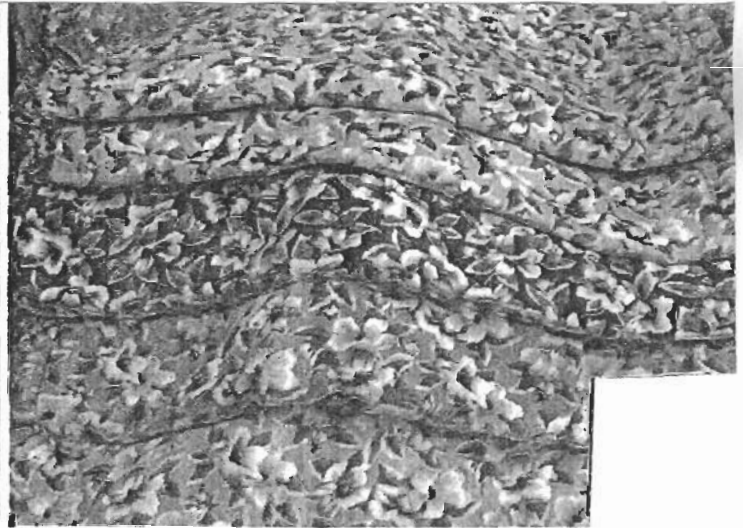
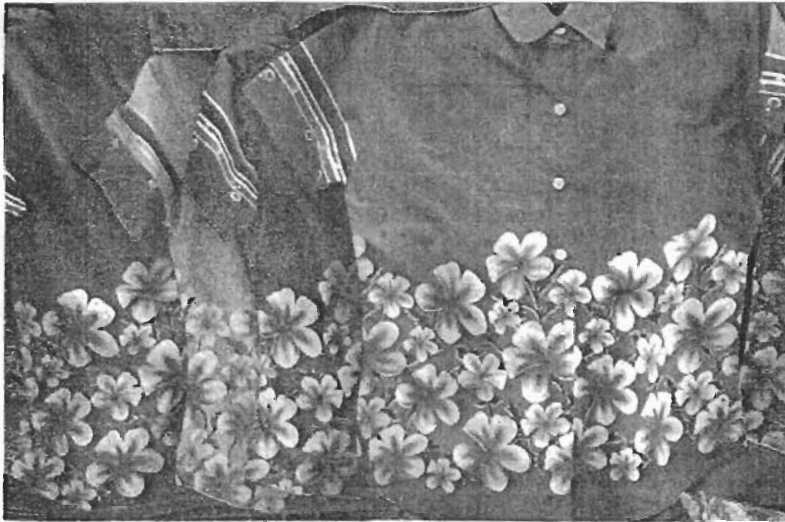


ธุรกิจผ้าไทย เสื้อลายดอก

เจาะตลาดผ่านยูทูป



หลายคนน่าจะคุ้นเคยกับเสื้อลายดอกสีสดใสที่มักจะเห็นคนไทยเราใส่กันตามช่วงเวลาเทศกาลรื่นเริงต่างๆ เช่น สงกรานต์ เข้าพรรษา หรืองานปีใหม่ เพราะด้วยสีสันทันใช้เหมาะกับบรรยากาศแห่งความสุขสนุกสนาน

ยังปัจจุบันหน่วยงานราชการต่างๆ เริ่มมีนโยบายให้ข้าราชการและพนักงานใส่เสื้อลายดอก เพื่อเป็นการอนุรักษ์สืบค้าพื้นบ้าน และเพิ่มความสดชื่นกระฉับกระเฉงในการทำงาน ทำให้ธุรกิจผลิตเสื้อลายดอกมีแนวโน้มที่ดีขึ้น

