



67 ปี

28 เมษายน วันมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

ข่าวจากหนังสือพิมพ์

มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

114 สุขุมวิท 23 แขวงคลองเตยเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพฯ 10110 โทรศัพท์ 0-2649-5000

ภายใน 15666 โทรศัพท์/โทรสาร 02-259-6172

ข่าวจากหนังสือพิมพ์โพสต์ทูเดย์ ฉบับประจำวันที 10 เดือนสิงหาคม พ.ศ.2560 หน้า M4

ศูนย์สารสนเทศและการประชาสัมพันธ์ ได้จัดระบบข่าวสื่อสิ่งพิมพ์ สนใจดูที่ได้ <http://news.swu.ac.th/newsclips/>



ศิรินพร ตันทุลวิสุทธิ์

กับธุรกิจแบรนด์สินค้าไลฟ์สไตล์

เรื่อง วรากรณ์

ภาพ วิศิษฐ์ แกมเงิน

ติกๆ ยุค 90 คงจำกระเป๋ายี่ห้อฮิตแบรนด์เอวต์เตอร์ ที่ต้องมีถือกันคนละใบสองใบได้ ผู้บริหาร บริษัท อรสา สีนทรี รจ-ศิรินพร ตันทุลวิสุทธิ์ คือผู้นำเข้ามาจำหน่ายในประเทศไทยเป็นเจ้าแรกเมื่อ 20 ปีก่อน มาจำหน่ายในร้านเยห์! (YEAH!) ด้วยแนวคิดและวิสัยทัศน์ยาวไกลของการทำธุรกิจด้านสินค้าเข้า ปัจจุบันเธอเป็นตัวแทนนำเข้าแบรนด์จากฝั่งสหรัฐและยุโรป เข้ามาจำหน่ายในประเทศไทยมากถึง 50 แบรนด์ เพื่อตอบสนองไลฟ์สไตล์วัยรุ่นไทย

ย้อนกลับไปเมื่อ 20 ปีก่อน ศิรินพรคือผู้นำเข้าแบรนด์รุ่นแรกๆ เพราะด้วยความสนใจในการค้า ด้วยแนวคิดต้องการ

มีรายรับทุกวัน หลังศึกษาจบจากมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ จึงร่วมกับ สีนทรี เอ็มทูเอทรีพี เพื่อสนธิ เริ่มนำเข้าสินค้าแบรนด์เนมจากเครื่องแต่งกายมาจำหน่าย โดยเห็นช่องทางว่าคนไทยเริ่มสนใจสินค้าจากต่างประเทศ อีกทั้งยังไม่มีตัวแทนจำหน่าย หรือร้านค้าประเภทแบรนด์ดังจากต่างประเทศ มาเปิดให้บริการ

ศิรินพร เดินทางไปเลือกซื้อสินค้า และติดต่อนำเข้ามาจัดจำหน่ายบนห้างมาบุญครอง ซึ่งได้เสียงตอบรับที่ดีมากราวปี 1996 ศิรินพรจึงเริ่มติดต่อเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายกระเป๋ายี่ห้อ "Outdoor" แบรนด์ดังจากสหรัฐ เธอเชื่อว่าไลฟ์สไตล์ของคนไทยเริ่มจะเปลี่ยนแปลงโดยยึดติดกับทางสหรัฐเป็นส่วนใหญ่ และเริ่มจะใช้กระเป๋าเป็นชีวิตประจำวันมากขึ้น ก็ได้รับเสียงตอบรับที่ดีเกินคาด อีกทั้งเธอเป็นผู้ริเริ่ม



นโยบายส่งเสริมการขายในชื่อแคมเปญ Life time warranty คือการรับประกันตัวสินค้าตลอดอายุการใช้งาน เพื่อเพิ่มความเชื่อมั่นในตัวสินค้า และยังช่วยเสริมสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้าอีกด้วย

