



ทำไมใครๆก็อยากเปิดร้านกาแฟ

หากถามว่าคุณอยากมีธุรกิจเป็นของตัวเองไหม?

หลายๆคนคงจะตอบเป็นเสียงเดียวกันว่าอยาก ในบรรดาธุรกิจที่ใครต่อใครมองหา แน่นอนว่าธุรกิจร้านกาแฟเป็นหนึ่งในคำตอบ หรือแทบจะเรียกได้ว่า เป็นธุรกิจอินฟินและเป็นที่นิยม นิยม ที่เป็นตัวเลือกอันดับที่น่าสนใจ ที่สามารถเริ่มต้นลงทุนได้ด้วยเงินหลักหมื่น เรียกได้ว่ากาแฟเป็นเครื่องดื่มยอดนิยมชนิดหนึ่งที่ผู้คนซื้อดื่มได้ไม่จำกัดประเภทลูกค้าไม่ว่าเพศหรืออาชีพ ซึ่งมีตั้งแต่นักศึกษาผู้ที่ต้องคร่ำเคร่งกับตำราเรียน บุคคลคนทั่วไปทุกสาขาอาชีพ พนักงานบริษัทยันผู้บริหารก็ต่างหันมานิยมดื่มกาแฟกันมากขึ้น กาแฟสดถือเป็นเครื่องดื่มที่นิยมขึ้นชอบมากขึ้นในหมู่ผู้บริโภค จึงไม่น่าแปลกใจว่าด้วยความต้องการทางตลาดที่ยังมีมากขึ้นเรื่อยๆ อีกทั้งขั้นตอนในการเปิดก็ไม่ยุ่งยากมากจนเกินไป รวมไปถึงการตอบโจทย์เกี่ยวกับ life style ที่เข้ากับโลกในยุคโซเชียลมีเดีย ธุรกิจร้านกาแฟจึงเป็นธุรกิจที่ใครๆก็ใฝ่ฝันอยากมีเป็นของตัวเอง ก่อนอื่นเรามา

ทำความเข้าใจธุรกิจร้านกาแฟกันเถอะว่า ธุรกิจนี้น่าสนใจอย่างไรทำไมใครๆถึงอยากเปิด

การลงทุนเปิดร้านกาแฟในแบบต่างๆเป็นอย่างไรบ้าง

ประเภทของร้านกาแฟจะแบ่งได้เป็น 2 ประเภท **ประเภทมีโต๊ะนั่ง** อย่างเช่น ร้านขายกาแฟอย่างเดียว ร้านกาแฟที่มีทั้งเบเกอรี่รวมถึงอาหารมือเบาๆหรืออาหารทั่วไป ร้านขายหนังสือที่มีเคาน์เตอร์กาแฟ เป็นต้น และ**ประเภทไม่มีโต๊ะนั่ง** อย่างเช่น ซุ้มกาแฟเล็กๆ (คิออส) กาแฟรถเข็น เป็นต้น ซึ่งสามารถแยกออกเป็นรูปแบบ (Stand Alone) คือร้านกาแฟที่มีพื้นที่เป็นของตัวเองมีบรรยากาศสงบเป็นเอกเทศแยกออกจากตัวอาคารอื่นๆไม่มีช่วงเวลาจำกัดในการเปิดหรือปิด ขึ้นอยู่กับความต้องการของผู้ขายเอง หรืออีกรูปแบบหนึ่งคือร้านกาแฟเป็น Shop อย่างในห้างสรรพสินค้า โรงพยาบาล อาคารสำนักงานต่างๆ ที่ต้องอาศัยเวลาเปิดปิดหน้าร้านตามอาคารนั้นๆกำหนด

