

Media	Business Plus	วันที่ :	1 ตุลาคม 2560		
Circulation :	30,000	คอลัมน์/หน้า	400	หน้า :	48-52
Ad Rate :	900	AD Value :	360,000.00	PR Value :	1,080,000.00

COVER
STORY

ผู้พิมพ์ : บริษัท มาร์เก็ต-คอมมส์ จำกัด

HORECA

3 บริการในหนึ่งเดียว

พิสูจน์ฝีมือผู้เชี่ยวชาญแห่งผู้นำ TCC GROUP - MAKRO - TESCO LOTUS

4 ปีที่สโตร์ แม็คโคร (Makro) ถูกซื้อกิจการโดยเครือ CP ช่วยเปิดมุมมองใหม่ 2 แสนล้านบาท ซึ่งก่อนหน้านั้น Business Model จาก 2 สายธุรกิจ แม็คโครได้พัฒนาศูนย์ธุรกิจ HORECA เจริญ

ปัจจุบันธุรกิจ HORECA ของแม็คโครทำรายได้ 20% ซึ่งกำลังเติบโตและมีศักยภาพรับว่าแม็คโครคือบริษัทที่มีแนวโน้มเติบโตสูงตามเป้าหมายของ CP จึงปฏิเสธไม่ได้ว่าทำไมคู่ค้ารายใหญ่ทั้ง TCC Group และเอสทีจี โลจิสติกส์มองว่าบริษัทธุรกิจเดียวกับแม็คโคร

สินค้าและบริการที่เชื่อมโยงกับ 3 ธุรกิจเกี่ยวกับ HORECA คือ ร้านอาหาร (Ho-fo) ร้านกาแฟ (RE-staurant) และธุรกิจจัดเลี้ยง (CA-fe) ต่างเชื่อมโยงเป็นหนึ่งเดียวกันอุตสาหกรรมท่องเที่ยว ซึ่งทุกภาคส่วนต่างรู้ดีว่าท่องเที่ยวเป็นภาคที่ค้ำจุนนิคมอุตสาหกรรมภาคตะวันออกเป็นอันดับ 1 ด้วยมูลค่าการตลาดมากกว่า 1 ล้านล้านบาทต่อปี ถึงตรงนี้ก็ต้องบอกว่าสโตร์ของ HORECA ระดมมือน

HORECA ขยายโมเดลที่ประสบความสำเร็จในแม็คโคร มาสู่สโตร์ใหม่ HORECA ที่เปิดให้บริการในแม็คโครตั้งแต่ปี 2558 ปัจจุบันมี 3 สโตร์ที่มีบริการอาหารและเครื่องดื่มที่โดดเด่นให้กับลูกค้า ซึ่งมีความแตกต่างจากสายธุรกิจของอุตสาหกรรมท่องเที่ยว 3 ธุรกิจที่ดำเนินคือ ธุรกิจโรงแรม (Ho-fo) ร้านอาหาร (RE-staurant) ร้านกาแฟ (CA-fe) และธุรกิจจัดเลี้ยง ซึ่งรวม ๆ แล้วมีมูลค่ากว่า 1.1 ล้านล้านบาท โดยแบ่งเป็นรายได้จากธุรกิจโรงแรมและที่พัก 5.8 แสนล้านบาท ธุรกิจ



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-คอมมส์ จำกัด
12/23 วิชั่นวิลล์ 5 ซอยสามัคคี 34 ถนนสามัคคี
ตำบลกลางทราย อำเภอเมือง จังหวัดนนทบุรี 11000
โทรศัพท์ 662 575 2415-7 โทรสาร 662 575 2418
อีเมล info@market-comms.co.th
www.market-comms.co.th



