

3. คำ IOC

ข้อคำถาม	ค่าเฉลี่ย IOC
ส่วนที่ 1: ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม	
1. เพศ	1
2. อายุ	1
3. สัญชาติ	1
4.สถานภาพสมรส	1
5.ระดับการศึกษาสูงสุดของท่าน	0.6
6.อาชีพ	1
7. รายได้ต่อเดือนของท่านโดยประมาณ (ระบุสกุลเงินตราด้วย)	0.6
8. รายได้ต่อเดือนของครอบครัวท่านโดยประมาณ (ระบุสกุลเงินตราด้วย)	1
9. ท่านเดินทางมาจากประเทศ(โปตรระบุ)	1
ส่วนที่ 2: ข้อมูลลักษณะการท่องเที่ยวในประเทศไทยของท่าน	
10. ก่อนท่านตัดสินใจมาท่องเที่ยวประเทศไทยในครั้งนี้ ท่านได้รับรู้ข้อมูลการท่องเที่ยวในประเทศไทยจากแหล่งข้อมูลใดบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)	0.8
11. ก่อนท่านตัดสินใจมาท่องเที่ยวประเทศไทยในครั้งนี้ ท่านได้ค้นหาข้อมูลข่าวสารการท่องเที่ยวของประเทศอื่นๆ นอกเหนือจากการท่องเที่ยวของประเทศไทยหรือไม่	0.8
12. ท่านเคยมาท่องเที่ยวประเทศไทยแล้วจำนวนกี่ครั้ง(รวมการท่องเที่ยวครั้งนี้ด้วย)	1
13. ถ้าหากท่านเคยมาท่องเที่ยวในประเทศไทย ท่านเคยมีประสบการณ์ในการท่องเที่ยวในจังหวัดใดบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)	0.8
14. สถานที่ท่องเที่ยวหลักที่ท่านตั้งใจจะมาท่องเที่ยวในครั้งนี้ คือ	1

ข้อคำถาม	ค่าเฉลี่ย IOC
15. วัตถุประสงค์ที่ท่านตัดสินใจมาท่องเที่ยวประเทศไทย (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)	1
16. ท่านเดินทางมาท่องเที่ยวในครั้งนี้กับใคร	1
17. จำนวนสมาชิกร่วมทางของท่านในการท่องเที่ยวครั้งนี้	1
18. ท่านใช้บริการยานพาหนะประเภทใดในการเดินทางเข้าสู่ประเทศไทย	1
19. ท่านใช้บริการที่พักประเภทใดในระหว่างที่พำนักในประเทศไทย	1
20. จำนวนวันที่ท่านพำนักในประเทศไทยครั้งนี้	1
21. ท่านมีค่าใช้จ่ายทั้งหมดเพื่อท่องเที่ยวประเทศไทยในครั้งนี้โดยประมาณเท่าใด (ระบุสกุลเงิน)	1
22. ท่านมีการจัดการการท่องเที่ยวของท่านในครั้งนี้อย่างไร	1
23. ในการมาท่องเที่ยวครั้งนี้ท่านได้จัดสรรค่าใช้จ่ายในแต่ละรายการเป็นอย่างไรบ้าง	1
1. ค่าอาหารและเครื่องดื่ม	1
2. ค่าที่พัก	1
3. ค่าเดินทางในประเทศไทย	1
3.1 ค่าเครื่องบิน	1
3.2 ค่ารถแท็กซี่ รถบัส	1
3.3 รถยนต์ส่วนตัว	1
3.4 รถเช่า	1
3.5 รถไฟ	1

ข้อคำถาม	ค่าเฉลี่ย IOC
3.6 รถ BTS, MRT	1
3.7 เรือ	1
3.8 อื่นๆ(ระบุ).....	1
4. ค่าบริการ	1
4.1 ค่าไกด์	1
4.2 ค่าธรรมเนียมเข้าชมแหล่งท่องเที่ยว	1
4.3 ค่าชมละครเวที การแสดง/บันเทิง	1
4.4 ค่าชมกีฬา	1
4.5 ค่าบริการสวนสนุก/สวนน้ำ/สวนสัตว์	1
4.6 ค่าบริการนวดสปา	1
4.7 ค่าบริการสุขภาพ/การแพทย์	1
4.8 อื่นๆ(ระบุ).....	1
5. ค่าข้อปึง	0.8
5.1 ขนม ของขบเคี้ยว	0.8
5.2 กล้องถ่ายรูป กล้องถ่ายวิดีโอ	0.8
5.3 เครื่องใช้ไฟฟ้า (โทรทัศน์ ฯลฯ)	0.8
5.4 อัญมณี/เพชร/ทองคำ	0.8
5.5 เครื่องสำอาง/น้ำหอม/เครื่องหอม	0.8
5.6 ยา/เวชภัณฑ์/สินค้าสุขภาพ	0.8

ข้อคำถาม	ค่าเฉลี่ย IOC
5.7 เสื้อผ้า	0.8
5.8 เครื่องหนัง/กระเป๋า/รองเท้า	0.8
5.9 หนังสือ/โปสการ์ด	0.8
5.10 ของเล่นเด็ก	0.8
5.11 นมผง	0.8
5.12 อื่นๆ (ระบุ).....	0.8
6. เงินทำบุญชะกาด	0.8
6.1 ทางการศึกษา	0.8
6.2 ทางศาสนา	0.8
6.3 ช่วยเหลือเด็กกำพร้า/หญิงหม้าย	0.8
6.4 อื่นๆ (ระบุ).....	0.8
7. ค่าใช้จ่ายอื่นๆ(ระบุ)	0.8
ส่วนที่ 3: 3.1 ความคาดหวังของท่านก่อนเดินทางมาประเทศไทยที่มีต่อบริการที่จะได้รับจากกิจกรรมหรือองค์ประกอบต่างๆของการท่องเที่ยวในประเทศไทย และหลังจากท่านได้รับบริการจากกิจกรรมหรือองค์ประกอบต่างๆของการท่องเที่ยวในประเทศไทยแล้วท่านมีความพึงพอใจต่อบริการที่ได้รับเป็นอย่างไร	
1. อาหารและเครื่องดื่ม	1
1.1 การมีมาตรฐานฮาลาลด้านอาหารและเครื่องดื่มของประเทศไทย	1
1.2 รสชาติของอาหาร	1
1.3 ความหลากหลายของเมนูอาหาร	1

ข้อคำถาม	ค่าเฉลี่ย IOC
1.4 คุณค่าและประโยชน์ทางโภชนาการ	1
1.5 ความสะอาด ถูกสุขอนามัย	1
1.6 ราคาที่เหมาะสม	1
1.7 ความสะดวกในการค้นหาและเข้าใช้บริการร้านอาหารที่เป็นไปตามมาตรฐานฮาลาล	1
2. ที่พัก	1
2.1 การมีมาตรฐานฮาลาลด้านที่พักของประเทศไทย	
2.2 การแยกที่พักชายและหญิงอย่างเป็นสัดส่วน	1
2.3 การแยกการใช้บริการสรวายน้ำของชายและหญิง	1
2.4 ไม่มีสถานบันเทิงที่ผิดหลักศาสนา	1
2.5 ราคาที่พักมีความเหมาะสม	1
2.6 การให้บริการที่ดีของที่พัก	0.8
2.7 ความปลอดภัย	1
2.8 มีที่จอดรถอย่างเพียงพอ	1
2.9 ขนาดของห้องพักมีความเหมาะสม	1
2.10 ความสะอาดของที่พักและห้องพัก	1
2.11 ภายในห้องพัก มีพรมและลูกศรชี้ทิศเพื่อการละหมาด	1
2.12 ภายในห้องพัก มีคัมภีร์อัลกุรอาน	1
3. แหล่งท่องเที่ยว	1
3.1 ความสวยงามของแต่ละแหล่งท่องเที่ยว	

ข้อคำถาม	ค่าเฉลี่ย IOC
3.2 ความสะอาดของแต่ละแหล่งท่องเที่ยว	1
3.3 ความสะดวกในการเดินทางเข้าถึงในแต่ละแหล่งท่องเที่ยว	1
3.4 ความปลอดภัยในแต่ละแหล่งท่องเที่ยว	1
3.5 มีห้องน้ำที่มีฝักบัวชำระล้างเพื่อการระเหยอย่างเพียงพอในแต่ละแหล่งท่องเที่ยว	0.8
3.6 มีจุดพักผ่อนในแต่ละแหล่งท่องเที่ยวที่มีจำนวนเพียงพอและเหมาะสม	1
3.7 มีร้านจำหน่ายสินค้าที่ระลึกในแต่ละแหล่งท่องเที่ยว	0.8
3.8 มีสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆในแต่ละแหล่งท่องเที่ยว	1
3.9 การให้บริการที่ดีของพนักงานในแต่ละแหล่งท่องเที่ยว	1
3.10 ค่าบริการต่างๆในแต่ละแหล่งท่องเที่ยวมีความเหมาะสม	1
4. การช้อปปิ้ง	1
4.1 มีสินค้าหลากหลาย	1
4.2 สินค้ามีคุณภาพ	1
4.3 สินค้ามีราคาที่เหมาะสม	1
4.4 สินค้าท้องถิ่นมีความเป็นเอกลักษณ์และสวยงาม	1
4.5 มีสินค้าแบรนด์เนมที่หลากหลาย	1
4.6 สินค้ามีบรรจุภัณฑ์ที่สวยงาม	1
4.7 สถานที่ช้อปปิ้งมีความกว้างใหญ่ และสะดวกสบายในการเดินช้อปปิ้ง	1
4.8 สถานที่ช้อปปิ้งมีความสะอาดและทันสมัย	1

ข้อคำถาม	ค่าเฉลี่ย IOC
4.9 สถานที่ข้อปั้งมีที่จอดรถอย่างเพียงพอ	1
4.10 สถานที่ข้อปั้งมีห้องน้ำที่มีฝักบัวชำระล้างเพื่อการละหมาดอย่างเพียงพอ	0.8
4.11 มีจุดพักละหมาดที่เพียงพอและเหมาะสม	1
4.12 มีความปลอดภัยในระหว่างการข้อปั้ง	1
4.13 การให้บริการที่ดีของพนักงานหรือผู้ขาย	1
4.14 มีบริการจัดส่งสินค้าถึงจุดหมายปลายทาง	1
5.การเดินทาง	1
5.1 ราคาค่าโดยสาร	1
5.2 ค่าเช่ารถ	1
5.3 ความปลอดภัยในการเดินทาง	1
5.4 ความสะดวกสบายในการเดินทาง	1
5.5 การตรงเวลาของรถโดยสาร	1
5.6 คุณภาพการให้บริการของผู้ประกอบการขนส่ง	1
5.7 มีรูปแบบการเดินทางให้เลือกหลากหลายวิธี	1
3.2 ความพึงพอใจโดยรวม	
- ระดับความพึงพอใจโดยภาพรวม	1
- ท่านจะกลับมาท่องเที่ยวประเทศไทยอีกครั้ง	1
- ท่านจะแนะนำบุคคลอื่นให้มาท่องเที่ยวในประเทศไทย	1

ข้อคำถาม	ค่าเฉลี่ย IOC
ส่วนที่ 4: กิจกรรมหรือองค์ประกอบการท่องเที่ยวในประเทศไทยที่ท่านชอบ/ไม่ชอบ ถึงแม้ว่าท่านจะไม่ได้ไปท่องเที่ยวในครั้งนี้	
1. อาหารและเครื่องดื่ม	1
2. ที่พัก	1
3. แหล่งท่องเที่ยว	1
4. การช้อปปิ้ง	1
5.การเดินทาง	1
ส่วนที่ 5: ความเชื่อมั่นของท่านที่มีต่อมาตรฐานฮาลาลที่แตกต่างในประเทศไทย	
	1
	1
	1
	1
	1
ส่วนที่ 6: ความสนใจของท่านต่อรูปแบบกิจกรรมการท่องเที่ยวในประเทศไทยที่จะเสนอให้	
6.1 การเยี่ยมชมวิถีชุมชนในแต่ละท้องถิ่น	1
6.2 การประกอบพิธีกรรมทางศาสนา/นิกาย	1
6.3 การทำชะกาตเด็กกำพร้า/แม่หม้าย	0.8
6.4 การพักโฮมสเตย์ในชุมชนมุสลิม	1

ข้อคำถาม	ค่าเฉลี่ย IOC
6.5 การทำอาหารไทยฮาลาล	1
6.6 การท่องเที่ยวแบบผจญภัย/การกีฬา	1
6.7 การชมการแสดง การละเล่น วัฒนธรรมไทย	1
6.8 การเยี่ยมชมแหล่งท่องเที่ยวเชิงพหุวัฒนธรรม/ประวัติศาสตร์	1
6.9 การเยี่ยมชมพิพิธภัณฑ์/งานศิลปะร่วมสมัยของไทย	1
6.10 การเยี่ยมชมตลาดน้ำ/ถนนคนเดิน	1
6.11 การเยี่ยมชมแหล่งท่องเที่ยวทางธรรมชาติ เช่น อุทยานแห่งชาติ สวนพฤกษศาสตร์	0.8
6.12 กิจกรรมในแหล่งท่องเที่ยวทางธรรมชาติ ☐ เดินป่า/ปีนเขา	0.8
6.13 กิจกรรมในแหล่งท่องเที่ยวทางธรรมชาติ ☐ ดำน้ำดูปะการัง	0.8
6.14 กิจกรรมในแหล่งท่องเที่ยวทางธรรมชาติ ☐ อื่นๆ (โปรดระบุ.....)	0.8
ส่วนที่ 7: ความสนใจของท่านในการท่องเที่ยวประเทศอื่น	
7.1 หลังจากท่านท่องเที่ยวในประเทศไทยแล้ว ท่านคิดว่าในการท่องเที่ยวครั้งต่อไป ท่านจะเดินทางไปท่องเที่ยวประเทศใด (โปรดระบุมา 3 ลำดับแรกที่ท่านมีความสนใจจากมากไปหาน้อย)	1
7.2 ท่านคิดว่าประเทศใดที่เป็นคู่แข่งที่สำคัญของประเทศไทย ในด้านการท่องเที่ยว (โปรดระบุมา 3 ลำดับแรกจากมากไปหาน้อย)	1

การประชุมกลุ่มย่อย ที่จังหวัดเชียงใหม่

R-2 : สวัสดิ์ศรีรับทุกท่าน งานวิจัยในขั้นตอนนี้เป็นการอภิปรายกลุ่มหรือการสนทนา ซึ่งงานวิจัยนี้ได้รับทุนสนับสนุนจากสำนักคณะกรรมการวิจัยแห่งชาติ เรื่องแนวทางการเพิ่มค่าใช้จ่ายของนักท่องเที่ยวมุสลิมในประเทศไทย แต่จะเน้นในกลุ่มที่เป็นนักท่องเที่ยวต่างชาติ ซึ่งมี 4 กลุ่มใหญ่ด้วยกัน ดังนี้ กลุ่มที่ 1 นักท่องเที่ยวที่มาจากภูมิภาคอาเซียนที่จะเน้นไปยังประเทศมาเลเซีย อินโดนีเซียและบรูไน และกลุ่มที่ 2 เป็นกลุ่มนักท่องเที่ยวมุสลิมจากประเทศจีนและเอเชียใต้ ซึ่งประกอบด้วย อินเดีย ปากีสถาน บังคลาเทศ และจีนตอนใต้ กลุ่มที่ 3 เป็นกลุ่มนักท่องเที่ยวจากตะวันออกกลาง ซึ่งเป็นกลุ่มนักท่องเที่ยวที่มีกำลังซื้อสูงและกลุ่มที่ 4 กลุ่มนักท่องเที่ยวมุสลิมจากแอฟริกา ซึ่งมีด้วยกันหลายประเทศ

ในงานวิจัยนี้ มีกรอบแนวคิดการวิจัย คือ กลุ่มนักท่องเที่ยวมุสลิมต่างชาติที่มาท่องเที่ยวในประเทศไทยว่าเขาจะพอใจมากน้อยเพียงใด ถ้าหากนักท่องเที่ยวพอใจอยู่แล้วต้องหาแนวทางการพัฒนาเพิ่มเติมในการให้บริการที่มีผลต่อนักท่องเที่ยวมุสลิมชาวต่างชาติให้พอใจมากยิ่งขึ้น ถ้าเขาไม่พึงพอใจสามารถปรับปรุงอะไรได้บ้างให้เป็นไปตามความคาดหวังของนักท่องเที่ยว ที่จะเพิ่มค่าใช้จ่ายให้แก่ประเทศได้ และ จะเพิ่มกิจกรรมใหม่ในการท่องเที่ยวและแหล่งท่องเที่ยวใหม่ที่จะตอบสนองความต้องการแก่นักท่องเที่ยวมุสลิมต่างชาติ เพื่อหาแนวทางการเพิ่มค่าใช้จ่ายของนักท่องเที่ยวชาวมุสลิมต่างชาติที่มาท่องเที่ยวในประเทศไทย

ก่อนหน้านี้ได้มีการสัมภาษณ์เจาะลึกทั้งผู้ประกอบการ มัคคุเทศก์ เจ้าหน้าที่ภาครัฐ นักวิชาการ ในพื้นที่ต่างๆ เช่น กรุงเทพมหานคร สงขลา เป็นต้น แต่จะเน้นในทางภาคใต้เพื่อข้อมูลที่ได้รับนั้นสามารถยืนยันได้เพียงพอในการทำเป็นแบบสอบถาม และ หลังจากนั้นก็ได้เก็บแบบสอบถาม ซึ่งเป็นกลุ่มนักท่องเที่ยวมุสลิมต่างชาติที่มาท่องเที่ยวในประเทศไทย สอบถามได้ทั้งหมด 392 ตัวอย่าง ซึ่งจะเน้นไปยังกลุ่มใหญ่ในประเทศอาเซียน แบ่งเป็นประเทศมาเลเซีย อินโดนีเซียและสิงคโปร์ 181 ตัวอย่าง และอีกกลุ่มคือจีนและเอเชียใต้ ซึ่งประกอบด้วยประเทศอินเดีย บังคลาเทศ ปากีสถานและจีน 88 ตัวอย่าง แอฟริกา 63 ตัวอย่าง และกลุ่มตะวันออกกลางอีก 60 ตัวอย่าง และได้ทำการสัมภาษณ์เพิ่มเติมอีกครั้งจากผู้ประกอบการ มัคคุเทศก์ เจ้าหน้าที่ภาครัฐ นักวิชาการ เพื่อยืนยันผลที่ได้จากการเก็บข้อมูลด้วยแบบสอบถาม

สำหรับประเด็นแรกในการทำ focus group วันนี้ คือ แหล่งข้อมูลที่นักท่องเที่ยวรับรู้ ก่อนที่จะมาท่องเที่ยวในประเทศไทย จะแบ่งเป็นตามภูมิภาค แหล่งข้อมูลที่นักท่องเที่ยว กลุ่มอาเซียน จีนและเอเชียใต้ และแอฟริกา รับรู้รับทราบมากที่สุด เป็นบริษัทจัดนำเที่ยว ส่วนกลุ่มนักท่องเที่ยวจากตะวันออกกลาง กลับไม่ใช่บริษัทจัดนำเที่ยว อันดับ 1 คือ ปากต่อปากหรือเพื่อนชาวต่างชาติ สำหรับแหล่งข้อมูลอันดับ 2 กลุ่มนักท่องเที่ยวแอฟริกากับอาเซียน ส่วนใหญ่ตอบว่าเพื่อนคนไทยที่รู้จัก แต่กลุ่มเอเชียใต้และจีนที่รับรู้ข้อมูลคือ ททท. ส่วนกลุ่มตะวันออกกลางนั้นจะค้นหาในเว็บไซต์ สำหรับอันดับ 3 คือ เพื่อนที่ไม่ใช่คนไทยแนะนำ ส่วนใหญ่จะเป็นอาเซียน เอเชียใต้และจีน แอฟริกา แต่กลุ่มตะวันออกกลางแหล่งข้อมูลที่ได้รับอันดับ 3 เป็นเพื่อนคนไทย จะเห็นได้ว่ากลุ่มนักท่องเที่ยวมุสลิมจากเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ กับกลุ่มเอเชียใต้และจีนมีการสืบค้นด้วยตัวเองทางเว็บไซต์ น้อยกว่าบริษัทจัดนำเที่ยวและเพื่อนแนะนำ ในขณะที่แหล่งข้อมูลของ ททท. ยังไปไม่ถึงกลุ่มแอฟริกาและกลุ่มตะวันออกกลาง ไม่ทราบว่าข้อมูลนี้มีความคิดเห็นอย่างไรบ้าง

A : กลุ่มตะวันออกกลางที่ไปเที่ยวเอเชียด้วยกันก็จะเลือกที่ประเทศมาเลเซีย เพราะเป็นสถานที่ที่พร้อมเรื่องอาหารการกินและความทันสมัย เนื่องจาก ททท.เป้าหมายคือเพิ่มจำนวนนักท่องเที่ยว เพิ่มรายได้ เพิ่มตรงที่แพงที่สุดเป็นหลัก เช่น ภูเก็ต กระบี่ กทม.ที่ต้องมีค่าใช้จ่ายสูง ๆ ผลักดันเข้าไป เพราะผอ.ที่เป็นคนเชียงใหม่ ซึ่งเป็นคนที่เคยอยู่ดูไบ ปัจจุบันเขาอยู่ที่เชียงใหม่ เขามาภาคเหนือยังมองว่าไม่ luxury พอที่จะรองรับตลาดดูไบ แม้กระทั่งทดลองการเปิดเที่ยวคาร์ต้าแอร์เวย์ ที่บินจากโดฮาเข้าที่เชียงใหม่ ตอนนี้อย่าเปลี่ยนเพราะไม่ประสบความสำเร็จ แม้เอาเครื่อง 340 ที่นั่ง ต้องไปลงที่ย่างกุ้งแล้วก็เชียงใหม่ เชียงใหม่-ย่างกุ้ง ถ้าหากว่า ททท. ผลักดัน คนจะไม่รับฟัง ททท. Media ใหญ่ๆ ก็อยู่ที่ดูไบ สิ่งสำคัญอยู่ที่ความคิดของคนดูไบเพราะเป็นคนอาหรับด้วยกัน ธุรกิจที่คนอาหรับทำด้วยกันจะมีความสัมพันธ์กันสูง อย่างคนอาหรับไม่จำเป็นต้องใช้ paper ใช้สัญญาณ ใช้สัญญาณผู้ชาย ททท.ส่วนใหญ่เป็นคนพุทธ วิธีการต่าง ๆ ยังไม่เพียงพอประเทศไทยเพิ่งเปลี่ยน character จากเมืองที่เป็น hi tech เป็น vintage เน้นความเป็นไทยมากขึ้น ไม่เหมาะที่จะไป Disney land world เมกกะ รถ Ferrari สวนสนุกที่อลังการ สมัยก่อนนักท่องเที่ยวมาประเทศไทยกันเยอะเพราะประเทศไทยเป็นประเทศที่มี Theme Park สมัยนี้ไม่ทำท่ายโลก ผมว่าท่านผู้ รองจุฬารัตน์ที่สนิทกัน ท่านพยายามอยู่หลายปีพอสมควร แต่ละประเทศ หนึ่งแสนสองแสน เชียงใหม่สองหมื่นกว่าทางภาคเหนือ ประเด็นปัญหาไม่ใช่เรื่องอาหารฮาลาล น่าจะเป็นวิธีการตลาดมากกว่า

- R-1 : มีคนบอกว่าตะวันตกกลางเมื่อเข้าเว็บไซต์ประเทศไทยก็จะมีวัด มีพระ ทำให้นักท่องเที่ยวอิสลามไม่เชื่อถือ เขาเลยไว้วางใจตัวบุคคลมากกว่า
- A : มีส่วนด้วย ถ้าทำจะตัดวัดออก จะทำน้ำตกขาละลา แล้วถ้านักท่องเที่ยวมากก็หลีกเลี่ยงได้ บริษัท DMC ซึ่งบริษัททัวร์สามารถหลีกเลี่ยงโปรแกรมทัวร์ได้ นักท่องเที่ยวไม่ไปวัดอยู่แล้ว ไปวัดดอยสุเทพบ้างบางส่วน เวลาเราไปดูไบก็จะไปมัสยิดบ้าง ไม่ใช่เรื่องที่ปิดกั้นทีเดียว ทางททท.น่าจะปรับเว็บไซต์ตรงรายละเอียดเนื้อหาในการชักชวนท่องเที่ยวในประเทศไทย
- R-1 : เป็น Niche Market เป็นตัว attract เขาว่าเขาชอบ เฉพาะ ผู้ประกอบการก็น่าจะวางใจเพิ่มมากขึ้น
- A : ตอนนี้เว็บ local มีที่นิวซีแลนด์ ออสเตรเลีย ในเยอรมัน ฝรั่งเศส ยังไม่แน่นอน แต่ยังไม่ลงถึงกลุ่มตะวันออกกลาง หรืออาจจะมีแล้วก็ได้
- R-2 : ในเว็บไซต์ ภาษาอาหรับยังไม่มี
- A : ไม่มี
- C : ข้อมูลที่เก็บมาทั้งหมดได้จาก focus group ไข่มัย
- R-1 : เก็บข้อมูลเป็น questionnaire
- C : ผังเอเชีย ทำไมไม่มีในส่วนของททท.ว่ามีตัวนี้เพราะที่เราทราบมา ททท.น่าจะโปรโมทตัวนี้เป็นอันดับหนึ่งมากกว่า
- R-2 : คำตอบคือ ททท. จะอยู่อันดับหลัง ผมจะเอาเฉพาะสี่อันดับแรก ที่นักท่องเที่ยวรับรู้ก่อนจะมาท่องเที่ยว
- R-1 : สิ่งนี้ที่เราจะดูว่าเขาทราบข้อมูลจากใคร
- C : ไข่ๆ 1234
- A : ทาง ททท.ได้แก้ไขโดยเปลี่ยนผอ.เป็นคนมุสลิม ชื่ออาห์มาน มาจากปัตตานี คือผอ.ประจำที่กัวลาลัมเปอร์ที่เป็นมุสลิมเป็นครั้งแรก และเป็นคนภาคใต้มุสลิมโดยกำเนิด ผมก็เข้าไปร่วมด้วย แต่ตัว marketing เป็นคำสั่งส่วนกลาง ส่วนกลางสั่งลงไปก็อาจจะได้ แต่ ททท. เขาสั่งไปแต่ยังไม่ติดอันดับ อาจะผลงานน้อย แต่ดูแล้วในมาเลเซียที่เป็นคนมุสลิมเขาไม่อยากจะเที่ยวประเทศไทยอยู่แล้ว พวก marketing ทั้งหลายที่ติดต่อด้วย เขาบอกว่าประเทศไทยมีภูมิประเทศคล้ายกับมาเลเซียมากเกินไป เช่น ทุ่งนา กระจับปี่ ควาย สีเขียว ต้นไม้ อย่างนำเสนอให้กับมาเลเซียเป็นอันดับ เขาจะมาที่กทท. roof top bar ห้าง มาดูจุดที่ทันสมัยกว่า ถ้าคนมีเงินจะเข้าไปฮ่องกง ไต้หวัน เกาหลีที่ทันสมัยกว่าประเทศมาเลเซีย ได้สิ่งที่ต้องการครบเลย แต่ตอนนี้ค่าเงินเขาตก 6 บาท 7 บาทกว่า ตอนนี้เลยไม่

สามารถไปได้ ไทเป เกาหลี ไต้หวัน บุกหนักมากใน งานมะด้าแฟร์ จัดงานใหญ่โตคน มาเลเซียชอบ ตอนนี้อย่าไปไม่ได้ นักท่องเที่ยวมาเพิ่มที่กรุงเทพฯ ส่วนทัวร์ที่ไปเที่ยวภาคใต้คือ เดินทางด้วยตัวเองแบบ non pack ผมเลยดูว่า ททท.ผลักดันไม่ขึ้น เพราะประเทศติดกัน เกินไป และภาคใต้เป็น non package ทัวร์ทั้งนั้น

R-1 : พอดีเก็บข้อมูลที่หาดใหญ่เยอะด้วย

A : หาดใหญ่ไม่ต้องผ่านทัวร์

B : บริษัทเจ็ดนำเที่ยวถูกต้องแล้ว ดิฉันเป็นไกด์ตั้งแต่ปี 2524 สมัยแต่ก่อนลูกค้าทัวร์มาเลเซีย สิงคโปร์จะเดินทางมาถึงเชียงใหม่ยากมาก นั่นคือ บริษัทเจ็ดนำเที่ยวนำเสนอลูกค้าที่ กรุงเทพฯหรือที่หาดใหญ่ แต่ก่อนไม่มีเว็บไซต์ เทคโนโลยีไม่ทันสมัยเหมือนปัจจุบันและการ ทำตลาดของ ททท. สมัยก่อนยังไม่ได้เหมือนปัจจุบัน เพราะฉะนั้นลูกค้ามาเลเซีย สิงคโปร์ ต้องอาศัยบริษัทนำเที่ยวเป็นอันดับแรก ณ ตอนนี้อย่าถามว่า where are you come from ? บอกว่าเชียงใหม่ ไทยแลนด์ เขาไม่รู้จัก เขาจะรู้จักหาดใหญ่ กทม. ภูเก็ต นี่คือไทย แลนด์ มาเลเซียมาหาดใหญ่ ง่ายต่อการกิน การช้อปปิ้งทุกอย่าง สิงคโปร์ วันหยุดก็นั่งผ่าน มาเลเซียมาหาดใหญ่ แม้จะของเล็กๆน้อยๆ หาดใหญ่ก็มีเยอะ นอกเหนือจากช้อปปิ้ง สมัยก่อนดิฉันเป็นไกด์ให้บริษัทแห่งหนึ่งที่กรุงเทพมหานคร จัดทำทัวร์กรุงเทพมหานคร- พัทยา 8 วันทัวร์ ก็ไม่มีที่ขึ้นเชียงใหม่ เพราะยาก ไกด์ต้องนำมาที่ bus terminal ไกด์ตื่น ตี 4-5 ถ้ามารถไฟก็ยาก บริษัททัวร์ที่กรุงเทพมหานครเลยบอกว่าเชียงใหม่ไม่น่าเที่ยว ประเด็นแรกจนกระทั่งว่าตั้ง silk air first fly to Chiang Mai และ Malaysia first fly to Chiang Mai รุ่นปี ค.ศ.1996 รุ่นแรก เราณรงค์ทำ road show ตามคุณกบ where is the number one tour?

A : ก็บอกว่าคุณสุรียะไม่ไปกับพวกเรามีแต่คนถามหา

B : เมื่อปี 97 พี่บบอกว่าขอเชิญเข้าร่วมด้วย เราเป็นมุสลิมและมาเลเซียแอร์ไลน์ officer คน อื่นจะมีเวลาพักกลางวัน แต่บูธดิฉันไม่ได้พักกลางวัน เพราะฉะนั้น บริษัทนำเที่ยวมาเป็น อันดับ 1 คือการสร้าง personal trust

A : ตลาดนักท่องเที่ยวมุสลิมในเชียงใหม่ต้องพึ่งพาบริษัททัวร์ เพราะจะมีความเป็นอิสระใน การท่องเที่ยวได้ยาก ทางภาคเหนือการค้นหาข้อมูลการท่องเที่ยวทางเว็บไซต์ก็ไม่เจอ แต่ หาดใหญ่จะค้นหาเจอ ตอนนี้แอร์เอเชียไม่มีปัญหาเพิ่มเครื่อง วันละ 2 flight ก็เต็มตลอด ดูจากเที่ยวบินใน ตม. บริษัททัวร์จะไม่ฟังข้อมูลจาก ททท.เพราะจะหลงทาง ต้องดูด้าน ตม.ปีละเจ็ดหมื่นกว่าคน บางปีก็เป็นแสน แต่คนมาเลเซียบินตรง จะมาวันศุกร์ กลับวัน

อาทิตย์ไปอีกนาน อาเซียนเป็นเบอร์หนึ่ง ผ่านบริษัททัวร์อีกนาน แต่อาจจะลดลงเพราะสายการบินเริ่มให้ความรู้กับพวกนี้ DIY ด้วยจัดการท่องเที่ยวด้วยตัวเอง จองห้อง จองโรงแรม อีกสักพักจะค้นหาได้เมื่อภาษามาเลเซียหรืออินโดนีเซียมีคนมาพัฒนา สัดส่วนอาจจะน้อยลง ทำไมลง เว็ป ททท. ไมโพล์ขึ้นมาที่เป็นประเด็น เนื่องจากว่าเขาโฟกัสเชียงใหม่ เชียงรายเป็นพิเศษ นโยบายในรอบ 3 ปีนี้ แม้กระทั่งกับผมก็ทำ fam trip ที่เป็นมุสลิมโดยตรง ประธานของชมรมมัตต้า เขาก็มาสะกิดว่าเชียงใหม่ตื่นอย่าหลับ เขาก็เลยให้ผมไปดู เพราะบริษัททัวร์มัตต้า ทัวร์ฮ่องกงเขาเชิญมาเป็นแขกเอามาร้อยกว่าบริษัทเพื่อให้ฮ่องกงทำpresentation เพื่อให้นักท่องเที่ยวมาเลเซีย มา present ว่าทุกอย่างอัลเลาะห์ ฮาลาลได้หมดเลยที่ฮ่องกง มีแม้กระทั่ง Disneyland ที่สามารถแยกสระ ร้านอาหาร ห้องพัก โรงแรม กลุ่มฮาลาลเชนในกลุ่มโรงแรม มี 9 โรงแรมที่ยินดีจัดฮาลาล breakfast และทำให้นักท่องเที่ยวของมาเลเซียอยากไปฮ่องกงเป็นทุนเดิมอยู่แล้ว ไปซื้อปิ้ง แต่ประเทศไทยไม่เคยทำ ผมจะริเริ่มทำ โดยคุยกับสมาคมมัตต้าว่าเชียงใหม่จะไปทำ ทางททท. บอกว่า อย่าเลยของต้องห้ามให้เอกชนเป็นคนทำดีกว่า ถ้าเอาเขามา แต่หากนำมาได้ก็แค่ 20 บริษัท ที่จะไปสร้างความมั่นใจให้กับเขา ทางฮ่องกงก็เอาอิหม่ามมารับรอง ฮ่องกงเป็นประเทศจีนแต่แสดงศักยภาพว่ารองรับได้ ฝีมือไทยตกกระป๋องไปเลย เชียงใหม่ก็ต้องการนักท่องเที่ยวมุสลิมเยอะ ทัวร์จะจัดง่าย ชื้อแพ็คเกจทัวร์ต่างๆเหล่านี้ กลายเป็นว่า ใครจะตอบโจทย์เรื่องนี้ดีเพื่อสร้างมูลค่ารายได้เพิ่ม ผมเลยเล่าให้ฟังว่า ททท.ทำไมถึงไมโพล์ใน 4 อันดับแรก

R-2 : ก็ได้ประเด็นแล้วเรื่องแหล่งข้อมูลในการรับรู้ข้อมูลก่อนมาเที่ยวประเทศไทยของนักท่องเที่ยวมุสลิมจาก 4 กลุ่มภูมิภาค ส่วนใหญ่ยังคงเป็นบริษัทจัดนำเที่ยวอยู่ และเพื่อนแนะนำ สำหรับประเด็นจังหวัดที่เคยมาท่องเที่ยว ผมได้จัด ranking ด้วยกัน 8 อันดับ โดยจากการเปรียบเทียบเมืองท่องเที่ยว 10 เมืองที่จัดขึ้น โดยกลุ่มนักท่องเที่ยวอาเซียน ที่เคยมาจังหวัดเชียงใหม่ไม่ติดใน 4 อันดับแรก เคยไปมากที่สุดก็สงขลา และเคยไปกรุงเทพฯเป็นอันดับสอง และประตูเข้าสู่ประเทศไทยคือกรุงเทพฯ 3 กลุ่มที่เหลือ ก็เคยไปกรุงเทพฯเป็นอันดับหนึ่งหมดเลย และเคยไปภูเก็ตเป็นอันดับสอง แต่เชียงใหม่กับกระบี่เป็นที่น่าสนใจ กระบี่ก็เริ่มเป็นที่นิยมเหมือนกัน เพราะที่กระบี่มีมุสลิมเยอะ พอดีฟังจากนักท่องเที่ยวมาเลเซีย มาเที่ยวเพราะดูหนังที่มาถ่ายทำที่กระบี่ มาเลเซียก็ไปเที่ยวเยอะผ่านหาดใหญ่ไปเยอะมาก เชียงใหม่อันดับเริ่มจะมาเป็นอันดับ 5

- A : ตัวหลักของเชียงใหม่คือ air access facility ถ้าคุณมาในรถคุณตายแน่ ถ้าเดินทางจากหาดใหญ่จากกระบี่ได้ มาจาก key สำคัญ คือ air access facility
- R-2 : มีไฟล์ตรงจากต่างประเทศเลย
- A : เริ่มเยอะขึ้นเรื่อยๆ จำนวนจะโตตาม seat ของเครื่องบิน ที่สำคัญคือ air access facility เปิด 100 ไฟล์ทก็จะเต็ม ตอนนี้นักบินไทยเริ่ม study แล้ว ยกตัวอย่างในเกาหลี คนโซลไม่มาเชียงใหม่ air access facility เป็นสิ่งสำคัญในการท่องเที่ยว ถ้าต้องการไปเที่ยวเมืองที่มีทะเลก็จะมาเที่ยวเมืองที่มีภูเขา ถ้ามาเที่ยวเมืองที่มีภูเขา ก็จะไปเที่ยวเมืองที่มีทะเล เช่นเดียวกันว่าคนป็นังจะมาเชียงใหม่ กลายเป็นว่าเมื่อก่อนเครื่องบินตามนักธุรกิจ แต่ตอนนี้การบินไทยซื้อเครื่องบิน 28 ลำ น่าจะเริ่มดีตามที่อาจารย์เสนอมา ranking น่าจะดีขึ้นเรื่อยๆ ส่วนหนึ่งคือเที่ยวบินหาดใหญ่ กัวลาลัมเปอร์แน่นตลอด ถ้าเป็นเครื่องบินตอบสนองได้ แต่ถ้าเป็น green bus จากเชียงใหม่ไปกัวลาลัมเปอร์ คุณหมิงไปกัวลาลัมเปอร์ ยาวมาก
- R-1 : คุณหมิง ผ่านทางใต้ แล้วลงไป KL เขามีทุกวันหรือเปล่า
- A : เปล่าๆ เขามี schedule เขาอยู่ แล้วขึ้น cross way ไปสิงคโปร์ได้อีก เป็นเรื่องของโลจิสติกส์เพราะป็นัง กัวลาลัมเปอร์ไกลจากเชียงใหม่ แต่ความคิดเห็นเขาคืออยากเห็น Golden triangle อยากเห็นกระเหรี่ยงคอยาว เป็นสิ่งแปลกใหม่ เป็นจุดแม่เหล็กเลย ห้างต่างๆก็เยอะขึ้น จะกลายเป็นคุณเปิดคอขวด add activity อันดับ ranking ของประเทศก็ดีขึ้นเรื่อยๆ ประเทศไทยออกแบบผิด สมัยก่อน via Bangkok เชียงใหม่เป็นหลังเขาเลยเป็น dead end เลย เช่น ดอยตุง ดอยเต่า แต่ตอนนี้ออกตรงไหนได้ เป็นอีกหนึ่ง major tourism destination เชียงใหม่-กระบี่ เชียงใหม่-ภูเก็ต เชียงใหม่-สมุย ได้หมดเลย จากจีน 20 กว่าไฟล์ท
- R-1 : จะมีปัญหาในการเดินทาง logistic
- A : อาจารย์ทำวิจัยตาย คือ everyday changed ทุกวัน เครื่องบินเพิ่ม ฐานข้อมูลเปลี่ยนแปลงบ่อย เหมือนสิงคโปร์ต้องเปลี่ยน ถมทะเลตลอด คือตำราหน้าหนึ่งหายไป แผนที่ประเทศสิงคโปร์ เขาจะประกาศทุกเดือนว่า Claim Land ออกไป
- R-1 : แต่ว่าถ้า transportation เราดี ไม่ใช่การเคยไปเที่ยวของมาเลย์ ranking อันดับที่ 1 ที่สงขลาจังหวัดเดียว อาจจะสงขลาบวกกับจังหวัดอื่น สิ่งนั้นคือสิ่งที่อาจเป็นไปได้
- A : ถูกต้องๆ แต่ตอนนี้ที่สงขลาที่เป็นที่นิยม เพราะว่าสามารถต่อไปที่เกาะหลีเป๊ะได้ หลีเป๊ะและเขาใหญ่กำลังเป็นที่นิยมมาก เพราะที่เขาใหญ่ man-made ทั้งนั้น เช่น ปาลิโอะ คน

มาเลย์เหมือนคนไทยได้อัปรูป กลายเป็น selfie tour ที่เขาใหญ่โรงแรมเขาดีไซน์รองรับ มาเลเซีย มีร้านฮาลาลเต็มไปหมด ขนาดโรงแรม ผมจัดควาบอยไนท์ มีเซฟครัวฮาลาล นักท่องเที่ยวมาเลเซียชอบไปมาก นั่งเครื่องบิน low cost มาที่กรุงเทพฯ ราคาไม่ถึง 500 ก็มีบางสาย แอร์มิลินได้ จองเนิ่นๆแล้วเข้ามา พอลงจากเครื่องบิน 3 ชั่วโมงก็ถึงเขาใหญ่แล้ว แวะโชคชัย แวะชิมไวน์ที่เป็นฮาลาล ตรงนี้เชียงใหม่ภาคเหนือเสียเปรียบที่ไม่มีแหล่งท่องเที่ยว man-made ของเราจะไปตามวัฒนธรรมค่อนข้างมาก แต่พยายาม muslim ก็ไม่ค่อยไปกัน เพราะมีแต่เรื่องทางเพศ โลเกีย ถ้าออกจากกรุงเทพฯ แล้วนักท่องเที่ยวก็จะไปหาดใหญ่กับหัวหินส่วนมาก ถ้าเรามาพูดถึงภาคเหนือ สินค้าที่รองรับชาวมุสลิมยังเป็นรอง แต่มีโปรแกรมหนึ่งที่ขายดี คือ รายการ 5400 บาท เที่ยวเชียงใหม่ ที่เชียงใหม่ เขาจะไปดู golden triangle เขาเริ่มชอบสิ่งฮาร์ป วัดที่เป็น man-made ก็วัดร่องขุน อะไรที่ไม่เป็นมุสลิมที่เขาชอบดู ที่นี้ครบเลย blue white black temple เดียวจะมีวัดเขียวขึ้นอีก คุณตัน โอเอซี มากินข้าวคุยกับผมครึ่งวัน ก็เลยบอกว่าอีกหน่อยก็มีวัดเขียว เลยเสียเวลามา key access ability สำคัญมาเลย์ จะเปลี่ยนตัว ranking อย่างรวดเร็ว โดยเฉพาะภาคเหนือเลย ที่เน้นคือเน้นไปที่ไฟล์ทต่างๆ holiday ของเขาสั้นมาก มาเต็มที่คือ 6 วัน 5 คืน นักท่องเที่ยวต้องชอบจริงๆถึงจะมาเที่ยว ปีนี้โชคดีสำหรับมาเลเซีย ไปที่อื่นก็แพง กรุงเทพฯก็แพง ภูเก็ตก็ไม่ไหว สมุย กระบี่ก็ไม่ไหว สำหรับ incentive group แล้วเขามาลองดูเชียงใหม่ เพราะเป็น World Best City เมืองท่องเที่ยวอันดับ 2 ของโลกที่เพิ่งขึ้นมา ผมจะพูดตลอด Logo นี้ใช้โปรโมทตลอดเวลา บางคนก็ใช้ บางคนก็ไม่ใช้ อันที่ 1 เป็น World Best City อันที่ 2 คือ World Heritage กำลังอยู่ใน list และอีกสักหน่อยจะดันให้เป็น Halal tourism

R-2 : ท่านอื่นมีความคิดเห็นอย่างไรบ้าง

C : ผมเห็นด้วยกับคุณกบ คือถ้าเมืองเชียงใหม่มี access ที่ดีทุกวัน การท่องเที่ยวก็จะดีขึ้น ranking ของเมืองที่มาเที่ยวก็จะเปลี่ยนหมด

B : เพราะว่าเวลาไปทำการตลาด ไปเยี่ยมเอเยนต์ เขาจะถามว่า anything updated?

A : เพราะว่าพวกเขาก็ได้หวนกลับไปเหมือนกัน

B : ตลาดมุสลิม เรื่อง nature ที่ผาดโผนก็ไม่ได้ ขัดกับหลักศาสนาของอิสลาม ด้วยความที่ชาวมุสลิม family ผู้นำครอบครัวต้องเป็นคนนำเที่ยว คือ สามภรรยา ก็ขึ้นอยู่กับฐานะครอบครัวนั้น ว่าดีมาก ดีปานกลาง หรือดีน้อย ถ้าเขาร่ำรวยอาจจะไม่ focus มาเชียงใหม่ ถ้าหัวหน้าครอบครัวจ่ายหมด หรือจะ save budget เข้ามาประเทศไทย บริษัททัวร์ก็จะ

เสนอว่ากรุงเทพฯ เชียงใหม่หรืออื่นๆ budget ของเขาได้ แนนอนเชียงใหม่เขาก็มา hotel condition เมื่อนักท่องเที่ยวเดินทางมาเป็นครอบครัวถึงเชียงใหม่ เวลามายังไม่สามารถ check in ได้ทันที ติดเงื่อนไขของโรงแรมในการเข้าพักก่อน บ่าย 2 โมง ดังนั้นต้องให้เขาไปเที่ยวแบบ City tour ก่อน ในเมืองเชียงใหม่มีแต่วัด เราก็ดีใจว่ามีพืชสวนโลกขึ้นมา ตอนนี้อยู่ renovate ที่นั่น นักรถรางก็จำเป็นต้องไปทานข้าวก็ไม่มี แล้วเวลาของไฟลท์ด้วย ต้องตื่นตี 3 วันแรกก็หมดไป สมัยก่อนที่โปรมท handicraft village ทุกคนตื่นแต่เช้า อยากจะเห็น แต่ตอนนี้ เปลี่ยนไปมากด้วยเศรษฐกิจหรืออื่นๆ ถ้าไปกับ tour incentive เขาจะระบุมานะเลยว่า don't waste the time to go to visit handicraft village สัน ก่าแพงก็ไม่ได้ไป มุสลิมวัดก็ไม่เที่ยว แล้วพืชสวนโลกก็ไม่มีอะไร ที่ซูโรงก็เหลืออยู่แต่ปาง ช้าง ปางช้างดูโชว์ช้างแสดง เริ่มเมื่อหัวหน้าทัวร์มาก็ต้องมี report ว่า สถานที่เชียงใหม่ เป็นอย่างไร กลายเป็นว่าอีก 1 ประเด็นที่เป็นจุดอึดใจ ส่วนทริปไปเชียงราย ด้วยบริษัทที่ โน้นแข่งขันกัน ใครให้ราคาถูก ฉันไปซื้อกับเจ้านั้น แข่งขันกัน อัตโปรแกรม one day tour เกิด accident กันบ้าง เสียชีวิตกันบ้าง มันก็เลยเป็นอีกหนึ่งประเด็นว่าเชียงใหม่ก็ ไม่ได้มีอะไรมากมาย ทั้งการ connect ไปที่เชียงรายก็ไกลไป แล้วสังคมของมุสลิมที่ต้อง พักละหมาด ที่ละหมาดก็ไม่ค่อยมี ถ้าจะเพิ่มนักท่องเที่ยวมุสลิม ต้องปรับปรุงพัฒนาเรื่อง ความเพียงพอสถานที่ละหมาด ฉันจับเวลาสูญเสียเวลา 45 นาทีในการพักละหมาด กว่า จะขึ้นรถ กว่าจะไปจุดท่องเที่ยวอื่นก็หมดเวลา แล้วยังต้องปรับปรุงมากในความสะดวก ของแหล่งท่องเที่ยวบางแห่ง รวมแล้วทำให้ไม่น่าเที่ยว สู้กรุงเทพฯ หรือหาดใหญ่ ไม่ได้ แหล่งช้อปปิ้งก็สู้เขาไม่ได้ ที่ดิฉันประมวลดูว่าทำไมนักท่องเที่ยวชาวมาเลเซียมีไม่มาก เขา จะมาต่อหน้า high เพราะนักท่องเที่ยวเข้าใจว่า Chiangmai is cool in during winter time แต่หน้าร้อนก็จะร้อน จะทำให้เกิดปัญหา

A : ก็ต้องแข่งกัน ต้องขายเรื่องอากาศหนาว ดอกซากุระไม่ต้องไปถึงญี่ปุ่น ที่เชียงใหม่และ เชียงรายมี แต่ตลาดเล็กลงเพราะภูมิภาคอื่นตัดออกไป เช่น หัวหิน เขาใหญ่ อีกด้านหนึ่งก็ กลับมาโต คือ incentive group เพราะว่าจัดให้เป็น exclusive ได้จะทำให้แปลกและไม่ ค่อยเห็น ภาคเหนือเป็น creative city ตอนที่ไป present บาทลิเริ่มสู้เราไม่ได้ เรา พยายามเพิ่มของ incentive พอติดตรงกับเรื่อง MICE city แต่ตอนนี้กำลังรวบรวมกันเป็น กลุ่ม คือโปรมท man-made กับอาหารฮาลาล เจาะไปที่มาเลเซียก่อน อินโดนีเซียยัง ไกลเกินไป ตอนนี้ man-made เริ่มเกิดขึ้นที่เชียงใหม่ เช่น duck farm ที่สันก่าแพง Water park Grand canyon พวก man-made มีเยอะ และผมก็จะ convince

จังหวัด ให้ทำเรื่องฮาลาล อย่างน้อยให้ทำ catering หรือ delivery box จะเอาไปกินที่ไหนก็ได้ ยังไง เพราะแหล่งท่องเที่ยวเราจะอยู่นอกเมืองหมดเลยเหมือนที่คุณน้อยพูด แต่ถ้าลงในเมืองก็ไม่ได้เพราะอัดแน่นไปแล้ว ไปลำพูนยังไม่ได้ theme park man-made เริ่มมา ระดับดีก็มี เรากำลังศึกษาอยู่ว่าทำไมมุสลิมมาเลเซียถึงไปออสเตรเลียเยอะ เพราะว่าเขามีชุดเล่นน้ำแบบฮาลาล ค่อนข้างรัดรูป แต่ไม่เห็นเนื้อหนัง ใส่หน้ากาก ไม่รู้ว่าใครเป็นใคร

R-2 : คนที่ออกแบบผู้หญิงมุสลิมด้วย

A : มุสลิมปิดไว้หมด จะลงไปเล่นน้ำก็ลำบาก ถ้าหากมีใคร start up เกิดขึ้น เราไปมองในโจทย์การวิจัยว่าเพิ่มพูนนักท่องเที่ยว ไปมองที่อาหารเป็นหลัก ซึ่งจริงๆแล้วไม่ใช่ เราน่าไปพัฒนาเรื่องแหล่งท่องเที่ยว 4.0 ทำอย่างไรให้คนมุสลิมไป shift line ไม่เป็นรองเปอร์เตอร์โก้นิวซีแลนด์ เชียงใหม่พอใช้ได้ แต่ว่าชั่วโมงนี้ เรื่อง adventure ที่เชียงใหม่ไม่แพ้ใครในโลก แต่ถ้าท่องเที่ยวที่เชียงใหม่ของมุสลิม นอกเหนือจากอาหารแล้วควรมีชุดต่าง ๆ เหมือนออสเตรเลีย ซึ่งเขาไม่เข้าใจ แต่เขาขายท่องเที่ยวทางทะเล man-made ก็มาก เขาให้มุสลิมลงเล่นน้ำ ส่วนอาหารทำdelivery ไปเลย คุณจะอยู่ตรงไหน มีรถกระบะไปส่งให้กินได้ เป็นข้อเสนอไปเลย

R-1: เยี่ยมมาก ถ้าทำได้อย่างที่ต้องการ ใช้กันทั่วประเทศแน่นอน

A : ผมก็เป็นการตลาดอยู่แล้วส่วนใหญ่

B : แต่อีกมุมก็จะมองว่าจะอะไรกันหนักหนา คือ more demanding ขนาดเราเป็นมุสลิมบางที่เรา take care เรายังรู้สึกว่าแขกมุสลิม ได้คิ๊บจะเอาศอก จะเอาอะไรกันหนักหนา แล้วคนอื่นที่ไม่ใช่มุสลิมจะเข้าใจเราไหม บางที่เราอ่าน talking จากเว็บมาบ้าง กล่าวว่ามุสลิมจะครองประเทศ เราไม่ได้ศึกษาหาข้อมูล ที่เขาจะไปสร้างโรงงานที่ดอยหล่อมีการประท้วงกัน อันที่จริงนำข้อความมาปะติดปะต่อกัน แล้วเอาสถาบันจุฬาลงกรณ์มาอ้าง ในกลุ่มไลน์ก็ทะเลาะกันไปเรื่อย

A : เรามองว่าปริมาณชาติที่สูงสุดมาเชียงใหม่คือมาเลเซีย 80% ของมุสลิมทั้งหมดที่เหลือน้อยมาก หนึ่งหมื่นสองหมื่นคน แต่อินโดนีเซียชอบเชียงรายมากกว่าเชียงใหม่ โดยเฉพาะว่าสามเหลี่ยมทองคำที่เชียงราย ตอนนี้ที่ได้ต้องบวกกรุงเทพฯไปด้วย ถ้าไม่ one stop service เขาไม่จ้างเรา ถ้าคนเขาจับpartเชียงใหม่หรือเชียงราย เขาก็ไม่จ้างเรา ผมต้องนอนกรุงเทพฯอีก 2 คืน เพราะที่กรุงเทพฯ คืออินโดนีเซียจะต่างกับมาเลเซียตรงที่ว่าอินโดนีเซียจะใช้ไกด์อินโดนีเซีย ซึ่งภาคเหนือมีอยู่ 5 คน ที่กรุงเทพฯ มีสองสามร้อยคนเป็น

ชมรมไค้อินโดนีเซียแถวสนามบินสุวรรณภูมิ ถ้าไม่สิงคโปร์ไม่กี่ที่กรุงเทพฯไม่มีปัญหาสำหรับคนอินโดนีเซีย

R-1: เขาชอบซื้อปิ้งใช้ไหม

A : ชอบมากเลย ร้านขายเพชรที่ค่าตอบแทนสูง ตอนนี้อันดับ 1 คืออินโดนีเซีย ช่วงหนึ่งเป็นจีน เพราะคนมุสลิมอินโดนีเซียในกลุ่มรวย แต่อินโดนีเซียพัฒนายากเพราะมันไกลเครื่องบินตรงก็พัฒนายากมาก 180 ที่นั่งเดินทางมาไม่ถึง ต้องแวะเติมน้ำมัน เดียวนี้เขานิยม airbus 737 กับ A320 เราศึกษาถึงเครื่องบินเลย ถ้าเขาอยู่ที่จาการ์ดีก็จะดี ถ้าอยู่นอกเมืองจาการ์ดีเสร็จเลย คือหัวท้าย 2-3 วันหายเลย งาน handicraft คนอินโดนีเซียชอบที่สุด เพราะว่าเชียงใหม่เป็นเมือง low tech หรือ mass man made เวียดนามก็ยังมีปัญหา แต่ไม่ค่อยเห็นเป็น incentive group เพราะว่าไม่คุ้ม จะเป็น family group แต่มาเลเซียจะมีเรื่อง MICE incentive group และทีม building บ้าง เพราะว่าทีม building ฮาลาลด้วย คือเราอยากได้นักท่องเที่ยวมุสลิม เป็นกลุ่มใหญ่และเยอะ จึงต้องพยายามไขว่เรื่อง man-made ขาย culture ประเทศไทยจะเป็นไปอย่างไร แต่เขาชอบ นวด สปา ทำบุญในวัด บริจาค แต่ถ้ามาเลเซียมุสลิมจะไม่มีปัญหาเรื่องจ่ายเงินเหมือนกับคุณน้อยพูด เพราะ incentive

R-2 : กลุ่มอินเดียก็สนใจเชียงใหม่

A : อินเดียปกติเป็นฮินดู มุสลิมไม่มีเลย

B : น้อยมาก ประเทศอินเดีย ดินแดนส่งหลานชายไปห่มหาลัยของมุสลิม มีอยู่วันหนึ่งเขาให้มุสลิมกับอินเดียมาโจมตีกัน เพราะฉะนั้นมุสลิมในอินเดีย มีจำนวนไม่เท่าไร ส่วนมากอินเดียสามารถออกนอกประเทศได้ แต่ไม่ได้ทำการตลาด เพิ่งเริ่มได้ไม่กี่เจ้า คืออินเดียเป็นเศรษฐกิจแล้ว บางคนเป็นซิกข์ คริสต์ คือเป็นอินเดียรุ่นใหม่

A : 80% ของอินเดียเป็นฮินดู แต่ถ้ามาเต็มๆ คือปากีสถาน ส่วนใหญ่จะเป็น incentive หรือบริษัท insurance คือทำได้ถึงเป้า พวกบัตรเครดิต insurance direct sale ต่างๆ ถ้ามาน้อยมากมาพบยาก ปากีสถานชอบมากเมื่อได้เห็นน้ำ อินเดียชอบแพลลอยไม้ไผ่ เพราะว่าแม่น้ำคงคาเขาไมไ่แบบนี้ ไม่มีส่วนไหนของอินเดียที่ไม่ได้ยินแตรรถยนต์ อย่างผมไปอินเดียมาเป็นอาทิตย์ ไปหัวกระเปาะเซลล์ มาเชียงใหม่หู้้อีลาว ไม่ได้ยินอะไรเลย ต้องไปขอดมเครื่องเทศ ดมขี้เต่า ลงจากเครื่องหักมุมเลย เกี่ยวกับน้ำๆเขาชอบมาก แพยางแพไม้ไผ่ ชีซ้าง เดินป่า ไปนอนถ่ายรูปรูปกับเสือ

- B : muslim เหมือนที่คุณกบพูดเลย ความคิดเขาอยู่ในประเทศ กฎหมายอิสลามค่อนข้างที่จะเข้ม เด็ดกมหลายเป็นตุ๊ดกัน ยืนอยู่หน้ามหลายต้องยืนหน้าเสาธง เพื่อนๆสามารถปาก้อนหินให้เสียชีวิตได้เลย ที่มาเลเซียคุณจะมีแสดงเป็นตุ๊ดเป็นแต่ไม่ได้ เหมือนผู้หญิงจับมือกันยังไม่กล้าเพราะเขาคิดว่าเราเป็น lesbian ด้วยความที่กฎหมายเข้มมาก ทั้งอินเดีย มาเลเซียพม่าไทยเหมือนนกน้อยออกจากกรง มันจะพริบๆ จะคุ้ยๆ
- A : ดูไบ พอเครื่องออกจากดูไบเมื่อไร ชุดขาวถอดหมด เสื้อตราจะเข้ น้ำหอม เตรียมลง นานา
- R-2 : คนจีนที่เป็นมุสลิมล่ะครับ
- A : คนจีนก็มีบ้าง คุณหมิงตอนใต้
- B : มีเยอะ ก่อนที่จะไปทำฮัจย์ เขาใช้โควตามุสลิมจังหวัดเชียงใหม่ และเขาต้องมาหยุดที่ เชียงใหม่ แค in and out รับเข้าโรงแรมในช่วงที่ขอทำวีซ่า ก่อนทำฮัจย์ จีนมุสลิมมาพักที่ หาดใหญ่เยอะมาก
- R-1 : ทำไมเขาต้องมาพักที่เชียงใหม่
- B : คือเขาได้โควตา โควตาการไปทำฮัจย์ แต่ละประเทศจะได้โควตาไม่เท่ากัน
- A : ตรงนี้อาจารย์ต้องไปเอาข้อมูลที่ตม.ท่าอากาศยานเชียงใหม่และเชียงใหม่ เขาจะมี จุดประสงค์ที่มา
- B : บางที่ของประเทศไทยได้โควตาเยอะ เพราะว่าในจังหวัดนั้นคนไทยอาจจะมาไม่ครบแล้ว ขอซื้อโควตามา หรือพวกอิหม่ามจัดทำโควตาให้เขา
- A : ผมเคยไปเอาข้อมูล ผมอยู่ตรงข้ามกับ ททท. ผมได้เอา summary จากตม.เขาบอก จุดประสงค์ในการมา
- R-2 : จีนมุสลิมมาเยี่ยมญาติด้วยรีเปล่า
- A : มีเยอะ
- B : กลุ่มจีนมุสลิมที่เขาจะมาท่องเที่ยว เพราะเพื่อนเป็นจีน ส่วนใหญ่ที่เขาไปเยี่ยม ญาติ แต่จะซื้อทัวร์มาเที่ยวเหมือนคนจีนที่เราเห็นกันทั่วไปจะไม่ค่อยมี อาจารย์ได้ข้อมูล ถูกต้องแล้ว
- A : ขนาดบริษัทใหญ่ที่สุด ที่เป็น standard tour จีนยูนนาน ที่เป็นจีนมุสลิมก็ไม่มี นักท่องเที่ยวเข้ามา จะเลือกมาเองมากกว่า
- R-2 : แล้วตะวันออกกลางมาที่กรุงเทพฯ ภูเก็ต แล้วมาเชียงใหม่หรือเปล่า

A : เริ่มมาแล้ว หนึ่งคือตั้งแต่มีโพธิ์ชี้ขึ้น มีดาราเทวี มีแขงกิลา เยอะที่สุด สมัยก่อน perception ของการมาเชียงใหม่คือเป็น jungle backpacker อย่างอังกฤษพัฒนาไม่ขึ้น ส่วนใหญ่จะนอนเกสเฮาส์ แม้กระทั่งตัวโลนลี่ แพลนเน็ต ถือว่าเราเป็น backpacker ของโลก เพราะก่อนต้องนั่งรถไฟ แล้วคนอังกฤษก็บุกเบิกขึ้นมา สำหรับคนตะวันออกกลาง ไม่ใช่ไม่มีแต่น้อย แคร่รวมๆกันแค่สอง-สามหมื่นคน ทาง ททท. พยายามอย่างหนักเลยที่จะเอากการดาร์แอร์ไลน์ คือ สิ่งที่เขาชอบคือสีเขียว สีเขียวของเราคือ four season น้ำตก ดอยอินทนนท์ ต่างๆขึ้นไปดู กุ้ง lobster ของในหลวง ร.9 และตัวปลาเทร้า ซึ่งเป็นอาหารปลา seafood เขากินได้ ขึ้นไป Wow พอฝนตกคนตะวันออกกลางเดินไปหาฝน มีจริงในโลกนี้

R-1 : ก็เหมือนเราไปทะเลทราย

A : ใช่ๆ ผมก็เดินกันอยู่ไม่กี่คนในทะเลทราย

B : ที่นิยมคือดอยอินทนนท์และน้ำตกวชิรธาร ตลอดทั้งวันจะอยู่เส้นนั้น เขาเป็นคนมุสลิมแต่ถ้าเราพาเขาไปทานมุสลิมอย่างที่เรารู้จักให้ทั่วก็ได้ เขาต้องทานอาหารอาหรับ ต้องมีคนอาหรับที่แต่งงานกับคนไทยมารองรับ บางคนเป็นคนอาหรับแต่ไม่ได้มารองรับเขา เป็นคนไทยพยายามทำเป็นอาหรับ ก็ไม่ใช่

A : หลายครั้งที่เขาซื้อทัวร์ ซื้อเฉพาะห้องกับรถ แต่เขาซื้อผ่านทัวร์ 11 โมงเช้า เขายังไม่ตื่นกันเลย

R-1 : เพราะว่าเขานอนดึกเธอ

B : เพราะว่าอากาศที่ไนน์ร้อน เขาก็นอนเอาแอร์ ตอนเย็นอาหรับเดินเต็มถนนไนท์บาร์ซ่า เพราะอากาศเย็น

A : อย่างผมเป็นที่ปรึกษาไนท์ซาฟารีกับอุทยานหลวงราชพฤกษ์ปีนี้ เพราะพูดมาก คนมาเลเซียก็เลยชอบไนท์ซาฟารี คือสถิติมันเปลี่ยนได้ คือถ้าเอกชนเข้าไปมีส่วน ภาครัฐเดี๋ยวก็ย้ายแล้ว เชียงใหม่อาจมีสถิติจะปั่นป่วนนิดหน่อย เทียวเครื่องบินไม่น่าจะลดแล้วมีแต่เพิ่ม ในอาเซียนเติบโตแน่นอน บรูไนยังไกลเกินไป มาเลเซียแน่นอน อินโดนีเซียลูกผีลูกคน และก็มีเงินที่ไม่มีเงินเอเชียใต้ไปโผล่ที่เชียงใหม่ เอเชียใต้รวมปากีสถาน พวก Bimstec

R-2 : แล้วพวกอุซเบกิสถาน คาร์จีกีสถาน มาเชียงใหม่บ้างไหม

A : ยังไม่มี แต่ที่ผมจัดนิทรรศการ East Europe เขาก็บอกเมืองเชียงใหม่น่าสนใจ เพราะสวยมาก แต่ก่อนสวยและเงียบ

B : ตลาดเอเชียใต้ พี่รู้ไหมประมาณเท่าไร

- A : ตม.ที่ด่านสุวรรณภูมิมีอยู่แล้ว รายภูมิภาคมั่วทั้งสิ้น มี blogger หลายคนเอาข้อมูลเบื้องต้นจาก ททท.ผมเดินออกเลย เพราะคุณติดกระดุมเม็ดแรกผิด แล้วเป็นแผนแห่งชาติ เจอนักวิจัยหลายท่านเลยซึ่งบอกเสียก่อน ตอนนี้ผมเอียงไปของตม.เพราะเขาทำตามกฎหมาย Record ที่สนามบิน เขาเก็บหมด อย่างบริษัทใหญ่ของเชียงใหม่เขาจ้างลูกทัวร์เก็บข้อมูลนักท่องเที่ยวเอง
- R-1 : แล้วจะรู้ไงว่าเข้าสุวรรณภูมิ ถ้าเขาเข้า auto gate เราไม่รู้ว่าจะเข้าไหน
- A : ดูจากวีซ่าและเขาจะบอกวัตถุประสงค์ ไม่ได้บอกว่ามาประชุมต้องอ้างว่ามาท่องเที่ยว
- R-2 : เดียวผมขอเรียงเฉพาะลำดับ เชียงใหม่ เชียงราย แม่ฮ่องสอน แต่ว่าเขาก็เริ่มสนใจภาคใต้ อีสานก็สนใจ แต่มีแนวโน้มภาคเหนือมากกว่า ประเด็นนี้มีอะไรที่น่าสนใจไหม
- A : ใช่ๆ
- R-2 : สำหรับประเด็นวัตถุประสงค์ของการมาท่องเที่ยวในครั้งนี้ โดยพิจารณาจากการเลือกตอบ แล้วจัดอันดับเรียงจากเลือกตอบที่มากที่สุดไปยังน้อยที่สุด ทุกกลุ่มบอกว่ามาพักผ่อน คลายเครียด ระหว่างการท่องเที่ยวก็ช้อปปิ้ง และดูความสวยงามของแหล่งท่องเที่ยว ก็สลับกันเป็นตัว top อยู่แล้ว แสดงว่าบ้านเราเป็นแหล่งช้อปปิ้ง แต่กลุ่มตะวันออกกลางก็มีสุขภาพการแพทย์ กลุ่มอาเซียนเยี่ยมญาติก็ต้องไปทางภาคใต้เพราะชายแดนติดกัน ข้อมูลตรงนี้มีอะไรจะช่วยเหลือไหมครับ
- A : คือเรารับอาเซียนก่อน
- C : หลักๆคือการท่องเที่ยวเชิงรางวัล
- B : เหมือน package tour minimum two night stay เหมือนกับซื้อแพ็คเกจ เดียวทางโรงแรมจองให้ in and out hotel ที่เหลือก็จะบอกว่ามาเที่ยว we'd like to take a rest เขาไม่ได้ติดต่อเรา เดินไปเดินมาเขาก็ซื้อในโรงแรมหรือย่านไนท์บาร์ซาก็ซื้อทัวร์เลย คือบริษัทเราไกด์ทำงานหนักหน่อย เมื่อเจอ package tour free and easy ต้องพยายามเฝ้าแขก friendly trust ตั้งแต่วินาทีแรกที่ transfer check in เขา personal trust คุณเขาจะซื้อทัวร์จากคุณ นี่คือการเรียกว่าพักผ่อน คือ free easy shopping
- A : ส่วนอีกหนึ่งอย่าง คือที่ไม่ค่อยพูดถึงเลย MICE ของสิงคโปร์เริ่มเป็นมุสลิมเข้ามา อย่างผมรับประมาณเดือนธันวาคม ไม่น่าเชื่อว่าเขาติดร้านหย่าฉ่า เป็นแบรนด์เหมือนแบรนด์โอเอซี เขาขายขนมจีบ ซาลาเปา เอาพนักงาน 300 คน มาเชียงใหม่กว่าครึ่งหนึ่งเป็นมุสลิม กลายเป็นว่าไม่ค่อยได้รับฝั่จากสิงคโปร์ ไม่ได้รับฝั่มาเลย ต้องกระจายไปครึ่งหนึ่ง ส่วนใหญ่จะหาร้านที่ทานได้ มันก็มีไม่กี่ร้านที่จะรับครึ่งหนึ่ง แต่ก่อนสิงคโปร์เราจะเห็นแค่

Corporate meeting เหมือนนำผู้บริหาร 40-45 คนเข้ามาไม่ค่อยเห็นเอาพนักงานทั้งหมดมา แต่นี่คือให้รางวัลถึงพนักงานระดับล่าง ก็เลยเหมือนผิดสาขา เอาครอบครัวมา เพราะเชียงใหม่สามารถทานอาหารฮาลาลได้และมีกิจกรรมที่ไม่กระทบมาก เอามุสลิมไป Elephant booboo 3D คนที่ไม่ใช่มุสลิมไปดอยสุเทพอย่างนี้ ตัวที่ทำให้โตได้คือไม่ใช่ประเทศแต่เป็นตัว DMC

R-1 : ถ้า MICE แบบนี้เป็น DMC จากที่ฟังมาเหมือนการท่องเที่ยวในเชียงใหม่เปลี่ยนจาก personal เป็น MICE เยอะขึ้น

A : 80% เป็น incentive meeting ก็เหมารวม ถ้าเป็นสิงคโปร์จะเป็นทีม Building ด้วย 25% เพราะเชียงใหม่เหมาะสม

R-2 : เดียวมาดูอันดับ 4 อันดับ 5 ซึ่งความหลากหลายทางวัฒนธรรมว่าทุกกลุ่มเขาให้อันดับ 4-5 การดูแลสุขภาพ การแพทย์ การกีฬาและการผจญภัยให้อันดับ 4-5 ด้วย สิ่งเหล่านี้จะเกิดขึ้นได้ไหม

A : จริงๆเชียงใหม่ขึ้น World Class ไปแล้ว ไม่มีอย่างเดียวคือ Ocean อย่างอื่น กทม. ตันหมด กรุงเทพอัพเดทไปที่ done experience แล้วเอาเรื่องราวเก่าๆมาร้อยใหม่ ภูเก็ตได้ทะเลคือทะเล ถ้าคือถ้า ไม่สามารถถูกล้ำเข้ามาได้ แต่ตอนนี้ถูกล้ำหมดแล้ว แต่ที่เชียงใหม่มีพื้นที่กว้างมากเลยตอบโจทย์ทุกอย่าง เรื่อง มีการสัมมนาบ่อยและมีสถาบันการศึกษาที่เชียงใหม่ 13 แห่ง ทุกสถาบันมีภาคการท่องเที่ยวหมดเลย ถ้าไม่มีเซย์ พวกรัฐพูดไปหลายเวที ผมสัมภาษณ์ทีเดียว ถ้าถามลงทุนได้ไปนั่งคุยกับคุณตัน ผมเป็นลูกน้องคุณเจริญเปียร์ช้าง เอเชียทีคก็จะเกิดขึ้นในเชียงใหม่จะ Unique มาก Hard Rock Cafe ก็มาแล้ว เขามาแน่ เพราะที่ดินมาถูก infrastructure มันชัดเจน และผมก็ไปพูดกับกลุ่มซิสโก้ สมัยนายกปู ในมุมนีคือเขารักเชียงใหม่ ผมได้เป็น key note speaker ว่าอีก 5 ปี คุณจะเห็นอะไร เพราะอยู่กับเขาทุกอย่าง เมืองนี้จะเป็น aviation hub

B : ดิฉันมีคำถามว่า ความหลากหลายทางวัฒนธรรมเชียงใหม่เรามีอะไรจะโชว์ เช่นประเพณี สงกรานต์ แต่นักท่องเที่ยวที่มาบางครั้งไม่ได้เจาะจงมาในช่วงเวลานั้นก็พลาดในการเห็นวัฒนธรรมของจังหวัดเชียงใหม่ไป ตอนนี้วัฒนธรรมล้านนาที่เห็นผู้เฒ่าผู้แก่ที่ยังอนุรักษ์ไว้ แต่ผู้เฒ่าผู้แก่ไม่อนุรักษ์แล้ว ที่นี้วิถีชุมชนสมัยก่อน เวลาพาลูกเที่ยวไปชมหมู่บ้านกระเหรี่ยง ตอนนั้นยังไม่มีคอกยาวหรือบัตรผ่าน อย่างลำพูนบ้านแม่คะนาคเป็นหมู่บ้านกะเหรี่ยงจริงๆ ที่เราเห็นกระเหรี่ยงนั่งทอผ้าจริงๆ สามารถอธิบายได้เป็นฉากๆ ฟุ้งๆ ว้าวควาย ฝรั่งชอบมาและช่วยซื้อสินค้าชาวกระเหรี่ยง แต่ปัจจุบันนี้ ยกตัวอย่าง เงินทองไม่เข้าใครออก

ใคร ถ้าถามไถ่ว่าช่วยขายทัวร์ไปหมู่บ้านกระเหรี่ยงจังหวัดลำพูนไหม บัดนี้ไถ่รุ่นใหม่ไม่รู้จัก แต่จะรู้จักกระเหรี่ยงคอยาวที่ให้ค่าตอบแทนสูง เหมือนเราจะนำเสนอ Eco-tourism เขามาต้องสัมผัสจริงในวิถีชีวิตชุมชน แต่ไถ่คนรุ่นใหม่ที่ไหนให้ค่าตอบแทนเยอะก็พาแลกเปลี่ยนไปขึ้นลงเดิน 1 รอบแค่ 5 นาที บอก It like a day plaza มันขึ้นอยู่กับว่ามัคคุเทศก์ที่ดูแล คุณให้ข้อมูลเขามากไหม ให้ข้อมูลอะไรที่เขาอยากได้จากชุมชนนั้น ดิฉันได้รับเชิญไป inspection ชุมชน highly expect มากเลยและอาจจะปรากฏอยู่ในโปรแกรมทัวร์ แต่ว่าเขาจะแต่งตัวทางวัฒนธรรมเฉพาะกิจในวันที่ไป inspection แล้วพอเราไปวันอื่น daily visiting มันไม่มี ดิฉันก็เลยมีคำถามว่าเชียงใหม่เรามีวัฒนธรรมหลากหลายอะไรไหม สมมุติว่าฉันเป็นบริษัทท่องเที่ยวมาเลเซีย แนะนำนักท่องเที่ยวจากยุโรปหรืออเมริกา บอกเลย Truly Malaysia จริงๆ คุณจะเห็นวัฒนธรรมหลากหลาย มุสลิม อินเดีย จีน ไปตุเกส ที่มะละกา ปีนัง คือ อะไร แล้วเชียงใหม่เราจะทำ city tour นอกจากรถติดแล้ว แทบไม่มีที่จอดรถเพื่อการซื้อปิ้ง การแวะเยี่ยมชมวัดก็ยาก เพื่อจะอธิบายสิ่งเก่าแก่คืออะไร ตอนนี้ taxi ตุ๊กๆ ครองเมืองไปหมด

A : มุมมองของผมที่วัฒนธรรมหลากหลาย ในเรื่องชนชาติ วัฒนธรรมของผมเป็น life style ที่เชียงใหม่อาจจะมีหลายแนว วินเทจ ฮิปเตอร์ รากฐานคือเอาล้านนามาต่อยอด รากฐานของเชียงใหม่อาจจะเอา wisdom มาช่วย พื้นฐานคือรัฐบาลประกาศเป็นเมือง Creative city แต่ถ้าไปถามนักท่องเที่ยวเขาคงมองไม่ออก แต่จริงๆผมว่ามันหลากหลายในเรื่องของวิถีมากกว่า เดิมนี่ไถ่รุ่นใหม่เขาทำธุรกิจ เอาล้านนาไปต่อยอดไม่ใช่ของเก่าแล้ว เช่นบ้านหลังวัดเป็น fine art ไปแล้ว แต่ว่ามาตรการความหลากหลายทางวัฒนธรรม อย่าง DMC ที่ทำอยู่ เราจะไม่พาเขาไปในช่วงเทศกาลเพราะหาห้องพักไม่ได้ ไม่มีวันเอากรุปประชุมมาในช่วงเทศกาลหาเที่ยวบินหาห้องพักไม่ได้ เราต้อง block up ขึ้นมา ดีกว่าความเป็นจริงอีก ผมยกตัวอย่างเช่น Bank of New York แต่เขาเลี้ยงนักท่องเที่ยวเงินที่ใครลงทุน พันล้าน เขาจะเลี้ยงดูปุ๊บเสีย มากัน 120 คน Bank of New York ก็เป็นเงินทุนหลักทรัพย์ แต่จะไปสถานที่จริงเขาก็ไม่อยากจะไปกลัวเปื้อน สุดท้ายผมเลยจัดขันโตกให้เขาดูหรรษา มาก สิ่งที่เราทำดีกว่าความเป็นจริงสักอีก เอาสมัยอดีตมาให้ดู เช่น มีคนพัดโบก บุหรี่ชื้อย พวกนี้มันหายไปจากวัฒนธรรมที่เป็นอยู่นี้ เขากลับได้เห็นสิ่งที่ดีกว่า

B : อย่างถนนคนเดินเชียงใหม่จัดทุกวันอาทิตย์ เดิมนั้รู้วัตถุประสงค์ของผู้ว่าจังหวัดเชียงใหม่ ท่านต้องการอะไร ท่านต้องการอนุรักษ์วัฒนธรรมเก่าแก่ของคนพื้นเมือง ท่านรณรงค์ผู้เฒ่าผู้แก่จากหลายหมู่บ้านมา แล้วเอาสินค้าท้องถิ่นมาขาย เช่น สันป่าตองขึ้นชื่อเรื่องหอ

ผ้า ถึงแม้ว่าดิฉันเป็นมุสลิมฉันก็ชอบและสนับสนุน เช่นหน้าวัดธรรมโฆะฉันก็ชอบ สองข้างทางเต็มไปด้วยวัด มีท่าและขายเครื่องเงิน แล้วทำถนนคนเดินให้มีคนเดินใกล้วัดทำให้เด็กได้เข้าวัดเก่าแก่ไปด้วย แต่เด็กสมัยใหม่นี้ไม่ค่อยไปวัด แต่ตอนหลังปรากฏว่าผู้เฒ่าผู้แก่ไม่นั่งแล้ว เหลือแต่เด็กรุ่นใหม่ขายของเหมือนกับ night bazaar วันปกติคนรุ่นใหม่ก็จะไปขายของที่ night bazaar แล้วจะมาขายของเฉพาะวันที่เป็น Sunday walking street มันก็กลายเป็นว่าคุณจะไม่ได้มาเห็นวัฒนธรรมหลากหลายที่แท้จริงในวันอาทิตย์

A : คือตอนนี้มันอยู่ในอันดับที่ 5 ชมความหลากหลายทางวัฒนธรรม ถ้าคุณน้อยพูดแบบนี้จะตกไป 8 9 10 ในวันข้างหน้า เดี่ยวขออีกที

R-2 : มาพักผ่อน มาซื้อปิ้ง ทุกกลุ่มนักท่องเที่ยวเลือกตอบมากเป็นอันดับ 1-2 ส่วนชมความ
หลากหลายทางวัฒนธรรมจะอยู่ในช่วงอันดับ 4 กับ 5

A: อีกหน่วย 5 กับ 6 (ชมความหลากหลายทางวัฒนธรรม กับ การกีฬา/ผจญภัย)น่าจะมาแทน 4 (เยี่ยมญาติ)

R-2 : แล้วการประชุมอบรมสัมมนา

A : เพิ่งเริ่มมาเพราะว่าตอนนี้ มาเลเซียโดยเฉพาะ MICE ของเขาเป็นอันดับหนึ่งของเอเชียคือ เขาไปประชุมนอกประเทศ ค่อนข้างบ่อย ไม่น่าเชื่อว่าเป็นประเทศเล็กๆที่มีบริษัท ประกันภัยเยอะมาก คนหนึ่งคนซื้อกรมธรรม์เยอะ ที่มาเลเซียประมาณ 20-30 บริษัท อินเดียมีเป็นร้อยบริษัท呀 ของประเทศไทยมีบริษัทยาน้อยนับได้เลย แสดงว่าอินเดีย เหมือนกับเวียดนาม สาธารณสุขไม่ดี ของเราดีบริษัทยาน้อย แต่มาเลเซียกลัวตาย เช่น ถ้าผู้นำครอบครัวตายไป เลยซื้อประกัน เดี่ยวประกันมากับ incentive group ต่อไป อาจจะเป็น ประชุมอบรมสัมมนา ซึ่งตรงกับทางภาคเหนือ

R-1 : อันดับหนึ่งนี้ มาเที่ยวเพื่อพักผ่อน คลายเครียด อันดับคงไม่ตก

A : พักผ่อน คลายเครียดไม่ตกอยู่แล้ว ซ้อปิ้งก็ไม่ตกอยู่แล้วต่อยอดรายได้แน่นอน เพียงแต่ว่าตอนนี้มีการ repackaging หรือ creative product OTOP ให้สวยงาม น่าซื้อ ขึ้นมาอยู่คั่น ต่อไปเยี่ยมญาติอันดับ 4 จะหายไป

R-1 : สงสัยที่พักผ่อนคลายเครียด สิ่งที่ทำให้เขาคลายเครียด Spa หรือไม่

A : นวดเท้า นวดแผนไทย

C: อาหารไทย hospitality ของคนไทยดีมาก

A : ใช่ กินกับนวด hospitality ต่ำก็ยิ่งจะขึ้น

- R-2 : ที่เราขายความหลากหลายทางวัฒนธรรมเนื่องจากการจัดการของภาครัฐด้วยหรือเปล่าครับ
- A : ด้วยครับ คือ โบว์ซัวร์ทุกใบบอกอย่างนี้ ทุกคนบอกเลยว่าตลอด 720 ปี เป็นอาณาจักร Independence Kingdom มีกษัตริย์เป็นของตัวเอง
- R-1 : ขอให้ข้อมูลเพิ่มเติมของการท่องเที่ยวทั่วโลก คือถ้าเขาถามว่า trend การท่องเที่ยวของโลก บอกว่า 60% จะโตทางวัฒนธรรม เพราะฉะนั้น ถ้าทั่วโลกเติบโต เราก็คงตก trend ไม่ได้ ภาครัฐก็เลยมองว่าประเทศไทยก็มีความหลากหลายทางวัฒนธรรม แต่ต่างชาติก็ complain มาว่า การหลากหลายวัฒนธรรมของเรามัน fake คือตอนขายเราบอกว่า multicultural มากๆ แต่พอเขาเข้ามาจริงๆจะพบว่า fake ทั้งหมด โดยเฉพาะการแต่งกาย คือจะบอกเขาว่าภาคเหนือแต่งตัวแบบนี้ ภาคใต้แต่งตัวแบบนี้ แต่เขาบอกว่าไม่ใช่ของจริง ใน daily life ไม่มีมีเฉพาะในการแสดงเท่านั้น คือถ้า fake แล้วเขาก็ไม่ trust on you แล้ว
- A : คือถ้าสัมภาษณ์จากมุสลิมอาจจะจริงเพราะเที่ยวแต่ในเมืองไม่ได้ออกไปนอกเมือง เพราะการเดินทางไปสถานที่ต่างๆไม่สะดวก ไม่มีรถรับส่ง แต่ถ้าไปสัมภาษณ์คนยุโรปจะบอกอีกแบบ เขาจะเที่ยวในเมืองแล้วเขาจะออกไปข้างนอก เขาได้ไปเชียงใหม่ นั่นคือเชียงใหม่ของจริง เขาไปดอยแม่สลอง ดอยช้าง เขายังเจออยู่ เขาจะได้ทานน้ำพริกหนุ่มอย่างที่พวกเราทานด้วย
- R-2 : แล้วชุมชนนักท่องเที่ยวมีบทบาทใหม่ที่เข้าไปเกี่ยวข้องกับนักท่องเที่ยว
- A : เยอะอยู่ ส่วนใหญ่จะเป็น non-package tour เป็นพวก slow life tourism จะไปอยู่ guest house ข้างวัดเลย
- R-2 : ถ้าอย่างนั้นชุมชนต้องให้ความร่วมมือ
- A : Home stay ของเชียงใหม่ ไม่แพ้ใครทางภาคเหนือ
- R-2 : แล้วที่ญี่ปุ่นหมู่บ้านริวกิว เขาสามารถขาย story ได้
- A : ถ้าอันดับหนึ่งประเทศไทยคือแม่คำปอง ตอนนี้ห้ามประกวดแล้ว คือกระทรวงท่องเที่ยวและกีฬาเน้นเลยทางภาคเหนือ แต่ว่านักท่องเที่ยวอาเซียนไม่ได้ไปสัมผัส นักท่องเที่ยวมุสลิมก็ไม่ไปด้วยสไตล์การท่องเที่ยว
- R-2 : แนวโน้ม MICE น่าจะแรงขึ้น
- A : แรงแน่นอน
- R-2 : มีอีกประเด็นหนึ่งที่มุสลิมเขาแต่งงานได้มากกว่า 1 คน

- A : ไม่จริง ถ้ามีเบอร์สอง เบอร์หนึ่งต้องอนุมัติ
- R-2 : แล้วมีนิกะห์ที่นี้บ้างไหมที่เขามา
- C : แต่งงานไม่ค่อยมี
- R-2 : ประเด็นต่อไปจำนวนวันที่เข้ามาพัก จากการเก็บข้อมูล กลุ่มอาเซียนเขาอาจอยู่ใกล้เรา ส่วนใหญ่จำนวนวันพักประมาณ 3 วันแล้วก็ 7 วัน และถ้าเป็นกลุ่มอื่นส่วนใหญ่เป็น 10 วันขึ้นไป
- A : จีนนี่ ก้อยู่ยาวนะ 8-9 วัน แต่ 10 วันไม่น่าใช่ แต่ในความเป็นจริงของทัวร์เป็นไปได้ เพราะไม่เคยทำแพ็คเกจมากกว่า 7 วัน
- B : ถ้าทางเหนือ 4-5 วันสูงสุด
- A : จีนก็ประมาณ 7 วัน 6 คืนเต็มที่ ไม่น่าจะถึง 10 วัน
- R-2 : อาจเป็นเพราะเก็บที่กรุงเทพฯ เยอะ
- R-1 : ส่วนใหญ่เราเก็บสุวรรณภูมิ เขาอาจรวมวันพักที่กรุงเทพฯ
- B : อาจเป็นไปได้ ถ้าเก็บที่กรุงเทพฯ อาจจะมีการ link ทางภาคอื่นได้ ทำให้จำนวนวันที่พัก เป็นไปตามข้อมูลที่เก็บมา
- A : อินเดียเวลาลากพักยิ่งสั้นมาก ขึ้นอยู่กับจุดประสงค์ ถ้า อาเซียน โอเค ที่เป็น 3 4 7 5 วัน แต่ 6 วัน 5 คืนก็เยอะ
- C : จริงๆ 5 วันควรจะมาก่อน 7 วัน
- A : 7 วันน้อยมากเลย หรืออาจเป็น non tour package
- R-2 : ที่เราเสนอให้ดูจากการเก็บข้อมูลแล้วดูความถี่ว่าอะไรตอบจากมากไปน้อย คือกลุ่ม ตะวันออกกลางก็มีส่วน เราไปเก็บที่โรงพยาบาลบำรุงราษฎร์ด้วย
- A : อ้อ ตะวันออกกลาง อยู่ยาว เป็น multi-destination อยู่เป็นเดือน ถ้ามาเป็นครอบครัว ใหญ่ เขาจะเอาพี่เลี้ยงเด็กไว้แล้วอยู่กรุงเทพฯ แล้ว ตัวใหญ่ๆ ก็ไปภูเก็ต กระบี่ เชียงใหม่ ไปเที่ยว 2 คน เด็กๆก็อยู่กรุงเทพ เพราะฉะนั้นกรุงเทพอยู่เป็นเดือนกว่า
- R-1 : ขอสรุปว่าเอเชียใต้กับจีนค่าเฉลี่ยอยู่ที่กี่วัน
- C : มากสุดผมว่า 7 วัน 6 คืน
- R-1 : แล้วแอฟริกาประมาณกี่วัน
- B : มาเป็นนักท่องเที่ยวไม่เท่าไร ส่วนมากจะมาสัมภาษณ์ NGO WHO ไม่เกิน 7 วัน
- C : เขาอาจมาทางการแพทย์ด้วย

- A : ถูกแล้วส่วนใหญ่มา conference มหาวิทยาลัยจัดด้วย ตะวันออกกลางน่าจะเป็นภาคอื่น ภาคใต้ ภูเก็ต กรุงเทพฯ พัทยา ถ้าเชียงใหม่ไม่น่าจะถึง เชียงใหม่เต็มทีก็ 3-4 วัน
- R-2 : วัตถุประสงค์นี้ก็จะ ไม่ทราบที่บ้านเราที่เชียงใหม่เยอะไหม
- B : ไม่มี เขาจัดที่ประเทศของเขาถ้างการมาก
- R-2 : พอดีภาคใต้มีมาแต่งงาน Honeymoon บ้าง
- A : แต่ที่นี้ก็สมเด็จพระราชาธิบดีของมาเลเซีย มาบ่อย สองสามครั้งแล้ว
- R-2 : ต่อมาคือการจัดการท่องเที่ยวของเขาตอนนี้ค่าเฉลี่ยรวม ส่วนใหญ่จัดการด้วยตัวเองมากขึ้น
- A : ในภาพรวมเชียงใหม่คือ 60 มาเอง 40 ผ่านบริษัททัวร์ และที่เหลือหมายถึงสำหรับบางประเทศ สำหรับจีนจะเล็กลงแต่ volume มันใหญ่ขึ้น ratio สั้นลง จีนก็คือบริษัททัวร์เหลือ 35 แล้ว แต่ทางภาคเหนือ สำหรับมุสลิม 80 ยังผ่านบริษัททัวร์ ขนส่งรถสาธารณะยังไม่ดี ตายแน่นอน ถ้ากรุงเทพ โอเค ไม่ต้องพึ่งบริษัททัวร์
- R-2 : ถ้าข้อ 234 (หน่วยงานต้นสังกัดพาเที่ยว ประชุมสัมมนา) มองว่าต้องพึ่งบริษัททัวร์อยู่เหมือนกัน
- A : 80 % ได้
- R-2 : พวก MICE
- A : ไข่ของเชียงใหม่
- B : ประเทศมาเลเซีย สามารถเอาบิลที่เขาใช้จ่ายเกี่ยวกับการท่องเที่ยวไปหักลดหย่อนภาษีได้ ยิ่งเขาต้องพึ่งบริษัททัวร์ นี่เป็นอันดับ 1 ถ้าไปเที่ยวเองหักลดหย่อนภาษีไม่ได้ นี่คือการที่ประเทศมาเลเซีย group incentive เยอะที่บริษัทเหมาจ่ายได้ ที่บริษัทหักภาษี นี่เราโฟกัสมุสลิม ดิฉันถามเขาว่า ส่วนใหญ่บริษัททัวร์ที่ support ให้จะเป็นมุสลิม ก็เกิดจากคำว่า personal trust เหมือนกัน อย่างไรก็ตามเขาจะเชื่อมั่นบริษัททัวร์มากกว่าเขาจะแพลนการท่องเที่ยวขึ้นมา เหมือนดิฉันทำทัวร์เขาก็จะขออนามบัตรฉันไป เราจะบอกเขาว่าไม่ว่าจะมีอะไรเกิดขึ้น ญาติเธอก็สามารถประสานงานกับบริษัทได้ หากคุณมาเที่ยวเองคุณเชื่อใครได้บ้างในการท่องเที่ยว นี่เป็นบางกรณี ที่เราได้คุยกับนักท่องเที่ยวแต่แน่นอนคือ personal trust
- R-1 : แล้วอินโดนีเซียหักภาษีได้ไหม
- B : ไม่ทราบค่ะ
- R-1 : มองว่าการหักภาษีทางด้านท่องเที่ยวเป็น incentive ที่ดีมาก
- B : 1 ปีมี incentive midyear และ end of the year

- R-1 : มาเลเซียไปเที่ยวนอกประเทศก็หักภาษีได้
- B : ในรูปของบริษัท
- A : ไทยก็เริ่มทำแล้ว
- B : เช่น โตโยต้าจะพา dealer มา เขาหักได้ ทุกอย่างเขาเต็มที 5 ดาว
- R-1 : แสดงว่าส่งเสริม incentive สุดเลย
- A : คือตรงสัดส่วนของภาคเหนือจะต่างกับส่วนอื่น เพราะเหนือไกลกว่า ถ้าเขามากับ incentive เขาจะจ่ายน้อย
- B : แล้วบริษัทยังจ่ายเงิน pocket money ให้ด้วย เท่าที่รู้บางบริษัทก็จ่ายให้ 2-3 พัน เพราะฉะนั้น package tour บังคับให้อยู่เชียงใหม่ 4 days 3 night อย่างน้อยกว่า 3 คืน พนักงานของบริษัทแทบ ไม่ได้ควักกระเป๋าตัวเองเลย ดังนั้นทางมาเลเซียทำไมเขาถึงแข่งขันทำ incentive กันเยอะ เอา big volume ประมานนี้
- R-1 : ที่ผ่านมา เรามาเก็บข้อมูลที่เชียงใหม่แต่เราก็เก็บข้อมูลยังไม่ได้ และเราเก็บในช่วงปลายปี
- A : พวกผมก็เก็บ ทำการตลาดเหมือนกัน อันไหนโดนอันไหนไม่โดน
- B : โดยภาพรวมเรื่อง incentive ในมาเลเซีย คือ mixed ทั้งจีน อินเดียมาเที่ยวด้วยกัน จะแยกเปอร์เซ็นต์ในกรุ๊ปว่าเป็นมุสลิมหรือไม่เป็นมุสลิม เราต้องมาแยกกันก่อน ถ้าพูดถึงกลุ่มนักท่องเที่ยวมุสลิมเพียวๆ ที่มีการท่องเที่ยวเป็น family นั้น หัวหน้าครอบครัวเป็นผู้ออกค่าใช้จ่ายทั้งหมด ไม่เกี่ยวกับเขา อาทิตย์หน้าก็จะฮารีรายอ เดือนหน้าของเขาจะไม่ออกไปนอกประเทศกัน ช่วงฮารีรายอ เขาจะ open house บ้านนี้บ้างบ้านนั้นบ้าง ก็กินงานเลี้ยงตลอดเดือนเลย
- A : ตอนนี้ กรุ๊ปใหญ่ 1,500 คน ของมาเลเซียลงที่ guess east insurance ผมติด 1 ใน 3 แต่ตัวนี้เขาเจียบหมด เพราะติตรอมฏอน เขาก็ยังไม่อนุมัติ
- B : พูดถึงช่วงรอมฏอน ใน one year round คือเขาจะมาเที่ยวมี school holiday ของมาเลเซียคือ May and June ถ้าสมมุติว่า family นั้นทำงานกับบริษัทใหญ่ มันจะมี mid-year holiday ที่ปิดการขาย จะได้โบนัสเยอะ มันตรงกับ May and June หลังจากนั้นเดือนถือศีลอดเขาจะไม่เที่ยวกัน และจะมาบูมอีกครั้ง November ถึง Chinese new year period เขาจะไปเที่ยวกัน ไม่ว่าจะเป็นเที่ยวบ้านเรา กรุงเทพ ยุโรป ใครเขาก็อยากจะเที่ยวกัน ฤดูกาลท่องเที่ยวของเขามีแค่นี้ เพราะฉะนั้นเราไม่สามารถบอกเปอร์เซ็นต์รวมของมุสลิมมาเที่ยวเชียงใหม่เป็นเท่าไร เรายังหาไม่ได้

- A : ตอนนี้เชียงใหม่เจอปัญหา มาเลเซียเริ่มแล้ว เพราะเงินเอาพื้นที่ไปหมด ตอนนี้ห้องพักหาไม่ได้ จีนจองหมดแล้ว
- B : ใช่ๆ แล้วแพ็คเกจทัวร์มีการต่อรองราคากันมานาน ถ้าใครให้ราคาถูกบริษัทนั้นจะอยู่ได้ เขาไม่เปลี่ยนแปลงพฤติกรรมการท่องเที่ยวของเขาทั้งๆที่การเงินของเขาดีมาก แต่กลายเป็นว่านักท่องเที่ยวจีนบูม โรงแรมได้ราคาดีกับนักท่องเที่ยวจีนมากกว่า โรงแรมเขาขายตลาดมาเลเซีย 800 แต่ให้เงิน 1200 โรงแรมเลือก 1200 แน่นอน
- A : ผมมองว่ามาเลเซียเขาออกเที่ยวช่วงนั้น เชียงใหม่เป็นตัวเลือก แต่ว่าอนาคตมันจะมาไม่ได้ เพราะช้ากว่าจีน จีนเพิ่มเที่ยวบิน
- B : แล้วนักท่องเที่ยวมาเลเซียไม่ค่อย plan ล่วงหน้า สมมุติว่าอาทิตย์หน้าอยากเที่ยวเชียงใหม่ เขาก็book มา นึกอยากจะมาก็มา เพราะไม่ต้องใช้วีซ่า นี่ไม่เกี่ยวข้องกับ incentive ที่ต้องมีการวางแผนเที่ยวล่วงหน้า
- A : แต่อากาศช่วง peak มาเลเซียจะไม่มาเชียงใหม่ เพราะเงินยึดไปหมดแล้ว
- B : สายการบินแอร์เอเชีย บินจากกัวลาลัมเปอร์มาเชียงใหม่ คิดว่าจะมีคนมาเลเซียจะมีแต่คนจีนเข้าคิวยาวไม่ใช่คนมาเลเซีย รอเขาแสดมภ์ นักท่องเที่ยวจีนเขาไปกัวลาลัมเปอร์แล้วมาเชียงใหม่ แอร์เอเชียถ้าขาดนักท่องเที่ยวจีน ก็จะมีปัญหา
- A : ดังนั้นเหลือแต่ air access facility ที่จะเปิดโอกาสให้ทุกชาติได้มาเที่ยว ตอนนี้การลงทุนโรงแรม infrastructure ในเชียงใหม่ลงทุนไปมาก โรงแรมเชียงใหม่อาจจะเจอ oversupply ในช่วง high season ทุกคนที่มีที่ดินเล็กๆ ทำเป็นโรงแรมแบบ boutique หมด
- B : แม้แต่หอพักยังเปลี่ยนมาทำที่พัก โรงแรม boutique รวมถึงบ้านจัดสรรก็มีแต่ต้อนรับนักท่องเที่ยวจีนกันหมดเลย
- A : จีนมา 40% ผ่านทัวร์แล้วนอกนั้นก็เหมาหมดเลย ทุกคนเริ่มจ้างพนักงานจีนในการต้อนรับนักท่องเที่ยวจีน ตอนนี้นักท่องเที่ยวมุสลิมกลายเป็นเรื่องน่าสงสาร ถ้าจะตอบโจทย์ของเชียงใหม่
- R-1 : ถ้าเราพูดถึงคุณภาพของการท่องเที่ยวและการเพิ่มค่าใช้จ่าย 2 กลุ่มนี้ เราอยากให้เงินเพิ่มหรือมาเลเซียเพิ่ม
- A : ก็เคยคุยในที่ประชุมกัน ถ้านักท่องเที่ยวจีนทั้งไทยจะอย่างไร ถ้าคุณยึดอยู่ตลาดเดียวทุกคนตอนนี้ ตอนนั้นเกือบไปแล้วที่เคยมีเชียงใหม่ไม่ต้อนรับ ถ้าเขาไปหมดแล้วเบอร์ 2 คือใคร ตอนนี้ยุโรปก็หนีแล้วทางเหนือเพราะเขาบอกว่าทุกที่มีแต่คนจีน
- C : ทัวร์ญี่ปุ่นหายหมดเลย ได้วันก็เริ่มหาย

A : ตอนนี้ได้วันหยุดไปพักรีสอร์ทหมด วิธีแก้คือเพิ่มการ access เข้ามาเพราะว่า ระบบขนส่งสาธารณะโดยภาพรวมที่ไม่ต้องพึ่งบริษัททัวร์ ถ้า access ง่ายไม่จำเป็นต้องอยู่ในกรอบ DMC แทนด้วย DIY ได้ ถ้าคนหาร้านอาหารหาง่ายเองที่พักเองได้ค่าใช้จ่ายจะเพิ่ม ตอนนี้ปรากฏว่าเชียงใหม่มีการใช้จ่ายรองมาจากกรุงเทพ เพราะไปภูเก็ต กระบี่ เป็นแพ็คเกจรวมไม่ต้องควักเงิน ยกเว้น night life หรือ entertainment แต่เชียงใหม่การช้อปปิ้งไม่เป็นรองใคร จะเห็นได้ว่าแต่ละเที่ยวบินหัวของกันพะรุพะรัง แต่เที่ยวบินเป็น low cost โหลดได้ 15 กิโลกรัมก็ต้องเสีย excess เพิ่ม ลองเอากรุ๊ปมาเลเซียลงไป northern village เขาจะซื้อแทบทุกอย่าง ตุเรียน ลำไย น้ำผึ้ง ขายได้หมดเลย เป็นเมืองที่เขาซื้อของเยอะ แต่ package tour ราคาต่ำกำไรน้อย แต่เขาซื้อเยอะเพราะมันล่อตา ถนนคนเดินทุกที่ทุกแห่งขายอย่างเดียว ถ้าเชียงใหม่มีการอัปเดตโปรดักในทุกหน่วยงาน มีแพ็คเกจจิ้งมีฟิวชั่น ไม่ใช่อาหารกะละมัง 35 บาท จะตอบโจทย์เรื่องการใช้จ่าย เดี่ยวเราจะคุยกันประมาณ 15 หน่วยงาน ยกตัวอย่าง แคมป์ช้างไม่ใช่แค่แคมป์ช้างเราจะมีรายได้ส่วนอื่น ต่อไปสนามกอล์ฟก็ไม่ใช่แค่เล่นกอล์ฟ จะมีสนามบอลด้วยจะมีทีมบอลอาชีพมากันเต็มหมดเลย ยังไม่พอ หอการค้าจะนำ 15 หน่วยงาน ไม่จำเป็นต้องเขียนโปรแกรมวันหนึ่งไปหลายสถานที่ 6 ที่ แต่ละที่ใช้เวลาน้อยแล้วเดี๋ยวนี้ เราจะดึงให้แต่ละที่อยู่ได้นาน สินค้าที่เขาซื้อไปมันถูก มี ความ unique มาก ผมว่าเยอะกว่าทุกภูมิภาค จะทำให้ 1. จำนวนวันพำนักรวมมากขึ้น 2. มีค่าใช้จ่ายมากขึ้น

R-1 : ถ้าเรามองนักท่องเที่ยว 1 คน เฉลี่ยแล้วมีค่าใช้จ่ายต่อวันเท่าไร

B : basic ขั้นต้น ถ้าเราพักระดับ 3 ดาวที่สมมติว่าค่าห้อง contract rate ตกห้องละ 1,000 บาทต่อวัน ถ้ารวมค่าอาหาร วันละ 2 มื้อ ตกวันละ 1,700 บาท per person per day บางครั้งถ้าเขามาเดี่ยว เขาควบคุมค่าใช้จ่ายได้ สมมติว่า ถ้า family นี้ ตอนนี้ต้องเหมาจ่าย 6 คน 8 คน ถ้าเป็นครอบครัวมีค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น บางบริษัทเขาทำแพ็คเกจ daily join in tour minimum two to go ถึงแม้ว่าจะเป็นมุสลิม ถ้ามา ground arrangement ของบริษัทนี้ คุณต้อง accept ว่า you get much to pay คุณจะมา except ว่า I don't want to have halal restaurant สมมุติไกด์บอก buffet lunch you can take but you accept pork คุณก็ต้องยอมรับเพราะบริษัทก็มีเยอะในมาเลเซียที่ไม่ใช่มุสลิม เขาต้องการ safe cost ถ้ามาแบบ individual เขาต้องซื้อตัวนั้นได้ แต่อย่างของพวกเราทำส่วนตัว minimum 6-8 persons เพราะเรารู้ว่า nature ของมุสลิมเป็นอย่างไร เราจะไม่ทำ minimum two to go ดังนั้นทำให้ยอดขายลดลง บางคนเขาก็คิดว่าทำไมมากับฉัน

ต้องจ่ายแพงเพราะเข้าใจตลาดมุสลิม ซึ่งไปกับทัวร์ดีกว่า minimum two to go คุณต้องยอมรับ private เราจะไม่ทำ ถ้ามาแบบ individual ไป join in tour ประหยัดกว่า

A : ไม่ซื้อของแพงมาก ชอบใช้ของเป็นประสบการณ์

R-2 : แสดงว่าการตัดสินใจขึ้นกับค่าใช้จ่ายด้วย

B : ใช่มั้ย สมมุตินะ เรารวมไนท์ซาฟารี น่าจะโปรโมทราคาที่รวมไปถูกสุดแล้ว 800 บาท วันนี้ฉันพาทั้งเมียลูก คนมาเลยเขาไม่สนใจ ถ้าคนจีน คนอินเดีย ที่มาคนเดียวที่เป็น individual แล้วมา join in tour 800 บาทเอง ถือว่าถูกมาก เขาก็จ่าย ถ้าทำตลาดมุสลิมไม่ได้ ถ้าใจไม่รักบริการก็ทำยาก

A : อีกมุมหนึ่งประเทศ South of Asia ด้วยกัน มาเลเซียมีบริษัททัวร์มากที่สุดสำหรับทำ out bound ประเทศไทยยังน้อยมากเลย มาเลเซียบริษัททำท่องเที่ยวใหญ่มากและเยอะมากที่เอาคนออกไปเที่ยวต่างประเทศ แสดงว่าธรรมชาติเขา คือ การเที่ยวออกนอกประเทศ เป็นการท่องเที่ยวเป็นรางวัลมาก สายการบินของเขาเกิดขึ้นก่อน คือ แอร์เอเชีย เลยทำให้การแข่งขันในมาเลเซียด้วยกันสูงมาก ทุกคนต้องจองที่นั่งเครื่องบินให้ได้

B : ข้อดีอย่างหนึ่งของอย่างหนึ่ง ที่ดิฉันชอบอย่างหนึ่งในการทำตลาดมุสลิมคือ เมื่อเราดูแลเขาอย่างดีแล้วเราเป็นมุสลิมแล้วทำอะไรแล้วเขาก็เชื่อโดยเฉพาะ honest เขาไม่มีปัญหาการ complain ในขณะที่เมื่อก่อนที่ดิฉันทำหมดทุกตลาด พอผิดพลาดนิดหน่อยเขาทำเป็นเรื่องใหญ่โต เช่น ไปลองแพแล้วแพลม แล้วไม่ได้เอาเสื้อชูชีพให้แขก กล้องถ่ายรูปเสียหาย เขาฟ้องเราเป็นกลุ่มนักท่องเที่ยวคนจีน ที่เกิดจากความประมาทของไกด์ เพราะฉะนั้นสิ่งที่ nature มุสลิมท่องเที่ยว อะไรที่อันตรายโลดโผนเขาจะพยายามหลีกเลี่ยงไม่เที่ยว คือดิฉันจึงไม่เติบโตเพราะอยู่ในตลาดมุสลิม

R-2 : ผมขอนำเข้าสู่ประเด็นต่อไปนะครับ จากรายการค่าใช้จ่ายที่ทำการสำรวจว่าสลิปห้าสลิปรายการ เราจะเก็บตามความถี่ของผู้ตอบ ว่าเขาจะทิ้งน้ำหนักกิจกรรมค่าใช้จ่ายไปที่รายการไหนบ้างใน 13 อันดับแรก กลุ่มอาเซียน ดูแล้วส่วนใหญ่กิจกรรมค่าใช้จ่ายจะหนักไปที่อาหารและเครื่องดื่ม บางคนตอบบ้างไม่ตอบบ้าง แต่เป็นอันดับในความถี่ของเขา ขอความเห็นในการจัดอันดับค่าใช้จ่าย

A : ส่วนใหญ่ในลักษณะนี้คือกรุงเทพฯ เป็นหลัก เพราะว่าค่าเครื่องบินไปอยู่ในอันดับ 5 ถ้าเป็นเชียงใหม่จะอยู่เป็นอันดับ 1 ที่พักเป็นอันดับ 2 จริงๆ เชียงใหม่ก็มีเบรกของเขายู่ทางหอการค้า ทางมุสลิม และทั้งทางจังหวัด สภาพัฒนาฯ เขาเบรกซื้อปั๊มป์ 30%

R-1 : ค่าเครื่องบินประมาณกี่% คะ

A : ค่าเครื่องบินเขาไม่แยก เขาแยกเมื่อใช้ตรงนี้แล้ว จังหวัดเขาไม่ได้ออกไปเก็บแต่ดูจากยอดภาษีสรรพสามิต การซื้อการจับจ่าย เค้จะเทียบให้ค่าจ่ายเป็นร้อยละบาทแล้วแต่กว่าเป็นค่าใช้จ่ายในแต่ละรายการว่าเป็นกี่เปอร์เซ็นต์ ถ้าทางเชียงใหม่ที่พักอันดับ 1 รองลงมา คือ ซ้อปั้ง อันดับ 2 เพราะเชียงใหม่มีของที่ล่อตาล่อใจมากในการซื้อของ

R-1 : ที่พักตกประมาณ 50% ได้ไหม

A : ไม่ถึง เพราะค่าที่พักถูกกว่าทางกรุงเทพฯ เยอะ

C : ค่าธรรมเนียมการเข้าชมแหล่งท่องเที่ยวในเชียงใหม่มีค่าใช้จ่ายสูงเกือบทุกสถานที่

A : แหล่งท่องเที่ยวมีการเก็บค่าธรรมเนียมเกือบทุกจุดในการท่องเที่ยว แหล่งท่องเที่ยวจึงควรมีสิ่งอำนวยความสะดวกให้นักท่องเที่ยวให้มากขึ้น เช่น ข้อมูลการเที่ยวชมแหล่งท่องเที่ยว

B : ใช้ๆ น่าจะเป็นอย่างนั้น และบางแห่งควรมีห้องน้ำที่สะอาดด้วย

R-1 : คุณกบ ที่พักตกประมาณ 10% ได้ไหม

A : กว่า 14-15% ตอนที่ผมเป็นนายกโรงแรม ถ้าต้องการข้อมูล update ที่สำนักงานจังหวัดมีนะ

R-2 : นี่เป็นกลุ่มอาเซียนที่เราเก็บ

A : ผมดูท่าทางว่าจะเป็นกรุงเทพหรือไม่ก็ทางใต้ ค่าเครื่องบินของเขาถูก

B : อย่างเสื้อผ้าเขานิยมมาซื้อที่เมืองไทย ไม่ว่า กรุงเทพ หรือที่หาดใหญ่ ที่เชียงใหม่ไนท์ปลาคาจะหิ้วอะไรกันมากมาย เรื่องกล้องถ่ายรูปดิฉันคิดว่าเมืองไทยไม่ใช่

C : ลูกค้าผมก็ไม่ซื้อ มันน่าจะ out ไปแล้ว

B : ขนของขบเคี้ยวถ้ามาเที่ยวเชียงใหม่ ปัจจุบันเราดิฉันจะไม่พานักท่องเที่ยวไปแหล่งที่มีค่าตอบแทนให้ไกด์ตรงนั้นเพราะจะมีราคาแพง เพราะ city tour ของเรา ถ้านักท่องเที่ยวไปเดินตลาด แล้วได้ราคาสินค้าราคาถูกกว่า เพราะฉะนั้นถ้าเป็นขนของขบเคี้ยว ถ้าพาเขาไปเดินตลาดวโรรส เขาจะประทับใจมาก

R-1 : ส่วนใหญ่สินค้าที่ตลาดวโรรสเขาซื้ออะไร สินค้าที่นิยมลำไยแห้งใช้ไหมคะ

B : เยอะมาก ถ้าเป็น non-muslim ในตลาดวโรรสก็มีกะละแม น้ำพริกหนุ่ม สมุนไพร แต่ว่าถ้าเขาเดินไปตรอกหลาวโจ้ จะมีซื้อปต่างๆเป็นสินค้าชาวเขา สมมุติเราเคยพาไปเดินโรงงานผ้าไหมชินวัตร ข้อมูลของเขาถึงกันเร็วมาก พอไปตลาดวโรรส เขาจะได้ของมาเยอะ ที่ ตรอกหลาวโจ้ มีร้านผ้าไหม เขาเดินเยอะ ถ้าเราพาเขาไปเดินตลาดวโรรสเพราะมุสลิมจะซื้อผ้าถุงไปตัดชุดมาเลย แต่ที่ตลาดวโรรส เขาจะไปซื้อผ้าไหมเทียมซึ่งเหมือนกับ

ผ้าไหมแพ้งและสวยด้วย ราคา400-500 บาท ถ้าเอาแขกมุสลิมหญิงมาเดิน ก็ซื้อได้ตรงนี้ พอไปย่านตรงกลางตลาดซื้อของแห้ง ที่มุสลิมจะซื้อคือกะละแมกับลำไยแห้ง นอกนั้นเขาไม่แน่ใจว่าไม่ใช่ มันอาจจะปนเปื้อน

R-1 : แล้วสุภาพบุรุษไปตรอกหลาวโจ้ ซื้ออะไร

B : สุภาพบุรุษมีหน้าที่ทอดกรอบ คืออย่างที่บอกว่าธรรมชาติของชาวมุสลิมที่มาเลเซีย คือผู้ชายต้องเป็นหัวหน้าครอบครัวอยู่ในเหตุในผล บางครั้งภรรยาสะทึงชีวิตเป็นแม่บ้าน ทำงานดูแลครอบครัว ผู้ชายต้องตอบแทนภรรยา นี่คือข้อดีของผู้ชายมุสลิม เพราะบั้งจะทำอะไรก็ได้ที่ต้องตอบแทนให้ภรรยาและอะไรที่เกี่ยวกับครอบครัว พนักงานผู้หญิงต้องระมัดระวังกิริยา มารยาทในการพูดคุย ระยะห่างของร่างกายกับนักท่องเที่ยวมุสลิมชายด้วย

R-1 : ถ้าเรามาพัฒนาผลิตภัณฑ์เช่น มาตัดเสื้อ ชุดของสตรี ทำหมวกของบุรุษ คิดว่าจะเพิ่มค่าใช้จ่ายไหมคะ

B : ที่จริงตรงนั้นมันมีอยู่ร้านหนึ่งของชินวัตร ผ้าฝ้ายพอชาวมุสลิมใส่ก็เหมือนของเขา ฉันพาพวกผู้ชายไปร้านผ้าฝ้าย พวกนั้นจะซื้อผ้าฝ้าย ฉันพาพวกผู้หญิงไปลงชินวัตรจะซื้อผ้าไหม คือผู้หญิงมุสลิมชอบผ้าไหม ผู้ชายมุสลิมชอบผ้าฝ้าย ผ้าลินิน

R-2 : แบบสอบถามเราเก็บจากนักท่องเที่ยวเชียงใหม่ได้น้อยมาก 10% กว่า

A : ส่วนใหญ่จะผ่านทัวร์ ที่เดินทางมาด้วยตัวเองน่าจะน้อยมาก

R-2 : กลุ่มเอเชียใต้และจีน อาหารและเครื่องดื่มยังอยู่เป็นอันดับแรก

A : โดยสารแท็กซี่รถเมล์มันน้อย น่าจะเป็นกรุงเทพ เชียงใหม่ไม่มี มีแต่รถแดง

B : เรามาถึงบริการนวดสปา สมมุติว่านักท่องเที่ยวมุสลิมที่ไม่มีภรรยาตามมา เขาชอบนวดแผนไทย สมมุติถ้าเขามาเกี่ยวกับครอบครัว ก็ต้องขอห้องทั้งเขาทั้งเมียและลูกๆในห้องเดียวกัน บางครั้งเขาก็ให้เกียรติภรรยาที่เขาจะให้ผู้หญิงอื่นมาแตะต้องตัวเขาไม่ได้ เพราะฉะนั้นสามีจะอยู่ที่หน้าล็อบบี้รอ ให้ภรยานวด

R-1 : ถ้าเรามีบริการนวดโดยผู้ชายล่ะคะ

A : บางที่มีแล้ว

B : บ้านเราไม่มี ดิฉันก็แปลกใจนวดยังต้องมีตราฮาลาล

C : พวกนี้เข้มงวดจริงๆ อย่างผมไป supermarket ที่มาเลเซีย รถเข็นยังแยกเป็น 2 โซนเขียวกับแดง แยกเป็น halal กับ non halal คันไหนที่เป็นฮาลาลจะมีธงสีแดงติดอยู่

B : เพราะเขากลัวคนอื่นจะไปหยิบหมูใส่รถเข็น

- C : ถ้าผมไปแล้วผมไม่รู้ ผมเอารถขึ้นสีแดงไปหยิบหมี คนเขาก็จะมองด้วยสายตาไม่พอใจเรา เพราะเราหยิบผิด แล้วเราไปบอกว่าเขาว่ามาเชียงใหม่ เชียงใหม่มีฮาลาลพร้อม เขาหัวเราะกันใหญ่เลย
- B : อย่างดิฉันลืมนิด ถ้านั่งใกล้ผู้ชาย บังเอิญเรามีธุระจะคุย เราเริ่มเรียก อ่าบั้ง เขาจะบอกว่าเป็นคำเรียกเขาเฉพาะภรรยาเท่านั้น อย่างเราเรียกเขาว่าอ่าบั้งไม่ได้ ในขณะเดียวกัน ดิฉันเข้าไปนั่งใกล้ๆไปคุยด้วย เขาจะรุกขยับไปไกลๆ คือเข้มนวดมาก ดิฉันไปบ้านเพื่อนเป็นคนจีนที่มามีเลย มีเพื่อนเป็นคนมุสลิมแทนที่เขาจะนั่งห้องรับแขก เขาจะไปนั่งที่มีประตูเปิดกว้างๆให้คนข้างนอกเห็น เดี่ยวมีตำรวจศาสนามาตรวจจับ จริงๆ เขาค่อนข้างที่จะระวังไกด์บางคนที่เขาจะมารับดิฉันจะบอกว่ากรุณาเก็บกริยามารยาทในการพูดคุยนักท่องเที่ยวมุสลิมที่เป็นผู้ชายด้วย เดี่ยวภรรยาเขาจะหึง จะมานั่งชิดเชื่อกับผู้หญิงอื่นที่ไม่ใช่ภรรยาเขาไม่ได้
- R-2 : กลุ่มนักท่องเที่ยวมาเลเซีย ส่วนใหญ่มาจากรัฐไหนเยอะ
- B : ส่วนใหญ่มาจากกัวลาลัมเปอร์เยอะ เพราะว่าไฟลท์บินตรงเยอะ ถ้ายะโฮร์ เขาต้องไปนั่งเครื่องบินมาจากสิงคโปร์ ถ้าปีนังจะลำบากเพราะไม่มีไฟลท์บินตรงต้องไป transit ที่กรุงเทพก่อน เขาเลยเที่ยวกรุงเทพแทน
- A : อีกหน้อยการบินไทย ขาดเครื่องบิน เขามีการวางแผนความต้องการ เพราะคนปีนังอยากมาเที่ยวภูเขา
- C : อย่างผมที่ทำไม่ได้บอกว่าเป็นโซว์ว่ากลุ่มมุสลิมเพียวๆ เพราะฉะนั้นจะมีแค่ 1-2% ที่เข้มนวดมากเท่านั้น เป็นส่วนน้อย minority จริงๆ บางกรูปลื้มว่าเป็นมุสลิม ทำตัวกลมกลืนกับกลุ่มไม่ใช่มุสลิมเลย เลยไม่ได้ต้องทำเป็นฮาลาลอย่างนั้น
- A : ถ้าที่กรุงเทพ ก็ถ้ามี 4-5 คน ควรจะจัดเป็นฮาลาลแพ็คเกจ บอกรีวิวอย่างไรก็ได้ให้เขาทานได้
- C : แต่ถ้าบ๊อบบอสเป็นมุสลิมก็ต้องเป็นแบบมุสลิม
- R-2 : สำหรับค่าใช้จ่ายผมจะขอเน้นกลุ่มอาเซียนก็แล้วกัน
- A : ซึ่งจะเรียงไม่ตรงกับทางภาคเหนือเสียหมด
- R-2 : โดยเฉพาะค่าธรรมเนียมในการเข้าชมแหล่งท่องเที่ยว
- A : อันที่จริงทางเชียงรายเสียน้อย เชียงใหม่ต้องเสียเกือบทุกจุดของแหล่งท่องเที่ยวหมดเลย แม้แต่วัดร่องขุนก็ยังเก็บค่าเข้าชม
- R-1 : การท่องเที่ยวถ้าเที่ยวชมต้องเสียถือว่าดี โดยหลักการท่องเที่ยวก็ต้องเสียค่าธรรมเนียม

- R-2 : และนี่คือเอเชียใต้ ในส่วนของนักท่องเที่ยวจีน บังคลาเทศ ปากีสถาน อินเดีย ส่วนใหญ่ เก็บข้อมูลที่กรุงเทพ
- A : ช่วงที่เป็นวีซ่าฟรี ประเทศไทยเราโปรโมทก็เลยทำให้บางตลาดเข้ามา เพราะวีซ่ามาหลายทาง จากอินเดียก็เข้ามา หลักๆคนอินเดียมาซื้อทีวี 33 นิ้ว คนอยากได้ กรู๊ป 40 คน โทรศัพท์ 40 เครื่อง วางเต็มล๊อบบี้ ซื้อเที่ยวผู้หญิงกลับเพราะผู้หญิงขาดแคลนต่าง ๆ แต่ตอนนี้ไม่มีแล้ว ที่อินเดียไม่ใช่มุสลิม ถ้าเป็นมุสลิมจะเห็นชัดปากีสถาน เขามีค่าใช้จ่ายมาก ในพวก adventure โกคาท ไหว้ทอเตอร์ลาสตั้งยอมจ่ายหนัก ออกมาดูเสือ หัวหนึ่งต้องมี 5-6 พันบาทต่อวัน บางทีก็หมื่นกว่าบาท ถ้าเขาเหมาโกคาทหลายรอบ แล้วเรื่องกินเรื่องใหญ่ กินทำcatering ดูไนท์ซาฟารี กินอาหารอินเดียได้แต่ต้องเป็นฮาลาล คือเมืองใหญ่ไม่ยอมรับอาหารอินเดีย แต่ถ้าแพลนแล้วเขาก็กินได้ เหมือนไทยกับพม่ารากเหง้าเดียวกัน
- R-1 : ขอดูอาเซียน จะมีค่าใช้จ่ายอัญมณีเครื่องประดับเยอะไหม
- B : เยอะ ถ้าสามปีย้อนหลัง เราแทบเลี้ยงลูกน้องเราได้แต่ละเดือนถ้ามียอดการซื้อสิ่งที่ได้รับตอบแทนกลับมาเป็นค่าเงินเดือนของลูกน้องได้เลย แต่ 4 ปีที่ผ่านมาถึงปัจจุบันน้อยมาก ตกลงทำตลาดมาเลเซีย เขาชิ้นรถลงรถ ถ้าเป็น group incentive เขาบอกเลยว่า no shopping tour เขาระบุมา ถ้าไม่มีทัวร์ shopping เขาจะถามว่า how much charge extra เขาไม่อยากจ่ายตัวนั้น
- A : ถ้าไม่ stop shop จะบวกหัวละพัน บริษัททัวร์ pattern เดียวกัน แต่ในสมัยนั้นต้องตัดราคามิฉะนั้นลูกค้าต่างประเทศไม่ชนะ ลูกค้า bid มีทางเลือก 4 ประเทศเปรียบเทียบกับเลย ไม่ใช่เชียงใหม่ที่เดียว
- B : ประมาณ 3 ปี NO shop เนื่องจากการท่องเที่ยวล้นๆ
- C : นอกจากเงินที่จ่ายไปกับค่าแพคเกจทัวร์ที่เขาจ่ายมา เดียวนี้แนวโน้มที่แขกจะมาควักเงินจ่ายอื่นๆน้อยลงมาก ที่หมายถึงพวกซื้อแหวน 5 หมื่นแสนบาท ตอนนี้ไม่มีแล้ว ไปอยู่ในกลุ่มทัวร์จีนมากกว่า
- R-2 : เป็นค่าใช้จ่ายขนมอบเคี้ยวมากกว่า
- C : ใช่เป็นการซื้อขนมของขบเคี้ยวเสียมากกว่า เครื่องดื่มสุขภาพ ยาสมุนไพร ประมาณนี้
- R-1 : มีโอกาสไหมเราจะทำให้เพิ่มค่าใช้จ่ายในรายการนี้ใน package ทัวร์เพิ่มขึ้น
- C : แม้แต่ optional tour ยังน้อยที่ยอมควักจ่าย
- R-1 : เขาไม่มั่นใจหรืออย่างไร
- C : เขามาด้วย package อย่างที่บอก หรือมาแบบ family ฉะนั้นยังเลือกจ่าย

- A : ของใหญ่อยากได้ก็อาลีบาบา ของเล็กก็กินในท้องถิ่น ข้อสำคัญคือน้ำหนัก ขนของขึ้นเครื่องบินมากไม่ได้ ไม่สามารถเอาของใหญ่ขึ้นได้ ถ้าเขาชอบอาลีบาบา หรือลาซาด้าตั้งมากทางมาเลย ส่งถึงบ้านเลย ที่มาเที่ยวคือประสบการณ์
- R-1 : แปลว่าเขาซื้อสินค้าผ่านทางอินเทอร์เน็ต ซื้อสินค้าประเทศไทยแต่ซื้อผ่านเว็บไซต์
- A : ลาซาด้าเติบโตมาก โดยเฉพาะฟิลิปปินส์ มาเลเซีย อาลีบาบาเจาะไม่เข้า
- R-2 : อีกประเด็นเรื่องของเสื้อผ้า ดูข้อมูลทุกกลุ่มจะอยู่อันดับ 5 6 7 เอเชียใต้และจีน พอแอฟริกาที่อยู่อันดับ 7 อย่างตะวันออกกลางก็อันดับ 6 สรุปทุกกลุ่มเขามาซื้อเสื้อผ้าที่เมืองไทย
- B : อย่างแอฟริกาที่ประตูน้ำเขาซื้อไปขายด้วย เขาทำธุรกิจไม่ใช่ซื้อไปใช้ส่วนตัว
- A : ของเราถูก ดีไซด์เก่งมาก เพราะเป็นชาติอิสระมีวัฒนธรรมไทยมีความเป็นเอกลักษณ์ ดีไซน์เนอร์เยอะ ไปกรุงเทพเป็นเมืองสวรรค์ ไปหาดใหญ่ ตอนนี้ของจากประตูน้ำไปขายทั่วประเทศ อาจจะทำเสื้อผ้าแถวชลบุรี ระบายแล้วส่งไปกรุงเทพกระจายเสื้อผ้าไปทุกแห่ง อีกหน่อยอาจจะถูกเวียดนาม พม่าเข้ามาแข่งขัน
- R-1 : แต่ก็สู้เม็ดเงินของการจำหน่ายอัญมณีไม่ได้
- A : อย่างอัญมณี ผมก็ยกตัวอย่างว่า พวกเครื่องเงินจะมี pre-collection จะมีกลุ่มตลาดบนของมาเลเซียเพราะดีไซน์สวยมาก เป็นคนที่โมเดิร์นมากสักหน่อย ยังพอได้อยู่ เขาก็อวดรวยได้
- B : ถ้าครอบครัวใดซื้อ อีกครอบครัวก็จะซื้อตาม
- A : ถ้าอีกพวกหนึ่งอย่างเช่น ร้านที่เชียงใหม่ร้านกาแฟเยอะ ไปร้านไอศกรีมดัง ร้านไอซ์เบอร์รี่ คือมันเป็นพวก trendyถ้าไปแถวถนนนิมมาน พวกมาเลเซีย ก็เป็นพวก trendy โลฟสไตล์ แต่ถ้าไปแบบ first time ก็ night plaza จะเหมือนไปประตูน้ำ แต่ถ้า second time ก็จะไปพารากอน
- R-1 : เชียงใหม่นักท่องเที่ยวกลับมาเที่ยวซ้ำเยอะไหม
- B : return pack มาเที่ยวซ้ำ ก็มีเหมือนกัน แต่ไม่ถึง10% ส่วนน้อย
- C : ถ้า incentive มา ถ้าตัวเองมาแล้วตัวเองชอบ ครั้งหน้าก็จะพาครอบครัวมาเที่ยวด้วย
- B : อย่างมากไม่เกิน 2 รอบ
- C : ถ้าคนที่มา 3-4 ครั้งก็อาจมีบางสิ่งที่น่าสนใจ เป็นการชอบส่วนตัว
- A : จริงๆ 3-4 ครั้งก็ได้ เพราะมีหลายจังหวัดรอบๆ

- R-1 : ที่ถามเพราะเห็นว่าเชียงใหม่มีแหล่งท่องเที่ยวเยอะ ครั้งแรกน่าจะเก็บได้ไม่หมด แต่ทางภาคใต้เที่ยวซ้ำเยอะมาก
- B : ถ้า overall เที่ยวซ้ำก็มีเยอะขึ้นหน่อย แต่ถ้าเป็นมุสลิมไม่ถึง 10 เปอร์เซ็นต์
- A : สิงคโปร์ก็ซ้ำแล้วซ้ำอีก ชอบร้านโน้นอยากกินร้านนี้ก็กินเลย
- R-2 : ต่อไปจะมาพิจารณาแนวทางการปรับปรุงองค์ประกอบการท่องเที่ยวในประเทศไทย ของนักท่องเที่ยวทั้ง 4 กลุ่ม เราจะแบ่งเป็น 5 องค์ประกอบใหญ่ๆคือ อาหารและเครื่องดื่ม ที่พัก แหล่งท่องเที่ยว การช้อปปิ้ง และการเดินทาง คือ จากกราฟแกนตั้งเป็นความคาดหวัง แล้วแกนนอนเป็นความพึงพอใจ ด้านซ้ายมือบนของกราฟเป็นสิ่งที่เราต้องปรับปรุงพัฒนาเร่งด่วน เพราะเขามีความคาดหวังที่เป็นทางบวกแต่ความพึงพอใจที่ได้รับเป็นทางลบ ก็แสดงว่าเขาไม่พอใจด้วย อีกด้านซ้ายมือล่างของกราฟคือเขาไม่ก็คาดหวังกับเรา แต่เขาก็ไม่พอใจด้วย ถ้าปรับปรุงได้ก็ควรปรับปรุงด้วย ถ้ากลุ่มแอฟริกาและกลุ่มตะวันออกกลางไม่ค่อยมีในเชียงใหม่ ผมขออนุญาตข้ามไป ดังนั้นเราจะเน้นกลุ่มที่ทานชาวนาญอาเซียน จีนและเอเชียใต้ที่ยังมีบ้าง ขอเริ่มไปดูที่กลุ่มจีนและเอเชียใต้ ถ้าหากดูอาหาร ตัวที่ต้องปรับปรุงคือ เลข1 มาตรฐานฮาลาล เลข 4 จะเป็นเรื่องของคุณค่าและประโยชน์ เลข 7 ความสะดวก เลข 2 กิริสชาติอาหาร สรุปได้ว่า 1 2 4 7 และ เรื่องที่เขามุ่งพอใจคือความสะอาดกับราคาที่เหมาะสม ไม่ทราบว่าประเด็นนี้มีความคิดเห็นอย่างไร
- A : น่าจะตรง ถ้าหากเป็นจีนก็คล้ายมาเลเซีย ถ้า package ทัวร์แล้วจะแข่งขันทางด้านราคา ถ้าแพ็คเกจใดที่ราคาต่ำสุด จะให้ variety มากสุด ถ้าลงบุฟเฟต์ก็จะลงบุฟเฟต์มือเย็นไม่มีด้วยราคาแพ็คเกจแบบนี้จะบีบกลุ่มนี้มากก็จะมีแต่เมนูพืชนๆ เช่น ต้มยำ ไข่เจียว จะเห็นว่าโบรชัวร์ที่ททท.ไปทำแล้วเรื่องอาหารไว้ พอจริงๆแล้วมันไม่ใช่ กลายเป็นว่าบริษัททัวร์เขาแข่งขันด้วยราคา แล้วถ้าเพิ่มตัวเลือกว่าจะเพิ่ม optional ใหม่ ก็จะคิดราคาเพิ่มว่าเท่าไร ด้วยพื้นฐานแล้วมันคือจุดอ่อนของประเทศไทย นักท่องเที่ยวมุสลิมโดนบีบด้วยราคาทำให้ความหลากหลาย ปริมาณ และคุณภาพในอาหารที่รับประทานลดลงเห็นได้ชัด ถ้ากรุงเทพฯ ทัวร์พาไปลงร้านขนาดใหญ่ เช่น ร้านโซเฟียก็เหมือนกัน ราคาเริ่มต้นที่ 200 บาท มีอาหาร 8 อย่าง มีวันเสาร์ มองไม่เห็นคุณค่า จีนกับอาเซียนเชื่อว่ากินดี
- R-2 : งั้นเราไปขอดูของกลุ่มอาเซียนกันเลยดีกว่านะครับ
- A : งั้นก็มาเลเซีย เลยนีแหละ
- R-2 : อาเซียน 1 กับ 3 ครั้ง 1 คือมาตรฐานฮาลาล และ 3 ความหลากหลายของอาหารอาเซียน ซึ่งอาเซียนจะรุนแรงกว่าจีนและเอเชียใต้ด้วย จะมีความพอใจติดลบมาก

- A : ใช่ เพราะฮาลาลปลอมมีเยอะมาก หนึ่งฮาลาลปลอม สองมุสลิมจริงแต่ไม่มีใบ Certificate เขาก็คิดว่าจะไม่ขอใบรับรอง เพราะเขาคิดว่าผมเป็นมุสลิมอยู่แล้ว
- B : การขอใบ Certificate มีกฎเกณฑ์เยอะ แล้วยังต้องมีรายการค่าใช้จ่ายอื่นๆ อีก รวมทั้งต้องมีการต่อใบรับรอง
- A : ลูกค้าก็ไม่เอา เหมือนคนไทยที่ไม่ยอมซื้อประกันเวลาท่องเที่ยว มาตรฐานฮาลาลสากล มีมาตรฐานฮาลาลปลอม ที่ได้มาของฮาลาลบางรายก็ได้มาอย่างเคลือบแคลง
- B : ประเด็นของการจัดอาหารให้กับกรุ๊ปทัวร์ เนื่องจากตลาดมีการแข่งขันกันสูง เมื่อต่างประเทศเขาแข่งขันกัน พอมาถึงเราชนิดที่ว่าเราก็กัดอกอชิบๆเลยๆ พอเราทำไปคอนแทกกับร้านอาหาร บริษัทยักษ์ใหญ่เขากินเหมือนเรา แต่เราจ่าย 200 เขายักษ์ใหญ่เขาจะจ่ายแค่ 150 อย่างเช่นว่าชั้นโตกเราได้ราคา 350 เราคิดว่าเป็น reasonable price แต่บริษัทยักษ์ใหญ่คิดว่าเขาต้องได้ราคาที่ต่ำกว่านั้น แล้วเรารู้เขาได้ไหมเราก็กยอมลดลงเมื่อถึงเวลาเราไปร้านอาหารเราก็กอลดราคาตามนี้นะ กลายเป็นว่าอาหารมันก็ไม่ดีขนาดตัวเราเองก็ยังรับไม่ได้ เราต้องเนียนเนื้อตัวเองบริษัททัวร์ก็ไม่ค่อยได้กำไร เราต้องเพิ่ม extra ตรงนี้กลายเป็นเราต้อง safe cost ด้านอื่นเอามาลงตัวนี้เพื่อ cover รายการอาหาร เพราะมาเลเซีย คือ more demand เราทำดีมาหมดทุกอย่าง แต่จะมาสอบตก tour food ไม่ได้
- A : คือหน้าตามันน่าเกลียดนิดหน่อยในเรื่อง budget ที่แข่งขันกันมากในเชียงใหม่ แต่ MICE ใหญ่ๆ มีปัญหาเพราะกินกันจุ แต่ niche market ของคนรวยยังมีร้านรองรับที่คุณภาพดี ถ้าไปร้านซากาว่า ร้านมุสลิม 4 ดาวก็ดูดีหน่อย ถ้า 3 ดาว ก็ร้านรวมมิตร ส่วนที่เหลือตึกเดียวเพิงหมาแหงน กระจายหมดเลยเรื่องอาหาร มันเลยไม่ได้ประสบการณ์ ครั้งนึงเคยคุยกับท่านรองผู้ว่า ว่าเราจะพัฒนาร้านอาหารฮาลาลให้มีจุดขายทางเหนือในทุกพื้นที่ นี่เป็นจุดขายที่จะดึงดูด ถ้าไม่สร้างแบบนี้จะกลายเป็นไข่เจียว ผัก ไม่ค่อยอย่าง ที่โฆษณาในโบชัวร์อาหารเป็นอาหารมีระดับ แต่กลับมาเจอเป็นอาหารพื้นๆ ยังไม่เท่าร้านอาหารริมถนนมาเลเซียยังอร่อยกว่า สิ่งแรกที่ต้องสร้างความมั่นใจคือ certificate แท้ ไม่ใช่ได้มาจากเส้นสายหรือซื้อ สองก็ยกระดับเมนู
- B : แล้วก็ร้านอาหารในจังหวัดเชียงใหม่ ที่จะรองรับนักท่องเที่ยวก็ยังมีน้อย บางสถานที่ดูดีแต่ว่าคุณภาพอาหารที่ได้รับ feedback จากลูกค้า เขาก็บอกว่า I don't hope that you don't take to me back here again แต่พอเราพาไปร้านเล็กๆ 3-4 โต๊ะ เขาบอก food is good แต่ร้านอย่างนี้เราพา incentive group ไปลงก็ไม่ได้ เพราะสถานที่แคบ

แล้วเราพาไปลงร้านใหญ่ๆก็ไม่ใช่ ถ้าเปรียบเทียบกับ non-Muslim สมมติว่ามีงบ 250 บาทต่อมือ ดิฉันเอาแขกไปทานที่มีอาหารที่ the impress หลากหลาย แต่กินร้านเป็นร้านเดินผ่านกันได้ เขาก็บอกว่า I don't hope that you don't take to me back here again เขารู้สึกว่า ทำไมมันต้องแพงกันนักกันหนา

A : ถ้าชนโตมุสลิมเพิ่ม 50 บาทต่อหัว จะเห็นความแตกต่างกัน ถ้าเป็นมุสลิมจะถูกบวกเพิ่ม ถ้าเป็นพญา ทัวร์ผสมกัน แพ็กเกจ non-Muslim กินได้ดีเลยที่ร้าน sea food แลพพญา แต่มุสลิมต้องไปร้านเล็กๆ มีอาหารไม่กี่อย่าง พอถ่านรูปมาอวดกันกลายเป็นว่ามุสลิมต้องกลายเป็นอนาถา กรุงเทพฯยังมีปัญหา ร้านรับ MICE ก็ยังไม่เยอะ ใหญ่ๆก็มีพวกโซเฟีย มีระเบียบยัง ยังมีไม่กี่ที่

C : ร้านซีฟู้ดที่ไม่ใช่มุสลิมต้องย้ำจริงๆว่าต้องไม่มีหมู เวลาไปร้านซีฟู้ดเขาก็ทำตามซีฟู้ดทั่วไป เคยมี operator ของบริษัทแห่งหนึ่ง พาพนักงานเที่ยวไปกินกุ้งอบวุ้นเส้น แล้วพบว่ามันหมูอยู่ข้างล่าง ทำให้นักท่องเที่ยวเกิดปฏิกิริยาเสียกันหมด

A : ถ้าตอบใจหทัยมัน เรายังไม่มีวาระแห่งชาติ รัฐบาลก็พูดว่าเราpotential แต่มันยังไม่มีวาระแห่งชาติ

R-2 : พอเจอแบบนี้ จากการรับรู้ข้อมูลการท่องเที่ยวของนักท่องเที่ยว สิ่งที่มีอิทธิพลในการรับรู้ข้อมูลการท่องเที่ยวเรื่องนี้ คือ เพื่อนไม่ใช่คนไทย

A : แนนอน ตอนนี้อยู่เซี่ยล แซทกันไปแล้ว

B : เวลาดิฉันไปขายทัวร์ แล้วเราใส่ชุดมุสลิมแล้วถ้าตอบภาษามุสลิมได้ก็คือมุสลิมจริง ถ้ามีสมิ ราวอย่างไร เราตอบได้คนอื่นแค่อิสลามมาเลกุล แต่เราก็คูกับเขาได้ได้เพราะเรียนมา อันนี้ เขาก็รู้ได้ เวลาทักทายผู้หญิงมุสลิมจะสลามผู้ชายด้วยมีวิธีแบบไหน ผู้หญิงต้องระมัดระวัง กิริยา มารยาทในการพูดคุย ระยะห่างของร่างกายกับนักท่องเที่ยวมุสลิมชาย เขาสังเกตได้ เขาจะมีความสุขมากถ้าเป็นบริษัทที่ติดต่อด้วยเป็นคนมุสลิมจริงๆเขาก็จะโปรโมทเรา ทั้งๆ ที่เราต้องอยู่ทำงานออฟฟิศ แต่กลายเป็นว่าเราต้องออกไปข้างนอกไปดูแลเขาเพราะเขามีความสุขทั้งการเที่ยวการกิน

A : ถ้านักท่องเที่ยวจีนยังงี้ก็ได้ สี่โมงครึ่งทานแล้ว มาเร็วเคลมเร็วพนักงานเสริฟยังไม่มาเลย สักครูเดียวไปนวดแล้ว

B : สำคัญคือถ้าเขาจะมาอุดหนุนเราแล้ว เราต้องซื้อสัตย์ รักษาสัญญา

R-2 : ความเชื่อมั่น

A : ตะวันออกกลางเช่นกัน ผมว่ามาเห็นหน้ากันก่อน ดีกว่าการอีเมลล์กัน การมาพบกันครั้งที่ 2 ของพวกตะวันออกกลางจะซื้อน้ำหอมมาฝาก personal trust ก็จะเกิดขึ้น ต่อไปข้างหน้ากระทรวงท่องเที่ยวและกีฬาจะเป็นเจ้าภาพหน่วยงานหนึ่งสำหรับ Muslim Tourism เดี่ยวเขาจะสูญเสียเหมือนเขาเป็น real จริง สามารถออก certificate ให้เขาเลย ร้านก็เหมือนกันเขาจะแก้ปัญหาเหมือนทัวร์ศูนย์ เหรียญ มีปัญหาความหลากหลายก็ต้องไปสนับสนุนร้าน ถ้าไม่ผ่านบริษัททัวร์มาเองจะมีปัญหา ถ้าผ่าน package tour ไม่มีปัญหา ถ้ามากับ incentive group ไม่มีปัญหา

R-2 : เกี่ยวกับที่พัก ประเด็นเรื่องราคาที่พักน่าจะต้องปรับปรุงด่วน ราคาที่พักไม่มีความเหมาะสม

A : คนจ่ายน้อย ใช้เกิน 4 ดาวก็เก่งแล้ว

B : เวลาเราไปบ้านเขา สมมุติว่าเราจ่ายราคา 160 ริงกิต ในย่าน โรงแรมพรพิงค์บ้านเราจะดีกว่า 160-180 ริงกิตของเราให้บริการได้ดีกว่า

A : อินเทอร์เน็ตแรงๆ Tune hotel โรงแรม Ibiz

B : แต่โรงแรมที่ราคาถูกถึงแม้ว่าเจ้าของมุสลิม แต่สิ่งอำนวยความสะดวกไม่ดี การเดินทางรถรับส่งไม่สะดวก เขาก็ไม่เอา โรงแรมที่ติดย่านไนท์พลาซ่าบางที่เขาอยู่กันได้อย่างไร เขาชอบ เพราะใกล้แหล่งซื้อของ ร้านฮาลาลเยอะ

A : ถ้า กทม. ก็ใกล้ BTS ถ้าถามว่าโรงแรมที่พักที่เกิดขึ้นแท้ๆ 3 แห่งในเชียงใหม่ ดั้งเดิมคือ house fun roof 2 ดาว แล้วจะมี สามดาวแกรนด์โรมิน่า ฮาโมนี สามดาวพรีเมียม และ คลาซ่าโมร็อก สามดาวพรีเมียม 2 อันหลังห้องสวย เรื่องโรงแรมเริ่มดีขึ้น ตั้งแต่กรุงเทพเปิดอัลมร็อก เจ้าของร้านโซเฟียเป็นรุ่นพี่ผม ตอนนี้ที่เชียงใหม่อาหารเข้าเขามองว่า steak ทางดวงตะวันเขามี space ,อุปกรณ์แต่เขาจะทำเป็นกรู๊ปให้ได้ ทางดีที่จะออกเมนูมุสลิมเพราะเขาเป็น 5 ดาว ตอนนี้โรงแรมทำที่พักอาหารการกินฮาลาลเริ่มดีขึ้น ไม่ใช่สูญเสียแต่เพิ่มขึ้นทีละนิด แต่มันไม่ใช่ตัวเลือกที่ดี เพราะมันไม่ได้อยู่ในตัวเมือง ไม่ได้อยู่ในไนท์พลาซ่า

R-2 : ที่เขาไม่คาดหวังและไม่ได้พึงพอใจคือที่พักชาย-หญิงและแยกใช้ส้วมง่าย สถานที่บันเทิงที่ไม่ผิดหลักศาสนา ที่เขาไม่คาดหวังเลยคือคัมภีร์อัลกุรอาน

A : แค่มิเซียมทิศก็พอ

B : ไม่เกี่ยวกับบริษัทอื่น ถ้าได้จัดการทั้งกรู๊ปเลยมีแต่มุสลิม เช่นคุณสุรียะห์ ฉันทชัย 20 ขึ้นไปแจกแต่ละห้อง เขาต้องใช้น้ำชาละล้าง แต่บางโรงแรมไม่มีสายฉีด บางกลุ่มได้ไปเลย

เป็น souvenir บริษัทอื่นเขาอาจจะไม่รู้ว่าพวกเขาเป็นมุสลิม แต่บริษัทที่ support เราเขาจะรู้ จริงๆสิ่งเหล่านี้ทำให้ดูเหมือนว่า ห้ามมองข้ามประเด็นนี้ ถ้ามุสลิมอย่างเดียว อยากให้ทำตัวนี้ แต่ถ้ารู้ไป incentive mix กันมาเขาก็ไม่ได้ซีเรียส แต่ถ้าเมื่อจัดการแคมุสลิมเต็มบัสต้องจองแล้ว

R-2 : เพราะมันเป็นมาตรฐานฮาลาล ก็ส่งผลด้านที่פקเพราะอยู่ตรงนี้เหมือนกัน แต่เขายังไม่กังวลมาก มาถึงแหล่งท่องเที่ยวเราจัดได้ดีอยู่ แต่มีอีกหนึ่งตัวที่จะต้องปรับปรุงมาก เลข 2 ความสะอาดของแหล่งท่องเที่ยว เลข 6 เขาไม่ค่อยคาดหวังและไม่พึงพอใจคือ ห้องละหมาด เลข 5 การชำระล้างเพื่อการละหมาดจะเกี่ยวข้องกันเลย สองอันนี้ในเรื่องของแหล่งท่องเที่ยว คือ 2 5 6

B : ดิฉันก็เลยบอกว่าขุดน้ำที่เราแจกในรถ ถ้ากินหมดก็เอาตามไปด้วย อย่าทิ้ง เพราะไว้ใส่น้ำตามปั้ม น้ำจากก๊อกทางภาษามาเลเซียเรียกว่าเจ๊ะโบ๊ะ เขาจะเข้าใจ จะใช้ภาษาอะไรดีให้สุภาพ บางครั้งก็ไม่อยากจะพูดแต่นักท่องเที่ยวเราเป็นมุสลิมมันก็มีเกร็ดเล็กเกร็ดน้อยอย่ามองข้าม

R-2 : แสดงว่าที่ชำระล้างตามแหล่งท่องเที่ยวไม่ค่อยมี

B : ไม่ค่อยมี เราต้องบอกว่าขุดน้ำเปล่าๆมีประโยชน์ แล้วก็ห้องน้ำที่สะอาดตามแหล่งท่องเที่ยวต่างๆ ยังมีน้อย

A : ขนาดภาคเหนือเชียงใหม่ถือว่าทันสมัยสุดแล้ว แต่เขายังกระจุกตัวอยู่ในเมือง เขาก็ไม่สามารถไปเที่ยวที่ไหนข้างนอกเมืองได้เลย เลยไม่ได้เห็นอะไรดีๆข้างนอกเมืองเชียงใหม่

B : ดีแล้วที่เขาไม่มีที่ฉีดน้ำที่มาเลเซีย มิฉะนั้นเปียกหมดเลย ทั้งสนามบิน เพราะน้ำแรง ก็ดีแล้วที่บ้านเราไม่ทำอย่างนั้น

A : ที่มาเลเซียน้ำแรงมาก มันก็เลยไปได้ไม่ไกล 1.กินไม่สะดวก กินตอนนี้มีบ้างแถวแมริม ก็มีข้าวซอยที่แม่แตง 2.ไปไหนไม่สะดวก

B : ที่ไปแม่แตงมี Complain เล็กน้อย ไม่ใช่ big complain มากเท่าไร เรื่องที่ห้องน้ำไม่มีเราก็แก้ตัวว่าประเทศไทยมีมุสลิมอยู่ 20% อีก 80% เป็นคนไทย แล้วเขารักษาความสะอาด ถ้ามีสายชำระล้าง จะทำให้พื้นเปราะเปื้อน เราอธิบายอย่างสุภาพเขาก็จะเข้าใจ

A : ตอนนี้ทุกที่เริ่มติดตั้งหมดแล้ว เพราะหาซื้อง่าย ยกเว้นสถานที่สร้างใหม่

B : ไม่ได้เกี่ยวกับว่าซื้อง่ายไม่ง่าย แต่ถ้าเลอะแล้วพนักงานทำความสะอาดลำบากและจะเหนื่อย

R-2 : เข้ามาเรื่องข้อบ่งชี้เลย ถ้าเกิดดูแล้วเรามี point เยอะเหมือนกัน กลุ่มอาเซียนเลข 13 จะมีปัญหาเยอะคือการให้บริการที่ดีของพนักงาน จริงๆเราบอกว่า hospitality เราก็ใช้ได้อยู่

แต่มันยังไม่ห่างจากแกนกลางเท่าไร ที่เขาไม่คาดหวังและไม่พอใจจะมีเลข 6 9 10 11 14 เลข 6 มีบรรจุภัณฑ์ที่สวยงาม เลข 9 สถานที่ซ่อปึงมีที่จอดรถเพียงพอ 10 ที่ชำระล้างในการละหมาด 11 ห้องพักละหมาด และ 14 การส่งสินค้าถึงจุดหมายปลายทาง

B : อย่างที่บอกว่าถ้าทางภาคใต้ หาดใหญ่หรือสงขลามันใกล้ชายแดนมาเลเซีย เขาเข้าใจธรรมชาติชาวมุสลิม เขาก็เข้าใจว่าต้องมีห้องละหมาดมีที่ชำระล้างเพื่อละหมาด แต่ที่เชียงใหม่ นักท่องเที่ยวส่วนใหญ่ยังเป็นยุโรป จีน หรือนักท่องเที่ยวที่อื่นมากกว่า ดังนั้นห้องน้ำที่ชำระล้างที่เชียงใหม่ไม่ค่อยมี เพราะผู้ประกอบการยังไม่ค่อยเข้าใจว่าต้องมีในการรองรับนักท่องเที่ยวมุสลิม

R-2 : แล้วเรื่องความหลากหลาย มีคุณค่า คุณภาพ เขามองว่าราคาของการซ่อปึงอยู่ในเกณฑ์ดี

B : ใช่คะ โอเค

R-2 : ต่อไปเรื่องการเดินทางในการท่องเที่ยว มี 6 ตัวแปรด้วยกัน สิ่งที่ต้องปรับปรุงอย่างเร่งด่วนไม่มี แต่ต้องระมัดระวังในสิ่งที่เขาไม่ได้คาดหวังและความพึงพอใจกับเรามาก ข้อที่ 2 ค่าเช่ารถที่มีความเหมาะสม และข้อ 6 ความหลากหลายของรูปแบบการเดินทาง ก็คือไม่ค่อยเป็นประเด็นมาก

B : เชียงใหม่เรายังดีกว่ากรุงเทพ ตั้งแต่ความสะอาดของเรื่องรถ การบริการของมัคคุเทศก์ โรงแรมยังไม่แออัด การท่องเที่ยวของเชียงใหม่ ดินันภูมิใจในเรื่องรสสัมผัสสะอาด มัคคุเทศก์มีความรู้ เขาดูแลนักท่องเที่ยวดี

A : จำนวนมัคคุเทศก์มุสลิมน้อยไปหน่อย จำกัดไปพอสมควร แทบจะนับได้ว่ามีกี่คน

R-2 : ต่อมาเครื่องหมายฮาลาล เขาให้เปรียบเทียบ ตัวที่ 1 เป็นของสำนักจุฬาราชมนตรี เครื่องหมายไคมอนด์

B : คณะกรรมการอิสลามที่ให้ Halal certificate ต้องใช้สัญลักษณ์แบบที่ 1 อย่างร้านที่สาวของดิฉันทำร้านอาหาร ถ้าใช้สัญลักษณ์แบบที่ 1 จะโดนปรับ เพราะเราไม่มี Halal certificate เราต้องใช้สัญลักษณ์แบบที่ 2 รวมทั้งในร้านต้องมีตัวหนังสือคัมภีร์อัลกุรอานที่ชาวมุสลิมรู้จัก และการที่ดิฉันคลุมผม จึงเป็นที่รับรู้ว่าเป็นครอบครัวมุสลิม และพวกเรา มีหนังสือที่เราไปฮัจย์ แค่นี้ก็เพียงพอแล้ว

A : ส่วนใหญ่มีเบอร์ 1 ไม่กี่ที่ ส่วนใหญ่มีเบอร์ 3 ที่ร้านข้าวซอย

R-1 : สัญลักษณ์ที่เราไปทำฮัจย์มา เป็นสัญลักษณ์ที่มีชื่อไหม

B : ที่เป็นสี่เหลี่ยมดำๆ ที่มีคนอ่านละหมาดเยอะๆ คือ เบอร์ 3 พบได้มาก ที่ร้านขายขนมเค้ก ขายโรตีสายข้าวซอย

- R-1 : แสดงว่าคนวางใจเบอร์ 3 มากกว่าวางใจเบอร์ 2 เหรอ
- B : ไกลเคียงกัน ฉั่นโอเคกับร้านข้าวซอยบ้านฮ้อ เป็นหมายเลข 3 ทั่วไปเหมือนร้านอาหารมุสลิมที่เขาเขาจะปั้มบนกล่องคือเบอร์ 2 ถ้าเบอร์ 1 Halal certificate แล้วจะต่อทะเบียนทุกปี ถ้า copy โดนจับ
- R-2 : จากที่เก็บข้อมูลเบอร์ 1 เขาเชื่อมั่นมากที่สุด
- B : ค่ะ
- R-2 : จากการเก็บข้อมูลจากนักท่องเที่ยวมาแล้ว 2 กับ 3 รองลงมาคือ 4 กับ 5 ต่ำ ถ้ากลุ่มอาเซียนกับเอเชียใต้และจีนจะให้ค่าเฉลี่ยในเชื่อมั่นสูงกว่ากลุ่มตะวันออกกลางกับแอฟริกา กลุ่มหลังนี้เขาว่าเขาไม่เชื่อมั่นมากในเครื่องหมายรับรองฮาลาล ไม่ว่าจะเป็นเบอร์ 1 ก็ตาม
- C : สมมุติว่าบางร้านได้สัญลักษณ์ฮาลาลรูปแบบที่ 1 แต่มีการขายแอลกอฮอล์ แล้วมุสลิมเขาจะรู้สึกอย่างไร อย่างบางร้านในปัจจุบันที่เชียงใหม่ก็มี
- B : ถ้าเขาเจอ เขาจะยกเลิกเลย เคยมีลูกค้าเดินออกเลย
- A : คือร้านใหญ่ร้านหนึ่ง ก็คือ เปิดฮาลาลจีน ยูนาน ไทย คนจีนทานเปียร์ มาถึงเอาอินโดเข้าไปด้วยจะมีปัญหา
- B : ดิฉันเคยพบกับคณะกรรมการที่เป็น Halal certificate คุณให้ได้ยังไง คนให้นั้นแหละเป็นคนผิด
- A : อย่างคัมซันโตกนี่เจ้าของเป็นของ สว. ทำอะไรไม่ได้
- B : คนให้จะมีความผิด คนขอเขาไม่รู้ศาสนาอิสลามที่ถ่องแท้ แต่เขาได้ certificate มาเอเยนต์ที่นำแขกมุสลิมมากับ non-Muslim มากี่ happy อย่างน้อยก็มี halal certificate
- A : แต่คนที่ให้มีความผิด ตลาดเชียงใหม่ไม่มีพื้นที่รองรับอย่างนั้นแบบเดียว ไม่ได้แบ่งตลาดอย่างชัดเจน เอามุสลิม เอาจีนด้วย แค่นี้ก็ต้องแยกโซนในการกิน แต่ทางคณะกรรมการเมื่อมาเห็นบอกว่าไม่ได้ต้องแยกระบวนการทำอาหารด้วย
- R-1 : แล้วอย่างเครื่องหมาย ดิสมาลาหมายเลข 5 คนเขาไม่ให้ความสำคัญเหอะคะ
- A : อันนี้ผมไม่รู้จักเลย
- B : ตัวนี้จะไม่อยู่ในกล่อง แต่จะอยู่เหมือนเฟลมนี่จะต้องห้อยอยู่ข้างฝา เป็นรูปถ่ายเป็นสัญลักษณ์มาจากเมกกะ แต่ต้องติดกรอบแล้วต้องติดให้ถูกตำแหน่งถูกทิศทางด้วย คนมุสลิมจะรู้กัน

- R-1 : ก็เป็นการเช็คได้ว่าถ้าคนไม่รู้จริงจะไม่มีการติดกรอบ ติดในตำแหน่งที่ไม่ถูกต้อง คนนั้นไม่ใช่มุสลิมที่แท้จริง
- B : โรงแรมบางแห่งที่ได้ฮาลาล certificate แต่พบว่ามีการตั้งวางขององค์ผ้าปา ผ้าไตร และพอเข้าห้องอาหารก็เห็นลูกโป่งสายรุ้งห้อยระยระยง แสดงว่าตอนกลางคืนต้องเป็นผ้า เป็นบาร์ ดูเหมือนโรงแรมไม่โปร่งใสในความเป็นฮาลาล
- A : มามองความจริงของประเทศเรา อันนี้เรื่องจริง มองดูแล้วรู้สึกกว่าทำได้ยาก トラバタイที่ว่าเจ้าของมุสลิมแท้ก็จะเจออย่างนี้
- B : เรื่องจริง บางครั้งดูแล้วเหมือนทำยาก
- R-1 : ความละเอียดอ่อนต้องมี
- B : ใช่ๆ
- A : ที่จริงฮาลาลไม่ใช่เรื่องอาหารเรื่องเดียว
- R-1 : ใช่มันเป็นวิถี
- B : บางคนก็ฟังไปหลับไป ถ้ายากอย่าไปขอละ
- R-2 : มีไทยพุทธที่เขาทำก๋วยเตี๋ยวสุโขทัย เขาได้ฮาลาล เขาจดบริษัทเลย มีผู้ร่วมทุนเป็นมุสลิม แยกกระบวนการผลิต
- B : อย่าง CP ก็มีตราฮาลาล ต่อมาเขาให้ยกเลิกเพราะของเขาไม่ได้ทำไปอย่างเดียว CP ทำหมูด้วย ตอนนี้ CP ไม่มีตราฮาลาลแล้ว
- R-2 : ต่อไปอีกประเด็น นักท่องเที่ยวกลุ่มอาเซียน กิจกรรมที่เขาสนใจที่เกี่ยวกับการท่องเที่ยว คือการทำอาหารไทยฮาลาล เขาสนใจมาก คือไปกินด้วยทำด้วย
- A : do it by yourself ที่ผมพูด คือ ผมจะไป กินด้วย ทำด้วย เป็น niche market
- R-1 : แล้วเชียงใหม่ เราจะทำเมื่อไร
- C : มันเป็น niche market มาก ตอนนี้มีแกวบ้านผม แต่ผมไม่ค่อยเห็นนักท่องเที่ยวเข้าไปเลย
- R-2 : มีที่ตอบมาอยู่เกือบ 50% ที่เขาสนใจ
- B : แต่ที่เราบอกว่าฤดูกาลท่องเที่ยวของเขาไม่สม่ำเสมอ ทำให้บางครั้งผู้ประกอบการต้องคิดหนักว่าถ้ารอ แล้วเขาจะอยู่ได้ไหม ถ้าเกิดมา daily booking ดิฉันก็อยากทำ ฉันก็อยากจะทำ แต่เขาไม่ได้เที่ยวเป็น daily
- A : อยู่ทีพระจันทร์ พอเห็นแล้ว ศาสดาเขาเห็นพระจันทร์ ก็จะประกาศ
- R-1 : แต่ไปสัมพันธ์กับตัว MICE ได้ เพราะเราจะรู้ก่อนแล้วเราจัดตัว package นี้ไปได้ไหม

