

Online	ThaiPR	Link :	http://www.thaipr.net/finance/739500
PageView :	11,951	วันที่ :	18 พฤศจิกายน 2559 หน้า : ข่าว
Ad Rate :	5,000	AD Value :	5,000 PR Value : 15,000



ข่าวประชาสัมพันธ์/หลักกรรม

**HORECA Square@ CW Tower และผู้ประกอบการร้านอาหาร-กาแฟ ปรับตัวและบริหารธุรกิจใหม่ รับมือเศรษฐกิจปี 2560**

Like 0 Share Tweet G+ 0

MARCOMMSTHAI — 18 พฤศจิกายน 2559 10:45



บริษัท เอเซีย โฮเรกา จำกัด หรือ เอเซีย โฮเรกา ผู้บริหาร ศูนย์การค้าส่ง HORECA Square สำหรับผู้ประกอบการกลุ่มอุตสาหกรรมโรงแรม ร้านอาหาร ร้านกาแฟ เบเกอรี่ และบริการจัดเลี้ยง ณ ซี ดับเบิ้ลยู ทาวเวอร์ บนถนนรัชดาภิเษก เปิดผลศึกษาตลาดร้านอาหารและร้านกาแฟ เบเกอรี่ ปีหน้าเติบโต 7% พร้อมแนะนำปรับตัว 5 ข้อ และบริหารธุรกิจใหม่ให้มีความสำคัญ 4 ด้าน หลังพบปัญหาผู้ประกอบการรุ่นใหม่ดำเนินธุรกิจล้มเหลว 50%

นางลัดดา มงคลชัยวิวัฒน์ กรรมการผู้จัดการ เอเซียโฮเรกา เปิดเผยว่า มูลค่าตลาดร้านอาหาร มีมูลค่าโดยรวมประมาณ 375,000-385,000 ล้านบาท แบ่งเป็น 2 กลุ่มใหญ่ ได้แก่ 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 กลุ่มร้านอาหาร

ที่มีสาขา จะมีแนวโน้มเติบโตสูงกว่าอยู่ที่ 6.9-8.9% ในขณะที่ร้านอาหารทั่วไป จะมีแนวโน้มต่ำกว่าอยู่ที่ประมาณ 2.9-5.9% อันเนื่องมาจากการพร้อมในการแข่งขันและเติบโต อย่างไรก็ตาม ทั้งสองกลุ่มมีอัตราเติบโตโดยรวมประมาณ 4-6.8% เมื่อเทียบกับปีก่อน

ขณะที่ตัวกัน ตลาดร้านกาแฟ เบเกอรี่ โฮสเทล ปัจจุบันมีแบรนด์ชั้นนำอยู่ประมาณ 3,710 สาขา สำหรับมูลค่าตลาดของทั้งสาม อยู่ที่ประมาณ 62,000 ล้านบาท โดยในกลุ่มกาแฟมีมูลค่ามากที่สุดที่ 30,000 ล้านบาท รองลงมา เบเกอรี่ 17,000 ล้านบาท และโฮสเทล 15,000 ล้านบาททั้งนี้ ส่วนแบ่งตลาดสำหรับกาแฟระดับกลางมีมูลค่ามากที่สุด เป็นจำนวน 40% ของตลาดทั้งหมด โดยกลุ่มนี้ มีอัตราเติบโตต่อเนื่อง เพราะการบริโภคกาแฟของคนไทย เฉลี่ยอยู่ที่ 200 แก้วต่อคนต่อปี มีช่องว่างทางการตลาดอีกมาก โดยเฉพาะร้านกาแฟตามบ้านในชนบท หรือในต่างจังหวัด ซึ่งหลายแห่งมีลูกค้าที่ประจำและซนจร มาอุดหนุนอย่างต่อเนื่อง ความท้าทายจึงอยู่ที่ว่า เป้าร้านแล้ว ทำอย่างไรให้ธุรกิจอยู่ได้

ในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา ธุรกิจที่คนรุ่นใหม่หรือ Gen-Y ต้องการทำมากที่สุด ได้แก่ ธุรกิจร้านอาหาร ร้านกาแฟ ร้านค้าออนไลน์ และการขายสินค้าผ่านแค็ตตาล็อกหรือช่องทางของ Gen-Y จะประสบความสำเร็จนั้น มีเพียง 50% เท่านั้น ส่วนอีก 50% ยังล้มเหลว โดยสาเหตุหลักที่ไม่ประสบความสำเร็จในการทำธุรกิจ เนื่องจากไม่มีข้อมูลและไม่ได้ศึกษาข้อมูลต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องในโมเดลของตลาด และเทรนด์ของลูกค้าอย่างเพียงพอ รวมทั้งการที่ไม่มีประสบการณ์ในการทำธุรกิจมาก่อน ดังนั้น ผู้ประกอบการรุ่นใหม่ จึงจำเป็นต้องปรับตัวเพื่อให้สามารถแข่งขันและอยู่รอดได้ใน 5 ข้อ ได้แก่ 1) ค้นหาถึงตลาดและความคุ้มค่าที่ลูกค้าจะได้รับ 2) นำนวัตกรรมเข้ามาปรับใช้ 3) รักษาฐานลูกค้าเก่าและสร้างฐานลูกค้าใหม่ 4) สร้างแบรนด์และเอกลักษณ์ให้โดดเด่น 5) ปรับองค์กรให้กระชับ รวมทั้งจะต้องบริหารธุรกิจใหม่ โดยให้ความสำคัญ 4 ประการ ได้แก่ 1) สรรหาและพัฒนาบุคลากร 2) พัฒนาความรู้ ฝึกอบรมการเงินหมุนเวียน เข้าร่วมเป็นสมาชิกโฮเรกา 3) วางแผนการตลาดอย่างเป็นระบบ 4) นำนวัตกรรมและนำเสนอวิธีการรูปแบบใหม่ตอบใจความต้องการของลูกค้า

นอกจากนี้ HORECA Square ในฐานะศูนย์การค้าส่งสำหรับผู้ประกอบการกลุ่มอุตสาหกรรมโรงแรม ร้านอาหาร ร้านกาแฟ เบเกอรี่ และบริการจัดเลี้ยง และเป็นศูนย์กลางที่เกิดขึ้นจากผลการวิจัยและความต้องการของกลุ่มคนในธุรกิจ นอกเหนือไปจากการจัดหาสินค้า ผลิตภัณฑ์ที่มีดีไซน์ที่แตกต่าง ทั้งผลิตภัณฑ์และต่างประเทศ โดยไม่ต้องเสียเวลาไปที่อื่นมากกว่า 10,000 รายการ ให้แก่ผู้ประกอบการแล้ว HORECA Square ยังเป็นเหมือนศูนย์กลางเครือข่ายของนักธุรกิจ ผู้ประกอบการในกลุ่มโฮเรกา ที่จะได้มาพบปะ พูดคุย และแลกเปลี่ยนประสบการณ์และแนวคิดธุรกิจซึ่งกันและกัน จึงได้เปิดรับสมัครสมาชิก HORECA Square ฟรี เพื่อรับสิทธิพิเศษข้อมูลความรู้ แนวทางการดำเนินธุรกิจ สิทธิพิเศษ โปรโมชัน รวมถึงการเข้าร่วมอบรมหลักสูตรต่างๆ ฟรี เพื่อพัฒนาธุรกิจให้สามารถแข่งขันและเติบโตได้ในอนาคต โดยสามารถเข้ามาสมัครได้ที่เว็บไซต์ www.horecasquare.com หรือ https://www.facebook.com/horecasquare ตั้งแต่เริ่มเป็นต้นไป นายปริญญา ชุมมน ภูธรด้านแบรนด์ ที่ปรึกษาด้านการตลาด และดีดี ผู้อำนวยการศูนย์ศึกษาและวิจัยตลาดสินค้า มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย กล่าวเสริมเพิ่มเติมว่า ก่อนจะทำการสื่อสารแบรนด์ ผู้ประกอบการต้องรู้ก่อนว่าตนเองมีอยู่ในกลุ่มธุรกิจประเภทไหน อาทิ ร้านอาหารแบบหรู (fine dining) ร้านอาหารระดับกลาง (casual dining) ร้านอาหารทั่วไป (fast dining) หรือ ร้านบริหารภัตตาคาร (kiosk) เช่นเดียวกับธุรกิจร้านอาหารที่สามารถจัดแบ่งได้เหมือนกับร้านอาหาร แต่อาจมีเพิ่มเติมจำนวนตามกลุ่มผู้คนที่มาเป็นหลัก โดยสามารถแบ่งได้เป็น 2 กลุ่มใหญ่ ได้แก่ คอกาแฟตัวจริง ที่เป็นเรื่องคุณภาพ ชนิดประเภท วิธีการ กับ ผู้ดื่มกาแฟทั่วไป เหตุที่ต้องทราบ เพราะการสื่อสารแบรนด์ต้องแต่ละธุรกิจ แต่ละประเภทย่อมมีวิธีการที่แตกต่างกัน รวมทั้งไม่มีสูตรสำเร็จตายตัว แต่มีแนวทางหลักที่ผู้ประกอบการแต่ละสาขา จำเป็นต้องให้ความสำคัญและจำเป็นอย่างยิ่ง 7 ประการ ได้แก่ 1) คุณภาพผลิตภัณฑ์ที่ดี 2) ราคาสมเหตุสมผล 3) การบริการ 4) ทำเลที่ตั้ง 5) การออกแบบตกแต่งร้าน 6) เทคโนโลยีที่โดดเด่น 7) สร้างจุดขายเฉพาะที่มีเอกลักษณ์

