



การศึกษาธุรกิจบุฟเฟต์ หมูกระทะ ร้านเรือนชมพู
(Study of the buffet business, Moo Kratha,
Ruean Chompoo Restaurant)

ชื่อผู้จัดทำ

นางสาวปนิดา บุตรงาม

นางสาวภัทรจิรา พรหมอก

รายงานผลการดำเนินงานรายวิชาโครงการนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษา

ตามหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง สาขาวิชาการบัญชี

ปีการศึกษา 2567

วิทยาลัยการอาชีพสังขะ

ชื่อโครงการวิชาชีพ	การศึกษารัฐกิจบุฟเฟต์ หมูกระทะ ร้านเรือนชมพู	
ชื่อนักศึกษา	1. นางสาวปนิดา บุตรงาม	รหัสนักศึกษา 66302010018
	2. นางสาวภัทรจิรา พรหมอก	รหัสนักศึกษา 66302010025
หลักสูตร	ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.)	
สาขาวิชา	การบัญชี	
สาขางาน	การบัญชี	
ครูที่ปรึกษาโครงการ	นายวรินทร์ พร้อมเพรียง	
ครูที่ปรึกษาโครงการร่วม	นางดวงใจ ขาวงาม	
ครูผู้สอน	นายวรินทร์ พร้อมเพรียง	
ปีการศึกษา	2567	

คณะกรรมการตรวจสอบวิชาชีพ	ลายมือชื่อ
1. นายวรินทร์ พรอมเพรียง ครูที่ปรึกษาโครงการ	
2. นางดวงใจ ขาวงาม ครูที่ปรึกษาโครงการร่วม	
3. นายวรินทร์ พรอมเพรียง ครูผู้สอน	
4. นางดวงใจ ขาวงาม หัวหน้าแผนกวิชาการบัญชี	
5. นายเบญจภัทร วงศ์โคกสูง งานพัฒนาหลักสูตรการเรียนการสอน	
6. นายปรีดี สมอ รองผู้อำนวยการฝ่ายวิชาการ	

สถานที่สอบ : หอประชุมวิทยาลัยการอาชีพสังขะ

(นางแสงดาว ศรีจันทร์เวียง)

๒
ผู้อำนวยการวิทยาลัยการอาชีพสังขะ

วันที่.....เดือน.....พ.ศ.

การศึกษาธุรกิจบุฟเฟ่ต์ หมูกระทะ ร้านเรือนชมพู

(Study of the buffet business, Moo Kratha, Ruean Chompoo Restaurant)

ชื่อผู้จัดทำ

นางสาวปนิดา บุตรงาม

นางสาวภัทรจิรา พรหมอุก

รายงานผลการดำเนินงานรายวิชาโครงการนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษา

ตามหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ สาขาวิชาการบัญชี

ปีการศึกษา 2567

วิทยาลัยการอาชีพสังขะ

ชื่อเรื่อง : การศึกษาธุรกิจบุฟเฟ่ต์ หมูกระทะ ร้านเรือนชมพู
 ผู้จัดทำ : นางสาวปณิดา บุตรงาม
 นางสาวภัทรจิรา พรหมอก
 สาขาวิชา : การบัญชี
 แผนกวิชา : การบัญชี
 ที่ปรึกษา : นายวรินทร์ พร้อมเพรียง
 ปีการศึกษา : 2567

บทคัดย่อ

โครงการเรื่องการศึกษาธุรกิจบุฟเฟ่ต์ หมูกระทะ ร้านเรือนชมพู เพื่อศึกษาการดำเนินธุรกิจบุฟเฟ่ต์ หมูกระทะ ร้านเรือนชมพู เพื่อศึกษาแผนการบริหารจัดการธุรกิจบุฟเฟ่ต์ หมูกระทะ ร้านเรือนชมพู และเพื่อศึกษากลยุทธ์ทางการตลาดบุฟเฟ่ต์ หมูกระทะ ร้านเรือนชมพู

จากการศึกษาการดำเนินธุรกิจบุฟเฟ่ต์ หมูกระทะ ร้านเรือนชมพู สาขาสังขะ ของนายตะวัน โคตรชมพู พบว่ามีการดำเนินธุรกิจร้านบุฟเฟ่ต์ หมูกระทะ ได้วิเคราะห์หลักการ SWOT Analysis เบื้องต้นก่อนที่จะดำเนินธุรกิจ จากการเป็นธุรกิจบริการ โดยมุ่งพัฒนาคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ให้ตรงตามความต้องการของกลุ่มตลาด เป้าหมาย และมีจำนวนพนักงานที่เพียงพอสำหรับรองรับการทำงานที่พร้อมจะเติบโตไปในอนาคต ซึ่งเป็นไปตามแนวทางของการดำเนินธุรกิจที่ดี ร้านบุฟเฟ่ต์ หมูกระทะ ได้นำแผนบริหารจัดการของนายตะวัน โคตรชมพู โดยใช้ระบบการจัดการร้านแบบ POS ย่อมาจาก Point of Sale คือ ระบบขายหน้าร้าน จะช่วยให้บริหารจัดการกระบวนการผลิตหรือบริการให้ตรงตามความต้องการของลูกค้าและวิเคราะห์กลุ่มลูกค้าเป้าหมายให้ตรงจุดเพื่อที่จะได้เข้าใจลูกค้ามากยิ่งขึ้น ซึ่งเป็นไปในทิศทางที่ดีทำให้ธุรกิจดำเนินมาได้จนถึงปัจจุบัน ในส่วนของกลยุทธ์ทางการตลาด ธุรกิจ ร้านบุฟเฟ่ต์ หมูกระทะ ได้ใช้หลักพื้นฐาน 4P ในการบริหารการวางแผนกลยุทธ์ด้านการตลาด ทำให้ลูกค้ามีความพึงพอใจและกลับมาบริการร้านบุฟเฟ่ต์ หมูกระทะ ซ้ำอย่างต่อเนื่อง

Title : Study of the buffet business, Moo Kratha, Ruean Chompoo Restaurant
Creator : Miss Panida Butngam
 Miss Patjira Prom-auk
Field of study : Accounting
Department : Accounting
Advisor : Mr. Warinthon Phromphriang
Academic year : 2024

Abstract

Project on studying the buffet business, Pork Kratha, Ruean Chompoo Restaurant
 To study the operation of the buffet business, pork pan, Ruean Chompoo Restaurant.
 To study the management plan for the buffet business, Moo Kratha, Ruean Chompoo Restaurant.
 To study marketing strategies for the Moo Krata buffet at Ruean Chompoo Restaurant.

From the study of the Moo Krata buffet business at Ruen Chompoo Sangkha Branch by Mr. Tawan Kotchompoo, there was a Moo Krata buffet business. Basic SWOT Analysis principles were analyzed before running the business. From being a service business By focusing on developing product properties to meet needs of the target market group and has a sufficient number of employees to support work that is ready to grow in the future This is in line with good business practices. The Moo Kratha buffet restaurant has adopted the Point of Sale is a storefront sales system. It will help manage the production or service process to meet customer needs and analyze target customer groups to the point in order to understand customers more. This is in a good direction, allowing the business to continue until now. In terms of marketing strategy management plan of Mr. Tawan Kotchompoo using the store management system POS, an abbreviation. The Moo Krata buffet restaurant business has used the 4P basic principles in managing marketing strategy planning to make customers satisfied and come back to the Moo Krata buffet restaurant repeatedly.

กิตติกรรมประกาศ

ในการทำโครงการการศึกษาธุรกิจบุฟเฟ่ต์ หมูกระทะ ร้านเรือนชมพู ในครั้งนี้สำเร็จลุล่วงไปได้ดีนั้นผู้จัดทำได้รับคำแนะนำ ได้รับความอนุเคราะห์ในด้านต่างๆ ทำให้งานสามารถดำเนินลุล่วงไปด้วยดี ขอขอบพระคุณนางแสงดาว ศรีจันทร์เวียง ผู้อำนวยการวิทยาลัยการอาชีพสังขะ นายปรีดี สมอ รองผู้อำนวยการฝ่ายวิชาการ นายเบญจภัทร วงศ์โคกสูง หัวหน้างานพัฒนาหลักสูตรการเรียนการสอน นางดวงใจ ขาวงาม หัวหน้าแผนกวิชาการบัญชี และครูที่ปรึกษาร่วมโครงการ และนายวรินทร์ พร้อมเพรียง คุณครูที่ปรึกษาและคุณครูผู้สอนวิชาโครงการที่ให้คำแนะนำข้อเสนอแนะโครงการในครั้งนี้ จนทำให้การศึกษาธุรกิจบุฟเฟ่ต์ หมูกระทะ เรือนชมพู สำเร็จลุล่วงไปด้วยดีโครงการนี้จะไม่สามารรถสำเร็จลุล่วงไปได้หากปราศจากแรงสนับสนุนจากบุคคลรายนามข้างต้น ทางคณะผู้จัดทำจึงขอขอบพระคุณทุกท่านเป็นอย่างสูงมา ณ โอกาสนี้

นางสาวปนิดา บุตรงาม

นางสาวภัทรจิรา พรหมอุก

สารบัญ

เรื่อง	หน้า
บทคัดย่อ	ก
กิตติกรรมประกาศ	ค
สารบัญ	ง
สารบัญ (ต่อ)	จ
สารบัญตาราง	ฉ
สารบัญรูปภาพ	ช
สารบัญรูปภาพ (ต่อ)	ซ
บทที่ 1 บทนำ	
1.1 ความเป็นมาและความสำคัญ	1
1.2 วัตถุประสงค์ของโครงการ	2
1.3 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับจากโครงการ	2
1.4 ขอบเขตของโครงการ	2
1.5 วิธีการดำเนินการ	3
1.6 ระยะเวลาและสถานที่	3
1.7 งบประมาณและค่าใช้จ่าย	3
1.8 นิยามศัพท์	4
บทที่ 2 แนวคิด ทฤษฎี เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	
2.1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับธุรกิจร้านบุฟเฟต์ หมูกระทะ	7
2.2 แผนการดำเนินธุรกิจร้านบุฟเฟต์ หมูกระทะ	51
2.3 การบริหารจัดการธุรกิจร้านบุฟเฟต์ หมูกระทะ	53
2.4 กลยุทธ์ทางการตลาดธุรกิจร้านบุฟเฟต์ หมูกระทะ	54
2.5 แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวกับการบริการ	58
2.6 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	62
บทที่ 3 วิธีการดำเนินงาน	
3.1 ขั้นตอนการดำเนินงาน	64

สารบัญ (ต่อ)

เรื่อง	หน้า
บทที่ 4 ผลการดำเนินงาน	
4.1 ประชุมการวางแผนการดำเนินงาน	72
4.2 ติดต่อประสานงาน	73
4.3 เตรียมข้อมูลการสัมภาษณ์งาน	74
4.4 สัมภาษณ์	75
4.5 สรุปการสัมภาษณ์	82
บทที่ 5 สรุป อภิปรายผลและข้อเสนอแนะ	
5.1 วัตถุประสงค์ของการดำเนินโครงการ	87
5.2 สรุปผลการของการดำเนินโครงการ	87
5.3 ปัญหาและอุปสรรคในการทำโครงการ	88
5.4 การแก้ไขปัญหาและข้อเสนอแนะในการทำโครงการ	88
5.5 อภิปรายผล	89
บรรณานุกรม	
ภาคผนวก ก.	
- แบบเสนอขออนุมัติโครงการ	
ภาคผนวก ข.	
- รูปภาพการดำเนินโครงการ	
ภาคผนวก ค.	
- ประวัติผู้จัดทำ	

สารบัญตาราง

เรื่อง	หน้า
ตารางที่ 1 ตารางวิธีการดำเนินงาน	3

สารบัญรูปภาพ

เรื่อง	หน้า
รูปภาพที่ 2.1 ลูกค้ร้านหมูกระทะ	8
รูปภาพที่ 2.2 ทำเลที่ตั้ง	10
รูปภาพที่ 2.3 เนื้อหมูที่ใช้รังสรรค์หมูกระทะ	12
รูปภาพที่ 2.4 เลือกเนื้อหมูจากฟาร์มที่ได้มาตรฐาน	13
รูปภาพที่ 2.5 เนื้อสันนอก	14
รูปภาพที่ 2.6 เนื้อสันใน	14
รูปภาพที่ 2.7 เนื้อสามชั้น	15
รูปภาพที่ 2.8 เนื้อสันคอหมู	16
รูปภาพที่ 2.9 ราคาต้นทุนของเนื้อหมูแต่ละปี	16
รูปภาพที่ 2.10 สูตรน้ำจิ้มหมูทะเล	17
รูปภาพที่ 2.11 ส่วนผสมน้ำจิ้มหมูกระทะ	17
รูปภาพที่ 2.12 น้ำจิ้มซีฟู้ด	18
รูปภาพที่ 2.13 น้ำจิ้มแจ่วฮ้อน	19
รูปภาพที่ 2.14 พริกขี้หนู	20
รูปภาพที่ 2.15 พริกขี้พ้แดง	22
รูปภาพที่ 2.16 เตาหุ้ย	25
รูปภาพที่ 2.17 ซอสมะเขือเทศ	26
รูปภาพที่ 2.18 งาขาวและงาดำ	28
รูปภาพที่ 2.19 น้ำมันงา	36
รูปภาพที่ 2.20 มะนาว	37
รูปภาพที่ 2.21 กระเทียม	39
รูปภาพที่ 2.22 หอมแดง	41
รูปภาพที่ 2.23 รากผักชี	43
รูปภาพที่ 2.24 ยี่ห่อน้ำปลา	44
รูปภาพที่ 2.25 น้ำตาลปีบ	47

สารบัญรูปภาพ (ต่อ)

เรื่อง	หน้า
รูปภาพที่ 2.26 ซอสพริกศรีราชานิข	48
รูปภาพที่ 2.27 สถานที่จำหน่าย	50
รูปภาพที่ 2.28 การวางแผนธุรกิจ	51
รูปภาพที่ 4.1 ประชุมวางแผนการดำเนินงาน	73
รูปภาพที่ 4.2 สถานที่จัดตั้งร้านบุฟเฟต์ หมูกระทะ เรือนชมพู	74
รูปภาพที่ 4.3 เพจ facebook เรือนชมพูเนืออย่างเกาหลี สาขาสังขะ	74
รูปภาพที่ 4.4 ติดต่อสัมภาษณ์ที่ร้าน	75
รูปภาพที่ 4.5 บรรยากาศภายในร้าน	83
รูปภาพที่ 4.6 เมนูและเครื่องดื่ม	83
รูปภาพที่ 4.7 กระทะที่ทางร้านใช้	84
รูปภาพที่ 4.8 วิดีโอการตลาด	85
รูปภาพที่ 4.9 ป้ายราคา	86

บทที่ 1

บทนำ

1. ความเป็นมาและความสำคัญ

ในปัจจุบันมีร้านอาหารประเภทบุฟเฟ่ต์หมูกระทะที่มีความนิยมเป็นอย่างมากสำหรับผู้บริโภค สิ่งดึงดูดใจโดยทั่วไปสำหรับผู้บริโภคประการแรก คือ เรื่องของราคาที่สามารถเลือกร้านตามกำลังจ่ายซึ่งเป็นการกำหนดราคาอาหารไว้แล้วอย่างตายตัวทำให้ผู้บริโภคสามารถควบคุมจำนวนเงินที่ต้องชำระโดยสามารถรับประทานอาหารได้อย่างไม่จำกัดปริมาณประการที่ 1 ผู้บริโภคสามารถเลือกได้เองว่าจะเลือกรับประทานอาหารจากวัตถุดิบประเภทใด ประการที่ 2 ผู้บริโภคสามารถลงมือรับประทานได้เองตามใจชอบว่าจะเลือกรับประทานเป็นอาหารปิ้งย่าง หรือ เลือกต้มรับประทานเป็นสุกี้ ประการสุดท้ายซึ่งเป็นผลสืบเนื่องจากการประกอบอาหารขึ้นรับประทานต้องใช้เวลานั้นช่วงเวลาในการรับประทานหมูกระทะจึงสามารถใช้เป็นเวลาในการพบปะสังสรรค์ไปในตัวสำหรับกลุ่มบุคคลต่างๆ ในสังคมบุฟเฟ่ต์หมูกระทะได้รับความนิยมจากหลายๆ ประการที่กล่าวมาทำให้มีการแข่งขันทางการตลาดเพื่อให้ผู้บริโภคตัดสินใจเลือกรับประทาน ทางผู้ประกอบการจึงต้องมีการทำการตลาดตามหลักการตลาด หรือ 4P ได้แก่ ตัวสินค้า (Product) หรืออาหาร ซึ่งจะทำให้ได้เปรียบได้โดยสร้างรายการอาหารที่มีความแตกต่างราคา (Price) ผู้ประกอบการควรตั้งราคาให้เหมาะสมกับอาหารและกลุ่มผู้บริโภคเป้าหมายที่ตั้ง (Place) ร้านควรตั้งอยู่ในสถานที่ที่เหมาะสมสะดวกสำหรับผู้บริโภค และการส่งเสริมการขาย (Promotion) ผู้ประกอบการควรตั้งกลยุทธ์ที่เป็นการดึงดูดความสนใจของผู้บริโภคทั้งลด แลก แจก แถม นอกจากนี้ผู้ประกอบการบางส่วนยังนำหลักการตลาดเพิ่มเติมจากส่วนที่กล่าวมาข้างต้นเข้ามาใช้ ได้แก่ พนักงาน (People) เพื่ออำนวยความสะดวกให้กับผู้บริโภค กระบวนการให้บริการ (Process) เพื่อให้เกิดความประทับใจและไวต่อการให้บริการ, สิ่งแวดล้อมทางกายภาพ (Physical Environment) เพื่อเพิ่มความน่าสนใจให้กับร้าน แต่อย่างไรก็ดี ร้านบุฟเฟ่ต์ หมูกระทะจะได้รับความนิยมหรือไม่ขึ้นขึ้นอยู่กับผู้บริโภคเป็นหลักดังนั้นผู้วิจัยจึงประสงค์ศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภค เพื่อให้เข้าใจถึงปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกบริโภคบุฟเฟ่ต์หมูกระทะ ซึ่ง ณ ปัจจุบันนี้ร้านอาหารบุฟเฟ่ต์ได้เกิดขึ้นอย่างมากมายและหลากหลายมีทั้งเปิดแบบ Stand Alone และอยู่ใน Community Mall แต่ในปัจจุบันเกิดโรคระบาด Covid-19

ขึ้น จึงส่งผลกระทบอย่างมากต่อธุรกิจในภาคการบริการและร้านอาหารเป็นอย่างมากจึงต้องมีการปรับตัวรวมถึงพฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนไปจากเดิมเป็นอย่างมาก

ธุรกิจร้านบุฟเฟต์หมูกระทะมีผลกระทบเป็นอย่างมากและการแข่งขันทางการตลาดที่สูงจึงมีผลให้ผู้ประกอบการจำเป็นต้องศึกษาเกี่ยวกับพฤติกรรมของผู้บริโภค รวมถึงหาวิธีจัดการและรับมือผลกระทบจากโรคระบาดอีกทั้งยังมีปัญหาทางด้านเศรษฐกิจเป็นปัจจัยในการประกอบกิจการ

ดังนั้นกลุ่มผู้จัดทำจึงเห็นถึงการเติบโตทางธุรกิจที่น่าสนใจจึงต้องการศึกษาธุรกิจบุฟเฟต์หมูกระทะ ศึกษาแผนการดำเนินธุรกิจ แผนการบริหารจัดการ กลยุทธ์ทางการตลาดและแนวโน้มการเจริญเติบโตในอนาคต

2. วัตถุประสงค์ของโครงการ

- 2.1 เพื่อศึกษาการดำเนินธุรกิจบุฟเฟต์ หมูกระทะ ร้านเรือนชมพู
- 2.2 เพื่อศึกษาแผนการบริหารจัดการธุรกิจบุฟเฟต์ หมูกระทะ ร้านเรือนชมพู
- 2.3 เพื่อศึกษากลยุทธ์ทางการตลาดบุฟเฟต์ หมูกระทะ ร้านเรือนชมพู

3. ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับจากโครงการ

- 9.1 ได้ศึกษาการดำเนินธุรกิจบุฟเฟต์ หมูกระทะ ร้านเรือนชมพู
- 9.2 ได้ศึกษาแผนการบริหารจัดการธุรกิจบุฟเฟต์ หมูกระทะ ร้านเรือนชมพู
- 9.3 ได้ศึกษากลยุทธ์ทางการตลาดบุฟเฟต์ หมูกระทะ ร้านเรือนชมพู

4. ขอบเขตของโครงการ

- 4.1 ด้านวิชาการ
 - การบริหารจัดการธุรกิจบุฟเฟต์ หมูกระทะ ร้านเรือนชมพู
- 4.2 ด้านประชากรกลุ่มตัวอย่าง
 - นายตะวัน โครตชมพู
- 4.3 ด้านระยะเวลา
 - สัปดาห์ที่ 1-18 (21 ตุลาคม 2567 – 16 กุมภาพันธ์ 2568)

5. วิธีการดำเนินการ

ลำดับที่	กิจกรรม	ตุลาคม 2567				พฤศจิกายน 2567				ธันวาคม 2567				มกราคม 2568				กุมภาพันธ์ 2568			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1.	ขออนุมัติโครงการ																				
2.	ศึกษาคนควาข้อมูล/ ออกแบบชิ้นงาน																				
3.	จัดหาวัสดุ อุปกรณ์																				
4.	ลงมือปฏิบัติงาน																				
5.	ทดลองใช้/เก็บข้อมูล																				
6.	นำเสนอ/รายงานผล																				

ตารางที่ 1.1 ตารางวิธีการดำเนินงาน

6. ระยะเวลาและสถานที่

ระยะเวลาดำเนินงาน 21 ตุลาคม 2567 – 21 กุมภาพันธ์ 2568

สถานที่ดำเนินโครงการ ร้านบุฟเฟ่ต์ หมูกระทะ เรือนชมพู 23/71 ตำบลสังขะ อำเภอ

สังขะ จังหวัดสุรินทร์ 32150

7. งบประมาณและค่าใช้จ่าย

รายรับ

งบประมาณจากสมาชิกในกลุ่ม 2 คน เป็นเงิน 1,500 บาท

รายจ่าย

ค่าหมึกพิมพ์ เป็นเงิน 300 บาท

ค่าถ่ายเอกสาร เป็นเงิน 300 บาท

ค่าเช่าเล่มโครงงาน เป็นเงิน 350 บาท

ค่าป้ายไว้นิสนำเสนอโครงงาน เป็นเงิน 250 บาท

ค่าใช้จ่ายอื่นๆ เป็นเงิน 300 บาท

รวมเป็นเงินทั้งสิ้น เป็นเงิน 1,500 บาท

8. นิยามศัพท์

หมู่กระทะ หมายถึง อาหารประเภทปิ้งย่างและต้ม ซึ่งลักษณะของกระทะจะเป็นลักษณะพิเศษคือสามารถต้มและย่างได้พร้อมกัน โดยลักษณะของกระทะจะเป็นทรงกลมตรงกลางจะนูนสูงเพื่อปิ้งย่างและขอบด้านข้างเป็นร่องเอาไว้สำหรับต้ม

บุฟเฟต์ เป็นคำมาจากภาษาฝรั่งเศสว่า buffet หมายถึง การรับประทานอาหารแบบที่มีอาหารวางหลายๆ ชนิดจัดวางไว้บนโต๊ะให้แขกที่ได้รับเชิญมาเลือกรับประทานของว่างกับเครื่องดื่มในขณะที่สนทนากันก่อนที่จะเข้ารับประทานอาหารเพื่อรับประทานอาหารหลักในการเลี้ยงอาหารกลางวันหรืออาหารค่ำต่อไป

ธุรกิจ หมายถึง การดำเนินกิจกรรมของบุคคล หรือ กลุ่มบุคคล ที่ร่วมกันในการดำเนินการผลิต การจำหน่ายสินค้าและบริการ โดยมีจุดมุ่งหมายที่จะได้รับผลตอบแทนหรือผลกำไรจากการดำเนินกิจกรรมนั้นเป็นองค์การที่เกี่ยวข้องกับสินค้า บริการ หรือทั้งสินค้าและบริการผู้บริโภค ธุรกิจนั้นโดดเด่นในระบบเศรษฐกิจแบบทุนนิยม ซึ่งธุรกิจส่วนมากมีเอกชนเป็นเจ้าของ และบริหารจัดการเพื่อให้ได้กำไร และเพิ่มความมั่งคั่งแก่เจ้าของธุรกิจ

การส่งเสริมการตลาด หมายถึง เครื่องมือที่ใช้ในการติดต่อสื่อสารระหว่างผู้ขายกับผู้บริโภค โดยมีวัตถุประสงค์ในการแจ้งข้อมูล ข่าวสาร เพื่อให้ผู้บริโภครับรู้ข้อมูลของผลิตภัณฑ์ บริการ ตราสินค้า หรือองค์กร และสร้างความพอใจ เกิดทัศนคติที่ดีต่อตราสินค้าเพื่อจูงใจให้เกิดความต้องการหรือกระตุ้นเตือนความทรงจำ (Remind) ในผลิตภัณฑ์ โดยคาดหวังว่าการสื่อสารทางการตลาดจะมีอิทธิพลต่อความรู้สึก ความเชื่อทัศนคติ และพฤติกรรมการซื้อ

การศึกษาเกี่ยวกับธุรกิจ หมายถึง การศึกษาถึงการดำเนินงานหรือวิธีปฏิบัติงานทางด้านธุรกิจ ซึ่งจะต่างกับการศึกษาทางด้านหลักเศรษฐศาสตร์ ซึ่งเป็นหลักการที่ว่าด้วยทฤษฎีระบบเศรษฐกิจกล่าวคือธุรกิจจะว่าด้วยวิธีการดำเนินงานหรือกิจกรรมการผลิต และการจำหน่ายสินค้าและบริการ จะเป็นการศึกษาเพื่อพิจารณาวิเคราะห์การจำหน่ายสินค้าและบริการของหน่วยธุรกิจนั่นเอง ในการประกอบธุรกิจของเอกชนมีจุดมุ่งหมายสูงสุดคือเพื่อหวังผลกำไร หากรายได้สูงกว่าต้นทุนก็ถือเป็นกำไร แต่หากต้นทุนสูงกว่ารายได้ก็ถือเป็นขาดทุน อย่างไรก็ตามธุรกิจก็ต้องมีความรับผิดชอบต่อในด้านอื่นๆ ด้วยเราสามารถจำแนกขอบเขตความรับผิดชอบต่อธุรกิจ

ลูกค้า หมายถึง ลูกค้าคือพระเจ้า เพราะลูกค้าคือตัวแปรสำคัญที่จะทำให้หน่วยธุรกิจอยู่รอดได้ ดังนั้นหน่วยธุรกิจต้องปรับตัวตามพฤติกรรมของผู้บริโภคให้ได้ เพื่อตอบสนองต่อความต้องการของ

ผู้บริโภค นั้นหมายถึงการบริหารจัดการต่างๆ ทุกด้านในหน่วยธุรกิจต้องคำนึงถึงลูกค้าเป็นหลัก ครอบคลุมยุคสมัยของพนักงานที่ใช้คำพูด หรือกิจิยาไม่สุภาพต่อลูกค้าเสียที ทั้งนี้ก็เนื่องมาจากการแข่งขันด้วยนั่นเอง

แผนธุรกิจ หมายถึง เอกสารที่ระบุรายละเอียดต่างๆ เกี่ยวกับธุรกิจว่าธุรกิจจะทำอะไร เพื่อจุดประสงค์อะไร และจะต้องทำอย่างไรเพื่อที่จะได้บรรลุเป้าหมายได้ โดยแผนธุรกิจก็จะถูกใช้เป็นเหมือนแผนที่ (Roadmap) ในการดำเนินธุรกิจซึ่งเป็นกรอบสำหรับการวางแผนการตลาด วางแผนการเงิน และการบริหารงาน ถือได้ว่า แผนธุรกิจ เป็นก้าวแรกของการทำธุรกิจและความสำเร็จ

การบริหารจัดการ (Management) หมายถึง ชุดของหน้าที่ต่างๆ (A set of functions) ที่กำหนดทิศทางในการใช้ทรัพยากรทั้งหลายอย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล เพื่อให้บรรลุถึงเป้าหมายขององค์กร การใช้ทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพ (Efficient) หมายถึง การใช้ทรัพยากรได้อย่างเฉลียวฉลาดและคุ้มค่า (Cost-effective) ส่วนการใช้ทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพ (Effective) หมายถึง การตัดสินใจได้อย่างถูกต้อง (Right decision) และมีการปฏิบัติการสำเร็จตามแผนที่กำหนดไว้ ดังนั้นผลสำเร็จของการบริหารบริหารจัดการจึงจำเป็นต้องมีทั้งประสิทธิภาพและประสิทธิผล ควบคู่กัน (Griffin, 1997, p.4) ในอีกแนวทางนี้อาจกล่าวได้ว่าการบริหารจัดการ หมายถึง กระบวนการของการมุ่งสู่เป้าหมายขององค์กรจากการทำงานร่วมกันโดยใช้บุคคลและทรัพยากรอื่นๆ (Certo, 2000, p.555) หรือเป็นกระบวนการออกแบบและรักษาสภาพแวดล้อมที่บุคคลทำงานร่วมกันในกลุ่ม ให้บรรลุเป้าหมายที่กำหนดไว้อย่างมีประสิทธิภาพคำว่า "การบริหาร" (Administration) และ "การจัดการ" (Management) มีความหมายแตกต่างกันเล็กน้อย โดยการบริหารจะสนใจและสัมพันธ์กับการกำหนดนโยบายไปลงมือปฏิบัติ นักวิชาการบางท่านให้ความเห็นว่าการบริหารใช้ในภาครัฐ ส่วนการจัดการใช้ในภาคเอกชน อย่างไรก็ตาม ในตำราหรือหนังสือส่วนใหญ่ทั้ง 2 คำนี้มีความหมายไม่แตกต่างกัน สามารถใช้แทนกันได้และเป็นที่ยอมรับโดยทั่วไป

โครงงานวิชาชีพ หมายถึง แผนงานที่จัดทำขึ้นอย่างเป็นระบบ ประกอบด้วยกิจกรรมย่อยๆ หลายกิจกรรมที่ต้องใช้ทรัพยากรในการดำเนินงานโดยคาดหวังผลงานที่คุ้มค่า มีประโยชน์แสดงถึงความสามารถทางความคิดริเริ่มและสร้างสรรค์ในศาสตร์ของตนมีขั้นตอนในการดำเนินงานหรือจุดมุ่งหมายในการดำเนินงานอย่างชัดเจน และสามารถนำเสนอผลงานต่อชุมชนได้อย่างมีระบบ

กลยุทธ์การตลาด หรือ Marketing Strategy คือ การเลือกวิธีการ การวางแผนการลำดับขั้นตอนในการลงมือทำการตลาดอย่างมีชั้นเชิง เพื่อบรรลุเป้าหมายทางการตลาดหรือเป้าหมายทาง

ธุรกิจที่ตั้งไว้ ซึ่งกลยุทธ์ทางการตลาดก็มีอยู่หลากหลายวิธีการด้วยกัน ไม่ว่าจะเป็นการเลือกช่องทางการใช้สื่อต่างๆ

วิชาชีพ หมายถึง ความรู้ ความสามารถและทักษะในการทำงานของบุคคลซึ่งต้องอาศัยความเชี่ยวชาญและความชำนาญเฉพาะด้าน ทั้งนี้ไม่รวมถึงวิชาชีพขององค์กรวิชาชีพที่มีกฎหมายจัดตั้งขึ้นเป็นการเฉพาะ

จำนวนร้านค้าคู่แข่ง (COMPET : Competition) หมายถึง จำนวนร้านค้าที่จำหน่ายสินค้าที่มีลักษณะคล้ายกันหรือเหมือนกัน ซึ่งจะเปรียบเทียบด้านราคาและคุณภาพของสินค้า

การเข้าถึงร้าน (ACC : Access index) หมายถึง การเดินทางไปร้าน สังเกตจากร้านตั้งที่ติดอยู่กับถนน ในซอย ตั้งร้านติดถนนสองเลน และตั้งร้านติดถนนสายหลักสี่เลน ร้านตั้งอยู่ในเขตเมืองในระยะทางรัศมี 4 กิโลเมตร ระยะทางรัศมี 8 กิโลเมตร และระยะทางรัศมี 12 กิโลเมตร และอุปสรรคในการเข้าถึง เช่น เป็นทาง One way หรือเป็นเขตห้ามจอด

บทที่ 2

แนวคิด ทฤษฎี เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การจัดทำโครงการ การศึกษาธุรกิจร้านบุฟเฟต์ หมูกระทะ ร้านเรือนชมพู คณะผู้จัดทำโครงการได้ศึกษาแนวคิด ทฤษฎี เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง นำเสนอตามลำดับ ดังนี้

1. ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับธุรกิจร้านบุฟเฟต์ หมูกระทะ
2. การศึกษาแผนการดำเนินธุรกิจร้านบุฟเฟต์ หมูกระทะ
3. การศึกษาการบริหารจัดการธุรกิจร้านบุฟเฟต์ หมูกระทะ
4. การศึกษากลยุทธ์ทางการตลาดธุรกิจร้านบุฟเฟต์ หมูกระทะ
5. แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวกับการบริการ
6. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

1. ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับธุรกิจร้านบุฟเฟต์ หมูกระทะ

ประวัติของบุฟเฟต์ หมูกระทะ เมื่อพูดถึง “หมูกระทะ” แน่นอนว่าใครๆ ก็ต้องรู้จักและนอกจากจะเป็นที่รู้จักแล้ว สำหรับบางคนยังสามารถเรียกได้เป็นอาหารที่โปรดปรานกันทั่ว ในเมื่อหมูกระทะเป็นสิ่งที่หลายคนให้ความสนใจและชื่นชอบ

ต้นกำเนิดของหมูกระทะ เมื่อพูดถึงต้นกำเนิดของหมูกระทะนั้นมีตำนานมาตั้งแต่สมัยมองโกล ซึ่งหมูกระทะในดั้งเดิมเกิดมาจากทหารมองโกล พักศึกสงครามในสนามรบ แต่เมื่อเกิดอาการหิวไม่มีอะไรเป็นอุปกรณ์ทำอาหารกินก็เลยใช้หมวกทหารมองโกลที่ลักษณะเป็นเหล็ก “mongol Ancient military hat” มาใช้แทนเป็นที่ย่างเนื้อกินและหลังจากนั้นก็มีการออกแบบกระทะมาคล้ายหมวกทหาร ซึ่งมีลักษณะโค้งมนตรงกลางอย่างที่เราเห็นกันอยู่ในปัจจุบัน แต่เรื่องเล่านี้ยังเป็นเพียงเรื่องเล่าไม่ได้มีหลักฐานจารึกอย่างชัดเจน

ความนิยมหมูกระทะที่ญี่ปุ่น เป็นบันทึกที่ค้นพบครั้งแรก ในเมื่อปี ค.ศ. 1918 ที่ฮอกไกโด ประเทศญี่ปุ่น สมัยฮอกไกโดนิยมเลี้ยงแกะกันมากในยุคนั้นเพื่อเอาหนังไปใช้ทำเครื่องนุ่งห่ม ดังนั้นจึงทำให้เนื้อแกะล้นตลาด รัฐบาลญี่ปุ่นเลยส่งเสริมให้กินเนื้อแกะโดยนำมาปิ้งย่าง จนถึงปี ค.ศ.1936 มีเปิดร้านอาหารลักษณะคล้ายๆ กับการปิ้งย่างแบบปัจจุบันที่โตเกียวจำนวนมาก ซึ่งใช้ชื่อว่าร้านเงกิสซ่าน เมนูนี้จึงถูกเรียกกันโดยทั่วไปว่า เนื้อย่างเงกิสซ่าน ส่วนอีกด้านหนึ่ง ยังมีความนิยมในการรับประทานลักษณะเดียวกันนี้คือ เนื้อย่างเกาหลีที่ชื่อว่า บูโกลกิ และ กัลบี้ และเป็นที่นิยมอย่างมาก

ในญี่ปุ่น ในสมัยศตวรรษที่ 20 โดยเฉพาะหลังจากยุคหลังสงครามโลกครั้งที่ 2 ซึ่งร้านอาหารที่เสิร์ฟปิ้งย่าง จะบอกว่าร้านนั้นเสิร์ฟเมนูแบบ โอโระมอนยากิ หรือเรียกสั้นๆ ว่าอาหารโซซอน

ความนิยมหมูกระทะของไทย ส่วนในประเทศไทย คาดว่าได้มีการเปิดร้านหมูกระทะ ในช่วงปี พ.ศ. 2500 ซึ่งแรกเริ่มจะมีการขายในภัตตาคารเรียกว่า เนื้อย่างเจ๊กีสถาน ส่วนในภาคอีสานนั้นจะเรียกว่า เนื้อย่างเกาหลี โดยที่ จ.อุบลราชธานี จะมีร้านต้นตำรับที่เรียกว่า “หมื่นทิพย์เนื้อย่างเกาหลี” โดยยุคแรกนั้นจะมีการเสิร์ฟเป็นชุดๆ มากกว่า เสิร์ฟเป็นลักษณะบุฟเฟต์ ส่วนอีกร้านหนึ่งที่เรียกว่าเป็นต้น ตำหรับของหมูกระทะนั้นคือ “ร้านไดโอมอน” มีการขายอาหารโดยให้ลูกค้าได้ปิ้งย่างรูปแบบใหม่ด้วยการทำเป็นร้านปิ้งย่างสไต์บุฟเฟต์ ลูกค้าสามารถเลือกอาหารได้ตามใจจากเมนูที่หลากหลาย จนมาถึงปัจจุบันได้มีการพัฒนาการของร้านบุฟเฟต์ หมูกระทะ ให้ทุกท่านได้เลือกรับประทานกันหลากหลายรูปแบบตามความชอบของแต่ละท่าน

กลุ่มผู้บริโภค การสำรวจและการทำความเข้าใจกลุ่มผู้บริโภคเพื่อวางแผนจัดจำหน่าย โดยเข้าใจถึงคุณลักษณะ รายได้ พฤติกรรม เข้าใจว่าผู้บริโภคกำลังมองหาสินค้าอะไร และคุณจะตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าได้อย่างไร เพื่อเป็นโอกาสในการทำธุรกิจให้ตรงกับกลุ่มเป้าหมายของคุณ การทำความเข้าใจพฤติกรรมผู้บริโภคทำให้ธุรกิจได้เปรียบทางกลยุทธ์การตลาด พฤติกรรมผู้บริโภคช่วยในการสร้างแคมเปญการตลาดที่ตรงเป้าหมายมากขึ้น ปรับปรุงความพึงพอใจของลูกค้า และส่งเสริมความภักดีของลูกค้า เช่น บริษัทอิตอมเมิร์ชทีวีเคราะห์รูปแบบการเรียกดูและซื้อ สามารถเสนอคำแนะนำส่วนบุคคล ซึ่งเพิ่มโอกาสในการซื้อซ้ำ



