

ก 3701

กรุงเทพมหานคร

ฉบับที่ 4671 วันเสาร์ที่ 7 กรกฎาคม พ.ศ. 2544

หน้า 5

ใบเตย'ก่ายเตี่ยว

ลูกชิ้นปลาสมุนไพร

ปรียา เทศนอก

MF

+ **ก** วยเดี่ยวเป็นอาหารจาน
 ด่วนยอดนิยม คู่วิถีชีวิต
 การกินอยู่ของคนไทย
 มาช้านาน ยามใดที่เบื่อข้าว
 ก๋วยเดี่ยว... มักจะถูกเรียกหามา
 บริโภคแทน

ทั้งนี้ อาจเป็นเพราะว่า
 “ก๋วยเดี่ยว”...มีให้เลือกหลากหลาย
 รสชาติ ไม่ว่าจะเป็นก๋วยเดี่ยวไก่
 ก๋วยเดี่ยวเป็ด ก๋วยเดี่ยวลูกชิ้นหมู
 ก๋วยเดี่ยวลูกชิ้นเนื้อ ฯลฯ แต่ที่
 กำลังเป็นที่นิยมของผู้บริโภคใน
 ปัจจุบันและอนาคต โดยเฉพาะผู้ที่
 ห่วงใยสุขภาพนั้นคือ “ก๋วยเดี่ยว
 ลูกชิ้นปลา”

จุดเด่นของก๋วยเดี่ยวลูกชิ้น
 ปลา อยู่ที่ตัววัตถุดิบเองก็คือ
 “ปลา” ซึ่งมีคุณค่าของโปรตีนและ
 โภชนาการทางอาหารสูง และเป็นที่ยอมรับ
 ของคนโดยทั่วไป ที่นิยม
 บริโภคปลาแทนการบริโภคเนื้อ
 สัตว์ใหญ่ อย่างหมู หรือวัว มากขึ้น
 โอกาสของอาหารประเภทเนื้อปลา
 จึงมีความเป็นไปได้ที่จะเติบโต
 มากในอนาคต

คนสื่อสารสู่แฟรนไชส์ร้านก๋วยเดี่ยว

ปฐมพงษ์ อรรถศิริ กรรมการ
 ผู้จัดการ บริษัท เวิร์ค ไลฟ์
 เอ็นเตอร์เทนเมนท์ จำกัด ซึ่งทำ
 ธุรกิจให้บริการด้านการซื้อสื่อ
 รายการวิทยุ ให้แก่เจ้าของสินค้า
 หลายแห่ง แต่ด้วยความไม่แน่นอน
 ในสายงานอาชีพ ประกอบกับ
 สภาพเศรษฐกิจโดยรวมไม่เป็นใจ
 จึงมีแนวคิดขยายธุรกิจเพิ่ม เพื่อ
 หวังสร้างความมั่นคงให้กับชีวิต
 โดยหันมาจับธุรกิจ “อาหาร”
 หนึ่งในปัจจัย 4 ที่สำคัญต่อการ
 ดำรงชีพ

“ก๋วยเดี่ยวปลา” คือ ธุรกิจแรก
 ที่ปฐมพงษ์ คิดจะปั้นขึ้น โดยอาศัย
 ฐานธุรกิจครอบครัว ที่เดิมทำเป็น
 ธุรกิจขนาดเล็กและเปิดขายอยู่ย่าน
 อุดมสุข และในฐานะที่เขาคือทายาท
 รุ่นที่ 2 ซึ่งพอมีประสบการณ์ด้าน
 การทำธุรกิจจากงานในปัจจุบัน นำ
 มาผนวกกับวิธีการทำมาหากิน ที่
 ค้นเคยตั้งแต่เล็กจนโต ของ
 ครอบครัว ซึ่งประกอบกิจการค้า
 ขายก๋วยเดี่ยว ลูกชิ้นปลา จากโรง
 งานที่มหาชัย ซึ่งก็เป็นธุรกิจของ
 ครอบครัวอีกเช่นกัน ดังนั้นเมื่อคิด
 จะจับธุรกิจเพิ่ม เขาจึงเลือกก๋วยเดี่ยว
 ที่มีอยู่มากแต่ตัวใหม่ ใส่สมุนไพร
 ไทยเข้าไปในลูกชิ้นปลาและนำซูบ
 10 กว่าชนิด

