



คุณวิวัฒน์ ใบบัว

เป็นกาแฟโบราณ แฟรนไชส์ขายโอเดียน

เสน่ห์อยู่ที่ความเก่า เจ้าตำรับกาแฟผงกระดาษ

หากใครได้มีโอกาสไปเที่ยว อ.อุ้มอ่อง จ.สุพรรณบุรี แล้วพบกับร้านขายกาแฟแต่ต้นมีถุงกล้วยแขกเรียงรายอยู่หน้าร้าน ก็อย่าเพิ่งตกใจ เพราะข้างในถุงคือกาแฟโบราณสูตรดั้งเดิม ซึ่งเป็นโอเดียนของแฟรนไชส์ “เป็นกาแฟโบราณ” ที่ต้องการนำเสนอความแปลกใหม่แบบไม่เหมือนใคร ซึ่งนอกจากแพ็คเกจจิ้งโอเดียนเก่าที่ไม่ซ้ำใครแล้ว เรื่องรสชาติบอกได้คำเดียวว่า... กลมกล่อม...

คุณวิวัฒน์ ใบบัว ข้าราชการท้องถิ่นเทศบาลตำบลคูหาทอง ตำแหน่งหัวหน้าสำนักปลัดเทศบาล เจ้าของแฟรนไชส์ “เป็นกาแฟโบราณ” ที่เปิดดำเนินการกิจการมากกว่า 2 ปี มีเอกลักษณ์ที่โดดเด่นทั้งรสชาติและแพ็คเกจจิ้งที่ไม่เหมือนใคร จุดเริ่มต้นมาจากความหลงใหลในรสชาติและความหอมกรุ่นของกาแฟโบราณ จนกลายเป็นแรงบันดาลใจ ในการคิดค้นกรรมวิธีการชง และแพ็คเกจจิ้งดึงดูดกลุ่มลูกค้าให้เข้ามาสัมผัส เชื่อเชิญให้ซื้อติดมือกลับบ้าน จนวันนี้สามารถขยายธุรกิจในรูปแบบของแฟรนไชส์ได้สำเร็จ

“ปกติเป็นคนชอบดื่มกาแฟอยู่แล้ว ดื่มกาแฟจนอยากมีร้านกาแฟเป็นของตนเอง ซึ่งแต่ก่อนยังไม่คิดจะขายเป็นแฟรนไชส์ เพียงแค่ต้องการมีร้านเล็กๆ ขายกาแฟที่เราชอบให้กับลูกค้าคนเดียว และเป็นรายได้เสริมจากงานประจำ ช่วงเริ่มต้นได้ศึกษาวิธีชงกาแฟโบราณจากหลายๆ แห่ง โดยตระเวนชิมกาแฟจากหลายๆ ร้าน จังหวัดไหนมีกาแฟดังๆ ก็จะไปแวะชิม และไปสังเกตดูว่า

ร้านดังๆ มีรสชาติอย่างไรทำไมถึงขายดี จากนั้นจึงกลับมาทดลองชงชิมจนได้รสชาติที่ต้องการ แล้วนำไปให้คนรู้จักใกล้ตัวได้ลองชิมด้วย ซึ่งหากเราชิมเองอาจถูกใจเราแต่อาจไม่ถูกใจคนอื่น จนในที่สุดได้รสชาติที่ถูกปากทุกคนจึงได้เริ่มต้นเปิดร้านกาแฟโดยใช้ชื่อ เป็นกาแฟโบราณ ซึ่งเป็นชื่อนี้ส่วนที่ร่วมลงทุนด้วยกัน”

ร้านแรกได้เริ่มก่อตั้งขึ้นในปี 2554 ด้วยงบลงทุน 25,000 บาท ใช้คอน์เตอร์มือสอง ชงขายแบบเทค อะเวย์ ช่วงแรกขายได้ประมาณ 20-25 ถุงต่อวัน ขายถุงละ 20 บาท ถือว่ามีผลตอบรับที่ดีในระดับหนึ่ง



