

แฟรนไชส์สารพัดบริการ วินเซ็นท์ฯ

เน้นสร้างกำไรสาขา รวยเกิน 100,000 บาทต่อเดือน



การลงทุนทำธุรกิจลักษณะแฟรนไชส์ถือว่าเป็นเส้นทางลัด ลดความเสี่ยง ให้กับผู้ที่เริ่มลงทุนทำธุรกิจได้ โดยเฉพาะธุรกิจรูปแบบบริการ ที่ได้เปรียบในแง่ไม่ต้องแบกรับสต็อกสินค้ามาก แต่ก็จะมีข้อจำกัดในด้านรายได้ จนอาจทำให้นักลงทุนยุคใหม่เป็นกังวลว่าจะทำรายได้ไม่สูงเหมือนธุรกิจที่มีสินค้าเป็นตัวตน และในสภาพเศรษฐกิจเช่นนี้ จะยิ่งเพิ่มอุปสรรคของธุรกิจมากยิ่งขึ้น จนผู้จะเริ่มทำธุรกิจใหม่จะต้องถามหาความมั่นใจว่าจะทำอย่างไร ให้รายได้ของกิจการสูงจนเป็นที่น่าพึงพอใจ

ล่าสุดเจ้าของแฟรนไชส์ชื่อดัง **คุณจิรภัทร สำภาจันทร์** ผู้บริหารระดับสูง ธุรกิจร้านสารพัดบริการ**วินเซ็นท์ เซ็นเตอร์เซอร์วิส** ได้เปิดเผยยุทธศาสตร์การตลาดใหม่ ด้วยวิธีการสร้างกำไรให้ร้านสาขาขึ้นสูงสุด ในโครงการสร้างกำไรให้เกินแสน “Winsent Grow Up” เป็นแคมเปญเพื่อตอบโต้ภัย ลดความเสี่ยงให้กับผู้ลงทุนมากยิ่งขึ้น มุ่งหวังขับเคลื่อนสาขาให้สามารถสร้างรายได้ เกิน 1 แสนบาทต่อเดือน

“โดยปกติแล้ว ผู้ประกอบการมือใหม่ที่เลือกลงทุนกับวินเซ็นท์ฯ ก็จะมีรายได้ในสาขาสูงกว่าลงทุนกับแฟรนไชส์แบรนด์อื่นๆ ในลักษณะเดียวกันอยู่แล้ว เพราะเรามีความพร้อมสูงกว่าทั้งในแง่ ระบบฝึกอบรม ระบบการสื่อสารระหว่างสาขาและลูกค้า ระบบการตลาด ตลอดจนทีมงานสนับสนุน ซึ่งสาขาอาจทำได้มากกว่าคู่แข่ง 30% ทั้งที่งบลงทุนเริ่มแรกของวินเซ็นท์ฯ ไม่แพง แต่มีคุณภาพระดับพรีเมียม”

คุณจิรภัทร กล่าวว่า “เราเริ่มทำรายได้ร้านต้นแบบให้สามารถสร้างกำไรได้มากกว่า 100,000 บาทต่อเดือน และกำลังเดินหน้ากระบวนการสร้างแฟรนไชส์ของเราให้ประสบความสำเร็จมากกว่า 50% ของสาขาที่เข้าโครงการฯ ในระยะเวลาอันใกล้นี้ ด้วยเทคนิคการตลาดแบบ Local Store Marketing (LSM) และจัดทีมโค้ชฝึกสอนระบบออนไลน์ ให้คำปรึกษาเชิงลึกเจาะขั้นตอนสู่ความสำเร็จแบบรายสาขาทั่วประเทศ”

ปัจจัยพื้นฐานขณะนี้ วินเซ็นท์ เซ็นเตอร์เซอร์วิส เป็น



แฟรนไชส์ร้านสารพัดบริการรายแรกของไทย มีสาขามากกว่า 200 สาขา โดยมีแนวคิดรวมเอาบริการหลากหลายมาไว้ในแห่งเดียวแบบวันสต็อปเซอร์วิส อาทิ งานขนส่ง เอกสาร-พัสดุด่วน จุดชำระบิลสาธารณูปโภค ประกันภัย พรบ. จองตั๋วเครื่องบิน ถ่ายเอกสารครบวงจร ถ่ายรูปด่วน ขอสินเชื่อบัตรเครดิต บริการหมึกพรีนเตอร์ จุดเติมเงินออนไลน์ มีระบบงานที่ผ่านการรับรองมาตรฐานคุณภาพแฟรนไชส์ในปี 2552 และมีรางวัลด้านการตลาดแฟรนไชส์ จากกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์เป็นตัวประกันที่ดี ความเชื่อมั่นนักลงทุน แถมยังมีแคมเปญทางการตลาดที่น่าสนใจ น่าจับตามองอย่างยิ่ง เมื่อเทียบกับกิจการอื่นในธุรกิจเดียวกัน

