

{jcomments on}เรียนรู้เรื่อง เงิน กรณีศึกษาบริษัท Tru Tour

โอกาสมาถึงผมอีกครั้ง เมื่อสามารถชักชวนให้ Mr.Bob ชาวออสเตรเลีย ลงทุนสร้างโปรแกรมท่องเที่ยวที่ไม่เหมือนใคร เพื่อบริการนักท่องเที่ยวต่างชาติและนักท่องเที่ยวไทย ผมนำเสนอโครงการ ที่ต้องใช้เงินลงทุน

5 แสนบาท Mr.

Bob

ตกลงแต่มีข้อแม้ว่าผมต้องลงเงิน

25%

ผมสามารถหาเงินได้แค่

1

แสน

บาท

Mr.Bob

จึงลงเงิน

2

แสน

บาท และให้ผมเป็นผู้จัดการทั่วไป

ผมเริ่มสำรวจแหล่งท่องเที่ยวที่อยู่ใกล้กรุงเทพฯ และได้พบแหล่งท่องเที่ยวที่มีศักยภาพมาก เป็นเกาะในแม่น้ำเจ้าพระยา อยู่ในเขตจังหวัดนนทบุรี การเดินทางต้องใช้เรือเป็นพาหนะ ได้แก่เกาะเกร็ด ภายในเกาะเกร็ด เป็นที่อยู่อาศัยของชาวมอญ อาชีบบัณฑิตเผา และทำสวน มีวัฒนธรรมและความเป็นอยู่ที่มีเอกลักษณ์เฉพาะ เมื่อได้แหล่งท่องเที่ยวแล้ว จึงกำหนดเส้นทางการท่องเที่ยว การเดินทางไปที่เกาะเกร็ด สามารถเดินทางได้ 2 ทาง คือทางเรือ จากศูนย์กลางของกรุงเทพ จากปากคลองตลาดวิ่งเลียบแม่น้ำเจ้าพระยาไปสิ้นสุดที่ท่าบ้านนนทบุรี และจ้างเหมาเรือท้องถิ่นไปที่เกาะเกร็ด หรือใช้ทางรถยนต์จากกรุงเทพเข้าไปที่ท่าหน้าปากเกร็ด และต่อเรือข้ามฟากไปขึ้นที่วัดปรมีย์ บนเกาะเกร็ด ภายในเกาะเกร็ดไม่มีถนนรถวิ่ง มีแต่ถนนด้านหน้าเกาะเป็นถนนเล็กๆ สำหรับคนเดิน จากวัดปรมีย์ไปถึงหมู่บ้าน

การสร้างโปรแกรมท่องเที่ยวของผมต้องคำนึงถึงความแตกต่างและความยากในการจัดการเพื่อไม่ให้ใครมาเลียนแบบและตัดราคาขายเหมือนกับโปรแกรมทัวร์อื่นๆ ได้คำนึงถึงประสบการณ์จากบริษัทโปรแกรมทัวร์ที่ลูกค้าของเรือมีสัญญาและทำให้ต้องล้มเลิกโครงการ ผมได้ติดต่อหาเจ้าของเรือที่จะมาใช้เป็นพาหนะในการเดินทาง และทำสัญญาผูกขาดเป็นหุ้นส่วนธุรกิจ เจ้าเรือต้องจัดเรือเฉพาะสำหรับใช้ในโครงการนี้เท่านั้น จะให้คนอื่นเช่าไม่ได้ เมื่อได้เรือตามที่ต้องการแล้ว ชักชวนชาวบ้านที่อยู่ติดแม่น้ำให้สร้างห้องอาหาร สำหรับนักท่องเที่ยวทาน Dinner และชมการแสดง หาผู้รับผิดชอบจัดการการแสดง รวมเป็นหุ้นส่วนโครงการ 4 ราย แบ่งแยกความรับผิดชอบออกเป็นส่วนต่างๆดังนี้

1. บริษัท ทูรทัวร์ เป็นการลงทุนระหว่าง Mr.Bob และ ผมเงินลงทุน 3 แสน บาท เป็นเจ้าของโปรแกรมทัวร์ รับผิดชอบในการผลิตโปรแกรมทัวร์ จัดเตรียมเรื่องราวให้มัคคุเทศก์นำเสนอให้นักท่องเที่ยวอย่างต่อเนื่อง จัดหาพนักงานบริการด้านการท่องเที่ยว บริหารและจัดการด้านการตลาด

2. บริษัทเรือส่งเสริมบริการ ลงทุนตกแต่งเรือ 2 ลำ เพื่อนำมาใช้เป็นพาหนะสำหรับการเดินทางของนักท่องเที่ยว จากท่าเรือ Oriental Hotel ไปเกาะเกร็ดและกลับ มีการปรับเก้าอี้ให้เหมาะสม ระบบเสียง เพื่อให้มัคคุเทศก์สามารถอธิบายระหว่างการเดินทาง พนักงานเรือและค่าใช้จ่ายเรือ

