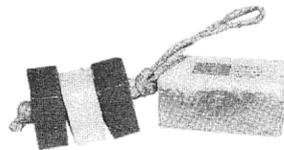


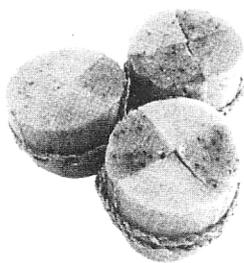
สบู่น้ำมันรำข้าว

คุณค่าจากข้าวไทยสู่ตลาดอินเตอร์



น้ำมันรำข้าว คุณค่าที่สกัดจากข้าวไทย นำมา เป็นส่วนผสมหลักในการผลิตสบู่ด้วยแนวคิด คีนสูธรรมชาติ ปราศจากสารเคมี ใช้ส่วนผสมอันทรงคุณค่าจากวัตถุดิบ ที่มาจากธรรมชาติ บันแตงรูปปลั๊ก กลิ้น สี และดิไซนให้ กลายเป็นสินค้า Handmaid ด้วยภูมิปัญญาและความรู้ เชิงศิลปะ กลายเป็นสินค้าส่งออกสำคัญที่ผู้บริโภคนิไตง ประเทศอ้าแซนรับ “หาญสิโปรดักส์” ผลิตภัณฑ์สบู่จาก ธรรมชาติที่มีน้ำมันรำข้าวเป็นส่วนผสมหลัก

คุณอุทัย หาดพานิช นัก ธุรกิจหนุ่มวัย 38 ปี ผู้พลิกผันบทบาท จากสถาปนิกมาเป็นเจ้าของกิจการเล็กๆ ผลิตสบู่จากธรรมชาติ ภายใต้แบรนด์ “หาญสิโปรดักส์” เปิดเผยถึงการเริ่มต้น ของธุรกิจนี้ว่า เมื่อประมาณสองปีที่ ผ่านมา ได้มีแนวความคิดจะประกอบ



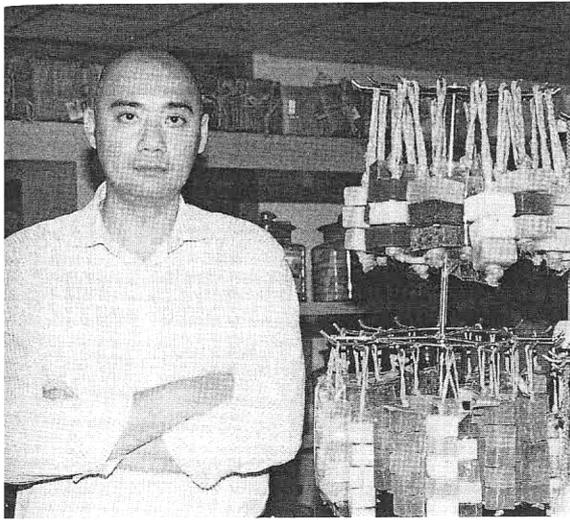
กิจการเป็นของตนเอง ซึ่งตั้งเป้าหมายเอาไว้ว่าต้องเป็น สินค้าที่ไม่ต้องมีกระบวนการผลิตที่ยุ่งยากซับซ้อน โดยในช่วงแรก เริ่มต้นที่การผลิตสินค้าเครื่องตกแต่งบ้าน แต่ยังไม่ได้เริ่มดำเนินกิจการจริงๆ จังๆ ก็มาสะดุดแนว คิดการผลิตสบู่ เพราะได้ศึกษาจนพบว่าขั้นตอนในการ ผลิตสบู่ค่อนข้างง่าย ไม่ยุ่งยาก ไม่จำเป็นต้องใช้เครื่อง จักรหรือเทคโนโลยีขั้นสูง วัตถุดิบตัวหลักๆ ก็สามารถจัด หาได้ภายในประเทศ อีกทั้งยังทำเป็นอุตสาหกรรมขนาด

เล็กภายในครอบครัวได้ และที่สำคัญแนว ทางการสร้างสรรค์รูปแบบของสบู่ให้กลายเป็น สินค้าแปลกใหม่ทำได้ค่อนข้างกว้าง สามารถผลิตเป็นตัวสินค้าที่หลากหลาย ออกมาได้ตลอดเวลา

สบู่จากน้ำมันรำข้าว คุณค่าจากธรรมชาติ

หลังจากที่ได้ตัดสินใจว่าจะทำกิจการโรงงานผลิตสบู่ คุณวุฒิชัยก็ตั้งคอนเซ็ปต์สินค้าที่จะผลิตตามกระแสการตื่นตัวเรื่องธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม โดยเน้นการใช้วัตถุดิบที่มาจากธรรมชาติและมีอยู่ในประเทศเป็นหลัก ทั้งนี้คุณสมบัติและรูปลักษณะของสินค้าสบู่ที่ออกมาต้องได้รับการสร้างสรรค์ให้มีจุดเด่น น่าสนใจ และมีเอกลักษณ์ที่แตกต่างจากสบู่ทั่วไป โดยมุ่งเน้นการผลิตเพื่อส่งออกไปตลาดต่างประเทศเป็นสำคัญ