เป็นต้น จบประมาณในการลงทุนการเปิดร้านกาแฟนั้นมีรูปแบบ
ตัวเลือกดังต่อไปนี้ แบบที่

1. เปิดเองซึ่งประโยชน์ของการเปิดด้วยตัวเองคือ
สามารถสร้างแบรนด์เป็นของตัวเอง ที่สามารถใส่ความคิด
ไอเดียต่างๆของผู้เป็นเจ้าของ การคิดค้นสูตรชงกาแฟที่เป็น
เอกลักษณ์ เลือกวัตถุดิบอย่างเมล็ดกาแฟชนิดต่างได้อย่าง
อิสระ รวมไปถึงการวางแผนการเลือกอุปกรณ์
เฟอร์นิเจอร์ กำหนดกลุ่มเป้าหมายลูกค้าว่าต้องการเน้นไปที่
กลุ่มไหนเป็นพิเศษ ทำเลที่ต้องการเปิด ออกแบบตกแต่งเอง
ทั้งหมด เรียกว่าต้องดูแลทุกอย่างด้วยตัวเองตั้งแต่ต้นจนจบ
สามารถสร้างเอกลักษณ์ สร้างจุดเด่นเฉพาะตัวได้ไม่เหมือนใคร
แต่ข้อจำกัดคือจะควบคุมค่าใช้จ่ายได้ยากหากไม่คำนวณให้
รอบคอบทั้งนี้ต้องไม่ลืมคำนึงถึงค่าใช้จ่ายที่ไม่ควรมองข้าม
เบื้องต้นดังนี้ ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับอุปกรณ์ในการชงกาแฟ เช่น
เครื่องชงและเครื่องบดกาแฟ มีให้เลือกตั้งแต่หลักหมื่นจนถึง
หลักแสน ทั้งนี้ควรเลือกให้เหมาะสมกับการใช้งานและปริมาณที่
ตั้งเป้าหมายที่จะขาย เป็นต้น วัตถุดิบ เช่นราคาเมล็ดกาแฟและ
ส่วนผสมอื่นๆ ค่าเช่าสถานที่ในกรณีที่ต้องเช่าพื้นที่ตั้งของร้าน
กาแฟ ค่ามัดจำและเงื่อนไขค่าใช้จ่ายอื่นๆตามสัญญา ค่า
ก่อสร้างร้านกาแฟในกรณีที่มีสถานที่อยู่แล้ว ค่าใช้จ่ายในการ
ออกแบบตกแต่งสถานที่ ค่าน้ำค่าไฟ ค่าจ้างพนักงาน และเงิน
ทุนหมุนเวียน

รูปแบบที่ 2 การเปิดแบบแฟรนไชส์ซึ่งเป็นที่นิยม
มากในขณะนี้ การเปิดร้านกาแฟแฟรนไชส์มีแบรนด์ให้เลือก
มากมายในท้องตลาด จบประมาณที่ต้องใช้มีตั้งแต่ต้นทุนต่ำ
เพียงแค่หลักพันไปจนถึงหลักแสนเช่นกาแฟแบรนด์พรีเมียมห
หลายแบรนด์ตามแต่แพ็คเกจที่ต้องการ ประโยชน์ของการเปิด
ร้านกาแฟแบบแฟรนไชส์คือจะสะดวกสบายสำหรับผู้เริ่มต้นทำ
ธุรกิจใหม่ๆ สามารถควบคุมค่าใช้จ่ายให้อยู่ในงบประมาณที่
ต้องการได้ ไม่ต้องคิดค้นสูตรเอง รวมถึงการเลือกซื้ออุปกรณ์
การเตรียมวัตถุดิบหรือการออกแบบตกแต่งร้านเพราะทาง
เจ้าของแบรนด์จะจัดเตรียมไว้ให้ตามแพ็คเกจที่เลือก ทั้งนี้ร้าน
กาแฟแฟรนไชส์มักจะมีชื่อเสียงอยู่ในระดับหนึ่ง ไม่ต้องเสียเวลา
ในการสร้างลูกค้าเอง มีการฝึกอบรมการชงและการขาย เป็น
ต้น แต่ในขณะเดียวกันก็มีข้อจำกัด เช่น อาจจะต้องแบ่งผล
กำไรส่วนหนึ่งให้กับเจ้าของแบรนด์หรือในบางแฟรนไชส์อาจมี

ค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมแค่ค่าธรรมเนียมทางการตลาดที่ใช้สำหรับการ
ส่งเสริมทางการตลาดหรือค่าโฆษณา เป็นต้น

