

MỤC LỤC



	<i>Trang</i>
CHƯƠNG 1: GIỚI THIỆU	1
1.1 SỰ CẦN THIẾT CỦA ĐỀ TÀI	1
1.2. MỤC TIÊU NGHIÊN CỨU	3
1.2.1. Mục tiêu chung	3
1.2.2. Mục tiêu cụ thể	3
1.3. PHẠM VI NGHIÊN CỨU	4
1.3.1. Loại hình du lịch được nghiên cứu	4
1.3.2. Đối tượng nghiên cứu	4
1.3.3. Thời gian nghiên cứu	4
1.3.4. Địa điểm tiến hành phỏng vấn	4
1.3.5. Giới hạn của đề tài	4
CHƯƠNG 2: PHƯƠNG PHÁP LUẬN VÀ PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU	6
2.1. PHƯƠNG PHÁP LUẬN	6
2.1.1. Du lịch Homestay	6
<i>2.1.1.1. Khái niệm về du lịch</i>	<i>6</i>
<i>2.1.1.2. Tài nguyên du lịch</i>	<i>7</i>
<i>2.1.1.3. Du lịch Homestay</i>	<i>8</i>
<i>2.1.1.4. Lợi ích của việc phát triển loại hình du lịch Homestay</i>	<i>8</i>
<i>a. Lợi ích đối với xã hội</i>	<i>8</i>
<i>b. Lợi ích đối với kinh tế</i>	<i>9</i>
2.2. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU	9
2.2.1. Phương pháp thu thập số liệu	9
<i>a. Số liệu sơ cấp</i>	<i>9</i>
<i>b. Số liệu thứ cấp</i>	<i>10</i>
2.2.2. Phương pháp phân tích số liệu	10
<i>a. Phương pháp so sánh</i>	<i>10</i>
<i>b. Phương pháp phân tích SWOT</i>	<i>11</i>

<i>c. Phương pháp phân tích tần số</i>	12
CHƯƠNG 3: KHÁI QUÁT VỀ TRUNG TÂM ĐIỀU HÀNH CÔNG TY DU LỊCH CẦN THƠ	13
3.1. KHÁI QUÁT VỀ CÔNG TY DU LỊCH CẦN THƠ	13
3.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển	13
3.1.2. Các hoạt động kinh doanh của công ty	14
3.1.3. Các đơn vị trực thuộc công ty	14
3.1.4. Các công ty liên doanh	14
3.1.5. Cơ cấu sử dụng lao động của công ty	15
3.1.6. Cơ cấu tổ chức của công ty du lịch Cần Thơ	16
3.2. KHÁI QUÁT VỀ TRUNG TÂM ĐIỀU HÀNH CÔNG TY DU LỊCH CẦN THƠ	16
3.2.1. Chức năng hoạt động của trung tâm điều hành	16
3.2.2. Tình hình hoạt động và kết quả kinh doanh của trung tâm trong 3 năm từ 2006 – 2008	17
3.2.3. Định hướng phát triển của trung tâm điều hành	18
CHƯƠNG 4: PHÂN TÍCH KHẢ NĂNG ĐÁP ỨNG NHU CẦU DỊCH VỤ DU LỊCH HOMESTAY TẠI CÙ LAO TÂN LỘC	19
4.1. KHÁI QUÁT VỀ CÙ LAO TÂN LỘC	19
4.1.1. Tài nguyên tự nhiên	19
4.1.2. Tài nguyên nhân văn	20
<i>a. Nhà cổ</i>	21
<i>b. Các nghề truyền thống</i>	21
<i>c. Lễ hội</i>	22
4.2. PHÂN TÍCH ĐIỂM MẠNH – ĐIỂM YẾU CỦA TÂN LỘC	23
4.2.1. Điểm mạnh	23
4.2.2. Điểm yếu	25
4.3. PHÂN TÍCH MỨC ĐỘ THAM GIA LÀM DU LỊCH CỦA NGƯỜI DÂN TẠI CÙ LAO TÂN LỘC	25
4.3.1. Phân tích về sự hiểu biết của người dân về loại hình du lịch Homestay	25
4.3.2. Phân tích mức độ tham gia làm du lịch Homestay của người dân	26

4.3.3. Phân tích khả năng đáp ứng nhu cầu dịch vụ du lịch Homestay của người dân	27
<i>a. Phân tích khả năng đáp ứng nhu cầu lưu trú homestay</i>	<i>27</i>
<i>b. Phân tích khả năng đáp ứng nhu cầu ăn uống homestay</i>	<i>30</i>
<i>c. Phân tích khả năng đáp ứng nhu cầu tham quan nhà cổ cho khách du lịch tham gia homestay</i>	<i>33</i>
<i>d. Phân tích khả năng đáp ứng nhu cầu dịch vụ du lịch homestay</i>	<i>34</i>
4.4. PHÂN TÍCH VỀ MỨC GIÁ ĐỂ NGƯỜI DÂN NƠI ĐÂY CHẤP NHẬN THAM GIA PHỤC VỤ NHU CẦU DỊCH VỤ DU LỊCH HOMESTAY	38
4.4.1. Phân tích về mức giá đối với dịch vụ lưu trú homestay của người dân địa phương	38
4.4.2. Phân tích về mức giá đối với dịch vụ ăn uống homestay của người dân địa phương	39
4.4.3. Phân tích về mức giá đối với dịch vụ tham quan nhà cổ	40
4.4.4. Phân tích mức giá cho việc đáp ứng nhu cầu dịch vụ du lịch Homestay của người dân	41
CHƯƠNG 5: MỘT SỐ GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN LOẠI HÌNH DU LỊCH HOMESTAY TẠI CÙ LAO TÂN LỘC – CẦN THƠ	42
5.1. CƠ SỞ ĐỀ RA GIẢI PHÁP	42
5.1.1. Chính sách, định hướng liên quan đến phát triển du lịch tại Tân Lộc	42
5.1.2. Phân tích SWOT đối với cù lao Tân Lộc	43
5.2. MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM PHÁT TRIỂN LOẠI HÌNH DU LỊCH HOMESTAY TẠI CÙ LAO TÂN LỘC	44
5.2.1. Phát triển loại hình du lịch homestay tại Tân Lộc nhằm góp phần làm tăng thu nhập của người dân	44
5.2.2. Du lịch homestay nên kết hợp với việc tham gia vào các hoạt động của người dân quê Nam bộ	44
5.2.3. Homestay tại Tân Lộc phải luôn có hoạt động tham quan nhà cổ trong các chương trình tour của du khách	44

5.2.4. Phát triển homestay tại Tân Lộc cần sử dụng nét độc đáo về vị trí địa lý nơi là cù lao nổi giữa sông và đặc sản địa phương nơi đây để làm điểm khác biệt thu hút khách	45
5.2.5. Các công ty tổ chức du lịch cần kết hợp với chính quyền địa phương để kêu gọi bà con nơi đây tham gia làm du lịch	45
5.2.6. Chính quyền địa phương cần có biện pháp kêu gọi người dân nơi đây giữ gìn vệ sinh tốt hơn	45
5.2.7. Cần thiết kế “Cẩm nang du lịch homestay Cần Tho” để giới thiệu về các điểm phát triển du lịch homestay và nét riêng của từng nơi cho du khách trong và ngoài nước	46
5.2.8. Phát triển du lịch homestay tại Tân Lộc nên gắn liền với mục tiêu gây quỹ bảo tồn các di sản văn hóa tại đây	46
CHƯƠNG 6: KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ	47
6.1. KẾT LUẬN	47
6.2. KIẾN NGHỊ	48
6.2.1. Đối với chính quyền địa phương	48
6.2.2. Đối với các doanh nghiệp kinh doanh lữ hành	48
TÀI LIỆU THAM KHẢO	50
PHỤ LỤC: BẢNG CÂU HỎI	

DANH MỤC BIỂU BẢNG

	<i>Trang</i>
BẢNG 1: TỔNG SỐ KHÁCH ĐẾN CẦN THƠ TỪ NĂM 2006 – 2008...	2
BẢNG 2: CƠ CẤU SỬ DỤNG LAO ĐỘNG CỦA CÔNG TY	15
BẢNG 3: SỐ LƯỢT KHÁCH THAM GIA TOUR DO CÔNG TY DU LỊCH CẦN THƠ TỔ CHỨC QUA 3 NĂM 2006 – 2008	17
BẢNG 4: DOANH THU CỦA TRUNG TÂM LỮ HÀNH CẦN THƠ QUA 3 NĂM 2006 – 2008	17
BẢNG 5: PHẦN TRĂM SỐ NGƯỜI DÂN BIẾT VỀ LOẠI HÌNH DU LỊCH HOMESTAY	25
BẢNG 6: TỶ LỆ NGƯỜI DÂN TỪNG THAM GIA NHẬN CHO KHÁCH LƯU TRÚ HOMESTAY	26
BẢNG 7: TỶ LỆ NGƯỜI DÂN TỪNG NHẬN CUNG CẤP BỮA ĂN CHO KHÁCH DU LỊCH HOMESTAY	26
BẢNG 8: KHẢ NĂNG ĐÁP ỨNG NHU CẦU LƯU TRÚ CHO KHÁCH DU LỊCH HOMESTAY CỦA NGƯỜI DÂN	27
BẢNG 9: CÁC NGUYÊN NHÂN KHÔNG CUNG CẤP DỊCH VỤ LƯU TRÚ HOMESTAY CỦA NGƯỜI DÂN ĐỊA PHƯƠNG	28
BẢNG 10: KHẢ NĂNG ĐÁP ỨNG NHU CẦU ĂN UỐNG CHO KHÁCH DU LỊCH HOMESTAY CỦA NGƯỜI DÂN	31
BẢNG 11: CÁC NGUYÊN NHÂN KHÔNG CUNG CẤP DỊCH VỤ ĂN UỐNG HOMESTAY CỦA NGƯỜI DÂN ĐỊA PHƯƠNG	32
BẢNG 12: KHẢ NĂNG ĐÁP ỨNG NHU CẦU THAM QUAN NHÀ CỎ CHO KHÁCH DU LỊCH HOMESTAY CỦA NGƯỜI DÂN	34
BẢNG 13: KHẢ NĂNG ĐÁP ỨNG NHU CẦU DỊCH VỤ DU LỊCH HOMESTAY CỦA NGƯỜI DÂN ĐỊA PHƯƠNG	34
BẢNG 14: SỐ LƯỢNG KHÁCH TỐI ĐA MỖI GIA ĐÌNH TRÊN TÂN LỘC CÓ KHẢ NĂNG ĐÁP ỨNG DỊCH VỤ LƯU TRÚ	36
BẢNG 15: SỐ LƯỢNG KHÁCH TỐI ĐA MỖI GIA ĐÌNH CÓ KHẢ	

NĂNG ĐÁP ỨNG DỊCH VỤ ĂN UỐNG	36
BẢNG 16: MỨC GIÁ DỊCH VỤ LƯU TRÚ HOMESTAY CHO DU KHÁCH CỦA NGƯỜI DÂN ĐỊA PHƯƠNG	38
BẢNG 17: MỨC GIÁ DỊCH VỤ ĂN UỐNG HOMESTAY CHO DU KHÁCH CỦA NGƯỜI DÂN ĐỊA PHƯƠNG	39
BẢNG 18: MỨC GIÁ DỊCH VỤ THAM QUAN NHÀ CỔ CHO DU KHÁCH	40

DANH MỤC HÌNH

	<i>Trang</i>
HÌNH 1: SƠ ĐỒ CÁC LOẠI TÀI NGUYÊN DU LỊCH	7
HÌNH 2: CƠ CẤU TỔ CHỨC CÔNG TY DU LỊCH CẦN THƠ	16
HÌNH 3: CÁC LOẠI TÀI NGUYÊN NHÂN VĂN TRÊN CÙ LAO TÂN LỘC	20
HÌNH 4: NGÔI NHÀ CỔ CỦA ÔNG SÁU THẾ	21
HÌNH 5: KHẢ NĂNG ĐÁP ỨNG NHU CẦU LƯU TRÚ CHO DU KHÁCH	28
HÌNH 6: CÁC NGUYÊN NHÂN CỦA NGƯỜI DÂN ĐỊA PHƯƠNG KHÔNG CUNG CẤP DỊCH VỤ LƯU TRÚ HOMESTAY	29
HÌNH 7: KHẢ NĂNG ĐÁP ỨNG NHU CẦU ĂN UỐNG CHO DU KHÁCH	31
HÌNH 8: CÁC NGUYÊN NHÂN CỦA NGƯỜI DÂN ĐỊA PHƯƠNG KHÔNG CUNG CẤP DỊCH VỤ ĂN UỐNG CHO KHÁCH	32
HÌNH 9: SO SÁNH SỐ LƯỢNG KHÁCH TỐI ĐA CHO KHẢ NĂNG ĐÁP ỨNG NHU CẦU DỊCH VỤ DU LỊCH HOMESTAY CỦA MỖI GIA ĐÌNH	36
HÌNH 10: SƠ ĐỒ PHÂN TÍCH SWOT ĐỐI VỚI CÙ LAO TÂN LỘC...	43

CHƯƠNG 1: GIỚI THIỆU

1.1. SỰ CẦN THIẾT CỦA ĐỀ TÀI

Theo thống kê của Sở Văn hóa - Thể thao và Du lịch thành phố Cần Thơ, năm 2007 ngành du lịch Cần Thơ đón khoảng 1.7 triệu khách đến tham quan, trong đó có 155.735 lượt khách quốc tế, tăng 33%; doanh thu đạt 365 tỷ đồng, tăng 37% so với năm 2006.

Trong năm 2008, thành phố Cần Thơ đã đón 2,5 triệu lượt khách đến tham quan, du lịch, tăng 24% so với năm 2007, đạt doanh thu trên 455 tỷ đồng. Năm du lịch 2008, Cần Thơ tổ chức thành công 52 sự kiện, với các hoạt động phong phú, đa dạng, thu hút hàng nghìn lượt khách tham quan.

Những con số nói trên đã phản ánh phần nào sự phát triển của ngành du lịch Cần Thơ trong những năm gần đây.

Bên cạnh sự phát triển của các điểm du lịch sinh thái, các nơi vui chơi giải trí, các tuyến tham quan chợ nổi, nhà cổ,... tại Cần Thơ, thì hình thức du lịch homestay cũng đang phát triển dần tại đây.

Du lịch nghỉ tại nhà dân – homestay – khá phổ biến ở nhiều quốc gia trên thế giới và ở nước ta hình thức này đã được chú ý hơn trong những năm gần đây, thu hút được sự quan tâm của du khách, đặc biệt là du khách nước ngoài và tạo điều kiện cho cộng đồng tham gia trực tiếp vào các hoạt động du lịch. Homestay là loại hình du lịch hiện đang phát triển tại Việt Nam, nhất là khu vực Tây Bắc và Đồng bằng sông Cửu Long. Kinh doanh loại hình du lịch này đã từng bước góp phần xóa đói giảm nghèo cho người dân và góp phần bảo tồn di sản, bảo vệ môi trường sinh thái, giúp du lịch phát triển bền vững.

Theo ông Nguyễn Minh Quyền trưởng bộ phận inbound công ty du lịch Bến Thành thì: Nếu như trước đây khi nhắc đến du lịch homestay, các công ty lữ hành thường xây dựng chương trình tour đến Mai Châu, Hoà Bình thì bây giờ các công ty thường chọn Đồng Bằng Sông Cửu Long để giới thiệu đến du khách. Nguyên nhân do du khách có nhiều thông tin hơn về vùng đất này và họ đặc biệt

yêu thích tìm hiểu cuộc sống của người dân sông nước như đi du lịch bằng ghe chèo, tham quan các làng nghề, cùng tập làm vườn, gói bánh với người dân,...”.

Đồng Bằng Sông Cửu Long hứa hẹn sẽ là nơi thu hút một lượng khách du lịch khá lớn trong tương lai cũng do phù hợp với điều kiện lưu trú ngắn ngày do ít thời gian của khách đi du lịch.

BẢNG 1: TỔNG SỐ KHÁCH ĐẾN CẦN THƠ TỪ NĂM 2006 – 2008

DVT: Lượt khách

CHỈ TIÊU	NĂM 2006	NĂM 2007	NĂM 2008
Tổng số khách đến	543.650	1.700.000	2.500.000
Trong đó: khách quốc tế	121.221	155.735	187.568

(Nguồn: Số liệu thống kê – Sở du lịch TP. Cần Thơ)

Theo số liệu thống kê ở bảng 1, ta thấy số lượng khách quốc tế đến Cần Thơ liên tục tăng trong 3 năm 2006 – 2008. Thêm vào đó, Homestay ở Việt Nam xuất phát từ nhu cầu của các vị khách Tây "ba lô", nhiều người đã nhờ môi giới, hướng dẫn viên hoặc tự liên hệ để thâm nhập, tìm hiểu đời sống của người dân Việt. Hiện nay, không chỉ du khách nước ngoài đến Việt Nam thích loại hình du lịch homestay mà nhiều du khách trong nước cũng tích cực tham gia loại hình này.

