



Food Truck ไม่ต้องมีหน้าร้านก็มีลูกค้าประจำได้

หากเราจะพูดถึงธุรกิจอาหารนั้น มันเป็นเรื่องที่ขาดไม่ได้ในสังคมยุคทุกยุคสมัย มันเพราะอะไรนั่นหรือ ก็เพราะว่าอาหารเป็นสิ่งจำเป็นในการดำรงชีวิตของมนุษย์เรานั่นเอง แต่คนเราก็สามารถทำอาหารรับประทานอยู่ที่บ้านเองได้เหมือนกัน ถูกต้องครับเราสามารถทำอาหารกินเองได้แต่มันไม่สามารถเติมเต็มความต้องการของเราได้เพราะในทุกวันนี้ อาหารแต่ละชนิดที่มีออกมาขายกันก็ได้ปรับเปลี่ยนรายละเอียดไปเรื่อยๆตามไลฟ์สไตล์ ตามความนิยมหรือตามความต้องการของลูกค้าเพราะฉะนั้น ธุรกิจร้านอาหารที่ขาดความแปลกใหม่ก็ไม่สามารถที่จะไปแข่งขันกับร้านอื่นๆได้ถึงแม้ว่าเราจะคงความเป็นเอกลักษณ์ที่ดีเยี่ยมไว้ก็ตาม พูดถึงเรื่องความแปลกใหม่ Food Truck หรือที่เราเรียกกันว่าร้านอาหารบนรถ ก็ได้เข้ามามีบทบาทในทุกวันนี้ โดยที่เราอาจจะไม่ได้สังเกตเลยก็ได้

Food Truck เป็นร้านอาหารบนรถที่มีจุดเด่นมากมายหลายอย่าง ซึ่งร้านอาหารประเภทนี้สามารถตอบโจทย์ความต้องการของใครหลายๆคนได้ ไม่ว่าจะเป็นลูกค้าทั่วไปหรือแม้กระทั่งเจ้าของร้านอาหารที่มีหน้าร้านทั่วไป ซึ่งธุรกิจ Food

Truck เดิมรูปแบบนี้ในประเทศไทยเราก็คือว่ายังใหม่หากเปรียบเทียบกับประเทศเพื่อนบ้านที่เขามีมานานแล้ว ส่วนมากเขาจะนิยมเปิดร้านประเภทนี้ตามถนนหนทาง ไปเปิดร้านตามงานอีเว้นท์ต่างๆ หรือไปบริการตามกองถ่ายทำละคร แต่ก็ไม่ใช่ว่าประเทศไทยเราไม่เคยมีร้านประเภทนี้มาก่อน เรามีกันมานานแล้วเหมือนกันแต่เป็นแบบที่ยุ่งมากกว่า ก็คือบ้านเราจะมี Food Truck อยู่ 2 ประเภทคือ ประเภทที่เน้นขายเฉพาะวัตถุดิบหลักๆ ไม่ว่าจะเป็น พริก พลัม หน่อหมู ปลา ไก่ หรือแม้กระทั่งเครื่องเทศต่างๆ จะขายกันตั้งแต่เช้ายันเย็นเลย อีกประเภทหนึ่งก็คือ ประเภทที่ขายอาหารปรุงสุกแล้ว ส่วนมากจะเป็นแบบอาหารจำพวกแกงกุ่ม ซึ่งจะตะเวนขายไปเรื่อยๆหรืออาจจะไปหยุดอยู่ตามหน้าตลาดนัดทั่วไปนั่นเอง

กลับเข้ามาขายในรายละเอียดของ Food Truck อีกครั้ง จุดเด่นที่ชัดเจนของเจ้า Food Truck นี้เราสามารถแบ่งได้เป็น 4 อย่างหลักๆด้วยกัน จุดเด่นแรกก็คือ สะดวกรวดเร็ว ในความหมายนี้หมายถึง อาหารส่วนมากจะเน้นเป็นแบบใช้เวลาทำค่อนข้างไวเพราะร้านประเภทนี้จะเน้นไปที่ปริมาณในการขาย

