SME GUIDE BOOK

สสว.

CAFÉ AND RESTAURANT

BUSINESS

ธุรกิจร้านอาหารและร้านกาแฟ ครบทุกเรื่องที่ต้องรู้

โดย สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.)

ธุรกิจร้านอาหารและร้านกาแฟ ครบทุกเรื่องที่ต้องรู้

STEP BY STEP

สสว.

โดย สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจ ขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.)

CASE STUDY

Hey! Coffee

อภินัย วรรณไพโรจน์

ถอดกลยุทธ์ร้านกาแฟแบรนด์ไทยที่เติบโตได้แม้เจอวิกฤติ

อบทะเล ศาลายา

สิรีธร อังสุวรังษี

เปิดร้านอาหารใหม่ให้ยอดขายเติบโตต้องแตกต่าง

คำนำ

หนังสือธุรกิจร้านอาหารและร้านกาแฟครบทุกเรื่องที่ต้องรู้ Step by Step เล่มนี้ สสว.มีวัตถุประสงค์เพื่อต้องการให้ผู้ที่สนใจทำธุรกิจเกี่ยวกับร้านอาหารและร้านกาแฟ ได้มีความรู้พื้นฐานในการนำไปใช้เริ่มต้นทำธุรกิจจากเนื้อหา ที่รวบรวมจากแหล่งข้อมูลที่น่าเชื่อถือและจากการถ่ายทอดประสบการณ์จากผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จในธุรกิจร้านอาหารและร้านกาแฟ

SME GUIDE BOOK เล่มนี้ประกอบด้วยเนื้อหา 8 บทเรียน เริ่มตั้งแต่การศึกษาตลาดและโอกาสในประเทศไทย ตลอดจนวิธีเริ่มต้นทำธุรกิจ สิ่งที่ผู้ประกอบการต้องรู้ ไปจนถึงกระบวนการวางแผนธุรกิจ การตลาด แหล่งความรู้ด้านธุรกิจที่เกี่ยวข้อง และคำแนะนำจากผู้มีประสบการณ์ในธุรกิจ ที่จะช่วยให้ผู้ที่สนใจสามารถเริ่มต้นในการทำร้านอาหารและร้านกาแฟได้ประสบความสำเร็จ ตามที่ผู้จัดทำมุ่งหวังไว้

สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.)

HEY! COFFEE

GOT

อภินัย วรรณไพโรจน์

จากโปรกอล์ฟระดับประเทศ สู่เจ้าของธุรกิจร้านกาแฟ ‘Hey! Coffee’
กอดกลยุทธ์ ไขความสำเร็จ จากประสบการณ์ตรง
ในธุรกิจร้านกาแฟที่เติบโตและขยายแฟรนไชส์ได้แม้ในวิกฤติ
ร่วมไขความลับ หาความรู้ไปพร้อมกัน

อบทะเล ศาลายา

สิรีธร อังสุวรังษี

-พีท-

จากร้านอาหารรุ่นคุณปู่ ที่ไม่มีใครสืบทอด
มาเริ่มต้นเป็นร้านใหม่ สานต่อเมนูลับแสนอร่อยจากครอบครัว
กับสูตรอาหารที่ไม่มีใครเหมือน สร้างเอกลักษณ์ให้กับร้าน
จนเติบโต ขยายสาขาได้แม้เจอวิกฤตโควิด-19

สารบัญ

แหล่งความรู้ประกอบการสร้างธุรกิจ

การศึกษาหาข้อมูลความรู้ให้รอบด้านสำหรับธุรกิจถือเป็นเรื่องสำคัญ จึงควรรู้วิธีเข้าถึงแหล่งข้อมูลเพื่อให้ธุรกิจเติบโตได้แม้การแข่งขันจะสูง

CASE STUDY

กรณีศึกษาในธุรกิจร้านอาหารและร้านกาแฟจากประสบการณ์ตรงของผู้ที่อยู่ในธุรกิจ

ธุรกิจร้านอาหารและร้านกาแฟ

ธุรกิจร้านอาหารและร้านกาแฟในประเทศไทย 01

วิเคราะห์ตลาดของธุรกิจร้านอาหารและร้านกาแฟในประเทศไทยเพื่อมองโอกาสในการเติบโตและหาช่องทางในการวางแผนธุรกิจของตนเอง

เริ่มต้นธุรกิจร้านอาหารและร้านกาแฟอย่างยั่งยืน 06

รู้ขั้นตอนการเริ่มต้นในธุรกิจร้านอาหารและร้านกาแฟ การเตรียมตัวสำหรับเป็นผู้ประกอบการและวิธีคิดให้สามารถทำธุรกิจได้อย่างยั่งยืน

หัวใจของธุรกิจร้านอาหารและร้านกาแฟ 18

เข้าใจหัวใจของการทำธุรกิจร้านอาหารและร้านกาแฟ

การบริหารการเงินในธุรกิจร้านอาหารและร้านกาแฟ 31

รู้จักวิธีจัดการงบการเงินและบัญชีในธุรกิจ

การสร้างความยั่งยืนและเติบโตในธุรกิจร้านอาหารและร้านกาแฟ 37

เข้าใจแนวทางปรับแผนธุรกิจให้เติบโตอย่างยั่งยืนในสภาวะที่เศรษฐกิจและสังคมเปลี่ยนแปลงไปตลอดเวลา

CHAPTER 1

MARKET SHARE

เข้าใจการเปลี่ยนแปลงในตลาด ธุรกิจร้านอาหารและร้านกาแฟในประเทศไทย

สถานการณ์ธุรกิจ
ร้านอาหารและร้านกาแฟในประเทศไทย

ปัจจุบันสถานการณ์ธุรกิจร้านอาหารและร้านกาแฟในประเทศไทย มีความหลากหลายและแข่งขันสูง มีหลายปัจจัยที่ส่งผลกระทบ ดังนี้

1 แนวโน้มการเติบโต

ฟื้นตัวจากโควิด-19 : ธุรกิจร้านอาหารและร้านกาแฟเริ่มฟื้นตัวจากผลกระทบของการแพร่ระบาด โดยมีลูกค้าเริ่มกลับมาใช้บริการมากขึ้น ทั้งในรูปแบบการนั่งทานในร้าน,ออนไลน์และบริการเดลิเวอรี

ความนิยมในอาหารและเครื่องดื่มที่มีคุณภาพ : ผู้บริโภคให้ความสำคัญกับคุณภาพ และความหลากหลายของเมนู รวมถึงอาหารเพื่อสุขภาพ เช่น อาหารออร์แกนิกและเครื่องดื่มสุขภาพ

2 พฤติกรรมผู้บริโภค

การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรม
ผู้บริโภคมีการเลือกใช้บริการที่สะดวกสบายมากขึ้น เช่น การสั่งอาหารออนไลน์ และการใช้บริการเดลิเวอรี ผ่านแอปพลิเคชัน

การสร้างประสบการณ์
ร้านที่สามารถสร้างประสบการณ์ที่น่าจดจำให้กับลูกค้า เช่น บรรยากาศดี การบริการที่เป็นกันเอง จะมีความได้เปรียบในการแข่งขัน

3 เทคโนโลยีและนวัตกรรม

การใช้เทคโนโลยี
การนำเทคโนโลยีเข้ามาช่วยในการบริหารจัดการ เช่น ระบบ POS,การตลาดออนไลน์ และการจัดการสต๊อก

การตลาดดิจิทัล
ร้านอาหารและร้านกาแฟหันมาใช้การตลาดผ่านโซเชียลมีเดียและ Influencer เพื่อเข้าถึงลูกค้าใหม่

4 การแข่งขันในตลาด

การแข่งขันในตลาดที่สูง : จำนวนร้านอาหารและร้านกาแฟมีเพิ่มมากขึ้น ทำให้การแข่งขันสูงขึ้น ผู้ประกอบการต้องมีการสร้างเอกลักษณ์และข้อเสนอที่โดดเด่น เช่น สร้างเมนูซิกเนเจอร์ จัดโปรโมชันเรียกลูกค้า ออกแบบตกแต่งดีไซน์ร้านให้แปลกใหม่ สะดุดตา, ที่สำคัญรสชาติต้องอร่อย และคุณภาพดี

การปรับตัว : ผู้ประกอบการต้องปรับตัวให้เข้ากับแนวโน้มและพฤติกรรมของผู้บริโภค โดยอาจต้องเปลี่ยนแปลงเมนูหรือกลยุทธ์ทางการตลาดให้เข้ากับเทรนด์ เช่น ปัจจุบันคนสนใจสุขภาพมากขึ้น อาจเพิ่มเนูสูขภาพเพื่อดึงกลุ่มลูกค้าให้สนใจ เป็นต้น

5 ความยั่งยืนและแนวโน้มในอนาคต

ใส่ใจ ต่อสิ่งแวดล้อม

ร้านอาหารและร้านกาแฟเริ่มมีการให้ความสำคัญกับการใช้บรรจุภัณฑ์ที่ย่อยสลายได้และการลดของเสีย

แนวโน้มการเป็น "เจ้าของแฟรนไชส์"

มีการขยายตัวของแฟรนไชส์ร้านอาหารและร้านกาแฟที่เพิ่มขึ้น เนื่องจากความต้องการที่สูงและการมีโมเดลธุรกิจที่ชัดเจนจะช่วยให้สามารถขยายธุรกิจได้อย่างยั่งยืนมากขึ้น

6 ปัจจัยเศรษฐกิจ

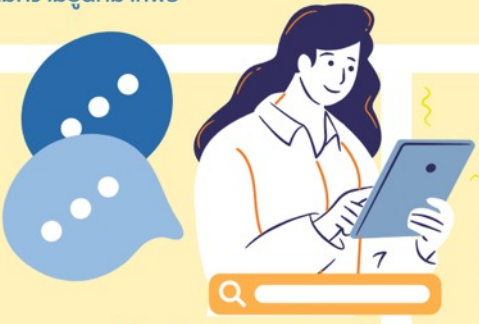
ภาวะเศรษฐกิจ : สถานการณ์เศรษฐกิจโดยรวมมีผลต่อกำลังซื้อของผู้บริโภค หากเศรษฐกิจดีขึ้นก็จะมีการใช้จ่ายในภาคบริการเพิ่มขึ้น

ราคาวัตถุดิบ : ราคาวัตถุดิบที่ผันผวนส่งผลต่อการตั้งราคาเมนู ทำให้ร้านต้องมีการวางแผนการบริหารจัดการต้นทุนอย่างระมัดระวัง

