FREE

SME encourage you to start your own biz

STARTUP

ISSUE 60 | SEPTEMBER 2018

GARDEN ME SUCCESS with TEAMWORK

SME THAILAND PRIVILEGE CLUB

สิทธิประโยชน์ที่มากกว่า สำหรับผู้ประกอบการ

พิเศษสุด

สมัครวันนี้
มอบส่วนลดพิเศษเหลือเพียง 1,990 บาท
จากราคาปีละ 5,500 บาท

สิทธิพิเศษสุด EXCLUSIVE
สำหรับสมาชิก มูลค่ากว่า 55,000 บาท

- รับนิตยสาร SME Thailand ตลอดอายุสมาชิก
- รับนิตยสาร Free Copy SME Startup ตลอดอายุสมาชิก
- เข้าร่วมสัมมนา แบบ Exclusive เฉพาะสมาชิกเท่านั้น
- เข้าร่วมกิจกรรมเวิร์กช้อป
- รับสิทธิ์ลงโปรโมตสินค้าในหน้าคลิปบอร์ดฟรี
- ส่วนลดในการซื้อหนังสือ คอร์สอบรม และผลิตภัณฑ์ในเครือ
- สงวนพื้นที่ VIP ไว้สำหรับสมาชิกเป็นพิเศษ สำหรับการเข้าร่วมกิจกรรม ที่เป็นฟรีสัมมนา ที่ทางนิตยสารจัดขึ้น

สอบถามเพิ่มเติมได้ที่
คุณเอ๋ 0-2270-1123-4 ต่อ 115

SME THAILAND
PRIVILEGE CLUB

SME ต้องรู้...บัญชี 4.0 ทำเป็นเห็นทางรวย

SME Thailand Privilege Club จัดกิจกรรมให้ความรู้พร้อม Workshop

- เทคนิคการทำบัญชีเดียว
- การอ่านงบเพื่อวิเคราะห์ธุรกิจสำหรับเอสเอ็มอี ให้คุณเห็นทางรวยด้วยบัญชี
- การทำบัญชียุค 4.0
- สาธิตการทำบัญชี บน Cloud ที่เข้าใจง่ายแม้ไม่มีพื้นฐานการทำบัญชีเลย

โดย คุณศิริรัฐ โชติเวชการ ผู้เชี่ยวชาญ และที่ปรึกษาด้านบัญชี
จาก Network Advisory Team Ltd.

***เงื่อนไขกิจกรรมนี้สำหรับ**
- ผู้ถือบัตร SME Thailand Privilege Club
- สมาชิกนิตยสาร SME Thailand

● **รับเพียง 30 ที่นั่งเท่านั้น** ● **วันอังคาร ที่ 16 ตุลาคม 2561** ● **ลงทะเบียนเวลา 13.00 น.** (สำหรับสมาชิก Privilege SME Thailand Club สำรองที่นั่งฟรี!) ● **ที่ M Academy Big C ราชดำริ**

สอบถามรายละเอียดได้ที่ คุณสุชันษา (เอ๋) โทร. 0-2270-1123-4 ต่อ 115 f : smethailandonline f : smethailandprivilegeclub : www.smethailandclub.com

FREE

SME STARTUP

encourage you to start your own biz

ISSUE 60 | SEPTEMBER 2018

แตกต่าง-โดดเด่น-โด่งดัง

วันนี้ต้องยอมรับว่าพลังของโซเชียลมีเดียมีผลต่อผู้บริโภคอย่างเรา ๆ มากมาย ไม่ว่าจะเป็นเรื่องทั่ว ๆ ไป เรื่องส่วนตัว หรือแม้แต่การทำการตลาดการขายของก็อาศัยช่องทางนี้ในการโฆษณาโปรโมตเพื่อเข้าถึงผู้บริโภคกันทั้งนั้น ซึ่งมีหลายเรื่องราวหลายรูปแบบทั้งโดยตั้งใจและไม่ตั้งใจที่ถูกใจกระตุ้นต่อมความอยากรู้อยากเห็นของผู้คน จนถูกแชร์ถูกไลค์เป็นไวรัลที่แพร่กระจายอย่างรวดเร็ว ก่อให้เกิดความโด่งดังชั่วข้ามคืน ดังตัวอย่างเจ๊น้ำ-ณัฐนัน ต้นศึกษา แม่ค้าขายออนไลน์ที่ไลฟ์สดเสนอขายสินค้าในสไตล์ของตนเองไม่เหมือนใคร จนกลายเป็นที่รู้จักในเวลาอันรวดเร็ว โดยข้อดีของการทำให้เกิดเป็นไวรัลก็คือ ความรวดเร็วและการเข้าถึงคนหมู่มาก เพราะใช้พลังของโซเชียลมีเดียในการกระจายข้อมูลข่าวสาร และที่สำคัญคือ ใช้ต้นทุนต่ำ เพราะบางโพสต์ที่โดนใจคนอ่านคนดูจะถูกเอาไปแชร์ต่อ ๆ กันเองมากมายโดยไม่ต้องทำอะไรเลย

แน่นอนว่าวิธีการตลาดเช่นนี้เหมาะกับ SME ที่ต้นทุนน้อย แต่กระนั้นก็ใช่ว่าเมื่อทำแล้วจะประสบความสำเร็จได้ง่าย ๆ เพราะที่ผ่านมาก็มีหลายคนที่เห็นโอกาสและแห่ทำกันมากมายแต่ก็ไม่เกิดผลอะไรตามมา ดังนั้น อะไรเล่าที่จะทำให้โดนใจผู้บริโภคจนเกิดการไลค์การแชร์ คำตอบที่ดูเหมือนง่ายแต่ทำยาก นั่นก็คือต้องมีความคิดสร้างสรรค์เจ๋ง ๆ ที่จะสร้างความแตกต่าง เพื่อสร้างความโดดเด่นให้กับตนเอง ที่สำคัญต้องกล้าที่จะลองทำ และถ้าพลาดไม่สำเร็จแล้วก็อย่าท้อถอยที่จะลองอีกครั้ง...อีกครั้ง...อีกครั้ง แล้วสุดท้ายจะพบทางที่ใช่เอง

รัชนี พันธ์รุ่งจิตติ
บรรณาธิการ
nee_pan@hotmail.com

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

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

CONTENTS

7
CREATIVE & IDEA
POWERNAP LOUNGE ธุรกิจใหม่สำหรับสาวชอบงีบ

8
MARKETING
กลยุทธ์ SEO จะช่วยเจอ Facebook Page ง่ายขึ้นได้อย่างไร

9
MONEY
5 วิธีช่วยประมาณการการเงินมีประสิทธิภาพ และ เคล็ดลับประหยัดเงินของ SME อย่างสร้างสรรค์

10
SCOOP
Creative Marketing ตอบโจทย์การตลาด 4.0

16-17
SELF-EMPLOYED
คุยกับ นิรชา และ ชุติการ ชินะรัตนกุล พี่น้องฝาแฝดกับกระเป๋าแบรนด์ Lapin และ มัทนา แสนยาประเสริฐ สาวเจ้าของ Klungsee.Samadun แบรนด์ต่างหูสีเจ็บจี๊ดสไตล์ Boho Chic

18
YOUNG MONEY MAKER
RHYMBA HILLS กลิ่นลูกใหม่วงการชามาเลเซีย

19
TECH STARTUP
เจาะเคล็ดลับ โอมิเซะ ว่าที่ Unicorn แรกของไทย

20
INSPIRED ME
ความสำเร็จ Kayve จากตัวตน หญิง-กรุณา วัฒนะพฤกะ

Bigger things start here

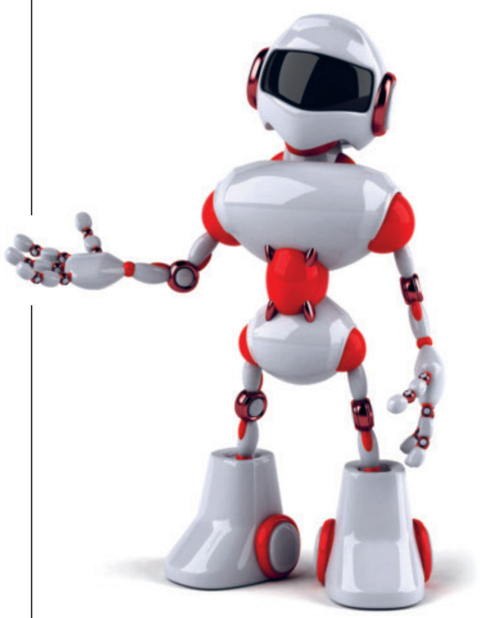
ธุรกิจขนาดเล็กที่ประสบความสำเร็จ เริ่มต้นด้วยการทำงานหนักและทุ่มเท
แต่สิ่งที่ใหญ่กว่าเริ่มต้นด้วยรากฐานเทคโนโลยีที่แข็งแกร่งซึ่งจะไม่จำกัดศักยภาพของคุณ
Cisco Start คือโนโลยีระดับองค์กรที่เหมาะกับธุรกิจขนาดเล็กและขนาดกลางของคุณ

หากต้องการเรียนรู้เพิ่มเติมโปรดไปที่

http://www.cisco.com/c/m/th_th/cisco-start.html

CISCO

Cisco Start™
SIMPLE SMART SECURE



ฮัลโหล...Smart Cobots เพื่อนร่วมงานคนใหม่

Smart Cobots หุ่นยนต์ที่มีความก้าวหน้าด้านเทคโนโลยีคอมพิวเตอร์และเทคโนโลยีหุ่นยนต์ สร้างขึ้นมาเพื่อทำงานร่วมกับมนุษย์ สนนราคาอยู่ที่ตัวละ 24,000 ดอลลาร์สหรัฐฯ จึงตอบโจทย์ความต้องการของเจ้าของธุรกิจขนาดเล็กและขนาดกลางที่อยากได้หุ่นยนต์มาเสริมทัพ เพื่อแข่งขันกับผู้ผลิตรายใหญ่

จุดเด่นของ Smart Cobots คือ 1.ตั้งโปรแกรมการทำงานได้อย่างง่ายดายผ่านแท็บเล็ตหรือปรับตรงแขนหุ่นยนต์ 2.ใช้เวลาติดตั้งเพียงไม่กี่ชั่วโมง แตกต่างจากหุ่นยนต์อุตสาหกรรมแบบดั้งเดิมที่ใช้เวลาหลายสัปดาห์ 3.เคลื่อนย้ายได้ ใช้พื้นที่ไม่มาก รองรับแอพพลิเคชันใหม่ๆ และ 4.ปลอดภัยกับมนุษย์ เพราะมีระบบหลบหลีกสิ่งกีดขวาง ปรับความช้าเร็วในการเคลื่อนไหวได้

ตัวอย่างธุรกิจที่ใช้ Smart Cobots เช่น Ford Fiesta นำ Smart Cobots มาช่วยพนักงานติดตั้งโช้คอัพในรถยนต์ และ Amazon ใช้ Smart Cobots จัดวางสินค้าเพื่อเตรียมจัดส่ง โดยใช้เวลาเพียง 15 นาที ต่างจากเมื่อก่อนที่ต้องใช้เวลาประมาณ 1 ชั่วโมง

มีหุ่นยนต์มาช่วย งานก็เสร็จเร็วขึ้น

จับตา 3 เทรนด์เทคโนโลยีของอิสราเอล

อิสราเอล ได้รับการขนานนามว่า ชาติแห่ง Startup เพราะมี Startup เกิดขึ้นมากมาย และด้วยเหตุนี้จึงมีปรากฏการณ์ทางเทคโนโลยีที่น่าสนใจจากประเทศนี้ 3 เทรนด์คือ

เทรนด์ที่หนึ่ง ผู้ผลิตรถยนต์แห่เข้าอิสราเอล หลังจาก Intel เข้าซื้อ Mobileye ผู้นำด้านเทคโนโลยีรถยนต์ขับเคลื่อนด้วยตัวเอง ในจำนวนเงิน 15.3 พันล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ผู้ผลิตรถยนต์หลายรายก็เริ่มเข้ามาดำเนินการในดินแดนนี้ ด้วยหวังจะนำเทคโนโลยีที่พัฒนาในอิสราเอลไปใช้กับรถยนต์ของตน

เทรนด์ที่สอง เพิ่มความสามารถด้านเทคโนโลยีให้คนในประเทศ เนื่องจากมีบริษัทข้ามชาติมาเปิดในอิสราเอลค่อนข้างมาก รัฐบาลและสถานศึกษาจึงเร่งสร้างเสริมความสามารถด้านเทคโนโลยีให้กับประชากร เพื่อให้สามารถต่อกรกับบริษัทชาติอื่นได้ และก้าวขึ้นเป็นผู้นำด้านเทคโนโลยีของโลกในอนาคต

เทรนด์ที่สาม เทคโนโลยีทำให้เกิดการรวมกัน จากการเติบโตของอุตสาหกรรมเทคโนโลยีในอิสราเอลส่งผลให้ชาวอาหรับ ชาวยิวนิกายออร์ธอดอกซ์ และผู้หญิงทำงานร่วมกันมากขึ้น แตกต่างจากเมื่อก่อนที่บุคคลเหล่านี้จะไม่ทำงานร่วมกัน

ประเทศเล็ก แต่ความสามารถไม่เล็ก

3 นิสัยเพิ่มประสิทธิภาพการเป็นผู้ประกอบการ

แค่มีหัวการตลาด รักการทำธุรกิจ และมีเงินทุนก็สามารถเป็นผู้ประกอบการได้ แต่ถ้าจะเป็นผู้ประกอบการที่มีประสิทธิภาพต้องมีไลฟ์สไตล์เหล่านี้

รักการออกกำลังกาย เพราะช่วยเพิ่ม Neuroplasticity ในสมอง ทำให้ฉลาดและมีสติ ที่สำคัญลดอาการเครียดได้ ทั้งนี้ แนะนำให้ทำ Work-Life Balance ให้ได้ เพื่อให้ชีวิตมีความสมดุล และอย่ารีรอที่จะรักษาตัวเองเมื่อเจ็บป่วย เพราะหากฝืนทำงานทั้งที่ร่างกายไม่พร้อม นอกจากงานออกมาไม่มีประสิทธิภาพแล้ว ยังทำให้อาการป่วยทรุดหนัก

เตรียมพร้อมเสมอ การเตรียมพร้อมและจัดระเบียบชีวิตการทำงานในแต่ละวันช่วยให้มีความมั่นใจและทำงานออกมามีประสิทธิภาพ วิธีเตรียมตัวง่ายๆ คือ จดรายละเอียดงานที่ต้องทำ ชุดที่จะใส่ และกิจกรรมนอกเหนือจากงานที่ต้องทำในวันนั้นๆ

ไม่อายขอความช่วยเหลือ ถ้าธุรกิจมีปัญหาให้ขอความช่วยเหลือจากบุคคลอื่น เพราะบางปัญหาจะรู้ทางแก้ต่อเมื่อขอความช่วยเหลือจากบุคคลที่เคยเผชิญปัญหานั้นมาก่อนและสามารถผ่านมาได้ ไม่เพียงเท่านี้ ต้องรู้จักคบค้าสมาคมกับคนอื่นด้วย เพราะนอกจากได้พูดคุยแลกเปลี่ยนความคิดแล้ว ยังมีโอกาสได้เจอพาร์ตเนอร์ทางธุรกิจ

มีนิสัยเหล่านี้ในตัวหรือยัง?

IF YOU CAN PUSH THROUGH THAT FEELING OF BEING SCARED, THAT FEELING OF TAKING A RISK, REALLY AMAZING THINGS CAN HAPPEN.

-- Marissa Mayer อดีตซีอีโอ Yahoo --

ถ้าก้าวผ่านความกลัวได้ สิ่งอัศจรรย์ก็เกิดขึ้น

1 นาทีบนโลกอินเทอร์เน็ต มีอะไรเกิดขึ้นบ้าง

ทุกวันนี้อินเทอร์เน็ตเป็นสิ่งสำคัญที่ขาดแทบไม่ได้ ทุกๆ นาทีบนโลกออนไลน์มีการเคลื่อนไหวอยู่ตลอด ล่าสุด Cumulus Media บริษัทผลิตงานแพร่ภาพและสื่อ นำเสนอเกี่ยวกับความเคลื่อนไหวบนโลกออนไลน์ในเวลา 1 นาที ปี 2561 ดังนี้

ผู้ใช้ Facebook ล็อกอินเข้าระบบ 973,000 ครั้ง วิดีโอบน YouTube มียอดชม 4.3 ล้านวิว รูปภาพบน Instagram ถูกเลื่อนดู 174,000 ครั้ง ผู้ใช้ Twitter ทวีตข้อความ 481,000 ทวีต ภาพ Gif 25,000 ภาพถูกส่งใน Messenger 38 ล้านข้อความส่งใน WhatsApp จำนวนการค้นหาใน Google สูงกว่า 3.7 ล้านครั้ง อีเมลถูกส่ง 187 ล้านฉบับ และยอดซื้อของออนไลน์สูงถึง 862,823 ดอลลาร์สหรัฐฯ

มาลุ้นกันว่า ปีหน้าจะมีอะไรเปลี่ยนแปลงบ้าง

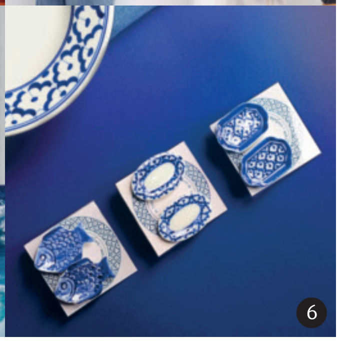
Design Excellence Award 2018

DEmark

LOOK BACK THINK BEYOND

THE WINNERS OF DEMARK AWARD 2018

Design Excellence Award (DEmark) รางวัลสินค้าไทยที่มีการออกแบบดี จัดโดยสำนักส่งเสริมนวัตกรรมและสร้างมูลค่าเพิ่มเพื่อการค้า กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์ ได้ดำเนินการต่อเนื่องมาถึงปีที่ 11 วัตถุประสงค์เพื่อส่งเสริมสนับสนุนแบรนด์สินค้าไทยที่มีการออกแบบยอดเยี่ยม มีความคิดสร้างสรรค์และนวัตกรรมสู่การยอมรับในระดับสากล



Design Excellence Award (DEmark) ปี 2018 จัดขึ้นภายใต้แนวคิด 'Look Back Think Beyond มองย้อนสู่งานดีไซน์สุดล้ำ' เน้นให้นักออกแบบมองย้อนไปสู่แก่นของวัฒนธรรม ภูมิปัญญาดั้งเดิม และเรื่องราวความทรงจำดี ๆ ในอดีต มาผสมผสานกับความทันสมัยของเทคโนโลยีเพื่อตอบสนองไลฟ์สไตล์ของผู้บริโภคในอนาคต โดยแบ่งผลงานออกเป็น 6 กลุ่ม คือ 1. เฟอร์นิเจอร์ 2. ไลฟ์สไตล์ 3. ความคิดสร้างสรรค์และนวัตกรรมผลิตภัณฑ์แฟชั่นเครื่องแต่งกาย 4. อุตสาหกรรม 5.บรรจุภัณฑ์ และ 6.กราฟิกดีไซน์ โดยมีนักออกแบบไทยให้ความสนใจ ร่วมส่งผลงานดีไซน์เข้ามามากมาย ซึ่งมีผลงานที่ได้รับรางวัลในปีนี้ทั้งหมด 61 ชิ้นงาน

สามารถเข้าไปรับชมได้ที่

www.demarkaward.net

1. **DOS WaterPac Pro,** Thammasorn Co., Ltd.
2. **Nasket,** Cordesign Studio Co., Ltd.
3. **Vento brick,** Kenzai Ceramics Industries Co., Ltd.
4. **Wideside Collection,** Janejira Supsakul
5. **ARTWORK SUMii,** Siriwan Chiwarak
6. **Kram collection,** Areeya Bunchuaylaew

Organized by : DITP Department of International Trade Promotion, Ministry of Commerce, THAILAND

Supported by : JDP Japan Institute of Design Promotion; GOOD DESIGN Thailand - Japan Design Award Partnership; SIAM PIWAT

ส่อง พฤติกรรมผู้หญิงกับการช้อปปิ้ง

61% ของผู้หญิง ระบุว่า ออนไลน์ เป็นแหล่งสร้างแรงบันดาลใจในการช้อปปิ้ง

ผู้หญิงนิยมช้อปปิ้งที่ไหน ร้านค้า vs ออนไลน์

	ร้านค้า	ออนไลน์ สมาร์ทโฟน	ออนไลน์ คอมพิวเตอร์
อาหาร	90%	8%	2%
เสื้อผ้า-เครื่องประดับ	36%	25%	38%
เครื่องสำอาง-ผลิตภัณฑ์ดูแลผิว	47%	25%	29%
ของใช้ในบ้าน	72%	12%	15%
เครื่องใช้ไฟฟ้า	42%	18%	41%

ประสบการณ์ที่ชื่นชอบจากร้านค้า

- 87% ชิมอาหารและเครื่องดื่ม
- 80% บริการความงาม
- 59% คลาสทำอาหาร

นักช้อปปิ้งต้องการประสบการณ์ใหม่ๆ จากการช้อปปิ้งแค่ไหน

- 57% ต้องการมากๆ
- 37% ค่อนข้างต้องการ
- 6% ไม่สนใจ

พร้อมแค่ไหนกับประสบการณ์การช้อปปิ้งเหล่านี้?