- A : ถ้าทำเฉพาะกิจ ก็พอทำได้ แต่ทำได้ไม่ทั้งปี
- B : สมมุติเรามีโปรแกรมตรงนี้มา สมมุติว่ามีอาหารมุสลิมอยู่ร้านหนึ่งสถานที่เพียงพอ เราก็ขอทำเฉพาะกิจตรงนี้ ให้เขาคิด cost มาเลย ดิฉันเคยคุยแล้วเขายกบอกว่าถ้ามีกรุ๊ปทัวร์มุสลิมเหล่านี้ให้บอกล่วงหน้า เขาก็ช่วยเตรียมของให้ได้ เขาก็สาธิตการทำอาหารไทยฮาลาลให้ดูได้
- R-1 : แล้วทำไปรึยัง
- B : ได้แต่คุยกัน
- C : มุสลิมสามารถทำ box meal ดีกว่า ถ้าเป็นกรุ๊ป 2-3 คนก็ได้ เป็น minority
- B : ตรงนั้นได้
- A : เช้ทำเฉพาะกิจ แต่ใบ certificate ด้านนี้หาไม่ได้ ยกเว้นแต่ปลุกปั้นให้ร้านอาหารมุสลิมทำ catering ต่อยอด แทนที่จะเป็นอาหารอย่างเดียวแล้วมาต่อยอด บริษัททัวร์ก็มาซื้อได้ ตอนนี้ DMC ต้องคิดกับ supplier ต้องแชร์ไอดีกัน
- B : เราก็ให้มุสลิมทำให้เขา เขาก็พอใจ พอแกรนดินเนอร์ที่นี้อีกแล้วหรือ ใช้โรงแรมสิริป็นนา เป็นห้อง private เราสั่งอาหารจากข้างนอกเข้ามา ในราคาที่สิริป็นนาคิดเรา ข้อสำคัญคือคนที่เสิร์ฟอาหารต้องเป็นมุสลิม
- A : เพราะมันต่อยอดไปจนถึง team building เลย เป็นแนว challenge cooking Muslim เหมือนที่สิงคโปร์ ตอนนี้ที่ภูเก็ตกับกทม.แล้ว นั่งทำทีเดียวไม่ต้องเป็นทีม challenge ก็ได้
- R-2 : กิจกรรมที่สองถึงเจ็ด ที่เขาตอบมาคือ 40% กว่า ถึง 30 กว่าคิดว่าอย่างไรบ้าง
- A : อย่างผมมีกรุ๊ปปาก็สถานจะไปเยี่ยมมุสลิมที่ดอยช้าง ไปยากมากต้องไปรถตู้ ร้านอาหารที่ดีที่สุดคือร้านโรตี่และมีข้าวซอยนิดหน่อย ตอนนี้จินใครๆคิดว่าข้าวซอยเป็นของมุสลิมไปแล้ว แต่จริงๆของญูนาน ของจีน
- R-1 : เป็นมุสลิมญูนานรึป่าว
- A : ของจีนเลย แต่จีนมุสลิมญูนานด้วย ตอนนี้ข้าวซอยคนทำเป็นมุสลิม เขาเลยคิดว่าเป็นของมุสลิมเพราะทำเยอะ
- B : ผักกาดดอง คนอื่นไม่ทำ จีนฮ่อทำถึงอร่อย
- A : ถ้าออกไปข้างนอกจะไปตลาดก็ลำบาก เพราะเวลาไปอยู่บนดอยช้าง พวกปาก็สถานบางกลุ่มเขาชอบไปดูชุมชนเด็กกำพร้า กลับไม่น่าเชื่อว่าบนดอยสูงๆมีชุมชนมุสลิมอยู่ เราพบว่าเราพูดซื้อดอยถูกรึป่าว พาปาก็สถานขึ้นไป 80 กว่าคน ที่ดอยช้างมีร้านอาหารที่มีแค่ 40

กว่าที่นั่น เลยต้องผลักดันกัน นี่คือปัญหา เดียวไอเดียต้องมาแน่เลยว่าจะไปขอประธาน
หอการค้าให้ทำเป็น delivery box ให้มีตราที่พูดกันเมื่อไหร่ เพราะโรงแรมก็มีฮาลาลอยู่แล้ว

R-2 : ลำดับที่ 3 4 5 เขอยากมาสุวรรณภูมิไทย

B : พอเริ่มต้นพูด เขาก็จะหันไปมองแต่เรื่องข้อป้าง เพราะดินนั้นก็เป็นที่ดินด้วย พอไปเที่ยว
หมู่บ้านกระเหรี่ยงคอยาวพอกำลังจะเล่าที่มาของกระเหรี่ยงคอยาว เขาไม่ฟังเขาจะไปซื้อ
ของ อย่าว่าแต่มุสลิม แม้แต่คนจีนที่อยู่ในมาเลเซียก็เหมือนกัน จะลงไป folk art
museum อนุสาวรีย์สามกษัตริย์เขาก็ไม่ยอมไป

A : เหมือนกันหมด ไม่ให้เขาอยู่ใกล้ไนท์พลาซ่าเลย ให้ไปซื้อของแพ่งก่อนแล้วค่อยปล่อยไป
ไนท์พลาซ่า สมัยก่อน ถ้าบริษัทเบอร์ 1 ในอดีต เขาบริหารกระเป๋าลูกค้าเท่าไร ให้ซื้ออะไร
เท่าไร แล้วจัดการพาไปประชุมโกด์ สิ่งแรกคือให้ซื้อของแพ่งก่อน แล้วค่อยพาไปซื้อของ
ถูก

B : ชมแหล่งท่องเที่ยวทางธรรมชาติ โอเคอยู่

R-2 : ในแบบสอบถามจะมีถามอุทยานแห่งชาติ สวนพฤกษศาสตร์ เขาก็สนใจเหมือนกัน

B : Botanical ก็มี เคยพาไปสวนสิริกิติ์ ผู้หญิงมุสลิมเขาก็ชอบ เขาชอบศึกษา แม้เวลาไป
เที่ยวพืชสวนโลก เขาก็แวะ Botanical เขาก็ชอบ

A : ถ้าเป็นมุสลิมแท้ Fit เป็นไปได้ แต่ถ้าเป็นแบบ MICE group คือต้องอีกแบบ ต้องการดูโชว์
ที่ทันสมัยเท่านั้น เช่น คาบาเร่

B : ตอนนี้ไฟกัอยู่สองอย่างคือ incentive tour อีกอย่างกับ individual ที่เป็น family ถ้า
joint in tour จะยากหน่อย ถ้าสิงคโปร์มา 2 เจ้า อีกเจ้ามาจากมาเลเซีย แล้วอีกเอเยนต์ต์
หนึ่งก็รวมกัน ยากหน่อยในการชมศิลปะร่วมสมัย แต่ถ้าทำทัวร์ที่เป็น private 6 person
or above อยู่ใน 1 วันจะไปไหนก็ได้ ที่เราบริการจะมีสิ่งเหล่านี้เสริมให้

A : ถ้าเป็นกรุ๊ปทัวร์ขนาดใหญ่จะไม่ทำพวกนี้เลย

B : พวกนี้ต้องทำเป็น private tour และต้อง flexible เรื่องรายได้

A : กรุ๊ปใหญ่เขาซื้อโปรแกรมที่จัดไว้แล้ว เช่นต้องไปดูช้าง ตอนนี้คนมุสลิมไปดูช้างโชว์ไป ดู
จะเข้ งู ลิง นันทนาการ เขาจะชอบมาก

R-2 : ผมก็ทราบจากผู้ประกอบการหลายท่านว่า จริงๆแล้วเขาชอบดูการแสดง การแสดงที่ละ
เล่นกับสัตว์ซึ่งในประเทศมุสลิมของเขาไม่มี

A : คาบาเร่เป็นอันดับหนึ่งเลย คือการแสดงที่เล่นกับสัตว์ เขาบอกโลกมุสลิมไม่มีใช้ไหม เขา
ยังเข้ามาดู ช้างโชว์ สวนสัตว์ เขามีความสุขมากเลย ถามแล้วถามอีก

- R-1 : สวนสัตว์ไนท์ซาฟารีโอเคใช่ไหมคะ
- A : ใช่ ไนท์ซาฟารีเป็นหลักเลย บางกรู๊ปไม่มีวาสนาก็ไม่ได้ไปดูเพราะจะแพงหน่อย ถ้าเป็น incentive ก็บวกในโปรแกรมไปเลย
- B : ถ้าเป็นพิธีกรรมทางศาสนา นักท่องเที่ยวที่มาเกี่ยวกับทัวร์จะมีน้อยมาก กลุ่มมุสลิมที่มาทางศาสนา เขาจะติดต่อทางสุเหร่าเอง แล้วให้ช่วยจองโรงแรมให้หน่อย แล้วเขาทำพิธีการแจกชะกาต ของจังหวัดนั้นๆ
- A : ง่ายๆกรู๊ป incentive จะชอบเที่ยวเป็นพวก man made และมีเวลาให้ช้อปปิ้ง แล้วก็จะไปนวดแผนไทย
- B : เดินป่า ปีนเขา ถ้าคนอายุเยอะไปไม่ได้อยู่แล้ว แต่เป็นมุสลิมรุ่นใหม่ active อาจได้
- R-2 : พอดีเราได้จากกลุ่มอินโด เขาชอบ
- R-1 : ชอบไหม
- C : อินโดนี่เสียก็ชอบ แต่เป็น niche market เขาเลือก package ที่ค่อนข้าง soft เต็มวัน อันตราย แพ็กเกจแบบครึ่งวัน ก็จะมีคอร์สวิธีการปีนเขา
- B : มีอยู่ครั้งหนึ่งพาเด็กนักเรียนนั่งรถสองแถวขึ้นไป ก่อนจะถึงหมอนแจ่ม ไปดูเขาปลูกผักกะหล่ำ เด็กเขาชอบ พอลงมา คุณครูของเขาเรียกพบเราเลย เขาบอกว่า I don't accept. Can you take the student don't come up this way? เขาบอกว่าให้นักเรียนให้ระวังอันตรายด้วย
- A : ถ้าตลาดบนมาเลย์ พวกซัพซัพพอร์ต เชื้อเฟอรารี ฮาเล่ เป็นตลาดบนหมด
- R-1 : บิ๊กไบค์มาเยอะไหม
- A : มีๆ คนมาเลเซียจะเก่งเรื่องนี้ เบโตรนาส เขาสนับสนุน มาเลเซียชอบ
- C : บางคนมาเช่ารถที่นี้เอง บิ๊กไบค์ แล้วให้เราจัดการเส้นทางให้
- R-1 : แสดงว่ามีบิ๊กไบค์ให้เช่าเยอะ
- A : เยอะๆ ฮาร์เลย์ บีเอ็มน้อยหน่อย
- B : ที่หาดใหญ่มีเยอะ ดิฉันเคยจองโรงแรมให้เขาอย่างเดียว
- R-1 : ใช่ ทุกสัปดาห์
- A : พวกพอส มาบ่อย
- C : ผมเคยทำยามาฮาที่มาเลเซียก็มี ยามาฮาที่มาเลเซียติดต่อกับยามาฮาที่นี้ แล้วยามาฮาที่นี้ ก็หารถให้ เขามาแต่ตัวอย่างเดียวมาเช่ารถที่นี้
- B : แต่ต้องเป็นคนรุ่นใหม่หน่อย

- A : จริงๆ คนมุสลิมกลับชอบพวกนี้ เป็นคนรุ่นใหม่กับเป็นรุ่นคนมีเงิน
- R-2 : เดียวนี้เห็นเขาขับรถถึงสุราษฎร์ สมุย ภูเก็ต กระบี่ ก็มาประเด็นนี้เลย จากการเก็บข้อมูลจากแบบสอบถาม 356 ชุด การรับรู้คู่แข่งเมื่อเปรียบเทียบกับประเทศไทยว่ามีประเทศอะไรบ้าง ผมลอง ranking ตามความถี่ ถ้าดูภาพรวมทั้ง 4 ภูมิภาคทั้งหมดจะพบว่า มาเลเซีย อินโดนีเซีย สิงคโปร์ เวียดนาม ญี่ปุ่น แต่พอมาดูตามภูมิภาคอาเซียน ก็พบว่า มาเลเซียเป็นคู่แข่งที่สำคัญของประเทศไทย
- A : มาเลเซียเป็นอันดับ 1 อย่างบางเดือนผมไป sale กระเป๋าที่มาเลเซีย อินโดนีเซีย จอร์แดน อิหร่านมาแน่น เรานึกว่าค่าห้องจะถูก ตกลงเต็มทุกโรงแรมเพราะทุกโรงแรมเป็นฮาลาลหมด ทั้งประเทศโรงแรมบังคับเลยที่ไม่มีหมู ไม่ต้องเสี่ยง ยิ่งเรา ranking กับมันไม่ได้ ตัวที่เราน่าจะชนได้คือเวียดนามหรือญี่ปุ่น
- R-1 : เห็นบอกว่าที่ฮ่องกง ฮาลาลเยอะมาก
- A : คือเขาแสวงง อันที่จริงเขาไม่ใช่ เขาเจาะกลุ่มมาเลเซีย เพราะมาเลเซียชอบ man made กับข้อปึง อยู่ในได้หวั่น เพราะฉะนั้นมาเลเซียชอบของแบรนด์เนม ถ้ามาไทยจะเกรด B หรือ C+ แต่ถ้าไปฮ่องกงเป็นเกรด A B+ เหมือนกับจีนช่วงหนึ่ง ถ้าไปพม่าจะไม่พออะไรทั้งสิ้น เขามองว่าสินค้าไม่ตอกแล้วหรือถึงได้ไปพม่า แต่ถ้าไปโผล่ภูเก็ต ดูว่าดีมาก แต่ถ้ามาเชียงใหม่อยู่ในเกณฑีโอเค เลยกลายเป็นว่ามาเลเซียที่เป็นตลาดบนจะมาประเทศไทยน้อย ผมเลยมองฮ่องกงเป็น case study เขาบุก เราอยู่ติดกันแท้ๆ แต่เราไม่บุก
- R-2 : เห็นว่าญี่ปุ่น เกาหลีเขาบุก
- A : ความเป็นเกาหลี มุ่งมั่นทำซ้ำแล้วซ้ำอีก
- R-2 : แล้วที่เห็น Non-Muslim ในอาเซียน คู่แข่งก็เป็นสิงคโปร์ด้วย
- A : คือสิงคโปร์ไม่ต่างอะไรเลยกับฮ่องกง เขาทำทุกวิถีทางเพื่อให้ได้มาแล้วเขามีเอกภาพ คือการท่องเที่ยวเขามีหน่วยงานเดียว ของเขามีหลายจุดหลายหน่วยงาน แม้กระทั่งญี่ปุ่นเป็นบริษัทรับซื้อไอเดีย ถ้าคุณมีไลน์เลย เดียวให้เทรดเดอร์ทำให้ จากที่สิงคโปร์ คุณจะปรี้นงานไปที่ STBB เขาปรี้นโบรชัวร์ฟรี แล้วตลาดมุสลิม ไทยถอยหลังเรื่อยๆ สิงคโปร์ ฮ่องกงก็เบียดๆเข้ามาเพราะเขาเป็นเสือ 5 ตัว
- R-1 : ถ้าเรามองแบบนี้มาเลเซียยังขึ้นแท่นอันดับ 1 อันดับ 2 สิงคโปร์ อันดับ 3 ฮ่องกงหรือญี่ปุ่นดี
- A : น่าจะเป็นฮ่องกง ดูว่าค่าใช้จ่ายถูกกว่า แล้วใช้ภาษาอังกฤษได้
- R-1 : แล้วญี่ปุ่นกับเวียดนาม

- A : ผมว่าเวียดนามยังยาก ประเทศยังเป็นทุ่งนาทั้งนั้น จะมีโฮจิมินห์เมืองเดียวที่ไปได้ แต่เล็กกว่าเชียงใหม่เยอะ
- B : เรื่อง transportation ด้วย
- A : แต่เขาพยายามไง ความพยายามของคนเวียดนาม ผมคิดว่า ประเทศเสือ 5 ตัว ได้หัวน่องกง เกาหลี สิงคโปร์ ญี่ปุ่น งานวิจัยเขาเร็วกว่าเรา ลงมือทำเร็ว มีความจริงจัง
- B : มีคนชวนให้ไปเที่ยวได้หัวน่อง น้อยอยากรู้ว่าจุดขายเขาคืออะไร
- A : ผลไม้ครบสุดยอด เวลาออกงานมัดตัว ได้หัวน่องขึ้น คนมาเลเซียชอบขี่จักรยานไปทานผลไม้ ไปทานอาหาร ร้านอาหารมุสลิมมีเยอะ อยู่ที่เขาหันหัวว่าเขาจะเอาใคร อย่างฮ่องกงเอาอิหม่ามมาทุกคน ผมงงหมด แล้วเป็นอิหม่ามที่อยู่ในฮ่องกง
- R-1 : ได้หัวน่องเขามีเลนจักรยานโดยเฉพาะที่ได้ทั้งเกาะเลยคะ แล้วสัปดาห์เขาเด่นมากๆ
- A : คนมาเลเซียชอบขี่จักรยานอยู่แล้วไง
- R-2 : ประเด็นนี้เขารับรู้ว่าประเทศนี้เป็นคู่แข่งกับเรา ยังมีคำถามอีกว่า หลังจากเที่ยวไทยคุณจะไปไหน นอกกลุ่มอาเซียน ในภาพรวมกลับไปเปลี่ยนไปญี่ปุ่น สหรัฐอเมริกา
- A : นั่นเป็นความฝันของคนเอเชีย ผมก็อยากไปแมนเชสเตอร์ ผมว่าถ้าคุณไปสัมภาษณ์ Young generation ก็เป็นญี่ปุ่น คือมันเหมือนกับเป็นไอคอน ครั้งหนึ่งต้องเป็นญี่ปุ่น
- R-2 : กลุ่มที่เก็บเยอะคืออายุ 20-40 ปี คือ กลุ่มนักศึกษาและกลุ่มทำงาน
- A : นั่นไง
- B : เราพูดถึงมุสลิม market หมายถึงคนมาเลเซีย หรือมุสลิมจาก worldwide
- R-2 : เฉพาะกลุ่มอาเซียนที่เก็บข้อมูล คือ มาเลเซีย สิงคโปร์ อินโดนีเซีย บรูไนนิดหน่อย เมื่อดูค่าความถี่เขากลับให้ไปที่ญี่ปุ่น อันดับสอง คือ เกาหลี
- A : ฮ่องกงก็เริ่มพัฒนาแล้ว เอาดิสनीแลนด์กับดิสนี่ซีเป็นตัวล่อว่าไปได้
- B : แต่ก่อนคนมาเลเซียไปอังกฤษง่ายกว่า เพราะเป็น colonial
- R-2 : อังกฤษก็มี จะต่ำกว่านี้นิดหน่อย
- B : ถ้าไปศึกษาคนมาเลเซียที่ไปเรียนที่อังกฤษเยอะ และออสเตรเลีย อเมริกาก็เยอะ แต่เมื่อเขาโจมตีว่า the terrorist เลยทำให้มีปัญหา คนในมาเลเซียกับอเมริกามีปัญหา
- A : ตอนนี้ได้หัวน่อง ฮ่องกงกำลังถีบตัว
- R-1 : ฮ่องกงไปโปรโมทในมาเลเซียเยอะ
- A : เขาเชิญบริษัททัวร์ในมาเลเซียทั้งหมดมาประชุมหมดเลยแล้วเอาแหล่งท่องเที่ยวที่เกี่ยวข้อง เขาเอาดิสनीแลนด์ โรงแรมที่เป็นฮาลาล พาอิหม่ามของฮ่องกงมาพูดชักชวน

เพื่อสร้างความเชื่อมั่น แหล่งซื้อปิ้ง ร้านอาหารเขาพิมพ์ชื่อ chef เลย อีหม่ามรับรองเลย
เพื่อเป็นการรับรอง

B : ข้อมูลนี้มาจากที่ไหน

R-2 : จากกม.ส่วนใหญ่ ทางภาคใต้ แล้วก็ทางภาคเหนือได้นิดหน่อย

B : น่าจะประมาณนี้

A : คนไทยก็ไปญี่ปุ่นอย่างบ้าคลั่ง

B : คนอินเดียอยากไปอเมริกาเป็นอันดับแรกเลย ตอนนั้นไปเยี่ยมหลานที่มหาลัย คนอินเดีย
ไฝฝืนอเมริกาเป็นอันดับแรก

R-2 : กลุ่มแอฟริกาก็อยากไป UAE ตุรกี เพราะอาจจะอยู่ใกล้ด้วยส่วนนี้ เขาเลยเทน้ำหนักรมา
ตรงนี้

A : อย่างอื่นไม่แปลกใจหรอกว่าเขาจะไปเที่ยวในมุสลิมด้วยกัน แต่อาเซียน 170 คนเป็น
ประเทศที่ไม่ใช่มุสลิมทั้งนั้นเลย 6 7 8 เริ่มโตมา ไม่รู้ประเทศไทยอยู่ตรงไหน ดูไปไปไม่
ไหวก็แพงสำหรับอาเซียน

R-2 : ก้อยู่อุดท้ายครับ ทั้ง UAE ซาอุดีอาระเบีย เขาก็สนใจอยู่เหมือนกันในโซนนั้น แล้วก็ญี่ปุ่น
จีนก็มี ฮองกงเมื่อปีที่พูดก็มี ถ้าเกิดมองแล้ว แอฟริกากับตะวันออกกลางจะอยู่ ranking
ตรงนี้แต่ผมไม่ได้โชว์

A : ฮองกง เขาไป road show เขาอาจจะไปบุกหลายจุดที่ไม่ได้โชว์ มีหน่วยงานของรัฐเลย

R-1 : เมื่อไร

A : สองปีที่แล้ว ผมถ่ายรูปมาเต็มเลย เชียงใหม่ยังทำอะไรไม่ได้เพราะยังจัดระบบไม่ครบ การ
access ของเครื่องบินยังไม่ถึงเวลา

R-1 : ขออนุญาตถามคำถามอีกคำถามหนึ่งได้ไหม คิดว่าเชียงใหม่มีศักยภาพพอในตลาดมุสลิม
ไหม

A : มีการขับเคลื่อน ไม่ได้อยู่เฉยๆ ยกเว้นถ้าไปลูกค้าโดยทั่วไปไม่มีปัญหาสบาย incentive
group จะเหนื่อยหน่อย 150 คนก็เหนื่อยแล้ว เพราะเครื่องบินจุได้ 180 ที่นั่ง เกิน100
คนจะเหนื่อย

B : อันไหนที่เราทำได้เราจะบอกเขาว่าทำได้ เคยมีเขาขอหนึ่งพันคนแต่เราก็บอกไปว่า
max สุดคือ 300 แบ่งเป็นหลายแบบ

R-1 : แล้วจะเห็นได้ว่าเราเน้นไปทางอาเซียนเยอะ แล้วภูมิภาคที่เหลือ จะเน้นภูมิภาคไหนเป็น
อันดับ 2

- A : ยุทธศาสตร์จังหวัด คือ ตะวันออกกลางเห็นได้ชัด ก็เหมือนภูเก็ต ช่วงหนึ่งเริ่มดีดเกาหลีออก เพื่อจะเติมสินค้าสูงๆ เพราะค่าที่ดินแพง เชียงใหม่ก็เหมือนกันเริ่มมองตลาดบน
- B : เราพูดกันถึงแต่มาเลเซีย สิงคโปร์ อินโดนีเซีย แต่บรูไนเป็นประเทศร่ำรวย จะต่อมาเที่ยวเชียงใหม่ อยากทราบว่าทำไม ไม่มีใครไปบุกตลาดบรูไน
- A : ผมบุกอยู่ไม่สำเร็จ
- B : ทำไมคะ
- A : เครื่องบินไม่มีมา หลายต่อ คนบรูไนไม่ได้รวยทั้งหมด
- B : ที่ road show ที่อินโดนีเซียตอนนั้น มีโอกาสพูดคุยกับเอเยนต์ แต่ถ้าไม่รวย ถึงเมืองไทยเราก็ไม่ถึงเชียงใหม่
- B : เขาบอกว่าสถานที่ท่องเที่ยวในอินโดนีเซีย ทัศนียภาพของเขากับเชียงใหม่มันดูใกล้เคียงกัน ไม่แตกต่างกัน ยังไม่ได้เริ่มทำธุรกิจกัน เขาจะบอกเรื่อง mode of payment ก่อน เพราะเราไม่สามารถเปิดบัญชีในประเทศเขาได้ เขาบอกว่าเขาจะจ่ายเงินสดเท่านั้น อย่างที่ดิฉันพูดว่าถ้าบริษัทคอมเพิ่วแล้ว แล้วถ้าพี่ท่านไปเจออีกบริษัทหนึ่งที่ offer lower price เขาก็ change mind เราก็ตาย เราเลยไม่สนใจตลาดอินโดนีเซีย
- A : พวก DMC ไม่สนใจ มันจะพัฒนายาก ภาครัฐเหวี่ยงแหไปรอบๆ เหนือตัวเองเพื่อให้เกิดการสื่อสาร การเดินทาง แต่ที่ดีคือ เครื่องเขาออกจากกทม.10-11 โมงถึง กทม. มาไฟล์ทกลางคืนได้ ถ้าเขาอยู่จาการ์ต่ำ แต่ถ้าเขาอยู่สุราบายา เมดาน จะเหนื่อยเลย ดังนั้น เชียงใหม่จะจับจากรถอย่างเดียวเลย เชียงใหม่จะจับกับอาซีต้า จะทำรอบ 3 แต่ดีสำหรับเชียงใหม่ เพราะอินโดนีเซียมีรายจ่ายสูง คนอินโดนีเซียดูง่ายสุขภาพ แต่ไกด์ภาษาอินโดนีเซียมี 5 คนเท่านั้น สินค้าที่เชียงรายได้ใจเขามาก วัดร่องขุน โกเปียม ตอนนี้เริ่มดีตรงเพราะเราได้จากกทม.ได้ แต่ละตลาดมีกลไกอยู่ ถ้า DMC ไม่สนใจก็จบ ถ้ากลุ่มมาเลเซียไม่มีปัญหา ถ้าเรามองเชียงใหม่ก็จะเริ่มเลือกตลาดแล้ว มุสลิมคงมองไปตะวันออกกลาง เราเคยลองเปิดเที่ยวบินการบินไทย ไปบังคลาเทศแล้ว ขาดทุนไป 120 ล้านบาท ทางสิงคโปร์เหมาซื้อปูของศรีลังกาหมดเลย ถ้าไปกินปูที่ศรีลังกาต้องไปกินที่สิงคโปร์ ตัวละ 2,800 3,200 เชียงใหม่จะเอาปูจากบังคลาเทศมาบ้าง การบินไทยเลยเปิดเที่ยวบินตรงไปบังคลาเทศ อิมพีเรียลแมกปีงเลยจัดงานปูบังคลาเทศเข้ามา ผมยกตัวอย่างเที่ยวบินจากบังคลาเทศมา มีแต่พระปลอม พระมาอยู่ คือไม่ได้ตลาดบน การบินไทยก็เจ๊ง ปูบังคลาเทศก็ไม่สำเร็จอีก เชียงใหม่อยากได้ปูเป็นอาหารทะเล เพื่ออัลเลาะห์แต่ละชาติ แต่ตอนนี้ความพยายามกลุ่มตะวันออกกลางเป็นไปได้ เพราะธุรกิจ luxury เริ่มมา โรงแรม 5 ดาวใหญ่มันล่อใจคน

ตะวันออกกลาง four season ดาราเทวี แชนเกลีล่า พวกนี้ดังได้ การด้าแอร์เวย์ก็เปิด เครื่องบินเที่ยวแรกแต่ท้ายที่สุดตลาดต่อไปน่าจะเป็นเอเชียใต้ที่เป็นมุสลิม อินเดีย ปากีสถาน แต่ยังเป็นรองตะวันออกกลาง คุณเจริญ เจ้าของเปียร์ช่างบอกว่า ถ้าปลูกบ้าน หูๆอยู่ริมแม่น้ำแล้วมีเรือวิ่งได้ พวกตะวันออกกลางมาซื้อทิ้งไว้หมดเลย วันนั้นพาไปดู คอนโด 3-4 ห้องนอนเขาบอกว่าดูมากมาย เขาจะมาเป็นครอบครัว มาปีละครั้ง มาในช่วงที่ ร้อน 50-55 องศา ถ้าแม่น้ำปีงสามารถทำเหมือนมัลดีฟ ตะวันออกกลางจะมาซื้อเพียบเลย เขามีกำลังซื้อจะซื้อที่ประเทศไหนก็ได้ โอกาสการทำตลาดตะวันออกกลางจะโตไปพร้อมกับฮาลาล ตอนนี้อยู่ในหัวเจ้าสัว อยู่ในหัว land and house และยุทธศาสตร์จังหวัดก็ มองไว้ไหม เสียตายเชียงใหม่จะสร้างเป็นมัลดีฟเพราะอีกไม่นานมัลดีฟจะจมในทะเล ใช้สนามบินเป็นที่ให้เครื่องบินเจตส่วนตัวบินลงมา แล้วจะไปขายพวกดาราตะวันออก กลางให้มาอยู่ แต่ล้มไปแล้ว แต่มีความเป็นไปได้ เพราะเชียงใหม่ขายให้เงินหมด เชียงใหม่ กับโฮจิมินห์อยู่ในแผน กัมพูชาอยู่ในแผนของจีน ที่รถไฟจะบุกเข้ามา ที่นั่นก็ใหญ่แล้ว บริเวณสามเหลี่ยมทองคำก็มีคาสีโนขนาดใหญ่ ผมเลยคิดว่าตะวันออกกลาง

R-2 : แล้วสนใจกลุ่มธุรกิจไหม

A : ไม่สนใจ ธุรกิจไม่ค่อยพบ

B : ประเด็นอยู่ตรงนี้ ถ้าททท.เอาคณะเอเจนซีไปทำ road show ไปโปรโมท คือมีค่าใช้จ่าย สูง การทำบู๊ทกิ้ง making payment เป็นเรื่องที่ต้องศึกษา

R-2 : แสดงว่าหน่วยงานภาครัฐยังไม่ได้ support เรามากเลย

B : คือเราต้องการให้ ททท.ช่วยเราโปรโมท เพื่อให้เอเจนซีสนใจในการมาเที่ยวจังหวัด เชียงใหม่ แต่ว่าเรื่องของตลาดเอเจนซีทำกันเอง การไปเยี่ยมเอเจนซีแต่ละครั้งเราจะมี ค่าใช้จ่ายสูง

A : ที่พูดถึงธุรกิจ เอเยนต์ในเมืองไทยจะแออัด เพราะผู้ชายธุรกิจจะมาย้าย ผู้หญิงไทย บริษัท ทัวริสติกใหญ่ อย่าไปยุ่งเลย เทร็กซ์ หัวรุนแรงชอบดูถูกผู้หญิง

R-2 : มีประเด็นไหนบ้างที่จะฝากถึงภาครัฐ

C : ของผมเนื่องจากว่าที่เรามองอยู่ต่อไปก็ยังเป็นอินโดนีเซียอยู่ ถึงแม้ตอนนี้ไต้หวันได้เร็คฟอล์ทยังไม่ มี แต่เอเยนต์ก็ยังไม่ส่งให้เราอยู่ เวลาเรามาเปรียบเทียบกับกำลังการซื้อกับตลาดมาเลเซีย พวก DMC สนใจ ด้วยข้อกำหนดของเชียงใหม่คือไกด์ 5 คน มีข้อจำกัด เขาจะเอา priority ของเขาไว้ก่อน ถ้าว่างแล้วค่อยไป

- A : ถ้าหน้าไม่มีการท่องเที่ยวเลยเขาจะไปทำแกวหาดใหญ่กัน คืออินโดนีเซีย เราพยายามเต็มที่ ภาคผมเป็น B2C คือ Business to consumer ไม่สามารถรวมกลุ่มได้ แต่เราจะพุ่งไปอินโดนีเซีย เราไป road show 1 ครั้ง และเอา fam trip มา 2 ครั้ง ครั้งนี้เป็นครั้งที่ 3 อินโดนีเซียทุกคนไม่ปฏิเสธ
- B : ในหน่วยงานของภาครัฐ ท่านก็ทำเต็มที่แล้วเพื่อที่จะให้ได้นักท่องเที่ยวของประเทศนั้นประเทศนี้มา แต่นักธุรกิจ เราต้องแข่งขันกันเอง มีค่าใช้จ่ายมันสูง แล้วต้องรวมตัว
- A : เพราะพลังการทำ road show องค์การท่องเที่ยวของประเทศไปพูดเขาจะไม่ค่อยเชื่อ เพราะคุณต้องตอกไข่ใส่ แต่ DMC ไปทำได้ ราคาเท่านี้ เห็นค่าใช้จ่าย การจะหิ้วกระเป๋าไปคนเดียวมันเหนื่อยมันแพงต้องไปกันเป็นกลุ่ม เมื่อได้มาแล้วเป็นเรื่องส่วนตัวและ ใครจะหักราคา จะจัดนั่นจัดนี่กันไป
- R-2 : คือ ไม่ถึงกับว่าเป็น alliance กันเลย
- A : เวลาไป road show ไปด้วยกันไง ผมก็จะไม่ค่อยมีศัตรู เป็น activist แล้วชวนมาด้วยกัน เอามาก่อน ตอนนี้ผมกำลังทำกับคนอินเดียมากเลย จนร้องเพลงอินเดียได้ สามารถทำอาหารไทยให้คนอินเดียกินได้
- B : การทำ marketing เราต้องศึกษาหลายอย่าง มีการทำโปรแกรม costing เมื่อไปซื้อทัวร์ feedback ต้องเก็บข้อมูลด้านการตลาด ไม่ง่ายเหมือนกัน
- A : ครั้งแรกเขาไม่สามารถมาเองได้เลยในเชียงใหม่ ต้องมีไกด์พามา หลังจากนั้นถึงมาเองได้ การท่องเที่ยวครั้งแรกต้องพึ่งพาเอเจนซี่ ถ้าเอเจนซี่ไม่ขยันนี้เหนื่อยเลย ตอนนี้เอเจนซี่ทั้งหมด พุ่งไปเที่ยวบินตรงในเชียงใหม่ เห็นแขกเห็นต่างๆ เมื่อข้ามไปจากดาร์นอกเหนือจากมุสลิมก็เป็นเวียดนามกับมุสลิม กำลังจะเปิดเที่ยวบินแต่เขาเลื่อน คือเป็น jet star pacific จะบินเมื่อ 15 มิ.ย. ที่ผ่านมามาแต่ปรากฏว่า การทำอากาศยานจัดสรร slot ไม่ลงตัว ตอนนี้ติดที่การขนส่งทางอากาศยังไม่ให้ slot ไม่รู้จะเก็บให้ใคร สมมุติว่าลง ตี 2 เขาอยากจะลง 11 โมงอย่างนี้จะเหนื่อยเลย มันไม่มี สมัยก่อนนี้สล็อต 4 โมงเย็นก็ไม่ได้แล้ว สายจันพอเริ่มบ่ายก็เบียดๆบินขึ้นมา เวียดนามขอสล็อต บิน 11 โมง ทางเราให้เขาไม่ได้ เขาต้องมาลงตี 2 ตี 3 ตอนนี้เรื่อง accessibility สำคัญมาก พอเวียดนามเข้ามา ผมคุยกับบางกอกแอร์เวย์ ฟลิปปินส์เขาเอาเซบูมาเพราะว่าเป็นเมืองเกาะ ถ้าจากเซบูลงภูเก็ตได้เลย ใช้ได้เลย สมมุติว่าที่ดังพอ tag ได้อีกฮาลาลได้เลย ตอนนี้ทุกคนไม่ร่วมกันชูว่าเป็นเมือง halal city ได้ ส่วนใหญ่หอการค้าก็ทำเขาเน้นทำอาหารส่งออก ส่วนผมจะเน้นเป็นฮาลาล tourism ไปไหนไม่ได้ แต่เป็นองค์ความรู้เขาคนเดียว ไม่ลึกเหมือน

เขา ถ้าทำงานเป็นกลุ่มก็โอเค ถ้าถามถึงภาครัฐ 1. น่าจะมีเจ้าภาพไม่ถึงกับวาระแห่งชาติ มีหน่วยงานใดหน่วยงานหนึ่งขึ้นมาเลยภายใต้กระทรวงท่องเที่ยวและกีฬา คนเก่งๆ อย่าง คุณกอบกาญจน์ หรือ อ.วีรศักดิ์ โค้วสุรัตน์ เขาจะทำการบ้าน คำว่ารัฐบาลมันใหญ่ไป สำหรับเอกชน จริงๆ แล้วเป็นที่กระทรวงท่องเที่ยวและกีฬาแล้วจริงๆ มีอยู่ทุกจังหวัด ให้หน่วยงานนี้ประจำอยู่อันหนึ่งเลยให้ทำ halal tourism ตอนนี้ผมต้องให้ doctors หลาย ท่านมาช่วยทำ excel เพราะเราไม่เข้าใจภาษา เขาส่งหลานที่คณะเศรษฐศาสตร์ ทำให้ เรียบร้อยเลย ถ้าเราดันเรื่องฮาลาลเข้า อยากให้มีหน่วยงานเลยมันจะโต มันไม่ action

R-1 : ใช่ๆ ถ้ามีเจ้าภาพ มันจะมีกิจกรรม จะมี budget เข้ามา

A : ถูกต้อง เพราะงบพัฒนาจังหวัดไม่น้อย สำหรับจังหวัดกลุ่มหนึ่ง สำหรับเชียงใหม่แล้วกลุ่ม หนึ่ง ตอนนี้ไม่กล้าแล้ว สตง. วังเยอะมาก จริงๆ เรื่องนี้หอการค้าก็ดันได้ ตอนนี้รองประธาน หอการค้าเป็นประธานบอร์ดของ ททท. เลยทำได้ 4-5 ปี ยิ่งอยู่หลังคา คสช. อย่างคน เก่งๆ ไม่ได้พูดตลาดไหนเลย เหมือนผมได้พูดตลาดนี้ ทุกวันนี้ทำในกลุ่มไลน์ ก็แชร์กันไป

R-1 : จะบอกว่าแนวคิดที่ได้จากท่านทั้งหลาย เป็นแนวคิดที่ทำอย่างแท้จริง ได้เห็นมุมมองและ กิจกรรมที่ท่านเสนอจับต้องได้เลย ข้อมูลต่างๆ ที่ได้มาที่ท่านนำเสนอ ที่เรารับจากท่านเรา จะไปนำเสนอเพื่อให้ภาครัฐบาล take action ที่มีผลต่อเนื่องสำหรับตลาดมุสลิมตัวนี้ ซึ่ง ในฝั่งของประเทศไทย เรามองว่าตลาดมุสลิมตัวนี้ เป็น niche market ที่มี value สูงมาก แต่เราไม่มั่นใจศักยภาพและความพร้อม เราก็จะมามองว่าเรามีจุดอ่อนอะไรบ้าง ถ้าเราไป มองว่านักท่องเที่ยวมุสลิมพอใจอะไรไม่พอใจอะไร เราจะปรับตัวนั้นและตอบสนองให้เขา มาเกี่ยวกับเราได้ดียิ่งขึ้น และอะไรที่คุณอยากได้เราก็จะช่วยไปนำเสนอให้คุณ ผลักดัน เช่น เราได้มาแล้ว ทางภาครัฐได้ไปดำเนินสนับสนุนทางภาครัฐกิจดำเนินกิจกรรมที่เขา สนใจอยากจะทำ ถ้า 2 ขานี้มาเจอกัน สิ่งที่เขาจะได้คือ ตลาดนักท่องเที่ยวมุสลิมใน ประเทศไทยก็จะขยายกว้างมากขึ้น จะเห็นได้ว่าข้อมูลที่เราได้รับเป็นข้อมูลที่มีคุณค่า มากๆ และเราเชื่อว่าสิ่งที่เราได้มาไม่สูญเปล่า เพราะงบวิจัยนี้เป็นวิจัยมุ่งเป้าที่เน้นจากภาค ผู้ประกอบการเพื่อนำส่งให้รัฐบาล และภาครัฐบาลก็สนองตอบไปยังผู้ประกอบการอย่าง รวดเร็ว วันนี้ได้รับโอกาสจากทุกคนก็ขอบคุณมากจริงๆ

A : อีกอย่างน่าจะมี certify Muslim operator ตัวนี้สุดยอด 2. ตัว tour guide academy มันน้อยไป ถ้าตลาดโตมาก็รองรับไม่ได้ ตอนนี้ใช้ไกด์ฝรั่งพูดภาษาอังกฤษ

B : จริงๆ แล้วไกด์ English speaking ที่ไม่ใช่มุสลิมก็สามารถทำได้ ขอแค่ว่าคุณมีเวลาศึกษา ให้เข้าใจธรรมชาติของคนมุสลิมก็ทำได้ มันมีข้อจำกัดเกี่ยวกับการทำงานของคนมุสลิม

ตอนกลางคืน แต่เราพูดไม่ได้ บางครั้งฉันเป็นมุสลิม ดิฉันก็โกรธ อยากจะบอกว่าจะอะไร
นักหนา คือออกจากบ้าน 5-6 โมงเย็น ห้ามออกจากบ้านเรื่องการทำงานในกลางคืน

R-1 : ซึ่งอาจจะไม่สอดคล้องกับธุรกิจของเรา ท่องเที่ยวมันต้องอย่างมี nightlife ด้วย

A : ททท. ก็ควรโปรโมตดารารไทยที่เป็นมุสลิมบ้าง นี่เป็นเกาหลีอย่างเดียวเลย ถ้าดารารไทยที่เป็นเชื้อสายมุสลิมจะเรียกความมั่นใจได้มากขึ้น หนูนาก็ได้

B : ในประเทศมาเลเซียมีกฎหมายเขาบังคับ คุณเป็นคนจีน คุณเปิดบริษัทอะไรมาสักหนึ่งบริษัท คุณต้องรับพนักงานของชาวมาเลเซีย แต่ถ้าถามความรู้สึกของเขา การทำงานไม่เหมือนคนจีน ในขณะเดียวกันบ้านเราก็เจอปัญหา

A : อย่างที่สิงคโปร์ ถ้าบริษัทในสิงคโปร์ไม่ได้ certificate ก็ไม่ได้เลย ไม่มีสิทธิ์ทำเลย

C : ต้องเป็น appoint agent อย่างเดียวเลย

A : แบบนี้เราส่งเสริมให้มี appoint agent certified เป็น qualify เลย เอาไปโชว์ได้เลย เพราะหลีกเลี่ยงการฟ้อง

B : แต่ก่อนดิฉันก็โดนโจมตีจากครอบครัวเพราะว่าเป็นไกด์มานาน คือเรามีแขกมาก เนเธอร์แลนด์ ฝรั่งเศส มันต้องภาครัฐ ก็ต้องเทศ เราต้องภาครัฐ ตอนนั้นเราเป็นมุสลิม ท้องถิ่นต้องเข้าวัดหรืออะไร ก็ยังไม่นิเกะ พอนิเกะแล้วเขาก็จำกัดแม้แต่อาชีพของเรา เขาโจมตีเราว่าเราเข้าวัดเข้าวา ตอนนั้นเราก็ฝรั่งเหมือนกัน travelling around the world ฉันก็บอก I don't care ที่ฉันหน้าตาแบบนี้มาจากฉันทำ trekking เจอมาหมดเลย ชีวิตการเป็นไกด์ เคยเจอโจรปล้นที่ลำน้ำโขงเข้าขึ้นหน้าหนึ่งเดลินิวส์ พอมาทำตลาด มุสลิมเราก็ change connect

A : ตอนนี้พื้นที่เชียงใหม่ มีพื้นที่ปลูกอินทผลัม 2 ไร่

R-1 : ลูกมันจะเล็กกว่า แต่เนื้อมันจะแน่นกว่า มันอยู่ที่ดินแร่ ไม่มีใครจะพร้อม

A : เรายังขาดการรวบรวมฐานข้อมูล ถ้าถามว่าคนนี้เก่งเรื่องอาหาร คนนี้เก่งเรื่องท่องเที่ยว ถ้ามันมีข้อมูลอยู่หน่วยงานจะไปได้เร็ว

R-1 : จริงๆ มีแต่ส่วนย่อย

A : ถ้ารวมก็ได้ ที่จริงชุมชนข้างตลาดทั้งหมดคือมุสลิม

R-1 : ใช่ ดร.อิศราบอกว่าเชียงใหม่เป็นแหล่งท่องเที่ยวมุสลิมที่มีศักยภาพที่สำคัญมาก

B : ตอนนี้ได้ปริญญาเอกมายิ่งใหญ่มาก ให้ฮาลาล certificate กับจุฬาราชมนตรีด้วย

R-1 : ท่านก็เลยบอกว่าจะมีศักยภาพสูงมาก ตอนนี้ได้เห็นแล้ว

A : ถ้าอาหารไม่โอเค ถ้าหน่วยงานทำประกวดเมนูพร้อมราคา เพราะอาหารไทยไม่มีวันทัน

- B :** การทำ marketing มันเก่ง ร้านอาหารมุสลิมทำให้เราหน้าแตกก็มี ทำไมต้องมาบีบคั้นเขาในการปรับเปลี่ยนอาหาร เป็นร้านอาหารมุสลิมร้านเดียวที่เขาจะบอกว่าคนอื่นไม่เห็นจะว่าเขาแล้วคุณเป็นใคร เขาไม่เคยยอมปรับเปลี่ยน เขาไม่สนใจ
- A :** มีอีกเรื่องหนึ่ง คือ เรื่องประชารัฐ เป็นเรื่องขนส่งรางเบาขอนแก่นเชียงใหม่จะเริ่มแล้ว ที่ขอนแก่นคนรวยเยอะกว่าเชียงใหม่ คนรวยอยู่เชียงรายได้ คนเชียงใหม่ทำรางเบาของเขาเองทุนจดทะเบียนได้ 200 กว่าล้านแล้ว ถ้าประชารัฐแฟรนไชส์ร้านอาหารฮาลาล กระจายออกไปในหลายจุด ให้บริษัททัวร์ก็ไปซื้อหุ้น ถ้าทุนจดทะเบียน 5 ล้านก็ทำได้แล้ว ที่แม่ริมจุดหนึ่งจุดได้ 300 ที่นั่ง มีแหล่งท่องเที่ยว 5 โซน จุดประชารัฐก็เกิดได้ แต่บังเอิญทุกคนอยากจะเป็นมาเฟีย ทุกอย่างต้องเป็นของเราที่เป็นไปไม่ได้ ถ้าต้องอยู่ในรูปของประชารัฐมันก็เป็นได้ รับรองไม่มีเจ๊ง Brand ทั้ง 5 ก็ชัดเจน ทุกอย่างเรียบร้อยหมด ตรงนี้จะช่วยได้
- R-1 :** ตอนนี้ม่แล้วใช่ไหม
- A :** ไม่มี ผมไม่ใช่คนมุสลิม ถ้าเป็นมันเกิดมานานแล้ว มีเมียมุสลิมก็ไม่ได้
- B :** ดิฉันเป็นมุสลิมอยู่คนเดียวพูดอะไรไปมากไม่ดี ธรรมชาติของมุสลิมคือเขาไม่ให้ผู้หญิงออกหน้ามากเกินไป ถูกปิดกั้นในบ้าน ผู้หญิงทำงานนอกบ้านก็ไม่ค่อยได้ไม่ค่อยเก่ง แล้วผู้ชายจะภูมิใจในตัวเองมากในฐานะหัวหน้าครอบครัว มันเป็นเรื่องที่ธุรกิจต้องการคนมุสลิมจริงๆ ตรงนี้ บางทีความเรื่องมากของมุสลิมกันเอง จนทำให้ผู้ประกอบการต้องจ้างคนไทยดีกว่า
- A :** อย่างทุกวันนี้ฉันได้อยู่ได้เพราะแมคโดนัลด์ เปิด 24 ชม. แฟรนไชส์ฟายอยู่ได้ ถ้ามุสลิมก็อีกแบบ ความเสี่ยงต่ำ ไม่มีรายเล็กรายใหญ่ มีเหมือนกันหมด ไม่ขัดแย้งกัน หน้าตาอาหารสวย ถ้าประเทศไทย ใต้เหนืออีสานก็คนละแบบ แต่เป็นฮาลาลของแท้ คือเราไม่เคยได้คุยเรื่องพวกนี้ ก็ผมเป็นนักคิด ถ้าอยู่ใกล้ร้านนั้นต้อง delivery ไปเลย เอาไปส่งเต็มเลยสายการบินแอร์เอเชียทำอยู่ เปิดตลาดมุสลิมก็ทำตามกัน
- B :** โดยรวมแล้วผู้ประกอบการของบริษัททัวร์จะทำการตลาดมุสลิม ผู้ประกอบการได้เงิน รถเช่าได้เงิน แต่ผู้ประกอบการเบ็ดเสร็จเรียบร้อยแล้วเหลือนิดเดียว เราบอกตรงๆว่าแทบจะไม่คุ้มทุน
- A :** เลยทำเป็น incentive กัน เป็นก้อนเป็นกำได้หน่อย เสี่ยงน้อย
- R-2 :** อีกอันหนึ่งคือจัดสรรและแบ่งปันกัน
- A :** มาร์จิ้นต่ำ แข่งขันสูง เพราะบริษัท outbound ในมาเลเซียมาจริงๆ 10-15 บริษัท
- C :** แล้วแต่ละบริษัทก็แบ่งแยก segment ที่ไม่เหมือนกัน แต่ละเจ้าถนัดไม่เหมือนกัน

B : ในธุรกิจเดียวกัน our competitor ใช้ไหมแต่ก็ต้องร่วมมือกัน คืออย่างที่เรียนให้ทราบ บางคนเก่งอย่างไรแล้วแต่ พอเราได้ธุรกิจคือความซื่อสัตย์จะได้ธุรกิจนั้นมา

A : ตรงนี้หมายความว่าก่อนจะเลือกคุณกอบกาญจน์เขาวางแผนดี โครงการเขา นับจาก ออกแบบโรงแรม โทรศัพท์เขาเอาไปขาย ตอนนั้นคุณจุฬารักษ์ รักษาการแทนผู้ว่าคนก่อน เป็นที่ปรึกษา 1 ปี ไลน์กันทุกวัน แต่ที่จริงเขาก็โอเคนะ ตอนนี้เป็นยุคที่ดีที่สุดของ คสช. ตรงไปตรงมา ทุกอย่างเป็นจริงได้ ก็โอเค ถ้าประชาธิรัฐจะทำให้หอการค้าทำได้ เขาทำแล้ว ขนส่งมวลชน ทำรถ BRT ต่างๆ ทำ Monorail ถนนออกแบบหมดแล้วในเชียงใหม่ ตอน แรก ปรีงพระนครจะลงของพรรคเพื่อไทยเลยในเชียงใหม่ คุณทักษิณสร้าง 4 แล้วเหลืออีก 6 ทำอยู่จังหวัดเดียว ต่างกับป่าเปรมที่อยู่สงขลา คนรักใจ อันนั้นธุรกิจยุคหลัง หนึ่งในนั้นมี monorail ที่ศึกษาไว้แล้วไง เริ่มที่สนามบินแล้วไปไนท์ซาฟารีอุทยานหลวง ไปจบที่ศูนย์ ประชุม ถนนนิมมานทั้งเส้นเลยถูกเจาะ ตอนนี้องค์เมืองมีอนาคตใจ ความทันสมัยนี้เข้ามา นักท่องเที่ยวที่เป็นมุสลิมไม่ได้มากับทัวร์ก็สะดวก

R-2 : แล้วหน่วยไหนเป็นคนผลักดัน

A : ยุทธศาสตร์จังหวัด

R-1 : พวกนี้ทั่วประเทศก็มี

A : ก็จะต้องเป็นผู้ว่าราชการจังหวัดในวันข้างหน้า ปลุกฝังตั้งแต่เด็กๆ ภาคเอกชนจะเป็นกร.

R-2 : เท่าที่ฟังประธานหอการค้า ผลักดันมาก

A : เขาจะผลักดัน หน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการท่องเที่ยวเชียงใหม่เป็นของปลอมทั้งสิ้น เลือกตั้งกันมาคือเลือดาบ มั่นยอมมีฝ่ายค้าน เมื่อได้ตำแหน่งมาแล้วก็ไม่ทำอะไรแล้ว ไม่มี งบ ค่าสมาชิกไม่สามารถเลี้ยงสมาคมได้ เหลือหน่วยงานเดียวที่เลี้ยงตัวเองได้คือ หอการค้า เพราะว่าค่าลงสมาชิกเยอะ แล้วบริหารงานมีเงินออม มีเงินฝาก แล้วเป็นขา ของสภาใหญ่ คือ กรร. ตอนนี้สภาอุตสาหกรรมท่องเที่ยวได้เข้าไปแต่อีก 3 อัน สภา อุตสาหกรรม หอการค้า การเงินต่างๆเหล่านี้

R-2 : แล้วสมาคมโรงแรม

A : เป็นสมาคมโรงแรม ดีเฉพาะในกทม.เท่านั้น พื้นที่เป็นคู่แข่งทั้งนั้น ผมก็เคยเป็นสองสมัย บังเอิญมาจากโรงแรมคุณเจริญเป็นเจ้าของ ตอนนั้นละเอียดยกก็เป็นรุ่นน้องผม เอาเงินตรงนี้ มาใช้ได้ ค่าสมาชิกค่าอะไรที่จะมาไม่ได้เลย ผมเลยไม่ให้น้ำหนักสมาคม เอาผมเข้าไป เพราะใช้มาทำงาน คิดเก่ง ตอนนี้เป็นกูรูอิสระทำให้ คณะเศรษฐศาสตร์ มช. และหอการค้า หอการค้า มีพลังขับเคลื่อนเพราะเจ้าสัวทั้งนั้นอยู่ในนั้น และมี young executive และ

young junior อีก เนื่องจากเวลาเขาเขียนโครงการ present ตารางพวกนี้เห็นหมด ก็เลยตั้งศูนย์ mice อยู่ในศูนย์ประชุมเชียงใหม่ ดำเนินด้านกิจกรรม วิจัยเกี่ยวกับ MICE เองมาจากปิงพระนคร หน่วยงานไหนไม่มีงบอย่าไปคุยด้วยมีแต่ความฝัน เขาแต่งตั้งเป็นประธานเรื่องท่องเที่ยว จะทำตลาดน้ำขึ้นมา ไปทำแพรูปบวบ คนจีนชอบ ถ้ารอเป็นรัฐไม่ได้ เมืองไทยเจอปัญหาการท่องเที่ยวที่ลงทุนโดยรัฐน้อยสุดใน South East Asia อย่างบรูไนรัฐสร้างให้ เอกชนในเชียงใหม่ไม่แข็งแรงพอ มีคนบอกว่าคนเชียงใหม่อดขายรถเบนซ์สูงสุดแต่ต้องไปกู้เงินคนเชียงราย และคนเชียงรายวิ่งมาเก็บดอกเบี้ย

R-1 : เหมือนหาดใหญ่กับสงขลาเลย

R-1 : ขอขอบพระคุณทุกท่านในการให้ข้อมูลจากการประชุมกลุ่มย่อยในวันนี้

การประชุมกลุ่มย่อย ที่กรุงเทพมหานคร-ภาคเช้า

R-2 : สวัสดีครับ ก่อนที่จะทำการอภิปรายกลุ่มในวันนี้ ผมขอชี้แจงและทำความเข้าใจกับทุกท่านว่าที่ผ่านมาของงานวิจัยนี้ มีกรอบแนวคิดการวิจัย คือ เราได้รับโจทย์มา แนวทางการเพิ่มค่าใช้จ่ายกลั่นกรองเที่ยวมุสลิมต่างชาติที่มาท่องเที่ยวในประเทศไทย มีสองส่วนที่สำคัญ ส่วนแรก สิ่งที่เราจะมาท่องเที่ยวแล้วได้รับบริการอยู่แล้วจะมาทำการเปรียบเทียบความคาดหวังของเขาก่อนมาท่องเที่ยวและความพึงพอใจของเขาหลังจากท่องเที่ยวมากน้อยเพียงใด ถ้าหากนักท่องเที่ยวพอใจอยู่แล้วต้องหาแนวทางการพัฒนาเพิ่มเติมในการให้บริการที่มีผลต่อนักท่องเที่ยวมุสลิมชาวต่างชาติให้พอใจมากยิ่งขึ้น ถ้าเขาไม่พึงพอใจสามารถปรับปรุงอะไรได้บ้างให้เป็นไปตามความคาดหวังของนักท่องเที่ยว ส่วนที่สองที่กิจกรรมใหม่ในการท่องเที่ยวและแหล่งท่องเที่ยวใหม่ที่จะตอบสนองความต้องการแก่นักท่องเที่ยวมุสลิมต่างชาติ เพื่อหาแนวทางการเพิ่มค่าใช้จ่ายของนักท่องเที่ยวชาวมุสลิมต่างชาติที่มาท่องเที่ยวในประเทศไทย ก่อนหน้านี้เราได้ทำการสัมภาษณ์ in-depth interview กับผู้ที่เกี่ยวข้องมาหลายหน่วยงานมาก จากสไลด์ที่ท่านเห็น ก็ประมาณเกือบ 20 ราย เพื่อพัฒนาในการทำ questionnaires แล้วก็อีกส่วนหนึ่งของการสัมภาษณ์เชิงลึก ก็ได้นำมาสะท้อนกับผลที่ได้จากการเก็บข้อมูลจาก questionnaires ไปด้วย หลังจากการเก็บข้อมูลด้วย questionnaires แล้ว ก็ได้้นำผลที่ได้จากแบบสอบถาม มาทำ focus group นะครับ จากการเก็บข้อมูล ด้วย questionnaires ซึ่งผู้ให้ข้อมูลกลุ่มใหญ่ก็ยังเป็นนักท่องเที่ยวมุสลิมจาก Asean อยู่ แล้วก็กลุ่ม Asean จะเน้นในกลุ่ม มาเลเซีย อินโดนีเซีย และกัมพูชาได้เล็กน้อย แต่สำหรับกลุ่มที่ 2 นั้นกลุ่มนักท่องเที่ยวจากเอเชียใต้และจีน เราจะได้ข้อมูลจากพวกอินเดีย ปากีสถาน บังคลาเทศ แต่ในกลุ่มจีนก็ยังเก็บได้น้อยๆอยู่ และกลุ่มต่อมาก็เป็นกลุ่มนักท่องเที่ยวจากแอฟริกา ซึ่งก็หลากหลายมาก สำหรับตะวันออกกลางนั้น จะได้จากกลุ่ม โอมาน UAE กาตาร์ คูเวต บาห์เรน ซาอุดีอาระเบีย มีอิหร่านบ้าง ที่เก็บมาได้ ที่จริงก็ยังมีอีกหลายประเทศ และเราก่อนมาถึงที่นี่ก็ได้ทำ focus group ไปหนึ่งครั้งแล้ว ที่เชียงใหม่ ก่อนจะทำ focus group วันนี้ พวกเราขอเสนออย่างย่อในข้อมูลจากนักท่องเที่ยวที่ได้เก็บข้อมูลมาในเรื่องของสถานการณ์ท่องเที่ยวของมุสลิมมาในบางประเด็นให้ท่านทราบเพื่อใช้ในการยืนยันผลของข้อมูลและการให้ความคิดเห็นเพิ่มเติม ขอนำเข้าประเด็น เรื่องของแหล่งข้อมูลที่นักท่องเที่ยวรับรู้ก่อนมา

ท่องเที่ยวในประเทศไทย เราก็ได้จัดอันดับตามจำนวนความถี่ว่า เขาจะตอบอะไรมากที่สุด จากทั้ง 4 กลุ่มภูมิภาคเลย พบว่าทั้งกลุ่มอาเซียนแล้วจนถึงกลุ่มแอฟริกา อันดับแรกส่วนใหญ่เป็นบริษัทจัดนำเที่ยวที่เขาบอกเรามา และอันดับสองสาม ก็จะเป็นเพื่อนชาวไทยและเพื่อนที่มีชาวไทยเป็นผู้ให้ข้อมูลการท่องเที่ยวแล้วจึงเป็นการค้นหาข้อมูลจากเว็บไซต์ แต่ทางกลุ่มตะวันออกกลางกลายเป็นเพื่อนของเขาเป็นอันดับแรกที่สำคัญมาก ถ้าเกิดดูแล้วจะเห็นว่าเขาอาศัยความเชื่อมั่นในเรื่องของเพื่อนที่มีชาวไทย นอกจากเพื่อนแนะนำให้ข้อมูลแล้วก็มาบริษัทจัดนำเที่ยว แล้วก็ยังมีเว็บไซต์ในการค้นหาเอง ฉะนั้นตรงนี้ก็เป็นที่พอใจอันหนึ่งว่าหน่วยงานภาครัฐว่า เขารับรู้ข้อมูลแหล่งท่องเที่ยวในประเทศไทยจากหน่วยงานของภาครัฐไหม ในประเด็นต่อมา ก็ได้ถามว่าจังหวัดที่เขาเคยมาท่องเที่ยวแล้วรวมถึงจังหวัดที่เขาเคยมาท่องเที่ยวในครั้งนี้ด้วยถ้าเป็นการท่องเที่ยวครั้งแรกของเขา เมื่อดูจากสไลด์ถ้าเป็นกลุ่มอาเซียนนี้ก็ถือว่าเป็นจังหวัดสงขลาอันดับหนึ่ง เพราะว่าเข้ามาจากชายแดนเยอะ ซึ่งเป็นพวกมาเลเซีย สิงคโปร์ และอินโดนีเซียก็ไม่ได้ไกลจากทางภาคใต้เท่าไร แต่ถ้าอีก 3 กลุ่มภูมิภาคก็จะเคยมากรุงเทพเป็นอันดับหนึ่ง ถ้าออกจากกรุงเทพไปแล้วจังหวัดที่เขาเคยไปมาแล้วเป็นอันดับก็เป็น ภูเก็ต แต่ที่นี้จะมียีก 2 จังหวัดถัดมาที่น่าสนใจ ที่ได้จากการเก็บข้อมูลมา คือ กระบี่ กับ เชียงใหม่ แต่ว่านอกจากนี้ผมก็ยังทำการจัดอันดับไปจนถึงอันดับหลังจากภูเก็ต กระบี่ และเชียงใหม่ ก็จะเป็นอันดับสี่กับห้า คือ สุราษฎร์ธานี หรือ เชียงราย สำหรับวัตถุประสงค์การมาท่องเที่ยว นั้น ถ้าเราดูแล้ว 3 อันดับแรก ก็ส่วนใหญ่ เป็นพักผ่อนคลายเครียด ชมความสวยงามตามแหล่งท่องเที่ยว และก็เป็นที่เมืองแห่ง shopping แต่ถ้าเป็นกลุ่มตะวันออกกลาง ก็จะเป็นสุขภาพการแพทย์ ให้อันดับเป็น ranking อันดับ 3 ที่นี้เมื่อมาดูอันดับ 4 กัน พอตีมันจะเป็นสไลด์ต่อกันในอันดับ 4 5 6 มันจะมีที่น่าสนใจของทั้ง 4 กลุ่ม ก็คือว่า ความเป็นพหุวัฒนธรรมเขาก็อยากมาดูเหมือนกัน แล้วก็สุขภาพการแพทย์ แล้วก็การผจญภัยการกีฬา แต่พวก MICE เป็นอันดับรองๆถัดไป แล้วต่อมาข้อมูลจำนวนวันที่มาพักเพื่อการท่องเที่ยว กลุ่มอาเซียนนี้เนื่องจากว่าอยู่ใกล้ ก็ส่วนใหญ่ก็ 3 วัน ถ้าเกิดเป็นยาวมากๆ ก็คงจะไม่เกิน 1 สัปดาห์ แต่พอเป็นกลุ่มเอเชียใต้และจีน แอฟริกาและกลุ่มตะวันออกกลาง แล้วก็ประมาณ 7-8 วัน หรือ 6-8 วัน ส่วนใหญ่จะอยู่ที่ 10 วันขึ้นไปซึ่งมีความถี่สูงสุดและเมื่อเกิน 10 วันขึ้นไปจะหาค่าเฉลี่ยวันพักค่อนข้างที่จะยากเหมือนกัน สำหรับลักษณะในการจัดการท่องเที่ยวของเขา หลายคนตอบว่า เขาจัดการด้วยตนเองมากขึ้นก็คือการค้นหาข้อมูลในการท่องเที่ยวด้วยตนเอง ที่ได้จากการเก็บข้อมูล ส่วนใหญ่จะมีอายุในช่วง 20-40 ปี ก็เหมือนว่าตอนนี้

เป็นคน gen รุ่นใหม่เยอะ ซึ่งเขาเริ่มจะค้นหาการท่องเที่ยวด้วยตนเองมากขึ้น แต่ก็ยังมีอีกประมาณ 30-40 เปอร์เซ็นต์ ที่อาศัยบริษัทนำเที่ยวจัดการให้ทั้งแบบซื้อเป็น package หรือเป็นหน่วยงานซื้อให้เป็นกรุป แต่ก็ยังมีบางคนเหมือนกันเมื่อเข้ามาเที่ยวแล้วบางทีเขาไม่ได้เที่ยวตาม package หมด บางทีเขาก็จัดการท่องเที่ยวเองบ้างบางส่วน หลังจากข้อมูลที่แสดงให้ดูอย่างย่อท่านได้ดูแล้ว ประเด็นที่ได้เสนออย่างย่อเหล่านี้จะเป็นการตอบโจทย์ของการวิจัยนี้ ต่อไปนี้จะเป็นกิจกรรมค่าใช้จ่ายที่มีความถี่มากที่สุดเป็น 16 อันดับแรก ซึ่งถ้าเกิดมองแล้วทั้ง 4 ภูมิภาคเลย เพราะจะเป็นเรื่องกิจกรรมใช้จ่ายของอาหารที่พัก กับค่าเดินทางเยอะ แต่กลุ่มที่น่าสนใจก็เป็นรายการตั้งแต่อันดับ 6 (เสื้อผ้า) 7 (สวนสนุกสวนน้ำ) 8 (เครื่องหนังกระเป๋ารองเท้า) รองลงมา จะเป็นไปได้ไหมที่เราจะหาแนวทางในการเพิ่มกิจกรรมเหล่านี้ ถ้ามองแล้วหลังจากค่าอาหาร ที่พัก แล้วก็ค่าเดินทาง น่าจะเป็นค่าใช้จ่ายซื้อปิ้ง เพราะซื้อปิ้งของบ้านเราเป็นรายการที่เขาซื้อเยอะมาก ถ้ากลุ่มอาเซียน

R-1 : จากที่ดู ranking ที่ให้มาแล้ว พบว่าค่าใช้จ่ายหลักอย่างเช่นค่าอาหาร ค่าอาหาร ที่พัก เป็นค่าใช้จ่ายประจำอยู่แล้ว แล้วเราคิดว่ามีวิธีการอย่างไรที่จะเพิ่มค่าใช้จ่าย อย่างเช่นค่าอาหารเขาต้องจ่ายอยู่แล้ว แต่จะทำยังไงให้เขาจ่ายในค่าอาหารมากขึ้น อย่างเช่น ถ้าปกติเขาจะทานอาหารอย่างอาหารกล่อง หรือว่าตามร้านอาหารทั่วไป เราสามารถทำได้ไหมที่ทำให้เขามีค่าใช้จ่ายอาหารมีมูลค่าเพิ่มที่มีราคาต่อจานเพิ่มขึ้นตรงนี้ เราจะมีกลยุทธ์วิธีการอะไรบ้างที่ท่านผู้ประกอบการทางด้านอาหารจะใช้ หรือด้านที่พัก เช่นเขาเคยจ่ายค่าที่พักอดีตเป็นค่าที่พักต่อคืน 2000 บาทแล้วเราจะทำยังไงให้เขามาจ่ายในราคา 3,000-4,000 บาท หรือว่าซื้อปิ้งทำไมซื้อปิ้งถึงไปอยู่อันดับที่ 6 ทั้งๆที่เขาเที่ยวประเทศไทยในการซื้อปิ้งอยู่อันดับที่ 3 ประเทศไทยก็ถือว่าเป็นแหล่งซื้อปิ้งแห่งหนึ่งของโลกที่ค่อนข้างจะโดดเด่นพอสมควร เราจะทำยังไงที่ให้เราซื้อเสื้อผ้าหรือซื้อปิ้งอย่างอื่นกับเรามากขึ้นได้ไหม เราจะทำอย่างไรในการเพิ่มค่าใช้จ่ายสิ่งต่างๆเหล่านี้ เมื่อเวลานักท่องเที่ยวมุสลิมมาเที่ยวในประเทศไทย

E : ตอนนี้เดอะมอลล์กรุ๊ปมีห้างหลากหลาย ห้างที่เป็นกลุ่ม luxury คือ Paragon Department Store The Emporium The Emquatia ในแง่ของการทำตลาดต่างประเทศ ตอนนี้เราจะโฟกัสเฉพาะห้างที่เป็น luxury ในแง่ของกลุ่มที่เป็นมุสลิม ตอนนี้ที่เราเห็นว่าติดแบรนด์อยู่ ถ้าเป็น TOP 3 กลุ่ม UAE จะติดที่ Paragon แล้วก็เมื่อปีที่แล้ว The Emporium The Emquatia จะติด TOP 5 ประเทศที่เป็นกลุ่มลูกค้าหลัก

เป็น UAE กับกาตาร์ ด้วยความเป็น positioning ของห้างเองที่เป็น luxury ดังนั้นกลุ่มที่มาจะเป็น exclusive หมด แล้วก็ life style ของเขาจริงๆคือมาช้อปปิ้ง แล้วช่วงที่เขาจะมาท่องเที่ยวจริงๆจะเป็นช่วง หลังรอมฎอน spending ค่อนข้างสูงพอสมควร แต่กลุ่มที่เราเห็นเลยว่าเป็นกลุ่มชาวมุสลิมที่มาช้อปปิ้งห้าง คือจะไม่ค่อยมีกลุ่มอาเซียน มีแต่กลุ่มลูกค้าหลักๆจะมาจากตะวันออกกลาง ในแง่ของการเพิ่มมูลค่าของกลุ่มนี้ในการสร้าง incremental sale ของกลุ่มนี้ คือจริงๆเราพยายามpush ในกลุ่มนี้ ด้วยการทำแคมเปญการตลาดกับการโฆษณา ช่วง July August เป็นช่วงหลังจากที่เขาถือศีลอด ช่วงปี 2 ที่แล้ว จริงๆจำนวนคนที่ว่า spend ค่อนข้างสูงพอสมควร แต่ปีนี้เห็นได้ชัดว่าค่อนข้างจะน้อยลง เนื่องจากปัญหาภายในตะวันออกกลาง และในเรื่องของน้ำมันและการต้งบในเรื่องสุขภาพ เท่าที่จำไม่ผิดทางรัฐบาลมีการ support เงินในเรื่อง medical spending in outside country เขาจึงมาทำกันที่โดยเฉพาะที่โรงพยาบาลบำรุงราษฎร์ แต่ตอนนี้รัฐบาลของเขาตัดงบตรงนี้ลง ปกติในทางเดอะมอลล์กรุ๊ป ผมเป็นคนที่อยู่ดูแลห้าง The Emporium The Emquatia Paragon ก็มีอยู่บ้าง เราต้องมาทำแคมเปญด้านการตลาดขึ้นมา เราจะมอง Journey ของเขาเลย ว่าเราจะสร้างความตระหนักของห้างเรา ตั้งแต่เขาเดินทางออกจากตะวันออกกลางมาเลยจนเดินทางมาถึง The Emporium The Emquatia ว่ามาที่ห้างของเราจะดียังไง ในส่วนจากที่เขาเข้ามาแล้ว เราพบว่าส่วนใหญ่ UAE ชอบช้อปปิ้ง เขาจะมีการชอบในการช้อปปิ้งและมีกำลังการซื้อ วิธีการ push ของเรา ปกติเราจะมี tourist card ที่ walk in เข้ามาได้ส่วนลด 5 % แต่ถ้าเป็นช่วง Arab tourist นี้เราจะให้ tourist card ที่ได้ส่วนลด 10 % แผนกที่คนตะวันออกกลางชอบมากในการช้อปปิ้งโดยเฉพาะอันดับแรกเป็นแผนกเด็ก อันดับสองอาหารไทยสลัดบาร์ คือ ถ้าซื้อสองแผนกนี้จะได้ Gift Voucher ให้ ถ้าเขาช้อปปิ้งถึง 10,000 บาท จะได้ Souvieier ที่หรูหราจะเป็นกระเป๋าอย่างดี

R-2 : ปกติแผนกเด็กขายดีมาก แสดงว่าเขาเป็นครอบครัว

E : ครับ เพราะหลังจากรอมฎอนเขาจะมากันเป็นครอบครัว จริงๆแล้วเขามีความรู้ brand name ดีมาก และเรียนรู้ทางเทคโนโลยีที่ดีมาก อาจดีกว่าพวกรูปร่าง

R-1 : เรื่อง brand name เขาชอบ brand ไหนมาก

E : เท่าที่เห็นก็เป็นแบรนด์ที่มีชื่อ Channel หลุยส์ วิกตอง สรุปรเราต้องทำการตลาดมากขึ้นเพื่อให้พวกเขาเพิ่มค่าใช้จ่ายที่มากขึ้น

R-2 : นอกจากกลุ่ม UAE กับกาตาร์แล้ว มีกลุ่มอื่นอีกไหมเช่นบาห์เรน

- E : ไม่ค่อยมีมากนัก มี 2 กลุ่มนี้เป็นกลุ่มหลัก
- R-2 : นอกจากเรื่องข้อป้างแล้วก็มองถึงในเรื่องทางด้านสุขภาพการแพทย์ ท่านอาจารย์ D พอจะให้ข้อแนะนำได้ไหมครับ
- D : จากผมดูข้อมูลแล้ว ยังไม่มีกลุ่มเอเชียกลาง ยังขาดประเทศมุสลิมที่แยกมาจากสหภาพยุโรป 6 ประเทศ พวกคาร์จีคิสถาน อุซเบกิสถาน เติร์กมินิสถาน คาซัคสถาน
- R-2 : อันที่จริงพยายามเก็บข้อมูลจากกลุ่มนี้แต่ก็เก็บไม่ได้
- D : ตามจริงก็น่าจะเก็บไม่ยาก เมื่อไม่นานมานี้เขาก็พาเราไปเที่ยวบอย และน่าจะรวมทั้งซีเจียงด้วย เพราะว่าคนจีนที่มุสลิมที่อยู่ติดชายแดนเอเชียกลาง เขามาเที่ยวเมืองไทยเยอะพอสมควร การที่เรามุ่งเป้าไปประเทศตะวันออกกลาง แต่อันที่จริงมีจำนวนประชากรน้อย กาดาร์มีประชากรแค่ 4 แสนคนแต่ว่ามีต่างชาติเยอะ ประมาณ 3-4 ล้าน อเมริกาเหมือนกัน โอมานก็เหมือนกัน แต่บังเอิญเขามีข้อดีที่ว่า คือกระเป๋านักมัสตังค์เยอะ ผมรู้จักกับไกด์ที่พาพวกเขามารักษาตัวในโรงพยาบาลไทยหลายโรงพยาบาล เช่น บำรุงราษฎร์ บ้าง กรุงเทพบ้าง ปิยะเวท วัฒนา มีอีก 2-3 แห่งนี้ วิธีการนี้จะเรียกเป็นวิธีการหาเงินหรือเปล่า คือคนพวกนี้ชอบกินอาหารพื้นบ้านของเขาโดยตรง ผมได้ประสบการณ์จากมาแข่งกีฬา 6 ประเทศ คนที่มาจากประเทศตะวันออกกลางเกือบทั้งหมดมาพักที่โรงแรม คนอิรักไว้วางใจว่า เขากินอาหารแบบอินเตอร์ไม่ได้ เขาก็อยากกินก็เลยพาเซฟของเขามาเลย แล้วก็ไปซื้อข้าวอียิปต์ด้วย มาทำอาหารได้ ดังนั้นนโยบายของเราก็เป็นวิธีจะดึงดูดพวกนี้ก็คือต้องล่อ เรามีห้องอาหารที่เป็น เมดิเตอร์เรเนียน เรสท์เทอเรอ รับรองพวกเขาไว้เพื่อที่จะไม่ให้พวกเขาไปไหน อันนี้ก็เป็นการล่อใจว่าคนเหล่านี้สามารถที่จะกินอาหารแบบพื้นเมืองตามที่เขาต้องการได้ โอมานก็ไม่ต่างจากอิรัก ส่วนใหญ่จะเหมือนกันหมด พวกไกด์เขาเล่าให้ผมฟังว่าเวลาเขาพาพวกเขามา เขาก็จะมาเช่าคอนโดต่างหาก คือเขาลงทุนซื้อคอนโดหรือว่าเช่าปีละ 6 หมื่น 8 หมื่น เขาไว้สัก 3-4 ห้อง เวลาพวกนี้มาไกด์เขาก็จะไม่แนะนำให้ไปพักตามโรงแรม ไปพักคอนโดของเขาซึ่งเที่ยวได้ตามสบาย ลงทุนนิดเดียวแต่เขาปีนังได้กำไรหลายล้าน หลายคนแล้วที่ไกด์เขาทำแบบนั้น โดยที่คนอื่นก็บังคับอะไรเขาไม่ได้ ผมเพิ่งรู้ว่าช่วงเวลาระยะหลัง บำรุงราษฎร์ตอนหลังเขาก็สร้างที่พักขึ้นมาอย่างนั้นบ้าง และก็ให้สิทธิพอสมควรที่เกี่ยวกับเรื่องนี้ ก็ขอจะเล่าต่อนิดนึงว่าคนมุสลิมนั้นมี 2 ประเภท ประเภทที่เคร่งศาสนากับประเภทค่อนข้างธรรมดาทั่วไป ข้อจำกัดมุสลิมก็คือว่าคนมุสลิมต้องละหมาด 5 เวลา ทุกคนต้องปฏิบัติไม่มีข้อยกเว้น เขาก็จะมองตรงนี้ก่อน เพราะว่าเป็นสิ่งจำเป็นในวิถีชีวิตของเขา มันก็ไม่เหมือนกับคนอื่นโดยทั่วไป และไม่ว่า

อะไรจะเกิดขึ้นก็ตามแต่ ในโลกของมุสลิมนี่นะ อาเซียนผมว่า แม้ว่าจะเป็นประชาคมเดียวกันแต่เรายังไม่ได้ลงมือที่จะชักชวนเขาอย่างจริงจัง อาเซียนนี้ 6 ร้อยล้านคน เป็นมุสลิม 330 ล้าน ฉะนั้นโอกาสที่จะดึงคนเหล่านี้มาทำประโยชน์ได้อีกเยอะ แต่เราก็ไม่ได้มีวิธีการเชิญชวนเขา คือต้องเข้าใจว่ามุสลิมนี้เขาจะมีการโบฮัส หลายแสนคน ผมกำลังติดต่อให้มาพักห้องพักที่โรงแรมผมแต่ว่ามันได้มากได้น้อยก็ตามแต่ คือการรวมตัวของคนเขาไปทำโบฮัส เพราะรู้ว่าถ้าไปโรงแรมมุสลิมที่ไหนเขาก็จะมา ผมยังไม่ได้ทำ MOU กับเขา แต่ก็คิดว่าในเวลาอันใกล้เราน่าจะขยายฐานเกี่ยวกับเรื่องนี้ นอกเหนือจากเรื่องนี้เราไม่ได้ทำมาก่อน ผมขายอย่างเดียวคือขายฮาลาล ผมเชื่อมั่นว่าโลกเวลานี้มันเปิดกว้าง แล้วอาเซียนก็เปิดเป็นประชาคมเดียวกันแล้ว ต้องเอาตรงนี้มาใช้ให้เป็นประโยชน์ให้ได้ในทางใกล้เคียงกัน ผมเชื่อว่าจะมีคนที่จะเข้ามาพักแล้วก็เราจะรู้อะไรมากยิ่งขึ้น เราเคยขาดทุนมาก่อน นักกีฬาจากตะวันออกกลางไม่ยอมกินอาหารเราเลย ไม่มีใครกล้ากินเลย พอมาแข่งก็ครั้งก็ครั้ง เขาจะเอาเซฟของเขามาทำอาหารให้เลย คุณจะขายสบู่ให้แกเขาเป็นก้อน ต้องถามว่าสบู่คุณทำมาจากอะไรทำจากไขมันสัตว์ จากไหนอะ.จากที่ออสเตรเลีย แล้วใครจะเชื่อละ มุสลิมจะเชื่อหรือป่าว นั่นมันต้องขึ้นอยู่กับเกี่ยวข้องของมุสลิมโดยตรง แม้เราจะไปหลอกเขาว่ามีครัมมุสลิม มีนั่นมีนี่เขาก็ไม่ค่อยไป จะมีรายละเอียดเยอะมากเกี่ยวกับมุสลิม เพราะว่ามันเป็นวิถีชีวิต ฉะนั้นในโรงแรมมุสลิมจะต้องไม่มีสิ่งที่เป็นอบายมุข ทุกคนที่เข้ามาแล้วต้องปฏิบัติตามกฎเกณฑ์ของโรงแรม ถ้าไม่ยินดีก็ต้องเชิญออก

R-2 : ขอเรียนถามท่านอาจารย์ D นะครับ กลุ่มอาเซียนเป็นกลุ่มที่น่าสนใจ มีมุสลิมกว่า 330 ล้าน โดนเฉพาะอินโดนีเซียซึ่งมีประชากรถึง 270 กว่าล้าน ถ้าเกิดกลุ่มนี้ได้เข้ามาใช้บริการเยอะแล้วยังครับ ไม่ทราบทางกรุงเทพมีแล้วยัง คือทางเชียงใหม่เขาก็มีความสนใจเหมือนกัน

D : คือ เราก็ไม่ได้โฆษณาอย่างนี้ก็ได้ทำเหมือนกัน ยังไม่เคยเห็นงานวิจัยอย่างนี้ที่เปิดกว้างนะ ผมว่าจริงๆแล้วมาเลเซียก็ไปเที่ยวเชียงใหม่เยอะเหมือนกัน สถิติที่เราดูไว้เขาอยากจะไปในที่เขาไม่ต้องจำเจอยู่แค่กับ 3 จังหวัด จำเจอยู่กับหาดใหญ่ ช้างชาก เพราะเขาก็อยากจะดูมุสลิมในที่ต่างๆ แต่มันไม่มีสิ่งเชิญชวนอะไรที่มันน่าสนใจให้เขา ผมว่าทางอินโดนีเซียมันกว้างมาก แต่เราก็ยังไม่ได้ไปติดต่อดูอะไรกันมากมายครับ คือว่าบทบาทของเรา ผมกับทูตมาเลเซียจะได้มีความสนิทใกล้กันมาก แต่ทูตมาเลเซียก็ไม่ขยับเลย สิ่งก็ตามมาเขาจะไปเชิญทูตมุสลิม 20 กว่าทูตมาที่โรงแรมผม คือความสัมพันธ์มันไม่ใช่ความสัมพันธ์แบบคนธรรมดา เพราะใครเป็นทูตใหม่เราก็ต้องรู้ วันชาติเราก็ต้องไปอวยพร เราต้องเอาดอกไม้กระเช้าไปอวยพรหรืออะไรก็ตามแต่ เพื่อสร้างความใกล้ชิดเกิดขึ้นกัน

แล้วความใกล้ชิดทำให้ผลประโยชน์ตามมา ในวันข้างหน้า ผมก็ไม่มีอะไรพูดแล้วตรงนี้ ผมกำลังทำเกี่ยวกับเรื่องกับมุสลิมอยู่เหมือนกัน

R-1 : จากที่บอกว่ามีกลุ่มเด็กมาด้วย ในส่วนของสวนสนุก สวนสัตว์ เราจะมีมาตรการส่งเสริมอะไรที่จะส่งเสริมให้เขาท่องเที่ยวให้มากขึ้นไหมคะ

F : ดิฉันก็จะมองในภาพรวมของสวนสัตว์ทั่วประเทศเรา ในเรื่องของกลุ่มนักท่องเที่ยว เราเรียกได้ว่ากลุ่มนักท่องเที่ยวต่างชาติค่อนข้างน้อย ปีนี้ก็มีมีการตั้งเป้าว่าจะช่วยส่งเสริมทั้งรัฐที่ว่าจะมีการนำนักท่องเที่ยวเข้ามาเยอะขึ้น อย่างเช่นปีนี้เราตั้งเป้ากลุ่มนักท่องเที่ยวเพิ่มขึ้น แต่ว่ากลุ่มเป้าหมายมุสลิม จะต้องบอกเลยว่าเป็นปัญหาหนักมากสำหรับเรา เพราะว่าสิ่งที่เป็นปัญหาคือ 1.ร้านอาหาร ร้านอาหารนี่คือปัญหาสำคัญเลย เราจะหาร้านที่เป็นฮาลาลแท้ๆเข้ามาอยู่กับเราพอหาร้านได้ ปรากฏว่าพอมายู่ในพื้นที่ที่เราจัดไว้ให้ ต้องมีเงื่อนไขอีกอย่างที่ท่านว่า ก็จะมีกลุ่มเคร่งกับกลุ่มไม่เคร่ง พอเราเอาไว้รวมกับทางเขาก็ไม่ได้ คือเขาต้องแยกต่างหาก ก็จะเป็นปัญหาคือจะไม่ว่าจะเป็นผู้ประกอบการค้าที่จะเข้าไปดำเนินการตรงนี้เป็นสิ่งที่ยากมาก ฉะนั้นเราก็ต้องจัดไปเป็นร้านอาหารกลางๆอย่างเช่น เคเอฟซี เซเว่น ที่มีสินค้าฮาลาลอยู่ในร้าน ซึ่งให้บริการกับสิ่งเหล่านี้ไม่เพียงพอต่อความต้องการ เพราะคนเราต้องการมาร้านอาหารที่เป็นของเขาโดยตรง เพราะฉะนั้นตรงนี้เป็นปัญหาของเรา แต่ส่วนสิ่งอำนวยความสะดวกทั้งหมด อย่างเช่น ห้องละหมาด ทุกสวนสัตว์ทั่วประเทศไทย ที่เป็นของภาครัฐที่สวนสัตว์สงขลา สวนสัตว์ดุสิต เรามีจัดให้ทำแบบว่าถูกขั้นตอน ก็คือว่าทำกฎวิธีทุกอย่างเพื่อที่จะให้เขาได้รับความสะดวกอย่างน้อยมีสถานที่ ที่เข้ามาแล้วรู้สึกว่าเขามาท่องเที่ยวแล้วได้รับความสะดวก แล้วก็อย่างเช่น สงขลาเหมือนกัน อำนวยความสะดวกบริเวณสวนน้ำ ช่วงหลังจากถือศีลอด สระน้ำเราเพิ่มมูลค่าก็คือ ชุดว่ายน้ำที่ให้เช่า เน้นในเรื่องของการปกปิดร่างกายในเรื่องของอะไรที่ปกปิดมิดชิดตรงนี้ให้เลย เพราะเป็นส่วนที่ดูแลลูกค้าในส่วนพิเศษที่ดูแลลูกค้ากลุ่มนี้เป็นพิเศษ แล้วก็ในส่วนที่มีปัญหามากคือยังมีร้านอาหารอีกอย่างหนึ่งที่ว่า ถ้าภาครัฐมีความต้องการส่งเสริมกลุ่มพวกนี้ด้วย เขามีร้านอาหารที่ว่าเข้ามาช่วยเราหรือเสนอตัวเลยว่าจะขอไปตั้งร้านอยู่ที่นี่ เราก็ยินดีเลย เพราะว่าเป็นส่วนที่จะช่วยให้หน่วยงานต่างๆให้มีสวนสนุกซึ่งธุรกิจเราไม่ใช่เป็นธุรกิจแรกๆที่คนจะเข้าไปดู ก็คือถือเป็นเรื่องที่ดีที่ให้การศึกษานอกจากกลุ่มที่มา กลุ่มที่มีลูกด้วย ก็อยากให้เข้าไปศึกษาสถานที่ที่มีกลุ่มอาเซียนเข้าไปก็จะดูสัตว์แอฟริกา หรือกลุ่มที่มาจากแอฟริกา ก็จะดูสัตว์ไทย หรือสัตว์ในเอเชีย ก็เป็นทางเลือกอีกทางหนึ่ง ซึ่งไม่ใช่เป็นธุรกิจแรกๆที่อยากจะเข้าไป แต่เมื่อเข้าไป อาหารเป็น

เรื่องสำคัญ ที่เราจะต้องจัดการ แต่เรามีปัญหาในเรื่องนี้ ก็ต้องพิจารณาอีกครั้ง แล้วก็จัดหาทางในการแก้ไขอยู่ ตรงนี้ก็ขอฝากด้วย ถ้าเกิดว่าภาครัฐส่งเสริม ให้แหล่งการค้าเข้าไปในพวกนี้เลย เพราะว่า ขนาดมุสลิมของเราเอง ที่เครื่องมาจาก 3 จังหวัดชายแดนภาคใต้ ถ้าเราจัดข้าวจัดอะไรให้ มีไก่ ก็ยังต้องถามว่า “ใช้ไหม” ใครเป็นคนปรุง เพราะว่าตามหลัก ต้องให้คนมุสลิมเป็นคนทำ ล้างน้ำ หรือว่าตามวิธีต่างๆของเขา เขาจะทานได้แต่ไข่ต้มแล้วยังเดินทางมาจากไกลๆแล้วไม่มีอะไรให้เขาทานได้ เป็นที่ลำบากมากสำหรับเขา ตรงร้านอาหารเป็นเรื่องสำคัญ ก็ขอฝากประเด็นนี้ด้วย

R-2 : ต่างก็เป็นประเด็นของความเชื่อมั่นของนักท่องเที่ยว เดี่ยวประเด็นนี้จะมีขึ้นอีกรอบหนึ่งครับ กิจกรรมค่าใช้จ่าย นอกจาก shopping แล้ว อีกอันที่น่าสนใจ คือในเรื่องของสวนสนุก สวนน้ำ ทุกกลุ่ม เนื่องจากว่าเป็นกลุ่มเด็กที่มาเที่ยวกับเขาค่อนข้างเยอะเหมือนกัน แล้วก็อีกอันนี่ก็เป็นกิจกรรมของสปา ถ้าเกิดดูแล้วทุกกลุ่มก็ให้ความสนใจเหมือนกัน ก็อยากจะถามความเห็นว่าจะทำอย่างไรให้ธุรกิจสปา เพิ่มค่าใช้จ่ายได้มากขึ้น ในตรงนี้ กับมุมมองของเรา

G : จากสมาคมไทยสปา ปัจจุบันนี้พอที่ว่า ขออนุญาตแทนตัวเองว่าโรส โรสเป็นฝ่ายของผู้ประกอบการด้วย เรามีธุรกิจสปาที่เป็น medical spa ด้วย ที่นี้ล่าสุดเราเปิดสปาเพิ่มอยู่ที่ห้าง central embassy เรามาเริ่มต้นในกลุ่มมุสลิมเข้ามาใช้บริการ เดิมคือเราเป็นสปาที่อยู่ในบ้าน เป็นบ้านโบราณ อยู่ซอยสุขุมวิทที่สี่ลม ทองหล่อ แต่ว่าที่ที่เปิดใหม่คือซอยนานา ลูกค้าที่เป็นกลุ่มมุสลิมก็ไม่ได้เยอะมาก แต่กลับมาเยอะที่ห้าง central embassy จะเป็นกลุ่มของตะวันออกกลาง ตอนแรกเราก็ไม่มั่นใจว่า สปาเราก็ไม่ได้เป็นสปาฮาลาล แต่ว่าลูกค้านักมุสลิมจะมาใช้รีเปลา่ ปรากฏว่าลูกค้านักมุสลิมที่เป็นตะวันออกกลาง มาใช้สปาที่เป็นกลุ่มของสปาที่ค่อนข้างจะเป็นชั่วโมงยาวๆ ต่อหัวราคาไม่ต่ำกว่า 6,000-10,000 บาท ต่อท่าน แม้ว่าจำนวนจะไม่มาก แต่ 1 ท่านที่เข้ามาอัตราการใช้จ่ายค่อนข้างสูง ประกอบกับเราเองที่ central embassy เป็นกลุ่มของสปาที่มีการแพทย์ผสมผสานด้วย ก็ในเรื่องของความงามเราได้รับ คือต้อนรับเจ้าหญิงจากทางอาหรับ มาใช้บริการ ซึ่งเขามาใช้บริการในกลุ่มของการฉีดความงาม เราเลยรู้สึกว่าตลาดนี้เป็นตลาดที่มี potential มากสำหรับกลุ่มธุรกิจความงามมากๆ เพียงแต่ว่าการส่งผ่านของการบริการของเรา ตอนนี้ อาจจะยังไม่ได้ไปถึงเขามาก โรสได้มีโอกาสไปกับทาง ททท.ที่อินโดนีเซีย ไปนำเสนอให้กับทางกลุ่มของผู้ใช้บริการที่เป็นกลุ่มของอินโดนีเซีย ปรากฏว่าทุกท่านเชิญ บอกว่าทำไมเราไม่มาเปิดที่อินโดนีเซีย เราก็แจ้งว่า ในกลุ่มธุรกิจสปาเรามีในเรื่องรายละเอียด

ค่อนข้างเยอะ เพราะฉะนั้น เราเลยบอกว่า เรามีสาขาที่เมืองไทยอย่างเดียว ถ้าเกิดจะมาเท่าที่เราทราบ ส่วนใหญ่ น่าจะมาจากทาง travel agent ที่เขาจะมี agent ใหญ่อยู่ที่อินโดนีเซีย แล้วก็มีเพื่อนที่อยู่อินโดนีเซียเขาก็บอกมาเหมือนกันว่าที่อินโดนีเซีย มี agent ใหญ่ที่พนักท่องเที่ยวก่อนหน้านี้ อันนี้เป็นประสบการณ์ที่โรสได้เก็บเกี่ยวเวลาที่ไปออกงาน

R-2 : ถ้าเกิดจากข้อมูลการรับรู้ที่เขาจะมาเที่ยวเมืองไทย ข้อมูลที่เขาได้ก็คือจากเพื่อนเขาเอง หรือว่าจากบริษัทนำเที่ยวหรือพวกไกด์มากกว่าที่แนะนำมายังสถานประกอบการ ก็ประเด็นในเรื่องค่าใช้จ่ายมีตั้งแต่ เอกสารหน้า 6 7 8 ซึ่งจะเห็นว่านอกจากในเรื่องของอาหาร ที่พัก การเดินทางแล้ว ก็จะเป็น shopping แล้วก็จะมีความสุข สนุกสนาน ซึ่งได้กล่าวไปแล้ว แล้วก็สปา ซึ่งมีแนวโน้มที่จะเพิ่มค่าใช้จ่ายได้

R-1 : ไม่ทราบว่าทางการทำอากาศยานจะมีอะไรแนะนำบ้างไหมคะ

H : ถ้าเกี่ยวกับที่สนามบินซึ่งไม่ได้เกี่ยวข้องโดยตรง แต่ว่าก็สำคัญเพราะว่ามันเป็นจุดเริ่มต้น และปลายทางของทริปของทุกคน ที่สนามบินจะ focus ก็จะเป็นเรื่องความพึงพอใจของผู้โดยสารเป็นหลัก ซึ่งในสนามบินก็จะมี การดูแลผู้โดยสารชาวมุสลิมในหลายๆอย่าง 1 คือ เรามีห้องละหมาดให้ แล้วก็ร้านอาหารที่เป็นฮาลาลก็มีอยู่ ถ้าเป็นฮาลาล โดยเฉพาะก็จะมีอยู่ 2-3 ร้าน แล้วก็ช่วงพิธีฮัจย์ เราก็มีการจัดโอที เพิ่มพนักงานเพื่อดูแลผู้โดยสารทั้งขาออกและขาเข้า แล้วก็ช่วงถือศีลอด เราจะมีการจัดเตรียมอินทผลัมแล้วก็ น้ำดื่มคอยไปบริการไว้ที่ห้องละหมาด อย่างนี้ก็จะเป็นการดูแลแล้วก็ช่วยสร้างความพึงพอใจให้กับผู้โดยสารมุสลิมด้วย ผมดูจากการใช้จ่าย อันที่จริงก็ยังมีอีกหลายๆอย่างที่สามารถเพิ่มมูลค่าได้ จึงเห็นด้วยกับการเพิ่มมูลค่า แต่น่าจะ focus เป็นเฉพาะบางอย่าง เพราะว่า อย่างเช่น พวกกล้องถ่ายรูปหรือว่าของบางอย่างที่มันไม่ได้เกี่ยวกับความเป็นไทย วัฒนธรรมไทย อันนี้ก็ข้ามไปเลย แต่ว่าพออยากให้ค่าธรรมเนียมเข้าแหล่งท่องเที่ยว คือค่าธรรมเนียมเราคงไม่ไปเพิ่ม แต่ว่าเหมือนอย่างเราไปต่างประเทศก็มีของฝากของที่ระลึก เราน่าจะมีของที่ระลึกหรือของฝากที่สามารถขายให้นักท่องเที่ยวได้ ให้เขาได้เพิ่มค่าใช้จ่ายขึ้นมาอีก แต่ที่ไทยไม่ค่อยจะมีของฝากที่น่าซื้อเท่าไร อย่างพระบรมมหาราชวัง ออกมาหน่อยที่จริงหน้าวังน่าจะมีตุ๊กตาทหารประมาณนี้ ให้นักท่องเที่ยวซื้อเก็บ หรือว่าเป็นรูปสถานที่ ให้เขาได้เพิ่มค่าใช้จ่ายขึ้นมาอีก แล้วก็เรื่องสปา ช่วงหลังๆกระแสนักคล้ายการดูแลสุขภาพ มันก็มาแล้วก็บวกกับไทย ผมว่าตอนนี้ไทยก็น่าจะเบอร์ 1 ในเรื่องสปา เราก็ขึ้นชื่อในเรื่องการบริการ แล้วก็กลิ่นของสมุนไพรหรืออื่นๆ ที่เกี่ยวกับ ผมว่าอันนี้ก็น่าเป็นอันที่เพิ่มมูลค่าได้ เพราะว่าเรามีสปาที่เป็นระดับ premium อยู่เหมือนกัน

ซึ่งบางที นักท่องเที่ยวหาข้อมูลเอง เขาอาจจะไม่รู้ว่ามีอยู่ เขาอาจจะไปใช้สปาที่เป็นแบบทั่วไป ที่คนในกรุงเทพฯ ใช้ ทั้งที่จริงมันมีแบบ premium อยู่ มีออนเซ็น มีนวดหลายๆแบบอย่างนี้ ซึ่งต่อหัวมันก็จะสูงมาก ก็อยากจะให้แบบอย่างที่มีสนามบิโบนมีเวลามาลงกันนาน อย่างคนที่มารอยื่นกระเป๋าสายพานรอรับกระเป๋ามองไปเห็นวิดีโอหรือคลิปเป็นการนวดผ่อนคลาย ก็อาจจะอยากเปลี่ยนเส้นทางไปนวดก็ได้

D : สิ่งสำคัญอย่างหนึ่งผมว่าส่วนประกอบในการทำสปาจะต้องสะอาด ถูกตามหลักศาสนาอิสลามด้วย เจลาตินแต่ละอันจะต้องตรวจสอบอย่างสมควร ทางตะวันออกกลางเขาก็สนใจและเป็นที่ยอมรับเหมือนกันที่ต้องซื้อวัตถุดิบจากเรา

R-2 : ครึ่งในประเด็นการใช้จ่ายถัดไป จากการไปสอบถามและจากการไป indept interview มาพบว่าอีกประเด็นหนึ่งคือค่าใช้จ่าย เขาอยากมาดูการละเล่นการแสดงในบ้านเรา รวมถึงการแสดงของสัตว์ซึ่งในประเทศโลกมุสลิมจะไม่ค่อยมีคนฝึกสอนสัตว์ในการแสดง อย่างเช่นการแสดงของช้าง การแสดงงู

D : ผมมีค้ายมวยแถวคลองแสนแสบ คนที่มาจากตะวันออกกลาง มาจากยุโรป รู้สึกเขาสนใจศิลปะมวยไทย เดียร์มันเผยแพร่ไปมาก ผมให้เขาหาเครื่องมือเครื่องไม้เกี่ยวกับที่ให้เขาฝึก ถ้าเขาสนใจเรื่องมวยไทยเขาก็ส่งมาที่นี้ วันละ 350 บาท รายเดือนก็รู้สึกจะ 9,000 กว่าบาท ซึ่งจากโรงแรมเนี่ยเขาก็เข้ามาตั้งแต่ 4-5 โมงเย็น เข้ามาฝึกซ้อม ตอนน้กำลังมีที่แพร่หลายแห่ง มันก็จะมีนักท่องเที่ยว เป็นทำเงินได้ดี มันเพิ่มมูลค่าได้มากเขานิยมมาก ในเดี๋ยวนี้นี้เขาใช้ในเรื่องของภารกิจที่เป็นศิลปะและวัฒนธรรมมากขึ้น

R-1 : ขอลาท่าอากาศยาน ในส่วนของหลายคนเวลามาเที่ยวเมืองไทย แล้วก็อาจจะลืมชื้อปั้งยังไม่ครบ พอจะถึงจุดสุดท้ายแล้วยังพอมีเวลาที่ท่าอากาศยานบ้าง ในฐานะสุดท้ายตรงนี้ทั้งที่เขายังมีเงินเหลืออยู่ เราพอจะทำยังงี้ดีที่ที่เขา pay ให้เราครั้งสุดท้าย

H : จริงๆในส่วนของผู้ประกอบการที่อยู่ในส่วนนี้ เขาก็จะมีโปรโมชั่นหรือมีคูปองแจก พอผ่านตามไปเขาก็จะเริ่มแจกคูปองแล้วมีลดราคาพิเศษ หรืออื่นๆ หน้า gate ก็จะมีชื้อปลีกๆตกอยู่เหมือนกัน เขาก็จะมีการกระตุ้นการใช้จ่าย แต่ว่าถ้าจะมีทางช่วยได้จริงก็คือการที่จะพัฒนาเรื่องflow ผู้โดยสารกระบวนการขากออกให้มันรวดเร็วยิ่งขึ้น เพราะว่าผู้โดยสารจะได้มีเวลาเข้าไปด้านในและก็ชื้อปั้งไม่ต้องรีบร้อน เพราะถ้าเขารีบเขาก็จะไม่ชื้อแล้วเขาก็ไม่ต้องรีบวิ่งไป gate แต่ว่าในกระบวนการขากออกของนักท่องเที่ยว ถ้าสามารถลดเวลาในการเช็กอินได้ ก็มีส่วนช่วยให้นักท่องเที่ยวมีการเพิ่มค่าใช้จ่ายให้มากขึ้นได้ ประเด็นนี้จะสำเร็จได้ต้องได้รับความร่วมมือจากทั้งสายการบินและตำรวจตรวจคนเข้าเมือง เช่น แบบ

ว่าเคาเตอร์น่าจะนั่งให้เต็มหน่อยมันก็จะเร็วขึ้น อาจจะทำให้ยอดของค่าใช้จ่ายผู้โดยสารมากขึ้น อีกอย่างพอถ้าผู้โดยสารมีเวลาที่มีความพอใจมีความสุขในการช้อปปิ้งก็น่าจะเพิ่มค่าใช้จ่ายได้บ้าง

R-3 : ไม่ทราบว่าจะจุดสุดท้ายนี้ ถ้าเกิดผู้โดยสารเอาของขึ้นเครื่องไม่ทัน มีบริการจัดส่งไปรษณีย์ถึงที่บ้าน มีทางเป็นไปได้ไหม

H : ผมไม่แน่ใจว่าผ่านไปแล้วจะทำได้แต่ถ้าข้างนอกมีบริการทางไปรษณีย์จัดส่งให้ไปถึงต่างประเทศอยู่แล้ว แต่ถ้าข้างใน gate ตอนนี้ยังไม่มีบริการ แต่ว่าก็น่าสนใจครับ เพราะว่าเหมือนซื้อของอาจจะเยอะ แล้วแบกขึ้นเครื่องไม่ไหวหรือมีน้ำหนักเกิน คือมีการซื้อแล้วมีบริการให้ส่งของตามไปให้ที่ต่างประเทศไหมอันนี้น่าสนใจ ตอนนี้ท่าอากาศยานยังไม่มีบริการนี้

R-1 : คือประเด็นที่ว่า R-3 พุด ทางห้างเดอะมอลล์ ถ้านักท่องเที่ยวซื้อปิ้งหรือซื้อของเยอะๆ มีบริการที่ส่งไปถึงประเทศของเขาไหมคะ

E : ถ้าเป็นบริการที่ส่งไปถึงต่างประเทศยังไม่มี คือถ้าจะจัดส่งให้มันจะติดในเรื่องของภาษี ซึ่งในแต่ละประเทศคิดภาษีสินค้าที่ไม่เท่ากัน ซึ่งเป็นค่าใช้จ่ายที่เราไม่สามารถ control ได้ ตอนนี้มีการ deliver 2 แบบ ถ้ามีซื้อ เราจะ deliver ให้ อีกแบบคือเรามี co promotion กับบัตรเครดิตของประเทศนั้นๆ เช่นแอร์ไลน์อิมิเรตส์กับการ์ดแอร์ไลน์ที่มาซื้อกับเรา หรือมีบริการพิเศษจัดส่งให้ถึงโรงแรมนั้นๆ อีกอย่างหนึ่งก็เปิด co promotion กับ brand นั้นๆ ถ้ากลุ่มนักท่องเที่ยวจีนแต่ยังไม่ได้ใช้กับกลุ่มมุสลิมอาหรับมีการช่วยบริการในการซื้อสินค้าและชำระเงินร่วมกับ Alibaba

D : ผมคิดว่ามีกลุ่มมุสลิมที่เขามาบริจาค ทำบุญ สะกาดแล้ว เขาก็อยากไปเที่ยวเชียงใหม่ ภูเก็ต พวกอาหรับอยากไปดูสีเขียวๆที่เป็นการท่องเที่ยวเชิงนิเวศ แต่ต้องเป็นแหล่งท่องเที่ยวที่มีความสะอาด และมีภูมิทัศน์ทางธรรมชาติที่สวยงาม พาไปดูที่หนองจอก มีนบุรี เป็นการท่องเที่ยวเชิงนิเวศ ก็เป็นการเพิ่มมูลค่าท่องเที่ยวเหมือนกัน

R-2 : ขอบคุนครับ ขอนำเข้าประเด็นแนวทางการปรับปรุงกิจกรรมและองค์ประกอบการท่องเที่ยว เราจะทำการศึกษาในองค์ประกอบ 5 องค์ประกอบ คือ อาหารและเครื่องดื่ม ที่พัก แหล่งท่องเที่ยว การช้อปปิ้ง การเดินทางเราจะไปประเด็นทางอาหารและเครื่องดื่ม สิ่งที่ต้องปรับปรุงอย่างเร่งด่วนคือ มาตรฐานฮาลาล ความหลากหลายของเมนู และความสะอาด มั่นใจแล้วความเชื่อมั่นในอาหาร

- R-1 : เหมือนเวลาเขาไปซื้อปิ้งที่ห้าง ถ้าเขาใช้เวลาในการซื้อปิ้งไปติดเที่ยง ปัญหาในเรื่องของร้านอาหารที่ให้บริการ ก็คือบอกว่าปิ้งเป็นอาหารที่มีฮาลาลบ้างไหม เขามีการ complain บ้างไหม
- E : ทางห้างบางสาขา มีห้องละหมาดแต่ยังเป็นห้องขนาดเล็ก เรายังไม่มีร้านอาหารฮาลาล แล้วเรามองประเด็นว่าเราต้องเสริมไปไหม จริงๆแล้วร้านอาหารฮาลาลที่แท้จริงในห้างเรามองว่ามันยังไม่มี แต่ในส่วนนี้ก็คิดอยู่เหมือนกัน แต่ว่าด้วยจำนวนนักท่องเที่ยวของ ตะวันออกกลางของมุสลิมยังมีไม่เยอะ ทำให้เราหาอาหารที่เป็นร้านฮาลาลจริงๆยังไม่ได้ ด้วยการที่ว่าอาจจะมียาคำแนะนำจากไกด์เบื้องต้นว่า เขาสามารถหาร้านอาหารฮาลาล ใกล้เคียงในโซนนั้นยังงัย ซึ่งทางฝ่ายบริการลูกค้าก็สามารถก็สามารถแนะนำได้ว่าพวกเขาสามารถหาร้านอาหารฮาลาลได้ที่ไหน แต่ว่ามุสลิมส่วนใหญ่ที่มาจากตะวันออกกลางก็เป็นกลุ่มที่ไม่เคร่งมาก ก็สามารถทานร้านอาหารทั่วไปภายในห้างได้
- R-5 : ในเรื่องของอาหารคือนักท่องเที่ยวมุสลิม เขาไม่ได้มองแค่ภาพลักษณ์ว่าเขาทานได้หรือเปล่า อันดับแรกก่อนเลย ทั้งนี้ the Mall Group มี Black Canyon ซึ่งจากที่ไปทราบมา Black Canyon ที่สาขานานา เป็นร้านเดียวที่มีตราฮาลาลถูกต้องตามหลักศาสนาทุกอย่างโดยสำนักจุฬาราชมนตรี ซึ่งร้านนั้นได้รับความนิยมมาก เราก็มองว่าทำไม the mall ถึงไม่มีร้านอาหารแบบนี้ ซึ่งนักท่องเที่ยวที่ไม่ใช่มุสลิมก็เข้าได้ และนักท่องเที่ยวมุสลิมก็เข้าได้ คือมันเหมือนกับการขยายกลุ่มลูกค้าให้กว้างขึ้น ซึ่งนักท่องเที่ยวที่ไม่ใช่มุสลิม จริงๆเขาทานอาหารมุสลิมได้ โดยเฉพาะที่มีรสชาติดี ๆ แล้วก็ก็เป็นแบรนด์ที่ภาพลักษณ์อะไรต่างๆ เป็นสากลมากขึ้น เลยอยากจะทราบรายละเอียดตรงนี้ ว่าทาง the Mall Group มีโครงการที่จะเปิดร้านอาหารแบบนี้ไหม เพราะว่ามีนักท่องเที่ยวมุสลิมพวกที่เคยทำงาน เคยติดต่อกับพวกกลุ่มลูกค้ามุสลิมที่มาใช้บริการของโรงพยาบาลบำรุงราษฎร์ คือเขาเป็นแบบถ้าเขาพึงพอใจเขาจะซื้อ แต่ในเรื่องร้านอาหารสำคัญมากเลย คือทุกครั้งที่เขาออกไป เขาจะต้องทานอาหารที่โรงแรมก่อน แล้วก็ออกไปเที่ยว ไปซื้อปิ้ง แล้วก็กลับมาทานอาหารที่โรงแรม คือถ้าเขาพอใจ ไว้ใจร้านอาหารตรงไหนเขาก็จะกลับมาทานตรงนั้น เราก็เลยคิดว่า ทำไม the Mall ไม่ focus กลุ่มนักท่องเที่ยว หรือว่าเสนอแนะ ร้านค้าสมาชิกในห้างให้ทำตรงนี้
- E : เราก็มีการเสนอไปหลายครั้ง แต่ทางห้างของเราไม่สามารถหาร้านอาหารมุสลิม ที่มีเครื่องหมายมาตรฐานฮาลาลได้ หรือถ้าเขามาลงทุนแล้วเขาจะอยู่ได้หรือเปล่า ด้วยนักท่องเที่ยวที่เป็นมุสลิมจริงๆ มีจำนวนไม่เยอะมาก ที่เข้ามาใช้บริการในห้าง

R-3 : คือ ร้านอาหารมุสลิมที่ไม่เกิดเพราะเขาบอกว่าลูกค้ามุสลิมเข้าไปน้อย

E : ใช่ครับ

R-3 : แต่เราควรมองมุมกลับว่า ถ้าเรามีร้านที่เป็นฮาลาล มันจะดึงดูดให้คนทั้งมุสลิมและไม่ใช่มุสลิมเข้าไป คือเราอย่ามองว่าร้านอาหารมุสลิมในห้างจะต้องเป็นอาหารแบบข้าวหมกอย่างเดียว อย่างร้านที่เป็นสากล อย่างเมื่อกี้ที่พูดถึงแล้วร้านทั่วไปอาจจะเป็นอาหารจีนก็ได้ แต่ว่าเป็น ฮาลาล ถ้าทำอย่างนี้ มันอาจจะดึงดูดคนเข้าไปทานได้เยอะขึ้น ผมยกตัวอย่างที่หาดใหญ่ มีร้านเค้กโกโก้ ที่เขาขายอาหารกลางวันด้วย และเป็นคนจีนเลย ปรากฏว่าตอนหลังเขาขอฮาลาล มีสาขาอยู่ 5-6 แห่ง ในสงขลา หาดใหญ่ ปรากฏว่าลูกค้าเข้าเต็มร้านเลย ตอนนี้อยู่ขยายมาถึงตอนเมือง พวกกลุ่มสามจังหวัดพอเห็นร้านอย่างนี้ก็เข้าเต็มร้านเลย ผมอยากฝากให้ไปคิดนะครับ

E : ก็จะนำไปพิจารณาดูครับ ขอขอบคุณครับ

R-2 : แล้วสำหรับที่ทำอากาศยาน มีปัญหาในเรื่องของอาหารหรือเครื่องดื่มฮาลาลไหมครับ

H : คิดว่าไม่มี หมายถึงในด้านของเรื่องความเพียงพอจำนวนร้านอาหารเพราะว่ามีทุกเกรด เช่น ชั้น 1 ก็จะเป็นร้านที่มีฮาลาลทั้งหมดเลยก็มี แล้วก็ด้านในที่ผ่านด่านตรวจคนเข้าเมืองมาแล้ว ก็เป็นร้านที่เป็นฮาลาลเหมือนกัน แต่เรื่องความหลากหลายของเมนู ผมก็ไม่แน่ใจเหมือนกัน แต่ก็น่าจะหลากหลายอยู่

R-2 : คือ ประเด็นนี้เรา ทราบมาว่าก็คือความเชื่อมั่นด้วย บวกกับตัวร้านอาหาร ท่าน ศ.ดร. D อื่นจะแสดงความคิดเห็นไหมครับ เกี่ยวกับอาหารหรือเครื่องดื่ม

D : ผมพูดจากประสบการณ์แล้วกัน ของผมที่โรงแรม มุสลิมมาจากที่หลากหลายมาก เขาจะกินอาหารฮาลาลที่หลากหลายแตกต่างกัน เช่น อินเดีย บังคลาเทศ ปากีสถาน มัลดีฟ พวกนี้เขาทานอาหารแบบคล้ายๆกัน ส่วนอาหรับ ตะวันออกกลางพวกเขาก็จะทานอาหารแบบสไตล์ของเขาอีก ต้องศึกษารสชาติที่เขาชอบ ผมบอกว่าที่พวกคุณมาโรงแรม คุณมาทานอาหารไม่ใช่มาทานพิเศษ เขาบอกคิดราคาไปเลย หมายความว่าทางเราคิดราคาอาหารจากเขาได้สองแบบเลย คือ ราคาทั่วไป แล้วก็ราคาที่เขายากิน เราก็เลยต้องมีก๊ากแบบปากีสถาน มีก๊ากแบบยุโรป มีก๊ากแบบอาหรับหลากหลายเตรียมไว้ก่อน ถ้ามีพวกจีนมาทานอาหารก็จะกินได้หมด แต่พวกมุสลิมบางพวกปัญหาเยอะ แต่ว่าเราต้องเป็นคนบริการ ต้องรองรับอารมณ์ของคนพวกนี้ และก็ต้องศึกษาว่ามุสลิมกลุ่มไหนที่เคร่งเมื่อถึงเดือนถือศีลอด เขาก็จะต้องการอาหารตอนตี 3 ก่อนที่จะสว่าง บางทีถ้าเราแจ้งเขาได้ เราจะได้เปรียบ เขาก็ไม่รู้ว่าเราสามารถที่จะทำตรงนี้ได้ พอในเดือนถือศีลอดก็จะมี

พวกที่ตกเครื่องบินจำนวนมาก มาอยู่ที่โรงแรมผม เพราะฉะนั้นอาหารและเครื่องดื่มต่างๆทั้งหมดเนี่ย เรื่องอาหารฮาลาลเป็นเรื่องที่สำคัญ จะต้องตระหนักถึงภาษาของใช้ และกระบวนการผลิตอันจริงสามารถที่จะปรับปรุงรสชาติให้เป็นสากลได้ ไม่จำเป็นต้องเป็นมุสลิมเพียวๆ เพียงแต่ไม่มีสิ่งที่เจือปน ที่ออกสู่แนวทางของศาสนาอิสลาม ผมว่าก็เป็นที่ยอมรับ และผมก็คิดว่ามีหลายฝ่ายที่พยายามเปลี่ยนแปลงอาหารที่คล้ายๆยุโรปที่ไม่ขัดศาสนาอิสลาม

R-1 : เรื่องอาหารยุโรปเป็นยังไงบ้างคะ

D : เช่นคนยุโรปดื่มเบียร์ แต่มีคนอยากดื่มให้มีรสชาติ กลิ่น สีใกล้เคียงแต่ไม่ขัดหลักศาสนา

R-5 : เรื่องอาหารฮาลาลเป็นเรื่องที่สำคัญ จะต้องตระหนักถึงภาษาของใช้ และกระบวนการผลิต ทางสวนสัตว์ดุสิตอาจขอความร่วมมือกับสำนักจุฬาราชมนตรี หรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้องอย่างเช่นทางอัลมโรซเข้าไปเปิดเซนได้ไหม

F : ร้านอาหารในสวนสัตว์ทุกร้านได้มาตรฐาน แต่ร้านอาหารอิสลามที่ได้มาตรฐานกว่าจะหาไม่ได้ และพอลงทุนได้เมื่อมาลงทุนในสวนสัตว์ก็ไม่คุ้ม เพราะมีลูกค้าน้อย และเมื่อคนที่ไม่ใช่มุสลิมเห็นเป็นร้านอาหารฮาลาลก็ไม่เข้าร้านกันแล้ว เพราะเข้าใจว่าเป็นร้านอาหารเฉพาะมุสลิมเท่านั้น เราอยากหาคนมาช่วยเหลือสนับสนุนเช่นกัน

R-5 : ที่ญี่ปุ่นจะเข้าใจว่าฮาลาลคืออะไร คือทุกอย่างมันเหมือนเดิมทุกอย่าง แต่ฮาลาลนี้จะต้องปราศจากสิ่งเจือปนของสุกร เป็นอันดับแรก คือต้องไม่มีหมูคือคนไทยพุทธจะเข้าใจว่าที่นี่คือร้านฮาลาลไม่มีหมูแน่นอน รสชาติตั้มยำกุ้งทุกอย่างเหมือนเดิม จะมีบางอย่างที่ใส่มันหมูเข้าไป พวกกุ้งอบวุ้นเส้น ถ้าเป็นร้านอาหารมุสลิมก็จะมีส่วนผสมของอาหารในตรงนี้เมนูอะไรทุกอย่างเหมือนเดิม ญี่ปุ่นพยายามให้ยกเลิกอาหารที่มีส่วนผสมของสุกร เขาก็แดงปายฮาลาลได้ เพราะเขาต้องการดึงดูดนักท่องเที่ยวมุสลิมต่างชาติเพื่อมารักษาพยาบาลที่ญี่ปุ่น และในขณะเดียวกันที่มาเที่ยวญี่ปุ่นทั้งมุสลิมและไม่ใช่มุสลิมรวมถึงคนญี่ปุ่นเองก็จะสามารถมากินอาหารของร้านอาหารที่มีป้ายฮาลาลได้ ที่มาคุยวันนี้คือจะได้ทำความเข้าใจในความสับสนในเรื่องร้านอาหารมุสลิม ถ้าเป็นอาหารร้านมุสลิมก็ต้องเช็ดด้วยคนมุสลิมเท่านั้น ถ้าเช็ดโดยศาสนิกอื่นจะไม่อนุญาตเพราะว่าก่อนที่จะเช็ดจะต้องกล่าวนามของพระองค์พระอัลเลาะห์ก่อนจะทำการเช็ดได้

D : สินค้าการบริโภค ทางสำนักจุฬาราชมนตรีเคยยื่นให้มากกว่า 4 พันบริษัท แต่มีบริษัทหนึ่งไปพบที่อินโดนีเซีย มีเจลาตินที่ปนเปื้อน เรื่องไก่ที่บริโภคต้องเช็ดต้องทำด้วยคนมุสลิม บริษัทที่เป็นพุทธหลายบริษัทขายให้กับมุสลิมอยู่ก็ทำได้ แต่ต้องมีเงื่อนไขว่ามุสลิมต้องทำ

- R-2 : ขอบคุณมากครับ ในเรื่องของอาหารและเครื่องดื่ม เราต้องสร้างประเด็นในการรับรู้เรื่องความเข้าใจในเรื่องนี้ให้ถูกต้อง ประเด็นต่อไปเรื่องที่พัก สิ่งที่เราควรปรับปรุงด่วนคือมาตรฐานฮาลาล ความสะอาด ความปลอดภัย การแยกที่พักชายและหญิง
- R-1 : ขอนำเสนอในประเด็นราคาที่พักจากที่เราพบทวนวรรณกรรมมาซื้อค้นพบว่า ราคาที่พักของประเทศไทยค่อนข้างต่ำเมื่อเปรียบเทียบกับประเทศอื่น ก็เลยมีหลายงานวิจัยนักวิจัยหลายท่านนำเสนอว่าจริงๆแล้วที่พักเรามีการให้บริการที่ค่อนข้างดีและเรามีเซอร์วิสที่ตรงตามความต้องการ ทำไมราคาของเราถึงยังค่อนข้างต่ำ ซึ่งถ้าเทียบต่างประเทศราคาในระดับเดียวกับเราของเขาจะสูงกว่าเรา มีข้อสรุปชัดเจนเลยว่าโรงแรมในระดับ 2 ดาวของประเทศไทยมีราคาห้องพักต่ำที่สุดในโลก เขาก็เลยมองว่าทำไมเราเป็นชาติที่มีจิตใจบริการที่ค่อนข้างดีแต่ทำไมเราถึงตั้งราคาต่ำ เลยมองว่าเป็นไปได้ไหมที่เราจะมีอะไรเพิ่มเติมเพื่อเรียกเงินเพิ่มขึ้น ทางอัลมিরอช จะมีอะไรแนะนำไหมคะ
- D : อันนี้ทำไม่ยาก ที่ไม่ยากเพราะเรามองดูว่าใครจะมาพักกับเรา ถ้าจีนมาเราจะไปรีดไม่ได้ เพราะถ้าเขามาพักร้อยห้องเขาเสนออย่างไร ถ้าเราไม่เอาแต่โรงแรมอื่นเอาเราก็ต้องผืนเอา จีนมาพักตื่นเช้าทานอาหารเช้าแล้วก็ไป แต่พวกที่ไม่ใช่จีนมาพักก็ยังอยู่ 3-4 วัน บางคนมาอยู่เป็นเดือนแล้วขนาดจีนพักได้ประมาณ 2,000 บาทโดยเฉลี่ย แต่พวกตะวันออกกลางมาพักเราได้ถึง 4,000 กว่ารวมค่าอาหาร 4,300-4,500 บาทในแต่ละวัน แต่เขาไม่ได้มาเยอะมาแค่ 2-3 ครอบครัว มันก็ต้องดู แต่เราก็สามารถจะเพิ่มได้ตามวาระโอกาส อย่างทีมฟุตบอลจะมาแข่ง ทางไทยรัฐมาขอรับรองให้ลดราคาที่พักลงแล้วจะช่วยเหลือโรงแรมให้เราก็ต้องเอาบางครั้ง บางครั้งเราก็ไม่ได้เกี่ยวกับว่าเราจะกำหนด บางทีตัวกำหนดก็คนไทยกันเองมาอยู่ด้วย ขอให้ลดราคาอย่างนั้นอย่างนี้ เราก็เห็นประโยชน์ว่าเขาจะช่วยเหลือโรงแรมให้ เราก็ต้องยอมเพราะเสียหายไปหลายล้านเพราะงบบริจาคมูลค่าเป็นล้านเราก็ต้องเอา อันนี้ขึ้นอยู่กับสถานะเหตุการณ์ ความจำเป็นเฉพาะหน้า จะกำหนดตายตัวไม่ได้ อย่างมาเลเซียเขาเข้ามาขอรับรองเรื่องเงินริงกิตเหลือ 7 บาทจากเมื่อก่อน 10 บาท เราจะไปขูดรีดมากก็ไม่ได้จะต้องเป็นไปตามสถานการณ์แต่ละประเทศด้วย
- R-2 : ประเด็นในเรื่องที่พักที่ท่านใดจะเสริมบ้าง
- H : มีความเห็นเรื่องราคาที่มองว่าถูกไป ผมมองว่าต้องยอมรับว่าจุดขายของประเทศไทยคือถูก เพราะอย่างเรื่องการแพทย์ที่ชาวตะวันออกกลางที่มาของเครือ DBMS ที่เขาโฟกัสลูกค้าชาวต่างชาติเยอะ เพราะว่าเขาคิดว่าค่าตัวเครื่องบินมารักษาการทำฟันที่มันทำต้องถูกกว่าทำที่บ้านเขาแน่นอน ซึ่งทางมาตรฐานหมอก็คงเก่งเท่ากันเทคโนโลยีก็เท่ากัน

ที่นี้เก่งและดีและถูกด้วย บริการก็อาจจะดีกว่าเขา การยืมยืมแจ่มใสก็เป็นจุดขาย เพราะฉะนั้นเรื่องราคาผมว่าทุกวันนี้มันกำหนดมาตรฐานของราคาโอเคแล้วราคาที่ทำอยู่ก็ ดีแล้ว แต่ว่าเราอาจโฟกัสเรื่องจำนวนของรายการค่าใช้จ่ายให้เขาจ่ายมากขึ้น เหมือน ผู้หญิงก็คงรู้ว่าเวลาช้อปปิ้ง ถ้ามีลดราคาบางทีก็ซื้อของไม่จำเป็นเยอะกว่าปกติที่ลด ราคา แต่เจ้าของกำไรเพราะซื้อเยอะ

R-2 : ประเด็นถัดไปในเรื่องของแหล่งท่องเที่ยวท่านมีความคิดเห็นอย่างไรบ้าง ว่าสิ่งที่ต้อง ปรับปรุงอย่างเร่งด่วน คือ ความสะอาดแหล่งท่องเที่ยว

R-1 : ถ้าดูจากข้อมูลเรา เขาติงเรื่องความสะอาดมากเลยใช่ไหม เพราะว่าในเรื่องความสะอาด เรามามองนักท่องเที่ยวก็จะเป็นกลุ่มเด็กด้วยครอบครัวด้วย ความสะอาดจะต้องมาที่หนึ่ง ถ้าความสะอาดมันโยงไปกับสปา ถ้าของเราสะอาดก็อาจจะแปลบริบทเชื่อมโยงว่าเราเป็น กลุ่มประเทศที่รักความสะอาดได้ไหมคะ

G : ถ้าในส่วนของธุรกิจสปา ในเรื่องของความสะอาดเรามีมาตรฐานที่รองรับอยู่แล้ว เพราะฉะนั้นจากประสบการณ์ที่ผ่านมา ถ้าในกลุ่มของสปาที่มีมาตรฐาน ความสะอาดไม่น่าจะมีปัญหาแต่ต้องมองว่าแหล่งท่องเที่ยวแต่ละกลุ่มเขาชอบไปที่ไหน แล้วมาตรฐานที่วางไว้โดยเฉพาะอย่างเช่น ขอแชร์นิดนึงพอดีว่ามีลูกค้าหลายกลุ่ม อย่างกลุ่มญี่ปุ่นทาง เอเจนซีจะเข้ามาบริฟเลยว่าถ้าคนญี่ปุ่นมา คนญี่ปุ่นเขามี culture ของเขาอย่างไร เช่น สมมุติ ว่าสปาห้ามมีน้ำเกาะแม้แต่นิดเดียวเพราะเขาจะรู้สึกว่าเขาไม่ใช่คนแรกที่ได้อาบน้ำและ พนักงานรักษาความสะอาดไม่ดี อันที่สองคือพื้นที่เดินในห้อง ห้ามมีหยดน้ำหรืออะไรตก หล่นเลยเพราะเขาจะรู้สึกว่ามันไม่ได้ผ่านการถูหรือทำความสะอาด เขาจะค่อนข้าง sensitive มาก เพราะฉะนั้นในเรื่องความสะอาด บางทีถ้าเราจะช่วยผู้ประกอบการได้คือ การให้ห้องค์ความรู้กับผู้ประกอบการน่าจะเป็นสิ่งสำคัญ โดยเฉพาะกลุ่มธุรกิจที่เกี่ยวข้องว่า กลุ่มมุสลิม ว่ามี Do and Don't หรือ Taboo มีอะไรบ้าง แล้วผู้ประกอบการเองจะต้องมี การปรับเพื่อให้จะให้เชฟของ Criteria ของความสะอาด เราเชื่อว่าทุกที่อยากให้มี ความสะอาดเหมือนกันเพียงแต่บางทีเราไม่รู้ว่าจะต้องเป็นไปในทิศทางไหนประมาณไหน

R-2 : ดูในประเด็นนี้ จะเป็นแหล่งท่องเที่ยวทั่วไปแสดงว่าเมืองไทยยังเป็นเมืองที่ไม่ค่อยสะอาด เท่าไหร่ และอีกประเด็นหนึ่งว่า ที่ชำระล้างเพื่อการละหมาดเขาและห้องละหมาด เขาก็อยากได้เหมือนกัน ไม่ทราบว่ามันมีความคิดเห็นอย่างไรบ้าง

R-1 : มองในเรื่องของห้างสรรพสินค้าว่าในเรื่องของความสะอาดเชิงพื้นที่ ความสะอาดของ ห้องน้ำในเรื่องหัวฉีด กระแสตัวพวกนี้จะต้องปรับเปลี่ยนไหม

- E : ในเรื่องของตัวห้ำงมีมาตรฐานอยู่แล้วเพราะเรามีแม่บ้านประจำห้องน้ำทุกชอกทุกชั้น ก็เลยคิดว่าน่าจะไม่มีปัญหาในเรื่องความสะอาด แต่ว่าอาจมีเรื่องของห้องละหมาดมีปัญหาอยู่บ้าง ในด้านโลเคชั่น เพราะในตัวห้ำงมันก็จะมื limit ในการวางผัง layout แต่ล่าสุด The Emquatia เราได้มีการปรับปรุงเพื่อให้ตัวห้องละหมาดมีความเหมาะสมและชัดเจน มีป้ายต่างๆ แยกโซนชัดเจนเพื่อที่จะรองรับกับทางนักท่องเที่ยวกลุ่มนี้โดยเฉพาะ
- R-1 : ตัวหัวฉีดในห้องน้ำ เท่าที่สัมภาษณ์มา เขาก็จะ complain ของประเทศไทยมาด้วยในเรื่องของห้องน้ำหลายจุดไม่มีหัวฉีดที่ได้ฟังมา อย่างที่เชียงใหม่ผู้ประกอบการท่องเที่ยวก็ใช้การแจกขันน้ำให้แทน
- E : ปกติห้องน้ำของห้ำง ที่เห็นจะไม่มีหัวฉีด ส่วนตัวมองว่าการมีหัวฉีดมีข้อดีและข้อเสียจริงๆ แล้วพอมีหัวฉีดบางที ถ้าเราไม่สามารถควบคุมให้เรื่องความสะอาดได้ตลอดเวลาเพราะว่าหัวฉีดมีอะไรที่จุกจิณิดนึ่ง ฉะนั้นหลายๆห้ำงจึงไม่มีใช้หัวฉีดไปเลย แต่ว่าถ้าทางนักท่องเที่ยวกลุ่มนี้เป็นที่ต้องการ คิดว่าเป็นจุดที่เขาต้องการก็เป็นข้อมูลที่เราจะกลับไปพิจารณาว่ามันควรจะกลับมามีหรือไม่ ปกติของเขาจะมีลักษณะเป็นน้ำยาเซ็ดโถสุขภัณฑ์แทนซึ่งซับความสะอาดได้อยู่แล้ว
- R-5 : ในหลักการของการชำระล้างของมุสลิมจะชำระผ่านน้ำดีกว่าการใช้กระดาษชำระ ที่เคยเห็นมา Terminal 21 คือตัวอย่างที่ดีเหมือนในญี่ปุ่นทุกๆห้ำงก็จะมีที่ฉีดอัตโนมัติโดยไม่ต้องมีหัวฉีดเลย ถ้าเป็นห้ำงระดับ hi-end อย่างพารากอนหรือเดอะมอลล์ก็ดี ถ้าเปลี่ยนเป็นการชำระล้างอัตโนมัติก็น่าจะดี เพราะดูแลรักษาได้ง่ายด้วย
- E : อันนี้เคยมีคุยกัน ในแง่ตัวอัตโนมัติเป็นประเด็นที่น่าสนใจ แต่น่าจะเป็น phase ต่อไปที่เราจะเปลี่ยนทดแทนในอนาคต
- R-2 : ก็ประเด็นของแหล่งท่องเที่ยว ผมขอ มาที่ shopping เลย ก็ถ้าเกิดดูแล้วมีอันหนึ่งที่นำเสนอมาจากที่ท่านอาจารย์ R-3 ได้กล่าวไว้ จริงแล้วเขาอยาก shopping เยอะหรือเปล่า เราจะมีปัญหาเรื่องน้ำหนักโหลตไปต่างประเทศไหม แต่ถ้าหากเขา shop แล้วจะมีบริการจัดส่งสินค้าไปถึงจุดหมายปลายทาง ซึ่งหลายกลุ่มเขาก็อาจจะได้เหมือนกัน จากข้อมูลที่ได้มาและนั่นคือความต้องการที่ต้องการปรับปรุงเร่งด่วนแล้ว ก็มีอีกประเด็นเรื่องความปลอดภัยในระหว่างการ shopping ของนักท่องเที่ยวกลุ่มเอเชียใต้และกลุ่มแอฟริกา เราก็ไม่ทราบว่าเขาไป shop ที่ไหนมา เขาจึงมองในเรื่องของความปลอดภัยมันจึงเป็นเรื่องที่ต้องปรับปรุงอย่างเร่งด่วน แต่สำหรับกลุ่มตะวันออกกลางนั้นดูแล้วไม่มีปัญหาใน

ความปลอดภัย ซึ่งเขาน่าจะ shopping ในห้างสรรพสินค้าซะมากกว่า ไม่ทราบว่าคุณมีความเห็นอย่างไร รวมถึงประเด็นอื่น

E : อันนี้เพิ่มเติมสักนิดนึงคือมองเหมือนกันในเรื่องงานจริงๆ ถ้ามองในส่วนที่เป็นอุปสรรคหลัก คือ เรื่องภาษา ทางห้างเองก็มีบริการในส่วนของภาษาอาหรับด้วย แต่ถ้ามีนักท่องเที่ยวอาหรับมาใช้บริการจำนวนมาก ก็จะทำให้เกิดปัญหาเพราะเรามีพนักงานต้อนรับที่มีความชำนาญภาษาอาหรับไม่เพียงพอ ซึ่งถ้าเป็นลูกค้าที่พูดอังกฤษได้ก็จะมีปัญหา แต่ที่เขาไม่สามารถพูดได้เราก็พยายามสรรหาคนที่สามารถรองรับตรงนี้ซึ่งอันนี้มันค่อนข้างที่จะเป็น cost and effect ของการบริการที่ดีของพนักงานเหมือนกัน ส่วนเรื่องความเหมาะสมของราคาสินค้าก็ขึ้นอยู่กับทางห้าง เพราะทางห้างจริงๆแล้วมีการให้ราคาที่เหมาะสมแต่ละสินค้าอยู่แล้ว ส่วนเรื่องความปลอดภัย ทางเดอะมอลล์กรุ๊ปไม่มีปัญหาอะไร เพราะมียามทุกจุดของห้าง

R-2 : ดูในภาพรวมก็คือแหล่งช้อปปิ้งของเอเชียใต้ จีน แอฟริกาจะไม่ห้ามหรือเปล่าในประเด็นพ้อยตรงนี้เขาก็เลยเช็คน้ำหนักในการเดินช้อปปิ้งมาก แต่ในตะวันออกกลางจะไม่มีเรื่องพวกนี้เลยแต่ทุกกลุ่มน่าสนใจในเรื่องช้อปปิ้งดูเหมือนเขาจะให้จัดส่งไปยังเพื่อจุดหมายปลายทางเพราะปัญหาเรื่องน้ำหนักโหลดออกไปต่างประเทศหรือเปล่า

H : จะเสริมตรงที่อาจารย์ถามเรื่องที่จะส่งไปสนามบินในดิวตี้ฟรีข้างใน พอลองคิดดู แล้วมันไม่น่าจะได้เพราะมันเป็นเรื่องของภาษี เพราะว่าปกติเขาจะให้หิ้วขึ้นไปเท่านั้นถ้ามีการส่งขึ้นไปแล้วเป็นของที่ผิดกฎหมาย ไม่งั้นก็จะมีบางคนที่เป็นคนไทยที่รู้ว่าถ้าส่งได้แล้วก็จะสั่งซื้อแล้วส่งของออกได้เยอะก็จะได้ราคาดีแล้วเอาไปขายข้างนอกประเทศ มันก็จะยุ่งยากในหลายๆเรื่อง

R-2 : จริงๆแล้วอาจจะติดขัดในเรื่องพิธีการศุลกากรส่งออก แม้แต่ในตัวห้างก็จะเจอปัญหาอย่างนี้ด้วยใช่ไหม

E : ทางห้างมีบริการอยู่แล้ว ทางลูกค้าก็ต้องยอมรับใน reliability เอง ของการจัดส่งกลับประเทศของเขา ถ้าส่งไปต่างประเทศนั้นก็มีการแพกเกจของแต่ละประเทศอยู่แล้ว ซึ่งอันนี้ถ้าลูกค้าต้องการให้มีการจัดส่งให้ก็ไม่มีปัญหา จะมีบริการจัดส่งอยู่แล้ว

R-1 : เรียนถามทางสปานิดนึงว่าในเรื่องของช้อปปิ้ง พอเข้ามาใช้บริการสปาของเรา แล้วเขาเห็นผลิตภัณฑ์ของเรา เขาชอบและติดใจแล้วเขาซื้อกลับไป สิ่งที่จะเพิ่มในการอยากซื้อของเขาทั้งตัว product และ packaging และคุณภาพ เขาให้ความสำคัญอย่างไรบ้าง

- G : จากที่ไปแสดงสินค้าออกมา เขาให้ความสนใจสปาและผลิตภัณฑ์สปาอย่างมาก โดยเฉพาะในเรื่องกลิ่นที่ค่อนข้างหอม คนแถวตะวันออกกลางเขาชอบกลิ่นมาก เพราะฉะนั้นตัว spa product เท่าที่เราไปดูเขาจะให้ความสำคัญมากๆ ผู้ประกอบการของเราพยายามทำการส่งออกตัวผลิตภัณฑ์ไปยังต่างประเทศเช่นเดียวกัน แต่เรื่อง regulation ในการส่งออกเรายังไม่ได้ทำการศึกษาเท่าใดนักในการส่งออก แต่แขกที่มาใช้บริการสปาที่ใช้ product ของเราพอเขาลงมาจากการใช้บริการเขาก็จะซื้อ product ของเราด้วย และเราโชคดีว่าทางคิงพาวเวอร์ที่สนามบินเปิดโอกาสให้เราเข้ามาตั้ง outlet หรือ conner สำหรับผลิตภัณฑ์สปาทำให้เป็น last stop สำหรับลูกค้าที่สามารถจะซื้อกลับไปได้ ส่วนใหญ่แขกที่สามารถซื้อก่อนขึ้นเครื่องได้เขาก็จะซื้อตรงนั้น เขาจะไม่ซื้อแล้วต้อง carry on กลับไปที่พักโรงแรม ส่วนใหญ่ลูกค้าชาวมุสลิมเขาซื้อทีละเยอะๆ เพราะฉะนั้นเขาจะซื้ออะไรที่หาให้ได้เยอะๆที่สนามบินก่อน ส่วน last stop เขาจะไปซื้อที่ duty free ด้านใน ถ้ามองว่าการซื้อปั๊งบ้างแล้วมีการ delivery เรายังไม่มีการ delivery ขอลถามว่ามีงานวิจัยไหนที่ทำเรื่องนี้บ้างว่าที่เขามีความต้องการในเรื่องนี้
- R-1 : พอที่เราตั้ง assumption ว่า ในพฤติกรรมของคนที่ชอบปั๊งบ้างจะชอบการ delivery เราก็เลยมองประเด็นตรงนี้อาจจะเป็นปัญหาของคนที่ชอบปั๊งบ้างใหม่ อย่างตัวเราเองว่าจะเป็นปัญหาไหม ถ้ากระเป๋ามันน้ำหนักเกิน เราก็ไม่กล้าซื้อเยอะและเราก็กังวลใจอยู่เหมือนกันก็ต้องประมาณการเอาไว้ใส่ไปแล้วจะน้ำหนักเกินไหม สุดท้ายหลายคนจะมองว่าซื้อปั๊งบ้างที่ airport เป็นจุดสุดท้ายเพราะมัน control ได้หมดแล้ว
- G : ถ้าเกิดว่าประเทศที่เขาไม่ service อย่างนี้ มันก็น่าจะเป็นตัวอะไรที่นำร่องทำให้เราสามารถศึกษา process หรือ service ตรงนี้ได้เหมือนกัน ถ้ามีประเทศไหนบ้างที่รองรับของที่เป็นมุสลิม ถ้ามีจริงๆน่าสนใจเพื่อที่เราจะได้รู้ โอเคถ้าเราใช้ประยุกต์ใช้ในบริการนี้ในประเทศไทยบ้าง มันต้องผ่านขั้นตอนยังไงบ้าง
- R-1 : เรียนถามเพิ่มเติมว่ากลุ่มตะวันออกกลางที่ชอบกลิ่นเขาชอบกลิ่นแบบไหนหรือคะ
- G : เท่าที่เราไปออกงานกลิ่นสปาโรสเอาไปทั้งหมด 5-6 กลิ่น เค้ชอบกลิ่นมะม่วง กลิ่นที่เป็นกลุ่มและออกหวาน และจะมีบางท่านชอบกลิ่นดอกไม้ไทย ของเราจะกลิ่นผสมดอกไม้ที่บานยามค่ำคืน พวกดอกพิกุล บุญนาศ สารภี จำปี ที่เป็นดอกที่บานยามค่ำคืน ดอกแก้ว เขาก็ชอบเหมือนกัน ที่ไปออกงานของเราคือจุดเบิร์นเนอร์คือ กลิ่นมะม่วง แยกเดินจากหน้า Hall เดินหาว่ากลิ่นมาจากไหนเดินมาถึงเคาเตอร์เราและบอก ฉันทะเจแล้วว่กลิ่นนี้ชนิดเดียวกับกลิ่นที่ฉันได้กลิ่นตั้งแต่ข้างหน้าแล้ว และยังมีลูกค้านั่งรอคือเราไปออกเป็น

เหมือนทาง ททท. คือ เราโชว์เคส เขาไปนั่งรอเราทุกวันเลยเพื่อที่จะรอซื้อสินค้า เราเตรียมของไปขายไม่ก็ขึ้นเอง เขามานั่งรอทุกวันเลย จนกระทั่งนั่งรอจนวันสุดท้ายเลย เพื่อที่จะรอซื้อเอากลับไปตัวที่เราเอาไปโชว์คือตัวเคส ซึ่งเราเตรียมไปแค่ไม่ก็ขึ้นเอง ที่เราเตรียมก็แค่ชิ้น item เล็กๆไว้แจกคะ ซึ่งแจกจนไม่เหลือเลย เห็นว่ามันเป็นช่องทางที่ดีในส่วนของ product ที่เราจะไปแต่เนื่องจากว่าทางหัวหน้าเองยังไม่มีประสบการณ์ อาจจะต้องเป็นแบรนด์สปาที่อยู่ในสมาคม ซึ่งท่านอื่นที่เขามีประสบการณ์ในการส่งออกไปแล้วแต่เราคิดว่ามันเป็น potential อย่างหนึ่งที่น่าจะมีในเรื่องของ export ได้เช่นเดียวกัน

R-1 : แล้วเขาไม่ชอบกลิ่นทุเรียนหรือ

G : กลิ่นทุเรียนยังไม่เคยผสมเลย

R-2 : ที่จริงแล้วไม่ต้องตกใจ ทำไมข้อปิ้งมีสีม่วงเยอะ ที่จริงแล้วเป็นตัววัดที่เยอะมากที่สุดและเขาก็แสบปิ้งมาก ยังมีตัววัดกว่า 10 รายการที่เขาคาดหวังสูงและพึงพอใจสูง แต่ผมไม่ได้นำจะนำเสนอเฉพาะสิ่งที่ต้องการปรับปรุงเท่านั้น ก็เลยเสนอแต่รายการปรับปรุงอย่างเดียว

E : ขอเพิ่มเติม ในแง่ของการส่งสินค้าปลายทาง คือสปาอาจจะยากหน่อยแต่ในแง่ของห้างเองจริงๆแล้วในหลายๆแบรนด์ มีบริการ E-commerce อยู่แล้ว และเขาสามารถที่จะดูสินค้าจากหน้าห้างแล้วจะซื้อได้เร็วกับทางเว็บไซต์หรือ E-commerce ในเรื่องของภาษีทางแบรนด์เขาเป็นคนจัดการให้อยู่แล้ว เพราะฉะนั้นตรงนี้ก็จะรองรับเรื่องการส่งสินค้าไปยังจุดหมายปลายทางได้ คือเขามาดูปั๊บแล้วเขาชอบ พอเขากลับไปเปิดเว็บไซต์เขาก็จัดการสั่งผ่านทางเว็บไซต์ได้เลย ถ้ามี contact E-mail ก็มี E-mail สั่งซื้อสินค้าได้เลย

D : เวลาพวกตะวันออกกลางเขามา ปรากฏว่าสิ่งที่เขาชอบมากที่สุด คือ ไม้หอม ไม้หอมกิโละ 50,000 30,000 ก็มี 2,000 บาท ก็จะมีขายที่ชอยนานาทีเดียว อาหรับร้อยละร้อยจะถามถึงไม้หอมมาและก็จะมาซื้อผม ให้ฟรีก็ไม่อยากเอากลิ่นมันยังงี้ก็รู้มันไม่เหมือนกับน้ำหอมนั่น มันเป็นไม้แต่เขาถือเป็นกลิ่นสวรรค์ของพวกเขา เขามาแล้วก็มาซื้อปั๊บแล้วอยู่แถวๆ ชอยนานา นอกจากโบ้เบ้ก็จะเป็นระดับล่างนิดนึงพวกประตูน้ำ แต่พวกระดับสูงมาปั๊บมุงที่นานาเลย ที่นี้สินค้าแบบนี้พูดถึงว่านักท่องเที่ยว เขามาและเมืองไทยเป็นจุดผ่าน ส่วนใหญ่ไม้มาจากเขมรบ้างในป่าลึกจากไหนไม่รู้มาก็มารวมกัน อันนี้น่าจะเป็นตัวดึงดูดนักท่องเที่ยวอีกอันนึง เพราะว่าเมืองไทยมีไม้หอมเยอะนี้เป็นชีวิตจิตใจ เวลาเราไปบ้านเขา ถ้าเขารักเรามากเขาจะเอาไม้หอมใส่ตะแกรงวนรอบๆ ตัวเราเพราะมันหอมติดตัว

- R-2 : ประเด็นต่อไปทางด้านโลจิสติกเกี่ยวกับการเดินทางท่องเที่ยวในประเทศ จากที่ได้เก็บข้อมูลจากนักท่องเที่ยว ประเด็นมันอยู่ตรงที่ความปลอดภัยในการเดินทางและการตรงเวลาในการเดินทาง และก็ความเหมาะสมของค่าเช่ารถก็เป็นประเด็นใหญ่ และจากการสัมภาษณ์ส่วนหนึ่งเขามองว่าจริงแล้วถ้าเกิดว่าแต่ละท่าอากาศยานมี flight ที่บินตรงนั้นทางกลุ่มอินโดนีเซียอยากไปเที่ยวเชียงใหม่ แต่ทางเชียงใหม่เขาไม่มี air access facility และเขาคิดว่ามันจะมีผลอย่างมากที่จะดึงกลุ่มนักท่องเที่ยวได้ด้วย ไม่ทราบมีความคิดเห็นอย่างไรบ้าง
- E : ในความสะดวกสบายของการเดินทางจริงๆอย่างพาราгон เอ็มโพเรียม แอมควอเทียไม่มีปัญหาอยู่แล้วเพราะว่ามีบีทีเอส ซึ่งในแง่ของ communicate ของทางห้างทุกครั้งที่เรา communicate ไปทางทัวริส จะมีลักษณะ line BTS เพราะฉะนั้นเขาสามารถที่จะรู้แล้วว่า เราตั้งอยู่ตรงไหนของ line BTS อันนี้ก็น่าจะมีปัญหา ในเรื่องของราคาค่าโดยสารหรือว่าความเหมาะสมของค่ารถ อันนี้ขึ้นอยู่กับในแง่ที่ว่าเขาพักที่ไหนที่เขาจะไปจากห้างเราได้ ส่วนในเรื่องของความปลอดภัยการเดินทางหรือความหลากหลาย อันนี้จะต้องพูดกับให้ทางภาครัฐให้ช่วยส่งเสริมนิดนึง ในแง่ที่ facility ทาง tourist ใช้ได้ ต้องไปถามทางการทำอากาศยานในเรื่องของไซเนส สมมุติเราไป Airport ที่ฮ่องกงมันก็จะมีจุดเช็คอินอยู่ว่าเราสามารถที่จะซื้อบัตรและก็ไปที่ไหนได้บ้าง ซึ่งคิดว่าทางการทำอากาศยานน่าจะมีรองรับอยู่แล้วใช่ไหม
- H : ที่ทางการทำอากาศยานเองก็มีการโปรโมทการเดินทางอยู่ตลอดทั้งเรื่องไซเนสเรื่องเจ้าหน้าที่ ที่คอยแนะนำทั้งแท็กซี่ แอร์พอร์ทเรลลิง ก็มีป้ายบอกตลอด ที่สายพานก็จะมีคลิปวิดีโอบอกวิธีการเดินทาง แต่เรื่องการตรงต่อเวลาต่อการเดินทาง ความสะดวกสบายการเดินทาง คือถ้าจะให้ไม่มี complain เลยคงเป็นไปได้จริงๆแล้ว ต้องยอมรับว่าสนามบินสุวรรณภูมินี้ค่อนข้าง over capacity ไปมากแล้ว แต่ทางเรามีแผนที่จะปรับปรุงสนามบินเป็นเฟส เพื่อให้รองรับตรงนี้ในอนาคต ซึ่งคิดว่าจะรองรับผู้โดยสารได้ดีขึ้น และเรื่องการตรงต่อเวลาหรือว่าความสะดวกสบายน่าจะปรับปรุงได้ดีขึ้นเรื่อยๆ และไฟก๊สตลอด มีการสอบถามความพึงพอใจมาตรวจสอบและช่วยกัน
- R-2 : ก็ขอรวบรัดประเด็น ผมคิดว่าสำคัญมากสำหรับสถานประกอบการต่างๆ ความเชื่อมั่นของนักท่องเที่ยวมุสลิมที่มีต่อเครื่องหมายฮาลาลในประเทศไทย เนื่องจากเราได้รับข้อมูลจากแบบสอบถาม 5 เครื่องหมาย และเชื่อมั่นมากที่สุดคือเครื่องหมายโดมอนด์ และสองรองลงมา ถ้ามองในกลุ่มของอาเซียนเอเชียใต้และจีนเขามีความเชื่อมั่นในระดับค่อนข้าง

สูง แต่แอฟริกากับตะวันออกกลางเขาไม่เชื่อมั่นเราเท่าไรเลย ก็อยากถามความคิดเห็นในเรื่องของเครื่องหมายฮาลาลท่าน D พอจะช่วยแนะนำได้ไหม ในเครื่องหมายฮาลาลทั้ง 5 เครื่องหมาย

D : ฮาลาลที่เป็นมาตรฐานจริงๆคือฮาลาลของสำนักจุฬาราชมนตรี นอกนั้นเป็นฮาลาลปลอม นั้นหมายความว่าไม่ใช่ทางการ มันเขียนเอาเองได้ อย่างโรงแรมผมเป็นมุสลิมและทุกคนรู้จักผมไม่จำเป็นต้องขอฮาลาลเลยก็ได้ แต่โดยมารยาทและเพื่อความสบายใจของคนที่มา เขาไม่รู้ว่าเป็นใครเป็นใครมันก็ต้องมีตราฮาลาล คราวนี้ในเซเวนในห้างต่างๆเขาจะใช้อยู่ตลอดเวลาคือหมายเลขที่หนึ่งใช้ทั่วโลก โดยทั่วไป อันที่สองใช้เขียนเอาเองก็ได้ไม่มีใครรับรอง อันที่สามเป็นที่เข้าใจของชาวบ้านดาวกับเดือน ถ้าเป็นมุสลิมใช้ดาวกับเดือนก็เป็นอันว่าด้านอาหารมุสลิม แต่ความจริงแล้วมันไม่ได้เป็นสัญลักษณ์ของอิสลามแต่ประการใด เป็นเครื่องหมายลงในสงครามครูเสด ของคริสต์ก็เป็นกากบาท แต่ก็เอามาใช้เป็นี่เข้าใจกัน ส่วนที่สี่ที่ห้าก็เขียนเอาเอง สมมุติว่าจะเอาเครื่องหมายจริงๆขอให้ใช้รูปแบบที่หนึ่งเพียงสัญลักษณ์เดียว รูปแบบอื่นเป็นของปลอมทั้งหมด เพราะต้องมีตราเป็นทางการที่กระทรวงเขารับรองมาด้วยไม่ใช่สำนักจุฬาราชมนตรีอย่างเดียวและทั่วโลกก็รับรองด้วย

R-2 : ประเด็นนี้มีอีกไหมในเครื่องหมายฮาลาล ตรงเครื่องหมายฮาลาลที่เก็บข้อมูลมาและที่อาจารย์ D บอกมาว่าใช้เครื่องหมาย 1 เครื่องหมายใดมอนต์ ส่วนผู้ประกอบการท่านอื่นก็นำไปพิจารณาดู ถ้าเกิดไม่มีผมขออนุญาตไปประเด็นต่อไป มาพิจารณาดูกิจกรรมหรือแหล่งท่องเที่ยวที่น่าสนใจหน้า 12 กับ 13 ช่วยดูภาพรวมเลยว่าผมจะไม่แยกเป็นกลุ่มและมีจัดอันดับกิจกรรมหนึ่งที่น่าสนใจมากเราเสนอไป 13 กว่ารายการอันดับแรกก็จะเป็นอาหารไทยฮาลาล การแสดงละเล่นวัฒนธรรมไทย การเยี่ยมชมวิถีชุมชน คือเขาอยากรู้เรื่องของความเป็นพหุวัฒนธรรม ผมขอสรุปในประเด็นนี้เลยก็แล้วกัน และขอเข้าสู่ประเด็นการตัดสินใจที่จะไปเที่ยวที่ไหนต่อ ของกลุ่มอาเซียนก็อยากไปญี่ปุ่นต่อด้วยเกาหลีซึ่งน่าจะเป็นคู่แข่งกันอยู่ และการท่องเที่ยวแบบฮาลาล ส่วนกลุ่มอื่นๆนั้น เขาคิดว่าประเทศที่เป็นคู่แข่งที่สำคัญมากของเราคือมาเลเซีย มีท่านใดพอจะให้คำแนะนำได้ไหมตรงนี้

H : โดยรวมที่ผ่านมาแล้ว บางทีหลายหน่วยงานหรือหลายผู้ประกอบการ ถ้าตามหัวข้อก็คือแนวทางการเพิ่มค่าใช้จ่ายอาจจะกังวลทำเงินจากนักท่องเที่ยวมากขึ้น อาจจะต้องขึ้นราคาหรือว่าทำอะไรก็แล้วแต่ แต่ในความเป็นจริงเราก็ดูว่าการที่เราจะได้อะไรจากเขา เราจะต้องให้อะไรกับเขาก่อน นอกจากโปรดักส์ที่มันดีแล้ว สิ่งที่เราเพิ่มมูลค่าได้ดีก็คือคุณค่าทาง

จิตใจเป็นการเพิ่มมูลค่าได้ดี สิ่งหนึ่งที่ผมคิดว่าจะเพิ่มมูลค่าได้ดีก็คือ story คือ ไทยที่ผ่านมามีเรื่อง branding ไม่เก่งสร้าง story สร้างจินตนาการสร้างความประทับใจ ซึ่งในเกาหลีเขาทำได้ดีมาตีไทยเรา ในสถานที่ดูแล้วสวยงาม บางคนไปที่นั่นจริงๆมันไม่ได้สวยเหมือนที่ดูในหนังที่ทำให้เราประทับใจ เราอาจส่งเสริมหรือลงขันว่าลงทุน การสร้างหนังแม้แต่ว่าเปิดให้ไทยเป็นฮับของการถ่ายภาพยนตร์ อาจจะมีการอำนวยความสะดวกของคนที่มาถ่ายภาพยนตร์ในไทยตามสถานที่ต่างๆ หรือว่าแม้แต่การคัดช่างภาพ คัดผู้กำกับที่ดีจริงๆ เพื่อมาถ่ายทำในสถานที่หรือมีกิจกรรมต่างๆที่เราอยากจะนำเสนอ เพื่อที่จะเพิ่มมูลค่าในหนัง แล้วส่งออกไปยังต่างประเทศเรื่อยๆ มันก็จะช่างภาพรวมในประเทศไทยเรื่องมูลค่าได้ เหมือนกับว่ายิ่งเขาเห็นหรือเขาสัมผัสภาพที่เขาเจอเรื่อยๆ ไหนเขาจะค้นหาในอินเทอร์เน็ตจะติดตามในอินสตราแกรมหรือว่าติดตามในยูทูบต่างๆ พอวันหนึ่งที่เขามาถึงสถานที่จริงๆแล้วมันเป็นความภูมิใจของเขา เขาก็จะยิ่งโพสต์ยิ่งแท็กยิ่งไลค์ ยิ่งแชร์กันไปใหญ่ มันก็จะเป็นการส่งต่อๆที่แบบเราลงทุนครั้งเดียว แต่ว่าเขาก็จะช่วยทวีคูณ คนที่เห็นเขาก็จะซึมซาบเข้าไป ยิ่งคนที่เป็นคนที่สำคัญหรือว่าเป็นดาราเป็นบล็อกเกอร์เกี่ยวกับการท่องเที่ยว คนที่ติดตามเขาก็คิดว่า ทำให้คนที่ติดตามเขาก็อยากไปในสถานที่นั้นๆด้วยก็จะเกิดความภาคภูมิใจต่อพวกเขา แล้วเขาก็ต้องมาใช้บริการกับเราเพิ่มขึ้น เราก็จะยังได้ความรู้สึกที่ดีไม่น้อย ในเรื่องการสร้าง story การเพิ่มมูลค่า

R-2 : ก็ขอบพระคุณมากครับ ไม่ทราบท่านใดมีความคิดเห็นอย่างไรบ้างในแนวทางการเพิ่มค่าใช้จ่ายของนักท่องเที่ยวมุสลิมต่างชาติ

