

การลดต้นทุนในการจัดนำเที่ยว



ฉันทิช วรณภนอม

▶ **1. การลดต้นทุนหรือตัดทอนราคาด้านอาหาร** โดยมากอาหารที่เป็นสากลสำหรับการจัดนำเที่ยวคือบุฟเฟต์ (**Buffet**) แต่หลายโอกาสก็อาจเป็นอาหารลักษณะแบบชุดรายการ (**Set Menu**) หรือเป็นการรับประทานอาหารพร้อมชมการแสดง ทางร้านมักคิดราคาต่อหัว กรณีรับประทานอาหารแบบบุฟเฟต์อาจมีฟรีหรือให้พิเศษสำหรับเด็ก หรือถ้าจัดเป็นแบบชุดรายการ (**Set Menu**) ก็อาจคิดราคาเป็นต่อหัว หรือคิดเป็นโต๊ะก็ได้ขึ้นอยู่กับนโยบายของทางร้านอาหาร ราคาอาหารจึงไม่สามารถกำหนดรูปแบบตายตัวได้ อาจจะถูกหรือแพงจะขึ้นอยู่กับชื่อเสียงทำเลที่ตั้งของร้าน ปริมาณ และรสชาติของอาหาร การลดต้นทุนด้านอาหารที่ผู้จัดนำเที่ยวควรคำนึงในเรื่องต่างๆ ดังนี้



▶ - ลดต้นทุนโดยผู้จัดรายการหรือบริษัทนำเที่ยวผลิตอาหารเอง โดยเฉพาะอาหารว่างในวันออกเดินทาง เนื่องจากสามารถจัดเตรียมเองได้ง่าย หรืออาหารมื้อที่ต้องรับประทานแบบปิกนิก กรณีการจัดนำเที่ยวไปในถิ่นทุรกันดาร เช่น เดินป่า หรือไปในที่ๆ ไม่สามารถหาสถานที่หรือร้านอาหารเพื่อรับประทานอาหารได้ เช่น ไปดำน้ำดูปะการังในทะเล การเตรียมอาหารแบบปิกนิกก็จะช่วยในการประหยัดค่าใช้จ่าย และเวลาได้อย่างดี ตัวอย่างอาหารแบบปิกนิก เช่น ขนมปังแซนวิช 1 ชิ้น กับน้ำผลไม้ 1 ถ้วยหรือส้ม 1 ผล เป็นต้น

- ควรเลือกร้านที่สามารถรองรับการมาใช้บริการจากบริษัทนำเที่ยว ควรเลือกร้านที่มีอาหารให้เป็นอภิชนนทนาการแก่ทีมงานนำเที่ยวและพนักงานขับรถด้วย

- ▶ - คิดเสียว่าไม่จำเป็นต้องรับประทานอาหารอย่างดีทุกมื้อ แต่เมื่อสุดท้ายควรให้ประทับใจมากที่สุด
 - ควรมีบางมื้อที่ให้นักท่องเที่ยวได้รับประทานเองบ้าง(ลดจำนวนมื้อ) เพื่อให้เขาได้มีอิสระในการท่องเที่ยวและหาอาหารรับประทานเองตามใจชอบ



▶ - อาจลดปริมาณอาหาร(กรณีเป็นเซ็ทเมนู) เช่นจาก 8 อย่างให้เหลือ 6 อย่าง ในกรณีเป็นเซ็ทเมนู ไม่จำเป็นต้องทำตามที่ร้านอาหารเสนอมาเสมอไป ผู้จัดต้องรู้จัก ต่อรอง และบอกถึงข้อจำกัดและงบประมาณที่มี

- เปลี่ยนรายการอาหารหรือลดระดับของร้านอาหาร บางครั้งรายการอาหาร ที่ทางร้านจัดเตรียมมามากเป็นอาหารอย่างดี ราคาจึงแพง ส่วนมากผู้จัดรายการมัก พลาดตรงนี้ จึงตามใจทางร้านเสมอ ทำให้ราคาอาหารแพง การเปลี่ยนรายการ อาหารให้มีของแพงน้อยลง จัดให้มีของถูกมากขึ้นก็ควรทำ แต่ทั้งนี้ ของถูกหรือ อาหารถูกนั้นก็ควรมีคุณค่าทางโภชนาการ มีรสชาติไม่ด้อยไปกว่าของแพงจึงจะ เป็นการดีอย่างยิ่ง

