



ข่าวประชาสัมพันธ์

มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

114 สุขุมวิท 23 แขวงคลองเตยเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพฯ 10110 โทรศัพท์ 0-2649-5000
ภายใน 15666 โทรศัพท์/โทรสาร 02-259-6172

จากหนังสือพิมพ์ไทยรัฐ ฉบับประจำวันที 13 เดือนเมษายน พ.ศ.2559 หน้า 8-9 มูลค่าข่าว 2,449,488.-

ศูนย์สารสนเทศและการประชาสัมพันธ์ ได้จัดระบบข่าวสิ่งพิมพ์ สนใจดูที่ <http://news.swu.ac.th/newsclips/>

จับชีพจรการค้า “จตุจักร” จาก Local สู่ Global

เมื่อพูดถึงตลาดนัดสวนจตุจักร หรือ JJ Market เชื่อว่าแทบไม่มีใครคนไทยคนไหนที่จะไม่รู้จักตลาดนัดที่ใหญ่ที่สุดในประเทศไทย และมีชื่อเสียงระดับโลก ที่นักท่องเที่ยวจากทั่วทุกมุมโลกที่มีโอกาสมาเที่ยวประเทศไทยและกรุงเทพมหานคร พลาดไม่ได้ที่จะต้องมาเยือน!!

ตลาดนัดจตุจักรถือเป็นแหล่งท่องเที่ยวและเป็นสวรรค์ของนักช้อปปิ้ง ที่พร้อมต้อนรับผู้คนจากทั่วโลก ด้วยมีสินค้าที่หลากหลายจากร้านค้ามากกว่า 10,000 ร้านค้า ทั้งเสื้อผ้า รองเท้า เครื่องประดับ ของตกแต่งบ้าน ของสะสม ของกำ งานศิลปหัตถกรรม แฟชั่นนิวยอร์ก หนังสือเก่า และสินค้าเบ็ดเตล็ดอีกมากมาย

ที่สำคัญตลาดแห่งนี้ถือเป็นโชว์รูมแสดงสินค้า ที่เป็นประตูไปสู่การส่งออกสินค้าไทยไปทั่วโลก!!

ในแต่ละสัปดาห์มีเงินสะพัดซื้อขายกันเป็นหลักร้อยล้านบาท!! ที่นี่ยังเป็นโอกาสของผู้ที่มีสินค้าที่มีความโดดเด่น มีเอกลักษณ์ และเป็นที่ต้องการของชาวต่างชาติ!!

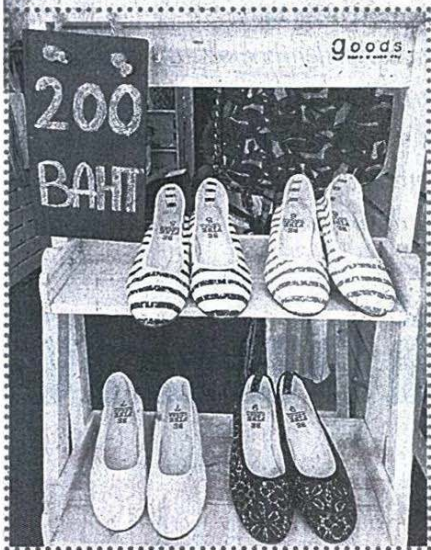
“ทีมเศรษฐกิจ” ได้ออกเดินทางสำรวจตรวจเชิ้พจรตลาดนัดจตุจักรพบว่าที่แห่งนี้ยังเป็นสวรรค์สำหรับนักช้อปปิ้งชาวไทยและต่างชาติ รวมทั้งพ่อค้าแม่ขาย เราเฉพาะเจาะจงไปร้านค้าที่มีสินค้าเป็นที่นิยมของนักท่องเที่ยวต่างชาติที่พบว่า มีหลายร้านค้าน่าสนใจ เราจึงขอเข้าไปพูดคุยสัมภาษณ์ว่าอะไรเป็นจุดเด่นและจุดขายของผู้ค้าเหล่านี้!!



Be fine BANGKOK

เราเดินมาสะดุดตากับกระเป๋าสะพายไพล่ ทั้งขนาดเล็กและใหญ่ ที่มีเอกลักษณ์และจุดขาย เป็นผ้าลูกไม้ สีสวยหวานน่ารัก "Be fine BANGKOK"