Đồng bằng sông Cửu Long nói chung và Cần Thơ nói riêng là nơi có điều kiện thích hợp để phát triển loại hình du lịch homestay. Với lợi thế về những vườn cây ăn trái sum suê, không khí trong lành ở những vùng nông thôn, sinh hoạt của người dân mang đậm bản sắc vùng sông nước Nam bộ, Cù lao Tân Lộc tại huyện Thốt Nốt của tỉnh Cần Thơ là một trong những nơi có tiềm năng về phát triển loại hình du lịch homestay. Bên cạnh những con đường với hàng cây bóng mát ven đường, vườn cây ăn trái bao la, Cù lao Tân lộc còn có thể mạnh là một cồn nổi giữa sông, do đó không khí luôn trong lành, nơi đây rất thích hợp

phát triển loại hình du lịch homestay cho du khách quốc tế lẫn du khách trong nước.

Nhưng hiện nay, loại hình du lịch homestay chưa được phát triển tại đây, mức độ chấp nhận tham gia làm du lịch của người dân nơi đây còn thấp, do đó, em tiến hành nghiên cứu đề tài “**PHÂN TÍCH KHẢ NĂNG ĐÁP ỨNG NHU CẦU DỊCH VỤ DU LỊCH HOMESTAY TẠI CÙ LAO TÂN LỘC – HUYỆN THỐT NỐT – CẦN THƠ**”, từ đó nhằm tìm ra giải pháp để thúc đẩy người dân nơi đây tham gia làm du lịch để làm tăng thu nhập và mức sống của họ, đồng thời bổ sung vào danh sách các điểm du lịch homestay tại Cần Thơ, làm cho loại hình du lịch homestay ngày càng phát triển.

1.2. MỤC TIÊU NGHIÊN CỨU

1.2.1. Mục tiêu chung

Đề tài nghiên cứu về “Phân tích khả năng đáp ứng nhu cầu dịch vụ du lịch homestay tại Cù lao Tân Lộc – huyện Thốt Nốt – Cần Thơ”.

Mục tiêu cần đạt được của đề tài là tìm ra giải pháp để phát triển loại hình du lịch Homestay tại Tân Lộc, từ đó cải thiện đời sống của dân, nâng cao khả năng kinh tế, nâng cao mức độ tiếp xúc của người dân với bên ngoài để từ đó nâng cao trình độ tri thức cho người dân; đồng thời làm tăng doanh thu từ du khách bằng việc kích thích loại hình du lịch cộng đồng phát triển tại Cù lao Tân Lộc – huyện Thốt Nốt – Cần Thơ, một loại hình du lịch hiện đang được rất nhiều du khách quan tâm, đặc biệt là du khách quốc tế.

1.2.2. Mục tiêu cụ thể

Với các mục tiêu trên, thì nội dung đề tài bao gồm:

- Phân tích những điểm mạnh giúp Cù lao Tân Lộc phát triển loại hình du lịch homestay, những tồn tại còn hạn chế cần khắc phục tại đây, phân tích môi trường tại Cù lao Tân Lộc để xem có thích hợp cho loại hình du lịch Homestay.

- Đánh giá mức độ chấp nhận tham gia làm du lịch của người dân nơi đây, và với mức giá bao nhiêu thì người dân nơi đây chấp nhận phục vụ cho dịch vụ lưu trú, ăn uống, và tham quan của du khách.

- Đề ra một số giải pháp để phát triển loại hình du lịch homestay tại Cù lao Tân Lộc – huyện Thốt Nốt – Cần Thơ.

1.3. PHẠM VI NGHIÊN CỨU

1.3.1. Loại hình du lịch được nghiên cứu

Do đề tài nghiên cứu về phân tích khả năng đáp ứng nhu cầu dịch vụ du lịch homestay, nên loại hình du lịch được phân tích ở đây chủ yếu là loại hình du lịch homestay.

1.3.2. Đối tượng nghiên cứu

Tại cù lao Tân Lộc, loại hình du lịch sinh thái đã có, nhưng loại hình du lịch homestay chưa phát triển, người dân nơi đây chưa tham gia làm du lịch. Do đó, đối tượng nghiên cứu của đề tài được giới hạn là người dân sinh sống tại Cù lao Tân Lộc – huyện Thốt Nốt – Cần Thơ.

1.3.3. Thời gian nghiên cứu

Thời gian tiến hành thu thập số liệu sơ cấp và thứ cấp được tiến hành trong khoảng thời gian 1 tháng, *từ 1/3/2009 đến 30/3/2009*.

1.3.4. Địa điểm tiến hành phỏng vấn

Địa điểm tiến hành phỏng vấn là Cù lao Tân lộc – huyện Thốt Nốt – Cần Thơ.

1.3.5. Giới hạn của đề tài

Do năng lực và thời gian có hạn, nên đề tài sẽ đi sâu nghiên cứu về khả năng chấp nhận phục vụ cho loại hình homestay của người dân tại Cù lao Tân Lộc về 2 dịch vụ chủ yếu là: lưu trú và ăn uống; đề tài sẽ nghiên cứu 1 phần về khả năng chấp nhận cho dịch vụ tham quan nhà cổ, còn các dịch vụ giải trí khác sẽ chỉ được đề cập sơ bộ.

Do hiện nay trên Cù lao Tân Lộc chỉ còn lại khoảng 10 ngôi nhà cổ còn giữ lại được nét kiến trúc xưa, phần còn lại đa số đã được xây dựng mới hoặc đã không còn được nguyên vẹn, nên về số lượng mẫu phỏng vấn về mức giá tham quan đối với nhà cổ em chỉ phỏng vấn 10 mẫu.

Những hộ gia đình đồng ý tham gia làm du lịch homestay là phải cho du khách cùng ăn, cùng ở, và cùng sinh hoạt với gia đình. Vì thế, đối với phần phân tích mức giá của người dân đưa ra thì em chỉ phân tích 59 mẫu vì những mẫu phỏng vấn này họ chấp nhận cung cấp cả 2 dịch vụ; còn đối với những mẫu chỉ chấp nhận cung cấp 1 nhu cầu homestay là lưu trú hoặc ăn uống thôi thì em không đưa vào phân tích.

CHƯƠNG 2: PHƯƠNG PHÁP LUẬN VÀ PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

2.1. PHƯƠNG PHÁP LUẬN

2.1.1. Du lịch Homestay

2.1.1.1. Khái niệm về du lịch

Có rất nhiều định nghĩa về du lịch, sau đây là những định nghĩa về du lịch tương đối đầy đủ và được sử dụng nhiều nhất.

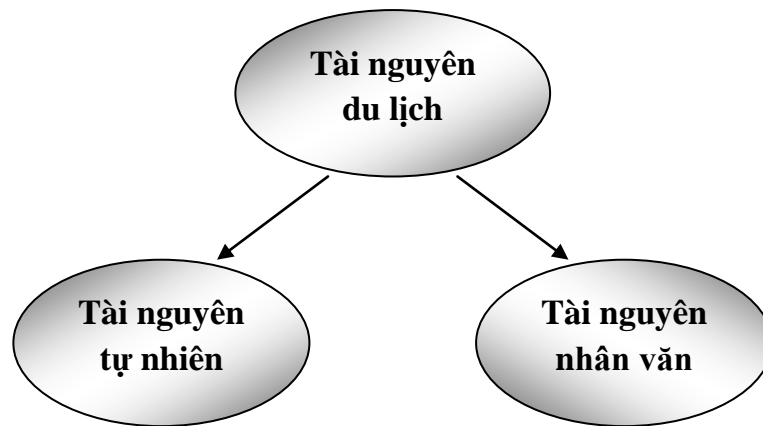
Hội nghị Liên hợp Quốc về Du lịch ở Roma năm 1963 đã đưa ra định nghĩa: “Du lịch là tổng hòa các mối quan hệ, hiện tượng và các hoạt động kinh tế bắt nguồn từ các cuộc hành trình và lưu trú của cá nhân hay tập thể ở bên ngoài nơi ở thường xuyên của họ hay ngoài nước họ với mục đích hòa bình. Nơi họ đến lưu trú không phải là nơi làm việc của họ”.

Định nghĩa của Hội nghị Quốc tế về thống kê du lịch ở Ottawa, Canada (tháng 6/1991): “Du lịch là hoạt động của con người đi tới một nơi ngoài môi trường thường xuyên (nơi ở thường xuyên của mình), trong một khoảng thời gian ít hơn khoảng thời gian đã được các tổ chức du lịch quy định trước, mục đích của chuyến đi không phải là để tiến hành các hoạt động kiếm tiền trong phạm vi vùng tới thăm”.

Theo Pháp lệnh Du lịch của Việt Nam, tại Điều 10 thuật ngữ “Du lịch” được hiểu như sau: “Du lịch là hoạt động của con người ngoài nơi cư trú thường xuyên của mình nhằm thỏa mãn nhu cầu tham quan, giải trí, nghỉ dưỡng trong một khoảng thời gian nhất định”.

Như vậy, có thể thấy rõ du lịch là một hoạt động có nhiều đặc thù, gồm nhiều thành phần tham gia, tạo thành một tổng thể hết sức phức tạp. Hoạt động du lịch vừa có đặc điểm của ngành kinh tế, vừa mang đặc điểm của ngành văn hóa – xã hội.

2.1.1.2. Tài nguyên du lịch



HÌNH 1: SƠ ĐỒ CÁC LOẠI TÀI NGUYÊN DU LỊCH

Tài nguyên du lịch gồm có tài nguyên tự nhiên và tài nguyên nhân văn.

a. Tài nguyên tự nhiên

Khi nói đến tài nguyên tự nhiên, người ta thường xét đến từng thành phần của tự nhiên, các thể tổng hợp tự nhiên và các hiện tượng đặc sắc của thiên nhiên. Nó có ảnh hưởng trực tiếp đến điểm du lịch, góp phần tạo nên phong cảnh và sự đa dạng của phong cảnh nơi đó.

Tài nguyên tự nhiên bao gồm các yếu tố: địa hình, khí hậu, thủy văn, thế giới động thực vật.

b. Tài nguyên nhân văn

Giá trị văn hóa lịch sử, các thành tựu chính trị và kinh tế có ý nghĩa đặc trưng cho sự phát triển của du lịch ở một địa điểm, một vùng hoặc một đất nước. Chúng có sức hấp dẫn đặc biệt với số đông khách du lịch với nhiều nhu cầu và mục đích khác nhau của chuyến đi du lịch.

Các tài nguyên có giá trị lịch sử có sức thu hút đặc biệt đối với du khách có trình độ cao, am hiểu biết. Các tài nguyên có giá trị văn hóa thu hút khách du lịch với mục đích tham quan, nghiên cứu. Ngoài ra, các thành tựu kinh tế của đất nước hoặc vùng có sức hấp dẫn đối với phần lớn khách du lịch. Tóm lại, tài nguyên du lịch nhân văn bao gồm các dạng sau: di tích lịch sử văn hóa, các lễ

hội, nghề và làng nghề thủ công truyền thống, các đối tượng du lịch gắn với dân tộc học, các đối tượng văn hóa, thể thao hay những hoạt động có tính sự kiện.

2.1.1.3. Du lịch Homestay

Du lịch Homestay là loại hình du lịch mà người dân địa phương mời khách đến tham quan, tham gia các sinh hoạt cộng đồng mang tính làng bản và khách thường lưu đêm tại nhà dân. Thông qua hoạt động này, người dân có thu nhập từ việc đón khách, cho thuê đất cắm trại, chỗ nghỉ đêm, dịch vụ ăn uống, hướng dẫn khách tham quan. Tham gia các chương trình, tour du lịch cộng đồng, du khách sẽ được khám phá nơi sinh sống, tìm hiểu, tham dự các tập tục sinh hoạt, tập quán canh tác của người dân địa phương.

Du lịch Homestay là hình thức du lịch bền vững, quảng bá văn hoá, con người và cảnh đẹp một cách chân thật, rút ngắn khoảng cách giữa khách với cư dân bản địa.

2.1.1.4. Lợi ích của việc phát triển loại hình du lịch Homestay

a. Lợi ích đối với xã hội

Việc phát triển loại hình du lịch homestay sẽ giúp cho người dân địa phương nơi đó tiếp cận được nhiều hơn với xã hội bên ngoài, từ đó nâng cao nhận thức của người dân, có sự hiểu biết hơn về những nét văn hóa khác nhau giữa các cộng đồng người. Đồng thời, nét văn hóa mang đậm bản sắc sông nước của người dân nông thôn Việt Nam sẽ được gìn giữ và phát huy đến các dân tộc khác và các nước trên thế giới.

Đối với du khách quốc tế khi tham gia du lịch homestay, nét văn hóa, tập quán sinh hoạt mang đậm bản sắc địa phương của nơi đến sẽ được phát huy đến các nước trên thế giới.

Đối với người Việt Nam khi tham gia du lịch homestay, chính cách tiếp cận gần gũi nhất với văn hóa địa phương này sẽ giúp cộng đồng có ý thức hơn trong việc bảo tồn và phát triển các giá trị văn hóa của dân tộc; đồng thời có sự trải nghiệm sâu sắc hơn về cuộc sống.

b. Lợi ích đối với kinh tế

Khi du lịch homestay phát triển, người dân địa phương tham gia làm du lịch bằng việc cho du khách lưu trú, nấu những bữa cơm đạm bạc cho du khách, người dân sẽ có thêm thu nhập; đồng thời du khách cũng góp phần làm tăng thu nhập cho người dân bằng việc mua những đặc sản tại nơi tham gia du lịch homestay. Do đó, khi du lịch homestay phát triển sẽ từng bước góp phần xoá đói giảm nghèo cho người dân, giúp đời sống của họ được nâng cao. Mặt khác, homestay phát triển sẽ giúp đóng góp phần nào vào việc bảo tồn các di sản văn hóa tại địa phương đó, giúp bảo vệ môi trường sinh thái, giúp du lịch phát triển bền vững nhờ vào sự đóng góp của những du khách tham gia du lịch.

2.2. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU**2.2.1. Phương pháp thu thập số liệu*****a. Số liệu sơ cấp***

Số liệu sơ cấp được lấy thông qua việc phỏng vấn trực tiếp người dân địa phương tại Cù lao Tân Lộc – huyện Thốt Nốt. Luận văn được tiến hành trên cơ sở nghiên cứu ý kiến của người dân về vấn đề với mức chi trả của đơn vị tổ chức du lịch là bao nhiêu thì họ sẵn sàng phục vụ cho loại hình du lịch cộng đồng nói chung và homestay nói riêng, do đó cần phải tiến hành phỏng vấn lấy số liệu và phân tích các số liệu đó.

i. Xác định đối tượng phỏng vấn

Tổng thể của đề tài được xác định là tất cả người dân sinh sống tại địa bàn Cù lao Tân Lộc – huyện Thốt Nốt – Cần Thơ.

ii. Xác định cỡ mẫu***✓ Cơ sở chọn mẫu***

Cơ sở chọn mẫu được xác định là tổng số người dân sinh sống tại Cù lao Tân Lộc.

✓ Xác định cỡ mẫu

Đề tài thuộc dạng nghiên cứu mô tả, nên cỡ mẫu tối thiểu có thể chấp nhận là 10% tổng thể. Tuy nhiên, do năng lực và thời gian còn hạn chế nên em chỉ tiến hành phỏng vấn với **cỡ mẫu được xác định là 80 mẫu**.