“คอนเซ็ปต์ของเราคือ การผลิตสบู่โดยใช้น้ำ



คุณวุฒิชัย หาญพานิชย์

กรรมการผู้จัดการ บริษัท หาญลีโปรดักส์ จำกัด

มันจากพืช และก็ไม่ใช้สารเคมีที่ไม่จำเป็น เราพยายามเน้นวัตถุดิบที่เป็นธรรมชาติมากที่สุด และก็จะใช้วัตถุดิบในประเทศเป็นหลัก นอกจากนี้เรายังมีการสร้างจุดเด่นและความเป็นเอกลักษณ์โดยพัฒนารูปลักษณะสินค้าเพื่อให้เกิดคุณค่าทั้งในเชิงศิลปะและการใช้สอย และเป็นที่น่าสนใจว่าครั้งแรกที่เราใช้น้ำมันรำข้าวครั้งแรก หรือคอลเล็คชั่นแรกออกในงานแสดงสินค้าของกรมส่งเสริมการส่งออกกระทรวงพาณิชย์ ก็ได้รับความสนใจมาก และสามารถทำออร์เดอร์ได้เป็นครั้งแรกในงานนั้นเลย” คุณวุฒิชัยกล่าว

หลังจากที่ผลิตสบู่ตามแนวคอนเซ็ปต์ธรรมชาติ โดยมีส่วนผสมหลักเป็นน้ำมันรำข้าวได้ประมาณ 2 ปี และเมื่อต้นปีที่ผ่านมานี้ คุณวุฒิชัยได้มีโอกาสไปชมงาน

แสดงสินค้าที่ศูนย์ประชุมไบเทค และได้รับความรู้เกี่ยวกับคุณสมบัติและประโยชน์ของน้ำมันรำข้าวจากองค์การเภสัชกรรม กระทรวงสาธารณสุขทำให้ทางการค้า น้ำมันรำข้าวเป็นน้ำมันที่มีคุณค่าสูงยิ่ง เพราะมีวิตามินอีธรรมชาติอยู่ถึง 3 ชนิด ซึ่งล้วนแต่ดีมีประโยชน์กับผิวพรรณ คุณวุฒิชัยและทีมงาน จึงทำการศึกษาและปรับปรุงสูตรสบู่ที่เคยใช้น้ำมันปาล์มและน้ำมันมะพร้าวเป็นหลักมาใช้ น้ำมันรำข้าวเป็นตัวหลักแทน ความแตกต่างของคุณภาพสินค้าที่เกิดขึ้นคือ วิตามินอีที่มีอยู่ในน้ำมันรำข้าวจะส่งผลดีต่อสภาพผิวของผู้ใช้ ทำให้ผิวพรรณอ่อนนุ่มและชุ่มชื้นขึ้นดีกว่าการใช้้ำมันปาล์มเป็นส่วนผสมมาก จึงได้รับการตอบรับอย่างดีจากผู้บริโภค โดยเฉพาะอย่างยิ่งในตลาดต่างประเทศ

“สินค้าตัวนี้เรียนตามตรงว่าจะไม่เหมือนสบู่ทั่วไป เพราะเราแทบจะเรียกว่าเป็นโรงงานแห่งแรกเลยที่ผลิตสบู่จากน้ำมันรำข้าว และไม่ใช่วางงานสบู่แบบอุตสาหกรรมส่วนใหญ่ที่มีอยู่ กล่าวคือโรงงานทั่วไปมักจะผลิตสบู่โดยซื้อเกล็ดสบู่ แล้วเพียงแค่อัดเม็ด เติมน้ำหอม เติมนสี โดยไม่สามารถควบคุมได้ว่าตัวองค์ประกอบที่รวมกันขึ้นเป็นสบู่ที่ทำมาจากอะไร แต่สบู่ของเราสามารถควบคุมส่วนผสมได้หมด ปัจจุบันนี้เท่าที่เราทราบว่า เราเป็นผู้ผลิตเจ้าแรกที่ใช้น้ำมันรำข้าวมาเป็นวัตถุดิบในการผลิตสบู่ ซึ่งจะทำให้มีปริมาณวิตามินอีสูงกว่าน้ำมันปาล์ม แต่อย่างไรก็ตาม เรายังจำเป็นต้องใช้น้ำมันปาล์มเป็นส่วนประกอบ เพราะทำให้สบู่มีคุณสมบัติแข็งตัว