HORECA SQUARE

สนามธุรกิจใหม่ของ TCC GROUP

กลุ่มไทยเจริญคอร์ปอเรชั่น หรือ TCC Group กลุ่มธุรกิจขนาดใหญ่ของเจ้าสัวเจริญ และ กลุ่มทิวรรตนา สวีตคอมเพล็กซ์ ประกอบไปด้วยสายธุรกิจที่สำคัญ 5 สาย คือสายธุรกิจโรงแรม สายธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ สายธุรกิจอุตสาหกรรม การค้า สายธุรกิจประกันและการเงิน รวมถึงสายธุรกิจเกษตรและอุตสาหกรรมเกษตร

ซึ่งสายธุรกิจที่กำลังถูกพูดถึงและจับตามองคือกลุ่มอสังหาริมทรัพย์ ขึ้นประกอบไปด้วยธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งเจ้าสัวเจริญ ได้วางตัว ปณต สวีตคอมเพล็กซ์ ลูกชายคนเล็กให้เข้ามาเป็นหัวเรือใหญ่

ล่าสุด ปณต ได้เปิดตัวโปรเจกต์ล่าสุดที่มีชื่อเกี่ยวกับโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์แห่งใหม่ของกลุ่มบริษัท ทีซีซี แอสเอ็กซ์ โดยจับพื้นที่อื่น 3-5 ตึก CW Tower มาเป็นธุรกิจฟู้ดใหม่ HORECA SQUARE @ CW TOWER ศูนย์กำลังสินค้าและบริการ ในกลุ่ม HORECA ร้านอาหาร (HO-TEL) ร้านกาแฟ (RE-staurant) และธุรกิจเครื่องดื่ม (CA-fe) รองรับตลาดโรงแรม ระดับ 2-4 ดาว เป้าหมายปลายมือมองว่านี่อาจเป็นการต่อยอดและสนับสนุนธุรกิจใหม่ของ TCC Group อีกทางหนึ่ง



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 VisionVille 5 ซอยสามัคคี 34 ถนนสามัคคี
ตำบลกลางทราย อำเภอเมือง จังหวัดนนทบุรี 11000
โทรศัพท์ 662 575 2415-7 โทรสาร 662 575 2418
อีเมล info@market-comms.co.th
www.market-comms.co.th



เจ้าผู้ดูแลมีชื่อเล่นว่าลุงคนละป้าที่ 2 อย่างมีปณิธาน สำนึกใน TOC Group ที่มีความรักความซื่อสัตย์ ใจดีมีน้ำใจกับทุกคนในบริษัทและครอบครัว ไม่รู้ตัวว่าทำไม ๆ ในเวลาที่ลุงท่านอื่น ไม่พูดกล่าวอะไรเลยเพราะเขาใจดีกับทุกคนและเขาก็ได้ใช้ฝีมือที่ชำนาญ ในการทำให้เจ้าผู้ดูแลมีชื่อเล่นว่าลุงคนละป้าได้ใจกับทุกคนในบริษัท

ศูนย์ฯ จะสนับสนุน "ฐานราก" ของธุรกิจใหม่ที่มีแนวโน้ม เติบโต
โดยเน้นกลุ่มงาน จำนวน ๓ สาขา คือ ฐานราก และ ๓ ด้าน
ของเทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อการพัฒนาที่เป็นประโยชน์แก่ภาค
จำนวน ๓ สาขา คือ ฐานราก และ ๓ ด้านของเทคโนโลยีสารสนเทศ
เพื่อการพัฒนา และ ๓ ด้านของเทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อการพัฒนา

ใบเสร็จรับเงิน และหลักฐานอื่นที่เกี่ยวข้อง
เป็นหลักฐานในการพิจารณาและประเมินค่า
และสภาพ การเปลี่ยนแปลง ค่าใช้จ่าย
ของกิจการภายใต้ สถานการณ์ และเงื่อนไข
ของกิจการ