เทรนด์ผู้บริโภค ในปัจจุบัน

Trends Thailand

เทรนด์โลกปัจจุบันรวมถึงในประเทศไทย หลังสถานการณ์ โควิด-19 ระบาด ผู้คนทั่วโลกหันมาสนใจสุขภาพกันมากขึ้น ทำให้แนวโน้มธุรกิจอาหารและเครื่องดื่มที่น่าสนใจสำหรับผู้ประกอบการ คือการผลิตเมนูที่ใส่ใจด้านสุขภาพ ใช้วัตถุดิบจากธรรมชาติ ปลอดภัยในการบริโภคและมีความสะอาด สดใหม่อยู่เสมอ โดยข้อมูลจากงาน Franchise and Investment 2024 ใน Session เสวนาเรื่อง ธุรกิจยุคใหม่จะเติบโตอย่างไรให้ยั่งยืน โดยคุณอัครวิชย์ เทพาสิต ผู้อำนวยการภูมิภาคภาคกลาง ไว้ว่านักท่องเที่ยวส่วนใหญ่ตอนนี้เป็นแบบ Small size และ digital nomad มากขึ้น Top 5 ที่เข้ามาในไทยคือนักท่องเที่ยว จีน มาเลเซีย อินเดีย เกาหลี รัสเซีย ซึ่งส่วนใหญ่ให้ความสนใจในเรื่องอาหาร และอยากหาร้านที่เป็นแหล่งที่มาของวัตถุดิบจริง ๆ เป็นเทรนด์ใหม่ในการท่องเที่ยว ซึ่งสิ่งที่ผู้ประกอบการควรให้ความสำคัญ คือ การนำเรื่องราวของอาหารที่มีความเป็นท้องถิ่น มาชูโรงบอกเล่าเป็นเรื่องราวให้มีความน่าสนใจ เพราะลูกค้าปัจจุบันให้ความสำคัญกับความน่าสนใจของร้านมาก ไม่ว่าอยู่ไกลแค่ไหนก็สามารถเดินทางไปได้ หากร้านมีความยูนีคมากพอ



ศึกษาเทรนด์ใหม่

ศึกษาเทรนด์และกระแสอยู่เสมอ เพราะสิ่งเหล่านี้เปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลาหากรู้เท่าทันเทรนด์ ก็จะสามารถเข้าใจพฤติกรรมผู้บริโภค และนักท่องเที่ยวได้อยู่เสมอ เพื่อนำมาปรับแผนใช้กับธุรกิจให้ทันกับปัจจุบัน

ศึกษาเทคโนโลยี

ศึกษาเทคโนโลยีที่ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพ และลดต้นทุนให้กับธุรกิจ รวมทั้งการใช้เทคโนโลยีมาเก็บข้อมูลผู้บริโภค เพื่อวิเคราะห์ความต้องการของกลุ่มลูกค้าตนเองได้อย่างมีประสิทธิภาพ และสามารถนำมาปรับใช้กับการวางแผนให้กลุ่มลูกค้าใหม่ได้อีกด้วย

KEY TAKEAWAYS

สถานการณ์ร้านอาหารและร้านกาแฟในประเทศไทย
"กำลังฟื้นตัวและมีโอกาสเติบโตสูง"
เนื่องจากปริมาณการบริโภคกาแฟเฉลี่ยของคนไทย
ยังต่ำกว่าต่างประเทศอยู่มาก
แต่ก็ต้องเผชิญกับความท้าทายจากการแข่งขันที่สูง
และการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรม
ผู้บริโภคที่รวดเร็ว ผู้ประกอบการจึงจำเป็นต้อง
ปรับตัวอย่างต่อเนื่อง และหาจุดแข็งทางการแข่งขัน
เพื่อให้สามารถอยู่รอดและเติบโตในตลาดนี้ได้

START

CHAPTER 2

เริ่มต้นธุรกิจร้านอาหาร และร้านกาแฟอย่างยั่งยืน

เริ่มต้นธุรกิจร้านอาหารและร้านกาแฟอย่างยั่งยืน

สิ่งที่ผู้ประกอบการต้องรู้หากเริ่มต้นทำธุรกิจร้านอาหารและร้านกาแฟ

1. เลือกรูปแบบร้านที่ต้องการ

ผู้ประกอบการควรวางแผนเลือกรูปแบบของร้านและอาหารที่ต้องการจะขาย โดยต้องศึกษาความต้องการของกลุ่มเป้าหมายหลักของร้านด้วย โดยข้อมูลของกระทรวงพาณิชย์ ได้แบ่งประเภทร้านอาหารเป็น 4 แบบ จำแนกตามการออกแบบตกแต่งเป็นหลัก ได้แก่ ร้านอาหารระดับหรู (Fine Dining) ร้านอาหารระดับกลาง (Casual Dining) ร้านอาหารทั่วไป (Fast Dining) และร้านอาหารริมบาทวิถี ซึ่งมีหลายรูปแบบเช่น Kiosks,Street Food,Food Truck เป็นต้น

2. สร้างจุดแข็ง

สร้างเอกลักษณ์องร้านให้แตกต่างชัดเจน ควรสร้างให้โดดเด่นและน่าจดจำ เนื่องจากธุรกิจนี้มีการแข่งขันสูง หากต้องการได้รับความสนใจจากผู้บริโภค ควรดึงดูดด้วยจุดเด่นที่ต่างจากคู่แข่ง ทั้งเมนูที่น่าสนใจ การตกแต่งร้านที่มีเอกลักษณ์ และบรรยากาศที่ดึงดูดให้ลูกค้าเข้ามาในร้าน ด้านธุรกิจกาแฟ ควรให้ความสำคัญกับคุณภาพของเมล็ดกาแฟ,วัตถุดิบและกระบวนการผลิตรวมถึงรสชาติที่ดีและความสม่ำเสมอคือหัวใจสำคัญของธุรกิจคาเฟ่และร้านอาหาร

3. ทำเลที่ตั้ง

ทำเลที่ตั้งเป็นหนึ่งในยุทธศาสตร์สำคัญที่ช่วยให้ร้านประสบความสำเร็จ เพราะแต่ละพื้นที่มีกลุ่มลูกค้าที่แตกต่างกันอย่างชัดเจน ควรเลือกทำเลที่ตรงกลุ่มเป้าหมายของร้าน และควรคำนึงถึงพื้นที่จอดรถ การเดินทางที่สะดวกสบายของผู้บริโภคด้วยเช่นกัน และที่สำคัญอีกอย่างคือควรศึกษาคู่แข่งโดยรอบ ๆ ด้วย เพื่อนำมาประเมินวางแผนให้น่าสนใจแตกต่างจากคู่แข่ง

4. ตั้งราคาที่เหมาะสม

การตั้งราคาอาหารควรนำต้นทุนอาหารต่อจานมาคำนวณด้วย โดยมีสูตรในการคำนวณ คือ ต้นทุนอาหารต่อจาน+กำไรที่ต้องการ% x ต้นทุนอาหารต่อจาน เช่น กระเพราทะเลมีต้นทุนอยู่ที่ 100 บาท ต้องการกำไรที่ 30% เมื่อคำนวณตามสูตรก็คือ 100+(30% x100)=130

สูตรคำนวณการตั้งราคาตามต้นทุนสินค้า

ต้นทุน 40 บาท อยากได้กำไร 30%
40+(30% X40) = ราคาขาย 52 บาท
ถึงจะได้กำไรจากต้นทุนตามที่ต้องการ

5. เตรียมการเรื่องอาหารเครื่องดื่ม สถานที่และบุคลากร

เตรียมการตั้งแต่เรื่องการก่อสร้างร้านอาหาร ซึ่งต้องขอใบอนุญาตก่อสร้างดัดแปลงอาคารตามการควบคุมการใช้ประเภทอาคาร

โต๊ะอาหารสำหรับลูกค้าและอุปกรณ์วัตถุดิบ น้ำดื่ม น้ำแข็งต่าง ๆ ที่ใช้ก็ต้องถูกสุขลักษณะ ต้องสะอาด ปลอดภัย ได้รับมาตรฐานตาม พ.ร.บ.อาหาร พ.ศ. 2522

ในส่วนของอาหารเครื่องดื่มต้องใส่ใจเรื่องสุขอนามัยทั้งในส่วนของครัว อ่างล้างมือ ห้องน้ำ รวมถึงการจัดการ น้ำเสีย เช่น การติดตั้งบ่อดักไขมัน น้ำทิ้ง การจัดการขยะมูลฝอย การแยกเศษอาหาร

ในด้านบุคลากร หรือผู้สัมผัสอาหาร ต้องปฏิบัติตามข้อบัญญัติท้องถิ่น คือมีสุขภาพร่างกายแข็งแรง ไม่เป็นโรคติดต่อหรือพาหะนำโรค โรคผิวหนัง หรือโรคอื่น ๆ ตามกำหนดในข้อบัญญัติท้องถิ่น และมีการรักษาความสะอาดของร่างกาย สวมเสื้อผ้า และอุปกรณ์ป้องกันที่สะอาด และป้องกันการปนเปื้อนสู่อาหารได้

1 เตรียมการก่อสร้าง ขอใบอนุญาต

2 จัดการน้ำเสีย แยกขยะ ติดตั้งบ่อดักไขมัน

3 สะอาดถูกสุขอนามัย เป็นพื้นที่ปลอดบุหรี่

4 บุคลากรแข็งแรง ไม่เป็นโรคติดต่อ

6. จัดการเรื่องภาษี

เรื่องของภาษีต่างๆ ถือเป็นอีกเรื่องที่ผู้ประกอบการร้านอาหารควรดำเนินการอย่างถูกต้องเมื่อเริ่มต้นธุรกิจ

- **ผู้ประกอบการจดทะเบียนเป็นบุคคลธรรมดา** เงินได้จากการประกอบการธุรกิจร้านอาหาร ถือเป็นเงินได้พึงประเมินประเภทที่ 8 ซึ่งต้องมีการยื่นภาษี ปีละ 2 ครั้ง คือ ภ.ง.ด. 94 และ ภ.ง.ด. 40 และลดหย่อนโดยการหักค่าใช้จ่ายแบบเหมาที่ 60% กรณีที่เงินได้สุทธิไม่เกิน 150,000 บาทต่อปี ไม่ต้องเสียภาษี แต่ถ้าเกินจะใช้อัตราภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา

- **กรณีจดทะเบียนนิติบุคคล** จะต้องยื่นภาษีปีละ 2 ครั้ง คือ ภ.ง.ด. 51 และ ภ.ง.ด. 50 โดยคำนวณภาษีจากกำไรสุทธิ หากขาดทุนหรือกำไรไม่เกิน 300,000 บาท จะไม่ต้องเสียภาษี แต่หากกำไรเกิน 300,000 บาท แต่ไม่เกิน 3 ล้านบาท เสียภาษีในอัตรา 15% และถ้ากำไรเกิน 3 ล้านบาทขึ้นไป อัตราภาษีอยู่ที่ 20% พร้อมกันนี้ หากผู้ประกอบการร้านอาหารมีรายได้เกินกว่า 1.8 ล้านบาทต่อปี จะต้องจดทะเบียน**ภาษีมูลค่าเพิ่ม (VAT)** โดยกฎหมายบังคับให้ต้องดำเนินการภายใน 30 วัน นับแต่มีรายได้เกินกว่าที่กำหนด ทั้งนี้จะต้องมีการจัดทำรายงานภาษีซื้อและภาษีขายทุกเดือน พร้อมทั้งยื่นแบบ ภ.พ. 30 ภายในวันที่ 15 ของเดือนถัดไป

นอกจากนี้ ร้านอาหารที่ต้องการมีป้ายหน้าร้าน จะต้องขออนุญาตติดตั้งป้ายที่องค์กรปกครองส่วนท้องถิ่นที่เป็นที่ตั้งของร้าน ซึ่งจะมีการเรียกเก็บภาษีป้ายตามอัตราที่กำหนด โดยภาษีป้ายจะเรียกเก็บจากการแสดงป้ายชื่อ ยี่ห้อ หรือโลโก้บนวัตถุใดๆ ด้วยตัวอักษร ภาพ ไม่ว่าจะเป็นบนป้ายทั่วไป ป้ายบิลบอร์ดตามตึก ตามทางด่วน ป้ายผ้าใบ หรือป้ายไฟที่ใช้เพื่อหารายได้หรือการโฆษณา รวมถึงป้ายหน้าร้านตามร้านอาหารทั่วไปล้วนต้องเสียภาษีป้ายทั้งสิ้น ส่วนอัตราภาษีจะขึ้นอยู่กับรูปแบบการใช้ภาษา เช่น ภาษาไทย ภาษาต่างประเทศ หรือใช้ร่วมกันทั้งภาษาไทยและภาษาต่างประเทศ และขนาดของป้ายตามที่กำหนด

หน่วยงานใดเกี่ยวข้องกับธุรกิจร้านอาหารบ้าง?

กรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์
WWW.DBD.GO.TH

กรมสรรพสามิต กระทรวงการคลัง
WWW.EXCISE.GO.TH

สำนักสุขาภิบาลอาหารและน้ำ
FOODSAN.ANAMAI.MOPH.GO.TH

7. ใบอนุญาตเปิดร้านอาหารและร้านกาแฟ

ผู้ที่สามารถขอใบอนุญาตคือใครบ้าง?

บุคคลธรรมดาและนิติบุคคล ต้องยื่นเอกสารคำขอให้ถูกต้องและครบถ้วน รวมถึงมีลักษณะของสถานประกอบกิจการที่ถูกต้องตามหลักเกณฑ์ ซึ่งจะมีการพิจารณาในหลายส่วน ยกตัวอย่าง เช่น ต้องมีวิธีการจัดการสถานที่ประกอบอาหาร วัตถุดิบในการประกอบอาหาร กรรมวิธีในการประกอบอาหาร รวมถึงเครื่องมือที่ใช้ประกอบอาหารและการรักษาความสะอาดต่าง ๆ เพื่อให้ลูกค้าเกิดความรู้สึกปลอดภัยเมื่อมาใช้บริการ ซึ่งหากผู้ใดละเลยไม่ยื่นขอใบอนุญาต จะมีความผิดตามพ.ร.ก. และ พ.ร.บ. การสาธารณสุข 2535 ว่าด้วยตลาด สถานที่จำหน่ายอาหารและสถานที่สะสมอาหาร จึงมาช่วยคุ้มครองผู้บริโภคและสิ่งแวดล้อม โดยระบุว่า

- **ผู้ที่จัดตั้งธุรกิจโดยไม่มีใบอนุญาตต้องระวางโทษจำคุกไม่เกิน 6 เดือน หรือปรับไม่เกิน 50,000 บาท**
- **ผู้ใดจัดตั้งสถานที่จำน่ายอาหารหรือสถานที่สะสมอาหาร ซึ่งมีพื้นที่ไม่เกิน 200 ตารางเมตร โดยไม่มีหนังสือรับรองการแจ้ง ต้องระวางโทษจำคุก ไม่เกิน 3 เดือน หรือปรับไม่เกิน 25,000 บาท**

ร้านของคุณต้องขออนุญาตอะไรบ้าง

หากร้านของคุณ...

มีเจ้าของหรือหุ้นส่วนตั้งแต่ 2 คนขึ้นไปที่ต้องการแบ่งกำไรและความรับผิดชอบจากธุรกิจนั้นร่วมกัน คุณต้องจดทะเบียนนิติบุคคลที่กรมพัฒนาธุรกิจการค้า หรือสำนักงานพาณิชย์จังหวัด

หากไม่ปฏิบัติตามคุณอาจถูกปรับ ตาม พ.ร.บ. กำหนดความผิดเกี่ยวกับห้างหุ้นส่วน จดทะเบียน ห้างหุ้นส่วนจำกัด บริษัทจำกัด สมาคม และมูลนิธิ พ.ศ. 2499

ประเภทใบอนุญาตร้านอาหาร

ขนาดร้านอาหาร

- < 200 ตร.ม. ขอหนังสือรับรองการแจ้ง
  มีค่าธรรมเนียม 1,000 บาท
- ≥ 200 ตร.ม. ขอใบอนุญาตสถานที่จำหน่ายอาหาร
  กรณีเปิดในพื้นที่สาธารณะ ขอใบอนุญาตจำหน่ายสินค้าในที่หรือทางสาธารณะ
  มีค่าธรรมเนียม 3,000 บาท

- **ใบอนุญาตประกอบกิจการที่เป็นอันตรายต่อสุขภาพ**
  เช่น เครื่องดื่มแอลกอฮอลล์และยาสูบต้องได้รับอนุญาตจากกรมสรรพสามิต สามารถขอได้ที่สำนักงานสรรพสามิตภายในจังหวัด

- **ใบอนุญาตก่อสร้างอาคาร**
- **แบบยื่นแสดงภาษีป้าย**

ธุรกิจที่ไม่ต้องจดทะเบียนการค้า

- กิจการร้านค้าที่ไม่มีสถานที่ถาวร เช่น ร้านแผงลอยหรือร้านหาบเร่
- กิจการเพื่อการกุศลหรือเพื่อบำรุงรักษาศาสนา
- กิจการของกระทรวง ทบวง กรม
- กิจการของนิติบุคคลที่ได้รับพระราชบัญญัติหรือพระราชกฤษฎีกาให้จัดตั้งขึ้น
- กิจการของมูลนิธิสหกรณ์และสมาคมต่าง ๆ
- กิจการของกลุ่มเกษตรกร

เอกสาร
ขอใบอนุญาตร้านอาหาร

การจดทะเบียนการค้าคุณต้องเตรียมเอกสารให้ครบถ้วน
ตามที่ข้อกฎหมายกำหนด เพื่อร่นระยะเวลาการดำเนินการให้รวดเร็ว
มากที่สุด โดยแบ่งเป็น 2 ประเภท คือ

1. การจดทะเบียนการค้าบุคคลธรรมดา

- คำขอจดทะเบียนพาณิชย์หรือ แบบ ทพ.
  ซึ่งดาวน์โหลดแบบฟอร์มได้ที่เว็บไซต์
  WWW.DBD.GO.TH
- สำเนาบัตรประชาชนของเจ้าของกิจการ
- สำเนาทะเบียนบ้านของเจ้าของกิจการ
  ถ้าเจ้าของกิจการไม่ได้เป็นเจ้าของสถานที่ต้อง
  มีหนังสือให้ความยินยอมให้ใช้สถานที่
- สำเนาทะเบียนบ้านที่แสดงให้เห็นว่าผู้ให้ความยินยอมเป็นเจ้าบ้าน
  หรือ สำเนาสัญญาเช่า
- หนังสือชี้แจง (สำหรับร้านที่เปิดโดยที่ไม่ได้มีการยื่นจดทะเบียน
  เกิน 30 วัน)
- หนังสือมอบอำนาจ (ถ้ามี)
- สำเนาบัตรประชาชนของผู้รับมอบอำนาจ (ถ้ามี)
- แผนที่แสดงสถานที่ตั้งร้าน และสถานที่ใกล้เคียง
- ค่าธรรมเนียมการจดทะเบียน 50 บาท

2. การจดทะเบียนการค้านิติบุคคล

- คำขอจดทะเบียนพาณิชย์หรือ แบบ ทพ.
  ซึ่งดาวน์โหลดแบบฟอร์มได้ที่เว็บไซต์
  WWW.DBD.GO.TH
- สำเนาบัตรประชาชนของหุ้นส่วนทุกคน
- สำเนาทะเบียนบ้านของของหุ้นส่วนทุกคน
- หนังสือหรือสัญญาจัดตั้งห้างหุ้นส่วนสามัญหรือคณะบุคคล
- หนังสือให้ความยินยอมใช้สถานที่
- หนังสือมอบอำนาจ (ถ้ามี)
- สำเนาบัตรประชาชนของผู้รับมอบอำนาจ (ถ้ามี)
- แผนที่แสดงสถานที่ตั้งร้าน และสถานที่ใกล้เคียง
- ค่าธรรมเนียมการจดทะเบียน 50 บาท
- สำเนาทะเบียนบ้านที่แสดงให้เห็นว่าผู้ให้ความยินยอมเป็นเจ้าบ้าน หรือ สำเนาสัญญาเช่า

* ค่าธรรมเนียมการจดทะเบียนการค้า

- จดทะเบียนร้านค้าตั้งใหม่ 50 บาท
- จดทะเบียนเปลี่ยนแปลงรายการจดทะเบียน
  จดทะเบียน ครั้งละ 20 บาท
- จดทะเบียนยกเลิกประกอบกิจการ 20 บาท
- ขอให้ออกใบแทนใบทะเบียนพาณิชย์ฉบับละ 30 บาท
- ขอให้เจ้าที่คัดลอกสำเนาและรับรองสำเนาเอกสาร
  ของผู้ประกอบการพาณิชยกิจ ฉบับละ 30 บาท

ขอใบอนุญาต ช่องทางไหนได้บ้าง

ยื่นด้วยตนเอง

ยื่นคำขอได้ที่หน่วยงานเจ้าของกระบวนการงานที่เกี่ยวข้อง เช่น สำนักงานเขต กทม., สำนักงานเมืองพัทยา, สำนักงานองค์การบริหารส่วนตำบล, สำนักงานเทศบาล
* ติดต่อ ทุกวันจันทร์ ถึง วันศุกร์ (ยกเว้นวันหยุดราชการ) ตั้งแต่เวลา 08:30 - 16:30 น.

ติดต่อออนไลน์

เว็บไซต์ระบบการให้บริการภาครัฐแบบเบ็ดเสร็จทางอิเล็กทรอนิกส์ ผ่านทางเว็บไซต์ bizportal.go.th เปิดให้บริการตลอด 24 ชั่วโมง
* กรณีต่อใบอนุญาตธุรกิจอาหารสามารถทำเรื่องต่ออายุผ่านช่องทางหน่วยงานที่เกี่ยวข้องรวมถึงเว็บไซต์ Biz portal ได้เช่นกัน

https://bizportal.go.th
ศูนย์กลางข้อมูลให้ธุรกิจติดต่อราชการแบบเบ็ดเสร็จ ครบวงจร ณ จุดเดียว
บริการฉับไว เว็บเดียวจบ ครบทุกเรื่อง
59/1 ถนนพิษณุโลก แขวงดุสิต เขตดุสิต กรุงเทพฯ 10300
02-3569999 ต่อ 8837

SOURCE : BIZPORTAL.GO.TH

ใบอนุญาตและจดทะเบียนอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง

มีดังนี้

การขอออนุญาต เผยแพร่ลิขสิทธิ์เพลง

MUSIC

- การเปิดเพลง ภาพวิดีโอ หรือ การถ่ายทอดสด ที่มีเจ้าของลิขสิทธิ์ในการถ่ายทอดอยู่ จำเป็นต้อง ขออนุญาตจากเจ้าของลิขสิทธิ์ด้วย
- อัตราค่าธรรมเนียมขึ้นอยู่กับแต่ละเจ้าของสิขสิทธิ์ เป็นผู้กำหนด
- ผู้ประกอบการจะต้องขออนุญาตไม่ว่าจะเป็นการ เปิดจากแผ่นบันทึกเสียงแท้ที่มีลิขสิทธิ์ถูกต้อง หรือเปิดผ่านอินเทอร์เน็ตก็ตาม

การขอประกอบกิจการสถานบริการ

ร้านที่จำหน่ายอาหาร สุรา หรือเครื่องดื่ม โดยจัดให้มี การแสดงดนตรีหรือ การแสดงอื่นใด เพื่อการบันเทิง ซึ่งปิดทำการหลัง เวลา 24.00 น.

