

หัวหิน ถิ่นนี้มีแต่ SMEs น่ากิน

อีกหนึ่งอำเภอสำคัญที่เป็นที่รู้จักกันดีในจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ก็คือ อำเภอหัวหิน ที่สำคัญก็เพราะมีประวัติศาสตร์ประวัติความเป็นมาที่เกี่ยวข้องกับพระมหากษัตริย์ไทยและพระบรมวงศานุวงศ์ อีกทั้งลักษณะพื้นที่ที่ติดทะเลจึงกลายเป็นทำเลทองที่เหมาะสมในการพัฒนาให้กลายเป็นแหล่งท่องเที่ยว จากจุดนั้นเองในเวลาต่อมาชาวบ้านจึงได้มีการพัฒนาชุมชนให้กลายเป็นแหล่งท่องเที่ยว และสร้างที่พัก โรงแรม รีสอร์ท ในหัวหินขึ้นมากมาย จนธุรกิจโรงแรมและห้องพักในหัวหินเฟื่องฟูขึ้นและกลายเป็นเฟืองสำคัญตัวหนึ่งในการขับเคลื่อนอุตสาหกรรมท่องเที่ยวของไทยให้เดินหน้า แต่ที่จะไม่กล่าวถึงเลยไม่ได้ก็คือ ธุรกิจอาหาร ซึ่งที่หัวหินนี้มี SMEs ในธุรกิจอาหารไม่น้อย บางรายขายมานานตั้งแต่รุ่นคุณปู่คุณย่า นำเอาของเดิมมาต่อยอดด้วยไอเดียของคนรุ่นใหม่ จนเกิดเป็นความแปลกใหม่ที่ดูดึงดูดใจผู้คนให้ไปท่องเที่ยว สร้างรายได้หมุนเวียนให้กับประเทศ เรามาดูกันว่าแต่ละร้านมีไอเดียอะไรบ้างที่น่าสนใจเพื่อเราจะเอาไปปรับใช้ได้บ้าง

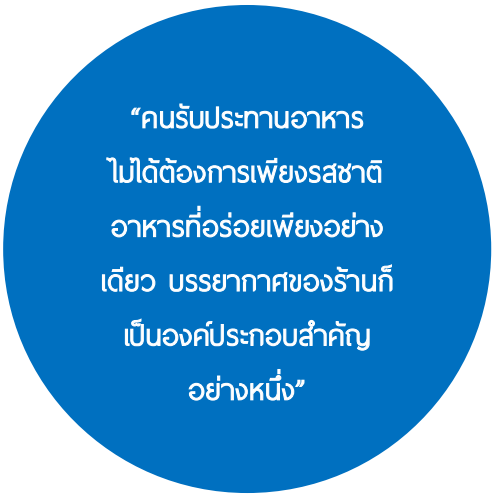
ดื่มด่ำรสชาติอาหารแบบโรแมนติก

บางคนรับประทานอาหารไม่ได้ต้องการเพียงรสชาติอาหารที่อร่อยเพียงอย่างเดียว บรรยากาศของร้านก็เป็นองค์ประกอบสำคัญอย่างหนึ่งที่ทำให้จะตัดสินใจกลับไปรับประทานอาหารที่ร้านแห่งนั้นอีกหรือไม่ บางคนก็ต้องการสวีทกับคู่รักในบรรยากาศที่สุดดรแมนติกไปพร้อมๆ กับอาหารที่อร่อย ซึ่งจะสร้างความทรงจำที่ประทับใจให้กับคนที่เรารักได้ Living Room Bistro (ลิฟวิ่ง รูม บิสโตร) ร้านอาหารสุดเลิศแห่งหัวหินร้านนี้นี่เองที่เข้าใจความต้องการตรงจุดนี้ดี จึงเนรมิตบ้านไม้เก่าสีขาวสองชั้นที่แสนจะธรรมดา มาใส่ไอเดียแห่งความหวานที่หรูหรา ดึงเอาความได้เปรียบของทำเลที่อยู่ติดทะเลมาใช้ จนกลายเป็นร้านอาหารที่หรูเลิศบรรยากาศดีอีกหนึ่งแห่งของหัวหินที่รับรองใครได้ไป แค่นั่งชมบรรยากาศก็จะหลงใหลไม่อยากกลับในทันที จุดขายของที่นี่ก็คือเป็นร้านอาหารที่ขายบรรยากาศสบายๆ ผ่อนคลายท่ามกลางธรรมชาติและสายลม ซึ่งพาให้เพลิดเพลินใจ ชวนอารมณ์ให้ล่องลอยไปกับ

