

มีโรงแรมเปิดใหม่จำนวนไม่น้อยที่เจ้าของไม่ได้มีความรู้และประสบการณ์ในด้านการดำเนินธุรกิจโรงแรมมาก่อนเลย แต่กล้าที่จะลงทุนจำนวนมหาศาลในการสร้างโรงแรม/รีสอร์ทของตนเองขึ้นมา เพราะมีที่ปรึกษาที่เคยมีประสบการณ์ทางด้านงานโรงแรมมาก่อน มาช่วยให้คำแนะนำในการดำเนินธุรกิจ

ผู้ที่มีประสบการณ์ทางด้านโรงแรมที่มาเป็นที่ปรึกษาของเจ้าของธุรกิจโรงแรมส่วนใหญ่นั้น เป็นผู้ที่มีอาวุโสใกล้เคียงกับเจ้าของธุรกิจ ที่เจ้าของเห็นว่าเคยทำงานโรงแรมมานาน และมีการคุยโม้อวดสรรพคุณไว้มากมาย น่าจะมีประสบการณ์ที่สามารถนำมาใช้ในธุรกิจของตนเองได้ จึงกล้าที่จะตัดสินใจควักกระเป๋าจ่ายเป็นเงินลงทุนจำนวนมหาศาลในการทำธุรกิจโรงแรมอย่างปราศจากความรู้และประสบการณ์ ในขณะที่เจ้าของโรงแรมในปัจจุบันหลายๆ แห่งอยากจะทำธุรกิจนี้ แต่ไม่สามารถทำได้เพราะลงทุนไปเยอะ ก็ทุ้งทุ้งทำธุรกิจกันไป โดยอาศัยปรับปรุงและพัฒนาการบริหารกิจการโดยใช้ประสบการณ์ที่ผ่านมา เพื่อให้สามารถทำธุรกิจต่อไปได้

ความสำเร็จของการบริหารธุรกิจและการตลาดโรงแรมในอดีตเมื่อ 20 - 30 ปีก่อนหน้านั้นนั้น ไม่สามารถนำมาใช้กับการบริหารธุรกิจโรงแรมและการตลาดในยุคปัจจุบันที่เป็นยุคโลกาภิวัตน์ได้ ผู้ที่มีประสบการณ์ยาวนานในธุรกิจโรงแรมที่เคยประสบความสำเร็จอย่างสูงในอดีตที่ไม่สามารถพัฒนาตนเองให้เข้ากับเทคโนโลยี และนวัตกรรมใหม่ๆ ของการบริหารจัดการธุรกิจโรงแรมและการตลาดในยุคปัจจุบันได้ ต่างตกกระสาจนซ่านเซ็นออกมาจากวงการ จะด้วยโดยการขอให้ออกเพราะไม่สามารถสนองตอบต่อแนวโน้มใหม่ๆ ได้ หรือออกมาเองเพราะไม่สามารถปรับตัวเอง และยอมรับสิ่งใหม่ๆ ที่เข้ามามีบทบาทในการบริหารจัดการได้ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง โดนคนหนุ่มสาวรุ่นใหม่ที่ไฟแรงและก้าวทันเทคโนโลยี นวัตกรรมและมีความรู้เกี่ยวกับการบริหารจัดการธุรกิจยุคใหม่ที่ได้รับการศึกษามาในระดับที่สูง มีความคล่องแคล่ว คล่องตัวมากกว่า ทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ ที่สำคัญทางธุรกิจเสียค่าใช้จ่ายน้อยกว่าบุคลากรเก่าแก่ที่ตกยุคและยึดติดกับความสำเร็จในอดีตที่ผ่านมา ซึ่งคนเหล่านี้เมื่อออกมาก็ยังพยายามที่จะสร้างภาพของตนเองไว้ให้เป็นผู้ที่มีความรอบรู้ ผู้เชี่ยวชาญ และประสบการณ์มายาวนาน และมีจำนวนไม่น้อยที่ผันตนเองมาเป็นที่ปรึกษาให้กับผู้ที่มทุนทรัพย์ที่อยากมีธุรกิจโรงแรม/ที่พักเป็นของตนเอง เพราะความยั่วยวนจากผลกำไรที่จะได้จากการทำธุรกิจโรงแรมที่ได้ยินได้ฟังจากเหล่าที่ปรึกษาเหล่านี้ จนในที่สุดเมลงเมงก็บินเข้ากองไฟกันเป็นทิวแถว

