

บทที่6 คู่แข่งและ พันธมิตรของธุรกิจ Catering

อาจารย์ผู้สอน อาจารย์วรานิษฐ์ พุทธโรจน์รังษี



เนื้อหาการเรียนรู้

- ธุรกิจ Catering
- คู่แข่งธุรกิจ Catering
- กลยุทธ์ที่ธุรกิจต้องใช้เพื่อแข่งขัน
- พันธมิตรในธุรกิจ Catering





ธุรกิจ Catering

คือการบริการจัดหาอาหารและเครื่องดื่มให้กับงานต่าง ๆ เช่น

- งานแต่งงาน
- งานประชุม
- งานเลี้ยงบริษัท

จุดเด่นของธุรกิจนี้คือการจัดส่งอาหารไปยังสถานที่ต่าง ๆ ตามความต้องการของลูกค้า ซึ่งทำให้ธุรกิจต้องเผชิญกับทั้ง **คู่แข่ง** และต้องอาศัย **พันธมิตร** เพื่อให้บริการของตนสมบูรณ์และแข่งขันได้ในตลาด

คู่แข่งของ ธุรกิจ Catering



ประเภทของคู่แข่ง

การเข้าใจประเภทของคู่แข่งในธุรกิจ
Catering ช่วยให้เราสามารถวางแผนกลยุทธ์
ได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น เพราะตลาดมี
ทั้งคู่แข่งที่ชัดเจนและคู่แข่งที่อาจไม่ปรากฏตัว
ในทันที แต่มีผลกระทบต่อความต้องการของ
ลูกค้า



คู่แข่งโดยตรง (Direct Competitors)

คือธุรกิจที่ให้บริการจัดเลี้ยงในลักษณะและกลุ่มลูกค้าเดียวกัน เช่น งานแต่งงาน งานสัมมนา หรืองานเลี้ยงบริษัท

ตัวอย่าง: บริษัท Catering ที่มีเมนูใกล้เคียงกัน เช่น อาหารค็อกเทล บุฟเฟต์ หรืองานจัดเลี้ยงระดับพรีเมียม

- **ผลกระทบ:** สร้างการแข่งขันด้านราคาและคุณภาพ
- ทำให้ลูกค้าต้องเปรียบเทียบบริการก่อนตัดสินใจ

กลยุทธ์รับมือ:

1. **สร้างความแตกต่าง:** เช่น นำเสนอเมนูฟิวชั่นที่หายาก หรือมีเชฟที่มีชื่อเสียง
2. **พัฒนาแบรนด์และรีวิวออนไลน์:** การสร้างความน่าเชื่อถือจากรีวิวลูกค้าเก่าจะช่วยให้ดึงดูดลูกค้าใหม่ได้
3. **ให้บริการแบบครบวงจร:** นอกเหนือจากอาหาร เพิ่มบริการตกแต่งหรือดนตรี เพื่อสร้างประสบการณ์ที่ดีกว่า





คู่แข่งทางอ้อม (Indirect Competitors)

นิยาม: คือธุรกิจที่ไม่ได้ให้บริการจัดเลี้ยงโดยตรง แต่เสนอทางเลือกอื่นที่อาจดึงดูดลูกค้าไป เช่น ร้านอาหาร ฟู้ดทรัค หรือโรงแรม

ตัวอย่าง:

- **ร้านอาหารและโรงแรม:** มีบริการจัดงานเลี้ยงภายในร้านหรือห้องจัดเลี้ยง ซึ่งไม่จำเป็นต้องจ้าง Catering ภายนอก
- **ฟู้ดทรัค:** ให้บริการอาหารเฉพาะงาน เช่น งานอีเวนต์กลางแจ้งหรืองานเทศกาล
- **ผลกระทบ:** ทำให้ลูกค้ามีทางเลือกอื่นที่อาจสะดวกและประหยัดกว่า
- อาจสร้างความท้าทายหากฟู้ดทรัคหรือร้านอาหารมีชื่อเสียงและเป็นที่นิยม

กลยุทธ์รับมือ:

1. **เน้นความยืดหยุ่น:** เสนอเมนูเฉพาะหรือออกแบบแพ็คเกจที่ตรงกับความต้องการลูกค้าเฉพาะกลุ่ม
2. **ขยายเครือข่ายพันธมิตร:** ทำงานร่วมกับโรงแรมหรือสถานที่จัดงาน เพื่อเป็นตัวเลือกหลักของลูกค้า
3. **ใช้กลยุทธ์ราคาที่แข่งขันได้:** เช่น การเสนอแพ็คเกจส่วนลดสำหรับลูกค้าที่จองบริการหลายอย่างพร้อมกัน