เนื่องจากธุรกิจกาแฟกำลังมาแรง การแข่งขันทาง
การตลาดจึงรุนแรงไม่ต่างกัน ผู้สนใจเปิดธุรกิจร้านกาแฟจึง
ต้องเตรียมตัววางแผนการตลาดและปรับกลยุทธ์ให้ทันต่อ
สถานการณ์ด้วยเช่นกัน เพราะในการทำธุรกิจไม่ว่าจะสาขา
อาชีพใดก็ตาม การตลาดและกลยุทธ์ทางธุรกิจก็นับเป็น
หัวใจหลักอย่างหนึ่งที่ไม่ควรมองข้าม นักลงทุนที่สนใจธุรกิจนี้
นอกจากจะต้องใส่ใจในรสชาติแล้ว ควรมีการปรับปรุงรสชาติให้
มีความกลมกล่อม มีกลิ่นหอมเพื่อดึงดูดลูกค้าอยู่เสมอ ลอง
มาดูตัวอย่างการตลาดและกลยุทธ์ที่เราไล่สเต็ปมาคร่าวๆกันว่ามี
อะไรบ้าง

“นอกจากรสชาติกาแฟ
จะต้องกลมกล่อม
ตอบโจทย์กลุ่มลูกค้าแล้ว
การตกแต่งร้านก็เป็นอีกปัจจัย
สำคัญอย่างหนึ่งที่ต้องคำนึง”

การคิดค้นสูตรชงกาแฟใหม่ๆอยู่ตลอดเวลา การ
คิดค้นสร้างสรรค์เมนูใหม่ๆ ไม่ให้ซ้ำกับที่อื่น

การออกโปรโมชั่นต่างๆเพื่อเพิ่มยอดขายให้พุ่ง
กระฉูดแข่งหน้าคู่แข่ง เช่นโปรโมชั่นลดราคาสำหรับสมาชิก
โปรโมชั่นซื้อ 1 แถม 1 หรือลด 50% สำหรับลูกค้าในเดือนเกิด
 เป็นต้น

นอกจากนี้จะเห็นได้ว่าร้านกาแฟทุกวันนี้ไม่เพียงแต่
ขายกาแฟ แต่มีการขายเบเกอรี่ ขายอาหาร หรือแม้กระทั่ง
ขายหนังสือพวงไปด้วย ซึ่งสามารถดึงดูดกลุ่มลูกค้าได้มากขึ้น
การเพิ่มไอเดียต่างๆเข้าไปให้ธุรกิจร้านกาแฟเป็นมากกว่าร้าน
กาแฟเพื่อตอบโจทย์เรื่อง Life Style ของผู้บริโภคกลุ่มอื่นๆ ก็

สามารถทำให้อธุรกิจมีจุดเด่นมากขึ้นได้เช่นกัน เช่น ร้านกาแฟที่เพิ่มมุมสำหรับคนรักสัตว์ไม่ว่าจะเป็นร้านกาแฟสำหรับคนรักสุนัข ร้านกาแฟสำหรับคนรักแมว ที่สามารถเพิ่มยอดขายทั้งกาแฟและยังต่อยอดธุรกิจให้มีความหลากหลายมากขึ้นเพราะสามารถขายอาหารสำหรับสัตว์พ่วงไปด้วยในที่สุด ทั้งนี้เพื่อให้กลุ่มลูกค้าเหล่านี้มีทางเลือกในการใช้ชีวิตและสามารถทำกิจกรรมกับสัตว์เลี้ยงในวันหยุดพักผ่อนด้วยในตัว

การออกแบบแพคเกจจิ้ง หากแพคเกจจิ้งมีความน่าสนใจ มีรูปแบบที่มีเสน่ห์มีเอกลักษณ์ก็เป็นอีกหนึ่งทางดึงดูดใจลูกค้าได้เช่นกัน



นอกจากนี้ในยุคที่สื่อโซเชียลมีเดียมีผลต่อการดำเนินชีวิตของผู้คนในแต่ละวัน การใช้สื่อออนไลน์เพื่อทำการตลาดเพื่อให้เข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคทุกวัยก็เป็นสิ่งที่ขาดไม่ได้ การใช้สื่อออนไลน์เพื่อสื่อสาร เพื่อโปรโมทแบรนด์สินค้าอยู่เสมอ เพราะการใช้สื่อออนไลน์เป็นการทำการตลาดที่เข้าถึงผู้บริโภคได้อย่างรวดเร็วและยังใช้งบประมาณที่ไม่มากนักแต่ได้ประสิทธิภาพสูง