ภัทรพล และ จรัสศรี คำพงษ์ เจ้าของร้านและโรงงานผลิตเสื้อลายดอก ไอเลิฟผ้าไทย (ilovephathai) เป็นร้านที่เกิดจากการรวมกลุ่มของแม่บ้าน ออู่ทอง จ.สุพรรณบุรี รับผิดชอบผลิตเสื้อลายดอก แต่เดิมผลิตเพื่อตอบสนองกับความต้องการของกลุ่มลูกค้าในเขต จ.สุพรรณบุรี และจังหวัดใกล้เคียง ทั้งหน่วยงานราชการและบริษัทเอกชนต่างๆ ที่ต้องการเสื้อลายดอกไปใช้ในงานรื่นเริง หรือใช้เป็นเสื้อพนักงานประจำองค์กร ซึ่งพอถึงจุดหนึ่งจึงเกิดความคิดที่ต้องการโปรโมตให้ร้านเป็นที่รู้จักมากขึ้น

แนวคิดหนึ่งที่สามารถช่วยในการประชาสัมพันธ์ร้านได้ดีคือการนำอินเทอร์เน็ตเข้ามาช่วยพัฒนาให้เป็นธุรกิจอีคอมเมิร์ซ เพื่อเป็นการขยายตลาดให้ลูกค้าไม่ว่าจะอยู่ที่แห่งใดในประเทศไทย หรือแม้แต่ในต่างประเทศสามารถเข้าถึงร้านได้ เห็นตัวอย่างงานเป็นการเพิ่มงานเพิ่มรายได้ให้กับร้านและกลุ่มแม่บ้านที่เป็น

เดิมเราทำแต่หน้าร้านอย่างเดียว
ลูกค้าจะมาจากองค์กรหรือหน่วยงานใกล้เคียงที่เดินทางมาได้ ช่องทางมีจำกัด
แต่พอทำเว็บไซต์ ช่วงแรกๆ
ไม่สามารถสร้างรายได้จากเว็บไซต์ได้
เป็นแต่เพียงให้ข้อมูลเท่านั้น
ต่อมามีการโปรโมตตัวเว็บไซต์ผ่านยูทูป
ก็เริ่มสร้างรายได้มีลูกค้าเพิ่มขึ้น
จากทั่วประเทศ
ทำให้เราต้องเพิ่มกำลังการผลิตในทันที

พนักงานอยู่ ดังนั้นทางร้านจึงได้ใช้ยูทูปเป็นเครื่องมือเข้ามาช่วยในการโฆษณา

"เดิมเราทำแต่หน้าร้านอย่างเดียว ลูกค้าจะมาจากองค์กรหรือหน่วยงานใกล้เคียงที่เดินทางมาได้ ช่องทางมีจำกัด แต่พอทำเว็บไซต์ ช่วงแรกๆ ไม่สามารถสร้างรายได้จากเว็บไซต์ได้ เป็นแต่

เพียงให้ข้อมูลเท่านั้น ต่อมา มีการโปรโมตตัวเว็บไซต์ผ่านยูทูป ก็เริ่มสร้างรายได้มีลูกค้าเพิ่มขึ้นจากทั่วประเทศ ทำให้เราต้องเพิ่มกำลังการผลิตในทันที แม้ช่วงแรกจะมีปัญหาเรื่องข้อมูลที่น่าขึ้นเว็บไซต์ไม่ทัน เพราะสินค้ามีจำนวนมาก" ภัทรพลกล่าว



ร้านโอเลิฟผ้าไทย มีหน้าร้านออนไลน์ที่ www.ilovephathai.com รูปแบบเว็บไซต์มีความเข้าใจง่าย ไม่ยุ่งยาก ทำให้ลูกค้าที่เข้ามาสามารถค้นหาข้อมูลที่ต้องการได้ทันที

ตัวสินค้ามีตั้งแต่ราคา 100-600 บาท ขึ้นอยู่กับเกรดของผ้า ตามแต่ลูกค้าต้องการ ก่อนจะเริ่มทำอีคอมเมิร์ซมียอดขายเฉลี่ยกว่า 2 แสนบาทต่อเดือน หลังจากทำธุรกิจเป็นอีคอมเมิร์ซตั้งแต่ต้นปีที่ผ่านมา ทำให้ยอดขายเพิ่มขึ้นเป็น 4-5 แสนบาทต่อเดือน โดย 70% มาจากยอดขายสั่งซื้อทางออนไลน์ โดยมีลูกค้าจำนวนไม่น้อยที่สั่งดูข้อมูลทางอินเทอร์เน็ตและสั่งซื้อ เช่น เรือนจำราชบุรี