✓ Xác định cơ cấu mẫu

Phương pháp chọn mẫu được xác định là phương pháp chọn mẫu ngẫu nhiên.

b. Số liệu thứ cấp

Bên cạnh các số liệu sơ cấp, đề tài còn sử dụng số liệu thứ cấp được thu thập từ các nguồn:

- Tổng cục thống kê
- Công ty cổ phần du lịch Cần Thơ
- Các trang web chuyên ngành có liên quan
- Các giáo trình chuyên ngành

2.2.2. Phương pháp phân tích số liệu**a. Phương pháp so sánh**

Phương pháp so sánh là phương pháp xem xét 1 chỉ tiêu phân tích dựa trên việc so sánh với một chỉ tiêu cơ sở (chỉ tiêu gốc). Phương pháp này dùng để đánh giá tình hình hoạt động của công ty qua 3 năm từ 2006 - 2008. Có 2 phương pháp so sánh:

- Phương pháp số tuyệt đối: là hiệu số của 2 chỉ tiêu, chỉ tiêu kỳ phân tích và chỉ tiêu cơ sở.
- Phương pháp số tương đối: là tỷ lệ % của chỉ tiêu kỳ phân tích với chỉ tiêu cơ sở để thể hiện mức độ hoàn thành hoặc tỷ lệ số chênh lệch tuyệt đối so với chỉ tiêu gốc để nói lên tốc độ tăng trưởng hoặc thể hiện chênh lệch về tỷ trọng của từng bộ phận chiếm trong tổng số giữa kỳ phân tích với kỳ gốc của chỉ tiêu phân tích, nó phản ánh xu hướng biến động bên trong của chỉ tiêu.

b . Phương pháp phân tích SWOT

Phân tích SWOT là đưa ra các cơ hội và nguy cơ, điểm mạnh và điểm yếu ảnh hưởng đến vị thế hiện tại và tương lai của cái cần nghiên cứu trong mối quan hệ tương tác lẫn nhau, sau đó phân tích xác định vị thế chiến lược của nó.

Đề tài sử dụng phương pháp phân tích SWOT đối với địa điểm được nghiên cứu là Cù lao Tân Lộc, phân tích về các thế mạnh và những hạn chế của nơi đây đối với việc phát triển loại hình du lịch Homestay.

SWOT	CƠ HỘI	ĐE DỌA
ĐIỂM MẠNH (S)	KẾT HỢP S+O	KẾT HỢP S+T
ĐIỂM YẾU (W)	KẾT HỢP W+O	KẾT HỢP W+T

Hình 1: Mô hình SWOT

Các bước lập ma trận SWOT:

- Liệt kê các cơ hội lớn bên ngoài
- Liệt kê các mối đe dọa quan trọng bên ngoài
- Liệt kê điểm mạnh chủ yếu
- Liệt kê các điểm yếu bên trong

Trong đó:

- Chiến lược SO: Sử dụng những điểm mạnh bên trong để tận dụng những cơ hội bên ngoài. Tất cả các nhà quản trị đều mong muốn tổ chức của họ ở vào vị trí mà những điểm mạnh bên trong có thể được sử dụng để lợi dụng những xu hướng và biến cố của môi trường bên ngoài. Thông thường thì tổ chức sẽ theo đuổi chiến lược WO, ST, hay WT để tổ chức có thể ở vào vị trí mà họ có thể áp dụng các chiến lược SO.

- Chiến lược WO: nhằm cải thiện những điểm yếu bên trong bằng cách tận dụng những cơ hội bên ngoài.

- Chiến lược ST: sử dụng các điểm mạnh của công ty để tránh khỏi hay giảm đi những ảnh hưởng đe dọa của bên ngoài.

- Chiến lược WT: là chiến thuật phòng thủ nhằm làm giảm đi những điểm yếu bên trong và tránh những mối đe dọa của môi trường bên ngoài.

c. Phương pháp phân tích tần số

Bảng phân phối tần số là bảng tóm tắt các dữ liệu được sắp xếp thành từng tổ khác nhau. Để lập một bảng phân phối tần số ta sắp xếp các dữ liệu theo một thứ tự tăng dần hoặc giảm dần. Sau đó thực hiện các bước:

Bước 1: xác định tổ của dãy số phân phối (number of class)

$$Số\ tổ\ (m) = [(2) \times số\ quan\ sát\ (n)]^{0.3333}$$

Chú ý: số tổ chỉ nhận giá trị nguyên dương.

Bước 2: xác định khoảng cách tổ (k)- (class interval)

$$k = \frac{X_{max} - X_{min}}{m}$$

Trong đó:

X_{max} : là lượng biến lớn nhất của dãy số phân phối

X_{min} : là lượng biến nhỏ nhất của dãy số phân phối

Bước 3: xác định giới hạn trên và giới hạn dưới của mỗi tổ (class boundaries)

Bước 4: xác định tần số của mỗi tổ (frequency). Điểm số quan sát rơi vào giới hạn của tổ đó. Cuối cùng trình bày kết quả trên biểu bảng và sơ đồ.

Đề tài được tiến hành xử lý số liệu phân tích tần số bằng phần mềm SPSS.

CHƯƠNG 3: KHÁI QUÁT VỀ TRUNG TÂM ĐIỀU HÀNH CÔNG TY DU LỊCH CẦN THƠ

3.1. KHÁI QUÁT VỀ CÔNG TY DU LỊCH CẦN THƠ

3.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển

Tiền thân của công ty Du lịch Cần Thơ là công ty Du lịch Cung ứng tàu biển Hậu Giang, được thành lập vào ngày 11/5/1979 theo quyết định số 109/QĐ. UBT của UBND Tỉnh Hậu Giang.

Đến năm 1992, Hậu Giang tách làm 2 tỉnh là Cần Thơ và Sóc Trăng thì công ty Du lịch cung ứng tàu biển Hậu Giang cũng tách làm hai.

Thực hiện Nghị định số 388 của Chính phủ, UBND ra quyết định thành lập Công ty du lịch Cần Thơ theo quyết định số 1373/QĐ. UBT. 92.

Tên giao dịch: Công ty Du lịch Cần Thơ.

Tên tiếng Anh: Cantho Tourist Company.

Tên viết tắt : Cantho Tour.

Trụ sở chính : 18-20 Hai Bà Trưng, Phường Tân An, Quận Ninh Kiều, Thành phố Cần Thơ.

Điện thoại : 0710.821854 – 0710.3821852 – 0710.3825842.

Fax :0710.3822719 – 0710.3810956.

Email : Canthotourist@hcm.vnn.vn.

Website : <http://canthotourist.com.vn>.

Hiện nay, công ty có chi nhánh tại Thành phố Hồ Chí Minh:

Địa chỉ của chi nhánh: 123 Trần Phú, Phường 4, Quận 5, Thành phố Hồ Chí Minh.

Điện thoại của chi nhánh: 08. 38359227 – 08. 38351843.

Fax : 08. 38358943.

Công ty Du lịch Cần Thơ hiện nay là thành viên chính thức của PATA, JATA, VCCI.

3.1.2. Các hoạt động kinh doanh của công ty

Công ty hiện nay kinh doanh các dịch vụ sau đây:

- Dịch vụ lữ hành quốc tế và nội địa.
- Dịch vụ nhà hàng, khách sạn, khu du lịch, văn phòng cho thuê.
- Dịch vụ hướng dẫn viên, vận chuyển du lịch, tàu xe, taxi.
- Dịch vụ Visa, hộ chiếu, đại lý vé máy bay, tàu hỏa.
- Thương mại: Xuất nhập khẩu trực tiếp.

3.1.3. Các đơn vị trực thuộc công ty

Các đơn vị trực thuộc công ty gồm có:

- Chi nhánh thành phố Hồ Chí Minh
- Khách sạn Quốc Tế (3 sao)
- Khách sạn Hậu Giang A (2 sao)
- Khách sạn Hậu Giang B
- Khách sạn Huy Hoàng
- Khách sạn Phước Thành
- Khách sạn Hoa Phượng
- Khách sạn Tây Hồ
- Nhà hàng Hoa Sứ
- 01 tàu nhà hàng 400 chỗ.
- 01 khu du lịch

3.1.4. Các công ty liên doanh

- Công ty liên doanh khách sạn Victoria Cần Thơ (4 sao).
- Công ty liên doanh khách sạn Sài Gòn - Cần Thơ (3 sao).

- Khu du lịch sinh thái Lâm Trường Mùa Xuân.
- Trung tâm Du lịch Sinh thái
- Khu bảo tồn thiên nhiên Lung Ngọc Hoàng.

3.1.5. Cơ cấu sử dụng lao động của công ty

- Lao động có trình độ Đại học và trên Đại học: 50 nhân viên
- Lao động có trình độ trung cấp: 49 nhân viên
- Lao động có trình độ sơ cấp: 36 nhân viên
- Lao động phổ thông: 177 nhân viên

Bên cạnh đó, công ty còn sử dụng một số lao động mang tính thời vụ, được trả lương theo sản phẩm.

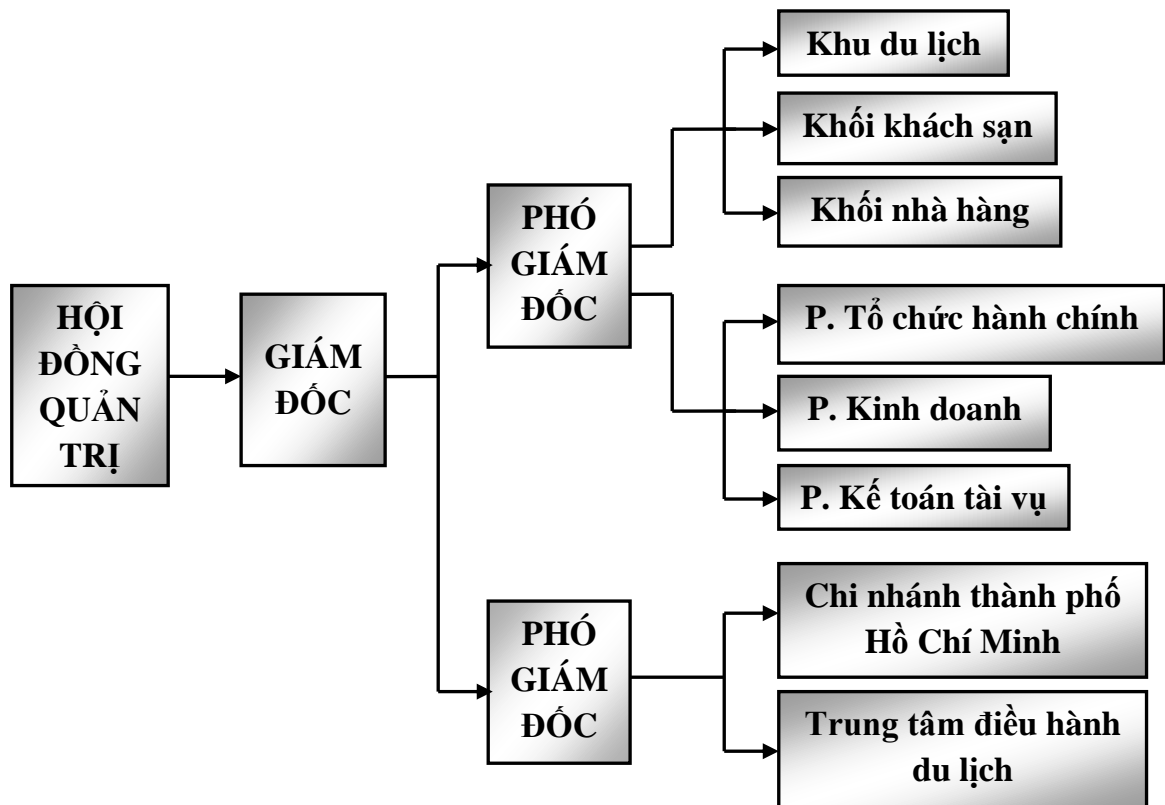
BẢNG 2: CƠ CẤU SỬ DỤNG LAO ĐỘNG CỦA CÔNG TY

ĐVT: Người

TRÌNH ĐỘ SỬ DỤNG LAO ĐỘNG	SỐ LƯỢNG
<i>Đại học + Trên Đại học</i>	50
<i>Trung cấp</i>	49
<i>Sơ cấp</i>	36
<i>Lao động phổ thông</i>	177
TỔNG SỐ LAO ĐỘNG	312

(Nguồn: Công ty cổ phần du lịch Cần Thơ – Tháng 4/2009)

3.1.6. Cơ cấu tổ chức của công ty du lịch Cần Thơ



HÌNH 2: CƠ CẤU TỔ CHỨC CÔNG TY DU LỊCH CẦN THƠ

(Nguồn: Công ty cổ phần du lịch Cần Thơ – Tháng 4/2009)

3.2. KHÁI QUÁT VỀ TRUNG TÂM ĐIỀU HÀNH CÔNG TY DU LỊCH CẦN THƠ

3.2.1. Chức năng hoạt động của trung tâm điều hành

Trung tâm điều hành du lịch là một bộ phận trực thuộc công ty du lịch Cần Thơ, chức năng chính của trung tâm là cung cấp các dịch vụ lữ hành và du lịch cho khách hàng, thiết kế các tour du lịch, đại lý bán vé máy bay và tàu hỏa, cung cấp hướng dẫn viên và các phương tiện giao thông đường thủy, đường bộ. Nhìn chung, tất cả các hoạt động du lịch và lữ hành của công ty sẽ do trung tâm điều hành du lịch chịu trách nhiệm chính.

3.2.2. Tình hình hoạt động và kết quả kinh doanh của trung tâm trong 3 năm từ 2006 – 2008

Theo số liệu ở bảng 3, ta thấy lượng khách đi tour của công ty du lịch Cần Thơ tăng dần qua 3 năm: năm 2007 có số lượt khách tăng hơn 26% so với năm 2006; năm 2008, số lượt khách tăng hơn 20% so với năm 2007. Trong đó, công ty tổ chức tour cho khách quốc tế (khách inbound) và khách nội địa tham quan trong nước là nhiều hơn cả.

**BẢNG 3: SỐ LƯỢT KHÁCH THAM GIA TOUR DO CÔNG TY
DU LỊCH CẦN THƠ TỔ CHỨC QUA 3 NĂM 2006 – 2008**

ĐVT: Lượt khách

CHỈ TIÊU	NĂM 2006	NĂM 2007	NĂM 2008
<i>Khách quốc tế (inbound)</i>	3447	4945	5690
<i>Khách nội địa</i>	3776	4329	5432
<i>Khách outbound</i>	450	454	598
TỔNG SỐ LƯỢT KHÁCH	7673	9728	11720

(Nguồn: Công ty cổ phần du lịch Cần Thơ – Tháng 4/2009)

**BẢNG 4: DOANH THU CỦA TRUNG TÂM LỮ HÀNH CẦN THƠ
QUA 3 NĂM 2006 – 2008**

ĐVT: tỉ đồng

CHỈ TIÊU	NĂM 2006	NĂM 2007	NĂM 2008
<i>Doanh thu</i>	11.6	13.1	15.6

(Nguồn: Công ty cổ phần du lịch Cần Thơ – Tháng 4/2009)

Nhìn chung, doanh thu của công ty do bộ phận lữ hành mang lại mỗi năm một tăng, do số khách đến Cần Thơ du lịch ngày càng tăng, và công ty du lịch Cần Thơ cũng có nhiều loại tour khác nhau cho du khách lựa chọn, như thế đã

khai thác được nhiều nguồn khách hơn, giúp cho doanh thu của công ty ngày càng tăng.

3.2.3. Định hướng phát triển của trung tâm điều hành

Công ty du lịch Cần Thơ, cụ thể là Trung tâm điều hành du lịch, xác định rõ phương châm hoạt động của công ty là dựa trên thị hiếu và thời cơ, chủ trương phát triển vững mạnh và bền vững, bảo tồn sinh thái.

Cụ thể, công ty có các định hướng như sau:

- Giữ tính tự nhiên hoang sơ của các điểm du lịch sinh thái ở Cần Thơ.
- Lấy sinh hoạt Đồng bằng sông Cửu Long làm chủ đạo trong việc thiết kế các tour du lịch của công ty.
- Hoàn thiện hơn hệ thống nhà hàng, khách sạn để nâng cao chất lượng phục vụ cho du lịch.
- Có hướng phát triển thêm điểm du lịch Homestay tại Cù lao Tân Lộc – Cần Thơ.

Đó là những định hướng phát triển mà Trung tâm điều hành cũng như Công ty cổ phần du lịch Cần Thơ xác định cho mình trong thời gian tới.

CHƯƠNG 4: PHÂN TÍCH KHẢ NĂNG ĐÁP ỨNG NHU CẦU DỊCH VỤ DU LỊCH HOMESTAY TẠI CÙ LAO TÂN LỘC

4.1. KHÁI QUÁT VỀ CÙ LAO TÂN LỘC

Tân Lộc là một cù lao khá lớn có chiều dài trên 20km, chiều ngang chừng non 2km nằm giữa sông Hậu bao la, thuộc địa phận huyện Thốt Nốt (Cần Thơ). Theo lời kể của ông Trần Bá Thế (còn gọi là ông Sáu Thế) - hậu duệ bên ngoài đời thứ bảy của ông Phạm Văn Huân, người khai phá vùng đất này - cù lao Tân Lộc xuất hiện (nổi lên mặt nước) cách đây trên dưới 400 năm do sự bồi lắng rất nhanh của phù sa cát từ thượng nguồn sông Mê Kông đổ về. Lúc đầu, cù lao Tân Lộc chỉ là một vùng rừng rậm hoang vu, nhiều thú dữ; dần dần được những người dân khai khẩn đã làm cho vùng đất này trở nên trù phú như ngày nay.