E : ส่วนตัวมองว่า ในแง่ของการเพิ่มมูลค่าก็เป็นประโยชน์มากเลย แต่ว่าถ้าจะดีกว่านี้คืออยากให้ลง indepth ของแต่ละกลุ่มก็คืออย่างอาเซียน เอเชียใต้ แอฟริกา เพราะว่าส่วนตัวเองมองว่าแต่ละประเทศมีไลฟ์สไตล์และมี expectation ที่แตกต่างกันค่อนข้างชัดเจน อย่างตะวันออกกลางมี journey ของการหาในแง่ของการรับรู้ ตั้งแต่ว่าเขาเสฟอะไร ตั้งแต่นั้นจนถึงขั้นเขา fly in มาด้วยสายการบินอะไร ซึ่ง journey ของแต่ละท่านแต่ละกลุ่มค่อนข้างแตกต่างชัดเจนมากเลย รวมถึงใน influence ของทุกๆสิ่งทุกอย่างในตัวเองอาเซียนเองเท่าที่ดูเขาค่อนข้างสนใจในแง่ของกิจกรรมเอาดอร์นิตหนึ่ง หรือว่าอะไรที่มันเป็นไทยมากๆ ส่วนอันอื่นมีความแตกต่างกันไปในแต่ละกลุ่ม ซึ่งถ้ามีการทำวิจัยเพิ่มเติม โดย in depth มากขึ้นในแต่ละกลุ่ม น่าจะเห็นความชัดเจนได้มากขึ้น

F : ขออนุญาตคะ ในเรื่องของสิ่งที่เราทำการวิจัยกันมาก็อยากได้เงินจากลูกค้ามากขึ้น แต่สิ่งที่สำคัญคือเรายังขาดการถ่ายทอดความรู้ลงไปสู่ผู้ที่จะสามารถปฏิบัติ อย่างภาครัฐบาลทำดี

ทุกอย่างแต่คนที่รองรับไม่รู้เลยว่าข้อมูลจะต้องทำอะไรก็จะทำให้เสียลูกค้า อย่างเช่น นโยบายการท่องเที่ยวปีนี้ให้เน้นลดจำนวนวันลงเพิ่มปริมาณคุณภาพเพื่อให้เงินเข้ามาในระบบเศรษฐกิจในเรื่องของเชิงการท่องเที่ยว แต่ปรากฏว่ากลุ่มของคนที่จะดูแลการท่องเที่ยว อย่างเช่น การท่องเที่ยวเชิงนิเวศเขายังไม่รู้เลยว่าเขาจะทำอะไร เพื่อที่จะสร้างหรือดึงเงินตรงนี้มา ต้องมีการถ่ายทอดข้อมูล จะต้องเป็นทุกระดับ เพื่อให้ทราบข้อมูลอย่างทั่วถึง เพราะบางที่เราทราบแต่ระดับบนแต่ระดับล่างก็ 모르 เขาก็จะไม่ช่วยส่งเสริมตรงนี้

R-2 : เสียหายตรงประเด็นกิจกรรมที่จะช่วยเพิ่มค่าใช้จ่าย แต่ท่าน D ได้แนะนำไปแล้วว่า การท่องเที่ยวทางธรรมชาติที่เพิ่มขึ้น และก็ในเรื่องของการทำบุญ ฆากาด ซึ่งเก็บข้อมูลมาแล้ว ก็เป็นที่น่าสนใจมาก เพราะจะได้เงินบริจาคตรงนี้น่ามากขึ้น ขอบพระคุณมากครับ ส่วนประเด็นต่างๆผมขอมอบให้ท่านประธานต่อไปนะครับ

R-1 : คืออยากจะได้มุมมองจากทุกๆท่านก่อนที่จะปิดตรงนี้อย่าง เช่น ทางสปาตรงนี้นั้นเป็นเทรนด์ที่ไปได้แรงมากเลย แนวโน้มของสปาในเรื่องของการเสนอการบริการ เช่น เติลเลอร์ไปถึงโรงแรมต่างๆ ตัวพวกนี้เราได้มองในเรื่องของการเมคมันนี่เพิ่มขึ้นไหม

G : ส่วนของสปาคิดว่าปีนี้ธุรกิจ wellness เริ่มเป็นที่จับตามองพอสมควร และน่าจะเป็นตัวที่ดึงเม็ดเงินเข้ามาในประเทศได้ค่อนข้างเยอะ แต่แน่นอนว่าผู้ประกอบการเองก็ต้องมีการพัฒนา อย่างปีนี้เป็นปีที่มีกฎหมายเกี่ยวกับ renovate เขาจะ renovate ทั้งระบบเลยก็คือการตั้งมาตรฐานของสถานประกอบการสปา ซึ่งทำให้ส่วนของพนักงานเองผู้ประกอบการเองจะต้องมีการปรับตัวค่อนข้างเยอะ แต่แน่นอนว่าถ้ามาตรฐานตัวนี้เกิดมองว่ามันจะทำให้รองรับในเรื่องของการดิงนักท่องเที่ยวได้ดีและก็จะดึงเม็ดเงินเข้ามาได้เยอะ เพราะเทรนด์ต่อไปก็ถึงยุค long aging แล้ว เพราะคนจะไม่ยอมแก่ คนอยากมีสุขภาพแข็งแรงดี ไม่อยากเข้าโรงพยาบาล เพราะฉะนั้นที่เรามองไว้ว่าในแถบนี้ประเทศเราจะเป็น เพราะเขามาเขาไม่ได้ enjoy เฉพาะในเรื่องของ treatment เขา enjoy ได้ทุกอย่างทั้งข้อบ่งชี้ทั้งในเรื่องของการท่องเที่ยวทุกอย่างเลยเรามีครบหมด เพราะฉะนั้นจะสังเกตว่าปัจจุบันนี้มีต่างชาติมาตั้ง hub ที่เป็น wellness ในแต่ละเมือง เช่น เชียงราย เชียงใหม่ หรือแม้แต่ในกรุงเทพฯ เองก็จะมี wellness hub ของทางโรงพยาบาลกรุงเทพที่จะเปิดในอนาคต แต่ที่นี้เรื่องของงานวิจัยรู้สึกว่าการค่อนข้างมีประโยชน์เลยเพียงแต่ว่าอย่างที่ทุกท่านได้คุยกัน เราอยากให้มันมีการส่งผ่านในการเข้าไปแตะนักท่องเที่ยวกลุ่มมุสลิมตรงนี้ทางสปาเองจริงๆ ในทางผู้ประกอบการของเราเองยังไม่กล้าที่จะเปิดมาก เพราะเรา

ยังไม่แน่ใจว่าในส่วนของเรา เราจะ fulfill ในเรื่องของนักท่องเที่ยวกลุ่มนี้ได้ร้อยเปอร์เซ็นต์ไหน มันเหมือนเรายังจะมีส่วนที่ไม่รู้จักมากก็เลยทำให้เราไม่สามารถที่จะเข้าถึงได้ร้อยเปอร์เซ็นต์ อันที่สอง คือ เราพยายามที่จะเข้าไปศึกษา regulation ของ Spa Halal ซึ่งมันก็มีข้อจำกัดที่ค่อนข้างเยอะมาก มันก็เลยทำให้ทางเราอาจจะยังไม่มีความพร้อมร้อยเปอร์เซ็นต์ที่จะทำตรงนี้ แต่แน่นอนว่าถ้าทางหน่วยงาน อย่างเช่น ที่พูดเรื่องร้านอาหารใช้ไหม ทุกครั้งที่โรสไปทานอาหารโรสก็เห็นว่ามีร้านอาหารหรูๆ อาหารดีๆ หลายร้านเลยในเมืองไทย หรือสปาหรูๆ สปาดีๆ ในเมืองไทย แต่แน่นอนว่าเขาไม่กล้าที่จะ label รับรองฮาลาล เพราะเขาไม่รู้ว่าเขาจะทำได้ร้อยเปอร์เซ็นต์หรือเปล่า แต่ถ้าองค์ความรู้ตรงนี้นั้นสามารถ customize ลงไปได้ เช่น โรสไปซื้อขนมในเซเว่นปัจจุบันโรสเห็นมีตราฮาลาลแสดงว่าเราไปหยิบอันนี้และทุกคนกินได้เราก็ชอบด้วย กินได้หมดเลย แต่ทำไมในส่วนธุรกิจของร้านอาหารซึ่งมีมาตรฐานฮาลาลในหลายร้านเราก็ดี แต่ทำไมถึง label ไม่ได้ เพราะมันมีข้อจำกัดอะไรที่ทำแล้วไม่ถึงหรือเปล่า หรือว่าเขาไม่มีองค์ความรู้ เช่นเดียวกับสปาโรสเหมือนกัน บางทีเหมือนเราก็ไม่แน่ใจว่าความรู้เราจะเพียงพอที่จะเซฟกลุ่มนี้ได้หรือเปล่า แต่ถามว่ามีกลุ่มนี้มาใช้บริการไหม ก็มีแต่โรสก็ไม่แน่ใจว่ากลุ่มนี้เขาเคร่งมากหรือไม่เคร่งหรือเปล่านั้นคือ ยังไม่มีความรู้จริงๆ

R-1 : ขอฟุดเพิ่มเติม เรื่องมาตรฐานสปาตรงนี้เป็นเรกกูเลชั่นที่บังคับใช้แล้วยัง

G : ตอนนี้เริ่มบังคับใช้แล้วก็ คือ พนักงานทุกคนจะต้องมีใบประกอบวิชาชีพเพราะฉะนั้นพนักงานจะต้องมีการสอบแล้วก็ขึ้นทะเบียนกับทางสาธารณสุข สปาทุกที่จะต้องผ่านเกณฑ์มาตรฐานและได้รับการตรวจจากทางหน่วยงานราชการและก็ได้ใบอนุญาตของการเปิดสปา เพราะฉะนั้นทั้งหมดทั้งปวงจะเป็นการยกมาตรฐานทั้งระบบ ถามว่าผู้ประกอบการปั่นป่วนมากไหม ตอบเลยว่ามากเพราะพนักงานทุกคนอยู่ในอาชีพนี้มา 60 กว่าปี ฉันทว่าฉันอายุ 60 แล้วฉันยังมาทำใบประกอบวิชาชีพ ก็เริ่มสายตายาวอ่านหนังสือไม่ออกแล้ว ต้องไปสอบกับเขาแต่ว่ามันก็ทำให้มาตรฐานของสพายุกระดับขึ้น ที่นี้เมื่อมาตรฐานตรงนี้ยกระดับขึ้น การเซฟกลุ่มนักท่องเที่ยวเราเชื่อว่า ถ้าเราช่วยกันให้องค์ความรู้ทำให้ผู้ประกอบการมั่นใจว่า มันไม่ได้ยุ่งยากอย่างที่คิดฉันนะ มันน่าจะทำได้ การที่เราจะมูฟไปด้วยกันมันก็น่าจะทำได้แรงขึ้น

R-1 : การที่เราเอามาตรฐานสปาตรงนี้เป็นตัวหัวหอกในการโปรโมทตรงนี้ เพื่อเพิ่มมูลค่าสปาบ้านเราเป็นไปได้เพราะเขาเชื่อมั่นใช้ไหม

G : ได้ เพราะปัจจุบันนี้ต้องบอกว่าสภาเราได้รับรางวัลนานาชาติจากต่างประเทศหลายทีนะคะ เพราะฉะนั้นที่เรายกมาตรฐานตรงนี้เนื่องจากธุรกิจเราในเมืองไทยบางสถานประกอบการใช้สภาแต่แฝงอย่างอื่นเข้าไปด้วย มันก็เลยทำให้เสียหายทั้งระบบทางสมาคมเองก็พยายามที่จะทำงานกับทางภาครัฐในการที่จำกัดมาตรฐาน แล้วทำให้สภาที่ทำให้เกิดสีเทาไม่เกิดขึ้น เพราะอันนี้ถ้าเกิดว่าปล่อยไว้ในอนาคตมันเป็นสิ่งที่จะลุกลามได้ ทำให้มาตรฐานมันลดลง เพราะฉะนั้นการจัดมาตรฐานครั้งนี้ ทำให้เราเชื่อว่ามาตรฐานเราไปได้ไกลมากขึ้น

R-1 : ขออนุญาตอาจารย์ D ในหัวเรื่องทั้งหมดที่นำเสนอ ท่านอาจารย์มีมุมมองและแง่คิดในงานวิจัยเราตัวนี้ว่า สรุปลงๆ แนวทางการเพิ่มรายจ่ายที่เราจะได้รับจากนักท่องเที่ยวตรงนี้ เราน่าจะเดินไปอย่างไรบ้าง

D : หัวข้อการวิจัยวันนี้เป็นเรื่องที่ดีมาก ทำให้เราต้องนั่งคิดวิเคราะห์แล้วก็หาบทสรุปในที่สุดว่าสิ่งที่เราทำไปในขณะนี้มันประสบผลได้อย่างไรบ้าง ผมว่าเราไม่จำเป็นต้องทำอย่างนี้ แต่เราต้องศึกษาสถานการณ์เปลี่ยนแปลงของโลกด้วย อย่างการค้าเขามาไม่ได้เพราะมีปัญหาเรื่องการเมืองเรามาพูดเรื่องตะวันออกกลางซาอุดีอาระเบียไม่มีสถานทูตในประเทศไทยหลายประเทศอียิปต์ก็มีการปฏิวัติกันอยู่ ที่เราทำอยู่ก็ถูกทางแล้วในหลายๆเรื่อง แต่ว่าความเข้มข้นและการปฏิบัติ บางที่ต้องติดตามว่าผลมันไปถึงแค่ไหนแล้ว เวลาผ่านไปบางที่การติดตามเราไม่รู้ว่ามันก้าวหน้าไปถึงขั้นไหนมันก็จะไม่เกิดผลอะไร แต่ผมมั่นใจว่าสิ่งที่เรากำลังทำอยู่ในขณะนี้มันมีอะไรที่ต้องเปลี่ยนแปลงในบางโอกาส เหมือนกับการท่องเที่ยวที่ไม่ได้อยู่ในตารางนี้เลย ถ้าหากกลุ่มมุสลิมมาบริจาคนั้นที่ต่างๆชุมชนซึ่งเขาอยากจะกลับมาดูอีกครั้งของการเปลี่ยนแปลงของชุมชน หลังจากที่เขาบริจาคนั้นแล้วคนที่ใจบุญส่วนใหญ่มีเงินเขาก็จะบริจาคเจ็ดแสนถึงแปดแสนเป็นเรื่องธรรมดาตามากเจอบ่อยให้กับมุสลิมที่ยากจน อาจจะเป็นชะกาตก็ได้แต่เราจะได้ตัวเหล่านี้เป็นตัวบวกเพิ่มโดยที่ไม่เกี่ยวกับการท่องเที่ยว แต่ได้มาโดยที่เขาไม่มาท่องเที่ยว คือ ไม่ได้มีเจตนาจะมาบริจาคนั้นมาเห็นสภาพแล้วเขาก็เลยบริจาค ยังไงก็ตามแต่ทำให้เขามาเที่ยวให้ได้ นั่นคือ จุดประสงค์ของเรา

R-1 : สำหรับในเนื้อหาของการทำไฟกัศกรูครั้งนี้ก็จะมีประมาณเท่านี้ ซึ่งในงานวิจัยนี้มีข้อสรุป 2 ประเด็น ประเด็นที่หนึ่ง ถ้านักท่องเที่ยวมาเที่ยวมาแล้วไม่พึงพอใจ เราจะทำอย่างไรเพื่อเพิ่มความพึงพอใจของนักท่องเที่ยว โดยเราจะเสนอภาครัฐและผู้ที่เกี่ยวข้องว่าควรจะต้องทำการปรับปรุงเปลี่ยนแปลงอย่างไรบ้างที่ทำให้เขามีความพอใจมากขึ้น ประเด็นที่

สอง อะไรที่นำเสนอที่เป็นสิ่งใหม่ๆ เช่น การมีกิจกรรมใหม่ๆ การเพิ่มมูลค่า การออกแบบ การสร้าง story ที่เราได้รับในวันนี้ ที่จะทำให้แก่นักท่องเที่ยวเพิ่มเติมได้ รวมถึงข้อเสนอแนะ ปัญหาและอุปสรรคในการสร้างสิ่งใหม่ๆในการให้บริการท่องเที่ยว เราก็จะทำเสนอภาครัฐต่อไป เพื่อนำไปพัฒนาและไปใช้ เพื่อดึงดูดนักท่องเที่ยวให้เข้ามาเที่ยวในประเทศเราแล้ว เขามีความรู้สึกว่ามีความคุ้มค่าที่มาเที่ยวในประเทศของเรา เพื่อให้เป็นประเทศ value of money ผู้ให้ข้อมูลทุกท่าน เราประสงค์ให้เขากลับมาเป็นกลุ่มมาเที่ยวซ้ำ มาทุกปี กลุ่มที่มาทำความงาม อนุรักษ์สุขภาพทุก 6 เดือน เพราะเชื่อว่ากลุ่มนี้จะอยู่กับเราอย่างยั่งยืน และเราหาข้อมูลตรงนี้ได้ คงนำไปเรียนกับทางหน่วยงานภาครัฐ ก็เลยบอกว่าความคิดเห็นที่ทุกท่านนำเรียนมาวันนี้เป็นความคิดเห็นที่มีคุณค่ามากๆ ตรงๆเลยว่าได้ข้อคิดได้มุมมอง หลายๆอย่างและเปิดโลกทัศน์ของพวกเราที่ทำงานวิจัยตรงนี้อยู่ด้วย ก็รู้สึกขอบพระคุณทุกท่านมากๆที่เสียสละเวลามาและให้ข้อคิดดีดีกับเราในวันนี้

การประชุมกลุ่มย่อย ที่กรุงเทพมหานคร-ภาคบ่าย

- R-1 : ดิฉันขอขอบพระคุณทุกท่านที่ท่านเสียสละเวลาและมีความกรุณาในการมาให้ ข้อมูลและแสดงความคิดเห็นในครั้งนี้ ซึ่งจะเป็นประโยชน์ต่อการท่องเที่ยวของประเทศไทย ในการให้บริการแก่นักท่องเที่ยวมุสลิมต่างชาติที่มาท่องเที่ยวในประเทศไทยเพื่อให้เขามีความประทับใจในการท่องเที่ยวและมีความยินดีเต็มใจที่จะจ่ายมากขึ้นที่มีในภาคธุรกิจต่างๆที่เกี่ยวข้องกับการท่องเที่ยว ในนามของประธานโครงการก็ขออนุญาตที่จะเริ่มกิจกรรมตรงนี้เลย ก็ขออนุญาตมอบต่อให้ทางดร.สุธี โง้วศิริ และผศ.สุเทพ ทิพย์ธาราเป็นคนช่วยดำเนินการประชุมกลุ่มย่อยต่อไป ขอบพระคุณค่ะ
- R-2 : กราบเรียนท่านผู้ทรงเกียรติทุกท่าน ที่ท่านสละเวลามาในวันนี้ ในการให้ข้อมูลและแสดงความคิดเห็น คือ เราได้รับโจทย์จากสำนักงานคณะกรรมการวิจัยแห่งชาติ คือ ตามเอกสารที่ท่านได้รับ ถ้ามีครบทุกท่านแล้วก็จะดูตามแผ่นเอกสารที่หน้า 2 เมื่อดูตามกรอบแนวคิด ก็คือกรอบแนวคิดที่ว่าด้วยโจทย์ของ แนวทางการเพิ่มค่าใช้จ่ายของนักท่องเที่ยวมุสลิมต่างชาติที่เข้ามาท่องเที่ยวในประเทศไทย ซึ่งโจทย์ที่ได้รับมอบหมายมาให้แบ่งกลุ่มนักท่องเที่ยวเป็น 4 กลุ่ม ก็คือกลุ่มนักท่องเที่ยวอาเซียน กลุ่มที่ 2 กลุ่มเอเชียใต้และจีน กลุ่มที่ 3 กลุ่มตะวันออกกลาง กลุ่มที่ 4 กลุ่มแอฟริกา เมื่อเราได้รับโจทย์ดังกล่าว เป็นเรื่องแนวทางการเพิ่มค่าใช้จ่าย อันแรก คือ เมื่อเขามาเที่ยวในประเทศไทยและใช้บริการอยู่แล้ว มีอะไรบ้างที่เขาประทับใจแล้วมีความประทับใจในระดับไหน และที่เขาไม่พึงพอใจกลับไม่เป็นไปตาม คาดหวังของเขาที่คาดหวังไว้ก่อนมาเที่ยวในประเทศไทย แล้ว แสดงว่าการท่องเที่ยวประเภทนั้นและสิ่งที่เกี่ยวข้องเนื่องกับการท่องเที่ยวนั้นๆ จะต้องมาพัฒนาการให้บริการการท่องเที่ยวอย่างไรบ้าง และยังมีอีกอย่างซึ่งยังไม่ได้เป็นที่สนใจของนักท่องเที่ยวมุสลิมต่างชาติที่เข้ามาท่องเที่ยว หรือเรายังไม่มีกิจกรรมใหม่ๆหรือแหล่งท่องเที่ยวใหม่ๆที่จะรองรับการท่องเที่ยวเอาไว้ ซึ่งก็เป็นการเพิ่มค่าใช้จ่ายได้เหมือนกันก่อนจะไปถึงในขั้นตอนการวิพากษ์ ผมจะขอสรุปก่อนจนถึงเอกสารหมายเลข 6 ว่าเราได้ทำอะไรไปบ้างแล้วในงานวิจัยนี้ที่ประเด็นสำคัญเท่านั้น คือเราได้สัมภาษณ์เจาะลึกผู้ประกอบการไปแล้วและได้ไปสัมภาษณ์ในหลายพื้นที่มาก ซึ่งได้ข้อมูลจากผู้ประกอบการจากหลายภาคส่วน และได้ทำแบบสอบถามที่เก็บข้อมูลจากนักท่องเที่ยวมุสลิมต่างชาติโดยกลุ่มใหญ่ยังเป็นกลุ่มนักท่องเที่ยวที่มาอาเซียนอยู่ และยังมีกลุ่มเอเชียใต้และจีน กลุ่ม

แอฟริกา ตะวันออกกลาง ก่อนมาที่นี้เราได้จัดรูปแบบโป๊กสกรูที่เชียงใหม่มาแล้ว ผมขอเสนอข้อมูลให้ท่านรับทราบในประเด็นแรก คือแหล่งข้อมูลที่นักท่องเที่ยวก่อนที่จะมาท่องเที่ยวในประเทศไทย จากการสำรวจไปแล้วพบว่า นักท่องเที่ยวจะได้รับข้อมูลจากบริษัทนำเที่ยว และเพื่อนของเขาทั้งที่เป็นชาวไทยและไม่ใช่ว่าชาวไทย แสดงว่าความเชื่อมั่นนี้เขาจะให้ความเชื่อมั่นในตัว บุคคล โกด หรือบริษัทนำเที่ยวและเพื่อนของเขาเอง อีกอย่างคือเว็บไซต์แนะนำแนะนำของ ททท.ก็ยังมีน้อยอยู่ในประเด็นถัดไป คือ จังหวัดที่เคยไปท่องเที่ยวกันมากที่สุด พบว่า กลุ่มอาเซียนเคยไปท่องเที่ยวสงขลาเป็นอันดับหนึ่ง และอีก 3 กลุ่มที่เหลือ นั่นก็คือกรุงเทพฯยังเป็นประตูที่สำคัญเข้าสู่ประเทศไทย และอันดับ 2 ของนักท่องเที่ยวทั้งสามกลุ่มนี้ ก็จะเป็นภูเก็ต แต่อันดับ 2 ของกลุ่มอาเซียนคือกรุงเทพฯ แต่อันดับ 3 และ 4 ซึ่งน่าจะเป็นจังหวัดที่เกิดใหม่ ตอนนี้ก็คือ กระบี่กับเชียงใหม่ ซึ่งทางเชียงใหม่เขากำลังจะจัดรูปแบบการเป็นเมืองแห่งฮาลาลในการท่องเที่ยว และในลำดับต่อมาก็มีสุราษฎร์ธานีกับเชียงรายที่รองลงมาเป็นอันดับ 5-6 ที่นี้มาถึงวัตถุประสงค์ของการมาท่องเที่ยวในประเทศไทยครั้งนี้ สำหรับนักท่องเที่ยวมุสลิมต่างชาติ ถ้าหากเรามองอันดับ 1 2 และ 3 ก็ยังคงเหมือนเดิมที่ผ่านมาคือมาพักผ่อน มาชมความสวยงามของแหล่งท่องเที่ยว และการช้อปปิ้ง เพราะประเทศเราเป็นเมืองแห่งการช้อปปิ้งอยู่แล้ว แต่ที่นี้พอมาดูอันดับที่ 4 และ 5-6 ก็มีสิ่งที่น่าสนใจตรงที่ว่า เค้ายากมาชมในความหลากหลายของวัฒนธรรมที่มีความเป็นพหุวัฒนธรรม และสุขภาพการแพทย์หรือในเรื่องของการกีฬา adventure สำหรับ MICE จะอยู่อันดับ 6 ถึง 8 ต่อมาในเรื่องจำนวนวันที่มาพักของนักท่องเที่ยว พบว่ากลุ่มอาเซียนจะมาพักไม่เกิน 1 สัปดาห์ แต่ถ้ามาจากกลุ่มภูมิภาคอื่น จะพักอยู่ประมาณ 7-8 วัน และ 10 วันขึ้นไปจะมากที่สุด ซึ่งประมาณ 1 ใน 3 ของผู้ตอบแบบสอบถาม นี่คือข้อมูลอีกอย่าง คือ การจัดการที่มาท่องเที่ยวในประเทศไทยมากที่สุด ในปัจจุบันในยุคโซเชียลเน็ตเวิร์ก ยุคของข้อมูลข่าวสาร นักท่องเที่ยวก็เริ่มจัดการด้วยตนเองมากขึ้น เขาสามารถเลือกรูปแบบธุรกิจการท่องเที่ยวของเขาได้มากขึ้น มาที่ประเด็นแรกที่จะขอถามความคิดเห็นของท่าน ก็คือ กิจกรรมที่มีค่าใช้จ่ายในการท่องเที่ยว เราได้ทำรายการกิจกรรมให้เขาตอบทั้งหมดประมาณ 30 กิจกรรม และได้จัดอันดับตามกิจกรรมที่มีการใช้บริการจากมากที่สุดไปยังน้อยที่สุดนั้นออกมา ในประเด็นนี้พบว่านักท่องเที่ยวส่วนใหญ่จะมองในเรื่องค่าอาหาร ค่าที่พัก ค่าโดยสาร เป็นเรื่องหลักในค่าใช้จ่าย แต่สิ่งหนึ่งที่เกิดขึ้นในรายการข้างล่างก็จะเป็นในเรื่องของกิจกรรมช้อปปิ้ง แล้วก็จะเกี่ยวกับสวนสนุก สวนน้ำ บางคนมาในเรื่องของการทำบุญบ้าง ซึ่งจะแบ่งเป็นตาม

นักท่องเที่ยวทั้ง 4 ภูมิภาค ท่านจะดูได้ตั้งแต่เอกสารที่หน้า 6 หน้า 7 และหน้า 8 หรือดูจากหน้าจอก็ได้ ถ้าหากท่านจะพูดและแสดงความคิดเห็นในประเด็นของนักท่องเที่ยวกลุ่มไหน ผมก็จะเลื่อนสไลด์ตามที่ท่านจะพูดถึงนักท่องเที่ยวกลุ่มนั้น ก็ในประเด็นนี้จะเรียนถามว่า ค่าใช้จ่ายการท่องเที่ยวของแต่ละกลุ่ม นอกเหนือจากรายการที่ 1 2 3 4 5 ซึ่งก็จะมีย่อยมากในรายการค่าอาหาร ที่พัก ค่าเดินทางต่างๆ ไม่ทราบว่าท่านจะให้คำแนะนำได้ไหม ในรายการค่าใช้จ่ายของกิจกรรมอื่น และเราจะสามารถเพิ่มค่าใช้จ่ายของเขาได้ไหม ท่านจะพูดถึงกลุ่มอาเซียนหรือกลุ่มอื่นก็ได้

- I : ในฐานะที่ปรึกษาปรึกษาของสมาคมการค้าธุรกิจมุสลิม TMTA ในฐานะที่ผมเป็นมุสลิมคนหนึ่ง ในส่วนของการจัดกลุ่มนักท่องเที่ยวมุสลิมไม่ใช่ประเด็น คือถ้าเราเปรียบเทียบเป็นนักท่องเที่ยว 2 คนเข้ามาในเมืองไทย สิ่งที่เขาอยากได้คือ การมาใช้บริการที่เขาทำได้ นั่นก็คือ สิ่งตรงกับความเชื่อและวัฒนธรรมของเขา ของมุสลิมชัดเจนคือเรื่องฮาลาลคือสิ่งที่ไม่อนุมัติ ฮะรอมคือสิ่งที่ไม่อนุมัติ ซุบฮัตคือสิ่งที่สงสัย คอนเซ็ปต์ของมุสลิมจะมีอยู่อย่างชัดเจน คืออนุญาตกับไม่อนุญาต และที่อยู่ตรงกลางก็คือสงสัย ซึ่งความสงสัยในข้อจำกัดของศาสนาอิสลามถือว่าไม่อนุญาต เพราะฉะนั้นช่องทางเดียวที่เราจะต้อนรับนักท่องเที่ยวมุสลิมคือ ทำในสิ่งที่ในศาสนาอนุญาตให้บริการได้ ไม่ว่าจะเป็นสินค้าหรือบริการที่เป็นที่อนุญาต ในเมืองไทยถ้าเรามองแล้ว พัฒนาการทางการท่องเที่ยวในเรื่องของฮาลาลมุสลิมเราก็พัฒนากันมาหลายปี หลายผู้ประกอบการทั้งภาครัฐและเอกชนก็ให้ความสนใจและให้น้ำหนักกับส่วนนี้ แต่ลักษณะยังไม่ได้เป็นองค์รวม คือ ถ้าเราไปเดินดู ไม่ว่าจะเป็นบุญครองหรือพาราไดซ์ บางทีโอเคมีการจัดร้านอาหารมุสลิมให้แต่ร้านอาหารมุสลิมก็ไปติดกับร้านอาหารที่ไม่ใช่มุสลิม ถ้าพูดถึงนักท่องเที่ยวอาเซียนที่ไม่เคร่งอย่างอินโดนีเซียเขาก็รับประทาน แต่ถ้าเป็นนักท่องเที่ยวที่เคร่งอย่างบรูไนหรือมาเลเซียเขาจะไม่ทาน ถ้าเขาจะเข้ามาทานข้าวหมกข้าวมันของอิสลามแต่ร้านอยู่ติดกันเป็นร้านข้าวขาหมูหรือร้านขายแอลกอฮอล์หรือของที่เขาไม่กิน เขาก็จะเกิดความสงสัยแล้วว่าสะอาดตามหลักศาสนาหรือไม่ ยกตัวอย่างถ้าเราเดินที่บุญครองจะเห็นภาพชัด ชั้น 5 ชั้น 6 จะเป็น food court เหมือนชั้น 6 ก็จะเป็นร้านอาหารอิสลามโดยเฉพาะ หรือชั้น 5 ที่มีอาหารที่หลากหลายนานาชาติ จะเป็นร้านเหมือนกับเซ็นทรัล จะมีทั้งอาหารอินเดีย อาหารฝรั่งอยู่เต็มไปหมด แต่ฝั่งตรงข้าม ร้านญานาเป็นร้านเดียวที่เจ้าของร้านเป็นมุสลิม ร้านนี้รับเฉพาะนักท่องเที่ยวมาเลเซียอย่างเดียว เวลานักท่องเที่ยวเข้ามาเขาจะเดินเข้ามาทางร้านนี้อย่างเดียว เขาจะไม่เดินขึ้นไปชั้น 6 และที่ชั้น 5 เขาก็ไม่เข้าร้านอาหารอินเตอร์ ฉะนั้น

นักท่องเที่ยวจะไม่ไปกินตรงอื่น เพราะเขาจะสบายใจที่จะกินตรงนั้น คือไม่ต้องสงสัยเลย เพราะเจ้าของเป็นมุสลิมทำให้เขากินได้หมด ถ้ามีร้อยเมนูก็กินได้ทั้งร้อยเมนู อยากจะลองเมนูใหม่ก็กินได้หมด แต่ถ้ากลับมาฝั่งฟู้ดคอร์ทที่เป็นอินเตอร์ ก็จะทำให้สงสัยว่ากินได้หรือไม่ ฮาลาลหรือไม่ ทำให้เปอร์เซ็นต์ในการใช้จ่ายจะลดลง ประเด็นคือเราจะทำอย่างไรที่จะขจัดความสงสัยของนักท่องเที่ยวในเรื่องของอาหาร ดังนั้นเราจะมีการแยกอย่างชัดเจน และไม่มีการปนเปื้อนได้หรือไม่ ยกตัวอย่าง ซีพี ก็จะมีโรงงานผลิตไส้กรอกไก่ที่เป็นฮาลาล และไส้กรอกหมูด้วย ถ้าหากวันหนึ่งมุสลิมเห็นว่ามี การขนส่งขึ้นรถคันเดียวกัน ก็จะเลิกกินทันที เพราะเป็นการปนเปื้อน เรื่องที่ 2 คือเรื่องบริการในเรื่องที่พัก ก็จะมีโรงแรมฮาลาลเกิดขึ้นมากมาย ยกตัวอย่างที่กระบี่ ก็จะมีโรงแรมที่เป็นฮาลาลและที่ไม่เป็นฮาลาล ที่ว่ามีตัวเลขนักท่องเที่ยวมุสลิมเพิ่มขึ้นมาก เพราะผู้ประกอบการที่เป็นมุสลิมจะเข้าใจในการทำโรงแรมที่เป็นโรงแรมฮาลาล คือพอเดินเข้าไปมันใช่เลย อันนี้จะสบายใจสำหรับนักท่องเที่ยว และยอดนักท่องเที่ยวก็จะสูงขึ้นเรื่อยๆ เพราะทำตรงนี้ ในบางจังหวัดเช่นภูเก็ต พัทยา หรือกรุงเทพฯ บางโรงแรมมีครัวฮาลาล ลงทุนให้กรรมการมาตรวจสอบเลยว่าใช่ฮาลาลหรือไม่ ในด้านพนักงานของโรงแรมและงานบริการโรงแรม ถ้ามีการเคารพวัฒนธรรมความเชื่อของลูกค้าชาวมุสลิม การแต่งกายถือเป็นสาระสำคัญ พนักงานผู้ชายจะไม่ซีเรียสมาก คือผู้ชายจะแขนสั้น-แขนยาวได้หมด แต่ผู้หญิงในเมื่อคุณมาบริการนักท่องเที่ยวมุสลิมแล้วจะต้องแต่งกายให้ปกปิดมิดชิด ส่วนใหญ่เขามาเที่ยวเขาไม่ได้มาคนเดียว มุสลิมจะมาเป็นครอบครัวใหญ่เหมือนคนไทยที่เขาจะไม่มาเที่ยวคนเดียว ไม่เหมือนตะวันตกมาคนเดียวเที่ยวคนเดียวหรืออย่างมากมากับแฟน แต่มุสลิมจะมาเป็นครอบครัวใหญ่เวลาเที่ยวมาทั้งหมด พ่อ แม่ พี่ น้อง ญาติทั้งหลาย พอเข้าโรงแรมถ้าคุณแต่งตัวเรียบร้อยไม่ว่าผู้ชาย ผู้หญิง พนักงานบริการจะต้องแต่งกายมุสลิม ผู้หญิงจะต้องคลุมหัว ถ้าไม่คลุมจะต้องใส่เสื้อให้มิดชิด คือ เสื้อแขนยาว กางเกงขายาว และไม่รัดรูป ผู้ชายก็ต้องแต่งกายสุภาพ เพราะจะทำให้นักท่องเที่ยวสบายใจและเต็มใจที่ใช้บริการ เป็นการเพิ่มค่าใช้จ่ายได้ นอกจากนี้ การทำของที่ระลึกของฝาก ถ้าทำให้ผสมผสานระหว่างศิลปะไทยกับศิลปะทางอิสลามที่ไม่ขัดหลักศาสนาทางอิสลามก็จะเป็นการเชื่อมต่อทางวัฒนธรรมระหว่างกัน ทำได้ทั้งของฝากของที่ระลึก ถ้วยโออิซาม ภาพถ่าย ชายดี

R-2 : ที่คุณ I เสนออีกเป็นแนวทางในการเพิ่มมูลค่าในค่าใช้จ่าย และต้องทำให้มีความความเชื่อมั่นต่อนักท่องเที่ยวที่เขายังสงสัย แล้วกิจกรรมเรื่องของข้อบ่ง นอกจากนั้นเขาชอบมาเป็นครอบครัว ดังนั้นกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับเด็กสนุกสนานน้าก็น่าสนใจ และแหล่ง

ท่องเที่ยวที่เป็น man-made ก็น่าสนใจ รวมถึงการชมการแสดงการเล่นต่างๆที่ไม่ขัดหลักศาสนา ไม่ทราบว่าท่านใดจะให้ข้อเสนอแนะเพิ่มเติม

I : อีกอย่างหนึ่งคือการทำ workshop เป็นที่นิยมมากในต่างประเทศ จะเป็นการเพิ่มรายได้การท่องเที่ยวได้ดี นักท่องเที่ยวทั้งครอบครัวก็ร่วมกิจกรรมนี้ได้ พอทำ workshop เสร็จก็จะได้ของที่ระลึกที่นำกลับไปบ้าน ก็น่าจะเป็นส่วนหนึ่งที่จะเพิ่มรายได้ แต่ขอให้มีการเชื่อมโยงศิลปวัฒนธรรมกับความเป็น Islamic art ด้วย เขาจะชื่นชอบและจะขายดี อีกอย่างหนึ่งการล่องเรือแม่น้ำเจ้าพระยา ต้องเน้นการแต่งกายของผู้ให้บริการ แล้วมีอาหารฮาลาล อีกอย่างเครื่องเล่นการแสดงบนเรือที่เหมาะสม ก็เป็น route halal ได้เลย แล้วการแสดงเอามาแสดง เช่นลิเกฮูลู ลำตัดแปลงภาษามลายู พร้อมกับชมความเป็นพุทธวัฒนธรรมบริเวณริมแม่น้ำเจ้าพระยา มีมัสยิดริมน้ำหลายหลัง โบสถ์คริสต์ รวมถึงวัดไทย อาคารต่างๆสมัยโบราณ ถ้าเขามาแล้วทำให้เขารู้สึกว่า มีความเพื่อน เขาจะไปบอกเพื่อนในกลุ่มนักท่องเที่ยวถ้าจะขายได้ต้องเน้นให้เขาไปบอกปากต่อปาก

R-2 : ในประเด็นนี้ คุณ J จะแนะนำเพิ่มเติมอะไรบ้างครับ

J : ทางสมาคมจะรวมผู้ประกอบการประมาณ 10 เอเย่น เทรเวลเอเจนซี ที่พักและโรงแรมจากประสบการณ์ที่เคยเจอมา ก็คือว่าลูกค้าส่วนใหญ่ ถ้าเป็นมาเลเซียหรือจะเป็นสิงคโปร์จะเป็นกลุ่ม second visit มากกว่าครั้งหนึ่ง เราจะต้องหา design โปรดักส์เพิ่มที่มารองรับกับที่เขาเคยมาให้มากขึ้นกว่าเดิม ที่ผ่านมาจัด matching ในงานฮาลาลแฟร์ ซึ่งมีมากขึ้น เมื่อ 2-3 ปีที่ผ่านมา ค่อนข้างจะจัดงานกันเยอะขึ้น โดยเฉพาะทางกรุงเทพฯและกึ่งทางใต้ ทางกรุงเทพฯในช่วงรอมฎอน จะมีการจัดอยู่แล้ว ช่วงก่อนหน้านั้นก็จะมีวันอิสคือมีทั้งอิสใหญ่และอิสเล็ก ช่วงนี้เรียกว่าอีดิสฟิตรี ช่วงนี้เป็นของฮาลาลจัดที่รัชมังคลาเพราะฉะนั้นเราจะคอยจับ matching กับข้อปึงในงานแฟร์ต่างๆ ตรงนี้เราก็ให้ tour operator ทำโปรแกรม อาจจะใส่โปรแกรมไป นอกจากสถานที่ที่เหมาะสมแล้ว จะมีสักครึ่งวัน เราจะจัดโปรแกรมข้อปึง และงานฮาลาลหลักๆจะเป็นอาหารมุสลิมอาหารจากทางภาคใต้ที่มาจากทั้งหมดและก็อาหารเสื้อผ้า ของเล็กๆน้อยๆของตกแต่งของผู้หญิง ตรงนี้เป็นการเพิ่มค่าใช้จ่ายของลูกค้าค่อนข้างจะดับเบิล เพราะว่าเขามางานเดียวเขาสามารถซื้อได้ทุกอย่าง อันนี้เป็นอีกกลยุทธ์หนึ่งที่เราจะ match ให้กับผู้ประกอบการลองใส่ในโปรแกรมดู ในส่วนของเสื้อผ้าค่อนข้างจะชัดเจน คือ มุสลิมส่วนใหญ่ก็ชอบงานฝีมือของคนไทย เพราะงานฝีมือของคนไทยค่อนข้างละเอียด แต่เสื้อผ้าผู้หญิง ถ้าเพิ่มความยาวเข้าไปจะเพิ่มยอดขายได้มาก เพราะว่าลูกค้าของมุสลิมจะมองในจุดนั้น ผมเห็นจากลูกค้า VIP

หลายคน เวลาไปมาบุญครอง ไปเดอะมอลล์บางกะปิบ้าง ก็คือมีการเปลี่ยนไลฟ์สไตล์ ก็จะทำให้มีการ spender เพิ่มขึ้นมากกว่าการใช้จ่ายแบบเดิมที่ประตุน้ำ เราก็พยายามหาจุดแหล่งๆ ต่างๆ ที่ได้นี้ตามก็คือว่า เช่น สถานที่นั้นมีที่ละหมาดหรือไม่ และที่ชำระล้างเพื่อการละหมาดเพราะหลักการของการชำระล้างของมุสลิมจะชำระผ่านน้ำดีกว่าการใช้กระดาษชำระ ถ้าเป็นห้างระดับ hi-end ถ้าเปลี่ยนเป็นการชำระล้างด้วยน้ำแบบอัตโนมัติก็น่าจะดี เพราะดูแลรักษาความสะอาดได้ง่ายด้วย นอกจากนี้สถานที่ท่องเที่ยวที่มีที่สามารถกินได้ด้วย เช่น สวนสามพราน เขารับรองว่ามีเมนูอาหารฮาลาลพร้อมกินเลยในที่นั้น เราสามารถจัดทัวร์ช่วงบ่ายได้เลย เราก็สามารถจัดส่งลูกค้าให้ได้ ทำให้เราจัดการโปรแกรมง่ายขึ้น ส่วนบริการนวดสปา ถ้าเกิดว่ามีการแยกขายแยกหญิงชัดเจน อย่างผู้ชายนวดผู้ชาย ผู้หญิงนวดผู้หญิง ตรงนี้ก็น่าจะเพิ่มยอดขายได้เพิ่มขึ้น

R-1 : ขออนุญาตถามคุณ J เกี่ยวกับที่ไปช้อปปิ้ง เขาเน้นพวกแบรนด์เนมไหม

J : ถ้ากลุ่มเอเชียยังไม่เห็น อันนี้ผมพูดถึงกลุ่มอาเซียนก็ยังไม่เห็น ถ้ามีสเตลลิสจะเป็นแบรนด์เนมเป็นส่วนใหญ่

R-1 : แล้วถ้าเป็นแบรนด์เนมเป็นยี่ห้ออะไรบ้าง

J : ทางมีสเตลลิส ก็แบรนด์เนมที่เขามี แต่ทางเรายังไม่ได้เจาะแบรนด์

R-2 : ในสถานที่ท่องเที่ยว เมืองโบราณจะมีกิจกรรมต่างๆ ในแหล่งท่องเที่ยวอย่างนี้ เพื่อรองรับนักท่องเที่ยวมุสลิมบ้างไหมครับ

K : ปกติเมืองโบราณมีนักท่องเที่ยวชาวมุสลิมอยู่แล้ว พอดีของเราไม่ได้เที่ยวฮาลาลเลย เพราะเราอยากเห็นอะไรที่เป็นไทยอยู่ เรามีกิจกรรมส่วนใหญ่ที่อีกอย่างที่เราไม่ เช่น ธารทองเวิร์กช็อปเหมือนจะเป็นในส่วนของกิจกรรมเป็นไทย เช่น พันธุ์ส้ม คือ เราก็จะจัดจุดพันธุ์ส้มให้เป็นกิจกรรมในส่วนของภาคเหนือ ส่วนภาคใต้เราก็จะมีการขีดหนึ่งทะเล และการแกะหนังตะลุงจะเน้นเป็นกิจกรรมที่เป็นอย่างนี้มากกว่า ไม่ใช่เน้นช้อปปิ้ง แต่ว่าถ้ายังของเรายังติดอยู่ก็คือเรื่องอาหารฮาลาลกับทางร้านนี้เราจะละหมาด การละหมาดที่เราไม่มีจุดที่แบบเป็น properly เลย เราก็จะมีส่วนของที่เป็นสถานที่ใช้ให้เห็นว่ามีจุด ของชาวมุสลิมสำหรับศาสนา แต่วามันค่อนข้างเร็วเพราะว่าเราเหมือนกับย่อส่วนออกมา แต่ว่าก็มีเวลาลูกค้าอื่นมาทำ กิจกรรมส่วนใหญ่ที่มาก็คือ ไม่เคร่งเพราะว่าของเราก็มีชมวัดชมประมาณนี้ ด้วยลูกค้าก็เข้าไปทำกิจกรรมนั้นด้วย มันก็เลย เราเคยจัดทำเกี่ยวกับห้องอาหารที่เป็นฮาลาลอยู่ แต่ว่ายังไม่สำเร็จเพราะว่ามันมีหลายปัจจัยที่มาเกี่ยวข้องด้วย แต่ว่าจำนวนลูกค้าที่มาใช้พื้นที่ปริมาณเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ สำหรับที่เป็นชาวมุสลิม

R-2 : คือ เขาจะไม่เชื่อมั่นในเรื่องอาหารหรือครับ

K : คือพอดีว่าเราเคยมีแม่ครัวที่เป็นมุสลิมเลยแล้วก็ต้องดูแลเรื่องฮาลาล แต่เขาลาออกไป เราก็จำเป็นต้องปิดส่วนนั้นไปก่อน ก็ยังรับคนใหม่อยู่แต่ว่ายังไม่มีใครมา

L : ปัญหาหลัก คือ การขาดความรู้และความเข้าใจเรื่องฮาลาล เหมือนกับที่เมืองโบราณบอกว่า ครัวของเขาไม่สามารถว่าฮาลาลได้ แต่ถ้าจะทำฮาลาลก็ต้องหามุสลิมก็จะเจอเป้าหมาย ซึ่งผมมองว่าจริงๆคนที่ไม่ใช่มุสลิมก็สามารถทำฮาลาลได้ แต่เขายังไม่มีความรู้ด้านนี้ ซึ่งผมมองว่าตรงนี้เป็นสิ่งสำคัญมากที่เราต้องให้ความรู้กันมากๆว่าอะไรคือ ฮาลาลอะไร คือ ฮารอม การทำฮาลาลทำอะไร มีกระบวนการอย่างไร มีขั้นตอนอย่างไรบ้าง 1 2 3 4 5 ก็ว่าไป ผมมองว่าการที่จะเพิ่มยอดขายหลักการง่ายๆ คือ สินค้าฮาลาลหรือเปล่า สินค้าฮาลาลหรือเปล่า หรือสินค้านั้นเป็นสินค้าที่อนุมัติหรือเปล่า ตามมาสินค้าอาจจะได้มาตรฐาน ผมมองว่ามาตรฐาน แค่อัดเดียวก็สามารถตอบโจทย์สำหรับนักท่องเที่ยวได้แล้ว แต่ผมมองว่าสิ่งที่เรากำลังทำตอนนี้เรากำลังไปสู่นอกประเด็นที่มันไม่ได้เกี่ยวกับการให้ความรู้เกี่ยวกับเรื่องฮาลาลเลย ซึ่งผู้ประกอบการ เหมือนผมทำร้านอาหาร ผมก็มีลูกค้าทั้งตะวันออกกลาง ทั้งเอเชีย และก็ทั้งอาเซียน ซึ่งแต่ละกลุ่มลูกค้าก็มีความหลากหลายในการ walk in เข้ามาและก็ในการถามว่าฮาลาลของคุณยังงั้น เช่น ถ้าเราไปว่าฮาลาลตะวันออกกลางยังงั้น ฮาลาลเอเชียยังงั้น ฮาลาลอาเซียนยังงั้นเราก็กังไม่จบ แต่เราควรสร้างมาตรฐานฮาลาลของเราเองขึ้นมาก่อนว่า ฮาลาลของเรามีอะไรบ้าง เช่น เชือดสัตว์ตามคำสอนของหลักศาสนา พนักงานฮาลาลแบบไหน แต่งกายยังงั้นมีฮิญาบหรือเปล่า อาหารไม่มีเจือปนจากเนื้อหมู มันเป็นหลักเบสิกที่ผมมองว่าเรายังไม่ค่อยเข้าใจเท่าไร ถ้าเราไม่สามารถที่จะพัฒนาในเรื่องของการจัดการความรู้ต่างๆที่เกี่ยวกับฮาลาล อีกสิบปีก็ไม่สามารถที่จะเพิ่มยอดขายได้ เพราะว่ามีพยายามทำกันอยู่มันไม่ค่อยชัดเจน นี่คือข้อเสนอของผม แต่ที่ท่านเราสามารถจัดการความรู้ได้เกี่ยวกับเรื่องฮาลาล สามารถทำให้มันเป็นมาตรฐานได้ แล้วบอกกับใครที่ไหนได้ เหมือนกับคุณ ยกตัวอย่างเรื่องในกรณี MBK ถ้าทีมบริหาร MBK มีความรู้เกี่ยวกับการจัดการฮาลาลแล้ว แล้วก็สามารถถ่ายทอดความรู้ให้กับผู้ประกอบการได้ มันก็จะทำให้การจัดร้านอาหารเป็นสัดส่วนได้ดี ผมก็มองว่ามันก็เป็นเรื่องที่ดีที่จะสามารถดึงนักท่องเที่ยวเข้ามาได้

R-2 : จากการเก็บแบบสอบถามจากนักท่องเที่ยว คือ ว่าด้วยรายการที่ต้องพัฒนาปรับปรุงเร่งด่วน คือเขามีความคาดหวังมากแต่มาท่องเที่ยวในประเทศไทยแล้วมีความพอใจต่ำลงหรือ ความคาดหวังของเขาก็ต่ำเพราะเขาก็ไม่เชื่อมั่นเหมือนกันและเขาก็ไม่พอใจด้วย จาก

การสำรวจนักท่องเที่ยวมุสลิมทั้ง 4 กลุ่มสิ่งที่ต้องปรับปรุง คือ มาตรฐานฮาลาล ความหลากหลายของเมนู และความสะอาด ซึ่งเขาคาดหวังมากและเขาไม่พึงพอใจ ขอให้M จากสมาคมร้านอาหารมุสลิม ช่วยแสดงความเห็น

M : ทางร้านเรารับลูกค้าโดยตรงก็จะมีพวกมาเลเซีย อินโดนีเซียแล้วก็สิงคโปร์และจีน ที่เราเคยประสบปัญหาโดยเองที่ร้านนี้ คือกรู๊ปทัวร์จีนมากิน เขาจะเน้นมาก บางคนเขาจะเข้าไปดูในครัวเลย เขาดูเลยว่าฮาลาลจริงไหม ปัญหาที่เกิดขึ้นคือไกด์ที่พาลูกค้าที่เป็นมุสลิมจะไม่ให้ความสำคัญในการที่พาไปกินร้านอาหาร บางครั้งไกด์พาไปร้านที่ไม่ใช่ฮาลาล ตรงนี้ทัวร์เขาจะคอมเม้นท์มากต่อเอเจนซี่ เหมือนหลอกลูกค้ามากก็จะเป็นปัญหามาก แล้วก็ถ้าเป็นทัวร์คนจีนนี้จะได้เลย เขาจะเคร่งมากเขาจะเดินเข้าไปในครัวแล้วบางคนเขาจะขอดูใบฮาลาล เขาจะเข้าไปดูใบฮาลาลว่าฮาลาลจริงไหม ส่วนของตรงนี้ของมาเลเซียเขาก็มี แต่ถ้าเขาเห็นเราคลุมหัว เขาก็จะรู้สึกภูมิใจว่าเรามีฮาลาลจริงๆในเรื่องของรสชาติก็เหมือนกัน อย่างที่เขาคอมเม้นท์มา ร้านอาหารจะไม่เน้นเรื่องรสชาติ ส่วนใหญ่ทำให้ลูกค้าแค่ได้กิน ในส่วนของเอเจนซี่บางรายจะเป็นคนที่น่าพาเขาไปร้านอาหารคนไทยพุทธ บ้างเหมือนไม่ให้ความสำคัญตรงนี้เลย แล้วพาไปกินร้านอาหารคนไทยพุทธ ก็จะมีเหมือนกันที่ลูกค้าเดินออกจากร้านเลยเหมือนกัน เหมือนหลอกลูกค้าว่าร้านตรงนั้นมีฮาลาล

R-2 : ทางร้านก็เคยรับกรู๊ปทัวร์จีนที่เป็นมุสลิมทั้งกรู๊ปใหม่

M : ถ้าเป็นมุสลิมก็ต้องเป็นมุสลิมทั้งกรู๊ป เพราะว่าเขาจะเอามุสลิมเป็นหลัก เคยมีที่เขาไปพัทยา ถ้าไม่มีฮาลาลเขาจะไม่ทานเลย บางคนขอดูพ่อครัวด้วยซ้ำ บางทีก็ขอดูใบฮาลาลด้วยว่าฮาลาลไหม อันนี้ไม่ได้เลยที่เจอมา กลุ่มมาเลเซีย อินโดนีเซีย จะไม่ค่อยเคร่งเท่าไรแต่เงินไม่ได้เลย เขาจะเน้นเรื่องฮาลาลมาก

R-1 : ส่วนใหญ่เป็นจีนจากส่วนไหน

M : ส่วนใหญ่ก็จะเป็นจีนเจียนที่มาเป็นจีนจีนเจียน มาหลายกรู๊ป แล้วก็บางทีเขาบอกลูกค้าไม่ทานมาเลยประมาณ 3-4 มื้อ แล้วไม่ทานอะไร ไปเที่ยวพัทยา มา เขาจะไม่ทานถ้าไม่ฮาลาลจริงๆ ขนาดเราคลุมหัวเขายังไม่เชื่อเลย เขายังเดินเขาไปขอดูใบฮาลาลมีจริงไหม จนไกด์เครียดมากกว่าลูกค้าไม่ทานข้าว เขาจะเน้นอาหารฮาลาล เขาไม่ทานจริง เพราะจีนเจียนเขาจะเคร่งมาก

K : ขอเสริมนิดนึงคือก็เคยเจอกับตัวด้วยเหมือนกัน เพราะว่าเราก็รับกลุ่มนี้จะมีเงินที่เป็นมุสลิมด้วย มีสิ่งที่น่าเสียใจ น่าจะมาจากเอเจนซี่กับไกด์มากกว่าที่ไม่ซื่อสัตย์กับเขา เพราะว่าทางเรารับรอง เราก็จะยืนยันบอกกับเขาว่าของเราไม่มี แต่สิ่งที่เขาทำมาบางทีมันก็ไม่ค่อย

น่ารัก อย่างเช่น แพกเกจ แพ็กมาเป็นกล่องติดสติ๊กเกอร์อย่างดี แต่เวลาบอกกับทางเราก็คือ บอกว่าก็เตรียมไปอย่างนั้น จริงๆก็มาจากร้านอาหารทั่วๆไปที่ไม่ได้ผ่านฮาลาล ดิฉันคิดว่า ถ้าจะแก้ปัญหานี้คือให้ความรู้กับทางเอเจนต์มากกว่าก่อนที่จะมาถึงตัวสถานที่เองด้วย

R-2 : ทางเชียงใหม่ก็มีปัญหาในประเด็นนี้เหมือนกัน ก็อยู่ที่ความซื่อสัตย์ของไกด์กลุ่มหนึ่ง แล้วก็อาจจะมาจากลักษณะของกรุ๊ปทัวร์ด้วยเป็นบางครั้งเหมือนกัน เขาก็บริหารจัดการยากเหมือนกันเพราะในกลุ่มทัวร์มีทั้งที่เป็นมุสลิมและไม่เป็นมุสลิมในกลุ่มเดียวกัน ประเด็นที่สำคัญอีกอย่างหนึ่งคือ ความสะดวกในการค้นหาและเข้าถึงร้านอาหารที่เป็นมาตรฐานฮาลาล ในเมื่อเขาอยากจะไปท่องเที่ยวได้ออกไปข้างนอกเมือง อย่างเช่น กลุ่มตะวันออกกลางที่ประเทศเขาซีเชียนั้นเขาบอกว่าไม่มี ตะวันออกกลางนี้ก็มีแต่ทะเลทราย เขาก็อยากไป ภูเขา น้ำตก และป่าต่างๆ

I : ธุรกิจโฮมสเตย์ในเมืองไทยค่อนข้างไม่ยากที่จะรองรับนักท่องเที่ยวมุสลิม คือไม่ต้องไปไกล เอาชานเมืองกรุงเทพฯ อย่างกลุ่มเกษตรอินทรีย์ หรือกลุ่มโครงการแผ่นดินธรรมแผ่นดินทอง โครงการเศรษฐกิจพอเพียง ก็เป็นชุมชนมุสลิมเยอะ ถ้าเราลงหน่วยราชการหรือภาคเอกชน เขาให้ความรู้ในเรื่องมาตรฐานโฮมสเตย์ กิจกรรมเขามีอยู่แล้ว เพียงเราไปปรับมาตรฐานที่พัก ด้านอาหารเขามีอยู่แล้ว ปรับเรื่องที่พักอย่างเดียว กิจกรรมเขามีอยู่แล้วอาหารก็มีอยู่แล้ว กิจกรรมคือเป็นเศรษฐกิจพอเพียงมันก็จะสนุก อย่างเราเป็นนักท่องเที่ยวเรายังสนุกเลย คนเมืองไปเที่ยวไปดำนา ปลุกผัก จับปลา ทำแล้วสนุก ปัญหาก็คือ ทำอย่างไรให้มาตรฐานที่พักเข้าไปอยู่ด้วย กลางคืนมีความปลอดภัย มีความสะอาด ไม่มียุง ไม่มีเลือด ไม่มีรื้อน หน่วยงานต้องไปสนับสนุนเขาก็จะไปเพิ่มมูลค่าการท่องเที่ยวอีกกลุ่มหนึ่งได้ในทุกกลุ่มเลย รอบๆกรุงเทพฯ อย่างแถวปทุมธานีใกล้ๆ ปทุมธานีหมู่บ้านแถวคลองโพธิ์ เป็นชุมชนไทยที่มีรากฐานมาจากปัตตานี กลุ่มพวกนี้พูดภาษามลายู หรือแถวคลองหนึ่งตรงข้ามมหาวิทยาลัยกรุงเทพ กลุ่มนี้ก็จะพูดภาษามลายู หรือเข้าไปที่พระประแดง ก็จะเป็นชุมชนพูดภาษามลายู กลุ่มเหล่านี้ถ้าไม่ถนัดเรื่องโฮมสเตย์ให้เขาแล้วเอามาตรฐานการท่องเที่ยวเข้าไป จัดให้นักท่องเที่ยวไปดูแลเขาทีละนิด ผนวดยะ เราสร้างมูลค่าเรื่องนี้ได้เลย กิจกรรมมีอยู่แล้ว อาหารมีอยู่แล้ว ขาดอย่างเดียวเรื่องมาตรฐานที่พัก ที่ยึดความปลอดภัยให้เขาเท่านั้นเอง

R-2 : เรื่องที่พัก ผมก็ทำเรื่องนักท่องเที่ยวเหมือนกัน ซึ่งจะอยู่ในประเด็นถัดไป ถ้าเราจะเสนอรูปแบบวิถีชุมชนทั้งหลาย สำหรับในเรื่องของอาหารและเครื่องดื่ม ท่านมีความคิดเห็นอะไรเพิ่มเติมไหม ผมจะได้ไปประเด็นเรื่องที่พักและการปรับปรุงพัฒนาที่พักอีกไหม

- R-1 : เช่น ก่อนหน้านี้เราไปกินที่เชียงใหม่ ในเชียงใหม่เขาก็บอกว่าแหล่งท่องเที่ยวของเขาจะอยู่นอกเมืองและร้านอาหารฮาลาลที่จัดให้อยู่ในเมือง วิธีแก้ของเขา คือ เขาทำเดลิเวอรี่เป็นบ็อก แล้วก็เอาเตรียมไปสำหรับไปเที่ยวตอนที่ไปเที่ยวด้วย ไม่ทราบว่าจะทางร้านอาหารนี้ มีใครมาคอนแทคกับบริษัททัวร์ คอนแทคให้เป็นอาหารกล่อง เพื่อให้นักท่องเที่ยวไปทานระหว่างที่ไปเมืองโบราณต่างๆมีไหม
- M : ของที่ร้านมีตอนนี้ก็เป็นลักษณะของข้าวกล่อง อย่างถ้าเขาจะไปเดินจตุจักร ไกด์ก็ต้องโทรมาว่ามีที่กล่องหรือไม่ถ้าลงจากเครื่องบินมาตอนดึก ก็จะโทรสั่งเหมือนกัน เพราะว่าในโรงแรมที่พักไม่มีฮาลาล เขาจะโทรสั่งเราว่าให้เข้าไปส่งที่สนามบินหรือไม่ก็ไปส่งที่โรงแรม ให้ไปรอเขาประมาณสามทุ่มสี่ทุ่มเขาจะโทรมาคอนเฟิร์มกับเรา คือ กรุ๊ปทัวร์ที่เขาจะเน้นฮาลาลจริงๆ ตรงนี้ทางเอเจนซี่เขาจะคอนแทคกับเราอยู่แล้ว ถ้ากรณีที่นักท่องเที่ยวเดินทางมาดึก หรือไม่ได้ไปเที่ยวที่ไหน ถ้าเขาสั่งอาหาร เราก็ไปส่งอาหารให้เขาอยู่แล้ว หรือไกด์พาไปเที่ยวที่ไหนก็ได้เหมือนกัน เช่น เขาไปเดินจตุจักร เขาก็สั่งเราให้เราไปส่ง
- R-2 : มีประเด็นอีกไหมครับ เรื่องอาหารและเครื่องดื่ม
- R-1 : ขอเรียนถามคุณมณฑาวดี เมนูอาหารที่นักท่องเที่ยวมุสลิมขึ้นชอชมิกี่เมนูที่เขาทานได้
- M : คือเมนูอาหารที่ขึ้นชื่อของเราก็จะเป็นต้มยำกุ้ง เป็นผัดไทยอันนี้จะเป็นขึ้นชื่อของเรา เพราะเขาสั่งบ่อยๆ ซึ่งอันนี้จะเป็นซิกเนเจอร์ของเราเลย อีกอย่าง คือ ข้าวเหนียวมะม่วง เมื่อเขาเห็นข้าวเหนียวมะม่วงร้านเรา เราไม่ใช้ผลไม้ เราใช้เป็นข้าวเหนียวมะม่วง คือ เขาดีใจมากข้าวเหนียวมะม่วง ข้าวเหนียวมะม่วงเป็นอะไรที่เขาชอบมาก
- R-1 : ไม่ชอบข้าวเหนียวทุเรียนด้วยหรือ
- M : ข้าวเหนียวทุเรียนด้วยเหมือนกัน ของที่ร้านจะเป็นข้าวเหนียวมะม่วง แทนผลไม้เลย ซึ่งเขามาซื้อข้าวเหนียวมะม่วงร้านเรา เมื่อเขาได้ชิมรสชาติเขาก็รู้สึกดี ซึ่งเอเจนซี่ก็จะบอกว่าข้าวเหนียวมะม่วงก็จะเป็นหลักของเขา
- R-2 : ก็อาจจะเป็นประเด็นหนึ่งด้วยหรือเปล่าว่าเมื่อพบหลากหลายเมนู หรือไกด์ให้เขาเจออาหารอื่นๆอีก มีเมนูอาหารหลากหลาย
- R-1 : เมื่อดูว่าความหลากหลายบนโต๊ะอาหารนะ ก็คือเมื่อมาเมืองไทยก็ต้องทานแต่ต้มยำกุ้ง สองคือต้องทานแต่ผัดไทยเรามีตัวที่กระจายมากกว่านี้ไหม แล้วก็รวมทั้งข้าวเหนียวมะม่วง ก็จะเป็นฤดูกาลหรือว่าตลอดทั้งปีใช้ไหม
- M : ของที่ร้านก็จะมีตลอดทั้งปีอยู่แล้ว คือเป็นแทนผลไม้เลย คือ สมมุติอาหาร 7 อย่างก็จะมีเป็นข้าวเหนียวมะม่วงด้วย

- R-1 : เรามีอะไรที่โดดเด่นและไม่ใช้ตั๋มยำกุ้งและไม่ใช้ผัดไทย คือ ไม่ได้มีเจตนาอะไร คือ ฟังมาจากนักท่องเที่ยวเขาบอกว่ามาเมืองไทยก็เจอแต่สิ่งเหล่านี้ คือ เขาอยากเห็นบางอย่างที่เป็นไทย หรือที่แสดงความเป็นไทยที่คนอื่นไม่เคยเห็นแต่เขาได้สัมผัส
- M : เอเจ้นจะเป็นคนกำหนด เอเจ้นจะเป็นคนแนะนำ เอเจ้นจะบอกว่าเปื้อตั๋มยำกุ้งแล้ว สมมุติว่าเขามาจากพัทยา เขาจะมาร้านเราเขาก็บอกเราล่วงหน้าแล้วว่าวันนี้จะมีทัวร์กรุ๊ปมาเมื่อบอกว่ามีกุ้งเขาก็บ่นเหมือนกัน แต่ว่าเอเจ้นจะเป็นคนกำหนดให้เรา เราเปลี่ยนอะไรไม่ได้แม้แต่เมนูเดียว
- R-1 : บอกให้เขาลองชิมอาหารอะไรใหม่ๆ เช่น แกงส้มของภาคใต้ดีไหม เขาจะรู้สึกแบบสแปซี่ คือสิ่งที่เขาไม่เคยกินเลย
- M : ไม่เคยกิน กินแต่ตั๋มยำไก่ เคยให้เขาลองชิมเขาก็บอกโอเค แต่มันขึ้นอยู่กับคนที่เข้าใจว่าตั๋มยำไก่อันราคาถูก หรือเขาก็ไม่อยากจะชิมตั๋มยำกุ้ง เอเจ้นเขาจะเป็นคนจัดให้ เขาจะระบุมานะเลย เราไม่สามารถจะเปลี่ยนอะไรได้เลยจากที่เราจะระบุมานะ
- R-1 : ขอบขอบคุณคุณ M ขอเรียนเชิญคุณ L
- L : ขอเสริมนิดนึง พอดีทำอาหารเหมือนกัน แล้วก็เคยไปเรียนที่มาเลเซียมา คือผมทำร้านอาหารแฮมเบอร์เกอร์ ตอนนี้ คือ ของเราก็จะมีเมนู เนื้อไก่ แกะ ประมาณนี้ จะแบ่งเซกชั่นชัดเจนเหมือนกับถ้ามาจากมาเลเซีย อินโดนีเซีย เขาก็จะกินไก่ในร้อยละ 80 เหมือนกับไก่ทอด ไก่ทอดคล้ายๆเคเอฟซี คือ 80% ของชาวมาเลเซียหมายถึงว่าชาวอาเซียน เขาจะสั่งเป็นเมนูไก่ แต่ตะวันออกกลางพวกอาหรับ จะสั่งเนื้อวัวและเนื้อแกะ แล้วเขาจะสั่งข้าวอย่างอื่น เหมือนวัฒนธรรมของเขา เขาจะกินไม่เป็น ผมลองเสนอว่าพี่ลองกินข้าวไก่แซ่บไหม เขากินไม่เป็น แต่เมื่อเอามาทำเบอร์เกอร์แลมหรือว่าแลมซ็อบหรือข้าวหมกแกะ ก็หม้อก็หมด ก็คือเขาชอบอย่างนั้น ซึ่งตะวันออกกลาง 80% ก็จะเป็นพวกเนื้อกับแกะ ส่วนถ้าคนจีนก็จะกินสิ่งที่มันจืดๆ แต่ถ้าเขาไม่จุจิก เขาก็กินไก่บ้างเนื้อบ้าง แต่ถ้าเขาจุจิกหน่อยเขาก็จะทานแต่ขนมปัง ผัก ซอสแล้วก็ซอสที่ไม่มีรสจัด ซึ่งผมจะสรุปว่าอาหารไทย เวลานักท่องเที่ยวมา เขาอยากกินอาหารไทยแต่เขากินไม่ได้ เหมือนกับบางกลุ่มที่เริ่มรู้จักตั๋มยำกุ้ง มีเกือบทั่วโลกที่รู้จักตั๋มยำกุ้ง แต่แกงกะทิต่างๆ เช่น มัสมัน แกงที่เป็นกะทิทั้งหมด กลุ่มนักท่องเที่ยวไม่สามารถที่จะกินแกงเหล่านี้ได้ ทำให้เราไม่สามารถเพิ่มมูลค่าได้เลยกับเมนูเหล่านี้ เมื่อเขาสั่งเขาบอกว่าให้เป็นเมนูหลากหลาย เราก็ต้องคิดตามเขาไม่ใช่คิดตามเรา เหมือนกับเวลาเราจะเปิดร้านอาหาร ร้านอาหารไทยแบรนด์ไทยเราจะเปิด 12345 ที่มีอาหารไทยทุกอย่างแต่นักท่องเที่ยวก็ไม่กิน แต่เราต้องมีเทศว่า

คนจีนกินอะไร คนมาเลเซียกินแกงกะหรี่ไก่ คนอาหรับกินข้าวหมก เป็นต้น การเพิ่มเมนูหลากหลายมันจะมาซึ่งต้นทุน เราต้องช่วยกัน คือที่มาว่าเราต้องจัดกลุ่มอาหารกัน สมมติ พี่หม่อมมีอาหารไทยที่เมืองโบราณ มีอาหารอิสตาเลียนแต่อาจจะปรับให้เข้ากับต่างชาติ ร้านบังดาจุดมีอาหารอาหรับ ก็เอามาผสมกัน ถ้าจะกินต้องไปร้านนี้ ถ้าทำอาหารอย่างเดียวมันค่อยข้างเปลืองทุน ซึ่งไม่คุ้มกับผู้ประกอบการ

R-1 : ตามที่คุณ L ได้เสนอมา เมื่อให้เรากำหนดมาตรฐานอาหารฮาลาลของประเทศเราเอง ตามศักยภาพที่เราจะทำได้ อีกประเด็นหนึ่ง คือ การรวมกลุ่มร้านอาหารเหมือนกับว่าร้านอาหารมันน่าจะคอลเลคชั่นซึ่งกันและกัน คือ เหมือนกับลูกค้าอยากทานสิ่งนี้ เราก็ต้องช่วยกันคอลเลคชั่น ขอขอบคุณมาก

I : ในเรื่องมาตรฐานฮาลาล มีสำนักงานกระทรวงตามมาตรฐานอาหารฮาลาลในประเทศไทยอยู่แล้ว และภายใต้ของคณะกรรมการอิสลามประเทศไทยมันมีกรมมาตรฐานอยู่ที่ตรงนั้น เวลาผู้ประกอบการฮาลาล เขาต้องไปผ่านมาตรฐานตามตัวนี้ มันเหมือนกับ มอก.หรือ ไฮโซน เป็นมาตรฐานอย่างหนึ่ง ซึ่งผู้ประกอบการไม่จำเป็นต้องเป็นมุสลิมหรือเป็นมุสลิมก็ได้ คือ อาหารสำหรับคนมุสลิมบริโภคผู้ประกอบการไม่จำเป็นต้องเป็นคนมุสลิมทำ แต่ต้องทำภายใต้กฎเกณฑ์ของมาตรฐานฮาลาลที่ศาสนาอิสลามกำหนด คือ มีคุณสมบัติตามข้อกำหนด ผมกลับไปเรื่องเมนูหลากหลาย เพราะผมเป็นลูกค้ามาเลเซียโดยตรง ผมพาเขาไปกินอาหารที่สินทร ปรากฏว่าเป็นบุฟเฟ่ต์จิ้มจุ่ม มีเด็กหนุ่มอยู่คนหนึ่ง คือกินตั้งแต่เริ่มจนกระทั่งกลับ ท่านทนายสิว่าเขากินอะไร เป็นเมนูเดียวที่เขากินตั้งแต่ 5 โมงเย็นจนกระทั่ง 3 ทุ่ม ที่เขาทานคือส้มตำไทย เป็นเมนูที่มันใช่ ถ้าเราสามารถพัฒนาให้เข้ากับลิ้นเขา ผมไปกินอาหารที่มาเลเซีย เขาก็มีอาหารกึ่งๆส้มตำแต่รสชาติสู้ของไทยไม่ได้ อาหารของไทยมีความหลากหลายด้านรสชาติมากกว่า มีทั้งเปรี้ยว หวาน มัน เค็ม เผ็ด มีทุกรสชาติ อีกอย่างคือนาซีเลอหมักของมาเลเซีย ถ้าเปรียบเทียบ คือ ข้าวมันส้มตำของเรา ข้าวมันส้มตำของเรา ถ้าวางปีกไก่ทอดหรือขาไก่ทอดลงไป มันใช่เลย คือนาซีเลอหมักไทยเลย ข้าวมันส้มตำ ข้าวหุงกะทิ นาซีเลอหมักคือข้าวที่หุงกับกะทิ เหมือนกันเลย คือข้าวกะทิเหมือนกันของเขานาซีเลอหมักจะมีเครื่องแกงคล้ายๆเครื่องแกงน้ำพริกเผา ก็มีถั่ว มีปลา มีปลากรอบไก่ทอด ของเราก็กี่มาแปลงได้ เอาข้าวมันส้มตำแล้ววางไก่ทอด วางปีกไก่เข้าไป คือเมนูที่มาเลเซีย ปีกไก่ทอดนี้เขานิยมมาก วาง 3-4 ชิ้น 12 เหยียญ แล้วก็รสชาติการปรุงรสของเราดีกว่าอยู่แล้ว จะเป็นเมนูที่ยอดนิยมนมาก ของเราเอามาแปลงสักนิด ถ้ามีกลุ่มเซฟ อย่างอันนิงที่ผมนั่งขาอยู่ เพราะผมเคยไปอบรมกับ ผู้ปรุงอาหารของราชภัฏสวนดุสิต ก็มี

โรงเรียนสอนทำอาหารนานาชาติอยู่ ผมไปอบรมเป็นเชฟอาหารโพนียงคำ 10 วัน ผมก็เคยถามว่าทำไมอาจารย์ไม่ทำเป็นลักษณะเป็นโรงเรียนสอนทำอาหารนานาชาติแต่เติมคำว่า ฮาลาล ไปด้วย คุณสอนเชฟคนไทย เชฟคนไทยไม่จำเป็นต้องเป็นมุสลิม ถ้าอยากรู้ว่ามาตรฐานการปรุงอาหารฮาลาล คุณมาเรียนที่สวนดุสิตหรือที่ไหนก็ได้ มันจะดีมากเพราะคุณรู้ข้อกำหนดของกระบวนการผลิตอาหารฮาลาล ต้องผ่านน้ำ ต้องมีความสะอาดในทุกขั้นตอนการล้าง และที่สำคัญ คือ ต้องเลือกสรรแหล่งที่มาของวัตถุดิบ ได้แก่ เนื้อ ปลา ไก่ และกุ้ง รวมทั้งการเลือกเครื่องปรุงรสที่มีหลากหลายให้ถูกต้องตามหลักศาสนาอิสลาม โดยเฉพาะอย่างยิ่งซอสที่เป็นฮาลาล อย่างอาหารญี่ปุ่นก็มีข้อกำหนดอยู่ว่ามีฮาลาลหรือไม่ ฮาลาล แต่ถ้าบอกคนไป ผ่านโรงเรียนนี้ ซึ่งเขามีคอสให้คุณอยู่แล้ว คุณจะเลือกใช้อะไรมาเป็นร้านอาหารหรือครัวฮาลาล หรือคุณเป็นเชฟที่ไหนก็ได้แต่ คุณจะรู้ว่า อันนี้ต้องใช้วันนี้จบ แต่ว่าโรงเรียนเหล่านี้ มันไม่มีหน่วยงานไหนทำสถาบัน สอนทำอาหารนานาชาติฮาลาล ถ้าเราทำตรงนี้ได้ เราสามารถผลิตเชฟคนไทยส่งไปทั่วโลก เพราะอาหารไทยเชฟไทยเป็นเชฟที่มีฝีมือมากในการทำอาหารหลากหลายเมนู เชฟไทยไปชนะอาหารต่างชาติมากมายแล้ว อาหารอิตาเลียน อาหารยุโรป อาหารอาหรับ เชฟไทยก็ไปชนะเลิศได้รางวัลมาเยอะแยะ แต่ถ้าคุณสามารถผลิตเชฟเหล่านี้ได้ ถ้าผมมีเชฟ มีประกาศนียบัตรอบรมเชฟฮาลาลมาแล้ว คุณไปสมัครโรงแรมที่ไหนก็ได้ ไปอะบูดาบี ไปโอมาน ไปอาหรับไปที่ไหนก็ได้ นี่คือการสร้างมูลค่าของเชฟไทย สิ่งนี้ถ้ามีหน่วยงานไหนเข้าไปทำตรงนี้ มันก็จะได้มาตรฐาน โรงแรมไหนหรือร้านอาหารไหนจะเปิด คุณก็ไปอบรมตรงนี้มา เมื่อคุณผ่าน ก็มีใบประกาศนียบัตร จบแล้วเชฟฮาลาล มีเชฟอาหารจบแล้ว ถ้าท่านไม่มีมาตรฐาน ถ้าท่านปรับในส่วนมาตรฐานภาพรวมทั้งหมดของประเทศก็จะดีขึ้นมาก

R-1 : ขยายความให้อาจารย์ I ว่า ตอนนี้ร้านอาหารมุสลิมที่หาดใหญ่ เขาพัฒนา นาซีเลอมักให้กับคนมาเลเซียโดยที่ว่า เขาเปลี่ยนจากไก่มาเป็นกุ้งตัวโตๆ กุ้งทอดตัวโตมาก กลายเป็นว่า นักท่องเที่ยวมาเลเซียเข้ามาก็สั่งแต่ของเขา ราคาต่อจาน ของเราเพิ่มมูลค่าขึ้นสูงมากเลยจากขายจานละไม่ถึงร้อยเขาก็พัฒนามาเป็นร้อยกว่า ร้อยห้าสิบ ร้อยแปดสิบ ซึ่งนักท่องเที่ยวมาเลเซีย เมื่อเขามาถึงก็สั่งแต่รายการนี้รายการเดียว ซึ่งเขาเห็นพฤติกรรมว่าคนมาเลเซียชอบกินกุ้ง แล้วกุ้งตัวเล็กๆ เขาก็ไม่ชอบ ชอบกุ้งตัวโตๆ เขาก็เลยอะแต่บัดนี้เข้ามา

I : คนมาเลเซียชอบอีกอย่าง คือ ปลาหมึก ปลาหมึกไม่มีไข่ เอามาทำเมนูเด็ดๆ คนมาเลเซียสปีคลี่ เป็นอะไรที่ชอบทุกเมนู ถ้าคุณไปกินร้านอาหารมาเลเซีย ปลาหมึกเขาจะมี

สารพัดแกงมีแต่ปลาหมึก ถ้านำมาปรุงรสแบบอาหารไทย ไม่ว่าจะเป็นปลาหมึกกระเทียม พริกไทย เอามาใส่ในนาซีเลอมัก มาแปลงได้ ผมว่าไม่ธรรมดา ไม่ธรรมดา เพราะอาหารของเรา อาหารทะเลของเรานั้น มีความสดอยู่แล้ว

R-5 : แล้วอย่างพวกของที่ระลึก พวกโอท็อปประมาณนี้ ถ้าเป็นงานปรุงรสอย่างนี้ เขาจะทานไหม

I : ทานแต่ก็ต้องเป็นรสชาติที่ใช่ของเขา คือ เราต้องมีการทำวิจัยหรือไม่ ลองทำซัก 4-5 รส ทำแล้วก็ไปอยู่ในแก่นของนักท่องเที่ยว คุณก็ไปสุ่มดู ให้เขากินดูอันไหนชอบไม่ชอบ เขาหยิบอันไหนมากที่สุดก็คืออันที่ใช่ คุณลองทำสักหนึ่งเดือน วางไว้ 5 รส อะไรที่พ่วงมากที่สุด เหมามากสุดอันนั้นไม่ใช่

R-5 : จริงๆ ตลาดกิมหยงก็ทำอยู่แล้วใช่ไหม

R-1 : คนมาเลเซียซื้อปลาทูกรอบที่ตลาดกิมหยงอะ

I : คุณจะลองอีก 10 รส ก็ปรุงได้หมด อยากรู้ก็ให้เขาลองกิน

R-5 : มีปัญหาเรื่องตราฮาลาล พวกปลาหมึกไม่มีตราฮาลาล แต่เมื่อกี้ถ้าให้ชิม ก็แล้วแต่ว่าจะ เครื่องมากหรือน้อย แต่ถ้าเป็นร้านมุสลิม เขาก็ซื้อ

I : อาหารฮาลาลบางตัวบางอย่างมันก็ฮาลาลในตัวของมันเอง เช่น น้ำ เกลือ มันก็ฮาลาลโดยตัวมันเอง น้ำตาลทราย ข้าว มันก็ฮาลาลโดยตัวของมันเองเช่นกัน อย่างประเทศอาหรับ เขามาขอฮาลาล อาหารของเขาจะฮาลาลในเฉพาะบางส่วนของเค้าสงสัย เลยขอฮาลาล อาหารทั่วไปไม่มี ไปดูในประเทศเขาก็ไม่มีติดตราฮาลาล เขากินกันได้เพราะมันมีฮาลาลอยู่ในตัวของมันเอง มันก็ฮาลาลอยู่แล้ว อย่างปลาหมึกในตัวของมันเอง สัตว์ทะเล โดยตัวของมันเอง ไม่ต้องเชือด มันฮาลาลโดยตัวของมันเองอยู่แล้ว

R-5 : มีปัญหาเรื่องเครื่องปรุงรส

I : เครื่องปรุงรสทำยังไง จะโมดิฟายด์เท่านั้นเอง อันนี้ผมจึงจะกลับไปพูดว่า เชฟผู้ปรุงอาหารฮาลาล ถ้ามีสถาบันอบรมมันก็จบหรือไม่อย่างนั้นก็ไปให้ตั้งหน่วยงาน ไปขอฮาลาลจากคณะกรรมการจังหวัด ให้เค้าเซนต์ฟายด์ก็จบ แล้วพอเวลาถ้าทำจากหน่วยงาน โรงงาน ไหนทำก็แล้วแต่ ขึ้นป้ายใหญ่ๆเลยว่าผมได้ฮาลาล ผมไม่ทันได้จ่าย แต่ว่าคุณหมดไปกับตัวนี้ ยอดขายคุณรุ่งเพิ่มไม่รู้เท่าไรกับมูลค่าที่คุณจะได้กับแค่ป้ายตัวเดียว คุณยอมผ่านเกณฑ์ของเขา คุณผ่านเกณฑ์ของเขาแล้ว คุณก็ได้ยอดขาย

R-2 : ขอไปประเด็นถัดไป ในเรื่องของที่พัก ถ้าเกิดสีแดง เค้าน่าจะให้ปรับปรุงเยอะตามนักท่องเที่ยวของแต่ละกลุ่ม สีม่วงก็ต้องปรับปรุงเหมือนกัน แต่ยังไม่เร่งด่วนมากเท่าไร

ไม่เท่าตัวสีแดง เห็นทางท่านเรียนเรื่องกับบริษัทท่องเที่ยวใช้ไหม พอจะให้คำแนะนำอะไรได้บ้าง

K : ส่วนใหญ่ก็จะเข้าเกณฑ์อยู่แล้ว นอกจากที่เป็นห้องอาหารอย่างเดียวเท่านั้นที่ยังไม่เข้าเกณฑ์ เพราะว่าของเรายังไม่มีสระว่ายน้ำ แล้วก็ส่วนใหญ่ที่จะมาพักของเราจะเป็นเกี่ยวกับมาเวสตีเคิ้ลมากกว่า ก็คือ ที่เที่ยวมีจองเข้ามาค่อนข้างเยอะ ก็คือมาพักรักษาตัว

R-5 : พักรักษาตัวนี่คือพักฟื้นหรือคะ

K : ใช่ค่ะ

R-5 : การพักรักษาตัว รักษาจากโรงพยาบาลไหนคะ

K : บำรุงราษฎร์ค่ะ แล้วส่วนอาหาร ทางผู้ดูแลเขาก็จะนำจากด้านนอกมากินเอง ไม่ได้ใช้ของเรา แต่ก็คือ มาใช้จาน ชาม ของเรา

R-5 : ทางโรงแรมของคุณ K มีบริการเสริมอะไรบ้างคะ เช่น สปา

K : ก็ไม่มีค่ะ

R-5 : ไม่มีนะคะ

K : ไม่มีค่ะ

R-5 : พักอย่างเดียวเลยหรือคะ

K : ค่ะ

R-5 : ดูธรรมชาติ

K : ค่ะ

R-1 : อยู่นานไหมคะ อยู่ประมาณกี่เดือนคะ

K : ก็ประมาณยาวสุดก็ 1 เดือน ส่วนใหญ่ก็จะพักประมาณ 10-20 วัน เพราะว่าของเราเมื่อออกจากตัวโรงแรมก็จะมีส่วนที่ให้ลูกค้าเดินเล่น

R-5 : เฉพาะลูกค้าที่มาพักนั้นใช้ไหมคะ

K : ไม่ค่ะ มันเป็นส่วนของที่ทางลูกค้า ก็มาพักของเรา เมืองโบราณสามารถจะเดินชมในส่วนที่เรากำหนดไว้ให้เดินชมได้ ก็จะเดินชมสวน

R-5 : อัตราค่าห้องพักคนละเท่าไรหรือคะ เริ่มต้นและสูงสุดเท่าไรคะ

K : คืนละ 1,600 ค่ะ ถึงเราก็จะมีห้องสุทด้วย ก็อยู่ที่ 3,500 ค่ะ

R-1 : เรียนถามได้ไหมคะ ในส่วนที่คนตะวันออกกลางเขามาพักฟื้น เขามาเป็นครอบครัว เอาเราประมาณกี่คนคะ

K : ที่มากที่สุดก็ประมาณ 6 ท่านหรือ 5-6 ท่าน ประมาณนี้

- R-1 : อย่างนี้ถ้าเรื่องอาหารเขาทานที่ไหนคะ
- K : เขารับจากข้างนอกมา รับประทานภายในห้อง ไม่ได้มาทานร่วมกับท่านอื่นด้วย
- R-3 : เราหามาให้เขาทาน
- K : ไม่คะ เขามีคนดูแล คอยจัดการให้ ก็อย่างที่คุยกันถ้าสมมติที่มีการร่วมมือกันอย่างนี้เราก็สามารถติดต่อกันได้ เพิ่มข้อมูลทางการค้า เพิ่มมากขึ้น
- R-1 : จากการเป็นโค้ดของกลุ่มมีเยอะไหมคะ
- K : ก็ไม่เยอะมาก แต่ว่าอย่างน้อยปีนึง ปีละประมาณ 2 รอบ
- R-1 : 2 รอบยังงัยคะ
- K : ก็คือ อาจจะปีนึงซัก 2 กรุ๊ป
- R-1 : นักท่องเที่ยวมุสลิมนี้เข้ามามากช่วงไหนของปีคะ
- K : เมษาค่ะ ส่วนใหญ่จะมาช่วงสงกรานต์ ถ้าเป็นกลุ่มอินโดจะเน้นช่วงสงกรานต์ แต่ถ้ามาเลเซียจริงๆ มาทั้งปี แต่จะไปเน้นกลุ่ม FIT ที่มาเที่ยวกันเองมากกว่า ไม่ได้มาจากทุกกลุ่ม
- R-2 : ดึงกลุ่มอาเซียน เขาคาดหวังและความพึงพอใจของเรายังไม่ต่างกันมาก จะอยู่ในระดับกลุ่มอื่นจะเป็นสีแดงทั้งเอเชียใต้ จีนและแอฟริกา ตะวันออกกลางจะให้ความสำคัญเรื่องนี้ และก็มีมีความคาดหวังสูง ความปลอดภัย ก็แปลกมาก คนแอฟริกา ตะวันออกกลางเขากำลังมองว่าไม่ค่อยปลอดภัย จากข้อมูลไม่ทราบว่าพอมีไหม
- I : เรื่องนักท่องเที่ยวตะวันออก เรื่องความปลอดภัยเป็นสาระสำคัญ ผมมีลูกค้าอยู่กลุ่มหนึ่ง แพมมีลีจากอะมีเรส เพราะฉะนั้นเขาพักที่โรงแรมตรงหลังสวน ซอยหลังสวน พอดีเขาพักที่โรงแรม แต่เนื่องจากในส่วนของผู้หญิงของเขาที่เป็นเรื่องปกปิด บังเอิญว่าวันนั้น มันเป็นโรงแรม ไม่เป็นเรสซิเดนซ์ ก็คือพักห้องใหญ่ หูหระ เนื่องจากว่าลูกๆเขาเล่นของเล่นแล้วเลอะเทอะ แล้วพนักงานก็หวังดี ก็เข้าไปตอนที่ผู้หญิงอยู่ด้วย เพราะฉะนั้นพนักงานเป็นผู้ชาย ก็กลายเป็นเรื่องราวใหญ่โต เรียกทนายเลย อันนี้เราต้องเคารพเข้าใจในวัฒนธรรมของเขา เป็นเรื่องใหญ่เพราะฉะนั้นกลุ่มตะวันออกกลาง ถ้ามีผู้หญิงอยู่คนที่เข้าไปต้องเป็นผู้หญิง ต้องขอฝากไว้เลยสำคัญมาก เพราะว่าการเข้าห้องพักของเขาเป็นเรื่องใหญ่รโหฐาน ห้องพักคนเข้าไปเห็นหน้าครอบครัวนี้เรื่องใหญ่ ครอบครัวที่เขาปิดหน้า เมื่อคุณเข้าไปเขาเรียกทนายเลย เอาเป็นเรื่องเป็นราวไปคุยกับผู้จัดการ ต้องขอขมากันเลย คือ เราก็ต้องชี้แจงว่าอันนี้มันเรื่องเข้าใจผิด บางทีผมก็เห็นใจเด็ก เด็กไม่ได้ตั้งใจ อันนี้ก็อยากจะฝากไว้ให้น่าเสนอด้วยในส่วนของการทำวิจัย ให้เขาจัดในส่วนของวัฒนธรรม เพราะตะวันออกกลางสังคมของเขาคือการแยกหญิงแยกชายชัดเจน เพราะฉะนั้นการที่ชายจะเข้าไปล่วงรู้

ในส่วนของผู้หญิงที่เขาปิดหน้า จะเป็นเรื่องใหญ่แต่ครอบครัวของเขาเองจะไม่ใช่ใคร คนข้างนอกถ้าจะเข้าไป ต้องได้รับอนุญาตจากสามี

R-2 : ส่วนใหญ่แล้วหลายกลุ่มมีการแยกขายหญิงชัดเจน เรื่องนี้สำคัญ จัดเป็นสาระต้นๆเลย สระว่ายนํ้าด้วย มีประเด็นอีกใหม่ที่จะต้องปรับปรุงที่จะส่งผลในเรื่องของว่าเขาจะสนใจตัดสินใจ ใช้บริการของเรา ก็มีสถานบันเทิงที่ไม่ผิดหลักศาสนาด้วย ครั้งที่ผ่านมามีสถานที่บันเทิงหลายอย่างอยู่ในบริเวณเดียวกัน เขาก็ไม่พอใจ

I : ผมอยากจะฝากนิดนึงในเรื่องบันเทิง ในกลุ่มเมืองโบราณที่สามารถจัดอีเว้นท์ คือ ปกติจะมีดินเนอร์พร้อมมีการแสดง แต่ยังไม่เห็นว่ามีผู้ประกอบการที่มีศักยภาพที่จะทำในจุดนี้ ผมไปดินเนอร์ฮาลาลขายบัตร คนละ 500 – 1000 กินอาหารได้เต็มที่ที่เป็นอาหารฮาลาลทั้งหมด เรื่องการแสดง ผมว่าในเมืองไทย มีหลายการแสดงในภูมิภาคต่างๆ ทางภาคใต้มีลิเก ลองแกง ก็เข้ามาหรือเป็นดนตรีที่ไปขัดกับหลักศาสนา เช่น ขายทัวร์ฮาลาล คุณมาเลยลองเรือ ลองเรือเจ้าพระยา คุณไปดินเนอร์อย่างนี้ 5,000 หรือเมืองโบราณ เขาไปทัวร์ฮาลาลกันทั้งนั้น ให้อาหารฮาลาล การแสดงฮาลาล การแสดงคุณอาจจะเป็นเซวิงชวานของมาเลย์หรือทางใต้มา คือ พวกนี้เราแปลงได้หมด แล้วขณะเดียวกันก็ขายได้ด้วย และอาชีพของคนไทยก็หลากหลายมากขึ้น ในมุมนักกลับกัน ผมอยากให้เกิดแต่ไม่มี ถ้ามันว่านักท่องเที่ยวต้องการใหม่ ต้องการ อย่างฮาลาล ฮาลาลรูท ผมไปพูดกับทางผู้อำนวยการท่องเที่ยวมาเลเซียที่มาเลเซีย คุยกับผู้อำนวยการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทยมาเลเซียมาเลเซียเขาก็อย่างหนึ่ง เขาแยกการท่องเที่ยวเป็น 2 ส่วน ทัวร์ริทมาเลเซีย คือ ดูแลการท่องเที่ยวเหมือนการท่องเที่ยวประเทศไทย ทั้งหมดในภาพรวม เขาก็มีอีกส่วนหนึ่งคือ อิสลามมัสทัวร์ อิสลามมัสทัวร์มาเลเซีย ITM เป็นส่วนของตัวอิสลามแยกชั้น เขามีแยกชั้นแล้วผมเคยคุยว่า ถ้าผมมีผู้ประกอบการฮาลาลในเมืองในจากรูปทัวร์ฮาลาล คุณลงเครื่องมาทุกอย่างฮาลาลหมด ดูแลภายใต้บรรยายที่คุณใช้ เขาพูดกับผมคํานึงว่า ถ้าคุณอยากได้ 100% ผมจะลาออกจากท่องเที่ยวเลยมาเป็นมาเก๊าตั้งให้คุณ ถ้าคุณอยากได้ ผมกล้าลาออก แสดงว่าตลาดสูงขึ้น เราทำซัพพอร์ทเขาได้หรือเปล่าเท่านั้นเอง อิสลามมีแต่ซัปพายเออร์ เราทำได้ไหม ท่านทำได้มันก็ใช่ ถ้าฮาลาลรูทจริงๆแล้วไม่ใช่มาปนเปยกตัวอย่าง อย่างทัวร์อินโดนีเซียมาลงก็โดนหลอกเที่ยว 9 วัด คนขายหรือทัวร์มาเลเซียมาขายเยอะ อยู่ที่ว่าซุ้มการค้าเป็นคอนเนอร์เล็กๆนะ เป็นร้านทัวร์แล้วก็มัสลิมนั่งอยู่มุมหนึ่งก็โอเค เครื่องหมายฮาลาล ทัวร์ก็คือธุรกิจ ฉะนั้นเขาส่งทัวร์มาก็มาเข้ารูปปกติ อาหารก็อาหารปกติ ไปถึงก็เอามุสลิมเที่ยว 9 วัด อาหารกินปกติ ข้าวผัดไก่เสิร์ฟวันนี้ไปก่อน

ไม่ใช่ฮาลาล เมนูเดียวกัน ทวีร์เดียวกันเลย เพราะว่าเขาพูดเรื่องขายทวีร์ถูก เขาก็มาในรูปปกติ มาแปลงเฉพาะส่วนก็เป็นไปได้ อย่างนี้ถ้าเราสามารถแปลงเป็นรูปฮาลาลเลยจริงๆ ราคามันทำได้ คือ นักท่องเที่ยวภายใต้ความเชื่อ ภายใต้ศรัทธา ธุรกิจภายใต้ศรัทธา ไม่ต้องพูดเรื่องศรัทธา เขาจ่ายด้วย เหมือนเราไปเที่ยวที่อินโดนีเซีย เที่ยวชมพุทธยาน ถ้าเรามีโอกาสไปแล้ว เราไม่ถามเรื่องราคาว่าเท่าไร เราอยากไป ถ้าคุณจัดให้ได้ ผมไป อันนี้ก็เหมือนกัน ถ้าคุณมาภายใต้ศรัทธาความเชื่อ ผมดูแลคุณหมด เขาไม่พูดเรื่องราคา นี่คือการสร้างมูลค่าเพิ่มเข้าไปของนักท่องเที่ยวและอีกอันหนึ่งที่เรามองข้อมูลวิจัย พูดถึงว่า ทำอย่างไร มูลค่าเพิ่มต่อหัวของนักท่องเที่ยว แต่อีกมุมหนึ่ง ผมคิดกลับกัน ว่าทำไมไม่ไปมองต่อยอด ทำใจจะได้มีการเพิ่มจำนวนนักท่องเที่ยวจากคนที่เคยมาเที่ยว หัวมาอีก 2 หรือ 3 คือ เปอร์เซ็น เพิ่ม 1 ก็ 100% หัวมา 2 ก็เพิ่ม 200% วอลุ่มเดียวกันไม่ต้องเปลี่ยนวอลุ่มแล้วคุณก็ได้เปอร์เซ็นเพิ่ม ที่ไม่ใช่เพิ่มต่อหัว แต่เพิ่มจำนวนก็เพิ่มรายได้อีก 1 เท่า 2 เท่า เพิ่มจำนวนนักท่องเที่ยวโดยปากต่อปาก ถ้าเขาประทับใจคุณได้เพิ่มจำนวนมา 1 คน

R-1 : ประเทศไทยก็มีองค์ประกอบที่มีของฮาลาลทั้งหมด แต่เราไม่สามารถมารวมกัน ถ้าเป็นอันนี้ที่ว่านี่คือฮาลาลทวีร์ชิมได้ ประเด็นมันอยู่ตรงนั้นใช่ไหมคะอาจารย์ นั่นเป็นปัญหาที่มันมารวมเป็นยูนิต์เดียวกันไปได้ เพื่อที่จะนำเสนอประเด็น มันจะอยู่ตรงไหนที่มันเป็นตัวทำให้เกิดปัญหา การขาดเน็ตเวิร์คหรือว่าอย่างไร

I : คือ ผู้ประกอบการของประเทศไทย โรงแรมฮาลาล ร้านอาหารฮาลาล เช่น กระบี่ น้ำเขาก็ทำฮาลาลของเขา กระบี่อันดามันเขาก็ทำฮาลาล ฮาลาลเชียงใหม่ก็ทำของเขา อันนี้เน็ตเวิร์ค คือ ผมพูดถึงฮาลาลรูป ฮาลาลรูปของการท่องเที่ยวคือว่าตั้งแต่ต้นน้ำยันปลายน้ำได้ทั้งหมด เรามีเป็นส่วนๆ แต่เราไม่มีองค์กรหรือหน่วยงานไหนที่จับเชื่อมเป็นชิ้นเดียวกัน คุณลงมาจากแอร์พอร์ต มันไม่มีหมวดไหนที่คุณลงมาแล้วอยู่ภายใต้รูป คุณอยู่กับเที่ยว ที่พัก ทุกอย่างฮาลาลหมด 100% ถ้าเราไปถึงตรงนี้ได้ มาเลเซีย สิงคโปร์ อินโดนีเซีย ก็สู้เราไม่ได้หรอก เรามีความงดงาม ความเป็นเสน่ห์ ไม่ว่าจะเป็นทางด้านอาหาร ทางด้านผลไม้ ทางด้านบริการโอปอ้อมอารีของคนไทยจากคาถาแก้เตอร์สุดๆขององค์ประกอบ การท่องเที่ยวสำหรับนักท่องเที่ยวแล้ว อย่างเดียวที่เราต้องทำให้ดี เรียงร้อยให้มันเป็นพวกเดียวกันแล้วนั่น คือ ความงดงาม

R-1 : นั่นก็ คือ เราต้องหาเจ้าภาพที่ทำการร้อยเรียงพวกนี้ทั้งหมด นั่นก็คงต้องเป็นหน่วยงานรัฐที่จะต้องทำหน้าที่ตรงนี้ก่อน

- I : คือ ภาครัฐก็ต้องร่วมมือกับเอกชน คือ ภาครัฐไทยกับภาครัฐมาเลเซียต่างกัน คือ เข้าใจราชการ ผมก็ทำงานภายใต้นโยบาย ไม่ติดต่อกัน ถ้าติดต่อกันถึงภาคเอกชน เอกชนเขามองว่าถ้าทำแล้ว เริ่มต้นภาครัฐต้องทำส่งเสริมเอกชน ทำแล้วต้องได้ผลกำไรก็คือเอกชน เพราะฉะนั้นนโยบายของรัฐอย่างเดียวไปไม่รอด เอกชนเป็นส่วนสำคัญต้องไปคู่กัน ส่งเสริมเอกชนเป็นตัวหลักถึงจะไปได้
- M : ในส่วนของเรื่องที่ว่าเกี่ยวกับเรื่องท่องเที่ยวหรือเรื่องที่ส่งไปไม่ถึง คือ เท่าที่ทราบบริษัทที่จัดทัวร์อาเซียน ถ้าส่วนใหญ่ว่าเจ้าของจะเป็นคนพุทธ ซึ่งเขาจะไม่ให้ความสำคัญตรงนี้มาก ในส่วนของเรื่องฮาลาล ซึ่งเขาจะแข่งกันในเรื่องของราคาที่จะขาย พอพานักท่องเที่ยวมาเที่ยวในประเทศไทย ก็แข่งกันในเรื่องของราคาและเรื่องของคุณภาพก็จะลดลงไป แล้วเขาจะไม่ให้ความสำคัญกับมุสลิมเท่าที่ควร ซึ่งจริงๆแล้วมุสลิมที่เราติดต่อไป ซึ่งเขาก็จะพูดเลยว่า เจ้าของส่วนใหญ่จะเป็นคนพุทธทั้งนั้น เขาก็เลยจะไม่ค่อยให้ความสำคัญกับเรื่องตรงนี้ เราก็ได้แค่ให้เงินเข้าบัญชีมาจากเขาเท่านั้นเอง แล้วมันจึงไปกันไม่ได้ มันก็จะมีปัญหาในส่วนตรงนี้
- R-2 : ก็เป็นประเด็นที่สำคัญเหมือนกัน แล้วโค้ดนี้เขาใช้เป็นโค้ดมุสลิมไหม
- M : ถ้าเป็นของอินโด มาเลเซีย ที่ไม่เป็นของไทยพุทธก็มีแล้วบ้าง ก็ถ้ามีโค้ดเป็นคนไทยพุทธเมื่อเขาทำบุญ เขาจะไม่ค่อยให้ความสำคัญตรงนี้ น้องคนหนึ่งที่ว่าเป็นมุสลิม เขาเคยพูดว่าร้านตรงนี้พอไปกินแล้วเหมือนที่จตุจักร มันก็ทานได้ ที่จริงตรงนั้นมันไม่ได้ มันก็จะมีปัญหาในส่วนตรงนี้
- I : การยกมาตรฐานการท่องเที่ยวฮาลาล ผมว่าเราต้องสร้างมาตรฐานให้ชัดเจน ผมก็จะพูดเสมอว่า ภายใต้ความศรัทธา ความเชื่อ อย่างเอาราคาเป็นตัวกำหนดไม่ใช่ประเด็น ถ้าเราไม่เกี่ยวเรื่องราคาแต่เราจะอยู่ภายใต้มาตรฐานภายใต้ธุรกิจที่ต้องทำ คือตัวเรามีมาตรฐานที่ชัดเจน พวกที่ไม่ได้อยู่ในระบบทั้งหลายก็จะวิ่งตามมานั่นเอง เพราะลูกค้าส่วนใหญ่มาในแนวโน้ม มันต้องวิ่งขึ้นมาที่นี้ ภายใต้ความศรัทธา และความเชื่อ ราคาไม่ใช่ตัวกำหนดในสิ่งที่นักท่องเที่ยวต้องการ ราคาไม่ใช่ปัญหาเลย
- R-1 : ไม่ทราบว่ามีนักธุรกิจมุสลิมที่ทำงานเกี่ยวกับท่องเที่ยวตรงนี้ คล้ายๆกับว่าเป็นสตาร์ ที่มาเริ่มต้นในเรื่องของสิ่งต่างๆ คือตรงนี้ก็เห็นมุสลิมก็เป็นกลุ่มที่มีศักยภาพ มีฐานะมีอะไรต่างๆเยอะ ในวงการนี้พอจะเป็นไปได้ไหมคะ
- I : ผมคุยทั้งทาง กทม. คุยทั้งการท่องเที่ยวสมาคมไม่รู้ก็รอบแล้ว แล้วเขาก็มาแจกนามบัตรด้วย ผมและฝ่ายกรุงเทพ ดูแลโซ่ รู้หมด ผมว่าเอ็งจับมือกับผมไหม ทำ inspection root เลย

ใหม่ เลือกเส้นทางคลองพระโขนง ลงเรือจากคลองพระโขนงไปปากคลองตลาด เพราะทั้ง 2 ฝั่งเป็นชุมชนมุสลิมหมด มีอาหารฮาลาล เวลาไปเที่ยวสามารถแวะกินได้หลายแห่ง ไปกินอาหารกลางวัน กินข้าวหมก กินซุปรังวัว เสร็จแล้ววิ่งไปถึงลาดกระบัง นั่งรถทัวร์กลับ 1 วัน ทำเอง เขตประเวศน์เคยมาทำ inspection แล้วครั้งนึงแต่ก็ไม่ชัดเจน ถ้าเราทำแล้วออกมาดี รุทอย่างอื่นก็มีอีก เช่น รุทเจ้าพระยาทั้งเส้น มีชุมชนบางกอกน้อย ชุมชนปากเกร็ด วันนั้นมันมีเสน่ห์ในเรื่องอาหารพื้นบ้าน และถ้ามีความรู้ในเรื่องพื้นที่ตรงนั้น และเมื่อ inspection ได้แล้ว จะเป็นรุทกลาง ใครขายก็ได้ แบ่งปันผลประโยชน์กันเป็นส่วนๆ เช่น รุทนี้คุณเอาไป ที่פקคุณเอาไป อาหารคุณเอาไป เรือคุณเอาไป อาหารตรงนี้คุณเอาไป แบ่งกันได้หมดธุรกิจ แต่ทุกคนจะใช้มาตรฐานเดียวกันใหม่ ถ้ามันใช้ทั้งรุทเลย มีคนทำและมีคนประสาน จะบอกว่ามันเป็นไปได้ แต่ปัญหาคือ ยังไม่มีการปฏิบัติอย่างจริงจังจึงมีแต่แนวความคิดที่สวยหรูจาก กทม

R-2 : สังเกตได้ว่า เราจะเชิญผู้ประกอบการมาสอบถามโดยตรงเพื่อเราจะได้นำข้อมูลให้กับ สก. จะได้ทราบว่าปัญหาเป็นอย่างไร ไม่ทราบว่าประเด็นอื่นอีกไหมครับ

L : ตอนนี้คือความเข้าใจของมุสลิม เขามองว่าอาหารฮาลาลนั้นค่อนข้างแพง ต้องทำความเข้าใจในเรื่องที่มันแพง เพราะว่าต้องเป็นวัตถุดิบเฉพาะที่ได้ตามมาตรฐาน แล้วก็ในส่วนของวัตถุดิบและเครื่องปรุงที่ได้ตราฮาลาลมาก็จะมีต้นทุนสูง ถ้าเราใช้วัตถุดิบเหล่านี้หมายถึง การเพิ่มต้นทุนของเราด้วย แล้วทำให้ราคาขายที่จะค่อนข้างเพิ่มขึ้นด้วย ต่างจากมุสลิมที่ไม่ได้ผลิตอาหารด้วยสินค้าที่มีตราฮาลาล เขาสามารถใช้วัตถุดิบอะไรก็ได้ที่มาทดแทนกันได้ เขาไม่ได้มีความสนใจในตราฮาลาลอยู่แล้ว ดังนั้นก็คือว่า ถ้าใช้วัตถุดิบแพงในส่วนของการก็ต้องขายได้แพง เราต้องทำความเข้าใจกับลูกค้าด้วยว่าเราใช้วัตถุดิบที่ดี ตั้งแต่เริ่มกระบวนการจัดการซื้อ กระบวนการผลิต มันจะทำให้เราเพิ่มต้นทุน แต่มันสามารถเพิ่มมูลค่าให้กับตัวอาหารด้วย แต่ตอนนี้ ผู้ประกอบการหลายท่านมองว่าการเพิ่มมูลค่าตรงนี้นั้นค่อนข้างลำบาก เพราะว่าเขาไม่สามารถขายแพงได้ เหมือนกับตอนนี้ตลาดแบบ Mass มันค่อนข้างเยอะ ข้าวกระเพรา 30-35 บาทไม่มี มี 40 บาท ยิ่งถ้าร้านดังหน่อยก็ 45-50 บาท เพราะว่าวัตถุดิบมันอาจจะแพงขึ้น ถ้ามุสลิมขาย แต่ข้างทางที่เป็นมุสลิมก็อาจจะมียู่ 30 บาท แต่ที่นี้สิ่งที่เราควรเข้าไปก็คือ เราต้องให้ความรู้เรื่องของมาตรฐานฮาลาล เรื่องของความสะอาด และมีการจัดการที่ดี ถ้าไม่มีตรงนั้นมันก็เหมือนกับว่าไม่ได้ผล เหมือนกับว่าอาหารมีราคาแพงขึ้น แต่การจัดการของผู้ประกอบการไม่ได้ดี มัน

ก็ทำให้ทุกอย่างมันไม่ได้ดีตามไปด้วย แต่ถ้าผู้ประกอบการจัดการดี ผู้ประกอบการดูแลให้มีมาตรฐานดี ก็เพิ่มมูลค่าให้กับตัวโปรดักได้

R-2 : การสร้างการรับรู้ทางมาตรฐานฮาลาลเป็นสิ่งสำคัญ นอกจากประเด็นความรู้ทางมาตรฐานฮาลาลแล้ว เราต้องให้ข้อมูลข่าวสารที่ต้องรับรู้ให้แก่กลุ่มนักท่องเที่ยว ก็เป็นสิ่งที่นักท่องเที่ยวมุสลิมเขาให้ความสำคัญ ประเด็นต่อมาเป็นเรื่องแนวทางในพัฒนาแหล่งท่องเที่ยว และความสะอาดของแหล่งท่องเที่ยว เพราะมันเป็นเรื่องที่ซีเรียสมากของแต่ละกลุ่ม อีกเรื่องหนึ่งก็คือ เรื่องของสถานที่ละหมาดและที่ชำระล้างเพื่อการละหมาดระหว่างการเดินทาง ชาวมุสลิมที่เขายึดแนวปฏิบัติต้องถึงเวลาละหมาด แต่ก็ยังมีกลุ่มหนึ่งใช้ไหมที่เขาว่าไม่ต้องละหมาดก่อนก็ได้ ค่อยสะสมไประหว่างเดินทาง

I : คือ ความสะอาดภาษาอาหรับใช้คำว่า ตออาเราะห์ คือ ความสะอาดในหลักคำสอน ความสะอาดเป็นส่วนหนึ่งของการศรัทธา ถือว่าเป็นส่วนของบัญญัติของศาสนา เพราะฉะนั้นคนที่เคร่งจะให้น้ำหนักกับตรงนี้มาก คือ ห้องละหมาดบางสถานที่ก็ไม่ได้มีการดูแลเรื่องความสะอาด แต่บางที่ก็ต้องขมต่อฝ่ายอาคารสถานที่ ซึ่งเขาดูแลดีมาก อย่างเช่น เซ็นทรัลชิดลม เขาจะมีเสิร์ฟน้ำชา ผ้าละหมาดก็จะเปลี่ยนตลอด มีแม่บ้านคอยดูแลตลอด หรือแม้แต่ห้างแพลตตินั่มที่ประตูน้ำก็มีคนดูแลให้ตลอด แต่บางคลองชายคลองข้างโอง คือ เขาไม่ให้ความสนใจ ถ้าสถานที่ละหมาดที่รัฐจัดให้ละหมาด จะสะอาดเรียบร้อย แต่ของเอกชนตามศูนย์การค้าก็ไม่ต่างกับบ้านเรา มุมกลับกันเลยมาเลเซีย เพราะที่รัฐจัดให้จะมีคนดูแลอยู่ เขามิ้งบประมาณลงเพราะฉะนั้นจะมีสาขาเรียบร้อยดูแลตลอด ของเอกชนตามศูนย์การค้าก็มีบริการลูกค้าบ้างในบางห้าง

R-2 : แต่ก็แค่นี้เลยใช้ไหมครับ ของไทย

I : ก็ตามหน่วยราชการตอนนี้ยังพื้นฐาน ศาล กระทรวงต่างประเทศก็มี คือ หน่วยที่ต้องคอนเฟิร์ม ที่ต่างประเทศมีหมด อย่างหน่วยราชการตั้งใหม่ๆของเขา เขาจะจัดสถานที่ละหมาดให้ อย่างกงสุล หน่วยงานที่ทำพาสปอร์ตมีหมด มีแทบทุกหน่วยงาน ศูนย์ราชการที่สร้างขึ้นใหม่ตอนนี้มีหมดแต่ที่เก่าๆก็มีตามสภาพไป

R-2 : มีท่านใดจะเสนออีกไหมครับในประเด็นของแหล่งท่องเที่ยว ถ้าเกิดไม่มีผมจะขอไปในเรื่องของแหล่งช้อปปิ้งในประเทศไทย ซึ่งมีตัวแปรที่ใช้วัดผลมาก โดยมีสิ่งที่ต้องปรับปรุงอย่างเร่งด่วนที่เขาไม่พึงพอใจและไม่เป็นตามความคาดหวังของเขา กับสิ่งที่ต้องปรับปรุงเหมือนกันแต่ไม่เร่งรีบในการปรับมากนัก คือ เขาไม่ได้คาดหวังหรือให้ความสำคัญกับสิ่งต่างๆของการช้อปปิ้งแต่เขาก็ไม่พึงพอใจในการได้รับบริการเหมือนกัน เมื่อดูแล้วมี

ประเด็นที่น่าสนใจเหมือนกัน ไม่ทราบว่าคุณทัวร์ของท่านเคยบอกหรือไม่ เมื่อเขาซื้อปั้งเป็นจำนวนมากแล้วน้ำหนักที่ซื้อของต่างๆเกินน้ำหนักในการอนุญาตในการโหลด เขามีความต้องการของการให้บริการจัดส่งสินค้าไปยังปลายทางหรือไม่ อีกประเด็นหนึ่งก็คือ เขาก็กังวลใจและมีความเป็นห่วงในความปลอดภัยระหว่างการเดินซื้อปั้งของกลุ่มจีนเอเชียใต้และแอฟริกา แต่ถ้ากลุ่มนักท่องเที่ยวจากตะวันออกกลาง ที่ดูจากการเก็บข้อมูลแล้ว ประเด็นนี้สำหรับกลุ่มของเขาจะน้อย มาก เนื่องจากว่าเขาจะไปซื้อปั้งของกลุ่ม hi-end ภายในห้างที่มีชื่อเสียงมาก แต่กลุ่มของอาเซียนเขาจะมองว่าการบริการที่ดีของพนักงานที่อาจจะสื่อสารบริการไม่ถูกต้อง ท่านใดจะมีอะไรจะเสริมไหมครับ

L : ในเรื่องของการซื้อปั้ง เรื่องของพนักงานที่ให้บริการเป็นเรื่องหลักมากกว่า เพราะว่าค่อนข้างเป็นปัญหาเยอะมาก ในส่วนของพนักงานนั้นเองจะไม่ค่อยตระหนักเกี่ยวกับการให้บริการ ทั้งนี้ภาครัฐต้องหามาตรการบางอย่างที่จะให้ความรู้ในด้านการให้บริการอย่างไรแก่ลูกค้า เพราะผมมองว่ามันเป็น plat form แรกเลย ที่สามารถต้อนรับลูกค้าโดยพนักงาน ซึ่งมีส่วนในการเพิ่มมูลค่าได้ คือการมีพนักงานบริการที่เก่งและที่ดี ตัวอย่างเช่นผมเดินไปเห็นโปรดักแล้วสวยงาม มันดีแน่นอน แต่พนักงานบริการนั่งเล่นโทรศัพท์ มันก็เลยทำให้ผมอยากไปร้านอื่นดีกว่า พอไปร้านอื่นก็ไม่ถูกใจอีก ที่นี้ผมมองว่าตรงนี้สำคัญมากในการให้ความรู้แก่พนักงานบริการครับ

R-1 : ในเรื่องภาษาเป็นปัญหาไหมคะ

R-2 : เรื่องภาษาก็ค่อนข้างเป็นปัญหาเหมือนกันใช้ไหมครับ

K : พอได้อยู่ในส่วนงานบริการนักท่องเที่ยวต่างชาติ สิ่งแรกที่ของเรายังขาดอยู่น่าจะเป็นเรื่องหลักๆเลยคือ ภาษา อย่างที่สอง คือ ความเข้าใจในตัวผลิตภัณฑ์ของเราเอง หรือว่าของที่เราจะขาย เพราะว่านักท่องเที่ยวก่อนที่จะซื้ออะไรเขาก็ต้องถามว่าทำมาจากอะไร เอาไปใช้อย่างไร ในส่วนไหนอะไร อันนี้คือจุดหลักที่สำคัญ อย่างของเมืองโบราณ ถ้ามีไกด์ไกด์ของเราก็จะตามให้ข้อมูลด้วยเพื่อลูกค้าจะได้เข้าใจตัวผลิตภัณฑ์ แล้วก็อย่างสถานที่ของเรา เวลาเราต้องฟรีเซ็นต์ส่วนใหญ่เราจะเน้นใช้ไกด์ของเราในการให้ข้อมูลที่ถูกต้องแก่นักท่องเที่ยว หรือตอนนี้ทางเมืองโบราณปรับปรุงมาเป็น audio guide โดยที่ไม่ต้องใช้ไกด์ที่เป็นคนฟรีเซ็นต์ เพื่อที่จะให้ข้อมูลที่ถูกต้องและเป็นไปทางเดียวกัน

R-1 : มีประเด็นถามเพิ่มเติมที่ ความเข้าใจในผลิตภัณฑ์ และโปรดักของเราเป็นอย่างไร และต้องสื่อเป็นยังไง

- K : เราจะมีพวกศิลปะด้วย มีโชว์การแกะสลัก คือโชว์ให้ลูกค้าดู แล้วก็จะมีบางส่วนที่ลูกค้าสามารถลองทำเองได้ ส่วนใหญ่จะเป็นงานไม้มากกว่า เพราะว่าไม่ยากให้ลูกค้าเลอะเทอะเปอะเปื้อน
- R-2 : ที่เมืองโบราณจะมีกลุ่มนักท่องเที่ยววันออกกลาง ทางเรามีไกด์ที่เขาชำนาญภาษาอาหารับไหมครับ
- K : เราจะเน้นภาษาอังกฤษ แต่ว่าจะมีเป็นกลุ่มของมาเลเซีย อินโดนีเซีย ก็จะพูดภาษาอังกฤษเหมือนกันอยู่แล้ว แต่ว่าอย่างถ้าเป็นนักท่องเที่ยวมาจากที่อื่นของเอเชีย หรือที่อื่นๆ ไกด์ทัวร์เขาก็จะมีเอ็นนี่เจ้น มีไกด์ที่พูดภาษาท้องถิ่นได้อยู่แล้วตามมาด้วย
- R-2 : แต่ audio guide มีใช้เลย ใช้ไหมครับ
- K : พวก audio guide อยู่ในช่วงพัฒนาภาษาอาหารับอยู่ ปัจจุบันจะเน้นภาษาอังกฤษแล้วก็ภาษาที่ลูกค้าจะมาใช้บริการเป็นหลักก่อน เช่น จีน รัสเซีย เกาหลี เป็นต้น
- R-2 : ผมข้ามประเด็นเรื่องข้อบั้ง ประเด็นถัดไป คือ เรื่องของการเดินทาง พบว่า ความหลากหลายรูปแบบของการเดินทางที่ ความสะดวกสบายในการเดินทาง ความปลอดภัยในการเดินทาง การตรงต่อเวลาในการเดินทางก็ยังเป็นปัญหาอยู่ ในเรื่องของการท่องเที่ยวในประเทศไทย เราไม่ทราบว่ามีข้อเสนอแนะไหมครับตรงนี้ ว่าควรจะปรับปรุงอะไรไหมครับ
- R-1 : ปัญหาถดถิดในบ้านเราถูก complain มากเลยคะ
- K : ถ้าอยู่ในซานเมือง เราจะถูก complain ค่อนข้างมากเกี่ยวกับการจราจร เพราะว่ากว่าจะมาถึงสถานที่ของเราก็กล่าช้ามาก หรือแม้การขนส่ง เช่น รถเมล์ รถไฟฟ้า ก็ไม่ได้มาถึงเราโดยตรง จะต้องมีการต่อยานพาหนะเป็นระยะอยู่เรื่อยๆ แล้วก็ที่ลูกค้าบ่นมากที่สุดคือแท็กซี่เมืองไทยพอเห็นเป็นลูกค้าต่างชาติ ส่วนใหญ่จะคิดค่าบริการจากนักท่องเที่ยวต่างชาติให้ต้องยอมรับราคาแบบเหมาจ่ายแทนที่จะได้รับบริการที่คิดราคาแบบการกดมิเตอร์ ส่วนการเกิดรถติดเพราะจะทำให้มาถึงล่าช้า การเดินทางไปเมืองโบราณเป็นส่วนใหญ่ ค่อนข้างจะเป็นรถใหญ่ ที่จะขับล่าบากและล่าช้านิดนึงเพราะว่าเป็นโรงงานอุตสาหกรรม ถนนก็จะเสียและมีการซ่อมถนนอยู่ตลอด เส้นทางรถก็ติดตลอด อันนี้คือประโยคคำพูดทั้งตัวเอเจ้น หรือลูกค้าที่เดินทางมาเองก็บอก
- R-2 : แล้วทางร้านอาหารมีปัญหาไหมครับ ทัวร์เขาจะมาลงเวลาประมาณนี้ แต่ไปถึงในเวลาที่ไม่เป็นไปตามโปรแกรมที่กำหนดไว้ อันเนื่องมาจากการเดินทางตรงนี้บ่อยไหมครับ

- M : บ่อยครั้งมากในการเดินทาง ทางร้านเตรียมอาหารไว้ให้ทานเที่ยง แต่รถมาถึงป้ายสองโมง ทุกสิ่งที่เตรียมไว้มีปัญหาหมด
- R-1 : ในเรื่องของเมืองโบราณมีปัญหาที่เหมือนกันว่า เดินทางออกไปชานเมืองใช้ไหมคะ เราจะ มีรถรับที่จุดไหน อะไรไหมคะ
- K : เราก็มักทำอยู่ทุกวันนี้ จากเดิมเราจะมีรถตู้กับรถบัสรับส่งจากสถานีรถไฟ เพื่ออำนวยความสะดวกในการเดินทางของลูกค้า คือ มาลงสถานีสุดท้ายที่แบร์ริงแล้วมานั่งรถของเรา แต่อาจจะเป็นการประชาสัมพันธ์ไม่ทั่วถึงหรือเปล่า คือ ลูกค้ามาใช้บริการน้อยมากจน มันเป็นต้นทุนที่เกิดขึ้น เราก็เลยยุบเหลือเฉพาะวันเสาร์และวันอาทิตย์ เน้นกลุ่มหลักที่เป็น ส่วนใหญ่มากกว่า คือ ส่วนใหญ่นักท่องเที่ยวจะมาเที่ยวในวันเสาร์และวันอาทิตย์ ทางเรา จัดหารถตู้รับส่งนักท่องเที่ยวเอง จากสถานีรถไฟแบร์ริงไปเมืองโบราณเอง ก็จะมี รถรับส่งจะออกเป็นวันละรอบ รอบแรก 11.00 โมง หากกลับออกจากเมืองโบราณกลับป้าย สามโมง รับส่งที่แบร์ริงสเตชันเลย
- R-2 : ทางกลุ่มนักธุรกิจมุสลิมมีประเด็นนี้ไหมครับ ในเรื่องของการเดินทาง
- J : เราน่าจะแก้ลำบาก แต่ว่าตอนนี้ก็มีซูเปอร์แท็กซี่คอยเข้ามาช่วยลูกค้าของเรา ถึงแม้ว่ายังไม่ถูกกฎหมายก็ตาม ในช่วงหลังๆลูกค้าก็ไปสถานที่ใกล้ๆ เขาก็เรียกใช้บริการเอง ถ้าจะ พัฒนาตรงนี้ ของเราเป็นลูกค้าทั่วมุสลิม เราอาจจะแก้ปัญหาด้านการเดินทาง สมมติว่า มันเป็นการเดินทางที่ไกลหรือต้องใช้เวลานาน เราก็จะมีการแวะพักละหมาด เพราะว่า เรา ใช้จุดนี้ในการละหมาดคือการเดินทางไม่ต้องละหมาด 5 เวลา คือ สามารถย่อได้ แต่ว่า จังหวะที่เราพักละหมาดเขาก็จะรีเฟรชตัวเองว่า คือ การพักแล้วก็มีเครื่องดื่มเล็กๆน้อยๆ ให้แล้วก็เดินทางต่อ ตรงนี้คือว่าเป็นอยู่ที่ทัวร์ต้องทำให้ถูก จากจุดนี้ไป 2 ชม. อาจจะห่าง ทางต้องมีอะไรก่อนเราจะไปถึงสถานที่ตรงนี้เลยไม่ได้ มันจะต้องมีจุดแวะสัก 1 2 3 จุด แต่ว่าตรงนี้ก็อยู่ที่ว่าไกด์ต้องพูด ถ้าได้ไกด์ที่พูดภาษาของเขาจะดีมาก ๆ อย่างเช่น เราจะไป พักเขาก็จะแวะร้านน้ำผึ้งก่อน ไม่ใช่อยู่ดีๆเราก็พาไปเลย ไกด์ก็ต้องพูดต้องพรีเซนต์แนะนำ โปรดักดีกว่าน้ำผึ้งนี้เป็นน้ำผึ้งในโครงการของพระราชินี ก็มีที่มาที่ไปอย่างนี้ อันนี้อยู่ที่ การพรีเซนต์ รวมถึงการพรีเซนต์สตอรี่สถานที่ต่างๆที่เราแวะ ก็จะมีสตอรี่ที่น่าสนใจ ผมว่าเราก็สามารถเพิ่มมูลค่าได้เยอะ สิ่งนี้ต้องคุยกับไกด์ก่อนพาทัวร์ พอพาไปแวะ หลากๆยอดค่าใช้จ่ายก็ค่อนข้างจะมากขึ้น ในสถานที่ท่องเที่ยว ถ้าไกด์สามารถพูดภาษา มาเลเซียได้ อินโดนีเซียได้ ยิ่งถ้าเป็นภาษาอาหรับได้ยิ่งดี อีกอย่างถ้าเตรียมเป็นโบว์ชัวร์ เป็นภาษาของกลุ่มนักท่องเที่ยวนั้นจะยิ่งดี ไม่ต้องใช้คนมาแปลภาษานั้นให้เขาอีกที

นอกจากนี้อาจจะมีโบว์ชาร์ที่สามารถส่งเสริมผลิตภัณฑ์ในการค้าขายได้ ตรงนี้ดูในเรื่องสตอรี่ที่น่าสนใจ เราจัดโปรแกรมให้นักท่องเที่ยวแวะแหล่งท่องเที่ยว หรือทำกิจกรรมทางศาสนา ระหว่างทาง ก็จะทำให้เขารู้สึกว่าระหว่างการเดินทางไม่ติดนาน เหนื่อย แล้วก็ช้า ก่อนที่จะไปถึงจุดหมายหลักของการท่องเที่ยว ตรงนี้จะเหมาะสมกับกลุ่มลูกค้าที่ลักษณะเป็นเทอร์เลอเม้น ก็จะมีกลุ่มนิสเด้นฮิต ส่วนใหญ่เป็นมาเลเซีย สิงคโปร์ที่จะมาเพื่อท่องเที่ยว VIP ถ้าเป็นอินโดนีเซียจะเป็นกลุ่มใหญ่อาจจะไม่ได้ตรงนี้ แต่ว่าเราพยายามจะให้ได้มากที่สุด

I : โดยหลักการแล้วพนักงานคนขับรถ ไกด์ และผู้ให้บริการในยานพาหนะ ทั้ง 3 ส่วนนี้ ควรมีความเข้าใจในเรื่องศาสนาอิสลาม เพื่อให้มีความสมบูรณ์ของการให้บริการในระบบฮาลาลที่จะเกิดขึ้น ถ้าเป็นหน่วยงานรัฐที่เกี่ยวข้องกับการท่องเที่ยวหรือของสถาบันการศึกษาที่สามารถจัดอบรมได้ คือ การให้ความรู้มาตรฐานฮาลาล เป็นโปรแกรมให้ความรู้เลย จัดหาผู้เชี่ยวชาญให้ความรู้การให้บริการนักท่องเที่ยวมุสลิม การให้ความรู้ ความเข้าใจ วัฒนธรรมของนักท่องเที่ยวมุสลิม ที่ต้องปฏิบัติในระหว่างการเดินทางท่องเที่ยวที่ถูกต้องตามมาตรฐานฮาลาล ทั้งเรื่องอาหาร ที่พัก และห้องน้ำสุขา ยังไม่มีหน่วยงานไหนดำเนินการเลย

R-2 : ก็คืออยากจะเชื่อมต่อไปในสถานที่หลายๆแห่ง ซึ่งจะส่งผลต่อการเพิ่มมูลค่าในการท่องเที่ยวได้ ท่านอื่นมีประเด็นจะเพิ่มเติมอีกไหมครับ ผมขอเข้าไปประเด็นอื่น คือเรื่องความเชื่อมั่นต่อสัญลักษณ์ฮาลาล ซึ่งได้มีการเก็บสำรวจจากนักท่องเที่ยวทั้ง 4 กลุ่ม ซึ่งอันแรกเลยคือ เครื่องหมายไคมอนด์ เป็นเครื่องหมายที่มีนักท่องเที่ยวจากทั้ง 4 ภูมิภาคให้ความเชื่อมั่นสูงสุด แล้วก็อันดับรองลงไปถัดไปเรื่อยๆตามสไลด์ แต่จะมีอีกประเด็นนี้ว่ากลุ่มนักท่องเที่ยวจากอาเซียนกับกลุ่มนักท่องเที่ยวจากเอเชียใต้และจีน มีความเชื่อมั่นในเครื่องหมายฮาลาลในประเทศไทยสูงมากกว่ากลุ่มนักท่องเที่ยวจากแอฟริกาและกลุ่มตะวันออกกลาง ท่านจะมีคำแนะนำหรือข้อเสนอแนะในประเด็นนี้อย่างไรบ้างครับ

L : เครื่องหมายฮาลาลที่ 1 คือเครื่องหมายที่ได้รับการรับรองของคณะกรรมการกลาง ส่วนเครื่องหมายฮาลาลที่ 2 คือ ฮาลาลทั่วไปตามผู้ประกอบการมุสลิมที่ไม่ได้ให้ความสำคัญต่อเครื่องหมายฮาลาลที่ 1 เมื่อก่อนเขาใช้เครื่องหมายเลข 2 นี้ ในส่วนของเครื่องหมายเลข 1 นี้ คือ มันมีค่าใช้จ่ายในการขอรับรอง ก็มันมีในเรื่องของกระบวนการต่างๆ ซึ่งตรงนี้ผมเองก็ไม่ทราบในเรื่องของรายละเอียด แต่ว่าในการทำให้มุสลิมเชื่อมั่น ก็คือส่วนใหญ่ใช้ 1 2 3 4 ตามลำดับ แล้วแต่ว่าจะใช้แบบไหน แต่ว่าสิ่งที่ต้องคู่กันคือ ถ้าสมมติว่าเป็นผู้หญิงมุสลิมต้อง

คลุมฮิญาบให้ชัดเจนแต่จะต้องปิดมิดชิด เพื่อที่จะเพิ่มความเชื่อมั่นอีกระดับหนึ่ง ส่วนผู้ชายก็แต่งกายสุภาพ หลัๆ ก็จะประมาณนี้

R-1 : คือ ผลการวิจัยของเราเชื่อว่า อันดับ 1 มากกว่าอันดับ 2 โอเคอันดับ 1 ยกเว้นในเรื่องของการเป็น standard อยู่แล้ว แต่สิ่งที่เราอยากจะได้เพิ่มเติม 2 3 4 5 มันออกมาเรียงตามซีเด็นแบบนี้ท่านว่ามันโอเคไหม

I : ถ้าให้ผมอธิบายก็คือ อันดับ 2 จะสื่อถึงร้านอาหาร หมายถึง ร้านอาหารที่ใช้ส่วนใหญ่จะเป็นลักษณะสัญลักษณ์นี้ ส่วนอันดับ 3 บ่งบอกถึงสถานที่ท่องเที่ยวว่าสถานที่ท่องเที่ยวตรงนี้มีฮาลาลไหมก็จะใช้ตราเครื่องหมายนี้เป็นสัญลักษณ์แทน ส่วนอันดับ 4 คือเป็นในเรื่องแพ็คเกจจิ้งโปรดัก เหมือนกับลูกค้าจะเลือกโปรดักแต่ละอย่าง เขาก็จะดูว่าเป็นอาหารฮาลาลฟู้ดใหม่ที่โปรดักนั้นๆว่า 2 3 4 คือ ไม่ได้ถูกรองรับจากคณะกรรมการกลาง 1 ถูกรับรองอยู่แล้วของกรรมการกลาง ส่วนอันดับ 5 คือ จะเป็นคำกล่าวของพระเจ้า คือ “ บิฮสมินละ ” จะใช้ทุกร้าน แต่ว่าอันดับ 5 คือจะใช้ทุกที่จะเห็นบ่งบอกทำให้การลำดับความสำคัญอาจจะน้อยลง เพราะว่าไปที่ไหนก็จะสื่อถึงสัญลักษณ์นี้ ผมพูดถึงสัญลักษณ์ไม่ได้พูดถึงความหมาย

R-2 : ในประเด็นของความเชื่อมั่นสัญลักษณ์ฮาลาลในประเทศไทยของนักท่องเที่ยวมุสลิมจาก 4 ภูมิภาค ท่านมีความเห็นอย่างไรบ้างครับ ถ้าไม่มีผมขอนำเข้าสู่ประเด็นรูปแบบกิจกรรมเพิ่มเติมหรือแหล่งท่องเที่ยวใหม่ที่นักท่องเที่ยวให้ความสนใจ จะเห็นได้ว่านักท่องเที่ยวทุกกลุ่ม ส่วนใหญ่จะให้ความสนใจในการท่องเที่ยวทางวัฒนธรรม เช่น การทำอาหารไทยฮาลาล การเยี่ยมชมวิถีชุมชนมุสลิม การพักโฮมสเตย์ในชุมชนมุสลิม ชมการแสดง การละเล่นวัฒนธรรมไทย ชมแหล่งท่องเที่ยวเชิงประวัติศาสตร์ไทย เป็นต้น ท่านใดพอจะให้ข้อเสนอแนะในประเด็นนี้บ้างครับ

I : ชุมชนอิสลามเก่าพูดภาษามลายู ภาษาชาวจะมีอยู่สองชุมชนคือตรงสวนลุมพินีหลัง สน. ลุมพินี ตรงสนามสนามม้าโปโล และอีกชุมชนหนึ่งก็คือแถวชุมชนสถานีรถไฟฟ้าสุรศักดิ์ โรงน้ำแข็งเก่าตรงนั้นมีมัสยิดยะหฺวา สองชุมชนนี้เป็นชุมชนยะหฺวาเก่า เพราะฉะนั้นจริงๆ แล้วถ้าถามว่าจัดทัวร์ลงได้นะครับ ทัวร์อินโดเอาจึงไว้ที่นี่ เราจัดการให้เขามาละหมาดที่มัสยิดเขามี อาหารอินโดเดิมๆที่เขาทำกันได้อยู่แล้ว แต่ก็ต้องมีกระบวนการจริงๆ ผมพาคณะทูตของทูตมาเลเซียไปกันทั้งสถานทูต ไปที่ชุมชนพระประแดงเป็นชุมชนมาเลเซียเก่า พวกเขามีความสุขมากคือไปเล่าเรื่องถึงความผูกพันระหว่างพี่น้องที่มาอยู่ในเมืองไทยขณะนี้เดิมมีความผูกพันกับกลิ่นตันมาลาญ เขามีความสุขมาก กินอาหารด้วยกัน ก็คือ

เสรีน้ำชา มาลาญ คือ ลูกทัวร์ก็สามารถทำได้แต่ต้องมีกระบวนการจัดการในหน่วยงานของรัฐด้วย คือ ผมคิดว่ากระบวนการนี้เกิดขึ้นได้แต่ต้องมีคนนั่งหัวโต๊ะมีเจ้าภาพสักคนหนึ่งแต่ตอนนี้ยังไม่มี อันนี้การเยี่ยมชมชุมชนเป็นอะไรที่จะสร้างคุณค่าเพิ่มแหล่งท่องเที่ยวใหม่ๆได้ ไม่ใช่แค่โฮมสเตย์แต่เป็นอีกอันเลย

R-2 : ก็ยังมีประเด็นอีกอย่างหนึ่งก็คือ เขาก็ให้ความสนใจในการเข้าชมแหล่งวัฒนธรรมประวัติศาสตร์ไทย อีกอย่าง คือ เมืองโบราณก็จะเป็นวัฒนธรรมของทุกกลุ่ม นอกจากในเรื่องของการเยี่ยมชมชุมชนมุสลิมหรือโฮมสเตย์มุสลิมแต่ที่นิยมมากก็คือจะอาหารไทยฮาลาลกินอย่างที่เขาชอบแต่ให้เขาได้ทำด้วยตามที่ได้เก็บข้อมูลมา

I : ที่บริเวณถนนสีลมมีร้านอาหารอินเดียเก่ามีภรรยาเป็นคนไทยเขาก็มีความสุข เขารับกรุ๊ปไม่ใหญ่เขารับกรุ๊ปทั่วไปเหมือนกัน มีอาหารที่เป็นอาหารฮาลาลเข้าเขาก็รับมา นัดกันหกโมงเช้าเขาพาไปจ่ายตลาดที่ตลาดสด พอจ่ายเสร็จก็กลับมาทำอาหารกลางวันกินด้วยกัน แล้วก็เมนูที่แอบปี่มากราคาแพงไม่ใช่ถูก คือ เมนูเหล่านั้นที่ทำอยู่มีทำอยู่หลายที่เหมือนกัน แต่ลักษณะให้ทำเป็นกลุ่มจะเป็นพวกร้านอาหารเก่าหรือเซฟเก่าที่เขาทำอาหารว่างๆ ลงเน็ตก็หาสมาชิกกัน อย่างของซูเปอร์โบราณทำได้เลย ตรวจสอบเลยเขาเอาเงินมาเข้าครัว เราพาจ่ายตลาดเอาเงินเขาไปจ่ายตลาด แล้วเอาของที่จ่ายตลาดมาทำเมนูอาหารกลางวันอย่างนี้สักมื้อ ตอนกลางวันหรือเช้านี้ฉันสอนให้เย็นนี้คุณปรุงเอง คนสอนมันก็แอบปี่เขาจะสนุกสนานมาก แต่ต้องอยู่ภายใต้อาหารฮาลาลต้องมีการควบคุมสักคนหนึ่งมันเป็นกิจกรรมบางอย่างที่เราสามารถหามาให้ได้ คือ เขาอยากกินแต่ตั้มยำกุ้งให้อร่อยเหมือนตั้มยำกุ้งบ้านเรา มาเลเซียเขาก็ทำแบบนี้หลายร้อยปีมันก็ไม่ใช่ว่าเหมือนของไทย เขาก็อยากทำแบบที่ใช่เหมือนที่ของเราทำกัน ที่รู้มาเขาส่งเครื่องปรุงไปที่บ้านเขามือออร์เดอร์มาตลอด เน้นการขายเครื่องปรุงอาหารปรุงต่างๆ แต่ยังเป็นกลุ่มเล็กๆแต่ถ้าเราพัฒนาเป็นกรุ๊ปใหญ่ๆได้ก็จะดี

K : ของเมืองโบราณในการทำอาหาร เราก็จะมีกรุ๊ปมาใช้บริการอยู่แล้ว แต่ว่าจะมาเป็นขนมไทย ก็อย่างที่ทราบคือต้นทุนมันที่สูงก็คือเราได้เงินจากตรงนั้นก็ค่อนข้างสูง เพราะว่าลูกค้าสนใจเหมือนร้านที่ทำเวิร์คช็อปแต่ว่าเป็นกลุ่มปิด คือ เราจะต้องมีการจัดสถานที่ให้สร้างบรรยากาศ ณ สถานที่ภายในให้มีความเป็นโบราณและมีการสาธิตการทำขนมไทย และลูกค้าสามารถปฏิบัติได้จริง รับประทานได้จริง สามารถนำไปได้ด้วย มันเป็นเรื่องที่เราทำอยู่และเพิ่มมูลค่าสู่ผลิตภัณฑ์ของเราด้วย อีกอย่างหนึ่งก็คือ การเรียนกิจกรรมการทำขนมที่มากขึ้น ก็มีทั้งบัวลอย ขนมครก ข้าวเกรียบ ปากหม้อ เปลี่ยนจากเนื้อหมูเป็นผัก

ก็ได้อย่างไรอย่างนี้ อัตราค่าเรียนคิดยังไง อันนี้คิดเป็นเหมาเป็นกรุป เฉลี่ยหัวละเกือบ 1,200 บาท ระยะเวลาในการเรียน 1 วัน เป็นครึ่งวัน

R-1 : ลูกค้ายาใช้บริการเกือบทุกวันไหม

K : ไม่ทุกวันแต่จะเป็นช่วงเวลามากกว่า ช่วงเวลาอาจเป็นช่วงซีซั่นที่เขามาอยู่แล้ว หรืออาจเป็นกลุ่มชมรมหรือมีการสัมมนา สำหรับกลุ่มที่มาจากต่างประเทศก็ลงมาเป็นซีซั่นแล้ว มาต่อกิจกรรมที่มีความเป็นไทย ค่อนข้างจะมีเกือบทุกเดือน เราก็มีการประชาสัมพันธ์ผ่านทางอินเทอร์เน็ตลงหน้าเว็บ แต่ค่อนข้างจะมีข้อจำกัดด้วยตัวเจ้าหน้าที่ของเราด้วย ที่ผ่านมามาเคยขยายมาแล้วครั้งหนึ่งแต่ว่าในช่วงเวลาที่ผ่านมามีสถานการณ์หลายอย่างในประเทศของเราด้วย พอเขามาอยู่พอประสบปัญหาอย่างนี้ นักท่องเที่ยวมีไม่มากพอรายได้ไม่ถึง เราก็เลยมีการลดกิจกรรมนี้ลงไป

R-5 : ขอเสริมหนึ่งประเด็นในเรื่องของความเชื่อมั่นของนักท่องเที่ยวต่อเสถียรภาพ ของประเทศไทย เขามีความรู้สึกอย่างไรบ้างคะ เขามองว่า สถานการณ์ประเทศไทยนี้ปกติหรือไม่ปกติ

K : มีช่วงหนึ่งที่เป็นช่วงที่เราเริ่มก่อนแต่งตั้งนายกคนปัจจุบัน เราเคยมีกรุปอินโด มาอยู่ที่ประมาณ 3,000 คน กรุปนั้นยกเลิกไปเลยนะ ก็มีผลกระทบค่อนข้างเยอะเหมือนกัน

R-5 : ภายหลังปฏิบัติละคะ

K : ก็มีบ้างแต่จะกลายเป็นกลุ่มย่อยมากกว่า คือเริ่มต้นสัก 30 ถึง 50 คน เราจะทำเป็นกลุ่มย่อยๆมากกว่า มากกว่าจะเป็นกลุ่มใหญ่ 1,000 – 2,000 คนเหมือนเดิม

R-1 : ถ้าเป็นมุสลิม จะเป็นมุสลิมที่มาจากแถวไหนเยอะคะ

K : ที่หลักๆเลยจะเป็นอินโดนีเซีย

R-2 : อินโดนีเซียเยอะก็เป็นที่น่าสนใจด้วย เพราะมีจำนวนประชากรมุสลิมมากที่สุดในโลก ผมขอมาประเด็นรูปแบบกิจกรรมท่องเที่ยวในการท่องเที่ยวทางธรรมชาติ ถ้านักท่องเที่ยวจาก อาเซียน จีนและเอเชียใต้ และแอฟริกา จะมีความสนใจที่ใกล้เคียงกัน แต่กลุ่มตะวันออกกลางจะให้ความสนใจเป็นอันดับแรก ซึ่งทางบ้านเขาเป็นธรรมชาติอีกแบบหนึ่ง อีกกิจกรรมหนึ่งที่แปลกมาก คือกิจกรรมที่ค่อนข้างเป็น adventure คือ เดินป่า ปีนเขาดำน้ำดูปะการัง กลุ่มนี้เขาก็ชอบ ซึ่งนักท่องเที่ยวกลุ่มอื่นทั้ง 3 กลุ่ม ไม่ค่อยให้ความสนใจตั้งแต่ประเด็นในความคิดเห็นของท่าน มีความคิดเห็นอย่างไรบ้าง

I : กิจกรรม adventure ในเรื่องฮาลาลนี่ไม่มีอะไร เราทำกิจกรรมนี้ได้ เขาใหญ่แวะไปได้เลย เพียงแต่จะทำอย่างไรในรีสอร์ทแถวนั้น เราต้องเข้าไปหาร้านอาหารฮาลาล ที่สามารถรองรับชีพพอชในเรื่องนี้เพียงอย่างเดียว โปรแกรมนี้ก็จัดได้แล้วเพราะอย่างกลุ่มเขาใหญ่

มันก็มีร้านอิสลามเยอะในกลุ่มอีสาน เพียงแต่ทำให้เขารับรู้โดยให้เขาเอาอาหารฮาลาลไปใส่ในรีสอร์ทเท่านั้นเอง ทั้ง 3 มื้อหรือมีมื้ออื่นด้วยก็แล้วแต่ ในกิจกรรมต่างๆ ป็นเขา เทียว น้ำตก สามารถทำได้หมด เพียงแต่เข้าไปข้างในแล้วต้องเป็นฮาลาลทั้งหมดเลย

R-5 : นักท่องเที่ยวมุสลิมที่สนใจจะไปท่องเที่ยวแถวซานเมืองก็คือหนองจอก ฉะเชิงเทรา ไปดูวิถีชีวิตของชาวบ้านแถวนั้น แล้วก็ไปดูมัสยิดแล้วก็ไปซื้อของบริโภค และสินค้าหัตถกรรม อาจารย์ มีความคิดเห็นอย่างไรว่าที่พานักท่องเที่ยวที่อยู่ในกรุงเทพ แล้วก็พาไปดูชุมชนมุสลิมที่อยู่แถวซานเมืองกรุงเทพ มินบุรี หนองจอก หรือฉะเชิงเทรา

I : ที่นั่นมีชุมชนแผ่นดินธรรมแผ่นดินทอง ชุมชนคลายร้อน ชุมชนเศรษฐกิจพอเพียงก็มีหลายสถานที่ แม้วิถีอิสลามของอาจารย์ มัรวาล สบู่ ที่เป็นเป็นชุมชนตัวอย่างเหมือนกัน มีประเภทคลองสวย คือตัวสำคัญการสั่งเรียนรู้เรื่องและเข้าใจ ให้ทัวร์นำเที่ยว 1 วัน จะไปทางเรือหรือทางรถก็ได้ สถานที่แะมีที่ละหมาด และมีมัสยิดหลายแห่ง ตรงนั้นอาหารก็จัดหาให้ได้ไม่ใช่เรื่องใหญ่แต่ต้องมีการจัดอาหารให้ครบ มีการจัดชุดฮาลาลในแต่ละวัน แต่ขอให้หน่วยงานไปทำการศึกษาในพื้นที่อย่างจริงจังว่ามีอุปสรรคปัญหาอะไรบ้าง ที่ต้องมาทำการปรับปรุง เราอาจได้สร้างความร่วมมือกับกระบี่ เชียงใหม่หรือต่างจังหวัด ที่จะเป็น halal route ไปเที่ยวกันทั้ง 2 แห่งเลย อาจจะเป็นการท่องเที่ยวข้ามจังหวัดกัน คือภาคธุรกิจเอกชนเขามีความต้องการอยู่แล้ว เพียงแต่ขาดการสนับสนุนที่ชัดเจนจากหน่วยงานของรัฐ อย่างกรณีการลงแอปพลิเคชันเรื่องการท่องเที่ยวฮาลาลทัวร์เหมือนกัน ให้เสนอจุดขายรวมกันทั้งหมดในประเทศไทย ให้มีความเป็นมุสลิมเฟรนด์มากขึ้น มีการแสดงตำแหน่งที่ตั้งร้านอาหาร สถานที่ละหมาด แหล่งท่องเที่ยวทั่วประเทศ รวมถึงการทำเส้นทางการบินที่เชื่อมต่อ ระหว่างเมืองท่องเที่ยวด้วยกันจริงๆ แล้วนักท่องเที่ยวมาเลเซีย เขาต้องการข้อมูลความรู้ มี คอลเซนเตอร์ ที่มีหลายภาษาสำหรับนักท่องเที่ยว เช่น ภาษาไทย อังกฤษ มาเลย์ หรือจีนทำให้เป็นฮาลาลทัวร์เลย เป็นมุสลิมแฟมิลี่ทัวร์ นอกจากนี้ความร่วมมือระหว่างเอกชนกับเอกชน ที่น่าจะร่วมมือกัน ในการช่วยเหลือส่งลูกค้าให้กันเอง ในจังหวัดภาคใต้ ยังมีพื้นที่หลายชุมชนหลายหมู่บ้านที่สถานการณ์ไม่ได้มีปัญหา ถ้าหน่วยงานรัฐและก็ทางเอกชนช่วยกันไปส่งเสริม ทำเป็นโฮมสเตย์ในพื้นที่ซึ่งไม่ต้องลงทุนสร้างโรงแรม แล้วเอามาตรฐานฮาลาลเข้าไปจัดชุมชน ก็เป็นการสร้างรายได้ให้แก่ชุมชนจากนักท่องเที่ยว เพราะนักท่องเที่ยวชาวมาเลเซียและอินโดนีเซีย เขาก็อยากไปเที่ยวที่นั่น แต่ว่าทางรัฐจะสร้างความปลอดภัยให้เขาได้หรือไม่ ถ้าสามารถทำได้ก็ขยายการท่องเที่ยวได้อีกตลาดหนึ่ง

- R-2 : จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการท่องเที่ยวทางภาคใต้ ก็มีกลุ่มนักท่องเที่ยวมุสลิมทั้งในอาเซียนและภูมิภาคอื่นก็มีความสนใจมากในการท่องเที่ยวจังหวัดชายแดนใต้ แต่ขอกลับมาประเด็นกิจกรรมที่เขาสนใจ เนื่องจากได้จากการสัมภาษณ์จากผู้ประกอบการบริษัทท่องเที่ยวก็คือการเล่นคือการแสดงโชว์ต่างๆร่วมกับสัตว์ ซึ่งโลกมุสลิมไม่ค่อยมีสักเท่าไร แต่นักท่องเที่ยวก็ชอบมาดูอย่างที่จะเล่นการแสดงของช้าง ของงู แต่ต้องไม่ทรมาณสัตว์ กลุ่มนักท่องเที่ยวมุสลิมชอบดู ท่านใดพอให้ข้อเสนอแนะได้บ้าง
- I : ความน่ารักของสัตว์และการแสดงเรียนรู้ของสัตว์ อย่างการแสดงของช้าง อะไรก็ตามมันดีต่อนักท่องเที่ยวนี้สามารถทำได้อยู่แล้ว คือกิจกรรมอันนี้ที่ประเทศอินโดนีเซียเขาไม่ค่อยมี แถบตะวันออกกลางก็อยากจะมาดูมาก แล้วก็นักท่องเที่ยวก็เป็นประเด็นที่น่าสนใจเหมือนกันกับกิจกรรมตอนนั้นะครับแล้วก็ทางเราได้จัดให้นักท่องเที่ยวได้ดูเยอะ มีกล้องด้วย
- R-1 : ก็คือที่เราไปสัมภาษณ์ผู้ประกอบการธุรกิจท่องเที่ยวท่านหนึ่ง เขาให้ข้อมูลในภาคอีสานมีการเล่นกับงูจิ้งจอกแล้วเขาบอกว่ากิจกรรมตรงนี้นักท่องเที่ยวมาเลเซียชอบมา เขาก็คิดว่าทางภาคอีสานของประเทศไทยเป็นแหล่งท่องเที่ยวที่มุสลิมไม่ค่อยได้ไปเที่ยวกัน เขาจึงอยากจะเปิดตลาดการท่องเที่ยวไปที่ภาคอีสาน ท่านว่าแนวคิดตรงนั้นมันจะเป็นไปได้ไหม
- I : ในอีสานทุกจังหวัดก็มีมัสยิดอยู่แล้ว และมีชุมชนอิสลามบ้างแล้ว ในภาคอีสานผมว่ามีกิจกรรมเยอะมากที่เป็น Unseen Thailand คนไทยกันเองก็ยังไปเที่ยวกันมาก อีสานน่าสนใจนะครับมี Unseen มีกิจกรรมเยอะแยะ อย่างกลุ่มของชาวนาบนที่ราบสูง ภาคอีสานที่คุณไปหาปลาที่เขื่อน ไม่ต้องไปยุ่งกับเนื้อกับไก่ เพราะอาจต้องยุ่งยากในขั้นตอนการเชือดไก่เชือดวัว เอาปลามาปรุงอาหารให้เขาทานก็ได้แล้ว แล้วต้องทำอะไรให้คนทางอีสานรองรับกลุ่มนักท่องเที่ยวมุสลิมได้ และอีกอย่างต้องสร้างความเข้าใจว่าทางอีสานค่อนข้างไม่มีอาหารฮาลาล เขาเลยมีความกังวลใจในประเด็นนี้ ตอนนี้มีร้านอาหารอีสานมุสลิมมาก มีแทบทุกจังหวัด เช่น ไปโรงกลีอนักท่องเที่ยวมาเลเซีย ถ้ามา กทม.ต้องแวะโรงเกลือเป็นทริปของการเดินทางมากรุงเทพต้องไปแวะโรงเกลือ ถ้ามีเวลาก็ไปเที่ยวกำพูชาด้วย
- R-1 : อาจารย์คะ นักท่องเที่ยวมาเลเซียเขาไปโรงเกลือทำไมคะ
- I : ผมก็ไม่เข้าใจของเขาเหมือนกันทุกทริปเลยนะเหมือนกันหมด นักท่องเที่ยวทางใต้เหมือนกับกลุ่มเนี่ย กลุ่มสามจังหวัดถ้าเที่ยว กทม.ต้องไปโรงเกลือถึงจะเป็นสินค้ามือสองไม่รู้เขาว่าทำไมต้องไปโรงเกลือ

- M : เป็นสินค้าล้ายๆของก๊อปปีเยอะมาก แล้วผลิตกันทางด้านชายแดนใต้เขาส่งมาเยอะมาก แต่ไม่ใช่ของมือสอง ของใหม่เยอะแต่เป็นของราคาถูกพวกสินค้าของก๊อปทั้งนั้นเลยและก็ดีอีกด้วย เหมือนเงินเงินประมาณนั้นเลยแล้วก็ราคาถูกด้วยทั้งเสื้อทั้งของก๊อปแบรนด์เนมทั้งนั้นเลยก็มันมีหลายเกรดก็ต้องไปเลือกกัน
- R-1 : มีคนจากสามจังหวัดมาซื้อสินค้าจากโรงเกลือไปขาย ทำให้คนที่นี่เห็นว่าต้องไปซื้อของที่ตลาดโรงเกลือ
- R-2 : สำหรับรูปแบบกิจกรรมกิจกรรมการท่องเที่ยวและแหล่งท่องเที่ยวใหม่ก็ขอบคุณมากนะ ครับที่ให้ข้อมูลไม่ทราบมีประเด็นไหนอีกบ้างครับ ต่อไปก็คือในเรื่องของการรับรู้ประเทศคู่แข่งชั้นกับไทย จากการเก็บข้อมูลทั้ง 4 กลุ่ม ถ้าเป็นคู่แข่งชั้นของไทยในกลุ่มอาเซียนที่ประเทศมุสลิม ส่วนใหญ่คิดว่า คือมาเลเซีย และอินโดนีเซีย ถ้าเป็นคู่แข่งชั้นของไทยที่เป็นประเทศ non-Muslim ในกลุ่มอาเซียน ก็จะเป็นสิงคโปร์ และเวียดนาม และอีกประเด็นหนึ่ง หลังจากที่เราได้เที่ยวในเมืองไทยแล้วในแบบสอบถามก็มีคำถามถามนักท่องเที่ยวว่าประเทศที่เรามีความสนใจจะไปท่องเที่ยวในครั้งต่อไป ปรากฏว่ากลุ่มอาเซียนน้อยมากไป ญี่ปุ่น เกาหลี ถ้านักท่องเที่ยวจากภูมิภาคอื่นที่เราสนใจท่องเที่ยวต่อไปในกลุ่มอาเซียน ก็คือ ประเทศ มาเลเซียและอินโดนีเซีย นอกจากนี้แถบประเทศเอเชียกำลังพัฒนาเรื่องของการท่องเที่ยวฮาลาลด้วย โดยเฉพาะญี่ปุ่นกับเกาหลี ท่านมีความเห็นอย่างไรบ้าง
- I : สถานที่ท่องเที่ยวของญี่ปุ่นหลายแห่งมีความชัดเจนในเรื่องฮาลาล เรามีความเป็นญี่ปุ่นแต่มีฮาลาล เขาขึ้นป้ายตัวใหญ่ๆฮาลาล แล้วก็หน่วยงานราชการ รับรองตราฮาลาล เขามีการส่งเสริมอย่างจริงจัง แล้วก็มีการอธิบายความหมายฮาลาลที่ชัดเจน ประเทศญี่ปุ่นให้ความสำคัญต่อนักท่องเที่ยวกลุ่มมุสลิมมาก เขาจะจัดที่มีฮาลาลเยอะมากสามารถค้นหาในเว็บไซต์ ในแอปได้เลย คือระบบข้อมูลข่าวสารของเขาดี เขามีพื้นที่น้อยที่จะขับพอสฮาลาลไปไม่เยอะเหมือนบ้านเรา ของเรามีเยอะแต่เข้าถึงยาก และคนญี่ปุ่นมีหัวใจในการให้บริการที่ดีมาก ทำให้ลูกค้าเกิดความประทับใจ คนที่มาเที่ยวประเทศญี่ปุ่นทั้งมุสลิมและไม่ใช่มุสลิม รวมถึงคนญี่ปุ่นเองก็จะสามารถมากินอาหารของร้านอาหารที่มีป้ายฮาลาลได้เท่าที่ผมทราบว่าญี่ปุ่นรับนักท่องเที่ยวมุสลิมไปแล้วบ้าง ถ้าประเทศนอกกลุ่มอาเซียนยังเป็นคู่แข่งของไทยแล้ว ในอาเซียนด้วยกัน เช่น มาเลเซีย อินโดนีเซีย และสิงคโปร์ ก็อยู่ที่ภาครัฐจะให้การสนับสนุนเรื่องนี้อย่างไร
- R-1 : ก็เห็นด้วยอย่างมากมายเลย คือการให้ความสำคัญถึงสำคัญของฐานความรู้และกิจิตให้บริการที่แท้จริงเอง

- R-2 : ตอนนี้ เป็น สถานการณ์การรับรู้ ว่านักท่องเที่ยวมุสลิม เขามองประเทศไทยอย่างไร เมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่งทั้งในอาเซียนและในเอเชีย ท่านใดมีประเด็นชี้แนะเพิ่มเติมก็ยินดี
- R-1 : ขออนุญาตท่านมลรวดีเกี่ยวกับเรื่องอาหาร เพราะว่า นักท่องเที่ยวหลายคน เขากลับไปแล้วสิ่งหนึ่งที่คาใจเขาก็คือ รสชาติอาหารเลยได้มองว่าชูประเด็นเรื่องอาหารทำให้เป็นตัวเลือกในการเลือกท่องเที่ยวในครั้งต่อไปว่าจะไปเที่ยวไหนดีอยากทานอะไรไทยๆจึงเป็นประเด็นหนึ่งหรือเปล่า ที่ทำให้เขาหันตัวเลือกมาท่องเที่ยวในประเทศไทย
- M : เรื่องรสชาติอาหาร ซึ่งบอกได้เลยว่านักท่องเที่ยวไม่ชอบ เหมือนกับไปทานแล้วรสชาติไม่อร่อย แล้วแต่ละร้านที่ทำไมไม่เน้นเรื่องรสชาติให้กับนักท่องเที่ยวด้วย เราก็มองในการที่เราจะดึงดูดนักท่องเที่ยวเรื่องรสชาติอาหารควรเป็นส่วนหนึ่งด้วย ซึ่งเราต้องเตือนทางร้านอาหารด้วยกัน บางทีเขาไม่เน้นความอร่อยทำไปเพื่อให้กินไปอย่างนั้นเอง ทั้งที่ตัวไกด์เองก็บอกเหมือนกันว่ารสชาติไม่ค่อยอร่อย
- R-1 : ถ้าวันนี้นั้นไม่มีมาตรฐานอาหารด้านรสชาติอาหารที่อร่อย แล้วก็ภาครัฐเขาสร้างเป็นมาตรฐานว่าอาหารที่จะอร่อยมันต้องเป็นแบบนี้ ร้านอาหารพอจะร่วมมือช่วยได้ไหมคะ
- M : ตรงนี้น่าจะช่วยได้ ที่กรุงเทพทัวร์จะมาลง ส่วนใหญ่จะเป็นอินโดนีเซียมาเยอะส่วนใหญ่จะมีอยู่ไม่กี่ร้านใน กรุงเทพ มีร้านรองรับได้ประมาณสัก 15 แห่ง ซึ่งเขาพักหนึ่งคืนหนึ่งวันเขาต้องรับประทานทานอาหารในแต่ละมื้อก็จะอีกไปร้านหนึ่ง วันหนึ่งอาจจะไปสักสามสี่ร้าน เขาก็จะไปกินร้านนี้พออีกวันหนึ่งเขาจะไปกินอีกร้านหนึ่ง ก็ซึ่งร้านอาหารของชาวอินโดนีเซียในกรุงเทพก็ยังไม่ค่อยเยอะ
- R-1 : ร้านอาหารมุสลิมที่ต่างๆและเป็นที่ยอมรับของอินโดนีเซีย มีร้านไหนบ้างคะ
- M : ร้านจันทร์เสี้ยว และร้านโซเฟีย ร้านจันทร์เสี้ยวเปิดมานานแล้วก็เหมือนชมรมอินโดนักท่องเที่ยวอินโดนีเซียเขายอมรับมาก ในส่วนของนักท่องเที่ยวตอนแรกอินโดนีเซียมาอันดับ 1 เลยเพราะบางบริษัทเอเจนซี่ คือรับแบบทัวร์อินโดนีเซียอย่างเดียวไม่รับชาติอื่น แต่บางบริษัทก็จะรับร่วมกันแต่ในการรับทัวร์ เขาจะมีเกรดของเขาเหมือนกัน มีคละกันจะทราบได้จากที่อาหารที่เขาบุคก็มาให้ทางเรา
- R-2 : จากที่ผมไปสัมภาษณ์ว่า เรื่องนโยบายความมั่นคง จะมีผลต่อการจัดรูปแบบการท่องเที่ยวให้กับนักท่องเที่ยวมุสลิมหรือไม่
- I : เจ้าหน้าที่ ตามให้ข้อมูลว่า กลุ่มที่ถูกเฟื่องแสงมากอันดับแรกคือ แอฟริกา หมายเลขสองคือกลุ่มตะวันออกกลาง กลุ่มที่สามคือกลุ่มเอเชียใต้ มีสามกลุ่มที่ทางการเขาเฟื่องแสงกลุ่มเหล่านี้เวลาเขามา เขามีทั้งคนดีและคนไม่ดีและทำให้คนดีลำบากในการเดินทางไป

ต่างประเทศ แต่เวลาต่างชาติเขาเพิ่งเล็งเขายกเหมาสัญชาติ ทั้งๆที่กลุ่มเหล่านี้เป็นกลุ่มตลาดท่องเที่ยวของเรา นอกจากกลุ่มอาเซียนแล้วกลุ่มบังคลาเทศน่าสนใจ เขาก็มีคนที่มีกำลังซื้อสูงเหมือนกับอินเดีย มาซื้อคอนโดยกชั้นไม่ว่าที่ห้องก็ซื้อหมดเลย แล้วกลุ่มนี้จะมาใช้บริการรักษาตัวในโรงพยาบาลเอกชนเยอะพอสมควร

K : สรุปในการพีริเซนต์ประเทศออกไป บางทีการพีริเซนต์ออกไปช่วงปฎิวัติทำให้ประเทศเราดูแย่ ซึ่งมันมีผลกระทบอย่างมากที่นักท่องเที่ยวหายไปหรือไม่เข้ามาเที่ยว ความมั่นคงอย่างเดียวไม่เพียงพอแล้วความปลอดภัยในการท่องเที่ยวมีเพียงพอหรือไม่ ก็เลยคิดว่าสื่อเป็นสิ่งสำคัญในการช่วยประชาสัมพันธ์ประเทศด้วย ว่าจะจะเป็นจุดต่อไปที่ทำให้นักท่องเที่ยวเข้ามาเที่ยวประเทศไทยหรือไม่

R-1 : เราจะให้ความสำคัญเกี่ยวกับสื่อประเภทไหนดีคะ

K : ช่วงนี้น่าจะเป็นสื่อทางโซเชียลมีผลมาก เพราะว่าอย่างเมืองโบราณทำสื่อผ่านทางโซเชียลได้ผลตอบรับที่ดีมาก ไม่ว่าจะเป็นช่วงเทศกาลอะไรที่ทางเรามีนงานแล้วก็ส่งข่าวสารให้นักข่าวก็มีผลเหมือนกัน ไม่ว่าจะเป็นสื่อท้องถิ่นหรือสื่อกลางของประเทศ ทาง ททท.ช่วยเราได้มาก แต่ว่าบางทีอย่างที่คุณทราบอาจจะไม่ช่วยนักท่องเที่ยวมากเพียงพอในกาโฆษณาถึงนักท่องเที่ยวเข้ามา

R-1 : สื่อโซเชียลเราใช้ทั้งไลน์ เฟสบุ๊ค

K : ใช้ทั้งไลน์ เฟสบุ๊ค ทวิตเตอร์ ไอจี ได้หมดเลย เพราะว่ากิจกรรมของเราบางอย่างเราก็ดึงโซเชียลเข้ามาร่วมในการทำกิจกรรม แจกบัตรฟรีเราใช้โซเชียลหมดเลย

R-1 : แล้วกับคนที่ป็นป๊อปปูล่า ให้มาโปรโมทเราไปหาและเชิญเข้ามาในตรงนี้ไหมคะ

K : เรามีการเชิญมาที่เราเอง มีบล็อกเกอร์ในสถานที่หรือกิจกรรมต่างๆ ถ่ายละคร ภาพยนตร์ เราก็มีผ่านโดยเฟสบุ๊คเราบ้างโฆษณาว่าช่วงนี้มีภาพยนตร์เรื่องนี้หรืออย่างตอนที่เมื่อก็มีประเด็นหนึ่งที่มีไปถ่ายทำที่เชียงรายแล้วนักท่องเที่ยวมาเยอะของเราก็เคยมีตอนนั้นมีถ่ายทำที่พิพิธภัณฑสถานแห่งชาติก็ดึงนักท่องเที่ยวได้ค่อนข้างเยอะเกี่ยวกับเรื่องความเชื่อ อินเดียจะเชื่อมาก แล้วก็ชาวสิงคโปร์ที่มีความเชื่อเรื่องช้างก็มาขอพรเช่นกัน

R-1 : คุณ J มีเรื่องจะฝากกับงานวิจัยเรื่องนี้ว่าไงบ้างคะ

J : สุดท้ายนี้ก็ทางสมาคมนี้ จุดประสงค์หลักๆคือเป็นตัวกลางที่จะเชื่อมโยงธุรกิจต่างๆที่เป็นทั้งมุสลิมและชาวฮาลาล มาอยู่ช่วงกลางเราก็มีทั้งสมาชิกและสมาชิกสมทบ และเรามีจัดงานแฟร์ด้วยถ้าอยากจะทราบข้อมูลเพิ่มเติมยังไงอาจจะติดต่อสมาคมได้ เรายินดีที่จะเป็นแหล่งข้อมูล ประสานงานกับทุกฝ่าย

- L : ก็คือ ในงานวิจัยนี้จะส่งต่อข้อคิดฝากให้กับรัฐบาล ถ้ามองในส่วนของเราเหมือนทำร้านอาหาร ซึ่งเราก็ต้องเรียกว่า Brand Awareness ก็ต้องสร้างให้เขารับรู้ที่แบรนด์เราทำอะไรบ้าง เหมือนที่เราจะทำท่องเที่ยวทำเรื่องฮาลาล เรื่องมาตรฐานฮาลาล เราก็ต้องให้ความรู้ก่อนว่า มาตรฐานคืออะไร ฮาลาลคืออะไร เพราะว่าถ้าเราไม่ทำตัวนี้มาเป็นตัวแรกเราจะไปต่อตรงอื่นไม่ได้ เพราะว่าเราไม่มีฐานอะไรที่จะไปรับรองตัวอื่น แต่ถ้าเรามีฐานตรงนี้แล้ว เราก็สามารถต่อยอดส่วนอื่นๆได้ ก็ขอฝากไว้ให้กับรัฐบาล
- R-1 : ทั้งหมดที่เราได้มีการพูดคุยกันในโพกัสกรู๊ปวันนี้ก็ได้องค์ความรู้ ได้แนวคิดในหลายๆประเด็นที่จะนำมาร้อยเรียงภายใต้หัวข้อที่ได้ทำการวิจัยครั้งนี้ พวกเราจะบอกว่าทุกความคิดทุกข้อชี้แนะของท่านเป็นสิ่งที่มีความค่ามาก พวกเราขอน้อมรับไว้และเราเชื่อว่าสิ่งที่เราได้นำเสนอไว้ให้แก่ภาครัฐเพื่อช่วยในเรื่องของการเพิ่มรายได้ของประเทศไทย และยังจะช่วยการท่องเที่ยวของเราให้เข้ามาเที่ยวเราแล้วมีความพึงพอใจมีความประทับใจแล้วกลับมาเที่ยวซ้ำอีก เพราะเราคิดว่ามียกให้มีการท่องเที่ยวครั้งเดียวแล้วจบกัน เราอยากจะได้เข้ามาเที่ยวซ้ำๆหรือไม่ก็บอกกับคนอื่นต่อไป อย่างเช่น ที่ท่านอาจารย์ บอกว่าให้มาเที่ยวที่เราหนึ่งคนกลับไป ไปบอกต่อกันได้มาสัก 2-3 คน นั่นก็คือเป้าหมายที่เราต้องการให้การท่องเที่ยวของบ้านเราเป็นการท่องเที่ยวที่เหมาะสมที่มีความต่อเนื่องและยั่งยืน แล้วก็ข้อมูลที่เราได้จากวันนี้เราต้องนำเสนอให้กับภาครัฐ ภาครัฐคงจะมีสานต่อ ซึ่งการสานต่อนี้ น่าจะช่วยการท่องเที่ยวของเรามีความยั่งยืนเพิ่มขึ้นมากหรือน้อยขึ้นกับแต่ละสถานการณ์ช่วงนี้จะเป็นอย่างไร แต่ทางด้านการปฏิบัติหน้าที่ของเรา เราก็จะเป็นคนกลางที่จะเสนองานต่อภาครัฐ ในสิ่งที่ทุกท่านได้ให้ความเห็นไว้กับเรา ก็ขอขอบพระคุณทุกท่านมาก ต้องมองว่าความเมตตาของท่านครั้งนี้เราจะขอจดจำไว้มีอะไรที่ทางหน่วยงานวิจัยตัวเอง อยู่ที่มหาวิทยาลัยราชภัฏสงขลา คณะวิทยาการจัดการ โปรแกรมวิชาการท่องเที่ยว ด้านทางโปรแกรมการท่องเที่ยวของราชภัฏสงขลา มีอะไรที่สามารถมีส่วนร่วมสามารถช่วยได้หรือว่าร่วมมือได้ เราพร้อมและก็ยินดีและเต็มใจอย่างยิ่งทั้งหมดทั้งปวงและเชื่อว่าทุกคนทุกอย่างเราทำเพื่อประเทศชาติเรานะคะ ก็ขอปิดการโพกัสกรู๊ปสำหรับวันนี้ก็ขอขอบพระคุณอีกครั้ง ขอขอบคุณค่ะ

สัมภาษณ์ ประธานคณะกรรมการสภาอุตสาหกรรมท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย(1)

R-1 : หัวข้อที่เราวิจัยในเรื่องนี้เกี่ยวกับแนวทางการเพิ่มค่าใช้จ่ายการของนักท่องเที่ยวชาวมุสลิมต่างชาติที่มาเที่ยวเมืองไทยและ ดร.อิศรารายากรู้ว่าเวลาที่นักท่องเที่ยวอยู่ที่ประเทศไทยเราจะมียุทธวิธีในการให้เขาใช้จ่ายให้ได้มากที่สุด เราก็เลยมามองในประเด็นที่ว่า ถ้าอยากให้เขายินดีควักเงินจากกระเป๋า เราต้องมาดูการให้บริการทางด้านการท่องเที่ยวของเราว่า อะไรที่จะพัฒนาบ้าง หรือว่าอะไรที่จะต้องสร้างขึ้นใหม่ เพื่อให้เขา attract และยินดีไปสัมผัสซึ่งจะส่งผลต่อเนื่องให้เขามาท่องเที่ยวยาวนานขึ้น และอีกประเด็นที่เราจะถามในเรื่องของคู่แข่ง เพราะว่าเราไม่ดูการพัฒนาแต่ของเราเพียงอย่างเดียว แต่จำเป็นที่จะต้องดูว่าใครจะมาเป็นคู่แข่งบ้าง ที่เราต้อง aware เขา ทั้งในอาเซียนและนอกอาเซียน ประเด็นหลักก็จะประมาณนี้ กลับมาในเรื่องของประเด็นแรกที่ว่าแนวทางที่เราจะต้องเพิ่มค่าใช้จ่ายโดยมองว่ากิจกรรมที่เรามีอยู่แล้ว เราต้องปรับปรุงเปลี่ยนแปลงอะไรบ้าง เพราะว่าเรามองในส่วนของการท่องเที่ยวว่าถ้าจะให้สัมผัสว่ามีการควักเงินในเรื่องอาหารที่พัก การเดินทาง ของที่ระลึก หรือกิจกรรมที่เขาไปสัมผัส ในมุมมองพวกนี้เราควรจะพัฒนาตรงไหนบ้าง

N : เริ่มจากนโยบายรัฐบาลก็คือว่าปี 59 ปี 60 จะเน้นเรื่องนักท่องเที่ยวที่มีคุณภาพเยอะขึ้น นั้นหมายถึงว่าเราจะได้นักท่องเที่ยวที่มีคุณภาพ มีกำลังจ่ายสูง ซึ่งตลาดที่มีกำลังซื้อสูงก็น่าจะเป็นกลุ่มนักท่องเที่ยวชาวมุสลิมหรือกลุ่ม Middle East และนักท่องเที่ยวกลุ่มอื่นในอาเซียนที่เป็นในกลุ่มมุสลิม เมื่อมาดูพฤติกรรมในนักท่องเที่ยวกลุ่มนี้ก็คือ 1. การเดินทางเริ่มจากต้นทาง หมายถึง สายการบินต่างๆควรมีบริการอาหารฮาลาลเพราะอาหารฮาลาลถือเป็นหัวใจสำคัญของชาวมุสลิม 2. สถานที่ละหมาดที่เราจะต้องเตรียมพร้อมไว้ตั้งแต่ต้นทางรวมไปถึงท่าอากาศยาน และถ้าเราดูพฤติกรรมในเชิงลึก เขาจะเดินทางมาเป็นครอบครัว อีกสถานที่สำคัญคือ แหล่ง shopping ใหญ่ เพราะเขาจะชอบ shopping ในกรุงเทพตามห้างใหญ่ๆ 3. เขาชอบตามใจลูกๆในเรื่องเวลาในการจัด trip ดังนั้นการจัดทัวร์กับกลุ่มนี้อาจยากเพราะเขาชอบมีความเป็นส่วนตัวเช่น นัด 10 โมง 11 โมงยังไม่มา อาจจะเป็นปัญหาดังนั้นอาจจะต้องจัดทริปพิเศษ เพื่อความสะดวกสบายเพราะคนมีเงินอยากได้ความสะดวกสบายในเรื่องของที่พักร้อยอย่างน้อย 4-5 ดาวขึ้นไป เพื่อมารองรับ อีกเรื่องที่ต้องเน้น คือ เรื่องความมีระดับ ตลาดมุสลิมอาจจะมี 2-3 ระดับ คือระดับสูงไปเลย

และตลาดระดับกลางที่มาจากที่ประเทศเราและเพื่อนบ้านเพราะฉะนั้น เราควรผลักดันให้ผู้ประกอบการพัฒนา เช่น 1. ในเรื่องของห้องพักที่เน้นในเรื่องของศาสนา อีกทั้งผู้ชายและหญิงจะไม่พักร่วมกัน 2. ร้านอาหารให้มีความหรูหรา ของที่ระลึกควรมีเอกลักษณ์เฉพาะถิ่นเพราะบางครั้งนักท่องเที่ยวอยากจะศึกษาวัฒนธรรม ในช่วงการเดินทางจะเน้นไปที่หน้าฝนของไทยเพราะจะเป็นหน้าร้อนที่ประเทศเขาก็จะเป็นประโยชน์ในช่วง low season แต่ถ้ามองในเรื่องของผู้ประกอบการในเรื่องปรับตัวจะค่อนข้างเยอะเพราะเทียบกับมาเลเซียนักท่องเที่ยวจะเยอะมาก ซึ่งอาจจะอยู่ในระดับบนเพราะว่าเป็นมุสลิมเหมือนกันในเรื่องการกินและศาสนกิจ แต่ในเรื่องการท่องเที่ยว เขาชอบมาเที่ยวเชียงใหม่ที่ท่องเที่ยวธรรมชาติกรุงเทพฯ พัทยา แต่ภาคใต้แค่ 10% คือการเดินทางสะดวกเพราะมีผู้ประกอบการรองรับ เช่น แม่แตงมีครัวใหญ่ สิ่งที่ทำคือ 1. ขายวิถีชีวิต ขายธรรมชาติ manner attraction คือ แหล่งท่องเที่ยวที่มนุษย์สร้างขึ้น เช่น สวนน้ำ และที่ shopping ที่กระบี่ไม่สามารถรับนักท่องเที่ยวได้เยอะ เลยทำให้ต้องพ่วงกับจังหวัดอื่นๆ

R-1 : เขาชอบ shopping ในลักษณะไหน Central Festival ตอบโจทย์ไหม

N : อย่างนั้นก็ใช่

R-1 : ชอบ brand name

N : ส่วนใหญ่ใช่

R-1 : แล้วถ้าเป็น local brand

N : สถานที่รองรับยังไม่พร้อม และยังไม่เป็นที่ยอมรับ

R-1 : ถ้าเอาของ OTOP มาไว้ในห้าง

N : ถือว่าโอเค เพราะ OTOP ที่มีความหลากหลาย เช่น การทอผ้า เพราะมีความแปลกและคุณภาพ

R-1 : นมองภาพว่าถ้ากรณีเราจะขายผ้า เราก็ขายจะมีตัวเล็กๆที่เหมือนกับการสาธิต แล้วมาทอในห้างจะตอบโจทย์ได้มากกว่า

N: ตัว story ของ product แต่ละตัวน่าจะทำให้เห็นเพื่อสามารถจะสร้างมูลค่า บางทีเห็นผ้าผืนละ 60 บาท ต่อเหลือ 20 บาท แต่เวลาเห็นตอนทอแล้วแต่ละผืนต้องใช้เวลา

R-1: มีคนเขาบอกว่าตะวันออกกลางชอบซื้อของที่เป็น brand name จากต่างประเทศ จริงๆแล้วก็ไม่ใช่แต่หาก local มี story ก็ขายได้

N : ก็อาจจะใช้ส่วนหนึ่ง ถ้าตัว product ไม่มี story บางทีคุณค่าอาจจะไม่ได้ ของเราที่ขายถูกมาก กว่าจะได้แต่ละชิ้น หลังๆ ผมเดินทางไปดูพวกนี้บ่อย ภาคเหนือ ภาคอีสาน บางที

ขายได้ผืนละ 2-3 หมื่นเพราะมีคุณค่า เพราะตรงนี้เราไม่ค่อยได้สร้าง อย่างภาคใต้ก็ไม่ได้สร้างตรงนี้

R-2 : คือเป็นวิธีการเพิ่มมูลค่าเพื่อให้เขาได้รับรู้

R-1 : เอาเรือกอลและมาประกอบให้เห็นอย่างนี้เขาจะซื้อไหมคะ

N : เรือกอลและเสร็จมาแล้วใส่กล่องเรียบร้อย ไม่เห็นตอนนั่งpaint

R-1 : ผ้าบาติกหละคะ

N : หลังๆเริ่มมีการพัฒนาแต่ต้องหา matching

R-1 : แล้วส่วนใหญ่ชาวตะวันออกกลางส่วนนี้จะอยู่ยาวไหมคะ

N : ส่วนใหญ่ประมาณ 2 อาทิตย์

R-1 : หมายถึงเขามาจากตลาดมาเลเซีย แล้วเขามาไทยหรือคะ

N : ส่วนใหญ่ของเรามาลงที่กรุงเทพฯ แต่ตอนนี้เริ่มมาลงภูเก็ต สายการบินกาดารมาลงกระบี่ การเตรียมการรองรับอย่างที่อาจารย์ทำวิจัยเป็นการตอบโจทย์ที่ดี เพราะว่าปัญหวันนี้คือสภาพอุตสาหกรรมผลักดันเรื่องฮาลาล แต่งบประมาณไปกองอยู่ที่การท่องเที่ยว มี 48 ราย ไม่มีคนขับเคลื่อนเพราะเขาไม่เข้าใจ แล้วไปของบมาทำเองเพื่อภาคเอกชนก็ไม่ได้จริงๆ แล้วมองเป็นภาพใหญ่จะเป็นประโยชน์ แต่ภาคปฏิบัติที่ยังหาคนทำไม่ได้ ที่เข้าใจจริง

R-3 : ก็มีอาจารย์อิสราที่พยายามผลักดัน

R-1 : อาจารย์อิสราผลักดันงานวิจัยเราเพราะ เราเป็นไทย-พุทธ ท่านต้องการให้เราเป็นกระบอกเสียงที่จะไปบอกรัฐบาล เพราะอาจารย์อิสราเป็นมุสลิม ถ้าไปบอกรัฐบาลอาจจะดูไม่ดี เราก็อยากได้มุมมองของ N ว่าประเด็นของผู้ประกอบการต่างๆ สิ่งที่จะกระตุ้นให้รัฐบาลแก้ไขตรงจุดไหนบ้างเราจะได้นำเสนอแนะทางนโยบาย

R-3 : ทักษะคดี

N : ผมก็พูดกับท่านรองนายก พล.เอก ธนศักดิ์เรื่องการขับเคลื่อนฮาลาล เพราะว่ามันเป็นหัวใจสำคัญและเป็นตลาดที่ใหญ่มากสามารถจะมาเติมเต็มในช่วง low season ของเราได้ ท่านได้ตอบกลับมาว่าปัญหาคือรัฐบาลไม่กล้ากระตุ้นในเรื่องนี้มาก เพราะห่วงภาพลักษณ์ของประเทศ ในตอนนี้ภาพลักษณ์ของมุสลิมถูกมองเป็นผู้ก่อการร้ายไปหมดแล้วทั่วโลก เพราะฉะนั้นการที่ประเทศไทยเราจะไปเป็นมุสลิม friendly เขาไม่กล้าไปประกาศตัวมากนักเพราะเรื่องความปลอดภัย แต่จริงๆผมว่ามันไม่ใช่ คือการสร้างเพราะการสร้างทัศนคติตรงนี้ เป็นเรื่องสำคัญเพราะฉะนั้นผมเห็นว่าเราจะมาจับมือกัน สภาพการท่องเที่ยว

เรายินดีครับ แล้วก็คือสถานการณ์ท่องเที่ยวมีหน้าที่ในการขับเคลื่อนเราขาด back ทางด้านวิชาการ

R-2 : แล้วสภาไปเป็นกรรมการตรวจรับเราด้วยไหม

R-1 : ใช่ค่ะ ตอนที่เรานำเสนอมีคณะของทั้งสองท่าน จริงๆนำเสนอในเรื่อง shopping destination for Muslim tourism แต่มีคนของท่านบอกว่า ผมว่าshopping ยังไม่เกิดฯ ผมเปลี่ยนเอาแบบนี้ก่อนคือคนของท่านเป็นคนแนะเราให้เราเอาหัวข้อนี้

R-2 : คือที่จริงเราได้รับข้อมูลตัวเลขการท่องเที่ยวจาก master card เลยที่ว่าเวลานักท่องเที่ยวมาเที่ยว ให้ค่าใช้จ่ายคิดเป็นสัดส่วนร้อยละจะเป็นการ shopping อยู่30% และกลุ่มที่มีกำลังซื้อสูงมากจะเป็นพวกนักท่องเที่ยวมุสลิมสูงกว่าค่าเฉลี่ยของนักท่องเที่ยวทุกประเทศ

R-1 : เราก็คิดว่าไม่เป็นไรหรอกค่ะ เพราะว่าเราจะวางเป็นหัวข้อต่อไป เราเชื่อว่า shopping destination for ของประเทศไทยมันต้องเกิด เพราะอย่างน้อยๆเราดูจากกรุงเทพฯ ว่าตอนนี้บริบทเกือบทุกหย่อมหญ้ามีshopping mall มีอะไรต่างๆ ซึ่งสิ่งที่เรียน N ว่า เรามองภาพว่าโดนส่วนตัวนั้นจะมองภาพเอา OTOP อัดไปตรงพวกอย่าง แต่ไม่ได้มองกว้างเหมือนท่านในประเด็นเอา story บวกเข้าไปด้วย คือของตัวเองมองว่า OTOP ถ้ามี packaging ดีๆอะไรต่างๆและจับ OTOP ขึ้นหิ้ง ขึ้นหิ้งอะไรประมาณนี้ ก็ชื่นชมมากเลย ถ้าผนวกของท่านสร้างstoryเสริมเข้าไปแล้วมันจะเป็นเหมือนว่าเพิ่ม value added จากที่ว่าเปลี่ยน packaging ที่เพิ่ม value added แล้วมาเป็นมี story add เข้า แล้วก็มีการดาหน้าหนึ่งอยู่ในตัวสินค้า เพื่อนำเสนอความเป็นมาว่าทำไมมันต้องเป็นผ้าอย่างนี้ ก็เลยเป็นว่าท่านช่วยเปิดประเด็นให้เรา

R-2 : คือเมื่อกี้ N บอกว่ามาเลเซีย การรับรู้ของตะวันออกกลางที่เขาบอกว่ากลุ่มมุสลิมด้วยกัน ความเชื่อมั่นของเขาสูง พอมองประเทศไทยอาจจะมีส่วนใหม่ครับว่าประเทศไทยไม่ถูกต้องตามหลักฮาลาลด้วย

N : คือ เขามองประเทศไทยว่าไม่ใช่ประเทศมุสลิมส่วนหนึ่ง ถึงตอนนี้เรายังประกาศตัวว่าถึงจะไม่ใช่ประเทศมุสลิมแต่ก็เราก็มีประชากรที่เป็นมุสลิมที่มีผู้ประกอบการเป็นมุสลิมและก็สามารถรองรับตลาดที่เป็นกลุ่มนี้ได้ถูกต้องตามหลักการ

R-2 : อาจจะมีส่วนใหม่ครับ คนที่มีบทบาทในตะวันออกกลางเขาเคยแนะนำให้ท่องเที่ยวในประเทศไทย

- N: ก็มี มีกลุ่มที่เรายังทำงานเรื่องประชาสัมพันธ์ต่างๆโดนผ่าน ททท. ที่ว่าทำ application ทำประชาสัมพันธ์ให้เขาทราบว่าการมาเที่ยวเมืองไทยก็มีเรื่องของอาหารฮาลาล เรื่องของผู้ประกอบการที่เป็นมุสลิมต่างๆพวกนี้ เริ่มจุดประกาย
- R-2 : มีไหมครับบุคคลที่น่าเชื่อถือ
- N : ambassador
- R-2 : เขาเป็น word of mouth ได้เลย บอกว่ามาเลยใช่เลย เพราะจริงๆกระบี่มีมุสลิมเยอะเหมือนกัน แล้วก็จะไปบอกว่า มาเที่ยวกระบี่สิ ท่องเที่ยวแบบวิถีชีวิตมุสลิมและฮาลาลจริงๆ ซึ่งเราได้มีการติดต่อกับประเทศทางนั้นบ้างไหม
- N : ก็มีครับ ก็มีประเทศใหม่ที่อยู่ในตลาดเป้าหมาย ก็จะมีคาซัคสถาน ประธานาธิบดีของคาซัคสถาน สมัยที่พ่อเป็นประธานเขาเชิญมา เขาบอก happy มาก และเจอผู้ประกอบการเยอะ อย่างพวกเรานั่งคุยกัน ก็พวกกลุ่มนี้ก็ขยายๆไปเรื่อยๆ
- R-1 : ตัดใจประเด็นในเรื่องทัศนคติ ในมุมมองของ N มองการถ้าจะให้นักท่องเที่ยวชาวมุสลิม boom เราต้องสร้างทัศนคติระหว่างคนในชาติและสร้างไปกับต่างชาติด้วยใช่ไหม
- N : ใช่ๆ
- R-1 : มีประเด็นมุมมองว่าสองอันนี้ทำงานขนานกันอย่างไร
- N : คือ ณ วันนี้บ้านเรา มองในเรื่องการท่องเที่ยว มองในเรื่องของความปลอดภัย ซึ่งสองตัวนี้ถ้าไป stick กับมันมากๆ มันจะไปกระทบกับเรื่องใดเรื่องหนึ่ง ก็อย่างเช่นถ้าเราไปดูเรื่องความปลอดภัยมาก
- R-1 : ก็จะอัดอัดในการเข้าออก
- N : ใช่ๆ แล้วก็ในตลาดบางกลุ่มถ้าไม่มีทหารยืนถือปืนก็เกิดความไม่มั่นใจก็มีอีก เพราะฉะนั้นเราก็ต้องเลือกเอาแบบ soft ของเราจะไม่เน้นในเรื่องshowภาพมาก แต่ว่าเรื่องความปลอดภัย ให้เขารู้สึกมั่นใจว่า เรามีทหารยืนอยู่ ถึงแม้จะมีเจ้าหน้าที่นอกเครื่องแบบที่จะมาดูแลเรื่องความปลอดภัยต่างๆพวกนี้ มี CCTV ตามแหล่งท่องเที่ยวต่างๆ คืออย่างน้อยประชาสัมพันธ์ในเรื่องความปลอดภัยให้เกิดความมั่นใจ แต่ในเรื่องของภาพลักษณ์ของรัฐบาลเองคือไม่กล้า present ในเรื่องภาพลักษณ์ของมุสลิม friendly เท่าไร
- R-1 : มันยัง sensitive ตรงนี้อยู่
- N : เพราะว่ามันโดนปูพรมในเรื่องมุสลิมก่อการร้าย
- R-1 : แล้วถ้าเรามองในมุมสะท้อนกลับ มุสลิมทั่วโลกเขามองภาพลักษณ์ในการมาเที่ยวที่ประเทศไทยอย่างไรบ้าง

- N : เป็นภาพลักษณ์ที่ดีเพราะคนที่มาแล้วก็อยากมาอีก แล้วก็เขาบอกประเทศไทยน่าเที่ยวมาก ความคุ้มค่าต่างๆพวกนี้ค่อนข้างสูง
- R-3 : ไม่ทราบ่ว่าทาง ททท. จะเชิญบริษัททัวร์ คิดว่าเราเชิญผู้นำชุมชนจะได้มีผลลัพธ์ที่ดีมากกว่าไหม
- N : ก็มีเพราะที่ผ่านเราก็มีอยู่ ทั้งที่เราเชิญเขาเข้ามาและเราออกไปข้างนอก ในกระบี่คือ สภาอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวเราเอากระบี่เริ่มขับเคลื่อนเป็น model เรื่องของการนำร่องเรื่องขับเคลื่อน เรื่องการท่องเที่ยว เรื่องของฮาลาลต้องพัฒนาผู้ประกอบการให้มีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับอาหารฮาลาลในเรื่องของสถานที่ ในเรื่องต่างๆพวกนี้ เราทำมาสองปี เราเห็นตัวเลขนักท่องเที่ยวที่เข้ามาจากเดิม เดิมมาเลเซียขับรถผ่านกระบี่ไปภูเก็ต ตอนนี้ให้คนที่ไปภูเก็ตแวะกระบี่ เราทำมาสองปีเราได้เห็นว่าเรียกว่าได้ตอบโจทย์แล้ว เป็นที่รู้จักมากขึ้น ผนึกได้นำคณะ road show คาราวานมีสายการบินจากกระบี่ไป KL และจากกระบี่ไปสิงคโปร์ ทำให้มีนักท่องเที่ยวมุสลิมต่างชาติเข้ามาท่องเที่ยวกระบี่ที่เป็นเมืองท่องเที่ยวฮาลาลเพิ่มขึ้น ขณะนี้มีนักท่องเที่ยวมุสลิมเพิ่มขึ้น 20 เปอร์เซ็นต์ และมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ และนักท่องเที่ยวในกลุ่ม Middle East เข้ามาในช่วง high season หน้าจะมีนักท่องเที่ยวจากกาตาร์บินตรงเข้ามาทางกระบี่
- R-3 : ถ้าทางพวกกาตาร์เข้ามาจะมีกิจกรรมอะไรที่จะทำให้เข้าอยู่นานขึ้น
- N : ผมคิดว่า กระบี่อย่างเดียวคงจะไม่ได้ คงต้องขายพ่วงกับพวกภูเก็ตบ้าง เพราะอย่างเช่นแหล่งshopping ที่กระบี่นั้น ไม่สามารถตอบโจทย์ของเขาได้ อาจจะเป็นพวกธรรมชาติต่างๆพวกนี้ เช่น หาดทรายขาวทะเล ขายน้ําดกเพื่อสุขภาพ น้ำพุร้อนสายมรกต และก็นั่นในเรื่องของสุขภาพด้วยแล้วก็ขายพ่วงกับภูเก็ตพวก shopping ต่างๆ กิจกรรมในเรื่องของ handmade ต่างๆ ไปดูการแสดง show adventure ที่ตอบโจทย์ตรงนี้ได้ การเดินทางของนักท่องเที่ยวระหว่างกระบี่ ภูเก็ต สามารถเดินทางด้วยเรือก็ได้ แต่ยังมีไม่มากนัก
- R-1 : ก็ดีนะค่ะ เป็นนโยบายคล้ายกับเป็น cluster
- R-3 : แต่ว่ากลุ่มพวกนี้จะมาเฉพาะทางภาคใต้ มีจะโยงไปถึงทางกรุงเทพฯไหม
- R-2 : เชียงใหม่
- N : ทางกรุงเทพฯ เชียงใหม่เขามีลงอยู่แล้ว แต่นี้เป็นกลุ่มใหม่
- R-3 : ถ้าเปิดใหม่ให้ลงเฉพาะภาคใต้

- N : ใช้ครับ แต่ก็สามารถที่จะการเดินทางได้ เดี่ยวนี้มันสะดวก คือสามารถไปลงกระบี่ก็ยังสามารถไปเที่ยวเชียงใหม่ก็ได้ จังหวัดอื่นก็ได้เพราะมันมีสายการบินเชื่อมโยงอยู่
- R-3 : ถ้ามีความประสงค์ที่จะไปเที่ยวใช้ไหมครับ
- N : ไปคุยกับทางเชียงใหม่ ถ้าหากมาทางกระบี่ พักอาทิตย์หรือสองอาทิตย์ ก็อย่างน้อยมีบินไปเชียงใหม่ไปเที่ยวปางช้าง แม่แตง ไปเที่ยวแหล่งท่องเที่ยวตรงโน้นบ้างเพื่อแลกเปลี่ยนทางโน้นก็เหมือนกันจริงๆทางโน้นนี่เงินเยอะมากๆ
- R-1 : เป็นเงินกลุ่มไหน
- N : เงินที่เป็นกลุ่มมุสลิมทางนั้นเยอะ และมีอดีตนายกสมาคมท่องเที่ยวของเชียงใหม่ เขาทำบริษัททัวร์ใหญ่มากด้วย ชื่อ standard tour เขาเป็นตลาดเงินกลุ่มใหญ่มากเลย แล้วตลาดมุสลิม
- R-1 : ตลาดเงินมุสลิมหรอค่ะ
- N : ใช่ๆ
- R-1 : แล้วตลาดอยู่ปิงด้วยไหมค่ะ
- N : ตลาดอยู่ปิงผมก็ไม่แน่ใจเหมือนกัน
- R-1 : มีคนบอกตลาดอยู่ปิงทัวร์ของเชียงใหม่ก็ตั้งเป็นมุสลิมเงิน
- N : ใช่ๆ เขามีส่วนเหมือนกัน
- R-1 : เดี่ยวเขาจะไปวันที่ 21 เขาจะไปลีการ์เดนท์ หาดใหญ่ เขามีกิจกรรมว่าพวกตลาดของผู้ประกอบการท่องเที่ยวเชียงใหม่จะมาแลกเปลี่ยนเรียนรู้ที่หาดใหญ่ เขาจะมาtour ที่หาดใหญ่ สงขลาด้วย ก็คือนัดเขาไว้วันที่ 21 เหมือนกัน
- N : standard tour เจ้าของ คือ คุณทรงวิทย์
- R-1 : ถ้าเกิดว่ายังได้คุยกับคุณทรงวิทย์ขอ refer ชื่อ N หน่อยนึงว่า รู้จักชื่อมาจากตรงนี้ เพราะทางด้านอยู่ปิง มาจากลูกศิษย์ตัวเอง เขาๆแนะนำมา ถ้าอย่างนี้ ในมุมมองของ N ถ้ามุสลิมเข้ามาทางภาคใต้ ได้สัมผัสกับบริบทภาคใต้แล้วก็ส่งต่อไปที่เชียงใหม่ตรงนั้นเราจะมองเป็นแผนการท่องเที่ยวตรงนั้นเลยได้ไหมค่ะ
- N : เป็นการเชื่อมโยงระหว่าง cluster จะเชื่อมโยงได้เยอะเลย
- R-1 : แล้วอีสานเราจะไปไหม เพราะส่วนใหญ่ภาคใต้จะผูกติดกับภาคเหนือ แต่ยังไม่ค่อยเห็นว่าภาคใต้ผูกติดกับภาคอีสาน แต่เชียงใหม่ผูกติดกับอีสานก็มี แต่ยังไม่มีการติดกับอีสาน ถ้าทางใต้เอามุสลิมมาเที่ยวได้เสร็จแล้วเอาไปภาคอีสานจะ work ไหมค่ะ

- N : จริงๆแล้ว เราทำมานานแล้วอาจารย์ กระป๋องเชื่อมไปทั้งหมดเลย เชื่อมอีสาน ทำโครงการ ม่วนอีสาน ห่อยกระป๋อง แล้วก็บางโครงการก็ทำมานานแล้ว
- R-1 : อีสานตรงไหนที่มุสลิมชอบ
- N : ก็มีไปอุบล ไปเชื่อมโยงต่อประเทศเพื่อนบ้านเรา ก็ไปแลกเปลี่ยนวัฒนธรรมกันอีกแบบ
- R-3 : ไม่ใช่มุสลิมใช้ไหมที่ทำก่อนหน้านี้
- N : ก่อนหน้านี้ไม่ใช่
- R-1 : แล้วถ้าเป็นบริบทนักท่องเที่ยวมุสลิมจะเป็นรูปร่างหน้าตาได้อย่างไรบ้าง?
- N : ถ้าไปทางด้านอีสาน ด้านอาหารการกินมันยังมีปัญหาอยู่ คือร้านยังไม่หลากหลายมาก คือ อันนี้ถ้ามันยังมีร้านอาหารที่ทานได้ก็ ok
- R-1 : ยังมีอาหารฮาลาลเยอะ ชนโตกฮาลาลก็มี เป็นที่ขึ้นชื่อลือชามากเลย
- R-3 : ถ้าเราไม่มีร้านอาหารฮาลาล ถ้านโยบายรัฐผลักดันเรื่องให้ทำร้านเล็กๆสำหรับในพื้นที่ท่องเที่ยว ฮาลาล food มันพอจะตอบโจทย์ได้บ้างไหม
- N : มันก็พอได้อยู่ แต่ตอนนี้ที่อาจารย์ ดร.วินัยทำอยู่คือไปพัฒนาร่วมกับคณะกรรมการอิสลาม ประจำจังหวัดและไปพัฒนาผู้ประกอบการรายย่อยที่เป็นมุสลิมให้รู้เรื่องฮาลาล ให้ทำอาหารได้อย่างถูกต้อง เพราะร้านอาหารมุสลิมบางแห่งก็ไม่ใช่ฮาลาลทั้งหมด บางครั้งเรื่องความสะอาดก็ยังเป็นปัญหาอยู่เหมือนกัน ก็ไปพัฒนากลุ่มเหล่านี้ แต่ปัญหาเกิดขึ้นก็คือว่ามันไม่มองไม่ครบ loop พอพัฒนาเสร็จ เรื่องการตลาดเรื่องประชาสัมพันธ์มันไม่เชื่อมโยงต่อเนื่องกันพอเสร็จโครงการแล้วจบ ไม่มีการต่อยอดอะไรเลยคนที่เขาเข้ามาทำเลยไม่ได้ประโยชน์จากตรงนี้
- R-3 : ถ้าจากอีสานเราแก้ปัญหาคือไม่ต้องทำเป็นอาหารสดฮาลาล แต่ทำเป็นอาหารสำเร็จรูปที่มีตราฮาลาลอยู่แล้ว แล้วขึ้นชื่อว่าว่าเป็นฮาลาลให้หมดเพื่อแก้ปัญหานักท่องเที่ยวส่วนที่จะไปเที่ยวตรงนี้
- N : มันก็อาจจะได้ระดับนึง แต่ถ้าโดยพฤติกรรมแล้วพวกนี้จะทานพวกอาหารที่มันมาใช่ ถ้าเป็นพวก bag pack ก็ว่าไปอย่าง
- R-1 : เพราะเขาชอบความสะดวกด้วย กลุ่มนี้
- N : โดนหลักการ เวลาทานอาหารของมุสลิม คือเราก็กินง่าย ๆตามนิสัย แต่โดนหลักการแล้วไม่ได้เดินรับประทานไม่ได้เลย ต้องนั่งกินให้เรียบร้อย
- R-3 : บางที่เราใช้มือทานเลย

- R-1 : ถ้าเรามาเน้นกลุ่มมุสลิมในแถบอาเซียน เราจะสามารถเปิดตลาดมุสลิมในตะวันออกกลาง ได้มากกว่าไหม
- N : ถ้าอาเซียนเป็นระดับพื้นที่ ในระดับกลางลงมาก็ง่ายกว่า
- R-1 : แต่ว่าอำนาจซื้อก็ต่ำกว่า
- N : อย่างของผมรับมาเลเซีย พอเย็นปุ๊บออกไปหมู่บ้านนั่งกินกันริมถนน มันมีมากแล้ว ชาวบ้านมีอาหารขายเยอะ
- R-1 : ก็แสดงว่าการจัดการท่องเที่ยวในอาเซียนของเรายังไม่มีปัญหาทั้งการสร้าง การเตรียมพร้อมอะไรต่างๆ
- N : ใช่ๆ ขอแค่ว่า เรื่องฮาลาล ถูกต้องและปลอดภัย
- R-1 : แล้วถ้าจากแอฟริกา มุสลิมจากแอฟริกาเหนือ ข้อมูลเราไม่ค่อยมี
- N : เขาอาจจะเดินทางมาบ้างแต่อาจจะอยู่ในกรุงเทพฯ ยานานาเยอะ
- R-3 : ส่วนไหนที่มันแตกต่างกันระหว่างพวกระดับกลางกับแอฟริกาเหนือ
- N : ก็พฤติกรรมเขาเหมือนกัน กลุ่มนั้นส่วนใหญ่จะกองอยู่แถวนานาชาติไม่ค่อยเดินทาง ออกมาท่องเที่ยวข้างนอกมากเท่าไร
- R-1 : เขาเหมือนกับว่าไม่ต้องการธรรมชาติใช่ไหม
- R-1 : ไม่ค่อยเห็นที่จะออกมาข้างนอกมานะ
- R-3 : เขาไม่กล้ารีเปล่า
- R-1 : ก็อย่างนั้นอำนาจซื้อไม่ค่อยสูงสิ
- N : ยังไม่ค่อยเท่าไร ส่วนใหญ่พวกนี้มาทำธุรกิจมากกว่ามาท่องเที่ยว
- R-1 : มาติดต่อทางธุรกิจ
- R-2 : จริงๆพวกแอลจีเรียก็มีกำลังซื้อเหมือนกันใช่ไหม และตูนิเซีย
- N : ก็ใช่ แต่ main หลักพวกนี้ไม่ได้มาท่องเที่ยว มาทำธุรกิจค้าขายลักษณะอย่างนั้นมากกว่า เข้ามาเช่าบ้านที่เดียวไปกองรวมกัน ซึ่งบางทีเราก็ไม่รู้เขาทำอะไรนะบางทีก็เสี่ยง เราเห็นก็ พวกเขาแปลกๆทั้งนั้น
- R-1 : เราก็คงไม่สามารถ convince ให้เขาออกมาท่องเที่ยวตามธรรมชาติ ตามวิถีชีวิต
- N : ใช่ๆ
- R-1 : อย่างนี้ก็ได้ตอบโจทย์นโยบายส่งเสริมการท่องเที่ยวของเรา
- N : ใช่ๆ
- R-3 : ปัญหาอยู่ที่อะไร เขาไม่รู้ เขาอยากจะมาแต่ไม่กล้ามารีเปล่า

- N : พฤติกรรมของเขาเหมือนกับไม่ได้มาท่องเที่ยว มันมีกลุ่มหนึ่งมาท่องเที่ยวแต่อีกกลุ่มที่เป็นกลุ่มใหญ่เลยของไนจีเรียพวกนี้จะมาทำงาน
- R-3 : หลบหนีเข้ามารีเปลา
- R-1 : มันก็แลดูเป็นความเสี่ยงไป
- N : ใช่ๆ
- R-1 : ขอลกลับไปประเด็นที่ N ว่าเขาชอบอาหารเป็นแบบหรรูๆ เขาเน้นรสชาติเน้นการตกแต่งอะไรพวกนั้นใช่ไหม เขาสนใจในอาหารของไทยในเรื่องของประเทศไทยได้ขึ้นชื่อเป็นตัวยำกั๋งอะไรี่เปลา หรือว่าตอนนี้มองอาหารท้องถิ่นอย่างนี้ เราจัดขึ้นห้างแล้วก็มีตัวฮาลาลก็ตอบโจทย์เขาได้เหมือนกันใช่ไหม
- N : คืออย่างอาหารท้องถิ่น อย่างอาหารมุสลิมท้องถิ่นที่ทานทานกันอย่างอาเซียน ก็จะไม่ใกล้เคียงกัน มีข้าวหมก มีมันต่าง ๆ แต่ที่เสริมไปมีตัวยำกั๋งที่รสชาติจัดจ้านแล้วในเรื่องของผลไม้ต่างๆที่เขานิยม
- R-1 : ผลไม้แสดงว่าเวลาเขาเข้ามา ถ้าเราเสริมผลไม้เขาจะ happy มากเลยใช่ไหม
- N : ใช่ๆ
- R-1 : แล้วพวกขนมหวานแบบไทยๆ
- N : ก็บางที่เขาทานไม่ค่อยเป็น แต่ก็เขาชอบลองเหมือนกัน
- R-1 : การมีรสชาติที่หวานของเราก็ไม่ได้สะอาด สะเทือนเขา
- N : ของเขาก็หวานอยู่แล้ว ขนมเขาหวานมาก
- R-1 : ก็ส่วนใหญ่เรามองว่าเขามาเพื่อสุขภาพก็เลย ตอนนี้เราก็กังวลใจว่าอาหารหวานของเราเราก็มองว่ามันไม่ดีต่อสุขภาพ
- R-3 : พวกนี้ทานหวาน มุสลิมทานหวานเยอะ
- R-1 : ก็คือถ้าอาหารเราตกแต่งสวยๆมันจะสวยมากเลย
- N : ใช่ๆก็คือตลาดอย่างพวกที่มาเรื่องสุขภาพ เขามาเป็นครอบครัวใหญ่ มีคนเข้าโรงพยาบาลคนหนึ่งเขาก็เข้ามาเผ่าใช้กันเยอะ แต่เราก็มองว่าหลังจากที่ check up ร่างกายเสร็จแล้วก็จะเป็นเวลาที่ต้องเที่ยว มีโอกาสมาท่องเที่ยวมา shopping แทนที่ว่าจะมากระจุกกันอยู่กรุงเทพฯก็ออกมาข้างนอกหน่อย แหล่งท่องเที่ยวที่สามารถรองรับเขาได้
- R-1 : เขาออกจากกรุงเทพก็ไปกองกันที่พญา ที่นี้เราพยายามดันเขาให้มาทางภาคใต้ มีกระบี่ มีภูเก็ต แล้วจะผลักดันไปถึง 3 จังหวัดได้ไหม

- N : 3 จังหวัดเราก็ทำอยู่ กำลังดึงคนในประเทศให้มา 3 จังหวัด สภาเราก็ยังขับเคลื่อน ผมลงไปหลายคณะแล้ว แล้วก็ตอนนี้ เราช่วมกับโครงการร่วมประชารัฐก็คือทำเรื่องส่งเสริมเรื่องการท่องเที่ยวภายในประเทศ ในเรื่องของอาหารไทย ในเรื่องของผลไม้ ในเรื่องของอาเซียน connect ในเรื่องของการเดินทางต่างๆ ก็ทำหลายเรื่องมาก แต่ว่าในเรื่องของการส่งเสริมการท่องเที่ยว โดยเฉพาะอย่างยิ่ง 3 จังหวัดของเรา ก็พยายามผลักดันเข้าไป
- R-3 : ในสามจังหวัดควรมีกิจกรรมเชิงวัฒนธรรมของอิสลามได้ไหม เช่น ไปส่งเสริมในการทำชะกาดในพื้นที่ที่ประสบภัย ก็อาเซียนที่อยากจะอยากชะกาดชะตะได้โดยตรง ก็คิดว่าทำบุญอีก 2-3ปี ก็มาดูอีกครั้งว่าโครงการนี้ช่วยอะไรมา ถ้าจะจัดคนพอจะจัดได้ไหม
- N : ได้ๆ เพราะมีตลาดกลุ่มนี้ที่เขาสงใจเรื่องแบบนี้
- R-2 : ในกระป๋องนี้ก็เหมือนกันไหม
- N : ในกระป๋องนี้ก็เหมือนกัน
- R-2 : ถ้าทำกิจกรรมนี้เพิ่มเติม
- R-3 : ทำเป็นกิจกรรมเสริม
- R-1 : ถ้าทำเที่ยวมัสยิดนี้ไม่ค่อยโดนใจเท่าไรใช่ไหม
- N : มัสยิด คือถ้าเปรียบเทียบกับบ้านเรากับบ้านเขา มัสยิดของเราไม่รู้จะเทียบกับเขาตรงไหน แต่ว่าสถานที่ท่องเที่ยวในชุมชน ในเชิงประวัติศาสตร์ที่เราพอจะเล่าเรื่องให้เขาได้ ความ เป็นมาเป็นสิ่งสำคัญ เป็นยังไงนี้ ok
- R-3 : มัสยิดเป็นส่วนประกอบในเวลาละหมาด
- R-2 : มัสยิดเป็นแหล่งรวมของชุมชนอยู่ด้วยส่วนหนึ่ง
- R-1 : แล้วกิจกรรมเหมือนอย่างการที่Nว่าคือการเป็นพวกคือ ไปได้ประเด็นมาว่า ถ้ามุสลิมชอบการละเล่น อยากเช่นการแสดงโขน การแสดงต่างๆ ถ้าเราสร้างเป็นคล้าย Phuket Fantasy ถ้าเราสร้างเป็นอย่างนั้นสำหรับมุสลิมไปเลยจะ work ไหม
- N : กิจกรรมพวก man make เป็นกิจกรรมที่เสริมเข้าไป เสริมจากแหล่งท่องเที่ยวธรรมชาติ สมมติว่ามาเที่ยวทะเลทุกวัน เพราะฉะนั้นจะได้ไป shopping บ้าง ไปดูการแสดงบ้างก็จะ ได้ช่วยกันเสริมเติมเต็มด้วยกันได้
- R-3 : มันจะไม่คุ้ม ถ้าเราไปจัดใหญ่มันจะไม่คุ้ม แต่ถ้าจัดเล็กๆใน resort เสริมสำหรับนักท่องเที่ยวกลุ่มนี้ อย่างที่ไปอุซเบกิสถาน เขาก็พาไปร้านอาหารว่าง แล้วมีการเรียน การเต้นและการแสดงท้องถิ่น

- R-1 : แล้วก็ถ้ากิจกรรมการเล่นพวกนี้เหมือนกับดึงให้นักท่องเที่ยวมุสลิมมา join ด้วย เขาจะ join ใหม่หรือเขาชอบดูเฉยๆ
- N : ส่วนใหญ่เขาดูเฉยๆ
- R-1 : ไม่เหมือนพวกฝรั่งที่ชอบจะเขาไปมีส่วนร่วม คือสิ่งที่กำลังมองที่ว่าเขาชอบอาหารหวาน แล้วเราผลิตอาหารหวานเป็นเสมือนของที่กลับไปฝากเพื่อน พี่น้องในแถบนั้นจะกลายเป็นสินค้าระลึก ของฝากที่พอจะสร้างตลาดได้ใหม่
- N : มันสำคัญเลยที่จะให้เขาต้องรู้จักก่อนเลย บางที่เขาไม่กล้าทานถ้าไม่ได้ชิมก่อนต้องให้ match กับรสชาติเรื่องฮาลาลด้วย
- R-1 : ได้ประเด็นมองแล้วมองยาวเลย
- R-3 : ในขณะนี้ไปอย่างไร มีคุณค่ายังงัย ทำไมถึงเป็นของฝากได้
- R-1 : คือทุกอย่างที่หนูมองว่า ไม่ว่าของอะไรที่เราขายเราจะมีกระดาษอธิบายที่มาที่ไปและก็บอกถึงสิ่งที่เป็นคุณประโยชน์ บอกถึงวิธีการใช้ บอกถึงความภาคภูมิใจที่คุณได้รับ อะไรประมาณนี้ คือตอนนี้กำลังดึงโจทย์จากผู้ทรงคุณวุฒิให้นักท่องเที่ยวมาใช้จ่ายให้ได้มากที่สุด
- N : ก็ต้องสร้างอะไรหลายๆอย่าง ในภาคของบริการ ของที่ระลึกอะไรต่างๆ เรื่องของที่พัก ผมว่ามันต้องครบ loop เลย คือจริงๆเขามีกำลังจ่ายแต่ต้องถามเราว่าเราพร้อมที่จะให้เขาจ่ายไหม คือเราไม่พร้อมกับคนที่จ่าย
- R-1 : คนที่จะจ่ายก็จะจ่ายแบบไม่ค่อยคิด
- R-3 : ธุรกิจบริการเขาจ่ายแบบไม่ค่อยคิดนะ พอบอกให้จ่ายปั๊บเขาก็จ่ายเลย ไม่มีต่อรอง
- R-1 : แล้วประเทศแถวนี้เราควร aware กับประเทศไหนบ้าง เพราะว่าตอนนี้ทุกคนก็รู้ประเทศญี่ปุ่น รู้ว่าตลาดมุสลิมมีที่น่าสนใจและตลาดตรงนี้อยู่เป็นกลุ่ม แล้วว่าประเทศไทยควร aware ประเทศญี่ปุ่นและมีโซนอาเซียนหรืออะไร เพราะโซนอาเซียนแน่นอน มาเลเซียนำเรา แต่ถ้าเราจะตีตลาดจากมาเลเซียให้เข้ามาได้บ้างหรือเพิ่ม market share เราควรจะดูคู่แข่งคนไหนบ้างที่เราควร aware
- N : ตอนนี้อะเลย สิงคโปร์เข้าไปเยอะนะ อินโด แต่ที่นี้ปัญหาของเราก็คือว่า นักศึกษาที่เราไปเรียนทางนู้นก็เยอะ ที่สามารถพูดภาษาอาหรับได้ แต่เราไม่ได้ใช้ ดึงเข้ามาใช้ตรงนี้ ผมคิดว่ามีคฤหัสถ์ที่มาน่าเที่ยว คือของเขา มีคฤหัสถ์มาประจำกลุ่มไหนอยู่แล้วเขาจะให้บริการ ตั้งแต่รับจนถึงกลับบ้านเลย และภาษาคูยกันรู้เรื่อง

- R-1 : ถ้าเป็นมัลคุเทศก์ที่จบมาจากตรงนั้น หมายถึงเป็นคนไทยแต่ไปจบที่ตะวันออกกลางหรืออะไร ความมั่นใจเขาจะมีมากขึ้น
- N : ใช่ ภาษาหรืออะไร
- R-3 : ตอนนีัรัฐบาลของเรามองว่าไปเรียนต่างประเทศไม่ได้ช่วยอะไร การมองอย่างนั้นก็เสียหมด
- R-1 : แทนที่จะครบ loop ก็ไม่ครบ loop
- R-3 : แทนที่จะครบกันกลายเป็นผลักออก
- N : นี่พลเอกประวิตรใช่ไหม
- R-3 : ไม่เข้าท่าเลย
- N : คือแทนที่จะเอาเขามาใช้ประโยชน์ จริงๆแล้วคนพวกนี้มีเยอะมากเราก็ก่มาเอามาฝึกหน่อย เอามาให้รู้เรื่องประวัติศาสตร์ของเราแต่ละที่ ให้มาบรรยายต่างๆ
- R-3 : จริงๆ น่าจะเปิดลักษณะอบรมมัลคุเทศก์ซะหน่อย
- R-1 : มีค่ะ เรามีมัลคุเทศก์ทางภูเก็ตที่เราคุยเรื่องการอบรมมัลคุเทศก์กับการท่องเที่ยว เรามีการลงทะเบียน guide โดยมีการสอบ และการต่อทะเบียนทุกครั้ง ก็มีการสอบและมีการตั้งประเด็นว่า ที่เขาจะให้ป็นมัลคุเทศก์แบบชายฝั่ง มัลคุเทศก์เฉพาะ มัลคุเทศก์ทั่วไป ซึ่งการท่องเที่ยวก็ไม่แน่ว่าควร classify เป็นแบบอะไรบ้างนี้ทะเลาะอยู่วันก่อน
- N : มั่วคัับเรื่องนี้
- R-1 : ภูเก็ตทะเลาะกันวันก่อน
- R-3 : ทำไมไม่จัดมัลคุเทศก์ที่เป็นมุสลิม และมัลคุเทศก์ที่จบจากเมืองนอกไปเลยเพื่อไปดึงความคิดของนโยบายรัฐบาลออกมาสร้างกลุ่มเฉพาะเลย
- R-1 : ใช่ จริงๆเพราะแบบมัลคุเทศก์แบบประเทศไทยจากคนไทย
- N : ใช่อาจารย์ เราต้องผลักดันอย่างนั้น
- R-1 : เขาบอกเขาทำแบบประเทศจีน เขาทำในลักษณะที่รัฐบาลสั่งมาว่า นักท่องเที่ยวจีนเขามาเยอะเราก็ต้องผลิตมัลคุเทศก์จีน และเขาอนุญาตให้คนจีนจดทะเบียนมัลคุเทศก์ทั้งๆที่พูดภาษาไทยไม่ได้ ซึ่งมันแก้ปัญหาฉวยมากเลย กลายเป็นเราจะเห็นทัวร์จีนเยอะมาก เพราะว่าแทนที่มัลคุเทศก์จะต้องกำหนดว่าต้องเป็นสัญชาติไทยที่กรมการท่องเที่ยวเป็นตัวกำหนด ตัวหลักแต่เขาก็ซิกแซกออกไป กลายเป็นว่ามัลคุเทศก์ภูเก็ตก็โจมตีว่า คุณเอามัลคุเทศก์อะไรมาเขียนไทยก็ไม่ได้ พูดไทยก็ไม่ได้ แต่คุณให้บัตรมัลคุเทศก์ ซึ่งมันเหมือนกับว่ากรมการท่องเที่ยวเนรมิตให้หมดเลย
- N : ตอนอธิบายไม่ได้ check นะ

- R-1 : แต่ถามว่าประเด็นตรงนี้ถ้าเราไม่ให้คนไทย สัญชาติไทยไปเรียนต่างประเทศยังงั้นเขาก็ต้องนับถือแผ่นดินเขาเป็นพื้นฐาน แต่เราก็มีฐานคนที่ให้ความรู้และคนให้บริการ ซึ่งNก็บอกว่าสามารถตอบโจทย์ได้หมดเลย ซึ่งตรงนั้นมันน่าจะพอได้ประเด็นนี้ก็จะเอาประเด็นนี้ เวลาคุยกับกรรมการท่องเที่ยวเราก็คงนำไปเสนอเพราะทุกๆปีเพราะว่าเราเป็นตัวแทนทางด้านสถาบันการศึกษา แล้วก็ประเด็นอะไรที่ต้องผลักดันในการแก้ไขนโยบาย เพราะจริงคงจะนำเสนอในประเด็นที่ว่ามคศเทศก์เฉพาะกลุ่ม ซึ่งมันก็สามารถรองรับการท่องเที่ยวเฉพาะกลุ่มได้ดีขึ้น
- R-3 : มันเป็นการประสานงานให้คนอื่น ทำให้เขามีรายได้แล้วเขารู้สึกภูมิใจว่าได้เป็นส่วนหนึ่งของประเทศไทย
- R-1 : แล้วผลตอบแทนจะไปแก้ปัญหา 3 จังหวัดด้วย เพราะสามจังหวัดส่งคนไปเรียนตรงนั้นเยอะ แล้วก็นำพาคนตรงนั้นมาเที่ยวทางนี้
- R-3 : คือเมื่อก่อนผมเคยเสนอตอนที่ทำงานอยู่ เสนอผู้บริหารว่าทำไมเราไม่สร้างการเรียนรู้สอนให้คนที่ได้ทุนจาก3 จังหวัดที่ส่งไปเรียนตระวันออกกลาง แทนที่จะได้ทุนไปเรียนเลยให้มาจบปริญญาตรีที่ไทยก่อนคล้ายๆกับการล้างสมองแต่ให้มาเรียนรู้ตามหลักก่อน ก็ให้ทุนไปเรียนโทแทนจะได้ไม่ถูกรอรับบ้าง พอเสนอได้ 4-5 เดือนก็เลยโดนดั่งเลย
- R-1 : มีเพื่อนอยู่นราธิวาส เพราะฉะนั้นมีเพื่อนเป็นอิสลามต่างประเทศ คือ เรื่องที่เกิดในสุโขทัยมันเป็นถิ่นสีแดง เพื่อนก็บอกมาทำเรื่องนี้เหอ เพราะเราเข้าใจคนใน 3 จังหวัด เพราะว่าความเป็นลูกคนจีนอยู่ในตลาดแต่มีเพื่อนอิสลามเยอะ เพราะอย่างนั้นเลยบอก N ว่าเรารู้สึกว่าเราเข้าใจได้ง่ายโดยไม่มีตัวขัดขวางความรู้สึกว่ามุสลิมกับเรา พวกเพื่อนก็บอกมีอะไรให้ช่วยให้บอก แต่เขาบอกว่าไม่รู้จะถ้าเกิดมีใครมองว่าอยู่ตรงนั้นก็เป็นสีแดงหมดหลายคนก็บอกมาด้วยว่า คนรู้จักบางคนอยู่ในป่า
- R-3 : อาจารย์ท่านหนึ่งเป็นคนปัตตานี เป็นที่ปรึกษาโครงการนี้ด้วย บอกทำไมคุยกยากจัง
- R-2 : ขนาดเพื่อนที่มาจากตระวันออกกลางเข้ายังไม่กล้าไปปรับเองเลย ก็ต้องให้คนอื่นไปปรับเพราะเขาจะถูกเพ่งเล็ง
- R-3 : รัฐบาลทำงานขยับไม่ได้
- N : ผมว่าจริงๆต้องมาปรับทัศนคติใหม่ทั้งสองฝ่าย ถ้ามองกันอย่างนี้ 1.มันแก้ปัญหาไม่ได้ 2.ไม่ทำให้เกิดผลดีทางเศรษฐกิจเลย
- R-1 : มันทำให้คนเกิดความแตกแยกอีก

- R-2 : คือมันต้องสร้าง image ที่เป็นพหุวัฒนธรรม คือเราสามารถอยู่ด้วยกันได้อย่าง George Town ที่ Penang เราต้องสร้างตรงจุดนี้ด้วย
- R-3 : ถ้าญี่ปุ่นมาเน้นฮาลาล เราจะสู้เขาได้ไหม
- N : ค่อนข้างจะเร็วมาก ไม่ก็ปีนี้เองที่เขาทำมาเพราะว่าเขาเห็นเราทำในเรื่องของศูนย์ วิทยาศาสตร์ฮาลาลที่เขาทำกับเพื่อนแล้วขยายผลต่อ
- R-3 : โอซาก้าไปเจอพวกอาหารับเข้ามา
- N : เขาดึงกลุ่มอาหารับมาได้เร็ว
- R-1 : แล้วเราจะเสียโอกาสไหม
- N : คือ ผมว่าต้องแก้ที่ตัวต้นเหตุก่อน attitude ของรัฐบาลอย่าให้มองลึก เราก็ก้าวไปไม่ได้
- R-1 : เราก็กินตลาดลิเคะ แล้วอย่างจีนดึงมุสลิมเยอะ แล้วถ้าจีนตั้งตัวคล้ายกับญี่ปุ่นอย่างนี้เรา จะยังเสียตลาดเยอะไหม
- N : จีนดึงไปร่วมงานที่เมืองหนิงเซี่ย แล้วเขาเชิญทั่วโลกมาร่วมงานฮาลาลที่หนิงเซี่ย
- R-1 : ก็เพิ่งรู้ว่าจีนมีมุสลิมเยอะในงานฮาลาลของจีน
- R-2 : มีประมาณ 200 ล้านคน
- R-1 : แล้วถ้าจีนเปิดตัวที่จะรื้อตลาดฮาลาล พวกมุสลิมคงไปที่จีนกันเยอะไม่เหลือให้ไทย
- N : มันก็พุดยากเพราะบริบทไม่เหมือนกันบริบทจีนกับการท่องเที่ยวของเราไม่เหมือนกัน
- R-2 : คือ hospitality ของเราเหนือกว่าแต่ต้องขายให้ได้
- N : ต้องเปิดตรงนี้ให้ได้
- R-1 : ถ้าเรารุกจริงๆเราก็กิน คือเราอาจจะชนะจีน คือถ้าเกิดเราได้ความร่วมมือจากภาครัฐและ ภาคอะไรทุกส่วนร่วมเราก็จะกลายเป็น the main destination for Muslim ได้ไหม
- N : คือเอาง่ายๆ ไม่ได้มีแค่ทฤษฎีหรือนโยบาย แค่มันทำงานจริง เชื่อว่าไปได้
- R-1 : ไปได้สวยด้วย
- N : ใช่
- R-1 : ในอาเซียนถ้าเราส่งเสริมมันจริงๆ เราก็สามารถเป็นที่หนึ่ง ได้
- N : ได้ ผมเชื่อ 1.เรื่องความพร้อมเราไม่แพ้ ถามว่าคนไปมาเลย 3 วันไม่รู้ไปไหนแล้ว เบื่อแล้ว เดินห้าง ออกจากห้างเดินไปปุตราจายากลับมาหมดแล้วไม่รู้ไปไหนแล้วแต่ก็ได้ธรรมชาติ หน่อย แต่ของไทยอยู่ได้ 2 อาทิตย์ก็ยังไม่เบื่อ เป็นเดือนก็สบาย
- R-3 : ไปภาคเหนือ ภาคกลาง ภาคใต้ ต่อภาคตะวันออกได้อีก

- R-1 : แต่จริงมาเลเซียก็มีแหล่งท่องเที่ยวทางธรรมชาติก็แบบเอาธรรมชาติดิบเลยก็มี เช่นซาบาร์ ซาราวัก
- N : มันก็ได้อยู่แต่มันอารมณ์ feel เมืองไทยได้เยอะกว่า
- R-1 : ใช่ มีวิจัยชิ้นหนึ่ง บอกว่ามาเมืองไทย free มาก อยากจะโยนทิ้งอะไรก็ได้
- N : เมื่อวานผมเห็นชัดมากเลย ขับรถมาจากสนามบิน ไฟแดงแรกฝรั่งเขาตีคู่เหมือนคนไทย หมวกกันน็อกก็ไม่ใช่ พอมาถึงไฟแดงแรก คนไทยก็ขับไปเลย แต่ฝรั่งจอดนะ เพราะเห็นไม่มีใครก็ฝากันไปเลย
- R-1 : ฝรั่งเหอ
- N : ไม่ คนไทย พอไฟแดงที่สอง คนไทยก็ไม่ได้จอด ฝรั่งขับไปเลย มันก็ไม่จอดไฟแดง
- R-1 : I'm free Thailand
- R-1 : เขารู้ว่าเมื่อเขาฝ่าไฟแดงจะมีความสุขอย่างไร
- R-3 : ตื่นเต้น ได้ไปเล่าให้เพื่อนฟัง
- R-2 : เลยกี่เป็นอุบัติเหตุอันดับ 2 ของโลกเลย
- N : เมืองไทยมีอุบัติเหตุเยอะจริง แปลกๆนะครับอาจารย์ แต่ผมว่าอย่างพฤติกรรมคนไทยที่ไป สิงคโปร์ กล้าทิ้งขยะไหม เราก็ไม่กล้าใช้ไหม แต่ทำไมมาบ้านเราทั้งกันได้ กฎก็ไม่ใช้กฎ ผมว่าน่าศึกษาตรงนี้
- R-3 : ผมมาอยู่หาดใหญ่ปี 14 ตอนนั้น ความรู้สึกแรกคือจราจรที่หาดใหญ่ผิดไม่ได้นะ จะถูกปรับ แต่ไม่รู้ภาพนั้นมันหายไปไหน
- R-2 : นอกจากทัศนคติของผู้บริหารในระดับนโยบายของประเทศแล้ว แสดงว่าระบบกลไกของภาครัฐก็ไม่ได้ส่งเสริมเลย ไม่ได้เอื้อเลย
- N : อาจจะเป็นเรื่องความไม่เข้าใจหรือการไม่ได้ศึกษาอย่างจริงจัง
- R-2 : ไม่เข้าใจแล้วอาจจะเป็นเรื่องงบประมาณ
- N : อย่างนั้นถ้าเราอยากให้การท่องเที่ยวเราไปได้ แค่ว่าต้องเข้าใจพฤติกรรมเขาให้ดีๆ และ ตอบโจทย์พฤติกรรมของเขาในแต่ละเรื่อง จะทำให้เขามีความสุข และรักที่จะกลับมาเที่ยวซ้ำที่เราอีก เราควรให้ความสำคัญทั้ง 2 อย่าง
- R-1 : ทั้ง 2 อย่างควรทำคู่กัน เพราะสถิติเราจะเห็นว่าพวกมุสลิมส่วนใหญ่เราจะเน้นเรื่อง สุขภาพ เพราะฉะนั้น หมอนัดเอะอะไรเอะ ตรวจสอบสุขภาพทุกปี แสดงว่ากลุ่มนี้ก็คือกลุ่ม เที่ยวซ้ำ ถ้าจากที่ review
- N : หลังจากเขามาตรวจสอบสุขภาพแล้ว ทำอย่างไรให้ขยายออกไปในพื้นที่ท่องเที่ยวบ้าง

- R-1 : ขยายยาวแล้วให้คนติดตามเยอะขึ้น เป็นสิ่งที่เราควรทำ ไม่ใช่ตรวจสอบสุขภาพเสร็จแล้วบินกลับเลย
- N : ใช่ว่าให้เขาไปพักผ่อนชายทะเลบ้าง ให้เขาพักผ่อนก่อนกลับอะไรแบบนี้
- R-1 : แล้วประเทศไหนที่Nว่าเราควร focus ไปให้หนักๆเลยล่ะ
- N : ถ้ากำลังซื้อสูงๆน่าจะเป็น Middle East และ South Africa ที่เป็นมุสลิมก็เยอะเหมือนกัน แต่เป็นคนผิวขาวนะที่ทำธุรกิจอยู่ที่นั่นอะไรประมาณนั้น
- R-1 : มีคนแนะนำมุสลิมยุโรปก็เป็นอีกกลุ่มหนึ่งที่น่าสนใจ
- N : ยุโรปนี้ เวลาเดินทางจะไม่เคร่งครัดเหมือน Middle East นะ เขาจะสบายๆ คือมาเราก็ไม่รู้ด้วย เขาไม่ได้ request อะไรมากมาย
- R-1 : นั่นแหละเป็นปัญหาที่พวกบริการเขาพูดกัน เขาบอกว่าพวกนี้ก็ประเภ้านักไม่เบา และเหมือนกับประชากรยุโรปที่มีอำนาจสูง คือมีคนที่ถูกเกื้อหนุนประเด็นว่างานวิจัยเราควรแนะนำให้ไปถึงกลุ่มนี้เพื่อเปิดตลาดตัวนี้ แต่สิ่งที่เขาพูดบอกเราก็คือว่า เราจะดูยากมากเลยว่าเขาเป็นมุสลิม ยกเว้นว่าเขา request มา ซึ่งตัวนี้เป็นปัญหาเราเหมือนกันว่าการจะข้มตลาดตัวนี้ คือตัวนี้จริงๆกลับไปมองว่าถ้าภาพลักษณ์ตะวันออกกลางมีปัญหามาก ถ้าเกิดเราเจาะตลาดมุสลิมยุโรป เขาบอกว่าแนวโน้มประชากรตรงนี้เยอะ มันจะเป็นการทดแทนกันได้ไหม
- R-3 : ผมมองว่าถ้าเราทำตะวันออกกลางได้ดี ที่อื่นจะไม่มีปัญหาเลย เขาไม่กังวลแล้ว
- N : ใช่ว่า
- R-2 : ถ้าเกิดแถวเบลเยียม เนเธอร์แลนด์ก็มาก แถวยุโรปตอนใต้ กรีซ กับแอลเบเนียก็เยอะ
- N : ตุรกกี่เยอะ
- R-3 : เอเชียเลย อัฟกานิสถาน ปากีสถาน อุซเบกิสถาน อินเดีย
- R-1: วันนี้ได้ข้อมูล ความรู้จากคุณอิทธิฤทธิ์หลายประเด็นมากเลย ให้เราไปพัฒนาตัวนี้
- R-3 : แล้วเราจะไปทำเรื่องเครื่องมือ แล้วถ้าติดขัด อะไรขออนุญาตโทรมา
- R-1 : ขอคำแนะนำเพราะเราตั้งใจจริงๆ ที่อยากจะบุกการท่องเที่ยวมุสลิม แล้วเราก็ตามมาตลอดแต่ไม่มีโอกาส เพิ่งจะมีโอกาสได้เป็นวิจัยของชาติ
- R-3 : คุยกับคุณภาณุครับว่า N อยู่จริงนี้นานแล้ว
- R-2 : ขอย้อนประเด็นนะครับ นักท่องเที่ยวมาเลเซีย อินโดนีเซีย กลุ่มนี้
- N : อินโดนีเซีย ยังมาไม่ถึงฝั่งนี้มากเท่าไรครับ ส่วนใหญ่จะไปกรุงเทพฯกับเชียงใหม่ กลุ่มนั้นเยอะ

- R-3 : ชอบ shopping กลุ่มนั้น
- N : ใช่มั้ย
- R-2 : เพราะประชากรเขาเยอะ 200 กว่าล้าน
- R-1 : shopping สินค้าพวกไหนคะ
- N : ทั่วไป Brand name ก็เยอะ จริงๆแล้วพอเปิดอาเซียนแล้ว จะใช้อาเซียนในส่วนของตลาด
- R-2 : เพราะมุสลิมครึ่งหนึ่งใช้ไหมครับ เพราะผมคิดว่าถ้ากลุ่มอินโดเขาจะไปบอกต่อกัน
- N : ใช่มั้ย ผมคิดว่าตัวนี้เราต้องทำให้ได้
- R-1 : ลักษณะเดียวกันไหมคะ ที่อย่างอ.สุเทพว่าทำให้ตะวันออกกลางมั่นใจเรา มุสลิมทั่วโลก
มั่นใจเรา ถ้าเราเปลี่ยนมาเป็นถ้ามุสลิมอินโดวางใจเราเพราะฉะนั้นมุสลิมตะวันออกกลางก็
ควรวางใจเราด้วย
- R-1 : แต่ถ้าเราได้ตลาดอินโดคือประชากรมุสลิมอินโด
- N : อาเซียนครับ
- R-1 : ก็จะเป็นอีกตลาดหนึ่ง แต่พวกนี้ไม่ค่อยเคร่งเท่าไร
- N : อินโดก็เคร่งถ้าพูดถึงในมุสลิมจริงๆนะ เขามีความหลากหลายในกำลังซื้อเขาอาจจะสูงทาง
นั้นไม่ได้ ระดับกลางๆพอกับมาเลเซีย
- R-1 : แต่คนอินโดที่ออกไปนอกประเทศจะเป็นระดับ High-end
- N : ครับแต่เขาไม่ค่อยได้มาแถวนี้ เขาไปกรุงเทพฯ เดินห้างส่วนใหญ่
- R-2 : หรือว่าเขาไม่เมดาน บาห์ลืออะไรของเขาอยู่แล้ว
- R-3 : ลูกสาวบอกว่าเพื่อนที่บังคลาเทศ ทุกเดือน เขาบินมาซื้อของกม.
- R-1 : เขาซื้ออะไรกันคะ อาจารย์
- R-3 : ของใช้ของอะไรแบบนี้ พวกมีตังค์
- R-1 : ใช้สินค้า Brandname ไหมคะ อย่างของมุสลิมจีนเขาบอกเขามาซื้อสินค้า Brandname
ในประเทศไทย
- R-3 : สินค้าแบรนด์เนม คงซื้อไม่มากหรอก ซื้อครั้งเดียวเอามาใช้นาน มาซื้อของใช้อะไรก็ได้ ที่
บ้านเขาไม่มี แล้วเขามาเที่ยวด้วย มากินข้าวด้วย คล้ายๆมาเที่ยวพักผ่อนสุดสัปดาห์เขา 2
เดือนมาสักครั้ง
- R-1 : รบกวนขออีกคำถามหนึ่งว่าในประเด็นประเทศไทย ตั้ง positioning เป็น value for
money สำหรับการท่องเที่ยวในประเทศไทยในประเด็นตรงนี้กับตลาดมุสลิม คิดว่า
เหมาะสมไหมคะ

- N : value for money มันก็ได้อันดับ1 แต่ผมคิดว่าถ้าเอาตลาด Middle East จริงๆนะ value for money มันก็ไม่ได้ตอบโจทย์เท่าไร
- R-1 : ใช่ๆ เขาเหนือกว่าเขาไม่สนใจเรื่องเงินแล้วพวกตะวันออกกลางหรืออะไรเราควรตั้ง positioning เป็นอะไรล่ะ
- N : ผมว่าเป็น luxury แล้วละ
- R-3 : ราคาแพงไปเลย
- N : ใช่ครับ เขามีกำลังซื้อ
- R-3 : ทูเรียนก็เป็นหมื่น
- R-1 : เพราะฉะนั้นเรานั้น hospitality เข้าไปจับดีกว่า
- N : ใช่ๆ
- R-1 : โอเคได้ ประเทศไทยก็ไปเน้น value for money
- R-3 : เขาอยากกินของที่แพงที่สุด แล้วเขาซื้อไม่ได้พอเขากินแล้วเขารู้สึกภูมิใจ ทูเรียนลูกละ 2-3 หมื่น
- R-1 : N มีอะไรที่คิดว่าเราเป็นตัวด้อยบ้าง
- N : ผมว่าไม่ด้อยเลยนะ
- R-1 : แต่ถ้าเราสามารถไปพินเพื่อนตัวนี้เล็กๆได้ เราก็นิดที่ช่วยกันผลักดัน
- N : ถ้าเสร็จแล้วให้ช่วยขับเคลื่อนยิ่งดี คืองานวิจัย ผมเสียดายมากเลยอาจารย์ งานวิจัยหลายชิ้นที่เขาออกมาทำกันแล้ว ได้ไปแควงอยู่บนหิ้ง
- R-1 : ใช่ๆ
- N : เสียดายมาก ถ้าอาจารย์เสร็จงานวิจัยนี้ ผมขอด้วยนะ ผมขออนุญาตเอาไปขับเคลื่อนอะไรที่ขับเคลื่อนได้ อย่างน้อยไปผลักดัน ที่เราอยู่ตรงศูนย์กลาง ผลักดันอะไรได้ก็จะพยายามทำ
- R-1 : ของเราเป็นวิจัยมุ่งเป้า วิจัยมุ่งเป้าก็คือวิจัยที่นำไปสู่การขับเคลื่อนเชิงนโยบาย ซึ่งเราเสร็จจากตรงนี้ เรา สร้างเครื่องมือเสร็จ เราต้องไปเก็บแบบสอบถาม พอเก็บแบบสอบถามได้ เราก็ analyze แล้วเราก็เข้าสู่กระบวนการ focus group สิ่งที่เราเสนอแนะตามนโยบายมีประมาณนี้ ท่านผู้รอบรู้ เชี่ยวชาญ ปฏิบัติงานทั้งหลายท่านเห็นด้วยไหม พอถ่วงทรงตรงนั้นเสร็จ เราถึงได้ตัวfinalที่เสนอแนะเชิงนโยบาย และตัวนั้นเราก็ต้องสรุปให้ทางสกว. ตัวนั้นแหละ ทางสกว.จะนำไปใช้ในมุ่งเป้า เพราะเขาบอกว่าที่เขาตั้งให้เราตรงนี้ เราอยู่ในวิจัยมุ่งเป้าคือวิจัยของเราจะไม่ขึ้นหิ้ง เป็นวิจัยที่ต้องใช้ได้จริง เขาเลยบอกว่าเราอย่า

เอาจาก secondary data ให้เยอะ เราต้องมาจัด in depth จาก primary data ที่เกี่ยวข้องอย่างมาก เราจึงต้องมาคุยกับ N ให้ได้

N : ขอบคุณมากเลยอาจารย์

R-1 : ต้องขอบคุณมากกว่า เพราะคิว N เยอะมาก แล้วได้ให้เวลากับเราในช่วงเวลาสั้นๆตรงนี้

R-3 : ที่ได้อีกคนคือได้อาจารย์ P ที่อิสลามวิทยาลัย

R-1 : คิวแน่นมากก็สละเวลาให้เรา และแกบอกว่าที่อ่อนนุชจะมีการประชุมนักธุรกิจอิสลาม ทุกวันศุกร์ เราค่อยไปสัมภาษณ์ที่ครั้งตอน focus group แล้วก็ in depth ไปเรื่อยๆ เหมือนกับอยู่ภูเก็ตก็ in depth นายกสุมาคมโกด์ คือ รับปากกับผู้ทรงคุณวุฒิไว้ว่าเราจะทำให้ดี เพราะว่าเราเป็นคนพุทธแต่มีโอกาสมานำของมุสลิม เราถือว่าเราก็เกื้อกูลกันพอสมควร และผมไม่เคยขวางไม่ให้เราทำ ยินดีอยากให้เราทำ ให้ได้งานวิจัยและตอบ โจทย์ให้มากที่สุดที่เสร็จ วันเริ่มต้น 1 มิ.ย. ถือคือลัดพอสดี แต่เขาทำให้เราทำเรื่องเดียว แต่เราต้องระมัดระวังด้วย ไม่ให้ภาครัฐ ส่วนตัวมีเพื่อนมุสลิมเยอะ ก็อิงตรงนี้เหมือนกัน วันนี้เป็นโอกาสดีต้องขอบคุณ N มากๆเลยคะ แล้วเราจะพัฒนาเป็นแบบสอบถาม ถ้ามีอะไร เราก็ขออนุญาตแวะเวียนมาเป็นระยะๆ

N : ขอบคุณมากเลยครับ

สัมภาษณ์ ผู้อำนวยการการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา(2)

R-1 : ทาง สกว. เขาได้ทำสัญญากับทางเรา แล้วเดี๋ยวเขาจะให้สัญญาฉบับที่สมบูรณ์มาให้เรา แล้วเมื่อ 3 วันที่ผ่านมาทาง สกว. เขาเรียกขึ้นไปให้เข้ารับการปฐมนิเทศ ซึ่ง part หนึ่งเขา refer ไปถึงที่ปรึกษา เขาบอกว่าที่ปรึกษามีบทบาทสำคัญมากๆเลย แล้วก็ที่ผ่านมางานวิจัยของ สกว. หลายเรื่องได้ละเลยทางด้านที่ปรึกษาไป ซึ่งเป็นการนำเสียดายมากในโอกาสจริงๆแล้วงานวิจัยจะดีขึ้นมาก ถ้างานวิจัยได้รับคำชี้แนะ จากที่ปรึกษา พวกเราคิดว่าก่อนจะเริ่มต้งงานวิจัยอย่างเป็นระบบ ก็เลยมาขออนุญาตคำแนะนำจากท่านในฐานะที่มีมุมมองรอบด้านมากกว่าเรา ในประเด็นตรงนี้ ในประเด็นที่เราจะทํามันต้องมีอะไรเพิ่มเติมอีกบ้าง และในขณะที่เราทำเราต้องเรียนขออนุญาตว่ามาขอคำแนะนำเป็นระยะๆ หรือว่าท่านภาณุมีประเด็นอะไรที่เกี่ยวข้องกับเรางานวิจัยของเรามันก็จะดีมาก รบกวนท่านภาณุประสานให้เราได้ด้วย เราจะได้ใช้ข้อมูลตัวนี้สร้างงานวิจัยให้มีประสิทธิภาพสูงที่สุด เพราะตอนนี้ทั้งทีมวิจัยทั้งหมดนี้ และท่านภาณุ ก็มีรายชื่อขึ้นทะเบียนเป็นนักวิจัยของชาติ และงานนี้เป็นงานวิจัยมุ่งเป้า เมื่อทำเสร็จทางผู้ใช้ทางสภาอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวจะนำงานเราขึ้นไปดูงานเชิงงานนโยบายและก็ปรับและใช้ต่อเลย คือการส่งเสริมการตลาดนักท่องเที่ยวมุสลิม เพราะฉะนั้นเราก็มีการตกลงว่า เราต้องมีการ concentrate กับงานนี้ให้มากๆ

O : แล้วได้ไปสัมภาษณ์อะไรมาบ้าง

R-1 : ก่อนหน้านี้นี้ทางเรา ท่าน R-3 ก็ได้แนะนำให้เราสัมภาษณ์ท่าน Q ไป สัมภาษณ์ไปแล้วที่กรุงเทพฯ และเราได้ไปสัมภาษณ์ท่าน P ที่กรุงเทพฯ ได้ประเด็นมุมมองมาก่อนข้างพอสมควร ว่าเราจะเอาแนวทางนี้มาใช้ทางด้านการเพิ่มค่าใช้จ่าย ท่านก็แนะนำในบริบทว่าอะไรที่นักท่องเที่ยวยังไม่ค่อย happy ตรงไหน ทางด้านมุสลิมที่เกี่ยวข้องทางด้านศาสนา วิถีของมุสลิม เราก็ทางนั้นสัมภาษณ์เสร็จเราก็มารถอบ เทป ถอดเทปเสร็จเราจะมาวิเคราะห์ตัวนี้ และก็มาพัฒนา และก็มาต่อเป็น questionnaire ซึ่งจริงๆแล้วงานของเราตามลำดับขั้นตอน 2 เดือนที่จะถึงจริงๆ แล้ว สิ้นสุดเดือนกรกฎาคม เราต้องส่ง บทที่ 1 บทที่ 2 และ questionnaire แต่ทาง สกว. บอกว่าเขาอ่านไม่ทัน เขาขอเรามาแค่ 6 สัปดาห์ เพราะฉะนั้นกลางเดือนกรกฎาคมเราต้องส่ง บทที่ 1 บทที่ 2 และก็ questionnaire เราต้องพัฒนามาจากข้อมูลปฐมภูมิที่เราไปค้นคว้ามา ที่เราไปสัมภาษณ์

เชิงลึกอะไรต่างๆ ซึ่งหลังจากที่เราคุยกับท่านเสร็จเรียบร้อยแล้วก็มีคิวไปสัมภาษณ์ R ที่ อ.สะเดา แล้วเดี๋ยววันที่ สัปดาห์หน้าเราก็จะไปกระป๋องสัมภาษณ์ผู้ประกอบการที่กระป๋อง คือ งานวิจัยของเรา ตอนที่ไปนำเสนอทางสภาอุตสาหกรรม สภาอุตสาหกรรมเป็นตัวตั้งตัวตีเลยที่จะนำงานวิจัยของเราไปใช้

O : ใช้คุณ N เขาเป็นประธาน

R-1 : ปีนี้คุณ N ไกล่หมดวาระแล้วยังคะ

O : ใช่ครับ ปีนี้เค้าจะหมดวาระ เค้าจะไม่รับตำแหน่ง ไม่ค่อยว่าง แต่เค้าจะเน้นตลาดมุสลิมฮาลาลที่จังหวัดกระบี่

R-1 : ตอนนี้จุดที่เป็น weak point ของเรา ที่เราอยากจะขอคำแนะนำจากท่าน ก็ คือ ในประเด็นหนึ่งที่ทางผู้ทรงถามเรามาว่าคู่แข่งของเรา ของประเทศไทยในตลาดมุสลิมควรจะ เป็นใคร

O : จริงๆ ก็เป็นพวกเพื่อนบ้านเรา อย่างอินโดนีเซีย ของเราทำฮาลาล friendly อยู่ตอนนี้ของ ททท. ก็เน้นตลาดของอินโดนีเซีย มาเลเซีย แต่ตลาดใหญ่ก็คือ อินโดนีเซียมากกว่า ที่สงขลาก็มีไหมที่จะทำถนนฮาลาล ของผู้ว่าตลาดสองเล ของเขา

R-3 : วันอาทิตย์ ไปดูได้

O : ผมเพิ่งพาสื่อมวลชนจากอินโดนีเซียมาดูเรื่องตลาดฮาลาล เขาเพิ่งกลับไปเหมือนกัน ก็เน้นตอนแรกว่าจะทำที่หาดใหญ่ด้วย เรื่องตลาดฮาลาล แต่ท่านผู้ว่าขอไว้ให้เปิดตลาดสองเลของ ท่านผู้ว่าก่อน ก็ทำเป็นทำถนนฮาลาล

R-1 : และถ้าสงขลาติด และ O จะทำตลาดฮาลาลที่ไหน

O : จริงๆ แล้วผมคิดว่า จุดเดียวพอแล้ว เพราะคิดว่าตัวหาดใหญ่เองก็มีตัวจุดขายเยอะอยู่แล้ว แต่ความคิดผมคิดว่าอยากให้ เป็นหาดใหญ่มากกว่าเพราะนักท่องเที่ยวที่มาสะดวกกว่า ในเรื่องตลาดมุสลิม ส่วนใหญ่นักท่องเที่ยวก็พักในโรงแรมอยู่แถวหาดใหญ่ ถ้าทำที่สงขลา นักท่องเที่ยวก็ลำบากที่จะเดินทางไป

R-3 : สงขลาที่มีแค่วันอาทิตย์วันเดียว

O : ใช่ แต่ขอให้ติดตลาดก่อน แล้วก็ขยาย และจะสร้างจุดขายเพิ่ม ผู้ว่าอยากได้จุดขายในตัวเมืองเพิ่มขึ้น เพื่อให้ นักท่องเที่ยวกระจายไปในตัวเมืองสงขลา คือเขาก็ไม่อยากจะกระจุกอยู่ในตัวเมืองหาดใหญ่ จริงๆ แล้วกลุ่มใหญ่อยู่ที่ หาดใหญ่มั่นเยอะกว่าอยู่แล้ว แถวโรงแรมต่างๆ ก็มีขายอาหารฮาลาลกันเยอะตอนนี้ หลายโรงแรมเขาก็ทำตรงนี้อยู่แล้ว ก็ต้องลองดูสักพักนึงก่อนนะครับว่าสงขลาจะไปรอดไหม ซึ่งจริงๆ ข้อมจำกัดในสงขลา มีเยอะ ตลาดสองเล

ถนนก็คับแคบ ส่วนใหญ่นักท่องเที่ยวที่ไปก็จะเป็นคนแฉะนั้นมากกว่า ตัวนักท่องเที่ยวยังน้อยกว่าเสน่ห์หาชวนชิม หรือว่าสวนสนุก ที่จัดตรงถนนเสน่หานุสรณ์ มีนักท่องเที่ยวเยอะมากกว่า แล้วก็มีมาเลย์เยอะ ที่ทานอาหารฮาลาลก็เยอะเหมือนกัน ก็เคยคุยอยู่กับทางนายกเทศบาลนครหาดใหญ่ นายกสมาคม สมาพันธ์ว่าเราจัด theme ฮาลาลสักวันมัย เดือนนี้จัดสักวันในเสน่ห์หาชวนชิม เป็นตลาดของมุสลิมหรือว่าเป็นจุดๆหนึ่งมัยของงาน ก็ยังคุยกันอยู่ แต่ตอนนี้เรายังเกรงใจผู้ว่าฯ อยู่ ก็จะพยายามกระจายไปยังที่ตัวสงขลา

R-1 : ในสงขลา ความพร้อมของร้านอาหารยังไม่พร้อม

O : ยังไม่มีฯ ตรงนั้นมันต้องสร้างมาอีกเยอะ

R-3 : ถ้าหาดใหญ่สร้างมาเป็นศูนย์อาหารถาวรไปเลย

O : ทางสนามบินก็ขออยู่

R-1 : หมายถึงสร้างในสนามบิน

O : ใช่ สร้างในสนามบินเลย เพราะตอนนี้มีโครงการที่จะขยายสนามบินออกไปเยอะมาก เฟสปีหน้ายังไม่ใหญ่ แต่ต้องอีก 2-3 ปี จะเยอะ ที่จอดรถจาก 500 คัน เป็น 2,500 คัน ตามแผนงานของสนามบิน ที่นำมาเสนอ

R-1 : ที่จะขยายที่จอดรถเป็น 2,500 คัน คิดว่าจะรับนักท่องเที่ยวจากโซน มาเลย์ อินโด

O : จินด้วย เพราะว่าปีหน้าผมก็จะไปดูของสตูลด้วย ผมจะไปขยายดู นอกจากหาดใหญ่ สตูลตอนนี้ผมดูพัตลงอยู่ อีกหน่อยเราก็จะขายคู่กัน เพราะว่ามันนักท่องเที่ยวส่วนใหญ่ที่มา มันไม่มีทะเลที่เป็นจุดเด่น เราก็เลยเปลี่ยนพื้นที่ ไปคลุมสตูลด้วยเพื่อที่จะไปขายหลีเป๊ะ และผมก็จะไปเจาะตลาดยุโรปและตลาดจีนเพิ่มขึ้น ต้องดูกลุ่มด้วย เพราะว่าตลาดจีนสร้างความเสียหายให้กับแหล่งท่องเที่ยวเยอะ แต่ว่าตอนนี้เอง เรื่องสนามบินก็เหมือนกันเพราะนักท่องเที่ยวจีนก็เข้ามาเยอะ แต่ไม่ได้พักที่นี่และนักท่องเที่ยวมาเลย์เอง กลุ่มฮาลาลก็นั่งคุยเรื่องร้านอาหารต่างๆ ที่สนามบินคือมันง่ายหากมีที่สนามบิน โดยคุยกับกองสนามบินเขาบอกมันน่าจะมีจุดๆหนึ่งที่สนามบิน ซึ่งผู้ใหญ่ของการทำที่กรุงเทพก็ลงมาประชุมด้วยเขาก็เห็นด้วย ที่จะเปิดร้านอาหารฮาลาลที่สนามบิน

R-1 : และความมั่นใจของพวกมาเลย์มา เกี่ยวกับเรื่องอาหารฮาลาลของประเทศไทย เขาก็ไม่ค่อยมั่นใจใช่ไหมคะตอนนี้

O : ตอนนี้ก็มีหลายโรงแรมที่มีประกาศนียบัตร หรือว่า Centara Paradise ก็จะมีใบประกาศ หรือถ้าไม่มีใบประกาศพวกนี้เขาจะไม่เข้า ไม่เชื่อมั่นในตรงนี้ หลายโรงแรมก็จะมี เช่น Maroc ก็จะเป็นอาหารอิสลามฮาลาล

- R-1 : อย่างนี้ดิฉันขอย้อนกลับไปสอบถามเรื่องคู่แข่ง คู่แข่งของเราน่าจะเป็นมุสลิม country เวลาเราเปรียบเทียบประเทศไทยเราน่าจะเปรียบเทียบในบริบทของมุสลิม country ของเรา คู่แข่งน่าจะเป็นใครคะ
- O : น่าจะเป็นอินโดเนซียตอนนี้ ในเฉพาะพื้นที่ของเรานะครับ
- R-1 : ทำไมท่านไม่มองมาเลเซียเป็นคู่แข่ง
- O : มาเลเซียผมมองว่าตอนนี้ก็ถดถอย
- R-1 : ถดถอยอะไร หมายถึงยังงี้
- O : ฮาลาลก็ยังไม่เท่าไร ผมว่านะ อินโดนีเซียเค้าจะมาเป็นฮาลาลมาเลเซีย เป็นกลุ่มกลุ่มหนึ่งที่ไม่ใหญ่มาก แล้วแถวพื้นที่ของเราส่วนมาก ก็จะเป็นมาเลเซียเชื้อสายจีน และก็มุสลิมโดยตรง แต่ตัวฮาลาลเขายังไม่แน่นเท่าไร
- R-1 : ไม่ค่อยเคร่งใช้ไหมคะ
- O : ใช้ไม่ค่อยเคร่ง และก็จะมี ททท. ที่ KL เคยออกสำรวจเหมือนกัน ตลาดฮาลาลในเมืองไทย เขาก็ไม่แน่นเท่าไรโดยมากจะเน้นอาหารมุสลิมกับอาหารจีนมากกว่า ทางเขาก็สำรวจผ่านบริษัททัวร์ที่จัดมาบ้านเรา
- R-1 : และอีกประเด็นหนึ่ง ที่อยากได้ comment จากท่านมากมาย คือว่าในงานวิจัยของเรา โดยที่เราจะมองว่าจะเพิ่มรายจ่ายของนักท่องเที่ยว กิจกรรมเดิมที่มีอยู่ อะไรที่เขาไม่ชอบ และถ้าจะเปลี่ยนให้เขาชอบเราต้องทำยังไง ซึ่งตัวข้อมูลนั้นเรามีอยู่พอสมควร แต่สิ่งที่เราค่อนข้างจะ blank อยู่ก็คือ การพัฒนากิจกรรมใหม่ จากที่เราวิจัยมาคร่าวๆ กิจกรรมเกี่ยวกับวัฒนธรรมมุสลิมน่าจะชอบ ขอประเด็นท่านเปิดมุมมองว่า ถ้าตรงนี้เราจะเจาะเข้าไป จะค้นหาเข้าไปในบริบทตรงนี้ มันจะเดินไปได้ยังไงบ้าง กิจกรรมใหม่ที่เกี่ยวข้องกับวัฒนธรรมที่มุสลิมน่าจะชอบ
- O : ตรงนี้ก็ยากเหมือนกัน ว่าตลาดมุสลิม มันก็เป็นตลาดของเขาโดยเฉพาะเลย ถ้าเราจะจัดกิจกรรม เหมือนงานของทางศูนย์ ถ้าเราจะจัดมันก็จะจัดเป็นงานของฮาลาลโดยเฉพาะ กิจกรรมประจำปี แต่ละปีจะจัดสักครั้ง 2 ครั้ง น่าจะรวมตัวเจาะกลุ่มพวกนี้ได้เนาะครับ หลังจากนั้นเราค่อยมาสืบสวนอีกเรื่องหนึ่ง คือ เราลองครั้งแรกก่อน และค่อยดูสิ่งไหนที่เค้าชอบไม่ชอบ เพราะเรายังไม่เคยจัดขึ้นมา ไม่เคยมี
- R-1 : ยังไม่เคยมีใครทำใช้ไหมคะ
- O : ใช้ยังไม่มีใครทำ

- R-1 : ตอนนี้ ททท. ที่บอกว่ามุสลิม เข้าภาคเหนือ เข้าเชียงใหม่ เชียงใหม่ก็ไม่ได้มีกิจกรรมอะไรเกี่ยวกับ convince ค่อนข้างมาก
- O : ไม่มี ส่วนมากก็จะเน้นเป็นร้านอาหารแค่นั้นเอง
- R-1 : ก็จะมีร้านอาหาร กับที่พัก เท่านั้นเอง ในส่วนองค์ประกอบอื่นทางการท่องเที่ยว เรา ยังไม่ได้ไปลงลึกตรงนั้น ส่วนสินค้าที่ระลึกอะไรต่างๆที่ทำเพื่อขายกลุ่มนี้
- O : ยังน้อย ยังไม่เป็นตลาดใหญ่ แต่ในอนาคตก็น่าจะเป็นตลาดใหญ่
- R-1 : ทางผู้ทรง จะให้เราค้นหาหมดเลย และจะให้ตอบเค้าให้ได้ว่า ถ้ามุสลิมมา เขาอยากซื้ออะไรบ้าง และทำอะไรให้เขาซื้อ
- O : ไม่เรายังไม่มีตรงจุดนั้น แต่ก่อนเราจะมีสายการบิน เมดาน หาดใหญ่ ซึ่งสายการบินนี้ก็ปิดไป ซึ่งทำให้นักท่องเที่ยวมุสลิมเอง หรือนักท่องเที่ยวจากอินโด เข้ามาน้อยลง การเดินทางก็เลยลำบากขึ้น
- R-1 : ปิดไปนานหรือยัง
- O : หลายเดือนแล้วละ
- R-1 : ทำไมถึงปิดล่ะคะ
- O : นักท่องเที่ยวเขาเข้ามา แต่นักท่องเที่ยวจากไทยไปเมดานน้อยมาก เลยไม่คุ้มค่าใช้จ่ายที่จะบิน
- R-1 : แล้วมีโอกาสที่จะกลับมาให้บริการตรงนี้อีกไหม
- O : แนวโน้มตอนนี้ยังไม่มีนะครับ แอร์เอเชียก็ไปวิเคราะห์ตลาดแล้ว เค้าเปิด eco น่าจะเหมาะสมกว่า
- R-1 : และในส่วน ททท. เองให้ความสำคัญตลาดมุสลิมมากน้อยแค่ไหนคะ
- O : ตอนนี้ที่ ททท. ที่อินโดนีเซีย ที่มี ททท. ของไทยประจำ ก็ทำตลาด มุสลิม friendly ก็เน้นพื้นที่ในภาคใต้ของเรา ก็น่าจะปีหน้า เดือนหน้าเราก็จะมีประชุมแผนงบประมาณกัน อาจจะทำเรื่องฮาลาล ก็จะรวมทั้ง 14 จังหวัดเลย ก็ลองดูว่า จะจัดกิจกรรมฮาลาล ยังไม่รู้เลือกจังหวัดไหน สงขลาเรามีแนวโน้มที่จะเปิดตลาดฮาลาล ก็จะเชิญตัวแทนของแต่ละประเทศมาร่วม หรือบริษัทนำเที่ยวมาร่วมงานที่นี่ ก็น่าจะเป็นปีหน้า ปีนี้คงไม่ทัน แต่ตอนนี้เราทำเฉพาะเอกสารเฟสแรก ว่าเหมือนกับหาดใหญ่ มีร้านอาหารฮาลาลที่ไหนบ้าง และจุดที่จะเดินทางไปแหล่งต่างๆที่จะไปแค่นั้นเอง จุดเด่นๆยังไม่มี
- R-1 : และมีการสำรวจแหล่งต่างๆ ที่นักท่องเที่ยวมุสลิมควรไปแวะ หรือแหล่งยอดนิยมที่นักท่องเที่ยวควรจะไป

- O : ก็คงจะไปมีสัปดาห์มากกว่า ส่วนร้านอาหารและตัวshoppingก็ยังไม่เด่น โดยเฉพาะที่หาดใหญ่ที่เราทำมาก็ยังไม่เด่น
- R-1 : ท่านทำเป็นในเชิงสำรวจ หรือยังไงคะ
- O : สำรวจครับ และเราให้ทาง ททท. อินโดนีเซีย จัดการให้
- R-1 : ถ้าทางเราจะขออนุญาตขอข้อมูลตรงนี้ด้วยท่านจะสะดวกไหมคะ
- O : ต้องขอที่อินโดดู ต้องถามที่อินโด แต่ว่าเอกสารเค้าก็ ทำแจกที่อินโดเหมือนกัน
- R-1 : อย่างนี้เราเข้าเวปไซด์ ททท. ของทางอินโด ก็เอาออกมาได้ และเป็นไปได้ไหมว่าทางสงขลาจะตั้งตัวเองเป็น hub ทางด้าน Muslim Tourism
- O : น่าจะเป็นไปได้แน่ครับ ซึ่งตัว 3 จังหวัด ซึ่งจริงๆก็น่าจะเป็น hub มากกว่า และทางสงขลานั้นจะใช้ตรงนั้นเป็น hub ร่วมกันทำหลายๆหน่วยงาน
- R-1 : เมื่อกี้สัมภาษณ์ตรงนี้ เพราะว่าเวลารีวิวมาจะพบว่า กระบี่ หรือ ภูเก็ต ก็พยายามแย่ง scene ตรงนี้อยู่
- O : กระบี่ ตอนนี้ก็หวังไว้เยอะ คือต้องทำตลาดฮาลาลตรงนี้ให้โต ในตัวเมืองเค้าให้ได้ เพราะจริงๆ จุดขายในตัวเมืองกระบี่ จะไม่มีแหล่งท่องเที่ยว มันจะมีไปตามเกาะต่างๆมากกว่า เค้าเคยจะทำตลาดฮาลาลในตัวเมืองกระบี่ เคยคุยกับ N เขาจะเจาะตลาดกลุ่มนี้ให้มากขึ้น
- R-1 : ถ้าเราทำ presenter เราจะไปแข่งกับเขาไหมคะ
- R-3 : ไม่ครับ มันจะเชื่อมกัน
- O : ไม่หรอกครับ มันจะเป็นการเชื่อม เพราะตอนนี้เราทำตลาดมันก็จะไปเชื่อมกับกระบี่ เราจะไปโคราชในวันที่ 20 21 22 เราก็จะพากระบี่ไปร่วมกัน ไปเปิดตลาดท่องเที่ยวจะทำให้เราเชื่อมโยงกันมากขึ้น
- R-1 : กระบี่ สตูล ก็จะเป็นแบบนี้ใช่ไหมคะ ที่ท่านจะเชื่อมต่อ
- R-2 : จากท่านภาณุนะครับ เป้าหมายหลักคือ อินโดนีเซีย ที่ดูเที่ยวบินนะครับ จากเมดาน เข้ามาที่เราเยอะ แต่คนไทยไปน้อย แต่ถ้าเขามาแล้ว เราไม่มีกิจกรรมอะไรให้เขาใช้ไหมครับ
- O : เขามาแต่คนไทยที่จะบินกลับไปไม่มี เครื่องจะว่าง แบกภาระไม่ไหว
- R-2 : แล้วที่ผ่านมานักท่องเที่ยวอินโดนีเซียเค้าจะไปไหนกันบ้าง
- O : ก็มาเที่ยวมา shopping แต่ก็ยังใช้จ่ายไม่เยอะ แต่เรื่องการกินก็เยอะ
- R-2 : แล้วแหล่งท่องเที่ยวทางธรรมชาติล่ะครับ
- O : ไม่ค่อยนิยมเท่าไร ส่วนหนึ่งก็มารักษาด้วยนะ มาโรงพยาบาล
- R-1 : โรงพยาบาลอะไรคะ ที่รองรับได้มาก กรุงเทพฯ หาดใหญ่หรือป่าว

- O : ใช่ ไม่ว่าจะเป็นอินโด ตะวันออกกลาง เขานิยมเข้ากรุงเทพหาใหญ่
- R-1 : เขารักษาโรคของเขา หรือเป็นเรื่องของการเสริม
- O : ก็เป็นเรื่องทั่วไป
- R-1 : หรือเป็นเพราะว่า ทางแพทย์เราเป็นที่ ยอมรับใช้ไหมคะ ทางแพทย์เราก็อk แล้ว
ราคาถูกกว่าใช้ไหมคะ
- O : ใช่ ราคาถูกกว่า
- R-1 : ราคาถูกกว่า การบริการ คุณภาพก็ ok แบบนี้เราก็มีโอกาสแย่งตลาดได้เยอะใช้ไหม
- O : มันเป็นเรื่องของสายการบิน เมื่อไม่มีก็ลำบากแก่การเดินทางไปมาที่หาใหญ่
นักท่องเที่ยวอินโดนี่เขาก็ต้องเดินทางไปต่อเครื่องบินที่ป็น
- R-3 : แล้วเค้าเช่าเหมาลำ คุ่มไหมครับ
- O : ไม่คุ่ม ใช่คือถ้าทำสายการบิน อาจจะต้องตีเครื่องเปล่ากลับ
- R-1 : ที่นักท่องเที่ยวอินโดมากันเยอะ พอทราบไหมคะว่าอัตราการเติบโตแต่ละปีเยอะไหมคะ
- O : ตอนที่มียสายการบินจาก 50,000 คน เพิ่มขึ้นเป็น 200,000 คน ก็เยอะขึ้นนะครับ
- R-1 : ตอนนี้เศรษฐกิจอินโดดีกว่าเรา ดีกว่ามาเลยด้วย
- O : ใช่ดีกว่า
- R-1 : ที่อ่านจากรีวิวทาง ททท. กรุงเทพก็นับอินโดเยอะมาก แล้วเหมือนกับเป็นนโยบายของ
ชาติด้วยใช้ไหมคะ ที่ต้องเจาะตลาดอินโด
- O : เดือนที่แล้วก็พาสื่อมาจากอินโด มาทำเรื่องตลาดที่สงขลา แต่ว่าเขาไม่ใช่เป็น กลุ่มมุสลิม
เป็นกลุ่มทั่วไป จะเน้นไปทางแนว adventure และสิ่งใหม่ๆในสงขลา เป็นกลุ่มวัยรุ่นที่
เป็นกลุ่ม gen Y
- R-1 : แล้วแหล่งท่องเที่ยวในสงขลาเค้าชอบอะไรบ้าง
- O : ครั้งที่แล้วที่พาเขาไป ก็ไปในแนวแบบ adventure ชีซัง ขับรถ ATV แล้วก็ ไล่ลวดสลิง
แล้วก็มีส่วนหนึ่งshopping แต่ก็ไม่เยอะ แล้วก็มียกลุ่มที่ชอบถ่ายภาพ ถ่ายรูป ก็เลยพาไป
นั่งชมในตัวเมืองสงขลา
- R-1 : เกะยอ ด้วยไหมคะท่าน
- O : ใช่ เกะยอด้วย แล้วก็นั่งรถชมเมืองเก่า แต่ว่าแนว adventure ก็น่าจะเหมาะสมกว่า
- R-1 : เรามองไม่ออกเลยนะคะ ว่าสงขลา หาใหญ่ พัฒนาไปในแนว adventure
- O : ตอนนี้อง ทาง ททท. เรา ในปีหน้าก็จะพยายาม ก็จะมา set จุดขาย

- R-1 : ใช่ เพราะจริงๆรูปลักษณ์เรา เริ่มต้นเลยจะเป็นทางท่องเที่ยวทางธรรมชาติ เพราะตอนแรกก็บอกว่าพวกมุสลิม แรกๆชอบท่องเที่ยวทางธรรมชาติ เพิ่งมาเจอจากท่านนี้ละค่ะ ที่บอกว่า ชอบแนว adventure ทั่วไปที่เรารับรู้กัน ไม่น่าละทำไมผู้ใหญ่บางท่าน ถึงบอกว่าช่วยหา Image ของสงขลาให้ด้วย เขาเลยช่วยให้เราทำวิจัย คือ กำหนด image มาเลย วาง Positioning ของสงขลาเลยมาเลยว่า จริงๆตอนนี้มันน่าจะเป็นจุดไหน และทาง ททท. ได้ re-branding ต่อ
- O : ปีหน้าเราจะเชิญมหาวิทยาลัย มาแลกเปลี่ยนกัน เชิญมาเจาะตลาดแนวadventure ก็จะมีเชิญ มอ.พายัพ เชียงใหม่ ดูว่าเค้ามี contract กันบ้างไหม เราจะให้พวกนี้มาเปิดตลาดเราท่องเที่ยวแบบท้าทายกัน มาแข่งขันกัน เราจะจัดกิจกรรมให้เขาแต่ว่าไม่เสี่ยงมาก
- R-1 : แล้วเราจะมอง zone ไหน ที่จะพัฒนาเป็นแนว adventure สงขลาหรือหาดใหญ่
- O : ก็เราจะคละๆกันไป เราจะกระจายนักท่องเที่ยวออกต่างอำเภอให้เยอะ ผมเชื่อว่าตอนนี้หาดใหญ่ยังคงไปได้อยู่ ก็พยายามดูว่าอำเภอสทิงพระ ระโนด มีอะไรที่น่าสนใจหรือไม่ก็นอกๆหาดใหญ่สักนิดนึง ดูว่าจะไปตรงไหน
- R-1 : จะนะ นาทวี
- O : อาจจะดูหลายๆกิจกรรม ที่ทางภาคเหนือไม่มี แต่บ้านเรามี เราจะหากิจกรรมนั้นขึ้นมาเป็นจุดขาย ปีหน้าเราจะเปลี่ยนตรงนั้น
- R-1 : Adventureที่สร้างขึ้นมามีเรา มองนักท่องเที่ยวในประเทศและต่างประเทศด้วย ใช่ไหมค่ะ
- O : เน้นในประเทศ เป็นโครงการแลกเปลี่ยนเชื่อมโยงกัน
- R-1 : แต่ถ้าต่างประเทศนักท่องเที่ยวก็ยังชอบภาพลักษณ์สงขลาของเราหรือป่าวค่ะ
- O : แต่ถ้าเป็นมาเลย์คงไม่ใช่ พวกนี้จะมาเที่ยวสถานบันเทิง shopping มากกว่า
- R-1 : แล้วเขาไปอยู่ด่านนอกหรือค่ะ
- O : มีเยอะมาก
- R-1 : แล้วในเมืองหาดใหญ่ละค่ะ
- O : ส่วนหนึ่งก็จะมีบริษัททัวร์พาเข้ามา หรือมากับเพื่อนขับรถมาเที่ยว แต่ที่ด่านนอกจะมีโรงแรมใหม่ สร้างขึ้นมาเยอะด้วย และด่านนอกต่อไปก็จะมี King Power ไปสร้างที่นั่นด้วย แต่ตอนนี้เค้าไปตามเรื่องผังเมืองกันอยู่ เพราะตอนนี้ผังเมืองทำไมทัน ที่จะแบ่งๆ โซนที่พัก โซนสถานบันเทิง คงไม่ทันแล้วละ แต่ตอนนี้ก็พยายามที่จะมาจัดระเบียบตรงนั้น แต่ดูตัวเลขนักท่องเที่ยวตรงด่านนอกจะเข้ามาเยอะมาก คือสามารถมาเที่ยวแล้วกลับบ้านได้ในตอนกลางคืน

- R-1 : ที่เขาบอกว่าคลื่นสัญญาณ โทรศัพท์มาถึงด้วย
- O : ตอนนี้จะมีการขอร้องให้ด่านเปิด 24 ชั่วโมง กันอยู่
- R-1 : ถ้าเปิด 24 ชั่วโมง จะส่งผลดีต่อการท่องเที่ยวของเราไหมคะ
- O : ก็จะมีการใช้จ่ายเงินมากขึ้น แต่เรื่องของความปลอดภัย ถ้าเกิดอะไรขึ้นกับบ้านเรา ซึ่งความปลอดภัยเป็นเรื่องใหญ่ ทุกประเทศนั้นแหละ ตอนนั้นผมก็ไปประชุมที่ยุโรป เขาก็ดูที่เรื่องของความปลอดภัย เขาไม่ได้ดูแค่จังหวัดสงขลา หรือจังหวัดใดจังหวัดหนึ่ง เขาดูภาคได้ทั้งหมดเลย มันจะหนักตรงนั้น เค้าจะดูทั้งภาคมากกว่า เขาไม่ได้เจาะกลุ่มเฉพาะ 3 จังหวัดชายแดนใต้
- R-1 : ซึ่งอย่างมุมมองมุสลิม ซึ่งเค้าก็สัมพันธ์กับชายแดนใต้ ท่านคิดว่าเค้ามีความกังวลใจทางด้านความปลอดภัยของเราไหมคะ
- O : มี มีมากด้วย
- R-1 : คือ เค้ามีความ sensitive กับภูมิภาคอื่นด้วยไหม
- O : ทุกเวที เขาจะถามเรื่องความปลอดภัยในการประชุมทุกครั้ง ขนาดเราแยกมาเป็นสงขลา-หาดใหญ่ เขาจะถามเรื่องความปลอดภัย สงขลา-หาดใหญ่ บางครั้งก็ยังมี เทพา จะนะ ก็ยังมีเรื่องกันอยู่
- R-1 : อย่างนี้ประเด็นที่เราทำ ก็จะเอาประเด็นเรื่องความปลอดภัยเข้าไปด้วย
- R-3 : เขามาเที่ยวก็มี ค่าใช้จ่าย ที่พัก shopping และสถานบันเทิง เท่านั้นเอง มองในมุมมองของ O เราน่าจะมีกิจกรรมอะไรเพิ่มเติมให้เขา
- O : ใช่ เราต้องสร้างกิจกรรมให้เขา เพิ่มขึ้นมา แต่เราต้องไปศึกษาพฤติกรรมเขาว่า เขาชอบอะไร เราควรแยกกลุ่มด้วย ผู้หญิง ผู้ชาย เด็ก ว่าเขาชอบอะไร
- R-1 : ควรแยกกลุ่ม
- O : อย่างผู้หญิงก็จะมา shopping มาเสริมสวย ส่วนกลุ่มวัยรุ่นก็จะเป็นอีกแบบ กลุ่มครอบครัวก็อีกแบบหนึ่ง
- R-1 : พวกเสริมสวยที่ท่านว่า จะมีเรื่องของศัลยกรรม
- O : มันก็มีด้วย
- R-1 : แต่มันไม่ค่อยโดดเด่นใช่ไหมคะ แต่ถ้าเป็นสปา เราจะจับพวกมุสลิมได้ไหมคะ
- O : น้อยนะ เขามีข้อจำกัดในศาสนาเขาเอง เรื่องของเสริมสวย เจาะ shopping ยังง่ายกว่า

- R-1 : ตอนแรกเราจะทำช้อปปิ้ง แต่สภาอุตสาหกรรม โจทย์แรกเราจะตั้งเป็น shopping destination for Muslim Tourism แต่ทางสภาอุตสาหกรรม ว่าไม่ใช่ ใช้งานไม่ได้ เลยต้องเปลี่ยนมาเป็นหัวข้อนี้
- O : จริงๆมันต้องดูพื้นที่ด้วย พื้นที่เราเป็นพื้นที่ shopping บ้านเมืองเราแบบนี้ แต่ละจังหวัดก็จะไม่เหมือนกัน สินค้าที่เราขายก็เรื่องของ shopping เรื่องของอาหาร สถาบันเทวมนัก ก็จะดูพื้นที่เราที่เกี่ยวกับอะไรทำได้ง่ายๆ ถ้าเราทำไปแล้ว มันเกิดได้ยากก็คงไม่น่าจะทำได้
- R-1 : จริงๆ ในมุมมองตัวเองมองอาจจะอธิบายเขาไม่ชัดเจนก่อน คือ ไม่ได้พูดให้เขาเข้าใจว่า คำว่าช้อปปิ้งของเรา ไม่ใช่ shopping เหมือนต้องมาหามะอะไรต่างๆ เรามองถึงสินค้าที่ไปตาม OTOP ตามอะไรต่างๆหรือแม้กระทั่งอาหาร เขามาทานข้าวที่โรงแรม เขาว่า ต้มยำกุ้งอร่อย โรงแรมมีการขายแบบเอากลับบ้านเองได้ เรามองตัวนั้นเป็นตัว shopping ด้วยส่วนหนึ่ง ซึ่งเราคิดว่าตลาด ตัวนั้นถ้าค้นจริงๆแล้ว คิดว่ามูลค่าไม่เบาเหมือนกับว่าสกัดน้ำสกัดอาหารแห้ง สกัด เหมือนกับว่า P บอกว่าถ้าคุณทำตัวผัดไทยผัดแห้ง pack ของเขา กลับไปที่ประเทศเขา เขาสามารถไปปรุงรสของเขาเอง เข้า wave อะไรก็ได้ เชื่อว่าขายดีเป็นเทน้ำเทท่าเลย ซึ่งตัวนั้นจริงๆถ้าเรามองในบริบท shopping มันก็เป็นองค์ประกอบตัวหนึ่ง พอดีตัวนั้นวันนั้นที่เราคุยกับเขา เขาจะไปนึกถึงการ shopping ตามห้าง ผู้ทรงก็บอกว่าไม่ เลยโดนตีตรงนั้นไม่ได้เขียนชัดไปในเชิง shopping ของเราว่าจะครอบคลุมอะไรบ้างและเราจะเน้น focus ไปที่ตรงไหน ซึ่งตอนนั้นก็ไปขอผิดพลาดที่ทำ proposal ส่งไป เขาขอให้เปลี่ยนเป็นเรื่องนี้ก็ ok คือความที่ไม่มีประสบการณ์ในการศึกษามุสลิมก็เลยค่อนข้างถูกเขาตีมากกว่า ไม่ใช่เป็นไทยพุทธด้วยและก็นึกจะมาลงเล่นเรื่องพวกนี้ หนูก็เลยต้องเชิญนักวิจัยบางท่านที่เป็นมุสลิม เข้ามาช่วยซึ่งเป็นมุสลิม และที่ปรึกษาเราอีกท่านหนึ่ง เป็นอาจารย์ที่ มอ.ปัตตานี วันที่ 14 สัปดาห์หน้าเราขอคุยกับเขาเพื่อขอคำแนะนำ เพราะเรามีที่ปรึกษา 2 ท่าน เราก็อยากให้ผู้ทรงให้คำแนะนำเราและเผื่ออะไรเราได้เปิดประเด็น ตอนนี้ท่านให้เราเปิดประเด็นได้เยอะมากเลยคะ
- O : จริงๆ นักท่องเที่ยวอินเดียน่าสนใจ ตลาดอินเดียเพราะการเดินทางจากมาเลเซียเข้าสู่ที่สะเตาะ เป็นมุสลิมกลุ่มใหญ่เหมือนกัน แต่ต้องไปเจาะอยู่ที่มาเลเซีย นักท่องเที่ยวอินเดียบินเข้ามาที่กรุงเทพก่อนเพราะเราไม่มีสายการบินตรง เพราะตลาดนี้ผู้หญิง shopping เยอะมาก แล้วผู้ชายเองก็ซื้อที่วิกกลับบ้านกัน ตลาดนี้น่าสนใจ
- R-1 : เราวางแผนไว้เป็นเล่ม 2 ของเรานะคะ เราวางแผนไว้ว่าเล่มนี้เราจะไม่เจาะอินเดีย เพราะเราเชื่อว่าอินเดียน่าจะเป็นตลาดที่เป็นชิ้นงานให้เราทำได้เยอะ

- O : ตอนนี้ตัวเลขก็เพิ่มขึ้น จากอินเดียมาหาตใหญ่
- R-1 : การตื่นตัวของผู้ประกอบการในการขานรับตลาดอินเดีย ปรากฏให้เห็นรียังคะ
- O : คือโรงแรมไม่เท่าไร ผมว่าโรงแรมที่หาตใหญ่เกี่ยวกับการทำงาน เพราะโรงแรมเขาใช้ระบบครอบครัวกันอยู่ ไม่ใช่มีอาชีพ อย่างเขาก็มีคนมาพักของเขา เขาก็เลยไม่ค่อยตื่นตัวเท่าไรผิดกับที่อื่น ของคุณ N จะอีกเรื่องนั้นตื่นตัวมาก ทุกโรงแรมในกระบี่เขาจะร่วมมือกัน ที่หาตใหญ่รอรับอย่างเดียว ไม่ทำอะไร
- R-1 : แล้ว rate โรงแรมของเราค่อนข้างจะสูงใช่ไหม
- O : ตอนนี้นั้นยังอยู่ได้นะครับ ผมเคยคุยกับทางโรงแรมสัก คุณจะไม่มีแขกเพราะจุดขายคุณไม่เพิ่มและอีกอย่างคุณไม่ได้ renovate อะไรของคุณเลย มันก็อยู่แบบนั้นแหละ แล้วตอนนี้ผมไปดูที่สนามบินนั้นคุยกับทางมาเลเซีย เขาขับรถเข้ามาแล้วจอดที่เมืองหาตใหญ่ แล้วบินไปเที่ยวที่อื่น
- R-1 : ใช่ๆ เพราะที่นี้มีบริการรับฝากรถค้างคืนราคาถูกกว่าในสนามบินอีก
- O : ทำไมคุณไม่บินตรงไป เขาบอกว่าเขาขับรถมาที่นี่ ถูกกว่าบินตรงไปมาเลย์อีก เพราะมันเป็น low cost ทั้งนั้นเลย Air Asia Thai Lion Air มันก็จะถูกกว่าพันกว่าบาทไปเชียงใหม่ ไปขอนแก่น ต่อไปอนาคตน่าจะเป็นแบบนั้น ถ้าทางโรงแรมไม่ปรับปรุง จุดขายหาตใหญ่สงขลาไม่เพิ่มขึ้น สำหรับตัวพื้นที่ที่นี่ คุยกับหลายๆฝ่ายว่าเราต้องเร่ง ตอนนี้หาตใหญ่เองสะเดาก็แย่งไปเยอะแล้ว
- R-1 : ถ้าไม่เข้าหาตใหญ่ สงขลาจะดับ ด้วยใช่ไหมครับท่าน
- O : สงขลาจะเจาะเรื่องตลาดคนไทยอย่างเดียว ผู้ว่าก็ต้องการตลาดมาเลย์ซึ่งผมว่ายาก จะจัด music เดือนสิงหา ก็พยายามดึงไปลงที่สมิหลา ซึ่งสมิหลาถ้าเราต้องการตัวเลขมาเลย์ สิงคโปร์ด้วยก็คงไม่ไป คนตรีนี่จะเป็นคนตรีนี่ซึ่งมีทั้งมาเลย์ สิงคโปร์ อินโดเข้ามาร่วมเพื่อดึงตลาดเขากลับมาด้วย เขาลองประชาสัมพันธ์สักเดือนกว่าๆจะดึงนักดนตรีที่มีชื่อเสียงของแต่ละประเทศเข้ามาในพื้นที่เราเพื่อให้นักติดตาม ค่าใช้จ่ายเยอะอยู่ แต่เราพยายามให้ทุกเดือนมีจัดกิจกรรมในสงขลาในหาตใหญ่
- R-3 : เป็นเวทีเปิด
- O : ใช่เป็นเวทีเปิดให้ชมฟรีเลย เพื่อดึงคนให้เข้ามาเที่ยว เพราะสิงหากันยาจะเป็นเดือนที่ low ของที่นี่ ก็พยายามจัดกิจกรรมให้มีการเคลื่อนไหว ผู้ว่าพยายามให้ลงที่สงขลาที่สมิหลา
- R-1 : ที่ท่านบอกว่าถ้าไปลงที่สมิหลา ดึงนักท่องเที่ยวไม่ได้ แสดงว่าจริงๆนักดนตรีไม่ได้เป็นสิ่งที่เขาเน้น

- O : คือมีส่วนหนึ่ง เพราะการเดินทางมันจะลำบาก
- R-1 : ครับ เพราะว่าเวลาเขามา เขามากับรถทัวร์แล้วก็เขาใช้รถโดยสารไม่ใช่รถส่วนตัว
- O : ส่วนมากเขาจะมากันเองมากกว่า เพราะเท่าที่เราสำรวจ ททท. สิงคโปร์ให้สำรวจออกไปว่า เขาก็โทรมาถามว่าจะจัดเมื่อไร ที่สิงคโปร์เขาจะนั่งเครื่องบินมากันเอง พวกนี้ก็จะเป็นอย่างอื่นอีกระดับหนึ่งที่มีเงิน เขาไม่มาทัวร์ เขาจะมาเองเหมือนพวกคลั่งคาราติดตามกันมา
- R-1 : ส่วนใหญ่ เมื่อเขามาถึงที่เราแล้ว จากหาดใหญ่ไปสงขลาเขาสะดวกไหมคะ
- O : ยาก
- R-1 : ตรงนี้เป็นจุดที่คนบ่น
- O : เหมือนกับจุดบอด
- R-1 : แล้วท่านผู้ว่าไม่มีนโยบายเชื่อมรถไฟความเร็วสูง
- R-3 : นั่งรถไฟไป
- O : ยังไม่มีครับ ที่ได้ข่าวคือเป็น monorail
- R-1 : monorail ก็ได้ค่ะ
- O : แต่ว่าเรื่องเชื่อมสงขลาผมไม่ได้ข่าว
- R-3 : เห็นว่ามีข่าวเรื่องเวนคืนจากสะพานที่สงขลา ทางรถไฟเก่า ที่เคยอยู่ เขาจะรื้อออกๆ
- O : ไม่รู้จะอีกนานรึป่าวไม่รู้ แต่ monorail มันจะเริ่มไม่นานนี้แหละครับ
- R-1 : ที่นี้หาดใหญ่เองนักท่องเที่ยวเขาก็บ่นหรือคะ
- R-3 : monorail เองไม่ถึงสนามบินหรือ
- O : ถึงครับถึง ถึงสนามบินก็สะดวก หาดใหญ่เท่านั้นเองไม่ได้มาถึงสงขลา
- R-1 : เป็น monorail ที่เชื่อมจากหลายจุดมาหาดใหญ่
- R-3 : ก็ยังดี
- R-1 : จะสร้างแล้วใช่ไหมคะ
- O : ครับก็เห็นว่ามึงรัฐบาลอนุมัติแล้ว มีหาดใหญ่ มีเชียงใหม่ พื้นที่หลักๆอยู่
- R-1 : ok เลยนะถ้าได้หาดใหญ่ หาดใหญ่มีโอกาสไปได้สวยเลย
- O : แต่ก็ยังเหนื่อย ไม่มีการปรับตัวเอง ไม่มีการแก้ไขเรื่องที่เกิดขึ้น เป็นปัญหาที่มันสะสมกันมา โดยเฉพาะเรื่องของการเมืองก็มีผล ฐานเสียงเยอะ
- R-1 : ยุคของท่านกิจกรรมการท่องเที่ยวในหาดใหญ่ก็มีการตื่นตัวเยอะนะค่ะ
- O : ต้องจัด ถ้าไม่จัดเหมือนกับว่ายังมี event อีกหลายอย่างที่น่าจะทำได้

- R-1 : ใช้ๆมันจะมีเหมือนกับว่าคือเข้าไปดูในเชิงวิชาการจะ event ตลอดปีเลย ซึ่งมันเป็นที่ว่าหลายที่ยังไม่มี
- O : คือจุดขายเราต้องเป็นกิจกรรม ถ้าไม่มี event คนไม่มา
- R-1 : เลยบอกว่ายุคของท่าน หาดใหญ่ค่อนข้างมีชีวิตชีวา บางช่วงบางเวลาถ้าหาดใหญ่ไม่มี event เลยก็จะเงียบ
- R-3 : เสียหายคุณนิมิตรนะ
- O : ไข่ๆ
- R-1 : สมัยนั้นโล้งเล้งๆ แต่ก็โอ สดุดยอด
- O : กล้าคิด กล้าทำ มีเงินด้วย และกล้าตัดสินใจแล้วลงมือทำ
- R-3 : เขามีลูกน้องด้วยนะ
- O : เขาดูแลได้ทั่วถึง
- R-2 : ถ้าเกิดในสถานการณ์ตอนนี้หาดใหญ่เป็นเมืองผ่านของนักท่องเที่ยวเท่านั้น
- O : ผมก็ว่าน่าจะเป็นแบบนี้ ผมเคยเห็นรถป้ายมาเลยไปถึงกระบี่ ภูเก็ตอะไรเยอะมาก ถ้ารถเก่งจะไปทางนู่นเยอะ สมุยก็เยอะ
- R-1 : สมุยเยอะ
- O : ก็น่าจะเป็นแบบนี้
- R-2 : ถ้าไปเชียงใหม่ก็จอดสนามบินแล้วก็ไปเลย
- O : ไข่ๆ ไปเชียงใหม่ ไปอุดร อุตะเภาก็เยอะ
- R-3 : ไม่งั้นก็ต้องบินไปสุวรรณภูมิไข่ไหม
- R-1 : ไม่เป็นไร เราต้องพัฒนาหาดใหญ่ แวะเที่ยวสักหน่อย แวะกินข้าวสักหน่อย กลับมาถึงก็แวะสักหน่อย
- O : ตอนนี้พนักงานท่องเที่ยวจีนเข้ามา เขาพามาทางป็นังเขาก็นั่งรถผ่านไปลงหลีเป๊ะ และก็กลับมาขึ้นเครื่องที่นั่นเฉยๆ ไม่ได้ใช้จ่ายอะไรเลย คือเราเป็นทางผ่านอย่างเดียวแล้วมาใช้บริการกับเราที่สนามบินแล้วก็ขึ้นเครื่องกลับ เขามาแวะเที่ยวในหาดใหญ่ด้วยนะ วันนั้นไปประชุมเรื่อง charter flight ของจีนที่จะมาลง ตอนแรกกำหนดวันที่1กันยา คนค้านก็เยอะ ผมเองก็ค้านไม่เห็นด้วย เพราะว่าเขามาลงกลางคืน ตี 2 แล้วเขาจะเข้าพักโรงแรมทำไม กว่าจะตรวจผ่านตม.อะไรเสร็จก็ตี 3 เขาก็ลงสตูลเลยดีกว่า เขาไม่ต้องเสียค่าโรงแรมเพิ่ม คือคนที่พามาเขาบอกว่าจะต้องมานอนกลางคืนความเป็นไปได้มันไม่มี ผมเคยไปอยู่ที่สุราษฎร์ สุราษฎร์ก็จะเป็นทางผ่าน นักท่องเที่ยวไปลงเกาะสมุยหมดเลยมาลง ตี 2 ตี 3

เดินเล่นอยู่ที่สนามบิน ล้างหน้าล้างตาแล้วก็ขึ้นรถไปลงเรือ ferry ไปสมุย ตัวสุราษฎร์ไม่ได้อะไรเลย เป็นทางผ่าน

- R-2 : เป็นแหล่งท่องเที่ยวธรรมชาติ ถ้าอย่างนั้น หาดใหญ่ก็ต้องการท่องเที่ยวที่เป็นกิจกรรมแบบเป็น mass เหมือนแบบจัดประชุม หรือ sport tourism มีโอกาสเป็นไปได้ไหม
- O : ประชุมโอเคอยู่ แต่ sport tourism มันยาก เพราะเรามีที่ประชุมเยอะ แต่ว่าจะเป็นจุดขายด้วย แต่ว่าในอนาคตผมก็ทำเรื่องประชุมด้วยเที่ยวด้วย คือมาเที่ยวอาจจะประชุมธรรมดา เสาร์อาทิตย์ ธรรมดาทำโปรแกรมให้เขา หรือมาประชุมเสาร์อาทิตย์ แล้วก็มาก่อนสัปดาห์ หรือกลับหลังสัปดาห์ แต่ให้เขาได้เที่ยวไปด้วย แล้วเราก็จะ support จะจัดเลี้ยงให้เขาสักมื้อหนึ่งอะไรสักอย่างเพื่อดึงดูดให้เขามา วันที่ 21-22 นี้ ผมจะไปขายที่โคราช ซึ่งโคราช ขอนแก่นจะมีการประชุมเยอะ แล้วก็กลุ่มพวก incentive ก็เยอะ เราก็จะดึงดูดพวกนี้มาจัดงานที่จังหวัดเรา
- R-2 : ซึ่งนักท่องเที่ยวกลุ่มมุสลิมก็มีเยอะเหมือนกันใช่ไหมครับ
- O : คือ 3 จังหวัดมาอยู่แล้ว ในกิจกรรมทุกอย่างไม่ว่าจะเป็น Midnight Songkran หรือ countdown มาเยอะ แล้วก็แบ่งชัดเจน 3 จังหวัด วิทยุรุ่นก็จะไปอยู่หน้า Central กลุ่มผู้สูงอายุหน่อยก็อยู่ในตัวเมือง มาเลย์ก็จะอยู่ในตัวเมืองเห็นชัดเหมือนกัน
- R-1 : ถ้ามีอะไรเราค่อยขอคำแนะนำท่านเป็นระยะๆ
- O : ได้ครับ

สัมภาษณ์ อาจารย์โรงเรียนอิสลามวิทยาลัยแห่งประเทศไทย(3)

R-1 : เป็นเรื่องประเด็นเกี่ยวกับการท่องเที่ยวที่ทางรัฐบาลอยากให้เราช่วย เมื่อเวลานักท่องเที่ยวมุสลิมมาเที่ยวประเทศไทย อยากจะรู้ว่าเราจะมีวิธีการไหนบ้างที่จะกระตุ้นให้เขาจ่ายเงินเพิ่มมากขึ้นในขณะท่องเที่ยว

P : หมายถึงลูกค้าเข้าประเทศ

R-1 : หมายถึงลูกค้ามาอยู่ในเมืองไทยแล้ว แต่ละอย่างที่เขาทำ ปกติเขาก็อาจไม่ได้ซื้อของ แต่งานวิจัยนี้ศึกษาว่า ทำอย่างไรให้เขาตัดสินใจจ่ายเงินซื้อของของเรา เช่นว่า ผ้าหรืออะไรต่างๆที่มันมีประวัติความเป็นมาของจังหวัดปัตตานีเขาก็ซื้อติดไม้ติดมือไปฝากพี่น้องเขาถามว่าทำอย่างไรก็ได้ให้เขามีการใช้จ่ายเงินมากขึ้น เป็นหัวข้อที่เราต้องหาคำตอบออกมาให้ได้ เพราะฉะนั้นเราก็มาดูว่าอะไรบ้างที่นักท่องเที่ยวเขามีการใช้จ่ายใช้สอย ระหว่างที่เขามาเที่ยวที่เรา 1. เขาต้องจ่ายเรื่องค่าที่พัก 2. ค่าอาหาร 3. เขาต้องจ่ายในเรื่องเกี่ยวกับการคมนาคมขนส่งและ 4. จ่ายเกี่ยวกับของที่ระลึก และ 5. กิจกรรมการท่องเที่ยวคือถ้าเขาพอใจเราเขาก็จะเที่ยวยาวขึ้น เม็ดเงินจะมาในประเทศเรามากขึ้น เพราะฉะนั้นเราต้องตอบโจทย์ที่ว่าถ้าเขามาเที่ยวเมืองไทยแล้ว ทำอย่างไรให้เขาคักเงินในกระเป๋าออกมามากที่สุด ที่เราต้องหาคำตอบไปที่เขาให้ได้ อยากจะรบกวนอาจารย์ว่า ถ้ามองในเรื่องภาพรวมอะไรที่ทำให้เขามีความสุขและอยากจะอยู่พักยาวๆ

P : ขออนุญาตเริ่มแบ่ง ผมจะตอบในส่วนของชาวมุสลิม

R-1: ในกลุ่มเราจะไม่แตะพุทธเลย จะศึกษาเกี่ยวกับนักท่องเที่ยวมุสลิม และการศึกษาของเราจะแบ่งนักท่องเที่ยวมุสลิมเป็น 4 ภูมิภาคด้วย นักท่องเที่ยวจากตะวันออกกลาง นักท่องเที่ยวจากเอเชียใต้และจีน จีนที่เป็นมุสลิม นักท่องเที่ยวจากกลุ่มอาเซียนก็ได้แก่ มาเลเซีย อินโดนีเซียและบรูไน และสิงคโปร์ มุสลิมไม่เยอะเท่าไร นักท่องเที่ยวจากแอฟริกา แต่ละประเทศเราก็เชื่อว่าเขาจะมีกิจกรรมหรือพฤติกรรมท่องเที่ยวที่ต่างกัน แต่ทั้งหมดทั้งปวงนี้ก็คือ กลุ่มมุสลิมนะค่ะ

P : ก็คือที่ถามว่ามุสลิมรึป่าวเพราะเราต้องแบ่งก่อน ในความเป็นมุสลิมของทั้งโลก ค่านิยมและรสนิยมไม่เหมือนกัน ยกตัวอย่างเหมือนกับที่อาจารย์ได้กล่าวว่า ที่ต้องเป็น 4 ภูมิภาคมาก่อน ยกตัวอย่าง เช่น คนเอเชีย อาเซียนถ้าไปมาเลเซีย อินโดนีเซีย วัฒนธรรมเขาก็กับ

เรากลายกัน จะไม่แปลกใจหรือผิดใจอะไรเมื่อเขาได้ดูศาสนสถานด้วย ไปดูวัดด้วย เพราะ เขาก็มีอยู่ เขาก็ไม่แปลกใจอะไร

R-1 : เหมือนกับว่าวัฒนธรรมคล้ายกัน แต่ไม่ตื่นเต้น

P : ไม่ตื่นเต้นเท่าไร แต่ว่าเขาจะดูเพื่อความสวยงาม แต่ถ้าคนอาหรับเขาไม่ค่อยชอบเท่าไร

R-1: คือ คนตะวันออกกลาง

P : ตะวันออกกลาง แต่ถ้าเป็นอะไรที่เกี่ยวกับราชวังหรือพระมหากษัตริย์นั้นก็ยังโอเค แต่ถ้า ไปดูศาสนสถานที่มีรูปปั้นเขาจะไม่ happy เท่าไร

R-1 : เพราะอะไรคะ

P : มันเป็นเรื่องของความเชื่อเมื่อก่อน อย่างกับผม ถ้าถามอาจารย์ที่เป็นมุสลิมว่าไปวัดกัน ไหม คนไทยนะ ถ้าเลือกได้ไม่ไปดีกว่า ที่ 3 จังหวัดเอง ผมเคยทำกิจกรรมศาสนสัมพันธ์ ของ พุทธเข้าโบสถ์เข้ามัสยิด คริสต์เข้าโบสถ์เข้ามัสยิด แต่ถ้าได้มุสลิมทางภาคใต้ ถ้าเข้า โบสถ์ แม่ไม่ให้เข้า เข้าไปแล้วมีความรู้สึกกว่าแบบ เขาบ้าจะอาเจียน และมันยังมีกลุ่มแบบนี้ ถ้าเราเอาของดีๆไปอยู่ศาสนสถานบางที่มันไม่ไป ทางตะวันออกกลางเขาก็ไม่ค่อยมี โบสถ์ วัด ถ้าเขาไปเขาก็ไม่มีความสุขเท่าไร ส่วนแอฟริกา โซนอาหรับ แอฟริกาต้อง แบ่งเป็น 2 โซนนะ โซนที่เป็นของแอฟริกาเหนือ เขา คือ อาหรับ แต่ถ้าโซนที่เหลือ เขา เป็นแอฟริกา พวกนั้นมาจะเป็นอีกแบบหนึ่ง แต่อันนี้แบ่งก่อน แล้วก็วัฒนธรรมมันต่างกัน และที่สำคัญถ้าเป็นการท่องเที่ยวชอบไม่เหมือนกัน ถ้าคนอาหรับเขาจะชอบภูมิภาคที่เต็มไปด้วยต้นไม้หรือน้ำตก เพราะคนตะวันออกกลางของเขาไม่ค่อยมีน้ำตก ภูเขา ไม่มีต้นไม้ เขาจะชอบไม่เหมือนกัน อย่างเช่นไปสุรินทร์ ไปดูช้าง ชอบไปดูกิจกรรมอะไรประมาณนี้ เขาชอบมาพักเป็นครอบครัว คนตะวันออกกลางนะครับ แต่ถ้าคนอาเซียน บ้านเขากับ บ้านเรากลายๆกัน ในเรื่องแหล่งท่องเที่ยว แต่เขาจะชอบการต้อนรับของคนไทยที่เป็นการ เอาใจใส่และรอยยิ้ม อันนั้นก็เป็นส่วนทำให้คนอาเซียนชอบ แต่ถ้าคนเอเชียที่บอกเป็นคน จีน มันเป็นเป็น 2 ส่วน คนจีนที่เป็นมุสลิมกับคนจีนที่ไม่ใช่มุสลิม การท่องเที่ยวไม่ เหมือนกัน นักท่องเที่ยวจีนมุสลิมขึ้นอยู่กับไค้ว่าไค้จะพาเขาไปตรงไหน แต่ถ้าทั้งหมด เลยจะเป็นภูมิภาคไหนก็ตาม ถ้าเราไป search ข้อมูลใน google แหล่งท่องเที่ยวประเทศไทยมันเป็นวัดหมดเลย ล่าสุดผมพาคณะผู้บริหารของอินโดนีเซีย เขาอยากมาเมืองไทย เพราะลูกผมไปเรียนที่นั่น เขาก็รู้จักกัน เขาบอกว่าอยากมาเที่ยวเมืองไทย เขาก็ไป search หาข้อมูลกันเองแบบจะคุยฉันไปเมืองไทย ฉันไปแหล่งท่องเที่ยวยอดนิยมใน กรุงเทพฯก่อนนะ เขาก็ไปคุยว่าฉันไปอันดับ 1 2 3 มา แต่เวลามาถึงเดี๋ยวก่อนว่าคุณ

อยากเห็นอะไร google คุณทิ้งไว้เลยในข้อมูลนั้น คือค่านิยมที่กระแสเขาไปกัน ผมพาเขาไปโบหยกเพราะใน 10อันดับไม่มีโบหยก เขาก็ไปเห็นกรุงเทพทั้งหมดใช้ไหมครับ ชั้นบนที่มันมีให้เดินรอบ เขาบอกทำไมมันสวยแบบนี้ ผมก็ไม่เคยไปแต่ถ้าไปวัดทั้งหมด 3 วัด ผมไม่ไปกับคุณนะ คือตัวผมเองถ้าแขกมาผมพาไป แต่ถ้าให้ไปทั้ง 3 วัดผมไม่พาไป ผมจะพาเขาไปตรงจุฬาทรงสำนักของพระมหากษัตริย์นั้น ที่ต้องแต่งชุดให้เรียบร้อยแล้วก็ สำนักพระราชวัง วัดพระแก้ว

R-1 : ที่สนามหลวง

P : ทำพระจันทร์อะไรนี้ อย่างนั้นเขาก็รับได้ไปถ่ายรูปถ่ายแล้วมันดูสวย แต่ถ้าไปดูวัดนอน วัดโพธิ์อะไรประมาณนั้น เขาก็ไม่ได้อะไรเท่าไร เพราะคนมุสลิมไม่ได้ชอบสวยงาม ศิลปะน้อยคนที่เรียนทางด้านประวัติศาสตร์จะชอบ เพราะฉะนั้น 10 อันดับมันเป็นวัดหมดเลยนี้ มันก็แหล่งท่องเที่ยวมันไม่ประทับใจ บางคนไม่มาเมืองไทยส่วนหนึ่งเพราะไปเปิด 10 อันดับท่องเที่ยว เราน่าจะจัดใหม่ครับว่า ถ้า 3 อันดับแรกเป็นวัดก็วัด 1 2 3 4 ถ้าเป็นแหล่ง shopping จตุจักร 1 2 3 ก็เลือกกว่าส่วนไหนที่เราจะนำเสนอ เป็นน้ำตกที่ไหนหรือเป็นทะเลที่ไหน แต่พอเวลาเปิดมาผมเจอวัดหมดเลย ผมsearchคำว่าแหล่งท่องเที่ยวแต่ไม่ได้แยกหมวดให้เรา เสร็จแล้วเวลามาก็เป็นปัญหาของคนมาเลเซีย คนบรูไน คนอินโดนีเซีย ร้านอาหารอย่างไรที่ถือเป็นมุสลิม นี่เขาก็เป็นปัญหาพอเวลามาแล้ว ถ้าทานอาหารเขาไม่สะดวกเขาก็จะไปร้านอื่นดีกว่า เราจะทำอะไรคำว่ามาตรฐานเช่นคำว่าฮาลาล ฮาลาลแค่ไหน อะไรที่เป็นตัวบอกเขา อย่างกับที่ไปกินปูชา ไก่ KFC ทานได้ เพราะเขาให้คนมาเลเซียเป็นคนรับผิดชอบและคนที่เชื่อมุสลิมหมด KFC ก็กินปูชากินได้

R-1 : แล้วเรารู้ได้อย่างไรว่า KFC กินปูชากินได้ สมมุติว่าตัวเองเป็นมุสลิม แล้วไปกินปูชาแล้วจะรู้ได้ไง มีสัญลักษณ์อะไรเป็นตัวบอกไหม

P : ไม่มีเลย แต่เวลาเราไปเจอเพื่อนที่เป็นมุสลิม เราจะใช้ความน่าเชื่อถือกันครับ ok คุณเป็นมุสลิมในประเทศคุณคะ ถ้าคุณรับรอง เราก็อk แต่ถ้ามาเมืองไทยปุ๊บ มุสลิมไทยบอกว่า KFC กินไม่ได้ แล้วทำไมทานไม่ได้ เขาจะถามว่าทำไม เราไม่รู้ว่ไก่เอามาจากไหน แล้วถ้าสิงคโปร์มี 10 ศาสนาประจำชาติเท่ากัน แล้วเขาก็บอกว่าเรามาเรียนรู้วิถีชีวิตของ 10 ศาสนา วันนี้แต่งชุดประจำชาติศาสนาตัวเอง พูรงนี้ทานอาหารด้วยกัน แล้วให้นักเรียนคิดเอาเองว่าพุทธไม่ทานอะไร มุสลิมไม่ทานอะไร บนโต๊ะอาหารต้องมีอาหารทั้ง 10 ศาสนา ทานได้เหมือนกันหมด มันก็จะเป็นพวกปลา บางคนที่ไม่ทานเนื้อ ไม่ทานกุ้ง เขาจะทำกรู๊บบนนั้นเลย แล้วรัฐบาลสิงคโปร์ฉลาดมาก ถ้าชาวมุสลิมไปกินไก่เชือด เขาจะให้คน

มุสลิมนั้นเชือดหมดทั่วประเทศ เพราะฉะนั้นกินได้ทุกคน เพราะฉะนั้นพุทธรินได้ มุสลิมกินได้ ไม่ต้องทะเลาะกัน ให้งานมุสลิมไปเลยเชือดไก่ ตอนนี้จึงเป็นเรื่องใหญ่ในกรุงเทพ และประเทศไทยก็คือ KFC ที่กินไม่ได้ทั้งโลกคือประเทศไทยสำหรับมุสลิม นี่กำลังเล่นทั้งในเฟส ในline ใหม่ๆที่กรรมการกลางสำนักจุฬารบอกรับรองไม่ได้ ทั้งกลุ่มคุ้มครองผู้บริโภคตั้งขึ้นมาเป็นเครือข่ายก็ผิดตรงไหน สุดท้ายก็มาคุยกันเป็นข้อกังขาที่ว่า ไก่เข้า 5 ล้านมาจาก คนขายเขาก็มีมาตรฐาน KFC เพียงแต่เขามี 550 สาขา แล้วให้เขาไปขอจังหวัดใดจังหวัดนั้น เขาบอกเป็นเรื่องยุ่งยากของบริษัทใหญ่ แต่ถ้าในโลก ขอ KFC ถ้าได้ก็เอาไปขายทั่วประเทศ แต่ระเบียบไทย ระเบียบอิสลามประเทศไทยมันไม่ใช่ ถ้าอยู่เชียงใหม่ไปขอเชียงใหม่ อยู่ปัตตานีไปขอปัตตานี เขาบอกว่าร้านเขามีตั้ง 550 สาขา แล้วต้องไปจ่ายตังค์แต่ละจังหวัดตามที่วางไว้ เขาบอกว่ามันวุ่นวาย แต่ถ้าคุณประมาณกำหนดมาเลยได้ไหมว่าจะเอา 4 ล้าน 3 ล้าน 2 ล้าน check ยอดไป แล้วเราก็มีฝ่ายการเงินที่กรุงเทพ ได้ end of ทำเข้าที่เดียวมันก็จบ เรารบอกรบไม่ได้ตำหนิเขา เราตำหนิเรา แต่สุดท้ายเมื่อจะเปิดอาเซียน ต้อนรับประชาคมโลก ประธานของผู้ใหญ่หลายๆท่าน ถ้าเป็นของภาคก็เหมือนคณะจังหวัด แต่ถ้ามุสลิมประธานจังหวัดกรรมการกลางว่าเราต้องเดินทางไปหา KFC แล้วขอให้ KFC ดำเนินการให้ถูกต้องได้ไหม

R-1 : ในแต่ละจังหวัด

P : ในประเทศไทยเลย เวลาอย่างน้อยถ้าเขาหาอะไรทานไม่สะดวกก็ KFC ได้ ฉะนั้นถ้าฝ่ายการท่องเที่ยวทำเรื่องนี้เป็นตัวหนึ่งให้ promote กับมุสลิมที่จะมาเที่ยวจะครบว่า

R-1 : แล้วทำไมไม่ McDonald ละคะ

P : เขามีหมู คือถ้าไม่มีหมูเราพอตั้งสมมุติฐานอนุมานได้ว่า ฮาลาล เพราะไม่มีหมู แต่ว่าถ้ามันมีหมู กระบวนการมันหมดแล้วไม่ต้องคุย เหมือนกับขนมปัง farmhouse เมื่อก่อนถ้าเราไม่ทานไก่เราก็ทานขนมปัง แต่เวลามีหมูมายองเนส ก็จบเลยไม่ได้ เราก็อนุมานได้ว่าถ้าบริษัทเดียวกันมันจะใช้เครื่องเดียวกันไหม เหมือนกับมาม่าในประเทศไทยไม่มีเครื่องหมายฮาลาลแต่ส่งออกนอกจากประเทศไทยมีฮาลาล ในซาอุดี ในมาเลเซียมี แต่ในไทยไม่มี แต่ตอนนี้เริ่มมีแล้ว เพิ่งเริ่มมี เขาลง line ลง Facebook กัน แต่หมูสับ แต่ถ้าต้มยำกุ้งมีตราฮาลาล แบบนี้มุสลิมครึ่งหนึ่งจะไม่ทานเพราะว่ามันมาจากโรงงานเดียวกัน แล้วคุณจะทำอะไรมาบอกว่าอันนี้ฮาลาล อันนี้ไม่ฮาลาล ถ้าแขกผมมานะ เราก็จะพาไปร้านที่มัน ok ดูดีที่สุด 1. บรรยากาศ ชาวบ้านๆเราไม่พาไปแน่ 2. ร้านไหนที่มันจะฮาลาล

มันก็เลือกที่พระราม 9 ตรงที่แยกพระรามเก้าจะไปสุวรรณภูมิ มีร้านมุฮัมหมัด ข้าวหมก ประมานนี้ไม่กี่ร้าน เพราะฉะนั้นก็ไปโซนนี้นั่น

R-1 : สุขุมวิท

P : สุขุมวิทเป็นร้านอาหารแต่คนทำเป็นอิสาน คนเสิร์ฟเป็นคนเชียงใหม่ ก็ไม่ใช่มุสลิมแต่เขาให้คลุมผม เด็กเสิร์ฟให้แต่งตัวเป็นอิสลาม ก็พามามากคลุมผม อาหารใช้หรือไม่ใช้ เขาปรงถูกไม่ถูกแต่เจ้าของร้านเป็นมุสลิมแบบนี้ เราก็เชื่อครึ่งไม่เชื่อครึ่งอีก เรานั่งเขาก็บอกว่าเขาไม่ทานหมูเขาทานไก่ คืออาหาร他不会เคียด คือเครื่องหมายฮาลาลของคนตะวันออกกลางเขาไม่เคียด เพราะเขาบอกว่าคนไทย มีเครื่องหมายฮาลาลเยอะไป ถั่วเขียวก็ออก น้ำก็ออก ถั่วลิสงก็ออก ถั่วดำก็ออกอะไรประมาณนี้ เขาบอกว่าฮาลาลจริงๆของพระเจ้า คือดูที่เนื้อสัตว์ว่าใครเชือดและเชือดถูกต้องไหมตามหลักการอิสลาม ส่วนถั่วไม่ต้องไปดูมันฮาลาลในตัวของมันอยู่แล้ว ถ้ามองอีกในมุมหนึ่งเป็นเป็นธุรกิจ ถ้าคุณจะขายถั่วเจ้านี้มีฮาลาลแต่อีกเจ้าไม่มี มุสลิมก็จะเลือกเจ้าที่มีฮาลาลก่อน มีคนเคยมาถามผม มันเป็นเรื่องแปลก ถั่ว ข้าวของยังต้องออกฮาลาล แต่สุดท้ายเราต้องบอก เพราะแต่ก่อนผมเป็นคนะตรวจ แป้งมันสำปะหลังตอนที่เขาเอามันมากรองในโรงงาน แล้วโรงงานนั้นเลี้ยงสุนัข เพราะฉะนั้นสุนัขมันเป็นธรรมชาติของเขาอยู่แล้ว ที่ต้องไปจับถั่วกับตัวแป้งมันที่กองพื้นนั้น แล้วตัวแป้งที่กองพื้นนั้นก็นำไปสู่กระบวนการแปรรูป มุสลิมก็จะไปด้วยไหม แล้วจะไปเอาออกได้อย่างไร ไหนละบอกว่า QC ไหนบอกว่าฮาลาล ที่เราบอกจะป้องกัน ลงลึกไหมหรือไม่ เรารับรองเฉพาะในรายที่บอกว่าจะให้ตราฮาลาล เพราะตอนที่มันลง มันต้องตีวันผลิต แหล่งผลิต เพราะฉะนั้นเมืองเราจึงบอกว่าเมืองเราไม่ใช่มุสลิม

R-1 : Non-Muslim country

P : และคนที่มึบบทบาทในเรื่องของธุรกิจไม่ใช่มุสลิม เหมือนกับลูกชิ้นยี่ห้อดังที่ขายอยู่ในห้าง เวลาเราตรวจ เราเป็นที่ปรึกษา เราจะไม่บอกวันที่เราไป เราไปกดออกเรียกแล้วเวลาเราเดินเข้าไป สุนัขร้องเห่า เขาไม่ทันเก็บหมาก่อนเราไปตรวจ เราเข้าไปตรวจเดือนละครั้ง ถ้าเราสื่อสารไม่ตรงกัน เราก็ไม่สามารถบอกได้ว่าฮาลาล เพราะบางทีไปตรวจฮาลาล ผักชีโรยหน้าก่อน แต่พอไปสู่กระบวนการผลิต ตัวผลผลิตออกมาเช็คแล้วไม่มี แต่กระบวนการการผลิต เขาก็กลัวไม่ฮาลาล ยกตัวอย่างง่ายๆ ปลาแผ่นที่ขายตามชายแดนมาเลเซีย Made in Malaysia แล้วผลิตอยู่ราชบุรี แล้วปลาแผ่นเอามาจากท่าฉลอม ผมเป็นที่ปรึกษาที่ราชบุรี ผมเห็นช่องที่บรรจุตรงนี้ ผมถามว่าทำไม made in Malaysia เขาบอกว่าชีวิตมันต้องอยู่ได้ด้วยเงิน แล้วทางมาเลเซียมาเสนอว่าส่งให้เขาไหม เขาให้

