

การศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินของแพลตฟอร์มให้บริการสำรองห้องพักล่วงหน้า
(www.hotelnex.co.th)



สารนิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
ปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต
วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล
พ.ศ. 2559

ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยมหิดล

กิตติกรรมประกาศ

สารนิพนธ์แพลตฟอร์มให้บริการสำรองห้องพักล่วงหน้าอย่างน้อย 2 เดือน “Hotelnxt” นี้ สำเร็จลุล่วงและสมบูรณ์ตามเป้าหมายที่วางไว้นั้น เนื่องด้วยความกรุณาของ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ชนาพล วีระสา อาจารย์ที่ปรึกษาโครงการที่ได้ให้คำแนะนำและเสนอแนะ ที่เป็นประโยชน์ต่อการพัฒนาแผนธุรกิจ ตลอดจนให้ความช่วยเหลือในการตรวจสอบแก้ไขเนื้อหาสารนิพนธ์ฉบับนี้ รวมถึงขอขอบพระคุณอาจารย์กฤษกร สุขเวชวรกิจ และอาจารย์ตรียุทธ พรหมศิริ อาจารย์ผู้ศึกษาวิชาการอิสระเป็นอย่างยิ่ง สำหรับคำแนะนำที่เป็นประโยชน์ในเชิงวิชาการ และแนวทางในการดำเนิน ธุรกิจในโลกปัจจุบันที่ท้าทาย ทั้งยังเสียสละเวลาในการให้คำแนะนำปรึกษาจนสารนิพนธ์ฉบับนี้ เสร็จสมบูรณ์

ผู้จัดทำขอกราบขอบพระคุณบิดา มารดา ครอบครัว และบริษัท กาศกาดดา (ประเทศไทย) จำกัด ที่ให้การสนับสนุนช่วยเหลือ ตลอดจนเป็นที่กำลังใจให้กับทางผู้จัดทำเสมอมา และผู้จัดทำ ขอขอบคุณคณะผู้ร่วมจัดทำ นางสาวสุวรินทร์ เลิศอัสวดำรงกุล และ นายพัลลภ รัมภ์ ซึ่งเป็นผู้ร่วม จัดทำสารนิพนธ์ฉบับนี้ และเพื่อนร่วมรุ่นสาขาภาวะผู้ประกอบการและนวัตกรรม รุ่น 17C วิทยาลัย การจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล ที่ให้ความร่วมมือตลอดจนให้คำแนะนำที่เป็นประโยชน์ต่อผู้จัดทำ

คุณประโยชน์ของสารนิพนธ์ฉบับนี้ คณะผู้จัดทำขอมอบให้บุคคลต่างๆ ที่กล่าวมาข้างต้น สุดท้ายนี้ทางคณะผู้จัดทำหวังเป็นอย่างยิ่งว่า สารนิพนธ์ฉบับนี้จะเป็นประโยชน์กับผู้ที่สนใจศึกษา เรื่องนี้เพิ่มเติมต่อไปในอนาคต และหากมีข้อผิดพลาดประการใด ทางคณะผู้จัดทำขอรับไว้และ ขออภัยมา ณ ที่นี้ด้วย

เปรมสิทธิ์ พงษ์รัตนธนาเดช

บทสรุปผู้บริหาร

บริษัท โฮเทลเน็กซ์ จำกัด (Hotelnex) เป็นบริการจองห้องพักล่วงหน้า สำหรับลูกค้าที่มีการวางแผนเข้าพักล่วงหน้าและต้องการที่พักคุณภาพดี มีราคาถูกกว่าการจองผ่าน agency โรงแรม ทำให้ผู้ประกอบการธุรกิจ โรงแรมสามารถเพิ่มรายได้จากห้องว่างที่ยังเหลืออยู่ และเพิ่ม Occupancy Rate ให้กับทางโรงแรมอีกทางหนึ่ง โดย Hotelnex จะให้บริการผ่านช่องทางออนไลน์ ในการทำการจองและยืนยันการเข้าพัก หลังจากซื้อ voucher แล้ว

Hotelnex จะเป็น Platform ที่สามารถจองห้องพักล่วงหน้าได้ในราคาที่ดีที่สุด และได้รับสิทธิประโยชน์อย่างการขอใบกำกับภาษีเพื่อลดหย่อนภาษี และเป็นอีกช่องทางในการขายสำหรับผู้ประกอบการ โรงแรมที่เจาะกลุ่มตลาดลูกค้าคนไทยและได้จำนวนห้องพักมาก่อนล่วงหน้าเพื่อลดความเสี่ยงอัตราห้องว่างที่เหลืออยู่ในแต่ละเดือนลงได้

ลูกค้าของ Hotelnex จะติดต่อผ่านช่องทางออนไลน์และ Mobile Application เป็นหลัก มี call center รับเรื่องการจองห้องพักของลูกค้าและแก้ไขปัญหาให้ตลอด 24 ชั่วโมง สำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ในเขตกรุงเทพมหานครมีพนักงานในปีแรกจำนวน 10 คน ทำหน้าที่ในส่วนการขายและการตลาด การพัฒนาระบบสนับสนุน และงานบริการลูกค้าเป็นหลัก

Hotelnex จะใช้เงินลงทุนเริ่มต้นประมาณ 1,820,000 บาท ซึ่งจะไปเป็นค่าใช้จ่ายเรื่องมัดจำค่าเช่า ค่าตกแต่งอาคารสำนักงาน ค่าอุปกรณ์สำนักงาน และค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานด้านเงินทุนหมุนเวียนของ Hotelnex จะอยู่ที่ 1,159,000 บาท ซึ่งเป็นสภาพคล่องจากส่วนเกินที่ได้มาจากรายรับล่วงหน้าในการดำเนินงานที่ได้เครดิตการค้า โดยคาดว่าจะมียอดขายในปีแรก 30,240,000 บาท จากยอดขาย 900 ห้องต่อเดือน คิดเป็น 15% จาก Capacity ที่ทำได้โดยยอดจองห้องจะเติบโตขึ้นเป็น 3,900 บาท ห้องต่อเดือนในปีที่ 5 จะมียอดขาย 131,040,000 บาท จากระยะเวลาโครงการ 5 ปี อัตราผลตอบแทนการลงทุน IRR= 109.69% มีมูลค่าโครงการปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ 15,483,834 บาท จากเงินลงทุนตั้งต้นทั้งหมด 1,820,000 บาท และ Payback Period อยู่ที่ 22.15 เดือน

สารบัญ

	หน้า
กิตติกรรมประกาศ	ข
บทสรุปผู้บริหาร	ค
สารบัญตาราง	ฉ
สารบัญภาพ	ช
บทที่ 1 ความเป็นมาของแนวคิดธุรกิจ	1
1.1 ความเป็นมาของแนวคิดธุรกิจ	1
1.2 ภาพรวมและรูปแบบของธุรกิจ	3
1.3 รูปแบบธุรกิจ	4
1.3.1 รูปแบบช่องทางการขายผ่าน Website	6
1.3.2 รูปแบบช่องทางการขายผ่าน Mobile Application	9
1.4 เป้าหมายทางธุรกิจ	11
1.4.1 เป้าหมายระยะสั้น	11
1.4.2 เป้าหมายระยะยาว	12
1.5 คุณค่าที่จะได้รับจาก Hotelnext	12
1.5.1 Innovation ที่นำมาใช้กับธุรกิจ	12
1.5.2 Innovation ที่เราเลือกทำให้เราเหนือกว่าคู่แข่ง	13
บทที่ 2 การบริหารและการจัดการองค์กร	14
2.1 รายละเอียดผู้ถือหุ้นและผู้บริหาร	14
2.2 โครงสร้างองค์กร	14
บทที่ 3 แผนการดำเนินงานในการจัดตั้งธุรกิจ	19
3.1 ทำเลที่ตั้ง	19
3.2 การวางแผนการเตรียมก่อนการให้บริการ	20
3.3 การวางแผนด้านการดำเนินงานภายในองค์กร	21

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
บทที่ 4	
สมมติฐานทางการเงินและการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการลงทุน	23
4.1 โครงสร้างและนโยบายการเงิน	23
4.2 ที่มารายได้	25
4.3 เงินทุนหมุนเวียน	29
4.4 ประมาณการงบกำไรขาดทุน	30
4.5 โครงสร้างต้นทุน	31
4.6 ประมาณการงบกระแสเงินสด	32
4.7 ประมาณการงบดุล	33
4.8 การวิเคราะห์ผลตอบแทนและจุดคุ้มทุน	34
บทที่ 5	
บทสรุป และข้อเสนอแนะในการลงทุน	35
บรรณานุกรม	37
ภาคผนวก	38
ภาคผนวก ก บทสัมภาษณ์ Cher Resort หัวหิน	39
ภาคผนวก ข ผลการสำรวจกลุ่มผู้บริโภคเรื่องความสนใจใน Early Bird Promotion	40
ภาคผนวก ค ตัวอย่างสัญญา hotelnext กับลูกค้า	43
ภาคผนวก ง เอกสารการตรวจสอบสัญญาเพื่อใช้ทางกฎหมาย	54
ประวัติผู้วิจัย	55

สารบัญตาราง

ตาราง	หน้า	
2.1	แสดงรายละเอียดของผู้ถือหุ้นบริษัท โฮเทลเน็กซ์ จำกัด	14
2.2	รายละเอียดจำนวนพนักงานในแต่ละตำแหน่ง	18
4.1	เงินลงทุนในโครงการ	23
4.2	แสดงรายละเอียดการใช้จ่ายของเงินทุนในการเริ่มดำเนินการในปีแรก	23
4.3	แสดงรายละเอียดการใช้จ่ายของเงินทุนในการเริ่มดำเนินการในปีแรก	24
4.4	แสดงรายละเอียดการใช้จ่ายของเงินทุนในการเริ่มดำเนินการในปีแรก	24
4.5	อัตราค่าบริการต่อหน่วย	25
4.6	ความสามารถในการให้บริการสูงสุดต่อเดือน	25
4.7	ประมาณการจำนวนห้องพัก ที่ Hotelnext จะสามารถขายห้องได้ ใน 5 ปีแรก	26
4.8	รายได้ ตามประเภทของห้องพัก ในอัตราราคาเข้าพักที่ประมาณการไว้	26
4.9	แสดงต้นทุนค่าบริการแปรผัน	26
4.10	คำนวณอัตราดอกเบี้ย ต่อปี	27
4.11	แสดงค่าใช้จ่ายในการให้บริการ	27
4.12	แสดงค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	28
4.13	แสดงค่าใช้จ่ายทางการตลาด (ต่อปี)	28
4.14	แสดงค่าใช้จ่ายในการให้บริการ การจัดการในสำนักงาน (ต่อปี)	29
4.15	แสดงค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร (ต่อปี)	29
4.16	แสดงงบกำไรขาดทุน	30
4.17	แสดงโครงสร้างต้นทุน	31
4.18	แสดงการประมาณการกระแสเงินสดต่อปี	32
4.19	แสดงประมาณการงบดุล	33

สารบัญภาพ

ภาพ	หน้า
1.1 แสดง concept promotion แบบ Early Bird	1
1.2 กราฟแสดงจำนวนห้องที่โรงแรมสามารถขายได้ปี 2015-2016 เฉลี่ยอยู่ที่ 55-65%	2
1.3 แสดง website ที่ขายห้องพักแบบดีล โดยมีเงื่อนไขต่างๆ เช่น ต้องพักภายใน 7 วัน, ภายใน 1 เดือน หรือ 3 เดือน โดยรายละเอียดจะกำหนดไว้ใน voucher	3
1.4 ตรา hotelnext	4
1.5 รูปแบบการทำงานของ Hotelnext	4
1.6 แสดงถึงรูปแบบธุรกิจ โดย Business Model Canvas	5
1.7 แสดงขั้นตอนการใช้งาน hotelnext	6
1.8 แสดง www.hotelnext.co.th (Main Page)	7
1.9 แสดง www.hotelnext.co.th (Category Page)	7
1.10 แสดง www.hotelnext.co.th (Deal Page)	8
1.11 แสดงหน้ารายการเพื่อชำระเงิน	8
1.12 แสดงชุดจำลอง hotelnext แบบ Mobile Application ใน Step ที่ 1	9
1.13 แสดงชุดจำลอง hotelnext แบบ Mobile Application ใน Step ที่ 2	10
1.14 แสดงชุดจำลอง hotelnext แบบ Mobile Application ใน Step ที่ 3	10
1.15 แสดงชุดจำลอง hotelnext แบบ Mobile Application ใน Step ที่ 4	11
1.16 แสดงถึง Business Concept ของ Hotelnext	13
2.1 รายละเอียดการทำงานของแผนก Marketing	15
2.2 รายละเอียดการทำงานของแผนก Sales	15
2.3 รายละเอียดการทำงานของแผนก Productions	16
2.4 รายละเอียดการทำงานของแผนก IT	16
2.5 รายละเอียดการทำงานของแผนก Accounting and Finance	17
2.6 รายละเอียดการทำงานของแผนก Customer Service	17
2.7 รายละเอียดการทำงานของแผนก HR	18
3.1 แสดงแผนที่เดินทางถึงตำแหน่งของ บริษัท โฮเทลเน็กซ์ จำกัด	19

สารบัญภาพ (ต่อ)

ภาพ	หน้า
3.2 แสดงสถานที่ตั้ง บริษัท โฮเทลเน็กซ์ จำกัด	20
3.3 แสดงขั้นตอนการใช้งานของลูกค้าและความสะดวกสบายที่จะได้รับ	21
3.4 แสดงถึง Operation Management ของ Hotelnext	22
3.5 แสดงรายละเอียดการทำงานแต่ละแผนก	22



บทที่ 1

ความเป็นมาของแนวคิดธุรกิจ

1.1 ความเป็นมาของแนวคิดธุรกิจ

ปัจจุบันต้องยอมรับว่าการใช้จ่ายผ่านทาง Website มีการขยายตัวอย่างกว้างขวางมากขึ้น ผู้บริโภคให้ความเชื่อมั่นในความปลอดภัยกับระบบ Payment Gateway มากขึ้นทำให้การซื้อขายผ่านทาง Internet เป็นไปอย่างกว้างขวางและสะดวกมากขึ้น ยิ่งในธุรกิจการท่องเที่ยวที่ถูกค้ำมักจะเข้าชม Website เพื่อศึกษาสถานที่ท่องเที่ยว รูปภาพของโรงแรม รีสอร์ท เพื่อประกอบการตัดสินใจก่อนการซื้อ ทำให้เป็นเรื่องง่ายที่ผู้บริโภคสามารถตัดสินใจซื้อห้องพัก อย่างไรก็ตามปัญหาที่พบคือ โรงแรมมีปัญหาในการเติมเต็มห้องว่างให้เต็มในแต่ละเดือน ยังคงมีห้องว่างซึ่งไม่ก่อให้เกิดรายได้ 45-55% ไม่ว่าจะทำการขายหลากหลายช่องทางทั้ง travel agency งานแฟร์ไทยเที่ยวไทยประจำปี ก็ยังคงไม่สามารถเพิ่มอัตราการจองห้องพักให้สูงขึ้นได้

ทางกลุ่ม ได้มองเห็น โอกาสจากพฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนไป ผู้บริโภคต้องการสินค้าและบริการในราคาที่ดีที่สุด ถึงแม้จะมีเงื่อนไขและข้อจำกัดที่เพิ่มมากขึ้น ดังตัวอย่างความสำเร็จของธุรกิจการบินอย่าง ไทยแอร์เอเชีย ที่ขายตัวเครื่องบินได้ในราคาถูกราคาพิเศษกว่าที่อื่น โดยมีข้อจำกัดที่ว่าผู้บริโภคอาจจะต้องเดินทางอีก 2-6 เดือน ข้างหน้า แต่นั่นก็ไม่มีผลกระทบต่อกำลังซื้อแต่อย่างใด ผู้บริโภคยังคงให้ความสนใจเรื่องราคาเป็นเรื่องหลัก นั้นทำให้ hotelnext มองเห็น โอกาสที่สามารถนำแนวคิด Early Bird ดังกล่าวมาใช้กับธุรกิจโรงแรม และสามารถตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าได้เช่นกัน



ภาพที่ 1.1 แสดง concept promotion แบบ Early Bird

ทางกลุ่มได้ทำการเก็บข้อมูลสถิติจากเว็บไซต์ธนาคารแห่งประเทศไทย เรื่องเครื่องชี้ภาวะการท่องเที่ยว จำนวนการขายห้องพักต่อเดือนถึงจำนวนห้องว่างที่โรงแรมสามารถนำมาร่วม Early Bird promotion ได้ดังนี้ที่มา: <http://www2.bot.or.th/statistics/ReportPage.aspx?reportID=624&language=eng>

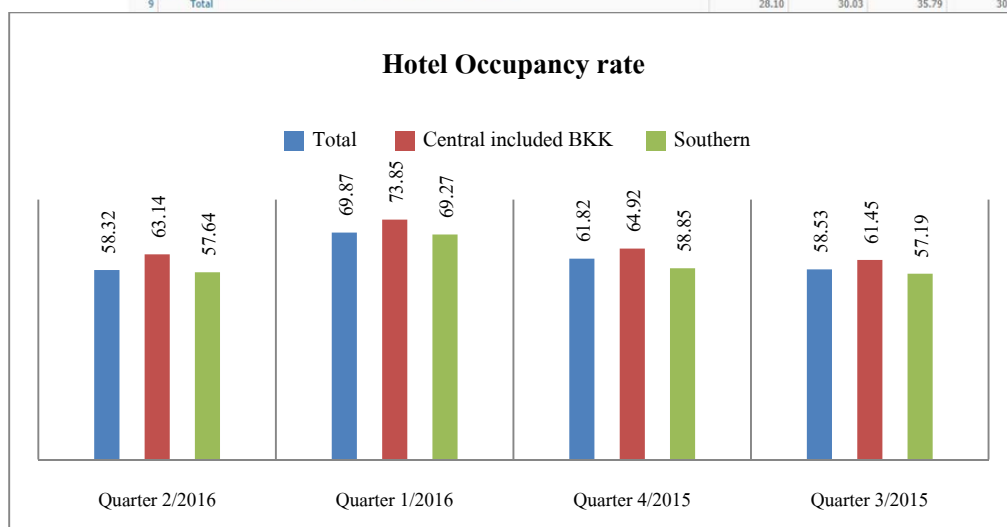
ธนาคารแห่งประเทศไทย
EC_EI_028 Tourism Indicators
Service Manager CHAWANRAT (66(0)2283-5173) Walaporn (66(0)2283-5997)

