



ธุรกิจขายอาหารเดลิเวอรี่

อาหารหนึ่งในปัจจัย 4 ของคนเราก็คือเป็นสิ่งสำคัญที่ขาดไม่ได้ในชีวิตประจำวัน แต่ในยุคที่ทุกอย่างต้องเร่งรีบแข่งกับเวลา การเตรียมอาหารเพื่อรับประทานเองกลับกลายเป็นสิ่งที่ยุ่งยากต้องใช้เวลานาน การต้องฟาร์กติดเพื่อไปรอคิวอันยาวเหยียดในช่วงเวลาอาหารมื้อหลักตามร้านอาหารต่างๆ ต้องวนหาที่จอดรถที่แน่นขนัด อาจทำให้ใครหลายคนมองหาอาหารเดลิเวอรี่รับประทานแทน ถือว่าเป็นทางเลือกที่สอดคล้องกับวิถีชีวิตที่เปลี่ยนไป เพราะว่าการเติบโตของวิถีชีวิตคนเมืองที่เปลี่ยนการใช้ชีวิตมาเป็นครอบครัวเดี่ยวมากขึ้น การใช้ชีวิตตามคอนโดมิเนียมที่พุดขึ้นแทบทุกมุมเมือง อาหารสำเร็จรูปเดลิเวอรี่หรือธุรกิจขายอาหารบริการส่งถึงบ้านและตามสถานที่อื่นๆ ตามที่ลูกค้าต้องการ จึงเป็นธุรกิจที่มาแรงและน่าจับตามองเป็นอย่างยิ่ง ไม่เพียงแต่อาหารฟาสต์ฟู้ดเท่านั้นที่เป็นที่นิยม ร้านอาหารอื่นๆ เช่นอาหารทะเล อาหารตามสั่งทั่วไปก็ได้รับความนิยมมากขึ้นเช่นกัน ธุรกิจอาหารเดลิเวอรี่จึงเกิดขึ้นตามอย่างรวดเร็วด้วยเช่นกัน หากใครที่กำลังสนใจธุรกิจด้านนี้อยู่ ลองมาทำความรู้จักธุรกิจขายอาหารให้ดีขึ้นดีกว่าว่าธุรกิจนี้มีความน่าสนใจอย่างไรบ้าง

รูปแบบธุรกิจขายอาหารเดลิเวอรี่หลักๆ จะมีด้วยกันสองแบบ คือแบบที่เป็นบริการส่งวัตถุดิบพร้อมปรุงกับแบบที่เป็นอาหารสำเร็จรูปพร้อมรับประทาน แบบที่เป็นบริการส่งวัตถุดิบ ซึ่งสามารถรวบรวมบริการส่งวัตถุดิบพร้อมปรุงทุกชนิด หรือผักสด ผลไม้สด วัตถุดิบอาหารญี่ปุ่น อาหารชาติต่างๆ เป็นต้น และแบบที่เป็นบริการส่งอาหารสำเร็จรูปพร้อมรับประทาน ทุกวันนี้มีบริการส่งอาหารพร้อมรับประทานหลากหลายรูปแบบ ในท้องตลาดมีประเภทอาหารให้เลือกมากขึ้น ผู้บริโภคจึงไม่เกิดความจำใจในการเลือก

ในการคำนวณต้นทุนการทำธุรกิจนั้น ไม่ว่าจะเป็นการเดลิเวอรี่วัตถุดิบหรืออาหารสำเร็จรูปแล้ว สามารถแบ่งการคำนวณต้นทุนหลักๆ ไม่ต่างกันมากดังนี้ ต้นทุนอาหาร ต้นทุนค่าส่งและต้นทุนพนักงาน ในรูปแบบการเดลิเวอรี่วัตถุดิบจุดเด่นของสินค้าคือต้องสดยังถ้ามีแหล่งวัตถุดิบจากผู้ผลิตโดยตรงก็จะสามารถมั่นใจในระดับหนึ่งว่าวัตถุดิบจะต้องสดใหม่ มีคุณภาพสูงแต่ราคาถูก นอกจากอาหารสดแล้ว อาหารแห้ง อาหารแช่แข็งก็สามารถเดลิเวอรี่ได้เหมือนกัน ฐานลูกค้าของ