บรรยากาศริมทะเลที่แสนสบายเสียจริงๆ ร้านมีหลากหลายมุม สำหรับให้ลูกค้าได้นั่งรับประทานอาหารจะนั่งโต๊ะก็ได้นั่งพื้นก็ได้ แล้วแต่ความชอบส่วนบุคคล โดยในส่วนของลูกค้าที่อยากนั่งพื้นทางร้านจะมีมุมหนึ่งจัดโต๊ะอาหารเอาไว้ โดยจัดเป็นโต๊ะเตี้ยๆ มีหมอนใบใหญ่ประกอบเพื่อเป็นที่นั่งของลูกค้า เป็นอีกหนึ่งมุมของร้านที่เก๋ไก๋ไม่เบา และที่เด็ดไม่แพ้กัน เป็นไอเดียที่พยายามจัดสรรพื้นที่ทุกส่วนให้เกิดประโยชน์สร้างมุมพิเศษๆ ให้กับลูกค้า นั่นคือ ที่ด้านบนของบ้านไม้สีขาวหลังนั้น ถูกจัดให้เป็นในส่วนของ Art Gallery ให้ผู้ที่หลงใหลงานศิลป์หรือผู้สนใจงานศิลปะสามารถขึ้นไปเยี่ยมชมได้แบบเพลินๆ ถ้าชอบใจจะซื้อหากลับไปก็มีบริการซื้อขายด้วยเช่นกัน เรียกว่า เป็นไอเดียที่ไม่ธรรมดาจริงๆ แหม่ มาร้านอาหารทั้งที่จะไม่กล่าวถึงอาหารเลยก็จะดูแปลก ๆ อาหารของที่นี่มีทั้งอาหารอิตาเลี่ยน อาหารฝรั่งเศส อาหารไทย อาหารทะเล บอกได้เลยว่าหลากหลายตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าอย่างแน่นอน ด้วยการดึงชัยภูมิที่เป็นต่อนำมาใส่ไอเดีย บวกกับรสชาติอาหารที่เป็นเอกลักษณ์จึงทำให้ร้านแห่งนี้เป็นอีกหนึ่งร้านในหัวหินที่ไม่ธรรมดา ไอเดียใช้ได้ บรรยากาศก็ดี รสชาติอาหารก็เยี่ยม จึงได้ครองใจลูกค้านักท่องเที่ยวให้แวะเวียนมาอุดหนุนได้อย่างไม่ขาดสาย จะมาเลี้ยงสังสรรค์กับเพื่อนฝูง หรือครอบครัว รวมไปถึงคู่รักก็สามารถพากันมาทานอาหารที่นี่ได้อย่างลงตัว ยิ่งคู่รักคุณจะได้บรรยากาศที่โรแมนติกไปอีกแบบ นี่จึงเป็นจุดขายของการทำธุรกิจอาหารของคนรุ่นใหม่ที่คุณสามารถนำไปปรับใช้ได้ ถ้าคุณมีข้อได้เปรียบในเรื่องของทำเลของร้าน