และคำขวัญบูรณาการคนเล็ก ปอด ในข่าวเอก
ใต้ปีละพบคนไข้ได้ดูแลจากหลายตัวที่ดูแลจากกรม
การมาขอและดูแลเป็นระดับที่นิยมที่มากของที่ได้เข้ามา
บริหารธุรกิจของกรมบริหารขององค์กรที่ี และชี้ชัด
โดยมีโรคจากและโรคที่คิดว่าช่วยสนับสนุน ซึ่งคือ
ขอเป็นจำในกฎของสหพันธ์ไม่ขอคนคือ FCC ที่
ปอด กับมีชื่อของธุรกิจที่คิดและคิดจากในทรัพย์
นั้นส่วนแต่เป็น 2 ธุรกิจ ที่มีมูลค่าหลายหลาย
ขึ้น

wainlaw Office Building

សម្រាប់ HORECA រៀននៅលើទូរស័ព្ទ

ตั้งแต่กลับในปี 2548 บริษัท พอร์ฟิไรท์
จำกัด จำกัด บริษัทในกลุ่มบริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด
และได้ตั้งขึ้นเป็นสำนักงานสาขาของบริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด
ได้ประมาณ 1,200 ล้านบาท ซึ่งคาดว่าจะสามารถสร้าง
กำไรสุทธิได้ประมาณ 100 ล้านบาท และคาดว่าจะสามารถ
สร้างกำไรสุทธิได้ประมาณ 100 ล้านบาท และคาดว่าจะ
สามารถสร้างกำไรสุทธิได้ประมาณ 100 ล้านบาท และ
คาดว่าจะสามารถสร้างกำไรสุทธิได้ประมาณ 100 ล้านบาท

HIGHLIGHT HORECA
SQUARE@CW TOWER

1. HORECA COMMUNITY

© 2004 Blackwell Publishing Ltd
doi:10.1111/j.1365-2214.2004.00391.x

2. TOTAL SOLUTION FOR HORECA BUSINESS

Call 800-451-7243
www.hilltop.com
On Working Days

3. BUSINESS CLINIC

Adapted from the author's unpublished manuscript.

4. BUSINESS MATCHING

doi:10.1017/S0022292411000609

5. COOKING STUDIO

work before a physician and with a physician's consent.

6. SEMINAR/TRAINING ROOM

Journal of Management Inquiry 18(6)

7. THE FIRST CO-WORKING SPACE FOR HORECA PEOPLE

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-คอมมส์ จำกัด
121/23 วิมานวิมล 5 ซอยสามัคคี 34 ถนนสามัคคี
ตำบลท่าทราย อำเภอเมือง จังหวัดนนทบุรี 11000
โทรศัพท์ 062 575 2415-7 โทรสาร 062 575 2418
อีเมล info@market-comms.co.th
www.market-comms.co.th



การที่ ปณต เป็นเจ้าของธุรกิจร้านอาหารฟาส์ฟู้ด สาขา "พิซซ่า ไธมอร์วิลล์ สาขาภูเก็ต" ซึ่งมีจำนวน 60,000 สาขาแล้ว จึงถูกนำมาจัดอันดับและจัดให้เป็นอันดับหนึ่งเป็น "CW TOWER" เพื่อใช้เป็นสำนักงานของพิซซ่า ไธมอร์ในการเป็นแม่ข่ายทั้งในภาคนี้ 350 ล้านบาท ซึ่งถือว่าเป็นการพลิกโฉมอาคารแห่งนี้ไปโดยสิ้นเชิง

โดยพื้นที่ 40,000 ตารางเมตร ถูกปรับปรุงและใช้เป็นส่วนสำนักงานใหม่ นั่นหมายความว่า คือ CW Tower ซึ่งถูกใช้จำนวนอย่างเดียวนั้นมีพื้นที่กว่า และเมื่อเทียบกับพื้นที่ 20,000 ตารางเมตร ที่ยังไม่ถูกนำมาใช้ประโยชน์

