

วันจันทร์ที่ 15 กรกฎาคม พ.ศ. 2545 ปีที่ 15 ฉบับที่ 5044

Rich & Risk

ณวธรณ์ บั๊กการณ



จับแมลงแปลง

เป็น 'แฟรนไชส์'

ไร้ค่าธรรมเนียม-

ลงทุน 3.9 หมื่น

"ศตพล พลประกาศ" ประธานบริษัท แมลงอินเตอร์ ผู้ต้องการจะสร้างกระแสให้แมลงทอดเป็นที่ยอมรับเหมือนแฟรนไชส์

หลายคนคงเคยได้ยินชื่อเมนูพิสดารอย่างรถด่วน, จิ้งโจ้, ตักแตน, แมลงดانا ฯลฯ ซึ่งอาจทำให้บางคนต้องร้องยี้ เพราะว่ามันคือ "แมลง" ที่นำมาทอด

แต่หากใครลองได้ "เปิบ" แล้วล่ะก็...ความคิดดังกล่าวอาจจะต้องเปลี่ยนไป

เพราะรสชาติมันๆ กรุบๆ เค็มๆ ของเจ้าแมลงพวกนี้แหละ จึงมีคนนำเอาแมลงทอดอาหารพื้นบ้านมาทำเป็นธุรกิจจริงๆ จังๆ รวมถึงการขายแฟรนไชส์ ซึ่งนับเป็นแฟรนไชส์แมลงทอดเจ้าแรกของไทย

แมลงกินได้ในตลาดทั้งหมดมีถึงปีละ 2 ล้านตัน และเมื่อถึงหน้าแมลง แมลงก็เพิ่มขึ้นอย่างมหาศาล

หากนำมาแปลงเป็นธุรกิจก็มีศักยภาพอย่างที่ใครๆ อาจจะไม่ถึง

"ศตพล พลประกาศ" ประธานบริษัท แมลงอินเตอร์ ก็นึกไม่ถึงเช่นกัน เขาเข้ามาสู่ธุรกิจนี้ด้วยความบังเอิญ เพราะขาดทุนในธุรกิจเลี้ยงกุ้ง จึงมองหาธุรกิจอื่นๆ มาแทนที่ "เมื่อก่อนผมเลี้ยงกุ้งอยู่ที่ระยองเลี้ยงมาตั้งแต่ปี 41 ตอนทำกุ้งก็กำไรดีนะ บอင်းกำไรเป็นล้าน ก็เลยขายออกไปเรื่อยๆ แต่

พอเลี้ยงมากๆ ก็มีค่าอาหารกุ้งเยอะวันละ 5-6 หมื่นบาท

หลังๆ จึงขาดทุน เป็นหนี้ค่าอาหารกุ้งเป็นล้าน เพราะกุ้งเป็นโรค หอยตายอยู่กัน

บ่อยๆ มากก็จึงเลยตอนนั้น

ผมจึงต้องปรับตัวตอนนั้นยังไม่รู้จะทำอะไรก็ใช้อินเทอร์เน็ตหาข้อมูลไปเรื่อย เปิดเจอเว็บไซต์ปุ๊บสัตว์คอมพิวเตอร์ มีการเปิดอบรมการเพาะเลี้ยงจิ้งหรีดหลังจากที่เราแปลแล้ว ก็เลยหันมาลองเลี้ยงจิ้งหรีดดู เพราะเห็นว่ามันแปลกดี"

เขาบอกว่าอบรมคราวนั้นเสียค่าสมัครไป 160 บาท สิ่งที่ได้กลับมามีทั้งความรู้และ "จิ้งหรีด" อีก 20 ชุด ให้นำกลับมากทดลองเลี้ยงเอง ซึ่งเป็น "จุดเริ่มต้น" แห่งธุรกิจในเวลาต่อมา

"ตอนแรกไม่รู้ว่าจะเอาไปขายที่ไหนพอดีทางกรมส่งเสริมการเกษตรเขาแนะนำให้ลองไปขายที่สวนจตุจักรในโซนสัตว์เลี้ยง ชื่อมาก 100 ตัว 50 บาท แต่ขายก็โลละ 500 บาท พอขายไปซักพักหนึ่งก็เริ่มมีลูกค้าเยอะเลยคิดว่าน่าจะเอาจิ้งหรีดมาแปรรูป เอามาทำเป็นน้ำพริกเผาทำขนมปัง"