การบริการที่ดี ปฏิเสธไม่ได้ว่าต่อให้รสชาติกาแฟของคุณดีเลิศแค่ไหน แต่หากลืมนึกไปในการบริการที่ดีแล้วยากที่จะทำให้อลูกค้า loyalty ต่อแบรนด์สินค้าของคุณ เพราะฉะนั้นควรเน้นให้ความสำคัญในการบริการที่ดีต่อลูกค้าสม่ำเสมอให้เป็นมาตรฐาน การตกแต่งร้าน นอกจากรสชาติกาแฟจะต้องกลมกล่อมตอบใจกลุ่มลูกค้าแล้ว การตกแต่งร้านเป็นอีกปัจจัยสำคัญอย่างหนึ่งที่ต้องคำนึง จะสังเกตได้ว่าทุกวันนี้ผู้บริโภคให้

ความสนใจกับบรรยากาศในร้านไม่น้อยไปกว่ารสชาติ ร้านกาแฟ การตกแต่งได้ดีมีเอกลักษณ์เป็นของตัวเองมักจะได้รับความนิยมสูงในตลาด เพราะสามารถดึงดูดลูกค้าให้เข้ามาในร้านได้มากกว่า ยิ่งในยุคโซเชียลมีเดียแล้ว Life Style ของผู้บริโภคมักให้ความสำคัญกับบรรยากาศภายในร้านกาแฟมากขึ้น เพราะร้านกาแฟจึงเป็นมากกว่าการซื้อแล้วจากไป แต่กลับกลายเป็นสถานที่พบปะสังสรรค์ พูดคุย หรือแม้กระทั่งการประชุมเล็กๆอย่างไม่เป็นทางการได้เช่นกัน ดังนั้นผู้ที่สนใจธุรกิจด้านนี้ควรจะมีการวางแผนการตลาด การออกแบบตกแต่งเพื่อให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้มากขึ้น เพื่อให้เกิดความแตกต่างจากคู่แข่งอื่นๆ

โอกาสในการขยายธุรกิจ เนื่องจากความนิยมชมชอบในรสชาติและความหอมหวานของกาแฟสดทำให้กาแฟอย่างพนักงานออฟฟิศและคนรุ่นใหม่เริ่มมีการเปลี่ยนพฤติกรรมหันมาบริโภคกาแฟสดกันมากขึ้นและธุรกิจการผลิตกาแฟยังเติบโตอย่างต่อเนื่อง ตลาดสำหรับธุรกิจร้านกาแฟจึงยังสามารถขยายได้โอกาสในการขยายธุรกิจยังมีอนาคตที่สดใสพอสมควร

แต่ไม่ว่าอย่างไรก็ตามผู้ที่สนใจเปิดร้านกาแฟควรจะศึกษาข้อมูลให้รอบคอบ เพราะทุกการลงทุนมีความเสี่ยงไม่มากก็น้อยเสมอ มีไม่น้อยเช่นกันที่ผู้ลงทุนกระโจนเข้าไปในตลาดโดยปราศจากการศึกษาข้อมูลให้รอบด้านจึงไม่ประสบความสำเร็จต้องปิดตัวลงไปในที่สุด โดยมีหลากหลายสาเหตุ เช่น สูตรการชงไม่ได้รสชาติที่กลมกล่อม การเลือกเมล็ดกาแฟหรือส่วนผสมที่ไม่ได้มาตรฐาน ทำให้ได้ไม่อยู่ในจุดยุทธศาสตร์

ที่ดีพอ หรือมีคู่แข่งใกล้เคียงจะจนเกินไปและที่สำคัญไม่ศึกษา
กลุ่มเป้าหมายให้ชัดเจน ท้ายที่สุดแล้วธุรกิจนี้เป็นธุรกิจที่
น่าสนใจแค่ไหนก็ตาม หากไม่คำนึงถึงสิ่งต่างๆที่กล่าวมาข้างต้น
ก็อาจจะทำให้ผู้ลงทุนเพลี่ยงพล้ำในการดำเนินธุรกิจได้เช่นกัน
เพราะฉะนั้นหากใครสนใจเปิดร้านกาแฟ นอกจากต้องดู

งบประมาณไม่ให้นานปลายเกินความจำเป็นแล้ว ควรให้ความใส่ใจ
กับทุกปัจจัยเสี่ยง ต้องปรับตัวให้ทันตามสถานการณ์ทาง
ตลาด ต้องมีกลยุทธ์เพื่อรับมือกับคู่แข่งและที่สำคัญต้องใส่ใจ
ลูกค้าสม่ำเสมอ เพราะลูกค้าคือหัวใจหลักสำคัญที่ขับเคลื่อน
ธุรกิจของคุณ