รูปภาพที่ 2.1 ลูกค้าร้านหมูกระทะ

ธุรกิจร้านบุฟเฟต์ หมูกระทะ ความนิยมที่ไม่เคยมีทำที่จะลดลง จึงทำให้ผู้ประกอบการและนักธุรกิจหลายราย ตัดสินใจเปิดร้านบุฟเฟต์ หมูกระทะ ทั้งเริ่มต้นเปิดร้านหมูกระทะด้วยตัวเองหรือเลือกลงทุนในธุรกิจแฟรนไชส์หมูกระทะ แต่ก็ไม่ใช่เรื่องง่ายๆ ที่ใครจะเปิดร้านบุฟเฟต์ หมูกระทะแล้วจะประสบความสำเร็จ ถึงแม้ว่าชื่อแฟรนไชส์มากก็ตาม ถ้าคุณคิดจะเปิดร้านหมูกระทะแต่ยังไม่รู้ว่าจะต้องมีอะไรบ้าง ในบทความนี้ SIAM INTERCOOL จะพาทุกท่านมาแนะนำ 5 สิ่งที่ต้องมีก่อนเปิดร้านบุฟเฟต์ หมูกระทะ โดยไม่ต้องลงทุนซื้อแฟรนไชส์แบบเบื้องต้น

1.1 ประเภทของร้านที่ต้องการจะเปิดให้บริการ

เจ้าของร้านต้องคิดก่อนว่า ต้องการเปิดให้บริการในรูปแบบของบุฟเฟต์ แบบเป็นชุดหรือแบบสั่งตามรายการอาหารตามที่ลูกค้าต้องการ เพราะงบในการลงทุนของแต่ละรูปแบบจะมีความต่างกัน เจ้าของร้านจึงต้องเลือกอย่างชัดเจน ซึ่งการเลือกรูปแบบขอแนะนำให้เลือกตามงบประมาณที่เหมาะสมกับเงินทุน และทุนสำรอง ไม่ควรเลือกสร้างร้านที่มีการลงทุนเยอะเกินไป เพราะหากธุรกิจไม่ได้เป็นไปอย่างที่คิด จะทำให้ส่งผลเสียหายในภายหลังได้ จึงควรเริ่มลงทุนอย่างเหมาะสมกับงบประมาณที่มี หากว่าธุรกิจเป็นไปได้อย่างดีจึงค่อยทำการขยายที่หลังก็ไม่สายเกินไป

1.2 การเลือกราคาอุปกรณ์ต่างๆ ในการลงทุน

การเปิดร้านหมูกระทะแน่นอนว่า อุปกรณ์ที่ต้องมีก็คือ เตาหมูกระทะ เจ้าของร้านต้องหาร้านขายอุปกรณ์เตาหมูกระทะราคาไม่แรง สินค้ามีคุณภาพสูง วัสดุที่ใช้มีความทนทาน และมีความปลอดภัยต่อผู้บริโภค ต้องดูว่าร้านที่ต้องการเปิดในครั้งนี้น่าจะใช้เตาหมูกระทะแบบไหน ระหว่างเตาหมูกระทะไฟฟ้า หรือเตาหมูกระทะถ่าน แต่ถ้าเจ้าของร้านมีงบการลงทุนสูง ก็สามารถเลือกทั้ง 2 ประเภทได้ เพื่อเป็นตัวเลือกให้กับผู้มาใช้บริการเป็นคนตัดสินใจ

1.3 ทำเลและสถานที่ที่เหมาะสมสำหรับเปิดร้าน

ทำเลเป็นปัจจัยสำคัญสำหรับการเริ่มต้นธุรกิจเปิดร้านหมูกระทะ แน่นอนว่ากลุ่มลูกค้าโดยส่วนใหญ่มักมักเป็นกลุ่มหรือเป็นคู่ ดังนั้นจึงต้องเลือกทำเลที่ตั้งของร้านให้สะดวกต่อการเข้าถึงง่าย และสะดวกต่อการเดินทาง อีกทั้งยังต้องมีที่จอดรถให้บริการสำหรับรถจักรยานยนต์ หรือรถยนต์เป็นจำนวนมากอีกอย่างหนึ่งคือสถานที่ของร้าน ต้องใส่ใจเรื่องขนาดพื้นที่ จำนวนโต๊ะเก้าอี้ และการจัดวางสเปซของเฟอร์นิเจอร์ ทั้งสแตนด์อาหารและวัตถุดิบ ตู้แช่หมูกระทะ หรือโต๊ะเก้าอี้สำหรับนั่งทาน เพราะลูกค้าส่วนใหญ่จะใช้เวลาในการรับประทานประมาณ 60-90 นาทีต่อโต๊ะ ซึ่งนานกว่าร้านอาหารทั่วไป เพราะต้องใช้เวลาในการปิ้งย่างและเดินตักอาหาร จึงทำให้ร้านบุฟเฟต์ หมูกระทะ

ต้องคำนวณเวลาที่ลูกค้ามารับประทาน เพื่อกำหนดจำนวนโต๊ะในการรองรับลูกค้าให้ได้กำไรและ
 คำนวณทุนจากการเปิดร้านบุฟเฟต์ ไม่เพียงเท่านั้นการตกแต่งหน้าร้านและภายในร้านให้สวยงามโดดเด่น
 และเป็นเอกลักษณ์ ก็เป็นอีกหนึ่งปัจจัยที่เพิ่มความน่าสนใจในการเลือกเข้าร้านของผู้บริโภคและสร้าง
 ความประทับใจระหว่างนั่งรับประทานให้แก่ลูกค้าอีกด้วย ผู้คนส่วนใหญ่มักจะมารับประทานหมู
 กระทะเป็นจำนวนมากกว่าปกติในช่วงเทศกาลหรือวันเฉลิมฉลอง เช่น วันเกิด วันสิ้นปี หรือขึ้นปีใหม่
 ผู้คนส่วนใหญ่จึงเลือกที่จะมารับประทานหมูกระทะ ด้วยความหลากหลายในรายการอาหาร
 ทั้งวัตถุดิบของสด ของทานเล่น และราคาที่คุ้มค่าในรูปแบบบุฟเฟต์หลักร้อย ทำให้เป็นเมนูยอดฮิต
 จนกลายเป็นส่วนหนึ่งของวัฒนธรรมอาหารการกินของคนไทยทุกรัฐทุกสมัยความนิยมที่ไม่เคยมีท่าที
 ว่าจะลดลง จึงทำให้ผู้ประกอบการและนักธุรกิจหลายราย ตัดสินใจเปิดร้านบุฟเฟต์ หมูกระทะ
 ทั้งเริ่มต้นเปิดร้านหมูกระทะด้วยตัวเอง หรือเลือกลงทุนในธุรกิจแฟรนไชส์หมูกระทะ แต่ก็ไม่ใช่เรื่อง
 ง่ายๆ ที่ใครจะเปิดร้านบุฟเฟต์ หมูกระทะ แล้วจะประสบความสำเร็จถึงแม้ว่าจะซื้อแฟรนไชส์มาก็ตาม



รูปภาพที่ 2.2 ทำเลที่ตั้ง

1.4 ตั้งกลุ่มเป้าหมายที่ต้องการขายให้กลุ่มนี้เป็นพิเศษ

การเลือกกลุ่มเป้าหมายที่จะเข้ามาใช้บริการที่ร้าน จะทำให้ทุกอย่างเป็นเรื่องง่ายขึ้น สมมุติได้ว่ามองช่วงวัยรุ่นตอนปลายถึงวัยทำงาน กลุ่มเป้าหมายนี้ส่วนใหญ่จะกินจุจึงเหมาะกับการเปิดร้านแบบบุฟเฟต์ ส่วนอุปกรณ์ควรมีให้เลือก 2 แบบ ถ้าเป็นกลุ่มที่ชอบให้หมูสุกเร็ว พอวางเนื้อสัตว์ลงไปใช้เวลาไม่นานก็สามารถรับประทานได้เลย จะเลือกใช้เตาหมูกระทะไฟฟ้า แต่ถ้าเป็นกลุ่มที่ชอบทานไปเรื่อยๆ พุดไปรับประทานควบคู่กันไปด้วย จะเลือกเตาหมูกระทะถ่าน การตั้งกลุ่มเป้าหมายก่อนเปิดธุรกิจแบบนี้ จะทำให้วางแผนได้เป็นขั้นตอนและควบคุมงบประมาณในการลงทุนได้ง่ายขึ้น

ข้อดีระหว่างการใช้เตาหมูกระทะไฟฟ้าและเตาถ่าน

เตาที่ใช้ส่งผลต่อทั้งความชอบและการสร้างบรรยากาศในการรับประทาน การที่ลูกค้ามีตัวเลือก สามารถเลือกได้ตามความชอบ จะทำให้ได้รับความสุขและความเพลิดเพลินจากการทำกิจกรรมเหล่านี้ได้มากขึ้น มาดูกันว่าข้อดีของการเลือกเตาหมูกระทะไฟฟ้าและเตาถ่านมีอะไรบ้าง และความรู้สึกของลูกค้าจะเป็นอย่างไร

ข้อดีของเตาหมูกระทะไฟฟ้าก็คือ การกระจายความร้อนได้ทั่วถึง เนื้อหมูสุกได้เร็ว ทำให้เมื่อวางเนื้อหมูลงไปไม่ว่าจะวางตำแหน่งไหนก็ตามของกระทะ เนื้อหมูก็สามารถสุกได้ทั่วถึงพร้อมกัน เพราะฉะนั้นจึงไม่ต้องมานั่งรอให้ให้หมูสุกและจะทำให้ขาดตอนในการรับประทานหมูกระทะ แต่ถ้าหากเนื้อหมูสุกทันก็สามารถลดไฟเพื่อไม่ให้เนื้อหมูไหม้ได้ ของการใช้เตาชนิดนี้ จะทำให้รู้สึกสนุกกับการรับประทานมากขึ้น เพราะสามารถกินได้อย่างไม่ขาดตอน

ข้อดีของเตาหมูกระทะถ่านก็คือ สามารถรับประทานหมูกระทะได้เรื่อยๆ ไม่ต้องรับประทาน หรือรับนำขึ้นจากเตาย่าง ทำให้เกิดความผ่อนคลายในการรับประทานได้มากกว่า การใช้เตาชนิดนี้จะทำให้รู้สึกเหมือนกับการนั่งรับประทานเพื่อสร้างความสุขร่วมกัน เน้นพูดคุยกันสนุกสนานระหว่างรออาหารสุกไปเรื่อยๆ กัน

การจะเปิดร้านหมูกระทะหากคำนึงถึงทุกอย่างที่กล่าวมา ทั้งเรื่องการวางแผนและรายจ่ายต่างๆ ทั้งค่าเตาหมูกระทะราคาแต่ละประเภท ค่าเช่าร้าน ค่าอุปกรณ์ต่างๆ จะทำให้คุณสามารถวางแผนได้อย่างครอบคลุม ทั้งก่อนเตรียมการ ระหว่างเตรียมการ และระหว่างที่ร้านเปิดบริการเรียบร้อยแล้ว เพียงเท่านี้ไม่ว่าร้านหมูกระทะของใครก็ได้ตลอดรอดฝั่งอย่างแน่นอน

1.5 วัตถุดิบสดใหม่และมีคุณภาพ

แม้จะเป็นร้านอาหารแนวบุฟเฟ่ต์ หมูกระทะ ที่ต้องมีการสั่งซื้อวัตถุดิบอย่างหลากหลายและปริมาณมาก สิ่งสำคัญคือต้องคำนึงถึงคุณภาพของวัตถุดิบและความสะอาด ซึ่งส่งผลต่อรสชาติและความสดใหม่สำหรับวัตถุดิบในการปิ้งย่าง โดยร้านจะต้องควบคุมมาตรฐานของวัตถุดิบให้สดใหม่อย่างสม่ำเสมอ หมั่นตรวจเช็คสต็อกวัตถุดิบในตู้แช่และไลน์ของอาหารระหว่างเปิดร้าน และไม่นำเอาอาหารปิ้งสุกค้างคืน หรือวัตถุดิบประเภทของสดอย่างหมูสด หรือผักที่มีโอกาสเน่าเสียมาเสิร์ฟให้แก่ลูกค้า ควบคู่ไปกับการคัดเลือกซัพพลายเออร์วัตถุดิบหมูกระทะที่ได้มาตรฐานและน่าเชื่อถือ การหาดีลเลอร์หรือตัวแทนจำหน่ายวัตถุดิบในราคาถูกและคุณภาพดี เป็นสิ่งสำคัญเพื่อวางแผนบริหารต้นทุนสินค้าให้สต็อกวัตถุดิบได้อย่างเพียงพอต่อการเปิดร้านในแต่ละวัน

ในการเลือกเนื้อหมูซึ่งเป็นวัตถุดิบหลักสำหรับร้านหมูกระทะนั้น มีสิ่งสำคัญที่จะต้องพิจารณาเป็นพิเศษให้ครอบคลุมรอบด้าน เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดกับร้าน ดังต่อไปนี้

1.5.1 ต้องเลือกเนื้อหมูที่สะอาด สด ใหม่ มีคุณภาพ เทคนิคการเลือกซื้อเนื้อหมูให้ได้คุณภาพนั้น จะต้องสังเกตที่สีของเนื้อหมูให้ดี โดยจะต้องไม่มีสีเขียวคล้ำ ไม่ซีด รวมถึงต้องไม่มีจุดขาว เมือกขาว หรือ ฝืนหนองด้วย ทั้งนี้สำหรับใครที่โฟกัสการเลือกเนื้อหมูสีแดง ก็ควรระมัดระวังอย่าเลือกที่มีสีแดงสดจนเกินไป เพราะอาจจะเป็นจะมีการฉีดยาเร่งเนื้อแดง ซึ่งเป็นอันตรายต่อลูกค้าได้ สีของเนื้อหมูที่มีคุณภาพคือสีอมชมพู ใช้นิ้วกดลงไปที่ชั้นเนื้อแล้วไม่บุ๋ม มีการกระจายไขมันทั่วชั้นเนื้อ เพราะหาไขมันไม่ได้กระจายทั่ว ก็จะมีโอกาสที่เนื้อหมูนั้นจะแห้งง่ายและไม่อร่อยได้



รูปภาพที่ 2.3 เนื้อหมูที่ใช้รังสรรค์หมูกระทะ

1.5.2 พิจารณาเลือกเนื้อหมูจากฟาร์มที่ได้มาตรฐาน อาจดูเป็นเรื่องยุ่งยากเพราะส่วนมากก็มักจะเลือกซื้อเนื้อหมูกันในตลาดสดทั่วไป แต่ทั้งนี้เราก็สามารถที่จะสอบถามร้านค้าเหล่านั้นได้ว่าเนื้อหมูที่นำมาจำหน่ายนั้นมีที่มาจากไหน จากฟาร์มที่ได้มาตรฐานหรือไม่ เพื่อความปลอดภัย

ได้มาตรฐานอย่างแท้จริง การเลือกซื้อเนื้อหมูในห้างอย่างแม็คโคร ที่วางจำหน่ายเนื้อหมูจากผู้ผลิตที่ได้มาตรฐานตรวจสอบได้ ก็จะช่วยทำให้อุ่นใจและสร้างความเชื่อมั่นให้กับลูกค้าได้มากขึ้น เพราะปัจจุบันข่าวเรื่องร้านหมูกระทะไม่สะอาด ทำให้ลูกค้าป่วยและเกิดข้อร้องเรียนนั้นมีให้เห็นอยู่บ่อยๆ ซึ่งถ้าไม่ต้องการให้ร้านเสี่ยงวิกฤตครั้งใหญ่ ควรพิจารณาเลือกเนื้อหมูที่สะอาด สด ใหม่ จากฟาร์มที่ได้มาตรฐานที่มีแหล่งที่มาชัดเจนตรวจสอบได้จึงเป็นทางเลือกที่ดีที่สุด



รูปภาพที่ 2.4 เลือกเนื้อหมูจากฟาร์มที่ได้มาตรฐาน

1.5.3 ต้องมีเนื้อหมูที่ตอบโจทย์กับความต้องการลูกค้า เนื้อหมูนั้นมีหลากหลายส่วนไม่ว่าจะเป็น สันนอก สันใน สามชั้น สันคอ ตลอดไปจนถึงเครื่องใน ซึ่งก็มีความอร่อยแตกต่างกันไป รวมไปถึงเรื่องของขนาดชิ้นเนื้อหมูที่สไลซ์บางหรือหนาไม่เท่ากัน ก็เป็นอีกปัจจัยที่จำเป็นต้องทำการบ้านและเตรียมไว้ให้พร้อมรองรับความต้องการของลูกค้าให้รอบด้าน เพราะหากร้านหมูกระทะไม่มีวัตถุดิบเนื้อหมูที่หลากหลายและตอบโจทย์กับความต้องการของลูกค้าได้ ก็จะมีโอกาสที่ลูกค้าจะกลับมาใช้บริการซ้ำหรือบอกต่อก็แทบจะเป็นไปไม่ได้เลย

1.5.3.1 สันนอกหมู คือ เป็นส่วนเนื้อแดงส่วนสันหลังของหมู ชิ้นเนื้อมีขนาดใหญ่ เนื้อแน่น นุ่ม แต่ไม่เหนียว มีไขมันเล็กน้อย เหมาะทำอาหารหลากหลายทั้งทอด ย่าง สด็ก หรือจะรมควัน เวลานำสันนอกมาทำอาหารควรหมักเพื่อให้รสชาติดีขึ้น เวลาเลือกซื้อสันนอกหมูควรเป็นเนื้อสีชมพูอ่อน และเนื้อหมูไม่แข็ง หรือแข็งเกินไปเพื่อจะได้รสชาติที่อร่อย



รูปภาพที่ 2.5 เนื้อสันนอก

1.5.3.2 สันในหมู คือสันในหมูที่เป็นเนื้อไม่มีมัน เนื้อนุ่ม ขึ้นอาจพอมยาวแต่เนื้อละเอียด เป็นส่วนที่นุ่มที่สุดของตัวหมู เหมาะสำหรับทำทุกเมนูแถมยังมีแคลอรีไม่มากเหมาะสำหรับทำสเต็กหมูแดดเดียวหรือหมูสะเต๊ะ เป็นต้น



รูปภาพที่ 2.6 เนื้อสันใน

1.5.3.3 หมูสามชั้น (Pork Belly) เป็นชิ้นส่วนที่มีไขมันมากที่สุด เมื่อเทียบกับกับส่วนอื่นๆ เช่น สันคอหมู มีความคล้ายกับเบคอนเป็นชิ้นส่วนที่ได้มาจากด้านข้างของตัวหมู ถึงแม้ว่าภาษาอังกฤษ จะบอกว่า Pork Belly แต่ที่จริงแล้วมันเป็นเนื้อด้านข้างช่วงล่างของตัวหมู ซึ่งไม่ใช่จากส่วนท้องของหมู หมูสามชั้น เป็นเนื้อหมูส่วนท้องที่มีชั้นไขมัน และหนังสลับกันอย่างชัดเจนซึ่งส่วนใหญ่ชาวอเมริกันมักนำไปทำเป็นเบคอนรมควันหมักด้วยเกลือ หรือสไลด์บางๆ เป็นเมนูปิ้งย่างเพราะมีปริมาณไขมันแทรกระหว่างชั้นเนื้อหมูสามชั้น ไขมันที่มีมากนั้นทำให้เมื่อมีการปรุงที่ถูกต้องจะละลายในปากมีความหวานมันจึงให้รสสัมผัสที่นุ่มพอดี ซึ่งเมนูยอดฮิตสำหรับคนไทยนั้นทำจากหมูสามชั้นเช่นเดียวกัน เช่น ผัดกระเพราหมูกรอบ คะน้าหมูกรอบ เพราะให้ความกรอบมากเมื่อนำไปทอดกับ

น้ำมัน เนื่องจากไขมันจะไปทำปฏิกิริยากับน้ำมันร้อนๆ ที่เราใช้ทอดจนได้หมูกรอบ ซึ่งสามารถนำไปทำเมนูอื่นๆ ต่อได้อีก ขึ้นอยู่กับความชอบของแต่ละบุคคล ส่วนวิธีเลือกซื้อหมูสามชั้นนั้นควรเลือกชั้นที่เห็นชั้นเนื้อ ไขมัน และหนังสลับกันอย่างชัดเจน เนื้อมีความมันวาวที่สำคัญระหว่างชั้นของเนื้อหมูสามชั้นต้องไร้พังผืด ในเนื้อสามชั้น นั้นจะต้องมีส่วนที่เป็นเนื้อสลับปะปนกันหลายๆ ชั้นด้วย



รูปภาพที่ 2.7 เนื้อสามชั้น

1.5.3.4 สันคอ เป็นส่วนเนื้อแดง มีสีชมพูเข้มกว่าส่วนอื่นๆ และมีมันแทรกเป็นเนื้อที่มีความนุ่มมากกว่าเนื้อส่วนอื่นๆ เนื้อหมูสันคอจะอยู่ติดกับสันนอก ซึ่งเป็นชั้นส่วนที่ใกล้คอหมู ซึ่งหมู 1 ตัว มีเนื้อสันคอ 2 ก้อน น้ำหนักต่อก้อนอยู่ที่ประมาณ 1.8-2.8 กิโลกรัม ซึ่งเมนูที่เหมาะสมกับเนื้อหมูสันคอก เช่น การนำไปย่าง ทำหมูแดง สดัดกหมู เรียกได้ว่าเป็นเนื้อส่วนที่นุ่มรองจากสันในเวลานำมาปรุง โดยเฉพาะทอดหรือย่างทำเป็นสเต็กจะได้เนื้อที่กรอบที่ผิวนอกและฉ่ำน้ำข้างในมีรสชาติหวานในตัว



รูปภาพที่ 2.8 เนื้อสันคอหมู

1.5.4 ต้องวิเคราะห์ต้นทุนราคาเนื้อหมูให้ดี คุณภาพเนื้อหมูที่ดีย่อมมาพร้อมกับราคาต้นทุนที่สูง ซึ่งหากเปรียบเทียบกับราคาขายของคุณแล้วราคาหมูกระทะของเราสูงกว่ามากเกินไปก็อาจกลายเป็นอุปสรรคใหญ่ของธุรกิจหมูกระทะเราได้ ดังนั้น ในการคัดเลือกเนื้อหมูจึงไม่ใช่แค่ต้องคำนึงถึงคุณภาพ แต่ยังต้องคำนึงถึงราคาเนื้อหมูด้วย เพื่อให้สามารถคำนวณต้นทุนราคาขายได้เหมาะสมกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย รวมถึงยังจำเป็นต้องทำการวิเคราะห์ราคาขายของคุณแข่งในการทำเลใกล้เคียงมาประกอบกัน เพื่อให้เราสามารถกำหนดกลยุทธ์ราคาได้อย่างเหมาะสม ตั้งราคาขายได้ดึงดูดใจลูกค้าในขณะเดียวกันก็ยังมีกำไรได้ตามเป้าหมายที่วางเอาไว้

ข้อมูลราคาสุกรมีชีวิตหน้าฟาร์ม พระที่ 10 มกราคม 2567

ข้อมูลราคาสุกรมีชีวิต - รายภาค			ราคาแนะนำเนื้อแดง	
เขต	หน่วย : บาท/กิโลกรัม		ขายส่งทั้งค้ำปลีก	ขายปลีก
1. ภาคตะวันตก	68		108	134-136
2. ภาคตะวันออก	68-72		108-115	134-144
3. ภาคอีสาน	68-72		108-115	134-144
4. ภาคเหนือ	74		118	146-148
5. ภาคใต้	74		118	146-148

ราคาสุกรอ้างอิง CPF วันจันทร์ที่ 8 มกราคม 2567 ราคา 1,600 บาท บวกลบ 68

ต้นทุนการผลิตสุกร ปี 2566												
ปี	ไตรมาส 1/66 เฉลี่ย 100.99			ไตรมาส 2/66 เฉลี่ย 96.54			ไตรมาส 3/66 เฉลี่ย 80.65			ไตรมาส 4/66 เฉลี่ย 72.16		
	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.
2566	100.54	101.04	101.39	100.09	98.96	90.57	82.99	82.14	76.80	75.18	70.98	70.33
ราคาขาย	98.20	87.90	85.60	84.40	75.30	77.78	68.38	69.20	64.95	62.05	68.55	70.70
2565	75.29	78.30	87.64	92.81	106.62	99.66	93.46	98.45	102.26	100.96	101.07	101.34
ราคาขาย	108.25	93.10	88.90	95.88	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	98.76

ที่มา : 1. สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร คณะกรรมการวิเคราะห์ต้นทุนการผลิตสุกร ณ วันที่ 10 กันยายน 2566 (กรณีข้อมูลสุกรมาเลี้ยงขุน)

2. บริษัทฟาร์มสุกรเลี้ยงจากโรงละ 15 เป็น 12 ตั้งแต่นั้นมาลด 2565 ปีนั้นเป็นร้อยละ 10 ตั้งแต่นั้นมาลด 2566 และร้อยละ 8 ตั้งแต่นั้นมาลด 2567 และร้อยละ 5 ตั้งแต่นั้นมาลด

รูปภาพที่ 2.9 ราคาต้นทุนของเนื้อหมูแต่ละปี

1.6 น้ำจิ้มอร่อยรสชาติเป็นเอกลักษณ์

ร้านจะปังไม่ปัง อย่างมองข้ามเรื่องน้ำจิ้มหมูกระทะเป็นอันขาด ไม่เพียงแต่ร้านจะมีวัตถุดิบที่สะอาด สดใหม่ และมีคุณภาพเท่านั้น แต่สูตรน้ำจิ้มรสเด็ดที่คุณเลือกเป็นสิ่งที่ไม่ควรมองข้าม แม้ในปัจจุบันจะมีน้ำจิ้มสำเร็จรูปเจ้าดังมากมายให้ใช้งาน หากคุณคิดค้นสูตรหรือเลือกรสชาติของน้ำจิ้มที่อร่อยเป็นเอกลักษณ์ของร้านได้ดีโดยไม่ต้องพึ่งแฟรนไชส์ จะทำให้การเปิดร้านหมูกระทะของคุณ

แตกต่างกันเหมือนใคร เพื่อผลักดันให้ลูกค้าอยากกลับมาใช้บริการอีกครั้ง จนมีลูกค้าขาประจำติดใจอีกหลายราย



รูปภาพที่ 2.10 สูตรน้ำจิ้มหมูกระทะ



รูปภาพที่ 2.11 ส่วนผสมน้ำจิ้มหมูกระทะ

ส่วนผสมน้ำจิ้มหมูกระทะ

- พริกชี้ฟ้าแดง 300 กรัม
- พริกชี้ฟ้าเหลือง 500 กรัม
- เต้าหู้ยี้ 300 กรัม
- ซอสพริก 1/2 ขวด

- ขอสมะเชื้อเทศ ½ ขวด
- น้ำส้มสายชู ½ ขวด
- งาขาว 300 กรัม
- น้ำตาลปี๊บ 500 กรัม
- น้ำมันงา 300 กรัม



รูปภาพที่ 2.12 น้ำจิ้มซีฟู้ด

น้ำจิ้มซีฟู้ด

- กระเทียมกลีบใหญ่ 1 กิโลกรัม
- พริกขี้หนูสวน 2 กิโลกรัม
- รากผักชี 200 กรัม
- น้ำมะนาว 500 กรัม
- น้ำปลาดี 1 กิโลกรัม
- น้ำตาลปี๊บ 500 กรัม
- ผงชูรสชนิดหนอย



รูปภาพที่ 2.13 น้ำจิ้มแจ่วฮ้อน

น้ำจิ้มแจ่วฮ้อน

- ข้าวคั่วป่น 500 กรัม
- พริกป่น 800 กรัม
- น้ำตาลปี๊บ 300 กรัม
- น้ำปลาดี 1 ½ กิโลกรัม
- หอมแดงซอย 300 กรัม
- ต้นหอมซอย
- ผักชีฝรั่งซอย

วิธีทำน้ำจิ้มหมูกระทะ

1. เทซอสพริกทั้งขวดลงในกระทะ หรือภาชนะทนความร้อน ใส่ส่วนผสมซอสมะเขือเทศ ซีอิ๊วขาว ซอสหอยนางรม น้ำกระเทียมดอง และน้ำตาลทราย
2. โขลกพริกชี้ฟ้าแดงกับกระเทียมให้เข้ากันจนแหลก ใส่เต้าหู้ยี้ พร้อมน้ำลงไปบดทุกอย่างจนเข้ากัน ตักใส่ในกระทะที่มีส่วนผสมซอสพริก คนส่วนผสมในกระทะให้เข้ากัน นำขึ้นตั้งไฟอ่อน คนผสมจนเดือดแล้วปิดไฟ
3. คั่วงาขาวด้วยไฟอ่อนจนเหลืองหอม นำไปบดในครกพอหยาบและใส่ลงไปในส่วนผสมซอส เติมน้ำมันงาค่อยๆ คนผสมให้เข้ากัน ใส่ผักชีและผักชีฝรั่งซอยและคนให้เข้ากัน

ประโยชน์ของส่วนประกอบน้ำจิ้มหมูกระทะและข้อดีข้อเสีย

1. พริกชี้หนู สมุนไพรไทยที่มีรสชาติจัดจ้าน ช่วยเพิ่มรสชาติอาหารให้ดีขึ้น พริกชี้หนูนี้นั้นมีประโยชน์มากมายหลายข้อ เช่น ช่วยลดน้ำหนัก ป้องกันโรคมะเร็ง เสริมสร้างระบบภูมิคุ้มกันในร่างกายให้แข็งแรง พริกชี้หนูมีรสชาติเผ็ดร้อนโดยมีถิ่นกำเนิดอยู่ในทวีปอเมริกาแต่ในปัจจุบันได้รับ

ความนิยมปลูกกันหลายประเทศทั่วโลก เป็นพืชที่มีมาแต่โบราณมีสรรพคุณทางยาหลายอย่างจัดว่าเป็นเครื่องเทศชนิดหนึ่งที่ค่อนข้างได้รับความนิยมและยังมีการปลูกกันอย่างแพร่หลายในประเทศไทยที่สำคัญสามารถนำไปใช้ประกอบอาหารได้แทบทุกเมนู พริกชี้หนูมีประโยชน์ดังนี้



รูปภาพที่ 2.14 พริกชี้หนู

1.1 ช่วยลดน้ำหนัก การทานพริกชี้หนูสามารถช่วยลดน้ำหนักได้ เพราะในพริกชี้หนูมีสาร thermogenic ที่ทำให้เกิดความร้อนภายในร่างกาย ทำให้ระบบการเผาผลาญทำงานได้ดีขึ้น ส่งผลให้น้ำหนักตัวลดลงได้อย่างรวดเร็ว นอกจากนี้ในพริกยังมีสารแอสคอร์บิก ที่ช่วยเร่งให้ร่างกายเปลี่ยนไขมันไปเป็นพลังงานได้อีกด้วย ซึ่งจากการศึกษาในประเทศญี่ปุ่นก็ค้นพบว่า การทานพริก 10 กรัม จะทำให้อัตราการเผาผลาญพลังงานเพิ่มอย่างรวดเร็ว โดยเพิ่มยาวนานมากถึง 30 นาที สำหรับผู้ที่อยากลดน้ำหนักแนะนำให้ทานพริกสกัด โดยในพริกยังมีวิตามินซีสูงที่จะช่วยขยายเส้นเลือดในลำไส้และกระเพาะอาหารทำให้ร่างกายดูดซึมสารอาหารได้เป็นอย่างดีและยังมีส่วนช่วยกระตุ้นระบบการขับถ่ายให้ทำงานอย่างเป็นปกติอีกด้วย

1.2 ช่วยให้อารมณ์สดใส การทานพริกชี้หนูนั้นจะทำให้อารมณ์ดีขึ้นได้ เพราะในพริกมีสารแคปไซซินที่จะช่วยกระตุ้นสมองให้หลั่งสารเอ็นดอร์ฟิน สารชนิดนี้มีคุณสมบัติหลายประการต่อร่างกายโดยจะช่วยลดอาการเจ็บปวด มีส่วนช่วยในการลดฮอร์โมนความเครียดทำให้อารมณ์สดใส รู้สึกสดชื่น ช่วยลดระดับความดันโลหิตทำให้รู้สึกผ่อนคลายจึงทำให้มีความสุขมากขึ้น

1.3 ทำให้เจริญอาหาร สารเอ็นดอร์ฟินนอกจากจะช่วยทำให้อารมณ์สดใสขึ้นแล้วยังมีส่วนช่วยทำให้อาหารอร่อยมากยิ่งขึ้น พริกชี้หนูยังทำให้ต่อมน้ำลายทำงานมากขึ้น ช่วยกระตุ้น

ปลายประสาททำให้สมองส่วนกลางรับรู้ความอยากทานอาหาร จึงทำให้หลายคนชอบทานเผ็ดเพราะ ยิ่งทานอาหารที่มีรสเผ็ดก็จะยิ่งทำให้ทานอาหารอร่อยยิ่งขึ้น

1.4 ลดอาการปวด อย่างที่ทราบกันดีแล้วว่าสารแคปไซซินที่อยู่ในพริกชี้หนูจะช่วยกระตุ้นสมองให้หลั่งสารเอ็นดอร์ฟินออกมา ซึ่งเป็นสารที่ช่วยลดอาการเจ็บปวดโดยธรรมชาติ ทำให้เกิดอาการเจ็บปวดน้อยลง ในสมัยโบราณได้มีการนำพริกชี้หนูมาใช้ทำลูกประคบ ใช้ทำน้ำมันแก้ปวดเมื่อยตามข้อ ในปัจจุบันได้มีการสกัดสารแคปไซซินออกมาโดยนำมาใช้เป็นส่วนประกอบของขี้ผึ้งและเจล เพื่อใช้ทาบรรเทาอาการปวดบวมตามส่วนต่างๆ ของผิวหนัง ช่วยบรรเทาอาการปวดที่เกิดจากเส้นเอ็น เข่าอักเสบ บรรเทาอาการปวดข้อได้เป็นอย่างดี และยังช่วยลดอาการปวดเมื่อยตามตัวลงได้อีกด้วย

1.5 บำรุงสายตา ในพริกชี้หนูยังมีปริมาณวิตามินเอและวิตามินซีอยู่สูง โดยพริกชี้หนูมีสารเบต้าแคโรทีนซึ่งเป็นสารต้านอนุมูลอิสระที่ช่วยบำรุงและป้องกันจอประสาทตาเสื่อม พริกจึงจัดว่าเป็นอาหารบำรุงสายตาที่ดี หากอยากได้รับวิตามินเอจากพริก ควรทานสดๆ โดยไม่ต้องมีการปรุงสุก

1.6 ช่วยให้หายใจสะดวกขึ้น เวลาที่เราทานอาหารเผ็ดเราจะสังเกตได้ว่าจะมีอาการน้ำมูก น้ำตาไหล นั่นเป็นเพราะความเผ็ดของพริกชี้หนูและสารก่อความร้อนที่อยู่ในพริกชี้หนูจะช่วยลดปริมาณน้ำมูก ทำให้หายใจโล่งขึ้น ช่วยลดอาการคัดจมูก บรรเทาอาการไอ ละลายเสมหะ ช่วยขับเสมหะ สำหรับผู้ที่มีปัญหาเกี่ยวกับระบบทางเดินหายใจ เช่น ไซนัส ภูมิแพ้ หอบหืด หลอดลมอักเสบให้รับประทานพริกอย่างเป็นประจำ แต่อย่าทานเผ็ดมากเกินไป เพราะจะทำให้ระคายเคืองกระเพาะอาหารได้

ข้อดีของพริกชี้หนู มีสรรพคุณ แก้ปวดเมื่อย แก้บิด อาเจียน ใช้ผสมเป็นยาขับลม ยาทาถูนวด ลดการอักเสบ ขับเหงื่อ แก้พิษสัตว์กัดต่อย ปวดบวม และแก้ท้องอืดท้องเฟ้อ รักษาโรคอหิวาตกโรค กลาก หืด ขับเสมหะ แก้ไข้ แก่ตาชาง ใช้เป็นส่วนผสมในยาขับลมและยาขี้ผึ้งถูนวด

ข้อควรระวังในการบริโภคพริกชี้หนู เมื่อบริโภคพริกชี้หนูอาจทำให้ท้องไส้ปั่นป่วน เหงื่อออกมาก และน้ำมูกไหล ในกรณีของผู้เป็นโรคไตไส้แปรปรวน การบริโภคพริกชี้หนูอาจทำให้ปวดท้องหรือท้องร่วงได้ดังนั้น จึงควรหลีกเลี่ยงหรือรับประทานในปริมาณน้อย

การใช้พริกชี้หนูเพื่อสุขภาพ พริกชี้หนูสามารถนำมาใช้เป็นยารักษาโรค โดยในสมัยโบราณได้มีการใช้เป็นตำรับยา มีสรรพคุณในการลดอาการปวดเมื่อยตามร่างกาย วิธีใช้พริกชี้หนูเพื่อสุขภาพมีอะไรบ้างดังนี้

1. แก้อาการปวดหัว ใบพริกชี้หนูสามารถนำมาใช้บรรเทาอาการปวดหัวที่เกิดจากอาการไข้ได้ โดยนำใบพริกชี้หนูสด มาตำให้ละเอียดผสมกับดินสอพองแล้วนำมาปิดบริเวณขมับจะช่วยบรรเทาอาการปวดหัวให้ดีขึ้นได้

2. ใช้รักษาแผล ใบของพริกชี้หนูมีคุณสมบัติรักษาแผลสดและแผลเปื่อยได้โดยการนำใบสดมาตำ แล้วพอกบริเวณที่เป็นแผลทิ้งไว้สักครู่แล้วนำออก อย่าทิ้งไว้ปัดนานเพราะจะทำให้รู้สึกร้อน

3. แก้อาการฟกช้ำ พริกชี้หนูมีสรรพคุณที่ช่วยกระตุ้นระบบการไหลเวียนของเลือดได้ดี จึงช่วยแก้อาการบวม ลดฟกช้ำได้ดี วิธีใช้นำพริกชี้หนูสีแดงไปตากแห้ง นำมาบดจนเป็นผงใส่วาสลิน ลงไปเคี้ยวจนเหนียว นำมาทาบริเวณที่มีอาการวันละ 1-2 ครั้ง จะทำให้อาการบวมบรรเทาลง



รูปภาพที่ 2.15 พริกชี้ฟ้าแดง

2. พริกชี้ฟ้าแดง เป็นพืชสมุนไพรที่มีการใช้ในเกือบทุกครัวเรือน เพราะนอกจากความเผ็ดร้อนแล้ว พริกชี้ฟ้ายังมีสรรพคุณทางยาหลายอย่าง ในประเทศไทยมีปลูกกันหลากหลายสายพันธุ์ สามารถนำมาปรุงอาหารได้หลายเมนู พริกชี้ฟ้าเป็นพริกอีกหนึ่งชนิดที่ได้รับความนิยมในการนำมาประกอบเมนูอาหารแทบทุกเมนู โดยให้รสชาติเผ็ดร้อนแบบกำลังดีไม่เผ็ดมากจนเกินไปเมื่อเทียบกับพริกชี้หนู พริกชนิดนี้เป็นพืชที่ปลูกและเจริญเติบโตได้ง่าย พริกชี้ฟ้าเจริญเติบโตได้ในดินทุกชนิด มีถิ่นกำเนิดอยู่ในอเมริกาใต้ แต่ได้มีการนำมาปลูกกันทั่วโลกในปัจจุบัน และเนื่องจากมีสรรพคุณทางยามากมาย จึงสามารถนำมาใช้บำรุงร่างกายได้เป็นอย่างดี

