

กลยุทธ์ร้านอาหารขนาดเล็ก

หากเราจะพูดถึงเรื่องการลงทุนเชื่อว่าเป็นเรื่องที่ใครหลายคนสนใจ โดยเฉพาะการลงทุนที่ใช้งบน้อยค่อยๆประสบความสำเร็จซึ่งเหมาะสำหรับคนที่ต้องการจะเริ่มลงทุน การลงทุนธุรกิจหลายรูปแบบมีทั้งแบบใช้งบประมาณที่น้อยไปจนถึงใช้งบประมาณที่มาก ทั้งหมดก็จะขึ้นอยู่กับขนาดและประเภทของธุรกิจที่จะลงทุนนั่นเอง แต่ถ้าเรามาเจาะลึกถึงการลงทุนขนาดเล็ก ที่ใช้งบประมาณน้อย อีกทั้งยังสามารถเป็นจุดเริ่มต้นธุรกิจขนาดเล็กได้นั้น ธุรกิจร้านอาหารขนาดเล็กก็เป็นการลงทุนที่น่าสนใจมากเลยทีเดียวเหตุผลหลักว่าทำไมธุรกิจร้านอาหารถึงเป็นสิ่งที่น่าสนใจในการลงทุนก็เพราะว่า อาหารเป็นสิ่งที่จำเป็นในการดำรงชีวิตของมนุษย์ อีกทั้งร้านอาหารยังสามารถเป็นสถานที่ที่ไว้สำหรับพบปะ สังสรรค์ เป็นสถานที่ประชุม เป็นสถานที่สร้างความบันเทิงหรือจัดงานอีเว้นท์ต่างๆได้ในทุกโอกาส ซึ่งส่วนมากธุรกิจร้านอาหารที่ประสบความสำเร็จจำเป็นที่จะต้องเป็นร้านอาหารที่มากกว่าร้านอาหารนั่นเอง แต่สำหรับผู้ที่ต้องการจะเริ่มลงทุนธุรกิจร้านอาหารนั้นควรที่จะเริ่มจากร้านอาหารขนาดเล็กก่อนเพราะง่ายต่อการปรับเปลี่ยนได้ตลอดเวลา

ธุรกิจร้านอาหารขนาดเล็กนั่น แน่นอนว่าเหมาะสมอย่างยิ่งสำหรับบุคคลที่ต้องการจะเริ่มลงทุนเปิดร้านอาหาร เพราะสาเหตุหลักๆมาจาก เหตุผลแรกคือสามารถลงทุนได้ด้วยงบที่น้อยกว่าร้านอาหารใหญ่ เพราะว่าร้านอาหารขนาดเล็กจำนวนอุปกรณ์ต่างๆ อาทิเช่น โต๊ะ ภาชนะ เครื่องมือในการทำอาหร ปริมาณวัตถุดิบที่ต้องซื้อในแต่ละวัน จำนวนพนักงาน ค่าเช่าสถานที่หรือแม้กระทั่งค่าดูแลรักษาในส่วนอื่นย่อมต้องใช้งบประมาณที่ต่ำกว่าร้านอาหารใหญ่ๆทั่วไป ซึ่งผู้ลงทุนสามารถเริ่มลงทุนโดยใช้งบเพียงหลักหมื่นก็สามารถเริ่มการลงทุนได้ เหตุผลที่สองคือร้านอาหารขนาดเล็กจะมีความยืดหยุ่นสูงในการปรับเปลี่ยนแก้ไขปัญหาต่างๆได้ดีในทุกสถานการณ์ อีกทั้งการใช้งบประมาณในการเปลี่ยนและระยะเวลาจะใช้น้อยกว่าร้านอาหารทั่วไปอย่างมาก โดยเฉพาะในสถานการณ์ที่เราขาดทุนเพราะแน่นอนว่าผู้ที่เริ่มต้นธุรกิจหากไม่มีการวางแผนที่ดีก็พร้อมที่จะขาดทุนได้ตลอดเวลา ในรูปแบบร้านอาหารที่เล็กจึงง่ายต่อการปรับเปลี่ยนแก้ไขได้เช่นเดียวกัน เหตุผลที่สามคือไม่ยุ่งยากการเปิดร้านเพราะเนื่องจากเราสามารถใช้พื้นเพียงไม่กี่สิบตารางเมตรก็สามารถที่จะเปิดข้านอาหารได้แล้ว ซึงมัน

