



รวยด้วยธุรกิจอาหาร แต่ต้องจัดการให้เป็น

ในยุคปัจจุบันนี้หลายคนคงไม่สามารถปฏิเสธได้ว่า ธุรกิจอาหารเป็นสิ่งที่ได้รับความนิยมสูงเป็นอันดับต้นๆ ของประเทศไทยเลยทีเดียว ธุรกิจประเภทนี้สามารถตอบโจทย์ของลูกค้าได้ทุกเพศทุกวัยและหลายวัตถุประสงค์ อาทิเช่น กลุ่มคนที่รักความสะดวกรวดเร็วในการรับประทานอาหาร กลุ่มคนที่ต้องการสถานที่พบปะสังสรรค์ กลุ่มคนที่ต้องการสถานที่ประชุมในรูปแบบที่แตกต่างออกไป กลุ่มคนที่ต้องการจัดกิจกรรมต่างๆโดยมีอาหารบริการตลอดงาน เป็นต้น เราสามารถที่จะมองหาร้านอาหารที่ดีได้โดยใกล้ตัวเราเพราะเนื่องจากปัจจุบันนี้มีจำนวนร้านอาหารมากมายให้เลือกและยังคงเพิ่มขึ้นอยู่เรื่อยๆ สาเหตุหลักของจำนวนร้านอาหารที่เพิ่มขึ้นเกิดจากความต้องการของลูกค้าที่เพิ่มมากขึ้นด้วยนั่นเอง ซึ่งธุรกิจประเภทนี้ไม่เพียงแต่ได้รับความนิยมแค่ลูกค้าภายในประเทศ ลูกค้าชาวต่างชาติต่างก็อยากที่จะมาลิ้มลองอาหารไทยคงเนื่องมาจากรสชาติที่ถูกปาก กลมกล่อม จัดจ้าน และรสชาติผสมผสาน เมนูที่ขึ้นชื่อก็คงหนีไม่พ้น ส้มตำและต้มยำกุ้งนั่นเอง ทั้งนี้ในส่วนในรูปแบบธุรกิจร้านอาหารนั้นมี

มากมายหลายรูปแบบขึ้นอยู่กับความถนัดและความต้องการของผู้ที่ทำธุรกิจประเภทนี้ โดยที่สามารถเริ่มต้นด้วยขนาดย่อมเยาไปจนถึงขนาดใหญ่โตหรรษา ซึ่งในบทความนี้จะกล่าวถึงรูปแบบร้านอาหารต่างๆไปจนถึงการจัดการสิ่งที่จำเป็นสำหรับการทำธุรกิจร้านอาหาร

การทำธุรกิจร้านอาหารนั้นไม่ว่าจะคนที่ต้องการจะเปิดร้านอาหารแต่มีฝีมือการทำอาหารที่อร่อยเท่านั้น ยังต้องมีการจัดการที่ดีไม่ว่าจะเป็นเรื่อง รูปแบบของประเภทร้านอาหาร คุณภาพของอาหาร บรรยากาศของร้าน พนักงาน กลยุทธ์ และโปรโมชั่นต่างๆ

รูปแบบของร้านอาหารนั้นไม่มีรูปแบบที่ตายตัวซึ่งมักจะขึ้นอยู่กับเจ้าของธุรกิจอาหารนั้นๆว่ามีความต้องการที่จะเปิดในรูปแบบใด ซึ่งเราสามารถแบ่งรูปแบบของร้านอาหารออกหลักๆได้ 6 ประเภทด้วยกัน เริ่มจากรูปแบบที่หนึ่งคือร้านอาหารประเภทบุฟเฟ่ต์ ร้านอาหารประเภทนี้จะเน้นไปที่การทำกิจการแบบครบวงจร ทำกันเองมาเป็นเวลานานและ

มักจะมีเอกลักษณ์เฉพาะโดดเด่นไม่ซ้ำใคร ซึ่งสามารถดึงดูดใจได้ถึงลูกค้าเก่าและลูกค้าใหม่ ทำเลที่ตั้งไม่จำเป็นต้องอยู่ในสถานที่สะดวกมากนักหากเพียงแต่จะสามารถจอดรถได้สักนิดหน่อยก็เพียงพอแล้ว แต่ข้อดีของร้านอาหารประเภทนี้คือ ยากในการทำการตลาดเรื่องจากไม่สามารถที่จะปรับเปลี่ยนรูปแบบร้านอาหารได้ตามยุคสมัยมากนักเพราะเนื่องจากต้องคงความเป็นเอกลักษณ์เอาไว้วันนั้นเอง

