

โมเดลธุรกิจเพื่อการเริ่มต้น สำหรับผู้ประกอบการ SMEs

ธุรกิจต้นแบบ :

เปลี่ยนบ้านเป็นร้านอาหารสุดชิค





แนวโน้มอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

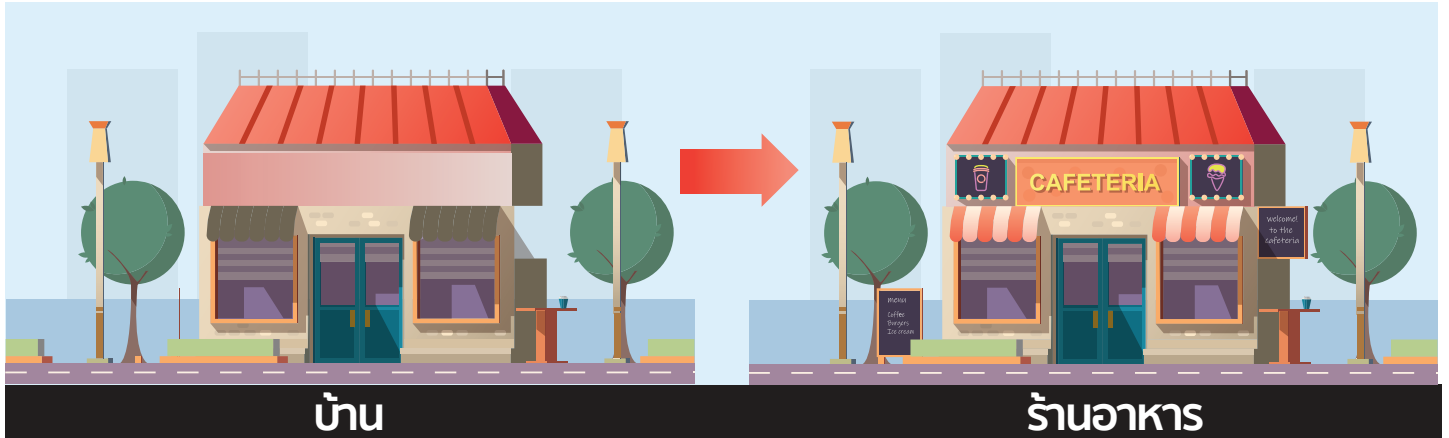
ไม่ว่าจะอยู่ในช่วงเศรษฐกิจขาขึ้นหรือขาลงก็ตามร้านอาหารยังเป็นธุรกิจดาวรุ่งมาตลอด เพราะอาหารเป็นปัจจัยสำคัญในชีวิตประจำวัน ถึงแม้ภาพรวมเศรษฐกิจประเทศจะดูแย่ แต่ด้วยพฤติกรรมของประชากรไทยที่เปลี่ยนไปจากเดิม การทำอาหารกินเอง ประกอบกับ ปัจจุบันการเติบโตของคอมมูนิตี้ออลส์ กลายเป็นการทำอาหารนอกบ้านเพิ่มขึ้น รวมถึงสั่งอาหารมาทานถึงที่แทนการทำเอง ประกอบกับปัจจุบัน การเติบโตของคอมมูนิตี้ออลส์ ศูนย์การค้า ตลาดนัดมีการขยายออกไปตามเมืองต่าง ๆ ก็เช่นเดียวกับการเกิดขึ้นของแพลตฟอร์มเดลิเวอรี่ ก็ทำให้ธุรกิจร้านอาหาร ยิ่งเพิ่มจำนวนมากขึ้นอย่างต่อเนื่องและขยายตัวขึ้นอย่างรวดเร็ว เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคที่มีความหลากหลาย