เหมาะกับสถานการณ์การแข่งขันที่สูงบวกกับการจำกัดของสถานที่เปิดร้านในทำเลทอง ยกตัวอย่างเช่น สีลม แน่นอนว่าบริเวณสีลมมีความหนาแน่นของลูกค้าบริเวณนั้นสูงมากในทุกวันแทบจะทั้งวันเลยก็ว่าได้ มีทั้งลูกค้าชายไทยและชาวต่างชาติสัญจรไปมาอยู่ตลอด ซึ่งถ้าหากว่าเราสามารถไปขายอาหารแถวนั้นได้ รายได้ในแต่ละวันที่เราจะทำได้คงสูงอยู่พอตัว แต่ก็มีปัญหาที่ตามว่าคือพื้นที่เช่าย่านนั้นราคาต่อเดือนสูงมากอีกทั้งยากแกการหาที่เช่าหากว่าเราต้องการใช้พื้นที่ที่สูง แต่มันไม่เป็นปัญหาสำหรับร้านอาหารขนาดเล็กเพราะว่าเพียงแค่เราเช่าพื้นที่หนึ่งคูหาเราก็สามารถเปิดร้านอาหารขนาดเล็กบริเวณนั้นได้ แต่ถ้าเราต้องการที่จะเช่าในพื้นที่ที่ราคาต่อเดือนสูงมาก เราจะต้องมีการวางแผนธุรกิจที่ดีเสียก่อน ถึงอาจจะต้องคำนวณรายได้ว่าเราจะสามารถเปิดบริการย่านนั้นได้หรือไม่เลยที่เดียว แต่ก่อนที่เราจะเปิดร้านอาหารขนาดเล็ก เราจะต้องตัดสินใจก่อนว่าเราจะเปิดร้านอาหารในรูปแบบใด กลยุทธ์การตลาด และการจัดการดูแลธุรกิจร้านอาหารของเราก่อนทุกครั้งที่เราจะลงทุน

รูปแบบของร้านอาหารนั้นจัดว่าเป็นสิ่งสำคัญลำดับต้นๆเลยของการทำธุรกิจร้านอาหาร เพราะมันคือเป้าหมายในการขายของเรา ซึ่งจะทำให้เราไปต่อยอดได้ว่า ใครคือกลุ่มเป้าหมายของธุรกิจร้านอาหารของเรา สื่อการตลาดที่เราจะต้องทำ รวมไปถึงการเตรียมความเรียบร้อยของร้านอาหารเรา อาทิเช่น การตกแต่งร้านอาหาร จำนวนพนักงาน การสั่งและกักเก็บสินค้าต่างๆ เป็นต้น รูปแบบของร้านอาหารเราสามารถแบ่งออกได้เป็น 2 ประเภทหลักๆคือ ประเภทที่หนึ่งคือ Franchise ธุรกิจประเภทนี้จะสะดวกที่สุดในการลงทุนเพราะว่าเจ้าของธุรกิจจะเตรียมทุกอย่างไว้ให้เราเลย เริ่มจากการสั่งซื้อวัตถุดิบ การปรุงอาหาร การขาย การอบรมพนักงานเป็นต้น ประเภทนี้จะเหมาะสำหรับผู้ที่ต้องการการลงทุนที่มีความเสี่ยงน้อยเพราะเนื่องจากแบรน์ที่แข็งของ Franchise นั้นๆ แน่นอนว่าต้องแลกมากับราคาต้นทุนการลงทุนที่สูง

