



新北市政府職業訓練中心

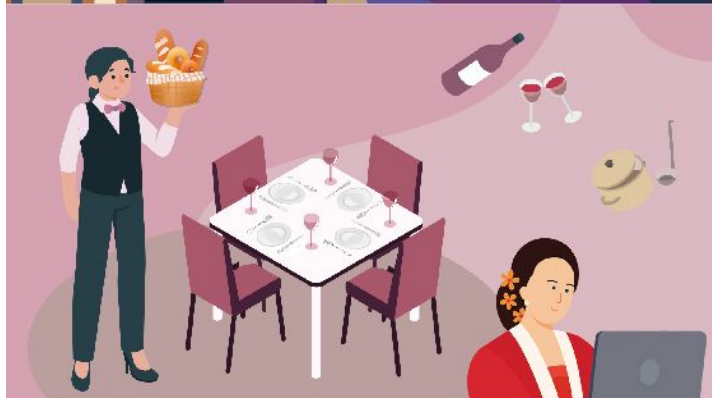
Vocational Training Center, New Taipei City Government



新住民 網上學

ผู้ย้ายถิ่นใหม่เรียนออนไลน์





ผู้ขายถิ่นใหม่เรียนออนไลน์



สร้างธุรกิจร้านเครื่องดื่ม

สารบัญ

01	ความรู้เบื้องต้นของเครื่องดื่ม	 P01
02	ชาสไตล์จีน ประเภทชาผลไม้	 P03
03	การชงเครื่องดื่มต่างประเทศ	 P05
04	เครื่องดื่มประเภทนม	 P07
05	ทำความเข้าใจกับพื้นฐานของกาแฟ	 P09
06	ประเภทผลไม้ปั่น	 P11
07	ประเภทชานานาชาติ ชาผลไม้เทพธิดา	 P13
08	เงินทุนสร้างธุรกิจ	 P15
09	กลยุทธ์สร้างแบรนด์	 P17
10	เตรียมเปิดทำการ	 P19



ผู้ขายถิ่นใหม่เรียนออนไลน์

สร้างธุรกิจร้านเครื่องดื่ม

p01

ความรู้เบื้องต้นของเครื่องดื่ม



เครื่องดื่มเขย่าคืออะไรนะ มีอะไรบ้าง
ที่สามารถพัฒนาเป็นสินค้าได้
ด้วยหลักสูตรในวันนี้ เราจะพาคุณรู้จักกับ
โลกของเครื่องดื่มเขย่า



เครื่องดื่มเขย่าเป็นหนึ่งในธุรกิจ ที่เจริญรุ่งเรืองมากในไต้หวัน มีเครื่องดื่มหลากหลายชนิด และหน้าร้านหลากหลายรูปแบบ แต่รูปแบบไหนกันแน่ ที่เหมาะจะเป็น รูปแบบสร้างธุรกิจของเรา วันนี้จะอาศัยหลักสูตรดังต่อไปนี้ นำทุกคน มารู้จักพื้นฐานกับเครื่องดื่มต่าง ๆ โดยส่วนใหญ่แล้ว เมนูในร้านเครื่องดื่มเขย่า สามารถแบ่งเป็น 5 ประเภท ประเภท 1 คือเครื่องดื่มชา ประเภท 2 คือเครื่องดื่มชาสมุนไพร ประเภท 3 คือเครื่องดื่มชาใส่ท็อปปิ้ง ประเภท 4 คือเครื่องดื่มนมใส่ท็อปปิ้ง และสุดท้าย เครื่องดื่มกาแฟผสมนมและชาดอกไม้ โดยทั่วไปในร้านเครื่องดื่มเขย่า จะมีพื้นฐานที่ใช้ประจำ สามารถแบ่งคร่าว ๆ เป็น ชาดำ ชาเขียว ชาต่างประเทศ และชาดอกไม้ เป็นต้น ต่อไป จะแนะนำประเภทชาต่าง ๆ ให้กับทุกคน อย่างแรก เราจะแนะนำชาขาวบาร์เลย์ของญี่ปุ่น ทุกคนสามารถมองเห็นว่า ส่วนประกอบของชาขาวบาร์เลย์ ส่วนใหญ่เป็นบาร์เลย์ที่ผ่านการคั่ว แต่ก็ยังมีชาบาร์เลย์บางสูตร จะผสมชุมเห็ดเทศ ดังนั้น หากผู้บริโภค ไม่ต้องการทาน เครื่องดื่มที่มีคาเฟอีน เมนูนี้จะเป็นตัวเลือกที่ดี อีกด้านหนึ่ง เนื่องจาก ชาธัญพืชประเภทนี้ จะมีรสชาติในตัว ที่ค่อนข้างแรง ดังนั้น โดยทั่วไป เราจะดื่มแบบไม่ผสม ในฤดูร้อนก็ต้อง ดื่มแบบเย็น ในฤดูหนาวก็สามารถ ทำเป็นเครื่องดื่มร้อน ต่อไป เราจะแนะนำเซนฉะของญี่ปุ่น ทุกคนสามารถเห็นได้ว่า เซนฉะของญี่ปุ่น จะดูเป็นลักษณะผงละเอียด ซึ่งจะค่อนข้าง แตกต่างกับชาไต้หวันหรือชาตะวันตก พอสมควร เซนฉะญี่ปุ่น มีจุดเด่นคือ โดยหลักแล้ว จะไม่ผ่านการหมักผ่านแค่ขั้นตอนอบแห้งเท่านั้น กลิ่นหอมของเซนฉะ จะค่อนข้างคล้ายกลิ่นหอมหญ้า ดังนั้น เมื่อเทียบกับ ชาดำและชาเขียว ของไต้หวันแล้ว ผู้บริโภคที่ไม่ชอบชา ที่มีกลิ่นหอมหวานมาก ก็สามารถเลือกชาประเภทนี้ ที่คล้ายกลิ่นหอมหญ้ามากกว่า ขณะเดียวกัน เนื่องจากเซนฉะญี่ปุ่น จะไม่มีกลิ่นหอมหรือรสชาติ ที่แรงเกินไป ดังนั้น เซนฉะ สามารถผสมกับอย่างอื่นได้ลงตัวมาก เช่นในฤดูร้อน สามารถผสมกับมะนาว ถือว่าเป็นรสชาติที่สดชื่น ในฤดูหนาว สามารถดื่มเป็นเครื่องดื่มร้อนโดยไม่ผสม ต่อไป เราจะ แนะนำชาดำของไต้หวัน ที่ใช้เป็นตัวอย่างในวันนี้ คือ ชาไต้หวันหมายเลข 18 จากทะเลสาบสุริยันจันทรา ทุกคนสามารถมองเห็น เนื่องจากได้ทำเป็น รูปแบบของชา ใบชาจะมีรูปร่าง ค่อนข้างเรียวยาว สะเอียด จุดเด่นของชาไต้หวันหมายเลข 18 อยู่ตรงที่ ตัวชาเองมีกลิ่น น้ำตาลทรายแดงที่เข้มข้น ดังนั้น ชานี้เหมาะที่จะ ดื่มพร้อมกับชาดอกไม้อื่น ๆ หรือว่าจะดื่มโดยไม่ผสมก็ได้ ยิ่งกว่านั้น ถ้าดื่มแบบเย็น ๆ ก็สามารถใส่น้ำผึ้ง ทั้งหมดเป็นทางเลือกที่ดี เวลาดื่มโดยไม่ผสม เนื่องจาก ชาดำได้ผ่านขั้นตอน อบและคั่ว ดังนั้น น้ำชา จะเป็นสีทองเข้ม ถือว่าเป็นเครื่องดื่มชา ที่ดูสวยงามมาก ถ้ามองจาก มุมมองของสุขภาพ เนื่องจากชาดำได้ผ่าน ขั้นตอนการอบคั่ว เมื่อเทียบกับกลุ่มชาอูหลงแล้ว ชาหมักประเภทนี้จะอ่อนโยน ต่อร่างกายคนเรามากกว่า ดังนั้น สำหรับผู้ที่ กระเพาะอาหารและลำไส้ ค่อนข้างอ่อนแอ ชาดำจะเป็นตัวเลือกที่ดี ต่อไปเราจะแนะนำ ส่วนของชาเขียว ทุกคนสามารถเห็นว่า ที่เราใช้วันนี้ เป็นของชาเขียว สีของใบชา เมื่อเทียบกับชาดำ ที่อยู่ข้าง ๆ จะแตกต่างกันมาก ชาเขียว เนื่องจากไม่ผ่านขั้นตอนอบคั่ว ไม่ถือว่าเป็นชาหมัก ดังนั้น เมื่อพูดถึงกลิ่นหอมของชา ถ้าเทียบกับกลิ่นน้ำตาลของชาดำ



ผู้ขายถิ่นใหม่เรียนออนไลน์

สร้างธุรกิจร้านเครื่องดื่ม



p02

ความรู้เบื้องต้นของเครื่องดื่ม

ชาเขียวจะมี กลิ่นหอมหวานมากกว่า และนี่ก็เป็นชาพื้นฐาน ที่ได้รับความนิยม ในกลุ่มคนรักเครื่องดื่มเขย่า ชาเขียว เมื่อเทียบกับชาดำแล้ว จะไม่มีกลิ่นหอมที่โดดเด่นมากนัก และมีเนื้อสัมผัสบางเบาสดชื่น ดังนั้น ถือได้ว่าเป็นชาพื้นฐาน ที่แพร่หลายมาก ในเวลาที่เราทำเครื่องดื่มเขย่า ต่อไป เราจะแนะนำชาดอกไม้ อย่างแรกที่จะแนะนำให้ทุกคนในวันนี้ คือ ชากุหลาบ ทุกคนจะเห็นได้ว่า มันจะใส ชาอูหลงเป็นพื้นฐาน ผสมกับกลีบดอก ของกุหลาบ โดยทั่วไป เวลาที่เราดื่มชาดอกไม้ ยกเว้นว่า คุณต้องการกลิ่นดอกไม้เพียว ๆ จากเครื่องดื่มเท่านั้น ไม่งั้น ผู้ประกอบการเครื่องดื่มเขย่า มักจะนำมาผสม กับชาพื้นฐาน บางอย่าง ตัวอย่าง ก็เหมือนชาดำ ที่เพิ่งแนะนำไป สามารถทำเป็นชาดำกุหลาบ ชาเขียวกุหลาบก็ได้ หรือใส่น้ำผึ้งเท่านั้น ให้กลายเป็นชาน้ำผึ้งกุหลาบ เป็นตัวเลือกที่คล้ายร้อน ตอบโจทย์ฤดูร้อน ขณะเดียวกัน ยังสามารถได้กลิ่นหอม และสรรพคุณบำรุงสุขภาพจากกุหลาบ ชาเก๊กฮวยถือได้ว่าเป็นประเภทชาดอกไม้ที่ใช้กันอย่างแพร่หลาย เช่น ทุกคนสามารถดื่มโดยไม่ผสม ทำเป็นชาเก๊กฮวย หรือสามารถ นำชาเก๊กฮวย ผสมกับชาดำ ที่ได้แนะนำไปก่อนหน้านี้



กลายเป็นชาดำเก๊กฮวย ยิ่งกว่านั้น หากได้ไปที่ร้านอาหารฮ่องกง จะได้ยินชื่อบางอย่างหนึ่ง เรียกว่าชาผู่เออร์เกกฮวย ชาผู่เออร์เกกฮวย ก็คือดอกเกกฮวยผสมกับ ชาผู่เออร์ และทำเป็นเครื่องดื่ม และการผสมเกกฮวยกับผู่เออร์นั้น ถือได้ว่าเป็นการผสมผสานกลิ่นหอมสดชื่น และเนื้อสัมผัสที่เข้มข้น ดังนั้น เมนูนี้ถือว่า เป็นเครื่องดื่มที่ได้รับความนิยมอย่างมาก ในร้านอาหารฮ่องกง หากต้องการทำงานให้ดี ก็ต้องมีอุปกรณ์ที่พร้อม โดยทั่วไป ในช่วงเริ่มต้นสร้างธุรกิจ อุปกรณ์ที่จำเป็น รวมถึง ตู้เย็น เครื่องทำน้ำแข็ง เครื่องกาแฟ เครื่องปั่นผลไม้ เครื่องปั่นน้ำแข็ง และที่สำคัญที่สุดคือ เครื่องชิลด์แก้ว ในด้านของแก้ว เพื่อรักษาสีและรสชาติ แนนอนเราคงต้องใช้แก้วกระดาษเป็นอันดับแรก แต่ว่า โดยทั่วไป เรายังต้องการสนับสนุนให้ผู้บริโภคพกแก้วมาเอง เพื่อใส่เครื่องดื่มของตนเอง ผู้บริโภคโดยส่วนใหญ่ จะยินดีที่จะใช้บริการของร้านมากขึ้น เพราะภาพลักษณ์รักษาสีและรสชาติ ดังนั้น นี่ก็ถือว่าเป็น ทิศทางที่ทุกคนพิจารณาได้ ร้านเครื่องดื่มเขย่าหลายแห่ง จะมีสินค้าเครื่องดื่มกาแฟด้วย ตรงนี้ อาจารย์แนะนำว่า ทุกคนสามารถ เลือกเครื่องดื่มที่เหมาะสม ตามอุปกรณ์ของคนที่มียูอยู่ เนื่องจากเมล็ดกาแฟ จะมีต้นทุน ที่ค่อนข้างสูง เมื่อเทียบกับวัตถุดิบอื่น ๆ ดังนั้นในช่วงแรกที่เพิ่งสร้างธุรกิจ แนะนำทุกคน เริ่มจากเมนูง่าย ๆ แบบเครื่องดื่มอเมริกาโน่ก่อน ต่อไป เราจะแนะนำ ส่วนผสมที่อปปิ้งต่าง ๆ ที่เห็นบ่อยในเครื่องดื่มเขย่า รวมถึงสิ่งที่ทุกคนคุ้นเคยที่สุด ไข่มุก บุก วุ้น ยิ่งกว่านั้น ยังมีที่อปปิ้งที่ทำจากอาหารพื้นเมืองของไต้หวัน เผือก ถั่วแดง เป็นต้น นอกจากวัตถุดิบเหล่านี้แล้ว ในส่วนของเครื่องดื่มพื้นฐาน เรายังสามารถใช้นมข้าวโอ๊ต และนมถั่วมาแทนที่ ทั้งนี้ เพียงเราทำด้วยความคิดสร้างสรรค์ ก็จะดึงดูดผู้บริโภคมาลองชิมกันได้

