

“Genesis BBQ”

แฟรนไชส์ไก่ สุดยอด
เอสเอ็มอีแห่งเกาหลีใต้



แปลและเรียบเรียงโดย
ส่วนวิเทศสัมพันธ์
สถาบันพัฒนาผลผลิตแห่งชาติ
Liaison@ftpi.or.th

“Genesis BBQ” เป็นธุรกิจบริการประเภทร้านอาหารและภัตตาคารของประเทศสาธารณรัฐเกาหลี (เกาหลีใต้) ก่อตั้งขึ้นในเดือนกันยายน ค.ศ. 1995 โดยในระยะเริ่มต้นการดำเนินการธุรกิจนั้น มีสินค้าอาหารที่ใช้เนื้อไก่เป็นวัตถุดิบหลักในการประกอบอาหาร ไม่ว่าจะเป็นไก่ทอด ไก่บาร์บีคิว ซึ่งในเดือนพฤศจิกายนของปีเดียวกันกับการก่อตั้งกิจการนั้น ได้มีการเปิดร้านอาหารแห่งแรกขึ้น และในระยะเวลาการดำเนินการธุรกิจเพียง 5 ปี ซึ่งในปีค.ศ. 1999 ธุรกิจสามารถขยายกิจการโดยเปิดร้านอาหารประเภทไก่ได้มากถึง 1,000 สาขาทั่วประเทศเกาหลีใต้

“Genesis BBQ” เข้าใจถึงความสำคัญและตระหนักในภาระผูกพันด้านการให้บริการลูกค้า ด้วยไม่เพียงแต่รสชาติของอาหารที่ต้องอร่อย แต่ยังมีมุ่งเน้นการนำเสนออาหารที่มีประโยชน์ต่อสุขภาพ ดังนั้น จากความเชื่อมั่นในอุดมการณ์ของการดำเนินธุรกิจเพื่อตอบสนองต่อลูกค้า ในการประกอบอาหารประเภทไก่ทุกรายการอาหารจึงใช้วัตถุดิบในการทอดด้วยน้ำมันมะกอกบริสุทธิ์ รวมไปถึงการคัดสรรและเลือกใช้เฉพาะส่วนผสมที่ดีที่สุดและสดใหม่ในร้าน

อาหาร เพื่อให้ผู้บริโภคมั่นใจในการบริโภคอาหารที่มีคุณภาพ และในทุกรายการอาหารของภัตตาคารนั้น จะพบว่ามีความแตกต่างอย่างชัดเจนในรสชาติและคุณภาพเมื่อเปรียบเทียบกับธุรกิจร้านอาหารอื่นๆ ด้วยการพัฒนาสูตรอาหารที่ไม่มีใครสามารถลอกเลียนแบบได้ จากความโดดเด่นในรสชาติและส่วนผสมเฉพาะของอาหารสัญชาติเกาหลี เช่น ไส้ และซอสบาร์บีคิวสูตรดั้งเดิม เป็นต้น



จากความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจของ “Genesis BBQ” ในประเทศเกาหลีใต้ที่ผ่านมา ด้วยการเริ่มต้นนำเสนออาหารประเภทไก่ ธุรกิจได้มีการพัฒนาสินค้าจนสามารถขยายธุรกิจโดยมีตราสินค้าเป็นของตนเอง มากกว่า 10 ตราสินค้า และสามารถขยายกิจการไปในประเทศต่างๆ โดยการวางแผนการตลาดด้วยกลยุทธ์การขยายธุรกิจเชิงรุก ไปสู่ตลาดต่างประเทศ และได้เปิดตลาดต่างประเทศทั้งในภูมิภาคเอเชีย สหภาพยุโรป ทวีปอเมริกาและอเมริกาใต้ รวมถึงในแอฟริกาบางประเทศ อาทิ สาธารณรัฐประชาชนจีน สหรัฐอเมริกา สเปน ญี่ปุ่น

เวียดนาม ออสเตรเลีย ไนจีเรีย กานา มองโกเลีย มาเลเซีย และสิงคโปร์ เป็นต้น โดยปัจจุบันมีสาขาทั่วโลกมากกว่า 3,500 สาขา ภายใต้ปรัชญาและวิสัยทัศน์ในการดำเนินธุรกิจ และในอนาคตนั้น “Genesis BBQ” ได้ตั้งเป้าหมายการดำเนินธุรกิจร้านอาหารประเภทไก่ให้สามารถเป็นกลุ่มธุรกิจขนาดใหญ่ที่สุดและดำเนินกลยุทธ์การขยายตลาดในลักษณะการขยายสิทธิการเป็นผู้แทนจำหน่ายในรูปแบบแฟรนไชส์ โดยในปี 2020 ตั้งเป้าหมายที่จะขยายสาขาร้านอาหารและภัตตาคารได้มากถึง 50,000 สาขาทั่วโลก