เราเริ่มต้นทุกอย่างจากศูนย์ โดยเราจะทำการศึกษาวิเคราะห์ว่าสบู่ของเราประกอบด้วยอะไรเมื่อทำการผลิตเพื่อส่งออกเราจึงสามารถรับประกันกับลูกค้าได้เลยว่าสบู่ที่เราผลิตไม่มีโซเดียม ไม่มีสารเคมีอะไรที่ไม่จำเป็นเลยทุกอย่างเน้นวัตถุดิบที่มาจากธรรมชาติ สารเคมีตัวเดียวที่เราใช้เป็นส่วนผสมคือ ด่าง หรือเกร็ดโซดาที่ทำให้เกิดสบู่เท่านั้น แล้วมีการแต่งกลิ่น และวัสดุที่มาจากธรรมชาติเข้าไปตามสูตรที่เราคิดค้นออกมา” คุณวุฒิชัยกล่าว

สบู่ผสมเมล็ดข้าว

ขั้นตอนการผลิตสบู่จากน้ำมันรำข้าวง่าย ๆ ขั้นแรกคือการผสมน้ำมันรำข้าวกับด่าง แล้วจะเกิดเป็นปฏิกิริยาทางเคมีที่จะ



เปลี่ยนน้ำมันกับด่างให้กลายเป็นสบู่ จากนั้นจะเป็นการเติมพวกกลีซินี และวัตถุบิตต่างๆ ลงไป ก่อนที่จะนำมาขึ้นรูปด้วยการเทใส่พิมพ์ทิ้งไว้ให้เย็นและแข็งตัว ก่อนที่จะนำไปตากให้แห้งซึ่งใช้เวลาประมาณ 2-3 สัปดาห์ เนื่องจากสบู่ของน้ำมันรำข้าวดังกล่าว ไม่ได้ใส่พวกสารกันบูดหรือกันเหิน ดังนั้นผู้ใช้ไม่ควรเก็บไว้นานเกินหนึ่งปี เพราะอาจจะส่งผลต่อคุณภาพของกลีซินี และซี และระยะเวลาที่ดีที่สุดที่ควรใช้คือ ภายใน 6 เดือนหลังจากวันที่ผลิต

นอกเหนือจากจุดเด่นของผลิตภัณฑ์นาญลี โปรดักส์จะอยู่ที่ส่วนประกอบที่มีน้ำมันรำข้าวเป็นหลักประมาณ 40% แล้ว ในเนื้อของสบู่ยังมีการเพิ่มคุณสมบัติด้วยเนื้อของวัตถุบิตที่มาจากธรรมชาติเพื่อเพิ่มคุณค่าต่อผิวพรรณ และยังเป็นการแบ่งแยกชนิดของผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลายยิ่งขึ้น ซึ่งหากแยกตามคุณสมบัติของวัตถุบิตที่เป็นส่วนผสมแล้ว ผลิตภัณฑ์ของบริษัทปัจจุบันมีประมาณ 30 - 40 ชนิด และสามารถแบ่งกลุ่มของผลิตภัณฑ์ออกเป็นกลุ่มๆ คือ กลุ่มสบู่เครื่องเทศ กลุ่มสบู่สมุนไพร กลุ่มสบู่ผักและผลไม้ กลุ่มสบู่ข้าว เป็นต้น ตามแต่วัตถุบิตที่ใส่ลงไปอยู่ในเนื้อสบู่ นอกจากนี้ ยังมีการแยกย่อยออกเป็นสี กลิ่นผสมต่างๆ บันแต่งเป็นรูปร่างที่แตกต่างไปตามแต่การสร้างสรรค์และพัฒนาผลิตภัณฑ์ตามคอนเซ็ปต์ที่คิดค้นขึ้นมา

กลุ่มสบู่เครื่องเทศ ตัวอย่างเช่น สบู่ตะไคร้ มะกรูด ชิง ฯลฯ

กลุ่มสบู่สมุนไพร ตัวอย่างเช่น ว่านหางจระเข้ กาแฟ ชา ฯลฯ

กลุ่มสบู่ผักและผลไม้ ตัวอย่างเช่น มะเขือเทศ แตงกวา แตงโม มะละกอ พีช ฯลฯ

กลุ่มสบู่ข้าวและธัญพืช ตัวอย่างเช่น ข้าวหอมมะลิ ข้าวแดง งาดำ งาขาว ฯลฯ

คุณวุฒิชัยกล่าวว่า สำหรับกลุ่มสบู่ที่มีส่วนผสมของเมล็ดข้าวจะแบ่งออกเป็นของพวกใหญ่ๆ คือ ข้าวแดง และข้าวขาว กับพวกที่มีส่วนผสมของธัญพืช (Grain) เช่น งาขาว งาดำ รวมอยู่ด้วย โดยสบู่ชนิดที่มีเมล็ดข้าวปนอยู่ด้วย จะเป็นการบดเมล็ดข้าวผสมเข้าไปในเนื้อสบู่ซึ่งในปัจจุบัน ข้าวที่