ราคาเท่านั้น แต่ต้อง packing ของของผมนะ แล้วพี่ไม่รักประเทศหรือ อย่าพูดว่ารักประเทศ ไม่มีใครรัก อันนั้นคือความจริงแต่บังเอิญผมไปตรวจโรงงานที่สมุทรสาคร ผมวิ่งเข้าไปเห็นปลาแผ่นมันอยู่กับพื้นแล้วคนที่ไม่ใช่คนไทยเขาก็เดินข้ามไปข้ามมา แล้วสุนัขก็กระโดดตาม มุสลิมกับสุนัขจะไม่ถูกกัน แล้วผมก็ถามว่าที่บ้านโป่งราชบุรีคุณเอาปลาแผ่นที่ไหน เขามาเอาที่ฝั่งท่าฉลอม ปลาแผ่นท่าฉลอมไม่ฮาลาลทั้งหมด เพราะมันวางกับพื้นเกือบหมดที่ท่าฉลอม แล้วถ้าอาจารย์เทียบไม่มีคำว่าฮาลาลหรอก สุดท้ายก็ขายคนมาเลเซียแล้วคนไทยซื้อกลับมา มาเลยไม่มีอะไร ข้าวก็ของไทย เพื่อนผมเป็นนักธุรกิจเขาชวนไปมาเลย ก็ไปดูโรงงานเขาสั่งข้าวมาจากไทย ตอนที่นายกปูไม่ให้ขายข้าวใช้ไหม เขาคำกันแหละเลย เพราะเขาไม่มีข้าวผลิต เขาซื้อข้าวเราไปแล้วเขาก็เอาข้าวมาใส่กระสอบเพียงแต่ว่าข้าวของไทย แต่ตราของเขา logo ของเขา จังหวัดเขา ประเทศเขาหมดเลย

R-1: ประเทศเขาไม่มีข้าวหรือคะ

P : ทำ แต่สู้เราไม่ได้ ไม่มีอะไรอร่อยเท่ากับข้าวไทย ปากยังสู้ไม่ได้ และเขาเป็นคนที่จะมาอยู่ในเราอยู่แล้ว จนกว่าประเทศไทยองค์กรมุสลิมนำเข้าถือใหม่ ในกระบวนการตรวจสอบเป็นยังไงแล้วเขาก็มาตรวจฮาลาลเองด้วย การผลิตอาหารเครื่องดื่มที่มีชื่อไทย ผมไปตรวจก็ไปเจอคนตรวจมาเลเซียก็คุยกันเป็นภาษาอิสลามด้วยกันก็โอเค ไปเจอคุณเขาไปตรวจอะไรบางอย่างบ้าง เขาถามผมคุณมาทำอะไรบ้าง อะไรที่มีตราแล้วขายในประเทศไหน ผมขอหมด พวกนักธุรกิจเสียไม่ก็หมิ่นเอง ให้มันได้ๆไป จบไป

R-1 : อย่างนี้ถ้าย้อนกลับมาในด้านการท่องเที่ยว มุสลิมเวลาเข้ามาในประเทศไทย เนื่องจากพวกเค้าไม่ค่อยเชื่อถือองค์กรมุสลิมในประเทศไทยมีปัญหาหนักเลยใช้ไหมคะ

P : นอกจากเขาต้องมีเพื่อนที่รู้จักกัน เค้ามาทำ MOU กับหน่วยงาน เช่น มหาวิทยาลัยกับมหาวิทยาลัย เช่น ไปทำ มอ.ปัตตานี มุสลิม และเขามีเพื่อนมุสลิม เขาก็มาแบบสบายใจหรือถ้าหน่วยงานรัฐต้อนรับเขา ถ้าไม่มีเจ้าหน้าที่มุสลิม 50 50

R-1 : นอกจากไกด์เขาก็ไม่เชื่อใช้ไหมคะ

P : นอกจากไกด์เป็นมุสลิม นั่นแหละคือปัญหาที่บอกว่า ถ้าเราต้องให้บริการลูกค้ามุสลิม ไกด์ต้องเป็นคนที่เชื่อถือได้ในการพาท่องเที่ยว ทั้งในด้านอาหารที่พัก เพราะบางทีผมเคยเจอเอง ให้ไกด์ไทยพาไปต่างจังหวัด คนมุสลิมอยู่ตรงส่วนนี้ ตรงนี้คนพุทธ สุดท้าย ทำไมแกงเหมือนเราเลย แกงเผ็ดไก่ของเค้ามีก้อนเลือดดำๆ ของเราไม่มีก้อนเลือด หรือบางที่ไปมีหมูแต่ของเราไม่มี แต่แกงเผ็ดไก่มีก้อนเลือดเหมือนกัน เค้าบอกอิสลามห้ามกินหมูทำไมห้ามกินเลือดด้วย ทำครัวเดียวกันนั่นแหละ นี่ล่าสุด ผมเพิ่งไปอบรมเจ้าหน้าที่หน่วยงานรัฐ

ของประเทศไทย ทำงาน 3 ศาสนาร่วมกัน ผมก็บอกว่าผมไม่เครียดนะ ผมคนไทยผมเอากะตักน้ำร้อนไป ผมซื้อหมากแล้วผมก็ไปดื่มกินในห้องนอน แต่ผมเอาผู้นำศาสนาไปด้วย ไปสัมนานา 4 วัน บอกไม่ได้กินข้าวข้างนอก ก็อยู่ในโรงอาหารแหละของมุสลิมก็ไปซื้อไก่มา ของคนไทยก็มีหมู ถามว่าแล้วใครทำก็แค่ครัวเดียวกัน ถ้าอาจารย์ไม่สบายใจ ไปดูกันไหม ผมก็ถามว่าเจ้าหน้าที่ระดับสูงใครจะดู ใครจะไปตรวจ ส่วนมากของผมเป็นฝ่ายการศึกษา ไปประเทศไทยดูตรงไหน

R-1 : ดูตรงไหนคะ

P : การท่องเที่ยวของกรุงเทพฯครับ เค้ามีคู่มือหนังสือเป็นเล่มเลย ตรงนี้ทำยังไงที่จะไปถึงคู่มือ ไปถึงสถานทูตแต่ละประเทศ ok ถ้ามาแล้วอาจจะทำ brochure โรงแรมมุสลิม เราไม่เข้าข้างใครนะครับ เอาที่สบายใจคุณจะพักที่ไหนก็ได้ ร้านอาหารมุสลิมมีตรงไหนบ้าง ตอนนี้เขาไปสำรวจมาแล้วว่าร้านอาหารมุสลิมประเภท 2 ดาว 3 ดาว แบบชาวบ้านแบบข้างมัสยิดชุมชนประมาณนั้น

R-1 : หมายถึงกทม.มีข้อมูลตรงนี้หมดแล้ว

P : ถ้าขำๆ ถ้าตอนนี้มุสลิมจะทาน เนื้อขำๆ ok มี 10 ร้านในกรุงเทพฯ อยู่ตรงตรงไหนๆ

R-1 : ให้การท่องเที่ยวทำให้แล้ว

P : ของ กทม.ไม่รู้ ขึ้นกับการท่องเที่ยวหรือป่าว

R-1 : อาจารย์อยากให้กระจายไปสถานทูตของแต่ละประเทศใช้ไหมคะ

P : เหมือนเวลาเราอยู่ต่างประเทศ เราอยากไปประเทศไหน เราก็จะได้ข้อมูลตอนที่เขาไปขอวีซ่า นั้นแหละเป็นสิ่งที่สำคัญที่สุด ยังไงเขาก็ต้องเห็นอันดับ 1 หรือ 2 ถ้าเป็นไปได้ก็ส่งไปตามหน่วยงานรัฐกระทรวงต่างประเทศเขา หรือไม่นั้นก็ให้สถานทูตเขาเองก็ได้เป็นคนกระจายข้อมูล

R-1 : ททท.จะมีหน่วยงานไปตั้งสำนักงานสาขาเฉพาะในประเทศที่เยอะๆ แต่ถ้าเราประสานสถานทูตแต่ละประเทศได้ก็จะดี

P : อย่างผมไปประเทศแอฟริกาได้ แต่ผมไปเป็นส่วนตัวทั้งหมดนะ ผมแต่ถ้าไปด้านการศึกษาจะไปในนามของรัฐ เวลาผมไปเพื่อนเขาก็พาไปดูโรงงาน ไปดูการเชือด เสร็จแล้วเขาก็พาไปหน่วยงานรับรองฮาลาล ผมก็ถามชุดเบญจรงค์ ที่เป็นรูปคนไทยใส่ชุดเหมือนคล้ายๆ กระโถมอะไรประมาณนี้ อันนี้เหมือนของบ้านผมเลย เขาฆ่าเขาก็ยิ้มเลย พวกเขาไม่เชื่อฮาลาลประเทศคุณเพราะอันนี้แหละ

R-1 : ยังไงคะ อาจารย์ช่วยอธิบาย

P : คือมุสลิมจะไม่ชอบรูปผู้หญิงที่เป็นสัญลักษณ์ ถ้าเราจะขอฮาลาลก็ไม่มีรูปสัตว์ในตัวผลิตภัณฑ์ หรือถ้ามีผู้หญิงก็ขอให้แต่งตัวมิดชิด ฉะนั้นเอาของที่ระลึกไปฝากเขาเป็นเบญจรงค์ ใส่ชุดแบบคนไทยที่แต่งตัวมิดชิด

R-1 : เหมือนคนไทยสมัยก่อนนุ่งโจงกระเบน

P : แล้วมันก็ดูสวยไง แต่ไปในนามของกระทรวงพาณิชย์นะ แล้วเขาบอก 12 คน มีผู้หญิง มีมุสลิมมาคนเดียว แล้วคนเดียวพูดภาษาอาหรับ หรือคุยด้านศาสนาไม่รู้เรื่องเลย คือของเรา เวลาจะไปไหน คนนี้เป็นผู้ใหญ่ คนนี้เป็นคนทำงาน ถึงเวลาออกต่างประเทศ คนนี้ก็จะไป ผู้ใหญ่เด็กก็จะไปหมดเลย แล้วเวลาไปเรื่องของอิสลาม ก็จะเป็นมุสลิมไป คือเป็นภาพของสังคม ก็ไป 12 คน เป็นมุสลิมคนเดียว เขถามอะไรเราก็ไม่รู้เรื่อง แล้วคุณคิดว่าผมจะเชื่อฮาลาลของคุณไหมละ มันก็เลยไปแข่งกับมาเลเซียไม่ได้ นั่นเลยเป็นจุดบอดที่มาเลเซียตีเราแตก

R-1 : อยากจะถามว่าเวลาพวกไกด์พานักท่องเที่ยวมาแล้ว นักท่องเที่ยวก็จะมองๆ กินร้านไหนดี ภาพรวมตรงนี้ของวงการการท่องเที่ยว เราทำไงให้เขารู้สึกว่า ค่าควรเลือกร้านไหน

P : ไกด์มันก็มี ถ้าเป็นภาษามลายูแถมบรูไน อินโด มาเลย์ ไกด์ก็ต้องพูดมลายูได้ เขาจะประทับใจมากกว่า ภาษามลายูเหมือนไกด์ บรูไน อินโด มาเลย์ เขาจะพูดภาษาเดียวกัน มันก็จะคล้ายๆ กัน ยกตัวอย่าง ถ้ามาเลย์ เรียก เออ อินโด เรียก อา ของไทย มะแก เป็นสระแอ เพราะถ้ามันฟังกันก็รู้เรื่อง ในความเป็นมุสลิม ถ้าเจอกันคำแรก อัสลามูออลัยกุม เขาก็ชื่นใจ คุณเป็นมุสลิมใช่ไหม ถ้าพูดอังกฤษก็ ok แต่ความน่าเชื่อถืออยู่ที่ตัวไกด์ก่อน แต่ถึงแม้ไกด์ไม่ใช่มุสลิม ไกด์ก็ต้องมีข้อมูลร้านอาหาร เช่น เขาไปไหนมาไหนในกรุงเทพ ต้องไปกินข้าวตรงเพชรบุรีซอย 7 ที่เรียกว่าพญาไท แล้วร้านนั้นเป็นร้านที่เก่าแก่ แต่ที่จอดรถไม่มี คนขับรถเขาก็ไม่ไป แล้วไกด์ก็ไม่อยากไปเพราะจะทะเลาะกับคนขับรถ ถ้าเป็นหน้ารามมันจะเป็นบุปเฟ่ต์หัวละ 200 หัวละ 199 รถติดมันก็ไม่คุ้มอีกกว่าจะไปถึง แต่ตอนนี้เริ่มมีร้านอาหารมุสลิมเยอะขึ้น เขาชอบแบบชาวบ้านปลาเผา ถ้าสาขาทรงพระราม 9 มันก็รถติด แต่ถ้าไปตรงถนนกาญจนา เริ่มออกไปทางหนองจอกลาดกระบังอย่างนี้ เขาชอบฮาลาลแบบนี้

R-1 : แบบชาวบ้าน เช่น ปลาเผา ที่เป็นเพิง

P : คนจีนมุสลิมส่วนใหญ่จะไม่รับประทานกุ้งและปลาหมึกแต่จะรับประทานแพะ และสำหรับคนอาหรับส่วนใหญ่จะชอบรับประทานปลา แต่ถ้าเป็นคนอาเซียนส่วนใหญ่จะชอบรับประทานปลา ชอบรับประทานต้มยำหรือผัดไทย แต่ต้องมีรสชาติไม่เผ็ด

- R-1 : ถามอาจารย์คะ วันก่อนที่คุยกับทางสงขลา การที่จะทำให้นักท่องเที่ยวมุสลิมมีความเชื่อถือในอาหาร บางครั้งอาจจะต้องการผ่านทางด้านรายการอาหาร อาจจะมีรูป chef ว่าเป็น chef มุสลิมนะ จำเป็นมากไหมคะอาจารย์
- P : ไม่ถึงขนาดนั้น แต่ถ้าสมมุติเราเป็นคนมุสลิม สมมุติผมไปถามคนอื่นโดว่ารู้ได้ไงว่าร้านนี้เป็นคนมุสลิมไม่มุสลิม เคื่อบอกว่าในอินโดก็ไม่ใช่มุสลิมทั้งหมด แล้วก็ไม่ได้คลุมผมนะ บางร้านก็คลุมบางร้านก็ไม่คลุม แล้วถ้าถามคุณ ว่าผมใช้วิธีไหนคิด เพราะร้านมันติดๆกัน เหมือนเป็นตลาด ผมบอก 1 ผมก็ดูคนที่ม่ผ้าคลุมผมก่อน มันจะได้ว่าเขาไม่หลอกเราแน่ แต่ถ้าหลอกเราก็ได้สบายใจ เขาคคลุมผมแต่งกายถูกต้อง 2 ถ้าร้านนั้นมีสติกเกอร์ที่ติดที่ร้านเป็นฮาลาล เป็นร้านธรรมดานะแต่มันก็ok อยู่ที่เราเข้าไปในร้านเห็นบรรยากาศ แทนที่จะเป็นรูปตุ๊กตา มันก็จะเป็คำศัพท์ภาษาอาหรับ อะไรสักอย่าง เห็นเป็นภาษาอาหรับแสดงต้องเป็นคนแขกคนมุสลิมก็จะพอช่วยได้ แต่ถ้าถามว่าต้องเอา chef มาไหม ถ้าเอา chef ขึ้นที่เป็นก๊ากจริงๆ ลูกศิษย์ผมก็มีอยู่ที่ภูเก็ต เขากลับมาเยี่ยมบ้าน ผมก็ถามเค้าทำงานอะไร แต่ละคน เค้าเป็น chef อะไร ระดับ junior ของเขาอะ เขาถามว่าผสมบรันดีในอาหารไหม เขาบอกมีบ้าง อ้าวแล้วมีบ้าง นายทำยังงิ ลูกศิษย์ตอบก็ทำให้มันน้อย บางตัวใส่ บางตัวก็แก้งลิ้มใส่ บางตัวก็ต้องใส่เพราะถ้าฝรั่งกินเค้าก็จะใส่ แล้วมุสลิมดื่มเหล้าไม่ได้ นายก็ต้องขายเหล้าไม่ได้ แต่นายเป็นคนเอาบรันดีไปใส่มันก็คือเหล้านั่นแหละ ลูกศิษย์ตอบ chef ก็ต้องรักษาระดับฝีมือเขาเอาไว้ ที่บอกเอารูป chef มา นอกจาก chef อาหรับ chef คนไทยที่เรียนมาจากมหาวิทยาลัยเขาก็ทำตามหลักสูตรเค้าอยู่แล้ว แต่อาหารจีนส่วนมากทุกตัวต้องมีเหล้า ถ้าคนแขกมาก็ไม่ใช่ เพราะฉะนั้น chef ไม่ใช่ตัวการันตี
- R-1 : แสดงว่าเราดูสภาพแวดล้อมเป็นองค์ประกอบน่าจะสร้างความน่าเชื่อถือมากกว่า
- P : อย่างบางโรงพยาบาล เขจะมีร้านอาหาร เขาจะบอกว่าร้านนี้ ได้รับการรับรองฮาลาลจากกรรมการจังหวัดกทม.เลย มันจะมีใบรับรองตัวนี้ใบ Certification มันจะรับรองความเชื่อมั่นค่าเหนื่อย
- R-1 : คนเห็นตัวนี้เค้าก็จะยอมรับโดยอัตโนมัติเลย
- P : ใช่ เขาจะเอาใบนี้ไปติดไว้ที่ร้าน ถ้าเราเข้าไปดูตามหน่วยงานของรัฐ เขาจะเอาใบนี้ติด ไม่ต้องเอารูป chef หรือ
- R-1 : เห็นที่ห้องอาหารที่โรงพยาบาลกรุงเทพหาดใหญ่ ก็เหมือนกันเค้าก็จะมีตัวสัญลักษณ์ตัวนี้ติดอยู่

- P : ใช้เวลาเขาถามว่าใช้ร้านอาหารฮาลาลไหม เขาติด เขาจะติดทั้งภาษาไทย ภาษาอังกฤษ นะก็ไปอ่านเอา แต่ที่สำคัญคือ มันปีต่อปีนะ ฉะนั้นเขาขอมาแค่ปีเดียว หลังจากนั้นไม่ต่อ มันก็จะคาอยู่อย่างนั้น ปีนี้ 16 มันโชว์ 10 นั้นแหละมันทำลายความน่าเชื่อถือ
- R-1 : นักท่องเที่ยวจะรู้ได้อย่างไร คงต้องเข้าไปดูใกล้ๆ
- P : ไกด์ต้องเป็นคนให้ความเชื่อมั่นเค้าก่อนด้วย
- R-1 : แล้วเป็นไปได้ไหมว่าทางด้านจุฬาราชมนตรี หรืออะไรต่างๆ ที่มีขึ้น ว่าปีนี้มีที่ไหนมาบ้าง มาขอขึ้นบ้าง
- P : มี มีประชุมทุกเดือน
- R-1 : มี lists รายชื่อ หน่วยงาน
- P : ใช้ มาของงานจากกรรมการกลางฮาลาล
- R-1 : ของกรุงเทพ หรือต่างจังหวัด
- P : ในจังหวัดก็มี ในฝ่ายของกิจการจังหวัด เช่น ของกทม.ก็จะมีประชุมว่าอะไรที่ถูกยกเลิก อะไรที่ไม่ขอต่ออายุ อย่าง KFC ที่เขาไม่ขอ เพราะว่าเขาเคยได้แล้ว หรือกรุงเทพ หรือในประเทศไทย KFC ก็บอกว่าเขาขอแค่ 3 จังหวัด ปัตตานี กรุงเทพ สงขลา
- R-1 : KFC ขอแค่ 3 จังหวัด
- P : ใช้ เขาบอกว่าเขาผิดตรงไหน คุณบอกเองว่าอยากขอจังหวัดไหน คุณก็ไปขอจังหวัดนั้น เขาก็ไปขอแล้ว แล้วก็ไปตรวจแล้วก็ผ่าน แต่ครั้งนี้เราก็คงไปถามว่าแล้วที่ สุรินทร์ อีสาน ละ ขอนแก่นละ มีตรงไหนมุสลิมน้อย เขาก็บอกคนอีสานกินกันอยู่แล้ว ถ้าวินัย KFC ผิดไหม คุณเรื่องธุรกิจเขาก็ไม่ผิด
- R-1 : แต่ถ้าเรายกเรื่องฮาลาลอาหาร มาเป็นฮาลาลที่פקละคะ
- P : เขาบอกไม่เครียด ไม่เครียด
- R-1 : ไม่ว่าแต่ละภูมิภาค ไม่เครียดใช้ไหม พฤติกรรมแต่ละภูมิภาคเหมือนกันไหมคะ เกี่ยวกับที่ พักต่างๆ
- P : อย่างถ้าไปพักที่อีสาน อย่างตัวผมเองถ้าไปพักโรงแรมที่เป็นของทางอีสาน จะมีรูปเหมือน ตัวผู้หญิง อยู่ตรงหัวนอน มีรูปที่เหมือนอะไร กรอบรูปที่อยู่บนเตียงนอน เขาจะแต่งรูปปั้น style อีสานเยอะ บางคนนอนไม่หลับนะ ถ้าผมเอง ถ้ามคนที่ไม่เคยอยู่กับรูปปั้น แล้วลอง ไปนอน ตื่นมาแล้วเห็นแบบปิดไฟ
- R-1 : เป็นรูปปั้นผู้หญิง

P : ก็มี คนสวัสดิ์เป็นตัวเล็กๆอะไรประมาณนี้ ถ้าถามว่าเราเลือกแนวใหม่ได้เราเลือกย้ายโรงแรม แต่ถ้ามันจะทำลายเรื่องความสัมพันธ์ ถ้าถามว่ามุสลิมเรื่องมาก เรานอนเราก็เก็บเอารูปลงก่อน เวลาเราจะกลับก็แขวนกลับเหมือนเดิม แล้วมันจะผลว่าเขาต้องละหมาดไงครับ ถ้าละหมาดแล้วหันหน้าไปทางรูปปั้นมันไม่ได้ มันก็จะมีผลไม่ใช่เรื่องความกลัวอะไรนะ แต่เรื่องละหมาด

R-1 : ภาคอีสานเยอะใช้ไหม

P : เกือบทุกโรงแรม

R-1 : แล้วภาคเหนือละคะ

P : ภาคเหนือ ก็ไม่เท่าไร ภาคเหนือจะเป็นรูปภาพ อันนั้นก็ไม่ค่อยเท่าไร แต่อีสานก็จะเป็นตัวตนเลย แต่ทั้ง 2 ภาค จะเหมือนก็คือคริสต์ เข้าไป คือจะมีหนังสืออยู่ในลิ้นชัก ก็เหมือนกับมันจะเกี่ยวกันไหมละที่อยู่ในโรงแรม ไว้รับรองแขก ดูเหมือนคล้ายๆถ้าผมเป็นมุสลิม ว่าถ้ากรูนี้เป็นมุสลิมหนังสือคุณก็เก็บไว้ก่อนได้ป่าวละ แต่บางคนมองว่าก็จะได้เผยแพร่ศาสนาให้คนอื่นได้อ่าน แต่มองกลับกันว่าถ้าเขาเอาไปทิ้ง เดี่ยวจะไปทะเลาะกัน เวลาเมื่อเจ้าหน้าที่มาตรวจห้อง ถ้าแยกหน่วยได้ไหม ถ้าเป็น group ของมุสลิมมา อะไรที่เรารู้ว่ามันสวยงามแต่ไม่เหมาะสม เราก็เก็บก่อนได้ไหม รูปภาพไม่เท่าไร แต่รูปปั้นนี้เป็นตัวตนเลย

R-1 : แล้วคัมภีร์อัลกุรอาน มันมีอยู่ในห้องพักต่างๆไหมคะ

P : ไม่มี

R-1 : เออ ทำไม่มีแต่ศาสนาคริสต์นะ แต่เห็นคริสต์เยอะเลย

P : ไทยพุทธ ก็ไม่มี แต่โรงแรมทั่วไป เจ้าของส่วนมากก็เป็นพุทธ แต่ทำไมต้องมีหนังสือคริสต์

R-1 : แต่ถ้ามันมี 3 ศาสนา คู่กันเลย อาจารย์ว่าโอเคไหม

P : น่าจะโอเค แต่หนังสือต้องผ่านการตรวจการรับรองจากผู้นำก่อนนะ ว่าหนังสือนี้เหมาะที่จะให้คนอื่นอ่านไหม เช่น อยากรู้หลักอิสลาม ก็บอกกลางๆ แต่ห้ามเป็นหนังสืออีกคนนึงลงนรก อีกคนนึงอะไรประมาณนี้ ถ้าเป็นหลักของพุทธถ้าใจไม่สงบทำยังไง หากคนเขียนว่าคนไหนที่เหมาะสมประมาณนี้ แต่ถ้าหนังสือที่ดีที่สุดก็จะน่าจะเป็นแบบการปรับจิตใจให้สงบแบบนั้น บางคนมีปัญหาแล้วมาเช่าโรงแรมอยู่กำลังฟุ้งซ่าน สมมุติบางคนจะคิดสั้นแล้วมาเจอหนังสืออย่างนี้ ทำให้เขาคิดได้ หรือบางคนหนีออกจากบ้านมาจากพ่อแม่ แล้วมาได้อ่านหนังสือแบบนี้ อย่าไปพูดถึงเรื่องศาสนาเลย แต่พูดว่าคนจะอย่างไรให้จิตใจสงบประมาณนี้ดีกว่า

- R-1 : ถ้าเป็นหนังสือของอิสลาม อาจารย์ว่าต้องผ่านการรับรองของอะไรระคะ
- P : ในห้องพักถ้ามีคัมภีร์อัลกุรอาน ก็น่าจะดี หรือหนังสือที่เกี่ยวข้องกับการใช้ชีวิตทำให้จิตสงบแบบวิถีมุสลิม ทั้งนี้เป็นหนังสือที่สำนักจุฬาราชมนตรีรับรอง หรือให้เป็นหนังสือแนะนำการท่องเที่ยวอ่านเอง แล้วบอกว่าเหมาะหรือไม่เหมาะก็ได้ ชื้อหนังสือเล่มหนึ่งดูถ้าใช้ก็เอาไปวาง
- R-1 : แต่อาจารย์ แนะนำว่าให้อ่านหนังสือ อ่านแล้วsoft นั้นแหละก็เอาไปวาง
- P : ใช่ หนังสือการรักพ่อแม่ เพื่อน อะไรมาก่อนนั้น การอดทน ความสำเร็จในการทำงาน การอดทนในการทำงาน ความสำเร็จในการทำงาน แต่ในศาสนาฉันไม่ใช่วัด ไม่ใช่โบสถ์
- R-1 : เป็นการแนะนำวิถีในการดำรงชีพ
- P : ดีกว่า คนไทยหลักคือเขาไม่ต้องการอ่านหนังสืออยู่แล้ว ไม่ต้องเอาอะไรมาบีบคั้นมาก บางทีก็เยอะไป
- R-1 : แล้วโรงแรมต่างๆที่มีอยู่ในปัจจุบัน เพื่อให้นักท่องเที่ยวชาวมุสลิมอยากพักมากขึ้น อาจารย์ว่าเขาควรมีการปรับเปลี่ยนอะไร อย่างไรบ้างคะ
- P : 1. เขาไม่ชอบความวุ่นวายๆ ทั้งๆที่เขาเป็นคนเสียงดังและวุ่นวาย เขาไม่ชอบให้คนอื่นมาวุ่นวาย อย่างกับบางคนแถวจักรพงษ์ในกรุงเทพฯ โรงแรมนั้นเขาเรียกว่าเป็นโรงแรมจิ้งหรีด แต่เป็นของมุสลิม แต่คนบริหารไม่ทราบก็ได้ แต่เป็นของมุสลิม พอเข้าไปปุ๊บก็รู้สึกว่าจะไม่อยากมาผู้หญิงฝรั่ง ผู้ชายเดินเป็นคู่แต่งตัวแบบเหมือนโรงแรมจิ้งหรีด มานอนแล้วก็ไป เขาไม่ชอบตรงนั้น ตอนหลังมีคนไปบอกเขาก็ปรับปรุงใหม่ upราคาขึ้นมา ดูแลให้ดีขึ้นหน่อย ฝรั่งก็มา คนที่แต่งตัวเรียบร้อยเป็นพนักงาน เขาไม่อยากจะเห็นโรงแรมเป็นโรงแรมประมาณนั้น 2. ถ้าจะ zone ควรจะมีคล้ายๆมุม lobby ที่สงบๆ ไม่ใช่จะcheck in, check out กันอยู่ตรงนี้ แยกไปใครมาเขาก็บอกว่ามั่วซั่วกันหมด แล้วมีห้องละหมาดไม่ต้องใหญ่จริงๆคนเขาไม่ค่อยจะมาละหมาด ละหมาดในห้องก็ได้ ถ้าทางใต้จะดีหน่อย
- R-1 : ไปทางเมกกะใช้ไหม
- P : แต่ทางเหนือกับอีสาน เจ้าหน้าที่ไม่ค่อยรู้เรื่อง ถ้าเราสามารถกำหนดได้โดยกรมการแต่ละจังหวัดก่อน เราจะสร้างความน่าเชื่อถือให้เขา โอเคเห็นแล้ว มันมี 2 อย่างคือติดข้างบนกับติดบนโต๊ะ แต่ติดบนโต๊ะจะโยกไปโยกมา ยกตัวอย่างที่เกิดขึ้นในสงขลา Coco One ร้านอาหารกึ่งสไตส์รีสอร์ท มันอยู่ทางเทพา Coconut Coco One มันเป็นตัวมะพร้าว เจ้าของเดิมเป็นมุสลิมแล้วเขายาย แล้วคนที่ไปซื้อคือไทยพุทธกับไทยมุสลิมร่วมกัน เสร็จแล้วเขาก็ทำเป็นzoneพักผ่อนระหว่างเดินทางเป็น zone พักผ่อนทางไป

ปัตตานี สงขลา พนักงานต้อนรับเป็นพนักงานมุสลิมคนเดียว คนเสิร์ฟเป็นผู้ชายมุสลิม เจ้าหน้าที่ check in check out เจ้าหน้าที่เป็นมุสลิมหมดเลย แต่มีเหล่าชาย มีเบียร์ขาย เปิดเสียงเพลง ตอนนี้งำลังโดนโจมตีของ 3 จังหวัดว่าทำไมเป็นแบบนี้ วันนั้นลูกศิษย์พาผมลงเครื่องบินบ๊อบ บอกหิวข้าว ไปกินตรงไหนก็ได้ ร้านสวยเลยไปบุป ทำไมมันมีเบียร์ด้วย เปิดเพลงคลายเครียดก็ได้เนะ แต่งกายด้วยชุดมุสลิมด้วยนะ ถ้าเป็นชุดอื่นเราไม่ว่าอะไร แต่ถ้าแต่งชุดแล้ว ยังขายเบียร์ มันคงไม่ใช่แล้ว ลองไปถามสิร้านแขกใหม่ พอถามแล้วเขาบอกว่า พ่อครัวมุสลิม เสิร์ฟมุสลิมทุกอย่างเลยนะ แต่ผู้หญิงคลุมผ้าแต่ใส่หมวก Christmas แล้วเป็นมุสลิมทำไมต้องใส่หมวกคริสต์มาส มันไปด้วยกันไม่ได้ จะเป็นแขกก็เป็น จะเป็นคริสต์ก็เป็น มันเป็นคนกลาง พอตอนหลังพูดไปพูดมา เขาบอกว่าที่นั่นมันไม่ใช่แบบนี้ พ่อคุยกับเจ้าของร้าน เขาบอกว่าเขาไม่ได้ขอฮาลาล แล้วเขาก็ไม่ได้ติดฮาลาล เหมือน KFC ที่บอกว่าไม่ได้ติดฮาลาล แต่เขาให้คนที่ เป็นมุสลิมที่มีแต่งชุดคลุมผม เสิร์ฟในหาดใหญ่ ปัตตานี เขาผิดตรงไหน ก็เลยเขาไม่ได้บังคับให้ถอด ถ้า Swensens ถ้าคุณมา คุณต้องใส่ประมาณก็คับ ก็ว่าเราอีก หาวว่าเราริตรอนสิทธิ เราก็ให้คลุมก็ว่าเราอีก หาวว่าเราไปหลอกขาย ตรงนี้มันก็โดนหมดทุกอย่างในชีวิตนั่นแหละ แต่ถ้าจะเสียมากกว่าคือถ้าเขาไม่คลุมผมแล้วแต่งสั้น เราก็ไม่รู้ว่าเป็นมุสลิมหรือไม่ใช่ แล้วคุณจับเขามาคลุมผมแต่มีเหล่าชาย มีเบียร์ขายมันไม่ได้

R-1 : เคยไปสุราษฏร์และเขาไม่ได้แยกห้องน้ำมุสลิม

P : ที่เขาไม่แยกก็เพราะว่าศาสนา เวลาละหมาด เข้าห้องน้ำเขาต้องใช้น้ำ แล้วของพุทธเขาก็ไม่ใช่ก็ได้ แต่เป็นเรื่องที่ว่าคนพุทธอยากใช้ห้องน้ำที่แห้งๆ แต่ของมุสลิมจะใช้น้ำล้าง พื้นก็จะเปียก คนที่ไม่ใช่มุสลิมเข้าไปก็จะมองว่ามุสลิมทำเลอะ ห้องน้ำต้องมองว่าถ้าจะแยกต้องเป็นเรื่องของศาสนา แต่ถ้าไปโซนของแอฟริกาใต้เขาไม่แยกนะครับ ห้องน้ำนี้ของมุสลิม ห้องน้ำนี้ของคนพิการ เอาคนพิการเขามาบอกจะได้ดูหน่อย ที่ว่าทำไมต้องแยกมุสลิม เพราะเขาต้องทำห้องละหมาด ที่ล้างเท้าเพราะถ้าเราไปล้างเท้าบนอ่าง เราก็โดนคนพุทธมองว่านิสัยไม่ดี หรือว่าพ่อแม่ไม่สั่งสอน เคยโดนครับที่สนามดินฯ เมื่อ 20 ปีที่แล้ว มันก็ไม่ว่าจะไปทางไหน ห้องน้ำก็ไม่มีน้ำ แต่อาหรับเขาใช้ยก คนงานเขาก็ซุบซิบๆ แต่เราก็ได้ยิน มันมีการศึกษา ไม่เคารพ ผมขอโทษ คือ ห้องน้ำสำหรับชำระล้างก่อนละหมาดควรทำห้องน้ำที่มีก๊อกแบบปัจจุบัน มีที่ล้างเท้าโดยเฉพาะที่เป็นสัดส่วนเรียบร้อย เหมือนที่สนามบิณสุวรรณภูมิ คือถ้าเข้าใจกัน แต่อย่าเอาเรื่องศาสนามาเป็นประเด็น

R-1 : เรื่องศาสนาจะสร้างความพึงพอใจให้กับนักท่องเที่ยวที่มาเยี่ยมเยือนเรา

- P : จุดเด่นที่มุสลิมชื่นชมประเทศไทยคือครัวสาหร่าย ที่ชุมพร เขาทำห้องละหมาดให้มีทิศที่ชี้เพื่อการละหมาด มีพรหมเพื่อทำการละหมาด คุณจะไปละหมาดอาบนํ้าตามสบาย มันก็เป็นกุศโลบายทางการค้าและได้ใจคนมุสลิม แล้วจะเอาจุดนี้ไปบอกว่าทำไมไทยพุทธไม่รักเรา เราอยู่อย่างสมานฉันท์ ไม่ทะเลาะกัน
- R-1 : มีคนเขาติงว่าที่พักรถมีชาวมุสลิม ตะวันออกกลางมาที่พักรถต้องแยกzoneจำเป็นไหมคะ
- P : ถ้าในร้านอาหารจะมีม่านกั้นระหว่างชายหญิง มุสลิมชอบที่จะทานอะไรแบบ family ของเขา คือผู้หญิงมุสลิมเขาจะปิดหน้า เพราะฉะนั้นถ้าทานที่ KFC เขาจะกันผ้าเป็นล๊อกลงมา ถ้ามาเป็นครอบครัว 6 คน 5 คน 4 คน เขาก็ปิดม่านกั้นเช่นกัน ในโรงแรมแยกกลุ่มผู้ชายกลุ่มผู้หญิงด้วยการกั้นผ้า การเดินออกไปสระว่านํ้าก็แยกกันระหว่างชายกับหญิง
- R-1 : แล้วถ้าประเทศไทยมีการให้บริการแบบนี้เยอะไหมคะ
- P : น้อย เพราะไม่เข้าใจ แม้กระทั่งร้านมุสลิมเองห้ามครอบครัวผู้หญิงมาพาขึ้นชั้นบน คนไม่มีห้ามขึ้น ประมาณนั้นแต่ถ้าเราแบ่งเป็นzone และมีฉากกั้นม่านเป็นลายก็ได้ ให้มันมิดชิดสักไม่ต้องถึงขนาด ถ้าเกิดมันทำอะไรกันเราก็ไม่รู้อีก
- R-1 : ให้มีความเป็นสัดส่วน
- P : เราจะรองรับลูกค้าชาวอาหรับและที่สำคัญก็คือการคมนาคมกับความปลอดภัยนั้นแหละ เป็นตัวที่จะให้เขา กลุ่มอาหรับบางทีเครื่องบินจะออก แล้วยังไม่มาขึ้นเลยนะ ไม่ใช่สายการบินผิณะ สายการบินออกบ่ายโมง เที่ยงครึ่งยังไม่มาเลย เมื่อเขาผิดไปแล้วๆ เขาก็จะโวยวาย เจ้าหน้าที่ต้องใจเย็นๆเพราะถ้าทะเลาะกันทุกคนทำให้เสียภาพพจน์ ทุกๆที่เราถูกแต่พวกนี้ไม่ฟังเรา มันก็มีหลักอยู่ว่าถ้าคนอาหรับ ตะวันออกกลางอินเดีย เหมือนกัน เขาจะเถียงมาก่อน ดูเหมือนเราต้องยอมให้เขาชนะ แล้วเราต้องรับผิดชอบเขาแต่ถ้ากฎหมายฐานสากลว่าคุณต้องมาก่อน 1 ชั่วโมง 2 ชั่วโมง เขาจะยอมแล้ว คนไทยเป็นคนที่ไม่ยอมเถียงใคร จะให้เกียรติคนอื่น แต่คนพวกนั้นจะเป็นคนที่ข่มเราก่อนจนกระทั่งว่า ok ถ้าเรามีหลักการและเหตุผล เขาอาจจะบอกว่า ok เขาผิด
- R-1 : แต่เราต้องมีปฏิริยาที่ดี เวลาคุยกับเขา
- P : เจอเยอะกับคนพวกนี้นะ คนอาเซียนไม่เท่าไร คนจีนอยู่ที่ไค้ คนอาหรับตะวันออกกลางเหมือนกัน อินเดียเหมือนกัน เขาโวยวาย แล้วใครจะไปเจรจากับเขา
- R-1 : ถ้าเราจะเปิดตลาดสำหรับพวกเขาโดยเฉพาะเราควรจะทำอย่างไร ที่ทำให้เขาและเราเกิดความพอดี

- P : ถ้าใช้ภาษาอาหรับต้องใช้คนอาหรับเป็นคนเขียน ยิ่งกับล่าสุดผมพาดร.ที่อาหรับไปโรงเรียน ไปรับเด็ก ไปรถตู้แต่ไปแค่ 4 วัน กระชั้นชิด ขึ้นรถลงรถ เขาจะเขียน FB เป็นภาษาอาหรับ ตอนนี้อยู่สุราษฎร์ สุราษฎร์มีอะไร มุสลิมอยู่อย่างไร ไปถึงตรังมีอะไร คนเขาบอกว่าคุณจัดทัวร์ให้เราเลย ok คุณจัดรถให้เราเลย
- R-1 : คนนั้นเป็นคนมีชื่อเสียงของประเทศเขาไหมคะ
- P : เป็น ดร.สอนอยู่ที่นี้
- R-1 : ถ้าพูดตรงๆว่าคนในประเทศของเขา ก็ไม่ได้รู้จักเขามากนัก
- P : แต่ตอนนี้สื่อออนไลน์ FB เขามีสมาชิกเป็นพัน และมันก็เหมือนไม่ใช่ประเทศเดียวเพราะเขาไปทำหน้าที่อยู่ที่ สุขุมวิท เพื่อนเขาเป็นระดับพวกทูต ผู้นำ เป็นนักธุรกิจ เป็นเจ้าหน้าที่ของรัฐ อย่างกับว่าหุ่มนึงเขาว่าง เขาก็จะลงทาง what app เขา ok วันนี้บรรยายเรื่องอะไร ไปประเทศนี้ ไปจังหวัดนี้เขาจะลงข้อมูลหรือภาพให้ดู ภาษา ถ้าผมไปเขียนภาษาอาหรับมันเหมือนไม่สื่อได้เท่าเขาคนที่เขียน คนไทยเขียนได้แต่เราไม่อิน แพลใน google แล้วอาหรับ-ไทย ไทย-อาหรับไม่ถูก แต่เวลาเขียนเองมันน่าชวนเที่ยว ถ้าคนที่จะนำ ที่บ้านเราเรียกว่า ทูตการท่องเที่ยว เราจะเลือกใคร ก็มันจำเป็นว่าเลือกทูตด้านการท่องเที่ยว แต่ต้องเป็นภาษานั้นๆเขาเป็นคนเขียนเราเป็นคนคอยแนะนำเขาก็จะดี
- R-1 : เราเป็นคนแนะนำเขา กำกับ
- P : บอกเขาว่าจะเอาอะไร สมมุติถ้าครูอาหรับ ถ้าผมจะแนะนำให้ไปเชียงใหม่ ผมก็พาเขาขึ้นไป พาไปดูวิถีชีวิตมุสลิมและพาไปขึ้นดอย เขาจะเขียนบรรยายสาธยายประมาณนี้หลายๆคน อย่างล่าสุด ที่จังหวัดตรังที่เกาะลิบง ยังมีโรงเรียนมุสลิมที่ขาดที่ละหมาด เวลาเขาเจอใครเขาจะพูดแล้วให้ดูรูป บอกฉันเคยเห็นเฟสคุณที่ไหน ที่มีสยิดขาดที่ละหมาดของเด็กเขาให้ตั้งค้ไป ผมบอกว่าไม่ ถ้าจะไปต้องไปด้วยกันแต่คุณต้องเอาค่ารถค่าตัวเครื่องบินไปนะ แล้วคุณไปดูเอง พร้อมไหมที่จะให้ เขาบอก ok ให้ล้านึง แต่ให้เป็นงวดๆ ok ให้อิหม่ามมาแล้ว เอาบัญชีให้เขาโอนกันเอง อย่างที่บอกว่ากระแสน้ำมันจะลงที่ประเทศไทย และคนอาหรับที่เข้ามาเขาต้องการไปดูแลเด็กกำพร้า ดูแลหญิงม่าย ดูแลครอบครัวที่ยากจนและเงินมันจะมาลง เช่น มาเจออย่าพาไปที่หฺรฺฎนะ เอาที่แบบชุมชน เด็กแออัดอะไรประมาณนี้ สักวันหนึ่งใน trip นั้น เขาก็จะเอาไป 20,000 กลับไปเขาจะไประดมกันแล้วจะเอาไปให้ใหม่ ประมาณนี้ เขาชอบแบบนี้
- R-1 : แล้วการซื้อขายของที่ระลึกต่างๆละคะ

- P : ของที่ระลึกคนอาหรับเขาชอบไม้หอม ไม้กฤษณา คนไทยมีไม้กฤษณาแต่ขายไม่เป็น ต้องให้คนอาหรับไปขายในอาหรับ สุดท้ายคนไทยไปอาหรับไปซื้ออาหรับกลับมาแต่อยู่ที่บ้าน
- R-1 : ไม้กฤษณาคือไม้ที่มีกลิ่นหอม
- P : เขานำไม้กฤษณามาทำเครื่องหอม ทำได้ 2 วิธี คือ นำไม้กฤษณามาเผาและเขาจะเอาควันรมใส่ตัว นี่แพง วิธีที่สองคือสกัดน้ำมันจากไม้กฤษณาและกลั่นเป็นน้ำหอมแล้วแต่เกรดของมัน พวกฝรั่งชอบที่สุดเลย ถือว่าเป็นของฝากชั้นดีที่สุด
- R-1 : หมายถึงว่าเราต้องเอาไม้กฤษณามาพัฒนาเป็นสินค้าแบบไหนคะ
- P : เราจะเป็นชุมชนก็ได้ เขาเรียกว่าอะไรนะ OTOP ก็ได้ ชายแดนจันทบุรี ตราดมีและสามจังหวัดมี ลูกศิษย์เขาโทรมาบอกผมว่าอาจารย์มาเป็นนายหน้าขายให้ ผมตอบว่าไม่ แล้วคุณจะหลอกผมเมื่อไรผมก็รู้ ok ตามนี้ ก้านนี้ใช้ กากใช้ แต่กากมา lot 2 ไม่ใช่ แล้วเอาตั้งค์เท่าไร ใครจะรับผิดชอบชีวิตเรา กิโลเป็นหมื่น ถ้าชุมชนเข้าไปของจะเอามาเผาตัวเองดูกันเองก็ ok
- R-1 : ถ้ามีภาครัฐมาช่วยสนับสนุนเป็น OTOP ของจังหวัดหรือว่าอะไร
- P : ยังไม่มี
- R-1 : ถ้าแนะนำไปที่ 3 จังหวัดแบบปัตตานีอะไรแบบนี้ มันจะเหมาะไหมคะ
- P : ที่ตราด และจังหวัดทางภาคใต้ เขาชอบถ้าเป็นไปร้านอาหาร ถ้าสมมุติให้เขาทานต้มยำมีคู่มือทำต้มยำให้เขา และก็ให้ผงสำเร็จรูปเอาอันนี้ไปใส่แล้วต้มเลย เหมือนที่ผลิตบางตัวทำ หรือถ้าผัดไทยผัดไว้เลย กลับไปก็นำไปเข้า wave เขาจะซื้อกลับไปบ้าน
- R-1 : นี่คือพวกอาหรับใช้ไหมคะ
- P : ใช่ เพราะเขาไม่ทำอยู่แล้ว ให้ซื้อมาแล้วนั่งปรุงเองเขาก็ไม่ทำ เพียงเข้า wave มัน โอเค
- R-1 : แล้วถ้าเป็นมุสลิมจีนล่ะคะ ส่วนใหญ่เข้ามาในประเทศไทย เข้ามาภาคเหนือใช้ไหมคะอาจารย์
- P : เขามีพี่น้องอยู่ที่นั่น เขาก็ไม่อะไรเท่าไร เพราะของเขาข้างเขาก็ดีกว่าเรา เขารู้ว่าอันไหนข้างแท้ไม่แท้ มาส่วนมากก็จะมาเยี่ยมเยือนคนมากกว่า อาหรับ อาเซียนจีน ถ้ามาเขาจะเอาเงินมาลงในเรื่องเกี่ยวกับการทำบุญ เขาจะไม่เน้นซื้อ ถ้าเราพาเด็กกำพร้า เขาจะบอกว่าพวกรุ่นนี้มีเงินแค่นี้ เตี่ยวtripหน้ามาokนะ ในโปรแกรมต้องมีที่นั่นะเตี่ยจะมาลงทุนให้หรือบางทีมาปั๊บให้ 200,000เลย อย่างกับคนจีน คนมุสลิม คนปิ่น มาปั๊บ ok เอาไปเลย 300,000ประมาณนี้ ครั้งแรกมาอาจจะไม่รู้ เพราะไม่มีข้อมูล แต่เราได้พาไปจุดที่มัน

ถูก ครั้งที่ 2 เขาจะมาแบบเทลงเลย เขาเริ่มสบายใจแล้วเขาเริ่มมีคนรู้จักเรื่องฮาลาล เขาจะทานได้อย่างอร่อย

R-1 : แล้วเรื่องกิจกรรมการท่องเที่ยวที่จะจับใจพวกเขาสำหรับการท่องเที่ยวมุสลิม น่าจะเป็นการท่องเที่ยวแบบไหนคะ ที่นอกเหนือจากเยี่ยมเยือน

P : เขาชอบลงชุมชนอย่างกับทำอิฐในกรุงเทพ นนทบุรี เป็นชุมชนมาลาญของพวกเขา

R-1 : หมายถึงว่าไปลงชุมชนเพื่อพูดคุย

P : ใช่แล้วก็ไปสัมผัสชีวิต แล้วทานข้าวทานกับมือ พวกมาเลย์ อินโด บรูไนทานข้าวในถาดทานกับมือเพราะบ้านเขาทานแบบนั้น แต่ถ้าต้อนรับกับช้อนส้อมก็โอเค แต่ว่าถ้าเป็นแบบนี้เอาจะได้ชีวิตแบบ เออใช่ บ้านเขา

R-1 : อย่างนั้นเสมือนว่าเราต้องจัดกิจกรรมการท่องเที่ยวให้เขาเหมือนอยู่บ้านเขา

P : ใช่ครับ

R-1 : แต่เปลี่ยนมาเป็นบ้านเรา

P : ไม่ถึงขนาดฝึกชีโรยหน้า แต่ให้เห็นชุมชนเราจริงๆ อย่างเช่นที่ปทุมธานีที่ตรงรังสิต ตรงข้าม ม.ธรรมศาสตร์ครับ จะมีชุมชนมาลาญเก่าแก่อยู่นั้นซึ่งมาจากปัตตานีเลย ถ้าอินโด มาเลย์มาปูบ เขาจะบอกว่ายังมีอยู่อีกหรือ เขาก็จะบอกปากต่อปากว่าถ้าไม่ไปทำอิฐ ก็ไปที่รังสิต เขาพูดภาษาพวกเขา และที่สำคัญคือให้ไป promote มัสยิดที่เก่าแก่ หรือองค์กรของมุสลิมให้คู่กับวัด ถ้าโลกอาหรับเปิด google มาไม่มีโลกมัสยิด แล้วบางคนมาถึงประเทศไทยปูบ ประเทศไทยมีมัสยิดด้วยหรือ ประเทศไทยมีตั้ง 3,000 กว่าลูก แต่ไม่มี เราพาไปมัสยิดที่เก่าแก่ไหม ถ้าทางใต้มัสยิดมีตะปู เราพาไปมัสยิดที่มันเด่น เช่นสีชมพู

R-1 : ที่ไหนคะอาจารย์ มัสยิดที่ไม่มีตะปูของภาคใต้

P : อยู่นราธิวาส ตั้ง 300 ปีนะครับ

R-1 : อยู่อำเภออะไรนะคะ

P : ตั้ง 200 กว่าปี แต่ถ้าไม่ปลอดภัยเราจะขยับมาทางสตูลไหม อะไรประมาณนี้ ถ้าไปอีสานโอเคนะ ไม่มีมุสลิมเลยแต่มีมัสยิด

R-1 : เช่นถ้าเราจะจัดโปรแกรมการท่องเที่ยวเช่นให้มุสลิม อหฺรับอะไรเข้ามา แบบคนไทยเที่ยว 9 วัด แต่มุสลิมเที่ยว 5 มัสยิดจะเป็นการท่องเที่ยวที่โดนใจเขาไหมคะ

P : เขาก็ไม่ได้ศรัทธาบูชาเรื่องมัสยิด แต่เพียงแต่ว่าเราไม่ได้บังคับเขา เพียงในทริปหนึ่งวันนี้เราให้ได้เจอมัสยิดสักหนึ่งลูก เพราะช่วงบ่ายถึงเย็น เขาจะได้ละหมาดที่มัสยิดแล้วลูก

เดียว วันที่สองคือคุณจัดไปชลบุรี ให้ไปลงมัสดิก็ได้หลังจากทานข้าว ไม่ประเภท 3 วัน 9 วัตถุประสงค์ประมาณนั้น แต่ทุกวันในตารางให้มีมัสดิ

R-1 : ควรจะเป็นช่วงหลังทานข้าวให้เขาได้ละหมาด เพราะฉะนั้นเราควรจัดโปรแกรมให้เขา ทานข้าวประมาณสัก 11 โมง

P : เที่ยงก็ได้เดี่ยวเขาไปละหมาดของเขาตัวเอง เพราะเขาจะสบายใจว่าเขาได้ละหมาดแล้ว แต่ถ้าเราไปจัดให้เขาไปมัสดิทั้งวันเลยนะ เขาจะรู้สึกว่ามันไม่ได้มามัสดิ เราแค่ให้เขาได้ ไปละหมาด เหมือนตอนผมไปอียิปต์เขาไม่ได้พาผมไปมัสดิเลย แต่ผมเคยไปอยู่เิง แล้วก็ ให้ลองทำดู 4 วันไปครั้งล่าสุด พาไปโบสถ์คริสต์ พาไปโบสถ์ยิว สุเหร่าจอตลอดอยู่ ผมลงไป ผมบอกว่าไกด์มันเป็นมุสลิมรีเปลา แล้วคั่นนั้นที่ผมไปเขาเคร่งกันนะ อะไรลงแล้วไม่ เข้าสุเหร่า อย่างน้อยได้ไปละหมาด ได้ไปเคารพ แต่นี่พาไปโบสถ์คริสต์กับโบสถ์ยิว อธิบายไม่ได้ ตอนบ่ายเขาพาส่งกลับแล้วนั่งรถออกไปใหม่ นี่คือไกด์ทำให้เราเสีย ไกด์จะ มองอย่างเดียวว่าจะให้เร็วๆ ใจแล้วตอนนี้ไกด์เริ่มเป็นเหมือนหมดทุกประเทศก็คือยังไม่ทัน เริ่มทำงานก็ตกลงกันแล้วนะ เอาเลยนะต่อคน 3 ดอลลาร์ บอก3 ดอลลาร์ หรือ3ปอนด์ เพราะ มันเยอะนะปอนด์หรือ ดอลลาร์ เราบอกคนไทยไม่ชอบเรื่องพวกนี้ บริการให้ดีขึ้นคนละ 3 ดอลลาร์นี้ โอเคไหม เขาบอกไม่ใช่ คุณทำความเข้าใจกับเขาก่อน บอกเขาเลยคุณจะไม่ ได้มากกว่านี้ได้เท่านี้แหละ 3 ดอลลาร์ แต่เที่ยวไม่สนุก เพราะเราทะเลาะตกลงราคาค่าบริการ ต่างๆกันก่อนขึ้นรถ

R-1 : รบกวนถามอาจารย์ว่าอย่างมาเลเซียเขาจะมีสมาคมนักท่องเที่ยวมุสลิมประเทศไทย มีไหม ค่ะเหมือนกับว่าเป็นหน่วยงานดูแลการท่องเที่ยวของมุสลิม

P : ไม่มี ตอนนั้นมันเชื่อมกันอยู่ คิดว่าคุณนามสกุลวงศ์แสงี่ยม เขาเปิดร้านอาหารและใช้คำว่า องค์การความร่วมมือระหว่างไทย-มาเลย์ ต่อแต่นี้ไปเมื่อคุณมาเที่ยว โอเคนะคุณเข้ามาตรง นี้ คุณอยากไปไหนเราจะบอก อาหารอยู่ตรงไหน เที่ยวตรงไหนเป็นอย่างไร เพิ่งตั้ง ปลายปีที่แล้วหรือต้นปีนี้แหละ ร้านเขาชื่อ Sweet in หรือว่าอะไร อยู่แถวมินบุรีไปหนอง จอก แต่ว่าเขาเป็นคนเดิมแถวมหาราช แล้วเขาเป็นนักธุรกิจ ตอนนี้นักธุรกิจมุสลิมจะ รวมตัวกันทุกวันศุกร์ที่ศูนย์กลาง ที่เขาเรียกว่าศูนย์กลางฉลาม ระหว่างถนน 4 แยกคลอง ตันกับสี่แยกพระรามเก้า เส้นตรงที่เที่ยวตอนกลางคืน ที่แถวที่มันมีรางรถไฟ

R-1 : แต่ก่อนดังมากอะไร โดม อะไรๆ ตรงคลองตัน ที่ทางรถไฟคลองตัน

P : ตรงการไฟฟ้า

R-1 : แหล่งท่องเที่ยวใหญ่ที่สุด

- P : แล้วโรงแรมที่กำลังมาแรงก็โรงแรมนั้นแหละ โรงแรมอัลมিরอช 4 ดาว ตอนนี้มุสลิมจะมาอยู่กัน เพราะเป็นโรงแรมที่มีชื่อที่สุดที่เพิ่งสร้างและเพิ่งเสร็จเมื่อต้นปีนี้แหละครับ 4 ดาว ชื่อโรงแรมอัลมिरอช
- R-1 : หนูขอสอบถามอาจารย์ หนูทำแบบสอบถามแต่ละภูมิภาค แยกเป็นหลายภาษา อย่างเช่นภาษาจีน ตัวบาสาเรา ก็จะแยกเป็นบาสามาเลเซีย บาสาอินโดนีเซีย แล้วภาษาอาหรับเราก็แยก
- P : แอฟริกา มีฝรั่งเศสด้วยนะ เพราะมันจะแบ่งเป็น 2 ส่วน อาหรับทุกคนตะวันออกกลาง ไม่ใช่พูดอังกฤษได้นะ อาหรับพูดอังกฤษไม่ได้
- R-1 : เราอาจจะขอคำแนะนำอาจารย์ว่าช่วงทำ questionnaire เราควรทำภาษาอะไรเพื่อให้ครอบคลุมมากที่สุด ตัวภาษา questionnaire เรายินดีที่จะทำให้ตอบสนองคนอยากจะตอบมากที่สุด
- P : ภาษาอังกฤษ และฝรั่งเศส มุสลิมแอฟริกา จะมี 2 ภาษา
- R-1 : ขอบพระคุณมากค่ะ
- P : ครับๆ

สัมภาษณ์ รองประธานชมรมอิหม่าม อำเภอสะเตาะและอดีตข้าราชการบำนาญจาก โรงเรียนกอบกุลวิทยา(4)

Q : คือ อันดับแรกของมุสลิมที่เขาเน้นมากที่สุดคือเรื่องฮาลาลฟู้ด เขาจะเคร่งหรือไม่เคร่งเรา
ไม่ว่า แต่เรื่องตัวนี้เป็นจุดบันดาลใจสำคัญมากที่สุด

R-3 : เพราะจะสร้างความเชื่อมั่น

Q : ใช่เพราะจะสร้างความเชื่อมั่นนี้เป็นหลัก นี่เราพูดถึงเรื่องการท่องเที่ยวฮาลาลฟู้ด แต่
การทำฮาลาลฟู้ด เราต้องหาวิธีการหรือที่ว่า มันก็มีอีกกลุ่มหนึ่ง นักธุรกิจมุสลิมที่เขา
กำลังเปิดอยู่ มันมีอยู่แล้วบ้างบางส่วนและก็ที่อยู่ใกล้ราชภัฏเรา ตอนนั้นก็ลองมาแข่งต่อจาก
เพื่อน เขามาตกแต่งในห้องน้ำห้องครัวให้เป็นฮาลาลฟู้ดตอนนี้ เป็นที่פקค่างแรม เป็น
โรงแรมคล้ายๆ กับรีสอร์ท

R-1 : อยู่ตรงไหน

Q : อยู่ทางไปสวนสัตว์ครับ อยู่ด้านหลัง เดี่ยวหลังจากนี้ไปเยี่ยมชม เพราะตอนนี้ในห้องครัว
ห้องน้ำ เขาจะล้าง ให้เป็นฮาลาลฟู้ด หมดเลย เพราะจะรองรับอาเซียน

R-1 : พื้นที่ประมาณเท่าไรคะ

Q : ประมาณ 4 ไร่ แต่ค่าใช้จ่ายในการพัก ช่วงนี้ประมาณพันบาท แต่ต่อไปเท่าไร เดี่ยวมันก็
ต้องมี ผมก็จํารายละเอียดไม่ได้ แต่เขาให้ผมมาช่วยดูแล แต่ผมบอกว่า ผมมาแค่นี้ได้ไม่
เป็นไร แต่ว่าเวลามันอาจจะไม่ทัน แต่พอดีผมมาเจอกับท่านอาจารย์ ผมยินดีด้วย

R-1 : หมายถึงว่าเขาทำร้านอาหารเพื่อรองรับนักท่องเที่ยวมุสลิมโดยเฉพาะ

Q : โดยเฉพาะเลย แต่เขาต้องการทำให้เป็นอัตลักษณ์ ที่มันโดดเด่น มันเป็นฮาลาลฟู้ด โดย
ที่ว่าไม่ต้องกลางแคลงใจ เพราะท่านต้องเข้าใจว่ามุสลิม ตัวแปรที่สำคัญมากที่สุดคือ ถ้า
เขาก้าวมาในประเทศไทย ถ้ามีฮาลาลฟู้ด พูดง่ายๆว่าเขาสบายใจมาก ตอนที่ผมพา
นักเรียนไปที่ชลบุรี เข้าค่ายลูกเสือ ผมไปแก้ปัญหาให้กับยุวกาชาดเอเชียตะวันออกเฉียง
ใต้มาก่อน ผมไปนั่งกับอาจารย์ ดร.ว. ท่านน่าจะรู้จัก ที่อยู่เขต 3 ดร.ว. บอกผมมาช่วย
แก้ปัญหาหน่อยเพราะมุสลิมเขาจะไม่กินของที่ว่า ไม่ว่าจะเป็นกระเทียมอะไรก็แล้วแต่ที่เป็น
ทอดมาก่อน โดยที่ว่าแต่ก่อนอาจจะเป็นนํ้ามันหมู เขาเลยแก้ปัญหา เขาเลยต้องไปอยู่
โรงแรม 2 คืน และผมก็จะเดินไปเดินมา พอเห็นผมก็คุยภาษามลายูว่า ด้วยเหตุผลอะไร
เขาบอกว่ามันไม่ฮาลาล ผมเลยแก้ปัญหาโดยไปคุยกับท่านหัวหน้าอาจารย์ ดร.ว.กับ

อาจารย์ ล. อะไรนะผมก็จำไม่ได้และแอบบอกว่าให้ผมจัดการเสีย ผมก็เลยสั่งอาหารมุสลิม มาพวกมาเลเซีย อินโดนีเซีย ตุรกี และหลายประเทศที่เข้ามาเพื่อแก้ปัญหาให้กับยูว กาชาดแห่งเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ จุดนั้นผมก็สบายใจไป ถือว่าภารกิจที่ท่านให้ผมทำ ผมได้ทำถูกต้องแล้ว ยิ่งมาเจอปัญหาแบบนี้ ผมก็ยินดีด้วย เพราะผมตอนนี้เวลาบรรยายที่ ไหนก็แล้วแต่เรื่องนี้ผมตระหนักมาก ถ้า 300 กว่าล้านคนในอาเซียนเป็นมุสลิม

R-1 : 300 กว่าล้านคน

Q : 300 กว่าล้านคน และ 600 กว่าล้านคนที่เอเชียตะวันออกเฉียงใต้ 10 ประเทศ ใช่ไหม

R-1 : ค่ะ ใช่

Q : แต่ 300 กว่าล้านคนเป็นมุสลิม เขาจะไม่เคร่งครัดมาก แต่จุดอัตลักษณ์ เขาจะรักษาไว้

R-1 : แล้วโทษนะค่ะ แล้วร้านที่เราจะเปิดตรงนี้ มันจะรองรับนักท่องเที่ยวต่างประเทศหรือรับ นักท่องเที่ยวในประเทศ

Q : ทั่วประเทศรับได้หมด ได้หมดเลยว่ะเท่าไร แต่ว่าค่าใช้จ่ายมันค่อนข้างหนัก

R-1 : มันเฉพาะอาหารไม่ใช่หรือหรือมันมีอย่างอื่น

Q : มันมีอาหาร ที่พักอะไรพร้อม

R-1 : เป็นรีสอร์ท

Q : เป็นรีสอร์ทๆ แต่ก่อนเขาเป็นคนพุทธศาสนา พอมีเพื่อนบางคน ก็เลยช่วยกัน คือ ให้ เปลี่ยนมาเป็นฮาลาลฟู้ด เพราะเดี๋ยวทีมงานของคณะกรรมการจังหวัดอิสลามเยอะกว่า

R-1 : ตอนนี้คณะกรรมการจังหวัดอิสลามได้มอง ประเด็นเรื่องการส่งเสริมการท่องเที่ยวสำหรับ มุสลิมอย่างไรบ้างค่ะ โดยเฉพาะเพิ่งเปิดอาเซียน

Q : ตอนนี้เขามีความตระหนักมากและหลายๆคน วันนี้ที่ผมได้เข้าไปดูอยู่ เพราะตอนนี้ผมก็ รับผิดชอบของอิหม่ามอำเภอสะเดา ของชายแดนใต้ เป็นรองประธานชมรมอยู่ เรื่องนี้ผม ก็ตระหนักมาก คุยกับคณะกรรมการหลายๆท่านและบรรดานักธุรกิจทั้งพุทธและมุสลิมให้ มาช่วยดูแลเรื่องนี้อยู่ เห็นเขากำลังหาทำเลที่เหมาะสมอยู่ด้วยเหมือนกัน

R-1 : หมายถึงจะทำอะไร

Q : หมายถึงจะทำร้านใหญ่โตที่ข้างถนนกาญจนวนิช ขึ้นไปสะเดา และจะเปิดในละแวกนั้น

R-3 : แกวตึก หรือแถวไหน

Q : แล้วแต่ นี่กำลังมองอยู่ ยังไม่ลงตอนนี้ เขากำลังมีความตระหนักว่าจุดนี้

R-3 : ที่บ้าน

- Q : ที่บ้านผม ที่ดินผมก็มีแต่ว่า กลุ่มที่ไม่ใช่มุสลิมเขามาเช่าอยู่ตอนนี้ เข้าไปทางความสะอาด ที่คลองแ่งท่านเคยไปไหมครับ ตะวันสายท่านเคยเข้าไปไหม ร้านตะวันสาย
- R-1 : ตะวันสายไม่เคยเข้า
- Q : มันไปติดกับที่ของผม ประมาณ 4 ไร่ แต่เขาเข้าไป 2 ไร่ แต่ยังเฉพาะตรงนั้นเขาเปิด เขาแบ่งเป็นพุทธศาสนาแต่อิสลามอีก 2 ไร่ กำลังมองอยู่ว่าจะหาวิธีการใด
- R-3 : เข้าจากถนนกิโลเมตร
- Q : ประมาณไม่ถึงกิโลเมตร เข้าจากคลองแ่งนะท่านเดี่ยวว่างๆจะพาไปเยี่ยมชม
- R-1 : เพราะจริงๆถนนก่อนถึงสะพานมันจะมีทางซ้ายมือ มันจะมีเหมือนกับที่พักริมทาง
- Q : มันยังมีอยู่
- R-1 : ตรงนั้นใหญ่เลยคะ และเป็นจุดที่คนเขาไปจอดรถกัน
- Q : บินวีรป่าว
- R-1 : ไม่ใช่ มันคล้ายๆแบบจุดพักรถของ
- Q : พักชื่อของใช้ไหมครับ
- R-1 : ที่พักรถที่ปั้งนั้นมีห้องน้ำ มีอะไรด้วย แต่ร้านค้าเยอะไหมก็ยังไม่เยอะเท่าไร แต่ตอนนี้ทางด้านคณะกรรมการจังหวัดกำลังจะเห็นว่าเราจะสร้างสิ่งที่ส่งเสริมด้านการท่องเที่ยวให้อยูริมถนนใช้ไหมคะ เช่น ร้านอาหาร ร้านขายของที่ระลึก
- Q : อย่างน้อยๆเพื่อให้พี่น้องชาวมุสลิมที่เห็นได้ชัด ที่มาจากฝั่งบาฮาซา มาลายู เห็นได้ชัดว่าเขาก็ไม่หนักใจ แต่ตอนนี้ก็เริ่มมีหลายร้านแล้ว
- R-1 : เช่นในหาดใหญ่ก็มี ทำเป็นฮาลาลฟู้ด
- Q : ตัวนี้สำคัญมากครับ
- R-1 : ถนนเพชรเกษม
- Q : ตอนนี้ก็มีหลายคนที่ประสานงานเรื่องนี้อยู่ คือเขาจะเอานักท่องเที่ยวเข้ามาจากมาเลย์ และก็มาที่ร้านของเขาเอง จากหลายร้านที่เขาทำอยู่ตอนนี้
- R-1 : เขาไม่ได้ติดต่อผ่านทัวร์หรือคะ
- Q : คือเขาไปติดต่อกับทัวร์เอง
- R-1 : ติดต่อทัวร์มาเลย์เองเลย แล้วเอาเข้ามาเองเลย
- Q : ส่วนมากเขาจะติดต่อพวคนายหัวมาเลย์ ทัวร์มาเลย์เขาก็พาเข้ามา และตอนนี้มันดีมากที่เขาทำ ยิ่งอาจารย์ทำแบบนี้ผมว่ามันเป็นจุดสุดยอดของมุสลิมที่ต้องการ แต่เราต้องหาโฟกัสให้ชัดๆว่าจะเอาตัวไหน เพื่อให้ว่าจะลงประเด็นเอาลงก่อน อีกอย่างระบบนายทุน

มุสลิมเราก็ไม่ค่อยมีเท่าไร แต่มีหลายคนก็เอาที่ไม่ใช่มุสลิมมาช่วยกัน ประสานบูรณาการกัน ค่าใช้จ่ายอะไรพวกนี้ แต่มุสลิมจะช่วยเข้ามาบริหาร

R-1 : แล้วหอการค้าจังหวัดสงขลาได้มีส่วนร่วมอะไรในแนวคิดพวกนี้ไหมคะ

Q : หอการค้ายังไม่ได้เคยเจอเลยครับตอนนี้ พอดี เพิ่งเข้ามารับตำแหน่งนี้ไม่นาน ผมก็พยายามผลักดันเรื่องนี้ ผมเพิ่งเกษียณเมื่อวันที่ 30

R-3 : แล้ว ททท.ละ

Q : การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทยใช้ไหมครับ ตอนนี้ยังไม่ได้คุยกันเลยครับ แต่ผมว่าต่อไปคงจะไม่นานแล้วแหละ มันจะเริ่ม

R-1 : งานวิจัยนี้ O เป็นที่ปรึกษาให้เราค่ะ O ท่านเป็นผอ.ททท. หาดใหญ่ ท่านรับเป็นที่ปรึกษาให้งานวิจัยเรา ท่านทราบว่าเรามีงานวิจัยตัวนี้ก็ได้เรียนเชิญท่านว่า ขอให้ท่านช่วยเป็นที่ปรึกษาให้เราได้ไหม ท่านรับปากเป็นที่ปรึกษาให้เราแล้วก็ให้ข้อมูลเรามาแล้ว

Q : อีกร่างผมก็เพิ่งเริ่มเข้ามารับหน้าที่เรื่องนี้อยู่ เกี่ยวกับของชมรมของมุสลิม เสร็จแล้วผมก็พยายามผลักดันเรื่องนี้ ให้มันกระตุ้น ให้มันถูกคิด เพราะหลายๆกลุ่มของมุสลิม ยังไม่ค่อยได้ตื่นตัวเท่าไร

R-1 : ที่สรุปมาไม่ทราบสรุปถูกไหมว่า มุมมองของท่านในเรื่องสร้างความเชื่อมั่นที่ทำให้นักท่องเที่ยวมุสลิมยินดีเข้ามาบ้านเรามากขึ้น ในเรื่องของอาหารฮาลาลจะเป็นตัวสร้างความมั่นใจมากที่สุด

Q : ตัวนั้นแน่นอนเลย ประเด็นแรกเลย

R-1 : แล้วนอกจากอาหารฮาลาลแล้ว

Q : สถานที่ละหมาดต้องทำให้ครับ แต่สองตัวนี้มันคู่กัน สถานที่ละหมาดนี้จำเป็นอย่างยิ่ง มุสลิมถ้าขาดตัวนี้เขาจะอึดอัดใจมากที่สุด

R-1 : ความพร้อมของหาดใหญ่เรื่องของสถานที่ละหมาดตัวนี้เรายังขาดแคลนมากไหมคะ

Q : ตัวนี้ยังไม่เจาะเข้าไปหาดใหญ่มากมาย ผมพยายามผลักดัน

R-1 : คือในจังหวัดสงขลาได้ค่ะ

Q : แถวสงขลา หลายๆที่ตอนนี้ ทางของมนุษยธรรมกำลังจะขยายอยู่ มนุษยธรรมช่วยดูแลเกี่ยวกับเรื่องรักษาความสะอาดพวกนี้

R-3 : แค่ว่าพื้นที่หาดใหญ่สงขลาไม่น่ามีปัญหาอะไร เพราะมันมีร้านอาหารที่จัดให้ พวกสนามบิน เขาก็จัดให้ ศูนย์การค้าเขาก็จัดให้แล้วมันก็มีทั่วใช่ไหม แล้วมันก็จะอยู่รายทาง มันก็สามารถที่จะทำได้ แต่ถ้าจัดในพื้นที่อื่น นอกจากภาคใต้แล้วมีอีกไหม เชียงใหม่

Q : ตัวนี้ที่เน้นมากที่สุดก็คือสถานที่ละหมาดกับเรื่องฮาลาลฟู้ด ตัวนี้สำคัญมากที่สุด เพราะอิสานตอนที่ผมพาเด็กไป อาหารมุสลิมเกือบจะไม่มีเลย ที่ผมไปนะ เพราะบางทีอิสานเขาอาจไปดูท้องเที่ยวดูอะไร อะไรเค้าเรียกประวัติศาสตร์

R-1 : อุดร บ้านเชียง

Q : นั้นแหละ มันน่าจะมีตัวนี้ เราน่าจะไปผลักดันอย่างน้อยๆ ให้ ททท. เขามีส่วนเกี่ยวกับเรื่องร้านอาหารฮาลาลฟู้ดกับสถานที่ละหมาด เขาจะประทับใจมาก ยิ่งให้มีมุสลิมเป็นประกอบการอยู่ในร้านนั้นแหละ นั้นแหละสุดยอด อันนี้จุดอ่อนมากที่สุด คือจุดอ่อนตัวนี้ที่ผมดูนะ บางทีเขาทำฮาลาลฟู้ดครับ แต่ว่าคนที่เข้าไปประกอบการอาหารไม่ใช่มุสลิม บางทีต้องมีมุสลิมประกบเข้าไปอยู่ในนั้นคนหนึ่ง เพราะตั้งแต่เริ่มตั้ง ล้างปลาหรือว่าทำอะไรต่างๆ เหล่านี้ ขบวนการของการทำความสะอาด ตัวนั้นแหละสำคัญมาก วันก่อนของสยามนครินทร์ ผู้จัดการฝ่ายบุคคลชื่ออะไรไม่รู้ผมถ่ายรูปไว้ แกบอกมาให้ช่วยมาดูเรื่องนี้ให้หน่อย ตรงนี้ดีไหมอาจารย์ ผมว่าได้แต่ต้องหาที่ละหมาด นั้นแหละครับ สถานที่ละหมาดในห้างฯ นี้ มันมีความจำเป็น ถ้าทำได้ ททท. สามารถที่จะดึงดูดลูกค้าโดยปริยายเลย เราไม่ต้องบังคับอะไรทั้งสิ้น มีสถานที่ละหมาด มีฮาลาล food

R-1: แค่ 2 ตัวนี้นะคะ

Q: 2 ตัวนี้แหละ คือ ตัวหัวใจมันเลย

R-1: และสิ่งที่สงสัยก็คือตัวอาหาร ok มันจะต้องมีคนมุสลิมในเรื่องของกระบวนการเตรียม แต่ในเรื่องของสถานที่ละหมาด ซึ่งมันไม่น่าจะเป็นปัญหาเลย ใช่ไหมคะ เพราะสถานที่ละหมาดก็แค่เป็นห้อง และก็มีที่ล้างเท้า ที่ทำความสะอาด แล้วต้องมีอะไรเพิ่มคะ ทำไมเขาถึงทำสถานที่ละหมาดไม่ได้มันเลยกลายเป็นปัญหา

Q : ส่วนมากเขาทำได้ แต่ว่าเขาไม่รู้ เลยเขายังไม่ได้ทำ คือตรงนี้เขาไม่ได้มีองค์ความรู้ด้านนี้ว่าที่ตรงนี้เป็นอย่างไร เพราะมันมีตัวที่ข้างบนนะ เช่นว่าตรงนี้สวยมาก ทำเลยถูกๆ ลูกค้าจะเข้ามารู้สึกว่เหนื่อยๆ ใช่ไหม เสร็จแล้วถึงเวลาละหมาด ก็ละหมาด

R-1 : . ใช่ โลตัสเขายังมี

Q : มีหมดเลย โลตัส โรงพยาบาลกรุงเทพ

R-1 : แล้วละหมาด สถานที่ละหมาดจำเป็นต้องแยกชายหญิงด้วยใช่ไหมคะ

Q : คือ แยกให้มันเป็นสัดส่วนสักนิด มันเป็นอาคารเดียวกันแบบนี้เป็นห้อง เป็นห้องเดียวกัน และกันฉากให้ดูแล้วเข้าทำหน่อย สองตัวนี้ถ้าทำได้

R-3 : ถ้าร้านอาหารที่ไม่ได้ติดตราฮาลาลแต่เขาขายอาหารที่ไม่มีเนื้อสัตว์เลย

Q : มันไม่ได้ครับอาจารย์ อันตรายมาก จุดนี้หลายคนและ ผมเคยโดนแล้ว พาพรรคพวกมุสลิมมา จริงอยู่เขาไม่ได้ขายอะไร เขาขายอาหารเจ แต่ไม่มีอะไรแต่ว่าแต่กระบวนการต่างๆ ต้องเริ่มจากมุสลิมได้ทำ เรื่องนี้มันไม่ใช่ของง่าย อย่างเชือดไก่ ต้องให้เป็นมุสลิมเชือด มุสลิมที่เชือดต้องรักษาความสะอาด ถ้าเกิดมีญะนาบะห์อยู่ เขาเรียกว่าคำว่า ญะนาบะห์ คือ มันมีญะนาบะห์ในร่างกาย คำว่าญะนาบะห์ ก็คือ สมมุติว่าเหมือนอาจารย์ เหมือนผมนี้แหละ เหมือนผมนอนสังวาสกับภรรยาแล้ว ไม่ได้ชำระทำความสะอาดก่อน มาเชือดไก่ก็ไม่ได้อีก นั่นแหละอาจารย์ คือ บางคนเขาไม่เข้าใจ เข้าใจว่าเชือดได้เลยๆ แม้แต่วัวเชือดวันนี้ ถ้ามีญะนาบะห์อยู่ต้องอาบน้ำทำความสะอาดเสียก่อน นั่น คือ จุดนี้จุดประเด็นมาก คือ บางคนที่เขาบอกว่าได้ทั้งนั้นไม่เป็นไร แต่คำว่าได้ทั้งนั้น คือ เขายังไม่ลึกซึ้ง เพราะอย่าลืมว่า 300 กว่าล้านมุสลิมเราในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ กลุ่มที่เคร่งศาสนาอย่างน้อยๆ 100 กว่าล้าน เกือบ 200 กว่าล้าน นั่นแหละ แล้วพวกที่ไม่เคร่งมันต้องตามพวกเคร่ง ถ้าท่านแก้ปัญหาจุดนี้ได้ ไม่ว่ากรรมการจังหวัดอะไร จุดนี้ที่เขากลัวมาก

R-3 : ประเด็นต่อมา คือ ร้านขาย seven เราไปเลือกซื้อฮาลาล food จะมีปัญหาอะไรไหม

Q : ตัวนี้ไม่มีปัญหาครับท่าน เพราะทางกรรมการจังหวัดเขาก็เป็นคนเช็คตรวจสอบก่อนก่อนที่จะออกมา ตัวนั้นไม่หนักใจ คนมาเลย หรือว่าอินโด สิงคโปร์ที่เขาไม่เคร่งเขาก็ไม่มีปัญหา แต่มันจะมีกลุ่มที่พอเดินทางมา พวกนี้ก็ต้องตามผู้นำของเขา ส่วนใหญ่ผู้นำเขาก็จะเคร่ง พวกนี้ บางทีโทษนะ โต๊ะอิหม่ามไปแล้ว ลูกก็ทำได้ มันไม่ใช่แบบนั้น จุดนี้แหละครับ ถ้าเราแก้จุดนี้ได้ ผมว่า ททท. แห่งประเทศไทย นี่ผมยังไม่ได้เจอท่านประธาน ถ้าเจอท่านประธานตัวไหนที่ท่านกำลังจะอะไรอยู่ แต่ท่านคุยกับกรรมการจังหวัดบ้างรึยัง อาจารย์เคยไปถามไหม

R-1 : ท่าน O ท่านก็เล่นท่องเที่ยวอันอื่นไป คือเป็นเพียงคือเรามีงานวิจัยตัวนี้ ทางสกว. หรือทางวช. แนะนำว่า เพื่อให้เราได้เปิดมุมมองมากขึ้นเราควรมีกรรมการหรือที่ปรึกษา คนที่รู้เกี่ยวกับท่องเที่ยวโดยตรง เขาก็เลยแนะนำให้เราประสานทาง ททท. ของที่หาดใหญ่ สงขลา

Q : ผมก็ไม่ได้รู้มากแต่อาศัยที่ว่าความรู้เดิมที่เคยปฏิบัติมา

R-3 : รู้จักพวกนี้ไหมพวกมุสลิมในตะวันออกกลาง แอฟริกาเหนือ พวกคุณหมิงจากจีน มันจะมีความแตกต่างกันอย่างไร มาเลเซีย อินโดนีเซียในพฤติกรรมการท่องเที่ยว

Q : ในด้านพฤติกรรมการท่องเที่ยว มันก็ชอบอีกรูปแบบหนึ่ง ตอนนี้องานผมกำลังทำ

R-1 : ทำอะไรอยู่คะ

- Q : ไปแอฟริกา ไปจีน ไปตะวันออกกลาง ตอนนี้กำลังทำทัวร์อยู่ คือเขาทำจากไทยไป หรือเรา
เอาจะมาเลยก็ได้ต่อไป นั้นแหละผมกำลังประสานกับเขาอยู่
- R-3 : ชื่ออะไร
- Q : นัตสุรี แต่ว่าตอนนี้เขา เขากำลังพาทัวร์ไปอุมเราะห์ เดี่ยวผมจะติดต่ออีกที แกมีน้องชาย
น้องชายแกก็เหนื่อย ไปลาวกลับมาตอนเช้ามีด ตอนนี้เขาทำทัวร์ทำตลอด เขาจบชาอยู่
เหมือนกัน เพื่อนผมหลายคนตอนนี้ทำ พอเจอกับอาจารย์ ผมว่า มันครบวงจรพอดีเลย
ถ้าเราจะเอานักท่องเที่ยวจากมาเลยผ่านไปตะวันออกกลางอีกก็ได้ ไม่มีปัญหา
- R-3 : พวกตะวันออกกลาง แอฟริกาเหนือ จีน อาเซียนนี้ เวลาเขาเข้ามาไทย จะมีลักษณะที่เรา
จะต้องดูแลเขาอย่างไร ความเคร่ง
- Q : ความเคร่ง มันหนีไม่พ้นเรื่องหลักการปฏิบัติ
- R-3 : อย่างอื่นแหละ สถานที่เที่ยว
- Q : สถานที่เที่ยวเขาก็ชอบแบบธรรมชาติบ้าง แล้วถึงเมืองถึงธรรมชาติพวกนี้ ว่าที่พวกนี้ไปที่
อาจารย์สังเกตจากพักพวกที่มาคุยกัน แต่ถ้าตอนนี้ชาอยู่มาจริงถ้ามากรุงเทพฯก็มา
รักษาพยาบาลเยอะ
- R-1 : ทำไมเขาต้องมารักษาพยาบาลในบ้านเรา
- Q : คือ เขาบอกว่าค่าที่นั่นดี
- R-1 : ค่ารักษาพยาบาลถูก
- Q : และหมอเขาดี เขาเชื่อใจตรงนั้น บินมาส่วนมาก เข้าโรงพยาบาลกรุงเทพ แถวบางกอกนั้น
นะ โรงพยาบาลไหนก็แล้วแต่มีมุสลิม ตอนนี้ที่ทางมหาวิทยาลัยรังสิต มหาวิทยาลัยที่เปิด
อาหรับศึกษาตอนนี้ คือจะเอาบุคลากรพวกนี้ไปดูแลเรื่อง service การบริการอาหรับพวก
นี้ ตอนนั้นมหาวิทยาลัยเขาเปิดหลายที่แล้ว อาจารย์มหาวิทยาลัยรังสิตของดร.อะไร
- R-1 : ดร.อาทิตย์ อุไรรัตน์ค่ะ
- Q : ตอนนี้เยอะกรรมการ พวกนี้เก่งมาก เขารู้ทัน เขาให้คนที่จบจากต่างประเทศเข้ามาดูแล
เป็นคนบด
- R-1 : แล้วคนที่มารักษาเป็นโรคหัวใจอะไรอย่างนั้นหรือค่ะ หรือว่าเป็นการบำบัด
- Q : คือเขาได้ไปหลายๆอย่างในประเทศไทย ค่าใช้จ่ายเขาก็ไม่แพง พุดง่ายๆ connection
เขาดี ทีมงานเขาดีมากนะครับ
- R-1 : มีจิตให้บริการที่ดี
- Q : เขาเลยประทับใจตรงนั้น ที่ๆคุยกับทีมงานนี้นะ

- R-1 : เคยคุยกับคนมาเลย์ มารักษาในประเทศไทยไหม เขาบอกว่าไม่เชื่อใจความสามารถหมอ
ของประเทศไทย
- Q : คนละแบบแหละเท่านั้น
- R-1 : เคยถามเขาว่า ถ้าค่าเงินของ you มาแบบนี้ มารักษาโรงพยาบาลกรุงเทพหาดใหญ่ไหม
เขาบอก เขาไม่เชื่อหมอ เขาว่าหมอของประเทศไทยดีกว่า อันนี้หนูก็เลยถามว่าแบบ
ศักยภาพของหมอในการรักษา หรือมันเป็นเรื่องเกี่ยวกับมาชอบการนวด การบำบัด
เหมือนให้มัน fresh
- Q : มันได้หลายเรื่อง การบำบัดหรืออะไรพวกนี้ผมว่า ประเทศไทยเป็นประเทศที่รู้สีกว่าน่าจะ
มารักษา น่าจะมาท่องเที่ยว
- R-3 : แล้วเราควรจัดการท่องเที่ยวใน 4 กลุ่มนี้ต่างกันไหม น่าจะต่างกัน
- Q : ใน 4 กลุ่มนี้ ที่ผมมองแล้วว่า ถ้ามุสลิมที่เคร่งกัคงไม่ใช่เรื่องยากลำบาก แต่สิ่งที่สำคัญที่สุด
พูดง่ายๆว่า เมื่อถึงเวลาละหมาด เราต้องหาสถานที่ให้เขาให้เร็วที่สุด เพราะละหมาดของ
เขาสามารถย่อได้รวมได้ แต่ คือ ให้เขาทำให้เสร็จเสียก่อน ยกตัวอย่างในเวลาละหมาด
ช่วงตะวันตกล้อย เขาเรียกว่าละหมาดสุริ และก็เลยไปถึงละหมาด 4 โมงเย็น 2 เวลานี้ คือ
ให้เขาได้ทำเสียก่อนช่วงละหมาดซุริเสร็จ ที่นี้เขาจะมีความสุขในการท่องเที่ยวมาก
- R-3 : ประมาณ 2 ครั้งนี้หรือครับ แล้วรวบยอดเลยครั้งเดียว
- Q : การเดินทางท่องเที่ยว การละหมาดก็ยืดหยุ่นได้ โดยปกติละหมาด 5 เวลาอยู่แล้วอย่างก็
คือช่วงเช้าเราทำแล้วละหมาดศุโปะ แต่ละหมาดซุริกับอัศรรวมกันได้และละหมาดอิชา
กับมักริบมันก็รวมกันได้ ที่นี้ทัวร์ต้องเป็นทัวร์ที่เข้าใจเรื่องศาสนาสักคนที่น่าเที่ยว จุดนี้
สำคัญมากที่สุด
- R-1 : ต้องให้เขามีโอกาสในการละหมาดในช่วงเวลา
- Q : จุดนี้จะซื้อใจเขาโดยที่ทำไมทันรู้ตัวเลย ตัวนี้เหมือนกับแม่เหล็ก
- R-1 : แล้วถ้าแบบนี้ถ้าเราจัดทัวร์แต่ละวัน เรามีโปรแกรมทัวร์ เราก็ต้องมีการอธิบายความเขา
ทันทีเลยใช่ไหมค่ะ
- R-3 : อยู่ในโปรแกรมทัวร์เลย
- Q : อยู่ในโปรแกรมทัวร์เลย ตรงนั้นแหละอาจารย์ อาจารย์จะซื้อใจเขาโดยไม่ต้อง
- R-3 : แค่ 20 นาที
- Q : 20 นาทีอาจารย์
- R-1 : ชัดเจนเลย

- Q : ชัดเจนเลย ตรงนี้แหละอาจารย์ เรื่องศาสนา อาจารย์สุดยอดเลย อย่างน้อยผมก็สบายใจ ผมไม่มีความรู้มากแต่ว่าเรื่องนี้ พื้นฐานของมุสลิมนี้ ถ้าทำได้แบบนี้ นั่น คือ จะเอาเบี้ยมาให้เรา แล้วเอาเบี้ยให้เราแน่นอน มันไม่เกี่ยวแค่ให้มันได้ละหมาดและของฮาลาลฟู้ด มันไม่คำนึงอะไรมากมายนัก
- R-3 : ที่เที่ยวก็เหมือนทั่วไป
- Q : ทั่วไป
- R-1 : และใน 4 ภูมิภาคนี้ ภาคไหนเคร่งที่สุดคะท่าน
- Q : มันขึ้นอยู่กับพลังศรัทธาของแต่ละบุคคล ไม่ว่าภาคไหนก็แล้วแต่ พลังศรัทธาของแต่ละคนไม่เหมือนกัน อาจารย์ต้องเข้าใจจุดนี้ด้วย
- R-3 : อยู่ที่คุณคนไม่ใช่ภูมิภาค
- Q : ถ้าใครได้เรียนและเข้าใจถึงหลักการ โครงสร้างหลักอิสลามที่แท้จริงแล้ว นั่นแหละถือว่าเขาเข้าใจ บางคนถือว่าเราไม่ละหมาดก็ได้ ไม่เป็นไร มันไม่ใช่แบบนี้ อาจารย์ มุสลิมในวันหนึ่งถ้าไม่ได้ละหมาดเหมือนกับว่ามันจะสร้างบาปให้ตัวเรา คือ หลักการอิสลามที่มันเน้นหนัก ถ้าอาจารย์จุดสองจุดนี้ได้ละ ผมเชื่อแน่ว่าคุณนักวิจัยนี้ โฟกัสตัวนี้ คนที่ไปทำงานเอาตามวิจัยนี้ทำคล่องเลยอาจารย์ เชื่อผมเถอะ ไม่ว่าท่านจะเอาที่ปรึกษาจุฬาลงกรณ์มาแล้วแต่ คือ จุดนี้ที่สำคัญมากที่สุด
- R-1 : เพราะฉะนั้นถ้าพูดว่าเวลาอาหารสำคัญ ร้านอาหารที่เราจะนำพาเขาไป จะต้องมีส่วนที่บอกให้เขามั่นใจว่าคุณได้อาหารฮาลาลแน่นอน
- Q : แน่แน่นอนอาจารย์
- R-1 : ถ้าเราเขียนในโปรแกรมทัวร์เลยว่า อาหารเที่ยง อาหารฮาลาล อาหารเย็นก็ฮาลาลฟู้ด คือบอกกล่าวให้ชัดเจน แล้วก็พอไปถึงสถานที่เขาก็ยังมั่นใจว่าสิ่งที่เขาเห็นสิ่งที่เป็นสัญลักษณ์ฮาลาลแน่นอน
- Q : แต่ตัวแปรที่สำคัญที่สุด อันดับแรกคือเราต้องไปเน้นกับพ่อครัวแม่ครัว คนที่ปรุงอาหารต้องมีมุสลิมด้วยในร้าน ไม่ได้อาจารย์ อย่าทำเป็นเล่น
- R-1 : อย่างนี้ก็จะเหมือนภัตตาคารใหญ่ๆว่า ถ้าเรารู้ตัวว่ากรุ๊ปทัวร์นี้เป็นกรุ๊ปทัวร์มุสลิม ผู้ปรุงอาหารควรที่จะมาแสดงตัวนิดนึง ความมั่นใจก็จะเกิดขึ้น 100%
- Q : จุดนี้แหละ ตอนยังเป็นเด็กที่ซาอุดีอาหรับมาแข่งกีฬา ซาอุดีเขาเดินเข้าไปในห้องครัวเลยนะ ซาอุดีหรือโอมานนี้แหละ เดินเข้าไปในห้องครัว มันจะไปดูว่าคนปรุงแต่ง ขนาดนักกีฬา

ฟุตบอล จุดนี้ คือ จุดที่สำคัญมากที่สุด อย่าทำเป็นเล่น บางทีเราไม่เคยสร้าง ไม่เคยทำอะไรพวกไก่ พวกเนื้อไม่มี เจกไม่ได้อาจารย์ เพราะเขาเอาคนที่ปรง

R-1 : ก็คือว่าเวลาในเมนูอาหารสำหรับมุสลิม เราก็น่าจะมีรูปคนที่ปรงนะค่ะ

Q : ถ้าอาจารย์คิดโอเคแบบนี้ได้ สุดยอดครับ

R-1 : ก็จริงมันสร้างความมั่นใจ บางครั้งแม้ครัวอาจจะเดินมาไม่ได้ เราบอกในเมนูอาหารว่าคนปรง คือ ใคร

Q : อาจารย์นี่สุดยอดเลย ไม่ใช่คนธรรมดา บางทีผมก็คิดไม่ออกนั่นแหละ เขาไม่ต้องมาเสียเวลาเลย oh very good แล้วอาจารย์จะเอาอะไรอีก ถ้าไม่เชื่อก็เดินไปดู ตรงนี้แหละ อาจารย์ แล้วอาจารย์จบสาขาอะไรมา

R-1 : จบเอกท่องเที่ยว แต่ตอน ป.ตรีเคยเรียนนิเทศมา

Q : แล้วยังไปต่ออาจารย์ แหล่งท่องเที่ยวอื่นผมดูแล้วว่าทั่วๆ ไปเลยอาจารย์

R-1 : และสิ่งที่สนใจอีกอย่างหนึ่งก็คือหนึ่ง ถ้าท่านว่ากิจกรรมการท่องเที่ยวเขาไม่ว่าแต่ละภูมิภาค เขาก็จะชอบบันเทิงและพักผ่อนเหมือนกันเป็น mainหลัก แล้วก็มีตัวอยากรจะเห็นการท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรม

Q : บันเทิงอาจารย์ต้องเข้าใจจุดนี้ด้วยนะครับ เรื่องดนตรี นักเต้น มุสลิมที่เขาเคร่งจริงๆ เขาไม่เล่นด้วย แต่มันมีบางกลุ่มที่ว่าเขาชอบ มันมีบ้างที่ไปนั่ง relax

R-3 : ก็ไปจัดในช่วงค่ำสิ

R-1 : ก็เป็นการพักผ่อนเชิงอรรถาศัย

Q : ตามอรรถาศัย อาจารย์จะบังคับเขาไม่ได้เด็ดขาด คุณซื้อแพ็คเกจทัวร์นี้ คุณต้องเข้าไปด้วย ไม่ได้นะ ไม่ได้ จุดนั้นไม่ได้ ไม่ดูโชว์อะไร คนที่เขาเคร่งจริงๆ เขาไม่เล่นด้วยอาจารย์ มันมีทางเลือกอื่นให้ไปเดินดูของดูอะไรก็แล้วแต่

R-1 : แล้วถ้านักท่องเที่ยวมาเที่ยวเมืองไทย เขาจะบ่นอะไรบ้าง ถ้าไม่ใช่อาหารและละหมาด องค์ประกอบอื่นๆเช่นว่าการเดินทาง ของที่ระลึก อะไรจะเอาไปฝากคนที่บ้านไม่มีเลย หรืออะไรประมาณนี้

Q : ที่ฟังๆดูแล้ว ส่วนมากจะสัมผัสกับคนที่เขาเคร่งศาสนา แต่เขาก็ไม่ได้บ่นเรื่องอะไร

R-1 : แล้วเขาไม่มีการซื้อของฝากอะไรหรือ

Q : มันมีเหมือนกันอาจารย์ซื้อของฝาก แบบเข้ามาในจังหวัดสงขลามืออะไรบ้าง เป็นของที่ระลึกจังหวัดสงขลา เข้ามาจังหวัดสงขลาอย่างน้อยๆไหนละสงขลา ฉันทเคยมาสงขลาแล้ว

อย่างคนที่อยู่ที่ KL เข้ามาในสงขลาแล้วซื้ออะไรบ้าง พัทลุงซื้ออะไร ที่เป็นของฝากมี เนื้อหาสาระในแต่ละจังหวัด

R-3 : ถ้าสงขลาไม่มีฮาลาล เขาซื้อไหม

Q : จุดนี้ผมก็กังวลนิดๆเหมือนกัน

R-1 : ถ้าเป็นเรื่องการกินควรจะมี การกินไม่ว่าจะประเภทไหนก็ควรจะมี

Q : ครับ สมมุติว่าที่เขาปรุง อาจารย์ต้องเข้าใจจุดนี้นะ ร้านไหนที่ทำแค่ชื่อของฝาก พอถ้ามีฮาลาลฟู้ด ถ้ากรรมการเขามาตรวจสอบในการทำ เขาจะให้เสร็จพอให้แล้วติดตราฮาลาล แล้วผ่านเข้าไปได้ แต่ถ้าเราพาไปที่อื่น มันก็มีคนที่ไม่เคร่ง

R-3 : อย่างน้อยที่สุดแล้วร้านขายขนมพวกนี้ก็ควรมีตราฮาลาล เขาได้เลือกซื้อได้

Q : ได้เลือกซื้อได้ อย่างในตอนนี้sevenมันมีเยอะ มีทั้งฮาลาลไม่ฮาลาล มีเต็มเสียหมด

R-1 : seven เป็นตัวช่วยไหมคะ ในเรื่องที่มีสลิมเข้ามา

Q : seven ช่วยเยอะ

R-1 : แต่ถ้าเป็นร้านที่เป็นสินค้าฮาลาลอย่างเดียวเลย มันก็จะยิ่งดีกว่า seven อีก

Q : ถ้ามีฮาลาล พวกนี้นั่งเย็นใจ

R-1 : ถ้าได้กลุ่มนักท่องเที่ยวมุสลิมมาเยอะๆ ก็เชื่อว่าจะมีร้านคล้ายๆกับseven แต่ฮาลาลเลย

Q : ใช้อาจารย์ กรุงเทพเปิดร้านใหญ่เลย

R-3 : ภาคเอกชนลงทุนด้วย

Q : อาจารย์ไม่ได้พูดเล่นนะ

R-3 : เขามีที่อยู่แล้วไง

Q : ที่บ้านผมมันแองเข้าไปสักนิด

R-1 : ก็พานักท่องเที่ยวเข้าไปได้ ขายอะไรอย่างเดียว

R-3 : ขาย 2 ไร่แล้วก็มาซื้อสัก 4 ห้องก็ได้

Q : ว่างๆเดียวพาอาจารย์ไป ตรงนั้นผมไม่ค่อยไปกิน เขาก็เข้าใจผม เขาจะชงกาแฟให้เท่านั้น เขาบอกอาจารย์เข้ามาเถอะ เขาก็เข้าใจนะ เพราะว่าพระพุทธรูปศาสนาไม่เหล้า มีเปียร์ นี่ อาจารย์เข้ามานั่ง โต๊ะอิหม่ามไม่เข้ามานั่งร้านเหล้าด้วย เนื่องจากเขาพยายามหลีกเลี่ยง

R-3 : เดี่ยวเสียภาพพจน์

Q : ยกตัวอย่างห้องอาหาร เราประธานชมรมเข้ามานั่งห้องอาหาร มันไม่ใช่ไปแล้ว นั่นแหละที่เพื่อนผมมาซื้อตรงนี้ ต้องมาทำให้เรียบร้อยเพราะเป็นฮาลาล food

R-3 : พอเขามาประชุม เขาก็สบายใจ

- Q : ว่างๆเดียวเสร็จภาระ พาไปดูรีสอร์ท
- R-3 : วันหลังเดียวเขาสอนไม่เป็นไร เดี่ยววันหลังค่อยนัดนัสนรี สัก3-4 คนมารวมกลุ่มกันมาสัมภาษณ์
- Q : เข้าใจ อาจารย์สมาน นัสนรี เปิดบริษัทเองที่กรุงเทพ ทำกับหลานๆ
- R-3 : ที่เคยถาม
- Q : นั้นอยู่เขมรคนหนึ่ง พวกนี้เป็น broker ไม่สนิทกัน
- R-1 : ตอนนี้อยู่มองตลาดมุสลิม โดยเฉพาะตรงนี้เราทำได้เยอะมากเลย
- Q : ได้มากครับอาจารย์ผมมองดูแล้ว
- R-1 : คนมุสลิมชอบประเทศไทย
- Q : เขาชอบมากโดยเฉพาะเรื่องอาหารการกินที่สุด ต้มยำ seafood ต้มยำ ทอด อะไรหลายๆอย่าง ต้มยำกุ้งอันดับแรก แล้วต้มยำ แล้ว soup แล้วก็ปลาทอดกระเทียมพวกนี้ มากโขียงเลย นั่งกินจานเบอะเรื่อเลยอาจารย์ เขาชอบมากที่สุดจุดนี้แหละ
- R-1 : เขาชอบอาหารทะเลใช่ไหมคะ
- Q : เขาชอบอาหารทะเล รสชาติอาหารไทยผสมผสานกัน ของเขารู้สึกว่ามันจะจี๊ดๆ อีกอย่างนะ อาจารย์ไปอยู่มาเล อาจารย์รู้แล้วนะ
- R-1 : เพื่อนมาเลมาสั่งอาหารที่เกาะยอ แคนี่คะคนนึง เขากินแค่นี้อาจารย์ หนูตกใจว่ากินเข้าไปได้ยังไง พอซากที่แกะกุ้งแกะปลาเสร็จ กองอยู่อย่างนี้
- Q : อาจารย์นึกภาพออกทันทีเลยใช่ไหม
- R-1 : จริงๆ เขาบอกสะอาดๆ
- Q : โอเค ครับอาจารย์ มีอะไรต่อครับอาจารย์
- R-3 : เราต้องจัดกิจกรรมอะไรบ้างครับที่จะดึงนักท่องเที่ยวเข้ามา นอกเหนือจากการไปท่องเที่ยวพื้นที่ธรรมชาติ
- Q : ก็คงไปเล่นในเรื่องศาสนาอาจารย์ คือกิจกรรมความสัมพันธ์ระหว่างประเทศ คือเราก็ให้ประเทศเขา ให้เด็กเขาคุย มีบ้างไหมในทัวร์ที่สามารถคุยประเทศเขา ประเทศเราได้แนะนำว่าให้จัดคุยกันทั้ง 2 ประเทศ
- R-1 : ตอนนี้อยู่มองไปนักท่องเที่ยว
- Q : คือ นักท่องเที่ยวใช่ไหม พาไปชายทะเลเขาก็ชอบนะ
- R-3 : เช่น การไปเยี่ยมเยือนชุมชนมุสลิม
- Q : ได้ อย่างเกาะมุก ที่ตรงที่เกาะที่เขาแต่งงานกันได้น้ำ

R-1 : นั่นเป็นชุมชนมุสลิมหรือคะ

Q : ตรงนั้นเป็นชุมชนมุสลิมที่เยอะมากที่สุด ผมเองเคยไป เคยอยู่ด้วย เพราะมีเรือทัวร์เรืออะไรรออยู่เยอะ ตกปลา

R-3 : อย่างเช่นที่กระบี่ ที่อยู่ริมทะเล ที่มีสนามบอลในทะเล

R-1 : เกาะปันหยี อย่างเช่นชุมชนพวกนี้

Q : เทียวชุมชนพวกนี้เขาก็ชอบแหละอาจารย์ เราเข้าไปกระบี่ ฟังงา

R-3 : เข้าไปเยี่ยมเยือนชุมชน แล้วก็มาพูดคุย

Q : แล้วเราก็กินที่พัก ที่ให้พอเหมาะ แล้วอาจารย์จะได้เบี้ยโดยไม่ทันรู้ตัว

R-1 : ยังไงคะ

Q : มันก็ชอบแหละอาจารย์ โดยเข้าพร้อม

R-1 : แล้วเราต้องพาเขาไปเจอโต๊ะอิหม่ามไหม

Q : เราไปเจอกันนิดหน่อย เจอกับเจ้าของบ้านธรรมดา

R-3 : นิดหน่อยไม่เป็นไร ใครก็ได้

Q : ใครก็ได้ โต๊ะอิหม่าม แต่ถ้าไปชุมชนมุสลิมให้พาเขาไปที่มัสยิดก่อน ตัวประเด็นแรกตัวนั้นเข้าไปเจอหัวหน้าเขาก่อน

R-3 : ไม่เจอใครมาก ไม่เป็นไร

Q : ไม่เป็นไร

R-3 : สมมุติว่าเข้าไปละหมาดที่นั่นและได้กินอาหารมุสลิม

Q : อย่าลืมนะว่ามัสยิดเป็นศูนย์รวมของมุสลิม ถ้าไปตรงนั้นถือว่าพี่น้องเรามีความรักใคร่กันมากที่สุดแล้วอาจารย์

R-1 : ถามท่านอย่างหนึ่ง ประเทศไทยนี้ เราชอบให้คนไทยไปเที่ยวทัวร์ 9 วัด ถ้าตัวนี้เรามาดัดแปลงให้กับชุมชนมุสลิมหรือการท่องเที่ยวมุสลิม เช่น มัสยิด 5 มัสยิด

Q: สุดยอดแหละอาจารย์

R-1: แล้วจะเป็นอย่างไรได้บ้างคะ 5 มัสยิด

Q : 5 มัสยิด มัสยิดกลางเราต้องได้แล้วอาจารย์

R-1 : มัสยิดกลางที่สงขลาหรือปัตตานี

Q : มัสยิดสงขลาหรือจะไปปัตตานีก็ได้

R-1 : คือ ถ้าหนูจะจัดทัวร์ให้คนมุสลิมตระวันออกกลาง มาเที่ยว 5 มัสยิดโดดเด่นในภาคใต้เราควรจะไปตรงไหนบ้าง

- Q : อันดับแรก มัสยิดกลางหาดใหญ่สงขลา หรือมัสยิดกลางปัตตานี นราธิวาสไปได้ไหม
อาจารย์ นราธิวาสผมก็ต้องcoกับคณะกรรมการอิสลามก่อน
- R-1 : ที่ปัตตานีมันก็มีมัสยิด 300 ปีอะไรแบบนี้ อันนั้นไม่ใช่มัสยิดกลางใช่ไหม
- Q : ไม่ใช่
- R-3 : ที่มันเป็นไม้
- R-1 : นั้นไม่ใช่มัสยิดกลางใช่ไหม
- Q : ตรงนั้นผมก็ไม่เคยไป ต้อง co กับทีมงาน ให้ได้ 5 มัสยิดหลัก สงขลาปัตตานี แต่
ค่าใช้จ่ายต้องให้เขาเพิ่มสัณนิท เพราะ เรามาเข้าปัตตานีแล้ว เพราะบางคนมีลูกหลาน
ระหว่างปัตตานีกับกะลันตัน เป็นญาติกัน
- R-1 : ควรจะจัดให้ตะวันออกกลางหรือภูมิภาคไหนคะ สำหรับ 5 มัสยิดนี้
- Q : ทริปนี้ผมคิดว่า พวกตะวันออกกลาง เป็นขั้นสูง ต้องไปบางกอก กรุงเทพบ้าง แต่มันต้อง
ลงสุวรรณภูมิอยู่แล้วใช่ไหม
- R-1 : ใช่ค่ะ มันลงสุวรรณภูมิ
- Q : แล้วเราก็ไปเชียงใหม่ ไปกรุงเทพ ข้ามจังหวัด
- R-1 : แม้แต่ในกรุงเทพอย่างเดียวนั้นมีมัสยิดที่บอกถึงประวัติศาสตร์ เคย search เจอ
- Q : ใช่ แถวศูนย์หนังสือจุฬา
- R-1 : มีตร.คนหนึ่งเขียนอยู่ เขาร่ายประวัติของมุสลิมตั้งแต่ต้นเลย
- Q : อย่างน้อยพอเข้าไปจังหวัดแต่ละจังหวัด ควรที่จะไป แล้วค่อยร้อยเรียงเรื่องจะเอาปัตตานี
สงขลา เชียงใหม่
- R-3 : แต่ละที่เราต้องเที่ยวทุกที่ด้วย
- R-1 : 5 มัสยิดไม่น่าเกลียดใช่ไหม
- Q : ไม่น่าเกลียด ดีเลย
- R-1 : บางคนบอกทำไมต้อง 5 มัสยิด มันไม่เหมือนกับคนไทยที่มันมี 9 วัด อะไรแบบนี้ไหม ของ
คนมุสลิม 1 มัสยิดก็พอแล้ว พอเขาติงมาเราก็เลยสะอีก
- Q : อาจารย์เคยไป tripที่มาเลเซียไหม ที่วัด
- R-1 : บุตรธิดาอย่าหรือป่าว เคยไปค่ะ
- Q : เขาให้เปลี่ยนชุดใช่ไหมอาจารย์ เขาให้ใส่ชุดเรียบร้อยใช่ไหม
- R-1 : ใช่ค่ะ แล้วก็เข้าได้แค่พื้นที่ส่วนหนึ่งเท่านั้น
- Q : ให้ละหมาด เขาไม่ให้เข้า ถ้าอาจารย์เข้าใจแบบนี้ผมก็สบายใจมาก

- R-1 : แล้วหนูก็ไป อลอสตาร์อีก มัสยิดทอง
- R-3 : แต่นักท่องเที่ยวกลุ่มนี้ไป เขาเข้าไปเลยหรอ
- R-1 : เขาเข้าได้ เขาจะแยกผู้หญิงผู้ชาย เราก็มองทางผู้หญิง
- Q : ถ้าอาจารย์เข้าใจแบบนี้ ทุกสิ่งทุกอย่าง ไอเดียของอาจารย์มีเรียบร้อย เพียงแต่ผมช่วยเติมเต็มเล็กๆน้อยๆเท่านั้น
- R-1 : คืออยากได้ความมั่นใจ อยากได้ความถูกต้อง ที่เสนอว่าโปรแกรมการท่องเที่ยว 5 มัสยิดมันเป็นสิ่งที่ขัดต่อศาสนาไหม พวกอิสลามคงไม่ต้องถึง 5 มัสยิด หรือมัสยิดหนึ่ง 5 เวลา
- Q : มัสยิดไหนก็ได้ แต่เป็นทางเลือกไว้
- R-3 : เราอาจจะไปแบบนี้หรือไปแบบนี้ก็ได้ ที่มันหลากหลายได้ ถ้ามองในกิจกรรมทางศาสนา ถ้าเราไปเยี่ยมเยือนกลุ่มลักษณะเฉพาะ ยังมีชุมชนที่เป็นเด็กกำพร้า มูลนิธิแม่ข่าย มันจะส่งผลให้คนอยากไปที่นี่ไหม
- Q : อันนั้นดีมากเลยอาจารย์
- R-3 : ไหนๆไปเที่ยวแล้ว ก็ไปทำบุญด้วย ไม่ได้ผ่านใครแล้ว
- Q : จุดนี้แหละอาจารย์ อาจารย์คิดได้ดีมาก อาจารย์ที่มันสุดยอได้อยู่แล้ว ผมดูแล้วไม่ใช่ธรรมดา
- R-3 : ยิ่งๆเดียวแพ้อุทิศ อุทิศต้องเป็น ดร.
- Q : นี่ผมได้แล้วอาจารย์เป็นที่ปรึกษา ผมไม่หนักใจแล้ว จุดนั้นและดีมาก เราให้กับมือเลย เขาก็นิดี ถ้าผ่านองค์กร บางทีเขาไม่กลัวนะ เขามีความไว้วางใจพร้อมอยู่แล้ว แต่ถ้าเราทำแบบนี้ ก็อยากจะให้ทำ เหมือนคนจีน เวลาทำบุญเขาจะให้โดยตรง นี่ก็เหมือนกัน ยิ่งไปเห็นเด็กกำพร้า เห็นมัสยิดที่อ่อนแออยู่ ตอนนี้สำหรับมาสร้างมัสยิดให้เยอะ
- R-3 : นอกจากไปจ่ายชะกาตที่มัสยิดนี้แล้ว เป็นไปได้ไหมที่ 2 ปีจะกลับมาเที่ยวอีก แบบมาดูผลงานความก้าวหน้าไปถึงไหนแล้ว
- Q : พุดง่าย ๆ ว่ามาประเมินรอบหลัง
- R-3 : แบบชวนมาเที่ยวอีก
- Q : แบบนี้น่าจะดีกว่า ผมว่าทำได้แบบนี้ ผมจะให้สมานที่เชี่ยวชาญเรื่องตะวันออกกลาง แก่ข้าชองมาก แก่ไปเที่ยวแกมีทุกอย่าง แก่จะถ่ายรูปไว้
- R-3 : เดี่ยวค่อยนัดคุย
- Q : อาจารย์ ส. เดี่ยวผมค่อยนัดมา

- R-1 : เพราะประเด็นที่อาจารย์พูดมาประเด็นนี้นั้นตรงกับหลักการท่องเที่ยวก็คือว่า เรากระตุ้นให้กลุ่มนักท่องเที่ยวกลุ่มเที่ยวซ้ำ เพราะการท่องเที่ยวกลุ่มเที่ยวซ้ำถือว่าเป็นกลุ่มที่ใช้ต้นทุนต่ำมาก และได้ผลตอบแทนสูงมาก
- R-3 : มันก็จะกลายเป็นที่เที่ยวใหม่ด้วย เปิดแหล่งท่องเที่ยวใหม่
- Q : บางทีเราจะเอากลุ่มที่บริจาคมัสดิดที่เป็นหลายๆ กลับมาดูว่ามัสดิดที่ท่านสร้างมา
- R-3 : ก็อาจจะเชิญญาติพี่น้องเขามาด้วย
- Q : คือติดต่อไปเลยขอไหม
- R-3 : ให้เขามาทำบุญที่นี่เลย
- Q : นี่เขาส่งให้มัสดิดเป็นหลังคนเดียว
- R-1 : ไม่ทราบที่ไหนบ้างคะ
- Q : กลุ่มตะวันออกกลาง หลายที่ครับ
- R-1 : ในภาคไหนของประเทศไทย
- Q : สงขลาที่เยอะแล้วอาจารย์
- R-1 : มันมาสร้างในสงขลาเยอะหรือ
- Q : อาจารย์ผมทำงานขององค์กรเด็กกำพร้ามานาน แล้วเขาจะให้มัสดิดเป็นหลายๆเลย หลังไม่ใหญ่ นะอาจารย์นะ ตอนนี้เขาให้เยอะ และผมได้นำเกี่ยวกับบ่อน้ำบาดาล ประปาให้กับมัสดิด ที่ผมอยู่ตอนนี้ทางคูเวตเขาส่งมาให้ นี่ผมทำมาเกือบ 30ปีแล้วเด็กกำพร้า ตอนนี้ผมส่งชื่อให้เขาดูแลอยู่
- R-1 : อย่างนี้การเขียนให้ในโปรแกรมท่องเที่ยวให้กับเขาว่าคุณได้ไปเยี่ยม คุณได้ไปบริจาคจะดีไหม
- Q : ดีมากอาจารย์
- R-1 : พอเขียนเขารู้เลยใช่ไหมคะ
- Q : สุดยอดเลยอาจารย์ แล้วยังบริจาคให้เด็กกำพร้า
- R-1 : เพราะเขาตั้งใจจะบริจาคอยู่แล้ว
- Q : คิดดูเขาให้วิวเชือดปีหนึ่งไม่รู้เท่าไร แต่เราก้ทำหลักฐานให้เขาเรียบร้อย ให้กับมือก็จะดีพาเขามาเที่ยว
- R-1 : แล้วก็เขียนเป็นโปรแกรม ให้เขารู้ว่าเขาได้มีโอกาสทำบุญ โดยไม่ต้องลงลึกถึงกิจกรรมต่างๆ ถ้าเขาบริจาคเราก็มีการถ่ายรูป และให้เขากลับไป

- Q : นั้นแหละเขาชอบ แม้แต่กระทั่งลงรากมัสยิด ก่อกำแพง ทำทุกขั้นตอนต้องเอาให้เขาหมดเลย ต้องทำหลักฐาน ให้เขามาแบบนี้ ดีมากครับอาจารย์
- R-1 : ชาติไหนที่ชอบบริจาคมากที่สุด
- Q : คือ มุสลิมทุกชาติ
- R-3 : ถ้าเขามีเงินเขาจะบริจาค
- Q : มุสลิมเขาต้องการให้เป็นเบี้ยมือบนตลอดเวลา ถ้าเขาเจอศาสนา เบี้ยมือบนนี้คือเป็นคนที่ให้ตลอด ไม่ใช่คิดจะขออย่างเดียว นี่นะคือมุสลิม แต่ตะวันออกกลางเขามีรายได้ดี แต่เขาต้องจ่ายชะกาต ชะกาตมันมีอยู่ 2 อย่าง คือทางอาสา และทางจำเป็น
- R-3 : มุสลิมจะไม่เจอเศรษฐกิจแบบที่เราเป็น ต้มยำกุ้งแบบนี้ ล่มสลาย มุสลิมจะไม่ค่อยมี
- R-1 : เพราะเขาใช้หลักตัวนี้ เพราะเขารับผิดชอบต่อเบี้ยก็ไม่ได้ ถ้าเงินเหลือเขาต้องเอาเข้า
- Q : ปีละ 2.50 ต่อร้อยละเขามีไว้บังคับ
- R-1 : คือเขาต้องมีสัดส่วนว่าปีหนึ่งเขาต้องบริจาคปีละเท่าไร
- Q : สมมุติเงินอยู่ล้านหนึ่ง ที่เหลืออยู่ในธนาคาร อาจารย์ลองคูณด้วยร้อยละ 2.50 เท่าไร
- R-1 : ก็เยอะเหมือนกันนะร้อยละ 2.50 ต่อปีที่บริจาค
- Q : แต่อย่าลืมที่เขาได้ไม่ใช่เงิน 40บาท เขาขายน้ำมัน ไม่รู้กี่พันล้านนั้นแหละเขาสร้างมัสยิดได้เป็นหลังๆที่บริจาค แล้วเขาทำบุญ เขารู้สึกสบายใจ พระเจ้าจะให้เขาเยอะมากกว่านั้นอีก
- R-1 : เขาเชื่อในตัวนี้
- Q : เขาเชื่อ ทุกคนต้องเชื่อ มุสลิม ไม่ใช่ทำให้เชื่อคือต้องเชื่ออยู่แล้ว
- R-1 : เป็นวิถีของมุสลิมที่ต้องเชื่อ พวกมุสลิมส่วนใหญ่มาเที่ยวเป็นครอบครัวใช้ไหมคะ
- Q : ครอบครัวก็มี แล้วแต่อาจารย์ ส่วนมากจะเป็นครอบครัว ถ้าเป็นทัวร์นั้น มาพักโรงแรม
- R-1 : เขาจะเน้นพักโรงแรม อย่างอื่นเขาไม่พักใช้ไหม
- R-3 : เขาไม่แน่ใจด้วยแหละ ถ้ามั่นใจอาหารในที่นั้นจบเลย
- Q : จบเลยอาจารย์ เราก็ต้องไปดูโจทย์ข้อแรก แล้วที่ละหมด และแม่ครัวทำ ที่นี้ไปอยู่ที่ไหนก็แล้วแต่ ไปอยู่ที่บ้านก็ได้ และถ้า homestay เราจะดูแลเขาได้ดีมาก ยิ่งอยู่ใกล้มัสยิด เขามีที่ละหมาด และมีรถบริการให้เขาสักคัน อย่างน้อยถ้าพวกตะวันออกกลางด้วย หารถที่มันสะดวก ซาเล้งก็ได้ เขาจะดูวิวข้างๆ เขาจะมีความสุข
- R-1 : ถ้าปอซอทั้งเดือน
- Q : ถ้าปอซอมันเป็นเรื่องหนักสำหรับเขา เราจะเก็บอย่างไร
- R-3 : ถ้าเก็บเต็มที

- R-1 : เขารวยอยู่แล้วไม่ใช่หรอ
- R-3 : เขารวยอยู่แล้วอาจารย์
- R-1 : เขายินดีจ่ายรีปาว
- R-3 : บางทีลูกเขาทำงานด้วยไง มีพ่อแม่ 2 คนหรือมีพ่อคนเดียวอยู่กับบ้าน แต่เขาต้องมาดูแลก็เลยส่งไปอยู่เมืองไทยสักเดือนหนึ่ง
- R-1 : หรือปอขอต้องอยู่ที่เดิม
- Q : ไม่ ที่ไหนก็ได้อาจารย์ ไปขอประเทศไหนก็ได้ ยังมีคนดูแลแบบนี้ โครงการนี้มันดีนะ เพราะยังไม่มีใครทำ
- R-1 : หนูคุยกับพวกมุสลิมบางคนเขาบอกว่าอย่าทำ ปอขอเขาจะไม่อยู่ที่อื่น เพราะปอขอเขาต้องการให้คนรอบข้างเห็นว่าเราปอขอ ถ้าเราไปอยู่ต่างประเทศ เขาก็จะไม่ว่าเราปอขอ หรือเราแอบไปไม่ปอขอที่อื่น เขาตั้งคำถามอย่างนี้กับหนูว่า การปอขอไม่ใช่แค่ตัวเรา เราต้องให้สังคมรอบข้างรู้ว่าเราก็กปอขอ
- Q : ไม่ ให้พระเจ้ารู้พอ คนอื่นเราไม่สนใจ
- R-3 : ถ้าคนที่เขาเคร่ง เขาไม่สนใจแล้ว
- Q : เขาไม่สนใจคนอื่น แต่มันมีข้อแม้ว่า 10 วันสุดท้ายประจำอยู่ที่มัสยิด ถ้าคนที่เคร่งศาสนาจริงๆ เขาเรียกว่าเอียะติกาฟมัสยิดคือ อยู่มัสยิดจนวันสุดท้าย
- R-3 : ก็คืออาจจะเอาชุมชนหรือบ้านใกล้มัสยิด
- Q : เราก็กปอไปเอียะติกาฟมัสยิด
- R-1 : แต่เวลาปอขอทุกเย็นเขาก็ไปมัสยิดก็ได้ แล้วสัปดาห์สุดท้ายเขาก็ใช้ชีวิตเหมือนเดิมคือยังไปมัสยิดอยู่
- Q : คือถ้าเขาไปตรงนั้น เขาไม่ไปที่ไหนแล้ว ไปที่สุดท้าย เขาจะนอน เขาจะอ่านพระมหาคัมภีร์อัลกุรอาน
- R-3 : มัสยิดทุกที่เขาก็จัดฟรีอยู่แล้วนิ
- Q : มัสยิดทุกที่เขาก็จัดฟรีหมด
- R-3 : คนที่จัดที่บ้านก็สบายไปด้วย
- R-1 : ใช่ว่า ไม่ต้องจัด 10 วันสุดท้าย
- Q : คือในเดือนรอมฎอน เขาอยากต้องการบริจาค
- R-3 : มีรายได้ แต่ต้องหาที่

- Q : แต่ต้องหาที่ ผมกำลังมองว่า ที่อำเภอปริก แต่ก่อนนายกสุริยาเคยทำ Homestay เหมือนกัน
- R-3 : นางสาวเป็นลูกศิษย์
- Q : ลูกศิษย์อาจารย์ใช่ไหม แก่ก็เคยทำ ตรงไหนน่าจะทำได้
- R-3 : ต้องไปคุยกับ R ลองทำดู
- Q : เดี่ยวเราไปคุยยาวๆหน่อย อาจารย์ไปด้วยก็ได้
- R-3 : ให้พนักงานเมซาค่อน
- Q : เราไปนั่งคุยไปถกกันไป
- R-3 : นายก อบต. ที่เทศบาลปริก เขาเป็นนายกที่พัฒนาชุมชนใช้ไหม
- Q : เป็นทีมงานของท่านป่าเปรม เขาช่วยดูแล
- R-1 : ถ้าเกิดว่าโซนของสงขลาเราสามารถทำเหมือนกับ Muslim Tourism ที่เป็น center ของประเทศไทย
- R-3 : เขาเรียนว่าเป็นต้นแบบ
- Q : จุดนี้แหละอาจารย์ ถ้าอาจารย์ทำได้มันสุดยอดเลยของราชภัฏ
- R-1 : ยอมรับว่ามาเลยสามารถมาเป็น case study ของเราได้ง่ายเลย แล้วท่านกงสุลอินโด ท่านก็ประสานอินโดมาให้
- R-3 : ที่จริงนะ เชิญพนักงานมาเลยก็ได้ แล้วก็เชิญกงสุลอินโด
- R-1 : ท่านกงสุลอินโดสัมภาษณ์กับราชภัฏเราดีมาก
- R-3 : ถ้าใครอยากจะมาช่วงรอมฎอนมาเลย ยกครอบครัวมาเลย
- Q : กงสุลมาเลยบ้างก็ได้ ทีมงานเขาเยอะ
- R-3 : เราจัดลงไปเลย 2 หลังค่อยว่าไป
- Q : ไปที่ปริกก่อนก็ได้ เขาพร้อมอยู่แล้ว เราสามารถเช็คปัญหา และประเมินได้ว่ามันมีอะไรบ้าง อีกร้อยเขาเคยทำมาก่อนตรงนั้น
- R-1 : เขาเคยเอาคนมารอมฎอนที่นั่นหรือ
- Q : ไม่ๆ เขาจะใช้ homestay อีกรูปแบบหนึ่ง แบบทั่วไป แต่ไม่เน้นถึงมุสลิม
- R-1 : จริงเป็นมุสลิม homestay ก็ได้นะ
- Q : จริงแหละอาจารย์ เอาแบบไหนก็ได้ที่ให้เราเอาเบี้ยเขา
- R-1 : ใช่ว่า โจทย์เราคือทำยังไงให้เอาเบี้ยเขาอย่างเดียว
- R-3 : ที่เป็น homestay ของมุสลิมก็เยอะ ที่สตูลก็เยอะ แล้วเป็น homestay ที่ดังด้วย

- R-1 : muslim ที่ไหนมาพักคะ
- R-3 : มีหัวแหล่อาจารย์
- R-1 : หรืออาจไม่ใช่คนมุสลิมก็มาพัก
- Q: ใช่มั้ย ถ้าไปสตูดิโอได้ มันมี homestay ที่ติดมาจากกรุงเทพ
- R-3 : บากันคือ บากันใหญ่พวกนี้
- Q : เขาพร้อม เขารองรับที่จะมาเยี่ยมชมได้
- R-1 : วันก่อนนะที่ professor มาเลเซียมา เข้าอยู่ทางด้านculture เป็นหน่วยงานหนึ่งที่จะเผยแพร่ culture มุสลิม เขาก็บอกว่า สนใจจะเรียนภาษาบาฮาซามาเลเซียของเขาไหม ถ้าไปอยู่ที่นั่น เขาบอก 100 ชม. ถ้าเราไป 3 คน เขาคิด course หนึ่ง 5,500 เหรียญ ของมาเลเซียก็ประมาณ 55,000 บาท 3 ก็คนละหมื่นกว่า เขาบอกว่าจะได้รู้วิถีของมุสลิมเลยว่า เข้าทำไร ได้มีการไปตัดยาง ได้มีการไปควักลิ้ง ก็เลยจะถามว่าท่านไม่ลองทำหรือคะแบบนี้ คือภาคใต้เราก็เป็นตัวแทนมุสลิมได้เหมือนกัน แล้วเราก็สอนภาษา เราไม่ต้องเอาภาษากลางของตัวยาวิ บาฮาซาของเขาก็ได้ เป็นภาษาอาหรับ รูมิกก็ได้ ใช่มั้ยคะ
- R-3 : แทนที่จะต้องเรียน อาหรับ ต้องเรียนต่างประเทศ เดี่ยวนี้ประเทศไทยค่าใช้จ่ายถูกกว่า
- R-1 : เอาจริงๆ เพื่อนหนูตอนเล็กๆไปตะวันออกกลางกันเยอะมากเลย พอดีมาจากนราธิวาส
- Q : อาจารย์สืบทอดภาษาอาหรับชัดแน่นอน พูตมาจากตะวันออกกลาง ส่วนมากเขาจะพาไปรับรองตลอดเลย อาจารย์สืบทอดเขียนไว้เพราะนัสนรีแกอาจจะไม่ทัน แกเปิดบริษัทอยู่ที่กรุงเทพแล้วตอนนี้ เขาวิ่งตลอด ไม่ได้หยุดเลย
- R-1 : ถ้านักท่องเที่ยวมุสลิมไม่พอแล้วเราต้องจัด trip พูทกับมุสลิม เราจะทำยังไงให้ทั้ง 2 ฝ่าย Happy ท่านคิดว่าน่าจะเป็นรูปแบบอย่างไร
- Q : ดูแล้วมันไม่ใช่เรื่องยากนะ แต่เราก็สื่อความหมายให้ชัดเกี่ยวกับมุสลิม แต่ถ้า ไม่ใช่มุสลิม เขาก็ไม่ค่อยสนใจ อาจารย์สังเกตดู เขาก็รับได้
- R-1 : อาหารก็เป็นฮาลาล ถ้าถึงเวลาคนที่เขาไม่ละหมาดเราก็ควรหากิจกรรมที่มัน มีที่ไปพักผ่อนของไทยพุทธ
- R-3 : ถ้ากินอาหารร้านฮาลาลที่ทัวร์ลง เราต้องเยอะใช้ไหม มันมีที่ละหมาดอยู่นะ
- Q : มันมีที่หาดใหญ่ ตรงนั้นรับรองพอดีเลย
- R-1 : ร้านนั้นมาเลย์คงตลอดเลยใช้ไหมคะ จะการร่อยกว่าไหมแต่แพงมาก ไหนก็ต้องดูว่า บางครั้งร่อยก็จริงอยู่ แต่เขาก็สามารถทำให้ร่อยได้ แต่ว่าราคาอย่าให้มันสูงเกินไป
- R-1 : ซามีร์ถูกกว่า

- Q : ซามีร์ก็มันไม่หนักใจ ก็ที่มาเลยมา
- R-1 : ก็เห็นทัวร์ลงที่ซามีร์เยอะมาก
- Q : ก็พออยู่ได้ แต่เขาก็ประสานกันตลอด เจ๊ะการก็ไม่ถูกเท่าไรมากนัก แต่ว่ามี บางตัวเท่านั้นที่ถูก ที่แพง บางตัวเท่านั้นแต่ไม่ใช่ถูกทุกตัว ไม่ใช่แพงทุกตัว
- R-1 : แต่บ่อยครั้งที่ผ่านเจ๊ะการก็เห็นว่างๆ
- R-3 : ไม่มีคนกินซัลมาหรือ ซัลมาอยู่เลยเจปีไปหน่อย ต้องเทียบดูนะ
- Q : ผมก็ต้องเดินเช็คดูของ เวลาเราพาพักพวกมา
- R-1 : ท่านมีข้อมูลใหม่ค่ะว่าร้านอาหารฮาลาลฟู้ด ที่แน่นนอนเลยในหาดใหญ่ สงขลา มีกี่ที่อะไรประมาณนี้
- Q : เยอะตอนนี้
- R-1 : เหมือนกับว่าเป็น record หรือสถิติ ที่เป็นข้อมูลอะไรได้
- R-3 : พอทำได้ไหม สมมุติว่าแผนผังในจังหวัดสงขลา จุดนี้มีมัสยิด จุดนี้มีฮาลาล
- Q : ทำได้เลยไม่มีปัญหา ซามีร์รองรับได้มาตรฐานเลย
- R-3 : ไม่ๆในแผนที่ บางทีนักท่องเที่ยวขับรถมาเอง ได้รู้ว่าขับมาถึงตรงนี้มีร้านอาหารฮาลาล บางทีข้อมูลพวกนี้มันจะมี
- R-1 : หนูว่าอย่างนี้เราต้องเสนอแนะ ททท. เวลาเราขึ้นอาหารแนะนำ ควรจะต้องแยกให้เป็นร้านอาหารไทย อาหารมุสลิม และในแผนที่ก็ควรจะต้องปักหมุด อาหารไทย อาหารมุสลิม ที่พักที่อะไรต่างๆ พอมันชัดเจนตรงนั้น ทัวโลกเขา search เข้ามา เขาจะได้มั่นใจว่ามาเที่ยวที่นี้เขาไม่อดแน่
- Q : เพื่อนเปิดอยู่ที่มัสยิดกลางด้วย มีห้อง ถ้ามาครอบครัว 2 ครอบครัวสบายมาก
- R-3 : เปิดไปคุยกับกงสุลรับมาถือศีลอด
- Q : ได้เลย เพราะไม่รู้ว่าแกมีกี่ห้อง ว่างๆเราเดิน survey กับอาจารย์ก็ได้ ได้ไหม
- R-3 : ได้ๆ
- Q : ให้แก่นั่งรถแล้วเราขับ เราต้องลงพื้นที่ พอเสร็จแล้วเราก็ต้องให้ชัดเจน
- R-1 : จริงๆโดยสรุปมุสลิมเขาชอบสินค้าแบบไหน คือสินค้าที่ระลึก พอดี ททท.ชอบถามมามากเลย ว่า มุสลิมชอบซื้ออะไร ก็จะเจอทุกรอบที่ขึ้นไป รู้ไหมว่ามุสลิมชอบซื้ออะไร มุสลิมตะวันออกกลางซื้ออะไร มุสลิมเอเชียซื้ออะไร
- Q : ถ้าเอเชียเราจะชอบสินค้าที่เกี่ยวกับมัสยิดพวกนี้ เวลาไปซาอุดี ไปซื้อผ้าซาญาติยะห์ พวก handmade ทำขายยาก ญีปุ่นมันทำหมดและทำละเอียด เลยทั้งผ้าซาญาติยะห์ กะปิเยาะห์

แต่ก่อนพวกไทยเราไปเย็บกับมือ แต่ญี่ปุ่นใช้เครื่องจักรทำที่เดียวออกมาเป็นล้านๆลูกเลย เขาเอาหมด ส่งจีนด้วย ญี่ปุ่นส่งไปตะวันออกกลางแล้วเอเชีย แล้วพวก handmade เราทำขึ้นเดียวมันช้า แต่ของเขาน่าที่เดียวไม่รู้ก็พันลูก ใช้เครื่องจักรของเขา

R-1 : ผ้าคลุมเธอ

Q : ทั้งผ้าคลุม ทั้งหมวก หมวกขาวนิกอกไหม

R-1 : แต่หมวกขาวปกตินั้นไม่มีสัญลักษณ์ของมัสยิด

Q : หมวกนี่คือสัญลักษณ์ของมุสลิมไปในตัว แต่ถ้าถามว่าผ้าปูละหมาดหรือว่าผ้าม่าน ผ้าไรที่มีสัญลักษณ์มัสยิด หรือเป็นโดมมัสยิด นั่นคือของเอเชียเรา ใน3ร้อยล้าน เพราะเราต้องการตัวนี้ 300 ล้านเป็นเป้าหมายแรกของเราใช้ไหม AEC แต่ตะวันออกกลางก็คือผลพลอยได้ ถ้าทำได้ เราต้องหา idea แล้วอาจารย์

R-1 : แล้วตะวันออกกลางเขาชอบซื้ออะไรที่เข้ามาในประเทศไทยจะได้รู้ว่ามาท่องเที่ยว

Q : ถ้าตะวันออกกลางผมไม่ค่อยสัมผัสเท่าไร

R-1 : แล้วมุสลิมจีนซื้ออะไร

Q : นี่ผมต้องไปเที่ยวจีนแล้วนะ ผมไม่ค่อยสัมผัสเท่าไร

R-3 : ต้องแถวเชียงใหม่

Q : ไข่เชียงใหม่

R-1 : ที่บอกว่าเอเชียต้องการซื้อของที่มีสัญลักษณ์มัสยิด มันก็เป็นตัวเปิดประเด็นให้เราได้เยอะแล้ว

R-3 : ก่อนหน้านี้ลูกศิษย์ที่ปัตตานี ก็สอนอยู่ มันเอาขนมมาให้ เค้ก ช็อคโกแลตพอให้เสร็จ อีกอาทิตย์หนึ่งผมก็เขียน comment ว่า รสชาติมันหวานไป ไปทำให้จัดpackage ให้สวยงามแล้วขนมเค้กที่คุณขายชิ้นละ10 บาท คุณทำง่าย ๆ เป็นตรามัสยิดปัตตานี แปะเข้าไปในตัวขนม ปั้นแบบนี้ได้แล้วค่อยมาขาย

R-1 : แล้วการที่เราทำเป็นรูปสัญลักษณ์มัสยิด ต้องขออนุญาตไหมคะ การที่เราเอาภาพมาใช้ในการเชิงพาณิชย์

R-3 : เราไม่ได้เอาภาพ แต่ sketch โครงร่าง เป็นรูปทรงคล้ายๆการ์ตูน รายละเอียดเราเอาไม่ได้อยู่แล้ว

R-1 : หนูกำลังมองโยงที่ว่าถ้าเราสนับสนุนให้พวก SME ต่างๆของเรา เราบอกว่าสินค้านี้เราสามารถขายให้กับนักท่องเที่ยวได้ แล้วเราสนับสนุนให้ชาวมุสลิมที่เป็นพวกแม่บ้านทำ

- R-3 : คือ อย่างนี้ตัวโดมใช้ไหม มันมีรายละเอียดเยอะๆ แต่เวลาเรามาปรับ มันไม่มีรายละเอียด ใจ แค่นี้โครง
- Q : จะเอาดาวเดือนก็ได้
- R-1 : แต่ที่จริงมันจะมีความต่าง ไอนี้มาจากประเทศไทยนะ แบบเป็นโลโก้ซื้อภาพ ผ้าปู ละครมาจากประเทศไทยนะ ถ้าคนตะวันตกออกกลางเขามาซื้อ เขาแจกเพื่อน from Thailand
- R-3 : ใส่ภาษาไทย ปัตตานี เป็นภาษาที่ไม่ใช่ภาษาเขาแล้ว เขาก็รู้ว่ามาจากต่างประเทศ เขาก็ซื้อ กลับไปให้คนเขา
- R-1 : จริงๆนะในการที่เราขายนักท่องเที่ยวต่างชาติ บางครั้งเราไม่ต้อง concern ว่าเขาอ่าน ออกหรือไม่ออก เรา concern ว่าเป็น image Thailand
- R-3 : อีกอันหนึ่ง เมื่อถึงจุดถึงการเรียนภาษาใช้ไหม เราจัดเข้ามการทำอาหารฮาลาล
- R-1 : นั่นดีมากอาจารย์ เพราะของเขาก็มีคอร์สหนึ่งที่ cooking Malaysia food
- R-3 : Thai Halal Food วิธีการทำ ต้มยำกุ้ง สอนให้เขา
- Q : แบบนั้นสุดยอดแหละอาจารย์ ที่นั่นมันจะมาหมด เดือนหน้ามากันแน่
- R-1 : แล้วมันมีเวลามาหรือ ถ้ามันมาเป็นครอบครัว
- R-3 : อาจจะแยกกันได้ใช้ไหม
- Q : แยกกันได้
- R-1 : ให้เด็กไปนี้ ผู้ใหญ่ไปนี้
- Q : ดีมากอาจารย์ อาจารย์นี้สุดยอดเลย ไม่ธรรมดา
- R-1 : ท่านคิดว่าพัฒนาต่ออย่างไร
- Q : การพัฒนาต่อจุดนี้ผมดูแล้วว่า เหมือนที่ท่านเสนอมันสมบูรณ์แล้ว มันทำได้ ไม่ใช่เรื่อง ยาก
- R-3 : ต้องมีบริษัททำหรือมหาวิทยาลัยทำ
- R-1 : รับกันเป็นช่วงๆ
- R-3 : ถ้าสามมียากมาเที่ยว ภรรยาอยากมาเรียน เย็นก็กลับมาทำอาหาร
- Q : ต้มยำกุ้งมาคืนนี้ มะเขือมา เอาใบมะกรูดมา ตะไคร้มา ทำกับลูกก็ได้ช่วยๆกัน ก็จะบอก ว่านอกจากจะได้เที่ยวยังได้อรรถความรู้กลับไปบ้าน ที่นั่นมันจะมีความสุข
- R-1 : ก็เท่ากับว่ามุสลิมไม่ต้องการการพักผ่อนอย่างเดียว ต้องได้ความรู้ด้วยใช้ไหมคะ
- Q : ก็เขาชอบอาจารย์ ดูพฤติกรรมเขาก็ชอบอาหารไทยตลอดเวลาพามาแล้วต้มยำกุ้ง

- R-3 : เขาอาจจะกลับไปทำเองได้ไง
- R-1 : เขาชอบแบบนี้ด้วยใช่ไหม เพราะดร.อิสราเขาตั้งมาคำหนึ่งว่าพวกคนมุสลิมอย่าง ตะวันออกกลาง ว่าเขาไฮโซ เวลาซื้อของต้องซื้อของbrand name
- Q : ใช่ พวกนั้นมีเบี้ยจะตาย
- R-1 : พวกนั้นมีเบี้ยเยอะ อยากมาละลายเบี้ย
- R-3 : ก็เอาพวกนั้นมาทำบุญ
- Q : จุดนั้นเราพาให้เขามาบริจาค เราต้องดูกลุ่มลูกค้าเรา
- R-1 : เราต้องให้เขาทำบุญก่อน shopping เดี่ยวเงินหมด
- Q : เบี้ยมันเยอะ
- R-3 : นิเกห์ ยกครอบครัวมาเลย ดีกว่าอยู่ที่บ้าน พามาเลย
- R-1 : แล้วถ้าคนที่ 2 คนที่ 3 ได้ไหมคะ
- Q : คือมุสลิมเขาบอกว่ามากกว่า1 ไม่ให้เกิน 4 คือ กลัวมันจะไปส่งผลกระทบกับภรรยาเขา มันไม่สบายใจ
- R-3 : แล้วคนแรก
- Q : ถ้าคนแรกไม่มีปัญหาเลยอาจารย์ คนแรกเราจะจัดการนิเกห์ที่ไหนก็ได้ แต่มัสยิดกลางก็สวย
- R-3 : คือมัสยิดกลาง เดือนนี้ยากจะจัด10 คู่ ประเทศไหนอยากมานิเกห์ มาจัดในประเทศไทย รับแขกต่างประเทศ
- Q : จั๊นก็ดีเหมือนกันอาจารย์ แต่เราต้อง commentนิดหนึ่งว่าอย่าให้มันเป็นคู่สองคู่สาม กลัวมันจะ
- R-3 : เราก็กี่เปิดเผยไป ประกาศเลยว่าเฉพาะคนแรก เขาก็เอาญาติมาด้วยไง
- Q : ได้ๆ แบบนั้นก็ดีต้องมีญาติ
- R-1 : นิเกห์ไม่จำเป็นต้องจัดที่บ้านเขาใช่ไหมคะ
- Q : ที่ไหนก็ได้อาจารย์ นี่ผมทำให้ตอนนี้ ตอนนี้ผมสามารถทำแทนท่านสำนักของจุฬาก็ได้ เพราะว่าเขาอนุญาต
- R-1 : แต่นิเกห์มีหลักอยู่หนึ่งว่าต้องประหยัดใช่ไหมคะ
- Q : ก็ใช่ครับอาจารย์
- R-1 : มานิเกห์ที่มัสยิดกลางนี่ถือว่าประหยัดหรือที่บ้านเขาถือว่าประหยัด
- Q : คือมันแล้วแต่บางคน

- R-1 : เมื่อก็เรียนถาม คือ มันมีคอนเน็คชั่นเนี่ยว่า การนิกะห์ต้องถือหลักประหยัดเพราะฉะนั้น การประหยัดคือการจัดทำที่บ้าน ก็เลยเอาตัวนี้มาลองสอบถามกันดู
- R-3 : จัดที่บ้านมันสะดวก
- Q : บางคนอยากมาทำที่นี้ในกรณีที่ว่าคือความสะดวกของเขา
- R-1 : มันถือเป็นครั้งหนึ่งในชีวิตใหม่ค่ะ ไปนิกะห์ที่มีสยิด เหมือนกับผู้หญิง เขาก็คิดว่าครั้งเดียว มาทำพิธีที่สถานที่ที่เขาเคารพ อะไรต่างๆ
- Q : อาจารย์เข้าใจตรงนี้ด้วยนะ การนิกะห์ทำที่ไหนก็ได้ ไม่จำเป็นต้องกลางหรือว่าตรงไหน มันไม่จำเป็น แต่แค่ให้ถูกต้องของหลักการนิกะห์ของอิสลาม แต่เราจะจัดเป็นหมู่บ้านนี้ เราต้องการให้เขามาและท่องเที่ยวไปในตัว
- R-3 : คือ หลังจากนิกะห์แล้ว
- Q : แต่ตัวหลักจริงๆแล้วทำที่ไหนก็ได้แต่ให้สมบูรณ์ ทำตามหลักการของบุคคลนิกะห์มี อะไรบ้าง ให้สมบูรณ์แบบก็ทำได้แล้ว
- R-3 : คือ ประหยัดทางด้านวิชาการ หลังจากนั้นก็ไม่ต้องประหยัดแล้ว การท่องเที่ยวแล้ว
- R-1 : แล้วนิกะห์สามารถทำที่ละคู่หรือทำครั้งเดียวหลายๆคู่ได้
- Q : ทำคู่เดียวแหละ แต่ทำหลายคนไม่ได้ อยากว่าผมจะนิกะห์กับอาจารย์
- R-3 : ทำนิกะห์กี่นาที
- Q : ไม่นานอาจารย์ แล้วก็คุยเรื่องหลักการการอยู่ร่วมกัน คำถาม คำกล่าวการตอบรับที่เป็น หลักการ มันไม่ใช่เรื่องยากอาจารย์ นิกะห์มันง่าย
- R-1 : ใช้เวลาไม่นาน
- Q : ไม่นาน แต่ตอนนี้เขามีโครงการอบรมนิกะห์ทุกอำเภอ ตอนนี้ที่อำเภอสะเตาะผม รับผิดชอบเอง เพราะต้องสอนหมด เดีก่อนนิกะห์ต้องอาบน้ำละหมาด อาบน้ำญานาบะห์ อาบน้ำการทำความสะอาดร่างกาย การครองรัก การครองตน ครองงาน ครองเรือน คือ ปรัชญาครอบครัวยังมีอะไรบ้าง ต้องสอนด้วย
- R-1 : จริงๆเป็นสิ่งที่ดีนะ เพราะศาสนาอื่นไม่มีเลย ในเรื่องการสอนคนก่อนแต่งงาน
- Q : คือ สอนได้อาจารย์ก็ต้องสอน ในยุคโลกาภิวัตน์เด็กที่ได้กันมันได้ด้วยความเสนาหาแต่มัน ไม่เข้าใจหลักการทำนิติกรรมสัญญา สามีภรรยาหรือเรียกว่าการนิกะห์นี้ ต้องให้เข้าใจด้วย นิติกรรมคืออะไร สัญญาคืออะไร ต้องรู้เรื่องการครองรักครองเรือนไม่ใช่อยู่กันด้วยความ เสนาหา พอเบื่อแล้วก็ทิ้ง ไม่ใช่ หลายคู่แล้วผมต้องคุยกัน เยอะอาจารย์ ผมต้องดูแลช่วย
- R-1 : แล้วเวลามุสลิมเลิกกันต้องมาบอกกล่าวใหม่ค่ะ

Q : ต้องบอกครับอาจารย์ เขาต้องบอกกับภรรยาเขาโดยสมบูรณ์แบบก่อน สมมุติว่า นาย ก จะเลิกกับนาง ข ถ้าบอกว่าจะหย่ากับเธอแล้วนะ ต้องมีพยานรับรู้ด้วย

R-1 : แต่ไม่ต้องกลับมาที่โต๊ะครู โต๊ะอิหม่ามใหม่ค่ะ

Q: แต่ต้องทำหนังสือสัญญาให้เขารู้ว่าฉันขออนุญาตหย่ากับเธอแล้วนะแล้วภายในกี่เดือนกี่วัน เขามีหลักเกณฑ์เขาอีก 3 เดือน 10 วัน หรือ 4 เดือนกี่วันก็แล้วแต่ คุณสามารถที่จะแต่งงานกับคนอื่นได้

R-3 : มีประเด็นอื่นแล้วค่อยคุยเพิ่มเติม

สัมภาษณ์ สมาชิกสภาเทศบาลเมืองสะเดา(5)

R-3 : เมื่อก่อนอยู่บ้านที่ปริกใช้ไหม

R : ไม่ๆ ผมอยู่สะเดา ผมสุรียา แหลมเส้าะ อยู่สะเดา เลย์บ้านมาแล้วตรงนี้บ้านพ่อ

R-3 : แล้วตอนนี้ยังทำอยู่ที่เทศบาลเมืองสะเดา

R : ครับ ยังเป็น สท.อยู่ที่เทศบาลเมืองสะเดา

R-3 : สท เมืองสะเดา สุรียาอีกคนนั้นนายกปริก อีกคนหนึ่ง

R-1 : ยังไงขอชื่อ เบอร์โทรและตำแหน่งของท่าน ว่าให้เราอ้างถึงตำแหน่งอะไร

R : สมาชิกสภาเทศบาลเมืองสะเดา สมัยที่ 2 สมัยครุสระ คือ ลงเดี่ยว ไม่ได้ลงสมัครกับใคร วันที่17 นี้ก็หมดวาระแล้วแต่รักษาการแทนต่อ คสช.ชะลอการเลือกตั้ง ผมจบวิทยาลัยครู สุราษฎร์ ผมเด็ก วก. ไม่ใช่เด็กราชภัฏ รุ่นวค.

R-1: วันนี้ที่เรามาพบ R นะคะเพราะเราได้รับทุนวิจัยจาก สกว.ให้ทำวิจัยการเพิ่มค่าใช้จ่ายของนักท่องเที่ยวมุสลิมต่างชาติที่มาท่องเที่ยวในประเทศไทย เพราะฉะนั้นประเด็นปัญหาที่เราศึกษาคือ ศึกษาพฤติกรรมการท่องเที่ยวเดิมๆของเขา อะไรที่เขาชอบและไม่ชอบ แล้วเราจะทำให้เขาชอบมากขึ้นอย่างไร เพื่อให้เขามีค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น และอีกประเด็นหนึ่งที่เรามองที่จะเพิ่มประเด็นค่าใช้จ่ายของเขา คือเราจะค้นหาวัฒนธรรมกิจกรรมใหม่ๆ ที่เขาสนใจและสนใจอยากได้กิจกรรมตัวนี้เพื่อกระตุ้นให้เขาใช้จ่ายเพิ่มมากขึ้น เรียนอธิบายว่า แนวทางการเพิ่มค่าใช้จ่ายที่เราศึกษา เราจะศึกษาช่วงที่เขามาเที่ยวเมืองไทยแล้ว ทำอย่างไรให้กิจกรรมการท่องเที่ยวหรือว่าร้านอาหารที่พักต่างๆสามารถล้วงเงินนักท่องเที่ยวออกมาให้มากที่สุดได้ เช่น อาจจะทำให้เขาพอใจแล้วเขาพักยาวขึ้นอะไรประมาณนี้ หรือเขาเห็นสินค้าแล้วนำซื้อกลับไปฝาก แล้วเขาก็ซื้อสินค้ากลับไปฝากพี่น้องเขา นี่คือประเด็นเรื่องที่เราศึกษาเพราะฉะนั้นเราต้องการค้นหาว่าท่านใดสามารถให้ข้อมูลเชิงลึกของพฤติกรรมนักท่องเที่ยวมุสลิมให้เราได้บ้าง หนึ่งในนั้นก็ คือ R

R : ที่ดูจากตรงนี้ที่ว่า ด่านนอกและหาดใหญ่นี้ ที่มองอยู่คนมาเลย์และมุสลิมส่วนมาก บอกตรงๆเลย จะหนีเมียมาเที่ยวมากกว่าคนจีน มาแล้วมาเที่ยว ถ้าเกิดชอบใจสาวก็พาไปนิกะห์พาไปแต่งงานที่มีสยิดกลาง รายได้เขาดีนะ พวก taxi รายได้ดีนะต่อคนต่อครั้ง เพื่อนผมมาเที่ยวเขาถูกใจเขานิกะห์เลย เพราะเขาต้องให้ถูกหลักศาสนาอิสลาม

R-1 : ครั้งเดียวถูกใจนิกะห์เลย

- R : นิกะห์เลย เขามาคุยเขามาเที่ยวไม่ว่าเด็กห้องอาหาร ร้านอาหารรียังไง เขาจะพาไปเป็นมุสลิมเลย แล้วเขาจะซื้อบ้านให้อยู่
- R-3 : จะให้อยู่ที่นี้ใช่ไหม
- R : เขาจะมาเป็นครั้งคราวและเขาจะไม่เปลี่ยนคนแล้วที่นี้ เขาจะเอาคนนี้ตลอด เขาจะเอาตั้งค์มาให้ใช้
- R-3 : ไม่ต้องเสียค่าโรงแรมด้วย
- R : มาที่นี้เขาซื้อบ้านเลยนะครับ ซื้อบ้านซื้อรถให้ใช้แต่ต้องอยู่ในหลักเกณฑ์เขาจริงๆ ที่เที่ยวแบบครอบครัวของมุสลิมส่วนมาก ที่กลับมา boom ก็ คือ หาดแก้วรีสอร์ท เพราะว่าได้ฮาลาล ตัวนี้เจ้าของ เขาทำกิจการฮาลาลหมดเลย มาเลยมาพักเต็มเลย อาจารย์ลองไปดูผมไปเจอมาแล้ว ไปสัมผัสมา อะไรก็ได้ไม่ว่าที่พักที่โรงแรมต้องขึ้นต้นด้วยฮาลาล
- R-1 : ใช่ ห้องอาหารเขาจะมีสัญลักษณ์ฮาลาลติดอยู่
- R : นี่ที่หาดแก้วรีสอร์ทเลยนะที่ผมไปดู ไปเจอไปสัมผัสมาแล้วก็ไปมา ไปดูงานไปตรวจก็คนบ้านเรานี้แหละ เด็กสะเดา
- R-1 : ไปตรวจหมายถึงว่าเรามีทีมคณะกรรมการอิสลามไปตรวจ
- R : เด็กสะเดาเรานี้แหละ มีคนหนึ่งเป็นทีมอยู่
- R-1 : เป็นทีมซื้อทีมว่าอะไรแล้วนะ
- R : ผมจำไม่ได้ด้วย แต่เขาอยู่กับกรรมการที่กรุงเทพมหานครนั่นแหละ ฮาลาลจากกรุงเทพฯ ลงมาเขาจบวิศวะแล้วเขาใช้เครื่องมือในด้านนี้
- R-1 : แล้วไปตรวจตามโรงแรม ที่พักต่างๆ
- R : ใช่ แต่ต้องขอไปยังกรรมการจังหวัด แล้วเขาจะประสานงานให้ เป็นชุดๆ 3 จังหวัดอะไรเขาวิ่งอยู่ตลอดแหละ ผมไม่ได้คุยรายละเอียดกับเขาหรอก รุ่นน้องรู้จักกัน สนิทกัน ไม่ได้คุยรายละเอียดและไม่ได้ขอเบอร์โทรไว้ด้วย
- R-1 : หมายความว่าคณะกรรมการนี้จะมาตรวจทุกปีในสถานที่ที่ได้รับฮาลาล ใช่ไหมคะ
- R : ใช่ๆ ไม่ทราบทุก 6 เดือนหรืออะไร เขามีเกณฑ์ของเขาอยู่ว่าอะไรๆ อย่างไรมันมีอยู่ เพราะผมไปสัมผัสที่หาดแก้วมา ผมไปนอนที่นั่นปิดเทอมผมพาลูกไปเที่ยว ไปพักผ่อน ถ้าไม่จองล่วงหน้าเต็มหมดเลยครับ ถ้ามาเลยเขาปิด เขาจะมาเป็นครอบครัวก็จะเป็นแบบนี้ ถ้าไปฝั่งโน้นก็จะมีตรงสะกอม มีนักลงทุน 3 จังหวัดมาซื้อแถวสะกอม ลีลารีสอร์ทที่สะกอม
- R-2 : เดิมเป็นของคุณชาญ เขาขายแล้วหรือครับ

- R : ขายออกไป เป็นนักธุรกิจ 3 จังหวัด เขารวมทุนกัน 4-5 คน แล้วก็ทำเป็นฮาลาล
- R-1 : ที่ Coco One ด้วยรีปาวะคะ
- R : ไม่แน่ใจด้วย เขาอยู่ใกล้ๆกันไหม
- R-1 : Coco One เขาโจมตีกันเยอะใช้ไหม
- R : ไม่แน่ใจ ผมไม่เคยเข้าไปเลย แต่ถ้าตัวลีลาเดิมผมว่าโอเค ไม่มีอะไร เคยไปสัมภาษณ์ของ สหกรณ์ก็โอเค เขานั่งกินเขาไม่สบายใจก็เลยมาตรงนี้ กินแบบตั้งค์จริงๆ มาเลยเขามาแล้ว เขาย่ำจริงๆ เขาสบายใจแล้วเขาร้อย
- R-1 : มาเลยก็ไปสะกอมด้วย
- R : มีครับมี แต่ว่าสงขลาฝั่งด้านโน้นจะมากกว่า มันมีทั้งที่ท่องเที่ยวในหาดใหญ่ก็คือ เขาพา ครอบครัวไปทิ้งไว้แล้วเขาก็มาเที่ยวที่นี่ มันสะดวกกว่า
- R-1 : หมายถึงเขาขับรถมาแล้วเขาก็พาลูกหลานไปตรงนั้น แต่ตัวเขาก็ไปเที่ยวบ้านเกิดของเขา แบบนั้นหรือ
- R : บางคนก็มี บางคนก็ไม่มี แต่ถ้าเป็นครอบครัวไม่ค่อยมี ส่วนมากจะมาคนเดียว วัยรุ่นส่วนใหญ่ สถานบันเทิงจะเป็นวัยรุ่นส่วนใหญ่ พวกนี้เขาไม่ได้มารถเองมาหรอก บางทีเขามาเช่ารถอยู่
- R-1 : แล้วมากับทัวร์หรือมากับอะไร
- R : ส่วนมากเขามา taxi ที่เที่ยวส่วนใหญ่มีมาอยู่ ทัวร์จะเป็นคณะคนจีน สิงคโปร์ อินโดที่เจอ อยู่นะครับ ถ้ามาเลยใกล้ตรงนี้จะพารถมา แล้วมาเหมารถของไทยที่ด่าน เมื่อก่อนจะเจอ ทีมงานขับรถตู้ที่ป่าดงฯ เป็นพวกถ้าอยู่บ้านเขาก็สาธารณสุขเหมือนกัน สาธารณสุขบ้านเขานั้นแหละ เขาจัดพวกภาคฤดูร้อน เมษานี้เที่ยวตั้ง 4-5 รถตู้ ไล่จากสะเดาขึ้นไปถึงสงขลาเลย
- R-1 : มาเลยมาท่องเที่ยวเหมือนกับเป็นหน่วยงานของเขา
- R-1 : ครับใช่ที่เจอ แล้วเอกชนด้วยไหม
- R : เป็นเอกชนก็มีเยอะแต่ผมไม่ทราบรายละเอียด ที่เจอที่สัมผัสมาที่นี่แหละ เป็นเหมือนสาธารณสุขบ้านเรา เป็นเหมือน สสม. อะไรนี่ละ แต่อะไรสักอย่างเพราะคุยกับคนขับเขา บังเอิญไปเจอที่ร้านอาหารแล้วคุยกัน เราได้มั่งไม่ได้มั่ง อังกฤษ ไทย มาเลย คือเจ้าของร้านเขามากก็ตอบกันไป
- R-3 : แล้วพวกตะวันออกกลางล่ะ

- R : ตะวันออกกลาง zone บ้านเราไม่ค่อยเจอนะ ถ้าเจอก็เป็นพวกอิหร่าน วันก่อนมาแต่มาแบบแสวงบุญมากกว่า เมื่อวันก่อนมาที่สำนัก ตุรกีหรืออิหร่านไม่แน่ใจ ตุรกีรีปาว 4-5 คน เขามาแบบดวอะห์ มาแบบเดินไปมัสยิดนู้น มัสยิดนี้
- R-3 : เขามากันเอง
- R : มากันเอง 4-5 คน เขามากันเอง มาเผยแพร่ศาสนาแบบนี้แหละ ก็เหมือนคนพุทธที่เขาไปอินเดีย
- R-3 : เขาไปปักไหน
- R : พักมัสยิด
- R-3 : เขาพักมัสยิดเลยหรือครับ
- R : เขาจะพักมัสยิด ค่าใช้จ่ายไม่ค่อยสูง เพราะบางทีไปมัสยิด ชาวบ้านเขาจะเลี้ยง ส่วนใหญ่เขาจะเลี้ยง ถ้าเดินทางอะไรประมาณนั้น
- R-3 : เสียเฉพาะค่าเดินทาง
- R : อะไรประมาณนั้นหรือ ที่ดูนะวันก่อนที่มาที่บ้านนรากับเกาะแก้ว ชาวบ้านก็เลี้ยงส่วนมากเขาจะเก็บไก่ตัวอะไรแบบนี้ เขาก็มามันไม่ได้เยอะ เต็มที่ 5 6 7 คน 10 คนเต็มที่ไม่รวมกลุ่มเขามารวมกลุ่มกับคนไทย
- R-3 : ต้องรวมกับคนไทยด้วย
- R : ใช่ๆ ต้องมีคนไทยด้วย มีคนไทยที่เรียนหนังสืออยู่ประมาณนี้
- R-3 : แสดงว่าคนไหนที่ไปเรียนที่โน่นแล้วมีเพื่อน
- R : ประมาณนั้นครับอาจารย์ วันก่อนเด็กพัทลุงมาตรงนี้ เด็กที่เป็นโตะอีหม่ามอยู่ที่นี่เพิ่งกลับมาเขาก็ไปเรียนทางด้านตะวันออกกลางเป็น 10 ปี ได้ภาษาและเขาเก่ง
- R-3 : ที่ป็นนักท่องเที่ยวยังจริงๆ ไม่ค่อยมีใช้ไหม
- R : นักท่องเที่ยวไม่ค่อยเห็น โซนบ้านเราไม่ค่อยมี
- R-3 : จีนที่เป็นมุสลิมเข้ามาไหม
- R : มีนะ ประเทศจีนเลยมุสลิม แต่ถ้าจีนเลยผมไม่แน่ใจ ที่รู้ๆคือสายนี้มาเลย์ สิงคโปร์ ที่เป็นมุสลิมผมไม่แน่ใจ
- R-1 : สิงคโปร์ที่เป็นมุสลิมที่มีคนจีนและมุสลิม
- R : มีนะมี อย่างเขามาเราสัมผัสอยู่ในตลาดอะไร ที่คุยอังกฤษบ้าง มาเลย์บ้าง ไทยบ้าง นั้นแหละเดาๆกันไป ตลาดคนเดินเขาก็มาเที่ยว แต่มันไม่ได้ boom เหมือนตลาดน้ำคลองแห ตลาดคนเดินมีแค่ของเล่นของกิน ก็มีอยู่จะเป็นทางผ่าน กิจกรรมศุกร์ เสาร์ อาทิตย์

R-3 : จีนแผ่นดินใหญ่มาเที่ยวที่นี่ ไม่เจอเลยใช่ไหม

R : ไม่เจอเลย ถ้าแถวๆ สงขลานั้นเคยเห็นแต่สะเดาไม่เคยเห็น ส่วนมากได้มาเลย สิงคโปร์ อินโด เพิ่งรู้ว่าเขาลงภูเก็ตที่เจอบ่อยๆ ทีมงานเขาทำงานที่พัก scooter อะไรพวกนี้ จะเป็นแถบกระบี่ ภูเก็ต พังงาเป็นส่วนใหญ่ มันไปได้ดีกว่าสงขลา สงขลาไม่มีอะไรมาก ถ้ามาเลย มาโบราณสถานก็ ok นะ อย่างที่เกาะยอ

R-1 : สถาบันทักษิณคดีศึกษา

R : ตรงนั้นผมก็เคยเจออยู่ มาเลยเขาจะไปดูพวกของเก่าๆ ส่วนสัตว์ที่สงขลาก็มีเคยเจอ มาเลยเขาปิดทอม รุ่งหลังเขาเยอะเหมือนกันนะ มาดูมาเที่ยว มันมีสระน้ำอะไรด้วย เขาจะทำ passport ใหญ่มาแล้วทำกันหลายวัน

R-1 : ทำ passport ใหญ่นี้หมายถึงอะไร

R : ตัว passport ไม่ใช่ border pass ส่วนมากจะใช้ passport เหมือนสะเดาผมไปไม่นาน ค้างคืนผมใช้แต่ border pass ไปนอนข้างคืนก็ได้ หายไปไหน กว่าจะเข้าได้แหละกลัว

R-1 : ตอนกลับออกไม่กลัว

R : ไม่กลัว มันให้ 15 วัน

R-2 : ถ้าเกิดนักท่องเที่ยวชาวมาเลยมาตรงนี้ แล้วเขามีญาติและมาเยี่ยมญาติ

R : มีครับมี

R-2 : แล้วก็มาทำแบบกิจกรรม

R : มีครับมี เหมือนญาติเขาอยู่ลออสตาร์ ลูกพี่ลูกน้องผม เขาก็มา 2-3 เดือนมาที่ เขาพาครอบครัวมาตรงสะเดาและพามาเที่ยวหาดใหญ่บ้าง บางทีเราก็กินเขาเที่ยวอีก ใช้รถคนไทยแต่ว่ามันหลายอย่าง บางทีรถมันต้องมีหนังสือขอ ทำ insurance ก็มาอยู่มีเป็นครอบครัวมาเที่ยว มาหาญาติเยอะ

R-2 : ถ้าเกิดมาหาญาติก็อยู่หลายวันใช่ไหม

R : ญาติพาเที่ยว หลายวัน อย่างอาผมเขาเป็นคนไทย อยู่ที่นี่ เกิดที่นี่ อยู่ที่โน้นเขาเป็นพ่อค้า อยู่แฟนเขามาจากโน้นบางทีก็ 2-3 รถอยู่เหมือนกัน

R-1 : มาช่วงไหนส่วนใหญ่

R : ส่วนใหญ่จะมาปีใหม่ ออกบวชฮาลีลายอ ส่วนมากจะเป็นฮาลีลายอ ทั้งฝั่งไทยและมาเลย ญาติผมเองเลย

R-2 : เขาก็มาเที่ยวฝั่งเรา เราก็ไปเที่ยวฝั่งเขา

R : เป็นอย่างนั้นแหละส่วนใหญ่ แต่เราไม่ค่อยได้ไปหรอก พุดไม่เก่ง ไม่รู้จะพูดอย่างไร

- R-1 : ถามในส่วนของประเทศบาลสะเดา มีนโยบายหรือว่าจะอะไรที่จะส่งเสริมคนจากมาเลย์
- R : มีๆ ตลาดคนเดิน ตอนแรกเขาจะทำตลาดน้ำ แต่วิถีของคนสะเดามันไม่ใช่คนน้ำมันไม่ได้ ก็ได้เพียงตลาดคนเดิน เขาตั้งมาเลยได้ส่วนหนึ่ง ที่นายกสุเมธ กำลังก่อตั้งอยู่คือ เขาเร่อุทยาน เขาเลห์ ตอนนี้นำมาเลยมาช่วยสร้างให้ด้วย คือเองงบประมาณเขามาช่วยสร้างให้เราด้วย ไม่ใช่ขบเทศบาลแต่เขาจัดตั้งเป็นมูลนิธิอะไรนี่แหละ มาเลยเข้ามาเห็นแล้ว เป็นที่ท่องเที่ยวเขาก็เลยมาเที่ยว มาดูแล้วก็มาสร้าง
- R-1 : มีอะไรบ้างคะ เขาเร่
- R : นี่ยังมีอะไรมาเป็นแค่โครงสร้างที่จะทำพระพุทธรูปแล้วก็มีเจ้าแม่กวนอิม คือทำเป็นฐานตั้งไว้แล้วเป็นฐาน ที่มาเลยเขาอยู่ ก็สะเดาที่ตั้งอยู่มี บาส ตะกร้อ วอลเลย์ ที่มาเลยเขาเล่นด้วย มีงานประเพณีกีฬา คือมีตะกร้อ มีบาส เขาก็เคยมาร่วม แต่ว่าที่เยอะคือ ตะกร้อ ฟุตบอล ฟุตซอล เขาเข้ามากระชับมิตรก็บ่อยครั้ง
- R-2 : รัฐเคาะห์ หรือรัฐอื่นๆที่ติดกัน
- R : รัฐเคาะห์และรัฐอื่นๆที่ติดกัน หน่วยราชการก็จะมาแข่งกีฬาและมาพักที่เรา
- R-2 : และบางครั้งเขาก็มีมาพักผ่อนบ้าง
- R : ใช่ครับ
- R-1 : แล้วเรามีไปทางเขาบ่อยไหมคะ หรือเขามาหาเรา
- R : เราไม่ค่อยมีไปที่เขามากหรอก ถ้าไปอยู่คือ จักรยาน คือตัวนี้ fever จักรยาน เราก็จัดไปหาเขา เขาก็จัดไปหาเราอยู่ เมื่อเดือนสองเดือนที่แล้วก็มีครับ Big Bike พวกBike นี่ทุกปี ที่ด่านนอก Big bike ทุกปี Motor
- R-1 : ที่เขามีเทศกาลใช้ไหมคะ
- R : ใช่ครับ
- R-1 : เขาเรียกเทศกาลอะไรคะ
- R : Big bike Motor พวกนี้จะจัดรถใหญ่ big bike จำไม่ได้ Brochure ไม่รู้ยื่นไหนหมดแล้ว
- R-1 : ไม่เป็นไร เดี่ยวหาใน internet ได้
- R : พอติမ်ไม่ได้จำรายละเอียดตัวนั้น
- R-1 : แต่เห็นมีทุกปีและมัน boom และ boomมากขึ้นเรื่อยๆ และตอนนี้มีรถเก่ามาเสริมแล้วใช้ไหม
- R : ใช่ มีทุกปีครับ รถเก่าก็มีเหมือนในตัวสะเดาเลย ที่ชุมชนทะเล 1 ที่คลองเหนือ เขาก็จัดอยู่ทุกปี ปีนี้ ปีที่ 5 แล้ว รถแต่แรก นี่เน้นรถเก่า มีรถป๊อก หัวดำอะไรพวกนี้ รถเก่ง เบนซ์รุ่น

เก่า รถไม้ที่แต่ก่อนเป็นไม้โดยสารจะมีจากภูเก็ตอะไรมารวมเยอะแยะเลย 3 จังหวัดจะมามากเลย สตูลจะมาประมาณ 400-600 น่องหนึ่งเขาจัด

R-3 : มีเบอร์โทรศัพท์ไหม

R : มีๆ น่องหนึ่งมีๆ เป็นอดีตประธานชุมชนทะเลพุ 1 เขาไม่ได้เลือกใหม่ พอตีวันก่อนผัดพลาดทางเทคนิค ก็เลยไม่ได้เป็น ไม่รู้ว่าอยู่บ้านไหมวันนี้ ถ้าอยู่บ้านโทรคุยได้เลย

R-1 : Big bike ครั้งที่ 5 แล้วหรือคะ

R : Big bike ไม่แน่ใจครั้งที่ 3 ครั้งที่ 4

R-1 : แต่ว่ารถเก่ารถแต่แรกนี่ครั้งที่ 5

R : ครั้งที่ 5 แล้ว เขาขับรถตู้ ทำทัวร์ไปเยอะไปหลายที่

R-2 : ส่วนใหญ่กิจกรรมที่เราจัดเป็นท้องถิ่น เราร่วมกันท้องถิ่นฝั่งด้านโน้น แต่หน่วยงาน ททท.ของภาครัฐเขาไม่ได้สนับสนุนอะไร

R : ททท.ผมไม่แน่ใจจะอย่างเหมือนน่องหนึ่งเขาก็ได้งบจากอบจ.ส่วนหนึ่ง

R-1: น่องหนึ่งเขามีตำแหน่งเป็นอะไรคะ

R: อดีตประธานชุมชนทะเลพุ 1 ครับ ตัวนี้เป็นกรรมการด้วยไหม ไม่แน่ใจ

R-1: แล้วอาชีพเขาทำอะไรคะ

R: ขับรถตู้ทัวร์ครับ เขาใช้ช่วงหลังรถตู้ว่ามดเดินทาง เขามีรถเยอะเลย หลายคันครับ

R-3: จะคุยเรื่องกิจกรรม

R: กิจกรรมเขาเก่งอยู่นะ

R-1: ทัวร์ของเขาคือรับคนมาเลยเข้ามาเที่ยวเมืองไทยใช่ไหมคะ

R: มันหลายประเภท มันจะเป็นตอน เขาไม่ได้เอามาจากมาเลย มาเลยเขาเอามาให้เรา แล้วเราก็รับต่อ เพราะบางทีรถเราไปบ้านเขาไม่ได้ ก็มีอยู่คนไทยไปมาเลย

R-1: คือน่องหนึ่งจะให้ข้อมูลเราได้ว่าตอนที่เขาพาคนมาเลยไปเที่ยว แล้วพฤติกรรมท่องเที่ยวเขาเป็นอย่างไร เป็นประเด็นๆ อะไรเขาชอบเขาไม่ชอบ

R: ถامن่องหนึ่งถูกต้องเลย จริงๆแล้วไม่ทราบดร.อยู่ไหม พอตีแกเป็นรองนายกอยู่ อบจ.บ้านอยู่ตรงนี้เอง

R-1: ดร.เขาทำอะไร

R: เปิดโรงเรียนอยู่ แกเป็นรองนายก อบจ.สงขลา ดร.อับดุลรอหมาน แกไปมาเลยบ่อย แกเก่งด้านนี้ แกเป็นอดีตกรรมการเลขาของจุฬาราชมนตรีตอนอยู่กรรมการจังหวัดสงขลา

R-1: ชื่ออะไรนะคะ

R: ดร.อับดุลรอหมาน

R-1: มีเบอร์โทรท่านใหม่ละคะ

R: มีๆ คนสำคัญผมมีทั้งนั้น ช่วยเหลือซึ่งกันและกัน เขาทำโรงเรียนสังคมอิสลามวิทยา โรงเรียนนี้อยู่ข้างหน้าเอง เพราะว่าเหมือนกับว่าดร.สุรินทร์มาไปรับ จากมาเลย์ลงมา หาดใหญ่ ไปรับกับผมไปกินน้ำชาที่ด้านนอก และก็พาส่งที่มาเลย์ เราไม่เข้าไปเราไปส่งต่อ เราไปรับแค่ในเวลาประชุม ก็มีผู้ติดตามเยะเยะ เราที่มาส่ง พวกมาเลย์ก็เข้ามาเยะ

R-3: ดร.ทีไหน

R: ดร.อินเดีย รู้สึกว่าผมไม่แน่ใจ

R-1: รบกวน R เรียน ดร.อับดุลรอหมาน ว่าถ้ามีโทรศัพท์จากเราไป อย่าว่าอะไรเรานะคะ

R : คอยถามจากไหน

R-1 : เราก็อ้างว่ามาจากคุณ

R : ได้ๆ เราโตมาด้วยกัน ผมมาเล่นการเมืองท้องถิ่นก่อนแก เขาขอแต่แกไม่ไป แกไม่ชอบการเมือง แกชอบอยู่ในทางศาสนา สมัยนี้ที่แกเข้าไปคือ flight บังคับ

R-1 : แกเป็นอะไรในตำแหน่งทางการเมืองคะ

R : รองนายก อบจ.ครับ รู้สึกจะดูแลด้านศาสนาและการศึกษา

R : รองนายก อบจ.ของสงขลา

R-1 : แล้วอย่างนี้แกก็ต้องเข้าไปทำงานที่ อบจ. สงขลาบ่อยๆสิคะ

R : เข้าไปอยู่แล้ว เข้าไปทุกวันได้เลย

R-1 : อบจ. สมหมาย เป็นพ่อของเพื่อนที่ทำงานด้วยกัน รองอีกคนที่ซื้อบอย ปกติรองนายก อบจ.เขามีแบ่งงานกันไหมคะ

R : แบ่งครับแบ่ง

R-1 : แล้วใครเกี่ยวกับการท่องเที่ยว

R : ไม่ทราบเหมือนกัน ไม่ทราบรองสมหมายรีป่าว ผมไม่แน่ใจ

R-1 : การศึกษาต้องของพ่อเจียบอยู่แล้วละ

R : ผมก็ไม่รู้แต่ ดร.อับดุลรอหมาน แกให้ดูเรื่องการศึกษา กับศาสนา แต่ตอนนั้นนะ แต่ตอนนี้ไม่รู้จะทำอย่างอะไรอย่างไร บางทีก็สลับเปลี่ยนกันได้ แต่ตอนนี้ไม่ได้คุยรายละเอียดกัน ส่งแกขึ้นไปทำงานแล้วไม่ได้ติดตามข่าวคราวเลย

R-1 : เราก็กำลังมองว่าสงขลาที่เป็น hub อันนี้ ที่จะดึงนักท่องเที่ยวมุสลิมพวกอินโด เราก็คงอยากจะรู้ว่า อบจ.มีบทบาทด้านหนึ่งของการท่องเที่ยวด้วยและมีนโยบายอย่างไร

- R : บางที่เขาจัดงานที่สงขลา อย่างพวกกิจกรรมนักกีฬา แก่ก็ไปเปิดงานอยู่ที่สงขลาไม่ว่าวอลเลย์ ขายหาด อินโดเขาก็มาเยอะนะ
- R-1 : ได้สัมผัสนักท่องเที่ยวอินโดแล้วเขาชอบอะไรบ้าง
- R : ไม่เคยสัมผัสแต่รู้ว่่านักท่องเที่ยวอินโดที่เคยมา
- R-1 : รู้ได้ไง ดูจากอะไร
- R : พวกฟิลิปปินส์ที่เป็นครูสอนภาษาอังกฤษ 1 เลย ที่ผมเช็คดู
- R-1 : ในสงขลานี้หรือ
- R : ครับผม อย่างลูกสาวผมเรียน EP. โรงเรียนที่วัดศรีวิเทศก็ฟิลิปปินส์ ที่เทศบาล 2 ก็ฟิลิปปินส์
- R-1 : แต่เขาไม่ได้นับถืออิสลาม
- R : ไม่ใช่แต่ว่า คริสต์ส่วนใหญ่
- R-2 : เราจะดูพวกมุสลิมเป็นหลัก อะไรที่เขาชอบ
- R : ก็ให้คุยกับ ดร. นีดีที่สุด เดี่ยวโทรหา
- R-1 : พอลูกคุณแนะนำเราปั๊บ เราก็รู้เลยว่าเป็นกลุ่มเป้าหมายเรา
- R-3 : โทรก็ได้
- R : โทรไปได้เลย ดูว่าท่านอยู่บ้านไหม เพราะถ้าอยู่บ้านแกไม่ไปไหนแกนอนอยู่สนามกอล์ฟนี้แหละ นกเขาชวา
- R-1 : พ่อเจ๊ียบเป็นผู้เชี่ยวชาญเรื่องนก
- R-4 : นกเขาชวาเสียง
- R : โทรไปได้เลย คนสะเดาคนแรกเราต้องสนับสนุน ตอนนี้จะสร้างสนามกีฬาที่สะเดา จะจัดเป็นกีฬา 20 กว่าล้าน 30 ล้าน
- R-1 : จะสร้างเมื่อไหร่
- R : กำลังสร้างอยู่ กำลังจะเสร็จแล้ว 80% เป็นสนามของอำเภอเลย ให้เป็นของคนสะเดา แล้วก็กีฬาแห่งชาติรอบนี้จะแข่งที่สะเดาด้วย
- R-3 : สร้างทีมเลย
- R : สะเดามันมีอยู่แล้วแต่ผมไม่ได้เข้าไปยุ่งด้วย ส่วนมากจะเป็นคนเก่งๆทั้งนั้นเราไม่ได้เก่งเรื่องนี้ ทุกเรื่องไม่ได้ตาย
- R-1 : แล้วคุณสริยานั้นเรื่องอะไรเมื่อคุณต้องถิ่น

- R : ผมเน้นงานบริการมากกว่าแล้วก็ปรึกษากับชาวบ้านส่วนใหญ่ ผมเล่นการเมืองจากจิตอาสา คนเจ็บ คนเป็นคนตายสืบทอดมาแล้วปู่ผมเป็นคนอาบนํ้าศพฺมุสลิม มีปู่ มีพ่อ มีอา มีผม รุ่น 4 คือถูกสอนมาแต่ฝ่าหอย ยังเป็นคนที่ไม่มื่อะไรหาเข้ากินคำต้องรีบช่วย ถ้าคนรวยมาต้องรีบเข้าไป มีคนช่วยเยอะ อาจารย์ว่าไหม
- R-1 : กลายเป็นคุณก็เป็นคนดั้งเดิมของถิ่นที่นี้ สิ่งที่ R เห็นว่านักท่องเที่ยวมาเลย พฤติกรรมการท่องเที่ยวตอนเด็ก ๆ กับปัจจุบัน เขาเปลี่ยนไปไหม
- R : แต่ก่อนเราเห็นมาแบบเดียวๆ เราไปเจอเขาที่หาดใหญ่ แต่ตอนนี้เหมือนในสะเดา เขาก็พาครอบครัวมาเราก็เห็น มาเป็นครอบครัวก็มี
- R-1 : เขาบอกว่ามาเป็นครอบครัวส่วนใหญ่ข้ามไปหาดใหญ่เลยใช่ไหม
- R : สะเดาก้ยังเป็นทางผ่านก็ถูกอยู่นะ เขาจะผ่านไปหาดใหญ่เขาต้องแวะสะเดา มื่อะไรบ้างคะ เขานํ้าคําง เขาก้แวะปาดัง แต่ตอนนี้ปาดัง drop ไปเยอะเลย เพราะว่าเจ้าอาวาสเขาเสียมันก้เลย drop ไปนะเท่าที่ฟัง อย่างญาติของเรามา เขาก้อยากมาเที่ยวนะเขานํ้าคําง
- R-3 : กี้โลเมตรจากนี้ไป
- R : ประมาณ 26 กิโลเมตร ไม่น่ใจหรือ 16 น้แหละ
- R-1 : ไปดูอะไรที่เขานํ้าคําง
- R : เขาไปดูอุโมงค์น้แหละ อุโมงค์ประวัติศาสตร์เพราะว่าเขานํ้าคํางประวัติเขาคือคนจีนที่ปฏิวัติในมาเลยไม่สำเร็จแล้วก้หนีอยู่ชายแดนเท่านั้นเอง มันต่อชายแดน มีพุทธ ไทย จีน อิสลาม สะบ้าย้อยเหมือนกันต่อชายแดนหมดเลย
- R-2 : แล้วมีไหมครับนักท่องเที่ยวมาเลยเขาไปไกลขึ้น ไปหาดใหญ่ ไปสมุย ไปสุราษฎร์ ไปกระบี่
- R : ที่คุ้ยๆกับทีมงานที่เจอนะเขาบอกว่าฝั่งกระบี่จะมาก สุราษฎร์นี้ผมไม่ม่ใจ ผมเรียกว่าฝั่งอันดามันนะ ฝั่งอันดามันจะเยอะกว่าฝั่งอ่าวไทย อย่างภูเก็ต พวก Big bike เขาจะจัดมาคือไปภูเก็ตทั้งนั้นเลยครับ ตำรวจท่องเที่ยวพาไปภูเก็ตทั้งนั้น
- R-1 : ตำรวจท่องเที่ยวเขาหรือ
- R : ของเรานี้แหละ คือเป็นการประสานการทำงานร่วมกัน เหมือนของเราไปเขา เขาก้มาที่เรา เหมือนจะไปทุกเดือน ถ้ามีวันหยุดอย่างน้อย 3-4 วัน ผมเห็นแล้วมาเป็นขบวนเลย 30-40 คัน
- R-1 : แล้วไปคํางที่ภูเก็ต
- R : ภูเก็ตครับ กระบี่ ตรังฝั่งน้แหละ อันดามันส่วนใหญ่ ถ้าแถวสงขลาอะไรพวกนี้จะเป็น job เป็นงาน อย่างที่รองนายกบอย ของอบจ.ที่จัดที่สงขลา แต่อันนั้นมาเลยก้มา

เหมือนกัน เป็นรถเก่า รถเก๋ง พวกปี 70 รถ Volk เตาที่มาเลยมาแต่ก็ไม่เยอะ วันนั้นผมก็ไปร่วมงานด้วย ดร.อัครธรรมาน โทรมบอกว่าว่างไหม ว่างก็ไปกัน

R-2 : แสดงว่ากิจกรรมก็มีเยอะเหมือนกัน แต่ส่วนใหญ่จะเป็นท้องถิ่นกับท้องถิ่น

R : ใช่

R-2 : คือระดับประเทศอะไรเขาไม่ค่อยได้มาช่วยเสริมอะไรเลย

R : ผมยังไม่แน่ใจ อย่างที่ผมเป็นสมาชิกสภาอยู่ปีที่ 8 แล้ว 2 สมัย การท่องเที่ยวเคยประชุมเขตเศรษฐกิจพิเศษ เขาก็ลงมาประชุมแต่ก็ไม่มีอะไรชัดเจน

R-1 : แล้วการท่องเที่ยวที่ผ่านมาที่ว่ามันดีขึ้นๆ มันช่วยชาวบ้านมีความเป็นอยู่ดีขึ้นไหม

R : มันเป็นกลุ่ม ที่เขาทำธุรกิจการค้าตัวนี้เขาก็อยู่ได้แหละ พวกร้านอาหาร อย่างที่เห็นอยู่ที่นี่ มาเลยมากินอยู่ข้างๆ มัสยิด ร้านกะยะห์ มาเลยจะเข้ามากินบอย มันจะเป็นปากต่อปากนะ ผมไม่แน่ใจ เพราะเขาจะเข้ามากินบอยร้านกะยะห์

R-2 : ก็เหมือนหาดใหญ่ ชามี่

R : ชามี่ kitchen ใช่ๆ คือปากต่อปาก ถ้าตรงไหนดีก็ปากต่อปาก มันอยู่ที่โฆษณาด้วยนะ สื่อมันช่วยได้เยอะ ใช้ให้ถูก เหมือนโทรศัพท์ internet ถ่ายรูปแล้วส่งไป

R-2 : แล้วถ้าเขามาฝั่งเราเขาจะซื้อของอะไรบ้างครับ

R : ซื้อของที่เห็นๆ ซื้อผ้าส่วนใหญ่ เพราะพวกของกินของบ้านเรา เราเอาของบ้านเขามาขายอยู่ในกิมหยง ของบ้านเขาทั้งนั้นเลย แต่คนที่เขามาเที่ยวเขาไม่มาซื้อของกินหรอก ส่วนใหญ่จะมาซื้อสถานที่ท่องเที่ยวมากกว่า อย่างที่ผมเจอที่หาดแก้วรีสอร์ทเขามาเที่ยว มีที่ให้ลูกเล่นน้ำ คือส่วนตัวนิดนึง ที่เจอ

R-1 : เขาก็ยังชอบแหล่งท่องเที่ยวทางธรรมชาติใช่ไหม

R : ชอบนะผมว่านะ ส่วนใหญ่ก็เป็นครอบครัวเยอะนะ แต่ที่เป็นเป็นแบบนี้นั้นก็มีอยู่

R-3 : แค่มิให้ลูกเล่นที่โล่งๆ

R : ประมาณนั้นแหละ ใช่ๆ

R-1 : แต่ว่าหาดแก้วก็ ok นะ ที่เราเพิ่งไปกัน

R-3 : แล้วเราจะมีอะไรจะ support ทำให้เขาซื้อ

R : ก็ไปส่งเสริมของที่ระลึก ผมก็เห็นด้วย อยากจะให้ทางภาครัฐช่วยเหลือ หลายๆที่ อย่างหาดแก้ว เราไปคุยกับทางเจ้าของกิจการโรงแรม

R-3 : ที่เขาน้ำค้างมีอะไรเป็นของที่ระลึกไหม

R : ผมก็ไม่ได้เข้าไปนาน 2 ปีแล้ว แต่ก่อนก็จะมีพวกประวัติ มีพิกายาป่า

R-3 : ตู๋เย็นเขาน้ำค้างมีไหม

R : ไม่แน่ใจจำไม่ได้แล้วอาจารย์แต่ที่แน่ๆคือเป็นพวกสมุนไพรมะเขี๋ยวจีนโบราณที่คนจีนเขาเวลาเจ็บไข้ไม่สบายแล้วใช้จะเป็นแบบนั้น ยาดองเหล้าแบบนี้

R-1 : แล้วที่คุณไปพักหาดแก้วในบริบทของนักท่องเที่ยวมุสลิม หาดแก้วต้องปรับตัวไหนให้เข้ากับบริบทมุสลิมให้มากกว่านี้

R : ที่ละหมาดผมไม่เห็น หรือต้องละหมาดในห้องที่ละหมาดไม่ชัดเจนแต่ผมไม่แน่ใจตัวโรงแรมว่าที่เป็นบ้านพัก บังกะโลที่เราไม่ได้เข้ามาข้างในแต่ว่ามาทานอาหารข้างใน ok

R-1 : ร้านอาหารเขามีสัญลักษณ์ฮาลาลใหญ่เลยตรงนั้น

R : ตรงนั้น ok เลยครับ ผ่านแล้ว เพราะที่ฟังมาเลยหลายกลุ่มว่าเขาถูกใจอยู่

R-1 : เขาถูกใจในเรื่องของอะไร

R : ฮาลาล

R-3 : อาหารก่อนเลยใช้ไหมเป็นเรื่องแรก

R : ครับ ฮาลาลตัวสำคัญ ไม่ใช่ฮาลาล KFC ฮาลาล KFC เขาโจมตีหนัก ถ้ามุสลิมก็โจมตีและผู้นำศาสนาก็โจมตี เขาไม่ผ่านแล้วเขาไปจ้างคนมุสลิมยืนคลุมหัวใช้ไหมแล้วขายของ โจมตีมากๆ โดยเฉพาะ 5 จังหวัดชายแดน สตูล สงขลา ไม่ผ่าน มาเลเซียเขา มาอย่างโลดโผนที่ผมเข้าไปนอนนะ มาเลเซียจะเยอะนะศูนย์การค้า เยอะมากเลย มีทั้งจีน อิสลามเยอะมาก มาซื้อของ ส่วนมากเขาซื้อที่เห็นอยู่ที่คุยวันก่อนจะซื้อพวกนมผง Enfalac เขาคุยภาษาอังกฤษกับแฟน พนักงานจะไม่เข้าใจ พอตีแฟมภาษาอังกฤษ จบ มศว. ป.โท มอ.

R-1 : รบกวนถามหน่อยเถอะว่าตัวนี้ ถ่ายมาจากหาดแก้วรีสอร์ทเลย นี่ คือ ห้องอาหารเขาแล้วไปถ่ายเลยทั้งหมด ก็เลยอยากจะรู้ว่าที่เขามั่นใจเขามั่นใจสัญลักษณ์ตัวไหน

R : ผมว่าน่าจะตัวนี้ พอมองไปก็ตัวนี้

R-1 : มีตัวนี้ ตัวนี้จำเป็นด้วยไหมคะ

R : เขาจะมีให้แหละ ฮาลาลโดยชัดเจน

R-1 : คือไม่รู้

R : อันนี้ผมไม่แน่ใจว่าเป็นหนังสือรับรองเขาไหม

R-1 : Department of tourism

R : มันจะเป็นข้อมูลเขาติดอยู่

R-1 : แปลว่าต้องมีตัวนี้ด้วยและสัญลักษณ์ชัดเจน

R-1 : ตัวนี้ด้วย ใช้ไหม 2 ตัวต้องคู่กัน

- R : มันตัวเดียวกันแต่เล็กใหญ่หรือ
- R-1 : ที่สนใจหาดแก้วก็เพราะเขาเอาตัวนี้มาใส่เยอะมากหลายตำแหน่ง
- R : หลายจุด หลายพื้นที่ เพราะเขาผ่านระดับ 3 ระดับ 5 แล้วมั้ง
- R-1 : เขาเขียนว่าเป็นร้านอาหารบริการอาหารฮาลาลเพื่อการท่องเที่ยวระดับ 5 ปีที่ 4
- R : ใช่มั้ยที่ผมนึกกับทีมงานที่เขาไปตรวจ
- R-1 : พอดีไปหาดแก้วมา ก็เลยไปดูมา
- R-2 : แล้วฮาลาลมาเลยกับฮาลาลไทย ในมุมมองของท่าน
- R : ของไทยเข้มกว่า เรื่องความสะอาดตั้งแต่ครัว อาหาร และกระบวนการทำ ที่คุยๆมากับกรรมการจังหวัดสงขลา แกอยู่ฮาลาล แกเก่ง แกเข้มเลย
- R-2 : ถ้าเป็นกลุ่มตะวันออกกลาง
- R : เขายอมรับในของไทยนะครับ อย่างอาจารย์อะไรมาที่งานเมาลิดปีที่แล้ว คุยเรื่องฮาลาล จำชื่ออาจารย์ไม่ได้
- R-3 : วินัย ดะห์ลัน ใช่มั้ย
- R : ใช่ ใช่ แกมาคุยตะวันออกกลางยอมรับของไทย
- R-2 : เพราะผมได้กระแสบางส่วนที่ว่าตรงนั้นมันเป็นโลกของมุสลิมด้วยกัน น่าจะเชื่อมั่นมากกว่าแล้วเขามองว่าเมืองไทยยังไม่ใช่ มันก็มีส่วนใช่ไหม
- R : ไม่รู้ ผมไม่แน่ใจครับตัวนั้น แต่ที่มองของเราในกรรมวิธีการตรวจจะเข้มกว่า เข้มมากนะ ไม่รู้ของเมืองไทยเราใช้ได้อยู่แหละ
- R-3 : มันมีเรื่องมีวิทยาศาสตร์
- R : ครับตัวนั้นเข้ามาด้วย
- R-3 : งานวิจัยเครื่องมือวิทยาศาสตร์ของจุฬา
- R-1 : เป็นอย่างไรคะอาจารย์เครื่องมือวิทยาศาสตร์
- R-3 : เป็นอาหารมา เครื่องมือวิทยาศาสตร์ตรวจสอบได้เลยว่าผิดศาสนาไหม มีเนื้อสุกรไหม มันตรวจได้หมดเลย
- R : ใช่ๆ
- R-1 : วันก่อนที่สัมภาษณ์อาจารย์มิตร ที่อิสลามวิทยาลัย เขาพูดว่าประเด็นที่ฮาลาลของประเทศ ไทย ตะวันออกกลางค่อนข้างจะอย่างนั้นเพราะว่าของเราไม่มีปนเปื้อนตัวนั้นก็จริง แต่การวางที่พื้น บางครั้งเมืองเรามีสุนัขและบางครั้งพวกกองมันวางอยู่ แล้วกลางคืนสุนัขมันมาฉีใส่แล้วก็ไม่มีใครรู้อะไรประมาณอย่างนี้ ประเด็นนี้ที่เราถูกมองว่าเราน่าเชื่อถือไหม

- R : เราไม่รู้เรื่องนี้เนื่องจากที่บ้านเรา เขาจะพูดถึงกระบวนการวางที่พื้นเป็น main หลัก ที่ฟังๆ มา วันก่อนไปฟังประตู่อาเซียนแล้วเขาก็เรื่องฮาลาล แล้วก็พูดว่าฮาลาลของประเทศไทย ยังมีปัญหา 1.การขอแต่ละจังหวัดต้องไปขอเอง ไม่เหมือนของมาเลเซียรวมกัน ก็คือ ผู้ประกอบการเป็นมุสลิมแล้วก็ขอทีเดียวได้ทั่วประเทศ อะไรประมาณอย่างนี้ ของเรา ผู้ประกอบการมันไม่ใช่มุสลิม
- R-1 : เราเป็น KFC CP เป็นคนทำ
- R : ความเชื่อมั่นไม่เหมือนกัน ความเชื่อมั่นเป็นหลักแล้วที่นี้ กระบวนการตรวจสอบมันเข้ม ปิบ ไม่เข้มก็ไม่ผ่านเลย พอจะปรับปรุงให้อยู่ในรูปแบบเดิมก็ไม่ผ่านที่นี้
- R-1 : แต่ถ้าของเราผ่าน ของเราต้องน่าเชื่อถือมากๆ แน่เลย
- R : ถ้าผ่านได้ น่าเชื่อถือมากๆ ครับ ตั้งแต่การล้างการอะไร
- R-1 : เขาบอกว่าคณะกรรมการอิสลามจะเข้าไปตรวจแม้แต่ว่าจุดที่คุณวาง วัตถุดิบเป็นอะไร ต่างๆ
- R : เหมือนที่หาดแก้วเนี่ยไม่มีวางพื้นเลยเพราะน้องที่ไปตรวจคุยกับผม
- R-3 : คือต้องไม่มีหมาในโรงแรมเลย
- R : ไม่มี
- R-1 : ที่เราไปไม่มี
- R : ไม่มีเลยนะ หาดแก้วเขาเก่ง ถ้าเขายืนตรงนี้ได้ก็คนไทยไม่ได้พักหรอก
- R-1 : ใช่เพราะเป็น area จำกัดของเขาเลย
- R : ใช่คนไทยไม่ได้พักหรอก
- R-1 : เพราะฉะนั้น ใครจะวาง positioning ตัวเองต้องดู area เพราะโรงแรมในเมืองก็อาจจะไม่เหมาะเพราะควบคุมไม่ได้
- R-3 : ต้องควบคุมให้ได้
- R : ใช่ครับอันนี้สำคัญเลย
- R-3 : นโยบาย เพราะฉะนั้นกฎหมายที่เกี่ยวกับสุนัขจะต้องออกมา
- R : ที่มันออกมาที่บอกว่าคนยิงสุนัข ตีตึก แต่สุนัขขบคนกัดเด็กใครรับผิดชอบ เจ้าของจ่าย แสนห้า
- R-3 : เด็กผิดแหละไปให้สุนัขกัด
- R : ผมประกาศเลยในตลาดสะดวก ผมยังแน่ทั้งเจ้าของหมา ทั้งหมา พอพูดเรื่องนี้มันจะยาว มันต้องหาคนรับผิดชอบให้ได้ก่อน เจ้าของเราไม่ว่านะแต่ต้องหาการรับผิดชอบให้ได้ก่อน

เมื่อหมาออกมาอยู่บนถนน เจ้าของหมาต้องมีอาญาแล้วแหละ ไม่ใช่แต่คนมีอาญาอย่างเดียว มันไม่ใช่

R-3 : คนถูกยิงชาวบ้านไม่สนใจ แต่ถ้าหมาถูกยิงนี้

R : ร้องๆ ร้อง ผบช. ลงมาเอง รองพลตำรวจแหล่งชาติมาดู อะไรมันคืออะไร

R-2 : คุณตำรวจ พุฒตาลตอนนั้นเขาไปประเทศ Iceland เขาบอกว่าสุนัขต้องอยู่แต่บ้าน ถ้าออกไปข้างนอกเจ้าของถูกปรับแสนบาท ไม่ว่าจะทำอะไรแค่ออกนอกบ้าน

R : มันต้องมีให้มากกว่านี้ เหมือนตอนนี้ มีคนงานมาก่อสร้างมาอยู่ ก็มีหมาอยู่ด้วย

R-3 : คือบ้านเราเลี้ยงหมาเพื่อประดับบารมีไง ถือว่าเป็นชนชั้นสูง มีหมาไว้จูงใช้ไหม

R : วันนั้นที่กัดเด็ก บางแก้วนะ พอมันขอไปสามแสนได้มาแสนห้า เห็นว่าฟ้องต่อ แต่ถ้าเป็นผมตายทั้งหมาทั้งคน

R-2 : ผมก็เข้าใจมันก็เป็นปัญหาระหว่างคนกับกลุ่มรักสุนัข

R-3 : คือถ้าแก้ตรงนี้ได้ มันก็จะมีปัญหา

R : ต่อไปจะหนักเลยครับ

R-1 : หนูว่าภาคใต้อาจจะไม่มีปัญหาในกระบวนแก้ตรงนี้ เพราะมุสลิมเยอะแล้วเราสัมผัสกับชีวิตมุสลิม วิถีมุสลิม เราค่อนข้างเข้าใจ แต่ในพวกภาคอีสาน ภาคอื่นซึ่งมองสุนัขมันเป็นอีกแบบหนึ่ง พอใช้ในระดับนโยบายมันจะเป็นตัวที่ sensitive ไปกับตรงนั้นเยอะมาก แต่ถ้ามองว่าถ้าทำได้ มันจะมองผลกระทบต่อการเลี้ยงสัตว์ตัวอื่น เลี้ยงแมวเออ อะไรเอ่ยมันไปกัดคน อย่างที่คุณบอกว่าที่คนจีนเองไปปล่อยแล้วมันไปที่ชาวบ้าน หนูว่าในเรื่องของสัตว์ถ้าสร้างเป็นนโยบายอันนี้เสร็จ มันก็กระจายใช้กับสัตว์ประเภทอื่น ในเรื่องของการเลี้ยง

R : วันก่อนที่ยังหลงเหลืออยู่มีคนงาน ตอนนั้นทำประปา เขาเอามาเลี้ยง พอเขาไปเขาไปเลย เขาปล่อยสุนัขให้อยู่ต่อ ตอนนั้นผมเลี้ยงแพะอยู่ มันกัดแพะผมไม่รู้จะทำไง ซ้อย่าเบื่อเลย บอกตรงๆเลยมันไปหมดแล้วไม่มีใครรับผิดชอบ แพะตายลูกแพะผมตาย 18 ตัว ผมขาดทุนไปเลยเหี้ยวนั้น ออกมาแม่ละ 2 ตัว 3 ตัว 18 ตัวลูกแพะผมตายหมดเลย

R-3 : หมาหรือว่าอะไร

R : หมาไม่มีเจ้าของ เขาไปหมดแล้ว จะหาความรับผิดชอบจากใคร วันตัวสองตัว แก้ปัญหาโดยการวางยาเบื่อหมดเลย ก่อนกฎหมายนี้จะออกนะ เมื่อปีที่แล้วผมฝังหมดเลย ประมาณ 4-5 ตัวนี้ พอเราปล่อย มันกัดได้ทุกวัน กัดลูกแพะละ

R-1 : หมายถึงลูกแพะแรกเกิดหรือ

- R : ไข่ครับ
- R-1 : หมาโหดเหมือนกันนะ
- R : ไม่ใช่แพะแรกเกิด มีอายุประมาณสัก 2-3 เดือน เพราะแรกเกิดเราไม่ให้ไปเดินเล่น
- R-2 : แสดงว่าสถานที่ที่เี่ยวแหล่งพวกนี้ต้องคุมเรื่องพวกนี้ด้วย ถ้าอยากจะได้พนักงานเี่ยวชาวมุสลิมเข้ามา
- R : เขาถือมากเลยนะครับเพราะจริงๆแล้ว แคร่รอยมันยังไม่ได้เลยครับ รอยเท้าและเราเดินตามยังไม่ได้ คนที่เขาเคร่งเขาถือจริงๆนะ เหมือนเราถือว่าอยู่ในพื้นที่ทรายพื้นดินนะ มันก็กลับไปล้างด้วยตัวของมันเอง
- R-1 : แต่พูดจริงๆเวลานักท่องเที่ยวมุสลิมมาเี่ยว แบบถ้าเขาไปเี่ยวแล้วเห็นแบบนี้ความรู้สึกมันก็เกิด
- R-2 : เขาก็ไม่ชอบแล้ว
- R : ไข่ เขาก็ไม่ยอมมาแล้ว
- R-1 : ความมั่นใจก็จะลามไปถึงอาหาร ที่พักไปหมดเลย
- R-2 : จะลดความน่าเชื่อถือลง
- R : ถูกต้องเลยครับอาจารย์
- R-1 : ได้ประเด็นนี้สำคัญมากๆ ขอขอบคุณมากเลยวันนี้ได้ประเด็นสำคัญมากเลย
- R-2 : แล้วมี 2 ประเทศ ไทยกับสิงคโปร์ ในมุมมองของท่านระหว่างสิงคโปร์กับไทยอะไรที่มันน่าจะท่องเที่ยวมากกว่า
- R : อันนี้ผมไม่แน่ใจ ถ้าสิงคโปร์ไปต้องใช้ทุนเยอะ ของเราค่าใช้จ่ายมันน้อย พูดถึงนักท่องเที่ยวว่า สิงคโปร์ อย่างคนไทยไปน้อยหรือหอก ไม่ค่อยมี แต่ถ้าคนไทยไปมาเลยนะมีอย่างเขาไปดูตึกสูงหอสสูง
- R-2 : เปโตรนาส
- R-1 : ถ้าคนอินโดจะมาเี่ยวจะเลือกสิงคโปร์ดีหรือไทยดี
- R : เรายังบอกไม่ได้เพราะเราไม่ได้สัมผัสตัวนั้น แต่ว่าถ้ามองตัวเราเมืองไทยน่าจะเี่ยวอยู่แล้ว เมืองยัม ค่าใช้จ่ายเทียบกับมาเลเซียสิงคโปร์ถูกกว่า ตัวเงินเรายังถูกกว่า
- R-1 : แล้วเราอยู่ตรงนี้ ใกล้กับอินโดแล้วมีแผนจะรับนักท่องเที่ยวอินโดเข้ามาเพิ่มขึ้นไหม
- R : วันก่อนฟังพวกนักวิชาการพวกพี่ๆที่มาจากกรุงเทพเขาคุยเกี่ยวกับเขตเศรษฐกิจพิเศษก็โครงการสวยหรูแต่ไม่รู้จะได้ทำไหม ยังไม่แน่ใจ อย่างพุทธศาสนา อย่างการกีฬาเขาบอก

ว่าจะลงมาดูแลจะมาเพิ่มศักยภาพสนามกีฬา ที่ อบจ.ลงมาให้สะเดาผมไม่แน่ใจว่างบการกีฬาด้วยรึเปล่า เพราะงบเดิมที่มีอยู่เป็นของการกีฬามาลงให้ ว่าเขาไม่ได้ ก็ผิดอีก

R-2 : ส่วนกลางเขาอยากให้เราทำหลายอย่าง แต่เขาเคยถามเราไหมว่าเราอยากทำอะไร

R : ไม่ได้ถาม ผมชอบการศึกษาครับ ผมเป็นกรรมการสถานศึกษาโรงเรียนเทศบาล2 อยู่ด้วย ผมเคยคุยกับเศรษฐกิจพิเศษ ผมบอกว่าการศึกษา ผมไม่ต้องการโรงเรียนเพิ่มแต่ผมต้องการครูเพิ่มตึกเพิ่ม อย่างที่โรงเรียนเทศบาล ขาดครู อัตราจ้างของครูกับเด็กมันไม่สมดุลกัน อย่างโรงเรียนเทศบาล ขาดสถานที่ ขาดตึก ขาดอุปกรณ์ ผมบอกผมไม่ต้องการโรงเรียนเพิ่มสองสามโรงแต่ผมต้องการที่มีอยู่พัฒนา เทคโนโลยีลงมา ครูอัตราจ้าง จ้างลงมาตรงนั้นมันจะมีผลมากกว่ากับที่เราสถานที่ เดี่ยวมีนโยบายยุบโรงเรียนอีก

R-1 : เด็กสะเดาตอนนี้ทุกคนมีที่เรียนอยู่แล้ว

R : มีแล้วแค่ต้องการให้มันเพิ่มศักยภาพ ไม่ว่าครู สถานที่นี้

R-1 : พัฒนาให้เด็กไปแข่งขันกันที่อื่น เด็กสะเดาก็เก่งออก

R : ก็ได้เยอะอยู่

R-1 : ลูกชายก็บอกว่าเด็กสะเดาได้อะไรนะ 1 อบต.

R : ลูกสาวผมแข่ง speech contest แข่งเล่านิทานของ14จังหวัดภาคใต้ ได้เหรียญทองมาจากสะเดา โรงเรียนวัดศรีวิเทศน์สังฆาราม เก่งใช้ได้อยู่ หลานสาวผมได้เหรียญเงิน speaking ดี ภาษาอังกฤษ ใช้ได้อยู่ นะ สะเดาศักยภาพเยอะแต่ขาดบุคลากรไม่พอ เด็ก 35 คนต่อครู 1 คน

R-2 : พอตีผมเห็นกิจกรรมท้องถิ่นสะเดากับมาเลย์ก็มีกันเยอะ หน่วยงานท่องเที่ยวเขาก็ไม่ได้มารับรู้รับทราบเลยใช้ไหมครับ

R : อย่างตะกร้อรู้สึกว่าจะมีนะ มีการสนับสนุนเหมือนกันนะครับ

R-2 : แล้วที่เป็น ททท.

R : ไม่แน่ใจเหมือนกัน

R-2 : ระดับประเทศไม่มี มีแต่ท้องถิ่นอย่าง อบจ.

R : ทางด้านท่องเที่ยว

R-2 : ทางเทศบาลของพวกเรา ก็ทำกันเองใช้ไหม

R : อะไรประมาณนั้นครับ

R-3: กระทรวงท่องเที่ยวช่วยไหม

- R : ผมไม่แน่ใจ แต่รู้ว่ามีมาจากห้องเที่ยวสงขลา ผมไม่แน่ใจว่าของ อบจ.หรือของจังหวัด มีนะ เคยมี ประชาสัมพันธ์อยู่
- R-2 : ที่จริงน่าจะต่อยอดพวกเราแล้วสนับสนุน
- R : มีกีฬาประเภทกีฬาชุมชน เขาก็มีมาแข่งกับเรานะ หน่วยงานของเขามาแข่งสัมพันธ์กับ หน่วยงานของเรามี เขาก็จัดไปแข่งไม่ว่าซักเยื่อ วังกระสอบอะไรมีนะครับอาจารย์ มีแต่ ไม่ได้เป็นทางการ
- R-3 : กีฬาพื้นบ้าน เชื่อมความสัมพันธ์
- R-1 : ก็ดี กลับมาสู่ภูมิปัญญาชาวบ้าน
- R : แน่แน่นอน
- R-1 : ขอขอบคุณ ในการให้ข้อมูล
- R : ด้วยความยินดีครับ

สัมภาษณ์ ผู้ประกอบการธุรกิจโรงแรม จังหวัดกระบี่(6)

R-3 : ก่อนหน้าที่โทรศัพท์คุยกันคุณอุ๊บอกว่า ต้องมาเจอคุณก้อยด้วย

S : ค่ะ ทำงานด้วยกันค่ะ เพราะเรา set up เป็นทีมที่ชื่อว่า Krabi Halal and Muslim Friendly และคุณอุ๊ก็จะอยู่ในฝ่ายของเรา ฝ่ายประชาสัมพันธ์ ของก้อยจริงๆ ก้อยเป็นรองประธาน และแฟนก้อยเป็นประธานชมรมก่อตั้ง

R-3 : ตั้งมานานยังครับ

S : ตั้งแต่ปี 59 ค่ะ ปีนี้ปีที่ 2

R-3 : กิจกรรมที่ทำนั้นไป

S : ของกระบี่ฮาลาล ก้อยมีไฟล์ที่ส่ง จะเป็นสไลด์ present ปี 59 เมื่อวาน present ให้กับชาวกาญจนบุรี ของตัวนี้มันจะเป็นเรื่องงานกับวัตถุประสงค์ว่าเราตั้งโครงการชมรมมาเพื่ออะไร คณะกรรมการบริหารมีใครบ้าง และที่ปรึกษาเรามีใคร สมาชิกเรามี 22 ราย มีร้านอาหาร โรงแรม บริษัทที่ทำเรื่องท่องเที่ยวและแผนงานในปี 59 ว่าเราไปไหนบ้าง นอกจากนี้เราจะทำเรื่องของเชื่อมโยงก็จะมีภาคกิจการ การขายระหว่างภาคเหนือและภาคใต้เราก็ออก package ภาคใต้ 3 วัน 2 คืน ภาคเหนือด้วยใช้ไหมค่ะ แล้วเราก็มา combine กันเป็น 5 วัน 4 คืนในไทย ขายลูกค้ากลุ่มมาเลเซีย ลูกค้ามาเลย์มากระบี่ จากกระบี่ส่งต่อถึงเชียงใหม่ จากเชียงใหม่ก็ส่งต่อ และมีเชื่อมโครงการคณะของ TMTA Thailand Muslim Travel Agent นะคะก็ combine ด้วยกัน และทำ application เชื่อมกับ ททท. We are Krabi at ประเทศไทย ททท.จะมี Muslim friendly Destination 2 application นี้ เราก็พยายามทำเชื่อมไปด้วย ส่วนปี 60 เราทำทางด้าน Marketing training ในเรื่องของ training เราจะเรียนอะไรกันบ้าง เรียน digital เรียน marketing network เรียนภาษามลายู เรียนภาษาอินโดนีเซีย เรียนเรื่องทำอาหารฮาลาลแบบ healthy food เรียนเรื่องการทำอาหารฮาลาลให้เป็น fusion food โดยได้รับวิทยากรมาจากสภาอุตสาหกรรมท่องเที่ยวแห่งประเทศไทยซึ่งจัดสรรให้ได้มาจากอุตสาหกรรมโรงแรม ถ้าวิทยากรเกี่ยวกับพวก network social เรื่องจากพวกเราเป็น SMEs เราต้องเอา IT มาช่วย และวิทยากรจะได้มาจากกระทรวงวิทย์ฯ จาก Business Administration Center หน่วยงานที่บ่มเพาะของหน่วยงานนี้คือ startup Thailand และจาก สวทช. มาช่วยทำงานด้วยกัน นอกจากนี้เราจะมีภาพให้ดูเรื่องการออกบูธ ว่าเราออกบูธที่ไหนอะไรยังไง

เน้นการทำ roadshow ให้ข้อมูลซึ่งตัวที่ roadshow ของกระบี่นี้ เรามีทั้งในส่วนที่เราเดินทางไปภาคเหนือ เชียงใหม่ ใช้ชื่อโครงการว่าจากป่าเต็งเหือนล้านนา หลังจากนั้น เชียงใหม่ก็เหือนเรา เขาก็ใช้ชื่อว่าล้านนากลับมาเหือนป่าเต็ง กลุ่มหนึ่งเราออกบูธไปที่ หาดใหญ่กับปัตตานี ก็ใช้ชื่อโครงการว่ากะปิแลกกบดู ก็จะเชื่อมโยงระหว่างกัน และ ลักษณะ package นี้กำลังจะไปภาคอีสาน วันที่ 20 July ค่ะ เชื่อมโยงภาคเหนือและภาค อีสาน ไปเชียงใหม่แล้วอุดร ขอนแก่น

R-3 : จุดเริ่มต้นโครงการนี้มาจากไหน

S : มาจากคุณ N เขาโชนโยบายฮาลาลเพื่อการท่องเที่ยว ที่นี้พวกเราเป็นมุสลิมอยู่แล้ว เรา ทำห้องอาหารฮาลาลอยู่แล้ว แต่เราไม่เคยคิดว่าเราจะใช้จุดแข็งตรงนี้นำมาโปรโมทเป็น การท่องเที่ยวฮาลาล พอทดลองแล้วรู้สึกว่ามันทำได้ ก็เลยรวบรวมเพื่อนที่มีห้องอาหาร ฮาลาลอยู่ในโรงแรมรวมตัวกันก็ได้ 20 กว่าราย แล้วลงขันกันคิดว่า marketing cost คน ละ 1,000 บาท ลงขันกันได้ 200,000 บาท เราเลยคิดว่าทำ roadshow ใหม่ ทำ destination PR ว่ากระบี่เป็นแหล่งท่องเที่ยวชาวมุสลิมหรือ non-Muslim ก็พิกกับเรา และทานอาหารกับเราได้ แล้วหลังจากเริ่มออก roadshow รัฐบาลก็เริ่มเห็นว่าทำงานกัน อย่างจริงจังและมีทีมงานชัดเจนมากกว่าหนึ่งราย หลังจากนั้นเราก็มึงงบประมาณภาครัฐ เอามาช่วยsupport แล้วเริ่มทำ ถ้าถามว่ากำลังเงินแสน สองแสนบาทนี้ ฟังก์ชันเดียวก็ หมดแล้วค่ะ มันทำได้ทั้งปี ก็เริ่มไปจับมือกับกระทรวงแรงงานบ้าง ศูนย์พัฒนาฝีมือบ้าง ขอเงินงบประมาณมาทำงานบ้าง หรือไปจับมือกับกระทรวงวิทยาศาสตร์บ้าง ขอเจ้าหน้าที่ IT มาสอน จับมือกับกระทรวงสาธารณสุข ขอวิทยากรที่สอนเกี่ยวกับสมุนไพร เพราะ อาหารมันเชื่อมโยงได้ทุกแผนก พออาหารไปเชื่อมโยงกับสาธารณสุข เรา create เรื่อง สมุนไพรในอาหาร เราก้ไปขอจากสภาฯ ว่าอาหารสมุนไพรมีประโยชน์แล้ว ต่อไปจะทำ อย่างไรให้ตกแต่งหน้าตาอาหารให้สวยเป็น fusion food หลังจากที่เราคิดโครงการเสร็จก็ เริ่ม training ปีนี้เราจะ train ให้ได้ 10 รายการทำอะไรบ้าง พัฒนาแผนการด้าน การตลาดจะทำอะไรบ้าง

R-3 : แล้วอยากให้มหาวิทยาลัยช่วยอะไรบ้าง

S : ทางมหาวิทยาลัย สิ่งที่เราอยากได้คือความรู้กับข้อเสนอแนะ เช่นสมมุติว่า พอเริ่มทำงานแล้ว อยากให้อาจารย์มองเห็นว่าศักยภาพการทำงานของตัวก้อย การพัฒนาในทีมควรพัฒนาใน รูปแบบอื่นบ้าง เช่นวันที่ 4 กค. ทางมหาวิทยาลัยวลัยลักษณ์ทางเขาก้จัดเสวนาในหัวข้อ ว่าการพัฒนาการท่องเที่ยวที่เป็นมิตรกับชาวมุสลิม 3 จังหวัดอันดามัน แล้วเขาก็จะเอา

หัวข้อไปทำวิจัยแล้วบอกว่าคุณก้อย คุณต้องทำแบบนี้ๆ เพิ่ม ซึ่งที่ทำไมยังไม่ตอบโจทย์อย่างนั้นแหละค่ะ อยากได้อาจารย์มหาวิทยาลัยที่มีความรู้ เขาก็จะมา share กับพวกเรา ว่าสิ่งที่คุณทำไมได้ตอบโจทย์มากนัก อย่างปัจจุบันโครงการที่เราทำชื่อว่า Krabi Inter Camp เป็นการให้มหาวิทยาลัยสารคาม ส่งอาจารย์ที่เก่งๆ ด้านการผลิตสื่อ วิดีทัศน์ และส่งนักเรียนนักศึกษาในทีมงานมา สิ่งที่พวกก้อยดูแลคือเราจะให้ห้องพักกับอาหารและทุกวันนักศึกษาก็จะออกไปเก็บภาพตามโปรเจ็ค แต่ละที่โรงแรมต้องการ โรงแรมก้อยต้องการ present เป็นโรงแรมที่ใกล้ชายหาด โรงแรมมุสลิมที่เหมาะสมกับเป็นครอบครัว เราก็ให้โจทย์ไปสามอย่าง เด็กก็จะไปคิด theme ผูกออกมาเป็นเรื่อง บางคนก็ทำหนังสือ บางคนก็ทำ slide presentation หลังจากนั้นเขาก็จะมา present วันสุดท้าย ก็ถามว่าก้อยชอบไหม ถ้าไม่เขาก็ปรับปรุงให้เสร็จโปรเจ็ค ซึ่งทำมา 2 ปี ปีนี้จะชูเรื่องการท่องเที่ยวเป็นตัวนำแล้วมาผูกกับตัวโรงแรม

R-3 : โครงการนี้เป็นโครงการสนับสนุนจาก วช. สกว. ราชภัฏสงขลาและทีมของม.ทักษิณ มาร่วมทีมด้วย รัฐบาลอยากได้อาณาเขตการเพิ่มค่าใช้จ่ายของนักท่องเที่ยวมุสลิมต่างชาติโดยเฉพาะกลุ่มอาหรับ แอฟริกา จีนมุสลิม รวมทั้งอินเดีย บังกลาเทศและอาเซียน ว่า 4 กลุ่มนี้ทำอย่างไรให้เขามาใช้จ่ายในเมืองไทยเรามากยิ่งขึ้น

S : สิ่งที่ภาครัฐจะช่วยให้เยอะคืออย่างหนึ่งที่หนึ่ง คือ การประชาสัมพันธ์ การออกบูธ ซึ่งถามว่าพวกเราไม่มีเงิน ค่าบูธอย่างเดียว 1 โต๊ะ 1 แส่นบาท ไปกันไม่รอดจึงมีความรู้สึกลัวว่าถ้า 4 ประเทศนี้ใช้ไหมคะ ทำอย่างไรให้เขาเข้ามาเมืองไทยและใช้จ่ายเยอะขึ้น คือ ถามว่า คือ กระเป๋าเองนี้ ชาวมุสลิมสามารถท่องเที่ยวได้อย่างปลอดภัยแต่สิ่งหนึ่งที่เราจะต้องยอมรับคือ ว่ากลุ่มพวกนี้ยังต้องการความบันเทิง เราก็เลยคิดว่าให้ combine กรุงเทพฯและกระเป๋า ถ้าเน้นบันเทิง shopping brand หรือแม้กระทั่ง theme park ต่างๆ คุณก็ทำให้เสร็จในกรุงเทพฯ พอลงมาพื้นที่ฝั่งนี้ให้มันเป็นเรื่องของ Eco tour ให้เป็นในเรื่องของ community base tourism ให้ไปในเรื่องของค่าใช้จ่ายหรือการพักผ่อน

R-3 : แล้วนักท่องเที่ยวกลุ่มนี้มาเที่ยวที่นี้เยอะไหม

S : ไม่เยอะค่ะ ตอนนี้อันดับ 1 ของกระบี่ก็ยังเป็นมาเลเซีย ถ้าถามว่า 4 ประเทศนี้ในอาเซียนเรามีมาเลเซียกับสิงคโปร์ แล้วก็บรูไนน้อยมาก แต่ว่าถ้ามองแล้วจีนมุสลิม อยากได้ กำลังคิดกันว่าจะไปเสฉวน ซีอาน คุณหมิง ก็อยากได้พื้นที่ตรงนี้ ถ้าให้ภาครัฐช่วย การที่เราไปไม่เท่ากับให้เขามา หรืออาจจะเชิญทีม farm trip ของเขา นักข่าวของเขา travel agent ที่เป็นผู้ขายมาดูพื้นที่เราเลย จะได้เห็นโรงแรมก้อยเป็นอย่างไร โรงแรมคุณอู๋เป็นอย่างไร แต่

ละที่มีห้องอาหารมุสลิมอยู่ที่ไหนอย่างไร แล้วลักษณะการท่องเที่ยวที่เราจะขายเขา เรา
จะขายท่องเที่ยวทะเล เราจะขายท่องเที่ยวชุมชน เราจะขายท่องเที่ยวลักษณะวัฒนธรรม
เราก็ลงให้เขาปฏิบัติเลย แล้วอันนี้จะมีรายได้เพราะคนพวกนี้จะพูดถึงสิ่งที่ตนได้เกี่ยวกับเห็น
แล้วหลังจากนั้นก็ตามต่อกับพวกเราที่เป็น sale ไปตอกย้ำ เวลา fair หรือ Muslim
trade fair หรือ fair Arabia travel mart พวกเราไปอยู่ในพื้นที่และทำ PR ย้ำอีกที แล้ว
หลังจากนั้นความมั่นใจก็จะมา อันดับหนึ่ง คือ เราพูดแทบตายเขาก็ไม่เห็น เขาก็ไม่ขาย
แต่ถ้าเขาเห็นเขาขาย พวกเราไปช่วยว่า ฉันมีชีวิตจริงอยู่โรงแรมในพื้นที่จริง ความมั่นใจ
ของกลุ่มเอเจนต์จันท์ที่จะขายก็มากขึ้น

R-3 : ก่อนตรงนี้เราเคยไปของยุโรปมาไหม

S : ไปค่ะ แต่ไม่ได้จับใน segment Halal Tourism ไปจับใน segment ขาย destination ที่
เป็น beach ขายทั่วไปที่เป็นจังหวัด

R-3 : นอกจากกระบี่แล้วมีเครือข่ายจังหวัดไหนบ้าง

S : ที่ภูเก็ตค่ะ ก้อยก็เชื่อม คือทุกครั้งที่เวลาก้อยไป ก้อยจะมีน้องที่เป็นผู้ประกอบการภูเก็ต
พ่วงไปด้วย เขาบอกเขาไม่มีกลุ่มฮาลาลภูเก็ต เขาขอมาพ่วงกับเรา เราก็บอกว่าได้ ยินดี
อย่างน้อยความเป็นมุสลิมคือความเป็นพี่น้อง ช่วยเหลือกัน เพราะนักท่องเที่ยวไม่มีทางไป
อยู่ทีเดียว เวลามากรบี่ให้ก้อยดึงดูดอย่างมากก็ได้เพียง 2 ครั้ง การมาท่องเที่ยวครั้งที่ 3
เขาคงอยากไปดู destination อื่นบ้าง เหมือนเราก็คงอยากไปเที่ยวที่อื่นบ้าง เขาอาจจะอยาก
ไปเที่ยวที่ภูเก็ต หรืออาจจะอยากไปเที่ยวที่หาดใหญ่ สงขลา ก็มี บางคนก็อยากไปที่สตูลก็มี
เราต้องพยายามสร้าง network เครือข่ายระหว่างกัน

R-3 : แต่ภูเก็ตเรายังไม่เข้มแข็งเท่าไร

S : ใช่ค่ะ

R-3 : นอกเหนือจากภาคใต้มีไหม

S : ตอนนี้ก้อยพยายามบุกเชียงใหม่และกรุงเทพฯ ทางเชียงใหม่ห้องอาหารฮาลาลเยอะขึ้น ที่
พักเริ่มมีที่โรงแรม Le meridien Chiang Mai เริ่มสร้าง

R-3 : แล้วเชียงใหม่ที่ได้ข่าวว่าจะสร้างศูนย์ hub ยกเลิกไปแล้ว

S : ก้อยไม่แน่ใจว่าเป็นความเข้มข้นของศาสนา การเชื่อมั่นต้องระวังเพราะว่าเวลาก้อยพูด
ออกไปในการท่องเที่ยวฮาลาล จะบอกว่าฮาลาลไม่ใช่ของชาวมุสลิมเท่านั้น ฮาลาล คือรับ
ลูกค้าได้ทุกชาติ ทุกภาษา ทุกศาสนา Halal is for all เพื่อไม่ให้เกิดการคัดค้าน แต่เห็นที่
เชียงใหม่

R-3 : มันจะเป็นปัญหาไหมกับจังหวัดอื่นๆ

S : ก้อยว่ามันอยู่ที่วิธีการนำเสนอ เพราะเวลาก้อยจัด training ก้อยกวาดมาทุกชุมชน กวาดมาทุกสมาคมใครอยากเรียนมาเลย แม้ว่าเราใช้งบของภาคอุตสาหกรรม แต่ผู้สอน 1 คนสามารถกระจายความรู้ได้ทุกคน แล้วเวลาก้อยเปิด training ก้อยรับทุกกลุ่มเข้ามาเรียนไม่เคยมีการคัดค้านกันเลย และปัจจุบันเจ้าของโรงแรมดีवान่าเป็นคนจีน กำลังจะสร้างห้องอาหารฮาลาลในโรงแรมตัวเอง เพราะเขาเห็นว่าเป็นอีก 1 โอกาสทำไม่ไม่ทำ แล้วมันเป็นสิ่งที่ดีกว่า ฮาลาลมันคลุมหมด

R-3 : อย่างที่สงขลาเราเห็นเบเกอร์ โกไข่ พอเป็นฮาลาล ลูกค้าเยอะขึ้น 3 จังหวัดเป็นทางผ่าน เขาก็แวะกันตลอด เขาก็เลยขยายสาขาได้ทั้งหมด

S : ก้อยสนับสนุนมากเลย อยากจะบอกว่าไม่ได้เป็นการแบ่งแยกเชื้อชาติและศาสนา เราทำฮาลาล เราก็มักรับ เบอร์ 1 ก็ยังเป็นยุโรป

R-3 : มีการประชาสัมพันธ์เรื่องเหล่านี้เพียงพอไหม

S : ขออนุญาตพูดในจุดนี้ว่าคนที่ทำให้ segment Halal มีน้อยค่ะ ภาครัฐที่มาดูแล คนเขามีหลายงาน เราภาคเอกชนต้องคิดเรื่องและกระตุ้นขึ้นไป แล้วเวลาเมื่อทีมเขาทัน เขาก็จะมาช่วย แต่ถ้าไม่ทันเราต้องทำเอง แต่ถ้าใน action plan คือ ก้อยไม่ได้ห้วงมาก ขออย่างเดียวจัดสรรงบประมาณต่อเนื่องในแต่ละปีและจัดให้ตรงประเด็น ภาครัฐก็ถามว่าคุณอยากได้อะไร เพราะมันตรงกับความต้องการของเรา คือมตงานที่ทำงานเรายินดีที่จะเป็นมตงาน แต่ให้ภาครัฐจัดสรรก่อนเงินในการทำ PR หรือมีเงินจ่ายค่าวิทยากร ซึ่งเวลา training เราจ่ายกันเองนะคะ เรา allocate เงินเพื่อค่าสถานที่ ค่าอาหาร เพราะว่าถ้าไม่พัฒนาก็ไม่ดีขึ้น บางทีรอให้ภาครัฐจัดประชุมให้ก็ไม่ทัน เพราะคนของเขาน้อย ก็ไม่โทษค่ะ เพราะ Halal มีอุตสาหกรรมจังหวัดแล้วต้องมีงานด่วน ที่จะต้องตอบให้ได้ว่าอุตสาหกรรมปาล์มไปถึงไหน เขาก็ต้องไปทำอันนั้นก่อน ภาครัฐโยนโจทย์มาว่าคุณต้องหานักลงทุนที่เป็นกลุ่ม SMEs เขาก็ต้องไปทำอันนั้น เรื่องฮาลาลต้องถูกผลักดันมา คือ ถ้ามี segment ที่รับผิดชอบโดยตรงรับรองว่าพัฒนาว่านี่

R-3 : แล้วอย่างมหาวิทยาลัยเปิดสอน เรื่องคหกรรมศาสตร์ ถ้าเขาจัดส่วนหนึ่งไปเป็น Halal food เลย

S : เยี่ยมค่ะ ดีมากเลยค่ะ สิ่งหนึ่งที่วิธีการพัฒนาและเสริมรายได้คือ คนโรงแรมนำมาผลิต product เพื่อขายในตราฮาลาล เพราะเรามองว่าอยากให้ชุมชนเป็นคนทำ เราแบ่งรายได้กันคือทางโรงแรมทำเองหมด คนชุมชนก้อยไม่ได้ ปัจจุบันก้อยไม่ทำทัวร์เอง ปัจจุบันให้

ชุมชนสร้างทัวร์ขึ้นมา เช่นที่มีน้ำผึ้งใช้ไหมที่สอนวิธีการผลิตสบู่จากน้ำผึ้งได้ไหม ที่มีเรือหางยาวใช้ไหม ที่ทำเรือคายักกับเรือล่องทะเลได้ไหม พอเขาบอกว่าเขาทำได้ เราเอานักท่องเที่ยวเราไปเที่ยวกับเขา เขาก็จะมีรายได้ เราบอกว่ามีอาหารเที่ยงที่อยู่ในทัวร์ คุณสร้างครัวให้เป็นครัวฮาลาลได้ไหม ถ้าได้ ก้อยจะเชียร์ว่าให้ลูกค้าเข้าที่นั่น เอาเข้าจริงการท่องเที่ยวคือการแบ่งปันนะค่ะ

R-3 : ผมเห็นแนวคิดนี้ ที่อ่าวนางเหมือนการท่องเที่ยวของที่นี่เหมือนรวมกลุ่มกันหลายๆพื้นที่ที่เขาโยงมาถึงพังงาด้วย เขาก็แบ่งปันที่จะจัดสรรการท่องเที่ยว

S : มีคนถามเหมือนกันว่าทำไมคุณก้อยไม่ผลิต คือเราได้ตราฮาลาล เราส่งออกได้ทั่วโลกนะค่ะ ถ้าเกิดก้อยทำน้ำพริกเอง เอน้ำพริกใส่กระปุกติดตราฮาลาลและส่งออกได้เลย แต่เราไปสนับสนุนให้ชุมชนทำดีกว่า เขาทำครัวให้ได้ฮาลาล ทำตราให้ได้ฮาลาล แล้วเราสนับสนุน ซื้อสินค้าคุณมาขายในโรงแรม ก้อยไม่ต้องการเป็นผู้ผลิต ก้อยยินดีช่วยขาย ข้อดีคือจากที่รัฐบาลบอกว่าเน้นการขายให้ลูกค้ามีประสบการณ์ ให้ลูกค้าชิมน้ำพริกแล้วลูกค้าชอบ เห็นไหมว่าผลิตที่ไหน ก้อยพาไป พอเราพาไปทางลูกค้าก็บอกว่าโรงแรมนี้จริงใจดี แทนที่จะบวกราคาก็ไม่บวก ไปดูแหล่งผลิตว่าอยู่ที่ไหนพื้นที่ ที่เขาไปเขาได้ประสบการณ์ เขาได้ทดลองทำ และเงินที่เขาซื้อถึงชาวบ้านจริงๆ นอกจากนี้อาจได้ซื้อน้ำผึ้ง ไม่ได้ซื้อแต่น้ำพริก ชาวบ้านก็ยังมีรายได้ส่วนเพิ่มแล้วเกิดการจ้างงานในพื้นที่ แล้วเราสนับสนุนว่าจะพานักท่องเที่ยวไป ทำครัวให้มีคุณภาพ ทำการท่องเที่ยวให้มีคุณภาพ ถ้าคุณมีโฮมสเตย์ why not ถ้าคุณพักกับก้อยไม่ได้ก้อยเชียร์ไปที่นั่นได้ ไม่เห็นด้วยถ้าโรงแรมจะทำเองหมด ต้องกระจายรายได้ เราต้องอยู่กันเป็นปีกแผ่น ไม่ใช่เรารวย เพื่อนจนไม่ได้ พยายามกระตุ้นเขา เมื่อวานนายหนัง เขาค้อม ซึ่งอยู่ไม่ไกลจากที่นี่ เขากำลังจะได้ตราฮาลาลแล้ว ถ้าได้ตราฮาลาล ก้อยจะได้ซื้อมาเป็นสินค้าที่ counter สำหรับ breakfast ให้ลูกค้า แล้วเราจะขึ้นป้ายว่า ขอขอบคุณที่พักกับเรา ส่วนหนึ่งเงินของคุณจะไปถึงชาวบ้าน แล้วเราจะช่วยเชียร์ว่าพี่ช่วยทำ packaging ใหม่ได้ไหม อย่าเอาขวดกระเบื้องใหญ่ๆ เพราะลูกค้าขนขึ้นเครื่องไม่ได้ ต้องมีขนาดเล็กลง แล้วก้อยก็ซื้อของดอยคำไปให้เขา ดู เป็นของที่มีขนาดเล็ก มีตราฮาลาล หิ้วง่าย น้ำผึ้งตลาดจีนชอบมาก เพราะเขาคิดว่าเป็นยา ก้อยคิดว่าถ้าเขาได้ตราฮาลาล จะเอาไปเป็นของที่ระลึกได้ลูกค้าจีน เราก็ทำอย่างไรก็ได้ให้ลูกค้าพึงพอใจ เราต้องดู feedback ว่าจีนชอบอะไร ฝรั่งเศสชอบอะไร แต่ทุกคนชอบคือสินค้าต้องดีและมีคุณภาพ ถ้าฝรั่งเป็น organic ด้วยยิ่งดี

R-3 : อาหารับเข้าไหมครับ

- S : มาแต่น้อยค่ะ การแข่งขันกระบี่ อหารับเขาก็ชอบนะค่ะ แต่อหารับยังชอบ luxury need 5 ดาว กลุ่มพวกเราไม่มีใครเป็น5ดาว เวลาเขามาอนเขามาพักที่ Rich Carton เขาใช้จ่ายตรงโน้นเสร็จ เขาไม่ได้ออกมาชุมชน
- R-3 : ถ้าเราออกบูธไปที่นั่น อาจจะได้ลูกค้าบางส่วน
- S : ก้อยว่าได้เพราะททท.พื้นที่ในดูไบเขาเข้มแข็ง เขาบอกมีอะไรให้ช่วยบอก คือเงินซื้อบูธยังไม่มีเลย เพราะโต๊ะเดียวออกงานก็หนึ่งแสน ไหนต้องซื้อตัวเครื่องบินไปกลับอีก แต่ถ้ามีงบจากภาครัฐซื้อบูธมาให้ เราก็นิดีที่จะเดินทางเองก็ได้ซื้อตัว low cost บินไปที่นั่นไปขายที่นั่น ก้อยมั่นใจว่าเราไม่ได้ขายห้องพักเรา เราบอกแค่ว่ากระบี่อยู่ที่ไหนในโลก กระบี่คือพื้นที่มุสลิม มุสลิมแบบคุณก็มาได้ ตอนนี้อยู่เกิดปัญหากับ กาดาร์แอร์ไลน์ เพราะบินตรงเข้ากระบี่ เขามาพักตรงนี้ 1 สัปดาห์ มันดีกว่าลูกค้าที่นอน 1-2 คืน 1 สัปดาห์ที่คุณอยู่กระบี่ เราต้องบอกว่า เขาต้องมีเงินพอที่จะกระจายรายได้ ขึ้นอยู่กับเราแล้ว ว่าเราจะจัดสรรให้เขาไปเที่ยวทัวร์อะไร พื้นที่ไหน ไปดูอะไร สายการบินกาดาร์บินตรงมากระบี่สัปดาห์ละ 2 วัน คือ ไฟลท์ยังน้อยเกินไป
- R-3 : เริ่มเมื่อไร
- S : เริ่มมาตั้งแต่ธันวาคม คือฝั่งเขาต้องการจับลูกค้าจากยุโรปนะค่ะ เพราะเขาชิงmarket share มาจาก TG เพราะลูกค้าจาก TG มายุโรป Middle East มี Emigrates Etihad Qatar ซึ่ง 3airlineนี้กลุ่มลูกค้ายุโรปที่มามันเรา สิ่งที่เขาต้องการจริงๆคือ ลูกค้ายุโรป เขามาเครื่องบินจากบ้านเขามาดูไบ จากดูไบเข้ากรุงเทพฯ จากกรุงเทพฯเข้ากระบี่ 4 routes แต่เดี๋ยวนี New York บินเข้าโดฮา โดฮาบินเข้ากระบี่เหลือ 2 routes ราคาถูกลงเลย ต้องการลูกค้ากลุ่มนี้ ที่นี้พอ Qatar เริ่มบิน Etihad บอกว่าจะมาด้วย แล้ว Emirates ก็บอกว่าจะมา ซึ่งมันเป็นข้อดีของกระบี่ แต่เราไม่มีกำลังไปดึงนักท่องเที่ยวให้เขาเข้ามาในปัจจุบัน แต่ที่มาก็คือกลุ่มยุโรปที่มีความต้องการอยู่แล้ว แต่จุดแข็งของยุโรปคือมาแล้วเป็น long stay สำหรับ high season แต่ highของเรามันสั้น 3-4 เดือน เขามาในจังหวัดที่ในช่วงอากาศดี อีก 8-9 เดือนที่เหลือ เขาไม่มา แล้วคนที่นี้จะอยู่กันอย่างไร เราจะทำอย่างไรให้กลุ่มที่ไม่ใช่ยุโรปมากับสายการบินพวกนี้ด้วย
- R-3 : ความต้องการลูกค้า ลองจัดลำดับสิว่าที่เราจะไปทำ roadshow ระหว่างจีน อหารับ อินโด อยากได้ที่ไหนก่อน
- S : เนื่องจากว่าทางจีนก็จะมีคามน่ารักที่ว่า คุณกันไม่รู้เรื่องไม่เป็นไร แต่ถ้าเขาอยากมาเขามาข้อดีของจีน คือ มาแล้วซื้อ ยุโรปมาแล้วไม่ค่อยจ่าย แต่จีนเหมือนคนไทยใช้จ่ายมากกว่า

มาเลเซียด้วย คือ ถ้าไปจีนแล้วได้เลย ก็คุ้ม สำหรับประเทศไทย คือ มาอย่างต่อเนื่อง
 อย่างที่สองมาแล้วใช้จ่ายแต่ยุโรปไม่กินอาหาร ไม่ซื้อของ คือมาแล้วใช้ทรัพยากรแต่การ
 จ่ายเงินน้อยมาก ที่นี้อาหรับอาจจะเป็นเบอร์สองที่รองจากจีน เพราะอาหรับในใจเขายัง
 เป็นมาเลเซีย การเดินทางออกนอกประเทศแล้วปลอดภัยยังคงเป็นมาเลเซียที่เป็นประเทศ
 มุสลิม การที่เราจะแข่งขันกับมาเลเซียยากมาก เพราะตื่นเข้ามาดูทีวี Truly Asia เขา
 ประกาศทุกวัน ประเทศไทยน้อยมากที่จะเห็น

- R-3 : พอประเทศไทยไปโฆษณาในอาหรับ จะขึ้นรูปวัดเสียก่อนมันก็ไม่ได้ถูกมองว่าอยากจะดูต่อ
- S : มาเลเซียถูกมองว่าเป็นเมืองอิสลาม ไทยเป็นเมืองพุทธ แต่ถ้าประเทศที่ไม่ใช่มุสลิมเบอร์ 2
 เป็นเรา เบอร์ 1 คือสิงคโปร์ ถึงเธอจะมองฉันว่าเป็นเมืองพุทธ 40% ของชาวมุสลิมคืออยู่
 ในภาคใต้ ถ้าคุณอยากมาพื้นที่ที่อบอุ่น ปลอดภัย คุณเลือกเราได้
- R-3 : แล้วมุสลิมที่เข้ามาเพื่อทำบุญละ
- S : มีค่ะ แต่ไม่ได้เยอะ ส่วนใหญ่คนที่ทำบุญก็จะไปในแต่ละพื้นที่เลย และก็สร้างมัสยิดให้ ที่
 กระบี่มีที่เกาะกลาง มีที่เขากลม มีน้อยไม่ได้เยอะมาก
- R-3 : แล้วพวกนี้เข้ามาเที่ยวบ้างไหมหรือทำบุญอย่างเดียว
- S : มีเที่ยวบ้าง ผสมกัน แต่เปอร์เซ็นต์น้อยมากและไม่ถึง 5 เปอร์เซ็นต์ นอกนั้นก็จะเป็น
 นักท่องเที่ยวทั่วไป
- R-3 : ถ้าเราไปโฆษณาว่า ถ้าเราไปเที่ยวแล้วลองทำบุญกับพื้นที่นี้ได้ไหม
- S : ได้ค่ะ มาเมืองไทยนะค่ะแต่มา medical พามา medical ที่กรุงเทพฯเสร็จก็ออกพัทยา
 แล้วก็กลับไม่ลงมาถึงภาคใต้ เพราะว่า กลุ่ม medical ของเราแข่งค่าใช้จ่ายเราถูก หมอ
 เราเก่ง ถ้าถามว่า พวกmedical ตามโรงพยาบาลต่างๆ บำรุงราษฎร์แบบนี้ได้ลูกค้าเยอะ
 ลูกค้ารวยด้วย แต่เขาไม่มาผูกกับการท่องเที่ยว เขาก็จะสร้างที่พักฟื้น ส่วนใหญ่อยู่ที่พัทยา
 ถ้าเกิดเหตุเขาก็กลับมา ชั่วโมงเดียวก็ถึงโรงพยาบาล
- R-3 : เขาพยายามรักษาลูกค้าเขาไว้
- S : หนูเข้าใจค่ะ ทุกคนที่ทำธุรกิจก็พยายามจะทำรายได้ให้มากที่สุด แต่คนภาคใต้คือเราไม่
 จำเป็นต้องรวยที่สุด แต่ทำอย่างไรให้พี่น้องเราอยู่ได้ เราพยายามที่จะฝังmodel ให้กับนัก
 ธุรกิจว่า มุสลิมต้องรักกัน ต้องแบ่งปันกัน ต้องช่วยเหลือกัน จังหวัดอื่นหนูไม่รู้แน่แต่ของ
 ก้อย ก้อยพยายามปลูก model ตรงนี้เข้าไป พยายามไม่ให้เกิดเหมือนบาทลีค่ะ ใครไป
 บาทลี เข้าไปในหมู่บ้าน ในรถ bus มีคุณลุงแก่ๆ กระโดดมาขวางรถเลยนะค่ะ ไม่ใช่คนบ้า
 แต่เขาประท้วงเรื่องการท่องเที่ยว เพราะการท่องเที่ยวไม่ได้สร้างประโยชน์ให้เขา

นักท่องเที่ยวเข้ามาในชุมชน ชาวบ้านไม่มีความสุข เขาเกลียดการท่องเที่ยว เขาไม่ได้บ้า แต่การท่องเที่ยวมีทั้งบวกและลบเพราะคนที่มา เราไม่รู้ว่าเป็นคนดีหรือไม่ดี ชาวบ้านอาจจะเกิดการคัดค้าน นักท่องเที่ยวที่ไม่เคารพวัฒนธรรมก็มี คือแบบแต่ง two pieces แล้วไปเดินทั่ว นั่นคือความไม่น่ารัก ถ้าเราไม่ยอมให้ชาวบ้านต่อต้าน เราก็จะให้การศึกษาคนเหล่านั้นว่าคุณต้องการความรู้ จากสถานที่ที่คุณไป มันต้องเริ่มจากภาครัฐ เรามีข้อมูลเขียนว่า do and don't อยู่ในพื้นที่เรา อะไรที่ไม่เหมาะสมก็ไม่ควรทำ เรามักจะคิดว่าที่เขาทำเพราะเขาทำหาย ให้เราคิดว่าเขาทำเพราะเขาไม่รู้ ต้องเริ่มให้การศึกษากับเขาก่อน มันก็จะเบาขึ้น

R-3 : สรุปคือนโยบายของรัฐคือ PR Marketing

S : และพวกเครื่องมือในการกระตุ้น ที่ก้อยขอจากกระทรวงวิทย์ฯ ก็ขอเงินของเขานะคะมาช่วยจัดวิทยากรมาบรรยาย เพราะ SMEs วิธีการรอดอย่างเดียวคือทำงานต้องฉลาด ฉลาดคือ จะประชาสัมพันธ์โดยใช้วงเงินหมื่นเดียวอย่างไร คือโรงแรมที่ขนาดใหญ่อย่าง Chain เวลาประชุมสัมพันธ์เขามีเงินเป็นล้าน ทำอย่างไรให้เราได้ผลอาจจะไม่เท่ากับคนที่ลงเป็นล้าน แต่ต้องฉลาดโดยเอา IT มาช่วย

R-3 : เวลาไปของงบประมาณ training ยากไหม

S : คือ งบประมาณ ทางผู้ว่าฯจะจัด ทางยุทธศาสตร์จะจัดการเอง แต่การ training นี้ เขาให้งบประมาณมา 1.5 ล้านบาท

R-3 : คือโครงการของเราต้องเข้าไปอยู่ในของจังหวัดก่อน

S : ใช่ค่ะ เขออนุมัติแล้ว 1.5 ล้านบาท และก้อยต้องทำ project ส่งเข้าไป แต่ในบางproject เช่น ก้อยอยากไปดูโรงแรม 5 ดาว คือ โรงแรมมุสลิม 5 ดาวแต่รัฐบาลบอกว่าจ่ายค่าห้องให้ 1,200 แต่เขาคิดก้อย 2,000 เราต้องจ่ายเองอีก 800 แล้วรัฐบาลบอกว่าให้ค่าเดินทางรถบัส 800 บาท แต่ไม่มีใครไปค่ะ bus 14 ชม. เราจ่ายทั้งหมดที่เป็นค่าตัวเครื่องบิน 2,000 ค่ะ แบบทุกครั้งที่ออก trade ที่รัฐลง 3 แสน ใน 3 แสนก้อยต้องไปหารว่าใครจะไปบ้าง แต่ปี 60 หนูไม่ห่วง สิ่งที่ไม่ห่วง ปี 61 คือ ไม่มีงบประมาณทางด้านฮาลาล มันขาดการต่อเนื่องในการสานต่อ

R-3 : ถ้าเป็นปัญหาการวิจัยอยากให้ทำเกี่ยวกับอะไร

S : เกี่ยวกับพฤติกรรมนักท่องเที่ยวมุสลิม เขาต้องการการท่องเที่ยวเรา ฮาลาลในแนวไหนอย่างไร เช่นระยะเวลาที่เขาต้องการพัก ลูกค้าต้องการการท่องเที่ยวแบบไหนที่โดนใจ สิ่งของที่โรงแรมควรจัดเพิ่มนอกจากที่พัก คือ อะไร ทำอย่างไรให้เขามาได้มากขึ้นและอยู่

ยาวขึ้น สิ่งที่ทำออนไลน์ ก้อยพยายามเก็บนักท่องเที่ยวกลุ่มนี้ ยุโรปตะวันออก อะไรที่ทำให้คุณพึงพอใจ ถ้าเขาบอกเราจะหารางวัลให้ เพราะเราจะไปทำการบ้านว่าแต่ละวันเราดูแลลูกค้าได้ตรงความต้องการไหม ยอมรับว่ากลุ่มอาหรับก้อยยังดูแลไม่ทั่วถึง

R-3 : อาจารย์มหาวิทยาลัยต้องกลับไปทำหัวข้อเหล่านี้ ช่วยเอกชน

S : คือ ถ้ารู้ว่าพฤติกรรมของเขาเป็นอย่างไร โรงแรมจะปรับแผนตาม เช่น จะจับตลาดมุสลิม ห้องพักต้องมีกีฟรัด ผ้าปูสะอาด ตารางเวลา นักท่องเที่ยวมุสลิมจะชอบให้หาเตารีด เพราะเขาต้องรีดผ้าคลุมผมทุกวัน อันนี้เราจ่ายแต่ก้อยมองว่ามันเป็น basic ที่ทุกโรงแรมก็ทำ ประเทศอื่นก็ทำ ทำอย่างไรที่แบบพึงพอใจมากกว่านี้ อาหาร local ทุกมื้อใหม่ ทำอย่างไรที่คุณจะมาทั้งครอบครัว ไม่มาสองคน เพราะมาเลยติดแล้วนะค่ะ มาเป็นครอบครัว มามากกว่า 1 ครั้ง อันนี้โรงแรมจะได้รายได้เพิ่ม บริษัททัวร์ได้เพิ่ม ชุมชนได้เพิ่ม แต่กลุ่มอาหรับยัง feed ได้ไม่ตรงกันเพราะว่าไม่เข้าใจเขา กลุ่มนี้รู้สึกจะนอนดึกด้วย หรือเราต้องทำร้านอาหารให้ปิด 5 หุ้ม เขากินน้ำชาค่ะ หนูว่าเมื่อเช้าเขาอาจจะไม่ได้ต้องการแต่จัดเข้าให้สายหน่อยเพราะเขาตื่นสาย หนูไม่เข้าใจตรงนี้ว่าทำอย่างไรถึงจะ feed เขาได้

R-3 : คือต้องดูพฤติกรรมที่เขาอยู่ในประเทศเขา

S : กินข้าวตอนไหน มีกิจกรรมอะไรบ้าง และถ้าคุณเดินทางอะไรที่คุณอยากให้เราจัดหามาให้เพื่อความมั่นใจสูงสุด

R-3 : ที่คลองม่วงโรงแรม white sand halal ติดกับ Sofitel เขาบอกมาเลยที่เข้ามา เขาจะมาเป็นครอบครัวแล้วขอทำอาหารเอง เขามาครั้งที่ 5 ได้แล้ว เขาเลยติดใจมาเป็นประจำ

S : คือถ้าโรงไหนทำได้หนูเห็นด้วย ของก้อยมันจะมีครัวเดียว ยกเว้นว่าไปกับชุมชน

R-3 : เราต้องหาโอกาสแบบนี้กับชุมชน ให้ชุมชนทำ

S : ของก้อยพยายามกระจายรายได้ ข้อดีคือได้ได้แลกเปลี่ยนวัฒนธรรม เราสอนอาหารไทยให้คุณ คุณสอนอาหารคุณให้เราดีไหม อาจจะมีความรักในการเชื่อมโยง แต่เขาไม่ได้ อาจจะต้องการถึงขั้นนั้น ถ้าคุณปรุงเพื่อทานเองบางเวลาคุณอาจจะมาให้ครัวเราได้ เราก็จะแยกครัวให้ แต่ถ้าผลักไปชุมชนมันก็จะน่ารัก

R-3 : โรงแรมใหญ่ขนาดนี้ให้ชุมชนดีกว่า นั้นเป็นโรงแรมเล็กใจ เขาก็พยายามดึงลูกค้า

R-4 : ที่โน้นห้องมันน้อยด้วยค่ะ ที่โน้น 17 ห้อง

S : ของที่ 50 ห้อง พียงไม่ได้เยี่ยมเลย แต่พื้นที่สวยนะค่ะอยู่ตรงคลองม่วง ติดหาด นี่และค่ะ คือความน่ารักอะไรที่เราทำให้ลูกบ้านกับแขกพึงพอใจเรายินดีเป็นเสน่ห์ที่ประเทศอื่นไม่มีเหมือนหนูจัดชา กาแฟฟรี จันท์ พุช ศุภร์ ลูกค้าหิวๆมาบอกกินได้เลย เพราะยุโรปก็มี

ผสมอาเซียน อินเดีย จัดเลย คุณให้ฟรีจริงหรือ จริง ไม่คิดเงิน บางทีอะไรที่คุณพอใจ เหนื่อยๆได้กินเลย คือกลับมาทำแซนวิชรอไว้ให้เลย บอกกินได้กินเลย เราไม่ได้รู้สึกว่ามัน จะต้องหาเงินจากเขาตลอดเวลา เหมือนเวลาก้อยเดินทาง ใครดูแลลูกก้อยดี ก้อยไปที่นั่นแหละค่ะ รู้สึกบ้านนี้ดีจังไม่เห็นแก่เงิน เราคิดว่าไม่จำเป็นต้องเอาเงินเขา พึ่งพอใจให้เขา รู้สึก happy

R-4 : แล้วเขาจะกลับมาเอง

S : ใช่ๆ ค่ะ มีคนนึงลูกค้าชาวรัสเซีย ก้อย treat เขาเพราะว่าเขาเป็นมะเร็งที่ขา ก้อยก็ถามว่ามีอะไรให้ช่วย หลังจากนั้นเขาก็มา 5 ปีต่อเนื่อง ครั้งละ 5 เดือน treat แบบเป็น driver ให้เลยนะค่ะ จนเขาบอกว่ามีอะไรเกิดขึ้นที่เมืองไทย มากระบี่เขาพึ่งพาเราได้ ก้อยบอกมากระบี่เรียกก้อยได้ 24 ชั่วโมงเลย แต่เขารู้ว่า Key man คือเรา แต่เราก็พยายามให้พนักงาน treat ญาติเรามา นะ เพื่อนเรามา คนสำคัญมา คำนึงเจ็บมากเคยได้ยินจาก blogger เชิญ blogger มาแล้วเขียนรีวิวคุณก้อย ดีที่สุดคือ treat ลูกค้าของคุณให้ดีที่สุด คุณไม่ต้องจ่ายค่าโฆษณาเลย เขาจะทำให้คุณเลย ฟรี ก้อยคือเจ็บลึกเลยมันคือความจริงบโฆษณามิเท่ากับ treat ลูกค้า in-house ให้ดีที่สุด คุณคิดว่าคนนี้คือ blogger ของคุณเลย วันหนึ่งคุณมี 10 nationality เหมือนมี blogger 10 ประเทศ ในเชิงลบ ถ้าคุณทำกับเขาไม่ดี เขาก็เล่นคุณเจ็บเหมือนกัน เพราะเดี๋ยวนี้ลูกค้า value สำคัญที่สุด จ่าย 4,000 ต้องได้ 4,000 ค่ะ

R-3 : เพราะว่าค่าช่วยประชาสัมพันธ์ของนักท่องเที่ยวถูกกว่าค่าโฆษณาอีก

S : ใช่ค่ะ และบางครั้งหนูเปิดโอกาสให้ ชุมชนที่บ้านนาติน เขาทำเรื่องกับเรา เขาก็มาโชว์ให้ดู การเลื่อยทำกะลา ซึ่งสิ่งที่เขามาขายคือกะลาเส้นไม้ก๊باط แต่โรงงานเขาเปิดพื้นที่ให้เขาคิดดีมาก แต่สิ่งที่เราตกใจคือลูกค้าช่วยกันซื้อนะค่ะ ลูกค้ามองว่ามันเป็นเงินที่ถึงมือชาวบ้าน การเลื่อยทำกะลาซึ่งเป็นของ handmade เช่นเข็มขัดกะลา ขายดีมาก ซึ่งเขาดีใจมากที่เปิดโอกาส ก้อยไม่อยากให้โรงแรมมองว่าเธอต้องแบ่งเปอร์เซ็นต์ให้ฉัน ให้เขามีเงินลืมตาอ้าปาก ให้เขารู้สึกว่ามันรักกัน เธอรู้ไหมเงินที่ได้จากการขายเข็มขัดกะลา ฉันมีเงินส่งค่าเทอมลูก แคนนี่เราก็ดีใจแล้วเปิดเทอมไม่ต้องกู้ ขยายของได้ ก้อยก็เลยแบบมีเด็กนักเรียนโรงเรียนไหนมีการแสดงตอนปิดเทอม บางทีลูกค้า VIP จ่าย 3,000 บาท ให้นักเรียน หนูว่ามันไม่ได้แพงนะค่ะ เด็กได้มีเงิน และเราได้สืบทอดวัฒนธรรมโนราห์ แต่ไม่ถึงกับฟันค่าหัว มโนราห์พาเขาไปปล่อยที่ไหนก็ไม่ว่า เลือกคนที่เราช่วยได้และเขา need

จริงๆ หนูมองว่าบริษัทที่ภูเก็ตยังงៃเขาก็รวอยู่แล้ว แต่หนูมองว่าคนที่เขายากได้โอกาสตรงนั้นมากกว่า เราไส้เล็กมั้งคะเลยเข้าใจว่าความลำบากมันเป็นอย่างไร

R-3 : ทำอย่างไรให้ยั่งยืน

S : หนูว่าถ้าให้ยั่งยืน คนให้พื้นที่ต้องมีการศึกษา เพราะยังอยากทำอีกหลายอย่างเลยอาจารย์ หนูอยากทำโรงงาน โรงทานก้อยคืออะไร ค่ำว่าโรงทาน คือ ก้อยช่วยคนทั้งจังหวัดไม่ได้ ก้อยอยากมีรายได้ที่มันหล่อเลี้ยงได้ทันทีที่โรงทาน หนูอยากให้พนักงานมีรายได้มีข้าวกิน สิ่งให้เห็นปัจจุบัน คือ ถ้าก้อยส่ง 15,000 มันก็ไม่เหลือแล้วอนาคตจะลำบาก จะมีสักมื่อใหม่ที่พ่อแม่ของเด็กเหล่านี้มาทานได้ฟรี จะพยายามเลี้ยงให้ได้ตลอดทั้งปี แต่ถามว่าพ่อแม่ที่อยู่ต่างจังหวัดจะอย่างไร 1 มื่อคุณออกมาเป็นค่าข้าวสารเท่าไร ซื้อข้าวสารให้ แต่ถ้ามีโรงอาหารที่แยกระหว่างพนักงานกับโรงทานที่ดูแลคนแก่ เราดูแลไม่ได้ทั้งจังหวัดแต่อย่างน้อย 50 คนใน100 คนก้อยยังดูแล ทำอย่างไรที่ก้อยจะดูแลพนักงานได้ทั้งปี เป็นโจทย์ที่หนูคิดและจะทำให้ได้ เหมือนกับว่าคุณดูแลแขกให้ก้อย ทั้งกลางคืนก้อยนอนหลับได้ เพราะคุณดูแล เราแทนความขอบคุณแต่จะไม่ให้น้องฟุ่มเฟือย แต่ขอดูแลน้องแทน ก็คุยกับแฟนว่าต้องทำให้ได้

R-3 : นี่เป็นการสอนด้วยการปฏิบัติ

S : . ใช่ค่ะ ก้อยจะพยายามทำ

R-3 : นับถือครับ ถ้าเกิดเรามีอะไรช่วยได้ก็จะช่วย

S : ขอบพระคุณมากๆค่ะ

สัมภาษณ์ ผู้ประกอบการธุรกิจโรงแรมและที่พัก จังหวัดกระบี่(7)

- R-3 : วัตถุประสงค์จริงๆ คือ จะดูว่าทำอะไร เราจะมีค่าใช้จ่ายกับประเทศ มันก็คือ การเพิ่มค่าใช้จ่ายของนักท่องเที่ยวมุสลิมต่างชาติ ก็จะเพิ่มรายได้ให้กับสถานประกอบการด้วย ช่วยเล่ามาว่าตั้งแต่เมื่อไร ลักษณะที่เปิด
- T : ที่โรงแรมนี้ใช้ไหมคะ เป็นธุรกิจครอบครัว เปิดตั้งแต่ 15 พย.ปีที่แล้ว
- R-3 : เมื่อปีที่แล้วนี่เอง
- T : ใช่ค่ะ เราเปิดช่วงหน้า high seasonพอดี
- R-3 : แล้วเน้นไปที่ฮาลาลเลย ใช่ไหม
- T : ใช่ค่ะ เน้นไปที่ฮาลาลเลย แต่ว่าช่วงแรกถึงช่วงนี้ลูกค้าเราส่วนใหญ่ไม่ได้เป็นฮาลาล พอๆกันกับเรามีลูกค้าฝรั่งก็มีฝั่งยุโรป ออสเตรเลียอะไรแบบนี้ด้วย ที่เป็นฮาลาล ก็จะเป็นคนไทย เพราะนี่เราจะไปโปรโมทในเวปไซด์ของคนไทยด้วย เป็นเวปไซด์พวกมุสลิมพลาซ่า ในเฟสบุ๊คเราก็เข้าไปโพสต์ด้วย ก็เลยจะได้ลูกค้าตรงนั้นมา
- R-3 : แล้วต่างประเทศที่เข้ามา ที่เป็นนักท่องเที่ยวชาวมุสลิมเยอะไหม
- T : ไม่ได้เยอะถ้าเทียบกับคนไทย คนไทยเป็นมุสลิมมากกว่า
- R-3 : มาเลยมาถึงนี้ไหม
- T : มีค่ะ ถ้าเป็นอิสลามจะเป็นมาเลยกับสิงคโปร์ค่ะ
- R-3 : แล้วแถบตะวันออกกลางมีเข้ามาไหม
- T : มีค่ะ แต่ไม่ได้เป็นอิสลาม
- R-3 : มาจากทางสายแอฟริกาใช่ไหม
- T : ใช่ๆ แล้วก็มีบาร์เรนด้วย เป็นลูกค้าประจำมา 3-4 ครั้งแล้วค่ะ
- R-3 : ที่เข้ามาเป็นลูกค้าประจำ เขามาทำงานหรือมาเที่ยวอย่างเดียว
- T : เขามาเที่ยวด้วยแล้วเขามาดูพวกไม้หอม เอากลับไปประเทศเขา
- R-3 : แล้วเขาดึงใจมาพักที่นี่
- T : ใช่ค่ะ เขาจะรู้จักคนหลายๆจังหวัด กระบี่เขาก็จะรู้จักเรา เขาก็จะมาพักที่นี่ตลอด
- R-3 : เขาไปหลายจังหวัดใช่ไหม
- T : ใช่ค่ะ
- R-3 : เขาพักแล้วเขาชอบอะไรบ้าง พฤติกรรมเขา มีไม่ชอบอะไรไหม

T : เขาก็ชอบหมดเลยนะค่ะ ก็เลยกลับมาอีก กรรกฎาคมนี่ก็จะกลับมาพัก อันนี้เป็นครั้งที่ 5 แล้วมั้งค่ะ ตั้งแต่โรงแรมเปิดมา เขาก็มาบ่อยมาก

R-3 : เขามากันกี่คน

T : ตอนแรกเขามากับเพื่อน 3 คน เขา walk in มาไม่ได้จองผ่านเวปอะไรเลย เขาขับรถผ่านมาแล้วเห็นโรงแรมเพิ่งเปิดใหม่ เขาเลยเข้ามา แล้วให้พัก 2-3 คืน ประมาณนั้น

R-3 : แล้วกลุ่มนี้เป็นมุสลิมไหม

T : มุสลิมค่ะ บาทเรน ที่นี้ครั้งหลัง เขาก็พาครอบครัวมา อีกครั้งหนึ่งก็พาเพื่อนมา ครึ่งหน้าก็พาเพื่อนมา

R-3 : ทานอาหารที่นี่ด้วยสินะ

T : ใช่ค่ะ อาหารตอนเช้าทานที่นี่ ตอนแรกเขาทำครัวด้วย เขาใช้ครัวของเรา เขามีวัตถุดิบของเขาเตรียมมา

R-3 : เขาขอทำใช้ไหม แล้วเราคิดค่าบริการไหม

T : ไม่คิดค่าบริการค่ะ

R-3 : เขาเลยประทับใจอย่างนี้

T : ใช่ๆ เขาทำแล้วเขาก็ทำเพื่อเราด้วยค่ะ เราก็บอกเขาว่าเป็นธุรกิจครอบครัว คือคุณพ่อก็เป็นเจ้าของโรงแรม ลูกก็บริการเอง และแม่บ้านก็เป็นญาติๆเองมาทำมาครั้งหลังเขาก็จัดปาร์ตี้กันหน้าหาด เราก็บริการอะไรให้เต็มที่ แต่เราไม่คิดค่าบริการ เขาก็ซื้อของสดมาเอง เราแค่จัดสถานที่ให้ เขาก็ happy ค่ะ

R-3 : แสดงว่าเราให้บริการนอกเหนือจากการบริการโดยปกติด้วย ให้เขาเกิดประทับใจ แล้วรสชาติอาหารตอนที่เขามาทาน เขาบอกใหม่ว่าอยากให้เพิ่มรสชาติแบบไหน

T : ไม่ค่ะ เราบริการอาหารเข้าอย่างเดียว ซึ่งอาหารเข้าของเราค่อนข้างที่จะสำเร็จรูป จะเป็นพวกไส้กรอก แฮมไก่ ไข่ดาว ขนมปังแล้วก็ข้าวผัด ข้าวต้มบ้างอะไรแบบนี้ ค่ะ แต่ถ้าพวกต่างประเทศเขาจะไม่ทานข้าวผัด ข้าวต้มอยู่แล้ว เรื่องอาหารของเราก็ไม่ได้มีปัญหาอะไร

R-3 : แล้วที่เขาพัก เขามาทานอาหารเย็นด้วยไหม

T : ไม่ค่ะ เพราะของเราจะมีแค่ร้านอาหารเช้า

R-3 : เย็นเราไม่บริการอาหาร แล้วเขาไปทานไหนกัน

T : เขาจะไปทานข้างนอกค่ะ ที่ร้านอาหาร เขาก็จะเลือกร้านอาหารฮาลาล

R-3 : เราแนะนำไป

- T : เราแนะนำไปบ้าง เขากลับมาแนะนำเราบ้าง
- R-4 : แล้วเขาไปเที่ยวที่ไหนบ้างคะในกระบี่
- T : เวลาเขาจะไปเกาะนะค่ะ ไปทุกครั้งเลย ไป 4 เกาะ เกาะอ่าวนาง เกาะห้อง เกาะพีพี สลับกันไป แต่ลูกค้าต่างประเทศส่วนใหญ่ที่มาเขาจะไปเกาะกัน จะไม่ค่อยไปสระมรกต น้ำตกร้อน
- R-3 : สินค้าที่เขาซื้อส่วนใหญ่เป็นสินค้าอะไร สินค้าที่ระลึกหรือสินค้าที่เขาเอากลับไปในประเทศ เขามีอะไรบ้าง
- T : ถ้าเป็นบาร์ทเรนเขาจะออกจากเกาะแล้วไปกรุงเทพฯก่อน เขาก็จะถามว่าเสื้อผ้านี้ซื้อที่ไหนได้
- R-3 : ก็น่าจะเป็นเสื้อผ้า
- R-4 : แล้วไม้หอม
- R-3 : ไม้หอมเป็นธุรกิจของเขา เขาไปที่พม่า ลาว แล้วมาที่ไทย ไปพักผ่อนด้วย ดูเรื่องธุรกิจด้วย
- T : นอกนั้นจะเป็นมาเลเซียและสิงคโปร์ที่เป็นอิสลามที่เข้ามา
- R-3 : แล้วมาเลย์ สิงคโปร์เป็นอย่างไรบ้างเทียบกับบาร์ทเรน
- T : เหมือนกันค่ะ แต่มาเลย์เขาจะนั่งรถมา ไปเกาะแค่วันเดียว
- R-3 : แล้วบริการเสริม พวกจัดปาร์ตี้
- T : ถ้าเขามา 2 คนเขาก็ไปจัดอยู่แล้ว แต่เหมือนบาร์ทเรนเขามาเป็นครอบครัวใหญ่ เขามากันบางทีก็ 2-3 ห้อง 6 คน แต่ถ้าเป็นสิงคโปร์ มาเลย์เขาจะมากันเป็นคู่ เขาจึงไม่ต้องการจัดปาร์ตี้อะไร แล้วในส่วนของการอาหารเขาจะออกไปทานข้างนอก
- R-4 : สิงคโปร์ก็เช่ารถเหมือนกันใช่ไหมคะ
- T : เช่ารถจากสนามบินเลยแล้วขับลงมา
- R-3 : ราคาที่นี่กำหนดตามฤดูกาลใช่ไหม
- T : ใช่ค่ะ ช่วงนี้จะถูกสุด ช่วง1 พฤษภาคม ถึง 31 ตุลาคม คือ 1,300-1,800 บาท 1,800 จะเป็นห้อง sea view ข้างหลังจะเป็น 1,300 บาท คือจะมองเห็นทะเลได้บางส่วน แต่ทั้ง 2 room type จะเหมือนกัน แค่เห็นทะเลกับไม่เห็นทะเล แต่ช่วงนี้แขกน้อย เราเลยทำเป็น promotion ถ้าแขกมา walk in ถ้าจะพักเลยก็ห้องละ1,000 ไม่เอาอาหารเช้าก็ 800 เพราะเราไม่ได้ขายเว็บไซต์ ถ้าเราขายผ่านเว็บไซต์ เราต้องเสียค่าบริการ 20% ในส่วนของ location ตรงนี้ จะชาร์ทเรา 20% เว็บไซต์ของโรงแรม เราไว้แค่โชว์เฉยๆ ไม่ได้บู๊คผ่านโรงแรม แต่เราจะมี email ให้ และเบอร์โทร ปกติลูกค้าเห็นในเว็บ แล้วโทรมาสอบถาม

แล้วถามว่า walk in เท่าไร ถ้ามาจะถูกกว่าแต่ส่วนใหญ่ลูกค้ามุสลิมจะเข้ามาทาง Facebook มากกว่า ไม่แน่ใจว่าเขาจะไปดูในเวปไซด์ด้วยไหม แต่ Facebook ของเราจะมี fan page คือ ชัดเจนว่า คือ ฮาลาล

R-3 : แล้วต่างประเทศจะรู้ได้ไง เพราะ Facebook มันเป็นภาษาไทยหรือมีภาษาอังกฤษด้วย

T : มีด้วยค่ะ คือ ตอนนี้ Facebook ง่ายมากเพราะมันสามารถแปลได้

R-3 : คิดจะมีบริการเสริมหรือปรับอะไรให้นักท่องเที่ยววีซ่า จะขยายธุรกิจไปอย่างไร

T : ใช่ค่ะ มันน่าจะเป็นในส่วนของปีหลังหรือ 2 ปีหลัง เราจะยกขึ้นสูงแล้วเราจะทำสระน้ำ เพราะลูกค้าส่วนใหญ่ต้องการสระน้ำมาก ใหญ่ไม่ใหญ่ไม่รู้แต่อยากให้มาสระ มันเหมือนจะมีคะแนนให้เขาเลือกเราได้เยอะกว่า มุสลิมเช่นกัน บางที่เขาพาลูกมา เขาก็อยากให้ลูกเขาเล่นสระน้ำ เราคิดว่าเราจะยกขึ้นและทำสระน้ำ ข้างบนจะได้ห้องติดสระน้ำ แต่ดาตฟาเราก็จะทำเป็นร้านอาหาร แต่ทุกอย่างเราทำในครอบครัวตัวเอง ไม่ได้ให้ใครไปบริหาร ไม่ได้ถือหุ้นส่วนกับใคร เราก็เลยค่อยๆทำไป

R-3 : คิดว่าทำเลตรงนี้ เป็นทำเลที่เราสามารถใช้ไหมครับ

T : แต่ก่อนเป็นบ้าน บ้านอยู่ตรงนั้นแล้ว แต่พอคิดอีกทีถ้าให้เช่าคงไม่ไหวแน่ เพราะที่ดินตรงนี้ไม่มีใครขายกันเลยคะ

R-3 : ได้มีการรับของมาขาย เอาอะไรเพื่อให้นักท่องเที่ยวจ่ายเงินให้มากขึ้น

T : ตอนนี้อยู่มีนะค่ะ แต่โรงแรมจะมีเรือหางยาว 5 ลำด้วย และบริการทัวร์ไปด้วย เป็นเรือหางยาวก็ไป 4 เกาะ เรือหางยาวเป็นของเราเองชื่อน้องнім 1 2 3 4 5 ถ้าลูกค้าต้องการไปเกาะ เราสามารถเรียกเรือของเราได้ทันที แค่ว่าจ้างคนขับเรือข้างนอกมา ในส่วนของรถเรายังไม่มีของโรงแรมเป็นของเราเอง แต่ว่าเราติดต่อกับช่างนอก ถ้าลูกค้าติดต่อกับมาให้ไปรับที่สนามบินก็จะติดต่อกับช่างนอกไป เราไม่ได้ชาร์ตเยอะ ถ้าเราขายสูงกว่านี้ลูกค้าก็ไม่จ่าย ลูกค้าเรียกรถจากสนามบินมาที่นี้ดีกว่า

R-3 : แล้วการซื้อขายของฝาก

T : มุสลิมไม่ค่อยซื้อของฝากส่วนใหญ่เป็นพวกฝรั่งมากกว่า เช่นออสเตรเลีย

R-3 : ทำอย่างไรที่ให้เพิ่มค่าใช้จ่ายของนักท่องเที่ยวชาวมุสลิม

T : คือส่วนใหญ่ลูกค้าที่มาพักมีกำลังจ่ายปานกลาง เพราะว่าถ้าเขามีกำลังจ่ายสูงเขาจะนอนโซฟาเทล หรือโรงแรมแถวนี้มากกว่า แล้วเวลาเขาซื้อของ เขาก็จะไปถนนคนเดินมากกว่า เพราะเขาคิดว่าน่าจะถูกกว่าของในโรงแรม ตอนนี้เราเก็บตูดแล้วเพราะว่าแขกน้อย แต่บางทีมีของแต่ลูกค้าก็ไม่ซื้อ ลูกค้าจะยอมไปซื้อจาก seven ที่ละเยอะๆมาไว้ในห้อง รวมถึง

มุสลิมด้วย เหมือนกับมาเลย์และสิงคโปร์จะ inbox มาถามว่าราคาค่ารถจากสนามบินมา โรงแรมเท่าไร จริงๆราคา 800 บาท มันเป็นราคากลางมากเลย เขาน่าจะเช็คน่าจะได้ 600-700 บาทประมาณนี้ เขาก็จะไม่รับบริการของโรงแรมแล้วเขาจะหาที่อื่น ถ้าเช่ารถ โรงแรม 250 บาท เขาจะเดินไปหาก่อน ถ้าได้ 200 บาท เขาก็จะเอาจากข้างนอก ราคา ค่อนข้างจะ save มากสำหรับเขา

R-3 : เจอปัญหาอะไรบ้าง

T : โรงแรมของเราจะไกลจากร้านอาหาร ซึ่งไกลมาก โรงแรมของเราไม่มีร้านอาหารมีแต่ อาหารตอนเช้า

R-3 : คือลูกค้าที่นี้ต้องนำรถมาเองหรือไม่ก็ต้องเช่ามอเตอร์ไซด์

T : ถ้าไม่เช่ารถมอเตอร์ไซด์ ของเรามีรถตุ๊กตุ๊กบริการฟรีด้วย ในละแวก 2-3 กิโลเมตร

R-3 : อยากเสนออะไรให้กับภาครัฐ กับธุรกิจ SMEs เฉพาะมุสลิม กระบี่เปิดเป็นเมืองฮาลาล ไซ้ไหม

T : ครึ่งๆ นะคะคิดว่า ไม่ได้เป็นฮาลาลเยอะซะส่วนใหญ่ เพราะไปบางที่บางชุมชนก็หาของ ฮาลาลทานยาก

R-3 : อยากให้รัฐบาลมีเขตอะไรแบบนี้ในสถานที่ท่องเที่ยวบ้างไหม

T : จริงๆในส่วนนี้ไม่ทราบรัฐบาลทำได้ไหม ฮาลาลมันต้องเป็นคนอิสลามนะค่ะที่จะต้องทำ แล้วถ้ารัฐเป็นคนที่จะให้ใครทำอะไร มันต้องเป็นอิสลามทำ

R-3 : รัฐเป็นเพียงแค่ส่วนส่งเสริม

T : เรื่องปัญหา คือ แยกไม่ได้หวังอะไรเยอะเพราะโรงแรมแค่ 2 ดาว จึงไม่มีปัญหา ช่วง ก่อนหน้านั้นเต็มเกือบทุกคืน หลังสงกรานต์มานี้จะเจียบ ตอนก่อนสงกรานต์จะเต็ม ตั้งแต่ปีใหม่เลย แต่ถ้าเป็นมุสลิมต่างประเทศจะไม่ค่อย

R-3 : ชื่อโรงแรมจำเป็นต้องใส่ฮาลาลไหม

T : จริงๆไม่ต้องใส่ ส่วนใหญ่ไม่ใส่ เช่น Krabi front Bay เป็นเจ้าของปากน้ำซีฟู้ด ชื่อโรงแรม ใส่ฮาลาลไปไม่ได้มีผล ก็มีมุสลิมมาพัก

R-3 : ลูกค้าเขารู้ได้ไง

T : มันอยู่ที่การโฆษณาค่ะ

R-3 : หรือเขาใส่ในรายย่อยดูใน page

- T : น่าจะประมาณนั้น มันอยู่บนรายละเอียดที่เขาโฆษณาโรงแรมเขา แต่ของเราซื้อฮาลาลเลย ตอนแรกจะซื้อ white sand อย่างเดียว แต่มันซ้ำกับที่อ่าวนาง เลยเป็น white sand halal house
- R-3 : คือ พักแบบเป็นบ้าน เคยสัมภาษณ์มีสามีภรรยาคู่หนึ่ง มาพัก เดินด้วยเท้า ไม่มีรถ เขาไปหาของสด มาขอยืมครัว ซื้อกระทะ ทำเองหมดเลย แต่เค้ามีรายได้จาก Note book เขาจะมา low season คิดว่าหาลูกค้าแบบนี้ได้ไหม
- T : ลูกค้าแบบนี้มีอยู่ 3 คู่ แล้วไม่เอาของกลับไปด้วย เพราะว่าเข้าเมืองไทยทุกปี เขาไม่เคยพักที่อื่น เขาชอบที่นี่จะเป็นที่นั่งที่ชายทะเล ชาวเบลเยี่ยมกับออสเตรเลีย เป็นคนแก่ ไม่ใช่มุสลิม เขาจะมาช่วงก่อน high เพิ่งมา highตอนเดือนธันวาคม ช่วงนั้น 1,800-2,300 บาท ซึ่งจะแพงกว่าช่วงนี้แล้ว หลังจากเดือนรอมฎอน ลูกค้ามุสลิมก็ เริ่มมาเหมือนกัน เป็นคนไทยกับมาเลย์
- R-3 : ไม่เปิดรับนักท่องเที่ยวมาถือศีลที่นี่หน่อยหรือ
- T : ส่วนใหญ่อิสลามจะไม่ค่อยถือศีลต่างถิ่น เพราะช่วงกลางคืนจะต้องละหมาดเยอะ คือถ้าเขามา เราเต็มที่อยู่แล้วในช่วงนี้ ถ้าพ่อไปมัสยิดแก่งพาแขกอิสลามไปด้วยเลย แต่ปกติอิสลามจะต้องรายอยู่ที่บ้านเกิดของเขา เขาต้องเยี่ยมหลุมฝังศพของญาติ
- R-3 : หลังจากนั้นได้นี้
- T : อันนั้นไม่ใช่เดือนรอมฎอน หลังจากนั้นเขาถึงจะเที่ยวกัน พอรอมฎอน ฮารีรอยอ เสร็จเขาจะเที่ยวหลังเดือนรอมฎอนเพราะว่าเขาไม่ได้ทานอะไรเลย เขาจะพักอยู่ที่บ้าน
- R-3 : ก็เปิดให้บริการแบบนี้อย่างเดียว มีไหม
- T : คือเราก็เป็นมุสลิม เราก็ถือศีลอดเหมือนกัน ถ้าเราทำแบบนั้นเราก็ทำงานของเราตลอดด้วย แต่อิสลามเขาไม่เที่ยว อ่านคัมภีร์ จริงๆช่วงนี้ช่วง low ไม่เกี่ยวกับรอมฎอน อิสลามประมาณ 30% ถ้าเต็ม 17ห้อง อิสลามมีสัก 3 ห้อง มีไม่เยอะ

สัมภาษณ์ ผู้ประกอบการธุรกิจโรงแรมและร้านอาหาร จังหวัดกระบี่(8)

- R-3 : การสัมภาษณ์นี้นำไปใช้ทำวิจัย เรื่อง แนวทางการเพิ่มค่าใช้จ่ายของ 4 กลุ่มคือ อาหาร
แอฟริกา จีนตอนใต้และพวกอินเดีย
- U : จีนนี้แหละค่ะที่เราอยากได้อยู่ตอนนี้
- R-3 : เพราะว่าจีนตอนใต้มุสลิมเยอะ
- U : อยากจะไปตลาดซีอานอยู่ แต่ยังหาเส้นทางไปไม่ได้
- R-3 : อยากได้การส่งเสริมจากรัฐบาลเรื่องอะไรบ้างเราได้นำเสนอกับวิจัยไป เราอยากได้
ประเด็นพวกนี้ว่ากลุ่มอาเซียนด้วย 4 กลุ่ม คือทำนองว่าเราเก็บข้อมูลเชิงปริมาณ จาก
นักท่องเที่ยวกลุ่มเหล่านี้ เป็นภาษาอังกฤษ ภาษาฝรั่งเศส
- U : เชิงปริมาณนี้เอาจากไหนคะ
- R-3 : จากนักท่องเที่ยวที่เข้ามา
- U : แบบสอบถามเก็บจากที่ไหน
- R-3 : ไปเก็บตามบริษัททัวร์ สนามบินและแหล่งที่มีนักท่องเที่ยวอยู่ พักโรงแรมต่างๆในกทม. ใน
เชียงใหม่ ภูเก็ต อันนั้นส่วนพวกอาหารและพวกจีนตอนล่างจะได้ไม่มาก
- U : กระบี่น้อยค่ะ นักท่องเที่ยวชาวอาหรับ ภูเก็ตมีบ้าง และเข้า กทม. แถวนานา
- R-3 : อยากให้เจาะลึก กทม. เกี่ยวกับปริมาณการมีส่วนได้ส่วนเสียเพิ่มเติม และไปสัมภาษณ์
เพิ่มเติมที่เชียงใหม่และที่กระบี่เพราะนักท่องเที่ยวมุสลิมสนใจใน กระบี่
- U : เพราะกระบี่จะส่งเสริมให้เป็น ฮาลาล hub
- R-3 : สื่อคงมาถึงก็เลยมาที่กระบี่ดีกว่าไปที่ภูเก็ตนะครับ ตรงนี้ก็คือเราอยากได้แนวทางที่เรามอง
ว่าเราจะเพิ่มค่าใช้จ่ายให้รัฐบาลและภาคธุรกิจ ทำให้เขามาอยู่นานขึ้น มาซื้อของมากขึ้น
มาใช้จ่ายในประเทศไทยมากขึ้น ในมุมมองของผู้ประกอบการ อยากจะทำอะไรอีกบ้าง
และอยากให้รัฐบาลช่วยเรื่องอะไร
- U : ค่ะๆ เดี่ยวถามเป็นข้อๆ ก็ได้ค่ะ
- R-3 : ตอนแรกเจาะไปที่ร้านอาหาร แล้วพอมาดูทั้งร้านอาหารและโรงแรม เลยต้องขออนุญาต
ควบไปเลยทั้งสองเรื่อง
- U : ได้ค่ะ แต่เราเพิ่งมาเปิดประมาณ 2-3 ปีเองค่ะ ก็เลยอาจประสบการณ์ไม่เยอะ ก็เลย
อยากจะแนะนำไปที่คุณ S เพราะท่านจะมีวิสัยทัศน์ที่กว้างมากกว่านี้

- R-3 : เดี่ยวเสร็จจากนี้จะไป ผมนัดไว้แล้ว
- U : นัดกับ S ไว้แล้วใช่ไหมคะ ที่อ่าวนาง princess
- R-3 : นัดไว้ป้าย 2 เดี่ยวเสร็จจากนี้จะไปเลย เพราะว่าตอนเริ่มทำแบบสอบถามก็ไปที่นั่น ไปสัมภาษณ์คุณ N แล้วว่าประเด็นในการถามมีอะไรบ้าง
- U : จะได้มุมมองผู้ใหญ่ของเรา เราเป็นเด็กๆเพิ่งเปิดกิจการ ยังไม่ได้ชำนาญการอะไรมาก ถ้ามุมมองกว้างๆจะได้จากพี่ S
- R-3 : กิจการของ U เปิดปีไหนนะครับ
- U : ปี 2557 ค่ะ
- R-4 : ทั้งโรงแรมแล้วก็ร้านอาหารหรือคะ
- U : ร้านอาหารเปิดก่อน เปิดปี 2556 โรงแรมเปิดปี 2557
- R-3 : โรงแรมไม่ได้บอกว่าเป็นชื่อฮาลาล
- U : ชื่อไม่ได้บอก หมายความว่าไงคะ
- R-3 : ชื่อโรงแรม
- U : ชื่อโรงแรมเป็นกระป๋องฟรอนเบย์ คอนเซป คือ มุสลิม ฮาลาล
- R-3 : เราโฆษณาแทรกไปในรายละเอียดย่อยๆ เลยไหม้ยัยครับ
- U : ใช่ค่ะ แต่ชื่อให้ง่ายต่อการเรียก
- R-3 : โอเคครับ
- U : เราตั้งตามโลเคชั่น เพราะอยู่ตรงปากแม่น้ำกระบี่ เหมือนกับร้านปากน้ำกระบี่โลเคชั่นเราอยู่ตรงนั้น เราไม่ต้องคิดอะไรเยอะ แล้วก็กระบี่ฟรอนเบย์ก็อยู่ตรงหน้าอ่าวปากแม่น้ำกระบี่ก็คิดว่าแค่นั้น
- R-3 : ทำเลดีมากเลย
- U : ขอบคุณค่ะ
- R-3 : แล้วนักท่องเที่ยวที่เป็นมุสลิมมาพักเยอะไหม
- U : เยอะค่ะ พอตีช่วงแรกของเราต้องดูกับกลุ่มนักท่องเที่ยวที่เข้ามาในจังหวัดกระบี่ด้วย ตอนนี้อันดับ 1 คือ จีน อันดับ 2 คือ มาเลเซีย เราต้องเน้นไปทางที่กลุ่มรัฐบาลsupport เหมือนถ้ารัฐบาลไม่ support เราทำแต่กลุ่มของเราก็เข้าถึงยาก
- R-4 : จีนมุสลิมหรือคะ

- U : ไม่ค่ะ จีนทั่วไป ยิ่งช่วง Low season จะอยู่ได้กับจีน ยิ่งมาเลเซียตอนนี้ค่าเงินตก เขาไม่เที่ยว แล้วเป็นเดือนรอมฎอน ด้วยค่ะ แต่มาเลย์นี่จริงๆได้ทั้งปีเหมือนกัน สำหรับกระป๋องนะคะ เพราะว่า flight บินตรงวันละ 3 flight
- R-3 : อินโดเข้ามาบ้างไหม
- U : อินโดมีน้อยมากที่ลูกค้าทานร้านอาหารอินโดเขาจะเป็นกรุปทัวร์ ภูเก็ตเขาจะจัดมาค่ะ
- R-3 : อินโดมุสลิมเยอะมากนะ
- U : เยอะมากค่ะ วิจัยทางด้านตลาดมาแล้วค่ะแต่เราไม่ได้ support การเข้าถึง หมายถึงว่า การเดินทางเขาต้องต่อหลายช็อต เขาก็ไม่สะดวกที่จะมา มันไม่ง่ายเหมือนกับมาเลเซีย มาเลเซียก็สามารถขับรถมาเองได้ บินตรงก็ได้
- R-3 : ประเด็นนี้ เดี่ยวจะเข้าไปถามคุณก้อยต่อว่าจะได้คำตอบยัง
- U : ก็คงจะได้คำตอบเหมือนกันนะคะ เพราะว่าที่ภูเก็ตเขาก็เพิ่งยกเลิก flight ไปปีที่แล้วนี้ค่ะ เพราะเมื่อก่อนมีบินตรงภูเก็ต จากกาดำร์ สาเหตุที่ยกเลิก flight ก็คือตอนมามีลูกค้าแต่ตอนกลับไม่มีลูกค้าเลย มันก็ไม่คุ้มทุนเขา เขาก็ต้องยกเลิกไป ดังนั้นนักท่องเที่ยวที่ต้องการมากระป๋องถ้าเป็นอินโดนีเซียนี้เขาก็ต้องมาต่อ KL แล้วมากระป๋อง หรือไม่ก็ไปกรุงเทพฯ แล้วมากระป๋อง ซึ่งการเดินทางมันจะหลายช็อตขึ้นจริงๆแล้วเคยมี ททท. สำนักงานที่จากกาดำร์มาทำวิทัศน์ที่นี้ด้วย ถ่ายทำเพื่อจะส่งเสริมว่า ที่กระป๋องมีโรงแรมมุสลิมรองรับ ตอนเปิดโรงแรมใหม่ๆ เลยกะ ตอนเปิดได้ประมาณไม่ถึงเดือนเขาก็พยายามที่จะโปรโมทจุดขายตรงนี้ ไปขายเหมือนกันแต่มันยังไม่เกิดก็ยังไม่เข้าใจเหมือนกัน กับจีนก็อยากจะทำตลาดเหมือนกัน
- R-3 : ยังไม่ได้ไปใช้ไหม
- U : ยังไม่ได้ไป ถ้าจะไปก็อาจจะเป็นแค่กลุ่มเล็กๆ ที่เราจะฟอร์มทีมกันขึ้นมาเป็นเอกชนไม่ใช่รัฐ แต่ถ้ารัฐ support ด้วย ค่าใช้จ่ายในการเดินทาง เหมือนเราไปก็ไม่ต้องกลับมาไหม
- R-3 : ถ้ารัฐไปจัดอีเว้นท์ด้วยก็ดี
- U : ใช่ๆค่ะ ตอนนี้อยู่กับบริษัททัวร์ที่กรุงเทพฯ พอได้เขาได้รับเชิญจากสถานทูตของซีอานพอตีประธานบริษัทรู้จักกับน้องก็เลยไป ไปเพราะว่ารู้จักกันเป็นการส่วนตัว ไม่ใช่ไปเพราะว่าทำธุรกิจจริงจังก็เลยถามน้องว่า น้องสามารถจัดกรุปทัวร์มุสลิมได้ไหม น้องก็บอกว่าได้แต่ต้องคุยกันก่อนว่าจะไปวันไหน เพราะเขาต้องแนะนำกับทางบริษัทนั้นด้วย คือเราก็ต้องเดินเรื่องกันเอง เพราะทางภาครัฐบอกแค่ภาพรวมๆแต่ก็ยังไม่ได้จริงจังมากกับจุด

ขายว่าเป็นฮาลาล แต่ฮาลาลก็ตั้งไว้เป็น modern ว่ากระป๋องเหมาะเพราะว่าเป็นมุสลิม และก็สามารถหาของทานได้สะดวกสบายเลย มุสลิมต้องเน้นเรื่องอาหาร ต้องเป็นฮาลาล

R-3 : แล้วรวมๆพวกแหล่งท่องเที่ยวในกระบี่จะมีฮาลาล เป็นนโยบายนำ

U : ไม่เชิงเป็นนโยบายแต่ด้วยคนกระบี่เอง คนมุสลิมอาศัยเป็นส่วนใหญ่อยู่แล้วค่ะ เหมือนกรุ๊ปที่ลงไปทานข้าว มินิบุฟเฟ่ต์อะไรแบบนี้ส่วนมากจะใช้ทัวร์มุสลิมไปจัด เพราะว่ามันได้หมด แค่มิไม่มีหมูไม่มีแอลกอฮอล์ รับลูกค้าได้ทุกศาสนาเลย พุดง่ายๆ แต่ถ้าเอาหมูมาปนเปื้อนลูกค้ามุสลิมก็ไม่ทานแล้ว แต่ถ้าเป็นอาหารฮาลาลนี่ คือ ได้หมดมันง่ายกว่า

R-3 : ในส่วนที่เป็นฮาลาล ส่วนที่เป็นร้านอาหารติดเครื่องหมายรับรองของฮาลาล

U : ถ้าถูกตามหลักขั้นตอน ร้านอาหารทุกร้านต้องขอใบรับรองมาตรฐานฮาลาลจากคณะกรรมการการอิสลามประจำจังหวัด

R-3 : ของจังหวัดไซไหม

U : ของจังหวัดคะ แต่จะทำหน้าที่มาตรวจสอบว่าถูกต้องตามหลักศาสนาไหม แต่ถ้าคนที่อนุมัติคือที่กรุงเทพฯ

R-3 : คือ ที่ขอเอาไว้

U : ขอทั้ง 2 ที่ แต่เหมือนเจ้าเล็กๆ หรือร้านเล็กๆก็อาจจะไม่มี เพราะว่ามันมีค่าธรรมเนียมในการใช้จ่ายเยอะ แต่ก็ใช้ความเป็นมุสลิม โชว์ว่าเราเป็นมุสลิม

R-3 : นักท่องเที่ยว เชื่อถือไหมครับ

U : นักท่องเที่ยวเห็นการแต่งกายแบบมุสลิมเขาก็เชื่อถือแล้ว แต่ว่าบางรายมี agent นำไปขาย ต้องมีใบรับรองฮาลาลไปแนบให้เขาเพื่อจะอ้างอิง

R-3 : กรุ๊ปไหน ประเทศไหนครับ

U : มาเลย์ค่ะ ส่วนมากของเราเป็นมาเลย์

R-3 : ครับ แต่จากข้อมูลของวิจัยเชิงปริมาณ ปรากฏว่าถึงแม้เป็นใบรับรองฮาลาลของเรา กลุ่มอาหรับ ยังไม่ค่อยมั่นใจ

U : ไม่นะคะ ฮาลาลเมืองไทยนี่เป็นที่ยอมรับนะคะ ขนาด ฮาลาลมาเลย์เขายังมาดูงานโรงแรมของเรา เพราะว่าฮาลาลของไทยมันมีขั้นตอนเข้มกว่า เขายังตกใจว่ามีการตรวจลักษณะนี้เลยหรือ ส่วนมากทัวร์ของโรงแรมของเรา จะได้เป็นที่ศึกษาดูงาน ของคณะคณาจารย์อะไรอย่างนั้นค่ะ เขาจะขอมาดูทัวร์ที่นี่ คือจริงๆแล้วไม่ได้ขอจากทางเราโดยตรงจะขอมาทางคณะกรรมการการอิสลามจังหวัดว่าที่ไหน โรงแรมไหน สามารถเปิดให้เขาศึกษาดูได้บ้างค่ะ ส่วนมากเราก็จะเป็นตัวเลือกเพราะว่าที่จ่อตรมมันสะดวกสบายด้วยเวลากลับเขา

มาดูค่ะ โรงแรมก็สามารถให้ความรู้ได้จริงๆทุกอย่างเหมือนกับทัวร์ปกติหมดเลย แต่ไม่มี
 สิ่งต้องห้ามตามหลักศาสนา

R-3 : ที่ดูในข่าวนะ ที่มาเลย โรงแรมร้านอาหารเป็นของมุสลิมก็จริงแต่เขาก็ยังมีเสิร์ฟในเรื่อง
 ของแอลกอฮอล์ ผมสงสัยว่าทำไมต่างประเทศถึงให้การเชื่อถือมากกว่าเรา

U : อันนั้นมันน่าจะเป็นในเรื่องของส่วนบุคคลนะค่ะ เพราะตามหลักแล้วมันไม่ได้ค่ะ อันนั้น
 น่าจะเป็นความคิดส่วนบุคคล

R-3 : แต่ทำไมนักท่องเที่ยวยังให้ความยอมรับ ยังไปใช้บริการใช้ไหม

U : ถ้าเขาแยกโซนเหมือนที่เคยไปที่ดูไบ เขาก็ขายอาหารฮาลาล แต่ก็มีโซนติดกันที่ขาย
 แอลกอฮอล์นะค่ะ

R-3 : ก็มีใช้ไหม

U : ก็มีค่ะ

R-3 : แต่ถ้าของไทย มันไม่มีเลยนะ ฮาลาลก็ คือ ฮาลาล

U : ค่ะ ใช่ว่า ฮาลาลก็ คือ ฮาลาล อันนั้นก็ขึ้นอยู่กับความซีเรียสของนักท่องเที่ยวเองด้วย

R-3 : คือทางรัฐ เขาก็สงสัยอยากรู้ว่าเครื่องหมายฮาลาลเหล่านี้คืออะไร ยอมรับไหมหรือว่าจะไร

U : คือถ้าเป็นอย่างนั้น คิดว่า คณะกรรมการอิสลามคงจะไม่ให้ ถ้าในร้านเดียวกันนะค่ะ และก็
 ขายแอลกอฮอล์ คณะกรรมการอิสลามไม่ให้แน่นอนค่ะ

R-3 : แสดงว่าทางของเรานี้เข้มกว่าของเขาเลยนะ

U : ใช่ว่า ไม่ให้แน่นอนเพราะมัน คือ หลักการ

R-3 : เท่าที่ทราบทางญี่ปุ่นที่เข้ามาดูงานของเรา เรื่องฮาลาล

U : ใช่ว่า เพราะว่าดร.วินัย ท่านทำไว้ค่อนข้างดีแล้วก็แน่นมาก คือ เป็นที่ยอมรับระดับโลกนะ
 ค่ะ แต่ว่าเหมือนกรณีที่อาจารย์ยกมา มันน่าจะอยู่กับตัวผู้บริโภคด้วย ว่าเคร่งแค่ไหนค่ะ

R-3 : เป็นเครือข่ายกันไหม โรงแรมนี้กับร้านเล็กๆ

U : ไม่ค่ะ เป็นเจ้าของคนเดียว ก็เป็นธุรกิจหนึ่ง เพราะเพิ่งสร้างเองยังไม่ได้แยกไปไหน

R-3 : แล้วกับบริษัททัวร์มีเครือข่ายเชื่อมโยงไหม

U : อันนั้นมันต้องมีค่ะ

R-3 : มันต้องมีนะ

U : ค่ะ มันต้องมีค่ะ เพราะมันต้องอาศัย connection

R-3 : แล้วทำยังไง ให้จีนได้เข้ามาเพื่อช่วยเรื่องรายได้ช่วง low season

- U : high ก็ด้วยค่ะ แต่ว่า high เขาจะรู้ราคา คือการตลาดของการท่องเที่ยวณะค่ะ ลูกค้าก็
รู้อยู่แล้ว high low คุณจะไปแข่งได้ตอน high เท่านั้น
- R-3 : แล้วกลุ่มพวกที่มาทานอาหารที่นี่ด้วยไหม
- U : ทานบางกลุ่มค่ะ แต่ส่วนมากของเรา มันจะได้เข้าดีกั๊งคะ เข้าดีกั๊งออกหัวรุ่ง เข้าดี 1 ดี 2 ออก
ดี 5 เขามาใช้ห้องแค่ 2-3 ชั่วโมงเอง ส่วนใหญ่รายได้จะได้กับโรงแรม แต่ทางร้านอาหาร
จะได้น้อย
- R-3 : ลูกค้าส่วนใหญ่มาเป็นกรุ๊ปเยอะไหม
- U : มีช่วง High season จะได้เยอะ แต่ถ้าลูกค้าเป็นกรุ๊ปส่วนมากเขาจะ set ไว้เลยว่าวันหนึ่ง
คุณไปไหน กินที่ไหน
- R-3 : ก็มีแล้วแต่ agent
- U : ใช่ๆ บางทีก็แล้วแต่ agent ว่าเขาจะ set ไปไหน บางมือก็ไม่ได้ บางมือก็ได้บ้างเพราะจะ
ทานที่เดียวตลอดทริปมันก็กระไรอยู่
- R-3 : ผมเห็นที่หาดใหญ่นะ ร้านอาหารฮาลาล ลูกค้ามาเลยเขาก็เข้ามาชอบเลือกนั่นเลือกนี่ เขา
ซื้อกลับบ้าน เขาชอบเลือกไม่ว่าจะเป็นกะปิ ชอบเรื่องแกงส้ม เขาก็เลยบอกว่าบอกว่าเขา
ขอซื้อกลับไปทำที่บ้าน ร้านพวกนี้เลยทำแบบสำเร็จรูปเลย แล้วเขาก็ซื้อกลับไปได้เลย
ของคุณมีอะไรเพิ่มเติมบ้าง
- U : ไม่มีค่ะ ถ้ามีก็จะเป็นร้านของน้องโจ๊กแต่ว่าร้านนั้นเขาก็เปิดมา 30 กว่าปีรุ่นแม่ รุ่น ทวด
ของเขามันเป็นเอกลักษณ์ แต่ของเราเพิ่งเปิดได้ 3 ปี ยังไม่มีขนาดนั้น ยังไม่มี feedback
ขนาดนั้น
- R-3 : มีแนวโน้มเพิ่มรายได้แบบนี้ไหม เอาสินค้ามาเพิ่มของเราเองที่จะพัฒนา
- U : ยังคง ยังไม่คิดขนาดนั้น ถ้าจะคิดก็เป็นพวกจัดงานนอกสถานที่ เรื่องผลิตภัณฑ์ยัง
- R-3 : เหนื่อยแยะเลย
- U : เหนื่อยค่ะ กำลังคิดสองจิตสองใจแต่ตัวคู่แข่ง มันน้อยไങคะ เป็นอาหารฮาลาลที่รับจัด
นอกสถานที่ ตอนนี้มีอยู่แค่เจ้าสองเจ้า แต่ร้านอาหารตอนนี้ผุดเป็นดอกเห็ดเลย แต่มันจะ
เป็นร้านอาหารเล็กๆ ร้านใหญ่ที่จุ 200 กว่าที่นั่งแบบเรา มันไม่มีที่ร้านเหมือนกัน จะรับ
เป็นกรุ๊ปแบบร้อยขึ้น 150 ที่นั่งได้ค่อนข้างเยอะ ที่ลูกค้าต้องการว่าต้องเป็นอาหารฮา
ลาลนะ จะได้กับเราเยอะเหมือนกัน
- R-3 : ถ้าเป็นช่วงเดือนรอมฎอนอย่างนี้ มีลูกค้าเข้ามาพักที่นี่

- U : มีค่ะ แต่มีไม่เยอะมาก เมื่อคืน 2 ห้อง 5คน เขาคงไม่อยากเดินทางช่วงรอมฎอนเท่าไรคะ มีเกือบทุกคืนค่ะ ที่นี่มีบริการอาหารตอนหัวรุ่งด้วย
- R-3 : นึกว่าทำตลาด อาจจะมาอยู่สักอาทิตย์นึง มาอยู่สักเดือนหนึ่ง รับบริการเลยตอนค่ำรับศีลอดแล้วก็ไปรับสิทธิ์ด้วย
- U : ออมนั้นไม่มีขนาดนั้น คือถ้าลูกค้าเรายินดีที่จะบริการลูกค้าอยู่แล้ว เหมือนวันศุกร์เราอนุญาตให้พนักงานรวมตัวกันเพื่อไปละหมาดที่มัสยิด ก็คือโรงแรมก็จะเป็นคนบริการไปเองก็พาก็มันไม่ได้นานมาก
- R-3 : ในทีมวิจัยคุยกันว่า เราเปิดได้ไหม ลักษณะเป็นกรุป
- U : คือระหว่างนี้เขาต้องมีกิจกรรมทำค่ะ ก็เหมือนปกติมา 3 วัน 2 คืน ก็จะ plan ว่าไปเที่ยวไหนบ้าง แต่ด้วยถือศีลอด ก็อาจจะไม่มีอารมณ์ไปเที่ยวเท่าไร
- R-3 : ก็คุยในกลุ่มว่าเป็นไปได้ไหม ถ้าสิงคโปร์ มาเลเซียลูกค้าไม่ค่อยมีเวลาทำงานอยู่ อยากให้พ่อกับแม่มาฝากไว้ที่นี้มาถือศีลอดที่นี้เลย ทั้งเช้าและเย็นแล้วพาไปละหมาดด้วย
- U : อันนี้เป็นของปอเนาะ อยู่เป็นปอเนาะ
- R-3 : จัดอย่างนี้เหมือนกับว่า
- U : ที่โรงแรมเลยไม่มี
- R-3 : เกิร์นสักเล็กน้อยก็ได้ว่า ชุมชนนี้จัดเป็นทริปอย่างนี้
- U : ถ้างั้นก็เป็นชุมชนที่เกาะกลาง
- R-3 : อย่างนั้นก็ได้
- U : มีโฮมสเตย์ที่เกาะกลางเป็นชุมชนมุสลิม
- R-3 : แล้วจัดอย่างนี้จะได้ไหม
- U : น่าจะได้ค่ะ เพราะว่ามันมีโฮมสเตย์ที่อยู่ที่เกาะกลางเลย เพราะว่าเขาก็บริการอย่าง นั้น อยู่แล้วตามวิถีชีวิตของมุสลิมเลย มีอยู่ถ้าสนใจที่จะทำอย่างนั้น
- R-3 : ถ้าอย่างนั้นก็ต้องเป็นแบบชุมชน
- U : แต่เหมือนโรงแรมเราก็ไม่รู้ว่าจะต้องทำอะไรระหว่างวันเหมือนกัน แค่บริการตอนเช้าตื่นมา แล้วระหว่างนั้นต้องทำอะไร
- R-3 : แล้วช่วงนั้นต้องทำอะไรไหม
- U : ถ้าปกติแล้วก็จัดกิจกรรมเป็นเรื่องเที่ยว ถ้าพนักงานนั้นเป็นเหมือนแพ็คเกจสำหรับมาทำบุญ
- R-3 : แล้วก็อีกสิ่งหนึ่งที่เรากำลังคุยกัน นักท่องเที่ยวอาหรับที่เยอะๆเข้ามาเพื่อมาทำบุญ

- U : อ่อ อันนั้นมิคะ ได้รับกรุ๊ปประชุมจากคูเวตประมาณเดือนกุมภาพันธ์ มาประชุมอยู่ยาวประมาณ 10 วัน แต่ประชุมในมุสนิธิเชานะคะ เราแค่บริการสถานที่และเรื่องอาหาร แต่ว่าเขามีโปรแกรมไปไหน ไปบริจาคที่ไหนก็เรื่องของเขา เพราะเขามีมุสนิธิของเขาอยู่แล้ว แต่ใช้สถานที่ของเราในการรับแขก
- R-3 : แล้วเขาไปบริจาคที่ไหน
- U : เขาให้ประธานเป็นคนหาให้
- R-3 : เป็นคนไทยใช่ไหม
- U : เป็นคนไทยคะ
- R-3 : แล้วชาวต่างชาติที่มาติดต่อผ่านมุสนิธิมา
- U : ใช่คะคือจริงๆแล้ว เงินที่ลงในตัวมุสนิธิเป็นเงินคูเวต แต่ว่าก่อตั้งขึ้นที่ฟังเขาพูดนะคะว่า มีทุกประเทศเลยที่ประเทศไทยเขาเลือกกระบี่แล้วก็ให้บังคนนี้เป็นผู้บริหารมุสนิธิ
- R-3 : ที่มหาลย์ฟาฏอนีก็ได้เยอะ
- U : ใช่ๆที่ปากีสถานคะ เขาก็ได้รับทุนจากตะวันออกกลาง
- R-3 : อย่างซาอุก็ไม่ค่อยติดต่อรัฐบาลก็เจาะมายังพื้นที่โดยตรง
- U : อธิการบดีก็เคยมาพักที่นี้เหมือนกันมาประชุมสัมมนา ถ้าฟาฏอนีมาประชุมสัมมนานอกสถานที่ก็จะใช้ที่นี้ คือของเราก็ได้ลูกค้าที่ประชุมสัมมนาที่เคร่งทางศาสนาหน่อย คือละเอียดยับ แล้วก็เราจะมีปัญหากับลูกค้าที่เป็นฝรั่งที่ต้องการดื่มก็มีเหมือนกัน พอเขามาเช็किनแล้วรู้ว่าไม่สามารถดื่มแอลกอฮอล์ได้ก็คือเขาเช็คเอาท์เลยก็มีเหมือนกัน ปีแรกของการทำตลาดของเรา มีความชัดเจนในเว็บไซต์เราอยู่แล้วว่าเราเป็นฮาลาลโฮเทล แต่บางทีเขาก็อาจจะไม่ได้มองเลย แบบไม่ได้ดูรายละเอียดเยอะ ปีแรกเรายอม cancel ก็ คือ คินให้ เพราะเขาอ้างว่าเขาไม่ได้อ่าน และเราก็ไม่ได้แจ้งชัดว่าเราไม่ service นะ พอปีที่ 2 เราก็เขียนให้ละเอียดชัดเจนเลย ต่อไปลูกค้า cancel เราก็ไม่คินเงินแล้วคะ
- R-3 : แล้วยังมีอีกไหม
- U : ไม่มีคะ อาจจะภาพเราชัดเจนขึ้นด้วย ในปีแรกเหมือนโรงแรมทั่วไปแบบนี้ แต่ว่าก็โดนฝรั่ง complain เราก็เข้าใจ เราก็คิดว่าตรงนั้นมันเป็นจุดแข็งของเรา
- R-3 : แล้วนักท่องเที่ยวมุสลิมที่เข้ามาจากต่างชาติ ส่วนใหญ่เที่ยวที่ไหน
- U : ทะเลยังเป็นหลักอยู่คะ แล้วก็ป็นสระมรกด นั่งช้าง แต่ถ้ามีอายุหน่อยก็ไม่ชอบ adventure แต่ถ้าเป็นครอบครัวก็มีกิจกรรมให้ทำเป็นพายเรือแคนู นั่งช้าง อะไรอย่างนี้

เด็กๆก็จะเล่นพวกกิจกรรม adventure หน่อย ๆ ส่วนมากมาเลย์มุสลิมส่วนใหญ่ไปไหนชอบไปเป็นครอบครัว ก็จะได้ลูกค้าที่เป็นกลุ่ม มาเป็นกลุ่มก็เข้าพักมากกว่า 2 ห้อง

R-3 : อาหรับที่มาละครับ

U : ก็ตอบยากค่ะ เพราะของเราก็จะมีน้อย

R-3 : ทำไปถึงจะได้กลุ่มนี้มา

U : ก็จะเป็นการเข้าถึง เรายังไม่สามารถตอบสนอง need ได้ อาหรับส่วนมากรักความสะดวกสบายแบบ hi-end ของเรายังเป็นลูกค้ากลุ่มที่มีกำลังทรัพย์กลาง ๆ

R-4 : โรงแรมนี้กี่ดาวคะ

U : โรงแรมของเรา 4 ดาว แต่ส่วนมากเขาก็ไปพัก 5 ดาว 6 ดาว เขาเป็นตะวันออกกลาง ราวาวดีมีเพราะเขามีท่าเรือ เขาเช่าท่าเรือของเราอยู่ ก็เห็นมีบ้าง แต่ก็มีความน้อย เขาก็มาทานอาหารที่นั่นคะ เขาสั่งไว้

R-3 : สั่งไว้ที่นี้

U : ค่ะ แต่จริงๆแล้วก็คือรายาวดีเขาอยู่ที่ไรเลยใช้ไหมคะ ก็มีมุสลิมบนเกาะหลายคนมาก แต่อาจจะไม่ทราบหรือยังไม่แน่ใจเหมือนกันตรงนั้น

R-3 : แล้วที่รายาวดีนี้ อาหรับเขาพักแบบแยกชั้นไหม

U : เป็นวิลล่าอยู่แล้วค่ะ เป็นห้องเป็นหลังๆอยู่แล้วค่ะ

R-3 : เพราะว่ากำลังคุยกันว่า ถ้าเป็นพวกอาหรับมาพัก จะให้แบ่งโซนไหม จะให้ผู้ชายผู้หญิงไม่ให้เห็นกัน

U : ที่เคยมีมาที่นั่นคะ ก็ คือ ตอนที่มาประชุม ไม่ถึงขนาดนั้น

R-3 : ไม่ซีเรียส

U : คือมันก็เปิดกว้างมากขึ้น เป็นสัดส่วนอยู่แล้วพอสระน้ำก็ไม่ได้ซีเรียส

R-3 : ไม่ซีเรียสแล้วนะ โอเค

U : แต่ถ้าถูกหลักจริงๆ แล้วก็ต้องแบ่งสระว่ายน้ำชายหญิง แต่ด้วยพื้นที่ของเราจำกัดเราก็มีแค่สระเดียว

R-3 : จากงานวิจัยเชิงปริมาณมีประเด็นนี้

U : แต่เรื่องศาสนามันอยู่ที่แต่ละคน บางคนก็เคร่งมาก เอาที่พอดี ๆ แต่เดี๋ยวนี้นั้นเหมือนกว้างขึ้น เมื่อก่อนตอนที่เรามาตลาดเราก็ถามเขาเหมือนกันว่า you คิดยังไงผู้หญิงที่ทำงาน Business ของเขาเอง เขาบอกว่าเดี๋ยวนี้นั้นไม่ซีเรียสแล้ว ใครๆก็ทำได้แบบนี้คะ ก็เปิด

กว้างขึ้นก็มีหนังสืออาหรับเข้ามาสัมภาษณ์โรงแรมเหมือนกันไปลงหนังสือที่ประเทศเขาจะ
คือ เขาพยายามที่จะเปิด แต่เปิดไม่ได้

R-3 : ผู้หญิงเขาพยายามจะขับรถเอง

U : คือ โลกมันเปิดกว้างขึ้นมันก็ต้องปรับตัว

R-3 : นโยบายของที่นี่ ทำอย่างไรที่จะเพิ่มรายได้เพิ่มขึ้น

U : ของเราก็จะมีห้องประชุม ห้องจัดเลี้ยง

R-3 : แล้วจะขยายห้องจัดเลี้ยงออกไป

U : ด้วยพื้นที่คงจะขยายไม่ได้ ณ ตอนนี้ แนวทางการเพิ่มยอดขายก็จะเพิ่มแพ็คเกจ แต่
แพ็คเกจของเราไม่ได้ขายห้องพักอย่างเดียว เราขายสถานที่ท่องเที่ยวด้วย ทัวร์บวกที่พัก
ก็จัดอยู่ที่โรงแรมของเรา ที่นั่งอยู่เมื่อกี้ก็เป็นเคาน์เตอร์ทัวร์ของโรงแรม

R-4 : เป็น 3 วัน 2 คืน

U : 3 วัน 2 คืน 4 วัน 3 คืน อันนี้มันสำหรับตลาดมาเลย์ก็ขายดี คู่แต่งงานใหม่ๆ ชอบ

R-3 : สงขลาเป็นที่นิยมนะ

U : ที่มีสียดกลางหรือคะ

R-3 : เป็นแหล่งเลย ครั้งละ 5,000 บาท

U : ใช่ว่า เขาชอบแบบมาฮันนิมูน

R-3 : สงขลามันใกล้ด้วย มาที่นี่ไม่ไกล แล้วไปต่อเชื่อมโยงว่ามาฮันนิมูนที่นี่

U : ค่ะ แต่ในฮันนิมูนนี้จัดแพ็คเกจเที่ยว ที่พัก กินนวดในนั้นหมดเลย ส่วนมากจัดที่ 4 วัน 3 คืนคะ
แพ็คเกจนั้น

R-3 : ที่ร้านอาหารมีอาหารเฉพาะกับราคาพิเศษไหม

U : ที่ร้านจะเป็นของขึ้นชื่อจะมีน้ำพริกปากน้ำกับสาหร่ายพวกอู่น

R-3 : ที่เป็นของเราเอง

U : ใช่ว่า สาหร่ายพวกอู่นคะ เป็นสาหร่ายที่เพาะที่แหลมสน เราอุดหนุนผลิตภัณฑ์ของชุมชน
ด้วยคะ เราจะส่งมาลง แต่น้ำพริกจะเป็นสูตรของทางร้าน

R-3 : อย่างนี้ทำเป็นสินค้าสำเร็จรูป แปรรูป

U : ยังไม่คิดถึงขนาดนั้น

R-3 : ลูกค้าลองกินแล้วลองถามดู

R-4 : น้ำพริกปากน้ำทำยังไงคะ

- U : ปกติเขาจะใส่กึ่งสดกึ่งเสียบ แต่ของเราจะใส่เม็ดมะม่วงแทน รสชาติจะเปรี้ยว เผ็ด มันแต่ลูกค้าก็แอบปี๊ ลูกค้าชอบ จริงๆแล้วอยากเอาจุดขายเป็นสหายพวกองุ่นมาขาย เพราะมันเพาะที่แหล่งชุมชนของบ้านแหลมสัน
- R-4 : นักท่องเที่ยวซื้อกลับไปทานบ้างไหม
- U : ถ้ามาจากกรุงเทพฯ ช่วงสงกรานต์ ช่วงปีใหม่ลูกค้าท่องเที่ยวจะเยอะ ก็มีซื้อกลับไปแต่ว่าสหายต้องระวัง มันละลายถ้าเราเก็บไม่ดีก็เสี่ยง
- R-3 : ลูกค้าเข้าถึงส่วนใหญ่จากเว็บไซต์หรือว่าการบอกต่อ
- U : การบอกต่อปากต่อปาก แล้วก็เฟสบุ๊ก เช็คอนันี่สำคัญเลยสำหรับยุคนี้
- R-3 : ปากต่อปาก เฟสบุ๊ก ก็น่าสนใจ
- U : แล้วก็ของเรา ในส่วนหนึ่งก็กรุ๊ป บริษัททัวร์
- R-3 : เฟสบุ๊ก ตอบเองไหม หรือพนักงานตอบ
- U : ตอบเองค่ะ เป็นหลักก็ คือ ลูกค้าขับรถมาเอง จัดกรุ๊ปเป็น agent จะส่งมาให้ เขามีเป็นเมนูสำหรับเช็ตอาหารสำหรับกรุ๊ปทัวร์แยกออกต่างหาก
- R-3 : ปัญหาล่ะครับ
- U : ไม่มีลูกค้าคือปัญหาใหญ่ ลูกค้าหายช่วง low ช่วง high เราไม่ต้องพูดถึงเพราะแอบปี๊หมดทุกกิจการ แต่ปีนี้ low เียบกว่าปกติมากนะค่ะ เป็นปีที่เียบที่สุด
- R-4 : มีโปรโมชันอะไรไหมค่ะ
- U : ก็แพ็คเกจ
- R-3 : คิดว่ารัฐบาลจะทำให้ธุรกิจดีขึ้น
- U : แยกแยะ ทุกอาชีพแยก
- R-3 : แล้วถ้าอยากให้นโยบายภาครัฐ อยากให้สนับสนุนเรื่องใด
- U : อยากให้เพิ่มช่องทางการเข้าถึงลูกค้ากลุ่มนี้ให้มากขึ้น เหมือนเราว่ามีเงิน 2-3 มณฑล เขามีกำลังจ่าย แต่เขาไม่ทราบว่าเรามีแล้วไม่รู้ว่าจะเข้าถึงยังไง ก็เหมือนกับอินโดฯ เรารู้ว่าอินโดฯ ประชากรมุสลิมเยอะที่สุด เป็นเกาะเล็กๆมีกำลังจ่าย แต่เขาก็เดินทางมาหาเรายาก เราก็ไปหาเขายาก เหมือนเราเคยไป roadshow เขาไม่รู้จักรักกระปิ่นะ ภูเก็ตก็ยังรู้จักนิดหน่อยเอง แต่เขารู้จักกรุงเทพฯกับพัทยาเองค่ะ การสร้างความรับรู้ให้กับนักท่องเที่ยวยังไม่มี อยากให้ทางภาครัฐ PR เยอะๆว่าเรามีที่รองรับเขาอะ
- R-3 : ทั้งจีน อินโด อาหรับ