รูปแบบที่สองคือร้านอาหารเฉพาะ ร้านอาหารประเภทนี้จะเน้นไปที่อาหารเฉพาะทาง อาทิเช่น สุกี้ยากี้ ชาบู บาร์บีคิวบิงย่าง เป็นต้น ร้านอาหารประเภทนี้จะเน้นไปที่เฉพาะกลุ่มของลูกค้าที่ต้องการจะมาใช้บริการ เพิ่มความหลากหลายแปลกใหม่ให้กับลูกค้า ซึ่งมักจะมีค่านิยมที่แตกต่างกันไปตามประเภทของอาหารนั้นๆ จุดเด่นของร้านอาหารประเภทนี้คือมีความเป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัว การจัดการไม่ยุ่งยากซับซ้อน และมีรูปแบบที่ตายตัว แต่จุดดีของร้านอาหารประเภทนี้คือความจำกัดในกลุ่มลูกค้าและเมนูอาหาร ซึ่งลูกค้าไม่สามารถที่จะรับประทานได้ในทุกวันทุกมื้อเหมือนอาหารทั่วไป เนื่องจากเมนูอาหารมีให้เลือกไม่หลากหลายนั่นเอง

รูปแบบที่สามคือร้านอาหารประเภทแบ่งตามสัญชาติ ร้านอาหารประเภทนี้มักจะเน้นไปที่ภาพลักษณ์และความพิเศษเฉพาะของชาตินั้นๆไป อาทิเช่นร้านอาหารอิตาเลียน ร้านอาหารญี่ปุ่น ร้านอาหารจีนและร้านอาหารเวียดนาม เป็นต้น ร้านอาหารประเภทนี้จะแตกต่างกันอย่างชัดเจนกับรูปแบบอื่นๆ โดยเริ่มจาก รูปแบบการตกแต่งร้านที่แปลกใหม่ อุปกรณ์ภาชนะของอาหาร การบริการและเครื่องแต่งการของพนักงาน เมนูอาหารที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะชาตินั้นไป ซึ่งจุดเด่นของร้านอาหารประเภทนี้คือ ความแปลกใหม่แตกต่างในรูปแบบอาหาร สามารถขายในราคาที่สูงกว่าอาหารรูปแบบอื่นๆเพราะมีต้นทุนที่สูงอยู่แล้วเดิมที ทั้งนี้ก็ยังมีจุดด้อยในเรื่องของข้อจำกัดของกลุ่มลูกค้า ซึ่งเป็นปัญหาหลักของร้านอาหารประเภทนี้ และมีต้นทุนการทำธุรกิจค่อนข้างสูง

รูปแบบที่สี่คือร้านอาหารประเภทแฟรนไชส์ ร้านอาหารประเภทนี้จะเน้นไปที่อาหารประเภทสะดวกซื้อ ราคาย่อมเยาถึงปานกลางซึ่งสามารถซื้อกันได้ทุกเพศทุกวัย เช่น โก๋ทอด โดนัท พิซซ่า เป็นต้น ร้านอาหารประเภทนี้มีเจ้าของกิจการมาช่วยวางระบบ การจัดการต่างๆ จุดเด่นที่ชัดเจนของอาหารประเภทนี้คือสามารถเข้าถึงลูกค้าได้ง่าย ลูกค้ารู้จักร้านเป็นอย่างดีเพราะมีสาขามากมาย สะดวกในการจัดการดูแลร้านอย่างยิ่ง จุดด้อยของร้านอาหารประเภทนี้คือการแข่งขันที่สูงซึ่งมักแข่งขันกันเองในแต่ละแฟรนไชส์ รูปแบบที่ห้าคือร้านอาหารประเภทสวัสดิการ ร้านอาหารประเภทนี้จะเน้นไปเปิดกิจการตาม