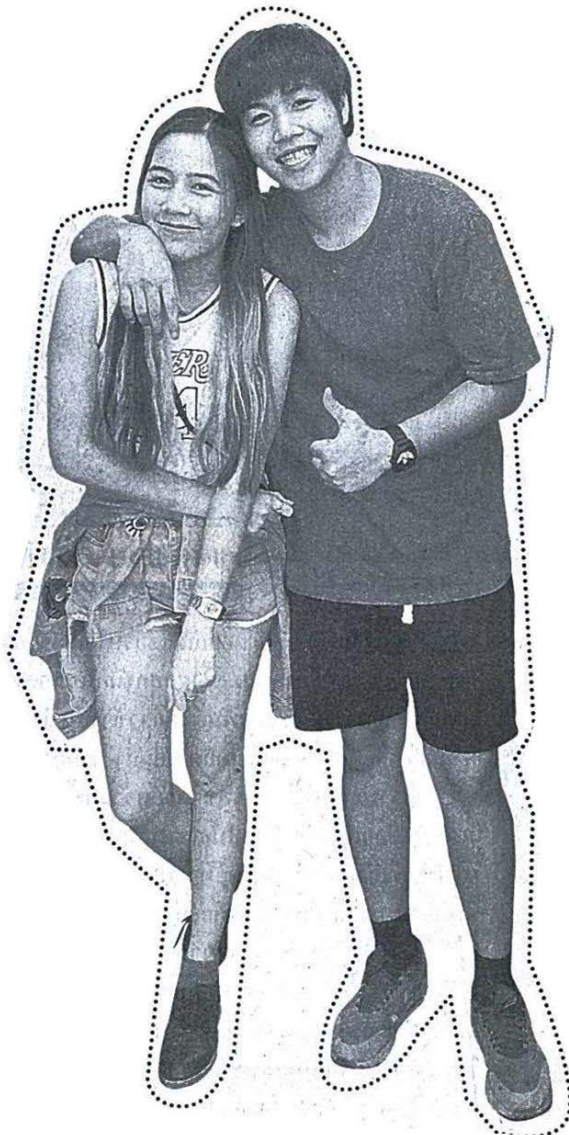
และได้พบกับคู่รักนักศึกษา "น้องไปป์ และน้องสบาย" จตุรงค์ ศิริรัตน์ และพรณิศา กิตติรัตนโชติ ว่าที่บัณฑิตจากคณะนวัตกรรม



สื่อสารสังคม มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ
ประสานมิตรวัยเพียง 23 ปี

ที่โชคชะตาและความมุ่งมั่นพยายาม นำพาให้ไปพบกับโอกาสของการนำสินค้า ธุรกิจค้าๆ แต่มีเอกลักษณ์สู่ตลาดโลก ผ่านตลาดนัดจตุจักร ที่ถือเป็นประตู สำคัญที่สุด

น้องทั้ง 2 คนเล่าว่า ตอนเรียนอยู่มหาวิทยาลัย ปี 2 ได้ช่วยกันหารายได้พิเศษโดยไปเข้าร้านขาย เสื้อเชิ้ต และเสื้อยืดสกรีน ที่ทำยูนิฟอร์มมอลล์ ระหว่างนั้นน้องสบาย มีงานอดิเรกเย็บกระเป๋า ผ้าใช้เองและให้เป็นของขวัญแฟนและเพื่อน ในโอกาสต่างๆ และนำไปลองวางขายที่ร้าน ด้วยปรากฏว่าขายได้



สิ่งที่เดียวเธอจึงเริ่มไป เรียนตัดเย็บและเริ่ม พัฒนารูปแบบของกระเป๋า ให้มีความหลากหลายขึ้น

และเมื่อทั้งคู่เรียนปี 4 เรียน หนักเพราะต้องทำรายงานนิพนธ์ ทำให้ไม่สามารถไปเปิดร้านขายของได้ทุกวัน จึงตัดสินใจปิดร้านที่ยูนิฟอร์มมอลล์ และเข้าร้านที่จตุจักร เพื่อลดเวลาขาย เหลือแค่วันเสาร์-อาทิตย์ "ตอนแรกก็จับทางไม่ถูกเสื้อ สกรีนก็มีร้านคู่แข่งในจตุจักรจำนวนมาก กระเป๋าผ้าที่พอขายได้แต่ก็ไม่โดดเด่นพอ" น้องสบายเล่าให้ฟัง เธอคิดว่าด้วยค่าเช่าที่แสน

แพง ถ้าจะอยู่รอดได้ สินค้าต้องมี เอกลักษณ์และมีความโดดเด่นเพราะ ลูกค้านำเข้ามาดูสินค้าในร้านส่วนใหญ่ เป็นนักท่องเที่ยวต่างชาติ!!

โชคดียิ่งขึ้นที่นั่นเธอได้พบกับเสื้อผ้า แบบรูดต่างๆทั้งในและต่างประเทศต่างใช้ ผ้าลูกไม้เป็นส่วนประกอบ และนี่คือตัวจุด ประกายให้เธอได้ไอเดียนำผ้าลูกไม้มาทำกระเป๋า เริ่มทดลองตลาดด้วยผ้าลูกไม้ 5-6 สี ปรากฏว่า มีลูกค้าจากญี่ปุ่นมาสั่งออเดอร์ 200 ใบทันที!!

ทั้งคู่จึงไม่รอช้าเริ่มหาวัตถุดิบผ้าลูกไม้ลายใหม่ๆ และสีสันทันทีหลากหลายขึ้น สินค้าของเธอได้รับการ ตอบรับที่ดีขึ้นเรื่อยๆ มีลูกค้าหลากหลายเชื้อชาติ มีคำสั่งซื้อเข้ามามากขึ้น

ด้วยความมุ่งมั่น ใจแรงและไม่หยุดนิ่ง

ทั้งคู่ได้ขยายไลน์สินค้าเพิ่มขึ้น ทั้งกระเป๋าผู้หญิง สะพายไหล่ cross body กระเป๋าถือปิ้งกระเป่า เครื่องสำอาง กระเป๋าใส่เศษสตางค์และล่าสุด คือรองเท้าผ้าลูกไม้ลายเดียวกับกระเป๋า ซึ่งได้รับการตอบรับที่ดีไม่แพ้กระเป๋าเลย!!

