

Online	AC News	Link :	http://www.acnews.net/detailnews.php?news_id=N255915	
			447	
PageView :	5,000	วันที่ :	17 พฤศจิกายน 2559	หน้า : ขาว
Ad Rate :	5,000	AD Value :	5,000	PR Value : 15,000



สนใจพื้นที่โฆษณาติดต่อ 086-985-6832

หน้าหลัก เศรษฐกิจ/การเงิน/ลงทุน การตลาด/ไอที/ยานยนต์ โฟกัส/ท่องเที่ยว/กีฬา คุณภาพชีวิต/ประชาสัมพันธ์ วีดิโอใหม่ ติดต่อเรา

21-11-2016

Acnews

สนใจพื้นที่โฆษณาติดต่อ 086-985-6832

300x250 px




ดูเพิ่มเติม 6 ภาพ Nov 2555

การตลาด

Facebook G+ 0

สรุป....ไขปัญหาเจเนนวยทำร้านอาหารเจ๊ง





การเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีที่เกิดขึ้นอย่างรวดเร็วในยุคปัจจุบัน ส่งผลให้พฤติกรรมของผู้บริโภคมีการเปลี่ยนแปลงไปจากเดิมค่อนข้างมาก และที่เห็นได้ชัดคือ กลุ่มเจนเนอเรชันวาย หรือเจเนวาย เห็นได้จากการพฤติกรรมในการใช้ชีวิตที่ต่างจากการเดิรมากๆ สะดวก เข้าถึงเทคโนโลยี ไม่ชอบเป็นทาสของใคร และอยากมีธุรกิจเป็นของตัวเอง โดยจะเห็นได้ว่าเด็กนักศึกษาที่เรียนจบมาใหม่ๆ ส่วนใหญ่จะนิยมไปทำอาชีพอิสระ อย่างเช่น การค้าขายในสิ่งที่ตัวเองชอบ ซึ่งธุรกิจที่คิดในในความนิยมของคนรุ่นใหม่ก็คือ การเปิดร้านอาหาร ร้านกาแฟ หรือร้านเบเกอรี่

ด้วยประสบการณ์ที่น้อย ขาดความรู้ในด้านการบริหารจัดการในธุรกิจที่ดี ประกอบกับบางส่วนขาดเงินทุนที่จะนำมาหมุนเวียนในธุรกิจ จึงทำให้การทำธุรกิจประสบผลสำเร็จของเจเนวายประสบความสำเร็จได้น้อย ซึ่งจากการสำรวจจำนวนร้านอาหารใหม่ๆ ที่เปิดให้บริการของสมาคมผู้ประกอบการร้านอาหารพบว่า ในแต่ละปีจะมีผู้ประกอบการที่รอดและเกิดใหม่เพิ่มขึ้นเล็กน้อยไปประมาณ 50-50

นางลลิตา มงคลชัยวัฒน์ กรรมการผู้จัดการ บริษัท เอเชีย โอเรียล จำกัด ผู้บริหารศูนย์การค้าเซ็นทรัลพลาซ่า สวรรค์ กล่าวว่า จากการสำรวจพฤติกรรมของคนเจนวายในช่วง 3 ปีที่ผ่านมาพบว่า ธุรกิจที่เจเนวายต้องการทำมากที่สุดคือ ธุรกิจร้านอาหาร ร้านกาแฟ ร้านค้าออนไลน์ และการขายสินค้าต่างๆ เนื่องจากเป็นธุรกิจที่เริ่มต้นได้ไม่ยาก นอกจากนี้ ยังทำให้ภาพลักษณ์ของผู้มีอิทธิพลทางธุรกิจมีความสวยงาม

แต่เนื่องจากรายละเอียดย่อยของการทำธุรกิจมีค่อนข้างมาก ทำให้โอกาสที่ธุรกิจของเจเนวายจะประสบความสำเร็จนั้น มีเพียง 50% เท่านั้น ส่วนอีก 50% ยังคงล้มเหลว โดยสาเหตุหลักที่ไม่ประสบความสำเร็จในการทำธุรกิจ เนื่องจากไม่มีข้อมูลและไม่ได้อ่านข้อมูลต่าง ๆ ที่แนะนำใน โอกาสของตลาด และบทเรียนต้องถูกดองอย่างเพียงพอ รวมทั้งการที่ไม่มีประสบการณ์ในการทำธุรกิจมาก่อน