การสร้างธุรกิจร้านเครื่องดื่มไม่ยาก ขอให้ทุกคนมีความกระตือรือร้น และใช้ความคิดสร้างสรรค์ให้เป็นประโยชน์ มันก็จะไม่เป็นเรื่องยาก ที่เราจะโดดเด่นในวงการนี้



ผู้ขายถิ่นใหม่เรียนออนไลน์

สร้างธุรกิจร้านเครื่องดื่ม

p03

ประเภทชาผลไม้



เมื่อคุณได้ทักษะ

ในการชงเครื่องดื่มชาผลไม้

คุณจะเป็น

นักชงชาที่มีคุณสมบัติครบถ้วน



วันนี้จะมาสอนทุกคน เครื่องดื่มที่ใช้ชาจีนเป็นพื้นฐาน ผสมกับผลไม้สด ทำออกมาเป็น ชาผลไม้เย็นที่แสนพิเศษ เครื่องดื่มนี้
 ดูสวยหรูมาก เป็นที่ชื่นชอบของชาวออฟฟิศหลายคน หากร้านของคุณ เปิดอยู่ในย่านการค้า เมื่อทำเมนูเครื่องดื่มนี้ได้
 จะต้องเป็นแรงช่วยสำคัญ สำหรับกิจการของคุณ ต่อไป อาจารย์จะเริ่มสอนทุกคน วิธีการชง และผสมชาผลไม้เย็น เอาละ
 สิ่งที่เราจะทำในต่อไปคือ ชาผลไม้เย็น เราสามารถเลือกผลไม้ ที่เป็นผลไม้สด 2 ถึง 3 อย่าง และแย้มสับประดของเร
 สำหรับแย้มสับประด แนะนำให้นักเรียน หั่นสับประดเป็นชิ้นลูกเตาเล็ก ๆ และใช้สับประด 1 กิโลกรัม ผสมกับน้ำตาลทราย 1 กิโลกรัม
 และใช้เวลาเคี่ยว ประมาณ 30 นาที ก็สามารถทำออกมาเป็น แย้มสับประดที่หอมอร่อย ยังมีน้ำผลไม้สดที่เราจะใช้ ชาดำ น้ำเชื่อม
 จากนั้นเรามา เตรียมของต่าง ๆ ก่อน จัดการ หั่นผลไม้ เวลาที่เราเลือกผลไม้ แนะนำว่า บนผิวของผลไม้ พยายามเลือกที่ไม่มีรอยหนอนกิน
 ไม่ให้มีแผล เราต้องเลือกให้ดี แบบนี้เวลาเราหั่นผลไม้เสร็จ นำไปแช่ไว้ในน้ำชาของเรา จะได้มีสีที่สวยงาม อีกทั้งสอดคล้องกับ
 หลักการความปลอดภัยและอนามัย ผลไม้ที่เราเลือกใช้ในวันนี้คือ เลมอนอัสสัม ที่มาจากเกาสง เลมอนอัสสัม จะมีเปลือกที่ค่อนข้างบาง
 มีรสเปรี้ยวโดดเด่น เราจะเริ่ม หั่นหัวและท้ายทิ้งก่อน และฝานเลมอนให้เป็นแผ่น ปริมาณที่เราจะใช้ ความหนา 0.2 ถึง 0.3 ซม.
 ฝาน 2 แผ่น ผลไม้ชนิดที่ 2 เราเลือกใช้เลมอนเหลือง สำหรับเลมอนเหลืองแล้ว นอกจากมีกลิ่นหอมที่โดดเด่นแล้ว ในเลมอนเหลือง
 ยังมีวิตามิน c ในปริมาณที่ค่อนข้างมาก เหมือนกันนะครับ เราจะหั่นหัวและท้ายทิ้งก่อน ความหนาของแผ่นฝานคงไว้ที่
 ระหว่าง 0.2 ถึง 0.3 ซม. เราใช้ประมาณ 2 แผ่น จากนั้น เราจะเริ่มฝานแอปเปิ้ล ฝานเป็นแผ่นเหมือนกัน 0.2 ถึง 0.3 ซม.
 ฝานไว้ 2 แผ่น เวลาที่เราเลือกแอปเปิ้ล แนะนำให้นักเรียนทุกคน พยายามเลือก แอปเปิ้ลที่มีเปลือกค่อนข้างแดง
 เปลือกที่สีแดงกว่า ก็จะสุกกว่า อย่างแรกคือ แอปเปิ้ลจะมีกลิ่นหอมมากพอ ที่สองคือ จะมีสีสดใสดูโดดเด่น ดูดีกว่า เอาละ
 หลังจากเตรียมผลไม้ เสร็จเรียบร้อยแล้ว ต่อไปเราจะมา ผสมชาผลไม้เย็นของเรากัน เริ่มด้วยการตวง น้ำชาดำ 150cc
 และแย้มสับประด 1 ช้อน จริง ๆ แย้มสับประดนี้ หากเวลาที่เราดมมัน คุณไม่ได้ใส่น้ำเลย ใส่แค่น้ำตาลทรายกับสับ ประดเท่านั้น
 แย้มสับประดนี้ ก็จะเก็บได้ เป็นเวลานานมาก เพียงต้องเก็บรักษาไว้ใน ช่องแช่เย็นของเรา ก็จะเก็บได้นานน้อย 1 เดือน
 คนเล็กน้อยให้เข้ากัน จากนั้นใส่ น้ำผลไม้รวม เราจะใส่ 60cc ตรงนี้อาจารย์ขออย่าเตือน นักเรียนทุกคนนะครับ ระหว่างที่เราผสม
 เครื่องดื่มเขา จำเป็นต้องใช้แก้วตวง เพราะจะช่วยให้เครื่องดื่มทุกแก้วของเรา มีรสชาติที่เหมือนกัน เป็นมาตรฐาน สุดท้ายเราจะใส่
 น้ำเชื่อม น้ำเชื่อมจะใส่ 15cc จากนั้น ใส่น้ำแข็งประมาณ 8 ส่วนในชกเกอร์ของเรา ใส่น้ำแข็งลงไปให้อยู่ที่ 8 ส่วนทำไมเราใส่น้ำแข็ง
 แค่ 8 ส่วน อันดับแรก สามารถทำให้น้ำแข็งของเรา ผสมกับน้ำชาได้เต็มที่ ตามปริมาณของมัน อันดับ 2 เป็นการสำรองพื้นที่
 เราจะไม่ใส่มากจนขนาดนี้ เพื่อไม่ให้หน้าชาของเรา มีส่วนผสมน้ำเปล่ามากเกินไป จากนั้นเราจะเขย่า 5 ถึง 15 ครั้ง หยิบแก้วสวย ๆ สักใบ
 และใส่น้ำแข็งเหมือนกัน อย่างน้อย 6 ส่วนเต็ม และหยิบผลไม้สดของเรา ในระหว่างที่เราจัดแต่งแก้ว เพื่อความสวยงาม พยายาม



ผู้ขายถิ่นใหม่เรียนออนไลน์

สร้างธุรกิจร้านเครื่องดื่ม



p04

ประเภทชาผลไม้

ดันให้ผลไม้ของเรา ไปอยู่ด้านล่าง แบ่งวางไปในมุมต่าง ๆ เป็นเทคนิคการจัดใส่แก้ว ทำแบบนี้ จะช่วยให้ ได้เห็นผลไม้
แช่อยู่ในน้ำชา ไม่ว่าจะมุมไหนก็ตาม สุดท้าย นำน้ำชาที่เขย่าเรียบร้อยแล้ว เทเข้าไปในแก้วเครื่องดื่ม และใช้ช้อนบาร์ ทำให้ผลไม้ของเรา
แช่ลงในน้ำชาทั้งชิ้น แล้วเพื่อความสวยงาม เราจะนำแอปเปิ้ลฝาน จัดวาง ไว้ด้านบนเพื่อเป็นการตกแต่ง ชาผลไม้ของเราในวันนี้
ก็เสร็จเรียบร้อยแล้ว

หลังเรียนขงเครื่องดื่มวันนี้ไปแล้ว รู้สึกไม่ยากใช้ใหม่ การขงเครื่องดื่มชาได้ลิ้ม
เป็นตัวช่วยที่ดีสำหรับมือใหม่ ลองทำสูตรผสมต่าง ๆ ไปเรื่อย ๆ สุดท้ายก็จะได้เมนูชิกเนเจอร์ของร้านเองนะครับ





ผู้ขายถิ่นใหม่เรียนออนไลน์

สร้างธุรกิจร้านเครื่องดื่ม

p05

การชงเครื่องดื่มต่างประเทศ



เมื่อมีประสบการณ์ในการชงเครื่องดื่มบ้างแล้ว
คุณก็สามารถนำเครื่องดื่มประจำถิ่นที่บ้านเกิด
หรือประเทศอื่น ๆ เข้ามาเป็นเมนูได้
เพื่อสร้างประสบการณ์ใหม่ให้กับผู้บริโภค



ปัจจุบันในท้องตลาด มีภัตตาคารอาหารต่างประเทศอยู่มากมาย ยกตัวอย่าง อาหารไทย อาหารเวียดนาม วันนี้เราจะสอน
เครื่องดื่มที่เกี่ยวข้องกับ อาหารต่างประเทศเหล่านี้ เพื่อให้ลูกค้าของคุณ ได้สัมผัสรสชาติแปลกใหม่
และเพื่อทุกคนจะสะดวกในเวลาชงเครื่องดื่ม ทั้งหมดเราจะสาธิตด้วย ปริมาณ 500cc เมนูแรก เริ่มจากชานมกาแฟ วันนี้เราจะใช้
ของชาดำที่เป็นสไตลอังกฤษ ประมาณ 6 กรัม อย่างที่ 2 คือ กาแฟ 80 กรัม นมสด 240cc แล้วก็น้ำตาลปริมาณพอเหมาะ เริ่มต้น เราจะทำ
ส่วนชาดำพื้นฐาน ใส่ชาดำ 6 กรัม แล้วเติมน้ำร้อนประมาณ 100cc เพื่อป้องกันไม่ให้เกิดรสขม เวลาชง ชาดำพื้นฐาน อย่าเข้านานเกินไป
เพื่อไม่ให้กลิ่นฝาดของมัน ส่งผลให้กับรสชาติของเครื่องดื่มในตอนสุดท้าย ระหว่างที่เรารอชาดำ เราก็เตรียมเครื่องดื่มนี้ต่อ อย่างแรก
ให้เติมน้ำแข็ง 8 ส่วนเต็ม เราจะนำ ชาดำพื้นฐาน ที่ชงเรียบร้อยแล้ว ใส่เข้าไป จากนั้น เราจะใส่กาแฟร้อนเข้าไป แนะนำ
ให้เลือกใช้เมล็ดกาแฟ แบบแก้วเข้มมาทำ กาแฟพื้นฐานประเภทนี้ จากนั้น เราจะใส่นมสด สำหรับนมสด แนะนำทุกคน
พยายามเลือกใช้นมสดเต็มมันเนย เนื่องจากนมสดเต็มมันเนย จะมีกลิ่นหอม ของมันเนยอยู่ จะเข้ากันกับเครื่องดื่มชา
ให้กลิ่นหอมเข้มข้นที่ควรมี สุดท้าย เติมน้ำเชื่อมในปริมาณที่พอเหมาะ ชานมกาแฟที่อร่อยและหอมเข้มข้น ก็เสร็จเรียบร้อยแล้ว ต่อไป
สิ่งที่เราจะทำคือโอวัลติน โอวัลติน เป็นเครื่องดื่มโภชนาการ ที่มาจากสวิสเซอร์แลนด์ ในช่วงแรกจะใช้ มอลต์เป็นพื้นฐาน
หลังจากนั้นผู้ผลิตได้เติม ผงโกโก้และน้ำตาลปริมาณมาก จึงทำให้กลายเป็น รสชาติที่หอมเข้มข้นและนุ่มนวล ตอนนี้จะมาแนะนำ
ส่วนผสมของเครื่องดื่มโอวัลติน อย่างแรก เป็นผงโอวัลติน 60 กรัม น้ำร้อน 300cc นมสด 100cc เราจะนำ ผงโอวัลติน 60 กรัม
เทลงในแก้วดวงก่อน จากนั้นเติมน้ำร้อน 300cc เราจะคนให้เข้ากัน หลังจากคนเสร็จแล้ว เราจะวางไว้ข้าง ๆ ก่อน จากนั้น
หยิบแก้วของเรามาใส่น้ำแข็ง 8 ส่วนเต็ม ต่อไป เรานำโอวัลติน ที่ทำไว้ตะกี้ เทเข้ามา ตามด้วยนมสด สุดท้ายเราจะโรย
ผงโอวัลตินเล็กน้อยอยู่ข้างบน เพื่อให้เครื่องดื่ม หอมเข้มข้นยิ่งขึ้น แบบนี้ โอวัลตินที่อร่อย และหอมเข้มข้น ก็เสร็จแล้ว
ตอนนี้ เมนูที่เราจะแนะนำคือ กาแฟเวียดนาม ความเป็นมาของกาแฟเวียดนามคือ ในช่วงยุคศตวรรษที่ 19
เวียดนามเคยเป็นอาณานิคมของฝรั่งเศส ในช่วงเวลานั้น ชาวฝรั่งเศสได้นำกาแฟเข้ามา ต่อไป เราจะแนะนำส่วนผสมของเมนูนี้
เริ่มต้น เราจะตวง นมข้น 70 กรัม ทุกคนอย่าลืม ก่อนที่จะชงน้ำหนัก จะต้องตั้งตาชั่งเป็นศูนย์ก่อน จึงจะได้น้ำหนักที่ถูกต้อง จากนั้น
เราจะนำกาแฟ 350cc เทเข้าไปในแก้วดวง จากนั้น เราจะหยิบแก้ว เริ่มจากใส่นมข้นลงไป สาเหตุที่ใส่นมข้นก่อน
เพราะมันมีส่วนน้ำหนัก ที่มากกว่า เมื่อเราใส่นมข้นลงไปก่อน เดียวเวลาที่เรใส่ กาแฟที่เบากว่า ก็จะเป็นการแบ่งชั้นที่ชัดเจน
ถือได้ว่า เป็นเครื่องดื่มที่ค่อนข้างดูดี จากนั้น เราจะเท น้ำกาแฟเข้าไป ทุกคนสามารถมองเห็นว่า ตอนนี้มี การแบ่งชั้น ที่ชัดเจนมาก
สิ่งที่ต้องระวังเป็นพิเศษคือ พยายามอย่าให้ กาแฟที่ร้อนเกินไป เพื่อเวลาที่เทเข้ามา จะไม่ทำให้นมข้นละลาย ไม่งั้น อาจทำให้การแบ่งชั้น
ดูไม่ชัดเจน สุดท้าย เราจะใส่น้ำแข็งในปริมาณพอเหมาะ ทั้งนี้ กาแฟเวียดนามที่อร่อยและหอมเข้ม ก็เสร็จแล้ว เวลาดื่ม



