



โรงละครทิพพานี ความยั่งยืนของศิลปะการแสดงเชิงพาณิชย์

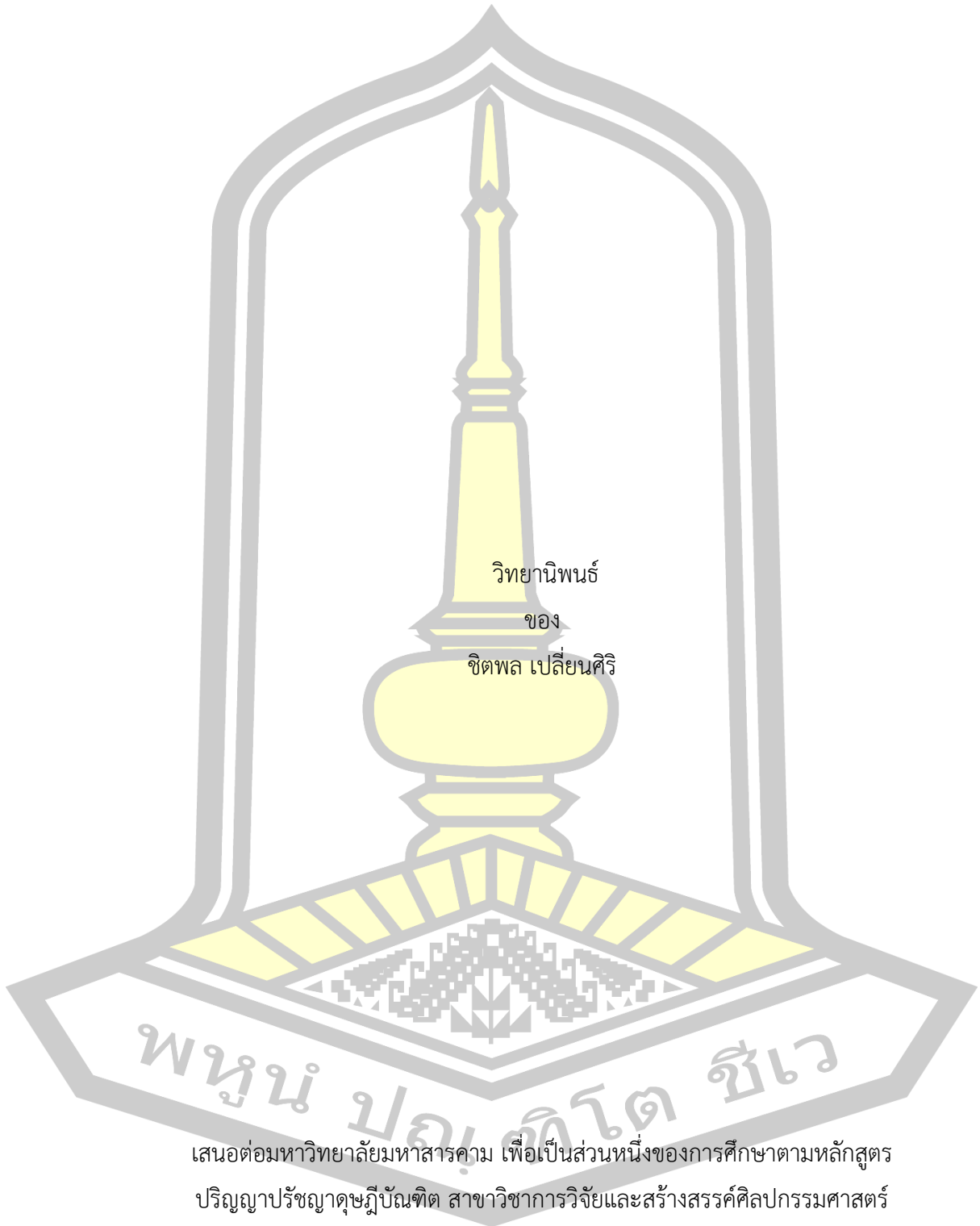
วิทยานิพนธ์
ของ
จิตพล เปลี่ยนศิริ

พหุ ประทีป สีเว

เสนอต่อมหาวิทยาลัยมหาสารคาม เพื่อเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
ปริญญาปรัชญาดุษฎีบัณฑิต สาขาวิชาการวิจัยและสร้างสรรค์ศิลปกรรมศาสตร์
กุมภาพันธ์ 2567

ลิขสิทธิ์เป็นของมหาวิทยาลัยมหาสารคาม

โรงละครทิพฟานี ความยั่งยืนของศิลปะการแสดงเชิงพาณิชย์

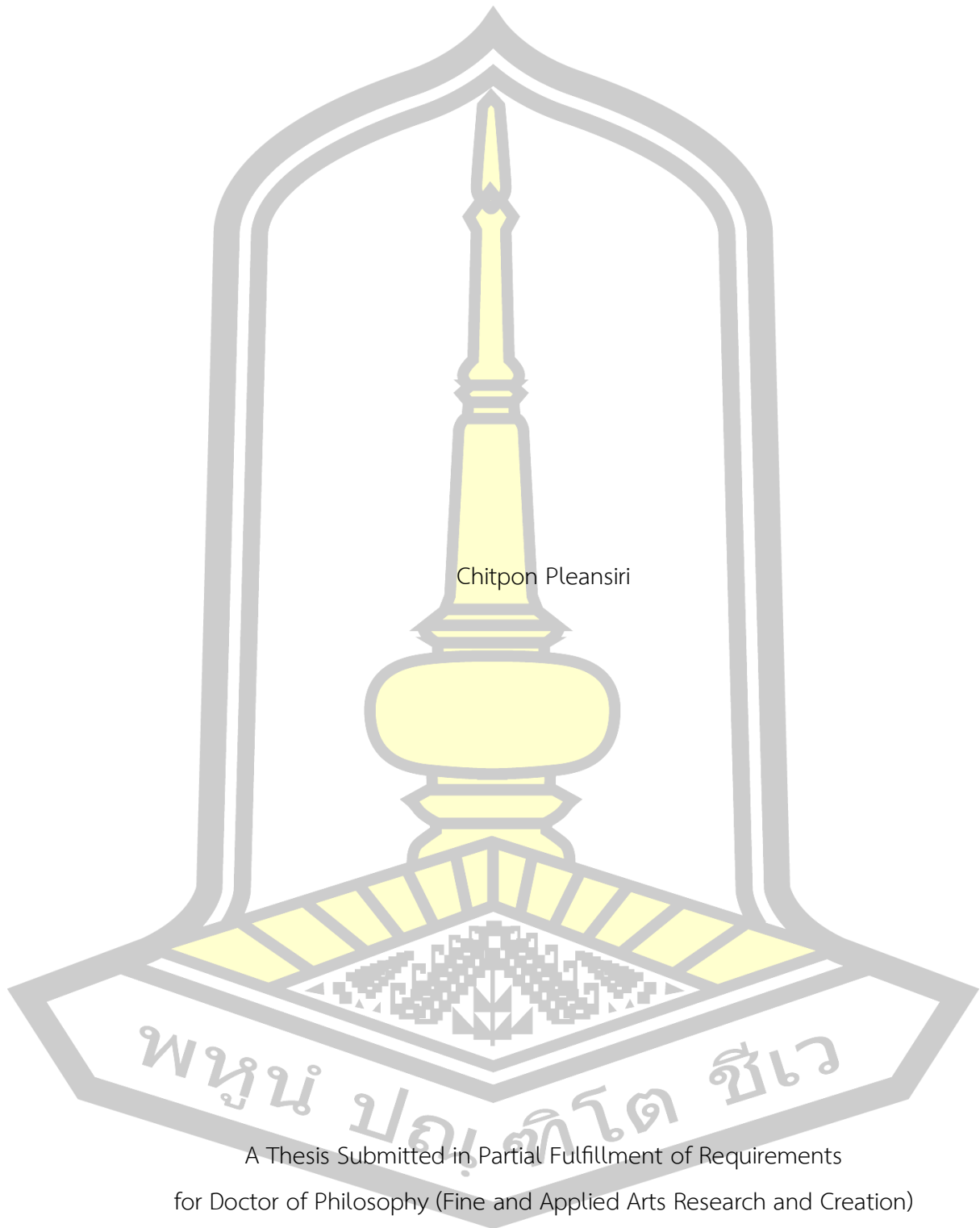


เสนอต่อมหาวิทยาลัยมหาสารคาม เพื่อเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
ปริญญาปรัชญาดุษฎีบัณฑิต สาขาวิชาการวิจัยและสร้างสรรค์ศิลปกรรมศาสตร์

กุมภาพันธ์ 2567

ลิขสิทธิ์เป็นของมหาวิทยาลัยมหาสารคาม

Sustainability of Commercial Performing Arts The Tiffany Theatre



Chitpon Pleansiri

A Thesis Submitted in Partial Fulfillment of Requirements
for Doctor of Philosophy (Fine and Applied Arts Research and Creation)

February 2024

Copyright of Mahasarakham University



คณะกรรมการสอบวิทยานิพนธ์ ได้พิจารณาวิทยานิพนธ์ของนายชิตพล เปลี่ยนศิริ แล้ว
เห็นสมควรรับเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาปรัชญาดุษฎีบัณฑิต สาขาวิชาการวิจัย
และสร้างสรรค์ศิลปกรรมศาสตร์ ของมหาวิทยาลัยมหาสารคาม

คณะกรรมการสอบวิทยานิพนธ์

ประธานกรรมการ

(รศ. ดร. สุพรรณิ เหลือบุญชู)

อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์หลัก

(รศ. ดร. อาคม เสงี่ยมวิบูล)

กรรมการ

(รศ. ดร. ปัทมาวดี ชาญสุวรรณ)

กรรมการ

(รศ. ดร. อุรารมย์ จันทมาลา)

กรรมการ

(ผศ. ดร. วุฒิพงษ์ โรจน์เชษมศรี)

มหาวิทยาลัยอนุมัติให้รับวิทยานิพนธ์ฉบับนี้ เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
ปริญญา ปรัชญาดุษฎีบัณฑิต สาขาวิชาการวิจัยและสร้างสรรค์ศิลปกรรมศาสตร์ ของมหาวิทยาลัย
มหาสารคาม

(ผศ. ดร. พีระ พันธุ์ท้าว)

คณบดีคณะศิลปกรรมศาสตร์และวัฒนธรรม

ศาสตร์

(รศ. ดร. กริสน์ ชัยมูล)

คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

ชื่อเรื่อง	โรงละครทิฟฟานี ความยั่งยืนของศิลปะการแสดงเชิงพาณิชย์		
ผู้วิจัย	ชิตพล เปลี่ยนศิริ		
อาจารย์ที่ปรึกษา	รองศาสตราจารย์ ดร. อาคม เสงี่ยมวิบูล		
ปริญญา	ปรัชญาดุษฎีบัณฑิต	สาขาวิชา	การวิจัยและสร้างสรรค์ศิลปกรรมศาสตร์
มหาวิทยาลัย	มหาวิทยาลัยมหาสารคาม	ปีที่พิมพ์	2567

บทคัดย่อ

โรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา มีรูปแบบของการแสดงเรียกว่า คาบาเรต์โชว์ มีวัตถุประสงค์ของการวิจัยคือ ศึกษาพัฒนาการและการเติบโตสู่ความยั่งยืน ศึกษาการประกอบสร้างงานทางการแสดง ศึกษาการบริหารและการจัดการทางธุรกิจ ที่ส่งผลต่อความสำเร็จอย่างยั่งยืนของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา ผู้วิจัยเลือกใช้ระเบียบวิธีวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) เป็นการมีส่วนร่วมและเป็นผู้สังเกตการณ์ ประกอบกับสัมภาษณ์เชิงลึก (Depth interview Documentary) งานวิจัยนี้เป็นงานวิจัยแบบพรรณนาวิเคราะห์

ผลการวิจัยพบว่า ปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จอย่างยั่งยืนของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา โรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา ได้ดำเนินธุรกิจกว่า 48 ปี มีพัฒนาการทางธุรกิจแบบโรงละครและสิ่งสมประสงค์การดำเนินงาน ประกอบกับศักยภาพเมืองพัทยาที่สนับสนุนให้เกิดเสถียรภาพทางธุรกิจบันเทิง แบ่งเป็น 2 ช่วง คือ ยุคการบริหารโดย คุณสุธรรม พันธศักดิ์และยุคการบริหารโดยคุณอลิสา พันธศักดิ์ คุณผลิน จึงส่งผลให้เกิดความสำเร็จและความยั่งยืนในธุรกิจโรงละครเชิงพาณิชย์ โรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา มีการประกอบสร้างงานทางการแสดง ในรูปแบบการแสดงคาบาเรต์โชว์ ที่ใช้พื้นฐานองค์ความรู้จากหลักการสร้างงานทางศิลปะการแสดงรวมถึงการเข้าใจในสุนทรียรสของผู้ชมผ่านมุมมองทางการตลาดสมัยใหม่

คำสำคัญ : โรงละครทิฟฟานี, ความยั่งยืน, ศิลปะการแสดงเชิงพาณิชย์

TITLE	Sustainability of Commercial Performing Arts The Tiffany Theatre		
AUTHOR	Chitpon Pleansiri		
ADVISORS	Associate Professor Arkom Sa-Ngiamviboon , Ph.D.		
DEGREE	Doctor of Philosophy	MAJOR	Fine and Applied Arts Research and Creation
UNIVERSITY	Maharakham University	YEAR	2024

ABSTRACT

This thesis is titled "Sustainability of Commercial Performing Arts The Tiffany Theatre". The format of the show is called Cabaret show. The purpose of this study was to study the development and sustainability of the production of performance, study administration and business management, and how these factors affect the sustainable success of the Tiffany Theatre. The research methodology comprises qualitative research, observation, both participation and in-depth interviews. Descriptive analysis was used in this research.

The findings suggested that the factor resulting in the sustainable success of Tiffany's Show Pattaya is that the theatre has been running the business for 48 years and having theatre business improvement that came with experiences. In the meantime, Pattaya city also has potential to support business stability of the entertainment industry. The theatre's operation could be divided into two phrases - the era of Sutham Phanthusak and the era of Alisa (Phanthusak) Kunpalin - which have collectively brought success and sustainability to the commercial theatre. Tiffany's Show Pattaya has created performances in form of cabaret show based on the knowledge of performance creation and the understanding of audience aesthetics through modern marketing perspectives.

Keyword : Tiffany Theatre, Sustainability, Commercial Performing Arts



กิตติกรรมประกาศ

วิทยานิพนธ์ฉบับนี้ สำเร็จสมบูรณ์ได้ด้วยความกรุณาและอนุเคราะห์ความช่วยเหลืออย่างสูง จาก รองศาสตราจารย์ ดร.สุพรรณิ เหลือบุญชู ประธานกรรมการสอบ รองศาสตราจารย์ ดร.อาคม เสี่ยงมวิบูล อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ รองศาสตราจารย์ ดร.ปัทมาวดี ชาญสุวรรณ รองศาสตราจารย์ ดร.อุรารมย์ จันทมาลา ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.วุฒิพงษ์ โรจน์เชษมศรี กรรมการสอบ และผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.เมตตา ศิริสุข ประธานหลักสูตรปรัชญาดุษฎีบัณฑิต สาขาวิชาการวิจัยและสร้างสรรค์ ศิลปกรรมศาสตร์ ผู้วิจัยขอขอบพระคุณเป็นอย่างสูง

ขอขอบพระคุณ คุณจิตรานุช นุ่มดี ผู้สร้างให้ผู้วิจัยเป็นในทุกวันนี้ ศาสตราจารย์กิตติคุณ ดร.สุรพล วิรุฬห์รักษ์ นายกราชบัณฑิต อดีตประธานหลักสูตรปรัชญาดุษฎีบัณฑิต สาขาวิชาการวิจัย ศิลปกรรมศาสตร์ ผู้วางรากฐานการศึกษาสาขาวิชาการวิจัยศิลปกรรมศาสตร์ ของมหาวิทยาลัย มหาสารคาม ผู้ที่ให้แรงบันดาลใจในการใช้ชีวิตและวิชาชีพ

ขอขอบคุณโรงละครทิฟฟานี โช่วพัทยา และพนักงานนักแสดงและผู้ที่เกี่ยวข้องทุกท่าน

ขอขอบคุณเพื่อนนิสิตหลักสูตรปรัชญาดุษฎีบัณฑิต สาขาวิชาการวิจัยศิลปกรรมศาสตร์ รุ่น 1 ทุกคนที่ให้ความช่วยเหลือสนับสนุนและเป็นกำลังใจเสมอมา

ขอขอบพระคุณบิดามารดา ญาติพี่น้อง ครูอาจารย์ และผู้มีพระคุณทุกท่านที่มีส่วนร่วม สนับสนุนการทำวิทยานิพนธ์ฉบับนี้จนสำเร็จลุล่วงด้วยดี

คุณค่าและประโยชน์อันเกิดจากวิทยานิพนธ์ฉบับนี้ ผู้วิจัยขอมอบแด่แวดวงทางวิชาการและ วิชาชีพ ด้านศิลปะการแสดง

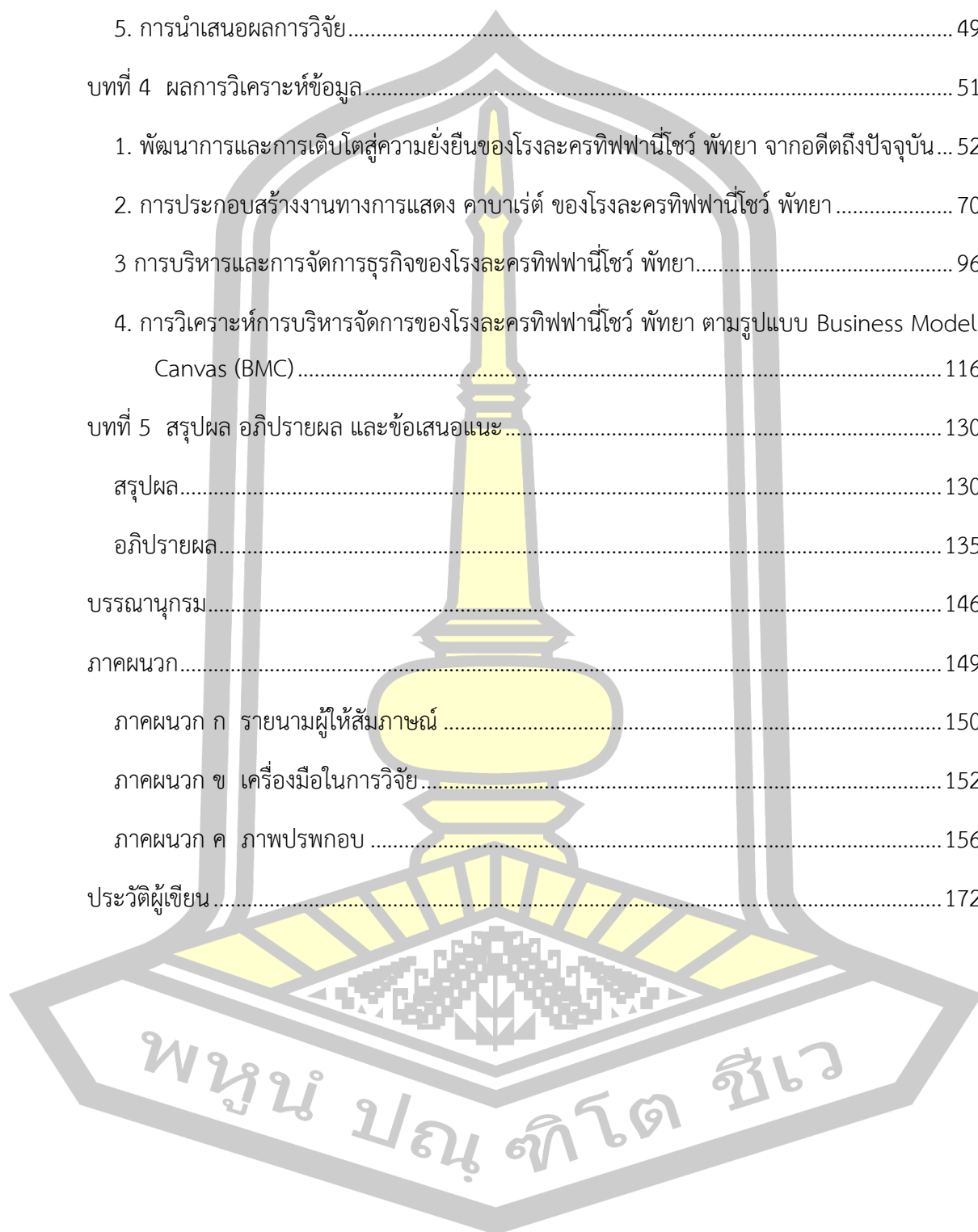
ชิตพล เป็ลียนศิริ

พหุ ปรณ ทิโต ชีเว

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย.....	ง
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ.....	จ
กิตติกรรมประกาศ.....	ช
สารบัญ.....	ช
สารบัญตาราง.....	ญ
สารบัญภาพ.....	ฎ
บทที่ 1 บทนำ.....	1
ภูมิหลัง.....	1
ความมุ่งหมายของการวิจัย.....	5
นิยามศัพท์เฉพาะการวิจัย.....	6
ระเบียบวิธีวิจัย.....	7
ขอบเขตของการวิจัย.....	8
ประโยชน์ที่ได้รับ.....	10
กรอบแนวคิดการวิจัย.....	11
บทที่ 2 เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	12
1. ปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับพัฒนาการของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา.....	12
2. แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง.....	18
บทที่ 3 วิธีดำเนินการวิจัย.....	44
1. การเก็บรวบรวมข้อมูล.....	44
2. เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลวิจัย.....	45
3. ขอบเขตของการวิจัย.....	45

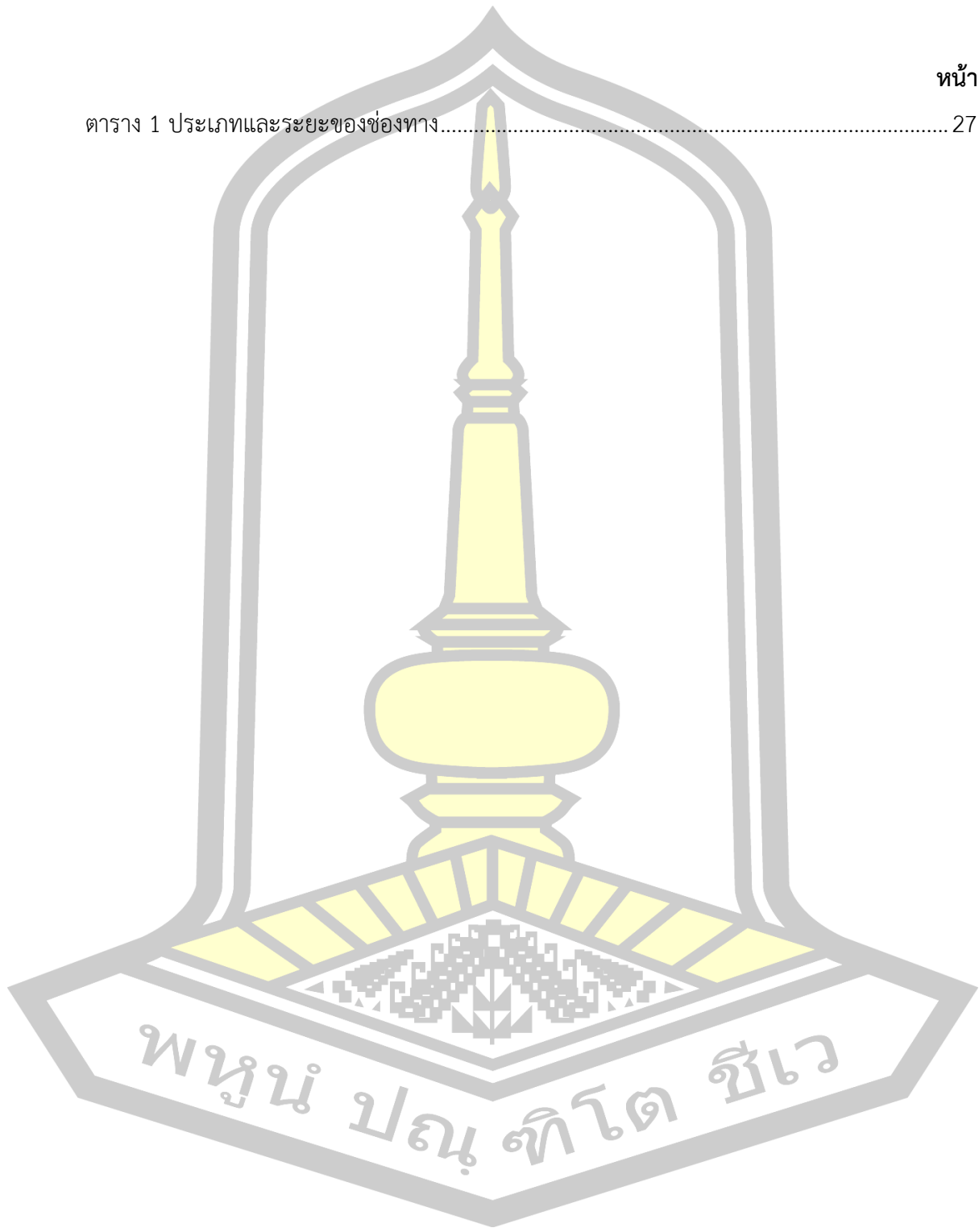
4. ประชากรและกลุ่มตัวอย่างวิจัย.....	47
5. การนำเสนอผลการวิจัย.....	49
บทที่ 4 ผลการวิเคราะห์ข้อมูล.....	51
1. พัฒนาการและการเติบโตสู่ความยั่งยืนของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา จากอดีตถึงปัจจุบัน... 52	
2. การประกอบสร้างงานทางการแสดง คาบาเร่ต์ ของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา 70	
3 การบริหารและการจัดการธุรกิจของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา..... 96	
4. การวิเคราะห์การบริหารจัดการของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา ตามรูปแบบ Business Model Canvas (BMC) 116	
บทที่ 5 สรุปผล อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ.....	130
สรุปผล.....	130
อภิปรายผล.....	135
บรรณานุกรม.....	146
ภาคผนวก.....	149
ภาคผนวก ก รายงานผู้ให้สัมภาษณ์.....	150
ภาคผนวก ข เครื่องมือในการวิจัย.....	152
ภาคผนวก ค ภาพประกอบ.....	156
ประวัติผู้เขียน.....	172



สารบัญตาราง

หน้า

ตาราง 1 ประเภทและระยะของช่องทาง..... 27



สารบัญภาพ

	หน้า
ภาพประกอบ 1 กรอบแนวคิดในการวิจัย	11
ภาพประกอบ 2 แผนที่เมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี	14
ภาพประกอบ 3 พื้นที่ย่านธุรกิจเลียบชายหาดพัทยา	14
ภาพประกอบ 4 ด้านหน้าโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา	17
ภาพประกอบ 5 โรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา	18
ภาพประกอบ 6 โมเดล Business Model Canvas (BMC) 9 ช่อง	32
ภาพประกอบ 7 แรงผลักดันต่าง ๆ ที่ต้องคำนึงในการวางแผน BMC	33
ภาพประกอบ 8 คุณวิชัย เลิศฤทธิ์เรืองสิน ผู้ก่อตั้งบาร์ทิวลิป	53
ภาพประกอบ 9 คุณสุธรรม พันธศักดิ์ ผู้ก่อตั้งโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา	55
ภาพประกอบ 10 เวทีของโรงละครพัทยาสาย 2 หรือโรงละครทิฟฟานี	57
ภาพประกอบ 11 ขนาดของเก้าอี้ในโรงละครพัทยาสาย 2 หรือโรงละครทิฟฟานี	57
ภาพประกอบ 12 จำนวนนักแสดงและเครื่องแต่งกายของนักแสดง	58
ภาพประกอบ 13 คุณอลิสา พันธศักดิ์ คุณผลิน ผู้บริหารบริษัท ทิฟฟานีโชว์ พัทยา จำกัด	60
ภาพประกอบ 14 โรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา พ.ศ.2565	60
ภาพประกอบ 15 การแสดงเพลง I who have nothing ปี 1990	77
ภาพประกอบ 16 การแสดงเพลงจีน เพลงเทียน มีมี ปี 1990	77
ภาพประกอบ 17 การแสดงเพลงจีน ชุดหมอยวา ปี 1990	78
ภาพประกอบ 18 การแสดงนาฏศิลป์ไทยประยุกต์ ชุดมโนราห์ ปี 1990	78
ภาพประกอบ 19 การแสดงชุดเป่าปู้นจีน	79
ภาพประกอบ 20 การแสดงชุด One Man Women ปี 1990	79
ภาพประกอบ 21 การแสดงเพลง อุ้เหยียนเต๋อเจี๊ยะจวี (Chinese Comedy Show) ปี 2000	80

ภาพประกอบ 22 การแสดงชุด One Man Women ปี 2000	80
ภาพประกอบ 23 การแสดงเพลงปิดของโชว์ในชุด Tiffany Follies ปี 2000	81
ภาพประกอบ 24 การแสดงเพลงปิดของโชว์ในชุด Tiffany Follies ปี 2023	81
ภาพประกอบ 25 การแสดงเพลง ปิดของทิฟฟานี Tiffany Finale ปี 2023.....	82
ภาพประกอบ 26 การแสดงในเพลงจีน ซี้ฟ่ง (จากภาพยนตร์เรื่องจอมใจจักรพรรดิ) ปี 1990.....	83
ภาพประกอบ 27 การแสดงในเพลงจีน จากภาพยนตร์เรื่อง The Last Emperor) ปี 1990.....	83
ภาพประกอบ 28 การแสดงชุด Sexual Revolution ปี 2000.....	84
ภาพประกอบ 29 การแสดงนาฏศิลป์ไทยประยุกต์ ชุดRemember Our Own ปี 2000	84
ภาพประกอบ 30 การแสดงนาฏศิลป์ไทยสร้างสรรค์ ชุดมณีนพเก้า ปี 2019.....	85
ภาพประกอบ 31 การแสดงนาฏศิลป์ไทยสร้างสรรค์ ชุดมณีนพเก้า ปี 2019.....	85
ภาพประกอบ 32 การแสดงชุด All That Jazz (เพลงประกอบภาพยนตร์ All That Jazz) ปี 2000	86
ภาพประกอบ 33 การแสดงชุด Mirror ปี 2014.....	86
ภาพประกอบ 34 การแสดงชุด มหาราชา ปี 2014.....	87
ภาพประกอบ 35 การแสดงชุด เดฟตาส/ มหาราชา/ คังคูปะ ปี 2022.....	87
ภาพประกอบ 36 การแสดงชุด DIAMOND ปี 2014.....	88
ภาพประกอบ 37 การแสดงเพลงสเปนปี 1990	89
ภาพประกอบ 38 การแสดงเพลงนานาชาติ ประเทศมาเลเซีย ปี 1990.....	89
ภาพประกอบ 39 การแสดงเพลงนานาชาติ ประเทศเกาหลี “เพลงอาร์ดิง” ปี 1990.....	90
ภาพประกอบ 40 การแสดงเลียนแบบศิลปินต่างประเทศ (วง Girls Group ประเทศเกาหลี) ปี 2000	90
ภาพประกอบ 41 การแสดงในเพลงของประเทศเวียดนาม	91
ภาพประกอบ 42 การแสดงในเพลงของประเทศรัสเซีย ปี 2020.....	91
ภาพประกอบ 43 การแสดงในเพลงของประเทศเวียดนาม ปี 2020	92

ภาพประกอบ 44	การแสดง ชุด “One Man Woman”	93
ภาพประกอบ 45	การแสดงสร้างสรรค์ใหม่ชุด “Blow”	93
ภาพประกอบ 46	การแสดงเปิด ชุด “The Stage of My Life”	94
ภาพประกอบ 47	การแสดงสร้างสรรค์ใหม่ ชุด “Popular”	94
ภาพประกอบ 48	ผังโครงสร้างองค์กรโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา	97
ภาพประกอบ 49	คุณอลิสา พันธุ์ศักดิ์ คุณผลิน ผู้บริหารสูงสุด (C.E.O.)	98
ภาพประกอบ 50	คุณวรัชยา พันธุ์ศักดิ์ ประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายการเงิน (C.F.O.)	99
ภาพประกอบ 51	มิสเตอร์เคนเน็ท เนล สมิธ ผู้อำนวยการฝ่ายศิลป์ (Director Technical)	100
ภาพประกอบ 52	คุณสุภาพ แสงคำชู ผู้อำนวยการโรงละคร (Show Director)	101
ภาพประกอบ 53	คุณชื่นสุข จีระภัทร ผู้อำนวยการฝ่ายการเงินและการบัญชี	102
ภาพประกอบ 54	คุณทรงเกียรติ จงจิตรราภรณ์ ผู้จัดการฝ่ายบริหาร	103
ภาพประกอบ 55	คุณกิติศักดิ์ ศุภศิริ หัวหน้าแผนกประชาสัมพันธ์และการออกแบบ	104
ภาพประกอบ 56	คุณจินดาวรรณ ตะโพวิญญู ผู้จัดการแผนกต้อนรับ	105
ภาพประกอบ 57	คุณนิวัตร ยศเจริญ (แม่ต๋ม) ผู้กำกับการแสดงบนเวที	106
ภาพประกอบ 58	คุณศุภคุณ มณีชัย ผู้จัดการฝ่ายศิลป์	107
ภาพประกอบ 59	คุณชนบตี เอี่ยมตระกูล ผู้จัดการฝ่ายเครื่องแต่งกายและเครื่องประดับ	108
ภาพประกอบ 60	คุณสันทนา จันฉนวน (ไล้) ผู้ออกแบบท่าเต้น	109
ภาพประกอบ 61	รายได้ บริษัท ทิฟฟานี โชว์พัทยา จำกัด พ.ศ.2563	113
ภาพประกอบ 62	กำไรขาดทุนบริษัท ทิฟฟานี โชว์พัทยา จำกัด พ.ศ.2563	114
ภาพประกอบ 63	นักท่องเที่ยวหน้าโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา	121
ภาพประกอบ 64	นักท่องเที่ยวบริเวณโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา	122
ภาพประกอบ 65	นักแสดงโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา	123
ภาพประกอบ 66	สำนักงานขายตั๋วหน้าโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา	124
ภาพประกอบ 67	นักท่องเที่ยวถ่ายรูปกับนักแสดง	125

ภาพประกอบ 68	ช่องจำหน่ายตั๋วเข้าชมการแสดง	126
ภาพประกอบ 69	ช่องจำหน่ายตั๋วเข้าชมการแสดง	126
ภาพประกอบ 70	ฉากประกอบการแสดง	127
ภาพประกอบ 71	ด้านหลังเวที.....	127
ภาพประกอบ 72	พันธมิตรทางธุรกิจของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา	128
ภาพประกอบ 73	ปรัชญาในการทำงานกับความยั่งยืนของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา	141
ภาพประกอบ 74	สัมภาษณ์คณะผู้บริหารและหัวหน้างานของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา.....	157
ภาพประกอบ 75	สัมภาษณ์คณะผู้บริหารและหัวหน้างานของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา.....	157
ภาพประกอบ 76	สัมภาษณ์คณะผู้บริหารและหัวหน้างานของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา.....	158
ภาพประกอบ 77	สัมภาษณ์คณะผู้บริหารและหัวหน้างานของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา.....	158
ภาพประกอบ 78	สัมภาษณ์คณะผู้บริหารและหัวหน้างานของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา.....	159
ภาพประกอบ 79	เข้าสังเกตการณ์ในพื้นที่ของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา	159
ภาพประกอบ 80	เข้าสังเกตการณ์ในพื้นที่ของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา	160
ภาพประกอบ 81	เข้าสังเกตการณ์ในพื้นที่ของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา	160
ภาพประกอบ 82	ลงพื้นที่เก็บข้อมูลศึกษากระบวนการเตรียมงาน การทำงานก่อนเริ่มการแสดง... 161	
ภาพประกอบ 83	ลงพื้นที่เก็บข้อมูลศึกษากระบวนการเตรียมงาน การทำงานก่อนเริ่มการแสดง... 161	
ภาพประกอบ 84	ลงพื้นที่เก็บข้อมูลศึกษากระบวนการเตรียมงาน การทำงานก่อนเริ่มการแสดง... 162	
ภาพประกอบ 85	ลงพื้นที่เก็บข้อมูลศึกษากระบวนการเตรียมงาน การทำงานก่อนเริ่มการแสดง... 162	
ภาพประกอบ 86	ลงพื้นที่ฝ้ายเสื้อผ้าเครื่องประดับ และอุปกรณ์ตกแต่งประกอบการแสดง	163
ภาพประกอบ 87	ลงพื้นที่ฝ้ายเสื้อผ้าเครื่องประดับ และอุปกรณ์ตกแต่งประกอบการแสดง	163
ภาพประกอบ 88	ลงพื้นที่ฝ้ายเสื้อผ้าเครื่องประดับ และอุปกรณ์ตกแต่งประกอบการแสดง	164
ภาพประกอบ 89	ลงพื้นที่ฝ้ายเสื้อผ้าเครื่องประดับ และอุปกรณ์ตกแต่งประกอบการแสดง	164
ภาพประกอบ 90	ลงพื้นที่บริเวณด้านหน้าโรงละคร เพื่อเก็บข้อมูลนักท่องเที่ยวและบรรยากาศรอบนอก.....	165

ภาพประกอบ 91	ลงพื้นที่บริเวณด้านหน้าโรงละคร เพื่อเก็บข้อมูลนักท่องเที่ยวและบรรยากาศรอบนอก.....	165
ภาพประกอบ 92	ลงพื้นที่บริเวณด้านหน้าโรงละคร เพื่อเก็บข้อมูลนักท่องเที่ยวและบรรยากาศรอบนอก.....	166
ภาพประกอบ 93	เว็บไซต์ของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา.....	166
ภาพประกอบ 94	ข้อมูลเกี่ยวกับรอบการแสดงของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา.....	167
ภาพประกอบ 95	การจอร์อบแสดงและที่นั่งผ่านระบบออนไลน์.....	167
ภาพประกอบ 96	การประชาสัมพันธ์กิจกรรมสังคมผ่านสื่อออนไลน์.....	168
ภาพประกอบ 97	เก็บข้อมูลประวัติผู้ก่อตั้งและสัมภาษณ์ผู้บริหารโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา คนปัจจุบัน.....	168
ภาพประกอบ 98	ข้อมูลแลภาพถ่ายประวัติโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา	169
ภาพประกอบ 99	ข้อมูลแลภาพถ่ายประวัติโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา	170
ภาพประกอบ 100	ตัวอย่างการแสดงลิปซิงเลียนแบบบุคคลและนักร้องที่มีชื่อเสียงในอดีต	171



บทที่ 1

บทนำ

ภูมิหลัง

อุตสาหกรรมการท่องเที่ยวเป็นอุตสาหกรรมที่มีบทบาทและมีความสำคัญต่อระบบเศรษฐกิจและสังคมของประเทศไทยซึ่งนำมาซึ่งแหล่งรายได้การจ้างงานและความเจริญให้แก่ภูมิภาค ในแหล่งท่องเที่ยวต่างๆ รวมถึงยังเป็นส่วนสำคัญในการพัฒนาโครงการทางการค้าและการลงทุน การท่องเที่ยวจึงมีบทบาทสำคัญในการสร้างรายได้ให้แก่ประเทศ สังคมและชุมชนตามลำดับ ในภาคอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวของประเทศนั้น มีความโดดเด่นและจุดเด่น คือในส่วนภาครัฐบาลได้ให้ความสำคัญกับการท่องเที่ยว ในด้านทรัพยากรธรรมชาติ ศิลปวัฒนธรรม ประเพณี และควมมีอัยาศัยไมตรี ในด้านการลงทุนและบริการของภาคเอกชนไทยมีความพร้อมและความหลากหลายในสินค้าและบริการรวมถึงมีความพร้อมในด้านโครงสร้างพื้นฐานและสิ่งอำนวยความสะดวกด้านการท่องเที่ยว เช่นที่พัก ร้านอาหาร การคมนาคมขนส่ง ระบบสาธารณสุขประโภาค และมีประสบการณ์ด้านการตลาดต่างประเทศทั้งประเทศไทยยังเป็นจุดศูนย์กลางภูมิภาคของเอเชียตะวันออกเฉียงใต้

ธุรกิจบันเทิงละคร โดยเฉพาะทางด้าน ศิลปะการแสดง เป็นส่วนหนึ่งของการบริการและการท่องเที่ยว ที่มีความโดดเด่น เนื่องจาก ธุรกิจบันเทิงทางด้านศิลปะการแสดงนั้น เป็นเครื่องมือที่ประสานเอกลักษณ์ทางด้านวัฒนธรรม ประเพณีและความเป็นไทย ประกอบสร้างเป็นผลงานให้นักท่องเที่ยวได้สัมผัสสร้างเป็นจุดเด่นและสีสันเพิ่มความหลากหลายในการท่องเที่ยวและทำรายได้ให้แก่ประเทศมากมาย เช่น การแสดงและดนตรีพื้นบ้านในภูมิภาคต่างๆ การแสดงที่นำเสนอศิลปะการแสดงที่มีความหลากหลาย โดยนำจุดเด่นมาผสมผสานเพื่อให้เกิดความบันเทิงใจ และความประทับใจแก่นักท่องเที่ยวที่ได้สัมผัส (การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย, 1998) ซึ่งถือได้ว่า ธุรกิจบันเทิงในภาคศิลปะการแสดงได้มีบทบาทอย่างมากในเรื่องของการแสดงความเป็นเอกลักษณ์ นำเสนอความเป็นไทย

นอกเหนือจากธุรกิจบันเทิงทางด้านศิลปะการแสดงที่นำเสนอความเป็นเอกลักษณ์และความเป็นไทย แล้วธุรกิจบันเทิงที่สร้างความสุขและความสนุกที่สอดคล้องกับรูปแบบการท่องเที่ยวที่ต้องการมาท่องเที่ยวเมืองไทยเพื่อพักผ่อน ก็ปรากฏหลากหลาย ในส่วนของพื้นที่ท่องเที่ยวพิเศษในจังหวัดต่างๆ เช่น ภูเก็ต เชียงใหม่และพัทยา ซึ่งเป็นพื้นที่ ที่มีชื่อเสียงที่นักท่องเที่ยว ทั้งโลกรู้จัก กับศักยภาพ ความพร้อมพื้นที่พิเศษเหล่านี้มีเกณฑ์พิจารณาถือเป็นพื้นที่ที่มีความโดดเด่นและทรงคุณค่าทางธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม เป็นพื้นที่ที่มีความล้ำค่าทางประวัติศาสตร์และวัฒนธรรม เป็นพื้นที่ที่มีศักยภาพในการพัฒนาเป็นแหล่งท่องเที่ยวใหม่ (องค์การบริหารการพัฒนาพื้นที่พิเศษ เพื่อการ

ท่องเที่ยวอย่างยั่งยืน (องค์การมหาชน), 2561) โดยเฉพาะอย่างยิ่ง เมืองพัทยา ถือได้ว่าเป็นพื้นที่พิเศษที่มีความพร้อมทั้งด้านการบริการและความหลากหลายทางด้านการท่องเที่ยว ทั้งยังเป็นเมืองที่ได้รับความนิยมเป็นที่รู้จักของคนทั้งโลก ในภาคส่วนของธุรกิจบันเทิง ศิลปะการแสดงในรูปแบบต่างๆ ได้ปรับปรุงและ กลายสภาพสู่สาธารณะ มากขึ้นเพื่อสนองต่อความต้องการในรูปแบบที่หลากหลาย และเป็นไปในบริบททางสังคมที่ปรับเปลี่ยน ในยุคสมัยที่ผ่านมา โดยเฉพาะ โรงละคร ซึ่งเป็นสถานที่และแหล่งรวบรวมความบันเทิงของผู้คน มาหลากหลายในทุกยุคสมัย

โรงละคร ในแบบพาณิชย์ (Commercial Theatre) ได้ปรากฏและดำเนินธุรกิจ อย่างต่อเนื่อง มีชื่อเสียงติดลำดับ การแสดงระดับโลก ที่มีผู้ชมสนใจทั่วโลก อีกทั้งยังเป็นจุดขายในเชิงธุรกิจทางการท่องเที่ยวของประเทศไทย โดยเฉพาะการท่องเที่ยวของเมืองพัทยา ในปัจจุบัน นักเที่ยวที่เดินทางมาเพื่อท่องเที่ยวไปประเทศไทย จะมีเป้าหมายนอกเหนือจากการพักผ่อน ทางธรรมชาติและดื่มด่ำกับวิถีชีวิต วัฒนธรรมและเอกลักษณ์ความเป็นไทย ที่โดดเด่น ซึ่งสะท้อนภาพลักษณ์ ที่ดีในสายตาของนักท่องเที่ยวต่างชาติ ส่วนหนึ่งเดินทางมาที่เมืองพัทยาทั้งทางตรงและทางอ้อม โดยส่วนมากจะมีความสนใจ ที่มาชมการแสดง ที่มีชื่อเสียงไปทั่วโลก ว่า เป็นสิ่งที่ แปลกและมหัศจรรย์ ในความสวยงาม และยิ่งใหญ่ ในการแสดง นั่นคือ การแสดงที่ โรงละครทิฟฟานี (Tiffany Theatre Show) ซึ่งเป็นการแสดงที่ มีนักแสดงเป็นผู้หญิงข้ามเพศ ซึ่งเป็นจุดเด่นทางการแสดง รวมถึง เป็นจุดขายทางธุรกิจ

อีกทั้งเป็นปรากฏการณ์ที่สะท้อนเสถียรภาพของ สังคมในสภาวะการณ์แห่งยุคสังคมนานาชาติ วิวัฒนาการและแนวโน้มของชาติตะวันตก(Westernization) จึงมีผู้ผลิตงานทางธุรกิจบันเทิงขึ้นมาอย่างต่อเนื่องซึ่งก็กลายเป็นวัฒนธรรมบันเทิงในสังคม ไม่ว่าจะเป็นเรื่องของ ศิลปะ ดนตรี การละคร นาฏกรรม กีฬา ภาพยนตร์ การ์ตูน สื่ออินเทอร์เน็ต ฯลฯ ล้วนแต่เป็นส่วนหนึ่งของวิถีชีวิต (Lifestyles) ของคนเราอย่างชนิดที่แยกกันไม่ออก ทั้งยังสะท้อนสภาพการณ์บางอย่าง เช่น ในยามที่สภาพเศรษฐกิจตกต่ำลง จนทำให้ผู้คนเกิดความตึงเครียด ศิลปะการแสดงเป็นเครื่องบันเทิงเปรียบเหมือนยานานเอกที่จะช่วยให้คนได้ผ่อนคลายความตึงเครียด ในยามที่สภาพเศรษฐกิจเจริญเติบโต เงินสะพัด ผู้คนมีความรู้สึกดี ศิลปะการแสดงก็ยังคงเป็นส่วนหนึ่งในการเฉลิมฉลองความสำเร็จ ธุรกิจบันเทิงจึงไม่มีวันตาย ด้วยเหตุนี้ผู้ที่มีบทบาทเกี่ยวข้องในเรื่องของธุรกิจทางด้านศิลปะการแสดงหรืองานบันเทิงเพื่อการพาณิชย์ จึงได้นำศิลปะการแสดงมาเป็นเครื่องมือ เพื่อที่จะประกอบสร้างในกระบวนการส่งเสริมการตลาดเชิงกิจกรรม(Event Marketing) มากขึ้นในสังคมยุคปัจจุบันนี้

เมื่อบริบทของสังคมไทยได้ก้าวมาสู่ยุคทุนนิยมอย่างเต็มตัว การเป็นส่วนหนึ่งของเศรษฐกิจมหภาคและสังคมโลกาภิวัตน์ย่อมเป็นสิ่งที่หลีกเลี่ยงไม่ได้ ศิลปกรรมทุกแขนงต่างก็ต้องเผชิญหน้ากับสังคมที่พร้อมจะเปิดเสรีในด้านการสื่อสารและการแลกเปลี่ยนผลประโยชน์ด้วยความรวดเร็ว การปะทะกับคลื่นมหาอำนาจทางวัฒนธรรม โดยเฉพาะวัฒนธรรมตะวันตกนั้น นอกเหนือจะเป็นการ

เปิดประตูให้ศิลปินสามารถแลกเปลี่ยนกับประชาคมโลกได้อย่างกว้างขวางแล้ว ย่อมหมายถึงการไหลบ่าเข้ามา “กลืนกิน” หรือเบียดเบียนพื้นที่ของศิลปกรรมในท้องถิ่นด้วย ปรากฏการณ์การล่มสลายของศิลปะและวัฒนธรรมท้องถิ่นที่เกิดขึ้นมาแล้วเป็นจำนวนมากย่อมนำมาซึ่งการวิตกกังวลแก่ผู้ที่มีความห่วงใยและหวงแหนในอัตลักษณ์ทางวัฒนธรรมของตัวเอง

เมื่อเรามองอย่างเป็นกระบวนการระบบทางสังคมที่เกิดขึ้น ผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องทุกภาคส่วน นั้นต้องตระหนักและยอมรับแล้วว่า สังคมไทยมีอาจที่จะท้าทายกระแสแห่งการเปลี่ยนแปลงนี้ได้ เราจำเป็นต้องแสวงหาพื้นที่ ความเป็นตัวตนคนไทย ในระดับสากลโลกให้ได้ เพื่อให้เกิดความทัดเทียมในอารยะประเทศ ความโดดเด่นทางด้านศิลปวัฒนธรรมในแบบจารีตประเพณีและท้องถิ่น รวมทั้งภูมิปัญญาที่เต็มเปี่ยมไปด้วยความคิดที่สร้างสรรค์ อาจเป็นแนวทางหนึ่ง การพัฒนาระบบวิทยาการ เทคโนโลยี นวัตกรรม การคมนาคม การสื่อสาร เศรษฐกิจและนโยบายแห่งรัฐ เป็นปัจจัยสนับสนุนให้ศิลปะการแสดงดำรงในวิถีการเปลี่ยนแปลงได้และพร้อมจะผันสู่ระบบกระแสทุนนิยม ผู้ประกอบการทำการค้างานธุรกิจบันเทิง การลงทุนอย่างเต็มที่ ทั้งการกระตุ้นและส่งเสริมให้ธุรกิจบันเทิงอย่างเข้มแข็ง ผู้ประกอบการศิลปะการแสดงต่างมุ่งแสวงหากลยุทธ์ เพื่อเสริมสร้างศักยภาพในการทำธุรกิจบันเทิง ทั้งการเสนอแนวคิดและวิธีการดำเนินงาน ก่อให้เกิดงานเกิดอาชีพสำหรับคนในสังคม เมื่อเวลาเปลี่ยน รสนิยมและความต้องการของคนเปลี่ยน จึงเกิดเป็นโครงการใหม่ๆ มากมายเพื่อสนองตอบความต้องการ จึงเป็นโอกาสของนักสร้างอุตสาหกรรมการแสดงที่ได้สร้างธุรกิจบันเทิงขึ้น นอกจากนี้ การเติบโตทางเศรษฐกิจปัจจุบันได้รับการร่วมมือกับองค์กรทั้งภาครัฐและเอกชน ทำให้มองเห็นช่องทางและโอกาสขยายการค้าการลงทุนในธุรกิจบันเทิงมูลค่ามหาศาล สำหรับค่าครองชีพที่เพิ่มสูงขึ้นในปัจจุบัน ไม่ได้ส่งผลกระทบต่อธุรกิจบันเทิง เพราะธุรกิจบันเทิงเข้มแข็งและสามารถเข้าถึงชีวิตประจำวันได้ แต่ถึงแม้ว่าจะได้รับผลกระทบ ก็เชื่อว่ายังศิลปะการแสดงยังสามารถเติบโตได้อีกมาก

เนื่องจากในภาคอุตสาหกรรมบันเทิง หัวใจสำคัญคือในเรื่องของการผลิตผลงานนั้นมาจากการความคิดสร้างสรรค์เป็นองค์ประกอบสำคัญ ความคิดเชิงสร้างสรรค์เป็นสิ่งจำเป็นในการสร้างสรรค์นวัตกรรมหรือประดิษฐ์สิ่งใหม่ให้เกิดขึ้น ไม่ว่าจะเป็นความคิดในเชิงรูปธรรมหรือนามธรรม ความคิดเชิงสร้างสรรค์ล้วนแต่เข้าไปมีบทบาทสำคัญต่อการทำงานที่ต้องการการปรับเปลี่ยนและประยุกต์ใช้ เพื่อให้ก้าวทันกับโลกในยุคปัจจุบันที่ต้องการความแปลกใหม่และแตกต่างอยู่ตลอดเวลา ด้วยเหตุนี้เอง ความคิดเชิงสร้างสรรค์จึงถูกนำมาใช้ในแทบทุกวงการ รวมไปถึงวงการอุตสาหกรรมธุรกิจบันเทิงของเมืองไทย ซึ่งถือเป็นวงการหนึ่งที่สะท้อนให้เห็นถึงการใช้ความคิดสร้างสรรค์เพื่อสืบสานศิลปวัฒนธรรมทางของไทย พร้อมทั้งรองรับความต้องการและผลประโยชน์ทางธุรกิจพร้อมทั้งสนองตอบความต้องการของผู้บริโภคได้เป็นอย่างดี

การเปลี่ยนแปลงยุคสังคมโลกาภิวัตน์ อันนำมาซึ่งระบบทุนนิยม มีบทบาทอย่างสูงในทุกภูมิภาคทั่วโลก การแข่งขันทางด้านเศรษฐกิจโลกกำลังเป็นความพยายามของนานาประเทศ ในอนาคต เศรษฐกิจและอุตสาหกรรมในแบบสร้างสรรค์ กำลังเป็น สิ่งที่จะเข้ามาทดแทน กับการเปลี่ยนแปลงของสังคมโลก และประเทศไทยเองก็ย่อมต้องได้รับผลกระทบ

ศิลปะวัฒนธรรมไทย เพื่อนำเอาคุณค่า (Benefit) มาสร้างเป็นมูลค่า (value) จึงเป็นความจำเป็น เพื่อที่จะสามารถแข่งขันในเวทีเศรษฐกิจโลกได้ในอนาคตได้ปรากฏธุรกิจทางบันเทิง อย่างหนึ่งที่มีความแปลกและน่าสนใจ ทั้งยังมีนำเอาเอกลักษณ์ทางวัฒนธรรมและศิลปะไทยมาสร้างสรรค์ นำเสนอในรูปแบบสู่ความเป็นสากลและมีความโดดเด่นเป็นเอกลักษณ์เฉพาะ ผ่านทางศิลปะการแสดง

โรงละครทิฟฟานี เปิดการแสดง มากกว่า 50 ปี โดยมีจุดเด่นที่สำคัญคือ นักแสดงเป็นผู้หญิงข้ามเพศ กลายเป็นส่วนหนึ่งของการท่องเที่ยวที่สำคัญและทำรายได้เข้าสู่ประเทศอย่างมหาศาล จนอาจเปรียบเทียบกับกับการแสดงที่คล้ายคลึงกันในต่างประเทศ ว่า “ ถ้าไปปารีสต้องไปชมการแสดงที่โรงละครลิโด แต่ถ้ามาประเทศไทยต้องไปชมการแสดงที่โรงละครทิฟฟานี ” ประเด็นที่น่าสนใจศึกษาของ คณะคาบาเร่ กลุ่มนี้ ที่ได้พัฒนาจนกลายเป็น โรงละครขนาดใหญ่และได้นำเอา คุณค่าทางเอกลักษณ์และวัฒนธรรมไทย ประกอบกับความคิดสร้างสรรค์ทางศิลปะทางการแสดง เปลี่ยนเป็นมูลค่าในเชิงรูปธรรมอย่างชัดเจน

ในเรื่องราวของความเป็นมาและพัฒนาการ จนเติบโตกลายเป็นโรงละครขนาดใหญ่ที่สามารถจุผู้ชมได้ถึง 1000 ที่นั่ง รวมถึงตลอดระยะเวลา 6 ปี ที่ผ่านมานี้ไม่เคยที่จะปิดโรงละครเลย เปิดแสดงทุกวัน มีผู้เข้าชมในรอบการแสดงกว่า 70 เปอร์เซ็น ต่อรอบการแสดง ส่วนใหญ่เป็นนักท่องเที่ยวชาวต่างประเทศ ในสัดส่วนที่มากกว่าคนไทย ยังมีสิ่งที่น่าสนใจศึกษาในมิติอื่นอีก

ในเรื่องของ กระบวนการบริหารและการจัดการในส่วนธุรกิจบันเทิง ได้แก่ การตลาด การโฆษณาและประชาสัมพันธ์ การบริหารการจัดการภาคส่วนธุรกิจ การวางแผนทางธุรกิจ ซึ่งประกอบด้วย แผนระดับยุทธศาสตร์ (Corporate Strategy) แผนระดับองค์กร (Business Strategy) แผนระดับหน่วยงาน (Functional Strategy) การจัดการทางโรงละคร การบริหารทรัพยากรบุคคล การศึกษาถึงภาวะการเป็นผู้นำ เพื่อทำความเข้าใจในส่วนของแนวคิดและวิธีการบริหารและวิสัยทัศน์ในเชิงธุรกิจและการจัดการ การศึกษาถึงกระบวนการบริหารจัดการองค์รวมทั้งระบบ ว่ามีปัจจัยและแนวคิดรวมถึงวิธีการใดที่ทำให้เกิดความสำเร็จ รวมถึง

ในเรื่องของ การประกอบสร้างทางการแสดง ที่สร้างความประทับใจ ความบันเทิงใจและความสำเร็จ ได้แก่ กระบวนการตั้งแต่เตรียมงานทางการแสดงจนถึงกระบวนการแสดงจริง ประกอบไปด้วยรายละเอียดที่สำคัญยิ่ง ซึ่งองค์ประกอบสร้างเหล่านี้ เป็นการมองแบบกระบวนการ ซึ่งเป็นปัจจัยที่สำคัญอย่างยิ่ง ในการคงอยู่ และการพัฒนา เปรียบเสมือน หัวใจในการจัดการ (Key Success in Business Management) เสมือนการศึกษา ถึง องค์ความรู้ ของสิ่งนี้

ธุรกิจบันเทิงได้อาศัยศิลปะการแสดงเป็นเครื่องมือหนึ่ง ในการสร้างความสัมฤทธิ์ผลทางธุรกิจ ในยุคปัจจุบันนี้ รวมทั้ง โรงละครทิฟฟานีด้วยเช่นกัน ที่ต้องปรับตัวให้ทันกับกระแสการเปลี่ยนแปลง ของสังคมโลกเพื่อการดำรงอยู่รอด โดยเฉพาะองค์ความรู้ที่เกิดขึ้นนั้นจะเป็นสิ่งที่สามารถประยุกต์และ ปรับใช้ได้จริง ผู้ที่เกี่ยวข้องทั้งภาครัฐ เอกชน และนักวิชาการ จึงจำเป็นต้องพิจารณาวิเคราะห์ ทบทวนถึงบริบททางสังคมในปัจจุบันและในอนาคตพร้อมทั้งปรับกระบวนการทัศนทางความคิดใหม่ โดย หันมาศึกษาถึงองค์ประกอบสร้างของโรงละครทิฟฟานี ผลความสำเร็จ ปัญหาอุปสรรค กระบวนการ ขั้นตอนในการพัฒนาในองค์กร ศักยภาพทางการสื่อสารบริหารจัดการทั้งในส่วนภาคธุรกิจและ ภาคทางการแสดงที่ได้นำเอาวัฒนธรรมและศิลปะไทยที่มีเอกลักษณ์ มาสร้างสรรค์นำเสนอในรูปแบบ สู่ความเป็นสากล รวมทั้งการบริหารและการจัดการทางธุรกิจบันเทิง เพื่อให้เกิดประโยชน์ทั้งในองค์ ความรู้ในการพัฒนาทั้งภาครัฐ ภาคเอกชน ภาคการศึกษาและที่สำคัญคือ ในส่วนของวงการทาง ศิลปะการแสดง พร้อมกับการนำเอาองค์ความรู้ ที่เกิดขึ้นมาปรับให้สอดคล้องกับแนวคิดเรื่อง การ ปรับเปลี่ยนของกระแสโลกที่ไม่หยุดนิ่ง เพื่อเป็นเครื่องมือหนึ่งที่จะสร้างความเป็นอัตลักษณ์ ความเป็น ไทยในระดับสากลต่อไป

งานวิจัยเรื่อง โรงละครทิฟฟานี ความยั่งยืนของศิลปะการแสดงเชิงพาณิชย์นี้จึงมุ่งศึกษา เกี่ยวกับพัฒนาการและการเติบโตของโรงละครทิฟฟานีเธียเตอร์ พัทยา ในด้านการประกอบสร้างงาน ทางการแสดง การบริหารและการจัดการทางธุรกิจเพื่อพัฒนาสู่ความยั่งยืน รวมถึงปัจจัยที่ส่งผลต่อ ความสำเร็จ จากองค์ความรู้ทางศิลปกรรมศาสตร์ เพื่อเป็นต้นแบบของการบริหารโรงละครเชิง พาณิชย ให้กับภาครัฐและเอกชนต่อไปในอนาคต

ความมุ่งหมายของการวิจัย

1. ศึกษาพัฒนาการโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา จากอดีตถึงปัจจุบัน
2. ศึกษาการประกอบสร้างงานทางการแสดงคาบารेट์ของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา
3. ศึกษาการบริหารและการจัดการธุรกิจของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา

คำถามการวิจัย

1. พัฒนาการโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา มีผลต่อความสำเร็จและความยั่งยืนอย่างไร
2. การประกอบสร้างงานทางการแสดงคาบารेट์ของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา มีผลต่อ ความสำเร็จและความยั่งยืนอย่างไร
3. การบริหารและการจัดการธุรกิจของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา มีผลต่อความสำเร็จ และความยั่งยืนอย่างไร

นิยามศัพท์เฉพาะการวิจัย

โรงละครเชิงพาณิชย์ หมายถึง อาคารหรือโรงแรมหรือรีสอร์ทใช้เป็นสถานที่หรือมีพื้นที่รองรับการแสดง ดนตรีหรือจัดกิจกรรม เปิดให้บริการโดยมีการจำหน่ายบัตรแก่ผู้เข้าชมหรือไม่มี ในงานวิจัยนี้ หมายถึง โรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา เป็นการแสดงในรูปแบบคาบารेटโชว์ และเป็นธุรกิจที่ให้บริการเพื่อความบันเทิง มีการจำหน่ายบัตรเพื่อชมการแสดง

โรงละคร หมายถึง สถานที่สำหรับจัดงานแสดงหรือฉายภาพยนตร์ประกอบด้วยเวที ฉาก แสงเสียงและที่นั่ง ในงานวิจัยนี้ หมายถึง โรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา เขตปกครองพิเศษ เมืองพัทยา อำเภอละมุง จังหวัดชลบุรี

นางโชว์ หมายถึง นักแสดงบทบาทหญิง ในการแสดงคาบารेट ที่แสดงโดยเพศชายที่มีพฤติกรรมข้ามเพศ สวมบทบาทเป็นผู้หญิง ทั้งนักแสดงนำและนักแสดงสมทบ ในงานวิจัยนี้ หมายถึง หญิงข้ามเพศหรือ ที่เป็นนักแสดงของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา มีความสามารถทางการร้อง การเต้นและการแสดง รับบทบาทในการแสดงตามรายการทั้งบทนำและตัวประกอบ เพื่อเป็นองค์ประกอบ สร้างความสมบูรณ์ของงานแสดง ในแบบฉบับของ โรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา

การประกอบสร้าง หมายถึง กระบวนการผลิต ความเป็นมา การบริหารจัดการทางธุรกิจ และการแสดง ของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา

คาบารेट (Cabaret) หมายถึง เป็นการแสดงโดยเพศชาย พฤติกรรมข้ามเพศการแสดงเน้นการลิปซิง มีการประกอบการเคลื่อนไหวในรูปแบบต่างๆให้มีการสอดคล้องเหมือนเป็นผู้หญิงที่กำลังร้องเพลงที่ใช้ในการประกอบการแสดง ในงานวิจัยนี้ หมายถึง การแสดงของนักแสดงที่ประกอบด้วยหญิงข้ามเพศ (นางโชว์)นักแสดงชาย ที่มีองค์ประกอบทางการแสดงด้วยการร้องเพลง การเต้น การแสดงละคร เล่าเรื่องราวและสื่อสารให้เกิดความหมายทางการแสดง ประกอบด้วยดนตรี แสง เสียง และฉากประกอบการแสดง เครื่องแต่งกายและเครื่องประดับ ในแบบฉบับของ โรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา

ลิปซิง (lip-synch) หมายถึง การแสดงการร้องเพลงโดยไม่ออกเสียง ใช้เพียงการขยับรูปปากให้ตรงกับเนื้อร้องของดนตรีหรือเพลงนั้นประกอบการแสดงลีลาท่าทางด้านศิลปะการแสดงในงานวิจัยนี้ หมายถึงการใช้เทคนิคลีลาของการขยับหน้าและริมฝีปากผสมผสานกับท่วงท่าการเคลื่อนไหวประกอบดนตรีและอุปกรณ์ทางการแสดง ให้สวยงามเหมาะสมในแบบฉบับของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา

ศิลปะการแสดงเชิงพาณิชย์ หมายถึง การแสดงที่เก็บค่าชมการแสดงแต่มีกระบวนการสร้างงานในแบบศิลปะในงานวิจัยนี้ หมายถึง การนำองค์ความรู้ด้านศิลปะการแสดงทางด้านการเคลื่อนไหวร่างกายผ่านรูปแบบของการเต้นในศาสตร์และศิลป์ เช่นการเต้นบัลเล่ต์ การเต้นแจ๊สและการเต้นแบบสมัยใหม่ ทางด้านการร้องโดยนำรูปแบบและเทคนิคการร้องลิปซิง มาประกอบใช้

ทางด้าน การแสดงได้นำองค์ความรู้ที่ทักษะและกระบวนการทางการแสดงมาประกอบใช้ โดยนำองค์ความรู้ทั้งหมดด้านศิลปะการแสดง มาสร้างสรรค์ผลงานเพื่อตอบสนองความต้องการและความพึงพอใจของผู้ชม เกิดเป็นการแสดงที่มีกระบวนการผลิตที่มีพื้นฐานจากความรู้และความสามารถของศิลปิน ผู้การเป็นสินค้าเพื่อการบริการในอุตสาหกรรมท่องเที่ยว

ระเบียบวิธีวิจัย

ผู้วิจัยเลือกใช้ระเบียบวิธีวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) โดยออกแบบกระบวนการวิจัย เป็นการมีส่วนร่วมและเป็นผู้สังเกตการณ์ ประกอบกับสัมภาษณ์เชิงลึก (Depth interview Documentary) ผู้วิจัยเน้นการทำงานภาคสนาม เพื่อใช้อธิบายถึง ความสำเร็จภายใต้กระบวนการบริหารจัดการทางธุรกิจและโรงละคร การประกอบสร้างทางการแสดง ของโรงละครทิฟฟานี (Tiffany Theatre) และให้เหมาะสมกับเรื่องที่ศึกษา เพื่อให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของการวิจัยและขอบเขตของการวิจัย ด้วยการศึกษาค้นคว้าข้อมูลจากเอกสาร การลงพื้นที่จัดเก็บข้อมูลภาคสนาม ในช่วงระยะเวลาที่หลากหลาย โดยมีการคัดเลือกข้อมูลจากเอกสารด้วยการวิเคราะห์ จัดประเภท จัดแบ่งหมวดหมู่และลำดับข้อมูลอย่างมีระบบ โดยมีขอบเขต ขั้นตอนและวิธีการในการศึกษาวิจัย ดังนี้

การเก็บรวบรวมข้อมูลวิจัย

การเก็บรวบรวมข้อมูลงานวิจัยนี้ ประกอบด้วยข้อมูลทางด้านเอกสารภาพถ่ายสิ่งพิมพ์ จากการสัมภาษณ์เรื่องราว ข้อมูลจากบุคคลที่มีส่วนเกี่ยวข้องที่ถือว่าเป็นผู้เชี่ยวชาญมีทักษะองค์ความรู้เฉพาะตน ผู้วิจัยจึงแบ่งการเก็บข้อมูลคือ การเก็บรวบรวมข้อมูลจากภาคเอกสารและสื่อทัศนศาสตร์ ข้อมูลจากการสัมภาษณ์บุคคลที่เกี่ยวข้องและข้อมูลจากการสังเกตการณ์ ซึ่งการเก็บข้อมูลใน 3 ส่วนนี้ จะมีความสัมพันธ์ต่อกัน