ปณตยอมรับที่ปณตกำลังมองหาพื้นที่ใหม่เพื่อสำนักงานฟาส์ฟู้ดในกลุ่มฟาส์ฟู้ดใหม่ ภายใต้บริษัท ซีซีซี แอสเสท (ประเทศไทย) จำกัด หรือ ซีซีซี แอสเสท ที่ปณตเคยอยู่ ซึ่ง ปณต ได้เดินทางไปดูที่ต่างๆ เมื่อครั้งกลุ่ม HORECA นำมาสู่การเปิดตัว HORECA SQUARE@CW TOWER ศูนย์การค้า Q2B สำหรับผู้ประกอบการกลุ่มอุตสาหกรรมโรงแรม ร้านอาหาร ร้านค้าปลีก แฟชั่น แฟชั่นดีไซน์ บริการ ศูนย์พัฒนาองค์ความรู้ธุรกิจ และสำนักงานวิจัยและพัฒนา HORECA สาขาภูเก็ตและปณตได้และได้พบปะกับผู้บริหาร

และเมื่อวันพุธที่ HORECA แจ้งว่าได้มี

ทีมบริหารนับว่าเป็นส่วนสำคัญอย่างยิ่งซึ่งไม่เพียงแต่มี ปณต เป็นตัวคนเดียว และไม่ได้มีเพียงอย่างเดียว **นางสุดา บุตรเศรษฐกุล** ผู้ที่ทำงานมาหลายปีให้กับซีซีซี เข้ามาช่วยทำงานดูแล นอกจากนี้ยังมีผู้บริหารที่มีอีก 2 คนเข้ามาเสริมทัพนั่นคือ **พงษ์ศักดิ์ นันทวรรณกุล** ซึ่งเป็นลูกพี่ลูกน้อง CW Tower เข้ามาควบคุมดูแล การดำเนินการบริหารบริษัท ซีซีซี โฮมกรุ๊ป จำกัด หรือ ซีซีซี โฮมกรุ๊ป และ **อติลา นนทชัยวิวัฒน์** มาเป็นฝ่ายจัดการปฏิบัติการ ซีซีซี โฮมกรุ๊ป โดยมีการตั้งสำคัญคือผลักดันให้ HORECA SQUARE แจ้งว่าได้มี

ที่นี้ ปณต ซีซีซีและบริษัท ประสานเจ้าหน้าที่ **บริหารกลุ่มบริษัท ซีซีซีและซีซีซี** กล่าวกับ HORECA SQUARE เป็นโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของกลุ่มบริษัท ซีซีซี แอสเสท ที่มุ่งเน้นในกลุ่มธุรกิจ โรงแรม ร้านอาหาร แฟชั่น แฟชั่น และธุรกิจอื่น ๆ ว่า HORECA แอสเสทหรือที่เรียกว่า HORECA SQUARE ในพื้นที่ดังกล่าวที่พื้นที่สำนักงานพิซซ่าไธมอร์ กล่าวถึงแผนพัฒนาพื้นที่สำนักงานและพื้นที่สำนักงานในภูเก็ตไทย ที่ตั้งกลุ่มผู้ประกอบการจากต่างประเทศเข้ามาลงทุนทำและเปิดกิจการ ซึ่งจะนำสินค้าและบริการจากผู้ประกอบการไทยสู่ทั่วโลก รวมถึงผลักดันให้กลุ่มผู้ประกอบการไทยกลายเป็นศูนย์กลางเชื่อมต่อกับธุรกิจจากทั่วโลกไปยังกลุ่มอาเซียนและสามารถเติบโตไปสู่ระดับสากลต่อไป

