

# กาแฟละเอียดยิ่งใหญ่วัยได้ถ้าจริงจัง



■ **วีรสล** สวรรค์พิทักษ์  
ผู้อำนวยการฝ่ายสื่อสารการตลาด  
และรองคณบดีวิทยาลัยบริหารธุรกิจ  
เชิงนวัตกรรมและการบัญชี  
มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิต

เช้าวันนี้ผมตื่นแต่เช้าเกิดอารมณ์ขิลๆอยากรับประทานอาหารเช้า พร้อมจิบกาแฟก่อนไปทำงาน ผมเลือกร้านกาแฟร้านโปรด Casa lapin สาขา Chic republic บางนาเป็นเป้าหมาย มาถึงร้าน 8.30 น. ร้านเปิดพอดี ตกใจกับลูกค้า 7 โต๊ะมาก่อนผมซะอีก ทุกโต๊ะสั่งอาหารเช้าพร้อมกาแฟอย่างดี (แอบส่องทุกโต๊ะเรียบร้อย) ผมสั่ง Flat white ครบ (ชาวออสเตรเลียและนิวซีแลนด์นิยมดื่มเป็นกาแฟเอสเปรสโซ่ 1 ส่วน นม 2 ส่วนแบบไม่ตีฟองตีแบบนุ่มๆสบายๆ)

คุยกับบาริสต้าที่ชงกาแฟว่าทางร้านมีกาแฟหน้าสนใจอะไร ได้ความว่า “วิธีการชง” ที่หลากหลายได้แก่ Drip คือการเทน้ำร้อนผ่านเมล็ดกาแฟที่บดแล้วบนกระดาษฟิลเตอร์ Aeropress คือการต้มเมล็ดกาแฟที่บดแล้วในกระบอกอากาศแล้วค่อยกดน้ำกาแฟผ่านฟิลเตอร์ด้วยแรงดันอากาศ Syphon คือการต้มกาแฟโดยอาศัยแรงดันไอน้ำจากการต้มน้ำ น้ำจะถูกดันขึ้นไปผสมกับกาแฟแล้วถูกดูดกลับมาผ่านฟิลเตอร์เมื่ออุณหภูมิเย็นลง French press คือการนำเมล็ดกาแฟบดผสมกับน้ำร้อนใส่กาแบบบีกเกอร์จากนั้นทิ้งทิ้งเพื่อแยกกากกาแฟออกจากน้ำกาแฟ

นี่มันยากอย่างกับข้อสอบแอดมิสชันเข้ามหาวิทยาลัยทีเดียวนะครับ ยังไม่ได้กล่าวถึงชนิดของเมล็ดกาแฟการคั่ว ระยะเวลาการชง การตกแต่งและความสุนทรีย์อื่นๆ



## BLUE BOTTLE COFFEE

ตลาดกาแฟในประเทศไทยแบ่งเป็นธุรกิจร้านกาแฟมีมูลค่า 1.5 หมื่นล้านบาท เติบโตปีละ 10-20% ตลาดกาแฟถ้วยดื่มมีมูลค่า 5,000 ล้านบาท เติบโตปีละ 15-20% นอกจากนี้ยังมีตลาดกาแฟปรุงสำเร็จมีมูลค่า 1.5 หมื่นล้านบาท แต่ปีที่ผ่านมามีไม่เติบโต ถ้าพิจารณาที่การเติบโตของตลาดโดยดูจากพฤติกรรมผู้บริโภคกาแฟของคนไทยอยู่ที่ปีละ 200 แก้วต่อคน เทียบกับคนญี่ปุ่นอยู่ที่ปีละ 400 แก้วต่อคน ทำให้เห็นว่าตลาดยังเติบโตได้อีกมาก