▶ **2. การลดต้นทุนหรือตัดทอนราคาด้านที่พัก** โดยมากการเลือกที่พักสำหรับการจัดนำเที่ยว ผู้จัดนำเที่ยวมักจัดห้องที่มีเตียงเดี่ยว 2 เตียงให้กับนักท่องเที่ยว ยกเว้นกรณีที่นักท่องเที่ยวขอมาเป็นพิเศษ เช่น มาแบบฮันนีมูน หรือมาแบบครอบครัว ก็จะเป็นห้องอีกแบบ ส่วนราคาที่พักจะถูกหรือแพงขึ้นอยู่กับประเภทของห้อง ทำเลที่ตั้ง ระดับหรือชื่อเสียงของโรงแรม ขึ้นกับช่วงเทศกาล ขึ้นอยู่กับสิ่งอำนวยความสะดวกสบายในที่พัก ฯลฯ ซึ่งการลดค่าใช้จ่ายด้านที่พัก อาจทำได้ดังนี้



- ▶ - ควรเลือกโรงแรมที่บริษัทตนมีข้อตกลงทางธุรกิจร่วมกัน(Contract)

เพราะจะได้ราคาถูกลงกว่า และควรมีห้องพักที่รองรับการแก้ไขที่งานด้วย

- ควรเลือกโรงแรมที่รวมค่าที่พักและอาหารเช้าไว้ด้วยกันเพราะนอกจากจะได้ราคาถูกลงจากการใช้บริการรวมกับห้องพักแล้ว ยังเป็นการประหยัดเวลาไม่ต้องเร่งรีบไปรับประทานอาหารเช้าที่อื่นอีก

- เปลี่ยนที่พักให้ได้ราคาที่ถูกลง แต่คุณภาพและระดับที่พัก ไม่ลดลง เพราะ โรงแรมหลายแห่งมีสภาพห้องเหมือนกันแต่ราคาต่างกัน ผู้จัดจึงต้องพิถีพิถันในการตรวจสอบและเลือกห้องพัก

- ▶ - ลดระดับที่พัก เพื่อให้ได้ราคาที่ต่ำลง แต่ต้องระวังเรื่องข้อตกลงที่ทำไว้กับลูกค้าด้วย
 - ลดหรือเปลี่ยนรายการอาหารที่ต้องรับประทานในโรงแรมให้ถูกลง อาจให้ทางโรงแรมจัดอาหารแยกให้เฉพาะกลุ่มลูกค้าของตน การลดต้นทุนวิธีนี้จะสามารถใช้ได้ผลดี หากมีปริมาณลูกค้ามาก ก็จะสามารถทำการต่อรองได้ง่ายขึ้น
 - พยายามเปลี่ยน โรงแรมที่พักให้น้อยที่สุด เนื่องจากถ้าพักในโรงแรมเดียวกันหลายคืนราคาที่พักก็จะถูกลง(กรณีจัดนำเที่ยวใกล้ๆ เป็นวงรอบและมีสถานที่ท่องเที่ยวรายรอบที่พัก)

▶ - หากจัดให้ลูกค้าที่มาด้วยกันนอนมากกว่า 2 คน ต่อ 1 ห้องโดยอาจนอนห้องละ 3 คนหรือมากกว่า(เหมาะสำหรับการจัดนำเที่ยวเป็นหมู่คณะที่มาด้วยกัน รู้จักและคุ้นเคยกันดี) โดยเสริมเตียงให้ค่าเฉลี่ยค่าที่พักต่อหัวก็จะลดลง แต่มีข้อแม้ว่าโรงแรมต้องรับทราบและลูกค้าต้องยินยอมด้วย

- ใช้บริการหรือเสนอทางเลือกอื่นๆ ให้โรงแรมที่พักเพิ่มเติมนอกเหนือจากการเช่าห้องพักเพื่อเป็นข้อต่อรองให้ห้องพักมีราคาต่ำลง เช่น อาจรับประทานอาหารมื้อเย็นในที่ที่พักเพิ่ม หรือยินยอมให้โรงแรมที่พัkJจัดอาหารเช้าแยกเฉพาะกลุ่มลูกค้าของเรา เป็นต้น