"ทางทิวทัศน์ของ HORECA SQUARE@CW TOWER ถือเป็นศูนย์กลางของผู้ประกอบการกลุ่มธุรกิจ HORECA ที่ไม่เพียงแต่ผู้ประกอบการในภูเก็ตเท่านั้นที่สนใจ HORECA ให้สามารถเติบโตได้โดยอยู่เคียงข้างภาคธุรกิจที่สำคัญคือการสนับสนุนด้านความรู้ด้านภาคธุรกิจ เชื่อมโยงเครือข่ายผู้ประกอบการ เช่น โครงการ ซี-อาเซียน (C-ASEAN) โครงการ ซี-อินโดจีน ชาร์เตอร์ และโครงการ และ สนธิ พิธีฯ"

ภารกิจของ HORECA SQUARE

แน่นอนว่าการสร้างศูนย์การค้าใน Office Building เป็นเรื่องยากและท้าทายอย่างยิ่ง เพราะส่วนใหญ่การเช่าอาคารในลักษณะนี้มักจะไม่ใช้พื้นที่ โดยจะเช่าพื้นที่การดำเนินงานเป็นหลักซึ่งเป็นเรื่องยากหาความไม่เข้าใจในระหว่างการใช้พื้นที่และพื้นที่ ดังนั้น กลุ่มซีซีซี แอสเสท จึงต้องเน้นในการทำศูนย์การค้าเฉพาะทางและเน้นไปในลักษณะของ Q2B ภายใต้แนวคิดที่ว่า "ศูนย์ที่ไม่ต้องการคนเยอะ แต่ต้องการคนใช้" รวมทั้งการผลักดันส่วนของอาคารพาณิชย์กลายเป็นห้าง HORECA ในขณะนี้ ด้านสมาคมการค้า Office Building เช่นเดิม

พงษ์ศักดิ์ นันทวรรณกุล กรรมการบริหาร บริษัท ซีซีซี โฮมกรุ๊ป จำกัด กล่าวถึงภารกิจ

โฉมหน้า กลุ่มธุรกิจ HORECA เป็นสาขาที่มีมูลค่ามหาศาล สะท้อนชัดจากการขยายตัวของธุรกิจโรงแรมและร้านอาหาร ซึ่งเป็นผลมาจากอุตสาหกรรมการท่องเที่ยว โดยในปี 2559 ประเทศไทยมีรายได้จากการท่องเที่ยวถึง 2.51 ล้านล้านบาท มาจากธุรกิจโรงแรมและที่พักกว่า 5.8 แสนล้านบาท ธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม ประมาณ 4.48 แสนล้านบาท ซึ่งเป็นมูลค่าเกือบครึ่งหนึ่งของรายได้จากการท่องเที่ยว

นอกจากนี้ ยังมีการคาดการณ์กันว่าในประเศไทย กลุ่มธุรกิจ HORECA มีมูลค่าประมาณ 1.1 ล้านล้านบาท แบ่งเป็นธุรกิจโรงแรม 5.27 แสนล้านบาท ธุรกิจร้านอาหาร 3.85 แสนล้านบาท ธุรกิจกาแฟ แคมป์ โลกกิน และบริการจัดเลี้ยง 6.2 หมื่นล้านบาท ในอัตราการเติบโต 10-20%

ในขณะที่ภาพรวมเศรษฐกิจไตรมาส 2 ของกลุ่มธุรกิจ HORECA พบว่า โรงแรมและร้านอาหารมีการเติบโตเพิ่มขึ้นร้อยละ 7.5 ซึ่งเป็นทิศทางที่ดีขึ้น โดยมีการขยายขนาดการลงทุนหลาย ๆ 625,000 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 9.4 มาจากกลุ่มนักท่องเที่ยวต่างประเทศ 365,000 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 8.8 และกลุ่มนักท่องเที่ยวไทย 230,000 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 6.4