เธอบอกว่ากำลังคิดพัฒนาและแตกไลน์ผลิตภัณฑ์เพิ่มขึ้น แต่ขณะเดียวกัน ก็ต้องทำให้สินค้าเดิมมีฐานที่แน่นและมั่นคงไปด้วย

และด้วยกระแสออนไลน์ทำให้ทั้งคู่ เริ่มมารุกเปิดตลาดออนไลน์มากขึ้น แต่ลูกค้าส่วนใหญ่ ยังคงเป็นลูกค้าที่ walk in เข้ามาที่ จตุจักร เมื่อซื้อสินค้าไปแล้วก็จะกลับมาสั่งสินค้าเพิ่มผ่านทางออนไลน์ ถามว่าลูกค้าส่วนใหญ่เป็นชาลิโหนด

เธอบอกว่า 70-80% เป็นต่างชาติ มีทั้งจีนฮ่องกงเกาหลีญี่ปุ่น ไต้หวันและป็นี่เริ่มมีออเดอร์จากอิสราเอล

น้องสาวยังเล่าให้ฟังว่าทุกวันนี้ใช้ชื่อแบรนด์ว่า Be fine BANGKOK แต่ขณะนี้กำลังทำเรื่องขอจดลิขสิทธิ์แบรนด์สินค้ากับกรมทรัพย์สินทางปัญญา

เธอย้ำว่า ธุรกิจจะประสบความสำเร็จ นอกจากตัวสินค้าต้องมีเอกลักษณ์และจุดขายแล้ว ทำเลยังเป็นสิ่งสำคัญที่สุด จตุจักรถือเป็นทำเลที่ดี แต่หากกลุ่มลูกค้าเป้าหมายคือต่างชาติก็ต้องพยายาม

ไปตั้งในทำเลที่ต่างชาติเดินมาที่สุด ซึ่งเธอได้ทำสำเร็จแล้ว จากตอนแรกที่ตั้งร้านอยู่ในซอยลึก



ข้างใน แต่ด้วยความพยายามของทั้ง 2 ที่ช่วยกันเสาะหาทำเลที่สุดสินค้าของ Be fine BANGKOK 3 สาขาในจตุจักร ได้ตั้งอยู่ใน 3 ทำเลที่นักช็อปต่างชาติหนาแน่นที่สุด!!

ความพยายามอยู่ที่ไหน ความสำเร็จอยู่ที่นั่นจริงๆ คำนี้ใช้ได้ดีเสมอ!!

พบกับความน่ารักของกระเป๋าและรองเท้าสวยๆได้ที่ จตุจักรโครงการ 14 ห้อง 268 หรือเข้าไปดูผ่านโลกออนไลน์ได้ที่ www.facebook.com/BEFINEBANGKOK/ และ IG: BEFINE-BANGKOK ส่วน LINE : BeFinebangkok

VANILLA GATE-GALA / Family&Friend

หากใครเดินช้อปปิ้งตลาดนัดจตุจักร โครงการ 3 ขอย 42/2 ขอยที่เต็มไปด้วยเสื้อผ้าวัยรุ่นและของตกแต่งบ้านไอเดียเก๋ ต้องสะดุดตากับไดโนเสาร์ T-REX พันธุ์ดุ หน้าตาประหลาดแต่น่ารักน่าเอ็นดู สีชมพูสดใส ที่ขึ้นเป็นแก๊งต้อนรับลูกค้าอยู่หน้าร้านเสื้อ t-shirt สีขาวที่สกรีนรูปเจ้าไดโนเสาร์หลากหลายสัตว์ตัวเดียวกับที่ขึ้นเป็นฝูงหน้าร้าน!!

ภายในร้านคลาคล่ำไปด้วยหนุ่มสาวชายหญิง ทั้งชาวไทยและต่างชาติหลากหลายภาษาที่เดินเข้าออกซื้อขาย t-shirt ไดโนเสาร์หน้าแปลกตลอดทั้งวัน

เราเข้าไปถามหาเจ้าของร้านเพื่อจะถามว่าอะไรคลาคล่ำให้ทำเสื้อไดโนเสาร์แล้วโดนใจผู้คนได้มากมายขนาดนี้

สุดท้ายได้พบกับ “คุณเกด” หญิงสาวผู้มีบุคลิกเฉพาะตัวที่โดดเด่นไม่มีใครเหมือน กำลังส่งภาษากับลูกค้าต่างชาติอยู่ที่ร้าน VANILLA GATE-GALA ร้านเสื้อผ้า t-shirt สีชมพูตัวใหญ่โคร่ง กับลายสกรีนและการเพนต์ที่ผสมเทคนิคต่างๆด้วยดีไซน์ที่แปลกตา รวมทั้งกางเกงและผ้าพันคอ!!

