

'ทีมแอนด์ทีมส์' เซนกาแฟเกาหลีบุกไทย



ร้านกาแฟสัญชาติเกาหลี "ทีม แอนด์ ทีมส์" ได้ถูกนำเข้ามาบุกตลาดร้านกาแฟในไทย ซึ่งถือเป็นแบรนด์เกาหลีแบรนด์แรกและแบรนด์เดียวที่เข้ามาเปิดตลาดกาแฟท่ามกลางสถานการณ์การแข่งขันที่รุนแรงของตลาดร้านกาแฟในไทยทั้งจากโลคัลแบรนด์และอินเตอร์แบรนด์

● ภูมิหลังของร้านกาแฟทีมแอนด์ทีมส์ มีที่มาอย่างไร

ร้านกาแฟทีมแอนด์ทีมส์เปิดที่เกาหลีมีมาประมาณ 10 กว่าปีแล้ว ตอนนี้มีมากกว่า 200 สาขา แบ่งเป็นแฟรนไชส์ 70% และของบริษัทเจ้าของเอง 30% ซึ่งในเกาหลีมีเซนกาแฟโลคัลมากกว่า 40-50 แบรินกระจายไปหลายพื้นที่ ส่วนอินเตอร์แบรนด์ก็มีมาก เช่น สตาร์บัคส์ คอฟฟี่บีบ เป็นต้น มีร้านกาแฟทั้งเล็กใหญ่ โลคัลแบรนด์และอินเตอร์แบรนด์รวมมากกว่า 50,000 สาขา เป็นช่วงที่ตลาดรวมโตมาก ส่วนในเมืองไทย ผมซื้อมาสเตอร์แฟรนไชส์มาลงทุนที่ไทย รวมทั้งก่อนหน้านั้นเราก็นำลิขสิทธิ์มาสเตอร์แฟรนไชส์ร้านไอศกรีมเรตเมงโก้ที่มีเจ้าของเดียวกันมาเปิดที่เมืองไทยเหมือนกัน รวมทั้งภายใน 3 ปี จะมีสาขาทีมแอนด์ทีมส์ในประเทศสิงคโปร์ ออสเตรเลีย และกำลังจะไปเปิดตลาดในสหรัฐอเมริกาและญี่ปุ่น

● มองแนวโน้มตลาดเซนกาแฟในไทย เป็นอย่างไรบ้าง

แนวโน้มตลาดเซนกาแฟในไทยยังไปได้อีกไกล ในช่วง 5 ปีข้างหน้ายังมีโอกาสอีกมาก แม้จะมีหลายแบรนด์ แต่ก็ยังมีช่องว่างที่เราจะเข้าไปได้ เพราะแต่ละรายไม่ได้เน้นกาแฟเป็นหลัก มีเพียงสตาร์บัคส์ที่เห็นชัดหน่อยว่า

เน้นกาแฟเป็นหลัก และถือเป็นผู้แข่งของเราโดยตรง ที่เน้นกาแฟเป็นตัวหลักเลย เหมือนที่เกาหลี ที่สำคัญคือเราต้องทำทำเลที่ดีและเหมาะสมกับตลาด ราคาเครื่องตีของทีมแอนด์ทีมส์เฉลี่ย 50-120 บาทแล้วแต่ขนาดและประเภท จับกลุ่มกว้างทั้งคนทำงานครอบครัว วัยรุ่น จับกลุ่มรายได้บีบขึ้นไป

● พฤติกรรมการดื่มกาแฟของคนไทย กับคนเกาหลีต่างกันหรือไม่

ต่างกันมาก คนไทยชอบดื่มแบบเข้มๆ แต่ปริมาณไม่มาก วันละอย่างเก่ง 2 แก้ว แต่ที่เกาหลีเราดื่มกันแบบอ่อนๆ ไม่เข้มมาก ทำให้

ทั้งแฟรนไชส์และลงทุนเองรวมกัน โดยเป้าหมายรายได้ในปีแรกวางไว้ที่ประมาณ 1-1.5 ล้านบาทต่อเดือนต่อสาขา ซึ่งที่เกาหลีบางสาขาทำรายได้มากกว่า 5 ล้านบาทต่อเดือน ซึ่งขณะนี้กลุ่มนักธุรกิจผู้สนใจจะขอซื้อแฟรนไชส์ ทั้งชาวไทย เกาหลี และญี่ปุ่น กว่า 10 ราย

● แผนการเม็ดเงินกำลังตั้งสองแบรินดีคือ เรตเมงโก้กับทีมแอนด์ทีมส์

มีแน่นอนเพราะจะทำให้ธุรกิจมีศักยภาพมากขึ้นอีก และมีความแตกต่างจากคู่แข่งด้วย โดยสาขาเรตเมงโก้ที่สยาม เซ็นเตอร์นั้นใกล้

คิม อิน โยบ
 ประธานกรรมการ บริษัท ทีมแอนด์ทีมส์ (ไทยแลนด์) จำกัด



ดื่มได้บ่อยครั้งในแต่ละวัน และคนเกาหลีเองก็ดื่มกาแฟเหมือนกับดื่มน้ำ ดื่มชา คือดื่มได้เรื่อยๆ

● แผนการลงทุนในไทยปีนี้และระยะยาว

เราเปิดสาขาแรกที่เควีลเลจ สุขุมวิท 26 ลงทุน 10 กว่าล้านบาท พื้นที่มากกว่า 272 ตารางเมตร เมื่อวันที่ 13 เมษายนที่ผ่านมา ได้รับการตอบรับดี แม้ว่าช่วงที่มีการจลาจลก็ยังมียอดลูกค้าเข้าประจำ ยอดขายไม่ได้ตกมาก ส่วนปีนี้วางแผนเปิดอีก 5 แห่ง เช่น ในห้างเซ็นทรัล 2 จุด คือ ลาดพร้าวและเซ็นทรัลเวิลด์ ที่พาราคอนหรือเอ็มโพเรียม 1 จุด และที่ทองหล่อเป็นสแตนดาร์ดโหล จะมีการไปเจาะกลุ่มลูกค้าในย่านออฟฟิศและสถาบันอุดมศึกษาด้วยในอนาคต ซึ่งจะขายแฟรนไชส์ด้วย แต่ช่วงแรกลงทุนเองก่อน ลงทุนประมาณ 5-7 ล้านบาทต่อสาขา โดยมี 3 รูปแบบคือ เอส พื้นที่ต่ำกว่า 100 ตร.ม. ขนาดเอ็ม พื้นที่ 100-150 ตร.ม. และขนาดแอลมากกว่า 150 ตร.ม. ช่วงแรกจะลงทุนรูปแบบแอลเป็นหลักก่อน

ส่วนแผนระยะยาว ตั้งเป้าหมายว่าภายใน 5 ปีจากนี้ จะมีประมาณ 100 สาขา

จะครบสัญญา 3 ปีพอดี เราอาจจะทำการรีโนเวตใหม่ ซึ่งมีพื้นที่มากกว่า 270 ตร.ม. ซึ่งใหญ่มาก เราอาจจะเอาทั้งสองแบรินมาแบ่งพื้นที่กัน แต่คงต้องศึกษารายละเอียดอีกครั้งก่อน เพราะตอนนี้เป็นแค่ความคิดเท่านั้น ■