ขณะเดียวกัน ภาพรวมเศรษฐกิจโลกมีแนวโน้มขยายตัวดีขึ้นต่อเนื่อง ส่งผลให้นักท่องเที่ยวต่างชาติเพิ่มขึ้น มีขนาดตลาด กลุ่มนักท่องเที่ยวรวมมีการเติบโตขึ้นของภาคการบริการด้านการท่องเที่ยวเพิ่มขึ้น ส่วนนักท่องเที่ยวจีนเข้าสู่การเติบโต ทำให้ภาพรวมธุรกิจ HORECA มีแนวโน้มรายได้จากนักท่องเที่ยวต่างชาติสูงถึงกว่า 1.96 ล้านล้านบาท จากที่คาดการณ์ไว้เพียงประมาณถึง 2 ล้านล้านบาท

และเพื่อรองรับการเติบโตของกลุ่มธุรกิจ

HORECA ผู้บริหารได้เผยถึงแนวโน้มกว่า 200 ล้านบาท ในการเติบโตของปีรวมขึ้น 3-5 คือ CW Tower พื้นที่ 1.2 หมื่นตารางเมตร ใช้ชื่อว่าเป็น HORECA SQUARE ศูนย์ค้าส่งอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจโรงแรม ร้านอาหาร คาเฟ่ โดยแบ่งเป็นสินค้าที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ โรงแรม 30% ร้านอาหาร 40% และบริการที่พัก 30% โดยครอบคลุมสินค้าทั้งในและต่างประเทศ จำนวน 14 หมวดกลุ่มผลิตภัณฑ์คือ 1. Bedding & Furniture 2. Porcelain & Glassware 3. Coffee & Bakery 4. Electronic & Appliance 5. Cooking School 6. Amenity 7. Lighting 8. Hotel Supply 9. Utensil 10. Packaging 11. Software & POS 12. Consultant 13. Kitchen Equipment and 14. Uniform

HORECA ได้ตั้งเป้าหมายความสำเร็จของผู้บริหาร ที่ต้องการพัฒนาธุรกิจให้เติบโตขึ้นและต่อเนื่องกับธุรกิจ HORECA ซึ่งศูนย์รวมนี้เป็นโอกาสที่ดีมาก กลุ่มในเมืองท่องเที่ยวหรือทางขึ้น ประกอบกับธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการท่องเที่ยวเป็นธุรกิจอันเป็นต้น ๆ ที่สามารถทำได้ทั้งในประเทศ เช่น โรงแรม ร้านอาหาร รีสอร์ท และคาเฟ่ และทุกที่ต่าง ๆ ซึ่งกระจายไปทั่วโลก

แต่การที่จะผลักดันให้ธุรกิจไทยมีขีด HORECA SQUARE จะต้องไม่แพ้พื้นที่ที่ขายของเพียงอย่างเดียว สิ่งสำคัญคือเซอร์วิส โดย HORECA SQUARE คือสถานที่ให้บริการครบวงจร Total Solution ด้านผลิตภัณฑ์อาหาร คาเฟ่ ศูนย์ภาพและโฆษณาได้ผ่าน 3 ขั้นตอนหลักคือ

จัดหาและจัดสรรสินค้าและบริการ ที่มีความหลากหลายครอบคลุมทุกกลุ่ม เป็นการบริการของผู้ซื้อและผู้ขายที่สะดวกที่สุด ให้บริการทั้งในและต่างประเทศ บริการสินค้า บริการมือ อุปกรณ์ต่าง ๆ และ Software บริการออกแบบและระบบโปรแกรม และอื่น ๆ



การทำธุรกิจในช่วงปีแรก 2 ปีแรก อย่างหวัดทำไร่มาก ทำมาอยู่ได้ ตอนหลังเรา ก็สบาย



ภาพรวมธุรกิจ HORECA

ปี 2559

ประเภทวิทยานิพนธ์ได้จากผลการท่องเที่ยวถึง 2.51 ล้านล้านบาท

- ธุรกิจโรงแรมที่พัก 5.8 แสนล้านบาท
- ธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม 4.48 แสนล้านบาท