ลูกค้าที่เข้ามาซื้อสินค้าร้านนี้เกือบทั้ง 100 เป็นชาวต่างชาติ!!

“คุณเกด” เล่าให้ฟังว่า หลังจบจากคณะสังคมศาสตร์ ธรรมศาสตร์ เธอก็ทำงานเป็นพนักงานบริษัทเหมือนเด็กจบใหม่ทั่วไป และด้วยความที่เป็นคนช่างแต่งตัว และมีสไตล์เป็นของตัวเอง จึงไม่ค่อยเจอเสื้อผ้าที่ดูใจตามท้องตลาดทั่วไป จึงตัดสินใจทำเสื้อผ้า

ใส่เอง โดยเป็นการทำมือทั้งหมด และส่วนหนึ่งก็นำไปขาย ปรากฏว่าได้รับการตอบรับที่ดีเกินคาด

เธอจึงตัดสินใจออกจากงานประจำและมาเปิดร้านที่ตลาดนัดจตุจักรถึงวันนี้ทำได้ 6-7 ปีแล้ว เธอบอกว่า เธอสนุกกับงานที่ทำ สินค้าทุกตัวในร้าน VANILLA GATE-GALA เป็นสินค้าที่เธอ

ออกแบบดีไซน์และผลิตเองกับมือทุกตัว เธอทำมันด้วยหัวใจและความรัก!!

เธอย้ำว่า เธอต้องการผลงานที่ทำให้ลูกค้าที่สวมใส่เสื้อผ้าของเธอดี ดูเท่ มีคาแรคเตอร์ และมีความเป็นปัจเจกบุคคล “เราขายงานดีไซ์เสื้อบางตัวหลายขายมา 7 ปีแล้ว ก็ยังคงขายได้อยู่ เพราะดีไซ์ไม่ได้ตามกระแสหรือไม่ได้อิงตลาด”

เธอยอมรับว่าลูกค้าของเธอเป็นลูกค้าเฉพาะกลุ่มที่ชอบสไตล์ที่ไม่เหมือนใครและลูกค้ากลุ่มนี้ได้กลายเป็นลูกค้าประจำที่จะกลับมาซื้อสินค้าคอลเลกชันที่ออกใหม่ทุกครั้งโดยเป็นลูกค้าที่มาจากทุกชาติ ทั้งอังกฤษ ยุโรป ฝรั่งเศส อิตาลี

ช่วงหลังนี้ลูกค้าเอเชียเริ่มมีมากขึ้น ทั้งไต้หวันฮ่องกง สิงคโปร์

ลูกค้าเหล่านี้เมื่อมาเป็นลูกค้าประจำแล้ว ก็จะติดตามคอลเลกชันใหม่ๆจาก FB และ IG โดยบางคนจะบินมาประเทศไทยทุก



8-6 เดือน ก่อนมาก็จะโทร.มานัด
ล่วงหน้าว่าแล้วเธอก็เปิดให้ดูรูปลูกค้า
จากฮ่องกง ที่โทร.มาขอให้เธอเปิดร้าน
ให้เลือกสินค้าในวันศุกร์ก่อนตลาดนัด
เปิดเพราะต้องการความเป็น
ส่วนตัวลูกค้าเหล่านี้จะซื้อที่เป็น
/ 10 ตัวและเธอจะเตรียมสินค้าที่
เหมาะสมสำหรับคาแรคเตอร์ของ
/ ลูกค้าแต่ละคน!!!

“เคยมีลูกค้าประจำ
บางรายมาเช่าซื้อทั้งคอล-
เลกชั่นเพื่อนำไปใส่ทั้งปีลูกค้า

คนไทยก็มีแต่อย่างทีบอกเป็นลูกค้าเฉพาะกลุ่ม
ที่มีรสนิยมใกล้เคียงกัน”

จากการสำรวจราคาเสื้อผ้าในร้านของเธอ
เราพบว่าด้วยดีไซน์ที่แตกต่างและมีความโดดเด่น
เป็นเอกลักษณ์นี้สามารถเพิ่มมูลค่า
สินค้าได้อย่างดีทีเดียว

เมื่อเราย้อนกลับไป
ถามถึงเจ้าโดโนเสาร์หน้า
ประหลาด เธอบอกว่ามันเคย
เป็นส่วนหนึ่งของ VANIL-
LA GATE-GALA เธอ
ออกแบบ และลงมือ
เพนต์มันออกมาด้วย
ตัวเอง เห็นว่ามันรักดี
นำมาสกปรกลงเสื้อปรกฏ
ว่าได้รับการตอบรับอย่าง
ดีเมื่อเจ้าโดโนเสาร์ก็
เติบโตขึ้นเรื่อยๆ เธอจึง
ตัดสินใจแยกพื้นที่ร้าน
ออกไปต่างหาก โดย
เสื้อโดโนเสาร์นี้เน้น
ใส่ได้ทั้งครอบครัว



เพราะทำทั้งไซส์
เด็กและผู้ใหญ่
เรียกว่าสนุกกันได้
ทั้งครอบครัวและคู่รักอยู่
ภายใต้แบรนด์ Family &
Friend แถมตั้งชื่อว่า เจ้า
FAM ที่มาจกคำว่า Famous
และ Family

เราจับบทสนทนาจาก
เธอ และค้นพบว่าไอเดีย ความ
สร้างสรรค์ และการสร้างความ
ต่างก็จุดขายที่เป็นเสน่ห์ของ
เธออย่างแท้จริง!!