ในการทดสอบวิสัยทัศน์ในการบริหารจัดการธุรกิจโรงแรมของผู้ที่จะรับเข้ามาเป็นที่ปรึกษานั้น ถ้าอยากรู้อยากเห็นว่าช่วยนำพาธุรกิจโรงแรมของท่านไปสู่ความสำเร็จอย่างรวดเร็วได้หรือไม่นั้น ต้องทดสอบเกี่ยวกับวิสัยทัศน์ในด้านการนำเอานวัตกรรมใหม่ๆ ในด้านการบริหารจัดการ และการบูรณาการเทคโนโลยียุคใหม่เข้ามาใช้งาน เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานของบุคลากร ลดต้นทุนค่าใช้จ่ายและจัดกระจายที่ไม่จำเป็น เพื่อเป็นการเพิ่มศักยภาพในการแข่งขัน และเพิ่มผลตอบแทนหรือกำไรในการประกอบการ การบริหารจัดการวิกฤติ การบริหารการเปลี่ยนแปลง การบริหารรายได้ ฯลฯ ซึ่งเป็นวิธีการบริหารจัดการธุรกิจยุคใหม่ที่ธุรกิจโรงแรมใช้กันอยู่ในปัจจุบัน หากผู้ที่จะมาเป็นที่ปรึกษาขาดวิสัยทัศน์ในเรื่องเหล่านี้แล้ว ควรที่จะต้องพิจารณาคนใหม่ที่มีวิสัยทัศน์ มากกว่าการนำเอาเรื่องความสำเร็จในอดีตมาเล่าให้ฟังแต่เพียงอย่างเดียว

ในส่วนของที่ปรึกษาทางด้านการตลาดนั้น ถ้ามีวิสัยทัศน์และประสบการณ์ด้านการขายผ่านบริษัททัวร์แต่เพียงอย่างเดียว นั้นเป็นเรื่องที่ล้าสมัยไปเสียแล้ว การที่รู้จักแต่บริษัททัวร์ใหญ่ๆ ที่เน้นทางด้านกรุ๊ปทัวร์แต่เพียงอย่างเดียว โดยไม่มีความรู้และวิสัยทัศน์เกี่ยวกับช่องทางการตลาดอื่นๆ ที่หลากหลายที่มีใช้อยู่กันในปัจจุบัน โดยเฉพาะอย่างยิ่งช่องทางการตลาดผ่านทางช่องทางออนไลน์ และอินเทอร์เน็ต ไม่มีวิสัยทัศน์เกี่ยวกับ Segmentation, Targeting และ Positioning และการใช้ช่องทางการตลาดที่หลากหลาย (Multi-channel marketing) และการสื่อสารการตลาดแบบบูรณาการ (Integrated Marketing Communication - IMC) แต่เน้นการส่งเสริมการขายด้วยการ ลด แลก แจก แถม แต่เพียงเท่านั้น การกล่าวถึงเพียง 4P's ตามหลักการตลาดแบบดั้งเดิมแต่เพียงอย่างเดียว โดยไม่มีการกล่าวถึง 4C's หรือ P ตัวอื่นๆ ที่มีเพิ่มมากขึ้นในธุรกิจของอุตสาหกรรมบริการ

ข้อควรคิดเกี่ยวกับการว่าจ้างที่ปรึกษาบริหารโรงแรม

เขียนโดย คนโรงแรม

วันอาทิตย์ที่ 15 มิถุนายน 2014 เวลา 00:00 น. - แก้ไขล่าสุด วันอาทิตย์ที่ 15 มิถุนายน 2014 เวลา 19:10 น.

หรือตามแนวความคิดการตลาดในยุคปัจจุบัน ไม่ใช่ลักษณะของที่ปรึกษาทางการตลาดที่จะช่วยให้ธุรกิจของท่านสามารถแข่งขันได้ในปัจจุบัน
ควรพิจารณาหาคนใหม่ที่มีวิสัยทัศน์ที่ดีกว่า

การมีที่ปรึกษาทางด้านการบริหารจัดการธุรกิจและการตลาดที่ดี จะช่วยให้ธุรกิจโรงแรมของท่านที่ลงทุนไปอย่างมหาศาลนั้นสามารถสร้างผลตอบแทนที่ดี
และสร้างผลกำไรจากธุรกิจได้ดีและรวดเร็วกว่าการลองผิด ลองถูก ของเจ้าของกิจการที่บริหารธุรกิจโรงแรมโดยไร้แผนธุรกิจ และแผนการตลาดที่ดี
เพราะการดำเนินธุรกิจโรงแรมซึ่งเป็นธุรกิจในอุตสาหกรรมบริการนั้น แตกต่างจากธุรกิจสินค้าอุปโภค
บริโภคทั่วไปเพราะต้องอาศัยการส่งเสริมชื่อเสียงที่ดีของธุรกิจเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่ธุรกิจได้ในระยะยาว

