

# บันยัน เดอะ รีสอร์ท หัวหิน ดึงลูกค้ากลุ่มแบบเป็น หมู่คณะ ชูแนวคิด Work, Stay and Play



บันยัน เดอะ รีสอร์ท หัวหิน ดึงลูกค้ากลุ่มแบบเป็นหมู่คณะ

ชูแนวคิด Work, Stay and Play

ผสมผสาน Business Event และ Lifestyle Activities

หวังสร้างประสบการณ์การจัดงานรูปแบบใหม่ คาดเติบโต 40% ต่อปี

บันยัน เดอะ รีสอร์ท หัวหิน ดึงลูกค้ากลุ่มแบบเป็นหมู่คณะ มุ่งเป้าผู้ต้องการจัดงานอีเวนต์, องค์กรสัมพันธ์ (Team Building), งานสังสรรค์ส่วนตัว (Private Party), กิจกรรมสันทนาการ (Workshop), งานประชุม ฯลฯ ชูแนวคิด Work, Stay and Play ผสมผสาน Business event และ Lifestyle activities นำเสนอจุดแข็งด้านความพร้อมของพื้นที่สำหรับรองรับกิจกรรมกลางแจ้ง หลากหลายรูปแบบในบรรยากาศท่ามกลางธรรมชาติ ความครบครันทั้งห้องพัก สนามกอล์ฟ และบริการพื้นฐานพร้อมสิ่งอำนวยความสะดวกแบบครบวงจร หวังสร้างประสบการณ์การจัดงานรูปแบบใหม่ เพื่อตอบทุกโจทย์ความต้องการของลูกค้า คาดสามารถเติบโตกว่า 40% ต่อปี

นางสาวสุขชัญญา เรืองยศ ผู้จัดการทั่วไป บันยัน เดอะ รีสอร์ท หัวหิน (Miss Sukchanya Ruengyot, Resort Manager, Banyan The Resort Hua Hin) กล่าวว่า “อำเภอกหัวหินสร้างรายได้ให้กับตลาดท่องเที่ยวของประเทศมาอย่างต่อเนื่อง ด้วยจำนวนนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและต่างชาติที่เดินทางมาเยือนเฉลี่ยปีละกว่า 4 ล้านคน นอกจากเป็นแหล่งพักผ่อนและท่องเที่ยวแล้ว หัวหิน ยังถือเป็นพื้นที่ที่มีศักยภาพด้านการจัดกิจกรรมทั้งในระดับประเทศ และระดับนานาชาติ ด้วยปัจจัยการมีเส้นทางคมนาคมที่สะดวก อยู่ใกล้กรุงเทพฯ เพียง 2 ชั่วโมงครึ่ง มีระบบสาธารณูปโภครองรับอย่างครบครัน และได้รับการสนับสนุนทั้งจากภาครัฐและผู้ประกอบการธุรกิจต่างๆ ที่พยายามผลักดันให้ผู้จัดงานอีเวนต์เลือกหัวหินเป็นพื้นที่สำหรับจัดกิจกรรมต่างๆ เพื่อเป็นอีกหนึ่งช่องทางในการสร้างรายได้ นอกเหนือจากกิจกรรมด้านการท่องเที่ยวทั่วไป

สำหรับ บันยัน เดอะ รีสอร์ท หัวหิน นอกจากให้ความสำคัญในการทำตลาดกับกลุ่มลูกค้าหลัก คือ นักท่องเที่ยวที่เดินทางมาพักผ่อนแล้ว เรายังมองเห็นโอกาสจากกลุ่มลูกค้าที่ต้องการจัดงานอีเวนต์หรือกิจกรรมที่ต้องการความแตกต่าง จึงได้ทำการตลาดเชิงรุกเพื่อดึงกลุ่มลูกค้าดังกล่าว โดยนำเสนอแนวคิด Work ,Stay and Play ด้วยการนำจุดแข็งของบันยัน เดอะ รีสอร์ท ในด้านของพื้นที่ที่สามารถรองรับการจัดกิจกรรมได้ในหลากหลายรูปแบบ โดยเฉพาะการจัดกิจกรรมด้านองค์กรสัมพันธ์ (Team Building), การจัดงานสังสรรค์ส่วนตัว (Private Party) เช่น