การขอประกอบกิจการสถานบริการ

สถานที่เต้นรำหรือมีการเต้นรำ การอนุญาต ให้พนักงานหรือนักแสดงนั่งกับลูกค้า มีคาราโอเกะให้ลูกค้าร้องเพลง ถือว่าเข้าข่ายสถานบันเทิง ต้องขออนุญาตตาม หน่วยงานที่กำหนด

สถานที่ขอใบอนุญาตประกอบกิจการสถานบริการ

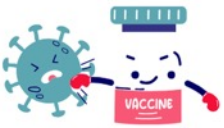
กรุงเทพมหานคร : สถานีตำรวจท้องที่ หรือ ที่กองบัญชาการตำรวจนครบาล สำนักงานตำรวจแห่งชาติ
ต่างจังหวัด : ที่อำเภอท้องที่ ที่สถานบริการนั้นตั้งอยู่ (ที่ทำการปกครองอำเภอ)
สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่

- สำนักงานจังหวัด ซึ่งตั้งอยู่ ณ ศาลากลางจังหวัดทุกจังหวัด
- กองตรวจราชการและเรื่องราวร้องทุกข์ สำนักงานปลัดกระทรวงมหาดไทย

มาตรฐานรับรอง หลังสถานการณ์โควิด-19

มาตรฐาน SHA+ (Amazing Thailand Safety and Health Administration (SHA) เป็นเกณฑ์การประเมินร้านสถานประกอบการต่าง ๆ เช่น ร้านอาหาร หรือโรงแรม ห้างสรรพสินค้า สถานที่ท่องเที่ยวต่าง ๆ และอื่น ๆ ในช่วงสถานการณ์โควิดที่ผ่านมา ว่ามีมาตรการในการให้บริการที่ปลอดโควิดหรือไม่ โดยประเด็นที่พิจารณา เช่น ร้านปฏิบัติตามมาตรการป้องกันโควิดของกระทรวงสาธารณสุข เช่น การตั้งจุดวัดอุณหภูมิ บริการเจลแอลกอฮอล์ การสนับสนุนการชำระเงินทางออนไลน์มากกว่าใช้เงินสด

มาตรฐาน Covid Free Setting Thai Stop Covid+ มาตรฐานนี้เป็นประโยชน์แก่ผู้ประกอบการ ในหลายธุรกิจ ตั้งแต่โรงแรม ไปจนถึงร้านอาหารทั่วไป เพื่อสร้างความมั่นใจในมาตรการควบคุมโควิดของธุรกิจนั้น ๆ โดยเกณฑ์ในการพิจารณา เช่น ดูว่ามีมาตรการรักษาระยะห่าง ผู้ให้บริการได้รับการฉีดวัคซีนครบตามที่กำหนดหรือไม่



KEY TAKEAWAYS

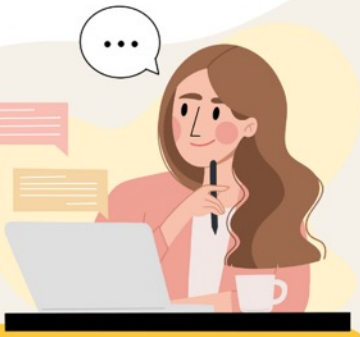
การทำธุรกิจในช่วงเริ่มต้นย่อมมี
รายละเอียดที่ต้องให้ความสำคัญและ
คิดวิเคราะห์ให้รอบด้าน เพื่อสร้างรากฐาน
ให้แข็งแรง และต้องดำเนินการให้ถูกต้อง
ตามขั้นตอนที่หน่วยงานต่าง ๆ ได้กำหนดไว้
แต่สิ่งสำคัญที่สุดคือ การเริ่มต้นลงมือทำก่อน
จึงจะสามารถนำพาไปสู่ความสำเร็จได้

CHAPTER 3

หัวใจ ของ ธุรกิจ

ร้านอาหารและร้านกาแฟ

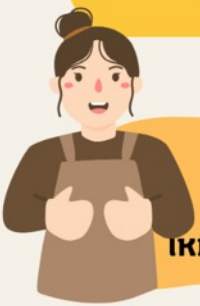
หัวใจของธุรกิจร้านอาหารและร้านกาแฟคืออะไร?



หัวใจสำคัญของธุรกิจร้านอาหารและร้านกาแฟนั้น มีหลายปัจจัยประกอบกัน แต่สิ่งที่ขาดไม่ได้เลย คือ

"ความสม่ำเสมอ และ ความใส่ใจ"

จากประสบการณ์ที่ได้อยู่ในธุรกิจกาแฟและอาหาร ตลอด15 ปี
โดย คุณ อภินัย วรรณไพโรจน์ เจ้าของร้าน HEY! COFFEE



"ความสม่ำเสมอ"

- รสชาติอร่อย มีเอกลักษณ์ เหมือนเดิมทุกครั้งที่สั่ง
- วัตถุดิบสดใหม่ มีคุณภาพ มาตรฐาน
- พนักงานต้องให้บริการที่เป็นมิตร รวดเร็ว และเอาใจใส่ลูกค้าเสมอ
- บรรยากาศร้านต้องสอดคล้องกับคอนเซ็ปต์และสร้างความประทับใจให้กับลูกค้า

"ความใส่ใจ"

ความใส่ใจนั้น คือ การเอาใจลงไปเล่น
การเอาใจเขามาใส่ใจเรา รวมถึงการให้
ความสำคัญในรายละเอียดเล็ก ๆ น้อย ๆ ทั้งที่
ลูกค้าสามารถเห็นได้ด้วยตา หรือรับรู้ด้วย
ความรู้สึก เพื่อจะทำให้เราแตกต่าง
จนสามารถเข้าไปอยู่ในใจลูกค้าได้

"ปัจจัยอื่น ที่สำคัญไม่แพ้กัน"

ร้านอาหาร
ต้องสะอาดทั้งใน
ส่วนของครัว
และห้องอาหาร

พัฒนาเมนูใหม่ ๆ หรือการปรับปรุงรูป
แบบการบริการอยู่เสมอ เช่น POS หรือ
การใช้ระบบ CRM เป็นต้น

ทำความเข้าใจลูกค้า
และตอบสนอง
ได้อย่างตรงจุด

มีมาตรฐานความปลอดภัย
ของอาหารและเครื่องดื่ม

WORK FLOW

การสร้าง WORK FLOW ในร้านอาหารที่ดี จะช่วยลดเวลาและการทำงานที่ซ้ำซ้อนให้กับพนักงาน และสามารถบริหารจัดการร้านได้อย่างเป็นระบบ

SMART ORDERING

ระบบสั่งอาหาร สินค้าและบริการผ่าน TEBLET หรือ MOBILE เชื่อมต่อระบบ POS ตั้งแต่การจองโต๊ะ สั่งออเดอร์ เช็กออเดอร์ เรียกพนักงานจนถึงการชำระเงิน

TABLE TOP ORDERING

ระบบสั่งอาหารผ่าน TEBLET POS เพื่อลดระยะเวลารอคอยในการรับบริการ ซึ่งเชื่อมต่อระบบ POS ตั้งแต่โปรโมชัน สั่งออเดอร์ เรียกพนักงาน เรียกชำระเงิน

WEB REPORT ONLINE

ติดตามข้อมูลการขายได้แบบเรียลไทม์ สามารถสรุปภาพรวมแดชบอร์ด ออเดอร์รายชั่วโมง ยอดขายรายวัน รายเดือน รวมถึงรายการขายดี และรวมทั้งระบบวัตถุดิบคงคลังไว้ด้วย

RESTAURANT BUFFET

QUICK SERVICE RETAIL

KITCHEN MONITOR

ฟีเจอร์จัดระบบให้ห้องครัวช่วยลำดับคิวการทำอาหาร จัดหมวดหมู่ รวมรายการที่สั่งมาซ้ำ ๆ เพื่อพ่อครัวจะได้ทำงานในครั้งเดียว หากรายการอาหารค้างคิวนานเกินไป จะแสดงข้อมูลผ่านทางหน้าจอมอนิเตอร์หรือพิมพ์เป็นสลิป

INVENTORY

ควบคุมสต๊อกสินค้า ระบุพื้นที่จัดเก็บวัตถุดิบหรือสินค้า ดูประวัติย้อนหลัง ช่วยแจ้งเตือนวัตถุดิบหากเหลือน้อยกว่าที่กำหนด และยังสามารถเช็กสต๊อกผ่านระบบได้ทันทีเพื่อป้องกันความผิดพลาดของสต๊อก

HEAD OFFICE

CENTRAL KITCHEN

กรณีร้านที่มีหลายสาขานี่คือระบบศูนย์กลางกระจายวัตถุดิบและเตรียมอาหารเพื่อจัดส่งไปยังสาขาต่าง ๆ เพื่อตอบโจทย์ความต้องการและป้องกันความผิดพลาด และความเสียหายของวัตถุดิบอีกทั้งยังช่วยให้การจัดการภายในสาขาง่ายขึ้นและประหยัดมากขึ้นอีกด้วย

CRM

ระบบ CRM คือระบบที่เข้ามาช่วยสร้างสัมพันธ์ที่ดีระหว่างร้านอาหารกับลูกค้า ตั้งแต่การทำระบบสมาชิก ทำโปรโมชันหรืออื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับความสัมพันธ์ระหว่างร้านอาหารกับผู้ใช้บริการ

การบริหารจัดการทีมงานหรือพนักงาน

ร้านอาหารและร้านกาแฟจำเป็นต้องใช้พนักงานที่มีความอดทนสูง รักงานบริการ และยังต้องการคนที่มีความสามารถทั้งเรื่องการทำอาหารและกาแฟ จึงต้องกำหนดกฎเกณฑ์ ข้อปฏิบัติ วางแผนผังหน้าที่และจำนวนพนักงานให้เหมาะสมและชัดเจน โดยมีตำแหน่งเบื้องต้น คือ

ผู้จัดการร้าน
เลือกผู้ที่มีประสบการณ์
มีทักษะหลากหลาย
แก้ปัญหาเฉพาะหน้าได้ดี
มีภาวะผู้นำ ใจเย็น และ
มีบุคลิกภาพที่ดี

พนักงานบริการ
มีอัธยาศัยดี ยิ้มแย้มแจ่มใส
เอาใจใส่ลูกค้า พูดจาสุภาพ
คล่องแคล่ว กระตือรือร้น

พนักงานในครัว
ควรมีบุคลิกที่ดี ดูสะอาด
พูดจาเพราะมีความรู้เรื่อง
วัตถุดิบมีความคิดสร้างสรรค์
และไม่หยุดพัฒนาตนเอง

ควรจัดทำคู่มือพนักงาน เพื่อสรุปหน้าที่ของแต่ละตำแหน่งให้ชัดเจน พร้อมกฎและข้อปฏิบัติในการทำงาน อย่างละเอียดและเป็นขั้นตอน จะช่วยให้พนักงานแต่ละคนไม่สับสนในหน้าที่ และยังสร้างประสิทธิภาพในการทำงานมากขึ้นอีกด้วย

SUPPLY CHAIN
ห่วงโซ่อุปทาน

Supply chain หรือห่วงโซ่อุปทาน คือ กระบวนการทั้งหมดตั้งแต่การจัดหาวัตถุดิบจากผู้ผลิตไปจนถึงผู้บริโภค ซึ่งหากนำมาประยุกต์ใช้กับธุรกิจจะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงาน ลดต้นทุนได้เพราะมีมืออาชีพเข้ามาช่วยดูแล สามารถตรวจสอบที่มาของวัตถุดิบได้ และยังยกระดับคุณภาพความปลอดภัยของอาหารได้ตั้งแต่ต้นน้ำยันปลายน้ำ

