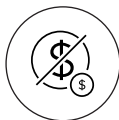
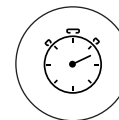




ขยายจาก 3 สาขาเป็น  
18 สาขาภายใน 3 ปี



ลดต้นทุนหลังบ้านได้ถึง  
35% จากการย้ายเซิร์ฟเวอร์  
ไปไว้บนคลาวด์



ลดเวลาดำเนินการระบบไอที  
สำหรับสาขาใหม่เหลือเพียง  
48 ชั่วโมงจากเดิม 3 เดือน

# ร้านอาหารญี่ปุ่นโอชิเนพบเคิลด์ลับ การเติบโตทางธุรกิจด้วยคลาวด์ ของ VMware



บริษัทโอชิเน เอ็นเตอร์ไพรส์ก่อตั้งขึ้นในปี 2014 ปัจจุบันดำเนินกิจการร้านอาหารญี่ปุ่นกว่า 17 สาขาในประเทศไทยและหนึ่งสาขาในประเทศลาว โดยมีเป้าหมายเพื่อให้ลูกค้าเข้าถึงหลากหลายเมนูบุฟเฟต์อาหารญี่ปุ่นคุณภาพดีในราคาไม่แพง โดยเฉพาะกลุ่มลูกค้าที่อยู่นอกกรุงเทพมหานคร

## อุตสาหกรรม

อาหารและเครื่องดื่ม

## สำนักงานใหญ่

กรุงเทพมหานคร, ประเทศไทย

## เกี่ยวกับพาร์ทเนอร์

Cloud HM พาร์ทเนอร์ของ VMware Cloud Verified เป็นผู้ให้บริการคลาวด์เจ้าเดียวในประเทศไทยที่มีศูนย์ข้อมูลมาตรฐาน Tier IV ซึ่งมีตัวเลือกโซลูชันครบวงจร ตั้งแต่โครงสร้างพื้นฐาน (infrastructure as a service) การสำรองข้อมูล (backup as a service) ไปจนถึงการสำรองระบบเพื่อรองรับแผนฉุกเฉิน (disaster recovery as a service)

## VMWARE FOOTPRINT

- VMware Cloud Provider™
- VMware vSphere®
- VMware NSX® Data Center
- VMware Cloud Director®

## เนื้อหาที่เกี่ยวข้อง

[วิดีโอ](#)

ตลาดอาหารญี่ปุ่นในประเทศไทยขยายตัวเพิ่มขึ้นอย่างมากโดยเฉพาะพื้นที่นอกกรุงเทพฯ และร้านอาหารญี่ปุ่นโอชิเนก็พร้อมนำหลากหลายเมนูราคาสบายกระเป๋าออกสู่ต่างจังหวัด แต่การเติบโตของธุรกิจกลับสะดุดจากการไม่มีทีมไอทีของตนเอง เนื่องจากการติดตั้งระบบไอทีสำหรับสาขาใหม่มีต้นทุนสูงและช้ามาก ประกอบกับเซิร์ฟเวอร์ที่ไม่ได้รับการดูแลอย่างดีจนเป็นเหตุให้ขัดข้องบ่อยครั้ง ส่งผลให้รายได้ลดลงเพื่อแก้ไขปัญหาดังกล่าว โอชิเนเลือกให้ Cloud HM พาร์ทเนอร์ของ VMware Cloud Verified ทำการย้ายเซิร์ฟเวอร์ของบริษัทไปไว้บนคลาวด์ โดยใช้ VMware vSphere® รวมถึง VMware NSX® Data Center และ VMware Cloud Director® ช่วยลดต้นทุนด้านไอทีและทำให้โอชิเนสามารถขยายจาก 3 สาขาไปเป็น 18 สาขาได้ภายในเวลา 3 ปีเท่านั้น



มาดูกันว่าโอซิเนเติบโตอย่างก้าวกระโดดได้อย่างไร

## เติบโตได้จำกัดเนื่องจากขาดความรู้ด้านไอที

เมื่อบริษัท โอซิเน เอ็นเตอร์ไพรส์ เปิดร้านอาหารญี่ปุ่นสาขาแรกที่จังหวัดอุบลราชธานี เมืองรองซึ่งเป็นที่รู้จักจากนาข้าวเขียวขจีมากกว่าห้างสรรพสินค้า ในปี 2014 มีร้านอาหาร ญี่ปุ่นเพียง 3 ใน 10 แห่งเท่านั้นที่ตั้งอยู่นอกกรุงเทพฯ