การช้อปปิ้งผ่านสมาร์ทโฟนเป็นช่องทางที่ดีที่สุด

- 34% สิ่งที่จะเกิดขึ้นในอีก 2 ปี
- 11% สิ่งที่อยากเห็น

ส่งของได้ภายในวันเดียว

- 62% สิ่งที่จะเกิดขึ้นในอีก 2 ปี
- 53% สิ่งที่อยากเห็น

ช้อปปิ้งออนไลน์บ่อยแค่ไหน

สมาร์ทโฟน

- 35% เป็นประจำ
- 34% บ่อยๆ

คอมพิวเตอร์

- 28% เป็นประจำ
- 34% บ่อยๆ

ที่มา : www.adweek.com

Text : Kritsana S. / Photo : Vipa Vadi

POWERNAP LOUNGE

ธุรกิจใหม่สำหรับสาวชอบงีบ

คนยุคนี้นอนน้อยทั้งด้วยใช้เวลาไปกับโซเชียลมีเดีย และทำงานเยอะ ทำให้รู้สึกง่วงระหว่างวัน และเลือกแก้ปัญหาด้วยการดื่มกาแฟเพื่อให้ตาสว่าง ซึ่งหากดื่มเยอะมีผลให้ใจสั่น และถ้านอนน้อยติดต่อกันเป็นเวลานานอาจทำให้เกิดโรคต่างๆ เช่น โรคหัวใจ โรคมะเร็ง โรคเบาหวาน และโรคความดันโลหิตสูง เป็นต้น

หลังจากตระหนักว่าพฤติกรรมนอนน้อยส่งผลเสียต่อสุขภาพอย่างไร **ปรียนันท์ อารีวิจิตร** จึงหยิบประสบการณ์การใช้บริการ Relax Station Room ห้องพักผ่อนตามศูนย์สปาต่าง ๆ ในต่างประเทศที่สร้างบรรยากาศให้เอื้อต่อการพักผ่อนมาประยุกต์ใช้กับ Powernap Lounge ธุรกิจห้องงีบหลับแห่งแรกและแห่งเดียวในไทย โดยมั่นใจว่าจะตอบโจทย์คนรุ่นใหม่ที่อยากแก้ปัญหาความง่วงระหว่างวันด้วยการดื่มกาแฟวันละหลายแก้วมาเป็นงีบหลับแบบสบาย ๆ แทน

ห้อง Nap Room ของ Powernap Lounge ได้รับการออกแบบให้มอบประสบการณ์ที่หลับเร็ว ไม่ว่าจะเป็นอุณหภูมิที่เย็นกำลังดี เพลงชวนเคลิ้มหลับ และความมืดภายในห้อง มีเปลผ้ารูปทรงรังนกให้บริการสำหรับคนนอนหลับยาก รูปแบบการนอนจะเป็นแบบกึ่งนั่งกึ่งนอน มีแรงแกว่งนิด ๆ ทำให้รู้สึกง่วงเร็วขึ้น และเก้าอี้นวดที่ปรับให้อยู่ในท่านอนแบบ Zero Gravity Position ช่วยกระจายแรงโน้มถ่วงไปทุกอวัยวะเท่า ๆ กัน ทำให้อาการปวดหลังและเส้นเลือดขอดลดลง

"ห้อง Nap Room ให้บริการแบบ 30 นาที 60 นาที และ 90 นาที เวลาที่แนะนำลูกค้า คือ 30 นาที เพราะจากผลการศึกษาระบุว่าการงีบหลับที่มีประสิทธิภาพไม่ควรเกิน 30 นาที เนื่องจากคลื่นสมองอยู่ในขั้นหลับตื้น หลังจากตื่นจะรู้สึกตื่นตัวไปอีก 2-3 ชั่วโมง ถ้า 60 นาทีตื่นมาจะรู้สึกงัวเงียนิดหน่อย แต่ถ้า 90 นาทีจะตื่นแบบสดชื่น เพราะครบวงจรการนอน"

นอกจากบริการห้องงีบหลับ ที่นี่มีบริการห้องอาบน้ำที่มีอุปกรณ์อาบน้ำ เช่น ผ้าเช็ดตัว สบู่ ยาสีฟัน แปรงสีฟัน และของใช้ เช่น โลชั่น สเปรย์ฉีดตัว เครื่องหนีบผม ไดร์เป่าผม และอื่น ๆ ครบครัน เป็นบริการที่เปิดมาเพื่อคุณผู้หญิงที่มีธุระสำคัญหลังเลิกงาน เช่น งานแต่งงานช่วงเย็น หรือปาร์ตี้ช่วงค่ำ แต่ไม่อยากเดินทางกลับบ้านเพื่ออาบน้ำแต่งตัวแล้วเดินทางกลับมายังสถานที่จัดงาน เพราะทำให้เสียเวลาอย่างมากและรู้สึกเหนื่อยล้ากับภาวะรถติดในเมืองกรุง นอกจากนี้ ยังมีบริการรับฝากของ เช่น กระเป๋าสัมภาระ หรือชุดออกงาน สาว ๆ จึงไม่ต้องหิ้วไปออฟฟิศให้เมื่อยมือ

"เมื่อตื่นจากการงีบหลับหรืออาบน้ำแต่งตัวเสร็จแล้วยังไม่รีบไปไหนสามารถใช้บริการ Co-Working Space รวมถึงสั่งอาหารเครื่องดื่ม และขนมของทางร้านได้ สงวนสิทธิ์เฉพาะผู้ใช้บริการของ Powernap Lounge เหตุผลเพราะ 1.ข้อจำกัดของพื้นที่ที่ค่อนข้างเล็ก 2.ต้องการให้ที่นี่เงียบสงบ เหมาะแก่การพักผ่อน และแม้จะเป็นการซื้อเครื่องดื่มแบบ Take Away เราก็ไม่ได้ขาย เพราะไม่อยากให้รู้สึกถึงความไม่เท่าเทียมว่า ทำไมซื้อเครื่องดื่มแล้วจึงนั่งดื่มที่ร้านไม่ได้"

หลังจากเปิดบริการ 3 เดือน ปรียนันท์ยอมรับว่า ลูกค้าส่วนใหญ่ยังเป็นชาวต่างชาติ ซึ่งรับรู้และเข้าใจธุรกิจประเภทนี้เป็นอย่างดี ส่วนไทยก็เริ่มมีเข้ามาใช้บริการโดยส่วนใหญ่เป็นสาวออฟฟิศที่ทำงานในย่านอโศก โดยเจ้าตัวหวังว่าเมื่อคนไทยเริ่มรู้จักมากขึ้น จะทำให้มีคนไทยเข้ามาใช้บริการเพิ่มมากขึ้นเรื่อย ๆ และทำให้ธุรกิจเติบโตต่อไปได้

"ทุกบริการที่กล่าวมาโดยเฉพาะห้องงีบหลับและห้องอาบน้ำค่อนข้างใหม่มากในเมืองไทย ช่วงนี้จึงต้องขยันสร้างการรับรู้ เราเปิดตัวทีละบริการเพราะอยากให้ทุกคนทำความเข้าใจในบริการนั้น ๆ เสียก่อน หากเปิดตัวทุกบริการในคราวเดียวจะทำให้หลุดโฟกัสได้ เพราะไม่รู้ว่าต้องโฟกัสที่บริการไหนก่อน อีกทั้งยังลำบากต่อการสร้างความเข้าใจ" S

ชั้น B1 อาคารอินเตอร์เชน 21 เปิดบริการทุกวัน 07.00-24.00 น.
powernaplounge 0-2010-9292, 09-8826-1248 www.powernapthai.com

จะช่วยเจอ FACEBOOK PAGE ง่ายขึ้นได้อย่างไร

Text : Kritsana S.

กลยุทธ์ทางการตลาดอย่าง SEO ในเวลานี้ไม่ได้เหมาะแค่ใช้กับเว็บไซต์เพื่อให้ติดหน้าแรกของเว็บไซต์ Searching Engine เท่านั้น เพราะโซเชียลมีเดียฮิตอย่างเฟซบุ๊กก็สามารถนำกลยุทธ์นี้มาใช้กับเพจธุรกิจได้ ซึ่งประโยชน์สำคัญของการทำ SEO กับเพจธุรกิจบนเฟซบุ๊กคือ ช่วยให้เพจถูกเห็นมากขึ้น และนำไปสู่การมีส่วนร่วม ไม่ว่าจะเป็นการไลค์ คอมเมนต์ หรือแชร์ ทำให้เพจมีอัตราการคลิกและอัตราการมองเห็นเพิ่มสูงขึ้น และถ้าโพสต์ถูกแชร์เป็นจำนวนมากยังมีผลให้ติดอันดับต้นๆ ของการค้นหาในเว็บไซต์ Searching Engine ด้วย

นอกจากนี้ ช่วยแก้ปัญหาโพสต์ของแบรนด์ไม่แสดงบนหน้าฟีด อันเนื่องมาจากการปรับปรุงครั้งใหญ่ของเฟซบุ๊กที่ลดการมองเห็นโพสต์ของแบรนด์ลง แต่เพิ่มการมองเห็นโพสต์ของเพื่อนและคนในครอบครัว

วิธีการทำ SEO กับเพจธุรกิจบนเฟซบุ๊ก ทำได้ดังนี้

ตั้งชื่อ URL ให้เหมือนชื่อเพจ

วิธีนี้จะเพิ่มประสิทธิภาพการค้นหาในเว็บไซต์ Searching Engine ได้ ถ้าใช้ Keyword สำคัญในชื่อ เช่น Travel, Agency, Hotels และ Flights เป็นต้น และถ้าตั้งด้วยคำที่ง่ายต่อการอ่าน การเขียน และการจำจะช่วยเพิ่มการรับรู้แบรนด์ เพราะผู้คนจดจำแบรนด์ได้ง่าย อย่างไรก็ดี ต้องเลือกประเภทของเพจให้เหมาะสมกับธุรกิจที่ทำด้วย เพื่อความง่ายต่อการค้นหา

Must Know ชื่อ URL ที่ตั้งจะได้รับการอนุมัติต่อเมื่อไม่มีช่องว่างหรือขีดล่างในชื่อ ความยาวของชื่อไม่เกิน 50 ตัวอักษร และชื่อไม่เปลี่ยนความหมายเมื่อพิมพ์ด้วยตัวอักษรพิมพ์ใหญ่หรือพิมพ์เล็ก

ให้ความสำคัญกับการเขียนบรรยายเพจในช่อง About

เพราะทำให้ผู้คนรู้จักตัวตนของแบรนด์มากขึ้น ซึ่งเคล็ดลับการใช้กลยุทธ์ SEO กับช่อง About คือ เขียนคำอธิบายตัวตนแบรนด์โดยใช้ Keyword อย่างน้อย 1-2 คำที่เกี่ยวข้องกับแบรนด์มากที่สุดและมีจำนวนการค้นหามากที่สุด

Must Know ควรเขียนให้อ่านง่าย มีความเป็นธรรมชาติ ไม่ปรุงแต่งคำมากจนเกินไป รวมถึงหลีกเลี่ยงคำที่เข้าใจยาก และเพื่อให้เพจค้นเจอง่ายยิ่งขึ้น แนะนำให้ใช้ Keyword ในส่วนต่างๆ ของเพจด้วย เช่น Page Title และใช้ Keyword นั้นซ้ำๆ

เขียนข้อมูลธุรกิจให้ครบ

ในหน้าหลักของเพจต้องเขียนข้อมูลต่อไปนี้ให้ครบ ที่ตั้ง เวลาทำการ และข้อมูลสำหรับติดต่อ วิธีนี้ช่วยให้ผู้ที่มีโอกาสก้าวมาเป็นลูกค้ารู้ว่าจะติดต่อแบรนด์ผ่านช่องทางไหน และรู้ว่าต้องเดินทางไปที่ไหนหากเกิดปัญหากับสินค้าหรือบริการ อีกทั้งการระบุสถานที่ยังเป็นการยืนยันการมีตัวตนจริง ทำให้แบรนด์มีความน่าเชื่อถือ ไม่เพียงเท่านี้ ยังช่วยให้คนที่อาศัยในท้องถิ่นค้นเจอเพจของแบรนด์ในฟีเจอร์การค้นหาในท้องถิ่นของเฟซบุ๊ก ทำให้แบรนด์มีลูกค้าท้องถิ่นเพิ่มขึ้น

ใช้ Keyword ในโพสต์

นอกจากช่วยเพิ่มอัตราการมองเห็นโพสต์แล้ว ยังช่วยให้ค้นเจอโพสต์เร็วขึ้น สิ่งที่อยากแนะนำคือ เขียนโพสต์ให้น่าสนใจ ใช้ Keyword ที่ถูกต้องและเหมาะสมกับเนื้อหาของโพสต์ พร้อมด้วยโพสต์สม่ำเสมอ โดยใน 1 วันควรโพสต์ 1-2 โพสต์ ทั้งนี้โพสต์ที่มีคุณภาพและมีความยาว 1,500 ตัวอักษรขึ้นไปมักติดอันดับการค้นหามากกว่าโพสต์สั้นๆ และมีอัตราการเข้าชมสูงกว่าด้วย

Must Know จากการศึกษาของ Cisco ผู้นำด้านไอทีและระบบเครือข่ายทั่วโลก ระบุ ในปี พ.ศ.2564 ผู้ใช้อินเทอร์เน็ตกว่า 82 เปอร์เซ็นต์ดูวิดีโอมากกว่าคอนเทนต์อื่น นั่นหมายความว่า วิดีโอจะมาแรงกว่าทุกคอนเทนต์ ดังนั้น ผู้ประกอบการจึงควรเริ่มใช้กลยุทธ์ SEO ในวิดีโอเสียตั้งแต่วันนี้ ซึ่งวิดีโอที่ได้รับความนิยมสูงสุดได้แก่ วิดีโอสาธิตการใช้สินค้า บล็อกวิดีโอ และวิดีโอถ่ายทอดสด เช่น งานสัมมนา และการสัมภาษณ์บุคคลต่างๆ

เปิดให้เขียนรีวิวและให้คะแนนแบรนด์

แม้จะมีตัวเลือกซ่อนรีวิวและคะแนนเพจ แต่ไม่อยากให้ใช้ เพราะรีวิวมีผลต่อการทำการตลาดออนไลน์ การทำการตลาดในท้องถิ่น และการทำ SEO เนื่องจากทำให้รู้ว่าสิ่งที่แบรนด์กำลังทำได้การตอบรับดีหรือไม่ ควรเปลี่ยนวิธีทำการตลาดใหม่หรือยังคงใช้วิธีการเดิมได้ และว่าที่ลูกค้าสามารถค้นเจอเพจของแบรนด์ได้จากการค้นหาด้วย Keyword ที่ลูกค้าคนอื่นๆ เขียนไว้ในรีวิว

ใช้ Hashtag ร่วมด้วย

เพราะ Hashtag เป็นตัวช่วยสำคัญที่ทำให้มองเห็นเพจมากขึ้น ซึ่งใน 1 โพสต์หากใช้ Hashtag 1 คำจะเพิ่มยอด Engagement ได้มากถึง 1,800 ครั้ง ใช้ Hashtag 3 คำเพิ่มยอด Engagement ได้ประมาณ 1,200 ครั้ง แต่ถ้าใช้ Hashtag 9 คำ ยอด Engagement จะไม่ถึง 200 ครั้ง

เครื่องมือช่วยทำ SEO ใน Facebook Page

BUZZSUMO

เว็บไซต์ที่ผู้ประกอบการห้ามมองข้าม เพราะมีฟีเจอร์ที่เอื้อประโยชน์ต่อการทำ SEO บนเพจธุรกิจ อย่างฟีเจอร์ค้นหา Keyword ฮิตบนเฟซบุ๊ก ทำให้รู้ว่าต้องใช้ Keyword ไหนจึงจะสามารถดึงให้คนเข้าถึงเพจได้ และยังมีฟีเจอร์รายงานว่าเนื้อหาประเภทไหนถูกแชร์มากที่สุด และแชร์ผ่านโซเชียลมีเดียใด

FACEBOOK INSIGHTS

ทำให้รู้ว่าในแต่ละวันมีคนเข้าเยี่ยมชมเพจเท่าไหร่ มีส่วนร่วมอย่างไรบ้าง และโพสต์ใดได้รับความนิยมสูงสุด ซึ่งผู้ประกอบการอาจนำ Keyword ที่ใช้ในโพสต์นั้นมาใช้กับโพสต์อื่นๆ เพื่อให้ได้รับความนิยมเหมือนกัน

Text : เจษฎา ปุรินทวรกุล

เคล็ดลับประหยัดเงิน ของ SME อย่างสร้างสรรค์

ในฐานะที่เราเป็นผู้ประกอบการ โดยเฉพาะสำหรับธุรกิจขนาดเล็ก เราจำเป็นต้องมีแนวคิดด้านการอดออม และรู้จักประหยัดเข้าไว้เพราะการขาดเงินทุนหมุนเวียน และใช้เงินโดยไม่คิด ล้วนเป็นสาเหตุหลักที่ทำให้ธุรกิจล้มเหลว

การเรียนรู้ที่จะประหยัดเงินจึงเป็นเรื่องที่มีความสำคัญเป็นอย่างมาก และนี่คือ 6 วิธีที่จะช่วยให้เราประหยัดเงินให้กับการทำธุรกิจได้ไม่ยาก

• การตลาดท้องถิ่น

การทำการตลาดสำหรับธุรกิจขนาดเล็กต้องถือว่ามีค่าใช้จ่ายที่สูงมาก ๆ ดังนั้น ในช่วงเริ่มต้น สิ่งที่ผู้ประกอบการควรทำคือ มองเรื่องการโฆษณาร่วมกับธุรกิจอื่น ๆ ในท้องถิ่นซึ่งมีราคาถูกกว่า เช่น หนังสือพิมพ์ในมหาวิทยาลัย ป้ายโฆษณา โบรชัวร์ตามร้านค้าที่เป็นกลุ่มเป้าหมาย เพื่อสร้างการรับรู้ในราคาย่อมเยาเสียก่อน เมื่อได้รับการยอมรับในระดับท้องถิ่นแล้ว จึงก้าวไปในระดับจังหวัดและระดับประเทศต่อไป

• ใช้เว็บไซต์สำเร็จรูป

หากเรากำลังคิดที่จะสร้างเว็บไซต์ หรือร้านค้าออนไลน์ ในยุคนี้ความสะดวกสบายและความคุ้มค่าคุ้มทุนจะอยู่ที่เว็บไซต์สำเร็จรูป อย่าง Squarespace หรือ Shopify ซึ่งได้รับความนิยมในต่างประเทศเป็นอย่างมาก โดยบางเว็บไซต์สามารถใช้งานได้ง่ายและไม่เสียค่าใช้จ่ายอีกด้วย

• หลีกเลี่ยงการเปิดออฟฟิศ

ต้องขอบคุณเทคโนโลยี ที่ช่วยให้เราสามารถทำงานและสั่งงานผ่านทางไกลได้โดยไม่ต้องใช้ออฟฟิศ ให้เปลืองเงินแต่อย่างใด เพราะการเซ็นสัญญาเช่าพื้นที่สำนักงาน ค่ามัดจำล่วงหน้า ค่าวัสดุอุปกรณ์ ค่าตกแต่ง และอีกสารพัดค่าใช้จ่ายที่จะจมลงไปก่อนธุรกิจจะเริ่มต้น ดังนั้น ถ้าเราสามารถทำธุรกิจได้โดยไม่ต้องใช้ออฟฟิศจะเป็นเรื่องที่ดีมาก ๆ

• เลือกใช้อุปกรณ์มือสอง

หากว่าเราจำเป็นต้องมีออฟฟิศจริง ๆ พยายามมองหาอุปกรณ์สำนักงานมือสอง หากสินค้าเหล่านั้นยังมีสภาพใหม่หรืออยู่ในสภาพดี ลองคิดภาพตามนี้ดูระหว่างอุปกรณ์ใหม่ทั้งออฟฟิศ พร้อมเงินติดลบหรือเหลือติดบัญชีอันน้อยนิดกับอุปกรณ์ที่สามารถทำให้ออฟฟิศทำงานได้ครบวัตถุประสงค์ พร้อมเงินติดบัญชีที่สามารถหมุนเวียนธุรกิจได้ 3-6 เดือน เราจะเลือกแบบไหน

• จ้างฟรีแลนซ์

การจ้างพนักงานหนึ่งคนใช้เงินสูงมาก กว่าจะสอนงานจนเป็นงาน สร้างแรงจูงใจ ทำให้กระตือรือร้น ไหนจะเรื่องความซื่อสัตย์อีก ดังนั้น จนกว่าธุรกิจของเราจะมีการเงินที่มั่นคงและแข็งแรง การจ้างฟรีแลนซ์นับเป็นตัวเลือกที่ดี

• มองหาการแลกเปลี่ยน

การแลกเปลี่ยนสินค้าและบริการระหว่างผู้ที่ดำเนินธุรกิจด้วยกันจะช่วยลดการจ่ายเงินสดได้เป็นอย่างดี เช่น เราทำธุรกิจให้คำปรึกษาด้านการเงินและการทำบัญชี และกำลังต้องการนักออกแบบโลโก้ให้กับแบรนด์ เราก็มองหาบริษัทออกแบบที่เพิ่งเริ่มต้นธุรกิจ เพื่อแลกเปลี่ยนระหว่างการออกแบบและการสอนการทำบัญชี เป็นต้น S

5 วิธีช่วยประมาณการการเงิน อย่างมีประสิทธิภาพ

Text : วันวิสา งามแสงชัยกิจ

เมื่อเรื่องเงินเป็นปัจจัยสำคัญในการทำธุรกิจที่ต้องอาศัยการคาดการณ์อย่างแม่นยำ เพื่อจะช่วยให้การวางแผนกลยุทธ์ระยะยาวเป็นเรื่องที่ง่ายขึ้น การมองสถานการณ์ทางการเงินให้ขาดทั้งในปัจจุบันและอนาคตด้วยการจำเป็น และต่อไปนี้คือเคล็ดลับที่จะช่วยให้ประมาณการการเงินไม่ใช่เรื่องยากอีกต่อไป

1 คาดการณ์ให้หลากหลาย

การประมาณการเรื่องของการเงินไม่ควรยึดติดอยู่ที่การมองในมุมบวกเท่านั้น และเพื่อที่จะรับมือต่อความเสี่ยงต่าง ๆ ผู้ประกอบการจึงควรทำการคาดการณ์หรือวางแผนไว้อย่างน้อย 2 สถานการณ์คือ ในแง่ดีและในแง่ที่ต้องระมัดระวัง ซึ่งจะช่วยได้มากในกรณีที่เกิดความไม่แน่นอนที่อาจส่งผลกระทบต่อธุรกิจได้

2 เริ่มต้นจากค่าใช้จ่าย

โดยทั่วไปการคาดการณ์เรื่องของค่าใช้จ่ายจะง่ายกว่าเรื่องของรายได้ ดังนั้น จึงควรเริ่มต้นสร้างโมเดลประมาณการเรื่องการเงินจากการสรุปค่าใช้จ่ายที่คงที่ เช่น ค่าเช่า ค่าสาธารณูปโภค ฯลฯ จากนั้นลองนึกถึงค่าใช้จ่ายที่อาจผันผวนโดยตรงกับรายได้ เช่น ถ้ารายได้โต 5 เปอร์เซ็นต์ก็อาจคาดได้ว่าต้นทุนขายจะเพิ่มขึ้นประมาณ 5 เปอร์เซ็นต์เช่นกัน สุดท้ายให้ประมาณการค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ซึ่งสามารถควบคุมได้มากที่สุด รวมถึงมีการระบุว่าหากธุรกิจฝืดเคืองค่าใช้จ่ายตัวไหนจะต้องถูกตัด หรือหากไปได้ดีกว่าที่คิดจะนำเงินไปลงทุนในด้านใดต่อไป

3 ระบุสถานการณ์ให้ชัดเจน

ระบุสถานการณ์และทำการลิสต์เรื่องนั้น ๆ ออกมาให้ชัดเจน เช่น ตลาดจะมีการขยายหรือหดตัวมากน้อยแค่ไหน การเปลี่ยนแปลงของจำนวนคู่แข่งและความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีที่จะส่งผลกระทบต่อตัวธุรกิจ เป็นต้น

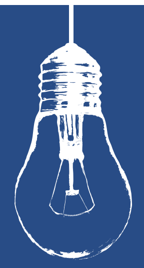
4 วางขั้นตอนการขายทุกสเตป

การประมาณการรายได้ควรพิจารณาจากทุกช่องทางของการขายทั้งหมด มีการคาดการณ์ในแต่ละขั้นตอน เช่น ร้านขายสัตว์เลี้ยงควรมีการระบุตลาดทั้งหมดที่สามารถทำได้ มีกี่เปอร์เซ็นต์ที่เจ้าของสัตว์เลี้ยงจะมาใช้บริการที่ร้าน รวมถึงประเมินว่าคนที่มาซื้อจะมีการใช้จ่ายโดยเฉลี่ยเท่าไหร่ เป็นต้น

5 มีการประมาณการอยู่เสมอ

การคาดการณ์ทางการเงินที่ดีไม่ควรทำเพียงครั้งเดียวแล้วปล่อยทิ้งไว้ข้ามปี ดังนั้น เพื่อให้ได้ความถูกต้องมากที่สุดผู้ประกอบการจึงควรทำการประเมินอย่างสม่ำเสมอว่าผลการดำเนินงานจริงนั้นใกล้เคียงกับสิ่งที่ได้คาดการณ์ไว้มากน้อยแค่ไหน รวมถึงควรมีการปรับตัวให้สอดคล้องกับข้อมูลใหม่ ๆ ที่ได้รับ เพราะยิ่งมีการอัพเดตมากเท่าไรยิ่งดีต่อการวางแผนกลยุทธ์มากเท่านั้น อีกทั้งยังช่วยให้เกิดการตัดสินใจทางธุรกิจมีประสิทธิภาพมากขึ้น

Text : กองบรรณาธิการ



CREATIVE MARKETING

ตอบโจทย์การตลาดยุค 4.0

ดูเหมือนว่าการทำการตลาดในยุค 4.0 จะฉีกกฎตำราการตลาดแบบเดิมๆ ทิ้ง การตลาดยุคนี้ต้องเร็ว แรง และที่สำคัญเงินทุนอาจไม่ใช่ปัจจัยหลักที่ทำให้การตลาดเปรี้ยง ไอเดียที่จะสร้างการตลาดที่แปลกแหวกแนวต่างหากที่จะทำให้แบรนด์กลายเป็นที่จดจำ

โดยเฉพาะในยุคที่สมาร์ทโฟนกลายเป็นปัจจัยที่ 5 ในการดำรงชีวิต การสร้างปรากฏการณ์ให้เกิดการไลค์การแชร์เป็นไวรัลที่แพร่กระจายไปอย่างรวดเร็ว ซึ่งไม่เพียงแต่จะช่วยในการขายเท่านั้น ไวรัลเหล่านี้ไม่ว่าจะเป็นรูปของคลิปวิดีโอ การเล่าเรื่องผ่านตัวหนังสือ หรือแม้แต่แฮชแท็กดี ๆ ฯลฯ ยังกลายเป็นเครื่องมือในการสร้างแบรนด์ให้เกิดการจดจำ ดังนั้น จะเห็นได้ว่าหลาย ๆ แบรนด์พยายามจะหันมาทำการตลาดออนไลน์เพื่อสร้างไวรัล หวังให้เกิดการแชร์ต่อไปในวงกว้าง และจะทำให้แบรนด์เป็นที่รู้จักในชั่วข้ามคืน

ทั้งนี้ ข้อดีของการใช้กลยุทธ์การทำการตลาดเป็นไวรัล **วีรพล สวรรค์พิทักษ์** CMO บริษัท ลาเนเจอร์ จำกัด และ Digital Marketing Manager บริษัท อีมิเน้นท์แอร์ (ประเทศไทย) อธิบายว่า

- มีความเร็ว ไม่ว่าจะทำการตลาดออนไลน์ด้วยความตั้งใจหรือไม่ตั้งใจก็ตาม แต่ต้องยอมรับว่าโซเชียลมีเดียทำให้เข้าถึงคนได้อย่างเร็ว
- มีความ Mass เข้าถึงคนหมู่มาก เพราะทำให้เกิดความอยากรู้อยากเห็นแชร์บอกต่อกันไปเรื่อย ๆ
- เกิด Brand Awareness เพราะสิ่งที่เกิดขึ้นจะไปพร้อมกับชื่อแบรนด์ ฉะนั้นสินค้าหรือบริการได้ Brand Awareness อย่างแน่นอน
- ใช้ต้นทุนต่ำ บางโพสต์ที่โดนใจคนอ่านคนดูจะถูกเอาไปแชร์ต่อ ๆ กันเองมากมายโดยไม่ต้องทำอะไรเลย
- มีความน่าเชื่อถือ การถูกแชร์ ถูกบอกต่อโดยคนทั่วไปหลายครั้งจะดูน่าเชื่อถือกว่าการที่แบรนด์ออกมาบอกเอง เพราะว่าลูกค้าในปัจจุบัน

