

วิเคราะห์โอกาส - ความเป็นไปได้ ในการนำเสนอหรือการติดต่อกับ ที่พัก โรงแรม รีสอร์ททั่วประเทศ เพื่อจัดทำ ส่วนลด Agency สำหรับจองห้องพักออนไลน์ "Agency Rate /Contract Rate" กับ www.teawourthai.com

ท่านคิดเห็นอย่างไรกับทสรุปนี้? (วัตถุประสงค์ : เพื่อประกอบการพิจารณาสมัครงานในตำแหน่ง : จนท.Contract Rate (Freelance))

- ที่พักฯ : (โดยส่วนใหญ่)ชอบที่จะทำ Contract Rate กับ Agency(มีศักยภาพ) เพราะเป็นอีกทางเลือกหนึ่งที่มีค่าใช้จ่ายต่ำและปฏิบัติเป็นประจําอยู่แล้ว
- ลูกค้า/ผู้จองห้องพัก : นิยมสืบค้นข้อมูลบน Google (แล้วโทรประสาน) เพื่อประโยชน์สูงสุด แล้วทำการจองห้องพักผ่าน Internet เป็นส่วนใหญ่
- **Telesales Freelance** : - ปัจจุบันแวดล้อมภายนอก(ที่พักฯ, ลูกค้า) เอื้ออำนวยต่อการทำงานเพิ่มรายได้(เสริมหรือต่อยอดรายได้จากงานประจำที่ทํายู่แล้ว)
 - ปัจจุบันภายใน(ขึ้นอยู่กับตัวเอง) ใช้การติดต่อสื่อสาร, ไม่ต้องเดินทาง, เปลี่ยนเวลาว่าง-เวลากลับบ้าน(รถติด)-วันหยุดให้เป็นรายได้

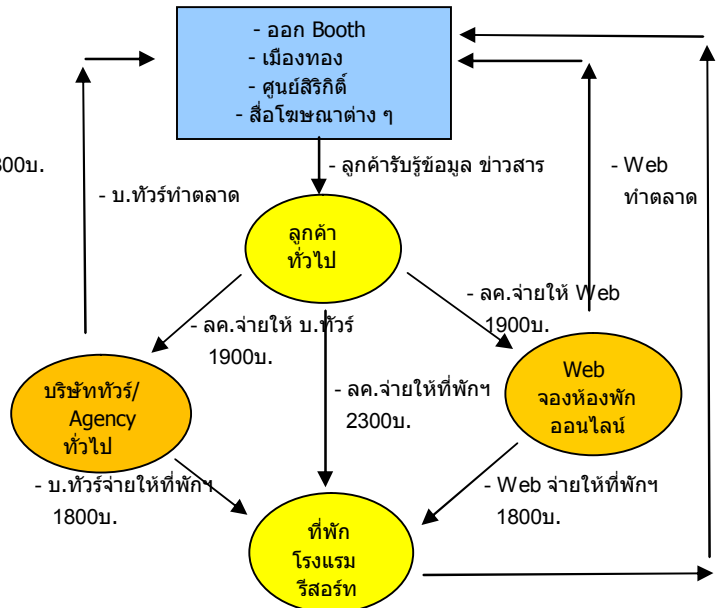
Agency หมายถึง บริษัททัวร์, Web จองห้องพักออนไลน์, อื่น ๆ ที่ได้ทำ **Contract** กับ ที่พัก โรงแรม รีสอร์ท โดยได้รับส่วนลดค่าบริการราคา(พิเศษ) หรือเรียกว่า **"Agency Rate"** ซึ่งต่ำกว่าราคาปกติ(หักส่วนลดแล้ว) เพื่อใช้ในการขายหรือนำลูกค้าทั่วไปไปใช้บริการกับที่พัก โรงแรม รีสอร์ท นั้น ๆ โดยไม่มีค่าจ้างเป็นเงินเดือนหรือเงินประจำ มีแต่ส่วนต่างจากการขายที่เกิดขึ้นจริง หรือเรียกว่า **"Commision"** ให้กับ Agency เท่านั้น

จากภาพ (ตัวอย่าง)

(ไม่ใช่ข้อมูลหรือวิธีการเพื่อการคำนวณ Commision จาก TTT)

- นโยบายที่ที่พักฯ กำหนดราคาขายห้องพัก ให้กับบุคคลต่าง ๆ
 - ที่พักฯ จ่ายเงินเดือน++ ให้กับพวง.ประจำ
 - ขายให้กับ ลูกค้าทั่วไป จาก 2500 ลดเหลือ 2300บ.
 - ขายให้กับ บริษัททัวร์ จาก 2500 ลดเหลือ 1800บ.
 - ขายให้กับ Web จองห้องพักออนไลน์ จาก 2500 ลดเหลือ 1800บ.
- ที่พักฯ ทำ Contract Rate กับ บริษัททัวร์
 - **ไม่ต้องมีเงินเดือน มีแต่ค่า Comm/ส่วนต่างฯ ให้กับบริษัททัวร์**
 - บริษัททัวร์ ขายและนำลูกค้าเข้าพักเอง
 - บริษัททัวร์ รับเงินจากลูกค้า 1900บ.
 - บริษัททัวร์ จ่ายให้ที่พัก 1800บ. (บ.ทัวร์ได้ 100บ.)
- ที่พักฯ ทำ Contract Rate กับ Web จองห้องพักออนไลน์
 - **ไม่ต้องมีเงินเดือน มีแต่ค่า Comm/ส่วนต่างฯ ให้กับ Web**
 - Web จองห้องพักออนไลน์ ขายผ่าน Web เอง
 - Web รับเงินค่าจองฯ จากผู้จองฯ 1900บ.
 - บริษัททัวร์ จ่ายให้ที่พัก 1800บ. (Web ได้ 100บ.)
- ลูกค้า เลือกที่จะจ่ายเงินตามราคาที่ต่างกัน
 - ถ้าติดต่อ ที่พักฯโดยตรง จาก 2500 จ่ายเพียง 2300บ. (Save 200บ.)
 - ถ้าติดต่อ บริษัททัวร์ จาก 2500 จ่ายเพียง 1900บ. (Save 600บ.)
 - ถ้าจองผ่าน Web ออนไลน์ จาก 2500 จ่ายเพียง 1900บ. (Save 600บ.)