Từ trung tâm huyện Thốt Nốt, mất khoảng 10 phút ngồi phà là đến với vùng cù lao xanh này. Ấn tượng đầu tiên cuốn hút trước mắt du khách là một thảm xanh dày đặc bao gồm nhiều chủng loại cây mọc ở hai bên đường... Càng đi sâu, du khách càng cảm thấy thoải mái bởi luôn có một bầu không khí trong lành, một không gian yên tĩnh và những luồng hơi nước man mát từ dòng sông Hậu tỏa lên; nơi đây là địa điểm thích hợp để du khách có thể đi nghỉ vào cuối tuần sau những ngày làm việc căng thẳng, mệt mỏi... Đặc biệt, nếu du khách có dịp đến đây vào ngày mùng 5 tháng 5 âm lịch, du khách sẽ có cảm giác như đi du lịch vào mùa lễ hội, vì thời điểm này là mùa trái cây nở rộ nên thu hút được rất nhiều người đến tham quan, nghỉ dưỡng và vui chơi.

Tân Lộc tuy là một cù lao nổi giữa sông, nhưng nơi đây có cả tài nguyên tự nhiên lẫn tài nguyên nhân văn rất thích hợp cho việc phát triển du lịch. Tuy nhiên nơi đây chỉ mới phát triển loại hình du lịch sinh thái, còn loại hình du lịch homestay thì chưa được phát triển tại đây.

4.1.1. Tài nguyên tự nhiên

Cù lao Tân Lộc với vị thế nằm giữa sông Hậu, quanh năm gió mát, những con đường rợp bóng mát của cây xanh. Tân Lộc có những cánh đồng lúa xanh

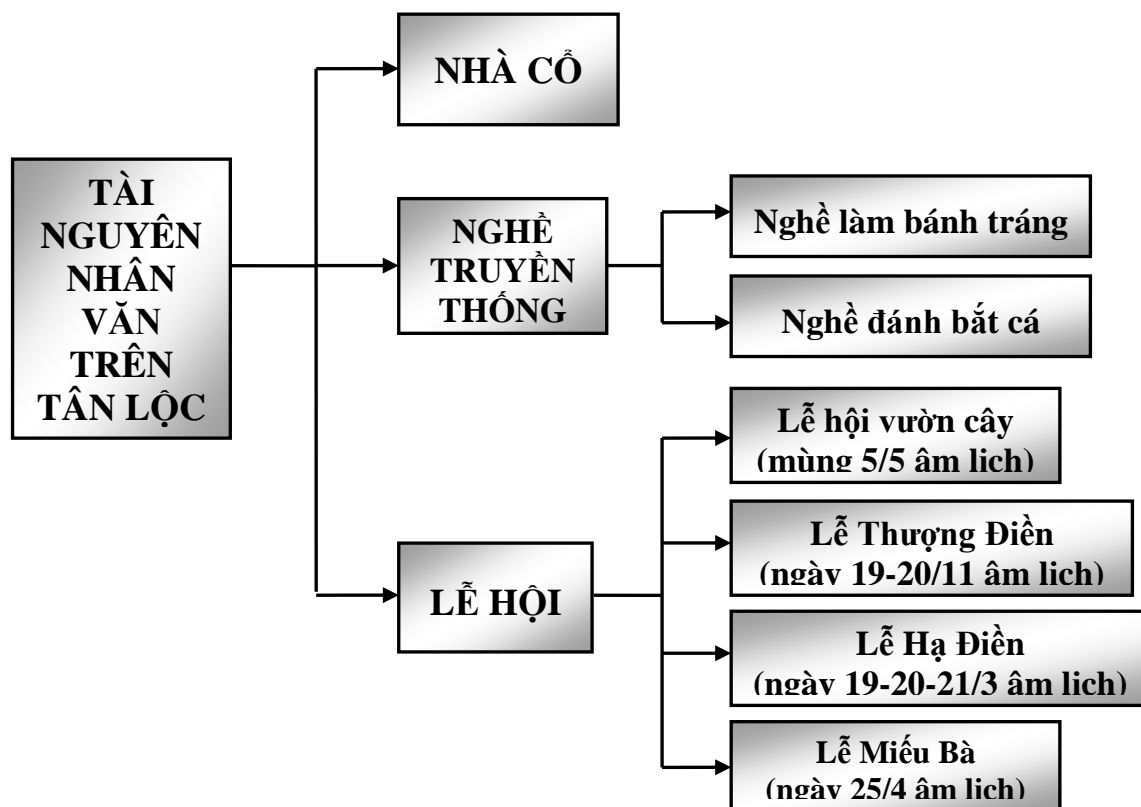
biếc nằm bên ven đường, có những khu vườn trồng cây rau Tần để tinh chế tinh dầu làm thuốc trị ho.

Đặc biệt, Tân Lộc có thể mạnh với nhiều vườn cây ăn trái sum suê như: đu đủ, vú sữa, mít Mã Lai, dứa, mận,... Khi vào mùa, các vườn cây ăn trái nơi đây sum suê trĩu quả thu hút nhiều du khách.

Nơi đây có Vườn du lịch sinh thái Sơn Ca, đây là điểm dừng chân lý tưởng cho du khách vào những dịp cuối tuần. Với tổng diện tích 17ha, bao gồm các hạng mục, các dịch vụ hấp dẫn, khu vườn đủ sức lôi kéo du khách dừng chân.

Tại đây có rất nhiều cây xanh nên rất mát mẻ, du khách có thể tham quan, nằm võng nghỉ ngơi, ăn uống... Vào đêm cuối tuần còn có đờn ca tài tử nên thu hút được nhiều du khách từ các vùng lân cận. Còn đến vào mùa trái cây thì càng tuyệt vời hơn, bởi du khách có thể hái trái cây ăn thoải mái mà không phải trả thêm tiền.

4.1.2. Tài nguyên nhân văn



HÌNH 3: CÁC LOẠI TÀI NGUYÊN NHÂN VĂN TRÊN CÙ LAO TÂN LỘC

(Nguồn: Bộ phận Văn hóa Thông tin xã Tân Lộc – Tháng 4/2009)

a. Nhà cổ**HÌNH 4: NGÔI NHÀ CỔ CỦA ÔNG SÁU THẾ**

Ở Tân Lộc (Thốt Nốt) có khá nhiều nhà cổ, đa phần được xây dựng vào những năm đầu thế kỷ XX. Chủ nhân những ngôi nhà này là các quan lại, địa chủ giàu có ở Long Xuyên, Châu Đốc, Sa Đéc... xây dựng làm nơi vui thú điền viên. Một số nhà cổ có người ở còn khá nguyên vẹn, một số khác bị bỏ hoang nên đã bị hư hại nhiều. Hiện còn khoảng 10 ngôi nhà cổ, nhưng chỉ có nhà của ông Trần Bá Thế (87 tuổi) là còn giữ được nhiều nét xưa nhất. Ông cho biết, ngôi nhà này do cụ thân sinh ra ông - Hội đồng Trần Thiên Toại xây dựng năm 1918. Đặc biệt, ngôi nhà ông hiện nay còn giữ được rất nhiều cổ vật; tiêu biểu là chiếc tủ thờ được cẩn xà cừ (nghề cẩn xà cừ còn gọi là nghề khảm trai thủ công), một bài thơ của Lý Bạch, các bộ trường kỷ, bàn cẩm thạch, ghế dài... tất cả đều mang dáng dấp cổ xưa. Bên cạnh đó, còn có những chiếc đèn lồng làm bằng gỗ được treo lên trần nhà, có phong cách Trung Hoa vào khoảng gần cuối thế kỷ 19, cùng với những cây đèn măng-sông thế hệ đầu tiên vào Việt Nam, được sản xuất tại Pháp, những chiếc đèn dầu lửa Hoa Kỳ dùng cho thợ mỏ, được sản xuất vào những năm đầu của thế kỷ trước... Tất cả sẽ tạo cho du khách một cảm giác thích thú khi thăm ngôi nhà cổ này.

b. Các nghề truyền thống

Người dân tại Tân Lộc có nghề làm bánh tráng lâu đời, hiện nay tại đây còn rất ít gia đình làm bánh tráng, đa số người dân trồng cây ăn trái để bán như: mận, mít, xoài,...

Bên cạnh đó, Tân Lộc còn có nghề đánh bắt cá. Tại đây có phường chài, được phân chia khu vực đánh cá. Từ mùng 5 tháng 5 đến tháng 9 âm lịch là mùa

đánh bắt cá sữ (đã trở thành đặc sản của Cù lao Tân Lộc); từ rằm tháng 10 âm lịch là mùa đánh bắt cá linh, kéo dài trong 30 ngày; từ tháng 11 âm lịch đến sau Tết Nguyên đán là mùa “săn” cá bông lau. Đánh bắt cá sữ và cá linh diễn ra vào ban ngày, riêng cá bông lau thì ngư dân hoạt động suốt đêm.

c. Lễ hội

Tân Lộc có 3 lễ hội chính:

✓ **Lễ hội vườn cây**

Lễ hội vườn cây được tổ chức hằng năm vào ngày mùng 5 tháng 5 âm lịch tại Chùa Long Sơn - ấp Đông Bình – Tân Lộc, nơi đây thuận lợi cho cả đường bộ và đường sông.

Vào ngày này, tại Chùa Long Sơn sẽ tổ chức cuộc thi trái ngon cho bà con ở các vùng, mọi người tụ họp về đây với một tâm trạng háo hức. Đây cũng là dịp để du khách từ các nơi đổ về nghỉ dưỡng, ngắm một rừng trái cây đang mùa sai quả. Những du khách lần đầu tiên đến đây cứ ngỡ cư dân vùng này cúng mùng 5 tháng 5 mà không biết rằng mùa trái cây nở rộ luôn thu hút được nhiều người đến tham quan, nghỉ dưỡng và vui chơi như thế.

✓ **Lễ Thượng Điền**

Lễ Thượng Điền được tổ chức vào 2 ngày 19-20/11 âm lịch hằng năm tại 2 đình là: Đình phía Tây và Đình phía Đông, xã Tân Lộc, Thốt Nốt, Cần Thơ. Hằng năm, vào 2 ngày này, người dân khắp nơi tụ họp về rất đông để tham dự lễ.

✓ **Lễ Hạ Điền**

Lễ Hạ Điền được tổ chức vào 3 ngày 19-20-21/3 âm lịch hằng năm tại 2 đình ở xã Tân Lộc. Người dân và cả du khách đều tụ họp về đây vào 3 ngày này để tham gia lễ.

Bên cạnh 3 lễ hội chính, Tân Lộc còn có 1 lễ hội, đó là **Lễ Miếu Bà** được tổ chức vào ngày 25/4 âm lịch hằng năm được tổ chức tại Miếu Bà trên đất Cù lao. Thời điểm này tuy du khách tụ họp về không đông đúc như 3 thời điểm diễn

ra lễ hội chính, nhưng không khí cũng náo nhiệt không kém, cũng thu hút lượng du khách đến đây tham quan, nghỉ ngơi đáng kể.

4.2. PHÂN TÍCH ĐIỂM MẠNH – ĐIỂM YẾU CỦA CÙ LAO TÂN LỘC TRONG VIỆC PHÁT TRIỂN LOẠI HÌNH DU LỊCH HOMESTAY

4.2.1. Điểm mạnh

a. Tân Lộc nằm ở vị thế dễ dàng tiếp cận

Thốt Nốt là nơi tiếp giáp 3 tỉnh An Giang, Kiên Giang, Đồng Tháp. Đến Thốt Nốt, du khách chỉ cần ngồi phà khoảng 10 phút là có thể đến với vùng “cù lao xanh” này.

b. Các con đường trên Cù Lao Tân Lộc đã được bê tông hóa

Thời gian trước, hệ thống giao thông của xã Tân Lộc thuộc diện yếu nhất trong các xã của huyện Thốt Nốt, các con đường sinh lầy khi mưa xuống gây khó khăn cho việc đi lại. Hiện nay, các con đường ở địa phương ở xã Tân Lộc đã được bê tông hóa hơn 95%, nhiều cây cầu gỗ cũng được thay thế bằng cầu bê tông cốt thép, tạo thuận lợi cho việc đi lại của người dân, từ đó cũng góp phần tạo thuận lợi cho du khách khi chọn nơi đây làm điểm đến du lịch.

c. Phong cảnh và nét sinh hoạt nơi đây vẫn còn giữ được nét của vùng quê Nam Bộ ngay giữa lòng thành phố

Tân Lộc có những cánh đồng lúa nên thơ, những con đường rợp bóng mát quanh năm, còn có những gốc cây cổ thụ đã có từ rất lâu đời.

d. Không khí nơi đây rất trong lành, yên tĩnh.

Tân Lộc được mệnh danh là “cù lao xanh”, nơi đây rợp bóng của cây xanh ven 2 bên đường, điểm thêm đó là những cây kiềng trồng trước nhà của các hộ dân nơi đây. Bầu không khí nơi đây còn rất trong lành, cộng thêm luồng hơi nước man mát từ sông Hậu tỏa lên làm cho tinh thần càng thêm thoải mái. Tân Lộc là một cù lao nổi giữa sông, gần như tách biệt với bên ngoài, du khách đến đây có thể cảm nhận được sự yên tĩnh của một “vùng quê giữa lòng thành phố”.

e. Nơi đây có nhiều vườn cây ăn trái, có nghề làm bánh tráng truyền thống

Được mệnh danh là “cù lao xanh”, nơi đây có rất nhiều loại cây ăn trái khác nhau, người dân nơi đây trồng cây ăn trái để bán và đồng thời cũng tận dụng để làm vườn du lịch cho du khách.

Ngoài ra, người dân nơi đây còn giữ được nghề làm bánh tráng truyền thống của người dân Nam bộ.

f. Tân Lộc có nhiều ngôi nhà cổ

Dọc theo các con đường làng là khoảng chục ngôi nhà cổ, đa phần được xây dựng vào những năm đầu thế kỷ trước. Một số nhà cổ có người ở còn khá nguyên vẹn, một số khác bị bỏ hoang nên đã bị hư hại, xuống cấp trầm trọng.

g. Tân Lộc có đặc sản của địa phương

Khi có dịp đến Tân Lộc, du khách đừng bỏ qua cơ hội nếm thử đặc sản rượu mận Sáu Tia – đó là loại rượu trái cây do chính ông Sáu Tia, chủ vườn du lịch này, nghĩ ra và chế biến. Loại rượu này rất tốt cho sức khỏe, kích thích tiêu hóa, uống say xong tỉnh dậy không mệt mỏi và nam nữ đều có thể uống được. Được biết ông Sáu Tia đã đăng ký thương hiệu, kiểm tra chất lượng vệ sinh an toàn thực phẩm và đã được cơ quan chức năng cấp phép lưu hành. Hiện nay, ông Sáu Tia đang đầu tư thêm máy móc hiện đại để có thể sản xuất rượu đại trà và xuất khẩu sang nước ngoài.

Ngoài ra, du khách cũng đừng bỏ qua cơ hội nếm thử các món ăn được chế biến từ loại cá sữu – một loại đặc sản của vùng cù lao xanh.

h. Có các lễ hội thu hút du khách

Trong năm, Tân Lộc tổ chức 3 lễ hội chính thu hút rất nhiều du khách, đó là: Lễ hội vườn cây, Lễ Thượng Điền và Lễ Hạ Điền. Ngoài ra, một số lễ hội khác như Lễ Miếu Bà cũng thu hút không ít du khách đến tham quan.

i. Người dân nơi đây rất hiếu khách

Vốn dĩ còn mang đậm bản sắc của vùng quê Nam bộ, tính cách mộc mạc, thân thiện, nên người dân nơi đây rất hiếu khách.

4.2.2. Điểm yếu

Với các thế mạnh đã nêu trên, cho thấy Cù lao Tân Lộc rất thích hợp để phát triển loại hình du lịch homestay. Tuy nhiên, nơi đây còn tồn tại điểm yếu, đó là vấn đề vệ sinh còn kém.

Hiện nay, vấn đề vệ sinh nơi đây chưa được quan tâm hàng đầu. Do còn mang đậm bản sắc của vùng quê, người dân nơi đây sinh hoạt theo cách “cây nhà, lá vườn”, nên vấn đề vệ sinh chưa được đảm bảo.

