



ปัจจัยในการเริ่มต้น ทำธุรกิจร้านกาแฟ

- ทำเล
- การตกแต่งร้าน
- วัตถุดิบ (เมล็ดกาแฟ)
- เครื่องชงกาแฟสด
- เครื่องดื่มอื่น ๆ
ที่ขายภายในร้าน
- กำหนดราคาขาย
อย่างไรดี
- กลยุทธ์การส่งเสริม
การขาย



ร้านกาแฟสด เสียภาษีอย่างไร?



ปัจจุบันรูปแบบธุรกิจหนึ่งในฝันของใครหลายคน คงหนีไม่พ้นธุรกิจร้านกาแฟสดที่กำลังได้รับความนิยมสูงพอ ๆ กับการนิยมดื่มกาแฟของกลุ่มลูกค้า ที่มักใช้สถานที่ร้านกาแฟที่สวย ๆ เก๋ ๆ เป็นจุดพักหรือจุดนัดพบเพื่อพักผ่อนหรือพูดคุยงานกันแบบสบาย ๆ ร้านกาแฟสดจึงเป็นธุรกิจที่กำลังได้รับความนิยมสูงจากนักลงทุนหน้าใหม่ที่อยากเริ่มทำธุรกิจของตัวเอง ซึ่งจุดเริ่มต้นธุรกิจนี้อาจพูดได้ว่ามีสาเหตุมาจากร้านกาแฟจากต่างประเทศรายใหญ่ที่เข้ามาลงทุนและสร้างความศรัทธาและตื่นตัวให้กับวงการกาแฟเป็นอย่างมาก ทีนี้มาดูกันว่า หากเราตัดสินใจจะทำธุรกิจร้านกาแฟสดบ้างสักร้าน สิ่งที่ต้องเตรียมตัว สิ่งที่ต้องตัดสินใจ และเรื่องที่ต้องทำ เมื่อจะเริ่มทำธุรกิจร้านกาแฟสด มีอะไรบ้าง



ปัจจัยในการเริ่มต้นทำธุรกิจร้านกาแฟ

ทำเล

ก่อนอื่นเลยต้องเลือกที่ตั้งร้านให้เหมาะกับกลุ่มเป้าหมายก่อนว่าเป็นกลุ่มใด เช่น นักศึกษา คนทำงาน นักท่องเที่ยว เป็นต้น ดังนั้น ทำเลของร้านกาแฟส่วนใหญ่ จึงมักจะอยู่ใกล้กับสถาบันการศึกษา อาคารสำนักงาน ศูนย์การค้า หรือแหล่งท่องเที่ยวต่าง ๆ ที่มีผู้คนผ่านไปมา ตลอดวัน

การตกแต่งร้าน

ร้านกาแฟที่สวยงาม จะช่วยดึงดูดลูกค้าให้เข้าร้านได้มากขึ้น หน้าตาของร้านจึงเป็นสิ่งที่สำคัญแต่การตกแต่งร้านก็จำเป็นต้องใช้เงินลงทุนสูง ดังนั้น เราควรพิจารณาจากกลุ่มเป้าหมาย เช่น หากเป็นนักศึกษาก็ต้องใช้ทุนในการตกแต่งที่ไม่สูงนักเพื่อจะได้กำหนดราคากาแฟไม่ให้สูงเกินไป

วัตถุดิบ (เมล็ดกาแฟ)

เมล็ดกาแฟที่ดีจะช่วยให้รสชาติกาแฟหอมอร่อย โดยจะมีอยู่ 2 สายพันธุ์หลัก คือ อราบิก้า (Arabica) และ โรบัสต้า (Robusta) เราสามารถซื้อเมล็ดกาแฟได้จากผู้จัดจำหน่ายภายในประเทศหรือนำเข้าจากต่างประเทศก็ได้

เครื่องชงกาแฟสด

ก็มีส่วนช่วยให้ได้น้ำกาแฟคุณภาพดีด้วย ราคาของเครื่องชงกาแฟสด จึงมีตั้งแต่หลักหมื่นไปจนถึงหลักแสน ดังนั้น เราควรพิจารณาจากกลุ่มเป้าหมายและราคาขายต่อแก้วให้ดี เพื่อจะได้ซื้อเครื่องชงกาแฟให้เหมาะสมกับขนาดธุรกิจ