การเก็บรวบรวมข้อมูลจากภาคเอกสาร (Documentary Data) และสื่อทัศนศาสตร์ (Visual Data)

การเก็บข้อมูลในส่วนนี้เป็นการรวบรวมจากห้องสมุดหรือสำนักวิทยบริการ และข้อมูลสื่อทัศนภาพ ประกอบด้วยข้อมูลเสียง ข้อมูลภาพนิ่ง ภาพวิดีโอข้อมูลส่วนนี้รวมไปถึงเทคโนโลยีการสื่อสารช่องทางต่างๆ ผ่านระบบ Internet สื่อประชาสัมพันธ์โฆษณา ป้ายรับสมัครนักแสดง และโฆษณา การจัดงานและสื่อภาพต่างๆ ที่จะเป็นประโยชน์ต่อการวิเคราะห์

การสัมภาษณ์ (Interview)

การสัมภาษณ์เกี่ยวข้องกับบุคคลที่เป็นหลักของข้อมูลทางงานวิจัย คือ กลุ่มผู้ที่กำหนดเชิงนโยบายทั้งภาครัฐเอกชนและโรงละคร กลุ่มผู้บริหารของโรงละคร กลุ่มผู้ปฏิบัติงานคือกลุ่มบุคคลมีบทบาทเป็นผู้ประกอบสร้างงานทางการแสดง

การสังเกตการณ์ (Observation)

การเก็บข้อมูลโดยการสังเกตการณ์ของผู้วิจัย ด้วยการสังเกตจากปรากฏการณ์ ขั้นตอนกระบวนการทำงานในภาคสนามอย่างใกล้ชิด ผู้วิจัยได้เข้าไปมีส่วนร่วมโดยเป็นผู้ฝึกสอนทางการแสดงให้กับทีมงานและนักแสดงของโรงละครทิฟฟานี ดังนั้นผู้วิจัยจึงเข้าไปสังเกตการณ์อย่างมีส่วนร่วมในกระบวนการการทำงานรวมถึงการใช้รูปแบบการสังเกตการณ์อย่างไม่มีส่วนร่วมซึ่งแล้วแต่สถานการณ์

เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยในที่นี้หมายถึงเครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลซึ่งมีข้อมูลจากปรากฏการณ์สนาม ข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับเอกสารต่างๆ โดยได้ใช้เครื่องมือหลักคือการสัมภาษณ์ แบบบันทึกการทำงานสนาม กล้องบันทึกภาพ กล้องถ่ายวิดีโอรวมถึงเครื่องมือบันทึกข้อมูลสื่อดิจิทัลสารสนเทศต่างๆ ในการศึกษางานวิจัยนี้ผู้วิจัยได้ทำงานภาคสนามต่อเนื่อง แบบสัมภาษณ์เป็นเครื่องมือหลักในการเก็บรวบรวมข้อมูล การสัมภาษณ์บุคคลแบบเป็นทางการและไม่เป็นทางการ โดยใช้กรอบแนวคิดโครงสร้างงานวิจัยและวัตถุประสงค์งานวิจัยเพื่อนำสู่ การรวบรวมข้อมูลอย่างเป็นระบบ ใช้ประกอบในการวิเคราะห์ ซึ่งการสัมภาษณ์จะไม่ใช้การแจกแบบสัมภาษณ์หรือเอกสารประกอบการสัมภาษณ์ เพื่อต้องการให้การสัมภาษณ์ได้ข้อมูลที่จริง จึงเหมือนเป็นการสัมภาษณ์ในรูปแบบไม่เป็นทางการ และถูกนำไปใช้ในหลายครั้งเพื่อทบทวนข้อมูลในประเด็นดังกล่าว เครื่องมือที่ใช้บันทึกข้อมูล คือกล้องบันทึกภาพนิ่งภาพเคลื่อนไหว เครื่องบันทึกเสียงเพื่อใช้สำหรับการเก็บข้อมูลสื่อดิจิทัล

ขอบเขตของการวิจัย

ผู้วิจัยได้กำหนดขอบเขตของการวิจัย ที่เกี่ยวข้องกับวัตถุประสงค์โดยมุ่งประเด็นที่ส่งผลต่อความสำเร็จทางธุรกิจ และการแสดง ผู้วิจัยได้กำหนดขอบเขตด้านระยะเวลาและพื้นที่รวมทั้งศึกษาว่าโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา นี้มีการบริหารและจัดการอย่างไรในเชิงธุรกิจบันเทิง ที่ทำให้อยู่รอดได้ในทางธุรกิจ ศึกษาถึงวิธีการและกระบวนการ ในการสร้างงานทางการแสดง อย่งไรที่ทำให้ผู้ชมเกิดความประทับใจ และชื่นชอบในทั้งรูปแบบและเนื้อหาทางการแสดงแสดง จึงทำให้การดำเนินธุรกิจด้านโรงละครเติบโตมาจนถึงปัจจุบันอย่างยั่งยืน โดยแบ่งขอบเขตของการวิจัยได้ดังนี้

พื้นที่การวิจัย

ผู้วิจัยได้กำหนดพื้นที่ ที่เกี่ยวข้องในงานวิจัย คือ โรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา เขตปกครองพิเศษ เมืองพัทยา จังหวัดชลบุรีและกลุ่มโรงละครที่มีรูปแบบลักษณะธุรกิจที่คล้ายคลึงกัน รวมถึงสถานที่ที่เกี่ยวข้องกับบุคคลทางสายอาชีพ

ขอบเขตด้านระยะเวลาในการศึกษา

ผู้วิจัยได้ศึกษาข้อมูลที่เกี่ยวข้องจาก โรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา เขตปกครองพิเศษเมือง พัทยา จังหวัดชลบุรี ในช่วงเวลาตั้งแต่ มกราคม 2559 จนถึง มกราคม 2566

ผู้วิจัยได้กำหนดขอบเขตของงานวิจัยตามความมุ่งหมายของงานวิจัยโดยใช้กรอบโครงสร้างแนวคิดเป็นพื้นฐาน โดยแบ่งออกเป็น 3 ส่วนคือ ด้านวิธีวิจัยการศึกษาวิจัยครั้งนี้ ใช้ระเบียบวิธีวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research)บูรณาการเชื่อมโยงรูปแบบวิธีวิจัยที่เหมาะสมกับเรื่องที่ศึกษา คือ การสัมภาษณ์เชิงลึกและการสังเกตโดยผู้วิจัยได้เข้าไปมีส่วนร่วม เพื่อที่จะได้รับข้อมูลองค์ความรู้และประสบการณ์จริง ด้านระยะเวลา ศึกษาข้อมูลโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา ตั้งแต่ ปีพ.ศ.2554 จนถึงปี พ.ศ.2563 ด้านพื้นที่ในการวิจัย พื้นที่ศึกษาวิจัย (Study Site) เลือกพื้นที่ในการวิจัยแบบเจาะจงโดยเลือกเมืองปกครองพิเศษ พัทยา จังหวัดชลบุรี โรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา ในลักษณะรูปแบบการ แสดงคาบาเรต์

ประชากรการวิจัย

ผู้วิจัยได้แบ่งกลุ่มประชากรวิจัยที่เกี่ยวข้องส่งผลต่อการศึกษาค้นคว้าข้อมูล เพื่อตอบคำถามในงานวิจัย ซึ่งแบ่งออกเป็น กลุ่มบุคคลทางโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา ในการศึกษาค้นคว้าข้อมูลในงานวิจัยนี้ ได้ศึกษากลุ่มที่มีผลกระทบโดยตรง ในด้านการบริหารการจัดการทางธุรกิจ ในด้านการบริหารการจัดการทางโรงละคร ในด้านกระบวนการประกอบสร้างทางการแสดง กลุ่มที่ปรึกษาและผู้บริหารจัดการทางธุรกิจปัจจุบันและกลุ่มบุคคลทางภาครัฐและเอกชนที่เกี่ยวข้อง เพื่อทราบถึงนโยบายและแนวทางของการบริหารงานปัญหาและกระบวนการแก้ไข รวมทั้งกลุ่มผู้มีส่วนเกี่ยวข้องประกอบสร้างงานทางการแสดง เพื่อทราบถึงกระบวนการขั้นตอนการผลิตงาน

การจัดข้อมูลวิจัยและวิเคราะห์ข้อมูลวิจัย

ผู้วิจัยนำข้อมูลทั้งหมดที่ได้จากการศึกษามาดำเนินการจัดการข้อมูลและวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อให้ผลการวิจัย และสรุปเป็นผลการวิจัยต่อไป โดยแบ่งเป็นได้ดังนี้

การจัดข้อมูลวิจัย

ผู้วิจัยได้ตรวจสอบข้อมูลที่ได้จากการเก็บรวบรวมการวิจัยตั้งแต่เริ่มศึกษาข้อมูลจากเอกสาร เอกสาร หนังสือ ตำรางานวิจัยที่เกี่ยวข้อง เก็บข้อมูลจากภาคสนามรวมถึงข้อมูลที่ได้จากการศึกษาจากแหล่งข้อมูลต่างๆทั้งจากการจัดบันทึกข้อมูล ภาพถ่าย การถอดเทปจากการสัมภาษณ์มาจำแนกข้อมูลตามแต่ละประเภทเพื่อตรวจสอบว่าข้อมูลที่ได้มามีความครบถ้วนเพียงพอหรือไม่อย่างไร เพื่อนำไปวิเคราะห์สรุปผล หากมีข้อมูลที่ยังไม่ครบถ้วนสมบูรณ์ผู้วิจัยจะกระทำการเก็บข้อมูลเพิ่มเติมในส่วนที่ขาดหายไปเพิ่มเติม ส่วนการตรวจสอบข้อมูลขณะเก็บรวบรวมข้อมูลภาคสนาม

ผู้วิจัยได้ตรวจสอบความเที่ยงตรงของข้อมูล (Validity) และความเชื่อถือได้ (Reliability) ด้วยการนำข้อมูลดังกล่าวมาสัมภาษณ์ในอีกหลายครั้งรวมถึงการศึกษาแบบมีส่วนร่วมในโรง

การวิเคราะห์ข้อมูลวิจัย

ผู้วิจัยนำเสนอข้อมูลที่ได้จากการวิเคราะห์สังเคราะห์ข้อมูล สรุปอภิปรายผลเชิงพรรณนาวิเคราะห์ (Descriptive Analysis) ตามความมุ่งหมายของการวิจัย โดยใช้แนวคิดทฤษฎีที่เกี่ยวข้องเป็นกรอบในการวิเคราะห์ สังเคราะห์และนำเสนอข้อมูล และนำเสนอข้อมูลพร้อมภาพประกอบ จากรูปแบบการดำเนินงานวิจัยและการออกแบบกระบวนการในการวิจัยเรื่อง โรงละครทิฟฟานี ความยั่งยืนของการแสดงเชิงพาณิชย์ สามารถนำมาสรุปเป็นความสอดคล้องของการใช้เครื่องมือและรูปแบบของการเก็บรวบรวมข้อมูลเพื่อให้เข้าถึงและได้ข้อมูลที่มีความเที่ยงตรง ความน่าเชื่อถือตามแนวทางของการวิจัยเชิงคุณภาพ เพื่อให้เข้าถึงข้อมูลอย่างครบถ้วน สมบูรณ์มากที่สุด เพื่อใช้อธิบายถึง ความสำเร็จและความยั่งยืน ภายใต้กระบวนการบริหารจัดการทางธุรกิจและโรงละคร รวมถึง การประกอบสร้างทางการแสดงของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา

การนำเสนอผลการวิจัย

การวิจัยเรื่องนี้ เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ(Qualitative Research) ผู้วิจัยดำเนินการศึกษาข้อมูล เพื่อนำข้อมูลมาจัดการและวิเคราะห์ โดยนำเสนอในรูปแบบของการพรรณนา อภิปรายผล และสรุปผลการวิจัยต่อไป

ประโยชน์ที่ได้รับ

ประโยชน์ทางวิชาการ

งานวิจัยนี้สามารถนำองค์ความรู้จากงานวิจัยมาเป็นแนวทางในการบริหาร การจัดการขององค์กร รวมถึงผู้ประกอบการทางด้านศิลปะการแสดงเชิงพาณิชย์ ทั้งภาคภาครัฐและเอกชน ในการวางแผน การกำหนดนโยบายและการพัฒนาโรงละครของภาครัฐและเอกชนเพื่อการพาณิชย์ การส่งเสริมรูปแบบงานทางวัฒนธรรมเพื่อการบันเทิง และการเพิ่มมูลค่าทางธุรกิจการแสดง

ประโยชน์ต่อวงการศิลปะการแสดง

งานวิจัยนี้สามารถเพิ่มประสิทธิภาพองค์ความรู้ที่เกี่ยวข้องกับศิลปกรรมศาสตร์ ในด้านธุรกิจบันเทิงเพื่อการท่องเที่ยวและบริการและทราบถึงรูปแบบและแนวคิดทางกระบวนการประกอบสร้างการแสดงเชิงพาณิชย์อย่างเป็นระบบรวมถึง เพื่อใช้เป็นแนวทาง ปรับรูปแบบและวิธีการทางการศึกษาทางด้านศิลปะการแสดง ให้สอดคล้องไปกับการเปลี่ยนแปลงของสังคม

องค์ความรู้ใหม่ที่ได้จากงานวิจัย

เพื่อใช้เป็นต้นแบบในการวางกรอบเชิงนโยบาย แนวทางการบริหารจัดการเพื่อความยั่งยืนของโรงละครทางวัฒนธรรม เป็นการอนุรักษ์ การส่งเสริม ต่อยอดทุนทางศิลปวัฒนธรรมของประเทศ

และเป็นต้นแบบของแนวคิดการพัฒนาทางโรงละครเพื่อการพาณิชย์ ด้วยแนวคิดทางธุรกิจที่ผสมผสานกับ ศิลปะการแสดงและวัฒนธรรมของประเทศ

กรอบแนวคิดการวิจัย

การศึกษาข้อมูลในบริบทและปรากฏการณ์ของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา ตามความมุ่งหมายของงานวิจัยในครั้งนี้ มีความเกี่ยวข้องกับโครงสร้างการพัฒนาเมืองปกครองพิเศษเมืองพัทยาในเชิงยุทธศาสตร์แผนและนโยบายทั้งในภาครัฐและเอกชน อีกทั้ง ที่มีความสัมพันธ์เกี่ยวข้องในแนวคิด ทฤษฎีด้านการบริหารและการจัดการ การตลาดสมัยใหม่ โดยผู้วิจัยนำแนวคิดการจัดการบริหารแบบ BMC (Business model Canvas) และแนวคิดการประกอบการสร้างงานทางศิลปกรรม เพื่อสร้างกรอบแนวคิดงานวิจัยดังนี้



บทที่ 2

เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การวิจัยเรื่อง **โรงละครทิฟฟานี: ความยั่งยืนของศิลปะการแสดงเชิงพาณิชย์** (Sustainability of Commercial Performing Arts: The Tiffany Theater) ผู้วิจัยได้สำรวจและทบทวนเอกสารและงานวิจัยที่ใช้เป็นกรอบแนวคิดและทฤษฎี รวมถึงเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการวิจัย ดังนี้

1. ปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับพัฒนาการของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา
 - 1.1 สภาพทั่วไปของเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี
 - 1.2 ประวัติโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา
2. แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง
 - 2.1 แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับการประกอบสร้างงานทางการแสดง
 - 2.2 แนวคิดเกี่ยวกับการพัฒนาธุรกิจให้ยั่งยืน
 - 2.3 แนวคิดประกอบสร้างงานศิลปกรรม
3. เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องที่เกี่ยวกับการแสดงคาบารेटโชว์

1. ปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับพัฒนาการของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา

1.1 สภาพทั่วไปของเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี

เมืองพัทยา ตั้งอยู่อำเภอบางละมุง จังหวัดชลบุรี ได้รับการตั้งให้มีรูปแบบการปกครองส่วนท้องถิ่นในรูปแบบพิเศษ ตามพระราชบัญญัติระเบียบบริหารราชการเมืองพัทยา เมื่อ พ.ศ.2521 โดยยกเลิกการปกครองแบบสุขาภิบาลนาเกลือ ด้วยวัตถุประสงค์เพื่อที่จะทดลองนำเอาระบบการจัดการปกครองแบบผู้จัดการเมือง (City Manager) หรือ “**รูปแบบสภา-ผู้จัดการ**” ที่นิยมใช้กันอยู่ในส่วนของการบริหารจัดการเทศบาลหลายแห่งในประเทศสหรัฐอเมริกาดำเนินการใช้อยู่ในขณะนั้น นำมาทดลองใช้ในประเทศไทย (สมคิด เลิศไพฑูรย์, 2555) ทำให้เมืองพัทยากลายยกระดับและมีการกำหนดแผนนโยบายพัฒนาเมืองเรื่อยมา

หากพิจารณา “เมืองพัทยา” จากพื้นที่ตั้งทางกายภาพตามแผนที่ทางภูมิศาสตร์ ก็จะสามารถกำหนดพิกัดที่ได้ว่า เมืองพัทยา ตั้งอยู่บริเวณภาคตะวันออกของประเทศไทย ที่เส้นรุ้งที่ 13 องศาเหนือ และเส้นแวงที่ 101 องศาตะวันออก ตั้งอยู่ในเขตพื้นที่อำเภอบางละมุง มีพื้นที่ส่วนใหญ่อยู่ในเขตตำบลหนองปรือ เขตตำบลนาเกลือ และพื้นที่บางส่วนอยู่ในตำบลห้วยใหญ่ และตำบลหนองปลา

ไหล จังหวัดชลบุรี คิดเป็นพื้นที่ทั้งหมด 208.10 ตามรางกิโลเมตร หรือ 130,062.50 ไร่ อาณาเขตพื้นที่ติดต่อกับพื้นที่ต่าง ๆ ดังนี้ (สำนักงานยุทธศาสตร์และงบประมาณ, 2562)

ทิศเหนือ มีอาณาเขตเริ่มจากแนวคลองกระทิงลาย ติดต่อกับเขตเทศบาลตำบลบางละมุง และเขตเทศบาลตำบลหนองปลาไหล

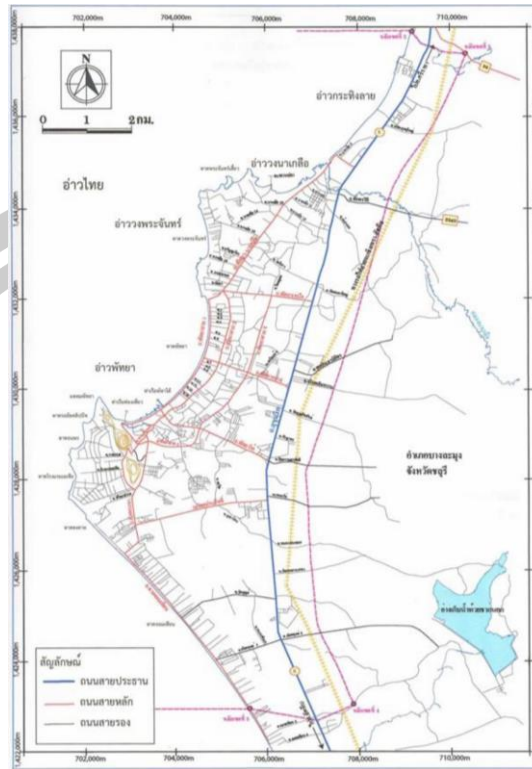
ทิศใต้ มีพื้นที่ติดกับเขตเทศบาลตำบลห้วยใหญ่ และเขตเทศบาลตำบลนาจอมเทียน

ทิศตะวันออก มีพื้นที่ขนานไปตามถนนสุขุมวิท ซึ่งอยู่ห่างจากถนนสุขุมวิทไปทางทิศตะวันออกประมาณ 900 เมตร พื้นที่ติดกับเขตเทศบาลตำบลหนองปลาไหล และเขตเทศบาลหนองปรือ

ทิศตะวันตก มีพื้นที่ขนาดไปกับแนวชายฝั่งทะเลอ่าวไทย ซึ่งมีชายหาดยาวประมาณ 15 กิโลเมตร

เมืองพัทยา มีลักษณะภูมิประเทศเป็นที่เนิน มีที่ราบน้อย ในบริเวณที่ราบสำคัญเนินสำคัญๆ จะเป็นที่ตั้งของย่านพาณิชย์กรรมหรือแหล่งการค้า และบริเวณย่านที่พักอาศัยจะอยู่ถัดจากหาดพัทยาขึ้นไปทางตอนบน โดยที่ราบจะถูกล้อมรอบเนินเขาเตี้ยๆ สูงไม่เกิน 100 เมตร จากระดับน้ำทะเลปานกลาง นับตั้งแต่ทิศเหนือลงมาเป็นเนินเขาเตี้ย ความสูงประมาณ 35 เมตร จากระดับน้ำทะเลปานกลาง บริเวณถัดลงมาเป็นเขาน้อย เขาตาโล และเขาเสาธงทอง สูงประมาณ 65 เมตร จากระดับน้ำทะเลปานกลาง แนวเขานี้แตกตัวออกไปต่อเนื่องกับเขาพัทยาทางด้านทิศตะวันตก ซึ่งติดกับชายฝั่งทะเล สูงประมาณ 98 เมตร จากระดับน้ำทะเลปานกลาง ซึ่งทำให้เกิดที่ราบระหว่างเชิงเขากับชายฝั่งทะเล อีก 2 แห่ง อยู่ทางตอนบนและตอนล่าง โดยที่ราบตอนบนส่วนใหญ่เป็นพื้นที่บริเวณนาเกลือ ซึ่งเป็นที่ตั้งของ ศูนย์กลางของชุมชนแถบนี้

ส่วนที่ราบตอนล่าง มีลักษณะเป็นแถบยาวขนานไปกับชายฝั่งทะเล ซึ่งห่างจากชายฝั่ง ทะเลประมาณ 1 กิโลเมตร และจากลักษณะของเนินเขาและที่ราบดังกล่าว ทำให้เกิดทางน้ำตามธรรมชาติ ซึ่งเป็นลำน้ำขนาดเล็กและตื้นเขินในช่วงฤดูแล้ง เช่น คลองนาเกลือ คลองเสือแพ้ว คลองพัทยา เป็นต้น รวมทั้งในเขตการปกครองของเมืองพัทยาบางส่วนยังมีลักษณะภูมิประเทศเป็นเกาะอยู่ห่างจากชายฝั่งทะเล ประมาณ 8 กิโลเมตร อันได้แก่ เกาะล้าน เกาะครก และเกาะสาก และหากพิจารณาถึงอาณาเขตลักษณะพื้นที่ของเมืองพัทยา สามารถแบ่งลักษณะพื้นที่ออกได้เป็นอีก 4 ส่วน คือ พัทยาเหนือ พัทยากลาง พัทยาใต้ และหาดจอมเทียน ซึ่งเป็นชายหาที่อยู่ห่างจากตัวเมืองพัทยาไปทางทิศใต้ประมาณ 4 กิโลเมตร (สำนักงานยุทธศาสตร์และงบประมาณ, 2562)



ภาพประกอบ 2 แผนที่เมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี
ที่มา : สำนักงานยุทธศาสตร์และงบประมาณ, 2565



ภาพประกอบ 3 พื้นที่ย่านธุรกิจเลียบชายหาดพัทยา
ที่มา : บริษัท วัน สามสิบเอ็ด จำกัด, 2562, ออนไลน์

เนื่องจากเมืองพัทยากฎกยกระดับให้เป็นการปกครองส่วนท้องถิ่นแบบพิเศษ ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2521 ทำให้เมืองพัทยา มีแผนการพัฒนาเมืองอยู่เป็นระยะ เพื่อรองรับนโยบายตามแผนพัฒนาเศรษฐกิจแห่งชาติ ทำให้เมืองพัทยามีแนวทางแผนการบริหารงานตามนโยบายที่มีพันธกิจ และวิสัยทัศน์ในการพัฒนาเมืองพัทยามีความชัดเจน ดังที่ สำนักงานยุทธศาสตร์และงบประมาณเมือง

พัทยา (2565) ได้กำหนดและวางแผนวิสัยทัศน์ในการดำเนินการบริหาร ที่ว่า พัทยาเป็น “นคร ศูนย์กลางเศรษฐกิจการท่องเที่ยวที่มีมาตรฐาน ยั่งยืนและน่าอยู่สำหรับทุกคน” ซึ่งส่งเสริมให้เกิดพันธกิจ (Mission) ในการดำเนินงานพัฒนา 3 ข้อ ดังนี้

1. พัฒนาเมืองน่าอยู่และยั่งยืนครอบคลุมทั้งเศรษฐกิจ สังคม โครงสร้างพื้นฐาน และสิ่งแวดล้อม
2. เสริมสร้างขีดความสามารถของเมืองพัทยาสู่การเป็นเมืองเศรษฐกิจการท่องเที่ยวที่มีมาตรฐาน และเป็น ศูนย์กลางการเชื่อมโยงในภูมิภาค
3. พัฒนาศักยภาพทรัพยากรมนุษย์ และคุณภาพชีวิตของประชากรโดยการมีส่วนร่วม และเป็นธรรม

โดยการดำเนินพันธกิจการการพัฒนาเมืองพัทยา จะต้องเป็นไปตามวัตถุประสงค์ 4 ข้อ ดังนี้

1. เพื่อสร้างความพึงพอใจในด้านมาตรฐานและความปลอดภัยของเมือง เพื่อดึงดูดผลประโยชน์ทางเศรษฐกิจจากนักท่องเที่ยว ผู้มาเยือน และนักลงทุน เข้าสู่พื้นที่เมืองพัทยาอย่างต่อเนื่อง
2. เพื่อให้เมืองพัทยามีการพัฒนาที่ยั่งยืน มีความสมดุล และสอดคล้องกับความต้องการของทุกภาคส่วน
3. เพื่อเตรียมความพร้อมของเมืองพัทยาในทุกมิติให้สามารถเป็นเมืองศูนย์กลางการพัฒนาพื้นที่ภาค ตะวันออกของประเทศไทย และเป็นแหล่งดึงดูดนักท่องเที่ยว และการลงทุนในระดับ World class
4. เพื่อพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ในพื้นที่เมืองพัทยาให้เป็นบุคลากรที่มีคุณภาพสูงสามารถเข้าเป็นส่วนหนึ่งของ กระบวนการพัฒนาที่ยั่งยืน มีคุณภาพชีวิตที่ดี รายได้และการดำรงชีวิตที่มั่นคง ได้รับการกระจาย ผลประโยชน์อย่างทั่วถึงและเป็นธรรม
5. เพื่อพัฒนาองค์กรเมืองพัทยาสู่การเป็นองค์กรประสิทธิภาพสูง (High performance organization) สามารถบริหารจัดการและดูแลมหานครขนาดใหญ่ที่เป็นศูนย์กลางภาคตะวันออก และรองรับนักท่องเที่ยว ผู้มาเยือน ในปริมาณมากและหลากหลายวัฒนธรรมความต้องการ

นอกจากนี้แล้วยัง ยังได้กำหนดแผนนโยบายในการกำหนดยุทธศาสตร์และการพัฒนาให้เกิดขึ้น รวมทั้งสิ้น 5 ยุทธศาสตร์ โดยมีเป้าประสงค์ของการดำเนินงาน คือ

1. ประชากร ผู้มาเยือน นักท่องเที่ยว นักลงทุน ได้รับความสะดวกสบาย ความเชื่อมั่นต่อความปลอดภัย สาธารณูปโภค สาธารณูปการ และสิ่งแวดล้อมที่มีคุณภาพของเมืองพัทยา

2. เมืองพัทยามีการพัฒนาที่ยั่งยืน โดยมีการบูรณาการการพัฒนาเชิงพื้นที่ เชื่อมโยง และมีกระบวนการมีส่วนร่วมในการกำหนดทิศทางการพัฒนา และการกำกับติดตามการพัฒนาอย่างเข้มข้น โดยการดำเนินงานของ หน่วยงาน องค์กร สถาบัน ท้องถิ่นที่เกี่ยวข้อง

3. พัทยาต้องเป็นเมืองศูนย์กลางภูมิภาครวมทั้งเป็นเมืองเศรษฐกิจการท่องเที่ยวที่มีมาตรฐานสากล (สำนักงานยุทธศาสตร์และงบประมาณ, 2562)

ซึ่งยุทธศาสตร์ทั้ง 5 ยุทธศาสตร์ของเมืองพัทยา (สำนักงานยุทธศาสตร์และงบประมาณเมืองพัทยา, 2565) มีดังนี้

ยุทธศาสตร์ที่ 1 เสริมสร้างศักยภาพการรองรับอย่างยั่งยืนของพัทยามหานครสู่การเป็นเมืองน่าอยู่ของทุกคน

ยุทธศาสตร์ที่ 2 พัฒนาสู่การเป็นเมืองเศรษฐกิจการท่องเที่ยวระดับโลก และมหานครศูนย์กลางภูมิภาค

ยุทธศาสตร์ที่ 3 พัฒนาศักยภาพทรัพยากรมนุษย์ และเสริมสร้างคุณภาพชีวิตประชากรอย่างต่อเนื่อง

ยุทธศาสตร์ที่ 4 เสริมสร้างการบูรณาการการพัฒนากับหน่วยงาน องค์กร และท้องถิ่นที่เกี่ยวข้อง

ยุทธศาสตร์ที่ 5 เสริมสร้างศักยภาพองค์กรสู่การบริหารจัดการเมืองระดับมหานคร และการเป็นศูนย์กลางภูมิภาค

จะเห็นได้ว่า การกำหนดวิสัยทัศน์ พันธกิจ และแผนยุทธศาสตร์การพัฒนาของเมืองพัทยา ส่งเสริมให้ เมืองพัทยาเป็นพื้นที่ที่เปิดโอกาสให้เกิดเป็นแหล่งธุรกิจ เศรษฐกิจ การท่องเที่ยว ที่นักธุรกิจสนใจที่จะลงทุนในพื้นที่ดังกล่าว

1.2 ประวัติโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา

โรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา เป็นโรงละครในแบบพาณิชย์ (Commercial Theatre) ได้ปรากฏและดำเนินธุรกิจ อย่างต่อเนื่อง มีชื่อเสียงติดลำดับ การแสดงระดับโลก ที่มีผู้ชมสนใจทั่วโลก อีกทั้งยังเป็นจุดขายในเชิงธุรกิจ ทางการท่องเที่ยวของประเทศไทย โดยเฉพาะการท่องเที่ยวของเมืองพัทยา ในปัจจุบัน นักเที่ยวที่เดินทางมาเพื่อท่องเที่ยวไปประเทศไทย จะมีเป้าหมายนอกเหนือจากการพักผ่อน ทางธรรมชาติและดื่มด่ำกับวิถีชีวิต วัฒนธรรมและเอกลักษณ์ความเป็นไทย ที่โดดเด่น ซึ่งสะท้อนภาพลักษณ์ ที่ดีในสายตาของนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติ ส่วนหนึ่งเดินทางมาที่เมืองพัทยาทั้งทางตรงและทางอ้อม โดยส่วนมากจะมีความสนใจที่เข้าชมการแสดง ที่มีชื่อเสียงไปทั่วโลกกว่า เป็นสิ่งที่แปลกและมหัศจรรย์ ในความสวยงาม และยิ่งใหญ่ ในการแสดง นั่นคือ การแสดงที่ โรงละครทิฟฟานี

โจ้ว พัทยา (Tiffany Theatre Show) ซึ่งเป็นการแสดงที่มีนักแสดงเป็นสาวประเภทสอง หรือ กะเทย ซึ่งเป็นจุดเด่นทางการแสดง รวมถึง เป็นจุดขายทางธุรกิจ

โรงละครทิฟฟานีโจ้ว พัทยา ถือได้ว่า เป็นผู้สร้างสร้าง ตำนานและเป็นผู้ก่อกำเนิด โรงละครของนางโจ้ว สาวประเภทสองผู้หญิงข้ามเพศ เป็น โรงละครพาณิชย์ (Theatre Commercial) ที่มีอายุยาวนานกว่า 50 ปี และยังคงเดินทางต่อไป อย่างไม่มีวันสิ้นสุด หากที่ตรงนี้ยังเป็นเหมือน โรงละครแห่งชีวิตของผู้หญิงข้ามเพศ ซึ่งสามารถแบ่งประวัติความเป็นมา ของโรงละครทิฟฟานี โจ้ว พัทยา สามารถแบ่งออกเป็น 3 ช่วงดังนี้

การพัฒนาช่วงที่ 1 เริ่มก่อตั้ง

ปี พ.ศ.2517 - พ.ศ.2523 โดยมี วิชัย เลิศฤทธิเรืองศิลป์ ก่อตั้งเป็นธุรกิจบาร์เกย์ขนาดเล็กที่บริเวณหัวแหลม (ปัจจุบันคือ แหลมบาลีฮาย พัทยาใต้)

การพัฒนาช่วงที่ 2 สร้างโรงละคร

ปี พ.ศ.2523 - พ.ศ.2541 โดยมี สุธรรม พันธุ์ศักดิ์ บริหาร และได้ย้ายโรงละครทิฟฟานีโจ้ว พัทยา มาที่พัทยาเหนือ (ที่ตั้งในปัจจุบัน) แล้วได้สร้างเป็นโรงละครขนาดใหญ่ มีที่นั่งทั้ง 550 ที่นั่ง

การพัฒนาช่วงที่ 3 เปลี่ยนแปลงสู่ศตวรรษ

ปี พ.ศ.2541 - ปัจจุบัน(พ.ศ.2559) โดยมี อลิสา พันธุ์ศักดิ์ บริหาร และได้พัฒนา ปรับปรุงการแสดง รวมไปถึงขยายโรงละครเป็น 1000 ที่นั่ง



ภาพประกอบ 4 ด้านหน้าโรงละครทิฟฟานีโจ้ว พัทยา

ที่มา : ผู้วิจัย



ภาพประกอบ 5 โรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา

ที่มา : ผู้วิจัย

กล่าวได้ว่า โรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา (Tiffany Theatre) เป็นโรงละครที่ดำเนินธุรกิจทางการแสดงเชิงพาณิชย์มายาวนานกว่า 30 ปี ได้สั่งสมประสบการณ์ ความชำนาญทางธุรกิจในการแสดง โดยเฉพาะการแสดงในแบบโรงละคร (Theatre Show) เป็นสำคัญ มีการพัฒนา ปรับรูปแบบกลยุทธ์ทางการตลาด การประชาสัมพันธ์ การบริหารจัดการ การสร้างภาพลักษณ์ขององค์กร การสร้างและพัฒนาบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านรวมถึง การนำเสนอรูปแบบทางการแสดงที่ทำให้เกิดความงดงาม จนทำให้นักท่องเที่ยวเกิดความประทับใจ ปัจจัยที่สำคัญที่ส่งผลต่อการพัฒนาการของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา นั้น เกิดขึ้นได้จากการพัฒนาทางด้านกายภาพของเมืองพัทยา การพัฒนาในส่วนของยุทธศาสตร์และนโยบายทางภาครัฐและภาคธุรกิจเอกชน เป็นส่วนประกอบและเป็นปัจจัยที่ส่งเสริมภาพรวมธุรกิจการท่องเที่ยวและบริการ ดังนั้นถ้าเรา มองการพัฒนาที่ยั่งยืน จำเป็นต้องเข้าใจในบริบท และประวัติศาสตร์ที่ผ่านมาของคาบารีโชว์ในประเทศไทยและบริบทเชิงโครงสร้างทางสังคมด้วยเช่นกัน

2. แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

2.1 แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับการประกอบสร้างงานทางการแสดง

งานวิจัยเรื่องนี้ศึกษาองค์กรทางการแสดงซึ่งมีวัฒนธรรมอันเป็นลักษณะเฉพาะ ซึ่งส่งผลต่อโครงสร้างและกระบวนการดำเนินงาน โดยในการศึกษาคั้งนี้ผู้วิจัยได้ประมวลความรู้เกี่ยวกับองค์กรทางการแสดงของ สุรพล วิรุฬห์รักษ์, (2547) ได้เสนอแนวคิดเกี่ยวกับการประกอบสร้างงานทางการแสดงว่า ประกอบด้วยส่วนต่าง ๆ โดยมีบุคคลหลายส่วนเป็นที่พึ่งพิงขับเคลื่อนให้เกิดการแสดงใน

แต่ละครั้ง คือ ด้านตำแหน่งและหน้าที่ในองค์การทางการแสดงประกอบด้วย ส่วนอำนวยการ ส่วนสนับสนุนการแสดง และส่วนการแสดง ด้านขั้นตอนในการผลิตการแสดงตั้งแต่ระยะเตรียมการ ระยะดำเนินการ ระยะการแสดงจริง และระยะประเมินผล ซึ่งแต่ละส่วนมีลักษณะการทำงานที่สามารถดัดแปลงให้เข้ากับการวิจัยครั้งนี้ ได้ดัง ต่อไปนี้

องค์ประกอบสร้างทางการแสดง ประกอบด้วย คณะบุคคลที่มีหน้าที่แตกต่างกันเป็น 3 กลุ่ม คือ 1. ส่วนอำนวยการ 2. ส่วนสนับสนุนการแสดง 3. ส่วนการแสดง

1. ส่วนอำนวยการแสดง ประกอบด้วย ผู้อำนวยการและเจ้าหน้าที่ฝ่ายอำนวยการ

ผู้อำนวยการ เป็นประธานของคณะบุคคลต่าง ๆ ที่มารวมกันเป็นองค์การทางการแสดงทำหน้าที่กำหนดนโยบาย และทิศทางของการแสดงที่จะผลิตขึ้น จัดหาบุคคลที่เหมาะสมกับตำแหน่งหน้าที่ต่าง ๆ มาร่วมกันทำงาน กำกับดูแลให้การทำงานร่วมกันและเป็นไปในทิศทางเดียวกันอย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด อีกทั้งพิจารณาตัดสินข้อพิพาทในการทำงานและแก้ไขอุปสรรคในการทำงานในวงกว้าง

เจ้าหน้าที่ฝ่ายอำนวยการ มีหน้าที่บริหารกิจการต่าง ๆ ให้ดำเนินไปอย่างราบรื่น ประสานงานของหน่วยงานต่าง ๆ จัดให้มีการประชุมผู้ร่วมงานอย่างสม่ำเสมอ เพื่อแลกเปลี่ยนความคิดเห็นและแก้ไขข้อขัดแย้ง จัดทำงบประมาณ จัดทำแผนการทำงานโดยรวม ติดตามผลการทำงานของทุกฝ่ายในทุกขั้นตอนการทำงาน รายงานความคืบหน้าของโครงการ การเงิน ปัญหาและการแก้ไข จัดเตรียมปัจจัยพื้นฐานสำหรับโครงการไว้ล่วงหน้า

2. ส่วนสนับสนุนการแสดง ประกอบด้วย ฝ่ายหารายได้ ฝ่ายประชาสัมพันธ์และฝ่ายสวัสดิการ

ฝ่ายหารายได้ เป็นคณะบุคคลซึ่งมีหน้าที่วางแผนและจัดทำหารายได้จากการบริจาค การอุปถัมภ์รายการ การจำหน่ายบัตรและการกระตุ้นการขาย ประกอบด้วยหัวหน้าฝ่ายหารายได้ เจ้าหน้าที่ด้านหาเงินบริจาค เจ้าหน้าที่เงินอุปถัมภ์รายการ เจ้าหน้าที่จำหน่ายบัตรและเจ้าหน้าที่ส่งเสริมการขาย

หัวหน้าฝ่ายหารายได้ มีหน้าที่วางแผนนโยบาย วางแผน และกำกับดูแล สั่งการให้งานหารายได้ดำเนินไปอย่างมีประสิทธิภาพและเกิดรายได้แก่การแสดงมากที่สุด

เจ้าหน้าที่ด้านหาเงินบริจาค มีหน้าที่ดำเนินการหาเงินบริจาค เจ้าหน้าที่ด้านนี้ต้องเป็นผู้มีบุณยธรรมเป็นที่เคารพนับถือ พอที่จะติดต่อขอร้องให้ผู้มีจิตศรัทธาร่วมกันบริจาคให้แก่การแสดงครั้งนี้

เจ้าหน้าที่ด้านหาเงินอุปถัมภ์รายการ มีหน้าที่ดำเนินการหาเงินจากการอุปถัมภ์รายการด้วยการที่บริษัท ห้างร้าน สนับสนุนเงินค่าโฆษณาสินค้าลงในใบปิด สูจิบัตร แผ่นป้าย หรือสื่ออื่นใดที่เป็นช่องทางให้ประชาชนได้รู้จักสินค้าของตน

เจ้าหน้าที่จำหน่ายบัตร มีหน้าที่ดำเนินการ กำหนดราคาบัตร และจำหน่ายบัตรด้วยวิธีการต่างๆ เพื่อให้มีการซื้อบัตรอย่างกว้างขวางและรวดเร็ว

แหล่งรายได้ของการจัดการแสดง มีดังต่อไปนี้

การบริจาค การบริจาคเพื่อการแสดงมักเกิดขึ้นกับการแสดงที่เป็นของสถาบันการศึกษา หรือการแสดงเพื่อหารายได้บำรุงการกุศล การบริจาคอาจเกิดขึ้นจากผู้บริจาคเห็นความสำคัญของการแสดงที่หาได้ยากและอาจเกิดจากกฎหมายการลงทุนทางธุรกิจอุตสาหกรรมที่กำหนดให้ผู้ลงทุนต้องนำกำไรมาบริจาคเพื่อสนับสนุนผลงานด้านศิลปะประเภทต่างๆ คณะผู้จัดการแสดงต้องคำนึงถึงนโยบายของบุคคลหรือองค์กรที่มุ่งหวังจะขอบริจาคด้วยว่าสอดคล้องกับวัตถุประสงค์และเนื้อหาของการแสดงหรือไม่

การอุปถัมภ์รายการ หรือที่รู้จักกันในนามสปอนเซอร์ เป็นกิจกรรมสำคัญในการจัดการแสดงในปัจจุบัน เพราะเงินส่วนนี้ถือเป็นรายได้หลัก เนื่องจากการแสดงปัจจุบันจัดกันน้อยรอบ รายได้จาก การจำหน่ายบัตรน้อยแทบไม่คุ้มการลงทุน การหาผู้สนับสนุนรายการมีทั้งที่ได้มาเพราะมีความสนิทสนมกันเป็นส่วนตัวและที่ได้มาเพราะการแสดงมีคุณภาพ มีจุดขาย มีความน่าเชื่อถือว่าจะมีคนดูมาก มีสื่อต่างๆ ให้ความสำคัญสินค้าของตนคุ้มกับจำนวนเงินที่จ่ายให้

การจำหน่ายบัตร จำนวนบัตรที่ขายได้เป็นเครื่องบอกรายได้และความสำเร็จของการแสดง การจำหน่ายบัตรมีทั้งประเภทวางจำหน่ายในที่ต่างๆ และประเภทกระจายออกเดินจำหน่าย ทั้งนี้การวางจำหน่ายบัตรต้องคำนึงถึงที่ตั้งจำหน่ายว่าอยู่ในทำเลที่คนรู้จักไปมาหาซื้อได้สะดวก ส่วนการเดินจำหน่ายบัตรเป็นการเดินเข้าถึงกลุ่มผู้ซื้อเป้าหมาย เช่น สถาบันการศึกษา ห้างสรรพสินค้า ในงานแสดงสินค้า การจำหน่ายบัตรต้องมีการตรวจยอดการขายทุกวัน และต้องปรับแผนตลอดเวลาเพื่อไม่ให้มีบัตรค้างอยู่ที่ใดหรือคนใดนานเกินไป หรือต้องหาวิธีเร่งการขายให้ดีขึ้น

การกระตุ้นการขาย ได้แก่ การขายบัตรแบบ ลด แลก แจก แถม ส่วนการขายของที่ระลึกต่างๆ เช่น เสื้อยืด สุนัขจิ๋ว โปสเตอร์ ก็เป็นรายได้ที่ดี และจะขายได้ดีขึ้นหากผู้แสดงหรือดารานำดารายอดนิยมมาช่วยขายและลงนามเป็นที่ระลึก

ฝ่ายการประชาสัมพันธ์ มีหน้าที่ดำเนินการประชาสัมพันธ์ให้แก่การแสดง เพื่อให้ประชาชนได้ทราบข่าวสารเกี่ยวกับการแสดง กระตุ้น หรือโน้มน้าวให้คนมาดูการแสดง ประกอบด้วย หัวหน้าฝ่ายประชาสัมพันธ์ เจ้าหน้าที่เขียนข้อความประชาสัมพันธ์ ช่างภาพ และเจ้าหน้าที่กราฟิก

หัวหน้าฝ่ายประชาสัมพันธ์ มีหน้าที่วางนโยบาย วางแผน และงานประชาสัมพันธ์ ดำเนินไปอย่างมีประสิทธิภาพ ตรงต่อเวลา อยู่ในงบประมาณและคุณภาพดี

เจ้าหน้าที่เขียนข้อความประชาสัมพันธ์ มีหน้าที่คิดคำขวัญ คำบรรยาย ข่าวสาร เกี่ยวกับการแสดง ในลักษณะของการประชาสัมพันธ์

ช่างภาพ มีหน้าที่ถ่ายภาพเหตุการณ์ต่างๆ ที่เกี่ยวกับโครงการแสดง เพื่อนำไปใช้ในการทำภาพข่าว ภาพประชาสัมพันธ์ ตลอดจนภาพบันทึกเหตุการณ์เพื่อเป็นข้อมูลทางประวัติศาสตร์ต่อไป

เจ้าหน้าที่กราฟิก มีหน้าที่ออกแบบและจัดทำงานกราฟิกของใบปิด ใบปลิว บัตรการแสดง สื่อบัตรและสิ่งพิมพ์อื่น ๆ ตลอดจนจนถึงการจัดนิทรรศการและตัวอักษรต่าง ๆ

3. ส่วนการแสดง ประกอบด้วย ฝ่ายการแสดง ฝ่ายฉาก ฝ่ายเครื่องแต่งกายและ ฝ่ายเทคนิค

3.1 ฝ่ายการแสดง เป็นบุคคลที่ทำหน้าที่แสดง ประกอบด้วย ผู้กำกับการแสดง ผู้กำกับเวที ผู้แสดงนำ ผู้แสดงรองและผู้แสดงประกอบ

ผู้กำกับการแสดง มีหน้าที่กำหนดทิศทาง รูปแบบของการแสดง คัดเลือกบทละคร คัดเลือกนักแสดง คัดเลือกผู้ร่วมงาน ทำกำหนดการฝึกหัด ฝึกซ้อม แก้ปัญหาด้านการแสดงให้ได้บรรลุตรงตามวัตถุประสงค์และแนวทางที่ผู้กำกับการแสดงกำหนดไว้ บางครั้งอาจต้องมีผู้ช่วยกำกับแสดงด้านต่างๆ ในกรณีการแสดงเน้นการพ่อนรำ เช่น บัลเลต์ นั้น ตำแหน่งผู้กำกับแสดงอาจเรียกว่าผู้ออกแบบท่าเต้น (Choreographer)

ผู้กำกับเวที มีหน้าที่จัดการเรื่องการฝึกหัด การฝึกซ้อม การควบคุมการแสดงแต่ละรอบตั้งแต่ต้นจนจบ กำกับเวลา กำกับคิว ด้านผู้แสดง ฉาก แสง เสียง ฯลฯ

ผู้แสดงนำ ทำหน้าที่แสดงเป็นตัวละครเอกที่มีบทบาทในเรื่องทั้งฝ่ายดีและฝ่ายร้าย ต้องศึกษาบทละครให้แม่นยำ ฝึกซ้อมอย่างสม่ำเสมอ ผู้แสดงนำที่ดีต้องมีวินัยสูง เชื่อฟังผู้กำกับแสดงปรึกษาข้อข้องใจ ข้อไม่รู้จักผู้กำกับแสดงอยู่เสมอ

ผู้แสดงรอง เป็นตัวละครที่สนับสนุนตัวละครเอกแต่ละตัวให้เด่น ต้องมีวินัยเช่นเดียวกับผู้แสดงนำ แม้จะมีหน้าที่ความสำคัญน้อยกว่าตัวแสดงนำ แต่ก็มีความสำคัญที่จะทำให้เกิดผลดีหรือเสียแก่การแสดง

ผู้แสดงประกอบ เป็นตัวระบำที่มีบทบาทไม่มากนัก แต่มีส่วนช่วยเสริมในการแสดงบางฉากที่ต้องการความพร้อมเพรียง ความสมจริงของการแสดง ผู้แสดงประกอบต้องรู้บทบาทและหน้าที่จังหวะเวลาที่ต้องแสดงให้ถูกต้อง การแสดงจึงจะสมบูรณ์

3.2 ฝ่ายฉาก เป็นคณะบุคคลที่ทำหน้าที่เกี่ยวกับเรื่องฉาก แบ่งเป็น 4 กลุ่ม คือ หัวหน้าฝ่ายฉาก ช่างออกแบบฉาก ช่างก่อสร้างฉาก ช่างทำอุปกรณ์ฉาก และคนจัดฉาก

หัวหน้าฝ่ายฉาก มีหน้าที่กำกับดูแลสั่งการให้งานในแต่ละฉากดำเนินไปอย่างมีประสิทธิภาพตรงเวลา อยู่ในงบประมาณและมีคุณภาพดี หัวหน้าฝ่ายฉากอาจเป็นบุคคลเดียวกับช่างออกแบบฉาก

ช่างออกแบบฉาก มีหน้าที่ออกแบบฉากให้ตรงตามความต้องการของแนวคิดในการแสดง และตอบสนองประโยชน์ใช้สอยของฝ่ายการแสดง ทำการเขียนแบบฉากเพื่อก่อสร้าง คำนึงถึงความประหยัดและสามารถนำกลับไปใช้ได้

ช่างก่อสร้างฉาก มีหน้าที่นำแบบฉากมาจำแนกส่วนต่างๆ เพื่อทำการก่อสร้างตามรูปแบบ ผู้ก่อสร้างต้องรู้ว่าควรใช้วัสดุที่เบา ก่อสร้างได้ง่าย การทาสีแสงเงา ต้องให้ดูกลมกลืนเหมือนจริง

ช่างทำอุปกรณ์ประกอบฉาก มีหน้าที่จัดหาและจัดทำอุปกรณ์ประกอบฉาก ต้องคำนึงถึงความสมจริง น้ำหนักเบา แข็งแรง ใช้งานได้ตามวัตถุประสงค์

คนจัดฉาก มีหน้าที่นำชิ้นส่วนของฉาก เครื่องเรือน และอุปกรณ์ฉาก ที่ใช้ในการแสดงที่เพิ่งจบลงออกไป แล้วนำชิ้นส่วนของฉากต่อไปเข้ามาแทน ทั้งหมดต้องปฏิบัติอย่างรวดเร็ว เพื่อให้การแสดงราบรื่น การจัดฉากและเปลี่ยนฉากต้องมีการวางแผนอย่างรัดกุมเพื่อไม่ให้เกิดความผิดพลาด

3.3 ฝ่ายเครื่องแต่งกาย เป็นคณะบุคคลที่ทำหน้าที่เรื่องเครื่องแต่งกาย ประกอบด้วย หัวหน้าฝ่ายเครื่องแต่งกาย ช่างออกแบบเครื่องแต่งกาย ช่างตัดเย็บ ช่างแต่งตัวและช่างทำอุปกรณ์การแสดง

หัวหน้าฝ่ายเครื่องแต่งกาย มีหน้าที่กำกับดูแลสั่งการให้งานในฝ่ายเครื่องแต่งกายดำเนินไปอย่างมีประสิทธิภาพ ตรงต่อเวลา อยู่ในงบประมาณ มีคุณภาพดี อาจเป็นบุคคลเดียวกับช่างออกแบบเครื่องแต่งกาย

ช่างออกแบบเครื่องแต่งกาย มีหน้าที่ออกแบบเครื่องแต่งกาย เขียนแบบแยกชิ้นเพื่อทำการตัดและเย็บต่อไป กำหนดชนิดผ้าและวัสดุอื่นๆ ที่จะใช้เย็บเครื่องแต่งกายและเครื่องประดับ ออกแบบให้สวมใส่สบาย ต้องรู้จักเสริมเติมให้เครื่องแต่งกายดูเหมาะสม ในกรณีที่ผู้แสดงมีรูปร่างไม่สมกับบุคลิกของตัวละคร

ช่างตัดเย็บ มีหน้าที่นำแบบเครื่องแต่งกายมาตัดเย็บ ย้อม ปักตกแต่ง ช่างตัดเย็บต้องรู้วิธีการวางผ้าให้เหมาะสมกับชิ้นส่วนต่างๆของแบบ ต้องให้ผู้แสดงได้ลองสวมใส่และปรับให้เหมาะสมก่อนลงมือเย็บชิ้นสุดท้าย

ช่างแต่งตัว รวมถึงช่างแต่งหน้าและทำผม มีหน้าที่ช่วยและดูแลนักแสดงในการแต่งตัว ส่วนช่างแต่งหน้าและทำผมมีหน้าที่ทำให้ใบหน้าและทรงผมของผู้แสดงงดงามหรือตรงกับบุคลิกของตัวละคร

ช่างทำอุปกรณ์การแสดง มีหน้าที่จัดหาอุปกรณ์การแสดงซึ่งเป็นสิ่งของเครื่องใช้สำหรับผู้แสดงเฉพาะตัว เช่น ร่ม กระเป๋าเดินทาง ไม้เท้า แวนตา เป็นต้น

3.4 ฝ่ายเทคนิค เป็นคณะบุคคลที่ทำหน้าที่เกี่ยวกับด้านเทคนิค ประกอบด้วย หัวหน้าฝ่ายเทคนิค ช่างแสง ช่างเสียง และช่างเทคนิคพิเศษ

หัวหน้าฝ่ายเทคนิค มีหน้าที่กำกับดูแลสั่งการทีมงานในฝ่ายเทคนิคดำเนินไปอย่างมีประสิทธิภาพ ตรงต่อเวลา อยู่ในงบประมาณ มีคุณภาพดี

ช่างแสง มีหน้าที่ออกแบบและจัดแสงในการแสดง โดยมีช่างไฟเป็นผู้ช่วยในการติดตั้งอุปกรณ์และเดินสายไฟ โดยจัดแสงให้ส่องผู้แสดงและฉากเพื่อให้เกิดความล้าลึกของแสงและเงา ได้อารมณ์ และสีสันทามที่ฝ่ายการแสดงต้องการ

ช่างเสียง มีหน้าที่บันทึกเสียง จัดหาเพลงประกอบและเสียงพิเศษ จัดตั้งอุปกรณ์เสียงเพื่อการแสดง ตรวจสอบอุปกรณ์เสียงให้มั่นใจว่าสามารถใช้งานได้ดี ในขณะที่มีการแสดงจริง

ช่างเทคนิคพิเศษ มีหน้าที่จัดทำสิ่งต่าง ๆ ที่ฝ่ายการแสดงต้องการเป็นพิเศษ เช่น ระเบิดฉาก แผลเป็น และอื่น ๆ ซึ่งควรใช้ผู้ชำนาญเฉพาะทางเพื่อความสมจริงและปลอดภัย

จะเห็นได้ว่า การกำหนดองค์ประกอบต่าง ๆ มีส่วนสัมพันธ์กับการสร้างรูปแบบและการดำเนินงานของการสร้างสรรค์การแสดงซึ่งเป็นส่วนสำคัญที่จะทำให้การแสดงนั้น ๆ ประสบผลสำเร็จหรือมีคุณภาพที่ดี

นอกจากนี้แล้ว การคำนึงถึงองค์ประกอบส่วนอื่น ๆ เป็นปัจจัยหลักในการสร้างการแสดงอีกอย่างหนึ่ง คือ การคำนึงถึงหลักในการบริหารจัดการต่าง ๆ ดังที่ วิมลศรี อุปรมัย (2553) ได้เสนอว่าในการจัดการแสดงจำเป็นต้องกำหนดกรอบหรือแนวทางในการสร้าง 4 ส่วนที่สำคัญ คือ

1. **วัตถุประสงค์ (Purpose)** คือ คือการกำหนดเป้าหมายตามลักษณะของการกระจายไปสู่ส่วนต่าง ๆ ที่เป็นองค์ประกอบของการสร้างการแสดง บุคลากรในส่วนต่าง ๆ จำเป็นจะต้องมีแนวทางหรือวัตถุประสงค์ในการจัดการงานส่วนนั้นที่ชัดเจน และมีจุดมุ่งหมายเดียวกัน

2. **บุคลากร (People)** เป็นองค์ประกอบที่ทำให้งานดำเนินไปได้ตามขั้นตอน และเป็นกำลังสำคัญในการขับเคลื่อนให้การแสดงนั้นออกมาได้ประสบความสำเร็จ ซึ่งบุคลากรนั้นจำเป็นต้องมีความพอใจและมีจุดมุ่งหมายที่เป็นหนึ่งเดียวกัน

3. **กระบวนการ (Process)** คือขั้นตอนที่จำเป็นต้องกำหนดอย่างรอบคอบและมีแบบแผน การมีแผนที่ชัดเจนหรือการมีกระบวนการที่ชัดเจนจะนำไปสู่ความสำเร็จของการสร้างสรรค์การแสดงได้เป็นอย่างดี

4. **ผลผลิต (Product)** ผู้สร้างสรรค์การแสดงจำเป็นต้องกำหนดผลผลิตและคุณภาพที่ชัดเจนโดยยึดเป้าหมายเป็นหลักในการกำหนดคุณภาพ นอกจากนี้แล้วยังจำเป็นต้องมีการทบทวนหรือถอดบทเรียนเกี่ยวกับการผลิตการแสดงที่เกิดขึ้น สิ่งนี้จะทำให้การผลิตผลผลิตหรือการผลิตการแสดงมีคุณภาพและเป็นบทเรียนของผู้สร้างสรรค์ที่มีคุณภาพได้

ซึ่ง วิมลศรี อุปรมัย, (2553) ได้เสนอว่าองค์ประกอบทั้ง 4 ส่วนจำเป็นต้องมีความสัมพันธ์กัน และสามารถยืดหยุ่นได้ ทั้งนี้เพื่อให้การสร้างสรรค์การแสดงดำเนินไปด้วยความราบรื่น และในขณะเดียวกันก็เป็นแกนหลักในการสร้างสรรค์งานนั้น ๆ ด้วยเช่นกัน

2.2 แนวคิดเกี่ยวกับการพัฒนาธุรกิจให้ยั่งยืน

ความหมายของ Business Model

ในการดำเนินธุรกิจให้ประสบความสำเร็จจนนำไปสู่ความยั่งยืนในธุรกิจนั้น ปฏิเสธการวางแผนทางด้านกลยุทธ์ หรือ ที่เรียกว่า “Business Strategy” ที่ดีได้ เนื่องจาก กลยุทธ์ระดับธุรกิจ นั้น คือ แผน ตัวเลือก และการตัดสินใจที่สำคัญของผู้บริหารเป็นแนวทางในการดำเนินกิจการของบริษัท (Jeremy Kourdi, 2015) นอกจากนี้แล้วการดำเนินธุรกิจที่สำคัญ จำเป็นต้องมีกรอบการดำเนินงานที่เป็นเสมือนแนวทางในการดำเนินธุรกิจให้บรรลุเป้าหมายได้ กรอบแนวทางนั้นก็คือ “Business Model” หรือที่เรียกว่า “รูปแบบธุรกิจ” หรือ “ตัวแบบธุรกิจ”

Alexander Osterwalder & Yves Pigneur, (2563) ได้กล่าวถึง รูปแบบธุรกิจ (Business Model) ว่า “โมเดลธุรกิจ” คือ สิ่งที่แสดงให้เห็นว่า องค์กรหนึ่ง ๆ สร้าง ส่งต่อ และใช้ประโยชน์จากคุณค่าได้อย่างไรเปรียบเสมือนภาษากลาง ที่ใช้ในการอภิปราย ประชุม หรือสัมมนาซึ่งช่วยให้อธิบายทุกอย่าง และจะดำเนินไปได้ราบรื่นกว่า ซึ่งทุกคนที่จะทำงานจะต้องเข้าใจถึงภาษากลางว่ามี “แนวคิด” หรือ “หลักคิด” (concept) อะไรเสียก่อน จึงจะทำให้การดำเนินธุรกิจดำเนินไปได้อย่างเป็นระบบ

Chesbrough, (2003) ได้อธิบายถึง “รูปแบบธุรกิจ” (Business Model) ว่า เป็นกรอบความคิดที่เป็นประโยชน์ในการเชื่อมโยงความคิดและเทคโนโลยีเข้ากับผลลัพธ์ทางเศรษฐกิจ ซึ่งทำให้เห็นถึงความสำคัญของธุรกิจที่ดำเนินอยู่ 2 อย่าง คือ

1. การสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับธุรกิจนั้น ๆ ซึ่งรูปแบบธุรกิจจะเป็นตัวกำหนดกิจกรรมต่าง ๆ ที่ทำให้สินค้าหรือบริการใหม่อย่าใดอย่างหนึ่งสร้างมูลค่าได้จากแต่ละกิจกรรมที่ทำ
2. รูปแบบธุรกิจทำให้บริษัทที่พัฒนารูปแบบธุรกิจนั้นขึ้นมาได้รับมูลค่าบางส่วนจากกิจกรรมเหล่านี้ ซึ่งอาจจะกล่าวได้ว่า รูปแบบธุรกิจไม่เพียงแต่จะต้องถูกพัฒนาขึ้นมาเท่านั้น แต่ยังต้องได้รับการบริหารจัดการหลังจากที่ถูกสร้างขึ้นมาแล้วอีกด้วย

นอกจากนี้แล้ว เซสโบร, เฮนรี (Chesbrough, 2003) ได้เสนอหน้าที่ของรูปแบบธุรกิจ หรือ Functions of Business Model ไว้ในหนังสือ Open Innovation: The New Imperative for Creating and Profiting from Technology ไว้อย่างน่าสนใจ ดังนี้

1. รูปแบบธุรกิจจะมีหน้าที่ในการอธิบายเกี่ยวกับ คุณค่าที่นำเสนอให้กับลูกค้า (Value Proposition) หรือมูลค่าเพิ่ม ที่ลูกค้าได้รับจากสินค้าหรือบริการ
2. ระบุ ส่วนตลาด (market segment) หรือกลุ่มผู้ใช้ที่เห็นว่า สินค้าหรือบริการและจุดมุ่งหมายของสินค้าหรือ บริการนั้นเป็นประโยชน์ต่อพวกเขา

3. กำหนดโครงสร้างของ ห่วงโซ่แห่งคุณค่า (value chain) ที่จำเป็นต่อบริษัทในการผลิตและจัดจำหน่ายสินค้าหรือบริการ และกำหนดสินทรัพย์ที่จำเป็นต่อการสร้างฐานที่มั่นของบริษัทในห่วงโซ่แห่งคุณค่าดังกล่าว (รวมไปถึง ผู้ที่ขายสินค้าหรือให้บริการลูกค้า (Supplier) และลูกค้าของบริษัท และควรครอบคลุมตั้งแต่วัตถุดิบไปจนถึงลูกค้าที่เป็นผู้ใช้สินค้าหรือบริการ

4. ระบุกลไกการสร้างรายได้ (revenue generation) ของบริษัท และประมาณการโครงสร้างต้นทุน (cost structure) และ ศักยภาพในการทำกำไร (profit potential) จากการผลิตสินค้าหรือบริการนั้น ซึ่งต้องสอดคล้องกับคุณค่าที่เสนอให้กับลูกค้า และโครงสร้างของห่วงโซ่แห่งคุณค่าที่เลือกใช้

5. อธิบายตำแหน่งของบริษัทภายใน เครือข่ายสร้างคุณค่า (value network) โดยเชื่อมโยง Supplier และลูกค้าเข้าด้วยกัน รวมไปถึงการระบุบริษัทที่ผลิตสินค้าหรือบริการที่ใช้ร่วมกันกับของบริษัท (เช่น บริษัทผู้พัฒนาระบบ software ภายนอก) ตลอดจนคู่แข่งด้วย

6. กำหนด กลยุทธ์การแข่งขัน (competitive strategy) ซึ่งบริษัทที่เป็นเจ้าของนวัตกรรมจะสร้างผลกำไรและคงความได้เปรียบเหนือคู่แข่ง

จะเห็นได้ว่า รูปแบบธุรกิจ (Business Model) มีส่วนสำคัญในการวางแผนในการดำเนินธุรกิจให้แก่ผู้ประกอบการเป็นอย่างมาก มีทั้งที่เป็นรูปแบบ (Model) ที่มีความซับซ้อนตลอดจนที่สามารถนำมาอธิบายได้อย่างง่ายให้แก่ผู้ประกอบการ ซึ่งส่วนใหญ่แล้วนักธุรกิจจะนิยมนำมาใช้ในการวางแผนการดำเนินธุรกิจ สำหรับในงานวิจัยนี้ ผู้วิจัยได้เลือกใช้แนวคิดทางธุรกิจเรื่อง **Business Model Canvas (BMC)** หรือที่เรียกกันโดยทั่วไปว่า **Canvas** เนื่องจาก รูปแบบธุรกิจนี้ เป็นการวางแผนที่สามารถนำไปปรับใช้ได้หลายสถานการณ์ เนื่องจากมีการสรุปข้อมูลส่วนต่าง ๆ ให้อยู่บนกระดาษหรือผืนผ้าใบเพียงแผ่นเดียวจะทำให้เห็นข้อมูลในแต่ละส่วนที่เกิดขึ้นและภาพรวมทั้งหมด ดังจะเสนอในหัวข้อถัดไป

รูปแบบของ Business Model Canvas (BMC)

Alexander Osterwalder & Yves Pigneur, (2563) ได้อธิบายถึงรูปแบบธุรกิจ Business Model Canvas (BMC) ไว้อย่างเข้าใจง่าย ๆ ว่า

BMC เป็นรูปแบบธุรกิจที่มีแนวคิดที่ความเรียบง่าย ตรงประเด็น และเข้าใจ ได้ทันที แต่พร้อมกันนั้นก็ต้องไม่ลดทอนความซับซ้อนของการดำเนินธุรกิจมากเกินไป ซึ่ง BMC เป็นรูปแบบธุรกิจที่มีประสิทธิภาพมาก ด้วยการอธิบายข้อมูลต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นในธุรกิจนั้น ๆ ผ่านองค์ประกอบ 9 ช่องของผืนผ้าใบ ซึ่งเป็นสิ่งที่บ่งบอกถึงวิธีที่บริษัทตั้งใจจะใช้ทำเงินให้กับธุรกิจ โดยองค์ประกอบ 9 ช่องนี้ครอบคลุม 4 ด้านหลักของธุรกิจ ได้แก่ ลูกค้า สิ่งที่น่าเสนอ โครงสร้างพื้นฐาน และการสร้างรายได้

โมเดลธุรกิจเปรียบเสมือนพิมพ์เขียวที่ช่วยให้เราสามารถขับเคลื่อนกลยุทธ์ลงไปสู่โครงสร้างกระบวนการ และระบบต่าง ๆ ขององค์กรได้

การอธิบายองค์ประกอบของธุรกิจที่มีข้อกำหนด 9 ส่วน หรือ 9 ช่องใน 1 ผืนผ้าใบ หรือเรียกว่า “การประกอบธุรกิจบนโมเดลผืนผ้าใบ 1 ผืน” ซึ่งเป็น “ทางลัด” ในการทำความเข้าใจรูปแบบธุรกิจและการวางแผน และรวมถึงแนวทางในการแก้ปัญหาอีกด้วย เนื่องจากเป็นวิธีการที่สามารถทำให้เห็นภาพรวมและไม่ซับซ้อน เข้าใจง่าย นอกจากนี้ยังสามารถทำให้บุคลากรในองค์กรส่วนต่าง ๆ เกิดปฏิสัมพันธ์ในการเข้าร่วมกิจกรรมกลุ่ม ทำให้ลดช่องว่างของพนักงานในองค์กรได้เป็นอย่างดีอีกด้วย (อิมะสี มิชิ, 2561) ซึ่งจะขออธิบายโดยสังเขปดังนี้

Alexander Osterwalder & Yves Pigneur, (2563) ได้ออกแบบให้รูปแบบธุรกิจ Business Model Canvas (BMC) ให้สามารถสรุปและเห็นส่วนต่าง ๆ ที่เป็นองค์ประกอบของธุรกิจได้ภายในกระดาษแผ่นเดียว ซึ่งพวกเขาได้กำหนดองค์ประกอบของรูปแบบนี้ไว้ 9 องค์ประกอบ ดังนี้

1. กลุ่มลูกค้า (Customer Segments : CS)

