No. 02

เคล็ดลับบริหารต้นทุนที่ควรรู้ก่อนเริ่มเปิดร้านอาหาร

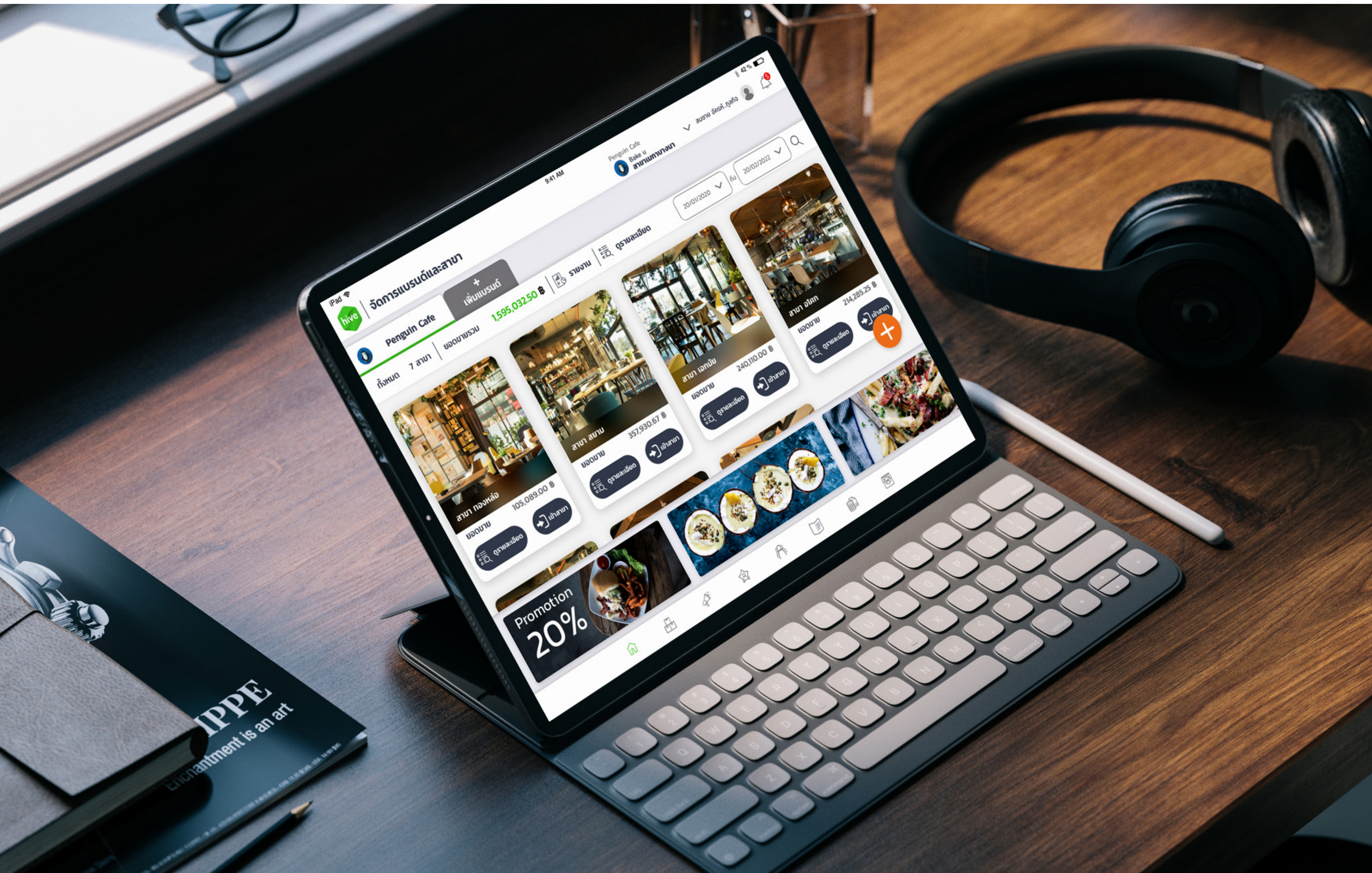
HIVE คืออะไร ?

HIVE เป็นแพลตฟอร์ม Food Ecosystem ที่สมบูรณ์ที่สุดรายแรกของประเทศไทย เพราะเรามุ่งมั่นที่จะสร้างชุมชนที่ดีให้แก่อุตสาหกรรมอาหาร (Food Industry) ทั้งระบบ ภายใต้แนวคิด

“หลายชีวิตจะดีขึ้นได้ด้วย HIVE”

เราไม่เพียงแต่เป็นผู้ให้บริการแพลตฟอร์มเพียงเท่านั้น แต่เราคำนึงหลัก 3P ได้แก่ Profit, People และ Planet เพราะเรามองว่าสังคมควรได้รับประโยชน์และเติบโตไปพร้อมกัน เราจึงมุ่งเน้นให้ความรู้ด้านต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมอาหารตลอดซัพพลายเชน ไม่ว่าจะเป็นผู้ผลิต ซัพพลายเออร์ ร้านอาหาร ไปจนถึงผู้บริโภค โดยเรามีพันธมิตรจากหลายฝ่ายที่พร้อมใจร่วมกันผนึกกำลัง เพื่อสร้างชุมชนที่แข็งแกร่ง

แพลตฟอร์มของ HIVE แตกต่างจาก POS ทั่วไป โดยเราให้บริการครอบคลุมทุกฟังก์ชันการใช้งาน ตั้งแต่ระบบบริหารร้านอาหารอัจฉริยะ (HIVE RI) ที่รวบรวมระบบจัดการหน้าร้าน ระบบจัดการสินค้าคงคลัง ระบบจัดการบุคลากรและบัญชีเงินเดือน ไว้ในแพลตฟอร์มเดียว รวมทั้งเรายังมีระบบบริหารลูกค้าสัมพันธ์ (HIVE CRM) ที่ช่วยให้ผู้บริโภคสามารถเข้าถึงร้านอาหารได้ง่ายขึ้น และระบบตลาดออนไลน์ (HIVE Market) ที่รวบรวมซัพพลายเออร์ไว้ทุกประเภท เพื่อช่วยให้เหล่าผู้ผลิตและเกษตรกรสามารถเข้าถึงร้านอาหารได้โดยตรงด้วยรูปแบบ Farm to table โดยเราเปิดบริการทุกฟังก์ชันฟรี! ไม่มีค่าใช้จ่าย■



สแกน QR Code เพื่อเข้าสู่
เว็บไซต์ของ HIVE

บทนำ

การเปิดร้านอาหารถือเป็นการลงทุนอย่างหนึ่ง ที่มีคนให้ความสนใจเป็นจำนวนมาก โดยปัจจุบันเราพบว่ามีร้านอาหารทั้งขนาดเล็กและใหญ่เปิดให้บริการเพิ่มมากขึ้น ซึ่งหลายคนอาจคิดว่าเป็นเรื่องง่ายแค่ทำอาหารอร่อยๆ บริการดีๆ แค่นี้ ก็ได้กำไรจากธุรกิจนี้แล้ว แต่แท้จริงแล้ว กลเม็ดเคล็ดลับในการเปิดร้านอาหารให้ประสบความสำเร็จนั้น ยังมีอีกหลายสิ่งหลายอย่างซ่อนอยู่ ที่คนคิดอยากจะเปิดร้านอาหาร ต้องศึกษาอย่างลึกซึ้ง

