



ข่าวจากหนังสือพิมพ์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

114 สุขุมวิท 23 แขวงคลองเตยเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพฯ 10110 โทรศัพท์ 0-2649-5000 ภายใน 15666 โทรสาร 0-2259-6172

ข่าวจากหนังสือพิมพ์ฐานเศรษฐกิจ ฉบับประจำวันที่ 11-14 เดือนมีนาคม พ.ศ.2561 หน้า 13 มูลค่าข่าว 459,488.-

ส่วนวิเทศสัมพันธ์และสื่อสารองค์กร ได้จัดระบบข่าวสิ่งพิมพ์ สนใจดูรายละเอียดได้ที่ <http://news.swu.ac.th/newsclips/>



กวิน นิตคนจากรุก

ดวยสังคมที่เร่งรีบ พฤติกรรมของคนเข้าสู่สังคมเมืองมากขึ้นเรื่อยๆ ตั้งแต่ที่พักอาศัยในกทม. ที่คนนิยมอยู่ตามอาคารสูงอย่าง หอพักห้องเช่า คอนโดมิเนียม อพาร์ทเมนต์ และสังคมเมืองแบบนี้กำลังขยายไปตามหัวเมืองใหญ่ในต่างจังหวัดมากขึ้น เดิมทีตามการขยายตัวของเศรษฐกิจในพื้นที่ จากพฤติกรรมคนที่เป็นคนไป ทำให้ “กวิน นิตคนจากรุก” กรรมการผู้จัดการ บริษัท เค-เน็กซ์คอร์ปอเรชั่น จำกัด เจ้าของธุรกิจร้านสะดวกซัก เปิดตลอด 24 ชั่วโมง เกิดไอเดียทำธุรกิจร้านสะดวกซัก ให้บริการภายใต้แบรนด์ “OTTERI WASH AND DRY” เป็นผู้นำเทคโนโลยี

และนวัตกรรมใหม่ๆ ทางด้านการซัก อบแห้ง แบบซักผ้าหยอดเหรียญ มีทั้งในรูปของการเปิดแฟรนไชส์และเปิดหน้าร้านเอง “กวิน” เด็กหนุ่มจาก รั้วมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ (มศว.) สาขาวิชาศิลปศาสตร์อู่ภูมิณีและเครื่องประดับ ย้อนถึงจุดเริ่มต้นของธุรกิจให้เห็นภาพว่า เริ่มมาจากที่ครอบครัวขายเครื่องซักผ้าเพื่ออุตสาหกรรมโดยนำเข้ามาตั้งแต่ปี 2555 ส่วนใหญ่ขายให้กับกลุ่มเป้าหมายที่เป็นโรงพยาบาล โรงงานโรงงานอุตสาหกรรม ที่ปัจจุบันก็ยังทำอยู่ โดยนำเข้าเครื่อง

ซักผ้าแบรนด์ “OASIS” จากจีนและแบรนด์ “MAYTAT” จากอเมริกา พอปี 2558 มีโอกาสไปเที่ยวมาเลเซีย และเริ่มเห็นว่าธุรกิจซักผ้าหยอดเหรียญหรือร้านสะดวกซัก เติบโตมากขึ้น แค่ 3 ปี มียอดเติบโตถึง 3,000 สาขาทั่วมาเลเซีย จนเป็นที่น่าสังเกตว่า ธุรกิจอะไรที่นำเสนอใหม่จะไปเกิดขึ้นที่สิงคโปร์ก่อน ต่อมาก็มาเกิดที่มาเลเซียและกัมพูชาในไทย เมื่อมองเห็นโอกาสว่าตลาดในไทยใหญ่กว่ามาเลเซีย มีประชากรมากกว่าถึง 2 เท่า ไปด้วยดีในอนาคต แม้ว่าซักผ้าหยอดเหรียญมีมานานแล้ว แต่ที่เมืองไทยในช่วง 5-10 ปีที่ผ่านมา ยังไม่มีความเป็นสังคมเมืองมากนัก ความทันสมัยในการให้

