



โจ๊กสยาม

แฟรนไชส์ ร้านอาหาร

บริษัท เจเอสคอร์ป จำกัด (JS CORP CO., LTD)

“การค้าไม่ใช่การไล่ล่าหากำไร
แต่เป็นการชนะใจผู้คน”





โจ๊กสยาม

**มาร่วมเป็นส่วนหนึ่งไปกับ
ความสำเร็จของเราและ
พร้อมส่งต่อความสุขให้กับ
ผู้คนทั่วทั้งประเทศ**

นับเป็นเวลากว่า 20 ปีกับ 22 สาขา
ที่ "ธุรกิจร้านโจ๊กสยาม" ได้รับความ
ไว้วางใจในการส่งมอบความสุขให้
กับลูกค้าผู้รักสุขภาพ
เราพิถีพิถันในการคัดสรรวัตถุดิบ
มาผ่านกรรมวิธีการปรุงอันเป็นแบบ
ฉบับของโจ๊กสยาม เพื่อทำให้ลูกค้า
ของเราได้สัมผัสถึง "เนื้อโจ๊กที่
ละเอียดและหอมกลิ่นกระเทียม
เจียว" อันเป็นเอกลักษณ์ของเรา





ความเป็นมาของ “โจ๊กสยาม”



1. แรกเริ่มก่อนจะมาเป็นโจ๊กสยาม ปลายปี พ.ศ. 2545

คุณสมชัย รุระกิจเสรี และ คุณวนาพร รุระกิจเสรี ได้เริ่มต้นธุรกิจร้านอาหาร โดยเปิดร้านโจ๊กแห่งแรกขึ้น ในย่านโชคชัย 4 คุณสมชัย คิดค้นพัฒนาปรับปรุงโจ๊ก ที่ถือว่าเป็นสูตรที่ถูกใจคนในท้องถิ่น ไม่ใช่สูตรโจ๊กจากเมืองจีนหรือฮ่องกง แต่เป็นโจ๊กอร่อยถูกปากคนไทยเรา จนได้รับเครื่องหมายประกันความอร่อย “เซลล်ชวนชิม” จาก มร.ถนัดศรี สวัสดิวัตน์ ภายใต้ชื่อโจ๊กบางกอกในช่วงแรก

2. กำเนิดโจ๊กสยาม ปลายปี พ.ศ. 2547

ต่อมาโจ๊กสูตรใหม่สัญชาติไทยได้รับการตอบรับจากลูกค้าอย่างมาก ด้วยความริเริ่มที่ดีคุณสมชัยจึงได้เปิดตัวร้านโจ๊กแบรนด์ใหม่ และได้เปลี่ยนชื่อร้านดั้งเดิมที่โชคชัย 4 เป็น “โจ๊กสยาม” ซึ่งเป็นตำนานแห่งความสำเร็จจวบจนปัจจุบัน

3. ตกผลึกเคล็ดลับความสำเร็จ กลางปี พ.ศ. 2548 เป็นต้นมา

คุณสมชัยได้พยายามศึกษา มุ่งมั่นกับการขยายสาขาเอง จนสามารถตกผลึกเคล็ดลับความสำเร็จของร้านโจ๊กว่า คือ “พนักงานที่มีแรงจูงใจ” มีเพียงคนเท่านั้นที่จะสามารถส่งผ่าน “โจ๊กที่อร่อยได้ มาตรฐาน” และ “บริการที่ใส่ใจเป็นกันเอง” ซึ่งเป็นเคล็ดลับความสำเร็จหน้าร้านที่ขาดไม่ได้ แล้วอะไรล่ะที่ทำให้พนักงานมีแรงจูงใจมากพอ คำตอบที่คุณสมชัยสรุปได้คือ “ความเป็นเจ้าของ” โดยดำเนินการผ่านหลักการของ “การให้และแบ่งปัน”

จากการขยายสาขาด้วย “การให้” พนักงานมีส่วนร่วมในการดำเนินงานและการ “แบ่งปัน” ความเป็นเจ้าของร่วมในแต่ละสาขา ทำให้พนักงานเห็นอนาคต ว่ามีโอกาสก้าวหน้าในสายอาชีพ อีกทั้งมีโอกาสที่จะได้เป็นเจ้าของกิจการอย่างแท้จริง จึงทำให้โจ๊กสยามในปลายปี พ.ศ.2562 มีสาขาในเครือ รวม 12 แห่ง ซึ่งสังกัดอยู่ในเครือเก่า