คุณลองคิดดูว่า ถ้าหากร้านอาหารสามารถประมาณการยอดขาย หรือจำนวนลูกค้าเข้าร้านในแต่ละวันได้ ก็จะสามารถสั่งซื้อวัตถุดิบได้ตรงกับความต้องการ โดยไม่จำเป็นต้องซื้อวัตถุดิบตุนไว้ ทำให้ค่าใช้จ่ายไม่เกินต้นทุนค่าอาหารต่อจาน และจำนวนการขายต่อวัน ส่งผลให้ช่วยลดความสูญเสียที่เกิดจากวัตถุดิบเหลือทิ้ง เมื่อมีการนำวัตถุดิบออกมาใช้ เจ้าของร้านหรือผู้จัดการร้านต้องมีการตรวจนับอย่างสม่ำเสมอ โดยเจ้าของร้านต้องตั้งสูตรมาตรฐาน เพื่อใช้ในการตรวจนับว่าการทำอาหารหนึ่งจานต้องใช้วัตถุดิบอะไรบ้าง เพื่อที่จะได้ตัดสต๊อกสินค้าได้ง่ายขึ้น ซึ่งหลักทฤษฎีเหล่านี้ ฟังดูเหมือนเป็นเรื่องง่ายกับการที่เราแค่ควบคุมค่าใช้จ่ายต่างๆ แต่สำหรับในทางปฏิบัตินั้นจะทำกันได้มากน้อยแค่ไหน?

ก่อนที่จะเริ่มเปิดร้านอาหาร อันดับแรกที่เจ้าของร้านควรคำนึงถึงคือ ต้องรู้จักสินค้าของตัวเอง รวมถึงรู้จักลูกค้าและคู่แข่งให้มากเสียก่อน ถึงแม้ว่า เรื่องรสชาติจะถูกยกให้เป็นเรื่องสำคัญก็ตาม แต่ยังมีอีกหนึ่งสิ่งที่สำคัญไม่แพ้กัน นั่นคือ การบริหารต้นทุน ซึ่งเราต้องเข้าใจว่าพื้นฐานของร้านอาหารนั้น มีค่าใช้จ่ายส่วนใดบ้างและจะใช้วิธีการอย่างไร ที่จะควบคุมค่าใช้จ่ายเหล่านั้น โดยค่าใช้จ่ายหลักๆ ในร้านอาหารมี 2 แบบ คือ ค่าใช้จ่ายหลัก (Direct Cost) คือ ค่าใช้จ่ายของวัตถุดิบในอาหารทั้งหมด รวมถึงบรรจุภัณฑ์ และค่าใช้จ่ายโสหุ้ย (Overhead Cost) คือ ค่าใช้จ่ายอื่นๆ ทั้งหมดที่เกี่ยวข้องกับร้านอาหาร เช่น ค่าจ้างพนักงาน ค่าน้ำ ค่าไฟ และค่าขนส่ง ซึ่งหากเราสามารถควบคุมปัจจัยเหล่านี้ได้ดี โอกาสที่ร้านอาหารของคุณจะประสบความสำเร็จก็มีมาก.

ต้นทุนคืออะไร?

ต้นทุน คือ ค่าใช้จ่ายที่เป็นทั้งตัวเงินและไม่ใช่ตัวเงินของผู้ประกอบการในการผลิตสินค้าและบริการ และเมื่อสินค้าได้ถูกบริโภค หรือบริการได้ถูกเสนอให้กับลูกค้าแล้ว สิ่งเหล่านี้ จึงเรียกว่า ‘ต้นทุน’ ซึ่งถูกวัดออกมาเป็นหน่วยต่างๆ เช่น กิโลกรัม ขวด แก้ว จาน หรือค่าแรงที่เป็นชั่วโมงเป็นต้น.

แหล่งที่มา : duangkamol13.blogspot.com

สารบัญ

01. บทนำ 1

02. จะทำธุรกิจร้านอาหาร ต้องรู้อะไรเกี่ยวกับต้นทุนบ้าง? 5

03. โครงสร้างต้นทุนธุรกิจ ร้านอาหารที่คุณต้องรู้ 9

04. รู้จักกับ Profit and Loss (P&L) หรืองบกำไรขาดทุน 15

05. เรียนรู้การบริหารข้อมูล ด้วยระบบดิจิทัล 19

06. ข้อดีของการบริหารข้อมูล ด้วยระบบดิจิทัล 21

07. ข้อควรรู้หากอยากลดต้นทุน ในร้านอาหาร 23

08. เพราะอะไรร้านอาหารเปิดใหม่ถึง ไม่ประสบความสำเร็จ? 27

จะทำธุรกิจร้านอาหาร ต้องรู้อะไรเกี่ยวกับต้นทุนบ้าง?

ข้อผิดพลาดสำคัญที่ทำให้ร้านอาหารจำนวนไม่น้อยต้องประสบกับภาวะขาดทุนหรือต้องปิดกิจการลงภายในเวลาไม่นาน เป็นเพราะเจ้าของร้านไม่มีการวางแผน หรือไม่รู้โครงสร้างต้นทุน ดังนั้น การทำร้านอาหาร เจ้าของร้านจำเป็นต้องทำความเข้าใจก่อนว่าแผนธุรกิจโครงสร้าง และต้นทุนหลักของร้านคุณนั้นเป็นแบบไหน?

รู้ต้นทุนร้านอาหารทั้งหมด

ต้องวิเคราะห์ต้นทุนที่เกี่ยวข้องทั้งหมดออกมาให้ได้ว่ามีอะไรบ้าง ซึ่งหลักๆ ต้นทุนแบ่งออกเป็น 2 แบบคือ ค่าใช้จ่ายหลัก (Direct Cost) ซึ่งเป็นค่าใช้จ่ายของวัตถุดิบในอาหารทั้งหมด รวมทั้งบรรจุภัณฑ์ที่ใช้ และค่าใช้จ่ายโสหุ้ย (Overhead Cost) เป็นค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับร้านอาหารทั้งหมด ได้แก่ ค่าจ้างพนักงาน ค่าน้ำ ค่าไฟ ค่าขนส่ง และค่าเช่าสถานที่ (ในกรณีที่มี) เจ้าของร้านต้องหาสัดส่วนทั้งหมดออกมาให้ได้ว่า ร้านอาหารของคุณ มีต้นทุนด้านใดบ้าง

กำหนดมาตรฐานต้นทุน

ขั้นตอนนี้อาจจะยากสำหรับมือใหม่ แต่ก็เป็นสิ่งที่ร้านอาหารต้องพยายามเรียนรู้ และกำหนดเองว่าในอาหาร 1 จาน จะขายเท่าไหร่? ซึ่งราคาขายนี้ต้องรวมกับต้นทุนอื่นๆ ที่กำหนดไว้แล้ว โดยยกตัวอย่าง ถ้าคุณจะขายข้าวต้มหมูสับ ปริมาณ 200 กรัม ต้องมีต้นทุนอะไรบ้าง และจะตั้งราคาขายกี่บาท?

ถ้าต้องการขายข้าวต้มหมูสับ 1 ถ้วย คุณควรจะขายกี่บาทดี?

