



สัมภาษณ์โดย : งามตา สืบเชื้อวงศ์

จุดเริ่มต้นของ "เป็นกาแฟโบราณ" มาจาก "วิวัฒน์ ไบบัว" ที่มีความชื่นชอบในรสชาติกาแฟเป็นอย่างมาก บวกกับทางบ้านประกอบอาชีพค้าขายกาแฟโบราณด้วย ตั้งแต่รุ่นปู่ย่า จึงสานต่อมาเรื่อย โดยมีแนวคิดอยากจะเปิดร้านกาแฟเป็นของตนเอง โดยการคิดค้นนำถุงกระดาษมาเป็น Packaging จะได้เป็นเอกลักษณ์ในการสร้างจุดขาย และได้มีการพัฒนาคิดค้นสูตร ให้ถูกคอกุ๊กใจคนในยุคปัจจุบัน ภายใต้แบรนด์ "เป็นกาแฟโบราณ" ที่หลายคนอาจสงสัย หรือไม่เข้าใจในความหมายของชื่อ "เป็น"

โดยวิวัฒน์เล่าถึงที่มาของการใช้ชื่อ เป็นกาแฟโบราณมาจากที่ครอบครัวเป็นลูกศิษย์ และเคารพนับถือ หลวงพ่อเป็นวัดบางพระ จ.นครปฐม จึงได้นำชื่อท่านมาใช้เป็นชื่อในการทธุรกิจ และร้านกาแฟเป็น ทุกสาขาจะมีรูปหลวงพ่อเป็นให้กับทุกสาขาได้บูชาเพื่อเป็นสิริมงคลและเมตตามหานิยม เพื่อความเจริญรุ่งเรืองในการค้าขาย



ขยายกว่า 1,000 สาขา

"เป็นกาแฟโบราณ" เริ่มเปิดร้านตั้งแต่ปี 2554 และเริ่มมีการขายแฟรนไชส์เกิดขึ้นในปี 2555 ในยุคนั้นถือว่าเป็นกาแฟโบราณ มีการขยายสาขาเป็นจำนวนมาก และเริ่มติดตลาดจนทำให้มีสาขาเพิ่มขึ้นแล้วกว่า 1,000 สาขาทั่วประเทศ



จุดขายเป็นกาแฟโบราณ

สำหรับจุดเด่นที่เป็นจุดขายของเป็นกาแฟโบราณ คือ เป็นกาแฟโบราณสูตรเฉพาะเจ้าแรกที่มีรสชาติกาแฟสูตรพิเศษคั่วบดเองกับมือ และใช้วัตถุดิบที่มีคุณภาพ จึงทำให้ไม่เหมือนกาแฟโบราณทั่วไป โดยมีความเข้มข้น หอม กลมกล่อมแบบ โบราณที่ทันสมัย ที่ขาดไม่ได้ในส่วน ของชาแดง ชาเขียว ก็ได้คัดสรรใบชาคุณภาพและเป็นสูตรเฉพาะ ซึ่งเป็นเมนูที่ขายดีไม่แพ้กัน ที่สำคัญเป็นเป็นกาแฟโบราณสูตรเฉพาะเจ้าแรกในประเทศไทยที่สามารถเก็บความเย็นได้นาน 4-5 ชั่วโมง จึงมีที่มาของสโลแกนว่า "หอมหวานชื่นใจ ถูใหญ่ เย็นนาน "



ตลาดมีความท้าทายสูง

สำหรับการแข่งขันในปัจจุบันวิวัฒน์ ยอมรับว่า มีค่อนข้างสูง ในธุรกิจร้านกาแฟ การทำแบรนด์จึงสำคัญ จึงเลือกที่จะนำหน้าตนเองออกมาการันตี ใครกิน ใครจะขาย เมื่อเห็นหน้าจะรู้ว่านี่คือเป็นต้นตำรับของแท้

"จะใส่ใจในสูตรต้นตำรับมาก สาขาแฟรนไชส์จะต้องคงไว้ซึ่งสูตรต้นตำรับ ห้ามเปลี่ยนแปลงสูตร สูตรต้นตำรับเป็นกาแฟโบราณ ขายดีมาตั้งแต่อดีต จนถึงปัจจุบัน ดังนั้นนี่คือจุดขายที่เหนือกว่าคู่แข่ง"



