



ธุรกิจคาเฟ่แมว

ในระยะ 2 - 3 ปีมานี้ใครที่ชื่นชอบแมว เรียกได้ว่า เป็นทาสแมว คงจะคุ้นหูกับธุรกิจคาเฟ่แมว บางท่านอาจจะเคย ไปลองสัมผัสกับธุรกิจนี้มาแล้วด้วยซ้ำ ธุรกิจที่อยู่ๆ ก็ถูกจุด ตัดขึ้นมาอย่างๆ และก็ลุกลามไปแบบไม่รู้ตัว กลายเป็นเทรนด์ใหม่ใน การทำธุรกิจของคนรุ่นใหม่ไปเลย ยิ่งโดยเฉพาะในกรุงเทพฯ มี คาเฟ่แมวทั้งร้านใหญ่และเล็กผุดขึ้นมามากมาย อีกทั้งคนใน วงการบันเทิงก็มาช่วยกระพือกระแสความรุ่มแรงของธุรกิจนี้ จึงทำให้ช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมาธุรกิจนี้ฮอตจริงๆ แม้ว่าทุกวันนี้ จะมีแพรวๆ ลงไปบ้าง เพราะหลายคนมองว่าเป็นธุรกิจตาม กระแส แต่ผู้ที่เริ่มทำธุรกิจนี้เป็นอันดับแรกๆ ก็ยังคนยืนหยัดอยู่ ได้ เราไปดูกันว่าทำไมที่ไปและวิธีการบริหารจัดการของธุรกิจนี้ จะเป็นอย่างไรกันบ้างมาติดตามกันดีกว่า

จุดเริ่มต้นของธุรกิจสัตว์เลี้ยงแมวใหม่เกิดขึ้นจากไหน

โอเดียการทำธุรกิจคาเฟ่แมวนั้นเริ่มมาจากที่ทาง ใต้หวัน มีลักษณะการใช้ชีวิตอยู่ในอพาร์กเมนต์เป็นส่วนมาก ไม่สามารถที่จะเลี้ยงสัตว์เลี้ยงได้ และด้วยสังคมโลกที่บีบรัดให้มี

การแข่งขันที่มากขึ้นหน้าที่การงานมากขึ้นความรับผิดชอบ ที่มากขึ้น แต่ส่วนทางกับเวลานี้น้อยลง คนยุคใหม่จึงรู้สึกเหงา และโดดเดี่ยวมากขึ้น การมีสัตว์เลี้ยงตัวใหญ่น่ารักๆ ขี้อ้อน อย่างแมว เข้ามาเป็นสมาชิกในบ้านและเป็นส่วนหนึ่งของชีวิต ก็ จะทำให้ช่วยเติมเต็มสิ่งที่ขาดหายไปของชีวิตได้ แต่ก็ย้อนกลับที่ ที่จุดเริ่มต้นคือ สถานที่พักไม่เอื้ออำนวยต่อการเลี้ยงสัตว์ ธุรกิจที่ตอบสนองสิ่งที่ขาดหายไปของมนุษย์จึงเริ่มต้นขึ้น ณ จุดนี้ นั่นคือ คาเฟ่แมว

ธุรกิจที่เกิดขึ้นจากการดึงเอาความไม่สมบูรณ์ของ ไลฟ์สไตล์คนรุ่นใหม่มาใช้ให้เป็นประโยชน์ ดึงเอาความเหงาและ ความรู้สึกของมนุษย์มาสร้างธุรกิจแนวใหม่ ซึ่งเป็นการ พหุผสานระหว่างธุรกิจอาหารกับธุรกิจสัตว์เลี้ยงเข้าด้วยกัน แนวคิดธุรกิจนี้ยังไม่เติบโตได้หัวโนตอนแรก แต่แนวคิดนี้ก็ไป โดนใจคนญี่ปุ่นเข้า จึงมีคนเอาแนวความคิดนี้มาใช้ที่ญี่ปุ่นใน ที่สุดก็ฮอตจริงๆ ซึ่งสาเหตุที่คนญี่ปุ่นชอบร้านลักษณะนี้ ก็ เพราะคนญี่ปุ่นส่วนใหญ่อาศัยอยู่ในที่พักเล็กๆ และไม่สามารถมี