ค่าแรง

ค่าแรงในการจ้างพนักงานทั้งหมด

มาตรฐานต้นทุน	ต้นทุน
20%	5.7B

ค่าสาธารณูปโภค

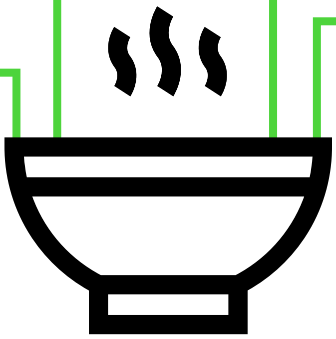
ค่าดำเนินการ,ค่าน้ำ,ค่าไฟ,ค่ารถ,
ค่าขนส่ง,โฆษณา

มาตรฐานต้นทุน	ต้นทุน
10%	2.8B

ต้นทุนวัตถุดิบ

ต้นทุนวัตถุดิบในการทำอาหาร
รวมถึงบรรจุภัณฑ์ที่ใช้

มาตรฐานต้นทุน	ต้นทุน
35%	*10B



ค่าเช่าสถานที่

รายจ่ายที่ต้องจ่าย ต่อเดือน
จำนวนจะคงที่

มาตรฐานต้นทุน	ต้นทุน
15%	4.2B

ต้นทุนทั้งหมด

รวมรายการต้นทุนทั้งหมดที่เกิดขึ้น

มาตรฐานต้นทุน	ต้นทุน
80%	22.7 B

กำไรจากยอดขาย

มาตรฐานต้นทุน	ต้นทุน
20%	5.7 B

รวมขาย

มาตรฐานต้นทุน	ต้นทุน
100%	28.4 B

เป้าหมายคาดหวัง 30% (0.3 เท่า)

จากต้นทุนรวม = 28.4 x 30% = 37 B

ขายจานละ 37 บาท

เป้าหมายคาดหวัง 50% (0.5 เท่า)

จากต้นทุนรวม = 28.4 x 50% = 43 B

ขายจานละ 43 บาท

หมายเหตุ: ต้องใส่เป้าหมายคาดหวัง เพราะหากดูแล้วว่ากำไรจากต้นทุนทั้งหมดแค่ 20% เมื่อเทียบกับท้องตลาด ราคายังต่ำไป ก็สามารถเพิ่มได้ ตามกลไกราคาปัจจุบัน หรือถ้าหากมีปัจจัยอื่นแฝงอยู่มาก และไม่สามารถควบคุมได้ ก็สามารถ Mark up ค่าความคาดหวังเข้าไปได้■

แหล่งที่มา : makrohorecaacademy.com

เทคนิคกำหนดราคาขาย

เจ้าของร้านต้องพิจารณาข้อเหล่านี้
เพื่อตั้งราคาขายให้เหมาะสม
และลูกค้ายินดีที่จะจ่าย

1. Profit oriented > Margin? คือ การกำหนดราคาบนพื้นฐานของกำไร

2. Cost oriented > % คือ การตั้งราคาบนพื้นฐานของต้นทุน

3. Customer oriented > Satisfaction? คือ ความคุ้มค่ากับสิ่งที่ลูกค้าจ่าย

4. Competitor oriented > Market คือ การตั้งราคาจากคู่แข่ง

5. Product, Location, Economic, Promotion

แหล่งที่มา : duangkamol13.blogspot.com

ตัวช่วยในการบริหารจัดการร้าน

ปัจจุบันมีเทคโนโลยีที่ทันสมัยถูกพัฒนามากขึ้น เพื่อเป็นตัวช่วยให้กับธุรกิจร้านอาหาร ซึ่งเทคโนโลยีเหล่านี้ ได้เข้ามาช่วยในการควบคุมต้นทุนของวัตถุดิบและสต๊อก ผ่านการเชื่อมต่อกับระบบขายหน้าร้าน รวมทั้งยังมีสูตรการผลิต (Bill of Material) สำหรับร้านที่มีครัวกลางผลิตเอง ซึ่งระบบนี้ จะช่วยวิเคราะห์การซื้อวัตถุดิบได้อย่างละเอียด เพราะมีการใส่สูตรการผลิต ทำให้ช่วยจัดการตัดสต๊อกได้อย่างถูกต้อง ซึ่งทุกครั้งที่มียอดขายอาหาร ระบบจะมีการตัดวัตถุดิบตามสูตรการผลิต ทำให้สามารถตัดสต๊อกได้อย่างแม่นยำ และอัปเดตข้อมูลได้แบบเรียลไทม์ โดยที่เจ้าของร้านไม่ต้องปวดหัวกับการบริหารสต๊อกผ่านระบบ Excel อีกต่อไป นอกจากนี้ ระบบยังสามารถเชื่อมต่อกับระบบจัดการหน้าร้าน POS (Point of Sales) เพื่อช่วยอำนวยความสะดวกในการทำงานให้รวดเร็วยิ่งขึ้น รวมทั้งยังลดการทำงานที่ซ้ำซ้อนอีกด้วย▪

โครงสร้างต้นทุน ธุรกิจร้านอาหารที่คุณต้องรู้

ต้นทุนวัตถุดิบ

โดยทั่วไปแล้วต้นทุนวัตถุดิบอาหารจะรวมกับบรรจุภัณฑ์ที่ใช้บรรจุอาหารสำหรับเสิร์ฟ ถ้าหากเป็นร้านอาหารประเภทจานเดี่ยว ต้นทุนวัตถุดิบจะถูกกำหนดมาตรฐานไว้ที่ 30-35% สำหรับร้านเครื่องดื่มต้นทุนจะอยู่ที่ 25-30% และร้านอาหารประเภทบุฟเฟต์ต้นทุนอยู่ที่ 45-50% สมมุติถ้าเราขายอาหารตามสั่ง ได้ยอดขายวันละ 10,000 บาท และต้องการกำไรเพิ่มอีก 50% แสดงว่ายอดขายหักกำไร ต้นทุนต้องไม่เกิน 5,000 บาท และต้นทุนวัตถุดิบ 35% ของ 5000 นั้นห้ามเกิน 1,750 บาท▪

ตัวอย่าง ตารางแสดงการคิดต้นทุนสินค้า
ข้าวกระเพราหมู น้ำหนักขาย 250 กรัม ต้นทุนรวม 23.86 บาท

ส่วนประกอบ	% Yield	สูตรสินค้า	ปริมาณวัตถุดิบที่ใช้จริง	ราคาวัตถุดิบ	ราคาต้นทุน
ข้าวกระเพราหมู		(กรัม)	(สูตรสินค้า / yield) x100%		(บาท/จาน)
พริกขี้หนูแดงบด	98	10	10.20	100	1.02
ใบกระเพราเด็ด	60	20	33.33	50	1.67
น้ำมันปาล์ม	98	30	30.61	35	1.07
ซีอิ๊วขาว	98	15	15.31	30	0.45
ซอสหอยนางรม	98	25	25.51	40	1.02
ซีอิ๊วดำ	98	3	3.06	40	0.12
ซอสปรุงรส	98	10	10.20	35	0.36
น้ำตาลทราย	98	5	5.10	24	0.12
เนื้อหมูสันนอกบด	95	100	105.26	100	10.53
ข้าวสวย	100	100	100.00	25	2.50
รวม		318			18.86
หลังผัด		250			
ราคาต้นทุน					18.86
บรรจุภัณฑ์	กล่อง, ช้อน, จาน, เครื่องปรุง หรืออื่นๆ ที่ให้พร้อมกับอาหาร				5
รวมต้นทุน					23.86

% Yield = % ใช้จริงของวัตถุดิบ เช่น ซื้อพริกขี้หนู 100 กรัม หลังเด็ดขั้ว, บดแล้ว เหลือ 90 กรัม ดังนั้น % Yield = 90%

