

คู่มือการจัดการ

ร้านค้าปลีก

ฉบับเจาะลึก



การสร้าง ความ แตกต่าง

ร่วมสนับสนุนโดย :

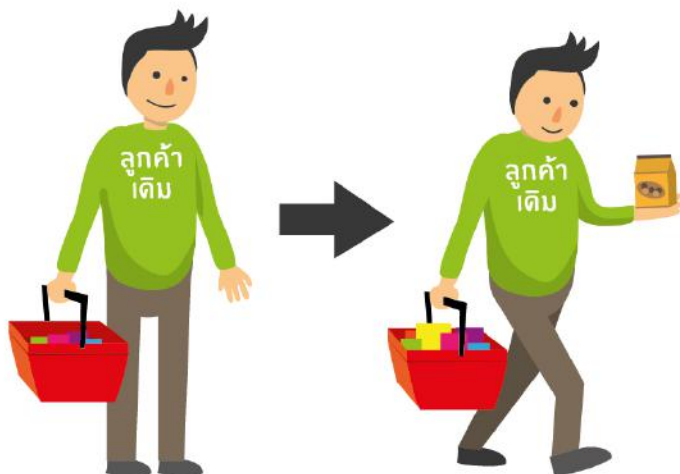


บริษัท ซีพี แอ็กซ์ตรา จำกัด (มหาชน) ขอสงวนสิทธิ์และลิขสิทธิ์ในข้อมูลและเอกสาร

ทำไมต้อง “สร้างความแตกต่าง”

- เพื่อให้โดดเด่นเหนือคู่แข่งในธุรกิจร้านค้าปลีก
- เพื่อสร้างเอกลักษณ์ให้เป็นที่จดจำแก่ลูกค้า
- เพื่อสร้างความแตกต่างประทับใจให้ลูกค้า

ยังแตกต่างจากคู่แข่ง ยังรายได้เพิ่ม



รายได้เพิ่มจาก
ลูกค้าเดิม ซื้อสินค้ามากขึ้น

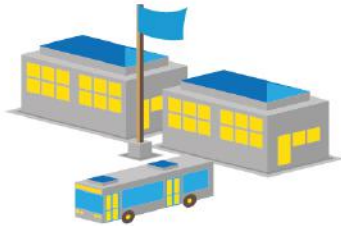
รายได้เพิ่มจาก
มีลูกค้าใหม่ เข้าร้านมากขึ้น



ที่สำคัญทำให้ลูกค้าขาประจำมาซื้อสินค้าและบริการ
ที่ร้านอย่างต่อเนื่องไม่ปันใจให้ร้านอื่น

ทำเลที่ตั้งกับ “การสร้างความแตกต่าง”

โรงเรียน



สำนักงาน



ชุมชน/โรงงาน



ที่พักอาศัย/คอนโด



ร้านค้าในทำเลต่างกัน จะมีกลุ่มลูกค้าหลักที่มีพฤติกรรมการซื้อต่างกัน ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญในการสร้างความแตกต่าง โดยร้านค้าสามารถเลือกรูปแบบการสร้างความแตกต่างได้ 3 รูปแบบดังนี้



แตกต่างด้วย “สินค้าและบริการ”



แตกต่างด้วย “การตกแต่ง”



แตกต่างด้วย “ความสัมพันธ์กับชุมชน”



โรงเรียน



แตกต่างด้วย “สินค้าและบริการ”

ข้าวไข่เจียวทรงเครื่อง แพนชี

จุดเด่น

- เป็นแหล่งอาหารยามหิว
- กลิ่นหอม ดึงดูดให้ลูกค้าเข้าร้าน
- ลงทุนน้อย แต่ช่วยเพิ่มรายได้และกำไรมากขึ้น



ประมาณการเงินลงทุนเริ่มต้น

- | | |
|---|------------------|
| ■ ต้นทุนอุปกรณ์
(กระทะ, ตะหลิว, แก๊สหุงต้ม) | 2,500 บาท |
| ■ ต้นทุนวัตถุดิบ
(ข้าว, ไข่, เนื้อสัตว์, กุ้ง, ไขมัน, ซอสปรุงรส) | 500 บาท |
| รวม | 3,000 บาท |



ประมาณการรายได้และกำไร

กำไร 33%

- | | |
|--------------------------------------|-------------------------|
| ■ รายได้ (จำนวนกล่อง x ราคาต่อกล่อง) | 30 x 25 = 750 บาท/วัน |
| ■ กำไร (รายได้ - ต้นทุนวัตถุดิบ) | 750 - 500 = 250 บาท/วัน |

ระยะเวลาคืนทุนโดยประมาณ

ประมาณการเงินลงทุนเริ่มต้น	3,000 บาท
หารด้วยประมาณการกำไร	250 บาท/วัน
ระยะเวลาคืนทุน	12 วัน

เกร็ดเล็กเกร็ดน้อย

อาจกำหนดเวลาขาย เช่น ช่วงเช้าและเย็น เพื่อง่ายในการบริหารจัดการ

** ราคาประมาณการยอดขายขึ้นอยู่กับทำเลร้านค้า และต้นทุนขึ้นอยู่กับวัตถุดิบที่นำมาใช้

เพิ่มสภาพร้านค้าปลีกไทย...คือเป้าหมายของเรา

บริการถ่ายภาพเอกสาร เข้าเล่มรายงาน



จุดเด่น

- เป็นบริการจำเป็น สร้างเอกลักษณ์ให้เป็นที่จดจำ
- สร้างความสะดวกให้แก่ลูกค้า ดึงดูดให้ลูกค้ามาร้านมากขึ้น
- สร้างโอกาสในการขายสินค้าอื่นๆ