สรรพคุณแต่ละด้านของพริกชี้ฟ้า

1. เสริมสร้างภูมิคุ้มกันให้ร่างกาย ในพริกชี้ฟ้ามีวิตามินเอและวิตามินซีสูง ซึ่งวิตามินทั้ง 2 ชนิด เป็นสารอาหารที่จะช่วยส่งเสริมระบบภูมิคุ้มกันของร่างกายและช่วยในการป้องกันไข้หวัดได้

เป็นอย่างดี ในพริกชี้ฟ้ายังมีสารเบต้าแคโรทีนรวมถึงสารต้านอนุมูลอิสระจึงทำให้ระบบภูมิคุ้มกันของร่างกายแข็งแรง

2. ช่วยลดน้ำตาลในเลือด จากการศึกษาพบว่า สารแคปไซซินที่อยู่ในพริกชี้ฟ้าจะช่วยยับยั้งการดูดซึมน้ำตาลกลูโคส ซึ่งได้มีการทดลองกับกลุ่มผู้หญิงวัยหมดประจำเดือน 10 คน โดยให้ดื่มน้ำตาลกลูโคส 75 กรัม หลังจากนั้นจึงทำการเจาะเลือดเก็บข้อมูล ก่อนดื่มและหลังดื่ม 15 นาที กระทั่งเวลา 30 นาที และ 60 นาที ในวันต่อมาก็ให้กลุ่มอาสาสมัครดื่มน้ำตาลกลูโคสเหมือนเดิม แต่ให้เพิ่มการทานพริกเข้าไป ซึ่งพบว่าระดับน้ำตาลในวันที่มีการทานพริกชี้ฟ้าเข้าไปด้วย มีระดับต่ำกว่าวันที่ไม่ทานพริกชี้ฟ้าประมาณ 20 เปอร์เซ็นต์ จึงสรุปได้ว่าการทานพริกชี้ฟ้า มีส่วนช่วยลดระดับน้ำตาลในเลือดได้

3. ทำให้เลือดไหลเวียนดีขึ้น ระบบการไหลเวียนเลือดจะทำงานดีขึ้น หากทานพริกเป็นประจำ เนื่องจากสารแคปไซซิน จะช่วยลดการหดตัวของหลอดเลือด ส่งผลทำให้หลอดเลือดขยายตัวทำหน้าที่ส่งเลือดไปหล่อเลี้ยงส่วนต่างๆ ในร่างกายได้เป็นอย่างดี ในพริกยังมีสารเบต้าแคโรทีนและวิตามินเอสูง ซึ่งมีคุณสมบัติทำให้ผนังหลอดเลือดยืดหยุ่น ส่งเสริมการสร้างผนังหลอดเลือดให้แข็งแรง จึงช่วยลดความเสี่ยงจากการเกิดหลอดเลือดอุดตันได้

4. ควบคุมระดับคอเลสเตอรอล ได้มีการทดลองให้ผู้ป่วยที่มีไขมันในเลือดสูง ทานพริกชี้ฟ้าวันละ 5 กรัม และให้ทานอาหารตามปกติในระยะเวลา 4 สัปดาห์ แล้วจึงนำผลมาเปรียบเทียบกับผู้ป่วยที่ไม่ทานพริกชี้ฟ้า จากการทดลองพบว่าผู้ป่วยที่ทานพริกชี้ฟ้าจะมีระดับคอเลสเตอรอลชนิดไม่ดีคั่งที่ แต่มีระดับคอเลสเตอรอลชนิดที่ดีเพิ่มขึ้น สำหรับผู้ป่วยที่ไม่ทานพริกชี้ฟ้าเลย จะมีระดับคอเลสเตอรอลทั้งหมดสูงขึ้น ดังนั้นการทานพริกชี้ฟ้าจึงช่วยเพิ่มระดับคอเลสเตอรอลที่ดีโดยที่ยังคงสามารถช่วยควบคุมระดับคอเลสเตอรอลที่ไม่ดีให้คงที่ สารแคปไซซินที่อยู่ในพริกชี้ฟ้ายังสามารถช่วยป้องกันไม่ให้ร่างกายสร้างคอเลสเตอรอลที่ไม่ดี ทำให้มีระดับไตรกลีเซอไรด์ที่ต่ำลงอีกด้วย

5. ป้องกันโรคโลหิตจาง โรคโลหิตจางมีสาเหตุหลักเกิดจากการขาดธาตุเหล็กในร่างกาย เพราะธาตุเหล็กเป็นองค์ประกอบสำคัญที่ใช้ในการสร้างเม็ดเลือด โดยจะช่วยผลิตเซลล์เม็ดเลือดแดงรวมทั้งฮีโมโกลบินให้มปริมาณมากขึ้น ในพริกชี้ฟ้ามีธาตุเหล็กอยู่ในปริมาณที่เหมาะสม นอกจากนี้ยังมีทองแดงทำให้ร่างกายสามารถดูดซึมธาตุเหล็กไปใช้ได้อย่างมีประสิทธิภาพ ในพริกชี้ฟ้ายังมีกรดโฟลิกที่จะช่วยให้เซลล์เม็ดเลือดแดงแข็งแรง นอกจากนี้ พริกชี้ฟ้ายังช่วยป้องกันโรคโลหิตจางได้ด้วย

6. ป้องกันโรคมะเร็ง วิตามินซีที่อยู่ในพริกชี้ฟ้า มีส่วนช่วยป้องกันการสร้างไนโตรซามีน ซึ่งเป็นสารก่อมะเร็งในระบบทางเดินอาหาร มีส่วนช่วยสร้างคอลลาเจนซึ่งเป็นโปรตีนที่มีคุณสมบัติหยุดยั้งการแพร่กระจายของเซลล์มะเร็ง ดังนั้นวิตามินซีที่มีอยู่มากในพริก จึงช่วยป้องกันโรคมะเร็งได้ดี นอกจากนี้ในพริกยังเต็มไปด้วยสารเบต้าแคโรทีน สารเบต้าแคโรทีนเป็นสารต้านอนุมูลอิสระที่จะช่วยป้องกันการกลายพันธุ์ของเซลล์ ช่วยทำลายมะเร็ง โดยเฉพาะมะเร็งปอดและมะเร็งช่องปาก

7. ลดความเสี่ยงโรคหัวใจ เพียงแค่นำพริกชี้ฟ้าอย่างเป็นประจำก็สามารถช่วยลดความเสี่ยงจากโรคหัวใจได้แล้ว พริกชี้ฟ้ามีคุณสมบัติช่วยลดการจับกลุ่มของเกล็ดเลือดมีส่วนช่วยลดลิ่มเลือด ทำให้เลือดไม่จับตัวกันเป็นก้อนจนทำให้หลอดเลือดอุดตัน การทานพริกชี้ฟ้ายังคงช่วยควบคุมระดับคอเลสเตอรอล ลดระดับไตรกลีเซอไรด์ให้ต่ำลงและทำให้สุขภาพหัวใจแข็งแรง

การใช้พริกชี้ฟ้าเพื่อสุขภาพ

พริกชี้ฟ้าได้มีการนำมาใช้เป็นสมุนไพรบำบัดอาการเจ็บป่วยต่างๆ ได้อย่างมากมาย โดยจะช่วยแก้อาการปวดเมื่อย บรรเทาอาการปวดหัว แก้กษิแมลงต่าง และช่วยกระตุ้นการไหลเวียนของเลือดได้เป็นอย่างดีมีดังนี้

1. รักษาอาการปวดเอว นำพริกชี้ฟ้า วาสลินและแป้งหมี่ เติมห่อหุ้มลงไปแล้วคนให้เข้ากันจนกลายเป็นเนื้อครีม เสร็จแล้วนำมาทาลงบนกระดาดแห้ง เอามาปิดไว้บริเวณที่ปวด แล้วใช้พลาสติกปิดรอบๆ จะทำให้เหงื่อออก ทำให้เคลื่อนไหวคล่องขึ้น อาการปวดจะบรรเทาลง เนื่องจากบริเวณที่พอกจะมีความรู้สึกร้อน ทำให้เลือดไหลเวียนดีขึ้น

2. แก้กษิแมลง ให้นำพริกชี้ฟ้าทั้งต้นมาผสมกับปูนขาวในปริมาณที่พอเหมาะ จากนั้นนำมาตำ เอน้ำที่ได้มาแช่เท้าที่แตกลงไปถ้าไม่หายให้นำต้นสัลดได้และรากหนอนตายหยาบใส่ลงไปด้วยทั้งต้น

3. ใช้แก้กษิแมลง ให้นำพริกชี้ฟ้าแห้งมาตำให้ละเอียดละลายกับน้ำมะนาว แล้วนำมาทาบริเวณที่ถูกแมลงกัดจะทำให้อาการปวดหายไปได้อย่างรวดเร็วกระตุ้นให้เกิดการหลั่งน้ำย่อยในกระเพาะอาหาร

ข้อดีของพริกชี้ฟ้า ให้ระบบย่อยอาหารทำงานได้ดีขึ้นและกระตุ้นความอยากอาหารได้อย่างมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้แคปไซซินยังช่วยกระตุ้นการไหลเวียนของเลือดทำให้ร่างกายรู้สึกกระปรี้กระเปร่า



รูปภาพที่ 2.16 เต้าหู้ยี้

3. เต้าหู้ยี้ เป็นผลิตภัณฑ์อาหารที่แปรรูปด้วยการหมัก (fermentation) โดยมีถั่วเหลืองเป็นวัตถุดิบหลักที่ขายกันอยู่ในท้องตลาดมี 2 ชนิด คือ สีเหลืองและสีแดง โดยผู้ผลิตอาจเติมสารที่ให้กลิ่นสีและรสชาติเฉพาะตัวลงไป การผลิตเต้าหู้ยี้เริ่มจากนำถั่วเหลืองมาทำเป็นเต้าหู้แข็งก่อน แล้วตัดเต้าหู้ให้เป็นก้อนสี่เหลี่ยม นำไปแช่ในน้ำเกลือ (salting curing) 1 คืน จากนั้นจึงนำไปอบในตู้อบที่ 100 องศาเซลเซียส เป็นเวลา 10-15 นาที เพื่อฆ่าจุลินทรีย์และลดความชื้นที่ผิว แล้วปล่อยให้เย็นในอุณหภูมิห้อง แล้วเรียงในถาด ใส่เชื้อรา บ่มให้เชื้อราเจริญ 3-7 วัน ขึ้นเต้าหู้จะมีเส้นใยของเชื้อรา (hyphae) ขึ้นโดยรอบ นำไปหมักในน้ำเกลือโดยเรียงเต้าหู้ในถาดหมักเป็นชั้นๆ ใส่ น้ำเกลือ และเครื่องเทศอื่นๆ เช่น พริกแดง ขิง ผงพะโล้ ได้เต้าหู้ยี้ชนิดสีเหลือง

คุณลักษณะที่ต้องการ

3.1 ลักษณะทั่วไป เต้าหู้ยี้ต้องเป็นก้อน ไม่ละลายน้ำที่เป็นของเหลวต้องไม่แยกชั้น ส่วนประกอบต่างๆ ต้องกระจายตัวค่อนข้างสม่ำเสมอ

3.2 สี ต้องมีสีที่ดีตามธรรมชาติของส่วนประกอบที่ใช้

3.3 กลิ่นรส ต้องมีกลิ่นรสที่ดีตามธรรมชาติของส่วนประกอบที่ใช้

3.4 ลักษณะเนื้อสัมผัส ต้องเนียน ละเอียด

3.5 สิ่งแปลกปลอม ต้องไม่พบสิ่งแปลกปลอมที่ไม่ใช่ส่วนประกอบที่ใช้ เช่น เส้นผม ดิน ทราย กรวด หรือชิ้นส่วนสิ่งปฏิกูลจากสัตว์



รูปภาพที่ 2.17 ซอสมะเขือเทศ

4. ซอสมะเขือเทศ ที่มีสรรพคุณต้านอนุมูลอิสระ (Antioxidant) และช่วยในการป้องกันการเสื่อมสภาพของเซลล์ในร่างกาย สารไลโคปีนนี้มีประสิทธิภาพเหนือว่าสารเบต้าแคโรทีน และสารในกลุ่มแคโรทีนอยด์อื่นๆ ในการยับยั้งการเจริญเติบโตของเซลล์มะเร็งที่มดลูกและปอด ยังว่าสารไลโคปีนนั้นสามารถช่วยลดโอกาสความเสี่ยงต่อการเป็นมะเร็งในต่อมลูกหมากได้มากถึง 21% อีกทั้งยังเป็นส่วนผสมในตำรับยาที่ใช้ป้องกันอันตรายอันเกิดจากการผลิตอนุมูลอิสระที่ผิดปกติ สารไลโคปีนนี้จะพบมากในมะเขือเทศแดงสด แดงโม และฝรั่งขึ้นที่มีเนื้อสีชมพูอมแดงเป็นต้น

การรับประทานมะเขือเทศเพียงวันละ 1-2 ลูกจะให้ประโยชน์ต่อร่างกายมากมายเป็นต้น ช่วยต้านโรคความดันโลหิตสูง บำรุงดวงตา และสายตา บำบัดอาการปัสสาวะขัด บำรุงเหงือกและฟัน ป้องกันหลอดเลือดแข็งตัว เยียวยาโรคเลือดออกตามไรฟัน ต้านทานโรคภัยไข้เจ็บ คุ่มกันไม่ให้เป็นหวัดง่าย แก้อาการผูก และบำรุงผิวพรรณ หากใช้มะเขือเทศสุกผ่านบางๆ หรือน้ำคั้นจากผลสดทาหน้า ช่วยทำให้ผิวหน้าตึง มีน้ำมีนวล

การรับประทานมะเขือเทศดิบ จะมีผลร้ายแรงเพราะจะมีสารที่ออกฤทธิ์รุนแรง จัดเป็นสารพิษ Steroidal alkaloid ในมะเขือเทศ คือ α -tomatine ซึ่งได้จากใบและส่วนเหนือดิน ในผลสีเขียวจะมี alkaloid 0.03% ในผลสุกไม่พบ alkaloid คุณสมบัติทางเภสัชวิทยาของ Steroidal alkaloid คือ ทำปฏิกิริยากับสเตียรอยด์ที่เซลล์ผิวเป็นผลให้เม็ดเลือดแดงแตก ทำให้ผิวหนังและเนื้อผิวยุบตัวอย่างแรง มีฤทธิ์ยับยั้งเชื้อแบคทีเรีย ไวรัส และใช้เป็นยาฆ่าแมลงมีคุณสมบัติยับยั้ง

เอนไซม์โคลินเอสเตอเรส กระตุ้นระบบประสาทส่วนกลางและต่อมาจะทำให้เป็นอัมพาต หากรับประทานในขนาดที่จะทำให้เกิดพิษจะระคายเคืองทางเดินอาหารอย่างรุนแรง

มะเขือเทศเป็นพืชชนิดหนึ่งที่อุดมไปด้วยคุณค่าทางอาหาร มะเขือเทศขนาดปานกลาง จะมีปริมาณวิตามินซีครึ่งหนึ่งของส้มโอทั้งผล มะเขือเทศผลหนึ่งจะมีวิตามินเอราว 1 ใน 3 ของวิตามินเอที่ร่างกายต้องการในหนึ่งวัน

นอกจากนี้มะเขือเทศยังมีโปแตสเซียม ฟอสฟอรัส แมกนีเซียมและแร่ธาตุอื่นๆ อีกหลายชนิด มะเขือเทศมีสรรพคุณทางยาค่อนข้างสูง เพราะมะเขือเทศมีวิตามิน P (citrin) ซึ่งจะช่วยป้องกันการแข็งตัวของหลอดเลือด

มะเขือเทศยังมีฤทธิ์ขับปัสสาวะจึงสามารถแก้อาการความดันโลหิตสูง มะเขือเทศมีวิตามินเอ จึงสามารถรักษาโรคตาได้ที่สำคัญอีกอย่างหนึ่งคือมีวิตามินซีมากทำให้สามารถป้องกัน และรักษาโรค ลักปิดลักเปิด ช่วยระบบการย่อยและช่วยการขับถ่ายอุจจาระอีกด้วย

ช่วยบำรุงผิวลดริ้วรอย ผิวพรรณไม่แห้งกร้าน ระบบการหมุนเวียนเลือดดีขึ้น และยังสามารถต้านมะเร็งได้ด้วยมะเขือเทศยังมีสารที่สามารถยับยั้งการเจริญเติบโตของเชื้อรา ดังนั้นจึงใช้เป็นยา รักษาโรคที่เกี่ยวกับปากที่เกิดจากเชื้อราได้

ข้อดีของซอสมะเขือเทศ

- ซอสมะเขือเทศโฮมเมด ป้องกันมะเร็งต่อมลูกหมาก
- โลโคป็น เป็นสารต้านอนุมูลอิสระและสารช่วยต้านมะเร็ง โดยเฉพาะมะเร็งต่อมลูกหมาก และยังช่วยลดความเสี่ยงของมะเร็งลำไส้ใหญ่ กระเพาะอาหาร เต้านม และปอดได้ด้วยวิตามิน E
- ผิวสวยด้วยมะเขือเทศ

ข้อเสียของซอสมะเขือเทศ

แม้ว่าการใช้ซอสมะเขือเทศในอาหารเพียงเล็กน้อยอาจไม่เป็นอันตราย แต่หากรับประทานเป็นประจำอาจส่งผลเสียต่อสุขภาพได้เช่นกัน เนื่องจากในซอสมะเขือเทศมีสารเจือปนต่างๆ อย่าง น้ำตาลและเกลือในปริมาณมาก นอกจากนี้แคลอรีส่วนใหญ่ในซอสมะเขือเทศก็ยังมาจากน้ำตาลอีกด้วย



รูปภาพที่ 2.18 งาขาวและงาดำ

5. **งาขาว** เป็นเมล็ดของพืชชนิดหนึ่งที่ภายในอุดมไปด้วยน้ำมัน และยังเป็นแหล่งของโปรตีน สารต้านอนุมูลอิสระ และวิตามินที่หลากหลายด้วยสารอาหารพร้อมคุณค่าที่มีอยู่มากมายทำให้เชื่อกันว่างาดำและงาขาวมีสรรพคุณในการรักษาโรคนานาชนิด หลายคนรับประทานงาดำหรืองาขาวเพราะเชื่อในคุณสมบัติทางสุขภาพ เช่น รักษาเบาหวาน อัลไซเมอร์ มะเร็ง ข้อเข่าอักเสบ กระดูกเสื่อม วัยทอง ภาวะมีบุตรยาก ลดระดับคอเลสเตอรอล ลดน้ำหนัก บรรเทาอาการปวด ท้องผูก ป้องกันโรคหัวใจและโรคหลอดเลือดสมอง ส่วนน้ำมันงานั้นถูกนำมาใช้ทาเพื่อชะลอความเสื่อมโทรมของผิวหนัง รักษาผมหงอก คลายความกังวล ฯลฯ

6. **งาดำ** ถือเป็นพืชชนิดพืชล้มลุก งาดำ มีชื่อวิทยาศาสตร์ว่า *Sesamum indicum* L. งามเป็นพืชท้องถิ่นของเอเชีย และแถบตะวันออกของทวีปแอฟริกา ในปัจจุบันสามารถพบงานได้ในประเทศเขตร้อน ต้นงา จะมีความสูงประมาณ 2 เมตร เมื่อผลของงาแห้งจะมีเมล็ดเล็กๆสีดำ สามารถนำมารับประทานได้ งาดำถือเป็นพืชที่มีประโยชน์มาก หากรับประทานอย่างต่อเนื่องจะทำให้ร่างกายแข็งแรง ในงาดำ จะมาสารอาหารมากมายประกอบด้วย วิตามินบี 1 วิตามินบี 2 วิตามินบี 3 วิตามินบี 5 วิตามินบี 6 วิตามินบี 9 ธาตุแคลเซียม ธาตุแมกนีเซียม ธาตุโพแทสเซียม ธาตุโซเดียม ธาตุฟอสฟอรัส ธาตุสังกะสี และธาตุเหล็ก

ประโยชน์ทางโภชนาการของงาดำและงาขาว

อาการไอ จากการระบุประสิทธิภาพการรักษาโรคของเมล็ดงาโดยฐานข้อมูลทางวิทยาศาสตร์ที่ว่าช่วยบรรเทาอาการไอ นับเป็นประโยชน์ข้อเดียวของงาดำและงาขาวที่มีข้อมูลมากที่สุดในปัจจุบัน

โดยอยู่ในระดับที่อาจได้ผล (Possibly Effective) ต่างจากโรคชนิดอื่นๆ ที่ยังศึกษาไม่มากพอจะระบุ ประสิทธิภาพในการรักษาได้ (Insufficient Evidence) การศึกษาเกี่ยวกับสรรพคุณของงาดำและงาขาวที่ช่วยรักษาอาการไอ เป็นการทดลองในเด็กอายุ 2-12 ปี จำนวน 107 คน ที่มีอาการไอจากโรคหัด โดยให้รับประทานน้ำมันงา 5 มิลลิลิตรก่อนนอนติดต่อกัน 3 วัน เพื่อลดความรุนแรงและความถี่ของการไอ ผลลัพธ์พบว่าในวันแรกอาการไอของเด็กที่รับประทานน้ำมันงาดีขึ้นกว่ากลุ่มรับประทานยาหลอก แต่อยู่ในระดับไม่มากนัก และเมื่อผ่านไป 3 วัน เด็กทั้ง 2 กลุ่มต่างมีอาการดีขึ้น และไม่พบว่าการใช้น้ำมันงาก่อให้เกิดผลข้างเคียงใดๆ หากต้องการใช้แก้อาการไอจึงน่าจะใช้ได้อย่างปลอดภัยในช่วงระยะเวลาสั้นๆ ก่อนนอนดังการทดลองลดระดับคอเลสเตอรอล น้ำมันงาเป็นหนึ่งในน้ำมันจากพืชที่กล่าวกันว่าดีต่อสุขภาพ โดยเชื่อว่าอุดมไปด้วยกรดไขมันไม่อิ่มตัวซึ่งเป็นไขมันชนิดดีที่อาจช่วยลดปริมาณคอเลสเตอรอลและในน้ำมันงานี้ยังพบไขมันอิ่มตัวในปริมาณน้อยงานวิจัยหนึ่งยืนยันถึงประสิทธิภาพด้านนี้ของน้ำมันงาเปรียบเทียบกับน้ำมันมะกอก โดยให้ผู้ที่มีความคอเลสเตอรอลสูง 48 คนเข้าโปรแกรมรับประทานอาหารเพื่อลดคอเลสเตอรอลเป็นเวลา 1 เดือน จากนั้นจึงรับประทานอาหารที่ปรุงด้วยน้ำมันมะกอกหรือน้ำมันงาบริสุทธิ์ทุกวันแทนน้ำมันชนิดอื่นในปริมาณ 60 กรัม อีก 1 เดือน ผลลัพธ์ชี้ว่าน้ำมันงาและน้ำมันมะกอกต่างช่วยลดระดับไขมันในเลือดได้แต่น้ำมันงาจะช่วยให้ระดับไขมันไตรกลีเซอไรด์และไขมันชนิดไม่ดีในเลือดลดลงได้มากกว่า รวมทั้งส่งผลให้ระดับไขมันดีในเลือดสูงขึ้น น้ำหนักและรอบเอวลดลงเช่นเดียวกันกับกลุ่มบริโภคน้ำมันมะกอก ทั้งนี้ในปัจจุบันยังไม่มีคำแนะนำให้ใช้น้ำมันงา

ลดระดับคอเลสเตอรอล อย่างแพร่หลาย นอกจากนี้ยังจัดเป็นหนึ่งในอาหารที่มีไขมันสูง การรับประทานในปริมาณมากๆ เพราะต้องการใช้รักษาโรคใดๆ จึงไม่ควรอย่างยิ่ง ควรใช้สำหรับปรุงอาหารแทนน้ำมันชนิดอื่นเท่านั้น

เบาหวาน จากการทดสอบประสิทธิภาพของน้ำมันงาเมื่อใช้ร่วมกับยารักษาเบาหวานอย่างยาไกลเบนคลาไมด์ (Glibenclamide) ในผู้ป่วยเบาหวานระดับไม่รุนแรงถึงระดับรุนแรงปานกลาง โดยให้แบ่งออกเป็น 3 กลุ่ม กลุ่มแรกได้รับน้ำมันงาแทนน้ำมันชนิดอื่นๆ จากอาหาร กลุ่มที่ 2 ได้รับไกลเบนคลาไมด์ 5 มิลลิกรัมต่อวัน และกลุ่มสุดท้ายได้รับน้ำมันงาผสมกับยาไกลเบนคลาไมด์ ใช้เวลาทั้งหมด 60 วัน ผลการศึกษาพบว่า น้ำมันงาทำงานร่วมกับยาไกลเบนคลาไมด์ได้ดี โดยส่งผลให้มีประสิทธิภาพในการลดระดับน้ำตาลในเลือดได้มากขึ้นและปลอดภัยสำหรับผู้ป่วยโรคเบาหวาน น้ำมันงามีคุณสมบัติลดระดับน้ำตาลในเลือดได้จริงหรือไม่ คงต้องรอผลสรุปในอนาคตที่อาจช่วย

รับรองได้มากกว่านี้ อย่างไรก็ตาม ผู้ป่วยเบาหวานที่ต้องการลองใช้ ควรปรึกษาแพทย์ก่อนตัดสินใจ เพราะอาจส่งผลให้ระดับน้ำตาลในเลือดลดต่ำและเป็นอันตรายได้

ความดันโลหิตสูง ประสิทธิภาพของการใช้น้ำมันงากับการรักษาภาวะความดันโลหิตสูงนั้น มีการศึกษาโดยให้ผู้ป่วยจำนวน 32 คน ใช้น้ำมันงาประกอบอาหารแทนน้ำมันชนิดอื่นเป็นเวลา 45 วัน ซึ่งผลการทดลองบ่งชี้ว่าการใช้น้ำมันงาช่วยให้ระดับความดันโลหิตของผู้ป่วยภาวะความดันโลหิตสูงลดต่ำลง รวมถึงลดปฏิกิริยาระหว่างไขมันกับออกซิเจน และเพิ่มระดับสารต้านอนุมูลอิสระซึ่งส่งผลดีต่อร่างกายคาดว่าหากในอนาคตมีการศึกษาเพิ่มเติมถึงคุณประโยชน์ของน้ำมันงาในด้านนี้อาจระบุได้อย่างชัดเจนยิ่งขึ้นว่าน้ำมันงาช่วยลดความดันโลหิตได้จริงหรือไม่ และเป็นเพราะการทำงานของสารชนิดใด อย่างไร

ป้องกันโรคหัวใจ เมื่อกล่าวว่าการรับประทานอาจช่วยรักษาโรคความดันโลหิตสูง เบาหวาน หรือลดระดับไขมันในเลือดลง อีกโรคหนึ่งที่เกิดขึ้นจากปัจจัยเดียวกันคือโรคเกี่ยวกับหัวใจทั้งหลาย สำหรับการศึกษาคุณประโยชน์จากการใช้ปกป้องโรคหัวใจโดยตรงนั้นยังไม่พบว่ามีงานวิจัยหรืองานวิจัยช่วยลดความเสี่ยงจากโรคนี้ได้ และงานวิจัยเกี่ยวกับการลดปัจจัยเสี่ยงดังกล่าวข้างต้นก็ยังไม่เพียงพอต่อการสรุปว่าการบริโภคงาดำหรืองาขาวจะช่วยลดโอกาสเกิดโรคหัวใจ วิธีป้องกันที่ดีที่สุดซึ่งทุกคนสามารถทำได้คือ การปรับเปลี่ยนพฤติกรรม โดยการรับประทานอาหารที่ดีต่อสุขภาพ ลดไขมัน โซเดียม น้ำตาล และหมั่นออกกำลังกายเป็นประจำ

โรคหลอดเลือดในสมอง เช่นเดียวกับโรคอื่นๆ ที่มีปัจจัยเสี่ยงสัมพันธ์กับภาวะไขมันในเลือดสูง ความดันโลหิตสูง หรือโรคเบาหวาน ซึ่งภาวะเหล่านี้อาจส่งผลให้เกิดโรคหลอดเลือดในสมองขาดเลือดจากภาวะหลอดเลือดในสมองตีบ ด้วยเหตุนี้ งาดำหรืองาขาวที่ได้รับการกล่าวถึงสรรพคุณลดไขมัน ความดันโลหิต และลดระดับน้ำตาลในเลือดจึงถูกอนุมานว่าจะส่งผลดีต่อการรักษาหรือป้องกันโรคนี้ไปด้วย ทั้งที่ยังไม่ปรากฏว่ามีการศึกษาที่เชื่อถือได้ในด้านนี้โดยตรงเพิ่มน้ำหนักตัวในผู้ติดเชื้อมีไอวีหรือเอดส์ ประโยชน์ข้อนี้ของงาดำและงาขาวมีการศึกษาโดยให้ผู้ป่วยโรคเอดส์ 63 คน รับประทานอาหารพร้อมใช้ที่ทำจากถั่วลูกไก่และเมล็ดงาวันละ 500 กรัม หรือคิดเป็นพลังงานเท่ากับประมาณ 2,600 แคลอรี อาหารดังกล่าวมีส่วนช่วยให้น้ำหนักตัวของผู้ป่วยเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว อีกทั้งยังช่วยส่งเสริมสมรรถภาพทางกายในการทำกิจกรรมต่างๆ และน่าจะมีประสิทธิภาพคุ้มค่าต่อราคาต้นทุนมากกว่าอาหารเสริมโภชนาการสำหรับผู้ป่วยโรคเอดส์ชนิดอื่นๆ ซึ่งผลลัพธ์ที่ดีนั้นเกิดจากงาที่เป็นส่วนประกอบหรือไม่นั้นยังคงต้องทดลองกันต่อไปก่อนจะมีการแนะนำให้ใช้ได้จริง

โรคกระดูกอ่อนในเด็ก งานวิจัยหนึ่งทดลองว่าการเพิ่มอาหารบางชนิดจะช่วยให้เด็กที่เป็นโรคกระดูกอ่อนจากการขาดแคลเซียมได้รับแคลเซียมเพิ่มขึ้นหรือไม่ โดยอาสาสมัครทั้งหมดเป็นเด็กอายุน้อยกว่า 10 ปี จำนวน 41 คน ทุกคนรับประทานอาหารเพิ่มเติมจากข้าว 5 ชนิด ได้แก่ หินปูน 1 กรัมต่อข้าว 1 กิโลกรัม ปลาเล็กมีกระดูกแทนปลาใหญ่ กากเมล็ดงา 5 กรัม ใบผัก 100 กรัม หรือนม 100 กรัม ซึ่งผลปรากฏว่าอาหารเหล่านี้ไม่ได้ช่วยให้อาการของโรคดีขึ้นมากนัก เพียงแต่ดีขึ้นกว่าเดิม ทางผู้วิจัยจึงแนะนำว่าการรับประทานอาหารเหล่านี้เพิ่มเติมอาจมีประสิทธิภาพคุ้มค่าและเป็นตัวเลือกการรักษาในระยะยาว ทั้งนี้ประโยชน์ของงาและอาหารดังกล่าวที่ส่งผลต่อโรคกระดูกอ่อนยังคงคลุมเครือ หากต้องการลองรับประทานตามควรปฏิบัติอย่างเหมาะสม

โรคข้อเสื่อม เชื่อกันว่างาดำอาจเป็นทางเลือกเสริมในการรักษาโรคนี้ ซึ่งทางวิทยาศาสตร์ได้มีการศึกษากับผู้ป่วยโรคข้อเข่าเสื่อม 50 คน ทั้งหมดถูกแบ่งออกเป็น 2 กลุ่มจำนวนเท่าๆ กันกลุ่มแรกได้รับการรักษาตามมาตรฐานปกติ ส่วนอีกกลุ่มให้รับประทานงาวันละ 40 กรัม นาน 2 เดือนควบคู่กับการใช้ยารักษาโรค ผลลัพธ์ที่ได้ชี้ว่าในอาการของผู้ป่วยกลุ่มโรคข้อเข่าเสื่อมที่รับประทานงานั้นดีขึ้น อย่างไรก็ตาม การใช้ร่วมรักษากับโรคนี้ยังไม่มีคำแนะนำอย่างเป็นทางการเพราะมีข้อพิสูจน์ทางวิทยาศาสตร์ที่น้อย

โรคข้ออักเสบ การศึกษาชิ้นหนึ่งเกี่ยวกับประสิทธิภาพของน้ำมันงาในการบรรเทาอาการที่เกิดจากโรคข้ออักเสบพบว่าการรับประทานน้ำมันงา 1 มิลลิกรัมต่อน้ำหนักตัว 1 กิโลกรัม ทุกวันต่อเนื่องนาน 28 วัน มีประโยชน์ในการช่วยลดการเกิดอนุมูลอิสระและสารเคมีที่ก่อการอักเสบในร่างกายของผู้ป่วย อีกทั้งยังช่วยเพิ่มการผ่อนคลายของของหลอดเลือดแดงเออร์ตา และมีแนวโน้มที่จะลดการบวมของเท้าด้านหลัง ซึ่งประโยชน์เหล่านี้ส่งผลดีต่อตัวผู้ป่วยเอง ทั้งนี้งาดำจะนำมาใช้รักษาผู้ป่วยโรคข้ออักเสบได้จริงหรือไม่คงต้องรอผลการศึกษาในอนาคตที่แน่นอนกว่านี้ต่อไป

วัยทอง หญิงที่เข้าสู่วัยหมดประจำเดือนซึ่งเป็นภาวะของความเปลี่ยนแปลงด้านร่างกายและจิตใจจากการที่ร่างกายไม่ผลิตฮอร์โมนเอสโตรเจนอีกต่อไป อาจได้ใช้ประโยชน์จากสารเซซามิน (Sesamin) ในเมล็ดงาที่เชื่อว่าเมื่อเข้าสู่ร่างกายจะถูกจุลินทรีย์ในลำไส้เปลี่ยนไปเป็นสารสำคัญอย่างเอนเทอโรแลกโตน (Enterolactone) ซึ่งเป็นสารที่มีฤทธิ์เอสโตรเจนและมีโครงสร้างทางเคมีคล้ายฮอร์โมนเอสโตรเจนของเพศหญิงอย่างไฟโตเอสโตรเจน (Phytoestrogens) สำหรับหลักฐานทางวิทยาศาสตร์ มีการให้หญิงวัยหมดประจำเดือน 26 คน รับประทานงาดำทุกวันวันละ 50 กรัม นาน 5 สัปดาห์ พบว่ามีประโยชน์ต่อระดับไขมันในเลือดที่ลดลงและเพิ่มระดับสารต้านอนุมูลอิสระใน

ร่างกาย รวมถึงอาจเป็นผลดีต่อระดับฮอร์โมนเพศในร่างกายด้วยเช่นกัน อย่างไรก็ตามคุณสมบัติเกี่ยวกับการมีฤทธิ์เป็นสารเอนเทอโรแลกโตนหรือไฟโตเอสโตรเจนนั้นยังไม่ทราบแน่ชัดในตอนนี้

แผลไหม้ เนื่องจากงาดำและงาขาวมีคุณสมบัติด้านการอักเสบ จึงเชื่อว่าอาจส่งผลต่อการรักษาแผลไหม้ โดยงานวิจัยหนึ่งแนะนำว่าการใช้ขี้ผึ้งที่มีส่วนผสมของน้ำมันงา เบต้าซิโตสเตอรอล (Beta-sitosterol) เบอเบอร์ริน (Berberine) และส่วนผสมอื่นๆ รักษาแผลไหม้ทุก 4 ชั่วโมงช่วยเพิ่มการรักษาตัวของแผลและลดอาการเจ็บบริเวณบาดแผลของผู้ป่วย 211 คนที่ต้องได้รับการรักษาแผลแบบประคับประคอง ว่าวิธีนี้ยังไม่อาจยืนยันประสิทธิภาพการรักษาได้อย่างแน่ชัด

ท้องผูก งาดำและงาขาวนั้นขึ้นชื่อว่าเป็นหนึ่งในอาหารที่มีเส้นใยอาหารสูง โดยเมล็ดงา 1 ช้อนโต๊ะประกอบด้วยเส้นใยอาหารถึง 1.1 กรัม ในขณะที่เมล็ดฟักทองประมาณ 60 กรัม นั้นประกอบด้วยเส้นใยอาหารเพียง 5 กรัม ด้วยเหตุนี้ งาดำและงาขาวจึงได้รับความนิยมในฐานะอาหารช่วยแก้ท้องผูก ซึ่งจะช่วยให้จริงหรือไม่นั้นยังเป็นที่สงสัย เพราะในปัจจุบัน ไม่มีผลวิจัยที่น่าเชื่อถือเกี่ยวกับคุณประโยชน์ด้านนี้ของเมล็ดงาเกิดขึ้น

ลำไส้เล็กอุดตัน มีการวิจัยที่เกี่ยวข้องกับสรรพคุณในการรักษาโรคนี้ของงากับผู้ป่วยโรคลำไส้เล็กอุดตันบางส่วนทั้งหมด 64 คน ผลการวิจัยได้ข้อสรุปว่าน้ำมันงาเป็นทางเลือกที่ปลอดภัยและได้ผลในการรักษาผู้ป่วยโรคนี้ โดยพบว่าช่วยให้อัตราการผ่าตัดลดลงอย่างมีนัยสำคัญ อย่างไรก็ตาม ผลการศึกษาเท่านั้นยังไม่น่าเชื่อถือพอ จึงไม่มีการแนะนำให้ใช้เป็นทางเลือกในการรักษา เช่นเดียวกับอีกหลายๆ โรค

ภาวะมีบุตรยาก อีกหนึ่งสรรพคุณที่ทำให้ผู้ที่ประสบปัญหามีลูกยากต่างสรรหางาดำหรืองาขาวมาลองใช้ เกี่ยวกับข้อนี้มีผลการศึกษาทางวิทยาศาสตร์ที่ชี้ว่า งาดำหรืองาขาวอาจเป็นทางเลือกที่ดีและปลอดภัยต่อชายที่มีลูกยาก หลังจากรับประทานงาดำ 0.5 มิลลิกรัม เป็นเวลา 3 เดือน สามารถช่วยเพิ่มการเคลื่อนไหวและจำนวนของสเปิร์มในชายจำนวน 25 คน อย่างไรก็ตาม ประโยชน์ต่อการรักษาภาวะมีบุตรยากของงาก็ยังคงต้องได้รับการศึกษาเพิ่มเติมต่อไปก่อนจะนำมาใช้ได้อย่างมั่นใจ

