

บูติกรีสอร์ต ตำนานแม่กลอง มีดีใหม่เกี่ยวฟักสมุทรสงคราม

ASTVผู้จัดการรายวัน - ธุรกิจรีสอร์ตใน จ.สมุทรสงคราม ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มักอาศัยชื่อเสียงและกระแสฮิตของ "อัมพวา" เป็นธงนำ แต่ในราย "เดอะ ลีเจนด์ แม่กลอง" (the legend Maeklong) เลือกที่จะแตกต่าง หันมานำเสนอตำนานแห่งแม่น้ำ "แม่กลอง" ผ่านบ้านพักโบราณที่มาพร้อมกับประวัติศาสตร์อันทรงคุณค่า ในขณะที่บริการสิ่งอำนวยความสะดวกระดับโรงแรมช่วยให้รีสอร์ทแห่งนี้เปิดตลาดใหม่ ยืนหยัดได้ท่ามกลางการแข่งขันสูง

วิศิษฐ์ ชาวลิตานนท์ ซีอีโอ และมานะชัย อินทร์แก้ว กรรมการผู้จัดการ Tropical Hospitality Management Co.,Ltd หรือ THM กลุ่มผู้ดำเนินกิจการรีสอร์ต "เดอะ ลีเจนด์ แม่กลอง" ร่วมกันเผยว่า บริษัทฯ ทำธุรกิจในแวดวงท่องเที่ยวมากกว่า 8 ปี ทั้งนี้โดยสารท่องเที่ยว "Tropical" รับจัดทัวร์ และกิจกรรมเกี่ยวกับการท่องเที่ยว เป็นต้น กระทั่งปีที่ผ่านมา (2553) ได้ขยายสู่ธุรกิจทำโรงแรมและรีสอร์ต โดยจะเสาะหาโรงแรมหรือรีสอร์ตขนาดเล็กตามแหล่งท่องเที่ยวต่างๆ ที่มีความโดดเด่นด้านประวัติศาสตร์และความเป็นมา แต่ยังไม่ได้ถูกใช้ศักยภาพอย่างเต็มที่นัก โดยบริษัทฯ จะเข้าไปบริหารจัดการ ปรับปรุงและพัฒนาเพื่อเพิ่มมูลค่าให้เกิดประโยชน์สูงสุด

"เราเลือกแม่กลองนำร่องเป็นแห่งแรก เพราะมีโอกาสพบบ้านโบราณของขุนท้าวราชทรัพย์ (ผัน โกลมน) ซึ่งโดดเด่นทั้งความสวยงามของสถาปัตยกรรมผสมผสานระหว่างไทยกับจีน ตั้งอยู่ริมแม่น้ำแม่กลอง และเรื่องราวความเป็นมา โดยเป็นบ้านตึกหลังแรกใน จ.สมุทรสงคราม ก่อสร้างตั้งแต่สมัยรัชกาลที่ 6 โดยช่างชาวจีน ปัจจุบันตกทอดมาสู่บุตรชายคนเล็กของท่าน คือ พลโท ชรรค์ ทวีราช-

ทรัพย์ ซึ่งก่อนหน้าคุณลุง (หมายถึงพลโท ชรรค์) ได้เปิดเป็นโฮมสเตย์ชื่อ "บ้านขุนท้าว" แต่เนื่องจากท่านอายุมากแล้ว ไม่สะดวกที่จะดูแลกิจการ พวกเราจึงเสนอตัวมารับช่วงบริหารต่อ" วิศิษฐ์อธิบายถึงที่มาของ "เดอะ ลีเจนด์ แม่กลอง"

กลุ่มคนรุ่นใหม่ขอเช่าสถานที่เป็นระยะเวลา 10 ปี โดยลงทุนกว่า 2 ล้านบาท ปรับปรุงภูมิทัศน์สถานที่ และอุปกรณ์ ตั้งแต่ประตูทางเข้าจนถึงภายในห้องพัก ยกกระดับจากโฮมสเตย์สู่บูติกรีสอร์ต มีสิ่งอำนวยความสะดวกครบถ้วนมาตรฐานสากลครบถ้วน เช่น ตู้เย็น น้ำอุ่น เคเบิลทีวี เครื่องนอน อินเทอร์เน็ต ล็อบบี้ ร้านอาหาร ห้องสมุด ฯลฯ

รวมถึงบริการของพนักงานมาตรฐานโรงแรมอีกด้วย อย่างไรก็ตาม แม้จะพัฒนาในหลายด้าน แต่สิ่งสำคัญที่สุดคือ คงรักษาเอกลักษณ์ดั้งเดิมของบ้านโบราณแห่งนี้ไว้ให้มากที่สุด ควบคู่กับพยายามนำเสนอเอกลักษณ์ด้านวัฒนธรรมและวิถีชีวิตของชาวแม่น้ำแม่กลองแท้ๆ เพื่อเป็นทางเลือกใหม่สำหรับผู้มาเที่ยวพักผ่อน จ.สมุทรสงคราม

