

ไอเดีย....การตลาดหลุดโลก..ฝีมือคนไทย

นำเสนอเมื่อ : 24 ต.ค. 2552

'บางอ้อ' พาดู 'การตลาดหลุดโลก'



รายการ บางอ้อ เสร็จนี้ 14.30 น. ทางโมเดิร์น 9 พบกับการตลาดหลุดโลก
เผยกลยุทธ์การขายไม่ธรรมดาของบรรดาพ่อค้าแม่ขาย ที่ดึงดูดให้ลูกค้าติดหนี้พัน
พากันตบเท้าเข้าแถวขออุดหนุน ไม่ว่าจะเป็น ชาวหลามแกว่งแขน ,
ซูเปอร์แมนรุ่นจิ๋วขายเกี้ยว, ออง ทิพรส กว๊านเดียวอัจฉริยะจอมไววาย
แต่ละเทคนิคจะพิสดารชวนทั้งขนาดไหน? ห้ามพลาด!!

Gumption กิฟต์ชอปหลุดโลก ดีไซน์แปลกตอบใจത്യตลาด



สินค้ากิฟต์ช็อป และของแต่งบ้านไอเดียบรรเจิด ในชื่อแบรนด์ Gumption มาจากการสร้างสรรค์ของคนรุ่นใหม่ อย่าง ?กนกวรรณ แพรดำ? และ ?ปริญญ์ พิพัฒน์พร? มีจุดเด่นที่ดีไซน์แปลกใหม่ หybrid ของใช้ หรือวัสดุใกล้ตัว มาพลิกโฉมในสไตล์ไม่เหมือนใคร เป็นอีกหนึ่งสินค้าจากผู้ประกอบการไทยสามารถส่งออกไปตลาดต่างประเทศ

ที่มาของไอเดียแต่ละชิ้นงานนั้น ?กนกวรรณ? เล่าว่า ใช้ความชอบส่วนตัวเป็นหลักสำคัญ แล้วมาผสมกับรูปแบบการใช้ชีวิตประจำวันของคนทั่วไป เกิดเป็นของตกแต่งบ้าน และเครื่องใช้ในชีวิตประจำวันที่มีดีไซน์ไม่เหมือนใครเลยในท้องตลาด ตัวอย่างเช่น ผลงานชุดสวนสัตว์ เกิดจากแนวคิดอยากให้งานเป็นเหมือนแหล่งรวมของสัตว์นานาชนิด เช่นเดียวกับสวนสัตว์ จึงคิดดีไซน์เครื่องใช้ในบ้านหลายๆ อย่างให้ออกมามีรูปทรงคล้ายสัตว์ประเภทต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นพรมเช็ดเท้ารูปทรงคล้ายจระเข้ หรือเก้าอี้ทำเป็นตัวแกะ เป็นต้น

ด้วยดีไซน์ค่อนข้างแปลก กลุ่มลูกค้าของ Gumption ส่วนใหญ่จะเป็นตลาดต่างชาติโดยเฉพาะแถบยุโรป ซึ่งชอบดีไซน์แหวกแนวไม่เหมือนใคร และมีสีสันจัดจ้าน ขณะที่ตลาดในประเทศไทยนั้น จะมุ่งเน้นดีไซน์ที่สามารถใช้งานได้ด้วย เจาะกลุ่มลูกค้าวัยรุ่น และผู้ที่นิยมสินค้าไอเดีย วางจำหน่ายในตลาดที่เหมาะสม เช่น ร้าน Loft พรอบพาแคนดา สยามสแควร์ เอ็มโพเรียม สยามพารากอน เซ็นทรัลเวิลด์ คิงเพาเวอร์ แอร์พอร์ต เป็นต้น

สำหรับที่มาของธุรกิจนั้น เกิดขึ้นตั้งแต่ครั้งยังเป็นนักศึกษาในมหาวิทยาลัย มีความชอบประดิษฐ์สิ่งของต่างๆ ขึ้นมาใช้เอง รวมถึงทำออกขายตามงานกิจกรรมต่างๆ ของมหาวิทยาลัย และหลังจากสำเร็จการศึกษาแล้ว แม้จะทำงานประจำอยู่ด้วย แต่ก็ยังประดิษฐ์สิ่งของต่างๆ ออกขายเป็นรายได้เสริมเสมอ กระทั่ง เมื่อตลาดกว้างมากขึ้น จึงตัดสินใจลาออกจากงานประจำ มาเปิดร้านของตัวเอง ภายในตลาดนัดสวนจตุจักร เมื่อหลายปีที่แล้ว จากนั้น ขยายกลุ่มลูกค้าเพิ่มมากขึ้นตามลำดับ

กนกวรรณ เล่าต่อว่า นับถึงวันนี้ มีผลงานออกมาแล้วมากมายหลายดีไซน์ แบ่งสินค้าเป็น 2 กลุ่มหลัก คือ สำหรับเป็นของตกแต่งสถานที่โดยเฉพาะ กับสินค้ากิฟต์ช็อปมีประโยชน์ใช้สอยได้ด้วย โดยการผลิตจะผสมผสานระหว่างงานแฮนด์เมดกับการผลิตด้วยเครื่องจักรอุตสาหกรรม ด้วยวิธีว่าจ้างผลิต หลังจากออกแบบขึ้นมแล้ว ถ้าต้องการปริมาณมากจะไปจ้างโรงงานให้ผลิตขึ้นตามต้องการ แต่ถ้าเป็นชิ้นงานแฮนด์เมดจะกระจายการผลิตให้กลุ่มชาวบ้านหัตถกรรมต่าง ๆ

ในส่วนการตลาดนั้น ผ่านการออกงานแสดงสินค้าส่งออกต่างๆ เฉลี่ยประมาณปีละ 3 ครั้ง แบ่งเป็นงานแฟร์ในประเทศ 2 ครั้ง กับต่างประเทศอีก 1 ครั้ง ซึ่งการออกงานแต่ละครั้งจะต้องมีสินค้าชุดใหม่ไปนำเสนอ หลังจากจบงานจะได้ออเดอร์ติดมือกลับมาเสมอ

อย่างไรก็ตาม เนื่องจากตลาดใหญ่ของ Gumption คือ ส่งออก ปัญหาที่พบในช่วงปีที่ผ่านมา เกิดจากค่าเงินบาทแข็งตัว จึงต้องหาทางแก้โดยเปลี่ยนการซื้อขายจากเงินสกุลดอลลาร์มาเป็นสกุลบาทแทน พร้อมกับอธิบายเหตุผลให้ลูกค้าเข้าใจ ส่วนเรื่องการโดนลอกเลียนแบบนั้น เมื่อก่อนจะกังวลกับประเด็นนี้มาก แต่หลังจากทำงานมานานขึ้น ทำให้เขาใจว่า อย่างไรเสีย ก็หนีปัญหานี้ไม่พ้น ทางที่ดีที่สุด ต้องสร้างแบรนด์ให้ลูกค้าจดจำได้ และพัฒนารูปแบบใหม่หนีผู้ลอกเลียนแบบไปเรื่อยๆ

โทร.089-488-7187 , 081-558-2990 และ www.gumptionstyle.net
ที่มา : ผู้จัดการออนไลน์ >> SMEs

อ่านเรื่องอื่นๆหรือแวะทักทายที่

<http://อาจารย์เช.kroobannok.com>