ขอบคุณครับ บังเอิญเพิ่งมาเห็น เจ้าของเว็บที่ตอบข้อความที่ผมส่งถึง เวลาผ่านไปเร็วจริงๆครับ ผมเข้ามาแสดงความคิดเห็นเมื่อวันที่ 13 มกราคม 2556
และ"คนโรงแรม" ได้ตอบผมเมื่อวันที่ 14 มกราคม ผมไม่ได้เข้ามาดูเลยไม่ทราบ ครับ ขอโทษด้วย ผมได้เข้าไปดูใน link ที่ให้มาแล้ว เห็นรูปก็พอจำได้ครับ
แต่นึกชื่อไม่ออก เราอาจจะเจอกันใน Trade show แต่คงไม่ได้อยู่ในกลุ่มเดียวกัน จึงไม่ต่อได้พบและคุยกันอย่างจริงจัง

ม.ล.ชาญโชติ ชมพูนุท Thursday, 28 March 2013 21:31

ขอขอบคุณ ม.ล.ชาญโชติ ที่ได้กรุณาเขียนคอมเม้นท์ไว้ ผู้เขียนเองก็เห็นท่านออกงาน Trade Show ต่างๆ อยู่บ่อยๆ ครับ ถ้าท่านต้องการทราบข้อมูลเกี่ยวกับผม
ดูได้ที่ <http://tiny.cc/05jvqw> ครับ

ผมมีบทความต่างๆ อีกเป็นจำนวนมาก ที่เขียนไว้ที่ <http://www.ihotelmarketer.com> <http://www.ihotel2011.com> และ <http://www.ihoteljobs.net>
ครับ

ถ้าท่านมีความคิดเห็นอย่างไรเกี่ยวกับบทความ ข้อเขียนต่างๆ ของเรา รบกวนช่วยชี้แนะด้วยนะครับ

[คนโรงแรม](#) Monday, 14 January 2013 07:20

ขอชมผู้เขียนว่าจริงทั้งด้านโรงแรม และเรื่องที่ปรึกษา อยากทราบ และรู้จักชื่อของผู้เขียน เมื่อมีอะไรจะได้แลกเปลี่ยนเรียนรู้ซึ่งกันและกัน
หรืออาจเป็นเครือข่ายกันได้ ผมเป็นผู้บริหารโรงแรมมาหลายแห่ง ขณะนี้ได้ลาออกจากการเป็นผู้บริหารโรงแรมมารวม 3 ปีแล้ว แต่ไม่ใช่ออกเพราะถูกไล่ออก
หรือเพราะหมดน้ำยาแล้ว แต่ออกมาเพราะต้องการช่วยธุรกิจโรงแรมไทยให้มีความเป็นมืออาชีพ สร้างผู้บริหารมืออาชีพ สร้างเจ้าของมืออาชีพ
ไม่ใช่ปล่อยให้คนต่างชาติ เข้ามาแทนคนไทยจนไม่เหลือที่ให้นั้น ก็มีความเป็นห่วงโรงแรมที่บริหารเองในระบบครอบครัว
หรือเจ้าของโรงแรมที่เกิดใหม่โดยไม่เข้าใจธุรกิจโรงแรม การทำธุรกิจโรงแรมไม่ใช่ของง่าย ถ้าจะให้ยั่งยืนต้องมีผู้บริหารที่เป็นมืออาชีพ
ถึงแม้ว่าเจ้าของจะบริหารเองก็ต้องบริหารแบบมืออาชีพ

ม.ล.ชาญโชติ ชมพูนุท Sunday, 13 January 2013 23:33

ข้อควรคิดเกี่ยวกับการว่าจ้างที่ปรึกษามาบริหารโรงแรม

เขียนโดย คนโรงแรม

วันอาทิตย์ที่ 15 มิถุนายน 2014 เวลา 00:00 น. - แก้ไขล่าสุด วันอาทิตย์ที่ 15 มิถุนายน 2014 เวลา 19:10 น.

เห็นด้วยสุดๆค่ะ แทนที่เราจะปรับตัวรับการตลาดในยุคปัจจุบัน แต่ตอนนี้สิ่งที่เราต้องทำคือปรับตัวให้เข้ากับผู้ที่มีประสบการณ์ยาวนาน เห็นด้วยกับท่าน คิดแบบเดียวกับท่าน ทำตามท่านแนะนำ ไม่งั้นเราจะเป็นเด็กหัวแข็ง

Phutsadi Saturday, 23 June 2012 18:51

คัดลอกจากเว็บ http://www.ihotelguru.com/index.php?option=com_k2&view=item&id=67:hotel-consultancy

Last modified on Sat