- U : แต่สำหรับเราก็ต้องยอมรับว่าเขาชอบความสะดวกสบาย คือ สิ่งที่เราียังไม่ได้ตอบโจทย์ เขามาก แต่ในภาพรวมของนักท่องเที่ยวมันก็มีหลายกลุ่มถูกไหมคะ คือ พวกไฮโซไปเลย มันก็มีแต่กลุ่มกลางๆ เขาก็มี คือ อยากให้เจาะไปให้ได้อย่างนี้
- R-4 : เวลาเปิดร้านอาหารก็โมงคะ
- U : เปิด 11.00 น.-22.00 น.คะ เปิดทุกวัน ยกเว้นวันที่ลูกค้าเหมาร้านแต่งงาน กับวันฮารีรายอ ก็จะมีเห็นตรงนั้นคะ จัดงานแต่งงานด้วย แต่ตอนนี้รับได้เฉพาะมาจัดที่ร้าน
- R-3 : แล้วมาจัดที่ร้านอาหารไม่เสียลูกค้ากลุ่มอื่น
- U : ก็เสียคะ แต่ว่า คือ วันนั้นต้องบอกเลยว่าปิดร้าน เหมือนกรู๊ปทัวร์เราจะรู้ล่วงหน้าเรา จะแจ้งเขาได้ว่าวันนี้ทานที่อื่นก่อนนะ
- R-3 : ไม่สงสารพวก walk in หรือครับ
- U : เหมือนลูกค้า ก็สมมุติฐานว่าโรงแรมแพงกว่าจริงๆ แต่ราคาถบนี้นี้ไม่ต่างกันเท่าไร แต่ลูกค้าไม่นิยม อยากทานอาหารซีฟู้ด อยากได้บรรยากาศอย่างนั้นมากกว่าจึงมาที่โรงแรม เรา เหมือนแกงส้มเหมือนกัน มันก็คนละความรู้สึก รสชาติโรงแรมกับรสชาติร้านอาหาร
- R-4 : แต่โรงแรมก็เที่ยงเย็นเหมือนกันหรือคะ
- U : โรงแรมเปิดตั้งแต่เช้า จนถึง high จะถึง 5 ทุ่ม ถ้าช่วง low ก็ถึง 4 ทุ่มเหมือนกัน แต่ที่นี่ไม่ค่อยกำไรมาก ได้อาหารเข้าอยู่แล้ว แล้วก็อาหารเที่ยง เย็นจะเป็นกรู๊ปประชุมสัมมนา เพราะโชคดีที่มีห้องประชุม
- R-3 : โรงแรมช่วง low คุ่มทุนมัย
- U : ไม่คุ่มคะ
- R-3 : เห็นมีนักท่องเที่ยวจีนทั้งกรู๊ปเข้ามา
- U : นั้นแหละคะเอาเงินได้มา support แต่ก็ยังไม่คุ่มไ้คะ ปีที่แล้วเป็นจีน 80 กว่าเปอร์เซ็นต์ แต่ปีนี้ไม่ถึง 50 กว่าเปอร์เซ็นต์คะ
- R-4 : จีนที่มานี้มุสลิมหรือไม่คะ
- U : ไม่ใช่คะ คือโรงแรมคอนเซ็ปฮาลาลจริง แต่เราับทุกชาติทุกศาสนา เราแค่ไม่บริการแอลกอฮอล์ ไม่บริการของต้องห้ามของศาสนาแค่นั้นเองคะ แต่สำหรับลูกค้าที่เป็นมุสลิม จะมีความสุข เพราะในห้องพักเรามีพรมไว้รองเพื่อการละหมาด มีหัวลูกศรชี้บอกทิศละหมาด เราเซตไว้สำหรับลูกค้ามุสลิมรอไว้เลย แต่ถ้าไม่รู้จะให้ร้องบอก เหมือนกับว่าถ้าไปเซตไว้ทุกห้องแล้ว ลูกค้าที่ไม่ใช่มุสลิมก็อาจจะไม่เข้าใจ เขาอาจจะเอาไปปูเล่นอย่างนี้ก็ไม่เหมาะอีก ก็ก่อนหน้านี้คือทำเอื้อต่อวิถีชีวิตของมุสลิม ก็เคยให้รับมาประชุมโต๊ะอิหม่ามทั่ว

ประเทศที่นี้ด้วย มันก็มีจุดแข็งจุดขายของเราอยู่ตรงนี้ ถ้าเกิดว่าเพิ่มการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าของเราได้อีกนิดนึง เรื่องตลาดอาจจะมียี่ห้อหมดเลยในทุกด้าน ที่นี้

R-3 : คือให้เป็นลักษณะ MICE

U : ใช่ค่ะ ใช่แล้วก็ เป็น niche market

R-3 : คือมาสัมมนาแล้วก็จัดกรุ๊ปเลย

U : แต่ว่าลูกค้ามุสลิมนี้แซ่ปี้ 100% เพราะว่ามันตอบสนองคือมุสลิมมันเน้นเรื่องอาหาร พักไหนนอนไหนก็ได้ แต่เรื่องอาหารที่กินเข้าไป บางโรงแรมที่ไม่ใช่มุสลิมก็ไม่มีหมูก็ทานได้ แต่เขาไม่เข้าใจเราว่าไม่ใช่แค่นั้น

R-3 : เขาไม่เข้าใจ

U : ค่ะเขาไม่เข้าใจ แต่เดี๋ยวนี้เหมือนเปิดกว้างขึ้นเพราะว่าโรงแรมหลายแห่งก็เป็นครัวฮาลาล ที่ภูเก็ตมีหลายโรงแรม ล่าสุดที่รู้จักก็ คือ อาดามาต้าทำครัวฮาลาลเลยเปิดโซนไวโซนนิ่งเลย

R-3 : เพื่อนของหลานเขาอยู่ณราธิวาส เขาไปทำรีสอร์ทที่เชียงใหม่

U : ที่เชียงใหม่ขึ้นเป็นดอกเห็ดเลยค่ะ

R-3 : เป็นห้องอาหารฮาลาลด้วย เนื่องจากเขาเคยอยู่ณราธิวาสเขาจึงเข้าใจ

U : ก็ที่เชียงใหม่ก็ปางช้างแม่แตง แกทำครัวฮาลาลเลย รับนักท่องเที่ยวจีนที่เป็นจุดเชื่อมต่อ รับทรัพย์วันนึงไม่รู้เท่าไร พอเป็นฮาลาลมันได้หมด

R-3 : ร้านพวกขายเบเกอรี่ โกไข่รู้จักไหม

U : รู้จักค่ะตอนนี้แกก็ขอฮาลาลแล้วใช้ไหมค่ะ ที่นี้สบายเลย

R-3 : พวกสามจังหวัดมาก็แวะมาเต็มเลย

U : จริงมันก็ไม่ใช่ว่าเรื่องยาก มันแค่สัญลักษณ์ตามหลักสูตรศึกษาแค่มิมีสิ่งต้องห้าม

R-3 : ถ้าดูจากบทความ อาหารฮาลาลขยายวงกว้างขึ้นเยอะเลย แล้วคนที่ไม่ใช่มุสลิมก็มาทาน

U : ใช่ๆ เขาเห็นโอกาสบางทีแล้วเขามีความพร้อมกว่าเรา

R-3 : เขามั่นใจไง

U : ใช่ค่ะ แต่เหมือนที่ อาจารย์ถาม เรื่องฮาลาล ตะวันออกกลาง เขาก็มี เขาขออะคะโรงแรมระดับ 5 ดาวที่กรุงเทพฯ นะคะ ตอนที่เราไปร่วมงาน เขาขอใบรับรองฮาลาล จากยูเออีมาเหมือนกัน

R-3 : วันที่ 6 นี้จะเชิญเขาไปทำ focus group

U : ค่ะ ก็ได้อยู่นะคะ เพราะจะได้สร้างความมั่นใจจากลูกค้าตะวันออกกลาง

- R-3 : เพราะผู้ประเมินโครงการนี้เป็นมุสลิม
- U : แต่ก็นั่นเรื่องการท่องเที่ยวใช้ไหมคะ เพราะเงินเป็นรายได้หลักของประเทศ
- R-3 : ได้ นักท่องเที่ยวที่มาแล้วทำยังไงให้เขาเข้ามาใช้จ่ายในประเทศไทยมากยิ่งขึ้น
- U : ถ้าเพิ่มค่าใช้จ่ายให้มากขึ้นก็ต้องยืดระยะเวลาวัน คิดกิจกรรมว่าต้องทำอะไรบ้างแต่ละวันที่คิดอยู่ก็คืออยากให้ยืดเวลาวันจาก 3 วัน 2 คืน เป็น 4 คืน 3 วัน คือ วันที่เขาเที่ยวเกาะวันนึง แล้วไปเที่ยวชุมชนมุสลิมวันนึง
- R-3 : คือ ที่ต่างชาติมองว่าประเทศไทย เป็นแหล่งท่องเที่ยวราคาถูก
- U : ใช่ค่ะ เหมือนช่วงราคาโปรตอนนี้นี้จะไม่เหลืออะไรแล้วจริงๆ แล้วโรงแรมเขามาเล่นเอา ราคา 5 ดาวมาขายราคา 3 ดาวอย่างนี้เหมือนเรา สำหรับตลาดกระบี่ตอนนี้ 5 ดาว มาขายราคา 3 ดาว แต่ว่าตอน high ทุกคนขี้นหมดนะแหละ แต่อย่าลืมนะว่า low ช่วงระยะเวลามันยาวกว่า high
- R-3 : คือ ทุกคนก็เอาตัวรอด
- U : ใช่ค่ะ พวกเขานี้ได้ข่าวว่าจะมาลงที่คลองม่วง เค้ามียตลาดครอบคลุมทั่วโลกแล้วค่ะ
- R-3 : คลองม่วงนี้เงียบสงบ
- U : เงียบสงบ แต่เหมาะสำหรับคนที่กำลังจ่ายเพราะราคาเขาจะสูง แต่ว่าด้านบริการเขาจะมีพร้อมทุกอย่าง แต่เหมือนแบรนด์ โลโก้ของเราแรกๆค่อนข้างจะเหนียว เหมือนราคาขาย 1500 เหมือนพวก 5 ดาว เมื่อก่อนเขาก็ขาย 1,500 ของเรากี่ 1500 ก็อยากจะเลือกไปทางนั้นมากกว่ายกเว้นแต่ว่าคนที่ซื้อเรื่องอาหารฮาลาล บางคนเขาก็คิดอย่างนั้น ลูกค้าบางคนเขาก็คิดว่าพักที่ไหนก็ได้ อาหารฮาลาลก็ค่อยมาหา ยิ่งอ่าวนางมีอาหารฮาลาลหมดเลย ยืดเอาราคาเป็นหลักค่อนข้างน้อยค่ะ ช่วง low เป็นปัญหาที่แก้กันยากมากเลย เพราะว่าผู้ประกอบการก็เหมือนจะร่วมมือกัน ไม่ลดราคา เอาเข้าจริงๆ สถานการณ์มันพาไปก็เลยต้องเป็นไปแบบนั้น เพื่อความอยู่รอดนะคะ
- R-3 : ส่วนเรื่องที่เป็น การเข้าถึงให้ความรู้จะช่วยยังไง
- U : ค่ะ เรื่องการตลาด ให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายให้เขาอยากจะมาท่องเที่ยวแบบมุสลิมจริงๆ เพราะว่าจากที่ฟัง บางทีเขาไม่รู้ว่ามีที่รองรับถ้าเขาจะมา
- R-3 : เพราะมุสลิมในจีน นี้น่ามากกว่าคนไทยทั้งประเทศอยู่แล้วนะ
- U : ใช่ค่ะ อยากได้กลุ่มลูกค้ากลุ่มนี้นะคะ แต่ไม่รู้จะดึงมาอย่างไรภาษาจีนตรงนั้นมันต้องแก้ไขได้ เรื่องบุคลากร เพราะว่ามันก็มีเด็กจบด้านภาษาจีนอยู่แล้วคะ แต่จริงๆ แล้วเวลาเขามา เขาใช้แลนด์ เหมือนเขามาประเทศไทยใช้ agent เมืองไทย เขาก็มีไกด์ที่เป็นคนไทยอยู่

แล้วเหมือนเงินที่มานี้ เขาก็มีทัวร์ของเขา แล้วพอมายังเมืองไทยมาถึงกระบี่ก็มีคนไทยพูดเงินให้อีกคน เราแค่เอาของเราไปให้เขารู้ว่าเรามี product ตัวนี้ไว้รองรับคุณนะ แต่นั่นแหละเข้าไม่ถึง ณ จุดๆนั้น นะคะ เหมือนตะวันออกกลางต้องใช้เวลา ตอนนี้ที่มี project อยู่ อยากจะทำก็คือที่เรามารักษาตัวนะคะที่แถวบำรุงราษฎร์ เขามาเป็นครอบครัวใช้ไหมคะ แต่จริงๆแล้วมาแบบครอบครัว รักษาแค่คนเดียวที่เหลือคือพักผ่อนแต่ก็ยังอยู่ในชั้นวาง project กันอยู่ เพราะว่าถ้ารักษาบำรุงราษฎร์ก็ คือ ระดับ 5-6 ดาวเลยแหละ ถึงจะรองรับเขาได้

R-3 : อย่างน้อยเขาก็มาพักผ่อนนะ

U : ใช่ค่ะ มาพักผ่อน มาพักผ่อน

R-3 : มีพยาบาลช่วยดูแล

U : ใช่ค่ะ แต่เหมือนอย่างที่บอกคนทั้งประเทศเขาก็ไม่ได้รวยกันหมดทั้งประเทศ ต้องเลือกจุดที่เหมาะสมกับเราว่าค่าใช้จ่ายแค่นั้นนะ เทียบไหนบ้าง อะโรยแบบนี้ เหมือนมาเลเซียพูดยากค่ะ ช่วงนี้ค่าเงินของเขาตกเยอะ

R-3 : ตกเยอะเลยหรือ

U : ใช่ค่ะ ตกเยอะ และก็เหมือนอำนาจเงินในการซื้อ มันก็ลดลง เขาก็ไม่ค่อยเที่ยวไหนหลักๆ คิดว่าว่ารายออกก็คงไม่ครึกครื้นเหมือนปีที่แล้วแน่นอน เพราะดูจาก booking ที่เข้ามาก็ยังเงียบอยู่เลยคะ

R-3 : ปรากฏว่าที่มาเลเซียครึกครื้น เพราะว่าคนไทยไปเที่ยวกัน

U : ใช่ เพราะน่าจะไปได้ดีกว่า ถ้าไต้หวันกว่า เจียบคะเจียบ

R-4 : ลูกค้าที่มา มีมาพักบ้างไหมคะ

U : มีค่ะ มี

R-4 : เยอะไหมคะ

U : เยอะเหมือนกัน ก็คือลูกค้าที่เขาซีเรียสหน่อย ส่วนมากจะเป็นวัยกลางคนและไปถึงคนมีอายุน้อย

R-3 : ต่างชาติมีไหม

U : มีมาเลย มีตั้งแต่เพิ่งเปิดโรงแรมใหม่ๆ และก็มาเที่ยวอีกปีหน้า เขาก็มาพักที่นี้อีกคะ แต่ส่วนมากก็เป็นวัยกลางคนแล้วเหมือนกัน ถ้าวัยรุ่นเขาจะชอบอ่วนางมากกว่า คิดว่าจะไม่ค่อยเหมาะกับวัยรุ่นมาก และเวลากลางคืนก็เงียบสงบ

R-3 : มีอะไรอีกไหมครับ

- U : ถามเรื่องโรงแรมมากกว่าร้านอาหารแล้วใช่ไหม คือร้านอาหารมันก็ดีอย่างนึงค่ะ
- R-3 : มันไม่มาก แต่เราก็ได้ประเด็นเรื่องการขยาย เพื่อจะไปขายข้างนอก
- R-4 : แล้วเรื่องราคาล่ะคะ
- U : ไม่แพง กับโรงแรมใช่ไหม หรือยัง
- R-4 : ทั่วไปค่ะ
- U : กับทั่วไป ก็ราคากลางๆ
- R-4 : ค่ะ
- R-3 : ราคากลางๆ ราคาระยะปี
- U : ไม่รู้ว่าแพงหรือป่าว ราคาระยะปี แต่ว่าทั่วไปกับร้านเดียวกันก็ราคานี้
- R-3 : คือในโรงแรมระยะปี ราคาก็แพงอยู่แล้ว
- U : ใช่ค่ะ ของมาแพงค่ะ อันนี้ต้องยอมรับ เพราะระยะปีเป็นเมืองทะเลที่วัตถุดิบทางทะเลแพงมาก แต่ตอนนี้ ทะเลระยะปีก็ออกไม่ค่อยได้แล้ว มันไม่ค่อยมีทรัพยากรในทะเลแล้วตั้งแต่สึนามิมาเลยคะ
- R-3 : เรือประมงมาทำเรือเหี่ยวแล้ว
- U : ใช่ค่ะ มันต้องเปลี่ยนแล้ว ไม่งั้นมันอยู่ไม่ได้แล้วมันยาก ถ้าจะกินอาหารก็ต้องเลี้ยงไว้เอง เหมือนปลากะพงก็ต้องเลี้ยง ไม่ได้จับมาจากทะเลแล้ว เพราะมันไม่มี ปูเดี่ยวนี่เขาก็เลี้ยงหมดแล้ว ปูดำ ปูม้าหรกที่เลี้ยงไม่ได้
- R-3 : พอเอาเข้ามาขายที่ระยะปีบ๊อ ราคาก็จะสูงขึ้น
- U : ใช่ ราคาสูง
- R-3 : โอเค ครับ ขอบคุณมากๆ

สัมภาษณ์ ผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหารฮาลาล จังหวัดเชียงใหม่(9)

- R-1 : ขออนุญาตอัดเทปใช้ในการถอดเทป งานของเรามองส่วนของมุสลิมทั้งหมด ทำอย่างไรให้เขาใช้จ่ายเพิ่มมากขึ้น เพราะตระหนักว่ากลุ่มนักท่องเที่ยวมุสลิมเป็นกลุ่มที่มีประสิทธิภาพภาครัฐมองว่าจะเจาะด้านนี้ ในภาคเหนือนักท่องเที่ยวชาวมุสลิมส่วนใหญ่มาจากไหนคะ
- V : ของที่ร้านจะเป็นมาเลย์ อินโด และ 3 จังหวัดชายแดน และจะเป็นใกล้ๆบ้านเรา อินโด มาเลย์ สิงคโปร์
- R-1 : แล้วจากประเทศจีนมีไหมคะ
- V : จีนจะอยู่ลักษณะของกรุ๊ปทัวร์อย่างเดียว
- R-2 : แต่ถ้ามาเลย์ อินโด มาเอง
- V : มาเอง ถ้าบางท่านที่เคยมาแล้ว จะมาเอง แต่บางท่านที่ไม่เคยมาก็จะค้นหาว่าอยู่ไหน ส่วนใหญ่ทัวร์จะมา ส่วนใหญ่ตอนต้นทางเขาจะเน้นว่าต้องเป็นฮาลาลจริงๆ นะ แล้วทัวร์ก็จะไปค้นหา ที่เป็นฮาลาลจริงๆ คราวเดียว ไม่มีแยก ไม่มีอะไรที่ปนเปื้อน
- R-2 : แล้วจากตะวันออกกลาง ไม่ค่อยมี
- V : ไม่ค่อยมี การประชาสัมพันธ์เราอาจจะน้อย
- R-1 : ถ้าไม่ใช่ร้านเรา เอาทั้งจังหวัดเชียงใหม่
- R-2 : ที่ผมเก็บแบบสอบถามก็น้อยเหมือนกัน
- V : เพราะปกติ เราไม่รู้ว่าการโปรโมท หรือ เขามาจากบ้านเขาแล้วมาที่นี่ เขาอยากจะเปลี่ยนอาหาร เปลี่ยนรสชาติ เราไม่รู้ ทางอาหารน้อย
- R-1 : แล้วสนใจไหมคะ ถ้าโปรโมทแล้วให้เขาเข้ามา
- V : เราก็สนใจหมดนะ อยากให้เขารู้จักเรา รู้วัฒนธรรมของร้าน
- R-1 : อยากให้เรียนรู้วัฒนธรรมในจุดตรงไหนหรือคะ
- V : หมายถึงของล้านนาเรา อยากให้เขามาทดลองอาหารของล้านนาเรา ถ้ามาลองทานเขาทานได้ เป็นฮาลาลจริงๆ ไม่มีหมู ไม่มีแอลกอฮอล์ เพราะเราอยากให้เขามาลองจริงๆ ว่ารสชาติทางเหนือเขาเป็นแบบนี้ ลูกค้าจากต่างชาติที่เป็นมุสลิมจะหาทานไม่ได้เลย ปกติอาหารพื้นเมืองจะประกอบไปด้วยหมู
- R-2 : แล้วมีกิจกรรมใดที่จากแบบสอบถาม มุสลิมทุกกลุ่มสนใจอาหารไทยแบบฮาลาล

- V : ของเรามีทั้งอาหารล้านนาทางเหนือ แล้วก็อาหารหลากหลาย ทั้งอาหารเจและไทย ที่เป็นฮาลาล คือมุสลิมไม่ยากทานพื้นเมือง แต่มันมีอย่างอื่นด้วย และเรายังมีการแสดงอะไรให้ชมได้
- R-2 : เขาก็เก็บข้อมูลจากนักท่องเที่ยวกัน เขาก็สนใจทางด้านการแสดง เขาชอบพหุวัฒนธรรมมากเลย
- R-1 : อยากทราบว่าสัดส่วน นักท่องเที่ยวมาเลย์ อินโด สิงคโปร์ นับจาก 5 ปีย้อนหลัง สัดส่วนเขาเพิ่มมาไหมคะ
- V : เพิ่มขึ้นทั้ง มาเลย์ อินโดจะเยอะ
- R-1 : เป็นสัดส่วนเท่าไรคะ
- V : เยอะสัดส่วนเป็นเท่าตัวเลยคะ ประมาณว่า กรูปีนึ่ง 40 ทาน ตอนนี้ก็เพิ่มขึ้น 200 ทานก็มี 100 กว่าทานก็มี
- R-1 : 4-5 ปีที่แล้วสัดส่วนเท่าไรนะคะ
- V : 50-60 % พอตีปีนึ่งจะเพิ่มเป็น 100 ทาน 200 ทาน บางทีก็กลับมาอีก
- R-2 : ที่เขามาเยอะขึ้นเพราะปากต่อปาก
- V : คนที่เขามาแล้วกลับไป ก็คุยปากต่อปาก บางทีคนละบริษัทแนะนำกันมา
- R-1 : แล้วเขาบอกเขาติดใจอะไรของเราคะ
- V : 1. การแสดง เขาชอบอยู่แล้วได้ถ่ายรูปถ่ายอะไร 2.อาหาร เพราะที่เขาไม่เคยทานเขาก็ได้ทาน แล้วเขากินอย่างมั่นใจ มันเป็นความเชื่อมั่นอย่างหนึ่ง
- R-1 : เพราะว่าในเชียงใหม่ฮาลาลแท้ๆ มีน้อยใช้ไหม
- V : ถ้าเป็นฮาลาลเดียวในลักษณะพื้นเมืองแบบนี้ คือของเราที่เดียว แต่ที่อื่นก็มีฮาลาลเหมือนกัน แต่ก็เป็นโซนๆ
- R-2 : คือยังไม่ชัดเจน
- V : ใช่คะ คือยังไม่ชัดเจน ทำให้ลดความเชื่อมั่นของนักท่องเที่ยว
- R-1 : ถ้าเราเปรียบกลุ่มมาเลย์และอินโด กลุ่มไหนมีความสนใจมากกว่ากันคะ
- V : พอๆกันคะ
- R-1 : แบบว่าเช่นค่าใช้จ่ายส่วนตัว
- V : เรื่องค่าใช้จ่ายส่วนตัวเราไม่ติดต่อดโดยตรง ทางทัวร์เขาจะติดต่อมา สมมุติว่ากรูปีนึ่งอินโดถ้าเขามองแล้วว่าสามารถเรียกค่าใช้จ่ายสูงได้ แต่ของเราก็ปกติของเรา บางทีอาจจะรับมาสูง

มากแล้วจะมีติดต่อกับเราว่าอาหารขอเพิ่มราคาให้สูงขึ้น คือค่าใช้จ่ายราคาเพิ่มขึ้นตั้งแต่ต้นทางแล้ว

R-1 : แล้วถ้าเกิดพวกมาเองอะไรแบบนี้ เขาทานอะไร ทานกันเยอะไหม

V : ถ้าเป็นมาเลยมาเอง อาหารโดยทั่วไปเขาก็ไม่รู้จักเท่าไร ก็จะเป็นต้มยำ ไข่เจียวปลา ประมาณไหน บางครั้ง 4-5 คนก็อัดเต็มเหมือนกันนะ

R-1 : แล้วปลาที่ว่า หมายถึงปลาอะไร

V : ปลาทอดสมุนไพรบ้าง บางท่านก็ทานปลาช่อน บางท่านก็ทานจัดจ้าน เขาจะสั่ง

R-1 : ค่าใช้จ่ายต่อโต๊ะเท่าไรโดยเฉลี่ย

V : มันก็ต้องดูคนด้วย ถ้าโดยเฉลี่ย สมมุติถ้ามา 6 ท่าน บางท่านก็ 2,000 2,200 บางท่านก็จะอยู่ที่ 1,800 ต่อโต๊ะของเขา แล้วแต่เขาจะสั่ง บางครั้งก็สั่งที่มีผลไม้เพิ่ม

R-1 : พอคืออยากจะเทียบกับนักท่องเที่ยวที่มาจากสามจังหวัด ว่าค่าใช้จ่ายในการทานต่อครั้ง

V : ประมาณ 1,800 บาท

R-1 : จะต่ำกว่าใช้ไหมคะ

V : นิดนึ่ง บางทีสามจังหวัดมาด้วยงบหลวง บางที อบต.มา นักเรียนมา มาด้วยงบที่ขอมาได้ มาเที่ยวโดยตรงก็มีแต่ค่าใช้จ่ายจะอยู่ประมาณนี้

R-1 : ถ้าเกิดจะมองว่าทำยังไงให้คนมาเลยจ่ายเงินมากกว่านี้บ้างไหมคะ

V : ก็มองเราก็เสนอจะพัฒนาเกี่ยวกับอาหาร เราก็เสนอว่าตรงนี้มีอะไร สมมุติวันนี้เรามีรายการอาหารเท่านี้ แต่ถ้ามาเลย อินโด ชอบกุ้ง เราอาจจะเมนูพิเศษกุ้งอบเกลือไหม เขาก็รับรายการอาหารที่เสนอ

R-1 : แล้วเมนูนี้ทำให้เขาเพิ่มค่าใช้จ่ายอีกเยอะไหมคะ

V : ก็ขึ้นอยู่กับเขาสั่งว่ากุ้งอบเกลือ 450-600 ต่อโต๊ะ มันก็เพิ่มในรายการเล็กน้อย แล้วก็เพราะของเราไม่ได้ชาร์ตการแสดง และไม่ได้ชาร์ตการถ่ายรูป เราเลยไม่สามารถดูตูดเงินเข้ามาได้เลยอะ เท่ากับรายการอาหารที่เราจัดเสริมเพิ่ม อย่างบางที่เขาอาจจะขายของชั่วคราว ขายของฝาก ของเราตอนนี้ก็คิดโครงการอยู่เกี่ยวกับของฝาก ปกติถ้าของฝากที่ไม่เป็นทางการจริงๆ ลูกค้าจะสั่งใส่อ้าวกับแหนม แต่ไม่ได้จัดเป็นแพ็คเกจ

R-1 : แต่ตลาดนาร่องเริ่มไปได้แล้ว ขอลาเรื่องของฝากนี่จะเป็นกล่องเป็นถุงใช้ไหม

V : น่าจะเป็นถุงซีลก่อน เพราะว่ากลัวน้ำกลัวอะไร เพราะบางครั้งลูกค้าขึ้นเครื่องถ้าเป็นกล่อง อาจจะเกิดการรั่วไหล

R-1 : ปกติขายราคาเท่าไรคะ

- V : ถ้าเราขายทางร้านทุกวันตกกิโลละ 400 บาท แต่ถ้ามีแพ็คเกจ ถ้ามันไม่มากจะเท่านี้ แต่ ถ้ามีแพ็คเกจอาจจะเพิ่มสัก 50 บาท
- R-1 : แล้วนักท่องเที่ยวเวลาเขาซื้อกลับไปเป็นของฝากเขาซื้อทีละ 4 กิโล
- V : แล้วแต่ค่ะ บางท่านจะเอาไปฝากญาติเยอะหน่อยก็หลาย บางท่านก็เอาไปกินเองก็น้อย น้อย กิโล 2 กิโลแต่คนเฉลี่ย
- R-2 : แสดงว่ากลุ่มมาเลย์มาเยอะเหมือนกัน แต่ตอนนี้ ค่าเงินมาเลย์ที่ต่ำมากมีผลเหมือนกันทาง ภาคใต้ ที่นี้มีผลกระทบรีเปล่า
- V : ช่วงนี้มี ช่วงรอมฎอน ท่องเที่ยวไม่เท่าไร มาเลย์ อินโดไม่เท่าไร ตอนนี้มีคนจองมาแล้ว 200 ที่ ช่วงออกบวชเสร็จเรามาวัดกันอีกที ของอินโด มาเลย์ ผ่านทัวร์มา
- R-1 : เราจะนโยบายกระตุ้นผ่านทัวร์ให้ support เราบ้างไหมค่ะ
- V : พูกำลังติดต่ออยู่ ง่ายๆเลยเปอร์เซ็นต์ ต้องเฉลี่ยเปอร์เซ็นต์ให้ทัวร์ ร้อยละ 10 ถ้ากรุ๊ปทัวร์ จองเข้ามาต้องเฉลี่ยให้เขา แต่ถ้าเขาจองเอง ไม่ต้อง แต่ในส่วนของคนขับรถเราดูแลให้
- R-1 : ถ้าเราติดต่อโดยตรงเอง จะดีที่สุด
- V : ปกติเขามากับทัวร์ หัวหน้ากรุ๊ปทางโน้นที่เข้ามา เขาจะมาถามว่ามีนามบัตรไหม เขาก็เลย คิดว่าจะมีนามบัตรอีก ถ้ามาเองค่าใช้จ่ายถูกกว่า
- R-1 : จากเสียงสะท้อน เขาติดใจอะไรเรามากที่สุด การแสดงหรืออาหาร
- V : อาหาร การแสดง คือ ส่วนประกอบกันไป เน้นอาหาร บริการ
- R-1 : อาหารที่เขาชอบสั่ง คือ ต้มยำกุ้งรีปาว
- V : ไม่ใช่ ชนโตก อาหารพื้นเมือง เขามาทุกครั้งต้องสั่ง ทานเป็นทานไม่เป็นก็ช่าง ถ้าเขาทาน ไม่เป็นเราก็คะบอก
- R-1 : เราจะมีคนคอยแนะนำ
- V : เราแนะนำ บางทีลูกค้ามายังไม่เห็นไกด์ เราจะมองดูแล้วว่าทำไมลูกค้านั่งนิ่ง บางทีเราก็คะบอกน้องๆ ของเรานะว่าทานยังงัย เช่น เราแนะนำว่าปลาตุ๋นพริกให้ทานกับยำมะม่วง พอเขา เข้าใจเขาก็ทาน
- R-1 : แปลว่าทางร้านเราต้องสื่อสารกับเขาได้
- V : ก็งูๆ ปลาๆ อย่างภาษาใต้ หลานชายก็พอคุยได้บ้าง
- R-1 : ใช้ภาษายาวีใช่ไหมค่ะ
- V : ค่ะ นิดๆหน่อยๆ ส่วนมากจะใช้อังกฤษ ปกติเขาจะส่งมาก่อน ถ้าไม่เข้าใจก็ภาษาอังกฤษ บางทีเราไม่รู้ นาสิก อ่อ คือ ข้าว

- R-1 : แล้วเราจะพัฒนาประเภทอาหารของเราใหม่ค่ะ
- V : มีๆ เราก็ต้องพัฒนาเรื่อยๆ อาหารมันหลุดไม่ได้ คนนี้เข้ามาก็เดิมๆ เช่น ช่วงนี้อาหารพื้นเมืองผักหวาน จัดตามเทศกาล บางท่านที่เข้ามาตามกระแสในเน็ต เห็นเห็ดเผาะ บางทีลูกค้ามาจากต่างจังหวัด
- R-1 : เห็ดเผาะ เป็นยังไง
- V : ทางเหนือจะเรียกเห็ดเผาะ กิโลหนึ่ง 500-600 บาท
- R-2 : ตอนนี้เว็บไซต์มีเป็นภาษาอังกฤษใช้ไหม
- V : มีค่ะ
- R-2 : อารับล่ะ
- V : ไม่มีค่ะ เป็นอังกฤษกับไทย เป็นสากล
- R-1 : เห็ดเผาะ มันเป็นฤดูกาล
- V : เห็ดเผาะ เห็นโคนหรือเถาะ ผักหวาน อะไรแบบนี้ เราก็ต้องเสริม แต่ลูกค้ามาเขาจะถาม
- R-1 : หมายถึงลูกค้าในไทยใช้ไหม
- R-2 : ถ้าลูกค้าต่างชาติน่าจะเป็นอาหารทะเลมากกว่า นอกจากกุ้งอบเกลือแล้วมีอะไรอีกบ้าง
- V : ก็จะเป็นปู ถ้าเกิดมีกรู๊ปมา จะถามว่าพิเศษมีอะไรบ้าง ถ้าเขาขอพิเศษเราก็เพิ่มให้
- R-1 : แล้วเมนูที่เพิ่มให้มีอะไรบ้าง
- V : มีกุ้งอบเกลือ ผัดหอยนิวซีแลนด์ ห่อหมกทะเลใส่ลูกมะพร้าว ที่บ้านเขาไม่มี ตรงที่เพิ่มไม่เพิ่มขึ้นอยู่กับกรู๊ปที่มาด้วยว่าเขาเรียกทางนั้นสูงไหม เรา standard แบบนี้ บางทีก็เพิ่มของหวาน ให้ดูแล้วคุ้ม
- R-2 : กรู๊ปทัวร์ส่วนใหญ่ตั้งอยู่เชียงใหม่ใช่ไหม
- V : บางทีใช่ เช่น เอเยนต์มาเลย์ ส่งมาให้ที่นี่แล้วถ้าโอเค รับกันได้ก็มา ทางโน้นก็พามาแล้วมาให้ทางนี้ เช่น พาไปปางช้างก็ต้องให้ทางนี้พาไป แต่หัวหน้าทัวร์ของเขาก็มาด้วย
- R-1 : แล้วชาวอินโด มาเลย์เป็นลูกค้าเกรดไหน
- V : ก็มีหลายเกรดเหมือนกัน บางทีก็มาจากบริษัทนั้นนี่ ตรงนี้กำลังซื้อสูง มันอยู่กับตัวของบริษัทว่า support ให้เขาเท่าไร
- R-1 : แล้วส่วนใหญ่เป็นพวกระดับ B ขึ้นไปใช่ใหม่มั้ย ระดับล่างๆไม่ค่อยมี
- V : ค่ะ ไม่ค่อยเท่าไร ส่วนใหญ่วัยทำงาน
- R-2 : แล้วนักเรียนนักศึกษา
- V : ส่วนใหญ่จะแลกเปลี่ยน ของ มช. วิทยาลัยเทคนิคลำพูน พามาบ้าง

- R-2 : ที่ลงเว็บไซต์เป็นของเราเองเลยหรือครับ
- V : คราวก่อนให้ทำไปไม่โอเค ตอนนี้เว็บไซต์ยังกำลัง แต่ถ้า facebook โอเค
- R-1 : ส่งผลให้เดินทางมาเกี่ยวกับเราเยอะขึ้นไหม
- V : เยอะเหมือนกัน
- R-1 : ถ้าเทียบสัดส่วนโดยตรงกับทัวร์ก็เปอร์เซ็นต์
- V : ส่วนใหญ่ทัวร์จะเยอะกว่า ถ้าเป็นมุสลิมจริงๆมาได้ แต่ถ้าไทยพุทธตัวเลือกก็มีหลากหลาย
- R-1 : ถ้าจะพูดว่าทัวร์มาประมาณ 80 เปอร์เซ็นต์
- V : สัก 60 เปอร์เซ็นต์ 40 เปอร์เซ็นต์ จะ walk in เข้ามา เฉพาะชาวต่างชาติ
- R-1 : แต่ที่เราอยากเห็น คือ ตัวเลข 40 มันมากขึ้น แล้วเราคิดว่าจะอย่างไร
- V : อาจจะมาถึงที่ร้านมา check in เราก็จะมีอาหารแถม หรือพ้อเข้าไปในเฟสของร้านแล้ว คุณอยากทานรายการ เมนูไหน ให้เล่นกันเข้ามา เราอาจจะแจกไปสัมมนาคุณ และอาจจะ share ไปหาเพื่อนแล้วเอาให้ทางร้านดู
- R-1 : แล้วนอกจากทำ PR ตัวนี้แล้ว เราคิดว่าจะเพิ่มส่วนไหนบ้างใน 40 ตรงนี้
- V : ตอนนี้ก็พวกวารสาร เช่นเข้ามาทำของตรงนี้ Public Post ของมุสลิม และจะเป็นรายการ ทวีเขามาถ่ายทำช่วงรอมฎอน ช่วงตี 3- 4 ก็ จะตื่นมาดู
- R-1 : ชื่อรายการที่วิวะไรนะค่ะ
- V : เช่น รอมฎอนไนท์ รอมฎอนการิม มาหลายรายการอยู่
- R-2 : มีทีวีต่างชาติมาบ้างไหม
- V : ยังค่ะ
- R-2 : เห็นว่าที่กระบี่ เขามาถ่ายทำหนัง คนมาเลยเที่ยวกันเยอะเลย
- V : ตอนนี้อยู่ค่ะ รอติดตาม
- R-1 : และการแสดงเป็นของแถม
- V : ถ้าลูกค้ามาก็จะชมการแสดงไปด้วย ถ้าลูกค้ามารอชมการแสดง เขาอาจจะสั่งอย่างอาหาร อย่างอื่นเพิ่มด้วย
- R-1 : ส่วนใหญ่ลูกค้าแต่ละกรุ๊ปใช้เวลาอยู่ร้านเรานานแค่ไหนค่ะ
- V : ประมาณชั่วโมงครึ่งถึง 2 ชั่วโมง เพราะการแสดงของเราจะเริ่ม 1 ทุ่มครึ่งถึง 2 ทุ่มครึ่ง โดยประมาณ ลูกค้าบางท่านอาจจะมาก่อนแล้วทยอยไป เพราะว่าเราไม่มีแอลกอฮอล์ อย่างน้อยๆกันสักพักก็กลับ จะมีฟ้อนเทียน ฟ้อนเล็บ กลองสะบัดชัย หานกินกะลา
- R-2 : ผมเคยไปทราบคนที่จัดท่องเที่ยว 3 จังหวัด ไชยช้างอะไรไม่ค่อยมี

- V : ชอบของแปลก เขามองว่าได้ใกล้ชิดกับสัตว์นั้นเป็นวิถีธรรมชาติ
- R-1 : เขามองว่าทำไมคนไทยเล่นกับงูได้
- V : ใช่ แล้วก็เอาช้างไปทำหลายๆอย่าง เช่นคนฝึกช้าง
- R-1 : ก็แปลกดีเหมือนกันนะ แล้วเราคิดว่าจะเอาช้างมาตั้งใหม่
- V : เอาไว้ตรงนั้นแล้วเราแนะนำไปที่นั่นดีกว่า มีอยู่ครั้งหนึ่ง เป็นงานแต่งงาน ติดต่อกันเป็น ขบวนแห่ แต่ต้องขอหนังสืออนุญาต ต้องมีความรู้ข้างอีก ซึ่งมันเป็นเรื่องที่ยุ่งยากมาก ไปถึง ที่ปางช้าง ที่นั่นดีกว่า
- R-1 : มีนักท่องเที่ยวต่างชาติมาใช้สถานที่ของเรา เพื่อการแต่งงานใหม่คะ แล้วเป็นลักษณะ งานเลี้ยงอย่างไร
- V : มีคะ หมายถึงว่าเป็นลักษณะให้เราจำลองตลาดสมัยก่อน ทำพิธีด้วย
- R-1 : อ้อ ทำนิกะห์ด้วย แล้วทำไมเขาให้เราจำลองเป็นตลาดในอดีต
- V : อย่างคนไทยเราได้แฟนต่างชาติ เขาก็อยากให้แฟนต่างชาติ บ้านเขาไม่มี อยากให้ ชาวต่างชาติรู้ว่าเมื่อก่อนเป็นอย่างไร
- R-1 : เราก็จัดพวกนี้ให้เขาด้วย แล้วสัดส่วนพวกนี้พอจะกระเดื่องขึ้นมาใหม่
- V : ปากต่อปาก ที่มาที่เรามานิกะห์และได้บรรยากาศด้วย ไทยพุทธก็เข้ามาเหมือนกันใน ลักษณะมาจัดเลี้ยงแต่เขาจะบอกว่าไม่มีเครื่องดื่มแอลกอฮอล์
- R-1 : สนใจต่างชาติ คือไม่ใช่ต่างชาติกับต่างชาตินิกะห์ในเมืองไทยใช้ไหม
- V : ยังไม่มี ส่วนใหญ่ฝั่งไทยได้ทางโน้น ทำพิธีนิกะห์ตรงนี้
- R-1 : แต่ละปีมีสัดส่วนเท่าไรคะ
- V : แต่ละปีไม่เท่ากัน บางปีก็ 7-8 คู่ บางวันก็ชนกันก็มี งานเช้าและงานเย็น
- R-1 : เดือนไหนคะ
- V : ตั้งแต่ พฤศจิกายน เป็นต้นไป ธันวาคม มกราคม ช่วงหนาว และช่วงนั้นก็ชนกับงานเลี้ยง เยอะ เพราะเขาอยากได้บรรยากาศหนาว แบบอย่างนี้
- R-1 : แล้วส่วนใหญ่ที่ได้เป็นต่างชาติไหนคะ
- V : เยอะนะ ทางอาหรับก็มี มาเลย์ อินโด อินเดีย
- R-1 : แอฟริกามีไหม
- V : ยังไม่มี
- R-1 : พิธีกรรมนิกะห์ น่าสนใจนะคะ มันต้องเหมา แล้วมันมาเราต้องปิด

- V : ไม่ใช่ค่ะ เพราะร้านเราทำได้ทั้งหมดเป็นพัน สมมุติว่าลูกค้า 400 ท่านด้านนอกมาด้านใน แล้วคนอื่นขึ้นด้านบน
- R-1 : แล้วเวลามากี่ร้อย
- V : ก็ไม่แน่ 400 300 600
- R-1 : ก็โอเคนะ ได้แบบนี้วันนึง
- V : ถ้าอย่างนี้ได้ทุกเดือนโอเคอยู่
- R-1 : ส่วนใหญ่เขามานึกะห์แบบนี้ เราต้องจัดแบบขันโตกไหม
- V : ขึ้นอยู่กับเขา request ว่าจะเอาอะไร ขันโตก กาดม่วง
- R-1 : แล้วในเวปไซด์ลงไหม
- V : ลงนึ้กะห์ จำลองภาพกาดม่วง อาหารต่างๆ
- R-1 : น่าสนใจจังเลย
- R-2 : แล้วมีลูกค้าอยากมานั่งทานและทำด้วย
- V : แต่เราจะมีอาหารที่ให้ทำเองได้ คือ เมี่ยงปลาช่อน คือ จะมีใบเมี่ยง เครื่องเคียง ปลา มาห่อทำได้ แต่ขั้นเตรียมอาหารไม่มี
- R-1 : แล้วไม่ลองเปิดให้เขามาทำดู
- V : คือ องค์กรประกอบหลายอย่างตรงนั้นยังไม่ครบ
- R-1 : เพราะหลายคนเขามองว่าทำเอง เอากลับบ้าน
- V : ตัวนั้นยังไม่มี พอดีพุดมาได้โอเดี้ยก็ลองทำดู เหมือนที่เราไปเกาหลี แล้วสอนให้เราทำกิมจิ ไอนั้นไม่ต้องใช้ไฟ แต่ทางโน้นไม่ต้องใช้
- R-1 : แล้วนักท่องเที่ยวมีขอเข้าไปร่วมในกิจกรรม
- V : มีค่ะ ไปถ่ายรูป ไปร่วางด้วย การแสดงบางชุดมาเล่นกับแขกด้วย มีชุดการที่เป็นร่วาง ก็เชิญแขกไปร่วมร่วางด้วยกัน
- R-2 : แล้วลูกค้ากลุ่มจีนมีด้วยใช่ไหม
- V : มากับทัวร์อย่างเดียว ไม่มาเอง
- R-2 : เขาบอกจีนมุสลิมมาเยี่ยมญาติที่นี่ด้วย
- V : มีๆ คือ ญาติพามาทาน ไม่ได้มารูปทัวร์
- R-2 : แล้วเปรียบเทียบกับมาเลย์เป็นไงบ้าง
- V : การกินไม่ค่อยเรียบร้อยเท่าไร เวลามานั่งยืนตะโกนโวกเวก คือ ต้องมีคนแนะนำ
- R-1 : แล้วเขาฟังคำแนะนำเราไหม

- V : คือ เขาไม่พูดภาษาอังกฤษ เราก็ไม่ทราบว่าเขาจะโอเคไหม เขาพูดจีนอย่างเดียว
- R-1 : จริงๆเรานักท่องเที่ยวจากทางใต้ คือมาเลย์ อินโด และโซนที่มาจากภาคเหนือ เราคิดว่า ถ้าขยายตรงนี้ เราจะมีคนงานที่พูดจีนได้ หรือ บาฮาซา
- V : ก็จะเป็นจีนที่สื่อสารไม่ค่อยรู้เรื่อง บางทีนัดกันตรงนี้ พอเขามาถามก็จะไม่ค่อยรู้เรื่องเท่าไร บางทีเขาคดเบอร์โทรแล้วให้คุยกะทางโน้น
- R-1 : แล้วพวกนี้เขาจ่ายไม่ค่อยดีใช่ไหม
- V : ไม่ๆ มาเลย์กะอินโดจะดีกว่า
- R-1 : เพราะเห็นอาหารทะเลทางใต้ก็กินเยอะ มันถูกกว่า
- V : คนจีนนี่ ทุเรียนมะม่วง บางทีลูกค่าน่าจะมีคนแนะนำ ที่เขามาทานมะม่วงเขาก็กัดน้ำไหล ออกมา มีการเลอะบ่อย บางทีทุเรียนเราไม่ยักนำเข้า เพราะเขาไม่ชอบ
- R-2 : จีนมุสลิมหรือ
- V : จีนทั่วไป ของมุสลิมก็มีทั่วไปก็มี
- R-1 : เขาบอกว่าชาวมุสลิมมีส่วนการขยายตัวสูงมาก มีใครบอกว่าจีนมุสลิมเข้ามาทาง ภาคเหนือกันเยอะ
- V : บางทีกรุปทัวร์เขาพามา คนจีนชอบกินแบบบุฟเฟ่ต์ ปิ้งย่างอะไรแบบนั้น เขาเดิน ช้อง แซ่ๆ จะเป็นแบบนั้น ที่ร้านสุคนธา หมูกระทะเขาจะเอาไปลงตรงนั้นเยอะมาก คือทาง โนนแพ่ง คือ ถูกแล้วอร่อย กับข้าวมีเยอะ มันคุ้มกับที่เขาติดต่อมา อีกอย่างคุณอยากทาน อะไรคุณเดินได้เลย เศษอาหารเต็มไปหมดเหมือนกัน
- R-1 : นอกจากนิกะห์แล้วจะเจาะกลุ่มมุสลิมกลุ่มไหนไหมคะ
- V : ถ้ามาที่ร้าน คือ นิกะห์อย่างเดียวแล้วก็เลี้ยง
- R-1 : มีคนบอกว่าถ้าได้จากกลุ่มอินเดียก็ดี เพราะอินเดียก็เข้ามาเยอะ
- V : อินเดียเข้ามาเยอะ แต่เขาจะเน้นเครื่องเทศ ซึ่งไม่ใช่สไตล์เรา ที่คุณจะมาสั่งทาน ทานที่บ้านก็ได้
- R-1 : แต่คนอินเดียเขาไม่เปลี่ยนรสชาติ ชนิดอาหาร
- V : เขาไม่เปลี่ยน แกงกระหรี่ต้องเป็นกระหรี่ไก่ นะ อินเดียบางท่านก็ไม่ทานเนื้อวัว
- R-1 : คือ เป็นฮินดูใช่ป่าว
- V : ใช่ๆ
- R-2 : ก็มุสลิมอินเดีย ปากีสถาน เขาแวะมาที่นี้บ้างไหม
- V : ที่นี้ไม่ค่อยเท่าไร ส่วนใหญ่พักตัวเมืองและไปที่ไนท์บาร์ซ่าของอินเดียโดยตรง

- R-1 : ทำเลที่ตั้งออกนอกเมืองก็มีผลที่นักท่องเที่ยวเขาจะมาไหมคะ โดยเฉพาะกลุ่มที่เดินทางมาด้วยตนเอง
- V : ก็มีผลเหมือนกันนะค่ะ บางทีเขาอยากมาที่ร้าน แต่ไม่ได้เอารถมา ก็ต้องเหมารถจากข้างในแล้วมาที่นี้ เราไม่รู้ว่าเขาเรียกแพงรีปาว เพราะบางทีเขามา 2-3 ท่านอยากจะมาตรงนี้ แต่รถอาจจะเรียกแพง มันไม่คุ้ม
- R-1 : เรายังไม่ได้ติดต่อกับทางการใช้ไหม
- V : ไม่ได้ติดต่อ เพราะปกติรถแดงไม่ได้วิ่งตรงนี้ แถวนี้เป็น highway 2 แถวไม่ผ่าน
- R-1 : แล้วมีขนส่งมวลชนอะไรที่ผ่านตรงนี้ไหมคะ
- V : มันก็จะผ่านแต่เขาไม่ได้จอด มันเป็น highway จอดไม่ได้
- R-2 : คือ ต้องตั้งใจมาที่นี้อย่างเดียว
- R-1 : แล้วถ้าอยู่ในเมืองเขาสามารถเหมารถอะไรมาตรงนี้ได้บ้างคะ
- V : ก็ 2 แถวก็มาได้แบบต้องเหมารถมา คือมาส่งเขาแล้ว สองแถวไปไหนก็แล้วแต่เขา พอถึงเวลาก็โทรเรียกสองแถวมารับ
- R-1 : กรณีถ้ามี contact โดยตรง ก็จะมากับเขาได้
- V : ปกติเขาจะมากับรถตู้ รถทัวร์ แต่บางท่านก็มาไม่ได้ ราคาค่าโดยสารแพง ทางเราไม่ได้จัดรถรับส่งให้
- R-2 : เห็นมีเครื่องหมายฮาลาลเป็นเครื่องหมายรับรองโดมอนด์
- V : ของเราเป็นฮาลาลที่รับรองโดยส่วนกลาง เป็นฮาลาลที่รับชาวต่างประเทศได้เลย ฮาลาลที่ออกมาจากสำนักจุฬาราชมนตรี
- R-1 : เราได้รับมาตั้งแต่ปีไหน
- V : ตั้งแต่เปิดร้าน 54
- R-1 : ท่านอาจารย์ปกรณ์บอกว่าของเราเข้มกว่าเพื่อนบ้านด้วยหรือคะเวลาตรวจ
- V : ใช่ๆ
- R-2 : แต่สายตาคนต่างประเทศเขายังไม่เชื่อมั่นเครื่องหมายรับรองของเรา เพราะเขาเห็นว่าประเทศเราไม่ใช่มุสลิมรีปาวครับ
- V : ไม่ใช่ ถ้าเขาเห็นตรงนี้ ก็โอเคเลย อย่างตัวดิฉันคลุมผมแต่งกายมิดชิดแบบนี้ แล้วเขาเห็นเลขที่ จกท. เขาก็รู้แล้วว่า ฮาลาลล้านเปอร์เซ็นต์
- R-1 : จกท. คือ เลขประจำฮาลาล
- V : ใช่ๆ

- R-1 : แล้วเครื่องหมายฮาลาล มีหมดอายุไหมคะ
- V : ต่อทุกปี เขามาตรวจก่อนที่ให้อาหารใหม่ มีฮาลาลส่วนกลางมาตรวจด้วย ฮาลาลท่องเที่ยวมาตรวจด้วย ตรวจวันเดียวกันนะ บางทีก็มาคนละที่
- R-2 : ในแบบสอบถามเวลาถามกลุ่มอาเซียน เขาจะมั่นใจเครื่องหมายโดมอนด์มาก แต่พอถามจากนักท่องเที่ยวกลุ่มอื่น เขาบอกไม่ใช่หมดเลย
- V : พวกตะวันออกกลางพอไปถึงบ้านเราก็มารู้สึกไม่ดีหมด บางท่านก็ไปเที่ยวพญา ชอบไปแบบนั้นมากกว่า
- R-1 : เราก็คงเห็นว่าทำไมเขาชอบไปพญากันเยอะ
- V : พอลงสนามบินมาปุ๊บก็เป็นอีกคน ลงสนามบินมาปุ๊บก็เปลี่ยนไป
- R-1 : เราคงจะเน้นในประเด็น ทำอย่างไรให้ผู้ประกอบการจะเพิ่มค่าใช้จ่ายนักท่องเที่ยว และมีภาครัฐต้องช่วยส่งเสริมอะไรบ้าง
- V : ถ้าภาครัฐช่วยคือช่วยโปรโมทอย่างเดียว บางทีเรายังคิดว่าตรงนี้ทั้งรู้ว่าเป็นฮาลาลจริงๆ 100% ทำไมต้องพาลูกค้าไปที่ไม่มั่นใจ บางทีทัวร์นักท่องเที่ยวไม่รู้หรือว่าตรงไหนที่ทัวร์พาไป เป็นฮาลาล 100%
- R-2 : แต่ไกด์เขาเป็นมุสลิมรีปาว
- V : ไกด์มุสลิมก็มี ถ้าเป็นไกด์มุสลิมจะพามาที่นี่ ถ้าไม่ใช่ก็ประปราย ถ้าเดินทางเขาเน้นให้มาจริงๆก็ต้องมาที่นี่
- R-1 : คือ จริงๆแล้วเราต้องพาเขาไปที่ที่มั่นใจ แทนที่จะส่งผลดี มันกลับปากต่อปาก
- V : บางทีนักท่องเที่ยวเขาไม่รู้ พอเขากลับไปเขาก็รู้ เขาก็บอกเลยว่าเป็นฮาลาล 100%
- R-1 : แล้วจริงๆแล้วร้านที่เป็นฮาลาลจริงๆมีกี่ร้าน
- V : ถ้าเป็นชานโตก ก็จะเป็นที่เรารู้ที่เดียว แต่ถ้าเป็นร้านอาหารตามสั่งมีหลายร้าน
- R-1 : แล้วพอไหม
- V : พอๆ ของเรารับได้ตั้ง 1,000 1,200 คนด้วยซ้ำ
- R-1 : ได้ Maxสุด คือ 1,200 คน
- V : ถ้าช่วง high มันจะชนกับงานแต่งงานก็มาไม่ถึง 1,200 ก็มีนะ แต่ลานด้านหน้าเต็มจริงๆ ด้านหน้าประมาณ 3-400 อยู่ที่เราวางโต๊ะ
- R-1 : เก่งนะที่พัฒนาเป็นชานโตกมุสลิม
- V : คือเรามองว่าเสียเงินแล้วก็ไม่ได้ทาน มองว่าถ้าเขาเคร่งจริงๆ กาแฟ ผลไม้แค่นั้นเอง เขาไม่พัฒนา ของเราเราอยากให้มาลิ้มลองอาหาร

- R-1 : คือเป้าหมายของเราจริงๆแล้วเราอยากจะมาเผยแพร่วัฒนธรรมล้านนา
- R-2 : ร้านข้าวซอยมุสลิมเยอะอยู่นะครับ
- V : เยอะๆ
- R-1 : ทำไมมุสลิมถึงทำข้าวซอยเยอะ
- V : จริงๆต้นกำเนิดจากจีนฮ่อมาจากญวน แลวนั้นจะเป็นญวนจะทำเป็นข้าวซอย เราไม่รู้ว่ามีมาจากเชื้อสายจีนนะ แล้วเขามาตั้งรกรากอยู่ทางเหนือรีเปลา มันก็จะกลายเป็นอาหารเป็นจำภาคเหนือไหม ไซ้ไหม
- R-1 : ก็สงสัยว่าใครเป็นต้นกำเนิด
- V : น่าจะเป็นญวน จีนมุสลิม เขามาตั้งรกราก ถิ่นฐานตรงนี้ มันก็เลยถ้ามานะเหนือต้องทานข้าวซอย
- R-1 : วันนี้ก็ไปทานไปแล้ว ข้าวซอยมุสลิม ร้านสุธาสินี แต่พอไปเหลือแต่ไก่ เนื้อหมดแล้ว
- V : original คือ ไก่ แต่เขาก็มาเสริมเป็นข้าวซอยเนื้อ ข้าวซอยลูกชิ้นก็ว่ากันไป ข้าวหมกไก่ ข้าวหมกแพะ เนื้อ ต้องมาพัฒนา อย่างของทางร้าน ชันโตกเราจะใช้ไก่ทำเพราะบางท่านไม่ทานเนื้อ บางท่านกรู๊ปทัวร์มากับมุสลิมเหมือนกัน เขาไม่ทานเนื้อ ก็เลยเอาแต่ไก่มาทำแทน เพื่อจะทานเหมือนกัน อย่างคนที่ไม่ทานเนื้อเขาก็มั่นใจ
- R-1 : ทางร้านอยากจะโปรโมทให้ชันโตกไปต่างประเทศไหมคะ คือ take home กลับบ้านได้
- V : มีแต่ความคิด เคยทำอาหารฮาลาลใส่กล่อง แต่หลายๆองค์ประกอบหลายๆอย่าง ก็เลยหยุดตัวนั้นไปก่อน
- R-1 : เราเป็นอุตสาหกรรมครอบครัวไซ้ไหมคะ
- V : ไซ้คะ
- R-1 : ทำแค้ไส้อั่วอย่างเดียว
- R-2 : ทำไมผู้ประกอบการภาครัฐยังไม่ได้สนับสนุนอะไรเราเท่าไร เลยไซ้ไหมครับ
- V : ไม่มีนะ
- R-1 : จริงๆเขาต้องช่วยเรานะ เพราะการ PR เราทำไม่ได้สู้เขาหรอก
- V : ไม่มีๆ อย่างเวลามีกงาน เทศกาลก็ไม่ได้โปรโมทนะ ส่วนมากลูกค้าเตรียมตัวมาเองมากกว่าลูกค้าค้นหาข้อมูลเองว่าจะไปไหน ไปดอยอินทนนท์ ไปอ่างช้าง
- R-1 : แล้วลูกค้าเคยเล่าให้ฟังไหมคะ ถ้าไม่มาของเรา เหมือนไม่ถึงเชียงใหม่
- V : ถูกต้อง ถ้าเป็นมุสลิมนะ ถ้ามาเชียงใหม่ต้องมาที่นี่ ลูกค้าในประเทศ ต่างชาติไม่รู้
- R-1 : อย่างนี้ถ้าเราทำขยายให้ไปถึงคนต่างชาติว่า ถ้าเรามาเชียงใหม่ จุดแวะที่ลิ้มรสต้องมาที่นี่
- V : เราก็ออยากอยู่ อยากให้องค์กรมาช่วยผลักดันอยู่

- R-1 : อย่างนี้เราจะเป็นกระบอกเสียงส่งต่อไปให้ เราจะบอกเขาว่าจุดที่เขาควรทำเพื่อตึงเงิน
นักท่องเที่ยวนอกมาได้ แล้วอยากจะเน้นกลุ่มไหนเป็นพิเศษบ้างคะ
- V : ของอาเซียนเราก่อน
- R-2 : บรูไนยังไม่ค่อยเยอะเท่าไรใช่ไหม
- V : ยังไม่ค่อยเยอะ แต่ก็รู้บ้าง
- R-1 : แต่อินโดมาแรงเลยใช่ไหมคะ
- V : มาแรงๆ
- R-1 : มาแรงช่วงไหน ปีที่แล้วไหม
- V : ปีที่ 2 อินโดที่เขาเริ่มเข้ามา แล้ว 2345 มาเรื่อยๆ เริ่มเปิดกิจการปี 55
- R-2 : ประชากรเขาเกือบ 3 ร้อยล้าน ตลาดใหญ่
- R-1 : ใช่ๆ คือถ้าเราเจาะไปที่เขาแค่ 1% ก็เยอะมากแล้ว แล้วดูสัดส่วนอายุของประชากรของ
เขา คนจะเป็นวัยทำงาน ตอนนี้อินโดมาแรงมาก แล้วส่วนใหญ่ อินโดที่มาอายุเท่าไร
ประมาณ 20-30 หรือ 30-40
- V : 30-40 ยังมี ประมาณนั้น แก่แล้วไม่มีแล้ว ประมาณถ้า 20 กว่าคือ 27 28 29
- R-1 : 20 ปลายๆใช่ไหมคะ แล้วส่วนใหญ่เขาก็เที่ยวซ้ำเหมือนมาเลยใช่ไหม
- V : ใช่ๆ บางท่านก็มาซ้ำ
- R-1 : แล้วมาเป็นครอบครัว เต็มๆ หรือเป็นคู่รัก
- V : บางทีก็คู่รักและครอบครัว
- R-1 : ภาครัฐสนใจแบบครอบครัวมีเยอะไหม
- V : ไม่ค่อยเท่าไร
- R-1 : ส่วนใหญ่จะมา 2 คน
- V : ใช่ๆ มา 2 คน ยังใส่วิทยุรุ่น ลุยได้
- R-1 : เราหมายถึงลูก 7-8 ขวบ
- V : ก็เด็กมันไม่ทาน
- R-1 : เด็กไม่ทานชานโดก
- V : เด็กไม่ค่อยทาน เด็กแค่ไข่เจียวก็พอ
- R-1 : แสดงว่าจริงๆแล้ว ร้านเราบางครั้งครอบครัวที่มาเล็กๆก็ทานไม่ได้
- V : ก็มีแต่ไข่เจียว ไก่ทอด บางทีเราต้องให้เขารู้สึก บางคนชานโดกกินไม่เป็นจริงๆเรามี
มากกว่าชานโดก แต่บางทีคนที่เขาพามาเขายังดูไม่ลึก คิดว่ามีแค่นั้น

- R-1 : นั่นเป็นเหตุผลที่เราไม่มีเฉพาะขันโตก
- V : แล้วบางทีคำว่าฮาลาลแบบนี้ ลูกค้าก็คิดว่าเป็นอาหารของมุสลิมบางท่านก็ไม่ทาน ข้าวหมก ข้าวซอย เป็นอาหารฮาลาล
- R-1 : มันต้องมีการให้ความรู้ ให้คำแนะนำต่างๆ แต่ที่จริงเราเริ่มเปิดตั้งแต่ปี 55 เราก็น่าจะโอเค
- V : โอเคอยู่ แต่บางท่านก็เข้าไม่ถึง บางท่านคิดว่าข้าวหมก ข้าวซอยเป็นอะไรพวกนั้นมากกว่า บางเห็นเขาเห็นแค่ป้าย เขาก็ไม่ชอบ แต่จริงๆฮาลาลตรงนี้ เป็นอาหารที่สะอาด ถูกหลัก แค่นั้นเอง
- R-1 : เป็นอาหารที่ดีต่อสุขภาพเพราะระมัดระวังตั้งแต่เบื้องต้น ดินะชอบหลายประเด็นที่น่าเสนอ ตัดใจคือการนิกะห์ กันเยอะ ไม่ใช่เฉพาะภาคใต้ ถ้ากระโจนมานิกะห์กันเยอะ
- V : บางทีทางใต้ ของเทพา เขาก็มาแขกมุสลิมมาเยอะ อย่างชาวบ้านที่มาดูงาน การไฟฟ้าพามา เช่นเที่ยวนี้เขาพามาที่นี่ แล้วอีกเที่ยวเขาพากันไปที่อื่นอะไรแบบนี้ ไม่เหมือนกัน พอเขากลับไปเขาก็ถามกันว่าได้มาตรงนี้ไหม เขาก็อยากจะมากัน เขาเคยติดต่อให้เราทำขันโตกที่เทพาให้ แต่เขาจะออกค่าใช้จ่ายให้ อย่าง V ไปเขาจะให้ค่าเครื่องเลย อย่างลูกน้องไป เขาจะเหมารถตู้ เราก็กปฏิเสธ เราไปไม่ได้ เราก็เลยบอกเขาว่ามาที่นี่เลยดีกว่า มันง่ายกว่า
- R-1 : ถ้าคุณ V คิดกระบวนการทำอาหารเป็นอีกชุดหนึ่งไปทำที่นั่น หรือเป็นดิลิเวอรี่
- V : ตอนนั้นของเรายังไม่พร้อมต้องเอาขันโตกไป เอาทุกอย่างไปหมด คือเขาอยากให้เป็นเหมือนกับที่มาที่ร้าน เขายอมเพิ่มค่าใช้จ่าย คือถ้าไปที่เขาต้องปิดตรงนี้เลย ปิดตรงนี้แล้วลูกค้าตั้งใจจะมาที่นี่ ก็ไม่ได้มาทานกัน
- R-1 : ถ้าเราเขียนเชิงในการพัฒนาตัวนี้ได้ไหมคะ
- V : ยากเลย สมมุติว่างานพรุ่งนี้ แต่เราต้องไปเตรียมงานก่อนวันหรือสองวัน แล้วกว่าจะเก็บวันเดียวต้องเตรียมเป็นอาทิพย์
- R-1 : ขออนุญาตสอบถามว่าเชียงใหม่ของเราเป็นมุสลิม การที่มีสียิตต่างๆได้เอื้อต่อเราเรื่องการเพิ่มนักท่องเที่ยวไหมคะ
- V : บางทีเขามาดูงาน เขาก็มาที่ร้าน แต่ละมือนี่ไม่เหมือนกัน บางมือนี่มาที่ร้าน บางมือนี่มาสูหร่า
- R-1 : แล้วคิดว่ามัสยิดเชียงใหม่เป็นตัวดึงดูดให้นักท่องเที่ยวต่างชาติมาไหมคะ
- V : คงไม่มากเท่าไร
- R-1 : แล้วคิดว่าอะไรที่เป็นตัวดึงดูดให้นักท่องเที่ยวชาวมุสลิมมาเที่ยวเชียงใหม่คะ

- V : V คิดว่าวัฒนธรรม บางทีเขามาเรื่องอาหารขันโตก เขาอยากไปดูวัฒนธรรมด้วย อยากจะ ไปลองแกง ปางช้าง ช้าง ไปชมม้ง ประกอบกันหลายๆอย่าง
- R-2 : มาเยี่ยมชมชมมรดกมุสลิมไหมครับ
- V : มีๆ ประกอบกันหลายๆอย่าง แต่เขาต้องมีหนังสือมาก่อน ไม่ใช่อยู่ๆเขาจะมาเยี่ยม ต้อง เป็นขั้นตอนก่อน
- R-1 : การทำเซกาด ตรงนี้เยอะไหมคะ หมายถึงนักท่องเที่ยวต่างชาติ
- V : ไม่รู้ แต่ก็น่าจะมียู่ บางทีก็มีเงินสนับสนุน หรือมีเงินแจกจ่าย พวกมัสดิอะไรแบบนี้ แต่ ว่าเรารู้สึกๆ มันอาจจะมึนตึ๊งเดียว
- R-2 : เพราะกลุ่มนี้พอเขามาบริจาค เขาจะมาอีก มาดูว่าเป็นไงบ้าง
- V : ใช่มั้ย มาสุเหร่าโดยตรง ส่วนกลาง แต่ส่วนกลางกระจาย
- R-1 : คือมองว่านักท่องเที่ยวสนใจเชียงใหม่ เลยมองว่านักท่องเที่ยวมีจุดใดที่สะท้อน attract เขาให้เข้ามา คือมีแต่วัฒนธรรมเชียงใหม่ที่ไม่สะท้อนบทบาทการเป็นมุสลิม
- V : ใช่มั้ยที่เข้ามาจะเป็นมุสลิมเชียงใหม่เป็นแบบไทย ถ้ามาแบบครอบครัว เขาเจาะได้ แต่ถ้า มากันเองไม่ได้
- R-1 : นี่ถามลึกๆได้ไหมคะ วิธีของมุสลิมล้านนาจะต่างกับมุสลิมที่อื่นไหมคะ
- V : ไม่มีความแตกต่าง มันอยู่ที่การดำเนินชีวิตของแต่ละภาคแค่นั้น
- R-2 : เหมือนนักท่องเที่ยวต่างชาติเขาสนใจเหมือนได้มาเยี่ยมเพื่อน
- V : ไม่มีนะ อย่างของมุสลิม ส่วนมากจะเหมือนกันหมด คือละหมาดหลักๆ
- R-1 : แล้วเราต้องมีห้องละหมาดให้เขาไหมคะ
- V : ต้องมี
- R-1 : ทุกอย่างถูกต้องหมด แล้วเรามีโต๊ะครู โต๊ะอิหม่ามในการทำให้เสร็จหมดเลยไหมคะ
- V : ปกติถ้ามีโต๊ะครู เราจะถามว่ามีอิหม่ามที่นิกะห์หรือยัง ที่เราถามไม่ใช่ว่าบางท่านเขาจะคิดว่าเรา อ้าวกับโต๊ะอิหม่ามรีเปลา มันไม่ใช่อย่างนั้น เราถามเขาเลยว่ามีอิหม่ามไหม มีอิหม่ามที่รู้จัก ไหม ถ้าเขาไม่มีเราจะแนะนำให้ แต่ไม่ใช่เราแนะนำไปอิหม่ามจะรับ เช่น คุณไปถาม อิหม่าม ก.ว่าพ่อแม่คุณอยู่ไหน ที่มารับรองคุณ ไม่ใช่ชู้มสี่ชู้มห้าแล้วอิหม่ามจะทำให้ เขาก็ คัดกรองตรงนี้เหมือนกัน เพราะว่า บางท่านมีเมียมาแล้ว แล้วมาขอผู้หญิงคนไหน แล้วจะ มานิกะห์ที่นี้ อิหม่ามจะถามหมดเลยว่าคุณเคยแต่งงานมาไหม พ่อแม่คุณว่าอย่างไรบ้าง หรือคุณแต่งงานมาแล้วคุณอย่าแล้วมีคนรับรองคุณไหม
- R-1 : แล้วอย่างกรณีที่ว่าเขามานิกะห์ ภรรยาคนที่ 2 ที่ 3 ภรรยาคนแรกต้องมาด้วยไหมคะ

- V : ภรรยาคนแรกต้องรับรองนะ
- R-1 : แสดงว่าภรรยาคนแรกต้องมายืนยันว่าฉันรับรอง
- V : ถ้าคุณจะมานิกะห์ คนที่สองใช่ แต่อยู่ๆคุณจะมาบอกว่าไม่มีเมีย ไม่มีภรรยา อีหม่ามจะถามเลยว่าใครรับรองคุณได้ที่คุณไม่ได้แต่งงานมาก่อน เขาถามคนรับรองด้วยนะ ไม่ใช่ใครจะมานิกะห์ก็ได้
- R-1 : รับรองก็คนค่ะ
- V : 2 คนขึ้นไป เขาจะถามเลยว่าพ่อแม่ชื่อนี้ เออพ่อแม่มาคุย ถ้าเกิดตอนทำนิกะห์ไป ลูกเมียคุณมาค่า เขาเสียนะ เขาผิดเต็มๆด้วยทำพิธีให้เขาทำไมไม่ถาม
- R-2 : เกาหลี ญี่ปุ่น เขาก็เปิดต้อนรับมุสลิมเหมือนกัน
- V : ญี่ปุ่นของฮาลาลมากที่สุด
- R-2 : แล้วความน่าเชื่อถือของมุสลิมต่างชาติ ระหว่างไทย ญี่ปุ่น เกาหลี ไทย ต่างชาติมองว่าประเทศไหนมีความเชื่อถือมากกว่ากันของฮาลาล
- V : ใจก็อยากพูดของตัวเองนะ แต่ความเป็นจริงน่าจะเป็นญี่ปุ่น
- R-1 : ทั่วโลก ยอมรับเพราะอะไรคะ
- V : เป็นประเทศที่มีฮาลาลเยอะมากที่สุด
- R-2 : เขาสร้างการรับรู้ให้แก่โลกมุสลิมว่าที่นั่นเป็นฮาลาลอย่างแท้จริงรีเปล่า เราอ่อนตรงนี้ด้วยรีเปล่า ในการทำให้เขารับรู้ตรงนั้น
- V : ทางของเราไม่รู้ แต่ทางของเราได้ช่วยผลักดันกันรีปาว
- R-1 : ประชากรเขามีมุสลิมเยอะหรือคะ
- V : ไม่เยอะ แต่ประเทศญี่ปุ่นเป็นประเทศที่ฮาลาลเยอะที่สุด ถ้าของประเทศเขาผลิต หรือของประเทศเรา ผลิต ถ้าไม่มีฮาลาลเขาไม่เอานะ เป็นประเทศที่ฮาลาลเยอะที่สุด คือถ้าเราจะส่งอะไรไปญี่ปุ่นก็ต้องมีฮาลาล
- R-1 : เขาทำกลยุทธ์ได้เก่งมากเลยนะ ทำให้นักท่องเที่ยวมุสลิมวางใจจะไปประเทศเขา
- V : แต่เราก็ไม่แน่ใจว่าหน่วยงานไหนช่วยผลักดัน
- R-1 : อย่างนี้นักท่องเที่ยวมุสลิมก็ไปญี่ปุ่นกันสิคะ
- V : ใช่ เขาคัดกรองดีมาก
- R-1 : สร้างความเชื่อมั่นได้

- V : จริงๆแล้วผลิตบ้านเราก็จริง แต่เขาไปขอฮาลาลบ้านเขามันจะแพงมาก แล้วพอถึงบ้านเขา พอมีฮาลาล การใช้จ่ายเยอะ คนทั้งโลกชมเรื่องฮาลาล ถ้าคนที่ไม่ใช่มุสลิมทานได้ เขามี รongรับ ชาตินไหนทานได้หมด
- R-1 : แล้วการขอฮาลาลในญี่ปุ่น ผู้ประกอบการเขาขอกับรัฐบาลประเทศเขาใช่ไหมคะ
- V : ใช่
- R-1 : ก็เหมือนประเทศเราที่สำนักจุฬาราชมนตรีเป็นคนออกให้
- V : ใช่ สินค้าของญี่ปุ่นเป็นสินค้าที่มีฮาลาลมากที่สุด แล้วอันไหนที่ญี่ปุ่นเอาจากต่างประเทศ ไปต้องมีฮาลาล ไม่งั้นตักกลับทันที
- R-1 : รับรู้มานานรึยังคะ ว่าญี่ปุ่นมีฮาลาลมากที่สุด
- V : ก็อย่างของ V บางทีเราก้ไปสัมภาษณ์ อบรม วิทยากรเขาก็บอกว่า เขาไปดูงานแต่ละ ประเทศ เขาก้บอกเป็นแบบนี้ๆ
- R-1 : แต่ประเทศไทยก็ไม่เปลี่ยน ให้ฮาลาลยากมาก
- V : จริงๆเขาก็ให้ง่ายถ้าเราทำถูก ถ้าทุกที่ตามที่เขาแนะนำก็ต้องผ่าน ถ้าเราเป็นร้านอาหาร ทั่วไปอยากขอฮาลาล ถ้าคุณแจ้งส่วนกลางเลยว่าคุณเปิดร้านใหม่ ส่วนกลางก็ต้องแจ้ง มาที่เราว่า คุณเปิดร้านใหม่แบบนี้เขาก็ต้องไปแนะนำ ถ้าเราแนะนำถูกต้อง ถ้าเราทำ ตามที่เขาแนะนำก็ต้องผ่าน แล้วที่ผ่านยากซิกแซกอะไรรีปาว อย่างเขาแนะนำคุณแบบนี้ แล้วคุณไปเถียงเขา เขาเลยออกให้คุณยากรีปาว ถ้าเราจะขอฮาลาลเราโทรไปแจ้ง ส่วนกลางของจังหวัด เขาก้ขอที่อยู่ เขาก้จะไปหาคุณแล้วว่าต้องไปวางระบบ แนะนำให้ คุณ วางระบบจัดการให้คุณหมด ก็มีคณะกรรมการอีกชุดหนึ่งไปตรวจ คุณก็ทำตามเขา ทั้งหมด ก็ผ่านแล้วฮาลาล แล้วพอปีนี้คุณได้ ปีหน้าก็ตรวจอีก ถ้าคุณเอาโน้นนี้มาปนก็ไม ่ผ่าน ถ้าทำตามขั้นตอนทุกที่ผ่านหมด
- R-1 : แปลว่าคนไทยไม่รับระบบเอง ญี่ปุ่นเขารับระบบ
- R-2 : แล้วส่วนที่ว่าหน่วยงานไทยพุทธ friendly กับชาวมุสลิมด้วยมีผลไหม
- V : ไม่มีผลหรอก
- R-1 : ทำไมเขาไม่ทำตามระบบ การทำตามระบบทำให้ต้นทุนเขาสูงหรือคะ
- V : เรามีทั้งเนื้อและหมูเราต้องแยกใช้ไหม วัสดุต้องแยกใช้ไหม พอคุณไปขอฮาลาล คุณต้อง แยกชัดเจน เขาจึงออกรับรองให้ บางทีเขาออกให้มีแต่เนื้อมีแต่ไก่ ผลิตภัณฑ์คุณเป็น ที่ ยอมรับ จะเอาหมูมาเพิ่ม โดยคุณไม่แจ้งเขาก็ต้องยกเลิกฮาลาลไป โดยเขาไม่รู้ว่าจะไรมา ปะปนกับหมู หมูมาปะปนกับเขาไหม

- R-2 : ตอนนี้ที่สุโขทัยให้ไหมครับที่เขาบอกว่าแยกชัดเจน
- V : หลายที่เหมือนกัน อย่าง CP ได้ และไม่ได้แล้ว
- R-1 : เขาแยกครัวไม่ได้หรือคะ
- V : ก็เขาไม่ชัดเจน
- R-2 : ก็ของสหฟาร์ม เบทาโกรที่ได้
- V : อย่างของเราปกติตอนเข้าขายไก่ สหฟาร์ม เบทาโกร ต้องมีใบ invoice ทุกอย่างที่เป็นเบทาโกร มาให้เราด้วย เพราะบางที่เขามาตรวจว่าเราเอาไก่มาจากที่ไหน
- R-1 : แสดงว่าเราเอาไก่จากชาวบ้านไม่ได้
- V : ได้แต่ต้องมาเชือดเอง ต้องถูกต้องกระบวนการ
- R-2 : ได้ข้อมูลเยอะมาก ขอขอบคุณที่กรุณาในการให้สัมภาษณ์
- R-1 : ขอขอบคุณค่ะ

สัมภาษณ์ ผู้ประกอบการร้านอาหารมุสลิม อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา(10)

- R-1 : จะขอสัมภาษณ์ในฐานะผู้ประกอบการร้านอาหารที่ชาวมุสลิมต่างชาตินำมาใช้บริการ ส่วนใหญ่นักท่องเที่ยวมุสลิมที่มาใช้ มาจากที่ไหนคะ
- W : มาเลเซีย อินโดนีเซีย บรูไนมีน้อยหน่อย สิงคโปร์เยอะค่ะ
- R-1 : ส่วนใหญ่ผ่านกรุ๊ปทัวร์หรือ walk in เข้ามา
- W : ทั้งสองอย่างค่ะ
- R-1 : ถ้าแยกกรุ๊ปทัวร์กับ walk in แยกสัดส่วนเท่าไร
- W : walk in เยอะกว่าค่ะ ลูกค้าหลักของเรา walk in ประมาณ 90%
- R-1 : แล้วที่เขามาร้านเรา เขารู้จากไหนหรือคะ
- W : ร้านเราเปิดมานานแล้วค่ะ มันเหมือนปากต่อปาก บางทีก็พวกเขารู้จักผ่านทางสื่อออนไลน์ แบบนี้แหละค่ะ
- R-1 : เรามีผ่านออนไลน์ด้วย ทาง ททท. โปรโมทให้เราด้วยใช่ไหมคะ
- W : ช่วงแรกๆที่ร้านเปิดใหม่ๆ แยกจะเป็นกรุ๊ปทัวร์เยอะ เพราะเมื่อก่อนนั้น ลีการ์เด็นท์ยังไม่มี จะมีกรุ๊ปทัวร์เยอะ แล้วไค้จะเป็นคนพาลูกค้ามา พอลูกค้ามาแล้วครั้งสองครั้งสามครั้ง เขาก็รู้จักก็เริ่มมาด้วยการบอกกันปากต่อปาก แล้ว social network เพิ่งจะมีระยะหลัง ลูกค้ามา check in ก็โปรโมทตัวมันเอง
- R-1 : เหมือนคุณมีโปรโมชัน check in ที่นี่ด้วย
- W : ไม่มีค่ะ เขามาเขาก็มา check in กันเอง
- R-1 : ส่วนใหญ่ลูกค้าที่มาใช้บริการเราก็จะเป็นลูกค้ากลุ่มซ้ำ แปลว่าลูกค้ามาแล้ว เขามาเที่ยวซ้ำๆ บ่อยมากเลย ใช่ไหมคะ
- W : บ่อยค่ะ ปีละหลายรอบ เวลาเขามาก็มาถามว่าจำเขาได้ไหม เขามาแล้วนะเดือนก่อน เขาบอกว่าถ้าเขาพักอยู่แถวนี้ เขาจะกินร้านเราทุกวันเลย เขาบอกอย่างนั้น
- R-1 : แล้วส่วนใหญ่เขามาพักประมาณกี่วันคะ
- W : ศุกร์ เสาร์ กลับอาทิตย์ ยกเว้นว่า มีวันหยุด จันทร์ อังคาร ติดกันต่อเนื่อง เขาก็จะพักยาวนานขึ้น
- R-1 : เป็นพวกครอบครัวหรืออะไรคะที่มา

- W : มีหมดเลยคะ ทั้งครอบครัว กลุ่มบิ๊กไบค์ แล้วก็เป็นที่มาแข่งกีฬาที่สนามกลาง เขาก็จะมาพักใกล้ๆแถวนี้แล้วมากินเช้า เที่ยง เย็น
- R-1 : มาทาน 3 มื้อเลย แล้วเขาติดใจอะไรคะ จุดขายของเรา
- W : นะสิลามะ เขาคงเหมือนคนไทยเวลาไปเมืองนอก เขาก็จะโยยหาอาหารไทย เหมือนข้าวมันมาเลย พอเขามาที่นี่เขาก็อยากกินอาหารมาเลย
- R-1 : แต่เป็นรสชาติไทยๆ
- W : ใช่คะ เขาอยู่ที่โน้นส่วนใหญ่เขาจะทานเป็นต้มยำ อาหารไทยที่เขารู้จักอย่างดีคือ ต้มยำ ต้มยำรวมออกเยอะสุดจะกินทุกอย่าง รสชาติไทย เผ็ดๆไม่มาก
- R-1 : แปลว่าทุกโต๊ะเสิร์ฟด้วยต้มยำ น้ำใส น้ำข้น
- W : ต้มยำน้ำข้น แล้วอะไรเป็นเอกลักษณ์ของร้านเราอีก เข้าๆ ก็เป็นนะสิลามะ ตัวนี้เราทำพิเศษขึ้นมา ที่เพิ่มมูลค่าให้ร้าน เพิ่งเพิ่มอาทิตย์ 2 อาทิตย์เอง
- R-1 : หน้าตาการจัดอาหารดูดี แล้วเขาชมว่าอะไรบ้างคะ
- W : ส่วนใหญ่จะชมพวกรสชาติอาหารแบบไทยๆ อย่างอาหารไทย เขาจะบอกว่าอาหารที่มาเลยไม่เหมือนกับทานที่นี้ ที่นี้เป็น original ตอนหลังร้านเรามาทำน้ำพริกต้มยำแบบสำเร็จรูปเป็นถุง
- R-1 : เห็นได้ชัดว่าเขาไปมาเลยแล้วกลับไปทำของเขา แปลว่าเรามีตัวนี้ใส่บรรจุภัณฑ์ ตั้งขายให้เขาซื้อกลับไปด้วย
- W : บางทีเขาก็มาถามสูตรว่าทำอย่างไรทำไมไม่เหมือนกับที่มาเลย
- R-1 : เราก็มามาทำสำเร็จรูปเป็นซองไว้เลย
- W : ใช่คะ แล้วจะเขียน function ไว้ให้ เวลาไปทำต้องใช้น้ำปริมาณนี้นะ ที่เหลือเราจัดเตรียมส่วนผสมให้
- R-1 : ก็คือ ใส่แค่น้ำกับผัก
- W : ใช่ๆ
- R-1 : แล้วตัวนี้ยอดขายดีมากเลยใช่ไหมคะ
- W : ทำก็หมด ลูกค้านำมาเอา เราก็ไม่ทำเพิ่ม
- R-1 : นอกจากร้านเรา ร้านอื่นมีไหม
- W : ไม่เห็นนะคะ
- R-1 : มีคนบอกว่าไปซื้อ พวกน้ำพริกแถวโนราห์
- W : คนละแบบกัน เคยเห็นที่แม่โครแต่เขาไม่มีพวกน้ำปรุงรส แต่เขาจะเป็นสมุนไพรแพ็คไว้

- R-1 : จริงๆรสชาติมันก็ไม่เหมือนกับร้านเราหรอกนะ ยอดขายดีเลยไหม
- W : ก็ดีนะ
- R-1 : แล้วคิดจะส่งออกไปไหม
- W : เราทำเล็กๆ เรามีน้ำพริกกะปิ ชัมบาตาราจัน บรรจุขวด
- R-1 : นี่คือคุณสามารถซื้อกลับได้
- W : ใช่ๆ ทำให้เขาจ่ายเงินเยอะๆหน่อย มีชา ชาเขียว ชาตาเล๊ะ
- R-1 : ทำแบบสำเร็จรูปแบบแห้งหรือ
- W : ถ้าน้ำพริกกะปิจะบรรจุขวดเป็นน้ำ เราผ่านฮาลาลแล้ว เรามีการทำวิจัยที่มอ. สถาบันอุตสาหกรรม พอดีจะรวมทุนเปิดร้านแล้วไม่ได้ทำ
- R-1 : คือตัวนี้คือรัฐบาลอยากได้ไง เรามีวิธีการอย่างไรบ้างที่ทำให้เขาจ่ายได้เยอะขึ้น
- W : ตัวนี้เลยคะ เขาก็บอกว่าชาตาเล๊ะเราเข้มข้น ชาชักคะ
- R-1 : ชาชักเรียกว่าชาตาเล๊ะ
- W : ตาเล๊ะ ภาษามลายูแปลว่าชัก และก็มีขายผงชาด้วย เราขายทุกอย่างคะ
- R-1 : ตัวกะปิขายเท่าไร
- W : ขายขวดละ 55 บาท
- R-1 : ส่วนใหญ่เขาซื้อคนละกี่ขวดคะ
- W : แล้วแต่คะ ซื้อเป็นลังก็มี แต่รายย่อยจะซื้อกันขวดสองขวด มาเลยเขาจะเรียกว่าโอเล่ๆ คือเอาของติดมือไปฝาก
- R-1 : ซื้อเป็นของฝาก น้ำพริกกระปิ เครื่องต้มยำ
- W : เครื่องแกงส้ม
- R-1 : เครื่องกะปิกับเครื่องแกงส้มราคาเท่ากันไหม
- W : เท่ากันหมด 55 บาทหมดเลย
- R-1 : ต้มยำเราใส่เป็นอะไร
- W : เป็นซอง
- R-1 : ใครเป็นคนคิดคะ
- W : คือ แบบนี้คะ ตอนที่เขานั่งที่ร้านของเรา มีการเสิร์ฟน้ำพริกกะปิให้นักท่องเที่ยวลองทาน คนมาเลยชอบมาก และมีการขอซื้อไปรับประทานต่ที่บ้านเขา เมื่อก่อนขายเป็นขวดโพลาลิส ขวดละ 100 บาท เขาก็ซื้อ ทำไม่ก็ขวด ตอนหลังก็สั่งเพิ่มมากขึ้น เราก็เลยกลัวว่าไม่ดีต่อสุขภาพ เลยไปทำวิจัยดีกว่า

- R-1 : วิจัยว่าทำไมเก็บได้นานแบบนี้ใช้ไหม
- W : ของเราเก็บได้นานถึง 6 เดือน ถ้าเปิดแล้วต้องเก็บรักษาในตู้เย็น เราเคยเอาของไปขายไป ออกบูทที่มาเลยด้วย
- R-1 : แล้วเป็นไงบ้างเสียงตอบรับ
- W : ดีค่ะ แต่ช่วงหลังติดภาระที่ร้าน เลยไม่ได้ไป
- R-1 : แล้วเราติดยี่ห้อซัลมาร์
- W : ใช่ค่ะ
- R-1 : เยี่ยมเลย แล้วก็มีเครื่องต้มยำ เครื่องแกงส้มเป็นของ
- W : ใช่ค่ะ
- R-1 : แล้วซาตาและ ขายเป็นอะไรค่ะ
- W : ซาตาและ หลังจากที่เขามาติ้มที่ร้านเราแล้ว เขาบอกว่าขอซื้อผงซาตาได้ไหม เราก็ขายเป็น แพ็คเลย เป็นจุดเริ่มต้นตรงนั้น
- R-1 : ผงซาตาเราเอามาจากไหนค่ะ
- W : ผงซาตาจะไม่เหมือนกันเลย มีการผสม บางทีเขามาซื้อ 5-6 ถุงไปแจกคนอื่น
- R-1 : ขายถุงเท่าไรนะคะ
- W : ถุงเล็ก ถุงละ 65 ถุงใหญ่ 120 บาท
- R-1 : แล้วเขาก็ไปผ่านกระบวนการของตัวเอง แล้วเรามีการชงแบบอย่างนี้ให้เลยไหม
- W : ไม่มีสำเร็จรูปค่ะ ลองชิมไหม
- R-1 : อร่อยนะ ไม่หวานจัด มีความนุ่ม
- W : ตาและ แปลว่า ความนุ่ม มันจะต่างกันเลยทีเดียวกับซาตาที่ไม่ได้ซัก ร้านเราจะเป็นลูกค้ายาเลย 99% เราจะไม่มีการจอตลอด ลูกค้าส่วนใหญ่จะอยู่โรงแรมแถวนี้ แล้วก็เดินมากินอาหารที่ร้าน เราเป็นประจำ
- R-1 : ลีกาเดนท์ก็มีอาหารเข้าไม่ใช่หรือค่ะ
- W : ความเชื่อมั่นนะคะ
- R-1 : เขาเชื่ออะไรว่าเราเป็นฮาลาลแท้ๆ
- W : อ้าว มุสลิม เหมือนที่เป็นโรงแรมที่เป็นฮาลาล อาจจะไม่ใช่ 100 เปอร์เซนต์ เหมือนกับพนักงานเสิร์ฟเมื่อเข้าทานอะไรมา มือไปจับอะไรมาก็ไม่รู้ เขาไม่เชื่อมั่น ถ้ามุสลิมทำกันเองจะเชื่อมั่นมากกว่า
- R-1 : แล้วคู่แข่งมีเยอะไหม

- W : มีร้านฮามิต ร้านตรงกันข้าม แต่เราเกือบถูกลักดีกว่า
- R-1 : ถนนนี้เขาเรียกว่าถนนมาเลเซียเลย ร้านเราร้านเดียวคงรับไม่พออยู่แล้ว
- W : ใช่ๆ ก็เลยเกือบถูกลัก ได้สัมภาษณ์นักท่องเที่ยวบ้างไหมว่า ให้เราพัฒนาอะไรอีกคะ เหมือนอย่างเช่น น้ำพริกกะปิ แต่ก่อนเป็นแบบนี้
- R-1 : ดูเป็นมืออาชีพมากเลยนะ
- W : ค่ะ เราไปมาเลยมา และสถาบันฮาลาล เขาเอาของเราไปด้วย
- R-1 : ตอนนี้เรามีแผนผลิตอะไรใหม่ๆไหมคะ
- W : ตอนนี้เราหยุดไว้ก่อนเพราะงานหลักของเราเยอะมาก เวลาไปสักคนก็ดูแลไม่ทัน ก็เลยมาเล่นตัวนี้ เช่น นาสิลามะ เราขาย 60 บาทมีโก๋ทอดด้วย
- R-1 : ซาอ่อยมากเลย เออ ปกติแล้วมาเลยเขามีชื่อด้านชา
- W : ค่ะ แต่เขาขงไม่อร่อยเหมือนของเรา
- R-1 : ปกติเขากินรสชาติไม่ใช่แบบนี้ แต่พอเขามากินแบบนี้มันถูกอรรถรส เขาขงไม่ได้
- W : บางร้านเขาบอกว่า บางร้านหวาน นี่คือนาสิลามะที่มีโก๋ เราก็คิดว่าเขาเข้ามาร้านเราแล้วเราจะให้เขาจ่ายเพิ่มจาก 60 บาท ก็พัฒนาเป็นโก๋ชิ้นใหญ่ขึ้น ขายจานละ 100 แล้วพัฒนามาเป็นกุ้งขาย 150 บาท เขาชอบกุ้งแม่น้ำ พอดีสังเกตร้านขายโก๋ทอด เห็นเขาขายกุ้งทอด เขาบอกว่าเขาขายดีมาก เราก็เลยรู้ว่าเขาชอบกินกุ้ง
- R-1 : แล้วเรามีขนมหวานไหมคะ ที่จะเสิร์ฟเขาต่อ
- W : เราก็คิดอยู่ค่ะ ปกติมาเลยเขาจะชอบข้าวเหนียวมะม่วง แต่ปัญหา คือ เราจะเก็บไม่ได้นานจะเสียไว้ แล้วมาเลยจะเข้าสู่เกอร์ เสาร์ อาทิตย์ แล้วเราเตรียมไปต่อวันจันทร์ถึงพฤหัสบดี มันไม่ได้ แล้วที่มันไม่ต่อเนื่อง ลูกค้าก็จะไม่รู้ว่ามี เราไม่ได้เตรียม บางทีจัดเตรียมไว้ก็เน่าเสีย
- R-1 : มันเป็นปัญหาทางค้าขาย
- W : บางทีลูกค้าจะเน้นเป็นโรตี่ ค่ะ
- R-1 : โรตี่ร้านนี้ขึ้นชื่อนะค่ะ
- W : จะกินโรตี่เป็นหลัก ส่วนใหญ่จะให้พนักงานเช้า ลูกค้าลงจากโรงแรมเช้า พอตอนเที่ยงเขาจะออกข้างนอกแล้ว ไปสงขลาหรืออะไรแบบนี้ กินให้พนักงานไปเลย เมื่อก่อนมีโต๊ะโรตี่แต่โรตี่ชิ้นนึง 7 บาท น้ำแก้วเดียว เราก็เลยคิดเลยว่าจะเพิ่มมูลค่า เลยมีมะตะบะ 50 บาทสวยๆ ดูดี หลากหลาย
- R-1 : เรามีอาหารเข้าทั้งหมดกี่ชนิด

- W : แคนี่เองคะหนานี้ ที่เขามากินอาหารเช้าที่เรา เพราะแถบนี้มีเราที่เปิดขายอยู่เจ้าเดียว เราก็เห็นช่องทางการขายดีอยู่ตรงนั้นด้วย
- R-1 : ของเราก็มียี่ห้อหลายให้เขาเลือกด้วย ข้าวต้ม โจ๊ก เมก้า ไทย
- W : ข้าวต้มด้วยคะ มันมีที่มาจากไหนคะ ลูกค้าที่มานี้ เขามาทำศัลยกรรมด้วยคะ
- R-1 : จริงหรือคะ
- W : ศัลยกรรมจมูก ปาก ตา มีหมดเลย
- R-1 : เขาไปศัลยกรรมร้านไหน
- W : ที่ตรงถนนเส้นด้านหลังนี้คะ หมออะไรจำไม่ได้ และก็หมอปริญญา เหมือนเขาเพิ่งไปผ่าตัดใหม่ๆ เขาก็กินข้าวต้ม บางคนโก่งเขาก็ไม่กินคะ ก็เลยทานข้าวต้มปลา แล้วแล้วต้มกุ้ง ข้าวต้มไก่ก็มาทานกัน
- R-1 : มาเลยศัลยกรรมปากยังงี้
- W : มีหลายแบบคะ หน้าอกก็มี ถือสายมา
- R-1 : แสดงว่าพัก ลีกาเด็นท์กันเยอะเลย
- W : ละแวกใกล้ๆ ร้านเราคะ ลีกาเด็นท์ เรนฟลาวเวอร์
- R-1 : คือ เป็นความรู้ใหม่มากเลยว่ะ หาดใหญ่ทำศัลยกรรมแต่เห็นหมอปริญญาโตเอาๆ
- W : หมอนราด้วยคะ เยอะมากเลยคะ
- R-1 : กลุ่มไหนคะ
- W : เพศที่ 3 ศัลยกรรมเป็นผู้หญิง เขาจะรู้จักน้องปอย วุฒิสักดิ์อยู่ตรงไหน ราชเทวี หมอนราอยู่ตรงไหน จะถูกกว่า KL
- R-1 : พวกนี้เป็นหมอรักษาสิว
- W : ทำหมดเลยคะ ทำเลเซอร์ ร้อยไหม หน้าอก แปลงเพศ ถูกลงฉีมาทานข้าวต้ม พวกนี้มาพักที่นี้นานคะ
- R-1 : นี่ก็เป็นธุรกิจอย่างหนึ่ง ทำไมน้องไม่ทำพวกรับส่งอาหาร
- W : เดี่ยวมีปัญหากับโรงแรมคะ
- R-1 : ถ้ากรณีที่ว่ามันสะดวกสำหรับเขา เขาไม่ต้องออกจากห้องพักได้ไหมคะ
- W : บางครั้งเขาไปทานที่ โรงพยาบาลราชบุรียินดี เขาก็ถามว่าฮาลาลรึป่าว คือ คนมาเลยจะดูตรงนี้ ดูการเชือด
- R-1 : แล้วที่น้องบอกว่าราชบุรียินดี เขารู้หรือคะว่าฮาลาล
- W : พอดีทำประกันชีวิตไว้คะ โรงพยาบาลก็ทำราชบุรียินดี

- R-1 : แล้วร้านอาหารข้างล่างของโรงพยาบาล ฮาลาล
- W : อาหารที่โรงอาหารนี่คะ
- R-1 : หรืออาหารตามที่ห้อง
- W : ที่เขาส่งตามห้องนั้นแหละฮาลาล แต่ข้างล่างคนละส่วนกัน
- R-1 : เพราะข้างล่างดูไม่น่าฮาลาล
- W : เพราะว่ามีเพื่อนมีเจ้าหน้าที่อยู่ในนั้น เป็นพยาบาล เขาบอก
- R-1 : ที่ราษฎร์ยินดีไปรักษาเยอะกันไหม
- W : อันนี้ก็ไม่ทราบค่ะ
- R-1 : รู้แต่โรงพยาบาลกรุงเทพหาดใหญ่ แต่เขาก็เสี่ยงจะทำศัลยกรรมตามคลินิก
- W : แต่เขาม่าบ่อย เหมือนกับว่ามาแล้ว แล้วพาเพื่อนๆมา บางครั้งที่ด่านมีบาร์ดี ที่ด่านนอก เพราะของเขาเป็นศาสนาอิสลาม จะโดนลงโทษ
- R-1 : เพศที่ 3 ไม่มีในศาสนาอิสลามอยู่แล้ว ไม่รู้ว่าเขาลำบากไหมอยู่ในประเทศของเขา
- W : น่าจะไม่ออกตัว
- R-1 : แต่สิ่งที่น่ากลัว คือ ถ้าเขาแปลงเพศแล้วกลับไปกลายเป็นอีกคน แล้วส่วนใหญ่ที่เขาสั่งอาหารอะไรคะที่เป็นอาหารเช้า
- W : นาสีละมะคะ เราขายดีมาก ตั้งแต่เมื่อก่อน ตอนแรกเราก็ไม่มีไก่ทอด ก็ใส่จานธรรมดา พอไปเที่ยวอินโด เห็นเขาใส่จานใหญ่ เราก็เลยเพิ่มมูลค่าในอาหารของเรา ถ้าเราไปเที่ยวก็เลยไปดูเรื่องอาหารที่ต่างๆด้วย
- R-1 : เมื่อก่อนที่เห็นร้านนี้ไม่ได้สวยแบบนี้ เรา renovate มาแล้วใช้ไหมคะ
- W : ทุกปีคะ ช่วงรอมฎอนเราก็ปรับปรุง
- R-1 : นักท่องเที่ยวส่วนใหญ่ชอบอะไร เช่น ความสว่าง ร้านอาหารปกติเขาจะไม่สว่างเหมือนร้านเราเลย
- W : คนมาเลย เน้นอาหารอร่อย เน้นขอบคุณกัน บางทีเราก็อำระดาให้เขาแผ่นหนึ่ง ที่แนะนำแหล่งท่องเที่ยวให้เขา เขาก็อยากจะไปเที่ยวโน้นนี่ พอเขากลับจากไปเที่ยวมาเขาก็กลับมาทานที่ร้านเราอีก อาศัยว่าเราคุยทักทายแนะนำเรื่องต่างๆกับเขาดี
- R-1 : แหล่งท่องเที่ยว เขาไปไหนกันมาก
- W : ไปแหลมสมิหลา นางเงือก
- R-1 : แหล่งท่องเที่ยวทางธรรมชาติ แล้วเขาดังกวณเขาไปไหม
- W : ไปคะ เขาก็ไปสงขลาแล้วตอนเย็นเขาก็กลับมากินกับเราอีก

- R-1 : แล้วไปยังไงคะ
- W : taxi ค่ะ มีให้เช่าทั่วไปค่ะ
- R-1 : ทำไมไม่จ้างรถตุ๊กๆ
- W : ก็แนะนำ taxi ดีกว่าเพราะร้อน
- R-1 : แล้วเขาไม่ได้บ่นอะไรใช่ไหม
- W : ก็บอกเขาว่าให้เช็คราคาของคุณก่อน
- R-1 : กลับมาเขาก็บอกว่าเป็นไงบ้าง เขาก็ไม่ได้ complain ให้เราใช่ไหมคะ
- W : ไม่มีค่ะ พอเขาไปเช่า เขากลับมาตรงตลาดน้ำ
- R-1 : ถ้าเขาแวะตลาดน้ำ มันก็จะมีที่ทานข้าว
- W : ปกติตลาดน้ำจะเป็นของกินเล่น
- R-1 : แต่จริงๆ กินหนักๆ ก็มากินของเรา
- W : ใช่ค่ะ คนมาเลยกินเยอะ
- R-1 : ค่ะ ถ้าเทียบปริมาณข้าวกับคนไทย
- W : มาเลยเยอะ แต่พอมาเลยเห็นเป็นกึ่งใหญ่ ก็ขายดี
- R-1 : แต่สายนะ แล้วตัวข้าวเราจะไปพัฒนาในข้าวแดง ข้าวกล้อง มาเลยสนใจไหม
- W : นี่ไม่ทราบเหมือนกัน แต่นี่ข้าวมันนะค่ะ ข้าวมันหุงกับข้าวขาวแล้วมันจะอร่อย
- R-1 : กำลังคิดว่าเหมือนคนไทย ข้าวกล้องเพื่อสุขภาพ
- W : ยังไม่มีจุดนั้น คิดจะอัพราคาแพงขึ้น
- R-1 : อันนี้คิดเอง ข้าวไรส์เบอร์รี่
- W : แต่กลัวมันทานไม่ได้ ข้าวยาน่าจะได้ เป็นข้าวไรส์เบอร์รี่ มาเลยสนใจสุขภาพ ที่มาก็ไม่เคยถาม ส่วนใหญ่จะถามสูตรต้มยำ
- R-1 : ถ้าอัพราคาจะลดความเหนื่อย วงการการท่องเที่ยวเขาหาประมาณนี้ ประหยัดเวลามาก ได้ผลสูงสุด เรานำเสนอรัฐบาลได้ แล้วโทษนะค่ะ ซัลบาลคืออะไร
- W : ซัลบาลแปลว่าน้ำพริก บาราจันนิ กะปิ
- R-1 : น้ำพริกกะปิ ต้มยำ paste แล้วแต่ 2 อันต่างกันอย่างไร
- W : อีเต้ แปลว่าเขียว
- R-1 : แล้วชาเขียวของเราอร่อยยังไง
- W : ชาเขียวของเราจะต่างกับทั่วไป แต่กลิ่นไม่แรง ตอนแรกขายชาเขียวมาเลยไปกิน จนลูกค้ากินแล้วไปคุยกันในเน็ต รู้สึกว่าเป็นของแปลกใหม่

- R-1 : แล้วชงชาเขียวแบบนี้ให้เขาหรือคะ
- W : ใช่คะ ชาเขียวร้อน
- R-1 : คนไทยชาเขียวเย็น เขากินชาเขียวร้อน
- W : คือ มีะก็ตกใจเหมือนกัน มีะก็ไม่กินชาเขียวร้อน
- R-1 : คือ เขาแนะนำให้กินชาเขียวร้อน
- W : ใช่ๆ
- R-1 : จริงนะหลายอย่างเราได้มาจากลูกค้า request แล้วทำไมเขาอยากกินชาเขียวร้อน
- W : อย่างเหมือนร้านของเรา ลูกค้าขออะไรมาทำให้หมด จะมีสิ่งนมเย็นล้นจี๋โซดา
- R-1 : คนละแบบเลย
- W : เลยถามเขาว่าพี่จะกินแบบนี้ใช่ไหม แล้วทำยังไง เขาบอกว่าให้ชงผสมแบบนี้ๆ ให้เขาลองชิมดู เขาก็บอกว่ากินได้ๆ
- R-1 : คือนมเย็นอีกแบบ
- W : พอกินก็กลายเป็นนมเปรี้ยวรสล้นจี๋ บางทีก็ได้จากลูกค้านะคะ ชาล้นจี๋ เราได้สูตรจากเขา
- R-1 : มันกลายเป็นเมนูที่เราแนะนำคนอื่น แล้วคนอื่นก็เห็นด้วยไหม
- W : เขาก็กินก็โอเค น่าจะมาจากบ้านเขา ที่ผ่านมามาไป กทม.มา เรามีปัญหาเรื่องสุขภาพ เราไม่กินของเย็นเท่าไร เราบอกพ่อค้าว่าชาเย็นไม่หวาน ใส่ น้ำแข็งน้อยๆ เขามองหน้า แล้วเขาบอกเขาทำไม่ได้ เขาพูดแบบนี้ เราก็เลยขอโทษ เป็นเราเราทำให้ทุกอย่าง มันทำให้เราคิดว่า ถ้าเราทำตามใจลูกค้า ลูกค้าจะกลับมาหาเรา
- R-1 : เราไม่ได้มองว่าเขาจู้จี้ใช่ไหม
- W : ไม่เลยคะ เรามีใจให้บริการอยู่แล้ว
- R-1 : เรามองเป็นเรื่องสนุกสนานหรือคะ
- W : ใช่คะ พอคุยกับลูกค้าจะชอบ ทำอะไรให้ลูกค้าชอบ ถ้าลูกค้าไม่จู้จี้ก็จะชอบ
- R-1 : แล้วเคยเจอลูกค้าวินแตก อารมณ์เสียไหม
- W : เจอเมื่อวานนี้เอง ลูกค้าเต็มร้านเป็นลูกค้ามาเป็นครอบครัว ได้ความว่าเขาโมโหลูก คนไทยน้องเขาบอกว่าเรียกคิตตังค์หลายรอบแล้วไม่ได้ยิน คือ เด็กเราเป็นกระเทย เขาบอกทำทางแบบนี้เขาไม่ชอบ เราไม่อยากให้ชาวต่างชาติเห็น เลยบอกว่าไปคุยกันข้างบนให้เขาใจเย็นลง คุยไปคุยมาเด็กเราขึ้นไปข้างบน ปิดประตูดังปัง เขาจะมาเอาเรื่องอีก แต่สั๊กพักพอเขาใจเย็นเขาก็มาขอโทษ
- R-1 : แต่คุณมาติตรงที่คุณ W เป็นคนที่วุฒิภาวะทางอารมณ์ที่ดีสูงมาก

- W : ถ้าเราพูดอะไรไม่ดี เราต้องระมัดระวัง
- R-1 : ขอชื่นชมร้านนี้เลยว่า เข้ามาแล้วอบอุ่น แล้วมันจะสกรีนลูกค้าว่าไม่ใช่ low grade
- W : จะเป็นลูกค้าทำงาน ลูกค้าผู้ใหญ่ แล้วลูกค้าผู้ใหญ่เอาใจง่ายมาก เขาขออะไรก็เราทำให้เขาได้หมด
- R-1 : การจัดร้านต่างๆ ร้านไหนจะมีพัฒมเยอะ ขนาดนี้ บางร้านสังคมมันส่อเลยว่าสังคมเป็นแบบนี้ ร้านนี้น่ากลัวนะ
- W : แฟนของ W ทำงาน ที่ กทม. ด้วยก็จะได้จากเขาเยอะค่ะ พวกภาชนะ
- R-1 : ทำไมเขาถึงเลือกเก่งค่ะ
- W : เขาชอบ เขาอยู่ กทม. มาเป็น 10 ปีแล้ว เขาพาเราไปหาซื้อ พวกจานอะไรแบบนี้
- R-1 : อาหารเน้นภาชนะบรรจุเหมือนโรงแรม แต่เรามีแหล่งที่หาภาชนะที่ราคาถูก
- W : เพราะจริงๆ แล้ว จานแบบนี้ ประมาณ 60 -80 บาท
- R-1 : บางครั้งจาน ถ้ามันหนามันก็แสดงให้เห็นถึงพวกโรงแรมดูหรูดี
- W : ภาชนะจะใช้เหมือนโรงแรม กระเบื้องเคลือบหมดเลย
- R-1 : ภาชนะก็จะใช้แบบโรงแรม ลูกค้าไม่มี request สินค้าใหม่ๆ มาให้เราหรือค่ะ
- W : ไม่ค่ะ ส่วนใหญ่จะคิดเองมากกว่า
- R-1 : บางทีเราคิดว่าลูกค้ามาหลายๆ ครั้งเริ่มเบื่อ แล้วคิดเมนูใหม่บ่อยแค่ไหน
- W : แล้วแต่อารมณ์ลูกค้าค่ะ อย่างวันก่อนไปปิ้ง มันก็ได้ของใหม่มาอีก จากเหมือนก่อนอาหารมาแบบนี้ ก้อหาภาชนะแปลกๆ มาใส่อาหาร
- R-1 : เป็นตะกร้าแล้วไม่คิดเอาใบตองมาใช้บ้างหรือค่ะ เห็นมาเลยชอบใบตอง
- W : เราก็กต้องไปหาใบตองอีก เราเน้นสะดวก รวดเร็ว
- R-1 : เห็น trend มาทุกอย่างเป็นใบตอง แต่แบบนี้ก็ดินะไม่ต้องล้างจาน แค่มือหน่อย
- W : มันเบา เสริ์ฟง่าย
- R-1 : แล้วต้องตื่นเช้าไหมค่ะ
- W : คุณแม่ค่ะ แกจะเป็นตัวหลักเลยนะ เราก็จะดูแลเรื่องบริการ
- R-1 : แต่เราจัดการทั้งหมดเรื่องลูกค้า แล้วร้านค้า ขายเช้า เทียง เย็นทุกวันเลยใช้ไหมค่ะไม่ได้ปิดๆ เหมือนทางร้าน
- W : ใช่ค่ะ มันทำให้เสียโอกาส อย่างอาจจะเฉพาะบางเหตุการณ์ ถ้าเกิดเราเปิดเช้าปิดบ่าย เราสลับพนักงานดีกว่า แต่ร้านเราไม่ปิดเลย เรามีเวลาพักให้เด็ก
- R-1 : ช่วงไหนถึงช่วงไหนนะคะ

- W : อย่าง 7 โมงเช้าจนถึง 10 โมงจะพักแล้ว 1 คน เป็นชั้นบันได
- R-1 : 3 ชั่วโมง พัก 1คน ที่ถามแบบนี้จะเกี่ยวกับการให้บริการ
- W : เด็กจะมีระเบียบของเขายู่แล้วว่่านีเวลาพักของเธอ
- R-1 : ทั้งหมดก็คนคะ
- W : 7 คน ค่ะ
- R-1 : เยอะนะ
- W : เราต้องให้ทันกับกรุ๊ปทัวร์ด้วย
- R-1 : เหมือนกรุ๊ปทัวร์ลงเช้า 10 โตะแบบนี้
- W : ตอนเช้าเราจะเป็นบุฟเฟต์ เย็นตามสั่ง ไม่งั้นเราไม่ทัน
- R-1 : คุณมาปรับกลยุทธ์หลายอย่างมาก เช้าบุฟเฟต์ เย็นตามสั่ง
- W : บางทีเจอลูกค้าคนเดิมๆ เที่ยงก็เจออีก ก็เขาไม่รู้จะไปไหนดี ก็มาทานที่ร้านของเราอีก คือเราคุ้ยแบบพี่กับน้อง แนะนำกัน นี่คือนี่ที่มาเลยชอบมาก
- R-1 : แล้วมาเลยบ่นอะไรบ้างคะ อาหารซ้ำ รอนาน
- W : มีบ้างเวลาคนเยอะบอกให้เขารอ
- R-1 : แล้วอาหารมุสลิมแถวนี้มีไม่ค่อยเยอะใช่ไหมคะ
- W : มีเยอะค่ะ ผัดตรงข้าม กะลันตัน และก็มีฮามิด ชื่อร้านคารอส ร้านเราตั้งมานานแล้วค่ะ อยู่ติดกับ Seven แล้วย้ายมาตรงนี้
- R-1 : ที่จริงตรงนี้ก็ดีนะ
- W : ตัดจากไฟแดงจะไม่มีอะไรแล้ว เราก็ก้าว ลูกค้าจะตามมาไหม
- R-1 : พี่ว่าดูดีกว่านะ มากขึ้น ร้านที่หน้ากัลวคือกัลลันตันหรรอ เพราะปิดบ่อยมาก
- W : ก็ต้องหาอาหารใหม่ๆให้เขา แล้วเขาก็บอกต่อกัน
- R-1 : เขามาจากมาเลยฝั่งไหน เคดาห์ถึง อิปห์ ใหม หรือ KL
- W : KL อะไรก็มีนะ มีทุกที่
- R-1 : เขาไม่ได้บ่นเรื่องราคาใช่ไหม
- W : ก่อนที่เราจะทำสินค้าต่อไปให้เขา อย่างเมนูตัวนี้เราก็เช็คตลาดก่อนที่มันจะออกมาขายของร้านเรายังถูกกว่าราคาอาหารที่ขายด้วยรถเข็นอีก เพราะมีปลา มีไก่ทอด น่องติดสะโพก เราก็เลยไม่กลัว
- R-1 : ร้านรถเข็นนั้นขายเฉพาะกึ่งทอด ความสะอาด เคยทำ pretest ให้เขาดูไหมคะ
- W : ไม่เคย เราออกเลย เราสำรวจแล้ว

- R-1 : แล้วพวกฮามีอะไรแบบนี้ไหม
- W : คืออย่างถ้าเราทำของเรา เราไม่ดูเพื่อนในระดับเดียวกันแต่เราเลือก ละแวกในสิ่งที่เราเห็น
ถามน้องชาย น้องสาวว่าโอเคไหม
- R-1 : น้องเคยเห็นเมนูอาหารอาหรับไหม พี่เคยเห็นตรงสวนน้ำเปิดใหม่ เจ้าของเขาเป็นคนไทย
สามีเขาเป็นคนอาหรับ มีเมนูอาหารแบบเป็นเซตแบบนี้เลยคะ มีข้าวโน้นข้าวนี้ เนื้อแพะ
ตกประมาณ 200 up ขึ้นไป
- W : แต่คนมาเลยชอบกินกุ้งตัวใหญ่
- R-1 : ถ้าใหญ่กว่านี้ เพิ่มปริมาณกว่านี้ เขาก็ไม่ถือว่าแพงใช่ไหม
- W : มันขึ้นอยู่กับขนาดกุ้งมากกว่า ดูก่อนกว่าเสียงตอบรับเป็นอย่างไร ถ้าเขามาสองคนเขาก็จะ
สั่งข้าวมันไก่จานใหญ่จานนึง และเล็กอีกจานนึง เขาชอบชิมชอบทาน
- R-1 : ถ้าราคามันแพงเกินไปเขาก็ไม่อยากจะสั่งหลายอย่าง แล้วราคาของเราต่อจานตกอยู่ใน
ระดับถูกหรือแพง
- W : คิดว่าขึ้นอยู่กับระดับของลูกค้า คิดว่ามันก็ไม่แพง เวลาเราไปต่างจังหวัดก็ราคาไม่ได้หนักกับ
เพื่อนเยอะมาก
- R-1 : ก็ไม่ได้มีเสียงบ่น
- W : อาจจะมีพวกปลาที่บ่นบ้าง เพราะเขาจะเทียบกับสงขลาอะไรแบบนี้ สงขลาราคาถูกกว่า
แต่ทั่วไปไม่ได้ยินเสียงบ่น
- R-1 : ถ้าอาหารพวกนี้เขาคิดว่า ราคาสมน้ำสมเนื้อ
- W : มันอยู่ที่ว่าจะจัดอย่างไรให้ลูกค้าพอใจด้วย
- R-1 : เยี่ยมนะ มีความรู้ความเข้าใจหมดเลยในเรื่องการให้บริการลูกค้า ไม่แปลกใจเลยว่า
ให้บริการแก่ผู้รับบริการ นอกเหนือจากอ้อมด้วยอาหารแล้ว ยังอ้อมด้วยจากเรื่องของความ
พอใจอีกด้วย แล้วอย่างเรื่องการทำน้ำพริกใส่ถุง หรือเป็นแบบเครื่องแกงพร้อมปรุง หรือ
แบบสำเร็จรูป ทำเป็นแบบดีลิเวอรี่ แล้วส่งไปขายตลาดมาเลยเลยคะ จะดีไหม
- W : ถ้าอย่างนั้นต้องเป็นสำเร็จรูป
- R-1 : ก็แค่นักท่องเที่ยวจะกลับประเทศเขา เราก็ส่งไป
- W : จริงๆที่คิดไว้เหมือนกัน ถ้าทำเป็น gift set เลยช่วงเทศกาลปีใหม่ หิ้วกลับได้เลยเป็นกล่อง
เป็นของฝาก
- R-1 : ก็ถือว่าเป็นของกินแล้วยังเป็นการเพิ่มมูลค่าในตัวสินค้าเป็นของฝากได้ด้วย เป็นการเพิ่ม
ค่าใช้จ่ายของนักท่องเที่ยว

- W : พอลูกค้ามาเยอะๆ ปลายปี ก็ขายดีมากแล้วจะไม่มีช่วงว่างในการทำตัวนี้ แล้วนักท่องเที่ยว เขาก็เดินทางเที่ยวที่ต่าง ๆ กัน เขาจะซื้อกลับไปก็ตอนที่เขาจะเดินทางกลับกัน คงไม่ซื้อ ตอนเดินทางท่องเที่ยวในไทย นอกจากของกินเล่น
- R-1 : ก็เป็นโจทย์ที่ไม่นำไปพัฒนานะคะ แล้วเวลาเดินทางเที่ยวกันในหาดใหญ่สงขลา เขาจะเดินทางด้วยอะไรถ้าไม่ได้ขับรถเข้ามาเอง
- W : ไปรถตุ๊กๆ กัน แต่เราจะแนะนำรถ Taxi ที่หาดใหญ่ปัญหาขนส่งมวลชนมีมากสำหรับ นักท่องเที่ยว โดยเฉพาะราคาค่าโดยสาร ถ้าเราขึ้นคนละคันไปที่เดียวกันราคาไม่เท่ากัน มันขึ้นอยู่กับว่าลูกค้าจะต่อรองราคากับคนขับเก่งแค่ไหน
- R-1 : เขาค้นเรื่องนี้ใช่ไหม
- W : ใช่ๆ จากที่นี้ไปตลาดน้ำ ไม่มีราคามาตรฐาน คนไทยจ่าย 20 บาท แต่ถ้าเป็นคนมาเลยจ่าย 200 บาท คนขับไม่ยอม ถ้าจ่าย 100 บาท คนขับก็เอา 100 บาท ไม่ทอนเงินให้ ตรงนี้ทำให้เสียชื่อเสียงเลยนะ ถ้าเกิดขนส่งมวลชนที่มาตรฐาน ตุ๊กๆ ก็ไม่ยอมให้ทำ ทำให้เกิด bad impression
- R-1 : เคยรู้ว่ารถตุ๊กๆ 1 คันพาไปตลาดน้ำเขาเก็บ 1,000 บาท เฉพาะเขาไปเท่านั้น แล้วถามว่า ระยะทางก็กิโลเมตร เหมือนกับคิดต้นทุนไม่เป็นหรือเป็นการฉกฉวยโอกาสค่ากำไรเกินควร คือกลายเป็นเมืองหาดใหญ่เราทำกันเอง ขอร้องกลับมาเรื่อง การเพิ่มค่าใช้จ่ายกับ นักท่องเที่ยวมุสลิม อย่างร้านคุณแนะนำ package อาหาร มันจะช่วยเพิ่มเงินมากขึ้น อาจจะรวมเป็นกลุ่ม แต่เราสนใจมากของ gift set
- W : นี่คิดกับแม่ไว้อย่างไม่ได้ทำเลย
- R-1 : เพราะจริงๆ แล้ว ปีใหม่เขาพยายามหาซื้อของฝาก แล้วถ้ามีสิ่งของอะไรที่มาจากหาดใหญ่ ถ้าเราสามารถหาสินค้าที่เป็นตัวตนของหาดใหญ่ได้ก็จะดี เสื้อที่สกรีนเป็น I Love Hatyai ก็คงไม่ไหวแล้ว แล้วอาหารอะไรที่เป็นจุดขายหาดใหญ่สงขลาได้บ้าง ค่ะ
- W : เรามีข้าวขั้วมันสงขลาด้วย ข้าวมันแกงไก่ เรามีด้วยตอนเช้า มันไม่เหมือนข้าวมันแกง นคร เราใช้แกงเขียวหวาน ปกติข้าวมันเป็นแกงกะหรี่ ของไทยมันเป็น original ของ ประเทศไทย มีโรตีสีแตงเขียวด้วย ตอนแรกเขาจะไม่กล้ากิน แต่พอกินแล้วมันก็เหมือนกับ ปากต่อปากไปด้วย
- R-1 : แล้วสามารถทำเป็นสำเร็จรูปไหม
- W : เราก็กินๆ อยู่ค่ะ ว่าอะไรจะไปทำกับแกงเขียว
- R-1 : มันมีสูตรของที่ห่างด้วยนิ

- W : นะสีละมะที่นี้ก็อร่อยกว่ามาเลย์ เป็นอาหารประจำชาติของมาเลย์ เข้มข้นกว่า อร่อยกว่า ถึงกะทิ ถึงกะปิ คือ พันธุ์ข้าวของเขาไม่หอม ไม่สวย ข้าวไทยก็ชนะแล้ว
- R-1 : ของเราใช้เป็นยี่ห้อของอะไรหรือคะ
- W : ของ CP เขาจะติดในกลิ่นมัน น้ำพริกragtungใหญ่ทอดเขาก็ไม่มี
- R-1 : แสดงว่าเราพัฒนาอาหารประจำชาติเขา แล้วเราต้องไปจดลิขสิทธิ์รึป่าวคะ เขาไม่มองหรือ
- W : ว่าจะให้โปรโมทร้าน the best Nasilama in town
- R-1 : ใช่ๆ
- W : ใครจะกินนาสีละมะหาดใหญ่ อร่อยสุดก็ต้องมาร้านนี้
- R-1 : และก็โรตีสันยิวหวาน
- W : คนไทยจะมีน้ำพริกมะขาม แต่มาเลย์จะเผ็ดไปสำหรับเขา
- R-1 : โดยสรุปแล้วจะ request นาสีละมะกับโรตีสัน
- W : คนเข้ามาถามหาทั้งวันเลยนะคะ เราขายช่วงเช้า แต่ก่อน 50 เที่ยงเราไม่ขาย แล้วไง คุณต้องกินตั๋ยม้าแทนอะไรแบบนี้
- R-1 : นี่ไงพอเราพัฒนาตรงนี้แล้ว เขาไม่ได้มองว่าแพง
- W : ของเขาก็เป็นนาสีละมะธรรมดา แต่ถ้าเป็นไก่ใหญ่เขาก็มีนะ อย่าง old town ที่สนามบิน เขาก็จะเป็นราคาประมาณนี้
- R-1 : คนมาเลย์ชอบกินปูไหม
- W : กินยากนะ แต่เขาก็ชอบ คิดเหมือนกันว่าจะทำกระหรีปู จะเพิ่มมูลค่าได้อีก ข้าวราดแกงกระหรีปู
- R-1 : จะถามประเด็นเรื่องแกงกระหรีเหมือนกัน มีคนบอกว่าประเทศไทยเครื่องเทศของเรา เราสู้กับมาเลย์ไม่ได้ โกดเลยไม่ให้สั่ง
- W : ใช่ค่ะ แต่เราแกงอร่อยกว่าเขานะ ใช้เครื่องแกงเครื่องเทศของเขา แต่เราทำอร่อยกว่า ใช้เครื่องมาเลย์แล้วเอามาปรุง จะหอมกว่า
- R-1 : ของเขาแพงไหม ถูกกว่า และหลากหลายชนิดมากกว่าใช่ไหม
- W : เยอะกว่า มาเลย์เรารู้ยู่ว่ามี 3 ชาติ เขาก็แทกว่าเราไง
- R-1 : แล้วอินโดมีเครื่องเทศไหม
- W : อินโดไม่หนักเครื่องเทศนะ อาหารเหมือนบ้านเรา จะขาดเปรี้ยว ไม่เอาเปรี้ยว
- R-1 : มาเลย์กับอินโดเขาชอบอาหารบ้านเราเหมือนกันไหมคะ
- W : อินโดเขาชอบทานหวาน ทานเหมือนไทย

- R-1 : แปลว่าทานเหมือนไทยหมดเลยนะ
- W : อินโดน้ำตาลเขาหอมมาก อาจารย์ลองไปวันชาติอินโดที่กงสุล มีเลี้ยงอาหารด้วยค่ะ ถ้าไปทานจะได้รสชาติแบบอินโดแท้ๆ
- R-1 : อินโดมาทานที่ร้านเรามีอะไรเป็นพิเศษไหม หรือไม่แสดงตัวตน
- W : อินโดเอาใจยากมาก อาหารเขาร่อยแต่มาเลยเขาทำอาหารไม่เป็นไปนอกบ้านมากกว่า อินโดเขาทำอาหารเป็น กว๊ยเตี่ยวแขกเขาทำสุ้นคนไทยได้ แต่ถ้าคนมาเลยติดใจรสชาติไทยมากกว่า ถ้าจะขายอาหารนะ ขายอินโดขายยาก รสชาติของเขาไม่ต่างจากเรา
- R-1 : อินโดเขาชอบทานอะไร
- W : เหมือนกัน ก็คิดเลยว่าน่าจะมีสายการบินหาดใหญ่กับเมดาน
- R-1 : มีแล้วค่ะ เพราะว่าท่านกงสุลอินโดและท่านผู้ว่าประสานให้ จะเป็น lion air อย่างเดียว วันนี้น่าจะไฟลท์เดียว
- W : แต่ไม่ค่อยเห็น
- R-1 : จริงๆมีการท่องเที่ยว 3 ประเทศที่มาเลยเป็นตัวกลางตรงนี้ อินโดจะมาเข้าสิงคโปร์และมา มาเลย มาเลยเสร็จเข้าปีนัง ปีนังเสร็จเข้าเบตง เพราะฉะนั้นไม่ได้มาที่เรา
- W : ที่คุยจะมาแค่ปีนัง น่าจะมี direct โดยตรงมากกว่า
- R-1 : ตอนนั้นท่านผู้ว่าน่าจะประสานให้ และมีการเปิดเส้นทางจากเมดาน
- W : จริงๆ บินมาจากสุมาตราเกาะใหญ่มากว่าตั้งเยอะ
- R-1 : ใช่ๆ จริงๆแล้วเรามีอาจารย์อินโดอยู่ที่เรา สามี่เขาอยู่กงสุล เขาประสานอยู่ จริงๆมีนักเรียนแลกเปลี่ยนมาเกือบทุกอาทิตย์ ทุกปีจะต้องออกฝึกงาน มาที่เราจำนวนเยอะมาก ตอนนั้นมาฝึกพวกบริษัทก็เยอะมาก ถ้าเขาเรียนหลักสูตรครุศาสตร์ก็จะมาที่ราชภัฏสงขลา ถ้าไม่ฝึกงานก็ไม่น่าจะจบ ทุกปีก็ต้องออกมาฝึกงาน ก็เข้ามาที่เราจำนวนเยอะ บางปี 150 คน มีคนพูดว่าทำทัวร์ 3 ประเทศรองรับอาเซียน แต่ผู้ประกอบการไทยยังไม่มีประสิทธิภาพ และตัวกลางภาครัฐเจ้าภาพยังไม่ได้ประสานงานอย่างเต็มที่
- W : อินโด standard living จะน้อยกว่ามาเลยเลยค่าใช้จ่ายการท่องเที่ยวยังน้อย
- R-1 : อำนจการซื้อยังไม่เท่ามาเลย จะดีกว่ามาก เรื่องอาหารยังกินวันละ 4 เวลา ขอขอบคุณ ในการให้ข้อมูลในการสัมภาษณ์ ซึ่งทางทีมวิจัยจะนำไปนำเสนอให้แก่ภาครัฐในการนำไปใช้ เพื่อกำหนดนโยบายการเพิ่มค่าใช้จ่ายนักท่องเที่ยวมุสลิมต่างชาติที่มาท่องเที่ยวในประเทศไทยต่อไป ขอขอบคุณค่ะ

สัมภาษณ์ ผู้ประกอบการธุรกิจนำเที่ยว จังหวัดสตูล(11)

- X : ลูกค้าผมมาจาก กลันตัน ตรัง กานู ยะโฮร์ ปะลิส เคด้า อยู่ตรงนี้หมด
- R-1 : แล้วเขาไปเที่ยวที่ไหนบ้างคะ
- X : ส่วนใหญ่จะเป็นเชียงใหม่ หลังจากนั้นจะไปอีสาน เขียนโปรแกรมไว้แล้วที่ไปคืออรัญ
- R-2 : แล้วไปเขมรด้วยไหมครับ
- X : มีอยู่ 2 ทางให้เลือก คือจะไปทางอุดรฯ ก็ไป คือไปขอนแก่น หมูบ้านจางอ จากหาดใหญ่ ไปขอนแก่นเอารถขึ้นไปเลย
- R-1 : มุสลิมไปภาคอีสานด้วยหรือคะ
- X : ชุดใหม่เขาขึ้นไปอีสาน
- R-1 : หมายถึงว่าเราจะไปเปิดตลาดอีสาน อะไรทำให้ X คิดว่าเขาจะสนใจทำการท่องเที่ยวที่ภาคอีสาน
- X : คือภาคอีสานไม่เหมือนเชียงใหม่ คือเชียงใหม่คือจะไปดอยอะไรแบบนี้ใช้ไหม แต่อีสาน 1. หมูบ้านจางอ ชาวมาเลย์เขานิยมชอบ อยากรู้อยากดู แล้วก็บ้านเชียง อุดร แล้วก็ไปที่หนองคาย ไปลาวแล้วก็ไปเวียงจันทน์
- R-2 : เนื่องจากเรามองว่าเป็นแหล่งท่องเที่ยวใหม่ที่ไม่เคยไป
- X : ไม่มีใครค่อยไปกัน แล้วเราพาไปผาแต้ม กลับมาฝั่งนี้ก็ไปอรัญและกันครพนม
- R-2 : แล้วถ้าไปตรงนั้นแล้วอาหารการกินยากไหม และที่ละหมาด
- X : ก็มีที่กินบ้าง เราจะเห็นว่าเวียงจันทน์มันจะมีหลายหลากแต่ฝั่งอุดรฯก็มีอยู่แล้ว แต่ที่อุบลฯก็มีมัสยิด คือถ้าไม่มีจุดนี้อิสลามก็ไปเที่ยวยาก คือ ยากจริงๆ เหมือนอย่างผม ก่อนที่ผมจะมาทำตรงนี้ ผมก็ไปเที่ยวกับเขา เสียเงินเหมือนเขา ครั้งแรก ครั้งที่สอง พอครั้งที่สามขึ้นราคา ครั้งที่สี่ก็ฟรี แต่ช่วยเขา แบบนี้ที่ได้ทำ ตอนหลังมีปัญหาในเรื่องของการทำงาน คือเขาใช้แต่เรา กลางคืนเราต้องวิ่งพาแขกเที่ยว สบาย พอตื่นเช้าเราก็ต้องหิว ไม่ได้กิน เลยตัดสินใจแตกวง
- R-1 : แล้วตอนนี้ X มาเป็นผู้ประกอบการเอง ในนามของ
- X : ในนามบริษัทการท่องเที่ยวเตอมิลัง อาจารย์เคยไปหลิเป๊ะไหม
- R-1 : ไม่เคยไปหลิเป๊ะ

- X : ที่หลีเป๊ะน้องสาวเปิด ร้านเตอมิลังซาซึก คือ ถ้าจะไปก็บอก คือน้องสาวอยู่ไม่มีโอกาสลงเกาะหลีเป๊ะสักที มีแต่ไปลังกาวิ
- X : ถ้าไปรัฐเคด้า บอกผมได้ เพราะรัฐเคด้า รัฐมนตรีท่องเที่ยว อุตุสาหกรรม การศึกษา เพื่อนผมเป็นรัฐมนตรีอยู่รัฐเคด้า
- R-1 : เมื่อกี้ที่ X บอกว่ามันจะไปโปรแกรมการท่องเที่ยวภาคอีสานก็คือโปรแกรมใหม่ ที่ X จะพัฒนาขึ้น ก็มองว่าเป็นจุดที่คนไม่ได้พาไป นอกจาก X คิดแล้วมีคนอื่นคิดด้วยไหม
- X : คนอื่นไม่มีอาจารย์ คือ ที่ผ่านมา ทางมาเลยเขาเสนอมาว่าให้พาไปทางอีสาน
- R-1 : นี่เป็นทางมาเลยเสนอหรือคะ
- X : เสนอมาด้วย เหมือนอย่างเราไปเที่ยว ผมได้แฟนอุบลฯ แล้วสถานที่ฝั่งอุบลฯก็มีที่เที่ยวเยอะ เหมือนพัทธาน้อย เขมราฐ ชายแดนใช้ไหม ผาแต้มใช้ไหม โขมเจียม อยากไปเที่ยวที่พระอาทิตย์ขึ้นก่อนเพื่อน
- R-1 : ทางมาเลยบอกเขาอยากไปหรือคะ ทำไมประเทศไทยเห็นพระอาทิตย์ก่อนมาเลย
- R-2 : ที่ผาแต้มจะเป็นเส้นเวลาของประเทศไทย
- R-1 : แปลว่าเขาอยากไปผาแต้มกัน แล้วโปรแกรมตกประมาณกี่วัน
- X : ผมทำอยู่ 10 วัน บางทีก็ 8 วัน 8-10 วัน
- R-2 : ที่จริงตั้งแต่อีสานล่างถึงอีสานบนเลยที่นี่
- X : มันต้องมานอนกรุงเทพอีกอาจารย์
- R-1 : อาจารย์บอกไปรถไม่ใช่หรือ
- X : ไปรถทัวร์ รถบัส
- R-1 : ไปกี่คนต่อทัวร์
- X : 40 กว่าคน
- R-2 : ไปทางอีสาน มีความสะดวกต่อการท่องเที่ยวไหมครับ ทั้งอาหารการกิน ที่พัก ที่ละหมาด
- X : คือมันมีอยู่ว่า ถ้าเหมือนใกล้เคียงแบบนี้ ตั้งแต่กรุงเทพฯ มา มันจะมีตลอดเลย ตั้งแต่ขอนแก่น อุตรดิตถ์ มีหมด
- R-2 : มีมุสลิมอยู่แล้วไหม ในแต่ละจังหวัด
- X : มีอยู่แล้ว
- R-1 : ก็แปลว่าแถวนี้มีร้านอาหารฮาลาล ประปรายอยู่เหมือนกัน
- X : มีๆ
- R-2 : คือ มีมัสยิดอยู่แล้วด้วย

- X : เหมือนที่จังหวัดอุบลฯอยู่ในตัวเมืองเลย
- R-2 : แล้วก็พาเขาไปทานอาหารที่นั่นเพราะจะได้สะดวก
- X : เหมือนอย่างช่วงเช้าเราอยู่ในเมือง เราไปผาแต้ม ไปนี่ๆ เราก็ส่งข้าวกล่อง
- R-1 : ส่งข้าวกล่อง
- X : เหมือนไปเชียงใหม่
- R-1 : เหมือนไปเที่ยวตามปกติ
- X : ครับ เหมือนปกติ
- R-1 : ไม่ได้มีปัญหารื่องที่ละหมาด อะไรก็ไม่มีปัญหา
- X : ไม่มีฯ ปัญหา
- R-1 : ภาคอีสานเราก็ไม่มีปัญหา
- X : ไม่มีปัญหา เพราะอุบล ฯ อุดรฯ เขามีมัสยิด มีอะไรเหมือนกัน
- R-1 : แล้วนี่จะเป็นนักท่องเที่ยวมาเลยอย่างเดียวหรือ เป็นอินโดฯ ด้วย
- X : ส่วนใหญ่เป็นคนมาเลย ไม่ค่อยมีอินโดฯ ผมไม่ค่อยทำเท่าไร เพราะว่าภาษาอินโดฯ ภาษามันเพี้ยนๆ
- R-1 : ถามความเห็นของ X ว่า เราทำโปรแกรมไปอีสานนี้ มันจะได้เงินมากกว่าทำโปรแกรมที่เขาเที่ยวภาคใต้ใช่ไหม
- X : มากกว่าครับ ดีกว่า
- R-1 : ถ้าอย่างนี้โปรแกรม 10 วัน ตกประมาณต่อคนราคาเฉลี่ยเท่าไร
- X : ถ้าบวกหมด 7-8 พัน
- R-1 : 7-8 พัน ต่อคนใช่ไหม แต่ถ้าในภาคใต้นี้ เราเก็บค่าใช้จ่ายจากเขา โปรแกรมละประมาณเท่าไร
- X : ในทางภาคใต้นี้ ถ้าไปแค่จังหวัดกระบี่แถวนี้ ก็ราคาอยู่ประมาณ 2-3 พัน เพราะว่า คือทางใต้ นี่เขามาเองได้
- R-2 : การเดินทางก็สะดวกอยู่
- X : เพราะส่วนใหญ่จะมาแบบนั้น แต่ว่ามีกลุ่มหนึ่งที่ไปกับเรา ภูเก็ต กระบี่ มันจะมีกลุ่มเล็กๆ กลุ่มใหญ่ๆ เพราะเดี๋ยวนี คนมาเลเซียบางคนพอเขารู้ทางเขาจะไปเที่ยวกันเอง
- R-1 : เขามาท่องเที่ยวด้วยตนเองมากขึ้น ขับรถไปเที่ยวกันเอง ทั้ง กระบี่ ภูเก็ต

- X : เพราะเดี๋ยวนี้เราเสียผลประโยชน์ตรงนี้แหละ เพราะค่ารถที่ผ่านเข้ามาบ้านเราถูกกว่า เราเอารถเข้าไปบ้านเขา ต้องเสียค่าธรรมเนียมเป็นราย 3 เดือน ตกเดือนเป็นหมื่น เพราะเมื่อก่อนแค่ 2-3 พัน เดี่ยวนี้ปรับขึ้นอีก
- R-2 : ที่รถต้องไปทำอนุญาตที่ JPJ
- X : ใช่ เขามาบ้านเราแค่เสียร้อยกว่าบาท
- R-2 : ก็ต้นทุนการนำรถมาเที่ยวในประเทศไทยถูกใจ
- X : นั่นแหละเขาชอบมาบ้านเราถูก แต่เราไปบ้านเขาแพง
- R-1 : การที่เขาเข้ามาบ้านเรา เขาเสียค่าอะไรบ้างไหม ถ้าเข้าประเทศไทยเสียค่าอะไรบ้างไหม
- X : ไม่มีเลย
- R-1 : อันนี้หมายถึงเขามาเองใช่ไหมคะ
- X : หมายถึงที่รถใช้ไหม ไปเองใช่ไหม เขาเสียแค่ค่ารถผ่านด่าน ร้อยสองร้อย
- R-1 : ใช่ๆ ค่ะ
- X : เราเสียเปรียบเพราะอะไรอาจารย์ เราเบิกไปเดือนเดียวก็ต้องใช้จ่ายไป 2-3 พันแล้ว
- R-1 : แล้วเสียร้อยสองร้อยค่าอะไร X เข้ามาในบ้าน อันนี้คือเสียแบบถูกกฎหมายหรือไม่ถูกกฎหมาย
- X : ถูกกฎหมาย ต้องเสียที่ด่าน เพื่อนำรถจากมาเลเซียเข้ามาเที่ยวเมืองไทย
- R-1 : เสียที่ด่าน เพื่อนำรถเข้ามา อยู่ได้กี่วันคะ
- X : เขากำหนดประมาณ 10 กว่าวัน
- R-1 : เหมือนกับ การอนุญาตพาสปอร์ตอะไรแบบนี้ใช่ไหม
- X : คล้ายๆครับ แต่มันเป็นพาสปอร์ตของรถ รถเข้ามาเมืองไทยต้อง เหมือนเราเข้ามาเลย เมืองไทยเราดี แค่เสียตรงนั้น พวกตำรวจพวกอะไรข้างหน้านั้นไม่เกี่ยวแล้วเมื่อเราได้เสียถูกต้องแล้ว แต่ถ้าเราเข้ามาเลย มีทั้งด่าน ยูพีพี มีทั้งขนส่ง จะเก็บเงินอย่างเดียวทุกครั้ง บางครั้งผมต้องตั้งบัตรกำนัลให้ดู มันไม่รู้เป็นอะไร มันอ่านไม่ออก มันไม่เข้าใจว่าเป็นอะไรกันแน่ บางทีเราขึ้นไลน์ ชุตลายพรางของกำนันผู้ใหญ่บ้าน เราก็ดังด่านที่เมืองไทย ให้เขาเห็นว่าลายพรางเหมือนกัน ลำบากมากเวลานำคนเข้าไปเที่ยวมาเลเซีย แต่ส่วนใหญ่ที่ผมเอาคนมาเลเซียเข้าเที่ยวไทย เราบริการเขาอย่างดี ในเมื่อเราได้กำไรจากเขา เราก็กินกำไรให้เขา โดยที่ตัดเสียให้เขาคนละ 1 ตัว
- R-1 : เป็นเสียอะไร
- X : คือ เป็นหลายอย่าง คอปก คอกลม คอปกส่วนใหญ่

R-1 : เป็นสื่อแสดงเอกลักษณ์ไทยให้ใหม่ค่ะ

X : ส่วนใหญ่เป็นเอกลักษณ์ไทย แต่ข้างหลังสลักเป็นบริษัทเรา นี่คือข้อที่ 1 ข้อที่ 2 อาหารการกิน เหมือนน้ำผลไม้อะไร เราก็ใส่รถให้เขา ข้อที่ 3 แต่ละจังหวัดที่ไป เราก็จับฉลาก เหมือนเขาเรียกว่ากุญแจทอง กุญแจทองนี่คือ ห้องฟรี แล้วก็พอเที่ยวเสร็จเรียบร้อย สมมุติว่าเรา ไป 40 คน ผมจะมี staff ไว้ 4-5 คน คือคุมเลย คนหนึ่งคุม 10 คน เพื่อเวลาเขาไปซื้อของ หรือไปเที่ยว เราให้มี staff คอยดูแลความปลอดภัย เพราะไม่คุ้นเคยในพื้นที่นั้น ไม่อย่างนั้นจะเหมือนกับบริษัทแห่งหนึ่งที่เขาไปพร้อมกัน ทางมาเลย เขาถามว่า คุณพาผมมาเที่ยวหรือคุณพาผมมาดูดเลือด

R-1 : เพราะอะไรที่คนมาเลยเขา ไม่พอใจเรา ไม่พอใจในประเด็นไหนค่ะ

X : คือคนของบางบริษัท เหมือนไปแถวอยุธยาอะไรแบบนี้ ถึงอยุธยามีของขายกว่าร้อยอย่าง แม้กระทั่งอาหารการกิน เขาก็ไม่ดูแล คือนักท่องเที่ยวเขาไปพูดไทยก็ไม่ใช่พูดไทยอะไรก็ไม่ใช่ บางที่เขาพูดอังกฤษได้ แต่ของเราพูดไม่ได้ เลยมีปัญหาว่าในการบริการที่ตรงนั้นยังไม่ได้พอ

R-2 : แต่มุสลิมในอยุธยา ก็เยอะเหมือนกัน

X : เยอะๆ

R-1 : แต่เขาสื่อสารไม่ได้

X : พูดไม่ได้

R-1 : ขอถามโปรแกรมทางภาคอีสาน มีเฉพาะ X ที่คิดทำหรือ ณ ตอนนี้มีคนอื่นทำแล้วยัง

X : ไม่มีฯ คนไทยทำเลย

R-1 : หมายถึงทัวร์ในประเทศไทยยังไม่มีใครทำ

X : ไม่มีใครทำ

R-1 : แล้วทางที่มาเลยเขา request มา เป็นกลุ่มมาเลยทางด้านไหนค่ะ

X : มันจะมีรวมหมดเลย ทั้งตำรวจ มีทั้งด่าน มีทั้งข้าราชการอื่น มีครู มีคนธรรมดา ชาวบ้านแบบนี้ครับ ถ้าอาจารย์เป็นคนมาเลย อาจารย์เป็นคนหาคนให้ผม 10 คน อาจารย์ได้ฟรี 1 คน เงินก็ได้อีก เที่ยวสุดท้ายเวลาจากกลับ ผมจะจับฉลากอีก ในรถบัส 5 คน หรือว่า 10 คน แล้วแต่ ได้มาเที่ยวฟรีในครั้งหน้า โดยที่เราไม่ต้องหาคนให้เขาช่วยหาให้เรา

R-1 : แต่ว่าโครงการอีสานทำไปเรียบร้อยแล้ว

X : ผมเขียนโปรแกรมตั้งไว้แล้ว

R-1 : เขียนโปรแกรมตั้งไว้ แต่ไม่ได้ปฏิบัติ

- X : ยังไม่ได้ปฏิบัติ
- R-1 : กำลังจะถามว่าปฏิบัติแล้วเป็นยังไง
- X : ผมดูแล้วมันไม่ยากครับอาจารย์ เพราะอย่างผมเป็นประธานชมรม ประธานกำนัน ผู้ใหญ่บ้านของวิทยาลัยการปกครองบ้านโง้งลำพูน 76 จังหวัด รุ่ง 56
- R-1 : แล้วมันเกี่ยวอะไรกับลำพูนละ
- X : คือ กำนันผู้ใหญ่บ้านทุกคน ต้องไปเรียนเพิ่มหรือไปอบรมเพิ่มที่วิทยาลัยการปกครอง มีอยู่ ในประเทศไทย 4 แห่ง คือบ้านโง้ง ดอยสะเก็ด ปทุมธานี สุราษฎร์ธานี แต่ละจังหวัดจะส่ง กำนันผู้ใหญ่บ้านไป
- R-1 : อย่างนี้ก็ X ก็มีเครือข่าย
- X : มีเครือข่าย เพราะว่า 76 จังหวัด ผมเป็นประธานอยู่ เดือนกรกฎาคม ผมก็ต้องไปจัดรุ่น เลี้ยงรุ่นที่อุบลฯ ที่พญาน้อยนั่นแหละ ล่องแพพญาน้อย
- R-1 : ขอลถาม X ในช่วงเดือนรอมฎอน เวลาเราจัดทัวร์ให้พวกมุสลิม เป็น low season ไหม
- X : เขาไม่ไปเที่ยวเลย คือมาเลยอย่างเดียว ช่วงปิดเทอมถ้าไม่ปิดเทอม ไม่มีใครได้ไปสักคน ที่ ผมมีไปก็เพราะขับรถผมเอง แค่ 3-4 คน ผู้ชายล้วนๆ โอเค แต่ถ้ารวมถึงผู้หญิงด้วย ใน เดือนรอมฎอน ผู้หญิงก็จะไม่เดินทาง แล้วก็ถ้าไม่ปิดภาคเรียน คนมาเลยจะไม่ค่อยมา เที่ยวกัน
- R-1 : มาเลยจะไม่เข้ามา
- X : เพราะทางมาเลยให้ความสำคัญของลูกกับการเรียนมากกว่า เพราะว่าเช้าส่ง เย็นรับ เขา เลิกเรียนเที่ยง เขาไม่ได้เลิกบ่ายเย็นเหมือนเรา
- R-1 : แล้วหมู่บ้านจางอาน แล้วก็พาเด็กไปเที่ยวได้ด้วยหรือคะ
- X : ก็ไม่ใช่ปัญหาอะไร ถ้าเด็กไป แต่น้อยที่ไปๆเที่ยว สมมุติที่มีไปเที่ยว 50 คน มีเด็ก สัก 2 คน มันไม่ค่อยมีเด็กไปเที่ยวมากนัก
- R-1 : ส่วนใหญ่จะเป็นวัยผู้ใหญ่ ใช่ไหม
- X : ใช่ๆ เพราะว่าที่ผ่านมามันไม่มีเด็ก ไม่ค่อยมี
- R-1 : แล้วที่ X จัดการท่องเที่ยวให้กับมาเลย มาเลยมีบ่นเรื่องที่ว่าอาหารฮาลาลเราไม่ได้ คุณภาพไหม อะไรพวกนี้มีบ่นไหม
- X : คือมาเลยอย่างเดียว อย่าไปรับมัน โปรแกรมอาหารด้วย ถ้าโรงแรมยังไม่มีเป็นไร แต่ไปรวม กับอาหารนั้น มาเลยเป็นเจ้าของกิจการมากที่สุด คือสมมุติว่าโปรแกรมอาหารทุกอย่างบนโต๊ะ ใช่ไหม คือแต่ละโต๊ะ คือ 6 อย่าง มาเลยจะจุกจิกในเรื่องของอาหารอย่างนี้ไม่เอา จะเอา

อาหารอย่างอื่น คือ พวกต้มยำ ผักคะน้าไฟแดง สารพัดไข่เจียวที่เราสั่ง ผัดเผ็ดกุ้ง บางทีเขาก็ไม่เอา จะเอาอย่างอื่น ผมก็ให้เขาเลือกหาทานกันเอง

R-1 : แล้วอย่างนี้เวลา X จัดกรุ๊ปทัวร์ ให้เขา คือ ขายเป็นเต็มแพ็คเกจ ขายเป็นส่วนเฉพาะที่พักกับโปรแกรมท่องเที่ยว

X : อาหารการกินเราจะพาไปที่ร้าน จะให้เขาจ่ายเอง กินเอง สั่งเอง คือสะดวกที่สุด

R-2 : ให้เขาเลือกที่เขาชอบ

X : เขาชอบ แต่ถ้ารับอาหารด้วย ละ มีปัญหามาก

R-1 : แล้วเรื่องที่พักไม่มีปัญหาหรือคะ เวลาเราเลือกให้เขา

X : ไม่มีจ้ะ เพราะว่าเราเลือกแล้วสถานที่พัก เพราะอย่างน้อย คือ สถานที่เราเคยไปเอง เพราะส่วนใหญ่จะไปเองก่อน ผมขับรถเองจากสตูล ไปถึงบึงกาฬ หรือว่าหนองคาย ผมขับคนเดียว เพราะว่าผมจะไปดูก่อน

R-2 : แล้วถ้าเกิดไปพักบอกชื่อโรงแรมก่อนได้ไหมครับว่าชื่อจังหวัดไหน

R-1 : โรงแรมอะไรที่ X สรรพไว้

X : เราจะเอาโรงแรมจุดไหนที่ใกล้สุด ไม่ใช่ในเมือง เราจะต้องนอนในเมือง เพราะอีสานไม่เหมือนแถวกรุงเทพ ไม่เหมือนแถวเชียงใหม่ เพราะว่าอีสานเราก็ต้องเจาะที่พักต่อไปข้างหน้าว่าเราจะไปไหน เราต้องให้ใกล้ที่สุด

R-1 : แล้วถ้าเป็นอย่างอีสานเชื่อว่าห้องพักเขา ไม่มีลูกศร ไม่มีปุ่มอะไรต่าง หัวลูกศรไปทางเมกกะ เขาจะไม่ชี้เรี่ยสหรือ X ไม่เป็นกังวลเรื่องนี้หรือ

X : ก่อนที่จะลงไปโรงแรม เราจะชี้แจงให้เขาหมดแล้ว คือ ต้องชี้แจงตั้งแต่บนรถ ถ้าเราไปชี้แจงแต่ละห้องๆ ตายพอดี

R-1 : ไม่คือ พอรับเขาเข้ามาแล้ว เราชี้แจงอย่างนั้น ถ้าเขาไม่เห็นด้วย X จะทำยังไง

X : เห็นด้วยเรื่องละหมาดใช่ไหม

R-1 : ละหมาดต้องมีสถานที่

R-2 : แล้วเรื่องที่พัก

R-1: เรื่องที่พัก แบบถ้าเขาเคร่งมากอะไรแบบนี้

X : ผมว่าไม่มีปัญหะผมว่า ที่ผมพามาเลยไปทุกครั้ง ไม่ค่อยมีปัญหา

R-1 : แต่ว่าจริงๆ X เคยพาไปแล้ว แต่ไม่ได้เป็นกรุ๊ปใหญ่

X : ใช่

R-1 : แล้วก็ไม่ได้พบว่ามีปัญหา

- X : แต่กรู๊ปใหญ่ที่เคยพาไปเชียงใหม่ ก็ไม่เคยมีปัญหา ก็เพราะก่อนที่เราจะไปจะแจ้งทาง มาเลย่ว่าเราจะนอนพักระดับไหน
- R-1 : แล้วส่วนใหญ่ ลูกค้าของ X เป็นลูกค้ากลุ่มรายได้สูงหรือปานกลาง
- X : ผสมเลย เพราะว่าพูดตรงๆ กับอาจารย์ เป็นคนที่ว่าจัดทัวร์ ไม่ได้เอาเปรียบลูกทีม ลูกทัวร์ ผมเป็นคนที่ว่าคุณมีเงินน้อย เราจะสามารถช่วยเหลือในด้านใดได้บ้าง
- R-1 : ไม่ แต่ประเด็นนั้นเข้าใจ แต่ห่วงอีกประเด็นที่ว่า นักท่องเที่ยวมุสลิมหลายคนโดยเฉพาะ ชาวมาเลเซียเขาเป็นคนเคร่งมาก พอเรื่องแบบนี้ไม่มีให้เขา เขาจะไม่บ่นไม่พึงพอใจหรือ
- X : เพราะว่าเรื่องนี้ เวลาเราวิ่งจากขอนแก่นไปกรุงเทพ หรือกรุงเทพมาขอนแก่น เราจะไป หนองคาย เหมือนหนองคายเราจะนอนโรงแรมน้ำโขง ดิตทะเลโขง น้ำโขง เพราะว่า หนองคายจะพักแกลวนั้น แต่ถ้าว่าอีสานทางใต้ จะพานอนที่อุบลฯ
- R-1 : อยู่แถบไหน
- X : คือ ส่วนใหญ่ผมจะมานอนที่หน้ามหาลัษราชภัฏ มันเป็นแบบคล้ายๆ โรงแรม รีสอร์ท เป็น บ้านอาจารย์ เพราะว่าแถวนั้นมันสะดวก อาหารการกินอิสลามก็มีที่หน้ามหาวิทยาลัย แถวกรุงเทพฯนี้โรงแรมฮาลาลให้เราเลือกได้ แต่ต่างจังหวัดเลือกยาก บางจังหวัดก็แทบไม่มี แต่แถวอรัญนี่ผมไปบ่อย
- R-1 : อรัญหรือคะ
- X : อรัญประเทศ ก็ผมขายผ้าด้วยอาจารย์ ผมขายผ้ามา่น และก็เสื้อหนัง เพราะว่าผมไปเอา บ่อยที่นั่น ก็ผมวิ่งอยู่สายนั้นประจำ
- R-1 : แล้วมันสำคัญอะไรกับท่องเที่ยว
- X : คือด้านท่องเที่ยว ผมทำมาตั้งแต่ ปี 2520 กว่า พูดตรงๆ เพราะว่าเมื่อก่อน ที่เค้าเรียกว่า ไกด์เถื่อนนั้นแหละ เพราะว่าเราไม่มีบัตร มีแต่บัตรสีชมพูกับบัตรสีเหลือง ก็หาโอกาสที่จะ เอาบัตรสีบรอนซ์ ไม่มีเวลาไม่มีโอกาส
- R-1 : แล้วอย่างนี้ จริงๆ ที่ X ทำทัวร์ให้กับพวกมาเลย์ X คิดว่ากิจกรรมท่องเที่ยวที่ชอบของพวก มาเลย์คืออะไร
- X : มาเลย์นี่ชอบซื้อ แต่ว่าเรื่องเที่ยวนี้ ถ้าเชียงใหม่ นะ ดอกไม้ ประเภทแบบนี้ แต่ถ้าเป็นฝั่ง อีสาน จะซื้อของเยอะ
- R-2 : ซื้อของอะไรครับ ทางภาคอีสาน
- X : อีสาน นั้นแหละไป ตลาดอินโดจีนอะไรแบบนี้แหละ ยิ่งไปอรัญนี่ชอบมาก
- R-1 : ของก๊อบปี้ หรือ สินค้าหนีภาษี หรือสินค้านำเข้าถูก

- X : สินค้าหนีภาษี ก็คือ สินค้าราคาถูกนั้นแหละ
- R-1 : ซื้ออะไร ซื้อพวกกระเป๋ เสื้อผ้าอะไรพวกนั้นหรือคะ
- X : ใช่ว่า เพราะตลาดอินโดจีนที่หนองคาย
- R-2 : แล้วเขาไปเที่ยว เขาไปเยี่ยมชุมชนมุสลิมด้วยกันบ้างไหมครับ
- X : ถ้ามีเราก็อะ ดูความเป็นอยู่ เพราะว่าฝั่งอีสาน อำนาจเจริญนี่ มหาสารคามนี่ มันไม่มีครับ แถวนครพนม แถวบึงกาฬ มันก็ไม่มี ผมเคยครั้งหนึ่ง เขาบอกว่า “X ที่บึงกาฬตรงนั้นมี มัสยิด” ผมอุตส่าห์นำรถจากบึงกาฬไปอีกอำเภอหนึ่ง พอไปถึงมันไม่ใช่ มันเป็นโบสถ์ของ คริสต์
- R-2 : ใช่ว่า แถวนั้นจะเป็นโบสถ์เยอะ นครพนม สกลนคร บึงกาฬ
- R-1 : แล้วของ X ส่วนใหญ่เป็นลูกค้ามาเที่ยวซ้ำบ้างไหม
- X : ซ้ำครับ ที่ผมบอกไปว่ามีเงิน เพราะบางคนไปถึง 4 ครั้งติดๆ แล้วเขาทืบให้เยอะมาก ใน ชีวิตผม ผมไม่เคยเห็นอย่างนี้มาก่อน เขาให้ผมมา 30,000 บาท ผมตกใจเลยกับกำไรกับ ทืบ อะไรมันจะเยอะอย่างนั้น เพราะว่าบางที่เราติดลูกทัวร์เป็นเงินเราก็กต้องดูแล โดยเฉพาะเงินนี้ผมจะดูแลเอง
- R-2 : เงินมาเลย ใช่มั้ยครับ
- X : ใช่ เงินมาเลย
- R-1 : คือเราจะเอาเงินมุสลิมอย่างเดียวคะ
- X : แต่ว่าเงินนี้ มันก็ติดมาเลยอีกคน สองคน สามคน
- R-2 : คือเขาเข้าร่วมกัน
- R-1 : และอะไรอีกที่กำลังคิดว่า ถ้าคุณอยากให้นักท่องเที่ยวมุสลิมมาเที่ยวที่ประเทศไทยแล้วให้ เขาจ่ายเงินเพิ่มขึ้น คิดว่าจะทำอะไรได้อีกบ้างคะ
- X : ก็มีมาก เหมือนวันนี้ผมนั่งโทรไลน์กับเพื่อน เพื่อนส่งรูปภาพมาว่าสวนองุ่นครับ
- R-1 : สวนองุ่นที่ไหน ที่เชียงใหม่หรือ
- X : ไม่ใช่ครับ ที่อีสานครับ ที่โคราช ชัยภูมิ ผลองุ่นออกมาสวยมาก ผมดูภาพจากในไลน์ ที่ เพื่อนเขาส่งมาให้ดู
- R-1 : ค่ะ พาเขาไปเด็ดชมกินใช่ไหม
- X : เหมือนไปเชียงใหม่ ผมส่งสารเขาอาจารย์ คนๆซื้อลำไย คนละ 5 - 6 เซ่ง พากลับมา สุดท้ายก็ต้องมาทิ้งที่สตูล ก็ลำไยมันอยู่ได้ไม่กี่วัน กว่าจะกลับบ้านจากเชียงใหม่มาสตูล ก็ ผ่านไป 4 - 5 วัน เพราะว่าต้องแวะกรุงเทพฯ อีก โปรแกรมไปอีสานนี้ก็ต้องกลับไปพัทยา

