



## ข่าวประชาสัมพันธ์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

๑๑๔ สุขุมวิท ๒๓ แขวงคลองเตยเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพฯ ๑๐๑๑๐ โทรศัพท์ ๐-๒๖๔๙-๕๐๐๐  
ภายใน ๑-๕๖๖๖ โทรศัพท์/โทรสาร ๐-๒๒๕ ๙-๖๑๗๒

ข่าวจากหนังสือพิมพ์โพสต์ทูเดย์ ประจำวันที่ ๒๔ เดือนสิงหาคม พ.ศ.๒๕๕๘ หน้า ๒-๓ มูลค่าข่าว ๖๑๘,๒๑๐.-

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

### ลองดู(เพื่อเวิร์ก)

เรื่อง : ณุชญา นองอุไร  
ภาพ : วีระพงศ์ วงศ์ปรีดี

# ยูมิโกะ สุชิยะ ทำธุรกิจเริ่มจากเล็กไปใหญ่



ใครๆ ที่เป็นแฟนรายการข่าวบันเทิงหลังข่าวภาคค่ำหรือคอละคร คงจะคุ้นเคยเห็นหน้าเห็นตากับพิธีกรสาวหน้าตาน่ารักเสียงหวาน แห่งรายการดาวกระจาย โดยมี **น้องมิ่งค์-ยูมิโกะ สุชิยะ** เป็นพิธีกร ซึ่งเธอมีบุคลิกอ่อนหวานน่ารักน่าเอ็นดูตอนนี้ น้องมิ่งค์กำลังเรียนอยู่ชั้นปีที่ 2 คณะวิทยาลัยนวัตกรรมการสื่อสารสังคม มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ (ประสานมิตร) นอกจากมีงานหลักเป็นนักศึกษา งานรองเป็นพิธีกรกับเล่นละคร แล้วน้องมิ่งค์ยังมีงานอดิเรกที่ชอบและสร้างรายได้ให้พอสมควรก็คือ น้องทำแบรนด์เสื้อผ้าขายทางเว็บไซต์อีกด้วย เรียกว่าขยันขันแข็งรู้จักใช้เวลาว่างให้เป็นประโยชน์จริงๆ

น้องมิ่งค์ บอกว่า นอกเหนือจากงานพิธีกรและละครแล้วสิ่งที่สนใจมากที่สุดและอยากจะทำเป็นธุรกิจก็คือ อยากเปิดร้านขนมและอยากเปิดร้านเสื้อผ้า เพราะน้องมิ่งค์ชอบทำอะไรเกี่ยวกับผู้หญิงๆ ความสวยความงามและเรื่องอาหาร แต่ร้านอาหารคงต้องเป็นโอกาสต่อไปหลังเรียนจบค่อยว่ากัน เพราะต้องอาศัยเวลาและเงินลงทุน ตอนนี้เลยทำแบรนด์เสื้อผ้าไปก่อน

โดยน้องทำแบรนด์เสื้อผ้าเป็นของตัวเองชื่อแบรนด์ว่า **สุชิยะ** ตั้งแต่เมื่อ 2 ปีที่ผ่านมา คือ เริ่มทำจริงจังตอนใกล้ๆ จบ ม.6 ก่อนหน้านั้นเคยหุ้นกับเพื่อนแล้วเลิกไป ก็เลยมาเปิดแบรนด์ของตัวเองอย่างจริงจัง เน้นเสื้อผ้าวัยรุ่นจนตลาดอายุ 17-22 ปี คือชั้นมัธยมปลายจนมหาวิทยาลัยก็ยังใส่ได้ เป็นเสื้อและกระโปรงเดี๋ยวลุยๆ แยกกันใส่ และมีชุดเดรสติดกันก็มี เน้นความสดใสน่ารักๆ ไม่หวือหวา หรือดูมีรายละเอียดจนรุงรังเกินไป