ทั้งนี้ Franchise ร้านอาหารก็มีแบบต้นทุนที่ราคาหลักแสนเช่นเดียวกัน ส่วนมากจะเป็นแบรนด์ท้องถิ่นทั่วไป เช่น ร้านก๋วยเตี๋ยว หรือร้านข้าวมันไก่ เป็นต้น ประเภทที่สองคือธุรกิจร้านอาหรทั่วไป ประเภทนี้จะขึ้นอยู่กับความถนัดและความชอบของผู้เริ่มธุรกิจเองล้วนๆ ซึ่งเราสามารถที่จะขายอาหารชนิดใดก็ได้ ไม่ว่าจะเป็น อาหารไทย อาหารนานาชาติ ก๋วยเตี๋ยว หรืออาหารอีสาน เป็นต้น รูปแบบนี้จะมีความเสี่ยงที่สูงกว่ารูปแบบแรกเพราะเราจะต้องสร้างทุกอย่างขึ้นมาเองเลยทั้งหมด เตรียมการด้วยตัวเองทั้งหมด แต่หากเรามีผู้เชี่ยวชาญแนะนำหรือมีประสบการณ์อยู่แล้วบ้าง จะทำให้เราสามารถเริ่มต้นการทำธุรกิจได้ดีเลยทีเดียว เพราะว่าต้นทุนการทำธุรกิจจะร้อยกว่ารูปแบบที่หนึ่งอยู่มากพอสมควร

หลังจากที่เราสามารถเลือกรูปแบบของร้านอาหารได้แล้วนั้นกลยุทธ์ทางการตลาดก็เป็นสิ่งสำคัญในลำดับต่อมา เพราะว่าเราจำเป็นที่จะต้องทำการตลาดให้ดีเพื่อที่จะสามารถเรียกลูกค้าให้เข้ามาใช้บริการที่ร้านเราเป็นประจำทั้งลูกค้าเก่าและใหม่ การตลาดที่ดียังช่วยให้เราสามารถต่อสู้กับสภาะการแข่งขันที่สูงได้ในทุกวันนี้ เราสามารถแบ่งรูปแบบของสื่อทางการตลาดออกเป็น 2 แบบหลักๆคือ สื่อการตลาดแบบทั่วไปและการตลาดโดยสื่อออนไลน์ การตลาดแบบรูปแบบทั่วไปก็คือ เราจะทำการตลาดโดยผ่านทางอุปกรณ์ต่างๆ เช่น ป้ายโฆษณา แผ่นพับ ใบปลิว รถแห่ หรือแม้กระทั่งการเดิน Road show เป็นต้น รูปแบบที่สองคือสื่อการตลาดโดยผ่านทางสื่อออนไลน์ สื่อออนไลน์เป็นการตลาดรูปแบใหม่ที่มีประสิทธิภาพมาก เพราะว่าสามารถเข้าถึงลูกค้าได้โดยง่ายโดยผ่านทาง social network ซึ่งจัดว่าเป็นสื่อที่พัฒนามาเพื่ออนาคต สื่อชนิดนี้จะช่วยให้เราเข้าถึงลูกค้าได้ง่ายเพราะว่าลูกค้าส่วนมากนิยมเสพย์สื่อผ่านทางระบบออนไลน์เป็นจำนวนมากในแต่ละวัน วิธีการก็ไม่ยากเพียงเราแค่ติดต่อไปยัง group social network ที่เราต้องการ เราสามารถสัครใช้บริการแบบฟรี หรือแบบเสียค่าบริการ หากผู้ลงทุนมีงบประมาณในส่วนนี้ เราจะแนะนำให้ใช้แบบเสียค่าบริการไปเพื่อความรวดเร็วในการโฆษณา แต่ทั้งนี้ทั้งนั้นเราควรที่จะใช้สื่อทั้ง 2 ประเภทในการทำการของธุรกิจเราเพราะว่า กลุ่มลูกค้าบางกลุ่มอาจจะไม่นิยมสื่อออนไลน์ในขณะที่บางกลุ่มก็ไม่นิยมสื่อพวกใบปลิวแผ่นพับ