พฤติกรรมผู้บริโภคในปัจจุบัน

สังคมเมืองปัจจุบันที่ผู้คนต้องรีบเร่งออกไปทำงานนอกบ้านตั้งแต่เช้ายันค่ำ ไม่มีเวลาปรุงอาหารเอง และอยู่กับลักษณะครอบครัวเดี่ยว จึงมีความจำเป็นต้องพึ่งพาร้านอาหารทั้งหลาย นอกจากนี้ในปัจจุบันการเติบโตของโซเชียลมีเดียได้กระตุ้นความต้องการของผู้บริโภคให้หลากหลายมากขึ้น ส่งผลให้มีธุรกิจร้านอาหารเกิดขึ้นหลากหลายรูปแบบ อาทิ ร้านอาหารต่างชาติ อาหารญี่ปุ่น และเกาหลี ร้านอาหารประเภทฟาสต์ฟู้ด รวมถึงร้านอาหารไทย รวมถึงร้านอาหารเพื่อสุขภาพที่เน้นอาหารออร์แกนิกอันถือเป็นจุดขายก็เริ่มได้รับความนิยมมากขึ้นเรื่อย ๆ นอกจากนี้ไลฟ์สไตล์สมัยใหม่ ที่ผู้คนมีพร้อมทั้งกำลังซื้อและความมีอิสระในการเลือกที่จะเข้าถึงการบริโภคอาหารอันหลากหลายมากกว่าในอดีต สิ่งเหล่านี้ถือเป็นปัจจัยบวกต่อธุรกิจร้านอาหารโดยตรงและส่งผลให้ธุรกิจนี้จะโตฟ้าวิกฤตเศรษฐกิจไปได้

โอกาสของผู้ประกอบการ

การปรับปรุงบ้านเป็นร้านอาหารเป็นเทรนด์ที่กำลังมาแรงทั้งในบ้านเราและในต่างประเทศ และเติบโตขึ้นทุกปี ๆ แนวคิดนี้ ทำให้การลงทุนในการทำธุรกิจนี้หากเทียบกับธุรกิจอื่น ๆ ถือว่าเป็นการลงทุนที่ใช้เงินไม่มากนัก และมีโอกาสคืนทุนในเวลาไม่นาน อย่างไรก็ตาม การลงทุนเปิดร้านอาหารหลากหลายประเภทดังกล่าว มักนิยมเปิดกันตามหัวเมืองใหญ่ ๆ เมืองท่องเที่ยวต่าง ๆ และเมืองชายแดน ซึ่งผู้คนมีอำนาจการซื้อค่อนข้างสูง มีกำลังจับจ่ายใช้สอย



กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจร้านอาหาร

ควรศึกษาตามลำดับดังนี้

1. พระราชบัญญัติการสาธารณสุข พ.ศ. 2535
2. กฎกระทรวงสาธารณสุข เรื่องสุขลักษณะของสถานที่จำหน่ายอาหาร พ.ศ. 2561
3. พระราชบัญญัติการสาธารณสุข พ.ศ.2535 (ล่าสุด)
4. พระราชบัญญัติการสาธารณสุข (ฉบับที่ 2) พ.ศ.2550
5. พระราชบัญญัติสุรา พ.ศ.2493
6. กฎกระทรวงว่าด้วยข้อกำหนดเกี่ยวกับการออกใบอนุญาตขายสุราและการขายสุราสำหรับผู้ที่ได้รับใบอนุญาตขายสุราประเภทที่ 3 ถึงประเภทที่ 7 พ.ศ. 2548
7. พระราชบัญญัติสถานบริการ (ฉบับที่ 4) พ.ศ. 2546
8. พระราชบัญญัติภาพยนตร์และวีดิทัศน์ พ.ศ.2551
9. กฎกระทรวงว่าด้วยการอนุญาตและการประกอบกิจการร้านวีดิทัศน์ พ.ศ.2552

การยื่นคำขอใบอนุญาต

1. ผู้ประกอบการกิจการร้านอาหารที่มีพื้นที่ของร้านมากกว่า 200 ตารางเมตร

ต้อง ขออนุญาตประกอบกิจการต่อเจ้าพนักงานท้องถิ่น เมื่อได้รับใบอนุญาตแล้วจึงจะเปิดดำเนินการกิจการได้ ใบอนุญาตจะมีอายุหนึ่งปี และการขอต่ออายุใบอนุญาตจะต้องยื่นคำขอก่อนใบอนุญาตสิ้นอายุ

2. ร้านอาหารที่มีพื้นที่ของร้านไม่เกิน 200 ตารางเมตร

เมื่อเปิดดำเนินการกิจการต้อง แจ้งต่อเจ้าพนักงานท้องถิ่น เพื่อขอหนังสือรับรองการแจ้ง และเมื่อประสงค์จะเลิกกิจการ หรือโอนกิจการให้แก่บุคคลอื่น ต้องแจ้งให้เจ้าพนักงานท้องถิ่นทราบด้วย