Sort Period Download Print Metadata

Frequency: Quarterly From: Quarter 3 2015 To: Quarter 2 2016 (Q1/1997 - Q2/2016) Submit

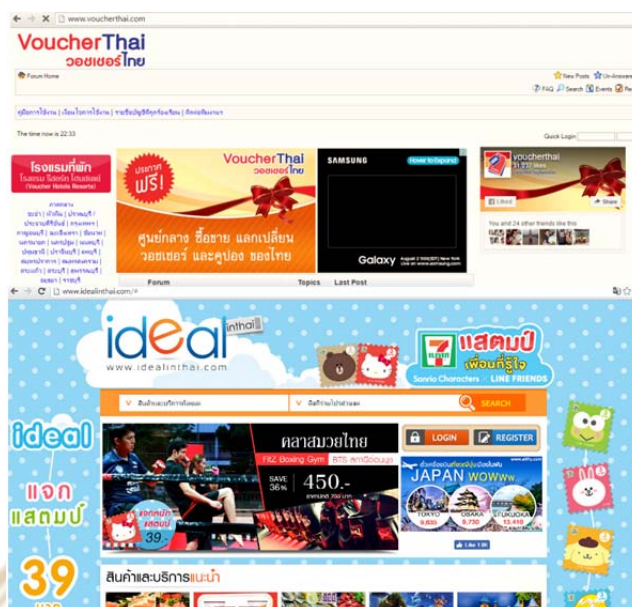
Last Updated : 29 Jul 2016 14:31

	Q2/2016 p	Q1/2016 p	Q4/2015	Q3/2015
1 1. Number of Foreign Tourists (in thousands) 1/	7,553.02	9,038.90	7,765.52	7,307.71
2 2. Hotel Occupancy Rate (percent) 2/				
3 Total	58.32	69.87	61.82	58.38
4 Central (including Bangkok)	63.14	73.85	64.92	61.54
5 South	57.64	69.27	58.85	57.19
6 North	49.45	67.25	63.60	53.85
7 Northeast	34.04	40.44	40.88	42.80
8 3. Hotel Occupancy Rate based on 3-Months Advance Reservation (percent) 2/				
9 Total	28.10	30.03	35.79	30.17



ภาพที่ 1.2 กราฟแสดงจำนวนห้องที่โรงแรมสามารถขายได้ปี 2015-2016 เฉลี่ยอยู่ที่ 55-65%

จากสถิติ พบว่าจำนวนห้องที่โรงแรมขายได้อยู่ที่ 45-65% นั้นหมายความว่าผู้ประกอบการโรงแรมยังเหลือห้องว่างในทุกเดือน หรือ Quarter อยู่ถึง 45-55% นั้นหมายถึงโรงแรมเองก็ขาดรายได้จากส่วนนี้ทุกๆ เดือน นอกเหนือจากนี้ ทางกลุ่มได้ทำการหาข้อมูลว่าในปัจจุบันผู้บริโภคให้ความนิยม website online ที่ขายสินค้าและบริการราคาถูก ราคาพิเศษ ได้แก่ www.ensogo.com, www.lazada.com, www.voucherthai.com www.metrodel.com, www.idealintai.com



ภาพที่ 1.3 แสดง website ที่ขายห้องพักแบบดีล โดยมีเงื่อนไขต่างๆ เช่น ต้องพักภายใน 7 วัน, ภายใน 1 เดือน หรือ 3 เดือน โดยรายละเอียดจะกำหนดไว้ใน voucher
ที่มา: www.voucherthai.com, www.ideal.inthai.com

จึงสรุปได้ว่า hotelnext จะเป็นแพลตฟอร์มบริการขายห้องพักราคาดีที่สุดในด้วย concept “Early Bird” หรือสามารถเข้าพักได้อีก 2-3 เดือนข้างหน้า โดยลูกค้าสามารถวางแผนการเข้าพักได้ตรงตาม lifestyle เหมาะกับกลุ่มลูกค้าเช่นพนักงานออฟฟิศ หรือกลุ่มผู้บริหาร โภคที่ชอบวางแผนการเดินทางล่วงหน้า

1.2 ภาพรวมและรูปแบบของธุรกิจ

ชื่อบริษัท	บริษัท hotelnext จำกัด / Hotelnext Co., Ltd
รูปแบบธุรกิจ	บริการสำรองห้องพักล่วงหน้าในราคาประหยัดสำหรับลูกค้าที่มีการวางแผนล่วงหน้า
สินค้าและบริการ	ขาย Early Bird voucher โรงแรมผ่านทาง Website และ Mobile Application และเป็น Marketplace ในการขาย voucher โรงแรม
วิสัยทัศน์	Hotelnext จะเป็น Early bird voucher selling Platform ที่ทำราคาขายได้ดีที่สุดใน South East Asia
พันธกิจ	<ol style="list-style-type: none"> 1. เสนอขายราคาที่ดีที่สุดของ โรงแรม บน hotelnext เท่านั้น 2. ลดจำนวนห้องว่างที่เหลืออยู่ของ โรงแรม ให้ได้มากที่สุด

- เป้าหมายทางธุรกิจ** Hotelnext มุ่งเน้นที่จะตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าที่ต้องการห้องพักที่คุ้มค่า ราคาดีที่สุดถึงแม้ว่าจะมีข้อจำกัดว่า ลูกค้าจะต้องวางแผนระยะยาวเพื่อให้ได้ราคาที่ดีที่สุด
- เป้าหมายทางการตลาด** Hotelnext ต้องการเป็นที่หนึ่งเมื่อลูกค้านึกถึงการวางแผนท่องเที่ยว โดยให้ลูกค้าจำภาพว่าเราเป็นช่องทางที่ขายห้องพักราคาดีที่สุด และมีเงื่อนไขว่าจองวันนี้ อาจจะได้เดินทางอีก 2-6 เดือนข้างหน้า
- ตราสินค้า** Hotelnext ได้แนวคิดชื่อมาจาก concept ของเราคือ โรงแรมที่คุณกำลังจะพักที่ต่อไปคือที่ไหน ตามที่ concept ที่ขายห้องพักระยะยาว ลูกค้าต้องวางแผนล่วงหน้าในการจองก่อน



ภาพที่ 1.4 ตรา hotelnext

1.3 รูปแบบธุรกิจ

รูปแบบธุรกิจของ Hotelnext เป็นแบบ Brokerage หรือการเป็นตัวกลางและได้รับส่วนต่างจากการขายห้องพัก โดยผ่าน 2 ช่องทางคือ Website และ Mobile application



Deal the price

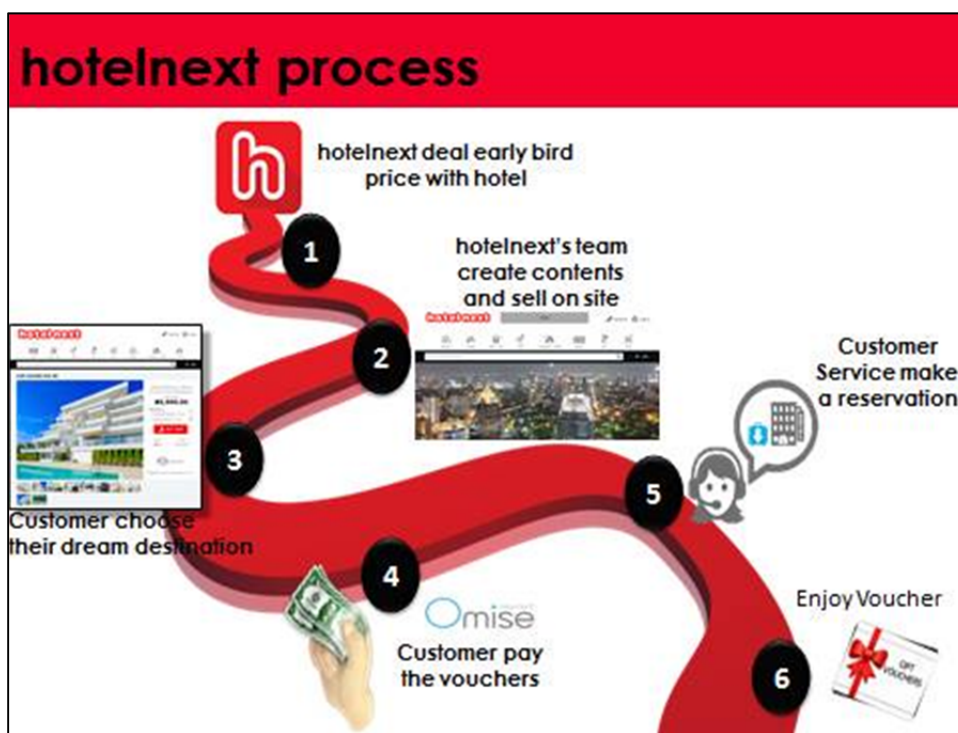
Sell to customers

ภาพที่ 1.5 รูปแบบการทำงานของ Hotelnext

Key Partners - โรงแรม 3 ดาวขึ้นไป - Amazon Web service (ให้บริการ cloud service) - ธนาคาร ที่เป็นช่องทางให้ลูกค้าจ่ายเงินให้ hotelnext - ทีมงาน outsourcing ที่ดูแล IT และ website - ทีมส่วน และธนาคาร (ปล่อยกู้ hotelnext) - Online Marketing Agency	Key Activities - ติดต่อซื้อ voucher จากโรงแรม - Supplier Network Management - สร้างความสัมพันธ์กับ partner อย่างโรงแรมให้หนีความแน่นอน (Kick back in kind) - โปรโมท website - เขียน content ก่อนขึ้น website - ดึงเงินเข้าจากลูกค้า และ จ่ายเงินให้ โรงแรม - ตอบคำถาม และแก้ปัญหาให้ลูกค้า	Value Propositions โรงแรม : - เติมเต็มช่องทาง ให้โรงแรม - ลดความเสี่ยงทางธุรกิจ - เก็บค่านายหน้าต่ำกว่า ลูกค้า : - ได้ห้องพัก ราคาพิเศษ - สามารถส่งต่อ voucher ที่ไม่สามารถไปใช้ - สามารถวางแผนท่องเที่ยวได้ - สามารถคืนเงินได้	Customer Relationship - Facebook advertising - Google advertising - Offline advertising Channels - Company website - Mobile application - Payment gateway	Customer Segmentations โรงแรม : - โรงแรมในประเทศระดับราคาตั้งแต่ 1,500 -4,500 บาท ลูกค้า : - ชาย/หญิง ตั้งแต่ 18-50 ปี - การศึกษา ระดับปริญญาตรี ขึ้นไป - รายได้ 15,000-100,000 บาท ขึ้นไป
Cost Structure - ค่าเช่า office - ค่าจ้างพนักงาน MD, sales, marketing, production, accountant and customer service: 2,040,000 บาท/ปี - ค่าต้นทุนสินค้า (ค่าห้องพักที่ต้องจ่ายให้โรงแรม) - ค่าใช้จ่ายในการโฆษณา - ค่าเช่า Server - ค่าเช่าสำนักงาน		Revenue Stream - รายได้จากการขายสินค้า (ห้องพัก)		

ภาพที่ 1.6 แสดงถึงรูปแบบธุรกิจ โดย Business Model Canvas

1.3.1 รูปแบบช่องทางการขายผ่าน Website



ภาพที่ 1.7 แสดงขั้นตอนการใช้งาน hotelnext

ภาพที่ 1.7 เป็นภาพแสดงขั้นตอนการทำงาน hotelnext

ขั้นตอนที่ 1 hotelnext จะทำการติดต่อโรงแรมเพื่อนำราคา Early Bird มาลงขายบนหน้า Website

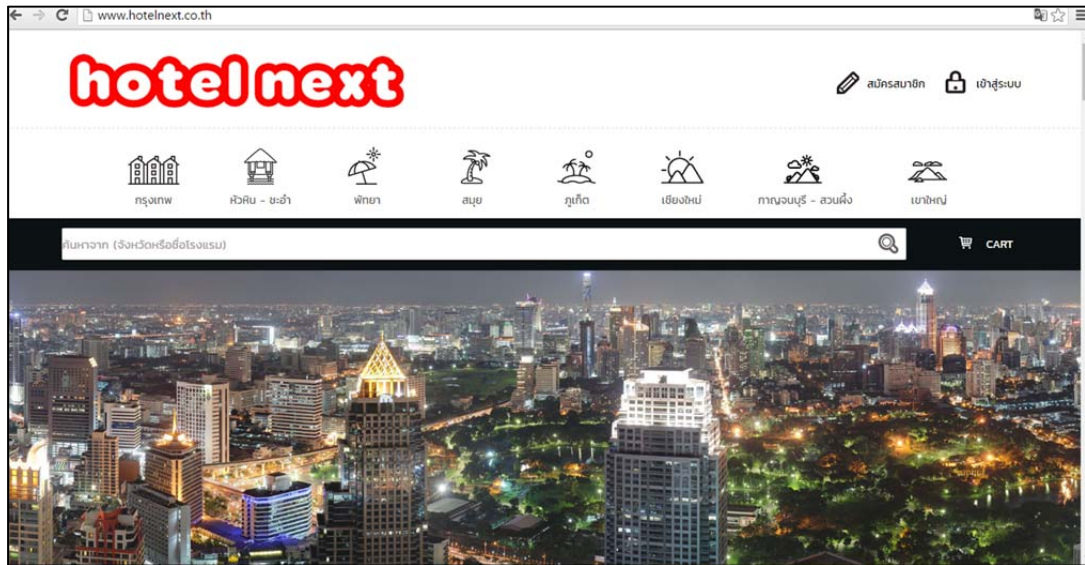
ขั้นตอนที่ 2 hotelnext จะมีทีมเพื่อทำการออกแบบ content เพื่อขึ้น online บนหน้า Website

ขั้นตอนที่ 3 เมื่อ content promotion ของโรงแรมได้ทำการเปิดขายบนหน้า Website แล้ว ลูกค้าจะสามารถเลือกสถานที่ท่องเที่ยวและโรงแรมที่จะเข้าพัก

ขั้นตอนที่ 4 ลูกค้าทำการสั่งซื้อโดยจ่ายผ่าน hotelnext ซึ่งตอนนี้ได้ลงระบบ payment Gateway ของ Omise เพื่อดำเนินการในการจ่ายเงินของลูกค้า

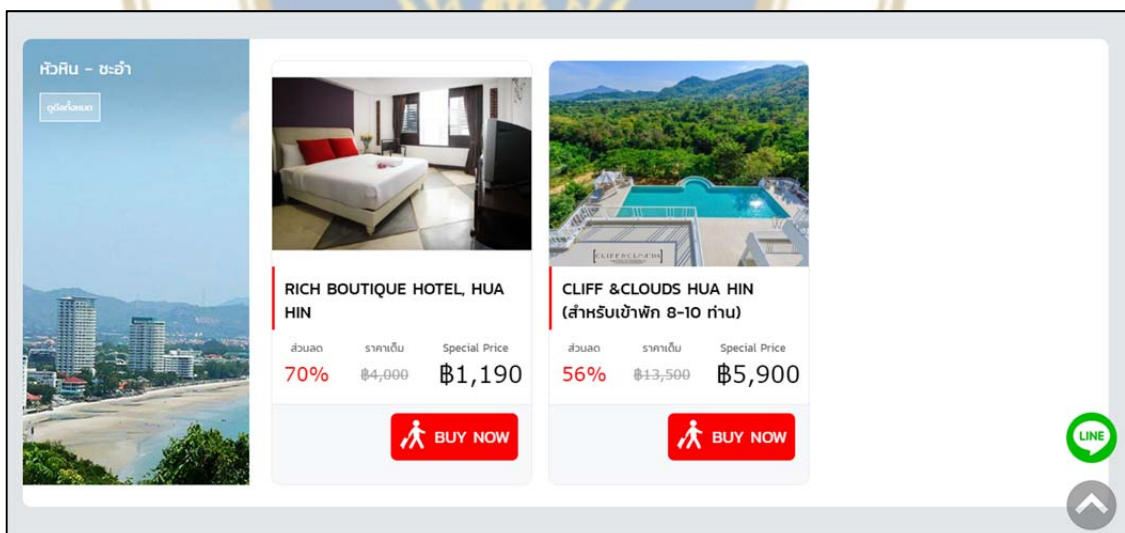
ขั้นตอนที่ 5 ลูกค้าสามารถให้ทาง hotelnext ช่วยในการทำการจองกับทางโรงแรมและมีหลากหลายช่องทางเพื่อให้ลูกค้าติดต่อได้ ซึ่งที่ผ่านมา Website ที่ขาย voucher ลักษณะนี้จะไม่มีการบริการนี้

ขั้นตอนที่ 6 ลูกค้าสามารถนำ voucher hotelnext ไปใช้บริการได้กับทางโรงแรมได้อย่างที่ตั้งใจ

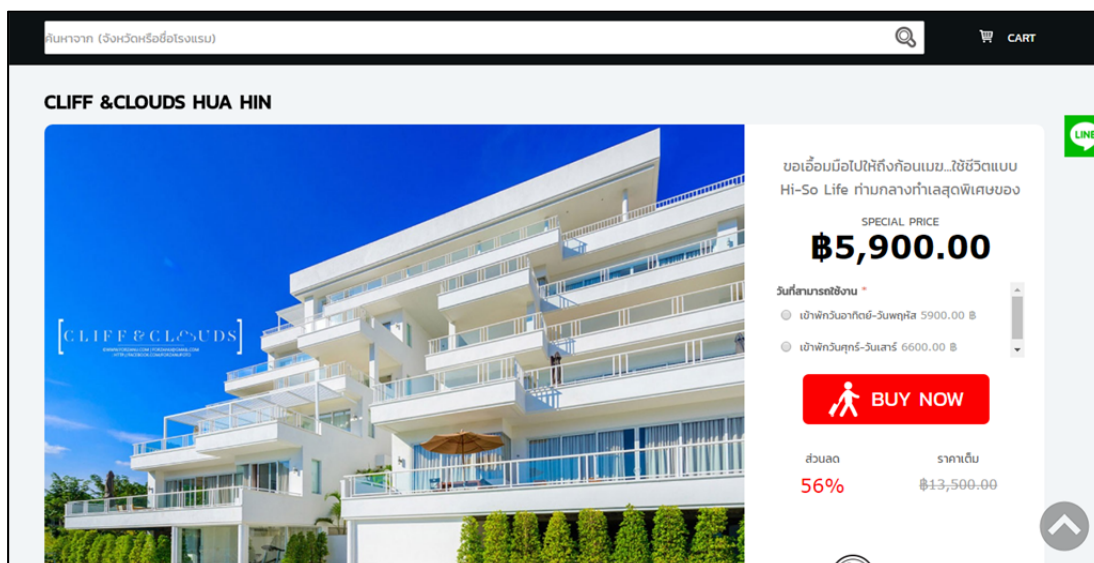


ภาพที่ 1.8 แสดง www.hotelnext.co.th (Main Page)