ดังนั้น ผู้ประกอบการรุ่นใหม่ จึงจำเป็นต้องปรับตัวเพื่อให้สามารถแข่งขันและอยู่รอดได้ ซึ่งกลยุทธ์ที่จะทำให้อายุการใช้งานและประสบความสำเร็จมีอยู่ด้วยกัน 5 ข้อ คือ 1. สำคัญที่สุดคือการมีความรู้และข้อมูลต่างๆ ได้ครบ 2. นำมาคิดกรรมเข้ามาปรับใช้ 3. ทำมาฐานลูกค้าเก่าและสร้างฐานลูกค้าใหม่ 4. สร้างแบรนด์และเอกลักษณ์ให้โดดเด่น และ 5. ปรับองค์การให้กระชับ รวมทั้งจะต้องบริหารธุรกิจใหม่

Market-Comms Co.,Ltd
12/123 VisionVille 5 Soi Samakki 34 Samakki Road
T. Tha-Sai A. Muang Nonthaburi 11000 Thailand
Tel. 662 575 2415-7 Fax. 662 575 2418
Email. info@market-comms.co.th
www.market-comms.co.th

บริษัท มาร์เก็ต-คอมส์ จำกัด
12/123 วิชั่นวิลล์ 5 ซอยสามัคคี 34 ถนนสามัคคี
ตำบลท่าทราย อำเภอเมือง จังหวัดนนทบุรี 11000
โทรศัพท์ 662 575 2415-7 โทรสาร 662 575 2418
อีเมล info@market-comms.co.th
www.market-comms.co.th



นอกจากนี้ ยังต้องให้ความสำคัญกับองค์ประกอบในการทำธุรกิจอีก 4 ประการ ได้แก่ 1. สรรหาและพัฒนายี่ห้อ 2. พัฒนาคำขวัญ รู้จักบริหารต้นทุนแบบ เวียน เข้ามาเป็นสมาชิกโฮเทล 3. วางแผนการตลาดอย่างเป็นระบบ และ 4. นำนวัตกรรมและนำเทคโนโลยีการประกอบใหม่มาตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้า

นางศศิตา กล่าวต่อว่า จากปัญหาที่เกิดขึ้นดังกล่าว บริษัทในฐานะผู้ดำเนินธุรกิจด้านการค้าสิ่งของค้า สดราย สำหรับผู้ประกอบการกลุ่มอุตสาหกรรม โรงแรม ร้านอาหาร ร้านกาแฟ เบเกอรี่ และบริการจัดเลี้ยง และเป็นศูนย์การค้าที่เกิดขึ้นจากผลการวิจัยและความต้องการของกลุ่มคนในธุรกิจ จึงมีแนวคิดที่จะเข้ามาช่วยเหลือผู้ประกอบการที่จะก้าวเข้ามาสู่ธุรกิจโรงแรม ร้านอาหาร ร้านกาแฟ และบริการจัดเลี้ยง ด้วยการจัดฝึกอบรมด้านการดำเนินธุรกิจให้กับผู้ที่สนใจ เพื่อผลักดันให้ธุรกิจร้านอาหารเติบโตไปข้างหน้า

ทั้งนี้ นอกจากจะได้ฝึกอบรมกับผู้ที่มีความรู้ความสามารถในธุรกิจแล้ว ผู้คนที่เข้ามาฝึกอบรมจะได้พบปะ พูดคุย และแลกเปลี่ยนประสบการณ์และแนวคิดธุรกิจซึ่งกันและกัน โดยจะเปิดรับผู้ที่มีใจเข้ามาสมัครเป็นสมาชิกโฮเทลค้า สดราย ฟรี เพื่อรับสิทธิพิเศษรับข้อมูลความรู้ แนวทางการดำเนินธุรกิจ สิทธิพิเศษ ไปไม่สิ้นสุด รวมถึง การเข้ารับการอบรมหลักสูตรต่างๆ ฟรี เพื่อพัฒนาธุรกิจให้สามารถแข่งขันและเติบโตได้ ในอนาคตผ่านเว็บไซต์ www.horecasquare.com หรือ <https://www.facebook.com/horecasquare> ตั้งแต่วันนี้เป็นต้นไป