ประมาณการเงินลงทุนเริ่มต้น

- | | |
|--|-----------|
| ■ ต้นทุนอุปกรณ์ (ค่าเช่าเครื่องถ่ายภาพเอกสาร, ค่าไฟ) | 5,500 บาท |
| ■ ต้นทุนสินค้า (กระดาษ) | 2,070 บาท |
| รวม | 7,570 บาท |

ประมาณการรายได้และกำไร

กำไร 66%

- | | |
|--|--|
| ■ รายได้ (จำนวนกระดาษ x ราคาต่อแผ่น) | $15,000 \times 1.5 = 22,500$ บาท/เดือน |
| ■ กำไร (รายได้ - ต้นทุนอุปกรณ์และสินค้า) | $22,500 - 7,570 = 14,930$ บาท/เดือน |

** ราคาประมาณการยอดขายขึ้นอยู่กับทำเลร้านค้า และต้นทุนขึ้นอยู่กับสินค้า

แตกต่างด้วย “การตกแต่ง”



ร้านปิงไอเดีย



จุดเด่น

- สร้างเอกลักษณ์ของร้านให้เป็นที่จดจำของคนในชุมชน
- ดึงดูดใจลูกค้าวัยโจ๋ โดนใจวัยใส
- การจัดเรียงสินค้าง่ายต่อการตัดสินใจซื้อ



ชั้นวางสินค้าปรับเปลี่ยนได้



ชั้นวางสินค้าหลากหลายรูปแบบสร้างสีสันในร้านค้า



ชุดสินค้าช่วงเทศกาล



แตกต่างด้วย “ความสัมพันธ์กับชุมชน”

มุมหนังสือในสวน

จุดเด่น

- คืบกำไรสู่ชุมชนที่ร้านเราตั้งอยู่
- สร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าในชุมชน
- สร้างความจงรักภักดีที่มีต่อร้านของเรา จนกลายเป็นเดิบบโตที่ยั่งยืน



เกร็ดเล็กเกร็ดน้อย

- เปลี่ยนหนังสือให้ทันสมัย เหมาะกับลูกค้า
- สร้างบรรยากาศในมุมนี้ให้สว่าง สะอาด น่าอ่านหนังสือ

เปิดมุมขายสินค้าจากนักเรียนนักศึกษา

จุดเด่น

- สร้างรายได้เพิ่มให้นักเรียนในพื้นที่
- สร้างความรู้สึกดี ๆ กับนักเรียนนักศึกษา และคนในชุมชน
- เป็นศูนย์กลางของนักศึกษา ในการทำกิจกรรมร่วมกัน



เกร็ดเล็กเกร็ดน้อย

- ติดป้ายบริเวณชั้นวางว่าเป็นสินค้าจากฝีมือนักเรียน นักศึกษาในชุมชน
- แนะนำนักเรียน นักศึกษาเกี่ยวกับสินค้าที่ตอบโจทย์ลูกค้าของร้าน



สำนักงาน



แตกต่างด้วย “สินค้าและบริการ”

เมนูอาหารพร้อมทาน

จุดเด่น

- อิ่มสะดวกยามเช้า-เย็น
- ดึงดูดลูกค้ามาที่ร้านสม่ำเสมอ
- ลงทุนน้อย เพิ่มกำไรให้สินค้าในร้าน

ประมาณการเงินลงทุนเริ่มต้น

- | | |
|---|------------------|
| ■ ต้นทุนอุปกรณ์
(กระติกน้ำร้อน) | 800 บาท |
| ■ ต้นทุนสินค้า
(โจ๊กคัพ, บะหมี่กึ่งสำเร็จรูปแบบถ้วย) | 220 บาท |
| รวม | 1,020 บาท |



ประมาณการรายได้และกำไร

กำไร 27%

- | | |
|-------------------------------------|------------------------------|
| ■ รายได้ (จำนวนกล่อง x ราคาต่อชิ้น) | $20 \times 15 = 300$ บาท/วัน |
| ■ กำไร (รายได้ - ต้นทุนสินค้า) | $300 - 220 = 80$ บาท/วัน |

ระยะเวลาคืนทุนโดยประมาณ

ประมาณการเงินลงทุนเริ่มต้น	1,020 บาท
หารด้วยประมาณการกำไร	80 บาท/วัน
ระยะเวลาคืนทุน	13 วัน

เกร็ดเล็กเกร็ดน้อย

มูมน้ำร้อน ขายคู่กับไข่สด, ไข่เค็ม, ปลากระป๋อง, ผัก จะช่วยเพิ่มกำไร

** ราคาประมาณการยอดขายขึ้นอยู่กับทำเลร้านค้า และต้นทุนขึ้นอยู่กับสินค้าที่นำมาใช้
เพิ่มสภาพร้านค้าปลีกไทย...คือเป้าหมายของเรา

มุมสินค้าเพื่อสุขภาพ



จุดเด่น

- สินค้าเป็นที่นิยม จากกระแสรักสุขภาพของคนทำงาน
- เพิ่มทางเลือกในการเลือกซื้อ
- สินค้าเป็นที่ต้องการ กำไรสูง
- สร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้ร้านค้า

ตัวอย่างสินค้า

- อาหารเสริม, สินค้าที่ผลิตจากสมุนไพร

ประมาณการเงินลงทุนเริ่มต้น

- ต้นทุนสินค้า (สินค้าเพื่อสุขภาพ) 21,000 บาท

ประมาณการรายได้และกำไร

กำไร 30%

- รายได้ (จำนวนสินค้า x ราคาต่อชิ้น) $300 \times 100 = 30,000$ บาท/เดือน
- กำไร (รายได้ - ต้นทุนสินค้า) $30,000 - 21,000 = 9,000$ บาท/เดือน



เกร็ดเล็กเกร็ดน้อย

สินค้าที่นำมาขายต้องมีเครื่องหมายรับรองจากอย.

