

Online	PR Matter	Link :	http://prmatter.com/2016/11/19/แนะผู้ประกอบการร้านอาหาร/	
PageView :	316,359	วันที่ :	19 พฤศจิกายน 2559	หน้า : ข่าว
Ad Rate :	15,000	AD Value :	15,000	PR Value : 15,000



 Facebook.com/PRMatter
  Group Name Thailand Public Relations Specialist








[HOME](#)
[INDUSTRY NEWS](#)
[PR NEWS](#)
[WRITING](#)
[ISSUE & CRISIS](#)
[MEDIA RELATIONS](#)
[SOCIAL MEDIA](#)
[FEATURE](#)
[SPECIAL ARTICLES](#)
[PR GROOMING](#)

[AGENCY LIST](#)
[TRAINING](#)
[JOBS](#)
[SPONSOR US](#)

สำนึกในพระมหากรุณาธิคุณ อย่างหาที่สุดมิได้

แนะผู้ประกอบการร้านอาหาร-กาแฟ ปรับตัวและบริหารธุรกิจใหม่ รับมือเศรษฐกิจปี 2560

Posted on พฤศจิกายน 19, 2016 | by PR Maven | ได้ความเห็น | แก้ไขเรื่อง



เปิดผลศึกษาลาดร้านอาหารและร้านกาแฟ เบเกอร์ ปีหน้าเติบโต 7% พร้อมแนะปรับรับตัว 5 ข้อ และบริหารธุรกิจใหม่ให้มีความสำคัญ 4 ด้าน หลังพบปัญหาผู้ประกอบการใหม่ดำเนินธุรกิจล้มเหลว 50%



นางลัดดา มงคลชัยวิวัฒน์ กรรมการผู้จัดการ เอเชียว โฮเรกา เปิดเผยว่า มูลคาลาดร้านอาหาร มีมูลค่าโดยรวมประมาณ 375,000-385,000 ล้านบาท แบ่งเป็น 2 กลุ่มใหญ่ได้แก่ กลุ่มร้านอาหารที่มีสาขา มูลคาลาดประมาณ 108,000-110,000 ล้านบาท หรือคิดเป็น 28.5% โดยมีสาขาอยู่ประมาณ 2,663 สาขา และร้านอาหารทั่วไป มูลคาลาดประมาณ 267,000-275,000 ล้านบาท หรือคิดเป็น 71.5% โดยทั้งสองกลุ่มนี้ มีอัตราเติบโตที่แตกต่างกัน กลุ่มร้านอาหารที่มีสาขา จะมีแนวโน้มเติบโตสูงกว่าอยู่ที่ 6.9-8.9% ในขณะที่ร้านอาหารทั่วไป จะมีแนวโน้มที่ต่ำกว่าอยู่ที่ประมาณ 2.9-5.9% อันเนื่องมาจากการพร้อมในการแข่งขันและเติบโต อย่างไรก็ตาม ทั้งสองกลุ่มมีอัตราเติบโตโดยรวมประมาณ 4-6.8% เมื่อเทียบกับปีก่อน

ขณะเดียวกัน ตลาดร้านกาแฟ เบเกอร์ ไอศกรีม ปัจจุบันมีแบรนด์ชั้นนำอยู่ประมาณ 3,710 สาขา สำหรับมูลคาลาดของทั้งสาม อยู่ที่ประมาณ 62,000 ล้านบาท โดยในกลุ่มกาแฟมีมูลค่ามากที่สุดที่ 30,000 ล้านบาท รองลงมา เบเกอร์ 17,000 ล้านบาท และไอศกรีม 15,000 ล้านบาททั้งนี้ ส่วนแบ่งตลาดสำหรับกาแฟระดับกลางมีมูลค่ามากที่สุด เป็นจำนวน 40% ของตลาดทั้งหมด โดยกลุ่มนี้ มีอัตราเติบโตต่อเนื่อง เพราะการบริโภคกาแฟของคนไทย เฉลี่ยอยู่ที่ 200 แก้วต่อคนต่อปี มีช่องว่างทางการตลาดอีกมาก โดยเฉพาะร้านกาแฟตามปั้มน้ำมัน หรือในห้างจังหวัด ซึ่งหลายแห่งมีลูกค้าทั้งประจำและชาว มาลดหย่อนอย่างต่อเนื่อง ความท้าทายจึงอยู่ที่ว่า เปิดร้านแล้ว

ค้นหา ...