เขาบอกว่าครั้งนั้นจิ้งหรีดแปรรูปได้รับความนิยมมากพอสมควร จึงรวบรวมสมาชิกสร้างเครือข่ายรวมกันเป็น "กลุ่มผู้เพาะเลี้ยงจิ้งหรีดภาคตะวันออก" อยู่ที่โคราช

"แต่ผมทำคนเดียวไม่ไหว ทั้งๆ ที่ธุรกิจมีศักยภาพเขาต้องการ 100 กิโลผมทำได้แค่ 10 กิโลก็เลยขายไอเดียแจกจ่ายกันไปจนครบ 100 กิโล"

พอทำแล้วสมาชิกเริ่มมีมากขึ้นเราก็มาคิดต่อว่าแมลงที่กินได้นั้นไม่ได้มีแค่จิ้งหรีด แต่ยังมีรถด่วน ตักแตน ไท่หมัด ตักแตน และอีกเยอะแยะ เลยศึกษาเพิ่มเติม

เดิม ถึงได้รู้ว่าแมลงกินได้ในตลาดมีถึงปีละ 2 ล้านตัน”

เขาบอกว่าแมลงนั้นมีเป็นฤดูกาล ดังนั้นความสามารถในการผลิตอาจไม่เพียงพอรองรับลูกค้า จึงหาวิธีการเลี้ยงแมลงต่างๆ ร่วมกับมหาวิทยาลัยขอนแก่นและกรมส่งเสริมการเกษตร รวมทั้งเกษตรจังหวัด จนได้ผลเป็นที่น่าพอใจ

“เราเริ่มเลี้ยงแมลงเองและได้ขยายลงไปทางใต้ ใช้ชื่อว่า “ศูนย์เพาะเลี้ยงแมลงเศรษฐกิจไทย” ที่จังหวัดสุราษฎร์ธานี เพื่อให้ cover ได้มากขึ้น ตอนนี้มีสมาชิกเพิ่มเป็น 5,000 รายแล้ว โดยจะมีโยเยนต์รายใหญ่เข้ามาซื้อแล้วก็มีคนมารับช่วงต่ออีกที่เราเป็นพ่อค้าจัดหาไม่ใช่พ่อค้าคนกลาง แต่พอมีแมลงมากก็เริ่มมีการกดราคา”

เขาเล่าว่าโดนกดราคาแรกๆ ไม่เป็นไร เพราะเป็นแมลงที่เลี้ยงเองและมีทุกฤดูกาล ไม่ต้องรอจับตามธรรมชาติ แต่พอเริ่มโดน

ส่วนรายได้ของเฟรนไชซีก็ขึ้นอยู่กับยอดขาย อาทิเช่น หากขายได้วันละ 100 กล่อง กล่องละ 30 ในหนึ่งวันจะได้ 3,000 บาท ราคาต้นทุนจะหารสองเท่ากับ 1,500 บาทที่เหลือคือกำไรถ้าได้กำไรวันละ 1,500 เดือนหนึ่งจะมีรายได้ 45,000 บาท

“ลูกค้าบางคนก็มีชื่อ เฟรนไชซีเพิ่มขึ้นมาอีกกว่าหนึ่งสาขา เดือนหนึ่งก็ได้กำไรเป็นแสน เพราะหากจะเปิดสาขาที่สองเราคิดแค่สามหมื่นบาทเท่านั้นเอง”

เฟรนไชซีทุกรายจะได้รับบริการเทรนนิ่งวิธีการทำแมลงทอด ซึ่งก็ไม่ยุ่งยากมากนักแต่ก็มีเทคนิค “ลับเฉพาะ” ที่ทำให้แมลงอินเตอร้ออร่อย

เพาะเริ่มด้วยนำแมลงที่แช่แข็งไว้มาทอด จากนั้นนำไปคลุกเครื่องเทศสูตรลับเฉพาะ

“กรรมวิธีการผลิตของเราจะต่างกับที่อื่น ใครลองได้ชิมก็ต้องบอกว่าอร่อยมากโดยที่เซลล์ไม่ต้องมาชิม แม่ซื้อไม่ต้องมารำเลย ไม่ต้องมีออย. ด้วยเพราะของเราทอดแล้วขายสดๆ เดี่ยวนั่นแหละ”

เมนูแมลงทอดของเฟรนไชส์แมลงอินเตอรี้มีอยู่ 9 ชนิดด้วยกัน ได้แก่ จิ้งหรีด, จิ้งโกร่ง, ตัวงมพะร้าว, ตักแตน, รถด่วน, แมลงกะซอน, ตักแต่้ใหม่, แมงป่องข้าง, แมงอินทูน และแมลงดانا ราคาแมลงแต่ละชนิดจะไม่เท่ากันขึ้นอยู่กับความยากง่ายในการเลี้ยง