การขายอาหารประเภทนี้มักจะเป็นผู้ประกอบการร้านอาหาร
ภัตตาคารโรงแรม รีสอร์ท โรงเรียน โรงพยาบาลเป็นต้น

มาถึงอาหารสำเร็จรูปกันบ้าง ทุกวันนี้อาหาร
สำเร็จรูปเดลิเวอรี่ได้รับความนิยมเป็นวงกว้าง จากที่เมื่อก่อน
จะมีเพียงแค่อาหารฟาสต์ฟู้ด แต่เดี๋ยวนี้มีประเภทอาหารให้เลือก
หลากหลาย อย่างเช่น อาหารญี่ปุ่น อาหารไทย หรือแม้กระทั่ง
อาหารคลีนเอาใจกลุ่มลูกค้าที่รักสุขภาพ ลูกค้าจึงมีความ
หลากหลายในการเลือกรับประทาน โดยปกติแล้วในการทำ
ธุรกิจขายอาหารหลายคนอาจจะคิดว่าต้องใช้ต้นทุนสูงแน่ๆ
เพราะจะต้องมีหน้าร้าน ไหนจะค่าเช่า ค่าตกแต่งสถานที่ ค่าซื้อ
อุปกรณ์เครื่องครัว และอีกจิปาถะ แต่สำหรับการขายอาหาร
แบบเดลิเวอรี่นั้นมีความแตกต่างและมีจุดเด่นคือผู้ลงทุนไม่
จำเป็นต้องมีหน้าร้านก็ได้ เพียงแค่เป็นคนมีฝีมือในการทำ
อาหารแล้วให้อยู่ในเกณฑ์ที่อร่อยแล้ว ก็สามารถเริ่มลงมือได้
ง่ายๆได้ที่บ้าน โดยไม่ต้องจ้อสถานที่ภายนอกเพื่อเปิดหน้าร้าน
ใดๆ เพราะในบ้านก็มีครัวอุปกรณ์เครื่องมือเครื่องมือ
เพียบพร้อมอยู่แล้ว เพียงแค่ลงทุนในด้านวัตถุดิบและภาชนะ
สำหรับใส่อาหารอย่างกล่องหรือถุงเป็นต้น หรืออีกทางหนึ่งก็
นำเสนอคือหากไม่มั่นใจในฝีมือตัวเอง การจ้างพ่อครัวหรือแม่
ครัวคนสองคน หรือการติดต่อร้านอาหารใกล้บ้านด้วยการ
เสนอตัวเป็นสื่อกลางระหว่างร้านอาหารกับลูกค้าด้วยการนำ
บริการเดลิเวอรี่เข้าไปเสนอ เพราะทางร้านไม่จำเป็นต้องรอให้
ลูกค้าเข้ามาหาเพียงช่องทางเดียว การเข้าไปหาลูกค้าเองก็
สามารถตอบใจกลุ่มลูกค้าที่รักความสะดวกสบายได้ สิ่ง
ที่ต้องทำเพียงแค่หาฐานลูกค้าใหม่ๆเพิ่ม

» **ต้นทุนการจัดส่ง** ในการขายอาหารเดลิเวอรี่สิ่งที่
ต้องคำนึงถึงและเป็นหัวใจหลักที่ขาดไม่ได้คือการ
บริการจัดส่ง ต้องมีการกำหนดพื้นที่จัดส่งให้ชัดเจน
อย่างเช่น ค่าบริการจัดส่งในรัศมีที่กำหนดเริ่มต้นที่
เท่าไร หากเกินรัศมีที่กำหนดไว้จะเพิ่มกี่โลเมตรละก็
มาก และที่สำคัญต้องมีการกำหนดช่วงเวลาในการ
จัดส่งว่าเป็นอาหารมื้อไหน เช้า กลางวัน เย็น เป็น
ต้น เพื่อให้มีช่วงเวลาในการจัดเตรียมอาหาร

