

Online	Brand Inside	Link :	https://brandinside.asia/horeca-1m-go-go/
PageView :	9,201	วันที่ :	17 ตุลาคม 2559 หน้า : ข่าว
Ad Rate :	15,000	AD Value :	15,000 PR Value : 15,000

Home > Article > News > อ่านโอกาสธุรกิจ HORECA มูลค่า 1 ล้านล้านบาท ยากแค่ไหนไปดูกันต้องทำอย่างไร

Article | News

อ่านโอกาสธุรกิจ HORECA มูลค่า 1 ล้านล้านบาท ยากแค่ไหนไปดูกันต้องทำอย่างไร

By Tangsiri - 17/10/2016

11

คนในธุรกิจบริการจะรู้จักคำว่า **HORECA** เป็นอย่างดี แต่คนนอกวงการยากที่จะรู้ว่าคำนี้คืออะไร ง่าย ๆ คือ **Hotel, Restaurant และ Cafe** ซึ่งตอนนี้มูลค่าอุตสาหกรรม **HORECA** ในประเทศไทยนั้นพุ่งไปที่ 1 ล้านล้านบาทแล้ว และถ้าหากมีสำรณร่วมกับอุตสาหกรรมนี้ก็ไม่ใช่ว่าเรื่องยาก แต่ก็ไม่ง่ายถ้าวางแผนไม่ดี



ภาพจาก pixabay.com

อ่านเกมให้ดี พร้อมรับลูกรัฐบาลสนับสนุน

พงษ์ศักดิ์ นันตารณกุล กรรมการบริหาร บริษัท เอเชีย โอเชียน จำกัด บอกว่า ประเทศไทยเป็นประเทศที่มีรายได้จากการท่องเที่ยวจำนวนมาก และหากภาคธุรกิจสนับสนุนเชิงนโยบายเต็มที่ ทำให้มีนักท่องเที่ยวกว่า 30 ล้านคนเข้ามา และสร้างเงินสะพัดกว่า 1.3 ล้านล้านบาท ซึ่งนักท่องเที่ยวเหล่านี้ต้องใช้จ่ายในอุตสาหกรรมบริการอยู่แล้ว จึงกลายเป็นส่วนสำคัญที่ทำให้มูลค่าอุตสาหกรรม **HORECA** ขึ้นไปถึง 1 ล้านล้านบาท ดังนั้นผู้ประกอบการธุรกิจนี้จึงมองลูกค้าแค่ผู้บริโภคในประเทศใหม่ไม่ได้ เพราะถ้ามองแค่นั้นเท่ากับการปิดโอกาสธุรกิจตนเอง

"การเติบโตของธุรกิจ **HORECA** เพิ่มขึ้นจากปีก่อนที่มีมูลค่า 9.7 แสนล้านบาท เป็น 10% ซึ่งกลุ่มโรงแรม และร้านอาหารน่าจะรู้อยู่แล้วว่าที่เติบโตส่วนทางเศรษฐกิจในประเทศไทยก็ชอบเขา เพราะมีนักท่องเที่ยวเข้ามาช่วยหนุนยอดขายไว้ได้ แต่จริงๆ กลุ่มร้านอาหารและเบเกอรี่ ก็มีโอกาสเข้าไปจะกลุ่มนักท่องเที่ยวเช่นกัน เพราะตอนนี้ร้านอาหาร กับเบเกอรี่ ต่างตั้งเป้าจะลูกค้าคนใหม่มากกว่า ซึ่งสร้างรายได้ทั้งระดับหนึ่ง แต่ถ้าสามารถสร้างบริการ หรือสินค้าเพื่อช่วยลดต้นทุนนักท่องเที่ยวได้ โอกาสการเติบโตของธุรกิจก็สูง"