สำหรับต้นทุนราคาของแมลงแช่แข็งที่ขายให้แก่เฟรนไชซีของแมลงอินเตอรี้มีดังนี้ จิ้งหรีด, จิ้งโกร่ง, ตัวงมพะร้าว, แมงกะซอนและตักแต่้ใหม่ราคา กิโลกรัมละ 190 บาท, รถด่วนราคา กิโลกรัมละ 240 บาท, ตักแตนราคา กิโลกรัมละ 380 บาท ส่วนแมงป่องข้างและแมลงดานาราคาดัวละ 4 บาท ซึ่งเมื่อนำไปทอดขายราคาจะอยู่ที่กิโลกรัมละ 30 บาท

“ถือว่าบูมมากนะ รวมๆ แล้วตอนนี้ก็มีเฟรนไชส์กว่า 40 ที่แล้วและเราก็ตั้งเป้าไว้ด้วยว่าภายใน 6 เดือนนี้จะเพิ่มอีก 30 สาขา ธุรกิจเราเติบโตค่อนข้างมาก เพราะเราให้ความสำคัญที่สูงเงินลงทุนต่ำ”

จากเงินที่ซื้อพันธุ์จิ้งหรีดมาเพาะ 160 บาท วันนี้นับบริษัทแมลงอินเตอรี้มีทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาทแล้ว

“ธุรกิจเราเป็นเงินหมุน ตอนนี้ก็มีเงินหมุนเวียนเดือนละหลายล้าน เฉพาะค่าแพ็คเกจจิ้งนี้ก็หมดไปเกือบ 10 ล้านเราก็เอากำไรที่ได้มาลงทุนต่อเดือนจะว่าไปก็กำไรสูง

นะ เพราะเราทำธุรกิจเองครบวงจร เลี้ยงเอง ขายเอง เราเลี้ยงแมลงต้นทุนกิโลละ 10 บาท แต่แพ็คเกจจิ้งได้กิโลละ 80 บาท กำไร 700%”

สำหรับการเลือกพื้นที่ร้านนั้นเขาบอกว่าจะให้สิทธิลูกค้ารายเดิมที่ต้องการขยายสาขา ก่อนแต่ถ้าใครไม่ต้องการก็จะหากคนมาลงในพื้นที่ที่ยังว่างอยู่ “พื้นที่ในกรุงเทพนั้นกว้างแต่ถ้าพื้นที่ใดลงร้านไปแล้วเราก็จะไม่ลงซ้ำอีก”

เขาบอกว่าในห้างนั้นหาที่ลงได้ค่อนข้างยาก เพราะตอนนี้ทำเลดีๆ เต็มหมด ค่าเช่าสถานที่ก็แพง

“ปัญหาของเฟรนไชซีตอนนี้คือค่าเช่าที่สูงไม่ค่อยจะพอกับรายได้เลยทำคอนแทรคกับห้างใหญ่ๆ ว่า ไม่คิดค่าเช่าที่แต่จะหักเปอร์เซ็นต์ ซึ่งเมื่อคิดแล้วค่าใช้จ่ายจะถูกกว่าการจ่ายค่าเช่าที่รายวัน ส่วนห้างคาร์ฟูร์



ก็ได้ทำสัญญากันว่าเราจะเปิดเฟรนไชส์ในห้างคาร์ฟูร์อีก 16 สาขา”

ปัญหาที่พบในการทำธุรกิจนั้น เขาเล่าว่าบางทีเจอผู้เลี้ยงที่ขาดความเข้าใจเรื่องแมลงแต่นั้นไม่ใช่ปัญหาใหญ่ ปัญหาหลักจริงๆ คงจะเป็นเรื่องความไม่เข้าใจใน “ระบบเฟรนไชส์” อย่างแท้จริง

“เขาคิดว่าเป็นธุรกิจของบริษัทอย่างเดียวซึ่งจริงๆ แล้วมันเป็นเพียงการนำรูปลักษณ์และเอกลักษณ์ของบริษัทไปทำธุรกิจ หากคนที่มาซื้อเฟรนไชส์เป็นพนักงานบริษัทมาก่อน ก็มักจะไม่ค่อยเข้าใจคอนเซ็ปท์การบริหาร ก็เป็นงานหนักของเราที่ต้องอบรมส่วนสินค้าที่ขายได้ดีไม่มีปัญหา”