4.3. PHÂN TÍCH MỨC ĐỘ THAM GIA LÀM DU LỊCH CỦA NGƯỜI DÂN TẠI CÙ LAO TÂN LỘC

4.3.1. Phân tích về sự hiểu biết của người dân về loại hình du lịch Homestay

Để phân tích mức độ tham gia làm du lịch của người dân nơi đây, trước tiên ta cần điều tra xem người dân nơi đây có biết về loại hình du lịch Homestay (du lịch ở nhà dân) hay không? Và để phát triển loại hình du lịch homestay tại đây, thì đây cũng là câu hỏi cần khảo sát, nếu người dân nơi đây chưa biết gì về loại hình này thì để phát triển homestay, các công ty du lịch phải có chiến dịch tuyên truyền về loại hình này cho dân, còn nếu đa số người dân địa phương nơi đây đã biết qua thì công việc phát triển loại hình du lịch này cũng dễ dàng hơn.

Dưới đây là câu trả lời cho câu hỏi: Người dân có biết về loại hình du lịch homestay hay không?

BẢNG 5: PHẦN TRĂM SỐ NGƯỜI DÂN BIẾT VỀ LOẠI HÌNH DU LỊCH HOMESTAY

CHỈ TIÊU	SỐ MẪU CHỌN (ĐVT: Mẫu)	TỈ LỆ	PHẦN TRĂM (ĐVT: %)
<i>Có biết</i>	80	80/80	100.00
<i>Không biết</i>	0	0/80	0.00
TỔNG	80	80/80	100.00

(Nguồn: Từ 80 mẫu phỏng vấn trực tiếp tại Tân Lộc)

Qua 80 mẫu điều tra, số người biết về du lịch homestay chiếm 100%, cho thấy đa số người dân nơi đây đều biết về loại hình du lịch này. Tuy đây là vùng quê nhưng một số công ty du lịch, điển hình như Công ty du lịch Cần Thơ, đã có những tour dã ngoại bằng xe đạp, tour sinh thái,... cho du khách quốc tế, và công ty cũng có hướng phát triển nơi đây, nên cũng đã kết hợp với chính quyền địa phương để tuyên truyền về loại hình du lịch này, dù chưa triển khai phát triển.

4.3.2. Phân tích mức độ tham gia làm du lịch Homestay của người dân

Để biết loại hình du lịch homestay có phát triển tại Tân Lộc hay không, em đã tiến hành điều tra lấy số liệu tại đây.

Và kết quả điều tra cho 2 câu hỏi: Hiện nay, người dân nơi đây có (hoặc đã từng) nhận cung cấp chỗ lưu trú và bữa ăn cho du khách tham gia du lịch Homestay hay không? được thể hiện ở 2 bảng dưới đây:

**BẢNG 6: TỶ LỆ NGƯỜI DÂN TỪNG THAM GIA NHẬN
CHO KHÁCH LƯU TRÚ HOMESTAY**

CHỈ TIÊU	SỐ MẪU CHỌN (ĐVT: Mẫu)	TỈ LỆ	PHẦN TRĂM (ĐVT: %)
<i>Có (hoặc đã từng) nhận khách lưu trú</i>	0	0/80	0.00
<i>Chưa từng nhận</i>	80	80/80	100.00
TỔNG	80	80/80	100.00

(Nguồn: Từ 80 mẫu phỏng vấn trực tiếp tại Tân Lộc)

**BẢNG 7: TỶ LỆ NGƯỜI DÂN TỪNG NHẬN CUNG CẤP BỮA ĂN
CHO KHÁCH DU LỊCH HOMESTAY**

CHỈ TIÊU	SỐ MẪU CHỌN (ĐVT: Mẫu)	TỈ LỆ	PHẦN TRĂM (ĐVT: %)
<i>Có (hoặc đã từng) nhận nấu ăn cho khách</i>	0	0/80	0.00
<i>Chưa từng nhận</i>	80	80/80	100.00
TỔNG	80	80/80	100.00

(Nguồn: Từ 80 mẫu phỏng vấn trực tiếp tại Tân Lộc)

Qua kết quả phân tích được từ 2 bảng số liệu trên, ta có thể kết luận rằng hình thức du lịch Homestay chưa được phát triển tại đây, cụ thể là do người dân nơi đây chưa từng nhận cung cấp chỗ lưu trú và ăn uống cho du khách tham gia du lịch Homestay.

Khi du khách đến đây tham gia du lịch sinh thái hay du lịch miệt vườn, nếu muốn ăn uống hay lưu trú lại thì cũng chỉ tìm đến Vườn du lịch sinh thái Sơn Ca, hoặc ăn uống ở các quán nhỏ ven đường ở Tân Lộc, còn việc cùng ăn cùng ở tại nhà dân thì chưa có tại Cù lao xanh này.

4.3.3. Phân tích khả năng đáp ứng nhu cầu dịch vụ du lịch Homestay của người dân

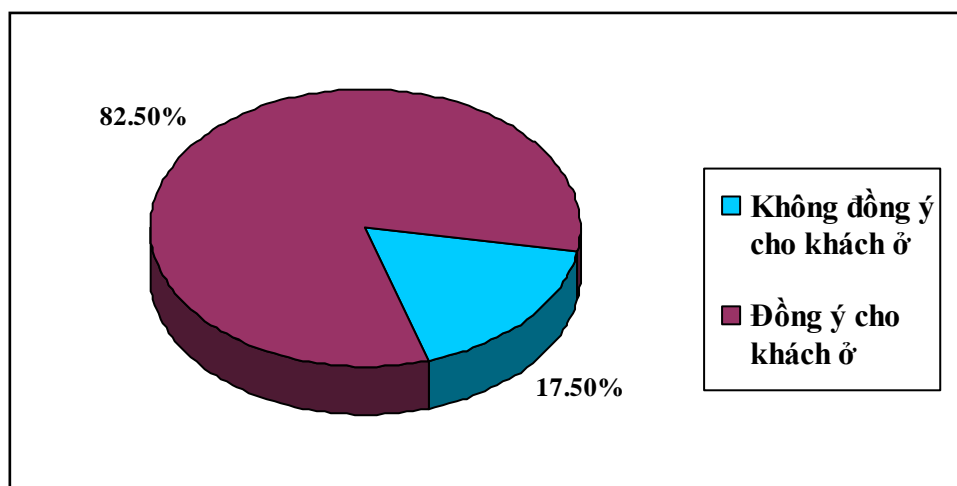
Trước đây, người dân địa phương chưa tham gia làm du lịch homestay, vậy thì ngày nay, nếu có cơ hội thì họ có chấp nhận tham gia làm du lịch homestay hay không? Khi được hỏi về việc nếu được yêu cầu cung cấp chỗ lưu trú và bữa ăn cho du khách tham gia homestay, để họ cùng ăn, cùng ở, cùng sinh hoạt với gia đình, thì người dân có sẵn sàng đồng ý không, đa số câu trả lời của họ là có, sau đây là kết quả cho 2 câu hỏi được đặt ra.

a. Phân tích khả năng đáp ứng nhu cầu lưu trú homestay

BẢNG 8: KHẢ NĂNG ĐÁP ỨNG NHU CẦU LƯU TRÚ CHO KHÁCH DU LỊCH HOMESTAY CỦA NGƯỜI DÂN

CHỈ TIÊU	SỐ MẪU CHỌN (ĐVT: Mẫu)	PHẦN TRĂM (ĐVT: %)
<i>Đồng ý cho du khách ở</i>	66	82.50
<i>Không đồng ý</i>	14	17.50
TỔNG	80	100.00

(Nguồn: Từ 80 mẫu phỏng vấn trực tiếp tại Tân Lộc)

HÌNH 5: KHẢ NĂNG ĐÁP ỨNG NHU CẦU LƯU TRÚ CHO DU KHÁCH

(Nguồn: Từ 80 mẫu phỏng vấn trực tiếp tại Tân Lộc)

Qua kết quả điều tra cho thấy, trên tinh thần thì người dân nơi đây đã sẵn sàng đáp ứng cho nhu cầu lưu trú homestay (số người đồng ý chiếm 85.5%), thông qua đó có thể thấy được lòng mến khách của người dân bản địa nơi cù lao xanh này, họ sẵn sàng cho du khách ở qua đêm, và cùng sinh hoạt với gia đình.

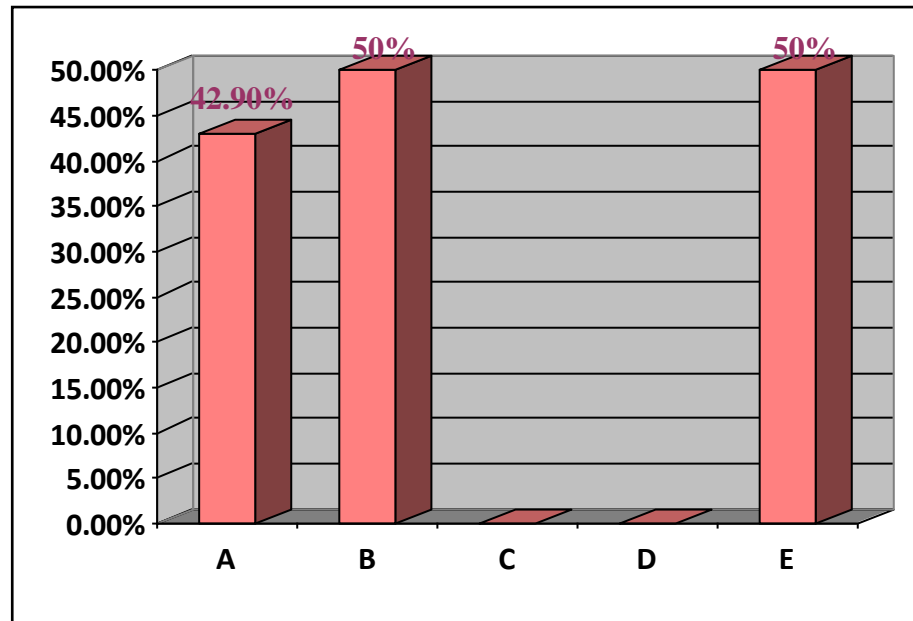
Đối với 14 mẫu điều tra không đồng ý cung cấp dịch vụ lưu trú cho du khách, khi được hỏi lý do tại sao, thì họ đưa ra rất nhiều lý do, có người thì không đủ sức khỏe, có người thì không có thời gian rảnh, còn có người thì do nhà cửa chật hẹp, sợ không đủ cho khách ở thoải mái,... Và sau đây là các nguyên nhân mà người dân đã đưa ra khiến họ không tham gia cung cấp dịch vụ lưu trú cho khách du lịch homestay:

BẢNG 9: CÁC NGUYÊN NHÂN KHÔNG CUNG CẤP DỊCH VỤ LƯU TRÚ HOMESTAY CỦA NGƯỜI DÂN ĐỊA PHƯƠNG

NGUYÊN NHÂN	SỐ MẪU CHỌN (ĐVT: Mẫu)	PHẦN TRĂM (ĐVT: %)
A	6	42.90
B	7	50.00
C	0	0.00
D	0	0.00
E	7	50.00

(Nguồn: Từ 14 mẫu phỏng vấn trực tiếp tại Tân Lộc)

**HÌNH 6: CÁC NGUYÊN NHÂN CỦA NGƯỜI DÂN ĐỊA PHƯƠNG
KHÔNG CUNG CẤP DỊCH VỤ LƯU TRÚ CHO KHÁCH**



(Nguồn: Từ 14 mẫu phỏng vấn trực tiếp tại Tân Lộc)

Trong đó:

Nguyên nhân A: Có người lạ trong nhà sợ sẽ phiền, và khác ngôn ngữ chiếm 42.9%.

Nguyên nhân B: Không gian nhà nhỏ, chật hẹp: chiếm 50%.

Nguyên nhân C: Vấn đề an ninh: chiếm 0%.

Nguyên nhân D: Do việc cung cấp như thế không có hợp đồng ổn định, nên sợ sẽ bỏ trống phòng: chiếm 0%.

Nguyên nhân E: Nguyên nhân khác của người dân: chiếm 50%. Các nguyên nhân khác này bao gồm:

- Nhà ít người, có buôn bán nhỏ tại nhà, hoặc gia đình có làm vườn nên sẽ không có thời gian rảnh rỗi để làm du lịch.

- Có gia đình đơn chiếc, hoặc có con nhưng không sống chung nên không đủ người, và vì sức khỏe đã yếu, nên cũng không tham gia làm du lịch.

Trong số các nguyên nhân làm cho một số ít người dân tại đây không chịu tham gia làm du lịch thì nguyên A và B chiếm đa số, còn lại là do nguyên nhân

cá nhân của gia đình (như: sức khỏe yếu,...), còn về nguyên nhân C và D thì không được người dân nơi đây đề cập đến.

Có thể lý giải cho việc họ không ngại vấn đề an ninh (nguyên nhân C) khi có người lạ ở chung nhà trong khoảng 1,2 ngày là do đa phần người dân quê Nam Bộ sống rất có tình làng, nghĩa xóm nên nếu có vấn đề gì xảy ra thì làng xóm sẽ cùng nhau ra mặt bênh vực, giúp đỡ nhau; đôi khi người nhà này qua nhà khác chơi, nhưng cửa vẫn mở, điều đó chứng tỏ việc mất cắp cũng rất hiếm khi xảy ra tại làng quê Tân Lộc này.

Còn về nguyên nhân D không được đề cập đến là do người dân nơi đây chưa từng tham gia làm du lịch, và lại đa số họ có nghề chính để nuôi sống gia đình (như: trồng cây ăn trái, trồng lúa, bắt cá,...), cho nên họ chỉ nghĩ nếu như có điều kiện tăng thêm thu nhập thì đồng ý, và lại homestay thì cũng đâu cần phòng phải đẹp như khách sạn, chỉ cần ở theo lối sống của họ là được, nên vấn đề này không phải là nguyên nhân khiến họ không làm du lịch.

Trong số 17.5% tỷ lệ người dân nơi đây không chịu tham gia làm du lịch, thì nguyên nhân chủ yếu đó là do không gian nhà nhỏ hẹp, vấn đề này có thể thấy rõ ở Tân Lộc: một số gia đình đông con, nhưng nhà không gian quá nhỏ nên không đủ để cho khách ở thêm nữa; một số thì do vấn đề cá nhân (như đã đề cập ở trên); và một số ít là do sợ có người lạ trong nhà sẽ phiền (nguyên nhân A), như đã nói, người dân vùng quê Nam bộ rất mến khách, nhưng sống trong một cộng đồng người sẽ không tránh khỏi những ngoại lệ, và một số ít người này do đã quen với nếp sống gia đình như thế rồi nên sẽ rất ngại khi có thêm người lạ trong nhà, họ là trường hợp ngoại lệ.

b. Phân tích khả năng đáp ứng nhu cầu ăn uống homestay

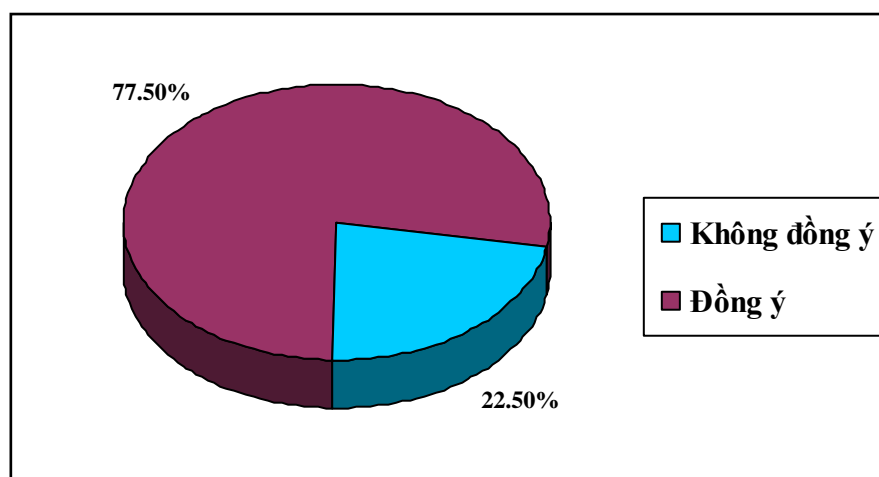
Dưới đây là kết quả điều tra cho khả năng đáp ứng nhu cầu ăn uống homestay cho du khách của người dân tại Cù lao Tân lộc:

BẢNG 10: KHẢ NĂNG ĐÁP ỨNG NHU CẦU ĂN UỐNG CHO KHÁCH DU LỊCH HOMESTAY CỦA NGƯỜI DÂN

CHỈ TIÊU	SỐ MẪU CHỌN (ĐVT: Mẫu)	PHẦN TRĂM (ĐVT: %)
<i>Đồng ý</i>	62	77.50
<i>Không đồng ý</i>	18	22.50
TỔNG	80	100.00

(Nguồn: Từ 80 mẫu phỏng vấn trực tiếp tại Tân Lộc)