ผู้ขายถิ่นใหม่เรียนออนไลน์

สร้างธุรกิจร้านเครื่องดื่ม



p06

การชงเครื่องดื่มต่างประเทศ

เราสามารถให้แท่งคน คนให้นมข้น และกาแฟเข้าด้วยกัน ตอนนี้จะสาธิต การชงชาไทย สิ่งที่จะใช้ในวันนี้คือ ชองใบชาไทยสำเร็จรูป ตรงนี้จะมี 20 กรัม สัดส่วนของใบชาและน้ำ ที่ใช้ในวันนี้จะเป็น 1 ต่อ 10 นอกจากนี้ ยังต้องใช้ นมข้น 30cc สุดท้าย หากรู้สึกว่าจะระดับความหวาน ยังไม่เพียงพอ ก็สามารถเติมน้ำตาลอีกหน่อย ที่เราจะทำในวันนี้ เป็นแบบง่าย ๆ หน่อย ดังนั้น ขอใช้นมสดแทนที่ ส่วนผสมนมข้นจืด นี่เป็นวิธีทำ ที่ทุกคนสามารถให้อ้างอิงได้ เริ่มต้น เราจะหยิบกาน้ำร้อนไฟฟ้ามาก่อน ใส่ชองชา ที่เตรียมไว้ตะกั่วเข้าไป เปิดสวิตช์ ต้มให้เดือดก็ได้แล้ว ขณะที่รอน้ำชาเดือด อันดับแรก เราจะนำแก้ว มาเติมน้ำแข็งให้เต็ม ประเทศไทยเป็นประเทศที่ร้อนมาก ดังนั้นเครื่องดื่มของพวกเขา โดยทั่วไปแล้ว จะใส่น้ำแข็งปริมาณมาก เพื่อคลายร้อนให้กับทุกคน เอาละ ตอนนี้เราเห็นได้ว่าน้ำชา เดือดแล้ว จากนั้น ต้องรีบปิดสวิตช์ทันที และ เทน้ำชา ออกมาก่อน วางไว้ให้เย็น เตรียมใช้ ในสูตรนี้ เราจะใช้ น้ำชาไทย 300cc เอาละ ตอนนี้เราจะเท น้ำชาไทยเข้าไป ทุกคนจะเห็นได้ว่า สีผสมจากชาจะโดดเด่นมาก จากนั้น เราใส่นมข้น สุดท้าย ตามด้วยนมสด แล้วคนให้เข้ากัน นี่ก็คือชาไทยที่ เราเห็นอยู่ประจำ วันนี้ได้เรียนรู้ เครื่องดื่มต่างประเทศหลายชนิด เชื่อว่าทุกคน คงจะรู้สึกน่าสนใจ และขอแนะนำทุกคนว่า สามารถนำรสชาติบ้านเกิดของเรา เข้ามาเป็นสินค้าร้านเครื่องดื่มเขย่าได้

จริง ๆ แล้วร้านเครื่องดื่มเขย่า ก่อนข้างเหมาะที่จะ เป็นตัวเลือกในการสร้างธุรกิจแบบย่อม และหวังว่า ในขั้นตอนพัฒนาสินค้านั้น ทุกคนจะได้ค้นพบความสุข ในการคิดค้นเครื่องดื่มใหม่ ๆ





ผู้ขายถิ่นใหม่เรียนออนไลน์

สร้างธุรกิจร้านเครื่องดื่ม

p07

เครื่องดื่มประเภทนม



เครื่องดื่มประเภทชานม

เป็นที่ชื่นชอบของทุกคน เช่น ชานมไข่มุก

แล้วก็ชาฟองนม

ล้วนถือเป็นเครื่องดื่มที่ขาดไม่ได้เลย

ในร้านเครื่องดื่มของคุณ



วันนี้จะแนะนำ เครื่องดื่มประเภทชานมให้กับทุกคน ต่อไป เมนูที่เราจะสาธิตคือ ชานมไข่มุกบราวนชูการ์ ชานมไข่มุกบราวนชูการ์ ในท้องตลาด ไข่มุกที่เราเลือกใช้ได้ จะมีหลากหลายชนิด ที่เราเลือกใช้ในวันนี้คือ ไข่มุกเม็ดใหญ่ 2.5mm โดยทั่วไปแล้ว เราจะใส่ไข่มุกในสัดส่วน 1 ต่อ 7 1 ต่อปริมาณน้ำ 7 ส่วน ในการต้มไข่มุก หลังจากน้ำเดือดแล้ว ค่อยใส่ไข่มุกของเราลงไป ใช้เวลาปิดฝาต้ม ประมาณ 25 ถึง 40 นาที หลังต้มเสร็จแล้ว เราจะนำไข่มุกออกมา ล้างผ่านน้ำเย็น หลังจากผ่านน้ำเย็นแล้ว เราจะใส่บราวนชูการ์ลงไป หรือใส่น้ำตาลทรายลงไป แซ่ทิ้งไว้ เพื่อทำให้เป็นน้ำเชื่อมข้น ต่อไปจะเป็นผงครีมเทียม ที่เป็นวัตถุดิบเสริม นอกจากผงครีมเทียมแล้ว นักเรียนก็สามารถ เลือกไขมันสดได้ จากนั้น จะเป็นการต้มน้ำชา สำหรับชาพื้นฐาน เราจะเลือกใช้ ชาดำอัสสัม หรือคุณอยากใช้ รูปแบบชาผสม โดยทั่วไป จะใช้ใบชาอัสสัม ผสมกับชาอีร์ลเกรย์ ชานมไข่มุกในที่นี้ สำหรับตัวใบชาแล้ว หรือในส่วนของไข่มุก จริง ๆ แล้ว จะเป็นเรื่องพื้นฐานมาก ในส่วนนี้ อาจารย์จะไม่พูดเยอะ ตอนนี้เรามาทำการ ชงชานมไข่มุก อย่างแรก เราจะใช้ชกเกอร์ และแก้วพร้อมเสิร์ฟของเรา เริ่มจากใส่ไข่มุก การใส่ไข่มุกลงไปแก้วพร้อมเสิร์ฟ เป็นไข่มุกได้ผ่านการแช่ไว้ใน น้ำตาลบราวนชูการ์แล้ว เราจะใส่ลงไป 2 ช้อน ปริมาณ 2 ช้อน นักเรียนต้องใส่ใจว่า ในส่วนที่เป็นน้ำเชื่อม จะต้องตักใส่เข้าไปเล็กน้อย เวลาเตรียมเสิร์ฟเครื่องดื่ม จะต้องหมุนแก้วเล็กน้อย การหมุนแก้วนี้ ช่วยให้น้ำเชื่อม เกาะไว้รอบด้านในของแก้ว เพื่อใช้บราวนชูการ์ เคลือบให้เป็นสีอำพัน เอาละ จากนั้น เราจะใส่ผงครีมเทียม เข้าไปในชกเกอร์ก่อน แล้วใช้แก้วดวงของเรา ดวงน้ำชาดำ 250cc นักเรียนจะต้องใส่ใจ น้ำชาจะต้องร้อน อयरออกจนชาเย็นแล้ว ค่อยมาผสมกับผงครีมเทียม จะทำให้ไม่ละลาย และใช้อุปกรณ์แบบช้อน เพื่อคนให้ผงครีมเทียม ละลาย ในน้ำชาอย่างรวดเร็ว เอาละ ตรงจุดนี้ นักเรียนต้องใส่ใจ โดยทั่วไป ชานมไข่มุก บราวนชูการ์จะ ไม่ใส่น้ำตาลทรายเพิ่มอีก เพราะอะไร เพราะความหวานของบราวนชูการ์ ก็หวานเพียงพอแล้ว หากผู้บริโภค ต้องการเพิ่มความหวาน ก็สามารถใส่น้ำเชื่อม 3 ส่วน 5 ส่วน 8 ส่วน เข้าไป เป็นส่วนเพิ่มเติม ใส่น้ำแข็ง ยิ่งมากยิ่งขึ้นดี เพราะต้องการให้ เครื่องดื่มของเรา เย็นลงอย่างรวดเร็ว ทำให้เหมือนแช่เย็นมาแล้ว เวลาเขย่า ประมาณ 2 ถึง 30 วินาที ในขั้นตอนเขย่า ต้องทำให้น้ำแข็งผสมเข้ากัน กับเครื่องดื่มอย่างรวดเร็ว สุดท้ายเทเข้าไปในแก้วที่เราเตรียมเสิร์ฟ แล้วเติมน้ำแข็งเข้าไปอีกเล็กน้อย นำชานมที่เราเขย่าให้เข้ากันแล้ว เทเข้าไปในแก้วที่เราเตรียมเสิร์ฟ อย่างน้อย 8 ส่วนเต็ม ชานมไข่มุกบราวนชูการ์ ก็เสร็จเรียบร้อยแล้ว เอาละ สำหรับประเภทชานม นอกจากชานมสด และชานมผสมแบบทั่วไปแล้ว ตอนนี้ ยังมีอีกเมนูที่นิยมมาก และเป็นกระแสที่สุด ก็คือเครื่องดื่มฟองนม วิธีการทำฟองนม โดยทั่วไป จะใช้วัตถุดิบ วิปป์ครีม นมสด ผงชีส เกลือทะเล อัตราส่วนระหว่างวิปป์ครีมและนมสด จะใช้ วิปป์ครีม 200cc ตามด้วยนมสดของเรา ผสมผงชีสประมาณ 2 กรัม แล้วก็เกลือทะเลประมาณ 1 กรัม เกลือหิมาลัย ทำให้เราถึงเลือกใช้เกลือหิมาลัย อันดับแรกก็กลิ่นหอมในตัว จะโดดเด่นกว่า และจะไม่เค็มจัด แล้วก็ใช้เครื่องตีไข่ไฟฟ้า ตีอย่างรวดเร็ว



ผู้ขายถิ่นใหม่เรียนออนไลน์

สร้างธุรกิจร้านเครื่องดื่ม



p08

เครื่องดื่มประเภทนม

จนทำให้ กลายเป็นฟองนุ่ม ในขั้นตอนที่เราตีวิปปิ้งครีม กลัวที่สุดคือ ตีนานเกินไป จนกลายเป็นฟองนมแข็ง ฟองนมแข็งที่ว่่านั้น จะคล้ายกับครีม ที่ใช้ทาบนหน้าเค้ก เอาละ นักเรียนทุกคน เราจะตีให้ได้ ครีมชั้น ๆ ฟุ้งขึ้นมา เป็นฟองนมนุ่ม ๆ ก็พอ แล้วเทออกมาเพื่อสะดวกต่อการใช้งาน เอาละ หลังจากเตรียมฟองน้ำเสร็จแล้ว ต่อไปเราจะ ผสมชาฟองนมอุณหภูมิลด เราจะใส่ น้ำชาอุณหภูมิลด 250cc น้ำเชื่อม 20cc และน้ำแข็ง 8 ส่วนเต็ม ทำไมต้องใส่น้ำแข็ง ให้อยู่ที่ 8 ส่วน ก็เพื่อให้ น้ำชาในเซกเกอร์ ไม่เป็นพื้นที่ว่างแบบมากเกินไป ซึ่งจะกระทบกับน้ำแข็งมาก จนทำให้น้ำแข็ง ละลายเร็วเกินไป เราจะเขย่าอย่างรวดเร็ว เพื่อให้เครื่องดื่มเย็นลงอย่างรวดเร็ว หลังทำเสร็จแล้ว หยิบแก้วพร้อมเสิร์ฟ 1 ใบ ใส่น้ำแข็ง 6 ส่วน เทน้ำชา เข้าไปในแก้วพร้อมเสิร์ฟ เท 8 ส่วนเต็ม ปริมาณน้ำชาอุณหภูมิลด เทให้อยู่ประมาณ 8 ส่วนเต็มก็พอ และใช้ฟองนมของเรา คลุมไว้ด้านบนของน้ำชาอุณหภูมิลด ก้อยๆ เกลี่ยเข้าไปให้ฟองนมลอย อยู่บนน้ำชา ชาฟองนมอุณหภูมิลด ก็เสร็จเรียบร้อยแล้ว