** ราคาประมาณการยอดขายขึ้นอยู่กับทำเลร้านค้า และต้นทุนขึ้นอยู่กับสินค้า

makro

บัตรสมาชิก

แตกต่างด้วย “การตกแต่ง”



มุมบาร์ต้อนรับทานอาหาร

จุดเด่น

- มุมบาร์ต้อนรับทานอาหารบริการลูกค้า
- สถานที่สะอาด ตกแต่งด้วยสีสดใส
- แสงไฟภายในร้านสว่าง เห็นสินค้าชัดเจน
- สร้างเอกลักษณ์เป็นที่จดจำ



ภายในร้านสว่างและสะอาด

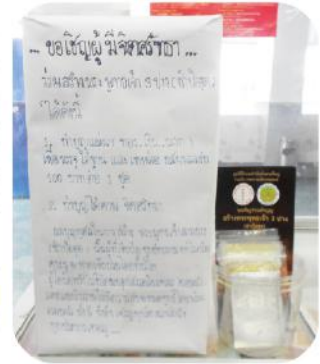


ตกแต่งด้วยสีส้ม



แตกต่างด้วย “ความสัมพันธ์กับชุมชน”

แหล่งทำบุญ ร่วมบริจาค



จุดเด่น

- เป็นสะพานบุญให้กับลูกค้าที่ไม่มีเวลา
- สร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า ชุมชน และสร้างภาพลักษณ์ที่ดี



เกร็ดเล็กเกร็ดน้อย

- ติดป้ายวัตถุประสงค์ในการทำบุญชัดเจน
- เชิญชวนลูกค้าที่บริจาคไปร่วมทำบุญ โดยระบุ วัน-เวลา และสถานที่ในการทำบุญชัดเจน
- ติดรูปการมอบเงิน, บรรยายากการทำความบุญ จำนวนเงินสมทบทุนที่ได้รับจากลูกค้าที่บอร์ดของร้าน



ชุมชน / โรงงาน



แตกต่างด้วย “สินค้าและบริการ”

สินค้าท้องถิ่น / สินค้าประเภทเพื่อนบ้าน

จุดเด่น

- สินค้าเป็นที่ต้องการของลูกค้า
- สินค้าเฉพาะ หาซื้อยาก
- ดึงดูดใจลูกค้าต่างดาว/ คนงานก่อสร้างในชุมชน



หมาก

ประมาณการเงินลงทุนเริ่มต้น

ต้นทุนสินค้า

22,500 บาท

ประมาณการรายได้และกำไร

กำไร 25%

- รายได้ 30,000 บาท/เดือน
- กำไร (รายได้ - ต้นทุนสินค้า) $30,000 - 22,500 = 7,500$ บาท/เดือน

เครื่องปรุง



เครื่องสำอาง



เครื่องเทศ / อาหารแห้ง



เกร็ดเล็กเกร็ดน้อย

ติดป้ายสินค้าเป็นภาษาประเทศเพื่อนบ้าน เพื่อเข้าถึงลูกค้ามากขึ้น

** ราคาประมาณการยอดขายขึ้นอยู่กับทำเลร้านค้า และต้นทุนขึ้นอยู่กับสินค้าที่นำมาขาย

เพิ่มสภาพร้านค้าปลีกไทย...คือบ้านมาของเร

ขายสินค้าเค็ตตาล็อก/ ขายตรง

จุดเด่น

- ไม่ต้องสต็อกสินค้า
- ไม่เปลืองพื้นที่จัดเรียงสินค้า
- สินค้าได้กำไรสูง และเป็นที่ต้องการของลูกค้า



ประมาณการเงินลงทุนเริ่มต้น

- ต้นทุนสินค้า 3,000 บาท
(รวมค่าสมาชิกแรกเข้าและสินค้า)

ประมาณการรายได้และกำไร

กำไร 25%

- รายได้ 4,000 บาท/เดือน
- กำไร (รายได้ - ต้นทุนสินค้า) $4,000 - 3,000 = 1,000$ บาท/เดือน



เกร็ดเล็กเกร็ดน้อย

- ติดป้ายแนะนำเกี่ยวกับบริการขายสินค้าเค็ตตาล็อก
- แจ้งเงื่อนไขการชำระเงิน การเปลี่ยนสินค้า ระยะเวลารับสินค้า

** ราคาประมาณการยอดขายขึ้นอยู่กับทำเลร้านค้า ต้นทุนและกำไรขึ้นอยู่กับเงื่อนไขของบริษัทผู้จำหน่ายสินค้า



แตกต่างด้วย “การตกแต่ง”



ร้านป้าอึ้งค์

จุดเด่น

- สร้างเอกลักษณ์ของร้านให้เป็นที่จดจำ
- ดึงดูดใจลูกค้าในชุมชนทุกเพศ ทุกวัย
- ผสมผสานอุปกรณ์การจัดเรียงสินค้าทางแบบเก่า / ใหม่ได้อย่างลงตัว