อาหารคาวหวานที่สดใหม่และความใสเงียบสงบของทำเล

บางครั้งทำเลที่ตั้งในการตั้งร้านอาหารสักร้านหนึ่งอาจไม่จำเป็นเสมอไปที่จะต้องอยู่ในถนนสายหลัก อยู่ในเส้นทางที่มีผู้คนจอแจ บางทีการเข้าไปอยู่ในมุมที่เงียบสงบของเมืองใหญ่หรือเมืองท่องเที่ยวก็กลับกลายเป็นจุดแข็งได้เหมือนกัน อย่างร้าน "ลาแม" หรือ La mer สุดยอดร้านอาหารบรรยากาศดีชื่อดัง ที่อยู่บริเวณเขาตะเกียบ ที่ทำได้เฉียบจนเป็นร้านอาหารที่ไม่ธรรมดาอีกหนึ่งร้าน เจ้าของร้านคือคุณพ่อและคุณลูกตระกูล "พรหมเกียรติคุณ" ผู้พันตัวเองจากธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ มาจับธุรกิจอาหารในเมืองหัวหิน ซึ่งก็ทำได้ดีจนอยู่มาเป็นสิบกว่าปีแล้ว ด้วยเงินลงทุนเบื้องต้นประมาณ 10 ล้านกว่าๆ เป็นค่าเช่าสถานที่ ปรับภูมิทัศน์ และตกแต่งร้าน ซึ่งเป็นจุดเริ่มต้นที่ทำให้ธุรกิจอยู่ยืนยาวมาได้เป็นสิบปี แต่ถ้าจะให้ดีคงต้องเครดิตอันนี้ให้กับไอเดียและวิสัยทัศน์ที่ยาวไกลของคุณพ่อ ถ้าใครเคยไปหัวหิน ตรงเขาตะเกียบ ก็จะรู้ว่าบริเวณนั้น จะค่อนข้างเงียบ แม้จะเป็นแหล่งท่องเที่ยว แต่จะเป็นแหล่งท่องเที่ยวที่ค่อนข้างสงบ ไม่ครึกครื้นเหมือนตัวเมืองหัวหิน ดังนั้น ตรงเขาตะเกียบจึงไม่ใช่เส้นทางสายหลักที่ผู้คนจะผ่านจะต้องเป็นคนที่ตั้งใจจะไปเท่านั้น แน่นอน เชื่อว่าหลายๆ คนคงไม่เลือกทำเลแบบนี้ในการทำธุรกิจแน่ๆ แต่คุณไพบูลย์สมบัติผู้เป็นพ่อ มองต่างออกไป เขามองไปไกลกว่านั้น ซึ่งเขาอยู่แล้วว่าเมืองหัวหินเป็นเมืองท่องเที่ยว เขาตะเกียบก็เป็นอีกสถานที่หนึ่งที่เป็นแหล่งท่องเที่ยว ซึ่งธรรมชาติของเขาตะเกียบจะมีความสงบอยู่แล้ว สถานที่ท่องเที่ยวควรมีความหลากหลาย



ร้านอาหารก็ควรมีความหลากหลายด้วยเช่นกัน เมื่อร้านอาหารในที่ที่มีผู้คนมากมายมีเยอะแล้ว ลองทำร้านอาหารที่ยังไม่มีบ้างก็ดี นี่จึงเป็นจุดเริ่มต้นของการก่อตั้ง "ลาแม" ขึ้นมา ด้วยความเข้าใจธรรมชาติของทำเลอย่างถ่องแท้ มองเห็นจุดดีในจุดด้อยจึงทำให้ "ลาแม" มีทุกวันนี้ ด้วยจุดเด่นร้านอาหารที่มีอาหารทะเลที่สดจริงๆ แบบรสชาติเยี่ยม กับบรรยากาศแบบริมทะเลอันเงียบสงบ จึงทำให้กลายเป็นเสน่ห์เฉพาะตัว และกลายเป็นเรื่องปากต่อปากจากความประทับใจในอาหารและบรรยากาศของลูกค้าที่ได้ไปสัมผัสมา เพราะร้านไม่ได้อยู่บนถนนสายหลักคนจะไปรับประทานอาหารร้านนี้จึงต้องตั้งใจไปจริงๆ นั่นหมายความว่าคุณภาพอาหารและบรรยากาศจะต้องดีจริงๆ ถึงกลายเป็นเรื่องปากต่อปากและส่งให้ร้านเติบโตมาจนกระทั่งปัจจุบัน

คำว่า "ลาแม"ที่เอามาใช้เป็นชื่อร้าน มาจากภาษาฝรั่งเศส มีความหมายว่า "ท้องทะเล" เริ่มต้นในช่วงแรกมีเพียง 30 โต๊ะ แต่ในปัจจุบันมีจำนวนเพิ่มขึ้นเป็น 100 โต๊ะ สามารถ