การประยุกต์เมนูเครื่องดื่มนม ทำได้หลากหลายมาก คุณสามารถผสมด้วย ชาพื้นฐานต่างๆ ตามชอบ เพื่อประยุกต์ใช้ แต่ก็ต้องแนะนำให้ทุกคน ต้องคอยรับฟังความคิดเห็นจากผู้บริโภค จึงสามารถทำออกมา เป็นรสชาติที่ทุกคนชื่นชอบ





ผู้ขายถิ่นใหม่เรียนออนไลน์

สร้างธุรกิจร้านเครื่องดื่ม

p09

ทำความเข้าใจกับพื้นฐานของกาแฟ



อยากชงเครื่องดื่มกาแฟให้อร่อย
สิ่งสำคัญคือต้องปรับใช้
ระดับความเข้มและรสชาติ
ของกาแฟที่แตกต่างกัน



วันนี้จะมาสอนทุกคน ใช้พื้นฐานกาแฟที่แตกต่างกัน เพื่อทำเครื่องดื่มกาแฟชนิดต่างๆ นอกจากนมและนมข้าวโอ๊ต ที่เราเห็นได้ทั่วไปแล้ว บางครั้งเราก็สามารถใช้ความคิดสร้างสรรค์ โดยนำผลไม้ หรือเครื่องดื่มน้ำผลไม้ต่าง ๆ มาช่วยให้เครื่องดื่มกาแฟของคุณ อร่อยยิ่งขึ้น และน่าสนใจยิ่งขึ้น เครื่องดื่มกาแฟทั่วไป สามารถแบ่งเป็นพื้นฐานเอสเปรสโซ หรือพื้นฐานอเมริกาโน่ ตอนนี้จะสาธิตวิธีการใช้ เครื่องชงกาแฟกึ่งอัตโนมัติให้ทุกคน เริ่มแรก เราจะหยิบคัมชงก่อน แล้วนี่คือ เครื่องบดเมล็ดกาแฟ โดยทั่วไปเราจะกด 2 ครั้ง เพื่อได้ผงกาแฟ ในปริมาณที่เหมาะสม โดยพื้นฐานแล้ว ผงจะเต็มประมาณ 9 ส่วน หลังจากนั้น เราจะกลับมาตรงนี้ หยิบแทมเปอร์ กดผิวให้เรียบ เหมือนแบบนี้ จากนั้น เราจะได้คัมชงกาแฟ เวลาใส่คัมชง จะต้องยึดให้แน่น เพราะเครื่องชงกาแฟ เป็นเครื่องที่ใช้แรงดันอากาศ เมื่อน้ำร้อนถูกปล่อยออกมาด้วยความดัน หากคัมชงที่ไม่ได้ยึดให้แน่น จะกระเด็นออกมาได้ง่ายมาก ซึ่งจะอันตรายมาก ดังนั้นเป็นสิ่งที่ ต้องระวังเป็นพิเศษ ถ้าพร้อมแล้ว เราจะหยิบแก้ว ออกมา กดปุ่มสกัด ในขณะที่สกัดกาแฟ เราใช้เวลานี้ มาเตรียนนม เมนูที่จะสาธิตให้ดูในวันนี้คือ ลาเต้ร้อน มีรายละเอียด ที่ต้องขอให้ทุกคนใส่ใจคือ เพื่อให้ฟองนม สามารถขึ้นฟูได้ง่าย ๆ โดยทั่วไป เราจะใช้ นมที่ค่อนข้างเย็น โดยทั่วไป การเพิ่มความร้อนให้นมสด จะไม่ให้ถึงเดือด ต้องอยู่ประมาณ 80 องศา 80 องศาจะช่วยให้เกิด ฟองนมที่เหมาะสมที่สุด หากสูงกว่า 80 องศา จะทำให้นมเสื่อมคุณภาพ เพราะอุณหภูมิที่สูง และจะมีกลิ่นแปลก นี้เป็นจุดที่เราต้องระวังเป็นพิเศษ ในขณะทำลาเต้ เมื่อฟองเสร็จเรียบร้อยแล้ว เราจะเห็นว่า ข้างบนจะมี ฟองที่ดูแห้งและคัมเล็กน้อย ต้องจัดการมันก่อน หลังจากอุ่นนมเรียบร้อยแล้ว เราสามารถ เทนมร้อนลงในแก้ว จากนั้น เทกาแฟเอสเปรสโซลงไป แบบนี้ ลาเต้ร้อน ที่อร่อยและอบอุ่น ก็เสร็จแล้ว เอาละ ต่อไป เราจะแนะนำแบบที่สอง เครื่องดื่มที่ใช้พื้นฐานเอสเปรสโซ โดยมีชื่อว่าเอสเปรสโซโรมาโน โดยหลักก็คือ เอสเปรสโซ ผสมกับน้ำมะนาว เริ่มแรก เหมือนกันเลย เราจะหยิบคัมชงก่อน ใส่ผงกาแฟในปริมาณพอเหมาะ ทำการกดทับ เนื่องจากเราจะทำเครื่องดื่ม เอสเปรสโซโรมาโนแบบเย็น ดังนั้น เราจะต้องใช้ ปริมาณเอสเปรสโซมากกว่า หยิบ 50 กรัม ขณะที่รอกาแฟสกัดอยู่ เราสามารถเติมน้ำแข็งไว้ก่อน ทำนองเดียวกัน น้ำแข็งของเราจะใส่ ประมาณ 8 ส่วนเต็ม หลังจากสกัดเรียบร้อยแล้ว มาแนะนำวัตถุดิบสำคัญของ เอสเปรสโซโรมาโน อย่างแรก จะเป็นน้ำผึ้ง 30cc น้ำมะนาวเข้มข้น 30cc นอกจากนี้ยังมี น้ำโซดาที่จะใส่ตอนสุดท้าย ตรงนี้ทุกคนน่าจะได้เห็นแล้ว มะนาวฝาน และโลม์ฝาน ตรงนี้ ขอเล่าเรื่องราวเล็ก ๆ ที่น่าสนใจให้ทุกคนฟัง ที่จริงแล้ว เอสเปรสโซโรมาโน มาจากพื้นที่ซิจิลเลีย ในอิตาลี ซึ่งที่นั่นผลิตมะนาวสีเหลืองจำนวนมาก พวกเขาจึงนำวัตถุดิบนี้ มาทำเป็นส่วนผสมที่เพิ่มรสชาติ ให้กับเครื่องดื่ม ไม่คิดว่าหลังจากเปิดตัวแล้ว ได้รับความนิยมอย่างมาก ปัจจุบันก็ได้กลายเป็นเครื่องดื่มกาแฟ ที่ได้รับความนิยมไปทั่วโลก ตอนนีเรามา ทำขั้นตอนที่เหลือต่อ เริ่มแรก ทำนองเดียวกัน เราใส่น้ำแข็ง ให้ถึงประมาณ 8 ส่วน จากนั้น เราเทน้ำผึ้ง การเทน้ำผึ้งเป็นอันดับแรก



ผู้ขายถิ่นใหม่เรียนออนไลน์

สร้างธุรกิจร้านเครื่องดื่ม



p10

ทำความเข้าใจกับพื้นฐานของกาแฟ

ก็เพราะส่วนผสมน้ำผึ้งนี้ ก่อนข้างเหนียว เดียวจะได้ใช้ความร้อน จากเอสเปรสโซ ทำให้น้ำผึ้งละลาย จากนั้น เราจะได้ เอสเปรสโซ 50cc ที่สกัดไว้ก่อนหน้านี้ จากนั้น ใส่น้ำโซดาของเรา ให้อยู่ประมาณ 8 ส่วนเต็ม สุดท้ายก็ใส่น้ำมะนาวเข้มข้น เน้นอนว่า ถ้าหากคุณ อยากให้เครื่องดื่มนี้ ดูโดดเด่นขึ้น เราสามารถใช้โลม์ผ่าน 1 ชั้น มาทำการตกแต่ง แบบนี้ เครื่องดื่มกาแฟที่เติมด้วย กลิ่นหอมผลไม้และคลายร้อน ก็สำเร็จแล้ว ต่อไป เราจะสาธิตเครื่องดื่มกาแฟ อีกแบบที่โซอเมริกาโน่ เป็นพื้นฐาน โดยมีชื่อว่ากาแฟโอเล่ กาแฟโอเล่ หลัก ๆ แล้ว มาจากภาษาฝรั่งเศส café au lait ถ้าแปลตามนั้น café ในภาษาฝรั่งเศส หมายถึงกาแฟ lait หมายถึงนม ดูจากชื่อจะเห็นได้ว่า ผลิตภัณฑ์นี้ มีส่วนผสมหลัก ก็คือกาแฟดำและนม ถือว่าทำได้ไม่ยาก และเป็นเครื่องดื่ม ที่ได้รับความนิยมมาก อย่างแรก กาแฟและนมจะเป็น สัดส่วนปริมาณ 1 ต่อ 1 เราจะใส่น้ำแข็งให้เต็ม 8 ส่วนเหมือนกัน เทนมลงไปก่อน จากนั้น เทกาแฟดำเข้าไป เพียงเท่านี้ เครื่องดื่มกาแฟ ที่ทำง่ายและอร่อย ก็สำเร็จแล้ว เมื่อทุกคนเรียนจบหลักสูตรในวันนี้ คงเริ่มเข้าใจ แนวคิดพื้นฐานในการทำเครื่องดื่ม ที่เป็นเมนูกาแฟแล้ว ที่จริงแล้ว กาแฟ ได้รับความนิยมในได้ทุกวัน สูงมาก

หากสนใจร้านเครื่องดื่ม เป็นตัวเลือกสร้างธุรกิจ ขอเพียงเพิ่มความคิดสร้างสรรค์อีกเล็กน้อย

ไม่ว่าเป็นตุรกีร้อนที่ร้อนจัด หรือฤดูหนาวที่หนาวจัด ล้วนสามารถทำให้เครื่องดื่มของตนเอง กลายเป็นสินค้าโดดเด่นขึ้นมาได้





ผู้ขายถิ่นใหม่เรียนออนไลน์

สร้างธุรกิจร้านเครื่องดื่ม

p11

ประเภทผลไม้ปั่น



ไต้หวันเป็นอาณาจักรแห่งผลไม้
ผลไม้ปั่นตามฤดูกาล จะต้องเป็น
เครื่องดื่มยอดขายดีในฤดูร้อน
สำหรับร้านเครื่องดื่มของคุณ



สิ่งที่จะแนะนำในวันนี้คือ เครื่องดื่มประเภทผลไม้ปั่น ตรงจุดนี้ ขอเตือนนักเรียนทุกคนว่า เวลาที่เลือกผลไม้ พยายามใช้ผลไม้ตามฤดูกาล นอกจากจะมีรสชาติที่ดีแล้ว ต้นทุนก็ค่อนข้างประหยัด ยิ่งกว่านั้น ยังเป็นการสนับสนุนเกษตรกรของไต้หวันอีกด้วย และยังสามารถกลายเป็น กิจกรรมการตลาดสำหรับเครื่องดื่มได้ โดยเฉพาะเวลาทำเป็นผลไม้ปั่นจะสามารถยกระดับ ให้มีเนื้อสัมผัสที่ก้าวขึ้นอีกขั้น ต่อไป เราจะใช้เกรปฟรุต และสับประรดมาเป็นวัตถุดิบทำเป็นเมนูเกรปฟรุตเกล็ดหิมะ สิ่งที่เราเลือกใช้นี้ในวันนี้คือ สับประรดสดจากไต้หวัน ตัวสับประรดเอง สามารถแบ่งเป็นหลายพันธุ์พันธุ์ที่เราเลือกใช้นี้คือ กวนเถียนหมายเลข 17 ซึ่งกลิ่นหอมของสับประรด และระดับความหวาน จะโดดเด่นกว่า ปริมาณวัตถุดิบที่เราต้องใช้ อยู่ประมาณ 150 กรัม เราจะหั่นสับประรด เป็นชิ้นเล็กๆ ที่ต้องหั่นเป็นชิ้นเล็ก ๆ ก็เพราะว่า อีกสักครู่ เวลาที่เราปั่นน้ำผลไม้ เวลาทำน้ำแข็งปั่น จะปั่นให้ละเอียดได้ง่ายขึ้น เพราะเราไม่ต้องการ สัมผัสถึงโยอาหาร จากผลไม้ ในเครื่องดื่มของเรามากเกินไป เอาละหลังจากเราหั่นเสร็จแล้ว ก็หยิบภาชนะ 1 อัน มาใส่ไว้ก่อน วัตถุดิบส่วนที่ 2 คือ เกรปฟรุตสดของเรา ส่วนเกรปฟรุต มีสรรพคุณต้านอาการเครียด ต่อมาก็เหมือนกัน เราจะหั่นเป็นชิ้นเล็กก่อน วันนี้เลือกใช้เป็นเกรปฟรุตทับทิมแดง ตรงส่วนนี้ใช้เกรปฟรุตทับทิมแดง ในเวลาทำเครื่องดื่ม จะทำให้ มีสีเกรปฟรุต สดใสโดดเด่น เราจะนำผลไม้ มาแบ่งเป็น 8 ชิ้น และเราจะใช้ 3 ชิ้น แกะเนื้อ 3 ชิ้น เป็นส่วนผสมผลไม้สด ในขั้นตอน การหั่นผลไม้ ก็ต้องใช้มีด ขอให้นักเรียน ระมัดระวัง ในการใช้มีด ต่อมาก็เหมือนกัน เราจะหั่นเกรปฟรุตเป็นชิ้นเล็ก ขนาดในการหั่น ความสูงประมาณ 1 ถึง 2 ซม. ก็พอ ไม่ต้องละเอียดมาก ก็ไม่เป็นไร เราจะหยิบแก้ว 1 ใบ เอาไว้ใส่ของ ทั้งหมดนี้ ก็คือขั้นตอน การหั่นผลไม้ หลังหั่นผลไม้เป็นชิ้นเล็กแล้ว ต่อไป วัตถุดิบที่เราจะใช้ มีเครื่องดื่มนมเปรี้ยว แล้วก็น้ำผึ้ง จากนั้นเรา ก็จะเริ่มทำ เกรปฟรุตเกล็ดหิมะแล้ว เริ่มต้น เราจะต้องเตรียม เครื่องปั่นน้ำแข็ง มันจะคล้ายกับเครื่องปั่นน้ำผลไม้มาก นักเรียนที่กำลังฝึกทำอยู่นั้น ต้องใส่ใจเล็กน้อย ตัวเครื่องปั่นน้ำแข็ง จะมีกำลังแรงม้าที่สูงกว่าสามารถบดน้ำแข็ง ให้ละเอียดกว่า ใส่เกรปฟรุตและสับประรดของเรา ตามลำดับ แล้วก็เครื่องดื่มนมเปรี้ยว เครื่องดื่มนมเปรี้ยวเราจะใส่ประมาณ 60cc น้ำผึ้ง ใส่ 30cc นักเรียนทุกคน ในเวลาที่คุ้นเคยกับเครื่องดื่ม หรือเครื่องดื่มชา หรือวัตถุดิบอะไรก็ตาม แนะนำให้นักเรียนทุกคน ใจกว้างแบบนั้น หรืออุปกรณ์ที่ดวงได้ เพื่อมันใจว่า เครื่องดื่มแต่ละแก้วของเรา ทั้งหมดจะเป็นมาตรฐานเดียวกัน และมีรสชาติมาตรฐาน ok ต่อไปเราจะ หยิบแก้วที่เราจะใช้เสิร์ฟเครื่องดื่ม เพื่อตวง ปริมาณน้ำแข็ง โดยทั่วไปเวลาทำน้ำแข็งปั่น เราจะใช้น้ำแข็ง ในปริมาณ 1 แก้วครึ่ง โดยเราจะใส่น้ำแข็งเข้าไป ในปริมาณ 1 แก้วครึ่ง ตวงด้วยแก้วที่เราจะใช้เสิร์ฟเครื่องดื่ม ตอนนี้ ก็ใส่น้ำแข็งอีกครั้งแก้วที่เหลือ แบบนี้ เวลาปั่นเสร็จ ก็จะมั่นใจว่า ปริมาณของเราจะเท่ากับขนาดของแก้ว สำหรับความเร็วในการปั่น โดยทั่วไป เครื่องปั่นน้ำแข็ง จะมี ขั้นตอนหนึ่ง เป็นการบดน้ำแข็ง ความหมายการบดน้ำแข็งก็คือ เราจะเปิดกำลังให้สูงสุด กดปุ่มแล้วปล่อย ไม่ค้างไว้ ประมาณ 3 ครั้ง หลังจากบดน้ำแข็ง 3 ครั้ง