ภาพที่ 1.8 เป็นภาพ Main page ของ website hotelnext.co.th เมื่อลูกค้าเข้ามาหน้าแรกนี้ จะพบกับ icon พร้อมบอกจังหวัดหรือสถานที่ท่องเที่ยวที่ได้รับความนิยมในประเทศไทย ได้แก่ กรุงเทพมหานคร, หัวหิน, พัทยา, สมุย, ภูเก็ต, เชียงใหม่, กาญจนบุรี และเขาใหญ่

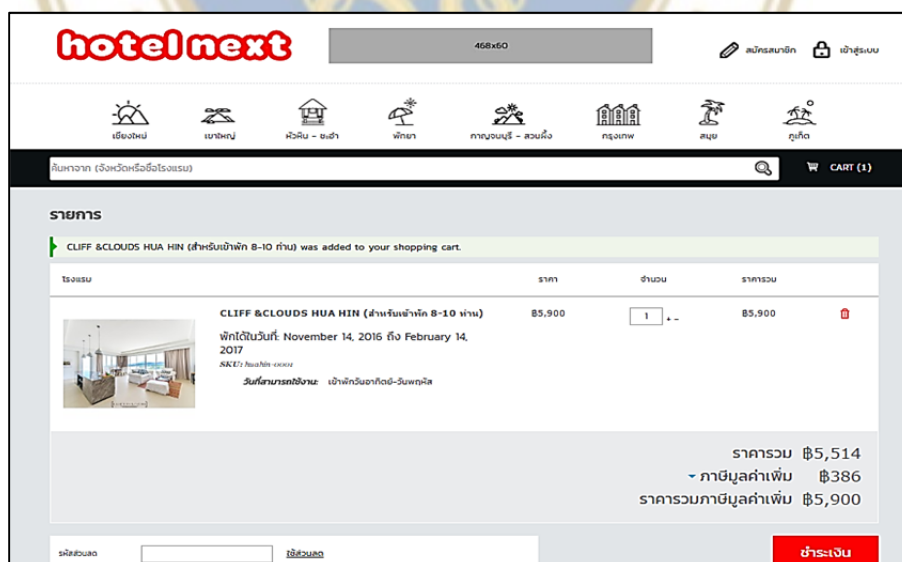


ภาพที่ 1.9 แสดง www.hotelnext.co.th (Category Page)



ภาพที่ 1.10 แสดง www.hotelnext.co.th (Deal Page)

ภาพที่ 1.10 เมื่อลูกค้าเลือกสถานที่ที่ต้องการจะไป จะพบกับรายละเอียดโรงแรม ราคาห้องพัก เงื่อนไขการเข้าพักต่างๆ โดยความแตกต่างของ hotelnext ก็จะเป็นรูปภาพให้ใหญ่และชัดเจน โดยบางภาพ hotelnext จะเป็นผู้ถ่ายของพร้อมเขียนด้านล่างรูปภาพว่า ภาพนี้ถ่ายเมื่อวันที่เท่าไร เดือนอะไร เพื่อให้ลูกค้าทราบว่าห้องพักที่เสนอนี้เป็นภาพจริง ไม่ได้ใช้การตกแต่งจนเกินจริง



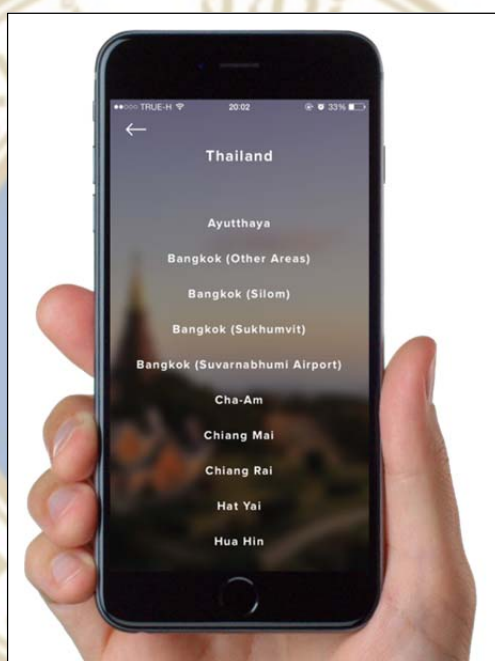
ภาพที่ 1.11 แสดงหน้ารายการเพื่อชำระเงิน

ภาพที่ 1.11 แสดงเมื่อลูกค้ากดเลือกห้องพักและราคาที่ต้องการแล้ว จะเข้ามาสู่หน้าสรุปรายการที่ต้องซื้อทั้งหมด โดยในหน้า page นี้จะแสดงรายการที่สั่งซื้อ, ยอดที่ต้องชำระ, ระยะเวลา

การใช้รูปธง, เงื่อนไขที่สำคัญ, ราคารวมและราคาก่อนภาษีมูลค่าเพิ่ม ก่อนการชำระเงิน ที่จะเชื่อมต่ออัตโนมัติไปที่ระบบ payment gateway ของระบบ Omise

1.3.2 รูปแบบช่องทางการขายผ่าน Mobile Application

ต่อจากการพัฒนา Website hotelnext จะมีการพัฒนา Mobile application เพื่อให้เข้าถึงลูกค้าได้ง่ายและสะดวกมากขึ้น โดยขั้นตอนการจอง การซื้อผ่านทาง Mobile application จะเป็นรูปแบบที่ไม่ซับซ้อนเกินไป เน้นการใช้งานที่ง่ายและสามารถ book วันเข้าพักได้ทันทีด้วยราคาที่พิเศษสุด



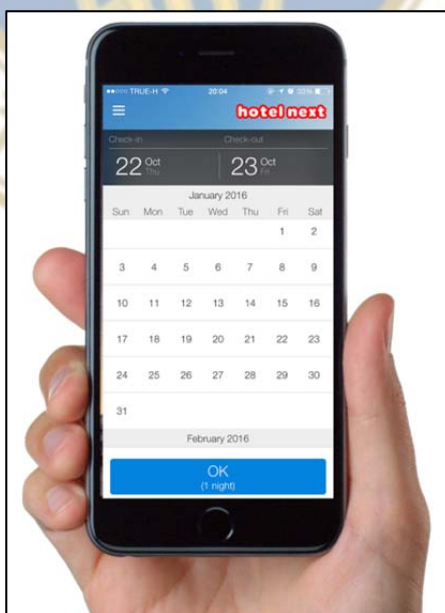
ภาพที่ 1.12 แสดงชุดจำลอง hotelnext แบบ Mobile Application ใน Step ที่ 1

Step 1: เมื่อลูกค้าเข้ามาในหน้า Application แล้วจะได้พบกับ destination ต่างๆ ที่เป็นที่นิยม ลูกค้าสามารถเลือกสถานที่ที่ต้องการได้จากหน้าแรก



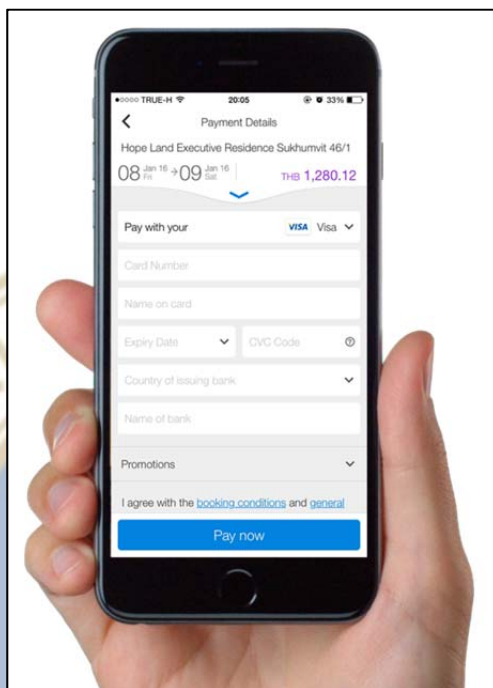
ภาพที่ 1.13 แสดงชุดจำลอง hotelnext แบบ Mobile Application ใน Step ที่ 2

Step 2: เมื่อเลือกจังหวัดที่ต้องการ ได้แล้ว จะพบกับ โรงแรมที่ร่วมลงโปรโมชันกับ hotelnext และสามารถเลือกราคาที่เหมาะสมได้ ราคาแรกเดินทางได้ตั้งแต่วันที่หรือภายในเดือนนี้ และเดือนหน้า และอีกราคาที่ถูกลงกว่าคือราคา early bird ที่สามารถเดินทางได้อีก 3-6 เดือนข้างหน้า ลูกค้าสามารถ slide ลง เพื่อเลือกโรงแรมอื่นๆ ที่ต้องการ



ภาพที่ 1.14 แสดงชุดจำลอง hotelnext แบบ Mobile Application ใน Step ที่ 3

Step 3: หลังจากลูกค้าเลือกโรงแรมที่ต้องการได้แล้ว step ต่อมาก็จะเข้าสู่หน้าปฏิทินสำหรับเลือกวันที่เข้าพัก โดยทาง hotelnext จะมีห้องสำหรับลูกค้าอีก 3 เดือนข้างหน้าเท่านั้นตาม concept Early Bird



ภาพที่ 1.15 แสดงชุดจำลอง hotelnext แบบ Mobile Application ใน Step ที่ 4

Step 4: เมื่อได้วันเข้าพักที่ต้องการแล้ว จะเข้าสู่หน้า payment detail เพื่อให้ลูกค้าสามารถจ่ายเงินผ่านทาง Application ได้ทันที

1.4 เป้าหมายทางธุรกิจ

1.4.1 เป้าหมายระยะสั้น

1. สร้างจำนวนโรงแรม 50 โรงแรมที่ตกลงเซนต์สัญญาลงขายกับ www.hotelnext.co.th ภายใน 3 เดือน
2. สร้างจำนวนลูกค้าที่เข้าเยี่ยมชมเว็บไซต์ 100,000 คนภายใน 6 เดือน
3. สร้างจำนวนลูกค้าให้ใช้จ่ายจริง จากจำนวนลูกค้าที่เข้าเยี่ยมชมอย่างน้อย 20%
4. มียอดขาย 745 ห้องต่อเดือนหรือคิดเป็นเงิน 2,235,000 บาทต่อเดือน ในช่วง 1 ปีแรก

1.4.2 เป้าหมายระยะยาว

1. สร้างแพลตฟอร์มให้เป็น Top of mind สำหรับลูกค้าเมื่อต้องการซื้อห้องพัก ของโรงแรม
2. เพิ่มช่องทางการขายโดย Mobile Application เพื่อให้สามารถใช้งานได้ผ่านทาง smartphone และเมื่อผู้ใช้ติดตั้งเป็น application บน smartphone จะทำให้ Hotelnext เป็นอันดับแรกเมื่อต้องการจองห้องพัก
3. ขยายตลาดจากกลุ่มโรงแรมแค่นั้นในประเทศไทย ไปเป็น โรงแรมต่างประเทศโดยเริ่มจากกลุ่มประเทศในเอเชียก่อน เช่น สิงคโปร์ ฮองกง ญี่ปุ่น เกาหลี
4. ภายใน 2 ปีทุกโรงแรมในประเทศไทยสามารถลงติดกับ www.Hotelnext.com

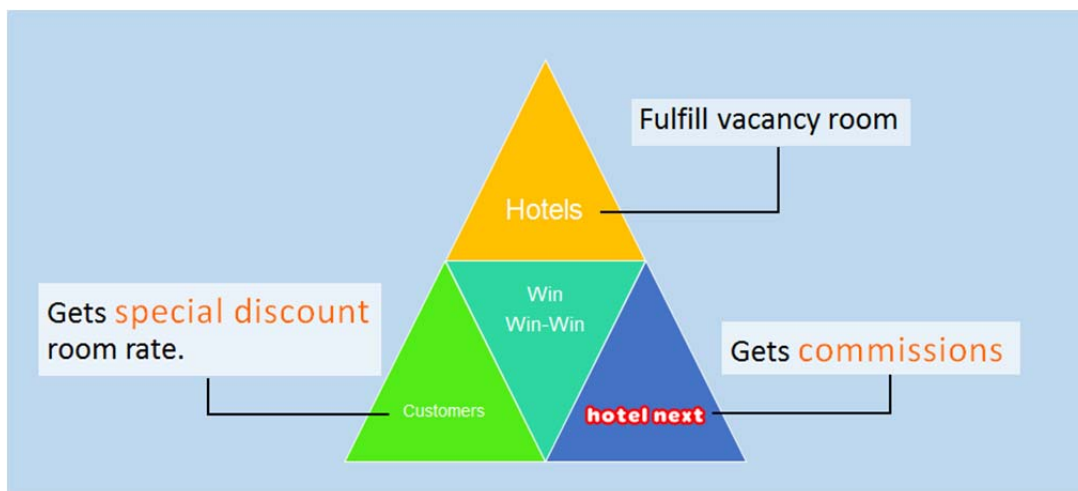
1.5 คุณค่าที่จะได้รับจาก Hotelnext

1. คุณค่าสำหรับลูกค้า คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับคือ ราคาที่ดีที่สุด หรือราคาที่ถูกกว่าราคาตลาดทั่วไป โดยลูกค้าที่ต้องการวางแผนการเดินทางระยะยาวสามารถจองผ่าน Hotelnext ได้โดยราคาพิเศษ ลูกค้าสามารถยืนยันการจองห้องพักผ่านทาง Hotelnext เพื่อลดปัญหาการถือ voucher แต่ไม่สามารถจองห้องพักได้ นอกเหนือจากนี้ Hotelnext จะพัฒนา Application สำหรับ mobile ที่ไม่ให้ความซับซ้อนมากเกินไป เราจะเน้นรูปภาพ highlight และราคาให้ชัดเจน โดยราคาที่ Hotelnext แสดงจะเป็นราคาที่รวม Vat และ Tax แล้ว ทำให้ไม่มีค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมที่ซับซ้อน
2. คุณค่าสำหรับ partner หรือโรงแรม คือการขายแบบ Early Bird จะช่วยให้ธุรกิจมีโอกาสได้รับการจองห้องพักเข้ามาล่วงหน้าเป็นระยะเวลานานและจะช่วยให้สามารถคาดการณ์อัตราการเข้าพักและความต้องการห้องพักของแต่ละช่วงเวลาได้เป็นอย่างดี ทำให้ธุรกิจสามารถลดความเสี่ยงต่อการขาดทุนที่เกิดจากอัตราการเข้าพักของลูกค้าที่ต่ำเกินไป และสามารถวางแผนเตรียมการให้บริการลูกค้าได้อีกด้วย

1.5.1 Innovation ที่นำมาใช้กับธุรกิจ

Innovation ที่นำมาใช้ คือ Concept Innovation คือมีการเปลี่ยนแปลง concept การขายจากการขายห้องพัก ผ่าน website ทั่วไป เปลี่ยนมาใช้ Concept Early Bird โดยทางกลุ่มเห็นโอกาสจากกรณีศึกษาอย่าง บริษัท ไทยแอร์เอเชีย มาศึกษาและทำการสำรวจ จนพบว่าธุรกิจโรงแรมเช่น โรงแรมไนเครือ ibis Erawan หรือ Hard Rock Pattaya เองก็มีการจัดทำ promotion แบบเดียวกัน แต่ยังไม่เห็น website หรือ channel ที่ focus concept ตรงนี้ และมองเป็นจุดขายอย่างชัดเจน ทางกลุ่มเชื่อว่า concept นี้จะทำให้เกิด win-win-win situation คือ ด้าน โรงแรมเองก็สามารถคาดการณ์และเพิ่มเติม

ห้องพักที่ยังว่างอยู่ ด้านลูกค้าก็ได้ใช้จ่ายกับราคาที่คุ้มค่าและเหมาะกับแผนการเดินทางได้มากที่สุด และสุดท้ายคือ Hotelnext win จากการจับความต้องการทั้งฝั่ง โรงแรม และฝั่งลูกค้ามาเจอกันที่ Hotelnext



ภาพที่ 1.16 แสดงถึง Business Concept ของ Hotelnext

1.5.2 Innovation ที่เราเลือกทำให้เราเหนือกว่าคู่แข่ง

จาก Concept ที่เรานำมาใช้ ทำให้เรามองเห็นอีกมุมหนึ่งของ Occupancy หรือห้องพักที่ขายได้ของโรงแรม จากภาพที่ 1.16 จะเห็นได้ว่า ตัวเลขของห้องพักที่ขายได้อยู่ในตัวเลขประมาณ 55-60% แต่ในความเป็นจริง Occupancy rate ที่โรงแรมพึงพอใจจะอยู่ที่ 80-90% นั้นหมายถึง โรงแรมขาดรายได้ในแต่ละเดือนอยู่ถึง 40-45% Concept Innovation ที่เราเลือกมาใช้ ก็เพื่อเน้นในการขายส่วนที่ปกติแล้วไม่สามารถขายได้ ให้โรงแรมได้มียอดห้องพักล่วงหน้าไว้ก่อน เพื่อการวางแผนการตลาดต่อไป

บทที่ 2

การบริหารและการจัดการองค์กร

2.1 รายละเอียดผู้ถือหุ้นและผู้บริหาร

บริษัท โฮเทลเน็กซ์ จำกัด ได้จัดตั้งเป็นบริษัทเรียบร้อยแล้ว เมื่อวันที่ 21 มิถุนายน 2559 ที่ผ่านมา โดยมีผู้ถือหุ้นทั้งหมด 4 คนจำนวน 100 หุ้น ด้วยทุนจดทะเบียน 1,000,000 บาท

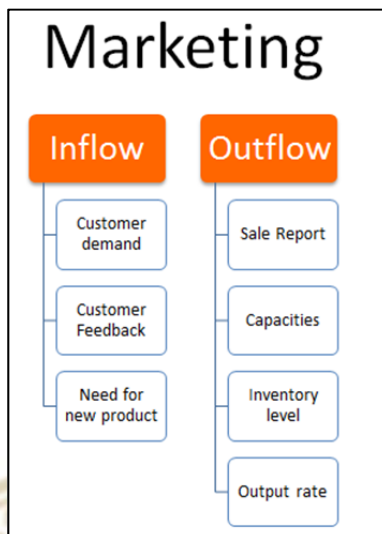
ตารางที่ 2.1 แสดงรายละเอียดของผู้ถือหุ้นบริษัท โฮเทลเน็กซ์ จำกัด