มะเร็งเต้านม คุณประโยชน์ของงาเกี่ยวกับการช่วยรักษาโรคมะเร็งนั้น มีเพียงการทดลองกับเซลล์มะเร็งในห้องปฏิบัติการ โดยพบว่าเมื่อนำสารเซซามินซึ่งเป็นสารที่พบได้จากงาดำและงาขาวมาใช้ สามารถช่วยกำจัดและยับยั้งการเจริญเติบโตของเซลล์มะเร็งจากเต้านมมนุษย์ ซึ่งแน่นอนว่าการศึกษาแต่เพียงในห้องปฏิบัติการดังกล่าวยังถือว่าไม่เพียงพอที่จะยืนยันคุณสมบัติของงาในการยับยั้งเซลล์มะเร็ง เพราะขาดการศึกษาโดยตรงในมนุษย์ที่เชื่อถือได้มากกว่า ช่วยคลายกังวล

ผลิตภัณฑ์น้ำมันงาหลายชนิดมีการกล่าวอ้างสรรพคุณช่วยคลายความวิตกกังวลและหากนวดตัวด้วยน้ำมันงาจะทำให้ผ่อนคลายสบายยิ่งขึ้น ปัจจุบันทางวิทยาศาสตร์ยังไม่พบข้อมูลที่น่าเชื่อถือของน้ำมันงาในด้านนี้ และหากต้องการลองพิสูจน์ด้วยตนเอง ควรทำอย่างเหมาะสมเพื่อความปลอดภัย

ประโยชน์งาขาวต่อการทาบนผิวหนัง

ส่งเสริมการเจริญเติบโตของทารก การนวดทารกด้วยน้ำมันงากล่าวกันว่าเป็นประโยชน์ต่อการเติบโต ซึ่งปัจจุบันมีการศึกษาทางวิทยาศาสตร์ที่ทดลองนวดน้ำมันให้ทารกอายุประมาณ 6 สัปดาห์ น้ำหนักมากกว่า 3,000 กรัม โดยน้ำมันที่นำมาใช้ทดสอบ ได้แก่ น้ำมันสนุนไพร น้ำมันงา น้ำมันมัสตาร์ด หรือน้ำมันแร่ธาตุ ปรากฏว่าการนวดทารกด้วยน้ำมันเหล่านี้ต่างช่วยส่งเสริมการเจริญเติบโตของทารกน้อยและทำให้ผ่อนคลายหลังจากนวด แต่น้ำมันที่แสดงให้เห็นถึงคุณประโยชน์ในด้านนี้อาจมีนัยสำคัญคือน้ำมันงา ทั้งนี้ยังไม่มีคำแนะนำให้นำวิธีนี้มาใช้กับทารกอย่างแพร่หลาย เพราะยังไม่อาจระบุประสิทธิภาพได้อย่างชัดเจน

ภาวะหลอดเลือดดำอักเสบจากการทำเคมีบำบัด การใช้น้ำมันงาทาภายนอกอาจมีประสิทธิภาพและมีความปลอดภัยต่อการลดภาวะแทรกซ้อนที่อาจเกิดขึ้นหลังจากการทำเคมีบำบัดจากการทำให้ผู้ป่วยมะเร็งลำไส้ใหญ่ที่ได้รับการรักษาด้วยยาเคมี จำนวน 60 คน ทาน้ำมันงาครั้งละ 10 หยด วันละ 2 ครั้ง นาน 14 วัน โดยน้ำมันงาช่วยป้องกันโรคหลอดเลือดดำอักเสบจากการฉีดยาได้ หากมีการแนะนำให้ใช้น้ำมันงาในกรณีนี้อย่างแพร่หลายนั้นต้องมีการศึกษาเพิ่มเติมกันต่อไป

โรคสะเก็ดเงิน หลายคนเชื่อว่าการใช้น้ำมันงาทาลงบริเวณผิวหนังที่เป็นสะเก็ดจะช่วยรักษาโรคนี้ได้ ซึ่งไม่มีข้อมูลใดที่น่าเชื่อถือบ่งบอกถึงการทำงานของน้ำมันงาในด้านนี้ได้ และผลการวิจัยทางวิทยาศาสตร์ที่น่าเชื่อถือได้ยังไม่มีปรากฏให้เห็น ผู้ป่วยที่ต้องการลองใช้เพื่อพิสูจน์ประสิทธิภาพของน้ำมันงาต่อโรคนี้ควรใช้อย่างระมัดระวังและปรึกษาแพทย์ที่ให้การรักษาก่อนใช้ด้วยเป็นดีที่สุด

บรรเทาอาการปวด การนวดด้วยน้ำมันงาเป็นหนึ่งในเคล็ดลับวิธีรักษาอาการเจ็บปวดตามร่างกายที่ใช้กันมาก เป็นที่สงสัยว่าน้ำมันงานี้มีคุณสมบัติบรรเทาอาการเจ็บที่เกิดขึ้นได้จริงหรือไม่ ทางวิทยาศาสตร์ ได้ศึกษาวิจัยผู้ป่วยที่บาดเจ็บในโรงพยาบาลทั้งหมด 150 คน โดยกลุ่มหนึ่งให้การรักษาด้วยการทาน้ำมันงาควบคู่ไปกับการรักษาปกติ ส่วนอีกกลุ่มให้การดูแลรักษาปกติเพียงอย่างเดียว ผลปรากฏว่าน้ำมันงาช่วยลดความรุนแรงของความเจ็บและส่งผลให้คนไข้รับประทานยาแก้ปวดน้อยลง ซึ่งหากต่อไปมีหลักฐานยืนยันได้น้ำมันงาช่วยบรรเทาอาการเจ็บปวดได้จริง จะเป็นประโยชน์มากทีเดียวเพราะมีราคาถูก และจากการทดลองดังกล่าวยังไม่พบผลข้างเคียง

ชะลอการเสื่อมโทรมของผิวหนัง ด้วยคุณสมบัติของงาดำและงาขาวที่อุดมไปด้วยสารต้านอนุมูลอิสระ แคลเซียม และวิตามินต่างๆ ที่เชื่อว่ามีคุณสมบัติในการซ่อมแซมและสร้างภูมิคุ้มกันให้ผิวพรรณ รวมทั้งลดระดับคอเลสเตอรอลและช่วยกักเก็บออกซิเจน ทำให้เป็นผลดีต่อการคงความอ่อนเยาว์และชะลอความเสื่อมโทรมของผิวหนัง ประโยชน์ที่กล่าวมานี้ยังไม่มีหลักฐานการวิจัยโดยตรงที่ยืนยันได้ และยังมีความน่าเชื่อถือน้อยกว่าจะปักใจเชื่อว่างาดำมีประโยชน์ต่อการบำรุงผิวพรรณให้อ่อนเยาว์

กำจัดหูด ดอกของต้นงาหรือที่เรียกว่าดอกงอนั้นมีการกล่าวอ้างสรรพคุณว่าสามารถช่วยรักษาหูดได้หากนำมาถูบริเวณที่เกิดหูดหรือนำมาต้มน้ำแล้วใช้ล้างหูด แต่ไม่มีหลักฐานใดยืนยันว่างาดำหรืองาขาวจะช่วยให้จริงและยังไม่ใช่วิธีที่แพทย์แนะนำ

ประโยชน์ต่อสุขภาพเหงือกและฟัน

เหงือกอักเสบ ความเชื่อนี้ที่มาจากภูมิปัญญาท้องถิ่นในอินเดียที่ว่าการอมน้ำมันไว้ในปากจะช่วยให้สุขภาพเหงือกและฟันแข็งแรง ลดกลิ่นปาก การมีเลือดออกในปาก คอแห้ง ริมฝีปากแตก ต่อมาทางวิทยาศาสตร์ได้มีการทดลองเกี่ยวกับประสิทธิภาพของวิธีการนี้ งานวิจัยหนึ่งใช้อาสาสมัครที่มีอาการเหงือกอักเสบจากคราบจุลินทรีย์ กลุ่มทดลองแรกให้อมน้ำมันงา ในขณะที่อีกกลุ่มบ้วนน้ำยาบ้วนปากกำจัดแบคทีเรีย (Chlorhexidine) ทุกวันนาน 10 วัน ปรากฏว่าทั้งการอมน้ำมันงาและการบ้วนปากด้วยน้ำยาต่างสามารถช่วยลดคราบสะสมของจุลินทรีย์และลดจำนวนจุลินทรีย์ในช่องปากลงได้ ปัจจุบันเคลือบอมน้ำมันงาจึงเป็นหนึ่งในวิถีธรรมชาติสำหรับการรักษาเหงือกอักเสบที่ถูกกล่าวถึงอย่างแพร่หลาย แต่การวิจัยดังกล่าวยังไม่เพียงพอจะพิสูจน์คุณสมบัติของน้ำมันงาได้ หากต้องการลองทำตามควรทำด้วยความเหมาะสมและระมัดระวัง

ประโยชน์ต่อเส้นผมและหนังศีรษะ

ลดผมขาดหลุดร่วง อีกหนึ่งสรรพคุณที่ได้รับความนิยมของงาดำและงาขาว โดยเชื่อว่าจะช่วยรับมือกับปัญหาผมขาดหลุดร่วง บำรุงผมให้ดกดำ โดยเฉพาะงาดำที่นิยมนำมาเป็นส่วนประกอบของผลิตภัณฑ์บำรุงผมต่างๆ จำนวนมาก แต่จะได้รับความนิยมมากเพียงใด ข้อเท็จจริงที่จะช่วยยืนยันคุณประโยชน์ข้อนี้กลับยังมีไม่เพียงพอ และไม่อาจอธิบายได้ว่างาดำหรืองาขาวช่วยลดการขาดร่วงและเพิ่มความดำของผมได้อย่างไร ต้องรอให้มีการวิจัยเกี่ยวกับคุณสมบัตินี้ของงาดำโดยตรง

ข้อแนะนำในการใช้งาดำและงาขาว

งาดำและงาขาวที่นำมาปรุงในอาหารเพื่อรับประทานนั้นปลอดภัยต่อร่างกายสำหรับคนส่วนใหญ่ ส่วนการใช้ในรูปแบบการรับประทานผ่านสายให้อาหารทางรูจมูกไปยังกระเพาะอาหารหรือใช้การใส่ยาพ่นจมูกที่มีส่วนผสมของน้ำมันงาในช่วงเวลาสั้นๆ ก็อาจไม่เป็นอันตรายใดๆ แต่เพื่อความปลอดภัยไม่ควรใช้นานเกินกว่า 20 วัน ทว่าการรับประทานหรือใช้ในลักษณะอื่นๆ ยังไม่มีข้อมูลเพียงพอที่จะยืนยันความปลอดภัยได้ ก่อนใช้ควรปรึกษาแพทย์ให้แน่ใจและระมัดระวังเป็นพิเศษหากอยู่ในภาวะต่อไปนี้

หญิงตั้งครรภ์หรือกำลังให้นมบุตรสามารถรับประทานงาดำและงาขาวได้อย่างค่อนข้างปลอดภัยเมื่อได้รับในปริมาณปกติจากอาหาร แต่ไม่แนะนำให้รับประทานเพื่อรักษาโรคชนิดใดๆ เพราะยังไม่มีข้อมูลน่าเชื่อถือรับรองความปลอดภัย

เด็กๆ รับประทานงาดำและงาขาวที่พบในอาหารปกติได้โดยไม่น่าจะเป็นอันตรายใดๆ ส่วนการใช้เพื่อรักษาโรคบางชนิด เช่น อาการ ไอ อาจปลอดภัยหากใช้เพียงช่วงสั้นๆ โดยให้รับประทานน้ำมันงา 5 มิลลิลิตรก่อนนอนติดต่อกันไม่เกิน 3 วัน

ผู้ป่วยโรคเบาหวานควรระมัดระวังการรับประทานงาดำและงาขาว เพราะอาจส่งผลให้ระดับของน้ำตาลในเลือดต่ำเกินพอดีการรับประทานงาดำและงาขาวอาจทำให้ระดับความดันโลหิตลดต่ำเกินไปในผู้ที่มีความดันโลหิตต่ำอยู่แล้ว เนื่องจากงาดำและงาขาวอาจส่งผลต่อการควบคุมระดับน้ำตาลในเลือดขณะผ่าตัดหรือหลังจากรับการผ่าตัดก่อนเข้ารับการผ่าตัด จึงควรหยุดรับประทานงาดำในฐานะอาหาร เพื่อรักษาโรคบางชนิดอย่างน้อย 2 สัปดาห์

ปริมาณการใช้ที่แนะนำ

ปัจจุบันการรับประทานหรือใช้นั้นยังไม่มีคำแนะนำเกี่ยวกับปริมาณที่ควรใช้ เพราะทางวิทยาศาสตร์ยังไม่มีข้อมูลน่าเชื่อถือเพียงพอที่จะระบุปริมาณการใช้ โดยขึ้นอยู่กับหลายปัจจัย เช่น อายุ ประวัติสุขภาพ โรคและภาวะต่างๆ ดังนั้นก่อนการทดลองรับประทานหรือใช้ผลิตภัณฑ์ใดๆ จากงาดำและงาขาวจึงต้องปรึกษาแพทย์หรือผู้เชี่ยวชาญทุกครั้ง และระลึกไว้เสมอว่าสมุนไพรหรืออาหารเสริมที่อ้างว่าผลิตจากส่วนผสมธรรมชาติทั้งหลายล้วนอาจทำปฏิกิริยากับยาหรือส่งผลต่อภาวะที่เป็นอยู่ และเกิดอันตรายได้ทั้งสิ้น



รูปภาพที่ 2.19 น้ำมันงา

7. น้ำมันงา น้ำมันงาจะมีใช้ในทุกครัวเรือนเหมาะสำหรับการปรุงรสและกลิ่นของอาหาร โดยเฉพาะแถบประเทศเอเชีย น้ำมันงานถือว่าเป็นหนึ่งในน้ำมันที่ดีต่อสุขภาพที่เต็มไปด้วยสารอาหารที่จำเป็นน้ำมันงาแสงซึ่งเป็นสารสกัดจากเมล็ดงาสุกมีสีเหลืองอำพันสวยและสามารถใช้สำหรับการทอดน้ำมันงาสีน้ำตาลเข้มเป็นน้ำมันงาที่สกัดจากเมล็ดงาคั่ว สามารถใช้สำหรับการผัดทอดและการทำผักดองนอกจากนั้นยังมาใช้นวดตามตัวและผิวหนังสารอาหารจะซึมลึกเข้าสู่ผิวเพื่อให้การบำรุงและช่วยบรรเทาความเครียด

ประโยชน์น้ำมันงา

ประโยชน์ของน้ำมันงาน้ำมันงามีกลิ่นและรสชาติที่เป็นเอกลักษณ์สามารถนำมาใช้ได้หลายรูปแบบ นอกเหนือจากการเพิ่มรสชาติก็ยังเพิ่มสารอาหารให้กับร่างกายน้ำมันงาอุดมไปด้วยไขมันไม่อิ่มตัว ซึ่งแตกต่างจากเนยที่มาเติมไปด้วยไขมันอิ่มตัวที่เป็นอันตราย น้ำมันงา 100 กรัม ไขมันไม่อิ่มตัวเชิงเดี่ยว 40 กรัม ไขมันไม่อิ่มตัวเชิงซ้อน 42 กรัม และไขมันอิ่มตัวประมาณ 14 กรัม น้ำมันปรุงอาหารทั้งหมดมีส่วนผสมของไขมันทั้งสามชนิดในอัตราส่วนที่ต่างกัน ตามการศึกษาทำโดย Harvard Medical School ไขมันไม่อิ่มตัว(PUFAs) อาจลดความเสี่ยงของการเกิดโรคหลอดเลือดหัวใจ (CHD) ช่วยในโรคไขข้ออักเสบ เนื่องจากน้ำมันงาเป็นแหล่งวิตามินและแร่ธาตุ ทองแดง สังกะสี แมกนีเซียม เหล็ก และแคลเซียม โดยเฉพาะอย่างยิ่งสำหรับสังกะสี และทองแดงที่ช่วยในการผลิตเซลล์เม็ดเลือดแดง การไหลเวียนโลหิต และการเผาผลาญอาหาร ทองแดงนอกจากนี้ยังเป็นที่รู้จักสำหรับคุณสมบัติต้านการอักเสบและช่วยลดอาการปวดข้ออักเสบของข้อต่อ และเสริมสร้างกระดูกมี สารต้านอนุมูลอิสระน้ำมันงามีสารเคมีชื่อ lignans, sesamol, และ sesaminol ซึ่งมักจะ

พบในพืช Lignans ซึ่งมีคุณสมบัติเป็นสารต้านอนุมูลอิสระ นอกจากนั้นยังมีวิตามินอี ซึ่งเป็นสารต้านอนุมูลอิสระมีการศึกษาพบว่า การรับประทานน้ำมันงาจะสามารถลดระดับน้ำตาลและน้ำตาลสะสมลดความดันโลหิตจากการศึกษาโดยนักวิจัยจากมหาวิทยาลัยอินเดีย Annamalai และตีพิมพ์ในวารสารเยลชีววิทยาและการแพทย์ "น้ำมันงาเป็นน้ำมันพืชลดความดันโลหิตลดการเกิด lipid peroxidation และเพิ่มสถานะสารต้านอนุมูลอิสระที่ดีสำหรับผิว น้ำมันงามีคุณสมบัติต้านเชื้อแบคทีเรียและต้านการอักเสบ น้ำมันงาเป็นที่นิยมใช้ในการรักษาความงามของผิว เป็นครีมบำรุงผิวที่ดี ส่งเสริมฟื้นฟูสุขภาพผิว มีคุณสมบัติในการต่อต้านริ้วรอยและจะถือเป็นครีมกันแดดโดยธรรมชาติ นอกจากนี้ยังใช้เป็นน้ำมันวดเพราะความสามารถในการซึมลึกเข้าสู่ผิวมีผลดีต่อเส้นผมทำให้ผมแข็งแรง และเงางาม ทั้งยังช่วยต่อสู้ความเครียดและซึมเศร้า น้ำมันงามีกรดชื่อ tyrosine ซึ่งเชื่อมต่อโดยตรงกับกิจกรรม serotonin สาร Serotonin เป็นสารสื่อประสาทที่ส่งผลกระทบต่ออารมณ์ของเรา ความไม่สมดุลของมันเป็นอาจนำไปสู่ภาวะซึมเศร้าและความเครียด เพื่อสุขภาพช่องปาก Oil Pulling เป็นเทคนิคอายุรเวทโบราณซึ่งเป็นไปในการส่งเสริมสุขภาพช่องปากและขจัดคราบจุลินทรีย์ ใช้น้ำมันงา 1 ช้อนโต๊ะอมและกรอกปาก 20 นาทีแล้วบ้วนออก มันเชื่อว่าจะขจัดสารพิษออกจากร่างกาย น้ำมันงาเป็นที่นิยมใช้สำหรับการปฏิบัตินี้เพราะคุณสมบัติของสมุนไพรมี ไชมัน

ข้อดีของน้ำมันงา น้ำมันงามีคุณสมบัติทำให้ผิวอ่อนเยาว์ แก่ช้า ชะลอความแก่ น้ำมันงาทำให้ผิวขาวและอ่อนนุ่ม น้ำมันงามีคุณสมบัติต้านเชื้อแบคทีเรีย ต้านเชื้อรา ต้านเชื้อไวรัส ต้านมะเร็ง และต้านการลุกลามของผื่นและแผล

ข้อเสียของน้ำมันงา บางคนมีอาการแพ้ น้ำมันงา น้ำหนักเพิ่ม มีปฏิกิริยากับยาที่รับประทาน



รูปภาพที่ 2.20 มะนาว

8. มะนาว เป็นพืชชนิดหนึ่ง ผลมีรสเปรี้ยว จัดอยู่ในสกุลส้ม ผลสีเขียว เมื่อสุกจัดจะเป็นสีเหลือง เปลือกบาง ภายในมีเนื้อแบ่งเป็นกลีบ ชุ่มน้ำมาก นับเป็นพืชที่มีคุณค่า นิยมใช้เป็นเครื่องปรุงรส นอกจากนี้ยังถือว่ามีคุณค่าทางโภชนาการและทางการแพทย์ด้วย

การปลูกมะนาว เดิมแล้วมะนาวเป็นพืชพื้นเมืองในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ผู้ที่อยู่ในภูมิภาคนี้จึงรู้จักการใช้ประโยชน์จากมะนาวกันเป็นอย่างดี ซึ่งหนึ่งในนั้นก็คือประเทศไทย

สรรพคุณของมะนาว

- ช่วยบรรเทาอาการปวดศีรษะ
- ช่วยแก้ไอเจ็บ เป็นลมวิงเวียนศีรษะ เมารถเมาเรือได้
- ช่วยรักษาโรคความดันโลหิตสูงและต่ำ

ประโยชน์ของมะนาว

- ช่วยบำรุงผิวพรรณให้เปล่งปลั่งสดใส
- ช่วยบำรุงตาของคุณให้สดใสอยู่เสมอ
- มะนาวประกอบด้วยวิตามินและแร่ธาตุหลายชนิดที่มีประโยชน์ต่อร่างกาย เช่น วิตามินเอ วิตามินซี ธาตุแคลเซียม ธาตุฟอสฟอรัส กรดซิตริก กรดมาลิก
- ในผลมะนาว 1 ลูกจะมีน้ำมันหอมระเหยอยู่มากถึง 7% ซึ่งนำมาใช้ประโยชน์ในการผสมเป็นน้ำยาทำความสะอาดต่างๆ เช่น น้ำยาล้างจาน เป็นต้น
- มะนาวมีน้ำมันหอมระเหยที่ให้กลิ่นหอมสดชื่น (Aromatherapy)
- มะนาวมีฤทธิ์ที่ช่วยในการกีดด้วย ซึ่งถือว่าเป็นกรดผลไม้อย่างหนึ่ง (AHA) ที่เป็นที่ยอมรับในการช่วยเร่งการผลัดเซลล์ผิวที่เสื่อมสภาพออกไป
- น้ำมะนาวจะเป็นที่นิยมใช้กันมากในบ้านเราในการนำมาปรุงรสชาตอาหาร
- เพื่อใช้แต่งรสชาติให้เครื่องดื่มแอลกอฮอล์บางชนิด โดยจะนิยมฝานมะนาวออกเป็นชิ้นบางๆ เสียบไว้กับขอบแก้วนั่นเอง
- สำหรับประโยชน์ของเปลือกมะนาวนั้น เมื่อบีบน้ำออกหมดแล้วให้นำมาทาบบริเวณคางเข้า ข้อศอก สันเท้า ก็จะช่วยให้ผิวบริเวณเหล่านั้นมีความนุ่มนวลเพิ่มมากขึ้น และนอกจากนี้ยังใช้เปลือกผลแห้งนำมาต้มน้ำดื่มเป็นยาแก้จุกเสียดแน่นท้อง ขับเสมหะ บำรุงกระเพาะได้อีกด้วย

- ประโยชน์ของมะนาวสำหรับผู้ที่เป็นสิ่วฝ้า มะนาวจะช่วยรักษาสิ่วของคุณให้ลดน้อยลงได้ เพราะมะนาวมีฤทธิ์เป็นกรดอ่อนๆ จะทำให้ลดการอุดตันรูขุมขนจากสิ่วและยังช่วยในการขจัดความมันและเชื้อโรคบนใบหน้าได้ด้วย โดยคุณสามารถนำดินสอพองกับมะนาวมาผสมกันแล้วทาบริเวณสิ่วก่อนนอนทุกวัน สิ่วจะค่อยๆ ยุบลงไปเอง

ช่วยย่อยอาหาร

น้ำมะนาวจะช่วยล้างสารพิษและสิ่งสกปรกค้างอยู่ในร่างกาย เพราะในน้ำมะนาวนั้น มีองค์ประกอบคล้ายคลึงกับน้ำลายและกรดไฮโดรคลอริกที่ อยู่ในน้ำย่อย ส่งผลให้ตับผลิตน้ำดีซึ่งเป็นกรดที่จำเป็นในการย่อยอาหาร นอกจากนี้มะนาวยังมีแร่ธาตุและวิตามินสูง ช่วยขับสารพิษที่อยู่ในระบบทางเดินอาหาร ฤทธิ์ในการย่อยของกรดที่มีอยู่ในน้ำมะนาวนั้นจะช่วยบรรเทาอาการเกี่ยวกับ อาหารไม่ย่อย อย่างเช่น กรดไหลย้อน ท้องอืด ท้องเฟ้อได้ นอกจากนี้สมาคมมะเร็งในอเมริกา ยังแนะนำว่าควรจิบน้ำมะนาวอุ่นๆ เพื่อกระตุ้นการทำงานของลำไส้ ทำให้ไม่มีสารตกค้าง ซึ่งเป็นสาเหตุทำให้เกิดมะเร็งในลำไส้ได้

ข้อเสียขิงมะนาว เป็นผลไม้รสเปรี้ยวที่มีกรดซิตริกสูง หากรับประทานมากเกินไป หรือรับประทานมะนาวเพียงอย่างเดียว อาจส่งผลให้เกิดปัญหาสุขภาพต่างๆ เช่น คลื่นไส้ อาเจียน ท้องเสีย พันผุ พันเหลือง เนื่องจากกรดซิตริกอาจทำลายสารเคลือบฟัน นอกจากนี้หากนำน้ำมะนาวมาทาหรือมาสัมผัสกับผิวโดยตรง อาจทำให้ผิวหนังระคายเคือง รู้สึกแสบผิว ผิวหนังบวมเป็นต้น



รูปภาพที่ 2.21 กระเทียม

9. **กระเทียม** เป็นพืชสมุนไพรและเครื่องเทศที่มักใส่ในอาหารหลากหลายชนิด เพื่อเพิ่มรสชาติและกลิ่น นอกจากจะเป็นตัวชูรสให้โดดเด่น กระเทียมยังอุดมไปด้วยกำมะถันหรือซัลเฟอร์ใน

ปริมาณมาก นอกจากนี้กระเทียมยังประกอบไปด้วยสารอาหารอื่นๆ เช่น อาร์จินีน (Arginine) โอลิโกแซ็กคาไรด์ (Oligosaccharides) ฟลาโวนอยด์ (Flavonoids) และซีลีเนียม (Selenium) ซึ่งล้วนเป็นสารอาหารที่มีประโยชน์ต่อร่างกาย กลิ่นที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัวของกระเทียม เป็นเพราะสารอัลลิซินที่เป็นสารออกฤทธิ์หลักที่เป็นประโยชน์ต่อร่างกาย

ประโยชน์ของกระเทียม

1. ช่วยปรับความดันให้อยู่ในระดับปกติ
2. ลดไขมันในเลือด
3. ควบคุมระดับน้ำตาลในเลือดเหมาะกับผู้ที่ป่วยเป็นโรคเบาหวานที่ต้องการควบคุมระดับน้ำตาล
4. ป้องกันอาการโลหิตจาง บำรุงเลือด
5. เพิ่มภูมิคุ้มกันให้กับร่างกาย บรรเทาอาการหวัด
6. แก้อาการปวดหัว อักเสบ ทาน้ำมันกระเทียมบริเวณผิวหนังที่มีอาการแพ้จนเป็นผื่นแดง จะช่วยลดอาการอักเสบและอาการคันได้
7. ช่วยขับลม แก้อาการจุกเสียดแน่นท้อง
8. ยับยั้งการเจริญเติบโตของไวรัส แบคทีเรีย และเชื้อรา
9. มีสารต้านอนุมูลอิสระและสรรพคุณอีกมากมายในกระเทียม แต่ถึงกระนั้น การบริโภคกระเทียมที่มากเกินไปก็อาจส่งผลเสียต่อสุขภาพได้เช่นกัน ไม่ว่าจะกินกระเทียมสด หรือผ่านการปรุงเป็นส่วนประกอบอาหาร ควรกินไม่เกินวันละ 8-12 กลีบ
10. กำจัดกลิ่นเท้า ปัญหากลิ่นเท้าเกิดจากการที่เท้าเจอความอับชื้น ทำให้เกิดเชื้อรา ตามมาด้วยกลิ่นอันไม่พึงประสงค์และอาการคัน แต่เราสามารถแก้ปัญหาได้ง่ายๆ ด้วยการแช่เท้าลงในน้ำอุ่นผสมกระเทียมบด ทั้งไว้สักพัก กลิ่นไม่พึงประสงค์และอาการคันก็จะหายไป เพราะในกระเทียมมีฤทธิ์ฆ่าเชื้อรา
11. ไหลเวียนและแมลงสัตว์กัดต่อย แม่นักวิทยาศาสตร์จะยังไม่ฟันธงว่ากระเทียมจะสามารถไล่ยุงและแมลงได้ แต่ก็มีผลการวิจัยจากประเทศอินเดียที่พบว่า คนที่ทากระเทียมลงบนแขนขา จะโดนยุงและแมลงสัตว์กัดต่อยทุกชนิดรบกวนน้อยกว่าคนที่ไม่ได้ทา เขาเลยแนะนำให้ทายากันยุงง่ายๆ ด้วยการผสมน้ำมันกระเทียม ปีโตรเลียมเจล และขี้ผึ้งเข้าด้วยกัน หรือจะทากระเทียมสดๆ ลงบนแขนขาเพื่อป้องกันยุงก็แล้วแต่สะดวก

12. รักษาโรคสำไส้ โรคสำไส้เกิดจากเชื้อไวรัสกลุ่ม Human Herpesvirus Type 6 (HHV 6) ซึ่งอาการของโรคจะคล้ายคลึงกับโรคหัด หรืออีสุกอีใส เพราะจะเกิดตุ่มแดง และแผลอักเสบบนร่างกาย ซึ่งวิธีรักษาด้วยธรรมชาติที่เห็นผลก็คือ นำกระเทียมบดมาประคบลงบนแผลโดยตรง เพื่อรักษาอาการอักเสบและลดอาการบวม ร่วมกับการรับประทานอาหารเสริมจากสารสกัดกระเทียม เช่น กระเทียมอัดเม็ด หรือน้ำมันกระเทียมก็จะช่วยให้แผลหายเร็วขึ้น

13. ช่วยแก้อาการเคล็ดขัดยอกและเท้าแพลง กระเทียมสามารถช่วยแก้อาการเคล็ดขัดยอก และเท้าแพลง เพราะมีสารที่ช่วยเพิ่มการไหลเวียนของเลือดมายังบริเวณที่นวดยาได้ดีมากขึ้น

ข้อเสียของกระเทียม คำแนะนำ ไม่ควรทานกระเทียมสดในปริมาณที่มากเกินไป โดยสามารถทานกระเทียมขนาดกลางๆ ได้ไม่เกินวันละ 1 หัว เพราะถ้าทานมากๆ ต่อเนื่องกันเป็นเวลานานอาจจะทำให้เกิดโลหิตจาง หรือภาวะเลือดแข็งตัวซ้ำได้ ดังนั้นในคนไข้ที่ต้องเข้าผ่าตัด หรือผู้ป่วยที่ทานยาลดการแข็งตัวของเลือดอยู่ จึงไม่ควรรับประทานกระเทียม



รูปภาพที่ 2.22 หอมแดง

9. หอมแดง เป็นพืชผักสวนครัวที่นิยมใช้ประกอบอาหารไทย มีลักษณะเป็นหัวทรงกลมหรือ ทรงรี มีเปลือกหุ้มสีแดงอมม่วง กลิ่นฉุน รสชาติหวานและเผ็ด อุดมไปด้วยสารอาหารอย่างคาร์โบไฮเดรต โปรตีน ไฟเบอร์ และสารประกอบจากพืชที่มีประโยชน์ต่อสุขภาพ อาจช่วยป้องกันลิ้มเลือด ต้านเชื้อโรค บรรเทาอาการภูมิแพ้ เช่น แก้วหวัด คัดจมูก ลดระดับน้ำตาลในเลือดของผู้ป่วยเบาหวาน การรับประทานหอมแดงจึงอาจช่วยส่งเสริมสุขภาพ อย่างไรก็ตาม สารประกอบบางชนิดในหอมแดงอาจทำให้เกิดอาการแพ้ในบางคนได้

ประโยชน์ต่อสุขภาพของหอมแดง

หอมแดงมีสารอาหารที่มีประโยชน์ต่อสุขภาพมากมาย โดยมีการศึกษาวิจัยทางวิทยาศาสตร์สนับสนุนสรรพคุณของหอมแดงต่อการป้องกันและรักษาโรค ดังนี้

ช่วยบรรเทาอาการภูมิแพ้ หอมแดงอุดมไปด้วยสารเคอซีทิน (Quercetin) เป็นสารต้านอนุมูลอิสระช่วยการป้องกันการอักเสบ ป้องกันแบคทีเรีย และไวรัส ช่วยเพิ่มภูมิคุ้มกันโรค ที่อาจช่วยบรรเทาอาการภูมิแพ้ที่เกิดจากสภาพอากาศตามฤดูกาลได้ เช่น แก้วหวัด คัดจมูก

ส่งเสริมสุขภาพหัวใจและการไหลเวียนเลือด หอมแดงเป็นแหล่งของสารไธโอซัลไฟเนต (Thiosulfinates) ซึ่งเป็นกลุ่มของสารประกอบออร์กาโนซัลเฟอร์ (Organosulfur) ที่อาจช่วยยับยั้งการเกาะตัวของเกล็ดเลือด และอาจช่วยลดความเสี่ยงการเกิดลิ่มเลือดอุดตันได้ ทำให้เลือดสามารถไหลเวียนได้อย่างเป็นปกติและอาจช่วยลดความเสี่ยงการเกิดโรคหัวใจและหลอดเลือดได้

ต้านเชื้อโรค หอมแดงมีส่วนประกอบสารบางชนิด เช่น อัลลิซิน อัลลิลเมทิลซัลไฟด์ (Allicin Allylmethyl Sulfide) ที่ช่วยยับยั้งการเจริญเติบโตของจุลินทรีย์จึงช่วยต้านเชื้อรา แบคทีเรีย และเชื้อไวรัส และสารอาโจนีน (Ajoene) เป็นสารต้านอนุมูลอิสระมีคุณสมบัติต้านการเกิดลิ่มเลือด ช่วยป้องกันการเกาะตัวของเกล็ดเลือดจนกลายเป็นลิ่มเลือดซึ่งอาจลดความเสี่ยงเกิดโรคหัวใจและหลอดเลือดได้

ข้อควรระวังในการรับประทานหอมแดง มีดังนี้

อาการแพ้ บางคนอาจมีปฏิกิริยาแพ้หัวหอมอย่างรุนแรง หลังจากรับประทานหัวหอมดิบหรือหัวหอมปรุงสุก โดยรายงานผู้ป่วยที่ตีพิมพ์ในวารสาร Allergologia et Immunopathologia ปี พ.ศ. 2543 พบว่า ผู้ป่วยหญิงวัย 44 ปี ไม่มีอาการแพ้จากการรับประทานหัวหอมที่ปรุงสุก แต่มีอาการแพ้หลังจากรับประทานหัวหอมดิบหรือผ่านการปรุงสุกเพียงเล็กน้อยอาจทำให้เกิดอาการแพ้รุนแรง เช่น อาการคันรุนแรง ลมพิษ สบส่น มองเห็นภาพซ้อน หมดสติชั่วคราว เหนื่อออก หัวใจเต้นเร็ว

นอกจากนี้ ยังมีการยืนยันจากงานวิจัยหนึ่งที่ตีพิมพ์ในวารสาร Advances in Dermatology and Allergology ปี พ.ศ. 2562 พบว่า หัวหอมที่ปรุงสุกแล้วสามารถทำให้เกิดอาการแพ้อย่างรุนแรง ซึ่งอาจเป็นเพราะหัวหอมมีสารก่อภูมิแพ้ที่ทนความร้อนได้

ระคายเคืองตาและปากในหัวหอมประกอบด้วยเอนไซม์อัลลิอินเนส (Alliinase) ซึ่งเป็นสารประกอบที่ส่งผลต่อรสชาติ และเมื่อหั่นหรือกัดหัวหอมจะปล่อยก๊าซที่อาจทำให้เกิดอาการแสบตาหรือระคายเคืองปากได้

สรรพคุณของหอมแดง

- ช่วยทำให้ร่างกายอบอุ่น
- หอมแดงช่วยให้เจริญอาหาร (ผล, ใบ)
- ร่างกายชุ่มฉ่ำ แก้ด้วยการใช้เมล็ดแห้ง 5-10 กรัม นำมาต้มน้ำดื่ม
- มีส่วนช่วยเสริมสร้างความจำ ทำให้ความจำดีขึ้น
- ช่วยบำรุงโลหิต
- ช่วยบำรุงหัวใจ
- ช่วยเจริญธาตุไฟ
- ช่วยต่อต้านอนุมูลอิสระ
- ช่วยเพิ่มการไหลเวียนของโลหิตให้ดีขึ้น
- ช่วยแก้อาการวิงเวียนศีรษะ หน้ามืด ตาลาย เป็นลม

ข้อเสียของหอมแดง การรับประทานหอมแดงจำนวนมากเป็นประจำ อาจจะทำให้ผมหงอก มีกลิ่นตัว ตาฝ้ามัว ฟันเสีย อาจทำให้มีอาการหลงลืมง่าย และประสาทเสียได้ และน้ำหอมแดงมีสารกำมะถันซึ่งทำให้แสบตา แสบจมูก และผิวหนังมีอาการระคายเคือง ปวดแสบปวดร้อนได้ จึงไม่ควรบริโภคบริเวณที่บอบบาง



รูปภาพที่ 2.23 รากผักชี

10. รากผักชี ที่เราเห็นบ่อยๆ มักใช้ที่ใส่โรยหน้าบนอาหารประเภทต่างๆ ไม่ว่าจะต้มยำ ข้าวต้ม หรืออีกหลายๆ ประเภท ผักชีไทย จะมีความหอมเฉพาะตัว แต่นอกจากจะตกแต่งหน้าตาให้อาหารนั้น น่ารับประทานแล้ว ยังมีประโยชน์อีกหลายต่อร่างกายอีกด้วย และไม่ได้เป็นแค่ผักที่เป็นเครื่องเคียง หรือเป็นแค่ผักชีโรยหน้าที่ต้องโดนเขี่ยทิ้งจากจาน อีกต่อไปถ้าได้รับทราบถึงประโยชน์ที่มีแบบที่คุณอาจคาดไม่ถึง

โทษของรากผักชี เป็นเครื่องเทศที่นิยมนำมาหมักเนื้อสัตว์ เพื่อดับกลิ่นคาว และเพิ่มความหอม โดยเฉพาะอาหารที่ปิ้งย่าง รากผักชี ยังมีประโยชน์ช่วยไล่พิษไข้เหือด หิด อีสุกอีใส

ข้อแนะนำ และข้อควรระวัง

1. สำหรับผู้ป่วยที่เป็นโรคไตควรทานแค่พอเหมาะ เพราะผักชีไทยมีโพแทสเซียมสูง จะเป็นอันตรายกับผู้ป่วยได้

2. ผู้ป่วยที่มีอาการภูมิแพ้ ควรระวังการแพ้พืชวงศ์ผักชี หรือใครที่แพ้ ขึ้นช่าย ยี่หระ กระเทียมหอมใหญ่ จำเป็นต้องระวังอย่างสูง เพราะอาจเกิดการแพ้ได้ อาการแพ้ที่พบได้ คือ ผื่นคัน ตาอักเสบ แสบเยื่อจมูก

3. ในคนที่ปัญหาเกี่ยวกับช่องปาก เช่น มีกลิ่นปาก ฟันผุ หรือเป็นคนที่มึนกลิ่นตัวแรง กลิ่นรักแร้แรง หรือเป็นฝี ไม่ควรกินผักชี เพราะจะทำให้กลิ่นต่างๆ หรือมีอาการรุนแรงขึ้น