ผู้ย้ายถิ่นใหม่เรียนออนไลน์

สร้างธุรกิจร้านเครื่องดื่ม

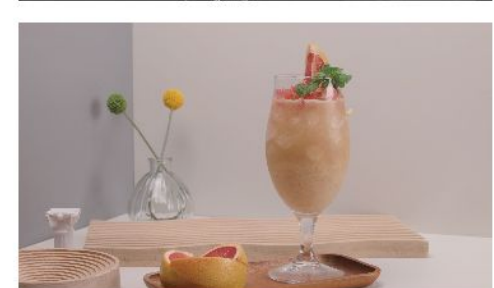


p12

ประเภทผลไม้ปั่น

เราจะปรับ ความเร็วของเครื่องปั่นน้ำแข็ง หมุนไปตรงประมาณ 8 ในขั้นตอนการทำงานของเครื่องปั่นน้ำแข็ง มีเป้าหมายเพื่อปั่นให้น้ำแข็ง กลายเป็นเกล็ดน้ำแข็งละเอียด ดูเหมือนเกล็ดหิมะ ปั่นจนในเครื่องปั่นของเรา ไม่มีน้ำแข็งเหลืออยู่ ก็เสร็จแล้ว หยิบแก้วเครื่องดื่มที่เราเตรียมเสิร์ฟ เทน้ำแข็งปั่นของเรา เข้าไปในแก้ว นักเรียนทุกคน ในช่วงแรกของการสร้างธุรกิจ ทางอาจารย์ขอแนะนำว่า การนำผลไม้มาใช้นั้น สามารถใช้ผลไม้ตามฤดูกาล การใช้ผลไม้สดตามฤดูกาล นอกจากเป็นการลดต้นทุนแล้ว ในด้านวัตถุดิบอาหาร จะมีกลิ่นหอมที่โดดเด่นกว่า ต้นทุนก็ต่ำกว่า สุดท้าย ก่อนเครื่องดื่มจะพร้อมเสิร์ฟ เราสามารถ ใส่เกรปฟรุตสดเล็กน้อย ในเครื่องดื่มที่เราเตรียมเสิร์ฟ เพิ่มสีส้มเล็กน้อย เป็นการตกแต่ง เพิ่มความสวยงาม ให้กับเครื่องดื่มของเรา หลังจากทำเครื่องดื่มเสร็จแล้ว เราสามารถวาง ใบสะระแหน่สดใหม่ไว้ข้างบน ใบสะระแหน่สด ในได้ทุกวัน มีหลายชนิดมาก แล้ว เราจะเลือกใช้สะระแหน่ญี่ปุ่น กลิ่นหอมของมัน จะโดดเด่นกว่า ตบสักเล็กน้อย บนเครื่องดื่มของเรา แล้ววางไว้ด้านบน เป็นการตกแต่ง เกรปฟรุตเกล็ดหิมะของเรา ก็เสร็จเรียบร้อยแล้ว

โลกของเครื่องดื่มเขย่า มีเมนูประยุกต์ใช้ได้นับพันนับหมื่น นักเรียนไม่ต้องจำกัด วิธีทำงานแบบตายตัว ควรกล้าที่จะทดลอง สูตรผสมที่แตกต่างกัน สร้างความเป็นเอกลักษณ์ บนเส้นทางธุรกิจของตนเอง



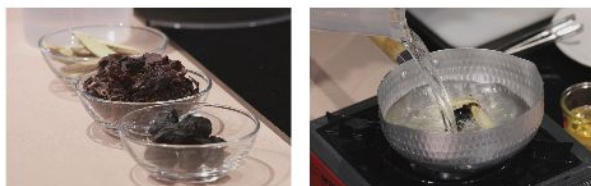


ผู้ขายถิ่นใหม่เรียนออนไลน์

สร้างธุรกิจร้านเครื่องดื่ม

p13

ประเภทขนานาชาติ ชาผลไม้เทศา



ชาดอกไม้ต่าง ๆ จากทั่วโลก
ต่างมีรสชาติที่เป็นเอกลักษณ์ คุณรู้หรือไม่
ชาดอกไม้ของไต้หวันก็พิเศษไม่แพ้กัน



วันนี้จะมาแนะนำ เครื่องดื่มสไตล์นานาชาติให้กับทุกคน แต่ว่า คุณรู้หรือไม่ว่า เครื่องดื่มสไตล์นานาชาตินั้น ก็เชื่อมโยงกับท้องถิ่นได้
ที่ไต้หวัน มีชาดอกไม้สดมากมาย มีกลิ่นหอมอันเป็นเอกลักษณ์ เช่น ชาผลไม้เทศา ที่ใช้ดอกกระเจี๊ยบเป็นพื้นฐาน
ปรุงแต่งออกมาเป็นรสชาติ ที่ทุกคนชื่นชอบ เมื่อทานคู่กับชายามบ่าย ก็จะสุดยอดไปเลย วันนี้จะพาทุกคน มาทำชาผลไม้เทศา
เราจะแนะนำวัตถุดิบก่อน อันดับแรก จะเป็นดอกกระเจี๊ยบ ดอกกระเจี๊ยบจะมีการเพาะปลูก เป็นจำนวนมาก ที่ไถจงและฮัวเหลียน
มีคุณภาพดีที่สุดในไต้หวัน วัตถุดิบที่ต้องใช้ ในเครื่องดื่มขนานาชาติ อย่างที่ 2 เป็นชะเอม อย่างที่ 3 เป็น บวยดำ
อย่างที่ 4 เป็นน้ำแครนเบอร์รี่ น้ำแครนเบอร์รี่ อุดมไปด้วยวิตามิน C อย่างที่ 5 น้ำแอปเปิ้ล ยังมีน้ำเชื่อม เริ่มต้น เราจะมาทำ
น้ำบวยก่อน น้ำบวยจะต้องใส่ วัตถุดิบอย่างแรก คือบวยดำ สามารถช่วยเพิ่มกลิ่นหอมถ่าน ในเครื่องดื่มชาของเรา และให้รสเปรี้ยว
วัตถุดิบอย่าง ที่ 2 คือ ชะเอม ในส่วนของชะเอม เราจะใส่ 3 กรัม การใส่ชะเอมตอนทำน้ำบวย คือความหวานที่อยู่ในชะเอม
จะช่วยให้มีกลิ่นหอมติดปาก เราจะใส่น้ำอีก ประมาณ 500cc หลังจากใส่น้ำร้อนแล้ว เราจะนำบวยดำ และชะเอมไปต้มก่อน เวลาต้ม
ต้องให้เดือดประมาณ 30 วินาที ในขั้นตอนนี้ เราจะมาเตรียม หั่นผลไม้ก่อน ผลไม้ที่เราใช้ในวันนี้คือ มะนาวเหลือง
ที่จริงแล้วพันธุ์ของมะนาว มีหลากหลายมาก ที่เห็นบอยในไต้หวัน ส่วนใหญ่จะเป็นเลมอนอัสสัม และเลมอนยูเรก้า ในส่วนของมะนาว
เราจะผ่าให้มีความหนา ประมาณ 0.1 ซม. ต้องใช้ ประมาณ 2-3 ชิ้น ในส่วนของแอปเปิ้ล เราจะเตรียมไว้ 2 ถึง 3 ชิ้นเช่นกัน
เริ่มจากน้ำแอปเปิ้ล มาผ่าครึ่ง ลักษณะของแอปเปิ้ลผ่าแล้ว จะใช้ ความหนาประมาณ 0.1 ซม. ต้องใช้ประมาณ 2 ถึง 3 ชิ้น
หลังจากน้ำเดือดแล้ว เราจะใส่ดอกกระเจี๊ยบลงไป 5 กรัม คนเล็กน้อย ให้เข้าไว อย่างน้อย 1 นาที เพื่อให้กลิ่นหอมซา
จากดอกกระเจี๊ยบ และกลิ่นหอมหวานของดอกกระเจี๊ยบ สามารถคายตัวออกมา ระหว่างที่เราทำการต้มนั้น ค่อย ๆ เคี่ยวไปจะดีกว่า
ปรับเป็นไฟอ่อน ค่อย ๆ เคี่ยว ค่อย ๆ เคี่ยว หลังจากน้ำเดือด และใช้เวลาเคี่ยวแล้ว เราสามารถแซ่ไว้ก่อน หลังจากแซ่เสร็จ
เราก็นำมาขงทีเดียว ให้ได้ปริมาณมาก และนำเศษดอกกระเจี๊ยบ ซ้อนออกมา เหลือแต่น้ำชา สีของน้ำชา นั้น มาจากดอกกระเจี๊ยบของเรา
ในระหว่างการต้ม มันจะปล่อย สารแอนโทไซยานินในตัวออกมา สารแอนโทไซยานินเป็นสีสุขภาพ ที่จำเป็นสำหรับร่างกาย ok
หลังสกัดน้ำชาเสร็จแล้ว อันดับแรก เราจะทำให้น้ำชาเย็นก่อน เราใช้น้ำเย็นประมาณ 1 หม้อ หรือน้ำเย็น 1 กระละมัง และเชกเกอร์
ที่ร้านเครื่องดื่มเขา จะต้องได้ใช้งานแน่นอน เราจะนำอุปกรณ์ของเรา แซ่ไว้ในน้ำแข็ง เพื่อทำให้เย็น ทำไมน้ำชา
จึงต้องทำให้เย็นก่อน การทำเช่นนี้ มีเป้าหมายเพื่อ ในเวลาที่คณทำน้ำชา หากกลิ่นชาไม่แรงพอ เมื่อคุณใส่น้ำแข็งเพิ่มเข้าไป
จะทำให้หน้าจื่อจางเข้าไปอีก ดังนั้น ไม่ว่าจะเป็นเครื่องดื่มชา หรือเครื่องดื่มขนานาชาติ น้ำชาของคุณ จะต้องรักษาไว้
ในสภาพที่เย็นเล็กน้อย ค่อยนำมาผสม หลังจากทำให้เย็นแล้ว ต่อไปเราจะเริ่มผสม เอาละ เราจะเริ่มผสม ชาผลไม้เทศาของเรา
สิ่งแรกที่เรต้องใช้คือ เชกเกอร์ของเรา เติมน้ำกระเจี๊ยบ 150cc สำหรับแก้วดวง มีหน้าที่หลักคือ เวลาดวงน้ำชา สามารถดวงได้