ลำดับที่	ชื่อผู้ร่วมทุน	จำนวนหุ้นคิดเป็นสัดส่วน (%)	เงินลงทุน*
1	สุวรินทร์ เลิศอัสวดำรงกุล	35%	87,500 บาท
2	พัลลภ ราษฎร์	35%	87,500 บาท
3	เปรมสิทธิ์ พงษ์รัตนธนาเดช	20%	50,000 บาท
4	เดชชาติ บุญประกอบ	10%	25,000 บาท
	รวม	100%	250,000 บาท

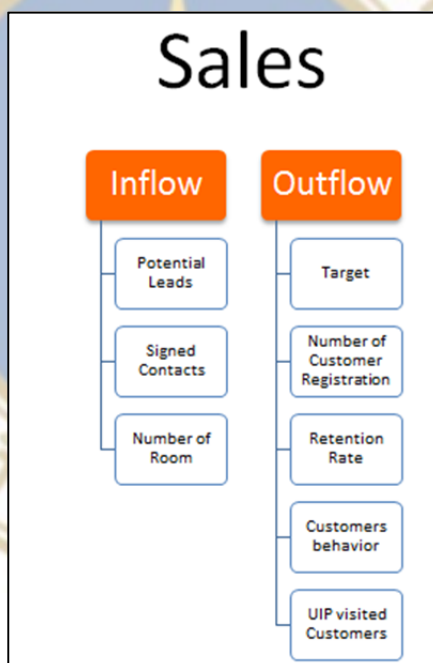
หมายเหตุ: เงินลงทุนตั้งต้นขั้นต่ำอยู่ที่ 25% ของทุนจดทะเบียน

2.2 โครงสร้างองค์กร

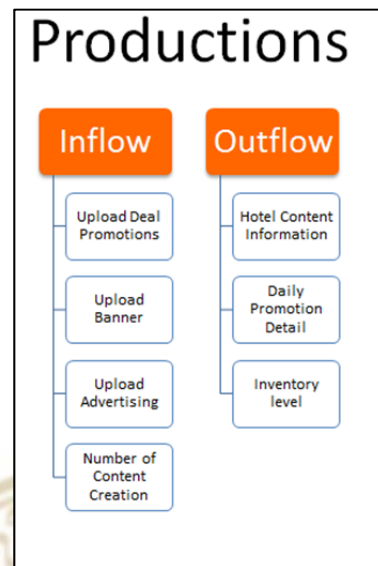
โดยส่วนของงาน Website online จะมีตำแหน่งไม่มากนัก โดยจะเน้นทีมงานหลังบ้านในการสนับสนุนการขายบนหน้า Website มากกว่า ลักษณะของงานจะแสดงโดยรูปภาพดังต่อไปนี้



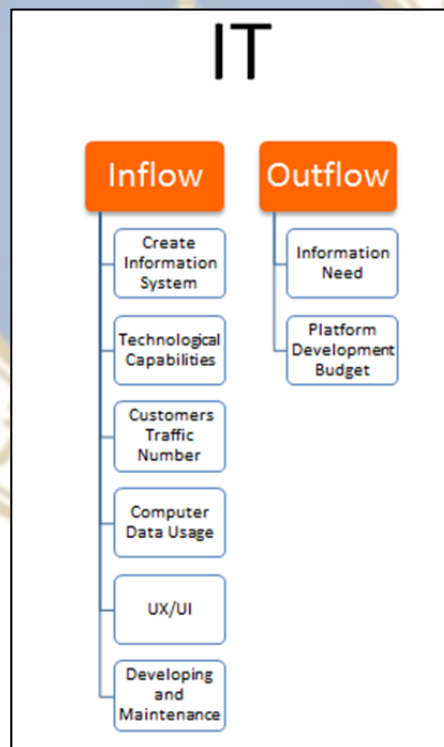
ภาพที่ 2.1 รายละเอียดการทำงานของแผนก Marketing



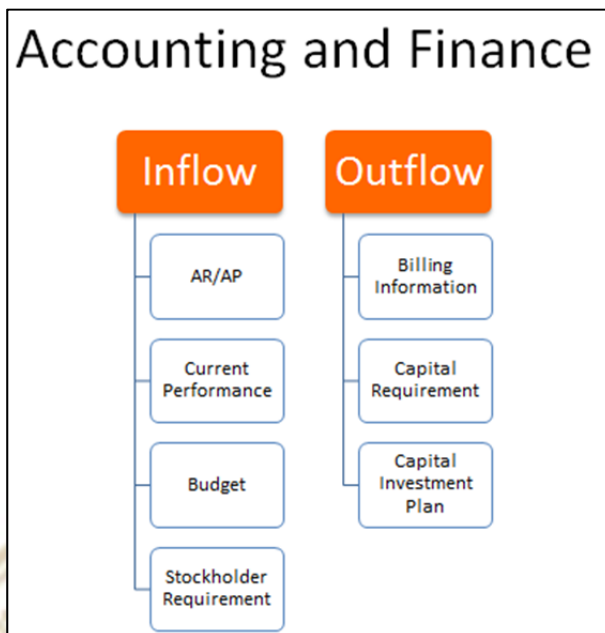
ภาพที่ 2.2 รายละเอียดการทำงานของแผนก Sales



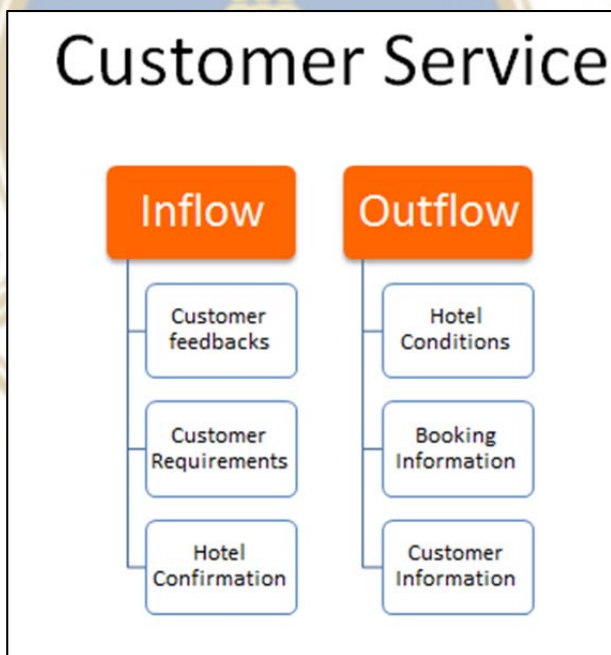
ภาพที่ 2.3 รายละเอียดการทำงานของแผนก Productions



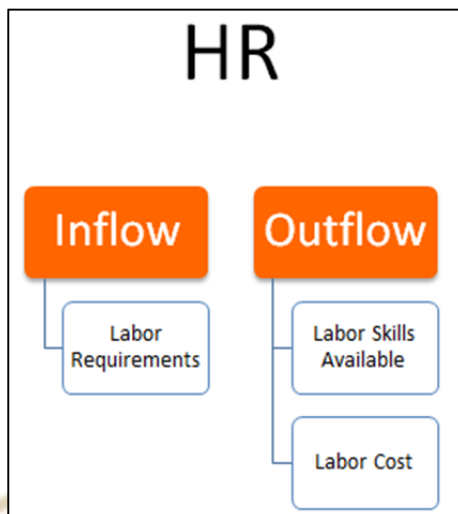
ภาพที่ 2.4 รายละเอียดการทำงานของแผนก IT



ภาพที่ 2.5 รายละเอียดการทำงานของแผนก Accounting and Finance



ภาพที่ 2.6 รายละเอียดการทำงานของแผนก Customer Service



ภาพที่ 2.7 รายละเอียดการทำงานของแผนก HR

ตารางที่ 2.2 รายละเอียดจำนวนพนักงานในแต่ละตำแหน่ง

ตำแหน่ง	จำนวนคน/ปีที่ 1
Sales	1
Production	1
IT	1
Accountant	1
Customer Service	1
Marketing	1
Human Resource	1
Managing Director	1

บทที่ 3

แผนการดำเนินงานในการจัดตั้งธุรกิจ

3.1 ทำเลที่ตั้ง

เนื่องจากบริษัท Hotelnext เป็น online travel booking agency ดังนั้น ลูกค้าจะติดต่อผ่านทางช่องทางออนไลน์และ Mobile Application เป็นหลัก ทั้งยังมี call center คอยรับเรื่องแก้ไขปัญหาให้กับลูกค้า ดังนั้นทำเลที่ตั้งจะเน้นเรื่องความสะดวกสบายในการเดินทางของพนักงานเป็นหลักด้วย โดย Hotelnext ได้เลือกทำเลที่ตั้งสำนักงานในเขตกรุงเทพมหานครเพื่อสะดวกในการคมนาคม บริษัทได้ประมาณการจำนวนพนักงานไว้ในปีแรกประมาณ 10 คน และเพิ่มขึ้นในทุกๆ ปี โดยในปีที่ 5 บริษัทดังกล่าวจะมีพนักงานประมาณ 17 คน

บริษัทตั้งสำนักงานในรูปแบบอาคารพาณิชย์ 2 ชั้น ขนาด 28 ตร.วา ที่อยู่ บ้านเลขที่ 58 หมู่บ้านไฟโรจน์ ซ. บางนา-ตราด 31 แขวงบางนา เขตบางนา กรุงเทพมหานคร



ภาพที่ 3.1 แสดงแผนที่เดินทางถึงตำแหน่งของ บริษัท โฮเทลเน็กซ์ จำกัด



ภาพที่ 3.2 แสดงสถานที่ตั้ง บริษัท โฮเทลเน็กซ์ จำกัด

3.2 การวางแผนการเตรียมก่อนการให้บริการ

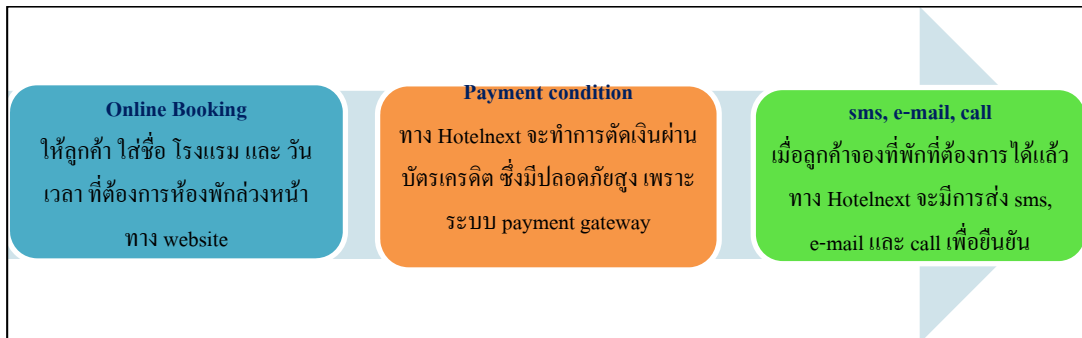
การเตรียมการก่อนการให้บริการจำเป็นต้องมีการติดต่อกับทีมภายนอกองค์กรที่จะช่วยในการทำงานของ Hotelnext ได้มีส่วนที่เกี่ยวข้องดังนี้

Website Designer and Developer: เมื่อเดือนมิถุนายนที่ผ่านมา Hotelnext ใช้ outsource ที่มีความน่าเชื่อถือ และปลอดภัย เป็นทีมงาน IT และ Web Designer จากบริษัท e-commerce อย่างบริษัท ensogo.com ในการออกแบบ

Marketing side: ทาง Hotelnext จะใช้ outsource ที่มีชื่อเสียง เช่น Facebook, Google Ad. ซึ่งมีค่าใช้จ่ายผู้ใช้เป็นจำนวนมาก เป็นตัวสื่อสาร แบนด์ Hotelnext ไปสู่ลูกค้าเป้าหมาย รวมถึงการโฆษณาผ่าน นิตยสาร ด้านการท่องเที่ยว ต่างๆ

Partnership Hotel side: ฝ่ายขาย จะต้องมีการนำเสนอคุณค่าของ บริษัท Hotelnext ให้กับทาง โรงแรมซึ่งเป็นกลุ่มเป้าหมายของทาง Hotelnext ว่า Hotelnext คือใคร สามารถช่วยแก้ปัญหาได้อย่างไรให้กับโรงแรมได้บ้าง

Payment Gateway: การใช้งานระบบ Payment Gateway โดยเชื่อมโยงกับระบบ Website ของ Hotelnext โดยไปยื่นทำเรื่องขอการเชื่อมต่อ Payment Online กับ Omise Payment Gateway โดยเบื้องต้นมีค่าใช้จ่ายต่อ 1 Transaction อยู่ที่ 3.65% จากยอดขาย ลูกค้าจะชำระได้ผ่านทางช่องทาง Visa card และ Master Card เท่านั้น และเงินที่ได้จากการขายจะโอนเข้าบัญชี Hotelnext แต่เพื่อเพิ่มความสะดวกสบายในการชำระเงินให้กับทางลูกค้า ทาง Hotelnext จึงจะต้องใช้บริการ Payment Gateway จากทาง third party ที่สามารถครอบคลุม วิธีการชำระเงินที่นอกเหนือจากการ โอนเงินเข้าบัญชี ยังต้องมีบริการการจ่ายผ่านบัตรเครดิตอย่าง Visa card และ Master Card ด้วย



ภาพที่ 3.3 แสดงขั้นตอนการใช้งานของลูกค้าและความสะดวกสบายที่จะได้รับ

3.3 การวางแผนด้านการดำเนินงานภายในองค์กร

โดยในปีแรกทางบริษัท ทางบริษัทจะมีพนักงานทั้งสิ้นจำนวน 10 คน โดยเน้นไปที่พนักงานฝ่ายขายฝ่ายการตลาดฝ่ายโปรดัคชั่นและฝ่ายบริการลูกค้า

แผนก Sales: โดยฝ่ายขาย มีหน้าที่ติดต่อทางโรงแรมที่เป็นพันธมิตร หรือให้แล้วห้องพักมาขายต่อให้กับทางลูกค้า

แผนก Marketing: ฝ่าย การตลาด มีหน้าที่สื่อสารแบรนด์ Hotelnext ผ่านทางสื่อออนไลน์ต่างๆ หรือ social media ต่างๆ เพื่อให้เป็นที่รู้จักของลูกค้า รวมถึงการทำ promotion ต่างๆ บน social media หลัก เช่น Facebook เป็นต้น ซึ่งกิจกรรมต่างๆ เหล่านี้ ยังสามารถสร้างความมั่นใจให้กับโรงแรมซึ่งเป็นพันธมิตรหลักได้อีกด้วย

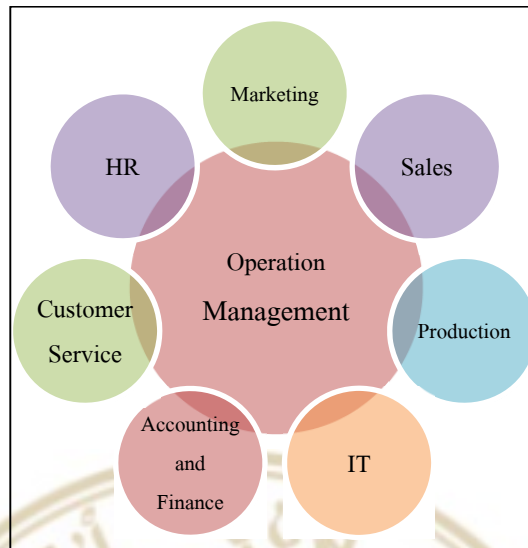
แผนก Production: มีหน้าที่เขียน content บน website และ application รวมถึง จัดรูปแบบบนหน้า website หรือ mobile application ให้ดึงดูดใจลูกค้า

แผนก Customer service: มีหน้าที่ทำการจองห้องพัก confirm กลับให้ลูกค้า, เป็น call center คอยรับเรื่อง และแก้ไขปัญหาต่างให้กับลูกค้า

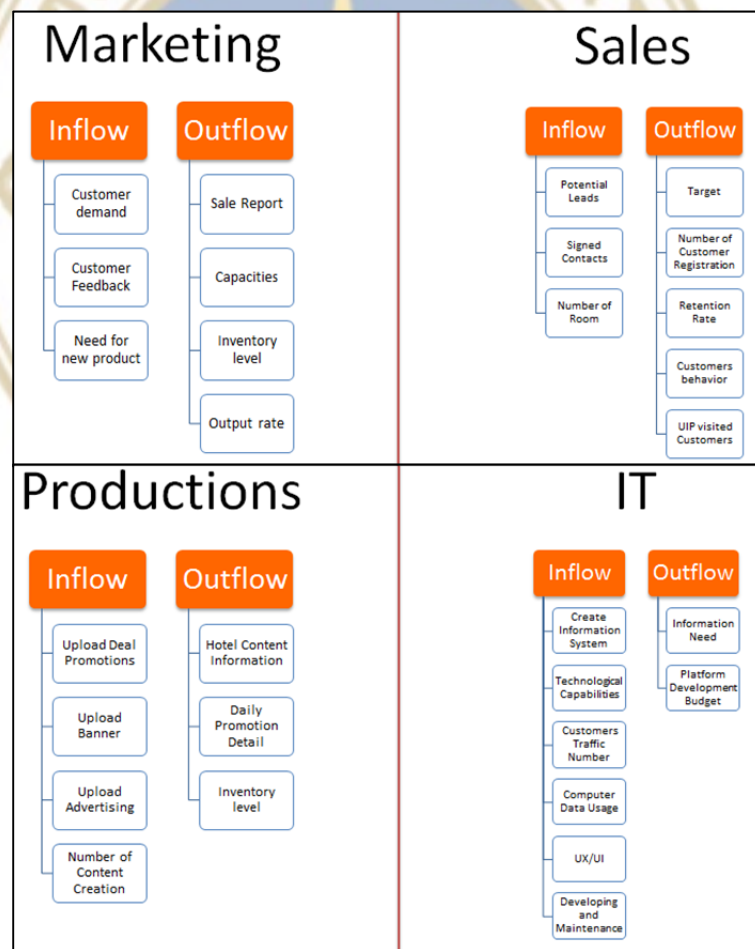
แผนก Accounting: จัดการเรื่องระบบการเงิน และบัญชีของบริษัท