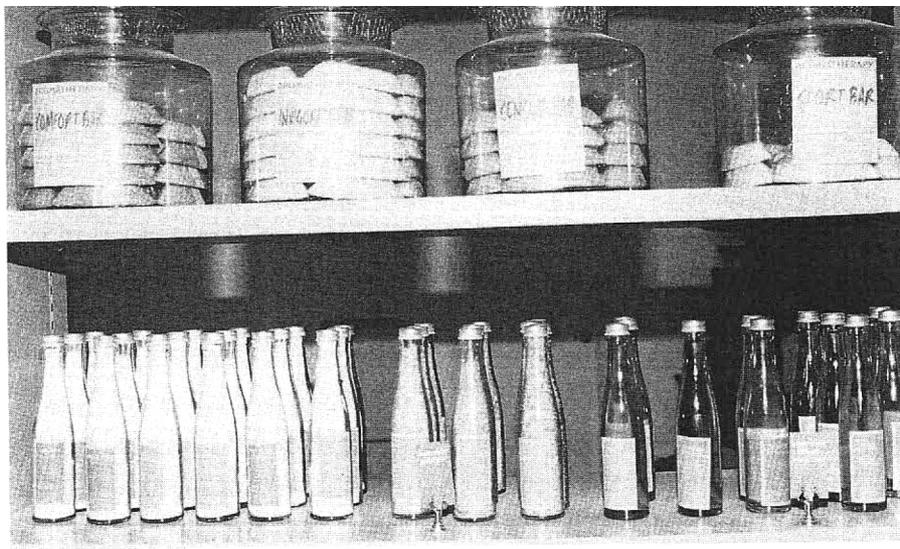
ใช้ผสมในสบู่ประกอบด้วย ข้าวหอมมะลิขาว ข้าวมันปู ข้าวซ้อมมือ และข้าวเหนียวดำ ซึ่งได้รับความสนใจจากลูกค้าในต่างประเทศมาก โดยเฉพาะอย่างยิ่งตลาดสหรัฐอเมริกาที่ให้ความสนใจสบู่เมล็ดข้าวเป็นพิเศษ

ครั้งแรกที่มีการนำข้าวมาผสมในสบู่ เกิดจากการศึกษาคุณสมบัติของวัตถุบิตในช่วงแรกว่ามีพื้นผิวพอที่จะใช้ในการขัดผิวได้ดีและค้นพบว่าเมล็ดข้าวมีคุณสมบัติที่เหมาะสมและวิตามินหลายชนิดที่มีอยู่ในเมล็ดข้าวจะช่วยบำรุงผิวพรรณอีกด้วย ทั้งนี้การนำเมล็ดข้าวมาใช้หลายๆ ชนิด ก็เพื่อเป็นการสร้างสรรค์รูปลักษณ์ของสินค้าให้มีความหลากหลาย และสามารถจัดเป็นคอลเลคชัน ให้เป็นข้าวหลายชนิด หลายสีแตกต่างกัน เพื่อสร้างความสนใจให้ลูกค้า เพราะตามความเป็นจริงแล้วคุณสมบัติด้านการบำรุงผิวของข้าวจะคล้ายคลึงกัน อาจจะมีความแตกต่างกันบ้าง เช่น ข้าวมันปูมันก็จะมีความไวตามินอี ซึ่งจะอยู่ที่เยื่อหุ้มผลเช่นเดียวกับข้าวกล้อง โดยไวตามินอีเป็นส่วนประกอบสำคัญของเครื่องสำอางบำรุงผิว ซึ่งผู้บริโภครู้จักดี ดังนั้นสบู่ข้าวนี้จึงค่อนข้างจะได้รับความนิยมในตลาดต่างประเทศมาก

นอกเหนือจากสบู่ ผลิตภัณฑ์ของบริษัทชนิดอื่นก็จะประกอบด้วยน้ำมันนวดตัวที่ใช้ น้ำมันรำข้าวเป็นหลัก เกือบสำหรับอาบน้ำ และมีผงฟูที่ใช้แช่อาบ น้ำหอมที่บรรจุข้าวสารที่ผ่านการอบกับน้ำมันหอมระเหย เพื่อใช้หนุนผ่อนคลายความเครียด เป็นต้น

สำหรับการบรรจุภัณฑ์ (Packaging) นั้น หากเป็นบรรจุภัณฑ์ของบริษัทเอง จะเน้นการใช้วัสดุจากธรรมชาติ เช่น ไม้ไผ่ ไม้กระดาดสา เขือกไยบวบ กะลามะพร้าว เป็นต้น โดยอาศัยความคิดสร้างสรรค์ในเชิงศิลปะ และความรู้ด้านการออกแบบมาพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้มีความโดดเด่นหลากหลาย น่าสนใจ และมีเอกลักษณ์ของภูมิปัญญาไทย ส่วนสินค้าที่มีการส่งออก จะมีทั้งในลักษณะที่ลูกค้า