วิธีการคำนวณต้นทุนวัตถุดิบ ผ่านโปรแกรม Excel ง่ายๆ แค่กรอกข้อมูลตามนี้

1 กรอกส่วนประกอบ วัตถุดิบที่ใช้ทั้งหมด

2 % Yield คือ % ของที่ใช้ได้จริง หลังจากการตัดแต่ง ต้องเช็คได้จากการชั่งน้ำหนักเท่านั้น แล้วนำมาคำนวณกลับ คือ (น้ำหนักเริ่มต้น - น้ำหนักหลัง ตัดแต่ง)/100% = % Yield

3 ใส่สูตรอาหารว่า อาหาร 1 จาน มีเครื่องปรุงปริมาณเท่าไหร่ โดยข้อมูลเหล่านี้ ก็มาจากการชั่งตวง ซึ่งหน่วยควรแปลงให้ตามหลักที่ขายจริง คือ กรัม หรือ กิโลกรัม

4 ใส่ปริมาณวัตถุดิบที่ใช้จริง เช่น พริกบด 100 กรัม หลังเด็ดขั้วและบดจะได้แค่ 90 กรัม โดยช่องนี้ก็จะเป็นการผูกสูตรของ Excel (สูตรสินค้า / yield)x100%

5

ใส่ราคาวัตถุดิบ หากเป็นวัตถุดิบปกติที่ไม่ได้เปลี่ยนแปลงต่อปี ก็จะไม่มีปัญหา แต่ถ้าเป็นวัตถุดิบที่เปลี่ยนตามฤดูกาล ราคาที่นำมาใส่ควรเป็นกลาง เพราะทุกฤดูที่มีการเปลี่ยนแปลง ราคาจะไม่กระทบกับต้นทุนมาก

6

ใส่ราคาต้นทุนที่แท้จริงที่ใช้ในอาหาร 1 จาน ซึ่งช่องนี้ก็จะเป็นการผูกสูตรของ Excel (ปริมาณวัตถุดิบที่ใช้จริง x ราคาวัตถุดิบ) /100 โดยหลักง่ายๆ ของช่องนี้ คือ เทียบบัญญัติไตรยางค์ เช่น น้ำตาล 1 กิโลกรัม (1,000 กรัม) ราคา 24 บาท ถ้าในสูตรใช้น้ำตาล 15 กรัม = (15x24)/1000 = 0.36 บาท

7

เมื่อเราได้ราคาต้นทุนแล้ว อย่าลืมบวกราคาค่าถุง กล่อง ช้อน ส้อม เครื่องปรุง ที่แถมให้ลูกค้าเวลาสั่งกลับบ้านลงไปด้วย

ต้นทุนค่าแรงพนักงาน

ธุรกิจร้านอาหารของคุณจะไม่ประสบความสำเร็จหากปราศจากพนักงาน ทั้งพนักงานแบบประจำ (Full time) และแบบชั่วคราว (Part time) โดยต้นทุนค่าแรงพนักงาน ประกอบด้วย เงินเดือน สวัสดิการ และผลประโยชน์อื่นๆ เช่น ค่าเซอร์วิสชาร์จ ค่าอาหารที่พนักงานได้รับ ซึ่งต้นทุนแรงงานนี้ ถือเป็นค่าใช้จ่ายก้อนใหญ่รองลงมาจากต้นทุนอาหาร โดยค่าใช้จ่ายส่วนนี้ จะเฉลี่ยอยู่ที่ประมาณ 20-25% ของยอดขาย ทั้งนี้ การบริหารจัดการต้นทุนแรงงานสามารถทำได้หลายวิธี ด้วยการวางแผนกำลังคนตามยอดขายในแต่ละช่วงเวลา.

ตัวอย่าง ตารางแสดงการคิดต้นทุนค่าแรง 1 วัน ของร้านอาหาร

บุคคล	เงินเดือน	บาท/วัน
เจ้าของร้าน	40,000	1,333 B
ผจก.ร้าน	25,000	833 B
นาย A	12,000	400 B
นาย B	10,000	333 B
นาย C	9,000	300 B
นาย D	9,000	300 B
รายจ่ายรวม	**105,000**	**3,500 B**

> "ต้นทุนค่าแรง โดยเฉลี่ยจะอยู่ที่ประมาณ 20-25% ของยอดขาย ดังนั้น ถ้ายอดขายวันละ 35,000 บาท ต้องการกำไร 50% แสดงว่า ยอดขายหักกำไร ต้นทุนต้องไม่เกิน 17,500 บาท และต้นทุนค่าแรง 20% ของ 17,500 คือ ห้ามเกิน 3,500 บาท/วัน."

ต้นทุนค่าเช่าที่

สำหรับต้นทุนค่าเช่าที่ เป็นได้ทั้งแบบคงที่ (Fixed Rate) เพราะค่าเช่าสถานที่เป็นค่าใช้จ่ายคงที่ในทุกๆ เดือน อาจมีมากขึ้นหรือน้อยลง ขึ้นอยู่กับค่าน้ำและค่าไฟ แต่ไม่ได้เป็นสัดส่วนที่มากเท่าไหร่ เพราะคิดตามตารางเมตรที่เช่า ซึ่งปกติแล้วสัดส่วนค่าใช้จ่ายเหล่านี้ จะรวมค่าน้ำ ค่าไฟและค่าแก๊ส ประมาณ 10-20% ของยอดขาย และอีกแบบคือคิดตามสัดส่วนรายได้ของร้าน หรือที่เรียกกันว่า GP อาจเริ่มที่ 15% ไปจนถึง 30% ขึ้นอยู่กับผู้ให้เช่า ซึ่งกำหนดจากค่าเช่าที่แล้ว และยังมีพวกค่าประกันภัย ค่าภาษีโรงเรือนรวมอยู่ในต้นทุนส่วนนี้ด้วย เพราะฉะนั้น ยิ่งค่าเช่าสถานที่สูงเท่าไร คุณก็ต้องทำยอดขายให้สูงขึ้นตามไปด้วย■

ค่าดำเนินการต่างๆ

ต้นทุนการจัดการควรมีสัดส่วนไม่เกิน 10% โดยค่าดำเนินการเหล่านี้ ประกอบไปด้วย ค่าน้ำ ค่าไฟ ค่าแก๊ส ค่าเดินทาง ค่าวัสดุสิ้นเปลือง ค่าอุปกรณ์ทำความสะอาด ค่าทำโปรโมชั่นและการตลาด เป็นต้น ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนประมาณ 5-10% ของยอดขาย โดยแต่ละร้านอาจจำแนกต้นทุนการจัดการนี้ไม่เหมือนกัน รวมถึงการบริหารจัดการต้นทุนส่วนนี้ด้วย เช่น ค่าทำการตลาดและโฆษณา โดยเราอาจกำหนดงบประมาณแบบคงที่ในแต่ละเดือน หรืออาจตั้งงบเป็นเปอร์เซ็นต์ตามสัดส่วนรายได้ในแต่ละเดือน ซึ่งต้องควบคุมไม่ให้เกิน 10% ของยอดขาย■

รู้จักกับ Profit and Loss (P&L)