HÌNH 7: KHẢ NĂNG ĐÁP ỨNG NHU CẦU ĂN UỐNG CHO DU KHÁCH



(Nguồn: Từ 80 mẫu phỏng vấn trực tiếp tại Tân Lộc)

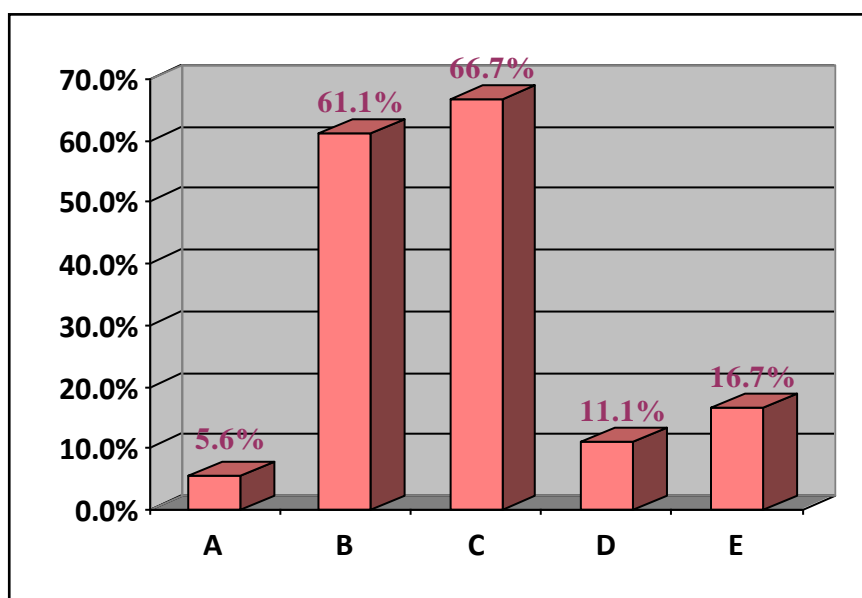
Qua kết quả điều tra cho thấy khả năng đáp ứng nhu cầu ăn uống cho du khách tham gia homestay còn thấp so với khả năng đáp ứng nhu cầu lưu trú. Có một số hộ gia đình đồng ý cho cùng ở với gia đình, cùng sinh hoạt, nhưng về vấn đề ăn uống thì không đáp ứng. Khi được hỏi nguyên nhân tại sao thì họ đưa ra nhiều nguyên nhân khác nhau. Và sau đây là một số nguyên nhân của người dân địa phương nơi đây đưa ra:

BẢNG 11: CÁC NGUYÊN NHÂN KHÔNG CUNG CẤP DỊCH VỤ ĂN UỐNG HOMESTAY CỦA NGƯỜI DÂN ĐỊA PHƯƠNG

NGUYÊN NHÂN	SỐ MẪU CHỌN (ĐVT: Mẫu)	PHẦN TRĂM (ĐVT: %)
A	1	5.6
B	11	61.1
C	12	66.7
D	2	11.1
E	3	16.7

(Nguồn: Từ 18 mẫu phỏng vấn trực tiếp tại Tân Lộc)

HÌNH 8: CÁC NGUYÊN NHÂN CỦA NGƯỜI DÂN ĐỊA PHƯƠNG KHÔNG CUNG CẤP DỊCH VỤ ĂN UỐNG CHO KHÁCH



(Nguồn: Từ 18 mẫu phỏng vấn trực tiếp tại Tân Lộc)

Trong đó:

Nguyên nhân A: Sợ tay nghề nấu ăn không cao, khách ăn sẽ chê: chiếm 5.6%

Nguyên nhân B: Gia đình không đủ nhân lực: chiếm 61.1%

Nguyên nhân C: Không có thời gian rảnh: chiếm 66.7%.

Nguyên nhân D: Không thích có người lạ dùng chung: chiếm 11.1%.

Nguyên nhân E: Nguyên nhân khác chiếm 16.7%.

- Nguyên nhân khác này chủ yếu là do sức khỏe yếu, nên không thuận tiện cho việc cung cấp dịch vụ ăn uống cho du khách được.

Trong số 22.5% tỷ lệ người dân không đồng ý cho khách ăn cùng gia đình thì nguyên nhân chiếm tỷ lệ cao nhất đó là họ không có thời gian rảnh, do đa số các thành viên trong gia đình đều tham gia làm lao động như: trồng vườn, trồng lúa, hay đánh bắt,... nên họ sợ không có thời gian để tiếp đón những vị khách đó. Và đi kèm theo nguyên nhân này chính là gia đình không đủ nhân lực để đón khách, do các thành viên đều tham gia lao động kiếm sống, nguyên nhân này cũng chiếm tỷ lệ khá cao: 61.1%.

Nguyên nhân A chiếm tỷ lệ thấp nhất (5.6%), thông thường ở Việt Nam, người dân quê nấu ăn ngon, do họ thường dùng những nguyên liệu tự nhiên để nấu, do đó có mùi vị khác so với cách nấu ăn trên thành phố, do đó về vấn đề này họ ít ngại hơn.

c. Phân tích khả năng đáp ứng nhu cầu tham quan nhà cổ cho khách du lịch tham gia homestay

Cù lao Tân Lộc nổi tiếng là nơi có nhiều nhà cổ, theo số liệu thống kê của Bộ phận Thống kê – Ủy ban nhân dân xã Tân Lộc, trên địa bàn có khoảng 20 cụm nhà cổ, tuy nhiên qua thời gian, cho đến nay chỉ còn khoảng 10 ngôi nhà cổ là còn nguyên vẹn, vẫn còn giữ được nét kiến trúc độc đáo cổ xưa, số còn lại đa số đã bị hư hại hoàn toàn, một số thì được xây mới như hiện nay.

Với thực trạng trên, đối với nhu cầu về tham quan nhà cổ, em chỉ phỏng vấn và phân tích 10 mẫu. Và sau đây là kết quả của 10 mẫu phân tích:

**BẢNG 12: KHẢ NĂNG ĐÁP ỨNG NHU CẦU THAM QUAN NHÀ CỔ
CHO KHÁCH DU LỊCH HOMESTAY CỦA NGƯỜI DÂN**

CHỈ TIÊU	SỐ MẪU CHỌN (ĐVT: Mẫu)	PHẦN TRĂM (ĐVT: %)
<i>Đồng ý cho tham quan</i>	10	100
<i>Không đồng ý</i>	0	0
TỔNG	10	100

(Nguồn: Từ 10 mẫu phỏng vấn trực tiếp tại Tân Lộc)

Qua kết quả điều tra cho thấy chủ nhân của 10 ngôi nhà cổ đều đồng ý cho du khách tham quan kiến trúc cổ xưa độc đáo của gia đình còn giữ được cho đến ngày nay. Đối với dịch vụ tham quan nhà cổ này, muốn phát triển tại đây thì không có gì khó, còn về phần mức giá thế nào, sẽ phân tích kỹ ở phần sau.

d. Phân tích khả năng đáp ứng nhu cầu dịch vụ du lịch homestay

Khi nói đến homestay thì phải hội đủ 2 yếu tố chính đó là: cùng ăn và cùng ở với gia đình tại địa phương, như thế thì mới có thể cùng sinh hoạt với gia đình được. Qua các kết quả đã điều tra được ở trên, ta có thể tổng kết lại khả năng đáp ứng nhu cầu dịch vụ du lịch homestay.

**BẢNG 13: KHẢ NĂNG ĐÁP ỨNG NHU CẦU DỊCH VỤ DU LỊCH
HOMESTAY CỦA NGƯỜI DÂN ĐỊA PHƯƠNG**

CHỈ TIÊU	SỐ MẪU CHỌN (ĐVT: Mẫu)	PHẦN TRĂM (ĐVT: %)
<i>Đồng ý¹</i>	59	73.75
<i>Không đồng ý²</i>	21	26.25
TỔNG	80	100.00

(Nguồn: Từ 80 mẫu phỏng vấn trực tiếp tại Tân Lộc)

¹ Đồng ý: tức là đồng ý cho du khách cùng ăn, cùng ở với gia đình.

² Không đồng ý: không cho du khách cùng ăn, cùng ở với gia đình, hoặc đồng ý cho ở chung nhưng không đồng ý khách ăn chung, hoặc đồng ý khách ăn chung nhưng không đồng ý cho ở chung.

Qua kết quả phỏng vấn 80 mẫu, số gia đình đồng ý đáp ứng nhu cầu dịch vụ du lịch homestay chiếm tỷ lệ khá cao (73.75%), đặc biệt trong số đó có 6 mẫu đồng ý đáp ứng là chủ nhân của 6 ngôi nhà cổ (trong tổng số 10 ngôi nhà cổ). Kết quả điều tra bước đầu cho thấy khả năng đáp ứng cho nhu cầu dịch vụ du lịch homestay đã 1 phần được người dân nơi đây đồng ý, phần còn lại chỉ là do thỏa thuận giữa phía người dân và phía nhà tổ chức du lịch về mức giá để người dân nơi đây sẵn sàng đáp ứng và làm tăng thêm 1 phần doanh thu của họ.

Đa phần các công ty tổ chức du lịch khi tổ chức tour thường là số lượng khách đăng ký nhiều (khoảng trên 20 người), khi tổ chức các tour du lịch thông thường thì họ không phải lo về vấn đề số lượng phòng và số lượng khẩu phần ăn bị thiếu do đã có các khách sạn và nhà hàng đáp ứng. Còn về phần du lịch homestay thì số lượng phòng và số du khách tối đa mà mỗi hộ gia đình có thể đáp ứng nhu cầu ăn ở là một vấn đề quan trọng, cần được nghiên cứu để giúp các công ty tổ chức du lịch có thể sắp xếp số lượng du khách đăng ký tối đa, hoặc nếu nhiều khách cho 1 tour thì có hướng để giải quyết.

Do đa số nhà tại đây đa số có không gian nhỏ và vừa, chỉ một số ít nhà cửa có không gian lớn, do đó em đưa ra 4 tiêu chí để người dân lựa chọn, đó là:

- Dưới 6 khách
- Từ 6 – 8 khách
- Từ 8 – 10 khách
- Trên 10 khách

Sau đây là kết quả điều tra về số lượng khách tối đa mà người dân sẵn sàng đáp ứng nhu cầu dịch vụ du lịch homestay:

BẢNG 14: SỐ LƯỢNG KHÁCH TỐI ĐA MỖI GIA ĐÌNH TRÊN TÂN LỘC CÓ KHẢ NĂNG ĐÁP ỨNG DỊCH VỤ LƯU TRÚ

SỐ KHÁCH TỐI ĐA	SỐ MẪU CHỌN (ĐVT: Mẫu)	PHẦN TRĂM (ĐVT: %)
<i>Dưới 6 khách</i>	19	32.2
<i>Từ 6 – 8 khách</i>	9	15.3
<i>Từ 8 – 10 khách</i>	23	39.0
<i>Trên 10 khách</i>	8	13.6
TỔNG	59	100.0

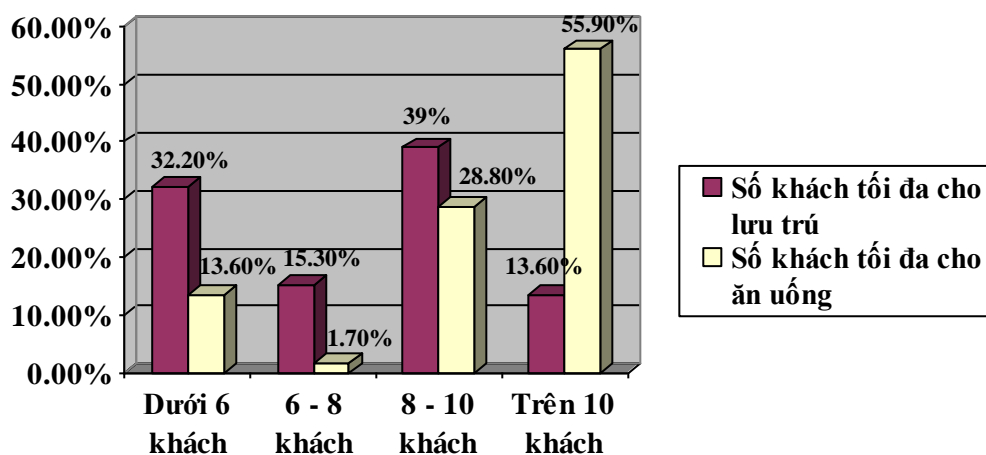
(Nguồn: Từ 59 mẫu phỏng vấn trực tiếp tại Tân Lộc)

BẢNG 15: SỐ LƯỢNG KHÁCH TỐI ĐA MỖI GIA ĐÌNH CÓ KHẢ NĂNG ĐÁP ỨNG DỊCH VỤ ĂN UỐNG

SỐ KHÁCH TỐI ĐA	SỐ MẪU CHỌN (ĐVT: Mẫu)	PHẦN TRĂM (ĐVT: %)
<i>Dưới 6 khách</i>	8	13.6
<i>Từ 6 – 8 khách</i>	1	1.7
<i>Từ 8 – 10 khách</i>	17	28.8
<i>Trên 10 khách</i>	33	55.9
TỔNG	59	100.0

(Nguồn: Từ 59 mẫu phỏng vấn trực tiếp tại Tân Lộc)

HÌNH 9: SO SÁNH SỐ LƯỢNG KHÁCH TỐI ĐA CHO KHẢ NĂNG ĐÁP ỨNG NHU CẦU DỊCH VỤ DU LỊCH HOMESTAY CỦA MỖI GIA ĐÌNH



(Nguồn: Từ 59 mẫu phỏng vấn trực tiếp tại Tân Lộc)

Nhìn vào bảng so sánh có thể thấy số lượng khách tối đa mà người dân chấp nhận cung cấp bữa ăn chiếm số lượng lớn hơn hẳn (trên 10 khách chiếm 55.9% trong tổng mẫu), so với khả năng đáp ứng lưu trú thì số lượng từ 8 – 10 khách chiếm cao nhất trong tổng mẫu (chiếm 39% trong tổng mẫu). Nguyên nhân này là do không gian nhà nhỏ, không thể đáp ứng dịch vụ lưu trú cho cùng lúc nhiều người, còn về việc nấu ăn thì bà con xung quanh có thể tập hợp lại cùng nhau nấu cho du khách ăn, sau đó tập hợp lại một chỗ và cùng dùng bữa với du khách, một mặt có thể giúp nhau có thêm thu nhập, mặt khác cũng làm tăng tình nghĩa hàng xóm.

Nhưng ở đây, homestay là phải cùng ăn cùng ở và cùng sinh hoạt với gia đình, nếu như ở gia đình này nhưng lại cùng ăn với những người khách có không khí như một bữa tiệc thì không thể gọi là homestay nữa, từ đó có thể phân tích số lượng du khách tối đa của mỗi gia đình chấp nhận cung cấp dịch vụ homestay sẽ dựa vào số lượng du khách tối đa mà mỗi hộ gia đình đồng ý cung cấp dịch vụ lưu trú homestay.

Số lượng tối đa mà mỗi hộ gia đình tại Tân Lộc chấp nhận đáp ứng nhu cầu dịch vụ du lịch homestay từ 8 – 10 khách là chiếm tỷ lệ cao nhất 39%, tuy không gian nhà không được lớn lắm, nhưng du khách có thể cùng ở theo lối sinh hoạt thường của gia đình đó là ngủ trên những chiếc trường kỷ, người dân vùng quê Nam bộ thường đặt những chiếc trường kỷ như thế trong nhà để sẵn khi có khách thì có đủ chỗ ngủ cho khách, do đó, nếu có từ 8 – 10 khách thì không phải lo. Số lượng trên 10 khách thì chỉ có một số hộ có không gian mới có thể đáp ứng đủ, số lượng hộ như thế chiếm số lượng ít, chỉ chiếm 13.6% trong tổng mẫu, trên thực tế, tuy nói là trên 10 khách, nhưng thực ra số lượng tối đa cũng chỉ là khoảng 15 khách.

Từ đó, có thể rút ra kết luận về số lượng tối đa thông thường của mỗi hộ gia đình chấp nhận cung cấp nhu cầu dịch vụ du lịch homestay là từ 8 – 10 khách.

4.4. PHÂN TÍCH VỀ MỨC GIÁ ĐỂ NGƯỜI DÂN NƠI ĐÂY CHẤP NHẬN THAM GIA PHỤC VỤ NHU CẦU DỊCH VỤ DU LỊCH HOMESTAY

Trong tổng số 80 mẫu điều tra, có 59 mẫu đồng ý đáp ứng nhu cầu dịch vụ du lịch homestay, do đó, khi phân tích về mức giá để người dân nơi đây chấp nhận thì em chỉ phân tích 59 mẫu đồng ý, còn 21 mẫu không đáp ứng, hoặc chỉ đáp ứng 1 trong 2 nhu cầu chính thì sẽ không phân tích.