ข้อดีของรากผักชี ใช้เป็นน้ำกระสายยาช่วยขับพิษไข้หัว รักษาโรคหิด รักษาโรคอีสุกอีใส และใช้อัดอีดาง



รูปภาพที่ 2.24 ยี่ห้อน้ำปลา

11. น้ำปลา (Fish Sauce) ทำมาจากปลาหรือชิ้นส่วนของปลาหรือสัตว์อื่นๆ เช่น กุ้ง หมึก หอย ปู หรือเคย หมักกับเกลือแกงหรือเกลือสมุทร น้ำปลาเป็นเครื่องปรุงรสอย่างหนึ่งที่มีประจำทุกครัวเรือนของไทยและอีกหลายๆประเทศในเอเชีย เช่น ประเทศเวียดนาม (เรียกว่านือคนาม) ฟิลิปปินส์ (เรียกว่าปาทิส) ประเทศจีน (เรียกว่าหือโหล่ว) นอกจากนี้ น้ำปลายังนิยมใช้ในประเศลาว และประเทศกัมพูชาอีกด้วย น้ำปลา ในบรรจุภัณฑ์ชนิดต่างๆ

น้ำปลาทำมาจากอะไร

น้ำปลาทำมาจากปลาหรือชิ้นส่วนของปลา ปลาที่นิยมนำมาผลิตน้ำปลามักเป็นปลาขนาดเล็ก เนื่องจากย่อยสลายได้ง่ายและเร็ว เช่น ปลาไส้ตัน ปลากระตัก ปลาทองแดง ปลาหลังเขียว และปลาสร้อย เป็นต้น นอกจากนี้ยังสามารถใช้สัตว์น้ำประเภทอื่นมาผลิตเป็นน้ำปลาได้ด้วยเช่นกัน ตัวอย่างเช่น กุ้ง หอย และปู ส่วนเกลือที่นิยมใช้หมักปลา คือเกลือแกงหรือเกลือทะเลนั่นเอง น้ำปลา มีกี่ประเภท อะไรบ้าง

ตามประกาศของกระทรวงสาธารณสุข ฉบับที่ 203 พ.ศ.2532 เรื่อง น้ำปลา ได้ให้ความหมายของคำว่า “น้ำปลา” ไว้ว่า น้ำปลา หมายถึง ผลิตภัณฑ์ที่เป็นของเหลว รสเค็ม ใช้ปรุงแต่งกลิ่นรสของอาหาร และให้น้ำปลาเป็นอาหารที่กำหนดคุณภาพหรือมาตรฐาน แต่ไม่รวมถึงน้ำบูดู ในประกาศฉบับนี้ได้กำหนดชนิดของน้ำปลาออกเป็น 3 ชนิด ได้แก่

1. น้ำปลาแท้ หมายถึง น้ำปลาที่ได้จากการหมักหรือย่อยปลา หรือส่วนของปลา หรือกากของปลาที่เหลือจากการหมัก ตามกรรมวิธีการผลิตน้ำปลา
2. น้ำปลาที่ทำจากสัตว์อื่น หมายถึง น้ำปลาที่ได้จากการหมักหรือย่อยสัตว์อื่นซึ่งมิใช่ปลา หรือส่วนของสัตว์อื่น หรือกากของสัตว์อื่นที่เหลือจากการหมัก ตามกรรมวิธีการผลิตน้ำปลา และให้หมายความรวมถึงน้ำปลาที่ทำจากสัตว์อื่นที่มีน้ำปลาแท้ผสมอยู่ด้วย
3. น้ำปลาผสม หมายถึง น้ำปลาตาม (1) หรือ (2) ที่มีสิ่งอื่นที่ไม่เป็นอันตรายแก่ผู้บริโภคเจือปน หรือเจือจาง หรือปรุงแต่งกลิ่นรสอาหารที่ใช้น้ำปลาเติมแต่งรสชาติอาหารที่ต้องใช้น้ำปลาแต่งรสชาตินั้นเรียกว่าแทบทุกชนิด ทั้งต้ม ผัก แกง ทอด ยำ ย่าง ปิ้ง น้ำจิ้ม น้ำพริก ยกเว้นก็เพียงแค่อาหารหวานเท่านั้น

สารอาหารที่มีประโยชน์ในน้ำปลา

น้ำปลาไม่เพียงแต่ช่วยเติมแต่งรสชาติอาหารเท่านั้น แต่ยังมีสารอาหารอื่นที่มีประโยชน์อยู่ด้วย เช่น

- โปรตีนหรือกรดอะมิโนที่จำเป็นต่อร่างกาย โดยเฉพาะอย่างยิ่งไลซีน (Lysine) และกรดอัลกิลิก
- วิตามิน บี 12
- สารประกอบไนโตรเจน
- เกลือแร่อื่นๆ (แล้วแต่การปรุงแต่ง)

วิธีการผลิตน้ำปลา

ขั้นตอนการผลิตน้ำปลา สามารถแบ่งออกได้เป็น 4 ขั้นตอนดังนี้

1. การหมัก เป็นการนำปลามาคลุกเคล้ากับเกลือแล้วหมักในถังหมัก โดยใช้เวลาในการหมักประมาณ 1 ปี
2. การบ่ม เป็นการนำน้ำที่ได้จากขั้นตอนการหมักมาบ่มต่อด้วยอุณหภูมิสูง เพื่อให้เกิดปฏิกิริยาทางเคมีที่สมบูรณ์ รวมถึงกำจัดกลิ่นคาวปลาด้วย ขั้นตอนนี้ใช้เวลาราว 1 เดือน
3. การผสม เป็นขั้นตอนการผสมน้ำปลาที่ได้จากการบ่มเข้ากับสารเติมแต่งต่างๆ เพื่อให้มีรสชาติ สีและกลิ่นตามต้องการ
4. การบรรจุ เป็นขั้นตอนสุดท้ายของการผลิตน้ำปลา ผู้ผลิตจะบรรจุน้ำปลาลงในบรรจุภัณฑ์ขนาดต่างๆ กัน เพื่อความสะดวกของผู้บริโภค

วิธีการเลือกซื้อน้ำปลา

น้ำปลาสามารถหาซื้อได้ทั่วไป ทั้งตลาดสด ร้านขายของชำ ร้านสะดวกซื้อ หรือแม้กระทั่งห้างสรรพสินค้าขนาดใหญ่ หลักการเลือกซื้อน้ำปลาที่ดีมีดังนี้

- น้ำปลาที่ซื้อต้องยังไม่หมดอายุ
- น้ำปลาที่ดีต้องใสและมีสีน้ำตาลอ่อนๆ
- มีกลิ่นหอมของเกลือและปลา
- บรรจุภัณฑ์สะอาดและไม่มีร่องรอยการเปิดมาก่อน
- ได้รับมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม (มอก.) และได้รับเครื่องหมาย อย.
- มีวันที่ผลิตและวันหมดอายุที่ชัดเจน
- บอกส่วนผสมและสารอาหารบนฉลาก
- ราคายุติธรรม

วิธีการเก็บรักษาน้ำปลา

โดยทั่วไปน้ำปลาจะสามารถเก็บไว้ได้ 2-3 ปีหลังการบรรจุ ดังนั้นจึงควรตรวจสอบวันหมดอายุบนฉลากทุกครั้ง และเมื่อเปิดใช้แล้วต้องปิดฝาให้สนิท มิฉะนั้นน้ำปลาจะทำปฏิกิริยากับอากาศ ทำให้รสชาติและสีเปลี่ยนไป เกิดการตกตะกอนและเสื่อมคุณภาพได้อันตรายของน้ำปลาน้ำปลาเป็นเครื่องปรุงแต่งรสชาติอาหารที่ให้ความเค็ม เนื่องจากมีส่วนประกอบเป็นเกลือทะเลในปริมาณที่สูง การรับประทานน้ำปลามากเกินไปก็เหมือนกับการกินเกลือมากเกินไปนั่นเอง อย่างทราบกันดีว่าเกลือประกอบไปด้วยโซเดียม และโซเดียมในปริมาณมากๆ และต่อเนื่องสามารถทำอันตรายต่อไตได้ ดังนั้นการกินน้ำปลามากเกินไป กินเค็มเกินไป สามารถทำให้เกิดโรคไตได้



รูปภาพที่ 2.25 น้ำตาลป๊ีบ

12. น้ำตาลป๊ีบ ทำมาจากวัตถุดิบธรรมชาติ เช่น ช่อดอกมะพร้าว ช่อดอกต้นตาล นำมาผ่านกรรมวิธีการผลิต ด้วยการเคี่ยวในกระทะจนงวดได้ที่ แล้วหยอดลงแม่พิมพ์ที่เป็นหลุม หรือ ถ้วยตะไล เพื่อให้เย็นตัวลง และขึ้นรูปตามที่ต้องการ เสร็จแล้ว นำมาใส่ป๊ีบเหล็ก เพื่อให้ขายส่งได้จำนวนมาก ทำให้ถึงเรียก น้ำตาลป๊ีบ

เนื่องจากสมัยก่อน เวลาขายส่งน้ำตาลเหล่านี้ จะบรรจุอยู่ในป๊ีบเหล็ก แล้วเอาไปขาย จึงนิยมเรียกกันว่า น้ำตาลป๊ีบ ในขณะที่บางคนก็เรียก น้ำตาลปึก เพราะเมื่อนำไปขึ้นรูป ในถ้วยตะไล เมื่อน้ำตาลเหล่านี้เย็นตัวลง ก็จะจับตัวเป็นก้อน แข็ง เหนียวปึกนั่นเอง ซึ่งเป็นการเรียกตามลักษณะของบรรจุภัณฑ์ ที่ใช้บรรจุน้ำตาล เป็นหลัก ไม่ใช่จากชนิดของวัตถุแต่อย่างใด

ดังที่ได้กล่าวไปแล้วว่า น้ำตาลปีบนั้น ทำมาจากวัตถุดิบธรรมชาติ เช่น ช่อดอกมะพร้าว ช่อดอกต้นตาล ทำให้บางคนก็เรียกน้ำตาลเหล่านี้ ตามชื่อวัตถุดิบที่นำมาผลิตน้ำตาล นั่นจึงทำให้สามารถแบ่งน้ำตาลปีบ ออกได้เป็น 2 แบบคือ

1. น้ำตาลโตนด เป็นน้ำตาลที่ได้มาจากน้ำหวานของช่อดอกต้นตาล สีของน้ำตาลโตนดแท้ จะออกไปทางเหลืองออกน้ำตาล หรือ น้ำตาลแดง เนื้อสัมผัสละเอียด เมื่อนำมาเคี้ยว แล้วหยอดลงในแม่พิมพ์ จะจับตัวเป็นก้อน แต่ถ้าโดนความร้อน ก็จะคืนตัวกลับไปเป็นของเหลว รสชาติจะออกรสหวานชัดเจน หอมนุ่มละมุนกว่าน้ำตาลทราย จึงนิยมนำมาทำอาหารทั้งคาวและหวาน เช่น พะโล้ บัวลอย ขนมตาล ก้อยบวชชี ลอดช่อง เป็นต้น

2. น้ำตาลมะพร้าว เป็นน้ำตาลที่ได้จากน้ำตาลสด ที่รองมาจากงวงมะพร้าว หรือ ช่อดอกของต้นมะพร้าว แล้วนำมาเคี้ยวจนเคี้ยวดี ลักษณะของน้ำตาลมะพร้าวจะมี 2 แบบ คือ น้ำตาลมะพร้าวแท้ 100 % มีสีน้ำตาลเข้ม ถ้าโดนความร้อนจะคืนตัวกลับไปเป็นของเหลวได้ง่าย กับ น้ำตาลมะพร้าวที่ผสมกับน้ำตาลทราย มีสีน้ำตาลอ่อน เมื่อโดนความร้อนจะคืนตัวกลับไปเป็นของเหลวได้ช้า สำหรับรสชาตินั้น จะมีความหวานน้อยกว่าน้ำตาลทราย แต่มีความหอมมันที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัวอยู่นิยมนำมาใช้ในการปรุงอาหารและทำขนมไทย



รูปภาพที่ 2.26 ซอสพริกศรีราชาพานิช

13. ซอสพริกศรีราชาพานิช อาหารเผ็ดๆ ร้อนๆ อยู่คู่บ้านเราเมืองเรามาแสนนานแล้ว คนไทยคุ้นเคยกับรสชาติเผ็ดร้อนที่มาจากพืชสมุนไพรอย่างพริกกันเป็นอย่างดี ซึ่งความเผ็ดของพริก นั้นมาจากสารที่ชื่อว่า “แคปไซซิน” (Capsaicin) ซึ่งมีมากบริเวณไส้หรือแกนสีขาวจึงทำให้ส่วนนั้น มีความเผ็ดมากที่สุดโดยพริกจะมีปริมาณความเผ็ดร้อนแตกต่างกันไปตามชนิดของพริก โดยพริกที่เผ็ดที่สุดของไทยคือ พริกชี้หนู รองลงมาคือพริกเหลือง พริกชี้ฟ้า พริกหยวก และพริกหวาน ตามลำดับ

ซึ่งพริกนั้นไม่ได้มีแค่ความเผ็ดเพียงอย่างเดียว แต่ในพริกยังมีประโยชน์ต่อร่างกายมากมาย ตัว “แคปไซซิน” (Capsaicin) มีส่วนช่วยในการฆ่าเชื้อแบคทีเรียในกระเพาะอาหารได้ ช่วยทำให้ร่างกายตื่นตัว และนอกจากนี้พริกยังมีสรรพคุณอื่นๆ อีก เช่น มีสารต้านอนุมูลอิสระช่วยชะลอวัย ช่วยกระตุ้นการหลั่ง Endorphin (สารแห่งความสุข) เพิ่มภูมิคุ้มกันมีวิตามินเอและซีสูง ช่วยลดคอเลสเตอรอลไขมันอุดตันในเส้นเลือด และช่วยบำรุงร่างกายได้อีกด้วยเห็นประโยชน์เยอะขนาดนี้ก็ควรจะทานเผ็ดในปริมาณที่พอเหมาะเพราะหากทานมากเกินไปอาจทำให้เกิดโทษได้เช่นกัน ความเผ็ดร้อนก็เหมือนดาบสองคมทำให้เกิดความระคายเคืองกับทางเดินอาหารได้ หากทานเผ็ดแล้วเกิดอาการแสบร้อน ทานน้ำแล้วไม่หายให้ลองทานนมดู เพราะนมจะเข้าไปช่วยเคลือบผนังของระบบทางเดินอาหารและช่วยลดการระคายเคืองได้ ในบ้านเรานอกจากทานพริกสดๆ แล้วพริกยังถูกนำไปแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ต่างๆ มากมายทั้ง น้ำพริก น้ำพริกเผา และหนึ่งในผลิตภัณฑ์ที่ได้รับความนิยมเรียกว่ามีติดครัวกันแทบทุกบ้านคือ “ซอสพริก” นั่นเอง หลายคนคงชอบทานซอสพริกคู่กับของทอดหรือไข่เจียวหอมๆ เป็นแน่ และซอสพริกที่แสนจะเข้ากับไข่เจียวสไตล์ไทยๆ ก็ต้องเป็นซอสพริกศรีราชา ด้วยรสชาติที่เข้มข้นเผ็ดเปรี้ยวเค็มและหวานกำลังดี จึงทำให้ซอสพริกศรีราชาโด่งดังเป็นที่รู้จักไม่เพียงแต่ในประเทศไทยเท่านั้น ซอสพริกศรีราชายังได้รับความนิยมและโด่งดังไปทั่วโลกอีกด้วย

รสชาติเข้มข้นจัดจ้านแบบต้นตำรับ

ซอสพริกศรีราชาสูตรต้นตำรับตรา “ศรีราชาพานิช” จะมีความพิถีพิถันตั้งแต่การเลือกวัตถุดิบที่ดีเยี่ยม คัดสรรพริกชี้ฟ้าสด สีแดงที่มีผิวมัน และเนื้อแน่นเสมอกัน (สำหรับสูตรเผ็ดมากจะเติมความเผ็ดด้วยพริกชี้ฟ้าสายพันธุ์จินดา) กระเทียมไทย ที่ต้องผ่านการดองแล้ว 7 วัน พร้อมปรุงรสด้วยน้ำตาลทราย น้ำส้มสายชู และเกลือทะเล จึงทำให้ซอสพริกศรีราชาพานิชมีรสชาติที่เป็นเอกลักษณ์ได้รส “เผ็ด เปรี้ยว เค็ม หวาน” อย่างกลมกล่อม ออกรสชาติพร้อมกันในครั้งแรกที่ได้ชิม ด้วยเหตุนี้เองที่ทำให้ซอสพริกศรีราชาพานิช มีบทบาทสำคัญมากกว่าแค่ซอสสำหรับจิ้มเพิ่มรสชาติ แต่เป็นซอสพริกที่สามารถทำอาหารได้หลากหลายและอยู่คู่ครัวไทยมาจนถึงปัจจุบัน

คุณค่าทางอาหารและพลังงานในซอสพริกศรีราชาพานิช

- ปริมาณ 1 ช้อนโต๊ะ (17 กรัม) จะให้พลังงานอยู่ที่ 20 kcal
- คำนวณเป็น 1 ช้อนชา (6 กรัม) จะให้พลังงานอยู่ที่ 5 kcal
- ไขมัน 0%
- โปรตีน 0%

- คาร์โบไฮเดรต 4 กรัม
- น้ำตาล 3 กรัม
- โซเดียม 260 มก.
- ไม่ใส่สารกันเสีย ไม่เจือสี และ ไม่ใส่ผงชูรส

ซึ่งคนที่ดูแลเรื่องน้ำหนักตัวที่ระวังเรื่องปริมาณน้ำตาล และเกลือ ซอสพริกศรีราชาพานิชตัวนี้สามารถทานได้ เพราะปริมาณเกลือและน้ำตาลไม่สูงมากนัก ไม่มีส่วนประกอบของน้ำเชื่อมข้าวโพด (แบบแช่) ไม่มีการเติมสีสังเคราะห์ ไม่มีสารกันบูด และที่รักเลยคือไม่มีผงชูรส ดังนั้นเวลาที่เปิดใช้แล้วแนะนำให้เก็บไว้ในตู้เย็นจะดีกว่ามาถึงเวลาใช้ฝีมือการทำอาหารโดยใช้พระเอกอย่างซอสพริกศรีราชาพานิชกันแล้วถึงแม้ว่าแค่กินคู่กับไข่เจียวร้อนๆ ก็อร่อยแล้วแต่ก็อยากจะเอาใจคนที่กำลังคุมอาหาร “เมนูไข่ยัดไส้” เสริมประโยชน์แบบเต็มๆ และเปลี่ยนชื่อใหม่ให้ไฉไลเป็น “ไข่ฟอกเก็ต (แซน) สไปซี่” สำหรับอุปกรณ์เครื่องปรุงก็ไม่มากมาย ทานคู่กับข้าวสวยร้อนๆ ก็ได้ อิ่มอร่อย ทานง่าย ถูกใจกันทั้งบ้านแน่นอน

สถานที่จำหน่าย

เปิดขายภายในร้านเท่านั้น



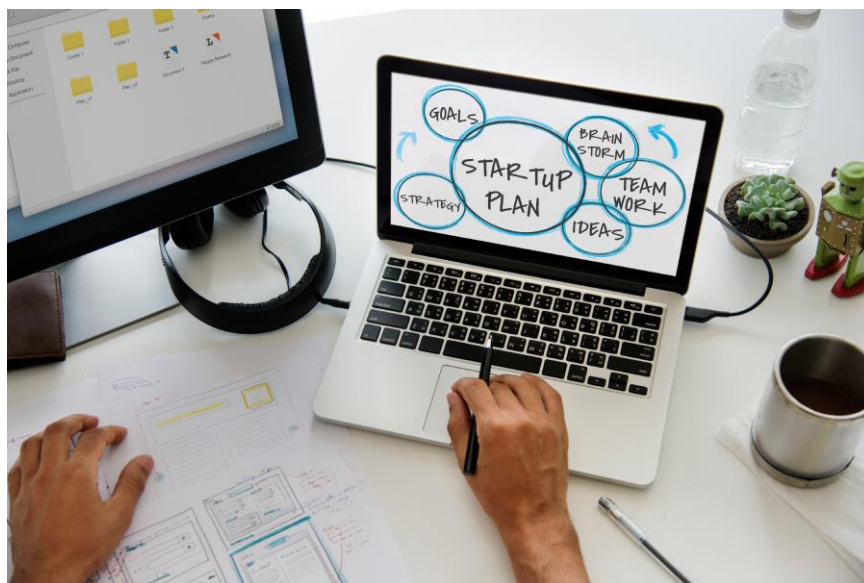
รูปภาพที่ 2.27 สถานที่จำหน่าย

ข้อแนะนำ ควรจัดเป็นชุดอื่นๆ เพิ่มเติม เช่น ชุดเนื้อ หรือซีฟู้ด จะทำให้สามารถเพิ่มราคาได้ อุปกรณ์ครบพร้อมให้บริการ ก่อนจะเปิดร้านบุฟเฟ่ต์ หมูกระทะ ให้พร้อมสำหรับรับลูกค้า สิ่งสำคัญคือการเตรียมอุปกรณ์ภายในร้านให้พร้อมบริการอยู่เสมอ โดยอุปกรณ์สำหรับการกินหมูกระทะนั้นต้องมีความแตกต่างกันไปตามจุดประสงค์ในการใช้งานของแต่ละร้าน แต่อุปกรณ์สำคัญส่วนมากที่จำเป็นต้องมี ได้แก่ ชุดเตาหมูกระทะ ที่คีบ กาดม้น้ำ อุปกรณ์สำหรับการรับประทาน เช่น ชุดจาน ชาม ตะเกียบ หรือถ้วยน้ำจิ้ม เป็นต้น อีกส่วนที่มองข้ามไม่ได้คืออุปกรณ์สำหรับการเก็บรักษาวัตถุดิบ

อย่างตู้แช่ เพื่อรักษาความสดใหม่และคุณภาพของวัตถุดิบ เช่น เนื้อหมู อาหารทะเล ผักสด หรืออาหารปรุงสุกเครื่องเคียงต่างๆ โดยตู้แช่หมูกระทะภายในร้านจะต้องรักษาอุณหภูมิได้อย่างคงที่ และสม่ำเสมอ เนื่องจากเป็นตู้ที่ลูกค้าเปิดและปิดอยู่บ่อยครั้ง อีกทั้งยังต้องมีตู้แช่เนื้อสดสำหรับสต็อกวัตถุดิบที่สำคัญอย่าง เนื้อหมู อยู่หลังร้านเพื่อเติมไลน์อาหารในการให้บริการลูกค้าได้ตลอดทั้งวันอีก

2. การศึกษาแผนการดำเนินธุรกิจบุฟเฟ่ต์ หมูกระทะ

ธุรกิจ หมายถึง การดำเนินกิจกรรมของบุคคล หรือ กลุ่มบุคคล ที่ร่วมกันในการดำเนินการผลิต การจำหน่าย สินค้าและบริการโดยมีจุดมุ่งหมายที่จะได้รับผลตอบแทนหรือผลกำไรจากการดำเนินกิจกรรมนั้น ธุรกิจ หมายถึงกระบวนการของกิจการทางเศรษฐกิจที่สัมพันธ์เป็นระบบและอย่างต่อเนื่องในด้านการผลิต การซื้อขายแลกเปลี่ยนเกี่ยวกับสินค้าและบริการ โดยมีจุดมุ่งหมายที่จะได้ผลกำไรหรือผลตอบแทนจากกิจกรรมนั้น อาจกล่าวได้ว่า กิจกรรมใดที่มีจุดมุ่งหมายเพื่อให้ได้กำไร ถือว่าเป็นธุรกิจ เช่น บริษัท ห้างร้าน ตลอดจน รัฐวิสาหกิจต่างๆ การดำเนินของรัฐ เช่น การสร้างถนนหนทาง โรงเรียน โรงพยาบาล และอื่นๆ ไม่ถือว่าเป็น ธุรกิจเพราะมิได้มีจุดมุ่งหมายด้านกำไร แต่เป็นการให้บริการแก่ประชาชนโดยมีจุดมุ่งหมายให้ประชาชนมีความเป็นอยู่ดีขึ้น



รูปภาพที่ 2.28 การวางแผนธุรกิจ

การจัดการธุรกิจ (Business Management) คือการใช้ศาสตร์และศิลป์ของ บุคคลตั้งแต่ 2 คน ขึ้นไป ร่วมมือกันดำเนินกิจกรรมหรืองานให้บรรลุวัตถุประสงค์ที่วางไว้ร่วมกัน โดยอาศัยกระบวนการและทรัพยากร ทางการบริหารเป็นปัจจัยอย่างประหยัด และให้เกิดประโยชน์สูงสุด ผู้บริหารนักธุรกิจจะบริหารงานให้เกิด ประสิทธิภาพและประสิทธิผลได้นั้นต้องมีความรู้ ความเข้าใจใน

เรื่องของทฤษฎีและหลักการบริหาร เพื่อจะได้นำความรู้ไปประยุกต์ใช้ให้เหมาะสมกับการทำงาน สถานการณ์และสิ่งแวดล้อม จึงพูดได้ว่าผู้บริหารที่ประสบความสำเร็จ คือ ผู้ที่สามารถประยุกต์เอา ศาสตร์การบริหารไปใช้ได้อย่างมีประสิทธิภาพ จากการศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับการจัดการทางธุรกิจ (Business Management) โดยนักวิชาการทั้งในและต่างประเทศพบว่ามีข้อเสนอที่แสดงให้เห็นถึง ทิศทางของการจัดการทางธุรกิจ

แผนธุรกิจ หมายถึง แผนงานทางธุรกิจที่แสดงถึงกิจกรรมต่างๆ ที่ต้องปฏิบัติในการลงทุน ประกอบการ โดยมีจุดเริ่มต้นจากจะผลิตสินค้าหรือบริการอะไร มีกระบวนการปฏิบัติอย่างไรบ้าง และผลจากการปฏิบัติออกมา ได้มากน้อยแค่ไหน ใช้งบประมาณและกำลังคนเท่าไร เพื่อให้เกิดเป็น สินค้าและบริการแก่ลูกค้าและจะบริหาร อย่างไรธุรกิจถึงจะอยู่รอด

แผนธุรกิจ (Business Plan) คือ แผนการดำเนินงานธุรกิจ เพื่อให้ธุรกิจบรรลุวัตถุประสงค์ ตามเป้าหมาย โดยครอบคลุมแผนธุรกิจด้านต่างๆ อย่างครบถ้วน ได้แก่ ด้านการตลาด ด้านการจัดการ ด้านการดำเนินงาน ด้านการเงิน รวมถึงการจัดการความเสี่ยง แผนธุรกิจ คือแผนการดำเนินงานของธุรกิจ หรือโครงการหนึ่งๆ ที่จัดทำขึ้นเพื่อเป็นแนวทางในการดำเนินธุรกิจทั้งในระยะ สั้น 1-3 ปี และในระยะยาว 3-5 ปี อันประกอบไปด้วยการวิเคราะห์ถึงผลกระทบต่อธุรกิจทั้งทาง ด้านมหภาค (Macro Analysis) และจุลภาค (Micro Analysis) การวิเคราะห์ธุรกิจของโครงการใน แง่มุมต่างๆ ทั้งทางด้านการตลาด ทางด้านการดำเนินงาน ทีมผู้บริหาร และทางด้านการเงิน เพื่อเป็น การประเมินความเป็นไปได้ของโครงการ และเป็นกรอบในการดำเนินธุรกิจ แนวทางการพัฒนาธุรกิจ ในอนาคต

ความสำคัญของธุรกิจ ธุรกิจเป็นหัวใจสำคัญของสังคม สังคมจะเจริญก้าวหน้า มีความ เป็นอยู่ที่ดี เป็นที่ยอมรับของชาวต่างประเทศก็ต้องอาศัยความเจริญของธุรกิจ ซึ่งอาจสรุปความสำคัญ ของธุรกิจดังนี้

1. ช่วยให้เศรษฐกิจของประเทศมีความก้าวหน้าและมั่นคง เนื่องจากการลงทุนประกอบ ธุรกิจ ทำให้มีการหมุนเวียน มีการกระจายรายได้ประชาชนมีฐานะความเป็นอยู่ดีขึ้น
2. ช่วยให้รัฐมีรายได้เพิ่มขึ้นจากการที่ประชาชนมีรายได้ จำเป็นต้องเสียภาษีอากรและ ค่าธรรมเนียมต่างๆ ให้รัฐเพื่อที่จะนำรายได้เหล่านี้ไปพัฒนาประเทศในด้านต่างๆ
3. ช่วยให้เกิดความก้าวหน้าทางเทคโนโลยี การทำธุรกิจย่อมต้องมีการศึกษาค้นคว้าวิจัยอยู่ เสมอ เพื่อเป็นการพัฒนาผลิตภัณฑ์ของตนให้เป็นที่ยอมรับของผู้บริโภค และทันคู่แข่ง

4. ช่วยให้ประชาชนมีมาตรฐานการครองชีพดีขึ้น ทั้งนี้เพราะธุรกิจทำให้มีการจ้างงานประชาชนมี รายได้

5. ช่วยลดปัญหาทางด้านสังคม คือปัญหาเรื่อง การว่างงาน ถ้าประชาชนมีการว่างงานจำนวนมากจะไม่มีรายได้ ปัญหาเกิดขึ้นตามมา เช่น การเกิดอาชญากรรม

จุดมุ่งหมายของการดำเนินธุรกิจ คือต้องการให้ได้กำไรมากที่สุด (Maximized Profit) ซึ่งต่างจากการดำเนินงานของหน่วยราชการและองค์การกุศลซึ่งมีจุดมุ่งหมายในการให้บริการแก่ประชาชน โดยไม่หวังผลตอบแทน ในการประกอบธุรกิจทุกประเภทย่อมมีแรงจูงใจที่จะกระตุ้นให้ผู้บริหารกล้าเสี่ยงในการลงทุนประกอบธุรกิจต่างๆ เช่น การผลิตการจำหน่ายสินค้าหรือบริการ ผู้ประกอบธุรกิจย่อมมีวัตถุประสงค์สำคัญในการประกอบกิจการดังต่อไปนี้

1. ให้ได้รับผลกำไรมากที่สุด
 2. เพื่อให้เกิดความเจริญก้าวหน้าของกิจการ
 3. เพื่อความมั่นคงของกิจการ
 4. เพื่อผลิตสินค้าหรือบริการสนองความต้องการของสังคมส่วนรวม
 5. เพื่อความภูมิใจของผู้ประกอบการและวงศ์ตระกูลเมื่อดำเนินธุรกิจประสบความสำเร็จ
- ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการประกอบธุรกิจ

3. การบริหารจัดการธุรกิจร้านบุฟเฟต์ หมูกระทะ

กุญแจสำคัญที่นำพาเราไปสู่ความสำเร็จได้ไม่ยาก คือการดำเนินธุรกิจอย่างมีประสิทธิภาพ โดยแน่นอนว่าเจ้าของธุรกิจจะต้องวางแผนและบริหารจัดการร้านที่ดี ตั้งแต่การคำนวณต้นทุนตั้งต้นในการลงทุนเปิดร้าน บริหารการสั่งซื้อและสต็อกวัตถุดิบ การจัดการบุคลากรและพนักงาน และการติดตามประสิทธิภาพของธุรกิจจากฟีดแบคของลูกค้า และหมั่นปรับปรุงและพัฒนาร้านของตนเองอยู่เสมอ เพื่อให้บริการของร้านคุณเป็นไปอย่างราบรื่น อีกทั้งยังต้องศึกษาเรื่องการทำการตลาดเพื่อดึงดูดลูกค้าให้เข้าร้าน และการจัดทำโปรโมชั่นอย่างชาญฉลาดให้ร้านมีรายได้ ไม่กระทบต้นทุนและเกิดสงครามราคากับคู่แข่งเจ้าอื่นมากเกินไป การบริหารจัดการ การบริหารจัดการสินค้า พนักงาน และเงินสด เป็นปัจจัยสำคัญที่จะช่วยให้ธุรกิจของคุณดำเนินไปได้อย่างราบรื่น การจัดการลูกค้าอย่างมีประสิทธิภาพยังเป็นสิ่งสำคัญที่จะทำให้ลูกค้ากลับมาใช้บริการอีก

เหตุผลที่เลือกทำกิจการนี้เป็นแผนธุรกิจสืบเนื่องด้วยทางบ้านทำธุรกิจด้านอาหารอยู่แล้วเราจึงเล็งเห็นช่องทางในการหารายได้เพิ่มจึงได้นำมาต่อยอดและในปัจจุบันผู้คนในยุคสมัยนี้มีความนิยมที่เลือกรับประทานอาหารที่มีความสะดวกสบาย และรวดเร็วทางเราจึงได้จัดทำร้านบุฟเฟ่ต์ หมูกระทะ

4. กลยุทธ์ทางการตลาดร้านบุฟเฟ่ต์ หมูกระทะ

ความหมายของกลยุทธ์ทางการตลาด แบบแผนสำคัญเกี่ยวกับวัตถุประสงค์ที่มีอยู่ในปัจจุบันและที่ได้วางแผนไว้ ตลอดจน การจัดสรรทรัพยากรและปฏิบัติต่อกัน ระหว่างบริษัทกับตลาดคู่แข่งและปัจจัยต่างๆ ในสภาวะแวดล้อมที่เป็นกลวิธีหรือวิธีการที่บริษัทเลือกขึ้นมาเพื่อช่วยสร้างความสำเร็จตามวัตถุประสงค์ที่บริษัทตั้งขึ้น กลยุทธ์เป็นเครื่องมือในการรณรงค์กับคู่ต่อสู้ท่ามกลางบรรยากาศแห่งการต่อสู้แข่งขันหรือช่วงชิงกัน หลักเกณฑ์ที่งานบริหารการตลาดใช้เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ทางการตลาดในตลาดเป้าหมาย ซึ่งประกอบด้วย การตัดสินใจในค่าใช้จ่ายทางการตลาด ส่วนประสมทาง การตลาด และการจัดสรรทรัพยากร

แผนกลยุทธ์ทางการตลาดมักถูกใช้ในการกำหนดแนวทางการทำธุรกิจในทุกภาคส่วนไม่ว่าจะเป็นธุรกิจใดในลักษณะแบบใดก็ตาม เพื่อให้ได้รับประสิทธิผลในการทำงานและสร้างประสิทธิภาพที่ดีจากผลตอบแทน ดังนั้นการวางแผนกลยุทธ์ทางการตลาดจึงมีความสำคัญเป็นอย่างยิ่งกับภาคธุรกิจไม่ว่าจะเป็นการเลือกใช้เตาหมูกระทะถ่าน เตาหมูกระทะทองเหลือง ก็ถือว่าเป็นหนึ่งในส่วนสำคัญในการใช้เพื่อวางแผนกลยุทธ์ทางการตลาดเช่นกัน

เครื่องมือที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับกลยุทธ์ทางการตลาด

วัตถุประสงค์การตลาด ต้องมีความเฉพาะเจาะจง (Be specific) มีเป้าหมายที่เน้นเฉพาะมิใช่กำหนดลักษณะกว้างๆ และสามารถวัดได้ (Measurable) โดยวัดได้เป็นตัวเลขเชิงปริมาณได้ แผนการตลาดมักมีการกำหนดเวลาที่ชัดเจน เช่น ภายใน 1 ปี หรือ 6 เดือนข้างหน้า เน้นพฤติกรรมของตลาดเป้าหมาย เช่น ส่งเสริมให้มีการลองซื้อครั้งแรกหรือมีการซื้อซ้ำหรือซื้อมากขึ้น การพัฒนาวัตถุประสงค์การตลาดดังนี้

ขั้นที่ 1 ทบทวนยอดขาย

ขั้นที่ 2 ทบทวนตลาดเป้าหมาย

ขั้นที่ 3 ทบทวนปัญหาและโอกาสทางการตลาด

ขั้นที่ 4 การกำหนดเกณฑ์หรือหลักการที่สอดคล้องกัน

วัตถุประสงค์การเงิน วัตถุประสงค์พื้นฐานของงบการเงิน คือ การให้ตัวแทนที่แท้จริงดูแลทางการเงิน เพื่อผลลัพธ์ทางการเงินและสภาพการขององค์กร ข้อมูลตัวเลขที่ดีต้องให้ข้อมูลทั้งหมดขององค์กร สะท้อนถึงข้อเท็จจริงทางเศรษฐกิจ และการเงินขององค์กร และสามารถเชื่อถือได้ และความต้องการของผู้ใช้โดยตรงและวัตถุประสงค์ทางการเงินของโครงสร้างของ รายงานประจำปีขององค์กรโครงสร้างของงบการเงิน ประกอบด้วยองค์ประกอบที่แสดงใน แผนภูมิทางด้านบัญชี รวมไปถึงขอบเขตของคู่มือถูกจำกัดงบดุลและงบกำไรขาดทุน

ตลาดเป้าหมาย จากการที่มีการกำหนดตลาดเป้าหมายอย่างชัดเจน เป็นกลุ่มเป้าหมายหลัก และกลุ่มเป้าหมายขององค์กร จะต้องมีการพิจารณาว่าจะเข้าถึงหรือมุ่งเน้นตลาดเป้าหมายเหล่านี้ได้อย่างไร

กลยุทธ์ เป็นการสร้างตลาดที่ต้องใช้เวลา เงินตรา และความพยายาม โดยเริ่มตั้งแต่การพัฒนา ความต้องการของผู้บริโภคหรือลูกค้าและความพยายามทำให้เกิดการซื้อขายและบริการ กลยุทธ์การตลาดจะมีรายละเอียดวัตถุประสงค์ทางการตลาดโดยการกำหนดต้องมีความ เฉพาะ กำหนดขอบเขตต่างๆ อย่างชัดเจน และเกี่ยวเนื่องกับพฤติกรรมของผู้บริโภค โดยกลยุทธ์การตลาดมีความหมายกว้าง เป็นตัวกำหนดทิศทางของแผนการตลาด การวางตำแหน่งของผลิตภัณฑ์สินค้าและบริการ (Product Positioning) นอกจากนี้ยังมี ส่วน ประสมทางการตลาด (Marketing Mix) ธุรกิจสามารถกำหนดกลยุทธ์ต่างๆ ได้มากกว่าหนึ่งกลยุทธ์

การประยุกต์ใช้กลยุทธ์ทางการตลาด

กลยุทธ์การตลาดเป็นการประยุกต์นำเอาส่วนประสมทางการตลาด ในด้านผลิตภัณฑ์สินค้า หรือ บริการ (Product Strategy) ราคา (Price Strategy) ช่องทางจัดจำหน่าย (Place Strategy) การส่งเสริม (Promotion Strategy) มาใช้เพื่อให้ธุรกิจบรรลุวัตถุประสงค์ทางด้าน การตลาด โดยจัด ส่วนประสม (Mixture) ของส่วนประสมหลักดังกล่าวให้มีความเหมาะสม สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ขององค์กรหรือบริษัท โดยดูเป้าหมาย และสถานการณ์ในการนำเครื่องมือออกมาใช้ในขณะนั้นว่ามีความเหมาะสมอย่างไร เพื่อให้กลยุทธ์ทางการตลาดที่นำมาใช้ให้มีประสิทธิภาพประสิทธิผล และเกิดประโยชน์สูงสุดต่อองค์กรหรือบริษัท

1. กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ หลายแนวทางที่สามารถเลือกมาใช้ได้ตามความเหมาะสม แก่ธุรกิจร้านบุฟเฟ่ต์ หมูกระทะ กลยุทธ์ต้นทุนต่ำ (Cost Leadership) การมีต้นทุนต่ำในการผลิตจะช่วยให้มีศักยภาพในการแข่งขันสูง กลยุทธ์ความแตกต่าง (Differentiation) ความแตกต่างของสินค้า

และบริการจะช่วยสร้างโอกาสทางธุรกิจ และสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าและบริการ กลยุทธ์ความหลากหลาย (Diversity) ความหลากหลายของสินค้าและบริการจะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพการตลาดโดยรวม

2. กลยุทธ์ด้านราคา กลยุทธ์ทางด้านราคาในธุรกิจของตนเองใน 4 แนวทางคือ

2.1 กลยุทธ์ราคาประหยัด (Economy)

2.2 กลยุทธ์ราคาเจาะตลาด (Penetration)

2.3 กลยุทธ์ราคาห้วกะทิ (Skimming)

2.4 กลยุทธ์ราคาแบบสินค้าคุณภาพ (Premium)

3. กลยุทธ์ด้านการจัดจำหน่าย มีหลากหลายลักษณะให้เลือกใช้ในธุรกิจได้ตามความเหมาะสมกับ สภาพแวดล้อมทางธุรกิจที่มีอยู่ การจำหน่ายตรง (Direct) โดยไม่ผ่านคนกลางอาจจะทำได้โดยการเปิดหน้าร้านจำหน่าย (Outlet) เปิดเว็บไซต์จำหน่าย การใช้พนักงานขาย ฯลฯ โดยไม่ผ่านตัวแทน หรือพ่อค้าคนกลาง การจำหน่ายผ่านคนกลาง (Intermediary) โดยอาจจะมีคนกลางเพียงระดับเดียว ซึ่งโดยปกติแล้วจะเป็นผู้ค้าปลีก (Retailer) หรือหลายระดับโดยผ่านทางผู้ค้าส่ง (Wholesaler) เพื่อให้สามารถ กระจายสินค้าเข้าสู่ตลาดและจำหน่ายไปยังลูกค้าเป้าหมาย หรืออาจจะเลือกใช้ทั้ง 2 รูปแบบในลักษณะของหลากหลายช่องทางก็ได้

4. กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาด การใช้กลยุทธ์การส่งเสริมการตลาด ขึ้นอยู่กับวัตถุประสงค์ที่กำหนดไว้ ว่าต้องการส่งเสริมการตลาดในด้านใด ระดับใด แล้วจึงกำหนดกลยุทธ์ต่างๆ มาใช้งานให้เหมาะสม โดยการส่งเสริมนี้อาจจะแบ่งระดับออกเป็น การส่งเสริมในหมู่ลูกค้า การส่งเสริมช่องทางจัดจำหน่ายและการส่งเสริมภายในองค์กรเอง เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ของการส่งเสริม ที่ตั้งไว้ไม่ว่าจะเป็นด้านยอดขาย รายได้ ภาพลักษณ์ และด้านอื่นๆ ที่นอกเหนือจากไป โดยต้องนำเอาหลักการสื่อสารการตลาดแบบบูรณาการ (Integrated Marketing Communication -IMC) มาใช้ มากกว่าการส่งเสริมเพียงด้านใดด้านหนึ่งเป็นการเฉพาะ กลยุทธ์การส่งเสริมการตลาด ประกอบไปด้วยกลยุทธ์ดังต่อไปนี้

4.1 กลยุทธ์ผลัก (Push strategy) เป็นการทำการส่งเสริมการขาย (Sale promotion) หรือลด แลก แจก แถม เพื่อผลักดันสินค้าออกไปถึงมือผู้บริโภค ซึ่งบ่อยครั้งก็จะมี Commission คือการให้เปอร์เซ็นต์เป็นเงินแก่ผู้ขาย หรือ Incentive คือการให้รางวัลตอบแทนแก่ผู้ขาย เช่น ตัวเงิน หรือการท่องเที่ยวเพื่อให้ผู้ขายช่วยขายหรือผลิตสินค้าออกไปสู่ผู้บริโภค

4.2 กลยุทธ์ดึง (Pull strategy) เป็นการโฆษณาประชาสัมพันธ์ หรือเครื่องมือการสื่อสารตลาดอื่นๆ เพื่อสร้างการรับรู้เกี่ยวกับแบรนด์รับรู้ถึงคุณค่าและภาพลักษณ์ของแบรนด์ จนดึงดูดให้ผู้บริโภคสนใจเข้ามาถามหาและซื้อผลิตภัณฑ์ที่ร้านหรือตัวแทนจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์เอง

ปัจจัยที่ส่งผลต่อการวางแผนกลยุทธ์ทางการตลาดสำหรับร้านบุฟเฟ่ต์ หมูกระทะ

ในการวางแผนกลยุทธ์ทางการตลาดสำหรับร้านหมูกระทะนั้นจะต้องมีการคำนึงถึงปัจจัยต่างๆ ดังต่อไปนี้

1. กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายให้ชัดเจน จะช่วยให้ธุรกิจสามารถวิเคราะห์พฤติกรรม ความต้องการและความชอบของกลุ่มเป้าหมายได้ ทำให้รู้ว่าจะต้องสรรหาสิ่งใดมาเพื่อใช้ตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าได้

2. การสังเกตการณ์และวิเคราะห์คู่แข่ง การสังเกตการณ์และวิเคราะห์คู่แข่ง นับเป็นปัจจัยที่สำคัญเช่นกัน เพราะถ้าหากไม่รู้เรื่องเกี่ยวกับคู่แข่งเลย เช่น จุดแข็ง จุดอ่อน กลยุทธ์ ราคา โปรโมชัน ก็อาจจะทำให้ไม่สามารถพัฒนาจุดเด่นของร้านให้เหนือกว่าคู่แข่งได้

3. การกำหนด USP (Unique Selling Proposition) เป็นการเสาะหาจุดเด่นของร้านให้แตกต่างจากคู่แข่ง เช่นการนำเอาเครื่องดูดควันร้านปิ้งย่างเข้ามาใช้ การเลือกใช้เตาหมูกระทะทองเหลืองแทนการใช้เตาหมูกระทะถ่านที่อาจส่งผลเสียต่อสุขภาพเป็นต้น นอกจากนี้ปัจจัยที่อาจส่งผลต่อการวางแผนกลยุทธ์ยังมีอีกมากมาย เช่นการกำหนดราคาที่เหมาะสม การเลือกวัตถุดิบที่มีคุณภาพ หรือแม้แต่การเลือกทำเลที่ตั้งร้านแล้วเป็นสิ่งสำคัญที่ใช้เพื่อการวางแผนกลยุทธ์ทั้งนั้น แต่ทั้งนี้ทั้งนั้นก็ขึ้นอยู่กับความเหมาะสมของกำลังทุนทรัพย์ของเจ้าของร้านด้วย

4. แผนกลยุทธ์ทางการตลาดที่ควรทำ สำหรับร้านหมูกระทะแม้ว่าการกำหนดกลยุทธ์จะต้องคำนึงถึงปัจจัยหลายๆ อย่างนำมาเพื่อประกอบการตัดสินใจ แต่การตัดสินใจก็อาจจะต้องใช้ระยะเวลา

แผนกลยุทธ์ทางการตลาดจากส่วนประสมทางการตลาดพื้นฐาน 4P

1. แผนกลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์และบริการ แผนกลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์และบริการที่จะแนะนำ คือ การใช้อุปกรณ์เตาหมูกระทะถ่านที่ได้มาตรฐานการคัดเลือกวัตถุดิบที่มีคุณภาพ การพัฒนาเมนูใหม่และบริการที่ดี เช่น วัตถุดิบสดใหม่เกรดพรีเมียม เมนูพิเศษเฉพาะของร้าน พนักงานให้บริการรวดเร็ว

2. แผนกลยุทธ์ด้านราคา แผนกลยุทธ์ด้านราคาที่จะแนะนำคือ การเสนอราคาที่เหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมาย ต้นทุน และคู่แข่ง เช่น บัฟเฟต์ราคาประหยัด โปรโมชันสำหรับเด็ก ชุดหมูกระทะสำหรับ 2-3 คน เป็นต้น

3. แผนกลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการขาย แผนกลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการขายที่จะแนะนำคือ การจัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย เช่น ลดราคา แจกของรางวัล โปรโมชันพิเศษ เช่น ลดราคา 10% เมื่อทานครบ 500 บาท แจกฟรีน้ำดื่มเมื่อทานครบ 1,000 บาท โปรโมชันซื้อ 1 แถม 1 เป็นต้น

4. แผนกลยุทธ์ด้านการสื่อสารการตลาด แผนกลยุทธ์ด้านการสื่อสารการตลาดที่จะแนะนำคือ เลือกช่องทางการสื่อสารที่เหมาะสม เช่น โซเชียลมีเดีย สื่อสิ่งพิมพ์ สื่อออนไลน์ เพื่อใช้สื่อสารจุดเด่นของร้านให้ลูกค้ารับรู้ เช่น การโปรโมทร้านผ่าน Facebook, Instagram การลงโฆษณาในสื่อออนไลน์ การรีวิวร้านโดย Influencer เป็นต้น

ทั้งนี้การเลือกใช้แผนกลยุทธ์ก็ต้องเลือกคำนึงถึงจำนวนเงินในกระเป๋าของท่านด้วย เพราะไม่ว่าจะเป็นการใช้เตาหมูกระทะถ่าน เตาหมูกระทะทองเหลือง หรือแม้กระทั่งเครื่องดูดควันร้านปิ้งย่างในทุกๆ อย่างนั้น ก็ล้วนแล้วแต่ต้องใช้เงินแทบทั้งสิ้น การคิดคำนึงให้ดีที่สุดก็จะสร้างสรรค์ร้านหมูกระทะของคุณให้ดีที่สุดเช่นกัน

5. แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวกับการบริการ

แนวความคิดเกี่ยวกับการบริการ เป็นสิ่งสำคัญหนึ่งในการสร้างความแตกต่างของธุรกิจการให้บริการ คือการรักษาระดับการให้บริการที่เหนือกว่าคู่แข่งชั้นโดยเสนอคุณภาพการให้บริการตามลูกค้าคาดหวังไว้ ข้อมูลต่างๆ ที่เกี่ยวกับการให้บริการที่ลูกค้าต้องการจะได้ประสบการณ์จากการพูดปากต่อปาก จากการโฆษณาของธุรกิจให้บริการลูกค้า ถ้าหากลูกค้าได้รับความพอใจในสิ่งที่ลูกค้าต้องการและมีความต้องการในรูปแบบที่ลูกค้าต้องการ ดังนั้นจึงต้องคำนึงถึงคุณภาพการให้บริการ ซึ่งการให้บริการที่ประสบความสำเร็จจะต้องประกอบด้วยคุณสมบัติต่างๆ เหล่านี้คือประการแรกของความเชื่อถือความสม่ำเสมอ ความพึงพาได้ ประการที่สองเป็นการตอบสนองความเต็มใจที่จะให้บริการ ความพร้อมที่จะให้บริการและการอุทิศเวลาในการติดต่ออย่างต่อเนื่องปฏิบัติต่อผู้ให้บริการเป็นอย่างดี ประการที่สามความสามารถในการบริการ สามารถในการสื่อสาร สามารถในความรู้วิชาการที่จะให้บริการ ประการที่สี่การเข้าถึงบริการ ผู้ใช้บริการเข้าใจหรือรับบริการได้สะดวก ระเบียบขั้นตอนไม่ควรมากมายหรือซับซ้อนเกินไป ผู้ใช้บริการใช้เวลารอคอยน้อย เวลาที่ให้บริการเป็นเวลาที่สะดวกสำหรับผู้ให้บริการ อยู่ในสถานที่ที่ผู้ให้บริการติดต่อได้สะดวก ประการที่ห้าความ

สุภาพอ่อนโยน แสดงความสุภาพต่อผู้ใช้บริการให้การต้อนรับที่เหมาะสม ผู้ให้บริการมีบุคลิกภาพที่ดี กระการที่หกการสื่อสาร มีการสื่อสารชี้แจงขอบเขตลักษณะงานบริการ มีการอธิบายขั้นตอนการให้บริการ ประการที่เจ็ดความสือสัตย์ คุณภาพของงานบริการมีความเที่ยงตรงน่าเชื่อถือ ประการที่แปดความมั่นคง ความปลอดภัยทางกายภาพ เช่น เครื่องมือ อุปกรณ์ ประการที่เก้าความเข้าใจ การเรียนรู้ผู้ใช้บริการ และประการสุดท้ายการสร้างสิ่งจับต้องงได้ ประกอบด้วย การเตรียมวัสดุ อุปกรณ์ให้พร้อมสำหรับการให้บริการ การเตรียมอุปกรณ์เพื่ออำนวยความสะดวกแก่ผู้ใช้บริการ การจัดสถานที่สวยงาม สะอาด โดยคุณภาพการให้บริการเป็นแนวคิดในการบริหารงานแนวใหม่

การแบ่งประเภทของธุรกิจบริการ สามารถจำแนกประเภท ตามลักษณะของธุรกิจได้ดังนี้

1. บริการเกี่ยวกับครัวเรือน (Household Operation) เช่น ไฟฟ้า น้ำประปา บริการ ซ่อมแซมร้าน และเครื่องใช้ต่างๆ ภายในร้าน บริการการจัดสวน บริการทำความสะอาดร้าน
2. การบริการแบบ Self Service ร้านอาหารแบบบริการตัวเอง หรือ Self Service เป็นระบบจัดการร้านอาหารบุฟเฟต์ที่ช่วยเพิ่มความคล่องตัวในการบริการลูกค้า ทั้งในเรื่องความสะดวกและความรวดเร็ว ไม่ว่าจะเป็น การจองโต๊ะออนไลน์ การตัดอาหารด้วยตัวเองที่ไม่ต้องรอนานหรือโต้ตอบกับพนักงาน ช่วยลดขั้นตอนในการสั่งอาหารและลดเวลาในการรอ จึงช่วยสร้างประสบการณ์ที่ดีให้แก่ลูกค้าที่มาใช้บริการได้มากขึ้น
3. การบริการด้านการขายและการตลาด การบริการด้านการขายและการตลาดเป็นกิจกรรมที่มุ่งเน้นในการสร้างความต้องการ และส่งเสริมการซื้อขายสินค้าหรือบริการของธุรกิจ รวมถึงการสร้างภาพลักษณ์ให้กับลูกค้าเกี่ยวกับสินค้าหรือบริการ ผ่านทางการทำตลาดออนไลน์ หรือ Digital Marketing รวมไปถึงการยิงแอดและอื่นๆ โดยสามารถแบ่งประเภทของการบริการด้านการขายและการตลาดได้ดังนี้

3.1 การวางแผนการตลาด การวิเคราะห์ตลาดกำหนดเป้าหมายและวางกลุ่มเป้าหมาย เพื่อสนับสนุนการขายสินค้าหรือบริการอาจจะ เป็น การทำการตลาดออนไลน์หรือ การตลาดแบบออฟไลน์

3.1.1 การสร้างและพัฒนาสินค้า การวิเคราะห์ความต้องการของลูกค้า และสร้างสินค้าหรือบริการที่ตรงกับความต้องการเหล่านั้น

3.1.2 การจัดทำโฆษณาและสื่อสิ่งพิมพ์ การออกแบบ สร้าง และจัดทำโฆษณา โปสเตอร์ แผ่นพับ และสื่อสิ่งพิมพ์อื่นๆ เพื่อส่งเสริมการขาย

3.2 การจัดการโปรโมชั่น การสร้างและดำเนินโปรโมชั่น เช่น ส่วนลด ของแถม หรือกิจกรรมพิเศษเพื่อกระตุ้นการขาย

3.3 การขาย บริการขายตรง ขายผ่านระบบออนไลน์ และขายผ่านตัวแทน รวมถึงการให้คำปรึกษาและการสนับสนุนลูกค้าในระหว่างกระบวนการขาย

3.4 การบริการหลังการขาย การให้บริการในด้านการรับประกันสินค้า ซ่อมบำรุง และการสนับสนุนให้ความรู้เกี่ยวกับสินค้าหรือบริการ เพื่อสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า

3.5 การจัดการช่องทางการขาย การสร้างและพัฒนาตัวแทนจำหน่าย ร้านค้าปลีก หรือช่องทางการขายออนไลน์ เพื่อให้สินค้าหรือบริการเข้าถึงลูกค้าได้ง่ายขึ้น

3.6 การวิจัยตลาด การสำรวจ วิเคราะห์ และวัดผลเพื่อเข้าใจความต้องการและพฤติกรรมของลูกค้า รวมถึงการติดตามความเคลื่อนไหวของคู่แข่งในตลาด

3.7 การจัดการลูกค้าสัมพันธ์ (CRM) การวางระบบการบริหารจัดการ ลูกค้าสัมพันธ์ เพื่อสนับสนุนการสื่อสารและการบริการลูกค้าอย่างมีประสิทธิภาพ การบริการด้านการขายและการตลาดเป็นหัวใจสำคัญในการส่งเสริมการเติบโตของธุรกิจ โดยมีจุดมุ่งหมายในการสร้างความต้องการให้กับลูกค้า และเพิ่มยอดขายของสินค้าหรือบริการ นอกจากนี้การบริการด้านการขายและการตลาดยังช่วยในการสร้างภาพลักษณ์ที่ดีของธุรกิจ และสร้างความสัมพันธ์ที่ยั่งยืนกับลูกค้า

ระบบจัดการร้านอาหารบุฟเฟต์ หมูกระทะ

1. การสร้างเมนูดิจิทัล การสร้างสรรค์เมนูในรูปแบบดิจิทัล เป็นอีกหนึ่งวิธีที่สามารถสร้างระบบจัดการร้านอาหารบุฟเฟต์ หมูกระทะ ให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้นได้ เพราะเมนูในรูปแบบนี้สามารถแสดงราคาแพ็คเกจในร้าน เมนูอาหารใหม่ เครื่องดื่มประจำเดือนได้อย่างรวดเร็ว พร้อมมีการแจ้งเตือนเมนูอาหารที่หมดแล้วให้ลูกค้าได้ทราบอย่างง่ายดาย ทำให้ไม่ต้องรอเพื่อสอบถามกับพนักงานให้ยุ่งยาก ซึ่งไม่เพียงแต่จะทำให้ขั้นตอนการบริการง่ายขึ้นเท่านั้น แต่ยังเพิ่มความโปร่งใสและช่วยให้ลูกค้าตัดสินใจสั่งอาหารได้เร็วขึ้นด้วย

2. ระบบการจ่ายเงินแบบไร้สัมผัส ถ้าร้านอาหารบุฟเฟต์ หมูกระทะ มีตัวเลือกในการชำระเงินแบบไร้สัมผัสไว้คอยให้บริการ ซึ่งระบบการจ่ายเงินแบบ Contactless Payment จะสามารถช่วยเพิ่มความสะดวกและความรวดเร็วได้มากขึ้น รวมถึงยังจะช่วยลดความจำเป็นในการจัดการเงินสด และลดการสัมผัสโดยตรงระหว่างลูกค้าและพนักงาน ทั้งยังช่วยให้กระบวนการชำระเงินเกิดความราบรื่นไม่ต้องรอเงินทอนให้เสียเวลา ช่วยให้ลูกค้าออกจากร้านอาหารได้โดยไม่ล่าช้า

3. ระบบคิวอัตโนมัติ ร้านบุฟเฟต์ หมูกระทะ เป็นร้านอาหารที่มักมีคนมาต่อคิวเป็นจำนวนมาก ซึ่งระบบการจัดการคิว Queue Management ถือเป็นระบบจัดการร้านอาหารบุฟเฟต์

หมู่กระทะ ที่สามารถช่วยอำนวยความสะดวกในการจองโต๊ะได้ล่วงหน้า หรือเข้าร่วมคิที่ร้านผ่านแอปได้จากกระยะไกลได้ จึงช่วยลดความแออัดหน้าร้าน และจัดระเบียบการบริการของสาขาหรือร้านค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ เพิ่มความพึงพอใจในการใช้บริการ

4. ระบบจับเวลาอัตโนมัติ ระบบจัดการร้านอาหารบุฟเฟต์ หมู่กระทะ ที่มาพร้อมกับเครื่อง POS ร้านอาหาร ยังมีระบบจับเวลาแบบอัตโนมัติ ทำให้สามารถบริหารเรื่องเวลาในร้านบุฟเฟต์ หมู่กระทะ ได้อย่างแม่นยำ ด้วยการจับเวลาเริ่มต้นและเวลาสิ้นสุดของลูกค้าแต่ละโต๊ะได้อัตโนมัติ พร้อมทำการแจ้งเตือนเมื่อใกล้หมดเวลา เพื่อให้ลูกค้าและพนักงานได้วางแผนการสั่งอาหารอย่างมีประสิทธิภาพ ลดการทำงานของพนักงาน และให้ร้านค้าได้เตรียมพร้อมสำหรับคิต่อไปได้

การบริการสร้างความประทับใจให้กับลูกค้า

1. **Service Mind** สำคัญสุดหากต้องการสร้างความประทับใจด้านการบริการ การสร้าง Service Mind หรือการมีจิตใจที่รักในด้านการบริการให้กับพนักงานของท่านทุกคนคือสิ่งที่สำคัญ และควรทำเป็นอย่างยิ่ง เพราะหากขาด Service Mind แล้วนั้นคงยากที่จะมัดใจลูกค้า และไม่สามารถที่จะเปลี่ยนลูกค้าเหล่านี้ให้เป็นลูกค้าประจำได้ ซึ่งการมี Service Mind นั้นหมายถึงตั้งแต่การต้อนรับลูกค้าตั้งแต่ก้าวขาเข้าสู่ประตูร้านของคุณ นอบน้อมยินดีให้บริการ พุดจาไพเราะ พร้อมช่วยเหลือเมื่อลูกค้ามีคำถามเกี่ยวกับสินค้าของเรา

2. **ให้เกียรติลูกค้า** บทสนทนาที่ให้เกียรติลูกค้าช่วยสร้างบรรยากาศและความประทับใจได้เป็นอย่างดี ซึ่งการให้เกียรติลูกค้าในที่นี้อาจจะเป็น การเรียกชื่อลูกค้า เช่น สวัสดีค่ะคุณพอยท์ หรือหากเราไม่ทราบชื่อลูกค้าก็ควรใช้เป็น สวัสดีค่ะคุณลูกค้า หรือ สวัสดีค่ะคุณพี่ โดยใช้น้ำเสียงที่นอบน้อมและให้เกียรติกัน และกล่าวขอบคุณ หรือกล่าวยินดีให้บริการ ทุกครั้งหลังจบบทสนทนา

3. **รู้จัก และเข้าใจลูกค้า** อีกหนึ่งสิ่งที่สำคัญไม่แพ้เรื่อง Service Mind นั่นคือ ต้องรู้จัก และเข้าใจลูกค้า ซึ่งหมายถึงการเข้าใจลูกค้าว่าเค้าต้องการอะไร กำลังมองหาสินค้าอะไร หรือกำลังเจอปัญหาอะไร เพื่อให้สามารถแนะนำสินค้า หรือบริการของเราได้อย่างตรงจุด และไม่พยายามที่จะขายสินค้าหรือบริการใดๆ ที่ลูกค้าไม่ได้ต้องการ หรือเป็นสิ่งที่จำเป็นสำหรับลูกค้า เพราะอาจสร้างความหงุดหงิดได้ หรือแม้กระทั่งต้องเข้าใจว่าลูกค้าอาจจะมี 2 ประเภท คือ ลูกค้าที่ต้องการให้เราคอยแนะนำช่วยเหลือตลอดเวลาที่อยู่ภายในร้าน กับ ลูกค้าประเภทที่ต้องการเลือกซื้อสินค้าด้วยตัวเอง

4. **เชี่ยวชาญในสินค้า หรือบริการของเราเอง** หากเราเคยไปเดินห้างสรรพสินค้าเพื่อซื้ออะไรบางอย่างและเจอกับพนักงานที่เชี่ยวชาญในสินค้านั้นๆ ที่เรากำลังมองหาอยู่ สามารถตอบคำถามได้ถูกต้อง คลายข้อสงสัยของเราได้ทั้งหมด เราคงประทับใจในตัวพนักงานนั้นแน่นอน และอาจจะทำให้เราสามารถตัดสินใจที่จะซื้อสินค้านั้นได้ไม่ยาก เช่นเดียวกันหากเรามีธุรกิจเป็นของตนเอง

เช่น ธุรกิจร้านกาแฟ ร้านอาหาร เจ้าของธุรกิจ หรือพนักงานควรทราบว่าอาหารหรือเครื่องดื่มแต่ละชนิดมีรสชาติแบบไหน มีส่วนประกอบอะไรบ้าง เพื่อให้สามารถแนะนำกับลูกค้าได้อย่างผู้เชี่ยวชาญ

5. เต็มใจช่วยแก้ไขปัญหาลูกค้า เมื่อเกิดเหตุการณ์ไม่คาดฝันขึ้น เช่น ลูกค้าได้อาหารผิด หรือ สินค้ามีปัญหา พนักงานทุกคนรวมถึงเจ้าของธุรกิจควรเต็มใจช่วยเหลือและแก้ไขปัญหาลูกค้า พร้อมกล่าวคำขอโทษเพื่อลดความขัดแย้งที่กำลังเกิดขึ้น

6. สร้างความประทับใจในครั้งต่อไปที่มาใช้บริการ โดยปกติแล้วมนุษย์เรามักจะรู้สึกดีหากได้รับการเซอร์ไพรส์จากใครบางคน ในโลกของธุรกิจก็เช่นกัน เพียงแค่เราจำชื่อของลูกค้า หรือเมนูโปรดของลูกค้าได้ก็สามารถสร้างความประทับใจให้กับลูกค้าได้แล้วเมื่อลูกค้าเกิดความประทับใจแล้วก็ไม่ยากเลยที่คนเหล่านี้จะกลับมาใช้บริการซ้ำๆ กับธุรกิจของคุณอย่างต่อเนื่อง

7. ใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัยในการให้บริการ กลยุทธ์หนึ่งที่ธุรกิจควรทำในยุคนี้ก็คือ การทำ Loyalty Program ด้วยระบบที่มีเทคโนโลยีที่ทันสมัย เช่น การสะสมแต้ม ซึ่งหลายธุรกิจก็อาจจะทำอยู่แต่ทำเป็นแบบบัตรกระดาษ ดังนั้นในตอนนี้หมดยุคที่ธุรกิจต่างๆ จะใช้บัตรสะสมแต้มแบบกระดาษแล้ว ถึงเวลาที่จะเปลี่ยนมาใช้ระบบสะสมแต้มออนไลน์ หรือระบบบัตรสมาชิกสะสมแต้มด้วยเบอร์โทร เพื่อให้ลูกค้าที่มาซื้อสินค้าได้สะสมแต้มและสามารถกลับมาซื้อซ้ำหากมีโปรโมชั่นที่น่าสนใจ หรือบางธุรกิจที่มีลูกค้าต้องมาจองคิวนัดหมายบริการเป็นประจำปัจจุบันก็มีระบบ Booking บนเว็บไซต์ให้ลูกค้าสามารถจองคิวออนไลน์ได้เองทันทีเช็ก วัน-เวลา ที่ต้องการได้ง่ายๆ ด้วยตนเองทุกเมื่อที่ต้องการ

จากแนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวกับการบริการสรุปว่า การบริการเป็นกระบวนการ ให้บริการมีความสำคัญมาก หากผู้ประกอบการนั้นมีการให้บริการที่ดีมีความรวดเร็วดูแลเอาใจใส่ทำให้มีประสิทธิภาพและง่ายต่อการใช้บริการ จึงจะทำให้ผู้บริโภคเกิดความพึงพอใจและต้องการกลับมาใช้บริการอีก การให้บริการอย่างมีคุณภาพเป็นสิ่งจำเป็นอย่างยิ่งในโลกธุรกิจปัจจุบัน นอกจากจะทำให้ลูกค้าเหล่านั้นมีแนวโน้มที่จะกลับมาใช้บริการอย่างต่อเนื่องแล้ว ยังสามารถสร้างการบอกต่อ หรือ word of mouth ได้แบบฟรีๆ ด้วยเช่นกัน ยิ่งธุรกิจของคุณมีลูกค้าประจำเยอะแค่ไหน นั่นหมายความว่าธุรกิจของคุณจะมีความมั่นคง และลูกค้ากลุ่มนี้ก็จะสร้างรายได้ให้คุณถึง 80% จากลูกค้าทั้งหมด

6. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การศึกษาเอกสารผลการวิจัยในชั้นเรียนหรือเป็นการการทบทวนเอกสารที่เกี่ยวข้องซึ่งเป็นขั้นตอนที่ครุณกวิจัยจะดำเนินการหลังจากได้กำหนดประเด็นปัญหาการวิจัยในชั้นเรียนเรียบร้อยแล้ว ซึ่งการทบทวนเอกสารจะมีทั้งการศึกษาแนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ทั้งนี้เพื่อที่ครุณกวิจัยจะนำเอกสารดังกล่าวมาใช้เป็นแนวทางในการดำเนินการวิจัย เช่น การนิยามศัพท์ การสร้าง

นวัตกรรมเพื่อแก้ปัญหาหรือพัฒนาผู้เรียน การสร้างเครื่องมือและการตรวจสอบคุณภาพ การเก็บรวบรวมข้อมูล การวิเคราะห์ข้อมูล ตลอดจนการอภิปรายผลการวิจัย แหล่งที่มาของเอกสารที่เกี่ยวข้องนักวิจัยสามารถค้นคว้าจาก หนังสือ ตารางงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง บทความจากวารสารวิชาการ เอกสารของทางราชการ และเว็บไซต์ จากนั้นครุณักวิจัยจะหาการศึกษาเอกสารโดยเริ่มจากการกำหนดประเด็นหลักที่ต้องการจะศึกษาให้ชัดเจน จากนั้นจะหาการค้นคว้าเอกสารจากแหล่งที่ต่างๆ และทำการอ่านเอกสารและจดบันทึกข้อมูลเพื่อจะนำไปใช้ในการดำเนินการวิจัยในขั้นตอนต่างๆ เมื่อครุณักวิจัยศึกษาเอกสารที่เกี่ยวข้องเสร็จก็จะสามารถกำหนดกรอบแนวคิดการวิจัยซึ่งเป็นกรอบที่แสดงความสัมพันธ์ของตัวแปรที่ทำการศึกษา โดยงานวิจัยในชั้นเรียนส่วนใหญ่จะกำหนดตัวแปรต้นหรือตัวแปรอิสระเป็นนวัตกรรมทางการศึกษา และตัวแปรตามจะเป็นพฤติกรรมการเรียนรู้

บทที่ 3

วิธีดำเนินงาน

ในการจัดทำโครงการการศึกษาเรียนรู้แบบบูรณาการ ในครั้งนี้คณะผู้จัดทำได้ดำเนินการจัดทำโครงการ ตามลำดับขั้นตอนดังนี้

1. ขั้นตอนการดำเนินงาน

ขั้นตอนการดำเนินงานการศึกษาแผนธุรกิจ ร้านกาแฟ หอมกระทะ วางไว้เป็นลำดับตั้งแต่ 1 ตุลาคม ถึงวันที่ 5 กุมภาพันธ์ 2568 เพื่อให้บรรลุตามวัตถุประสงค์ที่กำหนด ซึ่งขั้นตอนในการดำเนินงานประกอบด้วย

1.1 ประชุมการวางแผนการดำเนินงาน

ประชุมครั้งที่ 1 ประชุมสรรหาธุรกิจที่จะเลือกศึกษา

เมื่อพูดถึงการจัดประชุม แน่นอนว่าถือเป็นเรื่องที่ต้องเกิดขึ้นอยู่เสมอในการทำงาน วางแผน และระดมความคิดต่างๆ เพื่อให้คณะผู้ร่วมงานเกิดความเข้าใจตรงกัน รวมทั้งดำเนินงานตามแผนที่วางไว้ให้บรรลุตามเป้าหมายไปได้ด้วยดี สิ่งสำคัญที่จะทำให้การประชุมสัมฤทธิ์ผลนั้น เกิดจากการจัดประชุมที่มีประสิทธิภาพอย่างมืออาชีพ

ประชุมครั้งที่ 2 ประชุมเพื่อวางแผนการดำเนินงาน

หลักในการวางแผนการดำเนินงาน การวางแผนการดำเนินงานในการทำงานเป็นสิ่งสำคัญที่ช่วยให้เราจัดการงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ ช่วยลดความเครียดและความวุ่นวายในการทำงาน นอกจากนี้ ยังช่วยให้เราสามารถจัดลำดับความสำคัญของงานได้ดียิ่งขึ้น ทำให้มั่นใจว่าเราจะสามารถทำงานสำคัญได้เสร็จทันเวลา การวางแผนที่ดียังช่วยให้เราสามารถคาดการณ์ปัญหาที่อาจเกิดขึ้นและเตรียมแผนสำรองไว้ล่วงหน้า ส่งผลให้การทำงานราบรื่นและมีประสิทธิภาพมากขึ้น

1. แบ่งหน้าที่ในการทำงาน การแบ่งหน้าที่กันอย่างชัดเจน แบบที่ทุกคนจะเข้าใจตรงกันนั้น เป็นเรื่องสำคัญ อาจดูไม่สำคัญ แต่แนะนำให้สร้างรายการสิ่งที่ต้องทำและใส่ชื่อแต่ละคนที่จะมารับผิดชอบเอาไว้ การทำแบบนี้นอกจากจะทำให้ทุกคนเข้าใจตรงกันเรื่องหน้าที่ของตัวเองแล้ว ยังเป็นการที่เราจะได้รู้ความสามารถของแต่ละคนด้วย การแบ่งหน้าที่ในการทำงานมีดัง

1.1 ติดต่อประสานงาน เป็นมาตรฐานการปฏิบัติงานที่ถูกกำหนดไว้ในมาตรฐาน กำหนดตำแหน่งประเภทเชี่ยวชาญเฉพาะและทักษะสำคัญ ของกลุ่มผู้ปฏิบัติงานสายสนับสนุนใน

สถาบันอุดมศึกษา ดังนั้นการติดต่อประสานงานที่มีประสิทธิภาพย่อม ส่งผลให้บุคลากรปฏิบัติงาน บรรลุเป้าหมายสร้างความสัมพันธ์ที่ดี สร้างความเข้าใจ ก่อให้เกิดความร่วมมือ การช่วยเหลือซึ่งกัน และกัน ลดข้อขัดแย้ง ประหยัดการใช้ทรัพยากร และเพิ่มประสิทธิภาพ ช่องทางการติดต่อ ประสานงานมีหลากหลายช่องทาง ซึ่งสามารถแบ่งแยกออกมามีดังนี้

ติดต่อทางเบอร์โทรศัพท์ การติดต่อประสานงานผ่านทางโทรศัพท์ เป็นการสื่อสารที่รวดเร็ว ประหยัดเวลา แต่อย่างไรก็ตามต้องมีการเตรียมตัว เพื่อไม่ให้วัตถุประสงค์ในการติดต่อประสานงานเกิด ข้อผิดพลาด เช่น ควรบอกถึงตำแหน่งงานและชื่อองค์กร โดยไม่ต้องรอให้ฝ่ายตรงข้ามถาม เพราะจะเป็นสิ่งที่บ่งบอกสถานะ และความเป็นหลักการในการคุยโทรศัพท์เพื่อติดต่อประสานงาน

ติดต่อทางเพจ facebook การที่ติดต่อเจ้าหน้าที่ Facebook เราไม่สามารถที่จะโทรคุยกับ เจ้าหน้าที่ได้โดยตรง เราจะต้องทำการยื่นเรื่องแล้วรอเจ้าหน้าที่ติดต่อกลับมา คุยกับแชทเจ้าหน้าที่ Facebook ซึ่งวิธีการที่จะติดต่อเจ้าหน้าที่ได้ไว เพราะสามารถที่จะคุยแชทสดกับทางเจ้าหน้าที่ได้ โดยตรง เพื่อที่จะขอข้อมูล ซึ่งวิธีนี้จะเป็วิธีที่ติดต่อง่ายและรวดเร็วที่สุด

เข้าติดต่อประสานงานด้วยตนเอง เป็นการประสานงานที่ดีเพราะได้พบหน้าได้เห็น บุคลิกลักษณะ สีหน้า ท่าทาง ของผู้ติดต่อ และมีเวลาในการทำความเข้าใจกันอย่างพอเพียง การติดต่อด้วยตนเอง มีข้อเสียคือ ใช้เวลามาก การติดต่อด้วยตนเองส่วนใหญ่จะเป็นกรณีที่สำคัญ เช่น เรื่องการกำหนดนโยบาย หรือมีรายละเอียดมาก เป็นการให้เกียรติ สร้างความรู้สึกที่ดี และเป็น การให้ความสำคัญแก่อีกฝ่ายหนึ่งในการมาติดต่อประสานงานด้วยตนเอง

1.2 การจัดทำเอกสาร ขั้นตอนการจัดทำเอกสารประกอบด้วยข้อมูลที่มีประโยชน์ เพื่อให้มีการทำกิจกรรมขององค์กรบรรลุวัตถุประสงค์ เอกสารที่มีอยู่อาจต้องมีการแก้ไขหรือปรับปรุง เพื่อให้การจัดทำเอกสารคุณภาพตามระบบเป็นไปในทิศทางเดียวกันในการอนุมัติและประกาศใช้ เพื่อให้เอกสารคุณภาพทุกฉบับที่ใช้มีความถูกต้องเป็นปัจจุบันใช้ได้ สถานการณ์จริง และเพื่อให้ ผู้รับผิดชอบทราบถึงขั้นตอนในการควบคุมและจัดเก็บเอกสารต่างๆ ที่ได้มีการจัดทำขึ้น

1.3 การวางแผนการสัมภาษณ์ เป็นการเตรียมตัว เตรียมคำถาม เตรียมสถานที่ เตรียมกำหนดการสัมภาษณ์ กำหนดรูปแบบวิธีการและเวลาที่ใช้สัมภาษณ์ รวมทั้งศึกษาข้อมูลที่จะศึกษา

2. กำหนดเป้าหมายให้ชัดเจน การวางแผนเป้าหมายให้ชัดเจน และทราบว่าเราต้องการจะทำ อะไรให้สำเร็จจะช่วยให้เราลงมือทำงานนั้นๆ ได้อย่างมีใจจดจ่อไม่หลงทาง ทำให้การทำงานไปใน ทิศทางเดียวกัน สามารถทำงานได้ตามเป้าหมายได้สำเร็จลุล่วง เช่น งานที่ได้รับมอบหมายจะต้อง

ดำเนินการให้เสร็จสิ้นภายใน 1 เดือน เราอาจจะต้องมีการกำหนดและวางแผนงานว่าใน 1 สัปดาห์เราจะทำอะไรบ้าง สร้าง Plan งานของตนเองขึ้นมาและทำงานให้เสร็จสิ้นตามกำหนด การกำหนดเป้าหมายให้ชัดเจน นับเป็นสิ่งสำคัญที่จะทำให้เราทำงานได้สำเร็จตามระยะเวลาที่กำหนดได้