“ตอนคิดทำธุรกิจนำเข้าสินค้าไลฟ์สไตล์แฟชั่น รจอายุเพียง 20 ต้นๆ หลังจากเรียนจบคณะมนุษยศาสตร์ ภาษาอังกฤษแล้ว ตอนนั้นบอกตัวเองว่า อยากทำงานอะไรที่จะมีรายได้ทุกวัน และได้คำตอบให้กับตัวเองว่า ต้องค้าขายจึงจะมีรายรับทุกวัน เมื่อก่อนคนอยากได้สินค้าแบรนด์เนมต้องบินไปซื้อต่างประเทศเอง หรือฝากแอร์โฮสเตสไปซื้อมาฝากขายตามห้าง

ก่อนที่เราจะนำแบรนด์อะไรเข้ามา เราต้องดูก่อนว่าผู้บริโภคต้องการอะไร ก็คิดว่าเราน่าจะเป็นตัวแทนจำหน่ายแบรนด์ดังๆ เหล่านี้ได้ แต่ตอนเรียนจบใหม่ๆ รจยังไม่มีเงินทุนก้อนแรก ก็ต้องใช้เครดิตของคุณพ่อ แล้วติดต่อกับเป็นตัวแทนแบรนด์เอาต์ดอร์เอง ซึ่งตอนนั้นเป้แบรนด์นี้ยังไม่ฮิตในไทย แต่เขาดังมากที่อเมริกา เด็กอเมริกันส่วนใหญ่จะใช้กระเป๋าเป้ตั้งแต่เด็ก แต่เด็กไทยยุคนั้นไม่ค่อยถือกระเป๋าเป้ แต่รจคิดว่ามันน่าจะเข้ากับไลฟ์สไตล์คนไทย ซึ่งเสียงตอบรับดีมาก ๆ”

ในขณะนั้นการนำเข้าสินค้าแบรนด์ใหม่ๆ มาจำหน่ายในประเทศไทย ถือเป็นความแปลกใหม่ที่ถือว่ามีความเสี่ยงเนื่องจากเป็นสินค้าใหม่ที่คนไทยยังไม่รู้จัก แต่ศิรินพรมีวิธีบริหารความเสี่ยงคือ ต้องมีความกล้านำเสนอและอยากนำเสนอสิ่งแปลกใหม่ และอยากเปลี่ยนพฤติกรรมเด็กวัยรุ่นไทย

“วิธีการวิเคราะห์ตลาดในการนำเข้าแบรนด์ว่า จะเวิร์กหรือไม่เวิร์ก รจใช้วิธีดูความชอบของเราเป็นหลัก หนึ่งคือเราชอบ รจใช้เป็นชีวิตประจำวันจริงๆ ซึ่งสินค้าที่รจนำเข้าแต่ละแบรนด์ล้วนมีเรื่องราว ซึ่งทุกแบรนด์ที่รจนำเข้า เราไม่ได้มองแค่ว่า แบรนด์นี้ฮิต แบรนด์แต่ละแบรนด์ต้องมีคาแรกเตอร์ที่ชัดเจน ต้องตอบโจทย์คนไทย คือใช้ได้จริงๆ คุณภาพดีมีความน่าเชื่อถือ โดยเราอิงตลาดสหรัฐอเมริกาส่วนใหญ่ และทุกแบรนด์ที่นำเข้ามาต้องเติบโตที่นั่นด้วย”

จากนั้นศิรินพรสังเกตเห็นว่ากระแสสเก็ตบอร์ดที่ขึ้นชอปกีฬา Extreme มีมากขึ้น เธอจึงนำสินค้าประเภท Skateboard เพราะในยุคนี้วัยรุ่นไทยต้องการพิสูจน์ตัวเอง ต้องการความท้าทาย ความตื่นเต้น การยอมรับจากสังคม ซึ่งกีฬา Skateboard ตอบโจทย์ได้ดีกับเด็กวัยรุ่นในยุคปี 1999 เธอจึงตัดสินใจเปิดร้านเป็นของตัวเองชื่อร้านเย่! ที่ จ.เชียงใหม่ เป็นสาขาแรก โดยมีสินค้าเสื้อผ้า เครื่องแต่งกาย และอุปกรณ์สเก็ตบอร์ด เธอจึงกลายเป็นผู้ริเริ่มธุรกิจด้านนี้ในประเทศไทย และขยายสาขาที่ 2 เข้ามาที่กรุงเทพฯ ในห้างสรรพสินค้ามาบุญครองเซ็นเตอร์ ในปีเดียวกันและสาขาที่ 3 ในห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล ลาดพร้าว