เกร็ดเล็กเกร็ดน้อย

การดึงเอกลักษณ์ ศิลปะท้องถิ่น หรือของสะสมของเจ้าของร้านมาใช้
ในการตกแต่ง จะช่วยสร้างเสน่ห์ให้ร้านค้าเป็นที่จดจำ



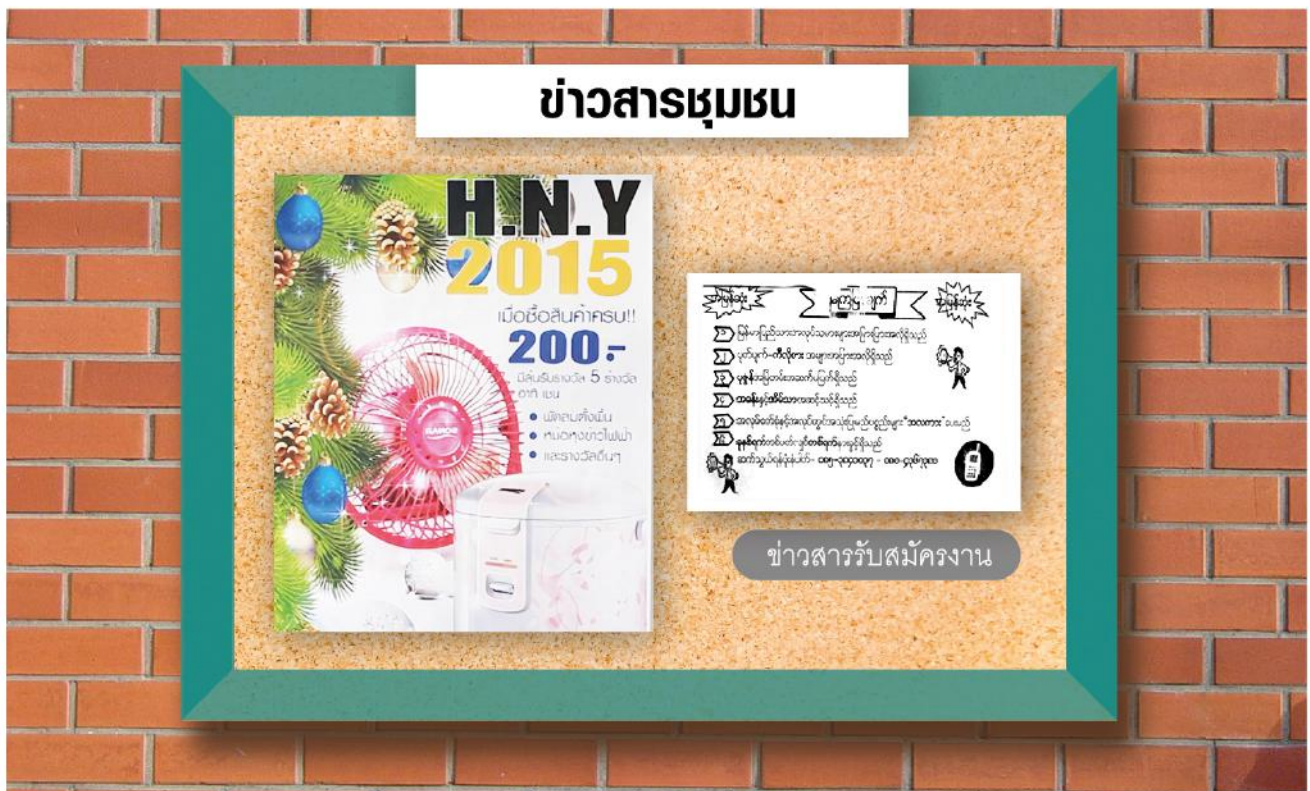


แตกต่างด้วย “ความสัมพันธ์กับชุมชน”

กระถางข่าวสารชุมชน

จุดเด่น

- แหล่งรวมข่าวสารในชุมชน
- แหล่งหางานสำหรับคนงานในชุมชน
- เพิ่มความสัมพันธ์กับลูกค้าในชุมชน



เกร็ดเล็กเกร็ดน้อย

- ตรวจสอบบริษัทหรือบุคคลที่เป็นผู้ว่าจ้าง เพื่อแน่ใจว่าผู้ว่าจ้างมีความน่าเชื่อถือ
- มีเบอร์โทรศัพท์ ที่อยู่ของผู้ว่าจ้างชัดเจน



ที่พื้กอาศัย / คอนโด



แตกต่างด้วย “สินค้าและบริการ”

บุุคอาหารแช่แข็ง

จุดเด่น

- เป็นแหล่งอาหารยามค้าคืบ
- อาหารแช่แข็ง อายุสินคืบนานกว่า 6 เดือน
- ผลไม้สด เพิ่มความหลากหลาย ดันทุนน้อย
กำไรดี



ประมาณการเงินลงทุนเริ่มต้น

- | | |
|---|-----------|
| ■ ต้นทุนอุปกรณ์ | 5,000 บาท |
| (มาพร้อมสินคืบ เป็นไปตามเงื่อนไขของบริษัทเจ้าของตู้แช่) | |
| ■ ต้นทุนสินคืบ | 370 บาท |
| รวม | 5,370 บาท |

ประมาณการรายได้และกำไร

กำไร 26%

- | | |
|--|------------------------------|
| ■ รายได้ (จำนวนกล่อง x ราคาต่อกล่อง) | $10 \times 50 = 500$ บาท/วัน |
| ■ กำไร (รายได้ - ต้นทุนอุปกรณ์และสินคืบ) | $500 - 370 = 130$ บาท/วัน |