เมื่อก่อนที่ทำแรกๆ ยังไม่มีแบรนด์เป็นของตัวเองก็ไปรับเซามาขาย ไม่ได้ตัดเองด้วยเป็นเสื้อผ้าวัยรุ่นราคา 600-700 บาท ทำอยู่ปีกว่าก็ขายดี แต่ไม่ค่อยมีเวลาด้วยตอนนั้นหุ้นกับเพื่อนก็เลยเลิกไป เพราะเกรงใจเพื่อนเขาทำเยอะกว่าแล้วทั้งเพื่อนและเธอก็สอบติดมหาวิทยาลัยทั้งคู่ต่างคนต่างยุ่ง

จนเข้ามาหาวิทยาลัยเริ่มปรับตัวได้มีเวลาว่างมาลึกลับก็เริ่มคิดถึงเลยลองกลับมาทำใหม่คนเดียว แต่มีคุณป้าเป็น



ผู้ช่วยในการดูแลส่งสินค้าไปหาซื้อวัตถุดิบต่างๆ ไปเลือกซื้อ  
ผ้าเอง ออกแบบเอง ไปประสานงานกับช่างเองทุกอย่าง

“มาทำแบรนด์ของตัวเองคราวนี้เราตัดเองไม่ได้รับเข  
มางานก็ประณีตและการออกแบบก็โตขึ้นอีกนิด เพื่อคนวัย  
ต้นทำงานเอาไปใส่ทำงานได้ ราคา ก็จะสูงขึ้นอีกนิดจะอยู่ที่  
ประมาณ 800-1,000 บาท ถ้าเป็นชุดเดรสก็ 1,500-2,000 เน้น  
โทนสีเรียบๆ คลาสสิก เช่น ครีม ขาวนวล แดง น้ำเงิน ข้อดี  
ของการทำธุรกิจคนเดียวคือ เราจะเป็นอิสระในความคิด คิดได้  
รวดเร็วทันใจไม่ต้องเกรงใจเพื่อน เพื่อนก็ไม่ต้องเกรงใจเรา แต่  
ข้อเสียคือบางทีต้นคิดอะไรไม่ออกก็ไม่มีที่ปรึกษาไม่มีใครช่วย  
ออกแบบ ก็คืออย่างเสียอย่าง เราก็ทำงานในแบบที่ควรจะเป็น  
ซึ่งโดยรวมแล้วก็แฮปปี้ ถ้าไรไม่มากนักแต่เรามีความสุขกับ  
สิ่งที่ได้ทำ และก็เป็นการลองเชิงทางธุรกิจด้วย เพื่อในอนาคต  
เราลงสนามจริงทำงานทำธุรกิจในขนาดใหญ่ขึ้น เพราะมั้งค  
คิดว่าถ้าเรียนจบแล้วคงไม่อยากจะทำงานประจำอยากจะทำธุรกิจ  
เล็กๆ เป็นของตัวเอง” เธอกล่าวด้วยความตั้งใจ

น้องมิ่งค์ บอกว่า งานจะออกมาเป็นรายละเอียดไม่ได้มี  
ฤดูกาลอะไร ช่วงเตรียมสอบกะช่วงสอบจะ  
ไม่ทำอะไรเลย ถ้าเป็นช่วงปิดเทอมจะมีงาน  
ออกมาเยอะ ช่วงไฮก็จะมีออกแบบล่วงหน้า  
ไว้ให้เยอะๆ เลย เสื้อผ้าของเธอนั้นขายผ่าน  
instagram คือ tsuchiya-official

สำหรับผลตอบรับนั้นน้องมิ่งค์บอกว่าก็เป็น  
ไปได้ดี หักค่าใช้จ่ายแล้วมีรายได้เหลือประมาณ  
เดือนละ 2 หมื่นบาท ก็พอมีค่าใช้จ่ายให้ในบ้าน  
ต่างๆ เพราะตอนนี้ น้องมิ่งค์อยู่กับคุณป้า 2 คน  
และเธอก็เป็นหัวหน้าครอบครัวด้วย เนื่องจาก  
คุณแม่อยู่ต่างประเทศนานๆ กลับมาที่

