

| | | | |
|------------|-----------------|------------|--------------------------------------------------------|
| Online | เส้นทางเศรษฐกิจ | Link : | https://www.sentangsedtee.com/today-news/article_15788 |
| PageView : | 274,000 | วันที่ : | 21 พฤศจิกายน 2559 หน้า : ข่าว |
| Ad Rate : | 25,000 | AD Value : | 25,000 PR Value : 75,000 |

เส้นทางเศรษฐกิจออนไลน์



วันจันทร์ที่ 21 พฤศจิกายน พ.ศ.2559

เส้นทางเศรษฐกิจออนไลน์

🏠 เช็กช็คลูชีพ ช่องทางสร้างอาชีพ ป่าววันนี้ อาหารสร้างอาชีพ บิ๊กไอเดีย เกษตรอินเทรนด์ ของดีอินเตอร์ อาชีพคนดัง อื่นๆ >

Amazon ส่งของได้ ที่นี่

ส่งเอกสารและพัสดุ ส่งไว้หนึ่ง ส่งผ่านเรา ประหยัดกว่า 30%

amazon.smeshipping.com

พาณิชย์ ชาร์วชาญ

มหิทธิสุดสลิปัทธ์

SILPA-MAG.COM

HORECA SQUARE ใจดี จัดพื้นที่ขายฟรีให้สตาร์ทอัพ เอสเอ็มอี

Like 22 Share Tweet



| | |
|----------|------------------------------------|
| ผู้เขียน | ภาวิณี ใจเจริญยิ่ง |
| เผยแพร่ | วันจันทร์ที่ 21 พฤศจิกายน พ.ศ.2559 |

คุณกิตติมา มงคลชัยวิวัฒน์ กรรมการผู้จัดการ บริษัท เอเชีย โอเรกา จำกัด ในฐานะผู้บริหาร HORECA SQUARE ศูนย์ค้าส่งสำหรับผู้ประกอบการกลุ่มอุตสาหกรรมโรงแรม ร้านอาหาร ร้านกาแฟ เนเกอริ์ และบริการจัดเลี้ยงในอาคาร CW ทาวน์เวอร์ ย่านรัชดาภิเษก เผยว่า HORECA SQUARE จะเปิดอย่างเป็นทางการในเดือนกุมภาพันธ์ 2560 ซึ่งในช่วง 3 เดือนแรก บรรดาผู้สนใจและผู้ประกอบการสมัครเข้าร่วมฟรีต่าง ๆ เกี่ยวกับการทำธุรกิจหลากหลายประเภท รวมทั้งการทำเวิร์คช็อปได้ที่เว็บไซต์ www.horecasquare.com หรือ <https://www.facebook.com/horecasquare> โดยไม่เสียค่าใช้จ่ายแต่อย่างใด นอกจากนี้ ยังได้จัดพื้นที่ให้กับสตาร์ทอัพ เอสเอ็มอี ที่มีนวัตกรรมโดดเด่น สามารถนำเสนอสินค้ามาวางขายได้ฟรีด้วย ในลักษณะหมุนเวียนกันมาในแต่ละเดือน เพื่อช่วยเพิ่มช่องทางการขายให้กับเอสเอ็มอีกลุ่มนี้

ข่าวยอดนิยม

- เปิดอาณาจักร "อีปใหญ่" แห่งนี้** ชี้สิ่ง บิ๊กช็ช่นส่งแห่งภาคเหนือ

วันจันทร์ที่ 21 พฤศจิกายน พ.ศ.2559
- สาวชอร์รี่บอก หัวใจเกษตรกร** มสบบसान

วันศุกร์ที่ 18 พฤศจิกายน พ.ศ.2559
- สุดฮา!! คลิปบั้งเจอสาวไทย** สปิกอิงลิช สำเนียงไทยแท้ ยอดทะลุ 2 ล้านวิว

วันอังคารที่ 15 พฤศจิกายน พ.ศ.2559
- อาชีพเสริมลูกจ้าง มลดี"ปันไม้** ยิงหนึ่งขาง"ของเล่น ทำเงินแสนต่อเดือน

วันศุกร์ที่ 18 พฤศจิกายน พ.ศ.2559
- กึ่งก้านกรบ ราคาดี ไม่ติด** มีพื้นที่แค่ 2 งานก็เลี้ยงได้