ค่านำเข้าไปบรรจุก้นท์เอง และรับเป็นบรรจุก้นท์ของบริษัทด้วย

ในการออกแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุก้นท์ ซึ่งนับเป็นความโดดเด่น และเป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัวของ หนองสิโปรดักส์ จะเน้นที่ความสวยงาม และความสะดวกในการใช้ หรือบางครั้งจะรับทำตามออร์เดอร์ของลูกค้า โดยการทำรูปทรงต่างๆ จะใช้วิธีการเทใส่พิมพ์เช่นเดียวกับการทำขนม ซึ่งเป็นงานที่ทำมีทั้งหมด โดยอาศัยแรงงานที่มีอยู่ประมาณ 20 กว่าคน และสามารถผลิตได้เดือนละประมาณ 50,000 ก้อน

สินค้าส่งออกเพื่อลูกค้าผู้รักธรรมชาติ

คุณวุฒิชัยกล่าวว่า เป้าหมายในการทำธุรกิจของ หนองสิโปรดักส์คือ การผลิตเพื่อการส่งออกเป็นหลัก เพราะสินค้าประเภทนี้ตลาดในเมืองไทยค่อนข้างเล็ก เพราะเป็นสินค้าราคาสูง แต่หากพิจารณาในแง่ของการส่งออก ภายในชั่วระยะเวลาเพียงสองปีที่ผ่านมา ผลิตภัณฑ์ของหนองสิโปรดักส์ค่อนข้างประสบความสำเร็จ ในการทำตลาดต่างประเทศ โดยสามารถส่งสินค้าออกไปยังหลายประเทศที่สำคัญของโลก ไม่ว่าจะเป็นยุโรป สหรัฐอเมริกา เอเชีย ออสเตรเลีย นิวซีแลนด์ และรัสเซีย เป็นต้น ซึ่งแม้ยอดขายในแต่ละปีจะไม่สูงมาก แต่ก็นับว่าเป็นการเริ่มต้นธุรกิจเล็กๆ ที่เติบโตก้าวหน้าเป็นที่น่าพอใจทีเดียว

“ครั้งแรกที่มีการส่งออก เราทำตามคำสั่งซื้อหรือออร์เดอร์ของลูกค้า ต่อมาก็ปรับคุณสมบัติรูปทรง กลิ่น สี เพื่อนำเสนอลูกค้า และปรับปรุงให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าได้ ปัจจุบันบริษัทมีกำลังการผลิตเดือน

ละประมาณ 50,000 ก้อน เป็นการส่งออกมากกว่า 90% ซึ่งมีลูกค้ารายใหญ่กระจายอยู่ที่สหภาพยุโรปและสหรัฐอเมริกา โดยกลุ่มลูกค้าจะเป็นผู้นิยมสินค้าจากธรรมชาติ ตั้งแต่ระดับกลางจนถึงระดับสูง โดยราคาที่เราจำหน่ายในต่างประเทศ จะเป็นราคาที่ถูกว่าของที่ผลิตในประเทศของผู้นำเข้าเองประมาณ 30%

การจำหน่ายในต่างประเทศส่วนใหญ่ เราจะไม่ใช้แบรนด์ของเราเอง เนื่องจากในระยะเริ่มต้นนี้ เรายังขาดงบประมาณในการประชาสัมพันธ์แบรนด์ของเราในตลาดต่างประเทศ ลูกค้าส่วนใหญ่จึงนำเข้าไปและติดตราสินค้าเอง แต่ก็มีบ้างเหมือนกันที่ลูกค้านำสินค้าไปจำหน่ายเป็นในนามของบริษัทหนองสิโปรดักส์ คือใช้โบรชัวร์ใช้เอกสารของเราหมดเลย ซึ่งก็ทำยอดขายได้ดีพอสมควร” คุณวุฒิชัยกล่าว

สำหรับตลาดในประเทศ จะเน้นที่กลุ่มลูกค้าที่รักผลิตภัณฑ์จากธรรมชาติจริงๆ ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นกลุ่มลูกค้าระดับสูง เนื่องจากราคาจำหน่ายปลีกในต่างประเทศค่อนข้างสูงกว่าส่งทั่วไปหลายเท่าตัว โดยจะวางจำหน่ายที่ห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัลชิดลม เซ็น เวิร์ลเทรด และดิเอ็มโพเรียม ภายใต้ชื่อแบรนด์ “ฟอง”

