แฟรนไชส์ เคาะระฆัง

โดย บริษัท เคาะระฆัง ไทยฟู้ด จำกัด



Brand Story

จากก๋วยเตี๋ยวตาโต๊ด สู่ “เคาะระฆัง” ร้านก๋วยเตี๋ยวคอนเซ็ปท์ใหม่



Brand Story

จากก๋วยเตี๋ยวตาโต๊ด สู่ เคาะระฆัง ร้านก๋วยเตี๋ยวคอนเซ็ปท์ใหม่







- 2538 คิดค้น สูตรก๋วยเตี๋ยวน้ำแดง กับการทำกินกันเองภายในครอบครัว และชุมชน กลายเป็นก๋วยเตี๋ยวตาโต๊ด
- 2553 จากร้านก๋วยเตี๋ยวตาโต๊ดเล็กๆ เป็นก๋วยเตี๋ยวเคาะระฆังที่มีน้ำซุปน้ำแดงเป็นเอกลักษณ์ความอร่อยเป็นสูตรเฉพาะตัว
- 2558 การขยายสาขาได้กว่า 10 แห่ง ทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด
- 2560 ปรับเพิ่มเมนูข้าว จานด่วนและ อาหารตามสั่ง
- 2561 จัดตั้งบริษัท เคาะระฆัง ไทยฟู้ด จำกัด รองรับสาขาที่มากขึ้น
- 2563 วางเป้าหมายการขยายสาขาในรูปแบบแฟรนไชส์

ทำไมต้องแฟรนไชส์ “เคาะระฆัง”

- เอกลักษณ์ของน้ำซุปน้ำแดงที่มีเอกลักษณ์ ได้รับการตอบรับที่ดี ยากจะเลียนแบบ
- ประสบการณ์กว่า 10 ปี
- ธุรกิจอาหาร เติบโตต่อเนื่อง
- ครบวงจร มีอาหารจานด่วน อาหารตามสั่ง ครอบคลุมความต้องการลูกค้าที่หลากหลายทุกกลุ่ม
- มีซุ้ม “กินเพลิน” ของกินเล่นสไตล์ Street Food ภายใต้แบรนด์เคาะระฆัง ช่วยเสริมยอดขาย
- มีครัวกลางผลิตวัตถุดิบหลักเพื่อควบคุมมาตรฐาน
- มีระบบตรวจสอบ และทีมงานสนับสนุนการบริหารจัดการร้านสาขา











เคาะระฆัง
ต้นตำรับก๋วยเตี๋ยวน้ำแดงกระดูกเล้ง

แผนดำเนินธุรกิจ และขยายสาขาในสถานีน้ำมัน และทำไมต้อง ปตท.





- พฤติกรรมผู้บริโภคปัจจุบัน แวะปั๊มเพื่อหาอะไรทาน
- ประสบการณ์ในการเปิดสาขาที่ผ่านมา ความเข้าใจความต้องการผู้บริโภคเป็นอย่างดี
- เหมาะสมกับลักษณะธุรกิจ
- ปตท.เป็นปั๊มที่ผู้บริโภคนิยมแวะ มากที่สุด











รูปแบบร้าน เคาะระฆัง



เมนูและสินค้าที่จำหน่าย











เงื่อนไขการลงทุนแฟรนไชส์ “เคาะระฆัง”

- จำหน่ายก๋วยเตี๋ยว และอาหารเครื่องดื่ม รวมทั้งของทานเล่น “ซุ้มกินเพลิน”
- สัญญาคราวละ 3 ปี
- ค่าธรรมเนียมแรกเข้า 350,000 บาท (แถม แฟรนไชส์ซุ้มกินเพลิน มูลค่า 59,000 บาท ฟรี)
- ส่วนแบ่งยอดขาย ร้อยละ 3
- ค่าการตลาด การโปรโมทผ่านโซเชียลฯ ฟรี จะเก็บตามกิจกรรมเฉพาะของสาขา
- ค่าก่อสร้าง ตกแต่งและอุปกรณ์ในการเปิดร้าน เป็นของผู้ลงทุนแฟรนไชส์

สิ่งที่จะได้รับ

- สิทธิในการใช้เครื่องหมายการค้า ป้าย รูปภาพ เมนู และคู่มือการปฏิบัติงานโดยละเอียด
- ได้รับการฝึกอบรมพนักงานทุกตำแหน่ง โดยไม่มีค่าใช้จ่าย
- มีสูตรอาหาร ก๋วยเตี๋ยว จานด่วน อาหารตามสั่ง ครอบคลุมความต้องการลูกค้าที่หลากหลายทุกกลุ่ม
- มีซุ้ม “กินเพลิน” ของกินเล่นสไตล์ Street Food ภายใต้แบรนด์ เคาะระฆัง ช่วยเสริมยอดขาย
- มีครัวกลางผลิตวัตถุดิบหลักเพื่อควบคุมมาตรฐาน
- มีระบบตรวจสอบ และทีมงานสนับสนุนการบริหารจัดการร้านสาขา
- ได้รับการสนับสนุนในการบริหารจัดการ ทั้งตอนเปิดร้านและ ตลอดอายุสัญญา
- ได้เข้าร่วมโปรโมชั่น หรือ ได้รับการถ่ายทอดเมนูใหม่ๆ

เคาะระฆัง
ต้นตำรับก๋วยเตี๋ยวน้ำแดงกระดูกเล้ง

ประมาณการงบประมาณในการลงทุน (ตัวอย่าง)

ขั้นตอนก่อนการเปิด “ร้านเคาะระฆัง”

- กรอกใบสมัคร และตอบแบบสอบถาม เพื่อเป็นข้อมูลในการพิจารณาคุณสมบัติผู้ลงทุน
- วิเคราะห์ทำเลร่วมกัน เพื่อประกอบการพิจารณาความเป็นไปได้ในการลงทุน
- แจ้งผลการวิเคราะและการประเมิน ภายใน 2 สัปดาห์
- กรณีได้รับการอนุมัติ กำหนดวันเซ็นสัญญา หรือวางเงินมัดจำ เพื่อจองสิทธิกรณียังไม่พร้อมเปิด (ไม่เกิน 6 เดือน)
- กำหนดวันเปิด จัดทำรูปแบบร้าน รับสมัครพนักงาน ฝึกอบรม ฯลฯ



THANK YOU