สัตว์เลี้ยงได้ จึงเลยต้องออกมาเติมเต็มความต้องการที่ร้านคาเฟ่แมวนั้นเอง พอตั้งเป็รียงปรางในญี่ปุ่นแล้ว จึงเกิดกระแสขึ้นมากลับไปดังที่ไต้หวันฮักรอบและคราวนี้จึงกลายเป็นกระแสทั่วไป

ทำไมธุรกิจนี้จึงน่าสนใจ

ธุรกิจใหม่ๆ ที่เกิดขึ้นในยุคนี้ประการสำคัญนั้นจะต้องเกิดขึ้นเพื่อสนองความต้องการที่ขาดหายไปของคนยุคนี้จริงๆ สังเกตได้ง่ายๆ ว่าอะไรที่มีอยู่แล้วมักจะไม่ค่อยดัง อะไรที่จะเกิดกระแสได้จะต้องเป็นสิ่งใหม่ที่ไม่เคยเกิดขึ้น หรือเป็นสิ่งที่เก่าที่เคยมีแล้วเกิดขึ้นแล้วแต่เลิกฮิตไปแล้ว และมีการนำมาปรับปรุงใหม่ นำกลับมาใช้ใหม่ และอาศัยการโปรโมท สิ่งเหล่านี้ก็จะดังกลายเป็นกระแสขึ้นมา ธุรกิจคาเฟ่แมวนั้นอาศัยความเข้าใจตรงจุดนี้ รู้ว่ามนุษย์ต้องการอะไร และขาดอะไรไป จึงตั้งร้านกาแฟที่เป็นร้านอาหารและเครื่องดื่มที่เป็นที่นิยมในคนยุคปัจจุบันมาเติมเต็มด้วยความน่ารักของน้องเหมียวจึงกลายเป็นการผสมผสานที่ลงตัวเกิดเป็นธุรกิจใหม่ที่ตอบโจทย์ความต้องการของคนในยุคปัจจุบัน ด้วยเหตุนี้จึงทำให้ธุรกิจคาเฟ่แมวจึงเกิดและเติบโตอย่างรวดเร็ว

หลักการบริหารที่น่าสนใจของธุรกิจคาเฟ่แมว

สิ่งแรกก็คือไอเดียที่บรรเจิดตั้งแต่การเริ่มต้นธุรกิจแบบนี้ ซึ่งเรียกกันว่า Creative Economy หรือแนวคิดเศรษฐกิจสร้างสรรค์ เป็นความกล้าหาญของคนรุ่นใหม่ที่กำลังจะลองตลาดกับการแข่งขันที่สูงในปัจจุบัน ใช้ความคิดสร้างสรรค์ที่สามารถยิงเข้าไปที่หัวใจของคนเอาสิ่งที่ขาดหายไปของมนุษย์มาทำปธุรกิจได้ ประการต่อมาคือ การเปลี่ยนบทบาทตัวธุรกิจจากกาแฟหอมๆ เครื่องดื่มนุ่มๆ หรืออาหารรสชาติเยี่ยม มาเป็นน้องเหมียวผู้แสนน่ารักมุ้งมิ้ง ให้นุ่มสวาทที่ซึ้งหา และกำลังเบือหน่ายกับสถานที่เดิมๆ หรืองานเดิมๆ ได้มีที่พอนคลายตัวเอง โดยการเข้ามาเล่นกับน้องแมวเหมียวผู้แสนน่ารัก หลากหลายสีหลากหลายพันธุ์ ซึ่งจะช่วยให้อารมณ์ที่ตึงเครียดพอนคลายเบาบางลง สามารถหลักหนึ่ความวุ่นวายในชีวิตได้สักพัก ซึ่งส่วนใหญ่แล้วจะไม่น่าจำกัดเวลา สามารถนั่งเล่นกับน้องแมวเหมียวได้นานตามเท่าที่คุณต้องการ โดยที่ลูกค้าที่เข้าร้านมาส่วนใหญ่ก็ต้องการมาหาบุมพักพอนสบายๆ อยู่แล้ว การมีอาหารรสชาติดีๆ และเครื่องดื่มที่ละมุนลิ้นดับท่ายตามไปด้วย ก็จะทำให้ได้บรรยากาศชิลๆ ที่เพิ่มขึ้น การบริหารงานแบบเน้นการบริการที่เบาๆ ไม่เน้นขายของแบบนี้ทำให้ลูกค้า รู้สึกเป็นกันเองมากขึ้น การเข้ามาในร้าน