คุณจิรภัทร กล่าวต่อว่า “ปัจจุบันมีสาขาแฟรนไชส์ของเราที่สร้างกำไรระดับสูงได้หลายแห่ง แต่วินเซ็นท์ฯ ก็มีเป้าหมาย จะนำพาผู้ประกอบการแฟรนไชส์ที่รายได้ต่ำกว่าเกณฑ์ เข้าสู่ตัวเลขหลักแสนให้ได้มากที่สุด โดยเน้นไปที่วิธีการถ่ายทอดความลับทางการค้าด้วยเทคนิคการเลียนแบบความสำเร็จ หรือการโคลนนิ่งธุรกิจจากสาขาที่ประสบความสำเร็จและมีปัจจัยทางทำเลคล้ายๆ กัน เรียกว่าการสอนโดยการทำให้ดู ดูทั้งวิธีการ ดูทั้งลูกค้า ดูแม้กระทั่งรายละเอียดเล็กๆ น้อยๆ อย่างบรรยากาศภายในร้าน แสง สี ฯลฯ และมีการประยุกต์เทคนิคการทำตลาดให้เหมาะสมกับลูกค้าแต่ละกลุ่มที่มาใช้บริการภายในร้าน นอกจากนี้ยังเน้นยุทธการ

เชิงรุกบุกไปถึงตัวลูกค้า ตลอดจนคัดสรรบริการใหม่ๆ เข้ามาเสริมทัพอีกด้วย”

ปกติธุรกิจร้านสารพัดบริการนั้นมักไม่ค่อยได้รับผลกระทบจากสภาพเศรษฐกิจโดยตรง เนื่องจากเป็นธุรกิจบริการพื้นฐานจำเป็นในชีวิตประจำวัน ที่มักจะต้องใช้เป็นประจำ ซึ่งถือเป็นข้อดีด้านความมั่นคงอย่างหนึ่งของธุรกิจนี้ และเหมาะสมเป็นอย่างยิ่งที่วินเซ็นท์ฯ มีกิจกรรมทางการตลาดที่ส่งเสริมให้ผู้ซื้อแฟรนไชส์รายใหม่มีทิศทางที่ชัดเจนในการลงทุนได้ก้าวข้ามรายได้หลักหมื่น เดิมโตไปยังตัวเลขหลักแสนได้ โดยผ่านการพิสูจน์มาแล้วว่าทำได้จริง

แต่สิ่งที่ต้องตระหนักอย่างยิ่งคือ ต้องเลือกแฟรนไชส์ที่ดี หาทำเลที่เหมาะสม เจ้าของกิจการเองก็ต้องพร้อมทำงานหนัก และต้องศึกษาธุรกิจให้ละเอียดลึกซึ้งก่อนลงทุน มิใช่เลือกซื้อธุรกิจแฟรนไชส์โดยพิจารณาแค่บงบทุนราคาถูกหรือของแถมเป็นหลัก แต่จะต้องพิจารณามุ่งเน้นด้านความพร้อมของทีมงานและประสบการณ์ของเจ้าของแฟรนไชส์ที่จะเป็นหลักประกันในอนาคตด้วย ซึ่งสามารถลดความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจลงได้เป็นอย่างดี เช่นเดียวกันกับแผนการตลาดใหม่ของวินเซ็นท์ฯ เซ็นเตอร์เซอร์วิส ที่น่าจะตรงใจนักลงทุนมือใหม่หลายๆ คนทีเดียว

“โครงการสร้างกำไรให้เกินแสน นี้ไม่ใช่โครงการที่จะต้องใช้เวลานานที่ต้องรอคอยยอดขายกันหลายเดือน เพราะถ้าดำเนินการจริงจังกตามวิธีการที่บริษัทพิสูจน์แล้วว่าได้ผลจริง จะสำเร็จได้ภายในเวลา 1-3 เดือน และเรายืนยันได้ว่า ผู้ประกอบการที่เข้าโครงการฯ ไม่มีคำว่าล้มเหลว จะมีเพียงแต่คำว่าสำเร็จ หรือสำเร็จมากที่สุด ซึ่งทั้งหมดนี้จะช่วยให้ทั้งสาขาให้มีรายได้สูงขึ้น และยังต่อยอดให้ผู้ที่กำลังเลือกแฟรนไชส์มั่นใจยิ่งขึ้นว่ารายได้หนึ่งแสนขึ้นไป สามารถทำได้ไม่ยาก ถ้าตั้งใจจริง และตั้งต้นเลือกแฟรนไชส์ให้ถูกต้องตั้งแต่เริ่มธุรกิจ และถ้าหากต้องการศึกษาธุรกิจอย่างจริงจัง ทางวินเซ็นท์ฯ ยังจัดให้มีสัมมนาให้ความรู้ก่อนการลงทุน เปิดให้ผู้สนใจเข้าฟังข้อมูลแฟรนไชส์อย่างครบถ้วนในทุกเดือน เพื่อการตัดสินใจอย่างถูกต้องครบถ้วน โดยไม่เสียค่าใช้จ่ายใดๆ ทั้งสิ้น” คุณจิรภัทร กล่าวทิ้งท้าย **B**



คุณจิรภัทร สำภาจันทร์

ข้อมูลธุรกิจ	
ชื่อกิจการ	บริษัท วินเซ็นท์ เซ็นเตอร์ เซอร์วิส จำกัด
ประเภทกิจการ	ร้านสารพัดบริการครบวงจร รายแรกของไทยที่มีสาขามากที่สุด
รูปแบบการลงทุน	แฟรนไชส์
แผนการตลาดล่าสุด	โครงการสร้างกำไรให้เกินแสน “Winsent Grow Up Project”
ประโยชน์ของแผนการตลาด	สร้างรายได้แฟรนไชส์สาขาให้มากกว่า 100,000 บาทต่อเดือน
ที่อยู่	เลขที่ 2220/21 ซ.รามคำแหง 36/1 ถ.รามคำแหง หัวหมาก บางกะปิ กรุงเทพฯ 10240
โทรศัพท์	02-732-9846, 02-732-3326, 02-377-4524
เว็บไซต์	www.winsent.com