ในแต่ละชั่วโมงมากกว่าเน้นราคา เป็นอีกเพราะว่าหากเราใช้เวลาทำอาหารนานๆ เราจะเสียลูกค้าไปเป็นจำนวนมากเนื่องจากเราไม่มีพื้นที่ให้ลูกค้าไว้นั่งคอยหรือสิ่งเครื่องดีมารถได้เหมือนร้านอาหารทั่วไป แน่นอนว่ายังสามารถตอบโจทย์ชีวิตคนเมืองที่รีบเร่งได้อย่างดีเลยทีเดียว จุดเด่นที่สองคือ สามารถเคลื่อนย้ายได้ง่าย ซึ่งจุดเด่นนี้มีข้อได้เปรียบมากมายที่ทำให้ร้านอาหารประเภทนี้ประสบความสำเร็จ เพราะว่า เราสามารถเข้าไปขายได้ทุกที่ ทุกตรอกซอกซอย เปิดทำการได้ในพื้นที่แคบๆ ซึ่งมันทำให้เราสามารถเข้าถึงลูกค้าได้รวดเร็วนั่นเอง เพราะปกติธุรกิจร้านอาหารนั้นจะเป็นฝ่ายที่รอลูกค้าเข้ามาใช้บริการ เราสามารถเข้าไปตั้งรถนอกเรียนนักศึกษาที่เลิกเรียน ตอนกลางวัน บริเวณตึกสำนักงาน หรือแม้กระทั่งตอนเย็นหน้าตลาดนัด

จุดเด่นที่ขาดไม่ได้คือ ต้นทุนที่ต่ำ ซึ่งถามว่าเราใช้เงินในการลงทุนธุรกิจประเภทนี้เยอะมั้ยบอกได้เลยว่าน้อยมากหากเปรียบเทียบกับ การเปิดร้านอาหารสักหนึ่งร้าน เพราะองค์ประกอบทางการลงทุนก็มีอยู่แค่ไม่กี่อย่างเท่านั้น คือ รถ ซึ่งบางคนอาจจะไม่มีรถกระบะอยู่แล้ว ก็แค่นำมาดัดแปลงให้สามารถวางของหรือปรุงอาหารได้แค่นี้ก็ได้แล้ว ต่อไปก็คือเครื่องมือต่างๆในการทำอาหาร อันนี้จะมากหรือน้อยก็ขึ้นอยู่กับประเภทของอาหาร หากน้อยมากเลยคงหนีไม่พ้นการขายไอศกรีมหรือขนมหวาน เพราะมีแค่ตู้แช่กับอุปกรณ์เพียงเล็กน้อยเท่านั้น และที่สำคัญเราไม่จำเป็นต้องเสียเงินลงทุนไปกับค่าเช่าสถานที่ทำร้านอาหารนั่นเอง

เพียงแค่นี้เราก็สามารถธุรกิจร้านอาหารเล็กๆของเราได้แล้ว จุดเด่นสุดท้ายคือ อิสระและความแปลกใหม่ สิ่งนี้เป็นอีกหนึ่งเหตุผลที่ทำให้ Food Truck ประสบความสำเร็จ เพราะว่าแน่นอนเจ้าธุรกิจนี้จะได้ประโยชน์จากความแปลกใหม่เป็นทุนเดิมอยู่แล้ว หากไปตั้งร้านที่ไหนก็ตาม ลูกค้าหลายๆคนต้องสงสัยว่าเค้าขายอะไรกันตรงนั้น ลองไปดูกันดีกว่าแน่นอนหลังจากนั้นก็เป็นเรื่องที่คนทำอาหารต้องใช้ทักษะในการขายว่าเราจะขายอะไรให้ตอบโจทย์ยัยเอง ซึ่งมันถือว่าอิสระเลยที่เราจะขายอาหารอะไรก็ได้ อาหารไทย อาหารต่างชาติ ไอศกรีม ของกินเล่นทั่วไป แฮมเบอร์เกอร์ และเยอะเยอะมากมาย