ระยะเวลาคืบทุนโดยประมาณ

ประมาณการเงินลงทุนเริ่มต้น	5,370 บาท
หารด้วยประมาณการกำไร	130 บาท/วัน
ระยะเวลาคืบทุน	42 วัน

** ราคาประมาณการยอดขายขึ้นอยู่กั้ทำเลร้านค้า ดันทุนและกำไรขึ้นอยู่กั้เงื่อนไขของบริษัทผู้จำหน่ายสินคืบ

เพิ่มสั้ยภาพร้านค้าปลีกไทย...คือเป้าหมายของเรา

พัก / พลัสสตูดิโอ



ประมาณการเงินลงทุนเริ่มต้น

■ ต้นทุนอุปกรณ์ (ตู้แช่)	28,900 บาท
■ ต้นทุนสินค้า (ผัก, ผลไม้)	360 บาท
รวม	29,260 บาท

ประมาณการรายได้และกำไร

กำไร 40%

■ รายได้ (จำนวนแพ็ค x ราคาต่อแพ็ค)	$30 \times 25 = 600$ บาท/วัน
■ กำไร (รายได้ - ต้นทุนสินค้า)	$600 - 360 = 240$ บาท/วัน

ระยะเวลาคืนทุนโดยประมาณ

ประมาณการเงินลงทุนเริ่มต้น	29,260 บาท
หารด้วยประมาณการกำไร	240 บาท/วัน
ระยะเวลาคืนทุน	122 วัน



เกร็ดเล็กเกร็ดน้อย

- ดูแลทำความสะอาดตู้แช่
- เปลี่ยนสินค้าให้ดูสดใหม่เสมอ ตรวจสอบวันหมดอายุของสินค้า

แตกต่างด้วย “การตกแต่ง”



ร้าน Dailymart



จุดเด่น

- ตกแต่งป้ายหน้าร้านให้โดดเด่นสะดุดตา
- ชั้นวางสินค้าสีดำ ทำให้สินค้าโดดเด่นขึ้น
- เปิดเพลงเบาๆ มีกลิ่นอโรมา
- สร้างบรรยากาศให้น่าเลือกซื้อสินค้า
- เจ้าของร้านยิ้มแย้มแจ่มใส



คุณพรพรรณ พนมวัลย์
ร้านเดลีมาร์ก กรุงเทพฯ



ป้ายร้านค้าสะดุดตา



ตู้แช่มีโลโก้ร้าน



วิทยุและกลิ่นหอม



ใช้ชั้นวางสินค้าสีดำ



แตกต่างด้วย “ความสัมพันธ์กับชุมชน”

ข่าวสารออนไลน์



จุดเด่น

- แหล่งรวมข่าวสารในชุมชน
- แหล่งรวมช่างซ่อมประเภทต่างๆ
- เพิ่มความสัมพันธ์กับลูกค้าในชุมชน
- สามารถสื่อสารกับลูกค้าได้รวดเร็วและดูทันสมัย

ตัวอย่าง

- แหล่งรวมบริการซ่อมไฟฟ้า, ท่อน้ำ, ล้างแอร์, ช่างกุญแจ
- ข่าวโปรโมชั่นโดนใจ
- ข่าวบริการสั่งซื้อสินค้า (Pre-order)



ไอเดียเสริมเพิ่มรายได้

การตอบสนองความต้องการของลูกค้า โดยการเพิ่มสินค้าและบริการ นอกจากเพิ่มรายได้ เพิ่มกำไรให้ทางร้าน ยังเป็นการสร้างความแตกต่าง ดึงดูดลูกค้าเข้าร้าน สร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้า และระบายสินค้าในร้านได้เร็วยิ่งขึ้น ทำให้สินค้าในร้านมีความสดใหม่อยู่เสมออีกด้วย

สิ่งที่ต้องคำนึงถึง

1. วิเคราะห์ทำเลที่ตั้งของร้าน รวมถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ความต้องการที่สอดคล้องกับรายได้ พฤติกรรมการซื้อสินค้า
2. ประเมินต้นทุน กำไรในการลงทุน โดยพิจารณาเพิ่มสินค้า / บริการที่ลงทุนไม่มากก่อน
3. เตรียมความพร้อมในด้านต่างๆ อาทิ สถานที่ อุปกรณ์ วัตถุดิบ รวมไปถึงสื่อการประชาสัมพันธ์เพื่อให้ลูกค้าทราบว่าร้านมีสินค้าใหม่ หรือบริการเสริมต่างๆ
4. ความพร้อมของเจ้าของร้านในการบริหารจัดการ

เทศกาลสร้างรายได้

มกราคม - มีนาคม



ต้อนรับปีใหม่

- ของขวัญต่างๆ เช่น ผ้าขนหนู เครื่องดื่มเพื่อสุขภาพ กระเช้าของขวัญ ชุดแก้วน้ำ ชุดจานชาม
- อุปกรณ์สำหรับห้องของขวัญ เช่น กระดาษห่อของขวัญ ริบบิ้น เทปกาว การ์ดอวยพร
- สินค้าสำหรับตกแต่ง เช่น ป้ายสวัสดิ์ปีใหม่ สายรุ้ง พลุกระดาษ ลูกโป่ง
- เพิ่มรายการสินค้าสำหรับเทศกาลเฉลิมฉลองให้เพียงพอ เช่น น้ำอัดลม ขนมขบเคี้ยว แก้ว จานกระดาษ