ก็จะทำให้รู้สึกเหมือนเข้ามาพักพอนในบ้านของตนเอง ซึ่งหลักการบริหารแบบนี้เป็นการเน้นกลุ่มเป้าหมายเฉพาะกลุ่ม ซึ่งเมื่อกลุ่มเป้าหมายเล็กและชัดเจนแบบนี้ จึงทำให้โอกาสของธุรกิจนี้มีแนวโน้มที่ดี คือบริหารแบบไม่ใหญ่แต่ชัดเจน

“ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับสัตว์คุณจะต้องเข้าใจธรรมชาติของสัตว์อย่างดีเสียก่อน”

ต้นแบบธุรกิจคาเฟ่แมวที่ประสบความสำเร็จ

Cat Cafe Healthy Juice คาเฟ่แมวเล็กๆ ไม่ใหญ่โต แต่ก็หรูหราระดับหนึ่ง ซึ่ง 2 ปีที่ผ่านมาได้รับการตอบรับจากกลุ่มนักเรียน นักศึกษาในย่านเมืองเอกและรังสิตเป็นอย่างดี กระทั่งทุกวันนี้กระแสการตอบรับก็ยังคั่งต่ออยู่ เดิมทีเจ้าของร้านตั้งใจจะเปิดร้านขายน้ำพอกและผลไม้เพื่อสุขภาพ แต่พอเห็นว่าตนเองก็เป็นคนรักแบบเลี้ยงแมวไว้มาก กลัวว่าเวลาจะไม่แบ่งไปทำทั้งสองสิ่งจึงนำมารวมกันซะเลย จึงเกิดคาเฟ่แมวอย่างรังสิตขึ้นมา และที่ไม่ธรรมดาขึ้นทำเลก็อยู่ที่ย่านมหาวิทยาลัย ซึ่งแน่นอนธุรกิจนี้สอดคล้องกับคนรุ่นใหม่จึงมีโอกาสดีได้อย่างที่เห็นๆ กัน คาเฟ่แมวแห่งนี้เล็กๆ มีน้องแมวราวๆ สิบกว่าตัว ซึ่งน้องแมวทุกตัวก็หน้าใสแวววาวพร้อมต้อนรับลูกค้าอยู่เสมอ

ด้วยความน่ารักขี้เล่นและขี้อ้อนนี่เองจึงเปรียบเสมือนสิ่งที่ดึงดูดให้ลูกค้ากลับมาใช้บริการอีก ใช้ความผูกพันระหว่างคนกับแมวให้เกิดประโยชน์ในการบริหารจัดการธุรกิจ แต่ถึงอย่างไรก็ดินนอกจากพระเอกของงานแล้ว พระรองอย่างเครื่องดื่มหรืออาหาร ทางร้านก็ไม่ได้ละเลย ยังคงให้ความสำคัญในเรื่องรสชาติที่ไม่เป็นรองและความสะอาดที่มั่นใจได้อยู่เสมอ และที่สำคัญเคล็ดลับความสำเร็จนั้นไม่ได้อยู่ที่นอกแมวเพียงอย่างเดียว เหล่าพนักงานที่เป็นคนก็ถือว่ามี

ความสำคัญไม่แพ้กัน เพราะเหล่าพนักงานมนุษย์ทั้งหลาย นอกจากจะต้องคอยบริการในเรื่องอาหารและเครื่องดื่มแล้วยังต้องคอยดูแลและสังเกตว่ามีแมวตัวไหนป่วยบ้าง มีอาการผิดปกติหรือไม่ พร้อมทั้งคอยให้คำแนะนำในการเล่นกับเด็กๆ อย่างถูกวิธีอีกด้วย ซึ่งตามปกติแล้วคาเฟ่ทุกที่จะมีกฎระเบียบในการเข้าใช้บริการแจ้งไว้อย่างชัดเจนตั้งแต่ประตูทางเข้าอยู่แล้ว ซึ่งความเข้มงวดของกฎระเบียบนี้เองที่ทำให้ร้านยืนหยัดอยู่ได้ทุกวันนี้ คุณภาพยังคงอยู่ได้ถ้าระเบียบวินัยถูกใส่ใจและปฏิบัติตามอย่างเคร่งครัด