กุญแจสู่ความสำเร็จของ “Genesis BBQ” คือ ความมุ่งมั่นของการดำเนินธุรกิจภายใต้การขยายสิทธิการเป็นผู้แทนจำหน่าย ด้วยปรัชญาการบริหารจัดการสำคัญที่มุ่งเน้นการสร้างกลยุทธ์การขยายธุรกิจที่สร้างความสัมพันธ์อย่างยั่งยืนระหว่าง “Genesis BBQ” กับผู้ซื้อสิทธิการเป็นผู้แทนจำหน่ายในสาขาต่างๆ รวมถึงการให้ความสำคัญและรับผิดชอบต่อผู้บริโภคและพนักงานทุกคน



แนวทางการดำเนินธุรกิจในลักษณะการขายสิทธิการเป็นผู้แทนจำหน่ายในรูปแบบแฟรนไชส์ ดังนี้

1

ขยายจำนวนสาขาและจำนวนผู้ซื้อสิทธิการเป็นผู้แทนจำหน่ายในประเทศต่างๆ ผ่านกระบวนการให้ความรู้ คำปรึกษาแนะนำทางธุรกิจ และการสื่อสารระหว่างกันอย่างมีประสิทธิภาพ

2

รับฟังข้อคิดเห็น ข้อร้องเรียน ข้อปฏิบัติ และข้อเสนอแนะอันเป็นประโยชน์ต่อธุรกิจจากผู้ซื้อสิทธิการเป็นผู้แทนจำหน่ายด้วยความเอาใจใส่

3

มุ่งเน้นการสร้างผลตอบแทนทางธุรกิจให้แก่ผู้ซื้อสิทธิการเป็นผู้แทนจำหน่ายมากกว่าธุรกิจประเภทอื่นๆ เพื่อสร้างแรงจูงใจในการประกอบธุรกิจ

4

สร้างความต่อเนื่องและให้ความสำคัญกับการพัฒนาตราสินค้าของธุรกิจให้มีความแข็งแกร่งและสร้างการรับรู้ตราสินค้าในกลุ่มผู้บริโภค

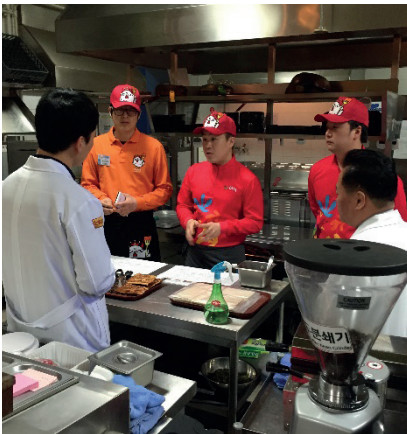
5

สนับสนุนและให้ความช่วยเหลือ รวมถึงให้คำแนะนำทั้งในด้านการบริหารจัดการธุรกิจ และการขยายฐานลูกค้ากลุ่มผู้บริโภคแก่ผู้ซื้อสิทธิการเป็นผู้แทนจำหน่ายอย่างเต็มที่

6

สร้างความพึงพอใจสูงสุดให้แก่ผู้บริโภคด้วยรสชาติอาหารที่มีความโดดเด่น เป็นเอกลักษณ์เฉพาะ และให้ความสำคัญกับการสร้างและพัฒนานวัตกรรมรูปแบบใหม่ๆ

กรณี “Genesis BBQ” นี้เป็นเพียงแบบอย่างความสำเร็จตัวอย่างหนึ่งก็คือ คุณสุปรีย์ เถระพัฒน์ เจ้าหน้าที่ปฏิบัติการระดับสูง 2 ส่วนวางแผนด้านศักยภาพในการแข่งขัน สำนักแผนยุทธศาสตร์และนโยบาย สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม สรุปลงจากการบรรยายโดย Mr. Shinbae Kang, Executive Managing Director/Chief Operating Officer และ Mr. Kyu Hwan Lee, Global BBQ / Business Development Team/Executive Director, Genesis BBQ Global Company Limited เมื่อได้มีโอกาสเข้าร่วมโครงการอบรมเชิงปฏิบัติการ Workshop on Market Access for SMEs in the Service Sector ขององค์การเพิ่มผลผลิตแห่งเอเชีย (Asian Productivity Organization: APO) ระหว่างวันที่ 10-13 มีนาคม 2558 ณ กรุงโซล ประเทศสาธารณรัฐเกาหลี