แต่ด้วยความแปลกใหม่บวกกับรสชาติที่ไม่เหมือนใคร ทำให้มีลูกค้าเพิ่มขึ้นหลายเท่าตัว ในระยะเวลาเพียง 1 ปีมียอดขายเพิ่มขึ้นเป็น 250-300 ถังต่อวัน ต่อมาเริ่มมีลูกค้าสนใจติดต่อขอซื้อแฟรนไชส์เพื่อนำไปทำธุรกิจเอง จึงเป็นที่มาของการขยายกิจการในรูปแบบของแฟรนไชส์ในปี 2555 ในปัจจุบันมีสาขารวมกัน 70 สาขา ทั้งในกรุงเทพฯและต่างจังหวัด นับเป็นแฟรนไชส์ที่มีอัตราการขยายตัวอย่างรวดเร็ว

จุดเด่นของเป็นกาแฟโบราณคือความหอมหวานของรสชาติกาแฟที่ไม่เหมือนใคร เน้นความเข้มข้นของรสชาติโดยใช้เมล็ดกาแฟแท้



คัดเมล็ดพันธุ์จาก จ.ชุมพร นำมาผ่านกระบวนการคั่วแบบดั้งเดิมจนได้กาแฟที่หอมกรุ่นตามแบบฉบับของกาแฟโบราณ นำมาผสมผสานการชงด้วยสูตรเฉพาะของทางร้าน จนได้รสชาติกาแฟที่เป็นเอกลักษณ์ ลูกค้าส่วนใหญ่ที่ได้มาลิ้มลองต่างติดใจในรสชาติของกาแฟที่ทั้งหอมกรุ่นและเข้มข้น ส่วนชาเขียวและชาดำใช้วัตถุดิบคุณภาพดี ชงด้วยส่วนผสมที่ลงตัวจนมีรสชาติที่หอมหวานกลมกล่อมไม่แพ้กัน

ส่วนแพ็คเกจจิ้งก็เห็นแตกต่างจากร้านกาแฟทั่วไปจากที่ใส่เป็นแก้วพลาสติก กลับใช้ถุงกระดาษซึ่งได้แรงบันดาลใจจากถุงเกาลัดและถุงกล้วยแขก พอนำมาทำเป็นแพ็คเกจของกาแฟโบราณ นอกจากช่วยสร้างเสน่ห์ได้อย่างน่าหลงใหลแล้ว ยังแฝงคอนเซ็ปต์การอนุรักษ์ธรรมชาติด้วย คุณวิวัฒน์ ให้เหตุผลว่า เพราะไม่ต้องการใช้แก้วพลาสติก เนื่องจากย่อยสลายยาก อีกทั้งต้นทุนระหว่างแก้วพลาสติกกับต้นทุนของถุงกระดาษ มีราคาใกล้เคียงกัน แต่กระดาษเก็บความเย็นได้ดีกว่า โดยกาแฟที่อยู่ในถุงรัดด้วยหนังยางที่ปิดสนิทเมื่ออยู่ในถุงกระดาษสามารถเก็บความเย็นได้ 4-5 ชั่วโมง เมื่อนำกลับไปทานที่บ้านรสชาติจะไม่เปลี่ยนเนื่องจากน้ำแข็งยังไม่ละลาย โดยภายในแพ็คเกจจิ้งจะมีหลอดมาให้สำหรับเจาะที่ถุง ข้อดีอีกอย่างคือสามารถวางตั้งได้เหมือนแก้วพลาสติก แต่เก็บความเย็นได้ดีกว่าและช่วยลดโลกร้อน นับเป็นอีกหนึ่งไอเดียแปลกใหม่ไม่ซ้ำใครสร้างจุดขายได้อย่างมีเอกลักษณ์

ด้านการตลาด ใช้วิธีการประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อออนไลน์ โดยเฉพาะโซเชียลมีเดียยอดนิยม คือ เฟสบุ๊ก โดยเปิดหน้าเพจชื่อ “เป็น กาแฟโบราณอุททอง” หรือ www.facebook.com/perncoff ในเพจจะมีข้อมูล รูปภาพและคลิปวิดีโอของแฟรนไชส์และแฟรนไชส์ซีในแต่ละสาขา เหมาะเป็นช่องทางการศึกษาข้อมูลและทำความรู้จักเป็นกาแฟโบราณ ก่อนการลงทุน