องค์ประกอบนี้ถือว่าเป็นส่วนสำคัญอย่างยิ่ง เนื่องจากเป็นองค์ประกอบที่จะทำให้ธุรกิจได้ผลกำไรและแนวโน้มในการอยู่รอดของธุรกิจ โดยแต่ละองค์กรจะตอบสนองและแบ่งกลุ่มลูกค้าหรือผู้ซื้อสินค้าหรือบริการออกเป็นกลุ่มต่าง ๆ หรือจะตอบสนองเพียงกลุ่มเดียวหรือหลายกลุ่มก็ได้ ซึ่งสามารถแบ่งกลุ่มลูกค้าได้จากความต้องการ พฤติกรรม หรือตามคุณลักษณะอื่น ๆ ที่จะตอบสนอง

นอกจากนี้แล้ว องค์กรธุรกิจต้องตัดสินใจว่าจะตอบสนองต่อลูกค้ากลุ่มไหนและเพิกเฉยต่อลูกค้ากลุ่มไหน เมื่อระบุได้แน่ชัดแล้ว จึงค่อยออกแบบโมเดลธุรกิจให้สอดคล้องกับความต้องการที่เฉพาะเจาะจงของลูกค้ากลุ่มนั้น ๆ ซึ่งจะสามารถแบ่งลูกค้าออกเป็นกลุ่ม ๆ ได้ หากเกิดเหตุการณ์หรือลักษณะดังต่อไปนี้

- 1) มีความต้องการที่ควรนำเสนอสิ่งใหม่ให้
- 2) ต้องใช้ช่องทางการกระจายสินค้าและบริการที่ต่างออกไปในการเข้าถึงตัว
- 3) ต้องการความสัมพันธ์ในรูปแบบที่ต่างออกไป
- 4) นำมาซึ่งกำไรในระดับที่แตกต่างจากกลุ่มอื่น ๆ มาก
- 5) ยินดีจ่ายเงินให้กับแง่มุมอื่นของสิ่งที่นำเสนออยู่

2. การเสนอคุณค่า (Value Propositions : VP)

การเสนอคุณค่า คือ การสร้างคุณค่าให้กลุ่มลูกค้ากลุ่มใดกลุ่มหนึ่งผ่านการผสมผสานองค์ประกอบต่าง ๆ เข้าด้วยกันเพื่อตอบสนองความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย โดยคุณค่าอาจเป็นเชิงปริมาณ เช่น ราคา และความรวดเร็วในการให้บริการ หรือเชิงคุณภาพยกตัวอย่างเช่นการออกแบบ

และประสบการณ์ที่ลูกค้าได้รับก็ได้ ซึ่งสามารถเสนอคุณค่าของธุรกิจให้แก่ลูกค้า โดยคำนึงถึงเหตุ 3 ประการ คือ

- 1) ความแปลกใหม่ที่ลูกค้าจะได้รับจากองค์กรธุรกิจ หรือได้รับจากสินค้า
- 2) ประสิทธิภาพที่องค์กรจะพัฒนาสินค้าหรือการบริการที่ดีขึ้นให้แก่ลูกค้า
- 3) การปรับความต้องการของสินค้าหรือการบริการให้เหมาะสมกับความต้องการเฉพาะตัวของกลุ่มลูกค้า

3. ช่องทาง (Channels : CH)

ช่องทาง หรือ วิธีในการสื่อสารไปถึงลูกค้า เป็นองค์ประกอบหนึ่งที่สำคัญที่บริษัทหรือองค์กรธุรกิจจะได้พบปะและมีปฏิสัมพันธ์กับลูกค้า ซึ่งจะส่งผลอย่างมากต่อประสบการณ์ที่ลูกค้าได้รับ โดยประกอบด้วยช่องทางการสื่อสาร ช่องทางการกระจายสินค้า และบริการ และช่องทางการขาย ซึ่งช่องทางจะทำหน้าที่ให้แก่การดำเนินธุรกิจนั้น ดังนี้

- 1) เพิ่มการรับรู้ในหมู่ลูกค้าเกี่ยวกับสินค้าและบริการของบริษัท
- 2) ช่วยลูกค้าในการพิจารณาคุณค่าที่บริษัทนำเสนอ
- 3) เปิดโอกาสให้ลูกค้าสามารถซื้อสินค้าและบริการที่ต้องการได้
- 4) ส่งมอบการเสนอคุณค่าไปสู่ลูกค้า ให้บริการหลังการขายแก่ลูกค้า

ในการออกแบบหรือกำหนดหรือเลือกใช้ช่องทางการนั้น ต้องคำนึงว่า จะใช้ช่องทางใดในการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าขององค์กรธุรกิจนั้น ๆ จะผลานช่องทางใดให้เกิดความคุ้มค่าคุ้มทุนมากที่สุด ซึ่งในการใช้ทางนั้น สามารถแบ่งออกเป็น 2 ช่องทางใหญ่ ๆ คือ “ช่องทางตรง” และ “ช่องทางอ้อม” หรือแบ่งช่องทางขององค์กรธุรกิจที่ประกอบขึ้นกับช่องทางของหุ้นส่วน (Partner) โดยคำนึงถึงระยะของช่องทาง 5 ระยะ ตามตารางที่ Osterwalder Alexander และ Yves Pigneur (2563) ได้เสนอเป็นแนวทางไว้ต่อไปนี้

ตาราง 1 ประเภทและระยะของช่องทาง

ประเภทของช่องทาง			ระยะของช่องทาง				
ของบริษัท ตัวเอง	ทางตรง	พนักงาน ขาย	1. การรับรู้	2. การพิจารณา	3. การซื้อ	4. การส่งมอบ	5. หลังการขาย
		เว็บไซต์					

ของหุ้นส่วน	ทางอ้อม	หน้าร้าน ของบริษัท	เราเพิ่มการ รับรู้เกี่ยวกับ สินค้าและ บริการของเรา อย่างไร	เราช่วยลูกค้าใน การพิจารณาคุณ ค่าที่บริษัท นำเสนออย่างไร	เราเปิดโอกาส ให้ลูกค้าซื้อ สินค้าและ บริการที่ ต้องการ อย่างไร	เราส่งเสริมการ เสนอคุณค่า ไปสู่ลูกค้า อย่างไร	เราให้บริการหลัง การขายแก่ลูกค้า อย่างไร
		หน้าร้าน ของ หุ้นส่วน					
		ร้านค้าส่ง					

4. ความสัมพันธ์กับลูกค้า (Customer Relationships: CR)

การสร้างความสัมพันธ์ของลูกค้า นั่นก็คือ วิธีการรักษาลูกค้าทั้งที่เป็นลูกค้าใหม่และเก่า ซึ่งบริษัทหรือองค์กรธุรกิจจำเป็นต้องกำหนดรูปแบบความสัมพันธ์ที่ต้องการสร้างกับลูกค้าแต่ละกลุ่มให้ชัดเจน ซึ่งอาจจะมีตั้งแต่แบบตัวต่อตัวไปจนถึงผ่านระบบอัตโนมัติ ซึ่งในความสัมพันธ์ที่เกิดขึ้นนั้นจะถูกขับเคลื่อนด้วยเป้าหมายดังต่อไปนี้

- 1) ขยายฐานลูกค้า
- 2) รักษาฐานลูกค้า
- 3) เพิ่มยอดขาย

ซึ่งบริษัทหรือองค์กรธุรกิจนั้น ๆ สามารถแบ่งหรือสร้างรูปแบบความสัมพันธ์ได้หลายรูปแบบ อาทิ การช่วยเหลือที่เป็นส่วนตัว การช่วยเหลือที่ทุ่มเทและเป็นส่วนตัว การบริการตนเอง ใช้ระบบให้บริการอัตโนมัติ การสร้างปฏิสัมพันธ์กับชุมชนของลูกค้า หรือการสร้างความสัมพันธ์ระหว่างลูกค้ากับธุรกิจซึ่งเป็นในลักษณะให้ลูกค้ามีส่วนร่วมในการบริการนั้น ๆ

5. กระแสรายได้ (Revenue Streams : RS)

รายได้ของธุรกิจถือเป็นสิ่งสำคัญของธุรกิจ โดยองค์กรธุรกิจสามารถกำหนดรายได้ที่เกิดขึ้นจากกลุ่มลูกค้าหลายประเภท กระแสรายได้แต่ละทางอาจมีกลไกการตั้งราคาที่แตกต่างกัน เช่น ตั้งราคาแบบตายตัว ตั้งราคาแบบต่อราคา ตั้งราคาแบบประมูล ตั้งราคาตามราคาตลาด ตั้งราคาปริมาณ หรือตั้งราคาแบบบริหารผลกำไร (yield management) ซึ่งมีกระแสรายได้อยู่ 2 ประเภทคือ

- 1) รายได้ครั้งเดียวที่เกิดจากการจ่ายเงินของลูกค้าเพียงครั้งเดียว
- 2) รายได้สม่ำเสมอที่เกิดจากการจ่ายรายได้อย่างต่อเนื่อง โดยอาจมาจากการส่งมอบสินค้าและบริการแก่ลูกค้า หรืออาจมาจากการให้บริการหลังการขาย

องค์กรธุรกิจสามารถสร้างกระแสรายได้จากการดำเนินธุรกิจได้หลายวิธี เช่น การขายวัสดุ สิ่งของ การคิดค่าใช้ใช้งานที่เกิดจากการเปิดให้บริการอย่างของลูกค้ำที่สนับสนุนให้ลูกค้ำต้องจ่ายเงิน เพื่อการบริการนั้นมากขึ้นนอกเหนือจากการให้บริการที่มีอยู่แต่เดิม การคิดค่าสมาชิก การให้ยืม การให้เช่า การให้เช่าซื้อ หรือการขายลิขสิทธิ์ เป็นต้น

6. ทรัพยากรหลัก (Key Resources : KR)

ทรัพยากรหลัก คือ สิ่งที่ต้องมีการดำเนินธุรกิจ เป็นสิ่งที่ช่วยให้องค์กรธุรกิจนั้น ๆ สามารถสร้างและนำเสนอคุณค่า เข้าถึงตลาด รักษาความสัมพันธ์กับกลุ่มลูกค้ำ และสร้างรายได้ ซึ่งทรัพยากรหลักอาจแตกต่างกันไปในแต่ละองค์กรธุรกิจ ซึ่งอาจเป็นวัตถุดิบของ เงินทุน ภูมิปัญญา หรือบุคลากรก็ได้ โดยอาจได้มาด้วยการซื้อ การเช่า หรือมาจากหุ้นส่วนหลัก สำหรับในการจัดการทรัพยากรหลักนั้น จำเป็นต้องคำนึงถึงว่า จะต้องเสนอคุณค่าของทรัพยากรนั้น ๆ และอะไรที่มีความจำเป็นต่อกลุ่มลูกค้ำ ใด ระบุกับความสัมพันธ์ของลูกค้ำแบบใด และใช้ช่องทางแบบใดด้วย

7. กิจกรรมหลัก (Key Activities : KA)

กิจกรรมหลัก คือ กิจกรรมที่ต้องทำเพื่อให้โมเดลธุรกิจอยู่ได้ ซึ่งมีลักษณะคล้ายกับทรัพยากรหลัก คือ ช่วยให้บริษัทสามารถนำเสนอคุณค่าเข้าถึงตลาดรักษาความสัมพันธ์กับกลุ่มลูกค้ำและสร้างรายได้ซึ่งกิจกรรมหลักจะแตกต่างกันไปแล้วแต่ประเภทของโมเดลธุรกิจ ซึ่งสามารถแบ่งกิจกรรมหลัก ออกเป็นประเภทต่าง ๆ ได้ดังนี้

- 1) การผลิต กิจกรรมประเภทนี้เป็นเรื่องของการออกแบบการสร้างและการส่งมอบสินค้าในปริมาณมากและหรือมีคุณภาพสูงองค์กรธุรกิจที่ผลิตสินค้าจะต้องมีรูปแบบธุรกิจที่เน้นกิจกรรมการผลิตเป็นหลัก
- 2) การแก้ปัญหา กิจกรรมหลักประเภทนี้ คือการคิดหาทางออกใหม่ ๆ ให้กับปัญหาของลูกค้ำแต่ละราย โดยทั่วไปแล้วจะพบในธุรกิจประเภท บริษัทให้คำปรึกษาโรงพยาบาล และบริษัทที่ให้บริการเกี่ยวกับการแก้ปัญหาเป็นหลัก
- 3) ระบบ / เครือข่าย รูปแบบธุรกิจที่ถูกออกแบบมาโดยมีระบบเป็น ทรัพยากรหลักจะมีกิจกรรมหลักที่เกี่ยวข้องกับระบบนั้นนั้นระบบมีอยู่หลายรูปแบบไม่ว่าจะเป็นเครือข่ายเว็บไซต์ซอฟต์แวร์หรือแม้แต่แบรนด์ ก็สามารถเป็นระบบได้

8. พันธมิตรหลัก (Key Partners : KP)

พันธมิตรหลัก หรือ คู่ค้า หรือ หุ้นส่วนหลัก เป็นส่วนที่เกี่ยวข้องทั้งการช่วยป้องกันวัตถุดิบและการช่วยขาย ซึ่งในแต่ละบริษัทจะมี คู่ค้าด้วยเหตุผลที่หลากหลายและคู่ค้าก็กลายเป็นองค์ประกอบสำคัญที่ขาดไม่ได้สำหรับรูปแบบธุรกิจจำนวนมากโดยทั่วไปแล้วบริษัทจะมีคู่ค้าเพื่อให้รูปแบบธุรกิจมีประสิทธิภาพสูงสุดเพื่อลดความเสี่ยงและช่วยในการได้มาซึ่งทรัพยากรต่าง ๆ สามารถแบ่งคู่ค้า ออกเป็น 4 ประเภทด้วยกัน ดังนี้

- 1) คู่ค้าเชิงกลยุทธ์ระหว่างบริษัทที่ไม่ได้เป็นคู่แข่งกัน
- 2) การร่วมมือกันในการแข่งขันระหว่างบริษัทที่เป็นคู่แข่งกัน
- 3) การร่วมทุนเพื่อพัฒนาธุรกิจใหม่
- 4) ความสัมพันธ์แบบผู้ซื้อและผู้รับสินค้าไปขายเพื่อรับประกันว่าจะไม่เกิดการขาดแคนวัตถุดิบ

ซึ่งในองค์กรธุรกิจสามารถสร้างแรงจูงใจให้กับคู่ค้า ได้ 3 ประการ ดังนี้

- 1) การทำให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด เป็นรูปแบบพื้นฐานที่สุดของ การเป็นคู่ค้าคือ ความสัมพันธ์แบบผู้ซื้อและผู้รับสินค้า โดยมีจุดประสงค์ให้การใช้ทรัพยากรและการทำกิจกรรมทางธุรกิจมีประสิทธิภาพสูงสุด บริษัทไม่จำเป็นต้องเป็นเจ้าของทรัพยากรทั้งหมดหรือทำกิจกรรมทุกอย่างด้วยตัวเอง การมี คู่ค้าจะช่วยลดต้นทุนได้มากทั้งนี้ขึ้นอยู่กับรูปของการจ้างให้ทำกิจกรรมบางส่วนหรือแบ่งปันโครงสร้างพื้นฐานร่วมกัน
- 2) การลดความเสี่ยงและความไม่แน่นอน การเป็นคู่ค้าจะช่วยลดความเสี่ยงเล็กน้อยที่มีการแข่งขันรุนแรงและ มีความไม่แน่นอนสูงได้ การที่บริษัทที่เป็นคู่แข่งจะเป็นคู่ค้าเชิงกลยุทธ์กัน ในตลาดหนึ่งแล้วพาดพิงกันอีกตลาดหนึ่งจึงไม่ใช่เป็นเรื่องแปลก การเป็นคู่แข่งจะทำให้ธุรกิจและองค์กรมีกลยุทธ์ใหม่ ๆ ในการสร้างรูปแบบการดำเนินธุรกิจเพื่อให้ได้ผลประโยชน์และกำไรได้มากที่สุด อีกทั้งยังเป็นการผลักดันให้ธุรกิจนั้น ๆ เติบโตไปได้อย่างรวดเร็ว
- 3) การครอบครองทรัพยากรหรือกิจกรรมบางอย่าง ในปัจจุบันจะมีบริษัทเพียงไม่กี่แห่งที่เป็นเจ้าของทรัพยากรทั้งหมดหรือทำกิจกรรมทุกอย่างตามที่เห็นในโมเดลธุรกิจส่วนใหญ่ แล้วบริษัทจะเลือกเพิ่มศักยภาพด้วยกันเพื่งบริษัทอื่นให้จัดหาทรัพยากรหรือทำกิจกรรมบางอย่างให้แทน การเป็นคู่ค้ารูปแบบนี้อาจเกิดจากความต้องการภูมิปัญญา ลิขสิทธิ์หรือช่องทางการเข้าถึงลูกค้า ซึ่งสิ่งนี้จะทำให้องค์กรประกอบธุรกิจมีการวางแผนได้หลากหลายมากขึ้น

9. โครงสร้างต้นทุน (Cost Structure : CS)

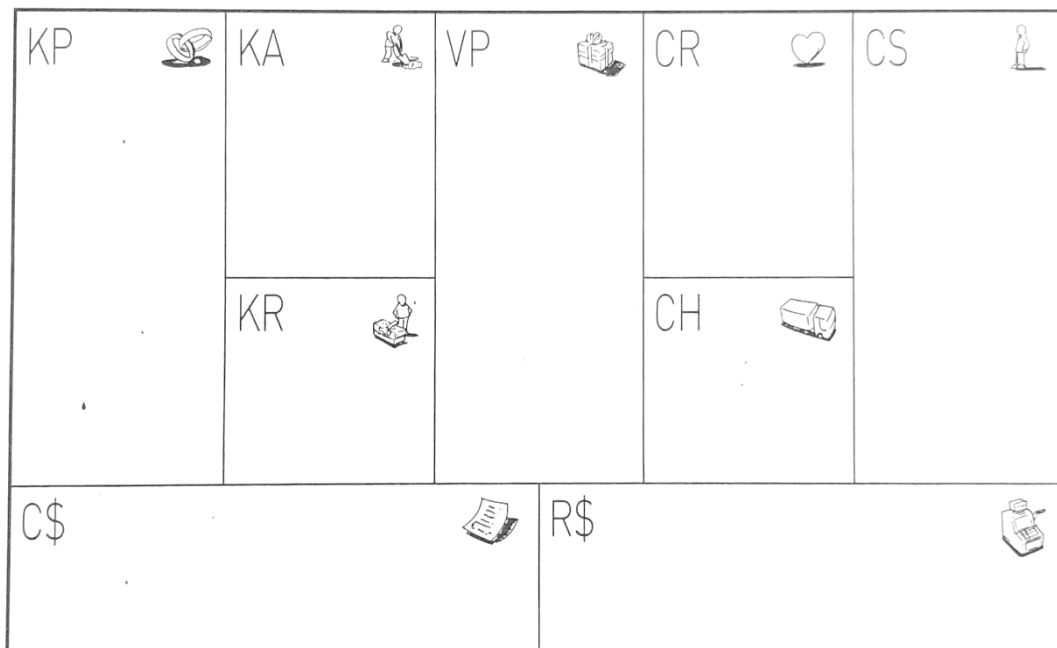
โครงสร้างต้นทุน คือ โครงสร้างต้นทุนจะเป็นส่วนที่บอกถึงต้นทุนสำคัญ ๆ ที่เกิดขึ้นในการดำเนินกิจการตามรูปแบบธุรกิจ ไม่ว่าจะเป็นการสร้างและส่งมอบคุณค่า การรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้า หรือการสร้างรายได้ ก็ล้วนแล้วแต่ต้องใช้ต้นทุนทั้งสิ้น ต้นทุนเป็นสิ่งที่คำนวณได้ค่อนข้างง่ายหากกำหนดทรัพยากรหลัก กิจกรรมหลัก และคู่ค้าหลักอย่างชัดเจน อย่างไรก็ตาม เจ้าของธุรกิจต้องตระหนักว่ารูปแบบธุรกิจบางแบบให้ความสำคัญกับต้นทุนมากกว่ารูปแบบอื่น ๆ เช่น สายการบิน ต้นทุนต่ำที่สร้างรูปแบบธุรกิจขึ้นมาบนฐานโครงสร้างต้นทุนต่ำที่สุดเท่าที่จะทำได้ เป็นต้น

โครงสร้างต้นทุนสามารถแบ่งโครงสร้างต้นทุนของรูปแบบธุรกิจออกเป็น 2 แบบใหญ่ ๆ คือ

- 1) **แบบเน้นต้นทุน** เป็นการให้ความสำคัญกับการลดต้นทุนให้น้อยที่สุดในทุก ๆ ด้านโดยนำเสนอคุณค่าที่เน้นราคาถูก หรือนำเครื่องจักรหรือระบบอัตโนมัติเข้ามาใช้ให้มากที่สุด และการจ้างเหมาผู้รับเหมางานบางส่วนออกไป
- 2) **แบบเน้นคุณค่า** เป็นการเสนอคุณค่าที่มีคุณภาพสูงและการให้บริการที่ปรับให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า เป็นรายบุคคล ยกตัวอย่างเช่น โรงแรมระดับห้าดาวซึ่งมีสิ่งอำนวยความสะดวกรู้หลายเพียบพร้อมและการบริการที่เหนือระดับกว่าโรงแรมระดับอื่น
โครงสร้างต้นทุนอาจมีลักษณะได้ดังต่อไปนี้
 - 1) **ต้นทุนคงที่** ต้นทุนแบบนี้จะเท่าเดิมเสมอไม่ว่า ปริมาณของสินค้าหรือบริการที่ผลิตออกมาจะมากน้อยเพียงใด เช่น เงินเดือนพนักงาน ค่าเช่า ค่าอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิต เป็นต้น
 - 2) **ต้นทุนไม่คงที่** คือต้นทุนที่จะเปลี่ยนแปลงไปตามปริมาณสินค้าหรือการบริการที่ผลิตออกมา ยกตัวอย่างเช่นในการจัดเทศกาลดนตรีหรือไนท์คลับต่าง ๆ ผู้จัดการงานจะมีต้นทุนใหญ่ ๆ หลาย ๆ ส่วน หรือมีงบประมาณที่ทางลูกค้ากำหนดไว้ตามแต่ละการกำหนดงบประมาณและความต้องการของลูกค้า ไม่เหมือนกันในแต่ละครั้ง ซึ่งสิ่งเหล่านี้ถือว่าเป็นต้นทุนที่ไม่คงที่
- 3) **การผลิตสินค้าจำนวนมากเพื่อลดต้นทุน** เป็นโครงสร้างต้นทุนที่ยังผลิตสินค้า จำนวนมากก็จะมีต้นทุนต่ำ บริษัทขนาดใหญ่จะซื้อวัตถุดิบในราคาที่ถูกลงและหากซื้อในปริมาณที่มากต้นทุนที่ลดลงในส่วนนี้และปัจจัยอื่น ๆ จะส่งผลให้ต้นทุนต่อหน่วยลดลงเพื่อปริมาณผลผลิตเพิ่มมากขึ้นตามไปด้วย
- 4) **การมีขอบเขตดำเนินงานแบบกว้าง ๆ เพื่อลดต้นทุน** เป็นโครงสร้างต้นทุนแบบที่ยังทำหลายอย่าง ต้นทุน ก็จะมีต่ำ จะเห็นได้ในบริษัทขนาดใหญ่ที่สามารถใช้กิจกรรมหรือช่องทางที่มีอยู่แล้วมาผลิตสินค้าหรือให้บริการอื่น ๆ ไปด้วยกันในหลายทาง

จากองค์ประกอบต่าง ๆ ทั้ง 9 องค์ประกอบที่กล่าวข้างต้นนั้น สามารถอธิบายผ่านรูป “โมเดลผืนผ้าใบ 1 ผืน” ดังนี้





ภาพประกอบ 6 โมเดล Business Model Canvas (BMC) 9 ช่อง

ที่มา : Alexander Osterwalder & Yve Pigneur, 2020

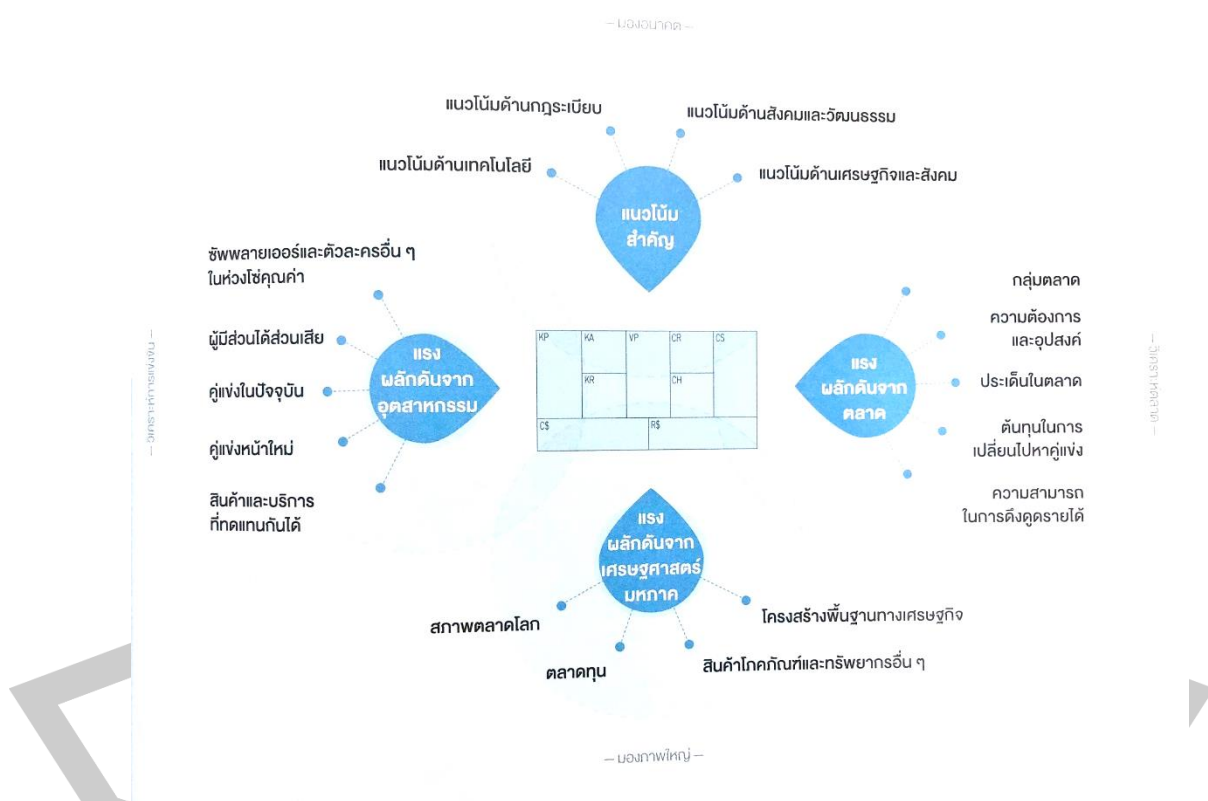
จากภาพข้างต้น โมเดลดังกล่าว จะทำให้เห็นถึงภาพรวมต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นทั้งหมดในองค์ประกอบต่าง ๆ ของธุรกิจ ทำให้สามารถใช้แนวคิดดังกล่าวในการวางแผนธุรกิจที่ยั่งยืนได้

นอกจากนี้แล้ว Alexander Osterwalder & Yves Pigneur, (2563) ยังได้เสนอว่า นอกจากการที่กำหนดองค์ประกอบทั้ง 9 ส่วนที่ชัดเจนแล้วจำเป็นต้องคำนึงถึงปัจจัยที่เป็นแรงผลักดันให้การวางแผนธุรกิจต้องปรับเปลี่ยน หรือเกิดปัญหาเพื่อหาแนวทางแก้ไข รวมทั้งการดำเนินรูปแบบธุรกิจใหม่ ๆ เพื่อการแข่งขันทางการตลาดที่เกิดขึ้นด้วย ซึ่งปัจจัยที่เป็นแรงผลักดันนั้น มีด้วยกัน 4 ปัจจัย ดังนี้

1. แรงผลักดันจากอุตสาหกรรม โดยคำนึงจากคู่ค้าและผู้รับบริการส่วนอื่น ๆ ในกระบวนการสร้างคุณค่าของสินค้าและบริการ
2. แนวโน้มที่สำคัญของสถานการณ์สังคม ซึ่งอาจจะประกอบด้วยแนวโน้มด้านกฎระเบียบ ด้านสังคมวัฒนธรรม ด้านเทคโนโลยี ด้านเศรษฐกิจและสังคม ซึ่งแนวโน้มเหล่านี้จะสามารถเป็นปัจจัยที่เกิดแรงผลักดันให้กลยุทธ์และรูปแบบธุรกิจเปลี่ยนแปลงไปตามความต้องการของกลุ่มลูกค้า

3. แรงผลักดันจากตลาด ซึ่งอาจจะประกอบด้วย ความต้องการอุปสงค์และอุปทาน ต้นทุนที่จำเป็นต้องเปลี่ยนไปหาคู่แข่งจากองค์กรธุรกิจอื่น และวิธีหรือช่องทางในการดึงดูดรายได้ในตลาดที่องค์กรธุรกิจนั้น ๆ จะสามารถทำได้
4. แรงผลักดันจากเศรษฐกิจมหภาค แรงผลักดันนี้ถือว่าเป็นปัจจัยที่สำคัญในการมองภาพกว้างและภาพทั้งหมดในการดำเนินธุรกิจ โดยจำเป็นต้องอาศัยข้อมูลในส่วนต่าง ๆ มาวิเคราะห์และวางแผน เช่น สภาพตลาดโลก ตลาดทุน โครงสร้างทางเศรษฐกิจ และสินค้าโภคภัณฑ์และทรัพยากรอื่น ๆ ที่เกิดขึ้นใหม่ ๆ ที่สามารถจะนำมาเป็นองค์ประกอบหนึ่งในการดำเนินธุรกิจได้อย่างมีคุณภาพและคุ้มค่าคุ้มทุน

จากแรงผลักดันทั้ง 4 ส่วนที่กล่าวมาข้างต้น สามารถสรุปเป็นแผนภาพได้ดังนี้



ภาพประกอบ 7 แรงผลักดันต่าง ๆ ที่ต้องคำนึงในการวางแผน BMC

ที่มา : Aiexander Osterwalder & Yve Pigneur, 2563

แนวคิดประกอบสร้างงานศิลปกรรม

ศาสตราจารย์กิตติคุณ ดร.สุรพล วิรุฬห์รักษ์ ราชบัณฑิต สาขาวิชานาฏกรรม ได้บรรยายเรื่องการสร้างมาตรฐานวิชาการงานนาฏศิลป์ (บรรยาย.2555) โดยได้กล่าวถึงความรู้ที่นำมาประกอบสร้าง

งานศิลปกรรมว่า การวิจัยทางศิลปกรรมเป็นการค้นคว้าหาความรู้เพื่อประกอบการสร้างสรรค์ และการได้มาซึ่งข้อค้นพบผลงานทางศิลปะทั้งศิลปะบริสุทธิ์และศิลปะประยุกต์ ศิลปะบริสุทธิ์คือผลงานที่มุ่งสร้างเพื่อแสดงความงามอย่างยิ่งของลูกส่งสี่สีอันลวดลาย ชวนชม ศิลปะประยุกต์คือผลงานที่มุ่งสร้างเพื่อการใช้งานตามวัตถุประสงค์และมีความงามชวนใช้

การค้นคว้าเพื่อนำความรู้มาประกอบสร้างงานศิลปกรรมมี 7 ขั้นตอนได้แก่

1. การกำหนดแนวคิด (Conceptual Design)
2. การออกแบบร่าง (Sketch Design)
3. การพัฒนาแบบ (Design Development)
4. การประกอบสร้าง (Design Construction)
5. การเก็บรายละเอียด (Design Refinement)
6. การนำเสนอผลงาน (Design Presentation)
7. การประเมินผล (Design Evaluations)

โดยมีคำอธิบายในรายละเอียด ดังนี้

1. การกำหนดแนวคิด (Conceptual Design)
 1. ความคิดที่จะสร้างสรรค์งานชิ้นนี้ เกิดจากสิ่งใดบ้าง
 2. การนำความคิดจากสิ่งเหล่านั้นมาประมวลกันเป็นแนวคิดของท่านมีวิธีการอย่างไร
 3. แนวคิดที่เกิดขึ้นมักมีหลายแนว ท่านเลือกแนวใดมาพัฒนาเพราะเหตุใดและมีวิธีการอย่างไร
 4. แนวคิดของท่านมักมีกรอบความคิดกำกับ ท่านจำกัดขอบเขตของงานศิลปกรรมอย่างไร
2. การออกแบบร่าง (Sketch Design)
 1. การออกแบบร่างเป็นการแปรความคิดในข้อที่1 เป็นรูปร่างชัดเจนแทนคำอธิบาย ท่านแปรอย่างไร
 2. การออกแบบร่างอาจมีหลายชิ้นเพื่อพิจารณาความเป็นไปได้ จากนั้นท่านเลือกแบบใดแบบหนึ่งมาพัฒนาต่อ ท่านมีเหตุผลทางวิชาการในการเลือกอย่างไร เปรียบเทียบให้เห็นชัดเจน
3. การพัฒนาแบบ (Design Development)
 1. การพัฒนาแบบร่างที่เลือกไว้ในข้อ2.ให้เป็นแบบจริงที่มีรายละเอียดครบถ้วนมีขั้นตอนอย่างไร

2. การทำแบบจริงต้องคำนึงถึงปัจจัยในการประกอบสร้างหลายอย่างอาทิ วัสดุ วิธีการ ขั้นตอนการทำงาน เทคนิคพิเศษ รายละเอียดที่สำคัญ การปรับแบบให้เหมาะสมยิ่งขึ้น ท่านใช้วิชาการแต่ละขั้นตอนอย่างไร
4. การประกอบสร้าง (Design Construction)
 1. การประกอบสร้างเป็นการผลิตผลงานจริงท่านต้องจัดเตรียมปัจจัยต่างๆในการประกอบสร้างอย่างไร
 2. การประกอบสร้างมีขั้นตอนโดยละเอียดอย่างไร แต่ละขั้นตอนมีความสำคัญอย่างไร
 3. ในการประกอบสร้างมักมีปัญหาเกิดขึ้นในลักษณะต่างๆท่านค้นพบเหตุแห่งปัญหาและใช้หลักวิชาใดแก้ไขให้สำเร็จลุล่วง
 4. การประกอบสร้างอาจทำให้ได้ประสบการณ์ใหม่ๆท่านถอดประสบการณ์เหล่านั้นมาใช้ได้หรือไม่อย่างไร
5. การเก็บรายละเอียด (Design Refinement)
 1. การเก็บรายละเอียดเป็นขั้นตอนสำคัญที่ทำให้ผลงานศิลปะสมบูรณ์ ท่านได้ทำขั้นตอนนี้อย่างไร แต่ละขั้นตอนมีวิธีการเก็บรายละเอียดอย่างไร
 2. ผลของการเก็บรายละเอียดทำให้งานศิลปะดีขึ้นกว่าก่อนการเก็บรายละเอียดอย่างไร
 3. การเก็บรายละเอียดมีความรู้ใหม่ที่ท่านพบหรือไม่อะไรบ้าง
6. การนำเสนอผลงาน (Design Presentation)
 1. ท่านมีวิธีการนำเสนออย่างไรบ้าง และวิธีที่ท่านตัดสินใจเลือกทำนั้นคืออะไร
 2. การตัดสินใจเลือกบุคคล วันเวลา สถานที่และปัจจัยที่เกี่ยวข้องในการนำเสนอผลงานอย่างไร
 3. การประมาณการผลลัพธ์และผลที่ได้รับจริง(จำนวนวัน เวลา รอบที่แสดง คนดู ฯลฯ)
7. การประเมินผล (Design Evaluations)
 1. มีการประเมินความคิดเห็น วิธีการควรเป็นอย่างไรพร้อมด้วยเหตุผลในการเลือกวิธีนั้น
 2. ข้อมูลของผู้ชมควรอภิปรายให้เห็นว่ามีผลอย่างไรต่องานศิลปกรรมที่จัดแสดง
 3. ความคิดเห็นของผู้ชมที่กรอกแบบสอบถามหรือที่เขียนลงสมุดเยี่ยมชมเป็นอย่างไร และสะท้อนแนวทางอะไรต่องานศิลปกรรมที่แสดง

3. เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องที่เกี่ยวกับการแสดงคาบาเรต์

จากการทบทวนเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ผู้วิจัยได้พบว่า มีการศึกษาวิจัยเรื่องการแสดงคาบาเร่โชว์ ดังที่จะสรุปโดยย่อ ดังต่อไปนี้

รายงานวิชาการวิทยานาฏศิลป์ ของ ดาวนภา แจ่มสกุล, (2535) เรื่อง ทิฟฟานีโชว์ มีวัตถุประสงค์ในการศึกษาวิจัย เพื่อศึกษาประวัติและความเป็นมาของทิฟฟานีโชว์ และลักษณะของการแสดงรวมทั้งเครื่องแต่งกายผลการวิจัยพบว่า ประวัติความเป็นมาของทิฟฟานีโชว์ เริ่มจากการที่ คุณวิชัย เลิศฤทธิ์เรืองศิลป์ ได้เห็นการแสดง Lip-Sync ที่ต่างประเทศ จึงเอามาแสดงที่บาร์เหล้าที่พัทยาได้ ยะแรกไม่ค่อยมีคนสนใจ มีเฉพาะแขกที่เป็นชาวต่างชาติ ลักษณะของการแสดง เน้นการ Lip-Sync การแสดงแต่ละชุดใช้นักแสดงตั้งแต่ สามคนขึ้นไปจนถึงมากที่สุด 30 คน มีการแสดงเดี่ยวจะเป็นตลก ซึ่งแสดงความสามารถของนักแสดงเอง เครื่องแต่งกาย ในสมัยแรกเน้นการเลียนแบบ ปัจจุบันเน้นความหรูหรา ตระการตา

รายงานวิชาการวิทยานาฏศิลป์ ของ นพวรรณ จิตต์มันใจ (2537) เรื่อง อัคคาซ่า โชว์ มีวัตถุประสงค์ เพื่อทราบประวัติความเป็นมาและแรงจูงใจในการก่อตั้งโรงละคร อัคคาซ่าโชว์ ซึ่งเป็นโรงละครและดำเนินกิจการในลักษณะเดียวกันกับทิฟฟานีโชว์ ซึ่งผลการวิจัยพบว่า วัตถุประสงค์ที่เกิดโรงละครอัคคาซ่าโชว์นั้น เพื่อที่จะเป็นส่วนแบ่งตลาดลูกค้าของทิฟฟานีโชว์ ซึ่งเน้นไปที่คนไทยและชาวต่างประเทศ ที่เลือกสาวประเภทสองเนื่องจากในยุคนั้น

รายงานวิชาการวิทยานาฏศิลป์ ของ นราฤทธิ์ เอี่ยมศิริ, (2540) เรื่อง การแสดงคาบาเร่ คณะอัคคาซ่าโชว์ พบว่า การก่อตั้งและการออกแบบการแสดงเพื่อให้เกิดความแตกต่างจากการแสดงทิฟฟานีโชว์ และเป็นการเปิดกลุ่มลูกค้าทางการตลาดเชิงธุรกิจใหม่ที่น่าสนใจ เพื่อให้สอดคล้องกับการขยายความเจริญของเมืองพัทยา

รายงานวิชาการวิทยานาฏศิลป์ ของ อริญชัย เสมารัฐ, (2545) เรื่อง การแสดงของคณะ Calypso Cabaret ณ โรงแรมเอเชีย มีวัตถุประสงค์ในการศึกษาวิจัย เพื่อศึกษาประวัติของคณะ การออกแบบสร้างสรรค์การแสดง และองค์ประกอบทางการแสดง ที่แสดงให้เห็นว่า การพัฒนาเมืองพัทยามีผลต่อการดำเนินธุรกิจคาบาเร่โชว์ในเมืองพัทยา

รายงานวิชาการวิทยานาฏศิลป์ ของ วันฉัตร อารีวัฒนา (2549) ได้ศึกษาวิจัยเรื่อง ทิฟฟานีโชว์ พบว่า ทิฟฟานีได้เปิดทำการตั้งแต่ปี พ.ศ.2517 เริ่มจากคุณวิชัย เลิศฤทธิ์เรือง ได้ไปเห็น การแสดงลิปซิง (Lip-Sync) ของต่างประเทศซึ่งเป็นของแปลกใหม่ไม่เคยแสดงในประเทศไทยมาก่อน จึงเอาแสดงในบาร์เหล้าบริเวณพัทยาใต้ ต่อมาในปี พ.ศ.2532 ได้ย้ายมาที่พัทยาสายสอง โดยมีการก่อสร้างเป็นโรงละครจนมาถึงปัจจุบัน และถือเป็นแม่แบบแห่งคาบาเร่ไทย การแสดงมีทั้งหมด 14 ชุด โดยเทคนิค แสง สี เสียง ฉาก พร้อมด้วยระบบเทคโนโลยีที่ทันสมัย ฉากที่ยิ่งใหญ่สวยงามตระการตา มีการใช้อุปกรณ์ประกอบฉากในการแสดงมากมาย เสื้อผ้า เครื่องแต่งกาย เน้นการเลียนแบบ ดารา นักร้อง และเน้นที่ความหรูหรา ตระการตา ประดับด้วยเพชรพลอย

วิทยานิพนธ์ของ เรืองฟ้า บุราคร, (2550) เรื่อง การสื่อสารกับการสร้างอัตลักษณ์ "กะเทย" ในพื้นที่คาบารัตโซว์ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาการสื่อสารของผู้เข้ารหัสและผู้ถอดรหัสที่อยู่ในพื้นที่คาบารัตโซว์ การนิยามของกลุ่มชายรักชายและกลุ่มรักต่างเพศต่อ “กะเทย” และ “คาบารัตโซว์” และการสื่อสารกับการประกอบสร้างอัตลักษณ์แบบกะเทย ผู้วิจัยอาศัยวิธีการวิจัยเชิงคุณภาพ และอาศัยแนวคิดหลัก 2 แนวคิด คือ แนวคิดการสื่อสาร อันประกอบไปด้วย กระบวนการสื่อสารเชิงพิธีกรรม (ritualistic model) และแนวคิดการสื่อสารกับวัฒนธรรมย่อย (subculture) และแนวคิดเรื่องอัตลักษณ์ (identity)

ผลการวิจัยพบว่า 1. การสื่อสารของผู้เข้ารหัสและผู้ถอดรหัสที่อยู่ในพื้นที่คาบารัตโซว์เป็นการสื่อสาร ตามแบบจำลองเชิงพิธีกรรมและเป็นการสื่อสารแบบวัฒนธรรมย่อยของกลุ่มชายรักชาย 2. การนิยามของกลุ่มรักต่างเพศ คือ ผู้ชายและผู้หญิง และกลุ่มชายรักชายต่อคำว่า “กะเทย” และ “คาบารัตโซว์” นั้น มีความแตกต่างกัน คือ การนิยามความหมายของกลุ่มตัวอย่าง ผู้ชายสะท้อนถึงการแบ่งเขาแบ่งเรา และบางส่วนนิยามความหมายในลักษณะที่ต่ำกว่าอัตลักษณ์ของตน ส่วนการนิยามความหมายของกลุ่มตัวอย่างผู้หญิงนั้น สะท้อนถึงการแบ่งเขาแบ่งเราด้วยเช่นกัน แต่ในขณะเดียวกันก็ได้ให้ความหมายในลักษณะที่ค่อนข้างเป็น “พันธมิตร” กับอัตลักษณ์ ของตน สำหรับกลุ่มตัวอย่างชายรักชายนั้นได้ให้ความหมายต่อคำเหล่านี้ โดยมีนัยยะบ่งบอกถึง ความเป็นเราก่อนข้างสูง 3. ในด้านของการสื่อสารกับการประกอบสร้างอัตลักษณ์ “กะเทย” ผ่านลักษณะภายนอก การแสดงและการสื่ออารมณ์นั้นผู้ที่อยู่ในพื้นที่คาบารัตโซว์ได้ถอดรหัสอย่างแตกต่างกันไป คือ กลุ่มตัวอย่างผู้ชายถอดรหัสต่ออัตลักษณ์กะเทยอย่างแบ่งเขาแบ่งเราอย่างชัดเจน และจัดวาง อัตลักษณ์กะเทยให้ต่ำกว่าอัตลักษณ์ของตน ส่วนกลุ่มตัวอย่างผู้หญิงได้รหัสต่ออัตลักษณ์กะเทย อย่างแบ่งเขาแบ่งเราอยู่บ้าง แต่มีความเป็น “พันธมิตร” ต่ออัตลักษณ์ดังกล่าวร่วมอยู่ด้วย ในขณะที่กลุ่มตัวอย่างชายรักชายนั้นได้ถอดรหัสต่ออัตลักษณ์กะเทยอย่างมีนัยยะบ่งบอกถึงความเป็นเราก่อนข้างสูงและมีการแบ่งเขาแบ่งเราอยู่ด้วย การวิจัยครั้งนี้

มีข้อค้นพบหลักประการแรก คือ ในด้านของเป้าหมายในการเข้ามาอยู่ในพื้นที่คาบารัต กลุ่มตัวอย่างผู้ชายเข้ามาในพื้นที่แห่งนี้เพื่อเป็นเครื่องมือในการบรรลุวัตถุประสงค์ (instrument) และด้วยความอยากรู้อยากเห็นต่อสิ่งแปลกใหม่ (exotic) ส่วนกลุ่ม ตัวอย่างผู้หญิงเข้ามาในพื้นที่แห่งนี้เพื่อสร้างความสัมพันธ์ (relationship) กับกลุ่มชายรักชาย และเข้ามาด้วยความอยากรู้อยากเห็น ขณะที่กลุ่มตัวอย่างชายรักชายเข้ามาในพื้นที่นี้เพือนิยามตัวตน (self-definition) เพื่อเป็นเครื่องมือในการบรรลุวัตถุประสงค์และเพื่อสร้างความสัมพันธ์ นอกจากนี้การนิยามหรือการถอดรหัสอัตลักษณ์ “กะเทย” นั้น มีความแตกต่างกันออกไป เนื่องจากอัตลักษณ์เป็นเรื่องของอำนาจในการนิยามความหมายจากทั้งผู้อื่นและตัวเราเอง การที่กลุ่มรักต่างเพศได้นิยามอัตลักษณ์กะเทยในลักษณะที่เป็น

อื่น จึงมีนัยยะบ่งบอกถึงอำนาจที่จะ ไปกำหนดความหมายให้กดทับตัวตนของคนอื่น ขณะที่การนิยาม จากกลุ่มผู้ถอดรหัสชายรักชายนั้น แสดงถึงอำนาจที่ “เรา” สามารถนิยามตัว “เรา” ได้เอง

จากการเข้ารหัสของนางโซว์ พบว่า อัตลักษณ์ของนางโซว์ คือ การเล่นไปตามบท (role playing) ด้วยการประกอบสร้างตัวตนอย่างเป็นกระบวนการ (process) ที่เลื่อนไหลอยู่ตลอดเวลา และมีการเข้ารหัสทางความหมายหลากหลายชุด ไม่ว่าจะเป็นการยอมรับ การรวมขอม หรือ การต่อต้านกับวัฒนธรรมกระแสหลัก รวมถึงมีการใช้ประโยชน์จากการสวมบทบาทดังกล่าว พื้นที่การ สื่อสารแบบคาบาเร่ต์โซว์จึงถือได้ว่าเป็นพื้นที่แห่งความหมายซึ่งเปิดต่อการตีความ (open text) จาก ผู้ชมหรือผู้ถอดรหัสกลุ่มต่าง ๆ ที่แตกต่างกันออกไป

ข้อค้นพบประการที่สอง คือ เมื่อเปรียบเทียบการถอดรหัสระหว่างพื้นที่คาบาเร่ต์โซว์กับพื้นที่ ในชีวิตประจำวันแล้ว ผู้ถอดรหัสทั้งกลุ่มรักต่างเพศทั้งชายหญิงและกลุ่มชายรักชายต่าง ยอมรับกับ การประกอบสร้างอัตลักษณ์กะเทยของนางโซว์บนเวทีสำหรับแสดงคาบาเร่ต์ ถึงแม้ว่าจะมีการสื่อสาร ตัวตนผ่านลักษณะภายนอก การแสดง และการสื่ออารมณ์ในลักษณะที่เบี่ยงเบน ออกจาก ความหมายปกติหรือบรรทัดฐานที่คนส่วนใหญ่ยึดถือ โดยคาบาเร่ต์โซว์คือการแปลงรูป จากแนวคิด คาร์นิวัลเดิมที่ต่อต้านศาสนา มาเป็นเวทีในการสื่อสารเพื่อต่อต้านกฎระเบียบเรื่องเพศ สภาพของ สังคม และยังเป็นพื้นที่พิเศษที่สัมพันธ์กับการเปิดเผยตัวตน (coming out) คือ เป็นพื้นที่ แห่งการ เปิดเผยตัวตนแบบกะเทยในระดับสาธารณะ (Coming-out publicly)

งานวิจัยของ ชัชวิชัย ใจหาญ และ ณัฐนิช นกปี (2559) เรื่อง คาบาเร่ต์ไทย : คณะทิฟ ฟานีโซว์ พัทยา มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาประวัติความเป็นมา รูปแบบการแสดง และบทบาทหน้าที่ ของ คาบาเร่ต์ไทย คณะทิฟฟานีโซว์ พัทยา ที่มีต่อประเทศไทย โดยใช้ระเบียบวิธีวิจัยเชิงคุณภาพ จากการสังเกต และการสัมภาษณ์ รวมถึงการศึกษาข้อมูลเอกสารต่าง ๆ

ผลการวิจัยพบว่า คาบาเร่ต์ คณะทิฟฟานีโซว์ พัทยา ก่อตั้งขึ้นเมื่อ พ.ศ.2517 โดย วิชัย เลิศ ฤทธิ์เรืองศิลป์ ที่แหลมบาลีฮาย พัทยาใต้ ซึ่งมีการแสดงของสาวประเภทสอง ต่อมา พ.ศ.2523 ได้ย้าย มาเปิดเป็นโรงละคร ที่พัทยาเหนือ และได้มีการพัฒนารูปแบบการแสดงใหม่ความหลากหลายมากขึ้น พ.ศ.2541 ได้มีการจัดประกวด สาวประเภทสองขึ้นที่โรงละครแห่งนี้ ทำให้คาบาเร่ต์เป็นที่รู้จักของ นักท่องเที่ยวมากขึ้น และเป็นการประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยวเมืองพัทยาอีกด้วย สำหรับรูปแบบการ แสดง ผู้วิจัยแบ่งออกเป็น 5 ด้าน คือ 1.เครื่องแต่งกาย 2.ฉาก แสงไฟ เทคนิคพิเศษ 3.เพลง 4. นักแสดงและการออกแบบท่าเต้น 5.รูปแบบแถว ส่วนบทบาท หน้าที่นั้น มีทั้งหมด 3 ด้าน คือ 1.ด้าน คุณค่า 2.ด้านการท่องเที่ยว 3.ด้านเศรษฐกิจ

งานวิจัยของ รุ่งระวี วีระเวสส์, (2559) เรื่อง ศักยภาพการแข่งขันการท่องเที่ยวของเมือง พัทยาในตลาดโลก : วิเคราะห์ด้วยดัชนีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ มีวัตถุประสงค์เพื่อ วิเคราะห์ศักยภาพการแข่งขันการท่องเที่ยวของเมืองพัทยาในตลาดโลก ด้วยแนวคิดความได้เปรียบ

โดยเปรียบเทียบ (Comparative Advantage) โดยการนำเสนอดัชนีความได้เปรียบเชิงเปรียบเทียบ สำหรับการท่องเที่ยว (Tourism Comparative Advantage : TCA) ภายใต้แนวคิดของการวิเคราะห์ ว่า ถ้าเมืองใดมีนักท่องเที่ยวไปเยี่ยมเยือนจำนวนมาก ก็สะท้อนถึงความพึงพอใจของการบริการการท่องเที่ยวได้

ผลการวิเคราะห์ด้วยข้อมูลการจัดอันดับเมืองท่องเที่ยวของโลกของ Euromonitor International พบว่า เมืองพัทยามีค่า TCA สูงที่สุด รองลงมาได้แก่ มาเก๊า และอันตัลยา ตามลำดับ รวมถึงเมืองพัทยามีความสามารถในการแข่งขันการท่องเที่ยวเหนือกว่า กัวลาลัมเปอร์ (มาเลเซีย) และ สิงคโปร์ ซึ่งเป็นประเทศในกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ในขณะเดียวกัน เมืองพัทยาก็มีความสามารถแข่งขันการท่องเที่ยวภายในประเทศเหนือกว่าภูเก็ต และเชียงใหม่ด้วย อนึ่ง เมืองพัทยาตั้งอยู่ในเขตอำเภอบางละมุง จังหวัดชลบุรี จึงทำให้การจัดเก็บข้อมูลทางเศรษฐกิจโดยเฉพาะด้านผลิตภัณฑ์มวลรวมของเมืองพัทยาแฝงอยู่ในข้อมูลรายได้ของจังหวัดชลบุรี (ผลิตภัณฑ์มวลรวมจังหวัด) และเพื่อให้ได้ดัชนีความได้เปรียบเชิงเปรียบเทียบสำหรับการท่องเที่ยวในหลายมิติ ทั้งที่คิดคำนวณจากตัวเลขจำนวนนักท่องเที่ยว และตัวเลขรายได้จากการท่องเที่ยว เมืองพัทยาควรพัฒนาการจัดเก็บ และรวบรวมข้อมูลเมืองพัทยาอย่างเป็นระบบเพื่อเป็นประโยชน์ต่อการพัฒนาการท่องเที่ยวประเทศไทยอย่างยั่งยืน

งานวิจัยของ ชัชวิชญ์ ใจหาญ สุนิษา สุทิน และ นิศารัตน์ มุ่งพุทธรักษา, (2560) เรื่อง คาบาเร่ต์ในจังหวัดเชียงใหม่ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความเป็นมารูปแบบ องค์ประกอบการแสดง และบทบาทหน้าที่ของคาบาเร่ต์ในจังหวัดเชียงใหม่ที่มีต่อสังคม โดยได้ทำการสำรวจคาบาเร่ต์ ทุกคณะในจังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งงานวิจัยนี้ใช้ระเบียบวิธีวิจัยเชิงคุณภาพ จากการสังเกต การสัมภาษณ์ และการศึกษาข้อมูลจากเอกสารต่างๆ

ผลการวิจัยพบว่าคาบาเร่ต์ในจังหวัดเชียงใหม่ มีทั้งหมด 3 รูปแบบ ได้แก่ 1) รูปแบบโรงละคร มีที่นั่งผู้ชมคล้ายกับโรงภาพยนตร์มีเวทีขนาดใหญ่ เครื่องแต่งกาย ฉาก แสง สี เสียง เต็มรูปแบบ ฉากสามารถเปลี่ยนได้ใช้นักแสดงเป็นจำนวนมาก ทำเดินมีทั้ง รวดเร็วแข็งแรงและสวยงามอ่านช้อยตามรูปแบบของการแสดง 2) รูปแบบผับบาร์ สถานบันเทิง มีโต๊ะ บาร์ สำหรับให้นักท่องเที่ยวนั่งดื่มสังสรรค์พร้อมรับชมการแสดง เวทีมีขนาดเล็ก ใช้นักแสดง 1-5 คน ฉากไม่สามารถเปลี่ยนได้ ทำเดินจะเน้นความแข็งแรงเร้าใจ สนุกสนาน ตามจังหวะ และ 3) รูปแบบแหล่งท่องเที่ยวอื่น ๆ ที่พบคือ เชียงใหม่ ไนท์ซาฟารี ซึ่งมีการแสดง คาบาเร่ต์เป็นส่วนหนึ่ง แสดงบริเวณลานกว้าง ฉากเป็นธรรมชาติ มีที่นั่งสำหรับนักท่องเที่ยว ทำเดินมีความแข็งแรงรวดเร็วสนุกสนาน และทำรำที่อ่อนช้อยสวยงาม

องค์ประกอบของการแสดง แบ่งออกเป็น 5 ด้าน คือ 1) แนวความคิดในการสร้างสรรค์การแสดง 2) นักแสดง 3) เครื่องแต่งกาย 4) ฉาก และ 5) ทำเดิน ส่วนบทบาทหน้าที่นั้น มีทั้งหมด 4 ด้าน คือ 1) ด้านคุณค่า 2) ด้านการท่องเที่ยว 3) ด้านเศรษฐกิจ และ 4) ด้านสังคม

วิทยานิพนธ์ของ กัมปนาท เบ็ญจนาวิ, (2560) เรื่อง กระบวนการผลิตสร้างกะเทยคาบารเร่ต์ในเมืองพัทยา การวิจัยครั้งนี้เป็นการศึกษาวิจัยเชิงคุณภาพแนวพรรณนา มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษากระบวนการผลิตสร้างกะเทยคาบารเร่ต์ในเมืองพัทยา รวมถึงศึกษาและนำเสนอกระบวนการตอบโต้ของกะเทยคาบารเร่ต์ในเมืองพัทยาต่อการรับรู้เดิมเพื่อสร้างการรับรู้ใหม่ในสังคม โดยอาศัยกรอบแนวคิดปฏิสัมพันธ์เชิงสัญลักษณ์รวมถึงวิธีวิทยาภายใต้การศึกษาแบบการตีความเป็นกรอบในการศึกษา

ผลการศึกษาตามวัตถุประสงค์มีดังนี้ ข้อ 1 พบว่า กระบวนการผลิตสร้างกะเทยคาบารเร่ต์ในเมืองพัทยา ส่วนหนึ่งเกิดขึ้นจากบริบทเชิงโครงสร้างของการพัฒนาการแสดงคาบารเร่ต์ ในเมืองพัทยา ซึ่งมีปัจจัยเชิงโครงสร้างต่าง ๆ ในฐานะสภาพแวดล้อมที่ส่งผลต่อความเป็นอาชีพของกะเทยคาบารเร่ต์ในปัจจุบัน และส่วนหนึ่งเกิดขึ้นจากสภาพแวดล้อมและบริบทเชิงสถาบันของโรงแสดงคาบารเร่ต์มีอิทธิพลต่อการผลิตสร้างตัวตนและบทบาทของกะเทยคาบารเร่ต์ รวมถึงส่งผลต่อการสร้างความสัมพันธ์เชิงอำนาจระหว่างกะเทยคาบารเร่ต์กับกลุ่มคนต่าง ๆ ที่มีปฏิสัมพันธ์ด้วย ข้อ 2 พบว่า ชุดการรับรู้เดิมในสังคมต่อกะเทยคาบารเร่ต์ในเมืองพัทยาเกิดขึ้นจากกระบวนการผลิตสร้างจากกลไกทางสังคมที่สำคัญ ได้แก่ สื่อ องค์กรของรัฐ นโยบายและกฎหมาย การศึกษาและศาสนา ชุดการรับรู้เดิมในสังคมส่งผลต่อการรับรู้ของคนในสังคมส่วนใหญ่ มองว่า กะเทยคาบารเร่ต์เป็นส่วนหนึ่งของปัญหาของสังคม โดยเฉพาะปัญหาเกี่ยวกับการพัฒนาการท่องเที่ยวในเมืองพัทยา ทำให้กะเทยคาบารเร่ต์ต้องสร้างกระบวนการตอบโต้ต่อชุดการรับรู้เดิมด้วยการสร้างการรับรู้ใหม่ในสังคมขึ้น เพื่อปัญหาความสัมพันธ์เชิงอำนาจที่ไม่เท่าเทียมกันระหว่างเพศที่เกิดขึ้นภายใต้ชุดการรับรู้เดิมของสังคม กระบวนการสร้างการรับรู้ใหม่ในสังคมของกะเทยคาบารเร่ต์เกิดขึ้นใน 3 ระดับ แบ่งออกได้ดังนี้การทำ ความเข้าใจตัวตนและบทบาทของกะเทยคาบารเร่ต์ (ระดับความคิด) การนำเสนอตัวตนผ่านร่างกาย (ระดับร่างกาย) และการสร้างพื้นที่ทางสังคม (ระดับสังคม) ผลของการตอบโต้ของกะเทยคาบารเร่ต์ในเมืองพัทยาสามารถนำตัวตนของตนเองไปใช้ประโยชน์ต่าง ๆ และสร้างการยอมรับจากสังคมได้ในระดับหนึ่ง

งานวิจัยของ วิชัย สวัสดิ์จิ้น, (2560) เรื่อง การแสดงในโรงละครคาบารเร่ต์ของเมืองพัทยามุ่งเน้นศึกษาการแสดงในโรงละครคาบารเร่ต์ของเมืองพัทยา อำเภอบางละมุง จังหวัดชลบุรี โดยมีวัตถุประสงค์ในการวิจัยประกอบด้วย 1) ศึกษาความเป็นมาของโรงละครคาบารเร่ต์ในเมืองพัทยา 2) ศึกษาลักษณะเด่นของการแสดงในโรงละครคาบารเร่ต์ ของเมืองพัทยา ซึ่งเป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ ประกอบด้วย การค้นคว้าข้อมูลจากเอกสาร การสัมภาษณ์ และการสังเกตการณ์ โดยเน้นศึกษาจากสถานประกอบการโรงละครคาบารเร่ต์ในเมืองพัทยา 3 แห่ง ได้แก่ 1) บริษัท ทิฟฟานีโชว์ พัทยา จำกัด 2) บริษัท อัลคาซาร์ จำกัด 3) บริษัท โคลอสเซียมโชว์ พัทยา จำกัด

ผลการศึกษาพบว่าโรงละครคาบารेट ในเมืองพัทยา เกิดขึ้นจากการแสดงในสถานบันเทิง ยามราตรีเฉพาะกลุ่มชายรักเพศเดียวกัน (บาร์เกย์) ในช่วงประมาณ พ.ศ.2518 โดยการแสดงดังกล่าว มีลักษณะเด่นคือ ใช้ผู้แสดงชายทั้งหมดแต่งตัวเป็นผู้หญิง และเลียนแบบการร้องเพลง (ลิปซิงก์) ของ ศิลปินนักร้องหญิงที่มีชื่อเสียง เรียกนักแสดงเหล่านี้ว่า แดรกควีน (Drag Queen) ต่อมาเมืองพัทยา ซึ่งขณะนั้นอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวอยู่ในช่วงกำลังเจริญเติบโต การแสดงจึงได้พัฒนาเป็นการแสดง ในโรงละคร และเริ่มใช้นักแสดงที่เป็นกะเทย โดยให้ความสำคัญกับการแสดงของนักแสดงหญิง หรือที่ เรียกว่า “นางโชว์” โดยเฉพาะในตำแหน่งนักแสดงนำ (ตัวร้อง) ซึ่งถือว่ามีสำคัญต่อกิจการเป็นอย่างมาก นิยามในการประชาสัมพันธ์เพื่อส่งเสริมการขายคือ “การแสดงของผู้ชายสวย” รูปแบบการแสดง ที่สำคัญของนางโชว์ คือการลิปซิงก์ และการออกลีลาท่าทางประกอบท่วงทำนองของเพลงที่ใช้ ประกอบ (ส่วนใหญ่เป็นภาษาต่างประเทศเช่น อังกฤษ จีน รัสเซีย เกาหลี อินเดีย) เพื่อสร้างให้ผู้ชม เชื่อว่าผู้แสดงเป็นผู้หญิงที่กำลังขับร้องบทเพลงดังกล่าว อีกทั้งสร้างความตระการตาด้วยเครื่องแต่ง กาย ฉาก และแสง ประกอบการแสดง

การรักษาคุณภาพและมาตรฐานของการแสดงในโรงละครคาบารेट ผู้วิจัยเห็นว่าสถาน ประกอบการควรปลูกจิตสำนึกความรักในวิชาชีพการเป็นนักแสดง เพราะนางโชว์ หรือนักแสดงหญิง ในการแสดงคาบารेटถือเป็นหัวใจสำคัญของการแสดง ดังนั้นนางโชว์ที่ดีจึงควรมีครบทั้งความงามของ รูปร่างหน้าตา ทักษะด้านการแสดง และความรักในอาชีพการแสดง จะเป็นการรักษาคุณภาพ และ พัฒนาศักยภาพนักแสดงในโรงละครคาบารेटอย่างยั่งยืน

งานวิจัยของ สุชาติ คณานนท์ กล้า สมตระกูล และ ไพรัช ฤทธิยผาด, (2562)เรื่อง
วัฒนธรรมสร้างสรรค์: ยุทธศาสตร์การพัฒนาศักยภาพการท่องเที่ยวเมืองพัทยา การวิจัยเชิง คุณภาพครั้งนี้ มีวัตถุประสงค์ดังนี้ 1) เพื่อศึกษาศักยภาพเชิงวัฒนธรรมที่เอื้อต่อการส่งเสริมการ ท่องเที่ยวของเมืองพัทยา 2) เพื่อศึกษาปัญหาที่เป็นอุปสรรคต่อการพัฒนาการท่องเที่ยวของเมือง พัทยา และ 3) เพื่อกำหนดยุทธศาสตร์เกี่ยวกับการใช้วัฒนธรรมเชิงสร้างสรรค์ในการพัฒนาศักยภาพ ด้านทางด้านการท่องเที่ยวของเมืองพัทยา

ผลการวิจัยพบว่า ศักยภาพเชิงวัฒนธรรมที่เอื้อต่อการส่งเสริมการท่องเที่ยวของเมืองพัทยา ได้แก่ ขนบธรรมเนียมประเพณี แหล่งท่องเที่ยวทางศาสนาและวัฒนธรรม ดนตรีและศิลปะการแสดง หัตถกรรมและศิลปะแขนงต่าง ๆ อาหารและการบริการนวด และสปาแผนไทย ปัญหาที่เป็นอุปสรรค ต่อการพัฒนาการท่องเที่ยวเมืองพัทยา ได้แก่ ปัญหาด้านการจัดการสิ่งแวดล้อม ปัญหาด้านการ ประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับนโยบายและการวางแผนด้านการท่องเที่ยว ปัญหาด้านความปลอดภัยในชีวิต และทรัพย์สินของนักท่องเที่ยว ปัญหาด้านการเผยแพร่ความรู้แก่ประชาชนเกี่ยวกับการใช้วัฒนธรรม เชิงสร้างสรรค์เพื่อพัฒนาการท่องเที่ยว ยุทธศาสตร์การพัฒนาศักยภาพการท่องเที่ยวเมืองพัทยา ประกอบไปด้วย 7 พันธกิจ ได้แก่ 1) การพัฒนาศักยภาพวัฒนธรรมเชิงสร้างสรรค์ 2) การสร้าง

เครือข่ายเพื่อพัฒนาวัฒนธรรมเชิงสร้างสรรค์ 3) การบริการแหล่งเงินทุน 4) การสร้างองค์ความรู้ เผยแพร่และประชาสัมพันธ์ด้านวัฒนธรรมเชิงสร้างสรรค์ 5) การสร้างการมีส่วนร่วมของชุมชนในการ ใช้วัฒนธรรมเชิงสร้างสรรค์เพื่อพัฒนาการท่องเที่ยว 6) การเพิ่มประสิทธิภาพด้านการบริหารจัดการ สิ่งแวดล้อม และ 7) การพัฒนาพลังชุมชนในการสร้างความปลอดภัยในพื้นที่

วิทยานิพนธ์ของ Zhang Wei, (2562) เรื่อง การศึกษาแรงจูงใจและความพึงพอใจของ นักท่องเที่ยวชาวจีนที่เดินทางมาชมการแสดง สาวประเภทสองที่เมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี การ วิจัยนี้มีวัตถุประสงค์ 1) เพื่อศึกษาระดับแรงจูงใจและความพึงพอใจของนักท่องเที่ยวชาวจีนที่เดินทาง มาชมการแสดงสาวประเภทสองที่เมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี 2) เพื่อเปรียบเทียบความแตกต่างของ ปัจจัยส่วนบุคคลกับแรงจูงใจและความพึงพอใจของนักท่องเที่ยวชาวจีนที่เดินทางมาชมการแสดงสาว ประเภทสองที่เมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี 3) เพื่อศึกษาแรงจูงใจที่ส่งผลต่อ ความพึงพอใจของ นักท่องเที่ยวชาวจีนที่เดินทางมาชมการแสดงสาวประเภทสองที่เมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี โดยใช้วิธี แบบผสมผสาน ซึ่งการวิจัยเชิงคุณภาพใช้การสัมภาษณ์เชิงลึก ส่วนการวิจัย เชิงปริมาณใช้ แบบสอบถาม เก็บรวบรวมข้อมูลโดยแจกแบบสอบถามให้กับนักท่องเที่ยวชาวจีนที่เดินทางมาชมการ แสดงสาวประเภทสองที่เมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี 400 คน ระหว่างเดือนตุลาคม ถึงเดือนธันวาคม 2561