ผู้ขายถิ่นใหม่เรียนออนไลน์

สร้างธุรกิจร้านเครื่องดื่ม



p14

ประเภทขนานาชาติ ชาผลไม้เทพธิดา

จำนวน cc ที่เราต้องการอย่างแม่นยำ วัดดูตัวอย่างที่ 2 ที่เราจะใส่น้ำแคนเบอร์รี่ น้ำแคนเบอร์รี่จะมีวิตามิน C ที่ร่างกายคนเราต้องการ และยังสามารถเพิ่มกลิ่นหอม ส่วนที่เราต้องเติมเข้าไป จะเป็นน้ำแคนเบอร์รี่ 60cc วัดดูตัวอย่างที่ 3 คือ น้ำแอปเปิ้ล แม้ว่าผลไม้สด จะมีกลิ่นหอมในตัวอยู่แล้ว แต่ในสูตรชาผลไม้เทพธิดาของเรา จะเติมน้ำแอปเปิ้ลเข้าไปอีก เพื่อช่วยเพิ่มให้ มีกลิ่นหอมที่หลากหลายขึ้น หลังจากที่เราใส่น้ำแอปเปิ้ล 60cc แล้ว สุดท้ายจะใส่น้ำเชื่อม น้ำเชื่อมสำหรับเพิ่มความหวาน และเป็นการเพิ่มกลิ่นน้ำตาลอ้อย ปริมาณ cc ของน้ำเชื่อมที่ใส่ จะเป็น 30cc และใส่น้ำแข็งในเชกเกอร์ของเรา ให้ปริมาณอยู่ที่ประมาณ 8 ส่วนเต็ม การได้เขย่าเชกเกอร์อย่างเต็มที่ นอกจากช่วยให้ผลิตภัณฑ์ของเรา ผสมกันอย่างกลมกลืน และการมีน้ำแข็งอยู่ข้างใน ยังทำให้เกิดความเย็น เพื่อตอบโจทย์ดูรอน เขย่าให้ผสมเข้าด้วยกัน ประมาณ 8 ถึง 15 ครั้ง เขย่าขึ้นลงซ้ายขวา แล้วหยิบแก้วสวย ๆ สักใบ ใส่น้ำแข็ง ประมาณถึง 5 ส่วน ใส่น้ำเชื่อมเหลืงผ่าน ที่สไลม์ และแอปเปิ้ลผ่านด้วย นำน้ำชาที่เขย่าให้ผสมเข้าด้วยกันแล้ว เทเข้าไปในแก้ว แล้วนำดอกกระเจี๊ยบแห้ง วางไว้ที่ปากแก้ว เพื่อตกแต่ง เพิ่มสีสัน และเพิ่มกลิ่นหอมชา สุดท้าย ชาผลไม้เทพธิดาก็เสร็จแล้ว

ชาดอกไม้ที่มีรสชาติเป็นมิติ กลิ่นหอมที่ติดปาก ทำให้ผู้ที่ได้ดื่มประทับใจ โดยเฉพาะสำหรับกลุ่มผู้หญิง จะมีแรงดึงดูดอย่างมาก ทุกคนสามารถหมั่นฝึกทำได้





ผู้ขายถิ่นใหม่เรียนออนไลน์

สร้างธุรกิจร้านเครื่องดื่ม

p15

เงินทุนสร้างธุรกิจ



เปิดร้านเครื่องดื่มนั้น ก็ไม่ยาก
แต่การเลือกให้ถูก สำคัญยิ่งกว่าความพยายาม
มีการวางแผนล่วงหน้าอย่างสมบูรณ์
และใช้เงินทุนอย่างเหมาะสม คุณก็จะมี
ร้านเครื่องดื่ม เป็นของตัวเอง อย่างง่าย ๆ



เชื่อว่าทุกคนมีความฝันจะสร้างธุรกิจ โดยเฉพาะหลังจาก ได้ทำความรู้จักขั้นต้น กับรูปแบบธุรกิจของร้านเครื่องดื่ม และเรียนรู้สูตรพื้นฐาน ในการชงเครื่องดื่มต่าง ๆ แล้ว ทุกคนคงอยากลอง เปิดร้านเครื่องดื่มของตัวเอง ดังนั้น วันนี้เราจะพาทุกคนมารู้จักกับ หน้าร้านที่ถูกต้อง ควรเลือกยังไง เริ่มต้นขั้นแรกในการสร้างธุรกิจ ขั้นแรกในการสร้างธุรกิจ เราจะต้องทำการสำรวจก่อนเปิดร้านให้ดี เราต้องรู้ว่าตนเอง ต้องการเงินทุนสร้างธุรกิจมากน้อยแค่ไหน จากนั้นต้อง จัดการและวางแผนเงินทุนสร้างธุรกิจนี้อย่างระมัดระวัง และให้เงินทุนสร้างธุรกิจให้เกิดประโยชน์อย่างแม่นยำ ช่องทางในการขอเงินทุน มีมากมาย แต่วิธีการใช้ ทรัพยากรเหล่านี้ ก็เป็นวิชาสำคัญ การขอเงินทุน จริง ๆ แล้วจะมี 3 รูปแบบ อันดับแรกเป็น เงินกู้สร้างธุรกิจของรัฐบาล ต่อมาเป็น เงินกู้สร้างธุรกิจของธนาคาร สุดท้ายเป็น การกู้ยืมส่วนตัว จริง ๆ แล้วรัฐบาลมีโครงการ เงินกู้สร้างธุรกิจหลายอย่าง ตัวอย่างเช่น เงินกู้สร้างธุรกิจเฟื่องหวงของกระทรวงแรงงาน ช่วงที่ผ่านมา ได้สอบถามธนาคารมาหลายแห่ง หลังเปรียบเทียบเงินกู้ของแต่ละธนาคารแล้ว พบว่าไม่ค่อยเหมาะกับฉัน ก็เลยไม่คิดจะ กู้เงินจากธนาคาร หลังจากนั้น โดยบังเอิญ ได้รู้จักเงินกู้เฟื่องหวงสำหรับธุรกิจขนาดย่อม รู้สึกว่า ฉันมีคุณสมบัติค่อนข้างเหมาะสม ก็เลยคิดว่า จะใช้เงินกู้ทางนี้ เป็นเงินสร้างธุรกิจก้อนแรกของฉัน คู่มือบริการของโครงการนี้คือ ผู้หญิงอายุต่ำกว่า 45 ปี ประชากรวัยกลางคนอายุ 45 ถึง 60 ปี และประชากรอายุต่ำกว่า 65 ปีบนเกาะทางไกล บริการนี้เป็นโครงการ กระตุ้นประชากร ในการสร้างธุรกิจของตน รายการบริการรวมถึง พัฒนาการสร้างธุรกิจขนาดย่อม เงินกู้สร้างธุรกิจ ชดเชยดอกเบี้ย โครงการค้ำประกันสินเชื่อไฟแนนซ์ และบริการที่ปรึกษาสร้างธุรกิจ เป็นต้น ประชาชนแต่ละคน จำกัดยื่นขอได้ 2 ครั้ง หลังจากกู้เงินสำเร็จแล้ว เราจะต้องวางแผน ใช้เงินทุนก้อนนี้ อย่างแม่นยำ เพื่อให้เงินทุนก้อนนี้ กลายเป็นบุญเจ นำสู่ความสำเร็จให้กับเรา เงินทุนที่กู้มาด้วยความพยายาม สามารถใช้ในหลายช่องทาง เราสามารถแบ่งเป็นหลายส่วน เพื่อนำไปใช้ประโยชน์ ยกตัวอย่าง เราสามารถใช้เงินทุนนี้ จ่ายค่าเช่าร้าน และเงินประกัน หรือการตกแต่งหน้าร้านของคุณ ก็อาจต้องใช้เงินทุนนี้เหมือนกัน สิ่งที่สำคัญมากในตรงนี้คือ คุณต้องรู้ว่า ยอดขายของคุณ ควรเป็น 10 เท่าของค่าเช่า เมื่อคุณมีทัศนคติในตัวเลขแบบนี้ คุณก็จะรู้ว่า เงินทุนในมือของคุณ และค่าเช่าของคุณ ควรใช้จ่ายและประเมินยังไง ฉันได้เดินดูหน้าร้าน ในบริเวณนี้ กำลังเปิดให้เช่าหลายแห่ง พบว่าจริง ๆ แล้ว ถึงค่าเช่าจะไม่ได้สูงมาก แต่ถ้าฉันต้องการ ตกแต่งใหม่ และซื้ออุปกรณ์ จะเป็นค่าใช้จ่ายที่ไม่น้อยเลยทีเดียว ทำให้ฉันตัดสินใจไม่ถูกเลย และมีคนแนะนำว่า ถ้าเป็นการสร้างธุรกิจ อาจเริ่มจากวิธีเช่าร้าน เป็นการสร้างธุรกิจได้ ถ้าทำแบบนี้ทั้งหน้าร้าน และอุปกรณ์ของพวกเขา แม้จะไม่ใช่อะไรใหม่ล่าสุด แต่ถ้าทำแบบนี้ จะสามารถช่วยฉัน ประหยัดค่าใช้จ่ายได้ไม่น้อยเลยทีเดียว ต้นทุนจะลดลงมาก ฉันเลยคิดว่า วิธีนี้ ก็น่าจะดีเหมือนกัน ในอินเทอร์เน็ตตอนนี้ ก็มีเว็บไซต์เช่าร้านเยอะพอสมควร หรือ กลุ่มโซเชียลสำหรับการเช่าร้าน ในนั้นก็มีข้อมูลเยอะอยู่ แล้วฉันก็ได้เห็น หน้าร้านที่คิดว่าใช้ได้



ผู้ขายถิ่นใหม่เรียนออนไลน์

สร้างธุรกิจร้านเครื่องดื่ม



p16

เงินทุนสร้างธุรกิจ

และอยากจะลองทำดู รวม ๆ ก็มีหลายร้านอยู่ ผู้ที่คิดจะสร้างธุรกิจ สามารถลองค้นหา หน้าร้านที่รอเช่า เพื่อเริ่มต้นสร้างธุรกิจ จะช่วยประหยัดเงินทุนได้มาก แต่ขณะเดียวกัน ก็ต้องเตือนทุกคนว่า ขั้นตอนในการเช่าร้าน ก็ต้องมีปัญหาเกิดขึ้นบ้าง ต้องไปดูเองที่หน้างาน สัมผัสสภาพในพื้นที่ ค่อยดำเนินธุรกรรมเช่า ถึงแม้ผมสนับสนุนอย่างมาก ให้ทุกคนเลือกวิธีเช่าร้าน แต่ต้องจำไว้ว่า ในการเช่าร้านนั้น คุณไม่ได้เช่ามา เฉพาะอุปกรณ์และเครื่องมือ แต่คุณต้องเช่า ทั้งยอดขายของร้าน ต้องเช่าโอกาสจากร้านหนึ่งร้าน ต้องเช่าช่วงเวลาสำหรับการเปิดร้านของคุณ ในขณะที่เราหาเงินทุนสร้างธุรกิจ และจัดสรรทรัพยากร เราก็ต้องใช้เวลารเรียนรู้ แวดวงที่คุณอยู่ จะมีแหล่งลูกค้าประเภทไหนบ้าง อย่างไรก็ตาม เงินทุนที่กู้เอื้อมมานั้น ไม่ได้ง่ายดาย เราจะต้องใช้จ่ายเงินเหล่านี้ ให้เกิดประโยชน์ทุกสตางค์ ให้เงื่อนไขสร้างธุรกิจสำเร็จนั้น ง่ายขึ้นเรื่อย ๆ สำหรับเรา

ในขณะที่คุณหาหน้าร้าน จะต้องมองตัวเอง เป็นผู้บริโภคหนึ่งคน เดินไปตามฝูงคน แบบนี้ คุณก็สามารถพบว่า กลุ่มผู้บริโภค เคลื่อนไหวไปในทิศทางไหน คุณก็สามารถประเมินได้ว่า ทำเลที่คุณอยากเปิดร้าน เหมาะสมหรือไม่ ถูกต้องหรือไม่ เราสามารถประเมิน ด้วยหลายวิธี เพื่อดูว่า ทำเลเปิดร้านของคุณ เหมาะสมหรือไม่ ถูกต้องหรือไม่

เช่น รูปแบบช่องทางจำหน่ายในย่านการค้า หรือที่ตั้งทางภูมิศาสตร์ แล้วมีคู่แข่งที่อยู่บริเวณใกล้เคียง ๆ หรือไม่ หรือตำแหน่งร้านเพื่อนบ้านของคุณ เป็นต้น สำหรับทำเลเปิดร้าน รูปแบบของตลาดเป็นสิ่งสำคัญยิ่ง รูปแบบตลาดที่แตกต่างกัน จะต้องการเครื่องมือที่แตกต่างกัน อย่างโซนที่อยู่อาศัย โซนการค้า โซนการค้าผสมที่อยู่อาศัย โซนโรงเรียน เป็นต้น

ในโซนโรงเรียน ก็ต้องเน้นเครื่องดื่มราคาถูก และหลังดื่มแล้ว จะรู้สึกไม่อิ่มท้อง จึงจะดึงดูดกลุ่มนักเรียนได้ฉันได้มาสำรวจที่ สถานี MRT นี้ 3-4 ครั้งแล้ว ตอนนั้นฉันอยู่ที่นี้ 1 ชั่วโมงแล้ว ฉันพบว่า คนที่เดินผ่านแถวนี้ ส่วนใหญ่เป็นวัยหนุ่มสาว ชายและหญิง แบ่งเป็นครึ่ง ๆ และฉันก็พบว่า ถึงแม้ไม่ใช่เวลาเข้าออกงาน แต่คนยังพอเยอะอยู่ และโดยหลักแล้ว จะเดินไปทางนี้ ดังนั้นฉันมองว่า จะเป็นทำเลดีสำหรับการเปิดร้าน ผู้คนสัญจรค่อนข้างเพียงพอ ในขณะที่เดินตามฝูงคนไป ระหว่างที่เคลื่อนไหวนอยู่