สำหรับพนักงานประจำร้านผู้ลงทุนต้องหาเองแต่ถ้าหาไม่ได้ทางบริษัทจะช่วยเหลือ ซึ่งทุกคนต้องมาผ่านการอบรมก่อน โดยหนึ่งสาขาต้องมีพนักงานอย่างน้อยหนึ่งคน

“เวลาส่งแมลงก็ส่งทางเครื่องบิน แล้วส่งมาที่กรุงเทพฯ เพราะสำนักงานใหญ่ของเราอยู่ที่สุราษฎร์ธานี ชุมพร ระนอง และตรัง จากนั้นเราก็ส่งทางเครื่องบินให้ลูกค้าตามหัวเมืองใหญ่ๆ เหมือนกัน เป็นลักษณะของแมลงแช่แข็งปัจจุบันเราส่งสองกะต่ออาทิตย์ ออกต่างจังหวัดต้องส่งทางเครื่องบิน”

“ศตพล” บอกว่ามีลูกค้านำเอาสินค้าของเขาไปเสนอที่อเมริกาและได้หัววัน ซึ่งก็เป็นที่สนใจจากต่างประเทศไม่น้อยทีเดียว

“คิดว่าจะสามารถเปิดตลาดต่างประเทศได้ในเร็วๆ นี้ เราจะใช้ชื่อว่า อินเซ็ค อินเตอรี้ (Insect Inter) จะมีทั้งส่งเป็นกระป๋องที่ผ่านการสเตอริไลซ์ซึ่งสามารถเก็บได้เป็นปีๆ และส่งออกตัวเป็นๆ ในระบบสุญญากาศ ส่วนค่าเฟรนไชส์ก็คงเท่าเดิมแต่ค่าขนส่งและค่า



กดราคาหนักๆ เข้าก็อยู่ไม่ได้ “ศตพล” จึงหาทางออกด้วยการขายแมลงเองในรูปแบบของ “แมลงทอด” เสียเลย

“คนเห็นว่าเราขายดี ก็เลยมาถามและอยากจะทำบ้าง เมื่อมาถามกันมากขึ้นๆ ประมาณหรือกว่าที่เราเคยคิดทำเป็นระบบเฟรนไชส์ขึ้นมา เพิ่งจะเริ่มได้ประมาณ 3 เดือนนี่เอง”

“ศตพล” บอกว่าเดิมราคาลงทุนของเฟรนไชส์แมลงอินเตอรี้รวมเบ็ดเสร็จ 50,000 บาท แต่ตอนนี้ลดลงมาเหลือ 39,000 บาท เพราะเป็นกลยุทธ์ทางการตลาดอย่างหนึ่งที่ต้องการเพิ่มยอดขายเป็นวันละ 500 กิโลกรัม

“รายได้ก็ดีพอสมควร ตอนนี้เฟรนไชส์เรามี 34 ที่ แต่ละที่จะขายวันละประมาณ 5 กิโล วันหนึ่งก็ได้ประมาณ 150 กิโล แต่ต่อยกเพิ่มให้เป็นวันละ 500 กิโล”

เนื่องจากเป้าหมายของการทำเฟรนไชส์แมลงอินเตอรี้คือการขยายสินค้าในสต็อกเขาจึงไม่ได้กำหนดค่าธรรมเนียมและค่าล้อยัดตีฟ้าจากเฟรนไชซีแต่อย่างใด

“การทำแมลงอินเตอรี้ก็คือเพื่อขยายสินค้าของเราเป็นเหมือนช่องทางกระจายสินค้าของเรา จึงไม่ควรมีไปสร้างกำแพงอีก เพราะเขาลงทุนก็ต้องจ่ายเงิน 50,000 แล้ว”

ธรรมชาติย่อมอาจต้องปรับเปลี่ยนในระดับที่เรา
อยู่ได้”

ไม่เพียงจะโกอินเตอร์สมชื่อเท่านั้น
ในประเทศก็ต้องทำตลาดต่อไป ซึ่งจะ
เป็นการทำธุรกิจให้ “ครบวงจร” มากขึ้น
ตอนนี้ “ศตพล” ก็เตรียมเปิดร้านอาหาร
ที่มีเมนูแมลงเป็นอาหารหลักโดยจะเปิดใน
เดือนหน้า

รวมไปถึงโครงการส่งเสริมการค้าตามซู
เปอร์มาร์เก็ต เป็นแมลงสำเร็จรูปที่แปรรูป
แล้วอย่างเช่นแป้งหรือสามรสเพื่อให้ลูกค้ามี
โอกาสบริโภคมากขึ้น

