



นางนวล เอกอินทร์ กรรมการผู้จัดการ เดอะ กะลา รีสอร์ท เปิดเผย สยามรัฐ ว่า เดอะ กะลา เปิดบริการอย่างไม่เป็นทางการมาได้ประมาณ 3 เดือน ซึ่งได้รับการตอบรับเป็นอย่างดี และมีจำนวนผู้เข้าพักประมาณ 25% โดยมาจากการบอกต่อของลูกค้า ซึ่งในช่วงเดือนกันยายน 2551 นี้จะทำการเปิดอย่างเป็นทางการ และตั้งเป้าไว้ว่าภายในสิ้นปีนี้จะมีจำนวนผู้เข้าพักเพิ่มขึ้นเป็น 50% ด้วยงบประมาณในการก่อสร้างประมาณ 160 ล้านบาท

ทั้งนี้เดอะ กะลา ตั้งอยู่บนพื้นที่เพียง 4 ไร่ ระหว่างหาดแดงน้อย และหาดละไม กลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่จะเน้นเจาะกลุ่มตลาดที่เป็นนิชมาร์เก็ต โดยเป็นกลุ่มฮันนีมูนเป็นหลัก เพราะฉะนั้นบรรยากาศโดยรอบข้างของที่นี่จะเน้นความเป็นส่วนตัว เงียบสงบ คู่รักที่มาพักที่นี่จะสัมผัสธรรมชาติได้อย่างใกล้ชิดกับจำนวนห้อง 38 ห้องที่รองรับคู่รัก โดยแยกเป็นห้องดีลักซ์ 30 ห้อง และพูลวิลล่า 8 ห้อง ทุกห้องหันหน้ารับทิวทัศน์อ่าวไทยได้อย่างเต็มที่ และการออกแบบภายในห้องเน้นความเป็นไทย ใช้วัสดุธรรมชาติ

“สำหรับกลุ่มตลาดจะเป็นตลาดยุโรป 70% กลุ่มตลาดเอเชียตอนบน 15% ที่เหลือจะเป็นตะวันออกกลาง เอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ญี่ปุ่น รวมกันประมาณ 15% โดยตั้งไว้ว่าจะใช้ระยะเวลาในการบริหาร 5 ปี จึงจะคุ้มจุดการลงทุน”

นางนวล กล่าวต่อว่า ในภาวะเศรษฐกิจที่เกิดขึ้นในปัจจุบันไม่ได้ส่งผลกระทบต่ออัตราเข้าพักมากนักเนื่องจาก ที่นี่จะเน้นกลุ่มตลาดกลุ่มมบม มีกำลังซื้อสูง คนที่ต้องการท่องเที่ยว พักผ่อน และฮันนีมูนก็ยังเที่ยวอยู่ และจะไม่คำนึงถึงภาวะเศรษฐกิจที่เกิดขึ้นในปัจจุบัน

ถึงแม้จะไม่มีผลกระทบต่อยอดจำนวนนักท่องเที่ยวก็ตาม แต่ข้อเสียในการทำตลาดดังกล่าว คือการทำตลาดที่เป็นแนวกว้าง เจาะกลุ่มนิชมาร์เก็ต ซึ่งไม่สามารถเข้าไปทำตลาดได้เลย จะแตกต่างกับตลาดอื่นๆ ที่มีเอเจนต์เพียง 2 รายก็อยู่ได้แล้ว แต่สำหรับเดอะ กะลา จะต้องทำงานหนักขึ้นเพื่อให้ได้ยอดลูกค้าเท่ากับธุรกิจโรงแรมเดียวกัน อีกทั้งลูกค้าที่เข้ามาที่นี่ถ้าชอบก็จะชอบเลยแต่ถ้าไม่ชอบทำให้ไม่เกิดการต่อเนื่องของลูกค้า

นอกจากนี้ก็จะเน้นในเรื่องของตลาดออนไลน์ โดยการนำระบบ CRM Customer Relation Management มาใช้ในการทำตลาดเพื่อเพิ่มช่องทางการตลาดมากขึ้น นอกจากนี้ในปีหน้าจะมีตลาดเกาหลีเดินทางเข้ามาฮันนีมูนที่เกาะสมุย รวมทั้งการการจัดแพคเกจต่างๆ ในงานเวดดิ้งแพร์ เพื่อเป็นการกระตุ้นตลาด พร้อมกันนี้ยังได้เตรียมความพร้อมรองรับกลุ่มตลาดฝรั่งเศส ที่นิยมเดินทางมาฉลองครบรอบแต่งงานในเมืองไทยด้วย

อย่างไรก็ตามการเป็นรีสอร์ทเล็กๆ ก็มีความสะดวกในการจัดกิจกรรมและแพคเกจต่างๆ ให้กับแขกที่เข้าพัก เช่น การไม่จำกัดเวลาอาหารเช้าของคู่ฮันนีมูนที่มาพักที่นี่ ซึ่งคู่รักที่มาฮันนีมูนจะตื่นสาย สามารถรับประทานอาหารเวลาไหนก็ได้ และแขกที่เข้ามาพักที่นี่ส่วนมากจะชอบการบริการดังกล่าว

ขณะเดียวกันห้องพักทุกห้องจะมองเห็นทะเลหมด และมีความเป็นส่วนตัวสูงมาก รวมถึงการให้บริการสถานที่ที่สามารถนอนอาบแดดได้อย่างสบายใจ โดยไม่มีใครมารบกวน ซึ่งจะขายความเป็นส่วนตัวสูง มีความเงียบสงบ ดังนั้น ปี 2552 ตั้งเป้าว่าจะเพิ่มยอด จำนวนผู้เข้าพักได้ 10%