» **ต้นทุนพนักงาน** ในช่วงเริ่มต้นการจ้างพนักงานอาจ
ไม่จำเป็นมากนัก แต่ไม่ว่าอย่างไรก็ตามเมื่อกิจการ
เริ่มเติบโต เริ่มเป็นที่ยอมรับ ความจำเป็นในการมี
พนักงานไว้รับออเดอร์อาหาร พ่อครัว แม่ครัว
พนักงานจัดส่งอาหารก็เป็นสิ่งที่หลีกเลี่ยงไม่ได้
ดังนั้นผู้ที่สนใจในธุรกิจประเภทนี้จึงจำเป็นต้อง
คำนึงถึงค่าใช้จ่ายในส่วนนี้ไว้ด้วยเช่นกัน

ในทุกธุรกิจค้าขายไม่ว่าธุรกิจประเภทใดก็ตามจะต้อง
มีลูกค้าคู่กันเป็นเรื่องธรรมดาอยู่แล้ว แต่จะทำการอย่างไรให้ลูกค้า
รู้จักสินค้าและบริการของเราได้มากขึ้นนั้น การรอให้ลูกค้าเดิน
เข้ามาหาอย่างเดียวย่อมจะไม่เพียงพอแล้ว ยิ่งในยุคที่โซเชียล
มีเดียกำลังมีบทบาทต่อชีวิตประจำวันของผู้คน ปฏิเสธไม่ได้ว่า
ในธุรกิจขายอาหารเดลิเวอรี่ก็เช่นกันเพราะเป็นสื่อกลางที่
สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้ทุกเพศทุกวัย ทุกที่ทุกเวลา ใช้งาน
ง่ายต้นทุนไม่สูงอีกทั้งยังประหยัดเวลาได้มากแต่ได้ประสิทธิภาพ
สูงสุด ไม่ว่าจะเป็นช่องทาง เฟสบุ๊ค ไลน์ หรืออินสตาแกรม ซึ่ง
นับเป็นสื่อออนไลน์ที่ให้ประสิทธิภาพสูงเป็นอันดับต้นๆที่ผู้คน
นิยมใช้กันในชีวิตประจำวัน ซึ่งเข้ากับ Life Style ของคนรุ่นใหม่
มากที่สุด ยกตัวอย่างร้านขายอาหารทะเลร้านหนึ่งที่ใช้เฟสบุ๊ค
เป็นสื่อกลางระหว่างร้านกับลูกค้า ด้วยการกดไลค์และแชร์ต่อกัน
ไปจนมีลูกค้ารู้จักร้านมากขึ้นแบบก้าวกระโดด จนสามารถ
ทำรายได้เดือนหนึ่งไม่ต่ำกว่าสิบล้านบาท! นี่เป็นเพียงแค่
ตัวอย่างการขายอาหารเดลิเวอรี่ที่ประสบความสำเร็จจากการ
ใช้สื่อออนไลน์ในการบุกตลาด ซึ่งได้ผลกลับคืนมาได้อย่างไม่น่า
เชื่อ

ในรูปแบบของการใช้สื่อออนไลน์มาทำการตลาด
เพื่อให้นักลูกค้าต่างๆได้รู้จักธุรกิจอาหารนั้น การถ่ายรูป
อาหารถือเป็นหัวใจหลักที่จำเป็นต้องใช้รูปเพื่อโปรโมทสินค้าจึง
ต้องมีความใส่ใจในจุดนี้ให้มาก เพราะต้องไม่ลืมว่าลูกค้าไม่ได้
เห็นหน้าตาไม่ได้อลิ้นหอมหวานของอาหารจริงๆ มีเพียงรูปที่เป็น
สื่อกลาง เพราะฉะนั้นไม่ควรละเลยในจุดนี้เพื่อดึงดูดใจให้ได้มาก
ที่สุด ในการใช้สื่อออนไลน์ในการขายอาหารออนไลน์นั้น ลูกค้า
อาจจะยังไม่แน่ใจในเรื่องรสชาติ ต้องอาศัยเวลาในการสร้างความ
น่าเชื่อถือและต้องอาศัยการบอกต่อ การรีวิวจากลูกค้า
บ้าง ประโยชน์อีกอย่างหนึ่งของการใช้สื่อออนไลน์คือ
ผู้ประกอบการสามารถใช้เป็นช่องทางในการติดต่อสื่อสารและ

สร้างสายสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าได้ เมื่อเกิดสายสัมพันธ์ที่ดีแล้ว การบอกต่อผ่านการรีวิวของลูกค้าจะสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้ารายใหม่ให้มาสนใจอาหารเดลิเวอรี่ได้มากยิ่งขึ้น