การยื่นคำขอใบอนุญาต การต่ออายุใบอนุญาต และการขอหนังสือรับรองการแจ้ง ให้ยื่นได้ที่ส่วนราชการต่าง ๆ ดังนี้

- สำนักงานเขตของกรุงเทพมหานคร (สำหรับร้านอาหารที่ตั้งอยู่ในเขตกรุงเทพมหานคร)
- สำนักงานเทศบาล (สำหรับร้านอาหารที่ตั้งอยู่ในเขตเทศบาล)
- สำนักงานองค์การบริหารส่วนตำบล (สำหรับร้านอาหารที่ตั้งอยู่ในเขตองค์การบริหารส่วนตำบล)
- สำนักงานเมืองพัทยา (สำหรับร้านอาหารที่ตั้งอยู่ในเขตเมืองพัทยา)

ใบอนุญาตต่าง ๆ สำหรับการเปิดร้านอาหาร

- ทะเบียนพาณิชย์
- ใบอนุญาตสถานที่จำหน่ายอาหารและสะสมอาหาร
- ใบอนุญาตจำหน่ายสุรา



โครงสร้างบริษัท



ภาพรวมการประกอบธุรกิจของบริษัท บริษัทประกอบธุรกิจหลัก 1 ประเภท ได้แก่

ธุรกิจร้านอาหารไทย

แนวคิดในการสร้างข้อแตกต่างระหว่างสินค้ากับคู่แข่ง ลักษณะลูกค้าและลูกค้ากลุ่มเป้าหมายจำแนกตามประเภทสินค้า
ประเภทสินค้า 1. ธุรกิจร้านอาหาร O2O' (Offline to Online)

กลุ่มลูกค้าหลัก	●	คนทำงาน และ แม่บ้าน
วัตถุประสงค์	●	เพื่อให้บริการอาหารและเครื่องดื่ม
อายุ	●	ระหว่าง 25 ปี - 70 ปี
รายได้	●	เดือนละ 15,000 บาทขึ้นไป
กลุ่มเป้าหมายรอง	●	ลูกค้ากลุ่มครอบครัว
อายุ	●	ระหว่าง 3 - 70 ปี

แนวทางการตลาด และการบริหารให้เติบโตทุกสถานการณ์

“ธุรกิจนี้เริ่มง่าย แต่สำเร็จยาก” ผู้ประกอบการจะต้องให้ความสำคัญกับองค์ความรู้ในด้านวางแผน และบริหารจัดการทั้งก่อนเริ่มลงทุนและหลังลงทุนอย่างมาก ปัจจัยสำคัญที่จะทำให้ธุรกิจอยู่ได้อย่างยั่งยืน คือ



ตราสินค้า

การออกแบบตราสินค้าสำหรับธุรกิจประเภทนี้ ควรเน้นความทันสมัยและเชื่อมโยงกับแนวคิดหลักของธุรกิจ



คุณภาพ

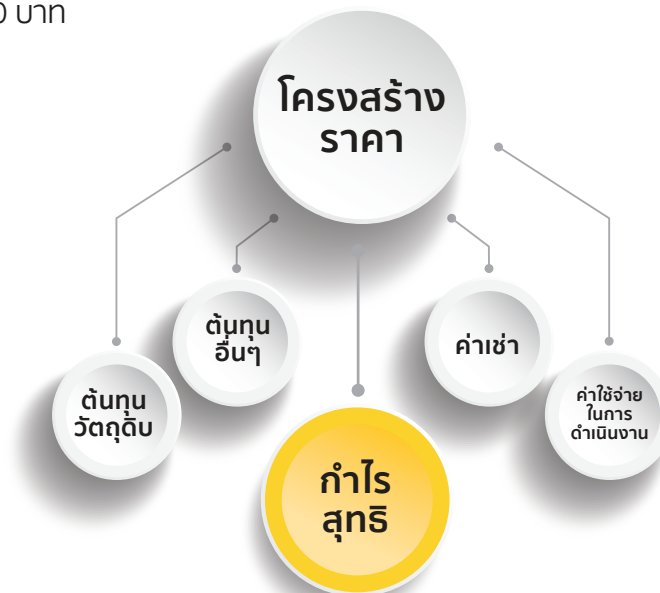
ในกระบวนการควบคุมคุณภาพให้ทำการจัดทำคู่มือการผลิตและคู่มือการบริการ ตลอดจนการนำระบบจัดการร้าน POS มาใช้บันทึกยอดขายและประมวผล เพื่อให้ได้ข้อมูลที่เป็นประโยชน์ในการดำเนินธุรกิจและการควบคุมคุณภาพและในการประมวผลข้อมูลด้านต้นทุน ช่วยแก้ปัญหาการจัดการวัตถุดิบให้เหมาะสมกับการบริหารจัดการเมนู และการตลาด