- ในบางครั้งที่ต้องไปนอนพักตามอุทยานแห่งชาติ หรือไปทัวร์แบบผจญภัย(Adventure) การที่บริษัทยอมลงทุนซื้ออุปกรณ์เดินที่ ถูงนอน อุปกรณ์เดินป่าไว้ ก็สามารถลดค่าใช้จ่ายในการท่องเที่ยวลักษณะนี้ ได้ในระยะยาว

ทั้งนี้การตัดทอนราคา เรื่องที่พัก สำคัญที่บริษัทให้คำมั่นกับลูกค้าไว้อย่างไรก็ควรจัดให้ได้ อย่งนั้น บริษัทนำเที่ยวโดยทั่วไปจึงหาวิธีป้องกันข้อผิดพลาดที่อาจเกิดขึ้น โดยการระบุชื่อโรงแรม แล้ววงเล็บเพื่อความผิดพลาดไว้ เช่น คืนที่ 2 พักที่โรงแรมล้านนาพาเลซ (หรือระดับเดียวกัน) เป็นต้น



3. การลดต้นทุนหรือตัดทอนราคาด้านยานพาหนะ ยานพาหนะในการจัดนำเที่ยวอาจหมายถึง เครื่องบิน รถไฟ รถตู้ รถสองแถว หรือรถโค้ช ผู้จัดควรคำนึงถึงสถานที่ที่จัดไปนำเที่ยว กับปริมาณของนักท่องเที่ยวให้เหมาะสมเป็นสำคัญ บางครั้ง ก็ต้องคำนึงถึงงบประมาณของนักท่องเที่ยวด้วยว่าอยากเดินทางแบบไหน โดยมากบริษัทนำเที่ยวกับบริษัทรถจะไม่มีข้อตกลงทางธุรกิจร่วมกัน(Contract) เมื่อถึงเวลาที่จะโทรเรียกใช้บริการกันมากกว่า ซึ่งราคาค่ายานพาหนะ (รถ โค้ช) จะถูกหรือแพงขึ้นอยู่กับ ระยะทางใกล้หรือไกล ราคาน้ำมันในช่วงเวลานั้นๆ ช่วงใช้รถเป็นช่วงเทศกาลหรือไม่ เป็นรถหนึ่งชั้น ชั้นครึ่ง หรือสองชั้น สภาพทางที่ไปยากลำบากเพียงใด ผู้เช่าใช้รถคุ้มหรือใช้งานหนักเอารถไปใช้ทั้งวันทั้งคืนหรือไปจอดทิ้งเพียงแคไปส่งและรอรับกลับหรือไม่ หรือราคาอาจขึ้นอยู่กับความสนิทสนมเป็นการส่วนตัวกับเจ้าของรถ จากปัจจัยที่กล่าวมาหลากหลายข้างต้น จึงไม่อาจกล่าวได้ว่าค่าเช่ารถจำนวนวันเท่ากันคันหนึ่งไปที่หนึ่ง กับอีกคันหนึ่ง ไปอีกที่หนึ่งราคาจะเท่ากันได้ ทั้งนี้การประหยัดค่าใช้จ่ายด้านพาหนะในการเดินทางสามารถทำได้ดังนี้

- ควรเลือกใช้บริการกับสถานประกอบการยานพาหนะที่บริษัทมีข้อตกลงทางธุรกิจร่วมกัน (Contract) โดยเฉพาะกับบริษัทสายการบินต่างๆ เพราะจะได้ราคาที่ถูกลง

- ควรศึกษาเปรียบเทียบการใช้ยานพาหนะแต่ละประเภทว่าแบบใดจะประหยัดและคุ้มค่ากว่ากัน เช่นจะใช้รถโค้ชตลอดการเดินทาง หรือใช้รถไฟแล้วต่อด้วยรถตู้ หรือใช้รถตู้ตลอดการเดินทาง ให้เปรียบเทียบความคุ้มค่าว่าอย่างไรประหยัดที่สุด