ผลการศึกษาพบว่า นักท่องเที่ยวส่วนใหญ่เป็นเพศชาย มีอายุระหว่าง 31-40 ปี มีการศึกษา อนุปริญญา/ ปวส. มีสถานภาพสมรส มีอาชีพนักเรียน/ นักศึกษา ส่วนใหญ่มีรายได้ 30,001-40,000 บาท แรงจูงใจด้านแรงพลัก แรงจูงใจด้านแรงดึงดูด และความพึงพอใจของนักท่องเที่ยวชาวจีนที่ เดินทางมาชมการแสดงสาวประเภทสองที่พัทยา จังหวัดชลบุรี โดยภาพรวม อยู่ในระดับปานกลาง ผล การทดสอบสมมติฐานพบว่า นักท่องเที่ยวชาวจีนที่มีปัจจัยส่วนบุคคลที่ต่างกัน จะมีแรงจูงใจใน การเดินทางมาชมการแสดงสาวประเภทสองที่เมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี แตกต่างกัน นักท่องเที่ยวชาว จีนที่มีปัจจัยส่วนบุคคลที่ต่างกัน มีความพึงพอใจในการเดินทางมาชมการแสดงสาวประเภทสองที่ เมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี แตกต่างกัน ปัจจัยหลักและปัจจัยดึงดูดในการเดินทาง มาชมการแสดงสาว ประเภทสองที่พัทยา จังหวัดชลบุรี ส่งผลต่อความพึงพอใจในการเดินทางมาชมการแสดงสาวประเภท สองที่พัทยา จังหวัดชลบุรี อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

ข้อมูลการวิจัยนี้เป็นประโยชน์แก่ผู้ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจการแสดงสาวประเภทสองที่พัทยา จังหวัดชลบุรี เพื่อนำไปปรับปรุงการจัดการจัดการนักท่องเที่ยวชาวจีน ทำให้การบริการทั่วถึง พัฒนาการแสดงอย่างต่อเนื่องเพื่อเพิ่มความสนุกสนานและดึงดูดนักท่องเที่ยวมากขึ้น จัดช่องทางที่ซื้อ ตั๋วมากขึ้นช่วงฤดูท่องเที่ยวและให้บริการจัดส่งตั๋ว ให้ข้อมูลที่นักท่องเที่ยวต้องการให้ได้มากที่สุด

งานวิจัยของ วัชรวุฒิ ชื่อสัตย์ พัชรินทร์ สิริสุนทร และ ฐานิตา บุญวรรณ, (2566) เรื่อง ระบบแม่ : ความสัมพันธ์ทางสังคมของชุมชนกะเทยคาบารัตโซว์ ในสังคมไทยและเยอรมัน มี

วัตถุประสงค์เพื่อวิเคราะห์ระบบความสัมพันธ์ทางสังคมของปัจเจกกะเทยในชุมชนกะเทยคาบารัตโซว์ ในสังคมไทยและเยอรมัน โดยประยุกต์ใช้วิธีวิทยาฐานรากเชิงประกอบสร้าง เก็บข้อมูลกับกลุ่มเป้าหมายที่เป็นกะเทยคาบารัตโซว์ จำนวน 21 ราย ทั้งในประเทศไทย และประเทศเยอรมนี

ผลการศึกษาพบว่า ระบบความสัมพันธ์ทางสังคมของปัจเจกกะเทย หรือที่เรียกว่า “ระบบแม่” เป็นกลไกทางสังคม ที่ถูกสร้างขึ้นเพื่อช่วยเหลือ ปกป้อง และลงโทษปัจเจกกะเทยที่เป็นสมาชิกในชุมชนกะเทย ในลักษณะของการใช้อำนาจผ่านระบบความสัมพันธ์ทั้งแนวดิ่งและแนวราบ ระบบความสัมพันธ์แบบการจัดลำดับชั้นของกะเทย ถูกใช้เป็นกลไกทางสังคมเพื่อรักษาสภาพของอาณาบริเวณทางสังคม วัฒนธรรม และจินตกรรม โดยผู้เขียนเรียกระบบความสัมพันธ์ดังกล่าวว่า “ระบบแม่” เป็นรูปแบบของความสัมพันธ์ภายในอาณาบริเวณของกะเทยที่มีลักษณะพันพรมแดน ไม่เสื่อมสลายเมื่อมีการเปลี่ยนแปลงอาณาบริเวณทางกายภาพ เป็นระบบที่มีลักษณะผสมระหว่างระบบอุปถัมภ์ และระบบอาวุโส ถูกสร้างขึ้นมาจากสมาชิกในชุมชนกะเทยโดยมีวัตถุประสงค์เพื่อใช้ดูแลช่วยเหลือ ปกป้อง และควบคุมกะเทยให้อยู่ภายใต้อาณาบริเวณเดียวกัน นอกจากนี้ ระบบแม่ไม่สะท้อนเพศในเชิงภาษา เมื่อพิจารณาการเป็น “แม่” ภายใต้ระบบความสัมพันธ์ทางสังคมของอาณาบริเวณของกะเทย ผู้ที่เป็นแม่ในบทความนี้จะต้องมีประสบการณ์ในการประกอบอาชีพคาบารัตโซว์ อาศัยอยู่ในอาณาบริเวณทางกายภาพหนึ่งๆ เป็นระยะเวลายาวนาน มีความสัมพันธ์เชื่อมโยงทั้งภายนอก และภายในอาณาบริเวณของกะเทยผ่านการสร้างเครือข่ายอำนาจในการต่อรองกับบริบทของสังคมที่อยู่โดยรอบอาณาบริเวณของกะเทยได้ ตลอดจนเป็นผู้ที่มีอายุมาก มีทุนทางสังคม วัฒนธรรม และเศรษฐกิจ

โดยลักษณะสำคัญของระบบแม่ ประกอบด้วย 1) รูปแบบความช่วยเหลือดูแลซึ่งกันและกัน ในกลุ่มของกะเทยที่ประกอบอาชีพคาบารัตโซว์ และอาชีพที่เกี่ยวข้อง เช่น พนักงานบริการ ช่างเสริมสวย ช่างตัดเย็บเสื้อผ้า ช่างจัดดอกไม้ และอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับคาบารัตโซว์ ที่ถูกนับรวมภายใต้อาณาบริเวณของกะเทย โดยพบลักษณะของการช่วยเหลือทั้งในบริบทของสังคมไทย และสังคมเยอรมัน 2) ระบบแม่ประกอบด้วย “ผู้ให้การอุปถัมภ์ ที่มีความอาวุโสและมีประสบการณ์” และ “ผู้รับการอุปถัมภ์ ที่มีอาวุโสน้อย” ซึ่งระบบแม่จะทำงานได้ดีเมื่อฝ่ายรับอุปถัมภ์โอนอ่อนผ่อนตาม 3) รูปแบบของความสัมพันธ์เชิงอำนาจมีทั้งอำนาจเชิงบวกในลักษณะของการอุปถัมภ์ช่วยเหลือ และเชิงลบในลักษณะของการควบคุม ต่ำทอ หรือแม้กระทั่งไม่ให้เข้าร่วมกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับกะเทยในอาณาบริเวณของกะเทย ซึ่งรูปแบบของอำนาจกระทำผ่านโครงสร้างทางสังคมของกะเทย ปรากฏให้เห็นทั้งในรูปของอำนาจแนวดิ่งผ่านกะเทยที่ทำหน้าที่เป็นแม่ และอำนาจแนวราบของสมาชิกกะเทยในรูปแบบของการยอมรับ ซึ่งความสัมพันธ์ในลักษณะดังกล่าวทำให้อำนาจมีความแนบเนียน และปฏิบัติการณ์อยู่ตลอดเวลา

บทที่ 3 วิธีดำเนินการวิจัย

การวิจัยเรื่อง โรงละครทิฟฟานี ความยั่งยืนของศิลปะการแสดงเชิงพาณิชย์ (Sustainability of Commercial Performing Arts The Tiffany Theatre) ผู้วิจัยใช้วิธีวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) โดยออกแบบ เป็นการวิจัยแบบมีส่วนร่วมและเป็นผู้สังเกตการณ์ ประกอบกับสัมภาษณ์เชิงลึก (Depth interview Documentary) และบูรณาการเชื่อมโยงรูปแบบวิธีวิจัยที่เหมาะสมกับเรื่องที่ศึกษา เพื่อให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของการวิจัย ขอบเขตของการวิจัย การศึกษาข้อมูล การวิเคราะห์เนื้อหาข้อมูล จากเอกสาร การลงพื้นที่จัดเก็บข้อมูลภาคสนามในช่วงระยะเวลาที่หลากหลาย โดยมีการคัดเลือกข้อมูลจากเอกสารด้วยการวิเคราะห์ จัดประเภท จัดแบ่งหมวดหมู่และลำดับข้อมูลอย่างมีระบบ โดยมีขอบเขต ขั้นตอนและวิธีการในการศึกษาวิจัย ที่เกี่ยวข้องกับ เนื้อหาพัฒนาการ การประกอบสร้างงานทางการแสดงและการบริหารการจัดการด้านธุรกิจ ศึกษาข้อมูลจากการสัมภาษณ์ การสังเกตการณ์ และการเชิงลึก เพื่อทราบถึงเนื้อหาข้อมูลเนื้อหาพัฒนาการ การประกอบสร้างงานทางการแสดงในโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา และการบริหารการจัดการด้านธุรกิจของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา และเพื่อให้การวิจัยสอดคล้องกับวัตถุประสงค์และขอบเขตการวิจัยด้วยการศึกษาข้อมูล การวิเคราะห์ตลอดจนการทดลองการสร้าง

ขั้นตอนและวิธีการในการศึกษาวิจัยดังนี้

1. การเก็บรวบรวมข้อมูลวิจัย
2. เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลวิจัย
3. ขอบเขตของการวิจัย
4. ประชากรและกลุ่มตัวอย่างวิจัย
5. การจัดกระทำกับข้อมูลและวิเคราะห์ข้อมูลวิจัย

1. การเก็บรวบรวมข้อมูล

การรวบรวมข้อมูลเพื่อนำมาใช้ประกอบการศึกษาวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยได้รวบรวมข้อมูลที่เกี่ยวข้องและมีความสอดคล้องกับความมุ่งหมายของการวิจัยเพื่อต้องการคำตอบถึงความสำเร็จอย่างยั่งยืนและวัตถุประสงค์การวิจัยได้ตามที่กำหนดไว้ จากการศึกษาข้อมูลจากเอกสาร ข้อมูลจากหนังสือ ตำรา เอกสารทางวิชาการ งานวิจัย วิทยานิพนธ์ ข้อมูลทางอินเทอร์เน็ต ที่เกี่ยวข้อง แบ่งตามขอบเขตของเนื้อหา ดังนี้

1.1 ข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับประวัติ ความเป็นมาพัฒนาการความสำคัญของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา, ความเป็นมาความสำคัญของเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี ศึกษาจาก เอกสาร หนังสือ ตำรา งานวิจัย

1.2 ข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการประกอบสร้างงานทางการแสดง

1.3 ข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการบริหารการจัดการทางธุรกิจด้านธุรกิจและศิลปะการแสดง

1.4 ข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับ ภาพถ่าย ภาพเคลื่อนไหว จากสื่อโซเชียลมีเดีย

1.5 ศึกษาจากการสัมภาษณ์กลุ่มบุคคล โดยการสัมภาษณ์กลุ่มบุคคลที่มีส่วนเกี่ยวข้องโดยใช้วิธีการสัมภาษณ์เชิงลึก

1.6.การเก็บรวบรวมด้วยการลงพื้นที่ จัดเก็บข้อมูลภาคสนาม ผู้วิจัยลงพื้นที่เพื่อจัดเก็บข้อมูลภาคสนาม ณ เมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี โดยการสำรวจพื้นที่ บันทึกภาพนิ่ง บันทึกภาพเคลื่อนไหว สอบถามข้อมูล สังเกตพฤติกรรมในเวลากิจการปฏิบัติงานและนอกเวลาปฏิบัติงาน

2. เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลวิจัย

ในการศึกษาวิจัย เรื่อง โรงละครทิฟฟานีโชว์ ความยั่งยืนของการแสดงเชิงพาณิชย์ ผู้วิจัยใช้เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยในการศึกษา และเก็บรวบรวมข้อมูล ประกอบด้วย

2.1 แบบสอบถาม เพื่อสำรวจความคิดเห็นเรื่องการบริหารจัดการทางด้านธุรกิจและด้านโรงละครกายภาพและแวดล้อม ศักยภาพของสถานที่โรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา และความพร้อมของเมืองพัทยา สอบถามความคิดเห็นจากกลุ่มบุคคลทั้งในพื้นที่วิจัยและบริเวณโดยรอบพื้นที่ทำการวิจัย

2.2 การสัมภาษณ์ ผู้วิจัยวิธีการสัมภาษณ์และการสังเกตการณ์ เพื่อให้ทราบถึงแนวคิดวิธีการทำงานที่ ส่งผลต่อความสำเร็จของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา ซึ่งประกอบด้วยกลุ่มบุคคลดังนี้ กลุ่มผู้บริหารในปัจจุบัน กลุ่มผู้ปฏิบัติงาน กลุ่มบุคคลทางภาครัฐและเอกชนที่เกี่ยวข้อง

3. ขอบเขตของการวิจัย

3.1 ด้านเนื้อหา

ผู้วิจัยกำหนดประเด็นด้านเนื้อหา เพื่อให้ครอบคลุมการศึกษา ได้แก่

1. ศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับความเป็นมา พัฒนาการของคาบาเร่ต์โชว์ ตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบัน
2. ศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับการบริหารการจัดการทางธุรกิจและโรงละคร
3. ศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับการประกอบสร้างงานทางการแสดง คาบาเร่ต์
4. ศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับการท่องเที่ยวเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี

5. ศึกษาปัจจัยความสำเร็จและความยั่งยืนของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา ทั้งปัจจัยภายในและปัจจัยภายนอก
6. ศึกษาเกี่ยวกับแผนงานและนโยบายการพัฒนาสังคมและเศรษฐกิจแห่งชาติ, ศึกษาแผนงานด้านการส่งเสริมการท่องเที่ยว, ศึกษาแผนงานและนโยบายการพัฒนาจังหวัดชลบุรี ในเขตปกครองพิเศษ เมืองพัทยา
7. ศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับรูปแบบการดำเนินงานทางธุรกิจของบริษัททิฟฟานีโชว์ พัทยา

3.2 ด้านระยะเวลา

ศึกษาข้อมูลโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา ตั้งแต่ ปีพ.ศ.2559 จนถึงปี พ.ศ.2566

3.3 ด้านวิธีวิจัย

การศึกษาวิจัยครั้งนี้ ใช้ระเบียบวิธีวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) โดยออกแบบกระบวนการวิจัยให้มีความหลากหลาย รูปแบบการวิจัยที่หลากหลาย บูรณาการเชื่อมโยงรูปแบบวิธีวิจัยที่เหมาะสมกับเรื่องที่ศึกษา คือ การสัมภาษณ์เชิงลึกและการสังเกตโดยผู้วิจัยได้เข้าไปมีส่วนร่วม เพื่อที่จะได้รับข้อมูลองค์ความรู้และประสบการณ์จริง จากบุคคลในสวนงานด้านต่างๆเพื่อใช้ข้อมูลนั้นวิเคราะห์ถึงความสัมพันธ์ที่เกิดขึ้น ใช้รูปแบบการวิจัยเชิงปรากฏการณ์นิยม การวิจัยเชิงประวัติศาสตร์ เพื่อแสวงหาปรากฏการณ์สภาพการณ์ทั้งทางกว้างและทางลึก และนำไปสู่ข้อค้นพบองค์ความรู้ ภาพใ้การศึกษาอย่างเป็นองค์รวม (Holistic) และการใช้แนวคิดทฤษฎี Business Model Canvas (BMC) แนวคิดทฤษฎีส่วนผสมทางการตลาด (Marketing Mix) ทฤษฎีแนวคิดสุนทรียศาสตร์ แนวคิดเรื่องศิลปกรรมกับการสื่อสาร แนวคิดภาวะการเป็นผู้นำ เพื่อแสดงให้เห็นถึงการนำแนวคิดและทฤษฎีดังกล่าวมาใช้ประกอบการวิเคราะห์และสังเคราะห์ให้เกิดความสอดคล้องทางด้านศิลปกรรมศาสตร์ ตรงกับวัตถุประสงค์ของการวิจัยและขอบเขตของการวิจัย ด้วยการศึกษาข้อมูลจากเอกสาร การลงพื้นที่จัดเก็บข้อมูลภาคสนามในช่วงระยะเวลาที่หลากหลาย โดยมีการคัดเลือกข้อมูลจากเอกสารด้วยการวิเคราะห์ จัดประเภท จัดแบ่งหมวดหมู่และลำดับข้อมูลอย่างมีระบบ ส่วนการลงพื้นที่ภาคสนามใช้เครื่องมือในการจัดเก็บข้อมูลที่มีความหลากหลายโดยใช้แบบสอบถาม แบบสัมภาษณ์ แบบสังเกต แบบบันทึกข้อมูลภาคสนาม ด้วยวิธีการจัดเก็บข้อมูลที่เหมาะสมได้แก่ การศึกษาเอกสาร ภาพถ่าย ภาพเคลื่อนไหว ศิลปวัตถุที่จัดแสดงในพิพิธภัณฑ์ การจัดนิทรรศการ การลงพื้นที่ภาคสนาม การสัมภาษณ์ การสังเกต รวบรวมข้อมูลที่ได้มาวิเคราะห์และเรียบเรียงนำเสนอด้วยการพรรณนาวิเคราะห์

3.4 ด้านพื้นที่ในการวิจัย

พื้นที่ศึกษาวิจัย (Study Site) เลือกพื้นที่ในการวิจัยแบบเจาะจงโดยเลือกเมืองปกครองพิเศษ พัทยา จังหวัดชลบุรี โรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา ในลักษณะรูปแบบการแสดงคาบาเร่ต์ ซึ่งเมืองปกครองพิเศษดังกล่าวยังมีโรงละคร ในลักษณะนี้อีกหลากหลายแห่ง ทำให้สามารถเห็นถึงบริบทที่เกี่ยวข้องเนื่องทางด้านการพัฒนาความสำเร็จและความยั่งยืน จากการสนับสนุนของภาครัฐและเอกชน ในมิติต่างๆที่เกิดขึ้นต่อ เมืองพัทยา ต่อโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา อีกทั้งเป็นพื้นที่ของผู้หญิงข้ามเพศ ในรูปแบบการแสดงคาบาเร่ต์ อีกด้วย

4. ประชากรและกลุ่มตัวอย่างวิจัย

การศึกษาค้นคว้าประชากรและกลุ่มตัวอย่างในส่วนนี้เกี่ยวข้องกับประเด็นเรื่องปัจจัยภายในและปัจจัยภายนอกที่ส่งผลกระทบต่อ โดยทางตรงและทางอ้อมเป็นองค์ประกอบที่สำคัญของความสำเร็จในองค์กร ซึ่งกลุ่มตัวอย่างนี้ถือว่าเป็นผู้ให้ข้อมูลหลัก (Key Information) ในการวิจัยเพื่อใช้ประกอบในการวิเคราะห์เชิงลึก เพื่อให้ทราบถึงข้อมูลที่สมบูรณ์มากที่สุดโดยผู้วิจัยได้เลือกแบ่งเป็นกลุ่ม ของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา และกลุ่มบุคคลทางนโยบายภาครัฐและเอกชน ดังนี้

4.1 กลุ่มบุคคลทางโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา

ในการศึกษาค้นคว้าข้อมูลในงานวิจัยนี้ได้ศึกษากลุ่มที่มีผลกระทบโดยตรง ในด้านการบริหาร การจัดการทางธุรกิจ ในด้านการบริหารการจัดการทางโรงละคร ในด้านกระบวนการประกอบสร้างทางการแสดง ใน รวมถึง นักแสดงหลักของ โรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา ดังนี้

กลุ่มที่ปรึกษาและผู้บริหารจัดการทางธุรกิจในยุคแรกเริ่ม

เนื่องจากบุคคล ในกลุ่มที่ปรึกษานี้ แต่ละท่าน มีบทบาทในเรื่องของการก่อตั้งโรงละครในยุคแรกเริ่ม ซึ่งมีผลต่อการพัฒนาการจนถึงปัจจุบันเป็นผู้บริหารที่มีประสบการณ์โดยตรง โดยผู้วิจัยใช้วิธีการสัมภาษณ์อย่างไม่เป็นทางการ การสัมภาษณ์เชิงลึก เพื่อให้ทราบถึงวิวัฒนาการและการพัฒนาในยุคแรกเริ่ม จนมาถึงก่อนยุคของผู้บริหารในปัจจุบัน ซึ่งถือได้ว่าท่านเหล่านี้เป็นผู้บริหารแรกเริ่ม (Frist Generation) ความสำเร็จของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา คือ คุณสุธรรม พันธุศักดิ์ และ คุณวิชัย เลิศเรืองศิลป์

กลุ่มผู้บริหารในปัจจุบัน

เนื่องจากเป็นกลุ่มผู้บริหารโรงละคร ในปัจจุบันเป็นผู้กำหนดนโยบายที่ส่งผลต่อการเปลี่ยนแปลงในโรงละครสู่การบริหารในรูปแบบใหม่ เพื่อให้ทราบถึงแนวคิดวิธีของกระบวนการบริหารจัดการอย่างมีระบบ คือ คุณอลิสสา พันธุศักดิ์ ทีมงานบริหารและจัดการ

4.2 กลุ่มผู้มีบทบาทเป็นผู้ประกอบสร้างงานทางการแสดง

บุคคลกลุ่มนี้ ถือได้ว่า เป็นผู้มีบทบาทในเรื่องกระบวนการทางการแสดงทั้งหมด ที่ปรากฏขึ้นในโรงละคร ซึ่งประกอบด้วยบุคคลตั้งแต่ในยุคเริ่มต้นของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา จนถึงปัจจุบัน เป็นผู้มีส่วนกำหนดรูปแบบทางความคิด ออกแบบทางการแสดงและควบคุมในส่วนการผลิตจนกระทั่งออกมาเป็นการแสดงบนเวทีในโรงละคร ซึ่งประกอบไปด้วยบุคคลระดับวางแผนความคิดนโยบายและบุคคลระดับดำเนินงาน โดยผู้วิจัยวิธีการสัมภาษณ์อย่างไม่เป็นทางการ การสัมภาษณ์เชิงลึก การสังเกตการณ์อย่างมีส่วนร่วมและไม่มีส่วนร่วม เพื่อให้ทราบถึงแนวคิด วิธีการประกอบสร้างทางการแสดง โดยเริ่มตั้งแต่ระยะเตรียมการ ระยะดำเนินการ ระยะการแสดงจริง และระยะประเมินผล คือ

Mr.Kent Smith	ผู้อำนวยการโรงละคร,
คุณภาพ แสงคำชู	ผู้อำนวยการการแสดง
คุณทรงเกียรติ จงจิตรารภรณ์	ผู้จัดการการตลาด
คุณนิวัตร ยศเจริญ	ผู้กำกับเวทีและควบคุมการแสดง
คุณสันทนา จันทร์ฉนวน	ผู้ออกแบบลีลา
คุณประกอบโชค ยอดแก้วคำตา	ตรวจสอบคุณภาพทางการแสดง
คุณภูวตล ไหลสกุล	เครื่องประดับและตกแต่งเครื่องแต่งกาย
คุณสมฤกษ์ กาญจนกันทร	เสื้อผ้าเครื่องแต่งกาย

4.3 กลุ่มบุคคลทางภาครัฐและเอกชนที่เกี่ยวข้อง

เนื่องจากกลุ่มบุคคลในกลุ่มนี้ มีบทบาทสำคัญในเรื่องของนโยบายการสนับสนุนและส่งเสริมเรื่องการท่องเที่ยวและบริการให้สอดคล้องกับภาคเอกชน จึงส่งผลกระทบต่อโดยตรง ดังนั้นผู้วิจัยเลือกที่จะศึกษาถึงแนวความคิด นโยบาย ในส่วนที่เกี่ยวข้องกับโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา โดยแบ่งออกเป็นดังนี้

นายปรเมศวร์ งามพิเชษฐ์ นายกรัฐมนตรี	นายกเมืองพัทยา
นายบุญอนันต์ พัฒนสิน	นายกสมาคมธุรกิจและการท่องเที่ยวเมืองพัทยา
นายอัศวินชัย เทพาสิต	ผู้อำนวยการภูมิภาคภาคตะวันออก
นายสมชาย ชมภู่น้อย	ผู้อำนวยการภูมิภาคภาคใต้

5. การนำเสนอผลการวิจัย

5.1 การจัดข้อมูลวิจัย

ผู้วิจัยได้รวบรวมตรวจสอบข้อมูลเบื้องต้นที่มาจากการเก็บรวบรวมดำเนินการวิจัยตั้งแต่เริ่มศึกษาข้อมูลจากเอกสาร เอกสาร หนังสือ ตำรางานวิจัย เก็บข้อมูลภาคสนามรวมถึงข้อมูลที่ได้จากการศึกษาจากแหล่งข้อมูลต่างๆทั้งจากการจัดบันทึกข้อมูล ภาพถ่าย การถอดเทปจากการสัมภาษณ์ในแต่ละครั้งที่บันทึกรวบรวม มาจำแนกข้อมูล ตามแต่ละประเภทที่ตั้งไว้และตรวจสอบดูอีกครั้งหนึ่งว่าข้อมูลที่ได้มามีความครบถ้วนเพียงพอหรือไม่ และดำเนินการตรวจสอบ ว่าข้อมูลเหมาะสมพร้อมแก่การนำไปวิเคราะห์สรุปผล อย่างไร หากมีข้อมูลที่ยังไม่ครบถ้วนสมบูรณ์ผู้วิจัยจะกระทำการเก็บข้อมูลเพิ่มเติมในส่วนที่ขาดหายไป

ส่วนการตรวจสอบข้อมูลขณะเก็บรวบรวมข้อมูลภาคสนาม ผู้วิจัยตรวจสอบความเที่ยงตรงของข้อมูล (Validity) และความเชื่อถือได้ (Reliability) ของข้อมูลภาคสนามทุกครั้งที่เก็บข้อมูลด้วยการดูข้อความ สือความหมายตรงตามที่ต้องการหรือไม่ขณะที่สัมภาษณ์ คำตอบที่ได้สอดคล้องกับบริบทและข้อสังเกตของผู้วิจัยหรือไม่ ทดสอบกับสภาพแวดล้อม และข้อมูลอื่นที่มีอยู่เดิมจากแหล่งเดิม ตามระเบียบวิธีวิจัยเชิงคุณภาพ เพื่อให้ข้อมูลมีความหมายแม่นยำ และเชื่อถือได้มากที่สุด จาก การสังเกตพฤติกรรม การสนทนากลุ่มผู้ให้ข้อมูลหลัก กลุ่มผู้ปฏิบัติ และบุคคลทั่วไป ในด้านต่าง ๆ ดังนี้

1. ตรวจสอบด้านปริมาณ ตรวจสอบข้อมูลที่สังเกตและบันทึกว่าได้ปริมาณเพียงพอครอบคลุมข้อในแนวคำถาม และเพียงพอตามวัตถุประสงค์หรือไม่ หากข้อมูลไม่เพียงพอได้ทำการเก็บข้อมูลเพิ่มเติมหลายครั้ง จนสามารถสรุปข้อมูลที่ตอบวัตถุประสงค์ของการวิจัย
2. ตรวจสอบข้อมูลกับเจ้าของข้อมูล และผู้เกี่ยวข้องอื่น ผู้วิจัยซักถามผู้ให้ข้อมูลและตรวจสอบจากผู้เกี่ยวข้องอื่นว่าข้อมูลถูกต้องหรือไม่ ด้วยการสอบถามซ้ำในประเด็นเดียวกัน แล้วให้ความเห็นกับผู้วิจัยในเรื่องการตีความ การวิเคราะห์ข้อมูล เพื่อเป็นการยืนยันความเชื่อถือได้ของข้อมูล และการรายงาน
3. ตรวจสอบด้านทฤษฎีและแนวคิด เพื่อตรวจสอบข้อมูลขณะเก็บข้อมูลภาคสนามและตรวจสอบความเข้าใจของผู้วิจัยเอง โดยศึกษาเอกสารเพิ่มเติมสอบถามความคิดเห็นผู้ที่เป็นผู้เชี่ยวชาญ เมื่อพบข้อมูลที่ขัดแย้งหรือข้อมูลไม่เพียงพอ ผู้วิจัยเก็บข้อมูลซ้ำเพื่อยืนยันความถูกต้อง
4. การตรวจสอบวิธีการเก็บข้อมูล ตรวจสอบข้อมูลโดยการรวบรวมข้อมูลหลายวิธี ด้านเอกสาร สัมภาษณ์เจาะลึก สังเกตแบบมีส่วนร่วมและไม่มีส่วนร่วม

5.2 การวิเคราะห์ข้อมูลวิจัย

ผู้วิจัยรวบรวมข้อมูลที่ได้จากการศึกษาค้นคว้าจากเอกสารที่เกี่ยวข้องและจากเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยทุกประเภทมาจำแนกข้อมูล จัดหมวดหมู่ข้อมูลตามแต่ละประเภทที่ตั้งไว้และวิเคราะห์ข้อมูลโดยดำเนินการ ดังนี้ ผู้วิจัยได้แบ่งออกเป็นกลุ่มข้อมูลต่าง ๆ ได้แก่ ความเป็นมาการพัฒนาการของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา และเมืองพัทยา ยุทธศาสตร์นโยบายที่เกี่ยวข้องกับการส่งเสริมการท่องเที่ยวของภาครัฐและเอกชน ทฤษฎีแนวคิดเกี่ยวกับการหลักการการบริหารทางธุรกิจและการจัดการทางการแสดง แนวคิดการสร้างสรรค้งาน แนวคิดทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับงานวิจัย,และที่เกี่ยวข้องเพื่อให้ได้มาซึ่งข้อมูลตามวัตถุประสงค์ของการวิจัยนำข้อมูลจากกลุ่มเอกสารมาทำการวิเคราะห์เนื้อหาสรุปประเด็นที่เกี่ยวข้องกับความเป็นมาการพัฒนาการของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา และเมืองพัทยา ยุทธศาสตร์นโยบายที่เกี่ยวข้องกับการส่งเสริมการท่องเที่ยวของภาครัฐและเอกชน ทฤษฎีแนวคิดเกี่ยวกับการหลักการการบริหารทางธุรกิจและการจัดการทางการแสดง, แนวคิดการสร้างสรรค้งาน แนวคิดทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับงานวิจัยและที่เกี่ยวข้อง วิเคราะห์ข้อมูลจากแบบสำรวจแบบสังเกต แบบสัมภาษณ์ โดยจะประมวลผลข้อมูล ข้อเสนอแนะที่ได้นำมาวิเคราะห์และสังเคราะห์ในลักษณะเชิงบรรยายโดยการสร้างข้อสรุป

ผู้วิจัยนำเสนอข้อมูลที่ได้จากการวิเคราะห์สังเคราะห์ข้อมูล สรุปอภิปรายผลเชิงพรรณนาวิเคราะห์ (Descriptive Analysis) ตามความมุ่งหมายของการวิจัย โดยใช้แนวคิดทฤษฎีที่เกี่ยวข้องเป็นกรอบในการวิเคราะห์ สังเคราะห์และนำเสนอข้อมูล และนำเสนอข้อมูลพร้อมภาพประกอบ จากรูปแบบการดำเนินงานวิจัยและการออกแบบกระบวนการในการวิจัยเรื่อง โรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา ความยั่งยืนของการแสดงเชิงพาณิชย์ สามารถนำมาสรุปเป็นความสอดคล้องของการใช้เครื่องมือและรูปแบบของการเก็บรวบรวมข้อมูลเพื่อให้เข้าถึงและได้ข้อมูลที่มีความเที่ยงตรง ความน่าเชื่อถือตามแนวทางของการวิจัยเชิงคุณภาพ เพื่อให้เข้าถึงข้อมูลอย่างครบถ้วน สมบูรณ์มากที่สุด เพื่อใช้อธิบายถึงความสำเร็จและความยั่งยืน ภายใต้กระบวนการบริหารจัดการทางธุรกิจและโรงละคร รวมถึง การประกอบสร้างทางการแสดงของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา

บทที่ 4

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

ผลการวิจัยเรื่องโรงละครทิฟฟานีความยั่งยืนของศิลปะการแสดงเชิงพาณิชย์ มีวัตถุประสงค์หลัก 3 ประเด็นได้แก่ 1) เพื่อศึกษาพัฒนาการและการเติบโตสู่ความยั่งยืนของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา 2) เพื่อศึกษาการประกอบสร้างงานทางการแสดง คาบาเรต์ ของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา และ 3) เพื่อศึกษาการบริหารและการจัดการธุรกิจของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา การออกแบบงานวิจัยเป็นลักษณะการวิจัยเชิงคุณภาพ Qualitative Research ซึ่งผลการวิจัยสามารถแบ่งหัวข้อได้ดังนี้

1. พัฒนาการและการเติบโตสู่ความยั่งยืนของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา จากอดีตถึงปัจจุบัน

1.1 พัฒนาการความเป็นมาของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา

1.2 ปัจจัยที่มีผลต่อการพัฒนาและการเติบโตสู่ความยั่งยืนของโรงละครทิฟฟานีโชว์

พัทยา

2. การประกอบสร้างงานทางการแสดง คาบาเรต์ ของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา

2.1 กระบวนการผลิตและการสร้างงานของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา

2.2 การจัดการแสดงของโรงละครทิฟฟานี

3. การบริหารและการจัดการธุรกิจของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา

3.1 โครงสร้างองค์กรโรงละครทิฟฟานี

3.2 การบริหารการจัดการของโรงละครทิฟฟานี

3.2.1 ด้านการบริหารและการจัดการทรัพยากรบุคคลของโรงละครทิฟฟานี

3.2.2 การบริหารจัดการด้านงบประมาณของโรงละครทิฟฟานี

4. การวิเคราะห์การบริหารจัดการของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา ตามรูปแบบ Business

Model Canvas (BMC)

1. พัฒนาการและการเติบโตสู่ความยั่งยืนของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา จากอดีตถึงปัจจุบัน

การดำเนินธุรกิจเพื่อการพัฒนาของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา มีความสัมพันธ์ที่เกี่ยวข้องเนื่องในระดับประเทศชาติ ระดับจังหวัด ระดับเมืองและท้องถิ่น ตลอดจนมีระบบและกลไกในการบริหารจัดการที่ซับซ้อนหลายด้าน ซึ่งอาศัยทรัพยากรทางด้านบุคคลและการบริหารจัดการในปัจจุบันที่ส่งผลต่อความสำเร็จของธุรกิจองค์กร การจัดการด้านโรงละคร การจัดการด้านธุรกิจบันเทิง ของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา โดยผู้วิจัยมีคำถามในการศึกษาค้นคว้า ในประเด็นด้านพัฒนาการของโรงละครทิฟฟานีที่มีบทบาทส่งผลต่อปัจจัยความสำเร็จและความยั่งยืน ด้านการประกอบสร้างของโรงละครทิฟฟานีที่ส่งผลต่อความสำเร็จและความยั่งยืน และด้านวิธีการ กระบวนการ ในการสร้างงานทางการแสดง ที่ทำให้ผู้ชมเกิดความประทับใจ และเกิดความชื่นชอบทั้งรูปแบบและเนื้อหาทางการแสดง จนสามารถมีจำนวนผู้ชมเพิ่มมากขึ้น รวมถึงการบริหารและการจัดการธุรกิจของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา ที่มีปัจจัยซึ่งส่งผลต่อความสำเร็จและความยั่งยืน

1.1 พัฒนาการความเป็นมาของโรงละครทิฟฟานี

ประวัติและความเป็นมาของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา จุดเริ่มต้นของพัฒนาการสู่ความเป็นโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยาในปัจจุบันนี้ ได้ก่อกำเนิดขึ้นจากตัวบุคคล กลุ่มผู้คนและยุคสมัยที่มีการเปลี่ยนแปลงที่หลากหลาย สภาพการณ์ทางสังคมและเศรษฐกิจ การเมืองการปกครอง ล้วนส่งผลถึงการพัฒนาการของโรงละครทั้งสิ้น ผู้วิจัยได้ศึกษาพบว่ามีการศึกษาประเด็นทางด้านประวัติที่นำไปสู่การมองเห็นถึงพัฒนาที่ประสบความสำเร็จทางธุรกิจของประวัติทิฟฟานี ซึ่งสามารถแบ่งพัฒนาการความเป็นมาของโรงละครทิฟฟานี ได้เป็น 4 ยุค ดังนี้

1) ยุคทิวลิปบาร์ ยุคเริ่มต้นของกลุ่มนักแสดงคณะแสดงทิฟฟานีโชว์ (พ.ศ.2500 – 2516)

เริ่มต้นจาก คุณวิชัย เลิศฤทธิ์เรืองสิน ในฐานะผู้ก่อตั้ง คณะนักแสดงทิฟฟานีโชว์ พัทยา โดยเริ่มต้นจากธุรกิจบาร์เกย์ ซึ่งเป็นแห่งแรก ๆ ในกรุงเทพฯ ชื่อว่า “ทิวลิปบาร์” แถวย่านสีลม บาร์เกย์ในยุคนี้คุณวิชัยมีจุดประสงค์ในการเปิดเพื่อเป็นแหล่งรวมของชุมชนกลุ่มเพศทางเลือกในสมัยนั้น เป็นที่พบปะสังสรรค์ ในช่วงเวลาหลังจากเสร็จสิ้นภาระกิจหน้าที่การทำงานและยังเป็นสถานที่จัดแสดงของผู้หญิงข้ามเพศ เพื่อแสดงถึงความเป็นตัวตนอย่างแท้จริงของกลุ่มชุมชนดังกล่าว จากการเปิดบาร์เกย์ในครั้งนี้ถือได้ว่าเป็นปรากฏการณ์การที่สำคัญของการรวมตัวและเริ่มเป็นที่รู้จักอย่างกว้างขวางของชุมชนกลุ่มเพศทางเลือก (นิวัตร ยศเจริญ, 2562, สัมภาษณ์)

ทิวลิปบาร์ที่คุณวิชัย เลิศฤทธิ์เรืองศิลป์ ได้เปิดขึ้นมีการดำเนินธุรกิจในลักษณะของการจำหน่ายอาหารและเครื่องดื่ม ในขณะเดียวกันก็เปิดโอกาสให้กลุ่มผู้หญิงข้ามเพศได้แสดงออกด้วยการจัดการแสดงรูปแบบการแสดงที่เลียนแบบนักร้องนักแสดง ที่เรียกว่า “ลิปซิงค์” (lip-synch) (ลันทนา จันฉนวน, 2562, สัมภาษณ์) การก่อตั้งทิวลิปบาร์เป็นเสมือนต้นแบบและรูปแบบทางการแสดง ในลักษณะการเลียนนักร้องนักแสดง โดยถือว่าเป็นการแสดงความสามารถเฉพาะของนักแสดงผู้หญิงข้ามเพศ ที่ได้รับความนิยมนจนเกิดเป็นการแสดงในรูปแบบของคาบารัตโชว์ในช่วงต้น ๆ ของวงการการแสดงในประเภทนี้ จนกลายเป็นต้นแบบของการพัฒนาทางธุรกิจจนถึงปัจจุบัน

ในการก่อตั้ง ทิวลิปบาร์ เกิดจากสาเหตุที่คุณวิชัย เลิศฤทธิ์เรืองศิลป์ มีความต้องการที่จะสร้างพื้นที่ของคนกลุ่มเกย์ในยุคนั้น เพื่อเป็นแหล่งพบปะ พูดคุยแลกเปลี่ยนแสดงความเป็นตัวตนที่แท้จริง เนื่องจากในยุคสังคมนั้น การเบียดเบียนทางเพศ ยังไม่เป็นที่ยอมรับจากสังคมและวัฒนธรรมแบบสังคมไทยที่ไม่เปิดรับและยอมรับได้ ดังนั้นจึงมีการรวมตัวในพื้นที่ลับ มีการจัดงานเลี้ยงเฉพาะกลุ่ม มีการแสดงเพื่อความสนุกสนาน อิสระในกาแต่งกายตามความต้องการของผู้มาเที่ยวที่ร้าน ประกอบกับในยุคนั้นแนวเพลงดนตรีทางตะวันตก มีอิทธิพลต่อสังคมไทย จึงเริ่มเลียนแบบนักร้องและสวมบทบาทในสมัยนั้น มาแสดงโชว์ใน ร้านทิวลิปบาร์และพัฒนาขึ้นมาตามลำดับ (นิวัตร ยศเจริญ, 2562, สัมภาษณ์)



ภาพประกอบ 8 คุณวิชัย เลิศฤทธิ์เรืองศิลป์ ผู้ก่อตั้งบาร์ทิวลิป

ที่มา : https://www.facebook.com/yongyuth_piamvatchara., 2563

ผลจากการศึกษาพบว่าในยุคเริ่มต้นสู่การเป็นกลุ่มคณะแสดงทิวฟานีโชว์ เป็นการเริ่มต้นของธุรกิจที่มีความท้าทายกับการไม่ยอมรับของสังคมเกี่ยวกับผู้หญิงข้ามเพศและกลุ่มเกย์ในขณะนั้นที่ การบุกเบิกธุรกิจลักษณะนี้ ถือว่าเป็นจุดเริ่มต้นของรูปแบบของการแสดงลิปซิงค์ (Lip-Synch) ที่พัฒนามาเป็นการแสดงคาบาเร่ต์โชว์ ส่งผลต่อการพัฒนารูปแบบทางการแสดงในปัจจุบัน การสร้างนักแสดงและกลุ่มผู้ชม รวมถึงสังคมชุมชนชาวเกย์ในยุคนี้ (ช่วงพ.ศ.2500) เพศทางเลือกอื่นที่แสวงหาพื้นที่ความเป็นตัวตนและการเห็นคุณค่า การสร้างนักแสดงและผู้สร้างงานการแสดง ในยุคนี้ทำให้เป็นต้นแบบพื้นฐานที่สำคัญอย่างยิ่ง เมื่อปรากฏ คน คือ ผู้สร้างและนักแสดงสถานที่ คือทิวลิปบาร์ บริเวณถนนสีลมและผู้สนับสนุน คือผู้มาใช้บริการที่ร้านเป็นกลุ่มชุมชนที่มาชมการแสดงและมารวมกลุ่ม

2) ยุคบาร์ทิวฟานี หัวแหลม สู่การจัดตั้งเป็นคณะนักแสดงทิวฟานีโชว์ พัทยา (พ.ศ.2517-2522)

จากค่านิยมของผู้ที่ชื่นชอบการเที่ยวของบาร์ทิวลิป ย่านสีลม ในกรุงเทพฯ ด้วยเป็นสถานที่เพื่อรองรับกลุ่มเพศทางเลือกโดยเฉพาะ จึงทำให้มีนักท่องเที่ยวเฉพาะกลุ่มเดินทางมาร่วมชมการแสดงอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะวันเสาร์อาทิตย์ คุณวิชัย เลิศฤทธิ์เรืองสิน จึงได้ขยายกิจการโดยย้ายมาทำธุรกิจร้านอาหารและเครื่องดื่มในบริเวณหัวแหลม ปัจจุบันคือ พัทยาใต้ แหลมบาลีฮาย ซึ่งเปิดเป็นบาร์เกย์ ได้ตั้งชื่อบาร์แห่งนี้ว่า “บาร์ทิวฟานี” และมีนักท่องเที่ยว ที่เดินทางมาจากกรุงเทพฯ คือกลุ่มนักท่องเที่ยวเดิมที่ใช้บริการ ในสมัยที่เปิดบาร์ที่สีลม มาใช้บริการเที่ยวชมร้านบริเวณหัวแหลม

ในการย้ายสถานที่ตั้งของบาร์ทิวฟานีมาอยู่ที่บริเวณหัวแหลม พัทยาใต้ ทำให้คุณวิชัย ได้พบและรู้จักกับคุณสุธรรม พันธุ์ศักดิ์ นักธุรกิจทางการแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศและธุรกิจการโรงแรมที่สนใจธุรกิจบันเทิงและมองเห็นโอกาส จึงได้ร่วมลงทุนกับคุณวิชัย ถือเป็นจุดเปลี่ยนที่สำคัญของธุรกิจของ การก้าวไปสู่การสร้างโรงละครทิวฟานี จากนักแสดงผู้หญิงข้ามเพศ

การเปลี่ยนชื่อร้านจากบาร์ทิวลิปมาเป็นบาร์ทิวฟานี เนื่องจากในอดีต คุณวิชัย เลิศฤทธิ์เรืองสิน ได้เดินทางในหลายประเทศและได้ไปชมการแสดงมากมาย และเกิดความชื่นชอบในเรื่องของการแสดงประเภทคาบาเร่ต์ และได้พบกับร้านเครื่องประดับชื่อว่า “ทิวฟานีแอนด์โค” (Tiffany & Co.) ซึ่งมีความหมายถึงความงามของเพชร เมื่อกลับมาจึงตั้งชื่อเป็น “บาร์ทิวฟานี” การแสดงของบาร์ทิวฟานี มีรูปแบบไม่แตกต่างจากการแสดงที่บาร์ทิวลิปเดิม คือการแสดงร้องเลียนแบบเพลงสากล ที่เป็นที่ยอมรับ

ในยุคนั้น เรียกว่าการ “ลิปซิงค์” (Lip-Synch) โดยได้เลียนแบบนักร้องที่มีชื่อเสียงในอดีต เช่น มาริริน มอนโร, บาบาร่า สไตเซน, ดอนน่า ซัมเมอร์ ในยุคนี้นักแสดงจำนวน 3 ท่าน คือ คุณสุภาพ แสง คำชู คุณประเดี้ยว พันสุข และคุณเขาวดี โทวยกุล การแสดงที่จัดแสดงในแต่ละวันจึงมีจำนวนชุดการแสดงไม่มาก ประมาณ 2-5 ชุด ต่อหนึ่งคืน (นิวัตร์ ยศเจริญ, 2562, สัมภาษณ์)

กลุ่มผู้ชมในช่วงยุคนี้ยังคงเป็นกลุ่มผู้ชมหรือลูกค้าที่เดินทางมาจากกรุงเทพฯ โดยเฉพาะช่วง วันศุกร์ -อาทิตย์ และวันหยุดต่าง ๆ การตอบรับของกลุ่มลูกค้าได้เพิ่มจำนวนมากขึ้นอย่างต่อเนื่องด้วยการ ประชาสัมพันธ์กับแบบปากต่อปาก ในกลุ่มของเกย์และเพศทางเลือกในยุคนั้น รูปแบบการแสดง ก็มีการพัฒนาขึ้นไปตามลำดับส่งผลให้มีนักท่องเที่ยวเดินทางมาชมมากขึ้น ซึ่งมีทั้งที่เดินทางด้วยรถประจำทางและรถส่วนตัวจำนวนมากมาเดินทางมาเพื่อชมการแสดงโดยตรง ทำให้การแสดงของบาร์ทิฟฟานี ตรงหัวแหลมเป็นที่นิยมและรู้จักแพร่หลายในเมืองพัทยา จากการที่มีผู้มาชมการแสดงมากขึ้นจึงส่งผลต่อการขยายไปสู่ความเชื่อมโยงทางด้านรายได้ และการขยายตัวของสถานที่



ภาพประกอบ 9 คุณสุธรรม พันธศักดิ์ ผู้ก่อตั้งโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา
ที่มา : หนังสืออนุสรณ์งานพระราชทานเพลิงศพ สุธรรม พันธศักดิ์ , 2559

ผลการศึกษาการเปลี่ยนแปลงในยุคนี จะพบว่าคุณสุธรรม พันธศักดิ์ ได้มองเห็นโอกาสทางธุรกิจความสามารถของธุรกิจการแสดงนี้ที่จะเติบโตและการให้โอกาสของผู้หญิงข้ามเพศที่มีข้อจำกัดในการอยู่ร่วมในสังคม และมองเห็นอาชีพของกลุ่มผู้หญิงข้ามเพศ จึงได้ร่วมลงทุนกับคุณวิชัย ในการขยายธุรกิจ ให้โอกาส ให้อาชีพ รวมทั้งพื้นที่ของเพศทางเลือก (Transgender) ซึ่งในช่วงปีพ.ศ.2500-2540 ยังถือได้ว่าเป็นพื้นที่ปิด สำหรับสังคมและวัฒนธรรมในประเทศไทย ในการยอมรับทางสังคมที่มีการเบียดเบียนทางเพศ ไม่ว่าจะป็นครอบครัว ไปจนถึงสังคมนอกข้าง มีการปฏิเสธ การไม่ยอมรับ การ

กีดกัน กดขี่ กลุ่มคนดังกล่าว แต่ในทางกลับกัน บาร์ทิฟฟานี ที่หัวแหลมกลับเป็นพื้นที่ที่เปิดรับกลุ่มคนดังกล่าวด้วยความเข้าใจ ตอบสนองความต้องการอย่างแท้จริง รวมถึงการสร้างอาชีพให้กับผู้หญิงข้ามเพศ คือ นักแสดงหลักและคนที่ทำงานในบาร์ ได้มีโอกาสและมองเห็นคุณค่าของตนเอง จากการมีตัวตนในสังคม ผ่านการแสดงท่าทาง ลีลาที่แปลกและสวยงามเป็นที่สนใจจากผู้ชม อีกทั้งบาร์ทิฟฟานียังเป็นเสมือน พื้นที่ของกลุ่มเพศทางเลือกในยุคนั้น ที่สามารถ ปลดปล่อยความเป็นตัวเอง ในพื้นที่ที่ปลอดภัย (Safe Zone)

3) ยุคโรงละครพิทยาสาย 2 ธุรกิจโรงละครพานิชย์ช่วงเริ่มต้น (พ.ศ.2523-2540)

การขยายตัวของธุรกิจบันเทิงจากบาร์ทิฟฟานี ที่ได้รับความนิยมมากขึ้น ทำให้คุณสุธรรมและคุณวิชัย ได้ร่วมกันลงทุนสร้างโรงละครเต็มรูปแบบ ในชื่อว่า โรงละครทิฟฟานี ซึ่งตั้งอยู่ที่ ถนนพิทยาสาย 2 ตำบลหนองปรือ อำเภอบางละมุง จังหวัดชลบุรี นักท่องเที่ยวที่มายังเรียกติดปากให้ระยะแรกว่า “โรงละครพิทยาสาย 2”

จุดเริ่มแรกของโรงละครพานิชย์แห่งแรกและเป็นที่ตั้งในปัจจุบันโดยมี คุณสุธรรม พันธศักดิ์ และคุณวิชัย เลิศฤทธิ์เรืองสิน เป็นหุ้นส่วนลงทุนในการสร้างโรงละครและสร้างสรรค์งานแสดงคาบาริเรตโชว์ มีการปรับเปลี่ยนเนื้อหาของการแสดงและองค์ประกอบการแสดง เพื่อให้ผู้ชมหรือนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศได้รับชมถือได้ว่าเป็นเรื่องที่สำคัญอย่างมากจึงจำเป็นต้องให้ผู้มีความรู้ความเชี่ยวชาญด้านโรงละครเพื่อสร้างสรรค์สิ่งเหล่านั้นให้เกิดขึ้น

โรงละครพิทยาสาย 2 หรือโรงละครทิฟฟานี มีขนาด 500 ที่นั่งและสามารถเสริมที่นั่ง เพื่อชมการแสดงได้ถึง 800 ที่นั่ง มีองค์ประกอบของการแสดงในโรงละครที่ครบ คือ ฉาก แสงและเสียง โดยมีนักแสดงจำนวนเพิ่มขึ้น ทำการเปิดการแสดงทั้งหมด 5 รอบต่อวัน ตั้งแต่เวลา 16.30 – 22.30 น. และในช่วงวันหยุด 8 รอบต่อวัน ตั้งแต่เวลา 13:00-01:00 น. รูปแบบการแสดงยังคงเป็นแบบการร้องเลียนแบบนักร้องที่ได้รับความนิยมในยุคนั้น แต่มีการพัฒนาในองค์ประกอบการแสดงให้สมบูรณ์มากขึ้นตามยุคสมัยนิยมในตอนนั้น

พูน ปณ ทิโต ชิว



ภาพประกอบ 10 เวทีของโรงละครพิทยาสาย 2 หรือโรงละครทิพฟานี
ที่มา : เอื้อเฟื้อภาพโดย นิวัตร ยศเจริญ



ภาพประกอบ 11 ขนาดของเก้าอี้ในโรงละครพิทยาสาย 2 หรือโรงละครทิพฟานี
ที่มา : เอื้อเฟื้อภาพโดย นิวัตร ยศเจริญ

ในยุคการเปลี่ยนจากบาร์ทิฟฟานี่มาเป็นโรงพิทยาสาย 2 หรือโรงละครทิฟฟานี่ มีการปรับระบบการบริหารงานทั้งด้านธุรกิจการแสดง ของคุณสุธรรม พันธุ์ศักดิ์ และคุณวิชัย เลิศฤทธิเรืองสิน เป็นการเริ่มต้นการบริหารจัดการด้านธุรกิจทางโรงละคร ถือว่าเป็นยุคแรกของประเทศไทยที่เป็นโรงละครเอกชนเพื่อการท่องเที่ยว ซึ่งมีการจดทะเบียนเป็นนิติบุคคลชื่อว่า “บริษัทโรงละครทิฟฟานี่โชว์ พัทยา จำกัด” มีการปรับเปลี่ยนองค์ประกอบหลายด้านในโรงละคร ได้แก่

- จำนวนนักแสดง มีการเพิ่มจำนวนนักแสดงทั้งนักแสดงผู้หญิงข้ามเพศ นักแสดงชาย โดยการแสดงหนึ่งเพลงจะใช้นักแสดงมากกว่า 1 คน และบางเพลงจะใช้นักแสดงเพียงคนเดียว ประกอบการแสดงตลอดระยะเวลา 1 ชั่วโมง 15 นาที
- รูปแบบการแสดงยังคงการแสดงร้องเลียนแบบนักร้อง เรียกว่าการ “ลิปซิงค์” (Lip-Synch) และมีความหลากหลายของเพลง
- เครื่องแต่งกายที่เน้นสีฉูดฉาด ปักประดับด้วยวัสดุที่แวววาว เช่น เพชรเทียม พลอยเทียม เลื่อมลูกปัดที่ สะท้อนไฟ วัสดุจากขนนก มีเครื่องประดับหัวที่มีขนาดใหญ่แทนการสวมวิก
- การประพันธ์และสร้างสรรค์ดนตรีให้เหมาะสมกับการแสดง
- มีการสร้างฉากประกอบการแสดงที่ทำให้เข้าใจและสื่อความหมายของเพลงและสร้างความรู้สึกไปกับการชมการแสดงได้อย่างสมบูรณ์มากขึ้น



ภาพประกอบ 12 จำนวนนักแสดงและเครื่องแต่งกายของนักแสดง

ที่มา : เอื้อเฟื้อภาพโดย นิวัตร ยศเจริญ

ผลการศึกษาพบว่า การเปลี่ยนสถานที่เดิมบาร์ทิฟฟานี บริเวณหัวแหลม พัทยาใต้มาที่ตั้งในปัจจุบันคือ โรงละครทิฟฟานีบริเวณถนนพัทยาสาย 2 ทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จเป็นที่รู้จักของนักท่องเที่ยว ซึ่งสังเกตได้จากจำนวนรอบของการแสดง ที่ได้พัฒนารูปแบบและองค์ประกอบทางการแสดงขึ้นตามลำดับ จุดเด่นคือเรื่องของจำนวนนักแสดง สถานที่และรายการทางการแสดงที่สอดคล้องไปกับการเข้าชมของนักท่องเที่ยวที่เดินทางมาเที่ยวพัทยา จำนวนของนักท่องเที่ยวที่ตอบรับและเข้าชมอย่างมากมาย ทำให้ชื่อเสียงของโรงละครทิฟฟานี เป็นที่รู้จักทั้งในประเทศและต่างประเทศ ซึ่งมาจากวิสัยทัศน์ความมุ่งมั่นตั้งใจและการมองเห็นโอกาสทางธุรกิจของคุณสุธรรม พันธุ์ศักดิ์ ประกอบกับความคิดสร้างสรรค์ทางการแสดงของคุณวิชัย เลิศฤทธิ์เรืองสิน ซึ่งได้ฝันฝ่าอุปสรรคปัญหา ก่อร่างให้ธุรกิจนี้ให้สามารถพึ่งพาตนเองและเคลื่อนตัวไปในกลไกของระบบทางธุรกิจด้านการท่องเที่ยว รวมไปถึงการบริหารและจัดการที่มาจากพื้นฐานด้านความเห็นอกเห็นใจในความเป็นมนุษยชาติ การให้โอกาส ความเมตตาและความอดทน จนเริ่มมีชื่อเสียงดำเนินธุรกิจได้อย่างมั่นคง ทำให้ประสบความสำเร็จเป็นรากฐานสู่การพัฒนาในปัจจุบัน

4) ยุคโรงละครทิฟฟานียุคใหม่ สู่ความเป็นสากล (พ.ศ.2541 จนถึงปัจจุบัน)

โรงละครยุคเปลี่ยนแปลงสู่ยุคใหม่นี้เป็นการนำโดย คุณอลิสา พันธุ์ศักดิ์ บุตรสาวของคุณสุธรรม พันธุ์ศักดิ์หลังจากที่ได้เข้ามาเป็นผู้บริหารอย่างเต็มตัวของโรงละครทิฟฟานี และได้ปรับปรุงโรงละครครั้งใหญ่จาก 500 ที่นั่ง เป็น 1,000 ที่นั่ง ขยายเวทีให้มีขนาดใหญ่ขึ้น รวมถึงองค์ประกอบทางการแสดง ฉาก แสง เสียง เครื่องแต่งกาย รวมถึงอุปกรณ์และเทคโนโลยีที่นำเข้ามาเพื่อประกอบในการแสดงให้มีความทันสมัย งดงามและน่าตื่นตาตื่นใจมากยิ่งขึ้น การก่อสร้างโรงละครดังกล่าว ได้มีการปรับปรุงก่อสร้างพร้อมไปกับการแสดงที่ยังคงแสดงอย่างต่อเนื่องโดยไม่ได้ปิดปรับปรุงโรงละคร แต่จะมีการปรับปรุงก่อสร้างดังกล่าวหลังจากการแสดงเสร็จคือในช่วงเวลากลางคืน โดยที่ไม่มีการหยุดการแสดงเลยจนกระทั่งได้ปรับปรุงโรงละครแล้วเสร็จ

จากการควบคุมดูแลของคุณอลิสา พันธุ์ศักดิ์ ซึ่งถือเป็นบุคคลสำคัญ ที่นำมาสู่ในยุครุ่งเรืองที่สุดของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา ซึ่งเปิดการแสดงรอบพิเศษและรอบปกติ คือ ตั้งแต่เวลา รอบ 16:30 น. รอบ 18:00 น. รอบ 19:30 น. รอบ 21:00 น. รอบ 22:30 น. (อลิสา พันธุ์ศักดิ์ คุณพลิน, 2563, สัมภาษณ์)



ภาพประกอบ 13 คุณอลิสา พันธศักดิ์ คุณผลิน ผู้บริหารบริษัท ทิฟฟานีโชว์ พัทยา จำกัด
ที่มา : ผู้วิจัย



ภาพประกอบ 14 โรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา พ.ศ.2565
ที่มา : ผู้วิจัย

พัฒนาการของการแสดงคาบาริ่ต์จากจุดเริ่มต้นถึงปัจจุบัน ของบริษัททิฟฟานีโซว์ พัทยา รวมระยะเวลามากกว่า 40 ปี เป็นสิ่งที่เกิดขึ้นควบคู่กระแสการยอมรับบุคคลที่มีความหลากหลายทางเพศ กล่าวคือ บุคคลที่มีรสนิยมแบบรักเพศเดียวกัน และยังคงใช้ภาพลักษณ์ในแบบผู้ชาย (เกย์) หรือบุคคลที่มีความต้องการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมและร่างกายให้เปลี่ยนแปลงกลายเป็นเพศหญิง เลือกใช้ภาพลักษณ์แบบผู้หญิง (กะเทย หรือ สาวประเภทสอง) หมายรวมเรื่องของเพศในความหมายคือเพศทางเลือก

ในระยะแรกของนักแสดงในการแสดงคาบาริ่ต์ในประเทศไทย เป็นบุคคลเพศชายที่มีพฤติกรรมข้ามเพศ จากชายเป็นหญิงเฉพาะเพื่อตอนทำการแสดง การโชว์ในแบบฉบับคาบาริ่ต์ ซึ่งอาจเรียกบุคคลกลุ่มนี้ว่า “แดรกควีน” (Drag Queen) ถือเป็นการข้ามเพศแบบเฉพาะกิจ ส่วนการดำเนินชีวิตประจำวันยังคงครองภาพลักษณ์ในแบบผู้ชายหรือเพศชายปกติ แต่ส่วนใหญ่ผู้มักมีรสนิยมแบบชายรักเพศเดียวกัน ต่อมาเป็นช่วงที่สังคม วัฒนธรรมเริ่มเปิดกว้างยอมรับบุคคลที่มีลักษณะไม่ตรงกับเพศโดยกำเนิด อีกทั้งวิทยาการด้านการแพทย์เริ่มพัฒนา เพื่อตอบสนองให้บุคคลเพศชายสามารถเปลี่ยนแปลงร่างกายของตนให้เหมือนผู้หญิงได้มากขึ้นเป็นลำดับ ดังนั้นนักแสดงนางโชว์จึงเริ่มถูกใช้เรียกในกลุ่มบุคคลเพศชายที่เลือกครองภาพลักษณ์แบบผู้หญิง (กะเทย สาวประเภทสอง) ซึ่งถือเป็นการข้ามเพศแบบถาวร โดยแสดงพฤติกรรมแบบผู้หญิงทั้งเมื่ออยู่ในการแสดงและในชีวิตประจำวัน เมื่อเปรียบเทียบลักษณะผู้แสดงทั้ง 2 กลุ่มนี้ การข้ามเพศแบบถาวร มีลักษณะเสมือนผู้หญิงจริงมากกว่าการข้ามเพศแบบชั่วคราว ดังนั้นสาวประเภทสองจึงครองอาชีพนักแสดงนางโชว์ควบคู่กับวิวัฒนาการของรูปแบบการแสดงคาบาริ่ต์มาจนถึงปัจจุบัน

ผลจากการศึกษาในยุคนี้พบว่า มีการเปลี่ยนด้านโครงสร้างการบริหารจัดการทางธุรกิจและโรงละคร เนื้อหารูปแบบทางการแสดงที่ปรับปรุงผสมผสานความสมัยใหม่และความเป็นสากลตอบสนองความต้องการของผู้ชมและการสร้างคุณค่า สร้างโอกาสทางอาชีพ สร้างการยอมรับในสังคมไทยสู่ระดับโลกผ่านการประกวด โดยมีการเปลี่ยนแปลงด้านต่าง ๆ ได้แก่

- การเปลี่ยนแปลงด้านโครงสร้างการบริหารจาก รูปแบบการบริหารในช่วง ปี พ.ศ. 2523 โรงละครพิทยาสาย 2 จุดเริ่มแรกของโรงละครพานิชย์ เปลี่ยนผ่านสู่การบริหารในยุคใหม่ การบริหารงานของคุณอลิสสา พันธศักดิ์ คุณผลิน ซึ่งมีพื้นฐานที่ได้รับการศึกษาทางการเงินและการบริหาร จากในประเทศและต่างประเทศ ทำให้มีการปรับโครงสร้างการบริหารโรงละครรูปแบบใหม่ ซึ่งปัญหาการปรับตัวภายใน พบว่าเป็นปัญหาจากการยอมรับของพนักงานรุ่นเก่าที่มีต่อ คุณอลิสสา ผู้บริหารคนใหม่ ปัญหาดังกล่าวก็หมดไป จึงส่งผลทำให้การบริหารงานของโรงละครทิฟฟานีโซว์ พัทยา สามารถปรับสู่ยุคแห่งการเปลี่ยนแปลงคือการบริหารในรูปแบบใหม่โดยมีคุณอลิสสาเป็นผู้บริหารในการจัดการทั้งหมด ภายใต้ในลักษณะรูปแบบธุรกิจครอบครัว

- การเปลี่ยนด้านเนื้อหาและรูปแบบของการแสดงที่ปรากฏในช่วงเวลาดังกล่าวนี้ มีการปรับเปลี่ยนรูปแบบการแสดงจากการแสดงลักษณะเดิม มาสู่การออกแบบการแสดงเพื่อตอบสนองความต้องการของนักท่องเที่ยวในประเทศและต่างประเทศ ด้วยการเก็บข้อมูล สอบถามความต้องการของผู้ชมแต่ละกลุ่ม ปรับเปลี่ยนองค์ประกอบและรูปแบบการแสดง ด้านเวที นำเทคโนโลยีสร้างให้เสมือนจริง ด้านฉากที่สร้างประกอบให้ดูยิ่งใหญ่ตระการตา ด้านแสงประกอบการแสดงที่นำเทคโนโลยีมาใช้ควบคุมการจัดแสง ด้านดนตรีประกอบที่สร้างสรรค์ประพันธ์ขึ้นมาใหม่ให้มีเอกลักษณ์เฉพาะของโรงละคร ด้านนักแสดงที่มีการเพิ่มศักยภาพด้วยการเพิ่มความรู้ในศาสตร์และทักษะที่เกี่ยวข้องกับงานแสดง จากผู้เชี่ยวชาญด้านศิลปการแสดง เพื่อให้ผู้ชมเกิดความประทับใจและความชื่นชอบในเชิงสุนทรียรส

- การเปลี่ยนแปลงด้านกิจกรรม คุณอลิสสา มีความคิดในเรื่องความเท่าเทียมทางเพศ ซึ่งต้องการสร้างความคิดนี้ออกมาในรูปแบบของกิจกรรมการประกวดผู้หญิงข้ามเพศ โดยใช้ชื่อว่า “การประกวดมิสทิฟฟานีนียูนิเวิร์ส (Miss Tiffany’s Universe)” ของโรงละครทิฟฟานีนีโชว์ พัทยา และ “การประกวดมิสอินเตอร์เนชั่นนอลควีน (Miss International Queen)” จัดขึ้นครั้งแรกเมื่อปี พ.ศ. 2547 เป็นกิจกรรมที่ส่งเสริมภาพลักษณ์ให้กับโรงละครทิฟฟานีนีโชว์ พัทยา จนมีชื่อเสียงระดับโลกในเรื่องการสนับสนุนการสร้างพื้นที่และโอกาสของเพศทางเลือก ผู้ที่ได้รับตำแหน่งมิสทิฟฟานีนียูนิเวิร์สคนแรก คือ คุณเอฟ-ธนาภรณ์ วงศ์ประเสริฐ ปี Miss Tiffany’s Universe ปี 1998 และผู้ที่ได้รับตำแหน่งมิสอินเตอร์เนชั่นนอลควีน คนแรก คือ คุณปอย ตรีชฎา เพชรรัตน์ Miss International Queen ปี 2004

1.2 ปัจจัยที่มีผลต่อการพัฒนาและการเติบโตสู่ความยั่งยืนของโรงละครทิฟฟานีนีโชว์ พัทยา

โรงละครทิฟฟานีนีโชว์ พัทยา ได้ดำเนินธุรกิจมากกว่า 40 ปี ส่งต่อความสำเร็จผ่านสองรุ่นการบริหาร จนประสบความสำเร็จในระดับสากล ผ่านผลงานการได้รับรางวัลจากทั่วโลกมากมาย เกิดเป็นความน่าเชื่อถือทางธุรกิจจนถึงปัจจุบัน นอกเหนือจากความสำเร็จจากการพัฒนาและการเติบโต ยังมีปัจจัยอื่นที่มีผลต่อการพัฒนาและความเติบโตของธุรกิจ ซึ่งเกื้อหนุนความสำเร็จดังกล่าว มีส่วนสำคัญต่อการพัฒนาและการเติบโตของโรงละครทิฟฟานีนีโชว์ พัทยา โดยมีส่วนที่เกี่ยวข้องดังนี้

1.2.1 แผนยุทธศาสตร์เมืองพัทยา

การดำเนินงานของเมืองพัทยาให้มีประสิทธิภาพและเกิดผลประโยชน์โดยตรงต่อประชาชนและสังคมนั้นจำเป็นต้องดำเนินตามกรอบแผนและแนวทางการปฏิบัติจากแผนและยุทธศาสตร์ของประเทศ เขตพื้นที่การปกครองที่มีความแตกต่างกัน ทั้งทางด้านภูมิรัฐศาสตร์ ด้านสังคม ด้านประเพณีและวัฒนธรรม เพื่อให้เกิดการพัฒนาอย่างยั่งยืน การเติบโตของภาคการ