ตรุษจีน

- อุปกรณ์สำหรับการไหว้เจ้า เช่น ธูป เทียน ถ้วยชา ถ้วยเหล้า กระดาษเงิน กระดาษทอง ประทัด
- ซองมงคล และของขวัญที่มีสีแดงเป็นองค์ประกอบต่างๆ เช่น คู่ก๊ี้บวรจุในกล่องสีแดง



วาเลนไทน์แห่งความรัก

- ซ็อกโกแลตรูปหัวใจ สติกเกอร์รูปหัวใจ ลูกอมรูปหัวใจ
- ดอกกุหลาบสดแบ่งขาย

เมษายน - มิถุนายน



สงกรานต์terra

- อุปกรณ์การเล่นน้ำสงกรานต์ เช่น ชันน้ำ ถังพลาสติก ปืนฉีดน้ำ
- อุปกรณ์กันเปื้อน เช่น ถังพลาสติก ถังซีปล็อก
- ชุดรดน้ำดำหัว เช่น น้ำอบ แป้งร่ำ ชันเงิน



สวัสดีวันเปิดเทอม

- เครื่องเขียน ปากกา ดินสอ ยางลบ และสมุดจด ดินสอสี เมจิ ชุดเรขาคณิต
- ถังทำ หรือผ้าเช็ดหน้า ที่สามารถขายรวมเป็น โหลได้



กรกฎาคม - กันยายน



เข้าพรรษาอัมบุญ

- เทียนพรรษานาต่าง ๆ โดยขนาดแนะนำควรเป็นขนาดเล็ก - กลาง
- ชุดหลอดไฟ ผ้าอาบน้ำฝน ไฟฉาย เครื่องเขียน จัดชุดสังฆทาน ชุดตักบาตร ในงบประมาณที่แตกต่างกัน เพื่อสร้างทางเลือกให้ลูกค้าทุกกลุ่ม



วันแม่อุ่นรัก

- ดอกมะลิประดิษฐ์เป็นของขวัญในรูปแบบต่างๆ
- บัตรอวยพรวันแม่
- กระเช้าของขวัญ เครื่องดื่มเพื่อสุขภาพ
- ธงประดับ



ตุลาคม - ธันวาคม



ออกพรรษา

- ชุดตักบาตร (เทศกาลตักบาตรเทโว)
ข้าวสาร อาหารแห้งต่างๆ
- ชุดสังฆทาน รองเท้าแตะ
- ฐูป เทียน



กินเจ

- อาหารสำหรับเทศกาลกินเจ เช่น
บะหมี่กึ่งสำเร็จรูป อาหารเจแช่แข็ง
อาหารกระป๋องเจ
- นมถั่วเหลือง เต้าหู้



ลอยกระทง

- กระทงขนมปัง ฐูป เทียน ดอกไม้ประดิษฐ์



วันแม่ - วันพ่อแห่งชาติ

- บัตรอวยพร ชุดของขวัญ ธงประดับ
- เทียน โคมไฟ ใช้จุดถวายพระพร
- เครื่องดื่มสุขภาพ

สินค้าและบริการสร้างรายได้

ชุดใส่บาตรอัมบุญ



จุดเด่น สำหรับร้านค้าที่อยู่ใกล้แหล่งชุมชน หรือวัด สามารถเพิ่มยอดขายสินค้าที่มีวางจำหน่ายในร้านอยู่แล้ว โดยการจัดชุดใส่บาตร เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า

ประมาณการขายได้ *

จำหน่ายชุดละ 59 บาท ได้กำไรประมาณ 20-25%



โรงเรียน



สำนักงาน



ชุมชน/โรงงาน



ที่พักอาศัย/คอมโด

ข้าวหุง



จุดเด่น ทานทุกวัน ขายได้ทุกวัน อีกทั้งยัง จัดเตรียมง่าย ไม่มีวัตถุดิบมากมาย ไม่ยุ่งยาก

ประมาณการขายได้ *

ข้าวสาร 1 ถุง 5 กิโลกรัม สามารถบรรจุเป็นข้าวสวยได้ 140 ถุงจำหน่ายถุงละ 5 บาท ได้กำไรไม่ต่ำกว่า 300%



โรงเรียน



สำนักงาน



ชุมชน/โรงงาน



ที่พักอาศัย/คอมโด

* ราคาประมาณการ ขึ้นอยู่กับราคาของวัตถุดิบ

น้ำหลากรส



โรงเรียน



สำนักงาน



ชุมชน/โรงงาน



ที่พักอาศัย/คอนโด

จุดเด่น เมืองไทยเป็นเมืองร้อน สามารถขายเครื่องดื่มได้ทั้งปี การเตรียมการไม่ยุ่งยากทำได้ง่าย แค่อีกซอง เติมน้ำพร้อมขาย

รายการวัตถุดิบ

1. เครื่องดื่มสำเร็จรูป ตรา เอโร่ เช่น รสส้ม รสผลไม้รวม รสเก๊กฮวย
2. ขวดน้ำพลาสติก 3. หลอดดูด

ประมาณการขายได้ *

ซองใส่ขวด จำหน่ายขวดละ 10 บาท
ได้กำไรประมาณ 50-60%

แซนวิช

จุดเด่น เหมาะสำหรับจำหน่ายใกล้อาคารสำนักงาน หรือโรงเรียน โดยเฉพาะอย่างยิ่งตอนเช้าและเย็นสามารถสร้างความหลากหลายได้ด้วยวัตถุดิบที่จะทำให้ลูกค้าไม่เบื่อ

รายการวัตถุดิบ

1. ขนมปังตรา เอโร่
2. แฮม หรือทูน่ากระป๋อง
3. ผักสด ได้แก่ ผักกาดแก้ว หอมหัวใหญ่ มะเขือเทศ
4. แยม, มายองเนส หรือแซนวิชสเปรด

