



ธุรกิจขายเครื่องดื่มเพื่อสุขภาพ

น่าสนใจไหมถ้าวันนี้มีธุรกิจที่ลงทุนน้อยแต่สร้างรายได้ดีแทนสุขภาพที่ดีให้อีกต่างหากมาแนะนำ เชื่อว่าผู้คนยุคนี้พ.ศ.นี้เรื่องเทรนรักสุขภาพคงจะเป็นเทรนที่มาแรงที่สุดจนจุดไม่อยู่ ไม่ใช่แค่อาหารเท่านั้นที่ได้รับความสนใจ เครื่องดื่มเพื่อสุขภาพก็มาแรงไม่แพ้กัน ไม่ว่าจะเป็นน้ำสมุนไพร น้ำนมหรือน้ำผลไม้ก็ตาม ก่อนอื่นต้องมาทำความรู้จักกับเครื่องดื่มเพื่อสุขภาพกันก่อนดีกว่า ในบรรดาเครื่องดื่มเพื่อสุขภาพในท้องตลาดมีทั้งเครื่องดื่มเพื่อสุขภาพด้านความสวยงามกับเครื่องดื่มสุขภาพที่มาจากธรรมชาติ อย่างที่ทราบกันดีว่าเครื่องดื่มเพื่อความสวยงามนั้นมียุคล้นตลาดประกอบด้วยคู่แข่งค่อนข้างเยอะ ที่สำคัญมีลูกค้าเฉพาะกลุ่มที่เน้นไปทางหญิงสาวมากกว่าผู้ชาย แต่ในขณะเดียวกัน เครื่องดื่มเพื่อสุขภาพที่ทำมาจากธรรมชาติสามารถเข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคได้ทั้งเพศหญิงและชาย เด็กผู้ใหญ่ผู้สูงอายุ เรียกได้ว่าสามารถเจาะกลุ่มลูกค้าได้ทุกเพศทุกวัย ทุกGeneration และทุกสาขาอาชีพ ตั้งแต่

คนทำงานเดินถนนทั่วไปยันพนักงานออฟฟิศเลยทีเดียว แถมใช้เงินลงทุนไม่สูงมาก คู่แข่งยังมีน้อย ส่วนแบ่งในตลาดสูง และยังมีช่องว่างให้แทรกได้อีกเยอะ

เงินหลักพันก็สามารถสร้างธุรกิจเป็นของตัวเองได้ เพราะการลงทุนสำหรับธุรกิจนี้ไม่ต้องใช้เยอะอย่างที่คิด อุปกรณ์ที่ใช้ก็แสนจะธรรมดาหาได้ง่ายตามท้องตลาดทั่วไป และด้านวัตถุดิบก็เป็นที่ทราบกันแล้วว่าประเทศไทยมีความอุดมสมบูรณ์ทางด้านพืชพันธุ์นานาชนิด สมุนไพรไทยก็ดี ผลไม้สดก็ดี หรือแม้กระทั่งพืชผักบางชนิดก็สามารถแปรรูปเป็นเครื่องดื่มได้อย่างเช่นน้ำนมจากถั่วเหลือง น้ำนมจากข้าวโพด ซึ่งวัตถุดิบเหล่านี้หาได้เกือบทุกที่ ทำให้การลงทุนเป็นเรื่องง่ายอย่างไม่น่าเชื่อ

มาถึงเรื่องของต้นทุนของธุรกิจชนิดนี้จำแนกออกเป็น ต้นทุนด้านวัตถุดิบ อย่างสมุนไพรเช่น ตะไคร้ ใบมะกรูด กล้วยน้ำว้า มะนาว ดอกคำฝอย น้ำกระเจียว น้ำขิง น้ำผลไม้ที่นิยมทำเป็นเครื่องดื่มเช่น ส้ม มะนาว องุ่น แอปเปิล สับรด มะม่วง ส่วนน้ำมันจากพืชนอกจากนมถั่วเหลืองและข้าวโพดแล้วยังมี น้ำมันจากเมล็ดงา น้ำมันจากข้าวไรซ์เบอร์รี่ น้ำมันจากข้าวกล้องงอก เป็นต้น ที่หาได้ง่ายมากตามท้องตลาดซึ่งมีอยู่แทบทุกฤดูกาลสลับเปลี่ยนหมุนเวียนกันไป ลำดับต่อมาคือต้นทุนด้านส่วนผสมอื่นๆ เช่นน้ำตาล น้ำเชื่อม เกลือ และอื่นๆตามแต่ละสูตร ต้นทุนด้านอุปกรณ์ โดยแบ่งออกเป็นตามชนิดของเครื่องดื่มดังนี้