ไปดูหุ่นสินค้าของเธอทางออนไลน์ได้ที่
FB : VanillaGateGalaThailand , IG :
Vanillagategala

"Dream tree ต้นไม้แห่งความฝัน"

"จิตรรา" ศิลปินสาวสวยเจ้าของผลงานที่ทำให้เราสะดุดตา กับต้นไม้สีทอง ที่ปิดด้วยแผ่นทองคำบริสุทธิ์ ภายใต้กรอบและพื้นสีดำทองให้ความรู้สึกสว่างงาม สวยสงบ!!

สินค้าตกแต่งบ้าน ที่มีความเป็น Unique และโดดเด่นที่สุดสะกดใจให้เราต้องเดินเข้าไปยลความงามใกล้ๆ

และขอสัมภาษณ์เธอหลังตะลึงกับผลงาน



ศิลปะของเธอ

เมื่อเข้าไปก็พบว่า เธอกำลังรับออเดอร์กับลูกค้า นักธุรกิจสั่งหาหมั้นทrophy ชาวไต้หวันที่มีนามาซื้องานของเธอไปตกแต่งประดับโครงการแทบทุกปี

ยังไม่ทันที่ลูกค้าชาวไต้หวันจะเสร็จสิ้น ก็มีลูกค้าจากฮ่องกงที่ติดตาม

งานของคอลเล็กชันเธอจาก FB

เข้ามาเพื่อจะซื้อสินค้าที่โชว์อยู่ แต่เธอไม่สามารถขายให้ได้ เพราะสินค้าของเธอต้องสั่งทำล่วงหน้า!!

"จิตรรา" บอกกับเราว่าเธอจบด้านบริหาร ตกแต่งใน

จากมหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ กรุงเทพฯ แต่มีความสนใจศิลปะเป็นพิเศษจึงไปเข้าคอร์สเรียนศิลปะการออกแบบ ที่มหาวิทยาลัยศิลปากร และหลงใหลงานศิลปะจนถอนตัวไม่ขึ้น

งานของเธอทุกชิ้นไม่เพียงแต่เป็นงานแฮนด์เมดเท่านั้น แต่มีจิตวิญญาณที่สวยงามของเธออยู่ในนั้นด้วย อย่างภาพต้นไม้สีทองของเธอ ที่ได้รับความนิยมจากลูกค้าทั่วโลก ชื่อว่า "Dream tree ต้นไม้แห่งความฝัน" เธอบอกว่าคนเราต้องมีความฝันและสร้างแรงผลักดัน ทำความฝันให้สำเร็จ และต้องสร้างความฝันใหม่ขึ้นมาเรื่อยๆ เพื่อให้ชีวิตมีเป้าหมาย

เธอเล่าว่าด้วยความภาคภูมิใจ



รีสอร์ทหรู ที่โซโลมอน หรือมัลดีฟ และโรงแรมในฝรั่งเศส

รวมทั้งหอศิลป์ที่อิตาลี ก็สั่งสินค้าของเธอไปวางขาย!!

และลูกค้าส่วนใหญ่ของเธอ

ที่เคยซื้อสินค้าไปแล้ว มักจะกลับมาซื้อและเลือกคอลเล็กชันใหม่ๆของเธอเสมอ รวมทั้งยังได้แนะนำกันปากต่อปากด้วย

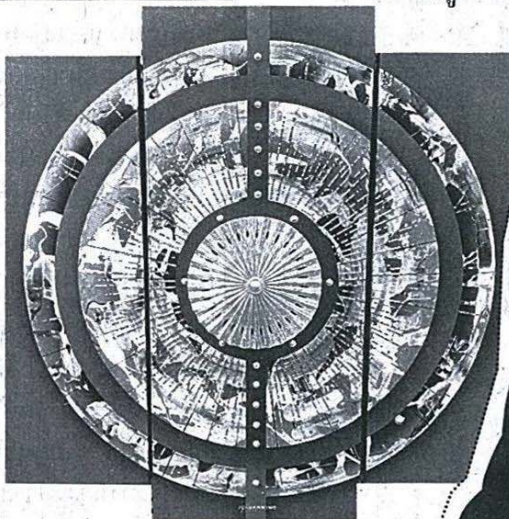
"เธอว่าจุดเด่นของงานเธอ นอกจากความประณีตงดงามแล้ว คือความเป็น Unique ที่ไม่มีใครเหมือน โดยงานทุกชิ้นได้รับการจดลิขสิทธิ์กับกรมทรัพย์สินทางปัญญาไว้ทั้งหมด!!