ความโดดเด่นที่ทำให้สินค้าของหนองสิโปรดักส์ประสบความสำเร็จ กลายเป็นสินค้าส่งออกที่ติดตลาดอย่างรวดเร็วภายในระยะเวลาแค่ 2 - 3 ปี อยู่ที่ตัวผลิตภัณฑ์เอง โดยประการแรก เป็นสินค้าจากธรรมชาติที่มีส่วนผสมของสารเคมีน้อยที่สุด ประการที่สอง เป็นสินค้า Handmaid ผลิตด้วยมือ ทำให้มีคุณค่าในเชิงศิลปะสูงมีรูปลักษณ์ใกล้เคียงกับธรรมชาติ ประการที่สาม เป็นสินค้าที่ใช้วัตถุดิบในประเทศไทยทั้งหมด และ

พยายามที่จะทำให้เป็นสินค้าที่เกิดจากของไทย ภูมิ-
ปัญญาไทย เพราะนับเป็นเจ้าของที่นำเอาข้าวหอมมะลิ
มะกรูด ตะไคร้ หรือเครื่องเทศต่างๆ มาทำสบู่ และมี
Packaging ที่ดึงดูดความสนใจการออกแบบต่างๆ สีฉันทัน
พื้นผิว รูปทรงของสินค้ามีหลากหลาย ซึ่งเกิดจากฐาน
ความรู้ทางด้านสถาปัตยกรรมของคุณฉันทันเอง

แม้ในระยะหลังๆ นี้ จะมีสบู่ที่ผลิตจากวัตถุดิบ
ที่มาจากรธรรมชาติเกิดขึ้นมากมาย บริษัทหาญดีโปรดักส์
ต้องใช้กลยุทธ์ในการต่อสู้เพื่อแย่งชิง และรักษาส่วนแบ่ง
การตลาดหลายวิธี โดยเน้นที่ความโดดเด่นเรื่องการออกแบบ
ผลิตภัณฑ์ทั้งคุณสมบัตินี้ รูปร่าง สี กลิ่น และการ
บรรจุภัณฑ์ซึ่งต้องพัฒนาควบคู่กันไป

“จุดที่ทำให้สินค้าของเราได้รับความสนใจจากผู้
บริโภคชาวต่างประเทศจนถึงทุกวันนี้ ผมคิดว่าอยู่ที่
คุณสมบัติและคุณภาพของตัวสบู่เอง เพราะผลิตภัณฑ์
ของเราถือว่าเป็นคุณภาพดี ตัวอย่างที่เป็นเครื่องยืนยันที่
ผ่านมามีคือ เรามีลูกค้าชาวต่างประเทศที่อาศัยอยู่ในเมือง
ไทยซื้อสบู่ของเราไปใช้เป็นประจำแล้วพอใจมาก จน
กระทั่งพยายามสืบหาโรงงานของเรา ตรงมาหาเลย บอก
ว่าใช้สบู่ของเราดีมาก และสัมผัสได้ว่าผิวนุ่มนวลขึ้นมาก
เลยขอรับสบู่ของเราเพื่อนำไปจำหน่ายที่เยอรมัน ซึ่งอันนี้
เป็นการพิสูจน์คุณภาพสินค้าของเราจากประสบการณ์ลูกค้า
ตัวเอง และลูกค้าทุกรายที่รับออเดอร์ไปจำหน่ายก็ยังมี
เป็นลูกค้าที่มีออเดอร์ซ้ำสม่ำเสมอทุกราย

ปัจจุบันนี้ เนื่อง จากเราเป็นผู้ผลิตหรือผู้-
ส่งออกที่เป็นรายเล็กมาก ๆ แล้วจึงไม่มีตัวแทนจำหน่ายที่
เป็นเรื่องเป็นราว ส่วนใหญ่จะเป็นลูกค้าที่นำสินค้าไป
ลองใช้คือลูกค้านำสินค้าเราไปใช้เอง และนำไป
ประชาสัมพันธ์จำหน่ายไปด้วย ซึ่งส่วนใหญ่จะเกิดความ
ประทับใจในคุณภาพ และกลับมาสั่งสินค้าเพิ่ม และลูกค้า
ยังบอกด้วยว่าคิดไม่ถึงว่าผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับพวกสบู่จาก
เมืองไทยจะมีคุณภาพได้ขนาดนี้” คุณฉันทันกล่าว

สำหรับคุณสมบัติและคุณภาพสินค้าทางบริษัทฯ
จะไม่เน้นการโฆษณาคุณสมบัติที่ว่า ช่วยแก้ไข้อร่อยน
หรือจะช่วยให้ดูสาวขึ้น แต่จะเน้นจุดยืนเรื่องการใช้
วัตถุดิบที่มีคุณภาพ มาจากธรรมชาติ ปราศจากสารเคมี
สังเคราะห์ที่ไม่จำเป็น ไม่ใส่สารกันบูด หรือสารกันเหิน