Supply chain มี 5 ข้อดังนี้

01 **กระบวนการจัดหา** คือ การสั่งซื้อวัตถุดิบและสิ่งจำเป็นในการผลิตอาหาร ซึ่งร้านอาหารควรมีผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบที่มีความเชี่ยวชาญในการจัดหาและคัดสรรวัตถุดิบที่มีคุณภาพ และจัดส่งได้ตรงตามเวลา มีปริมาณเพียงพอต่อการผลิต จะช่วยให้เราควบคุมต้นทุนวัตถุดิบในกระบวนการผลิตได้

02 **การผลิต** คือ การผลิตอาหารตั้งแต่ล้าง ตัดแต่งวัตถุดิบ บรรจุลงบรรจุภัณฑ์ตามมาตรฐานที่กำหนด เพื่อคุณภาพและความปลอดภัยต่อผู้บริโภค

03 **การจัดเก็บ** คือ การเก็บรักษาสินค้าให้สภาพที่เหมาะสมทั้งความชื้นอุณหภูมิ ไม่ให้เกิดความเสียหาย เพื่อรอส่งมอบให้ลูกค้า

04 **การกระจายสินค้า** คือ วางแผนกระจายสินค้าให้เหมาะสม บรรจุหีบห่อให้ดีเพื่อป้องกันความเสียหาย และคำนึงถึงวิธีการขนส่ง ระยะทาง ระยะเวลา ค่าใช้จ่ายอย่างเหมาะสม

05 **การขนส่ง** คือ การเคลื่อนย้ายสินค้าจากจุดเริ่มต้นไปยังจุดจำหน่ายปลายทาง ซึ่ง ต้องรวดเร็ว ตรงเวลา และป้องกันไม่ให้เกิดความเสียหายระหว่างขนส่ง ซึ่งต้องมีการควบคุมอุณหภูมิเพื่อคงคุณภาพสินค้าอาหารแต่ละประเภท

KEY TAKEAWAYS

สรุปได้ว่า
“หัวใจของธุรกิจร้านอาหารและ
ร้านกาแฟคือ**การสร้างพึงพอใจ**
ให้กับลูกค้าอย่างต่อเนื่อง
ด้วยการมอบประสบการณ์ที่ดี
ในทุก ๆ ครั้ง ที่ลูกค้า
มาใช้บริการ
เมื่อลูกค้าประทับใจ
พวกเขาก็จะกลับมา
ใช้บริการซ้ำและบอกต่อ
ให้คนอื่นรู้
ทำให้ธุรกิจเติบโตอย่างยั่งยืน”

การตลาดและการขาย

ทำอย่างไรให้ยั่งยืน

CHAPTER

04

การตลาดและการขายเป็นหัวใจสำคัญในการขับเคลื่อนธุรกิจ
ร้านอาหารและร้านกาแฟให้เติบโตอย่างยั่งยืน
เพื่อให้ได้มาซึ่งยอดขายที่มั่นคงและต่อเนื่อง
เราต้องคำนึงทั้งถึงหัวข้อต่าง ๆ ดังต่อไปนี้

1. สร้างแบรนด์ให้แข็งแกร่ง

- มีเอกลักษณ์ที่โดดเด่น
- สื่อสารแบรนด์อย่างสม่ำเสมอ
- สร้างประสบการณ์ที่น่าจดจำ

2. เข้าใจลูกค้าและตอบสนอง ความต้องการ

- วิเคราะห์กลุ่มเป้าหมาย พฤติกรรม ความชอบ
- ปรับตัวตามเทรนด์ เพื่อปรับใช้กับเมนูและบริการ
- สร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า ฟังความคิดเห็น ข้อเสนอแนะ

3. ใช้โซเชียลมีเดีย อย่างมีประสิทธิภาพ

- สร้างคอนเทนต์ที่น่าสนใจ
- มีปฏิสัมพันธ์กับลูกค้า
- ใช้โฆษณาออนไลน์

4. จัดโปรโมชันและกิจกรรมส่งเสริมการขาย

- โปรโมชันที่น่าสนใจ ตอบโจทย์ลูกค้า
- จัดกิจกรรมพิเศษ เช่น แข่งขัน เวิร์คช็อป
- สร้างความหลากหลาย เช่น หมุนเวียนโปรโมชันเพื่อไม่ให้ลูกค้าเบื่อ

5. สร้างพันธมิตรธุรกิจ

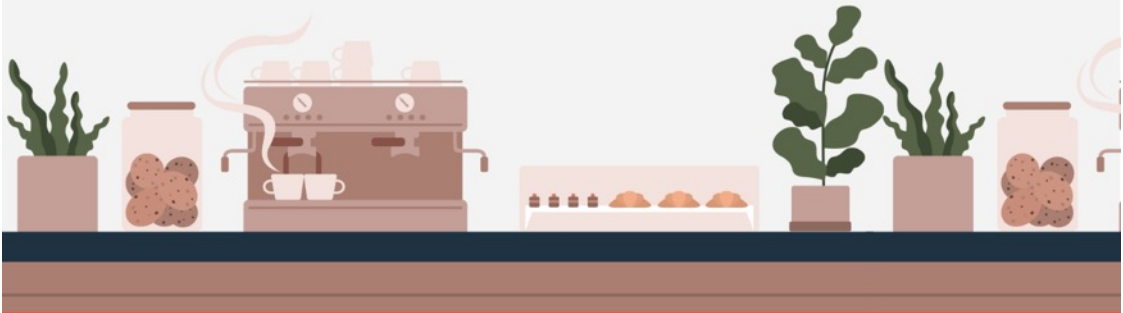
- ร่วมมือกับแอปพลิเคชันเดลิเวอรี่
- ร่วมมือกับแบรนด์ จัดกิจกรรมร่วมขยายฐานลูกค้า
- สร้างโปรแกรมสะสมแต้ม

6. สร้างความแตกต่างและสร้างสรรค์

- เมนูเป็นเอกลักษณ์
- ตกแต่งร้านโดดเด่น
- บริการที่เป็นเลิศ

7. วัดผลและปรับปรุงอย่างต่อเนื่อง

- เก็บข้อมูลยอดขาย พฤติกรรมลูกค้า ผลตอบรับกิจกรรมต่าง ๆ
- วิเคราะห์ข้อมูล หาจุดแข็ง จุดอ่อน
- ปรับปรุงกลยุทธ์การตลาดและการขายให้สอดคล้องกับข้อมูล



Business Model Canvas

เรื่องยอดขายถือเป็นสิ่งสำคัญของทุกธุรกิจ หากไม่มีการวางแผนที่ดี ก็เสี่ยงต่อการขาดทุนและปิดกิจการได้ เพื่อลดความเสี่ยงและสร้างโอกาสให้ธุรกิจของเราได้มากขึ้น โดยเริ่มจากการทำ Business Model Canvas ซึ่งเป็นเครื่องมือเชิงกลยุทธ์ที่ช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถวิเคราะห์รูปแบบธุรกิจของได้ลึกซึ้งแบบรอบด้าน โดยมีองค์ประกอบสำคัญดังนี้

กลยุทธ์พิชิตธุรกิจให้สำเร็จ

1. KEY PARTNERS

คือพันธมิตรทางธุรกิจของคุณที่ช่วยให้คุณเข้าถึงแหล่งสินค้า ข้อมูล เทคโนโลยีต่าง ๆ ที่ช่วยให้คุณลดต้นทุนหรือเสริมความแกร่งให้ธุรกิจได้

2. KEYACTIVITIES

วิธีส่งมอบสินค้าและบริการสู่ผู้บริโภค โดยต้องสร้างประสบการณ์ที่ดีให้กับลูกค้า

3. KEY RESOURCES

ทรัพยากรร้านที่จำเป็นในธุรกิจร้านอาหารและกาแฟโดยแบ่งเป็น 2 ส่วน คือ ทรัพยากรที่มีแล้ว และ ทรัพยากรที่ต้องมี

4. CUSTOMER RELATIONSHIP

การรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้า เก็บข้อมูลของลูกค้าเพื่อให้ติดต่อแจ้งโปรโมชันได้ในอนาคต รวมถึงการเปิดระบบสมาชิก สะสมแต้ม

5. COUSMOMER SEGMENTS

ลูกค้าของร้าน ซึ่งเป็นคนสำคัญที่สุดในธุรกิจ โดยผู้ประกอบการต้องเข้าใจกลุ่มลูกค้า และกลุ่มเป้าหมายของร้านว่าเป็นใคร

6. CHANNELS

ช่องทางที่ลูกค้าสามารถติดต่อสื่อสารกับร้านได้ เช่น หน้าร้านหรือช่องทางออนไลน์

7. REVENUE STREAMS

ช่องทางรายได้ของร้านคุณ เช่น จากการขายสินค้าหน้าร้าน,ขายผ่านดิลิเวอรี่,ขายผ่านโซเชียลมีเดีย เป็นต้น

8. COST STRUCTURE

ต้นทุนในการเปิดร้านโดยแบ่งเป็น 2 ข้อ ต้นทุนในการดำเนินธุรกิจ และต้นทุนในการเพิ่มคุณค่าให้กับธุรกิจ

9. VALUE PROPOSITION

การวางจุดเด่นสินค้าและบริการของคุณเป็นส่วนที่สำคัญที่สุดในแผนธุรกิจ โดยต้องหาให้เจอว่าร้านของคุณแตกต่างและมีจุดเด่นอย่างไร สามารถช่วยแก้ปัญหาผู้บริโภคได้หรือไม่ อีกประการที่สำคัญคือต้องวิเคราะห์ต่อไปด้วยว่าร้านของคุณแตกต่างจากคู่แข่งอย่างไร เพื่อหาจุดเด่นของธุรกิจได้อย่างชัดเจน แม่นยำ ยกตัวอย่างแผนธุรกิจร้านกาแฟสตาร์บัค ที่กำหนด Value proposition ไว้อย่างชัดเจนว่า ที่นี่ไม่ใช่ร้านกาแฟ แต่เป็นบ้านหลังที่สอง โดยลูกค้าที่มาดื่มกาแฟที่นี่จะได้รับประสบการณ์เหมือนอยู่บ้าน ได้จิบกาแฟ มีไวไฟใช้ทำงาน หรือพักผ่อนได้อย่างสะดวกสบาย

นี่คือ 9 ข้อของ Business Model Canvas ที่จะช่วยวางแผนธุรกิจของคุณได้อย่างมีกลยุทธ์และวิเคราะห์ได้รอบด้านอย่างมีประสิทธิภาพ

ตัวอย่างร้านอาหาร

Business Model Canvas

Key Partnerships

- โรงงานผลิตวัตถุดิบทำอาหาร
- แพลตฟอร์มโฆษณาผ่านสื่อต่าง ๆ
- พาร์ทเนอร์สำหรับการจัดส่งอาหาร

Key Activities

- การจัดซื้อวัตถุดิบ
- การทำอาหาร
- การควบคุมคุณภาพอาหาร
- การบริการลูกค้า

Cost Structure

- ค่าใช้จ่ายในการซื้อวัตถุดิบ
- ค่าแรง
- ค่าเช่าสถานที่

Revenue Streams

- การขายอาหารภายในร้าน
- การขายอาหารผ่านช่องทางออนไลน์
- การจัดงานเลี้ยง

Channels

- การเปิดหน้าร้าน
- เว็ปไซต์หรือแอปพลิเคชันสำหรับการสั่งซื้อออนไลน์
- Social Media สำหรับการโปรโมท