กลยุทธ์ความหลากหลายและราคา

ราคาเป็นกลยุทธ์ทางการตลาดที่สำคัญเพื่อจูงใจลูกค้าให้มาใช้บริการ รักษาตลาดลูกค้าไว้ และสร้างกำไรแก่ธุรกิจ การตั้งราคาอาหารที่ดีต้องดูทั้งต้นทุนทั้งหมด กำลังซื้อของลูกค้า ตลอดจนราคาขายของคู่แข่ง ต้องเป็นราคาที่เหมาะสมกับรสชาติและคุณภาพของอาหาร (ขึ้นอยู่กับประเภทธุรกิจ ไม่สามารถระบุเป็นสัดส่วน % ได้เนื่องจากธุรกิจร้านอาหารแต่ละประเภทไม่เหมือนกัน)

* **ข้อพึงระวัง** การกำหนดราคาที่เหมาะสมนั้นแม้ในภาพรวมผู้ประกอบการอาจกำหนดราคาไว้ตามโครงสร้างปกติ (ดังตัวอย่าง) ได้ ดังนี้ เช่น ดมยำทะเล ราคา 100 บาท มีโครงสร้างดังนี้

- ต้นทุนวัตถุดิบ 25% = 25 บาท (ในบางเมนูต้นทุนอาจสูงถึง 50% เนื่องจากข้อจำกัดทางอุปสงค์-อุปทาน)
- ต้นทุนอื่น ๆ (เช่น ค่าขนส่ง ค่าเช่าเครื่องทำน้ำแข็ง ค่าแก๊สหุงต้ม ฯลฯ) 5% = 5 บาท
- ค่าเช่าสถานที่ ค่าน้ำ ค่าไฟฟ้า 10% = 10 บาท
- ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน (เช่น เงินเดือนและสวัสดิการ ค่าการตลาด ค่าสอบบัญชี ฯลฯ) 30% = 30 บาท
- กำไรสุทธิ 30% = 30 บาท



แต่ผู้ประกอบการไม่ควรยึดบนหลักการกำหนดสัดส่วนของกำไรและต้นทุนที่ตายตัว เพราะอาจทำให้ผู้ประกอบการเสี่ยงที่จะขาดทุนหรือเสียโอกาสที่จะทำกำไรเพิ่มได้ เนื่องจากปัจจัยที่ทำให้มีการปรับระดับราคาขึ้นและลงนั้น มีปัจจัยหลายประการ เช่น

- ราคาต้นทุนวัตถุดิบที่อาจขึ้นลงตามฤดูกาล กำลังซื้อที่เพิ่มขึ้นหรือลดลงของลูกค้า
- ความนิยมของวัตถุดิบบางประเภทที่ทำให้มีโอกาสปรับราคาได้สูงขึ้น
- เทศกาลการท่องเที่ยวที่มีผลต่อปริมาณของลูกค้า ประเภทของเมนูอาหาร

เช่น กำไรจากผลิตภัณฑ์อาจมีส่วนที่สูงกว่าเมนูต้มยำรวมมิตรทะเลที่ต้นทุนวัตถุดิบมากกว่า

- วิธีการบริการอาหาร เช่น การบริการแบบอาหารชุดที่ปกติต้นทุนสูงกว่าและกำไรน้อยกว่า

กว่าการบริการอาหารจานเดียว

อีกประการหนึ่งที่สำคัญ คือ ผู้ประกอบการต้องระลึกเสมอว่า ในต้นทุนนั้นก็มีต้นทุนผันแปรที่แปรผันไปตามยอดขายและต้นทุนคงที่ ที่กำหนดไว้และต้องจ่าย ไม่ว่าจะมียอดขายหรือไม่แพงอยู่ เช่นเดียวกันกับค่าใช้จ่ายนั้นก็มีค่าใช้จ่ายผันแปรและต้นทุนคงที่ทั้งสิ้น