สถานที่สวัสดิการต่างๆ อาทิเช่น ร้านอาหารภายในโรงเรียน ร้านอาหารในมหาวิทยาลัย ร้านอาหารในสำนักงานออฟฟิศ เป็นต้น ร้านอาหารประเภทนี้จะมีต้นทุนค่อนข้างต่ำซึ่งในทางกลับกันก็จะไม่สามารถตั้งราคาขายได้สูงเช่นกัน จุดเด่นของร้านอาหารประเภทนี้คือ ได้ลูกค้ารายวันเป็นจำนวนมาก ไม่จำเป็นต้องใช้การจัดการอะไรมากนัก ขายในเมนูที่จำกัดได้ ซึ่งข้อดีของร้านประเภทนี้คือ จำกัดในส่วนของวันเวลาของลูกค้า โดยเฉพาะวันเสาร์หรือวันอาทิตย์ ช่วงวันปิดเทอม เป็นต้น ร้านอาหารประเภทที่หกคือร้านอาหารชัม ร้านอาหารประเภทนี้มักจะเปิดเป็นชัมเล็กๆตามห้างสรรพสินค้า โรงพยาบาล หรือสถานที่จำกัด ซึ่งสามารถเปิดได้แบบไม่มีที่นั่งและแบบมีโต๊ะนั่ง จุดเด่นของร้านอาหารประเภทนี้คือใช้ต้นทุนต่ำไม่ว่าจะเป็นเรื่องเครื่องมือ อุปกรณ์ วัตถุดิบรวมไปถึงค่าใช้จ่ายด้านบุคลากร แต่ก็มีจุดด้อยไม่คือคู่แข่งที่มาก และไม่สามารถทำรายได้ได้สูงมากนัก ที่สำคัญที่ตั้งของร้านจะต้องเป็นที่ที่โดดเด่นเห็นได้ชัด

“การทำธุรกิจร้านอาหารนั้น
ไม่ใช่ค่าคนที่ต้องการจะ
เปิดร้านอาหารแต่มีฝีมือ
การทำอาหารที่อร่อยเท่านั้น
แต่ต้องมีการจัดการที่ดีด้วย”

หลังจากที่เราสามารถเลือกรูปแบบของประเภทร้านอาหารได้แล้ว สิ่งที่สำคัญเป็นลำดับต่อมาคือ กลยุทธ์และโปรโมชันเพื่อดึงดูดลูกค้าให้มาเลือกใช้บริการร้านอาหารของเรานั้นเอง เราสามารถแบ่งออกได้เป็น 3 แบบหลักคือ ขายตรง สื่อออนไลน์และ ป้ายโฆษณาใบปลิว เรื่องของการขายตรงรูปแบบนี้จะเป็นการที่ทีมฝ่ายขายซึ่งสามารถที่จะเป็นใครก็ได้ เข้าไปเสนอโปรโมชันพิเศษกับร่วมกับทางร้าน เช่น ไปเสนอส่วนลดพิเศษให้สำหรับทุกคนที่เป็นพนักงานของบริษัทนั้นๆ อาจจะเริ่มจากบริษัทที่อยู่ใกล้ตัวเราหรือบริษัทฝ่ายลูกค้ากับเรานั้นเอง ใน

ด้านสื่อออนไลน์ถือเป็นกลยุทธ์ที่มีความจำเป็นและสำคัญมาก ในทุกวันนี้ เนื่องจากเป็นสื่อที่เข้าถึงลูกค้าได้ง่ายและรวดเร็ว ที่สุดในเวลาอันสั้น เราสามารถที่จะไปเลือกไปลงบนโซเชียลมีเดียหรือ สร้างขึ้นมาเองขึ้นอยู่กับงบประมาณในการดำเนินการ

ทางด้านของโปรโมชั่นนั้นก็เป็นสิ่งสำคัญอย่างยิ่ง เพราะเนื่องจากว่าสภาวะการแข่งขันที่สูงขึ้นในท้องตลาด โปรโมชั่นก็สามารถปรับเปลี่ยนได้หลายรูปแบบตลอดเวลาขึ้นอยู่กับ งบประมาณนั้น เช่น ถ้าหากเราต้องการเพิ่มจำนวนลูกค้าให้มากขึ้น เราอาจจะเล่นโปรโมชั่น มา 4 จ่าย 3 หรือหากว่าเรา ต้องการที่จะระบายอาหารออกจากทางร้าน โปรโมชั่นก็ควรจะเป็นแบบ ซื้อ 1 แถม 1 หรือหากว่าเราต้องการโปรโมชั่นที่เข้าใจง่ายและเข้าถึงได้ทุกคน เราควรที่จะเลือกใช้เป็นส่วนลดเป็น เปอร์เซ็นต์โดยตรงไปเลย เป็นต้น