Search

Recent Posts

ต่างประเทศคืออีกทางออกของธุรกิจเอสเอ็มเอ เมืองสถานการณ์ในประเทศไทยไม่มีจบ

อ่านโอกาสธุรกิจ HORECA มูลค่า 1 ล้านล้านบาท ยากแค่ไหนไปดูกันต้องทำอย่างไร

แนะนำให้รู้จัก TALIS Asset Management บจก. เมืองใหม่มีเงิน

"สุขของดีพอสอง" แอปรับค่าของของ

สำรวจตลาดเสื้อสีดำ มีแบรนด์ ไม่มีแบรนด์ สำคัญหัวใจ รมมีไว้อาศัยพอของแผ่นดิน



Service และ Product ต่างๆช่วยได้

เมื่อจะไปทีกลุ่มร้านค้าแฟ และเบเกอรี่ รวมถึงร้านเนื้อสดก็มีมูลค่าสูงมากกว่า 62,000 ล้านบาท ซึ่งตัวเลขนี้มาจากร้านค้าแฟถึง 48% หรือ 30,000 ล้านบาท และเป็นร้านค้าแฟระดับกลาง หรือจำหน่ายกาแฟในระดับ 50 บาท/แก้ว ถึง 40% มากกว่ากาแฟระดับไฮเอนด์ที่ราคาเกือบ 100 บาท/แก้ว ที่มีสัดส่วน 30% ของตลาดกาแฟทั้งหมด ดังนั้นการแข่งขันของร้านค้าแฟระดับกลางจึงค่อนข้างสูง ทำให้การสร้างสินค้าและบริการมาตอบโต้ยอดขายตลาดสูง หรือระดับไฮเอนด์น่าจะมีส่วนช่วยให้ร้านค้าแฟสามารถเติบโตได้มากกว่า

ขณะเดียวกัน ทั้งธุรกิจโรงแรมจะมีมูลค่าตลาด 5.2 แสนล้านบาทของมูลค่า HORECA ในประเทศไทย และมีแนวโน้มเติบโตผ่านชาวต่างชาติที่เข้ามาท่องเที่ยว แต่การปรับตัวของธุรกิจนี้ยังมีอยู่เช่นกัน เพราะปัจจุบันนักท่องเที่ยวชื่นชอบการเข้าพักในรูปแบบรีสอร์ท โรงแรมหรูเป็นห้องโรงแรม และต้องมีบริการอื่นๆ เสริมเข้าไป เช่นสปา หรือกิจกรรมต่างๆ ซึ่งนักท่องเที่ยวที่ใช้จ่ายส่วนธุรกิจร้านอาหารที่มีมูลค่า 3.8 แสนล้านบาทของมูลค่า HORECA นั้น ยังเติบโต 4 - 6% เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้านี้



ความคุ้มค่าเรื่องสำคัญ

พงษ์ศักดิ์ แนวว่า ด้วยสภาพเศรษฐกิจที่ยังไม่ฟื้นตัวเต็มที่ แม้มูลค่า HORECA ยังสร้างรายได้จากกลุ่มนักท่องเที่ยวได้ แต่การควบคุมเรื่องต้นทุน รวมถึงแผนการปรับปรุง หรือขยายหน้าร้านเป็นเรื่องที่ต้องวางแผนมาอย่างดี เพราะในเวลานี้การลงทุนค่อนข้างมีความเสี่ยง ที่สำคัญด้วยธุรกิจ HORECA ส่วนใหญ่เป็นเอสเอ็มอี ทำให้การทำตลาดค่อนข้างยากกว่าแบรนด์ใหญ่ที่มีสาขา และเงินทุนจำนวนมาก ดังนั้นการลงทุนในตอนนี้จำเป็นต้องวางแผนเป็นอย่างดี

ทั้งนี้ เอเซีย โยธก้า เตรียมเปิดตัวศูนย์ค้าส่งสินค้าเกี่ยวกับอุตสาหกรรม HORECA ที่อาคาร CW Tower ย่านรัชดาภิเษก ภายใต้อาคาร HORECA Square มีพื้นที่ 12,000 ตร.ม. กั้นพื้นที่ 3 ชั้น และปัจจุบันถูกจองพื้นที่ไป 60% แล้ว ซึ่งศูนย์นี้จะพร้อมให้บริการช่วงเดือนก.พ. 2560 ถือเป็นศูนย์ค้าส่งสินค้าเกี่ยวกับ HORECA แห่งแรกในไทย และเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ นอกจากนี้บริษัทเตรียมจัดงาน Expo เกี่ยวกับสินค้า HORECA และสร้างแพลตฟอร์มเชื่อมต่อร้านค้า HORECA เพื่อสร้างโอกาสทางธุรกิจให้แก่อุตสาหกรรมนี้

สรุป

อุตสาหกรรม HORECA อุตสาหกรรมผู้บริโภคมาโดยตลอด ดังนั้นโอกาสทางธุรกิจจึงยังมีอยู่ แต่ด้วยสถานการณ์ทางเศรษฐกิจในประเทศยังไม่ฟื้นตัว ทำให้ทั้งพื้นที่และนักท่องเที่ยวไม่ฟื้นตัว ต้องสร้างสินค้าและบริการให้โดดเด่นกว่าคู่แข่งรายอื่น ส่วนปี 2560 ตลาดนี้จะเติบโตหรือไม่ ส่วนค่าตัวค่าเติบโตแน่นอน และจะคิดเป็นอัตรา 10% เช่นเดิม

ติดตามข่าวสารจาก Brand Inside ได้จาก Facebook ของเรา

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