แนวคิดพิเศษเพื่อสร้างข้อได้เปรียบในการแข่งขัน

ในภาวะการแข่งขันที่ค่อนข้างสูงเช่นนี้เอง หากจะให้ธุรกิจร้านอาหารเจริญรุ่งเรือง นอกจากจะต้องมีองค์ประกอบที่ได้แจกแจงไปแล้ว ปัจจัยสำคัญอีกอย่างคือ ร้านอาหารจะต้องปรับตัวให้เข้ากับไลฟ์สไตล์ของผู้คนในการใช้ชีวิตประจำวัน อย่างเช่นตัวอย่างด้านล่าง



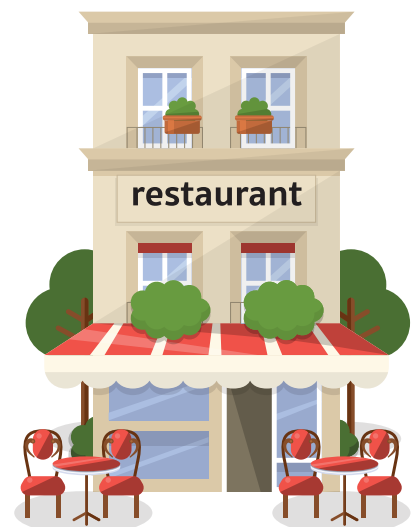
โครงสร้างการลงทุนและการประมาณการรายได้เบื้องต้น

ทรัพย์สินถาวรหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

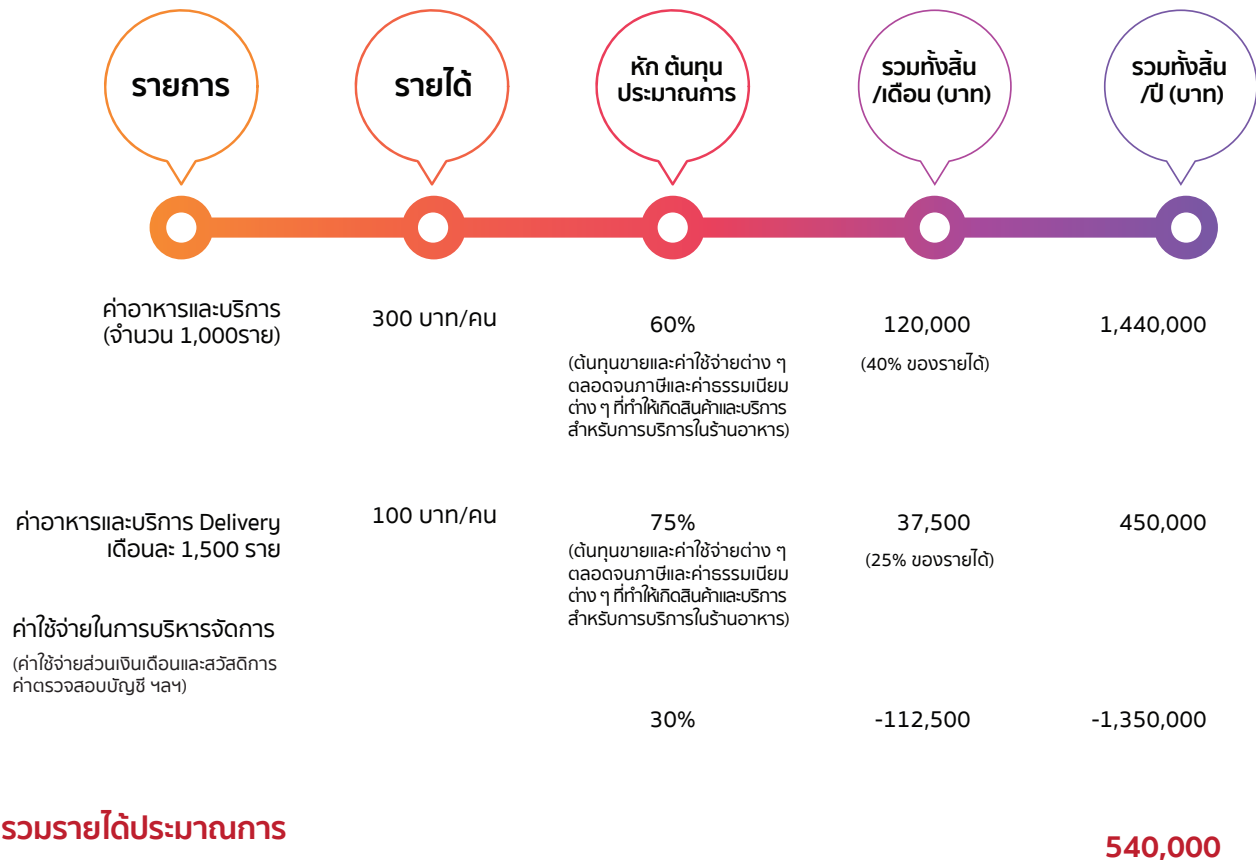
- ที่ดิน อาคารและสิ่งปลูกสร้าง
 - 1.1) อาคารสำนักงาน (ที่ตั้งของบริษัท)
รวมถึงครัวและห้องเก็บของ (พื้นที่ใช้งาน200 ตรม.)
 - 1.2) ร้านอาหารและสิ่งอำนวยความสะดวก
(พื้นที่ใช้งาน120 ตรม.)

