□คิด□ แล้ว □ทำ□ วัยรุ่นยุคใหม่ต่อยอดจากความชอบสู่เจ้าของแบรนด์เสื้อผ้าเงินล้าน

นำเสนอเมื่อ : 24 พ.ค. 2562

ในสังคมที่เปิดกว้างและให้อิสระทางความคิดมากขึ้นทำให้คนรุ่นใหม่กล้าที่จะคิดและลงมือทำธุรกิจตั้งแต่อายุยังน้อย เรียกว่าไม่ต้องรอให้เรียนจบก็สามารถมีธุรกิจเป็นของตัวเองได้แล้ว “ลลิตา คุณาดิเรกวงศ์” หรือ “กิฟท์” เป็นหนึ่งในคนรุ่นใหม่ที่สามารถมีธุรกิจเป็นของตัวเองตั้งแต่อายุเพียง 19 ปี ด้วยการต่อยอดจากความชอบส่วนตัวกับเงินลงทุนเพียงหลักหมื่นสู่ผลตอบแทนหลักล้าน

เด็กมหา’ลัยกับธุรกิจออนไลน์

ลลิตา คุณาดิเรกวงศ์ หรือ กิฟท์ กำลังศึกษาอยู่ที่ คณะอักษรศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ปัจจุบันอายุ 21 ปี เส้นทางธุรกิจของเธอนั้นเริ่มขึ้นจากมีความชอบในเรื่องของแฟชั่นอยู่แล้ว โดยเฉพาะกางเกงเพราะเป็นพื้นฐานในการแต่งตัว

“ทุกคนต้องมีกางเกงในตู้เสื้อผ้าแต่การจะหากางเกงที่เข้ากับรูปร่างของเราจริงๆ นั้นไม่ใช่เรื่องง่ายเลย ด้วยเหตุนี้จึงทำให้เกิดเป็นไอเดียที่อยากจะผลิตกางเกงขาย ตั้งแต่การออกแบบ การไปเลือกซื้อผ้า การหาร้านตัดเย็บ จนออกมาเป็นแบรนด์ที่ชื่อว่า Copper.bkk ในคอนเซ็ปต์ที่เน้นความเรียบง่ายใส่แล้วดูดี เริ่มจำหน่ายครั้งแรกผ่านช่องทางอินสตาแกรม (Instagram) และค้นหางานอีเว้นท์ที่เป็นที่นิยมเพื่อไปออกบูท”

ด้วยราคาที่จับต้องได้ในหลักร้อยและแบบซึ่งเป็นที่ถูกใจลูกค้าทำให้มีออเดอร์เข้ามาเป็นจำนวนมาก แม่ค้าออนไลน์มือใหม่ต้องตอบข้อความลูกค้า อัพเดทสินค้า แพ็คสินค้าและส่งให้ลูกค้าเพียงคนเดียวจนส่งผลกระทบต่อการเรียน หลังจากแบรนด์ติดตลาดแล้วก็เริ่มดึงครอบครัวเข้ามาช่วย อย่างให้แม่เป็นคนคุยกับลูกค้า น้องชายเป็นผู้แพ็คสินค้า แล้วตัวเองก็กลับไปทุ่มเทให้กับการเรียนอีกครั้ง แต่ยังคงเหลือบทบาทของการดูแลด้านโซเชียล มีเดีย เพราะมีความถนัดที่สุด

Copper.bkk ความเรียบง่ายที่เข้าถึงทุกความต้องการ

Copper.bkk เป็นแบรนด์ที่เน้นความเรียบง่ายแต่ใส่แล้วดูดี แบบทันสมัยตลอดเวลา รูปทรงสวยงาม สามารถใช้ได้ทุกโอกาส มีขนาดให้เลือกหลากหลายตั้งแต่ XS - XXL จุดเด่นของแบรนด์คือการให้บริการตัดขากางเกงให้เหมาะสมกับส่วนสูงของลูกค้าแต่ละคน มีกลุ่มลูกค้าที่หลากหลายช่วงอายุตั้งแต่วัยรุ่นไปจนถึงวัยทำงานหรือแม่แต่รุ่นคุณแม่ ทั้งยังมีวิธีการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า ด้วยการสื่อสารผ่านอินสตาแกรม (Instagram) ทั้งการโพสต์รูปรีวิวสินค้าของลูกค้า ไลฟ์สด คอยสอบถามและขอข้อเสนอแนะจากลูกค้า สร้างคอลเล็คชั่นเสื้อออกมาตามคำเรียกร้องของลูกค้า เป็นความใส่ใจที่ทำให้ลูกค้ารู้สึกประทับใจ

ร้านอยู่ถูกที่มีรายได้หลัก “ล้าน”