Customer Segments

- พนักงานบริษัทที่ชอบออกมาทานข้าวเที่ยง
- คนที่รักสุขภาพ

Value Proposition

- อาหารคลีนเพื่อสุขภาพ
- อาหารสำหรับคนเป็นโรคเบาหวาน
- บริการจัดส่งอาหารที่รวดเร็วภายใน 30 นาที

KEY TAKEAWAYS

การทำการตลาดและการขาย
สิ่งสำคัญที่สุดคือ
ต้องสอดคล้องกับกลยุทธ์โดยรวม
ของธุรกิจ และต้องมีการปรับปรุง
ปรับเปลี่ยนให้เหมาะสม
กับสถานการณ์และความต้องการ
ของลูกค้าอยู่เสมอ

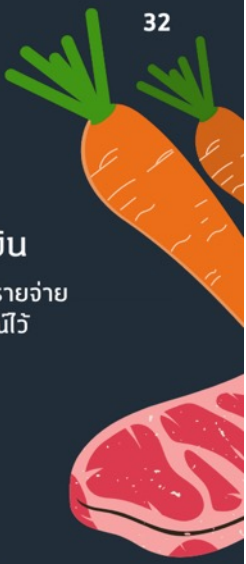
CHAPTER

05

การเงินในธุรกิจ

ร้านอาหารและร้านกาแฟ

การบริหารการเงิน
ในธุรกิจร้านอาหารและร้านกาแฟ



การบริหารการเงินในธุรกิจร้านอาหารและร้านกาแฟนั้น มีความสำคัญอย่างยิ่ง เพราะเป็นธุรกิจที่ต้องใช้เงินทุนหมุนเวียนและมีต้นทุนค่าใช้จ่ายค่อนข้างสูง มีปัจจัยสภาพแวดล้อมที่ส่งผลกระทบต่อรายได้ ได้ง่าย ดังนั้น การวางแผนและบริหารจัดการทางการเงินที่ดี จะช่วยให้ธุรกิจของคุณมีความมั่นคงและเติบโตได้อย่างยั่งยืน

01 วางแผนทางการเงิน
- ทำงบประมาณ รายรับ รายจ่าย ทำไรขาดทุนที่คาดการณ์ไว้
- วิเคราะห์จุดคุ้มทุน
- วางแผนกระแสเงินสด

02 ควบคุมต้นทุน
- คุมต้นทุนวัตถุดิบ
- ลดค่าใช้จ่ายที่ไม่จำเป็น
- เปรียบเทียบราคา

03 สร้างแหล่งเงินทุน
- เงินทุนส่วนตัว
- เงินกู้จากสถาบันการเงิน
- นักลงทุน

04 บริหารสต็อก
- ควบคุมปริมาณสต็อก
- ตรวจสอบคุณภาพ
- ใช้ระบบการจัดการสต็อก

05 บันทึกบัญชีและภาษี
- บันทึกบัญชีอย่างสม่ำเสมอ
- จ่ายภาษีตามกฎหมาย
- ปรึกษาผู้เชี่ยวชาญด้านบัญชีและภาษี
- เทคนิคเพิ่มเติม เช่น
  - ใช้โปรแกรมบัญชี ช่วยจัดการบัญชีและวิเคราะห์ข้อมูลทางการเงิน
  - ทำงบประมาณรายเดือน ตรวจสอบเปรียบเทียบผลการดำเนินงาน
  - สร้างสัมพันธ์ที่ดีกับผู้จัดจำหน่ายเพื่อต่อรองราคาและส่วนลดพิเศษ
  - มีแผนสำรองเสมอ ในกรณีเกิดเหตุการณ์ไม่คาดคิดต่าง ๆ

คำแนะนำเพิ่มเติม
- ศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับธุรกิจร้านกาแฟหรือร้านอาหาร
- ปรึกษาผู้เชี่ยวชาญด้านการเงินและบัญชี เพื่อขอคำแนะนำในการบริหารจัดการธุรกิจ
- ติดตามข่าวสารเกี่ยวกับเศรษฐกิจและอุตสาหกรรมอาหารและเครื่องดื่ม เพื่อเตรียมพร้อมรับมือกับการเปลี่ยนแปลง

บัญชี การเงิน

ในธุรกิจร้านอาหารและร้านกาแฟ

ร้านอาหารและคาเฟ่ในปัจจุบันมีหลายขนาดหากเป็นร้านขนาดเล็กที่เสียภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาอาจไม่ต้องทำบัญชีร้านอาหารแต่จำเป็นต้องบันทึกรายรับรายจ่ายต่าง ๆ และเก็บเอกสารไว้ให้ครบในกรณีที่เลือกหักค่าใช้จ่ายตามจริง

ส่วนร้านอาหารและคาเฟ่ขนาดกลางไปจนถึงขนาดใหญ่ ที่มีรายรับรายจ่ายที่ค่อนข้างสูงแนะนำให้จดบริษัทเป็นนิติบุคคล และควรจัดทำบัญชีร้านอาหารให้ถูกต้องโดยต้องผ่านการตรวจสอบบัญชีจากผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเท่านั้นก่อนส่งงบการเงินให้กับกรมพัฒนาธุรกิจการค้า โดยควรจัดทำบัญชีหลัก ๆ ดังนี้

01 บัญชีรายรับและยอดขาย

02 บัญชีรายจ่ายการสั่งซื้อวัตถุดิบ

03 บัญชีรายจ่ายค่าใช้จ่ายประจำ (Fixed Cost)

04 บัญชีรายจ่ายค่าพนักงาน

05 บัญชีรายจ่ายค่าการตลาด

การจัดทำเอกสารของทางบัญชีต้องเป็นไปตามข้อกำหนดที่ทางสรรพากรระบุไว้ ซึ่งต้องระบุหน้าเอกสารให้ครบถ้วน ปัจจุบันสามารถหาซื้อสมุดบัญชีรายรับ - รายจ่าย ได้ทั่วไปแต่เรื่องบัญชีมีความซับซ้อนและมีรายละเอียดที่ต้องเข้าใจและให้ความสำคัญเป็นอย่างมาก ผู้ประกอบการสามารถเลือกใช้บริการแพลตฟอร์มบริหารจัดการบัญชี ที่มีมากมายในปัจจุบันเพื่อช่วยประหยัดเวลา และจัดการได้อย่างครบถ้วนถูกต้อง

จุดคุ้มทุนในธุรกิจ
รู้ได้ก่อนเริ่ม ไม่เสี่ยงเจ๊ง

เช็กลิสต์ต้นทุนที่ต้องนำมาคำนวณเงินทุนเบื้องต้น

1. **ค่าเช่าสถานที่**
   โดยรวมค่ามัดจำล่วงหน้าที่ถูกเก็บไปด้วย
2. **ค่าออกแบบตกแต่ง**
   รวมถึงสิ่งพิมพ์ต่าง ๆ
3. **ค่าตกแต่งภายใน**
   รวมค่าก่อสร้างร้านทั้งหมด
4. **ค่าอุปกรณ์ครัว**
   เครื่องใช้ ข้าวของทุกอย่างที่เกี่ยวกับงานครัว
5. **ค่าอุปกรณ์**
   ค่าอุปกรณ์ในส่วนบริการทั้งโต๊ะ เก้าอี้ จาน ชาม ผ้าต่าง ๆ เป็นต้น
6. **ค่าสื่อประชาสัมพันธ์**
   รวมทั้งหมดที่ใช้ในการตลาดของร้าน
7. **ค่าวัตถุดิบ**
   เงินค่าวัตถุดิบทั้งหมดที่ต้องใช้สำหรับเมนูภายในร้าน
8. **ค่าธรรมเนียม**
   การขอใบอนุญาตต่าง ๆ หรือการจดทะเบียนจัดตั้งบริษัท
9. **ค่าทรัพยากรมนุษย์**
   ค่าจ้างพนักงานหรือที่เกี่ยวข้องกับคนทั้งหมด
10. **ค่าสาธารณูปโภค**
    เช่น ค่าน้ำ ค่าไฟ ค่าโทร ค่าอินเตอร์เน็ต ฯล
11. **ค่าวัสดุสิ้นเปลือง**
    ประเภทของใช้แล้วทิ้ง เช่น ปากกา กระดาษ เป็นต้น
12. **เงินทุนหมุนเวียน**
    ใช้สำรองภายในร้านเผื่อไว้ในสภาวะฉุกเฉิน อย่างน้อย 3-6 เดือน
13. **ค่าดำเนินงาน**
    ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน 1 เดือนแรก

ROI

วิธีคำนวณอัตราผลตอบแทนจากการลงทุน

ในธุรกิจร้านอาหารและร้านกาแฟ

หากต้องการทราบว่าธุรกิจจะคืนทุนภายในระยะเวลาเท่าไรมีวิธีคิดดังนี้

ให้นำกำไรสุทธิไปหารด้วยเงินลงทุน แล้วคูณด้วย 100 เช่น
สมติกำไรที่ได้ต่อเดือน 280,000 บาทต่อเดือน
เท่ากับจะได้กำไรต่อปี (X12) = 3,360,000 บาท
เมื่อหารด้วยเงินลงทุนทั้งหมด 9,000,000 บาท คูณด้วย 100
ก็จะได้อัตราผลตอบแทนจากการลงทุนอยู่ที่ 37.33% ต่อปี

ROI = กำไรสุทธิ หารด้วย เงินลงทุน คูณด้วย 100

เงินลงทุนร้านอาหาร 9 ล้าน หารด้วย
กำไร 280,000 บาท ต่อเดือน
ระยะเวลาคืนทุน เท่ากับ 32.14 เดือน หรือ 2.68 ปี

ระยะเวลาคืนทุน = จำนวนเงินลงทุน หารด้วย กำไรสุทธิ

จากตัวอย่างข้างต้น ทำให้ผู้ประกอบการสามารถนำมาวิเคราะห์ได้ว่าจากอัตราผลตอบแทน 37.33% ต่อปี รวมถึงระยะเวลาคืนทุน 2 ปีกว่าคุณพอใจกับตัวเลขนี้หรือไม่ หากยังไม่พอใจ ก็สามารถปรับลดต้นทุนส่วนต่าง ๆ ได้โดยต้องไม่ให้กระทบกับแผนธุรกิจที่คุณศึกษาไว้อย่างดีแล้ว

KEY TAKEAWAYS

การบริหารการเงินที่ดีเป็นรากฐานสำคัญของธุรกิจร้านอาหารและร้านกาแฟ การวางแผนและควบคุมค่าใช้จ่ายอย่างมีประสิทธิภาพจะช่วยให้ธุรกิจขอบคุณเติบโตได้อย่างยั่งยืน

CHAPTER

06

สร้างความยั่งยืน และการเติบโต

เทคนิคสร้างความยั่งยืน และการเติบโต

1. พัฒนาเมนูใหม่ ๆ

สร้างสรรค์เมนูใหม่ ๆ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า

2. ขยายสาขา

เมื่อธุรกิจเติบโตขึ้น อาจพิจารณาขยายสาขา ซึ่งอาจจะมาจากการขยายสาขาด้วยตนเอง หรือระบบแฟรนไชส์