ประชุมครั้งที่ 3 ประชุมการเตรียมข้อมูลการสัมภาษณ์

ในการเตรียมข้อมูลการสัมภาษณ์จะต้องจัดเตรียมข้อมูลให้เป็นไปตามวัตถุประสงค์ของการดำเนินโครงการดังนี้

1. สัมภาษณ์เกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจบุฟเฟ่ต์ หมูกระทะ ร้านเรือนชมพู

ในการประกอบธุรกิจทุกรูปแบบกิจการจะต้องมีการจัดทำบัญชีเพื่อเก็บรวบรวมข้อมูลและเอกสารต่างๆ ที่เกิดขึ้นในกิจการ และจัดทำบันทึกรายการที่เกิดขึ้น เพื่อจะทำให้ทราบผลดำเนินงานและฐานะการเงินของกิจการ ดังนั้นในการประกอบธุรกิจสามารถแบ่งตามลักษณะการจัดตั้งและผู้เริ่มก่อตั้งได้ 4 รูปแบบ ดังนี้

1.1 กิจการเจ้าของคนเดียว หมายถึง กิจการขนาดเล็กที่มีผู้เริ่มต้นก่อตั้งเพียงบุคคลเดียว ลงทุนเพียงคนเดียว มีอำนาจในการบริหารงาน การจัดการ การดำเนินงานทั้งหมดซึ่งเจ้าของจะมีหน้าที่รับผิดชอบในหนี้สินของกิจการร้านค้าที่เกิดขึ้นแบบไม่จำกัดจำนวน โดยเจ้าของสามารถจ้างพนักงาน มาช่วยงานในกิจการได้ เช่น ร้านเสริมสวย ร้านขายของชำ ร้านอาหาร ร้านซักอบรีด ร้านซ่อมรถ เป็นต้น

1.2 ห้างหุ้นส่วน หมายถึง กิจการที่มีผู้เริ่มก่อตั้งและร่วมลงทุนตั้งแต่ 2 คนขึ้นไป มีการกำหนดข้อตกลงและเงื่อนไขในการลงทุนและการแบ่งผลกำไรไว้อย่างชัดเจน ผู้เป็นหุ้นส่วนจะช่วยกันทำงานหรือแต่งตั้งบุคคลใด บุคคลหนึ่งเป็นผู้บริหารงานก็ได้ ตามหลักกฎหมายได้แบ่งห้างหุ้นส่วน ออกเป็น 2 ประเภท คือ

1.2.1 ห้างหุ้นส่วนสามัญ ผู้เป็นหุ้นส่วนจะต้องร่วมกันรับผิดชอบหนี้สินของห้างหุ้นส่วนทั้งหมดแบบไม่จำกัดจำนวน ห้างหุ้นส่วนที่จะจดทะเบียนหรือไม่จดทะเบียนจัดตั้งก็ได้ แต่ถ้าจดทะเบียนจะมีฐานะเป็นนิติบุคคลและจะต้องมีคำว่า “นิติบุคคล” ต่อท้ายชื่อของห้างหุ้นส่วน

1.2.2 ห้างหุ้นส่วนจำกัด ผู้เป็นหุ้นส่วนจำกัดจะมี 2 ประเภท คือ หุ้นส่วนที่จำกัดความรับผิดชอบต่อหุ้นส่วนที่ไม่จำกัดความรับผิดชอบ ซึ่งทุกห้างหุ้นส่วนจำกัดกฎหมายกำหนดไว้ว่าจะต้องมีผู้เป็นหุ้นส่วนที่ผู้รับผิดชอบแบบไม่จำกัดความรับผิดชอบอย่างน้อย 1 คน ห้างหุ้นส่วนจำกัดต้องจดทะเบียนจัดตั้งมีฐานะเป็นนิติบุคคล

1.3 บริษัทจำกัด ตามกฎหมายแล้วบริษัทจำกัดแบ่งออกเป็น 2 ประเภท ดังนี้

1.3.1 บริษัทเอกชน จำกัด (Corporation) บริษัทจำกัดจัดตั้งขึ้นตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ มาตรา 1097 ได้บัญญัติไว้ว่า การจัดตั้งบริษัทเอกชนจำกัด ต้องมีผู้จัดตั้งอย่างน้อย 3 คนขึ้นไป ร่วมกันจดหนังสือบริคณห์สนธิและนำไปจดทะเบียน เมื่อมีผู้ถือหุ้นครบแล้วจึงจดทะเบียนจัดตั้งบริษัท บุคคลทั่วไปไม่สามารถถือหุ้นของบริษัทเหล่านี้ได้ ซึ่งมีลักษณะที่สำคัญ ได้แก่ หุ้นต้องมีมูลค่าอย่างต่ำหุ้นละ 5 บาท การชำระมูลค่าหุ้นครั้งแรกต้องไม่ต่ำกว่า 25% และผู้ถือหุ้นรับผิดชอบเพียงแค่มูลค่าหุ้นที่ตนถืออยู่เท่านั้น

1.3.2 บริษัทมหาชน จำกัด (Public Corporation) บริษัทจำกัดที่จัดตั้งขึ้นตามพระราชบัญญัติบริษัทมหาชน จำกัด พ.ศ. 2535 กำหนดว่าการจัดตั้งบริษัทมหาชน จำกัด ต้องมีผู้จัดตั้งอย่างน้อย 15 คนขึ้นไป ต้องจองหุ้นรวมกันอย่างน้อยร้อยละ 5 ของหุ้นที่จดทะเบียน แต่ละคนถือหุ้นได้ไม่เกินร้อยละ 10 หุ้นของบริษัทมหาชนมีลักษณะที่ตั้งใจจะขายหุ้นต่อประชาชนทั่วไป โดยผู้ที่ซื้อหุ้นไปจะมีสภาพความเป็นเจ้าของซึ่งจะจำกัดความรับผิดชอบตามมูลค่าหุ้นที่ต้องชำระเท่านั้น

1.4 รัฐวิสาหกิจ เป็นหน่วยงานที่รัฐบาลเป็นเจ้าของทั้งหมด หรือรัฐบาลร่วมลงทุนเกินกว่า 50% โดยจัดตั้งขึ้นตามพระราชบัญญัติสภาพัฒนาการเศรษฐกิจแห่งชาติ พ.ศ. 2502 มาตรา 13 เช่น การรถไฟแห่งประเทศไทย ท่าเรือแห่งประเทศไทย สถาบันการบิณพลเรือน กระทรวงคมนาคมคอคยดูแล การไฟฟ้าการผลิตแห่งประเทศไทย กระทรวงพลังงานคอคยดูแล การไฟฟ้านครหลวง การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค กระทรวงมหาดไทยคอคยดูแล

2. สัมภาษณ์เกี่ยวกับแผนการบริหารจัดการธุรกิจบุฟเฟ่ต์ หมูกระทะ ร้านเรือนชมพู่

2.1 การบริหารจัดการสั่งซื้อและสต็อกวัตถุดิบ จัดการสต็อกวัตถุดิบ เรื่องง่ายๆ แต่สำคัญ สำหรับการทำธุรกิจร้านอาหาร เพราะนอกจากรสชาติ ทำเล รวมถึงความสะอาดแล้ว การบริหารจัดการสต็อกสินค้าและวัตถุดิบให้ดีเพื่อช่วยลดรายจ่าย เชฟต้นทุนพร้อมเพิ่มกำไรก็เป็นสิ่งสำคัญไม่แพ้กัน ไม่เช่นนั้นอาจเกิดปัญหาของล้นสต็อก หหมดอายุ หรือบางร้านของไม่พอขาย สร้างความวุ่นวายไม่รู้จบ การใช้เทคโนโลยีอย่างระบบ POS (Point of Sale) คือ ระบบขายหน้าร้าน สำหรับร้านอาหารเข้ามาช่วยจะเพิ่มประสิทธิภาพให้ร้านของคุณมากกว่าเดิม พร้อมขอแนะนำ 4 เทคนิคการสต็อกและวัตถุดิบให้ดียิ่งขึ้น

2.2 บันทึกจำนวนวัตถุดิบ วัน-เวลา และต้นทุนในรอบนั้นๆ ทุกครั้งที่มิววัตถุดิบเข้าและออกต้องทำการบันทึกจำนวนแบบแม่นยำทุกครั้ง ระบุวัน-เวลาให้ชัดเจน รวมถึงต้นทุนทั้งหมด

ด้วย เพื่อเป็นการสร้างบันทึกอย่างละเอียดเกี่ยวกับวัตถุดิบที่ยังคงอยู่ในสต็อกว่าเหลือเท่าไร คิดเป็นต้นทุน ก็บาทรวมถึงการซื้อเข้าและการนำไปใช้ควรทำในระบบ FIFO อันถือเป็นกฎสำคัญมาก ป้องกันวัตถุดิบเน่าเสีย

2.3 จัดสูตรอย่างแม่นยำ ชั่งตวงทุกการขาย ในฐานะของร้านอาหารการมีสูตรที่แม่นยำ ใส่วัตถุดิบเท่าไรไม่ใช่แค่ช่วยให้รสชาติอาหารคงที่เท่านั้น แต่คุณยังสามารถวางแผนจัดการสต็อกสินค้าและวัตถุดิบของตนเองได้อีกด้วย ไม่มีปัญหาเรื่องวัตถุดิบขาดสต็อก รวมถึงของไม่เหลือค้างมากเกินไป ประหยัดต้นทุนและใช้งานได้คุ้มค่ามาก

2.4 หมั่นตรวจสอบและ จัดการสต็อกวัตถุดิบ สม่ำเสมอ อีกหัวใจสำคัญที่ต้องทำเพื่อให้รู้ถึงยอดคงเหลือแท้จริง ลดปัญหาการสูญหายแบบไร้สาเหตุ สามารถเช็คความสดใหม่ของวัตถุดิบได้ตลอด ซึ่งตรงนี้ระบบ POS (Point of Sale) คือ ระบบขายหน้าร้าน สำหรับร้านอาหารจาก Qashier จะเข้ามาเป็นผู้ช่วยชั้นเยี่ยมให้กับธุรกิจร้านอาหารและเครื่องดื่ม เหตุเพราะมีฟีเจอร์จัดการคลังสินค้าและวัตถุดิบ ประหยัดเวลาของพนักงานจากการ เช็คสต็อกแบบเดิม หากของใกล้หมดก็แจ้งเตือนให้สั่งเข้ามาเพิ่มอย่างง่ายดาย ไม่เสียโอกาสในการขาย การสั่งของแต่ละครั้งคุ้มค่า ได้ผลกำไรแบบเน้นๆ

2.5 จัดเรียงสต็อกและวัตถุดิบอย่างมีระเบียบ เทคนิคนี้จะช่วยให้การ จัดเก็บสต็อกวัตถุดิบ ของคุณเป็นเรื่องง่าย รู้ว่าวัตถุดิบตัวไหน อยู่ส่วนใดของโกดัง มียอดคงเหลือเท่าไร ป้องกันการสูญหายและขาดทุนโดยใช่เหตุ รวมถึงช่วงที่ต้องรีบเข้าไปหยิบเพื่อใช้งานก็หาง่าย สะดวก ไม่เสียเวลารอนาน ทั้งนี้แนะนำให้จัดเรียงตามลำดับวันที่หมดอายุ หรือจัดเรียงแบบ FIFO เมื่อทุกอย่างเก็บเป็นระเบียบยังลดความเสี่ยงต่อการเกิดอุบัติเหตุด้วย

จัดการสต็อกวัตถุดิบเทคนิคการสต็อกวัตถุดิบเหล่านี้ไม่ใช่เรื่องยาก และถ้าสังเกตจะพบว่า การนำเอาเทคโนโลยีอย่างระบบ POS (Point of Sale) คือ ระบบขายหน้าร้าน การคิดเงินร้านอาหาร ก็เป็นอีกสิ่งที่น่าสนใจและควรนำมาใช้เป็นอย่างยิ่ง เมื่อสามารถบริหารจัดการอย่างลงตัว พร้อมระบบจัดการคลังวัตถุดิบ ที่ช่วยในการควบคุมต้นทุน และเสริมประสิทธิภาพในการควบคุม คุณภาพวัตถุดิบ ก็จะช่วยให้การทำธุรกิจร้านอาหาร หรือเครื่องดื่มย่อมมีโอกาสประสบความสำเร็จตามเป้าหมายที่คาดหวังง่ายขึ้นกว่าเดิมอีกหลายเท่า

2.6 การบริหารจัดการพนักงาน การบริหารพนักงานที่ดีและมีประสิทธิภาพ คือ หัวใจสำคัญในการทำธุรกิจขนาดเล็กให้ประสบความสำเร็จ และเจ้าของธุรกิจอย่างคุณต้องใช้เวลา

ในการสะสมประสบการณ์เพื่อให้ได้มาซึ่งทักษะการบริหารจัดการพนักงานที่เหมาะสม อย่างที่รู้กันดีว่า พนักงาน คือหัวใจหลักในการเติบโตของธุรกิจและพวกเขาก็คือกลุ่มคนที่ช่วยคุณจัดการดูแลร้านในแต่ละวัน ซึ่งพนักงานที่ขยันและกระตือรือร้นในการทำงานนั้นจะช่วยให้คุณประสบความสำเร็จได้ง่ายขึ้น แต่ในทางตรงกันข้าม พนักงานที่ขี้เกียจและไม่เต็มใจทำงานจะทำให้การบริหารงานภายในธุรกิจหรือร้านค้าล้มเหลวได้ ดังนั้นถ้าไม่มีทีมงานที่ดี ธุรกิจของคุณก็จะไม่เดินหน้าไปไหน เราเข้าใจดีว่าการบริหารจัดการพนักงานนั้นไม่ใช่เรื่องง่าย แล้วยังไม่มีสูตรหรือหลักการที่ตายตัวอีกด้วย แล้วถ้าหากคุณเป็นผู้นำที่เข้มงวดและชอบบงการ พนักงานก็จะไม่แฮปปี้และไม่มีแรงบันดาลใจในการทำงาน แต่ถ้าคุณเป็นหัวหน้าที่ใจดีมากเกินไปลูกน้องก็ไม่เกรงและขี้เกียจไปอีก

2.7 การบริหารจัดการกลุ่มลูกค้า เป็นกระบวนการที่สำคัญในการจัดการและการตลาดธุรกิจที่ช่วยให้บริษัทสามารถเข้าใจลูกค้าได้ลึกซึ้งยิ่งขึ้น ผ่านการแบ่งลูกค้าออกเป็นกลุ่มต่างๆ ตามลักษณะเฉพาะ เช่น รายได้ พฤติกรรมการใช้จ่าย และความสนใจที่แตกต่างกัน ด้วยการแบ่งกลุ่มลูกค้าอย่างมีประสิทธิภาพ บริษัทสามารถกำหนดกลยุทธ์ที่ตรงกับความต้องการและความคาดหวังของแต่ละกลุ่มได้อย่างชัดเจน

ทำความเข้าใจเบื้องต้นเกี่ยวกับการแบ่งกลุ่มลูกค้า

การแบ่งกลุ่มลูกค้าเริ่มต้นจากการรวบรวมและวิเคราะห์ข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับลูกค้า เช่น ข้อมูลเกี่ยวกับรายได้ อาชีพ อายุ พฤติกรรมการซื้อและการใช้สินค้า การระบุความต้องการและความชอบที่แตกต่างกันของแต่ละกลุ่มช่วยให้บริษัทสามารถนำเสนอสินค้าและบริการที่ตอบสนองความต้องการเหล่านั้นได้อย่างเหมาะสม

ประโยชน์ของการแบ่งกลุ่มลูกค้าตามรายได้และพฤติกรรมการใช้จ่าย

การจำแนกลูกค้าตามรายได้และพฤติกรรมการจับจ่ายนำเสนอประโยชน์หลายประการ

1. การเพิ่มความสามารถในการขาย การระบุลูกค้าที่มีศักยภาพในการซื้อสูงช่วยให้บริษัทสามารถเน้นย้ำการตลาดและการขายไปยังกลุ่มนี้
2. การปรับปรุงผลิตภัณฑ์และบริการ การทราบพฤติกรรมการจับจ่ายและรายได้ช่วยให้บริษัทสามารถปรับปรุงหรือพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ตรงกับความต้องการของกลุ่มลูกค้าเหล่านั้น
3. การปรับเปลี่ยนกลยุทธ์การตลาด การแบ่งกลุ่มทำให้บริษัทสามารถสร้างแคมเปญทางการตลาดที่เฉพาะเจาะจงและเป็นส่วนตัวได้มากขึ้น ซึ่งสามารถเพิ่มอัตราการตอบสนองและการมีส่วนร่วมของลูกค้า

4. การเพิ่มการยอมรับของลูกค้า การมอบประสบการณ์ที่เหมาะสมกับรายได้และพฤติกรรม การจับจ่ายของแต่ละกลุ่มเสริมสร้างความพึงพอใจและความภักดีของลูกค้า

3. สัมภาษณ์เกี่ยวกับการศึกษากลยุทธ์ทางการตลาดบุฟเฟ่ต์ หมูกระทะ ร้านเรือนชมพู่

3.1 กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์และบริการ กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์และบริการที่จะแนะนำ คือ การใช้อุปกรณ์เตาหมูกระทะถ่านที่ได้มาตรฐานการคัดเลือกวัตถุดิบที่มีคุณภาพ การพัฒนาเมนูใหม่และบริการที่ดี เช่น วัตถุดิบสดใหม่เกรดพรีเมียม เมนูพิเศษเฉพาะของร้าน พนักงานให้การบริการรวดเร็ว

3.2 กลยุทธ์ด้านราคา กลยุทธ์ด้านราคาที่จะแนะนำคือ การเสนอราคาที่เหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมาย ต้นทุน และคู่แข่ง เช่น บุฟเฟ่ต์ราคาประหยัด โปรโมชั่นสำหรับเด็ก ชุดหมูกระทะสำหรับ 2-3 คน เป็นต้น

3.3 กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการขาย กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการขายที่จะแนะนำคือ การจัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย เช่น ลดราคา แจกของรางวัล โปรโมชั่นพิเศษ เช่น ลดราคา 10% เมื่อทานครบ 500 บาท แจกฟรีน้ำดื่มเมื่อทานครบ 1,000 บาท โปรโมชั่นซื้อ 1 แถม 1 เป็นต้น

3.4 กลยุทธ์ด้านการสื่อสารการตลาด กลยุทธ์ด้านการสื่อสารการตลาดที่จะแนะนำ คือ เลือกช่องทางการสื่อสารที่เหมาะสม เช่น โซเชียลมีเดีย สื่อสิ่งพิมพ์ สื่อออนไลน์ เพื่อใช้สื่อสารจุดเด่นของร้านให้ลูกค้ารับรู้ เช่น การโปรโมทร้านผ่าน Facebook, Instagram การลงโฆษณาในสื่อออนไลน์ การรีวิวร้านโดย Influencer เป็นต้น

4. สัมภาษณ์

- ติดต่อเข้าไปสัมภาษณ์ที่ร้านเรือนชมพู่ ซึ่งลักษณะการสัมภาษณ์ คือการอัดวิดีโอในการสัมภาษณ์และมีการบันทึกภาพร่วมด้วย

- ติดต่อสัมภาษณ์ทางโทรศัพท์ ในการสัมภาษณ์ทางโทรศัพท์ การพูดอย่างชัดเจน ชัดคำ เรียบเรียงข้อความที่จะสัมภาษณ์ให้ชัดเจน ไม่พูดแทรกหรือขัดขณะที่ผู้สัมภาษณ์ทำให้อีกคนหนึ่งเป็นคนไม่มีมารยาทและก้าวร้าว ทุกๆ ครั้งที่สัมภาษณ์งานเสร็จ จึงกล่าวคำขอบคุณแก่ผู้สัมภาษณ์งาน

- เชิญมาสัมภาษณ์ที่ร้านคาเฟ่ โดยโทร หรือ Message หาเจ้าของร้านหรือผู้ที่จะให้สัมภาษณ์ว่าเขาสะดวกไหม ถ้าหากสะดวกเราจึงนัดเวลาในการไปสัมภาษณ์ที่ร้านคาเฟ่ ในขณะที่เราเชิญมาสัมภาษณ์อาจจะสั่งเครื่องดื่มหรืออาหารทานเล่นเพื่อไม่ให้การสัมภาษณ์ตึงเครียดรวมถึงสร้างบรรยากาศไปในตัวด้วย

5. สรุปผลการสัมภาษณ์ การสรุปผลจากการสัมภาษณ์ ด้านการดำเนินงาน ด้านการบริหารจัดการ และด้านกลยุทธ์ทางการตลาด ให้มีความกระชับชัดเจน และเข้าใจง่ายมากยิ่งขึ้น

บทที่ 4

ผลการดำเนินงาน

จากการดำเนินงานตามวัตถุประสงค์ของโครงการการศึกษาธุรกิจบุฟเฟ่ต์ หมูกระทะ ของ นายตะวัน โคตชมพู 23/71 ตำบลสังขะ อำเภอสังขะ จังหวัดสุรินทร์ 32150 คณะผู้จัดทำได้เก็บ รวบรวมข้อมูลการดำเนินงานตามลำดับดังนี้

1. ขั้นตอนการดำเนินงาน

1.1 ประชุมการวางแผนการดำเนินงาน

ประชุมครั้งที่ 1 ประชุมสรรหาธุรกิจที่จะเลือกศึกษา ประชุมโดยการพูดคุยปรึกษากันที่ วิทยาลัยเกี่ยวกับการเลือกธุรกิจที่จะเลือกศึกษา มีสมาชิกในกลุ่มเสนอธุรกิจมาจำนวน 4 ธุรกิจ

1. ธุรกิจคาเฟ่
2. ธุรกิจร้านก๋วยเตี๋ยว
3. ธุรกิจร้านขายของชำ
4. ธุรกิจร้านบุฟเฟ่ต์ หมูกระทะ

สรุปผลจากการประชุม เสียงที่เป็นไปในทางทิศเดียวกันคือเลือกศึกษาธุรกิจร้านบุฟเฟ่ต์ หมูกระทะ

ประชุมครั้งที่ 2 ประชุมเพื่อวางแผนการดำเนินงาน ในการจัดทำโครงการนี้คือการแบ่งหน้าที่ กันอย่างชัดเจน ให้สมาชิกคนหนึ่ง นางสาวปณิดา บุตรงาม เป็นผู้ประสานงานในการไปติดต่อที่ร้าน เพื่อที่จะขอสัมภาษณ์และขอข้อมูลบางส่วนมาศึกษาต่อ สมาชิกคนที่สอง นางสาวภัทรจิรา พรหมอก เป็นผู้รวบรวมข้อมูลและจัดทำเอกสารรูปเล่มโครงการ

ประชุมครั้งที่ 3 ประชุมการเตรียมข้อมูลการสัมภาษณ์ ประชุมได้ข้อสรุปว่าจะเข้าไป สัมภาษณ์ที่ร้านเรือนชมพู เนื่องจากเป็นทางผ่านพอดีและสะดวกรวดเร็วกว่าใช้โทรศัพท์มือถือ ทางร้านอาจจะไม่สะดวกรับสาย การที่เข้าไปสัมภาษณ์ที่ร้านจะช่วยให้เข้าใจมากกว่าและได้มีการอัด วิดีโอบันทึกภาพเพื่อมาศึกษาจัดทำโครงการ เตรียมข้อมูลการสัมภาษณ์ให้ตรงตามวัตถุประสงค์ที่ได้ ตั้งไว้ ดังนี้

1. สัมภาษณ์เกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจบุฟเฟ่ต์ หมูกระทะ ร้านเรือนชมพู
2. สัมภาษณ์เกี่ยวกับแผนการบริหารจัดการธุรกิจบุฟเฟ่ต์ หมูกระทะ ร้านเรือนชมพู

3. สัมภาษณ์เกี่ยวกับการศึกษากลยุทธ์ทางการตลาดบุฟเฟ่ต์ หมูกระทะ ร้านเรือนชมพู

ประชุมครั้งที่ 4 ประชุมสรุปหาข้อผิดพลาดและเสนอข้อคิดเห็น จากการทำโครงการปัญหาที่พบคือ การจัดทำรูปเล่มโครงงานเนื่องจากว่ามีเนื้อหาเยอะเกินไปจึงทำให้การจัดทำล่าช้าและไม่ทันในเวลาที่กำหนด ดังนั้นจึงช่วยกันหาข้อมูลในการจัดทำรูปเล่มโครงงานเพื่อให้รูปเล่มเสร็จสมบูรณ์ทันในเวลาที่กำหนด



รูปภาพที่ 4.1 ประชุมวางแผนการดำเนินงาน

การติดต่อประสานงาน จากการที่ไปสืบค้นข้อมูลมาเราสามารถติดต่อประสานงานได้หลายช่องทาง ดังนี้

1.2 ติดต่อประสานงาน

1.2.1 ติดต่อทางเบอร์โทร

- 090-2193310

1.2.2 เดินทางไปติดต่อที่ร้านด้วยตนเอง

- ที่อยู่ ร้านบุฟเฟ่ต์ หมูกระทะเรือนชมพู 23/71 ตำบลสังขะ อำเภอสังขะ

จังหวัดสุรินทร์ 32150



รูปภาพที่ 4.2 สถานที่จัดตั้งร้านบุฟเฟ่ต์ หมูกระทะ เรือนชมภู

1.2.3 ติดต่อทางเพจของทางร้าน

- เพจ facebook : เรือนชมภูเนื้อย่างเกาหลี สาขาสังขะ



รูปภาพที่ 4.3 เพจ facebook เรือนชมภูเนื้อย่างเกาหลี สาขาสังขะ

1.3 เตรียมข้อมูลการสัมภาษณ์งาน

เตรียมข้อมูลการสัมภาษณ์ การเตรียมข้อมูลโดยผ่านขั้นตอนการประชุมวางแผนการดำเนินงานเพื่อสัมภาษณ์งานนั้น คณะผู้จัดทำจะเข้าสัมภาษณ์ให้ตรงตามวัตถุประสงค์ที่ได้ตั้งไว้ ดังนี้

1.3.1 ได้เตรียมข้อมูลการสัมภาษณ์วิธีการดำเนินธุรกิจบุฟเฟ่ต์ หมูกระทะ ร้านเรือนชมพู ให้ประสบความสำเร็จ

1.3.2 ได้เตรียมข้อมูลการสัมภาษณ์การบริหารจัดการธุรกิจบุฟเฟ่ต์ หมูกระทะ ร้านเรือนชมพู ให้มีความแตกต่างจากร้านอื่น

1.3.3 ได้เตรียมข้อมูลการสัมภาษณ์ของกลยุทธ์ทางการตลาดธุรกิจบุฟเฟ่ต์ หมูกระทะ ร้านเรือนชมพู ให้มีความหลากหลายและทันต่อความต้องการของผู้บริโภค

1.4 สัมภาษณ์

จากผลการสัมภาษณ์ได้เดินทางเข้าไปสัมภาษณ์ที่ร้านบุฟเฟ่ต์ หมูกระทะ เรือนชมพู สาขาสังขะ ผู้ให้สัมภาษณ์คือ นายตะวัน โคตชมพู เจ้าของธุรกิจร้านบุฟเฟ่ต์ หมูกระทะ



รูปภาพที่ 4.4 ติดต่อสัมภาษณ์ที่ร้าน

โดยมีหัวข้อการสัมภาษณ์และเนื้อหาผลการสัมภาษณ์ ดังนี้

คำถามข้อที่ 1 วิธีการดำเนินธุรกิจบุฟเฟ่ต์ หมูกระทะ ร้านเรือนชมพู ให้ประสบความสำเร็จอย่างไร

ก่อนที่จะเราจะดำเนินธุรกิจเราต้องใช้หลักการ SWOT Analysis มาวิเคราะห์เบื้องต้น ก่อนที่เราจะดำเนินธุรกิจ ซึ่งความสำเร็จเป็นสิ่งสำคัญที่นักบริหารต่างไขว่คว้า แต่การประสบความสำเร็จได้ด้วยตนเองกลับเป็นสิ่งที่ท้าทายกว่า เพราะจะได้รับการยอมรับเป็นวงกว้าง อีกทั้งนำมาซึ่งเกียรติยศที่จะได้รับการกล่าวถึงไปอวกานาน กิจการจะมั่นคงได้ต้องมาจากรากฐานที่มั่นคงที่ผู้ประกอบการเป็นผู้สร้างขึ้น หลายคนมักจะตีความและคิดกันไปเองว่าธุรกิจจะประสบความสำเร็จได้อย่างรวดเร็ว ต้องอาศัยและพึ่งการอุปถัมภ์คำชูจากภายนอกเสมอไป ซึ่งสำหรับยุคปัจจุบันนี้ทฤษฎี

ดังกล่าวได้ถูกหักล้างความเชื่อในเรื่องนี้ไป ได้มากพอสมควรแล้ว เพราะการสร้างธุรกิจใหม่ให้เจริญเติบโตและประสบความสำเร็จไม่จำเป็นต้องอาศัยแรงบวกจากภายนอกแต่เพียงอย่างเดียว แต่สามารถสร้างให้เกิดขึ้นได้ด้วยตัวของผู้ประกอบการเอง

วิธีการสร้างความสำเร็จด้วยตนเองมีดังนี้

1. เริ่มต้นจากการเป็นธุรกิจบริการ ธุรกิจบริการจะมีข้อดีตรง ที่สามารถรับฟังความคิดเห็นของผู้บริโภคได้อยู่ตลอดเวลา ซึ่งนั่นเป็นข้อได้เปรียบในเรื่องของข้อมูลข่าวสารอย่างมาก โดยผู้ประกอบการสามารถนำข้อมูลดังกล่าวพัฒนาออกมาเป็นสินค้าที่ตรงตามความต้องการของผู้บริโภคได้

2. มุ่งเน้นไปที่ประโยชน์การใช้งานไม่ใช่รูปแบบ ผู้บริโภคจะซื้อสินค้าก็ต่อเมื่อมันสามารถตอบสนองต่อความต้องการของเขาได้จริงๆ ไม่ใช่มองแค่รูปลักษณ์ภายนอกเท่านั้น ดังนั้นการมุ่งพัฒนาคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ให้ตรงตามความต้องการของกลุ่มตลาด เป้าหมาย จึงเป็นสิ่งสำคัญที่สุดอันจะทำให้ธุรกิจของผู้ประกอบการสามารถสร้างรายได้ เป็นกอบเป็นกำกลับคืนมาสู่ธุรกิจของบริษัทภายในเวลาอันรวดเร็ว

3. จัดหาพนักงานให้เพียงพอ บ่อยครั้งที่ผลลัพธ์ที่ได้ออกมาจากการทำธุรกิจค่อนข้างที่จะน่าผิดหวัง เพราะมีที่มาจากจำนวนพนักงานที่ไม่เพียงพอบวกกับไม่มีความรู้ความสามารถโดยตรงกับงานที่กำหนดไว้ ดังนั้นผู้ประกอบการจะต้องจัดหาพนักงานที่มีความรู้และมีจำนวนพนักงานที่เพียงพอสำหรับรองรับการทำงานที่พร้อมจะเติบโตไปในอนาคตด้วย

คำถามข้อที่ 2 วิธีการบริหารจัดการธุรกิจบุฟเฟ่ต์ หมูกระทะ ร้านเรือนชมพู ให้มีความแตกต่างจากร้านอื่น

1. การบริหารจัดการธุรกิจ การเริ่มต้นบริหารจัดการธุรกิจที่ดีต้องเริ่มจากการมีแนวคิด คือการวางกำหนดการในการสร้างธุรกิจ ซึ่งแต่ละสถานประกอบการจะมีรูปแบบและแนวทางในการดำเนินงานต่างกันไป อย่างธุรกิจร้านบุฟเฟ่ต์ หมูกระทะ จะเพิ่มเติมในส่วนของตัวช่วยระบบการจัดการร้าน POS ย่อมาจาก Point of Sale คือ ระบบขายหน้าร้าน เข้ามาในขั้นตอนควบคุมวัตถุดิบและคลังสินค้าด้วยก็ได้ โดยขั้นตอนในการดำเนินหลักๆ ดังนี้

1.1 บริหารจัดการ การผลิตเป็นขั้นตอนการออกแบบระบบที่สำคัญในการพัฒนาทั้งกระบวนการผลิตหรือบริการให้ตรงตามความต้องการของลูกค้า

1.2 บริหารพนักงาน เป็นสิ่งสำคัญอย่างหนึ่งที่ทำให้ธุรกิจร้านบุฟเฟต์ หมูกระทะ ประสบความสำเร็จและนำพาธุรกิจไปสู่ความก้าวหน้า

การวางแผนบริหารจัดการธุรกิจ

การวางแผนบริหารจัดการธุรกิจเรื่องกลุ่มลูกค้ามีดังนี้

1. ลูกค้าเป้าหมาย ลักษณะของลูกค้าเป้าหมายของธุรกิจที่กำหนด เช่น เพศ อายุ รายได้ จำนวน รายได้ การศึกษา พฤติกรรม เหตุผลในการตัดสินใจ ซึ่งกลุ่มลูกค้านั้นต้องการหรือกำลังมองหาสินค้าที่ผลิต เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ เช่น กลุ่มลูกค้าที่ชื่นชอบการรับประทานอาหารกระทะเป็นประจำ การวิเคราะห์ กลุ่มลูกค้าเป้าหมายให้ตรงจุด จะช่วยเพิ่มทั้งยอดขายและภาพลักษณ์ของธุรกิจให้มีประสิทธิภาพ และจะช่วยให้สามารถเข้าถึงลูกค้ากลุ่มนั้นได้

2. ลูกค้าที่มีความต้องการชัดเจน ลูกค้าประเภทนี้จะช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถปิดการขายได้อย่างรวดเร็วเพราะว่าลูกค้ากลุ่มนี้นั้นรู้ว่าตัวเองต้องการสิ่งไหนตั้งแต่ก่อนลูกค้าจะเดินเข้ามายังร้านของคุณหรือเรียกได้ว่าลูกค้านั้นทำการบ้านหาข้อมูลมาพร้อมแล้ว ทันทีที่ลูกค้าเดินเข้ามายังร้านเพียงแค่คุณสวัสดี และกล่าวต้อนรับขอบคุณก็จะได้รู้ความต้องการของลูกค้าของคุณทันทีว่าลูกค้าสนใจรับประทานแบบไหน ต้องการนั่งตรงไหน และอื่นๆ ผู้ประกอบการอาจเพียงแค่แนะนำรายละเอียดต่างๆ เพิ่มเติมเพื่อให้ลูกค้าเข้าใจมากขึ้น เพียงแค่นี้คุณก็สามารถปิดการขาย และสร้างรายได้ให้กับธุรกิจของคุณได้

3. ลูกค้าที่ช่างคิดช่างเลือก มักปฏิเสธไม่ได้เลยว่าทุกๆ คนนั้นย่อมต้องการสินค้าที่มีคุณภาพ ในราคาที่ยอมรับได้ดังนั้นจึงมีลูกค้ามากมายหลายท่านที่มักเป็นคนที่ต้องใช้เวลาในการคิด ดูหรืออ่าน รีวิวสินค้า ทดลองสินค้าแล้วจึงค่อยตัดสินใจซื้อเพื่อให้ตนเองได้สิ่งที่ดีที่สุดและมีคุณภาพตรงตามความต้องการของตัวเองดังนั้นแล้วสำหรับลูกค้าประเภทนี้ที่พวกเขาจำเป็นต้องใช้เวลาในการศึกษาหาข้อมูลหรือใช้เวลาในการคิดก่อนที่จะตัดสินใจซื้อทางร้านจำเป็นต้องเตรียมข้อมูลและรายละเอียดต่างๆ ของสินค้าเพื่อให้ลูกค้าเข้าใจและตัดสินใจซื้อในท้ายที่สุด

4. ลูกค้าที่มีความคิดเป็นของตนเอง ในการทำธุรกิจนั้นลูกค้าอีกหนึ่งประเภทที่ทุกๆ ธุรกิจมักจะพบเจอได้บ่อยๆ นั่นคือลูกค้าที่มีความคิดเป็นของตนเองโดยพฤติกรรมของลูกค้าประเภทนี้นั้นชอบที่จะตัดสินใจต่างๆ ด้วยตนเอง และอาจจะไม่ต้องการรายละเอียด ข้อมูล หรือคำแนะนำต่างๆ จากใคร และมักจะมีเชื่อมั่นในตนเองค่อนข้างสูงเลยทีเดียว เพราะพวกเขานั้นมีความต้องการในใจอยู่แล้วดังนั้นแล้วหากพบเจอกับลูกค้าประเภทนี้แล้วนั้นคุณควรจะให้ลูกค้าเดินชมหรืออาจจะให้

ลูกค้าใช้บริการด้วยตนเองไม่ต้องให้คำแนะนำหรือรายละเอียดต่างๆ เพียงแค่ทำตามสิ่งที่ลูกค้าต้องการ

5. ลูกค้าที่ซื้อเพราะโปรโมชั่น ลูกค้าประเภทนี้นั้นมักจะเดินเข้ามายังร้านของคุณและซื้อของเวลาคุณออกโปรโมชั่น เรียกได้ว่าถ้าคุณจัดโปรโมชั่นอย่างต่อเนื่องไม่ว่ายังไงคุณก็จะได้ลูกค้ากลุ่มนี้ อย่างแน่นอนเพราะการจัดโปรโมชั่นนั้นมีระยะเวลาและสินค้าที่จำกัด ดังนั้นแล้วพวกเขาต้องรีบตัดสินใจซื้อในระยะเวลาที่กำหนดทันทีแต่อย่างไรก็ตามการจัดโปรโมชั่นก็เป็นเหมือนดาบสองคมสำหรับธุรกิจแน่นอนว่าการจัดโปรโมชั่นอย่างต่อเนื่องไม่ใช่ทางที่ถูกต่อนักเพราะจะทำให้ความต้องการของสินค้านั้นลดลงเพราะลูกค้านั้นไม่มีแรงจูงใจในการซื้อเพราะคิดว่าจะซื้อเมื่อไหร่ก็ได้และอาจทำให้รายได้ของคุณลดลงอีกด้วย

6. ลูกค้าที่เป็นขาประจำ ลูกค้าประจำถือว่าเป็นกลุ่มคนสำคัญอย่างมากเพราะพฤติกรรมของลูกค้าประเภทนี้เรียกได้ว่าเป็นพฤติกรรมการซื้อสินค้า หรือใช้บริการของธุรกิจหนึ่งซ้ำๆ หลายๆ ครั้งไม่ว่าคุณจะทำสินค้าอะไรก็ตามลูกค้ากลุ่มนี้ก็มักจะตามซื้อของหรือถ้าหากมีสินค้าแบบเดียวกันเหมือนกับร้านอื่นๆ พวกเขาก็เลือกที่จะซื้อร้านของคุณด้วยเหตุผลที่ว่าพวกเขาชื่นชอบหรือประทับใจในร้านของคุณจนกลายเป็นความจงรักภักดีต่อร้านของคุณ ดังนั้นหากธุรกิจของคุณเจอกับลูกค้าประจำ หรือมีฐานลูกค้าประจำแล้วละก็คุณควรจะต้องหาวิธีมัดใจ และรักษาให้พวกเขาอยากใช้บริการกับคุณไปตลอด