กลุ่มธุรกิจ HORECA

ประเภทมูลค่าประมาณ 1.1 ล้านล้านบาทเติบโต 10-20%

- ธุรกิจโรงแรม 5.27 แสนล้านบาท
- ธุรกิจร้านอาหาร 3.85 แสนล้านบาท
- ธุรกิจกาแฟ แคมป์ โลกกิน
- บริการจัดเลี้ยง 6.2 หมื่นล้านบาท

ภาพรวมและรายได้ธุรกิจ

HORECA ไตรมาส 2 (2017)
โรงแรมและร้านอาหารเติบโต 7.5%

รายได้จาก
การท่องเที่ยว
625,000
ล้านบาท
เพิ่มขึ้น 9.4%

รายได้จาก
นักท่องเที่ยว
365,000
ล้านบาท
เพิ่มขึ้น 8.8%

รายได้จาก
นักท่องเที่ยวไทย
230,000
ล้านบาท
เพิ่มขึ้น 6.4%

HORECA SQUARE@CW TOWER MODEL

ศูนย์ค้าส่ง HORECA
SQUARE@CW TOWER

- **ชั้น 3** จะเป็นศูนย์ค้าส่ง-บริการเชิงธุรกิจของ HORECA
- **ชั้น 4** ศูนย์บริการข้อมูล HORECA Community ศูนย์ประชุมจัดเลี้ยง 33-ศูนย์ประชุม HORECA Business Center
- **ชั้น 5** ศูนย์สำนักงาน และร้านค้าปลีกอาหารจากทั่วโลก พร้อมศูนย์ฝึกอบรมผู้ประกอบการจำนวนมากกว่า 10,000 ที่นั่ง

กลุ่มเป้าหมาย

- ผู้ประกอบการธุรกิจ HORECA
- ผู้บริหารองค์กรในเครือฟู้ดคอร์ท เอชเอ็มซี
- กลุ่มเป้าหมายที่ต้องการเพิ่มธุรกิจ

ศูนย์พัฒนาองค์ความรู้ (HORECA Business Center) ได้เปิดโอกาสหน่วยงานเชิงวิชาการ เช่น วิทยาลัย การศึกษาภาคพื้น การวิจัย การส่งเสริมการตลาด และอื่น ๆ และการประชุมเชิงปฏิบัติการ เช่น วิทยาลัยการตลกและอาหาร การออกแบบเมนูอาหาร การทำอาหาร และอื่น ๆ เพื่อให้ผู้ประกอบการธุรกิจ HORECA สามารถพัฒนาและต่อยอดสินค้าและบริการให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น

บริการส่งเสริมและสร้างเครือข่ายผู้ประกอบการ (HORECA Community) ภายในได้ผนวกคิด เชื่อมโยงห่วงโซ่มูลค่า และสนับสนุน โดยหน่วยงานพันธมิตรภายนอก เช่น หน่วยงานพัฒนาผู้ประกอบการระดับ Premium SMEs เพื่อเพิ่มโอกาสและความจำเป็นในการค้า HORECA มากยิ่งขึ้น

และที่สำคัญ HORECA SQUARE ยังได้มีพื้นที่จัดแสดงสินค้าและบริการจากผู้ค้าปลีกและผู้ค้าส่งจำนวนมากที่ให้บริการแก่ลูกค้า

เข้าไป โดยในช่วง 2-3 ปีแรก จะใช้พื้นที่เช่า 2 และ คือ 1. ใช้พื้นที่ร่วมกับ Office Building ที่ 700 บาท/ตารางเมตร สามารถเปิดร้านได้ถึง 2 ชั้น และ อีกหนึ่งวิธีคือการพักเช่าพื้นที่จากอสังหาริมทรัพย์จำนวนมาก เมื่อธุรกิจเจริญเติบโตก็ไปเช่าพื้นที่ HORECA SQUARE จะมีส่วนแบ่งจากยอดขายเพิ่มขึ้นด้วยเช่นกัน