เราจะเห็นได้ว่าธุรกิจประเภทนี้สามารถที่จะเปิดบริการได้ในบ้านเราได้ แต่มันก็ต้องขึ้นอยู่กับปัจจัยในอีกหลายๆด้าน ไม่ใช่ที่เราอยากจะทำก็ทำสำเร็จแน่นอน อันที่จริงก่อนที่เราจะเปิดทำธุรกิจร้านประเภทนี้ เราจะต้องมีการศึกษาให้รอบคอบในทุกกระบวนการของธุรกิจเสียก่อน ไม่ว่าจะเป็นเรื่องประเภทอาหารที่เราจะขาย การทำการตลาดและการเข้าถึง

ลูกค้าว่าควรจะทำอย่างไร ประเมินต้นทุนการทำธุรกิจ กลยุทธ์การทำธุรกิจ เป็นต้น

รูปแบบขายอาหาร แนนอนมันจัดเป็นสิ่งที่สำคัญอันดับแรกเลยที่เราต้องการที่จะขายอาหารประเภทอะไร เราจะต้องดูองค์ประกอบหลักๆของเราที่ก่อน เช่นอาหารที่เรามีความชำนาญในการทำ กลุ่มลูกค้าที่เราต้องการไปขาย หากเป็นนักเรียนคงต้องหารูปแบบอาหารที่ทานได้ทั้งเด็กและผู้ใหญ่ กลุ่มลูกค้าพนักงานออฟฟิศ เราต้องทำอาหารประเภทกินง่ายสะดวก รวมทั้งต้องมีภาชนะด้วย มีเช่นนั้นเราอาจจะไปแข่งขันกับอาหารสำเร็จรูปเจ้าอื่นไม่ได้ ที่สำคัญเราจะต้องควบคุมคุณภาพอาหารที่ดีไว้ตลอด การควบคุมคุณภาพอาหารที่ดีนั้น ก็จะมาจากการเลือกวัตถุดิบที่สดใหม่อยู่เสมอ เราจึงต้องคำนวณปริมาณการใช้วัตถุดิบให้มีประสิทธิภาพในแต่ละวัน



การทำการตลาดหรือเข้าถึงลูกค้าก็เป็นอีกหนึ่งปัจจัยที่สำคัญในการเพิ่มยอดขายและสร้างแบรนด์ของร้านอาหารเราด้วย ซึ่งการทำการตลาดในทุกวันนี้คงหนีไม่พ้นสื่อออนไลน์ต่างๆ โดยที่เราสามารถจะทำมันขึ้นมาเองโดยไม่มีค่าใช้จ่ายแต่อาจต้องใช้เวลานานพอสมควรหรือเราจะลงทุนให้เจ้าเจ้าของสื่อเพื่อที่จะให้ลูกค้าได้เห็นเราบ่อยขึ้นๆ ก็ขึ้นอยู่กับงบประมาณของเจ้าของธุรกิจนั้น อีกทั้งเรายังสามารถหาลูกค้าประจำได้ง่ายโดยไม่ต้องมีหน้าร้านทางสื่อออนไลน์นี้ และแน่นอนเราจะแนะนำว่าหากมีเงินทุนที่ควรที่จะลงเงินสักเล็กน้อยเพื่อนำมาคู่แข่งอื่นๆอยู่หนึ่งก้าว

ในด้านของการทำการตลาดจำพวกแฟนพัน ในปลิว นั้น ส่วนตัวคิดว่าไม่ตอบโจทย์ธุรกิจประเภทนี้เท่าไร เพราะว่าเราไม่มีหน้าร้านที่สามารถคอยลูกค้าอยู่ตลอดเวลาเพราะเรา



จะต้องเคลื่อนไปยังจุดต่างๆ สู้ไปเปิดเพลงหรือประกาศโปรโมชันตามสถานที่ของเราน่าจะดีกว่าและประหยัดเงินทุนอีกด้วย