ใจสยาม

4. รีแบรนด์ใจสยาม ครั้งที่ 1 ปลายปี พ.ศ. 2557

การเริ่มต้นรีแบรนด์ใจสยาม เริ่มจากการปรับเปลี่ยนป้ายใหม่ คุณสมชัยเห็นควรว่าต้องเปลี่ยน “รูปแบบและป้ายหน้าร้านเดิม” ที่ใช้มานานกว่า 10 ปี ให้ดูทันสมัยตาม “รูปแบบและป้ายหน้าร้านใหม่” เพื่อใช้กับสาขาที่เปิดใหม่ต่อไป

5. กำเนิด บริษัท เจเอส คอร์ป จำกัด ต้นปี พ.ศ. 2563

การพัฒนาศักยภาพของแบรนด์คุณสมชัยได้มีวิสัยทัศน์ว่า ถ้าหากเราจะขยายสาขาให้ได้มากกว่านี้ จำเป็นต้องมีทีมงานที่ไฟแรง และต้องเข้าใจในร้านใจสยามเป็นอย่างดี จึงได้ชักชวน คุณสุเทพ นางแว่น และคุณสวัสดี ศึกษาคำ เข้ามาเป็นหุ้นส่วนบริษัท หลังจากนั้น ด้วยทีมบริหารใหม่ เจ้าของร้านยุคบุกเบิก กับทีมงานพนักงานทั้งหมดได้ร่วมแรงร่วมใจกันพัฒนาร้านใจสยามให้เติบโต และสามารถขยายเพิ่มได้อีก 8 สาขาในปลายปี 2565

6. สู่ระบบแฟรนไชส์ กับ การรีแบรนด์ใจสยาม ครั้งที่ 2 ต้นปีพ.ศ. 2566 - ปัจจุบัน

คณะทำงานได้เล็งเห็นถึงศักยภาพในการขยายสาขารูปแบบแฟรนไชส์ จึงได้เข้ารับการฝึกอบรมหลักสูตรปฏิบัติการระบบแฟรนไชส์ พร้อมกับได้แสวงหาผู้ร่วมงานมืออาชีพเพิ่ม เพื่อวางแผนงานรองรับการขยายธุรกิจ “ร้านใจสยาม” ในระบบแฟรนไชส์ และได้รีแบรนด์ใจสยาม ครั้งที่ 2 พร้อมกันไปด้วย



รูปแบบและป้ายหน้าร้านใหม่ สาขาอุดรฯ หลังการรีแบรนด์ ครั้งที่ 1



รูปแบบและป้ายหน้าร้านใหม่ สาขาลาดพร้าววังหิน หลังการรีแบรนด์ ครั้งที่ 2



ใจีสยาม

วิสัยทัศน์

นำพาธุรกิจ “ร้านใจีสยาม” ขยายให้ครอบคลุม
“ทุกภูมิภาคของประเทศไทย”

พันธกิจ

1. สร้างทีมงานบริหารที่เป็นมืออาชีพ เพื่อวางรากฐานความเป็นอยู่ที่ดีให้กับบุคลากร และเจ้าของกิจการที่อยู่ในเครือ
2. ส่งมอบอาหารที่เปี่ยมด้วยคุณค่าทางโภชนาการ ความอร่อย และสุขภาพที่ดีแก่ผู้บริโภค
3. ส่งเสริมและสนับสนุนให้บริษัทเป็นองค์กรแห่งการเรียนรู้ เพื่อพัฒนาศักยภาพบุคลากร ทุกระดับ ทั้งในด้านทักษะ ความรู้ และคุณธรรม

ปรัชญาการดำเนินธุรกิจ

ปรัชญา

จากหลักปรัชญาที่ว่า “การคำไม่ใช่การไล่ล่าหากำไร แต่เป็นการชนะใจผู้คน” จึงนำมาสู่กลยุทธ์การดำเนินธุรกิจที่ใช้หลักการของ “การให้และแบ่งปัน” หมายถึง เราต้องทำให้พนักงานของเรามีแรงจูงใจในการทำงานก่อน จากนั้นพนักงานจะสามารถส่งมอบบริการที่ยอดเยียมให้กับลูกค้า และลูกค้าก็จะกลับมาใช้บริการซ้ำจนกลายเป็นลูกค้าประจำ

อันจะนำมาซึ่งผลประกอบการที่ดีแก่องค์กร

การที่พนักงานจะสามารถส่งมอบบริการที่ยอดเยียมให้กับลูกค้าได้นั้น พนักงานต้องได้รับการส่งเสริมและฝึกฝนให้มีคุณสมบัติ 3 เก่ง ซึ่งเป็นค่านิยมที่องค์กรเพียรพยายามสร้างขึ้น