3. ชาวบ้านลงทุนสร้างห้องอาหารสำหรับทานอาหารและชมการแสดง บริเวณริมน้ำฝั่งตรงข้ามเกาะเกร็ด

4. ผู้รับผิดชอบด้านการแสดง ลงทุนเครื่องแต่งตัวนักแสดง เครื่องดนตรี และนักแสดง

หุ้นส่วนทั้ง 4 ต่างลงทุนรับผิดชอบในส่วนที่ตัวเองเกี่ยวข้อง

บริษัท ทูทัวร์ ลงทุนค่าสำรวจเส้นทาง ค่าจัดทำเรือรวท่องเที่ยว การจัดโปรแกรม รับนักศึกษาภาษาอังกฤษจากสถาบัน AUA จำนวน 40 คน ทำการอบรมหลักสูตรมัคคุเทศก์ท่องเที่ยวเกาะเกร็ด และทำการคัดเลือกผู้ที่จะมาเป็นมัคคุเทศก์ เป็นเวลา

3

เดือนเต็ม จบการอบรมมีผู้ผ่านการอบรมแค่

2

คน รับเข้าทำงานเป็นพนักงานประจำทั้ง

2

คน

ใช้เวลาในการเตรียมการตามขั้นตอนต่างๆประมาณ

5

เดือน จึงเริ่มเปิดตัวและทำการขายทัวร์

Thaimon Twilight

เป็นประจำทุกวัน

Thaimon Twilight เป็นทัวร์ท่องเที่ยวทางน้ำ ออกเดินทางจากท่าเรือ Oriental Hotel เวลา 15.00 น ใช้เรือต้นแบบแต่งพิเศษ เพื่ออำนวยความสะดวกให้กับนักท่องเที่ยวและเน้นความสามารถในการชมวิวและสัมผัสบรรยากาศ รับนักท่องเที่ยวได้

40

คน ล่องเรือขึ้นเหนือ สองข้างทาง ได้เห็นชีวิตความเป็นอยู่ของผู้คนที่อยู่ริมแม่น้ำ มัคคุเทศก์ อธิบายถึงวัฒนธรรมและความเป็นอยู่ของคนไทย ประวัติของสถานที่สำคัญที่ผ่าน และชมวัดเฉลิมพระเกียรติ วัดที่สำคัญและคงรูปแบบเดิมสามารถย้อนรอยถึงประวัติศาสตร์สมัยรัชกาลที่

3

และชมวัฒนธรรมความเป็นอยู่ของชุมชนรอบๆวัดเฉลิมพระเกียรติ หลังจากนั้นล่องเรือต่อไปเกาะเกร็ด อธิบายถึงขามอญที่อาศัยอยู่ที่เกาะเกร็ด

นำชมรอบเกาะเกร็ดทางน้ำก่อนที่จะนำชมชีวิตความเป็นอยู่ของชุมชนเกาะเกร็ด การปั้นดินเผา ชมสวนทุเรียน และชมวัดปรมัย

ก่อนเดินทางไปที่บ้านชาวบ้านเพื่อทานอาหารค่ำและรับชมการแสดง ประมาณ

20.00

น หลังรับประทานอาหารและชมการแสดงศิลปะของชาวมอญ ล่องเรือกลับทางเดิม และถึงท่าเรือ

oriental

ประมาณ

21.00

น

จุดคุ้มทุนในการออกทัวร์อยู่ที่ 8 คน เนื่องจากโปรแกรมของเราใหม่และยังเป็นที่รู้จักของนักท่องเที่ยว จึงจำเป็นต้องขายผ่านตัวแทน เราจึงต้องให้ความสำคัญกับตัวแทนขายทัวร์เป็นอย่างมาก ต้องเชิญเขามาทัวร์ฟรี เขาจึงจะมีความเข้าใจขายทัวร์ของเรา ต้องให้คำตอบแทนที่เหมาะสม และให้ความสะดวกในการขาย ต้องแข่งขันกับทัวร์อื่นๆ รับรองการออกทัวร์ ไม่ว่าจะมียุคค่าแค่คนเดียว นอกจากนี้ค่าใช้จ่ายที่หมดไปแล้วกับการผลิตโปรแกรมและการใช้จ่ายด้านการตลาด เมื่อทำทัวร์แล้วยังต้องมีค่าใช้จ่ายคงตัวในแต่ละเที่ยว ถ้าได้คนไม่ครบจำนวน 8

คน ต่อเที่ยว เราจะต้องขาดทุน ถือว่าเป็นต้นทุนที่ต้องเผื่อไว้ โปรแกรมทัวร์นี้เป็นที่นิยมมากได้รับการชมเชยจากนักท่องเที่ยวทุกคน ไม่มีข้อดี สื่อมวลชนก็ชมเชยหลังจากได้ไปสัมผัส บริษัทให้การสนับสนุนและส่งลูกค้าให้เราตั้งแต่แรกได้แก่ บริษัท