ประมาณการขายได้ *

ขนมปัง 1 แถว ทำแซนวิชได้ 9 ชิ้น จำหน่ายชิ้นละ 20 บาท
ได้กำไรประมาณ 40%



โรงเรียน



สำนักงาน

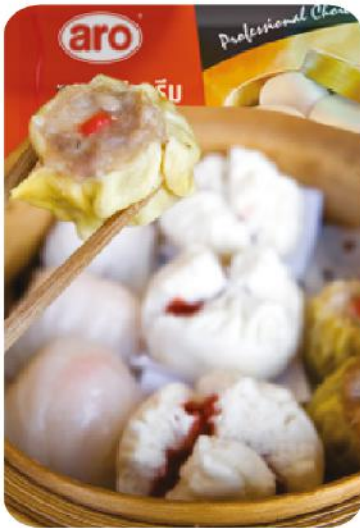


ชุมชน/โรงงาน

* ราคาประมาณการ ขึ้นอยู่กับราคาของวัตถุดิบ

เพิ่มศักยภาพร้านค้าปลีกไทย...คือเป้าหมายของเรา

ขนมจีบ ซาลาเปา



จุดเด่น สะดวกสบายเนื่องจากเป็นอาหารแช่แข็ง กึ่งสำเร็จรูปที่เก็บไว้ได้นาน ไม่ยุ่งยาก อีกทั้งยังขายได้เร็ว ลงทุนไม่มาก เหมาะสำหรับร้านค้าใกล้โรงเรียน สำนักงาน คอนโด ที่ลูกค้าต้องการความรวดเร็ว เมื่อยามหิว สามารถขายได้ตลอดทั้งวัน

รายการวัตถุดิบ

- | | |
|-------------------------------------|-------------------|
| 1. ขนมจีบ ซาลาเปา แช่แข็ง ตรา เอโร่ | 4. น้ำจิ้มซอ |
| 2. จานกระดาษ หรือ ถาดโฟม | 5. ถุงพลาสติกร้อน |
| 3. กระเทียมเจียว สำเร็จรูป | 6. ถุงหิ้ว |

ประมาณการขายได้ *

ซาลาเปา จำหน่ายลูกละ 15 บาท ขนมจีบ จำหน่ายลูกละ 5 บาท
ได้กำไรประมาณ 30-40%



โรงเรียน



สำนักงาน



ชุมชน/โรงงาน



ที่พักอาศัย/คอนโด

ขนมปังปี๊บแบ่งขาย



จุดเด่น ขนมที่ขายดี ต้นทุนไม่สูง กำไรดี นำมาแบ่งขาย ในราคาไม่แพง เลือกชนิดขนมให้หลากหลาย ทำให้ลูกค้าซื้อบ่อย นอกจากนี้ขนมยังสามารถเก็บไว้ได้นาน

รายการวัตถุดิบ

1. ขนมปังปี๊บ ขนาด 1.5 กิโลกรัม ตราเซฟแพ็ค ราคา 155 บาท
2. ถุงพลาสติก

ประมาณการขายได้ *

ขนมปัง 1 ปี๊บ แบ่งได้ 12 ถุง จำหน่ายถุงละ 15 บาท
ได้กำไรประมาณ 20%



โรงเรียน



สำนักงาน



ชุมชน/โรงงาน



ที่พักอาศัย/คอนโด

* ราคาประมาณการ ขึ้นอยู่กับราคาของวัตถุดิบ

ของสดแบ่งขาย



จุดเด่น สำหรับร้านค้าอยู่ในชุมชน หรือไกลจากตลาด การแบ่งขายของสดนับเป็นไอเดียการขายที่ทำกำไรได้ดีทีเดียว และยังสร้างความแตกต่าง ช่วยดึงดูดลูกค้าให้มาซื้อสินค้าอื่นๆเพิ่มมากขึ้น

รายการวัตถุดิบ

1. เนื้อสัตว์ 2. ผัก 3. เครื่องเทศ

** เลือกซื้อรายการสินค้าในปริมาณที่เหมาะสม และควรประมาณให้จำหน่ายหมดภายใน 1 วัน เลือกสินค้าที่สดใหม่ และสะอาดได้มาตรฐาน

ประมาณการขายได้ *

แบ่งขายได้ เป็นแพ็คประมาณ 1.5 ซีดต่อแพ็ค จำหน่ายราคาแพ็คละ 30 บาท ได้กำไรประมาณ 50%



โรงเรียน



สำนักงาน



ชุมชน/โรงงาน



ที่พักอาศัย/คอนโด

ผลไม้รวมตามฤดูกาล



จุดเด่น ความอุดมสมบูรณ์ของผลไม้มีนานาชนิดในประเทศไทย เป็นอีกจุดหนึ่งที่จะนำมาสร้างกำไรให้กับร้านค้าได้ โดยแบ่งขายพร้อมรับประทาน

ประมาณการขายได้ *

แตงโม 1 ลูก แบ่งได้ 16 ชิ้น จำหน่ายชิ้นละ 10 บาท ได้กำไรประมาณ 50-70%



โรงเรียน



สำนักงาน



ชุมชน/โรงงาน



ที่พักอาศัย/คอนโด

น้ำมันขวด



จุดเด่น ในย่านชุมชน ตรอก ซอยต่างๆ นิยมใช้ จักรยานยนต์เป็นพาหนะในการสัญจร และหาปั้มเติมน้ำมันค่อนข้างลำบาก น้ำมันขวดเป็นสินค้าที่เพิ่มทางเลือก และอำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าได้อย่างดี