ค่านิยม 3 เก่ง

1. **เก่งงาน** คือ มีทักษะความรู้ในงานของตนที่รับผิดชอบจนเชี่ยวชาญ
2. **เก่งคิด** คือ การนำทักษะความรู้ที่มีไปประยุกต์ใช้ให้เกิดประโยชน์
3. **เก่งคน** คือ การปรับใช้หลักคุณธรรมกับทุกปฏิสัมพันธ์ แล้วคอยสังเกตผลลัพธ์



สาขาของเจ๊สยามในปัจจุบัน

1. โชคชัย4
2. ห้วยขวาง
3. ติวานนท์
4. เสนานิคม
5. บางปะกอก
6. ถนนจันทน์
7. อุดมสุข
8. ศาลายา
9. อ่อนนุช
10. ลาดปลาเค้า
11. คู่สร้าง
12. สยามนิเวศน์
13. คลอง 6
14. สำโรงเหนือ
15. ลาซาล
16. ซอยมังกร
17. ซอยมหาดไทย
18. ระยอง
19. ลาดพร้าววังหิน
20. BTS อุดมสุข
21. พัฒนาการ 61
22. พุทธบูชา



Brand Concept :

- ➔ Family meal
- ร้านอาหารของครอบครัว
- กินได้ทุกวัน
- กินได้ทุกวัย
- กินได้ทุกเวลา
- ราคาเข้าถึงได้

เมนูอาหาร

เมนูโจ๊ก



โจ๊กเปล่า
Plain congee



โจ๊กเด็ก
Kids Menu



โจ๊กธรรมดา
Original congee



โจ๊กไข่ไข่
Congee with egg



โจ๊กไข่ไข่เค็ม
Congee with salted egg



โจ๊กไข่ไข่เยี่ยวม้า
Congee with preserved egg



โจ๊กไข่ไข่ยางมะตูม
Congee with soft-boiled egg



โจ๊กพิเศษ
Deluxe congee

เมนูอาหาร

เมนูอื่นๆ



ต้มเลือดหมู
Pork Blood Tofu Soup



บักกุดเต้
Bak Kut Teh



เกี๊ยวน้ำ
Wonton Soup



เกี๊ยวพริกเสฉวน
Sichuan Spicy Wonton



เกี๊ยวหวานดั้งเดิม
Traditional Boiled Wonton



เกี๊ยวพริกซีฟู้ด
Thai Seafood Sauce Wonton



หมูอู๋ย
Moo oui



โจ๊กสยาม

เงินลงทุนก่อสร้างร้าน อุปกรณ์ และอื่นๆ

รายละเอียด	ประเภท	
	คี่ออส	อาคารพาณิชย์
รูปแบบ		
ขนาดพื้นที่	20 ตรม.ขึ้นไป	48 ตรม.ขึ้นไป
เงินลงทุน และตกแต่ง เริ่มต้นที่	300,000	550,000
ค่าดำเนินการก่อนเปิดร้าน	-	
ค่า Franchise Fee	150,000	200,000
ค่าประกันสินค้า (คืนเมื่อจบสัญญา)	50,000	50,000
รวม **	500,000	800,000
ค่า Royalty Fee	-	
ค่า Marketing Fee	-	
อายุสัญญา	5 ปี	
ระยะเวลาคืนทุน (โดยประมาณ)	2 ปี	

** ราคาดังกล่าวเป็นการประมาณการเบื้องต้น ซึ่งอาจปรับเปลี่ยนได้ตามสภาวะตลาด

ตัวอย่างร้านโจ๊กสยาม รูปแบบค้ออส



ตัวอย่างร้านโจ๊กสยาม รูปแบบอาคารพาณิชย์



ขั้นตอนการเปิด "ธุรกิจร้านโจ๊กสยาม"



โจ๊กสยาม



1. กรอกใบสมัคร
พร้อมเสนอพื้นที่



2. สํารวจพื้นที่
เพื่อประเมินศักยภาพ
ของทำเล



3. นัดสัมภาษณ์พูดคุย
พิจารณา
ความพร้อมของผู้ลงทุน



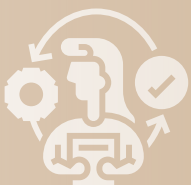
4. เซ็นสัญญา
รับหลักเกณฑ์
และชำระค่าสิทธิ



5. รับแบบร้าน หาผู้รับเหมา
ก่อสร้างและตกแต่งร้าน



6. เข้ารับการอบรม
อย่างน้อย 2 คน
เป็นเวลา 7-10 วัน
และต้องผ่านการทดสอบ
จึงจะอนุมัติให้เปิดร้านได้



7. เตรียมความพร้อม
ก่อนเปิดร้าน 2-3 วัน



8. เปิด "ธุรกิจร้านโจ๊กสยาม"
อย่างเป็นทางการ



สิทธิประโยชน์ ที่ได้รับ

- 1 สิทธิในการใช้แบรนด์, เครื่องหมายการค้า
- 2 ป้ายไฟ โลโก้แบรนด์
- 3 ยูนิฟอร์ม ชุดพนักงาน
- 4 ให้คำแนะนำ ช่วยฝึกอบรมการปฏิบัติงาน
- 5 ออกแบบร้าน
- 6 เตรียมความพร้อมก่อนเปิดร้าน
- 7 คู่มือการปฏิบัติการ "ธุรกิจร้านเจ๊กสยาม"
- 8 ทีมงานสนับสนุนและให้คำปรึกษาในการบริหารงานร้าน
- 9 ร่วมพัฒนาเมนูใหม่และการบริหารงานร้านอย่างต่อเนื่อง



การสนับสนุนร้านสาขา แฟรนไชส์ของโจ๊กสยาม

ร้านสาขาแฟรนไชส์จะได้รับการสนับสนุนต่างๆ ที่เป็นองค์ความรู้ด้านระบบของ
“โจ๊กสยาม” ประกอบด้วย 4 หัวข้อ ดังนี้

1. การถ่ายทอดระบบการทำงานของโจ๊กสยาม



1.1 ระบบปฏิบัติการ

การสั่งซื้อสินค้า
การจัดการผลิตภัณฑ์
การจัดการหน้าร้าน
คู่มือการปฏิบัติงาน (Operation Manual)
การบริหารงานสาขา

1.2 ระบบบุคลากร

การฝึกอบรม และการพัฒนาบุคลากร

1.3 ระบบการเงิน

การวางแผนการไหลของเงินสด
การวางแผนโครงสร้างต้นทุนผลิตภัณฑ์

1.4 ระบบการตลาด

การวิเคราะห์กลุ่มเป้าหมาย
การสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสม
กับกลุ่มเป้าหมาย

2. การสนับสนุนกระบวนการก่อสร้างและเปิดสาขาใหม่ (New Store Opening)



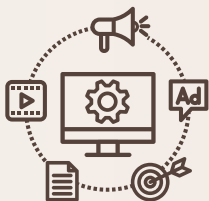
เพื่อให้การปฏิบัติงานราบรื่นตามระบบการปฏิบัติงานมาตรฐานของโจ๊กสยาม
บริษัทจะสนับสนุนกระบวนการสำรวจพื้นที่ ออกแบบ ข้อมูลการก่อสร้าง
รวมถึงอุปกรณ์/เครื่องมือ ในการปฏิบัติงาน จนกระทั่ง ส่งผู้เชี่ยวชาญ
มาประจำสาขา เพื่ออบรมเพิ่มเติมให้กับพนักงานประจำร้าน

3. การฝึกอบรม (Training)



การฝึกอบรมมีทั้งแบบการอบรมเบื้องต้นสำหรับการเปิดร้านใหม่ (Initial
Training) และการอบรมต่อเนื่อง (Additional Training) ซึ่งจัดขึ้น
ตามวัตถุประสงค์หรือความเหมาะสม

4. การสนับสนุนด้านการตลาด (Marketing Support)



ทีมการตลาดของโจ๊กสยามสนับสนุนการเปิดสาขาใหม่ โดยการสื่อสาร
กับลูกค้าในพื้นที่ ในช่วงแรกของการเปิดร้านใหม่ หรือช่วงที่เหมาะสม
กับสภาวะการตลาดในพื้นที่ โดยผ่านช่องทางออนไลน์ (Online)
เฟสบุ๊ค (Facebook) หรือจัดทำโปรโมชั่น เพื่อส่งเสริมการขายรูปแบบต่างๆ
เพื่อช่วยให้ร้านสาขาแฟรนไชส์สามารถผลักดันยอดขายได้ตามเป้าหมาย
โดยเฉพาะการเปิดตัวสินค้าใหม่ (New Product) ตามความเหมาะสม



โจ๊กสยามพร้อมรับสมาชิกใหม่ “มาร่วมเป็นส่วนหนึ่งกับ ครอบครัวธุรกิจโจ๊กสยามวันนี้”

เราพร้อมดูแลคุณ ตั้งแต่ “ก้าวแรก”
ช่วยวางระบบ จัดหาเครื่องมือต่างๆ
พร้อมกับทีมผู้เชี่ยวชาญที่จะช่วยผลักดัน
และพัฒนาธุรกิจร่วมกันอย่างเต็มที่
จนกว่าคุณจะสามารถบรรลุเป้าหมายได้ “สำเร็จ”



Contact us :

085-535-5678

www.joksiam.com

บริษัท เจเอสคอร์ป จำกัด (JS CORP CO., LTD)
255 ซอยนาคนิवास 21 ถนนนาคนิवास แขวง/เขต ลาดพร้าว กทม. 10230