การเข้าร่วมโครงการในครั้งนี้ ทำให้ผู้เขียนได้รับองค์ความรู้ที่เกี่ยวข้องกับการกำหนดกลยุทธ์การเข้าสู่ตลาดของผู้ประกอบการ SMEs ในภาคบริการ รวมทั้งแนวทางและกระบวนการในการสนับสนุนและผลักดันให้ผู้ประกอบการ SMEs สามารถเข้าสู่ตลาด และสามารถแข่งขันได้ในเวทีการค้าระดับโลก ผ่านกิจกรรมสำคัญในระหว่างการประชุม การแบ่งปันประสบการณ์ระหว่างผู้เข้าร่วมอบรมซึ่งเป็นผู้แทนจากประเทศต่างๆ ที่เป็นสมาชิกของ APO โดยเฉพาะอย่างยิ่งการให้ความรู้ในมิติต่างๆ ที่จำเป็นต้องดำเนินการธุรกิจทางการตลาดที่สำคัญ รวมทั้งแนวทางและวิธีการสนับสนุนผู้ประกอบการ SMEs ซึ่งดำเนินการโดยภาครัฐและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องเหล่านี้ สามารถนำมาใช้เป็นแนวทางการกำหนดและพัฒนากลยุทธ์เชิงปฏิบัติการ (Strategic Action Plan Development) ในการขยายตลาดสู่ต่างประเทศ

การกำหนดและพัฒนากลยุทธ์เชิงปฏิบัติการ (Strategic Action Plan Development) ดำเนินการผ่านการประเมินความพร้อมในการขยายตลาดและความเป็นไปได้ในการ

ดำเนินธุรกิจของตลาด โดยพยากรณ์หรือคาดการณ์ความสามารถในการดำเนินธุรกิจ การประเมินความเสี่ยงอันอาจเกิดขึ้น และการประเมินความเป็นไปได้ของการขยายตลาดจะช่วยให้เจ้าของธุรกิจสามารถวางแผนและกำหนดกลยุทธ์จากการวิเคราะห์จุดแข็ง รวมทั้งโอกาสทางการตลาดและอุปสรรคหรือภัยคุกคามต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้น และสามารถนำมาใช้เป็นข้อมูลและแนวปฏิบัติสำหรับการส่งเสริม พัฒนาและยกระดับความสามารถของผู้ประกอบการ SMEs ในประเทศไทยให้มีศักยภาพและความสามารถในการเข้าสู่ตลาดต่างประเทศในระดับต่างๆ ได้อย่างเป็นรูปธรรม ผ่านการกำหนดยุทธศาสตร์และกลยุทธ์ด้านการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในมิติการตลาดต่างประเทศ (SMEs Internationalization)

การประยุกต์ใช้แนวทางในการกำหนดและพัฒนากลยุทธ์เชิงปฏิบัติการในการขยายตลาดสู่ต่างประเทศ จะเป็นเครื่องมือที่สำคัญอย่างยิ่งยวดสำหรับการเตรียมความพร้อมของผู้ประกอบการในภาคการบริการที่มีแนวโน้มที่จะขยายตลาดในต่างประเทศ โดยผู้ประกอบการ SMEs ต้องให้ความสำคัญกับปัจจัยแห่งความสำเร็จของธุรกิจ เพื่อขยายขอบเขตการตลาดในสินค้าและบริการของตน รวมทั้งยังสามารถประสบความสำเร็จในการแข่งขันกับตลาดต่างประเทศ อันจะมีผลกระทบโดยตรงต่อการเติบโตของระบบเศรษฐกิจของประเทศ ผ่านการเพิ่มขึ้นของมูลค่าการส่งออกของผู้ประกอบการ SMEs ในอนาคต

อ้างอิง: <http://www.ftpi.or.th/download/APO-Article/Industry-and-Service-Sector/General%20Management/15IN39WSPMktAccess-SupreeT14May15.pdf>

* ภาพทั้งหมดโดย คุณสุปรีย์ เถระพัฒน์
* สามารถติดตามบทความฉบับเต็มและบทความของผู้เข้าร่วมโครงการเอพีไออื่นๆ ได้ที่ <http://www.ftpi.or.th/services/apo/apo-article>