คำถามข้อที่ 3 การกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดธุรกิจบุฟเฟ่ต์ หมูกระทะ ร้านเรือนชมพู ทำอย่างไรให้ลูกค้าพึงพอใจและติดใจในการบริการของร้านบุฟเฟ่ต์ หมูกระทะ

ควรใช้กลยุทธ์ในการจัดการวางแผนการตลาดกลยุทธ์ด้านพื้นฐาน 4P

1. กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์และบริการ การคัดเลือกวัตถุดิบที่มีคุณภาพและบริการที่ดี เช่น วัตถุดิบสดใหม่เกรดพรีเมียม พนักงานให้บริการรวดเร็ว

2. กลยุทธ์ด้านราคา การเสนอราคาที่เหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมาย ต้นทุนและคู่แข่ง เช่น บุฟเฟ่ต์ราคาประหยัด จัดโปรโมชั่น ชุดหมูกระทะสำหรับ 2-3 คนขึ้นไป เป็นต้น

3. กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการขาย การจัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย เช่น ลดราคา 10% เมื่อทานครบ 500 บาท โปรโมชั่นพิเศษ 1 แกม 1 แจกเครื่องดื่มฟรีเมื่อทานครบ 1,000 บาท เป็นต้น

4. กลยุทธ์ด้านการสื่อสารการตลาด เลือกช่องทางการสื่อสารที่เหมาะสม เช่น โซเชียลมีเดีย สื่อออนไลน์ เพื่อใช้สื่อสารจุดเด่นของร้านให้ลูกค้ารับรู้ เช่น การโปรโมทร้านผ่าน Facebook, Instagram การลงโฆษณาในสื่อออนไลน์ การรีวิวร้านโดย Influencer เป็นต้น

การดูแลลูกค้าและบริการที่ดีเพื่อสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า

1. การต้อนรับลูกค้า หัวใจหลักสำคัญของการชนะใจลูกค้า นอกจากมีสินค้าที่ดีแล้ว การบริการก็เป็นอีกหนึ่งสิ่งสำคัญ การที่เราหรือพนักงานที่ร้านของเรามีจิตใจที่รักในการบริการ (Service Mind) จะช่วยสร้างความประทับใจให้กับลูกค้า และทำให้ลูกค้ามีโอกาสที่จะกลับมาซื้อสินค้า หรือใช้บริการของธุรกิจเราอย่างต่อเนื่องได้ไม่ยาก การจะสร้างความประทับใจด้านบริการต้องทำอย่างไรบ้าง มีดังนี้

2.1 Service Mind สำคัญสุด หากต้องการสร้างความประทับใจด้านการบริการ การสร้าง Service Mind หรือการมีจิตใจที่รักในด้านการบริการให้กับพนักงานของท่านทุกคนคือสิ่งที่สำคัญ และควรทำเป็นอย่างยิ่ง เพราะหากขาด Service Mind แล้วนั้น คงยากที่จะมัดใจลูกค้าและไม่สามารถที่จะเปลี่ยนลูกค้าเหล่านี้ให้เป็นลูกค้าประจำได้ ซึ่งการมี Service Mind นั้นหมายถึงตั้งแต่การต้อนรับลูกค้าตั้งแต่ก้าวขาเข้าสู่ประตูร้านของคุณ นอบน้อมยินดีให้บริการ พุดจาไพเราะ พร้อมช่วยเหลือทุกเมื่อเมื่อลูกค้ามีคำถามเกี่ยวกับสินค้าของเรา

2.2 ให้เกียรติลูกค้า บทสนทนาที่ให้เกียรติลูกค้าช่วยสร้างบรรยากาศและความประทับใจได้เป็นอย่างดี ซึ่งการให้เกียรติลูกค้าในที่นี้อาจจะเป็น การเรียกชื่อลูกค้า เช่น สวัสดีค่ะคุณพอยท์ หรือหากเราไม่ทราบชื่อลูกค้าก็ควรใช้เป็น สวัสดีค่ะคุณลูกค้า หรือ สวัสดีค่ะคุณพี่ โดยใช้ น้ำเสียงที่นอบน้อมและให้เกียรติกัน และกล่าวขอบคุณ หรือกล่าวยินดีให้บริการ ทุกครั้งหลังจบบทสนทนา

2.3 รู้จัก และเข้าใจลูกค้า อีกหนึ่งสิ่งที่สำคัญไม่แพ้เรื่อง Service Mind คือ ต้องรู้จัก และเข้าใจลูกค้า ซึ่งหมายถึงการเข้าใจลูกค้าว่าเค้าต้องการอะไร กำลังมองหาสินค้าอะไร หรือกำลังเจอปัญหาอะไร เพื่อให้สามารถแนะนำสินค้า หรือบริการของเราได้อย่างตรงจุด และไม่พยายามที่จะขายสินค้า หรือบริการใดๆ ที่ลูกค้าไม่ได้ต้องการ หรือเป็นสิ่งที่จำเป็นสำหรับลูกค้า เพราะอาจสร้างความหงุดหงิดได้ หรือแม้กระทั่งต้องเข้าใจว่าลูกค้าอาจจะมี 2 ประเภท คือ ลูกค้าที่ต้องการให้เราคอยแนะนำช่วยเหลือตลอดเวลาที่อยู่ภายในร้านกับลูกค้าประเภทที่ต้องการเลือกซื้อสินค้าด้วยตัวเอง

2.4 เต็มใจช่วยแก้ไขปัญหาลูกค้า เมื่อเกิดเหตุการณ์ไม่คาดฝันขึ้น เช่น ลูกค้านำอาหารผิด หรือ สินค้ามีปัญหา พนักงานทุกคนรวมถึงเจ้าของธุรกิจควรเต็มใจช่วยเหลือและแก้ไขปัญหาลูกค้า พร้อมกล่าวคำขอโทษเพื่อลดความขัดแย้งที่กำลังเกิดขึ้น

2. บริการลูกค้า หัวใจหลักสำคัญของการชนะใจลูกค้านอกจากมีสินค้าที่ดีแล้ว การบริการก็เป็นอีกหนึ่งสิ่งสำคัญ การที่เราหรือพนักงานที่ร้านของเรามีจิตใจที่รักในการบริการ (Service Mind) จะช่วยสร้างความประทับใจให้กับลูกค้า และทำให้ลูกค้ามีโอกาสนำกลับมาซื้อสินค้า หรือใช้บริการของธุรกิจเราอย่างต่อเนื่องแต่การจะสร้างความประทับใจด้านบริการ

3. การดูแลหน้าร้าน อธิบายความหมายของคำว่าดูแลหน้าร้าน คือระบบหน้าบ้าน มีความเกี่ยวข้องกับการให้บริการในส่วนของลูกค้า ถ้าในสมัยก่อนมักจะพูดถึงหน้าร้านที่มีความสะอาด สวยงาม และมีการให้บริการลูกค้าที่ยอดเยียมจากพนักงาน แต่ ณ ปัจจุบันในโลกของยุค Digital ซึ่งในมุมมองของหน้าร้านอาจจะมีการเปลี่ยนไปนิดหน่อยคือลูกค้ามักจะชอบหน้าร้านที่สะดวกและรวดเร็วในการใช้งานและสั่งซื้อสินค้ามากกว่า ความสะอาดหรือความสวยงาม ถ้าเปรียบเทียบกับสมัยก่อน ฉะนั้น ณ ปัจจุบันลูกค้าสามารถเข้าถึงหน้าร้านได้อย่างง่ายดายผ่าน Website และสื่อ Social Media ดังนั้นระบบหน้าร้านควรจะออกแบบหรือจัดการให้ลูกค้าเข้าถึงสินค้าได้อย่างรวดเร็วมากขึ้น

4. การดูแลหลังร้าน ระบบการจัดการหลังร้าน มีการจัดการออเดอร์ให้แบบครบวงจร เป็นระบบที่เกี่ยวข้องกับการจัดจำนวนออเดอร์สินค้าที่ลูกค้าสั่งมา กรณีที่ลูกค้าสั่งมาหลายๆ แล้วพ่อค้าแม่ค้าไม่สามารถจดจำได้ทั้งหมด หรือกลัวว่าจะจดไม่ครบถ้วน ระบบการจัดการหลังร้าน จะช่วยให้ทุกออเดอร์มีการระบุครบถ้วน จัดการเรื่องระบบสต็อกสินค้า บางครั้งเวลายุ่งๆ กับการขายจะทำให้ไม่รู้ว่ามีสินค้าตัวไหนที่ใกล้หมดสต็อก หรือขาดสต็อกไปแล้ว การมีระบบนี้จะช่วยให้รู้ว่าควรเติมสินค้าตัวไหนเข้ามาเพื่อให้ขายได้อย่างต่อเนื่อง ไม่เสียลูกค้า ไม่เสียยอดขาย

วิเคราะห์กลยุทธ์ของคู่แข่ง เราอาจจะลองศึกษาเบื้องต้นว่าเขาใช้ภาพในการสื่อสารเป็นอย่างไร คำพูดของพ่อค้าแม่ค้าทำไมถึงดึงดูดการในขาย หรือการทำกลยุทธ์เรื่องของราคา จึงศึกษาเพื่อวิเคราะห์คู่แข่งว่าเขามีจุดอ่อนจุดแข็งตรงไหน เพื่อเราจะได้เข้าไปแทรกในจุดๆ นั้น ให้เรามีสิ่งที่เหนือกว่าคู่แข่ง วิธีการเข้าไปศึกษา คือ ช่องทางที่เขาโปรโมทสินค้าเขา เช่น Facebook IG Line หลังจากที่ได้ข้อมูลแล้วจึงนำมาลงแผนการตลาดและมีแนวทางในการดึงดูดลูกค้า ดังนี้

1. Content จะแตกต่างกับคู่แข่งได้อย่างไร ลองศึกษาเพิ่มเติมว่าคนที่เป็กลุ่มลูกค้าชอบเสพเนื้อหาแบบไหน และเริ่มวางแผนเพื่อลองทำ content ประเภทนั้นออกไปให้กลุ่มลูกค้าดู เช่น

โฆษณาบน TikTok ปรับธุรกิจของให้เข้ากับเทรนด์วันนี้ ให้บริการคำปรึกษาพร้อมวางแผนการทำการตลาดบน TikTok อย่างมีประสิทธิภาพ สามารถช่วยวางแผนการทำ Personal branding และ Corporate branding ของลูกค้าให้ตรงตามความต้องการได้สามารถวางแผนการทำการขายสินค้าบน TikTok และการหา Influencer เข้ามาเสริมภาพลักษณ์ของธุรกิจให้ดีขึ้นพร้อมผลักดันยอดขายให้เกิดขึ้นจริงบนออนไลน์ได้

โฆษณาบน Facebook หาลูกค้าบนออนไลน์ให้กับธุรกิจ marketing สามารถสร้างโฆษณาและเพิ่มยอดขายให้กับธุรกิจของคุณได้ ทางเราสามารถวิเคราะห์และวางแผนการทำคอนเทนต์ที่เหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมาย พร้อมทั้งวิเคราะห์ฐานข้อมูล โดยใช้ Facebook Business Manager เป็นเครื่องมือจัดการข้อมูลธุรกิจของคุณ อีกทั้งเรายังมีทีมกลยุทธ์ดูแลแผนการตลาดของคุณให้มีประสิทธิภาพดีที่สุด และเหมาะสำหรับธุรกิจแต่ละประเภททั้งสินค้าและบริการต่างๆ ให้สามารถวัดผลลัพธ์ได้จากงบประมาณโฆษณาที่ใช้จ่ายไป ให้สอดคล้องกับความคุ้มค่าทางการตลาดและประเมินได้ว่าควรปรับแผนในลำดับถัดไปอย่างไร

โฆษณาบน Google เพิ่มโอกาสทางธุรกิจบนหน้าค้นหา marketing เชี่ยวชาญด้านการวิเคราะห์และทำโฆษณาบนหน้าช่องค้นหาในช่อง search engine ทำให้ธุรกิจของคุณได้เปรียบคู่แข่งลูกค้าสามารถค้นหาและเจอเว็บไซต์ธุรกิจของเราก่อนเป็นการเพิ่มโอกาสทางการแข่งขันทั้งสินค้าและบริการประเภทเดียวกันทั้งนี้ทางทีมสามารถวิเคราะห์พร้อมสรุปผลการทำโฆษณาของแต่ละ keyword ได้และสามารถวัดผลลัพธ์ผ่านเครื่องมือ Google Ads ให้คุณทราบถึงความคุ้มค่าของการทำโฆษณาในแต่ละเดือนได้

โฆษณาบน E-commerce เอาชนะคู่แข่งบนตลาดที่ดุเดือด แพลตฟอร์มที่มีการแข่งขันที่ดุเดือดและมูลค่าสูงที่สุดทาง marketing สามารถสร้างโฆษณาพร้อมวางแผนการขายบนตลาด E-commerce อย่าง Shopee และ lazada ได้ทีมผู้เชี่ยวชาญสามารถวิเคราะห์และวางแผนโฆษณาบนช่องค้นหาใน Marketplace และอีกหลายโฆษณา เช่น search ads, discovery ads และ CPAS ทำให้ร้านค้าธุรกิจของคุณเติบโตบนตลาดอีคอมเมิร์ซอย่างยั่งยืน

2. ช่องทางการสื่อสาร ลองดูว่าลูกค้าเราส่วนใหญ่แล้วมักจะดู content ประเภทไหนเราอาจจะทดลองไปลงโฆษณากับเขา หรือ ว่าเอา content เราฝากเขา share ในเพจ เพื่อให้กลุ่มลูกค้า

ได้เห็นและรู้จักเรา ไม่จำเป็นต้องโยนเงินไปทุกช่องทางเพราะอาจจะทำให้เราเสียเงินโดยเปล่าประโยชน์

3. Mood & Tone ลองศึกษาว่าเทรนด์ตลาด ณ ปัจจุบันเขาเน้นการทำเนื้อหาไปในแนวทางไหน เพื่อที่เวลาทำออกมาจะได้ตรงกับลูกค้า และยังเป็นการฝึกตัวเองให้เหนือกว่าคู่แข่งอีกด้วย

การสร้างความประทับใจในการสัมภาษณ์งาน

1. พูดชัดถ้อยชัดคำ ส่งผลดีต่อบุคลิกภาพและการสื่อสารที่ดีของพนักงาน อีกทั้งยังเป็นการแสดงให้เห็นถึงความมั่นใจในการพูด ที่สำคัญควรเรียบเรียงการตอบคำถามหรือคำพูดให้ดี

2. เลือกการใช้ระดับภาษาที่เหมาะสม ควรเลือกใช้ภาษาในการสื่อสารให้เหมาะสม ไม่ควรเป็นทางการจนเกินไป แต่ก็ไม่ควรพูดเล่นหรือติดตลกมากเกินไป เพราะจะทำให้คุณหมดความน่าเชื่อถือ

3. ให้ความสำคัญกับภาษากาย ภาษากายหรือวัจนภาษามีบทบาทสำคัญไม่แพ้กัน เพราะสามารถเป็นตัวกำหนดได้ว่าเป็นคนอย่างไร หากแสดงภาษากายไม่เหมาะสมก็จะส่งผลให้ภาพลักษณ์ไม่ดีไปด้วย

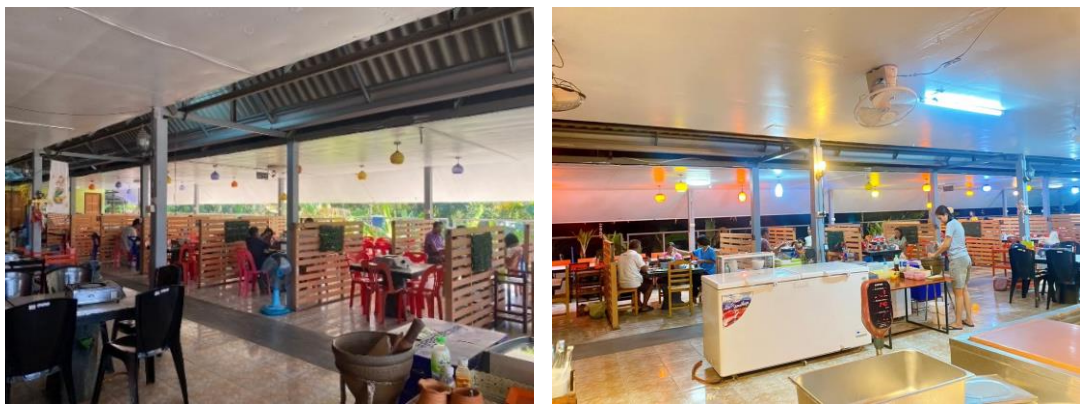
สนุกกับการเลือกซื้ออาหาร พนักงานให้บริการด้วยความเป็นมืออาชีพ ที่ตั้งของร้านอยู่ติดถนนสังขะ เพราะสถานที่จัดตั้งร้านเป็นทางผ่านไปตลาดสดหรือในตัวสังขะ

1.5 สรุปการสัมภาษณ์

ผลสรุปจากการสัมภาษณ์ เราได้สัมภาษณ์เกี่ยวกับวิธีการดำเนินธุรกิจบุฟเฟ่ต์ หมูกระทะ ร้านเรือนชมพู วิธีการบริหารจัดการธุรกิจบุฟเฟ่ต์ หมูกระทะ ร้านเรือนชมพู และการกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดธุรกิจบุฟเฟ่ต์ หมูกระทะ ร้านเรือนชมพู คณะ ผู้จัดทำโครงการสรุปผลการสัมภาษณ์มีหัวข้อหลักๆ ดังนี้

1.5.1 วิธีการดำเนินธุรกิจบุฟเฟ่ต์ หมูกระทะ ร้านเรือนชมพู ให้ประสบความสำเร็จ เราได้ใช้หลักการ SWOT Analysis ก่อนที่เราจะดำเนินธุรกิจ มาวิเคราะห์เบื้องต้น ซึ่งความสำเร็จนั้นเราประสบความสำเร็จได้ด้วยตนเอง โดยเริ่มต้นจากการเป็นธุรกิจบริการ มุ่งเน้นไปที่ประโยชน์การใช้งาน ไม่ใช่รูปแบบ คือ การมุ่งพัฒนาคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ให้ตรงตามความต้องการของกลุ่มตลาดเป้าหมาย และจัดหาพนักงานให้เพียงพอสำหรับรองรับการทำงานที่พร้อมจะเติบโตไปในอนาคต จึงทำให้การดำเนินธุรกิจประสบความสำเร็จ ส่วนหลักการวิเคราะห์ SWOT Analysis ต้องเริ่มจากการวิเคราะห์สถานการณ์ปัจจุบันและปัจจัยภายนอกที่มีผลกระทบต่อการดำเนินงานของธุรกิจเสียก่อนประกอบด้วย

Strength (S) จุดแข็ง คือการวิเคราะห์จุดแข็งขององค์กร ว่าเรามีความโดดเด่นอะไรที่เหนือหรือ แตกต่างจากคู่แข่งอื่นบ้าง เพื่อที่จะนำมาใช้เป็นพื้นฐานในการขยายธุรกิจต่อไป สิ่งที่สามารถเป็นจุดแข็งขององค์กรได้ คือ จำนวนฐานลูกค้าที่มั่นคงหลักๆ คือ นักเรียนนักศึกษา เด็กวัยรุ่น เด็กเล็ก ผู้ประกอบการเข้าใจ ในพฤติกรรมและรสนิยมของลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย ซึ่งใช้การตกแต่งร้านให้เข้ากับสไตล์ของลูกค้ามีเครื่องเล่นสำหรับเด็กเล็กและบรรยากาศที่น่าสนใจ ทำให้ลูกค้ามีความสุขและสนุกกับการเลือกซื้ออาหาร พนักงานให้บริการด้วยความเป็นมืออาชีพ ที่ตั้งของร้านอยู่ติดถนนสังขะ เพราะสถานที่จัดตั้งร้านเป็นทางผ่านไปตลาดสดหรือในตัวสังขะ



รูปภาพที่ 4.5 บรรยากาศภายในร้าน

ทีมขาย มีความเชี่ยวชาญในการบริการ ความเข้าใจในพฤติกรรมและรสนิยมของลูกค้า ร้านหมูบุฟเฟต์ กระทะมีเมนูที่หลากหลายน่ารับประทานและมีเครื่องดื่มเพื่อช่วยให้มี Signature ในการรับประทานหมูกระทะ



รูปภาพที่ 4.6 เมนูและเครื่องดื่ม

Weakness (W) จุดอ่อน คือการวิเคราะห์หาจุดอ่อนขององค์กร เพื่อที่จะหลีกเลี่ยงการทำธุรกิจไปในทิศทางนั้น เช่น ร้านหมูบุฟเฟต์ กระทะ มีการแข่งขันที่สูงในตลาด ทำให้ต้องพิจารณา

วิธีการตลาดที่เหมาะสมเพื่อดึงดูดลูกค้าใหม่ แต่ร้านไม่มีเมนูอาหารที่เหมาะสมกับกลุ่มลูกค้าที่มีความสนใจในอาหารเจหรืออาหารมังสวิรัต จึงมีอาหารฟรีหรือเรียกอีกอย่างหนึ่งคือของจิตปะทะเข้ามาช่วยเพื่อดึงดูดลูกค้า

Opportunity (O) โอกาส คือการวิเคราะห์ปัจจัยภายนอกองค์กรที่มีผลเชิงบวกแก่ธุรกิจของเราในอนาคต ตลาดอาหารไทยกำลังเติบโตอย่างรวดเร็ว ทำให้มีโอกาสนในการขยายธุรกิจและเพิ่มรายได้ จึงนำเสนอเมนูอาหารพิเศษในช่วงเทศกาลหรืองานเฉลิมฉลองที่สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า

Threats (T) อุปสรรค คือการวิเคราะห์ปัจจัยภายนอกที่ส่งผลเชิงลบกับธุรกิจ เช่น การแข่งขันในตลาดอาหารออนไลน์ที่เพิ่มขึ้นอาจส่งผลกระทบต่อการขายของร้านบุฟเฟต์ หมูกระทะ ความเปลี่ยนแปลงของนิยมในการรับประทานอาหารทำให้ลูกค้าเลือกซื้อร้านอื่นที่มีเมนูอาหารและสไตล์ที่แตกต่าง ผู้บริโภคกังวลเรื่องการใช้เตาถ่านที่มีอันตรายจากการจุดไฟกับเชื้อเพลิงเกิดควันและก๊าซต่างๆ ที่สุดดมเข้าไปแล้วอาจส่งผลกระทบต่อร่างกายโดยเฉพาะระบบทางเดินหายใจ ไม่ต่างจากการได้รับมลพิษทางอากาศ ร้านจึงหันมาใช้กระทะทองเหลืองเตาแก๊สเพราะไม่มีสารอันตรายปลอดภัยต่อสุขภาพของผู้บริโภค ไม่ดูดซับกลิ่น ทำให้ไม่มีกลิ่นวัตถุดิบติดกระทะและยังกระจายความร้อนได้อย่างรวดเร็วและสม่ำเสมอ



รูปภาพที่ 4.7 กระทะที่ทางร้านใช้

1.5.2 วิธีการบริหารจัดการธุรกิจบุฟเฟต์ หมูกระทะ ร้านเรือนชมพู่ ให้มีความแตกต่างจากร้านอื่นนั้น เราได้เริ่มต้นจากการบริหารจัดการธุรกิจที่ดี ซึ่งใช้ระบบการจัดการร้าน POS ย่อมาจาก Point of Sale คือ ระบบขายหน้าร้าน เข้ามาในขั้นตอนควบคุมวัตถุดิบและ

คลังสินค้า โดยมีขั้นตอนในการดำเนินงานหลักๆ คือ การบริหารจัดการ บริหารพนักงาน เพื่อให้มีความแตกต่างจากร้านอื่น และได้มีการวางแผนบริการจัดการธุรกิจเรื่องกลุ่มลูกค้า เพราะกลุ่มลูกค้าเป็นสิ่งสำคัญอันดับแรกที่จะทำให้การบริหารจัดการธุรกิจบูฟเฟ่ต์ หมูกระทะ ร้านเรือนชมพู อยากรู้บริการกับเราไปตลอด

1.5.3 การกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดธุรกิจบูฟเฟ่ต์ หมูกระทะ ร้านเรือนชมพู การที่ทำให้ลูกค้าพึงพอใจและติดใจในการบริการของร้านบูฟเฟ่ต์ หมูกระทะ เราได้ใช้กลยุทธ์ในการจัดการวางแผนการตลาดกลยุทธ์ด้านพื้นฐาน 4P โดยมีกลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์และบริการ กลยุทธ์ด้านราคา กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการขาย และกลยุทธ์ด้านการสื่อสารการตลาด ส่วนเรื่องการดูแลลูกค้าและบริการที่ดีเพื่อสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า เราต้องต้อนรับลูกค้าและบริการเป็นอย่างดี โดยการสร้าง Service Mind หรือการให้เกียรติลูกค้าต่างๆ เพื่อให้ลูกค้าประทับใจในด้านบริการของเรา แต่ถ้าหากเราทำให้ลูกค้าพึงพอใจและติดใจในการบริการของร้านบูฟเฟ่ต์ หมูกระทะ แล้วนั้นอีกสิ่งสำคัญก็คือ เราต้องวิเคราะห์กลยุทธ์ของคู่แข่ง เพื่อดูคู่แข่งว่าเขามีจุดอ่อนจุดแข็งตรงไหน เราจะต้องทำในสิ่งที่เหนือกว่าคู่แข่ง โดยการโปรโมทร้านบูฟเฟ่ต์ หมูกระทะ เรือนชมพู ในช่องทางโซเชียลต่างๆ ของสื่อออนไลน์



รูปภาพที่ 4.8 วิดีโอการตลาด

การสร้างที่น่าสนใจและสร้างความต้องการให้ลูกค้า เพื่อเพิ่มยอดขายร้านบุฟเฟ่ต์ หมูกระทะ ต้องวางแผนกิจกรรมส่งเสริมการขาย เช่น การโฆษณา การประชาสัมพันธ์โปรโมชั่นการลดราคาหรือแถมสินค้า ฯลฯ



รูปภาพที่ 4.9 ป้ายราคา

บทที่ 5

สรุป อภิปรายผลและข้อเสนอแนะ

การดำเนินงานตามวัตถุประสงค์ของโครงการ การศึกษาแผนธุรกิจร้านบุฟเฟ่ต์ หมูกระทะ ของนายตะวัน โคตรชมพู 23/71 ตำบล.สังขะ อำเภอ.สังขะ จังหวัด.สุรินทร์ 32150 คณะผู้จัดทำได้สรุปข้อมูลการดำเนินงานตามลำดับดังนี้

1. วัตถุประสงค์ของการดำเนินโครงการ
2. สรุปผลการของการดำเนินโครงการ
3. ปัญหาและอุปสรรคในการทำโครงการ
4. การแก้ไขปัญหาและข้อเสนอแนะในการทำโครงการ
5. อภิปรายผล

1. วัตถุประสงค์ของการทำโครงการ

- 1.1 เพื่อศึกษาการดำเนินธุรกิจร้านบุฟเฟ่ต์ หมูกระทะ
- 1.2 เพื่อศึกษาแผนการบริหารจัดการธุรกิจร้านบุฟเฟ่ต์ หมูกระทะ
- 1.3 เพื่อศึกษากลยุทธ์ทางการตลาดร้านบุฟเฟ่ต์ หมูกระทะ

2. สรุปผลการของการดำเนินโครงการ

จากการประชุมวางแผนการดำเนินโครงการให้เป็นไปตามวัตถุประสงค์ในของโครงการ ผู้จัดทำได้เลือกศึกษาธุรกิจร้านบุฟเฟ่ต์ หมูกระทะ ของนายตะวัน โคตรชมพู ซึ่งสามารถสรุปผลได้ ดังนี้

2.1 การศึกษาการดำเนินธุรกิจร้านบุฟเฟ่ต์ หมูกระทะ เราใช้หลักการ SWOT Analysis ก่อนที่เราจะดำเนินธุรกิจ มาวิเคราะห์เบื้องต้น การที่จะประสบความสำเร็จจะต้องเริ่มต้นจากการเป็นธุรกิจบริการ การมุ่งพัฒนาคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ให้ตรงตามความต้องการของกลุ่มตลาด เป้าหมายและมีจำนวนพนักงานที่เพียงพอสำหรับรองรับการทำงานที่พร้อมจะเติบโตไปในอนาคต มาใช้ในการดำเนินธุรกิจถึงจะประสบความสำเร็จ

2.2 การวางแผนการบริหารจัดการธุรกิจร้านบุฟเฟ่ต์ หมูกระทะ ควรจะใช้ระบบการจัดการร้าน POS ย่อมาจาก Point of Sale คือ ระบบขายหน้าร้าน เข้ามาในขั้นตอนควบคุมวัตถุดิบและคลังสินค้า เช่น บริหารจัดการกระบวนการผลิตหรือบริการให้ตรงตามความต้องการของลูกค้า

บริหารพนักงานและวิเคราะห์กลุ่มลูกค้าเป้าหมายให้ตรงจุด จะช่วยเพิ่มยอดขาย สามารถนำมาใช้ในการวางแผนบริหารจัดการธุรกิจถึงจะประสบความสำเร็จ

2.3 ด้านกลยุทธ์ทางการตลาดร้านบุฟเฟ่ต์ หมูกระทะ ได้ใช้กลยุทธ์ทางการตลาดพื้นฐาน 4P โดยใช้กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์และบริการ การคัดเลือกวัตถุดิบที่มีคุณภาพและบริการที่ดี เช่น วัตถุดิบสดใหม่เกรดพรีเมียม พนักงานให้บริการรวดเร็ว ใช้กลยุทธ์ด้านราคา การเสนอราคาที่เหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมาย ต้นทุนและคู่แข่ง เช่น บุฟเฟ่ต์ราคาประหยัด จัดโปรโมชั่น ชุดหมูกระทะสำหรับ 2-3 คนขึ้นไป ใช้กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการขาย การจัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย เช่น ลดราคา 10% เมื่อทานครบ 500 บาท โปรโมชั่นพิเศษ 1 แกม 1 แจกเครื่องดื่มฟรีเมื่อทานครบ 1,000 บาท และใช้กลยุทธ์ด้านการสื่อสารการตลาด เลือกช่องทางการสื่อสารที่เหมาะสม เช่น โซเชียลมีเดีย สื่อออนไลน์ เพื่อใช้สื่อสารจุดเด่นของร้านให้ลูกค้ารับรู้ เช่น การโปรโมทผ่าน Facebook, Instagram การลงโฆษณาในสื่อออนไลน์ การรีวิวร้านโดย Influencer ถึงจะทำให้ลูกค้ามีความพึงพอใจในการบริการและมาให้บริการร้านอย่างต่อเนื่อง

3. ปัญหาและอุปสรรคในการจัดทำโครงการ

- 3.1 เวลาของสมาชิกและความคิดเห็นแต่ละคนในกลุ่มค่อนข้างไม่ตรงกัน
- 3.2 การวางแผนโครงการที่ไม่ชัดเจน กลุ่มเครือทำให้การดำเนินงานล่าช้า
- 3.3 มีงานค้างวิชาต่างๆ ที่ถูกมอบหมายและงานอื่นๆ ทำให้ไม่มีเวลาจึงมีงานค้าง
- 3.4 ข้อมูลของธุรกิจร้านบุฟเฟ่ต์ หมูกระทะ อาจไม่ครบถ้วนชัดเจน หรืออาจมีการเปลี่ยนแปลงเนื่องด้วยสภาวะเศรษฐกิจที่ไม่คงที่

4. การแก้ไขปัญหาและข้อเสนอแนะในการทำโครงการ

- 4.1 การทำงานเป็นกลุ่มควรมีการแลกเปลี่ยนความคิดเห็นซึ่งกันและกัน และต้องช่วยกันทำงานเพื่อให้งานเสร็จตามระยะเวลาที่กำหนด
- 4.2 สมาชิกในกลุ่มควรมีความสามัคคีกันให้มากกว่านี้และแสดงความคิดเห็นรวมถึงแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นระหว่างการดำเนินงาน และมีการรับฟังปัญหาที่เกิดขึ้นในการทำโครงการ
- 4.3 ควรแบ่งเวลาในส่วนของแต่ละงานนั้นๆ เพื่อไม่ให้มีงานค้างหรือทำไม่เสร็จภายในเวลาที่กำหนด
- 4.4 การพิมพ์เอกสาร ควรตรวจสอบคำให้ถูกต้องก่อนที่จะทำการปรี้นเอกสาร เพื่อช่วยในการประหยัดงบประมาณในการจัดทำโครงการ

5. อภิปรายผล

จากการศึกษาการดำเนินธุรกิจบุฟเฟ่ต์ หมูกระทะ ร้านเรือนชมพუსาขาสังชะ ของนายตะวัน โคตรชมพู มีการดำเนินธุรกิจร้านบุฟเฟ่ต์ หมูกระทะ ได้วิเคราะห์หลักการ SWOT Analysis เบื้องต้น ก่อนที่จะดำเนินธุรกิจ จากการเป็นธุรกิจบริการ โดยมุ่งพัฒนาคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ให้ตรงตามความต้องการของกลุ่มตลาด เป้าหมาย และมีจำนวนพนักงานที่เพียงพอสำหรับรองรับการทำงานที่พร้อมจะเติบโตไปในอนาคต ซึ่งเป็นไปตามแนวทางของการดำเนินธุรกิจที่ดี ร้านบุฟเฟ่ต์ หมูกระทะได้นำแผนบริหารจัดการของนายตะวัน โคตรชมพู โดยใช้ระบบการจัดการร้านแบบ POS ย่อมาจาก Point of Sale คือ ระบบขายหน้าร้าน จะช่วยให้บริหารจัดการกระบวนการผลิตหรือบริการให้ตรงตามความต้องการของลูกค้าและวิเคราะห์กลุ่มลูกค้าเป้าหมายให้ตรงจุดเพื่อที่จะได้เข้าใจลูกค้ามากยิ่งขึ้น ซึ่งเป็นไปในทิศทางที่ดีทำให้ธุรกิจดำเนินมาได้จนถึงปัจจุบัน ในส่วนของกลยุทธ์ทางการตลาด ธุรกิจ ร้านบุฟเฟ่ต์ หมูกระทะ ได้ใช้หลักพื้นฐาน 4P ในการบริหารการวางแผนกลยุทธ์ด้านการตลาด ทำให้ลูกค้ามีความพึงพอใจและกลับมาบริการร้านบุฟเฟ่ต์ หมูกระทะ ซ้ำอย่างต่อเนื่อง

บรรณานุกรม

- _____ประวัติความเป็นมาการศึกษาธุรกิจบุฟเฟ่ต์ หมูกระทะ เรือนชมพู. [ออนไลน์].
เข้าถึงได้จาก : <https://search.yahoo.com> (วันที่สืบค้น 29 ตุลาคม 2567)
- _____แนวคิด ทฤษฎีเกี่ยวกับความเป็นมาความสำคัญ. [ออนไลน์].
เข้าถึงได้จาก : <https://search.yahoo.com> (วันที่สืบค้น 29 ตุลาคม 2567)
- _____แนวคิด ทฤษฎีเกี่ยวกับทฤษฎีความรู้ความเข้าใจ. [ออนไลน์]. เข้าถึงได้จาก :
<https://search.yahoo.com> (วันที่สืบค้น 29 ตุลาคม 2567)
- _____การศึกษาด้านแผนการดำเนินงาน. [ออนไลน์]. เข้าถึงได้จาก :
<https://search.yahoo.com> (วันที่สืบค้น 5 พฤศจิกายน 2567)
- _____การศึกษากลยุทธ์ทางการลาด. [ออนไลน์]. เข้าถึงได้จาก : <https://search.yahoo.com>
(วันที่สืบค้น 5 พฤศจิกายน 2567)
- _____การบริหารจัดการ. [ออนไลน์]. เข้าถึงได้จาก : <https://search.yahoo.com>
(วันที่สืบค้น 30 พฤศจิกายน 2567)

ภาคผนวก

ภาคผนวก ก

- แบบเสนอขออนุมัติโครงการ

ภาคผนวก ข

- รูปภาพการดำเนินโครงการ



รูปภาพที่ 1 ประชุมวางแผนการดำเนินงาน



รูปภาพที่ 2 สถานที่จัดตั้งร้านบุฟเฟต์ หมูกระทะเรือนชมพู



รูปภาพที่ 3 เพจ facebook เรือนชมพูเนื้อย่างเกาหลี สาขาสังขะ



รูปภาพที่ 4 ติดต่อสัมภาษณ์ที่ร้าน



รูปภาพที่ 5 บรรยากาศภายในร้าน



รูปภาพที่ 6 เมนูและเครื่องดื่ม



รูปภาพที่ 7 กระทะที่ทางร้านใช้



รูปภาพที่ 8 วิดีโอการตลาด



รูปภาพที่ 9 ป้ายราคา

ภาคผนวก ค

- ประวัติผู้จัดทำ

ประวัติผู้จัดทำ

ประวัติผู้จัดทำ คนที่ 1

1. ชื่อ - นามสกุล นางสาวปนิดา บุตรงาม

Name – Surname Panida Butngam

2. เลขหมายบัตรประจำตัวประชาชน 1 3215 00052 43 0

3. ระดับการศึกษา ☐ ปวช. ☒ ปวส. ชั้นปีที่ 2

สาขาวิชา การบัญชี สาขางาน การบัญชี

ระยะเวลาที่ใช้ทำโครงการ 21 ตุลาคม 2567 - 21 กุมภาพันธ์ 2568

4. ที่อยู่ติดต่อได้สะดวก พร้อมหมายเลขโทรศัพท์ โทรสาร และไปรษณีย์อิเล็กทรอนิกส์ (e-mail)

ที่อยู่ เลขที่ 24 หมู่ 9 ตำบลณรงค์ อำเภอสว่างวีรกูล จังหวัดสุรินทร์ 32150

เบอร์โทรศัพท์/มือถือ 0614327780

E-mail : chopsky21@gmail.com



ประวัติผู้จัดทำ คนที่ 2

1. ชื่อ - นามสกุล นางสาวภัทรจิรา พรหมอก

Name – Surname Patjira Prom-auk

2. เลขหมายบัตรประจำตัวประชาชน 1 3289 00032 86 6

3. ระดับการศึกษา ☐ ปวช. ☒ ปวส. ชั้นปีที่ 2

สาขาวิชา การบัญชี สาขางาน การบัญชี

ระยะเวลาที่ใช้ทำโครงการ 21 ตุลาคม 2567 – 21 กุมภาพันธ์ 2568

4. ที่อยู่ติดต่อได้สะดวก พร้อมหมายเลขโทรศัพท์ โทรสาร และไปรษณีย์อิเล็กทรอนิกส์ (e-mail)

ที่อยู่ เลขที่ 6 หมู่ 9 ตำบลณรงค์ อำเภอสว่างวีรกูล จังหวัดสุรินทร์ 32150

เบอร์โทรศัพท์/มือถือ 0953691019

E-mail : aa0985967030@gmail.com