7 เทคนิคทำการตลาดไวรัลอย่างไรให้ปัง

วีรพล สวรรค์พิทักษ์ ให้คำแนะนำการทำไวรัลมาร์เก็ตติ้งให้ประสบความสำเร็จเอาไว้ว่า

เลือกเครื่องมือ
ที่จะทำไวรัล ซึ่งมีหลายแบบ ไม่จำเป็นต้องเป็นคลิปวิดีโออย่างเดียว อาจเป็นเรื่องราวบางเรื่องที่เล่าผ่านตัวหนังสือ หรืออาจจะครีเอตแฮชแท็กบางตัวก็กลายเป็นไวรัลได้ หรือถ้ามีเงินก็อาจจะทำโฆษณาที่เป็นไวรัล

เลือกกลุ่มเป้าหมาย
ว่าจะทำไวรัลไปที่กลุ่มไหน เช่น เป็นกลุ่มที่มีอิทธิพลทางความคิด

ต้องเป็น Emotional Oriented
ไม่ว่าจะเป็นไวรัลรูปแบบใด ต้องเน้นอารมณ์ความรู้สึก ไม่ว่าจะเป็นอารมณ์เศร้า สนุกสนาน บ่นด่า โกรธ สำหรับคนไทยอารมณ์ตลกขบขันมักจะใช้ในการทำไวรัลได้ดี

พยายามสร้าง Wow Factor
คือ คนที่ดูคลิป หรืออ่านเรื่องแล้วรู้สึกว่ามันว้าว เป็นอะไรที่แปลกใหม่ ไม่เหมือนใคร ไม่ซ้ำเดิม

ต้องมี Activate Your Brand in Your Content
เพราะสุดท้ายแล้วไวรัลคลิปที่ดีจริงๆ ต้องตอบโจทย์ได้ คือต้องมีแบรนด์เข้าอยู่ในนั้นด้วย ไม่ใช่ทำแล้วไม่รู้ว่าแบรนด์อะไรทำ

ต้องมี Call-to-Action
อยากให้คนที่ดูคลิปเสร็จแล้วทำอะไร อยากให้แชร์ต่อ หรืออยากให้มาลองชิมอาหาร

Monitor and Respond
ต้องระมัดระวังในการตรวจสอบเขาแชร์กันไปถึงไหน แชร์ไปในแง่บวกหรือแง่ลบ ถ้ามีใครเข้ามาคอมเมนต์ด้านลบจะรับมืออย่างไร

เชื่อข้อมูลในโซเชียลฯ มากกว่าข้อมูลที่สื่อสารจากแบรนด์โดยตรง

แน่นอนว่า กลยุทธ์การตลาดเช่นนี้เหมาะกับผู้ประกอบการตัวเล็กๆ ที่มีทุนในการทำการตลาดน้อย แต่ถ้ามีความคิดสร้างสรรค์เจ๋งๆ ก็เป็นโอกาสที่ดีที่จะสร้างแบรนด์บนโลกออนไลน์

สุรศักดิ์ เหลืองอุษากุล ผู้เชี่ยวชาญด้านดิจิทัลมาร์เก็ตติ้ง ฉายภาพให้เห็นถึงการทำการตลาดออนไลน์ในยุคนี้ว่าต้องคิด และทำให้แตกต่างจึงจะทำให้เกิดผลในวงกว้างได้

"คุณต้องหาทางที่ตัวเองจะแตกต่างจากคนอื่น เพราะถ้าเหมือนคนอื่น มันก็จะไปจมอยู่ในโลกที่ใครๆ ก็ทำเหมือนกัน ใครๆ ก็ขายเสื้อผ้าเหมือนกัน ฉะนั้นเราเองก็ต้องมาคิดว่า ถ้าอยากขายเสื้อผ้าที่ไม่เหมือนกันก็ต้องเริ่มที่ดีไซน์ที่แตกต่าง นอกจากดีไซน์ที่มันแตกต่างแล้วก็ต้องคิดถึงวิธีการขายที่แตกต่างด้วย จึงจะทำให้คนรู้จัก คือถ้าผู้ประกอบการอยากดังแบบไม่ฉาบฉวยก็ต้องคิดถึงสินค้า หรือรูปแบบของสินค้า รูปแบบการเล่าเรื่องที่น่าสนใจ คาดหวังการให้สิ่งที่มีประโยชน์กับผู้บริโภคด้วย แล้วเขาจะอยากซื้อสินค้านั้น"

ไวรัลไม่พอต้องหากลยุทธ์เสริม

แม้กลยุทธ์การทำการตลาดแบบไวรัลจะเหมือนไฟลามทุ่งที่ทำให้แบรนด์เป็นที่รู้จักอย่างรวดเร็ว แต่ต้องไม่ลืมว่าการตลาดแบบไวรัลมาเร็ว ไปเร็ว เป็นกิมมิกที่ทำให้เกิด Brand Awareness อย่างรวดเร็วเท่านั้น แต่ไม่สามารถใช้เป็นกลยุทธ์หลักของธุรกิจได้ ดังนั้นผู้ประกอบการจำเป็นต้องมีกลยุทธ์การตลาดอื่นๆ เสริมด้วย

"ข้อเสียของกลยุทธ์การตลาดไวรัลคือ ควบคุมไม่ได้ การแชร์มันคลิกได้แค่ปลายนิ้วถ้าไปทางดีก็ดี ไปทางลบมันก็จะแย่ แล้วก็วัดผลไม่ได้ด้วย แม้จะบอกกันว่าออนไลน์วัดผลได้ แต่จริงๆ คุณไม่มีทางรู้หรอกว่ามันไปถึงไหน วัดได้แค่บางแพลตฟอร์มเท่านั้น นอกจากนี้ยังเป็นช่วงเวลาสั้นๆ เพราะว่าสักพักจะมีไวรัลตัวอื่นมากลบแล้ว แล้วไวรัลตัวเดิมก็จะหายไปเลย ดังนั้น คนจะลืมเร็วอะไรก็ตามที่เป็นกระแสมาวูบมันจะลืมเร็วไม่เหมือนการสร้างแบรนด์โดยปกติ ที่จะมีกระบวนการของมันแล้วคนจะจำได้ ฝังลงไปในความคิด" วีรพลกล่าวเช่นนั้น

ดังนั้น สุดท้ายแล้วไม่ว่าจะทำการตลาดออนไลน์จึงต้องทำอะไรใหม่เรื่อยๆ ไม่หยุด และต้องมีกลยุทธ์เสริมเข้ามาประกอบด้วย และหากครั้งแรกทำการตลาดออนไลน์เอาไว้ดีแค่ไหน ก็จะเป็นเพียงพื้นฐานของครั้งต่อไปว่าต้องทำให้ดีกว่าเดิม เพราะถ้าทำได้แย่กว่าเดิมก็จะถือว่าไม่ผ่าน ถ้าทำได้เท่าเดิมก็ใกล้จะสอบตก

"ถ้าผู้ประกอบการจะคาดหวังว่าทำครั้งเดียวแล้วจะอยู่ได้ 10 ปี มันไม่มีแล้ว ทำครั้งเดียวอยู่ได้ 3 วันก็แฮปปี้แล้ว ดังนั้น ต้องคิดใหม่ไปเรื่อยๆ ว่าจะทำอะไรดี จุดสำคัญคือ ต้องไม่ยอมแพ้ถ้ามันล้มเหลว โพสต์ปุ๊บหาย เป็นเรื่องธรรมดา เชื่อว่าเจ๊น้ำไลฟ์แรกๆ ก็ไม่มีคนดูหรอก ฉะนั้นถ้าคิดแล้วไม่เวิร์กก็เปลี่ยน ทำแล้วไม่เวิร์กก็เปลี่ยน แล้วเดี๋ยวจะเจอเองว่าทำแล้วเวิร์กหน้าตาจะออกมาเป็นยังไงแบบไหน แล้วต่อไปถึงเวิร์กแล้วก็ต้องเปลี่ยนอีก ก็ต้องทำต่อให้ดีขึ้นไป ถ้าอยากทำธุรกิจให้ยั่งยืนคือต้องไม่หยุด" สุรศักดิ์กล่าว

การทำการตลาดในยุคนี้ไม่ว่าจะทำอะไรก็ตาม จึงต้องทำตลอดเวลาและต้องทำให้ดีขึ้นไปเรื่อยๆ ให้ได้ จึงจะทำให้แบรนด์เป็นที่จดจำและเข้าไปอยู่ในใจผู้บริโภคได้นานแสนนาน S

Do You Know Them?

ถ้าพูดถึงกรณีของการสร้างการตลาดที่แหวกแนว นี่คือ 3 ตัวอย่างที่น่าสนใจและประสบความสำเร็จในการทำ Creative Marketing

เจ๊น้ำรุ่งรัง แม่ค้าออนไลน์ผู้ฉีกทุกกฎเกณฑ์

วันนี้การไลฟ์ขายของเป็นเรื่องปกติ มีการไลฟ์ขายกันทุกวัน บางเพจไลฟ์ทุก 10 นาทีก็มี แต่จะไลฟ์ให้คนสนใจจดจำ ก็ต้องทำไม่เหมือนใคร

นาทีนี้ไม่มีใครไม่รู้จัก เจ๊น้ำ-ณัฐนัน ต้นศึกษา แม่ค้าขายออนไลน์ที่ไลฟ์สดตามสไตล์ตัวเอง มีวิธีเสนอขายสินค้าที่ไม่เหมือนใคร ด้วยการพูดจาที่ทำให้ทุกคนขบขันสนุกสนานประหนึ่งดูตลกคาเฟ่ แถมนึกอยากจะโหดกับลูกค้าก็โหด จนกลายเป็นแม่ค้าที่โด่งดังในโลกออนไลน์เพียงชั่วข้ามคืน มียอดคนติดตามพุ่งพรวดเกือบล้านคนในเวลาอันรวดเร็ว ขณะที่บางคลิปมียอดชมคลิปขายของกว่า 9 ล้านครั้ง

Surasak Says "โจทย์สำคัญคือ ถ้าเราขายของแบบคนอื่น ก็ต้องมีวิธีเล่าเรื่องไม่เหมือนเขาเท่านั้น จริตของเจ๊น้ำคือแกเป็นตัวเอง แกอยากด่าก็ด่าอยากพูดก็พูดโดยไม่ห่วงสวย ซึ่งไปโดนใจคนหมู่มากที่ชอบการพูดอะไรตรงๆ นี่ถือเป็นการสร้างความแตกต่าง การมีตัวตนที่แตกต่าง ทำแล้วมีคนมาเห็นหรือมีโอกาสที่โดดเด่นก็จะไปได้แรงและเร็ว"

สถานีมีหอย พ่อค้าแซ่บ!

ถ้าเป็นร้านอาหารธรรมดาๆ ไม่ว่าใครก็สามารถที่จะเปิดได้ทั้งนั้น เพียงแค่มีสูตรเด็ดๆ มีทำเลดีๆ และเงินทุน แต่ถ้าอยากเป็นร้านอาหารที่โกยทั้งเงิน และความปังๆ ก็ต้องมีอะไรที่โดดเด่นและพิเศษกว่าร้านทั่วไป อย่างเช่น ร้านสถานีมีหอย ณ ตลาดนัดหัวมุม เกษตร-นวมินทร์

ไฮไลต์ของร้านนี้ ไม่ได้อยู่ที่อาหารแต่อยู่ที่พ่อค้าแซ่บ เมื่อผู้ชายมาแต่งเป็นหญิงในชุดแปลกแบบไม่แคร์สายตาใคร แถมยังมีลีลาการเสิร์ฟที่เด็ดดวง เรียกเสียงฮาได้ตลอดเวลา เลยสร้างปรากฏการณ์แชะแล้วแชร์สนั่นในโลกโซเชียล ว่ากันว่าด้วยกระแสความฮือฮาดังกล่าวทำให้ร้านพ่อค้าแซ่บแห่งนี้มีรายได้เดือนละล้านทีเดียว นี่คืออิทธิฤทธิ์ของการคิดให้แปลกแล้วไปให้สุดจนเกิดเป็นไวรัล

Surasak Says "การทำธุรกิจถ้าเริ่มผิดแล้วจะลำบาก ให้คิดว่าจะขายอะไรที่คนอยากซื้อ ทำสิ่งที่อยากทำแล้วค่อยมาคิดต่อยอดจากตรงนั้นค่อยมาหาวิธีที่จะขาย จะมีพ่อค้าแซ่บได้ยังไง จะทำไม่เหมือนคนอื่นยังไง จะมีประโยชน์มั้ยกับลูกค้า"

หมอนเหี้ย หมอนคำด่าที่เดียวในสามโลก

ใครจะคิดว่าเพียงการประกาศการสร้างแบรนด์หมอนเหี้ย ซึ่งเป็นหมอนข้างยาวเมตรกว่า รูปร่างและลวดลายของตัวเงินตัวทองถูกสกรีนลงบนหมอนข้าง พร้อมสโลแกน เหี้ยแท้ๆ ไม่มีแย้ผสม ในเพจ here 666 จะก่อให้เกิดการแชร์และไลค์กันกระจาย ที่สำคัญจะขายดิบขายดีขึ้นมาได้

สิ่งที่ทำให้หมอนเหี้ยประสบความสำเร็จคือ ไอเดียธุรกิจที่สร้างความตื่นตาตื่นใจซึ่งเป็นอีกหนึ่งจุดแข็งในธุรกิจ มีการสื่อสารตรงกลุ่มเป้าหมาย และวิธีทำตลาดออนไลน์ให้ตรงใจลูกค้า จนทำให้หมอนเหี้ยเป็นอีกหนึ่งเพจสินค้าออนไลน์ที่ประสบความสำเร็จ มีการพูดถึงในออนไลน์กันมากมาย โดยย้อนไปเมื่อตอนเปิดเพจใหม่ๆ ใช้เวลา 9 เดือน มียอดคนติดตามเป็นแสน

Surasak Says "หมอนเหี้ยคือตัวอย่างของสินค้าที่หาสิ่งที่คนชอบเจอแล้วก็ทำอยู่บนนั้นหมดเลย ที่สำคัญคือ ทำให้มันเด่นขึ้นมาได้ แม้จะไม่โด่งดังมากมาย แต่มีคนซื้อสินค้าเขาเยอะมาก อย่าไปเล่นอะไรฉาบฉวย เราจะดังให้คนรู้จักทำไม ถ้าไม่ได้ทำให้เกิดยอดขาย แต่หมอนเหี้ยนี่คือตัวอย่างของการทำแล้วขายได้ด้วย สิ่งสำคัญคือ เราต้องเป็นคนที่ทำธุรกิจแล้วเป็นธุรกิจที่มีประโยชน์กับคนถ้าทำอย่างนี้ยังไงก็ไม่เจ๊ง"

GARDEN ME SUCCESS with TEAMWORK

ความสำเร็จของแบรนด์ออนไลน์ Garden Me ไม่ว่าจะเป็น เจลน้ำดอกไม้ หรือเจลลี่ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารลดน้ำหนักที่โด่งดัง มียอดขายถล่มทลายจนฉุดไม่อยู่ในเวลานี้ ล้วนมาจากวิสัยทัศน์ของ **ชนม์นิภา วิเศษสุรนันท์** หรือบอสจิ๊บ ไม่ว่าจะเป็นการสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ การทำการตลาดที่โดดเด่นจนทำให้เป็นที่จับตามอง และการบริหารจัดการทีมขาย โดยเฉพาะอย่างยิ่งตัวแทนจำหน่ายที่มีมากกว่า 40,000 รายที่เธอสามารถทำให้ทุกคนรวมพลังผลักดันให้ Garden Me เติบโตแบบก้าวกระโดดจนยากจะมีแบรนด์ใดทำได้... และนี่คือส่วนหนึ่งของเบื้องหลังความสำเร็จที่มาจากทีมที่ช่วยกันเวิร์กของ Garden Me

สิ่งสำคัญคือ ความสม่ำเสมอ การสร้างตัวตนของเรา ขึ้นมาให้คนรู้จัก

เบญจวรรณ ประชาทาน (ก้อย)

“ติดตามพี่จิ๊บมา 2 ปีแล้ว ที่บ้านทำอาชีพค้าขาย พอมาทำตรงนี้ก็เป็นอาชีพที่มีรายได้ดี ยิ่งถ้าเราตั้งใจก็จะขายได้ ดังนั้น มั่นใจว่าจะทำต่อไปเรื่อยๆ แน่นอน โดยในส่วนของการขายเราต้องมีความสม่ำเสมอในการโพสต์สินค้า รีวิวสินค้าโดยใช้ตัวเอง เรียกว่าขายเองใช้เองก็จะเป็นการสร้างความเชื่อมั่นกับคนซื้อ ถ้าลูกค้ามาซื้อเราจะถามรายละเอียดข้อมูลก่อนเลย เช่น แพ้อะไรมั้ย ไม่ใช่สักแต่ว่าจะขายลูกเดียว หลังจากลูกค้าซื้อไปก็จะติดตามผลหลังการขายด้วยว่าใช้แล้วเป็นยังไงบ้าง อันนี้คือเทคนิคการขายที่ใช้ ส่วนลูกทีมก็จะต้องสอนเทคนิคการขาย ขณะเดียวกันก็ต้องคอยกระตุ้นเติมไฟให้เขามีความสม่ำเสมอในการขาย ไม่ใช่ทำๆ หายๆ ไม่อย่างนั้นลูกค้าก็จะหายหมด”

กมลชนก คุมมินทร์ (ชมเดือน)

“ทำมานาน 6 ปีขายหลายอย่างหลายแบรนด์ แต่ที่ผ่านมาทำแล้วไม่ค่อยประสบความสำเร็จ เพราะเป็นที่ตัวเองคือทำแล้วก็หยุด พอหยุดมีคนมาทัก ก็เลยเริ่มกลับมาขายใหม่ พอขายไม่มีคนซื้อก็หยุดไปอีก ทีนี้พอมานั่งทบทวนก็ได้คิดใหม่ว่า จริงๆ แล้วเราควรต้องมีความอดทนมากกว่าเดิม ไม่ใช่ทำๆ หยุดๆ อย่างนี้ ก็เริ่มเอาสิ่งที่เราทำผิดพลาดมาปรับใหม่ ลูกค้าเริ่มกลับมา แล้วพอมาเริ่มทำแบรนด์ Garden Me ก็เลยจริงจังมากขึ้นอีก ซึ่งการที่เรามีฐานลูกค้าอยู่แล้ว ประกอบกับเป็นแบรนด์ที่มีความน่าเชื่อถือมีคนสนใจ ก็ทำให้ขายได้ แต่ตัวเราก็ต้องขวนขวยเข้าคอร์สเรียนต่างๆ ก็ทำให้เก่งขึ้น มีตัวแทนที่เข้ามาอยู่ด้วยเยอะมากขึ้นเรื่อยๆ อยากจะฝากว่าทำอาชีพนี้ไม่ใช่ว่าจะสบายต้องมีความอดทน ต้องขยันหาเทคนิคการขายใหม่ๆ ดูตัวอย่างจากคนที่ประสบความสำเร็จว่าเขาทำยังไง แล้วเอามาปรับใช้กับตัวเองบ้าง”

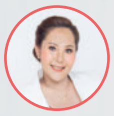
ทัชชกร โพธิ์อ่ำ (บีม)

“เป็นแม่ค้าออนไลน์ สิ่งสำคัญคือความสม่ำเสมอ การสร้างตัวตนของเราขึ้นมาให้คนรู้จัก เราทำงานแบบนี้ย่อมต้องมีอุปสรรค มีคู่แข่ง ต้องอาศัยความอดทนแล้วทำทุกวันให้เหมือนวันแรกที่เราเข้ามาขาย วันแรกที่เข้ามาขายรู้สึกดียังไง วันนี้ก็ต้องทำแบบเดิม การที่จะรักษาลูกค้าได้นั้นหัวใจคือ ทำสม่ำเสมอ ใส่ใจลูกค้าให้รู้สึกว่าแม่ค้าไม่ทิ้ง ขณะเดียวกันเราจะเน้นดูแลลูกทีมทั้งที่ระดับหัวๆ อยู่ใกล้เราและระดับล่างๆ ลงไป โดยการประชุมเพื่อรับฟังปัญหาในแต่ละอาทิตย์ ส่วนลูกทีมของระดับล่างก็มีการจัดเทรน ไลฟ์สด หาโค้ชมาสอนในกลุ่มปิด หรือแม้กระทั่งสอนเองเพื่อให้เขารู้เทคนิคการขาย การดึงดูดความสนใจ การรักษาลูกค้าให้อยู่กับเรานานๆ คนไหนมีปัญหาเราก็ต้องลงไปคุยเองเป็นรายบุคคล เพื่อช่วยแก้ปัญหาปรับการทำงานให้สามารถทำงานด้วยกันได้ต่อไป”

Special Interview

Text : กองบรรณาธิการ / Photo : ฝ่ายภาพ SME Startup

การที่จะสำเร็จได้ ก็ต้องต่อสู้ พัฒนาตนเอง ตลอดเวลา

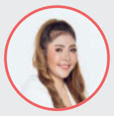


สิริลักษณ์ สินมะเริง (กิ๊ก)

"ทำมา 3 ปีแล้ว ตอนที่เริ่มทำเราแม่ลูกอ่อน ทำธุรกิจส่วนตัวมาเยอะแล้วไม่ประสบความสำเร็จ ทีนี้พอเรามีน้องก็ไม่มีรายได้ ส่วนแฟนรับราชการ ดังนั้น หลัก ๆ คือ เราต้องเป็นคนดูแลลูก ซึ่งแต่ก่อนมีรายได้พอมาเป็นแม่ลูกอ่อนไม่มีรายได้ เลยรู้สึกว่าอยากทำอะไรก็ได้ที่จะได้เงินอาทิตย์ละ 200 บาทก็ยังดี เลยมาทำกับพี่จิ๊บ ตอนแรกเลยก็ไม่ได้คิดว่าอาชีพนี้จะทำเงินได้อะไรมากมาย ที่อยากทำให้สำเร็จเพราะอยากลบคำสบประมาทแฟนเราที่มองว่ามันเป็นเงินที่อยู่กลางอากาศไม่สามารถคว้ามาได้ แม่ก็มองว่าคุ้มเหรอกับการวิ่งส่งของเอากำไรเล็ก ๆ น้อย ๆ แต่เราก็ทำจนปีที่แล้วสร้างบ้านขึ้นมาได้"

กรศศิร์ นรเนตร (ป้อม)

"เป็นลูกค้ามาก่อน มีปัญหาเกี่ยวกับผิวหน้า ช่วงนั้นออกจากงานไม่ได้ทำงานประจำเพราะว่ามีลูก เป็นแม่บ้านเต็มตัว มีปัญหาเรื่องผิว ต้องการฟื้นฟู ก็ใช้สินค้าของพี่จิ๊บเป็นตัวแรกที่ทำขึ้นมา แล้วก็เปลี่ยนจากผู้ซื้อมาเป็นผู้ขายเพราะหนึ่งเราคิดแล้วว่าจะใช้ประจำอยู่แล้วก็ขายได้ด้วยดีกว่า ต้องยอมรับว่าธุรกิจนี้โตเร็วมาก แต่เราไม่ได้จะขายอย่างเดียวเพราะจุดเริ่มต้นของเราไม่ใช่แม่ค้า เราอยากแนะนำในสิ่งที่ดีและประหยัดให้ลูกค้า ซึ่งถ้าเราได้ใจลูกค้าไม่ว่าเราจะเปลี่ยนไปขายอะไรเขาก็พร้อมจะตามไป และกลายมาเป็นตัวแทนเราด้วย อันนี้เป็นพื้นฐานให้เราโตขึ้นเรื่อย ๆ"

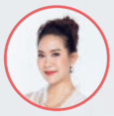


ณิชาพัฒน์ ชุมพัฒน์ธนัตถ์ (น้อง)