สำหรับการลงทุนนั้น ถือว่าไม่สูงเพราะใช้เงินในการพัฒนาเว็บไซต์ขึ้นมาและทำโฆษณากับทางกูเกิล โดยรวมอยู่ในหลักหมื่นบาทในตอนเริ่มต้น จากนั้นจะมีค่าใช้จ่ายต่อเดือนในหลักพันบาทเพื่อทำโฆษณากับกูเกิล

จุดเด่นคือ ทำให้ได้ลูกค้าที่มีความต้องการและสนใจจะซื้อสินค้าจริงๆ ไม่ใช่แค่มีแบนเนอร์โฆษณาบนเว็บไซต์ ซึ่งใครก็อาจคลิกเข้ามาดู แต่ไม่ได้สนใจซื้อ อีกทั้งประโยชน์ที่ได้จากการทำเว็บไซต์ทำให้มีลูกค้าในวงกว้างมากขึ้น ได้รู้ความแตกต่างของลูกค้าในแต่ละภูมิภาค รู้แนวโน้มของสินค้าในอนาคต เช่น โรงเรียนต่างๆ ชอบสีสดใสแต่ลายน้อยๆ ซึ่งทางร้านได้นำมาปรับปรุงสินค้าให้ตรงกับความต้องการมากขึ้น

นอกจากการขายตลาดในประเทศแล้ว ยังเริ่มมีสัญญาณจากตลาดต่างประเทศว่ามีความต้องการเสื้อผ้าดอกเช่นกัน โดยปัจจุบันมีตัวแทนคนไทยที่รับซื้อไปทำตลาดต่อในประเทศ

เวียดนาม และมีตัวแทนจากประเทศเกาหลีสนใจ แต่ยังอยู่ระหว่างการเจรจาและดูตัวอย่างสินค้า ซึ่งหากสรุปกันได้จะเป็นจุดเริ่มต้นของการส่งออกและเพิ่มยอดการผลิตและรายได้อีกมาก โดยทั้งหมดเกิดขึ้นจากการเพิ่มช่องทางออนไลน์ขึ้นมา

"การทำตลาดต่างประเทศ เรายังอาศัยตัวแทนจำหน่ายในประเทศนั้นๆ มากกว่า เพราะยังคิดเรื่องการขนส่งสินค้าและการรับรองสินค้าส่งออก ตอนนี้อยู่ระหว่างการเตรียมความพร้อมภายใน แต่ถ้าลูกค้าต่างประเทศยืนยันว่าต้องการจริงๆ ทางร้านก็ยินดีส่งตัวอย่างงานไปให้พิจารณาได้เช่นกัน" ภัทรพล กล่าว

ภัทรพล กล่าวเสริมว่า ธุรกิจเอสเอ็มอีต้องมีการต่อยอดเป็นธุรกิจอีคอมเมิร์ซ การขายผ่านหน้าร้านแบบเดิมๆ ไม่สามารถตอบโจทย์ได้อีกต่อไป การเปิดโลกออนไลน์ทำให้ตลาดกว้างมากขึ้น ทำให้ได้ลูกค้า

ใหม่ ได้แนวทางใหม่ๆ ได้พัฒนามากขึ้น ยิ่งในธุรกิจผลิตเสื้อผ้าลายดอก การแข่งขันยังไม่สูง แต่จากการเรียนรู้ทำให้ร้านโอเลิฟผ้าไทยเรียนรู้ที่จะสร้างความแตกต่าง สร้างตลาดเฉพาะทางขึ้นมา ต่อไปจะไม่มีแค่เสื้อผ้าลายดอก แต่จะมีสินค้าอื่นๆ อีก เช่น เสื้อมัดย้อม เสื้อเทศกาลต่างๆ ○