แผนก Human Resource: จัดการเรื่องการหาบุคลากรที่เหมาะสมกับองค์กรและรับหน้าที่ส่วนของ Admin ของบริษัทด้วย

แผนก Managing Director: มีหน้าที่บริหารงาน ในภาพรวม มีอำนาจสูงสุดในองค์กร



ภาพที่ 3.4 แสดงถึง Operation Management ของ Hotelnext



ภาพที่ 3.5 แสดงรายละเอียดการทำงานแต่ละแผนก

บทที่ 4

สมมติฐานทางการเงินและการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการลงทุน

4.1 โครงสร้างและนโยบายการเงิน

แหล่งเงินทุนเริ่มต้นในการก่อตั้งบริษัทโฮเทลเน็กซ์ จำกัด ใช้เงินลงทุนในการเริ่มธุรกิจรวม 1,820,000 บาท ซึ่งแบ่งเป็นเงินลงทุนของผู้ถือหุ้น 4 คน จำนวน 1,000,000 บาท และเป็นเงินกู้จำนวน 820,000 บาท โดยเงินลงทุนถูกใช้ไปใน ค่าเช่า ค่ามัดจำสำนักงาน การปรับปรุงอาคารสำนักงาน อุปกรณ์สำนักงาน และค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน ดังแสดงในตาราง

ตารางที่ 4.1 เงินลงทุนในโครงการ

หน่วย : บาท

รายการ	รวม	แหล่งที่มาของเงินลงทุน	
	บาท	เงินลงทุน	เงินกู้
ที่ดินและการปรับปรุง	180,000	180,000	
สิ่งปลูกสร้าง	580,000	120,000	460,000
เครื่องมือเครื่องใช้และอุปกรณ์			
ยานพาหนะ			
อุปกรณ์สำนักงาน	550,000	550,000	
ค่าใช้จ่ายก่อนดำเนินงาน	510,000	150,000	360,000
รวม	1,820,000	1,000,000	820,000
เงินทุนหมุนเวียน	-1,159,000 (สภาพคล่องส่วนเกินจากเงินรับล่วงหน้า)		

ตารางที่ 4.2 แสดงรายละเอียดการใช้จ่ายของเงินลงทุนในการเริ่มดำเนินกิจการในปีแรก

ปีแรก: ค่ามัดจำ ค่าเช่า และค่าตกแต่งสำนักงาน

รายการ	จำนวนเงิน
ค่ามัดจำและค่าเช่าสำนักงาน	180,000
ค่าซ่อมแซมและตกแต่งสำนักงาน	580,000
รวม	760,000

ตารางที่ 4.3 แสดงรายละเอียดการใช้จ่ายของเงินทุนในการเริ่มดำเนินกิจการในปีแรก

ปีแรก: อุปกรณ์ สำนักงาน

รายการ	จำนวน	ราคาต่อหน่วย	จำนวนเงิน
PC	5	25,000	125,000
Notebook	3	25,000	75,000
Mobile phone	4	8,000	32,000
Telephone	1	3,000	3,000
Fax	1	3,000	3,000
Office furniture	11	20,000	220,000
Stationary	10	1,000	10,000
All in one printer	1	33,000	33,000
Projector	1	25,000	25,000
TV	1	20,000	20,000
Internet network	1	4,000	4,000
รวม			550,000

ตารางที่ 4.4 แสดงรายละเอียดการใช้จ่ายของเงินทุนในการเริ่มดำเนินกิจการในปีแรก

ปีแรก: ค่าใช้จ่าย ก่อนการดำเนินงาน

รายการ	จำนวนเงิน
Company registration	10,000
Website creating	50,000
Coupon Management System	100,000
Partner Management System	100,000
Membership Management System	50,000
Notification System	30,000
News & Promotion System	30,000
Payment System	30,000
Dashboard	30,000
Report	30,000

ตารางที่ 4.4 แสดงรายละเอียดการใช้ไปของเงินทุนในการเริ่มดำเนินกิจการในปีแรก (ต่อ)

รายการ	จำนวนเงิน
UX Design	25,000
UI Design	25,000
รวม	510,000

4.2 ที่มารายได้

1. รายได้มาจาก ค่านายหน้า ห้องพัก 3 ประเภท ได้แก่ ห้องพักโรงแรม ราคา 1,500, 3,000 และ 4,500 บาท
2. โดยมี จำนวนห้องพักทั้ง 3 ประเภทรวมกัน ที่สามารถรองรับ ผู้ใช้บริการได้ 6,000 ห้อง ต่อ เดือน
3. โดยมีการประมาณการ รายได้จาก อัตราการเข้าพักที่ 20% ในปีแรก หรือ 1,200 ห้อง ต่อเดือน และประมาณการ อัตราการเข้าพัก เพิ่มขึ้นทุกปี จนอัตราการเข้าพักถึง 65% ในปีที่ 5 หรือ 3,900 ห้องต่อ เดือน

ตารางที่ 4.5 อัตราค่าบริการต่อหน่วย

ชื่อบริการ		ราคา	หน่วย
บริการ 1	ห้องพักจากโรงแรม 1,500	1,500	บาท/ ห้อง/คืน
บริการ 2	ห้องพักจากโรงแรม 3,000	3,000	บาท/ ห้อง/คืน
บริการ 3	ห้องพักจากโรงแรม 4,500	4,500	บาท/ ห้อง/คืน

ตารางที่ 4.6 ความสามารถในการให้บริการสูงสุดต่อเดือน

ชื่อบริการ		จำนวน/เดือน	หน่วย
บริการ 1	ห้องพักจากโรงแรม 1,500	2,400	ห้อง
บริการ 2	ห้องพักจากโรงแรม 3,000	2,000	ห้อง
บริการ 3	ห้องพักจากโรงแรม 4,500	1,600	ห้อง
รวม		6,000	ห้อง

ตารางที่ 4.7 ประมาณการจำนวนห้องพัก ที่ Hotelnext จะสามารถขายห้องได้ ใน 5 ปีแรก

หน่วย : ห้อง

คิดเป็นร้อยละของปริมาณการบริการสูงสุด		20%	30%	40%	45%	65%
ชื่อบริการ		ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
บริการ 1	ห้องพักจากโรงแรม 1,500	4,320	8,640	11,520	15,840	18,720
บริการ 2	ห้องพักจากโรงแรม 3,000	3,600	7,200	9,600	13,200	15,600
บริการ 3	ห้องพักจากโรงแรม 4,500	2,880	5,760	7,680	10,560	12,480
รวม		14,400	21,600	28,800	39,600	46,800

ตารางที่ 4.8 รายได้ ตามประเภทของห้องพัก ในอัตราค่าเช่าที่ประมาณการไว้

หน่วย : บาท

ชื่อบริการ		ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
บริการ 1	ห้องพักจากโรงแรม 1,500	8,640,000	12,960,000	17,280,000	23,760,000	28,080,000
บริการ 2	ห้องพักจากโรงแรม 3,000	14,400,000	21,600,000	28,800,000	39,600,000	46,800,000
บริการ 3	ห้องพักจากโรงแรม 4,500	17,280,000	25,920,000	34,560,000	47,520,000	56,160,000
รายได้ต่อปี		40,320,000	60,480,000	80,640,000	110,880,000	131,040,000
รายได้ต่อเดือน		3,360,000	5,040,000	6,720,000	9,240,000	10,920,000

ต้นทุนในการให้บริการ และบริหารจัดการ

ต้นทุนแปรผัน ของ Hotelnext คือ ราคาห้องพัก ที่หักค่านายหน้า 20% และ ค่า transaction fee อีก 2% นอกจากนี้ ยังมี ดอกเบี้ยจ่าย ที่ลดลงตามเงินต้น ตลอด 5 ปี เนื่องจากทาง Hotelnext โดยต้องกู้เงินมา จำนวน 820,000 บาท เป็นเงินลงทุนเริ่มต้นกิจการ และปรับปรุงตกแต่งอาคารสำนักงาน

1. ต้นทุนค่าบริการแปรผัน เป็นราคาหน่วยของห้องพัก ในแต่ละราคา

ตารางที่ 4.9 แสดงต้นทุนค่าบริการแปรผัน

บริการ 1	ห้องพักจากโรงแรม 1,500		
ต้นทุน 1	ต้นทุนค่าห้องพักหลังหัก ค่าคอมมิสชั่น 20%	1,200	บาท/ ห้อง
ต้นทุน 2	ค่า Transaction fee 2%	30	บาท/ ห้อง
รวม		1,230	บาท/ ห้อง

ตารางที่ 4.9 แสดงต้นทุนค่าบริการแปรผัน (ต่อ)

บริการ 2	ห้องพักจากโรงแรม 3,000		
ต้นทุน 1	ต้นทุนค่าห้องพักหลังหัก ค่าคอมมิสชั่น 20%	2,400	บาท / ห้อง
ต้นทุน 2	ค่า Transaction fee 2%	60	บาท / ห้อง
รวม		2,460	บาท / ห้อง
บริการ 3	ห้องพักจากโรงแรม 4,500		
ต้นทุน 1	ต้นทุนค่าห้องพักหลังหัก ค่าคอมมิสชั่น 20%	3,600	บาท / ห้อง
ต้นทุน 2	ค่า Transaction fee 2%	90	บาท / ห้อง
รวม		3,690	บาท / ห้อง

ตารางที่ 4.10 จำนวนอัตราดอกเบี้ย ต่อปี

(ดอกเบี้ยจ่าย 8% ต่อปี) หน่วย : บาท

	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
เงินต้นคงเหลือ - ต้นงวด	820,000	288,000	216,000	144,000	72,000
ชำระคืนเงินต้น	164,000	164,000	164,000	164,000	164,000
เงินต้นคงเหลือ - ปลายงวด	656,000	492,000	328,000	164,000	-
ดอกเบี้ยจ่าย	65,600	52,480	39,360	26,240	13,120

2. ต้นทุนคงที่ ประกอบไปด้วย ค่าจ้าง พนักงาน, ค่าจ้างผู้บริหาร, ค่าใช้จ่ายทางการตลาด รวมไปถึง ค่าเช่าอาคาร สำนักงาน, ค่าเช่า software & server, ค่าสาธารณูปโภค ดังตัวเลขที่แสดงในตาราง

ตารางที่ 4.11 แสดงค่าใช้จ่ายในการให้บริการ

หน่วย : บาท

เงินเดือน (บาท/เดือน)	ตำแหน่ง	จำนวนคน				
		ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
15,000	Production	1	1	2	3	3
12,000	Customer service	1	2	2	3	3
20,000	IT	1	1	1	1	1
ค่าแรงในการให้บริการ		564,000	708,000	888,000	1,212,000	1,212,000

ตารางที่ 4.12 แสดงค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

หน่วย : บาท

เงินเดือน (บาท/เดือน)	ตำแหน่ง	จำนวนคน				
		ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
50,000	Managing Director	1	1	1	1	1
20,000	Sales	1	1	3	4	4
18,000	Marketing	1	1	2	3	3
17,000	Accounting	1	1	2	3	3
18,000	Human resource	1	1	1	2	2
ค่าแรงในการขายและบริหาร		1,476,000	1,476,000	2,376,000	3,252,000	3,252,000

ตารางที่ 4.13 แสดงค่าใช้จ่ายทางการตลาด (ต่อปี)

หน่วย : บาท

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
Google Package (Manage by Ads One)	23,900	23,900	23,900	23,900	23,900
Google Ad.word (Manage by Ads One)	240,000	480,000	480,000	480,000	480,000
Facebook “Premium” (Manage by Ads One)	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000
Ads Network : Web Channel (CPC)	1,200,000	1,200,000	1,200,000	1,200,000	1,200,000
Ads Network : Web Channel (CPA)	1,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000
Influencer	320,000				
Supplier intimacy expense	300,000	500,000	600,000	700,000	800,000
รวม	3,113,900	4,233,900	4,333,900	4,433,900	4,533,900

ตารางที่ 4.14 แสดงค่าใช้จ่ายในการให้บริการ การจัดการในสำนักงาน (ต่อปี)

หน่วย : บาท

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
Telephone bill	24,000	24,000	24,000	24,000	24,000
Internet	9,600	9,600	9,600	9,600	9,600
Cost of utility (water & electricity)	60,000	60,000	60,000	60,000	60,000
Accounting advisor	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000
รวม	113,600	113,600	113,600	113,600	113,600

ตารางที่ 4.15 แสดงค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร (ต่อปี)

หน่วย : บาท

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
Office rental	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000
Server rental	360,000	360,000	360,000	360,000	360,000
รวม	480,000	480,000	480,000	480,000	480,000

4.3 เงินทุนหมุนเวียน

เนื่องจากทาง Hotelnext มีรายได้จากลูกค้า ที่จ่ายค่าที่พัก ผ่านบัตรเครดิต ทางช่องทาง online ซึ่งทางธนาคาร เจ้าของบัตรเครดิต จะโอนเงินให้ทาง Hotelnext ภายใน 1 เดือน ในขณะที่เดียวกัน ทาง Hotelnext ก็ยังได้รับเครดิต การค้าจากทางโรงแรมเป็น เวลา 1.5 เดือน หมายความว่า Hotelnext ต้องโอนเงินให้ทาง โรงแรม ก่อนเข้าพัก 15 เดือน จากการจองล่วงหน้า 2 เดือน ซึ่งทำให้ มีสภาพคล่องส่วนเกินจากเงินรับล่วงหน้าเป็นเวลา 15 วัน เช่นกัน โดยทาง Hotelnext สามารถนำ สภาพคล่องส่วนเกิน มาซื้อ voucher ห้องพักโรงแรม เพื่อทำ Early Bird promotion ผ่านช่องทาง online ช่องทางต่างๆ ของ Hotelnext

4.4 ประมาณการงบกำไรขาดทุน

สามารถคาดการณ์รายได้ และค่าใช้จ่ายเพื่อแสดงงบกำไรขาดทุน และงบดุล 5 ปีล่วงหน้าได้ดังนี้

ตารางที่ 4.16 แสดงงบกำไรขาดทุน

หน่วย : บาท

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รายได้	40,320,000	60,480,000	80,640,000	110,880,000	131,040,000
ต้นทุนการให้บริการ					
- ต้นทุนบริการแปรได้	33,062,400	49,593,600	66,124,800	90,921,600	107,452,800
- แรงงานในการบริการ	564,000	708,000	888,000	1,212,000	1,212,000
- ค่าเสื่อมราคาในการบริการ	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000
- ค่าใช้จ่ายในการให้บริการ	113,600	113,600	113,600	113,600	113,600
รวมต้นทุนการให้บริการ	33,798,000	50,473,200	67,184,400	92,305,200	108,836,400
กำไรขั้นต้น	6,522,000	10,006,800	13,455,600	18,574,800	22,203,600
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร					
- แรงงานในการขายและบริหาร	1,476,000	1,476,000	2,376,000	3,252,000	3,252,000
- ค่าเสื่อมราคาในการขายและบริหาร	212,000	212,000	212,000	212,000	212,000
- ค่าใช้จ่ายทางการตลาด	3,113,900	4,233,900	4,333,900	4,433,900	4,533,900
- ค่าใช้จ่ายด้านการขายและบริหาร	480,000	480,000	480,000	480,000	480,000
รวมค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	5,281,900	6,401,900	7,401,900	8,377,900	8,477,900
กำไรก่อนหักดอกเบี้ยและภาษีเงินได้	1,240,100	3,604,900	6,053,700	10,196,900	13,725,700
ดอกเบี้ยจ่าย	65,600	52,480	39,360	26,240	13,120
กำไรก่อนหักภาษีเงินได้	1,174,500	3,552,420	6,014,340	10,170,660	13,712,580
ภาษีเงินได้	234,900	710,484	1,202,868	2,034,132	2,742,516
กำไรสุทธิ	939,600	2,841,936	4,811,472	8,136,528	10,970,064

4.5 โครงสร้างต้นทุน

ตารางที่ 4.17 แสดงโครงสร้างต้นทุน

หน่วย : ร้อยละ

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รายได้	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
ต้นทุนการให้บริการ					
- ต้นทุนบริการแปรได้	82.00%	82.00%	82.00%	82.00%	82.00%
- แรงงานในการบริการ	1.40%	1.17%	1.10%	1.09%	0.92%
- ค่าเสื่อมราคาในการบริการ	0.14%	0.10%	0.07%	0.05%	0.04%
- ค่าใช้จ่ายในการให้บริการ	0.28%	0.19%	0.14%	0.10%	0.09%
รวมต้นทุนการให้บริการ	83.82%	83.45%	83.31%	83.25%	83.06%
กำไรขั้นต้น	16.18%	16.55%	16.69%	16.75%	16.94%
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร					
- แรงงานในการขายและบริหาร	3.66%	2.44%	2.95%	2.93%	2.48%
- ค่าเสื่อมราคาในการขายและบริหาร	0.53%	0.35%	0.26%	0.19%	0.16%
- ค่าใช้จ่ายทางการตลาด	7.72%	7.00%	5.37%	4.00%	3.46%
- ค่าใช้จ่ายด้านการขายและบริหาร	1.19%	0.79%	0.60%	0.43%	0.37%
รวมค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	13.10%	10.59%	9.18%	7.56%	6.47%
กำไรก่อนหักดอกเบี้ยและภาษีเงินได้	3.08%	5.96%	7.51%	9.20%	10.47%
ดอกเบี้ยจ่าย	0.16%	0.09%	0.05%	0.02%	0.01%
กำไรก่อนหักภาษีเงินได้	2.91%	5.87%	7.46%	9.17%	10.46%
ภาษีเงินได้	0.58%	1.17%	1.49%	1.83%	2.09%
กำไรสุทธิ	2.33%	4.70%	5.97%	7.34%	8.37%