กลยุทธ์ที่ธุรกิจต้อง ใช้เพื่อแข่งขัน





สร้างความแตกต่าง (Differentiation)

การสร้างความแตกต่างเป็นหนึ่งในวิธีที่สำคัญในการดึงดูดลูกค้า โดยทำให้บริการมีเอกลักษณ์และไม่ซ้ำกับคู่แข่ง

ตัวอย่างวิธีสร้างความแตกต่าง

- **การออกแบบเมนูเฉพาะกลุ่ม:**

- บริการอาหารปลอดกลูเตนหรือวีแกน สำหรับลูกค้าที่มีข้อจำกัดด้านอาหาร
- อาหารฮาลาลเพื่อรองรับกลุ่มลูกค้าชาวมุสลิม

- **เน้นเมนูตามกระแสรักสุขภาพ:**

- เสนอเมนูออร์แกนิก เมนูคีโต หรือเมนูโลว์คาร์บ เพื่อดึงดูดกลุ่มที่รักสุขภาพ
- ใช้วัตถุดิบจากเกษตรกรท้องถิ่น เพื่อสนับสนุนเศรษฐกิจชุมชนและสร้างภาพลักษณ์ที่ดี

ประโยชน์:

- เพิ่มโอกาสสร้างความประทับใจและทำให้ลูกค้ากลับมาใช้บริการซ้ำ
- ช่วยให้ธุรกิจโดดเด่นแม้จะอยู่ในตลาดที่มีการแข่งขันสูง



ลดต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพ

การควบคุมต้นทุนเป็นสิ่งสำคัญในธุรกิจ Catering เพื่อรักษาราคาที่แข่งขันได้และเพิ่มกำไร

กลยุทธ์ลดต้นทุนที่มีประสิทธิภาพ

- **ใช้เทคโนโลยีจัดการสต็อกวัตถุดิบ:**

- ระบบ ERP หรือซอฟต์แวร์ช่วยตรวจสอบสต็อกแบบเรียลไทม์ เพื่อลดการสั่งวัตถุดิบเกินความจำเป็น
- จัดทำรายงานการใช้วัตถุดิบและคาดการณ์ปริมาณที่ต้องใช้ในอนาคต

- **ลดการสูญเสียอาหาร (Food Waste):**

- บริหารจัดการวัตถุดิบให้หมุนเวียนตามเมนูที่ใช้อยู่
- ร่วมมือกับแอปหรือองค์กรลดขยะอาหาร เช่น Too Good To Go เพื่อขายอาหารส่วนเกินในราคาลดพิเศษ

ประโยชน์:

- เพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงานและลดค่าใช้จ่าย
- ป้องกันปัญหาวัตถุดิบหมดหรือเหลือทิ้งโดยไม่จำเป็น



ออกโปรโมชั่นและแพ็คเกจ

การออกโปรโมชั่นหรือการสร้างแพ็คเกจบริการช่วยกระตุ้นยอดขายและดึงดูดลูกค้าใหม่ ๆ

ตัวอย่างโปรโมชั่นและแพ็คเกจที่น่าสนใจ

• โปรโมชั่นส่วนลด:

- ลดราคา 10-20% สำหรับลูกค้าที่จองล่วงหน้า
- มอบส่วนลดพิเศษสำหรับลูกค้าประจำหรืองานใหญ่

• แพ็คเกจบริการแบบครบวงจร:

- เสนอบริการ Catering พร้อมตกแต่งสถานที่และดนตรีสดในแพ็คเกจเดียว
- เพิ่มบริการแถมฟรี เช่น เครื่องดื่มหรือของหวานเมื่อจองคอร์สใหญ่

ประโยชน์:

- กระตุ้นการจองและสร้างกระแสในช่วงที่มียอดขายต่ำ
- ช่วยเพิ่มยอดขายต่อครั้งโดยการให้ลูกค้าสนใจแพ็คเกจที่คุ้มค่า



พันธมิตรใน ธุรกิจ Catering





พันธมิตร (Partners)

หมายถึง ธุรกิจหรือบุคคลที่ร่วมมือกันกับเรา
เพื่อให้บริการของเราแข็งแกร่งขึ้น ครบวงจร
มากขึ้น และช่วยลดต้นทุนการดำเนินงาน
พันธมิตรมีบทบาทสำคัญในด้านการสนับสนุน
และเสริมสร้างโอกาสทางธุรกิจ

ประเภทของพันธมิตรในธุรกิจ Catering

ซัพพลายเออร์ (Suppliers)

ร้านค้าหรือบริษัทที่จัดหาวัตถุดิบ เช่น ผักสด เนื้อสัตว์ และเครื่องดื่ม
ตัวอย่าง: บริษัทขายส่งเนื้อสัตว์ที่ให้ส่วนลดเมื่อซื้อจำนวนมาก