2 ปีที่แล้ว “กิฟท์”
เริ่มด้วยเงินลงทุนหลักหมื่นและจำหน่ายสินค้าผ่านทางอินสตาแกรมแต่จำนวนลูกค้าก็ขยายอยู่แค่กลุ่มเพื่อนฝูง จึงคิดว่าจะขยายฐานลูกค้าอย่างไรเพื่อให้มีลูกค้าเพิ่มขึ้น โดยเริ่มลงโฆษณาผ่านโซเชียล มีเดีย ส่งสินค้าให้ Influencer ได้สวมใส รวมถึงคิดโปรโมชั่นใหม่ๆ ตลอดเวลา แม้จะมียอดขายเพิ่มขึ้นแต่ไม่มากนัก จึงตัดสินใจเข้าร่วมเป็นผู้ค้ากับทางลาซาด้าในกลุ่ม Instyle ตั้งแต่เดือนเมษายน 2561 จนถึงปัจจุบัน

“การมาอยู่ในแพลทฟอร์มของลาซาด้าทำให้มีโอกาสได้ร่วมกิจกรรมเพื่อพัฒนาศักยภาพผู้ค้า อบรมเครื่องมือช่วยจัดจำหน่าย สอนการใช้ระบบจัดการหน้าร้าน และด้วยความที่เป็นแพลทฟอร์มที่มีผู้ใช้งานทั่วประเทศทำให้ Copper.bkk มีจำนวนออเดอร์เพิ่มมากขึ้นกว่าเดิมถึง 3 เท่า โดยเฉพาะช่วงแคมเปญสำคัญยิ่งเป็นช่วงที่ลูกค้ารอคอยเพราะจะมีโปรโมชั่นลด แลก แจก แถม ซึ่งแบรนด์เองก็มีการเตรียมการช้อปของลูกค้าด้วยการทำรูปอธิบายวิธีช้อปช่วงแคมเปญเอาไว้ว่าช้อปอย่างไรจึงได้ส่วนลดมากหรือคุ้มค่าที่สุด ทำให้เมื่อถึงเวลาเที่ยงคืนที่เข้าสู่แคมเปญจะมียอดสั่งซื้อเข้ามาอย่างต่อเนื่อง พีคขึ้นเรื่อยๆ จนถึงประมาณตี่หนึ่งครึ่งก็เริ่มซาลง เหมือนลูกค้าเตรียมตัวรอคอยเวลานี้อยู่ ล่าสุดกับแคมเปญครบรอบ 7 ปีของลาซาด้า น่าตกใจมากที่มียอดจำหน่ายสูงถึง 1.2 ล้านบาท ทั้งที่สินค้ามีราคาเพียงหลักร้อยเท่านั้น ขนาดไปออกบูทในงานที่ขายดีมากๆ แล้ว ยังไม่เท่านี้เลย”

นอกจากนี้ ยังช่วยลดปัญหาระบบหลังบ้านลงได้มาก ด้วยระบบของลาซาด้าเองที่จัดการไว้ให้เรียบร้อย ไม่ว่าจะเป็นข้อมูลการสั่งซื้อสินค้า ระบบการชำระเงิน สิ่งที่ถูกส่งมาถึงแบรนด์คือลาเบลชื่อ-ที่อยู่ของลูกค้า ซึ่งสามารถ พริ้นท์แปะกล่องได้เลย ตลอดจนสิทธิพิเศษและโปรโมชั่นที่มอบให้ลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ พร้อมเจ้าหน้าที่ติดตามความเป็นไปอยู่ตลอดจนเหมือนเพื่อนสนิท ทำให้แม้จะมีช่องทางการขายของตัวเองอยู่แล้ว แต่มักจะบอกให้ลูกค้ามาซื้อผ่านทางลาซาด้าเพราะได้ส่วนลดมากกว่า เรียกได้ว่าลาซาด้าเป็นแพลทฟอร์มที่ช่วยทำให้ผู้หญิงยุคใหม่ที่ต้องการมีธุรกิจเป็นของตัวเองประสบความสำเร็จได้ไม่ยาก

ข้อคิดสำคัญจากประสบการณ์นอกห้องเรียน

แน่นอนว่าเส้นทางของการเป็นแม่ค้าออนไลน์ไม่ได้สวยงามเหมือนรายได้ เพราะกว่าจะประสบความสำเร็จในธุรกิจของนั้น ต้องพบเจอกับปัญหาและอุปสรรคมากมาย เป็นเหมือนบทเรียนให้ได้เรียนรู้ที่จะต้องก้าวผ่านมันไปให้ได้ ตั้งแต่เรื่องของการแบ่งเวลาซึ่งเป็นเรื่องที่สำคัญมากของชีวิตไม่ว่าจะวัยเรียนหรือวัยทำงาน เพราะทุกคนมีเวลาเท่ากัน ดังนั้นการแบ่งเวลาจึงเป็นเรื่องสำคัญมาก แต่ไม่ใช่เรื่องง่ายเลยในการที่จะเรียนควบคู่ไปกับการทำธุรกิจ ในช่วงที่กิฟท์ทุ่มเทให้กับงานแต่ก็มีปัญหาเรื่องผลการเรียนที่ลดลงจนเกือบจะโดนรีไทร์