“เราเชื่อว่าคนควรเข้าถึงอาหารญี่ปุ่นชั้นดีได้จากทุกที่ ไม่ใช่แค่ในกรุงเทพฯ เท่านั้น” ปณต กิตติประสารณ์ ผู้จัดการทั่วไป บริษัท โอซิเน เอ็นเตอร์ไพรส์ กล่าว โดยบริษัทมีเป้าหมายเพื่อทำให้คนสามารถเข้าถึงเมนูบุฟเฟต์หลากหลายในราคาไม่แพง

หลายปีที่ผ่านมา ความต้องการบริโภคซูชิและซาซิมิพุ่งสูงขึ้นในพื้นที่ต่างจังหวัดอันเป็นผลมาจากการเติบโตของชนชั้นกลางและการใช้โซเชียลมีเดีย แม้จะมีการแพร่ระบาดของโรคติดต่อในปี 2020 แต่จำนวนร้านอาหารญี่ปุ่นในพื้นที่เหล่านี้กลับโตขึ้นถึง 21% จากปี 2019 เอาชนะอัตราการเติบโตเพียง 5.6% ในกรุงเทพฯ ไปอย่างขาดลอย<sup>1</sup>

โอซิเนเล็งเห็นโอกาสที่มาพร้อมกับแนวโน้มนี้ แต่สี่ปีหลังจากเปิดตัวร้านอาหารสาขาแรกกลับเปิดร้านเพิ่มได้เพียงสองสาขาเท่านั้น การไม่มีทีมไอทีของตนเองส่งผลให้บริษัทพบอุปสรรคในการติดตั้งโครงสร้างระบบหลังบ้านให้กับร้านอาหาร

เมื่อต้องการเปิดสาขาใหม่ โอซิเนต้องว่าจ้างบริษัทไอทีให้จัดซื้อเครื่องเซิร์ฟเวอร์และติดตั้งระบบขายหน้าร้าน (point of sale; POS) วิธีนี้ทั้งสิ้นเปลืองเวลาและมีต้นทุนสูง และเมื่อไม่ได้รับการดูแลอย่างดี โครงสร้างพื้นฐานก็เกิดขัดข้องใช้งานไม่ได้ส่งผลให้การดำเนินธุรกิจหยุดชะงัก

นอกจากนั้นยังทำให้ยากต่อการขยายกิจการด้วยวิธีขายแฟรนไชส์ด้วย เพราะโอซิเนไม่สามารถสนับสนุนผู้ซื้อแฟรนไชส์ที่มักเป็นนักธุรกิจท้องถิ่นที่ไม่มีควมถนัดทางด้านไอทีมากนัก

“เรามีโมเดลธุรกิจที่ดีแต่กลับเติบโตไม่ได้เพราะขาดความสามารถทางด้านไอที” ปณตกล่าว

“เราโตขึ้นถึงหกเท่าในเวลาสามปี ที่ทำได้ขนาดนี้ เป็นเพราะ VMware และ Cloud HM ช่วยวางโครงสร้างพื้นฐานบนคลาวด์ที่เติบโตไปพร้อมกับเรานั้นคือเคล็ดลับความสำเร็จของเราครับ”

ปณต กิตติประสารณ์  
ผู้จัดการทั่วไป บริษัทโอซิเน เอ็นเตอร์ไพรส์

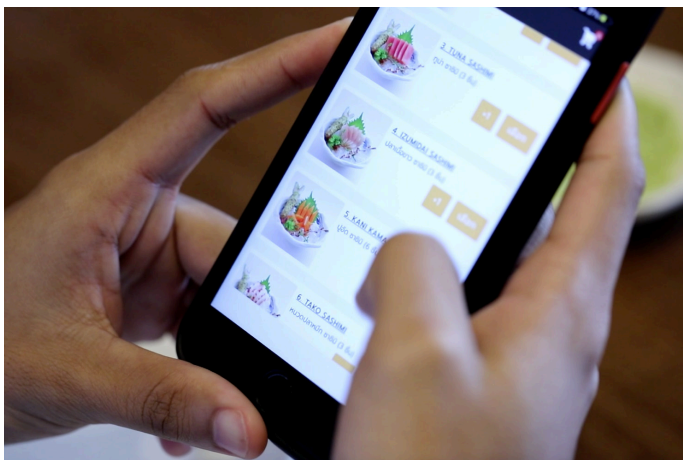
## ก้าวสู่คลาวด์

เพื่อเอาชนะความท้าทายทางด้านไอที ปณตและทีมของเขา มองหาทางออกบนอินเทอร์เน็ตจนพบกับ Cloud HM ผู้ให้บริการคลาวด์ในประเทศเพียงแห่งเดียวที่มีศูนย์ข้อมูลมาตรฐาน Tier IV ทั้งยังเป็นหนึ่งในสองพาร์ทเนอร์ของ VMware Cloud Verified ในประเทศไทยด้วย