คำแนะนำจากเจ้าธุรกิจคาเฟ่แมวสำหรับผู้ที่กำลังต้องการจะเข้ามาในธุรกิจนี้

คำแนะนำจากเจ้าธุรกิจแนวนี้ส่วนใหญ่ก็จะให้ทัศนะที่คล้ายๆ กันว่า ก่อนจะหันมาทำธุรกิจนี้จะต้องศึกษาเยอะและเตรียมเยอะพร้อมพอสมควร อย่าเห็นว่าเป็นธุรกิจเล็กๆ ธุรกิจคาเฟ่แมว จัดว่าเป็นธุรกิจที่มีรายละเอียดมากทีเดียว เรื่องจุกจิกปัญหาเล็กๆ เยอะมาก แต่ถ้ามองข้ามไป ก็ส่งผลต่อธุรกิจได้ทันทีเช่นกัน ดังนั้นทุกเรื่องที่เป็นเรื่องเล็กๆ จะมองข้ามไปไม่ได้เลย อย่าลืมว่าธุรกิจนี้เป็นธุรกิจที่ไม่ได้มีแค่คนหรือสัตว์อย่างเดียว แต่เป็นธุรกิจที่ต้องทำงานกับคนและสัตว์ไปพร้อมๆ กัน ซึ่งการทำธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับสัตว์คุณจะต้องเข้าใจธรรมชาติของสัตว์อย่างดีเสียก่อน ต้องรู้ว่ามันกินอะไร กิน

ยังงัย ปริมาณเท่าไร ชอบพักผ่อนตรงไหน ชับถ่ายตรงไหนอย่างไร และในธรรมชาติของมันคุณเข้าใจแค่ไหน รวมถึงพนักงานในร้านเข้าใจแค่ไหนและรับได้หรือไม่ สิ่งเหล่านี้เป็นเรื่องที่คนที่จะก้าวเข้ามาสู่ธุรกิจนี้มองข้ามไปไม่ได้เลย สำคัญพอๆ กับเงินทุนและทำเลเลยทีเดียว หลังจากจัดการเรื่องสัตว์และคนลงตัวแล้ว เมนูอาหารและราคาก็ต้องเข้ากับสภาพชุมชนทำเลในท้องถิ่นนั้นด้วย คืออาหารก็ต้องเข้ากับสภาพแวดล้อมด้วย คือ บางครั้งเครื่องดื่มบางอย่างก็ไม่ได้เข้ากับสถานที่หรือชุมชนนานๆ ก็จะมีคนเข้าร้านมาสั่งเครื่องดื่มสักที แบบนี้ธุรกิจก็มีปัญหาแน่ ราคาก็ต้องพอเหมาะ ไม่ใช่ว่าคิดราคาสูงไว้ก่อนสิ่งที่เราต้องขายก็คือ การตอบสนองความต้องการที่หายไปซึ่งสิ่งเหล่านี้อย่าให้คนรู้สึกว่าคุณเอาเงินเข้ามา เพราะถ้าเงินเขาไม่พร้อมเขาก็จะไม่เข้าร้าน ต้องให้ลูกค้ารู้สึกว่าเหมือนบ้านที่เขามาได้ทุกวัน แบบนี้จึงจะทำให้ธุรกิจนี้ไปรอดได้

นี่คือหนึ่งธุรกิจของคนรุ่นใหม่ที่น่าสนใจไม่น้อย ซึ่งหวังว่าผู้ประกอบการรุ่นใหม่ จะมีไอเดียที่สร้างสรรค์และคิดต่างออกไปอีก ต่อ ยอดธุรกิจแนวนี้ให้เติบโตต่อไปในอนาคต