งานวันเกิด งานแต่งงาน งานเลี้ยงสังสรรค์ประจำปี งานปาร์ตี้ในโอกาสพิเศษ รวมถึงการประชุมสัมมนากลุ่มย่อย (Exclusive meeting) โดยมีห้องจัดประชุมที่สามารถรองรับผู้ร่วมงานได้ถึง 100 คน ประกอบกับบรรยากาศอันเป็นเอกลักษณ์โดดเด่นของบันยันเดอะ รีสอร์ท ซึ่ง โอบล้อมด้วยทิวเขาธรรมชาติ จะช่วยทำให้การจัดงานมีความพิเศษและเป็นส่วนตัวมากยิ่งขึ้น

นอกจากจุดเด่นเรื่องพื้นที่สำหรับจัดกิจกรรมกลางแจ้งแล้ว ในด้านสิ่งอำนวยความสะดวก เรายังมีห้องพักซึ่งเป็นวิลล่า 2 ห้องนอน ขนาด 120 ตารางเมตร จำนวน 73 หลัง พร้อมสระว่ายน้ำที่ทอดยาวผ่านวิลล่า สปา ฟิตเนส บริการจัดเลี้ยงในหลากหลายสไตล์ตามความต้องการ และพิเศษสุดสำหรับผู้เข้าร่วมงานที่สนใจออกรอบตีกอล์ฟ เรายังมีบริการรถรับ – ส่ง ไปยัง บันยัน กอล์ฟ คลับ สนามกอล์ฟเวิลด์คลาสระดับแชมเปียนชิพขนาด 18 หลุม ที่ติดอันดับ 1 ใน 3 ของภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ซึ่งอยู่ห่างจากบันยัน เดอะ รีสอร์ท เพียง 15 นาทีเท่านั้น นอกจากนี้ยังได้ร่วมกับพันธมิตรทางธุรกิจ ในหัวหินร่วมมอบสิทธิพิเศษแก่ผู้ที่มาจัดกิจกรรมต่างๆ เพื่อสร้างความน่าสนใจและร่วมกันสนับสนุนการท่องเที่ยวในอำเภอหัวหิน อีกด้วย

แนวคิดสำคัญของ Work , Stay and Play คือ ต้องการผสมผสาน Business Event กับ Lifestyle Activities เข้าไว้ด้วยกัน บรรยากาศการจัดงานที่ บันยัน เดอะ รีสอร์ท จึงสามารถทำได้ในหลากหลายรูปแบบตามความต้องการ นอกจากการจัดงานประเภท Corporate Event และ Private Event แล้ว พื้นที่ภายใน รีสอร์ท ยังสามารถรองรับการจัดงานแนะนำและเปิดตัวสินค้า งานส่งเสริมการตลาด งานจัดแข่งขันแรลลี่ โดยมีสิ่งอำนวยความสะดวกแบบครบวงจร ทั้งนี้ผู้จัดงานยังสามารถออกแบบการจัดกิจกรรมได้ตามความต้องการ โดยมีทีมงานมืออาชีพของบันยัน เดอะ รีสอร์ท คอยให้บริการและอำนวยความสะดวกตลอดการจัดงาน เพื่อให้มั่นใจได้ว่างานที่เกิดขึ้นสามารถบรรลุตามวัตถุประสงค์ได้อย่างสูงสุด

นางสาวนฤวรรณ พินิจ ผู้อำนวยการฝ่ายการตลาด บันยัน ไทยแลนด์ (Miss Naruewan Pinit, Corporate Marketing Director , Banyan Thailand ) กล่าวเพิ่มเติมว่า การโฟกัสกลุ่มลูกค้าที่ต้องการสถานที่สำหรับการจัดกิจกรรมในอำเภอหัวหิน ทั้งในรูปแบบ Corporate Event และ Private Event จะมีส่วนสนับสนุนให้สัดส่วนรายได้ของบันยัน เดอะ รีสอร์ท หัวหิน เพิ่มขึ้น โดยได้วางแผนงานทางการตลาด ด้วยการนำเสนอสิทธิพิเศษในรูปแบบของแพคเกจต่างๆ การจับมือร่วมกับหน่วยงานภาคเอกชนอื่น ๆ ในพื้นที่หัวหินและใกล้เคียง เพื่อมอบข้อเสนอที่ดีที่สุดให้กับผู้เข้าร่วมกิจกรรม รวมถึงปรับปรุงพื้นที่ต่างๆ ในรีสอร์ท เพื่อรองรับกับการจัดงานที่หลากหลายมากยิ่งขึ้น ทั้งนี้ ได้ตั้งเป้าการเติบโตของลูกค้ำกลุ่มดังกล่าว ไว้ที่ 40% ต่อปี