"การที่จะมาทำงานตรงนี้ ก่อนอื่นเลยต้องเริ่มจากมีความเชื่อ และความศรัทธาก่อน เชื่อมั่นในเจ้าของแบรนด์สินค้าที่จะทำ แล้วเชื่อมั่นในตัวเองว่าทำได้ แล้วที่เหลือก็ลงมือทำ ไม่ใช่ทำเพราะเห็นคนอื่นทำ เพราะเราต้องมีความซื่อสัตย์ จริงใจกับลูกค้า จริงใจคือเราก็ทำ ไม่ว่าจะเป็นสินค้า การโฆษณา คำปรึกษาทุกอย่างจะเป็นความจริง ซึ่งถ้าเราจริงใจกับเขาก็จะเกิดความไว้ใจ เชื่อว่าเขาก็จะจริงใจกับเรากลับมาด้วย เวลาจะขายก็จะต้องถามก่อนว่าเขามีปัญหาจุดไหน พอเขาตอบมาเราก็จะเสนอสินค้าที่ตรงกับปัญหาของเขา ไม่ใช่มีสินค้าอะไรก็ไปเสนอเขาโดยไม่ดูว่า จริง ๆ แล้วเขามีปัญหาอะไร เมื่อเขาได้รับสินค้าก็ติดตามผลว่าเป็นยังไงบ้าง บางทีคุยกับลูกค้าจนลูกค้ากลายมาเป็นตัวแทนไปเลยก็มี"

เบญญาภา ฉันททิชศากุล (พลอย)

"เริ่มทำเมื่อ 7 ปีที่แล้ว ตอนนั้นเรียนจบใหม่ ๆ เงินเดือนประมาณหมื่นต้น ๆ แล้วเราต้องส่งบ้าน ค่าหอพัก ส่งน้องเรียน มันไม่พอ เลยหารายได้เสริม ก็เริ่มมีรายได้มากขึ้นแต่ก็ยังไม่ออกจากงานประจำ จนมาเป็น Garden Me ที่ลาออกจากงานประจำมาทำเต็มตัว เพราะเวลามีงานประชุม เราต้องลางานบ่อย เวลาที่เราสนับสนุนลูกทีมไม่เต็มที่ แล้วอีกอย่างที่กล้าลาออกมาเพราะเชื่อว่าบอสไม่ทิ้ง เขาบอกว่าก็จับมือไปด้วยกัน การขายออนไลน์ไม่ได้ยากแต่ต้องใช้ความอดทนและความสม่ำเสมอ หลายคนที่อยู่ไม่ถึงทุกวันนี้ก็เพราะว่าเขาท้อไปก่อน ทำงานทุกอย่างมันมีปัญหาอยู่แล้ว แต่ถ้าบางคนไม่เข้มแข็งพอ ไม่อดทนต่อปัญหา แล้วไม่สู้ ก็จะอยู่ไม่นาน"

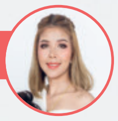


เพ็ญญา ฐิตะฐาน (แพร)

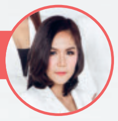
"ทำกับพี่จิ๊บมาตั้งแต่ยุคแรก ๆ เริ่มจากเป็นลูกค้าแล้วก็สมัครมาเป็นตัวแทน คนข้างนอกอาจมองว่าทำงานแบบนี้มันง่าย แค่โพสต์ขายของแล้วก็คอยตอบไลน์ แต่จริง ๆ มันมากกว่านั้น มันต้องเข้าใจและเป็นทั้งนักการตลาด การโฆษณา และก็การขายด้วย คือเป็นทุกอย่างในตัวเอง แล้วต้องเป็นคนที่มีความรับผิดชอบสูงมากเพราะเกี่ยวกับเรื่องเงินทอง ความสวยความงาม ต้องมีจรรยาบรรณ ถ้าสมมติจะทำอะไรไม่ดี ก็ไม่เป็นผลดีกับอาชีพ สุดท้ายคุณก็จะตายไปเอง แต่ถ้าเรามีจรรยาบรรณ อยากที่จะพัฒนาตัวเอง ไม่เป็นน้ำเต็มแก้วก็จะอยู่ได้ ยิ่งในยุคที่แม่ค้าออนไลน์เฟื่องฟูมาก บางคนอาจจะก้าวเข้ามาเพราะเห็นคนที่ทำแล้วสำเร็จ ก็อยากฝากกับคนรุ่นหลังว่าอย่ามองแค่ตรงนี้ กว่าจะสำเร็จบางคนต้องใช้เวลาเป็นปี ไม่ใช่ว่าทุกคนก้าวเข้ามาแล้วจะสำเร็จหมด แต่การที่ก้าวเข้ามาแล้วทำให้ตนเองสำเร็จได้ ก็ต้องต่อสู้พัฒนาตนเองตลอดเวลา"

ถ้าไม่มี การบริหารจัดการที่ดี ก็คงไม่มีใคร อยากอยู่กับเรา หรือเดินไป ไม่ถึงจุดหมาย

1 พรวิภา นุชนารถธนกุล (เปิ้น)

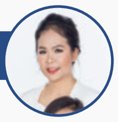
2 ศุภลักษณ์ นุยืนรัมย์ (ขวัญ)


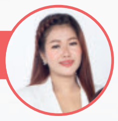
3 อามีน ไทยสนิท (มีน)

4 สาริสา จันทร์สิน (ขวัญ)


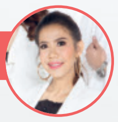
5 สุนีย์ ทองบุญโท (แพท)

6 ณปภัช อสัมภินชาติ (ลิตา)

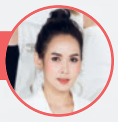
7 สุนิตา สุขกะจิตร (เอ)


8 กรรณิกา แก้วผลึก (จอย)


9 กุลธิดา ภู่ภิรมย์รัตน์ (กุลลี่)

10 ปนัดดา ศรีเพ็ง (แอม)


11 ณัฐปคัลป์ ธีติโรจนโภคิน (อาม)

12 ปัณฑิตา ชัยบุตร (แอน)


1 พรวิภา นุชนารถธนกุล (เปิ้น)

"ตอนที่เริ่มต้นเมื่อ 2 ปีที่แล้วกับครีมน้ำผึ้งป่าก็เพราะอยากมีรายได้ ทั้งๆ ที่ไม่รู้เลยว่าการขายคืออะไร ต้องขายช่องทางไหน เดือนหนึ่งผ่านไปทำไม่ได้เลย ก็เลยไปเซิร์ชกูเกิลดูวิธีการขาย จำได้ว่าชิ้นแรกที่ขายได้คือแม่ทีมบอกว่าให้ไปฝากร้านบ่อยๆ เราก็ไปฝากร้านในไอจีดารา ก็มีผู้ชายคนหนึ่งทักมาว่าสนใจแล้วก็ขายได้ เราเข้าใจว่าถ้าเข้าไปตรงจุดที่ลูกค้าซึ่งเขาสนใจอยู่แล้วการซื้อ-ขายจะง่ายมาก พอมาวันนี้ก็จะสอนลูกทีมให้ทุกคนยิงโฆษณาเป็น สอนเทคนิคการขายต่างๆ ไม่ใช่รับสินค้ามาแล้วขายเลย เราจะสอนทีละสเตป เพื่อให้ทุกคนเกิดการพัฒนา ยิ่งเดี๋ยวนี้คู่แข่งเยอะขึ้น เราต้องสร้างตัวตนขึ้นมา ขายตรงนี้ไม่ได้ก็ขยับขายตรงอื่นมั้ย หาอะไรที่จะมาขายเสริมกัน และไม่หยุดพัฒนาตัวเอง"

2 ศุภลักษณ์ นุยืนรัมย์ (ขวัญ)

"ขวัญออกจากงานบัญชีมาเพื่อมาทำตรงนี้อย่างเดียว รู้สึกว่าตั้งแต่ขายมาชีวิตเปลี่ยนเลยจากที่ทำงานประจำรายได้ไม่เท่าไหร่ หลักๆ ขวัญจะเทรนลูกทีมในกลุ่มให้เป็นเหมือนเราคือขยัน สม่ำเสมอในการทำทุกวัน แล้วหาเทคนิคใหม่ๆ การแต่งรูป การขายช่องทางอื่น เช่น อินสตาแกรม ทวิตเตอร์ แล้วตราบใดที่สินค้าคุณภาพตอบโจทย์ปัญหาของลูกค้า เราก็ยังขายต่อไปได้เรื่อยๆ ไม่ได้ฉาบฉวยทำแป๊บๆ แล้วเลิก เพียงแต่เราต้องปรับตัวตามตลาดตามโลก อย่างการตลาดออนไลน์มันเปลี่ยนไป ธุรกิจเปลี่ยนไปแบบไหนเราก็ต้องปรับเปลี่ยนตามนั้น แล้วก็ต้องพัฒนาตัวเองตลอดเวลา รวมไปถึงต้องพัฒนาตัวแทน ซึ่งตัวแทนมีหลายคนที่ทำงานประจำหลากหลายมาก เลือกทำตรงนี้เป็นอาชีพเสริม เพื่อหารายได้อีกทาง เขาก็ต้องพัฒนาตัวเองเพื่อจะอยู่ในธุรกิจนี้ให้ได้"

6 ณปภัช อสัมภินชาติ (ลิตา)

"ตอนที่ตัดสินใจมาทำกับพี่จิ๊บก็จะดูที่คุณภาพสินค้าก่อน ซื้อมาทดลองใช้เองคุณภาพโอเคถึงกล้าตัดสินใจเอามาขาย นอกจากนี้ดูการทำการตลาดของแบรนด์ ผลตอบรับในตลาดว่าเป็นยังไง การทำธุรกิจออนไลน์บางคนคิดว่าฉาบฉวย บางคนเข้ามาขายไม่ดีก็เลิกทำไปเลย แต่บางทีไม่ใช่ เราต้องมองว่าคนที่ขายดีเขาทำยังไง เพราะไม่ใช่ว่าเข้ามาปุ๊บแล้วจะขายดี ต้องเข้ามาเรียนรู้ ลงมือทำ แล้วก็ต้องพัฒนาตัวเองตลอดเวลา เวลาคุยกับลูกค้าก็ต้องมีความซื่อสัตย์ ถามก่อนเลยว่าลูกค้ามีความต้องการแบบไหน ไม่ใช่สักแต่จะขายโกหกเขา อย่างนั้นจะไม่มีใครกลับมาซื้อซ้ำอย่างแน่นอน เราควรแนะนำลูกค้าก่อนแล้วให้ลูกค้าตัดสินใจว่าจะซื้อหรือเปล่า"

7 สุนิตา สุขกะจิตร (เอ)

"การที่จะเลือกเป็นตัวแทนแบรนด์ไหน จะมองจากสินค้า การดูแลตัวแทน การทำการตลาดของแบรนด์ ที่สำคัญคือ มีความรักศรัทธาในแบรนด์ เจ้าของแบรนด์ เลยมาเลือกทำกับพี่จิ๊บ เวลาจะขายสินค้าก็ต้องรู้รายละเอียดทุกอย่าง เพื่อที่จะได้อธิบายให้คำแนะนำลูกค้าได้ถูกต้อง เราต้องรู้ปัญหาของลูกค้าก่อนว่าเขามีปัญหาอะไรก็ให้คำปรึกษา ใส่ใจรายละเอียด เราก็แนะนำในส่วนที่ขายว่ามันแก้ปัญหาอะไรได้ แล้วติดตามผลหลังการใช้งานด้วย แต่ด้วยว่าโลกออนไลน์เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว การขายของบนออนไลน์ก็จะต้องปรับเปลี่ยนไปตามสถานการณ์ด้วย เขาไปทางไหนมีอะไรใหม่ๆ ก็ต้องตามให้ทันด้วยถึงจะทำได้อย่างยั่งยืน"

3

อามีน ไทยสนิท (มีน)

"เมื่อก่อนทำงานประจำ เริ่มเบื่ออยากหาอะไรทำเพิ่มเติมก็ขายของในตลาด พอช่วงหน้าฝนรายได้ไม่ดี ทุนหายก็เลยมองหางานขายของออนไลน์ มาขายกับพี่จิ๊บ ทุกอย่างเปลี่ยนไปหมดเลย ก็ต้องปิดหน้าร้านในตลาดมาขายออนไลน์อย่างเดียว ก่อนตัดสินใจมาขายกับพี่จิ๊บ ก็ดูหลายตัวสุดท้ายดูภาพลักษณ์สินค้า การทำการตลาด และเจ้าของแบรนด์ พอเรารู้จักเจ้าของแบรนด์ เขาเอาใจใส่ตัวแทน มีความน่าเชื่อถือ รู้สึกว่าแบรนด์นี้น่าจะไปได้ไกล น่าจะทำให้เรามีรายได้ ไม่ต้องเปลี่ยนแบรนด์บ่อยๆ ก็เป็นไปอย่างที่คิด มันมีการเติบโตขึ้นเรื่อยๆ ตัวเราก็มาไกลมากจากวันแรกเริ่มที่ขายของออนไลน์มีเงิน 5,000 บาทสุดท้ายของการลงทุน ตอนนี้ได้รถ ได้คอนโดมิเนียม การมาทำตรงนี้ต้องรักการขาย ต้องแอ็กทิฟตัวเองตลอดเวลา จริงๆ แล้วจะมั่นคง ไม่มั่นคงก็อยู่ที่ความตั้งใจของเราเอง"

4

สาริสา จันทร์สิน (ขวัญ)

"ตอนเลือกมาทำตรงนี้ จะเลือกจากวิสัยทัศน์ของเจ้าของแบรนด์ มุมมองของเจ้าของแบรนด์ มองตัวแทนเขาแบบไหน มองแค่ผลประโยชน์หรือมองว่าเป็นบ้าน เป็นครอบครัวของเขา ส่วนตัวมองว่าการขายของออนไลน์จะเติบโตไปเรื่อยๆ เพราะในอนาคตคนยิ่งหันมาใช้ออนไลน์มากขึ้น ทุกวันนี้การสั่งซื้อสินค้าออนไลน์เพิ่มขึ้นเรื่อยๆ เพราะมันสะดวก ไม่ต้องเดินไม่ร้อน ไม่เหนื่อย ไม่ต้องเช่าร้าน แล้วส่งของถึงหน้าบ้าน เก็บเงินหน้าบ้านก็ได้ แต่คนขายอย่างตัวแทนก็ต้องมีความตั้งใจรู้จักดูแลลูกค้า มีบริการหลังการขาย ส่งของเสร็จแล้วก็ทักไป สอบถามลูกค้าว่าได้รับสินค้าหรือยัง ติดตามว่าใช้แล้วเป็นไงบ้าง ส่วนตัวแทนในทีม ใช้ใจเป็นหลัก นึกถึงใจเขาใจเรา เพราะว่าเรามาจากต่างที่แล้วมาอยู่ด้วยกัน ถ้าไม่ชอบอะไรที่คนอื่นทำกับเรา เราจะไม่ทำกับลูกทีมอย่างนั้น"

5

สุนีย์ ทองบุญโท (แพท)

"การจะเป็นตัวแทนที่ดีต้องเป็นน้ำไม่เต็มแก้ว พร้อมรับสิ่งใหม่เสมอ เพราะโลกเปลี่ยนไป ทุกอย่างเปลี่ยนไป พร้อมพัฒนาตัวเองเสมอ ขณะเดียวกันการเลือกว่าจะเป็นตัวแทนแบรนด์ไหนก็ต้องเลือกแบรนด์ที่มีคุณภาพ มาตรฐานโรงงาน มาตรฐานสินค้า ดูการทำการตลาด เพราะการตลาดดีมีชัยไปกว่าครึ่ง สุดท้ายคือเลือกทีม เพราะถ้าเลือกทีมถูกเราก็เติบโตได้เร็ว ส่วนลูกทีมแน่นอนว่าทุกคนคาดหวังจะประสบความสำเร็จเหมือนเรา ฉะนั้นเราต้องเป็นตัวอย่างที่ดี รู้จักการให้ และจริงใจกับลูกทีม สิ่งเหล่านี้จะทำให้ไม่ว่าจะเจออุปสรรคแค่ไหนลูกทีมก็ยังจะอยู่กับเรา เข้าใจเรา ไม่ทิ้งเราไปไหน สำหรับการขายที่เราเลือกทำสินค้าที่มีคุณภาพ ตัวสินค้าหรือแบรนด์ค่อนข้างการันตีตัวเองอยู่แล้ว เพราะฉะนั้นเรากล้ายืนยันกับลูกค้าว่าสินค้าเรามีคุณภาพ ที่เหลือคือใช้หลักการเดียวกันคือ จริงใจ ดูแลหลังการขาย ไม่ใช่ขายแล้วจบเลยก็ทำให้มีการซื้อซ้ำเกิดขึ้น"

8

กรรณิกา แก้วผลึก (จอย)

"เมื่อก่อนจอยเคยทำงานประจำแล้วลาออกมาลุยงานออนไลน์ ถามว่าก่อนหน้านี้เคยท้อมั้ย ก็มีท้อหยุดไป แต่ถ้าเราคิดว่าจะยึดอาชีพนี้จริงจัง ธุรกิจออนไลน์โตเร็ว การขายออนไลน์เวิร์กที่สุด คนส่วนใหญ่ใช้ชีวิตอยู่บนออนไลน์ ดังนั้น ถ้าทำจริงจังก็จะเป็นธุรกิจที่ยั่งยืนได้ ถ้าคนที่ยึดอาชีพแม่ค้า ยังไงเขาก็เป็นแม่ค้า ไม่ว่าจะขายในออนไลน์หรือขายอะไรก็ย่อมขายได้ แต่ถ้าคนเข้ามาในธุรกิจนี้เพราะเห็นคนนี้ทำแล้วรวย ไม่ได้จริงจังก็ไม่ยั่งยืนสำหรับเขา จะยั่งยืนสำหรับคนที่จริงจัง และยึดอาชีพนี้เป็นอาชีพจริงๆ ก่อนที่จะมาขาย Garden Me เราดูความน่าเชื่อถือของแบรนด์ ดูว่าแบรนด์นี้อยู่มานานแล้วก็มั่นใจได้"

9

กุลธิดา ภู่ภิรมย์รัตน์ (กุลลี่)

"ทำงานประจำ ช่วงนั้นมีแบรนด์ B'Secret กำลังดัง พี่ที่ทำงานชวนให้ลองใช้ ใช้ดีเลยอยากขาย ขายไปทำงานไป การจะเป็นตัวแทนที่ดีจะต้องมีความรับผิดชอบ ดูแลลูกค้าให้ดี พัฒนาตัวเอง คอยเรียนรู้สิ่งใหม่ๆ ไปหาคอร์สเรียนเพิ่มเติม คอร์สพัฒนาบุคลิกภาพ คอร์สออนไลน์ คือต้องพัฒนาตัวเองตลอด พอมีลูกทีมก็ต้องดูแลให้ดีอยู่แบบให้ใจ ไม่ใช่อยู่แบบผลประโยชน์ ให้ใจไปเขาก็ให้ใจเรากลับ ช่วยเหลือพูดคุยกับลูกทีม ไม่ทิ้งไม่เทตัวแทน มีปัญหาก็ช่วยกันแก้ เพราะเราไม่ต้องการทำแบบฉาบฉวย เราต้องการทำถาวร"

10

ปนัดดา ศรีเพ็ง (แอม)

"เริ่มแรกทำราชการ เงินเดือนน้อย ค่าใช้จ่ายไม่พอเลยหาอาชีพเสริม ก็สมัครมาเป็นตัวแทน ใช้เวลาในการขายของออนไลน์ประมาณ 1 ปี 2 เดือนก็ตัดสินใจลาออกจากงานการจะเป็นตัวแทนที่ดีต้องพร้อมเปิดใจเรียนรู้สิ่งที่ไม่รู้ ยอมรับฟังทุกด้าน รักทีม แล้วเดินไปด้วยกัน ซึ่งเราก็มีหน้าที่ดูแลตัวแทน สอนงาน มีเทคนิคอะไรก็สอนให้ เทรนตัวแทนอย่างน้อยสุดเดือนละ 2 ครั้ง บางครั้งจะนัดตัวแทนแต่ละจังหวัดให้รวบรวมตัวแทนแต่ละพื้นที่ เราก็จะขับรถไปหรือบินไปเพื่อสอนเขา ให้ตัวแทนรู้สึกว่าเป็นครอบครัวเดียวกัน แล้วเขาก็จะมีพลัง มีไฟในการทำงาน"

11

ณัฐปคัลป์ ธีติโรจนโภคิน (อาม)

"เราทำทีมเหมือนการสร้างแบรนด์แบรนด์หนึ่ง เราทำให้คนที่ตามเรามาหรือคนที่เลือกมาสมัครกับเราประสบความสำเร็จ ยิ่งในปัจจุบันด้วยความที่คนขายเยอะขึ้น คู่แข่งเยอะขึ้น ถ้าเรามีลูกค้าประจำ มีตัวแทนที่อยู่กับเราแล้วประสบความสำเร็จ ตัวแทนกลุ่มนี้ก็จะอยู่กับเราไปในระยะยาว ซึ่งมันก็โยงไปถึงปัจจัยการสร้างทีมคือ เราต้องทำให้เขาประสบความสำเร็จจึงจะรักษาเขาไว้ได้ในระยะยาว เวลาที่เราเลือกลูกทีมก็ต้องดูคนที่ลงมือทำจริงๆ ถ้าโฟกัสคนที่เอาจริง 100 เปอร์เซ็นต์ เราจะได้คนที่มีคุณภาพ แล้วเราก็ดึงศักยภาพเขาออกมา ซึ่งแต่ละคนจะมีจุดยืนของตัวเอง มีจุดเด่นของตัวเอง เขาขาดอะไรเราก็เสริมสนับสนุนให้เขา ผลักดันคนพวกนี้ให้เขาประสบความสำเร็จ"

12

ปัณฑิตา ชัยบุตร (แอน)

"ทำมา 7 ปีแล้ว เริ่มจากอาชีพเสริม จนลาออกจากงานประจำมาทำเต็มตัว เพราะเรามีตัวแทนเพิ่มมากขึ้นเราก็ต้องดูแลตัวแทนต่อ ต้องรู้จักการบริหารจัดการ จะดูแลจัดการลูกทีมยังไง จะเข้าถึงลูกทีมยังไง ถ้าเราไม่มีการบริหารจัดการที่ดี ลูกทีมก็คงไม่มีใครอยากอยู่กับเรา หรือเดินไปไม่ถึงจุดหมาย เพราะหลายคนเข้ามาทำตรงนี้ไม่เคยขายของออนไลน์ ดังนั้น จะทำยังไงให้ตัวแทนขายของออนไลน์เป็น มีวิธีการพรีเซนต์สินค้ายังไง เราก็จะมีโค้ชมาให้ความรู้ มีการจัดอบรม มีการนัดคุยตัวต่อตัว ควบคู่กันไปก็ต้องคอยสร้างกำลังใจให้ตัวแทน เพราะด้วยความที่ทุกคนต้องเรียนรู้จากศูนย์หมด ถ้าท้อแล้วไม่อยากทำเขาก็จะไปจากวงการนี้ แต่ถ้าเราใกล้ชิด สอบถามให้กำลังใจ ช่วยวางแผนให้ก็จะทำให้มีกำลังใจสู้ต่อไป การที่จะขายได้ ไม่ได้ นอกจากตัวสินค้าแล้วส่วนหนึ่งอยู่ที่ตัวเราว่ามีการพัฒนาตัวเองเพิ่มช่องทางการขายใหม่หรือเปล่า ไม่ขายแค่ในเฟซบุ๊ก ยังมีอินสตาแกรม ทวิตเตอร์ที่จะทำให้เราเป็นที่รู้จักมากขึ้น"

LAPIN
ขายความเรียบง่ายแต่ดูดี

Text : Ratchanee / Photo : เจษฎา ยอดสุรางค์

การเริ่มต้นทำในสิ่งที่รัก และได้ทดลองใช้เองก่อน
ย่อมเป็นทุนตั้งต้นที่ดีในการทำธุรกิจ
เพราะอย่างน้อยๆ ก็จะได้มั่นใจได้ว่าสินค้านี้ดีจริงหรือไม่
และโอกาสที่จะนำพาธุรกิจไปสู่ความสำเร็จได้ก็ไม่ใช่เรื่องยาก

เช่นเดียวกับ **ตูล-นิรชา ชินะรัตนกุล** และ **ตาล-ชุติการ ชินะรัตนกุล** พี่น้องฝาแฝดที่เริ่มต้นทำกระเป๋าแบรนด์ LAPIN จากแค่อยากใช้กระเป๋าในแบบที่ตัวเองชอบ นั่นคือเรียบง่ายแต่ดูดี

"เริ่มต้นจากกระเป๋าผ้า แล้วก็มาเป็นผ้าแคนวาส ซึ่งในตอนแรกเลยเกิดจากว่าเราอยากใช้กระเป๋าแบบไหนเราก็ทำขายแบบนั้น แล้วเราก็ให้คุณแม่เป็นคนเย็บให้ เรียกว่าเราทำกันเอง บวกกับคุณภาพของสินค้าเลยทำให้ได้รับการตอบรับที่ดี อีกอย่างคือด้วยความที่เราเป็นฝาแฝด เวลาไปออกบู๊ธขายตามอีเวนต์ต่าง ๆ คนจะจำได้ว่า นี่คือแบรนด์ LAPIN มันเป็นภาพจำ คนเลยจำแบรนด์ง่ายขึ้น พอเริ่มขายได้มากขึ้น LAPIN ก็ต้องมีการพัฒนา มีแบบใหม่ ๆ จากกระเป๋าผ้าแคนวาสอย่างเดียวก็เริ่มมีการเอาวัสดุอื่นผสมด้วย เช่น หนัง ผักตบชวา ซึ่งเราจะไปจ้างชาวบ้านที่เชียงใหม่สานถักขึ้นมาแล้วเราเอามาประกอบกระเป๋า แล้วตอนหลังก็ค่อยเทรนช่างเย็บประจำของเราขึ้นมาเองด้วย" ตูลเล่าที่มาให้ฟังถึงที่มาของ LAPIN