ในช่วงแรก ๆ พาร์ทเนอร์กับเราต้องนำค่าเช่าจาก Office Building มาชำระเพื่อขอใช้พื้นที่ของอาคารเช่า อาคารเช่าอยู่ใต้ Office Building ก็อยู่ได้เช่นกัน ซึ่งเดิมทีนี้เป็นที่กันมาดีที่ใช้ประโยชน์กว่า 2 แสนตารางเมตร แต่สามารถใช้งานได้จริงและสามารถปล่อยเช่าได้คือ 60,000 ตารางเมตร และส่วนที่เหลือของพื้นที่ของ Office Building ก็จะให้เช่า ศูนย์อาหาร ศูนย์การประชุมขนาดใหญ่ C-ASEAN ร้านกาแฟ ร้านค้าปลีกสินค้าแฟชั่น และศูนย์ออกกำลังกาย ซึ่งพื้นที่ทั้งหมดนี้ในกรณีการเช่าเช่าไปไม่ต่ำกว่า 85%

ทุกส่วนของ HORECA SQUARE พลิก ๆ ที่และเปลี่ยนโฉมใหม่อย่าง อาคารพาณิชย์ B2B อาคารค้าปลีกขนาดใหญ่และร้านอาหารสินค้าจากต่างประเทศที่เน้นความพรีเมียมกว่า และเราไม่ใช่นักขายของ แต่เราไปทำตลาดอยู่ ขณะเดียวกันยังมีศูนย์จัดงานเลี้ยง HORECA COMMUNITY ซึ่งอยู่ใกล้กับ

เป็น Co-Working Space ที่มีผู้ประกอบการธุรกิจ HORECA มาใช้เป็นสถานที่ให้บริการโดยไม่มีค่าใช้จ่าย สำหรับลูกค้าที่มีความคิดอยากอยู่ธุรกิจระหว่าง SMEs หรือ Startup ด้วยกัน ขณะเดียวกันก็มีการแข่งขันธุรกิจไม่ใช่น้อยด้วย เราเชื่อว่าหากมองในธุรกิจนี้ก่อน ไม่ว่าจะทำเรื่องส่วนรวมการร่วมกันก็มี แต่ตอนนี้ต้องรอเวลาเป็นปี ๆ ทีเดียว

ส่วนประเด็นที่หลายฝ่ายมองว่า HORECA SQUARE เกิดขึ้นมาเพื่อแข่งธุรกิจกับโมเดิร์นเทรด ที่มีธุรกิจด้านอาหารและเครื่องดื่มหลายแห่งในพาร์ทเนอร์ที่เรารู้จักอย่างนี้ว่า การที่มีโมเดิร์นเทรดที่ต่อเนื่องกับ HORECA ไม่ได้ทำให้เกิดความไม่เชื่อมั่นแก่ลูกค้ามากนัก แม้ว่าจะเป็นบริษัทในเครือเดียวกัน และขายสินค้าที่เหมือนกัน แต่ในสถานการณ์ปัจจุบันนี้บริษัทในเครือที่เกี่ยวข้องกับ HORECA SQUARE ได้ทำการแบ่งของและพาพนักงานไปตลาดไม่ได้โดยเฉพาะธุรกิจ 5 สาขา ซึ่งมีการกระจายกลุ่มภาพและแบรนด์สินค้าอยู่แล้ว ที่เราได้เห็นเป็นเพียงส่วนเดียวเป็นหนึ่งเดียวคือเราเชื่อว่าถ้าจะคิดจะพิจารณาเท่านั้น

3 กลยุทธ์หลักของ HORECA SQUARE

ทางด้าน **พัฒนา และสร้างวิสัยทัศน์ การบริการ** ผู้บริหาร บริษัท เอเซีย โฮเทล จำกัด เปิดกลยุทธ์การบริหารศูนย์ค้าส่ง HORECA SQUARE ขึ้นเป็น