- กรณีเดินทางโดยเครื่องบิน ในปัจจุบันมีสายการบินต้นทุนต่ำ (Low Cost Airline) เกิดขึ้นมากมาย ประกอบกับนโยบายการบินเสรีที่เปิดกว้างมากขึ้น ทำให้ผู้จำหน่ายเที่ยวมีโอกาสมากขึ้นในการจัดจำหน่ายเที่ยวโดยเครื่องบิน ผู้จัดต้องดูคุณภาพของสายการบินให้กับลูกค้าตามที่เขามิงบประมาณมาให้ บางครั้งอาจได้เที่ยวบินที่ไม่ตรงความต้องการของลูกค้า แต่เหนือสิ่งอื่นใดถ้าเป็นวัตถุประสงค์ที่ต้องการประหยัดของลูกค้าผู้จำหน่ายเที่ยวก็พึงควรกระทำ แต่ต้องอธิบายให้เขาเข้าใจด้วย ทั้งนี้ผู้จำหน่ายเที่ยวต้องไม่ลืมว่าการเดินทางโดยเครื่องบินจะมีความยืดหยุ่นในเรื่องจำนวนผู้โดยสารน้อยมาก ดังนั้นจึงต้องมีความชัดเจนในกำหนดการเดินทาง และยืนยันจำนวนผู้โดยสาร โดยเร็ว เพื่อจะได้สำรองที่นั่งได้ทันการ โดยเฉพาะช่วงเทศกาลท่องเที่ยว ควรเลือกช่วงเวลาที่มีสายการบินต่างๆ มีราคาโรโมชั่น ซึ่งโดยมากจะต้องจองล่วงหน้า



- เลือกยานพาหนะให้พอดีกับปริมาณนักท่องเที่ยว เช่น มีนักท่องเที่ยว 38 คน ก็ให้เช่ารถ 1 ชั้นแทน แทนที่จะไปเช่ารถชั้นครึ่งหรือ 2 ชั้น ซึ่งก็จะมีราคาสูงกว่า

- การคิดค่าใช้จ่ายเรื่องค่าพาหนะที่เป็นรถโค้ช ผู้วางแผนควรคิดแบบไม่ประมาท คือต้องคิดว่าสามารถขายทัวร์ได้จำนวนน้อยไว้ก่อน(กรณีเป็นทัวร์ขายหน้าร้าน) เช่น ตั้งใจจะขายรายการนำเที่ยวไป พีพี - ภูเก็ต - พังงา ให้ได้สัก 1 บัส สมมติว่ารถโค้ชสามารถจุคนได้ 45 คน ก็ให้คิดเสียว่าจริงๆ แล้วอาจขายได้ 30-35 คน และให้ถือจำนวนนี้เป็นจุดคุ้มทุน แทนที่จะคิดจากจำนวนที่นั่งจริง 45 คน การคิดแบบนี้เป็นการคิดเพื่อป้องกันตัวเองไว้ก่อน แต่หากถึงเวลาถ้าบริษัทสามารถขายที่นั่งได้เต็ม 45 ที่นั่ง บริษัทก็จะได้กำไรมากขึ้น

- ควรเลือกใช้บริการจากบริษัทรถที่ใช้บริการเป็นประจำ เพราะจะได้รับส่วนลดเป็นพิเศษ รถบางบริษัทอาจไม่ต้องมีมัดจำล่วงหน้าด้วยซ้ำหากมีใช้บริการกันเป็นประจำจนเกิดความไว้วางใจ



- ▶ - ถ้าบริษัทมีกำลังความสามารถในการซื้อพาหนะเดินทางเป็นของตนเองเพื่อประกอบการดำเนินธุรกิจ ก็สามารถลดต้นทุนในการจัดนำเที่ยวเกี่ยวกับยานพาหนะได้ในระยะยาว
 - เลือกยานพาหนะที่ใช้เชื้อเพลิงแบบประหยัดพลังงาน เช่น รถตู้ที่เติม NGV เนื่องจากการว่าจ้างรถตู้จะนิยมคิดค่าเช่ารถแต่ค่าเชื้อเพลิงผู้ว่าจ้างต้องรับผิดชอบเอง
 - ศึกษารายละเอียดราคาการใช้ยานพาหนะในแต่ละประเภท ว่าอย่างไรไหนคุ้มค่าหรือจำเป็นกว่ากัน เช่น ระหว่างนั่งเรือเมล์โดยสารตามรอบเวลา กับเรือเหมา หรือระหว่างรถตู้ 3 คันกับรถบัส 1 คัน เป็นต้น