บริการซักผ้ายังไม่แพร่หลายมาก **ปีงโอกาสทางธุรกิจ** จากการเก็บเกี่ยวข้อมูลมารอบด้าน จึงเปิดโอกาสให้กับตัวเองโดยเดินหน้าทำธุรกิจร้านสะดวกซัก ให้บริการภายใต้แบรนด์ “OTTERI WASH AND DRY” รองรับพฤติกรรมของคนที่เปลี่ยนไป โดยเฉพาะกลุ่มคนเมืองที่อาศัยอยู่ตามคอนโดมิเนียม อพาร์ทเมนต์ ที่มีครอบครัวขนาดเล็กลง ไม่มีเวลาซักผ้า อีกทั้งพื้นที่ตากผ้าก็จำกัด ถ้าเฉลี่ย 1 ครอบครัว พ่อ แม่ ลูก 2 คน รวม 4 คน จะมีผ้าเฉลี่ยที่ต้องซัก 20-24 ชิ้น แต่มีเครื่องซักผ้าเครื่องเดียวไม่เพียงพอ แสดงว่าต้องซักผ้าถึง 20 กิโลกรัมใช้เวลาประมาณ 16 ชั่วโมงต่อ 1 อาทิตย์ แต่พอมาที่ร้านสะดวกซัก “OTTERI



ถึงเศรษฐกิจไม่ดี ก็ต้องซักผ้า ธุรกิจนี้จะไม่ดีก็ต่อเมื่อคนไม่ใส่เสื้อผ้า ซึ่งเป็นไปไม่ได้

WASH AND DRY” มีเครื่องซักผ้าจำนวนมาก ที่สามารถแยกซักพร้อมอบได้ในเวลาเพียงครึ่งชั่วโมง

“OTTERI WASH AND DRY” จึงเป็นทางเลือกใหม่ โฟกัสที่ 2 กลุ่มเป้าหมายหลักคือ 1. ประชากรแฝง ที่ส่วนใหญ่อยู่หอพัก อพาร์ทเมนต์ 2. กลุ่มแม่บ้านที่มีเครื่องซักผ้าเพียงเครื่องเดียว แบบฝabanไม่เพียงพอรองรับปริมาณผ้าที่มีจำนวนมาก บริการซักผ้าหยอดเหรียญจึงเข้ามาตอบโจทย์เหล่านี้ได้โดนใจ

พุ่ง 200 สาขาเพิ่มรายได้

ปัจจุบันร้านสะดวกซัก “OTTERI WASH AND DRY” มีช่องทางรายได้จากการเปิดให้บริการเอง 3 สาขา ตั้งอยู่ที่ย่านรามคำแหง 53 และรวมคำแหง 65 และย่านลาดพร้าว 112 และเปิดเป็นแฟรนไชส์ 25 สาขา รวมทั้งสิ้น 28 สาขาเรียกว่าเราเปิดสาขาที่ไหนแทบทุกอาทิตย์ โดยมีเป้าหมายว่าภายในปี 2561 จะเพิ่มแฟรนไชส์และร้านที่เปิดให้บริการเองเพิ่มเป็น 200 สาขาทั่วประเทศ โดยสัดส่วน 20% กระจายไปตามหัวเมืองใหญ่ในต่างจังหวัด เนื่องจากมีการขยายตัวของสถาบันการศึกษามากขึ้น เช่น เชียงใหม่ ชลบุรี

“หลักการคือขยายแฟรนไชส์ 4 สาขา จะทำให้สามารถเปิดสาขาของตัวเองได้ 1 สาขาโดยที่ไม่ต้องกู้เงินจากแบงก์มาลงทุน ฉะนั้นอัตราส่วนก็จะ เป็น 4 ต่อ 1 “สมมติผมมีแฟรนไชส์ 160 สาขา ในจำนวนนี้จะเป็นร้านของเราเอง 40 สาขา รวมกันทั้งหมดปีนี้จะเติบโตถึง 200 สาขา”

รักแบรนด์ เหมือนลูกสาว

สำหรับเงื่อนไขในการเลือกแฟรนไชส์นั้น คิมบอกว่า “ค่อนข้างซีเรียสในการคัดเลือก เพราะแบรนด์ของเราก็ไม่ต่างกับลูกสาวที่เราห่วง เพราะเราสร้างมากับมือ วันหนึ่งมีคนโยนเงินมาให้เรา 2-3 ล้านบาท แล้วก็เอาลูกสาวเราไปทำอะไรก็ได้ ซึ่งมันไม่ได้ เราต้องการคนที่มีความรับผิดชอบมาดูแลแบรนด์ของเราให้ดี”

ต้องคืนทุนต่อสังคม

อย่างไรก็ตามการทำธุรกิจให้สำเร็จได้ นอกเหนือจากเงินที่เข้ามาแล้ว เราจะต้องสร้างประโยชน์ต่อสังคม