รองรับลูกค้าได้หลักพันคน เมนูอาหารเน้นประเภทอาหารทะเล มีให้เลือกนับ100 รายการ ระดับราคาอาหารก็จัดอยู่ในระดับปานกลาง ใกล้เคียงกับร้านอื่นๆ ในหัวหิน ซึ่งถ้าเทียบกลยุทธ์แล้วร้านนี้ก็จะใช้กลยุทธ์คล้ายๆ กับร้านอาหารชื่อดังหลายๆ แห่งในย่านสุขุมวิทกรุงเทพฯ ซึ่งบางร้านต้องเข้าซอยไปลึกพอสมควร คือแม้จะอยู่ในย่านดังแต่ร้านก็ไม่ได้ติดถนนใหญ่ ซึ่งลูกค้าที่จะเข้าไปถึงร้านก็ต้องตั้งใจที่จะไปจริงๆ และสิ่งที่เจ้าของร้านใช้เป็นเทคนิคประจำตัวอยู่เสมอเลยก็คือ ดูแลบัญชีรายรับรายจ่ายด้วยตัวเอง รวมถึงไปจ่ายตลาดซื้อวัตถุดิบของสดด้วยตัวเอง จะได้บริหารจัดการหลายๆ อย่างเองได้และตรวจนับ สต๊อกสินค้าวันต่อวัน เพื่อให้วัตถุดิบสดใหม่อยู่เสมอ ซึ่งเทคนิคการดูแลเรื่องวัตถุดิบด้วยตัวเองนี้ทำให้ วัตถุดิบมีคุณภาพอยู่ตลอดจนกลายเป็นจุดเด่นที่เป็นเอกลักษณ์ของร้านขึ้นมา และที่สำคัญร้านใหญ่ขนาดนี้พนักงานของร้านก็ต้องมากยุทธวิธีในการดูแลพนักงานของร้านนี้ก็ไม่ยาก ดูแลกันเหมือนพี่น้องและคนในครอบครัว ซึ่งร้านนี้พนักงานส่วนใหญ่จะเป็นวัยรุ่น แน่นอนว่าวัยรุ่นก็ต้องมีความอยากกินอยากเที่ยวเป็นธรรมดา แต่ร้านไม่ได้อยู่ในแหล่งกินแหล่งเที่ยว ก็มีหลายครั้งหลายคนที่รู้สึกเบื่อหน่ายกับงานในร้าน เจ้าของร้านก็จะใช้วิธีการสร้างแรงจูงใจต่างๆ ให้กับพนักงาน ทั้งค่าตอบแทนที่สมเหตุสมผล และข้อบังคับที่ไม่ตึงเกินไป พยายามเข้าใจความรู้สึกของพนักงานทุกคน จึงทำให้ร้านนี้อยู่มายาวนานจนกลายเป็นอีกหนึ่งร้านที่ประสบความสำเร็จ

สิ่งหนึ่งที่คนจะเป็นผู้ประกอบการธุรกิจจะต้องเข้าใจ คือ รายละเอียดของธุรกิจไม่ว่ารายละเอียดใหญ่ๆ หรือรายละเอียดเล็กๆ จุกจิกๆ ผู้ประกอบการจะต้องรู้และลงมาคลุกคลีกับปัญหาด้วยตัวเอง จึงจะเข้าใจและมองออกว่า ร้านของคุณมีจุดเด่นอะไร และมีสิ่งใดบ้างที่จะเป็นตัวช่วยทำให้เกิดความแตกต่างในร้านของคุณ เรื่องเหล่านี้คนจะเป็นผู้ประกอบการจะมองข้ามไปไม่ได้จริงๆ เทคนิคการทำธุรกิจอาหารที่เราแนะนำไปวันนี้ หวังว่าคงจะเป็นประโยชน์ต่อทุกคนไม่มากก็น้อยลองไปปรับใช้ดู คุณอาจจะประสบความสำเร็จกับธุรกิจของคุณก็ได้