ในปี 2005 เธอและหุ้นส่วนเริ่มขยายธุรกิจในส่วนแฟชั่นมากยิ่งขึ้น จึงนำไปสู่เป็นร้าน YEAH! จนถึงปัจจุบันที่กระจาย

อยู่ 11 สาขาทั่วกรุงเทพฯ และยังมีสาขาเพื่ออำนวยความสะดวกแก่กลุ่มลูกค้าด้วยเคาน์เตอร์ตามห้างสรรพสินค้าชั้นนำทั่วประเทศ จนถึงปัจจุบันนี้เราได้สร้างแบรนด์ที่ประสบความสำเร็จในประเทศไทยมากกว่า 50 แบรนด์ อาทิ กระเป๋า Outdoor, Eagle Creek, Clive, Dakine, Anello รองเท้าแบรนด์ Vans, DC Shoes, DVS, Clae, Underground, Grenson, Red Wing, Chippewa, Wesco ฯลฯ แบรนด์เครื่องแต่งกาย ได้แก่ Obey, Edwin, Krew, The Hundreds, John Lennon, Rook, J BRAND และสินค้าสเก็ตบอร์ด ได้แก่ Girl, Lakai, Hook-Ups, Baker, Chocolate, Alien Workshop ฯลฯ

ในฐานะที่ทำธุรกิจด้านนำเข้าสินค้าแฟชั่นมานาน 21 ปี เธอจึงร่วมฉลองทำโปรเจกต์กับรองเท้า Palladium สัญชาติฝรั่งเศสที่มีอายุครบ 70 ปี เชิญศิลปินอันดับต้นๆ ของเมืองไทยคือ บอดี้สแลม มาออกแบบรองเท้า Palladium รุ่นพิเศษ ลิมิเต็ด เอ디션 ซึ่งได้รับเสียงตอบรับจากแฟนคลับดีมาก ๆ

ผ่านมา 21 ปี แห่งการนำเข้าสินค้าแบรนด์ดังมาจำหน่ายในเมืองไทย ซึ่งยุคสมัยเปลี่ยนไป โลกติดต่อถึงกันได้ง่ายขึ้น การแข่งขันแบรนด์สินค้าในเมืองไทยสูงตามไปด้วย ซึ่งศิรินพรมีวิธีรับมือคือ

“เราต้องเข้าใจโลกว่าไม่มีแบรนด์ไหนอยู่ทน บางแบรนด์หลุดจากเราไปก็เยอะ เพราะเราไม่ได้เป็นเจ้าของ บางแบรนด์เราไปนำเข้ามาจำหน่ายในไทยแล้วก็พิก สักพักเขาก็มาเปิดซื้อเอง ซึ่งเป็นเรื่องธรรมดา แต่บางครั้งก็รู้สึกเหนื่อยนะคะ อีกทั้งเราผ่านมาแล้วทั้งวิกฤตต้มยำกุ้ง ปิดถนนประท้วง และร้านเย่! หนึ่งในสาขาของเราอยู่ตรงข้ามมาบุญครอง ร้านที่เซ็นทรัลเวสต์ของเราก็โดนไปด้วย แต่ข้อดีคือสินค้าที่เราจำหน่าย เราไม่ได้อิงกระแส มันเป็นแบรนด์คุณภาพจริงๆ จึงไม่มีคำว่าตกเทรนด์

หลายครั้งที่เราเจอวิกฤตแต่ก็ยังมียุคกลุ่มลูกค้าที่ยังต้องการสินค้าอยู่ โชคดีที่แต่ละแบรนด์มีความแข็งแรงและเราเป็นตัวแทนจำหน่ายเจ้าเดียว ลูกค้าอยากได้สินค้าต้องมาหาเรา แต่ข้อเสียคือเราต้องสต็อกสินค้าเยอะๆ มีที่โดนหัวสินค้าจากต่างประเทศมาแย่งตลาด มีสินค้าเกือบปี แต่ลูกค้าเราเป็นลูกค้าประจำกันมานาน สินค้าแต่ละแบรนด์มีซัพพลายเออร์ได้ สินค้าเราขายตั้งแต่ศิรินพรจะจรดปลายเท้า จึงตอบโจทย์ลูกค้า