คุณคือผู้เข้าชมลำดับที่

• 316,359

เนื้อหาที่น่าสนใจ

นักพูดของพ่อ วิฤตธนเลื่อนออนไลน์ ที่นักสื่อสารจำเป็นต้องเรียนรู้

เปิดของ "เงินเดือน" หมดสรวงการสื่อสาร ประจำปี 2559

แนะผู้ประกอบการร้านอาหาร-กาแฟ ปรับตัวและบริหารธุรกิจใหม่ รับมือเศรษฐกิจปี 2560

21 กลยุทธ์แต่งกายทำให้หนุ่มๆ ดูดีสูงขึ้น

New Product + Review : แปร่มันนม "เลอชาซ่า อีซี่ เดิร์ล"

อยากย้ายงาน หางาน รับสมัคร ยุคใหม่ Helpster เปิดคำทางการแล้ว วันนี้

PR Matter : Thailand 10,250 จำนวนผู้ติดตาม

คุณและเพื่อนอีก 135 คนถูกใจสิ่งนี้

คุณเป็นสมาชิกที่มีคุณวุฒิสาร

You are following this blog, along with 10,525 other amazing people (manage).

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



ในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา ธุรกิจที่คนรุ่นใหม่หรือ Gen-Y ต้องการทำมากที่สุด ได้แก่ ธุรกิจร้านอาหาร ร้านกาแฟ ร้านค้าออนไลน์ และการขายสินค้าต่างๆ แต่โอกาสที่ธุรกิจของคน Gen-Y จะประสบความสำเร็จนั้น มีเพียง 50% เท่านั้น ส่วนอีก 50% ที่ล้มเหลว โดยสาเหตุหลักที่ไม่ประสบความสำเร็จในการทำธุรกิจ เนื่องจากไม่มีข้อมูลและไม่ได้อาศัยข้อมูลต่างๆ ทั้งแนวโน้ม โอกาสของตลาด และเทรนด์ของลูกค้าอย่างเพียงพอ รวมทั้งการที่ไม่มีประสบการณ์ในการทำธุรกิจมาก่อน

ดังนั้น ผู้ประกอบการรุ่นใหม่ จึงจำเป็นต้องปรับตัวเพื่อให้สามารถแข่งขันและอยู่รอดได้ใน 5 ข้อ ได้แก่

- 1) คำนึงถึงคุณภาพและความคุ้มค่าที่ลูกค้าจะได้รับ
- 2) นำนวัตกรรมเข้ามาปรับใช้
- 3) รักษาฐานลูกค้าเก่าและสร้างฐานลูกค้าใหม่
- 4) สร้างแบรนด์และเอกลักษณ์ให้โดดเด่น

5) ปรับองค์กรให้กระชับ

รวมทั้งจะต้องบริหารธุรกิจใหม่ โดยให้ความสำคัญ 4 ประการ ได้แก่

- 1) สรรหาและพัฒนาบุคลากร
- 2) พัฒนาความรู้ ฝึกการบริหารเงินทุนหมุนเวียน เข้าร่วมเป็นสมาชิกโอเพนค่า
- 3) วางแผนการตลาดอย่างเป็นระบบ
- 4) นำนวัตกรรมและประสบการณ์รูปแบบใหม่ตอบใจความต้องการของลูกค้า