ในด้านของเงินทุนก็ถือเป็นปัจจัยที่สำคัญอีกเรื่องหนึ่งในการทำธุรกิจทุกประเภท เพราะมันจะเป็นตัวบ่งชี้ขนาดของธุรกิจเราตั้งแต่ตอนเริ่มต้นไปจนถึงระยะเวลาของการขยายกิจการ หากเรามีเงินทุกจำกัดซึ่งแน่นอนว่าเราควรจะเปิดร้านขนาดเล็กไปก่อน เพราะเราจะได้ไม่ต้องแบกรับความเสี่ยงมากเกินไป หากผิดพลาดเราก็ยังสามารถปรับเปลี่ยนค่อยๆ แก้ไขไป โดยไม่ใช้เงินลงทุนที่สูง หากว่าเราพอมีเงินลงทุนมากพอสมควรเราก็ยังคงแนะนำให้เราเริ่มจากร้านขนาดเล็กเช่นกันแต่จะให้เน้นไปลงทุนอุปกรณ์เสริมหรือสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ให้แก่ลูกค้าแทน เช่น โต๊ะหรือเก้าอี้ พัดลมไปน้ำหรือเครื่องปรับอากาศ เพราะเนื่องจากประเทศเรานี้มีอากาศที่ร้อน อุปกรณ์กระจายเสียงต่างๆ สิ่งอำนวยความสะดวกในการปรุงอาหารที่ทันสมัยและประหยัดเวลา เป็นต้น

สุดท้ายคือการปรับใช้กลยุทธ์ที่ดีในทุกสถานการณ์ เราจะต้องมีการปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ในการขายอยู่ตลอดเวลา เพื่อให้ตอบสนองทุกความต้องการของลูกค้า ซึ่งแต่ละกลุ่มเราอาจได้ใช้กลยุทธ์ที่เหมือนหรือแตกต่างกันไป ยกตัวอย่างเช่น ขายตามตลาดนัด อันนี้เราจะต้องเน้นไปที่ราคา เพราะคู่แข่งใน

ตลาดนัดราคาจะค่อนข้างต่ำ แต่ถ้าเราขายตามโรงเรียน เราอาจจะมีสินค้าเป็นสมนาคุณให้เด็กๆ แต่ถ้าหากเราไปขายตามอาคารสำนักงานเราต้องเน้นไปที่ซื้อมากลดมาก เพราะว่าพนักงานออฟฟิศส่วนมากจะชอบไปกินเป็นกลุ่ม หากเราไปจัดตามงานอีเว้นท์ แน่แน่นอนว่าเราต้องทำตัวให้เด่นไม่ซ้ำใคร อาจจะต้องถึงขนาดมีการปรับเปลี่ยนตัวรถ Food Truck เพื่อให้เป็นจุดสังเกตเตะตากันเลยทีเดียว

บทสรุปของธุรกิจ Food truck นี้ จะเห็นได้ว่าธุรกิจประเภทนี้เป็นธุรกิจที่ใหม่ ซึ่งมีกระแสตอบรับที่ดีสามารถไปเปิดร้านขายอาหารได้ทุกที่ทุกเวลาหรือออกไปอีกนัยหนึ่งว่า ยังมีโอกาสในการทำธุรกิจประเภทนี้อยู่มาก แต่หากว่าเราต้องการที่จะประสบความสำเร็จ เราจะต้องวางแผนธุรกิจให้รอบคอบรัดกุมเสียก่อนที่จะลงทุนเปิดทำธุรกิจทันทีเพียงเพราะเห็นว่ามีกระแสตอบรับดี การวางแผนที่ดีมันจะสามารถทำให้เราทำธุรกิจประเภทนี้ได้มันคงต่อไปอีกหลายปี ซึ่งแน่นอนว่าเราจะต้องปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ต่างๆ ให้เหมาะสมกับสถานที่ขาย กลุ่มลูกค้าเป้าหมายหรือตามกาลเวลา เราไม่จำเป็นต้องมีหน้าร้านเราก็ยังสามารถมีลูกค้าประจำได้หากเรามีการสื่อสารกับลูกค้าอยู่ตลอดเวลา เพียงเท่านั้นความสำเร็จของธุรกิจ Food Truck ก็ไม่ไกลเกินเอื้อม