บริษัทให้เช่าอุปกรณ์ (Equipment Rental)

บริการเช่าโต๊ะ เก้าอี้ เต้นท์ หรือเครื่องครัวที่จำเป็นสำหรับงาน
ตัวอย่าง: บริษัทเช่าอุปกรณ์ที่ทำแพ็คเกจพิเศษให้ลูกค้าเราได้ราคาดีขึ้น

พันธมิตรด้านสถานที่ (Venue Partners)

โรงแรม หอประชุม หรือรีสอร์ทที่ร่วมงานกับเราและแนะนำลูกค้ามาใช้บริการของเรา
ตัวอย่าง: โรงแรมที่มีห้องจัดเลี้ยงแนะนำ Catering ของเราให้กับคู่แต่งงาน

พันธมิตรด้านการตลาด (Marketing Partners)

แพลตฟอร์มออนไลน์หรือแอปส่งอาหารที่ช่วยประชาสัมพันธ์บริการของเรา เช่น Grab, LINE MAN
ตัวอย่าง: ทำโปรโมชั่นร่วมกับ GrabFood ให้ลูกค้าได้ส่วนลดในการสั่งอาหารจากเรา

ประโยชน์ของการมีพันธมิตร

ลดต้นทุนการดำเนินงาน

ได้วัตถุดิบราคาถูกและมีคุณภาพจากซัพพลายเออร์

เพิ่มโอกาสทางการตลาด

สถานที่หรือแอปต่าง ๆ แนะนำลูกค้าให้ใช้บริการเรา

บริการที่ครบวงจร

การร่วมมือกับผู้เชี่ยวชาญด้านการตกแต่งและอุปกรณ์ ทำให้งานลูกค้าออกมาสมบูรณ์แบบ



สรุปภาพรวม

คู่แข่ง

ในธุรกิจ Catering เป็นทั้งบริษัทที่ให้
บริการคล้ายกันและร้านอาหารที่มี
บริการเสริมเหมือนกัน ธุรกิจต้อง
สร้างจุดเด่นและคุณค่าเฉพาะเพื่อ
ตอบสนองความต้องการของลูกค้า

พันธมิตร

เป็นกุญแจสำคัญในการลดต้นทุน เพิ่ม
ประสิทธิภาพ และขยายฐานลูกค้า การร่วมมือ
กับซัพพลายเออร์ สถานที่จัดงาน หรือ
แพลตฟอร์มออนไลน์ช่วยเสริมความสามารถ
ให้ธุรกิจ Catering แข็งแกร่งขึ้น



คำถามท้ายบท

1. ทำไมการสร้างความแตกต่างจึงสำคัญสำหรับธุรกิจ Catering?
2. ธุรกิจ Catering จะได้ประโยชน์อะไรจากการร่วมมือกับพันธมิตร?

เฉลย

1.ทำไมการสร้างความแตกต่างจึงสำคัญสำหรับธุรกิจ Catering?

- การสร้างความแตกต่างช่วยให้ธุรกิจดูโดดเด่นท่ามกลางคู่แข่งจำนวนมากในตลาด
- ลูกค้ามีแนวโน้มเลือกใช้บริการที่มีเอกลักษณ์และตรงตามความต้องการเฉพาะ เช่น เมนูวีแกน อาหารปลอดกลูเตน หรือเมนูที่ตกแต่งสวยงาม
- ธุรกิจที่มีความแตกต่างสามารถสร้างประสบการณ์ที่น่าจดจำ ทำให้ลูกค้ากลับมาใช้บริการซ้ำ และแนะนำต่อให้ผู้อื่น

2.ธุรกิจ Catering จะได้ประโยชน์อะไรจากการร่วมมือกับพันธมิตร?

- พันธมิตรช่วยเสริมความแข็งแกร่งให้ธุรกิจ เช่น ผู้จัดดอกไม้หรือนักดนตรี ที่ทำให้งานเลี้ยงสมบูรณ์ยิ่งขึ้น
- การร่วมมือช่วยลดต้นทุน เช่น ได้ส่วนลดวัตถุดิบจากซัพพลายเออร์ที่ทำงานร่วมกันเป็นประจำ
- ธุรกิจสามารถขยายฐานลูกค้าใหม่ ๆ ผ่านเครือข่ายพันธมิตร เช่น โรงแรมหรืออสังหาริมทรัพย์ที่แนะนำบริการ Catering
- การทำงานร่วมกับพันธมิตรยังช่วยเพิ่มคุณภาพและสร้างความน่าเชื่อถือในสายตาลูกค้า