หรือกับชุมชนในบริเวณที่เปิดร้านสะดวกซักด้วย ยกตัวอย่างเช่น ที่รามคำแหง 65 มีพื้นที่ขนาด 200 ตารางเมตร ซึ่งพื้นที่ด้านหลังเกือบ 80 ตารางเมตรเปิดเป็นพื้นที่สาธารณะ มีสวน สามารถมานั่งเล่นไ้-ไฟฟรีได้ และไม่จำเป็นต้องเป็นลูกค้าก็มานั่งได้ โดยมองว่าความเป็นอยู่ในย่านนั้นขาดพื้นที่สีเขียว เพราะมีแต่ตึกสูง ไม่มีสวน นี่จะเป็นสิ่งเล็กๆ ที่เราตั้งใจให้กับชุมชนในย่าน

ที่เราทำธุรกิจ หรืออีกโครงการที่มีกรณีที่ถูกตัดการบริการคือเลือกผ้าตุ๊กตา ก็จะทำให้บริการซัก อบ พับให้ฟรี ก่อนที่จะขนไปบริจาคให้หรือถ้าเป็นแฟรนไชส์ที่เชียงใหม่ บางแสนก็จะบริจาคผ่านมูลนิธิต่างๆ

ปัจจุบันแฟรนไชส์ที่เปิดให้พันธมิตรเข้ามาจะมี 2 ขนาดคือ ไช้ M ที่ลงทุน 2.2 ล้านบาท และไช้ L ต้องลงทุน 3 ล้านบาท โดยบริษัทจะออกแบบและวางระบบให้ และให้ผู้ที่ลงทุนบริหารจัดการประจำวัน ส่วนใหญ่เฉลี่ยไม่เกิน



ราคาซักผ้า / WASHING PRICE

| ขนาดเครื่อง | อุณหภูมิน้ำ / Water temperature | | |
|-------------|---------------------------------|----------------|---------------|
| | น้ำเย็น / Cold | น้ำอุ่น / Warm | น้ำร้อน / Hot |
| 10 kg | 40 บาท | 50 บาท | 60 บาท |
| 13 kg | 50 บาท | 60 บาท | 70 บาท |
| 17 kg | 60 บาท | 70 บาท | 80 บาท |

2-3 ปีคืนทุน

สำหรับปริมาณความจุของเครื่องซักผ้าที่ให้บริการ มีตั้งแต่ความจุ 10-17 กิโลกรัม มีราคาตั้งแต่ 40-80 บาท ทุก

เครื่องผ่านการซักด้วยน้ำอุ่น น้ำเย็น และน้ำร้อนเพื่อฆ่าเชื้อโรค ใช้เวลาซักพร้อมอบร้อน ประมาณ 1 ชั่วโมง ราคา 60 บาทต่อชิ้น เปรียบเทียบกับร้านซักผ้าทั่วไปเอาผ้ามาวมไปซัก อีก 3 วันนัดไปรับมีราคาตั้งแต่ 100-150 บาทต่อชิ้นซึ่งสูงกว่า

จัดโปรโมชันแรง

กวิน กล่าวถึงโปรแกรมที่จัดโปรโมชันว่า ตั้งแต่ช่วงเที่ยงคืนถึง 6 โมงเช้าราคาซัก จะลด 50% เช่น ปริมาณ 10 กิโลกรัมจากราคา 40 บาทเหลือ 20 บาท และทุกวันที่พุธจะลดราคา 20 บาท เฉพาะซักจะมีขนาดน้ำหนักก็กิโลก็ลด 20 บาท

เป้าหมายอนาคต

ล่าสุดกวิน เพิ่มความสะดวก

ในการบริการมากขึ้น โดยให้มีการชำระค่าซักผ้าผ่านทางโมบาย อี-เพย์เมนต์ ซึ่งขณะนี้อยู่ระหว่างทดสอบระบบที่สาขามหาวิทยาลัยซึ่งเป็นสาขาด้านแบบ ชำระผ่านทางนี้จะสามารถลดราคาให้ลูกค้าได้ ในขณะที่ผู้ให้บริการก็จะได้บิ๊งค์ด้าจากโมบาย อี-เพย์เมนต์ ที่สามารถนำมาใช้ประโยชน์ด้านการตลาดได้ โดยมีกรมพัฒนาธุรกิจการค้าธนาคารเอส



เอ็มอีแบงก์ และธนาคารเอสซีบี
ให้การสนับสนุน โดยลูกค้าที่จะมา
ทำแฟรนไชส์ด้วยสามารถกู้เงินได้
โดยที่ไม่ต้องมีอะไรค้ำประกัน เรียก
ว่าการให้บริการทั้งระบบจะต้อง
รวดเร็ว สะดวกและปลอดภัยมาก
ขึ้น นับเป็นตัวช่วยในการตอบโจทย์
คนเมืองได้ตรงเป้าที่สุด! ■

สัมภาษณ์โดย : งามตา สืบเชื้อวงศ์
ภาพ : สิทธิศักดิ์ วงศ์ปรากฏ