ท่องเที่ยวและบริการ ส่งผลต่อการพัฒนาประเทศ และถือเป็นรายได้หลักของประเทศ การท่องเที่ยวและบริการในทุกภาคส่วน จำเป็นต้องดำเนินงาน ผ่านตามแผนและนโยบาย ของแต่ละจังหวัดเป็นสำคัญ การเติบโตของภาคธุรกิจท่องเที่ยวและบริการ ได้รับการสนับสนุนจากทั้งภาครัฐและเอกชน รวมไปถึงศักยภาพของเอกชน ซึ่งเป็นปัจจัยที่สำคัญนำมาสู่ความสำเร็จทางธุรกิจ

เช่นเดียวกับวิสัยทัศน์ของเมืองพัทยา ก็มีเป้าประสงค์และจุดยืนทางยุทธศาสตร์ รวมถึงความเชื่อมโยงทางยุทธศาสตร์ในภาพรวม ที่เชื่อมโยงต่อ ยุทธศาสตร์ชาติ 20 ปี แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติฉบับที่ 12 แผนพัฒนาภาคตะวันออก และแผนพัฒนาจังหวัดชลบุรี มีความสัมพันธ์ในการเชื่อมโยงส่งผลต่อปัจจัยสู่การพัฒนาและการเติบโตทางธุรกิจของโรงละคร จนถึงปัจจุบัน

ดังนั้นสำนักยุทธศาสตร์และงบประมาณ ส่วนยุทธศาสตร์การพัฒนา ฝ่ายยุทธศาสตร์ และนโยบายเมืองพัทยาได้ประกาศแผนพัฒนาเมืองพัทยา ได้ดังนี้ (สำนักยุทธศาสตร์, 2561)

แผนพัฒนาเมืองพัทยา (พ.ศ.2561 – 2565) เป็นแผนปฏิบัติการพัฒนาเมืองพัทยา ซึ่งมีวัตถุประสงค์เพื่อใช้เป็นกรอบทิศทางการบริหารจัดการเมืองพัทยาที่ครอบคลุมด้านความมั่นคงและความสงบเรียบร้อย ด้านการบริหารจัดการ ด้านเศรษฐกิจการท่องเที่ยว ด้านสังคมและการมีส่วนร่วม ด้านวิศวกรรมและสถาปัตยกรรม ด้านสิ่งแวดล้อม และด้านกฎหมาย โดยมีแผนงานโครงการที่สำคัญพร้อมระบุ รายละเอียดลักษณะเฉพาะตลอดจนวัตถุประสงค์และค่าเป้าหมายที่จะสามารถนำไปปฏิบัติได้ระหว่าง ปีงบประมาณ (พ.ศ.2561 – 2565) ทั้งนี้แผนงาน โครงการอาจดำเนินการแล้วเสร็จในช่วงปีหรือเป็นโครงการ ต่อเนื่องระยะ 2 ปี 3 ปี 4 ปี และ 5 ปี ย่อมถูกนำเสนอไว้ในแผนฉบับนี้ สำหรับแผนพัฒนาเมืองพัทยา (พ.ศ.2561 – 2565) ได้กำหนดขึ้นเพื่อให้สอดคล้องกับแผนพัฒนายุทธศาสตร์ชาติ 20 ปี แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 12 แผนพัฒนาภาคตะวันออก แผนพัฒนาภาคตะวันออก 1 แผนพัฒนาจังหวัด ยุทธศาสตร์การพัฒนาองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่นในเขตจังหวัด ไปสู่เป้าหมายและผลสัมฤทธิ์ตามเจตนารมณ์ที่มุ่งหวังไว้ร่วมกัน ด้วยวาระแห่งการร่วมคิด ร่วมทำตาม 5 ประเด็นยุทธศาสตร์ที่มุ่งเน้นการปรับปรุง พัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน การพัฒนาและส่งเสริมการท่องเที่ยว การพัฒนาและส่งเสริมศักยภาพมนุษย์สังคม พร้อมผสมผสานความร่วมมือองภาคีเครือข่ายหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในพื้นที่เป็นสำคัญ โดยยังคงสร้างกระบวนการเตรียมความพร้อมเพื่อให้เกิดการปรับเปลี่ยน ภาพลักษณ์ของเมืองพัทยา สังคมและองค์กรเมืองพัทยาอย่างสมดุลต่อเนื่อง แผนพัฒนาเมืองพัทยา (พ.ศ.2561 – 2565) ฉบับนี้ได้ผ่านการประชุมประชาคมเมืองพัทยา รับฟังข้อเสนอแนะ ความคิดเห็น รับทราบปัญหา ความต้องการจากทุกภาคส่วนที่เกี่ยวข้องและผ่านความเห็นชอบจาก คณะกรรมการสนับสนุนการจัดทำแผนพัฒนาเมืองพัทยาและคณะกรรมการพัฒนาเมืองพัทยาดำเนินการ กระทั่งกรมมหาดไทยว่าด้วยการจัดทำแผนพัฒนาองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่น พ.ศ.2548 และแก้ไขเพิ่มเติม ฉบับที่ 2 พ.ศ.2559 ด้วยแล้ว จึงหวังเป็นอย่างยิ่ง

ว่าแผนพัฒนาเมืองพัทยา (พ.ศ.2561 – 2565) จะสามารถใช้เป็นกรอบแนวทาง สำหรับการบริหารจัดการ เมืองพัทยาตามอำนาจหน้าที่ภารกิจให้กับเมืองพัทยาได้บรรลุตามวัตถุประสงค์และเป้าหมาย ตลอดจนสามารถตอบสนองความต้องการของประชาชนในพื้นที่เมืองพัทยาได้อย่างมีประสิทธิภาพ และเป็นรูปธรรมต่อไป ยุทธศาสตร์การพัฒนาของเมืองพัทยา ประกอบไปด้วย

1) ความสัมพันธ์ระหว่างแผนพัฒนาระดับมหภาค แผนยุทธศาสตร์ชาติ 20 ปี(พ.ศ. 2561 – 2580) และวิสัยทัศน์ ที่กล่าวว่า “ประเทศไทยมีความมั่นคง มั่งคั่ง และยั่งยืน เป็นประเทศพัฒนาแล้ว ด้วยการ พัฒนาตามหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง” หรือเป็นคติพจน์ประจำชาติว่า “มั่นคง มั่งคั่ง ยั่งยืน” ทั้งนี้วิสัยทัศน์ดังกล่าวจะต้องสนองต่อผลประโยชน์แห่งชาติอันได้แก่ การมีเอกราช อธิปไตย และบูรณภาพ แห่งเขตอำนาจรัฐ การดำรงอยู่อย่างมั่นคง ยั่งยืนของสถาบันหลักของชาติ การดำรงอยู่อย่างมั่นคงของชาติ และประชาชนจากภัยคุกคามทุกรูปแบบ การอยู่ร่วมกันในชาติอย่างสันติสุขเป็นปึกแผ่นมีความมั่นคงทางสังคม ท่ามกลางพหุสังคมและการมีเกียรติและศักดิ์ศรีของความเป็นมนุษย์ ความเจริญเติบโตของชาติ ความเป็น ธรรม และความอยู่ดีมีสุขของประชาชน ความยั่งยืนของฐานทรัพยากรธรรมชาติ สิ่งแวดล้อม ความมั่นคงทาง พลังงานและอาหาร ความสามารถในการรักษาผลประโยชน์ของชาติภายใต้การเปลี่ยนแปลงของสภาวะ แวดล้อมระหว่างประเทศและการอยู่ร่วมกันอย่างสันติประสานสอดคล้องกัน ด้านความมั่นคงในประชาคม อาเซียน และประชาคมโลกอย่างมีเกียรติและศักดิ์ศรีไม่เป็นภาระของโลกและสามารถเกื้อกูลประเทศที่มีศักยภาพทางเศรษฐกิจที่ดียิ่งกว่า

2) ยุทธศาสตร์ชาติ ในการที่จะบรรลุวิสัยทัศน์และทำให้ประเทศไทยพัฒนาไปสู่อนาคตที่พึงประสงค์นั้น จำเป็น จะต้องมีการวางแผน และกำหนดยุทธศาสตร์การพัฒนาในระยะยาว และกำหนดแนวทางการพัฒนาของทุกภาคส่วนให้ขับเคลื่อนไปในทิศทางเดียวกัน ดังนั้น จึงจำเป็นต้องกำหนดยุทธศาสตร์ชาติในระยะยาวเพื่อถ่ายทอดแนวทางการพัฒนาสู่การปฏิบัติในแต่ละช่วงเวลาอย่างต่อเนื่องและมีการบูรณาการ และสร้างความ เข้าใจสู่อนาคตของประเทศไทยร่วมกัน และเกิดการรวมพลังของทุกภาคส่วนในสังคมทั้งประชาชน เอกชน ประชาสังคม ในการขับเคลื่อนการพัฒนา เพื่อการสร้างและรักษาไว้ซึ่งผลประโยชน์แห่งชาติและบรรลุวิสัยทัศน์ “ประเทศไทยมีความมั่นคง มั่งคั่ง ยั่งยืน เป็นประเทศพัฒนาแล้ว ด้วยการพัฒนาตามหลักปรัชญาของ เศรษฐกิจพอเพียง” หรือคติพจน์ประจำ ชาติ “มั่นคง มั่งคั่ง ยั่งยืน” เพื่อให้ประเทศมีขีดความสามารถในการ แข่งขัน มีรายได้สูงอยู่ในกลุ่มประเทศพัฒนาแล้ว คนไทยมีความสุข อยู่ดีกินดีสังคมมีความมั่นคง เสมอภาค และเป็นธรรม ซึ่งยุทธศาสตร์ชาติที่จะใช้เป็นกรอบแนวทาง การพัฒนาในระยะ 20 ปี ประกอบด้วย 6 ยุทธศาสตร์ ได้แก่

- (1) ยุทธศาสตร์ด้านความมั่นคง
- (2) ยุทธศาสตร์ด้านการสร้าง ความสามารถในการแข่งขัน

- (3) ยุทธศาสตร์การพัฒนาและเสริมสร้างศักยภาพคน
- (4) ยุทธศาสตร์ด้านการสร้างโอกาสความเสมอภาคและเท่าเทียมกันทางสังคม
- (5) ยุทธศาสตร์ด้านการสร้างการเติบโตบนคุณภาพชีวิต ที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม
- (6) ยุทธศาสตร์ด้านการปรับสมดุลและพัฒนาระบบการบริหารจัดการภาครัฐ โดยมีสาระสำคัญของแต่ละยุทธศาสตร์

จะพบว่าแผนยุทธศาสตร์ชาติ 20 ปี มีความสัมพันธ์กับการวางแผนพัฒนา นโยบายเมือง พัทยา โดยเฉพาะยุทธศาสตร์ด้านการสร้างความสามารถในการแข่งขัน ภาคบริการ โดยขยายฐานการบริการให้มีความหลากหลาย มี ความเป็นเลิศและเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม โดยการยกระดับบริการที่เป็นฐานรายได้เดิม เช่น การท่องเที่ยว และ พัฒนาให้ประเทศไทยเป็นศูนย์กลางการให้บริการสุขภาพ ธุรกิจบริการด้านการเงินและธุรกิจบริการที่มีศักยภาพอื่น ๆ เป็นต้น หรือในความสัมพันธ์ที่เกี่ยวข้องกับแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 12 มีวัตถุประสงค์ดังนี้

1. เพื่อวางรากฐานให้คนไทยเป็นคนที่สมบูรณ์ มีคุณธรรมจริยธรรม มีระเบียบ วินัย ค่านิยมที่ดีมีจิตสาธารณะ และมีความสุข โดยมีสุขภาพและสุขภาพที่ดี ครอบครัวยุ่งุ่น ตลอดจน เป็น คนเก่งที่มีทักษะความรู้ความสามารถและพัฒนาตนเองได้ต่อเนื่องตลอดชีวิต
2. เพื่อให้คนไทยมีความมั่นคงทางเศรษฐกิจและสังคม ได้รับความเป็นธรรมในการเข้าถึงทรัพยากรและบริการทางสังคมที่มีคุณภาพ ผู้ด้อยโอกาสได้รับการพัฒนาศักยภาพ รวมทั้ง ชุมชนมีความ เข้มแข็งพึ่งพาตนเองได้
3. เพื่อให้เศรษฐกิจเข้มแข็ง แข่งขันได้ มีเสถียรภาพ และมีความยั่งยืน สร้างความ เข้มแข็งของฐานการผลิตและบริการเดิมและขยายฐานใหม่โดยการใช้นวัตกรรมที่เข้มข้นมากขึ้น สร้าง ความเข้มแข็งของเศรษฐกิจฐานราก และสร้างความมั่นคงทางพลังงาน อาหาร และน้ำ
4. เพื่อรักษาและฟื้นฟูทรัพยากรธรรมชาติและคุณภาพสิ่งแวดล้อมให้สามารถ สนับสนุนการเติบโตที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมและการมีคุณภาพชีวิตที่ดีของประชาชน
5. เพื่อให้การบริหารราชการแผ่นดินมีประสิทธิภาพ โปร่งใส ทันสมัย และมีการ ทำงานเชิงบูรณาการของภาคีการพัฒนา
6. เพื่อให้มีการกระจายความเจริญไปสู่ภูมิภาคโดยการพัฒนาภาคและเมืองเพื่อ รองรับการพัฒนาระดับฐานการผลิตและบริการเดิมและขยายฐานการผลิตและบริการใหม่
7. เพื่อผลักดันให้ประเทศไทยมีความเชื่อมโยง (Connectivity) กับประเทศต่างๆ ทั้ง ในระดับอนุภูมิภาค ภูมิภาค และนานาชาติได้อย่างสมบูรณ์และมีประสิทธิภาพ รวมทั้งให้ประเทศไทย มี บทบาทนำและสร้างสรรค์ในด้านการค้า การบริการ และการลงทุนภายใต้กรอบความร่วมมือต่างๆ ทั้งในระดับ อนุภูมิภาค ภูมิภาค และโลก

จากแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติฉบับที่ 12 ประเด็นข้อที่ 3 ที่เกี่ยวข้องกับโรงละครทิฟฟานี ในเรื่องของเศรษฐกิจเข้มแข็งนำไปสู่การผลิตและการบริการที่เกิดการแข่งขันเพื่อการเติบโตทางเศรษฐกิจ กระบวนการผลิตและบริการ ที่ถูกสร้างขึ้นจากประสบการณ์ ความรู้ในรูปแบบของการแสดง คาบาเร่ต์ ในด้านกระบวนการคิดขั้นตอนการผลิตสร้างสรรค์งาน ด้านการบริการการท่องเที่ยวที่ผ่านการดำเนินงานมา รวมถึงการขยายฐานของนักท่องเที่ยว ปรับกลยุทธ์การบริการการขยายตลาด เพื่อการบริการ การนำเทคโนโลยีและนวัตกรรมสมัยใหม่ทางด้านโรงละคร มาร่วมผลิตงานเพื่อการพัฒนา

ยุทธศาสตร์และแผนการพัฒนาเมืองพัทยาที่เป็นพื้นฐานนำไปสู่พัฒนาการการเติบโตสู่ความสำเร็จของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา ที่เกี่ยวข้องดังนี้

ยุทธศาสตร์ของเมืองพัทยา วิสัยทัศน์เมืองพัทยา “นครศูนย์กลางเศรษฐกิจการท่องเที่ยวที่มีมาตรฐาน ยั่งยืนและน่าอยู่สำหรับทุกคน”

พันธกิจ (Mission)

1. พัฒนาเมืองน่าอยู่และยั่งยืนครอบคลุมทั้งเศรษฐกิจ สังคม โครงสร้างพื้นฐาน และสิ่งแวดล้อม
2. เสริมสร้างขีดความสามารถของเมืองพัทยาสู่การเป็นเมืองเศรษฐกิจการท่องเที่ยวที่มีมาตรฐาน และเป็นศูนย์กลางเชื่อมโยงในภูมิภาค
3. พัฒนาศักยภาพทรัพยากรมนุษย์และคุณภาพชีวิตของประชากรโดยการมีส่วนร่วมและเป็นธรรม

วัตถุประสงค์ (Objective)

1. เพื่อสร้างความพึงพอใจในด้านมาตรฐานและความปลอดภัยของเมือง เพื่อดึงดูดผลประโยชน์ทางเศรษฐกิจจากนักท่องเที่ยว ผู้มาเยือน และนักลงทุน เข้าสู่พื้นที่เมืองพัทยาอย่างต่อเนื่อง
2. เพื่อให้เมืองพัทยามีการพัฒนาที่ยั่งยืน มีความสมดุล และสอดคล้องกับความต้องการของ ทุกภาคส่วน
3. เพื่อเตรียมความพร้อมของเมืองพัทยาในทุกมิติให้สามารถเป็นเมืองศูนย์กลางการพัฒนา พื้นที่ภาคตะวันออกของประเทศไทย และเป็นแหล่งดึงดูดนักท่องเที่ยว และการลงทุนในระดับ World class

4. เพื่อพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ในพื้นที่เมืองพญาให้เป็นบุคลากรที่มีคุณภาพสูงสามารถเข้า เป็นส่วนหนึ่งของกระบวนการพัฒนาที่ยั่งยืน มีคุณภาพชีวิตที่ดี รายได้และการดำรงชีวิตที่มั่นคง ได้รับการ กระจายผลประโยชน์อย่างทั่วถึงและเป็นธรรม

5. เพื่อพัฒนาองค์กรเมืองพญาสู่การเป็นองค์กรประสิทธิภาพสูง (High Performance Organization) สามารถบริหารจัดการและดูแลมหานครขนาดใหญ่ที่เป็นศูนย์กลางภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และรองรับ นักท่องเที่ยว ผู้มาเยือน ในปริมาณมากและหลากหลายวัฒนธรรมความต้องการ

ประเด็นยุทธศาสตร์

ยุทธศาสตร์ที่1.เสริมสร้างศักยภาพรองรับอย่างยั่งยืนของพยามมหานครสู่การเป็นเมืองน่าอยู่ของทุกคน

ยุทธศาสตร์ที่2. พัฒนาสู่การเป็นเมืองเศรษฐกิจการท่องเที่ยวระดับโลก และมหานคร ศูนย์กลางภูมิภาค

ยุทธศาสตร์ที่3. พัฒนาศักยภาพทรัพยากรมนุษย์ และเสริมสร้างคุณภาพชีวิตประชากร อย่างต่อเนื่อง

ยุทธศาสตร์ที่4. เสริมสร้างการบูรณาการการพัฒนา กับหน่วยงาน องค์กร และท้องถิ่นที่เกี่ยวข้อง

ยุทธศาสตร์ที่5. เสริมสร้างศักยภาพองค์กรสู่การบริหารจัดการเมืองระดับมหานคร และการเป็นศูนย์กลางภูมิภาค

เป้าประสงค์ (Goal)

1. ประชากร ผู้มาเยือน นักท่องเที่ยว นักลงทุน ได้รับความสะดวกสบาย ความเชื่อมั่นต่อความปลอดภัย สาธารณูปโภค สาธารณูปการ และสิ่งแวดล้อมที่มีคุณภาพของเมืองพญา

2.เมืองพญา มีการพัฒนาที่ยั่งยืนหน่วยงาน องค์กร สถาบัน ท้องถิ่นที่เกี่ยวข้องมีการบูรณาการการพัฒนาเชิงพื้นที่ และพื้นที่เชื่อมโยงมีกระบวนการมีส่วนร่วมในการกำหนดทิศทางการพัฒนา และการกำกับติดตามการ พัฒนาอย่างเข้มข้น

3.พญาเป็นเมืองศูนย์กลางภูมิภาค

4.พญาเป็นเมืองเศรษฐกิจการท่องเที่ยวที่มีมาตรฐานสากล

5. ประชากรทุกคนในเมืองพญา และที่เกี่ยวข้องทุกคนมีคุณภาพชีวิตที่ดีได้รับการพัฒนา ศักยภาพอย่างต่อเนื่องเพื่อสนับสนุนการพัฒนาเมืองอย่างยั่งยืน และเป็นธรรม

6.เมืองพญาเป็นองค์กรที่มีประสิทธิภาพสูง (High performance organization)

สรุปได้ว่า ยุทธศาสตร์แผนนโยบายและการเชื่อมโยงต่อพัฒนาการของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยาพบว่า วิสัยทัศน์เมืองพัทยา ยุทธศาสตร์เมืองพัทยา เป้าประสงค์และจุดยืนทางยุทธศาสตร์ รวมถึงความเชื่อมโยงทางยุทธศาสตร์ในภาพรวม ที่เชื่อมโยงต่อ ยุทธศาสตร์ชาติสี่ปี แผนพัฒนา เศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติฉบับที่ 12 แผนพัฒนาภาคตะวันออก และแผนพัฒนาจังหวัดชลบุรี มีความสัมพันธ์ที่เชื่อมโยงส่งผลต่อปัจจัยสู่การพัฒนาและการเติบโตทางธุรกิจของโรงละคร จนถึงปัจจุบัน

1.2.2 แผนพัฒนาเมืองพัทยา (พ.ศ.2561-2565)

จังหวัดชลบุรีถือเป็นแหล่งท่องเที่ยวที่มีบทบาทสำคัญในการสร้างรายได้ให้กับ ประเทศเป็นอย่างมากโดยเฉพาะอย่างยิ่ง “เมืองพัทยา” ซึ่งเป็นหนึ่งในสถานที่ท่องเที่ยวแห่งหนึ่งใน จังหวัดชลบุรีที่มีชื่อเสียงเป็นรู้จักของนักท่องเที่ยวทั่วโลก สำนักงานการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทยให้ ข้อมูลว่าเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี ถือเป็นแหล่งท่องเที่ยวหลักที่มีศักยภาพในการสร้างรายได้จากการ ท่องเที่ยวสูงสุดเป็นลำดับ 3 ของประเทศไทยรองลงมาจากกรุงเทพฯ และภูเก็ต ถึงแม้ว่าในช่วง สถานการณ์การระบาดโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 (COVID-19) จะได้รับผลกระทบแต่สถานการณ์ มีแนวโน้มคลี่คลายดีขึ้นมาก โดยมีลูกค้านักท่องเที่ยวของเมืองพัทยานี้ ทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติ ทอยกกันเข้าใช้บริการเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง (ประชาชาติธุรกิจ, ออนไลน์, 2563)

นายกเมืองพัทยา ตั้งธงพัทยาเป็นเมืองนำอยู่ และศูนย์กลางการลงทุนของเขตพัฒนา พิเศษภาคตะวันออก (อีอีซี) สานต่อยุทธศาสตร์นีโอพัทยา เร่งฟื้นฟูเศรษฐกิจเตรียมพร้อมโครงสร้าง พื้นฐานรับนักท่องเที่ยวและนักลงทุน ในขณะที่ “ปรเมศวร์ งามพิเชษฐ์” ยืนยันถึงความพร้อมของ ทีมงานที่พร้อมทำงานอย่างเต็มที่ตามนโยบาย 15 ด้านเพื่อให้บรรลุ 4 เป้าหมายหลักตามที่ได้หาเสียง ไว้ นั่นคือ

1. แก้ปัญหาเศรษฐกิจ การจ้างงาน และช่องทางสร้างรายได้
2. การยกระดับคุณภาพชีวิตคนท้องถิ่นมุ่งแก้ปัญหาสิ่งแวดล้อมปัญหาน้ำท่วมและ การขุดเจาะถนนในเมือง
3. การพัฒนาเมืองและแหล่งท่องเที่ยวสำคัญเมืองพัทยา
4. การเตรียมความพร้อมพัฒนาคนให้มีทักษะดิจิทัลและทักษะอื่นที่เกี่ยวข้อง พร้อมเป็นเมืองเป็นศูนย์กลางอีอีซีรองรับการลงทุน (กรุงเทพธุรกิจ, 2565)

จากการศึกษาพบว่า ยุทธศาสตร์พัทยาโฉมใหม่ หรือ “นีโอพัทยา” ที่วางแนวทางการ พัฒนาโครงสร้างพื้นฐานให้สอดคล้องกับการเติบโตของอีอีซี (EEC) เน้นการพัฒนาพื้นที่ แหล่งท่องเที่ยว ด้วยการบูรณาการร่วมกันระหว่างรัฐ ท้องถิ่น เอกชน และขยายผลเป็นเขตส่งเสริมพิเศษแหล่งท่องเที่ยว กลุ่มรายได้ดีและท่องเที่ยวเชิงสุขภาพ เพื่อสร้างเมืองแห่งโอกาส เศรษฐกิจสมดุล และคุณภาพชีวิตที่ดี สำหรับทุกคน อย่างไรก็ตาม ภาคการท่องเที่ยวยังมีปัจจัยลบจากสถานการณ์ความผันผวนของเศรษฐกิจ

โลก สงครามในยุโรปตะวันออก และนโยบายซีโรโควิดของจีน โดยเชื่อว่าในช่วงปลายปี 2565 จะทยอยกลับมาฟื้นตัวมากขึ้น จากยุทธศาสตร์นายกเมืองพัทยา ที่มุ่งขับเคลื่อนให้พัทยายเป็น “นิโอฟัทยา” ช้างต้น ผู้วิจัยวิเคราะห์สถานภาพและทิศทางสู่การส่งเสริมและสร้างสรรค์ด้านวัฒนธรรมบันเทิง ซึ่งจุดแข็งของพัทยาคือมีศักยภาพในการเป็นเมืองท่องเที่ยวที่มีความหลากหลายจึงสามารถตอบโจทย์ความต้องการได้หลายด้าน ตั้งแต่การท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์อย่างที่โกลด์ทาวน์ นาเกลือ แหล่งขายอาหารทะเลสดโดยกลุ่มประมงพื้นบ้าน ที่ท่องเที่ยวแนวธรรมชาติริมชายหาดและเกาะล้าน รวมทั้งสามารถรองรับการจัดประชุม สัมมนา และการจัดแสดงนิทรรศการ หรือ ไบโอสซิตี โดยเฉพาะอย่างยิ่ง เมืองพัทยาคือเมืองที่มีชื่อเสียงด้านการเป็นแหล่งความบันเทิง ถนนคนเดิน สถานที่เที่ยวกลางคืน และสถานที่ท่องเที่ยวแนวครอบครัว อันจะมีบทบาทต่อการสร้างสรรค์นวัตกรรมและศิลปวัฒนธรรมแก่เมืองพัทยาย่างยิ่ง

จากการศึกษาแผนพัฒนาเมืองพัทยา (พ.ศ.2561 – 2565) พบว่า เป็นแผนปฏิบัติการพัฒนาเมืองพัทยา ซึ่งมีวัตถุประสงค์เพื่อใช้เป็นกรอบทิศทางในการบริหารจัดการเมืองพัทยาคือครอบคลุมด้านความมั่นคงและความสงบเรียบร้อย ด้านการบริหารจัดการ ด้านเศรษฐกิจการท่องเที่ยว ด้านสังคมและการมีส่วนร่วม ด้านวิศวกรรมและสถาปัตยกรรม ด้านสิ่งแวดล้อม และด้านกฎหมาย โดยมีแผนงาน/โครงการที่สำคัญพร้อมรายละเอียดลักษณะเฉพาะตลอดจนวัตถุประสงค์และค่าเป้าหมายที่จะสามารถนำไปปฏิบัติได้ระหว่างปีงบประมาณ พ.ศ.2561- 2565 ทั้งนี้แผนงาน/โครงการอาจดำเนินการแล้วเสร็จในช่วงปีหรือเป็นโครงการต่อเนื่องระยะ 2 ปี 3 ปี 4 ปี และ 5 ปี ย่อมถูกนำเสนอไว้ในแผนฉบับนี้สำหรับแผนพัฒนาเมืองพัทยา (พ.ศ.2561 – 2565) ได้กำหนดขึ้นเพื่อให้สอดคล้องกับแผนพัฒนายุทธศาสตร์ชาติ 20 ปี แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 12 แผนพัฒนาภาคตะวันออก แผนพัฒนาภาคตะวันออก 1 แผนพัฒนาจังหวัด ยุทธศาสตร์การพัฒนาองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่นในเขตจังหวัด ไปสู่เป้าหมายและผลสัมฤทธิ์ตามเจตนารมณ์ที่มุ่งหวังไว้ร่วมกัน ด้วยวาระแห่งการร่วมคิด ร่วมทำ ตาม 5 ประเด็นยุทธศาสตร์ที่มุ่งเน้นการปรับปรุง พัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน การพัฒนาและส่งเสริมการท่องเที่ยวการพัฒนาและส่งเสริมศักยภาพมนุษย์สังคม พร้อมผสมผสานความร่วมมือของภาคีเครือข่ายหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในพื้นที่เป็นสำคัญ โดยยังคงสร้างกระบวนการเตรียมความพร้อมเพื่อให้เกิดการปรับเปลี่ยนภาพลักษณ์ของเมืองพัทยา สังคม และองค์กรเมืองพัทยาย่างสมดุลต่อเนื่อง (แผนพัฒนาเมืองพัทยา. 2562)

ดังนั้น เมืองพัทยาจังหวัดชลบุรี จึงเป็นเมืองท่องเที่ยวที่มีศักยภาพความพร้อมอย่างสูง ทั้งทางด้านการบริหารการปกครอง ทางด้านสถานที่ท่องเที่ยว แบ่งออกเป็นหลายประเภท ประกอบด้วยแหล่งท่องเที่ยวธรรมชาติ แหล่งท่องเที่ยวเชิงประวัติศาสตร์ แหล่งท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรม แหล่งท่องเที่ยวกิจกรรมผจญภัยและแหล่งท่องเที่ยวบันเทิงสมัยใหม่ สถานบันเทิงในยามค่ำคืน ในความ

หลากหลายที่รวมกันอยู่ในนี้เอง เอื้ออำนวยให้กลายเป็นเมืองท่องเที่ยวระดับโลก ส่งผลโดยตรงต่อธุรกิจโรงละคร ทิฟฟานีโชว์ พัทยา

เรื่องการพัฒนาการโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา ที่สร้างสำเร็จความยั่งยืนของการแสดงเชิงพาณิชย์ คือโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา ผู้วิจัยค้นพบว่าสาเหตุและปัจจัยในความสำเร็จ คือศักยภาพความพร้อมทางด้านการท่องเที่ยวและบริการ เมืองพัทยา มีครบครัน เมืองถูกเตรียมความพร้อมเพื่อรองรับและสนับสนุน ให้กับนักท่องเที่ยวทั่วโลก ที่เดินทางเข้ามาในประเทศไทย ทั้งเพื่อการท่องเที่ยวและการทำงาน ทั้งในรูปแบบส่วนตัว ครอบครัว หรือหมู่คณะรวมทั้งเป็นกลุ่มใหญ่ ด้วยปัจจัยพื้นฐานทางด้านเมือง ทั้งเรื่องบริการ การคมนาคมขนส่งและการเดินทาง ในทุกๆด้าน ทางบก ทางน้ำ และทางอากาศ ความปลอดภัยแก่ผู้มาท่องเที่ยว แหล่งพื้นที่เศรษฐกิจ ทำเรือเพื่อการท่องเที่ยว ทำเรือเพื่อการขนส่ง เป็นต้น

ปัจจัยเหล่านี้ ส่งผลให้นักท่องเที่ยวที่เดินทางเข้ามานั้น ได้เดินทางเพื่อเข้าชมการแสดง คาบาเร่ต์ โชว์ ของโรงละครทิฟฟานี อย่างต่อเนื่องด้วยจำนวนนักท่องเที่ยว ที่เพิ่มมากขึ้นตามลำดับ ที่สูงกว่า 10 ล้านคนต่อปี กับ ชื่อเสียงที่สั่งสมของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา ที่มีการปรับเปลี่ยนสินค้าหรือเนื้อหารการแสดงที่ตรงต่อการเปลี่ยนแปลงที่ควบคู่ไปกับการเปลี่ยนของเมืองพัทยา อย่างมีระบบขั้นตอน จึงสรุปให้ผู้วิจัยพบว่า ในการเปลี่ยนแปลงของเมืองพัทยา จากแผนพัฒนาเมืองที่ดี หรือแผนพัฒนาเศรษฐกิจแห่งชาติ ในหลายฉบับที่ผ่านมา รวมถึงนโยบายของการบริหารเมือง จึงเป็นไปแนวทางเพื่อพัฒนา เมืองให้เกิดภาพลักษณ์ทางการท่องเที่ยว ที่สร้างความน่าเชื่อถือและเป็นแหล่งดึงดูดจากกิจกรรมทางการตลาดมากมาย รวมถึงรูปแบบของการอำนวยความสะดวกเพื่อเป็นไป ในแนวทางการพัฒนาการท่องเที่ยว เมืองพัทยา ให้ก้าวไปสู่ระดับสากลที่ยั่งยืน ต่อไป

2. การประกอบสร้างงานทางการแสดง คาบาเร่ต์ ของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา

ในการประกอบสร้างงานทางการแสดง คาบาเร่ต์ของโรงละครทิฟฟานี จะประกอบไปด้วยกระบวนการผลิตและการสร้างงานโดยอาศัยบุคคลต่าง ๆ ที่มีส่วนเกี่ยวข้องและมีความสัมพันธ์เพื่อผลิตและสร้างสรรค์ผลงานผ่านการแสดงที่ปรากฏในโรงละครทิฟฟานี เซียร์เตอร์ พัทยา ตลอดจนการทำความเข้าใจในองค์ความรู้ทางด้านบทบาทหน้าที่ต่าง ๆ เพื่อก่อให้เกิดความเข้าใจในประสิทธิภาพของระบบและกลไกการบริหารงานและการจัดการด้านบุคลากรและองค์ประกอบที่สัมพันธ์ ซึ่งประกอบด้วย

2.1 กระบวนการผลิตและกระบวนการสร้างงานของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา

ขั้นตอนและกระบวนการนี้เป็นประเด็นที่สำคัญที่สุดเป็นจุดเริ่มต้นของการสร้างสรรค์งานของโรงละคร เนื่องจากเป็นกระบวนการแรกในการคิดรูปแบบการแสดง รายละเอียดของการแสดงทั้งหมดทุกฝ่ายที่ประกอบเป็นงานแสดงได้ดังนี้

1) การกำหนดแนวคิดทางการแสดงและการออกแบบ

กระบวนการขั้นตอนการผลิตนี้เป็นการระดมและรวบรวม ความคิดเพื่อกำหนดเป็นแนวทาง ทิศทาง นโยบายของการแสดงประจำของโรงละครและการแสดงในกิจกรรมส่วนต่างๆ เช่น การ ประกวด งานแสดงที่ดูกว่าจ้างทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ กิจกรรมส่งเสริมทางการตลาดต่างๆ การร่วมบูชานโพรโมทการท่องเที่ยวต่างๆ

การกำหนดแนวคิดของการแสดง ในส่วนนี้หมายถึงกลุ่มบุคคลที่เป็นผู้ก่อตั้งโรงละคร เจ้าของ ธุรกิจและผู้สร้างคณะเต้นคาบาเร่ต์โชว์ จนกลายเป็น โรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา ในปัจจุบัน เนื่องจากบุคคลในกลุ่มที่ปรึกษานี้ แต่ละท่านมีบทบาทในเรื่องของการก่อตั้งโรงละครในยุคเริ่มแรก ซึ่ง มีผลต่อการพัฒนาการจนถึงปัจจุบันเป็นผู้บริหารที่มีประสบการณ์โดยตรงทั้งทางด้านธุรกิจและการ ผลิตสร้างงานในแบบฉบับของทิฟฟานีโชว์ตั้งแต่แรกเริ่มทั้งยังเป็นผู้กำหนดนโยบายเพื่อสนับสนุน ส่งเสริมให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดขององค์กร ทำให้มีผลต่อการเปลี่ยนแปลงในโรงละครสู่การบริหาร ในรูปแบบใหม่ในปัจจุบันจึงทำให้มีความเข้าใจอย่างทอ่งแท้ทางด้านธุรกิจ ด้านการท่องเที่ยว และด้าน การแสดงที่จะตอบสนองความพึงพอใจและความต้องการของนักท่องเที่ยว เพื่อมาชมการแสดง ณ โรง ละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา ประกอบด้วย 1) กลุ่มผู้บริหารโรงละคร ได้แก่ คุณอลิสรา พันธุ์ศักดิ์ คุณ ผลิติน คุณวรรษยา พันธุ์ศักดิ์ 2) กลุ่มหัวหน้างานของโรงละคร ได้แก่ 1) ผู้อำนวยการโรงละคร (Director) คือ เคนเน็ท เนล สมิธ 2) ผู้อำนวยการทางการแสดง คือ คุณสุภาพ แสงคำชู 3) ผู้อำนวยการฝ่ายศิลป์ Administration Director 4) ผู้อำนวยการฝ่ายการบริหารและการเงิน คือ คุณ ชื่นสุข จีร์ภัทร

การทำงานในส่วนนี้เป็นการระดมความคิดทั้งทางด้านศิลปะการแสดงและด้านการตลาดและ ธุรกิจ ร่วมกันเพื่อหาจุดร่วมที่ลงตัวทางธุรกิจ เช่น บางช่วงเวลานักท่องเที่ยวมาจากประเทศจีนเป็น จำนวนมาก การแสดงก็จะผลิตการแสดงที่เกี่ยวข้องกับนักท่องเที่ยวชาวจีน (อลิสรา พันธุ์ศักดิ์ คุณผลิติน ,2563,สัมภาษณ์) โดยเมื่อได้แนวคิดหลักของการแสดงที่ทีมงานก็ออกแบบความคิดสร้างสรรค์ด้วย ประสบการณ์และวิธีการปฏิบัติที่เหมาะสม ทันสมัยทันความต้องการทางการตลาดรวมถึงปัจจัยที่ เกี่ยวข้องเพื่อกำหนดรูปแบบของการแสดงที่จะเกิดขึ้นของโรงละครทิฟฟานีต่อไป

การออกแบบงานแสดง (Performance Design) เป็น การออกแบบรายละเอียดของการ แสดงในทุกๆองค์ประกอบ เนื้อเรื่องของการแสดง เรื่องเครื่องแต่งกายและเครื่องประดับเครื่อง ประกอบงานแสดง เรื่องแสงและเสียงประกอบในงานแสดง เรื่องอุปกรณ์ในงานแสดง เรื่องเทคนิค ประกอบต่างๆในงานแสดง เป็นต้น การออกแบบเสมือนการสร้างจินตนา สร้างภาพออกแบบร่างของ แนวคิดหลัก ให้แต่ละส่วนหน้าที่เพื่อไปดำเนินการ ขยายแนวคิดหลักและกรอบแนวคิดงานแสดงที่ผู้ ออกแบบสร้างกำหนด

การออกแบบงานแสดงของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา มีรูปแบบของการสร้างงานโดยอาศัยกลุ่มผู้ที่เกี่ยวข้องหลัก คือ ผู้บริหารที่กำหนดเชิงนโยบาย ผู้บริหารสูงสุด และผู้บริหารส่วนโรงละคร ผู้อำนวยการโรงละครและผู้อำนวยการฝ่ายศิลป์รวมถึงทีมงานหัวหน้าฝ่ายเครื่องแต่งกาย ฝ่ายนักแสดงและฝ่ายฉากและอุปกรณ์ ทั้งหมดจะร่วมระดมความคิดเพื่อกำหนดรูปแบบแนวคิดของงานแสดงที่จะเกิดขึ้น ในการแสดงประจำของโรงละครและการแสดงพิเศษที่จะเกิดขึ้นระหว่างรอบปี

ความพิเศษที่เป็นเอกลักษณ์ของการออกแบบความคิดงานแสดง คือการนำเอาประสบการณ์ของฝ่ายการแสดงที่เคยเป็นนักแสดงคาบารेट โชว์และเป็นกลุ่มที่สร้างงานแสดงคาบารेटโชว์ กว่า 40 ปี ร่วมสร้างสรรค์ออกแบบงานแสดงและกลุ่มผู้บริหารที่มีประสบการณ์การบริหารโรงละครเชิงพาณิชย์เพื่อการท่องเที่ยวและธุรกิจโรงแรม จึงทำให้มีความเข้าใจการบริหารและการจัดการทางธุรกิจท่องเที่ยวในประเทศไทยและเมืองพัฒนา โดยส่งต่อธุรกิจพ่อสู่ลูก จึงร่วมออกแบบงานแสดงได้ตรงประเด็นตรงความต้องการของลูกค้าและการบริการ

2) ขั้นตอนการผลิตการประกอบสร้างการแสดง

ในขั้นตอนการผลิตประกอบสร้างการแสดงของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา จะรับแนวคิดและนโยบายหลักจากกลุ่มผู้ที่กำหนดนโยบายของ บริษัททิฟฟานีโชว์ พัทยา ซึ่งจะกำหนดกรอบแนวทางเพื่อใช้ในการปฏิบัติงาน นำไปสู่แผนงานปฏิบัติการ ในภาคส่วนหน่วยงานต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องสัมพันธ์เชิงระบบของแต่ละองค์ประกอบในการสร้างงานการแสดงต่อไป เนื่องจากกลไกในการปฏิบัติงานทั้งส่วนโรงละครและทางธุรกิจ จำเป็นต้องมีความสอดคล้องสัมพันธ์ต่อกันในแต่ละครั้งที่ผลิตงาน ดังนั้นในส่วนผู้ออกแบบสร้างสรรค์งานผลิตงานทางศิลปะการในด้านศิลปกรรม จึงเป็นส่วนสำคัญอย่างยิ่งที่จะขับเคลื่อนองค์กรทางธุรกิจ ให้เป็นไปตามเป้าหมายทางธุรกิจและเป้าหมายทางศิลปะการแสดง คาบารेट ซึ่งมีส่วนเกี่ยวข้องและมีบทบาทในการผลิต กระบวนการสร้างงานโดยมีองค์ประกอบที่สำคัญในการประกอบสร้างงานและกระบวนการผลิตของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา ผู้วิจัยได้วิเคราะห์ความเป็นเอกลักษณ์เฉพาะในแบบฉบับของโรงละคร ที่ขนานนามว่า “แม่แบบแห่งคาบารेटไทย” (The Original Transvestite Cabaret) ในการผลิตประกอบสร้างงาน จะมีผู้ที่ได้รับมอบหมายและหน้าที่ ดังนี้

ผู้อำนวยการผลิต

ผู้อำนวยการผลิตของโรงละคร มีหน้าที่ควบคุมการผลิต รูปแบบของการแสดง การออกแบบงานทางการแสดงซึ่งเป็นส่วนสำคัญในระดับต้นทาง ควบคุมการผลิต การดำเนินงานของส่วนต่าง ๆ ให้เป็นไปตามเป้าหมายและความคิดของผู้กำหนดแนวคิด พร้อมแก้ไขปัญหาต่าง ๆ ที่เกิดขึ้น รวมถึง

เป็นผู้ตรวจสอบคุณภาพของงานที่ออกมา ควบคุมดูแลการผลิตในส่วนต่าง ๆ ควบคุมทิศทางในการผลิตงานทั้งในแง่ของเนื้อหาทางการแสดงและงานเบื้องหลังอื่นๆด้านโรงละครทั้งหมด

โรงละครทิฟฟานี มีผู้อำนวยการ 3 ส่วนหลัก คือ

- ผู้อำนวยการฝ่ายบริหาร ทำหน้าที่ดูแลเรื่องระบบทางส่วนธุรกิจ การเงินการประสานงาน
- ผู้อำนวยการทางการแสดง ทำหน้าที่ดูแลการผลิตงานทางการแสดง
- ผู้อำนวยการฝ่ายศิลป์ ทำหน้าที่ในเรื่ององค์ประกอบทางด้านศิลปกรรมและเทคนิคพิเศษ

ซึ่งทั้งหมดปฏิบัติหน้าที่ตามส่วนงานที่จะสอดคล้องเพื่อให้การแสดงออกมาอย่างสมบูรณ์

หน้าที่หลักในส่วนนี้ เป็นการนำเสนอแนวคิดรูปแบบการแสดงและรายละเอียดที่ทำให้งานมีความน่าสนใจ มีความแตกต่างและตรงกับความต้องการทางการตลาด เช่น การเตรียมเปลี่ยนงานแสดงประจำปีของโรงละคร จากในระหว่างปีที่มีช่วงที่ไปศึกษาดูงานทั้งในประเทศและต่างประเทศ ก็จะทำเอาสิ่งแปลกใหม่ เทคโนโลยีด้านการแสดงมาประยุกต์ใช้กับการแสดงที่เกิดขึ้น เป็นต้น

นักแสดง

นักแสดง คือ ผู้ที่ถ่ายทอดความหมายของงานแสดง ที่สื่ออารมณ์ ความรู้สึก การสื่อสารต่อผู้ชม มีพื้นฐานของการแสดง การเดินรำและการร้องเพลง มีความจดจำบทและท่าทางในการแสดง ประกอบด้วยนักแสดงหลักและนักแสดงสนับสนุน

นักแสดงของโรงละครทิฟฟานี ที่เป็นจุดเด่นที่สุดคือเป็นนักแสดงผู้หญิงข้ามเพศ (สาวประเภทสอง) หรือเรียกว่า นางโชว์ เนื่องจากนักแสดงจะต้องทำการแสดงวันละหลายรอบต่อวัน จึงต้องมีความอดทนต่อหน้าที่ มีวินัยในการทำงานการฝึกซ้อมอย่างสม่ำเสมอ เนื่องจากการแสดงมีเพลงจำนวนมากที่ต้องเรียนรู้ในทุกบทบาทการแสดงดังกล่าว จึงต้องมีความจดจำและพลังในการแสดงอย่างสูง

นักแสดงของโรงละครทิฟฟานี ถือได้ว่าเป็นผู้ขับเคลื่อนทางธุรกิจ จึงจำเป็นต้องมีความรู้ความสามารถทางด้านทักษะการเต้น และการแสดงออก คุณสมบัติของนักแสดงจำเป็นต้องเรียนรู้ทั้งทักษะด้านการเต้นทางตะวันตก ได้แก่ การเต้นบัลเลต์คลาสสิก การเต้นแจ๊ส การเต้นลีลาศ การเต้นแท็ป การเต้นแนวสตรีทแดนซ์ การเต้นในแนวร่วมสมัย และทักษะการแสดงนาฏศิลป์ไทยทั้งแบบนาฏศิลป์ไทยอนุรักษ์ นาฏศิลป์พื้นบ้าน นาฏศิลป์สร้างสรรค์

นอกจากความรู้ความสามารถทางการแสดงของนักแสดงโรงละคร นักแสดงต้องมีความรู้ความเข้าใจในบทบาทของตัวละคร เพื่อใช้ในการถ่ายทอดอารมณ์ที่สัมพันธ์ต่อการแสดงแต่ละเพลง เข้าใจกระบวนการที่เข้าถึงความเป็นตัวละคร โดยการเรียนรู้หลักของการแสดงขั้นพื้นฐานและต่อยอดความรู้ที่สูงขึ้น เพื่อให้เกิดความสมบูรณ์ในเชิงสุนทรียภาพทางการแสดงแบบละครเวที

ประเด็นสุดท้ายในเรื่องของการขับร้องที่เรียกว่า การลิปซิงค์ (Lip-Sync) เป็นการร้องโดยไม่มีเสียง ใช้ริมฝีปากขยับเพื่อสื่อสารเนื้อร้อง ทำนอง และการประสานเสียงตนเข้ากับกลุ่มดนตรี (ลินทนา จันฉนวน, 2561, สัมภาษณ์) ถือว่าเป็นหัวใจหลักในนักแสดงและในการแสดงหรือที่เรียกว่า นักแสดงหลักหรือนักแสดงนำ เนื่องจากการแสดงคาบารेटต์ของโรงละครทิฟฟานี หมายถึง การแสดงที่เลียนแบบการขับร้องเสมือนจริง ที่ไม่จำเป็นต้องมีเสียงร้อง ในทำนองหลักของเพลงนั้น แต่ใช้เพียงแค่ท่วงท่าและลีลา ให้เสมือนว่าตนเองได้ร้องจริง จึงทำให้ศาสตร์การศึกษาเรื่องการร้องเพลง เป็นส่วนประกอบที่สำคัญอย่างหนึ่ง ที่นักแสดงจำเป็นต้องศึกษาหรือเรียนรู้ การปฏิบัติทางการร้องเพลง เพื่อเพิ่มศักยภาพของตนเอง และทำให้การแสดงมีคุณภาพมากยิ่งขึ้น

โดยสรุปแล้วนักแสดงคาบารेटต์ หรือนางโชว์ ที่มีคุณภาพผ่านมาตรฐานเพื่อเข้าสู่วิชาชีพและสามารถพัฒนา จนกลายเป็นเลิศทางวิชาชีพเกิดความมั่นคงในการประกอบอาชีพได้ จำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องมีความรู้ความสามารถ จากองค์ความรู้ดังกล่าว การแสดงที่นางโชว์ หรือนักแสดงคาบารेटต์ ได้สื่อสารถ่ายทอดให้เห็นถึงพลังด้านศิลปะการแสดงประกอบด้วยองค์ประกอบทางด้านศิลปกรรม เป็นปัจจัยส่งผลให้ การแสดงเกิดความประทับใจต่อผู้ชมคือนักท่องเที่ยว ที่ได้มาชมแล้วสื่อสารต่อไปยังส่วนต่าง ๆ ถึงคุณภาพทางการแสดง คุณภาพทางการบริการและคุณภาพทางการจัดการ ส่งผลต่อความสำเร็จและความยั่งยืนในธุรกิจ

ฝ่ายการออกแบบท่าเต้น

ผู้ออกแบบท่าเต้น มีหน้าที่ ออกแบบลีลา กระบวนท่าเคลื่อนไหวและการแสดง ที่ถูกออกแบบจากแนวคิดของการแสดง ให้สามารถสื่อสารและสร้างความประทับใจ ผ่านลีลา ท่วงท่าของร่างกาย

ผู้ออกแบบท่าเต้นของโรงละครทิฟฟานี ต้องออกแบบการเคลื่อนไหวในลักษณะที่เฉพาะแตกต่างจากการออกแบบกระบวนท่าอย่างอื่น คือ การเคลื่อนไหวและการแสดงในรูปแบบคาบารेटต์ ที่มีทั้งเครื่องแต่งกายที่เป็นเอกลักษณ์ที่มีขนาดใหญ่และเครื่องประดับที่มาก อีกทั้งมีฉากและอุปกรณ์การแสดงที่เปลี่ยนในหลายช่วงของการแสดง ผู้ออกแบบท่าเต้นต้องมีความศาสตร์ความรู้และประสบการณ์ทางด้านการแสดง คาบารेटต์ เพื่อเข้าใจในการออกแบบการเคลื่อนไหวได้อย่างเหมาะสมประทับใจผู้ชม

ฝ่ายเครื่องแต่งกายและเครื่องประดับ Costume and Accessories

ผู้ออกแบบเครื่องแต่งกายและเครื่องประดับ ทำหน้าที่ ออกแบบเสื้อผ้าและเครื่องประดับ ให้เป็นไปตามแนวคิดที่ดูกว้างไว้ของการแสดงในแต่ละชุดให้เหมาะสม ซึ่งทีมงานที่เกี่ยวข้องกับนักออกแบบ ช่างตัดเย็บ ช่างแต่งตัว ช่างทำอุปกรณ์การแสดงและเครื่องประดับ การประดิษฐ์สร้างเครื่องแต่งกายและเครื่องประดับเพื่อสนับสนุนให้การแสดงสมบูรณ์ มากขึ้น

การออกแบบเครื่องแต่งกายและเครื่องประดับโรงละครทิฟฟานี ต้องมีความเข้าใจเนื้อหาและรูปแบบของการแสดงคาบาเรต์ มีประสบการณ์ความเชี่ยวชาญ ต้องเข้าใจการเคลื่อนไหว การเต้น การแสดงในแต่ละชุดการแสดงเป็นอย่างดี จะทำให้การสร้างชุดการแสดงชุดนั้นออกมาได้เป็นอย่างดี ลักษณะพิเศษชุดของโรงละครทิฟฟานี มีความโดดเด่น เรื่องการออกแบบที่มีเอกลักษณ์ที่ มีความอลังการ ดึงดูดสายตาผู้ชม ความแวววาวจากเครื่องประดับตกแต่ง และความตระการตาจากอุปกรณ์ที่ประกอบการแสดง ซึ่งทั้งหมดเป็นการออกแบบที่มีเอกลักษณ์เฉพาะตน เครื่องแต่งกายที่โชว์สัดส่วน เว้าโค้งเว้าเพื่อให้รู้สึกถึงความมีเสน่ห์ ดึงดูดสายตา อุปกรณ์เครื่องประดับตกแต่งในเครื่องแต่งกาย ทั้งขนนก เพชรพลอยที่ตกแต่งเครื่องแต่งกายเกินจริงกว่าธรรมดา เพื่อสร้างจินตนาการของผู้ชม

ฝ่ายฉากประกอบการแสดง Scenes Design and Performance Equipment

ผู้สร้างฉากประกอบการแสดง คือ ฉากที่ใช้ประกอบการแสดงคือสิ่งที่ช่วยเสริมให้การแสดง มีความหมายเกิดความเข้าใจเนื้อหาของการแสดง เสริมการเดินให้เกิดมิติของการออกแบบ สร้างความประทับใจการเข้าไปในเรื่องหรือแนวคิดที่ผู้กำกับต้องการ

ฉากประกอบการแสดง ในการแสดงของโรงละครทิฟฟานี มีการเปลี่ยนฉากในแต่ละการแสดงที่หลากหลาย ผู้ออกแบบต้องมีความเข้าใจแนวคิดรายละเอียดต่าง ๆ ในเรื่องของการออกแบบ การเดิน แสง การแสดงของนักแสดงและเครื่องแต่งกายที่มีความกว้างและใหญ่กว่าปกติ

ฝ่ายแสงและเสียง

ผู้ออกแบบแสง ทำหน้าที่ ออกแบบและจัดแสง เพื่อการแสดงมีความสนใจ เข้าใจความหมาย และเสริมการแสดงให้มีมิติมุมมองเหนือกว่าธรรมชาติ การออกแบบแสง ของโรงละครทิฟฟานี ทำให้การแสดงที่เกิดขึ้นมีความสมจริง มีความสอดคล้องกับแนวคิดของการแสดงส่งเสริมให้นักแสดง

ฝ่ายเสียง ดนตรีประกอบ

ฝ่ายเสียงและดนตรีประกอบ ทำหน้าที่สร้างสรรค์ดนตรีเพื่อประกอบกับงานแสดง ตามแนวคิดหลักที่ถูกออกแบบเพื่อเสริมให้เนื้อหาของเรื่อง บรรยากาศ และอารมณ์ความรู้สึกของผู้ชมและนักแสดง ทั้งยังเป็นการ

เสียงและดนตรีประกอบการแสดงของโรงละครทิฟฟานี เป็นการสร้างสรรค์ประพันธ์ใหม่จากต้นฉบับดั้งเดิมและการนำเพลงสมัยนิยมในยุคหรือดนตรีที่แสดงถึงวัฒนธรรมความเป็นสัญลักษณ์ของประเทศนั้นๆ เช่น เพลงลอยกระทง เป็นดนตรีตัวแทนของประเทศไทย เพลงอารีดัง เป็นดนตรีตัวแทนของประเทศเกาหลี เป็นต้น สร้างสรรค์ให้เป็นที่ไปตามแบบของการแสดงคาบาเรต์

ดังนั้น การประกอบสร้างงานทางการแสดงคาบาเรต์ ประเด็นการออกแบบความคิดงานแสดง การออกแบบสร้างความคิด คือ การออกแบบรายละเอียดของการแสดงในทุกๆองค์ประกอบ เนื้อเรื่อง ของงานแสดง เรื่องเครื่องแต่งกายและเครื่องประดับเครื่องประกอบงานแสดง เรื่องแสงและเสียง ประกอบในงานแสดง เรื่องอุปกรณ์ในงานแสดง เรื่องเทคนิคประกอบต่างๆในงานแสดง เป็นต้น การ

ออกแบบเสมือนการสร้างจินตนา สร้างภาพออกแบบร่างของแนวคิดหลัก ให้แต่ละส่วนหน้าที่เพื่อไปดำเนินการ ขยายแนวคิดหลักและกรอบแนวคิดงานแสดงที่ผู้ออกแบบสร้างกำหนด

การออกแบบงานแสดงของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยามีรูปแบบของการสร้างงานโดยอาศัยกลุ่มผู้ที่เกี่ยวข้องหลัก คือ ผู้บริหารที่กำหนดเชิงนโยบาย ผู้บริหารสูงสุด และผู้บริหารส่วนโรงละคร ผู้อำนวยการโรงละครและผู้อำนวยการฝ่ายศิลป์รวมถึงทีมงานหัวหน้าฝ่ายเครื่องแต่งกาย ฝ่ายนักแสดงและฝ่ายฉากและอุปกรณ์ ทั้งหมดจะร่วมระดมความคิดเพื่อกำหนดรูปแบบแนวคิดของงานแสดงที่จะเกิดขึ้น ในการแสดงประจำของโรงละครและการแสดงพิเศษที่จะเกิดขึ้นระหว่างรอบปี

ความพิเศษที่เป็นเอกลักษณ์ของการออกแบบความคิดงานแสดง คือการนำเอาประสบการณ์ของฝ่ายการแสดงที่เคยเป็นนักแสดงคาบาเรต์ โชว์และเป็นกลุ่มที่สร้างงานแสดงคาบาเรต์โชว์ กว่า40 ปี ร่วมสร้างสรรค์ออกแบบงานแสดงและกลุ่มผู้บริหารที่มีประสบการณ์การบริหารโรงละครเชิงพาณิชย์ เพื่อการท่องเที่ยวและธุรกิจโรงแรม จึงทำให้มีความเข้าใจการบริหารและการจัดการทางธุรกิจท่องเที่ยวในประเทศไทยและเมืองพัฒนา โดยส่งต่อธุรกิจพ่อสู่ลูก จึงร่วมออกแบบงานแสดงได้ตรงประเด็นตรงความต้องการของลูกค้าและการบริการ

2.2 การจัดการแสดงของโรงละครทิฟฟานี

การจัดการแสดงของโรงละครทิฟฟานี หมายถึง การออกแบบการแสดงและการแบ่งรูปแบบของการแสดงเป็นประเภทต่าง ๆ ในเอกลักษณ์ของ โรงละครทิฟฟานี ซึ่งได้ผ่านกระบวนการคิดสร้างสรรค์และผ่านประสบการณ์ลองผิดลองถูก จนการแสดงดังกล่าวเป็นที่นิยม การผลิตผลงานการแสดงของโรงละคร องค์กรประกอบนำไปสู่การแสดงที่ประสบความสำเร็จตามแบบของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา นับว่าเป็นอีกกระบวนการหนึ่งในการประกอบสร้างงานของโรงละคร องค์กรประกอบที่สำคัญผู้อำนวยการฝ่ายต่าง ๆ และผู้จัดการ ตลอดจนฝ่ายการแสดง และนักแสดงอาวุโสจะร่วมกับการกำหนดการแสดงเพื่อจัดการแสดงในแต่ละช่วงของการเปิดการแสดงโดยกำหนดรูปแบบของการจัดการแสดงออกเป็นดังนี้

2.2.1 การแสดงชิ้นเอกของโรงละคร (Original Master Piece Choreography)

การแสดงต้นฉบับของโรงละคร เป็นการแสดงที่แสดงอย่างต่อเนื่องมากกว่า 10ปี ในรายการแสดงและการนำมาแสดงมาปรับปรุงด้านการแสดงอีกหลายครั้งและเป็นชิ้นงานแสดงที่นิยมเป็นที่ยอมรับของผู้ชมเป็นเอกลักษณ์แสดงถึงความเป็นตัวตน ของโรงละครทิฟฟานี คือ การแสดงในช่วงแรกเริ่มยุคพัฒนาจนถึง คุณสุธรรม มาบริหารธุรกิจคุณ อลิสา พันธศักดิ์ บริหารต่อ อาทิ การแสดงเพลง To love have I การแสดงเพลง One man woman การแสดงเพลง Frist Be a woman การแสดงเพลง I who have nothing การแสดงเพลง I am What I am การแสดงเพลง Proud Mary การแสดง Toy Shop (การแสดงชุดนี้นักออกแบบท่าเต้นจากประเทศออสเตรเลีย เป็นผู้ออกแบบการ

แสดงใหม่ทั้งเพลงทำให้เปลี่ยนภาพลักษณ์ทางการแสดงของชุดนี้) การแสดงชุดอุ้ยเหิน การแสดงชุดเปาซุ่นจิ้น การแสดงชุดมโนรา เป็นต้น



ภาพประกอบ 15 การแสดงเพลง I who have nothing ปี 1990

ที่มา : <https://www.youtube.com/watch?v=RpP5mdvgMDo&t=3829s.>, 2565



ภาพประกอบ 16 การแสดงเพลงจีน เพลงเทียน มีมี ปี 1990

ที่มา : <https://www.youtube.com/watch?v=RpP5mdvgMDo&t=3829s.>, 2565



ภาพประกอบ 17 การแสดงเพลงจีน ชุดเหมยฮวา ปี 1990

ที่มา : <https://www.youtube.com/watch?v=RpP5mdvgMDo&t=3829s.>, 2565



ภาพประกอบ 18 การแสดงนาฏศิลป์ไทยประยุกต์ ชุดมโนราห์ ปี 1990

ที่มา : <https://www.youtube.com/watch?v=RpP5mdvgMDo&t=3829s.>, 2565



ภาพประกอบ 19 การแสดงชุดเป่าขลุ่ยงิ้ว
ที่มา : เอื้อเฟื้อภาพโดย นวัตกรรม ยศเจริญ



ภาพประกอบ 20 การแสดงชุด One Man Women ปี 1990
ที่มา : <https://www.youtube.com/watch?v=RpP5mdvgMDo&t=3829s.>, 2565



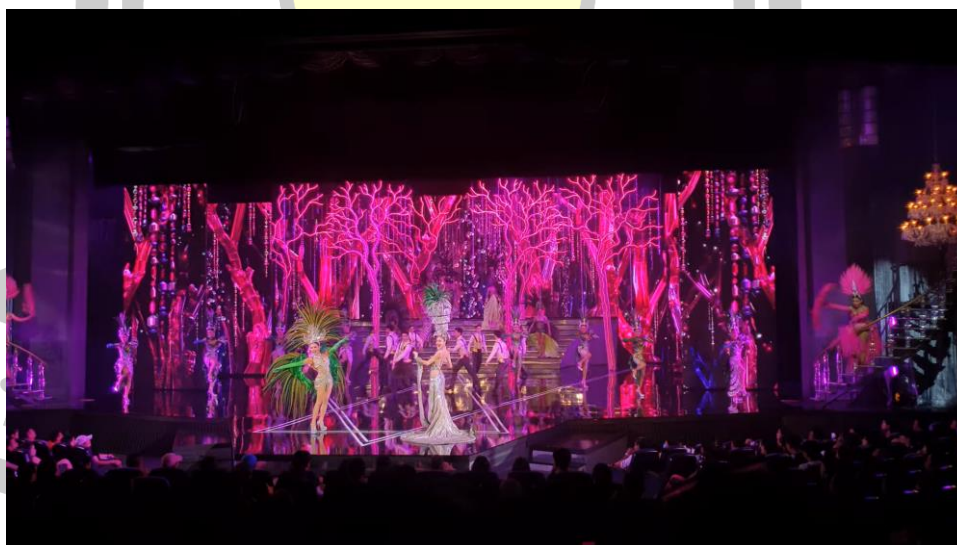
ภาพประกอบ 21 การแสดงเพลง อุ้เหียนเต๋อเจี๋ยจวี (Chinese Comedy Show) ปี 2000
ที่มา : <https://www.youtube.com/watch?v=epD9uZL5DQk>, 2565



ภาพประกอบ 22 การแสดงชุด One Man Women ปี 2000
ที่มา : <https://www.youtube.com/watch?v=epD9uZL5DQk>, 2565



ภาพประกอบ 23 การแสดงเพลงปิดของโชว์ในชุด Tiffany Follies ปี 2000
ที่มา : <https://www.youtube.com/watch?v=epD9uZL5DQk>, 2565



ภาพประกอบ 24 การแสดงเพลงปิดของโชว์ในชุด Tiffany Follies ปี 2023
ที่มา : https://www.youtube.com/watch?v=_UYy7Gy1uZg, 2565



ภาพประกอบ 25 การแสดงเพลง ปิดของทิฟฟานี่ Tiffany Finale ปี 2023
ที่มา : <https://www.thaihrhub.com/pattaya/travel/tiffany-show/>, 2565

2.2.2 การแสดงที่สร้างสรรค์และประพันธ์เพลงใหม่ โดยทีมงานผลิตของโรงละครทิฟฟานี่โชว์ พัทยา โดยนำบทเพลงที่มีอยู่แล้วมี หรือประพันธ์ดนตรีและเนื้อร้องใหม่ให้เข้ากับความเป็นโรงละครทิฟฟานี่ ซึ่งมี ทั้งเนื้อร้อง ทำนองเพลง และเป็นลิขสิทธิ์ของคาบาเรต์ โรงละครทิฟฟานี่โชว์ พัทยา อาทิ เพลงทิฟฟานี่ ฟลอรี (Tiffany's Follies) เพลงทิฟฟานี่ ไฟนอล (Tiffany's Finale) เพลงพัทยา พาราไดซ์ (Pattaya Paradise) เพลงมัทนะพาธา Regent of The Rose เป็นเพลงที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะของคาบาเรต์ โรงละครทิฟฟานี่โชว์ พัทยา และเพลงที่แต่งเนื้อร้องขึ้นมาใหม่ แต่ใช้ทำนองเพลงที่มีอยู่แล้ว เช่น เพลงมณีนพเก้า (The Magic Stones) เป็นต้น

พูน ปรณ ทิโต ชิว



ภาพประกอบ 26 การแสดงในเพลงจีน ซี่ฟ่ง (จากภาพยนตร์เรื่องจอมใจจักรพรรดิ) ปี 1990
ที่มา : <https://www.youtube.com/watch?v=RpP5mdvgMDo&t=3829s.>, 2565



ภาพประกอบ 27 การแสดงในเพลงจีน จากภาพยนตร์เรื่อง The Last Emperor) ปี 1990
ที่มา : <https://www.youtube.com/watch?v=RpP5mdvgMDo&t=3829s.>, 2565



ภาพประกอบ 28 การแสดงชุด Sexual Revolution ปี 2000
ที่มา : <https://www.youtube.com/watch?v=epD9uZL5DQk>, 2565



ภาพประกอบ 29 การแสดงนาฏศิลป์ไทยประยุกต์ ชุดRemember Our Own ปี 2000
ที่มา : <https://www.youtube.com/watch?v=epD9uZL5DQk>, 2565



ภาพประกอบ 30 การแสดงนาฏศิลป์ไทยสร้างสรรค์ ชุมนฉินพเก้า ปี 2019
ที่มา : https://www.youtube.com/watch?v=__J3BqnXx3c., 2565



ภาพประกอบ 31 การแสดงนาฏศิลป์ไทยสร้างสรรค์ ชุมนฉินพเก้า ปี 2019
ที่มา : https://www.youtube.com/watch?v=__J3BqnXx3c., 2565

พหุ ปรณ ทัต ชีเว



ภาพประกอบ 32 การแสดงชุด All That Jazz (เพลงประกอบภาพยนตร์ All That Jazz) ปี 2000
ที่มา : <https://www.youtube.com/watch?v=epD9uZL5DQk>., 2565



ภาพประกอบ 33 การแสดงชุด Mirror ปี 2014
ที่มา : http://img.painaidii.com/images/20160326_6_1458975271_257731.jpg., 2565



ภาพประกอบ 34 การแสดงชุด มหาราชา ปี 2014
ที่มา : <https://encrypted-tbn0.gstatic.com>, 2565



ภาพประกอบ 35 การแสดงชุด เดฟตาส/ มหาราณี/ คังคูไบ ปี 2022
ที่มา : <https://www.youtube.com/watch?v=NhlR-fL8DcY&t=109s>, 2565