คุณสามารถมองดูบริเวณรอบ ๆ จะมีคู่แข่งในธุรกิจเดียวกันหรือไม่ หรือร้านที่เป็นร้านเพื่อนบ้าน กับร้านเครื่องดื่มของคุณได้หรือไม่ อะไรคือร้านเพื่อนบ้าน ก็คือร้านที่ขายสินค้าที่สามารถ ส่งเสริมซึ่งกันและกันกับคุณ ร้านเพื่อนบ้านที่ดีของร้านเครื่องดื่ม ก็คงต้องเป็นร้านสุกี้หม้อไฟ เลือกสถานที่ให้ถูก แหล่งลูกค้าของคุณ ก็จะถูกดึงดูดมาที่ร้านเครื่องดื่มของคุณได้ง่าย ๆ จำไว้ ถ้าคุณจะสร้างธุรกิจ จะต้องไปสำรวจตลาดที่หน้างานด้วยตนเอง ของทุกอย่าง คุณจะตรวจสอบด้วยตาตัวเอง

รายละเอียดทั้งหมดที่คุณเห็น เมื่อถึงเวลา ก็จะกลายเป็นกลยุทธ์ ที่จะนำร้านไปสู่ความสำเร็จ

บริหารเงินทุนสร้างธุรกิจ ใช้อย่างเหมาะสมให้เกิดประโยชน์มากที่สุด จึงสามารถ ช่วยคุณ เปิดร้านเครื่องดื่มให้สำเร็จ





ผู้ขายถิ่นใหม่เรียนออนไลน์

สร้างธุรกิจร้านเครื่องดื่ม

p17

กลยุทธ์สร้างแบรนด์



ร้านเครื่องดื่มของคุณ ต้องการให้ใครได้ดื่ม
เมื่อเรามีเป้าหมายที่ชัดเจน
วางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ให้ถูกต้อง
หลังจากได้รับการยอมรับจากลูกค้าแล้ว
ต่อไปเป็นเวลาที่ยากดื่มเครื่องดื่ม
ทุกคนก็จะคิดถึงร้านของคุณ



เมื่อเงินทุนของเราเพียงพอ เลือกหน้าร้านได้แล้ว เราต้องไตร่ตรองให้ดี ในการวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ของเรา เราต้องจำไว้เรื่องหนึ่ง
คุณไม่สามารถ เอาใจลูกค้าได้ทั้งหมด ต้องชัดเจนกลุ่มเป้าหมาย สำหรับร้านเครื่องดื่มของคุณ วางตำแหน่งอย่างแม่นยำ ตั้งแต่ราคา
ฟังก์ชันของผลิตภัณฑ์ ประสบการณ์ในการซื้อ จนถึงการออกแบบบรรจุภัณฑ์ เมื่อทั้งหมดนี้ ได้เข้าถึง กลุ่มลูกค้าของคุณแล้ว
ก็จะเป็นกุญแจสู่ความสำเร็จ แบรนด์ จะวางตำแหน่งได้สำเร็จหรือไม่ สิ่งที่สำคัญคือ ผลิตภัณฑ์ของคุณ ได้แก้ไข
ปัญหาของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหรือไม่ ตลาดเครื่องดื่มมีมากมาย วันนี้ เราจะใช้ช่องทางการค้าสมที่อยู่อาศัย ที่อยู่ใกล้ๆ สถานีมาเป็นตัวอย่าง
เพื่อให้ทุกคนได้เข้าใจถึงวิธีการวางตำแหน่งอย่างแท้จริง เนื่องจากตลาดเป้าหมายของเครื่องดื่มมีความหลากหลาย
ดังนั้น จะต้องชัดเจนต่อการวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ก่อน เราจึงสามารถ โดดเด่นจากสายตาของ ผู้บริโภคมากมาย วันนี้
มาถึงตรงสถานี โชนการค้าสมที่อยู่อาศัยแห่งนี้ โชนการค้าสมที่อยู่อาศัย จะประกอบด้วย แหล่งลูกค้าที่แตกต่างกัน
แหล่งลูกค้าเหล่านี้จะมีใครบ้างนะ อาจจะเป็นผู้อาศัยในพื้นที่ หรือเป็นชาวออฟฟิศ ที่เข้าออกงาน และยังมีนักเรียนที่เรียนอยู่ ช่วงเช้า
กลางวันและกลางคืน จะมีกลุ่มรูปแบบการใช้ชีวิตที่แตกต่างกัน มาทำกิจกรรมต่าง ๆ ในบริเวณนี้ ดังนั้น
การวางตำแหน่งของแบรนด์และผลิตภัณฑ์ ต้องสามารถดึงดูด สายตาของแหล่งลูกค้าเป้าหมาย แล้วทำอย่างไรถึงจะดึงดูด
สายตาของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้ อาจอยู่ที่ราคาผลิตภัณฑ์ของเรา อาจอยู่ที่วิธีการขายของเรา อาจอยู่ที่จุดเด่นของผลิตภัณฑ์เครื่องดื่ม
และอาจอยู่ที่ บรรยากาศในการตกแต่งหน้าร้าน และความเป็นมิตรของพนักงาน ทั้งหมดนี้ ล้วนเป็นสิ่งสามารถดึงดูดสายตา
ของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้ และเป็นกุญแจสำคัญในการวางตำแหน่ง โชนการค้าสมและที่อยู่อาศัยใกล้สถานีนี้
ในกลุ่มผู้บริโภคที่สัญจรไปมา ตามที่เราพูดถึงก่อนหน้านี้คือ ชาวออฟฟิศ ในเวลาที่เข้าออกงาน และเวลาพักเที่ยง
สัญจรเพื่อทานอาหาร กลุ่มคนเข้าออกโรงเรียน และผู้อาศัยในพื้นที่ที่ออกเช้า กลับค่ำ เราต้องคิดว่า ร้านเครื่องดื่มของเรา จะตอบรับ
ลักษณะการใช้ชีวิตของกลุ่มเหล่านี้ได้อย่างไร จะยึดกลุ่มไหน เป็นกำลังหลักในการบริโภคของเรา วิธีการสัญจรของกลุ่มบริโภคหลัก
เป็นอย่างไร ทิศทางไหนเป็นทิศตรงกัน ทิศทางไหนเป็นทิศสวนทาง ไปมาอย่างรวดเร็วหรือช้า ถ้าไปมาอย่างช้า ๆ
การวางตำแหน่งของเราจะตอบสนองได้หรือไม่ สิ่งเหล่านี้เป็นเรื่องที่เราต้องระวัง ใส่ใจ และสังเกต บ้านฉันอยู่หลังสถานี
เวลาเลิกงาน ฉันจะซื้อเครื่องดื่มสักแก้ว ที่ใกล้ ๆ สถานี เพื่อให้รางวัลกับตัวเอง ในการทำงานที่เหน็ดเหนื่อยมาทั้งวัน
การเลือกเครื่องดื่ม ส่วนใหญ่ จะเลือกชาที่รสชาติเรียบง่าย ผสมกับ เครื่องดื่มที่ใสเนื้อผลไม้ ทำให้เวลาดื่มชา สามารถเสริม
วิตามิน C ได้บ้าง ฉันคิดว่า การให้รางวัลตัวเอง ก็ต้องรักษาสุขภาพตัวเองด้วย ชาวออฟฟิศที่เดินทางผ่านสถานี ส่วนใหญ่
จะมีความเครียดจากการเร่งเวลา พวกเขาต้องไปให้ทันรถไฟ ต้องขึ้น MRT ต้องแย่งขึ้นลิฟท์ ต้องรีบเข้านาน ต้องรีบตอบบัตร
เพื่อตอบสนอง รูปแบบใช้ชีวิตของกลุ่มเหล่านี้ เวลาออกแบบเมนู สำหรับเครื่องดื่มของเรา จะต้องเรียบง่ายและชัดเจน
นอกจากนี้ อย่าลืมว่า ในรถ MRT ห้ามรับประทานอาหารนะ ดังนั้นต้องคำนึงถึง ความสะดวกในการพกพา เครื่องดื่มของเรา
หรือคุณสมบัติของเครื่องดื่ม ต้องสามารถเก็บไว้ได้นาน แบบนี้เวลาที่ลูกค้าดื่ม รสชาติของผลิตภัณฑ์ จะไม่ได้รับผลกระทบจากเวลา



ผู้ขายถิ่นใหม่เรียนออนไลน์

สร้างธุรกิจร้านเครื่องดื่ม



p18

กลยุทธ์สร้างแบรนด์

ในโซนการค้าสมัยที่อยู่อาศัย ถ้าไม่ใช่ช่วงพัก หรือช่วงเข้าออกงาน จะมีผู้ค้าออกข้างนอก สำหรับกลุ่มบริโภคประเภทนี้สามารถใช้ เครื่องดื่มชาโร้มน้ำตาล ที่เป็นตัวเลือกยอดนิยม หรือประเภทชาสมุนไพร คลาสสิก อมตะ และจัดพื้นที่ให้เป็น พื้นที่รวมตัวเพื่อพูดคุยสนทนา สำหรับกลุ่มลูกค้าผู้อยู่อาศัย หากมีโรงเรียนอยู่ใกล้ ๆ เราสามารถใส่ใจเป็นพิเศษ กับช่วงที่นักเรียนเลิกเรียน เวลาเลิกเรียนของ โรงเรียนประถมและมัธยมต้น จะมี 2 ช่วงเวลา หนึ่งคือ ตอนเที่ยง สองคือ ช่วงบ่าย 4-5 โมง ช่วงเวลาที่กลุ่มมัธยมปลายสัญจรไปมา จะค่อนข้างมาก แคมกลางวันอาจจะออกไปทานข้าว เราสามารถติดตามการเคลื่อนไหวของนักเรียน ที่เป็นกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย เพื่อจัดแจงแรงงานของเรา และการจัดสรรทรัพยากร เป้าหมายที่ต้องมีช่องทางจำหน่าย ก็เพื่อช่วยให้ผู้บริโภค มีวิธีเข้าถึงผลิตภัณฑ์ที่ต้องการ การสร้างแต่ละช่องทางขึ้นมา จะต้องใช้เงินทุนมากมาย และสะสมประสบการณ์ด้วยเวลา แต่ปัจจุบัน อินเทอร์เน็ตได้พัฒนาขึ้นอย่างสมบูรณ์ ร้านเครื่องดื่มต่าง ๆ สามารถใช้ทั้งระบบ online ซึ่งก็คือการบริโภคออนไลน์ หรือ offline ก็คือวิธีการบริโภคสินค้าที่หน้าร้าน เราสามารถมอบประสบการณ์ในการบริโภค ที่แตกต่างให้กับผู้บริโภค อย่างการบริโภคออนไลน์ เราสามารถอาศัยแบรนด์เสมือนจริงออนไลน์ เพื่อสร้างร้านค้าเสมือนจริง เมื่อมีร้านค้าเสมือนจริง เราก็สามารถ ขายผลิตภัณฑ์ที่มีความแตกต่างโดยไม่ส่งผลกระทบต่อ การวางตำแหน่งแบรนด์ของหน้าร้านจริง แล้วยังเป็นวิธีขยายเวลาบริการ สำหรับร้านค้าจริง ภายใต้เงื่อนไขที่ไม่ต้องเพิ่มต้นทุนค่าเช่า นอกจากไม่ได้เพิ่มต้นทุนค่าเช่าแล้ว ยังต้องนึกด้วยว่า มันสามารถช่วยเพิ่มรายได้และยอดขายให้เรามากขึ้น เมื่อรู้แหล่งลูกค้าเป้าหมายที่ชัดเจน เราก็สามารถ วางแผนการขาย ตามกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในพื้นที่ รวมถึงการแสดงแนวคิดของ ผลิตภัณฑ์ในท้องถิ่น มีราคาที่ย่อมเยา แต่เป็นผลิตภัณฑ์ที่ไม่ธรรมดา วิธีให้บริการลูกค้าอย่างลงตัว เมนูที่อ่านแล้วเข้าใจง่าย การออกแบบภาพ ออกแบบบรรจุภัณฑ์ตามกระแส ออกแบบพื้นที่เพื่อประสบการณ์ของผู้บริโภค ทั้งหมดคนจะเป็นความสามารถในการแข่งขันของแบรนด์ ซึ่งจะกลายเป็นปัจจัยสำคัญ ที่ผู้บริโภคจะซื้อของจากเรา เมื่อเราสำรวจแถวหน้าร้านที่สนใจองไว้ และกำลังจะตั้งกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย เราจะต้องใส่ใจ



ลักษณะและรูปแบบของกลุ่มลูกค้าที่แตกต่างกัน เวลาที่ปรากฏตัว เครื่องดื่มในมือ จะเป็นเครื่องดื่ม ประเภทอะไร ภาชนะของเครื่องดื่ม จะเป็นอย่างไร ความต้องการของชาวออฟฟิศที่มีต่อเครื่องดื่ม นอกจากเครื่องดื่มต้องอร่อยแล้ว ในแก้วและนอกแก้ว ยังต้องการ องค์ประกอบแฟชั่นตามกระแส หากสามารถเพิ่มองค์ประกอบแฟชั่นตามกระแส ที่ได้รับการยอมรับจากภายนอก ก็จะได้รับความสะดวกจาก ชาวออฟฟิศอย่างง่าย ๆ กลุ่มลูกค้าที่ใช้เส้นทางเดินทางเข้าออกงาน เนื่องจากพวกเขามักจะรีบไปทำงาน ดังนั้นเวลาเดินทาง โดยหลักจะค่อนข้างเร่งรีบ ดังนั้น การเลือกหน้าร้าน จะต้องตั้งอยู่ในตำแหน่ง ที่พวกเขาสามารถเอื้อมถึง และอยู่ในทิศทางเดียวกัน กับการเดินทาง เพื่อเพิ่มอัตราการซื้อจากผู้บริโภค และจัดการความสัมพันธ์ลูกค้าให้ดี พร้อมจัดโปรโมชั่นกระตุ้นซื้อซ้ำ เพื่อพัฒนากลุ่มลูกค้าประจำ เกิดพฤติกรรมซื้อ แบบอัตโนมัติ ไม่ต้องคิดมาก