นอกจากนี้ยังมีวิธีการชงใหม่ๆ อาทิ Cold drip, Cold brew หรือการชงด้วยน้ำเย็นที่กำลังเติบโตอย่างมากในต่างประเทศ รวมถึงประเทศไทย คาดการณ์กันว่าจะขยายตัวอีก 2 เท่าภายในเวลา 3 ปีถึงขนาดที่ Starbucks วางไว้เป็นเมนูใหม่แห่งความหวังกันเลยทีเดียวทีเดียวเพราะ Starbucks เองก็ขึ้นชื่อเรื่องการสร้างสรรค์เมนูใหม่ๆให้ลูกค้าตื่นตาตื่นใจเสมอ ในวงการร้านกาแฟไม่ได้มีเพียง Starbucks ที่เป็นเบอร์ 1 ในขณะนี้แต่



หลายคนกำลังจับตามองน้องใหม่ที่มาแรงแข่งทุกร้านนั่นก็คือ “Blue Bottle” ร้านเรียบง่ายแต่สไตล์โดนใจคอกาแฟเพราะเน้นกาแฟแบบDrip กันสดๆและมีการควบคุมกันตั้งแต่การปลูก การเก็บ โดยใช้กาแฟแบบSingle origin แบบOrganic ว่ากันว่ากระบวนการตั้งแต่คั่วบดชงเสิร์ฟต้องอยู่ในเวลา 48 ชม. เพื่อคุณภาพอย่างแท้จริง

**James Freeman** CEO และผู้ก่อตั้งเป็นคอกาแฟแบบตัวจริงเสียจริงทำให้ร้านของเขามีการเติบโตที่รวดเร็วและได้รับการระดมทุนประหนึ่ง Techstartup โดยผู้ที่มาลงทุนมีทั้ง **Angel Investor** และ **Venture Capital** ชื่อดังข้อมูลจากbloomberg.com ระบุว่าได้ไปกว่า 120 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ในการขยายสาขาไปโตเกียวประเทศญี่ปุ่น (ตาโตกันเลยทีเดียว) ผมหาข้อมูลมาให้ดูเล่นๆว่าใครลงทุนบ้าง Google Ventures, Index Ventures, Kevin Systrom ผู้ก่อตั้ง Instagram, Evan Williams ผู้ก่อตั้งTwitter, Garrett Camp แห่งUber, Matt Mullenweg ผู้ก่อตั้งWordpress หรือแม้แต่Tony Hawk ตำนานนักสเก็ตบอร์ดชื่อดังก็ตาม

ความสำเร็จของร้านกาแฟเหล่านี้สร้างข้อคิดให้กับStartup ที่อยากประสบความสำเร็จหลายประการ ประการแรก “ความตั้งใจจริงและรักในสิ่งที่ทำ” เห็นได้จากร้านกาแฟทั้งสามที่ผมได้กล่าวมาผู้ก่อตั้งมีความรักในธุรกิจประเภทดังกล่าวมากๆ ประการที่ 2 “ความซื่อสัตย์” Startup ที่จะได้ความสนใจและเงินทุนจะต้องมีความซื่อสัตย์ว่าธุรกิจจะไปรอดได้

ร้านกาแฟที่กล่าวมามีวิธีการขยายสาขาที่แตกต่างกันออกไป Starbucks ลุยหลักสาขาเพียบ Blue Bottle ค่อยๆไปเนิบๆแนวๆ Casa lapin เป็น Niche ที่มีเอกลักษณ์ของตัวเองแต่ทั้ง 3 รายมีความซื่อสัตย์ว่ารอดแน่ ร้านกาแฟในบ้านเราเปิดง่ายแต่ปิดตัวเยอะมากนะครับ

ประการที่ 3 “ต้องแตกต่าง” ผมเล่ามาให้ฟังทั้ง 3 ร้านขายกาแฟเหมือนกันแต่ไม่มีร้านไหนเหมือนกันเลยต่างคนต่างหาจุดขายที่แตกต่างและประสบความสำเร็จได้อย่างยอดเยี่ยม Startup ก็เช่นกัน

เขียนบทความเสร็จจบFlat white ดออีกสักคำ อิมมม...สดชื่น Have a nice day ครับ