แมลงธรรมดาๆ บางครั้งก็มี
ศักยภาพได้อย่างคาดไม่ถึง เมื่อเจอคน
เจ้าความคิดเข้า



แมลงกินได้...ตลาดที่ 'ไร้คู่แข่ง'



แมลงกินได้ในประเทศไทยมีประมาณ 38 ชนิด แต่แมลง
กินได้ของแมลงอินเตอร์มีอยู่ 9 ชนิดเท่านั้น เพราะไม่ใช่ว่าแมลง
ที่กินได้จะขายได้เสียทั้งหมด

“เราคงทำแค่นี้ ไม่เพิ่มไลน์ไปทำอย่างอื่น เท่าที่มีอยู่นี้ก็ขาย
ไม่ทันแล้วแต่จะพัฒนาที่มีอยู่ให้ดีขึ้นเพราะแมลงกินได้บางชนิด
ก็ไม่เหมาะที่จะเอามาทำในเชิงพาณิชย์อย่างจิ้งจกนี่คุณรู้อย่างไร
ไปจนเป็นตัวแก่ใช้เวลาเท่าไร” สิบเจ็ดปีเขียนนะ” “ศตพล พล
ประกาศ” ประธานบริษัท แมลงอินเตอร์ จำกัด อธิบาย

ในขณะที่บริษัทผลิตจิ้งหรีดได้เดือนหนึ่ง 3 ตัน ตัว 5 ตัน รวม
เดือนหนึ่งได้แมลงเกือบ 10 ตัน ส่วนด้านราคาก็เพิ่มสูงขึ้นเรื่อยๆ

“ต้นทุนนี้ผมรู้จักมาตั้งแต่ปีโลละ 40 คนตอนนี้ก็โลละ 400
แล้วยังไม่พอกับตลาดเลย”

เขาบอกว่าแมลงมีตลาดค่อนข้างกว้าง เพราะเป็นอาหารที่
แปลก จึงมีคนอยากทดลองกิน โอกาสในการทำตลาดจึงสูง

“สินค้าเราไม่ใช่สินค้าตั้งใจซื้อ ไม่มีใครตั้งใจมาหาเพื่อกิน
แมลงโดยเฉพาะหรอก แต่เป็นเพราะเขาเดินผ่านมาและเห็นว่ามัน
แปลกก็เลยลองกิน อาหารที่ไม่ค่อยมีคนกินและไม่ค่อยมีคนทำ
จะมีโอกาสทำตลาดสูงแต่เรื่องทำเลก็เป็นเรื่องสำคัญด้วย”

ส่วนคู่แข่งนั้นมันน้อยมาก และจะว่าไปก็เปรียบเหมือนมวย
คนละรุ่น เพราะส่วนใหญ่จะเป็นรถเข็นที่ขายแมลงทอดตามงาน
วัด ซึ่งยังไม่มียุทธศาสตร์ในการทำธุรกิจแบบแฟรนไชส์แมลงอินเท
อร์บางครั้งเขายังขายแมลงให้คู่แข่งด้วยซ้ำ

ด้วยความชำนาญเรื่องการเพาะเลี้ยงแมลง “ศตพล” เล่าว่า
กำลังจะเปิดศูนย์เลี้ยงแมลงอีกหนึ่งแห่งที่จังหวัดปทุมธานี โดย
แต่ละศูนย์ก็จะเลี้ยงแมลงเกือบทุกชนิด ยกเว้นตัวด้วงซึ่งจะต้อง
เลี้ยงที่ศูนย์ที่ภาคใต้เท่านั้น

“นอกจากนี้ต่อไปเราจะซีพอร์ทตลาดล่าง จะเปิดโครงการ
อบรมอาชีพฟรีให้ชาวบ้านทั่วไปที่สนใจไม่มีค่าใช้จ่ายจะสอนการ
เพาะเลี้ยงและการทอดแมลงขาย เพื่อสร้างอาชีพให้คนเหล่านั้น
คือเขาเอาไปทำเองได้ แต่ต้องไม่ใช่แบรนด์ของเรา แล้วเราจะได้อะไรเราก็ได้ขายวัตถุดิบของเราไป” “ศตพล” กล่าว

ถึงวันนี้เราคงเห็นร้านแมลงกินได้ที่ว่ามีกันมากขึ้นเรื่อยๆ ซึ่ง
สะท้อนความสำเร็จของไอเดียแบบ “ถูกที่ ถูกเวลา” ของแมลง
อินเตอร์ได้เป็นอย่างดี