ในส่วนต่อมาเราจะพูดถึงการควบคุมคุณภาพของอาหารว่ามันสำคัญกับการทำธุรกิจของร้านอาหารอย่างไร คุณภาพอาหารถือว่าเป็นส่วนที่สำคัญมากส่วนหนึ่งพอๆกับรสชาติของอาหารเลยก็ว่าได้ ซึ่งมันเป็นส่วนที่ลูกค้าสามารถรับรู้ได้ทันทีหากว่าคุณภาพอาหารต่ำกว่ามาตรฐาน ซึ่งหากเกิดสถานการณ์แบบนี้ขึ้นมันสามารถที่จะทำให้เราเสียลูกค้าไปเป็นจำนวนมากทันที ทั้งนี้เราควรที่จะควบคุมคุณภาพอาหารให้

อยู่ในสภาพที่ได้อยู่ตลอดเวลาโดยคำนึงถึงหัวข้อหลักๆดังนี้ การเก็บกักอาหาร เราควรที่จะเก็บอาหารในปริมาณที่เหมาะสมกับการทำอาหารในแต่ละวัน โดยเริ่มจากคำนวณจำนวนลูกค้าในแต่ละวัน ประมาณการทำอาหารคร่าวๆในแต่ละวัน ซึ่งอาจจะต้องใช้เวลาหลายสัปดาห์จนถึงเป็นเดือนๆ เพราะในแต่ละวันจะมีเหตุการณ์พิเศษที่ต่างกันออกไป หลังจากที่เราสามารถประมาณจำนวนวัตถุดิบได้แล้ว ขั้นตอนต่อมาก็คือระยะเวลาของการเก็บอาหารแต่ละชนิด เช่น พริกสดสามารถเก็บได้ 1-3 วัน เนื้อสัตว์สามารถเก็บได้ 3-5 หรืออาหารแช่แข็งสามารถเก็บได้เป็นสัปดาห์ ซึ่งเราควรจะต้องแยกเป็นรายการออกไปในการดูแลวัตถุดิบ หากวัตถุดิบชนิดไหนใกล้จะหมดสภาพ เราควรที่จะทำเมนูที่ใช้วัตถุดิบพวกนั้นออกมาเป็นรายการอาหารพิเศษประจำวันนั้นก็ได้

ขั้นตอนสุดท้ายที่เป็นหัวใจในการทำธุรกิจร้านอาหารนั้นก็คือการบริการ การบริการถือว่าเป็นสิ่งสำคัญต่อจากการควบคุมคุณภาพอาหารซึ่งการบริการที่ดีจะขึ้นอยู่กับพนักงานที่ดี พนักงานที่ดีก็ย่อมเกิดจากการอบรมที่ดีและมีใจในการบริการเป็นสิ่งสำคัญ ดังนั้นเราควรที่จะคัดเลือกพนักงานที่ดีมาเป็นคนคอยบริการลูกค้าซึ่งเราสามารถดูได้จากบุคลิกภายนอกคร่าวๆได้ว่าเป็นคนสุภาพ อ่อนน้อม มีใจในการบริการ ยิ้มแย้มแจ่มใส เป็นต้น หลังจากที่เราสามารถเลือกพนักงานได้แล้ว เราควรที่จะดูแลเค้าอย่างใกล้ชิด เพราะปัญหาที่เกิดจากพนักงานนั้นมีมากมาย อาทิเช่น อัตราการลาออกสูง ไม่ขยัน ไม่อดทนเวลาทำงาน ลักเล็กขโมยน้อย เป็นต้น

จากข้อมูลที่กำลังกล่าวมาทั้งหมด จะเป็นขั้นตอนคร่าวๆในการทำธุรกิจร้านอาหารที่จะทำให้ประสบความสำเร็จ ซึ่งเราควรที่จะเลือกรูปแบบร้านอาหารที่เหมาะสมกับตัวเราเอง และประเมินงบประมาณในการทำการค้า วางแผนการทำรูปแบบธุรกิจโดยสามารถจำลองสถานการณ์การเปิดร้าน โดยร่างรายละเอียดตามหัวข้อที่กำลังกล่าวมาทั้งหมด เช่น รูปแบบโปรโมชั่น การควบคุมคุณภาพอาหาร เป็นต้น เราควรที่จะเริ่มจากธุรกิจร้านอาหารเล็กๆก่อน จากนั้นค่อยขยายออกไปโดยอาจจะไปขยายขนาดร้านไปจนถึงเพิ่มสาขาออกไป ทั้งนี้หากว่าเราสามารถที่จะร่างรายละเอียดทุกอย่างได้ครบถ้วน มันก็จะทำให้เราสามารถรับมือได้ดีกับทุกสถานการณ์ ดังนั้นเราไม่ควรรอช้า รีบไปทำธุรกิจร้านอาหารกัน