"ปัจจุบันในห้องถิ่น จ.สมุทรสงครามมีรีสอร์ตมากกว่า 600-700 แห่ง แทบทั้งหมดจะใช้อัมพวาเป็นจุดขาย ทำให้ปริมาณค่อนข้างสิ้นความต้องการของลูกค้าแล้ว จนที่สุดต้องมาแข่งขันตัดราคากันเอง ทำให้พวกเราวางตำแหน่งจะไม่ลงไปแข่งในตลาดนั้น แต่มุ่งตลาดกลางบน ฉีกนำเสนอเอกลักษณ์ของความเป็นแม่กลองแท้ๆ ทั้งด้านวัฒนธรรม และวิถีชีวิตของคนท้องถิ่น" มานะชัยกล่าว และเล่าต่อว่า

จากตำแหน่งดังกล่าว กลุ่มลูกค้าเป้าหมายจึงมุ่งไปที่ระดับ B ขึ้นไป โดยเป็นนักท่องเที่ยวที่ต้องการความเป็นส่วนตัว และชอบด้านวัฒนธรรมท้องถิ่น ขณะที่ระดับราคาห้องพักสูงกว่าราคาเฉลี่ยของรีสอร์ตในห้องถิ่น โดยอยู่ที่ห้องละ 1,800-2,900 บาท (รวมอาหารเช้า)



บ้านโบราณ สร้างตั้งแต่สมัย ร.6 ปรับปรุงเป็นรีสอร์ท



ส่วนห้องอาหารตั้งอยู่ติดริมแม่น้ำ



ส่วนลิโอบบี้



ภายในห้องพัก



มานะชัย อินทร์แก้ว (ซ้าย) และวิศิษฐ์ ชวลิตานนท์

นอกจากนั้นได้ขยายเปิดหานักท่องเที่ยวชาวต่างชาติ ซึ่งถือเป็นตลาดใหม่ในท้องถิ่น ให้เข้ามาพักผ่อนในช่วงวันจันทร์ถึงศุกร์ เพื่อช่วยเสริมรายได้ นอกเหนือจากตลาดคนไทยที่มักนิยมพักผ่อนวันหยุดสุดสัปดาห์

"ลูกค้าของรีสอร์ทแถบนี้แทบทั้งหมดคือคนไทย หลายแห่งจึงใช้วิธีเปิดแค่เสาร์อาทิตย์ ส่วนวันธรรมดาปิด แต่เราพยายามเปิดตลาดใหม่ หานักท่องเที่ยวต่างชาติ ด้วยการจัดโปรแกรม หรือแพคเกจ ให้เข้ามาแวะพักที่นีก่อนจะต่อไปยังหัวหิน ซึ่งปัจจุบันเราเป็นรีสอร์ทเพียงไม่กี่แห่งในท้องถิ่นที่มีย่านท่องเที่ยวต่างชาติมาใช้บริการ และสามารถเปิดให้บริการได้ทุกวันโดยสัดส่วนของลูกค้าของเราขณะนี้คนไทย 80% และต่างชาติ 20%" วิศิษฐ์เผย

"เดอะ ลีเจนด์ แมกลอง" เปิดบริการมาตั้งแต่เดือนมีนาคม 2553 ได้รับรางวัล Thailand Boutique Awards 2010 จากการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย (ททท.) ปัจจุบันรีสอร์ทมีเนื้อที่รวม 2 ไร่ จำนวน 14 ห้อง แบ่งเป็นห้องพักบนบ้านตึกริมแม่น้ำ จำนวน 7 ห้องที่เหลือเป็นห้องพักบนเรือนไทยสร้างใหม่ สามารถรองรับลูกค้าสูงสุด 48 คน ตั้งอยู่ที่ ถ.ปทุมมาลัย

ด.แมกลอง อ.เมือง ห่างจากตลาดน้ำอัมพวาประมาณ 6 กิโลเมตร โดยมีกิจกรรมเสริมสำหรับแขกที่พัก เช่น ทุกเย็นวันเสาร์จะมีเรือบริการฟรี พาไปไหว้พระที่ยุวตลาดน้ำ สองชมทั้งห้อย ฯลฯ และในอนาคตจะเพิ่มส่วนที่พักอีกเช่นชาดย้อม สปา และแปลงเกษตรสาธิต เป็นต้น

"วิธีทำตลาดของเรา ตั้งแต่เริ่มแรกคือใช้สื่อและช่องทางทางตลาดในเมื่อทั้งโดยสาร เว็บไซต์ ทีมตลาด ในการนำเสนอทางเลือกใหม่แก่นักท่องเที่ยวให้มาสัมผัสเสน่ห์ของแมกลอง พร้อมบริการที่ได้มาตรฐาน เมื่อพักแล้วรู้สึกคุ้มค่า โดยผลการดำเนินงานธุรกิจ ตลอด 8 เดือนที่ผ่านมาอดพักเฉลี่ยประมาณ 40% และปีนี้ (2554) เราตั้งเป้าให้มียอดเพิ่มเป็น 60% ผมเชื่อว่าสามารถทำได้ เพราะแมกลองมีศักยภาพการท่องเที่ยวสูงมาก ประกอบกับกระแสอัมพวาที่ใกล้จะอิ่มตัว ทำให้ต่อไปความนิยมจะไหลมายังพื้นที่ใกล้เคียง จุดนี้ผมมองว่าเป็นโอกาสของเรา" วิศิษฐ์กล่าว ■