ปฐมพงษ์ ผู้ซึ่งเป็นเจ้าของ

●เมนูด่วน 19 บาท เพื่อคนรักสุขภาพ

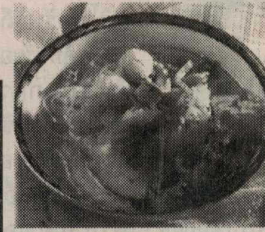
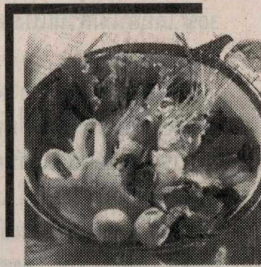
คู่มือการลงทุนชายกวัยเดี่ยว “ไบเตยลูกชิ้นปลาสมุนไพร”

● เงินลงทุน 29,000 บาท - ค่าอุปกรณ์การขายทั้งหมด (ครบชุดพร้อมขาย) - ค่าสูตรน้ำซุปลิ้นดำรับ	● กำไรขั้นต้น = 1,350 บาท/วัน - จุดคุ้มทุน 1 เดือน - แรงงาน 2 คน
● รายได้ (ขายซามละ 19 บาท X 150 ซาม/วัน) = 2,850 บาท/วัน	● ทำเล แหล่งชุมชน, สถานศึกษา ใกล้สำนักงาน สถานที่ราชการ
● รายจ่าย (เฉลี่ยต้นทุนวัตถุดิบ ซามละ 10 บาท X 150 ซาม/วัน) = 1,500 บาท/วัน	● จุดขายสำคัญ ใช้กลยุทธ์ราคาถูก เพียง 19 บาท ดึงดูดลูกค้าทุกกลุ่มเป้าหมาย



ไบเตย

ลูกชิ้นปลาสมุนไพร



ลิขสิทธิ์แฟรนไชส์ร้านกวัยเดี่ยว “ไบเตยลูกชิ้นปลาสมุนไพร” เล่าให้ฟังว่า ลูกชิ้นที่นำมาขายผลิตจากเนื้อปลาคุณภาพที่คัดมาอย่างดี ปราศจากสารบอแรกและสารกันบูด เนื่องจากเน้นอาหารเพื่อสุขภาพเป็นหลัก ขั้นตอนการผลิตลูกชิ้นปลาสมุนไพรนั้น ก่อนอื่นต้องเลือกปลาอินทรีและปลากลายสดๆ แล้วนำมาซุดเอาแต่เนื้อผสมกับเครื่องปรุงทั้งหมดที่เตรียมไว้ ได้แก่ พริกไทยป่น เกลือป่น ไข่ขาว แป้งสาลี แป้งข้าวโพด น้ำมันพืช และผักต่างๆ ที่เป็นสมุนไพรไทย นำมาคลุกเคล้าให้ทั่ว บดส่วนผสมให้เข้ากันโดยละเอียดหลายๆ ครั้ง

เคล็ดลับของลูกชิ้นปลาอยู่ที่ จะต้องไม่มีกลิ่นคาว ผลิตเสร็จเรียบร้อยแล้ว ก็จะได้กวัยเดี่ยวลูกชิ้นปลาสูตร “ไบเตยลูกชิ้นปลาสมุนไพร” ซึ่งมีลูกชิ้นในรูปแบบที่หลากหลาย เช่น ลูกชิ้นรักบี้ ลูกชิ้นกลม เกี้ยวปลา ปลาเส้นต้ม ปลาเส้นทอด ลูกชิ้นกึ่ง และหนังปลาแซลมอนทอดกรอบ

ลงทุน 2.9 หมื่นบาทเปิดร้านได้
ปัจจุบัน “ไบเตยลูกชิ้นปลาสมุนไพร” ดำเนินธุรกิจในรูปแบบของแฟรนไชส์ โดยใช้กลยุทธ์ราคา

เดี่ยว กวัยเดี่ยวซามละ 19 บาท โดยสาขาต้นแบบตั้งอยู่ที่ ถนนเพชรเกษม 81/4 ซอยหน้าหมู่บ้านหรรษา เขตหนองแขม กรุงเทพฯ สาขาที่ 2 ตั้งอยู่ที่อ้อมใหญ่ (ติดท่ารถเมล์สาย 84) ถนนเพชรเกษม