อันเป็นสาเหตุที่ทำให้เกิดอาการแพ้ หรือทำให้ผิวแห้ง
และคัน

“ลูกค้าส่วนใหญ่จะชอบวัตถุดิบที่มาผลิต ซึ่ง
เป็นตัวดึงดูดที่ทำให้ขายสินค้าได้ เช่น มะกรูด ตะไคร้ ซึ่ง
ลูกค้ารู้จัก เพราะชาวต่างประเทศชอบรับประทานอาหาร
ไทย ชอบกลิ่นเครื่องเทศและสมุนไพรไทย จุดนี้ทำให้เรา
ขายสินค้าได้ง่ายขึ้น ตอนแรกเราก็กังวลว่าลูกค้าในยุโรป
จะรู้จักเครื่องเทศหรือข้าวไทยหรือไม่ ปรากฏว่าเมื่อลอง
นำเข้าไปจำหน่ายแล้วก็ได้รับการต้อนรับจากดีมาก



เพราะส่วนใหญ่รู้จักว่าเครื่องเทศเหล่านี้ มีคุณสมบัติที่ดี
ต่อผิวพรรณและสุขภาพอย่างไร และยังบอกกับเราก็กว่า
อาบน้ำแล้วเหมือนรับประทานต้มยำ เพราะเขารู้จักต้มยำ
กุ้งของเรา”

สำหรับการให้ความรู้เกี่ยวกับตัวสินค้า บริษัทฯ
มีแผ่นพับหรือโบรชัวร์บอกรายละเอียดทั้งหมดเกี่ยวกับ
สินค้าแต่ละตัวว่ามีองค์ประกอบอย่างไร มีคุณสมบัติ
อย่างไรบ้าง ความโดดเด่นเป็นอย่างไร รูปลักษณ์ สีฉันทัน มี
ที่มาอย่างไร โดยย้ำให้เห็นว่าทุกอย่างเน้นความเป็นมา
แบบธรรมชาติแม้กระทั่งสีที่ใช้สีที่เป็นธรรมชาติให้มากที่สุด

คุณฉันทันกล่าวว่า ครั้งแรกที่มีการเปิดตัว
สินค้าในงานแสดงสินค้าที่กรมส่งเสริมการค้าส่งออกได้ออก
ผลิตภัณฑ์มา 15 ชนิด โดยเริ่มจากกลุ่มเครื่องเทศ กลุ่ม
ธัญพืช กลุ่มที่เป็นผัก และค่อยๆ เพิ่มชนิดของสินค้าขึ้น
เรื่อยๆ หลังจากที่ได้ศึกษาคุณสมบัติของวัตถุดิบพอสมควร

ในปีหนึ่งๆ จะมีการออกสินค้า 2 คอลเลคชั่น ช่วงกลางปี และปลายปี อันเป็นช่วงที่ต้องมีการออกงานแฟร์ หรือ งานแสดงสินค้า

แต่อย่างไรก็ตาม ปัจจุบันนี้ บริษัทมีข้อกำหนดในเรื่องของการออกงานแฟร์ หรืองานแสดงสินค้า เพราะสามารถทำได้เฉพาะในประเทศไทย โดยไม่มีงบประมาณเพียงพอที่จะไปออกงานแสดงสินค้าในต่างประเทศ

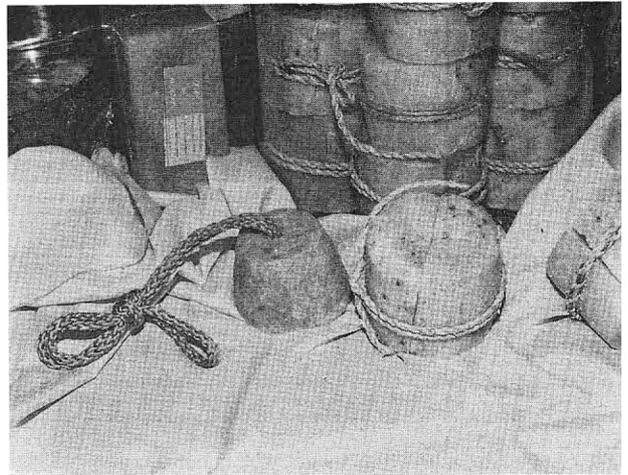
อุตสาหกรรมเล็กๆ แต่ประสบความสำเร็จ

จากการที่คุณวุฒิชัยเริ่มต้นธุรกิจมีลักษณะเป็นอุตสาหกรรมในครอบครัว ด้วยคนงานเพียง 4 คน มีการทดลองผิดลองถูกมากมาย แม้กระทั่งทุกวันนี้ สินค้าที่ผลิตออกมา ก็ยังไม่สามารถควบคุมความสม่ำเสมอในคุณสมบัติบางประการได้ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในเรื่องของสีสัสนั้นไม่สามารถควบคุมได้ เนื่องจากวัตถุดิบที่ใช้เป็นวัตถุดิบที่มาจากธรรมชาติ เช่น เครื่องเทศ หากซื้อในแต่ละช่วงของปี ก็จะทำให้สีสัสนี้มีความแตกต่างกันกับล็อตที่ผ่านมา ซึ่งเรื่องนี้ต้องมีการชี้แจงกับลูกค้าว่าจะต้องไม่ยึดติดกับสีสัสนี้มากนัก เพราะวัตถุดิบมาจากธรรมชาติ ซึ่งเปลี่ยนแปลงคุณสมบัติได้รวดเร็ว และไม่สามารถควบคุมได้