เมื่อสองสาวเจ้าของแบรนด์ได้หยิบเอาความชอบส่วนตัวมาทำเป็นกระเป๋าในแบบที่ชอบ ดังนั้น จุดเด่นของ LAPIN นอกจากดีไซน์ที่เน้นความเรียบง่ายแต่มีเสน่ห์ในแบบฉบับของแบรนด์ได้อย่างลงตัว ทำให้สามารถใช้ได้หลายโอกาสและทุกวัย อีกทั้งยังไม่ต้องกลัวตกเทรนด์แล้ว ยังเป็นกระเป๋าผ้าแคนวาสที่ผลิตจากวัสดุคุณภาพดี โดยทั้งคู่ต่างคิดตรงกันว่า ถ้าจะต้องทำในสิ่งที่ใช้จริง ๆ ก็ต้องมีคุณภาพดีด้วย

"เราจะออกแบบกันเอง ยึดตามแบบที่เราชอบและอยากใช้ อย่างเช่น รุ่น Notebook Bag เกิดจากตูลอยากมีกระเป๋าที่ใส่โน้ตบุ๊ก และใส่เอกสารได้ไม่ยับ ก็เลยออกมาทรงสี่เหลี่ยมแล้วใช้ผักตับชวาถักมาประกอบ ใบนี้เราใช้เองแล้วเวิร์กก็ทำขาย ทุกใบมาจากตัวเราใช้งานจริง เลยค่อนข้างถูกใจคนใช้ บางรุ่นเกิดจากความบังเอิญ อย่างรุ่นที่มีขอบรุ่ย ๆ ตอนที่เราทำกระเป๋าจะมีขอบผ้ารุ่ย ๆ เหลือทิ้ง ก็เลยลองเอามาทำเป็นขอบกระเป๋าปรากฏว่ามันทำแล้วดูสวยแปลกตา คนชอบเยอะมาก ก็ทำให้เราไม่ต้องทิ้งเก็บมาใช้ต่อได้"

อย่างไรก็ตาม หากส่องตลาดกระเป๋าผ้าแคนวาสก็จะพบว่ามีหลายแบรนด์มากทั้งจากไทยและจีน แต่ตาลบอกว่า แม้จะเป็นกระเป๋าผ้าแคนวาสเหมือนกัน แต่หากดูดี ๆ จะเห็นว่ามีความแตกต่างกัน โดยเฉพาะตัวผ้า ซึ่งหากได้เข้าไปส่องรีวิวสินค้าเหล่านั้นก็จะมีการติงเรื่องคุณภาพผ้าว่าไม่เหมือนภาพที่โพสต์ขาย เพราะถ้าดูจากรูปอาจจะไม่เห็นในรายละเอียด แต่ผ้าแคนวาสของ LAPIN จะเลือกที่คุณภาพผ้าหนาและดี

"การจะทำธุรกิจอะไรก็ตาม ต้องใส่ใจในรายละเอียดมาก ๆ ตอนแรก ๆ ซื้อผ้าเราไม่ได้ดูถึงว่าสีตกไม่ตก เห็นผ้าสวย ความหนาโอเคก็ซื้อ แล้วกลับมาคุณภาพไม่ได้ คือรายละเอียดพวกนี้เราต้องใส่ใจด้วย ต้องขยันเดินหาซัพพลายเออร์ เดินแบบเยอะมากแทบทุกอาทิตย์ ไปโรงงานทอผ้าด้วย เราหาวัสดุเองทุกอย่างตั้งแต่อะไหล่ ผ้า ซิป เลยจำได้ว่าซื้อร้านไหนของดีเราก็จะเลือกที่คุณภาพดีมา เพราะเราคิดเราทำเพื่อใช้เอง ฉะนั้นลูกค้าที่รับของไปจะไม่เคยบ่นกลับมาว่ากระเป๋าไม่เหมือนกับรูป ทุกคนจะบอกเลยว่าผ้าดีมาก ดีกว่าที่คิดอีก นอกจากนี้ เราก็จะมีบริการให้ลูกค้าสามารถแก้ไขปัญหาบางอย่างได้ เช่น สายสะพายไหล่ซึ่งเราทำความยาวตามมาตรฐานอยู่แล้ว แต่ลูกค้าบางคนตัวใหญ่หรืออ้วน ก็อยากได้สายที่ยาวขึ้น เราก็ให้เขาส่งกลับมาเพิ่มความยาวให้ คืออะไรที่เราสามารถแก้ปัญหาให้ลูกค้าได้เราก็จะทำให้"

นอกจากจะทำกระเป๋าภายใต้แบรนด์ LAPIN แล้ว ด้วยความตั้งใจยึดมั่นในคุณภาพสินค้า ทำให้ทั้งคู่ขยับธุรกิจขึ้นไปอีกขั้นด้วยการรับจ้างผลิตให้กับแบรนด์อื่นหรือองค์กรที่ต้องการกระเป๋าผ้าด้วย รวมถึงการรับทำ Custom Made ที่มีลูกค้าเพิ่มเข้ามาเรื่อย ๆ ที่สำคัญคือ กำลังดูลู่ทางที่จะขยายตลาดไปประเทศญี่ปุ่นอีกด้วย

Lapin Lapindesign Lapindesigns www.lapin.co.th

KLUNGSEE.SAMADUN
โกยเงินสาวเก๋ด้วยต่างหู Boho Chic

Text : Kritsana S. / Photo : Vipa Vadi

ต่างหูเป็นไอเท็มที่เสริมลุคสาวๆ ได้ดี
โดยเฉพาะสาวสายแฟชั่นขาดไอเท็มชิ้นนี้ไปไม่ได้
สำหรับสาวที่ชอบใส่ต่างหูไซส์ใหญ่อยากแนะนำให้รู้จักกับ Klungsee.Samadun
แบรนด์ต่างหูสีเจ็บจี๊ดสไตล์ Boho Chic

มัทนา แสนยาประเสริฐ สาวเจ้าของแบรนด์เล่าให้ฟังว่า ก่อนหน้านี้ทำแบรนด์เสื้อผ้าโดยเน้นไปที่จั๊มพ์สูทสีสด ลายจัดตามสไตล์ที่ชอบ แต่คนทั่วไปเข้าถึงยาก ทำให้แบรนด์ไปไม่ถึงฝั่งฝัน อย่างไรก็ดี ด้วยยังอยากทำแบรนด์แฟชั่นต่อเลยเลือกทำอีกหนึ่งสิ่งที่ชอบ นั่นคือ ต่างหู

"ช่วงแรกทำต่างหูสไตล์ Minimal เพราะฮิตในตลาด หวังซื้อง่ายขายคล่อง แต่เราเรียนดีไซน์มาเลยมองว่าสามารถแต่งเติมได้อีก ไซส์ก็เพิ่มขึ้นได้เลยเปลี่ยนมาทำต่างหูสไตล์ Boho Chic มีการปรับสี และแพตเทิร์นให้ชิกขึ้น มีกลิ่นอาย Bohemian และไซส์ใหญ่แต่น้ำหนักเบากว่าที่ตาเห็น ทำให้ถูกใจทั้งลูกค้าไทยและเทศที่ชอบแต่งตัว ชอบแฟชั่น และลูกค้าที่แต่งตัวเรียบๆ แต่อยากใส่ต่างหูปังๆ" มัทนากล่าว

ต่างหูทุกคู่เป็นงานแฮนด์เมด วัสดุบางตัวที่ใช้ก็ชวนว้าวเพราะไม่คิดว่าจะนำมาทำต่างหูได้ เช่น กระดุม ลูกปัด ดอกไม้พลาสติก และหนัง ดีไซน์มีความหลากหลายและมีสีให้เลือกเยอะ โดยมีตั้งแต่สีขาวดำไปจนถึงสีทอง ไม่เพียงเท่านั้น มีสินค้าพิเศษออกมาต้อนรับฤดูกาลต่างๆ ด้วย เช่น ฤดูร้อนมีต่างหูสีสดและกระเป๋าที่ออกแบบลวดลายให้ล้อไปกับต่างหู

เมื่อทุกอย่างเข้าที่เข้าทาง เอกลักษณ์ของสินค้าและกลุ่มลูกค้าเริ่มชัดเจน มัทนาจึงเพิ่มความแข็งแกร่งให้แบรนด์ด้วยการดึงแฟนหนุ่ม **วีรวัฒน์ ชัยเพ็ชร** มาดูแลในส่วนของการตลาดออนไลน์ ซึ่งเขาได้เริ่มจากการโพสต์คอนเทนต์ทั้งรูปภาพและข้อความในเฟซบุ๊กทุกวัน เพื่อให้เพจไม่หลุดจากหน้าฟีด ส่วนในอินสตาแกรมดึงความสนใจด้วยการเซ็ต Mood&Tone ของแต่ละคอลเลกชันขึ้นมา เพื่อให้รูปที่แสดงมี Composition น่าสนใจ ที่สำคัญทุกโพสต์ถ่ายทอดตัวตนของแบรนด์ เพราะเชื่อว่าเมื่อตัวตนของแบรนด์เป็นที่ยอมรับ ไม่ว่าแบรนด์จะทำอะไรก็ย่อมเป็นที่น่าจับตามอง

"ช่วงแรกมุ่งไปที่ลูกค้าไทยก็เกือบถอดใจอยู่เหมือนกัน เพราะต่างหูของเรามีราคาค่อนข้างสูง ขณะที่ลูกค้าไทยมีกำลังซื้อไม่สูงนัก แต่ถ้าจะให้ลดราคา เราก็อยู่ไม่ได้ ดังนั้น เพื่อให้ลูกค้าไม่รู้สึกเสียดายเงินที่ต้องจ่าย จึงใช้วัสดุที่มีคุณภาพสูงขึ้น ดีไซน์ต่างหูให้มีเอกลักษณ์ และเมื่อมองอีกมุมหนึ่ง เรตราคาที่ตั้งช่วยสแกนลูกค้าได้ ทำให้รู้ว่าลูกค้าที่แท้จริงของแบรนด์คือกลุ่มไหน" วีรวัฒน์กล่าว

หลังจากรู้ว่าลูกค้าไทยคือกลุ่มไหน วีรวัฒน์ก็หันมาเปิดตลาดต่างประเทศบ้าง โดยเข้าไปลงขายสินค้าในเว็บไซต์ซื้อ-ขายสินค้าแฮนด์เมดสัญชาติไต้หวันอย่าง Pinkoi ซึ่งได้ผลตอบรับที่ดีทีเดียว ทำให้ตอนนี้แบรนด์ Klungsee.Samadun มีทั้งลูกค้าไต้หวัน จีน สิงคโปร์ ฯลฯ และจากการสังเกตความชอบของลูกค้าแต่ละสัญชาติ พบว่า มีความชอบที่แตกต่างกัน เช่น ลูกค้าสิงคโปร์ชอบต่างหูไซส์ใหญ่ สีสดและการแมตช์สีที่ Contrast กันเข้าด้วยกัน ส่วนลูกค้าจีนและไต้หวันชอบต่างหูที่มีสีไม่จัดจ้านนักและไซส์เล็ก โดยเขาบอกว่า สิ่งหนึ่งที่จะทำให้เจ้าของแบรนด์ประสบความสำเร็จในการทำตลาดต่างประเทศคือ ความช่างสังเกต เพราะทำให้รู้ว่าต้องสร้างสรรค์สินค้าออกมาในรูปแบบไหนจึงจะตรงตามความต้องการของลูกค้า

ทั้งนี้ มัทนาได้กล่าวเสริมว่า นอกจากขายผ่านเว็บไซต์ Pinkoi แล้ว ยังไปออกบู๊ธที่สิงคโปร์ด้วย เพราะทำให้ได้พูดคุยกับลูกค้ามากยิ่งขึ้น ได้รู้ฟีดแบ็กในทันทีว่า ลูกค้าชอบหรือไม่ชอบต่างหูของแบรนด์ ซึ่งก็เป็นที่น่าดีใจที่ลูกค้าส่วนใหญ่ชื่นชอบและเข้าใจในสิ่งที่เธอนำเสนอ

"ครั้งแรกที่ไปออกบู๊ธที่สิงคโปร์ ยอดขายไม่เป็นไปตามที่คาดหวังไว้ แต่ก็ไม่รู้สึกท้อใจ เพราะอย่างน้อยแบรนด์ก็เป็นที่รู้จัก จากการออกบู๊ธในครั้งนั้นทำให้จับจุดได้ว่า ถ้าอยากประสบความสำเร็จต้องโพสต์บอกลูกค้าว่าจะไปออกบู๊ธในช่วงเวลาไหน และเปิดให้สั่งต่างหูล่วงหน้า โดยสามารถมารับได้ที่บู๊ธของเรา" มัทนากล่าว

ท้ายสุด วีรวัฒน์ได้กล่าวปิดท้ายว่า แบรนด์จะเข้าไปอยู่ในใจลูกค้าได้ไม่ใช่เพียงดีไซน์โดนใจ และคุณภาพที่เหมาะสมกับราคา แต่บริการหลังการขายก็มีส่วนเช่นกัน หนึ่งในวิธีที่ใช้คือ ให้ลูกค้าช่วยแชร์ไอเดียในการทำต่างหู นอกจากทำให้ลูกค้ารู้สึกว่ามีส่วนร่วมกับแบรนด์แล้ว ยังเป็นการช่วยเพิ่มไอเดียให้กับเขาและแฟนสาว อีกทั้งยังยินดีตอบคำถามต่างๆ เช่น การแมตช์ชุดให้เข้ากับต่างหู เพราะอยากให้ลูกค้าทุกคนมีความมั่นใจในการใส่ต่างหู Klungsee.Samadun

Klungsee.Samadun klungsee.samadunshop

Text : วิมาลี วิวัฒนกุลพาณิชย์

RHYMBA HILLS

คลื่นลูกใหม่วงการชามาเลเซีย

เราจะพบว่ามีผู้ประกอบการหลายคนเลยทีเดียวที่เริ่มต้นธุรกิจเพราะแรงบันดาลใจจากการที่สินค้าในตลาดไม่ตอบโจทย์ความต้องการของตัวเอง **ซินดี้ ห่วง** สาวนักบัญชีชาวมาเลเซียก็เป็นหนึ่งในนั้น เมื่อเธอออกไปสังสรรค์กับเพื่อน หลังมื้ออาหาร ทางร้านมักเสิร์ฟกาแฟหรือชาที่มีกาเฟอีนซึ่งไม่ถูกใจนักเนื่องจากเธอแพ้กาเฟอีน ซินดี้จึงคิดผลิตชาสมุนไพรปลอดกาเฟอีนขายเอง ใช้เวลาศึกษาข้อมูล หาแหล่งวัตถุดิบ และพัฒนาการผลิต จนในที่สุดฝันก็เป็นจริงเมื่อเธอสามารถแจ้งเกิด RHYMBA HILLS แบรนด์ชาสมุนไพรเพื่อสุขภาพในมาเลเซีย นอกจากจำหน่ายในประเทศทั้งยังส่งไปขายต่างประเทศอีกด้วย ทำให้ซินดี้ถูกมองว่าเป็นคลื่นลูกใหม่ในธุรกิจผลิตชามาเลเซีย

ย้อนกลับไปช่วงเป็นนักเรียนมัธยมปลาย ซินดี้มีความสนใจในเรื่องสุขภาพและมีความฝันอยากเป็นแพทย์ แต่ความฝันไม่เป็นจริงเมื่อเธอเบนเข็มไปเรียนด้านบัญชี หลังจบการศึกษาจาก Royal Melbourne Institute of Technology University ในออสเตรเลีย ซินดี้ได้งานในตำแหน่งนักบัญชีที่บริษัทตรวจสอบบัญชีขนาดใหญ่แห่งหนึ่ง หน้าที่การงานอันแสนเครียดส่งผลกระทบต่อสุขภาพและบั่นทอนความสุขในชีวิต เธอเริ่มตระหนักว่างานที่ทำอยู่ไม่ใช่สิ่งที่รัก ทำให้เธอหาทางออกด้วยอาหาร

ซินดี้ใช้ชีวิตแบบหลงระเริงไปกับการกิน เช่น อาหารฟาสต์ฟูดอย่างน้อยสัปดาห์ละ 3 ครั้ง อาหารมื้อดึกเป็นประจำทุกคืน น้ำอัดลมไม่มีวันไหนที่ไม่ดื่ม และการออกกำลังกายไม่เคยอยู่ในความคิด ผลคือน้ำหนักพุ่งเกินเกณฑ์ สุขภาพย่ำแย่ นอกจากเป็นสาวพลัสไซส์แล้วสิวยังเห่อขึ้นเต็มหน้า เธอจึงฉุกใจคิดได้ ลาออกจากงานบัญชีแล้วหันกลับมาดูแลตัวเองอย่างจริงจัง เลือกรับประทานอาหารเพื่อสุขภาพและออกกำลังกายสม่ำเสมอ จนทำให้สามารถลดน้ำหนักได้ 18 กิโลกรัมภายใน 9 เดือน

หลังจากที่ลาออกจากบริษัทตรวจสอบบัญชี ซินดี้ก็หางานใหม่ที่เกี่ยวเนื่องกับสุขภาพและการกินดีอยู่ดี วันหนึ่ง หลังมื้ออาหารนอกบ้านกับเพื่อนๆ เครื่องดื่มร้อนปลอดกาเฟอีนที่ทางร้านให้เลือกมีเพียงชาคาโมมายล์ และชาเปปเปอร์มินต์ ซินดี้เริ่มตั้งคำถามไม่มีชาทางเลือกอื่นบ้างเลยหรือ ทั้งที่มาเลเซียก็เป็นประเทศที่อุดมสมบูรณ์ไปด้วยวัตถุดิบชั้นดี นั่นคือสมุนไพรต่างๆ

จากสถิติของทางการมาเลเซีย ชาเป็นเครื่องดื่มที่นิยมบริโภคมากเป็นอันดับ 2 ของประเทศรองจากน้ำเปล่า คาดว่าในอีกไม่กี่ปีข้างหน้า เทรนด์การดื่มชาในมาเลเซียจะมาแรงเฉกเช่นเดียวกับในสหรัฐฯ ยุโรป และออสเตรเลีย นอกจากนั้น ชายังมีภาพลักษณ์เป็นเครื่องดื่มเพื่อสุขภาพ บรรดาผู้ใส่ใจในสุขภาพจึงมักเลือกดื่มชาสมุนไพรปลอดกาเฟอีนและน้ำตาล เมื่อมองเห็นช่องว่างและโอกาสทางธุรกิจ ซินดี้จึงลงมือทำ

ปี พ.ศ.2554 เธอตั้งบริษัท Abundance Living Enterprise ขึ้นมาเพื่อผลิตชาสมุนไพรภายใต้แบรนด์ RHYMBA HILLS โดยตั้งเป้าจะปั้นให้เป็นแบรนด์ที่อยู่ในใจนักดื่มชา ซินดี้เริ่มจากการศึกษาข้อมูล พูดคุยกับเกษตรกรและใคร่ครวญถึงวิธีการที่จะทำให้ธุรกิจเป็นรูปเป็นร่าง เธอวางจุดขายของสินค้าที่การเป็น Herbal Infusion หรือชาสมุนไพร เพราะชาทั่วไปในท้องตลาด ไม่ว่า ชาดำ ชาอู่หลง ชาเขียวมาจากพืชตระกูล Camellia Sinensis แต่ชาสมุนไพรของเธอจะผลิตจากพืชอื่นและเครื่องเทศ เช่น ตะไคร้ ขิง กระเจี๊ยบ ใบเตย อบเชย และอื่นๆ ต่างจากชาสมุนไพร ประเภทลาเวนเดอร์ เปปเปอร์มินต์ คาโมมายล์ และกุหลาบแบบทางตะวันตก

ซินดี้เลือกใช้สมุนไพรออร์แกนิกที่ปลูกในประเทศทั้งหมด เพื่อความสดใหม่ของวัตถุดิบ และยังเป็นการอุดหนุนเกษตรกรเป็นอีกทางหนึ่งในการช่วยเหลือสังคม พืชสมุนไพรเหล่านั้นมาจากทางเหนือของประเทศ เช่น รัฐเกดะห์ รัฐเปรัก และปีนัง ซึ่งเป็นแหล่งปลูกสมุนไพรชั้นดี ยกเว้นขิงที่เธอเลือกจากเมืองเบนตองรัฐปะหังเท่านั้น เนื่องจากเป็นแหล่งปลูกขิงที่ดีที่สุดของมาเลเซีย ขิงที่นี่ให้กลิ่นหอมแรง เข้มข้นด้วยรสชาติและคุณค่าทางโภชนาการเมื่อเทียบกับขิงจากแหล่งอื่น ส่วนอบเชย ในตลาดมี 2 แบบคือ Cassia กับ Ceylon แน่นอนว่าเธอเลือกอบเชย Ceylon จากศรีลังกาที่คุณภาพดีกว่าแม้ราคาจะสูงกว่าก็ตาม

การใช้วัตถุดิบที่เป็นสมุนไพรและเครื่องเทศทำให้ชา RHYMBA HILLS ไม่เพียงเป็นเครื่องดื่มทางเลือกที่ปลอดกาเฟอีน น้ำตาล และวัตถุปรุงแต่งรส หากยังถูกชูว่าเป็น Tea with Purpose หรือชาที่มีสรรพคุณในการส่งเสริม หรือบรรเทาอาการต่างๆ เช่น ชาอบเชยที่ช่วยควบคุมระดับน้ำตาลในเลือด ลดคอเลสเตอรอล และทำให้เลือดไม่ข้นหนืด เหมาะสำหรับคนทั่วไปและโดยเฉพาะผู้ป่วยโรคเบาหวาน ขณะที่ชาขิง ชากระเจี๊ยบ ชาใบเตย และชาอื่นๆ ก็ล้วนแต่มีสรรพคุณทางยาแตกต่างกัน เช่น ช่วยคลายเครียด ทำให้ผ่อนคลาย ทำให้นอนหลับดีขึ้น เป็นต้น ชาสมุนไพร RHYMBA HILLS จึงจัดเป็น Functional Drink หรือเครื่องดื่มที่มีสรรพคุณช่วยส่งเสริมด้านสุขภาพ

ช่วงแรกของการทำการตลาด ซินดี้ใช้วิธีเปิดร้านเพื่อจำหน่ายเป็นการทดสอบสินค้า และการออกบู๊ธ การร่วมงานแสดงสินค้าตามที่ต่างๆ เพื่อสร้างการรับรู้และให้ลูกค้าได้ลองชิมชาของบริษัท หลังจากที่ได้รับการตอบรับดี เธอเริ่มขยับขยายช่องทางจำหน่าย โดยติดต่อกับตัวแทนต่างๆ จนในที่สุด สินค้าภายใต้แบรนด์ RHYMBA HILLS ก็ได้ไปวางขายตามซูเปอร์มาร์เก็ต ร้านอาหาร ร้านกาแฟ คาเฟ่ สปา ร้านขายยา และร้านค้าปลีกทั่วไป นอกจากนั้น เธอยังเจาะตลาดออนไลน์โดยประชาสัมพันธ์สินค้าผ่านเฟซบุ๊ก และอินสตาแกรม พร้อมกันนั้นก็จำหน่ายในเว็บอี-คอมเมิร์ซดังอย่าง LAZADA และ 11street

และด้วยการควบคุมการผลิตให้เป็นไปตาม 3 มาตรฐานคือ GMP-การปฏิบัติที่ดีในการผลิตอาหาร HACCP-ระบบการจัดการเพื่อความปลอดภัยของอาหาร โดยใช้การควบคุมจุดวิกฤตที่ต้องควบคุม และ ISO22000-มาตรฐานที่เกี่ยวข้องกับคุณภาพและความปลอดภัยของอาหาร จึงทำให้ชา RHYMBA HILLS เป็นที่ยอมรับ จนสามารถส่งออกไปยังประเทศเพื่อนบ้านอย่างสิงคโปร์ และฮ่องกงได้ หลังจากที่เจาะตลาดต่างประเทศได้ 2 ประเทศ ซินดี้ก็เปลี่ยนชื่อบริษัทเป็น Ladang Sari International เพื่อเตรียมขยายไปยังประเทศอื่น เช่น ออสเตรเลีย และอังกฤษ