หลังจากที่เรารู้หลักการคิดต้นทุนแล้ว สิ่งต่อมาที่เราต้องมาดูกันนั่นคือ งบกำไรขาดทุน หรือ Profit And Loss (P&L) ซึ่งเป็นงบการเงินที่แสดงผลการดำเนินงาน ทั้งรายรับและรายจ่ายของกิจการในช่วงระยะเวลาใดเวลาหนึ่ง แต่จะต้องไม่เกิน 1 ปี เพื่อวัดผลการดำเนินงานของธุรกิจว่ามีรายได้และค่าใช้จ่ายในรอบระยะเวลานั้นเท่าใด และเมื่อนำรายได้หักค่าใช้จ่ายแล้ว จะเป็นกำไรสุทธิ (Net Income หรือ Net Profit) หรือขาดทุนสุทธิ (Net Loss) มากน้อยเพียงใด เพื่อให้ทราบผลกำไรหรือขาดทุนเหล่านั้นว่า มาจากส่วนใด เพื่อเจ้าของร้านจะได้เอาข้อมูลส่วนนี้ ไปวิเคราะห์และวางแผนดำเนินธุรกิจต่อไป▪

การคำนวณงบกำไรขาดทุน

ใช้สูตร : **รายได้ – ค่าใช้จ่าย = กำไร (ขาดทุน) สุทธิ**

1. รายได้ มี 2 ประเภท คือ รายได้จากการขายและบริการ เป็นรายได้หลักจากการดำเนินธุรกิจ ซึ่งการวิเคราะห์งบการเงินอยากให้เน้นตรงส่วนนี้ และรายได้อื่นๆ คือรายได้ที่ไม่ได้เกิดจากการดำเนินงานตามปกติ และไม่ได้มาจากธุรกิจหลักของกิจการ ซึ่งเจ้าของร้านไม่ควรให้น้ำหนักกับรายได้ส่วนนี้จนเกินไป.

2. ค่าใช้จ่ายที่เกิดจากการขายสินค้าตามรายการ 4 ประเภท ได้แก่ ต้นทุน ค่าแรง ค่าเช่า และค่าดำเนินการ.

เมื่อนำตัวเลขมาใส่สูตรการคำนวณงบกำไร/ขาดทุนแล้ว เราก็จะได้รู้ว่าร้านมีความสามารถในการทำกำไรหรือขาดทุนเท่าไหร่ โดยเรามีการแบ่งระดับกำไรได้ 3 ระดับ ซึ่งการวัดผลของแต่ละระดับจะแตกต่างกันออกไป ดังนี้

กำไรขั้นต้น

กำไรที่หักจากต้นทุนวัตถุดิบเท่านั้น โดยเมื่อนำมาคำนวณอัตราส่วนกำไรขั้นต้นต่อยอดขายแล้ว ก็จะสามารถวัดประสิทธิภาพการบริหารต้นทุน และการผลิตของธุรกิจได้.

กำไรจากการดำเนินงาน

กำไรที่หักจากค่าใช้จ่ายวัตถุดิบ และการดำเนินงาน รวมกับการหักต้นทุนเงินเดือนพนักงาน ค่าเช่า ค่าน้ำ ค่าไฟ ค่าโทรศัพท์ และค่าน้ำมัน ฯลฯ ซึ่งกำไรส่วนนี้ นำมาวัดประสิทธิภาพการดำเนินงานของธุรกิจได้.

กำไรสุทธิ

กำไรที่หักจากค่าใช้จ่ายทุกอย่างแล้ว รวมถึงค่าเสื่อม ค่าดอกเบี้ยเงินกู้ระยะยาว และค่าภาษี ซึ่งกำไรส่วนนี้สะท้อนให้เห็นถึงผลกำไรทั้งหมดของธุรกิจ ว่าผลประกอบการมีประสิทธิภาพหรือไม่ ซึ่งการที่มีกำไรสุทธินั้น ต้องมีรายได้ที่มากกว่าต้นทุนขาย.

การควบคุมต้นทุน

1. ต้องมีขั้นตอนที่ใช้ในการดำเนินการ ทั้งการวางกฎระเบียบ หรือสร้างข้อจำกัดต่างๆ ในร้านอาหาร เพื่อให้บรรลุเป้าหมายตามที่กำหนดไว้.

2. วิธีการที่เจ้าของร้านใช้ควบคุมการผลิตทุกขั้นตอน เพื่อให้สินค้าและบริการนั้น เป็นไปตามมาตรฐาน หรือเกินกว่ามาตรฐานที่กำหนดไว้ ต้องใช้ต้นทุนต่ำสุด.

ประโยชน์ของงบกำไรขาดทุน

สำหรับผลประโยชน์ของงบกำไรขาดทุนนั้น เพื่อให้เราได้เห็นถึงผลประกอบการในช่วงระยะเวลาหนึ่ง รวมถึงรายละเอียดที่เกี่ยวกับรายได้และค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นทั้งหมด สุทธิแล้วมีกำไรหรือขาดทุนเท่าไหร่

นอกจากนี้ เรายังได้ทราบเกี่ยวกับอัตรากำไรขั้นต้นและกำไรสุทธิ ที่แสดงถึงประสิทธิภาพของการดำเนินงาน และความสามารถของเจ้าของร้านในการควบคุมต้นทุนร้านอาหาร รวมทั้งเรายังได้เห็นถึงกำไร-ขาดทุนที่เกิดขึ้นในแต่ละงวด ทำให้มีการเปลี่ยนแปลงของกำไรสะสม และคาดการณ์เงินปันผลที่จะได้รับ ซึ่งหากนำงบการเงินหลายงวดมาวิเคราะห์ ทำให้ทราบแนวโน้มของรายได้ ยอดขาย ต้นทุนขายและค่าใช้จ่าย รวมทั้งอัตราการทำกำไร และการคาดการณ์ยอดขายล่วงหน้า เพื่อใช้ในการวางแผนทางธุรกิจ หรือประกอบการตัดสินใจลงทุนขยายกิจการ.

เรียนรู้การบริหารข้อมูล ด้วยระบบดิจิทัล

เทคโนโลยีถือเป็นเครื่องมือที่ผู้ประกอบการสามารถนำมาใช้ เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันได้ และถ้าหากเทคโนโลยีที่นำมาใช้ช่วยให้ระบบบริหารจัดการมีประสิทธิภาพมากขึ้นแล้วละก็ เจ้าของร้านมั่นใจได้เลยว่าร้านอาหารของคุณได้เปรียบเหนือคู่แข่งอย่างแน่นอน.

ระบบบริหารจัดการหน้าร้าน

ปัจจุบันระบบบริหารจัดการร้านอาหารนั้น มีให้เลือกใช้อยู่หลากหลายฟังก์ชัน เช่น ระบบการรับออเดอร์ หรือระบบบริหารงานส่วนต่างๆ ที่ช่วยให้การขายหน้าร้านนั้นง่ายขึ้น รวมถึงการทำงานที่เกี่ยวข้องกับการขาย เช่น เครื่องคิดเงิน การออกใบเสร็จ การบันทึกข้อมูลการขาย รายรับรายจ่าย และการจัดการสต๊อกสินค้า เป็นต้น ถ้าพูดถึงระบบบริหารจัดการหน้าร้าน หลายคนอาจจะยังนึกไม่ออก แต่ถ้าพูดถึงเทคโนโลยีอย่างระบบ POS เชื่อว่าหลายคนคงต้องรู้จักอย่างแน่นอน.

