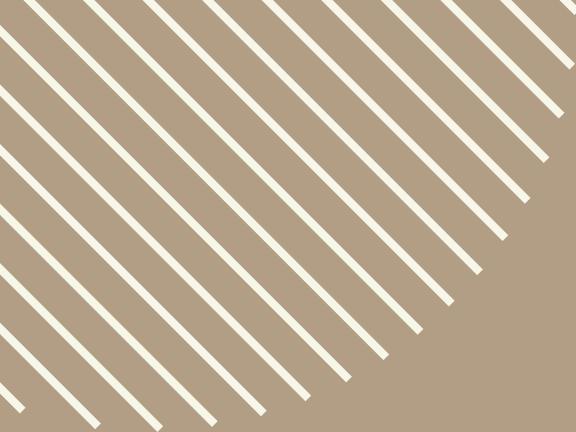




FACHÁI

Hotel Business

Presentation





Key Partners (พันธมิตรหลัก)

- หุ่นส่วน
- ธนาคาร(สินเชื่อ)
- บริษัทท่องเที่ยวและ
ตัวแทนการท่องเที่ยว
- บริษัทจัดจำหน่ายอาหารและเครื่องดื่ม



Key Activities

(กิจกรรมหลัก)

- บริการลูกค้า
- การบริหารจัดการห้องพักและการจอง
- การจัดอาหารและเครื่องดื่ม
- พัฒนาบุคลากรด้านบริการสถานที่พักและการตลาดให้ทันสมัย



Key Resources

(ทรัพยากรหลัก)

- เงินในการลงทุน
- สถานที่เพื่อใช้จัดตั้งสถานประกอบการ
- บุคลากรที่มีความรู้และประสบการณ์ในการบริการ
- โรงแรมและสิ่งอำนวยความสะดวกในห้องพัก



Value Propositions

(คุณประโยชน์ที่สร้างขึ้น)



- ให้บริการอย่างคนในครอบครัว
 - คุณภาพในการให้บริการ และความสะดวกของสถานประกอบการ
 - สถานประกอบการตั้งอยู่ในสถานที่ท่องเที่ยว
 - สิ่งอำนวยความสะดวกในห้องพัก
 - บริการอาหารและเครื่องดื่ม
 - บริการรับส่งที่สนามบิน
- 



Customer Relationship

(ความสัมพันธ์กับลูกค้า)

- มีช่องทางติดต่อสื่อสารที่ครบถ้วน
- มีการให้บริการอาหารและเครื่องดื่ม
- บริการลูกค้าอย่างเป็นมิตร
- การตอบสนองต่อข้อเสนอและคำขอของลูกค้า
- โปรโมชั่นและส่วนลดสำหรับลูกค้าประจำ



Channel (ช่องทาง)

- แพลตฟอร์มออนไลน์
- เว็บไซต์บนอินเทอร์เน็ต
- การประชาสัมพันธ์แบบปากต่อปาก
- ตัวแทนการท่องเที่ยว



Customer Segments (กลุ่มลูกค้า)

- นักท่องเที่ยวต่างชาติ
- นักเดินทางเพื่อธุรกิจ
- ครอบครัว
- กลุ่มลูกค้าที่มีฐานะ
- ลูกค้าหรือองค์กรที่ต้องการจัดงานต่างๆ



Cost Structure (ต้นทุน)

- ค่าเช่าที่ดินและอาคาร
- ค่าจ้างงานและเงินเดือนบุคลากร
- ค่าบริการสื่อการตลาด
- ค่าใช้จ่ายในการดูแลรักษาสิ่งอำนวยความสะดวกในโรงแรม
- ค่าน้ำค่าไฟ
- ค่าอินเทอร์เน็ตค่าโทรศัพท์
- ค่าวัตถุดิบในการอุปโภคบริโภค
- ค่าใช้จ่ายการตกแต่งภายในและเฟอร์นิเจอร์



Revenue Stream

(รายได้และผลประโยชน์)