แม้จะทำยอดขายชา RHYMBA HILLS นับล้านซองหรือเทียบเท่าชาปริมาณ 2 ตัน แต่ซินดี้ก็ยังพยายามหาหนทางที่จะทำให้แบรนด์เติบโตก้าวไกลกว่านี้ โดยจะเน้นการทำการตลาด การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ และการสร้าง Brand Awareness เพื่อสามารถแข่งกับผู้เล่นรายใหญ่ในตลาดอย่างชาลิปตัน และชา BOH ของมาเลเซียเอง เป้าหมายอันสูงสุดของอดีตนักบัญชีสาวที่ผันมาบุกเบิกกิจการชาสมุนไพรของตัวเองคือ ภายในระยะเวลา 5 ปี เธอจะส่งชา RHYMBA HILLS ไปประชันในตลาดอย่างน้อย 100 ประเทศทั่วโลก และทำให้นักดื่มชาจากทุกที่ได้รู้จักมาเลเซียในฐานะแหล่งผลิตชาสมุนไพรคุณภาพ ฝันของซินดี้ ห่วง จะบรรลุตามเป้าที่วางไว้หรือไม่ เป็นเรื่องที่ต้องจับตาดูต่อไป

เจาะเคล็ดลับ โอมิเซะ ว่าที่ UNICORN แรกของไทย

Text : วันวิสา งามแสงชัยกิจ

หนึ่งในดาวรุ่งพุ่งแรงที่น่าจับตามองของวงการ Startup บ้านเราในนาทีนี้คงหนีไม่พ้นโอมิเซะ ผู้ให้บริการ Payment Gateway ที่อยู่ในสถานะใกล้เคียงกับการเป็น Unicorn รายแรกของเมืองไทยมากที่สุด

โดยมีการระดมทุนไปแล้วกว่า 50 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ หรือประมาณ 1,600 ล้านบาท และมีการดำเนินการทั้งในไทยและต่างประเทศ แต่กว่าจะมาถึงจุดนี้ได้นั้นต้องอาศัยอะไรบ้าง **อิศราดร หะรินสุต** ผู้ร่วมก่อตั้งและประธานฝ่ายปฏิบัติการ บริษัท โอมิเซะ จำกัด เปิดเผยดังนี้

• หยิบ Pain Point มาตอบโจทย์ให้ตรง

ย้อนกลับไปเมื่อประมาณ 6 ปีที่แล้วเป็นช่วงที่ธุรกิจอี-คอมเมิร์ซของบ้านเรากำลังเติบโต ร้านขายของออนไลน์ก็มีการเพิ่มขึ้นเป็นจำนวนมาก แต่คนส่วนใหญ่กลับต้องชำระเงินแบบออฟไลน์ ซึ่งเป็นสาเหตุหนึ่งที่ทำให้คนเปลี่ยนใจไม่ซื้อของนั้น ๆ เมื่อมองเห็นถึง Pain Point ตรงนี้ ทางโอมิเซะจึงสร้างบริการรับชำระเงินออนไลน์ หรือ Payment Gateway ขึ้นมาเพื่อแก้ปัญหาและช่วยให้การจ่ายเงินบนโลกออนไลน์เป็นเรื่องที่ง่ายขึ้น

• ก้าวข้ามคำว่า "ยาก" แล้วลงมือทำ

หลายคนคิดว่าเป็นเรื่องยากในการเข้ามาทำ FinTech เพราะเป็นเรื่องของความปลอดภัยและต้องได้รับการรับรองที่เป็นมาตรฐาน รวมไปถึงการป้องกันว่าจะไม่เกิดการรั่วไหลของข้อมูล โอมิเซะให้ความสำคัญในเรื่องนี้โดยเข้าไปศึกษา รวมถึงหาบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญเข้ามาดูแลโดยเฉพาะ และเนื่องจากทุก ๆ วันของการทำ Startup เป็น Learning Curve จึงต้องอาศัยความกล้าที่จะเข้าไปพูดคุยกับคนที่มีความรู้เพื่อที่จะนำสิ่งที่พวกเขาได้แชร์นั้นมาพัฒนาตัวโปรดักต์ให้ได้มาตรฐาน

• เปิดรับสิ่งใหม่ ไม่ปิดกั้นตัวเอง

สิ่งสำคัญอย่างหนึ่งที่ทำให้โอมิเซะเป็นบริษัทไทยที่สามารถเข้าไปสู่ตลาดต่างประเทศและสู้กับรายใหญ่ ๆ ได้ก็คือ การมีวิสัยทัศน์ของการเป็น Early Adopter เปิดรับนวัตกรรมและเทรนด์ใหม่ ๆ อยู่เสมอ อีกทั้งยังวางมาตรฐานไว้ที่การเป็น Global Standard ไม่ใช่แค่ Local Standard

• รักษาวัฒนธรรมองค์กร เคารพความคิดซึ่งกันและกัน

วัฒนธรรมองค์กรของโอมิเซะคือ การเป็น Flat Organisation หรือโครงสร้างองค์กรแบบราบ ซึ่งสามารถทำงานร่วมกันได้โดยตรงโดยไม่ต้องผ่านบุคคลหลายระดับ รวมถึงการเคารพในไอเดียของกันและกัน อีกทั้งยังใช้เรื่องของ Small Talk หรือการคุยสัพเพเหระเข้ามาสร้างความคุ้นเคยและทำให้คนในองค์กรรู้สึกว่าไม่มีช่องว่างระหว่างคนทำงานด้วยกันอีกด้วย

• ปรับตัวให้เป็น มองโลกให้กว้าง

หากจะเปรียบโอมิเซะเป็นสัตว์อะไรสักอย่างก็คงเป็นกิ้งก่าคาริบเบียน ที่สามารถเปลี่ยนสีได้ตามสิ่งแวดล้อมต่าง ๆ มีตาที่สามารถกรอกได้ 360 องศา และพร้อมจู่โจมแมลงแบบทันที ซึ่งถือเป็นสิ่งที่มีมาตั้งแต่เริ่มต้นของการเป็นอี-คอมเมิร์ซ แล้วปรับเปลี่ยนมาทำ Payment Gateway จนถึงตอนนี้ที่มีการศึกษาว่าจะนำเอาเทคโนโลยี Blockchain เข้ามาใช้กับ Payment Gateway ได้ยังไงบ้าง นี่คือความไม่หยุดนิ่งและมองหาวิธีใหม่ ๆ มาต่อยอดธุรกิจอยู่เสมอ

• อย่ามองข้าม Innovation

ต้องมีการปรับตัวและรับมือกับ Innovation ต่าง ๆ ให้ได้มากที่สุด การใช้ Innovation และ Tool ต่าง ๆ เข้ามาช่วยทำให้มีเวลามากขึ้นเพื่อไปโฟกัสสิ่งที่สำคัญกว่า และนี่เป็นหนึ่งในเหตุผลที่ว่าทำไมโอมิเซะที่มีพนักงานแค่ร้อยกว่าคนถึงสามารถให้บริการและแข่งขันกับผู้เล่นอื่น ๆ ที่มีบุคลากรเยอะได้ S

pannbooks

บัญชีต้องรู้
ฉบับยาสามัญประจำธุรกิจ

เมื่อบ้านต้องมี
ตู้ยาสามัญประจำบ้าน
ออฟฟิศก็ต้องมี
ตู้ยาสามัญประจำธุรกิจ

ถ้าอยากเข้าใจและเท่าทันโลกของบัญชีและภาษี
"บัญชีต้องรู้...ฉบับยาสามัญประจำธุรกิจ"
คู่มือบัญชี และภาษีที่คุณต้องมีติดตัว

พ็อกเกตบุ๊กเล่มนี้ไม่ได้สอนให้คุณต้องนั่งทำบัญชีด้วยตัวเอง แต่สอนให้คุณรู้ทุกเรื่องของบัญชีและภาษี

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

หนังสือมีจำหน่ายแล้ว ที่ร้านซีเอ็ด นายอินทร์ บีทูเอส คิโนะคูนิยะ และร้านหนังสือชั้นนำทั่วประเทศ

*** ควรบริโภคยาสามัญประจำธุรกิจนี้ทุกวัน ก่อนอาหารเช้า และก่อนเข้านอน จนกว่าธุรกิจของคุณจะแข็งแรง

KAYVE สะท้อนตัวตน

หญิง-กรุณา วัจนะพุกกะ

Text : Kritsana S. / Photo : Vipa Vadi

KAYVE แบรนด์เครื่องประดับที่สะท้อนตัวตนของ **หญิง-กรุณา วัจนะพุกกะ** สาวเจ้าของแบรนด์ได้อย่างชัดเจน แม้แบรนด์จะเปิดตัวได้เพียง 2 ปีกว่าๆ แต่ผลตอบรับที่ได้จากลูกค้าไทยและต่างชาติกลับดีเกินคาดโดยเฉพาะสินค้าประเภทต่างหู เพราะผลิตจากเงินแท้ 92.5 เปอร์เซ็นต์ เป็นงานฝีมือและเหมาะกับสาวยุคใหม่ เนื่องจากสวมใส่ได้ทุกโอกาส น้ำหนักเบา และปรับเปลี่ยนรูปแบบได้ 2-3 แบบ สำหรับสิ่งที่ทำให้ KAYVE ประสบความสำเร็จนั้น เธอเล่าว่ามาจากแรงบันดาลใจเหล่านี้

MY MOM

"คุณแม่เปรียบเหมือนแมว 9 ชีวิต ท่านเป็นผู้หญิงเหล็ก ผู้หญิงเก่ง และเป็นฮีโร่ในดวงใจของหญิง ท่านทำงานตั้งแต่อายุประมาณ 18-19 ปี ซึ่งตอนนี้อายุ 80 ปี แล้วก็ยังคงทำงานอยู่ ท่านไม่เคยย่อท้อต่ออุปสรรคต่างๆ ที่เจอ โดยท่านมักสอนหญิงเสมอว่า เจอปัญหาอะไรก็ตามต้องฝ่าฟันไปให้ได้ มองโลกในแง่ดี และไม่ว่าจะทำอะไรให้คิดเสมอว่าทำได้ นอกจากนี้ ท่านยังเป็นผู้หญิงที่สวยเสมอ ไม่เคยปล่อยให้ตัวเองโทรม ท่านบอกหญิงว่า เมื่อเราสวย เราจะมีความมั่นใจในตัวเอง และสุขภาพจิตดี ส่วนคนอื่นๆ ก็พูดจาดีกับเรา เพราะเราสร้างความประทับใจให้กับเขา"

CUSTOMER FEEDBACK

"แรงบันดาลใจกว่า 50 เปอร์เซ็นต์ในการทำแบรนด์ KAYVE มาจากฟีดแบ็กของลูกค้า เวลาได้รับฟีดแบ็กที่ดีจะรักษาสิ่งที่ทำให้ลูกค้ารู้สึกดีไว้และพัฒนาให้ดียิ่งขึ้น ส่วนคำติจะรับฟังพร้อมนำมาปรับปรุงแก้ไข หญิงพยายามเข้าร้านให้บ่อยเพื่อให้ได้ใกล้ชิดกับลูกค้า เมื่อลูกค้าได้เจอเราก็รู้สึกดี กล้าติชมมากขึ้น ทุกฟีดแบ็กที่ได้รับทำให้รู้ว่าต้องพัฒนาสินค้าไปในทิศทางไหนจึงจะตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้ามากที่สุด"

TRAVEL

"หญิงเป็นคนที่เที่ยวบ่อย เพราะการท่องเที่ยวคือการชาร์จแบตฯ สำหรับหญิง แรงบันดาลใจในการออกแบบคอลเลกชันต่างๆ ของแบรนด์มักมาจากช่วงเวลาที่สบายใจและสิ่งต่างๆ ที่ได้เห็นระหว่างเดินทางท่องเที่ยว เช่น สถานที่ ตึก ผู้คน หรือแม้แต่สภาพอากาศ สถานที่ท่องเที่ยวที่หญิงชอบมากที่สุดคือ กรุงลอนดอน ประเทศอังกฤษ หญิงมีความทรงจำที่ดีกับที่แห่งนี้ตั้งแต่เด็ก กรุงลอนดอนเป็นเมืองที่มีเสน่ห์อย่างมาก บ้านเมืองสะอาดและคงความโบราณ แต่ในความโบราณนี้ก็ไม่ได้ทำให้รู้สึกว่าเชย เพราะยังมีความชิวิไลซ์และความร่วมสมัย"

WORK WITH PASSION

"หญิงชอบทุกอย่างที่เป็นแฟชั่น ซึ่งเสื้อผ้า กระเป๋า รองเท้าสามารถหาซื้อได้ แต่เครื่องประดับที่ถูกใจหาซื้อไม่ได้ หญิงเลยตัดสินใจทำแบรนด์เครื่องประดับที่สะท้อนถึงตัวตนและความชอบของหญิง หญิงทำแบรนด์ด้วยความรัก เพราะเชื่อว่าไม่ว่าจะทำอะไร หากทำด้วยความรัก ผลลัพธ์ที่ได้จะออกมาดี 100 เปอร์เซ็นต์ เมื่อรักในสิ่งที่ทำจะไม่รู้สึกว่าสิ่งนั้นคืองาน จะสามารถทำสิ่งนั้นได้ตลอด 24 ชั่วโมง ในทางกลับกันถ้าต้องฝืนใจทำจะไม่มีความสุข จะมองว่าคืองาน และเฝ้ารอเวลาเลิกงาน เพราะไม่อยากทำ เหนื่อย อยากพัก สำหรับคอลเลกชันเครื่องประดับที่สะท้อนตัวตนของหญิงมากที่สุดคือ คอลเลกชันเปิดตัว เพราะเหมือนรวมเครื่องประดับทุกดีไซน์ที่หญิงชอบไว้ด้วยกัน ส่วนคอลเลกชันถัดมาได้หยิบฟีดแบ็กลูกค้ามาเป็นส่วนหนึ่งในการออกแบบ"

FASHION

"การเรียนรู้แฟชั่นทำให้เป็นคนที่ใฝ่รู้อยู่ตลอดเวลาและพร้อมเปิดรับสิ่งใหม่ เพราะแฟชั่นเป็นสิ่งที่ไม่หยุดนิ่ง ปรับเปลี่ยนอยู่ตลอด เมื่อเรียนรู้แฟชั่นแล้วต้องเรียนรู้ปัจจุบันด้วยเพื่อจะได้นำแฟชั่นมาอยู่ในชีวิตประจำวันได้ หญิงชอบแบรนด์ VERSACE มาก เพราะมีคาแร็กเตอร์ที่ชัดเจน นั่นคือ ผู้หญิงเปรี้ยว เท่ เสื้อผ้าของ VERSACE คัตติ้งเนี้ยบมากอย่างชุดเดรสที่เก็บส่วนเกินได้ เมื่อสวมใส่จึงได้ลุคผู้หญิงที่สง่างาม มีเสน่ห์ มีความมั่นใจ และจากประโยคที่ Donatella Versace เคยพูดไว้ว่า สิ่งที่เกลียดที่สุดในแฟชั่นคือ ความมินิมอลซึ่งเป็นศัตรูของแฟชั่น เสื้อผ้าแบรนด์นี้เลยมีลวดลายเยอะ แต่ในความเยอะก็มีความคูล"

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.กาญจนภิเษก 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.เสียบวารี 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
- โคโค่ กาแฟสด
ซ.สายไหม 84
- หอสมุดและคลังความรู้มหาวิทยาลัยมหิดล
วิทยาเขตราชวิถี
- ห้องสมุดมารวย
อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
ถนนรัชดา
- ศูนย์การค้า ZPELL รังสิต
- ศูนย์ให้คำปรึกษาด้านทรัพย์สินทางปัญญา และนวัตกรรม
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
- บ้านอังเล 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
- ศ.กาแฟ ซดสด

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 ฮิ

ระยอง
- Dollars House
- Roux café
- รายือง

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**

ปักหมุด

6 ชุมชนน่าเที่ยว เมืองตะวันออก

หากอยากหลีกหนีความวุ่นวายหรือความจอแจของเมืองลองมาเปลี่ยนบรรยากาศการท่องเที่ยวใหม่ๆ ไปกับชุมชนกันดีกว่าซึ่งการท่องเที่ยวแบบนี้นอกจากจะได้สัมผัสกับธรรมชาติของท้องถิ่น และวิถีชีวิตของชาวบ้านอย่างแท้จริงจนเหมือนได้รับการชาร์จพลังไปในตัวแล้วยังช่วยสร้างรายได้ให้กับชุมชนอีกด้วย ทั้งนี้หากจะว่าไปบ้านเราก็มีชุมชนทั้งใกล้และไกลที่มีเอกลักษณ์เฉพาะถิ่นที่แตกต่างกันรอเปิดประตูต้อนรับผู้รักการเดินทางอย่างมากมาย

ปักหมุด 1

บ้านบางยอ จ.สมุทรปราการ

• อัตลักษณ์ชุมชน

บ้านบางยอ เป็นชุมชนที่ตั้งอยู่ริมแม่น้ำเจ้าพระยา ชื่อของชุมชนเพี้ยนมาจากคำว่า บางยกยอ ซึ่งมาจากในอดีตชาวบ้านในชุมชนนิยมจับปลาด้วยเครื่องมือที่มีชื่อว่า ยอ เพราะพื้นที่ที่ตั้งอยู่ริมแม่น้ำมีความชุ่มชื้นและอุดมสมบูรณ์ จึงมีสัตว์น้ำอาศัยอยู่เป็นจำนวนมาก สำหรับจุดที่เป็นแหล่งท่องเที่ยวที่ทำให้บ้านบางยอกลายเป็นที่รู้จักกันอย่างแพร่หลาย คือ สะพานภูมิพล ที่สร้างผ่านจุดตำบลบางยอ และสถานที่ศักดิ์สิทธิ์ที่ชาวบ้านต่างให้ความสำคัญและเคารพเป็นอย่างมากและแพร่หลาย คือ วัดกองแก้ว

• กิจกรรมท่องเที่ยวในชุมชน

สะพานภูมิพล มีอีกหนึ่งชื่อเรียกว่า สะพานวงแหวนอุตสาหกรรม เป็นสะพานข้ามแม่น้ำเจ้าพระยาสำหรับถนนวงแหวนอุตสาหกรรม ที่เชื่อมระหว่างถนนพระรามที่ 3 ถนนสุขสวัสดิ์ ถนนปู่เจ้าสมิงพราย และถนนกาญจนาภิเษก สะพานสายนี้ได้ชื่อว่าเป็นสะพานของพ่อ เพราะเกิดจากพระราชดำริของในหลวง รัชกาลที่ 9 ให้ทรงสร้างขึ้น เพื่อบรรเทาทุกข์ของประชาชนที่ต้องการข้ามฟากระหว่างฝั่งพระประแดงกับฝั่งพระนคร ลักษณะเด่นของสะพาน คือ สะพานขึงขนาด 7 ช่องการจราจร ด้านเหนือหรือสะพานภูมิพล 1 เชื่อมระหว่างแขวงบางโพงพาง เขตยานนาวา กรุงเทพฯ กับตำบลบางยอ อำเภอพระประแดง จังหวัดสมุทรปราการ ส่วนด้านใต้หรือสะพานภูมิพล 2 เชื่อมระหว่างตำบลทรงคะนอง กับตำบลบางหญ้าแพรก อำเภอพระประแดง จังหวัดสมุทรปราการ ทั้งนี้ สะพานภูมิพลยังเป็นแลนด์มาร์กท่องเที่ยวสำคัญของช่างภาพที่ต้องการเก็บภาพบรรยากาศความสวยงามของวิวทิวทัศน์ของสะพานในยามค่ำคืน

ในส่วนของวัดกองแก้ว ตั้งอยู่ริมคลองบางกะเจ้า ซึ่งเป็นคลองที่ผ่านทะลุ 3 ตำบล ได้แก่ ตำบลบางกะเจ้า ตำบลบางกอบัว และตำบลบางน้ำผึ้ง ด้วยความที่หน้าวัดอยู่ติดกับคลองบางกะเจ้า จึงได้สร้างศาลาท่าน้ำสำหรับเป็นที่นั่งพักผ่อนและเป็นท่าสำหรับจอดเรือ สิ่งที่น่าสนใจของวัดนี้ คือ พระประธาน ซึ่งเป็นประติมากรรมรูปปั้นลงรักปิดทอง เป็นพระพุทธรูปที่มีพุทธลักษณะที่งดงาม นามว่า พระพุทธชินศรีรัตนมหานุนีตรีโลกเชษฐ์ (หลวงพ่อใหญ่) และศาลาการเปรียญที่เป็นอาคารแฝดไม้สักทรงไทย ภายในมีธรรมาสน์สมัยอยุธยา ภาพจิตรกรรมฝาผนัง ภาพไตรภูมิ ภาพพระเจ้าสิบชาติ ภาพพุทธประวัติ รวมทั้งมณฑปที่ประดิษฐานพระพุทธรูป รอยพระพุทธบาท และรูปเหมือนอดีตเจ้าอาวาสวัด

บางกะเจ้า พื้นที่สีเขียวรูปกระเพาะหมู จึงเป็นปอดกลางกรุงซึ่งมีอากาศบริสุทธิ์ให้สูดได้เต็มปอด ด้วยเสน่ห์ของธรรมชาติ อีกทั้งยังตั้งอยู่ใกล้กรุงเทพฯ จึงเป็นแหล่งออกกำลังกายชั้นดีของสิงห์นักปั่นจักรยาน และเหมาะกับการมาพักผ่อนหย่อนใจในวันหยุด

• ผลิตภัณฑ์เด่นของชุมชน

ขนมดอกลำเจียก ดอกไม้ใบยาง

• อาหารพื้นถิ่น

ปลาสลิดทอดกรอบ ต้มกะทิสายบัวปลาสลิด ข้าวห่อใบบัว ยำปลาสลิด ชะครามยำ

• การเดินทาง

เดินทางโดยใช้ถนนสุขสวัสดิ์ถึงสามแยกพระประแดง เลี้ยวซ้ายสู่ถนนนครเขื่อนขันธ์ระยะทาง 1 กิโลเมตร จะถึงบริเวณหน้าที่ว่าการอำเภอพระประแดง เลี้ยวซ้ายและใช้เส้นทางถนนเพชรหึงษ์ ระยะทาง 2 กิโลเมตร เข้าสู่เขตตำบลบางยอ

• ที่อยู่และเบอร์ติดต่อ

บ้านบางยอ อ.พระประแดง จ.สมุทรปราการ

องค์การบริหารส่วนตำบลบางยอ ต.บางยอ อ.พระประแดง จ.สมุทรปราการ 10130 0-2816-5049, 0-2461-3446

ปักหมุด 2

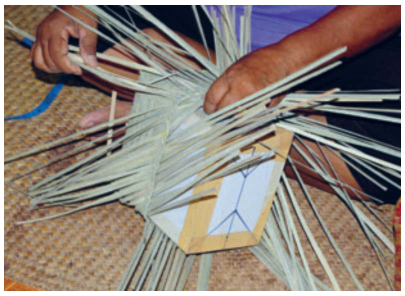
ตลาดบางคล้า ๑๐๐ ปี จ.ฉะเชิงเทรา

• อัตลักษณ์ชุมชน

บางคล้าชุมชนที่มีประวัติความเป็นมายาวนานถึง 100 ปี มีชื่อมาจากพรรณไม้ชนิดหนึ่งที่เรียกว่า ต้นคล้า ชุมชนแห่งนี้อุดมสมบูรณ์ไปด้วยนาไร่และสวนผลไม้นานาชนิด เช่น สับปะรด มะพร้าว มะม่วง ฯลฯ ผู้คนในชุมชนมีทั้งชาวไทยและชาวไทยเชื้อสายจีน มีวิถีชีวิตความเป็นอยู่ที่เรียบง่าย พึ่งพาอาศัยซึ่งกันและกัน และรักใคร่ปรองดองประหนึ่งพี่น้อง พื้นที่ในชุมชนส่วนใหญ่เป็นที่ตั้งของร้านค้าและอาคารพาณิชย์ อีกทั้งยังเป็นที่ตั้งของศาลสมเด็จพระเจ้าตากสินมหาราช และตลาดน้ำบางคล้า ๑๐๐ ปี

• กิจกรรมท่องเที่ยวในชุมชน

ตลาดน้ำบางคล้า เป็นตลาดที่มีโป๊ะยื่นลงสู่แม่น้ำบางปะกง โดยมีทั้งหมด 9 แพ ร้านค้าในตลาดมีทั้งตั้งอยู่บนโป๊ะและในเรือ สินค้าที่นิยมขายส่วนใหญ่เป็นอาหารคาว ขนมหวาน ผักและผลไม้ตามฤดูกาล น้ำตาลสด ของฝาก ของที่ระลึก รวมถึงสินค้า OTOP ที่มีชื่อเสียงของอำเภอบางคล้า ไม่เพียงเท่านี้ ยังมีบริการล่องเรือเที่ยวเกาะลัด ซึ่งเป็นเกาะน้ำจืดที่ใหญ่ที่สุดของจังหวัดฉะเชิงเทรา โดยจะได้ชมวิถีชีวิตของชาวบ้านที่อาศัยอยู่รอบเกาะลัด ไหว้พระ



ทำบุญและชมค้างคาวแม่ไก่ที่วัดโพธิ์ บางคล้า และไหว้สักการะพระสถูปเจดีย์พระเจ้าตากสินมหาราช