4. การลดต้นทุนหรือตัดทอนราคาด้านแหล่งเข้าชม แหล่งเข้าชมในที่นี้ก็คือ แหล่งท่องเที่ยวที่มีอยู่มากมายหลากหลายประเภทนั่นเอง ทั้งในแหล่งเข้าชมที่เป็นธรรมชาติ ที่เป็นอุทยานแห่งชาติ สวนสนุก สวนสัตว์ การแสดงโชว์ต่างๆ การลดต้นทุนด้านนี้ค่อนข้างจะทำได้ยาก เนื่องจากค่าเข้าชมในสถานที่ท่องเที่ยวต่างๆ มักเก็บเป็นรายบุคคล และไม่ยินยอมมีข้อตกลงให้ส่วนลด (Contract) กับบริษัทนำเที่ยว ยกเว้นแหล่งเข้าชมที่เป็นของเอกชนที่เน้นการแสดงโชว์ต่างๆ ผู้จัดอาจได้ส่วนลดจากข้อตกลงให้ส่วนลด (Contract) บางครั้งอาจขอราคาได้ในราคากลุ่ม โดยการลดต้นทุนด้านนี้บางครั้งมักเป็นไปได้ในลักษณะการใช้ความสนิทสนมส่วนตัว ข้อตกลงพิเศษระหว่างกัน นอกจากนี้มีคฤหาสน์และทีมงานควรได้รับอภิสิทธิ์ในการเข้าชมด้วย ทั้งนี้ต้องไม่ลืมส่วนลดหรือฟรี สำหรับเด็กที่มีอายุหรือความสูงไม่ถึงขั้น นอกจากนี้การลดต้นทุนอาจทำได้โดย

▶ - ลดจำนวนแหล่งท่องเที่ยวที่ผู้จัดต้องจ่ายเงิน และเลือกจัดนำเที่ยวในสถานที่ที่ไม่ต้องจ่ายเงินเข้าชม เช่น วัด อนุสาวรีย์ ย่านตลาดการค้าสำคัญ เป็นต้น แต่ผู้จัดต้องระมัดระวังในการใช้คำในการโฆษณาการขายการนำเที่ยว หากพาแขกเที่ยวสถานที่ที่เป็นไฮไลต์ด้านนอกให้ใช้คำว่าเยี่ยมชม หรือผ่านชม ... แต่หากพาแขกเข้าชมภายในสถานที่นั้นๆ ให้ใช้คำว่าเข้าชม

- เลือกหรือจำกัดกิจกรรม ในแหล่งท่องเที่ยวให้นักท่องเที่ยว เช่น ไปเที่ยวสวนสนุก ผู้จัดก็อาจจำกัดเครื่องเล่นให้ลูกค้าได้ 3 ชนิด นอกเหนือจากนั้นนักท่องเที่ยวต้องซื้อบริการเพิ่มเอง

- จัดรายการนำเที่ยวให้มีช่วงเวลาว่างมากขึ้นเพื่อให้นักท่องเที่ยวได้เลือกซื้อกิจกรรมหรือเข้าชมแหล่งท่องเที่ยวเสริม(Optional Tour) ด้วยตนเอง



▶ - หลายครั้งที่ผู้จัดหรือบริษัทนำเที่ยวใช้การจองแหล่งเข้าชมต่างๆ ผ่านพันธมิตรที่เป็นบริษัทนำเที่ยว หรือตัวแทนขายในท้องถิ่น ก็จะสามารถประหยัดค่าใช้จ่ายในการเข้าชมได้มากกว่าการใช้สัญญาเป็นตัวแทนขาย(Contract) ของตนเอง เพราะบริษัทนำเที่ยวท้องถิ่นมักจะได้ราคาสัญญาเป็นตัวแทนขาย(Contract) ถูกกว่าบริษัทนำเที่ยวที่ไม่ได้อยู่ในท้องถิ่น