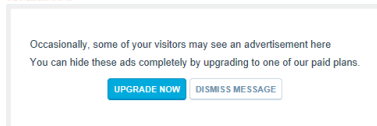
นอกจากนี้ HORECA Square ในฐานะศูนย์การค้าส่งสำหรับผู้ประกอบการกลุ่มอุตสาหกรรมโรงแรม ร้านอาหาร ร้านกาแฟ เบเกอรี่ และบริการจัดเลี้ยง และเป็นศูนย์กลางการค้าที่เกิดขึ้นจากการวิจัยและความต้องการของกลุ่มคนในธุรกิจ นอกเหนือไปจากการจัดหาสินค้าผลิตภัณฑ์ที่มีดีไซน์ที่แตกต่าง ทั้งผลิตในประเทศและต่างประเทศ โดยไม่ต้องเสียเวลาไปขึ้น มากกว่า 10,000 รายการ ให้กับผู้ประกอบการแล้ว HORECA Square ยังเป็นเหมือนศูนย์กลางเครือข่ายของนักธุรกิจ ผู้ประกอบการในกลุ่มโอเพนค่า ที่จะได้มาพบปะ พูดคุย และแลกเปลี่ยนประสบการณ์และแนวคิดธุรกิจซึ่งกันและกัน จึงได้เปิดรับสมัครสมาชิก HORECA Square ฟรี เพื่อรับสิทธิพิเศษรับข้อมูลความรู้ แนวทางการดำเนินธุรกิจ สิทธิพิเศษ โปรโมชัน รวมถึง การเข้าร่วมอบรมหลักสูตรต่างๆ ฟรี เพื่อพัฒนาธุรกิจให้สามารถแข่งขันและเติบโตได้ในอนาคต โดยสามารถเข้ามาสมัครได้ฟรีที่เว็บไซต์ <http://www.horecasquare.com> หรือ <https://www.facebook.com/horecasquare> ตั้งแต่วันนี้เป็นต้นไป



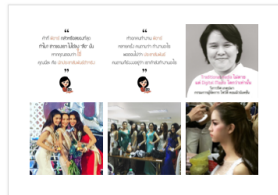
นายปริยญา ขุมาร กูตัวต้นแบบร้านค้าปลีกด้านการตลาด และอดีต ผู้อำนวยการศูนย์ศึกษาและวิจัยตลาดสินค้า มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย กล่าวเสริมเพิ่มเติมว่า ก่อนจะทำการสื่อสารแบรนด์ ผู้ประกอบการต้องรู้ก่อนว่าตนเองนี้อยู่ในกลุ่มธุรกิจประเภทไหน อาทิ ร้านอาหารแบบหรู (fine dining) ร้านอาหารระดับกลาง (casual dining) ร้านอาหารทั่วไป (fast dining) หรือ ร้านรับบะหมี่ (kiosk) เช่นเดียวทั้งธุรกิจร้านอาหารก็สามารถแบ่งกลุ่มได้เช่นกันกับร้านอาหาร แต่อาจมีเพิ่มเติมจำแนกตามกลุ่มผู้ดื่มกาแฟเป็นหลัก โดยสามารถแบ่งได้เป็น 2 กลุ่มใหญ่ ได้แก่ คอกาแฟตัวจริง ที่เน้นเรื่องคุณภาพ ชนิด ประเภท วิธีการชง กับ ผู้ดื่มกาแฟทั่วไป เหตุที่ต้องทราบ เพราะการสื่อสารแบรนด์ของแต่ละธุรกิจ แต่ละประเภทย่อมมีวิธีการที่แตกต่างกัน รวมทั้งไม่มีสูตรสำเร็จตายตัว แต่มีแนวทางหลักที่ผู้ประกอบการแต่ละราย จำเป็นต้องให้ความสำคัญและจำเป็นต้องมี 7 ประการ ได้แก่ 1) คุณภาพผลิตภัณฑ์ที่ดี 2) ราคาสมเหตุสมผล 3) การบริการ 4) ท่าเลที่ตั้ง 5) การออกแบบตกแต่งร้าน 6) เข้าใจผู้บริโภค 7) สร้างจุดขายเฉพาะที่มีเอกลักษณ์

HORECA Square ตั้งอยู่ที่ ชั้น 3-5 ของ ซี ดับเบิลยู ทาวเวอร์ (CW Tower) บนถนนรัชดาภิเษก มีขนาดพื้นที่ 12,000 ตารางเมตร ซึ่งปัจจุบันที่กว่า 70 % ได้ถูกจองเป็นที่เรียบร้อยแล้ว สามารถแบ่งได้เป็นกลุ่มสินค้าเครื่องใช้ภายใน อุปกรณ์ไฟฟ้า อุปกรณ์และเครื่องใช้สำหรับโรงแรม อุปกรณ์เครื่องครัว สำหรับผู้สนใจสามารถสอบถามข้อมูลได้ที่ คุณอดิศร์ กันทะเมืองลี ผู้จัดการโครงการ โทรศัพท์ 089 955 4463 หรือ adesorn.gu@asiahoreca.co.th

ติดต่อโฆษณา



แบ่งปันสิ่งนี้:



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