3. สร้างพันธมิตรทางธุรกิจ

สร้างความร่วมมือกับแบรนด์อื่น ๆ

4. พัฒนาบุคลากร

ลงทุนในการพัฒนาพนักงานด้วยการส่งไปอบรม หรือพัฒนาความรู้ใหม่ ๆ

5. เรียนรู้เรื่องวงจรธุรกิจ

เรียนรู้วงจรธุรกิจ (Business lifecycle) เพื่อมองหาโอกาสทางธุรกิจใหม่ ๆ อยู่เสมอ

ปรับสู่ความยั่งยืน

ด้านสิ่งแวดล้อม

Zero-waste Cooking

ปรุงอาหารให้ไม่มีขยะเหลือทิ้ง วางแผนการซื้อวัตถุดิบที่มีคุณภาพยืดอายุได้นาน ควบคุมปริมาณอาหารต่อจานให้พอดี ตกแต่งจานด้วยของที่รับทานได้

วิธีจัดการขยะอาหาร

มีหลากหลายวิธีทั้งการนำไปทำปุ๋ย น้ำหมักชีวภาพ นำไปเลี้ยงสัตว์ นำผักไปปลูกใหม่ หรือการทำพลังงานหมุนเวียน

ประหยัดพลังงานในร้าน

วางแผนโครงสร้างประหยัดพลังงานตั้งแต่การติดตั้งโซลาร์เซลล์ จัดวางทิศทางลมภายในครัว ติดฉนวน กันความร้อน ใช้แสงธรรมชาติสร้างบรรยากาศในร้านแทนการใช้ไฟ หรือการใช้เครื่องใช้ไฟฟ้าประหยัดพลังงาน เป็นต้น

วัตถุดิบตามฤดูกาล

ใช้วัตถุดิบตามฤดูกาล ช่วยลดต้นทุน ได้วัตถุดิบสดใหม่ มีคุณภาพ และช่วยลดโลกร้อนได้เพราะไม่ผ่านกระบวนการเร่งโต

ลดใช้กระดาษสิ้นเปลือง

ปรับวิธีจดเมนูเป็นการสแกน QR Code ช่วยลดการใช้กระดาษและยังช่วยลดต้นทุนอีกด้วย

Plant-based

เมนูจากพืชเป็นเทรนด์ที่กำลังได้ความความนิยมมากขึ้น และยังดีต่อสุขภาพแถมยังช่วยลดก๊าซเรือนกระจกจากปศุสัตว์อีกด้วย

Farm to Table

สร้างแปลงผักออร์แกนิกภายในร้าน ด้วยการนำผักเหลือทิ้ง หรือเมล็ดพันธุ์มาเพาะปลูกใหม่ ให้บริการลูกค้าจากแปลงผักถึงโต๊ะอาหารด้วย ของสดใหม่และยังลดต้นทุนได้ด้วย

Eco packaging

เลือกบรรจุภัณฑ์ที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม

ยืดอายุวัตถุดิบ

เก็บวัตถุดิบให้ถูกวิธีเพื่อช่วยยืดอายุวัตถุดิบให้ใช้ได้นานขึ้น และยังลดต้นทุนของร้าน ลดขยะอาหารและลดโลกร้อน

ความสำคัญของ SOP กับร้านอาหารและร้านกาแฟ

Standard Operating Procedure หรือ SOP คือชุดคำสั่งหรือแนวทางการทำงานที่ถูกกำหนดให้เป็นมาตรฐานในกระบวนการต่าง ๆ ขององค์กร โดยจะช่วยจัดการพนักงานให้รู้จักหน้าที่ของตัวเองได้ชัดเจน ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานของพนักงาน และรักษามาตรฐานของร้านเอาไว้ได้ตามที่ต้องการ

4 ส่วนประกอบของ SOP มีดังนี้

1. ระบุจุดประสงค์และเป้าหมายของงาน

ควรระบุจุดประสงค์ของงานให้ชัดเจน และเป้าหมายของงาน รวมทั้งปัญหาและวิธีแก้ไข

2. ระบุแนวทางงานอย่างเป็นขั้นตอน

ระบุแนวทางว่าจะทำงานให้สำเร็จ ได้อย่างไร โดยบอกเป็นขั้นตอน เรียงลำดับให้ชัดเจนเข้าใจง่าย

3. ระบุขอบเขตของงาน

ควรระบุขอบเขตของงานให้ชัดเจนเพื่อไม่ให้แต่ละตำแหน่งก้าวก่ายกัน

4. ระบุผู้รับผิดชอบ

ระบุผู้รับผิดชอบ SOP เพื่อปฏิบัติงาน เมื่อได้ SOP ของแต่ละตำแหน่งแล้วต้องระบุชื่อผู้รับผิดชอบลงไปเพื่อให้พนักงานทราบหน้าที่ของตัวเองได้อย่างชัดเจน

ประโยชน์ที่ร้านอาหารหรือร้านกาแฟจะได้รับ คือจะทำให้พนักงานที่มีอยู่หลายคน เข้าใจวิธีการทำงานในหน้าที่ตัวเองได้อย่างชัดเจน มีมาตรฐาน และยังลดความสับสนใจการสื่อสารหรือการทำงานที่ซ้ำซ้อนกัน ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพ ลดความผิดพลาด และยังสามารถนำมาวิเคราะห์ปรับปรุงพนักงาน เพื่ออบรมทักษะที่พนักงานยังขาดได้อีกด้วย

KEY TAKEAWAYS

การทำร้านอาหารและร้านกาแฟให้เติบโต
อยู่ในธุรกิจได้อย่างยั่งยืน ต้องรู้จักเรียนรู้
และพัฒนาทักษะในหลายมิติ
เจ้าของธุรกิจควรพัฒนาตนเองและต้อง
มองหาโอกาสในธุรกิจใหม่ ๆ อยู่เสมอ
จึงจะสร้างการเติบโตให้ธุรกิจ
ได้อย่างยั่งยืน

CHAPTER

07

แหล่งความรู้

ประกอบการสร้างธุรกิจ

แหล่งความรู้

ประกอบการสร้างธุรกิจ

เว็บไซต์และบล็อก

เว็บไซต์ของหน่วยงานภาครัฐ เช่น สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) หรือกรมพัฒนาธุรกิจการค้า จะมีข้อมูลเกี่ยวกับกฎหมาย ข้อบังคับ และแนวทางการดำเนินธุรกิจที่เป็นประโยชน์

แอปพลิเคชัน

แอปพลิเคชันสำหรับร้านอาหารที่ช่วยในการบริหารจัดการร้านอาหาร เช่น การจัดการสต๊อก การทำบัญชี และการสั่งซื้อวัตถุดิบ หรือแอปพลิเคชันสำหรับการเรียนรู้ที่สอนทำอาหาร การชงกาแฟ หรือการทำเครื่องดื่มต่าง ๆ

โซเชียลมีเดีย

- กลุ่ม Facebook เช่น กลุ่มที่เน้นเรื่องความยั่งยืน หรือพูดถึงการใช้ผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น การลดขยะหรือการสร้างแบรนด์ที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม
- เพจและอินสตราแกรมของร้านอาหารและร้านกาแฟที่ประสบความสำเร็จ หรือผู้เชี่ยวชาญด้านอาหารและเครื่องดื่ม เพื่อรับไอเดียและแนวคิดใหม่ ๆ
- TikTok ที่เป็นคอนเทนต์เกี่ยวกับอาหารและเครื่องดื่มรวมถึงเทคนิคอื่น ๆ ที่น่าสนใจ
- กลุ่มไลน์ผู้ประกอบการร้านอาหารเพื่อรับข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์

หนังสือ

หนังสือเกี่ยวกับธุรกิจร้านอาหาร ทั้งผู้เชี่ยวชาญ ชาวไทยและต่างประเทศ

อบรมเสวนา/คอร์สออนไลน์

- เข้าร่วมงานสัมมนาที่จัดขึ้นโดยหน่วยงานภาครัฐ ภาคเอกชน หรือสมาคมต่าง ๆ เพื่อฟังการบรรยายจากผู้เชี่ยวชาญ
- อบรมเชิงปฏิบัติเพื่อเรียนรู้ทักษะต่าง ๆ
- ลงเรียนคอร์สออนไลน์มากมาย อาทิ Udemy,Coursera
- SME Academy 365 ฟรีทุกหลักสูตร

นอกจากช่องทางทั่วไปที่ได้กล่าวไปแล้ว ยังสามารถพิจารณาแหล่งข้อมูลเหล่านี้เพิ่มเติม เพื่อเจาะลึกในหัวข้อเฉพาะที่คุณสนใจ เช่น การออกแบบการสร้างเมนูการบริหารจัดการ และการหาพนักงาน

1 แพลตฟอร์มสำหรับการเรียนรู้และพัฒนาธุรกิจ

- Udemy,Coursera,Skillshare : มีคอร์สออนไลน์หลากหลายรูปแบบ เช่น การออกแบบโลโก้ การสร้างแบรนด์การจัดการร้านอาหาร การสร้างเมนูที่น่าสนใจ และ การตลาดออนไลน์
- MasterClass : แพลตฟอร์มที่รวบรวมคอร์สจากผู้เชี่ยวชาญระดับโลก ในหลากหลายสาขา รวมถึงเชฟชื่อดังที่สอนเทคนิคการทำอาหารและการสร้างเมน

2 ชุมชนออนไลน์เฉพาะทาง

- Reddit : มีsubreddit หลายแห่งที่พูดคุยเกี่ยวกับธุรกิจร้านอาหาร เช่น r/foodservice, r/restaurant และ r/barista
- Quora: เว็บไซต์ถามตอบที่คุณสามารถถามคำถามเกี่ยวกับธุรกิจร้านอาหารและได้รับคำตอบจากผู้เชี่ยวชาญ
- LinkedIn: เชื่อมต่อกับผู้ประกอบการร้านอาหารและผู้เชี่ยวชาญในอุตสาหกรรมนี้ เข้าร่วมกลุ่มและการสนทนา

3 แมกกาซีนและวารสาร

- แมกกาซีนที่ให้ข้อมูลเกี่ยวกับเทรนด์อาหารและเครื่องดื่มใหม่ ๆ สูตรอาหารและเทคนิคการทำอาหาร
- เว็บไซต์ที่ให้ข้อมูลเกี่ยวกับธุรกิจร้านอาหาร เช่น การตลาด การบริหารจัดการ และเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้อง

4 เว็บไซต์และบล็อกของผู้เชี่ยวชาญ

- ChefSteps : เว็บไซต์ที่สอนเทคนิกการทำอาหารระดับมืออาชีพ
- Sprudge : เว็บไซต์ที่ให้ข้อมูลเกี่ยวกับกาแฟและอุตสาหกรรมกาแฟ
- Serious Eats : เว็บไซต์ที่ให้ข้อมูลเกี่ยวกับอาหารและเครื่องดื่มที่หลากหลาย