เธอว่าเธอหลงใหลและรักศิลปะ และสามารถที่จะผลิตงานที่ได้รับการยอมรับจากผู้ที่รักงาน



ศิลปะจากทั่วโลกได้ วันนี้เธอถือว่าเธอมีความสุขกับงานที่รักและยังมีแรงบันดาลใจจากชีวิตผู้คนมากมายที่จะผลิตงานออกมาได้อีกมากมาย

ตลาดนัดสวนจตุจักรแห่งนี้ ถือเป็นประตูที่เปิดให้งานศิลปะของเธอออกไปสู่สายตาของนักท่องเที่ยวที่มาจากทั่วโลก!!



M Collection



ทำให้เธอต้องพัฒนาและต่อยอดผลิตภัณฑ์เพื่อหนีคู่แข่ง เธอเริ่มทำดอกไม้ประดิษฐ์ใส่กระถาง และใส่กรอบสวยๆ ซึ่งได้รับความนิยมอย่างมาก โดยเฉพาะดอกกุหลาบสีสวยๆ ใส่กรอบไม้สีขาวปิดด้วยกระจกใส ถูกนำไปเป็นของขวัญ ของตกแต่งบ้านที่ขายดีที่สุด!! แต่สุดท้ายก็มีสินค้าลักษณะคล้ายกันนี้ออกมาเป็นจำนวนมาก

“คุณมุก” ซึ่งพยายามคิดดีไซน์พัฒนาต่อยอดผลิตภัณฑ์อย่างไม่หยุดหย่อน ภายใต้อินค้าที่เป็น Deco-ration frame หรือ Shadow box หรือ Field frame ที่มีจุดขายคือความเป็นสินค้า “ทำมือ” หรือ “แฮนด์เมด” โดยสินค้าที่กำลังทำตลาด

ตอนนี้คือ **wooder handcut**

“คุณมุก” กรกมล วิรติกุล สาวใหญ่อีกคน ที่เริ่มก่อร่างสร้างตัวด้วยการทำดอกไม้ประดิษฐ์ที่เมื่อสมัย 10-20 ปีที่แล้ว ถือเป็นสินค้าส่งออกที่ได้รับความนิยมในตลาดต่างประเทศอย่างมาก

แต่ภายหลัมีโรงงานดอกไม้ประดิษฐ์ผุดขึ้นจำนวนมากที่สำคัญมีสินค้าจากจีนเข้ามาแย่งตลาด!!

คือการนำไม้มาฉลุลายต้นไม้มันไม้ ฝัสด้าน หรือธรรมชาติอื่นๆ และตกแต่งด้วยกระดาษสีสดใส โดยทำเป็น 3 มิติ ในเฟรมกรอบไม้สีขาว ซึ่งโดนใจผู้ที่รักการตกแต่งบ้านทั้งชาวไทยและต่างชาติ!!

“คุณมุก” บอกว่า แม้ภาพรวมตลาดขณะนี้ ออเดอร์ส่งออกจะลดลงตามภาวะเศรษฐกิจโลก ทำให้หันมามุ่งขายตลาดในประเทศมากขึ้นจากเดิมทำเพื่อส่งออกเกือบหมด

แต่การมาเปิดร้านในส่วนจตุจักร ถือเป็นการเปิดประตูที่ทำให้สินค้าของเธอ นอกจากจะได้ลูกค้าคนไทยแล้วยังได้ลูกค้านักท่องเที่ยวต่างชาติ ที่มาจากนานาชาติทั่วโลกอีกด้วย ทั้งซื้อไปเป็นของขวัญ และสั่งออเดอร์ออกไปขายต่างประเทศด้วย

ทุกวันนี้ยอดขายสินค้าจึงเป็นขายในประเทศ 50% และส่งออกอีก 50% โดยส่งออกไปทั้งสหรัฐอเมริกา อังกฤษ



ยุโรป และ

ตะวันออกกลาง

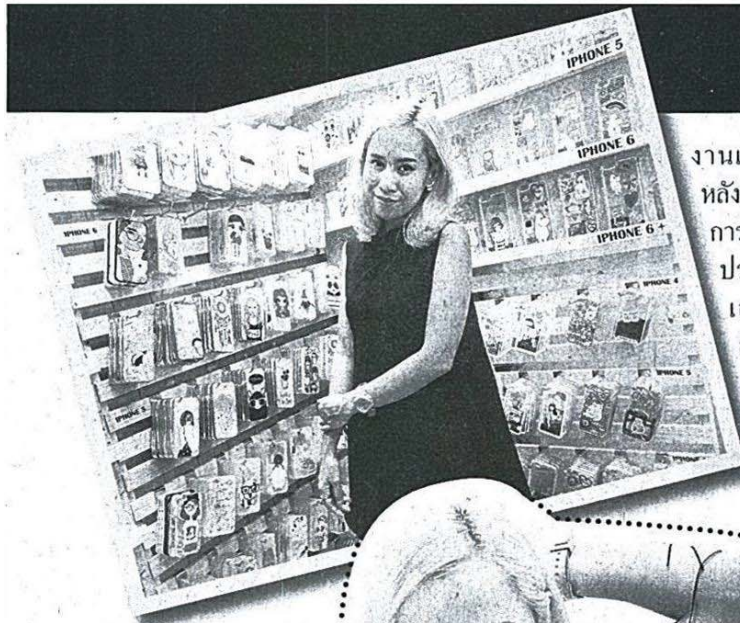
“วัสดุหรือวัตถุดิบที่เรานำมาประกอบเป็นผลิตภัณฑ์แต่ละชิ้นนั้น ล้วนเป็นของที่หาง่ายเพียงเรามาจัดเรียงให้สวยงามมีคอนเซ็ปต์ และมีดีไซน์ที่เกิดจากไอเดียล้วนๆ ก็ทำให้สินค้านั้นมีมูลค่าเพิ่มขึ้นมาได้มาก แต่ราคาที่เราขายก็ถือว่าเป็นราคาที่ไม่วู่วามเกินไป สามารถจับต้องได้ ใครที่ซื้อสินค้าของเราได้”