4.4.1. Phân tích về mức giá đối với dịch vụ lưu trú homestay của người dân địa phương

BẢNG 16: MỨC GIÁ DỊCH VỤ LƯU TRÚ HOMESTAY CHO DU KHÁCH CỦA NGƯỜI DÂN ĐỊA PHƯƠNG

MỨC GIÁ	SỐ MẪU CHỌN (ĐVT: Mẫu)	PHẦN TRĂM (ĐVT: %)
<i>Dưới 50.000/ngày/ khách</i>	15	25.4
<i>50.000 – 100.000đ/ngày/khách</i>	3	5.1
<i>Trên 100.000đ/ngày/khách</i>	3	5.1
<i>Sẵn sàng cho khách ở miễn phí 1,2 ngày</i>	38	64.4
TỔNG	59	100.0

(Nguồn: Từ 59 mẫu phỏng vấn trực tiếp tại Tân Lộc)

Theo kết quả có được cho thấy người dân nơi đây sẵn sàng cho du khách ở miễn phí 1,2 ngày chiếm tỷ lệ cao nhất trong tổng mẫu (64.4%). Qua kết quả đó ta có thể thấy được lòng mến khách của người dân nơi đây rất cao, họ sẵn sàng mời khách đến ở mà khách không cần phải lo về chỗ ngủ. Ý kiến của người dân địa phương nơi đây đa số là như thế, nhưng không có nghĩa là các công ty tổ chức du lịch sẽ hưởng lợi từ phần chi phí đó, mà các công ty này sẽ làm vai trò trung gian dẫn khách đến và sẽ trả cho người dân nơi đây phần tiền mà họ được có từ việc cung cấp nhu cầu dịch vụ homestay để từ đó góp phần làm tăng thu nhập, đồng thời, người dân cũng có thêm một nguồn thu nhập từ việc bán các đặc sản địa phương nơi đây.

Mức giá từ 50.000 đến trên 100.000đ/ngày/khách chiếm tỷ lệ thấp nhất.

Từ kết quả trên có thể đưa ra mức giá bình quân cho dịch vụ lưu trú homestay của người dân địa phương là khoảng từ 50.000đ/ngày/khách.

4.4.2. Phân tích về mức giá đối với dịch vụ ăn uống homestay của người dân địa phương

BẢNG 17: MỨC GIÁ DỊCH VỤ ĂN UỐNG HOMESTAY CHO DU KHÁCH CỦA NGƯỜI DÂN ĐỊA PHƯƠNG

MỨC GIÁ	SỐ MẪU CHỌN (ĐVT: Mẫu)	PHẦN TRĂM (ĐVT: %)
<i>Dưới 30.000/bữa ăn/ khách</i>	15	25.4
<i>30.000 – 50.000đ/bữa ăn/khách</i>	3	5.1
<i>Trên 50.000đ/bữa ăn/khách</i>	3	5.1
<i>Bao nhiêu thì tùy³</i>	38	64.4
TỔNG	59	100.0

(Nguồn: Từ 59 mẫu phỏng vấn trực tiếp tại Tân Lộc)

Đối với sự lựa chọn “Bao nhiêu thì tùy” chiếm tỷ lệ người dân đồng ý trong tổng mẫu cao nhất (64.4%), do đa số những người này có suy nghĩ là sợ du khách không chịu ăn theo các món ăn bình dân, dân dã của gia đình, và sợ khách không quen, nên nếu khách muốn ăn ngon thì trả cao, còn nếu muốn bình thường thì có thể trả theo mức giá thấp hơn.

Còn đối với một số người dân chọn mức giá dưới 30.000đ cho 1 bữa ăn, do những người này không cầu kỳ, cũng sợ khách cho là mắc, nên chỉ lấy dưới 30.000đ coi như là ăn theo phong cách “cây nhà, lá vườn” vậy thôi. Và 2 mức giá còn lại chiếm tỷ lệ thấp nhất.

Từ kết quả trên có thể đưa ra mức giá bình quân cho 1 bữa ăn của du khách là khoảng 35.000đ/1 bữa ăn/khách.

³ Ý nói: nếu được trả cao thì gia đình sẽ chọn thức ăn ngon hơn cho du khách.

4.4.3. Phân tích về mức giá đối với dịch vụ tham quan nhà cổ

Như đã nói ở trên, do hiện nay tại Tân Lộc chỉ còn khoảng 10 ngôi nhà cổ còn nguyên vẹn, do đó em chỉ phân tích mức giá tham quan thông qua 10 mẫu đã phỏng vấn.

**BẢNG 18: MỨC GIÁ DỊCH VỤ THAM QUAN NHÀ CỔ
CHO DU KHÁCH**

MỨC GIÁ	SỐ MẪU CHỌN (ĐVT: Mẫu)	PHẦN TRĂM (ĐVT: %)
<i>Dưới 10.000đ/khách</i>	0	0
<i>10.000 – 15.000đ/khách</i>	0	0
<i>15.000 – 20.000đ/khách</i>	1	10
<i>Cho tham quan miễn phí</i>	9	90
TỔNG	10	100

(Nguồn: Từ 10 mẫu phỏng vấn trực tiếp tại Tân Lộc)

Trong tổng số 10 ngôi nhà cổ được điều tra thì có hết 9 chủ nhân của những ngôi nhà cổ này đồng ý cho du khách tham quan miễn phí, bởi vì những người này chỉ nghĩ rằng mình còn giữ được những tài sản vô giá thì nếu ai muốn tham quan thì cho tham quan chứ không cần tiền bạc gì cả, họ chỉ có suy nghĩ đơn giản là muốn mọi người được thưởng thức và nhớ mãi những giá trị lâu đời và vô giá mà gia đình còn giữ được cho đến ngày này qua thời gian mấy trăm năm.

Thiết nghĩ, nếu chỉ để cho khách vào tham quan mà không có nguồn kinh phí và biện pháp để bảo tồn các di sản vô giá này thì liệu nó còn giữ mãi qua thời gian hay không? Do đó, nhiệm vụ của các công ty tổ chức du lịch homestay là tổ chức tham quan cho các đoàn khách, thông qua đó để họ thấy được những tài sản vô giá này của đất nước, từ đó cùng nhau tạo ra nguồn kinh phí để bảo tồn các di sản này thông qua việc thu phí (được tính vào giá tour) để sử dụng vào việc bảo tồn, hoặc kêu gọi khách tự nguyện đóng góp.

Ta có thể rút ra mức giá tham quan bình quân cho dịch vụ này là 10.000đ/lượt khách.

4.4.4. Phân tích mức giá cho việc đáp ứng nhu cầu dịch vụ du lịch homestay của người dân

Từ các kết quả phân tích trên, ta có thể rút ra mức giá bình quân chi trả cho người dân địa phương để họ sẵn sàng đáp ứng nhu cầu dịch vụ du lịch homestay là:

$$\text{Mức giá bình quân cho homestay} = \text{Giá BQ lưu trú} + \text{Giá BQ ăn uống} + \text{Giá BQ phí tham quan nhà cổ} + \text{Giá khác (nếu có)}$$

(1 ngày đêm) (2 bữa ăn) (1 lần)

Từ đó, có thể đưa ra mức giá bình quân:

Mức giá bình quân cho homestay để chi trả cho người dân

$$= 50.000 + (2 \times 35.000) + 10.000 = 130.000 \text{đ/ngày/khách (chưa bao gồm phí vận chuyển đến Tân Lộc, và các phí tham quan khác).}$$

Tuy nhiên, đó chỉ là mức giá bình quân để chi trả cho người dân tham gia làm du lịch homestay, nếu được thì các công ty du lịch có thể trả cao hơn mức này để giúp người dân nơi đây tăng thu nhập, đồng thời góp phần vào công cuộc xóa đói giảm nghèo của đất nước.

CHƯƠNG 5: MỘT SỐ GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN LOẠI HÌNH DU LỊCH HOMESTAY TẠI CÙ LAO TÂN LỘC – CẦN THƠ

5.1. CƠ SỞ ĐỀ RA GIẢI PHÁP

5.1.1. Chính sách, định hướng liên quan đến phát triển du lịch tại Tân Lộc

Định hướng phát triển du lịch Cần Thơ đến năm 2010 (theo Sổ du lịch Cần Thơ):

- Đầu tư để phát triển mạnh du lịch, đưa du lịch trở thành ngành có tốc độ tăng trưởng cao, chiếm tỷ trọng lớn trong cơ cấu GDP của thành phố. Phát triển du lịch của thành phố theo hướng du lịch xanh, du lịch sinh thái.

- Đẩy mạnh xã hội hoá du lịch, khuyến khích và tạo thuận lợi cho các thành phần kinh tế tham gia dịch vụ du lịch. Tập trung đầu tư vào các khu du lịch có quy mô lớn, khu vui chơi giải trí tổng hợp.

- Xây dựng hoàn chỉnh Khu du lịch quốc gia (hệ thống Cồn Cái Khế , Khu du lịch sinh thái Cồn Ấu, Cồn Khương, Cồn Sơn, Cù lao Tân Lộc), vườn cò Bằng Lăng. Hình thành tuyến du lịch - du khảo Làng cổ Bình Thủy – Lộ Vòng Cung – Chợ nổi Cái Răng, Phong Điền.

- Tổ chức xây dựng các sự kiện du lịch, tăng cường quảng bá du lịch để đạt mục tiêu “*Cần Thơ điểm đến lý tưởng, an toàn và thân thiện*”, nơi hội tụ “*văn minh sông nước Mekong*”.

Theo Nghị quyết 45 của Bộ Chính trị về định hướng phát triển cho Thành phố Cần Thơ có phần nói rõ: Thành phố Cần Thơ nên xác định huyện Thốt Nốt là điểm đột phá để quy hoạch khu công nghiệp vì nơi đây tiếp giáp 3 tỉnh An Giang, Kiên Giang, Đồng Tháp. Tại huyện Thốt Nốt không chỉ là một khu công nghiệp mà phải tiến tới phát triển thêm từ 4 đến 6 khu công nghiệp hướng về phía quận Ô Môn, hướng về Ngã ba Lộ Tẻ và có thể nghiên cứu quy hoạch thêm cảng tại Cù lao Tân Lộc, để biến Cù lao Tân Lộc trở thành cụm cảng quốc tế, là đầu mối của đường thủy Xuyên Á, là cụm dịch vụ, du lịch lớn của TP. Cần Thơ.

5.1.2. Phân tích SWOT đối với Cù lao Tân Lộc

Sau đây là bảng phân tích SWOT đối với cù lao Tân Lộc:

<h1>SWOT</h1>	CƠ HỘI (O)	ĐE DỌA (T)
	<p>1. Loại hình du lịch sinh thái và homestay ngày càng thu hút khách.</p> <p>2. TP Cần Thơ đã có quyết định phát triển cù lao Tân Lộc thành một khu du lịch sinh thái đa dạng bao gồm nhiều loại hình du lịch (trong đó có homestay).</p> <p>3. Những con đường đất giờ đã được bê tông hóa để hỗ trợ cho phát triển du lịch.</p> <p>4. Tham quan nhà cổ cũng đang rất được sự quan tâm của khách</p>	<p>1. Đa số nhà cổ đã bị hư hại, số còn giữ được nguyên vẹn như hiện nay cũng đang có nguy cơ xuống cấp.</p> <p>2. Ở các thành phố khác, du lịch homestay cũng rất thích hợp phát triển, chứ không riêng gì ở Tân Lộc.</p>
ĐIỂM MẠNH (S)	KẾT HỢP S+O	KẾT HỢP S+T
<p>1. Tân Lộc – Thốt Nốt có vị trí là cù lao nổi giữa sông nhưng dễ dàng tiếp cận.</p> <p>2. Có rất nhiều vườn cây ăn trái.</p> <p>3. Phong cảnh và nét sinh hoạt nơi đây vẫn đậm nét của vùng quê Nam Bộ ngay giữa lòng thành phố.</p> <p>4. Không khí nơi đây trong lành rất thích hợp cho du lịch sinh thái, du lịch nghỉ dưỡng, du lịch homestay.</p> <p>5. Người dân nơi đây rất mến khách</p> <p>6. Có một số nghề truyền thống như làm bánh tráng, có làng nghề đánh bắt cá.</p> <p>7. Có nhiều loại cây ăn trái, và đặc sản địa phương: rượu mận Sáu Tia.</p> <p>8. Mức giá bình quân cho homestay tại đây cũng không cao.</p>	<p>$S_{1,3,4,5,8}+O_{1,2,3}$: phát triển loại hình du lịch homestay tại đây nhằm góp phần làm tăng thu nhập cho người dân.</p> <p>$S_{2,6,7}+O_2$: thiết kế loại hình du lịch Homestay cho du khách kết hợp với tham gia vào hoạt động của người dân quê Nam Bộ như: đánh bắt cá, cùng làm bánh tráng, cùng thu hoạch trái cây, cùng làm vườn,....</p> <p>$S_{1,3,5}+O_4$: tham quan nhà cổ nên có trong các chương trình tour homestay cho du khách, nếu được có thể tổ chức homestay tại những ngôi nhà cổ này.</p>	<p>S_7+T_2: sử dụng đặc sản địa phương và vị trí địa lý độc đáo nơi đây để làm nét khác biệt cho việc phát triển homestay tại Tân Lộc.</p>
ĐIỂM YẾU (W)	KẾT HỢP W+O	KẾT HỢP W+T
<p>1. Tuy thích hợp cho loại hình du lịch homestay, nhưng homestay chưa được phát triển tại đây.</p> <p>2. Vì là vùng quê, nên vấn đề vệ sinh vẫn chưa hoàn toàn được đảm bảo.</p> <p>3. Nơi đây mặc dù rất thích hợp cho du lịch sinh thái, nghỉ dưỡng, homestay, nhưng vẫn chưa được nhiều người biết đến. Nếu muốn phát triển du lịch tại đây thì việc quảng bá như thế còn rất kém hiệu quả.</p>	<p>W_1+O_2: các công ty du lịch cần kết hợp với chính quyền địa phương để kêu gọi người dân tham gia làm du lịch để từng bước phát triển loại hình du lịch homestay tại đây.</p> <p>W_2+O_2: cần có biện pháp kêu gọi mọi người giữ gìn vệ sinh tốt hơn.</p> <p>W_2+O_3:thiết kế “cẩm nang du lịch homestay” để giới thiệu.</p>	<p>$W_1+T_{1,3}$: phát triển du lịch homestay tại Tân Lộc nên gắn liền với mục tiêu gây quỹ bảo tồn di sản văn hóa, vừa thu hút khách để phát triển du lịch, vừa tạo được nguồn kinh phí để bảo tồn các ngôi nhà cổ tại đây</p>

HÌNH 10: SƠ ĐỒ PHÂN TÍCH SWOT ĐỐI VỚI CÙ LAO TÂN LỘC

5.2. MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM PHÁT TRIỂN LOẠI HÌNH DU LỊCH HOMESTAY TẠI CÙ LAO TÂN LỘC

5.2.1. Phát triển loại hình du lịch homestay tại Tân Lộc nhằm góp phần làm tăng thu nhập của người dân

Tân Lộc rất thích hợp phát triển loại hình du lịch homestay. Theo kết quả điều tra, tỷ lệ người dân nơi đây đồng ý tham gia làm du lịch homestay cao, chiếm 73.75% trong tổng mẫu. Do đó, việc phát triển du lịch homestay tại đây bước đầu đã lấy được ý kiến tham gia của người dân, đồng thời, Tân Lộc đã có loại hình du lịch sinh thái vườn, nên việc phát triển thêm loại hình du lịch homestay sẽ dễ dàng hơn.

Homestay phát triển sẽ giúp cho người dân nơi đây có thêm nguồn thu nhập từ việc cung cấp nhu cầu dịch vụ du lịch homestay, từ hoạt động bán các đặc sản của địa phương, sẽ góp phần vào công cuộc xóa đói giảm nghèo cho người dân nơi đây.

5.2.2. Du lịch homestay nên kết hợp với việc tham gia vào các hoạt động của người dân quê Nam bộ

Phát triển homestay nên kết hợp với việc cho du khách tham gia vào các hoạt động của người dân quê Nam bộ như: hái trái cây, làm vườn, lưới cá,..., các hoạt động này đặc biệt tạo được sự chú ý đối với các du khách nước ngoài. Việc kết hợp như thế sẽ tăng thêm phần mới lạ cho du khách, từ đó thu hút thêm du khách tham gia du lịch homestay tại đây.

