

ร้านอาหารสุดยีสต์ "จ่ายเท่าที่คุณอยากจ่าย"

นำเสนอเมื่อ : 9 พ.ค. 2552

ร้านอาหารสุดยีสต์ "จ่ายเท่าที่คุณอยากจ่าย"

คุณเคยรู้สึกแบบนี้หรือไม่ !!

เมื่อเดินเข้าไปกินอาหารที่ร้านแห่งหนึ่ง พอเช็คบิลแล้วรู้สึกว่ ราคา กับคุณภาพของอาหารนั้นไม่สมเหตุสมผล

คุณภาพของอาหารแต่ละจานนั้นเทียบไม่ได้กับราคาอาหารที่แพงหูฉี่

ทั้งๆ ที่ยังง้ออาหารนั้นก็ดีกว่าที่คุณกินที่แค่นิน ในดีกออฟฟิศ, ความรู้สึกแบบนี้เป็นเรื่องของความคาดหวังที่ผู้บริโภคมีต่อสิ่งที่เขาจ่าย และว่าเมื่อเราดูตัวว่างๆ เดินทางสู่เวลาไปกินร้านอาหารที่ไปไม่ทันกว่าออรอย บรรยากาศเลิศ เรายอมคาดหวังมากกว่าการกินมือเทียงที่ออฟฟิศ ซึ่งเราหวังแค่รสชาติที่พอกินได้ และกินแคพออิม

ราคาของอาหารจึงขึ้นอยู่กับความคาดหวังของผู้บริโภคอย่างไม่อาจหลีกเลี่ยง

การตั้งราคาอาหารจึงเป็นศาสตร์และศิลป์ อย่างหนึ่งในการที่จะมัดใจลูกค้า

ถ้ายุ่งยากขนาดนั้นจะดีกว่าหรือเปล่า ถ้าให้ลูกค้าสามารถตั้งราคาอาหารได้เอง ประมาณว่าเมื่อกินไปแล้วและรู้สึกว่าการจะจ่ายเท่าไรคุณก็จ่ายราคาตามนั้น ประมาณว่าถ้าคิดว่าควรจะเป็นแค่ 50 บาทก็จ่าย 50 บาท ถ้าคิดว่า 120 บาทก็จ่าย 120 บาท

ฟังดูแล้วอาจจะเป็นเรื่องที่ประหลาดและแทบจะเป็นไปไม่ได้ในโลกธุรกิจ ที่ร้านอาหารต้องกรำกำไรเพื่อความอยู่รอด แต่ไอเดียประหลาดๆ แบบนี้กำลังเป็นเทรนด์ลามูแรงในต่างประเทศ ตอนนี้อยู่ในหลายเมืองใหญ่ทั่วโลกตั้งแต่ เวียนนา วอชิงตัน ยูทาห์ เมลเบิร์น ฯลฯ กำลังมีร้านอาหารประเภทนี้ให้บริการ เป็นร้านอาหารสุดยีสต์ ที่ยอมให้ลูกค้าจ่าย เท่าที่พวกเขาอยากจ่าย

เจ้าของร้าน ที่ชื่อ "เดอ ไวเนอร์ ดีวาน" ซึ่งเป็นร้านที่เสิร์ฟอาหารสไตล์ปารีสและมังสวิรัตินิเวศน์บอกว่ "การให้ลูกค้าตัดสินใจว่าเขาจะจ่ายเท่าไรก็ได้ตามที่เขาคิดว่าควรจะเป็น เป็นการสร้างความธรรมให้กับลูกค้าและกลยุทธ์แบบนี้ก็ไม่ได้ส่งผลกระทบกับการดำเนินธุรกิจอะไร ของเราเลย"

เรียกว่า ธุรกิจก็ยังคงมีกำไรและอยู่ได้แบบสบายๆ

อย่างไรก็ตาม "วัน ูร์ล คราฟ" ที่วันนี้มีร้านสาขาถึง 3 แห่งในสหรัฐอเมริกาที่ถือเป็นต้นตำรับของร้านอาหารประเภทที่ว่ นี้ ยังถือว่าการทำร้านอาหารของพวกเขา ถือเป็นภารกิจสำคัญในการหยุดความหิวโหย ที่ยังมีอยู่ทั่วโลก โดยวางตัวเองที่จะเป็นครัวของชุมชนที่ให้บริการอาหารที่มีคุณภาพกับคนในชุมชน โดยทุกคนไม่ว่าจะยากดีมีจนสามารถจ่ายได้เท่าที่ความสามารถที่พวกเขาพึงมี

บรรดาร้านอาหารที่นำกลยุทธ์นี้มาใช้บอกด้วยว่ ตั้งแต่พวกเขาเปิดร้านอาหารมา มีลูกค้าจำนวนน้อยมาก ที่จะเอาเปรียบทางร้านโดยจ่ายราคาอาหารที่น้อยกว่าที่ควรจะเป็นนอกจากพวกเขาจะไม่มีเงินจ่ายจริงๆ และลูกค้าส่วนใหญ่ก็ยินดีจ่ายราคาอาหารในราคาที่เขาคิดว่าควรจะเป็นซึ่งสำหรับลูกค้าบางคนที่เขาอยากกินอาหารแล้วไม่มีเงินจ่าย เขาก็ยินดีที่จะให้พวกเขากินฟรี เพราะถือว่ เป็นการช่วยเหลือคนในสังคมอย่างหนึ่ง โมเดลธุรกิจแบบนี้จึงอาจจะจัดได้ว่ เป็นธุรกิจเพื่อสังคมของจริง

ว่าแต่จะมีใครสักคนที่กล้าหาญจะนำโมเดลแบบนี้มาใช้ในไทย ถ้าคุณเป็นหนึ่งในผู้กล้าเหล่านั้นทำแล้วอย่าลืมเล่าสู่กันฟังบ้าง จะว่าไปนี่อาจจะเป็นอีกโมเดลฝ่าวิกฤตธุรกิจ ก็เป็นได้ !!