

สรุปผลการวิเคราะห์

รายงานนี้สรุปผลการวิเคราะห์ข้อมูลการจองและราคาห้องพักย้อนหลังของโรงแรม H+ Hotel โดยใช้เทคนิคทางสถิติและ Machine Learning เพื่อหา ช่วงราคาที่เหมาะสม (Optimal Price) พร้อมทั้งเสนอ กลยุทธ์การตั้งราคาที่สามารถได้สูงสุด และยังคงรักษาอัตราการจองในระดับที่ดี

คำแนะนำเชิงกลยุทธ์ในการตั้งราคา (Practical Pricing Advice)

- ใช้ “ราคากลางต่อเดือน (Monthly Median Price)” เป็นฐานของการตั้งราคาห้องพัก
- ปรับราคาอัตโนมัติตามฤดูกาล โดยเฉพาะในช่องทางที่มีความอ่อนไหวต่อราคา เช่น Booking.com
- หากพบว่าอัตราการยกเลิกสูง แนะนำให้เพิ่มมูลค่า (เช่น อาหารเช้า, late checkout) แทนการลดราคา

ตัวอย่างการจำลองรายได้ (Revenue Simulation)

ห้อง: Deluxe Twin Balcony / เดือน: มีนาคม

- ราคาที่แนะนำ: 2,750 บาท
- หากตั้งราคาเป็น: 3,000 บาท
- คาดว่าจะได้รับการจองประมาณ: 88 ครั้ง
- รายได้รวมที่คาดการณ์: 264,000 บาท

คาดว่ารายได้เพิ่มขึ้น ~12% จาก baseline โดยไม่กระทบโอกาสการจองมากนัก

Sweet Spot – จุดราคาทองคำ

จุดที่ “ราคา x ความน่าจะเป็นในการจอง” มีค่ามากที่สุด

- โดยส่วนมากอยู่ที่ 5-10% สูงกว่าราคากลาง
- ใช้ได้ดีเมื่อคำนวณร่วมกับ Logistic Regression + Price Elasticity Model
- เหมาะสำหรับใช้เป็นเครื่องมือช่วยตัดสินใจโดย Revenue Manager

ราคาที่แนะนำ (Recommended Price) รายเดือน – แยกตามประเภทห้อง

ประเภทห้อง (Room Type)	เดือน	ราคาที่แนะนำ (บาท)
Deluxe Twin Balcony	เมษายน	2,200.00
Deluxe Twin Balcony	สิงหาคม	1,401.94
Deluxe Twin Balcony	ธันวาคม	2,000.00
Deluxe Twin Balcony	กุมภาพันธ์	3,000.00
Deluxe Twin Balcony	มกราคม	1,188.63
Deluxe Twin Balcony	กรกฎาคม	2,812.32
Deluxe Twin Balcony	มิถุนายน	1,299.10
Deluxe Twin Balcony	มีนาคม	2,000.00
Deluxe Twin Balcony	พฤษภาคม	4,000.00
Deluxe Twin Balcony	พฤศจิกายน	3,000.00
Deluxe Twin Balcony	ตุลาคม	1,100.00
Deluxe Twin Balcony	กันยายน	3,850.00