- บริษัทจัดนำเที่ยวอาจจัดหามัคคุเทศก์ที่มีความสามารถหรือคุณลักษณะพิเศษหรือมีความใกล้ชิดสนิทสนมกับแหล่งท่องเที่ยวที่จะเข้าชม โดยอาจใช้คนในพื้นที่ในการนำเที่ยวเพื่อสามารถต่อรองเสียค่าเข้าชมได้ในราคากลุ่ม หรือในราคาลดพิเศษ

► **5. การลดต้นทุนค่าใช้จ่ายกรณีจัดนำเที่ยวระหว่างประเทศ** กรณีการจัดนำเที่ยวไปต่างประเทศ ค่าใช้จ่ายหลักๆ จะเป็นค่าบัตรโดยสารเครื่องบิน และค่าจัดนำเที่ยวของบริษัทตัวแทนในต่างประเทศ ซึ่งหลักสำคัญในการประหยัดและลดค่าใช้จ่าย คือ การที่ต้องเลือกสายการบินที่มีราคาบัตรโดยสารถูก และการตกลงกันในรายละเอียดระหว่างบริษัทนำเที่ยวในประเทศกับบริษัทตัวแทนในต่างประเทศว่าจะลดค่าใช้จ่ายได้อย่างไร โดยบริษัทตัวแทนในต่างประเทศ ก็จะพยายามจัดรายการนำเที่ยวโดยการลดค่าใช้จ่ายให้ เป็นไปตามที่บริษัทนำเที่ยวในประเทศระบุมา โดยยึดหลักการลดต้นทุนตัดทอนราคา คล้ายกันกับหลักการที่กล่าวมาข้างต้น เช่นเดียวกับการเป็นตัวแทนการจัดนำเที่ยวใน ประเทศให้กับบริษัทจากต่างประเทศ ลักษณะการลดต้นทุนตัดทอนราคาการจัดรายการ นำเที่ยวเข้าประเทศก็จะใช้หลักการเดียวกัน



6. การลดต้นทุนหรือตัดทอนราคาด้านจีปาดะอื่น ๆ เช่น การลดค่าของชำร่วยหรือของที่จะแจกฟรี จากเดิมมีราคาแพง ก็เปลี่ยนให้เป็นของที่ราคาถูกลง แต่ให้ลูกค้ามีความประทับใจ และได้ใช้ประโยชน์ สามารถเห็นง่าย จำง่าย นึกถึงบริษัทเราทันที เช่น หมวก ปากกา เสื้อ นอกจากนี้อาจลดต้นทุนค่าการประสานงานโดยการเลือกใช้โปรโมชั่นจากค่ายมือถือต่างๆ มาใช้ในการดำเนินงานก็จะประหยัดกว่าใช้โทรศัพท์บ้านได้มาก การควบคุมการใช้จ่ายของผู้บริหารก็ควรเป็นไปอย่างมีระบบสามารถตรวจสอบได้ ไม่ให้มีการใช้จ่ายเบ็ดเตล็ดอย่างฟุ่มเฟือย การเลือกซื้อลงโฆษณาประชาสัมพันธ์ก็ต้องอยู่ในกรอบกำลังที่ผู้จัดสามารถจัดนำเที่ยวแล้วมีผลกำไร ไม่ใช่ทุ่มโฆษณาเต็มที่ แต่กลับหาลูกค้าแบบได้มาไม่คุ้มเสีย การหาซื้ออุปกรณ์เพื่อใช้ในงานระยะยาวให้ได้หลายๆ ครั้ง ก็สามารถประหยัดค่าใช้จ่ายจากการที่จะต้องไปเช่าจากที่อื่น เช่น สนับคืบ เก้าอี้ หน้ากาก ชุดชีพ สำหรับโปรแกรมการดำน้ำ และมีค่าใช้จ่ายจีปาดะอื่นๆ อีกมากมายที่สามารถควบคุมได้ โดยการลดต้นทุนค่าใช้จ่ายเหล่านี้จะช่วยให้ผู้จัด หรือบริษัทประหยัดค่าใช้จ่ายได้อีกมาก แต่จะสามารถประหยัดได้มากน้อยเพียงใดนั้นขึ้นอยู่กับความเอาจริงเอาจังเอาใจใส่ จากผู้บริหารบริษัท และความร่วมมือในการทำงานจากพนักงานเป็นสำคัญ