ระบบ POS คืออะไร

POS ย่อมาจาก Point of sale เป็นระบบขายหน้าร้าน ซึ่งใช้สำหรับจุดขาย หรือจุดชำระเงินที่แคชเชียร์ โดย POS พัฒนามาจากหลักการของเครื่องคิดเงิน (Cash Register) ทำให้มีความสามารถเพิ่มเติมนอกเหนือจากเครื่องเก็บเงิน โดยมีฟังก์ชันการใช้งานที่ช่วยให้ธุรกิจร้านอาหารดำเนินไปได้อย่างราบรื่นและมีประสิทธิภาพมากขึ้น

วิธีการเลือกระบบ POS

ปัจจุบันระบบ POS มีให้เลือกใช้มากมายหลายเจ้า ซึ่งแต่ละเจ้ามีคุณสมบัติการใช้งาน รวมถึงความสามารถในใช้งานที่แตกต่างกันไป เพราะฉะนั้น เจ้าของร้านอาหารจึงต้องเลือกใช้ระบบให้เหมาะสมกับร้านของตัวเอง ดังนี้

1. เลือกระบบที่มีฟังก์ชันที่ตอบโจทย์และรองรับการใช้งานหน้าร้าน

2. เลือกจากราคาที่เหมาะสม โดยคำนึงถึงคุณภาพของฟังก์ชันที่ได้รับควบคู่กันไปด้วย

3. เลือกจากแหล่งจัดจำหน่ายที่มีคุณภาพ น่าเชื่อถือ สามารถให้ข้อมูลได้อย่างตรงไปตรงมารวมทั้งมีการบริการหลังการขายที่ดี

แหล่งที่มา : vayoit.com

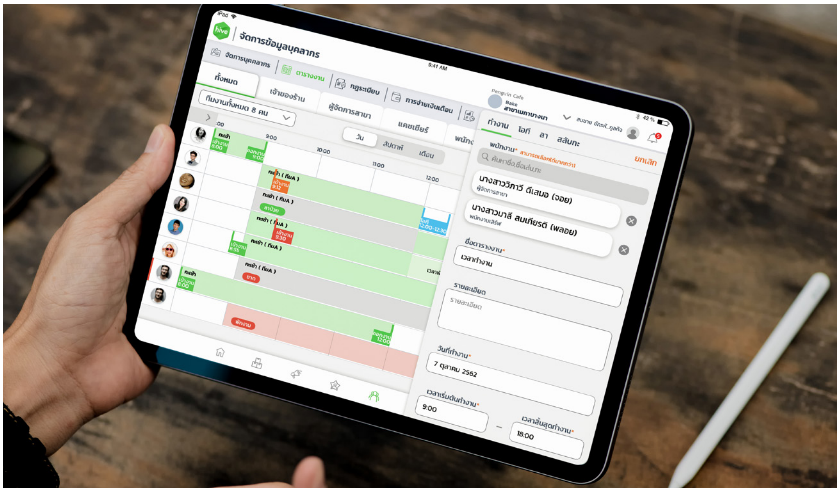
ข้อดีของการบริหารข้อมูล ด้วยระบบดิจิทัล

ช่วยลดต้นทุน

ระบบดิจิทัลจะช่วยให้คุณบริหารจัดการงานทุกอย่างได้ง่ายขึ้น โดยที่คุณไม่จำเป็นต้องใช้พนักงาน เพื่อทำงานในระบบ Manual อีกต่อไป ไม่ว่าจะเป็นการทำบัญชี หรือการดูแลสต๊อกสินค้า ซึ่งแน่นอนว่า ข้อมูลเหล่านี้ มีความถูกต้องและแม่นยำ และคุณยังสามารถตรวจสอบข้อมูลเหล่านี้ได้แบบเรียลไทม์อีกด้วย▪

เพิ่มขีดความสามารถในการให้บริการ

ด้วยการทำงานของระบบดิจิทัลที่ใช้งานสะดวกและรวดเร็ว ทำให้การบริหารจัดการร้านอาหารทุกขั้นตอนมีประสิทธิภาพมากขึ้น ตั้งแต่การรอคิว สั่งอาหาร รับออเดอร์ และการชำระเงิน นอกจากนี้ ยังช่วยลดความผิดพลาดในการสั่งอาหารเพราะเมนูที่ลูกค้าสั่งจะถูกส่งไปยังห้องครัวโดยตรง▪



ง่ายต่อการจัดการข้อมูล

อีกหน้าที่สำคัญของระบบดิจิทัล คือ เป็นพื้นที่จัดเก็บข้อมูลทุกอย่างของร้านอาหารไว้ในแพลตฟอร์มเดียว ทั้งข้อมูลสินค้าคงคลัง ยอดวัตถุดิบคงเหลือ เมนูขายดี และยอดขายแต่ละวัน ซึ่งคุณสามารถนำข้อมูลเหล่านี้ มาวางแผนบริหารร้านอาหารในอนาคตให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น▪

ตรวจสอบ ข้อมูลได้ง่ายๆ

เนื่องจากระบบข้อมูลทั้งหมดสามารถเชื่อมต่อได้ภายในแพลตฟอร์มเดียว ทำให้คุณสามารถตรวจสอบข้อมูลต่างๆ เหล่านี้ ได้อย่างง่ายดายทุกที่ทุกเวลา.

สร้างภาพลักษณ์ที่ดี

แน่นอนว่าการเลือกใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัย จะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการบริการลูกค้าให้ดียิ่งขึ้น และลดความเสี่ยงที่ก่อให้เกิดความผิดพลาดในการให้บริการ สิ่งเหล่านี้ ย่อมส่งผลให้เกิดภาพลักษณ์ที่ดีต่อธุรกิจร้านอาหารของคุณ และสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้าอยากเข้ามาใช้บริการครั้งต่อไปอย่างแน่นอน.

สามารถควบคุม ธุรกิจทั้งหมด

นอกจากระบบบริหารจัดการหน้าร้าน จะช่วยให้การดำเนินกิจการของคุณง่ายขึ้นแล้ว ระบบนี้ยังช่วยให้คุณสามารถควบคุมกิจการทุกธุรกิจและทุกสาขาได้อย่างง่ายดาย ผ่านช่องทางออนไลน์เพียงแพลตฟอร์มเดียว.

จัดการข้อมูลพนักงาน ได้แม่นยำ

ด้วยความอัจฉริยะของระบบดิจิทัลนี้ ยังช่วยลดการทุจริตของพนักงาน เนื่องจากระบบสามารถตรวจสอบข้อมูลของพนักงานที่เข้า-ออกงาน รวมทั้งเวลาที่ใช้งานประจำจุดแคชเชียร์ ซึ่งเจ้าของร้านจะรู้ได้เลยว่าพนักงานคนไหนเป็นผู้ใช้งาน.

ปรับปรุง/ พัฒนาบริการ ของร้านได้ตรงจุด

ใครว่ารีวิวและการแสดงความคิดเห็นของลูกค้านั้นไม่สำคัญ หากต้องการให้ธุรกิจร้านอาหารของคุณนั้นอยู่รอด คุณต้องรู้จักนำคอมเมนต์ของลูกค้าตามโซเชี่ยลมีเดียต่างๆ มาปรับใช้ทั้งในแง่ของบรรยากาศร้าน รสชาติ ราคา รวมทั้งบริการของพนักงาน เพื่อพัฒนาและปรับปรุงคุณภาพบริการให้ดียิ่งขึ้น.