พูน ปรณ ทิโต ชัง



ภาพประกอบ 36 การแสดงชุด DIAMOND ปี 2014

ที่มา : <https://encrypted-tbn0.gstatic.com>, 2565

2.2.3 การแสดงนานาชาติ การออกแบบการแสดงในรูปแบบนี้มืองค์ประกอบที่สำคัญ เพื่อเป็นไปสำหรับการแสดงเพื่อตอบโจทย์การตลาด โดยการแสดงดังกล่าวขึ้นอยู่กับทัวร์นักท่องเที่ยวที่เข้ามาเข้าชมการแสดงที่โรงละคร เป็นการแสดงที่เอาใจสำหรับนักท่องเที่ยวที่เดินทางมากลุ่มใหญ่และมาใช้บริการชมการแสดงจำนวนมาก ในอดีตนักท่องเที่ยวจะเป็นลักษณะรูปแบบกลุ่มคณะทัวร์ผ่านการประสานงานติดต่อจากบริษัทในเครือข่าย ดังนั้นการออกแบบการแสดงที่ให้ความสำคัญผ่านคุณค่าคำนึงถึงผู้ชมที่มาจากชาตินั้นเช่น จีน เกาหลี ญี่ปุ่น รัสเซีย โดยทางโรงละครจะมีการเก็บข้อมูลจากกลุ่มทัวร์นักท่องเที่ยวที่เข้าชมแต่ละปี และใช้วิธีการสังเกตการณ์ปฏิบัติการในการชมการแสดงแต่ละรอบ การสอบถามกลุ่มนักท่องเที่ยว สอบถามไกด์ที่พากลุ่มทัวร์มาชม รวมถึงการติดตามความนิยมเพลงต่างชาติเพื่อนำมาเป็นข้อมูลในการปรับปรุงการแสดงให้ที่น่าสนใจและสามารถดึงดูดผู้ชมที่เป็นกลุ่มนักท่องเที่ยวได้มากที่สุด รวมถึงการออกแบบเครื่องแต่งกายที่สวยงามแสดงถึงความเป็นชนชาติในประเทศนั้น ๆ



ภาพประกอบ 37 การแสดงเพลงสเปนปี 1990

ที่มา : <https://www.youtube.com/watch?v=RpP5mdvgMDo&t=3829s., 2565>



ภาพประกอบ 38 การแสดงเพลงนานาชาติ ประเทศมาเลเซีย ปี 1990

ที่มา : <https://www.youtube.com/watch?v=RpP5mdvgMDo&t=3829s., 2565>



ภาพประกอบ 39 การแสดงเพลงนานาชาติ ประเทศเกาหลี “เพลงอาร์ดิง” ปี 1990
ที่มา : <https://www.youtube.com/watch?v=RpP5mdvgMDo&t=3829s.>, 2565



ภาพประกอบ 40 การแสดงเลียนแบบศิลปินต่างประเทศ (วง Girls Group ประเทศเกาหลี) ปี 2000
ที่มา : <https://www.youtube.com/watch?v=epD9uZL5DQk.>, 2565



ภาพประกอบ 41 การแสดงในเพลงของประเทศเวียดนาม
ที่มา : <https://www.youtube.com/watch?v=epD9uZL5DQk>, 2565



ภาพประกอบ 42 การแสดงในเพลงของประเทศรัสเซีย ปี 2020

ที่มา : <https://encrypted-tbn0.gstatic.com>, 2565

พหุ ประเด็น ทักษะ



ภาพประกอบ 43 การแสดงในเพลงของประเทศเวียดนาม ปี 2020

ที่มา : <https://encrypted-tbn0.gstatic.com>, 2565

2.2.4 การแสดงในการประกวด มิสทิฟฟานี ยูนิเวิร์ส (Miss Tiffany s Universe) และอินเตอร์เนชันเนล ควีน Miss International Queen การแสดงจะถูกสร้างขึ้นโดยการประพันธ์ดนตรีและการแสดงประกอบรวมเพื่อใช้ประกอบการแสดงประกวด ตั้งแต่อดีตจนถึงในปัจจุบัน เริ่มตั้งแต่ปี พ.ศ.2541 เป็นเพลงแรกได้ถูกสร้างขึ้น เป็นเพลงที่ถูกประพันธ์ดนตรีและการแสดงเพื่อให้ มิสทิฟฟานี ใช้เพื่อเป็นประกอบการแสดงประกวดมิสทิฟฟานี การสร้างสรรค์ดนตรีที่ใช้ในการประกวด มีวัตถุประสงค์เพื่อสร้างเป็นเอกลักษณ์ ของโรงละคร รวมไปถึงการสร้างสรรค์การแสดงที่ นำผู้ประกวดเข้าร่วมเป็นส่วนหนึ่งของงาน

การจัดการแสดงของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา ได้จัดตารางการแสดงให้สอดคล้องและเหมาะสมในแต่ละรอบการกำหนดสร้างรายการการแสดง ส่วนหนึ่งได้รับอิทธิพลของกลุ่มลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการของสถานประกอบการ และอีกส่วนเป็นนโยบายของฝ่ายบริหารและการผลิต โดยลำดับการแสดง มีลักษณะโครงสร้างของรายการการแสดงที่เกี่ยวข้องกับความเป็นพัทยา ความเป็นไทย เอกลักษณ์วัฒนธรรมไทย เกี่ยวกับวัฒนธรรมของประเทศของนักท่องเที่ยวที่มาชม เกี่ยวกับความตลกเกี่ยวกับเรื่องราวทางวรรณกรรม เกี่ยวกับความนิยมของกระแสสังคมโลก ซึ่งรูปแบบประกอบการแสดงเปิด การแสดงที่เป็นเนื้อหาตามลำดับ การแสดงปิด

พหุบุ ปรณุ ทิโต ชีเว



ภาพประกอบ 44 การแสดง ชุด “One Man Woman”
 ในการประกวดMiss Tiffany's Universe 2015
 (โดยนำเสนอในรูปแบบสื่อผสมระหว่างนักแสดงและเทคโนโลยีแบบ Hologram 3D
 ในโอกาสฉลองครบรอบ 40 ปี ก่อตั้งโรงละครทิฟฟานี่โชว์ พัทยา)
 ที่มา : <https://www.youtube.com/watch?v=fpTTTg6ceGA>, 2565



ภาพประกอบ 45 การแสดงสร้างสรรค์ใหม่ชุด “Blow”
 ในการประกวดMiss Tiffany's Universe 2017
 ที่มา : <https://www.youtube.com/watch?v=BQow3Lxa3XM>., 2565



ภาพประกอบ 46 การแสดงเปิด ชุด “The Stage of My Life”

ในการประกวด Miss Tiffany's Universe 2019

ที่มา : <https://www.youtube.com/watch?v=KhpQUOEAPww.>, 2565



ภาพประกอบ 47 การแสดงสร้างสรรค์ใหม่ ชุด “Popular”

ในการประกวด Miss International Queen 2017

ที่มา : <https://www.youtube.com/watch?v=4T2xmPw4Kd8.>, 2565

ตัวอย่างการแสดงใน 1 รอบ (ช่วง พ.ศ.2555) ใช้เวลาในการแสดงทั้งหมด 75 นาที มีการแสดงทั้งหมดจำนวน 16 ชุดการแสดง ผู้วิจัยได้ยกตัวอย่างรายการการแสดง ดังนี้

1. เพลงเปิด (The Opening of Scene)
2. Pattaya
3. Kiss Kiss
4. The Magic Stone
5. I Aa What I am
6. New Korean Show
7. อุ้เหยิน (Chinese Comedy Show)
8. เหมยฮวา (Chinses Show)
9. Drama Queen
10. Maharaja
11. เย้เหล่เซียง (Chinese Show)
12. Russian Show
13. เซียวซ่าน (Chinese Show)
14. One Man Women
15. Tiffany Follies
16. Tiffany Finale

รายการเพลงนี้ได้ถูกจัดทำขึ้นในช่วงเดือนพฤศจิกายน พ.ศ.2555 จะสังเกตได้ว่าในช่วงเวลาดังกล่าวมีนักท่องเที่ยวชาวจีนได้เข้ามาชมการแสดงเป็นจำนวนมาก ทางโรงละครจึงได้มีการนำเพลงจีนหลายเพลงมาจัดทำเป็นชุดการแสดง เพื่อตอบสนองนักท่องเที่ยวชาวจีนและรายการแสดงดังกล่าว จะมีรายการเพลงซึ่งเป็นการแสดงขึ้นเอก (Original Master Piece Choreography) เช่น การแสดงเพลง การแสดงเพลง One man woman การแสดงเพลง I am What I am การแสดงเพลง เหมยฮวา การแสดงเพลงอุ้เหยิน ซึ่งเป็นการแสดงที่ทางโรงละครได้นำมาแสดงตั้งแต่เริ่มก่อสร้างโรงละครตั้งแต่อดีต ซึ่งถือได้ว่าเป็นการแสดงอมตะ หรือการแสดงที่เป็นตำนานของโรงละคร เป็นเพลงที่รู้จักในหลาย ๆ ประเทศ

เอกลักษณ์ทางการแสดงที่สำคัญก็คือความสวยงามรูปร่างหน้าตาของนักแสดงผู้หญิงข้ามเพศที่ทำให้นักท่องเที่ยวต่างชาติ โดยเฉพาะประเทศจีนมีความสนใจและอยากเข้ามาชมอย่างใกล้ชิด และ

การมีส่วนร่วมของผู้ชมกับนักแสดง ซึ่งนักแสดงบางเพลงจะมีการลงมาร่วมแสดงกับผู้ชมด้านล่าง หรือเชิญผู้ชมขึ้นไปบนเวทีเพื่อร่วมการแสดง เป็นการสร้างสีสันให้การแสดง และความสนุกสนานแก่ผู้ชม

รายการแสดงของโรงละครทิฟฟานี ที่ยังคงนำเสนอทุกครั้งคือ การแสดงเพลงเปิด (The Opening of Scene) และเพลงปิด (Tiffany Follies) ซึ่งเป็นรายการหลักที่คงแสดงอยู่ทุกรอบ นอกเหนือไปจากรายการเพลงที่เป็นเพลงจากประเทศ อินเดีย รัสเซีย หรือเวียดนาม ในส่วนการประกอบสร้างงานทางการแสดง คาบาเรต์ของโรงละครทิฟฟานีโชว์ ผู้วิจัยพบว่า ในส่วนการแสดงที่เป็นของโรงละครทิฟฟานี นั้นมีรูปแบบการแสดงที่มีเอกลักษณ์ของตนเอง เนื่องด้วยนักแสดงที่มีประสบการณ์มีความเชี่ยวชาญ ตั้งแต่ในยุคแรกเริ่มที่มีการก่อตั้ง การแสดงคาบาเรต์ ยังเป็นผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการผลิตผลงานให้กับธุรกิจ คาบาเรต์ และโรงละครทิฟฟานี อยู่จนถึงปัจจุบันและมีส่วนเกี่ยวข้องกับลักษณะรูปแบบทางการแสดงในแบบฉบับคาบาเรต์ ในสถานที่อื่น ทั้งเมืองพัทยาและเมืองท่องเที่ยว ที่มีการแสดง คาบาเรต์ โชว์ เมื่อต้นกำเนิด การแสดง คาบาเรต์ ในประเทศไทยยังคงผลิตสร้าง การแสดงออกมาย่อมส่งผลกระทบต่อผู้ที่ อยู่ในแวดวงการของ คาบาเรต์ ในประเทศไทย

3 การบริหารและการจัดการธุรกิจของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา

โรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา เป็นโรงละครที่ดำเนินธุรกิจ เกี่ยวกับการท่องเที่ยวและบริการ บริการ ทางด้านการแสดงเชิงพาณิชย์ มายาวนานกว่า 48 ปี ได้สั่งสมประสบการณ์ ความชำนาญทางธุรกิจในด้านการศึกษา โดยเฉพาะการแสดงในแบบโรงละคร (Theatre Show) ในรูปแบบคาบาเรต์ โชว์ (Cabaret Show) เป็นหลัก มีการพัฒนาปรับปรุงแบบกลยุทธ์ทางการตลาด การประชาสัมพันธ์ การบริหารจัดการ การสร้างภาพลักษณ์ขององค์กร การสร้างพัฒนาบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านรวมถึง การนำเสนอรูปแบบทางการแสดง ที่ทำให้เกิดความงดงาม จนทำให้นักท่องเที่ยวเกิดความประทับใจ โดยมีการแบ่งส่วนการทำงานดังนี้

3.1 โครงสร้างองค์กรโรงละครทิฟฟานี

3.2 การบริหารการจัดการของโรงละครทิฟฟานี

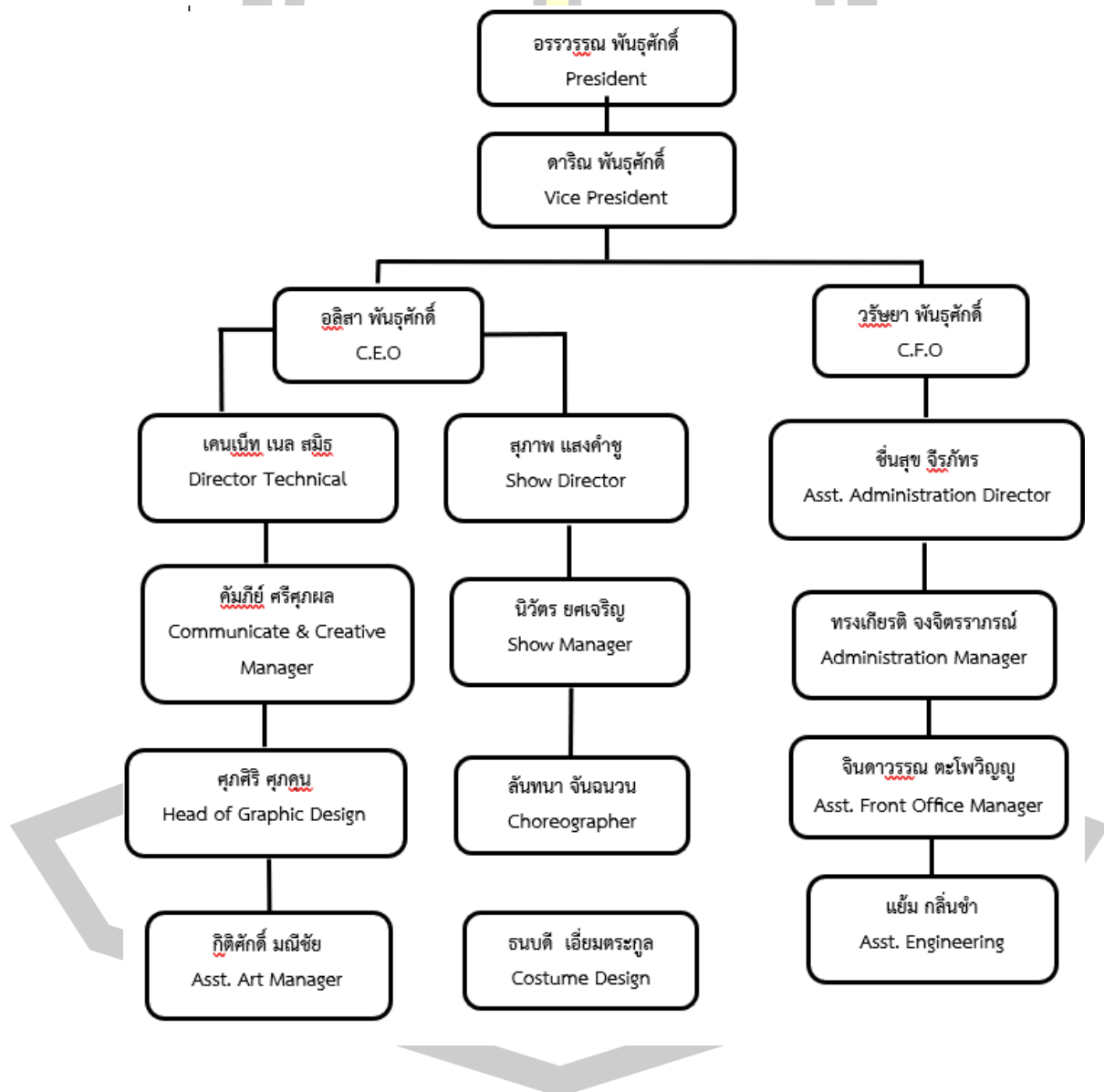
3.2.1 การบริหารและการจัดการทรัพยากรบุคคลของโรงละครทิฟฟานี

3.2.2 การบริหารจัดการด้านงบประมาณของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา

3.1 โครงสร้างองค์กรโรงละครทิฟฟานี

โครงสร้างองค์กรในโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา เป็นการวางผังหน้าที่การงานของว่าบุคลากร ในโรงละครตามตำแหน่งและหน้าที่ รวมไปถึงการทำงานเป็นทีม และวัฒนธรรมขององค์กรในโรงละคร ทิฟฟานี ซึ่งการกำหนดโครงสร้างองค์กรถือว่ามีความสำคัญเป็นอย่างยิ่งถ้า เพราะจะช่วยเพิ่มศักยภาพในการทำงาน และทำให้ธุรกิจก้าวหน้าได้

ผังองค์กรโรงละคร นี้เป็นตำแหน่งหน้าที่ตามความรับผิดชอบที่ได้ดำเนินการเพื่อให้โรงละครขับเคลื่อนธุรกิจได้อย่างเป็นระบบและมีประสิทธิภาพรองรับการปรับเปลี่ยนของแนวทางการตลาดในยุคใหม่และเป็นตำแหน่งหน้าที่ที่ ระบบของการทำงานในลักษณะเฉพาะของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา ในการวางผังองค์กรของโรงละครทิฟฟานีโชว์พัทยา ทางองค์กรมีการระบุตำแหน่ง หน้าที่และบทบาทของแต่ละฝ่ายเพื่อการบริหารงานและรวมไปถึงการปฏิบัติ การสร้างงานการแสดง ซึ่งประกอบด้วย



ภาพประกอบ 48 ผังโครงสร้างองค์กรโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา

ที่มา : ผู้วิจัย

คุณอลิสา พันธศักดิ์ คุณผลิน : ผู้บริหารสูงสุด (C.E.O.)

หน้าที่หลักของผู้บริหารสูงสุด

- 1) บริหารและดูแลองค์กร ให้ขับเคลื่อนไปตามวิสัยทัศน์และพันธกิจ
- 2) เป็นผู้ร่วมประชุมกับทีมงานเพื่อกำหนดทิศทางการออกแบบงานแสดง ผลงานใหม่ๆ ให้กับ
โรงละครทิฟฟานี
- 3) ผู้ตรวจสอบคุณภาพของงานแสดงโรงละครทิฟฟานี
- 4) ผู้ประสานงานเรื่องธุรกิจและตัดสินใจการปรับปรุงเปลี่ยนแปลงทางธุรกิจของโรงละครทิฟฟานี
- 5) เป็นผู้ร่วมประชุมเพื่อออกแบบทางการแสดง (Performer Design) คิดสร้างสรรค์ผลงาน
ใหม่ๆ ให้กับ โรงละครทิฟฟานี

ปัจจุบันในตำแหน่งผู้บริหารสูงสุด คือ คุณอลิสา พันธศักดิ์ คุณผลิน (ซึ่งเป็นบุตรสาว) ของคุณ สุธรรม พันธศักดิ์ เป็นผู้ดูแลสานต่อธุรกิจโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา ในหน้าที่การทำงานมีบทบาททั้งในส่วนองงานทางโรงละครและงานทางด้านธุรกิจ คือ ร่วมกับทีมงานที่ปรึกษาฝ่ายสร้างสรรค์ เพื่อวางแนวทางของรูปแบบและเนื้อหาของงานแสดงที่เกิดขึ้น รวมถึงการปรับนโยบายแผนและกลยุทธ์ทางการตลาดเพื่อให้สอดคล้องไปกับการเปลี่ยนแปลง



ภาพประกอบ 49 คุณอลิสา พันธศักดิ์ คุณผลิน ผู้บริหารสูงสุด (C.E.O.)

ที่มา : <https://www.prachachat.net/tourism/news-381931>

คุณวรัชยา พันธศักดิ์ : ประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายการเงิน (C.F.O.)

หน้าที่หลักของประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายการเงิน

- 1) วางนโยบายทางการเงิน ดูแลควบคุมเรื่องการเงินและการบัญชีขององค์กร ดูแลความเสี่ยงทางการเงิน กำไรและขาดทุน
- 2) ควบคุมดูแล ค่าใช้จ่ายในการสร้างสรรค์งานประจำปีของโรงละคร การประกวดของโรงละคร
- 3) ควบคุมดูแลจัดการค่าใช้จ่ายพื้นฐานของโรงละคร เช่น ค่าจ้างนักแสดง ค่าอุปกรณ์การแสดง ค่าน้ำและค่าไฟ เป็นต้น

ปัจจุบันในตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายการเงิน คือคุณวรัชยา พันธศักดิ์ เป็นผู้ควบคุมดูแลและเป็นประธานสูงสุดทางการเงิน ของโรงละครทิฟฟานี่



ภาพประกอบ 50 คุณวรัชยา พันธศักดิ์ ประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายการเงิน (C.F.O.)

ที่มา : ผู้วิจัย

พหุบัน ปณ ทิโต ชีเว

มิสเตอร์เคนเน็ท เนล สมิธ : ผู้อำนวยการฝ่ายศิลป์ (Director Technical)

หน้าที่หลักของผู้อำนวยการฝ่ายศิลป์

1) เป็นผู้ร่วมประชุมเพื่อออกแบบทางการแสดง (Performer Design) คิดสร้างสรรค์ผลงานใหม่ๆ ให้กับโรงละครทิฟฟานี่

2) บทบาทหน้าที่ที่สำคัญ คือ กำหนดแนวทางการออกแบบฉากและอุปกรณ์ที่ใช้ประกอบการแสดง กำหนดแนวปฏิบัติทางฉากที่ใช้ประกอบในการการแสดง และเทคนิคที่จะนำมาประกอบรวมด้วย รวมไปถึงการออกแบบแสงที่ใช้ประกอบการแสดงทั้งหมด

3) ร่วมออกแบบและพิจารณาแนวคิดทางการแสดง กำหนดแนวทางของดนตรี กำหนดแนวทางของเครื่องแต่งกายและเครื่องประดับการแสดง

ปัจจุบันในตำแหน่งผู้อำนวยการฝ่ายศิลป์ คือ เคนเน็ท เนล สมิธ หน้าที่ที่สำคัญคือเป็นผู้ร่วมกำหนดทิศทางของการแสดง ร่วมช่วยคิดสร้างสรรค์งานแสดง การทำงานในโรงละครมีหน้าที่ออกแบบฉากและอุปกรณ์การแสดงและเทคนิคที่ประกอบรวม เพื่อให้การแสดงเกิดความสมบูรณ์ ต้องแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นที่เกี่ยวข้องการแสดง เช่น ฉากและอุปกรณ์การแสดงไม่เอื้อต่อการแสดงในชุดนั้นๆ ก็จะต้องตัดสินใจแก้ไข ออกแบบใหม่เพื่อให้เกิดความปลอดภัยและเหมาะสม รวมถึงการออกแบบแสงประกอบการแสดง



ภาพประกอบ 51 มิสเตอร์เคนเน็ท เนล สมิธ ผู้อำนวยการฝ่ายศิลป์ (Director Technical)

ที่มา : ผู้วิจัย

คุณสุภาพ แสงคำชู : ผู้อำนวยการโรงละคร (Show Director)

หน้าที่หลักของผู้อำนวยการแสดงโรงละครทิฟฟานี ทำหน้าที่ดังนี้

1) เป็นผู้ร่วมประชุมเพื่อออกแบบทางการแสดง (Performer Design) คิดสร้างสรรค์ผลงานใหม่ๆให้กับโรงละครทิฟฟานี

2) กำหนดบทบาทหน้าที่ของการแสดง ทั้งกำหนดแนวคิดทางการแสดง กำหนดแนวทางการระบวนท่าเต้นและการแสดง กำหนดแนวทางของดนตรี กำหนดแนวทางของเสียงที่ประกอบ กำหนดแนวทางของเครื่องแต่งกายและเครื่องประดับการแสดง กำหนดแนวทางอุปกรณ์ที่ใช้ประกอบการแสดง กำหนดแนวทางฉากที่ใช้ประกอบการแสดง

ปัจจุบันในตำแหน่งผู้อำนวยการโรงละคร (Show Director) คุณสุภาพ แสงคำชู (หรือบุคลากรในโรงละครทิฟฟานีเรียกกันว่า “แม่ฮ็อต” นักแสดงรุ่นแรกของทิฟฟานีตั้งแต่ หัวแหลม พัทธยาไต้) ทำหน้าที่ คิดสร้างสรรค์งานแสดงที่เกิดขึ้นของโรงละครทิฟฟานี ในรายการแสดงที่จะเกิดขึ้นและงานแสดงรวมถึงการประกวด ของโรงละคร เป็นผู้ตรวจสอบดูแลคุณภาพของการแสดงที่กำลังแสดงอยู่ตามรายการแสดง และนอกรายการ เช่น งานแสดงที่ถือว่าจ้าวทั้งภายในประเทศและภายนอกประเทศ



ภาพประกอบ 52 คุณสุภาพ แสงคำชู ผู้อำนวยการโรงละคร (Show Director)

ที่มา : ผู้วิจัย

คุณชื่นสุข จีร์ภัทร : ผู้อำนวยการฝ่ายบริหารการเงินและบัญชี (Administration Director)

บทบาทหน้าที่ของผู้อำนวยการฝ่ายการเงินและการบัญชี ทำหน้าที่ดังนี้

1) ดูแลควบคุมเรื่องการเงินและการบัญชีขององค์กร ดูแลความเสี่ยงทางการเงิน กำไรและขาดทุน

2) ควบคุมดูแลจัดการค่าใช้จ่ายพื้นฐานของโรงละคร (รายจ่ายประจำ Fix cost) รวมถึงรายจ่ายพิเศษต่างๆที่เกิดขึ้นจากกิจกรรมโครงการ อื่นๆภายในโรงละคร

ปัจจุบันตำแหน่งผู้อำนวยการฝ่ายการเงินและการบัญชี คือคุณชิ้นสุข จีรภัทร ที่ทำหน้าที่ดูแลจัดการ ค่าใช้จ่ายพื้นฐานหลักของโรงละคร เช่นค่าตอบแทนของนักแสดง และทีมงาน ทั้งหมด ค่าใช้จ่ายในการซ่อมสร้าง ฉากและอุปกรณ์การแสดงรวมถึงโรงละคร ค่าใช้จ่ายในการประสานงาน ดำเนินการ ของโรงละครที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับนักท่องเที่ยวและ คณะทัวร์ ค่าใช้จ่ายพื้นฐานหลัก คือค่าไฟ ค่าน้ำประปา ค่าโทรศัพท์ และค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด อื่นๆ

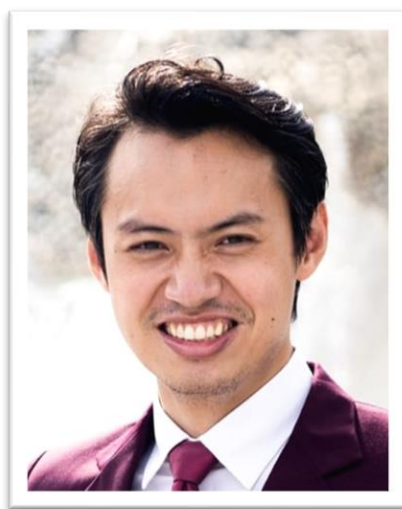


ภาพประกอบ 53 คุณชิ้นสุข จีรภัทร ผู้อำนวยการฝ่ายการเงินและการบัญชี
ที่มา : ผู้วิจัย

คุณทรงเกียรติ จงจิตรราภรณ์ : ผู้จัดการฝ่ายบริหาร (Administration manager)
บทบาทหน้าที่ของผู้จัดการฝ่ายบริหาร ทำหน้าที่ดังนี้

- 1) ดูแลและควบคุม บริหารจัดการงานให้กระบวนการทำงานเป็นไปตามแผนงาน
- 2) ร่วมพัฒนาแก้ไขและดำเนินการด้านการบริหารงาน เพื่อส่งเสริมความสำเร็จขององค์กร และประสิทธิภาพในการให้บริการ
- 3) ดูแลต้อนรับแขกผู้เยี่ยมชมและลูกค้าของบริษัท
- 4) ดูแลและอำนวยความสะดวกให้กับพนักงานของบริษัท

ปัจจุบันผู้จัดการฝ่ายบริหารคือ คุณทรงเกียรติ จงจิตรราภรณ์ ทำหน้าที่ให้เป็นไปตามแผนงานที่ได้รับมอบหมายจากผู้อำนวยการฝ่ายบริหาร และเป็นผู้ประสานงานระหว่าง สมาชิกในองค์กร ต่อผู้บริหาร เพื่อใช้เป็นแนวทางในการแก้ปัญหาต่อไป หน้าที่ในการอำนวยความสะดวกประสานงาน กับองค์กรหรือหน่วยงานทั้งภาครัฐและเอกชน ให้กับทีมงานนักแสดงเพื่อไปทำกิจกรรมภายนอกโรงละคร ที่ได้รับว่าจ้าง รวมถึงมีหน้าที่ประสานงาน ในกิจกรรม ของโรงละครทิฟฟานีอีกด้วย ทั้งยังอำนวยความสะดวก ให้กับแขกผู้มาเยี่ยมชม ศึกษาดูงาน และเจรจาทางธุรกิจ รวมทั้งการประสานงาน กับคณะทัวร์ ทั้งในประเทศและต่างประเทศ ดูแลภาพลักษณ์ขององค์กร เพื่อสร้างความเชื่อมั่นให้กับผู้ร่วมลงทุน



ภาพประกอบ 54 คุณทรงเกียรติ จงจิตรราภรณ์ ผู้จัดการฝ่ายบริหาร

ที่มา : ผู้วิจัย

คุณกิตติศักดิ์ ศุภศิริ : หัวหน้าแผนกประชาสัมพันธ์และการออกแบบ (Head of Graphic Design)

บทบาทหน้าที่ของหัวหน้าแผนกประชาสัมพันธ์และการออกแบบ ทำหน้าที่ดังนี้

- 1) สร้างสรรค์งานออกแบบเพื่อการประชาสัมพันธ์ขององค์กร
- 2) รวบรวมและเผยแพร่ข้อมูลประชาสัมพันธ์ขององค์กร
- 3) ดูแลเรื่องการสื่อสารขององค์กร

ปัจจุบันหัวหน้าแผนกประชาสัมพันธ์และการออกแบบคือคุณ กิตติศักดิ์ ศุภศิริ ทำหน้าที่ออกแบบสร้างสรรค์การประชาสัมพันธ์ในกิจกรรมของโรงละคร ไม่ว่าจะเป็นเว็บไซต์ แผ่นโปสเตอร์

ประชาสัมพันธ์ ทางสื่อโซเชียล การรวบรวม ข้อมูล ของโรงละคร เพื่อประชาสัมพันธ์ สู่อุสาหกรรม ผ่านช่องทางต่างๆ ไม่ว่าจะเป็น เว็บไซต์ของโรงละคร เฟซบุ๊ก และป้ายประชาสัมพันธ์ต่าง ๆ



ภาพประกอบ 55 คุณกิตติศักดิ์ ศุภศิริ หัวหน้าแผนกประชาสัมพันธ์และการออกแบบ
ที่มา : ผู้วิจัย

คุณจินตาวรรณ ตะโพวิญญู : ผู้จัดการแผนกต้อนรับ (Front office Manager)

บทบาทหน้าที่ของผู้จัดการแผนกต้อนรับ ทำหน้าที่ดังนี้

- 1) ควบคุมดูแลช่องทางการซื้อขายบัตรชมการแสดง ทั้งออนไลน์และออฟไลน์
- 2) ควบคุมดูแลในส่วนของหน้าโรงละคร เพื่อให้ผู้เข้าชม เกิดความสะดวกรบาย
- 3) ติดต่อประสานงานกับ คณะ ทัวร์ที่มาชมการแสดง

ปัจจุบันผู้จัดการแผนกต้อนรับคือคุณจินตาวรรณ ตะโพวิญญู ทำหน้าที่ ดูแลการซื้อขายบัตรเข้าชมการแสดง จากนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศ และการซื้อตั๋วเข้าชม ในแบบออนไลน์คือการจองมาล่วงหน้าผ่านเว็บไซต์ของโรงละคร และการซื้อบัตรเข้าชม ที่หน้าโรงละคร ทั้งกลุ่มนักท่องเที่ยวที่มาแบบเป็นส่วนตัว ทั้งกลุ่มนักท่องเที่ยวที่มาเป็นแบบคณะทัวร์ ประสานงานอำนวยความสะดวกให้กับผู้เข้าชม การแสดงของโรงละคร รวมถึงแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นเฉพาะหน้า เช่น นักท่องเที่ยวลืมบัตรเข้าชม หรือประสานงาน กลุ่มคณะทัวร์ ที่จะเดินทางมาชม ให้ทันกับช่วงเวลา การแสดงที่จะเกิดขึ้น หรือมีการปรับเปลี่ยนรอบการแสดงให้เหมาะสมกับกลุ่มคณะทัวร์เป็นต้น



ภาพประกอบ 56 คุณจินตารวรรณ ตะโพวิญญู ผู้จัดการแผนกต้อนรับ

ที่มา : ผู้วิจัย

คุณนิวัตร ยศเจริญ : ผู้กำกับการแสดงบนเวที (Show Manager)

บทบาทหน้าที่หลักของผู้กำกับการแสดงบนเวที

- 1) ควบคุมดูแลนักแสดงและทีมงานทั้งหมดที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการแสดงแต่ละวันที่ปรากฏต่อผู้ชมและแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นในระหว่างการแสดง
- 2) ดูแลการผลิตงานแสดงที่จะนำไปแสดง ควบคุมดูแลในกิจกรรมงานแสดงทั้งภายในประเทศและภายนอกประเทศ

ปัจจุบันในตำแหน่งผู้กำกับเวที คือ คุณนิวัตร ยศเจริญ (หรือบุคลากรในโรงละครทิฟฟานี เรียกกันว่า “แม่ติ่ม”) แม่ติ่มเป็นผู้ควบคุมงานในส่วนนี้ มีหน้าที่ในการตัดสินใจ แก้ปัญหาต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นกับการแสดงในแต่ละรอบ เนื่องจากปัญหาต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นในโรงละครทิฟฟานี มีความแตกต่างกัน ตัวอย่างเช่น เรื่องของนักแสดงไม่สามารถปฏิบัติงานได้ หรือเกิดอุบัติเหตุ การจัดตารางการทำงานของนักแสดงและทีมงานในแต่ละวัน ให้ถูกต้องและเหมาะสมกับความต้องการของผู้ชมตรวจสอบดูความเรียบร้อยของการแสดงในแต่ละรอบวัน ให้เป็นไปอย่างสมบูรณ์ทั้งการแสดงในเบื้องหน้าและเบื้องหลังควบคุมการผลิตในภาพรวมเพื่อให้ทันตามกำหนดเวลา ควบคุมนักแสดงและทีมงานเพื่อร่วมงานแสดงภายนอกทั้งในประเทศและต่างประเทศรวมถึงเป็นผู้ร่วมวางแผนทางความคิดในการสร้างสรรค์การแสดงที่จะเกิดขึ้นบนเวทีควบคุมดูแลกิจกรรมหลักของโรงละครทิฟฟานี อาทิ การประกวดมิสทิฟฟานี เป็นต้น



ภาพประกอบ 57 คุณนิวัตร ยศเจริญ (แม่ติ่ม) ผู้กำกับการแสดงบนเวที
ที่มา : ผู้วิจัย

คุณศุภคุณ มณีชัย : ผู้จัดการฝ่ายศิลป์ (Art Manager.)

บทบาทหน้าที่ของผู้จัดการฝ่ายศิลป์ ทำหน้าที่ดังนี้

- 1) ควบคุมดูแลการผลิต ฉากและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับการแสดง เพื่อให้เป็นไปตามแผนงาน
- 2) ควบคุม การซ่อมบำรุง ของฉากและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับการแสดง
- 3) ดูแลประสานงาน หลังเวทีการแสดง ในเรื่องของการเปลี่ยนฉาก การจัดตั้งฉากและอุปกรณ์การแสดงที่เกี่ยวข้องทั้งหมด

ปัจจุบัน ผู้จัดการฝ่ายศิลป์คือคุณศุภคุณ มณีชัย ได้ทำหน้าที่ เป็นผู้ผลิต สร้างฉาก ในแต่ละบทเพลง ตามโปรแกรม ที่จะแสดง ของโรงละคร และทำหน้าที่ ซ่อมบำรุง ในเรื่องของฉากและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับการแสดง ที่เกิดจากความเสียหาย ระหว่างดำเนินการแสดงรวมถึงประสานงานจัดการในเรื่องของฉากและอุปกรณ์การแสดง ให้เป็นไปตามรายการแสดง ของโรงละคร ด้วยความปลอดภัย รวมถึงการแก้ปัญหาเฉพาะหน้า ที่เกิดขึ้น เช่น อุปกรณ์การแสดงหรือฉาก มีการแตกหักชำรุดในระหว่างการแสดง ก็มีการแก้ไข เพื่อให้ทันในการแสดงในรอบต่อไปเป็นต้น

พูน ปรณ ทิโต ชิว



ภาพประกอบ 58 คุณศุภคุณ มณีชัย ผู้จัดการฝ่ายศิลป์
ที่มา : ผู้วิจัย

คุณธนบดี เอี่ยมตระกูล : ผู้จัดการฝ่ายเครื่องแต่งกายและเครื่องประดับ (Costume Design Manager)

บทบาทหน้าที่ของผู้จัดการฝ่ายเครื่องแต่งกายและเครื่องประดับ ทำหน้าที่ดังนี้

- 1) ควบคุมดูแลการจัดสร้างและผลิต ชุดเครื่องแต่งกายและเครื่องประดับ
- 2) ควบคุมการดูแล ซ่อมแซม แก้ไขและปรับปรุงเครื่องแต่งกายและเครื่องประดับ
- 3) ควบคุมดูแล การออกแบบ เครื่องแต่งกายและเครื่องประดับ

ปัจจุบันผู้จัดการฝ่ายเครื่องแต่งกายและเครื่องประดับคือคุณธนบดี เอี่ยมตระกูล ทำหน้าที่ในการออกแบบและผลิต เครื่องแต่งกายและเครื่องประดับ ของโรงละคร เมื่อฝ่ายได้รับโจทย์ของการออกแบบจากผู้อำนวยการรวมถึงซ่อมแซมแก้ไขและปรับปรุง ให้เป็นไปตาม ที่ผู้อำนวยการ โรงละครสั่งการ และทำหน้าที่ ออกแบบเครื่องแต่งกายและเครื่องประดับจะดำเนินการตามนโยบายและแผนงาน ทั้งยัง คอยแก้ไข ปัญหาเฉพาะหน้าเช่น เสื้อผ้าและเครื่องแต่งกายเกิดการชำรุดระหว่างแสดง หรือมีการ เปลี่ยน รายการแสดง ผู้จัดการฝ่าย เครื่องแต่งกายและเครื่องประดับ ก็จะดำเนินงานแก้ไขเฉพาะหน้า เนื่องจากการแสดงในแต่ละวันมีจำนวนรอบที่ทำการแสดง อย่างน้อยที่สุด 3 รอบต่อวัน และในการจัดลำดับการแสดงก็มีการปรับเปลี่ยนแปลง ในส่วนของนักแสดง ที่แตกต่างกันไปตามรอบการแสดงและรายการการแสดงที่มีความแตกต่าง ส่งผลต่อเครื่องแต่งกายและเครื่องประดับ ที่เกิดความเสียหายและอุบัติเหตุที่เกิดขึ้นแบบฉับพลัน เช่น ในระหว่างการแสดงเกิดกายฉีกขาดของ

เครื่องประดับและเครื่องแต่งกาย ต้องทำการปรับเปลี่ยนในทันที หรือ มีการซ่อมบำรุง เย็บปะ เสริมผ้า ข้างเวที เพื่อจะให้การแสดงดำเนินต่อไปจนแล้วเสร็จตามรายการที่กำหนด



ภาพประกอบ 59 คุณธนบดี เอี่ยมตระกูล ผู้จัดการฝ่ายเครื่องแต่งกายและเครื่องประดับ
ที่มา : ผู้วิจัย

คุณสันทนา จันฉนวน : ผู้ออกแบบท่าเต้น (Choreographer)

บทบาทหน้าที่ของผู้ออกแบบท่าเต้น ทำหน้าที่ดังนี้

- 1) สร้างสรรค์ ลีลาการเคลื่อนไหว การแสดง
- 2) ควบคุมนักแสดง ให้สามารถมีความพร้อมในการแสดง
- 3) ปรับแก้ไขในลีลาที่ไม่เหมาะสม

ปัจจุบัน ผู้ออกแบบท่าเต้นคือ คุณสันทนา จันฉนวน (พี่โล่) ทำหน้าที่รับโจทย์แนวคิดของการแสดงที่จะเกิดขึ้น แล้วนำมาออกแบบสร้างสรรค์โดยกำหนดรูปแบบของการเต้นและการแสดงให้เหมาะสมกับนักแสดง ทั้งในตัวนักแสดงหลักและนักแสดงประกอบ การสร้างสรรค์ออกแบบ ลีลาการเคลื่อนไหวให้สอดคล้องไปกับดนตรีและฉากที่ประกอบในการแสดงนั้นๆ รวมไปถึงการฝึกซ้อมนักแสดงจัดตารางการซ้อม การแก้ไขเพื่อให้ทันต่อการส่งงานเพื่อตรวจสอบ กับผู้อำนวยการฝ่ายการแสดงต่อไป

พูน ปรณ ทิโต ชีเว



ภาพประกอบ 60 คุณสันทนา จันฉนวน (ไล้) ผู้ออกแบบทำเต็นท์
ที่มา : ผู้วิจัย

3.2 การบริหารการจัดการของโรงละครทิฟฟานี

3.2.1 การบริหารการจัดการทรัพยากรบุคคลของโรงละครทิฟฟานี

การขับเคลื่อนงานโรงละครเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพนำไปสู่ความสำเร็จได้อาศัยปัจจัยเรื่องการบริหารจัดการของโรงละคร ที่เล็งเห็นและให้ความสำคัญถึงทรัพยากรบุคคลที่มีความเชี่ยวชาญเฉพาะทางและมีประสบการณ์ตรง รวมถึงระบบกลไกในการทำงานที่ต้องสอดคล้อง กับแนวคิดและนโยบายทางธุรกิจ ในองค์กร เพื่อความสำเร็จประกอบผลกำไร นำไปสู่ธุรกิจเพื่อความยั่งยืน ส่วนพัฒนาการของโรงละครนั้น โรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา มีประวัติและที่มาตั้งแต่ปี พ.ศ.2517 จนถึงปัจจุบัน โดยประวัติและความเป็นมา ซึ่งนำมาสู่การพัฒนาการเจริญเติบโตในแง่มุมของเนื้อหาทางด้านสุนทรียะและศิลปะการแสดงในรูปแบบคาบารेटที่มีเอกลักษณ์เฉพาะของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา

ทรัพยากรบุคคลภายในโรงละครที่เป็นกำลังสำคัญในการขับเคลื่อนโรงละครให้เป็นไปตามนโยบายและแผนการบริหารจัดการที่โรงละครได้ที่กำหนดวางแผนไว้เพื่อมุ่งไปสู่ความสำเร็จทั้งในการบริหารจัดการองค์กรและการจัดการแสดงได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ทั้งนี้ปัจจัยที่สำคัญอย่างยิ่งที่มีผลต่อความสำเร็จที่ยั่งยืนของบริษัท ทิฟฟานีโชว์ พัทยา จำกัด คือการบริหารและการจัดการบุคคล คำว่า บุคคลในที่นี้จะพิเศษกว่าปกติธรรมดา กล่าวคือเป็นเพศที่สาม หรือกะเทย ซึ่งเป็นที่เข้าใจอย่างแพร่หลายที่เรียกว่า “นางโชว์” ด้วยการเป็นเพศที่สามหรือเพศทางเลือกนั้น จะมีความแตกต่างอย่างมาก ทั้งในการบริหารจัดการทรัพยากรทางด้านบุคคล โดยเฉพาะอย่างยิ่งทางด้านความคิด อารมณ์และความรู้สึกของเขาเหล่านั้น ที่สามารถสะท้อนและแสดงให้เห็นถึงวิถีชีวิตและการดำรงชีพในการประกอบอาชีพเป็นนักแสดงคาบารेटโชว์ ที่โรงละครทิฟ

ฟานีโซว์ พัทยา เป็นอีกหนึ่งในความมุ่งมั่นและความตั้งใจอย่างแรงกล้าของเพศที่สาม หรือกะเทยในการเป็น “นางโซว์” ในโรงละคร ละครทิฟฟานีโซว์ พัทยา

โรงละครทิฟฟานีโซว์ พัทยา เป็นพื้นที่ทางสังคมที่สะท้อนให้เห็นถึงยอมรับความเป็นตัวตนหรืออัตลักษณ์ทางเพศที่แท้จริง ซึ่งประเด็นสำคัญแห่งมายุคติเกี่ยวกับเพศวิถีอย่างหนึ่งในการยอมรับและการอยู่ร่วมกันในสังคมเดียวกันของมนุษย์ที่มีความแตกต่างและหลากหลายตามอัตลักษณ์ทางเพศ เนื่องจากการดำรงชีวิตอยู่ของคนที่ยอมรับในสังคมอย่างปกติสุขนั้น เป็นการแสดงให้เห็นถึงการอยู่ร่วมเพื่อเกื้อกูลและเห็นอกเห็นใจจากคนในสังคมเดียวกัน ซึ่งกลุ่มเพศที่สาม หรือผู้หญิงข้ามเพศนั้น ได้มีการขับเคลื่อน เรียกร้องความเท่าเทียมและสิทธิมนุษยชนทางด้านการยอมรับมากยิ่งขึ้นในปัจจุบัน จะเห็นได้ว่าเหตุผลที่ทำให้ มุ่งหน้าเดินทางเข้าสู่เส้นทางประกอบอาชีพของการเป็น กะเทยโซว์ หรือ นางโซว์ อย่างเต็มรูปแบบและพร้อมที่จะทุ่มเททุกอย่างทั้งพลังร่างกาย แรงใจ เพื่อที่จะก้าวข้ามอุปสรรคจนปรากฏให้เห็นที่ยอมรับในเท่าเทียมและสิทธิมนุษยชนผ่านการแสดงคาบาเร่ต์โซว์นั่นเอง

นอกจากนี้นางโซว์ ซึ่งเป็นผู้สร้างสรรค์และสร้างบันเทิงผ่านการแสดงอันงดงามและแปลกประหลาดใจต่อผู้ชมในการนำเสนอ ความงดงามผ่านเรือนร่างในแบบผู้หญิงแล้ว การประกอบรวมของผู้สร้างงานในผ่านต่าง ๆ ภายในโรงละครทิฟฟานี อาทิ ผู้บริหาร นักออกแบบท่าเต้น นักแสดงนางโซว์ นักออกแบบและตัดเย็บเสื้อผ้า ผู้ออกแบบและจัดทำฉากต่าง ๆ ตลอดจนผู้ออกแบบจัดการโรงละคร รวมไปถึงมัคคุเทศและบุคคลากรฝ่ายสนับสนุนในส่วนต่าง ๆ ล้วนแล้วแต่มีความสำคัญทางด้านความสัมพันธ์ในการขับเคลื่อนให้การบริหารจัดการโรงละครและการจัดการแสดงให้มีประสิทธิภาพเพื่อมุ่งสู่ความสำเร็จในการดำเนินการธุรกิจทางด้านโรงละครอย่างยั่งยืน ซึ่งการวิจัยครั้งนี้สามารถแบ่งออกเป็นกลุ่มดังนี้

1.1 กลุ่มผู้บริหารและการวางแผนนโยบายของโรงละครทิฟฟานีโซว์ พัทยา

1.2 กลุ่มฝ่ายสนับสนุนในการสร้างสรรค์การแสดงของโรงละครทิฟฟานีโซว์ พัทยา

1.1 กลุ่มผู้บริหารและการวางแผนนโยบายของโรงละครทิฟฟานีโซว์ พัทยา

กลุ่มผู้บริหารของโรงละครทิฟฟานีโซว์ พัทยา จะทำหน้าที่ในการวางแผนงาน ทั้งยุทธศาสตร์และกลยุทธ์ ระบบทางธุรกิจและการเงินการลงทุน กลุ่มผู้บริหารของโรงละคร คือ คุณอลิสา พันธุ์ศักดิ์คุณผลิน (คุณจำ) เป็นผู้บริหารสูงสุดของโรงละครทิฟฟานีโซว์ พัทยา คุณอลิสามีแนวคิดที่จะสร้างโรงละครทิฟฟานีโซว์ให้ก้าวไปสู่ความเป็นสากลทั้งด้านคุณภาพและบริการ ได้รับรางวัลการแสดงระดับโลกในหลายเวที การสร้างการยอมรับในความแตกต่างทางเพศกับสังคมในประเทศและสู่ต่างประเทศ โดยริเริ่มให้มีการประกวดของผู้หญิงข้ามเพศ ที่ชื่อ การประกวดมิสทิฟฟานี (Miss Tiffany) และการประกวดมิสอินเตอร์ เนชั่นเนล ควีน (Miss Queen International) รวมไปถึงการที่

สื่อมวลชนทั้งภายในประเทศและสื่อมวลชนต่างประเทศเข้ามาถ่ายทำรายการเพื่อนำเสนอเรื่องราวของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา จึงเป็นสิ่งที่เกิดขึ้นจากแนวคิดและแผนยุทธศาสตร์ที่มีประสิทธิภาพ

ดังนั้นกลุ่มบุคคลที่เป็นผู้ก่อตั้งโรงละคร ทั้งเจ้าของธุรกิจและผู้ร่วมสร้างคณะเต้นทิฟฟานีโชว์ พัทยา คือนักแสดงตั้งแต่รุ่นแรกและอีกหลายรุ่นที่ทำงานในโรงละครจนถึงปัจจุบัน ส่งผลให้มีประสบการณ์โดยตรงทั้งทางด้านธุรกิจและการผลิตสร้างงานทางศิลปะการแสดง รวมไปถึงการทำงานที่เป็นทีม สามารถแก้ไขปัญหา ปรับปรุงงานให้ประสบความสำเร็จ

1.2 กลุ่มฝ่ายสนับสนุนในการสร้างสรรค์การแสดงของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา

กลุ่มฝ่ายสนับสนุนเป็นส่วนดำเนินการ โดยรับนโยบายหลักและแผนงานทางธุรกิจของกลุ่มผู้บริหารและวางแผน ซึ่งฝ่ายสนับสนุน จะเป็นผู้กำหนดกรอบแนวทางและสร้างสรรค์ เพื่อนำไปสู่การปฏิบัติงานจริง นำไปสู่แผนงานปฏิบัติการ ในภาคส่วนหน่วยงานต่างๆ เช่น ฝ่ายฉากและอุปกรณ์ ประกอบฉาก ฝ่ายเครื่องแต่งกายและเครื่องประดับ ฝ่ายดนตรี ฝ่ายฝึกซ้อมนักแสดง เป็นต้น ที่จะเกี่ยวข้องสัมพันธ์เชิงระบบ องค์ประกอบในการสร้างงานการแสดง โดยการดำเนินงานจะมีกรอบระยะเวลาที่กำหนด

ในการดำเนินงานของฝ่ายสนับสนุนหลังจากที่รับนโยบายจากผู้บริหารจะลงมือสู่ขั้นตอนการปฏิบัติและสร้างสรรค์งานการแสดงของโรงละครโดยมีขั้นตอนการทำงานดังนี้

1) **ขั้นตอนการพัฒนา** ในขั้นตอนนี้ฝ่ายงานต่างๆ ก็จะดำเนินการ จากโจทย์ที่ได้รับ เพื่อที่จะคิด สร้างสรรค์ ให้ เหมาะสมสวยงามและสอดคล้องไปกับโจทย์ที่ได้รับ ซึ่งในขั้นตอนนี้ อาจจะมีการประสานงานพูดคุย กับแผนกฝ่ายต่างๆรวมถึง ฝ่ายบริหาร เพื่อดูความเหมาะสมและความเป็นไปได้รวมถึงปัญหาต่างๆ ยกตัวอย่างเช่น การแสดงรูปแบบนานาชาติ เช่น การแสดงเพลงจีน เพลงเกาหลี เพลงรัสเซีย โดยมีแนวคิดและความต้องการให้ฉากเป็นแนวสมัยใหม่ แต่เมื่อมีการประชุม มองเห็นว่าฉากควรจะเป็นอะไรที่เสมือนจริง และนำเทคโนโลยีจอแอลอีดีมาประกอบบรรยากาศ ในงานฉากและอุปกรณ์ประกอบเวที หรือ ฝ่ายเครื่องแต่งกาย เมื่อคิดสร้างสรรค์ออกแบบ สะเก็ดชุด เพื่อนำมาประชุมหารือ บางครั้ง จำเป็นต้อง ลดสัดส่วนตัดทอนบางอย่างเพื่อให้เหมาะสมกับการแสดงเป็นต้น

2) **ขั้นตอนการประกอบสร้าง** ในขั้นตอนนี้ฝ่ายงานต่างๆ ได้มีการสรุป ในรายละเอียด ของงานเป็นที่เรียบร้อยแล้ว ก็จะดำเนินการลงมือปฏิบัติ ให้เป็นไปตามในแนวคิดที่สร้างสรรค์ และออกแบบออกมา ยกตัวอย่างเช่น ฝ่ายออกแบบท่าเต้นและการแสดง ก็จะดำเนินการ ฝึกซ้อมให้กับนักแสดงหลักและนักแสดงประกอบ ทั้งในแบบซ้อมแยกเฉพาะกลุ่มหรือซ้อมรวมทั้งหมด และ ปรับแก้ ตามช่วงเวลาในการฝึกซ้อมเพื่อให้งานออกมาสมบูรณ์และดีที่สุด หรือ ฝ่ายดนตรีและแสง ก็จะดำเนินการ ออกแบบและสร้างสรรค์ดนตรีและแสง โดยที่ฝ่ายดนตรีก็จะทำงานประสานไป กับฝ่ายฝึกซ้อมนักแสดง เพื่อให้ทราบถึง จังหวะที่จะ เสริมให้งานแสดง ลีลาการเคลื่อนไหว เกิดความ

งดงามมากยิ่งขึ้น รวมไปถึง ฝ่ายแสง ที่จะมาสังเกตรณณ์นักแสดงการเข้าออกเวที เพื่อที่จะนำไปสู่ การสร้างสรรค์ของแสงให้สอดคล้องไปกับการแสดงทั้งหมด

3) **ขั้นตอนการเก็บรายละเอียดและประเมินผลงาน** ในขั้นตอนนี้มีการดำเนินการ คือ ฝ่ายบริหารของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยาและหัวหน้างานในฝ่ายต่างๆแผนกต่างๆ จะร่วมชม การแสดง และร่วมแสดงความคิดเห็นรวมทั้ง เสนอแนะแนวทางแก้ไขปรับปรุง เพื่อให้ฝ่ายต่างๆ ได้รับข้อมูล ในทิศทางเดียวกัน เป็นการดำเนินการในลักษณะของทีมงาน ในแบบฉบับของโรง ละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา

ดังนั้นในส่วนผู้ออกแบบสร้างสรรค์งานผลิตงานทางศิลปะการในด้านศิลปกรรม จึง เป็นส่วนสำคัญอย่างยิ่งที่จะขับเคลื่อนองค์กรทางธุรกิจ ให้เป็นไปตามเป้าหมายทางธุรกิจและ เป้าหมายทางศิลปะการแสดงคาบาเร่ต์โชว์ ซึ่งบุคลากรที่มีส่วนเกี่ยวข้องและมีบทบาทในการผลิตดังนี้

3.2.2 การบริหารจัดการด้านงบประมาณของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา

การบริหารจัดการด้านงบประมาณทั้งรายรับและรายจ่ายของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา มีความสำคัญของการเติบโตและความยั่งยืนทางธุรกิจเป็นสำคัญทั้งในการบริหารจัดการองค์กรและ ทรัพยากรทางด้านบุคคล ทั้งในด้านของการดำเนินงานขององค์กร การกำหนดนโยบายธุรกิจใ นอนาคต สภาพแวดล้อมต่าง ๆ ของโรงละคร การจัดสรรทรัพยากรในด้านต่าง ๆ รวมไปถึงการ ปฏิบัติงานให้เป็นบรรลุวัตถุประสงค์ของโรงละครที่ได้กำหนดไว้อย่างเป็นระบบ

โรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา เป็นการดำเนินธุรกิจในรูปแบบของโรงละครเชิงพาณิชย์ ทิฟฟานี เฮียร์เตอร์ กวาระยะเวลา 48 ปี ที่สั่งสมประสบการณ์ทางธุรกิจด้านการท่องเที่ยวและบริการ จาก แผนเชิงนโยบายและยุทธศาสตร์ กลยุทธ์ทางการตลาด ทั้งภายในประเทศและภายนอกประเทศ อุปสรรคและปัญหาพร้อมแนวทางการแก้ปัญหา ได้สร้างรูปแบบลักษณะที่เฉพาะเจาะจง ในการ บริหารและจัดการของ โรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา เป็นกระบวนการสู่ความสำเร็จและความยั่งยืน จนถึงปัจจุบัน โดยแบ่งการบริหารออกเป็น 2 ด้าน ดังนี้

1) การบริหารเพื่อให้เกิดรายรับของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา

ภาพรวมลักษณะขั้นตอนการทางธุรกิจ ของธุรกิจโรงละครเชิงพาณิชย์ คาบาเร่ต์ ในเมือง พัทยา โรงละครในรูปแบบเชิงพาณิชย์ซึ่งมีรูปแบบการแสดงคาบาเร่ต์ ซึ่งแบ่งออกเป็น 3 กลุ่มตลาด ทางการค้าและคุณภาพขนาดของโรงละคร ได้แก่ กลุ่มตลาดล่าง กลุ่มตลาดกลาง และกลุ่มตลาดบน ซึ่งใช้ราคาบัตรในการเข้าชมเป็นตัวกำหนด ตั้งแต่ราคาหลักร้อยบาทจนถึงหลักพันบาท

จากอดีตจนถึงปัจจุบันกลุ่มนักท่องเที่ยว และผู้ค้าการท่องเที่ยวในรูปแบบลักษณะนี้ ถือเป็น ผู้มีอิทธิพลและมีส่วนกำหนดรูปแบบของการแสดงได้ จากการเรียกร้องให้โรงละครจัดการแสดงให้ ตอบสนองต่อความต้องการของกลุ่มลูกค้าในระดับต่าง ๆ หากแต่ในกลุ่มโรงละครเชิงพาณิชย์ คาบา

เร่ต์ ระดับบน กลุ่มนักท่องเที่ยวดังกล่าวถือว่ามีอิทธิพลต่อการดำเนินงาน ในรูปแบบได้น้อยลง เนื่องจากกลุ่มโรงละครเชิงพาณิชย์ระดับบน ได้เปลี่ยนและปรับแนวคิดเก่า ด้วยการสร้างเอกลักษณ์ ความโดดเด่นของตนเอง สร้างตราสินค้า (Brand) ยกกระดับความเป็นรูปแบบเฉพาะที่นักท่องเที่ยวเกิดความเข้าใจ ความพึงพอใจและสุนทรียะทางแสดง โดยไม่ได้สนใจกลไกทางธุรกิจแบบเดิม ซึ่งการแย่งชิงตลาดระดับกลางด้วยการปรับอัตราค่าเข้าชมการแสดงในราคาหลักร้อย ด้วยราคา 200-300 บาท หรือประมาณ 30% ของราคาตั๋ว ที่ทางโรงละครเชิงพาณิชย์จะได้รับ หากแต่ในส่วนโรงละครเชิงพาณิชย์ คาบาเร่ต์ ระดับบน นั้น เมื่อมีการปรับเปลี่ยน รวมไปถึงช่องทางของการจำหน่ายบัตรการเข้าชม เพื่อเข้ามาของกลุ่มลูกค้าจึงราคาสูงขึ้น ในระดับพันบาท 1,000-1500 บาท กล่าวคือ โรงละครเชิงพาณิชย์ คาบาเร่ต์ ในเมืองพัทยา ในกลุ่มระดับล่างและระดับกลาง ยังต้องใช้กลไกทางการตลาดจากบริษัทสนับสนุนการท่องเที่ยวเป็นสำคัญ ส่วนโรงละครเชิงพาณิชย์ คาบาเร่ต์ ในระดับสูงได้เปลี่ยนลักษณะของลูกค้าที่เข้าชมการแสดง ในแบบซื้อบัตรเข้าชมด้วยตนเองจากเครือข่ายการประชาสัมพันธ์ผ่านอินเทอร์เน็ต และหน้าโรงละคร ดังนั้นจึงได้รับเงินในจำนวนเต็มตามที่ได้ตั้งไว้

โรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา ได้จดทะเบียนในรูปแบบนิติบุคคลภายใต้ บริษัททิฟฟานีโชว์ พัทยา (TIFFANY S SHOW PATTAYA COMPANY LIMITED) จดทะเบียน ณ วันที่ 7 สิงหาคม 2535 ซึ่งเป็นประเภทธุรกิจ บริษัทจำกัด หมวดศิลปะความบันเทิงและสันทนาการ มีทุนจดทะเบียน 100,000,000 บาท โดยมูลค่าทรัพย์สินของบริษัท ประมาณ 279,783,780 บาท



ภาพประกอบ 61 รายได้ บริษัท ทิฟฟานี โชว์ พัทยา จำกัด พ.ศ.2563

ที่มา : <https://data.creden.co/company/general, 2565.>



ภาพประกอบ 62 กำไรขาดทุนบริษัท ทิฟฟานี โชว์ พัทยา จำกัด พ.ศ.2563

ที่มา : <https://data.creden.co/company/general, 2565>

สรุปจากภาพแผนภูมิ ในช่วงระหว่างปีพ.ศ.2559 จนถึงพ.ศ.2563 รายได้รวม เปรียบเทียบ กำไร - ขาดทุน ของบริษัท ทิฟฟานีโชว์ พัทยา จำกัด เมื่อเปรียบเทียบเป็นปีต่อปีแล้ว จากช่วงระหว่าง ปี พ.ศ.2559-2561 เมื่อพิจารณาจากตัวเลขและกราฟแสดงมูลค่าของผลกำไรและขาดทุนของบริษัท พบว่า ผลกำไรในช่วงระหว่างเวลาดังกล่าวจะเป็น 1 ใน 4 ของรายได้ทั้งหมด เมื่อเปรียบเทียบผลกำไรตั้งแต่ปี 2559 จนถึงปี 2561 รายได้เติบโตตั้งแต่ 100,000,000 บาท จนถึงสูงกว่า 240,000,000 บาท แสดงให้เห็นว่ามีการเติบโตเกือบ 100 เปอร์เซ็นต์และผลกำไรเป็นแนวโน้มเดียวกัน

จนกระทั่งธุรกิจเกิดการพลิกผันถึงปีพ.ศ.2562 มีรายได้สูงสุดภายในห้าปี แต่ผลกำไรกลับ เหลือต่ำกว่าปี 2561 ที่ผ่านมา ในช่วงระหว่างปี 2562-2563 ซึ่งอาจจะพิจารณาแล้วได้ว่าเกี่ยวข้องกับ สถานการณ์โรคระบาดโควิด-19 (COVID-19) ซึ่งส่งผลกระทบต่อธุรกิจการท่องเที่ยวทั่วโลกและส่งผลกระทบต่อธุรกิจการท่องเที่ยวของไทย และภาคส่วนในธุรกิจอื่น ๆ เช่นกัน ทั้งนี้กลุ่มนักท่องเที่ยวที่เป็นหนึ่งในรายได้หลัก คือ กลุ่มนักท่องเที่ยวชาวจีน ไม่สามารถเดินทางมาท่องเที่ยวได้ ทำให้ธุรกิจเกิดการพลิกเนืองตรงรับนักท่องเที่ยวส่งผลทำให้รายได้ลดลงอย่างชัดเจน จะเห็นได้ว่ากลุ่ม

นักท่องเที่ยวเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้ทราบถึงทิศทางการเติบโตทางธุรกิจและองค์กรไปในทางที่ดี ตอบรับต่อเศรษฐกิจที่เติบโตภายในนโยบายและกลยุทธ์ทางการตลาด ที่ตรงกับกลุ่มเป้าหมาย และสอดคล้องกับการเติบโตทางด้านเศรษฐกิจของประเทศและเมืองพัทยา

ทั้งนี้ปัจจุบันรูปแบบทางการตลาดและรูปแบบความต้องการของนักท่องเที่ยว ที่มาชมการแสดงได้ปรับเปลี่ยนไปตาม การพัฒนาทางด้านรูปแบบของการเงินในแบบออนไลน์ คือ การจองตั๋วได้ มีแนวโน้มปรับสู่การจองบัตรเข้าชมในแบบออนไลน์ โดยนักท่องเที่ยวไม่จำเป็นต้องจองบัตรเข้าชมผ่านบริษัทท่องเที่ยวในทั่วโลก จึงทำให้แหล่งรายรับและรายได้มีการปรับเปลี่ยน ด้วยตัวของนักท่องเที่ยวเป็นผู้บริหารจัดการช่องทางการเข้าชมด้วยตนเอง ทั้งนี้มาจากความสำเร็จ ความน่าเชื่อถือชื่อเสียงและการได้รับการยอมรับต่อความเป็นมาตรฐานระดับโลก รายได้จากกลุ่มผู้ชมลูกค้าชาวต่างชาติที่เข้าชมการแสดง ได้แก่ จีน เวียดนาม เกาหลี รัสเซีย อินเดีย กลุ่มประเทศตะวันออกกลาง

การสังเกตกลุ่มลูกค้าที่เข้ามาชมจะสามารถศึกษาข้อมูลเพื่อนำมาสู่ การสร้างสรรค์การแสดงให้ตรงกับความต้องการของลูกค้าในแต่ละกลุ่มได้ซึ่งแสดงให้เห็นถึงเอกลักษณ์ประจำชาติผ่านรูปแบบการแสดง ลีลา นาฏศิลป์ เสียงและดนตรีที่ใช้ประกอบการแสดง ในการแสดงต่าง ๆ ของโรงละครซึ่งช่องทางหนึ่งและแหล่งรายได้ของกลยุทธ์ทางการตลาดในธุรกิจกลุ่มโรงละครเชิงพาณิชย์ คาบาเรต์ ใช้การประชาสัมพันธ์ร่วมกับการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย โดยผ่านบริษัทนายหน้า เอเจนซี่ต่าง ๆ ของประเทศนั้น ๆ อีกทั้งช่องทางการประชาสัมพันธ์ผ่านอินเทอร์เน็ต กล่าวคือ ปัจจัยการพิจารณาการเข้าชมการแสดงในโรงละครระดับต่าง ๆ ขึ้นอยู่กับฐานต้นทุนของกลุ่มลูกค้า ตารางการเดินทาง และรายละเอียด เป็นตัวกำหนดที่สำคัญที่ส่งผลต่อการเข้าชมการแสดงในแต่ละแห่ง ตลอดจนช่องทางการคมนาคมพิเศษ ประเด็นนี้หมายถึง กลุ่มนักท่องเที่ยวที่เดินทางจากต้นทางสู่ เมืองพัทยา ชลบุรี ด้วยเครื่องบินโดยสาร บินตรงสู่สนามบินท่าอากาศยานนานาชาติ ระยอง – พัทยา (อู่ตะเภา) เช่น ชาวต่างชาติรัสเซีย ได้รับสิทธิพิเศษให้เครื่องบินลงจอดได้ที่อู่ตะเภา หรือ การเช่าเหมาลำเพื่อเดินทางตรงมาสู่เมืองพัทยา เป็นต้น

2) การบริหารด้านรายจ่ายของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา

การวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยจะนำเสนอรายจ่ายของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา โดยสามารถแบ่งออกได้ดังนี้

2.1 รายจ่ายประจำ (Fix cost /Regular Expenses) เป็นรายจ่ายที่ทางบริษัทจะต้องจัดสรรเป็นค่าใช้จ่ายประจำทุกเดือน ได้แก่

- หมวดทางด้านบุคคล
- ค่าตอบแทนเงินเดือนพนักงานประจำ และพนักงานไม่ประจำ (ไม่เต็มเวลา)

- หมวดค่าตอบแทน ใช้น้อยและวัสดุ
 - ค่าใช้จ่ายในการประชุม
 - ค่าใช้น้อยและวัสดุ
 - ค่าประชาสัมพันธ์
 - ค่าใช้จ่ายเดินทาง
 - ค่าวัสดุเชื้อเพลิง
 - ค่าวัสดุประกอบอื่น ๆ
- หมวดค่าใช้จ่ายทางการแสดง
 - ค่าโปรดักชั่นการแสดง
 - ค่าเครื่องแต่งกายเครื่องประดับ
 - ค่าดนตรีทางการแสดง
 - ค่าซ่อมแซมส่วนโรงละคร แสง เสียง และฉากอุปกรณ์
- หมวดเงินสมทบกองทุนประกันสังคม กองทุนสำรองเลี้ยงชีพ
- หมวดสาธารณูปโภค
 - ค่าไฟฟ้า
 - ค่าน้ำประปา