ไปสมุทรปราการ ไปสวนสยาม ก็อยู่ในนั้นหมด ก็เลยเป็นสิบวัน เพราะเที่ยวในกรุงเทพฯ
 อีก ถ้าให้สวย ไปด้านอุดรธานีก่อน แล้วกลับมาด้านอรัญฯ มาแวะซื้อเสื้อผ้าที่อรัญฯ แล้ว
 ก็ตีมากรุงเทพฯ มาดำเนินสะดวกแล้วไปพญาไปสมุทรปราการ สวนสยาม เขาชอบ

R-1 : เขาชอบอะไรมากที่สุด

X : ฟาร์มจะเข้ครับ เขาชอบจริงๆ ไม่เกี่ยงเท่าไรก็ง่าย

R-1 : หมายถึงค่าเช่าเท่าไรก็ง่าย

X : เขายินดีจ่ายครับ

R-1 : เขาชอบอะไร ที่ฟาร์มจะเข้

X : คือเค้าชอบการแสดงครับ ตื่นเต้น ที่ลิงกาวิ เคยติดต่อผมให้หาช้างให้เขาและก็หมู่บ้านงู
 จงอาง เขาชอบจริงๆ

R-1 : แล้วว๊านของหาดใหญ่ สงขลา ไม่เวิร์คหรือ

X : มันก็มี ก็เข้ามาเยอะ ก็เที่ยวแบบนั้นแหละ ส่วนใหญ่เราขึ้นนั่นมากกว่า ถ้าเป็นมาเลย์ที่มา
 เที่ยวเฉพาะโซนเรา เราก็แวะไปแต่ก็ไม่บ่อยนัก เพราะเขาจะไปภูเก็ตมาก กระบี่มาก

R-2 : แล้วการแสดงวัฒนธรรมไทยเขาชอบมาดูไหม

X : เขาชอบไปวัด

R-2 : ไม่ๆ หมายถึง โซน แบบพวกนี้

X : เขาไม่ชอบ เขาไม่ชอบเท่าไร

R-1 : เป้าแคนอะไรแบบนี้ ไม่ชอบหรือ

X : มันไม่เข้าใจ แต่ถ้าเป็นเชียงใหม่แบบนี้ เขาชอบทุกที่เลย

R-1 : เขาชอบอะไรของเชียงใหม่

X : ดูดอกไม้ ภูเขาอะไรต่างๆ กระเหรี่ยงคอยาวอะไรแบบนี้แหละ เขาชอบไปดู

R-1 : อะไรที่เขายอมจ่ายเงินมากที่สุดเวลาไปเที่ยวเชียงใหม่

X : เรื่องซื้อของนี่แหละ พวกผ้าสี พวกแกะสลัก เครื่องจักรสาน เขาจะชอบซื้อ

R-1 : พวกทำมือ

X : ใช่ครับ พวกทำมือ

R-1 : แล้วเขาไม่ซื้ออัญมณี หรือคะ

X : เขาเคยซื้ออัญมณี แต่ซื้อแล้วโดนหลอกเป็นของปลอม เคยแวะซื้อที่กาญจนบุรี มีโปรโมชัน
 เท่านั้น เท่านั้น สุดท้ายกลับมาไม่ทันถึงบ้าน มันก็ดำหมดแล้ว

R-1 : แปลว่าตอนนี้อัญมณี เขาไม่ซื้อหรือคะ

- X : ไร่ครับ
- R-1 : เขาจะมาซื้อของแฮนด์เมด
- X : แต่ถ้าที่เชียงใหม่ ก็แม่สายนั่นแหละ พวกสร้อยมุก สร้อยมือ มีเยอะ
- R-1 : สร้อยเงินยังซื้อไหม
- X : ซื้อ คือ เขาบอกว่า เอาหิน สายไม่เอา เอาแต่หินอย่างเดียว
- R-1 : แล้วจริงๆพวกที่ไปเชียงใหม่เป็นกลุ่มนักท่องเที่ยวพวกไหน เป็นพวกครอบครัว หรือว่าเป็นพวกวัยรุ่น
- X : กลุ่มกลางๆ เด็กนี่จะน้อย
- R-1 : แล้วไปแบบครอบครัวไหมคะ พ่อแม่ลูกอะไรไหม
- X : ในกรุ๊ปนี้ 50 – 60 คน จะมีอยู่ กรุ๊ปถึงสองกรุ๊ป แต่มีอายุสูงหน่อย
- R-1 : สูงหน่อยนี้ประมาณเท่าไรนะคะ
- X : 50 ห้าสิบกว่าก็มี
- R-2 : ก็เลยเน้นเป็นท่องเที่ยวธรรมชาติและก็ซื้อของ
- X : ไร่ เพราะมาเลยที่ไปกับผมนี้ ห้าสิบกว่าถึงหกสิบกว่าก็มี
- R-1 : แล้วเขาชอบที่พักแบบสบายๆหรือที่พักแบบ 4 ดาว 5 ดาว
- X : ที่ไปส่วนใหญ่จะเลือกอยู่ที่ 3 - 4 ดาว แบบดำเกิงไม่เอา
- R-1 : X อยากให้ภาครัฐเขาทำอะไรบ้าง ที่ช่วยให้นักท่องเที่ยวมาเลยเข้ามาเที่ยวมากขึ้น พักนานขึ้นจ่ายเงินมากขึ้น
- X : คือการบริการของภาครัฐ คืออย่าเข้มงวดเกินไป เริ่มตั้งแต่ด่านตรวจคนเข้าเมือง ที่มีเจ้าหน้าที่ให้บริการไม่เต็มในทุกช่องของการให้บริการตรวจหนังสือเดินทาง ทำให้ต้องใช้เวลายู้งตรงจุดเป็นเวลานานกว่าจะได้ออกมา ลำบากมาก
- R-1 : X คิดว่าเราควรยกเลิกการ์ดเขียนไหม
- X : ถ้าเป็นไปได้ ก็ควร เพราะว่ามันเสียเวลาตรงนั้นแหละ มากที่สุดแล้ว
- R-1 : ถ้าเป็นแบบสแกนนิ้วน่าจะดีกว่าไหม และก็ปรับการตรวจให้ใช้เวลาให้น้อยกว่านี้ นอกจากด่านแล้วมีอะไรอีกบ้างที่คิดว่าเป็นตัวที่ทำให้การบริการท่องเที่ยวเราตืดๆซัดๆ
- X : ถนนครับ ช่วงตั้งแต่สุราษฎร์ธานี ขึ้นไป ไม่ไหวครับตัวถนน แต่ไม่ว่าจะเป็นทางหลวง ตำรวจท่องเที่ยวควรที่จะอำนวยความสะดวก เพราะผมเคยโดนครั้งหนึ่ง เคยพากำนันผู้ใหญ่บ้าน 35 บัส 5 จังหวัดภาคใต้ขึ้นไปที่กระทรวง ขนาดขึ้นป้ายกระทรวงมหาดไทยไปจอดพักยา ยังไล่เลยครับ

- R-1 : จากที่ X เลือกที่จะไม่บริการในเรื่องอาหาร เพราะว่ามันท้อเหนื่อยเรื่องมาก อยากให้ X อธิบายว่า เรื่องมากของเขานี้ หมายถึงว่าเขาไม่มั่นใจร้านอาหารที่เราพาเขาไป
- X : เขาว่าเขาไม่ชอบอาหารนี้
- R-1 : อาหารชนิดที่ X สั่งให้ เขาไม่ชอบรสชาติหรืออะไร หรือไม่มีเครื่องหมายฮาลาล
- X : เครื่องหมายฮาลาลมีอยู่แล้ว แต่เหมือนบางที่เราสั่งตั้มยำกุ้ง เคี้ยวเอาตั้มยำปลา
- R-1 : นี่ส่วนใหญ่เลยหรือคะ
- X : ไม่ๆ เป็นบางคน
- R-1 : ถ้าเป็นส่วนน้อย มีผลทำให้ X เลือกไม่ให้บริการตัวนี้เลยหรือ
- X : คือเหมือนอย่าง สั่งอาหาร ไปแล้วคุณก็จะกินอะไรก็ส่งไปเลย
- R-1 : แต่มันจะทำให้ซำรีเปล่า
- X : ซำครับ เคยทำครับ คือก่อนไปให้กรอกว่าอะไรที่เอา อะไรที่ไม่เอา แต่ถ้าเหมือนเมื่อก่อน เราสั่งที่ร้าน 6 อย่าง 6 อย่างเขากินได้แต่เรื่องมาก คือจะเอาแปลกกว่าเพื่อน
- R-1 : X ให้บริการนักท่องเที่ยวมาเลย X ว่าเขาเรื่องมากไหม
- X : คือใน 50 คน จะมีแค่ 1-2 คน คนที่เราไม่ได้ขายเอง ที่มาด้วยเพื่อนอะไรแบบนี้
- R-1 : แล้วเวลาเขามาซื้อปิ้งเจี๊ยบแล้วเขาใช้จ่ายประมาณเท่าไร ถึงหมื่นบาทไหม
- X : เกินครับ ที่พามาคนละ 7 - 8 หมื่น ใช้จ่ายเกลี้ยง
- R-1 : ซื้อมาชีนหรือ
- X : ไม่ๆ ซื้อมาหลายอย่าง ยอดจ่ายของเขาไม่ต่ำกว่า 5 หมื่น ยอดจ่ายของเขาส่วนใหญ่ซื้อของกลับบ้าน เรื่องกินธรรมดา กินไม่เยอะ เหมือนไปเชียงใหม่ขึ้นดอย ก็ซื้อของที่เขายขาย
- R-1 : แล้วเขาไม่ซื้อของมีเยื่อหรือ X พาเข้าห้างไหม
- X : มี แต่น้อย เพราะมาเลยนี้ต่อรองราคาสุดๆ เพราะติดขายแดนเค้าอ้างว่าปาดังถูก
- R-2 : ส่วนใหญ่เขาซื้อของท้องถิ่น ของที่เป็นที่ระลึกใช้ไหมครับ
- X : ใช่
- R-2 : ถ้าเขาไปกับ X ตลอดเขาไม่ต้องไปหาที่พัก หาเรื่องอาหารใช้ไหม ความเชื่อมั่นเรื่องฮาลาล นี่ก็เป็นความเชื่อในตัวของผู้นำเที่ยวใช้ไหมครับ
- X : ใช่ ถ้าเราทำผิดครั้งเดียวคือ ตัดชีวิตเลย ตัดงานหากินเลย
- R-2 : เขาจะบอกต่อกัน อาหารฮาลาล ของไทยกับมาเลยต่างกันไหม

X : มาเลยจะกินจิต ผมจะทำอยู่กับส่วนท้องถิ่น ของกลุ่มแม่บ้านกลุ่มสตรีในพื้นที่ เพราะเราก็ได้อินโดมาเป็นพวกๆนั้นแหละแต่ถ้าเป็นกรุปธรรมดาไม่มี ถ้าเป็นพวกหัวหน้าศุลกากร 3-4 คนก็ไปรถผมแบบนี้

R-1: เป็นเหมือนเป็นเพื่อน

X: ใช่ว่า ไปเที่ยวอะไรแบบนี้ จะให้เป็นทางการแบบโน้นไม่มี

R-1: ทุกอย่างที่ X สะท้อนมาเราได้เรื่องใหม่เรื่องหนึ่งแล้วนะที่เราสะท้อนให้เขา ขอขอบคุณค่ะ

สัมภาษณ์ ผู้ประกอบการธุรกิจนำเที่ยว จังหวัดปัตตานี(12)

R-1 : ของคุณเปิดเป็นบริษัทหรือค่ะ

Y : ของผมตอนนี้คือดูแลเกี่ยวกับชุมชนท่องเที่ยว ของตะโลกาโปร์ ยะหริ่ง ทางชุมชน

R-1 : ยะหริ่ง ตะโลกาโปร์

Y : ครับ

R-1 : เป็นนักท่องเที่ยวมาเลย

Y : แต่ก่อนผมไปอยู่อินโดนีเซีย 15 ปี ก็มีบ้าง ผมก็เป็นฟรีแลนซ์ แต่ก่อนก็เป็นลูกทัวร์กรุปเล็กๆ เป็นครอบครัว กับนักธุรกิจมาดูงาน มาท่องเที่ยว ที่ไม่ได้เป็นทางการ หลังๆก็จะรับเฉพาะฟรีแลนซ์

R-1: อย่างนี้ก็หมายถึงคุณเป็นไกด์ หรือว่าเป็นผู้ประกอบการ

Y : ผู้ประกอบการ แล้วก็มาเรียนทัวร์นี้เพิ่มเติม

R-1 : เพื่อจะเอาบัตรไกด์

Y : ครับ แต่ก่อนก็จะเป็นอาสาสมัครเฉพาะกลุ่ม

R-2 : พาไปเที่ยวที่ตะโลกาโปร์ ด้วยหรือเปล่า เป็นชุมชน

Y : อันนี้คือเราสร้างชุมชนท่องเที่ยว ในอนาคตจะขยาย อย่างที่นำเสนอไป เพราะว่าอินโดนีเซียเขา 240 ล้านคน

R-1 : ใช่มากที่สุด ในอาเซียน

Y : สัก 5% ส่วนใหญ่มั่นหลายกลุ่มเป้าหมาย ก็ท่านนักการจะอาสาช่วยอาตมาที่นี่ แลนด์มาร์กที่นี่คือ 1 สถานปอเนาะ เพราะบ้านเขาไม่มี ศูนย์เรียนรู้ตามอัธยาศัยของมุสลิมในภาคใต้สามารถขายได้ เพราะมันมีนักวิจัยของอินโดนีเซียเคยมาศึกษาที่นี่ และก็ทำวิจัยเกี่ยวกับสถาบันปอเนาะ

R-1 : เมื่อกี้ขอโทษนะที่คุณว่าอะไรเมื่อกี้ ที่ไม่มีแล้วในบ้านเขา

Y : สถาบันปอเนาะ ศูนย์เรียนรู้ตามอัธยาศัย เป็นปอเนาะ ที่มีโต๊ะครู เป็นครูใหญ่คนเดียวในโรงเรียน และสามารถจะสอนเด็กนักเรียน

R-1 : มันเป็นชื่อเดียวกันไหม สถาบันปอเนาะ แล้วก็

Y : โรงเรียนปอเนาะ คือ ชื่อเดียวกัน

R-1 : กับศูนย์เรียนรู้เมื่อกี้ตัวเดียวกันไหมคะ

Y : ศูนย์เรียนรู้จะเป็น เหมือนกับว่าสถาบันปอเนาะเขาก็จะมีศูนย์เรียนรู้

- R-1 : ในสถาบันปอเนาะก็จะมีศูนย์เรียนรู้在那นั้น
- Y : บางสถาบันปอเนาะ คือปอเนาะใหญ่จะมีศูนย์เรียนรู้ มันจะมีการเขียนกุรอาน สมัย 400-500 ปี เขียนเก็บไว้ คือหนังสือสมัยเก่า ที่เขายังเก็บไว้อยู่
- R-1 : อยู่ที่ปัตตานี นี่หรือคะ
- Y : ครับ อยู่ที่ ตะโละมานะ
- R-1 : ตะโละมานะ
- Y : ครับ ตะโละมานะ ยังเก็บไว้อยู่ประมาณ 500 ปี ที่เขียนกับลายมือของ
- R-1 : โต๊ะอิหม่าม ใครเป็นคนเขียนคะ
- Y : ก็นักการศาสนาสมัยก่อน
- R-2 : เขาแก่ที่สุดเลยไหมครับ
- Y : แก่ที่สุดในประเทศไทย
- R-2 : ในย่านอาเซียนด้วยหรือเปล่า
- Y : แล้วที่ผ่านมานี้เคยไปแสดงที่งานโมเดิลแกรนด์ของประเทศไทย ที่สวนอัมพร ที่ผ่านมาก็เอาจากที่ปัตตานี แล้วก็เคย ไปแสดงของตะวันออกกลาง เขาเชิญเอาที่นั่นแหละ เพราะว่าที่โน้นจะไม่มีของเก่าไม่มีแล้ว เพราะสมัยก่อนเกิดสงครามไมเซนเทีย สมัยสงครามครูเซ เขาจะเผาทั้งแม่น้ำหมด สมัยเก่าแก่ นักการศาสนาสมัยก่อนที่จะมาเผยแพร่ศาสนาเขาจะเอามาด้วย ก็คือยังเก็บไว้อยู่จนถึงปัจจุบัน
- R-1 : เพราะฉะนั้นที่เดียวตอนนี้ที่มีก็คือปัตตานี
- Y : ที่ตะโละมานะ คือ นราธิวาส
- R-1 : ตะโละมานะนี่ คือ นราธิวาสหรือคะ
- Y : ครับ เพราะว่าเขตแดนนราธิวาสปัตตานี เขาเพิ่งแบ่งเขตแดนแบ่งแยกจังหวัด ถ้าสมัยก่อนเขาจะเรียกว่าปัตตานีทั้งหมด เป็นรัฐปัตตานี ในสมัยก่อนนั้นนะ จังหวัดก็เพิ่งเกิดมาใหม่ ถ้าถามว่าวัฒนธรรมชุมชน อย่างเช่น การเขียนลายเรือกอและ ไม่ใช่ของนราธิวาสเป็นของปัตตานี เพราะว่ามันจะเป็นเขตแดนปัตตานีหมดเลย นราธิวาสเป็นจังหวัดใหม่ เพิ่งแบ่งแยกไม่กี่สิบปีเอง เป็นจังหวัดนราธิวาส จังหวัดปัตตานี จังหวัดยะลา จะบอกว่าวัฒนธรรมสมัยก่อนมันจะเป็นของปัตตานีทั้งหมดเลยแถบคาบสมุทร ทางภาคใต้
- R-2 : แสดงว่าตรงนั้นเป็นคัมภีร์อัลกุรอานที่เขียนขึ้นมาเก่าแก่มาเลย
- Y : เก่าแก่ที่สุด
- R-2 : แล้วก็ที่นี่มุสลิมที่อื่นเขาทราบไหมครับว่า ถ้าเกิดมาที่นี่

- Y : คือ ส่วนใหญ่ถ้ามาช่วงเทศกาล จะมีนิทรรศการ อย่างเช่นนิทรรศการเมาลิดกลางของประเทศไทย ที่ผ่านมาก็คือเทศกาลเมาลิดกลางของยะลาที่จะไปโชว์ด้วย ก็จะมีคลิปโบราณสมัย 200 ปี ก็ยังเก็บไว้อยู่เป็นของเก่า แต่บ้านเราไม่มี เลยตั้งศูนย์เรียนรู้ ถ้าเราสามารถทำเป็นศูนย์เรียนรู้ของวัฒนธรรมเก่าๆสมัยอดีตไว้ สถาบันปอเนาะนี้แหละเป็นสถาบันที่สามารถที่จะอธิบายได้ในส่วนของ ของเก่า ของสมัยที่โด่งดัง สมัยที่ผู้รู้สมัยก่อนของสองร้อยสามร้อยปีสมัยก่อน
- R-1 : คุณใช้ชื่อว่าศูนย์เรียนรู้อะไรนะคะ
- Y : ศูนย์เรียนรู้ อันนี้ที่ผมพูดคือ เหมือนว่าสถาบันปอเนาะ เหมือนว่าศูนย์เรียนรู้เปรียบเสมือนศูนย์เรียนรู้
- R-1 : นึกว่ามีชื่อศูนย์เรียนรู้
- Y : เปล่าๆ ศูนย์เรียนรู้นี้เขากำลังจะทำที่บาราโหม อันนี้มันเป็น คำเรียกคณะกรรมการสภาปุลามะที่กำลังทำเรื่องกับ ศอบต. อยู่ว่าจะทำเป็นเป็นศูนย์เรียนรู้ของปุลามะในอดีต
- R-1 : คุณ Y คุณอยู่นราธิวาสหรือคะ
- Y : ผมอยู่ปัตตานี แต่จะบอกว่าของที่ เป็นของโบราณก็จะขึ้นชื่อของปัตตานี
- R-1 : เพราะปัตตานี ชื่อเป็นชื่อใหญ่
- Y : เพราะปัตตานีเป็นอาณาจักร อาณาจักรปัตตานีสมัยเก่า
- R-2 : แล้วอย่างนี้ศูนย์เรียนรู้มาเลย์ มาเล อินโด เขามีไหมครับ
- Y : ถ้าที่มีก็เป็นพิพิธภัณฑ์ ถ้าเป็นมาเลย์ที่กลันตัน ถ้าที่มาเลเซียก็เป็นกลันตันก็จะเป็นมิวเซียม
- R-1 : เป็นมิวเซียม
- Y : จะเป็นพิพิธภัณฑ์เก็บของโบราณ แถวๆบ้านเราถ้าจะหามิวเซียม ไม่มี ปัตตานีไม่มีพิพิธภัณฑ์ นราธิวาสก็ไม่มี ยะลาไม่มี คนที่มาก็จะว่า ที่นี่ไม่มีพิพิธภัณฑ์หรือ เราก็อ่า ถ้าศูนย์เรียนรู้ก็พอที่จะไปหาได้ แต่ถ้าจะเป็นเอาความหลากหลายของเก่ามารวบรวมเป็นจุดๆหนึ่งนี่ น่าจะเป็นมรดกโลกเลยของปัตตานี เพราะมันเป็นของเก่าเยอะ
- R-1 : อย่างนั้นถ้าเสนอให้สร้างเป็น พิพิธภัณฑ์ ควรจะใช้ชื่อพิพิธภัณฑ์ว่าพิพิธภัณฑ์อะไรดีละ
- Y : นูซันดารา
- R-1 : แปลว่าอะไร
- Y : นูซันดาราเป็นชื่อเอเชียตะวันออกเฉียงใต้
- R-2 : นั้นแสดงว่าสถาบันทักษิณของเรายังไม่มาถึงมาเลย์ ที่เกาะยอ
- Y : ใช่มั้ย ครับ

- R-1 : แล้วใช้ชื่อภาษาไทยว่าอะไร ถ้าภาษาท้องถิ่นก็คือ นูซันตารา
- Y : นูซันตารา ถ้าไปอินโดนีเซีย เขาจะบอกว่าตั้งแต่จังหวัดภาคใต้ไปถึงจำปา ไปถึงฟิลิปปินส์ ไปถึงเกาะบอร์เนียว บรูไน อินโด ทั้งหมดเลย ก็นูซันตารา มันจะเป็นประวัติศาสตร์ของแหลมมลายู
- R-1 : คาบสมุทรมลายู
- Y : ถ้ามาลายานี้จะ มาเลเซียกับภาคใต้ตอนใต้ คือมลายู แต่ถ้ามาเลเซียจะไปรวมกับมาสะปะวะ นั้นเลยเป็นชื่อมาเลเซีย ถ้าเมื่อก่อนเป็นชื่อรัฐมลายู พอรวมกับมาสะปะวะ แต่ก่อนมันเป็นของเกาะบอร์เนียว ของอินโดนีเซีย พอเขาแยกประเทศสมัยสงครามโลกครั้งที่ 2 เขาลงประชามติว่าสะมะปะวะจะอยู่กับใคร ควรจะอยู่มาเลเซีย มาเลเซียก็เลยเปลี่ยนชื่อเป็นมาเลเซีย แล้วเกาะบอร์เนียวก็เป็นของ 3 ประเทศ บรูไน มาเลเซีย แล้วก็อินโดนีเซีย พอรวมกันก็ไปอยู่ฝั่งอินโดนีเซีย
- R-1 : ถ้าปัตตานีสร้างพิพิธภัณฑ์ที่เป็นที่รวมประวัติศาสตร์ ของความเป็นมาของมุสลิม
- Y : เขาเสนอมานานแล้วจะเป็นเป็นความมั่นคง
- R-1 : แต่ถ้าได้ตรงนี้เราจะได้เที่ยวมุสลิม
- Y : เป็นจุดขาย แล้วก็ทางมาเลย์ อินโดเขาก็อยากจะมา แต่นั่นแหละมันติดอยู่ที่ความปลอดภัย ยังไม่กล้าการันตีให้เค้าถ้าจะมา ส่วนใหญ่จะเป็นกลุ่มเล็กๆที่มา ที่พามา ถ้าเป็นนักศึกษาก็จะมาเรียนรู้วิถีชีวิต ปอเนาะเป็นยังไง วิถีชีวิตของชุมชนชาวมลายูเป็นยังไง ชีวิตของคนจีนกับคนอิสลามคนไทยที่อยู่ร่วมกันเป็นพหุวัฒนธรรม อันนี้คือพามาดู ว่าเหมือนประเทศเขานั้นแหละ ประเทศเขาคนจีนก็อาศัยอยู่ 10% ของประชากรทั้งหมด
- R-1 : เวลาคุณพาเขามาดูการเป็นอยู่พหุสังคมจีน ไทย มาเลย์ พาไปจุดไหนของปัตตานีหรือคะ
- Y : ก็ส่วนใหญ่เป็นที่ปัตตานีนี้นะแหละ ตรงปอเนาะ มันจะเป็นสถาปัตยกรรมชิโนโปรตุกีส อยู่ตรงถนนรติ ริมแม่น้ำปัตตานี ตรงนั้นมันจะชัดเจนว่าคล้ายๆกับบ้านเขา สถาปัตยกรรมเพราะว่าอินโดนีเซีย โปรตุเกส ฮอลแลนด์ เข้าไปค้าขายอยู่ แล้วก็อาคารสถานที่คล้ายๆกันเลย รูปแบบการสร้าง
- R-1 : เขาชอบไหมคะ พามาแบบอย่างนี้
- Y : ใช่ ก็คือ ที่นี้อย่างเดียวก็คือความปลอดภัย แต่ถ้าเป็นกลุ่มเล็กก็จะเป็นครอบครัว มาประมาณ 10 คน 15 คน
- R-1 : แล้วคนอินโดที่ขอรับการท่องเที่ยวในประเทศไทย เขาชอบจุดไหนมากที่สุด

- Y : ต้องดูกลุ่มเป้าหมาย ถ้าเป็นกลุ่มนักธุรกิจก็จะเป็นอีกแบบหนึ่ง ที่เคยมาก็กลุ่มนักการศาสนา ก็จะเป็นอีกแบบหนึ่ง ส่วนนักธุรกิจก็จะไปดูสถาบัน ถ้านักธุรกิจส่วนใหญ่ก็จะพาไปกรุงเทพฯ พาไปเที่ยวทะเล เที่ยวพญา เที่ยวแหล่งที่อนาคตเค้าสามารถมาลงทุนอะไรได้ ส่วนใหญ่จะแบบนั้น ถ้าเป็นนักการศาสนาก็จะมาดูวิถีชีวิตชุมชน ระบบการศึกษาเป็นยังไงบ้าง ถ้าเป็นหนุ่มสาวก็จะไปเที่ยวพวกกิจกรรม พาไปลองแก่ง ต้องดูกลุ่มเป้าหมาย
- R-1 : ของอินโดฯเขาเหมือนกับของมาเลย์เมื่อกี่โหมคะ
- Y : ก็ต้องดูว่าเขานับถือศาสนาอะไร ถ้าเป็นอินโดฯนับถือศาสนาอิสลาม แต่ส่วนใหญ่ก็จะเหมือนกัน
- R-1 : ถ้ามารวมกันปัตตานี นี่จะมารวมกันสวดไหม
- Y : น้อยๆ ถ้าอินโดนี้อย เพราะส่วนใหญ่จะไปลงกระบี่ ไปลงกรุงเทพฯ
- R-1 : แล้วจุดไหนของกระบี่
- Y : ก็จะเป็นอ่าวนาง ส่วนแลนด์มาร์กที่ชอบไปก็จะเป็นอ่าวมาหยา เกาะพีพี เพราะโด่งดังช่วงเดอะบีช เดอะบีชที่อินโดนีเซียดังมาก คนที่มาก็อยากจะไปถ่ายภาพที่อ่าวมาหยา และก็มีเขาพิงกัน เจมส์บอนส์ คือสองที่นั่นที่อินโดนีเซียดังมากสมัยผมอยู่ที่นั่น
- R-1 : ก็แปลว่าจริงๆแล้ว ถ้าอยากให้ประเทศไทยดังในมุมมองของคนอินโด ใช้ถ่ายทอดผ่านหนัง
- Y : หนัง เขาชอบดูหนัง
- R-1 : แล้วมีหนังอินโดใหม่ที่เขาฉายทำในประเทศไทย ของมาเลย์ก็มี
- Y : ไม่มี เพราะอินโดฯทรัพยากรธรรมชาติเขาดีกว่าเยอะ ใหญ่กว่า เพราะเขาเป็นเกาะ 17,000 เกาะ แล้วเฉพาะที่บาหลี่ที่เขาไปทำหนังดีกว่าที่นี้เยอะ แต่อ่าวมาหานี้ดี ดีที่สุด เพราะเขาไม่เคยเห็นไม่ค่อยได้ถ่าย เป็นสารคดี แต่บ้านเราเค้าเปิดตลาดโลก เขามองว่าที่นี่สวย ถ้าไปดูจริงๆเหมือนบ้านเขา บ้านเขาเป็นเมืองเกาะอยู่แล้ว
- R-1 : จริงๆ บ้านเขามีเกาะด้วย แล้วเขามาเที่ยวในประเทศไทย เขาก็น่าจะเที่ยวที่ไม่ใช่เกาะ
- Y : แต่ส่วนใหญ่เขาจะเที่ยวสิ่งที่ดึงดูดความสนใจของเขา แต่ควรดูแลความสะอาดของแหล่งท่องเที่ยวด้วย พอไปถ่ายรูปเสร็จเขาจะไปเที่ยว ส่วนใหญ่จะไปดูการละเล่นหรือกิจกรรม เพราะบ้านเขาไม่ค่อยมี
- R-1 : มันคือ กิจกรรมอะไรคะ
- Y : พวกนั่งช้าง ดูกิจกรรมที่สัตว์เขาเล่น ไปฟาร์มจะเข้ ไปดูแลดูจับสัตว์ อาหารบ้านเขาจะมีน้อย
- R-1 : ก็พวกอาหารอะไรต่างๆอย่างนี้ ใช้ไหม หรือบ้านเขาไม่มีเหอะคะ
- Y : บ้านเขาถ้าเป็นเป็นกิจกรรมจะมีน้อยมาก

- R-1 : เขามองเป็น การทรมานสัตว์ไหม
- Y : คือส่วนใหญ่ พอสวนสัตว์เปิดก็ ชี้ข้าง นั่งข้างเล่นกับข้างเขา คือเหมือนกับว่าไม่มีคนที่จะไปสอนให้ สอนสัตว์ให้เชื่อง แต่บ้านเขาสวนสัตว์เปิดใหญ่
- R-1 : แต่ที่มันขัดหลักศาสนา สอนสัตว์ให้เชื่องอะไรพวกนี้
- Y : ไม่เป็นไรเพราะไม่ได้ทรมานสัตว์ แต่ถ้าเขาดูทรมานสัตว์ เขาจะพูดว่าทำไมต้องทำอย่างนี้ด้วย
- R-1 : ไม่เป็นที่สงสัยมากเลย ที่เคยสงสัยตรงที่ วัวชนของหาดใหญ่-สงขลา ทำไมมันไม่เวิร์ค ในกลุ่มคนมาเลย
- Y : ถ้าคนอิสลามบางคน เขาจะมองว่า ทรมานสัตว์
- R-1 : วัวชนใช่ไหม ค่ะ
- Y : วัวชน ถ้าหลักศาสนาอิสลาม เขาห้ามอยู่แล้ว ไก่ชนก็เหมือนกัน ยิ่งเราไปรวมกับการพนันเสร็จ ยิ่งเป็นสิ่งต้องห้ามเลย
- R-1 : ภาพลักษณ์ของหาดใหญ่มันจะเป็นในเรื่องของการพนันอยู่
- Y : วัฒนธรรมท้องถิ่นของเขา ก็คือไม่อนุโลมให้ เหมือนกับว่าพยายามที่จะถ้าไม่มีดีกว่าของเขาต้องดูวัฒนธรรมเขาด้วย
- R-2 : ส่วนใหญ่ถ้าบินไปทางภาคเหนือ
- Y : ส่วนใหญ่จะบินตรงไปเชียงใหม่ เชียงใหม่นี้แหละเขาจะไปเยอะ เชียงใหม่ เชียงราย
- R-1 : ไปเที่ยวจุดไหนของเชียงใหม่
- Y : ก็ส่วนใหญ่จะขึ้นดอย ดูวิถีชีวิตของชาวดอย ถ้าอินโด ถ้าสมมุติว่าเป็นนักท่องเที่ยวจริงๆ adventure เยอะนะ เขาไปตากอากาศไปนั่งพักผ่อน คือบ้านเขาก็มีนั่นแหละแต่ คือความหลากหลายมันไม่เหมือนกัน
- R-1 : คือเขาอยากรู้ว่ามันต่างกันยังไงเชียงใหม่
- Y : ใช่มั้ย ถ้าบ้านเขา ภูเขาฮิรินย่า สูงกว่าที่ดอยอินทนนท์ อีกเพราะบ้านเขามีหิมะ ฮิรินย่า สูงอันดับ 2
- R-1 : แล้วบินตรงมาเบตงเยอะมาก ขึ้นจุดไหนของเบตงค่ะ
- Y : ส่วนใหญ่ก็จะไป ค่ายคอมมิวนิสต์ แล้วก็ฟิริมิต แต่ถ้าไอยเวงนี้เพิ่งเกิดใหม่ต้องมาใหม่ส่วนใหญ่จะไปดูคอมมิวนิสต์ เพราะว่าคนเชื้อสายจีนที่จะมาเบตง อินโดที่เชื้อสายจีนเพราะว่าคนจีนเขาจะมีเครือข่าย
- R-1 : เขาเป็นมุสลิมด้วยไหมอินโดเชื้อสายจีน

- Y : ไม่ๆ ส่วนใหญ่จะเป็นคริสเตียน แล้วก็พุทธ มุสลิมนี่จะเป็นส่วนน้อย ส่วนใหญ่มุสลิม จะมากกระบี่และจะมากกรุงเทพ ที่มาเบตงก็คือจะมีเครือข่ายกับคนมาเลเซีย มีพวกนักธุรกิจ ที่เป็นเชื้อสายจีนเขาจะมี connection ของเขา จะเป็นคนจีนจะมาดูวิถีชีวิตพวก อปก. ที่อดีตเป็นยังไง บางทีก็ว่ามีเครือข่าย เครือญาติเขา อินโดเขาจะย้ายมาอยู่สิงคโปร์ อยู่มาเลย์และไปเข้าร่วมกับกลุ่มคอมมิวนิสต์ และอยู่ไม่ได้ก็หนีขึ้นเข้าป่า บางทีก็สืบสายเครือญาติ ยังมีอยู่ แต่ว่าอินโดมันจะมีพวกคอมมิวนิสต์ก็มากในสมัยก่อน
- R-1 : นักท่องเที่ยวชาวอินโดนีเซียที่เข้ามา ชอบซื้อปั้งไหมคะ
- Y : จิวเวอร์รี่ ถ้าเป็นนักธุรกิจมุสลิม ชอบพวกแหวน เครื่องประดับ
- R-2 : ส่วนมากเขาจะไปไหนกันเยอะ
- Y : ถ้าในกรุงเทพฯจะเป็นศูนย์จิวเวอร์รี่
- R-1 : ศูนย์จิวเวอร์รี่แถวสีลม
- Y : เจ้าพระยาและมานูญครอง แล้วจะชอบซื้อผลไม้เป็นของฝาก ผมต้องพาไปที่ตลาดใกล้กับจตุจักร
- R-2 : ตลาด อดก.
- Y : เขาจะสั่งเป็น 10 ลัง
- R-2 : แล้วก็ส่งคาร์โก้ กลับโรงแรม
- Y : คือเป็นกรุ๊ปๆ 15 คนๆ ละ 1 ลัง
- R-1 : แล้วก็กลับไปถึงที่นั่นจะเสียไหม
- Y : ส่วนใหญ่จะซื้อผลไม้พวกพุทราใหญ่, ชมพู่ เพราะบ้านเขาไม่มี
- R-1 : พุทรานี่เขี้ยวๆใช้ไหม
- Y : ใช่ เขาเรียกพุทราใหญ่
- R-1 : พุทราน้ำส้มโอ
- Y : ใช่ๆ
- R-1 : แล้วก็ชมพูี่สีแดง
- Y : ชมพูี่สีเขี้ยวก็ชอบครับ
- R-1 : ชมพูี่สีเขี้ยวก็ชอบด้วยหรือคะ
- Y : ชมพูี่สีเขี้ยวหวานกว่าชมพูี่ของราชบุรี แปลกนะครับ แต่ละประเทศไม่เหมือนกัน ทูเรียนส่วนใหญ่จะกินที่นั่นเลย เพราะพากลับไม่ได้ มะม่วงก็จะสั่งเป็นลัง มะม่วงน้ำดอกไม้ คือ
- อันดับ 1

- R-1 : กรณีที่ว่าถ้าเกิดเราสามารถหาแพ็คเกจที่ดี ที่ทำให้เก็บความสดของผลไม้ได้นานและสามารถถือกลับประเทศได้ เขาอาจจะซื้อมากกว่านี้หรือเปล่า
- Y : ส่วนใหญ่ผลไม้อยู่ได้ 2 วัน บินตรงกรุงเทพ-จาร์กาต้า 3 ชั่วโมง
- R-1 : มันจะช้าหรือเปล่า ถ้าเรามีแพ็คเกจที่สามารถกันกระแทก
- Y : ส่วนใหญ่เขาจะใส่ลังกันกระแทกอยู่แล้ว ถ้ามาทางภาคใต้ส่วนใหญ่จะนั่งรถบัสไปต่อพวกแพ็คเกจมาเลย์เยอะ มาอินโดไปถึง KL ก็วันครึ่ง แต่ถ้ากรุงเทพฯ เขาจะกลับคืนนี้ ถึงเช้าก็นั่งเครื่องไปได้เลย
- R-1 : ก็ดี ๆ แล้วเที่ยว 3 ประเทศ เยอะไหมคะ
- Y : ส่วนใหญ่จะเป็นอินโดนีเซีย โชนเมดาน โชนสุมาตรา เพราะมันใกล้กับมาเลเซีย
- R-1 : แล้วเป็นกลุ่ม high-end ไหม
- Y : ระดับกลางครับ ถ้าเป็นนักธุรกิจระดับสูงเขาจะเจาะจงว่ามากรุงเทพฯ ไปที่ไหนบ้าง 3 วัน 2 คืนส่วนใหญ่จะเที่ยวไม่เยอะ มาเที่ยวแอบด้วยธุรกิจ ท่องเที่ยวทั่วไปจะพาครอบครัวมา
- R-1 : สนใจว่าที่เที่ยว 3 ประเทศเหมือนเป็นการเปิดตลาดอีกตลาดเลยว่าเป็นกรณีที่เรามีเครือข่ายที่ดี เขาก็จะส่งลูกค้ามาเที่ยวเราตลอด แล้วที่หาดใหญ่มีกรุ๊ปนี้ 3 ประเทศเยอะไหมคะ หรือว่ามันตรงไปเชียงใหม่ ไปอะไรพวกนั้น
- Y : ต้องโคกกับมาเลเซียว่าถ้ามา 3 ประเทศต้องมาลงที่สิงคโปร์หรือไม่ก็ KL มาไทย ส่วนใหญ่จะเป็นกลุ่มเครือข่ายไคต์ ส่วนมากจะลงไทยก่อน ส่วนน้อยจะลง KL ก่อน ส่วนใหญ่จะมาสิงคโปร์ก่อน มาจากมาเลย์แล้วเข้ามาไทย จะมาเป็นรถบัส แต่ถ้านั่งเครื่องส่วนใหญ่จะบินตรงค่าใช้จ่ายน้อยกว่า ตอนนี้แพ็คเกจของอินโดนีเซียจะบินตรงจะมาที่ภูเก็ต กระบี่เยอะตอนนี้ และก็กรุงเทพฯ เยอะ เพราะว่าจาร์กาต้า-กระบี่, จาร์กาต้า-ภูเก็ต, จาร์กาต้า-กรุงเทพฯ สายการบินเยอะมาก ไทยไลอ้อนแอร์ วันหนึ่ง 2 เที่ยวบิน แอร์เอเชียวันหนึ่ง 2 เที่ยวบิน
- R-1 : เขามาภูเก็ต มาเที่ยวส่วนไหน
- Y : ส่วนใหญ่พวกอินโดจะมาเที่ยวป่าตอง ภูเก็ตกับกระบี่คล้ายๆกัน จุดที่เขาต้องไปคือ เกาะพีพีและอ่าวมาหยา
- R-1 : แล้วเขาติดใจในเรื่องใดบ้าง เช่น อาหาร ที่พัก
- Y : ส่วนใหญ่จะเป็นกลุ่มเป้าหมายของอิสลาม ต้องเป็นฮาลาลทั้งหมดตั้งแต่อาหาร ที่พัก การนำเที่ยว พวกเราต้องเข้าใจถ้าเป็นมุสลิม วิถีชีวิตต้องเป็นในแบบของเขา อาหารต้องเป็นอาหารมุสลิม ที่พักก็คือน่าจะได้พวกมุสลิมเพราะอาหารเช้า คือไม่ต้องพาเขาไปกินข้าง

นอก แต่ส่วนใหญ่โรงแรมที่กรุงเทพมหานครมันน้อย ที่เป็นฮาลาลฟู้ด มุสลิม มันมีแคร์เจนท์ นิว เวิลด์ ชารีน่า มีไม่กี่ที่

R-2 : โรงแรมใหม่ชื่ออะไรแล้วนะครับ

Y : อับร้อดๆ นั่นเป็นส่วนของผู้พบกับอาหรับ กลุ่มอาหรับเข้ามาเยอะ คนไทย จะเป็นการท่องเที่ยวเชิงสุขภาพมากกว่า เพื่อพักผ่อน เป็นกลุ่มที่มีทุนสูง

R-2 : แล้วการเดินทางไปเพื่อรักษาตัวเหมือนกัน สิงคโปร์หรือไทยมากกว่ากันครับ

Y : อินโดนีเซียระดับสูงจะเลือกเดินทางไปรักษาที่สิงคโปร์ ส่วนคนระดับกลางจะมาเมืองไทย จะมาบำรุงราษฎร์ อินโดนีเซียมีคนระดับกลางเยอะ ระดับสูงจะน้อย

R-2 : ระดับไหนที่มาทำการท่องเที่ยวเชิงคุณภาพมากกว่ากัน

Y : ระดับกลางมากกว่า

R-1 : ถ้าเราสามารถเจาะตลาดตรงนี้ได้

Y : ตอนนี้ระดับกลางจะมาเยอะ

R-1 : ถ้ามาเพื่อสุขภาพเขาจะมาที่กรุงเทพหรือหาดใหญ่

Y : ส่วนใหญ่จะไปบำรุงราษฎร์ เพราะจะมีฝ่ายต้อนรับที่พูดภาษาอังกฤษอินโดนีเซียได้ ได้ไปจัดบู๊ทที่ จาร์กาต้า บำรุงราษฎร์ไปต่างประเทศบ่อยเกี่ยวกับเรื่องสุขภาพ

R-1 : ที่บอกว่ามีโรงแรมที่เป็นฮาลาลมีอะไรบ้าง

Y : โรงแรมรีเจน โรงแรมนิวเวิลด์ โรงแรมชารีน่า ที่อินโดยอมรับ แต่ถ้าที่อื่นก็มีแถวรัชดา ห้วยขวาง ก็มีเยอะ ปัญหาคือ อาหารเช้า ต้องพยายามที่จะแยกพวกขนมปัง อุปกรณ์การกินผสมกันใหม่

R-1 : แล้วถ้ารีเจน โรงแรมนิวเวิลด์ โรงแรมชารีน่าล่ะคะ

Y : อันนี้ 100%

R-1 : แล้วในหาดใหญ่โรงแรมที่เป็นฮาลาลเยอะไหม แบบ100%

Y : เยอะหาดใหญ่แถวเขต 8 หาดใหญ่พาราไดซ์ รีกาเด็นท์ไมไชน์ โรงแรมหรรษาเจบี คริวฮาลาล แล้ว

Y : ส่วนใหญ่อินโดไปหาดใหญ่จะน้อย จะพาไปกรุงเทพ และปัตตานี

R-1 : ถ้ามาปัตตานีจะเป็นทัวร์กี่วัน

Y : กลุ่มที่มาจะเป็นนักศึกษา มาประมาณ 4-5 วัน มาทำวิจัยและศึกษาเกี่ยวกับวิถีชีวิตของสถาบันการศึกษาปอเนาะ

R-1 : เขามีค่าใช้จ่ายมากไหมคะ เขามา 4-5 วัน

- Y : มาพักที่โรงแรมซีเอส ปัตตานี คึนละพันบาทก็ไม่มาก แต่ตอนขากลับเขาจะซื้อของ
- R-1 : เขาซื้ออะไรบ้าง
- Y : เขาก็ซื้อหมวกของท้องถิ่น จิวเวอรี่ แสนเมต บ้านเขากับที่นี่ไม่เหมือนกัน แหวน เขาจะจงบแล้วว่าเอาทับทิม จะเอามรกต เพราะบ้านเขาไม่มี
- R-2 : ที่ปัตตานีมีขายด้วยหรือคะ
- Y : มันจะมีขายเฉพาะ ที่เขาทำของชุมชนกัน
- R-2 : แถวไหนๆ
- Y : จะมีที่บางปู เป็นที่ร้านจะเลือกลายไหน
- R-1 : เป็นลายของศาสนาไหม
- Y : มันจะเป็นลายฉลุ ส่วนใหญ่เขาชอบแบบนี้
- R-1 : แสดงว่าเขาชอบงานฝีมือ
- Y : แต่บ้านเขาไม่มี บ้านเขาจะเป็นลายเรียบๆ แต่นี่ฉลุเป็นรู ช่างใน
- R-2 : ทราบบ้างไหมครับว่าตอนนี้มีกลุ่มมุสลิมที่กลุ่มหนึ่งไปที่จันทบุรี
- Y : มีครับ
- R-2 : เขาไปเรื่องของอัญมณีโดยตรง
- Y : ส่วนใหญ่เขาจะไปเรื่องจ้างทำเป็นเม็ดแล้วจ้างทำเป็นแหวนต่อ ทำพลอยด้วยซื้อพลอยที่จันท์ ที่แม่สอด ก็เป็นพวกมุสลิมนี้แหละไป
- R-2 : ไม่ทราบว่าเป็นกลุ่มชาติไหน พอทราบไหมครับ
- Y : อินโดก็มีครับ จะไปพญา ระยอง ไปจันทบุรี อินโดจะชอบจิวเวอรี่มาก กลุ่มรายได้ระดับสูงชอบจิวเวอรี่ ผมมีเพื่อนเป็นไกด์อยู่ที่พญา แต่ก่อนเขาจะไปประจำที่ร้านขายน้ำผึ้ง เขาจะพาลูกค้าไปซื้อพลอย อินโดจะชอบเกี่ยวกับแหวน แล้วก็จี้ บางทีทำเป็นเม็ดใหญ่ๆ
- R-2 : แล้วเขาชอบต้องเป็นลายฉลุแบบนี้ด้วยใช่ไหม
- R-1 : เฉพาะคนที่มาที่นี่ ที่เป็นเอกลักษณ์ คือถ้าแหวนจะเป็นลายฉลุ และเป็นลายฉลุเฉพาะถิ่น
- Y : ใช่ๆ ที่อื่นก็ไม่มี ที่อื่นจะเป็นลายแค่แกะสลัก แต่ที่ปัตตานี แหวนจะเป็นลายฉลุเฉพาะถิ่น แหวนแบบนี้ต้องสั่งเฉพาะด้วย เพราะเขาจะไม่ทำเก็บไว้ คุณต้องการลายไหนบอกเขา เขาก็ทำได้
- R-1 : เราต้องเอาหัวไปให้เขาใช้ไหม พวกหยก พวกมรกตอะไรไปให้เขา แล้วเขาก็จะทำ

- Y : เพราะถ้าขายตามท้องตลาด บางกลุ่มเขาไม่ชอบไง ก็นี่ก็จะเฉพาะบุคคล เฉพาะกลุ่มมาลาญที่เขาชอบ
- R-1 : ปัตตานีมีจุดขายของมลายูเยอะมาก
- Y : ถ้าเฉพาะชุมชนของผม ที่เขาทำเป็นเรือกอลและจำลอง ขนาดท่านผู้ว่าเคยสั่ง 4-5 ลำ ก็คือความละเอียด ความประณีตที่เขาทำ แต่ละลำเป็นเดือนกว่าจะเสร็จ แต่เราไม่มีการตลาดไปช่วย ประชาสัมพันธ์น้อย สินค้าเกี่ยววิถีชีวิตในท้องถิ่น หัตถกรรมท้องถิ่นเยอะ ว่าวบุหลัน เขาทำใส่กรอบขาย การตลาดเราด้อยมาก
- R-2 : กลุ่มตะวันออกกลาง เขารู้จักของพวกนี้ในบ้านเราไหม
- Y : โชนตะวันออกกลาง ถ้าเขามาภาคใต้ เขาจะมาอย่างเงียบๆ
- R-1 : แต่เขาก็รู้ว่าปัตตานีเป็น center อะไรต่างๆพวกนี้ใช่ไหม
- Y : รู้ๆ พวกตะวันออกกลางเขารู้
- R-2 : แล้วของพวกนี้เขาซื้อไปเยอะใช่ไหม
- Y : ตะวันออกกลางส่วนใหญ่เขาไม่ค่อยจับจ่าย ส่วนใหญ่เขาจะมาเที่ยว มาเยี่ยม
- R-2 : มาเยี่ยมที่เขาชะกาต
- Y : แต่ส่วนใหญ่เขาจะมาบริจาค ยิ่งตรกียุคตอนนี้เขาจะมาทุกปี ที่โรงเรียนเอกชนเด็กกำพร้า ทุกปี ปีที่แล้ว บริจาคข้าวร้อยละตัว ให้เด็กกำพร้าและชุมชนที่ยากจน ตรกียุคและคูเวตก็มาเยอะ เพราะจะมี connection กับนักศึกษา จบจากโน้นมาแล้วมาเปิดสถาบันเอกชน จะมาเยี่ยม มาดูว่าเขาต้องการอะไรก็บริจาค แต่ส่วนใหญ่พวกนี้จะเป็นพวกมีเงิน
- R-1 : แต่อินโดก็เศรษฐกิจดีขึ้นนะตอนนี้
- Y : อินโดถ้าเราเปิดตลาดได้ 3 จังหวัดภาคใต้เป็นจุดขายด้วย คือมันจะติดปัญหาว่าเราจะขายอะไรให้กับเขาบ้าง
- R-1 : เขากลับไหมคะ กับสถานการณ์
- Y : มันอยู่ที่ว่าคนที่มารับรองเขา
- R-1 : ยังไงถ้าหากคุณเป็นไกด์ คุณรับรองเขา เขากลับมาใช้ไหม
- Y : คือเรารับรองได้แต่สถานการณ์ช่วงระหว่างเดินทาง ถ้าถามว่าทางรัฐให้ความมั่นใจขนาดไหน บางทีที่พามาส่วนตัวแค่ 2-3 คน เขายังมองว่ามันอยู่ในภาวะสงครามหรือยังไง ทุกๆ 500 เมตร มีด่านทหาร ทหารเดินริมถนน แล้วเขาจะออกไปข้างนอกได้ไหม คือความเชื่อมั่นว่าเกิดภาวะสงครามหรือยังไง นั่นคือคำถามนะครับ แต่ถ้าเราอธิบายเขาว่าเราอยู่

ที่นี้ตั้งนานแล้วเป็นแบบนี้ แต่แรกๆมาถึงมันเกิดอะไรขึ้น เพราะชาวภาคใต้ในประเทศเขามันจะปิดข่าว ไม่ค่อยออกสื่อกันทางประเทศของเขา

R-1 : เขาไม่รู้เรื่องสถานการณ์ทางภาคใต้ของเรา

Y : มีบางกลุ่มที่เขาไม่รู้แต่ถ้าเป็นกลุ่มนักศึกษาเขาจะรู้ แต่ถ้าเรื่องประวัติศาสตร์เขาจะรู้ว่าสามจังหวัดชายแดนภาคใต้เกิดอะไรขึ้น เขาจะรู้ แต่สถานการณ์ ณ ปัจจุบัน ตอนเขามาเป็นขนาดนี้เลยหรือ ตามที่เขาพูดว่า เหมือนกับว่าความขัดแย้งกับกลุ่มยาติบันแค่นั้น แต่พอมาดูเหมือนภาวะสงครามไง

R-1 : แล้วภายใต้สถานการณ์แบบนี้ ถ้าเราจะกอบโกยเงินจากเขา คุณอยากจะเสนอยังไงบ้าง แบบว่าเราต้องปรับอะไรเพิ่มบ้าง ทางด้านการท่องเที่ยว

Y : คือหนึ่งคือต้องพึ่งหน่วยงานของรัฐ ลงไปเปิดบูธ ประชาสัมพันธ์มากขึ้น ในส่วนของเว็บไซต์อะไรต่างๆ ต้องออกสื่อให้มากยิ่งขึ้นว่ามันไม่ใช่อย่างที่คิดว่าคุณคิดว่าสงครามเป็นแค่เล็กน้อยๆ

R-1 : จริงๆแล้ว เขาเชื่อสื่อหรือเชื่อไกด์มากกว่ากันคะ

Y : ทั้งสองอย่างครับ ไกด์ก็พยายามโน้มน้าวเข้ามาได้แต่สถานการณ์รัฐไม่เอื้ออำนวย ไม่เชื่อมั่นทางไกด์มันก็เชื่ออยู่แล้วไง แต่ถ้าสถานการณ์มันเกิดเมื่อวานนี้ ออกข่าวขึ้นมา เขาขาดความมั่นใจว่าควรจะไปดีไหม

R-1 : ทำไมอินโดฯถึงปิดข่าว หรือไม่นำเสนอข่าวทางภาคใต้ตอนล่าง เขาไม่ให้ความสำคัญประเทศไทยรีเปลา

Y : ถ้ามองในภาพอาเซียน ส่วนใหญ่จะอยู่ในโซนเชียงใหม่ ส่วนกลาง คือประเทศไทยของเขาจะคิดถึงส่วนกลาง

R-1 : คือ เขาคิดถึงกรุงเทพ

Y : คือ ผม คุณอยู่ที่ไหน ไทยแลนด์หรือ ไต้หวัน บางคนไม่รู้จักว่าไทยแลนด์

R-1 : อินโดฯไม่รู้จักไทยแลนด์ หรือเป็นเพราะว่าการศึกษา

Y : อินโดฯบางคนเขาชาตินิยมด้วยไง คือเที่ยวๆ แต่ก็เพิ่งเปิดประเทศ ช่วงหลังๆชาวอินโดชอบออกจากต่างประเทศ

R-2 : หรือเป็นเพราะประเทศอินโดฯเป็นเกาะด้วยรีเปลา เลยพลาดด้านการสื่อสาร

Y : บางส่วน ถ้าส่วนจากตาร์โอเค การศึกษา แต่ถ้าเป็นเกาะอื่น อินโดนีเซียมีกว่า 500 ภาษา ภาษาถิ่นเยอะมาก ทำให้การสื่อสาร ภาษาหลักคือภาษาอินโดนีเซีย นอกนั้นก็

ภาษาเกาะ เกาะแต่ละเกาะมาเจอกัน ถ้าเขาพูดภาษากลาง เขาคุยไม่ได้ แต่ตอนนี้ระบบเทคโนโลยีเขาดีขึ้น

R-2 : ระหว่างมาเลย์กับไทยถ้าเขาจะตัดสินใจเที่ยว เขาจะเที่ยวที่ไหน

Y : อินโดจะเที่ยวไทยมากกว่า ส่วนใหญ่จะมากระปี ภูเก็ต ไม่ก็ไปกรุงเทพฯ เชียงใหม่ สามจังหวัด มีเฉพาะกลุ่มเป้าหมาย ไม่รวมทั้งหมดนะ แค่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ นักการศาสนาและนักวิจัยและนักเดินทางที่จะมาดูวิถีชีวิต ถ้าอินโดนี่เคยเป็นประเทศใหญ่ ถ้าเราเจาะ 5% ของประชากรทั้งหมดก็ถล่มถล่มแล้ว เงินทุนเข้ามาเพราะประชากรเยอะไป ภาษาคือสามจังหวัดได้ภาษาอยู่แล้ว ภาษามาเลเซียกับสิงคโปร์มันสื่อสารกันได้ สามจังหวัดถ้าสามารถดึงอินโดมาได้ก็เหมือนจีน นี่แค่เปอร์เซ็นต์เดียว แต่ถ้า 5% ปัญหาคือการเดินทาง ถ้า flight จากอินโดนีเซียมาหาดใหญ่ จึงไม่มี

R-1 : มีค่ะ มีแล้ว

Y : ไม่มีครับ มีเฉพาะเมดานอย่างเดียว

R-1 : . ใช้ๆ

Y : หลักๆคนที่มาจากการค้าจะไป KL เวลาเครื่องก็ต่อเครื่องให้ direct KL มาหาดใหญ่มั่นไม่หั่น เขาต้องมาแต่เช้าตี 4 นักท่องเที่ยวเขาเดินทางไม่ไหว อย่างน้อยปรับเวลาและเพิ่มเที่ยวบินจาก KL มาหาดใหญ่ ถ้าเขาบินมากรุงเทพฯและมาหาดใหญ่ต่อ เสียเวลา บางคนเขามาเพราะต้นทุนเขต่ำ เพราะมาทางกรุงเทพฯถูกกว่าสำหรับคนที่จะมา ก็ลงกรุงเทพฯ กรุงเทพฯ หาดใหญ่ก็มี แต่มาถึงค่าไป Thai lion ผมเคยไป จะถูกกว่าหาดใหญ่ -KL KL- จากตารออีก

R-2 : ถ้ากลุ่มนักวิชาการมาหรือกลุ่มการศึกษาอยู่ homestay ดีไหม

Y : คือเขาจะอยู่โรงแรม และเขาจะไปเยี่ยมวิถีชีวิตชุมชน เขาอยู่ระยะยาว

R-2 : พอที่ว่าผมเคยเก็บข้อมูลนักท่องเที่ยวจาก 4 ภูมิภาค เขาสนใจกิจกรรม homestay

Y : ส่วนใหญ่สามจังหวัดบ้านเรา homestay ไม่ได้อยู่เป็นบ้าน อยู่เป็นรีสอร์ท บางคนเขาไม่รู้จักรั้ว homestay เป็นอย่างไร ก็ต้องให้ความเข้าใจกับชุมชนด้วย คือ homestay คือเป็นบ้านให้เราอยู่เอง ให้เข้ามาอาศัย มาเรียนรู้วิถีชีวิต แต่ homestay บ้านเราคือการสร้างรีสอร์ทใหม่ๆ อยู่ต่างหากกับบ้าน ซึ่งให้เขามาเรียนรู้เราอาศัยแบบตึกบาง บางทีผมอยู่ท่องเที่ยวชุมชนก็ต้องไปปรับ ให้มาอยู่บ้านเราศึกษาชีวิตคือตั้งแต่ต้นมาจนถึงเข้านอน มาเรียนรู้ หลายคนมาเรียนรู้ ส่วนใหญ่จะเป็นนักศึกษา นักศึกษาที่มาแลกเปลี่ยน

R-2 : คือ ส่วนใหญ่เป็นคนรุ่นใหม่

Y : และจะเป็นนักการศาสนา และนักวิชาการที่มาทำงานวิจัย ปีหนึ่งก็หลายคน มาจากเกาะสุมาตรา มากูปีนึ่ง 4คน ที่มาเจอผมที่สนามบิน บังเอิญผมกลับจาก KL

R-2 : ที่กระบี่ homestay ก็มี

Y : ใช่ๆ มีเยอะ

R-1 : คุณบอกว่าถ้าสามจังหวัดสามารถดึงคนอินโดเข้ามาได้ เราจะได้ตลาดตรงนี้เยอะเลย จังหวัดควรขายตัวเองอย่างไร

Y : นี่แหละผมพยายามจะสร้างชุมชนท่องเที่ยว ขายวิถีชีวิตของชุมชน เรามาที่จะดึงเขาเข้าชุมชน

R-1 : แปลว่ากลุ่มเป้าหมายยังคงเป็นกลุ่มนักศึกษา นักการศาสนาพวกนั้น

Y : เป็นระดับกลาง แต่ถ้านักธุรกิจเขาคงไม่มากรุงเทพฯ เพราะว่าวิถีชีวิตของคนที่นี่กับที่โน่นไม่เหมือนกัน แล้วเขาจะมาดูพหุวัฒนธรรมของบ้านเราอยู่กันแบบนี้ แต่บ้านเขามันมีที่บาหลี่ บาหลี่เป็นฮินดู แต่ที่นี่เป็นจีน เป็นพุทธ เป็นมุสลิม นี่แหละจุดขายเรา แต่นี่แหละคือนำขายให้เขาได้ แต่ถ้าชุมชนเราไม่เข้มแข็งเราจะไปขายเขาไม่ได้

R-1 : ขอบคุณค่ะ

สัมภาษณ์ ผู้ประกอบการธุรกิจนำเที่ยว จังหวัดนราธิวาส(13)

- R-2 : พวกเราได้รับทุนมาทำวิจัยจาก สกว. และคนที่ดูแลเราคือ อาจารย์ที่จุฬา เป็นมุสลิมเหมือนกัน และเป็นเรื่องแนวทางการเพิ่มค่าใช้จ่ายเพื่อการท่องเที่ยวของมุสลิมชาวต่างชาติที่มาท่องเที่ยวในประเทศไทยแบ่งออกเป็น 4 กลุ่ม ใหญ่ที่ตั้งเป้าหมาย 1 คือกลุ่มเอเชียใต้ 2 คือ กลุ่มแอฟริกา 3 คือ กลุ่มเอเชียกลาง กลุ่มที่ 4 ก็คือกลุ่ม อาเซียน เนื่องจากที่ผ่านมาเรามีข้อประเด็นหลายอย่างซึ่งจะได้รับข้อมูลจากท่านและนำไปพัฒนาการเพิ่มค่าใช้จ่ายของนักท่องเที่ยวมุสลิมต่างชาติ
- R-1 : เขามองว่าถ้าเราได้ข้อมูลจากผู้ประกอบการสะท้อนไป ตอนนี้ประเทศกัมพูชามีรัฐมนตรี 3 คน เป็นมุสลิม ซึ่งถือเป็นการเชื่อมต่อไปประเทศเพื่อนบ้านที่มีมุสลิมด้วย เป็นสิ่งหนึ่งที่เราสามารถนำเสนอให้เขาเห็นได้ว่า ถ้าสร้างเส้นทางตรงนี้ในเมื่อแต่ละจังหวัดก็มีมัสยิดอยู่ และใช้วิธีบริหารจัดการเรื่องอาหาร ซึ่งดูแล้วก็อาจมีความเป็นไปได้ในส่วนนี้ ในความคิดเห็นของคุณ Z ที่กลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่เป็นชาวมลายู
- Z : ส่วนใหญ่เกือบ 100% เป็นมาเลเซียคนไทยไม่ค่อยทำ
- R-1 : ส่วนของ คุณ Z การท่องเที่ยวของชาวมลายูเมื่อเข้ามาท่องเที่ยวในประเทศไทยส่วนใหญ่จะไปที่ไหน
- Z : ส่วนใหญ่ที่เข้ามา จะเข้ามาเที่ยวหาดใหญ่และกระบี่
- R-1 : อะไรที่เป็นสิ่งดึงดูดให้ชาวมลายูเข้ามาเที่ยวในประเทศไทย หาดใหญ่และกระบี่
- Z : ตอนนี้ถ้าเทียบ 3 ประเทศ คือ สิงคโปร์ อินโดนีเซีย และไทย นักท่องเที่ยวจะเข้าประเทศไทยมากกว่า เนื่องจากค่าใช้จ่ายไม่สูง การบริการดี
- R-1 : คือค่าใช้จ่ายของเราถูก เพราะตอนนี้ค่าเงินของมาเลเซียเมื่อเทียบกับไทยก็เป็นปัญหาอยู่
- Z : ตอนนี้เปอร์เซ็นต์นักท่องเที่ยวเริ่มลดลงแต่ก็ยังมียู่เพราะค่าใช้จ่ายไม่สูงมาก
- R-1 : ถ้าเรามองถึงมูลค่าของเงินว่าเข้ามาแล้ว เขาจะได้อะไรต่างๆที่คาดหวังไว้ว่าคุ้มค่าไหมในการมาท่องเที่ยวในไทย
- Z : ก็คุ้มค่า เพราะว่าแพคเกจมาคนเดียว หาดใหญ่พันกว่าบาทรวมอาหารด้วย
- R-2 : เมื่อเทียบกับของอินโดนีเซียแล้วถือว่าแพงกว่า
- R-1 : แล้วถ้าคนไทยไปที่นั่นราคาประมาณเท่าไร
- Z : ไทยไปมาเลย์ ใช้หรือเปล่า ไทยไปมาเลย์ประมาณสองพันกว่าบาทต่อหนึ่งคืน

- R-1 : มาเลเซียมาประเทศไทยถูกมาก
- Z : โรงแรมในประเทศไทยถูกกว่า โรงแรม 3 ดาวของเรา ราคาพันกว่าบาทของมาเลเซียสองพันกว่า ถ้าพันกว่าบาทนี่ห้องเล็กๆ ของเขา
- R-1 : แล้วที่บอกว่าบริการของเราดี เขาชอบบริการอะไรคะ
- Z : ก็ง่ายๆ มาแล้วคนไทยก็ยิ้มแล้ว ถ้าเทียบกับมาเลย์แล้วคนละเอียดเรื่องเลย เพราะว่าผมเคยทำทัวร์คนไทยแล้วทำไมได้คนไทยต้องบริการตั้งแต่ยกกระเป๋าทุกอย่างต้องบริการ ส่วนมาเลย์นั้นไม่จำเป็น มาเลย์นั้นจะบริการตัวเองไม่จำเป็นต้องบริการตรงนั้นมันคนละเอียดกับบริการบ้านเรา
- R-1 : แล้วเข้าไปให้ทริปดีไหมคะ
- Z : ทริปของมาเลย์นั้นไม่เท่าไรหรอก มันอยู่ที่หัวหน้าทัวร์ของเขาด้วย ถ้ากลุ่มนักท่องเที่ยวอินโดเข้ากรุงเทพฯ เขาบังคับให้คนละ 50 บาท ถ้าเข้าหาดใหญ่ไม่มีบังคับ ทริปมันอยู่ที่ไกด์ว่าเขาตกลงกันอย่างไร
- R-1 : แล้วกลุ่มลูกค้าของคุณ Z เป็นกลุ่มครอบครัวหรือกลุ่มอะไร
- Z : ผมมีทุกระดับที่มาแล้ว
- R-1 : มีทุกระดับเลยใช่ไหมแต่ส่วนใหญ่จะเป็นครอบครัวไหม ธุรกิจจะเน้น High season ช่วงปิดเทอมแล้วของคุณ Z มีช่วง high low season ไหม
- Z : มาเลย์ส่วนมากจะเที่ยวช่วงปิดเทอมมากกว่า ถ้าปกติก็มีบ้าง แต่ไม่เยอะทุกเทศกาลของเขาจะมีวันหยุด วันรายอของมุสลิมก็หยุด ตรุษจีนก็ปิด ของอินเดียนก็ปิดมีวันหยุดเยอะ
- R-1 : ส่วนใหญ่นักท่องเที่ยวที่เข้ามาเที่ยวหาดใหญ่กับกระบี่ เป็นกลุ่มเดียวกันหรือเปล่า
- Z : กลุ่มเดียวกันครับ เพราะกระบี่เป็นกลุ่มตลาดใหม่ประมาณ 4-5 ปี
- R-2 : กระบี่เขาจะไปที่ไหน
- Z : อ่าวนางครี๊บ เที่ยวทะเล 4 เกาะ
- R-2 : เขาไปเที่ยวในเมืองด้วยไหมครับที่เป็นชุมชนมุสลิม
- Z : ในเมืองจะเป็นตลาดกลางคืน ในโปรแกรมจะมีเที่ยวตลาดกลางคืนอยู่แล้ว เที่ยว 4 เกาะ และก็เที่ยวตลาดกลางคืนแล้วก็กลับหาดใหญ่ ปกติผมจะทำ 2 โปรแกรม มี 4 วัน 3 คืน กับ 3 วัน 2 คืน ให้เลือกเพราะมีราคาที่แตกต่างกัน
- R-1 : 3 วัน 2 คืน ราคาประมาณเท่าไรคะ
- Z : 3 วัน 2 คืน ถ้ารวมทุกอย่างประมาณ 4,800 บาท
- R-2 : ที่กระบี่มีเขาขนาน้ำด้วยนะเป็นของชมรมมุสลิม

- Z : มี แต่ว่าลูกค้าไม่เข้าไปโปรแกรมกระบี่ส่วนมากจะนอน 2 คืน วันแรกไปก็เกือบเย็นแล้วก็นอน กลางคืนไปตลาดกลางคืน วันที่ 2 ไปเกาะก็กลับเย็น พรุ่งนี้เช้ากลับหาดใหญ่ และซื้อทัวร์หาดใหญ่แล้วก็ส่งที่ด่าน
- R-1 : ยังไงก็ต้องแวะซื้อทัวร์หาดใหญ่
- Z : ใช่ เขาเน้นเรื่องข้อปึงด้วย
- R-1 : แล้วส่วนใหญ่เขาข้อปึงอะไรกัน
- Z : เราจะมีโปรแกรม 2-3 ที่ในหาดใหญ่
- R-1 : มีที่ไหนบ้างคะ
- Z : ที่โนราห์พลาซ่า
- R-1 : เขาซื้อพวกอะไร พวกของฝากหรือคะ
- Z : เขาชอบซื้อพวกเครื่องหนัง พวกเสื้อผ้า กระเป๋า รองเท้า และก็ที่เรณู
- R-1 : ของฝากเรณูเขาชอบซื้อพวกเม็ดมะม่วงหรือเปล่าและก็น้ำผึ้ง
- Z : และก็เครื่องต้มยำของไทย
- R-1 : เครื่องต้มยำขายดีหรือ
- Z : ใช่ ขายดี
- R-1 : โนราห์พลาซ่า เรณู มีไปไหนอีกบ้าง
- Z : และมีร้านน้ำผึ้งและตอนนี้มีร้านเสื้อเปิดใหม่
- R-1 : ร้านชื่ออะไร
- Z : ร้านเกสรไถ่ๆโรงแรมชากระบี่เป็นร้านเปิดใหม่ประมาณ 2 ปี แล้ว
- R-1 : ใช่ อยู่ห้วมุมหรือเปล่า
- Z : เลยโรงแรมชากระบี่อยู่ถัดไป 2-3 ห้อง
- R-1 : มันใหญ่มากเลยใช่ไหม
- Z : เมื่อก่อนเปิดอยู่ห้องเดียว เดียวนี้มี 2-3 ห้องใหญ่มาก
- R-1 : เป็นเสื้อผ้าผู้หญิง
- Z : เป็นพวกเสื้อผ้าที่สกรีนก็ขายดี พวก I LOVE HATYAI I LOVE KRABI เสื้อของฝากเป็นโลโก้ของประเทศไทย ประมาณนั้น
- R-1 : อ้อ เขาชอบประมาณแบบนั้น แสดงว่าเคยมาประเทศไทย
- Z : ถ้ามากระบี่ก็จะซื้อเสื้อของกระบี่
- R-1 : อะไรเป็นสิ่งที่ดึงดูดใจ ที่ทำให้เขาไปเที่ยวกระบี่

- Z : หลักๆ คือ มีหนังเรื่องหนึ่งชื่อไบรท์เกอร์เซตตัน ของ อาวิท เหมือนมอเตอร์ไซค์ใหญ่
- R-1 : บิ๊กไบค์หรือ
- Z : ประมาณนั้น
- R-1 : ความหมายแปลว่า
- Z : ไม่แน่ใจความหมายแปลว่าอะไร แต่หลังจากนั้น นักแสดงคนนั้นก็เป็นดารายอดนิยม ชื่อ อาวี มาทำหนังเรื่องหนึ่ง
- R-1 : อาวี เป็นพระเอกหรือว่าอะไร
- Z : ใช่ครับ เป็นพระเอก มาถ่ายหนังเรื่องนี้ที่กระบี่
- R-1 : มาถ่ายเรื่องนี้ที่กระบี่ ตรงจุดไหนของกระบี่
- Z : แถวอ่าวนางประมาณ 4 เกาะ เหมือนโปรแกรมทัวร์เลยที่เขา来做เหมือนโฆษณาภายใน ตัวเลยหลังจากนั้นมาเลยก็เพิ่มขึ้นเรื่อยๆจนถึงปัจจุบันตอนนี้ ตอนสมัยผมทำตลาดลูกค้า ไปเที่ยวกระบี่ใหม่ๆ ร้านอาหารไม่ค่อยเยอะโรงแรมก็ไม่ค่อยเยอะตอนนี้ก็เริ่มขึ้นมาเยอะ แล้วขึ้นมาเต็มอ่าวนางเลยร้านอาหารก็เริ่มเยอะ
- R-1 : เป็นฮาลาลไหม
- Z : เป็นฮาลาล เพราะกระบี่มุสลิมเยอะครับ 50-70% เป็นมุสลิม
- R-1 : แล้วที่พักต่าง ๆ เขาปั่นไหม
- Z : ที่พักผมพยายามเลือกเป็นที่พักมุสลิมด้วยสร้างความมั่นใจให้เขา
- R-1 : มีเยอะไหม
- Z : มีเยอะครับ เช่น อ่าวนางวิลเลจ ที่เป็นของมุสลิม
- R-1 : ไม่แพงหรือ
- Z : ราคาช่วง high อยู่ที่สองพันกว่าบาท ส่วนราคาเอเยนต์ประมาณพันห้าถึงพันแปด ยิ่งช่วง นี้อยู่ประมาณเก้า ร้อยบาทรวมอาหารเช้าเพราะราคาเอเยนต์ลดไปประมาณสี่ถึงห้าร้อย บาท
- R-1 : ถ้าสองพันกว่าแล้วคุณคิดเขาสี่พันแปดคุณก็อยู่ไม่รอดสิ
- Z : สองพันผมอยู่ไม่รอด แต่ว่าสี่พันแปดบาท หนึ่งก็พออยู่ได้ สามสี่หมื่นต่อรถบัสหนึ่งคัน
- R-1 : จริงๆแล้ว เราตั้งราคาขายของการท่องเที่ยวไม่ได้สูงเหมือนต่างประเทศที่เอากำไรที่สูงมาก
- Z : รวมทุกอย่าง คือ รวมไปเกาะด้วย รวมเรือ รวมไกด์ โรงแรม แล้วก็อาหารทุกมื้อ และก็มี ประกันเรียบร้อย
- R-1 : ส่วนใหญ่คุณขายเป็นแบบแพ็คเกจเต็มรูปแบบเลย

- Z : ครับ ส่วนมากเพราะผมมีเอเยนต์ฝั่งนั้น ร่วมมือกันตั้งแต่ อลอสตาร์ อีโพบ์ เคแอล ผมก็มี คือ มีตัวแทนฝั่งนั้น เขาส่งลูกค้ามาคือเราไม่ยังตรงกับลูกค้า
- R-2 : ให้ฝั่งนั้นหามาให้เรา
- Z : ใช่ เพราะเราต้องรักษาสภาพประโยชน์ ซึ่งเขาก็ได้ผลประโยชน์
- R-2 : ทางเราก็กช่วยจัดหาให้เขาด้วยหรือเปล่า
- Z : ตอนนี่ยังไม่มี เรานั่นลูกค้าของเขาเข้ามาเที่ยว
- R-1 : แล้วลูกค้าที่เข้ามามีบ่นเหมือน อันนี้ไม่ชอบ อันนี้ชอบ
- Z : ถ้ามาเพียงแปบนิ่งผมจะไม่ให้เขากินเองจะจัดให้เพราะมันเสียเวลาโปรแกรมทัวร์เพราะ ระยะเวลาเราวางไว้ วันนี้มีก็โปรแกรมถาวรแค่คันหนึ่งไม่รวมอาหารเสียเวลาไป 2-3 ชั่วโมง แต่เรื่องรสชาติ มาเลยไม่มีปัญหาเขามาลองแล้วเขาชอบอยู่แล้วร้านที่เราไปก็ร้านดังๆร้าน ประจำถ้าหาดใหญ่ก็มี ร้านเดชา ร้านไทย-มาเลย์ ร้านดีหาดใหญ่
- R-1 : ร้านดีหาดใหญ่ อยู่ตรงไหนคะ
- Z : เปิดใหม่อยู่ที่แถวคลองอู่ตะเภา ติดคลองเลยแต่ก่อนเป็นร้านจีนเดี๋ยวนี้เป็นมุสลิม
- R-1 : เป็นอาหารจานเดียวรู้จักแต่ซันมะ
- Z : อาหารของเขาอร่อย แต่ก่อนสามี่เขาดังนะแต่เดี๋ยวนี้เริ่มแผ่ว
- R-1 : แผ่วหรือคะ
- Z : แผ่วมาก น่าจะมีปัญหาภายในที่พอรู้
- R-1 : แล้วร้านเจ๊ะการ์ หละครับ
- Z : ถ้าลูกค้ามาส่วนตัวก็จะไปทาน แต่ว่ามาเป็นกรุ๊ปทัวร์จะไม่ค่อยไป เพราะว่าเจ๊ะการ์จะไม่ค่อยดูแลไกด์ อาหารของเขาอร่อยแต่ว่าร้านอาหารในหาดใหญ่ถ้าไม่คอยดูแลไกด์ บริษัททัวร์นี่จบกัน
- R-1 : ใช่คะ แล้วร้านเดชานี่ร้านโก่ทอดเดชาใช่หรือเปล่า
- Z : ใช่ครับ ตอนนี้มี 2-3 สาขาในหาดใหญ่
- R-1 : ใช่มีเยอะ แต่เขาก็พัฒนาดีนะ แต่บางสาขาเขาไม่เหมาะกับรับทัวร์
- Z : มีทางไปสนามบินด้วย ในเมืองก็โอเค แต่เราต้องสั่งก่อนเขาจะลือกไว้เลยหัวละประมาณ 180 บาท มี 4-6 อย่างอาหารเต็มโต๊ะไม่มีปัญหา
- R-1 : ที่ร้านทำอาหารเร็ว
- Z : ต้องสั่งก่อนเวลาทัวร์ลงจะได้กินเลย

- R-1 : ถ้าจะต้องทำให้เขาจ่ายเงินมากขึ้น ณ ปัจจุบันรัฐบาลไทยเชื่อว่า เขายังจ่ายเงินไม่มากพอของการท่องเที่ยวในไทย
- Z : ถ้าไม่มากพอ เราต้องเปิดอะไรอีกหลายอย่าง
- R-1 : ตอนนี้เราเปิดอะไรดี
- Z : อย่างเช่นตอนนี้ ทางไปสนามบินเปิดสวนน้ำ ไอซ์โดมที่เคยทำรายได้ตอนนี้ปิด กำลังทำใหม่ ยังอยู่แต่ว่าไปเปิดเป็นภาพเสมือน
- R-1 : กิจกรรมที่เขาชอบ จะเป็นแบบไหน
- Z : กระป๋องส่วนมากจะเที่ยวทะเล หาดใหญ่จะซัปปิ้ง
- R-1 : ตอนนี้พยายามจะมองว่าจะทำอย่างไรให้มีเขามีกิจกรรมมากขึ้นในหาดใหญ่ อย่างปางช้าง
- Z : ปางช้าง โอเค ก็ทำรายได้ดีบ้าง
- R-1 : แสดงว่าถ้าอยากให้มาเลยอยู่ยาวขึ้น ก็ต้องจัดกิจกรรมที่สัมผัสสัตว์ให้มากขึ้น
- Z : ไม่ใช่สัมผัสสัตว์ คือ มีกิจกรรมหลายๆ อย่างให้เขาได้ทำ
- R-1 : ถ้าเป็นลิงเขาจะชอบไหม
- Z : ก็โอเค ที่กระป๋องก็มีแล้ว โชว์ลิง โชว์งู แต่ที่หาดใหญ่ยังไม่มี
- R-1 : ถ้าหาดใหญ่ทำโชว์งูน่าจะดี
- Z : โชว์งู แต่ยังไม่
- R-1 : เหมือนหมู่บ้านจางอานที่ ขอนแก่น ไซ่ตรงนั้นน่าสนใจมาก แล้วกิจกรรมในแหล่งท่องเที่ยวของสงขลา
- Z : บนเขาตังกวน ส่วนใหญ่ลูกทัวร์ของผมเป็นมุสลิม บางครั้งขึ้นไปแล้วเขาคิดว่าเป็นวัด เขาก็เลยไม่อยากขึ้น ถ้ามีกิจกรรมอะไรสักอย่างเช่น มีจุดชมวิว มีร้านอาหาร แหวกแนวไปน่าจะขายได้เพราะวิวสวย
- R-1 : ไซ่ขึ้นไปนั่งกินข้าวตรงนั้น
- Z : ถ้าขึ้นไปที่นั่นแล้วเห็นเป็นวัด ความรู้สึกมันไม่ใช่สำหรับตลาดมุสลิมแต่ผมก็ยังพาลูกทัวร์ของผมขึ้นไป
- R-1 : ขึ้นไปดูชมวิวแล้วแบบนี้ เกะยอจะเวิร์คไหม
- Z : เกะยอเมื่อก่อนเรามีโปรแกรม แต่ตอนนี้ไกด์ไม่ค่อยพาไปแล้ว
- R-1 : ไกด์ไม่ค่อยให้ความร่วมมือกับเกะยอ รถก็เข้าไม่ได้ด้วย
- Z : เข้าไปแล้วมันเสียเวลา แต่ถ้าอินโดจะมาไปวัดแหลมพ้อมีพระทอง อินโดชอบเป็นมุสลิมและไม่ถือเขาไปถ่ายรูป แต่ไม่ได้ไปไหว้พระ

- R-1 : บางคนบอกว่ามาเลย์ อินโดชอบแอตเวนเจอร์
- Z : ใช่ครับ เป็นอีกตลาดหนึ่ง แต่ผมเน้นตลาดครอบครัวและข้าราชการ
- R-1 : การกีฬามีบ้างไหม
- Z : การกีฬาก็มีบ้างที่เข้ามาแข่งบอล เหมือนมีบริษัทที่มาแข่งบอลกับสงขลา ผมก็จัดหากลุ่มไหนที่พอจะแข่งกับเขาได้
- R-1 : แล้วเขามาพักค้างคืนไหม
- Z : มาพักค้างคืน หนึ่งคืน และซิติ์ทัวร์แล้วก็กลับ อย่างมากหาดใหญ่ก็มาสองคืนแล้วก็กลับ
- R-1 : ตอนนี้ที่สะเดามีกิจกรรมนี้บ่อยไหม
- Z : ที่ด่านนอกก็มี MBI เข้าไปลงทุนไดโนเสาร์
- R-1 : ตลาดจีนมากกว่าที่ลงทุน เพราะมันใหญ่มาก ไกด์ขาดเพราะว่าจีนลงมาเยอะ แล้วจริงๆ มาเลย์เข้ามาดูเมืองไทย ไม่ได้บ่นว่าอาหารฮาลาลเมืองไทยไม่น่าเชื่อถือ
- Z : ให้ความมั่นใจกับเขา คือ เจ้าของร้านเป็นมุสลิมจึงทำให้เกิดความมั่นใจ แค่อินภาษามาลายูก็มั่นใจ
- R-1 : ถ้าหากมีทัวร์ลง เจ้าของธุรกิจมารับและใช้ภาษามาลายูกับลูกค้า แต่ลูกค้าก็ต้องการเครื่องหมายฮาลาล คุณจะสร้างความมั่นใจอย่างไร
- Z : เพื่อความมั่นใจ และทางบริษัทก็ได้สร้างความมั่นใจโดยมีไกด์เป็นมุสลิมส่วนใหญ่ ถ้าหากเลือกโรงแรมที่พักที่ไม่ใช่มุสลิม ก็จะเลือกพักแต่ไม่รวมอาหารเช้า ไปทานด้านนอก
- R-1 : ที่พักในหาดใหญ่มีที่ไหนบ้าง
- Z : ดูจากเกรดลูกค้าว่าจะเลือกแบบไหน ก็จะมีโรงแรมลีการ์เด็นท์ โซนแถวลีการ์เด็นท์ เหมือนศูนย์กลางของชาวมาเลเซีย
- R-1 : ประมาณ 80-90% มาเลย์จะอยู่แถวย่านลีการ์เด็นท์ จะไม่ค่อยมีคนไทยแถวนั้น
- Z : เรื่องที่พักไม่ค่อยมีปัญหา หากราคาต่ำก็จะเลือกที่พักย่านลีการ์เด็นท์เก่า
- R-1 : ก๊วนเวียนอยู่แถวนั้น
- Z : ย่านนั้นถือได้ว่าเป็นย่านของพวกเขา
- R-1 : แสดงว่าพวกเขามาเที่ยวหาดใหญ่ รู้สึกไม่เหงา รู้สึกเหมือนบ้านตัวเอง เนื่องจากมีแต่ชาวมาเลเซีย
- Z : เมื่อก่อนถ้าชาวยุโรปเข้ามาในประเทศไทย เขาจะมองเมืองไทยในแง่ลบเลยในแง่ของผู้หญิง แต่ปัจจุบันเขาได้เปลี่ยนความคิดไปแล้ว คือตอนนี้มาเป็นครอบครัวได้แล้วไม่มีปัญหา

- R-1 : คือ ปัจจุบันเขามาเป็นครอบครัวเยอะ
- Z : มาเป็นครอบครัวเยอะขึ้น มาแบบข้อปั้ง ไม่มีความคิดที่มาจากประเทศไทยแล้วมาเที่ยวแบบในเรื่องผู้หญิงไม่มีแล้ว
- R-1 : แปลว่าเมืองหาดใหญ่ตอนนี้เริ่มเปลี่ยน จากมาเดี่ยวๆ กลายมาเป็นแบบครอบครัวแทน
- Z : ใช่ๆ
- R-2 : แล้วจะมาแบบด้านนอกหรือป่าว
- Z : ไม่ๆ ด้านนอกจะมากอีกแบบหนึ่ง ทางผมจะเน้นกับไกด์ ปล่อยให้เขาอิสระอย่าไปเชียร์ เพราะมันจะเสียภาพลักษณ์ของเรา เพราะเป็นทัวร์มุสลิมด้วย ถ้าไปขายตรงนั้นก็จบเลย
- R-1 : แล้วอย่างนี้คุณให้บริการทัวร์มุสลิมด้วย ภาพของประเทศไทยก็ยังมีขายเหล้า เบียร์
- Z : เรื่องนั้นไม่มีปัญหา
- R-1 : แล้วเขาไม่มองหรือว่า นั่นไม่ใช่แหล่งท่องเที่ยวของมุสลิมนะ เพราะว่ามันมีสิ่งที่ขัดต่อหลักศาสนา
- Z : เรื่องนั้นไม่มีปัญหา เพราะเขารู้อยู่แล้วว่าหาดใหญ่เป็นอย่างไร แล้วโปรแกรมของเรานั้นมีอยู่แล้วว่าไม่ไปตรงนั้นๆ เพราะของผม จะเป็นไปเที่ยวตลาด ทำบุญก็มี
- R-1 : แล้วเป็นกลุ่มเที่ยวซ้ำไหม
- Z : คือบางทีก็มีชะกาดบ้าง มีมาทำบุญบ้าง ส่วนมากจะมาปัตตานี
- R-1 : ทำไม่ถึงปัตตานี
- Z : คือปัตตานีเขามีมุสลิมเกือบทั้งหมด คือ 90% สมัยก่อนตั้งแต่สมัยที่พ่อผมทำทัวร์ 20 กว่าปี แพ็คเกจแรกที่ทำคือ ต้องมาปัตตานี ถึงแม้จะเป็นคนจีนก่อนเกิดเหตุการณ์ไม่สงบ ก็ต้องมาปัตตานี โปรแกรม 3 วัน 2 คืน นอนปัตตานีคืนหนึ่งแล้วไปนอนหาดใหญ่คืนหนึ่งแล้วก็กลับ
- R-1 : แล้วที่บอกว่ามาชะกาดที่ปัตตานี ต้องพักที่ปัตตานีด้วยไหม
- Z : บางคนค้าง บางคนไม่ค้าง
- R-1 : แล้วถ้าพักค้างคืน ส่วนใหญ่พักค้างคืนที่ไหน
- Z : CS ครับ ผมให้ CS โรงแรมระดับ 4 ดาว แต่เขาให้ราคากับผมไม่ถึงพันบาท
- R-2 : เขาให้ราคาพิเศษ
- Z : ใช่ ๆ
- R-1 : แยกเขาคงภูมิใจ
- Z : ภูมิใจ อาหารเช้าเขามีให้มาเต็มที่
- R-1 : ถ้าอยู่ CS ไม่ต้องกังวลใจเลยว่ามันฮาลาลไม่ฮาลาล

- Z : ไข่ๆเพราะมันฮาลาลอยู่แล้ว
- R-1 : เยอะไหมคะ ที่คนมาชะกาดที่ปัตตานี
- Z : เริ่มมาแล้ว หลังเหตุการณ์เจียบหายลง เดือนก่อนเพิ่งมี 2 กรู๊ป มาละหมัดกันกลางคืน ในเดือนบวช
- R-1 : แล้วเดือนบวชมาละหมัดกลางคืนเป็นอย่างไรคะ กิจกรรมของเขา
- Z : กิจกรรมของคนมุสลิมในเดือนบวชกลางคืนจะละหมัด ปกติมุสลิมจะละหมัด 5 เวลาแต่ว่าเดือนบวชจะละหมาดยาว
- R-1 : ก็แปลว่าเขามาค้าง
- Z : ไข่เขามาค้าง แล้วมาละหมัดที่นี้ เพราะนี่คือวิถีชีวิตมุสลิม และการเป็นอยู่ของเหมือนปัตตานี
- R-1 : เพราะว่าเขามีญาติตรงนี้ไหม
- Z : บางส่วนมี
- R-2 : นั้นกิจกรรมตรงนี้ไข่ไหมที่ถือว่าเป็นการเพิ่มค่าใช้จ่าย เพราะเป็นการไปเยี่ยมญาติ รวมถึงเพื่อนชาวมุสลิม
- Z : ไข่ ๆ ของยะลาก็มีละหมัด ที่มีสยิดกลาง
- R-1 : ส่วนใหญ่เป็นผู้ชายมาหรือเป็นครอบครัว
- Z : เด็กผู้ชาย ผู้หญิงก็มีมาซึ่งก็ตามผู้ใหญ่มานั้นแหละ
- R-1 : แล้วมาค้างคืนนั้นก็แะดูว่า แค่ว่ากะดปิ่นแล้วเขามาบริจาค
- Z : ไข่ๆส่วนมากเขาจะแะปัตตานี มาดูผ้าคลุมผมด้วยเพราะหาดใหญ่มั่นหายาก และเดี๋ยวนี้ก็มีโรงงานผลิตเยอะเยะมากในกลุ่มแม่บ้าน เดี่ยวนี้ส่งไปที่เมกกะด้วย ส่งไปต่างประเทศมาก
- R-1 : เพราะฝีมือของเราดีและการออกแบบที่สวยงาม แล้วประเทศไทยมีจุดเด่นมากในเรื่องของผ้าคลุม
- Z : ไข่ใจ ผ้าคลุมผมของเราเน้นออกแบบลวดลายของผ้าจึงเป็นจุดเด่น มาเลย์ ตะวันออกกลาง ชอบผ้าคลุมผมของเรามาก
- R-1 : แต่ทางมาเลย์ ก็ทำแต่สู้ทางเราไม่ได้เพราะทางเราสวยกว่า
- Z : ไข่ ของเราจะเนียนกว่าจะสวยกว่า
- R-1 : จริงๆแล้วถ้าเปรียบเทียบทางเราได้รับการยอมรับในระดับสูงมากเลย แล้วเขาเพิ่มราคาสูงไหม

- Z : ก็ประมาณเกือบสองเท่า เพราะเงินเราน้อยกว่าเขา ผมเคยมีลูกค้ามาเลยให้ติดต่อดูการทำผ้าคลุมผม
- R-2 : แล้วที่เขาทำที่นี่ เขาได้มาซื้อด้วยไหม
- Z : ซื้อด้วย
- R-1 : เป็นพวกพ่อค้าที่เขาซื้อแล้วเอาไปขายต่อด้วยไหม
- Z : ก็ด้วย แต่บางที่เราทำเป็นแพคเกจ โปรแกรมต่อโปรแกรมเลย คือ นักท่องเที่ยวจะไปดูที่เขาผลิตหมวกกอปียะ ผ้าคลุมผมที่ปัตตานี แล้วก็ไปดูประวัติศาสตร์ ดูวิถีชีวิตชาวบ้าน
- R-1 : แล้วการไปทำบุญ เขาทำบุญหม้ายกับเด็กหรือว่าโรงเรียน
- Z : ทำบุญในสถานเด็กกำพร้า หรือไม่ก็ไปทำบุญโรงเรียนปอเนาะ ปีนี้เขาจะเชือดวัว
- R-1 : เชือดวัวตอนเดือนไหน
- Z : เดือนกันยา ครับ ประมาณนี้ หรือเขาเรียกว่ารายอฮัจยี เขาจะเชือด แล้วเขากินพร้อมกับเด็กๆ
- R-1 : ถ้าอย่างนั้น เขาก็จะมาช่วงหลังรายอฮัจยี ใช่ไหมคะ
- Z : ใช่ๆ เขาจะมาหลังรายอฮัจยี
- R-1 : เยอะไหมคะแต่ละปี กลุ่มที่มาที่นี่
- Z : ก็หลังมีเหตุการณ์ไม่สงบมันก็ซาๆลง มันเริ่มน้อยลง แต่ตอนนี้ก็เริ่มมีความมั่นใจก็เริ่มมากขึ้น
- R-1 : แล้วหลังจากเกิดเหตุการณ์ที่ Big C คิดว่ามันใจใหม่
- Z : ผมก็ต้องดูอีกที แต่ก็น่าจะปกติเพราะช่วงจะเปิดเทอมหรือสิ้นเดือนมันจะเกิดเหตุการณ์อย่างนี้
- R-2 : แต่ผมว่าจุดโซนนี้น่าจะเป็นจุดที่ปลอดภัย
- Z : ใช่ครับ ปกติของปัตตานี ที่ตรงนั้น สร้างรายได้เยอะให้กับปัตตานี เป็นการเสียรายได้ไปเสียต่อการท่องเที่ยวของปัตตานี
- R-1 : เสียภาพลักษณ์หมดเลย
- R-2 : ถ้าเกิดว่ามันสงบ ผมว่าเราทำได้เป็นพหุวัฒนธรรมได้เลยนะ
- Z : ปัตตานีมีที่ท่องเที่ยวเยอะ เห็นของโต๊ะอิหม่ามทำอยู่ เยอะแยะเลยสถานที่สวยๆ เรามีทุนทรัพยากรธรรมชาติเราเอาไปใช้ได้เยอะเลย มีป่าชายเลน มีชายหาด
- R-1 : ใช่ หาดแหมแซ สวย
- Z : ใช่สวยๆ

- R-1 : สวยแบบสุดๆเลย
- Z : ถ้าเทียบกับพัทยาแล้ว ผมว่าที่นี่สะอาดกว่า สวยกว่า
- R-1 : ใช่ๆ ตรงนี้สวยกว่าเยอะ
- R-2 : สงขลาที่ยังไม่ใช่พหุวัฒนธรรม แต่ว่าที่นี่เหมาะมากกว่า
- Z : ตอนนี้จะทำยังไงให้เขามีความเชื่อใจ และมั่นใจเรามากขึ้น
- R-1 : ใช่ จะทำยังไงให้มาเลยมั่นใจที่จะมาเที่ยวมากขึ้น
- R-2 : ก้อยู่ที่ภาครัฐอีกนั่นแหละ
- Z : ก็ต้องอยู่ที่บริษัททัวร์ด้วย
- R-2 : ที่เป็นมุสลิมเหมือนกันที่เป็นนายกสภาอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย ก็คือมองที่นโยบายของรัฐ
- Z : ที่ด่านตอนนี้ก็มีส่วนด้วย มาเลยตอนนี้คือวันใหญ่ ปกติเขาจะมา เขาจะมาวันใหญ่ วันสงกรานต์ วันใหญ่ของเรา
- R-1 : ปีใหม่
- Z : ปีใหม่ สงกรานต์พวกนี้ที่เป็นวันหยุดยาว และก็มียันอะไรอีก
- R-1 : ลอยกระทงก็ชอบมา
- Z : ตรุษจีนก็จะมา
- R-1 : ตรุษจีน
- Z : แล้วก็มันมีปัญหาที่ด่านมาก เพราะตรงนั้นล่าช้ามากในกระบวนการที่ขอผ่านด่าน ตอนนี้มาเลยคือเริ่มจะไม่มาแล้ว เริ่มจะเลี่ยนนะ
- R-1 : เริ่มจะเลี่ยนแล้ว
- Z : พอวันสงกรานต์เริ่มจะเลี่ยนวันมาแล้ว คือ จากวันที่ 13 จะมาวันที่ 15
- R-1 : ไม่เดินทางมาตรงวันที่หยุดยาว
- Z : เพราะว่ามันมีปัญหาที่ด่าน
- R-2 : เจ้าหน้าที่เขาหยุดหรือยังครับ
- Z : ไม่ใช่ครับ เจ้าหน้าที่ไม่หยุด คือกระบวนการมันช้า 1 คนใช้เวลานาน ถ้าสมมุติ one day tour มันมีเหมือนกันที่ใกล้ๆ แต่มันไม่ทัน ครึ่งวันนี้เขาจะต้องอยู่ตรงนั้น
- R-1 : เขาทำไม่ทัน เคยอยู่ 3 ชั่วโมงที่นั่น
- R-2 : มันมีอะไรแอบแฝงด้วยรีเปล่า
- R-1 : เราก็คควรจะยกเลิกการ์ด

- Z : รายได้ตรงนั้นเยอะ ด้านบางด้านยังพอมีวิธี คือเราไม่ให้ลูกค้าลงใจ เก็บพาสปอร์ตแล้วเอาไปให้เขาจอบให้ข้างใน หนึ่งพัน สองพันคนเท่าไรแล้ว
- R-1 : ไปสตูลรีเปล่า ลังการวิกี้ใช้แบบนั้น
- Z : ยังพอมีวิธีด้านบางด้าน สะดวกกับผม สะดวกกับบริษัททัวร์ แต่ว่าความปลอดภัย คือเขาอ้างถึงความปลอดภัย
- R-1 : แล้วนักท่องเที่ยวมาเลย เวลาเขามาพักโรงแรมในเมืองไทยเขามองด้วยว่า โรงแรมไม่มีกล้องไม่มีอะไรต่างๆ เขาได้มีการคอมเพลนอะไรแบบนี้ไหม
- Z : ตอนนี้ก็ยังไม่
- R-1 : เรื่องความปลอดภัย
- Z : ยังไม่มีปัญหา เพราะว่าเขามั่นใจในโรงแรมที่เราพาไป
- R-1 : อ้อ ก็คือความมั่นใจยังมีอยู่ ก็เลยไม่ได้มาลงในรายละเอียดปีกย่อยอะไรแบบนี้
- Z : เพราะว่า การบริการอะไรต่างๆของเรา มันดีกว่าอยู่แล้วถ้าเทียบกับบ้านเขา
- R-1 : ความได้เปรียบเราอยู่ตรงนี้
- Z : ได้เปรียบ เราได้เปรียบกว่า เรื่องอาหารเราก็ได้เปรียบ เรื่องบริการเราก็ได้เปรียบ
- R-1 : แล้วเครื่องเทศของไทยกับมาเลเซียละ
- Z : เขามาทางนี้ผมจะปิดเรื่องเครื่องเทศเลย
- R-1 : ทำไมละ
- Z : เพราะว่าบ้านเรา มันสู้พวกเขาไม่ได้ อาหารพวกแกงกะหรี่ พวกนี้เราสู้ไม่ได้ เวลาเขามาบ้านเรา จะให้ดแกงกะหรี่เลย เอาต้มยำ
- R-1 : เอาของที่บ้านเราเด่น
- Z : เขามากินกะหรี่บ้านเรา คือ ด้อยเลยถ้าเราให้กินกะหรี่ของเรา เขาจะบอกว่าไม่อร่อย สู้ของเขาไม่ได้เลย
- R-1 : ให้กินต้มยำแล้วก็ผัดไทยด้วยไหม หรือว่ามีอะไรอีกบ้าง
- Z : เราพยายามแนะนำอาหารไทย ผัดไทยแต่ว่าต้มยำนี่คือหลัก
- R-1 : ต้มยำนี่ คือ หลัก แล้วพวกขนมหวาน เขาชอบอะไรของเราไหม ของเราขึ้นชื่อขนมหวานแบบไทยๆ
- Z : ขนมหวานนี่ยัง
- R-1 : ยังไม่เปิดตลาดตรงนี้
- Z : ยังไม่ได้เปิดตลาด ส่วนมากคือกินอาหารเสร็จก็ผลไม้

- R-1 : ผลไม้เขาไม่ได้มีขนมหวานแบบไทย ลอดช่องอะไรแบบนี้
- Z : ไม่ได้มี
- R-1 : ไม่ลองเสนอข้าวแช่ของไทยๆดู
- Z : ขนมหวานไทยยังไม่มี
- R-1 : แล้วผลไม้เขาชอบผลไม้อะไรของเมืองไทย
- Z : สับปะรด มาเลยนี่ชอบสับปะรด
- R-2 : แล้วมะม่วงเขาชอบไหม
- Z : เขาชอบก็ชอบ ชอบสับปะรดแล้วก็ทุเรียน ทุเรียนนี่เจอไม่ได้ต้องแวะให้เขาเข้าไป
- R-1 : มังคุดไม่ชอบหรือ
- Z : ไม่ครับ ส่วนมากก็ทุเรียน
- R-1 : แล้วมะม่วงนี่เขาชอบ มะม่วงที่มันเป็นสีเหลืองสีเขียวเขาก็ไม่ชอบใช้ไหมคะ
- Z : ใช่ๆ
- R-1 : มะม่วงสุก
- Z : มะม่วงพันธุ์ของเราเนี่ยมันดีกว่าของเขาอยู่แล้ว
- R-1 : มะม่วงบ้านเราเข้มกว่า
- Z : ใช่ๆ
- R-1 : แล้วเขาซื้อผลไม้ของเรากลับบ้านเขาด้วยไหม
- Z : มีซื้อบ้าง มีซื้อมะม่วงที่ด่าน แต่บางผลไม้ก็นำเข้าไม่ได้
- R-1 : อะไรบ้างล่ะที่นำเข้าไม่ได้
- Z : ก็เป็นสับปะรดนี่ไม่ได้
- R-1 : เพราะอะไร
- Z : เพราะมันมีหัว
- R-1 : หมายถึงรัฐบาลไทยไม่ให้เอาออกไป
- Z : คือไม่ใช่ ผังเขาไม่ให้เอาเข้าไป
- R-1 : อ้อ ด่านเขาไม่ให้เราเอาเข้าไป อ้อแปลกนะ
- Z : มะม่วง ถ้าเยอะๆบางที่เขาก็ไม่ให้เข้า
- R-2 : บ้านเขาเป็นสินค้าหวงห้ามโดยเฉพาะ
- Z : อย่างซื้อดอกไม้อะไรนี่ ดินต้องเอาออกให้หมดก่อน
- R-1 : ใช่ มันเชื่อโรคปนเปื้อนไป

- Z : ยังสัตว์นี้ไม่ได้เลย มันควบคุมไม่ได้
- R-1 : อ้อไม่ได้มันต้องเข้าด่านกักกัน
- Z : ใช่มั้ย
- R-1 : แต่ถ้าขนมขบเคี้ยวอะไรต่างๆ
- Z : ไม่เป็นไร
- R-1 : ทำไมเขาบอกว่ามาเลยชอบซื้อหม้อจากประเทศไทยล่ะ
- Z : ก็ราคาถูกกว่า
- R-1 : ของคุณมีกลุ่มนี้ด้วยไหม ที่เขาบอกชอบมาพลาซ่า
- Z : พลาซ่า ใช่มั้ย
- R-1 : แล้วก็ซื้อหม้อซื้ออะไรต่างๆกลับ
- Z : ครั้งสุดท้ายก่อนกลับผมจะปล่อย 3-4 ชั่วโมงตรงนั้น คือ ปล่อยอิสระ
- R-1 : ปล่อยพลาซ่า หรือว่าปล่อยโลตัส ตอนนั้นเห็นปล่อยโลตัสเยอะเหมือนกัน
- Z : ใช่มั้ย พลาซ่าแถวนี้ง่ายที่สุด คือ ตรงนั้นมันมีครบทุกอย่าง วันสุดท้ายก่อนกลับ
- R-1 : แล้วคุณมีแนวคิดที่จะแบบขยายการให้บริการที่จะทำให้เขาแบบมาเที่ยวที่เรามากขึ้นอีก เหมือนกับที่แบบเปิดตลาดไปอีสาน
- Z : เชียงใหม่มีติดต่อดูอยู่แล้ว
- R-1 : คุณก็มีเข้าไปเชียงใหม่หรือคะ
- Z : มีๆ แต่ว่าไม่เคยอะก็พอมี
- R-1 : จากมาเลยไปเชียงใหม่เลย
- Z : คือ เขาบินจากทางนั้นแล้วไปรับที่นั่นเลย
- R-1 : คือ หมายถึงว่าเขาบินจาก KL แล้วเข้าเชียงใหม่เลย
- Z : ใช่มั้ย 4 วัน 3 คืน เชียงใหม่ เชียงราย
- R-1 : แล้วเชียงใหม่เขาเที่ยวที่ไหนบ้างล่ะ
- Z : เชียงใหม่โปรแกรมวันแรกก็เที่ยว โปรแกรมเราให้เขาช้อปปิ้งด้วย
- R-1 : ช้อปปิ้งจากไหน ในเมืองหรือ
- Z : ก็ช้อปปิ้งร้านเครื่องหนัง
- R-1 : อ้อ แล้วก็ร้านผ้าไหม
- Z : สวนดอกไม้ ร้านผ้าไหม
- R-1 : เขาชอบหรือคะ ดอกไม้

- Z : ดอกไม้ เขาชอบ
- R-2 : สวนพฤกษศาสตร์
- Z : ใช่ๆ สวนพฤกษศาสตร์ ราชพฤกษ์
- R-1 : แล้วเขาจะไปอยู่นานไหมตรงนั้นเขาจะไปเดินเล่นนานไหม
- Z : คือตรงนั้น 2-3 ชั่วโมง เพราะมันกว้างต้องนั่งรถรางไป
- R-2 : พาเขาขึ้นดอยด้วยไหมครับ
- Z : ขึ้นดอยด้วย ที่เขาไปดอยสุเทพ มีที่เขาไปในโปรแกรม แล้วก็ขี่ช้างแม่แตง
- Z : ไปดูกระเหรี่ยงคอยาว ไปดูโห่หู่ แต่เชียงใหม่นี้ทำรายได้เยอะมาก
- R-2 : ก็คือ แบบว่ามีกิจกรรมเยอะ
- Z : มีกิจกรรมเยอะ สายแม่แตงนี่ก็เต็มแล้ว
- R-1 : ไปแข่งรถอะไรนี้เขาก็ชอบ
- Z : มีๆ ครับ
- R-2 : เหมือนว่าหาดใหญ่กิจกรรมมันยังไม่ต่อเนื่อง
- Z : ใช่ๆหาดใหญ่ยังมีให้เพิ่มอีกหลายอย่าง
- R-1 : ถ้าจะให้อยู่ยาวใช่ไหม
- Z : ใช่ถ้าจะให้เที่ยวต่ออีกวันนึง
- R-1 : ก็ทำได้
- Z : ทำได้ถ้าจะให้อยู่ต่ออีกวัน
- R-2 : รวมถึงกระบี่ด้วยใช่ไหมครับ
- Z : ใช่ ทำได้ตอนนี้กระบี่ก็มีแล้ว
- R-2 : มีกิจกรรมอะไรบ้างที่กระบี่ตอนนี้
- Z : ก็มีช้าง มินักรโกคาร์ท
- R-1 : โกคาร์ท
- Z : ใช่ มินูโซว์ มีอะไรพวกนี้
- R-1 : แปลว่าจริงๆเขาชอบบูโซว์มากเลยหรือ เราควรเอาฟาร์มอะไรเข้ามาไหม
- Z : ตอนนี้จะเข้โซว์หาดใหญ่ก็มีแล้ว
- R-1 : จริงหรือ ที่ไหน
- Z : ที่ปางช้าง
- R-1 : ที่ปางช้างมีอะไรจะเข้ด้วยหรือ

- Z : มีแล้วเพิ่งมา
- R-1 : แต่มันไม่ใหญ่
- Z : มันไม่ใหญ่ที่หาที่ใหญ่ ถ้าไปเพิ่มปางช้างอีกที่แห่ง ผมว่ามันเวิร์คกว่า เพราะผมดูแล้วตอนนี้ ถ้าว้นใหญ่มันไม่ทัน
- R-1 : หมายถึงยังไงนะ ถ้าเพิ่มปางช้างอีกที่หนึ่งคืออะไร
- Z : คือ ตอนนี้หาที่ใหญ่มีที่เดียวที่เดียว กระบี่มีตั้ง 2-3 ที่
- R-1 : อ้อ กระบี่มีปางช้าง 2-3 ที่หรือ
- Z : ใช่
- R-1 : แล้วมาเลยเขาไม่มีกิจกรรมแบบนี้บ้างหรือ
- Z : คือ เขาที่บ้านเราไม่ได้เรื่องนี้
- R-2 : รูปแบบการแสดง กิจกรรมของเขาไม่โดดเด่น
- Z : ของเขาก็แค่เล็กๆ
- R-2 : ของเราแบบใหญ่โต
- R-1 : ของเขาเกินตั่งละ เราก็กู้เขาไม่ได้นะ
- Z : เกินตั่งก็โอเค เพราะว่าสถานที่กิจกรรม มันโอเค
- R-1 : หาที่ใหญ่น่าจะเพิ่มพวกปางช้างอะไรให้มากขึ้น แล้วสามมิติหาที่ใหญ่ไม่เวิร์คหรือ
- Z : เวิร์ค โอเคเวิร์ค อยู่
- R-1 : แต่มันเล็กนะ
- Z : เล็ก แต่มันเล็ก 3D นี่ก็อยู่ในแพ็คเกจเลย อยู่ในโปรแกรมเลย คือให้ไกด์ไปขายให้อีกทีนึง
- R-1 : แล้วอยากได้โปรแกรมอะไรอีกแค่เดียวจะไปเสนอ ให้ไอซีโดมกลับมาอีกรอบหนึ่ง
- Z : คือ ไอซีโดมนี้ต้องมาใหม่
- R-1 : แต่คอมไฟ ไม่เวิร์คเลยนะ
- Z : ไม่เวิร์ค เขาไม่ชอบ
- R-1 : เขาไม่ชอบใช้ไหมแบบนั้น แต่เขาชอบไอซีโดม
- Z : เขาติดไอซีโดม
- R-1 : เขาติดใจอะไร ไอซีโดมเข้าไปแล้ว
- Z : ถ้าของเขาก็มีไอซีซีที ที่เคแอล ของเรา คือ มันเวิร์คกว่า
- R-1 : ของเราเวิร์คกว่า
- Z : แต่ถ้าทำใหญ่กว่านั้นผมว่ามันเวิร์คมากขึ้น

- R-1 : เก็นตังก็มีแต่ว่าเล็กๆ
- Z : ไข่เล็กๆ
- R-1 : อ้อ ให้มันใหญ่ๆ เชียงใหม่ไอชโคม เขาชอบไหม
- Z : เชียงใหม่เขาไม่มีนะ
- R-1 : มีๆ เราเคยเข้าไปแล้ว
- Z : ผมไม่เคยเข้า เพราะว่าไม่มีโปรแกรม แต่บ้านเราสเก็ตน้ำแข็งก็ไม่มี
- R-1 : มีๆ ที่เซ็นทรัลเฟสติวัล
- R-2 : เขาไปไหม
- Z : ไม่ตรงนั้นไม่มีโปรแกรม
- R-1 : ที่เซ็นทรัล เฟสติวัล เขามีร้านขายผ้าคลุมผม
- Z : มันคนละครดกัน
- R-1 : อ้อ
- Z : มันแพง มียี่ห้อ
- R-1 : ไข่ๆ ของมุสลิมเลย
- Z : ของคนนราธิวาสเลย
- R-1 : อ้อคนนราธิวาส
- Z : ยะลาที่มีของเขา คือเป็นแบรนด์ของเขาเลย
- R-1 : ไข่
- Z : คนไทยหรือเจ้าหน้าที่ของรัฐ น่าจะขอบคุณคนมาเลย์ที่มาเที่ยว เอาเงินมาใช้จ่ายบ้านเรา
- R-1 : แล้วคุณ Z ตีใจอะไรไหม ถ้าคุณมีอำนาจที่จะจัดการการท่องเที่ยว
- Z : ผมมีวิธีคิดเอาที่ด้านเลย ต้องทำให้รวดเร็วขึ้น ไม่ใช่มี 2-3 ช่องแต่ไปปิดเหลือช่องเดียว ทำ 3-4 ช่องแล้วก็ไปกั้นๆ เหลือ 2 ช่อง ตอนนี้ที่ด้านนอก ถนนก็เริ่มแตกแล้วยังไม่ทันเปิด
- R-1 : แล้วเวลาพานักท่องเที่ยวที่เป็นมุสลิมไปชนโตก ดีไหม
- Z : มันมีของฮาลาลก็ดีนะครับ ต้องมีหนึ่งมือที่เราต้องพาไป
- R-1 : แปลว่ามุสลิม ถ้ามาประเทศไทยแล้วไปเชียงใหม่ต้องพาไปชนโตกฮาลาล
- Z : ไข่ แต่ต้องฮาลาล
- R-1 : ของเขาฮาลาลอยู่แล้ว เพราะราคาเขาจะแพงกว่าชนโตกของไทย แต่เขาก็ทำดีนะ
- Z : ของเขาทำดี มีการแสดงมีอะไร มีของเก่าให้โชว์

- R-1 : ชอบใช้ไหมคะ
- Z : แต่มาเลยไม่ได้สนใจตรงนั้น คือ ไปกิน ไม่ได้ดูโชว์
- R-1 : มีอาหารมาด้วยไหม
- Z : อาหารไม่มีครับ
- R-1 : ไม่มีใช้ไหม
- Z : คือ ของผมนี้มาเลยล้นๆเลย มีอินโดบ้าง อินโดนี่เขาเที่ยวสามประเทศ คือทริปเดียวเที่ยวสามประเทศ
- R-1 : ทริปสามประเทศ เข้า สิงคโปร์ มาเลย์ และ ไทย
- Z : ใช้สิงคโปร์ มาเลย์ และไทย
- R-1 : แล้วก็กลับไป ก็คืนะ ก็วันละ
- Z : ผมทำวันนั้น คือ 6 วัน แต่ไม่ค่อยมีตลาดส่วนมากมาเลยเขาส่งมา คือเรารับฝั่งไทย
- R-1 : อยู่ฝั่งไทยประมาณกี่วัน
- Z : มาหาดใหญ่วันเดียวกลับ
- R-1 : ทริป 6 วัน
- Z : อยู่มาเลย์ สิงคโปร์ส่วนใหญ่
- R-1 : เราได้น้อยนะ
- Z : มีบินไปภูเก็ตแล้วก็กลับมานอน ซีเอสปัตตานี แล้วก็นอนมาเลย์ แล้วก็สิงคโปร์ก็ไปส่งที่ สนามบินสิงคโปร์ราคา 8500 บาท
- R-1 : นีตกประมาณกี่วัน
- Z : 3 ประเทศ นอน 4 คืน
- R-1 : 4 คืน 5 วัน
- Z : ใช่
- R-1 : ถูกมาก
- Z : ใช้ราคาถูก เขาตกใจเลยเที่ยวสามประเทศไม่ถึงหมื่น
- R-1 : เที่ยวสามประเทศไม่ถึงหมื่น คือจริงๆเราเป็นเจ้าของภาพทำแบบนี้ก็ได้
- Z : ใช่แต่ว่า เขาไปเจาะที่อินโดเอง
- R-1 : ต้องไปเจาะที่อินโด คือแปลว่านักท่องเที่ยวอินโดชอบเที่ยวสามประเทศ
- Z : ที่ผมเจอส่วนมากก็จะเป็นแบบนี้ มาสิงคโปร์ มาเลย์ เที่ยวไทยแล้วก็กลับ
- Z : ในสถิติภาคใต้ อินโดจะเข้าทางเบตง

- R-1 : อินโดจะเข้าทางเบตงหรือ
- Z : แล้วก็กรุ๊ปทัวร์มาเที่ยวปีนัง ผมดูทางสถิติอินโด จะเที่ยวมาเลยอันดับหนึ่ง แล้วอันดับสองก็ที่เบตง
- R-1 : คุณบอกอินโดเข้าเบตงแล้วก็ไปไหนต่อคะ
- Z : เข้าปีนัง แล้วก็มาเลเซีย มาที่ด่านเบตงแต่เขาไม่เข้ามาที่นี่
- R-1 : เขาไปเบตงแล้วเขาไปทำอะไร
- Z : เขาจะไปเที่ยวปีนังก็เข้าตรงที่เบตง แล้วจากเบตงก็เข้าปีนัง จากปีนังก็บินกลับเข้าอินโดเลย ขวาล่าสุดจากเพื่อนที่เป็นไกด์ที่เบตงเขาบอกอินโดนี้อันดับสองเลย
- R-1 : จำนวนประมาณเท่าไรคะ ถึงหมื่นคนไหมต่อเดือน
- Z : แต่สถิติไม่รู้ว่าจะใช่หรือไม่ใช่สถิติที่คนต่างชาติเข้ามาด่านนอก
- R-1 : ถ้าสถิติมาเลยเข้าด่านนอกมากที่สุด อันดับสองตอนนี้ก็อินโด อันดับสามก็สิงคโปร์เพราะเมื่อก่อนอันดับสองจะเป็นสิงคโปร์ ตอนหลังท่านกงสุลฯที่หาดใหญ่ไปติดต่อกับที่อินโด ให้มีสายการบินที่บินตรงมา กลายเป็นตัวจุดให้อินโดมาเยอะแยะมากเลย แล้วตอนนี้คนอินโดก็อยู่ในเมืองไทยเยอะ อยู่ในหาดใหญ่เยอะ
- Z : เยอะครับเยอะ
- R-1 : แล้วมีนักเรียนแลกเปลี่ยนเยอะ เยอะมากมาทุกอาทิตย์เลยคะ
- Z : ที่ มอ. 200 กว่าคนแล้ว นักศึกษาที่ได้ทุนมาเรียน คณะวิทย์ 100 กว่าคนที่สงขลาของผมกับอินโด ผมมีสมาคมศิษย์เก่าต่างประเทศ แล้วก็เราทำเอ็มโอยู 5 ปี เด็กอินโดปี 4 ทุกๆ ปีจะมาฝึกงานที่นี่ ประมาณ 150 คน ที่ทำอยู่
- R-1 : มาฝึกงานในสาขาไหน
- Z : โรงเรียนเอกชน 4-5 จังหวัด ส่วนใหญ่ก็จะเป็นนักศึกษาที่อยู่ปีสุดท้ายปีสุดท้าย จะเป็นฝึกสอนแลกเปลี่ยน
- R-1 : หมายถึงโรงเรียนสอนศาสนาใช่ไหมคะ
- Z : ตอนนี้มีประมาณ 20 มหาวิทยาลัยที่เราทำ MOU อยู่ กับสมาคมศิษย์เก่า
- R-1 : เขาใช้ชื่อว่าสมาคมศิษย์เก่าอะไรคะ
- Z : สมาคมศิษย์เก่าต่างประเทศภาคใต้
- R-1 : ศูนย์กลางอยู่ที่ไหนคะ

Z : อยู่ปัตตานี ผมก็เป็นกรรมการไม่ได้จบต่างประเทศแต่เขาดึงมาคนหนึ่ง ตัวแทนประเทศ
ช่วยอำนวยความสะดวกระหว่างประเทศ บางทีก็มาเทอมหนึ่ง 120 คน แล้วเทอมสองก็มา
อีก แล้วเด็กเรา เราไปเรียนที่โน้นฟรี

R-1 : ต้องเรียนด้านไหน

Z : แล้วแต่ มันมีมหาวิทยาลัยที่เราทำ MOU ไว้ ประมาณ 20 แห่งเพราะมหาวิทยาลัย
มันเยอะมาก เป็นพันธมิตรกัน มหาวิทยาลัย

R-1 : ขอขอบคุณ คุณ Z ในการให้ข้อมูลในครั้งนี้

สัมภาษณ์ เจ้าหน้าที่ให้บริการขนส่งนำเที่ยว จังหวัดกระบี่ (14)

- R-3 : คือ อย่างนี้ครับ ม.ราชภัฏสงขลาได้ทุนในการทำวิจัยของ วช. สำนักงานวิจัยแห่งชาติ ทำวิจัยเกี่ยวกับเรื่องของแนวทางการเพิ่มค่าใช้จ่ายของนักท่องเที่ยวมุสลิมจากต่างชาติ ซึ่งเราเก็บข้อมูลเชิงปริมาณกับนักท่องเที่ยวกลุ่มอาหรับ แอฟริกา จีน เอเชียใต้ แล้วก็อาเซียน กลุ่มพวกนี้เก็บเชิงปริมาณหมดแล้ว แต่ในส่วนของอาหรับ แอฟริกา เราเก็บได้น้อย เพราะในช่วงนี้อาจจะเป็นช่วง low season ทางท่องเที่ยวก็เลย อยากให้สัมภาษณ์ผู้ประกอบการเพิ่มเติม
- AA : ตรงนี้ต้องขออนุญาตพูดในส่วนของ part ที่เราดูแล แยกเป็น 2 ส่วนก่อนในกลุ่มของนักท่องเที่ยวอย่างที่เรารู้ว่าประเทศไทยเข้าสู่ระบบเศรษฐกิจประชาคมอาเซียน กลุ่ม 10 ประเทศ เขามาย่านเรา และก็ในส่วนของ part ที่ว่าต่างประเทศโซนทางอาหรับ ถามว่ามีไหมเราก็มี แต่ก็ได้โยะเหมือนทางมาเลย์ จีน ทั้งนี้ถ้าอยากทราบข้อมูลอะไรยินดีที่จะให้ข้อมูล
- R-3 : นักท่องเที่ยวมุสลิมที่เข้ามา มีทุกกลุ่มไหม
- AA : กลุ่มมุสลิม ต้องขออนุญาตบอกก่อนว่ามันจะมีอยู่ 2 แบบหลักๆ คือ มุสลิมจำ และมุสลิมตามสังคมสภาพแวดล้อม มุสลิมจำในที่นี้คือหมายความว่า การเดินทาง โรงแรมที่พัก ร้านอาหาร หรือการจัดการจะเป็นแบบฮาลาล ร้อยเปอร์เซ็นต์
- R-3 : กลุ่มตามสภาพแวดล้อม
- AA : กลุ่มนี้ก็จะป็นบรูไน มาเลเซียบางกลุ่ม และก็ในกลุ่มของที่เราเคยเจอแต่ไม่ได้โยะก็จะป็นกลุ่มแถบดูไบ แต่ค่อนข้างจะน้อย พอเริ่มเข้าสู่ระบบเศรษฐกิจประชาคมอาเซียนอย่างที่บอกคือ อินโดนีเซียเริ่มเข้ามาเที่ยวมากขึ้น มาเลเซียก็แน่นนอนอยู่แล้วเพราะใกล้บ้านเรา และที่มาแล้วเหมือนกันคือทางบรูไน ตรงนี้เขาจะถามเลยว่าโรงแรมฮาลาลไหม คำว่าฮาลาลคงไม่ได้หมายถึงอาหารอย่างเดียวแต่หมายถึงสถานที่ประกอบการ เพราะว่าโรงแรมที่เราเคยเข้าไปตรวจสอบเขาก็มีบริการหรือพนักงานที่เป็นมุสลิม เพราะว่าตราสัญลักษณ์ที่อยู่ในสมาคมหรือองค์กรที่มุสลิมรับรอง อาหารก็มุสลิม นั่นคือแบบร้อยเปอร์เซ็นต์ ส่วนมุสลิมที่ได้ไ้เคร่งก็คือมาเลเซียบ้าง กลุ่มลูกค้าอินโดนีเซียบ้าง สามารถพักโรงแรมที่ไม่จำเป็นต้องฮาลาลหรือไม่ได้ conflict ร้อยเปอร์เซ็นต์ว่าร้านอาหารนี้เป็นฮาลาล แต่มีอาหารบางประเภทที่เขาทานได้ โดยปราศจากเนื้อหมู แล้วในกลุ่มของผู้ประกอบการเหมือนทางเรา

นะคะ อาหารที่เราบริการให้กับลูกค้าเป็นอาหารแบบฮาลาล ก็คือ เป็นอาหารที่คนมุสลิมทานได้เพราะเราไม่มีเนื้อหมู

R-3 : เขาทานยากไหม

AA : จริงๆ แล้วก็เคยมี บางทีลูกค้าก็ถามว่าทำไมไม่มีแบบนี้ๆ คือ มันก็มีอะไรหลายอย่างอยู่แล้ว คือคนในพื้นที่ที่เป็นชาวมุสลิม บริเวณพื้นที่ที่เขาอยู่อาศัยหรือสิ่งแวดล้อมทางสังคม ในบริบทของเขาก็เป็นมุสลิม แต่เวลานักท่องเที่ยวเข้ามาเที่ยวเขาก็ไม่เข้าใจในวัฒนธรรมการเป็นอยู่ แม้กระทั่งในเรื่องของการกิน พอเขาพูดอะไรออกไปแบบผิดที่ผิดบริบทใหม่ ก็เลยตัดปัญหาไปที่อาหารแบบนี้เป็นอาหารกลางที่คนมุสลิมทานได้และไม่ใช่มุสลิมก็ทานได้

R-4 : เขาชอบเที่ยวที่ไหนคะ ส่วนใหญ่

AA : ถ้ามาเลเซียส่วนใหญ่เขาจะไป 4 island ถามว่าทำไมถึงไปเพราะ 1. เป็นทริปที่ไม่ต้องใช้เวลาเยอะ เป็นทริประยะสั้น อยู่ใกล้อ่าวนาง เป็น one day trip จะเป็นทั้งไปเที่ยวหรือร่วมทริป ส่วนใหญ่ก็เป็นทริประยะสั้น แต่ไม่ได้หมายความว่าเกาะห้อง เกาะพีพีเขาไม่ได้ไปกันนะคะ เวลากรุ๊ปมาจัด เหมือนกรุ๊ปลูกค้ามุสลิมก็เลือกโปรแกรม 4 island เพราะ ค่าใช้จ่ายไม่สูง การเดินทางใกล้ ได้ทั้งสปีดโบ๊ทและเรือหางยาว อยู่ใกล้อ่าวนาง สมมุติมีพายุเข้าหรือมีอะไรอย่างนี้ก็จะกลับง่ายกว่า แต่ในส่วนของโปรแกรมพีพี โปรแกรมเกาะห้องนี่ก็คละคล้ากันไป เวลาที่ลูกค้ามาเที่ยวกระบี่แล้วอย่างแรกที่เขาถามเลยก็คือ โปรแกรมพีพี ฉะนั้นคือโปรแกรมพีพีไปได้ทั้งหน้า low season และหน้า high season นะคะ ถ้าบ้านเราก็จะมาเลเซียเยอะ ยิ่งเป็นช่วงวันหยุดยาวของมาเลเซียนี้เราก็จะได้รับอานิสงค์ เพราะผู้ประกอบการทางมาเลเซียบางครั้งมาเที่ยวที่หาดใหญ่ เที่ยววันเดียวแล้วเขาจะมากระบี่

R-3 : แล้วเขามากันยังไง

AA : จัดเป็นกรุ๊ปมาเองของเขาหมายความว่าขับรถกันมา ขับรถยนต์ ขับบิ๊กไบท์มาจากมาเลเซีย ขับกันมาเองเป็นกรุ๊ปเป็นกลุ่ม บริษัททัวร์ในของไทยและของมาเลเซียก็จะจัดลงมานะคะ แล้วก็ตัวลูกค้าเองที่เลือกซื้อแพ็คเกจโปรแกรมทัวร์กับผู้ประกอบการในพื้นที่

R-3 : สรุปว่าที่กระบี่เน้นลงทะเล

AA : ส่วนใหญ่แล้วจะทะเลเป็นหลักเพราะเนื่องจากว่าอานิสงค์ของพีพีสมัยก่อนสวยมากจริง ๆ แล้วพอยิ่งมาการถ่ายทำของหนังเรื่อง The Beach พี่พระเอกของเราลีโอนาร์โด ยิ่งแบบว่าขอให้ได้เที่ยวสักครั้ง

R-4 : อาหารนี้ชอบเที่ยวเกาะไหนคะ

- AA : อารั้บที่เยวเกะนะ แต่ส่วนใหญ่เราอาจจะยังไม่ได้เจอกลุ่มของประเทศอารั้บที่เยอะมากแบบทางกลุ่มของจีน มาเลเซีย
- R-3 : จีนมุสลิมเข้ามาด้วยไหม
- AA : จีนมุสลิมโดยส่วนตั้เรายังแบบไม่เป็น 100% หรือการ present ของเขาว่าเป็นมุสลิมเลย เพราะว่าจีนโดยที่เรารู้จักในภาพรวมกว้าง ๆ
- R-3 : มุสลิมจีนนี้ไม่ได้เสนอ การรับประกันอะไรพิเศษมา
- AA : ส่วนใหญ่แล้วนักท่องเที่ยวชาวจีนที่เป็นมุสลิมที่มาแบบเจาะจงเลยไม่มี หรืออาจจะมามีมาปะปนมาบ้าง แต่ว่าเวลาเขาถามอาหาร เหมือนที่เป็นจีนมุสลิมเวลาเขาถามอาหารแบบไหน มังสวิรัตินี้ไหม หรือเป็นแบบฮาลาล ผู้ประกอบการเขาจะบอกเลยว่าอาหารฮาลาลจะเป็นกล่องเป็นแบบมินิบุฟเฟ่ต์แล้วแต่ คือ ผู้ประกอบการจะแจ้ง ยกเว้นแต่ว่า บางกรณีที่ถูกค้า บุคคลนั้นกลุ่มนั้น ต้องการให้จัดอาหารที่เขาต้องการ หรืออาหารที่แบบว่าพิเศษ ก็แล้วแต่ แต่ของเราก็คือ อย่างที่บอกตอนต้นมันเป็นกลางอยู่แล้ว พอมันเป็นกลาง ถ้าเป็นจีนมุสลิม พอเค้ารู้ว่าเป็นอาหารฮาลาล เขาก็กินได้อย่างสบายใจ
- R-3 : เราจะรู้แต่เขาก็ยังถามเรื่องอาหาร
- AA : ใช่คะ
- R-3 : แต่โดยภาพรวมๆเราอาจจะไม่รู้
- AA : ใช่คะ ภาพรวมๆเราอาจจะไม่ได้ เพราะว่าผู้ประกอบการในพื้นที่คะอาจารย์ จะให้เซ้ตอาหารแบบนี้เป็นฮาลาล นะคะ
- R-3 : ที่นี้เปิดนานยัง
- AA : ที่นี้เปิดให้บริการมานาน อย่างเข้าปีที่ 10 แล้วคะ เริ่มต้น ทางคุณ ก. เริ่มต้นจากธุรกิจ เรือหางยาว แล้วก็ต่อยอดมาเรื่อยๆ เพราะว่าทาง คุณกัลยารัตน์ มาจากสายงานของการโรงแรม นะคะ ก็เริ่มจากงานสายโรงแรม เสร็จที่นี้ มันก็อาจจะจะเป็นจุดหนึ่งที่ทำให้ทำธุรกิจได้เลย เพราะว่า เวลาเราทำงานโรงแรม เราก็อู้ว่าลูกค้าต้องการอะไร ชอบอะไร ไม่ชอบอะไรแบบไหน บวกกับอยู่ในพื้นที่ แล้วก็เริ่มงานสร้างงานจากคนในพื้นที่ เช่น นาย ก. มีเรือ เป็นชาวมุสลิม ฉันทำงานโรงแรมมาก่อน ก็มาร่วมมือกัน มาโคกันแบบนี้คะ ก็เริ่มได้เต้ามาเรื่อยๆ ก็ผ่านมาแล้ว 10 ปี นี้อย่างปีที่ 10
- R-3 : แล้วคุณ ก. นี้เป็นมุสลิม ไหม
- AA : คุณ ก. ไม่ใช่คนมุสลิมคะ
- R-3 : ไม่ใช่คนมุสลิมแล้ว แล้วเขารู้อั้บ เขาอยู่ในพื้นที่นี้

- AA : ในบริบทของคนในพื้นที่นี้ เขาก็รู้พอสมควรค่ะ อย่างเช่นว่า staff ของบริษัทเองก็เป็นพี่น้องชาวมุสลิมก็เยอะนะคะ แล้วก็ในเรื่องของ กรู๊ปบ้างกรู๊ปที่เป็นมุสลิม ในบางครั้งการที่เรามีกรู๊ป เขาก็ให้ staff ที่เป็นมุสลิมเข้าไป cover ดูแล แล้วยังเป็นมุสลิมที่บางทีแบบมาเหมือนกับร้อยเปอร์เซ็นต์นั้นค่ะ ที่เขาจะพูด ภาษาทางมาลาญ แบบนี้ ก็จะมีน้อง staf บางส่วนที่พูดได้ เข้าไปลงในพื้นที่ในส่วนของหน่วยงานไปช่วยอำนวยความสะดวกให้อะไร แบบนี้ เวลาบางทีเขาคุยกัน เขาจะคุยภาษามาลาญของเขา
- R-3 : นักท่องเที่ยวมุสลิมที่เข้ามา เราคิดว่าเราจะทำยังไง ให้เขามาใช้จ่ายมากขึ้น
- AA : ขอพูดจากประสบการณ์ คงไม่ได้บอกว่า ปัจจุบันจะมีผลร้อยเปอร์เซ็นต์ เดิมสมัยก่อนการท่องเที่ยวของเราได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐนะคะ พื้นที่ของสถานประกอบการของจังหวัดกระบี่ เดิมสมัยก่อน โรงแรมไม่ได้เยอะ ผู้ประกอบการที่ขายทัวร์รายย่อยได้เยอะ เวลาลูกค้ามา แจ้งบอกกล่าวราคานั้นราคาเนี่ย ลูกค้าที่ไปเที่ยว แสบบ้างไม่ชอบบ้าง มีปัญหาบ้าง แต่มันก็คือ มันก็ยังได้เป็นกอบเป็นกำ พอเวลาผ่านไป อาจจะและหรือในส่วนของแต่ละประเทศเองในเรื่องการท่องเที่ยว เขาก็จะมีความเป็นเอกลักษณ์ส่วนตัวเอามาใช้นะคะ พอมันผ่านไป ธุรกิจโรงแรมมันมากขึ้น ผู้ประกอบการ เริ่มทำธุรกิจยากขึ้น นักท่องเที่ยวพอเข้ามา เขามักกันเยอะเลย แล้วบ้างที่รับไม่ทัน นั่นคือสิ่งที่ปัญหาปัญหาคือบางทีพอเข้ามา ได้ข้อมูลแบบนี้ เขาก็กลับไปบอกเพื่อนเขาต่อ บางทีมาเจอฝั่งนี้ขายอีกแบบหนึ่ง แต่ฉันเคยเจอแบบนี้ มันสวนทางกับเขาไปพอผ่านไป แนนอนคนในพื้นที่เองไม่ว่ากระทั่งลูกค้าเอง เขาก็ไม่ได้คิดแบบที่เป็นมาตรฐาน เพียงแต่ว่าเน้นของในตัวเม็ดเงินอย่างเดียว พอเริ่มขายๆ กันไปเมื่อก่อนเกาะกลุ่มกัน พอขายๆ เริ่มลด ฉันจะเอาของฉันอะไรแบบนี้ มันไม่ได้เป็นในทิศทางเดียวกันหมด พอต่อมาในมุมมอง ของ คือ ช่วงหลังหรืออาจจะน้อยลงกว่าเดิม รัฐบาลไม่ได้เน้นในเรื่องการท่องเที่ยว ไปโฟกัสในเรื่องอื่นซะเยอะ แต่ถามว่านั่นก็อีกส่วนหนึ่งเหมือนกัน มันมีข่าวมีเหตุการณ์ในประเทศ มันก็มีผลต่อบ้านเรา นักท่องเที่ยวชาวมาเลเซียเอง เมื่อก่อนเวลาเขาเข้ามาที่นี่ มันจะไม่มีไฟล์ทบินตรงเค้าต้องบินไปลงกรุงเทพ แล้วก็ต่อไฟล์ทมาลงกระบี่ หรือขับรถขึ้นมาจากมาเลเซีย การเดินทางมาที่นี่มันก็ไม่สะดวก เดียวนี้พอเริ่มเปิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน AEC 10 ประเทศ ไปได้หมดเลยมีไฟล์ทบินตรง อย่างเช่น สิงคโปร์ไปกระบี่ มาเลเซียไปกระบี่ หรือ charter flight บ้าง ไฟล์ทที่มาจากอย่างนี้ มันเริ่มง่ายขึ้น พอมันง่ายขึ้นข้อมูลข่าวสารก็กระจายมากขึ้น เหมือนอาจารย์เคยไปเที่ยว ฉันก็อยากไปเที่ยวกระบี่ แล้วเป็นยังไงบ้างหนึ่ง สอง สาม สี่ ห้า พอเขารับข้อมูลมาแบบนี้ ยุคสมัยมันเปลี่ยนแต่ข้อมูลไม่ได้ถูกเปลี่ยน

อ้าวฉันเคยได้ราคาแบบนี้มา ทำไมตอนนี้มันเปลี่ยนไปแล้ว มันก็เป็นปัญหาที่เรื้อรังแล้วคา
ราคาซึ่งด้วยนะค่ะ แต่ถามว่า ในบริบทของกลุ่มอาเซียน 10 ประเทศ เราเชื่ออย่างหนึ่งก็
คือ การให้บริการนักท่องเที่ยว ทั้งชาวไทยและต่างประเทศ ไม่ว่ายังชาวไทยก็ยังคงเป็น
ที่หนึ่งอยู่เพราะในเรื่องของ ด้วยเรื่องวัฒนธรรม รอยยิ้ม การบริการที่ดี ลูกค้าชอบแล้ว ยิ่ง
ตอนนี้ในกระป๋องนี้ มีผู้ประกอบการบางเจ้า ที่เกาะกลุ่มลูกค้ามุสลิมเข้ามา ทำให้ลูกค้า
ชาวมุสลิมเค้าเริ่มมั่นใจว่าถ้าเกิดเข้ามาเที่ยวแบบนี้ โอเคยังทั้งพนักงาน เรื่องวัฒนธรรม
เรื่องพิธีกรรม ขนบธรรมเนียมประเพณีเค้าก็ยังอยู่ในขอบเขตของมุสลิม มันก็เหมือนกับไป
โยงในตอนแรกทีบอกว่า มาเป็น original กับแบบสบายๆ แบบนี้ค่ะ

R-4 : มุสลิมไปเที่ยวชุมชน ไหมค่ะ

AA : ในส่วนตัวของบริษัท มันยังไม่ถึงขนาดที่พาเขาไปลงในพวก โฮมสเตย์ แบบนั้น เพราะว่า
นักท่องเที่ยวชาวมาเลเซีย ส่วนใหญ่เป็นกลุ่มลูกค้ามาเลเซีย เขามีช่วงระยะเวลาการ
ท่องเที่ยวไม่ได้นาน 3 วัน โดยประมาณโดยเฉลี่ย 3 วัน คือ พอลงเครื่องเสร็จ วันแรก
พักผ่อน วันที่สองไปทัวร์ วันที่สามเตรียมกลับ แล้วบางช่วงของในกระป๋องเรา ธรรมชาติมัน
สวยจริงๆ น้ำทะเลมันใสทรายหาดมันขาว ถามว่าบ้านเขาก็มีไหม คิดว่าบ้านเขาก็มีแหละ
แต่บ้านเราอาจจะมีชื่อเสียง แล้วคือ ใครมาก็ต้องมาที่นี่ บวกกับอะไรหลายๆสิ่งมันก็ยังเสน่ห์

R-3 : แล้วมุสลิมกลุ่มเหล่านี้ เขาซื้อของที่ระลึกของฝากอะไรไหม

AA : มี ที่มาซื้อของฝากถามว่าเป็นยังไง ยกตัวอย่างเช่น Night Market ของเรานะค่ะ ถ้าลูกค้า
ที่เป็นมุสลิมนี้ไม่ได้พูดถึงเรื่องอาหาร ถ้าพูดถึงในเรื่องของสถานที่ แนนอนอย่างน้อย 8 คน
เขาเคยไป Night Market

R-3 : คือ ถนนคนเดิน

AA : ถนนคนเดิน หรือที่ๆเขาไปได้หรือเป็นที่ได้รับความสนใจ

R-3 : เขาชอบซื้ออะไรพวกนี้

AA : ส่วนใหญ่ก็จะเป็นของพวกของที่ระลึกที่เป็นงานฝีมือแล้ว ก็พูดได้ว่าเขาซื้อของฝากเยอะ
เหมือนกัน โดยเฉพาะของที่ระลึกเป็นเอกลักษณ์ท้องถิ่นก็จะขายดี รวมถึงเสื้อไอเลิฟกระบี่
แต่กว่าที่จะได้ราคาดีๆ มันก็ไม่ใช่ง่ายๆเพราะว่าเขาก็ใช้คราฟต์ เมื่อก่อนสมมติว่า พวงกุญแจ
ขาย 6 อัน 100 บาท เขารู้แล้วว่าทุนอยู่ที่ 50 บาท สมมุติ เพราะเมื่อก่อนมากันใหม่ๆ เรา
อาจจะขายให้เขาได้ 120 บาท เมื่อการต่อราคาแล้ว แต่ตอนนี้ก็เหลือ 100 บาทปัจจุบัน
ไม่ใช่จะขายได้ราคา ขอ 100 บาท บางทีเจอต่อรองเหลือ 50 บาท แบบครึ่งต่อครึ่งของ
ราคาบอกขาย ทั้งคนไทย จีน มาเลเซียและกลุ่มบางประเทศ แต่บางทีเวลาเราดูราคา

กลับไป ราคาน้อยมากก็ต้องจูนกัน ถามว่าเหนื่อยไหม ก็เหนื่อย เพราะหลายๆ อย่างและ ยิ่งค่าเงินของมาเลเซียเขาก็ลดลงด้วยอาจจะเป็นในเรื่องของหลายๆ ส่วน เมื่อก่อน 1 มาเลเซียริงกิต 10 บาทไทย ถ้าสมัยก่อนประมาณ 12 บาทตอนนี้เหลืออยู่ประมาณ 7 บาทโดยประมาณคะ แต่ถามว่าพวกเขาจะมาเที่ยวที่นี้อยู่ที่นี้อีกไหม มันไม่ได้มีในส่วนของ การท่องเที่ยวอย่างเดียว เขามาในเรื่องของสายสัมพันธ์หรือผู้ประกอบการบางที่เขาบอกว่า มาหลายๆ เดียวฉันก็ดูแลเธออะไรแบบนี้ จะคล้ายเหมือนจีนมาเป็นกลุ่มเป็นก้อน

R-4 : แล้วในช่องทางติดต่อ marketing

AA : ช่องทางในการติดต่อ marketing ขออนุญาตพูดในภาพรวมๆ อย่างที่อาจารย์ทราบ ว่าในทางโซเชียลมีเดียไม่ว่าเป็น เฟสบุ๊ก ไลน์ วอสแอฟ อินสตราแกรมไม่ว่าจะเป็นจีน มุสลิม หรือว่ามาเลเซีย

R-4 : แล้วมุสลิมเขาใช้อะไร

AA : ใช้เฟสบุ๊ก ไลน์ไม่ค่อยเห็นเยอะ สำหรับลูกค้าที่เรารู้จักหรือเพื่อนรับเป็นเฟสบุ๊กเยอะ วอสแอฟ นี่มีบ้างแล้วก็ส่วนใหญ่จะเป็นในของอีเมลล์ แต่ถ้าเป็นเฟสบุ๊กแน่นอนยังเป็นอันดับหนึ่งคะ ทางผู้ประกอบการเองในส่วนของเรื่องการนำเสนออีกหนึ่งไม่พ้นในทางของโซเชียลมีเดีย

R-3 : เครือข่ายของเรามีร่วมมือกับโรงแรมด้วยใช่ไหม

AA : ในกลุ่มของธุรกิจเดิมของบริษัทอื่นๆ ในกระป๋องคล้ายๆ กัน หลักๆ เมื่อก่อน 100 เปอร์เซนต์ จะเป็นกลุ่มของลูกค้าที่มาเที่ยวเดย์ทริป ก็คือไปพีพี ไปสี่เกาะ ไปเกาะห้อง ณ ปัจจุบัน เราเริ่มแตกไลน์ส่วนของธุรกิจ มีทำแพ็คเกจทำโปรโมชันทำแบบร่วมมือกับโรงแรม ร่วมมือ กับเอเจนซี่ ตามแต่ละที่ส่วนเรามี อย่างมา พัก 3 วัน 2 คืน พักโรงแรมนี้แล้วไปทัวร์กับ ฉันทันรับส่งของอีกคนแบบนี้ สมัยก่อนเมื่อมันยังมีไม่ค่อยเยอะ คือถ้าซื้อแบบนี้ได้ ลูกค้า จะถามซื้อทำไม ราคามันแพงนะ แต่พอสมัยนี้เดย์ทริปไม่ได้รับความสนใจเหมือนเมื่อก่อน แต่ตอนนี้จะเป็นในส่วนที่เป็น มันรวมหมดทุกอย่าง แม้กระทั่งสายการบินเอง อย่างเช่น แอร์เอเชียก็รวมราคาโรงแรมกับราคาตั๋วเครื่องบินเรียบร้อยแล้ว มาประมาณ 2 วัน 3 คืน คุณก็บินกลับได้เลย ถ้าเกิดสมมติคุณซื้อตัวแยก ซื้อโรงแรมแยกก็เกินกว่าราคาแพ็คเกจที่ซื้อ มันก็เป็นตัวเลือกอีกทางหนึ่งที่ลูกค้าสนใจ แต่ทั้งนี้ทั้งนั้นว่าแพ็คเกจจะดีหมดทุกอย่างก็ไม่ใช่ มันก็มีข้อดีข้อเสียแตกต่างกันไปในกลุ่มของลูกค้า ราคาคือตัวองค์ประกอบต่างๆ ใน แพ็คเกจ และการตัดสินใจของผู้บริโภคเองที่เป็นลูกค้าไม่ว่าเป็นคนไทย ต่างประเทศหรือ ชาวมุสลิมเอง เขาก็ดูว่าที่เขาได้มาเท่าไร คำว่าได้มาเท่าไรไม่ได้หมายความว่าวงเงิน คือว่าตัวอย่างเช่น โรงแรมนี้ที่ฉันจ่ายเท่านี้ โรงแรมนี้ฉันจะได้ที่พักห้องไหม สี่เกาะของเธอ

เป็นเรือหางยาวแต่ที่นี้เป็นเรือสปีดโบต เหมือนกับเขาต้องมาเช็คราคาแล้วก็ว่า qualify อีกทีหนึ่ง ถ้าเกิดสมมติว่าโอเคราคาไม่แพงเกินไป เธอได้แบบนี้ข้อเสนอฉันได้แบบนี้ เขาก็อาจจะเอาแต่ประเด็นก็คือ เขาไม่ได้มาเรียกร้องว่าฉันมา 3 วัน 2 คืน เธอจัดให้ฉันหน่อย ไม่ใช่ เขาจะรู้จากข้อมูลที่ทางผู้ประกอบการรายต่างๆเสนอไป พุดง่าย ๆ ว่าเก็บข้อมูลทุกอย่างแล้วก็มาเช็ค พอเช็คปั๊บตัดสินใจได้แล้ว ก็ไปถามว่าเคาน์เตอร์ที่ 1 เคาน์เตอร์ที่ 2 เคาน์เตอร์ที่ 3 เคาน์เตอร์ที่ 4 5 6 7 อะไรแบบนี้

R-3 : แล้วจะทำยังไงให้มุสลิมที่มาเที่ยวที่นี่ อยู่ยาวนานขึ้นใช้จ่ายมากขึ้น

AA : อยู่ยาวนานขึ้นใช้เงินมากขึ้น ที่จริงแล้วในภาครัฐต้องให้การสนับสนุนด้วย เช่น อาจจะทำในส่วนของรณรงค์จัดแคมเปญจัดรถทัวร์ ยกตัวอย่างอีกอันหนึ่ง Amazing กัน sale ในช่วงฮารีรายอ โรงแรมในกลุ่มภาคใต้ทั้งหมดราคาห้องพัก 50%เลย ยกตัวอย่าง เช่น ลูกค้าที่มาเป็นกลุ่มของมุสลิม สมมุติว่า ได้ 1 ได้ 2 ได้ 3 ได้ที่พัก ได้อาหารค่ำ หรืออาจจะจัดแบบว่าคณะไหนที่มาแต่งงานในประเทศไทย ในช่วงของฮารีรายอ ยกตัวอย่าง โรงแรมไหนให้การสนับสนุนกับทางผู้ประกอบการในมาเลเซียก็มาเที่ยวในเมืองไทย เพราะว่าจากที่รู้มาเขาก็ไปหาดใหญ่ ไปสตูล สตูลตอนหลังเพิ่งมาบูมเรื่องการท่องเที่ยว ก็มีแบบเก็บตกแล้วกระโดดไปทางภูเก็ตอะไรแบบนี้ และก็ไม่ว่าเวลาเขาจัดท่องเที่ยว เขาเอาอะไรเป็นตัวหลัก หรือประเด็นหลักที่น่าเสนอ ถ้าเรื่องราคาใช้หรือเปล่าไม่รู้ เรื่องวัฒนธรรมที่รู้ในพื้นที่หรือเปล่าก็ไม่รู้ แต่ถ้าเกิดเขาช่วยมันก็ง่ายขึ้นมา ภาครัฐบาลในส่วนของการท่องเที่ยว ประเทศไทยเป็นแม่บทดูแลเรื่องการท่องเที่ยวทั้งหมดในประเทศเข้ากลุ่ม AEC แล้ว 10 ประเทศ ประเทศไทยเป็นอันดับหนึ่งของบทบาทการจัดการท่องเที่ยว แล้วก็การให้บริการจะต้องเป็นเรื่องใดบ้าง เรื่องของภาษาที่จะให้คนในพื้นที่กระตุ้นเรื่องของภาษา ประเทศไทยภาษาอังกฤษเป็นของที่ไม่ถูกกัน พอคนในพื้นที่พูดภาษาอังกฤษไม่ได้ พอสื่อสารกันมันก็ยากที่ทำให้เขาเข้าใจ หรือจะทำยังไงที่ให้คนในพื้นที่ที่พูดภาษาท้องถิ่นมาลาญ หรือมีวิธีการไหนที่ทำให้ผู้ประกอบการเปิดคอร์สเรียนภาษามาลาญแบบเฉพาะกิจเร่งด่วน เมื่อก่อนไม่เน้นเรื่องจีนก็อังกฤษ ถ้าเป็นของกลุ่มลูกค้ามาลาญ มุสลิมเปิดคอร์สที่แบบคนเข้าไปเรียน ผู้ประกอบการเข้าไปเรียนแล้วสามารถพูดสื่อสารได้ในมุมมองของคริมนะภาษาเป็นตัวเชื่อมถ้าเกิดสมมุติเราเป็นคนได้มาแหล่งกันเลย มันจะสัมผัส น้องพันพริ้ว พี่คนนครนี้ อะไรแบบนี้ มันทั้งนี้ทั้งนั้นก็แล้วแต่ว่าเขาจะมองตรงเรื่องไหนมากน้อยแค่ไหน

- R-3 : มหาวิทยาลัยควรมียุทธศาสตร์มาช่วยมุสลิมเรื่องการท่องเที่ยวอย่างไร
- AA : คิดว่าต้องช่วยมาก เพราะถ้ามหาวิทยาลัยไหนก็แล้วแต่ ผลิตบุคลากรในภาคส่วนที่ใช้ภาษามลายู เวลาเขาเข้ามาทำงาน เราสามารถ connecting มาฝึกงานกับบริษัทอันดามันกระบี่ สมมุติจะคณะภาควิชาภาษามลายู จีน เพราะเขาใช้ภาษามาฝึกงาน เวลากลับไปมันก็จะได้ผลของการฝึกงาน คือ 1.นักศึกษาที่มีประสบการณ์ของการทำงาน 2.อย่างน้อยเขาสามารถถ่ายทอดองค์ความรู้ให้น้องนักศึกษาได้ว่า ถ้ามีกลุ่มลูกค้าแบบนี้ ควรจะเป็นแบบนี้ การสื่อสารควรเป็นแบบนี้จะง่ายขึ้น ผู้ประกอบการเองก็จะมี choice เจะจงเฉพาะแบบนี้ เขาก็จะมีบุคลากรที่รองรับธุรกิจของเขาได้ เช่นเราไปเที่ยวต่างประเทศมีไกด์พูดภาษาเดียวกับเรา พูดได้มากได้น้อยเราก็ดีใจที่เขาพูดภาษาเดียวกับเราได้ นักท่องเที่ยวจีนเองเขาก็พูดภาษาอังกฤษไม่รู้เรื่อง ไทยยิ่งไม่ได้ใหญ่ เหมือนเราพูดได้เขาก็รู้สึกดีใจ รู้สึกภาคภูมิใจ เช่น หนีหนาว เชียเซีย หว่อฮ้ายหนี แม้ว่าอาจจะไม่ได้สำคัญแต่มันทำให้ลดช่องว่างได้ ในทางกลับกันมีรุ่นน้องที่สอนภาษามลายู เราก็จะเรียนรู้วัฒนธรรมได้อีกด้วย
- R-3 : เวลาทำงานมีประเด็นอะไรที่อยากสอบถาม ที่จะเป็นหัวข้อวิจัย
- AA : อยากรู้ในเรื่องของการท่องเที่ยวว่าตอบโจทย์ของเขาแค่ไหน พฤติกรรม เช่นมาเที่ยวอยากมาเที่ยวแบบไหน เหมือนเราไม่เคยไปมาเลเซีย ไปมาเลเซียใหม่ ให้หมื่นนึง ไปๆ แต่จะเริ่มไปจากตรงไหนดีนี่ คือ กำลังบอกว่านอกจากมีเกาะห้อง เกาะพีพีแล้ว อยากให้ลองมาใช้ชีวิตแบบไทย ให้มาอยู่แบบคนในพื้นที่เลย
- R-4 : มุสลิมส่วนใหญ่เขาตัวเอง หรือว่ามาเป็นครอบครัว
- AA : มีทั้งมาเอง และมาแบบครอบครัว ตรงนี้ผ่านบริษัททัวร์ bag pack มา มากับครอบครัวนี้ อาจจะเคยมาแล้วขับรถกันมา ส่วนใหญ่มาเที่ยวไม่ได้ไกลมาก ส่วนใหญ่อาจมาพักที่หาดใหญ่ 1 คืน กระบี่ 1 คืนหรือตรงดิ่งมาที่กระบี่เลย และมีในกลุ่มของกรุ๊ปสัมมนาที่เราเคยเห็น
- R-3 : บริษัทนี้มีเรือเองใช้ไหม
- AA : มีทั้งเรือที่ให้บริการเอง และเรือที่สังกัดด้วยกัน
- R-3 : มีรถบริการรับ-ส่งด้วยไหม
- AA : มีค่ะ
- R-3 : มีครบเลยใช้ไหม
- AA : มีทั้งไกด์และเรือ บุคลากรให้บริการ และในเรื่องของเอกสารของทางราชการ สมมุติว่าจะไปทัวร์กับบริษัทนี้ แต่ลูกค้าไม่รู้รายละเอียดเลย ลูกค้าก็ไม่มั่นใจของเรื่องตัว Product ที่

ลูกค้าก็ต้องไปหาเอาเอง เอาอะอาหารมีฮาลาล แต่ถ้าเกิดไกด์มีบัตรไกด์ที่ถูกต้อง บริษัทมีสถานที่ประกอบการที่มีที่ตั้งชัดเจน มีใบอนุญาตที่ถูกต้อง

R-3 : เขาหาซื้อบริษัทที่เขาเชื่อถือในการให้บริการแก่เขา ไม่เจอแบบนี้บ้างมั๊ย

AA : ต่อให้คุณเป็นบริษัทเล็กหรือบริษัทใหญ่ บริษัทเปิดใหม่หรือเปิดมานานแล้ว ความน่าเชื่อถือเป็นสิ่งที่สำคัญ ต่อให้คุณจัดทำอะไรก็แล้วแต่ คุณไม่มีความน่าเชื่อถือเลยมันก็ยาก แม้ขนาดธุรกิจของเราเอง ลูกค้าเขาจะมองกันข้างนอกไม่ได้มองข้างใน

R-3 : รู้จักมุสลิมกระบี่ทราเวลไหม

AA : ไม่รู้จักบริษัทที่ทำมุสลิมทราเวลเลย เราไม่แน่ใจ แต่ถ้าเรารวมกลุ่มลูกค้าน่าจะมี ก็จะมีในส่วนของซีโต้ ที่เป็นลูกค้ามาเลเซียที่เป็นทั้งเงินมุสลิมที่เยอะๆ

R-3 : ไม่มีมุสลิมกระบี่ทราเวล

AA : ไม่ค่อยคุ้นชื่อ เพราะว่าบริษัทเปิดใหม่กันเยอะ แล้วก็ยังมีบางบริษัทที่รับกลุ่มลูกค้าทางนี้เหมือนกัน จะมีอย่างของอันดามันกระบี่แต่เราไม่ได้มีเยอะ แบบรับมาผ่านตัวแทนแล้วติดต่อผ่านงาน แล้วถ้าของบ้านเราก็ตัดต่อผ่านซีโต้ เป็นลูกค้ามาเลเซีย เจ้าของเดิมเป็นเงินมาเลเซีย แล้วทางมาเลเซียมีทั้งเงินและมุสลิมเขาก็ทำตลาดตรงนี้ง่าย แต่ถ้าเกิดเป็นเงินจะเป็นบริษัทอันเซ็น

R-3 : อยู่ในกระบี่นี้หรือ

AA : ค่ะก็มีหลายบริษัทค่ะอาจารย์ เขาจะเอากลุ่มลูกค้านี้ระดับไหนเป็นหลัก แต่ของเราเป็นแบบรวมหมด ไม่ได้กำหนดว่าเป็นเงินอย่างเดียว

R-3 : เดี่ยวขอชื่อ

AA : ให้นามบัตรไปแล้ว ถ้าอาจารย์อยากจะข้อมูลอะไรเพิ่มเติมก็ยินดี

R-3 : เดี่ยวยังงัยค่อยโทรศัพท์ไปคุย

AA : ด้วยความยินดี ก็หวังว่าข้อมูลที่ให้ไปคงจะมีประโยชน์

R-3 : เพราะว่าส่วนที่เราไปสัมภาษณ์คนอื่นก็ไม่มีส่วนนี้ ขอบคุณมากๆครับ