5.2.3. Homestay tại Tân Lộc phải luôn có hoạt động tham quan nhà cổ trong các chương trình tour của du khách

Hiện nay, những ngôi nhà cổ có tuổi thọ hàng trăm năm như ở Tân Lộc rất thu hút sự chú ý của du khách, đặc biệt là du khách quốc tế. Do đó, để tour homestay tại đây thu hút thì phải có hoạt động tham quan nhà cổ đi kèm trong các chương trình tour homestay tại Tân lộc của du khách.

Theo kết quả điều tra, một số nhà cổ tại đây cũng đồng ý cung cấp nhu cầu dịch vụ du lịch homestay, vì thế nếu được thì có thể thiết kế tour homestay cho khách cùng ở trực tiếp tại các ngôi nhà cổ tại đây, như thế sẽ tạo thêm được

nét khác biệt của homestay tại Tân Lộc so với các nơi khác, đồng thời cũng nhằm thúc đẩy tour homestay phát triển tại đây.

5.2.4. Phát triển homestay tại Tân Lộc cần sử dụng nét độc đáo về vị trí địa lý nơi là cù lao nổi giữa sông và đặc sản địa phương nơi đây để làm điểm khác biệt thu hút khách

Homestay không phải chỉ có Tân Lộc mới có thể phát triển, mà ở các tỉnh thành khác cũng có điều kiện phát triển. Do đó, để tạo sự khác biệt cho homestay tại đây, ngoài việc thiết kế tour cho khách ở trực tiếp tại các ngôi nhà cổ như đã nói, người dân nơi đây còn có thể tạo ra nét khác biệt bằng chính đặc sản địa phương của mình, đó là loại rượu mật Sấu Tia; bên cạnh đó cũng có thể sử dụng hình ảnh Tân Lộc là cù lao nổi giữa sông, vốn khác biệt so với các điểm homestay khác, để làm điểm thu hút khách, để homestay nơi đây ngày càng phát triển.

5.2.5. Các công ty tổ chức du lịch cần kết hợp với chính quyền địa phương để kêu gọi bà con nơi đây tham gia làm du lịch

Mặc dù tỷ lệ người dân đồng ý tham gia làm du lịch chiếm tỷ lệ cao, nhưng bên cạnh đó, để homestay nơi đây phát triển nhanh hơn và dễ dàng hơn thì các công ty du lịch cần kết hợp với chính quyền địa phương khuyến khích người dân nơi đây làm du lịch, đồng thời cũng tạo thêm sự tin tưởng cho người dân là phát triển homestay góp phần mang lại lợi ích cho người dân, giúp họ nâng cao đời sống hơn, để từ đó có thể phát triển tốt loại hình du lịch homestay tại đây.

Bên cạnh đó, chính quyền địa phương cũng nên phối hợp với các công ty du lịch để họ gặp người dân nơi đây để thỏa thuận về giá và số lượng khách, tránh tình trạng một vài phần tử xấu lợi dụng việc phát triển homestay để gây ra các tệ nạn như trộm cắp.

5.2.6. Chính quyền địa phương cần có biện pháp kêu gọi người dân nơi đây giữ gìn vệ sinh tốt hơn

Hiện nay, vấn đề vệ sinh nơi đây vẫn chưa được quan tâm hàng đầu, đặc biệt là vẫn còn một số nhà vệ sinh tự chế, hoặc không được sạch sẽ cho lắm, điều này rất bất tiện cho việc phát triển du lịch, do đó chính quyền địa phương cần có

biện pháp tuyên truyền và kêu gọi người dân nơi đây chú ý hơn về vấn đề vệ sinh để tạo điều kiện thuận lợi phát triển loại hình du lịch sinh thái nói chung và homestay nói riêng tại đây.

5.2.7. Cần thiết kế “Cẩm nang du lịch homestay Cần Thơ” để giới thiệu về các điểm phát triển du lịch homestay và nét riêng của từng nơi cho du khách trong và ngoài nước

Ở hầu hết các công ty du lịch hiện nay chỉ chú ý đến việc thiết kế các “Cẩm nang du lịch” cho các điểm du lịch nổi tiếng, còn về cẩm nang du lịch cho homestay thì chưa có. Do đó, để thúc đẩy homestay phát triển thì các công ty du lịch cần thiết kế “Cẩm nang du lịch homestay tại Cần Thơ” để giới thiệu đến du khách một số nét đặc sắc của du lịch homestay, và một số điểm du lịch homestay thu hút tại Cần Thơ nhằm phát triển hơn loại hình homestay tại Cần Thơ nói chung và Tân Lộc nói riêng.

5.2.8. Phát triển du lịch homestay tại Tân Lộc nên gắn liền với mục tiêu gây quỹ bảo tồn các di sản văn hóa tại đây

Cũng như đã nói, nhà cổ luôn là những tài sản vô giá, luôn được sự quan tâm của rất nhiều du khách trong và ngoài nước. Do đó, để việc phát triển homestay được bền vững thì các công ty du lịch khi phát triển homestay tại Tân Lộc nên gắn liền với mục tiêu gây quỹ bảo tồn các di sản văn hóa tại đây, một mặt có thể thúc đẩy hơn việc tham gia làm du lịch của người dân nơi đây, một mặt, có thể thu hút được nhiều sự quan tâm của du khách, bởi vì mục tiêu này luôn gắn với tiêu chí của những người khách tham gia homestay.

CHƯƠNG 6: KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ

6.1. KẾT LUẬN

Ngày nay, loại hình du lịch homestay rất phát triển ở Việt Nam, do nơi đây tập trung nhiều dân tộc khác nhau, có nhiều nét văn hóa, phong tục, nhiều nếp sống khác nhau tạo ra sự tò mò, muốn tìm hiểu của du khách trong và ngoài nước, đặc biệt là du khách nước ngoài rất thích tìm hiểu nhiều nền văn hóa khác nhau. Đồng thời, trên thế giới ngày nay còn rất ít các quốc gia còn giữ được nét tự nhiên hoang sơ, trong đó có Việt Nam, do đó, loại hình du lịch homestay đang rất phát triển tại Việt Nam.

Đất nước ta từ Bắc vào Nam, nơi nào cũng còn giữ được nét tự nhiên, hoang sơ, nơi nào cũng thu hút làm điểm đến của du khách. Mặc dù ít khu vui chơi hiện đại, ít các khách sạn, nhà hàng cao cấp nhưng Việt Nam cũng thu hút rất nhiều du khách đến tham quan, đặc biệt là loại hình du lịch sinh thái và homestay thu hút rất đông khách đến đây tham quan và tham gia vào loại hình du lịch này.

Tại Cần Thơ, hiện nay công ty du lịch Cần Thơ có tổ chức loại hình du lịch homestay tại 3 địa điểm, đó là: ở Cái Sơn, Cái Chanh và Thạnh Mỹ - Cái Răng. Địa điểm tổ chức du lịch homestay tại Cù lao Tân Lộc là điểm kế tiếp mà công ty dự định sẽ khai thác. Và qua phần nghiên cứu lần này có thể tạo bước đi đầu tiên cho các nhà tổ chức du lịch muốn phát triển loại hình homestay tại Tân Lộc này – một nơi lý tưởng cho việc tổ chức homestay.

Thành phố Cần Thơ đã có nghị quyết phát triển cù lao Tân Lộc thành một khu du lịch sinh thái đa dạng, bao gồm nhiều loại hình để thu hút được nhiều khách tham quan. Và Với tốc độ đô thị hóa một cách chóng mặt như hiện nay, cù lao Tân Lộc là một điểm dừng chân lý tưởng để đưa du khách trở về với cuộc sống thiên nhiên, hít thở không khí trong lành, cảm nhận được những giá trị quý báu do thiên nhiên mang đến cho sức khỏe con người.

Qua phần phân tích trên, em xin tóm tắt các ý chính như sau:

- Loại hình du lịch homestay hiện chưa được tổ chức tại cù lao Tân Lộc.

- Đa số người dân tại Tân Lộc đều biết về loại hình du lịch homestay cho du khách, đặc biệt là du khách nước ngoài.

- Tỷ lệ người dân nơi đây sẵn sàng đáp ứng nhu cầu dịch vụ du lịch homestay chiếm đa số (73.75% trong tổng mẫu), cộng với môi trường sinh thái nơi đây rất mát mẻ, trong lành với nhiều cây xanh, bóng mát, cho thấy Tân Lộc rất có tiềm năng phát triển loại hình du lịch homestay hiện đang rất thu hút du khách.

- Mức giá bình quân để chi trả cho những người đồng ý tham gia làm du lịch cũng chỉ ở mức vừa phải, nếu có thể thì phải nói là thấp so với hiện nay, chỉ ở mức bình quân 130.000đ/ngày/khách (chưa bao gồm phí vận chuyển đến Tân Lộc và các phí tham quan khác nếu có).

6.2. KIẾN NGHỊ

Qua các biện pháp đề ra ở phần trên, em xin đưa ra một số kiến nghị sau:

6.2.1. Đối với chính quyền địa phương

Cần có công tác tuyên truyền về lợi ích của việc phát triển du lịch cho người dân tại Tân lộc để thúc đẩy họ tham gia làm du lịch.

Khi phát triển homestay tại đây, chính quyền địa phương cần có công tác quản lý chặt chẽ về du lịch để tránh tình trạng phân tử xấu lợi dụng du lịch homestay mà xâm nhập vào gây mất trật tự an ninh tại đây.

Cần có biện pháp kêu gọi người dân nơi đây chú ý hơn về vấn đề vệ sinh để tạo điều kiện thuận lợi cho du lịch phát triển.

6.2.2. Đối với các doanh nghiệp kinh doanh lữ hành

Phát triển homestay tại đây, các công ty du lịch nên có hoạt động tham quan nhà cổ trong các chương trình tour homestay tại đây để thu hút du khách, vì nhà cổ hiện nay đang rất được sự quan tâm chú ý của nhiều người.

Để phát triển homestay bền vững, các công ty du lịch khi phát triển homestay tại Tân Lộc nên gắn liền với mục tiêu gây quỹ bảo tồn khu nhà cổ, để các tài sản vô giá như thế này còn được tồn tại mãi.

Để phát triển du lịch, các công ty du lịch cần thiết kế các “Cẩm nang du lịch homestay tại Cần Thơ” để giới thiệu với du khách về các điểm tổ chức homestay của công ty và nét đặc sắc của từng nơi nhằm tạo điều kiện cho homestay ngày càng phát triển hơn.

Trên đây là toàn bộ nội dung bài luận văn tốt nghiệp của em. Mong rằng những nội dung này sẽ có ích cho việc phát triển du lịch tại Tân Lộc.

TÀI LIỆU THAM KHẢO



1. Giáo trình Kinh tế Du lịch (Phạm Lê Hồng Nhung).
2. Giáo trình Quản trị Du lịch và Dịch vụ (Võ Hồng Phượng).
3. Luận văn tốt nghiệp “Đánh giá mức thỏa mãn nhu cầu khách quốc tế của du lịch Cần Thơ và một số biện pháp thu hút khách du lịch đến Cần Thơ” (Dương Quế Nhu)
4. Trang web Tổng cục du lịch: www.vietnamtourism.gov.vn
5. Trang web Sở du lịch thành phố Cần Thơ: www.cantho-tourism.com
6. Trang web Tổng cục thống kê: www.gso.gov.vn
7. Trang web của Công ty cổ phần du lịch Cần Thơ: www.canthotourist.com.vn
8. Các trang web về du lịch:
 - (1).<http://www.vietnamtourism.com/nghean>
 - (2).http://www.ivivu.com/Du_lich/Thoi_su_du_lich
 - (3).http://www.cinet.gov.vn/?ctl=usc_NewsViewsdetail&zoneid=76&rootId=4&newsid=19338
 - (4). <http://vietbao.vn/Van-hoa/Am-vang-nha-co/40198913/105/>
 - (5). http://forum.thotnot.com/forum_posts.asp?TID=6626
 - (6).<http://dulich.tuoiitre.com.vn/Tianyon/Index.aspx?ArticleID=150426&ChannelID=100>
 - (7). <http://vietnamnet.vn/giaoduc/2009/02/827609/>
 - (8).<http://www.khachsanexpress.com/customer/newsview.aspx?nid=14071&cid=2>
 - (9). <http://www.baomoi.com/Info/Du-lich-homestay/137/1741865.epi>

PHỤ LỤC: BẢNG CÂU HỎI



Đây là bảng câu hỏi phỏng vấn phục vụ cho đề tài “Phân tích khả năng đáp ứng nhu cầu dịch vụ du lịch Homestay tại Cù lao Tân Lộc”. Được sự cho phép của Khoa Kinh tế - Đại học Cần Thơ, chúng tôi tiến hành nghiên cứu về đề tài này. Rất mong sự giúp đỡ của anh (chị) giúp chúng tôi hoàn thành bảng câu hỏi dưới đây. Mọi thông tin của anh (chị) cung cấp sẽ đảm bảo được giữ bí mật.

HỌ TÊN ĐÁP VIÊN: **TUỔI:**.....

GIỚI TÍNH: Nam Nữ

ĐỊA CHỈ:

MÃ PHỎNG VẤN SỐ:

1. Anh (chị) có biết về loại hình du lịch ở nhà dân (Homestay) của du khách không?

Có Tiếp tục Không Dừng

2. Gia đình anh chị hiện nay có (hoặc đã từng) nhận cung cấp chỗ ở (qua đêm) cho công ty kinh doanh lữ hành dẫn đoàn Homestay không?

Có Câu 3 Không Câu 4

3. Giá cung cấp chỗ ở cho 1 du khách/1 đêm anh (chị) được chi trả là bao nhiêu?

.....

4. Nếu được yêu cầu cung cấp chỗ ở cho du khách đi du lịch Homestay thì anh (chị) có sẵn sàng chấp nhận không? Nếu có thì tối đa cho bao nhiêu du khách?

Có Câu 5 Không Câu 6

Tối đa: Dưới 6 khách 6 – 8 khách

8- 10 khách Trên 10 khách

5. Nếu đồng ý cung cấp chỗ ở, thì với mức giá là bao nhiêu anh (chị) cho là hợp lý? Câu 7

Dưới 50.000/ngày/khách 50.000 - 100.000/ngày/khách

Trên 100.000/ngày/khách Sẵn sàng cho ở miễn phí 1,2 ngày

6. Tại sao anh (chị) lại không chấp nhận? (nhiều sự lựa chọn)

Có người lạ trong nhà sợ sẽ phiền, và khác ngôn ngữ.

Không gian nhà nhỏ, chật hẹp.

Vấn đề an ninh.

Do việc cung cấp như thế không có hợp đồng ổn định, nên sợ sẽ bỏ trống phòng.

Khác (ghi rõ):

7. Anh, chị có (hoặc đã từng) nhận phục vụ bữa ăn cho du khách du lịch Homestay không?

Có ☞ Câu 8

Không ☞ Câu 9

8. Giá bình quân anh (chị) được chi trả cho 1 bữa ăn/1 khách du lịch (bữa ăn theo tập quán của gia đình) là bao nhiêu?

9. Nếu được yêu cầu nấu bữa ăn cho khách du lịch Homestay thì anh (chị) có sẵn sàng chấp nhận không? Nếu có thì tối đa cho bao nhiêu du khách?

Có ☞ Câu 10

Không ☞ Câu 11

Tối đa:

Dưới 6 khách

6 – 8 khách

8 - 10 khách

Trên 10 khách

10. Theo anh (chị), với mức giá được trả là bao nhiêu anh (chị) cho là hợp lý để chấp nhận phục vụ 1 bữa ăn cho du khách? ☞ Câu 12

Dưới 30.000/khách

30.000 – 50.000/khách

Trên 50.000/khách

Bao nhiêu thì tùy

11. Tại sao anh (chị) lại không chấp nhận? (nhiều sự lựa chọn)

Sợ tay nghề nấu ăn không cao, khách ăn sẽ chê

Gia đình không đủ nhân lực

Không có thời gian rảnh

Không thích có người lạ dùng chung

Khác (ghi rõ):

12. Nhà anh (chị) có phải là nhà cổ?

Phải ☞ Câu 13

Không ☞ Dừng

13. Nếu được du khách yêu cầu cho tham quan kiến trúc nhà cổ của gia đình thì anh (chị) có đồng ý không?

Có ☞ Câu 14

Không ☞ Câu 15

14. Với mức chi trả bao nhiêu anh (chị) cho là hợp lý để đồng ý cho du khách tham quan?

Dưới 10.000/khách

10.000 – 15.000/khách

15.000 – 20.000/khách

Sẵn sàng cho tham quan miễn phí

15. Anh (chị) cho biết lý do tại sao không đồng ý?

Không gian nhà chật

Không thích ồn ào

Khác (ghi rõ):

RẤT CẢM ƠN SỰ GIÚP ĐỠ CỦA ANH (CHỊ)