

เวลานี้จะเห็นเครื่องซักผ้าหยอดเหรียญจำนวนมากตามหอพัก คอนโดมิเนียม หรือพาร์กเมนต์ เป็นธุรกิจที่เพิ่งผุดขึ้นในเมืองไทยเมื่อไม่นานมานี้ สาเหตุหนึ่งเพราะเป็นธุรกิจที่ลงทุนไม่มาก และมีโอกาสคืนทุนและทำกำไรได้ในระยะเวลาอันสั้น หากอยู่ในทำเลดี

“คุณชาย สังคพจน์” อายุ 40 ปี ทำงานโรงแรมชื่อดังแห่งหนึ่งใน กทม. และภรรยา คุณชนภรณ์ แพร์คุณธรรม เล็งเห็นถึงช่องทางในการตั้งเครื่องซักผ้าหยอดเหรียญและตู้น้ำดื่มหยอดเหรียญ จึงตัดสินใจติดตั้ง โดยเพิ่งเริ่มกิจการได้เพียงสองเดือนเศษ ด้วยเงินลงทุนที่ส่วนหนึ่งกู้มาจากรถจักรยานยนต์

แม้ในระยะเวลาแค่สองเดือนเศษ แต่ทั้งสองประเมินว่าสามารถอยู่ได้และมีกำไรระดับหนึ่ง เพราะเฉพาะเครื่องซักผ้าหยอดเหรียญได้วันละ 200-400 กว่าบาท โดยคุณชายเล่าว่า อยากให้ภรรยาซึ่งเลี้ยงลูกเล็กอยู่ที่บ้าน ไม่ได้ทำงานประจำที่ไหน มีอะไรทำบ้าง



บรรยากาศในร้านนอกจากเครื่องซักผ้าหยอดเหรียญแล้วยังมีตู้น้ำหยอดเหรียญ

20 เปอร์เซ็นต์ของรายได้ที่หักค่าใช้จ่ายแล้ว

การทำธุรกิจนี้ดูเผินๆ อาจมองว่าง่าย แต่จริงๆ แล้วมีรายละเอียดอีกเยอะและงบประมาณบานปลายไปบ้างอย่างที่ผู้ชายบอกลงทุนเครื่องซักผ้า 6 ก.ก. ประมาณ 1 หมื่นกว่าบาท คิดค่าเครื่องหยอดเหรียญอีก 6 พันกว่าบาท รวมแล้วเกือบ 2 หมื่น แต่ถ้าเป็นเครื่องใหญ่ 8 ก.ก. คิดค่าเครื่องหยอดเหรียญอีก 6 พันรวม 2 หมื่นกว่า ซึ่งใน

แต่ละจุดควรจะต้องตั้งเครื่องซักผ้า 6 ก.ก. 2 เครื่อง เครื่อง 8 ก.ก. 1 เครื่อง นอกจากนั้น ถ้าไปติดตั้งในคอนโดหรือในที่ที่มีปัญหาเรื่องน้ำ แรงดันน้ำไม่สูงพอก็จะต้องซื้อเครื่องปั้มน้ำ ถังพักน้ำอีก และจะต้องทำเหล็กครอบเครื่องซักผ้ากันขโมย ซึ่งเป็นรายจ่ายที่เพิ่มขึ้นมา

ช่วงสองเดือนเศษ คุณชายพบว่าในที่ชุมชนตรงตลาดฝั่งโจงคอนเมืองนั้น ตู้ทำน้ำดื่มไม่ค่อยได้รับความนิยมนัก อาจจะเป็นเพราะชาวบ้านไม่ค่อยสนใจไม่เห็นความสำคัญของน้ำดื่มสะอาด แม้จะเป็นเครื่องรุ่นใหม่ที่สามารถทำน้ำเย็นได้ ผิดกับเครื่องซักผ้าหยอดเหรียญซึ่งชาวบ้านมาอุดหนุนกันดี

“ดู แล้วธุรกิจตัวนี้ทำให้รวยได้ยาก แต่ก็เป็นอาชีพเสริมจะดีกว่า” คือต้องมัวชีพหลักอยู่ด้วย เพราะในระยะยาวการแข่งขันจะสูงขึ้น เชื่อว่าคงจะมีคนมาทำธุรกิจนี้เยอะ และจะมีเครื่องรุ่นใหม่มาแทนซึ่งจะให้บริการดีกว่า ลูกค้านัดกันไปใช้ รายได้ก็ลดลงลงเป็นธรรมดา ซึ่งเท่าที่ดูคอนโดมิเนียมและหอพักในมหาวิทยาลัยหลายแห่งก็ติดตั้งเครื่องซักผ้าหยอดเหรียญกันเต็มไปหมด หากเป็นเช่นนี้จะต้องมีการลดราคาแข่งกันแน่นอน” คุณชายเล่าประสบการณ์ให้ฟัง