- ▶ ต้นทุนอุปกรณ์สำหรับน้ำสมุนไพรและน้ำมันจากพืช ได้แก่ เตาแก๊ส หม้อต้มที่ปราศจากสารตะกั่ว ครกสำหรับทุบหรือตำสมุนไพรบางชนิด กระดาษ ทัพพี ฝา ขวดบางสำหรับกรอง กรวยสำหรับกรอง ขวดหรือแก้วสำหรับบรรจุ และอุปกรณ์ในครัวอื่นๆ
- ▶ ต้นทุนอุปกรณ์สำหรับน้ำผลไม้ ได้แก่ เครื่องปั่นประสิทธิภาพสูงเพื่อการปั่นที่ยาวนาน คงทน หรือเครื่องแยกน้ำแยกกาก ที่สามารถแยกเชื้อหรือเชื้อรา เครื่องที่สามารถทำได้ทุกอย่างตั้งแต่ปั่นแยกน้ำแยกกากและทำน้ำเต้าหู้ได้ในเครื่องเดียว ราคาเริ่มต้นที่หลักพันจนถึงหลักหมื่น สามารถเลือกให้เหมาะสมกับการใช้งาน นอกจากนี้อุปกรณ์อื่นๆ เช่น มีด เขียง โหลแก้ว ชุดภาชนะสำหรับตวง กรวยสำหรับกรอง หลอด แก้วหรือขวดสำหรับบรรจุ เป็นต้น
- ▶ เงินทุนหมุนเวียนภายในร้าน อย่างน้อยๆต้องมีเงินทุนหมุนเวียน อย่างเช่นสำหรับหน้าร้านในตลาดนัดควรมีไม่น้อยกว่า 300 -1,500 บาท เป็นต้น

ส่วนช่องทางการจัดจำหน่าย การขายธุรกิจน้ำดื่มเพื่อสุขภาพแบ่งออกเป็นสองแบบหลักๆคือ การขายแบบมีหน้าร้าน ซึ่งสามารถแยกย่อยลงไปคือ การเปิดบูธในห้างสรรพสินค้า อาคารสำนักงาน หรือหน้าร้านแบบในตลาดนัด อีกแบบคือการผลิตบรรจุขวดฟากขายตามห้างสรรพสินค้า ซูเปอร์มาร์เก็ต ไฮเปอร์มาร์เก็ต ร้านกาแฟและเบเกอรี่ การแบ่งกลุ่มลูกค้าที่จะขายก็สำคัญต่อการลงทุน เพราะจะทำให้การคำนวณต้นทุนให้เป็นไปในทิศทางเดียวกัน

สอดคล้องกับรายได้ ยกตัวอย่างเช่น หากต้องการขายในตลาดนัดแนวทางของร้านควรเน้นความสะดวก และราคาเครื่องดื่มย่อมเยา แพคเกจจิ้งจับต้องได้ เน้นความสะดวกรวดเร็ว ลูกค้าสามารถเดินดื่มเพื่อดับกระหายไปซื้อป๊อปปี้ไป จึงเหมาะกับเครื่องดื่มแบบแก้วและบรรจุขวดพร้อมดื่ม เช่นน้ำสมุนไพรเย็นๆ น้ำผักผลไม้ปั่น น้ำมันข้าวโพด เป็นต้น สำหรับร้านในอาคารสำนักงานที่มีพนักงานออฟฟิศพลุกพล่าน ห้างสรรพสินค้า อาจจะเน้นไปทางเครื่องดื่มสนุกดี Mock tail เป็นต้น เพิ่มต้นทุนด้วยการตกแต่งร้านด้วยเฟอร์นิเจอร์ที่ราคาไม่แพงแต่ให้ความรู้สึกดูดี และแพคเกจจิ้งต่างๆควรเลือกให้เหมาะกับลูกค้ากลุ่มนี้