ปัญหาที่พบกับการทำธุรกิจสบู่มียุหลายประการ โดยเฉพาะอย่างยิ่งที่ทุกครั้งที่มีการทดลองทำสิ่งใหม่ๆ นี้ บางครั้งจะเกิดปฏิกิริยาทางเคมีที่ไม่สามารถควบคุมได้ เนื่องจากใช้วัตถุดิบจากธรรมชาติ บางครั้งเราไม่สามารถคาดเดาได้ว่า หากผสมตัวนี้เข้าไปแล้วมันจะออกมาเป็นสีอะไร หรือสีที่ก้ำกึ่งผสมเป็นสีหนึ่ง แต่เมื่อแห้งแล้วกลับกลายเป็นอีกสีหนึ่ง ซึ่งเป็นเรื่องที่ต้องศึกษาและเรียนรู้ไปเรื่อยๆ นอกจากนี้ ก็อาจจะมีปัญหาเรื่องวัตถุดิบบางตัวที่ขาดตลาด เนื่องจากวัตถุดิบที่ใช้เป็นสิ่งที่มาจากธรรมชาติ ปราศจากวัตถุดิบเสีย จึงไม่สามารถจะสต็อกไว้ได้นาน เพราะจะทำให้คุณสมบัติเปลี่ยนไปและเสื่อมคุณภาพ และราคาวัตถุดิบก็จะแตกต่างกันไปตามฤดูกาล ในขณะที่ราคาจำหน่ายต้องควบคุมให้คงที่มีมาตรฐานตลอดปีเป็นต้น

สำหรับเรื่องการศึกษาค้นคว้า วิจัยทดลองต่าง ๆ นั้น บริษัทมีทีมที่ปรึกษาช่วยดูแล และผลิตภัณฑ์ทุกตัวของบริษัทฯ จะถูกส่งไปทดสอบคุณภาพที่กระทรวง-วิทยาศาสตร์ฯ เพื่อขอรับรองมาตรฐานก่อนที่จะมีการส่งออก ทุกวันนี้ คุณวุฒิชัยกล่าวว่า ธุรกิจที่ทำอยู่ดำเนินไปได้ดี

พอสมควร แต่เป็นในลักษณะค่อยเป็นค่อยไปไม่ หรือ หวาเพราะเป็นธุรกิจเล็กๆ และปัจจุบันนี้ยังถือว่าอยู่ในระหว่างการเริ่มต้น ยังไม่พร้อมที่จะขยายตัวไปเป็นธุรกิจขนาดใหญ่ที่ต้องใช้เครื่องจักรหรือเทคโนโลยีขั้นสูงในการผลิต แต่ยังคงลักษณะของ Handmaid และ อุตสาหกรรมในครอบครัวไว้ เพื่อให้มั่นใจภาวะการตลาด ก่อนว่าจะเติบโตได้ดีเพียงใด



สำหรับตลาดในประเทศ ต้องสร้างความเข้าใจก่อนว่า ราคาสินค้าของเราค่อนข้างสูง เนื่องจากเป็นสินค้า Handmaid และวัตถุดิบมาจากธรรมชาติทั้งหมด เราไม่ได้ใช้เครื่องจักรบีบออกมาได้ในปริมาณมากๆ วัตถุดิบนี้ค่อนข้างแพง ส่วนใหญ่เราใช้น้ำมันหอมระเหยที่สกัดธรรมชาติ พวกนี้ราคาแพงมาก ซึ่งน้ำมันหอมระเหยที่สกัดในประเทศ บางตัวต้องนำเข้าจากต่างประเทศ

คุณค่าแห่งธรรมชาติ และความคลาสสิกของรูปแบบอันสวยงามในเชิงศิลปะ กลมกลืนกับแนวความคิดอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม นับเป็นตัวผลักดันที่สำคัญให้ผลิตภัณฑ์สบู่ของหาญโปรดักส์ ได้รับความเชื่อถือจากผู้บริโภคในต่างประเทศ และที่สำคัญอีกประการหนึ่งก็คือ การรู้จักประยุกต์เอาวัตถุดิบอันทรงคุณค่าของประเทศ โดยเฉพาะอย่างยิ่งข้าวมาเป็นองค์ประกอบหลักในตัวผลิตภัณฑ์ที่สามารถเพิ่มมูลค่าให้สินค้าได้อย่างมากมายมหาศาล