2.2 รายจ่ายแปรผัน (Variable cost/Expenses) เป็นรายจ่ายที่สามารถกำหนดได้แน่ชัด เนื่องจากกิจกรรมที่เกิดขึ้นกะทันหันหรือไม่ได้อยู่ในแผนที่กำหนดไว้ ได้แก่

- ค่าอบรมการเรียนรู้เต็น
- ค่าจ้างวิทยากร
- ค่าอบรมพัฒนาศักยภาพบุคคลและศึกษาดูงาน

4. การวิเคราะห์การบริหารจัดการของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา ตามรูปแบบ Business Model Canvas (BMC)

ในประเด็นเรื่อง นักท่องเที่ยวที่เดินทางมาใช้บริการเมืองพัทยา ไม่ว่าจะเป็น เดินทางมาเพื่อการทำงาน พักผ่อน หรือด้วยสาเหตุต่าง ๆ นักท่องเที่ยวส่วนหนึ่งก็ได้ มีโอกาสเข้าชมการแสดงของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา ไม่มากนักน้อย มีทั้งนักท่องเที่ยวที่เป็นชาวไทย ที่มาใช้บริการมากขึ้นตามลำดับ หรือนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติ ซึ่งสรุปได้ว่า นักท่องเที่ยวที่ผ่านมา ที่เข้ามาใช้บริการโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา ตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบัน ซึ่งกลุ่มนักท่องเที่ยวดังกล่าวถือว่า มีอิทธิพลต่อการแสดงทิฟฟานีโชว์ พัทยา นักท่องเที่ยวที่มา ส่วนใหญ่เป็นกลุ่มนักท่องเที่ยวที่มาเป็นหมู่คณะ มีกรประสานงานเรื่องการชมการแสดง ผ่านกลุ่มบริษัททัวร์ หรือแม้กระทั่ง นักท่องเที่ยวจัดการซื้อตั๋วเข้า

ชมการแสดงด้วยตนเอง ทั้งในเอเชียและยุโรป ได้แก่ ฮองกง จีน ไต้หวัน เวียดนาม อินเดีย รัสเซีย กลุ่มประเทศทางยุโรป เป็นต้น

จากที่กล่าวมาข้างต้น จะเห็นได้ว่าการบริหารและการจัดการที่ดี จะเป็นปัจจัยหลักสำคัญของการที่โรงละครทิฟฟานีประสบความสำเร็จ รวมไปถึงสิ่งที่มีความสำคัญอย่างยิ่ง คือ เรื่องแนวคิดและเรื่องของวิธีการ หรือกระบวนการบริหารและการจัดการที่เป็นเสมือนหัวใจหลัก ซึ่งจากการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยมีจุดมุ่งหมายในการถอดแบบและหาแนวทางความสำเร็จในแง่มุมต่าง ๆ ล้วนเป็นประเด็นที่สำคัญยิ่งในการศึกษาค้นคว้า เนื่องจากทำให้ทราบถึงกระบวนการระบบทางความสำเร็จทางการบริหารจัดการและทางการแสดงของโรงละครทิฟฟานี เชนธุรกิจที่ดำรงอยู่ได้จนถึงปัจจุบัน เพื่อนำมาปรับใช้ทางภาครัฐ ภาคการศึกษา

การใช้เรื่องแนวคิดทางการตลาดสมัยใหม่ 4M และแนวคิด Business Model canvas (BMC) เพื่อใช้ประกอบในการวิเคราะห์เนื้อหาข้อมูล ในการวิจัย ตอบโจทย์วัตถุประสงค์ความสำเร็จและความยั่งยืนทางธุรกิจ ผู้วิจัยได้พบว่าแนวทางการดำเนินธุรกิจ ได้ใช้พื้นฐานมาจากการแสดง คาบาเรต์ หรือศิลปะการแสดงที่มีการผสม องค์ความรู้เก่าทางศิลปะการแสดงและศิลปะการแสดงในยุคสมัยที่มีการเปลี่ยนแปลง ที่สนองต่อความต้องการของผู้คนต่อสุนทรียภาพ ทางด้านศิลปะการแสดง ได้อย่างลงตัวการรวมศิลปะการแสดงทั้งสองช่วงเวลา ที่เป็นความเก่าและความใหม่เปรียบเสมือนคนสองช่วงวัย เข้าด้วยกัน จึงเป็นสิ่งที่ผู้วิจัย มีความสนใจและค้นหาว่า มีวิธีการเช่นใดหรือกลยุทธ์ทางธุรกิจแบบไหน จึงส่งผลความพึงพอใจของผู้ชมและทำให้โรงละครทิฟฟานี ประสบความสำเร็จ แนวคิดทางการตลาดสมัยใหม่ที่เป็นพื้นฐานหลักที่สำคัญต่อการวิเคราะห์ ในส่วนองค์รวมทางธุรกิจ คือ แนวคิดทางการตลาด แบบ 4M ผู้วิจัยจึงขอสรุปแนวทางการวิเคราะห์ทั้งสองแนวคิดเข้าเป็นส่วนเดียวกันเพื่อให้เกิดมุมมองทางวิชาการด้านศิลปะการแสดงทางธุรกิจ ในประเด็นดังกล่าว

แนวคิด Business Model canvas (BMC) คือรูปแบบโมเดลทางธุรกิจที่ถูกออกแบบมาเพื่อตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงกับโลกธุรกิจที่ผันผวนตลอดเวลาและยังเป็นรูปแบบแผนธุรกิจที่ทำให้องค์ได้มองเห็นภาพรวมในธุรกิจตนเอง ใช้เพื่อสื่อสารกับคนในองค์กร และยังเป็นรูปแบบโมเดลที่ทุกคนได้ร่วมกันแลกเปลี่ยนความคิดเห็นเพื่อการพัฒนาหรือแก้ไขในยุทธศาสตร์ กลยุทธ์ต่างๆภายในองค์กร เนื่องจากแนวคิด Business Model canvas (BMC) หัวใจหลักคือการนำตาราง 9 ช่องมาอธิบายธุรกิจให้เห็นลักษณะรายละเอียดเนื้อหาของธุรกิจ เพราะคือการนำแผนทางธุรกิจ (Business Plan) ที่มีความซับซ้อนและมีแผนงานที่มากมาย มาเขียนสรุปลงบนกระดาษเพียงแผ่นเดียว (Model Canvas) และหัวใจสำคัญของการสร้างโมเดลธุรกิจขององค์กรในปัจจุบัน คือการสร้างคุณค่า คุณค่าของสินค้าและบริการ สู่ลูกค้าที่จะตามมา

ผู้วิจัยจึงนำแนวคิดทฤษฎีทั้งสองส่วนมาเพื่อใช้วิเคราะห์แนวทางของศิลปะการแสดงเชิงพานิชย์และแนวทางธุรกิจทางศิลปะการแสดง ที่ปรากฏขึ้นของ โรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา การ

เข้าใจแนวทางในโครงสร้างทางความสัมพันธ์การจัดการภายในโรงละคร โครงสร้างที่สนับสนุน เกื้อหนุน ของการบริหารงานทางธุรกิจและการบริหารงานทางโรงละคร ว่ามีความปฏิสัมพันธ์ของการ ทำงานกันอย่างไร เนื่องด้วย ธุรกิจโรงละครปัจจัยที่สำคัญ นอกเหนือจากการบริหารงานทางธุรกิจและ การบริหารงานทางโรงละคร แล้วคือ ตัวสินค้าหลัก นั่นคือ การแสดงในแบบฉบับของทิฟฟานีโชว์ พัทยา การทำความเข้าใจในเชิงศิลปะบริสุทธิ์ (Fine Art) กับเชิงศิลปะประยุกต์ (Applied Art) นั้นใน งานวิจัยชิ้นนี้ มองไปในประเด็นที่สอง มากกว่าเพราะโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยาจัดเป็นธุรกิจ ทางด้านการท่องเที่ยวและบริการ ดังนั้นผู้วิจัยจึงได้มองในประเด็นสำคัญทางธุรกิจที่ส่งผลต่อ ศิลปะการแสดงและในทางกลับกัน ศิลปะการแสดงก็ส่งผลต่อธุรกิจเช่นกัน ด้วยโครงการทาง ความสัมพันธ์ทางธุรกิจที่ซับซ้อน ผู้วิจัยเห็นว่า ศิลปะการแสดงดังกล่าว มิได้เป็นไปในทางธุรกิจ (Commercial) อย่างเดียวแต่แก่นแท้ ทางแนวคิดกระบวนการ การประกอบสร้างงาน ประสบการณ์ ของบุคลากรที่เป็นกลไกหลักที่สำคัญอย่างมากในการสร้างสรรค์งาน ที่ส่งผลต่อธุรกิจนี้ ต่างหากที่เป็น องค์ประกอบที่ตรงกับหลักและแนวคิดทางกรสร้างงานแบบศิลปะการแสดง อย่างครบถ้วนด้วยหลัก ทางวิชาการ ผู้วิจัยจึงสรุปว่า การแสดงของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา เป็นรูปแบบที่เรียกว่า (Art Commercial)

ผลการวิเคราะห์ ประเด็นการบริหารและการจัดการทางธุรกิจ Business Model Canvas (BMC)

ผู้วิจัยได้ใช้ทฤษฎีแนวคิดของ Business Model Canvas (BMC) และหลักทางการตลาด แบบส่วนผสม MIX Marketing เป็นการวิเคราะห์ถึงรูปแบบทางธุรกิจ โดยทั้ง 9 องค์ประกอบนั้นจะ เชื่อมโยงให้ทราบถึง ยุทธศาสตร์นโยบายและแผนกลยุทธ์ จุดอ่อนจุดแข็งรวมถึงการมองเห็นภาพรวม ทางธุรกิจของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา ซึ่งการจัดการธุรกิจอย่างเป็นระบบในสังคมเศรษฐกิจที่มี การเปลี่ยนแปลงสูงและเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว รวมถึงการเปลี่ยนแปลงแบบฉับพลันด้วยดิจิทัล (Digital Disruption) ในทางการตลาดสมัยใหม่และความต้องการของผู้บริโภคที่ปรับเปลี่ยนตามช่วง วัย (Generation) โดยเฉพาะในยุคศตวรรษที่จะก้าวไปถึงในอาคตนี้ที่ ผู้คนที่เกิดในช่วงปี 1981-1996 หรือ Gen Y ในช่วงอายุ 47-48 ปี กำลังจะกลายเป็นผู้ที่มรกำลังซื้อที่ถดถอยลง โดยมีกลุ่มคนในช่วงที่ เกิดในปี 1997-2009 Gen Z และกลุ่มคนที่เกิดในปี 2010-2025 Gen Alpha จะกลายเป็นผู้ ขับเคลื่อนและเปลี่ยนแปลงรูปแบบของการใช้บริการด้านการท่องเที่ยวและบริการ ในอนาคตผู้วิจัย เล็งเห็นว่าการปรับเปลี่ยนทารูปแบบการบริหารและการจัดการทั้งด้านธุรกิจและด้านการแสดง คือ ประเด็นสำคัญที่ส่งผลต่อความสำเร็จและความยั่งยืนรวมถึงจะช่วยให้สร้างโอกาสในระยะยาวให้ รูปแบบทางธุรกิจมุ่งตอบสนองความต้องการอย่างแท้จริงของผู้บริโภค

การท่องเที่ยวและบริการถือเป็นสิ่งสำคัญของประเทศ สร้างรายได้หลักของประเทศและนำมาสู่ การพัฒนาประเทศเพื่อความยั่งยืนและความสุขของประชาชน

ผู้วิจัยได้วิเคราะห์นักท่องเที่ยวและแบ่งกลุ่มแยกออกได้ดังนี้

1. Mass Tourists กลุ่มนักท่องเที่ยวที่มีเป็นจำนวนมาก เป็นกลุ่ม (Group Tour) มีการเดินทางเพื่อมาท่องเที่ยวในความต้องการเดียวกันตามกำหนดการและรูปแบบผ่านบริษัท คือ พักโรงแรมในระดับเดียวกัน รับประทานอาหารและทำกิจกรรมท่องเที่ยวและใช้บริการอื่นๆเหมือนกัน เป็นกลุ่ม (Group Tour)

2. เป็นส่วนบุคคล (Independent Tour) ตามวัตถุประสงค์และความมุ่งหมายในการเดินทาง ตามวิธีการการเดินทางของนักท่องเที่ยว ด้วยวิธีการ แบบเหมาจ่าย (Package Tour) แบบเบ็ดเสร็จ (Inclusive Tour) แบบเป็นรางวัล (Incentive Tour) แบบเช่าเหมาลำ (Charter Tour) และเที่ยวซื้อตามอายุ เพศ ช่วงวัยและฐานะทางสังคม ซึ่งลักษณะของนักท่องเที่ยวซึ่งประกอบด้วย

2.1 การท่องเที่ยวเพื่อพักผ่อนหย่อนใจในวันหยุด (Holiday-Mass Popular Individual)

2.2 การท่องเที่ยวเพื่อเยี่ยมญาติมิตร (Visiting Friend and Relative)

2.3 การท่องเที่ยวเพื่อธุรกิจ (Business) เป็นการเดินทางของนักธุรกิจที่จัดเวลาบางส่วนของการเดินทางหลังจะทำธุรกิจเสร็จสิ้นแล้ว ใช้เวลาในการท่องเที่ยวก่อนเดินทางกลับ

2.4 การท่องเที่ยวเพื่อวัฒนธรรมและศาสนา (Cultural Religion) เป็นการเดินทางเพื่อเรียนรู้วัฒนธรรมของสังคมต่างๆ เช่นการศึกษาความเป็นอยู่ การชมศิลปะ ดนตรี ละคร การนมัสการ ศูนย์ศาสนา เป็นต้น

2.5 การท่องเที่ยวเพื่อการศึกษา (Educational) เป็นการเดินทางเพื่อการทำวิจัย การศึกษา สอนหนังสือ ฝึกอบรม หรือดูงานต่างประเทศ ซึ่งจะต้องพำนักอยู่สถานที่นั้นๆ เป็นเวลานาน

2.6 การท่องเที่ยวเพื่อการศึกษาและบันเทิง (Sport and Recreation) คือการเดินทางไปชม หรือร่วมแข่งขันกีฬาหรือนันทนาการต่างๆ

2.7 การท่องเที่ยวเพื่อประวัติศาสตร์ และความสนใจพิเศษ (Historical and special interests) มีความสนใจในความรู้ทางประวัติศาสตร์

2.8 การท่องเที่ยวเพื่องานอดิเรก (Hobbies) หมายถึงการท่องเที่ยวเพื่อทำงานอดิเรกตามความชอบของตนเอง

ดังนั้นรูปแบบและลักษณะของนักท่องเที่ยวที่เดินทางมาเมืองพัทยาและเชื่อมต่อ มาใช้บริการของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา จึงมีความหลากหลายตามวัตถุประสงค์และความมุ่งหมายแต่ด้วยความพร้อมด้านศักยภาพของเมืองและควมโดดเด่นอันมีเอกลักษณ์ทางการแสดงจึงส่งผลให้นักท่องเที่ยวที่เดินทางมาเมืองพัทยา เดินทางมุ่งตรงมาชมการแสดง คาบาเร่ต์ โชว์ ผู้วิจัยได้นำแนวคิดทางธุรกิจที่เรียกว่า “แบบจำลองธุรกิจ” Business Model Canvas (BMC) เป็นเครื่องมือที่ทำให้เห็นภาพของธุรกิจดังกล่าว (Visualizing) ทำให้มองเห็นและเข้าใจถึงความสำเร็จและความยั่งยืนทางธุรกิจ

ผู้วิจัยได้วิเคราะห์ตามแนวคิดทฤษฎีและเลือกประเด็นที่เกี่ยวข้องและมีจุดเด่นกับโรงละครทิฟานี ไชว์ พัทยา ดังนี้

1) Customer Segment (กลุ่มลูกค้า) ใครคือกลุ่มลูกค้าที่จะมาซื้อสินค้าหรือบริการของโรงละคร ทิฟานี ไชว์ พัทยา คือ กลุ่มนักท่องเที่ยวจากทั่วโลกที่มาท่องเที่ยวในเมืองพัทยาทั้งทางตรงและทางอ้อม กลุ่มนักท่องเที่ยวที่เดินทางกับคณะทัวร์ในแบบกลุ่มใหญ่ กลุ่มกลาง และกลุ่มเล็ก รวมถึงนักท่องเที่ยวที่เดินทางมาด้วยตนเองกับครอบครัว หรือกลุ่มนักลงทุน นักธุรกิจมาเพื่อประชุม จัดประชุมสัมมนาในระดับเล็กจนถึงในระดับใหญ่ จัดเป็นกลุ่มนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศ ซึ่งกลุ่มลูกค้าจะไม่กำหนดเพศที่เฉพาะเจาะจง สารพัดชนได้ทุกเพศทุกวัย ทุกอาชีพและกลุ่มรายได้ถ้าเป็นคนไทย บุคคลทั่วไปที่มีรายได้ระดับกลางขึ้นก็สามารถเข้าชมการแสดงของโรงละครทิฟานี ไชว์ ได้ โดยเฉพาะคนไทยที่ทางคณะผู้บริหารให้ความสำคัญกับลูกค้ากลุ่มนี้ ได้มีส่วนลดถึง 50เปอร์เซ็นต์ ส่วนฐานลูกค้าที่เป็นชาวต่างประเทศนั้น ถือได้ว่าเป็นกลุ่มที่มีความต้องการเดินทางมาท่องเที่ยวและใช้บริการในประเทศโดยทางตรงอยู่แล้ว กลุ่มลูกค้าที่เกิดการเปลี่ยนแปลงจากการเปลี่ยนแปลงในยุคเศรษฐกิจใหม่ คือ กลุ่ม FIT (Free Independent Travelers) นักท่องเที่ยวที่เดินทางเข้ามาเที่ยวด้วยตนเอง ซึ่งเป็นกลุ่มที่เพิ่มมากขึ้นในการมาใช้บริการของโรงละคร ทิฟานี ไชว์ พัทยา ในกลุ่ม Mass Tourists กลุ่มนักท่องเที่ยวกลุ่มใหญ่รวมถึงเป็นส่วนบุคคล (Independent Tour) โดยกลุ่มนักท่องเที่ยวที่เดินทางเข้ามาท่องเที่ยวในประเทศไทยและมีความมุ่งหมายที่มาเมืองพัทยาทั้งทางตรงและอยู่ในกำหนดการของตารางท่องเที่ยวในทุกมิติของการเดินทาง ซึ่งกลุ่มนักท่องเที่ยวดังกล่าวนี้จะประกอบด้วยนักท่องเที่ยวที่เป็นกลุ่ม (Group Tour) ที่เดินทางมาท่องเที่ยวในประเทศไทย ผ่านบริษัทตัวแทนด้านการท่องเที่ยวจากทั่วโลก ดังนั้นนักท่องเที่ยวในรูปแบบ Mass Tourists หรือนักท่องเที่ยวเป็นกลุ่มที่จำนวนมาก นั้น จึงเป็นกลุ่มลูกค้าของโรงละคร อย่างน้อยไม่ต่ำกว่าร้อยละ 65 จากผู้เดินทางเข้ามาท่องเที่ยวในประเทศไทย ซึ่งพบประเด็นที่เกี่ยวข้องได้ดังนี้





ภาพประกอบ 63 นักท่องเที่ยวหน้าโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา

ที่มา : ผู้วิจัย

- ประเด็นเรื่องรายจ่ายที่มาจากนักท่องเที่ยว กลุ่มนักท่องเที่ยว ช่วงอายุเพศและวัยรวมถึงสถานภาพสถานะครอบครัว ของนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและต่างประเทศจึงมีความพร้อมและศักยภาพในการจ่ายและส่งต่อมาสู่การเข้าใช้บริการธุรกิจบันเทิง

- ประเด็นที่เกี่ยวข้องทางพฤติกรรม เมื่อผู้ชมได้เข้ามาใช้บริการของโรงละครทิฟฟานีนี้นั้น หมายความว่านักท่องเที่ยวได้ตัดสินใจที่จะเลือกซื้อและเลือกใช้บริการด้วยตนเองและเมื่อเข้าชมได้พบกับ การแสดงที่ตรงต่อความต้องการการการแสดงที่สร้างความประทับใจ จึงทำให้พฤติกรรมผู้ใช้บริการเกิดความพึงพอใจและกลับมาอีกครั้งรวมถึงช่วยในการประชาสัมพันธ์ บอกต่อสร้างให้เกิดความน่าเชื่อถือมากยิ่งขึ้น

- ประเด็นด้านความคิดจิตวิทยา การแสดงในลักษณะคาบารีรูปแบบโรงละครเป็นสิ่งที่ผู้ชมมีความชื่นชอบ มีความสนใจ มีเป้าหมายที่ชัดเจนในการจะมาชมการแสดงและอาจเป็นความสนใจส่วนตัว มีเป้าหมายแน่ชัดที่ต้องการมาชมการแสดงที่มีจุดเด่นที่เป็นหญิงข้ามเพศ ที่มีความสวยในรูปลักษณะของการแสดงคาบารี

พูน ปณ ทิโต ชเว



ภาพประกอบ 64 นักท่องเที่ยวบริเวณโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา

ที่มา : ผู้วิจัย

2) การนำเสนอคุณค่า (Value Proposition) คุณค่าของสินค้าในรูปแบบลักษณะของการแสดงในแบบฉบับของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา คือการผลิตและสร้างสรรค์ งานไม่ใช่เพียงเป็นแค่สินค้าเพื่อการตลาดในแบบเดิมๆ ความแตกต่างที่เห็นเด่นชัด คือ การสร้างสรรค์ที่ผ่านจากประสบการณ์อย่างแท้จริงของผู้ผลิตสร้างและผู้มีส่วนในการกำหนดรูปแบบ ที่ตรงต่อความต้องการ แต่สิ่งหนึ่งของความเป็นเนื้อหาทางศิลปะการแสดง แบบคาบาเรต์ โชว์ ได้แฝงความมีเสน่ห์หรือเรียกว่า จุดขายทางธุรกิจ อย่างแข็งแกร่งในตนเอง ดังนั้นคุณค่าที่ผ่านจาก การแสดง นางโชว์และองค์ประกอบการสร้างงาน จึงส่งผลต่อคุณค่า ที่ทำให้ผู้ชม ลูกค้าน่ากลับมาใช้บริการอย่างยาวนานซึ่งมีประเด็นต่าง ๆ ได้แก่

- ประเด็นเรื่องความแปลกใหม่ (Newness) การแสดงคาบาเรต์โชว์ เป็นการแสดงที่มีความพิเศษคือ นักแสดงชายที่แสดงเป็นผู้หญิง โดยมีผู้หญิงข้ามเพศเป็นผู้แสดงมีความสามารถด้านศิลปะการแสดงผู้ชมส่วนใหญ่ที่มาใช้บริการมีความต้องการชมถึงความเป็นเอกลักษณ์นี้และเกิดความรู้สึกประทับใจในการแสดงและองค์ประกอบทางการแสดงที่สวยงาม ชวนให้หลงใหล ในความแปลกใหม่ การนำเสนอคุณค่า ในการแสดงที่ตอบสนองความต้องการที่ลูกค้าต้องการ และเป็นการนำเสนอคุณค่าในสิ่งที่ไม่เคยพบมาก่อน การแสดงของโรงละครทิฟฟานี คือ การแสดงรูปแบบ คาบาเรต์ โชว์ ที่มีองค์ประกอบทางการแสดง เรื่องรูปแบบทางการแสดง ที่มีการปรับเปลี่ยนอยู่ตลอดเวลา มีการปรับและสร้างการแสดงใหม่ในทุก ๆ ปี เพื่อไม่ให้เกิดความซ้ำ น่าเบื่อ ซ้ำซากจำเจอันจะส่งผลเสียต่อธุรกิจ เรื่องฉากและอุปกรณ์ทางการแสดง โรงละครทิฟฟานี มีการสร้างสรรค์และปรับปรุงฉากและอุปกรณ์การแสดง เพื่อให้เกิดสุนทรียรส ทางการแสดงที่ส่งผลต่อผู้ชม ด้วยการสร้างสรรค์ฉากและ

อุปกรณ์ให้ตรงกับข้อมูลทางเนื้อหา เช่น ในการสร้างสรรค์เพลงนานาชาติ การแสดงเพลงอินเดีย จีน เกาหลี เรื่องการสร้างสรรค์ฉากและอุปกรณ์ ก็มีสื่อบันอย่างถูกต้องและตรงกับข้อมูลดังกล่าว ยกตัวอย่างเช่น เก่งจีน ที่ใช้ประกอบในการแสดง ต้องจัดสร้างให้เหมือนจากต้นฉบับมากที่สุดเพื่อให้ผู้ชมได้รับรู้ถึง ความสมจริงดังกล่าว

- ประเด็นเรื่องการออกแบบ (Design) พื้นฐานธุรกิจด้านศิลปะการแสดงบันเทิงจำเป็นต้องมีการปรับเปลี่ยนรูปแบบในทุกๆปี ในส่วนองค์ประกอบไม่ว่าจะเป็น รายการทางการแสดง แสงเสียงดนตรี เสื้อผ้า ฉากและอุปกรณ์การแสดงรวมถึงการพัฒนาความสามารถของนักแสดงซึ่งถือว่าเป็นความเชี่ยวชาญ อีกทั้งการแสดงนั้นเป็นการแสดงสด คือ แสดงใหม่ทุกครั้งในทุกรอบต้องอาศัยพลังทางการแสดงรวมถึงทักษะของนักแสดงและทีมงาน



ภาพประกอบ 65 นักแสดงโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา

ที่มา : ผู้วิจัย

3) ช่องทางการสื่อสารถึงลูกค้า (Channels) ด้วยการสร้างผลงานติดอันดับโลก เรื่องการท่องเที่ยวและบริการ ด้านโรงละครและการแสดง ที่มีเอกลักษณ์เฉพาะทำให้ช่องทางการสื่อสารที่บริษัทได้พบปะกับลูกค้าเข้าถึงและสื่อสารกับลูกค้าได้สะดวกสร้างความน่าเชื่อถือทางธุรกิจ โดยสื่อสารนั้นได้ผ่านช่องทางบริหารจัดการทั้งทางของบริษัทและของพาร์ตเนอร์ ซึ่งประกอบด้วย ช่องทางการสื่อสาร ช่องทางการกระจายสินค้าและบริการ ช่องการขายเพื่อที่จะเปิดโอกาสให้ลูกค้าสามารถที่จะใช้บริการตามที่ต้องการ เพิ่มการรับรู้คุณค่าของสินค้าและบริการของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา ช่องทางที่ทางโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา แบ่งออกเป็น

- ช่องทางตรง คือ หน้าร้านที่ขายตัวของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา รวมถึงช่องทางการจำหน่ายทางออนไลน์ ได้แก่ เว็บไซต์ไทยทิคเก็ตเมเจอร์

- ช่องทางทางอ้อม คือ หน้าร้านของพาร์ทเนอร์ทางธุรกิจ บริษัทเอเจนซีทัวร์ทั้งในประเทศและต่างประเทศ ผ่านทางตัวแทนการท่องเที่ยวในภูมิภาคต่างๆทั่วโลก จากบริษัททัวร์ เอเจนซี หรือช่องทางอินเทอร์เน็ต เว็บไซต์ตรงของโรงละคร ผ่านโซเชียลมีเดีย สรุปได้คือ ช่องทางตรง ที่ติดต่อผ่านการซื้อบัตรจากโรงละคร และช่องทางผ่านพ่อค้าคนกลาง และช่องทางการโฆษณาประชาสัมพันธ์ ในทุกมุมโลก



ภาพประกอบ 66 สำนักงานขายตัวหน้าโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา

ที่มา : ผู้วิจัย

4) Customer Relationships (การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า) ในการวิเคราะห์ในเรื่องนี้ จะมีความสัมพันธ์กับ Channels (ช่องทางการสื่อสารถึงลูกค้า) ด้วยรูปแบบธุรกิจที่เกี่ยวกับศิลปะการแสดงทำให้ตัวสินค้า คือรูปแบบการแสดงและผลลัพธ์ทางอารมณ์ สนุกทึ่งรส ของผู้เข้าชม เกิดความสุขและความพึงพอใจบางการแสดงในแต่ละรายการนักแสดงได้มีการปฏิสัมพันธ์กับผู้ชมทำให้เกิดความสนุกสนานความผูกพัน ทั้งขณะทำการแสดงอยู่และหลังจบการแสดงจบ คือ การถ่ายรูปร่วมกับนักท่องเที่ยวทำให้เกิดการรักษาฐานของลูกค้าขยายฐานรวมถึงเป็นการสร้างโอกาสเพิ่มยอดของความน่าเชื่อถือขององค์กรและธุรกิจเพราะรูปแบบทางความสัมพันธ์กับลูกค้าจะส่งผลต่อประสบการณ์การรับรู้โดยตรงของผู้ที่เข้าชมการแสดงของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา ซึ่งวิเคราะห์เป็นประเด็นได้ดังนี้

- ประเด็นการบริการด้วยตนเอง (Self Service) นักท่องเที่ยวสามารถที่จะดำเนินการเรื่องการซื้อบัตรเข้าชมและค้นหาข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการแสดงได้จากช่องทางอินเทอร์เน็ต ซึ่งโรงละครทิฟฟานีได้มีช่องทางเรื่องบัตรเข้าชมการแสดงในส่วนหัวข้อช่องทางแล้วและช่องทางอื่นๆที่นักท่องเที่ยวผู้สนใจดำเนินการด้วยตนเองได้

- ประเด็นการจัดการช่วยเหลือเป็นส่วนตัว (Personal Assistance) ทางบริษัทได้มีส่วนสำนักงานขายตัวที่โรงละครเพื่อบริการนักท่องเที่ยวอีกทั้งในสถานที่ต่างๆที่สามารถดำเนินการซื้อบัตรเข้าชมได้ จากบริษัทพาร์ทเนอร์ที่ร่วมบริการจัดจำหน่ายบัตรเพื่อชมการแสดง เป็นต้น



ภาพประกอบ 67 นักท่องเที่ยวถ่ายรูปกับนักแสดง

ที่มา : ผู้วิจัย

5) รายได้หลัก (Revenue Streams) คือ จากการขายบัตรเข้าชมการแสดง การรับงานส่งเสริมการตลาดและการประชาสัมพันธ์ การรับจ้างเพื่อแสดงโดยมีประเด็นในการวิเคราะห์ดังนี้

- ประเด็นการขายสินค้า (Asset Sales) รายได้ของโรงละครเกิดจากการขายบัตรชมการแสดงและกิจกรรมส่งเสริมทางการตลาด การว่าจ้างการแสดงไปแสดงที่ต่างๆทั้งในประเทศและต่างประเทศ

- ประเด็นการเก็บค่าบริการ (Usage Fee) รายได้ค่าชมการแสดงที่เปิดให้บริการ ซึ่งบัตรค่าชมการแสดงแบ่งตามที่นั่งในการจัดผังในโรงละคร คือ

บัตรที่นั่ง VIP Gold ราคา 2000 บาท

บัตรที่นั่ง VIP ราคา 1600 บาท

บัตรที่นั่ง MEZZANINE ราคา 1000 บาท



ภาพประกอบ 68 ช่องจำหน่ายตั๋วเข้าชมการแสดง
ที่มา : ผู้วิจัย



ภาพประกอบ 69 ช่องจำหน่ายตั๋วเข้าชมการแสดง
ที่มา : ผู้วิจัย

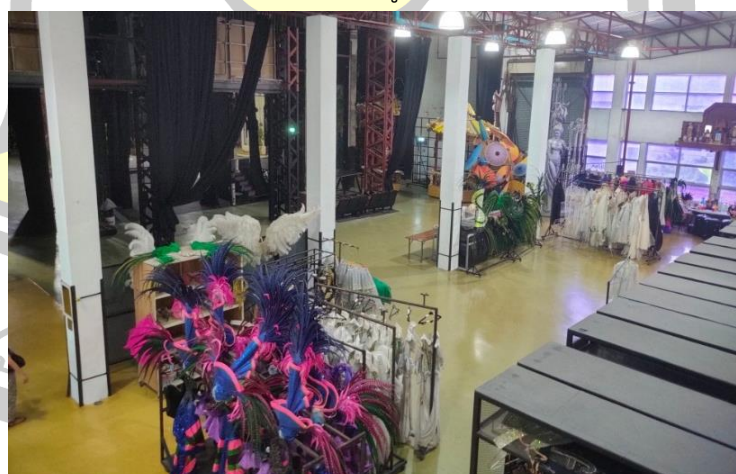
6) กิจกรรมเพื่อให้ธุรกิจเติบโต (Key Activity) คือ การสร้างสรรค์การแสดงในแบบคาบาเรต์ การประกวดมิสทิฟฟานี การร่วมกิจกรรมทางการตลาดของหน่วยงานภาครัฐและเอกชน เพื่อส่งเสริมเรื่องการท่องเที่ยว ของเมืองพัทยาและประเทศไทยซึ่งมีประเด็นดังนี้

- ประเด็นการผลิต (Production) พื้นฐานที่สำคัญที่สุดของธุรกิจ คือ การแสดงที่เป็นลักษณะรูปแบบเฉพาะของโรงละครทิฟฟานี ที่จะสามารถนำเอาคุณค่าของการแสดง (สินค้า) เพื่อเป็นเครื่องมือสร้างธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ ดังนั้นในส่วนนี้คือเรื่องของกระบวนการผลิต คือ กระบวนการเตรียมการผลิต การออกแบบคิดให้ตรงตามรูปแบบเฉพาะทางธุรกิจและทางการตลาด กระบวนการขั้นตอนในการผลิต ทดลองประกอบสร้าง แยกแยะวิเคราะห์เสนอแนะและแก้ ปรับปรุง กระบวนการเผยแพร่ประชาสัมพันธ์ เพื่อตรวจสอบข้อคิดเห็นเพื่อนำกลับมาใช้เป็นข้อมูลพัฒนางาน สร้างสรรค์ผลงานที่จะนำออกมาในครั้งต่อไป ดังนั้นกระบวนการประกอบสร้างงานจึงเป็นหัวใจหลักที่ขับเคลื่อนธุรกิจโรงละครให้ไปสู่ความสำเร็จนั่นเอง



ภาพประกอบ 70 ฉากประกอบการแสดง

ที่มา : ผู้วิจัย



ภาพประกอบ 71 ด้านหลังเวที

ที่มา : ผู้วิจัย

7) ทรัพยากรที่ใช้ในธุรกิจ (Key Resources) ทรัพยากรหลัก คือ นักแสดงนางโชว์เป็น ทรัพยากรที่จำเป็นและสำคัญที่สุดเพราะการสร้างคุณค่าทางธุรกิจประเภทนี้คือการสร้างสรรค์ ทรัพยากรบุคคลที่มีองค์ความรู้ความสามารถเฉพาะทาง เก็บเกี่ยวประสบการณ์การทำงานอย่าง ยาวนานจนเกิดเป็นผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้านเปรียบเทียบได้กับการสร้างศิลปินในแขนงต่างๆ เงินลงทุนใน การผลิตสร้างสรรค์การแสดง มีประเด็นดังนี้

- ประเด็นทางทรัพยากรที่จับต้องไม่ได้ (Intangible) หรือในด้านภูมิปัญญา เป็นสิ่งที่เกิดขึ้น ได้เฉพาะทาง โดยในเรื่องของแนวคิดการออกแบบ คาบาเร่ต์โชว์ ที่สอดคล้องไปกับธุรกิจที่ตรงต่อ ความต้องการของผู้ชมและผู้ชมทั่วทั้งโลก ความคิดสร้างสรรค์ที่เกิดขึ้น ล้วนเกิดจากองค์ความรู้ใน ประสบการณ์ทางวิชาชีพ การสร้างสรรค์ทั้งรูปแบบทางกระบวนการสร้างงานการแสดง การเข้าใจใน ตลาดธุรกิจและกลุ่มลูกค้าจนสามารถสร้าง รูปแบบธุรกิจทางการแสดงที่ลงตัวสมบูรณ์แบบ ตามฉบับ ของ โรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา

8) พันธมิตร (Key Partner) กลุ่มธุรกิจการท่องเที่ยวในประเทศนอกประเทศ การสนับสนุนจาก ภาครัฐ เอกชนในพัทยา และการสนับสนุนจากภาครัฐ ในมิติทางการท่องเที่ยวและบริการ

OUR PARTNERS



ภาพประกอบ 72 พันธมิตรทางธุรกิจของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา
ที่มา : <https://www.tiffany-show.co.th>

9) ต้นทุนค่าใช้จ่าย (Cost Structure) โรงละครทิฟฟานี มีต้นทุนในแบบคงที่และแบบแปรผัน คือ ในแบบคงที่ที่เป็นค่าใช้จ่ายหลักที่ต้องจ่ายเป็นประจำทุกเดือน ในแบบแปรผัน เป็นค่าใช้จ่ายที่นอกเหนือไปจากต้นทุนแบบปกติคงที่ เป็นส่วนที่ใช้เพื่อการพัฒนาศึกษาสร้างความรู้ปรับพื้นฐานต่างๆ

จากการศึกษาผู้วิจัยพบว่า โรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยาได้ปรากฏการวิเคราะห์จากแนวคิด Business Model Canvas (BMC) หรือแผนผังตาราง9ช่อง ซึ่งประกอบด้วย โครงสร้างการบริหารจัดการ ซึ่งในงานวิจัยฉบับนี้หมายถึงการประสานงานและการบริหารหน้าที่ต่างๆเพื่อให้บรรลุเป้าหมายบางอย่าง ประกอบไปด้วยการวางแผน การบริหารทรัพยากรบุคคลและการควบคุมองค์กร จากประสบการณ์การทำธุรกิจที่ยาวนานกว่า48ปี โดยที่การบริหารจัดการ การขยายตัวของธุรกิจ ตั้งแต่การบริหารจัดการการเงิน การตลาด ทรัพยากรบุคคล กลยุทธ์ การผลิต การปฏิบัติการ และการบริการเกี่ยวกับธุรกิจบันเทิงที่มุ่งเน้น “ศิลปะการแสดงอันเกิดจากความคิดสร้างสรรค์และการเข้าใจธุรกิจ”



บทที่ 5

สรุปผล อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

การศึกษาวิจัยเรื่อง โรงละครทิฟฟานี ความยั่งยืนของศิลปะการแสดงเชิงพาณิชย์ เลือกใช้ระเบียบวิธีวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) ผู้วิจัยเน้นกระบวนการศึกษาค้นคว้า ข้อมูลจากเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง การสัมภาษณ์ (Interview Guide) และการสังเกตการณ์ (Observation) ผู้วิจัยได้สรุปผลการวิจัย อภิปรายผล และข้อเสนอแนะตามความมุ่งหมายของการวิจัยในครั้งนี้ ผลการศึกษาค้นคว้าและวิเคราะห์ข้อมูลปรากฏผลดังนี้

สรุปผล

พัฒนาการและการเติบโตสู่ความยั่งยืนของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา

จากการศึกษาพบว่า โรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา มีพัฒนาการและประวัติความเป็นมาของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา ซึ่งสามารถแบ่งออกเป็น 4 ช่วงที่สำคัญดังนี้

1. ยุคทิวลิปบาร์ ยุคเริ่มต้นของกลุ่มนักแสดงคณะแสดงทิฟฟานีโชว์ (พ.ศ.2500 – 2516) เริ่มต้นจากธุรกิจบาร์เกย์ ชื่อว่า “ทิวลิปบาร์” แถวย่านสีลม บาร์เกย์ในยุคแรกเริ่มมีความต้องการที่จะสร้างพื้นที่ของคนกลุ่มเกย์ในยุคนั้น เพื่อเป็นแหล่งพบปะ พูดคุยแลกเปลี่ยนแสดงความเป็นตัวตนที่แท้จริง ในขณะที่เดียวกันก็เปิดโอกาสให้กลุ่มผู้หญิงข้ามเพศได้แสดงออกด้วยการจัดการแสดงรูปแบบการแสดงที่เลียนแบบนักร้องนักแสดง ที่เรียกว่า “ลิปซิงค์” ในยุคสังคมนั้น การเบียดเบียนทางเพศยังไม่เป็นที่ยอมรับจากสังคมและวัฒนธรรมแบบสังคมไทยที่ไม่เปิดรับและยอมรับได้ ดังนั้นจึงมีการรวมตัวในพื้นที่ลับ มีการจัดงานเลี้ยงเฉพาะกลุ่ม มีการแสดงเพื่อความสนุกสนาน อิสระในการแต่งกายตามความต้องการของผู้มาเที่ยวที่ร้าน ประกอบกับในยุคนั้นแนวเพลงดนตรีทางตะวันตก มีอิทธิพลต่อสังคมไทย จึงเริ่มเลียนแบบนักร้องและสวมบทบาทในสมัยนั้น มาแสดงโชว์ใน ร้านทิวลิปบาร์และพัฒนาขึ้นมาตามลำดับ

2. ยุคบาร์ทิฟฟานี หัวแหลม สู่การจัดตั้งเป็นคณะนักแสดงทิฟฟานี พัทยา (พ.ศ.2517-2522) คุณวิชัย เลิศฤทธิ์เรืองสิน จึงได้ขยายกิจการโดยย้ายมาทำธุรกิจร้านอาหารและเครื่องดื่มในบริเวณหัวแหลม ปัจจุบันคือ พัทยาใต้ แหลมบาลีฮาย ซึ่งเปิดเป็นบาร์ ชื่อว่า “บาร์ทิฟฟานี” และมีนักท่องเที่ยว ที่เดินทางมาจากกรุงเทพฯ รวมถึงนักท่องเที่ยวที่มาเที่ยวเมืองพัทยา มาใช้บริการ การย้ายมาทำให้รู้จักกับคุณสุธรรม พันธุ์ศักดิ์ มองเห็นโอกาส จึงได้ร่วมลงทุนกับคุณวิชัย ถือเป็นจุดเปลี่ยนที่สำคัญของธุรกิจของ การก้าวไปสู่การสร้างโรงละครทิฟฟานี จากนักแสดงผู้หญิงข้ามเพศ

3. ยุคโรงละครพิทยาสาย 2 ธุรกิจโรงละครพานิชย์ช่วงเริ่มต้น (พ.ศ. 2523-2540) บาร์ทิฟพานี บริเวณหัวแหลม ได้รับความนิยมมากขึ้นมีนักท่องเที่ยวมาชมการแสดง จนบริเวณพื้นที่คับแคบไม่เพียงพอทั้งส่วนที่ชมการแสดงและบริเวณโดยรอบของร้านรวมไปถึงสถานที่จอดรถบัสและรถส่วนตัว ทำให้คุณสุธรรมและคุณวิชัย ได้ตัดสินใจร่วมกันลงทุนสร้างโรงละครเต็มรูปแบบ ในชื่อว่า โรงละครทิฟพานี ซึ่งตั้งอยู่ที่ ถนนพิทยาสาย 2 ตำบลหนองปรือ อำเภอบางละมุง จังหวัดชลบุรี คือจุดเริ่มแรกของโรงละครพานิชย์แห่งแรกและเป็นที่ตั้งในปัจจุบัน โดยรูปแบบการแสดงยังคงเป็นแบบการร้องเลียนแบบนักร้อง“ลิปซิงค์” และมีการพัฒนาในองค์ประกอบของการแสดงให้สมบูรณ์มากขึ้นตามยุคสมัยนิยมในตอนนั้น

4. ยุคโรงละครทิฟพานียุคใหม่ สู่ความเป็นสากล (พ.ศ.2541 จนถึงปัจจุบัน) เป็นการนำโดยคุณอลิสสา พันธศักดิ์ คุณผลิน บุตรสาวของคุณสุธรรม พันธศักดิ์หลังจากที่ได้เข้ามาเป็นผู้บริหารอย่างเต็มตัวของโรงละครทิฟพานี และได้ปรับปรุงโรงละครครั้งใหญ่จาก 500 ที่นั่ง เป็น 1,000 ที่นั่ง ขยายเวทีให้มีขนาดใหญ่ขึ้น ทำให้โรงละครเปลี่ยนแปลงสู่ยุคใหม่ ทั้งในด้านองค์ประกอบทางการแสดง ฉาก แสง เสียง เครื่องแต่งกาย ลีลาการเคลื่อนไหวและการแสดง รวมถึงอุปกรณ์และเทคโนโลยีที่นำเข้ามาเพื่อประกอบในการแสดงให้มีความทันสมัย มีการเปลี่ยนที่สำคัญมาก ด้านโครงสร้างการบริหารจัดการทางธุรกิจและโรงละคร คือ การเปลี่ยนแปลงด้านโครงสร้างการบริหารจากรูปแบบเดิมในยุคโรงละครพิทยา สาย2 สู่การเป็นบริษัทขนาดใหญ่ขึ้นมีรูปแบบการบริหารการเงินที่เป็นระบบในแบบสากลเพื่อรองรับสู่การพัฒนาทางธุรกิจและการเติบโต โดยมีแนวคิดหลักที่มุ่งมั่นในการสร้างชื่อเสียงของโรงละครสู่ความเป็นสากลและเป็นที่ยอมรับและชั้นนำ ทางด้านการท่องเที่ยวและการบริการ

การเปลี่ยนด้านเนื้อหาและรูปแบบของการแสดง มีการปรับเปลี่ยนองค์ประกอบการสร้างงานของโรงละครในทุกฝ่ายงาน เพื่อพัฒนาในกลไกเพิ่มศักยภาพ การเรียนรู้ให้ตอบสนองความต้องการของผู้ชมและการเปลี่ยนแปลงของโลกและธุรกิจการท่องเที่ยวโดยรูปแบบการแสดง ถูกพัฒนาไปสู่แนวคิดหลักที่มุ่งมั่นในการสร้างรูปแบบการแสดงที่เทียบเท่าระดับสากลและเป็นการแสดงโชว์ที่สร้างความประทับใจต่อผู้เข้าชมทุกคนจนทำให้ต้องกลับมาชมอีกครั้ง

การเปลี่ยนแปลงด้านกิจกรรมส่งเสริมภาพลักษณ์ของโรงละครทิฟพานีโชว์ พิทยา มีแนวคิดหลักในเรื่องความเท่าเทียมทางเพศ การให้โอกาสและสร้างการยอมรับในความแตกต่าง ผ่านประกวดมิสทิฟพานียูนิเวิร์ส (Miss Tiffany's Universe) และ การประกวดมิสอินเตอร์เนชั่นแนลควีน (Miss International Queen) ของโรงละครทิฟพานีโชว์ พิทยา รวมไปถึงกิจกรรมที่มีต่อสังคมประเทศและชุมชนโดยรอบ อย่างต่อเนื่อง กว่า 50 ปี

บทสรุปในประเด็นเรื่องพัฒนาการและการเติบโตสู่ความยั่งยืนของโรงละครทิฟพานีโชว์ พิทยา ผ่านประวัติศาสตร์ในช่วงทั้ง 4 ยุค กับ 3 ผู้นำองค์กร นักบริหารที่ก้าวผ่านอุปสรรคจนนำพา

ธุรกิจโรงละครทิฟฟานีโชว์ พักยาสู่การพัฒนาเติบโตอย่างแท้จริง ด้วยการก้าวเดินอย่างช้าๆแต่ว่ามันคง มีความรักต่องาน มีความเมตตาต่อตนเองและผู้ร่วมงาน ละมีความอดทนมุ่งมั่นที่จะเดินก้าวไปข้างหน้าอย่างมั่นคงและยั่งยืน

การประกอบสร้างงานทางการแสดงคาบารेट์ของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พักยา

จากการศึกษาพบว่า โรงละครทิฟฟานีโชว์ พักยา ผลิตสร้างผลงานในรูปแบบของคาบารेट์โชว์ (ลิปซิงค์) ในโรงละครปิดหรือโรงแรมหรู (โรงละครเพื่อการพาณิชย์) ซึ่งการผลิตสร้างผลงานแสดงนั้นมีปัจจัยที่สำคัญของการสร้างสรรค์ ผู้วิจัยสามารถแบ่ง ได้ดังนี้

2.1 ส่วนผู้ที่กำหนดนโยบายและที่ปรึกษาของบริษัท ทิฟฟานีโชว์ พักยา คือ กลุ่มบุคคลที่มีบทบาทมีประสบการณ์การทำงานมากกว่า 40 ปี เป็นผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้านในการผลิตและประกอบสร้างรวมถึงการบริหารจัดการ ซึ่งประกอบด้วยผู้บริหารสูงสุด ผู้อำนวยการด้านการแสดง ผู้อำนวยการด้านการบริหาร ผู้อำนวยการด้านศิลป์ โดยมีบทบาทหน้าที่ระดมความคิดเพื่อกำหนดแนวทาง พัฒนาแก้ไขและปรับปรุงผลงาน ให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงและเป็นที่ต้องการของตลาดอย่างต่อเนื่อง

2.2 ส่วนผู้ออกแบบสร้างสรรค์งานและผลิตงานทางศิลปะการแสดงของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พักยา คือกลุ่มบุคคลที่เป็นหัวหน้าฝ่ายงานต่างๆ ซึ่งมาทำความเข้าใจในแนวทางการทำงานและได้รับมอบหมายเพื่อสร้างงานการแสดงของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พักยา โดยได้แบ่งเนื้อหาที่สำคัญของการแสดงออกเป็น การแสดงที่เป็นการแสดงต้นฉบับดั้งเดิม การแสดงที่สร้างสรรค์และประพันธ์เพลงใหม่ การแสดงนานาชาติ การแสดงในการประกวดของโรงละคร ในกระบวนการสร้างสรรค์การแสดงพบว่ามีส่วนงานที่เป็นกลไกในการสร้างงาน ประกอบด้วย การออกแบบท่าเต้น ฝ่ายเครื่องแต่งกาย และอุปกรณ์เครื่องประดับตกแต่ง ฝ่ายฉากอุปกรณ์ประกอบการแสดงและเทคนิคพิเศษ ฝ่ายแสงและเสียง ซึ่งรายการการแสดงของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พักยา ใช้เวลาแสดงประมาณ 1 ชั่วโมง 15 นาที มีเพลงที่ใช้ร่วมราว 16 เพลง รวมถึงฝ่ายงานกระบวนการสร้าง คือ 1) ฝ่ายผู้อำนวยการผลิต 2) ฝ่ายนักแสดง 3) ฝ่ายการออกแบบท่าเต้น 4) ฝ่ายเครื่องแต่งกายและเครื่องประดับ 5) ฝ่ายฉากประกอบการแสดง 6) ฝ่ายแสงและเสียง 7) ฝ่ายเสียงดนตรีประกอบ ทั้งเนื้อหาและรูปแบบการแสดงทั้งหมดมีการพัฒนาปรับปรุงอย่างต่อเนื่องมีทั้งการผลิตสร้างชิ้นใหม่ในทุกปี ปรับปรุงสร้างสรรค์งานจากเดิมให้มีความทันสมัยตรงกับความต้องการอย่างแท้จริง ในทุกมิติของพื้นฐานการประกอบสร้างงาน

การบริหารและการจัดการและธุรกิจโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา

ผู้วิจัยได้ใช้ทฤษฎีแนวคิดของ Business Model Canvas (BMC) และหลักทางการตลาดแบบส่วนผสม MIX Marketing ใน การวิเคราะห์ถึงรูปแบบทางธุรกิจ โดยทั้ง 9 องค์ประกอบนั้นจะเชื่อมโยงให้ทราบถึงนโยบายแผนกลยุทธ์ จุดอ่อน จุดแข็ง รวมถึงการมองเห็นภาพรวมของธุรกิจโรงละครทิฟฟานี โชว์ พัทยา โดยมองธุรกิจอย่างเป็นระบบในสังคมที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว ในทางการตลาดและความต้องการของผู้บริโภคจะช่วยให้สร้างโอกาสในระยะยาวแบบยั่งยืน แบบจำลองธุรกิจ Business Model Canvas (BMC) เป็นเครื่องมือที่ทำให้เห็นภาพของธุรกิจดังกล่าว (Visualizing) ทำให้มองเห็นและเข้าใจถึงความสำเร็จและความยั่งยืนทางธุรกิจ แบ่งได้ดังนี้

1) Customer Segment (กลุ่มลูกค้า) คือ กลุ่มนักท่องเที่ยวจากทั่วโลกที่มาท่องเที่ยวในเมืองพัทยาทั้งทางตรงและทางอ้อม กลุ่มนักท่องเที่ยวที่เดินทางกับคณะทัวร์ในแบบกลุ่มใหญ่ กลุ่มกลาง และกลุ่มเล็ก รวมถึงนักท่องเที่ยวที่เดินทางมาด้วยตนเองกับครอบครัว หรือกลุ่มนักลงทุน นักธุรกิจมาเพื่อประชุม จัดประชุมสัมมนาในระดับเล็กจนถึงในระดับใหญ่

2) Value Proposition (การนำเสนอคุณค่า) คุณค่าของสินค้า นี่นี้ของ รูปแบบลักษณะของการแสดง ในแบบฉบับของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา การผลิตและสร้างสรรค์ งานไม่ใช่เพียงเป็นแค่สินค้าเพื่อการตลาดในแบบเดิมๆ ความแตกต่างที่เห็นเด่นชัด คือ การสร้างสรรค์ที่ผ่านจากประสบการณ์อย่างแท้จริงของผู้ผลิตสร้างและผู้มีส่วนในการกำหนดรูปแบบ ที่ตรงต่อความต้องการ แต่สิ่งหนึ่งของ ความเป็นเนื้อหาทางศิลปะการแสดง แบบคาบารेट โชว์ ได้แฝงความมีเสน่ห์หรือเรียกว่า จุดขายทางธุรกิจ อย่างแข็งแรงในตนเอง ดังนั้นคุณค่าที่ผ่านจาก การแสดง นางโชว์และองค์ประกอบการสร้างงาน จึงส่งผลกระทบต่อคุณค่า ที่ทำให้ผู้ชม ลูกค้ากลับมาใช้บริการอย่างยาวนาน

3) Channels (ช่องทางการสื่อสารถึงลูกค้า) ด้วยการสร้างผลงานติดอันดับโลก เรื่องการท่องเที่ยวและบริการ ด้านโรงละครและการแสดง ที่มีเอกลักษณ์เฉพาะ ทำให้ช่องทางการสื่อสาร ถึงลูกค้าง่ายต่อความน่าเชื่อถือของธุรกิจ โดยการสื่อสารนั้น ได้ผ่านทางตัวแทนการท่องเที่ยวในภูมิภาคต่างๆทั่วโลก จากบริษัททัวร์ เอเจนซี่ หรือช่องทางอินเทอร์เน็ต เว็บไซต์ตรงของโรงละคร ผ่านโซเชียลมีเดีย สรุปได้คือ ช่องทางตรง ที่ติดต่อผ่านการซื้อบัตรจากโรงละคร และช่องทางผ่านพ่อค้าคนกลาง และช่องการโฆษณาประชาสัมพันธ์ ในทุกมุมโลก

4) Customer Relationships (การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า) ด้วยรูปแบบธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับศิลปะการแสดง ทำให้ตัวสินค้า คือรูปแบบการแสดงและผลลัพธ์ทางอารมณ์ สนุกทริยรส ของผู้เข้าชม เกิดความสุข ความพึงพอใจ บางการแสดงในแต่ละรายการ นักแสดงได้มีการปฏิสัมพันธ์ กับผู้ชม ทำให้เกิดความสุขสนุกสนาน บริษัท ทิฟฟานีโชว์ พัทยา ได้จัดประกวดนางงามในระดับประเทศ

และในระดับสากลอย่างต่อเนื่อง สิ่งนี้จึงเกิดเป็นการสร้างชุมชน ในวงกว้าง สร้างความสัมพันธ์ในระดับบุคคล ระดับกลุ่มคน และในระดับสากลต่อไป

5) Revenue Streams (รายได้หลัก) คือ จากการขายบัตรเข้าชมการแสดง การรับงานส่งเสริมการตลาดและการประชาสัมพันธ์ การรับจ้างเพื่อแสดง

6) Key Activity (กิจกรรมเพื่อให้ธุรกิจเติบโต) คือ การประกวดมิสทิฟฟานี การร่วมกิจกรรมทางการตลาดของหน่วยงานภาครัฐและเอกชน เพื่อส่งเสริมเรื่องการท่องเที่ยว ของเมืองพัทยาและประเทศไทย

7) Key Resources (ทรัพยากรที่ใช้ในธุรกิจ) คือ นางโชว์เป็นทรัพยากรหลัก เงินลงทุนในการผลิตสร้างสรรค์การแสดง ที่มีความเชี่ยวชาญเฉพาะด้าน ในองค์ประกอบของการแสดงในกระบวนการผลิตสร้างสรรค์ ทรัพยากรที่จับต้องไม่ได้ คือ พื้นที่ของเทศทางเลือกการให้โอกาสทางสังคม

8) Key Partner (พันธมิตร) กลุ่มธุรกิจการท่องเที่ยวในประเทศนอกประเทศ การสนับสนุนจากภาครัฐ เอกชนในพัทยา และการสนับสนุนจากภาครัฐ ในมิติทางการท่องเที่ยวและบริการ

9) Cost Structure (ต้นทุนค่าใช้จ่าย) โรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา มีต้นทุนในแบบคงที่และแบบแปรผัน คือ ในแบบคงที่ที่เป็นค่าใช้จ่ายหลักที่ต้องจ่ายเป็นประจำทุกเดือน ในแบบแปรผัน เป็นค่าใช้จ่ายที่นอกเหนือไปจากต้นทุนแบบปกติคงที่ เป็นส่วนที่ใช้เพื่อการพัฒนา ศึกษา สร้างความรู้ปรับพื้นฐานต่างๆ

จากการศึกษาพบว่า โรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา ได้ใช้โครงสร้างการบริหารจัดการ ซึ่งในงานวิจัยฉบับนี้หมายถึง การประสานงานและการบริหารหน้าที่ต่างๆเพื่อให้บรรลุเป้าหมายทางธุรกิจ ประกอบไปด้วยการวางแผนการบริหารทรัพยากรบุคคลและการควบคุมองค์กร จากประสบการณ์การทำธุรกิจที่ยาวนานกว่า 50 ปี โดยที่การบริหารจัดการ การขยายตัวของธุรกิจตั้งแต่การบริหารจัดการการเงิน การตลาด ทรัพยากรบุคคล กลยุทธ์ การผลิต การปฏิบัติการ และการบริการเกี่ยวกับธุรกิจบันเทิงที่มุ่งเน้น “ศิลปะการแสดงอันเกิดจากความคิดสร้างสรรค์และศักยภาพการแสดงของนักแสดงคาบาเร่ต์ ผู้หญิงข้ามเพศ” ซึ่งสถานภาพการบริหารจัดการของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา นั้นเป็นธุรกิจบันเทิงที่สะท้อนถึงศักดิ์ศรีเล้าถึงความเท่าเทียมทางเพศสภาพ เริ่มต้นด้วยความคิดสร้างสรรค์ มุ่งยกระดับและคุณค่าของ สาวประเภทสองผู้หญิงข้ามเพศ ผ่านวัฒนธรรมบันเทิงเชิงพานิชย์ มาเป็นเวลายาวนานและมีชื่อเสียงไปทั่วโลก ทว่า โรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา อาจจะต้องเผชิญกับนวัตกรรมเทคโนโลยีที่เจริญวิวัฒนาการอย่างไม่หยุดยั้งและหันกลับมาพิจารณาทบทวนแผนการท่องเที่ยวเพื่อส่งเสริมให้อุตสาหกรรมบันเทิงและธุรกิจบันเทิง โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ในโลกสื่อบันเทิงยุคใหม่นั้นคือ โรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา กับการเข้าถึงข้อมูลส่วนบุคคลแล้วใช้เทคโนโลยีวิเคราะห์เป็นสิ่งสำคัญในการปรับปรุงเนื้อหาให้ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคอย่างจำเพาะเจาะจง เพื่อให้เกิดผลประโยชน์

สูงสุด แต่การรู้ข้อมูลของลูกค้ายิ่งเพียงอย่างเดียวอาจไม่ได้หมายถึงความสำเร็จเสมอไป ผู้ผลิตและดำเนินการธุรกิจสื่อบันเทิง ยังต้องเข้าใจธรรมชาติขององค์กรตนเองว่ามีส่วนใดโดดเด่น เป็นที่น่าสนใจ มีศักยภาพในการปรับปรุงพัฒนา เสริมสร้างเนื้อหาการแสดงที่ตอบโจทย์ความต้องการของผู้บริโภค ออกมาให้ได้อย่างเต็มที่ โดยเน้นย้ำไปยังประสบการณ์ใช้งานของผู้ชมผู้บริโภคเป็นหลัก ลดความยุ่งยากซับซ้อนและขั้นตอนต่างๆ เพื่อให้ผู้บริโภคเข้าถึงผลงานของตนได้อย่างดีที่สุด เพราะสุดท้ายแล้วการตัดสินใจเลือกซื้อเลือกใช้งาน ก็วัดกันที่คุณภาพของเนื้อหาซึ่งเข้าถึงใจของผู้ชมไม่ว่าจะเป็นสมัยไหนก็ตาม

การจัดการองค์กรและการจัดการแสดงตามแบบของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา นั้น พบว่าผู้บริหาร มีคุณลักษณะด้านความรู้เชิงเทคนิคเฉพาะทาง (Technical Skills) ในแต่ละหน้าที่การงาน ผู้บริหารสามารถเข้าใจงานที่ทีมงานทำได้ คือ ด้านการควบคุมนักแสดง หากอยากจะทำทีมนักแสดงก็ต้องเข้าใจสัญชาตญาณของนักแสดงที่เป็นผู้หญิงข้ามเพศและการควบคุมทีมด้านการออกแบบการแสดงจำเป็นต้องมีความรู้ด้านศิลปกรรมและสุนทรียศาสตร์ในแบบของรูปแบบการแสดงคาบาเรต์ โดยมีผู้ควบคุมที่เป็นนักแสดงรุ่นแรกเริ่มของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา เป็นฐานสำคัญในกลไก การพัฒนาปรับปรุงและเปลี่ยนแปลง ความรู้ส่วนนี้ทำให้ผู้บริหารสามารถช่วยเหลือพนักงานได้และทำให้สามารถประเมินคุณภาพและระยะเวลาในการทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพประสิทธิผลทั้งความรู้เชิงภาพรวม (Conceptual Skills) คือ ความสามารถในการมองภาพรวม ทำให้สามารถแก้ไขปัญหาได้อย่างทันเวลา ในงานวิจัยฉบับนี้ ผู้วิจัยพบว่า ทักษะด้านความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลของผู้บริหาร และทีมงานในโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา นั้น หมายถึง ทักษะในการร่วมงานกับผู้อื่น อาจรวมถึงทักษะร่วมงานกับบุคคลภายนอกและทักษะในการควบคุมทีม ซึ่งทีมแต่ละทีม องค์กรแต่ละองค์กร อาจใช้วิธีการบริหารที่แตกต่างกัน ผู้บริหารที่ดีอาจเป็นคนที่ทำงานกับคนได้หลากหลาย หรือถูกออกแบบมาเพื่อทำงานกับองค์กรผลิตสร้างสรรค์การแสดงอันเป็นความงดงามของผู้หญิงข้ามเพศไทย จนได้รับการยอมรับไปทั่วประเทศและทั่วโลก

อภิปรายผล

พัฒนาการและการเติบโตสู่ความยั่งยืนของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา

จากการศึกษาพบว่า พัฒนาการของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา ปัจจัยหนึ่งที่ทำให้เกิดความยั่งยืนคือการใช้เวลาในการก่อสร้างตัว เปิดการแสดงที่มีระยะเวลายาวนานกว่า 50 ปี ทำให้เกิดการต่อยอดภาพลักษณ์และความสำเร็จในอดีตคุณภาพการแสดง ทั้งยังสร้างคุณค่าให้กับการแสดงโชว์ของโรงละคร ประวัติอันยาวนาน ทั้งในมิติของการก่อสร้างจากจุดเริ่มต้น ตลอดจน การใช้โชว์ ที่ถือได้ว่าเป็นโชว์ดั้งเดิม ทำให้เห็นพัฒนาการในด้านของการผลิตซ้ำคุณภาพ การใช้ชุด

ประวัติศาสตร์การก่อสร้างโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา มาเพื่อส่งเสริมความยั่งยืนในมิติของคุณค่าทางด้านประวัติศาสตร์การโชว์ จึงทำให้พัฒนาการของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา มีคุณค่าและส่งเสริมความยั่งยืน ปัจจัยอีกประการ คือ เรื่องของยุทธศาสตร์และนโยบาย ตั้งแต่ระดับประเทศ ระดับจังหวัด ระดับท้องถิ่นและพื้นที่เมืองพัทยาเอง ที่มีการร่วมมือเพื่อนำไปสู่พัทยายุคใหม่

การประกอบสร้างงานทางการแสดงคาบาร่ต์ของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา

ความยั่งยืนในประเด็นของการประกอบสร้างงาน สามารถอภิปรายได้เป็น 2 ประเด็นดังนี้ ประเด็นที่หนึ่ง การประกอบสร้างการแสดงของ โรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา มีการปรับเปลี่ยนรูปแบบในการแสดงโชว์อยู่เสมอ ทำให้โครงสร้างของการประกอบสร้าง มีหลายรูปแบบและวิธีการ สามารถปรับเปลี่ยนแก้ไขปัญหา เลื่อนไหลได้ตามสภาพของปัญหาที่เกิดขึ้นในปัจจุบันที่แตกต่างกันที่ส่งผลต่อการแสดงชุดนั้นๆ ได้อย่างสมบูรณ์ลงตัว ทั้งในเรื่องของข้อจำกัดระยะเวลา งบประมาณ พื้นที่ และวิธีการสร้าง ทำให้เกิดความสัมพันธ์แบบเกิดขึ้นองค์รวม ที่แสดงให้เห็นถึง การประกอบสร้างที่มีคุณภาพของผู้จัด ผู้สร้าง ผู้แสดง หากพิจารณาอย่างถ่องแท้แล้ว จะเห็นว่า รูปแบบที่เกิดขึ้น ในการประกอบสร้างงานแต่ละครั้ง สามารถแสดงให้เห็นถึง ระบบและกลไกที่มีคุณค่าผ่านวิถีดนตรีของสุนทรียศาสตร์ทางการแสดงทำให้เกิดความยั่งยืนของการประกอบสร้างงาน ส่วนที่สัมพันธ์ต่อกัน เป็นต้นว่า การออกแบบดนตรีประกอบ จะต้องสัมพันธ์กับท่าเต้นของนักแสดง รวมถึงชุดที่นักแสดงสวมใส่ การออกแบบไฟแสง และความลื่นไหลของการแสดงลิปซิงค์ และท่าเต้น จะเห็นได้ว่า การแสดง 1 ชุด ไม่ใช่เพียงแค่โครงสร้างหรือรูปแบบที่ถูกคิดมาเพียงอย่างเดียว มีความจำเป็นต้องใช้โครงสร้างองค์ประกอบการสร้างสรรค์งาน เพื่อให้ประสบความสำเร็จ สิ่งที่ปรากฏคือ หัวใจของนักแสดง และจิตวิญญาณการแสดง ที่ถ่ายทอดอารมณ์ความรู้สึกผ่านการแสดงทั้งการร้อง การเต้น และการแสดง ด้วยความตั้งใจของนางโชว์ หรือเรียกว่า จิตวิญญาณนางโชว์ที่แท้จริง

การบริหารและการจัดการและธุรกิจโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา

หากพิจารณา ความยั่งยืนโดยใช้แนวคิด Business Model Canvas เป็นหลักในการวิเคราะห์แล้ว สามารถอธิบายได้ว่า โรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา ไม่เพียงแต่ใช้หลักคิดดังกล่าว ในการพัฒนาการผลิตผลงานการแสดงโชว์ และการจัดการบริหารงานเท่านั้น สามารถมองเห็นปัญหา อุปสรรคเพื่อปรับเปลี่ยน ให้เข้ากับสถานการณ์ ที่เกิดขึ้น กลับคณะทำงานในส่วนต่างๆด้วย ทำให้เกิดความเข้าใจในกระบวนการทั้งหมดของการจัดการ สิ่งนี้ทำให้พนักงาน และคณะทำงาน รวมถึงผู้บริหารองค์กร เข้าใจมุ่งหมายเดียวกัน ทำให้การดำเนินงานในแต่ละครั้งดำเนินไปในทิศทางเดียวกัน นอกจากนี้แล้ว โมเดลดังกล่าวยังสามารถปรับเปลี่ยนตามสถานการณ์เพื่อให้เกิดความคล่องตัวในการบริหารงาน การจัดการ การเตรียมการ การวางแผนงาน การวิเคราะห์ผล เพื่อให้เห็นความสำเร็จของการทำงานใน