พร้อมแนะนำว่า ถ้าผู้ประกอบการรายใหม่จะทำธุรกิจติดตั้งเครื่องซักผ้าหยอดเหรียญ ไม่ควรเช่าพื้นที่ เพราะอาจจะไม่คุ้มนัก โหนดจะเสียค่าเช่า โหนดจะเสียค่าน้ำค่าไฟอีก แต่ถ้างบเปอร์เซ็นต์กับเจ้าของที่นำจะดีกว่า และสำคัญที่สุดคือ เรื่องทำเล ถ้าทำเลดีลูกค้าจะมาก ฉะนั้น ต้องมองให้ออกเนื่องจากต่อไปอาจจะมียุคแข่ง และในเรื่องเงินทุนนั้นคุณชายอธิบายว่า

เครื่องซักผ้า ‘หยอดเหรียญ’

อีกหนึ่งธุรกิจทำเงิน ภาวิณีเย์ เจริญยิ่ง

เป็นรายได้เสริมของครอบครัว

“พอดีที่บ้านแม่ของแฟนมีที่ดินอยู่ตรงตลาดฝั่งโจงที่คอนเมือง จึงตัดสินใจทำเป็นร้านเล็กๆ นำเครื่องซักผ้าหยอดเหรียญมาลง 3 ตู้ เป็นตู้ 6 ก.ก. 2 ตู้ เครื่อง 8 ก.ก. 1 ตู้ และตู้ทำน้ำดื่มหยอดเหรียญ 1 ตู้ ซึ่งที่นี่เราเปิดบริการตากผ้าให้ด้วย ถ้าเป็นตะกร้าเล็กคิด 10 บาท ตะกร้าใหญ่ 20 บาท นอกจากนี้ มีบริการรีดผ้าให้ ซึ่งรายได้ตรงนี้เราให้กับเด็กที่ดูแลร้าน เพราะเขาไม่มีรายได้อะไร” คุณชายบอก โดยมีคุณชนภรณ์เสริมว่า ที่ร้านมีผงซักฟอกและน้ำยาปรับผ้านุ่มไว้บริการด้วยสำหรับคนที่ไม่ได้เตรียมมา

ที่ร้านของคุณชายซึ่งทำเป็นร้านเล็กๆ มีเครื่องซักผ้าอยู่ 3 เครื่อง ใส่เหล็กกันขโมยแน่นหนา มีตู้น้ำหยอดเหรียญอยู่ด้านหน้าเครื่อง 6 ก.ก. นั้น เขียนค่าบริการไว้ 20 บาท คุณชนภรณ์บอกว่า ใส่ผ้าซักได้ 10-20 ชิ้น ส่วนเครื่องใหญ่ 8 ก.ก.คิดค่าบริการ 40



สองสามีภรรยาเจ้าของร้าน

บาท ซักได้ประมาณ 24 ชิ้น

ในวันเสาร์-อาทิตย์จะมีผู้มาใช้เครื่องกันมาก โดยเฉพาะนำผ้าห่มผืนใหญ่มาซัก บางรายก็นำถังรอไปตาก ขณะที่บางรายให้ทางร้านตากให้เสร็จสรรพ

คุณชายแจงว่า ได้ตั้งเครื่องซักผ้าหยอดเหรียญทั้งหมด 3 จุด ในย่านดอนเมือง นอกจากที่ตลาดฝั่งโจงคอนเมืองแล้ว ยังมีอีกสองจุด คือที่ นิรันดรคอนโดเทล แยกสิริสุข และที่เคหะทุ่งสองห้อง โดยสองจุดสุดท้ายใช้ลักษณะแบ่งเปอร์เซ็นต์ให้กับนิติบุคคลที่ดูแลในจำนวน

ควรมีอย่างน้อยประมาณ 7 หมื่นบาท

ท่านผู้ใดสนใจธุรกิจตัวนี้โดยเฉพาะในต่างจังหวัดยังมีช่องทางเปิดกว้าง แต่ควรคำนึงถึงทำเลที่ตั้งเป็นสิ่งสำคัญด้วย (อ่านรายละเอียดในนิตยสารเส้นทางเศรษฐีฉบับเดือนกันยายน)