HORECA Square ตั้งอยู่ที่ ชั้น 3-5 ของ ซี ดับเบิ้ลยู ทาวเวอร์ (CW Tower) บนถนนรัชดาภิเษก มีขนาดพื้นที่ 12,000 ตารางเมตร ปัจจุบันพื้นที่กว่า 70% ได้ถูกจับจองเป็นที่เรียบร้อยแล้ว สามารถแบ่งได้เป็นกลุ่มสินค้าเครือข่ายในอุปกรณ์ไฟฟ้า อุปกรณ์และเครื่องใช้สำหรับโรงแรม อุปกรณ์เครื่องครัว สำหรับผู้สนใจสามารถสอบถามข้อมูลได้ที่ คุณณิศกร ก้นนะเมืองดี ผู้จัดการโครงการ โทรที่ 089 955 4463 หรือ ademson.gu@asihoreca.co.th

ADVERTISEMENT

iQMediaLink

สะดวก  
ง่าย  
ให้เราช่วย

ข่าวประชาสัมพันธ์

เพื่อคุณใช้มีผลของคุณเองก็สามารถส่งข่าวได้โดยไปที่หน้า ข่าวประชาสัมพันธ์ฯ หากดีมีคุณภาพสามารถติดต่อเราได้ที่หน้า ThaiPR.net Fan Page หรืออีเมลหาเราที่ help@thaipr.net ขอขอบคุณ

โดย อินโฟเควสท์

ThaiPR.net

11,887 likes

News Calendar

Like Share

You and 39 other friends like this

- ข่าวล่าสุด
- ไทยใช้วันนวัตกรรม "FeelFit" เครือข่ายและติดตามการมีกิจกรรมทางกาย ในที่ระดับโลก (ISPAH 2016)
  - ปตท. ปรับโครงสร้างธุรกิจใหม่ แยกธุรกิจน้ำมันและค้าปลีกเพื่อเพิ่มความชัดเจนไปยัง 2 กลุ่มธุรกิจ และสร้างความแข็งแกร่งภายใต้สถานการณ์ธุรกิจพลังงานที่เปลี่ยนแปลงรวดเร็ว
  - PTT reorganizes oil business and retail marketing for transparency and business efficiency in respond to the rapid change of energy situation
  - ทีวีไอที: ไปชมเกมออกอากาศ ช่อง 13 วันอังคารที่ 22 พฤศจิกายน 2559
  - ลาซาต้า ประเทศไทย สร้างปรากฏการณ์สุดเซอร์ไพรซ์ช็อกแคมเปญสุดซึ้งโดนใจนักช้อปปิ้ง

**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