เครื่องดื่มอื่น ๆ ที่ขายภายในร้าน

ส่วนใหญ่จะขายกาแฟสดชนิดต่าง ๆ เช่น อเมริกาโน่ คาปูชิโน่ ลาเต้ มอคค่า ฯลฯ และเครื่องดื่มที่ไม่ได้ทำจากกาแฟ เช่น ชาเย็น ชาเขียว น้ำโซดา น้ำผลไม้ เป็นต้น

กำหนดราคาขายอย่างไรดี

เราควรพิจารณากำหนดราคาขายต่อแก้ว (มีระดับราคาตั้งแต่ 35 บาท ไปจนถึง 100 กว่าบาท) โดยพิจารณาจากกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย คุณภาพของเมล็ดกาแฟที่ใช้ และการตกแต่งร้าน

กลยุทธ์การส่งเสริมการขาย

กลยุทธ์ที่นิยมใช้ คือ บัตรสะสมแต้ม ลูกค้าจะได้รับ 1 แต้ม เมื่อซื้อเครื่องดื่ม 1 แก้ว และเมื่อลูกค้าสะสมครบ 10 แต้ม ก็จะมีสิทธิรับเครื่องดื่มฟรี 1 แก้ว ซึ่งกลยุทธ์นี้จะช่วยให้ลูกค้ากลับมาซื้อเครื่องดื่มที่ร้านเราบ่อยขึ้น



รูปแบบธุรกิจร้านกาแฟ

เมื่อต้องการเริ่มธุรกิจร้านกาแฟ เราสามารถจดทะเบียนธุรกิจได้ตามรูปแบบของธุรกิจและสามารถเข้าสู่ระบบภาษีได้โดยการขอมิเลขประจำตัวผู้เสียภาษีกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง และในกรณีที่มีเงินได้เกินกว่า 1.8 ล้านบาทต่อปี ต้องจดทะเบียนเป็นผู้ประกอบการภาษีมูลค่าเพิ่มด้วย



ในขั้นตอนการเตรียมธุรกิจร้านกาแฟ เรามีการซื้อวัสดุอุปกรณ์และเครื่องมือในการเปิดร้านกาแฟจะต้องเกี่ยวข้องกับเรื่องของภาษี ดังต่อไปนี้

ภาษีมูลค่าเพิ่ม

เราต้องเสียภาษีมูลค่าเพิ่ม ไม่ว่าจะจดทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่มเป็นผู้ประกอบการจดทะเบียนหรือไม่ก็ตาม เราจะถูกเรียกเก็บภาษีมูลค่าเพิ่มในอัตราร้อยละ 7 จากผู้ขาย โดยผู้ขายจะต้องออกใบกำกับภาษีให้ ซึ่งเราต้องเก็บเอาไว้ เพื่อใช้สำหรับการคำนวณภาษีมูลค่าเพิ่มในแต่ละเดือน (กรณีที่เรเป็นผู้ประกอบการจดทะเบียน) และเพื่อเป็นหลักฐานในการรับรู้รายจ่ายในการคำนวณภาษีเงินได้

ในกรณีที่เราจดทะเบียนเป็นผู้ประกอบการจดทะเบียน เราต้องจัดทำรายงานภาษีซื้อ และรายงานสินค้าและวัตถุดิบด้วย

ภาษีศุลกากร

หากเรามีการนำเข้าวัสดุอุปกรณ์และเครื่องมือในการประกอบธุรกิจ เราก็มีหน้าที่ต้องยื่นใบขนสินค้าขาเข้า ซึ่งจะมีขั้นตอนดังนี้

- 1 เริ่มจากการลงทะเบียนเป็นผู้ผ่านพิธีการศุลกากรทางอิเล็กทรอนิกส์แบบไร้เอกสาร (Paperless) โดยลงทะเบียนเฉพาะครั้งแรกเท่านั้น
- 2 ผ่านพิธีการนำเข้าสินค้าโดยต้องศึกษาเรื่องพิกัดอัตราภาษีศุลกากรเพิ่มเติมตามแต่ละประเภทของสินค้าที่เรานำเข้ามด้วย

ภาษีเงินได้หัก ณ ที่จ่าย

หากร้านมีการจ้างลูกจ้าง มีการเช่าสถานที่ตั้งร้าน หรือจ่ายซื้อแฟรนไชส์ ก็ต้องมีหน้าที่หักภาษีเงินได้หัก ณ ที่จ่ายด้วย