พร้อมกันนี้ ยังได้มีการแบ่งพื้นที่บางส่วนของศูนย์การค้าสิ่งของค้า สดราย ให้ผู้ประกอบการเอสเอ็มอีเข้ามาขายสินค้าฟรีประมาณ 10 ราย ซึ่งจะผลัดเปลี่ยนกันไปทุกเดือน เพื่อให้ได้สินค้าความแปลกใหม่ นอกเหนือจากการขายกลุ่มสินค้าที่ต้องการทำธุรกิจโรงแรม ร้านอาหาร ร้านกาแฟ และเบเกอรี่ ที่ปัจจุบันมีผู้สนใจเข้ามาจองพื้นที่ขายแล้วประมาณ 70% โดยในส่วนของความคืบหน้าศูนย์การค้าโฮเทลค้า สดรายขณะนี้อยู่ระหว่างการตกแต่ง คาดว่าจะแล้วเสร็จพร้อมเปิดให้บริการในวันที่ 9 ก.พ.2560 ตามแผนเดิม

ด้านนายปริญญา ชูมน กูรูด้านแบรนด์ ที่ปรึกษาด้านการตลาด และอดีตผู้อำนวยการศูนย์ศึกษาและวิจัยตราสินค้า มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย กล่าวเสริมว่า ก่อนที่จะก้าวเข้ามาทำธุรกิจร้านอาหารและการถือครองแบรนด์ ผู้ประกอบการต้องรู้ก่อนว่าตนเองอยู่ในกลุ่มธุรกิจประเภทไหน เช่น ร้านอาหารแบบหรู (fine dining) ร้านอาหารระดับกลาง (casual dining) ร้านอาหารทั่วไป (fast dining) หรือ ร้านขนมหวาน (bakery) เช่นเดียวกับธุรกิจร้านอาหารที่สามารถจัดแบ่งได้เหมือนกับร้านอาหาร แต่อาจมีเพิ่มเติมจากกลุ่มผู้มีความเป็นห่วง โดยสามารถแบ่งได้เป็น 2 กลุ่มใหญ่ ได้แก่ คอลเลกต์ฟู้ดส์ ที่เน้นเรื่องคุณภาพ ชนิด ประเภท วิธีการชง กับ ผู้ดื่มกาแฟทั่วไป



เหตุผลที่ผู้ประกอบการต้องทราบว่าตนเองอยู่ในธุรกิจประเภทไหน เพราะการถือครองแบรนด์ของแต่ละธุรกิจ แต่ละประเภทย่อมมีวิธีการที่แตกต่างกัน รวมทั้งไม่มีสูตรสำเร็จตายตัว แต่มีแนวทางหลักที่ผู้ประกอบการแต่ละราย จำเป็นต้องให้ความสำคัญและจำเป็นต้องมี 7 ประการ ได้แก่ 1. คุณภาพผลิตภัณฑ์ที่ดี 2. ราคาสมเหตุสมผล 3. การบริการ 4. ทำเลที่ตั้ง 5. การออกแบบตกแต่งร้าน 6. เข้าใจผู้บริโภค 7. สร้างจุดขายเฉพาะที่มีเอกลักษณ์

นอกจากนี้ การหาพันธมิตรที่มีความเชี่ยวชาญในสิ่งที่ตัวเองไม่ถนัด ก็ถือว่ามีความสำคัญต่อการทำธุรกิจ เพราะถือเป็นการเข้ามาเติมเต็มให้ธุรกิจมีความแข็งแกร่งมากขึ้น ขณะเดียวกันก็ต้องมีการวางกลุ่มเป้าหมายที่ชัดเจน และมีทำเลที่ตั้งที่ดี ส่วนเรื่องของร้านนั้น ไม่ว่าจะเป็นร้านขนาดเล็กหรือร้านขนาดใหญ่ก็สามารถประสบความสำเร็จได้เหมือนกัน หากมีการวางจุดขายของร้านได้ตรงกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