การทำธุรกิจต้องมีความทุ่มเทและความใส่ใจในทุกขั้นตอน เป็นสิ่งที่กิฟท์ได้เรียนรู้จากความผิดพลาดที่ไม่ได้ตรวจเช็คสินค้าให้ดีก่อนทำการแพ็ค ทำให้ส่งของที่มีตำหนิไปให้ลูกค้า จนลูกค้าตำหนิและรีวิวสินค้าไปในทางลบ ทำให้ความน่าเชื่อถือของแบรนด์ลดลง

ขณะเดียวกัน ความรวดเร็วในการส่งสินค้าเป็นอีกหนึ่งสิ่งที่ทำให้ลูกค้าตัดสินใจว่าจะเลือกซื้อหรือไม่ เพราะลูกค้าทุกคนอยากได้สินค้าที่รวดเร็วและมีคุณภาพ แต่ความรวดเร็วนั้นอาจมาพร้อมกับความไม่รอบคอบ “กิฟท์” เคยจัดส่งสินค้าผิดเพราะความเร่งรีบที่อยากจะส่งสินค้าทั้งหมดในวันถัดไป ทำให้ลูกค้าไม่พอใจอย่างมาก

อย่างไรก็ดี ทั้งสองปัญหานี้ แบรนด์ได้แสดงความรับผิดชอบต่อความผิดพลาดอย่างเต็มที่ด้วยการเปลี่ยนสินค้าให้ใหม่ บทเรียนที่ได้จากความผิดพลาดและนำมาแก้ไขจนสามารถเรียกความน่าเชื่อถือจากลูกค้ากลับมาได้อีกครั้ง ซึ่งทำให้ Copper.bkk เติบโตขึ้นอย่างรวดเร็ว

สร้างโอกาสด้วยมือของเราเอง

ปัจจุบันนี้หากถามว่าหลังเรียนจบแล้วจะทำอย่างไรต่อไป คำตอบแรกที่ “กิฟท์”

ไม่ต้องคิดเลยคือไปเรียนต่อ
เพราะความพยายามทุ่มเทตลอดสองปีที่ผ่านมาทำให้มีทุนทรัพย์จากการเก็บหอมรอบริบไว้แล้วก้อนหนึ่ง

"โอกาสต่างๆ ที่เกิดขึ้นนั้นไม่ได้เดินเข้ามาหาเองแต่ต้องรู้จักสร้างโอกาสขึ้นมาให้ได้ ชีวิตการทำงานไม่จำเป็นต้องเริ่มขึ้นหลังเรียนจบ ผู้หญิงทุกคนสามารถสร้างคุณค่าให้กับตัวเองได้ในทุกช่วงวัย เพียงรู้จักการบริหารเวลา ก็ทำในสิ่งที่รักควบคู่ไปกับการเรียนได้เช่นกัน เพียงกล้าที่จะก้าวข้ามความกลัวต่างๆ กล้าที่จะคิดวางแผน กล้าที่จะลงมือทำ กล้าที่จะลงทุน ทำด้วยความทุ่มเทใส่ใจทุกขั้นตอน และรู้จักหาช่องทางที่ดีในการจำหน่ายสินค้า ถึงจะทำให้ธุรกิจเติบโตได้อย่างยั่งยืน"

เร็วๆ นี้ "กิฟท์" จะมีแฟชั่นโชว์คอลเล็คชั่นของตัวเองในงาน "ลาซาด้า วีเมนส์ เฟสติวัล" (Lazada Women's Festival) Big Event ที่รวบรวมแบรนด์แฟชั่นยอดนิยมในอินสตาแกรมที่มาไว้ในที่เดียวกัน ซึ่งถือเป็นอีกหนึ่งประสบการณ์สำคัญที่น่าจดจำของสาวร่างเล็กแต่ใจไม่เล็กคนนี้ แวะเวียนไปพูดคุยกับเธอได้ในวันที่ 24-26 พฤษภาคม 2562 ณ ศูนย์การค้าเอ็มควอเทียร์ แล้วจะรู้ว่าพลังของคน Gen Z นั้นยิ่งใหญ่เพียงใด

ขอบคุณเนื้อหาจาก ฝ่ายประชาสัมพันธ์ บริษัท ลาซาด้า ประเทศไทย