หลังจากที่เปิดร้านมาร่วม 4 เดือน มีผู้ให้ความสนใจเข้ามาเจรจาขอซื้อแฟรนไชส์จำนวนมาก เนื่องจากใช้เงินลงทุนไม่มากเพียง 2.9 หมื่นบาทก็เปิดร้านได้แล้ว โดยค่าแฟรนไชส์ที่ตั้งไว้ ต่ำกว่าแฟรนไชส์ร้านกวัยเดี่ยวอื่นๆ ซึ่งขายอยู่ประมาณ 3-4 หมื่นบาท

ผู้ลงทุนสามารถดำเนินกิจการได้ในลักษณะ “ค้ออส” เป็นร้านขนาดเล็ก หรือลักษณะแบบ “ร้านรถเข็น” ก็ได้ ด้วยเงินลงทุนที่ไม่สูงนัก จึงเหมาะสำหรับผู้ที่ต้องการหาอาชีพอิสระ หรือผู้ที่กำลังว่างงาน ตกงาน มองหาอาชีพใหม่ ธุรกิจใหม่ หรือรายได้เสริม การขายกวัยเดี่ยว นับว่าเป็นทางเลือกที่ดีอีกทางหนึ่ง นอกจากจะเป็นอาชีพอิสระที่สร้างรายได้ให้กับครอบครัวอย่างเป็นกอบเป็นกำแล้ว ยังอาจเป็นเศรษฐกิจได้ภายในเวลาเพียงไม่กี่ปี แต่ที่สำคัญจะต้องมีความมุ่งมั่น อดทน และพร้อมจะลงมือทำ อาชีพนี้ก็เปิด

เจาะทำเลร้านสะดวกซื้อ

สำหรับรูปแบบร้าน และทำเลที่จะขยายนั้น เขาได้เข้าไปติดต่อพร้อมลงนามสัญญาเช่ากับเจ้าของร้านคอนวีเนียนสโตร์ ไม่ว่าจะป็นร้านเซเว่นอีเลฟเว่น แฟมิลีมาร์ท หรือมินิมาร์ทอื่นๆ นอกจากนี้ทำเลที่เหมาะสมแก่การลงทุน ได้แก่ สถานบัน การศึกษา สถานที่ราชการ และอาคารสำนักงาน เป็นต้น โดยในปีนี้ตั้งเป้าขยายสาขาไว้ 50 แห่ง ปัจจุบันชายแฟรนไชส์ได้แล้ว 4 ราย ย่านบางแค และ พุทธมณฑลสาย 4

ปฐมพงษ์ เผยว่าสาเหตุที่ต้องไปติดต่อขอทำสัญญาเช่านั้น เนื่องจากเป็นแหล่งชุมชน ที่มีผู้อยู่อาศัยหนาแน่น และการที่เป็นตัวแทนเข้าไปติดต่อ ก็เพื่อต้องการทราบข้อมูลเกี่ยวกับต้นทุนการเช่าสถานที่ เพื่อกำหนดกลยุทธ์ทางด้านการตลาด

“ผมอาศัยความรู้ที่ได้จากการทำงานด้านสื่อ และการที่ใช้บริษัทเข้าไปติดต่อกับร้านคอนวีเนียน

ที่ 150-200 ซาม/วัน เจ้าของร้านจะมีกำไรขามละ 9 บาทหรือวันละกว่า 1,000 บาทโดยสามารถคืนทุนได้ใน 1 เดือน

การทำธุรกิจเกี่ยวกับเรื่องอาหาร จะให้ประสบความสำเร็จ นอกจากการบริหารจัดการที่ดีแล้ว ยังมีเคล็ดลับอื่นๆ อีกมาก เรียกว่าเป็นโน้วฮาวเฉพาะที่ต้องให้ความสำคัญเช่นกัน

