

คมชัดลึก

ปีที่ 16 ฉบับที่ 5584 วันพฤหัสบดีที่ 2 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2560 หน้า 6

อดีตลูกชาวสวน อนุทิน ล้มสุขเจริญกุล หรือริน ที่มุ่งหน้าเข้ามาหา อนาคตในเมืองกรุง เลือกที่จะอยู่วัดและศึกษาไปด้วย ต่อเมื่อจบมาแล้วเขาก็กลับปฏิเสธ อาชีพมนุษย์เงินเดือน เพราะฝันเล็กที่อยากมีธุรกิจเป็นของตัวเอง จึงมุ่งหน้าสานฝัน ให้เป็นจริง แต่กว่าจะเป็นเจ้าของธุรกิจแปงฝุ่นในวันนี้ เขาก้าวข้ามปัญหาและอุปสรรค ต่างๆ มานับไม่ถ้วน

ริน เล่าว่า จบจากมหาวิทยาลัยเอเชียอาคเนย์ สาขาวิศวกรรมเครื่องกล ทำงานที่ แรกเป็นวิศวกรบริษัทอุปกรณ์ไฟฟ้า ก่อนย้ายมาอยู่บริษัทดูแลระบบเครื่องทำความเย็น



สรูปทำงานประจำได้ 3 ปี ก่อนลาออกไปเปิดบริษัทรับติดตั้งแอร์บ้าน เมื่อปี 2544 ทำได้ 6 เดือน ต้องปิดตัวลง เพราะลูกค้าไม่จ่ายเงิน ลูกน้องมี ปัญหา เลยเปลี่ยนมาเปิดร้านขาย มือถือ 2 ปี แต่ด้วยมีการแข่งขัน สูงมาก จึงหันมาเปิดบริษัทเกี่ยวกับ สัญญาณอินเทอร์เน็ต สุดท้ายไม่รอด ต้องปิดตัวลง

อดีตเด็กวัด...สู่ เจ้าของธุรกิจแปงฝุ่น

กระทั่งมาเปิดตู้ซอม รถยนต์ที่พุทธมณฑลสาย 4 เน้นซ่อมงานแก๊สแอล พিজ ทำอยู่ได้ 8 ปี มีเงิน เก็บ ตัดสินใจลงทุนทำแปง ฝุ่น เมื่อปี 58 โดยใช้ชื่อ แบนด์ว่า แปงฝุ่น “ออโซ”



อนุทิน ล้มสุขเจริญกุล

ด้วยภรรยาขายเครื่องสำอางออนไลน์ แบบซื้อมา-ขายไป รายได้ดี ทำให้เขาเกิด ความคิดเป็นเจ้าของผลิตภัณฑ์ จึงตัดสินใจทำแบรนด์สินค้าเป็นของตัวเอง

ทำไมต้องเป็นแปงฝุ่น ชายหนุ่มตอบว่า แปงฝุ่นเป็นสินค้าความงามที่กำลังไต่ใน บรรดาเครื่องสำอางของผู้หญิง เลยไปศึกษาตลาดแปงฝุ่นหาหน้าผู้หญิงว่ามีประเภทอะไร บ้าง แต่ละชนิดมีข้อดี ข้อด้อย อย่างไร รวมถึงดูสารสกัดส่วนประกอบต่างๆ พบว่า อยากทำแปงฝุ่นที่กันน้ำ มีสารกันแดด มีสารบำรุงผิว ตอบโจทย์ผู้หญิงยุคใหม่ที่ชอบ ความรวดเร็วในการแต่งหน้า

“ผมศึกษาดูตลาดแปงฝุ่นพบว่าทั่วไปไม่กันน้ำ ไม่กันแดด ไม่มีสารบำรุงผิว ไม่มี ร่องพื้น จึงตัดสินใจผลิตแปงฝุ่นกันน้ำ ควบคุมความมัน กันแดด มีร่องพื้นในตัว และมี สารบำรุงผิว ที่เมื่อทาแล้วดูเป็นธรรมชาติ”

ริน เสริมว่า การทำตลาดของเขาอยู่ในโหมดสินค้าไม่ตั้งแต่ขายได้ โดยปักหลักที่ ตลาดสำเพ็ง แต่มีปัญหาจึงถอดสินค้าออกจากตลาดแห่งนี้ มาขายออนไลน์เป็นหลัก

“สินค้าของเรามีใบรับรองมาตรฐานตามที่สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (อย.) กำหนดไว้ จึงกล้าพูดได้เลยว่าสินค้าของเราให้เป็นธรรมชาติกับผิว ไม่ว่าจะ ชายที่โหนกก็ตาม” ริน แจง พร้อมเสริมว่า แปงฝุ่นของเขานั้นมี 2 แบบ คือ แบบกันน้ำ และคลีนซิงโฟม

ปัจจุบันจากที่ผลิตภัณฑ์ของเขาขายทางออนไลน์เป็นหลัก รินบอกว่า มีลูกค้า ต่างชาติเข้ามาอุดหนุนมากกว่าลูกค้าชาวไทย โดยคิดเป็นสัดส่วน 70 เปอร์เซ็นต์ ตลาดหลักอยู่ที่กัมพูชา ลาว เวียดนาม ส่วนตลาดในประเทศ 30 เปอร์เซ็นต์

ถึงวันนี้ผ่านไปเกือบ 2 ปี “แปงฝุ่นออโซ” ตลาดดีขึ้นต่อเนื่อง โดยรินยอมรับว่า การพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่ตอบโจทย์ลูกค้าได้ตรงจุดปัญหา นั้นจะเป็นแรงดึงดูดให้ลูกค้า กลับมาใช้สินค้าเขาอยู่เสมอ

● โต้ข่าวเกษตร ●