แหล่งที่มา : www.bostonglobe.com, vayoit.com

ข้อควรรู้หากอยากลดต้นทุนในร้านอาหาร

วางแผนการซื้อวัตถุดิบ

เจ้าของร้านอาหารส่วนใหญ่มักซื้อวัตถุดิบมาตุนไว้ เพราะหากของหมดจะได้มีเหลือใช้ แต่ในความเป็นจริงแล้ว เป็นความคิดที่ผิด เพราะหากของหมดอายุหรือเน่าเสียขึ้นมา ก็ต้องทิ้งอยู่ดี ซึ่งเท่ากับว่า ต้องเสียเงินเปล่า ดังนั้น ก่อนซื้อวัตถุดิบต้องมีการวางแผนให้รอบคอบ ด้วยการคำนวณสูตรของแต่ละเมนูว่าต้องใส่วัตถุดิบอะไรบ้าง จำนวนเท่าไหร่ และแต่ละวันจะขายทั้งหมดกี่จาน แค่นี้ก็หมดปัญหาเรื่องของเหลือทิ้งแล้ว

ตรวจสอบวัตถุดิบทุกครั้ง

การตรวจสอบวัตถุดิบก่อนจ่ายเงินทุกครั้ง นอกจากจะช่วยดูว่าของครบตามจำนวน หรือตรงตามที่สั่งแล้วหรือไม่ เจ้าของร้านยังต้องตรวจสอบคุณภาพของวัตถุดิบเหล่านั้น ว่าสดใหม่จริง และไม่มีวัตถุดิบที่เสียหายหรือเน่าเสีย เพื่อที่คุณจะได้ไม่ต้องเสียทั้งเงินและเวลา■

ทำฉลากแสดงวันเดือนปี

ด้วยการใช้แนวคิด FIFO (First in First out) ซึ่งถ้าแปลให้เข้าใจง่ายก็คือ วัตถุดิบไหนมาก่อน ก็เอาไปใช้ก่อน โดยอาจจะทำฉลากกำกับวัตถุดิบทุกชิ้นร่วมด้วย เช่น วัตถุดิบนี้รับเข้ามาวันไหน หมดอายุเมื่อไหร่ เพื่อช่วยให้หยิบใช้วัตถุดิบได้ง่ายขึ้น และพนักงานที่นำไปใช้จะได้ทราบว่าวัตถุดิบไหนมาส่งก่อน ก็จะได้เอาใช้ก่อน ส่วนวัตถุดิบชิ้นไหนมาที่หลัง ก็จะถูกหยิบไปใช้ครั้งถัดไป เพื่อความสดใหม่ของอาหาร■

สร้างสูตรต้นทุนอาหารในทุกเมนู

วิธีการคำนวณสูตรอาหารในทุกเมนู ว่าต้องใส่ส่วนประกอบหรือวัตถุดิบอะไรบ้าง และใช้วัตถุดิบจำนวนเท่าไหร่ ทั้งหมดนี้มีค่าใช้จ่ายเท่าไหร่ ซึ่งถ้าหากกำหนดว่าแต่ละวันจะขายทั้งหมดกี่จาน ก็ต้องคูณเข้าไปในสูตรสำเร็จด้วย เพราะวิธีนี้จะช่วยให้คุณใช้ต้นทุนได้อย่างคุ้มค่าและมีประสิทธิภาพสูงสุด■

กำหนดงบประมาณ

ต้นทุนของร้านอาหารไม่ได้มีแค่เรื่องอาหารเท่านั้น แต่ยังมีเรื่องต้นทุนอื่นแฝง ดังนั้น เจ้าของร้านจึงต้องกำหนดงบประมาณให้ชัดเจนว่าในแต่ละเดือน แต่ละสัปดาห์ หรือแต่ละวันนั้น มีต้นทุนค่าใช้จ่ายอะไรบ้าง เสร็จแล้วก็นำไปใส่ไว้ในระบบบัญชีเพื่อคุณจะได้เห็นถึงสภาพคล่อง และเงินสดที่จะต้องเตรียมใช้จ่าย แล้วเมื่อเอามารวมกับรายได้คุณก็สามารถคาดการณ์รายได้และกำไรที่จะได้ในอนาคต.

ใช้วัตถุดิบในท้องถิ่น

ช่วงนี้เทรนด์การสร้างสรรค์เมนูอาหารจากวัตถุดิบท้องถิ่นกำลังมาแรง ร้านอาหารหลายแห่งจึงจับเทรนด์นี้มาเป็นกลยุทธ์เพื่อดึงดูดลูกค้าเข้าร้าน ข้อดีของวัตถุดิบเหล่านี้ ส่วนใหญ่เป็นสินค้ามีมาตรฐาน ไร้สารเคมี และราคาถูกเพราะไม่ต้องบวกราคาค่าขนส่งจากตัวกลางเพิ่ม ซึ่งสิ่งนี้เป็นต้นทุนที่ต้องแบกเช่นเดียวกัน.

เก็บวัตถุดิบให้เหมาะสม

เนื่องจากวัตถุดิบแต่ละชนิดมีวิธีการเก็บรักษาที่แตกต่างกัน และควรจัดเก็บอยู่ในอุณหภูมิที่เหมาะสม เพื่อยืดอายุการใช้งาน ซึ่งการใส่ใจเรื่องเล็กๆ น้อยๆ เหล่านี้ นอกจากจะช่วยลดค่าใช้จ่ายในการซื้อวัตถุดิบเพิ่มเล้ว ยังช่วยลดอัตราการเกิดของเสียไปได้มากเลยทีเดียว▪

สร้างสรรค์เมนูใหม่จากวัตถุดิบเดิม

หากมีวัตถุดิบเหลือจำนวนมาก และใกล้หมดอายุแล้ว แต่ของพวกนี้ยังมีคุณภาพดีอยู่ อย่างเช่น เส้นบะหมี่ เจ้าของร้านอาจจะต้องครีเอทเมนูใหม่ขึ้นมา โดยมีเส้นบะหมี่เป็นส่วนประกอบ และใช้วิธีลดราคาเมนูอาหารนั้นๆ หรือโปรโมทเมนูผ่านโซเชี่ยลมีเดีย ซึ่งการสร้างเมนูใหม่จากวัตถุดิบเหลือใช้ นอกจากจะช่วยให้วัตถุดิบหมดไวขึ้นแล้ว ยังช่วยสร้างประสบการณ์ใหม่ให้กับลูกค้า จากการนำเสนอเมนูใหม่ที่ไม่ซ้ำซากจำเจอีกด้วย▪

แหล่งที่มา : amarinacademy.com, cheechongruay.smartsme.co.th

เพราะอะไรร้านอาหารเปิดใหม่ถึงไม่ประสบความสำเร็จ?

จะเปิดร้านอาหารทั้งที มีปัญหาอะไรบ้าง? ที่เจ้าของร้านมือใหม่ต้องเจอและต้องวางแผน เพื่อรับมือกับสิ่งที่กำลังจะเกิดขึ้น

คนเจ้าปัญหา

ปัญหาอันดับหนึ่งของร้านอาหารเลย คือ เรื่องการบริหารจัดการ 'คน' ซึ่งพนักงานทุกตำแหน่งของร้านอาหาร ถือเป็นฟันเฟืองสำคัญที่ทำให้ธุรกิจนั้นอยู่รอด ตั้งแต่ระดับผู้จัดการ พ่อครัว แม่ครัว ไปจนถึงพนักงานเสิร์ฟ ซึ่งเจ้าของร้านจำนวนไม่น้อย มักฝากความหวังไว้กับบุคลากรเหล่านี้ ซึ่งหากใครคนใดคนนึงเกิดสร้างปัญหาขึ้นมา อาจจะส่งผลกระทบต่อชื่อเสียงระยะยาวให้กับร้านอาหารของคุณก็เป็นได้.