วันพุธที่ 5 ตุลาคม พ.ศ.2559

วันนี้ - 30 พ.ย. 59

* สำหรับลูกค้า สมาชิกพิเศษ

App: Application

ติดตามเรา

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



คุณเสด็จ มงคลชัยวิวัฒน์ กรรมการผู้จัดการ บริษัท เอเชีย โอเรกา จำกัด ในฐานะผู้บริหาร HORECA SQUARE ศูนย์
 คำสั่งสำหรับผู้ประกอบการกลุ่มอุตสาหกรรมโรงแรม ร้านอาหาร ร้านกาแฟ เบเกอรี่ และบริการจัดเลี้ยงในอาคาร CW
 ทาวน์เวอร์ ย่านรัชดาภิเษก เมื่อย่าง HORECA SQUARE จะเปิดอย่างเป็นทางการในเดือนกุมภาพันธ์ 2560 ซึ่งในช่วง 3
 เดือนแรก บรรดาผู้สนใจและผู้ประกอบการสมัครเข้าร่วมชมหัวข้อต่างๆ เกี่ยวกับการทำธุรกิจหลากหลายประเภท รวมทั้ง
 การทำเวิร์กช็อปได้ที่เว็บไซต์ www.horecasquare.com หรือ <https://www.facebook.com/horecasquare> โดยไม่
 เสียค่าใช้จ่ายแต่อย่างใด นอกจากนี้ ยังได้จัดพื้นที่ให้กับสตาร์ทอัพ เอสเอ็มอี ที่มีนวัตกรรมโดดเด่น สามารถนำเสนอคำ
 มาวางขายได้ฟรีด้วย ในลักษณะหมุนเวียนกันมาในแต่ละเดือน เพื่อช่วยเพิ่มช่องทางขายให้กับเอสเอ็มอีกลุ่มนี้

คุณเสด็จ กล่าวไว้ ในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา ธุรกิจที่คนรุ่นใหม่ หรือเจเนอเรชัน ต้องการทำมากที่สุด ได้แก่ ธุรกิจร้านอาหาร ร้านกาแฟ ร้านค้า
 ออนไลน์ และการขายสินค้าต่างๆ แต่โอกาสที่ธุรกิจของคนเจเนอเรชันจะประสบความสำเร็จ มีเพียง 50 เปอร์เซ็นต์ เท่านั้น ส่วนอีก 50
 เปอร์เซ็นต์ ยังล้มเหลว สาเหตุหลักที่ไม่ประสบความสำเร็จในการทำธุรกิจ เนื่องจากไม่มีข้อมูลและไม่ได้ศึกษาข้อมูลต่างๆ ทั้งแนวโน้ม
 โอกาสของตลาด และเทรนด์ของลูกค้าอย่างเพียงพอ รวมทั้งไม่มีประสบการณ์ในการทำธุรกิจมาก่อน ขอแนะนำว่าหากยังไม่สามารถ
 สร้างแบรนด์ให้แข็งแกร่งได้ น่าจะซื้อแฟรนไชส์ที่ดีที่สุด

“หากจะให้ร้านกาแฟอยู่ได้ ผู้ประกอบการต้องปรับตัวเพื่อให้สามารถแข่งขันและอยู่รอดได้ใน 5 ข้อ ได้แก่ 1) คำนึงถึงคุณภาพและ
 ความคุ้มค่าที่ลูกค้าจะได้รับ 2) นำนวัตกรรมเข้ามาปรับใช้ 3) รักษาฐานลูกค้าเก่าและสร้างฐานลูกค้าใหม่ 4) สร้างแบรนด์และ
 เอกลักษณ์ให้โดดเด่น 5) ปรับองค์การให้กระชับ รวมทั้งจะต้องบริหารธุรกิจใหม่ โดยให้ความสำคัญ 4 ประการ ได้แก่ 1. สรรหาและ
 พัฒนาบุคลากร 2. พัฒนาคความรู้ผู้บริหารเงินหมุนเวียน เข้าร่วมเป็นสมาชิกโอเรกา 3. วางแผนการตลาดอย่างเป็นระบบ 4. นำ
 นวัตกรรมและนำเสนอวิธีการรูปแบบใหม่ตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้า”