“ระหว่างที่คุยกัน เราเห็นว่าทีมของ Cloud HM เป็นมืออาชีพและชำนาญมาก พวกเขาเข้าใจความต้องการทางธุรกิจของเราเป็นอย่างดีด้วย” เขากล่าว “เราเชื่อว่า Cloud HM เป็นผู้เชี่ยวชาญระบบคลาวด์ที่จะช่วยให้เราเติบโตได้”

<sup>1</sup> Jitpleecheep, P. (2020, December 16). Japanese restaurants take off in provinces. Bangkok Post.

โอชิเนจึงปล่อยให้成为หน้าทีของ Cloud HM ในการออกแบบและนำโซลูชันไปใช้ รวมทั้งประสานงานกับบริษัทผู้จำหน่ายซอฟต์แวร์ ทาง Cloud HM ช่วยย้ายเซิร์ฟเวอร์ของร้านไปไว้บนโครงสร้างพื้นฐานคลาวด์ ซึ่งสร้างไว้บน VMware vSphere, VMware NSX Data Center และ VMware Cloud Director



“ด้วยความเชี่ยวชาญเรื่องคลาวด์และความรู้ความเข้าใจเชิงธุรกิจของเรา เราทำหน้าที่เสมือนผู้เชี่ยวชาญด้านคลาวด์ในองค์กรของลูกค้าเองและช่วยวางพื้นฐานให้ระบบขายหน้าร้านใหม่ของลูกค้าอยู่บนคลาวด์” เบญจเบญจรงค์กุล ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการ บริษัท Cloud HM กล่าว “เราเสริมความแข็งแกร่งให้ลูกค้าผ่านโซลูชันคลาวด์ที่ปรับขนาดได้ตามต้องการในราคาที่จับต้องได้ซึ่งจะช่วยให้พวกเขาขยายสาขาได้อย่างก้าวกระโดด”

ในฐานะที่ปรึกษาด้านไอทีที่โอชิเนไว้วางใจ ตอนนี้ Cloud HM เป็นผู้ดูแลระบบทั้งหมดของบริษัทผ่านบริการแบบ Managed Services ซึ่งครอบคลุมถึงระบบเฝ้าสังเกตการสำรองข้อมูล และการจัดการความมั่นคงของเครือข่าย ผู้ให้บริการมัลติคลาวด์รายนี้ใช้ VMware Cloud Director ในการสร้างระบบเซิร์ฟเวอร์เสมือน (virtual machines) และอาศัย NSX Data Center ในการสร้างเครือข่ายเสมือน (network virtualization) ขึ้นมา

“เราสบายใจขึ้นมากเมื่อรู้ว่าระบบไอทีของเราอยู่ในมือของผู้เชี่ยวชาญ และเราไม่ต้องกังวลเรื่องนี้อีกต่อไป” ปณิตกล่าว

### ธุรกิจเติบโตอย่างก้าวกระโดด

การมีโครงสร้างพื้นฐานคลาวด์ที่เสถียรและมั่นคงสร้างโอกาสใหม่ ๆ ให้โอชิเนได้ค้นพบนวัตกรรมที่จะช่วยปรับปรุงประสบการณ์ของลูกค้าและความพึงพอใจของพนักงานไปพร้อมกัน

ยกตัวอย่าง เช่น ทางบริษัทเพิ่งนำแอปสั่งอาหารออนไลน์มาใช้ในบางสาขาซึ่งทำให้การรับประทานอาหารในร้านมีประสิทธิภาพมากขึ้น เนื่องจากทางร้านให้บริการในรูปแบบบุฟเฟต์ ฉะนั้นแทนที่จะสั่งอาหารทั้งหมดภายใน



ครั้งเดียว ลูกค้ามักทยอยสั่งอาหารกับพนักงานไปเรื่อย ๆ ทำให้บางครั้งออเดอร์ตกหล่นซึ่งทำให้ลูกค้าไม่พอใจและสร้างความตึงเครียดให้แก่พนักงาน