5 แอปพลิเคชัน

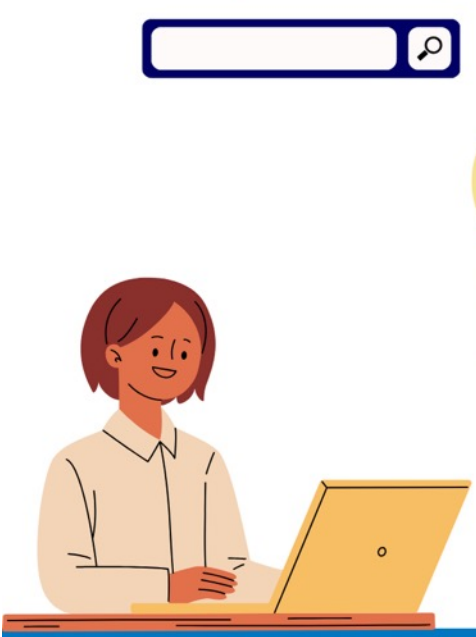
- Canva : เครื่องมือออกแบบกราฟฟิกที่ใช้งานง่าย
- Adobe Photoshop : โปรแกรมแต่งภาพระดับมืออาชีพ
- Plainly : แอปพลิเคชันสำหรับวางแผนเมนูและจัดการสต็อกวัตถุดิบ

6 หนังสือ

- หนังสือเกี่ยวกับการบริหารธุรกิจร้านอาหารเช่น หนังสือของ Michael Porter,Peter Drucker หรือ Jim Collins
- หนังสือสูตรอาหาร : จากเชฟชื่อดัง หรือหนังสือที่รวบรวมสูตรอาหารจากทั่วโลก
- การออกแบบและตกแต่งร้าน : Pinterest,Houzz,Dezeen
- การสร้างเมนู : Food Network,Bon Appetite,Serious Eats
- การบริหารจัดการ : Books on Business,Harvard Business Review
- การตลาด : HubSpot,MozSocial Media Examiner
- การหาพนักงาน : JobTopgun,JobThai,Jobs DB

KEY TAKEAWAYS

การแสวงหาความรู้ใหม่ ๆ อยู่เสมอจะช่วยให้คุณสามารถปรับตัวให้เข้ากับ การเปลี่ยนแปลงของตลาดและสร้างธุรกิจที่ประสบความสำเร็จได้ นอกจากนี้ การสร้างเครือข่ายกับผู้ประกอบการรายอื่น ๆ ก็สำคัญเช่นกัน คุณจะได้เรียนรู้ประสบการณ์ และอาจได้พบกับโอกาสทางธุรกิจใหม่ ๆ อีกด้วย



CHAPTER
08

CASE STUDY

กรณีศึกษาธุรกิจร้านอาหารและร้านกาแฟที่ประสบความสำเร็จ

CASE STUDY
สำหรับร้านอาหาร

โดย สิรีธร อังสุวรังษี
เจ้าร้านของ อบทะเล ศาลายา

การจัดการวัตถุดิบ

ผู้ประกอบการที่เริ่มต้นทำร้านอาหารครั้งแรก จะไม่ได้คิดเรื่องการจัดการวัตถุดิบ เน้นให้เยอะ ตามน้ำหนักมือของตัวเอง ทำให้เกิดปัญหาเรื่องต้นทุนวัตถุดิบที่สูงเกินความจำเป็น เพราะฉะนั้นสิ่งที่ควรทำ คือ **ควบคุมปริมาณวัตถุดิบ**ของแต่ละเมนู **จดสูตรเมนูให้ชัดเจน** นอกจากควบคุมต้นทุนได้แล้ว ยังช่วยรักษามาตรฐานให้กับเมนูอาหารเราได้อีก

แนะนำให้**จัดวัตถุดิบไว้เป็นแพ็ก**สำหรับแต่ละเมนูเพื่อควบคุมปริมาณได้อย่างถูกต้อง โดยเฉพาะเนื้อสัตว์ต่าง ๆ สามารถจัดแพ็กและ**จัดเก็บ**ไว้ในช่อง**แช่แข็ง**ได้ ทำให้**ง่าย**ต่อการหยิบใช้แถมยังช่วย**รักษาคุณภาพ**มาตรฐานวัตถุดิบให้**สดใหม่**อยู่ตลอดเวลาด้วย

CASE STUDY
สำหรับร้านอาหาร

ความปลอดภัยในร้านอาหาร

ครัวร้านอาหารไทยส่วนใหญ่ จะติดตั้งแก๊สหุงต้ม ซึ่งหาซื้อง่าย ราคาไม่แพง สิ่งที่ควรคำนึงถึงเสมอ คือ เรื่อง**ความปลอดภัย**ควรเลือกติดตั้งจากช่างที่**มีใบอนุญาต**ติดตั้งแก๊สจากกรมพลังงานและมีประสบการณ์ น่าเชื่อถือในผลงาน เพราะหากติดตั้งไม่ดี อาจมีแก๊สรั่วไหล ทำให้เกิดเพลิงไหม้ได้

อีกเรื่องที่ควรใส่ใจ คือ **การอบรมพนักงาน**ให้มีความรู้พื้นฐานเกี่ยวกับการควบคุมแก๊สหุงต้มและการใช้ถังดับเพลิง รวมถึง**การปฐมพยาบาลเบื้องต้น** การจัดอบรมเป็นประจำจะช่วยให้พนักงานจดจำขั้นตอนต่าง ๆ ได้อย่างแม่นยำ หากเกิดเหตุฉุกเฉินจะได้จัดการได้อย่างรวดเร็ว ปลอดภัยที่สำคัญ ควร**ติดตั้งถังเคมีดับเพลิง** ไว้บริเวณจุดอันตราย และควรตรวจสอบให้อยู่ในสภาพที่พร้อมใช้งานอยู่เสมอ

Case Study

สำหรับร้านกาแฟ

โดย

อภินัย วรรณไพโรจน์
เจ้าของร้าน Hey! Coffee

ในธุรกิจกาแฟมีตัวอย่างร้านมากมายที่ประสบความสำเร็จทั้งในไทย และต่างประเทศสามารถเข้าไปศึกษาหาข้อมูลเพิ่มเติมกันได้ทั้งหนังสือ หรือบนช่องทางออนไลน์ต่าง ๆ โดยมีร้านที่อยากแนะนำให้ไปศึกษา Case ธุรกิจดังนี้

Starbucks

สร้างแบรนด์
เป็นที่รู้จักทั่วโลก

Cafe Amazon

4,000 สาขา

แบรนด์กาแฟไทย
ที่ขยายสาขาไปมากกว่า
4,000 สาขา

Roots

ส่งเสริมกาแฟไทย

ร้านกาแฟพิเศษของไทย
ที่เกิดจากความหลงไหลใน
กาแฟ ปัจจุบันส่งเสริม
กาแฟไทยและเน้นความ
ยั่งยืน

Berry Group

ผู้นำด้านธุรกิจอาหาร

สร้างแบรนด์ร้านอาหาร
ไทยที่มีแบรนด์ดัง
มากกว่า 10 แบรนด์

Case Study

สำหรับร้านกาแฟ

โดย

อภินัย วรรณไพโรจน์
เจ้าของร้าน Hey! Coffee

ทำเลที่ตั้ง สร้างความแตกต่าง จนเติบโต

Hey! Coffee เริ่มต้นจากร้านกาแฟที่เปิดอยู่บนทางด่วน ซึ่งเป็นทำเลที่หลายคนคิดไม่ถึง ว่าจะทำเป็นร้านกาแฟให้เติบโตได้ แต่สิ่งนี้ คือความแตกต่าง ที่ได้สร้างโอกาสให้กับ Hey! Coffee จนสามารถขยายสาขาบนทางด่วนมาได้ถึง 3 สาขา และเติบโตขยายสาขากว่า 23 สาขาในปัจจุบัน

จุดเริ่มต้นหลังจากได้ทำเล ขาเข้าเมืองที่จะวิ่งเข้าพระราม 9 ซึ่งเป็นพื้นที่

Free awereness = พื้นที่มองเห็นง่าย ฟรี ไม่ต้องโปรโมท

มีจำนวนคนใช้งานเยอะ
มีที่จอดรถฟรีไว้บริการ และกลุ่มลูกค้ามีกำลังซื้อ เมื่อทำการวิเคราะห์เรียบร้อย จึงนำมากำหนดราคาที่เหมาะสม **ห้ามกลัวที่จะตั้งราคาสูง** เพราะถ้าไม่ตั้งราคาที่เหมาะสม อาจจะเสียโอกาสได้ เพราะ**ลูกค้าไม่ได้สนใจเรื่องราคา แต่สนใจความคุ้มค่า**กับสิ่งที่ได้จ่ายไป

"เมื่อทำเลที่ตั้ง มาพร้อมกลุ่มลูกค้าที่มีกำลังซื้อ จึงเป็นโอกาสสำคัญ ในการวางแผนธุรกิจให้เติบโตได้"

Case Study
สำหรับร้านกาแฟ

ทำเลที่ตั้ง
สร้างความแตกต่าง จนเติบโต

สำหรับผู้ประกอบการเริ่มต้น การศึกษาวิเคราะห์พื้นที่เปิดร้านอย่างละเอียดนอกจากบทเรียนที่ได้กล่าวไว้แล้ว ยังมีเทคนิคเพิ่มเติม ดังนี้

- Survey พื้นที่อย่างน้อย 1 สัปดาห์เพื่อสังเกตพฤติกรรมลูกค้า
- ดูอัตราการขายของคู่แข่งในบริเวณนั้น
- ลองใช้บริการร้านกาแฟรอบ ๆ เพื่อเปรียบเทียบในด้านต่าง ๆ
- อย่าดูแค่ทำเลเดียวในบริเวณนั้น ให้เปรียบเทียบหลาย ๆ ทำเล

"ทำเลเป็นสิ่งสำคัญอย่างมากในการเปิดร้าน หากเลือกทำเลดี จะช่วยดึงดูดลูกค้าได้มากขึ้นนั่นเอง"

KEY TAKEAWAYS

ประสบการณ์จากผู้ทำธุรกิจร้านอาหาร
และร้านกาแฟที่ถ่ายทอดออกมา
เป็นตัวอย่างให้เราได้ศึกษาเรียนรู้
จะช่วยให้ผู้ที่สนใจเริ่มต้นทำธุรกิจ
ร้านอาหารและร้านกาแฟได้เห็นปัญหา
และวิธีการแก้ไขก่อนที่จะเกิดขึ้น
รวมถึงสามารถนำไปต่อยอด
ปรับใช้กับธุรกิจของตนเองได้

REFERENCE

ร้าน HEY! COFFEE ROASTER

ร้าน อบทะเล ศาลายา

SOURCES: OFFICE OF SMALL AND MEDIUM ENTERPRISE PROMOTION (OSMEP)

THE BETTER .CO.TH

WWW.PORTAL.INFO.GO.TH

WWW.BIZPORTAL.GO.TH

FACEBOOK PAGE : ตั้งตัว / TANGTUA

งาน FRANCHISE AND INVESTMENT 2024

WWW.TIMECONSULTING.CO.TH

WWW.BETASKTHAI.COM

WWW.STOREHUB.COM

WWW.MAKROHORECAACADEMY.COM

WWW.BLUEMOCHATEAS.COM

WWW.FLOWACCOUNT.COM

WWW.SMEONE.INFO

WWW.UNILEVERFOODSOLUTIONS.CO.TH

WWW.TEACHME-BIZ.COM

WWW.WONGNAI.COM

WWW.PAGE365.NET

WWW.FASTWORK.CO

WWW.KASIKORNBANK.COM.TH

WWW.THEWISDOM.CO

WWW.DBD.GO.TH

CAFÉ AND RESTAURANT BUSINESS

ธุรกิจร้านอาหารและร้านกาแฟ
ครบทุกเรื่องที่ต้องรู้
STEP BY STEP

สสว.