องค์กรเท่านั้น โรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา ยัง ได้ใช้โมเดลดังกล่าว เป็นเครื่องมือหรือหลักเกณฑ์ในการทบทวนการทำงานที่ผ่านมา หรือที่เรียกว่าการถอดบทเรียนในการทำงานแต่ละครั้ง ซึ่งแนวคิดนี้สามารถเผยปัญหาที่ถูกซ่อนไว้หรือมองข้ามรวมทั้งแนวทางการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นเพิ่มขึ้น จึงทำให้กลับมาวิเคราะห์ทบทวนมองหาแนวทางการพัฒนาในมิติการขับเคลื่อนธุรกิจและองค์กร

ส่งผลให้เห็นถึงปัจจัยที่สนับสนุนและส่งเสริมทางความยั่งยืนได้เป็นอย่างดี การบริหารของผู้บริหาร ที่มีวิธีการบริหารจัดการจนประสบความสำเร็จจนถึงปัจจุบัน โดยมีหัวใจหลักของบุคลากรในองค์กร ตั้งแต่ระดับปฏิบัติการ จนถึง ระดับสูง มีความรัก ความผูกพัน ความเป็นหนึ่งเดียว เนื่องจากมีการทำงานด้วยกันเป็นระยะเวลาอันยาวนาน รวมถึง การส่งต่อองค์ความรู้และประสบการณ์จากรุ่นพ่อสู่รุ่นลูก ซึ่งแนวทางการบริหารจึงเป็นระบบแบบครอบครัว ภาวะความเป็นผู้นำและวิสัยทัศน์ของผู้บริหารมองเห็นการเติบโตทางธุรกิจที่สร้างรายได้ต่อชุมชน สังคมเมืองพัทยาและประเทศชาติ มีผลต่อความสำเร็จทางธุรกิจจนถึงปัจจุบัน

ข้อค้นพบในงานวิจัย

การศึกษาวิจัยเรื่อง โรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา ความยั่งยืนของศิลปะการแสดงเชิงพาณิชย์ พบว่า ปัจจัยความสำเร็จ มีประเด็นที่สำคัญดังนี้ ผู้วิจัยอภิปรายข้อค้นพบได้ดังนี้

1. การรักษาจุดแข็ง (Strength) ด้านบุคลากร ด้านการแสดง
2. การสื่อสารอย่างต่อเนื่อง (Communication)
3. การแสวงหาโอกาสทางธุรกิจ การขยายกลุ่มลูกค้าใหม่
4. การขยายและการสร้างกลุ่มลูกค้าใหม่

1. การรักษาจุดแข็ง (Strength) ด้านบุคลากร ด้านการแสดง

ประเด็นจุดแข็งข้อเด่นสำคัญของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา เนื่องจากเป็นธุรกิจด้านการท่องเที่ยวและบริการที่อยู่ในพื้นที่เมืองที่มีศักยภาพและการสนับสนุนในเชิงการปกครองและการบริหาร รวมถึงการพัฒนา ปรับปรุงและเปลี่ยนแปลงอย่างต่อเนื่องขององค์กร ทำให้เกิดจุดแข็งที่สำคัญที่นำไปสู่ความสำเร็จและความยั่งยืน คือ จุดแข็งด้านบุคลากร ผู้วิจัยพบว่า บุคลากรของโรงละครมีความเชี่ยวชาญสูง เป็นที่ยอมรับในแวดวงวิชาชีพและมีประสบการณ์การทำงานที่มากผ่านวิกฤตปัญหาหลากหลายช่วงเวลาทำให้เกิดมโนทัศน์ความรู้รอบและลึกซึ้งในศาสตร์ของตน รวมถึงความสามารถในด้านศิลปะการแสดงบนเวที (PerFromingArts Theatre) อย่างสูงเนื่องจากบุคลากรที่สำคัญในส่วนของกลไก ทางการผลิตงานการแสดงและส่วนของการออกแบบความคิดของงานแสดง เป็นผู้ที่เป็นทั้งนักแสดงที่มากด้วยประสบการณ์ความรู้ ผ่านปัญหาอุปสรรคในทุกมิติที่เกี่ยวข้อง คือ มิติทางกระบวนการและปัญหาของการแสดงและโรงละคร มิติทางธุรกิจและการบริหาร

จัดการ ซึ่งหมายถึง ในประเด็นเรื่องของทรัพยากรภายในและภายนอก กล่าวคือ ทรัพยากรด้านบุคคล ด้านงบประมาณ ด้านการผลิตงาน ด้านการจัดการทางธุรกิจท่องเที่ยวในช่วงวิกฤตและในช่วงปกติ ด้านสังคมการเมืองและนโยบาย ด้านพื้นที่และการให้โอกาสด้านชุมชนสังคมและการให้บริการคือ

- การพัฒนาเพื่อส่งเสริมศักยภาพของบุคลากรของโรงละคร มีการจัดศึกษาดูงานที่เกี่ยวข้องทางการแสดงจากทั่วโลกในทุกปี ดูงานในโรงละครสำคัญ เช่น โรงละครคาบาเร่ต์ ลิโด เดอ ปารีส (Lido De Paris) โรงละครคาบาเร่ต์ มูแลง รุจ (*Moulin Rouge*) และโรงละครบรอดเวย์ ในอเมริกา (Broadway Theatre) เป็นต้น โดยที่ทีมงานจะศึกษาดูงานอย่างต่อเนื่องในทุกปีและเป็นนโยบายหลักเพื่อการพัฒนาสู่ความยั่งยืน

- การพัฒนาวิชาชีพส่งเสริมการฝึกฝนทักษะวิชาชีพที่เกี่ยวข้อง ด้านการแสดง การเต้นและการเคลื่อนไหว จากผู้เชี่ยวชาญทั้งในประเทศและต่างประเทศ เช่น การศึกษาการแสดงและการเคลื่อนไหวจากผู้เชี่ยวชาญในสาขานั้นๆ มีการเรียนเพิ่มเติมองค์ความรู้การเต้นบัลเลต์คลาสสิก การเต้นแจ๊ซ การเต้นร่วมสมัยและการเต้นสมัยใหม่ การรำไทย การเรียนศึกษาด้านการแสดง การแต่งหน้า การแต่งกาย

- การแก้ไขปัญหาในวิกฤตที่เกิดขึ้นขององค์กร ที่ผ่านมาวิกฤตทางด้านการเงินในปี ระบาดในช่วงระหว่างปี 2545 จนถึงปัจจุบัน เช่นโรคซาร์ โควโรนาไวรัส ที่ส่งผลต่อองค์กรและธุรกิจ โรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา ได้ปรับตัวและเปลี่ยนแปลงเพื่อความความอยู่รอดและผ่านมาได้

ประเด็นจุดแข็งข้อเด่นสำคัญของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา อีกประการ คือด้านการแสดง รูปแบบการแสดงของโรงละครทิฟฟานี โชว์พัทยา คือ การการแสดงสดในรูปแบบการแสดงผ่านนำเสนองานสุนทรียรสทางศิลปกรรมในโรงละคร แบบลิปซิงค์ ตามแบบของโรงละครเอง จนได้รับชื่อเสียงว่าเป็นต้นแบบคาบาเร่ต์ ในเมืองไทย การแสดงที่มีองค์ประกอบที่สำคัญทางด้านเนื้อหาที่ตรงต่อความพึงพอใจลูกค้า ทางด้านศิลปกรรมและการแสดง คือเรื่องเครื่องแต่งกายและเครื่องประดับดนตรีประกอบการแสดงที่ถูกประพันธ์โดยเฉพาะ งานฉากและเทคนิคพิเศษที่ประกอบในการแสดงได้สร้างความประทับใจแก่ผู้เข้าชม จากองค์ความรู้ที่สั่งสมและประสบการณ์ทำให้เกิดเป็นแนวทางเพื่อพัฒนาในเนื้อหาและรูปแบบของการแสดง กล่าวคือ การออกแบบเนื้อหาเพื่อให้ตรงตามความต้องการของนักท่องเที่ยวที่มาจากทั่วทุกมุมโลก การเข้าใจถึงความต้องการของผู้ชมอย่างแท้จริงถือเป็นกุญแจสำคัญอย่างหนึ่งสู่ความสำเร็จและความยั่งยืนทางธุรกิจ

2. การสื่อสารอย่างต่อเนื่อง (Communication)

การสื่อสารของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา ที่มีต่อสังคมทั้งภายในประเทศและภายนอกประเทศ ทั้งสื่อสารโดยตรงและทางอ้อม โดยใช้ช่องทางการสื่อสารผ่านทางออนไลน์และเทคโนโลยีไร้สาย

การสื่อสารของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา มีอย่างต่อเนื่องทั้งสื่อสารสู่คนภายนอกองค์กร และคนภายในองค์กร โดยเฉพาะคนภายในองค์กรที่ มีการสื่อสารเพื่อให้เกิดความเข้าใจในนโยบาย ยุทธศาสตร์ การดำเนินงานขององค์กร ต่อพนักงานจึงทำให้เกิดความสัมพันธ์อันดีระหว่างคนในองค์กรในทางที่ดี

3. การแสวงหาโอกาสทางธุรกิจ การขยายกลุ่มลูกค้าใหม่

การดำเนินงานทางธุรกิจของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา มีลักษณะรูปแบบของธุรกิจโดยตรง มีความเกี่ยวเนื่องด้านการท่องเที่ยวและบริการและโรงละครเพื่อการพาณิชย์ กลุ่มลูกค้าที่สำคัญในอดีตเป็นนักท่องเที่ยวชาวต่างประเทศโดยส่วนใหญ่ ไม่ว่าจะเป็นกลุ่มนักท่องเที่ยว เอเชีย ยุโรป อเมริกา ตะวันออกกลาง แอฟริกา เป็นต้น รายได้ที่น่าพาเข้าสู่พัทยาและประเทศกว่า 300 ล้านบาท ต่อปีและนักท่องเที่ยวกว่า 18 ล้านคนทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติด้วยเหตุผลส่วนใหญ่ที่ผู้วิจัยพบคือ

- ด้านความพร้อมด้านศักยภาพเมืองในทุกมิติและสิ่งอำนวยความสะดวกครบรวมถึงมี การเดินทางที่สะดวกใกล้กรุงเทพมหานคร สนามบิน
- ด้านความงดงามของพื้นที่และสถานที่ท่องเที่ยวที่ครบถ้วน ทั้งกลางวันและกลางคืน ประกอบ ทะเล แสงแดด หาดทราย น้ำตก ติดกับธรรมชาติป่าและเขา อีกด้านติดทะเล และมีเกาะมากมาย
- ด้านค่าใช้จ่ายและอาหารที่หลากหลาย คือ เมื่อเปรียบเทียบเมืองเพื่อการท่องเที่ยวแล้ว พัทยา ถือได้ว่าเป็นเมืองที่มีทางเลือกในด้านค่าใช้จ่าย ที่นักท่องเที่ยวสามารถเลือกได้ตามความพร้อมของตนและที่สำคัญเรื่องอาหาร นั้นประเทศไทยถือได้ว่า อาหารไทยเป็นอาหารที่คนทั่วโลกนิยม ชื่นชอบและเป็นที่ต้องการ

ดังนั้นเมืองพัทยาก็เป็นจุดขายทางการตลาดที่มีกลุ่มลูกค้าทั่วโลกอย่างแท้จริงในทุกกลุ่มของ นัก

ท่องเที่ยว ซึ่งเป็นดอกาศที่สำคัญอย่างมากของธุรกิจโรงละคร เพื่อขยายเพิ่มช่องทางทางการตลาดต่อไปได้ในอนาคตแผนการตลาดจึงถูกออกแบบเพื่อให้เหมาะสม การเข้าถึงตลาดเพื่อแสวงหาลูกค้าใน

พื้นที่ต่างๆจากทั่วโลก ปัจจุบันการขยายกลุ่มลูกค้าได้มีแนวคิดที่มุ่งเป้าไปสู่นักท่องเที่ยวชาวไทยเพื่อเปิดโอกาสทางธุรกิจและให้เกิดความภาคภูมิใจในธุรกิจที่เป็นของคนไทย กลุ่มนักท่องเที่ยวต่างชาติที่ยังคงมาชมการแสดงของโรงละครนั้นก็ยังคงเป็นไปตามโปรแกรมทางการท่องเที่ยวเพียงแนวนโยบายที่เพิ่มเติมในส่วนของนักท่องเที่ยวชาวไทยที่พิเศษด้วยข้อกำหนดเงื่อนไขพิเศษ เช่น ด้านราคาบัตรที่ไม่สูง เพื่อเป็นการเปิดโอกาสและขยายกลุ่มลูกค้าที่ยั่งยืน

ประเด็นการแสวงหาโอกาสทางธุรกิจ ที่เห็นเป็นรูปธรรมที่ผ่านมา พบว่า การปรับเปลี่ยนรูปแบบของการแสดงให้สามารถไปเป็นส่วนหนึ่งในกลุ่มธุรกิจอื่นคือ การไปร่วมแสดงที่ร้านอาหาร ด้วยการออกแบบงานทางการแสดงที่ควบคู่กับงานทางศิลปกรรม ให้เหมาะสมกับพื้นที่และผู้ชม

การเข้าร่วมแสดงกิจกรรมพิเศษต่างๆ (Event Project) ทั้งต่างประเทศและในประเทศทั้งภาครัฐและเอกชน เช่น การจ้างเพื่อร่วมแสดงในกิจกรรมของบริษัทหรือเพื่อความบันเทิงอื่นใด และการร่วมการแสดงเพื่อเป็นการส่งเสริมด้านการท่องเที่ยวทางภาครัฐ เช่น กิจกรรมจากกระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬาเพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยวของประเทศไทยในสถานที่ต่างๆ เป็นต้น

ประกวดมิสทิฟฟานียูนิเวิร์ส (Miss Tiffany's Universe) มิสอินเตอร์เนชันแนลควีน (Miss International Queen) ในการประกวดทั้งสองเวทีนี้ได้สร้างพื้นที่ทางสังคม เรื่องเพศทางเลือกให้กับสังคมทั่วโลกอย่างมาก เป็นสัญลักษณ์ทางรูปธรรมผ่านเวทีประกวดก้าวข้ามสู่เสรีภาพ และในอีกทางหนึ่งได้สร้างความเป็นตัวและตน (ตราสินค้า) ที่ตรงกับรูปแบบและธุรกิจของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา คือ ผู้หญิงข้ามเพศ ทำให้สอดคล้องและสร้างชื่อเสียงต่อสินค้าและธุรกิจ อย่างมีนัยยะที่สำคัญ

ผู้วิจัยพบว่าทั้งหมดนี้ล้วนเป็นการสร้างโอกาสและแสวงหาโอกาสใหม่ทางธุรกิจอย่างต่อเนื่องแม้ในสภาวะทาง เศรษฐกิจที่ปกติและสภาวะทางเศรษฐกิจที่ไม่ปกติ ที่ผ่านมาก็ตามที่ โรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา ได้ปรับตัวและดำเนินงานทางธุรกิจ เพื่อสร้างให้องค์กร เติบโต ด้วยความสำเร็จอย่างยั่งยืน

4. การขยายและการสร้างกลุ่มลูกค้าใหม่

จากการศึกษาวิจัยพบว่า กลุ่มลูกค้าคือนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศที่เดินทางมาท่องเที่ยวและใช้บริการเมืองพัทยา การขยายตลาดและการสร้างลูกค้าใหม่ของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา มีหลักและประเด็นที่น่าสนใจที่สอดคล้องผ่านแนวคิดของคุณ อลิสา พันธศักดิ์ คุณผลีน กล่าวคือ จากฐานลูกค้าในอดีตที่ผ่านบริษัททัวร์และการท่องเที่ยวทั้งในและนอกประเทศ การพลิกโฉมวิถีคิดในการที่จะบุกตลาดผ่านการสร้างแบรนด์ดึงดูดตัวของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา และจากสื่อมวลชนทั้งในและนอกประเทศ รวมถึงการใช้เทคโนโลยีทางอินเทอร์เน็ต จึงเกิดปรากฏการณ์การขยายและการสร้างกลุ่มลูกค้าใหม่ๆแต่ในปัจจุบัน การสร้างกลุ่มลูกค้าจะเน้นไปที่คนไทยเป็นหลักเพื่อความยั่งยืนที่แท้จริง

ข้อค้นพบประเด็นหลักการสำคัญของการบริหารและจัดการผ่านปรัชญาในการทำงาน ประสพการณ์ที่สั่งสมผ่านอุปสรรค ปัญหาต่างๆแนวทางการแก้ปัญหาจนผ่านพ้นปัญหาดังกล่าว ใน ประเด็นการพัฒนาและการเติบโต การประกอบสร้างงานทางการแสดงและการบริหารการจัดการทาง ธุรกิจ ของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา ความสำเร็จที่นำไปสู่ความยั่งยืน คือ ผู้นำขององค์กร ผู้นำที่ มองเห็นอนาคตทางธุรกิจ ผู้นำที่สร้างธุรกิจจากจุดเริ่มต้นจนประสบความสำเร็จจนถึงปัจจุบัน



ภาพประกอบ 73 ปรัชญาในการทำงานกับความยั่งยืนของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา

ที่มา : ผู้วิจัย

ตลอดระยะเวลากว่า 50 ปี ของการดำเนินธุรกิจโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา มีผู้บริหารผู้นำ ขององค์กรหลักอยู่ 3 ท่าน คือ 1) คุณวิชัย เลิศฤทธิ์เรืองสิน 2) คุณสุธรรม พันธุ์ศักดิ์ และ 3) คุณอลิสา พันธุ์ศักดิ์ คุณผลิน ซึ่งทั้ง 3 ท่านนี้มีแนวคิดในการบริหารงานและดูแลปกครองที่เหมือนกันคือ มี หลักการใช้ธรรมเป็นพื้นฐาน กล่าวคือ

คุณวิชัย เลิศฤทธิ์เรืองสิน ในยุคบาร์ทิฟฟานี หัวแหลม ผู้การจัดตั้งเป็นคณะนักแสดงทิฟฟานี คือการสร้างอย่างแท้จริง ต้องอาศัยความอดทนและบากบั่นต่อสู้กับทุกสิ่งทุกอย่างที่รุ่มร่าเข้ามา คุณวิชัย เลิศ ฤทธิ์เรืองสิน ได้ใช้หลักธรรมที่สำคัญ คือ หลักอิทธิบาท 4 ฉันทะ วิริยะ จิตตะ วิมังสา เป็นพื้นฐานที่ ดำเนินธุรกิจเรื่อยมา ซึ่งการย้ายมาดำเนินธุรกิจเปิดเป็นร้านอาหารหรือบาร์ที่มีการแสดง ไม่ใช่สิ่งที่ย่าง มีความคิดที่จะเลิกทำกิจการ แต่ด้วยความรักในอาชีพนี้ จึงใช้หลักธรรมเรื่อง ของฉันทะและวิริยะ เป็น

เสมือนกำลังในการต่อสู้กับอุปสรรคและปัญหาจนผ่านพ้นมาได้ ในประเด็นจิตตะ วิมังสา นั้นคุณวิชัย เลิศฤทธิ์เรืองสิน เป็นผู้ที่สร้างสรรค์งาน หรือ นักสร้างต้องอาศัยความตั้งใจและจดจ่อต่อการดำเนินงาน ด้วยความรับผิดชอบจากภายในของจิตใจอย่างแท้จริง เป็นความรักต่ออาชีพและถ่ายทอดออกมา ทำให้ก้าวข้ามผ่านอุปสรรค ทั้งหมดได้

คุณสุธรรม พันธุ์ศักดิ์ การดำเนินธุรกิจในยุคโรงละครพิทยาสาย 2 ธุรกิจโรงละครพานิชย์ และยุคบาร์ทิฟฟานี่ หัวแหลม สู่อำนาจจัดตั้งเป็นคณะนักแสดงทิฟฟานี่ ถือเป็นช่วงเวลาที่สำคัญอย่างมาก การบริหารงานจัดการ แก้ไขปัญหาต่างๆที่เกิดขึ้นได้อาศัยหลักของ พรหมวิหาร 4 คือ เมตตา กรุณา มุทิตา อุเบกขา กล่าวคือ การเติบโตของธุรกิจมีหลายครั้งที่พร้อมจะปิดตัวลงแต่ด้วย จิตใจที่มีความเห็นใจเมตตาต่อนักแสดงและคนที่ทำงานหลายสิบคน เป็นเหตุให้ คุณสุธรรม พันธุ์ศักดิ์ ดำเนินธุรกิจและฝ่าฟันต่ออุปสรรคต่อไป โดยปัญหาที่เกิดขึ้นนั้นต้องใช้หลักธรรมและความเป็นผู้นำ เนื่องจากการสร้างธุรกิจด้านโรงละครนั้น เป็นเจ้าแรกที่ลงทุนและการให้ออกาสและให้เกียรติต่อคนทำงาน ซึ่งเป็นพื้นฐานส่งต่อถึงคุณ อลิสา พันธุ์ศักดิ์ คุณผลิน ในเวลาต่อมา

คุณอลิสา พันธุ์ศักดิ์ คุณผลิน คือผู้บริหารในยุคใหม่ ในยุคที่มีการเปลี่ยนแปลงในทุกมิติการบริหารงานและปกครองจะสอดคล้องกับหลักธรรมมาภิบาลและความเป็นผู้นำองค์กรที่น่าไปสู่อนาคต การสืบทอดธุรกิจจากบิดาเป็นเสมือนแรงผลักดันที่สำคัญอย่างยิ่ง คุณคุณสุธรรม พันธุ์ศักดิ์ เคยกล่าวไว้ว่า ธุรกิจที่สำคัญและอยากให้อยู่ในนั้นคือ โรงละครทิฟฟานี่โชว์ พิทยา เพราะได้สร้างมาตั้งแต่ไม่มีอะไรมีความผูกพัน ทำให้การดำเนินธุรกิจโดยการนำของคุณ อลิสา พันธุ์ศักดิ์ คุณผลิน ต้องผลักดันให้ธุรกิจดำเนินต่อไปอย่างมั่นคงและยั่งยืน ทำให้เห็นถึง ภาวะการเป็นผู้นำที่แตกต่าง มีความกล้าหาญ และมุ่งมั่น ทำให้องค์กรพัฒนาอย่างยั่งยืนประจักษ์มีหลักในเรื่องของการบริหารงานใน หลักธรรมมาภิบาล 6 ประการ คือ 1) หลักนิติธรรม 2) หลักคุณธรรม 3) หลักความโปร่งใส 4) หลักการมีส่วนร่วม 5) หลักสำนึกรับผิดชอบต่อ 6)หลักความคุ้มค่า

ซึ่งหลักธรรมมาภิบาล 6 ประการ คุณอลิสา พันธุ์ศักดิ์ คุณผลิน ได้นำมาใช้ที่โดดเด่น คือ หลักของคุณธรรมและหลักสำนึกรับผิดชอบต่อที่ว่าคุณอลิสา พันธุ์ศักดิ์ คุณผลิน เน้นเรื่องความถูกต้องให้มีความซื่อสัตย์ต่ออาชีพและความจริงใจ โดยให้นักแสดงมีการฝึกซ้อม อย่างสม่ำเสมอพร้อมทั้งให้มีผู้ควบคุม คอยดูแลนักแสดงด้วยความเต็มกำลัง ในทุกรอบของการแสดง เพื่อเป็นความซื่อสัตย์ต่ออาชีพและจริงใจต่อผู้ชม

ประเด็นนี้ ความขยันและอดทนพร้อมกับมีระเบียบวิธีการที่ชัดเจนในการประกอบอาชีพ ได้ส่งเสริมให้มีผู้เชี่ยวชาญทางด้านงานเต้นในหลากหลายสาขามอบบรมเพิ่มศักยภาพให้กับนักแสดง พร้อมทั้ง สร้างให้นักแสดงเป็นนักแสดงมืออาชีพ เทียบเท่ากับนักแสดงในต่างประเทศ มีระบบการทำงานที่ชัดเจนและมีการดูแลสวัสดิการของนักแสดง โดยให้พนักงานทุกอยู่ในระบบทางประกันสังคม มีสิทธิต่างๆเหมือนอาชีพอื่นๆ

ประเด็นหลักนิติธรรม หลักความโปร่งใสและหลักการมีส่วนร่วม ได้ดำเนินการไปตามระเบียบ และหลักการของการทำงานตามสัญญา แนวคิดของการทำงานในโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา การทำงานมีการแลกเปลี่ยนความคิดเห็นอย่างเสรี ปรากฏในกระบวนการทำงาน ว่า การสร้างงาน ในแบบโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา เป็นการสร้าง ผ่านจากทีมงานทุกคนร่วมมือร่วมใจ เพื่อสร้างงานที่มีประสิทธิภาพ และค่าตอบแทนหรือรางวัลจึงเป็นไปตาม ผลงาน ของทุกๆคน ยกตัวอย่าง ค่าทิปของการแสดง จากผู้ชม เมื่อได้มาก็นำมาเฉลี่ยให้กับนักแสดงและทีมงานทุกคน แสดงให้เห็นถึงความโปร่งใส และความนิติธรรมอย่างแท้จริง

บุคคลทั้ง 3 ท่านนี้ เป็นผู้นำมีความสำคัญต่อการพัฒนาอย่างยั่งยืนของ โรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา ได้นำหลักธรรมดังกล่าวนี้เป็นแก่นของการบริหารอย่างแท้จริง ซึ่งสามารถนำมาประยุกต์ใช้ทุกสมัย และทุกองค์กรสามารถนำมาใช้ได้ โดยมีการพัฒนาและปรับเปลี่ยน ไปตามสภาพของสังคมแต่ถึงอย่างไรการเปลี่ยนแปลงของสังคมจะเป็นไปเช่นไร หลักธรรมก็ยังเคียงคู่กัน สังคมไทย ตลอดไป จึงเห็นได้ว่า ธรรมของผู้นำ เป็นหลักธรรมที่ผู้นำพึงมี เพื่อการบริหารจัดการให้ธุรกิจมีความยั่งยืนสืบไป

การอภิปรายผลการวิจัยในครั้งนี้ สอดคล้องกับ สุรพล วิรุฬห์รักษ์ (2555) เรื่อง **แนวคิดเรื่อง การประกอบสร้างงานศิลปกรรม** ที่มีการกำหนดแนวคิดและพัฒนา รวมถึงการประกอบสร้างงาน และการประเมินผล ซึ่งทั้งนี้การประกอบสร้างงานทางการแสดงคาบาเรต์ของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา ได้ถูกผลิตขึ้นในแนวคิดนี้และสามารถนำไปพัฒนาต่อไปได้

การบริหารจัดการธุรกิจโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา และพัฒนาการและการเติบโตสู่ความยั่งยืนของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา ทำให้ธุรกิจเกิดการเติบโตไปคู่กับเมืองพัทยา การพัฒนาทางกายภาพเมืองและระบบ ให้มีศักยภาพเพื่อรองรับการท่องเที่ยว ได้สอดประสานผ่านเรื่องแผนยุทธศาสตร์และนโยบายเมืองพัทยา มาตามลำดับ ซึ่งลำดับการเติบโตของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา ใน 4 ยุคกับผู้นำองค์กรก็ได้้นำแนวทางการพัฒนาเมืองดังกล่าวประยุกต์และปรับเปลี่ยนให้เข้าสู่ธุรกิจของตน ซึ่งสอดคล้องกับ งานวิจัยของ รุ่งระวี วีระเวสส์, (2559) เรื่องศักยภาพการแข่งขันการท่องเที่ยวของเมืองพัทยาในตลาดโลก : วิเคราะห์ด้วยดัชนีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ โดยผลการวิเคราะห์ด้วยข้อมูลการจัดอันดับเมืองท่องเที่ยวของโลกของ Euromonitor International พบว่าเมืองพัทยามีค่า TCI สูงที่สุด รองลงมาได้แก่มาเก๊าและอันดับถัดมาตามลำดับ รวมถึงเมืองพัทยามีความสามารถในการแข่งขันการท่องเที่ยวเหนือกว่ากัวลาลัมเปอร์(มาเลเซีย) และสิงคโปร์ ซึ่งเป็นประเทศในกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ในขณะที่เดียวกันเมืองพัทยาก็มีความสามารถแข่งขันการท่องเที่ยวภายในประเทศเหนือกว่าภูเก็ตและเชียงใหม่ด้วย ในประเด็นเรื่องการท่องเที่ยวและศักยภาพการท่องเที่ยวและบริการตามแผนยุทธศาสตร์เมือง การพัฒนาของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา ที่ผ่าน มา ได้ปรับตัวเพิ่มศักยภาพเพื่อรองรับนักท่องเที่ยวที่มีมากขึ้น เป็นไปในแนวทางการเปลี่ยนแปลง

ของเมืองที่ส่งเสริมเรื่องการท่องเที่ยว วัฒนธรรมของชาติ ซึ่งสอดคล้องกับ งานวิจัยของ สุชาติ คณานนท์ กล้า สมตระกูล และ ไพรัช ถิตย์ผาด, (2562) เรื่อง วัฒนธรรมสร้างสรรค์ ยุทธศาสตร์การพัฒนาศักยภาพของการท่องเที่ยวเมืองพัทยา ผลการวิจัยพบว่า ศักยภาพเชิงวัฒนธรรม ที่เอื้อต่อการส่งเสริมการท่องเที่ยวของเมืองพัทยาได้แก่ ขนบธรรมเนียมประเพณี แหล่งท่องเที่ยวทางศาสนาและ วัฒนธรรมดนตรีและศิลปะการแสดง

การประกอบสร้างงานทางการแสดงคาบาเรต์ของโรงละครทิฟานีโชว์ พัทยา ในประเด็น นักแสดงคาบาเรต์ หรือ นางโชว์ ทั้งนี้การเป็นนักแสดงคาบาเรต์ ที่ดีมีศักยภาพนั้น ต้องมีปัจจัยของ ทักษะการเรียนรู้ศาสตร์และศิลป์การแสดงและมีมาตรฐานของนักแสดงที่มีคุณภาพ ในหลายด้านทั้ง การเต้นการเคลื่อนไหว การร้องและการแสดง รวมเข้าด้วยกันเพื่อแสดงถึงตัวตนผ่านการถ่ายทอด ปรากฏสู่การแสดง ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ วิชัย สวัสดิ์จิ้น, (2560) เรื่อง การแสดงในโรงละครคาบาเรต์ของเมืองพัทยา ผลการศึกษาพบว่า ความสำคัญกับการแสดงของนักแสดงหญิงที่เรียกว่า “นางโชว์” โดยเฉพาะในตำแหน่งนักแสดงนำ(ตัวร้อง) ซึ่งถือว่ามีผลสำคัญต่อกิจการเป็นอย่างมาก นิยาม ในการประชาสัมพันธ์เพื่อส่งเสริมการขายคือการแสดงของผู้ชายสวยรูปแบบการแสดงที่สำคัญของ นางโชว์คือการลิปซิงค์ และการออกลีลาท่าทางประกอบท่วงทำนองของเพลงที่ใช้ประกอบ การรักษา คุณภาพและมาตรฐานของการแสดง ในโรงละครคาบาเรต์ดังนี้นางโชว์ที่ดีจึงควรมีครบทั้งความงาม ของรูปร่างหน้าตาทักษะด้านการแสดงและความรักในอาชีพการแสดงจะเป็นการรักษาคุณภาพและ พัฒนาศักยภาพนักแสดงในโรงละครคาบาเรต์อย่างยั่งยืน งานวิจัยดังกล่าวได้สนับสนุนในประเด็นเรื่อง คุณภาพนักแสดงและคุณลักษณะที่พึงเกิดขึ้น

ในประเด็นการผลิตงานและองค์ประกอบของกระบวนการสร้างงาน ที่แบ่งออกเป็น กระบวนการทางความคิดและการผลิตซึ่งประกอบด้วยฝ่ายต่างๆ เพื่อสร้างสรรค์ผลงานในแบบฉบับ ของโรงละครทิฟานีโชว์ พัทยานั้น มีขั้นตอนที่ผลิตสร้าง ตามแนวทางจากประสบการณ์ผู้สร้าง ที่สัง สมวิธีการจนเกิดเทคนิคของตนเอง จนเป็นผู้เชี่ยวชาญในวงการคาบาเรต์ และเป็นที่ยอมรับ ซึ่ง กระบวนการประกอบสร้างนั้นมีขั้นตอน ที่เกี่ยวข้องกับเรื่องของการคิด ฝ่ายงานร่วมผลิต สร้าง ฝ่ายเครื่องแต่งกายและเครื่องประดับ ฝ่ายออกแบบท่าเต้น ฝ่ายแสง ฝ่ายดนตรี ฝ่ายฉากและ อุปกรณ์การแสดง ซึ่งสอดคล้อง กับงานวิจัยของ ชัชวิชัย ใจหาญ และ ณีภรณ์ นิกปี, (2559) เรื่อง คาบาเรต์ไทย : คณะทิฟานีโชว์ พัทยา ผลการวิจัยพบว่า รูปแบบการแสดงผู้วิจัยแบ่งออกเป็น 5 ด้าน คือ 1.เครื่องแต่งกาย 2.ฉาก 3.แสงไฟเทคนิคพิเศษ 4.เพลงนักแสดงและการออกแบบท่าเต้น 5. รูปแบบแถว ส่วนบทบาทหน้าที่นั้นมีทั้งหมด 3 ด้านคือ 1.ด้านคุณค่า 2.ด้านการท่องเที่ยว 3.ด้าน เศรษฐกิจ ทั้งนี้งานวิจัยดังกล่าวสนับสนุนถึงกระบวนการสร้างงาน ในแบบคาบาเรต์โชว์ที่สร้างความสำเร็จ และความยั่งยืน

ข้อเสนอแนะ

1. ในแวดวงทางด้านศิลปะการแสดง ผลของการศึกษาสามารถนำองค์ความรู้ที่พบนำไปใช้เพื่อการพัฒนาอย่างเป็นระบบเป็นขั้นตอนด้านทางด้านศิลปะการแสดงรวมถึงใช้ผลของความรู้สร้างความเป็นตัวตน เพื่อให้เกิดผลต่อการสร้างสรรค์ผลงาน ไปสู่ชุมชน ที่มีความพร้อมและมีทรัพยากรทางด้านศิลปะการแสดง ให้เกิดประโยชน์อย่างแท้จริง

2. ในแวดวงด้านการท่องเที่ยวและบริการจากพัฒนาการองค์ความรู้ที่พบเพื่อนำไปต่อยอดทางธุรกิจด้านการแสดงและการท่องเที่ยวอย่างเป็นระบบมีขั้นตอนการผลิต การตรวจสอบและการบริการ ยังเป็นเหมือนการสร้างตัวตน สร้างเอกลักษณ์ในท้องถิ่นและชุมชนต่อไป สามารถเป็นโมเดล ในการสร้างรายได้ให้กับชุมชน

3. ในแวดวงของการเมืองการปกครองและเศรษฐกิจ นำแนวทางการสร้างงานศิลปะการแสดงเชิงธุรกิจเพื่อขับเคลื่อนเสนอแนะในเชิงยุทธศาสตร์และนโยบาย เพื่อวางแนวทางทางด้านการท่องเที่ยวและบริการ ในท้องถิ่นและชุมชนที่มีความพร้อมด้านวัฒนธรรมที่มีเอกลักษณ์พื้นที่ที่มีศักยภาพ เป็นการขยายโอกาสให้กับชุมชน เช่น การสร้างโรงละครวัฒนธรรม หรือโรงละครชุมชน สร้างจุดขายทางด้านศิลปะการแสดง



บรรณานุกรม



บรรณานุกรม

กัมปนาท เบ็ญจนาวี. (2560). *กระบวนการผลิตสร้างกะเทยคาบาเร่ต์ในเมืองพัทยา*. มหาวิทยาลัยบูรพา.

การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย. (1998). *บทบาทของอุตสาหกรรมการท่องเที่ยว*. ท้องสมุด ท.ท.ท.

ชัยวิชญ์ ใจหาญ และ ญัฐนิช นักปี. (2559). คาบาร์เร่ต์ไทย : คณะทิฟฟานี่ โซว พัทยา. *1st National and International Conference on Interdisciplinary Humanities and Social Sciences, Political Science Association of Kasetsart University เล่มที่ 1 ฉบับที่ 1 หน้า 157-163.*

ชัยวิชญ์ ใจหาญ สุนิษา สุทิน และ นิศารัตน์ มุ่งพุทธรักษา. (2560). คาบาร์เร่ต์ในจังหวัดเชียงใหม่. *พิชเนศวร์สาร, 13(2 เดือนกรกฎาคม-ธันวาคม 2560).*

ดาวนภา แจ้งสกุล. (2535). *ทิฟฟานี่*. จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

นราฤทธิ เอี่ยมศิริ. (2540). *การแสดงคาบาร์เร่ต์คณะอัลคาซาร์โซว*. จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

รุ่งระวี วีระเวสส์. (2559). ศักยภาพการแข่งขันการท่องเที่ยวของเมืองพัทยาในตลาดโลก : วิเคราะห์ด้วยดัชนีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ. เดือนมกราคม-มิถุนายน 2559. *วารสารวิทยาลัยดุสิตธานี, 10(1).*

เรื่องฟ้า บุราคร. (2550). *การสื่อสารกับการสร้างอัตลักษณ์ “กะเทย” ในพื้นที่คาบาเร่ต์โซว*. มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.

วัชรวุฒิ ชื่อสัตย์ พชรินทร์ สิริสุนทร และ ฐานิดา บุญวรโรจน์. (2566). ระบบแม่ : ความสัมพันธ์ทางสังคมของชุมชนกะเทยคาบาเร่ต์โซวในสังคมไทยและเยอรมัน. *วารสารศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 23(1 (มกราคม-เมษายน 2566)), 298-329.*

วิชัย สวัสดิ์จิ้น. (2560). การแสดงในโรงละครคาบาเร่ต์ของเมืองพัทยา. *วารสารดนตรีและการแสดง, 3(2 กรกฎาคม - ธันวาคม 2560.), 99-116.*

วิมลศรี อุปรมัย. (2553). *นาฏกรรมและการละคร*. สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

สมคิด เลิศไพฑูลย์. (2555). *สารานุกรมการปกครองท้องถิ่นไทย*. สถาบันพระปกเกล้า.

สำนักงานยุทธศาสตร์และงบประมาณ. (2562). *แผนพัฒนาเมืองพัทยา (พ.ศ.2561 - 2565)*.

สำนักงานยุทธศาสตร์และงบประมาณ.

สุชาติ คณานนท์ กล้า สมตระกูล และ ไพรัช ติตย์ผาด. (2562). ศักยภาพการแข่งขันการท่องเที่ยวของเมืองพัทยาในตลาดโลก : วิเคราะห์ด้วยดัชนีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ.

วารสารวิชาการมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยบูรพา, 27(54 พฤษภาคม-สิงหาคม 2562), 121-143.

สุรพล วิรุฬห์รักษ์. (2547). *หลักการแสดงนาฏศิลป์ปริทรรศน์*. สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

องค์การบริหารการพัฒนาพื้นที่พิเศษ เพื่อการท่องเที่ยวอย่างยั่งยืน (องค์การมหาชน). (2561). *ธุรกิจบันเทิงทางด้านศิลปะการแสดง*. <https://www.dasta.or.th/th/ita>

อริญชัย เสมารัฐ. (2545). *การแสดงของคณะ Calypso Cabaret โรงแรมเอเชีย*. จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

Alexander Osterwalder & Yves Pigneur. (2563). *คู่มือสร้างโมเดลธุรกิจ: สำหรับผู้มองการณ์ไกล ผู้คิดจะทำการใหญ่และผู้หวังจะล้มยักษ์ [Business model generation] (วิญญู กิ่งหิรัญวัฒนา, ผู้แปล)*. วีเลิร์น.

Chesbrough, H. (2003). *Open Innovation: The New Imperative for Creating and Profiting from Technology*. Harvard Business School Press.

Jeremy Kourdi. (2015). *Business Strategy: A Guide to Effective Decision-Making*. Profile Books.

Zhang Wei. (2562). *การศึกษาแรงจูงใจและความพึงพอใจของนักท่องเที่ยวชาวจีนที่เดินทางมาชมการแสดง สาวประเภทสองที่เมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี*. มหาวิทยาลัยกรุงเทพ.



ภาคผนวก





ภาคผนวก ก
รายนามผู้ให้สัมภาษณ์



รายนามผู้ให้สัมภาษณ์

เคนเน็ท เนล สมิธ เป็นผู้ให้สัมภาษณ์, ชิตพล เปลี๋ยนศิริ เป็นผู้สัมภาษณ์ ที่โรงละครทิฟฟานีโชว์

พัทยา อ.บางละมุง จ.ชลบุรี เมื่อวันที่ 15 กุมภาพันธ์ 2561

จินดาวรรณ ตะโพวิญญู เป็นผู้ให้สัมภาษณ์, ชิตพล เปลี๋ยนศิริ เป็นผู้สัมภาษณ์ ที่โรงละครทิฟฟานีโชว์

พัทยา อ.บางละมุง จ.ชลบุรี เมื่อวันที่ 9 กุมภาพันธ์ 2561

ชื่นสุข จีรภัทร เป็นผู้ให้สัมภาษณ์, ชิตพล เปลี๋ยนศิริ เป็นผู้สัมภาษณ์ ที่โรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา อ.

บางละมุง จ.ชลบุรี เมื่อวันที่ 7 กุมภาพันธ์ 2561

ทรงเกียรติ จงจิตรราภรณ์ เป็นผู้ให้สัมภาษณ์, ชิตพล เปลี๋ยนศิริ เป็นผู้สัมภาษณ์ ที่โรงละครทิฟฟานี

โชว์ พัทยา อ.บางละมุง จ.ชลบุรี ชลบุรี เมื่อวันที่ 7 กุมภาพันธ์ 2561

ธนธรรณ ผ่องศรีเป็นผู้ให้สัมภาษณ์, ชิตพล เปลี๋ยนศิริ เป็นผู้สัมภาษณ์ ที่โรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา อ.

บางละมุง จ.ชลบุรี เมื่อวันที่ 16 กุมภาพันธ์ 2561

ธนบดี เอี่ยมตระกูล เป็นผู้ให้สัมภาษณ์, ชิตพล เปลี๋ยนศิริ เป็นผู้สัมภาษณ์ ที่โรงละครทิฟฟานีโชว์

พัทยา อ.บางละมุง จ.ชลบุรี เมื่อวันที่ 9 กุมภาพันธ์ 2561

นิวัตร ยศเจริญ เป็นผู้ให้สัมภาษณ์, ชิตพล เปลี๋ยนศิริ เป็นผู้สัมภาษณ์ ที่โรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา

อ.บางละมุง จ.ชลบุรี เมื่อวันที่ 18 มีนาคม 2559

ลันทนา จันฉนวน เป็นผู้ให้สัมภาษณ์, ชิตพล เปลี๋ยนศิริ เป็นผู้สัมภาษณ์ ที่โรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา

อ.บางละมุง จ.ชลบุรี เมื่อวันที่ 16 กันยายน 2559, 16 กุมภาพันธ์ 2561

ศุภศิริ ศุภคุณเป็นผู้ให้สัมภาษณ์, ชิตพล เปลี๋ยนศิริ เป็นผู้สัมภาษณ์ ที่โรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา

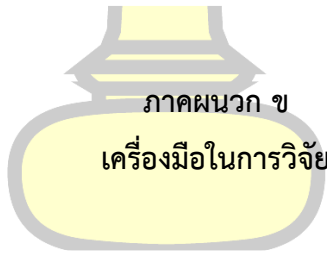
อ.บางละมุง จ.ชลบุรี เมื่อวันที่ 10 กุมภาพันธ์ 2561

สุภาพ แสงคำชู เป็นผู้ให้สัมภาษณ์, ชิตพล เปลี๋ยนศิริ เป็นผู้สัมภาษณ์ ที่ โรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา

อ.บางละมุง จ.ชลบุรี เมื่อวันที่ 15 กันยายน 2559

อลิสซา พันธุ์ศักดิ์ เป็นผู้ให้สัมภาษณ์, ชิตพล เปลี๋ยนศิริ เป็นผู้สัมภาษณ์ ที่โรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา

อ.บางละมุง จ.ชลบุรี ชลบุรี เมื่อวันที่ 18 กันยายน 2559



แบบสอบถามนักแสดงโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา

คำชี้แจง

แบบสอบถามฉบับนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อสำรวจความคิดเห็นของนักแสดงในโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา จึงขอความอนุเคราะห์จากท่านโปรดตอบแบบสอบถามตามความคิดเห็นหรือสภาพที่เป็นจริง ขอขอบพระคุณที่ให้ความร่วมมือ

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

1. ชื่อ.....นามสกุล.....
2. อายุ.....ปี
3. ประสบการณ์ทำงานด้านการแสดงในโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยาปี

ตอนที่ 2 ข้อมูลการทำงาน

1. จุดเริ่มต้นของอาชีพนักแสดงมีความเป็นมาอย่างไร

.....

.....

2. มีขั้นตอนการฝึกซ้อม พัฒนาทักษะ และเตรียมตัวการแสดงอย่างไร

.....

.....

3. หลักการทำงานของนักแสดง

.....

.....

4. ปัญหาและอุปสรรคในการทำงานด้านการแสดง

.....

.....

5. ความคาดหวังของการเป็นนักแสดงในโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา

.....

.....

6. ข้อเสนอแนะ

.....

.....

.....

.....

.....

.....

พณ ปรณ ทิโต ชิว

แบบสอบถามส่วนสำนักงานของบริษัททิฟฟานีไซร์ พัทยา

คำชี้แจง

แบบสอบถามฉบับนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อสำรวจความคิดเห็นส่วนสำนักงานของ บริษัททิฟฟานีไซร์พัตยา จึงขอความอนุเคราะห์จากท่านโปรดตอบแบบสอบถามตามความคิดเห็น หรือสภาพที่เป็นจริง ขอขอบพระคุณที่ให้ความร่วมมือ

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

1. ชื่อ.....นามสกุล.....
2. อายุ.....ปี
3. ตำแหน่ง.....
4. ระยะเวลาการทำงานกับบริษัททิฟฟานีไซร์ พัตยา.....ปี

ตอนที่ 2

ข้อมูลการทำงาน

1. ลักษณะงานในตำแหน่งของท่าน

.....

.....

2. หลักการทำงานในตำแหน่งของท่าน

.....

.....

3. ปัญหาและอุปสรรคในตำแหน่งงานของท่าน

.....

.....

4. ความคาดหวังของท่านที่มีต่อการทำงานในบริษัท

.....

.....

5. ข้อเสนอแนะ

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

แบบสอบถามฝ่ายบริหารของบริษัททีพีพีไอซ์ จำกัด

คำชี้แจง

แบบสอบถามฉบับนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อสำรวจความคิดเห็นฝ่ายบริหาร บริษัททีพีพีไอซ์ จำกัด จึงขอความอนุเคราะห์จากท่านโปรดตอบแบบสอบถามตามความคิดเห็นหรือสภาพที่เป็นจริง ขอขอบพระคุณที่ให้ความร่วมมือ

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

1. ชื่อ.....นามสกุล.....
2. อายุ.....ปี
3. ตำแหน่งบริหาร.....
4. ระยะเวลาการทำงานกับบริษัททีพีพีไอซ์ จำกัด.....ปี

ตอนที่ 2 ข้อมูลการทำงาน

1. ลักษณะงานในตำแหน่งงานบริหารของท่าน

.....

.....

2. หลักการบริหารงานของท่าน

.....

.....

3. ท่านมีเป้าหมายอย่างไรในการพัฒนาองค์กรให้มีความยั่งยืน

.....

.....

4. ปัญหาและอุปสรรคในการทำงานในตำแหน่งงานบริหารของท่าน

.....

.....

5. ข้อเสนอแนะ

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

พูน ปณ ทิโต ชเว





ภาพประกอบ 74 สัมภาษณ์คณะผู้บริหารและหัวหน้างานของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา
ที่มา : ผู้วิจัย , 2564



ภาพประกอบ 75 สัมภาษณ์คณะผู้บริหารและหัวหน้างานของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา
ที่มา : ผู้วิจัย , 2564



ภาพประกอบ 76 สัมภาษณ์คณะผู้บริหารและหัวหน้างานของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา
ที่มา : ผู้วิจัย , 2564



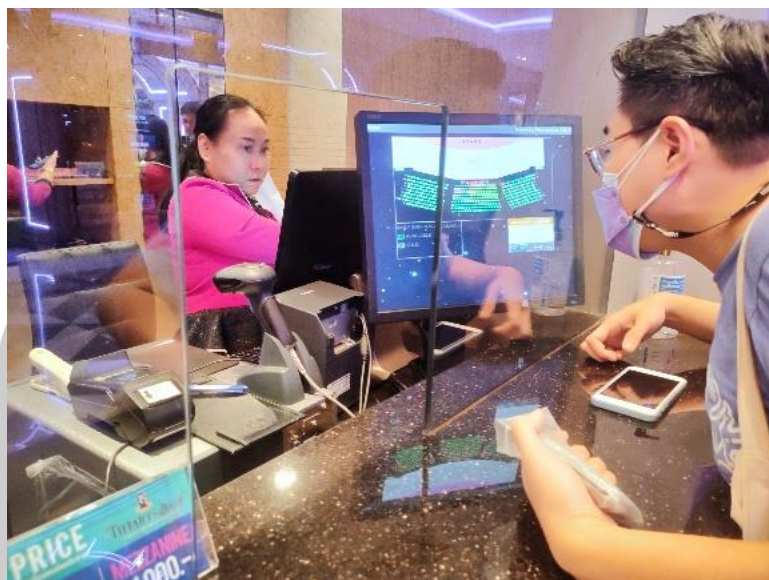
ภาพประกอบ 77 สัมภาษณ์คณะผู้บริหารและหัวหน้างานของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา
ที่มา : ผู้วิจัย , 2564



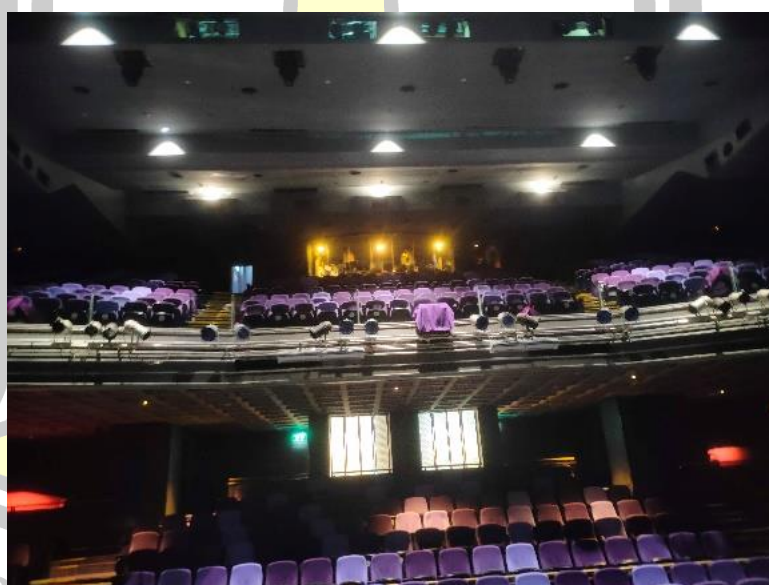
ภาพประกอบ 78 สัมภาษณ์คณะผู้บริหารและหัวหน้างานของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา
ที่มา : ผู้วิจัย , 2564



ภาพประกอบ 79 เข้าสังเกตการณ์ในพื้นที่ของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา
ที่มา : ผู้วิจัย , 2564



ภาพประกอบ 80 เข้าสังเกตการณ์ในพื้นที่ของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา
ที่มา : ผู้วิจัย , 2564



ภาพประกอบ 81 เข้าสังเกตการณ์ในพื้นที่ของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา
ที่มา : ผู้วิจัย , 2564



ภาพประกอบ 82 ลงพื้นที่เก็บข้อมูลศึกษากระบวนการเตรียมงาน การทำงานก่อนเริ่มการแสดง
ที่มา : ผู้วิจัย , 2564



ภาพประกอบ 83 ลงพื้นที่เก็บข้อมูลศึกษากระบวนการเตรียมงาน การทำงานก่อนเริ่มการแสดง
ที่มา : ผู้วิจัย , 2564



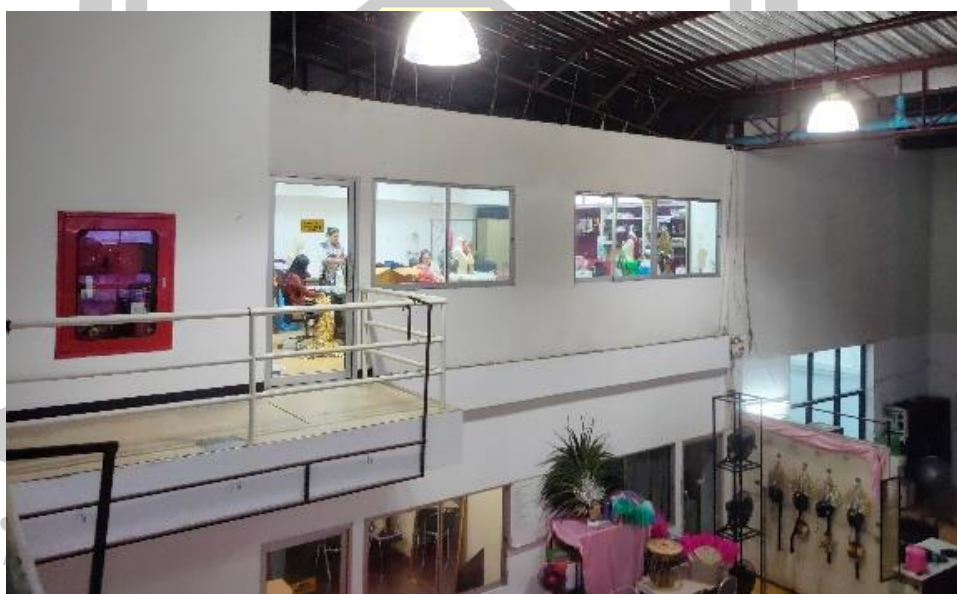
ภาพประกอบ 84 ลงพื้นที่เก็บข้อมูลศึกษากระบวนการเตรียมงาน การทำงานก่อนเริ่มการแสดง
ที่มา : ผู้วิจัย , 2564



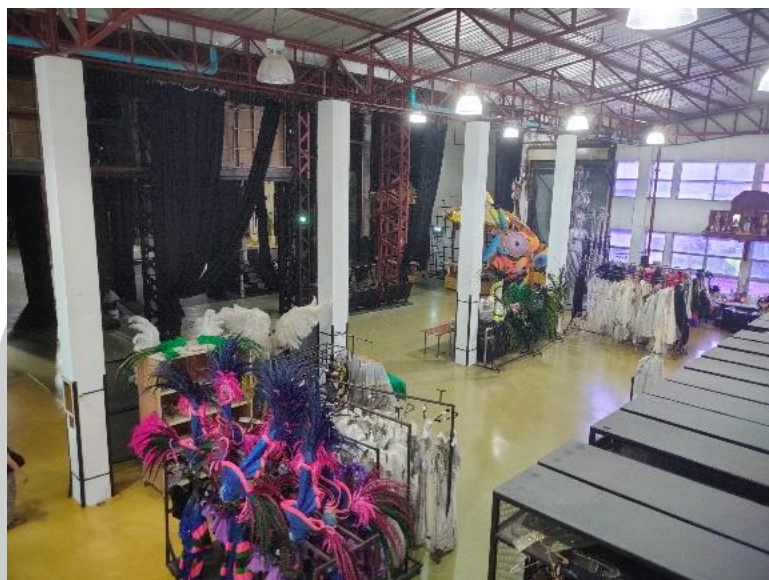
ภาพประกอบ 85 ลงพื้นที่เก็บข้อมูลศึกษากระบวนการเตรียมงาน การทำงานก่อนเริ่มการแสดง
ที่มา : ผู้วิจัย , 2564



ภาพประกอบ 86 ลงพื้นที่ฝ้ายเสื้อผ้าเครื่องประดับ และอุปกรณ์ตกแต่งประกอบการแสดง
ที่มา : ผู้วิจัย , 2564



ภาพประกอบ 87 ลงพื้นที่ฝ้ายเสื้อผ้าเครื่องประดับ และอุปกรณ์ตกแต่งประกอบการแสดง
ที่มา : ผู้วิจัย , 2564



ภาพประกอบ 88 ลงพื้นที่ฝ้ายเสื้อผ้าเครื่องประดับ และอุปกรณ์ตกแต่งประกอบการแสดง
ที่มา : ผู้วิจัย , 2564



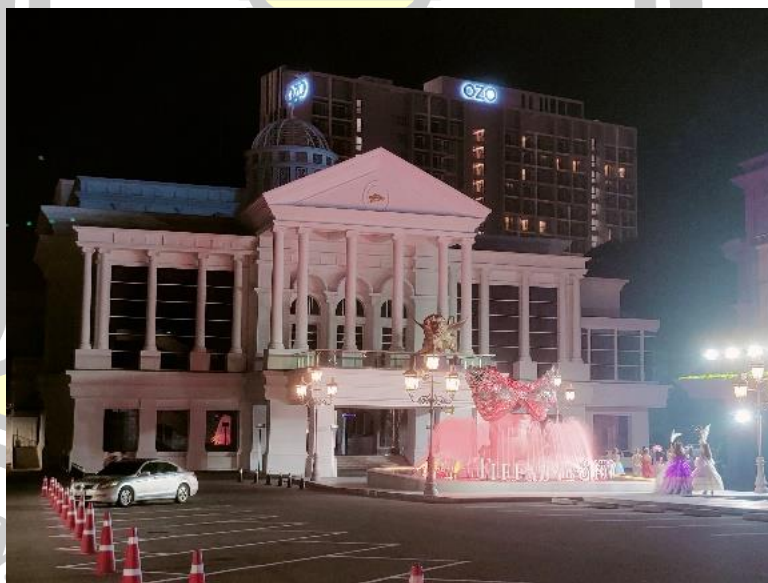
ภาพประกอบ 89 ลงพื้นที่ฝ้ายเสื้อผ้าเครื่องประดับ และอุปกรณ์ตกแต่งประกอบการแสดง
ที่มา : ผู้วิจัย , 2564



ภาพประกอบ 90 ลงพื้นที่บริเวณด้านหน้าโรงละคร เพื่อเก็บข้อมูลนักท่องเที่ยวและบรรยากาศรอบ

นอก

ที่มา : ผู้วิจัย , 2564



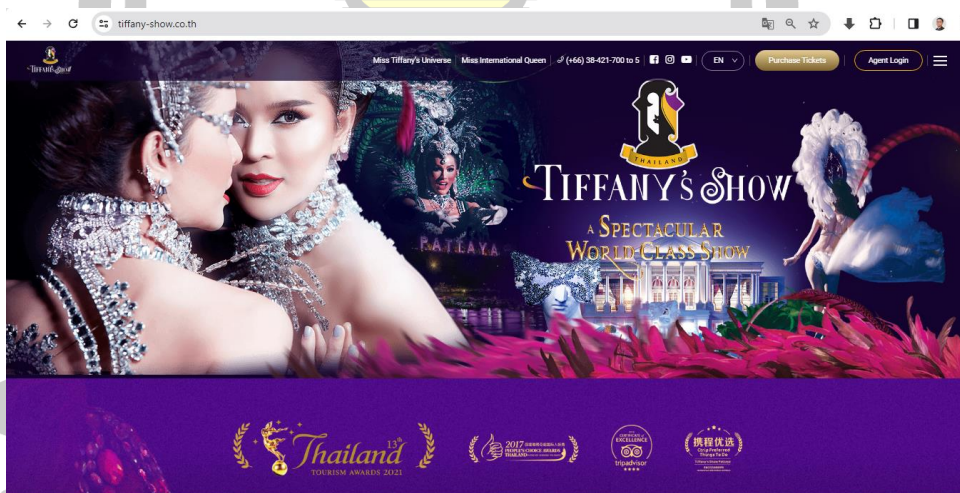
ภาพประกอบ 91 ลงพื้นที่บริเวณด้านหน้าโรงละคร เพื่อเก็บข้อมูลนักท่องเที่ยวและบรรยากาศรอบ

นอก

ที่มา : ผู้วิจัย , 2564



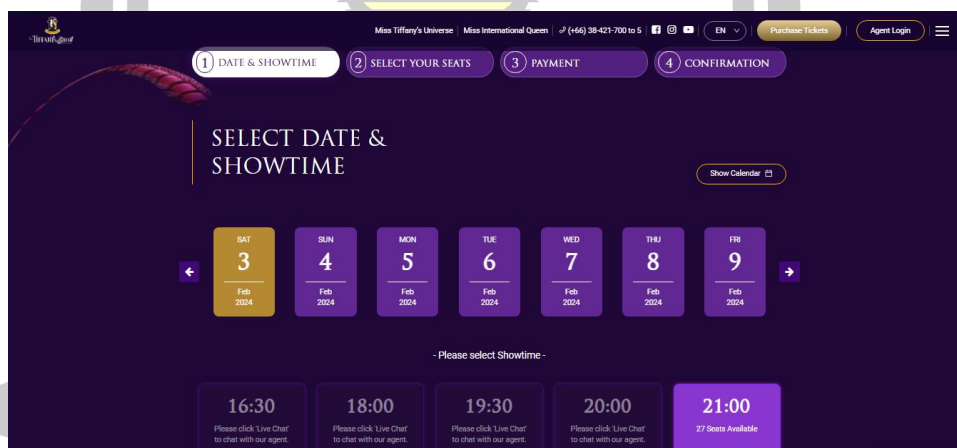
ภาพประกอบ 92 ลงพื้นที่บริเวณด้านหน้าโรงละคร เพื่อเก็บข้อมูลนักท่องเที่ยวและบรรยากาศรอบ
นอก
ที่มา : ผู้วิจัย , 2564



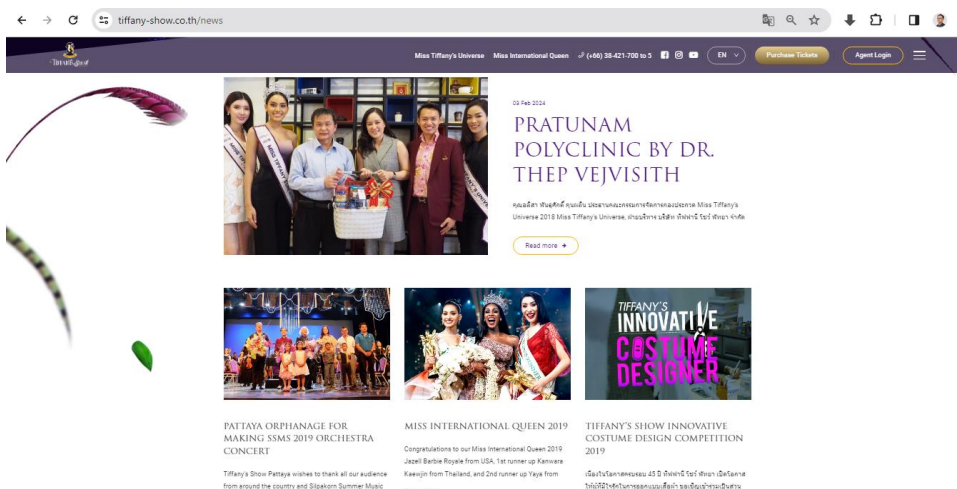
ภาพประกอบ 93 เว็บไซต์ของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา
ที่มา : <https://www.tiffany-show.co.th>



ภาพประกอบ 94 ข้อมูลเกี่ยวกับรอบการแสดงของโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา
ที่มา : <https://www.tiffany-show.co.th>



ภาพประกอบ 95 การจองรอบแสดงและที่นั่งผ่านระบบออนไลน์
ที่มา : <https://www.tiffany-show.co.th>



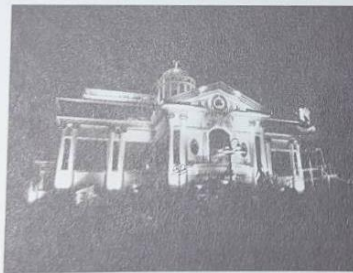
ภาพประกอบ 96 การประชาสัมพันธ์กิจกรรมสังคมผ่านสื่อออนไลน์
ที่มา : <https://www.tiffany-show.co.th>



ภาพประกอบ 97 เก็บข้อมูลประวัติผู้ก่อตั้งและสัมภาษณ์ผู้บริหารโรงละครทิฟฟานีโชว์ พัทยา คน
ปัจจุบัน
ที่มา : ผู้วิจัย



จากขวา (เสด็จราช) คุณหญิงสิริ สมร ผู้ก่อตั้งคณะที่ฟานีคนแรก ตั้งแต่นั้นมีอีกหลายคนคือว เป็นสถานที่ที่เสด็จ ออกที่แหม่มมาลัยชาย สาขาศึกษาได้ ก่อนที่คณะที่ฟานีจะเข้ามาเป็นส่วนใหญ่ ในการพัฒนาและขยายที่ฟานีเป็นโรงเรียนระดับมัธยมศึกษาในปัจจุบัน จากซ้าย คุณสุภาพ แสงคำชู (สีด) บัณฑิตพระบรมอัครราช บัณฑิตเป็นผู้อำนวยการฝ่ายการเกษตร (Shaw Director)



คณะที่ฟานีเดิม ได้ตกลงเช่าโรงละครที่คณะสุธรรมสร้าง ซึ่งภายหลัง คณะสุธรรม พันธุศักดิ์ ได้เข้าซื้อกิจการโรงละคร โดยมีคุณอั้งตีเป็นหุ้นส่วนและเป็นผู้ดูแลเรื่องโชว์ ในปี พ.ศ. 2524 คณะสุธรรมได้ขยายโรงละครเป็นจำนวน 500 ที่นั่ง ปัจจุบันโรงละครที่ฟานีโชว์ วิทยาลัยสามารถรองรับผู้ชมได้ถึง 1,000 ที่นั่ง

ภาพประกอบ 98 ข้อมูลแลภาพประวัติโรงละครที่ฟานีโชว์ วิทยาลัย
ที่มา : หนังสืออนุสรณ์งานพระราชทานเพลิงศพ สุธรรม พันธุศักดิ์ , 2559

พหุพันธ์ ปณฺ ทิโต ชีเว



ภาพในอดีตเมื่อช่วงเริ่มก่อตั้งอาคารกีฬาสปอร์ตบาร์ซาร์ ซึ่งมีการขายโรงละครกีฬาไนท์ พัทยาเมื่อประมาณ 35 ปีที่แล้ว จากเดิมโรงละครกีฬาไนท์ตั้งอยู่ที่แหลมบาลีฮายเป็นบาร์ไนท์เล็กๆ ซึ่งคุณอังต์ แซลิ้น (วิชัย เลิศฤทธิเรอริณ) เป็นผู้ก่อตั้ง

ภาพประกอบ 99 ข้อมูลแลภาพประวัติโรงละครกีฬาไนท์ พัทยา

ที่มา : หนังสืออนุสรณ์งานพระราชทานเพลิงศพ สุธรรม พันธุ์ศักดิ์ , 2559

พูน ปณ ทิโต ชีเว



ภาพประกอบ 100 ตัวอย่างการแสดงลิปซิงค์เลียนแบบบุคคลและนักร้องที่มีชื่อเสียงในอดีต
ที่มา : (ซ้าย) เอื้อเฟื้อภาพโดย นิวัตร ยศเจริญ และ (ขวา) ภาพจากอินเทอร์เน็ต

พูน ปรณ ทิโต ชีเว

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ	นายชิตพล เปลี่ยนศิริ
วันเกิด	26 กันยายน พ.ศ. 2519
สถานที่เกิด	อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น
สถานที่อยู่ปัจจุบัน	ลาดกระบัง กรุงเทพมหานคร
ตำแหน่งหน้าที่การงาน	อาจารย์ประจำหลักสูตรหลักสูตรสาขานาฏศิลป์สร้างสรรค์การจัดการ
สถานที่ทำงานปัจจุบัน	คณะศิลปกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ
ประวัติการศึกษา	พ.ศ. 2536 หลักสูตรศิลปกรรมศาสตรบัณฑิต (ศป.บ) สาขานาฏศิลป์ตะวันตก คณะศิลปกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยมหาสารคาม พ.ศ. 2540 หลักสูตรนิเทศศาสตรมหาบัณฑิต (ศม.บ) สาขาวิชาวิทยาและสื่อสารการแสดง คณะนิเทศศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย พ.ศ. 2565 หลักสูตรปรัชญาดุษฎีบัณฑิต (ปร.ด) สาขาวิชาการวิจัยและสร้างสรรค์ศิลปกรรมศาสตร์ คณะศิลปกรรมศาสตร์และวัฒนธรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยมหาสารคาม

พูนุ่ ปณุ่ ทิโต ชีเว