- ค่าธรรมเนียมการเข้าพัก
- ห้องอาหารและบาร์เครื่องดื่ม
- บริการส่วนเสริมเช่น สระว่ายน้ำ
บริการห้องประชุม และอื่นๆ
- ลูกค้าเดิมกลับมาใช้บริการซ้ำ

BUSINESS MODEL CANVAS

Key Partners  -หุ้นส่วน -ธนาคาร(สินเชื่อ) -บริษัทท่องเที่ยวและตัวแทนการท่องเที่ยว -บริษัทจัดจำหน่ายอาหารและเครื่องดื่ม -บริษัทบริการรับส่งสนามบิน	Key Activities  -บริการลูกค้า -การบริหารจัดการห้องพักและการจอง -การจัดอาหารและเครื่องดื่ม -พัฒนาบุคลากรด้านบริการ -สถานที่พักและการตลาดให้ทันสมัย	Value Propositions ★ -ให้บริการดูญาติมิตร -คุณภาพในการให้บริการและความสะอาดของสถานประกอบการ -สถานประกอบการตั้งอยู่ในสถานที่ท่องเที่ยว -สิ่งอำนวยความสะดวกในห้องพัก -บริการอาหารและเครื่องดื่ม -บริการรับส่งที่สนามบิน	Customer Relationship  -มีช่องทางติดต่อสื่อสารที่ครบถ้วน -มีการให้บริการอาหารและเครื่องดื่ม -บริการลูกค้าอย่างเป็นมิตร -การตอบสนองต่อข้อเสนอและคำขอของลูกค้า -โปรโมชั่นและส่วนลดสำหรับลูกค้าประจำ	Customer Segments  -นักท่องเที่ยวต่างชาติ -นักเดินทางเพื่อธุรกิจ -ครอบครัว -กลุ่มเพื่อน -คนในพื้นที่ -ลูกค้าหรือองค์กรที่ต้องการจัดงานต่างๆ
	Key Resources  -เงินในการลงทุน -สถานที่เพื่อใช้จัดตั้งสถานประกอบการ -บุคลากรที่มีความรู้และประสบการณ์ในการบริการ -โรงแรมและสิ่งอำนวยความสะดวกในห้องพัก		Channel  -แพลตฟอร์มออนไลน์ -เว็บไซต์บนอินเทอร์เน็ต -การประชาสัมพันธ์แบบปากต่อปาก -ตัวแทนการท่องเที่ยว	
Cost Structure -ค่าเช่าที่ดินและอาคาร -ค่าจ้างงานและเงินเดือนบุคลากร -ค่าบริการสื่อการตลาด -ค่าใช้จ่ายในการดูแลรักษาสิ่งอำนวยความสะดวกในโรงแรม		 ค่าอินเทอร์เน็ตค่าโทรศัพท์ ค่าวัตถุดิบในการอุปโภคบริโภค ค่าใช้จ่ายการตกแต่งภายในและเฟอร์นิเจอร์ ค่าน้ำค่าไฟ		Revenue Stream  -ค่าธรรมเนียมการเข้าพัก -ห้องอาหารและบาร์เครื่องดื่ม -บริการส่วนเสริมเช่น บริการห้องประชุม -ลูกค้าเดิมกลับมาใช้บริการซ้ำ

ตัวอย่างห้อง



FACHÁI



Hotel Business

6314101313 นาย ชนาสิน เพ็ชรเทศ
6314101314 นาย ชโรธร ศรีไพรสนธิ์
6314101315 นาย ชัยชนะ แส่นศรี
6314101340 นางสาว นภสินธุ์ ปุณณวนิช
6314101347 นางสาว นิรมล โพธิศิริ
6314101350 นางสาว เบ็ญจรัตน์ ทวีวงษ์
6314101352 นางสาว ปณิตดา บาทอง
6314101379 นางสาว มณฑาทิพย์ หอมมาลี
6314101396 นาย วีรวัฒน์ สังข์ทอง
6314101417 นางสาว อรณิชา ลุงหล่อ
6314101422 นางสาว อัมรินทร์ คำลือ
6314101426 นางสาว ไอลดา สังวล

A background image of a modern bar interior with warm lighting, shelves of glasses, and white bar stools.

Thank You