

## ข้อพึงพิจารณาในการเปิดร้านอาหารไทยในต่างประเทศ

### **1.Location survey / selection / landlord discussion lease or rent agreement**

การสำรวจสถานที่ เพื่อคัดเลือกทำเลในการตั้งร้าน เป็นส่วนที่สำคัญมากที่จะทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จได้อย่างรวดเร็ว การคัดเลือกทำเลจะต้องคำนึงถึงกลุ่มเป้าหมายด้วย

### **2.Investment analysis / Feasibility study**

การวิเคราะห์การลงทุน รายได้ ต้นทุนสินค้า และค่าใช้จ่าย โดยศึกษาข้อมูลเชิงลึก เพื่อประมาณการผลประกอบการเบื้องต้นของร้านนั้นๆ โดยจะต้องคำนวณต้นทุนสินค้า ค่าการณ์รายรับ รายจ่ายออกมาเป็นตัวเลขให้ได้ ไม่ว่าจะเป็นเรื่องของค่าแรงงาน ค่าเช่า ค่าน้ำ ค่าไฟ ค่าแก๊ส ต้นทุนสินค้า เพื่อจะได้วางแผนเตรียมการและป้องกัน

### **3.Laws and regulation, tax & duty**

ควรศึกษากฎหมาย กฎระเบียบ การควบคุมพิเศษ ข้อกำหนด การขออนุญาตจากภาครัฐ ภาษีอากรต่างๆของประเทศนั้นๆให้ดี

### **4.Logistic**

ระบบการขนส่งที่สะดวก สบาย ประหยัดและรวดเร็ว ตลอดจนถึงเส้นทางเดินของสินค้า ตั้งแต่เริ่มต้นจนถึงปลายทาง (ซึ่งแต่ละประเทศจะมีกฎ/ระเบียบปฏิบัติที่ต่างกัน ต้องศึกษาให้เข้าใจ

### **5.Contract preparation and discussion / review / signing**

การเตรียม / การทำสัญญา / การเจรจาต่อรอง หรือการลงนามสัญญาต่างๆแต่ละประเทศจะที่กฎข้อบังคับที่แตกต่างกัน ต้องศึกษารายละเอียดให้ถี่ถ้วน หรือไม่ก็ควรใช้บริการจากบริษัทที่ปรึกษาทางกฎหมายที่มีความเชี่ยวชาญด้านกฎระเบียบของประเทศนั้นๆ

### **6.Manpower planning / recruiting / labor law**

การวางแผนกำลังคน การคัดเลือกคนและการฝึกอบรมบุคลากรให้พร้อมก่อนปฏิบัติงานจริง จะต้องกำหนดอัตราจำนวนคน และคุณสมบัติที่ต้องมี เพื่อการคัดเลือกพนักงานที่ตรงตามความต้องการ ในการจ้างงานจะต้องว่าจ้างให้ถูกต้องตามกฎหมายแรงงานของประเทศนั้นๆด้วย

### **7.Shop design and approval**

การออกแบบตกแต่งร้าน ควรออกแบบให้เหมาะกับพื้นที่การใช้งาน เกิดความสวยงามและสอดคล้องกับขนบธรรมเนียมประเพณีของประเทศนั้นๆด้วย

### **8.Costing calculation for food and beverage**

การคำนวณต้นทุนอาหารและเครื่องดื่ม จะขึ้นอยู่กับวัตถุดิบในแต่ละประเทศ ควรศึกษาจาก Suppliers ให้ละเอียด

### **9.Menu items selection / design / printing**

การเลือกรายการอาหารและเครื่องดื่ม ให้เหมาะกับพฤติกรรมผู้บริโภคของลูกค้าแต่ละประเทศ โดยต้องพิมพ์ภาษาท้องถิ่นของประเทศนั้นๆลงไปด้วย

### **10.Contractors selection / construction / project management**

การคัดเลือกบริษัทก่อสร้าง การดำเนินการก่อสร้าง และผู้บริหาร โครงการที่ไว้ใจได้ และสามารถส่งงานได้ตามเวลา เพราะบางครั้งงานล่าช้ากว่ากำหนดอาจก่อให้เกิดค่าใช้จ่ายที่คาดไม่ถึง

## **11.Equipments / furniture / electricity / utilities / signage**

การสั่งซื้อและสิ่งผลิต อุปกรณ์ เครื่องมือ เครื่องใช้ เฟอร์นิเจอร์ ไฟฟ้า ป้ายชื่อร้าน จะต้องเป็นไปตามมาตรฐานที่ต้องการ อาจจะจัดหาในประเทศนั้นๆ หรือนำเข้าจากประเทศไทย ขึ้นอยู่กับต้นทุนที่สามารถจ่ายได้และความยากง่ายในการจัดหา

## **12.Training**

การฝึกอบรมพนักงานทุกตำแหน่งงานให้เข้าใจในหน้าที่ โดยเฉพาะทางด้านภาษา หรือความชำนาญเฉพาะทาง เช่น พ่อครัวหรือแม่ครัว พนักงานผสมเครื่องดื่ม

## **13.Support team : visa, transportation, accommodation, meals, bonus, welfare**

การจัดเตรียมงบประมาณไว้สำหรับสนับสนุนการเปิดร้าน เช่น การขอวีซ่าให้พนักงาน การเดินทาง ที่พัก อาหาร และสวัสดิการต่างๆ

## **14.Marketing / promotion / advertising**

การตลาด การจัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย เป็นสิ่งที่ไม่ควรมองข้าม หรือการลงโฆษณาให้ร้านเป็นที่รู้จัก

## **15.Back office**

ส่วนสนับสนุนที่ต้องเตรียมให้พร้อม เช่น ฝ่ายบัญชี ฝ่ายสต็อกสินค้า ฝ่ายบุคลากร เพื่อเวลาเกิดปัญหาในแต่ละส่วนจะได้แก้ปัญหาอย่างทันท่วงที

## **16.Soft opening / grand opening**

การกำหนดวันที่จะทดลองขาย และพิธีเปิดอย่างเป็นทางการเป็นส่วนสำคัญในการที่จะทำให้ร้านเป็นที่รู้จัก โดยจะต้องกำหนดวันและเวลาที่เหมาะสมตามสภาพสังคมของประเทศนั้นๆ

## **17.Fine-tune / adjust / improvement**

การพัฒนาปรับปรุงหลังจากเปิดให้บริการแล้ว เป็นส่วนที่สำคัญยิ่ง โดยเฉพาะธุรกิจร้านอาหารซึ่งมีการแข่งขันสูงมากในทุกๆ ที่ นอกจากนั้นยังต้องหมั่นตรวจสอบคุณภาพของอาหาร การบริการให้ได้มาตรฐานอยู่ตลอดเวลา

ทั้งหมดนี้ยังสามารถปรับและนำไปใช้กับธุรกิจอื่นๆ ได้ ผู้ที่ต้องการจะลงทุนทำธุรกิจในต่างประเทศนั้นต้องพึงระลึกไว้เสมอว่า การศึกษาหาข้อมูลต่างๆ ให้ละเอียดและถูกต้องเป็นสิ่งจำเป็นมาก เพราะแต่ละประเทศมีกฎระเบียบที่แตกต่างกัน การปฏิบัติตามข้อกำหนดของแต่ละท้องถิ่นต่างๆ อย่างถูกต้องจะทำให้การดำเนินธุรกิจเป็นไปด้วยความเรียบร้อย