Tour East

หนึ่งในบริษัท

Inbound Tour Operator

ที่มีมาตรฐานที่สุด

หลังจากนั้นบริษัทชั้นนำทยอยส่งลูกค้าให้เรา และบริษัทจากต่างประเทศกำลังพิจารณานำทัวร์ของเราขายล่วงหน้าจากต่างประเทศ โปรแกรม

ROH

ของสายการบินไทย กำลังพิจารณานำทัวร์ของเราใส่ในโปรแกรมทัวร์ขายให้กับต่างประเทศโดยตรง

เงินทุน 3 แสนบาทหมด ต้องมีการเพิ่มทุน ผมแจ้งว่าผมไม่สามารถหาเงินทุนมาลงได้อีกแล้ว ส่วน Mr.Bob ยินดีลงทุนเพิ่มอีก 2 แสนบาท เพื่อให้ครบ 5 แสนตามที่ผมได้แจ้งไว้ตั้งแต่แรก แต่มีข้อแม้ว่า จะต้องยกเลิกการออกทัวร์ทุกวัน และกำหนดออก

3

วันต่ออาทิตย์ และ จะออกทัวร์ก็ต่อเมื่อมีผู้จองทัวร์อย่างต่ำ

8

คน ซึ่งเป็นไปได้ไม่ได้ ขณะนั้นทัวร์ของเราติดตลาดแล้ว เขากำลังดูว่าเราจะไปได้แค่ไหน เพราะถ้าเขาใส่โปรแกรมเราในโปรแกรมของเขาและขายล่วงหน้า เมื่อเขาขายทัวร์มาและรายเล็ก เขาจะเสียหายถูกฟ้อง สำหรับนักท่องเที่ยวที่มาซื้อทัวร์ของเราที่กรุงเทพ ก็เช่นเดียวกัน เขามีเวลาจำกัด และมีทัวร์ให้เลือกหลายรายการ คนขายทัวร์จะเลือกขายทัวร์ที่เขาแน่ใจว่าจะมีการออกทัวร์แน่ๆ ผมจึงขอให้บริษัทเรือช่วยผม โดยขอให้เขาเป็นนายทุนต่อ แต่บริษัทเรือก็ไม่ยอม ผมจึงพยายามหานายทุนใหม่เพราะแน่ใจว่าหาได้ไม่ยากเพราะทัวร์ดีและติดตลาดแล้ว จึงขอร้องให้บริษัทเรือ บ้านทานอาหาร และ ผู้ดูแลเรื่องการจัดแสดง เลิกสัญญากับทัวร์ และผมจะหานายทุนใหม่มาดำเนินการต่อ

Mr.Bob

รู้เรื่องจึงเปลี่ยนสัญญาใหม่และให้ผลตอบแทนกับ หุ้นส่วนทั้งสาม มากกว่าที่ตกลงไว้ตั้งแต่แรก

ผมได้บทเรียนอีกครั้ง ญาติเชยของคนที่เป็นผู้จัดการแสดง เจ้าของเรือที่ทำงานร่วมกับผมมาตั้งแต่ต้น รวมถึงเจ้าของบ้าน ที่ผมเป็นผู้ชักชวนและอยู่กับเขาตลอด ได้ทั้งผมและเลือกฝ่ายที่มีเงินมากกว่า ผมเสียทั้งเงินที่ลงทุน ตลอดจนเวลาและความยากลำบากในการจัดการทั้งหมดเมื่อถึงจุดที่ผมจะได้รับความสำเร็จ

กลับถูกทอดทิ้ง ความจริงผมเป็นหุ้นส่วนของทัวร์ทัวร์ และเป็นผู้ดำเนินการทั้งหมด

เมื่อผมถูกตัดออกจากโครงการและพวกเขาทำต่อผมควรจะได้คำตอบหรือได้เงินที่ผมลงทุนไปคืน ขณะนั้นผมลืมนึกถึงส่วนนี้ ปลอมให้หุ้นส่วนเอาเปรียบ อย่างไรก็ตามคนที่ยอมไม่พบจุดจบ ลูกค้าที่เคยซื้อตั๋วเรือบินผมอีกคนหนึ่งได้ชวนผมทำงานกับเขาในตำแหน่ง ผู้จัดการฝ่ายขาย โรงแรมที่กำลังจะเปิดใหม่ ที่พัทยา

ทำให้ผมมีโอกาสเข้าทำงานในโรงแรมชั้นนำของพัทยา ได้เรียนรู้การบริหารจัดการโรงแรม ได้พบกับเจ้านายที่เก่งและดีกับผม
ทำให้ผมได้เรียนรู้และมีโอกาสได้ทำงานกับองค์กรใหญ่ๆอีกครั้งหลังจากที่ออกจาก

Tour Royale

สำหรับทัวร์ Thai - Mon Twilight หลังจากทีปล้นไปจากผม ธุรกิจดำเนินไปได้ไม่นาน ก็ต้องเลิกกิจการ ผมไม่ได้ใส่ใจว่าเกิดอะไรขึ้น

ม.ล.ชาญโชติ ชมพูนุท

14 พฤศจิกายน 2553