และรู้ไหมว่านอกจากเครื่องดื่มที่รสชาติดีแล้ว สำหรับการนำสินค้าไปฟากขายในห้างสรรพสินค้าต่างๆนั้น เรื่องแพคเกจจิ้งเป็นสิ่งที่จะต้องคำนึงถึงมาก เรากำลังพูดถึงการสร้างแบรนด์เครื่องดื่มเพื่อสุขภาพสำหรับตลาดบน กลุ่มลูกค้า (Hi-End) เพราะในการเจาะกลุ่มลูกค้าระดับบนต้องให้เครื่องดื่มเพื่อสุขภาพจะอร่อยและมีประโยชน์มากแค่ไหนก็ตาม หากแพคเกจจิ้งไม่สวยงามน่าดึงดูดใจก็ยากที่จะสามารถเข้าไปอยู่ในชั้นวางของห้างสรรพสินค้าได้ โอกาสที่จะดึงดูดความสนใจให้ลูกค้าหันมาพิจารณาถึงคงเป็นเรื่องยาก เพราะฉะนั้นสำหรับผู้ที่มีงบประมาณลงทุนที่มากพอ จึงเป็นทางเลือกอีกทางหนึ่งเพื่อขยายตลาดได้ และที่สำคัญจะสังเกตได้ว่ายังไม่มีแบรนด์ใดในหมวดเครื่องดื่มเพื่อสุขภาพครองตลาดได้อย่างชัดเจนมากนัก เพราะฉะนั้นนักลงทุนหน้าใหม่ยังสามารถเบียดเข้าไปทำตลาดสู้กันได้โดยไม่ยากจนเกินไป

อีกช่องทางการจัดจำหน่ายที่สะดวกรวดเร็วและอำนวยความสะดวกสบายให้ลูกค้าคือการจำหน่าย การโฆษณาผ่านสื่อออนไลน์ไม่ว่าจะเป็นทางเฟซบุ๊ก อินสตาแกรม หรือแอปพลิเคชันไลน์ ก็เป็นอีกเครื่องมือหนึ่งที่สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว และทำให้เกิดการกระตุณยอดขายได้ด้วยการใช้ ต้นทุนในการโฆษณาที่น้อยหากเทียบกับสื่ออื่นๆ แถมยังประหยัดเวลาอีกด้วย และนอกจากนี้หากมีบริการจัดส่งให้ถึงมือลูกค้าตามสถานที่ต่างๆที่ลูกค้าต้องการ ยังสามารถเพิ่มช่องทางการขายให้มีผลกำไรได้มากยิ่งขึ้นอีกด้วย ลูกค้าที่รักความสะดวกสบายจะได้มีทางเลือกมากขึ้น

โอกาสในการเติบโตของธุรกิจเครื่องดื่มเพื่อสุขภาพนั้น จากผลการสำรวจของหลายภาคส่วนทั้งมหาวิทยาลัยและการวิจัยของธนาคารที่ผ่านมามีแนวโน้มว่าธุรกิจเครื่องดื่มสุขภาพจะมาแรงและมีศักยภาพเติบโตอย่างต่อเนื่องทั่วโลก เช่นในจีน อเมริกา บราซิลและรวมถึงประเทศไทย ธุรกิจเกี่ยวกับอาหารเพื่อสุขภาพได้รับการจัดให้เป็นธุรกิจดาวรุ่งอันดับหนึ่ง ไม่เพียงแต่ทางด้านอาหารเท่านั้นที่ได้รับกระแสความสนใจจนเกิดเป็นกระแสฮิตในหมู่คนรุ่นใหม่ เครื่องดื่มเพื่อสุขภาพก็สามารถตลาดได้ไม่น้อยหน้าด้วยเช่นกัน ยิ่งได้ขึ้นชื่อว่าเครื่องดื่มนั้นเป็นอะไรที่ยังคงก็ขายได้ ลงทุนน้อยแต่ได้กำไรเยอะแถม เริ่มต้นได้ง่ายไม่ซับซ้อน โดยเฉพาะอย่างยิ่งอากาศร้อนๆของเมืองไทยเครื่องดื่มเย็นๆจึงเป็นของที่คู่กันมาช้านาน เรียกได้ว่าอากาศร้อนเมื่อไหร่ก็ถึงเครื่องดื่มเย็นๆเมื่อนั้น เป็นอะไรที่ขายได้ทุกที่ทุกเวลาไม่มีตกกระแสไม่มีหลุดเทรนด์ แต่จะร้อนฝนจะตก อากาศจะเปลี่ยนไปแค่ไหน ทุกคนก็ยังต้องการเครื่องดื่มกันทั้งนั้น ยิ่งเป็นเครื่องดื่มที่ได้สุขภาพที่ดีและมีประโยชน์ต่อร่างกายด้วย และที่สำคัญยังมีสรรพคุณในการป้องกันและบำบัดโรคบางชนิดได้ แพทย์หลายคนก็ยอมจ่ายเงินซื้ออยู่ดี เพราะฉะนั้นการลงทุนในธุรกิจประเภทจึงมีความน่าสนใจเป็นอย่างยิ่ง



