

Hungry Hub ตัวช่วยร้านอาหาร สู่วางรอด

สถานการณ์หลังโควิด-19



อย่างที่ทราบกันดีว่า สถานการณ์โควิด-19 เมื่อช่วงต้นปีที่ผ่านมา ส่งผลกระทบต่ออุตสาหกรรมในประเทศไทยเกือบทุกภาคส่วน โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ธุรกิจร้านอาหาร

สาเหตุนี้อาจเกิดขึ้นได้จาก Covid-19 ได้สะท้อนความเปราะบางของภาคธุรกิจร้านอาหารที่พึ่งพาต่างชาติเพียงอย่างเดียวมากเกินไป โดยเฉพาะกลุ่มร้านอาหารที่ได้รับผลกระทบสูง เช่น ร้านอาหารที่ให้บริการแบบเต็มรูปแบบ (Full Service Restaurant) ที่เน้นการสร้างยอดขายจากการนั่งรับประทานในร้าน และบางร้านก็มุ่งเป้าหมายเป็นลูกค้าที่เป็นกลุ่มนักท่องเที่ยวต่างชาติเป็นหลัก ไม่เพียงแต่ได้รับผลกระทบจากนักท่องเที่ยวที่ลดลง แต่ยังต้องเผชิญกับสถานการณ์ผู้บริโภคภายในประเทศที่หลีกเลี่ยงการกินเลี้ยงสังสรรค์อีกด้วย

Hungry Hub ผู้ให้บริการ Application และ Website ของร้านอาหารพร้อมดีลพิเศษ ก็ได้รับผลกระทบจาก COVID-19 อย่างไรก็ตาม Hungry Hub ได้มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการในรูปแบบใหม่เพื่อช่วยเหลือร้านอาหารให้สามารถกลับมาเปิดบริการกับกลุ่มลูกค้าคนไทยได้ อาทิเช่น Package ที่เป็นที่ต้องการของตลาดคนไทยอย่าง All-You-Can-Eat ที่จะให้บริการบุฟเฟต์แบบ A-la-Carte ในร้านอาหารที่เป็นเฉพาะร้านอาหาร A-la-Carte เท่านั้น เช่น คริวเจ๊อ ที่แต่เดิมให้บริการแบบอะลาการ์ที่ขายราคาต่อจาน ก็เข้าร่วมแพ็คเกจ All-You-Can-Eat กับทาง Hungry Hub ที่ทำราคาต่อหัวเริ่มต้นเพียง 690 บาท ที่ให้ลูกค้าสามารถสั่งอาหารได้ไม่อั้นในเมนูที่กำหนด ซึ่งได้รับผลตอบรับเป็นอย่างดี กับกลุ่มลูกค้าคนไทย ทำให้สร้างยอดขายได้กว่าเดือนละ 3 ล้านบาท โดยเพิ่มจำนวนลูกค้าได้มากกว่า 4,500 คน จาก Hungry Hub เพียงช่องทางเดียว

สำหรับร้านอาหารที่อยู่ในโรงแรม Hungry Hub ก็ได้พัฒนา Package ใหม่ที่ใช้ทรัพยากรที่โรงแรมมีอยู่แล้ว มาช่วยกระตุ้นให้เกิดยอดขายของส่วน F&B ของโรงแรม อย่าง Package Staycation ที่ขายแพ็คเกจอาหารพร้อมห้องพัก ตัวอย่างเช่นห้องอาหาร Vertigo ในโรงแรม Banyan Tree Bangkok หรือจะเป็น โรงแรม Avani+ Riverside ซึ่งได้รับผลตอบแทนจากกลุ่มลูกค้าคนไทยเป็นอย่างดี ทำให้ร้านอาหารและโรงแรมที่เข้าร่วมทำโปรโมชั่นกับ Hungry Hub ยอดขายเพิ่มขึ้นกว่า 20-50 %

คุณพรรัตน์ อ่ำภา (General Manager โรงแรมบันยันทรี กรุงเทพฯ) หลังจากสถานการณ์โควิดที่ผ่านมา ได้เป็นบทเรียนอย่างดีให้กับโรงแรมต่าง ๆ ว่าเราควรหันมามองลูกค้าที่เป็นคนไทยมากขึ้น ซึ่งก็ได้ Hungry Hub มาช่วยเหลือและช่วยเป็นสื่อในการโปรโมทตัว Rooftop ของทางโรงแรม รวมถึงการสร้างสรรค์เมนูใหม่ ๆ ที่ช่วยดึงดูดลูกค้ามากยิ่งขึ้น

และด้วยจุดมุ่งหมายในการดำเนินธุรกิจที่ช่วยเหลือร้านอาหารที่เป็น SME ในประเทศไทยของ Hungry Hub จึงทำให้บริษัท อีซีจี-รีเชิร์ช จำกัด ให้ความสนใจที่มาร่วมลงทุนกับ Hungry Hub

คุณพัทธ์ชลิต กลิ่นหอม ประธานกรรมการบริหาร บริษัท อีซีจี-รีเชิร์ช จำกัด กล่าวว่า “มีความยินดีอย่างยิ่งที่ได้ร่วมมือกับ Hungry Hub เราได้เห็นศักยภาพในตลาดอุตสาหกรรมนี้ จากภาพรวมของตลาดที่ค่อนข้างใหญ่ และ Business Model ที่เหมาะกับไลฟ์สไตล์คนไทย เพราะสังเกตเห็นว่ามีร้านอาหารมากมายในประเทศไทยและคนไทยยังชอบโมเดลบุฟเฟต์ หรือ All You Can Eat นอกจากนี้ Hungry Hub ยังสอดคล้องกับพันธกิจของ Private Equity for Public Equality ของเรา ซึ่งคือการสร้างสรรค์สิ่งใหม่ ๆ โดยการสร้างความยั่งยืน เราจึงมุ่งเน้นไปที่การลงทุนที่สร้างมูลค่าให้กับชุมชน และในช่วงที่มีการระบาดของไวรัสโควิด-19 Hungry Hub ได้ช่วยร้านอาหารหลายแห่งในการเพิ่มยอดขายโดยใช้กลยุทธ์การเพิ่มยอดขาย (Up-Selling) ซึ่งชี้ให้เห็นว่า Hungry Hub มีความสามารถในการปรับตัวให้เข้ากับสถานการณ์โดยเฉพาะอย่างยิ่งในช่วงเวลาที่ยากลำบาก เป็นปัจจัยสำคัญอย่างหนึ่งที่ทำให้ธุรกิจเติบโตอย่างยั่งยืน ด้วยเหตุนี้ ECG-Research จึงยินดีที่จะช่วยเสริมสร้างขีดความสามารถของ Hungry Hub ด้วยการสร้างโอกาสทางธุรกิจใหม่ ๆ เช่น การค้นหาพันธมิตรใหม่ ๆ ทางธุรกิจที่มีศักยภาพ

ปี 2019 ที่ผ่านมามี Hungry Hub ได้ระดมทุนรอบ Seed Round เป็นจำนวน 450,000 ดอลลาร์สหรัฐจาก Expara และ 500 TukTuks (500 Startups Thailand Fund)