4.6 ประมาณการงบกระแสเงินสด

ตารางที่ 4.18 แสดงการประมาณการกระแสเงินสดต่อปี

หน่วย : ร้อยละ

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
แหล่งที่มาของเงินลงทุน					
- เงินลงทุน	1,000,000	-	-	-	-
- เงินกู้ยืม	820,000	-	-	-	-
- รายได้	40,320,000	60,480,000	80,640,000	110,880,000	131,040,000
- เจ้าหนี้การค้าที่เพิ่มขึ้น	4,132,800	2,066,400	2,066,400	3,099,600	2,066,400
รวมแหล่งที่มา (ก.)	46,272,800	62,546,400	82,706,400	113,979,600	133,106,400
แหล่งที่ใช้ไปของเงินลงทุน					
- เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร	1,820,000	-	-	-	-
- ต้นทุนบริการ - ไม่รวมค่าเสื่อมราคา	33,740,000	50,415,200	67,126,400	92,247,200	108,778,400
- ค่าใช้จ่ายในการขายฯ - ไม่รวมค่าเสื่อม	5,069,900	6,189,900	7,189,900	8,165,900	8,265,900
- ดอกเบี้ยจ่าย	65,600	52,480	39,360	26,240	13,120
- ภาษีเงินได้	234,900	710,484	1,202,868	2,034,132	2,742,516
- ลูกหนี้การค้าที่เพิ่มขึ้น	3,360,000	1,680,000	1,680,000	2,520,000	1,680,000
- งานระหว่างทำที่เพิ่มขึ้น	-	-	-	-	-
- สต็อกวัสดุสิ้นเปลืองที่เพิ่มขึ้น	-	-	-	-	-
- ชำระคืนเงินกู้	164,000	164,000	164,000	164,000	164,000
รวมแหล่งที่ใช้ไป (ข.)	44,454,400	59,212,064	77,402,528	105,157,472	121,643,936
เงินสดคงเหลือ - ต้นงวด	-	1,818,400	5,152,736	10,456,608	19,278,736
เงินสดคงเหลือสุทธิระหว่างงวด (ก.-ข.)	1,818,400	3,334,336	5,303,872	8,822,128	11,462,464
เงินสดคงเหลือ - ปลายงวด	1,818,400	5,152,736	10,456,608	19,278,736	30,741,200

4.7 ประมาณการงบดุล

ตารางที่ 4.19 แสดงประมาณการงบดุล

หน่วย : บาท

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
สินทรัพย์					
สินทรัพย์หมุนเวียน					
- เงินสดและเงินในธนาคาร	1,818,400	5,152,736	10,456,608	19,278,736	30,741,200
- ลูกหนี้การค้า	3,360,000	5,040,000	6,720,000	9,240,000	10,920,000
- งานระหว่างทำ	-	-	-	-	-
- สต็อกวัสดุสิ้นเปลือง	-	-	-	-	-
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	5,178,400	10,192,736	17,176,608	28,518,736	41,661,200
สินทรัพย์ถาวร					
- ที่ดินและการปรับปรุง	180,000	180,000	180,000	180,000	180,000
- สิ่งปลูกสร้าง	580,000	580,000	580,000	580,000	580,000
- เครื่องมือเครื่องใช้และอุปกรณ์	-	-	-	-	-
- ยานพาหนะ	-	-	-	-	-
- อุปกรณ์สำนักงาน	550,000	550,000	550,000	550,000	550,000
- ค่าใช้จ่ายก่อนดำเนินงาน	510,000	510,000	510,000	510,000	510,000
รวมสินทรัพย์ถาวร	1,820,000	1,820,000	1,820,000	1,820,000	1,820,000
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม	270,000	540,000	810,000	1,080,000	1,350,000
รวมสินทรัพย์ถาวรสุทธิ	1,550,000	1,280,000	1,010,000	740,000	470,000
รวมสินทรัพย์	6,728,400	11,472,736	18,186,608	29,258,736	42,131,200
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น					
หนี้สินหมุนเวียน					
- เจ้าหนี้การค้า	4,132,800	6,199,200	8,265,600	11,365,200	13,431,600
รวมหนี้สินหมุนเวียน	4,132,800	6,199,200	8,265,600	11,365,200	13,431,600
หนี้สินระยะยาว	656,000	492,000	328,000	164,000	-
รวมหนี้สิน	4,788,800	6,691,200	8,593,600	11,529,200	13,431,600
ส่วนของผู้ถือหุ้น					
- เงินลงทุน	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000
- กำไรสะสม	939,600	3,781,536	8,593,008	16,729,536	27,699,600
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	1,939,600	4,781,536	9,593,008	17,729,536	28,699,600
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	6,728,400	11,472,736	18,186,608	29,258,736	42,131,200

4.8 การวิเคราะห์ผลตอบแทนและจุดคุ้มทุน

การคำนวณมูลค่าและผลตอบแทนของบริษัทฯ จะใช้วิธีคำนวณจากกระแสเงินสดที่ได้จากการประมาณการ โดยพิจารณาจากเครื่องมือประเมินโครงการ ได้แก่ มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV), อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (IRR), ระยะเวลาในการคืนทุน (Payback Period) และจุดคุ้มทุน (Break-even Point)

1. มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) การประมาณการโครงการ ในเวลา 5 ปี โครงการแผนธุรกิจ Hotelnext จะมีมูลค่าโครงสร้างปัจจุบัน สุทธิ (NPV) อยู่ที่ 16,718,397 บาท โดยสมมติให้ ค่า $i = 10\%$
2. อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (IRR) ให้ผลตอบแทนจากการลงทุน (IRR) อยู่ที่ 139.26%
3. ระยะเวลาในการคืนทุน (Payback Period) ใช้ระยะเวลาคืนทุน 1 ปี 3 เดือน 22 วัน
4. จุดคุ้มทุน (Break-even Point) โดยจุดคุ้มทุนในปีที่แรก ต้องมียอดขายขั้นต่ำ 33,550,556 บาท/ต่อปี (2,795,880 บาท/เดือน)



บทที่ 5

บทสรุป และข้อเสนอแนะในการลงทุน

จากการเติบโตขึ้นอย่างมากของตลาดการท่องเที่ยวภายในประเทศไทยในช่วงหลายปีที่ผ่านมาและ พฤติกรรมการจองห้องพักและ โรงแรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนไป โดยนิยมการจองห้องพักและ โรงแรมผ่านช่องทางออนไลน์ทำให้การจองผ่านช่องทางออนไลน์เพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ เนื่องจากผู้บริโภคให้ความเชื่อมั่นในความปลอดภัยกับระบบ Payment Gateway มากขึ้นทำให้การซื้อขายผ่านทาง Internet เติบโตขึ้นอย่างรวดเร็ว โดยผู้บริโภคมักจะเข้าชม Website เพื่อศึกษาสถานที่ท่องเที่ยว รูปภาพของ โรงแรม รีสอร์ท รวมถึงราคาห้องพักของ โรงแรมและ รีสอร์ท เพื่อประกอบการตัดสินใจ ก่อนการซื้อ เนื่องจากผู้บริโภคต้องการสินค้าและบริการในราคาที่ดีที่สุดถึงแม้จะมีเงื่อนไขและข้อจำกัดที่เพิ่มมากขึ้น แต่ปัญหาที่ทีมบริหารได้พบจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการโรงแรมจำนวนหลายราย รวมถึงข้อมูลทางสถิติข้อมูลสถิติจากเว็บไซต์ธนาคารแห่งประเทศไทย กลับพบปัญหาในการเติมเต็มห้องว่างให้เต็มในแต่ละเดือน ยังคงมีห้องว่างซึ่งไม่ก่อให้เกิดรายได้ 45-55% แม้ว่าทางโรงแรมจะทำการขายหลากหลายช่องทาง ทั้ง travel agency งานแฟร์ไทยเที่ยวไทยประจำปี ก็ยังคงไม่สามารถเพิ่มอัตราการจองห้องพักให้สูงขึ้นได้ ทีมผู้บริหารได้มองเห็น โอกาสทางธุรกิจ โดยใช้แนวคิด Early Bird Promotion ซึ่งทำให้ธุรกิจสายการบินประสบความสำเร็จอย่างมากโดยเฉพาะ บริษัทไทยแอร์เอเชีย ที่ขายตั๋วเครื่องบินได้ในราคาถูก ราคาพิเศษกว่าที่อื่น โดยมีข้อจำกัดที่ว่าผู้บริโภคอาจจะต้องเดินทางอีก 2-6 เดือน ข้างหน้า ทีมผู้บริหาร Hotelnext ได้มองเห็นโอกาสจากปัญหาของทั้งฝั่งผู้บริโภคที่ต้องการห้องพักโรงแรมคุณภาพดีในราคาถูก และปัญหาการเติมเต็มห้องพักของทางฝั่งโรงแรม โดย Hotelnext สามารถนำแนวคิด Early Bird Promotion ดังกล่าวมาใช้กับธุรกิจ โรงแรม และสามารถตอบ โจทย์ความต้องการของลูกค้าได้เช่นกัน

ในด้านการลงทุนนั้น ใช้เงินลงทุนในการเริ่มธุรกิจรวม 1,820,000 บาท ซึ่งแบ่งเป็นเงินลงทุนของผู้ถือหุ้น 4 คน จำนวน 1,000,000 บาท และเป็นเงินกู้จำนวน 820,000 บาท โดยเงินลงทุนส่วนใหญ่ถูกใช้ไปในการปรับปรุงอาคารสำนักงาน อุปกรณ์สำนักงาน และระบบ operation หลังบ้าน ส่วนในด้านเงินทุนหมุนเวียนทาง Hotelnext จะมีสภาพคล่องส่วนเกินสูงถึง 1,159,000 บาท ซึ่งเป็นสภาพคล่องส่วนเกินจากเงินรับล่วงหน้าที่ได้จากส่วนต่างระหว่างลูกหนี้การค้า และเจ้าหนี้การค้า ซึ่งสภาพคล่องส่วนเกินนี้ทาง Hotelnext สามารถที่จะนำมาสนับสนุนกิจกรรมทางการตลาด เพื่อเพิ่มยอดขายของบริษัทได้ด้วย

จากการศึกษาสรุปได้ว่าธุรกิจนี้ควรลงทุน เนื่องจากบริษัทฯ มองเห็นโอกาสจากช่องว่างทางการตลาด ที่เกิดจากปัญหาของฝั่งผู้บริโภคและฝั่งผู้ประกอบการ โรงแรม รวมถึงการเติบโตขึ้นของธุรกิจท่องเที่ยวภายในประเทศผ่านช่องทางออนไลน์และการสนับสนุนธุรกิจท่องเที่ยวจากภาครัฐ ก็เป็นอีกหนึ่งปัจจัยที่ส่งเสริมธุรกิจของบริษัทฯ อีกทั้งทีมงานผู้บริหารเป็นทีมงานที่มีประสบการณ์ทั้งด้าน operation, online marketing และ sales โดยเฉพาะทีม sales ของทางบริษัทฯ ซึ่งว่ามีความสัมพันธ์ที่ดีกับ partner ทางฝั่งโรงแรม โดยในปีแรกคาดการณ์ว่าจะมีรายได้จากการขายห้องพักผ่านช่องทางออนไลน์ ทั้งหมดประมาณ 40,320,000 บาท มีกำไรสุทธิ 939,600 บาท ซึ่งจากการประเมินโครงการในระยะเวลา 5 ปี บริษัทฯ มีมูลค่าโครงการปัจจุบันสุทธิ (NPV) 16,718,397 บาท อัตราผลตอบแทนในการลงทุน (IRR) 139.26% ใช้ระยะเวลาคืนทุน 1 ปี 3 เดือน 22 วัน



บรรณานุกรม

ธนาคารแห่งประเทศไทย. (2559). จำนวนห้องพักเฉลี่ยในแต่ละไตรมาส. เข้าถึงได้จาก:

<http://www2.bot.or.th/statistics/ReportPage.aspx?reportID=624&language=eng>





ภาคผนวก ก

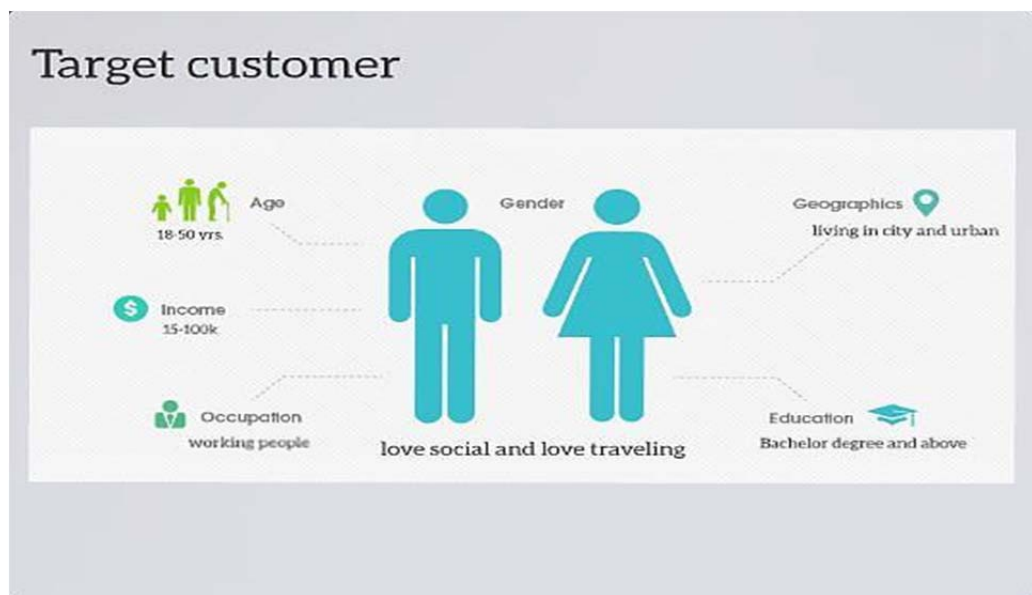
บทสัมภาษณ์ Cher Resort หัวหิน

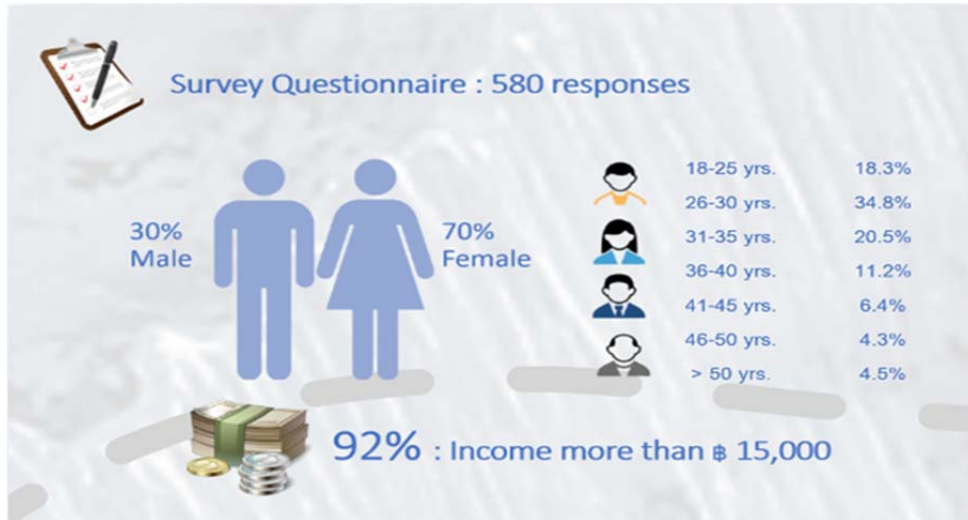
สัมภาษณ์ คุณยุทธภูมิ ทองคำ Revenue Manager โรงแรม Cher Resort หัวหิน

1. โรงแรมที่ท่านดูแลอยู่มีจำนวนกี่ห้อง
ตอบ มี 36 ห้อง ส่วนมากเป็นห้อง Private แบบ Pool Access และ Pool Villa แยกครับ
2. ปกติแล้วในแต่ละเดือน มี Occupancy อยู่ที่ประมาณเท่าใด
ตอบ เฉลี่ยประมาณ 55 – 65% ครับ
3. ช่วง Low season ของโรงแรมท่านเริ่มจาก เดือนไหน ถึงเดือนไหน
ตอบ เดือนพฤษภาคม – เดือนตุลาคมครับ
4. ในความคิดของท่าน Early Bird promotion ควรทำหรือไม่
ตอบ ควรทำครับ ได้ห้องมาก่อนดีกว่า
5. ท่านคิดว่า Early Bird promotion ที่ดีสำหรับโรงแรม ควรจูงล่งหน้ากี่เดือน
ตอบ 3 เดือน
6. คิดว่า Range ราคาที่สามารถลดเพื่อทำ Early bird สำหรับโรงแรมท่านคิดเป็นกี่เปอร์เซ็นต์
ตอบ 5-10%
7. หากมี Application ที่สามารถ promote เพื่อขายเฉพาะ Early Bird promotion อย่างเดียวเท่านั้น ท่านจะสนใจลงขายด้วยหรือไม่
ตอบ สนใจทำครับ

ภาคผนวก ข

ผลการสำรวจกลุ่มผู้บริโภคเรื่องความสนใจใน Early Bird Promotion





How many times you travel within the country per year?



54% 1-3 times
30% 4-6 times

Where do you like to travel ?



80% Sea
47% Mountain

How long you spend on each vacation ?

58% 3 days and 2 nights

Before traveling how long you takes to plan ?

52% Takes 1-3 months

The budget for your reservation per room per night.

70% THB. 1,500 - 4,500 per room per night

Factors to choose your hotel.

73% Rooms Price



What do you expect from bookings hotel rooms in advance at the promotion price?