- ผลิตภัณฑ์เด่นของชุมชน

ข้าวเกรียบ

- อาหารพื้นถิ่น

กุ้งเผา ผลไม้

- การเดินทาง

ใช้เส้นทางกรุงเทพฯ-มีนบุรี-ฉะเชิงเทรา แล้วเดินทางต่อไปตามทางหลวงหมายเลข 304 (สายฉะเชิงเทรา-กบินทร์บุรี) ประมาณ 17 กิโลเมตร แยกซ้ายเข้าทางหลวงหมายเลข 3121 ไปอีก 6 กิโลเมตร เข้าตัวอำเภอบางคล้า

- ที่อยู่และเบอร์ติดต่อ

ชุมชนอำเภอบางคล้า จ.ฉะเชิงเทรา
สำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอบางคล้า
ที่ว่าการอำเภอบางคล้า ถนนเทศบาลพัฒนา 1 0-3882-5513

ปักหมุด 3

หมู่บ้านบางเสร่ จ.ชลบุรี

- อัตลักษณ์ชุมชน

ลองนึกภาพหมู่บ้านที่มีท่าเทียบเรืออยู่ที่ตรงกลางหมู่บ้าน โดยทางด้านซ้ายของท่าเทียบเรือจะเป็นหมู่บ้านบางเสร่ที่ยังมีผู้คนอาศัยกันอยู่อย่างเนืองแน่น ส่วนทางด้านขวาของท่าเรือจะเป็นร้านอาหารทะเลที่ตั้งเรียงราย นี่แหละคือเสน่ห์ของหมู่บ้านบางเสร่

หมู่บ้านบางเสร่ ตั้งอยู่ไม่ไกลจากพัทยามากนัก เป็นหมู่บ้านชาวประมง ซึ่งหากมาที่นี่ก็จะได้สัมผัสกับวิถีชีวิตของชาวประมง บรรยากาศชายทะเลที่เงียบสงบ โดยอีกหนึ่งจุดเด่นของของบางเสร่ คือ ร้านอาหารทะเลราคาไม่แพงที่มีให้เลือกมากมาย โดยเฉพาะอาหารทะเลที่ขึ้นชื่อที่ความสดใหม่ และรสชาติแสนอร่อย เพราะว่าร้านอาหารที่นี่ส่วนใหญ่จะมีเรือหาปลาเป็นของตัวเอง ดังนั้นเมื่อหามาได้ก็จะนำขึ้นมาขายปรุงเป็นอาหารทะเลจำหน่ายให้นักท่องเที่ยวได้ลิ้มชิมรสกันเลยทันที ส่วนร้านอาหารนั้นก็จะมีทั้งที่เป็นอาคารและแบบเป็นเพิง เรียกว่าชอบสไตล์ไหนก็สามารถเลือกเข้าไปนั่งชิมพร้อมชมวิวกันได้เลยในราคาที่ประหยัดเงินในกระเป๋า

- กิจกรรมท่องเที่ยวในชุมชน

หาดบางเสร่ เป็นสถานที่ท่องเที่ยวที่สำคัญอีกแห่งของอำเภอสัตหีบ เป็นชายหาดที่ยาวประมาณ 1,500 เมตร ในปัจจุบันได้ถูกพัฒนาจนมีความสวยงามและได้รับความนิยมจากนักท่องเที่ยวเข้ามาพักผ่อนจำนวนมาก และยังมีร้านอาหารทะเลสดและราคาไม่แพงอยู่มากมายริมชายหาดไว้คอยให้บริการนักท่องเที่ยวที่มาเยือน

อ่าวบางเสร่ อยู่ทางด้านใต้ของบางเสร่ มีลักษณะเป็นอ่าวน้ำลึก เหมาะแก่การตกปลา ปลาที่ชุกชุมมาก คือ ปลาปะการัง หรือปลาเก๋า ซึ่งมีบริการเรือนำเที่ยวตกปลา

- ผลิตภัณฑ์เด่นของชุมชน

ปลาข้าวสาร ปลากะตัก

- อาหารพื้นถิ่น

ขนมจีน ข้าวหลาม ขนมหน้าถั่ว ขนมก้นถั่ว ขนมหน้าหมู แจงลอน

- การเดินทาง

เดินทางจากกรุงเทพฯ มาตามทางถนนสายสุขุมวิท บางนา-ตราด ผ่านเมืองพัทยามาประมาณ 16 กิโลเมตร เรื่อยมาจนถึงหลักกิโลเมตรที่ 165 จะถึงที่ตั้งตำบลบางเสร่

- ที่อยู่และเบอร์ติดต่อ

ต.บางเสร่ จ.ชลบุรี 0-3843-6139

ปักหมุด 4

บ้านมาบเหลาชะโอน จ.ระยอง

- อัตลักษณ์ชุมชน

อีกหนึ่งปักหมุดที่ไม่ควรพลาดในการเที่ยวชุมชนคือ บ้านมาบเหลาชะโอน ซึ่งที่นี่เป็นหมู่บ้าน OTOP เพื่อการท่องเที่ยวของจังหวัดระยอง มีความโดดเด่นในด้านเป็นหมู่บ้านหัตถกรรม แหล่งเรียนรู้ภูมิปัญญาท้องถิ่นด้านการจักสาน รวมทั้งยังเป็นแหล่งท่องเที่ยวเชิงนิเวศที่มีความหลากหลาย โดยเฉพาะทิวทัศน์โดยรอบบริเวณหมู่บ้านที่เรียบง่ายแต่งดงาม ยิ่งเมื่อขึ้นไปยังโบสถ์หินอ่อนของวัดสนามรัตนาวาส จะสามารถมองเห็นชายทะเลและหมู่เกาะบริเวณหาดวังแก้ว แหลมแม่พิมพ์ แหล่งท่องเที่ยวที่มีชื่อเสียงของเมืองระยอง รวมถึงบึงสำนักใหญ่ซึ่งเป็นบึงน้ำสาธารณะขนาดใหญ่ที่อุดมสมบูรณ์ไปด้วยปลาน้ำจืดนานาชนิด และมีต้นกระจูดขึ้นเป็นจำนวนมาก ซึ่งด้วยเป็นแหล่งต้นกระจูดนี่เองจึงทำให้ที่นี่มีชื่อเสียงด้านผลิตภัณฑ์จักสานกระจูด เช่น กระเป๋าหิ้ว กระเป๋าสะพาย กล่อง ตะกร้า ฯลฯ อันเป็นภูมิปัญญาดั้งเดิมของชาวบ้านมาบเหลาชะโอนทั้งสิ้น

- กิจกรรมท่องเที่ยวในชุมชน

บึงสำนักใหญ่ สวนพฤกษศาสตร์จังหวัดระยอง โบสถ์หินอ่อนของวัดสนามรัตนาวาส มีที่พักให้เลือกอย่างหลากหลาย เช่น บ้านพักโฮมสเตย์ บ้านพักริมชายหาด เป็นต้น บริการล่องเรือชมธรรมชาติรอบบึงสำนักใหญ่

นอกจากนี้ ยังสามารถจัดกิจกรรมศึกษาดูงานกระบวนการผลิต และชมวิธีสาธิตการสานกระจูดเพื่อขึ้นรูปเป็นชิ้นงานต่างๆ เช่น เสื่อ กระเป๋าถือ กล่อง หมวก รองเท้า ฯลฯ กิจกรรมฝึกอบรมจากผู้เชี่ยวชาญด้านการสานกระจูด พร้อมทดลองทำจริง

- ผลิตภัณฑ์เด่นของชุมชน

ผลิตภัณฑ์จักสานกระจูด เช่น ประเภทกระเป๋าหิ้ว กระเป๋าสะพาย ประเภทกล่อง ประเภทตะกร้า และอื่นๆ ตามที่ลูกค้าต้องการ

- อาหารพื้นถิ่น

หมูชะมวง แกงส้มไข่ปลาเรียวเซียว แจงลอน แกงป่าเห็ดโคน

- การเดินทาง

สามารถเดินทางได้โดยรถยนต์ส่วนตัว และรถโดยสารประจำทาง รถตู้โดยสาร ระยะทางจากกรุงเทพฯ ถึงบ้านมาบเหลาชะโอน ประมาณ 190 กิโลเมตร

- ที่อยู่และเบอร์ติดต่อ

บ้านมาบเหลาชะโอน หมู่ที่ 5 ต.ชากพง อ.แกลง จ.ระยอง
สิงขรณ์ ถนอมจิตร์ 08-1761-7037
มนตรี ยิ้มเยื้อน 0 -3864-7079, 08-6045-3938
baankawee@hotmail.com

ปักหมุด 5

ชุมชนบ้านยายม่อม จ.ตราด

- อัตลักษณ์ชุมชน

ชุมชนบ้านยายม่อมตั้งอยู่ใกล้เขตป่าสงวนแห่งชาติแหลมมะขาม มีระบบนิเวศป่าชายเลนที่อุดมสมบูรณ์ และมีหาดทรายสีดำเพียงแห่งเดียวในประเทศไทยและเพียง 5 แห่งในโลก นี่จึงทำให้เกิด

ภูมิปัญญาท้องถิ่นในการใช้ทรายดำช่วยบรรเทาอาการของโรคที่เกี่ยวกับกระดูก ข้อ กล้ามเนื้อ เช่น ปวดขา และปวดเมื่อยตามตัว วิธีการรักษามีชื่อเรียกว่า หมกทรายดำ โดยนอนบนทรายดำแล้วนำทรายดำกลบบริเวณที่ปวด เช่น ถ้าปวดข้อเท้าให้กลบทรายดำที่ข้อเท้า ถ้าปวดขาให้กลบทรายดำที่ขา

• กิจกรรมท่องเที่ยวในชุมชน

สืบเนื่องจากชาวบ้านในชุมชนมีวิถีชีวิตความเป็นอยู่ที่เรียบง่าย และไม่รบกวนธรรมชาติ เป็นชุมชนที่เข้มแข็งในด้านการจัดการเรื่องการท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ จึงได้จัดตั้ง นิเวศพิพิธภัณฑ์บ้านยายม่อม (Eco Museum of Yaimom) ขึ้น โดยมีศูนย์ความรู้และจัดเก็บสิ่งของที่เป็นทรัพยากรทางธรรมชาติ รวมถึงสมุนไพรที่เป็นภูมิปัญญาชาวบ้าน เช่น ขาใบขลู่ ที่นำต้นผักตามบริเวณป่าชายเลนใกล้หาดทรายสีดำมาแปรรูปเป็นใบชา เพื่อทำเป็นยาสมุนไพรช่วยขับปัสสาวะให้ใส แก้ปวดเมื่อยตามข้อกระดูก โครงการธนาคารสีเขียวที่ชาวบ้านร่วมกันก่อตั้ง มีกิจกรรมหลักคือ การปล่อยปูไข่นอกกระดองและแมงดากลับคืนสู่ธรรมชาติ และมัสยิดนูรุ้ลการีม ศูนย์รวมจิตใจของชาวมุสลิมในชุมชน นอกจากนี้ ยังมีกิจกรรม เช่น ทำสปาด่านหน้าเด้ง และการทำสปาทรายดำ

• ผลิตภัณฑ์เด่นของชุมชน

ผลิตภัณฑ์แปรรูปจากปลาโคก เช่น น้ำพริกปลาโคก ก้างปลาโคกแดดเดียว ปลาโคกแดดเดียว และปลาโคกหวานที่สะอาดปลอดสารพิษ

• อาหารพื้นถิ่น

น้ำพริกปลาโคก เมี่ยงคำไส้แห้ง ข้าวเกรียบ

• การเดินทาง

รถยนต์ส่วนตัว : จากกรุงเทพฯ ระยะทางประมาณ 330 กิโลเมตร ใช้เส้นทางมอเตอร์เวย์ หมายเลข 7 ที่ผ่านสนามบินสุวรรณภูมิ แล้วออกทางออกที่ไปทางอำเภอบ้างบึง ตามถนนหมายเลข 344 ถึงทางแยกอำเภอแกลงเลี้ยวซ้าย เข้าถนนหมายเลข 3 หรือถนนสุขุมวิท จากนั้นก็ขับตามถนนนี้ผ่านจังหวัดจันทบุรีมาถึงจังหวัดตราด ให้ตรงเข้าเมืองแล้วใช้เส้นทางหมายเลข 3148 มาที่อำเภอแหลมงอบ

รถโดยสารประจำทาง : จากกรุงเทพฯ จะมีรถโดยสารประจำทางไปถึงที่ตัวเมืองจังหวัดตราด สามารถไปขึ้นรถได้ที่ สถานีขนส่งเอกมัย หมอชิต (ถนนกำแพงเพชร 2) มีรถบัสโดยสารและรถตู้ ใช้เวลาเดินทางประมาณ 5-6 ชั่วโมง

เครื่องบิน : สายการบินบางกอกแอร์เวย์ส จากสนามบินสุวรรณภูมิ-ตราด ☎ 1771 หรือ www.bangkokair.com

(ข้อมูลภาพบางส่วน จากเว็บไซต์ www.rukbankerd.com)

• ที่อยู่และเบอร์ติดต่อ

🏠 ชุมชนบ้านยายม่อม อ.แหลมงอบ จ.ตราด

🏠 นิเวศพิพิธภัณฑ์บ้านยายม่อม Halal Spa Destination in Trat City ☎ 08-5214-2082, 08-1996-4388

ปักหมุด 6

บ้านเขาบายศรี จ.จันทบุรี

• อัตลักษณ์ชุมชน

บ้านเขาบายศรี ขึ้นชื่อในเรื่องผลไม้ ไม่ว่าจะเป็นราชาผลไม้อย่างทุเรียน ราชินีผลไม้อย่างมังคุด และผลไม้ขึ้นชื่อของเมืองจันท์อย่างเงาะ ลองกอง และระกำ จึงเป็นหนึ่งในชุมชนต้นแบบในคอนเซปต์ Gastro Paradiso ซึ่งในช่วงฤดูผลไม้ออกผลที่ชุมชนแห่งนี้ยังได้จัดทริปบุฟเฟต์ผลไม้เด็ดรับประทานได้จากต้นกันเลยทีเดียว และแหล่งท่องเที่ยวที่โดดเด่นจึงหนีไม่พ้นสวนผลไม้ ที่หากมาเดินเที่ยวก็จะพบกับต้นทุเรียนที่ใหญ่ที่สุดอายุมากที่สุด สวนระกำโบราณ รวมถึงเส้นทางโบราณขณะที่ผลิตภัณฑ์ชุมชนก็มีทั้งทุเรียนกวน ทุเรียนทอดกรอบ มังคุดกวน แก้วมังกร ท็อฟฟี่ทุเรียน และสละลอยแก้ว เป็นต้น

• กิจกรรมท่องเที่ยวในชุมชน

เดินชมสวนผลไม้ พร้อมเก็บผลไม้ด้วยตนเอง ชมการสาธิตวิธีการเก็บผลไม้ต่าง ๆ ชมและชิมผลไม้ต่าง ๆ เช่น ระกำ ทุเรียน มังคุด ชมอุโมงค์เก็บน้ำใต้ดิน ภูมิปัญญาพื้นบ้านเขาบายศรี ชมต้นทุเรียนที่สูง-ใหญ่ที่สุดในประเทศไทย มีอายุเกิน 100 ปี

กิจกรรมเด่นที่ไม่ควรพลาดคือ การนอนฟังเสียงจิ้งหรีดในบ้านพักโฮมสเตย์ในบรรยากาศสวนผลไม้ที่ได้รับรองมาตรฐานโฮมสเตย์ไทย สักการะศาลปู่เจ้าเขาบายศรี สิ่งศักดิ์สิทธิ์ที่ชาวบ้านให้ความนับถือ นั่งรถเที่ยวสถานที่สำคัญในจังหวัดจันทบุรี เช่น ตลาดพลอย หาดเจ้าหลาว พิพิธภัณฑสถานแห่งชาติพาณิชย์นาวี (ค่ายเนินวง)

นอกจากสวนผลไม้แล้ว ยังมีสถานที่ท่องเที่ยวอื่น ๆ ที่น่าสนใจให้ปักหมุด เช่น วัดเขาสุกิม ซึ่งเป็นวัดตั้งอยู่บนเขาในเขตตำบลเขาบายศรี จึงมีทัศนียภาพที่สวยงาม โดยภายในวัดเขาสุกิมมีพิพิธภัณฑ์แสดงวัตถุโบราณเก่าแก่หลายยุคหลายสมัย และภายในอาคาร 60 ปี เฉลิมพระเกียรติ ชั้นที่ 4 มีอาคารทรงไทย 5 หลัง เป็นสถานที่ประดิษฐานรูปปั้นหุ่นขี้ผึ้งของเกจิอาจารย์ชื่อดัง เช่น หลวงปู่มั่น หลวงปู่เสาร์ พระอริยสงฆ์สายวิปัสสนากรรมฐานหลายรูป อีกทั้งยังเป็นสถานที่เก็บรวบรวมวัตถุโบราณ เครื่องหยก เครื่องมุก เครื่องปั้นลายครามของเมืองจีน และสิ่งของอื่น ๆ ที่ควรแก่การศึกษาค้นคว้าอีกมากมาย ไม่เพียงเท่านั้น จังหวัดจันทบุรียังมีโบสถ์วัดแม่พระปฏิสนธินิรมล โบสถ์คริสต์ที่สวยที่สุดในประเทศ โบสถ์คาทอลิกแห่งนี้นับเป็นโบสถ์ขนาดใหญ่ที่มีความเก่าแก่ยืนหยัดผ่านกาลเวลามากว่าศตวรรษ และมีความงดงามมากที่สุดแห่งหนึ่งในประเทศ ที่นับว่าเป็นหนึ่งในย่านที่เก่าแก่ของเมืองจันทบุรี

แต่มาจันทบุรีทั้งทีก็ต้องไปเที่ยวทะเลกันหน่อย ห่างออกไปไม่เกิน 25 กิโลเมตร จะมีจุดชมวิวที่สวยที่สุดอย่าง เนินนางพญา ซึ่งเป็นจุดที่ตั้งอยู่ริมทะเล สามารถมองเห็นวิวบนหน้าผาและถนนโค้งสวยริมทะเลอีกด้วย

• ผลิตภัณฑ์เด่นของชุมชน

ทุเรียนกวน ทุเรียนทอดกรอบ มังคุดกวน แก้วมังกร ท็อฟฟี่ทุเรียน สละลอยแก้ว

• อาหารพื้นถิ่น

แกงหมูชะมวง ก๋วยเตี๋ยวผัดปู น้ำพริกปูไข่ น้ำพริกระกำ ข้าวเกรียบอ่อนน้ำจิ้ม ทองม้วน

• การเดินทาง

จากตัวเมืองจันทบุรี มุ่งไปอำเภอท่าใหม่ พอถึงท่าใหม่ มุ่งไปวัดเขาบายศรี ระยะทางประมาณ 1 กิโลเมตร จะมีป้ายบอกทางชัดเจน

• ที่อยู่และเบอร์ติดต่อ

🏠 บ้านเขาบายศรี อ.ท่าใหม่ จ.จันทบุรี ☎ 0-3949-5025-7, 08-5261-6121

ขอขอบคุณ

Exclusive Workshop ครั้งที่ 5 กับ Privilege SME Thailand Club

ยังคงเดินหน้าอย่างต่อเนื่องสำหรับกิจกรรม Workshop ที่ทาง SME Thailand จัดให้สำหรับสมาชิกคนพิเศษ Privilege SME Thailand Club โดยครั้งที่ 5 นี้ ได้จัด Exclusive Workshop เจาะลึกเทคนิคการวาง Concept การตลาดที่จะทำให้แบรนด์โดดเด่นเหนือคู่แข่ง! ซึ่งเน้นให้ผู้ประกอบการเข้าถึงส่วนสำคัญของการเขียนคอนเซปต์ที่ดี สามารถสร้างคอนเซปต์ของสินค้าหรือธุรกิจที่เด่นโดนใจ รวมถึงนำความรู้ที่ได้ไปใช้สร้างธุรกิจให้เติบโต โดยได้รับเกียรติจาก เอกบดินทร์ เด่นสุธรรม ที่ปรึกษาอาวุโสด้านกลยุทธ์ธุรกิจและการตลาด และ กุลฤทัย พรหมบันดาลกุล ผู้ก่อตั้ง บริษัท เต็นส์ ว็อท จำกัด ร่วมให้ความรู้ ณ ชั้น 6 M Academy เมื่อเร็วๆ นี้

TMB Exclusive Kart Challenge

มอบประสบการณ์สุดพิเศษ "ได้มากกว่า" อีกครั้งให้กับ ลูกค้าธุรกิจระดับผู้บริหารด้านการเงิน 20 องค์กร ที่ปัจจุบันเป็นทายาทธุรกิจ กลุ่มคนรุ่นใหม่ รักความท้าทาย พร้อมมองหาประสบการณ์แปลกใหม่ ร่วมกิจกรรมเอ็กซคลูซีพ "TMB Exclusive Kart Challenge" สุดตื่นเต้น ท้าทาย พร้อมสร้างความประทับใจในการประลองความเร็วแข่งขันขับรถโกคาร์ท ผ่านสนาม ดริฟท์โกคาร์ทไฟฟ้า แห่งแรกของโลก ภายใต้แนวคิด "Get MORE with TMB" ณ อิมแพ็ค สปีด พาร์ค

ทีเอ็มบี ต่อยอดสร้างโอกาสเอสเอ็มอีไทย พัฒนาไอเดียธุรกิจ เปิดหลักสูตร Lean Quick Win

ทีเอ็มบี และ เคเอกซ์ พื้นที่สำหรับการแลกเปลี่ยนและร่วมเรียนรู้ของประชาคมจากทุกภาคส่วน ของมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี (มจธ.) ร่วมสร้างศักยภาพให้เอสเอ็มอีไทย พร้อมเชื่อมโยงองค์ความรู้จากสถาบันการศึกษาสู่ผู้ประกอบการ ด้วยแนวคิดสร้างสรรค์และเพิ่มประสิทธิภาพได้จริง ทันยุคดิจิทัล มุ่งช่วยเหลือเอสเอ็มอีไทยด้วยการต่อยอดโอกาสทางธุรกิจให้สามารถเติบโต "ได้มากกว่า" (Get MORE with TMB) เปิดหลักสูตรพิเศษ "Lean Quick Win" สอนเทคนิคการพัฒนาความคิดสร้างสรรค์ และการเพิ่มประสิทธิภาพองค์กร

หลักสูตร "Lean Quick Win" เป็นเวิร์กช็อปแบบเข้มข้น 3 วัน เพื่อเปิดโอกาสให้เอสเอ็มอีเข้าร่วมการอบรมได้ในวงกว้างและสะดวกมากขึ้น และยังเป็นครั้งแรกที่เอสเอ็มอีจะได้รับความรู้ที่ผสมผสานกันระหว่างแนวทางการเพิ่มประสิทธิภาพด้วยเทคนิค Lean Six Sigma กับแนวทาง Design Thinking อย่างเป็นขั้นตอน ตั้งแต่ (1) การวิเคราะห์ปัญหาและเข้าใจความต้องการของลูกค้า (2) การระดมไอเดียพัฒนาแนวคิดใหม่ (3) การมองหาความเป็นไปได้ เลือกแนวคิด พร้อมพัฒนาเป็นตัวต้นแบบ (4) การสร้างไอเดียต้นแบบ และ (5) นำเสนอพร้อมรับข้อเสนอจากผู้เชี่ยวชาญด้านต่าง ๆ สำหรับเวิร์กช็อปนี้ จัดขึ้นสำหรับธุรกิจบริการสถานประกอบการทางการแพทย์ เพียง 30 บริษัทเท่านั้น โดยไม่เสียค่าใช้จ่าย และไม่จำเป็นต้องเป็นลูกค้าของทีเอ็มบี ณ ห้อง Xcite Space ชั้น 17 อาคารเคเอกซ์

ธนชาตเพิ่มศักยภาพลูกค้า

ธนาคารธนชาต จำกัด (มหาชน) นำโดย เกรียงไกร ภูริวิทย์วัฒนา ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการ และ ธีรนุช ขุมทรัพย์ ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการ จัดสัมมนาฟรีหัวข้อ "SME in Action แชร์การทำธุรกิจ ติดอาวุธ SME" โดยเชิญวิทยากรชื่อดังสอง-ภาสกร ไวยวรรณะ เจ้าของหนังสือเปลี่ยนนักฝันเป็นนักลงมือทำ ผู้เชี่ยวชาญการสร้างแรงบันดาลใจ มาเพิ่มศักยภาพให้กับลูกค้าของธนาคารและบุคคลทั่วไปที่สนใจทำธุรกิจให้ก้าวสู่ความสำเร็จและเติบโตไปด้วยกัน

เปิดตัว LINE Ads Platform

LINE ผู้นำแพลตฟอร์มตอกย้ำการเป็นโซลูชันสำหรับธุรกิจ เปิดตัว LINE Ads Platform หรือ LAP เครื่องมือการตลาดแบบ Self-Bidding ที่ช่วยให้ธุรกิจ นักการตลาด และ SME สามารถโฆษณาโปรโมตสินค้าและธุรกิจบน Timeline ของ LINE ได้สะดวกและมีประสิทธิภาพ พร้อมเข้าถึงผู้ใช้ LINE มากกว่า 42 ล้านคนในประเทศไทย