อย่างไรก็ดี แม้ว่าธุรกิจร้านอาหารจะมีอัตราที่ก้าวเข้าสู่ธุรกิจแล้วในประมาณ 375,000-385,000 ล้านบาท แบ่งเป็น 2 กลุ่มใหญ่ได้แก่ กลุ่มร้านอาหารที่มีสาขา มูลค่าตลาดประมาณ 108,000-110,000 ล้านบาท หรือคิดเป็น 28.5% โดยมีสาขาอยู่ประมาณ 2,663 สาขา และร้านอาหารทั่วไป มูลค่าตลาดประมาณ 267,000-275,000 ล้านบาท หรือคิดเป็น 71.5% โดยทั้งสองกลุ่มนี้ มีอัตราเติบโตที่แตกต่างกัน กลุ่มร้านอาหารที่มีสาขา จะมีแนวโน้มเติบโตสูงกว่าอยู่ที่ 6.9-8.9% ในขณะที่ร้านอาหารทั่วไป จะมีแนวโน้มต่ำกว่าอยู่ที่ประมาณ 2.9-5.9% อันเนื่องมาจากการแข่งขันและการแข่งขันและเติบโต อย่างไรก็ตาม ทั้งสองกลุ่มมีอัตราเติบโตโดยรวมประมาณ 4-6.8% เมื่อเทียบกับปีก่อน

ขณะเดียวกัน ตลาดร้านอาหารร้านเบเกอรี่ และไอศกรีม ปัจจุบันมีแบรนด์ที่นำอยู่ประมาณ 3,710 สาขา มีมูลค่าตลาดรวมกันอยู่ที่ประมาณ 62,000 ล้านบาท โดยในกลุ่มกาแฟมีมูลค่ามากที่สุด 30,000 ล้านบาท รองลงมา เบเกอรี่ 17,000 ล้านบาท และไอศกรีม 15,000 ล้านบาท ทั้งนี้ ส่วนแบ่งตลาดสำหรับกาแฟหรือขนมมีมูลค่ามากที่สุด เป็นจำนวน 40% ของตลาดทั้งหมด โดยกลุ่มนี้อัตราเติบโตต่อเนื่อง เพราะการบริโภคกาแฟของคนไทย แล้วยังอยู่ที่ 200 แก้วต่อคนต่อปี ซึ่งทำให้ยังมีช่องว่างทางการตลาดอีกมาก โดยเฉพาะร้านกาแฟตามบ้านในร้านหรือในห้างสรรพสินค้า ซึ่งหลายแห่งมีลูกค้าทั้งประจำและขาจร มาอุดหนุนอย่างต่อเนื่อง แต่ก็มีแนวโน้มที่ธุรกิจจะมีโอกาสและพื้นที่ว่างให้เข้าไปทำ แต่เนื่องจากครึ่งหนึ่งของร้านที่เข้าไปทำแล้วไม่ประสบความสำเร็จ จึงถือเป็นภัยสำคัญและเป็นความท้าทายว่า ทำอย่างไรให้ธุรกิจอยู่รอด

Market-Comms Co.,Ltd
12/123 VisionVille 5 Soi Samakki 34 Samakki Road
T. Tha-Sai A. Muang Nonthaburi 11000 Thailand
Tel. 662 575 2415-7 Fax. 662 575 2418
Email. info@market-comms.co.th
www.market-comms.co.th

บริษัท มาร์เก็ต-คอมส์ จำกัด
12/123 วิชั่นวิลล์ 5 ซอยสามัคคี 34 ถนนสามัคคี
ตำบลท่าทราย อำเภอเมือง จังหวัดนนทบุรี 11000
โทรศัพท์ 662 575 2415-7 โทรสาร 662 575 2418
อีเมล info@market-comms.co.th
www.market-comms.co.th