ประมาณการขายได้ *

แบ่งใส่ขวด จำหน่ายขวดละ 35 บาท ได้กำไรประมาณ 20%



โรงเรียน



ชุมชน/โรงงาน



ที่พักอาศัย/คอนโด

สารพัดงานซ่อม



จุดเด่น สร้างจุดเด่นให้ร้านและเพิ่มความสะดวกสบายให้คนในชุมชน โดยอาจจะรับซ่อมเอง (หากเจ้าของหรือพี่น้องมีความรู้) หรือรับเป็นคนกลาง ลงทุนไม่มาก ค่าซ่อม ค่าอะไหล่ สามารถคิดเงินจากลูกค้าได้ ส่วนค่าบริการคิดตามความยากง่ายและเวลาที่ใช้

เทคนิคเพิ่มรายได้

ติดป้าย “รับซ่อมเครื่องไฟฟ้า” ให้ชัดเจน และอาจเพิ่มบริการรับ-ส่งถึงบ้าน โดยคิดค่าบริการเพิ่ม



โรงเรียน



สำนักงาน



ชุมชน/โรงงาน



ที่พักอาศัย/คอนโด

* ราคาประมาณการ ขึ้นอยู่กับราคาของวัตถุดิบ

บริการเครื่องซักผ้าหยอดเหรียญอัตโนมัติ



จุดเด่น บริการเครื่องซักผ้าหยอดเหรียญอัตโนมัติ
เพียงมีพื้นที่หน้าร้านเพียงพอ มีระบบน้ำและ
ระบบไฟพร้อมรองรับ ก็สามารถดำเนินกิจการได้
ไม่ยุ่งยาก

เทคนิคเพิ่มรายได้

นำเสนอการขายผงซักฟอก น้ำยาซักผ้า น้ำยาปรับ
ผ้านุ่ม หรือแบ่งขายน้ำยาขจัดคราบ เป็นการเพิ่ม
ยอดขายสินค้าภายในร้านได้อีกทางหนึ่ง



ชุมชน/โรงงาน



ที่พักอาศัย/คอนโด

บริการส่งสินค้า

จุดเด่น เป็นบริการที่เพิ่มความสะดวกสบาย
ให้กับลูกค้าที่มาใช้บริการที่ร้าน และเพิ่มความ
แตกต่างจากร้านค้าปลีกทั่วไปอย่างชัดเจน

สิ่งที่ต้องเตรียม

พาหนะสำหรับจัดส่งสินค้า เช่น จักรยาน จักรยานยนต์ หรือรถยนต์ รถกระบะ
เลือกให้เหมาะสมกับปริมาณสินค้า และระยะทางในการให้บริการ
เพื่อความคล่องตัว

เทคนิคเพิ่มรายได้

การตั้งราคาขั้นต่ำในการบริการจัดส่ง เพื่อกระตุ้นให้ลูกค้าซื้อสินค้าตาม
จำนวน ก็จะทำให้มีรายได้มากขึ้นตามไปด้วย



สำนักงาน



ชุมชน/โรงงาน



ที่พักอาศัย/คอนโด

ไต่ถามการสร้างแตกต่าง และรูปจากร้านค้าสมาชิกแบบโครมิตร์แก้ไขช่วย

- | | |
|--|--|
| ■ ข้าวไข่เจียวทรงเครื่อง แพนชี | คุณวิไลวรรณ คุณานุปรกรณ์
จ.สมุทรปราการ |
| ■ บริการถ่ายเอกสาร เข้าเล่มรายงาน
/ข่าวสารออนไลน์ | คุณอัญชิสา เชื้อสุวรรณรักษ์
ร้านสุขสบายมินิมาร์ท จ.นครปฐม |
| ■ มุมสินค้าเพื่อสุขภาพ | คุณยุพิน ล้อจักรชัย
ร้านคุณยุพิน จ.กรุงเทพฯ |
| ■ แตกต่างด้วย “การตกแต่ง”
ทำเลสำนักงาน | คุณศิริพัฒน์ สกุลทอง
ร้าน M mart จ.กรุงเทพฯ |
| ■ สินค้าท้องถิ่น/ สินค้าประเทศเพื่อนบ้าน | คุณวิไลวรรณ อิดริชี
จ.สมุทรปราการ |
| ■ ขายสินค้าเค็ดตาล็อก/ ขายตรง | คุณวรเชษฐ์ ชาญพันธ์
น้ำเพชรมินิมาร์ท จ.กรุงเทพฯ |
| ■ มุมอาหารแช่แข็ง | คุณพัชรินทร์ ภูจิระเกษม
ร้านคุณพัชรินทร์ จ.กรุงเทพฯ |
| ■ ผัก/ผลไม้สดแช่เย็น | คุณอภิญญา สุขไทย
ร้าน ปิ่น ปิ่น ชี้อป จ.สมุทรปราการ
คุณเรใจ แยมบุบผา
ร้าน One minimart จ.กรุงเทพฯ |
| ■ แตกต่างด้วย “การตกแต่ง”
ทำเลที่พักอาศัย/คอนโด | คุณพรพรรณ พนมวัลย์
ร้านเดลีมาร์ท จ.กรุงเทพฯ |



@mitrtaeshohuay



สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมฝ่ายพัฒนาสมาชิกเบ็คโครทุกสาขา

☎ 02-099-1555 🌐 www.มิตร้าเอชไฮว.com