สุดท้าย เราต้องใช้เวลาเปิดตลาดกับหน้าร้าน ให้เวลาลูกค้า ให้ลูกค้ามีโอกาสรู้จักคุณ ยอมรับคุณ และเราต้องมุ่งมั่นต่อไป อย่างอมแพ้ว ๆ ก็สามารถสำเร็จได้



ผู้ขายถิ่นใหม่เรียนออนไลน์

สร้างธุรกิจร้านเครื่องดื่ม

p19

เตรียมเปิดทำการ



เมื่อได้เรียนรู้เคล็ดลับทำการทั้งหมดไปแล้ว
จะบริหารร้านเครื่องดื่มของเรา
ให้ประสบความสำเร็จ
จะไม่ใช่ว่าเรื่องยากอีกต่อไป



วันนี้ผมจะสอนทุกคนว่า ทำยังไง ให้ลูกค้ารู้จักแบรนด์ของคุณ เราสามารถอาศัยโปรโมชั่นต่าง ๆ และวิธีการตลาด เพื่อเข้าถึงผู้ที่อาจเป็นลูกค้าของเราได้ และรักษาลูกค้าที่กลับมาซื้อซ้ำ เพราะนี่เป็นปัจจัยสำคัญ ที่จะนำร้านไปสู่ความสำเร็จ เมื่อมีเงินทุนพร้อมใช้งานได้แล้ว เขาใจถึง สภาพแวดล้อมของตลาด วางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ได้แล้ว จะทำยังไงต่อ ให้ผู้บริโภคได้รู้ว่า ร้านเราเปิดแล้ว จะทำยังไงให้ผู้บริโภคได้รู้จักเรา และสุดท้ายจะต้องให้ผู้บริโภค ยอมรับเรา ดังนั้น วิธีที่จะดึงดูดผู้บริโภค ถือว่าเป็นวิชาสำคัญ สิ่งที่จะแชร์กับทุกคนในวันนี้ คือจะทำการตลาดของร้านอย่างไร เพื่อทำให้ธุรกิจร้านเครื่องดื่มของเรา ไปได้ดีโดยไม่เสียแรงเปล่า ๆ สิ่งแรก หลังเปิดร้านแล้ว ก็ต้องให้ทุกคนรับรู้ว่า ร้านของคุณเปิดแล้ว เมื่อคุณเปิดร้านใหม่ ในช่วงที่ตกแต่งร้าน สามารถโฆษณาที่หน้าร้าน โดยแขวนป้ายไวน์ลีสี่แดง เป็นโฆษณาประกาศล่วงหน้า แล้วในช่วงที่ ร้านใกล้ตกแต่งเสร็จแล้ว สามารถเปลี่ยนมาทำโฆษณา เป็นป้ายแนวนอนสำหรับระยะยาว เช่น สินค้าขายดีของคุณ จะต้องใส่รูปภาพไว้ เพื่อเป็นการส่งเสริม จัดเซตโปรโมชั่น เพื่อดึงดูดสายตาของผู้บริโภค นี่เป็นครั้งแรกที่ฉันเปิดร้านเครื่องดื่ม จริง ๆ ฉันไม่ค่อยคุ้นเคยกับ ในการส่งเสริมการตลาด สำหรับร้านเครื่องดื่ม ตอนนี้ คิดว่าจะอาศัยแฟนเพจ แฟนเพจ FB และ IG เพื่อสร้างชื่อเสียงให้ร้านเครื่องดื่มก่อน ในช่วงแรกคาดว่า จะถ่ายรูปสวย ๆ และลงไว้ในกลุ่มแฟนคลับ เพื่อดึงดูดให้ทุกคนมาซื้อ หลังจากนั้น ก็หวังว่า จะลงติดต่อ youtuber ชื่อดัง มาร่วมมือกับเรา เพื่อสร้างกระแสให้ร้านเครื่องดื่ม หากทุกคนคิดว่าการต่อแถว หนื่อยมาก หรือช่างนอกร้อนมาก เราก็หวังว่าจะมี แพลตฟอร์มรับออเดอร์ออนไลน์ เพื่ออำนวยความสะดวกให้กับทุกคน ในการซื้อเครื่องดื่ม การเปิดร้านออนไลน์ จะทำให้มีช่องทางเข้าถึงร้านมากขึ้น เราเริ่มจากการตั้งค่า ถ้าสำคัญในการค้นหาออนไลน์ ทำให้ผู้บริโภคสามารถ ค้นหาตำแหน่งร้านที่เปิดใหม่ จากอินเทอร์เน็ตได้ง่าย ๆ แล้วก็ชื่อร้านของคุณด้วย อีกทั้งยังสามารถเปิดตัวร้านใหม่ ผ่านกลุ่มโซเชียล ในย่านการค้าที่คุณตั้งอยู่ ญาติห่างไกลไม่อยู่เพื่อนข้างบ้าน เมื่อให้บริการเพื่อนบ้านในรัศมี 100 เมตร รอบ ๆ ร้านใหม่ให้ดี ก็จะเป็นยอดขายพื้นฐานที่มั่นคงในทุกวัน กิจกรรมการตลาด ไม่ได้วัดกันที่ใครมีรายการมากกว่า แต่กิจกรรมการตลาด วัดกันตรงที่ ประสิทธิภาพระยะยาวอย่างต่อเนื่อง การเปิดร้านใหม่ ไม่ได้ดูแลจำนวนลูกค้า สิ่งสำคัญคือ หลังเปิดร้านไปหลายวันแล้ว คุณได้เห็น ลูกค้ากลับมา ซื้อซ้ำที่ร้านของคุณหรือไม่ เรามักจะพูดว่า การซื้อครั้งแรก คือการทดลอง หากลูกค้า เข้ามาซื้อครั้งที่ 2 ได้กลับมาอีกครั้ง ก็คือการยอมรับ หากลูกค้า เข้ามาซื้อครั้งที่ 3 เขาจะกลายเป็น ลูกค้าประจำของร้าน หลังจากเปิดทำการแล้ว มีเรื่องหนึ่งที่สำคัญมาก ที่เราต้องทำคือ บันทึกการขายทุกวัน ทำเช่นนี้ ทำให้เรารับรู้ได้อย่างชัดเจนว่า ช่วงพีค และช่วงออฟพีคของเราอยู่ช่วงไหน การจัดเตรียมวัตถุดิบ และจัดแจงแรงงานในต่อมา ก็จะมีข้อมูลให้อ้างอิงได้ หลังจากเปิดร้านแล้ว การเตรียมวัตถุดิบอาหาร และการสั่งของ การเก็บสต็อกนั้น จะตัดสินใจอย่างไร สิ่งที่สำคัญคือ ต้องขึ้นอยู่กับ ข้อมูลบันทึกการขาย นอกจากดูตัวเลขในการขายแล้ว ยังมี ปัจจัยอ้างอิงที่สำคัญ



ผู้ขายถิ่นใหม่เรียนออนไลน์

สร้างธุรกิจร้านเครื่องดื่ม



p20

เตรียมเปิดทำการ

รวมถึงสภาพอากาศในระหว่างสัปดาห์ เทศกาลพิเศษประจำปี วันหยุดราชการต่อเนื่อง กิจกรรมย่านการค้าในพื้นที่ ป้ายจอยเหล่านี้ จะส่งผลโดยตรงให้กับ การเก็บสต็อก และการเตรียมวัตถุดิบในร้านของคุณ ตอนนี้ร้านเครื่องดื่มของเรา ได้เปิดร้านมา 1 เดือนแล้ว รายได้ของเรา จะพอ ๆ กับรายจ่าย แต่วินตอนแรก จริง ๆ แล้ว ลูกค้าน้อยมากจนน่าใจหาย ดังนั้น เราคิดว่าวัตถุดิบของเรา ยังค่อนข้างแพง แเนนอนในอนาคต หวังว่ากิจการจะค่อย ๆ ดีขึ้น หวังว่าสามารถใช้ชีวิต เพิ่มปริมาณวัตถุดิบตอนสั่งของ เพื่อให้ต้นทุนของเรา ลดลงได้อีก ในอนาคตหวังว่า วัตถุดิบของเรา จะอยู่ที่ประมาณ 3 ส่วนของรายได้ เนื่องจากยังมีรายจ่ายหลายอย่าง ดังนั้น ฉันจะต้องใช้ชีวิต บันทึกรายงาน เพื่อควบคุมว่า ฉันได้เตรียม วัตถุดิบอะไรบ้าง ของที่ต้องใช้แบบไหนบ้าง สำหรับฉันแล้ว รายงาน ถือว่าเป็นเครื่องมือที่สำคัญมาก ยังมีเคล็ดลับอีกอย่าง ที่จะแชร์ให้ทุกคน คือการรู้ทันสภาพอากาศ จะช่วยได้เยอะในการเปิดร้าน สมมติว่าวันนี้ ฝนตก เราก็จะรู้ว่า ทุกคนคง ไม่ค่อยอยากออกจากบ้าน เพื่อมาซื้อเครื่องดื่ม ดังนั้น เราจะเตรียม วัตถุดิบแต่ละอย่างให้หน่อยลง โดยปกติ ฉันจะดูพยากรณ์อากาศ ของกรมอุตุนิยมวิทยาล่วงหน้า 1 สัปดาห์ เพื่อรับมือกับสภาพอากาศในระหว่างสัปดาห์ สิ่งนี้จะเกี่ยวข้องกับ การเตรียมวัตถุดิบ ตลอดทั้งสัปดาห์ของเรา ดังนั้น เป็นสิ่งที่สำคัญมาก ทุกคนอย่าลืมนะคะ เทคโนโลยีในปัจจุบัน สะดวกอย่างยิ่ง ในมือถือของคุณ สามารถติดตั้ง App ของกรมอุตุนิยมวิทยาได้



เพื่อคอยระวังสภาพอากาศในทั้งสัปดาห์ จะมีส่วนช่วย ต่อกิจการของคุณอย่างมาก หากร้านของคุณ เป็นร้านริมถนนในย่านการค้า คุณต้องใส่ใจอย่างมาก ต่อช่วงที่อากาศแปรปรวนเป็นพิเศษ สภาพอากาศร้อนจัดเป็นระยะยาว หรืออุณหภูมิลดลงกะทันหันเพราะลมหนาว หรือฝนตก ต่อเนื่องหลายวัน กลุ่มลูกค้าของย่านการค้าริมถนน ก็จะย้ายไป บริโภคในห้างสรรพสินค้า รายละเอียดเหล่านี้ ถ้าคุณเปิดร้านอยู่ริมถนน จะต้องระวังเป็นพิเศษ สำหรับการบริหารจัดการ ต้องขอเตือนทุกคนว่า จากหลักสูตรสร้างธุรกิจ ทั้งชุดของเรา เราได้รู้ถึง การบริหารจัดการธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม เราได้คุ้นเคยกับ จุดเด่นของเครื่องดื่มแต่ละชนิด ด้วยวัตถุดิบพิเศษต่าง ๆ ซึ่งเราสามารถ ควบคุมคุณภาพของเครื่องดื่มได้ดีกว่า ทำให้มีรสชาติที่เป็นเอกลักษณ์ยิ่งขึ้น ในขณะเดียวกัน เราก็ได้รู้แนวคิด ความปลอดภัยและสุขอนามัยของอาหาร เราสามารถเป็นด่านแรก ที่ช่วยผู้บริโภคตรวจสอบได้ อาจารย์มีเรื่องหนึ่ง จะฝากไว้กับทุกคน อย่าใช้กิจกรรมลดราคาอย่างมกง่าย เพื่อดึงดูดผู้บริโภค เพราะผู้บริโภคที่ดึงดูดด้วย กิจกรรมลดราคา พวกเขาจะไม่ใช้ลูกค้าระยะยาวของคุณ ส่วนใหญ่ มาเพื่อของถูกเท่านั้น พอกลับไปที่ราคาเดิม คุณจะเห็นว่า ลูกค้าเหล่านี้จะหายไป อีกอย่าง คุณต้องรู้ว่าการลดราคา เป็นการเสียสละกำไรจากสินค้า เพื่อกิจกรรมระยะสั้น ๆ เท่านั้น หากต้องการ จัดโปรโมชั่นจริง ๆ เราสามารถใช้วิธี ซื้อ 1 แถม 1 ที่เห็นกันบ่อย ๆ หรือโปรโมชั่นแลกซื้อสินค้า หรือกิจกรรมประเภทนี้ ในมุมมองของการเงิน ถือว่าเป็นการให้ต้นทุนของวัตถุดิบอาหาร มาแทนค่าใช้จ่ายโฆษณาการตลาด แต่ที่ผู้บริโภคได้รับ และได้เห็น กลับอยู่ที่ราคาขาย โปรโมชั่นประเภทนี้ ทำให้ผู้บริโภครู้สึกได้กำไร ร้านค้าก็ ไม่ได้สูญเสีย กำไรที่ควรได้ เป็นวิธีโปรโมชั่น ที่ชนะทั้งสองฝ่าย สุดท้าย อาจารย์ขอบอกว่า สำหรับการเปิดร้าน สิ่งที่สำคัญที่สุด ก็คือทำให้ทุกคนรู้ว่า ร้านของคุณเปิดแล้ว คุณคงไม่เคยคิดมาก่อนว่า คุณอาจใช้เงินไป 5 แสน เพื่อเปิดร้าน แต่ต้องจ่ายเพิ่มอีก 5 ล้าน จึงทำให้คนอื่นรู้ว่า คุณได้เปิดร้านแล้ว ดังนั้น ขอให้เรารู้ไว้ว่า การตลาดเป็นเรื่องที่สำคัญแค่ไหน