สำหรับมูลค่าตลาดร้านอาหาร มีมูลค่าโดยรวมประมาณ 375,000-385,000 ล้านบาท แบ่งเป็น 2 กลุ่มใหญ่ ได้แก่ กลุ่มร้านอาหารที่มี
 สาขา มูลค่าตลาดประมาณ 108,000-110,000 ล้านบาท หรือคิดเป็น 28.5 เปอร์เซ็นต์ โดยมีสาขาอยู่ประมาณ 2,663 สาขา และร้าน
 อาหารทั่วไป มูลค่าตลาดประมาณ 267,000-275,000 ล้านบาท หรือคิดเป็น 71.5 เปอร์เซ็นต์ โดยทั้ง 2 กลุ่มนี้ มีอัตราเติบโตที่แตก
 ต่างกัน กลุ่มร้านอาหารที่มีสาขา จะมีแนวโน้มเติบโตสูงกว่าอยู่ที่ 6.9-8.9 เปอร์เซ็นต์ ในขณะที่ร้านอาหารทั่วไป จะมีแนวโน้มที่ต่ำกว่าอยู่ที่
 ประมาณ 2.9-5.9 เปอร์เซ็นต์ อันเนื่องมาจากความพร้อมในการแข่งขันและเติบโต อย่างไรก็ตาม ทั้ง 2 กลุ่มมีอัตราเติบโตโดยรวม
 ประมาณ 4-6.8 เปอร์เซ็นต์ เมื่อเทียบกับปีก่อน

ส่วนตลาดร้านกาแฟ เบเกอรี่ ไอศกรีม ปัจจุบันมีแบรนด์ขึ้นใหม่อายุประมาณ 3,710 สาขา สำหรับมูลค่าตลาดของทั้งสาม อยู่ที่ประมาณ
 62,000 ล้านบาท โดยในกรุงเทพฯ มีมูลค่ามากที่สุด ที่ 30,000 ล้านบาท รองลงมา เบเกอรี่ 17,000 ล้านบาท และไอศกรีม 15,000
 ล้านบาท ทั้งนี้ ส่วนแบ่งตลาดสำหรับกาแฟระดับกลางมีมูลค่ามากที่สุด เป็นจำนวน 40 เปอร์เซ็นต์ของตลาดทั้งหมด โดยกลุ่มนี้ มีอัตรา
 เติบโตต่อเนื่อง เพราะการบริโภคกาแฟของคนไทยเฉลี่ยอยู่ที่ 200 แก้ว ต่อคนต่อปี มีช่องว่างทางการตลาดอีกมาก โดยเฉพาะร้าน
 กาแฟตามบิ๊มน้ำดื่ม หรือในต่างจังหวัด ซึ่งหลายแห่งมีลูกค้าที่ประจำและขายมาตลอดอย่างต่อเนื่อง



ด้าน คุณปริญญา ชุมรมุฑูร ผู้อำนวยการตลาด และอดีตผู้อำนวยการศูนย์ศึกษาและวิจัยตราสินค้า มหาวิทยาลัย
 หอการค้าไทย กล่าวว่า ธุรกิจร้านอาหารสามารถจัดแบ่งลูกค้าได้เป็น 2 กลุ่มใหญ่ ได้แก่ คอคาเฟ่ตัวจริง ที่เน้นเรื่องคุณภาพ ชนิด
 ประการ วิธีการชง กับ ผู้ดื่มกาแฟทั่วไป ซึ่งมีแนวทางหลักที่ผู้ประกอบการแต่ละราย จำเป็นต้องให้ความสำคัญและจำเป็นต้องมี 7
 ประการ ได้แก่ 1) คุณภาพผลิตภัณฑ์ที่ดี 2) ราคาสมเหตุสมผล 3) การบริการ 4) ทำเลที่ตั้ง 5) การออกแบบตกแต่งร้าน 6) เข้าใจผู้
 บริโภค 7) สร้างจุดขายเฉพาะที่มีเอกลักษณ์

“ผมขอแนะนำว่าร้านกาแฟทุกร้านต้องมีไว-ไฟ แต่อย่าให้มีปลั๊กไฟเยอะหากร้านไม่ใหญ่ไม่หรูหรา เพราะจะทำให้มีค่า
 ใช้จ่ายสูง ปัจจุบันนี้ที่จะทำให้อาคารอยู่ได้และมีลูกค้าตลอดคือ ทำเลที่ดี มีกาแฟที่มีรสชาติเป็นเอกลักษณ์ มีบาร์ิสต้าที่
 มีใจรักและจริงจังเรื่องกาแฟ และจำเป็นต้องใช้ดิจิทัลมาร์เก็ตติ้งเป็นเครื่องมือสื่อสารกับลูกค้า ที่สำคัญ ต้องสร้างชุมชน
 หรือคอมมูนิตี ในกลุ่มลูกค้าที่มีรสนิยมและความชอบในทิศทางเดียวกัน อย่างบางร้านเป็นชุมชนรวมกันกับจักรยาน”
 คุณปริญญา กล่าว



ติดตามเรา



ติดตามเรา



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