การบ้านของรจเพื่อการพัฒนาอีกคือ เราต้องคอยหาแบรนด์ใหม่ๆ รจจึงต้องทำงานหนัก การหยุดของรจแต่ละครั้งก็คือการบินไปงานแฟร์ที่สหรัฐทุกปี ละหลายหน เพื่อดูว่าในตลาดมีสินค้าอะไร แนวไหนมา ดูเป็นไถด์เพื่อเปิดตลาดใหม่ๆ บางแบรนด์เรามาเปิดตลาดในเมืองไทยเอง จึงทำให้เราทำงานเหนื่อย แต่ก็สนุกและท้าทายนะคะ”

ปัจจุบันศิรินพรค่อนข้างพอใจกับผลประกอบการ เพราะด้วยวัยที่โตเป็นผู้ใหญ่ความคิดเธอจึงตกผลึกว่า ไม่มีแบรนด์ไหนที่ขายดีตลอดเวลา ต้องเข้าใจตลาดและเตรียมรับมือหา

แบรนด์ใหม่ๆ มาจำหน่ายอย่างต่อเนื่อง

“ร้านเยห์! เปิดมา 21 ปีแล้ว เรียกได้ว่าลูกค้าโตมากับเรา แต่ลูกค้ารุ่นใหม่ๆ ยังไม่รู้จัก ซึ่งเรามองว่าลูกค้าของร้านคือเด็กมหาวิทยาลัยจนถึงคนวัย 40 ที่รู้จักแต่งตัวสินค้าเราเป็นแนวสตรีท เป็นสินค้าไลฟ์สไตล์ เน้นผู้ชายเป็นหลัก ซึ่งตอนนี้เราพอใจกับวิสัยทัศน์ของเรา เพราะนอกจากสินค้าแบรนด์ฝั่งอเมริกา เรายังมีแบรนด์ของอิตาลี มีทั้งรองเท้าบูต รองเท้าผ้าใบตอบโจทย์ลูกค้าได้หมด เราถือเป็นร้านสินค้านำเข้าที่ใหญ่ที่สุด อย่างเราเลือกสินค้ามา 10 แบรินด์ขายดี 7 แบรินด์ก็ถือว่าประสบความสำเร็จแล้ว” หัวใจหลักของการทำงานและบริหารตลาด ศิริรินทร์ใช้หลักคำเดียวก็คือ ความซื่อสัตย์ต่อลูกค้า รับประกันสินค้าได้ว่าเป็นของจริงแท้แน่นอน

ทำงานก็ต้องมีความเครียดเป็นธรรมดา เพราะศิริรินทร์มีหน้าที่ดูแลทุกเรื่อง ตั้งแต่ติดต่อแบรินด์ การบริหารหน้าร้านที่มีมากกว่า 10 ซ็อบบนห้างสรรพสินค้า ปัญหาย่อมเยอะตามมา

“รจก็มีวิธีผ่อนคลายคือ กลับบ้านมาก็ดูหนัง สวดมนต์ก่อนนอน รจชอบดูหนังแอ็กชั่น สืบสวนสอบสวน รวมไปถึงซีรีส์ต่างประเทศ บางครั้งการออกไปช้อปปิ้งก็ชอบ ปกติไม่ค่อยมีวันหยุด เพราะวันหยุดคือวันที่เราได้ขายของ แต่การทำงานสนุกเพราะรจชอบทำงาน ไปต่างประเทศก็ยังต้องทำงานแต่มีความสุขค่ะ”

หนึ่งกิจกรรมที่ช่วยผ่อนคลายได้ดีที่สุด คือการสวดมนต์ตอนเช้าทุกวัน นาน 15 นาที ข้อดีของการสวดมนต์คือทำให้เธอมีสมาธิ และรู้สึกสบายใจ

“รจเพิ่งมาสวดมนต์ได้ประมาณ 2-3 ปี แต่รจไม่มีเวลาไปวัดนั่งวิปัสสนา แต่เราสวดมนต์ได้ที่บ้าน สวดมนต์แล้วทำให้ใจนิ่ง มีสมาธิ มีสติก็เกิดปัญญา จนสามารถแก้ไขปัญหาดต่างๆ ได้ค่ะ” ■