ที่สำคัญอีกอย่างหนึ่งคือการตอบคำถามลูกค้าอย่างรวดเร็วทันเวลาก็เป็นอีกหนึ่งเทคนิคเจ๋งๆ ลองคิดดูว่าในช่วงเวลาที่ลูกค้าติดต่อสอบถามรายละเอียดอาหารเข้ามา แต่ทางร้านไม่ตอบกลับทันทีทันใด โอกาสที่ลูกค้าจะอยู่รอแทบจะไม่ มี เพราะลูกค้าไม่มีเวลารอมากพอในการสั่งอาหาร หากติดต่อไม่ได้ลูกค้าก็จะเปลี่ยนใจไปใช้บริการที่อื่นแทน เพราะฉะนั้นทางผู้ให้บริการต้องมีความพร้อมในเรื่องบริการสอบถามด้วย ในการใช้สื่อออนไลน์นั้นมีทั้งในรูปแบบของการใช้งานฟรีเพื่อประหยัดต้นทุนและมีทั้งรูปแบบเสียเงินโฆษณา เช่นในเฟซบุ๊กจะมีแพ็คเกจให้เลือกหลากหลายตามแต่งงบประมาณ ทั้งนี้ทั้งนั้นควรพิจารณาการใช้งานให้ตรงตามความต้องการของแต่ละคน

ดังนั้นหากใครก็ตามที่สนใจธุรกิจด้านนี้ ก่อนอื่นเลยจะต้องกำหนดเป้าหมายของตัวเองให้ชัดเจนก่อนว่า คุณต้องการทำขายอาหารเดลิเวอรี่รูปแบบไหน งบประมาณที่มีความกดดันในอาหารประเภทใด ที่สำคัญต้องศึกษาตลาดและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ต้องกำหนดเวลาในการสั่ง ช่วงเวลาในการส่งให้ชัดเจน ระยะเวลาในการส่งให้ถึงมือลูกค้าตามระยะเวลาที่กำหนด ก็เป็นสิ่งสำคัญอย่างยิ่ง หากส่งช้า ก็จะสร้างความไม่น่าเชื่อถือแก่ลูกค้าในที่สุด รสชาติอาหารต้องมีมาตรฐาน ต้องสะอาดถูกสุขอนามัย มีความซื่อสัตย์ต่อลูกค้า และไม่ลืมใส่ใจในการบริการ รวมทั้งไม่ลืมใส่ใจความต้องการของลูกค้า เช่นบางคนไม่ทานเค็ม บางคนทานเผ็ดไม่ได้ บางคนแพ้ส่วนผสมบางอย่าง เป็นต้น โดยเฉพาะพนักงานรับออเดอร์และ



พนักงานจัดส่งอาหารจะต้องได้รับการอบรมเรื่องการบริการที่ดี เพราะต้องไม่ลืมว่าสองส่วนนี้จะต้องเป็นส่วนที่ติดต่อกับลูกค้าโดยตรง หากพนักงานไม่ได้รับการอบรมมาก่อน ก็อาจทำให้ลูกค้าไม่ประทับใจได้

และอย่างที่กล่าวมาแล้วว่าการเติบโตทางตลาดของขายอาหารเดลิเวอรี่ยังมีแนวโน้มเติบโตต่อเนื่องเพราะสามารถตอบรับกับความต้องการของผู้บริโภคได้ โดยเฉพาะอาหารเพื่อสุขภาพที่มาแรงแข่งโค้งอาหารชนิดอื่นๆ แต่อย่างไรก็ตามพึงระลึกไว้เสมอว่า ไม่ว่าอาหารของเราจะมีรสชาติดีเยี่ยมแค่ไหน แต่หากไม่มีความหลากหลายรองรับความต้องการของลูกค้าแล้ว นานวันเข้าลูกค้าก็เบื่อได้เพราะฉะนั้นผู้ที่สนใจทำธุรกิจด้านนี้ต้องมีกลยุทธ์มีความพลิกแพลงหรือปรับเปลี่ยนเมนูให้ซ้ำอยู่เสมอ เพื่อรับมือกับความต้องการของผู้บริโภคที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา