SME

STARTUP

encourage you to start your own biz

FREE

ISSUE 59 | AUGUST 2018

GARDEN ME

KEEP GOING *with* TEAM

Krungthai
Young Enterprise
Awards 16th
KRUNGTHAI STARTUP : คิดให้ล้ำ ทำให้เหนือกว่า
Krungthai
กรุงไทย
เงินสนับสนุนธุรกิจรวม
3,000,000 บาท
รับสมัคร 16 ก.ค - 30 ส.ค 61
สมัครได้ที่ : www.ktb.co.th/csr
Live SMART
กรุงไทยเข้าใจคุณ
Call Center
02 111 1111
KTB Care | KTB.CO.TH

SME STARTUP
encourage you to start your own biz

FREE

ISSUE 59 | AUGUST 2018

SOLOPRENEUR

เทรนด์ผู้ประกอบการยุค 4.0

ผู้ประกอบการลุยเดี่ยว

ความก้าวหน้าทางเทคโนโลยี ได้นำพาให้เกิดความเปลี่ยนแปลงอย่างมากมาย ทั้งการดำเนินชีวิตประจำวัน และแม้แต่วิธีการดำเนินธุรกิจก็ต้องปรับเปลี่ยนตามไปด้วย ในอดีตหากคิดที่จะเริ่มต้นธุรกิจถือว่าเป็นเรื่องยาก เพราะจะต้องมีปัจจัยเกื้อหนุนหลายอย่างทั้ง กำลังเงิน กำลังคน มีสถานที่ตั้ง ฯลฯ แต่อย่างที่เห็นในวันนี้หากคิดอยากจะเริ่มต้นธุรกิจ แค่มีอินเทอร์เน็ต มีคอมพิวเตอร์หรือสมาร์ทโฟน บวกรวมกับไอเดียเจ๋งๆ ที่ไม่เหมือนใคร ก็สามารถเริ่มธุรกิจได้แล้ว โดยเฉพาะอย่างยิ่งผู้ประกอบการออนไลน์ เพราะอย่างที่ทราบกันดี ข้อดีของการค้าขายสร้างธุรกิจบนออนไลน์ ไม่ว่าจะเป็นผ่าน เฟซบุ๊ก เว็บไซต์ อินสตาแกรม ฯลฯ คือเป็นการเปิดร้านที่ต่อไปยังตลาดที่มีคนซื้อโดยตรง โดยไม่จำเป็นต้องลงทุนมีหน้าร้าน แถมยังไม่ต้องควักกระเป๋าลงทุนอะไรมาก นี่จึงเป็นโอกาสของคนทุนน้อย และทำให้บางคนซึ่งไม่เคยทำธุรกิจมาก่อนแต่จับพลัดจับผลูสร้างเนื้อสร้างตัวได้จากช่องทางนี้กันมากมาย

ด้วยปัจจัยต่างๆ ที่เอื้อต่อการทำธุรกิจดังกล่าว ในวันนี้เราจึงได้เห็นผู้ประกอบการรายเล็กๆ เกิดขึ้นมากมาย ที่พร้อมลุยเดี่ยวคนเดียว ที่เราเรียกว่า Solopreneur ซึ่งดูไปก็เป็นวิถีการทำธุรกิจที่สอดรับไปกับไลฟ์สไตล์ของคนรุ่นใหม่ ดังนั้น เชื่อว่าการทำธุรกิจในรูปแบบของ Solopreneur จะเพิ่มมากขึ้นอย่างแน่นอน และสำหรับใครที่อยากรู้เรื่องราว Solopreneur ให้มากขึ้น ต้องพลิกไปอ่าน SME Startup เล่มนี้

รัชนี พันธ์รุ่งจิตติ
บรรณาธิการ
nee_pan@hotmail.com

ติดตามข่าวสารและข้อมูลที่น่าสนใจได้ใน
SME Startup **@Sme start_up** **www.smethailandclub.com/startups.html**

CONTENTS

10
STARTUP
Promplatoo แปลงโฉมปลาทูเข่ง ด้วยแพ็กเกจจิ้งใหม่ไฉไลกว่าเดิม

14
SCOOP
Solopreneur เทรนด์ผู้ประกอบการยุค 4.0

22-23
SELF-EMPLOYED
คุยกับ ธัญญ์นภัส กิ่งสุวรรณ สร้างมูลค่าเสื้อถักด้วยดีไซน์เพื่อลูกค้ายุคใหม่ ภายใต้แบรนด์ Thorr และ ลาภิม ชัยรัชนีกร สาวผู้หลงใหลในผ้าฝ้ายทอพื้นเมือง จนนำไปสู่แบรนด์ "Larinn"

26
MONEY
9 เทคนิคระดมทุนบน Crowdfunding ให้สำเร็จ

28
INSPIRED ME
เปิดบันทึกความสำเร็จ Phakyada ของ พั้นช์-ภัคญดา ชุติดนัยกุล

29
HEALTH
ไขมัน : ดีหรือร้ายอยู่ที่เลือก
และทำไมสาวๆ จึงควรงดแต่งหน้าเวลาออกกำลังกาย

34
TRAVEL
ตามล่าหาความเขียว เที่ยวหน้าฝนสไตล์กรีนที่นครนายก

Managing Director : Vinai Virojjariyakorn
Editor in Chief : Sujitra Boonyakajorn
Editor : Ratchanee Panrungjitti
Editorial Staff : Kritsana Sangwong
Web Content Editor : Rerai Janiem
Chief Editorial Staff : Nittaya Suriamma
Online Editorial Staff : Yuwadi Siphumma, Wanwisa Ngamsangchaikit
Project Manager : Klaewkla Tadabadin
Chief Coordinator : Suchansa Kaewmungkhun
Coordinator : Niphaphorn Pholcharoen
Photographer in Chief : Wipawadee Pisutsiriapinya
Photographer : Jetsadar Yodsurang, Thanapol Thongpeng
Art Director : Supphathada Numamnuay
Head of Proofreading : Udom Woracharuwan
Proofreader : Woranuch Totob
Director of Advertising and Marketing : Sujitra Boonyakajorn
Senior Account Executive : Thanyawan Kaewnoo, Sirinath Saikrajang
Account Executive : Kanchaporn Kootrakool
Marketing Manager : Tita Khehatham
Marketing Officer : Jutiporn Lochaya, Natthaporn Samaki
Subscription Executive : Thanavadee Yathai
Head of Finance and Accounting : Nittaya Sangthip
Finance and Accounting Officer : Sirinart Linjongrat

สำนักงาน บริษัท เพนนินซูลาร์ แอสโซซิเอทส์ จำกัด
100/6 ซอยอารีย์สัมพันธ์ 3 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400
โทร. : 0-2270-1123-4 โทรสาร 0-2270-1125
e-mail : smestartupfreecopy@gmail.com
Facebook : SME Startup

แยกสี กนกศิลป์ (ไทยแลนด์) จำกัด โทร. 0-2215-1588
พิมพ์ที่ บริษัท ดับบลิว พีเอส (ประเทศไทย) จำกัด โทร. 0-2313-4413-4

บทความ และรูปภาพใน SME STARTUP สงวนสิทธิ์ตามกฎหมาย การจะนำไปเผยแพร่ต่อต้องได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรจากบริษัท เพนนินซูลาร์ แอสโซซิเอทส์ จำกัดเท่านั้น และข้อเขียน บทความ รวมทั้งข้อคิดเห็นใดๆ ที่ตีพิมพ์ในนิตยสาร SME STARTUP เป็นความคิดเห็นส่วนบุคคล บริษัท เพนนินซูลาร์ แอสโซซิเอทส์ จำกัดไม่จำเป็นต้องเห็นด้วย

สนใจอบรมด้านอัญมณี
และเครื่องประดับ
เชิญทางนี้

GIT
Training Programs

หลักสูตรประกาศนียบัตรนักอัญมณีศาสตร์ (FGA)
จากประเทศอังกฤษ (จันทร์ – ศุกร์) 18 กุมภาพันธ์ – 4 มิถุนายน 2562

การตรวจสอบและประเมินคุณภาพเพชร (DGC)
รุ่นที่ 60 (เสาร์) 18 สิงหาคม – 3 พฤศจิกายน 2561
รุ่นที่ 61 (จันทร์ – ศุกร์) 16 – 31 ตุลาคม 2561

วุฒิบัตรธุรกิจอัญมณีและเครื่องประดับ (GJBD)
รุ่นที่ 67 (จันทร์/พุธ/ศุกร์) ภาคค่ำ 17 ตุลาคม 2561 – 18 กุมภาพันธ์ 2562
รุ่นที่ 68 (จันทร์ – ศุกร์) 29 ตุลาคม – 30 พฤศจิกายน 2561
รุ่นที่ 69 (อาทิตย์) 27 มกราคม – 18 สิงหาคม 2562

การตลาดอัญมณีและเครื่องประดับออนไลน์ (Digital Marketing)
รุ่นที่ 2 (เสาร์– อาทิตย์) 18 – 26 สิงหาคม 2561

เทคนิคการถ่ายภาพอัญมณีและเครื่องประดับ
รุ่นที่ 6 (เสาร์ – อาทิตย์) 22 – 30 กันยายน 2561

การออกแบบเครื่องประดับด้วยคอมพิวเตอร์
โปรแกรม JewelCAD (เสาร์ – อาทิตย์) 6 – 27 ตุลาคม 2561
โปรแกรม Matrix (จันทร์ – ศุกร์) 7 – 16 พฤศจิกายน 2561
โปรแกรม Rhinoceros (เสาร์ – อาทิตย์) 24 พฤศจิกายน – 23 ธันวาคม 2561

Jewelry Design Course (JD)
Fundamental level (JD1) Batch 107 (จันทร์ – ศุกร์) 27 สิงหาคม – 26 กันยายน 2561
Fundamental level (JD1) Batch 108 (อาทิตย์) 2 กันยายน – 23 ธันวาคม 2561
Fundamental level (JD1) Batch 109 (จันทร์ – ศุกร์) 16 ตุลาคม – 20 พฤศจิกายน 2561
Fundamental level (JD1) Batch 110 (จันทร์ – ศุกร์) 23 ธันวาคม 2561 – 21 มกราคม 2562

สมาชิกสมัคร 2 หลักสูตร
หรือชวนเพื่อนมาเรียนพร้อมกัน **ลดทันที 15%**

สำหรับผู้ที่ถือบัตรเครดิต กรุงศรี และเซ็นทรัล เครดิตคาร์ด
รับสิทธิพิเศษผ่อน 0% นาน 6 เดือน

* ไม่รวมโปรโมชั่นส่วนลดพิเศษ และสิทธิสมาชิก

สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ www.git.or.th
02 634 4999 ต่อ 301-306, 311-313
www.facebook.com/GITtrainingcenter

สถาบันวิจัยและพัฒนาอัญมณีและเครื่องประดับแห่งชาติ (องค์การมหาชน)
The Gem and Jewelry Institute of Thailand (Public Organization)

จะตีตลาดจีนด้วยออนไลน์ได้อย่างไร

ผู้ประกอบการไทยหลายรายมีความปรารถนาจะตีตลาดจีน เนื่องจากเป็นตลาดขนาดใหญ่และคนจีนมีกำลังซื้อสูง ซึ่งสิ่งที่ช่วยให้ตีตลาดจีนได้สำเร็จคือ การเข้าถึงแพลตฟอร์มออนไลน์ของจีน ขอแนะนำว่า ต้องขายสินค้าผ่านอี-คอมเมิร์ซเจ้าดังของจีนอย่าง Taobao ที่มีร้านค้าจากต่างประเทศกว่า 400 ร้านค้า และอีกสองอี-คอมเมิร์ซที่น่าสนใจไม่แพ้กัน ได้แก่ TMall และ JD.com

ถ้าต้องการนำเสนอข้อมูลสินค้าในรูปแบบวิดีโอสั้นต้องใช้งาน Kuaishou แอพพลิเคชันวิดีโอสั้นที่มีผู้ใช้กว่า 230 ล้านคน ส่วนช่องการชำระเงินต้องมี Alipay และ WeChat Pay เพราะคนจีนนิยมชำระเงินผ่านมือถือ โดยในปีที่ผ่านมาจีนมียอดชำระเงินผ่านมือถือกว่า 15 ล้านล้านดอลลาร์สหรัฐฯ

ไม่เพียงเท่านี้ ผู้ประกอบการควรเขียนรายละเอียดสินค้าด้วยภาษาจีน และต้องเข้าใจในพฤติกรรมคนจีน เช่น คนจีนเชื่อรีวิว แบรนด์จึงต้องมีรีวิวจากผู้ใช้จริงให้ใช้ประกอบการตัดสินใจซื้อ และมีการบริการและการดูแลที่ดี เป็นต้น

เข้าถูกทาง ยอดขายพุ่ง

มีอะไรเกิดขึ้นในแดนมังกร?

แดนมังกรตอนนี้น่าจับตามองยิ่งนักทั้งการเกิดใหม่ของผู้ประกอบการ Startup บริษัทเทคโนโลยี และสิ่งที่ยักษ์ใหญ่เจ้าถิ่นกำลังทำอย่างการพัฒนาสินค้าไว้สู้คู่แข่ง การควบรวมกิจการ ตลอดทั้งการเข้าไปลงทุนใน Startup หรือแม้แต่ธุรกิจ E-Sports

Benjamin Joffe ตำแหน่ง General Partner บริษัทร่วมทุนระดับโลก SOSV's Hax กล่าวว่า ยักษ์ใหญ่ในจีนลงทุนกับธุรกิจในประเทศเป็นส่วนใหญ่ เพราะข้อจำกัดด้านการเคลื่อนย้ายเงินทุน นอกจากนี้ ยังนิยมควบรวมกิจการเข้าด้วยกัน เช่น Didi-Kuaidi บริการเรียกแท็กซี่ที่ควบรวม Lyft และ Uber หรือ Youku-Tudou ผู้ให้บริการวิดีโอออนไลน์ที่ควบรวม YouTube และ DailyMotion การควบรวมกิจการช่วยยุติสงครามแย่งลูกค้าและการตั้งราคาตัดหน้า หลังมีสถานการณ์นี้ จีนเริ่มตั้งกลุ่มบริษัท เช่น BAT ที่มีบริษัทในกลุ่ม คือ Baidu Alibaba และ Tencent ซึ่งตอนนี้ถือครองธุรกิจหลายประเภทในจีน

ด้าน Max Parasol วิทยากรด้าน Chinese AI และ China's Innovation Ecosystem กล่าวเพิ่มเติมว่า ธุรกิจที่เพิ่งเริ่มต้นจะสำเร็จเร็วขึ้นถ้าทำตามโมเดลธุรกิจของ BAT

ดินแดนนี้มีเรื่องให้ติดตามตลอด!

3 นิสัยผู้ประกอบการที่ทำให้ธุรกิจเจ๊ง!!

การที่ธุรกิจล้มเหลวบางครั้งไม่ใช่เพราะสินค้าไม่ดีหรือทำการตลาดไม่ถูกวิธี แต่เป็นเพราะนิสัยส่วนตัวต่างหาก โดยนี่คือ 3 นิสัยพื้นฐานของชาว SEA ที่ส่งผลให้ธุรกิจเจ๊งได้

นิสัยที่หนึ่ง เก็บปัญหาไว้คนเดียว อาจด้วยไม่อยากให้คนฟังคิดมากหรืออยากเลี่ยงความขัดแย้ง แต่ในโลกของการทำธุรกิจ การที่ผู้ประกอบการไม่ปริปากบอกถึงปัญหาที่เกิดขึ้น จะทำให้หุ้นส่วนเกิดความเข้าใจผิดและรู้สึกไม่ไว้วางใจ รวมถึงทำให้ต้องเจอภาวะเครียดเพราะแบกปัญหาไว้คนเดียว

นิสัยที่สอง พูดอ้อมค้อม เช่น เมื่อถึงคราวต้องเลิกจ้างพนักงาน ผู้ประกอบการจะพยายามรักษาน้ำใจด้วยการไม่พูดตรงๆ ถึงสิ่งที่เกิด ซึ่งบางทีอาจทำให้ทุกอย่างแย่ลงได้ สิ่งที่ควรทำคือ ทำให้พนักงานรู้สึกว่าได้รับความใส่ใจในความรู้สึกด้วยการพูดถึงสาเหตุที่ต้องเลิกจ้างอย่างตรงไปตรงมา พร้อมทั้งรับฟังความในใจของพวกเขา

นิสัยที่สาม ไม่เตรียมตัว ผู้ประกอบการ SEA ส่วนใหญ่ขาดการเตรียมตัวในการรับมือกับสิ่งที่ไม่คาดคิดว่าจะเกิด เช่น ลืมสิ่งที่ต้องพูดในห้องประชุมเพราะมัวไปโฟกัสกับสิ่งที่ทำให้อารมณ์เสีย และในที่สุดก็เลือกเดินออกจากห้องประชุมเพราะนึกสิ่งที่จะพูดไม่ออก การกระทำนี้ส่งผลให้ผู้ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจเกิดความไม่พอใจได้ ฉะนั้นเพื่อป้องกันปัญหานี้เกิด ผู้ประกอบการต้องเขียนสิ่งที่จะพูดลงในกระดาษ นอกจากทำให้ไม่ลืมแล้ว ยังเป็นการเช็กด้วยว่า ประเด็นที่จะพูดนั้นครบถ้วนหรือไม่

ผู้ประกอบการคนไหนมีนิสัยแบบนี้ต้องปรับด่วน

THE MOST DANGEROUS POISON IS THE FEELING OF ACHIEVEMENT. THE ANTIDOTE IS TO EVERY EVENING THINK WHAT CAN BE DONE BETTER TOMORROW.

-- Ingvar Kamprad ผู้ก่อตั้ง IKEA --

ยาพิษที่ร้ายแรงที่สุด คือ ความรู้สึกถึงความสำเร็จ ส่วนยาแก้พิษ คือ นั่งคิดทุกเย็นว่า ทำอย่างไรให้พรุ่งนี้ดีกว่าวันนี้

Kylie Jenner ครองอันดับ 3 เซเลบฯ รวยที่สุด

ล่าสุดนิตยสาร Forbes จัดอันดับ 100 คนดังที่รวยที่สุด ซึ่ง Kylie Jenner เซเลบริตีสาววัย 20 ปีรั้งอันดับ 3 โดย Kylie Cosmetics แบรนด์เครื่องสำอางของเธอที่เปิดตัวเมื่อ 2 ปีก่อนทำเงินได้กว่า 900 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ สินค้าที่สร้างยอดขายถล่มทลายกว่า 630 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ คือ Lip Kit (ราคา 29 ดอลลาร์สหรัฐฯ ต่อชุด) และนิตยสาร Forbes ประเมินมูลค่าบริษัทของเธอที่มีสินค้าอย่าง คอนซีลเลอร์ อายแชโดว์ และอื่นๆ ว่ามีมูลค่ากว่า 800 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ซึ่งเธอเป็นเจ้าของคนเดียว 100 เปอร์เซ็นต์

สิ่งที่ทำให้แบรนด์ Kylie Cosmetics เติบโตรวดเร็ว คือ โซเชียลมีเดียอย่าง อินสตาแกรมที่มีผู้ติดตามเธอกว่า 112 ล้านราย และ Snapchat ที่มีผู้ติดตามกว่าล้านราย เธอใช้ทั้งสองช่องทางนี้ขายและโปรโมตสินค้า ซึ่งก่อนเวลาเปิดตัวแบรนด์หลายเดือน เธอโปรโมตสินค้าผ่านอินสตาแกรมตนเองและครอบครัว เมื่อวันเปิดตัวมาถึง สินค้าแรกของแบรนด์อย่าง Lip Kit ขายหมดในเวลาไม่ถึงนาที

โซเชียลฯ มีพลังมากกว่าที่คิด

เปิดฉากงาน

THAILAND INDUSTRY EXPO 2018 อย่างยิ่งใหญ่

ชูแนวคิด "CHANGE TO SHIFT" เปลี่ยนเพื่อปรับ ยกระดับอุตสาหกรรมไทย

เพื่อเป็นการยกระดับและก้าวสู่ยุคอุตสาหกรรม 4.0 ซึ่งภาคอุตสาหกรรมไทยต้องมีการปรับตัวและเปลี่ยนแปลง กระทรวงอุตสาหกรรม และหน่วยงานพันธมิตรจากภาครัฐ ภาคเอกชน สถาบันการศึกษา สถาบันการเงิน สถาบันวิจัย และองค์กรระหว่างประเทศ จึงร่วมกันจัดงาน "Thailand Industry Expo 2018" ขึ้นอย่างยิ่งใหญ่ ภายใต้แนวคิด "CHANGE to SHIFT" เพื่อแสดงศักยภาพและยกระดับอุตสาหกรรมของประเทศไปสู่อุตสาหกรรม 4.0 ตามนโยบายของรัฐบาล โดยได้รับเกียรติจาก พลเอก ประยุทธ์ จันทร์โอชา นายกรัฐมนตรี เป็นประธานเปิดงาน เมื่อวันที่ 2 สิงหาคม 2561 ณ อาคารชาเลนเจอร์ ศูนย์แสดงสินค้าและการประชุมอิมแพ็ค เมืองทองธานี โดยงานจัดถึงวันที่ 5 สิงหาคม 2561 ที่ผ่านมา

พลเอก ประยุทธ์ จันทร์โอชา นายกรัฐมนตรี กล่าวตอนหนึ่งในพิธีเปิดงาน "Thailand Industry Expo 2018" ว่า ประเทศไทยในวันนี้เดินมาถึงจุดหัวเลี้ยวหัวต่อที่สำคัญในการพัฒนาประเทศให้ขับเคลื่อนไปข้างหน้า ภายใต้โมเดลประเทศไทย 4.0 ซึ่งนับเป็นจุดเริ่มต้นของการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญในการนำพาประเทศให้หลุดพ้นจากกับดักประเทศรายได้ปานกลางไปสู่ประเทศรายได้สูง ซึ่งตรงกับแนวคิดของการจัดงาน "CHANGE to SHIFT" เปลี่ยนเพื่อปรับ ยกระดับอุตสาหกรรมไทย" โดยเชื่อมั่นว่าเอสเอ็มอี (SMEs) ที่มีอยู่ในประเทศไทยจะสามารถพัฒนาจาก Small & Medium Enterprise มาเป็น Smart Enterprise และจะเป็นแรงผลักดันที่สำคัญในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจของประเทศ เพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน เพื่อให้การเติบโตทางเศรษฐกิจเป็นไปแบบก้าวกระโดด รวมทั้งเกิดการกระจายรายได้ไปตามหัวเมืองต่างๆ ลดความเหลื่อมล้ำ รวมทั้งเป็นแรงขับเคลื่อนสู่ประเทศไทย 4.0 ได้อย่างมั่นคง มั่งคั่ง และยั่งยืนต่อไป

สำหรับการจัดงาน Thailand Industry Expo 2018 แบ่งพื้นที่ไว้ตามโซนต่างๆ ได้แก่

โซน Royal Pavilion เพื่อแสดงความสำนึกในพระมหากรุณาธิคุณของพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัว รัชกาลที่ 9 และสมเด็จพระเจ้าอยู่หัว รัชกาลที่ 10

โซนนิทรรศการกระทรวงอุตสาหกรรม (Dialogue of Industry Shift 4.0) นำเสนอทิศทางของเศรษฐกิจและอุตสาหกรรมโลก ประเด็นสำคัญและปัจจัยหลักที่ก่อให้เกิดการปฏิวัติอุตสาหกรรมครั้งที่ 4 และนโยบายการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศเชื่อมโยงสู่การพัฒนาภาคอุตสาหกรรมไทย

โซน Global & SME Innovation Showcase การนำเสนอนวัตกรรมและเทคโนโลยีที่ทันสมัยจากกลุ่มบริษัทขนาดใหญ่ที่มีนวัตกรรมระดับโลก และบริษัทขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) รวมทั้งการจัดเวทีให้ความรู้และแลกเปลี่ยนประสบการณ์ในการพัฒนาอุตสาหกรรม โดยแบ่งพื้นที่เป็น 3 กลุ่มอุตสาหกรรม ได้แก่

Agro-Inno SHIFT เน้นอุตสาหกรรมกลุ่มอาหาร กลุ่มเกษตรแปรรูป และกลุ่มฐานชีวภาพ

Manufacture-Inno SHIFT เน้นอุตสาหกรรมกลุ่มยานยนต์ กลุ่มหุ่นยนต์ กลุ่มดิจิทัล และกลุ่มโรงงานอุตสาหกรรม 4.0

Service-Inno SHIFT เน้นอุตสาหกรรมกลุ่มการแพทย์ กลุ่มบริการทางการเงิน กลุ่มโลจิสติกส์ กลุ่มบริการ และ กลุ่มอุตสาหกรรมสร้างสรรค์

โซน Business Matching กิจกรรมจับคู่ธุรกิจระหว่างผู้ประกอบการไทยและผู้ประกอบการญี่ปุ่นจากเมืองต่างๆ ที่มีการบันทึกลงนามความร่วมมือกับกระทรวงอุตสาหกรรม เพื่อเปิดโอกาสทางการตลาดระหว่างผู้ประกอบการไทยด้วยกันเองและผู้ประกอบการต่างประเทศภายใต้โครงการ Digital Value Chain

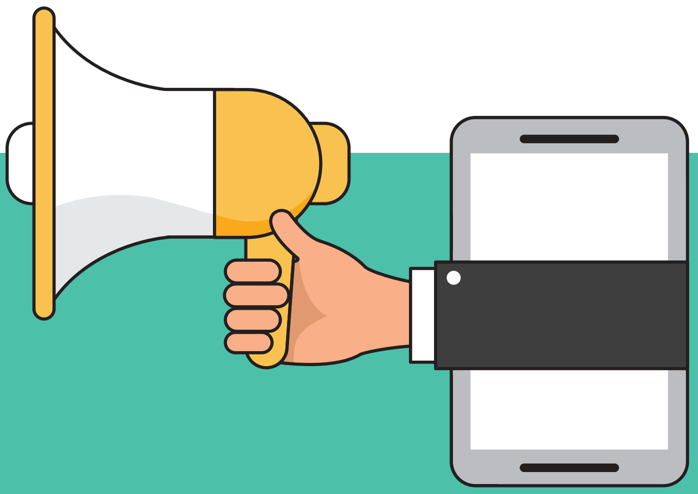
โซน University & Maker Club เพื่อแสดงบทบาทของมหาวิทยาลัยยุคใหม่กับการ Transform ภาคธุรกิจและอุตสาหกรรม แสดงผลงานการวิจัยและพัฒนาเชิงเทคโนโลยีและนวัตกรรมสู่เชิงพาณิชย์ การพัฒนากำลังคนคุณภาพเข้าสู่ภาคอุตสาหกรรม รวมทั้งพื้นที่ Maker Club นำเสนอนวัตกรรมที่เป็นผลงานของเมกเกอร์จากทั่วประเทศที่มีศักยภาพทางการตลาด และแสดงความก้าวหน้าของเมกเกอร์ไทยในการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ภายใต้การพัฒนาประเทศสู่ "Thailand 4.0"

โซน Premium Outlet การคัดสรรสินค้าและบริการคุณภาพมาตรฐานสากลจากผู้ประกอบการไทยทั่วประเทศ มาจัดแสดงเพื่อเปิดโอกาสและขยายช่องทางการตลาดให้แก่ผู้ประกอบการไทยที่มีศักยภาพ

นอกจากนี้ ภายในงานยังมีสถาบันการเงินมานำเสนอแพ็กเกจส่งเสริมและช่วยเหลือผู้ประกอบการ SMEs ให้เข้าถึงแหล่งเงินทุนที่ลดข้อจำกัด หลักเกณฑ์ หรือเงื่อนไขบางประการ เพื่อให้สะดวกต่อการพัฒนาธุรกิจ รวมทั้งการจัดกิจกรรมสัมมนาในหัวข้อที่น่าสนใจ เพื่อให้ความรู้แก่ผู้ประกอบการและผู้สนใจ โดยวิทยากรผู้เชี่ยวชาญจากองค์กรภาครัฐและเอกชนกว่า 40 หัวข้อ

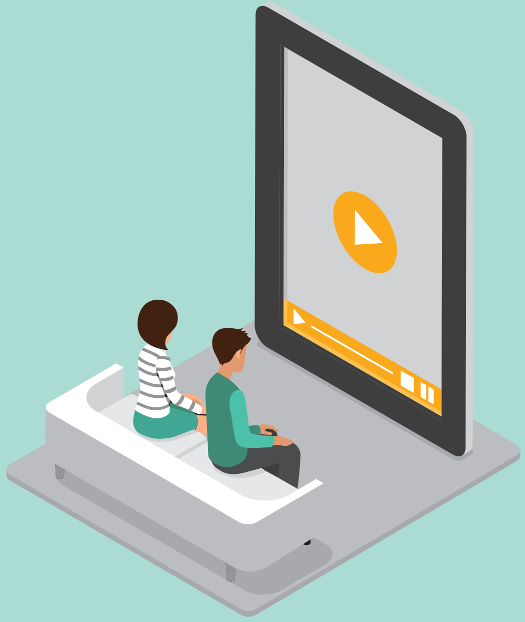
Nice to Know

MOBILE MARKETING



67%

หวังว่าเว็บไซต์
จะสร้างประสบการณ์
แบบไม่มีรอยต่อ
เมื่อใช้ข้าม Devices

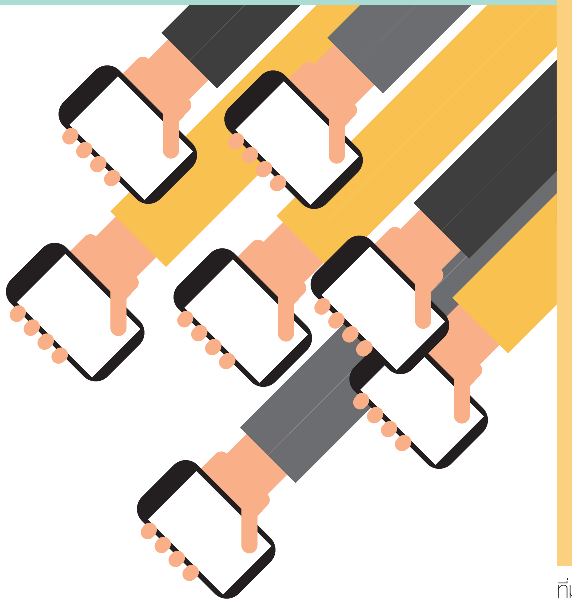


78%

ของดาต้าบนมือถือ
มาจากวิดีโอ
ในปี 2563

80%

ของคนเล่นโซเชียลมีเดีย
เล่นผ่านมือถือ



WEBSITE

- หากโหลดนานเกิน 3 วินาที อัตราการเด้งออกสูง 53%
- 90% ของผู้ใช้จะสลับใช้หลาย Devices ตั้งแต่การค้นหาไปจนถึงการซื้อสินค้า
- 40% ของการช้อปปิ้งเริ่มต้นค้นหาสินค้าจากประเภททั่วไป
- การเปลี่ยนไอคอนและสี ทำให้ค้นหาไอเท็มเร็วขึ้น 37%
- ปุ่มกดขนาด 45-57 Pixels พอดีสำหรับนิ้ว ขนาด 72 Pixels พอดีสำหรับนิ้วโป้ง

SOCIAL

- 09.00 น. เป็นช่วงเวลาที่แอ็กทีฟในการใช้ Devices
- โพสต์ที่มีตัวอักษรไม่เกิน 40 ตัวอักษร จะทำให้มีการเอ็นเกจเมนต์สูง 86%
- โพสต์วิดีโอในโซเชียลมีประสิทธิภาพสูงกว่าการใช้ลิงก์จากยูทูบ 4 เท่า

VIDEO

- 85% ของวิดีโอถูกดูโดยไม่มีเสียง
- 10 SEC แบรนด์อิมแพ็กต์จะเกิดขึ้นหลังจากดูวิดีโอใน 10 วินาทีแรก
- วิดีโอไลฟ์จะเพิ่มการเอ็นเกจเมนต์ 3 เท่าเมื่อเทียบกับวิดีโอทั่วไป

E-MAIL

- 44% ไม่ชอบอีเมลที่ส่งมากเกินไป
- 53% ของผู้ใช้ Android ใช้เวลาอ่านมากกว่า 15 วินาที
- 39% ของผู้ใช้ iPhone ใช้เวลาอ่าน 3 วินาทีหรือน้อยกว่า
- 25-30 ตัวอักษร จำนวนตัวอักษรที่เหมาะเขียนหัวข้ออีเมล

OTHER

- SMS 98% เปิดดู SMS
- MMS 15% อัตราการเอ็นเกจเมนต์หลังจากเปิด MMS
- 68% ของผู้ใช้มีโอกาสมากขึ้นที่จะซื้อจากข้อมูลโลเกชัน

ที่มา : www.socialmediatoday.com

นิตยสาร SME THAILAND
จัดสัมมนา

BIG CHANGE เปลี่ยนธุรกิจพลิก 360°

สุวรรณชัย โลหะวัฒนกุล
ผู้อำนวยการ สสว.

สุรศักดิ์ เหลืองอุษากุล
ผู้เชี่ยวชาญด้านการตลาด

ยศพล วัธนเวคิน
DIAMOND DUST

พัสชนันท์ คงวณิชกิจเจริญ
ศรีนครชัยอินเตอร์เทรดดิ้ง

กล้าที่จะฆ่าตัวเอง ในวันนี้เพื่อธุรกิจที่เติบโต ในวันข้างหน้า

ในโลกยุค DIGITAL DISRUPTION ที่มีการแข่งขันกันสูง
ถึงเวลาแล้ว! ที่จะต้องเปลี่ยนธุรกิจของคุณแบบ 360°
เพราะการปรับตัวอาจไม่เพียงพอ...ให้ธุรกิจอยู่รอดได้

พบกันที่
กรุงเทพมหานคร

ลงทะเบียนได้ที่
www.smethailandclub.com

วันพฤหัสบดีที่ 23 สิงหาคม 2561
ห้อง ดร.ถาวร พรประภา (ออดิทอเรียม) ชั้น 5
อาคารสยามกลการ พระราม 1

TURNING POINT

Text : Kritsana S.

PROMPLATOO
แปลงโฉมปลาทูเข่ง
ด้วยแพ็กเกจจิ้งใหม่ไฉไลกว่าเดิม

ปลาทู ปลาที่แทบทุกครัวเรือนไทยต้องเคยนำมาประกอบอาหาร เพราะราคาถูกและหาซื้อง่าย ซึ่งสิ่งที่เราเห็นจนเจนตาคือ ปลาทูต้องอยู่ในเข่ง แต่ด้วย **แบม-วรรณพร พิมพิสุทธิ์** อยากให้การรับประทานปลาทูเป็นเรื่องที่ทำได้ง่าย ๆ จึงปิ๊งไอเดียเก๋ ทำปลาทูนึ่งพร้อมรับประทานที่มาในแพ็กเกจสุดชิก ภายใต้ชื่อแบรนด์ Promplatoo

แบมเล่าให้ฟังว่า เธอดูแลธุรกิจเล็ก ๆ อย่างขายส่งปลาทูสด โดย 80-90 เปอร์เซ็นต์ของปลาทูสดจะถูกนำเข้าโรงนึ่งก่อนไปขายในตลาด จากจำนวนดังกล่าวทำให้เห็นโอกาสทางธุรกิจว่า ถ้าจะทำปลาทูนึ่งขายบ้างก็ย่อมขายได้ และถ้าอยากขายดีต้องทำให้ต่างจากเจ้าอื่น เมื่อคิดได้ดังนั้นเธอจึงลงมือจับปลาทูนึ่งเข่ง มาแต่งตัวเสียใหม่ด้วยแพ็กเกจจิ้งที่ดูทันสมัย ไฉไลกว่าเดิม และคิดหากรรมวิธีที่จะให้ปลาทูนึ่งในแพ็กเกจใหม่นี้อยู่ได้ยาวนานโดยไม่ใส่วัตถุกันเสียเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม

โดยปลาทูนึ่งในตลาดส่วนใหญ่ราดด้วยน้ำเกลือเพราะช่วยให้ปลาเน่าเสียช้า บางเจ้าใส่วัตถุกันเสีย และปรุงรสด้วยผงชูรส ซีอิ๊ว น้ำปลา ส่วนปลาทูนึ่ง Promplatoo นำปลาทูใส่ในถุงสุญญากาศคุณภาพ Food Grade แล้วนำไปนึ่งในเครื่องนึ่ง ซึ่งการนึ่งทั้งถุงทำให้เนื้อปลาไม่สัมผัสน้ำและอากาศ คุณค่าทางโภชนาการ ความนุ่มของเนื้อปลา และกลิ่นของปลาทูจึงยังอยู่ ไม่ปรุงรสและไม่ใส่วัตถุกันเสียจึงดีต่อสุขภาพ อีกทั้งยังสะดวกในการรับประทานโดยรับประทานได้ทันทีหลังเปิดถุง หรือถ้าอยากเวฟก็นำถุงปลาทูเข้าไมโครเวฟได้เลย

เมื่อได้ปลาทูนึ่งที่ไม่เหมือนใครแล้ว แบมก็เริ่มลงมือดีไซน์แพ็กเกจให้ชวนว้าว โดยลองผิดลองถูกนานร่วม 4 เดือน จนในที่สุดลงตัวที่กล่องกระดาษคราฟต์ที่มีลอนลูกฟูกด้านใน กล่องจึงมีความแข็งแรง ทนทาน ทำให้ปลาไม่ได้รับความเสียหายเมื่อมีสิ่งของวางทับ และช่วยเก็บความเย็นได้ในระดับหนึ่ง ทำให้ไม่มีปัญหาในการขนส่งด้วยรถจักรยานยนต์ในพื้นที่กรุงเทพฯ ส่วนการขนส่งไปต่างจังหวัดใช้บริการบริษัทขนส่งที่มีระบบควบคุมอุณหภูมิ โดยลูกค้าจะได้รับปลาทูนึ่งในวันถัดไปหลังจากวันที่สั่ง

"ความยากของการทำ Promplatoo อยู่ที่การเปลี่ยนความเชื่อของลูกค้า เพราะหลายคนยังคิดว่าปลาทูนึ่งของเราเหมือนกับปลาทูนึ่งที่ขายในตลาด ดังนั้น จึงต้องอธิบายกับลูกค้าเสมอว่า Promplatoo ต่างกับเจ้าอื่นอย่างไร ส่วนสินค้าหลักในตอนนี้ยังคงเป็นปลาทูนึ่ง เพราะอยากทำสินค้านี้ให้ได้ดีเสียก่อน และการผลิตสินค้าประเภทเดียวทำให้ความเสี่ยงในการทำธุรกิจลดลง เพราะไม่ต้องสต็อกของเยอะ ส่วนตัวมองว่าธุรกิจจะได้กำไรหรือขาดทุนอยู่ที่การสต็อกของ ถ้าสต็อกเหลือเยอะก็ขาดทุน" แบมกล่าวปิดท้าย S

08-1554-8888 promplatoo promplatoo @promplatoo

HOW TO GUIDE

4 เรื่อง ที่ SME ต้องเช็กลิสต์ตลอดเวลา

Text : กองบรรณาธิการ

SME หลายคนเมื่อเห็นว่าตั้งต้นธุรกิจขึ้นมาได้สำเร็จแล้ว จะมั่นใจเต็มร้อยว่าธุรกิจสามารถโลดแล่นต่อไปอย่างราบรื่น จนเผลอละเลยเรื่องบางอย่างที่อาจส่งผลเสียโดยตรงต่อธุรกิจ ซึ่งการมองข้ามเรื่องเล็ก ๆ น้อย ๆ เหล่านี้ แท้จริงแล้วจะก่อตัวจนกลายเป็นความผิดพลาดในท้ายที่สุด และเช็กลิสต์ทั้ง 4 ข้อต่อไปนี้คือสิ่งที่ SME ควรหมั่นสำรวจตัวเองเพื่อไม่ให้ธุรกิจต้องสะดุด

1 เช็กความพึงพอใจของลูกค้า

ความใส่ใจในความพึงพอใจของลูกค้าคือ เคล็ดลับที่จะทำให้ธุรกิจเติบโตไปได้ตลอด ไม่ว่าสินค้าและบริการจะเป็นอะไร จะแปลกใหม่และดีขนาดไหน แต่ถ้าไม่ใส่ใจลูกค้าก็ทำให้ธุรกิจไปไม่รอด ดังนั้น ต้องหมั่นเช็กความพึงพอใจของลูกค้าอยู่เสมอ และเมื่อได้ข้อมูลจากลูกค้ามาแล้ว ก็ต้องนำไปพัฒนาปรับปรุงจริง ๆ เพื่อสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าตลอดเวลา

2 เช็กคุณภาพสินค้าและบริการ

ต้องรักษาคุณภาพมาตรฐานของสินค้าและบริการให้ดีอยู่เสมอ ต้องโฟกัสตั้งแต่แหล่งวัตถุดิบ กระบวนการผลิต จนได้เป็นสินค้า และไปถึงมือของลูกค้าอย่างปลอดภัย ยิ่งสินค้านั้นขายดีเท่าไหร่ก็ยิ่งไม่ควรทำให้คุณภาพของสินค้าหรือบริการด้อยลง เพราะการรักษาคุณภาพสินค้าและบริการได้สม่ำเสมอนอกจากจะทำให้ลูกค้าประทับใจแล้ว ยังช่วยให้ลูกค้าจดจำและภักดีต่อแบรนด์ของเราไปตลอด

3 เช็กเงินสำรอง

ด้วยอาจมีปัจจัยทั้งภายในและภายนอกที่เหนือการควบคุมมาทำให้ธุรกิจสะดุดได้ตลอดเวลา เพราะฉะนั้นการมีเงินสำรองจึงเป็นสิ่งที่จำเป็น SME ควรมีการวางแผนทางการเงินที่ดี และต้องเช็กเงินสำรองตลอดเวลาว่ามีมากพอที่จะนำมาหมุนเวียนในยามที่ต้องเผชิญเหตุการณ์คาดไม่ถึงหรือไม่

4 เช็กทีมงาน

ทีมงานที่สามารถสนับสนุนและช่วยแบ่งเบาภาระหน้าที่ของ SME ได้เป็นสิ่งจำเป็น เพื่อจะได้มีเวลาไปคิดสร้างสรรค์การตลาดและโปรดักต์ใหม่ ๆ ซึ่งถ้ามีทีมงานที่ดีก็ทำให้การทำงานง่ายขึ้น แต่ถ้าไม่ใช่ก็ต้องรีบกำจัดคนที่ไม่ดีออกไปเพื่อรักษาคนดี ๆ เอาไว้ ดังนั้น อย่าละเลยที่จะเช็กความพร้อมของผู้ร่วมงานด้วยว่ามีใจและมีประสิทธิภาพมากน้อยแค่ไหน

ความสนุก...ความมันส์
กลับมาอีกครั้ง!!
SME THAILAND
JOYFUL
RALLY
ครั้งที่
#7
WHITE
&
BLUE
SO COOL PARTY ON THE BEACH
ลั้นลา...เมืองระยองอิ...คูลคูลริมทะเล...พาตัวพาใจล่องลอยไปกับสายลมและเสียงเพลง
ค่าสมัคร
5,500 บาท
(1 คัน 2 คน)
รับจำนวนจำกัด!
พิเศษ!!
สำหรับสมาชิก
PRIVILEGE
SME THAILAND CLUB
4,900 บาท
1-2
SEPTEMBER
2018
RAYONG MARRIOTT
RESORT & SPA
สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่
คุณแอนนี่
โทร. 0-2270-1123-4 ต่อ 101
SME Thailand magazine
SME STARTUP
MARRIOTT RESORT
RAYONG

Text : Kritsana S.

IGTV แค่ใช้เป็น ลูกค้าก็มา

ล่าสุด Instagram โซเชียลมีเดียฮิตที่ปัจจุบัน มีผู้ใช้งานกว่า 800 ล้านคนทั่วโลก ได้เปิดตัว IGTV แอพพลิเคชันที่มาในรูปแบบของ Long-Form Video ที่อัพโหลดวิดีโอที่มีความยาว 60 นาทีได้ และรับชมได้ทั้งในแอพฯ IGTV และ Instagram โดยจุดเด่นที่ทำให้ IGTV น่าสนใจคือ วิดีโอที่อัพโหลดไปแล้วจะอยู่ตลอด ไม่หายไปเหมือนวิดีโอใน IG Stories และแชร์ไปยังเฟซบุ๊กได้ ซึ่งช่วยให้วิดีโอถูกเห็นมากขึ้น

วิธีการใช้งานแอพฯ น้องใหม่นี้ให้เกิดประโยชน์สูงสุดกับแบรนด์ คือ ทำช่องของแบรนด์ เพื่อใช้เป็นช่องทางแนะนำสินค้าและบริการตลอดทั้งส่งต่อคอนเทนต์ที่สร้างสรรค์มาเพื่อผู้ติดตามแบรนด์ โดยสิ่งที่ต้องคำนึงถึงในการทำวิดีโอสำหรับอัพโหลดลงช่อง IGTV คือ ผู้ติดตามแบรนด์คือใคร และมีความชอบแบบไหน เช่น ถ้าเป็นวัยรุ่นที่ชอบดูวิดีโอตลก วิดีโอในช่องก็ควรมีเนื้อหาที่ชวนหัวเราะ ใช้คำที่เข้าใจง่ายและใช้คำฮิตของวัยรุ่นในช่วงนั้น

นอกจากนี้ หากแบรนด์สามารถทำวิดีโอในช่องให้กลายเป็นไวรัลได้จะส่งผลดีอย่างมาก เพราะวิดีโอจะถูกจัดเข้าในหมวด Popular ที่ช่วยให้คนเห็นวิดีโอมากขึ้น และแบรนด์ก็เป็นที่รู้จักในวงกว้างด้วย เนื่องจากระบบจะแสดงวิดีโอในหมวด Popular ของผู้ใช้ทั่วไป ไม่ใช่เฉพาะผู้ติดตามแบรนด์

ตัวอย่างวิดีโอที่มียอดวิวหลักแสน เช่น Taylor Hill's Workout 360° วิดีโอโฆษณาชุดออกกำลังกายคอลเลกชันล่าสุดของ Victoria's Secret มีความยาว 1 นาที 20 วินาที มียอดวิวสูงถึง 311,000 วิว ในวิดีโอมีภาพที่หมุนชุดออกกำลังกายให้ดูแบบ 360° มีบทสัมภาษณ์ของ Taylor Hill เกี่ยวกับการออกกำลังกาย พร้อมทั้งสวมชุดออกกำลังกายของแบรนด์สาธิตการออกกำลังกาย และวิดีโอ Back to School ของ Forever21 ความยาว 40 วินาที มียอดวิว 121,000 วิว เนื้อหาในวิดีโอเล่าถึงความกระตือรือร้นในแต่ละวันของสาวคนหนึ่ง

อีกหนึ่งวิธีที่เป็นที่นิยมในการทำวิดีโอลงช่อง IGTV คือ สร้างรายการรีวิวสินค้าโดยเหล่าคนดังในโลกออนไลน์ จากนั้นอัพโหลดวิดีโอลงในช่องของแบรนด์และช่องของคนดังคนนั้น วิธีนี้จะช่วยให้แบรนด์ได้ฐานลูกค้าเพิ่มและยอดขายพุ่งก็ต่อเมื่อเลือกใช้คนดังที่มีไลฟ์สไตล์หรือมุมมองความคิดเดียวกันกับแบรนด์ เป็นคนที่มีอิทธิพลต่อลูกค้าของแบรนด์ และมีผู้ติดตามหลักแสนขึ้นไป

อย่างไรก็ตาม วิดีโอในช่องจะมียอดวิว ยอดไลค์ และยอดแชร์สูงหรือต่ำขึ้นอยู่กับจำนวนผู้ติดตาม Instagram แบรนด์ด้วย เพราะเมื่อแบรนด์อัพโหลดวิดีโอลงช่อง ระบบจะแจ้งเตือนผู้ติดตามทันที นี่แสดงให้เห็นว่าคนกลุ่มแรกที่ดูวิดีโอคือ ผู้ติดตามแบรนด์ ส่วนกลุ่มที่สองคือ ผู้ใช้ทั่วไปที่ค้นหาช่องของแบรนด์ในช่องค้นหา หรือเจอวิดีโอในหมวด Popular ดังนั้น สิ่งที่แบรนด์ต้องทำอีกอย่างคือ เพิ่มจำนวนผู้ติดตาม

ทั้งนี้ คอนเทนต์เป็นสิ่งที่มีผลต่อการตัดสินใจกดติดตามแบรนด์ ซึ่งเครื่องมือที่ช่วยให้คอนเทนต์สะดุดตาจนต้องกดติดตาม ได้แก่

WORDSWAG

ช่วยให้คอนเทนต์ดูโดดเด่นโดยการเพิ่มตัวหนังสือลงบนรูปภาพ เพียงแค่ผู้ใช้ทำการพิมพ์ข้อความที่ต้องการผ่านทางสมาร์ทโฟน แล้วกด Save & Close เพื่อทำการบันทึกและปิด โดยมีตัวอักษรหลายแบบและหลายสไตล์ให้แบรนด์ได้เลือกใช้เพื่อสร้างความสะดุดตาให้กับคอนเทนต์นั้นๆ

SPROUT SOCIAL

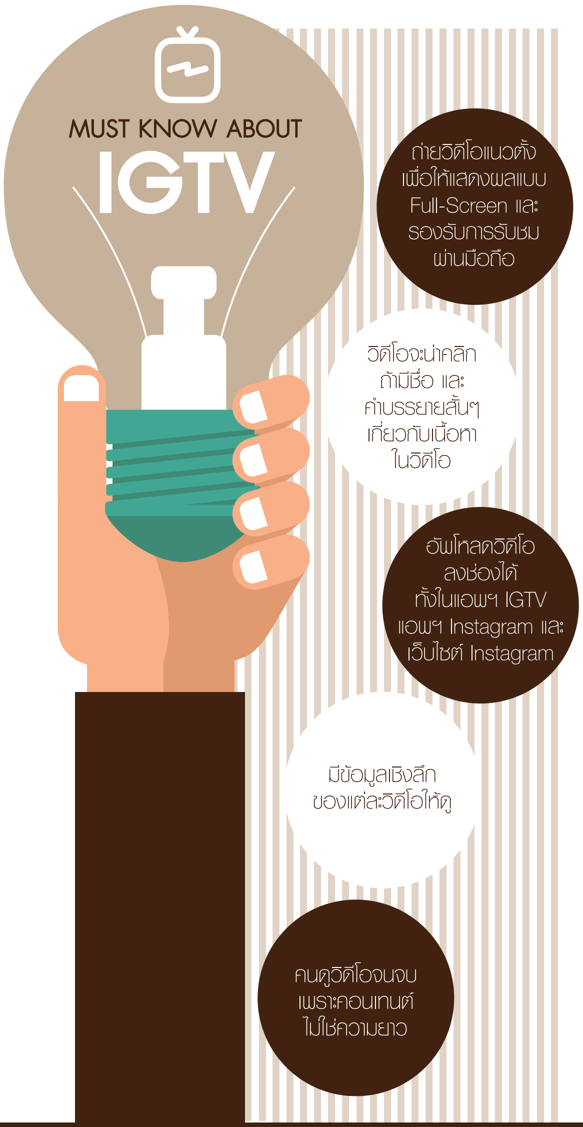
จะเข้ามาช่วยให้แบรนด์เข้าถึงข้อมูลที่มีประโยชน์มากขึ้น ไม่ว่าจะเป็นการดูข้อมูลในช่วงเวลาที่ต้องการหรือสามารถเปรียบเทียบข้อมูลระหว่างแต่ละโพสต์ได้ นอกจากนี้ ยังสามารถตั้งโพสต์ล่วงหน้าได้ช่วยให้การเผยแพร่คอนเทนต์ต่างๆ มีประสิทธิภาพ และสะดวกมากขึ้น

HOOTSUITE

เครื่องมือจัดตารางเผยแพร่คอนเทนต์ แค่เขียนคอนเทนต์เตรียมไว้ เลือกสื่อที่ต้องการ และกำหนดวันที่เผยแพร่ แล้วโพสต์นั้นจะถูกส่งตรงไปที่ฟีดข้อมูล Instagram ตามเวลาที่กำหนด นอกจากนี้ เจ้าเครื่องมือดิจิทัลนี้ยังช่วยในการตรวจสอบกิจกรรม ติดตามผู้ใช้ และวัดประสิทธิภาพด้วยการวิเคราะห์ ทั้งยังอนุญาตให้บัญชี Instagram สามารถจัดการได้โดยผู้ใช้หลายคนพร้อมกัน ช่วยเพิ่มความสะดวกต่อการทำงานร่วมกันและมอบหมายหน้าที่ให้กับสมาชิกในทีมได้

REPOST

เป็นเครื่องมือที่ช่วยให้ผู้ใช้สามารถทำการรีโพสต์คอนเทนต์ และให้เครดิตกับงานต้นฉบับโดยผู้ใช้ไม่ต้องมานั่งกังวลเรื่องรูปที่ติดลิขสิทธิ์อีกต่อไป ด้วยเครื่องมือนี้จะช่วยให้แบรนด์สร้างการรับรู้ได้มากขึ้นโดยใช้วิธีการรีโพสต์เนื้อหาจากแหล่งต่างๆ



PRIVILEGE
SME THAILAND CLUB

สำรองที่นั่ง **ฟรี!**

รับเพียง 30 ที่นั่งเท่านั้น*

วันพฤหัสบดีที่ 20 กันยายน 2561
ลงทะเบียนเวลา 13.00 น. ที่ชั้น 6 ห้อง M2-M3 M Academy
(อยู่ภายใน Big C ราชดำริ)

EXCLUSIVE WORKSHOP

เทคนิคการใช้ LINE@ ต่อยอดธุรกิจเอสเอ็มอี

โดย คุณลลิตา สันติวรรักษ์
ผู้เชี่ยวชาญด้าน DIGITAL MARKETING

WORKSHOP เทคนิคการใช้ LINE@ ในการต่อยอดธุรกิจ SME ให้มีประสิทธิภาพ รวมทุกองค์ความรู้สำหรับการสร้าง LINE@ ให้ผู้ประกอบการสามารถเพิ่มช่องทางการตลาดได้อย่างง่ายดาย และนำเสนอสินค้าและบริการได้ตรงกับกลุ่มเป้าหมายมากขึ้น

เงื่อนไขกิจกรรมนี้สำหรับ

- ผู้ถือบัตร PRIVILEGE SME THAILAND CLUB
- สมาชิกนิตยสาร SME THAILAND

: smethailandonline
: privilegesmethailandclub

สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ : คุณสุชันษา (เอ๋) โทร. 0-2270-1123-4 ต่อ 115

www.smethailandclub.com

งานแสดงสินค้าและเทคโนโลยีด้านอาหาร เครื่องดื่ม อุปกรณ์เครื่องใช้สำหรับโรงแรมภัตตาคารการจัดเลี้ยงและการบริการนานาชาติ ครั้งที่ 26

FHT FOOD & HOTEL THAILAND

Asia's 5 Star Food & Hospitality Event

5-8 กันยายน 2561 | ไบเทค บางนา (10.00 -18.00 น.)

Incorporating :

COFFEE & TEA CULTURE | FOOD & DRINKS | FOODSERVICE EQUIPMENT | HOSPITALITY & RETAIL TECHNOLOGY THAILAND | HOSPITALITY STYLE | WINE & SPIRITS THAILAND

In-Conjunction with :

2018 TICC THAILAND'S INTERNATIONAL CULINARY CUP

พบสินค้าด้านอาหาร เครื่องดื่ม อุปกรณ์เครื่องใช้และเทคโนโลยีอันทันสมัยและบริการใหม่ๆ สำหรับธุรกิจการโรงแรม ร้านอาหาร คาเฟ่ บาร์ เบเกอรี่และธุรกิจการให้บริการต่างๆ

ลงทะเบียนเข้าชมงานล่วงหน้าที่ **www.foodhotelthailand.com** หรือสอบถาม โทร: **02.036.0518**

SOLOPRENEUR เทรนด์ผู้ประกอบการยุค 4.0

Text : กองบรรณาธิการ

สังคมผู้ประกอบการในประเทศไทยกำลังขยายตัวอย่างรวดเร็ว เมื่อเทคโนโลยีและดิจิทัลเข้ามามีบทบาทจนกลายเป็นส่วนหนึ่งของไลฟ์สไตล์คนรุ่นใหม่ และมีอิทธิพลมากพอที่จะเปลี่ยนรูปแบบการทำธุรกิจ ทำให้การเริ่มต้นเป็นเจ้าของธุรกิจนั้นง่ายและรวดเร็วขึ้นกว่าการทำธุรกิจแบบเดิมๆ

ข้อจำกัดหลาย ๆ อย่างถูกเทคโนโลยีดิจิทัลเข้ามาทดแทน ไม่ว่าจะเป็นเรื่องเงินทุน ทำเล กระทั่งทรัพยากรบุคคล จึงเหมือนเป็นการเปิดประตูแห่งโอกาสให้กับคนรุ่นใหม่ที่จะได้ทดลองและสร้างสรรค์ธุรกิจของตัวเองได้อย่างเต็มกำลัง ด้วยรูปแบบของการทำธุรกิจที่มีขนาดเล็กลงแต่ทรงประสิทธิภาพมากขึ้น และได้สร้างผู้ประกอบการรุ่นใหม่ที่ถูกเรียกขานว่า Solopreneur

เทคโนโลยี + ไลฟ์สไตล์ จุดเริ่มของ SOLOPRENEUR

ความก้าวหน้าของเทคโนโลยีดิจิทัลได้ทำให้ข้อจำกัดของการทำธุรกิจหลายอย่างลดลงไป ทำให้การสร้างธุรกิจเริ่มต้นได้ง่ายขึ้น ผู้ประกอบการรุ่นใหม่ไม่ต้องมองหาทำเลในการเปิดร้าน เพราะออนไลน์สามารถให้เขาสร้างร้านค้าที่มีลูกค้าอยู่ทั่วโลก

ผู้ประกอบการรุ่นใหม่ไม่ต้องจ้างพนักงานจำนวนมากในการขับเคลื่อนธุรกิจ เพราะปัจจุบันมีแอพพลิเคชัน หรือ Outsource ที่มีความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านจำนวนมากให้เลือกใช้ตามความถนัด ไม่ว่าจะเป็น บัญชี Stock การจัดการต่าง ๆ แม้กระทั่งคุณอยากจะมีสำนักงานที่คอยรับ-ส่งเอกสารต่าง ๆ บนตึกหรูใจกลางกรุงก็สามารถทำได้ ด้วยงบประมาณน้อยนิด ประกอบกับไลฟ์สไตล์ของคนรุ่นใหม่ที่รักอิสระ ไม่ชอบเป็นลูกจ้างใคร มีไอเดียและความคิดสร้างสรรค์ใหม่ ๆ มี Passion ความมุ่งมั่นตั้งใจสูง จึงทำให้กลุ่มผู้ประกอบการที่ถูกเรียกว่า Solopreneur กลายเป็นเทรนด์ใหม่ของผู้ประกอบการในยุค 4.0

ปัจจุบันจะเห็นคนรุ่นใหม่ที่ผันตัวเองมาเป็น Solopreneur หรือผู้ประกอบการเดี่ยวมากขึ้น พวกเขาทำธุรกิจด้วยความมุ่งมั่น และความรักด้วยตัวเองคนเดียว โดยอาศัยเทคโนโลยีเป็นผู้ช่วย Solopreneur มีความมุ่งมั่นและทุ่มเท แต่จะไม่ใช้เวลาทั้งหมดลงไปกับงาน พวกเขาสามารถบริหารทั้งธุรกิจและไลฟ์สไตล์ส่วนตัวให้เดินไปด้วยกัน เพราะคนกลุ่มนี้มองว่า ชีวิตต้องเดินด้วยความสุข พวกเขาสามารถที่จะไปออกกำลังกาย ไปทำงานอดิเรกอย่างที่ตัวเองอยากทำ และสามารถเดินทางท่องเที่ยวไปในที่ที่อยากไป ในขณะเดียวกันก็ไม่กระทบการทำธุรกิจของพวกเขา ขอเพียงมีโทรศัพท์มือถือกับอินเทอร์เน็ต พวกเขายังสามารถขับเคลื่อนธุรกิจได้ไม่ว่าจะอยู่ส่วนใดของโลก

Solopreneur ไม่เร่งรัดที่จะให้ธุรกิจต้องเติบโตมากขึ้นเรื่อย ๆ พวกเขามองเรื่องยอดขายมากกว่าการขยายตัวของธุรกิจ แต่ขณะเดียวกันก็ไม่ปฏิเสธถ้าวันหนึ่งธุรกิจของพวกเขาจะขยายตัว และต้องมีทีมเข้ามา ถ้าเขามองว่าตัวเองพร้อมที่จะเติบโตไปอีกขั้น และยังคงวิธีการทำงานในแบบเดิม ๆ ที่ทำมาได้

และสิ่งที่น่าสนใจคือ Solopreneur จำนวนไม่น้อยที่ประสบความสำเร็จ พวกเขาสามารถขับเคลื่อนธุรกิจลำพังคนเดียว มีจุดเริ่มต้นด้วยเงินลงทุนเพียงน้อยนิด แต่สามารถเก็บเกี่ยวดอกผลที่ลงทุนไปอย่างงดงาม ขณะเดียวกันก็สามารถ Balance ชีวิตการทำงานกับไลฟ์สไตล์ได้อย่างลงตัว

กิ๊บ-กรณิสา มงคลพรอุดม เป็นตัวอย่างของ Solopreneur ที่เลือกทำในสิ่งที่ถนัดและชอบ นั่นคือเมื่อเรียนมาทางด้านกราฟิกดีไซน์ แต่หลงรักการเดินทางท่องเที่ยว อีกทั้งยังมีความคิดไม่อยากเป็นลูกจ้างใคร จึงมุ่งที่จะสร้างรายได้ให้กับตนเองด้วยการสร้างแบรนด์ Unmelt งานโปรดักต์รูปสัตว์ป่า ไม่ว่าจะเป็น กระเป๋าเหล่าสัตว์ป่า หมอนสัตว์น่ารัก ๆ ปลอกแก้ว แน่นอนว่า กิ๊บอาศัยออนไลน์เป็นเครื่องมือทำการตลาดและขายสินค้า เธอลงมือดีไซน์งานด้วยตนเอง เลือกวัสดุ การแพ็กสินค้า คุยกับลูกค้า ติดต่อช่างเย็บ และใช้ Outsource ในการผลิตและการจัดส่ง

เมื่อเริ่มต้นทำธุรกิจเธอใช้เงินที่สะสมมาเพียง 5,000 บาท เพื่อทำปลอกแก้วกาแฟจากไม้ก๊อก ปัจจุบันหลังจากขยายโปรดักต์ทำให้เธอมีรายได้ถึง 6 หลัก สิ่งหนึ่งที่ทำให้สามารถสร้างผลกำไรได้มากคือ การบริหารจัดการที่เจ้าตัวบอกว่าเป็นลีนโปรดักชัน กล่าวคือ พยายามประหยัดต้นทุนทุกอย่าง เช่น ผ้าที่นำมาใช้จะไม่เหลือเศษที่เหลือทิ้ง ถ้าเหลือชิ้นเล็กก็สามารถเอามาปักกับปลอกแก้ว ซึ่งการทำคนเดียวทุกอย่างก็ทำให้เธอได้ดูแลทุก ๆ ส่วนตั้งแต่ต้นน้ำถึงปลายน้ำแม้จะเหนื่อยก็ตาม โดยเธอหวังว่าสักวันหนึ่งถ้าเธอเซ็ตระบบต่าง ๆ เข้าที่ก็จะสามารถได้เดินทางท่องเที่ยวอยู่ที่ใดก็ได้ของโลกตามความฝันแต่ก็ยังสามารถทำธุรกิจต่อไปได้อย่างราบรื่น

กฎเหล็กของการเป็น SOLOPRENEUR

แม้ว่าการทำธุรกิจยุคดิจิทัลใช้ต้นทุนน้อยและสามารถเริ่มต้นได้ไม่ยากก็จริง แต่ก็ใช่ว่าเมื่อลงมือทำแล้วจะประสบความสำเร็จได้

จะเป็น SOLOPRENEUR ที่ประสบความสำเร็จได้อย่างไร

- มี PASSION และเริ่มลงมือทำ
- รู้คุณค่าของเวลา
- มีความกระหายอยากรู้ตลอดเวลา
- ไม่กลัวที่จะพยายามทำสิ่งใหม่
- รู้ถึงพลังของการทำงานร่วมกัน
- มีความยืดหยุ่น

ง่ายๆ ซึ่งในสนามการเป็น Solopreneur ก็เลี่ยงไม่พ้นที่จะต้องมีการแข่งขันทางธุรกิจ ดังนั้น ถ้าต้องการเป็น Solopreneur ให้ประสบความสำเร็จทั้งในสนามการแข่งขันและการใช้ชีวิตต้องไม่พลาดกฎเหล็กเหล่านี้

- **มี PASSION และเริ่มลงมือทำ**

จะพบว่า มี Entrepreneur หลายคนเลยทีเดียวที่เริ่มต้นธุรกิจ เพราะ Passion หรือปัญหาที่เจอแล้วไม่มีสินค้าหรือบริการใดในตลาดตอบโจทย์ความต้องการได้ Solopreneur ก็เช่นเดียวกัน ซึ่งข้อดีของ Solopreneur คือ มักจะไม่รีรอที่จะลงมือทำมันในทันทีเมื่อเจอสิ่งที่ใช่ จึงทำให้ไม่ต้องเสียเวลาไปกับความกลัว ความลังเลใดๆ

- **รู้คุณค่าของเวลา**

Solopreneurs ที่ประสบความสำเร็จจะรู้ความสำคัญของเวลา เพราะอย่าลืมว่า Solopreneur เป็นผู้ประกอบการลุยเดี่ยวที่ไม่มีทีมงานสนับสนุน ดังนั้น จึงต้องใช้เวลาที่มีอย่างคุ้มค่า รู้จักบริหารจัดการเวลาให้เกิดประโยชน์สูงสุด

- **มีความกระหายอยากรู้ตลอดเวลา**

ข้อนี้ก็เหมือนที่สตีฟ จอบส์ ได้เคยกล่าวเอาไว้ "Stay Hungry, Stay Foolish" หรือจงกระหายและทำตัวโง่ให้ตลอดเวลา ซึ่งเป็นความหิวกระหายในการทำสิ่งใหม่ๆ ทำสิ่งที่เรารัก และหาความรู้ตลอดเวลาเพื่อสามารถช่วยพัฒนาธุรกิจให้ดีขึ้นได้

- **ไม่กลัวที่จะพยายามทำสิ่งใหม่**

มีความกล้าที่จะทำอะไรที่แตกต่าง และในบางครั้งการทำครั้งแรกอาจจะไม่สำเร็จหรือดีพอ ก็ต้องพยายามที่จะปรับเปลี่ยนและทดลองอีกครั้งไปเรื่อยๆ จนกว่าจะได้ผล

- **รู้ถึงพลังของการทำงานร่วมกัน**

แม้ว่าจะชอบทำงานลำพังแต่ก็อย่าพยายามอยู่ด้วยตัวคุณเองคนเดียว แต่เปิดกว้างสำหรับการทำงานร่วมกับคนอื่น ด้วยการมองหาพันธมิตรที่จะช่วยส่งเสริมสนับสนุนธุรกิจซึ่งกันและกัน เช่น การขยายช่องทางการตลาดด้วยการโปรโมตสินค้า หรือบริการกับพันธมิตร เป็นต้น

- **มีความยืดหยุ่น**

การมุ่งมั่นและลุยไปข้างหน้าแม้จะเป็นเรื่องดี แต่ถ้ามันทำให้ต้องทำงานหนักจนละเลยการใช้ชีวิตก็อาจถึงเวลาแล้วที่จะทบทวนธุรกิจอีกครั้ง

สเตปการเติบโตที่ต้องเข้าใจ

มาดู 5 สเตปเส้นทางการเติบโตเพื่อทำความรู้จักและเข้าใจในการทำงานแบบนี้กัน

- **SOLOPRENEUR จุดเริ่มต้นของการลุยเดี่ยว**

แน่นอนว่าสเตปแรกก็คือ จุดเริ่มต้นของการเป็น Solopreneur ย่างก้าวแรกของการค้นหาไอเดียทำธุรกิจที่ต้องอาศัยทั้งแรงกายและแรงใจเป็นอย่างมาก และด้วยการขาดแคลนเงินทุนและความเชื่อถือในความสามารถของคนอื่นทำให้ต้องสวมหมวกหลายใบในเวลาเดียวกันเพื่อที่จะผลักดันให้ธุรกิจเดินต่อไปข้างหน้า ไม่ว่าจะเป็นการหาลูกค้า ออกแบบ วางแผนการตลาด ฯลฯ

- **มองหาพาร์ตเนอร์**

หลังจากที่ลงมือทำเองสักพัก ก็จะเริ่มมองเห็นภาพได้ชัดมากขึ้น ดังนั้น ในสเตปนี้อาจมองหาผู้เชี่ยวชาญเฉพาะทางหรือพันธมิตรมาช่วยต่อยอดการทำธุรกิจ หรืออาจทำการขยายบริการออกไปให้เติบโตมากขึ้น

- **ดำเนินงานอย่างเต็มที่**

ในขั้นนี้คุณจะมีเพื่อนร่วมทีมประมาณ 4-10 คน สิ่งสำคัญที่ต้องใส่ใจในช่วงนี้คือ เรื่องของการตลาดซึ่งต้องมีการกำหนดเป้าหมายให้ชัดเจนเพื่อให้ได้ผลลัพธ์ที่ดีขึ้น อยู่ในขั้นที่รู้แล้วว่าลูกค้าที่เป็นกลุ่มเป้าหมายคือใคร

- **ประสบความสำเร็จ**

มาถึงขั้นที่คุณเป็นที่รู้จักในตลาดและผู้คนให้การยอมรับว่าเป็นนักธุรกิจที่ประสบความสำเร็จ จากการลุยเดี่ยวด้วยตัวเองจนมาถึงตอนนี้จะมีพนักงาน อีกทั้งเป็นระยะที่ต้องปล่อยให้คนอื่นๆ เข้ามารับผิดชอบด้านต่างๆ ของการทำธุรกิจเพื่อที่จะได้มีเวลาโฟกัสด้านอื่นๆ มากขึ้น ดังนั้น การจ้างคนที่ถูกต้องและมีความสามารถเข้ามาร่วมทีมจะช่วยแบ่งเบาภาระ และช่วยในการตัดสินใจเรื่องต่างๆ ได้

- **จัดตั้งบริษัท**

มาถึงสเตปสุดท้ายที่ฝันของคุณนั้นเป็นจริงเข้าให้แล้ว ความก้าวหน้าและการเติบโต ตอนนี้การทำงานจะไม่เดียวดายเหมือนช่วงเริ่มต้นอีกต่อไป เพราะจะมีพนักงานในมือมากมาย ในขั้นนี้คุณอาจจะควบคุมธุรกิจด้วยตัวคุณเอง หรือเลือกให้คนอื่นเข้ามาดูแลแทนก็ได้ ซึ่งต้องอาศัยการเลือกผู้นำที่ดี และเป็นคนที่ใช่เพื่อรักษาวิสัยทัศน์ของคุณที่ได้ให้ไว้

การเปลี่ยนแปลงของโลกดิจิทัลที่ทำให้มีเครื่องมือใหม่ๆ มาช่วยให้การใช้ชีวิตและการทำธุรกิจง่ายขึ้นอย่างเหลือเชื่อ จึงไม่แปลกใจที่จะเห็นเทรนด์ฮอตๆ Solopreneur ผู้ประกอบการลุยเดี่ยวเกิดขึ้น และเชื่อว่าจะไม่หยุดเพียงเท่านี้ เพราะยิ่งความก้าวหน้าเทคโนโลยีมากขึ้นเท่าไหร่ ไลฟ์สไตล์ของผู้คนที่เปลี่ยนแปลงไปตลอดเวลา จะได้เห็นรูปแบบการทำธุรกิจใหม่ๆ อีกอย่างแน่นอนในอนาคต S

แคทเธอรีน ครูก นักธุรกิจหญิงลุยเดี่ยวเงินล้าน

เลือกทำงานที่ชอบใช้ชีวิตที่ใช่

หนึ่งใน Solopreneur หรือนักธุรกิจลุยเดี่ยวที่ประสบความสำเร็จจากฝั่งสหรัฐอเมริกาคงหนีไม่พ้น แคทเธอรีน ครูก เจ้าของผลงาน BetterBack อุปกรณ์ช่วยพยุงหลังให้นั่งในท่าที่ถูกต้องเพื่อป้องกันและบรรเทาอาการปวดหลังร้าวไปขา หรือ Sciatica โดยก้าวแรกของเธอมาจากการสามารถเรียกเงินระดมทุนบนเว็บไซต์ Kickstarter ไปได้ถึง 1.2 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ

การได้เงินทุนเป็นแค่เพียงก้าวแรกแห่งความสำเร็จของนักธุรกิจหญิงรายนี้เท่านั้น เพราะหลังจากนั้นไม่นาน แคทเธอรีน ครูก ก็ได้ไปออกรายการทีวีชื่อดังอย่าง Shark Tank ที่ทำให้ธุรกิจของเธอนั้นเติบโตมากขึ้น ซึ่งภายใน 365 วันแรกของการทำธุรกิจ เธอก็สามารถทำเงินได้ถึง 3 ล้านดอลลาร์ฯ เลยทีเดียว

โดยครูกถือเป็นหนึ่งใน Solopreneur หรือผู้ประกอบการลุยเดี่ยวที่น่าจับตามองจากการทำเงินได้มากกว่า 1 ล้านดอลลาร์ฯ จากข้อมูลของสำนักงานสำมะโนประชากรของสหรัฐอเมริกา (The U.S. Census Bureau) พบว่า มีบริษัทของผู้ประกอบการเดี่ยวที่ไม่ได้จ้างใครหรือไม่มีพนักงานถึง 35,584 บริษัท ซึ่งสามารถทำเงินได้ 1-2.49 ล้านดอลลาร์ฯ ในปี พ.ศ.2558 เพิ่มขึ้น 33 เปอร์เซ็นต์จากปี พ.ศ.2554

เมื่อยอดขายของตัวผลิตภัณฑ์มีการเติบโตมากขึ้น ทำให้ครูกต้องมานั่งคิดว่าถึงเวลาแล้วหรือยังที่จะต้องเพิ่มพนักงานเข้ามาเหมือนอย่างที่บริษัทอื่นทำ แต่เมื่อเธอได้ลองจ้างคนให้มาทดลองงานเป็นเวลา 90 วัน กลับพบว่า มันเป็นเรื่องที่น่าผิดหวังเพราะคนที่จ้างเข้ามานั้นไม่สามารถช่วยงานให้สำเร็จลุล่วงไปได้

อันที่จริงครูกสามารถเลือกที่จะฝึกพนักงานให้มากขึ้นหรือหาลูกน้องคนใหม่เข้ามาช่วยก็ได้ แต่นั่นกลับไม่ใช่คำตอบเพราะการที่จะต้องมีความสัมพันธ์แบบนายจ้าง-ลูกจ้างไม่ใช่สไตล์ของเธอ และเธอเองก็ไม่ชอบที่จะต้องมานั่งบริหารงานหรือทำงานประจำแบบออฟฟิศอีกด้วย เพราะเธอต้องการให้ธุรกิจนั้นเติบโตอย่างรวดเร็วในขณะที่สามารถใช้ชีวิตได้อย่างอิสระในแบบที่เธอต้องการ ซึ่งนั่นก็หมายถึงการไม่ต้องมานั่งบริหารและดูแลลูกน้องในที่ทำงานนั่นเอง

และแม้ว่าจะต้องทำงานตลอด 24 ชั่วโมง แต่เธอก็ชอบที่จะมีไลฟ์สไตล์แบบไม่ติดอยู่กับที่ หรือคือการที่เธอสามารถจะทำงานเมื่อไรและที่ไหนก็ได้ ไม่ว่าจะเป็นจากกรุงโตเกียว หรือจากสระว่ายน้ำในไมแอมี และเพราะเธอได้ปูทางความสำเร็จไว้แล้วตั้งแต่ต้น เธอจึงเลือกที่จะพึ่งพาและทำงานร่วมกับผู้รับจ้าง หรือคอนแทรกเตอร์และที่ปรึกษาในการที่จะทำให้ธุรกิจเติบโตขึ้น เช่น การทำงานร่วมกับผู้เชี่ยวชาญด้านการออกแบบผลิตภัณฑ์ที่ช่วยเธอในการทำ BetterBack ขึ้นมา

ดังนั้น จะเห็นได้ว่า การเป็น Solopreneur ที่ประสบความสำเร็จนั้นเป็นตัวเลือกที่ดีอย่างหนึ่งในการทำให้ธุรกิจมีความก้าวหน้า พร้อมๆ กับคงความเป็นตัวของตัวเองไว้ ซึ่งเห็นได้จากครูก นักธุรกิจสาวรายนี้ที่แม้ว่ายอดขายของเธอจะมากมายแต่ก็ไม่จำเป็นต้องเปลี่ยนรูปแบบการทำงานที่ "ชอบ" และเลือกใช้ชีวิตในแบบที่ "ใช่" ได้

Text : กองบรรณาธิการ / Photo : ฝ่ายภาพ SME Startup

GARDEN ME

KEEP GOING with TEAM

ณ ชั่วโมงนี้
เชื่อว่าไม่มีใครไม่รู้จักแบรนด์ออนไลน์ Garden Me
โดยเฉพาะ Blossom Gel เจลน้ำดอกไม้
ที่สร้างปรากฏการณ์ดอกจะครองเมือง
ด้วยยอดขายถล่มทลาย หลายล้านชิ้นในเวลาไม่กี่เดือน
ซึ่งหากย้อนกลับไป 2-3 ปีที่ผ่านมา ภายใต้แบรนด์ B'Secret ครีมน้ำผึ้งป่า
ก็เคยสร้างปรากฏการณ์เช่นนี้มาแล้ว
และผู้อยู่เบื้องหลังการสร้างสถิติใหม่ของยอดขายในทุกๆ ครั้งก็คือ
จิ๊บ-ชนม์นิภา วิเศษสุรนันท์

ความสำเร็จในการขายออนไลน์นี้ ชนม์นิภาเล่าให้ฟังว่า "เมื่อ 3 ปีที่แล้วแบรนด์ออนไลน์ยังไม่ค่อยเยอะ ตอนที่มาทำ B'Secret ในเฟซบุ๊กก็เลยเป็นอะไรที่ปังมาก แม่ค้าออนไลน์ยุคนั้นต้องขายต้องรู้จักครีมน้ำผึ้ง เพราะเรากล้าทำการตลาดเยอะ ตอนนั้นแบรนด์ออนไลน์ขึ้นบิลบอร์ดกลางกรุงเทพฯ ไม่ค่อยมี เราจะเป็นแบรนด์แรก ๆ ที่ออกทีวีเรียกว่าเล่นใหญ่ตลอด จนทำให้เป็นกระแสในโซเชียลฯ ว่า แบรนด์นี้คือของใคร ทำไมเล่นใหญ่ จนเมื่อมาทำแบรนด์ Garden Me เมื่อรู้ว่าเจ้าของเดียวกับ B'Secret ก็ยิ่งทำให้คนรู้จัก เพราะเราไม่เคยเสียชื่อเสียงเรื่องความปลอดภัย เราขาวสะอาด โปร่งใสทุกอย่าง ประกอบกับเรามีตัวแทนเยอะมาก ทำให้ยิ่งเปรี้ยง สั่งทีเดียวล็อตหนึ่งล้านขวดล็อตสอง 2 ล้านขวดเลย เลยยิ่งเป็นกระแสเป็นปรากฏการณ์"

ด้วยประสบการณ์ของชนม์นิภาที่เข้าใจความต้องการของผู้บริโภค ทำให้แต่ละโปรดักต์ที่พัฒนาออกสู่ตลาดได้รับการตอบรับเป็นอย่างดี ยิ่งเมื่อได้แรงหนุนจากการทำการตลาดแบบเต็มกำลัง และตัวแทนจำหน่ายที่มีมากกว่า 40,000 คน จึงทำให้สามารถขึ้นเป็นผู้นำในตลาดแบรนด์ออนไลน์ได้อย่างรวดเร็ว อย่างไรก็ตาม แม้ในขณะนี้จะมีกระแสสินค้าออนไลน์ด้านลบ จนส่งผลกระทบต่อภาพรวมของธุรกิจนี้ แต่ชนม์นิภาบอกว่า การที่เธออยู่ในวงการธุรกิจนี้มานานทำให้เข้าใจปัญหานี้ดี

"ปัญหาต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นตอนนี้ ถามว่ากระทบมั้ย กระทบ คือเราเป็นแบรนด์ที่ถูกต้อง แต่ก็โดนหางเลขไปด้วย ประกอบกับเราเป็นแบรนด์ที่มีคนรู้จักเยอะ คนที่เข้ามามากหน้าหลายตา ในตอนเริ่มต้นธุรกิจ ABSOLUTE by JIB เรามีตัวแทนแค่ 10 กว่าคน พอธุรกิจขยาย 10 กว่าคนนี้ก็ไปมีลูกทีม แล้วลูกทีมก็ไปมีลูกทีมต่อ ๆ กันไปอีก ซึ่งเราไม่รู้หรอกว่าคนที่เข้ามาใหม่เขามีมุมมองอย่างไร บางคนอาจเข้าด้วยกระแสที่คิดว่าเข้ามาแล้วจะรวยแน่ ลงทุนกู้หนี้ยืมสินยืมเงินพ่อแม่เพื่อมาลงทุน พอไม่ได้เป็นอย่างที่คาดหวังหรือช้ากว่าที่คาดหวังก็มองว่าปัญหาเกิดจากแบรนด์ จะเอาแบรนด์ไปว่าเสียหาย แบรนด์นี้ใช้ไม่ได้ ขายไม่ดีของจม เอาเข้าจริงการเป็นตัวแทนไม่ต่างจากทำธุรกิจที่บางคนอาจสมหวัง บางคนอาจผิดหวัง สำคัญต้องดูว่าแท้ที่จริงแล้วคุณเข้ามาด้วยจุดประสงค์อะไร แล้วการที่เขาไม่เคยเป็นแม่ค้าออนไลน์มาก่อน โพสต์ไปคนก็สนใจน้อย เขาก็ท้อไม่อยากทำแล้ว ทั้งที่จริง ๆ ทุกอย่างต้องอดทน ต้องเรียนรู้ ถ้าเขาตั้งใจจะเดินทางนี้จริง ๆ เพราะแต่ละทีมของเราจะมีการเทรน การเวิร์กช็อปกันตลอด

"โชคดีที่เรามีตัวแทนดี ตอนนี้สิ่งที่เราต้องรีบทำคือ รักษาตัวแทนที่จะไปต่อกับเราจริง ๆ คัดคนจริง ๆ แล้วเทรนให้เขาเป็นแม่ค้าออนไลน์ได้จริง ๆ ไม่ใช่ว่าเป็นเพราะตามกระแส จะบอกตัวแทนเสมอว่า ถ้าคนเรารู้หน้าที่ของตัวเอง ทุกอย่างไม่มีปัญหาเลย บริษัทรู้หน้าที่ว่าต้องทำสินค้าคุณภาพปลอดภัย ผ่านการรับรองคุณภาพ ทำการตลาดอย่างต่อเนื่อง ส่วนหน้าที่ของตัวแทนคือ การขายได้แค่ไหนต้องขึ้นอยู่กับความสามารถของแต่ละคน การสั่งของก็เหมือนเอาเงินมาลงทุน ต้องมองหาช่องทางการขาย ไม่ว่าจะเป็นออนไลน์หรือออฟไลน์ สุดท้ายแล้วการแข่งขันที่สูงจะเป็นตัวคัดกรองสินค้าคุณภาพดี และแบรนด์ตัวจริงในตลาดให้อยู่ได้ สำหรับเราคงเน้นทำให้แบรนด์แข็งแรงขึ้น โดยการเก็บรักษาตัวแทนที่มีคุณภาพไว้มีการคัดกรองมากขึ้น"

อย่างไรก็ตาม ปัญหาหรืออุปสรรคดังกล่าวไม่ได้ทำให้ชนม์นิภาท้อถอย พร้อมยืนยันว่าเมื่อบริษัทดำเนินการถูกต้องทุกอย่าง ยึดมั่นในจรรยาบรรณการทำธุรกิจ จึงขอมุ่งมั่นเดินหน้าต่อไปด้วยความตั้งจริงใจ โดยเชื่อว่าเวลาจะเป็นเครื่องพิสูจน์ความเป็นตัวจริงของเธอในธุรกิจนี้ว่าจะเติบโตอย่างยั่งยืนได้หรือไม่

"ดูแลตัวแทนให้ดี ดูแลลูกค้าให้ดี แนะนำข้อมูลสินค้าให้ครบถ้วน"

กมลชนก พรมไชย (กวาง)

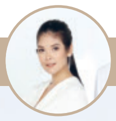
"เมื่อก่อนเป็นพยาบาล ตอนนี้ลาออกจากงานเพื่อมาทำงานนี้โดยเฉพาะ ถือว่าเป็นงานมีอิสระ ที่สามารถวางแผนการทำงานได้ การเลือกที่จะไปทำงานกับแบรนด์ไหน จะต้องดูจากเจ้าของแบรนด์ว่ามีความน่าเชื่อถือ มีประสบการณ์การทำงานมากน้อยแค่ไหน สินค้าคืออะไร และระบบการบริหารงานของเขาว่าเป็นอย่างไร การทำงานแบบนี้สิ่งสำคัญคือ การดูแลลูกค้า ซึ่งลูกค้ามีหลายแบบ ถ้าลูกค้าขาจรก็ต้องคอยทักถามตลอด ติดตามผล ถ้าเขาเห็นเราดูแลดีก็จะเป็นลูกค้าประจำ ส่วนลูกค้าประจำใส่ใจอย่างไรตั้งแต่แรกก็ต้องทำอย่างนั้นให้สม่ำเสมอ"

วาฟิต สามะ (ฟิช)

"พอดีเพิ่งเรียนจบ ม.6 อยากมีรายได้เสริมก็เลยลองมาทำ เน้นขายออนไลน์ จนตอนนี้ทำมา 2 ปีแล้วกลายเป็นอาชีพหลัก มองว่าการเป็นตัวแทนขายที่ดีต้องมีความซื่อสัตย์กับลูกค้า มีจรรยาบรรณ และต้องให้คำแนะนำเวลาเขามาขอคำปรึกษา ที่สำคัญต้องอดทน ถ้าลูกค้าไม่พอใจอะไรก็ต้องคุยอย่างมีสติ ค่อย ๆ อธิบาย"

อานนท์ พลเยี่ยม (ท็อป)

"ก่อนหน้านี้ก็ทำงานประจำเป็นกุ๊กทำอาหารญี่ปุ่นในห้างสรรพสินค้า ครอบครัวค่อนข้างยากจนเลยตัดสินใจมาขายออนไลน์เพื่อทำควบคู่กับงานประจำ ทำได้ประมาณ 9 เดือน ปรากฏว่ารายได้มันแซงงานประจำเลยตัดสินใจลาออก ทีนี้หลังจากออกจากงานประจำต้องวางแผนจะทำอะไรในแต่ละวัน เซ็ตแผนเลยว่าวันนี้ต้องทำแบบนี้ ๆ เพราะเราไม่มีรายได้ประจำแล้ว ถ้าขายได้ก็ได้ ขายไม่ได้ก็ไม่ได้ ตอนแรกไม่ได้มั่นใจมาก แต่ลาออกแล้วก็ต้องลุยเต็มที่ สักประมาณ 1 ปี ก็เห็นผลชัดเจน เทคนิคคือ ดูแลตัวแทนให้ดี ดูแลลูกค้าให้ดี แนะนำข้อมูลสินค้าให้ครบถ้วนถูกต้องตามความเป็นจริง"

วาฟิต สามะ (ฟิช)  กมลชนก พรมไชย (กวาง) อานนท์ พลเยี่ยม (ท็อป)

"ถ้าเรารักและศรัทธาในสิ่งที่ทำ เราก็จะประสบความสำเร็จ"

คียาภัทร พฤกษาชีวะ (คีย์)

"ทำกับพี่จิ๊บมา 6-7 ปีได้ตั้งแต่เริ่มต้น การจะขายสินค้าออนไลน์ให้ประสบความสำเร็จเราต้องศรัทธาในสินค้าในแบรนด์ ในตัวเจ้าของแบรนด์ ถ้าเรารักและศรัทธาในสิ่งที่ทำ เราก็จะประสบความสำเร็จ เวลาขายสินค้าก็นึกถึงตัวเองว่าอยากได้รับอะไร เช่น เราอยากได้รับการคุย สอบถามในส่วนของทุก ๆ สิ่ง ก็ทำอย่างนั้นกับลูกค้า คีย์ไม่ได้อ้วน แต่ก็รับประทานอาหารเสริมลดน้ำหนัก เพราะจะได้รู้รสชาติเป็นยังไง จะได้แนะนำลูกค้าได้ถูกต้องเช็กฟีดแบ็กลูกค้าตลอดเวลา"

มัทนา สงเหล่า (มะเหมี่ยว)

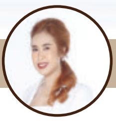
"ทำมา 3 ปี ได้เรียนรู้ว่าการทำธุรกิจนี้ไม่ง่ายแต่ก็ไม่ยาก แค่เราต้องอดทนและมีความสม่ำเสมอ ไม่ใช่ดวง ถ้าเรามุ่งมั่น พัฒนาตัวเองต่อไปเรื่อย ๆ ยังไงก็ต้องโตขึ้น มองว่าสินค้าออนไลน์มันไม่มีวันตาย แล้วช่องทางไม่ได้มีแค่เฟซบุ๊กอย่างเดียว มีอีกตั้งหลายช่องทาง เพียงแต่เราต้องรู้จักที่จะไป ถ้าเรายังอยากยืนในอาชีพนี้นาน ๆ ก็ต้องรู้จักเรียนรู้พัฒนาตนเองด้วย"

อริยา ถีระแก้ว (หมอนอิง)

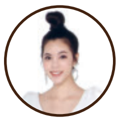
"เริ่มจากป่วยเป็นคนขี้โรค เข้าโรงพยาบาลบ่อย เราเป็น MC Pretty พิธีกร จนไม่สามารถออกไปทำงานได้ เพราะแต่เราคือเสาหลักของครอบครัว เลยคิดว่าอาชีพอะไรที่นอนป่วยก็สามารถหาเงินได้ ขายของออนไลน์นี่แหละ ตอนนี้ทำมาประมาณ 3 ปี ธุรกิจนี้ทุกคนทำได้แต่ไม่ใช่ทุกคนจะประสบความสำเร็จ คนที่จะประสบความสำเร็จคือ คนที่ไม่หยุดทำ ต้องขยันและอดทน เมื่อก่อนมองว่าเป็นไปไม่ได้ที่จะได้เงินจำนวนมาก ๆ แต่การทำออนไลน์ตรงนี้มันทำให้คำว่าเป็นไปไม่ได้สำหรับอิงมันไม่มีอีกแล้ว พยายามไปเถอะ ทำให้สุดยังไงก็เป็นไปได้"

รักษนีย์ สุขดา (อ้อย)

"การทำธุรกิจนี้ต้องเป็นคนคิดบวกถึงทำธุรกิจนี้ แล้วคนที่ทำงานประจำจะทำงานนี้เป็นอาชีพเสริมต้องแบ่งเวลาชัดเจน ชีวิตออนไลน์ไม่ยาก ตั้งเวลาโพสต์ได้ แต่หัวใจหลักคือ ถ้าตอบลูกค้าไม่ทันต้องจ้างแอดมิน การขายออนไลน์ก็ต้องโพสต์ทุกวัน บางคนวันหนึ่งโพสต์ 1-2 ครั้ง อัตราการที่คนอื่นจะมองเห็นหน้าร้านมันก็น้อย ทำให้ขายไม่ได้ อย่างอ้อยชอบไปเรียนคอร์สต่าง ๆ เรียนคอร์สไหนได้ความรู้ก็เอามาไลฟ์สดสอนลูกทีม เช่น การยิงแอดโฆษณา ทำตลาดออนไลน์"

รักษนีย์ สุขดา (อ้อย) มัทนา สงเหล่า (มะเหมี่ยว) คียาภัทร พฤกษาชีวะ (คีย์)  อริยา ถีระแก้ว (หมอนอิง)

“ถ้าจะทำให้ยั่งยืน ก็ต้องขยัน ทำทีมให้มีคุณภาพ ดูแลลูกค้าให้ดี”



ธันว์ธรส เจริญชัยพฤกษา (ลูกหมู)

“เจ้าของแบรนด์ก็เป็นมาแล้ว เป็นคนที่เบื่ออะไรง่าย แล้วธุรกิจทุกอย่างมันเริ่มอยู่ตัวแล้ว เลยอยากหาอะไรทำ ลองมาเป็นตัวแทนดูบ้างมันจะสนุกแตกต่างกันแค่ไหน ก็แตกต่างตรงที่เราไม่ต้องทนรับแรงกดดันการเป็นเจ้าของแบรนด์ การเป็นตัวแทนไม่เสี่ยงมากเท่าเจ้าของแบรนด์ ที่นี่มีแบรนด์ออนไลน์เยอะมากเป็นร้อยๆ แบรนด์ แต่ที่เราตัดสินใจเลือกแบรนด์นี้ เพราะมองแล้วว่ามันมีความมั่นคง ธุรกิจออนไลน์มันไม่มีวันตาย เราเป็นคนในโลกออนไลน์อยู่แล้ว พอเรามาทำตรงนี้ก็ยิ่งง่ายใหญ่เลยไม่ต้องคิดเยอะ แต่การมีลูกทีมก็ต้องรู้จักวิธีบริหารลูกทีม จะปฏิบัติกับทุกคนเท่าเทียมกัน แล้วก็จะมีการเทรนงาน มีการสอนการขายให้เขา การจะทำงานตรงนี้ให้ประสบความสำเร็จได้ก็ต้องรักแบรนด์ ทำทุกอย่างให้เหมือนว่าเราเป็นเจ้าของแบรนด์ แล้วเราจะมีพลัง ทำให้ทำออกมาได้เต็มที่ เพราะทำเท่าไหร่ก็ได้มากเท่านั้น”

สุนิสา หมื่นผัด (โบว์)

“ทำมาเกือบ 3 ปีแต่ทำเป็นอาชีพเสริม ตอนนี้ก็ยังทำงานประจำอยู่ ก็แบ่งเวลา หลังจากเลิกงานก็เป็นเวลาของการทำงานธุรกิจออนไลน์ของเรา ถามว่าเสี่ยงมั้ย ความเสี่ยงมันอยู่ที่ตัวเรา เพราะบริษัททำการตลาดให้ ทีนี้ก็อยู่ที่ว่าเราสู้มากแค่ไหน ทำตรงนี้ต้องใช้ความอดทน ทำสม่ำเสมอทุกวัน จากที่ไม่เคยขายออนไลน์เลยก็ถือว่าเริ่มจากศูนย์ ไม่รู้จะขายใคร ใครยังไง แต่ขยันทำทุกวันแล้วไม่ใช่ว่าทุกวันจะขายได้ แต่เราไม่เอาความคิดที่ว่าวันนี้ขายไม่ได้มาเป็นอุปสรรค ต้องดูว่าเราพลาดตรงไหน ทำตรงไหนไม่ดี ถ้าวันนี้ยังไม่มีใครซื้อ พรุ่งนี้เราต้องทำให้มากกว่า ต้องขายให้ได้”

นาถฐิตา โตพานิช (เมย์)

“เมย์เคยเป็นหัวหน้าบัญชีแต่ด้วยเราได้ตรงนี้ดีกว่า และต้องดูแลทีมเลยออกมาทำเต็มตัว ซึ่งทำตรงนี้ถ้าทำน้อยก็ได้น้อย ทำเยอะได้เยอะ ไม่ทำไม่ได้ แต่มันได้ประสบการณ์อีกแบบที่ไม่เคยได้จากงานประจำ ได้รู้จักคนเยอะ ได้คอนเน็กชันใหม่ๆ ลูกทีมบางคนเป็นพยาบาล ทหาร บางคนอยู่ต่างประเทศก็ต้องดูแล เหมือนฝึกความอดทนและขยันให้กับตนเองด้วย ตื่นก่อนลูกทีม นอนหลังลูกทีม เพราะต้องดูแลเขา ถ้าจะทำให้ยั่งยืน ก็ต้องขยัน ทำทีมให้มีคุณภาพ ดูแลลูกค้าให้ดี เมย์คิดว่าบางคนเข้ามาแบบฉาบฉวยเพราะกระแสก็จะอยู่ไม่นาน แต่บางคนจริงจัง ก็ต้องคอยสอนให้เขาเข้าใจในธุรกิจ สอนให้รักในแบรนด์รักในสินค้า”

สุกัญญา สระเลิศ (เอ๋)

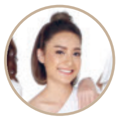
“คนนอกอาจจะมองว่ามันไม่มั่นคง แต่ว่าสำหรับตัวเอ๋ทำมา 5 ปีแล้ว มันดีกว่าการทำงานออฟฟิศ นอกจากไม่มีเจ้านายแล้วมันอิสระ ทำที่ไหนก็ได้ในโลกนี้ ขอแค่มีอินเทอร์เน็ต การสร้างทีมสำคัญที่สุด สร้างทีมแล้วก็ต้องเทรนตลอดไม่ว่าจะเป็นการขาย การแต่งรูปทุกอย่าง เรารู้อะไรมาก็ต้องมาถ่ายทอดให้กับลูกทีมแล้วก็ต้องดูแลเขาให้ทั่วถึงด้วย”

ณิชนันทน์ สุรสนธิ (แจน)

“คนจะมองว่าการขายออนไลน์ขายยาก แต่แจนมองว่ามันยากเฉพาะตอนแรก ถ้าทำไปแล้วสักพักแล้วรู้วิธีก็สามารถโตได้เร็ว ถึงแม้คนขายเยอะก็จริง แต่คนท้อก็เยอะ เหมือนขายสองวันขายไม่ได้ก็หยุดแล้ว แต่แจนโพสต์ขายเป็นหลายเดือนกว่าจะขายได้ การทำธุรกิจนี้ต้องขยัน อดทน สม่ำเสมอ เรื่องความใส่ใจต้องอันดับหนึ่ง ดูแลทั้งตัวแทนทั้งลูกค้า ถ้าลูกค้าติอะไรมาก็จะแจ้งส่งต่อให้บริษัท อย่างผลิตภัณฑ์เสริมอาหารลดน้ำหนักมันต้องมีวินัยในการรับประทาน คือเราก็บอกตามความจริงว่าต้องมีความสม่ำเสมอ”

ตริยาภรณ์ ทินนา (ปาหนัน)

“ตอนแรกเป็นพยาบาลวิชาชีพ อยากมีรายได้พิเศษ ทีนี้เห็นแรงบันดาลใจจากแม่ทีมที่เขาไปเที่ยวต่างประเทศ เลยอยากลองทำดูจริงจัง การจะเลือกว่าทำกับแบรนด์ไหน ก็จะดูคุณภาพสินค้า การทำการตลาด ทัศนคติเจ้าของแบรนด์ จริงๆ การจะทำงานด้านนี้ให้ต่อเนื่องระยะยาว ต้องให้ความสำคัญกับข้อมูลผลิตภัณฑ์ บางคนไม่ค่อยให้ความสำคัญกับเรื่องนี้ ขายแล้วจบ ถ้าเขารู้ข้อมูลผลิตภัณฑ์ มันจะทำให้เขาแนะนำลูกค้าต่อเนื่องไปได้ และที่สำคัญต้องรู้จักพัฒนาตัวเองด้วย ถ้าไม่พัฒนาตัวเองก็ไม่รอด”



ภัทราพร เรืองดิษฐ์ (พาลอย)

"ตอนนี้กำลังเรียนอยู่มหาวิทยาลัยปี 4 อยากหารายได้เสริมก็เลยมาทำ โดยวิธีการขายของจะรีวิวจากตัวเอง ไลฟ์สดพูดเป็นตัวเองมาก คนชอบมาดูความเป็นตัวเรา บางทีเราไม่ได้ขายของอย่างเดียวพูดเรื่องอื่นด้วย ไม่ได้บอกว่าสินค้าเราใช้ได้กับทุกคนแต่เราต้องแนะนำลูกค้าได้ ดังนั้น ต้องเข้าใจในสินค้าจริงๆ ชีวิตเปลี่ยนเยอะมากคือ มีเงินจ่ายค่าเทอม ไม่ใช้เงินพ่อแม่แล้ว มองว่าถ้าเราทำก็ได้กับตัวเรา การขายออนไลน์อยู่ที่ไหนก็ขายได้ตลอด ไม่ว่าจะขายเสื้อผ้า รองเท้า ฯลฯ เราเคยเป็นคนขายของตามตลาดนัดแล้วฝนตก เสียค่าที่ แถมเปียกฝนอีก เลยมาขายออนไลน์รู้สึกว่ามันง่ายสุดแล้ว"

ทิพย์ธัญญา สิงห์ลอ (ทิพย์)

"ทำตั้งแต่เรียนมหาวิทยาลัยปี 2 ตอนนั้นแค่อยากหารายได้เสริมตอนเรียน เรียกว่าหาเงินได้ตั้งแต่ตอนเรียน ก็ทำมาเรื่อยๆ กับพี่จิ๊บมาตลอดตั้งแต่แรกจนตอนนี้ 6-7 ปี จนเป็นอาชีพหลักของครอบครัวไปแล้ว เหตุผลที่เลือกแบรนด์นี้ก็เพราะมีความมั่นคง บริหารงานโอเคมากให้ใจตัวแทน ตอนนี้โลกมันเปลี่ยนไปแล้ว ไม่จำเป็นต้องมีหน้าร้าน ขายอยู่บนออนไลน์ก็ได้ แต่คนที่จะทำได้อย่างยาวนานก็ต้องเป็นคนที่ทำจริงๆ ไม่ใช่เข้ามาแป๊บๆ แล้วออกไป ต้องจริงใจกับลูกค้า ใส่ใจลูกค้า ฉะนั้นถามว่าทำไปแล้วจะยั่งยืนมั้ย เชื่อว่าค่อนข้างยั่งยืนสำหรับคนที่ทำจริงจัง"

ปวีณา ราชรี (แอนนี่)

"ติดตาม Garden Me มาตั้งแต่เจลน้ำดอกไม้ แต่เพิ่งมาทำผลิตภัณฑ์เสริมอาหารลดน้ำหนัก เหตุผลที่เลือกแบรนด์นี้ก็ดูที่ความน่าเชื่อถือ การเติบโตของแบรนด์ซึ่งเร็วมากแสดงว่ามีการบริหารจัดการได้ดี ตอนนี้แอนนี่อายุ 30-31 ปี ถ้าย้อนกลับไปได้ก็อยากมาเริ่มตั้งแต่ตอนเรียน เพราะเป็นอะไรที่โตเร็ว ส่วนที่ว่าจะยั่งยืนหรือไม่ อยู่ที่คน บางคนเข้ามาแล้วไปไม่รอดก็เยอะ ที่ไปรอดจริงๆ ประสบความสำเร็จก็มี ซึ่งถ้าอยากประสบความสำเร็จก็ต้องมีความตั้งใจ และเชื่อมั่นในตัวเองว่าทำได้ เด็กรุ่นใหม่ท้อง่าย ลูกทีมก็มีที่ท้อขายไม่ได้ เราก็จะดูก่อนว่าขายไม่ได้เพราะอะไร สิ่งที่เราสอนเขาทำตามหรือเปล่า ถ้าไม่ทำเลยก็สมควรที่ขายไม่ได้"

รุ่งนภา วงสีดา (ชมพู่)

"พื้นฐานเดิมเคยขายออนไลน์แบรนด์อื่นอยู่แล้ว ค่อยเปลี่ยนมาทำแบรนด์นี้ ซึ่งดูแลตัวแทน เข้าใจตัวแทนระดับล่างถึงระดับบน การขายผ่านออนไลน์ก็ต้องมีวิธี มีคอนเทนต์ยังไงให้ลูกค้าอ่านแล้วอยากซื้อ หรือยิงแอดโฆษณายังไงให้ลูกค้าซื้อ เดี๋ยวนี้คนขายของออนไลน์เยอะมาก อาจมีเป็นพันคนที่ขายสินค้าเดียวกัน ทำยังไงให้เขาคลิกหาเรา ดังนั้น การทำธุรกิจนี้นอกจากจะมีเทคนิคการขายของออนไลน์แล้ว ก็ยังต้องใส่ใจลูกค้าด้วย มีบริการหลังการขาย คอยถามไถ่ซื้อไปแล้วได้ผลไม่ได้ผลยังไงก็ต้องให้คำแนะนำเขาด้วย"

ปัญรติชา กุลศรี (หงส์หยก)

"ตอนแรกทำเพราะอยากหารายได้เสริมตอนเรียนมหาวิทยาลัย ขายไม่ได้จริงจังมาก พอทำงานประจำแล้วก็กลับมาทำอันนี้ เพราะมีความรู้สึกว่า การทำงานประจำไม่ตอบโจทย์ชีวิต ทำธุรกิจนี้ก็ได้ข้อคิดว่า ความพยายามอยู่ที่ไหน ความสำเร็จอยู่ที่นั่น คือต้องขยันด้วย ถ้าไม่พยายาม ไม่โพสต์ ไม่หาลูกค้า ไม่สร้างรีวิว หรือสร้างตัวตนให้คนเห็นก็จะไม่สำเร็จ"

กนกนาฎ มูลคา (ออฟฟี่)

"เริ่มจากใช้ผลิตภัณฑ์ก่อนพอใช้แล้วดี ก็เลยอยากขายขึ้นมา ตอนนี้ทำงานประจำอยู่ ทีนี้ก็มีเงินจากรายได้เสริม ซึ่งมากกว่าเงินเดือนด้วยซ้ำ สำหรับคนที่ทำแรกๆ นี่ต้องใช้ใจก่อนเลย ถ้าไม่มีใจก็ไปไม่รอด คือต้องเปิดใจ แล้วก็มีความขยัน มีเป้าหมายที่ชัดเจน มีจรรยาบรรณไม่โกงลูกค้า เรารู้ข้อมูลสินค้าอย่างไรก็ต้องบอกลูกค้าให้หมด เช่น เจลลี่นี่ คนที่เป็นความดัน โรคหัวใจกินไม่ได้ เราก็ต้องถามเขาก่อนเป็นโรคอะไรมั้ย ถ้าเป็นเราไม่ขาย"

สูตรลับความสำเร็จ

ร้านโจนส์สลัด

เสิร์ฟเพื่อสุขภาพ

เมื่อเทรนด์สุขภาพกำลังมาแรง และมองดูแล้วว่าอาหารเพื่อสุขภาพ
โดยเฉพาะสลัดเป็นอาหารสำหรับผู้ที่รักสุขภาพมักจะคิดถึงเป็นอันดับต้นๆ
ซึ่งน่าจะเป็นอีกผลิตภัณฑ์ใหม่ที่สามารถตอบโจทย์ผู้บริโภคได้ดี
จึงทำให้ **กล้อง-อาริยะ คำภิโล** ตัดสินใจเปิดร้านโจนส์สลัดขึ้นมา

ทั้งนี้ หากย้อนกลับไปเมื่อ 5 ปีที่แล้ว ในขณะนั้นยังไม่มีใครเปิดร้านอาหารที่ทำแต่สลัดเพียงอย่างเดียว ซึ่งข้อดีของการเป็นธุรกิจแรก ๆ ที่ไม่เคยมีในตลาด แน่นอนว่าย่อมสร้างความน่าสนใจให้กับลูกค้าได้มาก รวมถึงไม่มีคู่แข่งขัน แต่ขณะเดียวกันก็กลายเป็นความยากที่จะทำให้สินค้าเป็นที่รู้จัก และสร้างความเข้าใจให้กับลูกค้าเช่นกัน ดังนั้น การเริ่มต้นในธุรกิจนี้ของอาริยะจึงไม่ง่ายนัก งานนี้นอกจากการต้องทำผลิตภัณฑ์คือ สลัดที่มีคุณภาพแล้ว ยังต้องทำการตลาดควบคู่กันไปอีกด้วย

"เริ่มต้นอยากทำธุรกิจเกี่ยวกับสุขภาพ มองรอบตัวเจอน้าโจนส์ ซึ่งเป็นน้าเขยชาวออสเตรเลีย เป็นคนที่ทำน้ำสลัดอร่อยมาก ก็ให้เขาช่วยสอนทำน้ำสลัด แล้วก็เอาชื่อเขามาตั้งเป็นชื่อร้านโจนส์สลัด เปิดร้านเล็ก ๆ ที่จามจุรีสแควร์ แต่ตอนนั้นก็กังวลเพราะเราทำร้านเพื่อขายสลัดอย่างเดียว ซึ่งเมื่อ 5 ปีที่แล้วถือว่าเป็นอะไรที่ใหม่มากสำหรับคนกรุงเทพฯ ก็กลัวว่าจะไม่มีคนเข้าร้าน ตอนเปิดร้านเลยทำโปรโมชันค่อนข้างแรง ลูกค้ากินเสร็จให้จับลูกปิงปอง ถ้าได้กินฟรีเราคืนเงินให้เลย ก็คิดแค่ว่าจะเรียกลูกค้าก่อน ปรากฏว่าผลตอบรับดีมาก 3 วันแรกคนต่อแถวรอเพื่อมากินสลัดของเรา หลังจากนั้นลูกค้าก็ลดลง แต่เราเห็นว่าหลังจากวันที่ 4 มีลูกค้าเก่า ๆ กลับมาเรื่อย ๆ จนกระทั่ง 2-3 เดือนผ่านมาลูกค้าต่อแถวยาวกว่า 3 วันแรกที่เรามีโปรโมชันอีก เลยทำให้ร้านโจนส์สลัดติดตลาดเร็วมากคือใช้เวลาแค่ 2 เดือนเท่านั้น"

จุดเด่นของร้านโจนส์สลัดอยู่ที่เป็นน้ำสลัดโฮมเมดที่ใช้วัตถุดิบคุณภาพรสชาติถูกปากคนไทย และผักปลอดสารพิษ รวมถึงเมนูที่คัดสรรมาอย่างดีเป็นเมนูเพื่อสุขภาพจริง ๆ ทำให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าซึ่งเป็นกลุ่มคนรักสุขภาพได้เป็นอย่างดี

อย่างไรก็ตาม หลังจากที่ร้านโจนส์สลัดติดตลาดแล้ว อาริยะก็ไม่หยุดนิ่งที่จะทำตาม Passion ของตนเองตั้งแต่แรก นั่นคือการอยากให้คนหันมาใส่ใจดูแลสุขภาพมากขึ้น ดังนั้น เขาจึงทำคอนเทนต์ ออนไลน์ ที่ให้ความรู้เกี่ยวกับการดูแลสุขภาพของตนเอง ซึ่งจากการที่เขาเป็นคนชอบอ่านการ์ตูนอยู่แล้ว จึงศึกษาข้อมูล และลงมือทำด้วยตนเอง โดยการสร้างตัวการ์ตูนลุงโจนส์ขึ้นมาเพื่อบอกเล่าเรื่องเกี่ยวกับสุขภาพ และเปิดเพจ "Jones Salad" จนกลายเป็นเพจที่โด่งดัง ที่หลาย ๆ คนโดยเฉพาะกลุ่มคนรักสุขภาพรู้จักกันเป็นอย่างดี

"ตอนแรกเลยไปคุยกับนักโภชนาการคนหนึ่ง ก็ได้ไอเดียในการสร้างคอนเทนต์ เรื่องแรกคือ ทำไมบางคนอดอาหารแล้วพุงไม่ลดสักที ก็เอาไอเดียพวกนี้มาทำการ์ตูน กลายเป็นปังเลย คนแชร์ 20,000-30,000 ครั้ง ตอนแรกเราไม่ค่อยรู้อะไรเท่าไหร่ แต่คนเริ่มเข้ามาตามเพจเรามากขึ้น คาดหวังกับเรามากขึ้นในเรื่องความรู้เกี่ยวกับสุขภาพ ตัวเราเองก็เลยต้องเริ่มปฏิวัติตัวเองใหม่ศึกษาเรื่องสุขภาพจริงจัง อ่านงานวิจัยต่างประเทศ งงหรือไม่เข้าใจตรงไหนก็ถามเพื่อนที่เป็นหมอ เลยเกิดคอนเทนต์ตอนที่ 2 ตอนที่ 3 มาเรื่อย ๆ และทำให้ยอดคนติดตามเพิ่มมากขึ้นเรื่อย ๆ"

ผลจากการเปิดเพจ Jones Salad ยิ่งทำให้คนรู้จักร้านโจนส์สลัดมากยิ่งขึ้น กลายเป็นช่องทางการสร้างแบรนด์ให้กับร้านอาหารโดยที่ไม่ต้องเสียค่าใช้จ่าย แถมยังได้กำไร เพราะหลังจากที่เพจนี้โด่งดัง ทำให้มีโฆษณาตามเข้ามามากมายจนกลายเป็นอีกหนึ่งธุรกิจที่ไม่คาดคิดมาก่อน

"จากที่ทำเพื่อสนองความต้องการของตนเอง ก็มาถึงจุดที่ว่าเราอยากทำให้เพจนี้อยู่ได้ด้วยตัวมันเอง ก็เลยเริ่มเซ็ตให้เป็นธุรกิจมากขึ้น สร้างทีมที่มีความฝันความชอบเหมือนกับเรา มีความเป็นมืออาชีพมากขึ้น มีทั้งกราฟิกดีไซน์ หมอ ซึ่งมีความถนัดแต่ละด้านมารวมกัน ทำให้ได้เนื้อหาที่ลงได้บ่อยมากขึ้น"

หลังจากที่เซ็ตทีมขึ้นมาทำคอนเทนต์ ออนไลน์ อย่างจริงจัง ทำให้อาริยะมีเวลากลับมาโฟกัสที่ธุรกิจร้านโจนส์สลัดมากขึ้น จนทำให้ในวันนี้ ร้านโจนส์สลัดมีถึง 6 สาขา และภายในปีนี้จะเปิดเพิ่มอีก 2 สาขา รวมถึงมีแผนงานใหม่ ๆ ที่จะสร้างธุรกิจให้เติบโต ทั้งการสร้างสรรค์เมนูแปลกใหม่ การบุกตลาดดิลิเวอรี ซึ่งการขยายธุรกิจในครั้งนี้ อาริยะบอกว่า เขาได้รับการสนับสนุนสินเชื่อจากธนาคารออมสิน ทำให้มีเงินทุนมากพอที่จะเอามาทำตามแผนธุรกิจที่วางไว้ได้

"เราก็อยากให้ร้านโจนส์สลัดโตขึ้นไปอีก แต่ด้วยความที่เป็นคนทำอะไรเป็นสเตปก็จะโตแบบค่อยเป็นค่อยไป มีการวางแผนบางอย่างยังไม่อยู่ตัวเราก็จะยังไม่ขยายเยอะ ตอนนี้มีวางเป้าหมายระยะสั้นว่า จะขยายกลุ่มลูกค้าซึ่งทุกวันนี้เป็นกลุ่มรักสุขภาพมาก ๆ ชอบกินผักสุด ๆ ก็จะเริ่มมีเมนูข้าวขึ้นมาแต่เป็นการกินกับสเต๊กที่เราคิดขึ้นมาเป็นสเต๊กเพื่อสุขภาพ ใช้เทคโนโลยีให้รู้สึกว่าเป็นการย่าง แต่จริง ๆ แล้วไม่ใช่ เสิร์ฟพร้อมกับซอสรสชาติไทย ๆ นอกจากนี้ ก็เน้นการทำดิลิเวอรีมาก ๆ ประมาณ 2-3 เดือนจะเห็นการเปลี่ยนแปลงเราค่อนข้างเยอะ" อาริยะกล่าวถึงความเปลี่ยนแปลงที่จะได้เห็นจากร้านโจนส์สลัดในอีก 2 เดือนข้างหน้า ซึ่งเชื่อว่าด้วยความตั้งใจและความสามารถของเขา ร้านโจนส์สลัดจะเติบโตก้าวหน้าอีกในอนาคตอย่างแน่นอน

ประเภทสินเชื่อ |

เงินกู้ระยะยาว :	ปลอดชำระเงินต้นสูงสุดไม่เกิน 1 ปี
เงินกู้ระยะสั้น :	ตามตั๋วสัญญาใช้เงิน (P/N)

อัตราดอกเบี้ย |

4%

ระยะเวลากู้สูงสุด |

7 ปี

วงเงินกู้สูงสุด 15 ล้านบาท

วงเงินธนาคารออมสิน 3,000 ล้านบาท

คุณสมบัติผู้กู้ |

- เป็นบุคคลธรรมดา หรือนิติบุคคลในกลุ่มธุรกิจ 10 S - Curve ที่ต้องการยกระดับปรับเปลี่ยนเทคโนโลยี (Transform)
- เป็นผู้ประกอบการ SMEs ที่มีการยื่นภาษีกับภาครัฐ
- เป็นผู้ประกอบการ SMEs รายใหม่ และไม่เคยได้รับการอนุมัติและการใช้วงเงินสินเชื่อในโครงการ Soft Loan 1 - 3

LARINN
สร้างความใหม่ด้วยรองเท้าผ้าทอไทย

Text : Ratchanee / Photo : เจษฎา ยอดสุรางค์

เริ่มต้นจากการทำรองเท้าแฟชั่น
แต่เมื่อ **แป้ง-ลภาพิม ชัยรัชนิกร** หลงใหลในผ้าฝ้ายทอพื้นเมือง
จึงนำไปสู่การใช้ผ้าฝ้ายทอจากภาคเหนืออันเป็นถิ่นกำเนิดของเธอ
มาทำรองเท้าที่มีเอกลักษณ์เฉพาะตัว
ภายใต้แบรนด์ "Larinn"

"จริงๆ เริ่มต้นจากอยากหารองเท้าใส่เองที่ราคาไม่แพง เหมือนทำใส่ในบ้านก่อนแล้วก็ค่อยมาทำขายในเฟซบุ๊ก โดยทำกับน้องสาวซึ่งเขาชอบแฟชั่น รองเท้าที่ทำตอนนั้นก็จะออกแนวแฟชั่น ทีนี้พอเขาไปเป็นแอร์โฮสเตส แล้วส่วนตัวแป้งชอบผ้าไทยอยู่แล้ว คุณแม่เป็นคนลำพูนเวลาที่กลับไปลำพูนทีก็จะต้องไปหาซื้อผ้าพื้นเมืองมาเก็บเรื่อยๆ จนวันหนึ่งลองเอาผ้าไทยที่เราเก็บเอาไว้มาใส่ในงานที่เราทำคือรองเท้าเลยเริ่มเปลี่ยนทิศทางจากรองเท้าแฟชั่นมาเป็นรองเท้าผ้าฝ้ายทอแทน"

ลภาพิมเล่าว่า หลังจากที่มีความคิดอยากทำรองเท้าจากผ้าฝ้าย ก็เริ่มมองหาคอนเซปต์ เพื่อสร้างจุดเด่นและเรื่องราวให้กับสินค้า โดยเธอจะเล่าเป็น Storytelling ของผ้าไทยพื้นเมืองและชุมชนชาวบ้านที่ทอผ้าว่ามีความยากง่ายยังไงกว่าจะได้ผ้ามาเป็นผืน

"ตอนแรกเลยแป้งจะเอาผ้าที่ตัวเองซื้อสะสมทีละ 5-10 เมตรมาทำก่อน หลังจากนั้นเราเข้าไปในชุมชนจริงๆ เวลาเรากลับบ้านก็ไปหาคนทอผ้าจริงๆ แล้วก็ได้รู้มาว่าเขาเริ่มขายผ้าไม่ได้ คนทอก็เริ่มน้อยลงเลยคิดจะช่วยอุดหนุน แต่อาจจะไม่ได้ช่วยได้มาก ชอบผ้าแบบไหนก็จะสั่งให้เขาทอเป็นม้วนๆ ส่วนใหญ่คนซื้อที่เขาสนใจก็มักจะถามว่าทำไมถึงทำผ้าไทย เพราะด้วยเราเองก็อายุไม่เยอะมาก เป็นคนรุ่นใหม่ดูแล้วไม่น่าจะชอบผ้าไทย แต่คือเรามีความผูกพันกับผ้าไทยมาตั้งแต่เด็ก แล้วเป็นเรื่องจริงที่คนทอผ้าพื้นเมืองลดน้อยลงเรื่อยๆ อย่างป้าที่ทอให้เราก็บอกเลยว่าถ้าหมดป้าไปแล้ว ก็คงไม่มีใครทำต่อเพราะลูกๆ ก็ไม่ทำแล้ว อย่างนี้เราก็เอามาเล่า Storytelling ให้คนที่สนใจได้ อย่างไรก็ตาม ก็มีหลายคนไม่เข้าใจจะบอกว่า ถ้ามีคำถามว่าใส่รองเท้าผ้ามันจะไม่ทน ดำง่าย สกปรกง่าย รองเท้าของเราแพง ทำจากผ้าฝ้ายราคาไม่น่าแพงเพราะไม่ใช่หนังแท้ คือรองเท้าจะมีราคาตั้งแต่ 980 บาทไปถึง 2,000 บาท ก็ต้องคอยอธิบาย"

นอกจากจะนำผ้าฝ้ายทอมาทำรองเท้าแล้ว ลภาพิมยังขยายไปสู่การนำผ้าเหล่านั้นมาตัดเย็บเสื้อผ้าและตุ๊กตาแฮนด์เมดน่ารักๆ ที่ทำจากเศษผ้าที่เหลือจากการตัดเสื้อผ้าและรองเท้า ซึ่งเธอบอกว่าตอนนี้แบรนด์ Larinn จะเป็นเหมือนคอมมูนิตี้ที่ขายเกี่ยวกับงานผ้าฝ้าย โดยมีทั้งรองเท้า เสื้อผ้า ตุ๊กตา และกระเป๋าผ้า เป็นต้น

"ผ้าที่ตัดจากเสื้อผ้าหรือรองเท้าที่เป็นเศษ เราเสียดายไม่อยากทิ้งก็เอามาทำตุ๊กตาขายเพราะกว่าจะทอผ้าได้แต่ละผืนใช้ระยะเวลาในการทอนาน ก็ไม่อยากให้เศษเล็กเศษน้อยเสียไป มันมีมูลค่า โดยตอนนี้จะสั่งผ้าจากลำพูน นำมาทำรองเท้าที่ทำกรุงเทพฯ ส่วนเสื้อผ้าจะมีสองส่วน คือส่วนหนึ่งเอาผ้ามาตัดเย็บที่กรุงเทพฯ อีกส่วนให้ช่างที่ลำพูนตัดเย็บให้เลย สำหรับตุ๊กตาแฮนด์เมดจะให้ชุมชนที่เชียงใหม่เป็นคนทำให้ หลายคนอาจไม่เชื่อว่าเสื้อผ้าของแบรนด์นี้คนออกแบบจะเป็นคุณแม่ เขาเห็นเราทำรองเท้าก็อยากสนุกด้วย เขามีความสุขที่ได้ช่วยคนทอผ้าที่ลำพูน ข้อดีคือกลับกลายเป็นว่าลูกค้าเราหลากหลายมากเพราะเหมือนตอนแรกสินค้าที่ทำก็เป็นแนวเรา พอคุณแม่มาร่วมทำด้วยกลายเป็นว่าสินค้าเรากว้างมากขึ้น แล้วคุณแม่ออกแบบนี่คือคนรุ่นใหม่ก็ใส่ได้ คนรุ่นคุณแม่ก็ใส่ได้"

ท้ายสุด ลภาพิมได้ฝากแง่คิดว่า การทำธุรกิจมีขึ้นและมีลง ช่วงแรกๆ เมื่อขายดีมากๆ อาจจะมีคนทำตามหรือมีคู่แข่งเพิ่มมากขึ้นเรื่อยๆ ซึ่งจะนำไปสู่การแข่งขันเรื่องราคา ช่วงนี้อาจจะทำให้หลายคนที่เพิ่งเริ่มต้นทำธุรกิจท้อและคิดจะเลิกทำ หรือจะกลับไปทำงานประจำ แต่เมื่อคิดว่ากว่าจะปั้นทุกอย่างมาได้ขนาดนี้ต้องใช้เวลาการเรียนรู้สร้างสมประสบการณ์ ถ้าเลิกไปสิ่งที่ทำมาทั้งหมดก็จะสูญเปล่า ฉะนั้นต้องมีความอดทนไม่ย่อท้อก็จะก้าวข้ามปัญหาอุปสรรคนี้และเดินหน้าลุยต่อไปได้

Larinn | larinnbydoublep | 09-8896-3946 | www.larinn.com

THORR
สร้างมูลค่าเสื่อกกด้วยดีไซน์เพื่อลูกค้ายุคใหม่

Text : Kritsana S. / Photo : Vipa Vadi

ธัญญ์นภัส กิ่งสุวรรณ สาวจากอำนาจเจริญ
ที่วันหนึ่งเกิดอยากหยิบเสื่อกกของดีจากบ้านเกิดมาเพิ่มมูลค่าด้วยมองเห็นว่า
ของใช้ในบ้านที่ทำโดยฝีมือคนไทยไม่ถูกนำมาใช้งานจริง ส่วนใหญ่เลือกเป็นของฝากช่วงเทศกาลสำคัญ
หรือของที่ใช้เฉพาะโอกาสมากกว่า ดังนั้น เธอจึงนำความรู้เรื่องงานดีไซน์
ที่ตนเองมีมาปรับโฉมเสื่อกกไทยๆ ให้มีความสวยชิกเข้าตาคนรุ่นใหม่

จากความสงสัยที่ก่อตัวว่า ทำไมของใช้ไทย ๆ ที่ทำจากวัสดุธรรมชาติจึงไม่ถูกนำไปใช้ในชีวิตประจำวัน สังเกตได้จากในบ้านหรือคอนโดมิเนียมของคนสมัยนี้แทบไม่มีของใช้ไทย ๆ อยู่เลย หรือถ้ามีก็น้อยมาก เธอจึงหาคำตอบให้ความสงสัยนี้ ซึ่งได้ความว่า ดีไซน์ของใช้ไทยไม่แมตช์กับวิถีชีวิตคนรุ่นใหม่ ลวดลายเน้นความเป็นไทยมากกว่าความร่วมสมัย ตลอดจนยังขาดการทำการตลาดให้เป็นที่รู้จัก

"เมื่อรู้ว่าอะไรคือสาเหตุเลยมีไอเดียที่จะปรับดีไซน์ของใช้ไทยใหม่ด้วยการลดความวิจิตรของลวดลายลงให้เหลือเพียงลวดลายที่เรียบง่าย มีความร่วมสมัย และใช้สีไม่ฉูดฉาดเพื่อให้เข้ากับการแต่งบ้านของคนยุคนี้ โดยของใช้แรกที่นึกถึงคือ เสื่อกก ซึ่งชาวบ้านอำนาจเจริญเมื่อว่างจากการเพาะปลูก และเก็บเกี่ยวจะทอเสื่อกกทั้งไว้ใช้เองและขาย ซึ่งรายได้ที่ได้จากขายนั้นไม่คุ้มกับแรงที่เสียไป เราเลยชวนชาวบ้านมาร่วมกันทำสินค้าจากเสื่อกกภายใต้แบรนด์ Thorr โดยตั้งใจทำเป็นหัตถอุตสาหกรรมคือ เสื่อกกยังคงเป็นงานทอมือ 100 เปอร์เซ็นต์ แต่มีบางอย่างที่ถูกคิดให้เป็นอุตสาหกรรม เช่น คิดต้นทุนและกำไรให้ชัดเจน และให้ความสำคัญกับการสร้างแบรนด์ เพราะอยากให้คนไทยเปลี่ยนความคิดที่ว่าเสื่อกกเป็นสินค้าเชย ๆ พร้อมทั้งอยากให้ชาวต่างชาติยอมรับในของใช้ไทย"

ทั้งนี้ ด้วยรู้ดีว่าเมื่อพูดถึงสินค้าจากเสื่อกก คนส่วนใหญ่คงไม่รู้สึกว้าวเพราะเคยเห็นอยู่แล้ว เธอจึงงัดกลยุทธ์การถ่ายภาพมาใช้อย่างการสร้างเรื่องราวให้ภาพถ่ายมีความน่าสนใจ เริ่มตั้งแต่การเลือกช่างภาพคนอีสานและสถานที่ถ่ายภาพสุดชิกในภาคอีสาน เพื่อตอกย้ำว่าสินค้าทุกชิ้นทำโดยคนอีสาน ภาพที่ถ่ายออกมาต้องสวยสะดุดตา เนื่องจากมองว่า ภาพถ่ายสวย ๆ ช่วยเปลี่ยนมุมมองของลูกค้าได้ โดยลูกค้าที่เห็นภาพมักถามว่า สิ่งของในภาพคืออะไร เมื่อทุกคนรู้ว่าเป็นเสื่อกกก็รู้สึกว้าว เพราะไม่เคยเห็นเสื่อกกในภาพลักษณ์แบบนี้ ส่วนใหญ่ที่เห็นจนชินตาคือ เสื่อกกลายขิด สีสด

นอกจากนี้ เธอยังตั้งใจทำแบรนด์ให้เป็น White Business ที่ได้ประโยชน์ทั้งเจ้าของแบรนด์ และชาวบ้าน นั่นคือแบรนด์ต้องมีรายได้ที่จับต้องได้ และมีกลุ่มลูกค้าจริง ขณะเดียวกันก็ทำประโยชน์ให้ชุมชน สร้างงาน สร้างรายได้ และสร้างความรู้ให้ชาวบ้าน เช่น ความรู้เรื่องการผลิตสินค้าให้ตอบโจทย์ความต้องการของตลาด หรือการควบคุมคุณภาพสินค้าให้คงที่ แม้ในอนาคตแบรนด์มีอายุไม่ยืนยาว แต่ชาวบ้านสามารถนำสิ่งต่าง ๆ ที่ได้รับไปต่อยอดได้

"แบรนด์ไปได้ไกลมากทั้งที่ทำได้ไม่ถึงปี ต้องเพิ่มกำลังการผลิตเพื่อให้ทันกับความต้องการของลูกค้าตอนนี้ลูกค้าต้องสั่งแบบ Made to Order เพราะสินค้าในสต็อกมีไม่พอขาย สาเหตุมาจากสินค้าทุกชิ้นยังคงทอมือ ไม่ได้ใช้เครื่องจักร อีกทั้งในช่วงหน้าฝนไม่มีแดดให้ตากเส้นกก เราเลยต้องมีแผนรับมือกับปัญหาที่เกิดเพื่อให้แบรนด์เดินต่อไปได้อย่างไม่ติดขัดทั้งการเพิ่มจำนวนคนทอ และช่วงไหนแดดแรงก็ต้องเอาเส้นกกออกไปตากให้ได้มากที่สุด เพื่อให้มีเส้นกกในสต็อกมากพอสำหรับทอทั้งปี ลูกค้าที่สั่งแบบ Made to Order ใช้เวลารอประมาณ 2 สัปดาห์-1 เดือน ขึ้นอยู่กับว่าสินค้าที่สั่งมีขนาดใหญ่แค่ไหน"

ท้ายสุด เมื่อถามถึงอนาคตของแบรนด์ เธอตั้งใจเป็นแบรนด์ส่งออก และอยากทำให้แหล่งผลิตเป็นแหล่งท่องเที่ยวทางวัฒนธรรม อันจะนำมาซึ่งรายได้ของชุมชน พร้อมกันนี้ เธอฝากคำแนะนำให้กับคนที่อยากหยิบสินค้าชุมชนมาเพิ่มมูลค่าว่า ต้องดูว่าสินค้านั้นตอบโจทย์ความต้องการของตลาดหรือไม่ มีคู่แข่งไหม ส่วนคนที่จะทำงานร่วมกับชาวบ้านให้ราบรื่นต้องเรียนรู้ว่าชาวบ้านมีมุมมองความคิดอย่างไร ซึ่งคนในพื้นที่จะได้เปรียบคนนอกพื้นที่ตรงที่เข้าใจในวิธีคิด วิถีชีวิต และรู้แหล่งวัตถุดิบสำหรับนำมาทำสินค้า อย่างไรก็ตาม ต้องใจเย็นด้วย เพราะชาวบ้านมีความหลากหลาย ต้องใช้เวลาในการทำให้พวกเขาเข้าใจในสิ่งที่เรากำลังทำ และต้องมีอุดมการณ์ที่แน่แน่วว่า จะทำสิ่งนั้นจริง ๆ ไม่ล้มเลิกง่าย ๆ แล้วจะประสบความสำเร็จ S

www.thorrliving.com thorrliving2018 Thorr_living

EVENT BANANA
ช่วยให้การจัดงานเป็นเรื่องง่ายๆ

Text : กองบรรณาธิการ / Photo : Vipa Vadi

เพราะว่าต้องเจอปัญหาหาสถานที่จัดงานที่แสนลำบากกับตัวเอง ด้วยว่าไม่มีแพลตฟอร์มรวบรวมสถานที่จัดงานในที่เดียวที่จะมาตอบโจทย์ความต้องการทั้งในแง่ความสะดวกสบายและตรงงบประมาณที่มี **แนน-ณัฐนิช ทองไกรแสน** CEO Event Banana จึงคิดเปลี่ยนปัญหานั้นมาเป็นโอกาส โดยการลงมือทำแพลตฟอร์มที่ว่าขึ้นมาเอง และนี่คืออีกบริการหนึ่งที่เกิดขึ้นจาก Event Banana

Event Banana เป็นแพลตฟอร์มมาร์เก็ตเพลซที่เชื่อมต่อคนที่มีสถานที่จัดงานต่าง ๆ ให้มาเจอกับผู้ที่มีความต้องการในการจัดงาน โดยครอบคลุมงานหลากหลายประเภท ไม่ว่าจะเป็นงานประชุม สัมมนา เปิดตัวสินค้า คอร์ปอเรทปาร์ตี้ เวิร์กช็อป เทรนนิ่ง ฯลฯ

ทั้งนี้ ณัฐนิชมองว่า Event Banana เป็นศูนย์รวมสถานที่จัดงานที่สามารถเซิร์ชหาได้ง่าย ๆ โดยจะมีราคา พร้อมข้อมูลรายละเอียดต่าง ๆ จึงเป็นการช่วยแก้ปัญหาของทั้งสองฝั่ง คือในฝั่งของคนจัดงาน ที่ทำให้สามารถตัดสินใจรวดเร็วขึ้น ได้สถานที่ตรงงบประมาณ ตรงความต้องการมากขึ้น ขณะที่อีกฝั่งคือผู้ประกอบการที่มีอสังหาริมทรัพย์ ก็จะได้ใช้ประโยชน์จากสถานที่ที่ตัวเองมีอยู่มากที่สุด ซึ่งในปัจจุบันผู้ใช้งาน Event Banana อยู่ที่ประมาณ 40,000 คนต่อเดือน คิดเป็นมูลค่างานผ่านแพลตฟอร์ม 40 ล้านบาท

“เป้าหมายหนึ่งของ Event Banana นอกจากจะให้คนมีตัวเลือกมากขึ้น ได้เจอตัวเลือกที่ใช่สำหรับเขาง่ายขึ้นแล้ว เราอยากจะช่วยผู้ประกอบการที่มีอสังหาริมทรัพย์ ที่มีความต้องการอยากสร้างรายได้เพิ่มจากพื้นที่ของเขา เช่น โฮสเทลที่มีพื้นที่มีธีมในการตกแต่งชัดเจน อาจจะมีโซนให้แขกนั่งรับประทานอาหารเช้า ซึ่งไม่ได้ใช้ตลอดทั้งวัน ให้ได้ใช้พื้นที่ตรงนี้อย่างคุ้มค่า การที่มาเจอกับ Event Banana ทำให้เขาเอาพื้นที่นี้มาปล่อยเช่าได้ง่าย ๆ โดยแม้ว่าในวันนี้สถานที่จัดงานที่อยู่ใน Event Banana จะเป็นโรงแรมอยู่ประมาณครึ่งหนึ่ง แต่เราก็ยังเปิดโอกาสให้โรงแรมหรือสถานที่อื่น ๆ ได้มีโอกาสที่จะเสนอตัวเองขึ้นมา ซึ่งเขาอาจจะไม่ได้มีงบทำมาร์เก็ตติ้ง แต่ถ้ามาอยู่บนแพลตฟอร์มเราก็คุ้มค่าที่จะได้ลูกค้าใหม่ ๆ ตอนนี้ในส่วนที่ถ้าเป็นสถานที่อื่น ๆ ที่พยายามเพิ่มเข้ามาคือ Co-Working Space ร้านอาหาร โฮสเทล อาร์ตแกลเลอรี เป็นต้น”

อย่างไรก็ตาม แม้ตอนนี้มีองค์กรต่าง ๆ ทั้งองค์กรขนาดใหญ่ ไปจนถึงผู้ประกอบการ SME และ Startup เริ่มใช้ Event Banana มากขึ้นเรื่อย ๆ แต่ก็ยังมีอีกหลายบริษัทที่ไม่ได้ใช้ ดังนั้น ณัฐนิชจึงวางเป้าหมายเอาไว้ว่า ต้องการเพิ่มทราฟฟิกให้มากขึ้น เพื่อให้เป็นประโยชน์ในวงกว้าง ถัดจากนั้นจะพยายามขยายบริการให้ครอบคลุมบริการอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการจัดงาน เช่น แคเทอริ่ง โดยจะรวบรวมซัพพลายเออร์ด้านแคเทอริ่งเอาไว้บนออนไลน์ รวมถึงระบบลงทะเบียนออนไลน์ การตกแต่งสถานที่ เครื่องเสียง แสง อุปกรณ์ต่าง ๆ เพื่อเป็นออนไลน์ช้อปปิ้งทำให้คนสามารถที่จะเข้ามาช้อปปิงเกี่ยวกับการจัดงานที่นี่ที่เดียวได้ครบทุกอย่าง และนี่จะเป็นจุดแข็งของ Event Banana ที่ณัฐนิชบอกว่า ทำให้กำลังเป็นที่สนใจของนักลงทุน Ⓢ

3
การตลาดแบบผิดๆ ที่ฆ่า TECH STARTUP

Text : วันวิสา งามแสงชัยกิจ

ความฝันสูงสุดของคนทำธุรกิจคงหนีไม่พ้นการทำกิจการให้เจริญเติบโตและประสบความสำเร็จ แต่จะไม่สามารถกลายเป็น Unicorn ได้เลย หากทำการตลาดที่เสี่ยงต่อความล้มเหลวในการทำธุรกิจของคุณ

1 วิ่งไล่หาชื่อเสียงในหน้าสื่อเร็วเกินไป

แม้การทำธุรกิจ Startup ขึ้นมาสักอย่างจะเต็มไปด้วย Passion ที่อยากป่าวประกาศให้โลกรับรู้ โดยเฉพาะอย่างยิ่งกับความต้องการที่จะอยู่ในพื้นที่ตามหน้าสื่อต่าง ๆ แต่การรีบร้อนที่จะแสดงตัวเกินไปโดยยังไม่พร้อมและได้รับการยอมรับนั้นจะกลายเป็นดาบที่ฆ่าธุรกิจให้ตายลงได้ ดังนั้น ก่อนที่จะบอกกับสังคมว่ามีโปรดักต์อะไรอยู่ในมือ ต้องทดลองตลาดอย่างละเอียดเพื่อให้รู้ว่ากลุ่มเป้าหมายคือใคร และโปรดักต์ที่มีนั้นมีประโยชน์หรือตอบสนองความต้องการของพวกเขาได้อย่างไร จากนั้นควรทำการพัฒนาโปรดักต์และแบรนด์เพื่อสร้างรากฐานที่มั่นคงให้กับการทำธุรกิจ และต่อด้วยการใช้กลยุทธ์การตลาดทำการประชาสัมพันธ์ตามสื่อต่าง ๆ

2 พึ่งพา Growth Hacking

เป็นธรรมดาที่ Startup อยากจะได้ผลลัพธ์ที่รวดเร็ว และเพื่อที่จะบรรลุเป้าหมายเหล่านั้น หลายคนอาจเลือกใช้ Growth Hacking ด้วยวิธีนี้แม้จะเข้าถึงลูกค้าได้อย่างรวดเร็วแต่พื้นฐานด้านการทำตลาดอย่างเรื่องความสัมพันธ์กับลูกค้าจะถูกละเลยไป ทั้ง ๆ ที่การสานสัมพันธ์อันดีกับลูกค้าตั้งแต่ช่วงตั้งต้นจึงเป็นสิ่งสำคัญ เพราะฉะนั้นต้องโฟกัสไปที่กลุ่มที่ให้การสนับสนุนเป็นอันดับแรก พูดคุยในสิ่งที่เขาอยากได้และต้องการ แล้วจะได้คนที่ให้การสนับสนุนแบบไม่มีเงื่อนไขกลับมา ซึ่งจะเป็นผู้ช่วยเผยแพร่ข้อมูลข่าวสารให้กับคนที่มีความชอบเหมือนกันและช่วยเพิ่มการเข้าถึงแบบออร์แกนิกได้ วิธีนี้แม้จะต้องใช้เวลานานสักหน่อยแต่จะช่วยสร้างฐานลูกค้าที่แข็งแรงและทำให้ไม่ต้องก้าวพลาดกับการทำการตลาดที่เสียทั้งเวลาและเงินได้

3 โปรโมตทุกช่องทาง

แม้โลกของเราจะเต็มไปด้วยช่องทางการตลาดมากมาย แต่ถ้าใช้ทุกแพลตฟอร์มนอกจากจะเสียเวลาและเงินแล้ว บางแพลตฟอร์มอาจจะไม่ได้เข้าถึงหรือตอบโจทย์กลุ่มเป้าหมายโดยตรง ดังนั้น แทนที่จะโปรโมตทุกช่องทาง ควรทำการวิจัยและค้นหาว่ากลุ่มลูกค้าอยู่ตรงไหน และจะใช้ช่องทางใดให้เหมาะสมเพื่อให้ได้ผลลัพธ์ดีที่สุด เช่น ถ้ากลุ่มลูกค้าหลักเป็นวัยรุ่น ก็ควรใช้ Snapchat เพื่อเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายนี้โดยตรงแทนที่จะใช้ทุกช่องทางพร้อม ๆ กัน เป็นต้น Ⓢ

SME Thailand magazine

ธนาคารกสิกรไทย
开泰银行 KASIKORNBANK

กลับมาอีกครั้งเป็นปีที่ 7

สำหรับเวทีเฟ้นหาสุดยอดนวัตกรรมธุรกิจเอสเอ็มอี
พร้อมเปิดรับผู้ประกอบการไทย ที่มั่นใจว่ามีนวัตกรรมโดดเด่นไม่ซ้ำใคร
เพื่อเข้าชิงรางวัลใน 10 สาขานวัตกรรม

sme thailand inno awards 2018

THE BEST
SME THAILAND
INNO AWARDS
2018
สุดยอดธุรกิจเอสเอ็มอีแห่งปี

• รางวัลโดดเด่นด้านความคิดสร้างสรรค์ธุรกิจบริการ • รางวัลโดดเด่นด้านการบริหารจัดการองค์กร • รางวัลโดดเด่นด้านนวัตกรรมผลิตภัณฑ์ • รางวัลโดดเด่นด้านผลิตภัณฑ์ Reuse/Recycle • รางวัลโดดเด่นด้านพัฒนาผลิตภัณฑ์ซอฟต์แวร์ • รางวัลโดดเด่นด้านการสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ • รางวัลโดดเด่นด้านธุรกิจเพื่อสังคม • รางวัลโดดเด่นด้านผลิตภัณฑ์เพื่อสิ่งแวดล้อม • รางวัลโดดเด่นด้านธุรกิจอี-คอมเมิร์ซ • รางวัลโดดเด่นด้านผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ

ชิงรางวัลรวมมูลค่ากว่า
500,000 บาท

เปิดรับสมัครวันนี้-30 มิถุนายน 2561

สอบถามข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่
คุณพีรพงษ์ 08-1614-2611, **คุณเรไร** 08-5661-4784
หรือ 0-2270-1123-4 ต่อ 403

ดาวน์โหลดใบสมัครได้ที่
www.smethailandclub.com/Innoawards2018

บสย
hp
DIP กรมทรัพย์สินทางปัญญา DEPARTMENT OF INTELLECTUAL PROPERTY

9 เทคนิคระดมทุนบน CROWDFUNDING ให้สำเร็จ

Text : วันวิสา งามแสงชัยกิจ

หากกำลังมองหาแหล่งเงินทุนเพื่อสานฝันให้โปรเจกต์กลายเป็นจริง Crowdfunding หรือ "การระดมทุนผ่านมวลชน" เป็นอีกหนึ่งช่องทางที่จะสามารถเข้ามาเติมเต็มให้คุณได้ แต่จะไปให้ถึงจุดนั้นอย่างไร มาดู 9 เทคนิคที่จะเรียกเงินระดมทุนให้สำเร็จกัน

แชร์เรื่องราว

ก่อนอื่นต้องทำให้นักลงทุนหรือคนที่อยากจะให้ทุนเห็นก่อนว่าโปรดักต์หรือไอเดียธุรกิจนั้นมีประโยชน์กับพวกเขายังไง ผ่านทางการแชร์ว่าคุณเป็นใคร มีแผนที่จะทำอะไร ได้ไอเดียมาจากไหน ใช้งบเท่าไร และทำไมถึงอยากจะทำโปรเจกต์นี้ ซึ่งจะช่วยสร้างความเข้าใจให้กับนักลงทุนหรือผู้สนใจ ขณะเดียวกันก็สร้างความน่าเชื่อถือให้กับตัวคุณว่า ไม่ได้มีเพียงแค่ไอเดียอย่างเดียวเท่านั้น แต่ทุกอย่างนั้นมีที่มาที่ไปและมีการวางแผนดำเนินงานมาแล้ว นอกจากนี้ อย่าลืมใช้ภาพเปิดหัวที่ดูดีและทำวิดีโอนำเสนอได้อย่างน่าสนใจ คุณภาพของวิดีโอก็ต้องมีความชัดเจน เรื่องราวต้องน่าสนใจและโปรดักต์ต้องมีความโดดเด่น อีกทั้งต้องพูดอย่างเสียงดังฟังชัด สรุปแนวคิดและประโยชน์ต่างๆ และอธิบายถึงตัวโปรเจกต์ให้ชัดเจน ใช้อารมณ์สื่อสารอธิบายเรื่องราวในแบบที่เหมาะสมและให้คนดูสามารถเข้าใจได้ง่าย และสุดท้ายต้องบอกว่า ทำไมโปรดักต์นี้ถึงเจ๋งและไม่เหมือนใคร จำไว้ว่าคนอยากจะรู้ว่าโปรดักต์ที่มีนั้นสามารถแก้ปัญหาอะไรจึงจะดึงดูดความสนใจของผู้บริโภคได้

ให้รีวอร์ดที่ดี

แม้นักลงทุนจะให้การสนับสนุนโปรเจกต์ก็ต่อเมื่อเขาคิดว่ามันคุ้ม แต่ก็ไม่ใช่เรื่องเสียหายอะไรถ้าจะให้สิทธิประโยชน์หรือสิ่งของตอบแทนที่ดีกับพวกเขา อย่างไรก็ตาม รีวอร์ดที่จะให้นั้นต้องมีราคาที่แฟร์และต้องเป็นสิ่งที่คุณให้กับคนที่จะให้เงินทุนหรือการสนับสนุนได้จริงๆ

ตั้งเป้าหมายของการระดมทุน

หากไปเสนอแคมเปญที่ Kickstarter คุณต้องรู้ว่าโมเดล Crowdfunding ของเว็บไซต์นี้เป็นอย่างไร เช่น จะได้เงินทุนก็ต่อเมื่อได้รับเงินระดมทุนเท่ากับหรือเกินกว่าจำนวนที่ตั้งเป้าเอาไว้ แต่หากไม่ถึงก็ต้องพับโปรเจกต์ของคุณกลับไป ในขณะที่แพลตฟอร์มของ Indiegogo จะแตกต่างออกไปเล็กน้อย กล่าวคือสามารถเก็บเงินทุนนั้นไว้ได้ไม่ว่าจะระดมทุนได้ตามเป้าหรือไม่ก็ตาม ดังนั้นจึงเป็นเรื่องสำคัญที่ต้องรู้ว่าจะใช้เงินเท่าไรในการทำธุรกิจ และดำเนินการ รวมถึงมีคนจำนวนเท่าไรที่สนใจจะลงเงินให้คุณ และอย่าลืมว่าเมื่อได้ตั้งเป้าจำนวนเงินระดมทุนไว้แล้ว จะไม่สามารถเปลี่ยนแปลงได้ถ้าเริ่มทำแคมเปญไปแล้ว เพราะฉะนั้นต้องมีความรอบคอบและคิดไตร่ตรองให้ดี

โปรโมตแคมเปญ

มีหลายวิธีที่สามารถทำได้เพื่อให้คนหันมาสนใจในแคมเปญการระดมทุนของคุณ เช่น ใช้โซเชียลมีเดียกระจายข่าวออกไป โปรโมตผ่านสื่อและบล็อกเกอร์ต่างๆ ทำอีเวนต์ถ่ายทอดสดเพื่อสร้างความน่าสนใจและดึงดูดคนดู แคมเปญจะไม่สามารถประสบความสำเร็จได้ถ้าไม่ทุ่มเทและใช้ความพยายามอย่างเต็มที่ ดังนั้น ต้องใช้ทุกช่องทางที่คุณมีในการโปรโมตและสร้างการรับรู้ให้กับผู้คนด้วย

อัพเดตความคืบหน้าของโปรเจกต์

เป็นเรื่องสำคัญที่ต้องทำการอัพเดตความคืบหน้าของโปรเจกต์ให้คนที่ให้การสนับสนุนรู้อยู่เสมอ ถ้าละเลยตรงนี้ไปจะทำให้พวกเขาเลิกสนใจและจะทำให้จำนวนของคนที่อยากลงทุนลดลงไปด้วย แพลตฟอร์มของ Crowdfunding โดยทั่วไปจะสามารถทำการอัพเดตข้อมูลเหล่านี้ไปยังผู้ให้การสนับสนุนและส่งข้อความไปถึงผู้สนับสนุน เพราะฉะนั้นต้องใส่ใจและไม่ควรมองข้ามเรื่องนี้ถ้าอยากประสบความสำเร็จในการได้เงินมาลงทุนทำโปรเจกต์ให้เป็นจริง

ทำตามคำพูดที่ให้ไว้

แคมเปญการระดมทุนของทุนไม่ได้จบที่คุณได้เงินทุนมาตามเป้า แต่จะจบที่ได้ทำตามคำพูดหรือสัญญาที่ให้ไว้ ซึ่งหมายถึงการทำโปรเจกต์ให้เสร็จสมบูรณ์ ส่งมอบสิทธิประโยชน์หรือสิ่งของตอบแทนให้กับผู้สนับสนุนอย่างที่ได้บอกไว้ อย่าลืมว่าผู้ที่ให้การสนับสนุนนั้นต้องสำคัญเป็นอันดับหนึ่งเพราะเมื่อแสดงให้พวกเขาเห็นว่าให้ความใส่ใจ พวกเขาก็จะไว้ใจมากขึ้น และอาจนำไปสู่การแชร์เรื่องราวโปรเจกต์ของคุณกับเพื่อนๆ ของเขาเหล่านั้นได้

หานิยามของ Pain Point ต่อยอดให้กลายเป็นเงิน

โดยทั่วไปการทำโปรดักต์ขึ้นมาสักอย่างนั้นก็เพื่อแก้ปัญหา หรือความยุ่งยากอะไรบางอย่างที่ผู้คนต้องเจอ เช่นเดียวกับการระดมทุนผ่านมวลชน หรือ Crowdfunding ให้สำเร็จได้นั้น ก็ต้องแสดงให้คนเห็นว่าโปรดักต์ของคุณจะเข้ามาแก้ไข Pain Point ที่เขามีได้จริงๆ ดังนั้น ต้องสามารถอธิบายถึงคุณค่าของโปรดักต์ที่มีอยู่ในมือได้อย่างชัดเจน ถ้าอยากจะให้ผู้คนให้การสนับสนุน เพราะถ้าคนไม่เชื่อก็คงไม่มีใครอยากลงทุนด้วย

หาผู้ผลิตที่ "ใช่" มาร่วมงาน

เมื่อเริ่มทำแคมเปญ นักลงทุนก็อยากรู้ว่าเมื่อไรพวกเขาจะได้รับตัวโปรดักต์ และทางเดียวที่จะทำได้ก็คือ การหาผู้ผลิตที่พร้อมจะผลิตโปรดักต์ที่ดีไซน์ไว้ อย่างไรก็ตาม มีอยู่หลายปัจจัยที่จะทำให้การหาผู้ผลิตให้ตรงใจต้องใช้เวลานาน อีกทั้งยังต้องตัดสินใจว่าจะใช้ผู้ผลิตในหรือต่างประเทศ หลังจากนั้นก็ต้องหาบริษัทที่มีแนวคิดการทำธุรกิจในทำนองเดียวกันกับคุณและต้องแน่ใจว่าจะสามารถติดต่อสื่อสารกับผู้ผลิตที่เลือกไว้ได้อย่างไม่ลำบากยากเย็น นอกจากนี้ต้องเข้าใจถึงกระบวนการผลิตโปรดักต์ทั้งหมดตั้งแต่ต้นจนจบเพื่อนำมาสู่การทำสัญญาระหว่างกันในที่สุด แต่อย่างไรก็ตาม ทุกอย่างจะเกิดขึ้นได้ก็ต้องเริ่มจากการหาผู้ผลิตที่ใช่ให้ได้ก่อน

นำฟีดแบ็กมาปรับปรุง

สิ่งสำคัญอย่างหนึ่งที่สามารถทำได้ก่อนการเริ่มระดมทุนผ่านมวลชนคือ การให้ผู้คนได้ทดลองและรีวิวโปรดักต์ก่อน ซึ่งการได้รับฟีดแบ็กกลับมาถือเป็นสิ่งที่ดีที่จะสามารถนำมาพัฒนา หรือปรับปรุงโปรดักต์ให้ดีขึ้นได้

Where to Find

พบกันทุกวันที่ 15 ของเดือน

กรุงเทพฯ/ปริมณฑล

- 10 ml. café gallery
ซ.โชคชัยร่วมมิตร 16/6
- A10 Café & Co-Working Space
- Airport Rail Link
พญาไท / มักกะสัน / หัวหมาก / รามคำแหง
- BANN KAFAÉ
ซ.ท่าข้าม 24
- BICO
The Scene Town In Town
- B Story Café
COCO Walk ราชเทวี
- Café Amazon
- Coffee Cakes
อาคาร 6 ชั้น 1 ทีโอที แจ้งวัฒนะ
- Coffee Corner
มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ (รังสิต)
- Dialogue Coffee and Gallery
แยกผ่านฟ้า
- EL Mello (เอลเมลโล่)
อาคาร Thai Summit Tower
- ES/PE/RO
ซอยสาธร ซอย1
- Espresso Gallery
หน้าคอนโดอิสระ ลาดพร้าว
- Galleria Café
ถ.กาญจนาภิเษก บางแค
- Gallery กาแฟดริป
หอศิลป์ฯ กรุงเทพมหานคร
- Gloria Jean's Coffees
K-Village / Honda Bigwing /
ชั้น 1 ตึกมาลีนนท์
- I-hin Cafe
ซ.ลาดกระบัง 46/3
- INN-Office Coworking Space
โครงการ AQUA สะพานควาย
- Gil Coffee
อาคาร 5 ชั้นใต้ดิน ทีโอที แจ้งวัฒนะ
- White Sheep
ปากซอยลาดปลาเค้า 60
- Lord of Coffee
รามฯ164 / รามฯ112 / รามฯ160
- Mezzo
- MhakBuri Station
ซ.เอกชัย 30 จอมทอง
- Mitte Coffee (มิตเต้)
ซ.แจ้งวัฒนะ-ปากเกร็ด 33
- My Café the Library
Nawamin City Avenue
- One Ounce for Onion
เอกมัย ซ.12
- Size S Coffee & Bakery
พระราม 4
- SOMETHING BLACK
ตลาดละลายทรัพย์ 58 ซอยรัชดาภิเษก 4
- Staff Coffee
พหลโยธินเพลส ชั้น 1
- Sweet Pista Bangkok
สุขุมวิท 31
- Ta Chance Coffee
เยื้อง ซ.เจริญกรุง 109
- TCDC
อาคารไปรษณีย์กลาง บางรัก
- Think TANK (Third Place)
ถ.นางลิ้นจี่
- Timely Coffee
ซ.เลียบวารี 15 หนองจอก
- TINPRESSO (ตินเพรสโซ่)
ซ.สุขุมวิท101/1
- TRUE INCUBE
4th floor Centerpoint SiamSquare
- Treat Cafe & Hang Out
เสนา 28 (ตรงข้าม รร.สมิทธิโชติ)
- Veganerie
The Mercury Ville Chidlom 4th Fl.
- White Rabbit
ซ.อารีย์สัมพันธ์ 5
- Yannawa Coffee
ที่ทำการไปรษณีย์ ยานนาวา
- Yesterday 's Tea Room
ปากซอยสะพานยาว ถ.ทรงวาด
- กาแฟนรสิงห์
พระราชวังพญาไท ร.พ.พระมงกุฎ
- โกโก้ กาแฟสด
ซ.สายไหม 84
- หอสมุดและคลังความรู้มหาวิทยาลัยมหิดล
วิทยาเขตราชวิถี
- ห้องสมุดมารวย
อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
ถนนรัชดา
- ศูนย์การค้า ZPELL รังสิต
- ศูนย์ให้คำปรึกษาด้านทรัพย์สินทางปัญญาและนวัตกรรม
ชั้น 4 กระทรวงพาณิชย์
อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
ถนนรัชดา
- มหาวิทยาลัย หอการค้าไทย
- โรงพยาบาลกรุงเทพ

ภาคเหนือ

กำแพงเพชร
- THE GYM

เชียงราย
- Chivit Thamma Da Coffee House
- เรียวกังคาเฟ่

เชียงใหม่
- Into the woods
- Neo Café
- โรงแรม Yesterday
ถ.นิมมานเหมินทร์
- อาข่า อ่ามา

แม่ฮ่องสอน
- Coffe In Love
- ร้านกาแฟเข้าท่า ปาย
- ร้านสรวลกาแฟ

แพร่
- CK Coffee
- บ้านฮังเล คอฟฟี่

ลำพูน
- Blacksmith

อุตรดิตถ์
- Amezon งิ้วงาม

ภาคกลาง

ชัยนาท
- ALPHABET
COFFEE AND PAGES
- Me Ice cream
- The Marble

นครปฐม
- Pak Pink Bistro

นครสวรรค์
- รามเกียรติ์ คอฟฟี่
- แกะดำ Coffee

พิจิตร
- โรสกาแฟสด

พิษณุโลก
- Caffe'ine
- มหาวิทยาลัยนเรศวร
คณะบริหารธุรกิจ เศรษฐศาสตร์และการสื่อสาร

ลพบุรี
- ฅ.กาแฟ ชดสด

สุโขทัย
- 379 Drip

อยุธยา
- The Barista Café

อุทัยธานี
- I AM Coffee

ภาคอีสาน

กาฬสินธุ์
- Café 2 gether

ขอนแก่น
- Café de' forest
- BANMORE BAKERY AND COFFEE
- EIGHTS A DAY

นครพนม
- จันทรากาแฟ

นครราชสีมา
- Sweet Café

บุรีรัมย์
- Brom Café

มุกดาหาร
- Bearista Coffee & Bakery

มหาสารคาม
- กาแฟรื่นรมย์

เลย
- กาแฟสด ฮักเลย
- ปล่อยแสง เชียงคาน
ถนนชายโขง ซ.10
- แม่น้ำมีแก่ง เกสเฮ้าส์
ถนนชายโขง ซ.19

สุรินทร์
- Sit in

หนองคาย
- Cake Lamoon
ณ โพนพิสัย
- Loft Café NK

อุดรธานี
- วินัยสตูดิโอ
- Dose Espresso

ภาคตะวันออก

จันทบุรี
- กาแฟร้อยตะวัน

ชลบุรี
- r POD Coworking Space

ตราด
- Kaotaa Coffee
- Hotel อิ

ระยอง
- Dollars House
- Roux café
- ราย็อง

ภาคตะวันตก

ประจวบคีรีขันธ์
- Gallery กาแฟดริป หัวหิน
- โชว์รูมรถ Ford หัวหิน

เพชรบุรี
- ชาปู่ชาย่า
- "JM Cuisine" / "เจ๊กเม้ง"
- ร้านเค้กเมืองเพชร

ราชบุรี
- Morming Glory Resort
- IDYLL@DAMNOENSADUAK

ภาคใต้

กระบี่
- เค้ก ณ นภา

ตรัง
- Deeva Cup
- PASSIONE del Caffé

ภูเก็ต
- Love 2 eat
- กล้วยน้ำว้า

สงขลา
- Ma Maison
หาดใหญ่
- ร้าน TUBER

สุราษฎร์ธานี
- MY CUP
- บางใบไม้ คาเฟ่

สมัครสมาชิกนิตยสาร SME STARTUP

ส่งตรงถึงบ้านแบบรายปี 12 ฉบับ ราคา 200 บาท

เริ่มรับนิตยสารตั้งแต่เล่มที่ ....

ข้อมูลสมาชิก ชื่อ-นามสกุล ....

ที่อยู่จัดส่งเอกสาร ....

....

โทรศัพท์ .... อีเมล ....

วัน/เดือน/ปีเกิด .... เพศ ( ) ชาย ( ) หญิง

อาชีพ ( ) รับราชการ ( ) นักเรียน/นักศึกษา ( ) พนักงานบริษัท ( ) เจ้าของธุรกิจ

( ) อาชีพอิสระ ( ) อื่นๆ โปรดระบุ ....

วิธีการชำระเงิน

โอนเข้าบัญชี บริษัท เพนนินซูลาร์ แอสโซซิเอทส์ จำกัด

- ธนาคารไทยพาณิชย์ สาขาพหลโยธิน **เลขที่บัญชี 014-2-57097-9**
- ธนาคารกสิกรไทย สาขาสำนักพหลโยธิน **เลขที่บัญชี 799-2-07811-8**

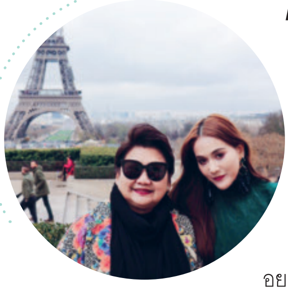
วิธีการสมัคร

กรอกข้อมูลให้ครบถ้วนแล้วส่งใบสมัครพร้อมหลักฐานการโอนเงินมาที่
บริษัท เพนนินซูลาร์ แอสโซซิเอทส์ จำกัด เลขที่ 100/6 ซอยอารีย์สัมพันธ์ 3
ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400
โทรศัพท์ **0-2270-1123-4 กด 0** โทรสาร **0-2270-1125**
หรือทาง **member.smethailandgroup@gmail.com**

Text : Kritsana S. / Photo : Vipa Vadi

เปิดบันทึกความสำเร็จ PHAKYADA ของ
พั้นช์-ภัคญดา ชุติดนัยกุล

พั้นช์-ภัคญดา ชุติดนัยกุล สาวสวยที่สวมบทบาท เจ้าของและดีไซเนอร์ประจำ Phakyada แบรนด์เสื้อผ้าเพื่อคุณสุภาพสตรีที่รักในการแต่งตัว ซึ่งมีกระโปรงเรนโบว์สีหวานเป็นสินค้าสร้างชื่อ ที่ตอนนี้ยังคงมีสาวๆ ถามถึงอยู่เรื่อยๆ เสื้อผ้าแบรนด์ Phakyada มีความโดดเด่น ในเรื่องของความคุ้มค่า โดยเสื้อผ้าหนึ่งชุด สามารถสวมใส่ได้ทั้งกลางวันและกลางคืน และเสื้อหรือกางเกงเพียงชิ้นเดียว สามารถนำไปแมตช์กับเสื้อผ้าตัวโปรดได้อย่างง่ายดาย สำหรับสิ่งที่ทำให้แบรนด์ Phakyada เดินทางมาไกลจนถึงวันนี้นั้น คือ 5 สิ่งนี้ที่พั้นช์ยกให้เป็นแรงบันดาลใจชั้นดี

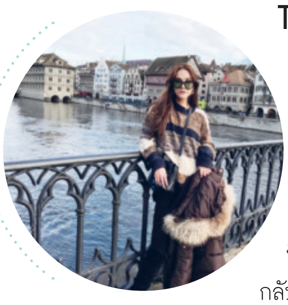


MY FAMILY

"พั้นช์อาศัยอยู่กับคุณแม่ พี่สาว และคุณน้ามาตั้งแต่เด็ก ไม่ว่าจะเรียน หรือทำอะไร คุณแม่จะให้อิสระเสมอ คุณแม่เคยพูดว่า ทำอะไรก็ได้ในสิ่งที่ชอบ แล้วผลลัพธ์ที่ได้จะออกมาดี แต่ถ้าทำในสิ่งที่ไม่ชอบจะมีความทุกข์มากกว่าความสุข พี่สาวเรียนจบด้านบัญชีก็มาช่วยเรื่องการทำบัญชีรายรับ-รายจ่าย และภาษี ส่วนคุณน้าเป็นเหมือนคุณแม่คนที่สอง ด้วยความที่ท่านชอบเย็บปักถักร้อย พั้นช์จึงมักขอคำปรึกษาเวลาออกคอลเลกชันใหม่ จากสิ่งดีๆ ที่ได้รับทำให้พั้นช์อยากตอบแทนด้วยการพัฒนาตัวเองให้ดียิ่งขึ้น เพื่อให้ทุกคนภูมิใจ"

EDUCATION

"พั้นช์เข้าเรียนมหาวิทยาลัยตอนอายุประมาณ 14-15 ปี เพราะสอบ IGCSE ของมหาวิทยาลัยเคมบริดจ์ผ่าน การเข้าเรียนมหาวิทยาลัยตั้งแต่อายุยังน้อยมีข้อเสียเปรียบคือ ไม่ได้เรียนมัธยมปลายเลยทำให้ไม่เข้าใจในเรื่องบางเรื่อง พั้นช์จึงต้องพัฒนาตัวเองและเรียนรู้ให้มากกว่าเพื่อน ส่วนข้อได้เปรียบคือ ได้เจอโลกเร็วขึ้น ถ้าทำอะไรผิดพลาดก็มีเวลาได้เริ่มต้นใหม่ ตอนเรียนมหาวิทยาลัย พั้นช์เลือกเรียน Fashion Marketing เพราะมองว่ามีงานรองรับมากกว่า แต่จริงๆ แล้วอยากเรียน Fashion Design แต่ติดที่ว่าวาดรูปไม่เป็น จนมีโอกาสได้คุยกับครู จึงรู้ว่าดีไซเนอร์ระดับโลกหลายคนวาดรูปไม่เป็น แต่ออกแบบเสื้อผ้าให้มีชื่อเสียงได้ด้วยวิธี Draping พอได้ยินดังนั้น วันรุ่งขึ้นก็ขอเอกสารย้ายไปเรียน Fashion Design เลย เพราะเกิดความเชื่อมั่นในตัวเองแล้วว่าสามารถทำได้"

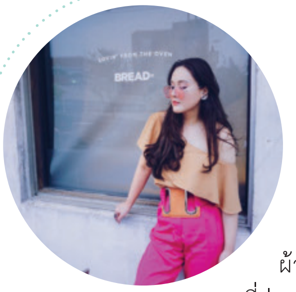


TRAVEL

"เวลาไปเที่ยวต่างประเทศชอบไปอาร์ตแกลเลอรีแล้วนำสิ่งที่ได้เห็นอย่างเส้นและสีมาเป็นแรงบันดาลใจในการออกแบบคอลเลกชัน อีกทั้งยังนำสิ่งที่ได้เห็นระหว่างที่ไปท่องเที่ยว เช่น รุ้งกินน้ำที่มองเห็นจากหน้าต่างในบ้านพักที่นิวซีแลนด์มาเป็นแรงบันดาลใจในการออกแบบกระโปรงเรนโบว์ที่ขายดีสุดๆ ซึ่งกระโปรงเรนโบว์นี้เป็นการนำเอาผ้าสีม่วงอ่อน ผ้าสีชมพูอ่อน และผ้าสีฟ้าอ่อนมาเย็บต่อกันเป็นกระโปรง ส่วนสถานที่ที่ชอบไปเวลาอยู่เมืองไทยคือ สำเพ็ง พาหุรัด เพราะมีผ้าหลายแบบหลายลายให้เลือกซื้อกลับมาทดลองตัดเป็นชุดต่างๆ"

MY HAPPINESS

"พั้นช์มีความสุขที่ได้ทำในสิ่งที่ชอบ ได้ตั้งเป้าหมายว่าต้องพัฒนาแบรนด์ไปในทิศทางไหน ต้องมียอดขายเท่าไหร่ หรือต้องมีดีลเลอร์เพิ่มไหม เมื่อไปถึงเป้าหมายที่ตั้งไว้ก็จะตั้งเป้าหมายใหม่ขึ้นมาเรื่อยๆ หลายคนมองว่าการทำแบบนี้เป็นการกดดันตัวเอง แต่พั้นช์มองว่าทุกคนต้องมีเป้าหมายในชีวิต ถ้าไม่มีเป้าหมายก็จะใช้ชีวิตไปวันๆ สุดท้ายก็ย่ำอยู่กับที่ พั้นช์ตั้งเป้าหมายให้แบรนด์ Phakyada ไม่ต้องพีกมาก แต่คงไว้ซึ่งคุณภาพ โดยคุณภาพอาจเพิ่มขึ้นได้แต่ลดลงไม่ได้เด็ดขาด"



PASSION IN FASHION

"พั้นช์ชอบเสื้อผ้า ชอบแต่งตัวมาตั้งแต่เด็ก และมีความอยากรู้ว่า ชุดต่างๆ ที่ใส่นั้นตัดเย็บอย่างไร ชุดราคาแพงกับชุดราคาถูกต่างกันตรงไหน ผ้าแต่ละชนิดเหมือนหรือต่างกันอย่างไร จากความอยากรู้ที่เกิดขึ้นส่งผลให้อยากเรียน Fashion Design มาก เพราะจะได้รู้คำตอบของความอยากรู้นี้ ดีไซเนอร์ที่ชื่นชอบคือ Alexander McQueen เขาไม่เก่งเรื่องวาดรูป แต่สามารถออกแบบอะไรก็ตามให้พีกได้อย่างผ้าพันคอลายหัวกะโหลกที่ดังมาก ทุกคนต้องมี หลายคนยอมจ่ายเงินในจำนวนที่ค่อนข้างสูงเพื่อให้ได้ผ้าพันคอลายนี้มาครอบครอง"

FIT AND FAB

Text : น้ำค้าง

ทำไม สาวๆ จึงควรงดแต่งหน้า เวลาออกกำลังกาย

[redacted]

จะเพราะชอบเซลฟี่ อยากให้ตัวเองดูดี หรือกำลังเหล่หนุ่มๆ ในยิม ไม่ว่าด้วยเหตุผลใด สิ่งที่สาวๆ ควรหลีกเลี่ยงขณะออกกำลังกายคือการแต่งหน้า จะมาแบบจัดแน่นจัดเต็ม หรือจะเบาบางแบบแต่งเหมือนไม่แต่งก็ไม่ควรทั้งสิ้น เพราะต้องเข้าใจก่อนว่าเมื่อออกแรงใช้พลังงานไประยะหนึ่ง สิ่งที่เกิดขึ้นคือ ร่างกายต้องขับเหงื่อเพื่อระบายความร้อน ณ เวลานั้น รูขุมขนจะเปิดกว้างเพื่อให้เหงื่อได้ซึมหรือพรั่งพรูออกมา แต่การแต่งหน้าไม่ว่าสไตล์ไหน จะบางเบาหรือจัดเต็มก็ทำให้เครื่องสำอางเหล่านั้นไปอุดตันรูขุมขนได้

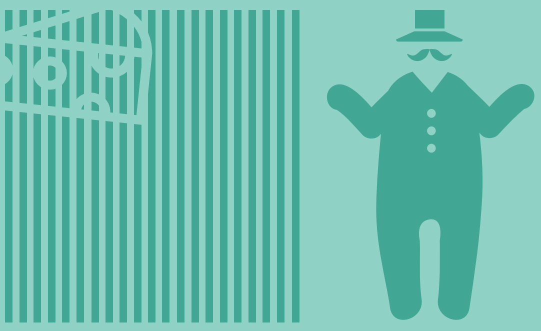
เกิดอะไรขึ้นเมื่อเครื่องสำอางอุดตันรูขุมขน สิ่งแรกคืออาจทำให้เกิดสิว ยิ่งคนที่เป็นสิวง่ายก็มีแนวโน้มจะเห่อหนักยิ่งขึ้น สิ่งที่สองคนที่ผิวแห้งอาจผิวแห้งมากขึ้นเพราะเหงื่อมีฤทธิ์เป็นกรด เมื่อถูกเครื่องสำอางปิดกั้น ก็เท่ากับระบายพิษไม่ได้เต็มที่ ก่อให้เกิดการระคายเคือง และอาจถึงขั้นผิวหนังอักเสบ และสุดท้ายรูขุมขนที่ถูกเครื่องสำอางอุดตันจะถูกขยายออก หากเกิดขึ้นเป็นประจำ จะทำให้รูขุมขนกว้าง ผิวหน้าไม่เนียนเรียบ

ดังนั้น สิ่งหนึ่งที่ควรทำก่อนออกกำลังกายคือ เช็ดเครื่องสำอางและแป้ง และสีสันที่บรรเลงลงไปบนผิวออก ทำความสะอาดใบหน้าให้หมดจด หลังจากนั้นอาจจะบำรุงผิวด้วยเซรั่มที่ซึมเข้าผิวได้เร็วเพื่อคงความชุ่มชื้น และถ้าออกกำลังกายกลางแดดก็ควรทาครีมกันแดดเพื่อป้องกันรังสียูวี หลังออกกำลังกายเสร็จ ใช้ผ้าขนหนูซับเหงื่อบนใบหน้าเบาๆ อย่าถูหน้าแบบไม่ปราณีปราศัย และถ้าก่อนออกกำลังกาย ได้ล้างหน้าจนสะอาดแล้ว หลังออกกำลังกายก็แค่ล้างหน้าด้วยน้ำเปล่า ไม่จำเป็นต้องใช้โฟมหรือสบู่ล้างหน้าอีก เพราะอาจทำให้ผิวแห้งเกินไปจนเกิดการระคายเคืองได้

สำหรับคนที่ยังห่วงสวยและไม่อาจรับได้กับการปล่อยให้หน้าสดระหว่างออกกำลังกาย ข้อแนะนำคือ แต่งหน้าให้บางที่สุดเท่าที่จะเป็นได้ โดยใช้เครื่องสำอางประเภท Oil-Free แป้งฝุ่นบางเบา ลิปมันสีอ่อน งดรองพื้นหรือมาสคาร่าชั่วคราว เว้นแต่จะเป็นมาสคาร่าแบบกันน้ำ และเมื่อออกกำลังกายเสร็จ สิ่งแรกที่ควรทำคือ ทำความสะอาดผิวหน้าทันที อย่าปล่อยทิ้งไว้นานเพื่อไม่ให้เหงื่อค้างอยู่บนผิวและแบคทีเรียเริ่มทำงาน

นอกจากเครื่องสำอางแล้ว อีกอย่างหนึ่งที่ควรหลีกเลี่ยงคือ การฉีดน้ำหอมหรือโคโลญ เพราะเมื่อเอ็กเซอร์ไซส์ไปสักพัก อุณหภูมิร่างกายจะสูงขึ้น ต่อมเหงื่อเริ่มทำงาน ไม่เพียงเป็นการกระพือกลิ่น ยังอาจทำให้กลิ่นน้ำปรุงที่เคยคิดว่าหอมสดชื่นแปรเป็นเหม็นฉุนไปเมื่อผสมกับกลิ่นเหงื่อ และแบคทีเรียบนผิวหนัง ทีนี้ก็จะกลายเป็นการรบกวนคนรอบข้าง และทำให้ตัวเองเสียบุคลิกได้ S

GOOD LIFE



ไขมัน ดี หรือ ร้าย อยู่ที่เลือก

Text : Morning dew

กำลังกลายเป็นกระแสเมื่อกระทรวงสาธารณสุขประกาศห้ามผลิต จำหน่าย และนำเข้ากรดไขมันทรานส์ ทั้งนี้ สืบเนื่องมาจากผลการศึกษาที่ระบุกรดไขมันชนิดนี้เพิ่มความเสี่ยงในการเกิดโรคหัวใจและโรคหลอดเลือด

จากที่เคยเกลียดกลัวไขมัน หลายคนก็ยิ่งขยาดเข้าไปใหญ่ ความจริงแล้ว ไขมันนั้นมีทั้งโทษและประโยชน์ ขึ้นอยู่กับชนิดและปริมาณที่เลือกบริโภค

อธิบายคร่าวๆ เกี่ยวกับไขมัน 4 ชนิดดังนี้ 1.ไขมันทรานส์ เป็นไขมันแปรรูปจากกระบวนการเติมไฮโดรเจนในน้ำมันพืช ทำให้มีคุณสมบัติเหมือนกรดไขมันอิ่มตัว แต่เลวร้ายกว่ามาก 2.กรดไขมันอิ่มตัว มีอยู่ในเนื้อสัตว์ ผลิตภัณฑ์นม เนย ชีส 3.กรดไขมันไม่อิ่มตัวเชิงซ้อน มีกรดไขมันโอเมก้า 3 และ 6 สูง พบในปลาทะเล พืชจำพวกถั่วเมล็ดแห้ง และธัญพืชบางชนิด ข้อดีคือช่วยลดไขมันร้าย LDL 4.กรดไขมันไม่อิ่มตัวเชิงเดี่ยว อันนี้ดีสุด ช่วยเพิ่มไขมันดี HDL พบในพืชประเภทถั่ว อาโวคาโด ผลมะกอก งา เมล็ดแฟล็กซ์ และคาโนล่า

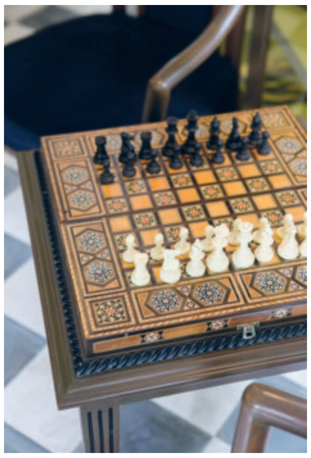
อันที่จริงแล้ว ร่างกายเราต้องการไขมัน โดยเฉพาะไขมันในข้อ 3 และ 4 ที่มีประโยชน์ในด้านต่างๆ มาดูว่ามีอะไรบ้าง

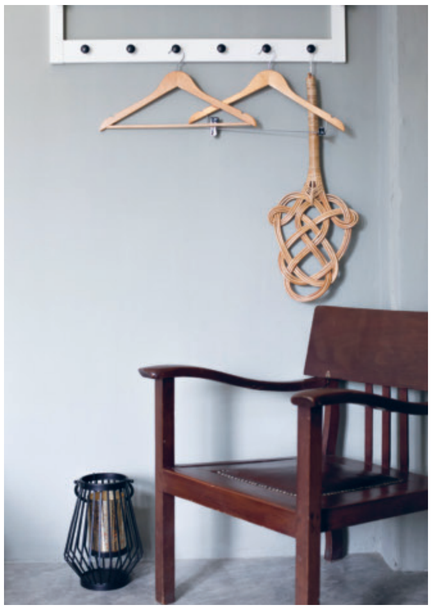
- **ช่วยดูดซึมวิตามิน** โดยเฉพาะวิตามินที่ละลายในไขมันอย่าง A, D, E และ K จึงมีคำแนะนำเวลาบริโภคผักบางชนิด เช่น แคร์รอต ควรทำให้สุกและปรุงกับน้ำมันสักเล็กน้อย จะทำให้ร่างกายดูดซึมวิตามินเอในแคร์รอตได้ดีขึ้น
- **ทำให้อิ่มนาน** เนื่องจากไขมันย่อยช้ากว่าอาหารประเภทแป้ง จึงทำให้ไม่หิวเร็วหรือบ่อย ทำให้ลดความอยากอาหาร และอาจทำให้ลดน้ำหนักลงได้ในบางคน
- **ทำให้น้ำตาลในเลือดไม่พุ่ง** โดยเฉพาะเวลารับประทานอาหารประเภทแป้ง หากมีไขมันดีเข้าไปเสริมสักเล็กน้อย จะช่วยชะลอการดูดซึมน้ำตาลเข้าสู่กระแสเลือดให้ช้าลง

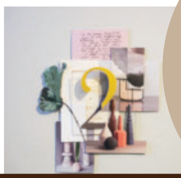
มาถึงคำถามที่ว่าในแต่ละวันเราควรบริโภคไขมันมากน้อยเพียงใดจึงจะพอต่อความต้องการของร่างกาย อันนี้อาจจะไม่มีตัวเลขที่ตายตัวเพราะขึ้นอยู่กับเพศ วัย กิจกรรม และไลฟ์สไตล์ของแต่ละคน และขึ้นอยู่กับว่าคนคนนั้นกำลังอยู่ระหว่างการลดน้ำหนักหรือไม่ แต่โดยส่วนใหญ่นักโภชนาการมักแนะนำสำหรับผู้ใหญ่ทั่วไปควรบริโภคไม่เกิน 30 เปอร์เซ็นต์ของพลังงาน 2,000-2,500 แคลอรีที่ร่างกายได้รับในแต่ละวัน หรือคิดเป็นน้ำหนักไขมันก็ระหว่าง 65-85 กรัมต่อวัน ส่วนคนที่กำลังลดน้ำหนัก ควรบริโภคน้อยกว่า 20 เปอร์เซ็นต์ของพลังงาน 1,200-1,800 แคลอรีที่ได้รับ คิดเป็นน้ำหนักไขมันก็ประมาณ 40-60 กรัม เป็นต้น

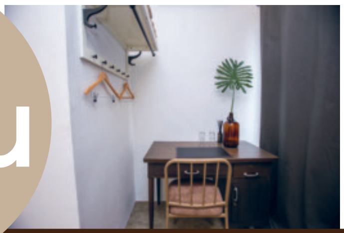
การต้องมานั่งคำนวณปริมาณไขมันอาจดูยุ่งยาก ให้จำแบบง่ายๆ ว่า น้ำมัน 1 ช้อนโต๊ะประมาณ 20 กรัม มาการีน 2 ช้อนชาเท่ากับ 10 กรัม อาโวคาโด 1 ผลให้ไขมันราว 40 กรัม นมพร่องมันเนย 1 แก้วมีไขมันประมาณ 70 กรัม ถั่ว 1 กำมือ (30 กรัม) ให้ไขมัน 15 กรัม เป็นต้น สำหรับคนที่ต้องการบริโภคไขมันแต่พอประมาณ ไม่ให้มากล้นเกิน ก็ต้องรู้จักเลือกอาหารด้วย เช่น เลือกอาหารนึ่ง ย่าง ต้มแทนอาหารทอด เลือกน้ำมันที่มีกรดไขมันไม่อิ่มตัวติดครัวไว้ อย่างไรก็ตาม น้ำมันก็คือน้ำมัน ไม่ว่าจะเป็นประเภทใดก็ให้พลังงานสูงทั้งสิ้น สิ่งที่ต้องทำคือการรับประทานแบบสมดุล ไม่มากเกินหรือไม่น้อยเกินไป แบบนั้นแล้วจึงจะได้ประโยชน์จากมัน S

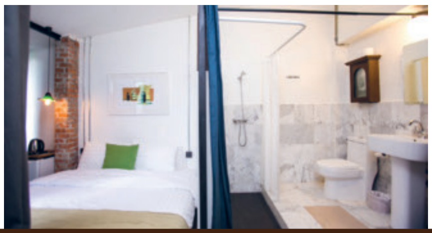
DECORATION *Text : Duckkiez / Photo : เจษฎา ยอดสุรางค์*





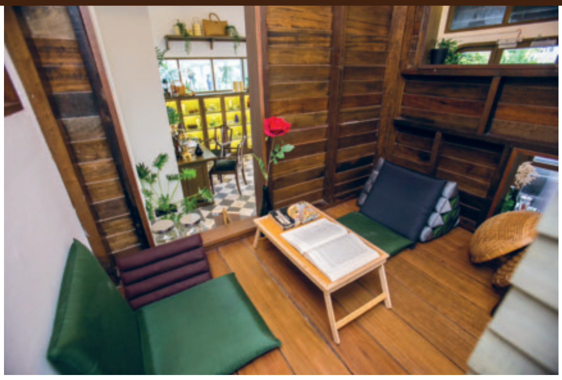






อบอุ่น

โรงแรมบรรยากาศบ้านคุณยายในทองหล่อ



เมื่อพูดถึงย่านไฮโซอย่างทองหล่อ แน่นอนว่าต้องนึกถึงคาเฟ่ ร้านอาหาร และโรงแรมสุดหรู แต่รู้หรือไม่ ในย่านนี้ยังมีโรงแรมบูติกเล็กๆ ที่อบอวลด้วยความรู้สึกอบอุ่น คล้ายไปเยือนบ้านคุณยายซ่อนตัวอยู่ ซึ่งเมื่อเปรียบเทียบกับราคาหลักพันต้นๆ ที่ต้องจ่ายเมื่อเข้าพักก็ถือว่าคุ้มค่า กับความอุ่นอกอุ่นใจที่ได้รับ

ศิรสา มังคละพฤกษ์ สาวเจ้าของโรงแรมเล่าว่า โรงแรมแห่งนี้ได้แรงบันดาลใจการออกแบบตกแต่งจากบ้านคุณยายของเธอเอง โดยทุกครั้งที่ไปบ้านคุณยายจะสัมผัสได้ถึงความอบอุ่น ความสุขใจ จึงอยากหยิบความรู้สึกนี้มาไว้ในโรงแรม ซึ่งโรงแรมบูติกแห่งนี้เป็นผลงานการออกแบบของ Terra Architects บริษัทของคุณพ่อเธอเอง บริเวณชั้น 1 เป็นที่ตั้งของล็อบบี้โรงแรมที่ตกแต่งด้วยข้าวของเครื่องใช้เก่าจากบ้านคุณยาย เช่น ขวดยาฝรั่งรูปทรงต่าง ๆ ปิ่นโต เครื่องจักสาน รวมถึงจาน ชาม เฟอร์นิเจอร์เก่าอย่างตู้ โต๊ะ เก้าอี้ถูกนำมารีเมกใหม่ เช่น ทาสี และบุผ้าเพื่อให้ดูสวยงาม กรอบหน้าต่างและประตูเองก็เป็นวัสดุจากบ้านต้นแบบที่นำมาพัฒนาให้ดูทันสมัยขึ้น

ทั้งนี้ โรงแรมคุมโทนด้วยสีเขียวซึ่งเป็นสีจากผ้าม่านบ้านคุณยาย มีการปรับโทนสีให้ซอฟต์กว่าสีต้นฉบับเพื่อให้รู้สึกถึงความอบอุ่น พื้นที่บริเวณชั้น 1 นอกจากเป็นล็อบบี้แล้วยังเป็นคาเฟ่ด้วย โดยเปิดมารองรับความต้องการของคนที่กำลังมองหาคาเฟ่ที่เสิร์ฟเครื่องดื่ม ขนม และอาหารไทย มีห้องเล็ก ๆ ให้นั่งสำหรับคนที่ต้องการความเป็นส่วนตัว

เมื่อเดินขึ้นบันไดเพื่อไปยังห้องพักจะเห็นการตกแต่งด้วยกระจกทรงกลมและทรงสี่เหลี่ยม พร้อมด้วยภาพสวย ๆ ในกรอบขนาดต่าง ๆ ป้ายเลขห้องเป็นงานคอลลาจจากโปสต์การ์ดเก่า ซึ่งได้แรงบันดาลใจจากการเขียนโปสต์การ์ดถึงคุณยาย ห้องพักแต่ละห้องแม้ให้กลิ่นอายสไตล์ลอฟต์ อินดัสเทรียลเหมือนกัน แต่กระเบื้องและของตกแต่งกลับแตกต่างกันไป บางห้องมีระเบียงให้ออกไปดื่มด่ำกับความชิวิไลซ์ของย่านทองหล่อ และมีห้องน้ำที่ใช้ผ้าม่านกั้นแทนประตู ซึ่งเกิดจากความตั้งใจที่ไม่อยากให้ผู้เข้าพักรู้สึกอึดอัดจนเกินไป

สำหรับห้องพักที่เป็นไฮไลต์ของโรงแรมบรรยากาศบ้านคุณยายแห่งนี้ คือ ห้องพักใต้หลังคาที่เมื่อปีนบันไดลิงบริเวณระเบียงห้องขึ้นไปจะพบกับดาดฟ้าส่วนตัวที่มาพร้อมโต๊ะ เก้าอี้ และสวนเล็ก ๆ เนื่องจากบนดาดฟ้าไม่มีไฟฟ้าจึงมีตะเกียงให้จุดสร้างแสงสว่าง ได้ฟีลโรแมนติกไปอีกแบบ

“โรงแรมอบอุ่นออกแบบอย่างมีเอกลักษณ์ เข้ากับยุคสมัย คนรุ่นใหม่จึงเข้าถึงง่าย และด้วยในย่านนี้ยังไม่มีโรงแรมที่ออกแบบเหมือนเรา จึงทำให้ได้รับความสนใจค่อนข้างมากทั้งจากนักท่องเที่ยวชาวไทยและต่างชาติ ทั้งนี้ด้วยความที่เราทำโรงแรมจากความรู้ความถนัดที่มี กอปรกับนำเฟอร์นิเจอร์เก่าบ้านคุณยายมาตกแต่ง จึงช่วยประหยัดงบในการทำธุรกิจได้มาก เพราะไม่ต้องจ้างทีมออกแบบและไม่ต้องซื้อเฟอร์นิเจอร์ใหม่”

ซ.สุขุมวิท 49/6
www.terraarchitectsbkk.com
oboonboutiquehotel
oboonhotel

EATING OUT *Text : Duckkiez / Photo : เจษฎา ยอดสุรางค์*

แนะนำ
ร้านอาหาร
เข้ามาได้ที่
INBOX ของเพจ
SME STARTUP

NAGOMI

ปรุงทุกเมนูญี่ปุ่นโดยเชฟกระทะเหล็ก

SAY HELLO

ร้านอาหารญี่ปุ่นรสดั้งเดิมที่อบอวลด้วยกลิ่นอายอารยธรรมญี่ปุ่นโบราณ ทุกเมนูอาหารปรุง และตกแต่งจานโดยเชฟกระทะเหล็ก วัตถุดิบทั้งหมดคุณภาพระดับพรีเมียม นำเข้าจากแหล่งที่ดีที่สุดในแดนปลาดิบ การันตีความสดใหม่ทุกวัน สำหรับใครที่ไม่สะดวกมานั่งรับประทานที่ร้านสามารถใช้บริการดิลิเวอรีของทางร้านได้

CHEF RECOMMENDED

Omakase Course คือ คอร์สอาหารที่เชฟรังสรรค์เมนูขึ้นตามงบประมาณที่ลูกค้ามี โดยแต่ละคอร์สมีจำนวนเมนูอาหารไม่เท่ากัน สำหรับคอร์สอาหารที่รีวิวนี้ ประกอบด้วย **Sashimi** ที่มีทั้งเอนกาวะ โฮตาเตะ ปลาไท ฮามาจิ และกุ้งโบตั๋น **Temari Sushi** มีหลากหลายหน้า เช่น ซาบะ แซลมอน และกุ้ง **Hokkaido Kaki&Hokkaido Hotate Fried** หอยนางรมและหอยเชลล์จากฮอกไกโดทอด รับประทานคู่ซอสสำหรับอาหารทอด **Wagyu Hotate Salmon Tataki** หอยเชลล์และแซลมอนสับพันด้วยเนื้อวากิวเกรด A5 ท็อปด้วยไข่กุ้งและวาซาบิ เสิร์ฟพร้อมซอสสูตรพิเศษจากทางร้าน และเมนูปิดท้าย **Gindara Yaki** ปลาหิมะเนื้อนุ่มฉ่ำย่างซีอิ๊วญี่ปุ่นรสหวานกำลังดี

LOCATION

โครงการ 88 หน้าหมู่บ้านนันทวัน ถ.ศรีนครินทร์
เปิดบริการ 11.00-14.30 น. และ 17.00-22.00 น.
☎ 09-8268-2327 f nagomibkk

EAT | DRINK | TRAVEL *Text : Duckkiez*

THE MAVE CAFÉ

ห้องอาหารสุดพรีเมียมที่มีกลิ่นอายแฟชั่นและศิลปะแบบ Art Deco เน้นเสิร์ฟอาหารเมนูเรียบง่าย แต่รับประทานได้ทุกวันไม่รู้เบื่อ จานซิกเนเจอร์ไม่ควรพลาด ได้แก่ ข้าวหน้าเนื้ออบฮ่องกง โดดเด่นด้วยการคัดเนื้อบริเวณแก้มวัวมาเคี่ยวในน้ำซุปสไตล์จีน เครปโรลปูนิ่ม เมนูที่ผสมผสานระหว่างความอร่อยสไตล์ญี่ปุ่นและเม็กซิกันเข้าด้วยกัน และสปาเกตตีพริกแห้งปูรสเข้มข้น

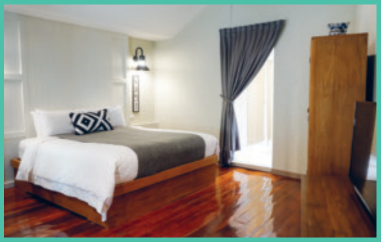
Maven Bangkok Hotel ชั้น 2 ถ.เพชรบุรีตัดใหม่
เปิดบริการทุกวัน 06.30-22.00 น.
☎ โทร. 0-2073-0999 ⌂ www.mavenbangkok.com

ROCKET X CAFÉ

ผู้เข้าใช้บริการ Co-Working Space ที่ Spaces จะได้ลิ้มรสความอร่อยของเมนูอาหารจานด่วนเพื่อสุขภาพ เช่น สลัด และแซนด์วิช อีกทั้งยังมีกาแฟชั้นดี น้ำผลไม้คั้นสด ขนมอบสดใหม่ และของว่างที่ผ่านการคัดสรรจาก Rocket X ที่ใส่ใจทุกเมนูสุขภาพมาเติมพลังในการเริ่มต้นวันไปพร้อมกับไอเดียใหม่ ๆ

ชั้น 3 โครงการซัมเมอร์ฮิลล์ ใกล้ BTS พระโขนง
เปิดบริการวันจันทร์-ศุกร์ 08.30-18.00 น.
⌂ www.spacesworks.com

PRINCE THEATRE HERITAGE STAY



โรงแรมในโรงหนังเก่าที่มาในคอนเซปต์ Heritage Stay โดยยังคงไว้ซึ่งเอกลักษณ์เดิมของโรงหนังปรินซ์ เช่น จอหนังขนาดยักษ์ที่ใช้งานได้จริง และหน้าต่างกระจกสีด้านหน้าตึกสไตล์ Art Deco ที่หาชมได้ยาก รวมทั้งยังนำห้องส่วนตัว 4 ห้องมาตกแต่งตามยุคสมัย เพื่อบอกเล่าเรื่องราวแต่ละช่วงชีวิตของโรงหนังปรินซ์

ถ.ศรีเวียง
☎ 0-2090-2858, 06-2591-2288 ⌂ www.princeheritage.com

RELAX *Text : Duckkiez*

THE LAB

ฟิตเนสเซ็นเตอร์ที่มาพร้อมเทรนเนอร์ผู้เชี่ยวชาญด้านการออกกำลังกายและมีประสบการณ์ในการใช้เครื่องมือมาออกแบบโปรแกรมการออกกำลังกายให้เหมาะกับแต่ละคน ที่นี่มีทั้งคลาสออกกำลังกาย Personal Training, Group Class Training พร้อมโปรแกรม Back to Back สำหรับผู้มีเวลาออกกำลังกายน้อย และ Private Group Training รวมกลุ่มกับเพื่อนได้ 2-9 คน

ชั้น 2 ตึก RSU ซ.สุขุมวิท 31
☎ 0-2662-1618 ⌂ www.thelabbangkok.com f TheLabBKK

ANO’S WONDER ‘HORROR’ LAND

นิทรรศการเดี่ยวครั้งแรกของศิลปินสาวมากความสามารถ เนะ อโณทัย นำเสนอมุมมองใหม่ที่เนรมิตวันร้าย ๆ ให้กลายเป็นวันที่ดีผ่านลายเส้นน่ารัก ๆ สไตล์ Doodle Art โดยศิลปินเชื่อว่า แม้ต้องเจอเรื่องร้ายอย่างเลี่ยงไม่ได้ แต่หากมองในมุมที่ต่างออกไปก็สามารถรับมือได้ เพราะไม่ว่าอะไรก็เป็นไปได้ในโลกของ ANO’s Wonder Horror Land

Pullman Bangkok Hotel G ถ.สีลม
นิทรรศการจัดแสดงตั้งแต่วันนี้-30 กันยายน 2561
f pullmanbangkokhotelG

ดี-แลนด์ฯ จัดกิจกรรม D-inspire Space

ศิริพงษ์ สมบูรณ์ กรรมการผู้จัดการ บริษัท ดี-แลนด์ กรุ๊ป จำกัด ผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ชั้นนำในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล เดินหน้าสานต่อกิจกรรมเพื่อสังคม "D-inspire Space รวมพลังคนดี ส่งต่อพื้นที่สร้างสรรค์" ภายใต้โครงการ "คนดี ดี-แลนด์" (ปันสุข ก็สุขใจ) ล่าสุดได้นำทีมพนักงาน ลูกบ้าน ชุมชน และสื่อมวลชน ร่วมทำกิจกรรม CSR ซ่อมแซมและปรับปรุงสวนสุขภาพและสนามเด็กเล่น เทศบาลตำบลบ้านปลวกแดง อำเภอปลวกแดง จังหวัดระยอง เพื่อให้เป็นพื้นที่สร้างสรรค์สำหรับส่งเสริมสุขภาพและสร้างความสุขให้กับคนในชุมชน

กิจกรรมในครั้งนี้มาจากแนวคิดการปรับปรุงสวนสุขภาพปลวกแดงให้มีพื้นที่ในการออกกำลังกายตามช่วงอายุคนในรูปแบบ Multi-Generations Space ซึ่งได้แก่ Kid Life Space พื้นที่เด็กเล่นสำหรับเด็กและเยาวชน Teen Life Space พื้นที่ออกกำลังกายสำหรับวัยรุ่นและวัยทำงาน และ Elders Life Space พื้นที่บริหารร่างกายสำหรับผู้สูงอายุ

Exclusive Talk ปั้นแบรนด์อาหารอย่างไรให้เปรี้ยง

ผ่านไปแล้วกับกิจกรรม "Exclusive Talk ปั้นแบรนด์อาหารอย่างไรให้เปรี้ยง!!!" กิจกรรมดีๆ สำหรับสมาชิก Privilege SME Thailand Club ซึ่งจัดขึ้นเป็นครั้งที่ 4 งานนี้นอกจากจะได้ชิมอาหารอร่อยๆ จากฝีมือฟู้ดสไตลิสต์ชื่อดังอย่าง ขาบ-สุทธิพงษ์ สุริยะ แล้ว ยังได้ความรู้ทางธุรกิจกลับไปอีกด้วย อิ่ม สุข สนุกสนานไปตามๆ กัน ณ ร้านเจี๊ยบรสดีเด็ด สยามสแควร์วัน ซอย 2 สนใจเข้าร่วมกิจกรรมดีๆ แบบนี้สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ โทร. 0-2270-1123-4 ต่อ 115 หรือ 08-4555-0803

เอไอเอ เดินหน้าสานฝันเยาวชนไทยต่อเนื่อง ปีที่ 7 กับ “เอไอเอ ฟุตบอล คลินิก 2018”

เอไอเอ ประเทศไทย สานต่อกิจกรรมการฝึกทักษะฟุตบอลให้แก่เยาวชนไทย ภายใต้โครงการ “เอไอเอ ฟุตบอล คลินิก” ประจำปี 2561 โดยปีนี้ถือเป็นปีที่ 7 ที่เอไอเอได้จัดกิจกรรมดี ๆ เพื่อตอบแทนสังคมไทย และเนื่องในปีแห่งการเฉลิมฉลองปีที่ 80 ในการอยู่เคียงข้างคนไทย เอไอเอได้เปิดโอกาสให้เยาวชนอายุ 8-12 ปี กว่า 1,200 คน จาก 80 โรงเรียนในจังหวัดเชียงใหม่ และจังหวัดต่าง ๆ ในเขตภาคเหนือตอนบน ได้เรียนรู้ และลงสนามฝึกทักษะฟุตบอลระดับมาตรฐาน กับทีมผู้ฝึกสอนระดับมืออาชีพแบบเข้มข้น ด้วยความมุ่งมั่นในการส่งเสริมให้เยาวชนไทยได้รับการปลูกฝังพื้นฐานที่ดีในด้านการกีฬา และพัฒนาทักษะเพื่อก้าวไปสู่การเป็นนักกีฬาฟุตบอลในระดับอาชีพ อีกทั้งเป็นการตอกย้ำคำมั่นสัญญาของเอไอเอที่ต้องการส่งเสริมให้คนไทยมีสุขภาพและชีวิตที่ดีขึ้น (Healthier, Longer, Better Lives)

งานนี้ ได้รับเกียรติจากรองผู้ว่าราชการจังหวัดเชียงใหม่ พุฒิพงศ์ ศิริมาตย์ ร่วมเป็นประธานเปิดงาน ซึ่งงานในครั้งนี้ได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานทั้งภาครัฐและเอกชน เช่น องค์การบริหารส่วนจังหวัดเชียงใหม่ ทีมผู้ฝึกสอนจากโรงเรียนวชิราลัย และบริษัท สิงห์ คอร์ปอเรชั่น โดยจัดขึ้น ณ สนามกีฬาสมโภชเชียงใหม่ 700 ปี เมื่อวันเสาร์ที่ 14 กรกฎาคมที่ผ่านมา

ตามล่าหาความเขียว

เที่ยวหน้าฝน สไตล์กรีน ที่นครนายก

Text : Yuwadi.S / Photo : Pae Yodsurang

เมื่อฤดูฝนมาเยี่ยมเยือน
หยดน้ำที่ตกลงจากฟ้า
กระทบกับต้นไม้ใบหญ้า
ทำให้มองไปทางไหนก็ดูสดชื่น
มีกลิ่นดินชื้นๆ เคล้ากลิ่นฝน
หลายคนเริ่มมองหา
สถานที่พักผ่อนหย่อนใจ
ในช่วงหน้าฝน

บางคนอาจคิดว่าฝนเป็นอุปสรรคต่อการท่องเที่ยวแต่แท้ที่จริงแล้วฤดูฝนกลับทำให้หลายสถานที่นั้นสวยงามมากขึ้นกว่าเดิม โดยเฉพาะจังหวัดนครนายก ซึ่งเต็มไปด้วยสถานที่ท่องเที่ยวทางธรรมชาติมากมายที่ซุกซ่อนอยู่ ยิ่งช่วงหน้าฝน น้ำตก ภูเขา และอ่างเก็บน้ำ ยิ่งสวยขึ้นเป็นทวีคูณ แถมใครที่รักการทำกิจกรรมผจญภัยในธรรมชาติ คงจะต้องหลงรักจังหวัดเล็กๆ ที่เขียวขจีอย่างนครนายกแน่นอน

ปักหมุด 1

อ่างเก็บน้ำวังบอน

ลองหลับตานึกภาพอ่างเก็บน้ำสวยๆ กว้างใหญ่ มีภูเขาตระหง่านอยู่ด้านหลังเป็นแบ็กกราวนด์ มองไปทางไหนก็เต็มไปด้วยต้นไม้ที่คอยให้โอโซน สูดอากาศสดชื่นได้เต็มปอดอย่างที่ไม่รู้สึกในกรุงเทพฯ นี่แหละคืออ่างเก็บน้ำวังบอน โดยอ่างเก็บน้ำแห่งนี้เปิดให้คุณสามารถเข้ามาตั้งแคมป์ นอนชิวชิว ชมวิวธรรมชาติ ตอนกลางคืนจะได้มองเห็นดาวนับพันดวงท่ามกลางความเงียบสงบ ในช่วงกลางวันก็มีกิจกรรม ไม่ว่าจะเป็นกระโดดน้ำ เล่นน้ำ พายเรือแคนูออกไปกลางน้ำสัมผัสธรรมชาติในมุมที่ต่างออกไป หากว่าคุณยังมีแรงเหลือยังสามารถพายเรือแคนูไปได้ไกลถึงอีกฝั่งจะพบกับน้ำตกเล็กๆ ที่ไหลลงมาจากเขาใหญ่ อ่างเก็บน้ำแห่งนี้จึงเหมาะอย่างยิ่งสำหรับคนที่มองหาสถานที่หย่อนใจ ไม่ไกลจากเมืองกรุง

ปักหมุด 2

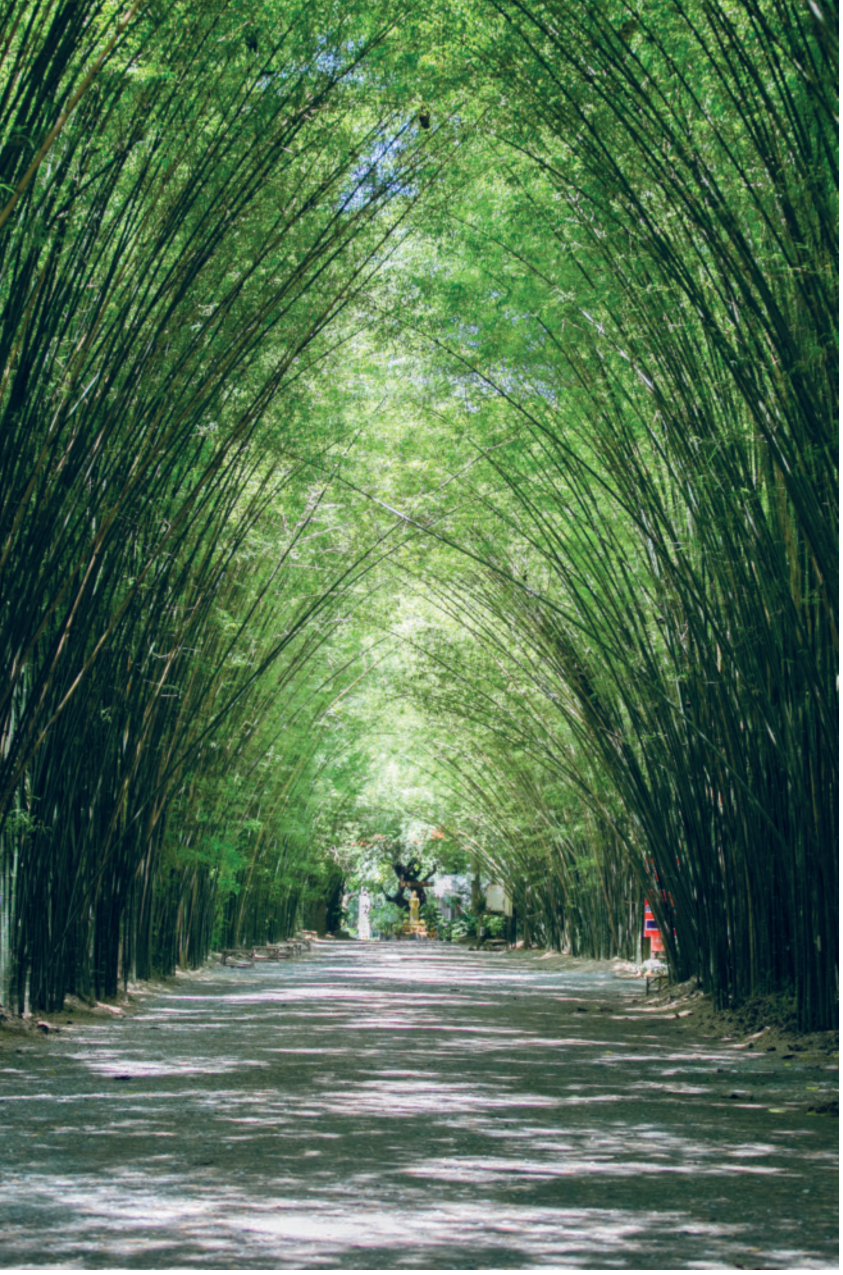
ศูนย์ภูมิรักษ์ธรรมชาติ

ศูนย์ภูมิรักษ์ธรรมชาติ ได้รับพระราชทานชื่อจากสมเด็จพระเทพรัตนราชสุดาฯ สยามบรมราชกุมารี ถูกก่อตั้งขึ้นโดยสำนักงานมูลนิธิชัยพัฒนา ร่วมกับสมาคมนักเรียนเก่าวชิราวุธวิทยาลัย เพื่อเป็นสถานที่ถ่ายทอดความรู้ และรวบรวมโครงการพระราชดำริต่างๆ ทั้งด้านการเกษตร ด้านปศุสัตว์ ด้านสิ่งแวดล้อมและด้านพลังงาน ให้ผู้คนที่มาเยือนได้เห็นภาพชัดเจนมากขึ้น อีกทั้งยังเน้นคอนเซปต์ "Play&Learn" เท่ากับคำว่าเพลิน นั่นคือการที่ผู้คนมาเยือนที่นี้จะได้รับความรู้ ได้ทดลอง ลงมือทำด้วยตนเอง จนเกิดเป็นความเข้าใจและความเพลิดเพลินในที่สุด ที่นี่จึงกลายเป็น "พิพิธภัณฑ์ธรรมชาติที่มีชีวิต" ภายในเต็มไปด้วยความเขียวขจีของต้นไม้นานาพันธุ์ เหมาะสำหรับคนที่ชอบทำสวน ปลูกต้นไม้ ทำการเกษตร คุณจะได้เห็นวิธีการทำเกษตรแบบพอเพียงของในหลวง รัชกาลที่ 9 อีกทั้งยังมีมุมถ่ายรูปมากมายที่รอคุณอยู่

ปักหมุด 3

น้ำตกสาริกา

หน้าฝนแบบนี้ สถานที่เที่ยวจำพวกน้ำตกเป็นช่วงเวลาที่น่าเที่ยวที่สุด เนื่องจากน้ำเยอะ เหมาะสำหรับการมาพักผ่อนแถมบรรยากาศโดยรอบยังสดชื่น มองไปทางไหนก็เห็นแต่สีเขียวสดใส หนึ่งในน้ำตกยอดฮิตของจังหวัดนครนายกคงหนีไม่พ้นน้ำตกสาริกาที่มาเที่ยวได้ง่ายทั้งครอบครัว ไม่ต้องเดินขึ้นเขาไกลมากเท่าไหร่ ก็สามารถเล่นน้ำได้เลย มีที่นั่งอยู่ข้างๆ เหมาะสำหรับการมานั่งปิกนิกในวันสบายๆ อย่างวันเสาร์-อาทิตย์ ถ้าไม่รู้จะไปเที่ยวที่ไหนก็เซิร์ช GPS แล้วขับรถตรงดิ่งมาน้ำตกสาริกา ชมธรรมชาติสวยๆ สูดอากาศดีๆ กันให้เต็มปอด ส่วนใครที่อยากจะผจญภัยแบบ Adventure หน่อยก็สามารถเดินเท้าขึ้นไปยังน้ำตกชั้นต่อไปได้ โดยน้ำตกสาริกามีถึง 9 ชั้น ในแต่ละชั้นก็จะมีความสวยงามแตกต่างกันออกไป รับรองได้ว่านอกจากจะสุขใจจากธรรมชาติสวยๆ แล้วคุณจะต้องได้รับประสบการณ์ใหม่ๆ กลับบ้านแน่นอน



ปักหมุด 4

วัดจุฬาภรณ์วราราม

วัดจุฬาภรณ์วรารามอีกหนึ่งปักหมุดสถานที่ท่องเที่ยวแห่งใหม่ของจังหวัดนครนายก ด้วยความสวยงามอลังการของอุโมงค์ซุ้มไผ่ที่ทอดยาวเป็นทางเดินร่มรื่น ทำให้ใครๆ ต่างก็อยากจะมาสัมผัสด้วยตาตัวเองสักครั้ง ความน่าตื่นตาตื่นใจนี้ทำให้ใครหลายคนนึกย้อนไปยังสถานที่เที่ยวของประเทศญี่ปุ่นอย่างป่าไผ่แต่ไม่ต้องบินไปไกลก็สามารถเที่ยวได้เหมือนกัน หลังจากจอดรถเสร็จเรียบร้อยอุโมงค์ซุ้มไผ่จะอยู่ข้างลานจอดรถ คุณสามารถหยิบกล้องขึ้นมาถ่ายภาพ Portrait ด้านหลังมีทิวไผ่เป็นแบ็กกราวนด์ ไม่ว่าจะมองไปทางไหนก็ร่มรื่น ดูสบายตา หลังจากชมวิวซุ้มไผ่เสร็จแล้วก็อย่าลืมไหว้พระ สักการะสิ่งศักดิ์สิทธิ์ก่อนที่จะมุ่งหน้าไปยังที่หมายต่อไป

ปักหมุด 5

เอเดนฟาร์ม

เอเดนฟาร์มเป็นแหล่งแฮงเอาต์สุดชิก ขับรถไม่ไกลจากกรุงเทพฯ ก็ถึงแล้ว โดยที่เอเดนฟาร์มแห่งนี้มีสินค้าเพื่อสุขภาพ ผักปลอดสารพิษต่างๆ จำหน่าย และหากว่าคุณเริ่มหิวก็มีซุ้มขายอาหารชื่อดังของจังหวัดนครนายก เช่น กุยช่ายบ้านนา หรือว่าจะเป็นก๋วยเตี๋ยวก็มีให้คุณได้เลือกสรร นอกจากนี้ ยังมีร้านกาแฟเล็กๆ ตั้งอยู่ริมทุ่งนา ซึ่งเป็นจุดไฮไลต์ของเอเดนฟาร์ม ให้คุณได้เดินทอดสายตาชมวิวทุ่งนาแบบใกล้ชิดบนสะพานไม้สุดคลาสสิกที่ยาวออกไปในท้องทุ่ง ไม่ว่าจะถ่ายรูปมุมไหนก็สวย เมื่อคุณเดินชมวิวบนสะพานจนหนำใจแล้ว ยังมีเรือให้พายเล่น ชมวิวสวยๆ ของเอเดนฟาร์มได้ในอีกมุมหนึ่งด้วย

ปักหมุด 6

หมู่บ้านไม้ดอกไม้ประดับ

หากว่าคุณกำลังมองหาแหล่งขายต้นไม้ ดอกไม้ พันธุ์ไม้ที่รวมไว้แบบครบครัน ต้องมาที่นี่เลย หมู่บ้านไม้ดอกไม้ประดับ ตั้งอยู่ที่คลอง 15 บนถนนรังสิต-นครนายก โดยหมู่บ้านไม้ดอกไม้ประดับแห่งนี้จะเป็นถนนเส้นยาวที่สองข้างทางเต็มไปด้วยร้านรวงที่ขายต้นไม้และไม้ดอกเต็มไปหมดจนเลือกซื้อไม่ถูก แถมแต่ละร้านยังมีการจัดวางอย่างน่ารักเหมาะสำหรับการหยิบกล้องออกมาถ่ายรูปชิกๆ เก็บไว้อีกด้วย เมื่อคุณเลือกซื้อต้นไม้เสร็จเรียบร้อย บนถนนเส้นนี้ยังมีร้านกาแฟและร้านอาหารริมคลองให้เลือกนั่งชิวอีกหลายร้านเลยทีเดียว เช่น ร้านกาแฟกับต้นไม้ ร้านกาแฟสวนป้าอินทร์ เป็นต้น

สถานที่ท่องเที่ยวที่เราหยิบยกมาให้คุณในวันนี้ยังเป็นเพียงแค่น้ำจิ้มเล็กๆ น้อยๆ ของจังหวัดนครนายก ซึ่งยังมีอีกหลายสถานที่เที่ยวที่น่าสนใจ หากว่าวันหยุดที่จะถึงนี้ของคุณไม่รู้ว่าจะไปไหน พาครอบครัวหรือชวนเพื่อนมาชิวชิวที่จังหวัดนครนายกก็เป็นไอเดียที่ดีไม่น้อยเลยล่ะ รับรองว่าคุณจะต้องได้รับทั้งความสุขและความสนุกกลับบ้านไปอย่างเต็มกระเป๋าแน่นอน S

ขอขอบคุณ

amazing ไทยเท่ | Tourism Authority of Thailand

Fortune for Biz

Text : อ.อ้าย ปุชชญา ying.aiy@gmail.com

15 สิงหาคม-14 กันยายน 2561

ราศีมังกร

ช่วงนี้การเงินจะไม่นิ่ง และไม่เหมาะจะลงทุนอะไรหนักๆ ควรชะลอเรื่องการลงทุนไปก่อนในช่วงนี้ และเรื่องงานควรระวังปัญหากับเพื่อนร่วมงาน มีเหตุให้วุ่นวายแบ่งแยกหลายฝักหลายฝ่าย ต้องพยายามทำงานในส่วนของตัวเองไปให้ดีที่สุด และพยายามหลีกเลี่ยงการปะทะคารมให้มากที่สุด เดินสายกลางไม่เข้าข้างใคร อยู่กับตัวเองดีที่สุดแล้ว

ราศีพฤษภ

คุณยังคงมองหาคนที่รู้ใจและเป็นกำลังใจให้คุณในช่วงนี้ แต่ก็ยังไม่ได้ดั่งใจ คนที่เข้ามาก็ไม่ถูกใจ คนที่ถูกใจก็ยังไม่มาสักที คงจะต้องทำใจไปก่อนในช่วงนี้ คนพฤษภยังมีเสน่ห์ไม่เสื่อมคลาย เปิดใจและศึกษานิสัยใจคอของคนที่เข้ามา แล้วสักวันจะชัดเจนขึ้นเอง เรื่องการงาน การเงินต้องออกแรงเยอะหน่อยถึงจะได้มาตามเป้า อย่าเพิ่งท้อไปก่อน

ราศีกันย์

หลายคนอยากจะได้งานที่ทำแล้วมีความสุข จึงจะเริ่มมองหางานใหม่ หรือคิดถึงอนาคตที่ควรจะเปลี่ยนไป มีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น แต่คงต้องใช้เวลาและรอจังหวะที่เหมาะสม ช่วงนี้ให้หาข้อมูลสำหรับงานที่คุณคิดว่าใช่สำหรับคุณ แล้วค่อยมานั่งทบทวนและตัดสินใจอีกครั้ง อย่าเพิ่งใจร้อน

ราศีกุมภ์

คนราศีกุมภ์ ต้องเข้มแข็งให้ถึงขั้นสุด รับมือกับทุกปัญหาที่จะโถมประดังเข้ามา พยายามใช้ศิลปะและการมีสติในการจัดการกับอุปสรรคและการใช้ชีวิตให้มากที่สุด ระวังความรักที่เปิดเผยไม่ได้ การรักกับคนมีพันธะ หรือไม่ก็คุณมีพันธะอยู่แล้วแต่ไปแอบชอบใคร ทำให้อึดอัดใจ แต่ก็ทำอะไรไม่ได้

ราศีเมถุน

ภาระที่ต้องแบกไว้ทำให้คุณอึดอัดใจกับรายได้และรายจ่ายที่ไม่สมดุล หรือคนที่มาช่วยใช้ช่วยจ่าย แต่ไม่ได้ช่วยหา บางคนจะเจอภาระในครอบครัว ราศีเมถุนบางคนช่วงนี้ตกงานบ้าง หรือค้าขายอะไรก็ยังไม่ได้กำไรอย่างที่จะเป็นไปได้ ช่วงนี้ควรจะต้องใช้ในสิ่งที่จำเป็นจริงๆ ความอดทน ขยัน และทำในสิ่งที่ถูกต้องจะทำให้ชีวิตคุณดีขึ้นแน่นอน

ราศีตุลย์

เรื่องความรักจะมีการพัฒนามากขึ้น ใครที่กำลังเริ่มคบหากันจะมีความหวังเรื่องอนาคตร่วมกัน ส่วนคนที่คบหากันมานานจะเริ่มขยับขยายเรื่องธุรกิจการงาน มาเกี่ยวข้องกันมากขึ้นทำให้มีความก้าวหน้าในเรื่องของความรักและการงานไปพร้อมๆ กัน ช่วงนี้ชาวราศีตุลย์เพิ่มความเข้มแข็งที่หัวใจตัวเอง เชื่อมั่นในศักยภาพของตัวเอง รับรองความสำเร็จไม่ไกลเกินเอื้อม

ราศีมีน

ระวังความเครียด ความกดดัน ที่แฝงอยู่ภายในที่คุณไม่รู้ตัว โดยเฉพาะเรื่องงานที่ต้องรับผิดชอบมากมาย งานมักไม่ค่อยคืบหน้า บางทีต้องชะลอบางโปรเจกต์บางอย่าง ซึ่งคุณจะต้องจัดการอย่างรอบคอบให้มากที่สุด และระมัดระวังความผิดพลาดให้มากที่สุดด้วย

ราศีกรกฎ

ราศีกรกฎ ท่านใดที่อยู่ในตำแหน่งผู้บริหารก็จะประสบความสำเร็จในตำแหน่ง ได้โอกาสความก้าวหน้าเด่นชัดขึ้น ใครเป็นเจ้าของกิจการ ธุรกิจการงานก็จะก้าวหน้ามั่นคง ส่วนถ้าเป็นลูกน้องลูกจ้างจะได้รับการสนับสนุนเป็นอย่างดี แต่ก็ขอให้คุณทำให้ดีที่สุด ความมุ่งมั่นของคุณทำให้ผู้ใหญ่เจ้านายจะไว้ใจและมอบหมายงานให้คุณมีความก้าวหน้ามั่นคงยิ่งขึ้น

ราศีพิจิก

ไม่ต้องห่วงในแง่เงินขาดมือ ถ้ามีปัญหาจริงๆ ก็จะเอาตัวรอดจนได้ คุณจะบริหารจัดการในการรักษาทรัพย์สินได้อย่างถูกต้องตามที่เหมาะที่ควร หรือถ้าคุณมีใครช่วยเหลือดูแลเรื่องการเงินให้ก็จะไว้ใจได้ ผลประโยชน์ของคุณจะไม่สูญเสียไปไหน ที่มีปัญหาก็จะคลี่คลายได้

ราศีเมษ

ช่วงนี้คุณอยากที่จะปลีกวิเวกจากเพื่อนฝูงและสังคม มีความอยากมีโลกส่วนตัวไม่อยากยุ่งกับใคร เอาเป็นว่าถ้าเหนื่อยนักก็พักใจสักระยะ เป็นการชาร์จแบตฯ ให้คุณเดินหน้าต่อไปด้วยพลังที่เต็มเปี่ยม และช่วงนี้ถ้ามีสิ่งใหม่ๆ เข้ามาในเรื่องการงาน ขอให้คุณก้าวไปถึงแม้จะอยู่ในความไม่แน่นอนอยู่บ้าง แต่ก็ดีกว่าย่ำอยู่กับที่

ราศีสิงห์

ทำงานของคุณให้ดีที่สุด รับผิดชอบหน้าที่ให้ดีที่สุด มีวินัย และความมุ่งมั่นสู่ความสำเร็จ แล้วผลลัพธ์ความสำเร็จจะตามมาแน่นอน ส่วนใครที่มีการสอบการแข่งขัน จะประกาศผลช้าหน่อย แต่ก็จะได้ข่าวดีในที่สุด เรื่องความรักยังมีเรื่องระหองระแหงกันอยู่บ้าง ควรระวังปัญหาความหึงหวง หรือล้ำเส้นความเป็นส่วนตัวกันมากเกินไป ลดละความระแวงต่อกันจะดีมาก

ราศีธนู

คู่รักคู่ครองที่ส่งเสริมกันทางหน้าที่กิจการงาน การมองที่ความมีคุณสมบัติที่ดี หากมีเรื่องทะเลาะเบาะแว้งกันอย่างไร ก็ยังมีการปรับความเข้าใจกันได้ การคุยกันอยู่ส่วนธุรกิจการงาน มีข่าวดีเข้ามาอีกครั้ง จะเป็นเงินก้อนใหม่ๆ หรือช่องทางธุรกิจการงาน หากมีปัญหาอะไรติดขัดจะได้รับการแก้ไข หรือที่ทำร่วมกับเพื่อนฝูงคนรู้ใจ จะได้กำไรงามๆ

LIVE
กับการกระตุ้นด้วยความอยาก

Text : Ratchanee P.

อย่างที่เห็นกันว่าเดี๋ยวนี้มีแบรนด์ออนไลน์ผุดขึ้นกันมากมาย ขณะเดียวกันรู้สึกเหมือนกันไหมว่า พฤติกรรมการตัดสินใจซื้อสินค้าของผู้บริโภคก็ดูเหมือนจะซับซ้อนมากขึ้นเรื่อยๆ

ด้วยการแข่งขันที่สูงทำให้หลายแบรนด์ออนไลน์พยายามหากลยุทธ์มาดึงดูดการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค กลยุทธ์หนึ่งที่เหมาะกับแบรนด์ออนไลน์และเห็นหลายแบรนด์นำมาใช้ได้ผลดีคือ การ LIVE ขายสินค้าบนเพจเฟซบุ๊กและอินสตาแกรม ซึ่งข้อดีของการ LIVE นอกจากจะเป็นเรื่องความน่าเชื่อถือ เพราะจะได้เห็นสินค้าจริงว่ามีหน้าตาอย่างไร ไม่ใช่แค่การเห็นจากภาพถ่ายที่บางครั้งอาจถูกตกแต่งจนเกินจริง อีกทั้งยังได้เห็นหน้าผู้ขายซึ่งเป็นเหมือนการยืนยันตัวตนว่าผู้ขายมีตัวตนจริงแล้ว ที่สำคัญคือ การ LIVE ขายสินค้ายังเป็นเหมือนกลยุทธ์ทางจิตวิทยาที่เล่นกับกิเลสของคนได้ดีอีกด้วย

โดยปกติการกระตุ้นความอยากของลูกค้ามักจะเล่นกับคำว่าจำกัด เช่น จำนวนที่จำกัด เวลาที่จำกัด หรืออะไรที่พิเศษอื่นๆ ซึ่งการที่ประกาศว่าสินค้านี้มีจำนวนจำกัด ก็ย่อมกระตุ้นความอยากซื้อสินค้าของผู้บริโภคได้เป็นอย่างดี เพราะถ้าพลาดในครั้งนี้ ก็อาจจะไม่มีโอกาสอีกเลย ขณะเดียวกันการจำกัดช่วงเวลาซื้อ ช่วงเวลาโอนเงินจ่ายเงิน เช่นว่าถ้าสนใจซื้อสินค้านี้จะต้องโอนเงินภายในวันนี้เท่านั้น ก็เป็นตัวเร่งให้เกิดการตัดสินใจซื้อได้ดีทีเดียว เพราะหากไม่โอนเงินภายในช่วงนี้ก็จะไม่ได้สินค้าที่หมายตาเอาไว้ แถมถ้ายังมีการลดราคาเป็นพิเศษอีก ก็ยิ่งมีผลต่อการตัดสินใจของผู้บริโภคอย่างมาก เพราะจะรู้สึกว่าการซื้อของลดราคานั้นมีความคุ้มค่า ทั้งๆ ที่อาจจะยังไม่ได้มีความต้องการมากเท่าไหร่ก็ตาม

จะเห็นว่าการตลาดที่เล่นกับการกระตุ้นความอยากของผู้บริโภคเหมาะกับการ LIVE เป็นอย่างมาก เพราะเป็นการได้เห็นตัวตนกันจริงๆ ได้ฟังเสียงที่จะเร้าอารมณ์ความรู้สึกทำให้ผู้บริโภคเกิดความต้องการที่ทำให้ต้องรีบตัดสินใจซื้อสินค้า และโอนเงิน ณ เวลานั้นๆ ซึ่งต้องยอมรับว่าจริงๆ แล้ว เป็นการกระตุ้นด้วยอารมณ์มากกว่าเหตุผล ไม่เชื่อลองสังเกตสิว่าทำไมการ LIVE จึงได้กลายเป็นช่องทางสร้างยอดขายหลักของหลายๆ แบรนด์ไปแล้ว

เมื่อลองคุยกับผู้ประกอบการ มลฤดี ซื่อสุนทร เจ้าของชุดว่ายน้ำสำหรับสาวไซส์เล็ก แบรนด์ MONSY เธอเองก็ใช้ช่องทาง LIVE เฟซบุ๊กมาเป็นกลยุทธ์กระตุ้นยอดขายอยู่เรื่อยๆ โดยมักจะทำเมื่อมีสินค้าออกใหม่ ซึ่งนอกจากจะนำสินค้านั้นมาโชว์พูดคุยด้วยแล้วเธอมักเล่นกับการจำนวนจำกัด ภายในเวลาที่จำกัด กล่าวคือจะต้องโอนเงินมาภายในคืนนี้เท่านั้น ซึ่งเธอบอกว่าเป็นการกระตุ้นการซื้อในช่วงเวลาสั้นๆ ที่ได้ผลดี เพราะเธอจะสามารถปิดการขายได้ตามที่ตั้งใจทุกครั้ง

ใครที่ทำแบรนด์ออนไลน์ วันนี้คุณได้ลอง LIVE แล้วหรือยัง? S

SRTET
S.R.T. Electrified Train Company Limited

HAPPY BIRTHDAY HAPPY BIRTHDAY HAPPY BIRTHDAY HAPPY BIRTHDAY HAPPY BIRTHDAY

HAPPY BIRTHDAY

HAPPY BIRTHDAY HAPPY BIRTHDAY HAPPY BIRTHDAY

AIRPORT RAIL LINK

HAPPY BIRTHDAY HAPPY BIRTHDAY HAPPY BIRTHDAY HAPPY BIRTHDAY

เดินทางฟรี
ในวันเกิด

HAPPY BIRTHDAY HAPPY BIRTHDAY BIRTHDAY

HAPPY BIRTHDAY

HAPPY HAPPY HAPPY HAPPY BIRTHDAY HAPPY BIRTHDAY BIRTHDAY HAPPY HAPPY BIRTHDAY

ARL

www.srtet.co.th
1690

www.maiair.com

MAI
Myanmar Airways International

BANGKOK - YANGON

(TWO TIMES DAILY FLIGHT)

FROM
THB 3,210
(ONE WAY)*

FROM
THB 4,380
(ROUND TRIP)*

Booking & ticketing: 02 Jul 18 – 30 Sep 18
Travel Period : 02 Jul 18 – 30 Sep 18

***All travel must be completed on 30Sep18**

*Terms and conditions applied
*Free refreshment meal onboard
*(Fares are inclusive of all applicable taxes)
*Free Baggage Allowance : **30KG**

Please contact your nearest travel agents
or MAI Bangkok Office.

MAI Bangkok Office :
8th floor, Unit 3803, BB Building,
54 Asoke Road, Sukhumvit 21, Wattana
Bangkok 10110, Thailand
Email: bkk.resvn@maiair.com
Tel: (66-2) 261-5060, Fax: (66-2) 261-5075

8Mofficial

Domestic Airline Partner :
AIR KBZ