(ตัวอย่าง) แผนภาพวงจรวิธีการขาย และราคาห้องพัก



ที่พักฯ ขายห้องพัก(ปกติ) คืนละ 2500บ.
Promotion สำหรับลูกค้า Walk in เหลือ 2300บ.
Promotion สำหรับ Agency เหลือ 1800บ.

(หมายเหตุ : สมมติราคา Agency ให้เท่ากันเพื่อง่ายต่อการเข้าใจ)

ข้อมูลทั่วไปโดยสรุป เพื่อประกอบการทำความเข้าใจที่ดียิ่งขึ้น

รายได้ของที่พัก โรงแรม รีสอร์ท ที่สำคัญ ๆ ประกอบด้วย

- ค่าที่พัก, ค่าอาหารและเครื่องดื่ม, ดนตรี, การสันทนาการอื่น, เครื่องเล่น, Adventure, ค่าขายของที่ระลึก++
- **เน้นหมายเหตุ** การเข้าพัก เป็นจุดเริ่มต้นของรายได้ และรายได้อื่น ๆ ตามมา จึงเป็นเหตุให้ที่พักฯ ไขกฤทยุทธราคาห้องพัก หรือทําย่างไรก็ได้ เพื่อให้ลูกค้าเข้าพักให้ได้ก่อน ไม่ว่าจะเป็นการให้ส่วนลดกับ ลูกค้าที่ติดต่อเข้ามาเอง หรือ กำหนดราคาส่วนลดให้กับ Agency ทั่วไป เพื่อไปดำเนินการหาช่องทางขายเองโดยจ่ายเป็นค่าส่วนต่าง (commision)

วัตถุประสงค์หลัก ของ ที่พัก โรงแรม รีสอร์ท ที่จำเป็นต้องทำการตลาด

- เป็นส่วนสำคัญส่วนหนึ่งของการบริหารธุรกิจ
- เพื่อก่อให้เกิดรายได้ ผลประกอบการเพื่อการดำรงอยู่
- ลูกค้าที่เข้าพัก จะเป็นลูกค้ารายใหม่เป็นส่วนใหญ่ จึงจำเป็นต้องทำการตลาดตลอดเวลา
- ทำให้เกิดการจดจำ ไว้มือโอกาสจะได้เข้าพัก
- ทำให้เกิดการบอกต่อ

วิธีการตลาดที่ ที่พัก โรงแรม รีสอร์ท เลือกใช้โดยทั่วไป

- เลือกใช้เครื่องมือ /วิธีการ /สื่อ ที่มีศักยภาพ ก่อให้เกิดผลประโยชน์อย่างต่อเนื่องและระยะยาว ทั้งทางตรงและทางอ้อม
- การทำส่วนลดค่าห้องพัก กับ บริษัททัวร์, นายหน้าคนกลาง หรือ Web จองห้องพักออนไลน์ (Agency Rate หรือ Contract Rate)
- ทำให้มีชื่อเสียง โดยการโฆษณาประชาสัมพันธ์ต่าง ๆ หรือ การออกบูธ เช่น เมืองทอง, ศูนย์สิริกิติ์, งาน Events
- ออกไปพบลูกค้าโดยตรง (Knock Door), ให้ลูกค้าโทรติดต่อเข้ามาเอง (Walk in)

เรียน ผู้สมัครงานตำแหน่ง : เจ้าหน้าที่ Contract Rate (Freelance) โปรดตอบคำถาม ว่า "คุณเคยข้อใด"

1) อ่านแล้ว เข้าใจ(ดีระดับหนึ่ง) รู้สึกเฉย ๆ	1) โปรดระวังการติดต่อกัน เพราะจะทำให้เสียเวลาด้วยกันทั้งคู่
2) อ่านแล้ว เข้าใจ(ดีระดับหนึ่ง) รู้สึกเป็นโอกาส แต่ไม่ยอมทำ	2) โปรดระวังการติดต่อกัน เพราะจะทำให้เสียเวลาด้วยกันทั้งคู่
3) อ่านแล้ว เข้าใจ(ดีระดับหนึ่ง) อยากลองทำดูก่อน ว่าเป็นอย่างไร	3) โปรดกรอกใบสมัคร
4) อ่านแล้ว เข้าใจ(ดีระดับหนึ่ง) อยากทำ ทำได้และเป็นโอกาสแล้ว	4) โปรดกรอกใบสมัคร