กลยุทธ์ทางการตลาดที่สำคัญในขณะนี้ก็คงหนีไม่พ้นโปรโมชั่นดึงดูดใจลูกค้านั่นเอง เพราะถ้าหากเรามีโปรโมชั่นที่ดีมันจะช่วยให้เราตอบโจทย์ความต้องการขอลูกค้าได้ดี เราอาจจะเริ่มโปรโมชั่นแบบมาตราฐานทั่วไปเช่น ส่วนลดเป็นเปอร์เซ็นต์ตรงๆไปเลย หรือจะเป็นแบบมา 4 จ่าย 3 หรือลดราคาพิเศษในวันที่เราไม่ค่อยมีลูกค้า หรือผูกโปรโมชั่นส่วนลดกับบัตรเครดิตไว้เป็นต้น ทั้งนี้ก่อนที่เราจะตัดสินใจเรื่องโปรโมชั่น เราจะต้องมาดูสถานการณ์ร้านของเราก่อนว่าจำเป็นที่จะต้องลงโปรพิเศษต่างๆม้ย วัตถุประสงค์หลักของการลงโปรโมชั่นคือ เราต้องการกระตุ้นยอดขาย ต้องการเพิ่มจำนนลูกค้าในแต่ละวัน ต้องการที่จะระบายวัตถุดิบที่จะหมดอายุของไป ดังนั้นเราต้องเลือกโปรโมชั่น ที่ถูกกับสถานการณ์ของร้านเราให้ดีเพราะบางทีหากลูกค้ามาพร้อมกันเป็นจำนวนมากซึ่งกำลังการทำอาหารของเราไม่สามารถรองรับกับปริมาณลูกค้าได้ มันก็อาจทำให้เราเสียลูกค้าไปทันที ซึ่งมันก็เปรียบเสมือนดาบสองคมนั่นเอง



หลังจากที่เราหากลยุทธ์ทางการตลาดที่เหมาะสมกับธุรกิจร้านอาหารของเราได้แล้ว สิ่งที่ขาดไม่ได้อีกหนึ่งสิ่งนั่นก็คือคุณภาพอาหารและการตั้งราคาที่เหมาะสมกับชนิดอาหารของเรานั่นเอง คุณภาพและรสชาติของอาหารเป็นสิ่งที่สำคัญอย่างยิ่งในการทำธุรกิจร้านอาหาร วัตถุดิบที่เราเลือกมาทำเป็นอหารจะต้องสะอาด สดอยู่เสมอ เทคนิคในการควบคุมอาหารให้สดอยู่ตลอดก็คือ เราจะต้องมีการวางแผนซื้อวัตถุดิบที่ดี ซึ่งหมายถึงจัดเก็บอาหารให้เหมาะสมกับวันหมดอายุ อย่างทิ้งค้างไว้นานจนวัตถุดิบขาดความสด ใหม่ เราควรจะมีการวางแผนสั่งซื้อที่ให้สอดคล้องกับปริมาณที่ต้องใช้ในแต่ละวัน หากเราไม่สามารถใช้ได้หมดเราควรจะต้องมีโปรโมชั่นเมนูอาหารที่ใช้ส่วนประกอบชนิดนั้นออกไป ทางด้านราคาเราควรจะจัดตามประเภทและกลุ่มลูกค้าเป้าหมายและค่าต้นทุนทางการทำเมนูอาหารของเรานั่นเอง หากธุรกิจเราอยู่ในขั้นตอนเริ่มต้น เราก็ไม่ควรตั้งราคาให้แพงกว่าคู่แข่งมากนักเพราะเราเป็นเจ้าใหม่ที่เพิ่งเข้ามาสู่ตลาด เราควรจะเน้นให้ลูกค้าเข้ามาทดลองกันเยอะๆดีกว่า

ท้ายที่สุดนี้การทำธุรกิจร้านอาหารขนาดเล็กนั้นไม่ได้ยากเหมือนที่ใครหลายคนคิด แต่แท้ที่จริงแล้วหากเราต้องการทำให้ร้านของเราประสบความสำเร็จ เราก็ควรที่จะมีการวางแผนธุรกิจที่ดี โดยสามารถเริ่มได้จากเลือกรูปแบบของร้านอาหาร ช่องทางในการทำการตลาด จัดการกระบวนการร้านอาหารให้ดี ปรับเปลี่ยนและปรุงปรุงแก้ไขปัญหาต่างที่พร้อมจะเกิดขึ้นเสมอ เพียงเท่านี้ความฝันที่อยากจะมีร้านอาหารเป็นธุรกิจเล็กๆก็ไม่ไกลเกินเอื้อม