“การได้ทำงานไปเรียนไปมันฝึกให้หนูรับ  
ผิดชอบ และการที่มีรายได้เลี้ยงตัวเองก็ทำให้  
หนูภูมิใจและรู้ค่าของเงินถึงหาเงินเองได้เยอะ  
แต่หนูก็ไม่ฟุ่มเฟือยเพราะรู้ว่าเงินมันหายาก  
เหนียวกว่าจะได้มา การได้ลองทำธุรกิจเอง  
แม้จะเป็นงานเล็กๆ เงินไม่มากนักช่วยต่อยอด  
ความคิดให้ประสบการณ์ที่ดีในวันข้างหน้า ถ้า  
พลาดอายุยังน้อยเดี่ยวเราเริ่มใหม่ได้อีก มีแต่  
เรื่องดีๆ นะคะหนูว่า”

สำหรับแผนอนาคตต่อไปหลังเรียนจบ  
น้องมิ่งค์ คาดว่าอยากจะเปิดร้านขนมเล็กๆ  
น่ารักๆ เป็นของตัวเอง พวกเบเกอรี่ ภาการอง  
บลูเบอร์รี่ชีสเค้ก พาย เป็นของที่ชอบ  
รับประทาน และเป็นของที่เธอทำได้ตอนนี้  
ก็พยายามฝึกปรีอฝีมืออยู่เป็นระยะๆ โดย



น้องมิ่งค์บอกว่าการจะทำธุรกิจอะไรสักอย่าง  
น้องมิ่งค์จะยึดหลัก เลือกทำในสิ่งที่ชอบใน  
สิ่งที่ตัวเองถนัด และจะเป็นธุรกิจที่ค่อยเป็น  
ค่อยไปเริ่มจากเล็กๆ ก่อนเงินลงทุนไม่มาก  
แล้วก็ค่อยขยายไปตามลำดับ ที่สำคัญต้อง  
ใช้เงินของตัวเองอย่าไปกู้ใครมาสำหรับการ  
เริ่มธุรกิจ เนื่องจากยังไม่มีประสบการณ์ รอ  
จนเก่งแล้วแน่แล้วจึงค่อยขยายแล้วไปกู้เข  
มาส่วนหนึ่ง แต่ก็ไม่ควรกู้ทั้งหมด หากพลาด



ก็แค่สูญเสียเงินของตัวเอง แต่ถ้ากู้แบงก์ไหนก็  
จะมีดอกเบี้ย เราจะขาดเจ็บสาหัสไม่ได้จบที่  
ตัวเราคนเดียว

“มิ่งค์จะไม่ทำพรวดพราดแล้วลุยเลย ไม่  
แน่ใจไม่ทำเงินเราไม่เยอะหากไม่คิดให้รอบคอบ  
เกิดขาดทุนขึ้นมาเงินหายวับ จะทำแบบนงน้อย  
ทำรังแต่พอตัว มั่นใจแล้วค่อยขยายเริ่มจาก  
เล็กไปใหญ่ มิ่งค์เริ่มทำเสื้อครั้งแรกลงทุนแค่  
3 หมื่นบาท ซื้อเสื้อเขามาขาย พอทำแบรนด์



ของตัวเองไปจ้างเขาตัดตอนนั้นก็ 6 หมื่นกว่า  
บาท คือค่อยขยับไปที่ละขั้นตามประสบการณ์  
ที่เราเพิ่มขึ้นความมั่นใจเพิ่มขึ้น แล้วเวลาทำ  
ธุรกิจควรจะมีมองทั้งทางได้และทางเสียไว้ด้วย  
อย่าคิดว่ามันจะประสบความสำเร็จอย่างเดียว  
เพราะเหรียญมีสองด้านเสมอ ลองคิดเผื่อๆ ไว้  
ว่า หากพลาดไม่เป็นดังหวังจะทำอย่างไรคิดถึง  
แผนสองเตรียมสำรองเผื่อทางหนีทีไล่ไว้ด้วย”  
เธอให้คำแนะนำ **M**