“คุณมุก” ปิดท้ายด้วยว่า จุดเด่นหรือจุดขายของผลิตภัณฑ์เราคือ ความไม่เหมือนใคร ที่เราจะต้องออกไอเดียและดีไซน์สินค้าใหม่ๆ ที่มีคุณภาพและความสวยงามออกมา ที่นอกจากเป็นสินค้า “ทำมือ” ที่ให้ความรู้สึกมีชีวิตชีวาแล้ว ยังต้องมีความแตกต่างด้วย คนเห็นต้องรู้สึกประทับใจและอยากได้ของเราไปโชว์ไปตกแต่งบ้านเห็นแล้วมีความสุข

ตอนนี้จึงพยายามเลียนแบบทำกรอบไม้ฉลุลายเหมือนของเราออกมาแต่ไม่ได้สวยงาม หรือมีรายละเอียดอ่อนช้อยเท่า อย่างไรก็ตาม เราคงต้องเดินหน้าพัฒนาและดีไซน์ผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ให้โดนใจลูกค้าอย่างต่อเนื่อง ส่วนดีไซน์เก่าที่ยังติดตลาดและขายได้เรื่อยๆ ก็ยังคงทำอยู่ โดยขณะนี้ “คุณมุก” เริ่มบุกทำตลาดออนไลน์ โดยสามารถเข้าไปดูและสั่งซื้อสินค้า MCOLLECTION ได้ที่ IG : mcollectionart Line ID : mcollectionart และ FB : Mcollectionart หรือไปจับต้องเห็นของจริงได้ที่ตลาดนัดจตุจักร โครงการ 4 ซอย 52/1.



Casehouseshop



“หนุ่มสาวออฟฟิศ” วัย 28 ปี ใหม่และนุช “โพโรจน์ เข็นเชือก และภัทรา ภัทรภัทร์” ที่ลาออกจากบริษัท ในตำแหน่งอินทรีเรียลตี้ไซน์ ตามสายงานที่ร่ำเรียนมาจากคณะออกแบบตกแต่งภายในจากมหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

เพื่อหาประสบการณ์ใหม่ๆ แต่ระหว่างรองานช่วยกันหารายได้พิเศษระหว่างรองานใหม่ไปขายถุงเท้าแฮนด์เมดตามตลาดนัดแฮนด์เมดต่างๆ

และคิดจะทำสินค้าของตัวเองซึ่งมาลงตัวที่เคสโทรศัพท์มือถือที่เป็นที่นิยมของวัยรุ่นทั่วไปและมีกำไรมากกว่าเดิมที่รับสินค้ามาจากศูนย์การค้าสนามเสือป่าแหล่งรวมอุปกรณ์ไอที

หลังจากนั้นก็คิดหาต้นทุนให้ต่ำลง โดยดีไซน์และออกแบบเพิ่มเติมเพื่อให้สินค้ามีความแตกต่างและน่าสนใจมากขึ้น

ซึ่งก็ไม่ยากนัก สำหรับผู้ที่เรียนมาทางสายนี้ ซึ่งมีหัวที่มีความเป็นศิลปะ

ซึ่งสินค้าที่ออกมาก็ได้รับความนิยมมาก ตอนแรกยังคงขายตามตลาดนัดที่เน้นขาย

งานแฮนด์เมดเล็กๆ หลังจากนั้นทั้ง 2 ก็คิดการใหญ่อยากมีร้านประจำเป็นของตนเอง หลังเห็นว่ามีสินค้าที่ออกแบบมาได้รับการตอบรับที่ดีจากรีวิว