เอไอเอสตอกย้ำ No.1 ของไทย

เอไอเอส ปักหมุดผู้นำเครือข่ายที่ดีที่สุดเพื่อคนไทย พร้อมเดินหน้ายกระดับคุณภาพการใช้งานของลูกค้าในทุกมิติ หลังประมูลได้คลื่น 1800 MHz เพิ่ม เป็นการเสริมศักยภาพเครือข่ายไปอีกขั้น ทำให้ปัจจุบันเอไอเอสเป็นผู้ให้บริการเครือข่ายที่ถือครองคลื่นความถี่ 1800 MHz ที่ได้รับใบอนุญาตจาก กสทช.มากที่สุด และพร้อมต่อการพัฒนาต่อยอดเทคโนโลยีเครือข่ายในอนาคต

sme thailand inno awards 2018

มอบรางวัล

SME THAILAND INNO AWARDS 2018

นิตยสาร SME Thailand ร่วมกับ ธนาคารกสิกรไทย มอบรางวัล SME Thailand Inno Awards 2018 ซึ่งจัดขึ้นเป็นปีที่ 7 ให้แก่ 10 เจ้าของสินค้าและบริการที่มีนวัตกรรมโดดเด่น และรางวัล The Best SME Thailand Inno Awards แก่สุดยอดนวัตกรรม SME ประจำปี 2561 ต้นแบบธุรกิจที่นำเอาความรู้และความคิดสร้างสรรค์มาใช้พัฒนานวัตกรรมต่อยอดการดำเนินธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ โดยปีนี้ได้รับเกียรติจาก ดร.กอบศักดิ์ ภูตระกูล รัฐมนตรีประจำสำนักนายกรัฐมนตรี เป็นผู้มอบโล่รางวัลให้แก่ผู้ชนะการประกวด และมี วินัย วิโรจน์จริยากร กรรมการผู้จัดการ บริษัท เพนนินซูลาร์ แอสโซซิเอทส์ จำกัด และ สุรัตน์ ลีลาทวีวัฒน์ รองกรรมการผู้จัดการ ธนาคารกสิกรไทย พร้อมด้วยผู้ประกอบการชั้นนำเข้าร่วมเป็นเกียรติในพิธีมอบรางวัลอย่างคับคั่ง เมื่อวันที่ 22 สิงหาคม ผ่านมา ณ โรงแรมสวิสโฮเต็ล เลอ คองคอร์ด

สำหรับผู้ประกอบการที่ได้รับรางวัลปีนี้มีดังนี้

1. รางวัล The Best SME Thailand Inno Awards 2018 ได้แก่ บริษัท อินฟีนีตี้ โปรแม็คซ์ จำกัด ผู้พัฒนาเครื่องกำจัดขยะพลาสติก-โฟม
2. รางวัลโดดเด่นด้านความคิดสร้างสรรค์ธุรกิจบริการ ได้แก่ AIRPORTELs Luggage Delivery บริการรับฝากและขนส่งกระเป๋าสัมภาระให้กับนักเดินทาง ระหว่างสนามบิน-โรงแรม
3. รางวัลโดดเด่นด้านการบริหารจัดการองค์กร ได้แก่ บริษัท เอ็ม เอส พี อินเตอร์ฟู้ดส์ จำกัด ควบคุมการทำงานธุรกิจโรงเชือดและจัดจำหน่ายสุกรผ่านไอทีเซ็นเตอร์
4. รางวัลโดดเด่นด้านนวัตกรรมผลิตภัณฑ์ ได้แก่ บริษัท ฟิตโมลด์ โซลูชั่น จำกัด กับผลงาน WC PLUS+ ห้องน้ำพกพาสำหรับคนเดินทาง
5. รางวัลโดดเด่นด้านพัฒนาผลิตภัณฑ์ซอฟต์แวร์ ได้แก่ บริษัท คิวคิว (ประเทศไทย) จำกัด นำเสนอ Software และ Platform แก้ปัญหาการแน่นขนัดของโรงพยาบาล
6. รางวัลโดดเด่นด้านการสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ ได้แก่ บริษัท ดู คัม ทีม จำกัด เจ้าของแบรนด์เครื่องหนัง KANITA (คณิตา) ออกแบบจากวัฒนธรรมไทยในบริบทต่างๆ
7. รางวัลโดดเด่นด้านผลิตภัณฑ์เพื่อสิ่งแวดล้อม ได้แก่ บริษัท สตาร์ ซานิทารีแวร์ (ประเทศไทย) จำกัด ผลิตสุขภัณฑ์ที่สามารถประหยัดน้ำที่สุดในโลก และบริษัท อองกา อาทฟูล ไลท์ จำกัด ออกแบบประติมากรรมแสงที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม โดยได้รับแรงบันดาลใจด้านการอนุรักษ์พลังงานจากต้นดอกทานตะวัน
8. รางวัลโดดเด่นด้านธุรกิจอี-คอมเมิร์ซ ได้แก่ บริษัท บรันช์ไทม์ จำกัด นำเสนอ Diamond Grains ธุรกิจที่เริ่มจากการขายออนไลน์ก่อนจะเติบโตสู่ตลาดโมเดิร์นเทรด
9. รางวัลโดดเด่นด้านผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ ได้แก่ บริษัท ไท้เพ้ง วาล์ว แมนูแฟคเจอริ่ง จำกัด (ANA) วาล์วน้ำแอนตี้แบคทีเรีย
10. รางวัลโดดเด่นด้านธุรกิจเพื่อสังคม ได้แก่ บริษัท ธรรมธุรกิจ ชาวนาธรรมชาติ จำกัด ที่ให้ผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในธุรกิจข้าวมาปลูกและซื้อ-ขายข้าวร่วมกันอย่างมีคุณธรรม

ขอขอบคุณผู้สนับสนุน

ธนาคารกสิกรไทย 开泰银行 KASIKORNBANK

sme thailand inno awards

พัฒนพงศ์ ธนุรักษ์

พิชเยนทร์ หงษ์ภักดี

สุรศักดิ์ เหลืองอุษากุล

อัญชลี ธูปเกิด

สุวรรณชัย โลหะวัฒนกุล

สัมมนา BIG CHANGE
ชวน SME ภูเก็ต ฆ่าตัวเองก่อนโดนคู่แข่งกำจัด

SME Thailand จัดสัมมนาแห่งปีในหัวข้อ **BIG CHANGE เปลี่ยนธุรกิจ...พลิก 360 องศา** ชวน SME ภูเก็ตมาปรับวิธีคิดเปลี่ยนธุรกิจครั้งใหญ่ หนีตายในยุค Digital Disruption โดยมีผู้เชี่ยวชาญอย่าง **สุวรรณชัย โลหะวัฒนกุล ผู้อำนวยการสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) พัฒนพงศ์ ธนุรักษ์** ผู้ร่วมก่อตั้ง ดีวานาสปา, **พิชเยนทร์ หงษ์ภักดี** เจ้าของแบรนด์ anitech, **สุรศักดิ์ เหลืองอุษากุล** นักกลยุทธ์การตลาดดิจิทัล และ **อัญชลี ธูปเกิด** ผู้จัดการทั่วไป ฝ่ายขายธุรกิจ Commercial&SMB บริษัท ซิสโก้ ซีสเต็มส์ (ประเทศไทย) จำกัด มาแชร์ความรู้และประสบการณ์ให้ผู้เข้าร่วมฟังได้กล้าที่จะฆ่าตัวเองในวันนี้เพื่อธุรกิจที่จะเติบโตในวันข้างหน้า **S**

ขอขอบคุณผู้สนับสนุน

สุวรรณชัย โลหะวัฒนกุล

สโรจ เลาหศิริ

จิรัฐ บวรวัฒนะ

วิศัลย์ วนะศักดิ์ศรีสกุล

SME THAILAND ร่วมกับ สสว.
ติดอาวุธ SME ด้วย THE X-TREME MARKETING

นิตยสาร SME Thailand ร่วมกับ สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) จัดสัมมนาการตลาดแห่งปี **ผ่าทางตันธุรกิจด้วย The X-TREME Marketing** ดึง 3 กูรูนักการตลาดและผู้ประกอบการแถวหน้า ร่วมให้ความรู้ SME และผู้สนใจ ได้เท่าทันกลยุทธ์การตลาดยุคใหม่ เพื่อเพิ่มแต้มต่อให้ธุรกิจและยกระดับตัวเองให้สามารถแข่งขันได้ในยุค 4.0 **สุวรรณชัย โลหะวัฒนกุล ผู้อำนวยการสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.)** กล่าวว่า ด้วยพฤติกรรมผู้บริโภคเปลี่ยนแปลง เทคโนโลยีใหม่ๆ ที่เข้ามา และการแข่งขันในบริบทที่เปลี่ยนไป SME จึงต้องรับมือด้วยเครื่องมือ วิธีคิด และกลยุทธ์ใหม่ๆ ที่เรียกได้ว่าไร้ขีดจำกัด ในแบบฉบับของตัวเอง โดยอยากให้ SME สร้างความก้าวหน้าให้ตัวเองด้วยการคิดให้ไกล คิดให้ลึก คิดให้แตกต่างเพื่อก้าวไปสู่ระดับสากลได้ในที่สุด

ด้าน **สโรจ เลาหศิริ** ผู้เชี่ยวชาญด้านกลยุทธ์และการบริหารงานเพื่อเข้าถึงผู้บริโภคในยุคดิจิทัลจากบริษัท แรบบิทส์ เทลล์ บอกว่า ในยุคนี้ มีสินค้าในตลาดนับล้านแบรนด์ ผู้ประกอบการจึงต้องหาความได้เปรียบทางธุรกิจด้วยการนำกลยุทธ์ด้านการตลาด ผสานเข้ากับการตลาดยุคใหม่ เพื่อแข่งขันให้ได้อย่างแข็งแกร่ง ขณะที่ **จิรัฐ บวรวัฒนะ** ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท บีเอ็นเค โฟร์ตี้เอท ออฟฟิศ จำกัด และ **วิศัลย์ วนะศักดิ์ศรีสกุล** กรรมการผู้จัดการ บริษัท วอริกซ์ สปอร์ต จำกัด เจ้าของแบรนด์ วอริกซ์ (WARRIX) ย้ำแนวคิดการทำธุรกิจที่ต้องเริ่มจากการกล้าคิดและลงมือทำ กล้าเปลี่ยนแปลงและเชื่อมั่นในความคิดของตัวเอง เพื่อทำในสิ่งที่คนบอกว่าเป็นไปไม่ได้ ให้เป็นจริงขึ้นมาได้และอยู่ได้ยั่งยืน

นี่คือตัวอย่างดีๆ และแรงบันดาลใจที่สะท้อนกลับสู่ผู้ประกอบการ SME ซึ่งเข้าร่วมฟังสัมมนาในครั้งนี้ **S**

ขอขอบคุณผู้สนับสนุน

Fortune for Biz

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

15 กันยายน-14 ตุลาคม 2561

ราศีมังกร

ช่วงนี้คุณมัวแต่วุ่นวายเรื่องการหาเงิน และการทำงานหนัก อาจจะละเลยเรื่องความรักระวังคู่ของคุณจะน้อยใจ ให้หาเวลาว่าง พาแฟนออกไปรับประทานข้าวนอกบ้าน หรือพากันไปเที่ยวที่ใกล้ๆ บ้าง เพื่อจะได้ผ่อนคลายความตึงเครียดและเสริมให้ความรักของคุณมีความอบอุ่นมีความสุขมากขึ้น สำหรับคนที่ติดสินบนกับสิ่งศักดิ์สิทธิ์ให้รีบแก้ ไม่อย่างนั้นจะทำอะไรก็จะยังมีความติดขัดอยู่บ้าง

ราศีพฤษภ

ช่วงนี้คุณรู้สึกว่าโดนจับตามอง ไม่ว่าจะหันหน้าไปทางไหนรู้สึกเหมือนมีคนจับผิดตลอดเวลา ในเรื่องการงานผู้ใหญ่ให้ความดูแลช่วยเหลือคุณดี มีความเมตตาต่อคุณ งานอาจจะหนัก ใช้พลังในตัวคุณและก้าวเดินต่อไปข้างหน้า ความรักช่วงนี้มีปัญหาทะเลาะกัน รู้สึกอึดอัดบ้างแต่ไม่ถึงกับรุนแรง ไม่ว่าจะมีปัญหาอะไรขอให้หันหน้าเปิดใจคุยกันแล้วทุกอย่างจะดีขึ้น

ราศีกันย์

คนที่หวังจะกู้เงินหรืออยากได้เงินเดือนที่มากขึ้นยังต้องพบกับความผิดหวัง คุณเป็นคนมีความสามารถอดทนอีกนิดใช้ความพยายามให้เยอะขึ้น แล้วทุกอย่างก็จะสมหวัง คุณมีเกณฑ์ที่จะได้ทำงานการกุศลหรือเดินทางไปทำบุญเพื่อให้บุญหนุนนำชีวิตของคุณให้ดีขึ้น ส่วนสุขภาพระวังอุบัติเหตุที่ทำให้เลือดตกยางออกจนถึงขั้นจะต้องไปพบแพทย์หรือนอนโรงพยาบาล

ราศีกุมภ์

คุณจะได้โชคจากการเดินทางหรือยานพาหนะ การเดินทางไปทำงาน ก็จะนำสิ่งที่ดีมาให้คุณ คุณเป็นคนมีความมุ่งมั่น และความขยันอยู่แล้วขอให้ใช้พลังในตัวคุณอย่างเต็มที่แล้วสิ่งดีๆ จะกลับมาหา ใครที่อยากจะกู้เงินในช่วงนี้คุณมีเกณฑ์จะได้ แต่ให้ระวังเรื่องสุขภาพโรคความดัน เบาหวาน และโรคเครียด

ราศีเมถุน

คนที่ทำงานที่ใช้ความคิดสร้างสรรค์ งานการเขียน บรรณาธิการ โรงพิมพ์ สามารถทำได้ดีในวันนี้ งานจะหนักหน่อยต้องหาเวลาพักผ่อนให้มากๆ ระวังสุขภาพไม่ดี เรื่องความรัก คนโสดคุณไขว่คว้าอยากจะมีคู่แต่ตอนนี้ต้องรอไปก่อน คู่แท้ยังไม่ปรากฏตัว ส่วนคนที่มีคู่รักอยู่แล้วช่วงนี้ช่วยเหลือเกื้อกูลเป็นที่ปรึกษาให้กันได้ดี

ราศีตุลย์

การเงินในวันนี้คนที่ทำงานด้านการสื่อสาร งานที่ใช้คำพูด งานประชาสัมพันธ์จะนำเงินมาให้คุณ คนที่ทำการค้าขายเล่นของเก่าเครื่องลายครามก็จะได้เงินเช่นกัน ความรักช่วงนี้งานหนักอยู่ในช่วงของการประคับประคองมีขัดใจกันบ้าง เคืองใจกันบ้าง ส่วนคนโสดระวังจะเข้าไปเป็นมือที่สามโดยไม่รู้ตัวนะคะ สุขภาพระวังเจ็บคอ และอุบัติเหตุจากการลื่นล้ม

ราศีมีน

คุณเป็นผู้ให้เพราะฉะนั้นในวันนี้ถ้ามีงานเกี่ยวกับงานบุญการให้ทานต่างๆ ควรไปร่วมงานจะเกิดกุศลอย่างมหาศาล สิ่งศักดิ์สิทธิ์จะคอยช่วยเหลือไม่ว่าจะมีปัญหาสิ่งใดก็ตาม ขอให้ตั้งจิตอธิษฐานดีๆ สวดมนต์ภาวนาแล้วท่านจะช่วย จะได้โชคจากสิ่งศักดิ์สิทธิ์ คุณไม่ควรให้ใครยืมเงินในช่วงนี้เพราะจะไม่ได้คืนหรือมีเกณฑ์ถูกโกงจากคนใกล้ชิด สำหรับความรักเป็นความรักที่มีแต่ความเมตตาเอื้ออาทรต่อกันช่วงนี้สบายใจได้

ราศีกรกฎ

ค่าใช้จ่ายรอคุณอยู่ข้างหน้าเยอะแยะมากมาย ไม่เหมาะกับการลงทุนใดๆ ในวันนี้ คุณมีเกณฑ์ที่จะต้องเดินทาง ก่อนออกเดินทางควรเช็กรถให้ดี อาจต้องเสียเงินไปกับเรื่องการซ่อมรถ ในเรื่องความรักอย่าจริงจังมากเกินไปและอย่าจู้จี้จุกจิกกับคู่รักของคุณจะทำให้เกิดปัญหาได้ ส่วนคนโสดอาจได้พบรักกับคนที่ทำงานราชการหรือคนในเครื่องแบบ

ราศีพิจิก

คุณมีค่าใช้จ่ายในการเดินทางเยอะพอสมควรทำให้คุณรู้สึกเหนื่อย การเงินในวันนี้คุณมีเกณฑ์การใช้เงินเกี่ยวกับ สัตว์เลี้ยงแสนรักของคุณอาจจะได้ซื้ออาหารหรือได้พาสัตว์เลี้ยงไปหาหมอ ส่วนสุขภาพของตัวคุณก็มีปัญหาเช่นกันระวังโรคภูมิแพ้ และไมเกรน ความรักยังคงทำให้ปวดหัวมีเรื่องขัดแย้งกัน อีกคนงอน อีกคนง้อสลับไปมาเหมือนไม่มีใครยอมใคร ลดทิฐิลงบ้างเพื่อจะได้มีความสุขมากขึ้น

ราศีเมษ

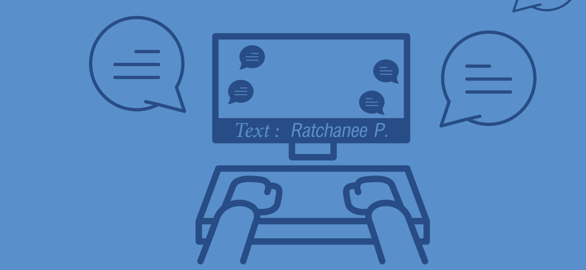
ช่วงนี้อารมณ์ของคุณขึ้นๆ ลงๆ มีความลังเลใจในเรื่องความรัก จะรู้สึกอึดอัดคนอยู่ใกล้ก็เหมือนอยู่ไกลกัน คนที่จากกันไปนานก็เหมือนหายกันไปเหมือนอยู่คนละโลกรู้สึกเหงาและว้าเหว่มาก คนโสดจะมีคนเข้ามาอาจพบรักจากการเดินทาง หรือคนรักเก่าจะกลับมาหาคุณ เรื่องการงานช่วงนี้อาจจะมีเกณฑ์ได้ตกลงร่วมหุ้นกับเพื่อนหรือคนใกล้ชิด การเซ็นเอกสารควรอ่าน และตกลงเจรจากันให้ดี

ราศีสิงห์

ความสับสนที่อยู่ในหัวคุณทำให้คุณคิดตัดสินใจอะไรก็ยังไม่ได้ มีความล่าช้าขอให้ปล่อยวางค่อยๆ คิดทีละเรื่อง หาเวลาพักผ่อนบ้าง แล้วทุกอย่างจะหาทางออกได้ ช่วงนี้อาจจะถูกผู้ใหญ่จับตามอง ขอให้มีความตั้งใจทำงานเพิ่มขึ้น คุณอาจจะได้เงินจากมรดก หรืออสังหาริมทรัพย์ กิจการในครอบครัว แต่ค่าใช้จ่ายก็ยังมีมากเหมือนเดิม ในเรื่องความรักตอนนี้คุณต้องค่อยๆ ตัดสินใจ และใช้สติคิดให้รอบคอบ

ราศีธนู

ความรักและการเงินยังไม่เป็นที่น่าพอใจ ทั้งสองเรื่องเดินมาถึงจุดที่คุณต้องเลือกว่าจะไปทางไหน ขอให้ตัดสินใจให้ดีอย่าใช้อารมณ์ อย่าใจร้อนวู่วาม คนที่ทำงานด้านการขายไม่ว่าจะเป็นขายตรง การค้าขายต่างๆ หรืองานการตลาด ให้คุณไปปล่อยปลา 9 ตัวเพื่อเป็นการหนุนนำให้บุญกุศลได้ค้ำชูอุดหนุนในยามที่คุณมีปัญหา



คอมเมนต์ในโซเชียล สร้างแบรนด์ได้อย่างไร

แต่ไหนแต่ไรมา วิถีการสร้างแบรนด์มักจะมาจากเจ้าของแบรนด์ หรือไม่ก็นักการตลาดที่จะเป็นคนคิดเอง ทำเองแล้วนำเสนอสินค้านั้นให้กับผู้บริโภค ถัดมานั้นเมื่อเจ้าของแบรนด์รู้แล้วว่าหากคิดจะให้แบรนด์เข้าไปอยู่ในใจผู้บริโภคแล้ว ก็ต้องพัฒนาสินค้า และบริการให้ตอบโจทย์ผู้บริโภคมากที่สุด จึงหันมาให้ความสำคัญกับความต้องการของผู้บริโภค แต่เวลานี้เรากำลังก้าวไปอีกขั้น เมื่อดิจิทัลทำให้แบรนด์และผู้บริโภคใกล้ชิดกันมากขึ้น ทำให้ผู้บริโภคมีพื้นที่ได้แสดงความคิดเห็นของตนเองที่จะทำให้แบรนด์หรือใครคนอื่นสามารถเห็นได้โดยง่าย จึงเป็นข้อดีของแบรนด์ที่จะฟังความต้องการของผู้บริโภค ให้ผู้บริโภคได้เข้ามามีส่วนร่วมในการออกความเห็นว่า ชอบไม่ชอบ ดีไม่ดี ต้องการอะไร ประมาณไหน มากกว่าจะให้ผู้บริโภคเป็นเพียงผู้รับข้อมูลข่าวสารฝ่ายเดียวอย่างเช่นในอดีต

มี Startup ฝั่งอเมริกาที่ชื่อว่า เจสซี่ เฉิง เป็นเจ้าของแบรนด์แฟชั่น Choosy ที่จำหน่ายบน Gilt Groupe เว็บช้อปปิงออนไลน์ในสหรัฐฯ ที่เน้นสินค้าแฟชั่นและไลฟ์สไตล์ โดย Choosy จะออกคอลเลกชันใหม่ทุกเที่ยงวันของวันอังคารและวันศุกร์ และวางจำหน่ายระยะเวลาสั้นๆ ไม่กี่วัน โดยมีกลุ่มเป้าหมายเป็น Gen Z

คำถามคือ เจสซี่ เฉิง ทำได้อย่างไรในการสร้างสรรค์แฟชั่นใหม่ๆ ออกมาป้อนตลาดสัปดาห์ละ 2 ครั้ง?

วิธีการทำงานของแบรนด์ Choosy ก็คือ การเข้าไปส่องเทรนด์แฟชั่นจากบรรดาเซเลบริตี และ Influencer ทั้งหลาย เพื่อดูว่าพวกเขาใส่อะไร จากนั้นก็ดูในคอมเมนต์ของคนที่เข้ามาวิพากษ์วิจารณ์ว่าพวกเขาพูดถึงชุดนั้นอย่างไรบ้าง และมีความต้องการอย่างไร จากนั้นก็รวบรวมข้อมูลที่ได้จากคอมเมนต์ สิ่งที่คนในโซเชียลมีเดียพูดคุยกันเหล่านั้นส่งให้กับดีไซเนอร์เพื่อออกแบบเสื้อผ้า โดยไม่ลอกเลียนแบบต้นฉบับของแบรนด์อื่น ด้วยเหตุนี้เสื้อผ้าแบรนด์ Choosy จึงถูกดีไซน์ขึ้นมาจากความต้องการของผู้คนในโลกออนไลน์จริงๆ

ด้วยวิธีการดังกล่าว จึงทำให้แบรนด์ Choosy สามารถออกคอลเลกชันใหม่ๆ ได้ถี่ยิบ แถมยังทำให้เสื้อผ้าที่ออกแบบขึ้นมานั้นตอบโจทย์ความต้องการอย่างแท้จริงของผู้บริโภคอีกด้วย

และนี่จึงเป็นการฟังเสียงความต้องการของผู้บริโภคที่ทำให้เหมือนว่าผู้บริโภคได้มีส่วนร่วมกับแบรนด์ เพื่อทำความเข้าใจความต้องการและเข้าถึงผู้บริโภคให้มากที่สุด ซึ่งในที่สุดแล้วนอกจากจะทำให้ถูกใจผู้บริโภคแล้วยังทำให้แบรนด์นั้นๆ กลายเป็นแบรนด์ที่ผู้บริโภครักอีกด้วย S

SRTET
S.R.T. Electrified Train Company Limited

HAPPY BIRTHDAY

HAPPY BIRTHDAY

AIRPORT RAIL LINK

เดินทางฟรี ในวันเกิด

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