จากที่ผู้บริโภคมีความเชื่อมั่นในรสชาติ ทำให้เป็นกาแฟโบราณ มีการขยายสาขาแฟรนไชส์ได้มากกว่า 1,000 สาขา ทั่วประเทศ และในปี 2561 นี้ มีการขยายสาขามากกว่า 15 สาขาต่อเดือน รายได้หลักจึงมาจากการขายวัตถุดิบหลัก เช่น ถูงกระดาดเป็น แก้วเป็น ผงกาแฟ ผงชาแดง ผงชาเขียว เนื่องจากคุณภาพและรสชาติต้นตำรับของ เป็นกาแฟโบราณ ดิตตลาดได้สร้างความมั่นใจและความเชื่อมั่นให้กับลูกค้าเป็นจำนวนมาก โดยตั้งเป้ายอดขายไว้ที่ 50 ล้านบาทต่อปี

วิวัฒน์ ภูมิใจนำเสนอว่า เครื่องดื่มเมนูหลักๆ ที่ขายดีขายดีนั้น คือ กาแฟโบราณ ชามมเย็น ชาเขียว พร้อมอีกหลากหลายเมนูให้ลูกค้าได้เลือกและมีสูตรใหม่ๆ ให้กับทางสาขาอย่างต่อเนื่อง ราคาขายที่ทุกคนทุกระดับ สามารถซื้อของอร่อยได้โดยไม่ต้องจ่ายแพง ในราคาเพียง ถูงละ 25 บาท เท่านั้น ส่วนแบบแก้วจะเริ่มต้นที่ 20-25 บาทขึ้นไป ขึ้นอยู่กับพื้นที่แต่ละสาขา

บุญแจสู่ความสำเร็จ

ส่วนหลักคิดที่เป็นบุญแจสำคัญ จนทำให้เป็นกาแฟโบราณ ก้าวไปสู่ความสำเร็จคือ การดูแลสาขาในระบบครอบครัว ที่มีหลักการสอนการขาย การตลาด อย่างต่อเนื่อง และแนวคิดหลักคือ การดูแลรักษาคุณภาพ รสชาติวัตถุดิบต้นตำรับ ให้คงที่ ได้มาตรฐานอย่างเข้มงวด โดยวางเป้าหมายไว้ว่าเป็นกาแฟโบราณ จะต้องเป็นแฟรนไชส์ที่สนับสนุนให้คนไทยมีอาชีพทำกิน ต้องอยู่รอด และอยู่รวย และจะขยายรสชาติความเป็นแฟรนไชส์ไทยสู่อาเซียน และทั่วโลกให้ได้ ซึ่งล่าสุดเริ่มมีประเทศเพื่อนบ้านติดต่อเข้ามาแล้ว



นอกจากนี้เป็นกาแฟโบราณ ได้เข้าร่วมพิธีลงนามบันทึกข้อตกลงความร่วมมือ (MOU) การให้สิทธิเชื่อบริการแฟรนไชส์ ระหว่างธนาคารออมสินกับเจ้าของแฟรนไชส์ เป็นโครงการสิทธิเชื่อบริการแฟรนไชส์เพื่อผู้มีรายได้น้อย และได้รับมาตรฐานแฟรนไชส์ DBD ที่ได้ผ่านเกณฑ์มาตรฐานคุณภาพการบริหารจัดการธุรกิจในระบบแฟรนไชส์ ประจำปี 2560 จากกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ ถือเป็นอีกแรงสนับสนุนสำคัญที่การันตีคุณภาพกาแฟโบราณนี้ได้ และใครที่สนใจธุรกิจกาแฟโบราณก็สามารถติดต่อแฟรนไชส์ เป็น กาแฟโบราณ ได้ที่โทร. 08-1293-5424 มีรูปแบบแฟรนไชส์ให้เลือก 4 แบบ (ดูตาราง)

วิวัฒน์ฝากข้อคิดถึงคู่แข่ง หรือผู้ประกอบการ SMEs ด้วยกันว่า ธุรกิจร้านกาแฟมีคู่แข่งเป็นจำนวนมาก ทั้งทางตรงและทางอ้อม ปัจจัยเสี่ยงในการแข่งขันถือว่าสูงมาก ดังนั้นการเข้มงวดเรื่องรสชาติสูตรต้นตำรับ และการบริการ การสร้างจุดเด่นในการใช้สื่อโฆษณา การจัดการร้านถือเป็นเรื่องสำคัญ

ที่มา : หนังสือพิมพ์ฐานเศรษฐกิจ ฉบับวันที่ 25 - 28 มี.ค. 2561