งบประมาณการลงทุนเบื้องต้น ประมาณ 800,000 บาท

- การลงทุน ใช้เงินทุนสำหรับตกแต่ง
- การซื้ออุปกรณ์ครัวและอุปกรณ์การรับประทานอาหาร
- เมนูและสื่อประชาสัมพันธ์
- * หมายเหตุ : ใช้บ้านที่มีพื้นที่ ขนาด 80 ตรว. (320 ตรม.)



ประมาณการรายได้



ประมาณการจุดคุ้มทุน 2 ปี

ที่มา : ร้านอาหารไทยย่านสุขุมวิท กรุงเทพมหานคร 2563

การจัดการและบริหารความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นของธุรกิจ

- ควรมีการกำกับการประกันอัคคีภัย โจรกรรม และควรครอบคลุมสิ่งของที่ลูกค้าใช้ในกิจการด้วย
- ผ่านการรับรองมาตรฐาน SHA

เพื่อควบคุมโรคติดต่อ และควรมีมาตรฐานการตรวจสอบ เพื่อให้สามารถตรวจพบได้เร็วและมีมาตรการที่เหมาะสมรองรับ (Safety & Health Administration (SHA) คือ แนวปฏิบัติที่เป็นมาตรฐานภาคสมัครใจสำหรับผู้ประกอบการ หรือ ข้อกำหนดเบื้องต้นที่สถานประกอบการพึงมี เพื่อป้องกัน COVID-19 ซึ่งมาจากมาตรการด้านสาธารณสุขบวกกับมาตรฐานของสินค้าทางการท่องเที่ยว ทั้งนี้ กระทรวงสาธารณสุขและกระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา ได้มีการจัดทำสัญลักษณ์ SHA เพื่อรับรองคุณภาพของสถานประกอบการนั้น ๆ โดยผู้ประกอบการต้องยื่นเรื่องขอผ่านสมาคม เช่น สมาคมโรงแรม เมื่อได้รับสัญลักษณ์แล้ว ผู้ประกอบการจะถูกประเมินโดยผู้ให้บริการผ่านช่องทางแอปพลิเคชัน รวมถึงมีการสุ่มตรวจจากหน่วยงานภายใต้กระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬาเป็นระยะด้วย
(ค้นข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่: <https://thailandsha.tourismthailand.org/landing>)

- การทำให้ร้านอาหารเป็นที่โปรดปรานของลูกค้าต้องมีการบริการที่ประทับใจควบคู่ด้วย การเตรียมพร้อมให้พนักงานมีทักษะและทัศนคติที่ดี รู้สึกมีความสุขกับการทำงานและพร้อมจัดสรรพนักงาน ตามความเชี่ยวชาญ ความถนัดมากที่สุด เพียงพอและเหมาะสมกับการให้บริการ จะลดความเสี่ยงจากการสูญเสียลูกค้า และสามารถสร้างความประทับใจให้กับลูกค้าได้อย่างดี
- ต้องมีการประเมินผลงานของกิจการเป็นระยะ ๆ ที่อาจจะได้มาจาก Feedback ของลูกค้า หรือความคิดเห็นของพนักงาน เพื่อนำมาพัฒนาปรับปรุงข้อบกพร่องต่าง ๆ ได้ตรงจุด ทันที และสนับสนุนให้ส่วนอื่น ๆ ที่ดีอยู่แล้วแข็งแกร่งยิ่งขึ้น