91% Value prices

47% Travel can plan in advance

83%

is likely to use the service

ภาคผนวก ก

ตัวอย่างสัญญา hotelnext กับลูกค้า

Merchant Service Order Agreement with hotelnext

เอกสารสัญญาระหว่างผู้ให้บริการ hotelnext และผู้ค้า ผู้ค้าหมายถึงโรงแรมที่ให้บริการที่พัก โดย hotelnext จะเป็นผู้ให้บริการช่องทางการขาย การโฆษณาผ่านทาง Website hotelnext.co.th เอกสารสัญญานี้จะระบุรายละเอียดของการเปิดขายและความรับผิดชอบของทั้งผู้ให้บริการและผู้ค้า

ชื่อบริษัทผู้ให้บริการ	hotelnext.Co.Ltd	ผู้ค้า (ชื่อโรงแรม)	Rich Boutique Hotel, Huahin
ชื่อบริษัท (ชื่อภาษาไทย)	บริษัท โฮเทลเน็กซ์ จำกัด	ผู้ค้า (ชื่อบริษัท)	บริษัท ริช บูติก โฮเทล จำกัด (สำนักงานใหญ่)
นิติบุคคล เลขที่:	0105559094616	นิติบุคคลเลขที่:	0765552000106
ที่ตั้ง:	58 หมู่บ้านไฟโรจน์ ซ.บาง นา-ตราด 31 แขวงบางนา- ตราด เขตบางนา กรุงเทพฯ 10260	ที่ตั้งบริษัทผู้ค้า:	1339/ 192-197 ถ.เพชรเกษม(ทรายใต้) ต. ชะอำ อ. ชะอำ จ.เพชรบุรี 76120
ผู้ติดต่อและ e-mail (hotelnext):	Suwarin Lerdasawadumrongkul suwarin.l@hotmail.com	ผู้ติดต่อและ e-mail (ผู้ค้า):	K. Taddao Wicheswipattana rich_hotel@hotmail.com
	095-484-6169	โทรศัพท์:	086-326-4855
Website:	http://www.hotelnext.co.th	Website:	http://www.richboutique.com
<p><u>รายละเอียดการจ่ายเงิน</u> หากมีการซื้อขายเกิดขึ้นบน www.hotelnext.co.th hotelnext จะทำการจ่ายค่าห้องพักให้ก่อนวันที่ คุปองจะเริ่มใช้งานได้ล่วงหน้า 1 เดือน</p>			

ตัวอย่าง	
<p>คูปองที่ลูกค้าซื้อวันที่ 01 สิงหาคม 2559</p> <p>ลูกค้าจะเริ่มใช้ได้วันที่ 01 พฤศจิกายน 2559 (2 เดือนหลังจากวันที่ซื้อคูปอง)</p> <p>hotelnext จะทำการจ่ายเงินทุกวันที่ 5 ของเดือน นั่นคือวันที่ 05 ตุลาคม 2559 ทางลูกค้าจะได้รับยอดขายดังกล่าว 100% ก่อนวันที่ลูกค้าสามารถเข้าพักได้จริง</p>	
ชื่อธนาคาร:	ธนาคาร กสิกรไทย
ชื่อบัญชี:	บริษัท ริช บุติก โฮเทล จำกัด (สำนักงานใหญ่)
หมายเลขบัญชี:	002 3 976 358
ประเภทบัญชี:	ออมทรัพย์
ชื่อผู้ติดต่อ:	Khun Taddao
หมายเลขโทรศัพท์:	086-326-4855
e-mail ผู้ติดต่อ:	rich_hotel@hotmail.com
<p>Low Season contract สำหรับการขายเดือน พฤษภาคมถึงเดือนตุลาคมเท่านั้น</p> <p>ผู้ค้า (โรงแรม) อ่านและตรวจสอบรายละเอียดครบถ้วนแล้ว</p> <p>ตราประทับ (ถ้ามี)</p> <p>ลงชื่อ:</p> <p>วันที่:</p> <p>รายละเอียดโปรโมชั่น:</p>	
<p>โปรโมชั่น:</p> <p>Option 1: ราคา 999 บาทสำหรับเข้าพัก 1 คืนห้อง Superior สำหรับ 2 ท่าน (ไม่รวมอาหารเช้า)</p> <p>Option 2: ราคา 1,299 บาทสำหรับเข้าพัก 1 คืนห้อง Superior สำหรับ 2 ท่าน (รวมอาหารเช้า)</p> <p>โปรโมชั่นรวม: สัญญาณ Wifi, ที่จอดรถ</p>	

ระยะเวลาการใช้คูปอง hotelnext

คูปองเริ่มใช้ได้ 2 เดือนข้างหน้าหลังจากวันที่กดซื้อ

คูปองมีอายุ 3 เดือนหลังจากวันที่เริ่มใช้ได้ (เช่น เริ่มใช้ได้วันที่ 01 พ.ค. 2560 จะหมดอายุวันที่ 31 ก.ค. 2560)

*งดใช้คูปองวันที่ 12-16 เมษายน 2560

ใช้คูปองในการเข้าพักต่อเนื่องได้สูงสุด 2 ไร่ต่อครั้ง

เช็คอิน 14.00 น. เช็คเอาท์ 12.00 น.

เด็กอายุต่ำกว่า 12 ปี เข้าพักฟรี ไม่รวมอาหารเช้า

ไม่อนุญาตให้นำสัตว์เลี้ยงเข้าพัก

ต้องแสดงคูปองก่อนเข้ารับบริการ)รับเฉพาะคูปองที่พิมพ์มาเท่านั้น(

กรุณาชำระเงินส่วนต่างกับทางโรงแรม /ผู้ให้บริการโดยตรง

ต้องสำรองห้องพักล่วงหน้าก่อนเข้ารับบริการที่โทร 032 422 798, 032 422 796

E-mail: rich_hotel@hotmail.com หรือ

Line ID: XXX

หากต้องการเปลี่ยนหรือยกเลิกการใช้บริการ ต้องแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 7 วัน มิฉะนั้น จะไม่สามารถเปลี่ยนแปลงได้

คูปองนี้สามารถให้ผู้อื่นใช้แทนหรือมอบเป็นของขวัญได้

การสำรองห้องพักขึ้นอยู่กับว่ามีห้องว่างในขณะนั้น

จำนวน voucher ในการขาย: 100 ไร่ต่อเดือนเท่านั้น

ตารางการคำนวณเงินและ Payment Term

รายละเอียดของ Voucher

Option 1: ราคา 999 บาท สำหรับเข้าพัก 1 คืนห้อง Superior สำหรับ 2 ท่าน (ไม่รวมอาหารเช้า)

มูลค่าห้องพัก ราคาเต็ม	ส่วนลดที่ ประหยัดได้ (%)	ราคาห้องพัก บน hotelnext	VAT 7%	มูลค่าหลังจาก หัก VAT (Excl VAT)	Commission to hotelnext %	Commission คิดเป็นจำนวน เงิน	Revenue ที่ โรงแรมจะได้รับ ต่อ 1 voucher
฿4,000.00	74%	฿999.00	฿65.36	฿933.64	18.0%	฿168.06	฿765.59
** 7% VAT							฿53.59
*Merchant NET revenue							฿819.18

Payment Due Dates:

จ่ายก่อนวันที่ลูกค้าเดิน
ทางเข้าพัก 1 เดือน

100% 819.18 Baht/voucher

Option 1: ราคา 1,299 บาท สำหรับเข้าพัก 1 คืนห้อง Superior สำหรับ 2 ท่าน (รวมอาหารเช้า)

มูลค่าห้องพัก ราคาเต็ม	ส่วนลดที่ ประหยัดได้ (%)	ราคาห้องพัก บน hotelnext	VAT 7%	มูลค่าหลังจาก หัก VAT (Excl VAT)	Commission to hotelnext %	Commission คิดเป็นจำนวน เงิน	Revenue ที่ โรงแรมจะได้รับ ต่อ 1 voucher
฿4,000.00	74%	฿1,299.00	฿84.98	฿1,214.02	18.0%	฿218.52	฿995.50
** 7% VAT							฿69.68
*Merchant NET revenue							฿1,065.18

Payment Due Dates:

จ่ายก่อนวันที่ลูกค้าเดิน
ทางเข้าพัก 1 เดือน

100% 1,065.18 Baht/voucher



สัญญาบริการผู้ค้า hotelnext เงื่อนไขและข้อกำหนดทั่วไป (TH)

เงื่อนไขและข้อกำหนดทั่วไปของสัญญาบริการผู้ค้า hotelnext ฉบับนี้รวมทั้งข้อตกลง การสั่งซื้อ (Merchant Service Agreement Order Form) ตามสัญญาบริการผู้ค้าจะเรียกรวมกันในที่นี้ว่า “สัญญา”

1. ลักษณะการให้บริการ

สัญญานี้เกี่ยวข้องกับการให้บริการทางการตลาดและการส่งเสริมการขายของผู้ค้า ร่วมกับ hotelnext โดย hotelnext จะส่งเสริมการขายบัตรกำนัลสำหรับสินค้าหรือบริการของผู้ค้าด้วย เงื่อนไขเฉพาะของโปรแกรมตามที่ระบุในข้อตกลงการสั่งซื้อนี้ โดยผู้ค้าเป็นผู้ออกบัตรกำนัลสำหรับ โปรแกรมของตนและ hotelnext เป็นตัวแทนทางการตลาดที่มีหน้าที่เสนอขายโปรแกรมดังกล่าว

2. ความรับผิดชอบของ hotelnext

ก. งานครีเอทีฟสำหรับโปรแกรม hotelnext สามารถใช้ข้อมูลรายละเอียดของผู้ค้าในการสร้างสรรค์งานครีเอทีฟชิ้นหนึ่งเพื่อใช้กับโปรแกรมโดยเฉพาะ (“งานครีเอทีฟสำหรับโปรแกรม”) ซึ่งขึ้นอยู่กับดุลพินิจของ hotelnext งานครีเอทีฟดังกล่าวอาจรวมถึงหน้าโปรแกรมบนเว็บไซต์ของ hotelnext หรือเว็บไซต์อื่นๆ ที่ร่วมรายการในการเผยแพร่ข้อมูลข่าวสารของเรา (“ช่องทางการส่งเสริมการขาย”) หรือรวมถึงข้อความโฆษณาสำหรับเผยแพร่ทางอีเมลไปยังผู้ที่อาจเป็นผู้ซื้อบัตรกำนัล โปรแกรม หรืองานครีเอทีฟอื่นๆ ที่คล้ายกันสำหรับการส่งเสริมการขายให้กับโปรแกรมดังกล่าว โดยงานครีเอทีฟสำหรับโปรแกรมจะนำเสนอต่อผู้ค้าเพื่อขอความเห็นชอบก่อน (อาจส่งทางอีเมล) ซึ่งผู้ค้าจะต้องไม่ระงับหรือถ่วงเวลาการให้ความเห็นชอบไว้โดยไม่มีเหตุผลอันสมควร hotelnext จะถือว่างานครีเอทีฟสำหรับโปรแกรมได้รับความเห็นชอบแล้วหากไม่ได้รับคำสั่งเป็นอย่างอื่นจากผู้ค้า ภายใน 48 ชั่วโมง และเมื่องานครีเอทีฟได้รับความเห็นชอบแล้ว จะถือว่า hotelnext ได้รับอนุมัติให้ใช้และโปรแกรมงานครีเอทีฟชิ้นอื่นๆ (สำหรับโปรแกรมที่เกี่ยวข้อง) ซึ่งมีเนื้อหาคล้ายคลึงกับงานครีเอทีฟที่ได้รับความเห็นชอบนั้น

ข. การส่งเสริมการขาย hotelnext จะเสนอขายและ ส่งเสริมสินค้าหรือบริการของผู้ค้า ซึ่งระบุอยู่ในข้อตกลงการสั่งซื้อ (“สินค้าของผู้ค้า”) ผ่านช่องทางการส่งเสริมการขายออนไลน์ของ hotelnext ช่องทางใดช่องทางหนึ่งหรือหลายช่องทาง โดยมีเงื่อนไขและข้อกำหนดตามที่ระบุในข้อตกลงการสั่งซื้อและในงานครีเอทีฟสำหรับ โพร โมชั่น ที่ได้รับความเห็นชอบจากผู้ค้าแล้ว (“โปรโมชัน”) รวมทั้งราคาส่วนลดที่ผู้ซื้อจะต้องชำระ โดย hotelnext จะเป็นผู้กำหนดตารางเวลาในการทำการตลาดและเสนอขายโปรโมชัน (“ช่วงเวลาเสนอขายโปรโมชัน”) แต่เพียงผู้เดียว และ hotelnext ยังสามารถเปลี่ยนแปลงหรือยกเลิกช่วงเวลาเสนอขายโปรโมชัน ได้ตามดุลพินิจแต่เพียงผู้เดียวอีกด้วย hotelnext จะใช้ความพยายามตามสมควรที่จะแจ้งให้ผู้ค้าทราบล่วงหน้าถึงช่วงเวลาเสนอขายโปรโมชัน แต่ไม่รับประกันว่าจะสามารถมีหนังสือแจ้งถึงช่วงเวลาดังกล่าวหรือการเปลี่ยนแปลงช่วงเวลาดังกล่าว ได้ล่วงหน้า

ค. บัตรกำนัล hotelnext จะออกบัตรกำนัลในนามของผู้ค้า ที่มีการระบุหมายเลขให้กับ ผู้ซื้อสินค้าของผู้ค้าแต่ละราย (“ผู้ซื้อ”) สำหรับการซื้อสินค้าแต่ละครั้ง และภายใน 5 (ห้า) วันทำการ หลังสิ้นสุดช่วงเวลาเสนอขายโปรโมชัน hotelnext จะส่งรายชื่อผู้ซื้อทั้งหมดที่มีสิทธิแลกบัตรกำนัล รวมทั้งหมายเลขบัตรกำนัลเหล่านั้นให้แก่ผู้ค้า

3. ความรับผิดชอบของผู้ค้า

ก. ผู้ออกบัตรกำนัล ผู้ค้าตกลงและยอมรับว่า hotelnext เป็นฝ่ายดำเนินการทางการตลาด และอำนวยความสะดวกในการซื้อบัตรกำนัล แต่ผู้ค้ายังคงเป็นผู้ออกบัตรกำนัล ด้วยเหตุนี้ ผู้ค้าจึง ตกลงว่าผู้ค้า จะต้องรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียวในการปฏิบัติตามเงื่อนไขของ โปร โมชัน และจัดหาสินค้า ของผู้ค้าให้กับผู้ซื้อซึ่งแลกบัตรกำนัลตามสัญญา

การปฏิบัติตามเงื่อนไขผู้ค้าตกลงให้การรับรองบัตรกำนัลตามเงื่อนไขของ โปร โมชัน ตามเงื่อนไขและข้อกำหนดทั่วไป hotelnext ที่ระบุอยู่ในตามสัญญา และตามกฎหมายที่เกี่ยวข้อง ผู้ค้าตกลงยอมรับบัตรกำนัลในรูปแบบใดก็ตามที่นำมาขอแลกซึ่งได้รับความเห็นชอบจาก hotelnext แล้ว ไม่จำกัดเฉพาะบัตรกำนัลในรูปสิ่งพิมพ์หรือบัตรกำนัลที่ปรากฏในอุปกรณ์สื่อสารชนิดเคลื่อนที่ เช่น สมาร์ทโฟน ณ จุดให้บริการ ผู้ค้าตกลงว่าในการปฏิบัติตามเงื่อนไขของบัตรกำนัล ผู้ค้าจะไม่ เรียกร้องให้มีการชำระเงินหรือกำหนดเงื่อนไขใด ๆ ซึ่งไม่ได้แจ้งต่อผู้ซื้อไว้ในเงื่อนไขของบัตร ผู้ค้า จะต้องไม่ปฏิบัติต่อผู้ถือบัตรกำนัลแตกต่างไปจากลูกค้ารายอื่นๆ ที่ชำระเงินด้วย ด้วยการกำหนด ช่วงเวลาในการให้บริการ หรือค่าใช้จ่ายสำหรับบัตรกำนัล ยกเว้นได้กำหนดรายละเอียดไว้ชัดเจนใน เงื่อนไขของ โปร โมชัน และสำหรับ โปร โมชัน ที่ต้องมีการกำหนดเวลาล่วงหน้า ผู้ค้าจะต้องใช้ความ พยายามอย่างเต็มที่ที่จะกำหนดเวลาให้เป็นไปตามที่ผู้ถือบัตรกำนัลร้องขอ และเว้นแต่จะได้อำหนด

ไว้ชัดเจนในโปรโมชัน ผู้ค้าจะต้องอนุญาตให้ผู้ถือบัตรกำนัลแลกบัตรได้หลังวันหมดอายุของบัตร หากผู้ถือบัตรกำนัลได้ติดต่อแสดงความจำนงเพื่อขอใช้บริการล่วงหน้า(ก่อนวันหมดอายุบัตร) ต่อผู้ค้าไว้แล้ว

ข. เนื้อหาของผู้ค้า hotelnext จะขอให้ผู้ค้าจัดส่ง โลโก้ รูปภาพ หรือเอกสารทางการตลาดอื่นๆ (“เนื้อหาของผู้ค้า”) ให้เพื่อใช้ในการสร้างสรรค์งานครีเอทีฟสำหรับ โปรโมชัน ในที่นี้ผู้ค้าอนุญาตให้ hotelnext มีสิทธิอันไม่จำกัดเฉพาะการผลิตซ้ำ ใช้ แสดง ดำเนินการ เผยแพร่ สื่อสารต่อสาธารณะ และสร้างสรรค์งานครีเอทีฟจากข้อมูลผู้ค้าได้อย่างต่อเนื่องและครอบคลุมทั่วโลกเพื่อพัฒนา เผยแพร่ และส่งเสริมงานครีเอทีฟสำหรับโปรโมชันตามที่ hotelnext เห็นสมควร (รวมทั้งให้สิทธิแก่ช่องทางส่งเสริมการขายของ hotelnext ในการดำเนินการเช่นนั้น) hotelnext มีสิทธิใช้และเผยแพร่ งานครีเอทีฟสำหรับโปรโมชันเพื่อเป็นตัวอย่างและเพื่อการส่งเสริมการขายทั่วไปในครั้งต่อไปได้

ค. ข้อมูลการแลกบัตรกำนัลผู้ค้าจะต้องรวบรวมและจัดส่งบัญชีหมายเลขบัตรกำนัลที่มีการแลกให้แก่ hotelnext เป็นประจำไม่น้อยกว่าเดือนละครั้ง (หาก hotelnext ร้องขอ) ผู้ค้าจะจัดส่งข้อมูลดังกล่าวในรูปเอกสารหรือในรูปแบบข้อมูลดิจิทัลหรือโดยการใช้ Dashboard (Merchant portal) ของ hotelnext ซึ่งผู้ค้าสามารถบันทึกข้อมูลดังกล่าวผ่านช่องทางนั้นได้

4. ค่าธรรมเนียมและการชำระเงิน

ก. ค่าดำเนินการทางการตลาด เพื่อเป็นการตอบแทนต่อการปฏิบัติตามภาระผูกพันตามสัญญาที่ hotelnext มีสิทธิได้รับค่าดำเนินการทางการตลาดในอัตราที่กำหนดในข้อตกลงการสั่งซื้อจากราคาที่กำหนดไว้ หักด้วยเงินคืนใด ๆ รวมทั้งค่าดำเนินการรายการ (ถ้ามี) ซึ่งค่าดำเนินการทางการตลาดดังกล่าวยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม

ข. เงินที่ต้องชำระให้แก่ผู้ค้า hotelnext จะโอนเงินทุกจำนวนที่ได้รับจากผู้ซื้อบัตรกำนัลบวกด้วยภาษีหัก ณ ที่จ่ายของเงินที่ hotelnext เรียกเก็บหักด้วยเงินคืน ค่าดำเนินการทางการตลาด และภาษีมูลค่าเพิ่มทางการตลาด (“เงินที่ต้องชำระให้แก่ผู้ค้า”) โดยจะส่งเงินดังกล่าวให้แก่ผู้ค้าหลังจากสิ้นสุดช่วงเวลาเสนอขายโปรโมชันตามตารางเวลาที่กำหนดในแบบใบสั่งซื้อ ในกรณีที่ hotelnext ได้รับการร้องเรียนหรือร้องขอให้มีการคืนเงินเป็นจำนวนมากจากลูกค้า hotelnext อาจมีดุลพินิจยึดเงินที่ต้องชำระให้แก่ผู้ค้าในงวดต่อ ๆ ไปไว้จนกว่าคู่สัญญาจะมีแผนในการแก้ไขปัญหาข้อร้องเรียน ซึ่งเป็นที่ยอมรับของทั้งสองฝ่าย

ค. ภาษีมูลค่าเพิ่ม hotelnext จะนำส่งภาษีมูลค่าเพิ่มจากค่าดำเนินการทางการตลาดให้กับเจ้าหน้าที่สรรพากร (“ภาษีมูลค่าเพิ่มทางการตลาด”) แต่ผู้ค้าจะต้องรับผิดชอบในการนำส่ง

ภาษีมูลค่าเพิ่มในส่วนของราคาโปร โมชั่นหรือจากการแลกเปลี่ยนกำนันให้กับเจ้าหน้าที่สรรพากรแต่เพียงผู้เดียว

ง. *การกำหนดเวลา* ผู้ค้าเข้าใจดีว่าความสำเร็จของโปร โมชั่นขึ้นอยู่กับการทำงานกันในการวางแผนส่งเสริมการขาย ดังนั้นเพื่อความสำเร็จของโปร โมชั่น ผู้ค้าตกลงว่าเมื่อได้รับแจ้งช่วงเวลาเสนอขายโปร โมชั่น ผู้ค้าจะไม่ทำการส่งเสริมการขายหรือมอบอำนาจในการส่งเสริมการขายโปร โมชั่นเดียวกันหรือคล้ายคลึงกันนั้นบนเว็บไซต์เพื่อการส่งเสริมการขายประจำวันอื่นใดเป็นเวลา 30 (สามสิบ) วัน (“ช่วงหยุดส่งเสริมการขาย”) ในกรณีที่ช่วงเวลาเสนอขายโปร โมชั่นที่กำหนดไว้ตอนแรกจำเป็นต้องมีการกำหนดใหม่เนื่องจากการกระทำที่อยู่ภายในการควบคุมของผู้ค้าแต่เพียงผู้เดียว ซึ่งรวมถึงกรณีไม่สามารถจัดหาช่วงหยุดส่งเสริมการขายได้ กรณีดังกล่าว hotelnext จะมีดุลพินิจเพิ่มค่าดำเนินการทางการตลาดขึ้นอีกไม่เกินร้อยละ 10 ของราคาโปร โมชั่นสำหรับบัตรกำนันที่ขายได้

5. เงินคืน

ผู้ค้าตกลงว่า hotelnext มีสิทธิคืนเงินตามราคาโปร โมชั่นให้แก่ผู้ซื้อรายใดก็ตามที่ไม่พึงพอใจกับการกำหนดเวลาและการใช้สินค้าของผู้ค้า โดย hotelnext จะต้องคืนค่าดำเนินการทางการตลาดในส่วนที่เกี่ยวกับการซื้อดังกล่าวด้วย ในกรณีเช่นนั้น หากการคืนเงินเกิดขึ้นก่อนที่จะมีการชำระเงินที่ต้องชำระให้แก่ผู้ค้าครบถ้วน จะหักค่าธรรมเนียมส่วนที่ต้องคืน ออกจากเงินที่ต้องชำระให้แก่ผู้ค้า แต่หากผู้ค้าได้รับชำระเงินที่ต้องชำระให้แก่ผู้ค้าครบถ้วนแล้ว ผู้ค้าจะต้องคืนเงินค่าธรรมเนียมส่วนที่ต้องคืนให้กับ hotelnext ทันที

6. คำรับรองและคำรับประกัน

ก. *คำรับรองทั่วไป* คู่สัญญาแต่ละฝ่ายรับรองและรับประกันในที่นี้ว่า (ก) ตนมีอำนาจเข้าทำสัญญานี้รวมทั้งปฏิบัติการผูกพันของตนตามสัญญานี้ (ข) สัญญานี้ไม่และจะไม่ขัดต่อภาระผูกพันอื่น ๆ ที่ตนมีต่อบุคคลอื่น และ (ค) ตนปฏิบัติและจะปฏิบัติตามกฎหมายและระเบียบข้อบังคับที่เกี่ยวข้องทั้งปวง

ข. *คำรับประกันเกี่ยวกับการให้บริการ* ผู้ค้ารับรองและรับประกันอีกว่า (ก) ตนได้รับใบอนุญาตทั้งหลายทั้งปวงที่จำเป็นในการประกอบธุรกิจของตนทั้งในระดับท้องถิ่นและระดับประเทศ (ข) ตนจะให้บริการอย่างปลอดภัยและเป็นมืออาชีพ (ค) ตนจะให้บริการของผู้ค้าตามที่ระบุในแบบใบสั่งซื้อ และ (ง) ข้อมูลผู้ค้าไม่ละเมิดหรือเบียดบังลิขสิทธิ์ เครื่องหมายการค้า สิทธิเผยแพร่ สิทธิด้านศีลธรรมจรรยา ความลับทางการค้า หรือสิทธิในการเป็นเจ้าของอื่น ๆ ของบุคคลใด

7. การรับผิดชอบค่าใช้จ่าย

ก. การชดเชยผู้ค้าจะชดเชย ป้องกัน และไม่ทำให้ hotelnext กรรมการ เจ้าหน้าที่ พนักงาน และตัวแทนของ hotelnext ต้องได้รับความเดือดร้อนจากการเรียกร้องสิทธิ การทวงถาม คดีความ ความรับผิดชอบ และค่าใช้จ่ายใดๆ ทั้งหมด รวมทั้งค่าทนายความอันสมควร ซึ่งเกิดขึ้นจากการกระทำ หรือละเว้นไม่กระทำของผู้ค้าและตัวแทนของผู้ค้า (โดยไม่ใช้ hotelnext) ในส่วนที่เกี่ยวกับโปรโมชั่น บัตรกำนัล สินค้าของผู้ค้า และการปฏิบัติตามและ/หรือการฝ่าฝืนหรือถูกกล่าวหาว่าฝ่าฝืนภาวะผูกพัน คำรับรอง หรือคำรับประกันใด ๆ ของผู้ค้าตามสัญญา

ข. กระบวนการวิธี hotelnext จะต้องแจ้งให้ผู้ค้าทราบเป็นลายลักษณ์อักษรทันทีเกี่ยวกับการเรียกร้องให้รับผิดชอบตามสัญญา และจะต้องให้ความช่วยเหลือ ข้อมูล และอำนาจที่พึงมีที่จำเป็นตามสมควรด้วยค่าใช้จ่ายของผู้ค้า (เฉพาะเท่าที่ได้จ่ายไปเป็นค่าใช้จ่ายจริงเท่านั้น) เพื่อให้ผู้ค้าสามารถต่อสู้และทำความตกลงกับกรณีการเรียกร้องสิทธิดังกล่าว แต่ทั้งนี้ผู้ค้าไม่สามารถถือเอาการที่ hotelnext ไม่แจ้งให้ผู้ค้าทราบเกี่ยวกับการเรียกร้องสิทธิใดๆ ในทันทีมาเป็นข้ออ้างที่จะไม่ปฏิบัติตามภาวะผูกพันของตนตามสัญญา ยกเว้นในกรณีที่การไม่แจ้งของ hotelnext ทำให้ผู้ค้าได้รับความเสียหายอย่างร้ายแรง แต่ไม่ว่าจะกำหนดไว้เป็นประการใดข้างต้นก็ตาม ผู้ค้าจะต้องไม่เข้าทำข้อตกลงในการต่อสู้คดีดังกล่าว นอกเหนือไปจากส่วนที่เกี่ยวกับการชำระเงิน โดยไม่ได้รับความยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรจาก hotelnext ก่อน ซึ่งความยินยอมดังกล่าวจะไม่ถูกระงับหรือถ่วงเวลาไว้โดยไม่มีเหตุผลอันสมควรและ hotelnext อาจเข้าร่วมในการต่อสู้และ/หรือทำข้อตกลงระงับคดีใดๆ ดังกล่าวโดยเลือก ทนายความที่ปรึกษาและเสียค่าใช้จ่ายเอง

8. การจำกัดความรับผิด

คู่สัญญาไม่ต้องรับผิดชอบต่อกันฝ่ายหนึ่ง สำหรับความเสียหายโดยอ้อมหรือความเสียหายที่เกิดจากผลของการผิดสัญญา ซึ่งเกิดขึ้นจากการผิดสัญญานี้หรือจากเงื่อนไขข้ออื่นใดของสัญญานี้ เช่น (แต่โดยไม่จำกัดเฉพาะ) การสูญเสียรายได้หรือกำไรที่คาดว่าจะได้รับ หรือการสูญเสียธุรกิจ (ซึ่งจะเรียกรวมกันว่า “ความเสียหายที่ขอสละสิทธิ”) (แม้ว่าคู่สัญญาฝ่ายหลังจะได้รับแจ้งถึงความเป็นไปได้ว่าอาจจะเกิดความเสียหายดังกล่าวขึ้นแล้วก็ตาม) ส่วนความรับผิดของ hotelnext สำหรับความเสียหาย โดยตรงจะจำกัดอยู่เพียงเงินค่าธรรมเนียมที่ hotelnext ได้รับจากกรณีตามที่ระบุในข้อตกลงการสั่งซื้อเท่านั้น แต่ทั้งนี้ การจำกัดความรับผิดตามสัญญาข้อ 8 นี้ จะไม่ใช้กับภาวะผูกพันในเรื่องการรับผิดชอบ

9. อายุสัญญา

ก. *อายุสัญญา* สัญญาฉบับนี้จะเริ่มในวันมีผลบังคับ และดำเนินต่อไปเป็นเวลา 1 (หนึ่ง) ปี

ข. *การสิ้นสุดสัญญา* คู่สัญญาฝ่ายหนึ่งฝ่ายใดมีสิทธิบอกเลิกสัญญานี้หากอีกฝ่ายหนึ่งผิดสัญญา และ hotelnext อาจมีดุลพินิจยกเลิกสัญญานี้โดยมีหนังสือแจ้งผู้ค้าได้ตลอดเวลา ก่อนช่วงเวลาเสนอขายโปรโมชัน

ค. *การมีผลบังคับต่อเนื่อง* สัญญาข้อ 3 (ก), 3 (ง), 4, 5, 6, 7, 8, 9 (ค), 10 และ 11 จะยังคงมีผลบังคับอยู่ต่อไปแม้สัญญานี้จะสิ้นสุดลงหรือมีการบอกเลิกสัญญา นอกจากนั้น หลังจากสัญญานี้สิ้นสุดหรือมีการบอกเลิก ผู้ค้าจะต้องยังคงให้การรับรองต่อบัตรกำนัลทั้งหมดที่ hotelnext ได้โอนเงินที่ต้องชำระให้แก่ผู้ค้าไปแล้วต่อไปตามเงื่อนไขของบัตร

10. การป้องกันข้อมูล

ข้อมูลส่วนตัวใดๆ ที่รวบรวม เก็บรักษา หรือใช้โดยคู่สัญญาฝ่ายหนึ่งฝ่ายใดจะต้องรวบรวม เก็บรักษา หรือใช้ตามนโยบายความเป็นส่วนตัวเป็นส่วนตัวของ hotelnext ที่มีอยู่ในขณะนั้น ผู้ค้าตกลงที่จะประมวลผลข้อมูลส่วนตัวตามคำสั่งของ hotelnext เท่านั้น และจะต้องจัดให้มีมาตรการด้านเทคนิค มาตรการด้านองค์กร และมาตรการรักษาความปลอดภัยเพื่อให้ข้อมูลส่วนตัวดังกล่าวปลอดภัยและหลีกเลี่ยงไม่ให้เกิดการเข้าถึงข้อมูลส่วนตัวดังกล่าวโดยไม่ได้รับอนุญาต ผู้ค้าตกลงจะใช้ให้กับ hotelnext สำหรับความสูญเสีย ความเสียหาย และค่าใช้จ่ายใดๆ ที่เกิดขึ้นจากการที่ผู้ค้าไม่ปฏิบัติตามระบูกฎของตน ในฐานะผู้ประมวลผลข้อมูลหรือการระงับการผูกพันอื่นใดที่ผู้ค้าอาจมีอยู่ตามสัญญาข้อ 10 นี้

11. เงื่อนไขอื่นๆ

ก. *การรักษาความลับ* ผู้ค้าจะต้องรักษาเงื่อนไขของสัญญานี้ไว้เป็นความลับ และจะต้องรักษาโปรโมชัน ราคาโปรโมชัน และช่วงเวลาเสนอขายโปรโมชันไว้เป็นความลับเช่นกันจนกว่า hotelnext จะเสนอขายโปรโมชันต่อสาธารณะ ผู้ค้าจะต้องไม่เปิดเผยข้อมูลอันเป็นความลับดังกล่าวต่อบุคคลใดนอกเหนือไปจากที่ปรึกษาทางกฎหมาย ทางภาษี และทางบัญชีของตนซึ่งถูกผูกพันด้วยหน้าที่ในการรักษาความลับหรือนอกจากกฎหมายที่เกี่ยวข้องกำหนดให้ต้องเปิดเผย

ข. *เอกภาพสัญญา* สัญญาฉบับนี้ถือเป็นข้อตกลงทั้งปวงระหว่างคู่สัญญาในส่วนที่เกี่ยวข้องกับเนื้อหาสาระของสัญญา และมีผลแทนที่ข้อตกลงและ/หรือความเข้าใจอื่นใดทั้งหมดที่ทำขึ้นก่อนหน้าไม่ว่าด้วยวาจาหรือเป็นลายลักษณ์อักษร สัญญานี้ไม่สามารถแก้ไขเปลี่ยนแปลงได้เว้นแต่จะทำการลายลักษณ์อักษรลงนามโดยตัวแทนผู้มีอำนาจของคู่สัญญาในนามคู่สัญญาแต่ละฝ่าย

ค. **คำบอกกล่าว** บรรดาคำบอกกล่าวและคำร้องขอทั้งหลายเกี่ยวกับสัญญานี้จะถือว่าได้ส่งแล้วในวันที่ได้รับไม่ว่าโดยทางอีเมล โทรสาร บริการนำส่ง หรือไปรษณีย์ลงทะเบียนเจ้าหน้าที่ผู้สัญญาตามที่อยู่ระบุในแบบใบสั่งซื้อหรือที่อยู่อื่นใดที่ผู้สัญญาอาจกำหนดตามเงื่อนไขเกี่ยวกับคำบอกกล่าวในข้อนี้

ง. **การสละสิทธิ** การสละสิทธิในเงื่อนไขหรือความข้อใดของสัญญานี้จะไม่มีผลบังคับเว้นแต่จะทำการเป็นลายลักษณ์อักษรลงนามโดยตัวแทนผู้มีอำนาจของกลุ่มสัญญาฝ่ายที่ขอสละสิทธิดังกล่าว และการสละสิทธิในครั้งใดครั้งหนึ่งจะจำกัดเฉพาะต่อเงื่อนไขในครั้งนั้นๆ เท่านั้น โดยไม่มีผลกับสถานการณ์ทำนองเดียวกันที่เกิดขึ้นภายหลัง

จ. **กฎหมายที่ใช้บังคับ** ความถูกต้องสมบูรณ์ การตีความ และการปฏิบัติตามสัญญานี้จะบังคับใช้ตามกฎหมายของประเทศไทย และอยู่ภายใต้เขตอำนาจอันไม่จำกัดเฉพาะของศาลในกรุงเทพฯ ประเทศไทย ซึ่งผู้สัญญาของสัญญานี้ยอมรับตามเขตอำนาจดังกล่าว

ฉ. **คู่ฉบับสัญญา** สัญญาฉบับนี้อาจทำขึ้นเป็นหลายคู่ฉบับซึ่งอาจส่งให้ผู้สัญญาโดยทางโทรสารหรือวิธีการทางอิเล็กทรอนิกส์อื่น ๆ โดยแต่ละคู่ฉบับถือเป็นต้นฉบับและคู่ฉบับทั้งหมดรวมกันถือเป็นสัญญาเดียวกัน

ผู้ค้า (โรงแรม) อ่านและยอมรับข้อตกลงข้างต้น

ตราประทับ (ถ้ามี)

ชื่อโรงแรม:

ลงชื่อ:

วันที่:

ผู้ให้บริการ (hotelnxt) อ่านและยอมรับข้อตกลงข้างต้น

ลงชื่อ:

ตำแหน่ง:


วันที่:

ภาคผนวก ง

เอกสารตรวจสอบสัญญาเพื่อใช้ทางกฎหมาย

คำรับรอง

ข้าพเจ้านายศิน เลิศวไลพงษ์ ไบออนุญาตว่าความเลขที่ 3062/2550 ได้อ่านข้อตกลง Merchant Service Order Agreement with hotelnext ตามรายละเอียดที่ได้แนบมาพร้อมนี้แล้ว เห็นว่า เป็นข้อตกลงระหว่างผู้ประกอบการที่มีเนื้อหาเป็นการกำหนดขอบเขตของสิทธิ หน้าที่ และความรับผิดชอบของคู่สัญญา ซึ่งใช้บังคับได้ตามกฎหมาย ไม่ขัดต่อความสงบเรียบร้อยและศีลธรรมอันดีของประชาชน อีกทั้ง เมื่อคำนึงถึงความสุจริต อำนวยคุ้มครอง ฐานะทางเศรษฐกิจ ความรู้ ความเข้าใจ ความสันทัดจัดเจน และทางได้เสียทุกอย่างของคู่สัญญาแล้ว ยังเห็นว่า ข้อตกลงดังกล่าวเป็นข้อกำหนดที่เป็นธรรมและพอสมควรแก่กรณี ดังนั้น ข้อตกลง Merchant Service Order Agreement with hotelnext จึงใช้บังคับได้ตามกฎหมาย ทั้งนี้ ตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ และพระราชบัญญัติว่าด้วยสัญญาที่ไม่เป็นธรรม พ.ศ.2540

ลงชื่อ  นายศิน
(นายศิน เลิศวไลพงษ์)



รับรองตำแหน่งถูกต้อง


(นายศิน เลิศวไลพงษ์)