“เราจะเปิดอบรมให้ความรู้กับสมาชิก ในแบบเรียนรู้ของจริงเลย สอนวิธีทำน้ำซุปรวมว่ามีสูตรอย่างไร สอนวิธีหีบหรือจับเส้นก๋วยเตี๋ยวว่า ทำอย่างไรถึงไม่มากหรือน้อยเกินไป เส้นโลละ 18 บาท ต้องทำให้ได้ 20 ซามขึ้นไป และแต่ละซามใส่ลูกชิ้นกี่ลูก สิ่งเหล่านี้สำคัญ เพราะหากไม่ทำให้เป็นมาตรฐานเดียวกัน จะคุมต้นทุนลำบาก การหีบจับ ก็จำเป็นต้องอาศัยทำบ่อยๆ จะเกิดความเคยชินเอง”

หวังปี 1,000 สาขา-แตกไลน์สินค้า

สำหรับแผนการดำเนินงานในปี 2545 นั้น ปฐมพงษ์ คาดว่าจะเปิดสาขาได้ 100 แห่ง ในกลางปีหน้า และจะเพิ่มเป็น 1,000 แห่งภายในไม่เกิน 5 ปี ซึ่งในช่วงนั้นบริษัทก็วางแผนที่จะเพิ่มไลน์สินค้าให้มากขึ้น ไม่ว่าจะเป็นเส้นก๋วยเตี๋ยว เส้นหมี่ บะหมี่ รวมทั้งเครื่องดื่มสมุนไพร เช่น น้ำกระเจียว เก๊กฮวย น้ำใบเตย ฯลฯ สินค้าที่เพิ่มเข้ามานี้จะว่าจ้างให้ผู้อื่นผลิตให้ภายใต้แบรนด์ “ใบเตย” ซึ่งเป็นชื่อร้านเพื่อสร้างแบรนด์ให้ติดตลาด

โดยช่องทางหลัก จะเน้นจำหน่ายในร้านของแฟรนไชส์ ใน 5 ปีจากนี้ไปเราเชื่อมั่นว่าจะขยายสาขาได้อย่างน้อย 1,000 แห่ง ซึ่งถือว่าเป็นจำนวนที่ใกล้เคียงกับร้านขายสีบะหมี่เกี่ยว และถึงแม้จะมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเดียวกัน แต่ **ปฐมพงษ์** ก็เชื่อว่าด้วยจุดเด่นที่มี ไม่ว่าจะเป็นด้วยเงินลงทุนที่ต่ำกว่าเพียง 2.9 หมื่นบาท ลูกชิ้นและน้ำซุปรี่ที่ใส่สมุนไพรไทยกว่า 10 ชนิด มีหลากหลายเมนูให้เลือกเสิร์ฟ พร้อมขาใบเตยเย็นฉ่ำ (ฟรี) ในราคาประหยัด 19 บาททุกเมนู สิ่งเหล่านี้จะได้รับการตอบรับจากลูกค้า ผู้บริโภคที่รักและเอาใจใส่ในสุขภาพ ตามกระแสไลฟ์สไตล์คนรุ่นใหม่ ที่ตอบรับสูงขึ้นทุกขณะ



กว้างสำหรับทุกคน สนใจแฟรนไชส์ร้านก๋วยเตี๋ยว “ใบเตยลูกชิ้นปลาสมุนไพร” ได้ **ปฐมพงษ์**

“จุดเด่น ของก๋วยเตี๋ยวสมุนไพรใบเตย คือ การเป็นอาหารเพื่อสุขภาพ เพราะใช้สมุนไพรไทยกว่า 10 ชนิดเป็นส่วนผสมในน้ำซุปรี่และลูกชิ้นปลา เพื่อให้ได้คุณค่าเพิ่มขึ้น ขณะเดียวกัน ราคาที่ประหยัดเพียง 19 บาททุกเมนู” **ปฐมพงษ์** กล่าว

สโตร์ ทำให้ง่ายกว่าการที่จะติดต่อในรูปบุคคล ทุกแห่งที่ไปติดต่อ เราจะเซ็นเอ็มโอเป็นปิวว่า หากมีการเปิดร้านขายก๋วยเตี๋ยวในบริเวณดังกล่าว ทางร้านค้าจะจ่ายค่าเช่าสถานที่เพียงวันละ 100 บาท” **ปฐมพงษ์** กล่าว

บริษัทได้ประมาณค่าใช้จ่ายในแต่ละวันว่า จะต้องใช้ประมาณ 1,300 บาท โดยมียอดขายขั้นต่ำอยู่