แต่อย่างไรก็ตามก่อนการลงทุนไม่ว่าในธุรกิจใดๆ ผู้ลงทุนควรศึกษาหาความรู้เพิ่มเติมสม่ำเสมอ ในธุรกิจเครื่องดื่มเพื่อสุขภาพก็เช่นกัน การที่จะทำให้เครื่องดื่มไม่ว่าจะเป็นน้ำสมุนไพร น้ำผลไม้หรือนมจากพืชต่างๆ ต้องมีการศึกษาเพิ่มเติมเรื่องกรรมวิธีการผลิตเพื่อคงคุณค่าทางสารอาหารให้เครื่องดื่มมีคุณค่าทางโภชนาการสูงสุด ซึ่งต้องใส่ใจในทุกขั้นตอนการผลิต สูตรที่ดีสามารถทำให้รสชาติเครื่องดื่มมีกลิ่นหอมเป็นเอกลักษณ์และคงคุณค่าทางสารอาหารไว้ครบ

ครบ เพราะจุดเด่นสำคัญของเครื่องดื่มเพื่อสุขภาพที่มาจากธรรมชาติไม่เพียงจะมีรสชาติหอมอร่อยได้คุณค่าเท่านั้น แต่ยังมีสรรพคุณที่เป็นเอกลักษณ์ตามแต่นิยของสมุนไพร น้ำผลไม้ และนม ที่ช่วยในการดื่มเพื่อบำบัดรักษาโรคได้ เช่น แก้อาการ คลายร้อน ช่วยในระบบย่อยทำงานได้ดีขึ้น ช่วยเจริญอาหาร บำรุงสายตา แก้อาการท้องอืด ท้องเฟ้อ ช่วยขับลม บำรุงผิวพรรณ ให้เปล่งปลั่งจากภายในสู่ภายนอก และอีกสารพัดคุณประโยชน์ที่สาธยายไม่หมด ในการผลิต เครื่องดื่มประเภทนี้จึงไม่ควรมึรสหวานจัด ควรมีความหวานเพียงเล็กน้อยเพื่อลดความฟาดเฟือนของสมุนไพรต่างๆและคงสรรพคุณต่างๆไว้อย่างครบถ้วน ส่วนในน้ำผลไม้ก็มีน้ำตาลจากธรรมชาติอยู่แล้ว การเติมน้ำตาล หรือน้ำเชื่อมมากจนเกินความจำเป็นจึงไม่แนะนำ เพราะนอกจากจะทำให้ได้ประโยชน์น้อยลงแล้ว รังแต่จะเพิ่มโรคให้แก่มับริโภคในระยะยาวได้มากขึ้น อีกทั้งยังก่อให้เกิดอันตรายที่สูงขึ้นไปอีก

อีกประเด็นหนึ่งฉลากสินค้าและข้อมูลทางโภชนาการ ก็เป็นสิ่งสำคัญที่ไม่ควรมองข้าม ในกลุ่มลูกค้าที่รักสุขภาพนั้น การได้รับข้อมูลทางโภชนาการในอาหารหรือเครื่องดื่มทุกชนิดอย่างถูกต้อง จะทำให้ลูกค้าเกิดความเชื่อมั่นว่าเครื่องดื่มที่เลือกนั้น ให้ประโยชน์แก่ร่างกายมากน้อยแค่ไหน เป็นการสร้างความเชื่อมั่นให้กับลูกค้าว่าเครื่องดื่มของเรามีประโยชน์ จะยิ่งเพิ่มข้อได้เปรียบให้กับผู้ลงทุนให้มีความได้เปรียบคู่แข่ง หากใครที่มองหาสูตรในการทำธุรกิจอยู่ละก็เครื่องดื่มเพื่อสุขภาพน่าจะเป็นตัวเลือกต้นๆที่สามารถริเริ่มได้ ลงทุนน้อยความเสี่ยงน้อย แต่ทำไรเยอะ และเป็นธุรกิจที่ให้ความสุขทั้งผู้ขายและผู้ซื้อที่มอบสิ่งดีให้แก่มับริโภคผ่านเครื่องดื่มนั่นเอง