ด้วยแอปใหม่นี้ ลูกค้าสามารถเปิดดูเมนู สั่งอาหาร ตรวจสอบรายการที่สั่ง และคอยดูอาหารที่ยังไม่ได้ด้วยตัวเอง ปณิตสังเกตว่ามั่นใจช่วยให้พนักงานสามารถใส่ใจกับความต้องการของลูกค้าได้มากขึ้น ส่งผลให้ความพึงพอใจของทั้งลูกค้าและพนักงานเพิ่มสูงขึ้นมาก แอปนี้เป็นที่

ฮือฮาในจังหวัดต่าง ๆ ทั้งยังทำให้โอชิเนได้รับเสียงชื่นชมในฐานะผู้ให้บริการร้านอาหารที่มีนวัตกรรมและรับผิดชอบต่อสังคมในช่วงการระบาดของโรคโควิด-19 อีกด้วย

ที่สำคัญกว่านั้น การปฏิบัติการด้านไอทีที่ซับซ้อนน้อยลง ทำให้ตอนนี้โอชิเนสามารถเปิดสาขาใหม่ ๆ ได้ง่ายขึ้นและรวดเร็วยิ่งขึ้นกว่าเดิม

ปณตพุดติดตลกว่า “เราแค่ต้องแจ้งให้ทาง Cloud HM ทราบว่าเราจะเปิดสาขาใหม่แล้วนะ จากนั้นก็ปล่อยให้พวกเขาจัดการที่เหลือให้”

การที่เซิร์ฟเวอร์อยู่บนคลาวด์ช่วยลดระยะเวลาในการติดตั้งโครงสร้างพื้นฐานไอทีในแต่ละสาขาได้มาก จากเดิมนานถึง 3 เดือนเหลือเพียง 48 ชั่วโมงเท่านั้น ยิ่งไปกว่านั้น ค่าใช้จ่ายของระบบหลังบ้านของแต่ละร้านยังลดลงถึง 35% เนื่องจากโอชิเนไม่จำเป็นต้องซื้อ ใช้งาน หรือบำรุงรักษาฮาร์ดแวร์อีกต่อไป

ตอนนี้เมื่อโอชิเนให้ Cloud HM จัดการระบบให้ ไอทีจึงไม่เป็นอุปสรรคอีกต่อไป ทำให้มีผู้ซื้อแฟรนไชส์เพิ่มขึ้นอีกหลายราย ทำให้โอชิเนสามารถขยายเพิ่มขึ้นจาก 3 ร้าน เป็น 18 ร้านได้สำเร็จภายในเวลาเพียง 3 ปีเท่านั้น

“เราโตขึ้นถึงหกเท่าในเวลาสามปี” ปณตกล่าว “ที่ทำได้ขนาดนี้เป็นเพราะ VMware และ Cloud HM ช่วยวางโครงสร้างพื้นฐานบนคลาวด์ที่เติบโตไปพร้อมกับเรา นั่นคือเคล็ดลับความสำเร็จของเราครับ”

## ก้าวต่อไป

เมื่อตระหนักถึงข้อดีต่าง ๆ จากการเปลี่ยนผ่านไปสู่ระบบดิจิทัลโอชิเนตั้งใจว่าจะดำเนินธุรกิจในรูปแบบนี้ต่อไปขณะที่ทาง Cloud HM ก็กำลังวางแผนเสนอให้ผู้ให้บริการร้านอาหารรายนี้ นำปัญญาประดิษฐ์ (artificial intelligence) แมชชีนเลิร์นนิง (machine learning) และโซลูชันวิเคราะห์ข้อมูลทางธุรกิจขั้นสูง (advanced analytics) มาใช้ ซึ่ง

ทั้งหมดนี้สามารถสร้างขึ้นบนโครงสร้างพื้นฐานคลาวด์ได้ โดยเทคโนโลยีเหล่านี้จะทำให้โอชิเนเข้าใจลูกค้าได้ดีขึ้น และตอบสนองได้อย่างรวดเร็วมากขึ้นด้วย

นี่เป็นเพียงการเริ่มต้นเท่านั้น โอชิเนมีเป้าหมายที่ยิ่งใหญ่กว่าเดิม นั่นคือการขยายสาขาไปทั่วประเทศไทย

เราอยากขยายสาขาให้ครบทั้ง 77 จังหวัดในอีก 5 ปีข้างหน้า” ปณตกล่าว “และเรารู้ว่ามันเป็นไปได้ด้วยสูตรความสำเร็จนี้”



ร้านอาหารญี่ปุ่นโอชิเนขยายจาก 3 สาขา เป็น 18 สาขาได้ใน 3 ปีด้วยระบบคลาวด์ปรับขนาดได้ของ #VMware