ปัญหาการทุจริต

เรื่องทุจริตถือเป็นปัญหาใหญ่สำหรับเจ้าของร้านเป็นอย่างมาก เพราะปัญหาเรื่องเงินนั้น ไม่เข้าใครออกใคร และยากที่จะไว้ใจใครที่จะมาบริหารจัดการเรื่องนี้ทั้งหมดได้ ซึ่งบางร้านยอดขายดี แต่ไม่ได้กำไร สาเหตุส่วนหนึ่งเกิดจากการถูกโกง ซึ่งกว่าคุณจะรู้ตัวก็สายเกินไปเสียแล้ว.

ระบบการทำงานไร้ประสิทธิภาพ

การวางระบบทำงานให้ดีตั้งแต่เริ่มต้น จะช่วยแบ่งเบาภาระให้กับเจ้าของร้านอาหารได้เป็นอย่างมาก เพราะหากระบบทำงานไม่มีคุณภาพ ทั้งเรื่องการควบคุมต้นทุน การตรวจเช็กสต๊อกวัตถุดิบ รวมถึงรสชาติอาหารไม่คงที่ และบริการล่าช้า ทุกสิ่งทุกอย่างล้วนเกิดจากการขาดการวางแผนระบบทำงานทั้งสิ้น.

เจ้าของร้านมือใหม่ อยากสร้างกำไร ลองทำตามนี้

พนักงานคือคนสำคัญ

พนักงานเป็นแรงขับเคลื่อนหลักของร้านอาหาร ที่เจ้าของร้านต้องให้ความสำคัญไม่น้อยไปกว่าส่วนอื่น เมื่อรับคนเข้ามาทำงาน ควรมีการเทรนด์งานให้เข้าใจในหน้าที่อย่างชัดเจน รวมทั้งมีสวัสดิการและค่าตอบแทนที่เหมาะสม นอกจากนี้ เจ้าของร้านยังต้องแสดงความจริงใจให้กับลูกน้อง และสร้างความสัมพันธ์ที่ดีให้แก่ทีมงาน เพราะนอกจากจะเป็นการสร้างขวัญและกำลังใจในการทำงานแล้ว ยังช่วยลดปัญหาการลาออกบ่อยอีกด้วย.

วางระบบการทำงานให้ชัดเจน

ร้านอาหารจะไปรอดหรือไม่ ขึ้นอยู่กับการวางระบบจัดการร้านอาหาร ซึ่งระบบที่ดีต้องสามารถครอบคลุมการทำงานทุกแผนกภายในร้านได้เป็นอย่างดี เพื่อเป็นแนวทางให้พนักงานปฏิบัติงานได้ตามขั้นตอน และหากเกิดข้อผิดพลาดตรงไหน จะได้ย้อนกลับไปแก้ไขได้ตรงจุด โดยที่ไม่ต้องกังวลว่าหากพนักงานลาออกกระทันหันแล้ว จะสร้างความเสียหายจนถึงขั้นเปิดร้านไม่ได้.

ระบบจัดซื้อต้องตรวจสอบได้

จะซื้อวัตถุดิบ เครื่องปรุง หรืออุปกรณ์อะไรก็ตาม ต้องมีใบเสร็จที่เป็นมาตรฐานถูกต้องและครบถ้วน โดยที่เจ้าของร้านจะสามารถตรวจสอบได้ว่าซื้อจากที่ไหน ซื้ออะไรบ้าง หรือสินค้าตรงตามสเปคหรือไม่ เพราะแค่เปลี่ยนยี่ห้อก็ทำให้รสชาติอาหารผิดเพี้ยนไปจากเดิมได้ ซึ่งเอกสารต่างๆ นี้ นอกจากใช้เป็นหลักฐานในการจัดทำบัญชีแล้ว ยังลดโอกาสเสี่ยงต่อการถูกโกงอีกด้วย■

นำเทคโนโลยีเข้ามาช่วย

ปัญหาต้นทุนพุ่ง บริหารวัตถุดิบไม่เป็นทำให้เหลือทิ้งหรือไม่พอต่อการใช้งาน รวมไปถึงเงินรั่วไหลที่คุณอาจไม่ทราบสาเหตุ สิ่งเหล่านี้เป็นเรื่องที่จัดการยากสำหรับเจ้าของร้านมือใหม่ ดังนั้น เทคโนโลยีอย่างระบบ POS ก็ถือเป็นตัวช่วยสำคัญ ที่จะช่วยให้คุณหมดปัญหาเพราะระบบ POS เป็นฐานข้อมูลทุกอย่างเกี่ยวกับร้านอาหาร ซึ่งคุณสามารถตรวจสอบข้อมูลย้อนหลัง หรือดูยอดขายวันต่อวัน หรือแม้กระทั่งวิเคราะห์ข้อมูล เพื่อช่วยลดต้นทุนให้กับร้านอาหารของคุณได้■

แหล่งที่มา : taokaemai.com

เกี่ยวกับผู้เขียน

"คุณศิโรรัตน์ เถาว์โท (เชฟฝ้าย) มีประสบการณ์ด้านธุรกิจอาหารมานานกว่า 20 ปี โดยร่วมงานกับบริษัทอุตสาหกรรมอาหาร ร้านอาหารค้าปลีก โรงแรม และร้านอาหารชั้นนำมากมาย นอกจากนี้ เชฟฝ้ายยังเป็นผู้พัฒนานวัตกรรมใหม่จากผู้ผลิตถึงผู้ประกอบการ และจากผู้ประกอบการสู่ลูกค้า รวมทั้งรังสรรค์เมนูใหม่ๆ ด้วยการผสมผสานระหว่างศาสตร์ทางศิลป์และวิทยาศาสตร์เข้าด้วยกัน ภายใต้มาตรฐานต้นทุนและกลยุทธ์ทางการตลาด.

"คุณอาสยา พิทักษ์ศิริพรรณ (เชฟหมู) เชฟรุ่นใหม่ที่มีประสบการณ์มากมายทั้งด้านอาหารและเบเกอรี่จาก Diplome De Cuisine Le Cordon Bleu และอดีตเชฟจากโรงแรม Four Seasons, Anatara Siam, Dean & Deluca และ Gourmet Primo ก่อนจะผันตัวไปเป็นอาจารย์สอนทำอาหารและเบเกอรี่โรงเรียน The V School รวมถึงการศึกษาเพิ่มเติมทางด้านอาหารจาก Kai Ping Culinary School โรงเรียนแห่งเดียวใน ไต้หวัน ที่ได้รับการันตีจาก World Association of Chefs' Societies (WACS) และ CerialTech School of Backing Technology ปัจจุบันเชฟหมูเป็นที่ปรึกษาด้านเมนูอาหารของร้าน My Backyard Farm & Bistro (Sansiri Backyard).

"คุณนารีรัตน์ มีทา (บอม) มีประสบการณ์การทำงานด้านวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ (กลุ่มอาหาร) มากว่า 12 ปี ด้วยผลงานอันโดดเด่นของคุณบอม ทำให้เธอได้ใบประกาศนียบัตรด้านเทคนิคการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ จากสถาบันอาหาร รวมทั้งจาก Moody International, Goumet Primo และสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา ปัจจุบัน คุณบอมดำรงตำแหน่ง Assistant Research and Development Manager จาก Goumet Primo.