ส่วนเงื่อนไขการลงทุนเริ่มต้น 14,900 บาท สิ่งที่จะได้รับคือ อนุญาตให้แบรนด์ “เป็นกาแฟโบราณ” พร้อมด้วย กาแฟคั่ว 2 กก. กาแฟ 200 ใบ ป้ายเมนู ป้ายหน้าร้าน 1 ชุด พร้อมอบรมสูตรการชงกาแฟโบราณ โดยใช้เวลาใน 1 วัน แบ่งเป็นภาคทฤษฎีในช่วงเช้า และช่วงบ่ายฝึกปฏิบัติ โดยทดลองชงจริงที่ร้านต้นแบบ

ด้านหลักเกณฑ์การขยายแฟรนไชส์ 1 อำเภออนุญาตให้มีได้ 1 สาขา นอกจากเขตหัวเมืองใหญ่ๆ อย่างอำเภอเมืองอนุญาตให้มีได้ 2 สาขา แต่ถ้าเป็นในกรุงเทพฯ ตั้งได้ไม่จำกัดสาขา แต่ต้องไม่อยู่ใกล้กัน ไม่แย่งลูกค้ากันเอง แต่ถ้าแฟรนไชส์ซีในอำเภอนั้นๆ ต้องการขยาย

สาขาเองภายในอำเภอ ก็มาคุยกับทางบริษัทได้ โดยให้สิทธิ์กับเจ้าของแฟรนไชส์ซีในอำเภอนั้นๆ ส่วนอัตราการต่อสัญญารายปีครั้งละ 3,000 บาท

“รูปแบบร้านไม่ได้จำกัดว่าจะเปิดเป็นร้านแบบไหนอย่างไรแล้วแต่ไอเดียของแฟรนไชส์ซี บางที่อาจเป็นร้านที่มีเก้าอี้นั่ง หรือเป็นค็อกเทลบาร์แบบ เทค อเวย์ แล้วแต่ความสะดวกของผู้ลงทุน ไม่มีการกำหนดรูปแบบที่ตายตัวใดๆ ทั้งสิ้น เพียงแต่แฟรนไชส์ซีต้องใช้แพ็คเกจจิ้งกับวัตถุดิบที่ทางบริษัท หาให้เท่านั้น”

สำหรับรายได้ที่ได้รับ เฉลี่ยต่อร้านขายได้ประมาณ 250-300 ถังต่อวัน ราคา 25 บาท ต้นทุนอยู่ที่ 15 บาทต่อถัง ถ้าโรยอยู่ที่ถังละ 10 บาท โดยเฉลี่ยต่อวันจะมีกำไรอยู่ที่ 2,500-3,000 บาท หากคิดเป็นต่อเดือนจะอยู่ที่ประมาณ 50,000-80,000 บาทต่อเดือน (ยังไม่หักค่าใช้จ่าย เช่น ค่าเช่า ค่าแรง) ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับทำเล หากอยู่ในทำเลที่ดีมีคนพลุกพล่าน อาจขายได้มากกว่า ส่วนระยะเวลาคืนทุนไม่เกิน 1 เดือน

“จุดประสงค์คือต้องการให้คนที่มีความรู้ได้น้อยมีอาชีพเสริม ให้มีรายได้เพิ่มขึ้น จึงเป็นที่มาว่าทำไมเราถึงตั้งราคาไม่แพง เพราะเข้าใจว่าบางคนก็ไม่มีทุนมากพอที่จะไปลงทุนอะไรได้เยอะๆ ที่เห็นกำไรได้อย่างชัดเจน ซึ่งการเปิดร้านกาแฟโบราณนับว่าใช้ทุนน้อยกว่ามาก อุปกรณ์ก็ไม่ยุ่งยาก ทำง่ายขายคล่อง และลูกค้าที่ชอบกาแฟโบราณก็ยังมีอีกมาก จึงอยากให้มาลองทำดู น่าจะเป็นคำตอบของคนที่กำลังมองหาธุรกิจส่วนตัวหรือทำเป็นอาชีพเสริมครับ”

หากใครสนใจสมัครแฟรนไชส์ติดต่อหรือสอบถามข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่ 706 หมู่ 6 อ.อุททอง ต.อุททอง จ.สุพรรณบุรี 72160 โทร. 08-1293-5424 หลังเวลาราชการ หรือ 08-4570-0442