จตุจักร

จึงเป็นจุด

หมายของ

เขาทั้ง 2 แต่

เขาไม่หยุด

เพียงเท่านั้น

ยัง

ลงเดินหน้าหา

ตลาดใหม่ๆ เพื่อ

เข้าไปถึงตัวลูกค้า

กลุ่มเป้าหมายมากขึ้น

โดยไปออกอีเวนต์

เปิดร้านตามงานต่างๆ

และออกบูธตามห้าง

สรรพสินค้า ซึ่งมีงานประจำ

ออกร้านทุกวัน

และอีกช่องทางหนึ่ง

ที่สร้างหน้าตาโซเชียล

และยอดขายให้กับทั้ง 2

คือ การขายออนไลน์

ผ่านทาง IG : case

houseshop

และด้วยสินค้าที่

มีความสวยงามโดดเด่น

ทำให้มีผู้ที่ติดต่อนำไปขาย

อีกต่อ ซึ่งมีทั้งคนไทยและ

ต่างชาติ เช่น เกาหลี ญี่ปุ่น และ

ตะวันออกกลาง

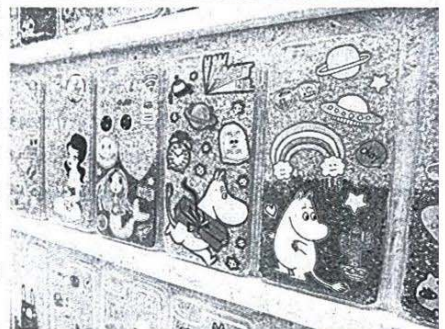
ล่าสุด 2 หนุ่มสาวกำลังคิด

จะผลิตเองทั้งหมดเพื่อขายส่งและ

ส่งออกมากยิ่งขึ้น ตามความ

ต้องการของลูกค้า โดยกำลังมอง

หาโรงงานและแรงงานเข้ามาช่วย!



BKK ORIGINAL

ร้านค้าในจตุจักรอีกร้านที่หนาแน่นไปด้วยลูกค้าหนุ่มสาวต่างชาติที่หลายคนเดินเข้ามาในร้านพร้อมเปิดรูปในโทรศัพท์มือถือเพื่อแจ้งความจำนงค์ในการซื้อกระเป๋าหลากหลายรูปแบบและลานตาที่พนักงานบอกกับเราว่ากระเป๋าในร้านมีมากกว่า 300 ลาย!!

BKK ORIGINAL คือแบรนด์กระเป๋าแฟชั่นสัญชาติไทย ที่ก่อตั้งและเปิดตัวอย่างเป็นทางการเมื่อ 2 ปีที่แล้ว โดย 2 ผู้ก่อตั้ง ที่อยากให้เรารู้จักเขาว่า "พี่ทรายและพี่ร็อค"

"พี่ทราย" หญิงสาววัยเพียง 27 ปี เล่าว่า ก่อนที่จะมาทำกระเป๋าแฟชั่นขายนี้เขาทั้งคู่เป็นแม่ค้าพ่อค้าธรรมดาในตลาดนัดจตุจักรที่ขายสินค้าหลากหลายทั้ง เสื้อผ้า กระเป๋า รองเท้า เรื่อยมาแม้กระทั่งน้ำแข็งไส

ก่อนที่จะหยุดทุกอย่างและมุ่งมาที่การผลิตและขายกระเป๋าเพียงอย่างเดียว

โดยเริ่มต้นจากจักรเย็บผ้าเพียงตัวเดียว จากเดิมที่เริ่มต้น

ผลิตเพียง 100 ใบต่อสัปดาห์เมื่อ 3 ปีที่แล้ว ปัจจุบัน ต้องเพิ่มกำลังผลิตเป็นสัปดาห์ละกว่า 10,000 ใบ หลังกระเป๋าของ BKK ORIGINAL ได้รับความนิยมอย่างรวดเร็วโดยเฉพาะจากนักท่องเที่ยวชาวฮ่องกงและไต้หวัน ด้วยรูปทรงและลวดลายของกระเป๋าที่โดดเด่น

ทำให้ต้องขยายสาขาเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วเป็น 6 สาขาในไทย และ 2 สาขาในไต้หวัน เพราะทนเสียงเรียกร้อง

จากชาวไต้หวันไม่ไหว ว่ากันว่า หนุ่มสาวและนักท่องเที่ยวไต้หวันที่มาเมืองไทยต้องมาซื้อกระเป๋า BKK ORIGINAL กลับไปทุกราย ทั้งใช้เองและเป็นของขวัญฝาก หรือมีคนฝากซื้อ

เรียกว่า BKK ORIGINAL เป็น "แลนด์มาร์ก" แห่งหนึ่งของนักท่องเที่ยวไต้หวันเลยทีเดียว และในหนึ่งวันได้ขายหรือส่งของเท่านั้น

ขณะนี้กระเป๋าของ

BKK ORIGINAL

กำลังเป็นที่รู้จักอย่างแพร่หลายทั้งในมาเลเซีย จีน มาเก๊า สิงคโปร์ ทำให้มีแผนออกไปเปิดสาขาในมาเลเซียเร็วๆ นี้ โดยตั้งเป้าจะเปิดสาขาเพิ่มเติมในอีก 5 ประเทศ

ไม่นับรวมกับ

ปัจจุบันที่ได้ส่งออกกระเป๋าไปหลายประเทศทั่วโลก

ทั้งสิงคโปร์ อินโดนีเซีย ฟิลิปปินส์ เวียดนาม ฝรั่งเศส สเปน ชิลี จาเมกา ออสเตรเลีย

และสหรัฐอเมริกา เป็นต้น

ตั้งเป้าเพิ่มการผลิตกระเป๋า

เป็นกว่า 30,000

ใบต่อสัปดาห์

ภายใน 5 ปีนี้

เพื่อรองรับ

ความต้องการที่เพิ่ม

ขึ้นอย่างต่อเนื่อง ขณะ