- 1 การจ้างลูกจ้าง ในกรณีที่เรามีลูกจ้างเราต้องทำการเสียภาษีเงินได้หัก ณ ที่จ่าย เพื่อนำส่งกรมสรรพากร ภายในวันที่ 7 ของเดือนถัดไป ที่เราจ่ายเงินเดือน หรือค่าจ้างหรือโบนัส ฯลฯ
- 2 การจัดหาสถานที่ตั้ง ผู้เช่าที่เป็นนิติบุคคลเมื่อจ่ายค่าเช่า มีหน้าที่ต้องหักภาษีเงินได้หัก ณ ที่จ่าย
- 3 การจ่ายค่าแฟรนไชส์ ผู้จ่ายที่เป็นนิติบุคคลเมื่อจ่ายค่าแฟรนไชส์ให้แก่ผู้รับที่เป็นนิติบุคคล มีหน้าที่ต้องหักภาษี ณ ที่จ่าย จากเจ้าของแฟรนไชส์ในฐานะเป็นเจ้าของสิทธิแฟรนไชส์



เมื่อเริ่มเปิดร้านและมีรายได้ก็ต้องมีภาษีเกิดขึ้น มีรายละเอียดดังนี้

ภาษีมูลค่าเพิ่ม

- 1 ต้องเรียกเก็บภาษีมูลค่าเพิ่มและออกใบกำกับภาษีให้แก่ผู้ซื้อ
- 2 มีหน้าที่จัดทำรายงานสินค้าและวัตถุดิบ รายงานภาษีขาย รายงานภาษีซื้อ และยื่นแบบ
ภาษีมูลค่าเพิ่มตามแบบ ภ.พ.30 ในแต่ละเดือน ภายในวันที่ 15 ของเดือนถัดไป

ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา

ผู้ประกอบการที่ต้องเสียภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาต้องยื่นแบบชำระภาษีปีละ 2 ครั้ง ได้แก่

- 1 ครั้งแรกยื่นตามแบบ ภ.ง.ด.94 ในเดือนกรกฎาคม-กันยายน สำหรับเงินได้ในเดือน
มกราคม-มิถุนายน
- 2 ครั้งที่ 2 ยื่นตามแบบ ภ.ง.ด.90 ในเดือนมกราคม-มีนาคมของปีถัดไป สำหรับเงินได้
ในเดือนมกราคม-ธันวาคม โดยนำภาษีที่จ่ายครั้งแรกมาหักออกจากภาษีที่คำนวณได้
ในครั้งที่ 2

ภาษีเงินได้บุคคล

เราต้องเสียภาษีเงินได้บุคคลโดยต้องยื่นแบบชำระภาษีต่อกรมสรรพากร ณ สำนักงาน
สรรพากรพื้นที่สาขาในเขตท้องที่ที่สถานประกอบการตั้งอยู่ หรือทางอินเทอร์เน็ตปีละ
2 ครั้ง ได้แก่

- 1 ภาษีเงินได้ครึ่งรอบระยะเวลาบัญชี ยื่นตามแบบ ภ.ง.ด.51 ภายใน 2 เดือน นับแต่
วันครบ 6 เดือน ของรอบระยะเวลาบัญชี
- 2 ภาษีเงินได้สิ้นรอบระยะเวลาบัญชียื่นตามแบบ ภ.ง.ด.50 ภายใน 150 วัน นับแต่
วันสุดท้ายของรอบระยะเวลาบัญชี โดยนำภาษีที่จ่ายในครึ่งรอบระยะเวลาบัญชี
มาหักออกจากภาษีที่คำนวณได้เมื่อสิ้นรอบระยะเวลาบัญชี

อย่างไรก็ตาม การทำธุรกิจใด ๆ ต่างมีความเสี่ยงทั้งสิ้น ธุรกิจร้านกาแฟก็เช่นกัน แม้จะเป็น
ธุรกิจที่มีการเติบโตอยู่ ตลาดที่กาแฟยังสร้างสุนทรีย์ให้กับผู้ที่รักการดื่มได้ แต่การทำธุรกิจ
ตามกระแสอาจไม่ประสบความสำเร็จตามที่คาดหวังไว้ ผู้ที่สนใจจะเข้ามาลงทุนในธุรกิจนี้
จึงควรศึกษารายละเอียดอย่างรอบคอบด้วยค่ะ

ที่มาข้อมูล :

<http://taxclinic.mof.go.th/สืบค่า-99-คลังภาษีร้านกาแฟ-1.html>

