



จักรพงษ์-ศานันท์

2 พี่น้องบุกเบิก'เอมไทย'

ปั้นแบรนด์ใส่ภูมิปัญญา..กระหึ่มไกลทั่วโลก

ผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพที่มีส่วนผสมของสมุนไพรไทยและใช้วัตถุดิบจากเกษตรอินทรีย์หรือออร์แกนิกในประเทศไทย กำลังเข้ามามีบทบาทต่อชีวิตประจำวันมากขึ้น ผลจากผู้ผลิตสินค้าทั้งหน้าเก่าและหน้าใหม่มาผลิตและแย่งชิงตลาด หลังพฤติกรรมผู้บริโภคเพิ่มการใส่ใจเรื่องสุขภาพมากขึ้น

ทำให้ 2 พี่น้อง จักรพงษ์ บุพพานิโรจน์ หรือ คุณหนู่ม ผู้ที่ตัดสินใจลาออกจากงานประจำ ที่ทำอยู่ในบริษัทยูนิซัน ตำแหน่งผู้จัดการคลังสินค้ามากกว่า 9 ปี มาลุยธุรกิจร่วมกับน้องสาว ศานันท์ วินชวงศ์ หรือ คุณจาว ที่ศึกษาและจบปริญญาโทคณะวิทยาศาสตร์เครื่องสำอาง มหาวิทยาลัยแม่ฟ้าหลวง บวกกับประสบการณ์ด้านธุรกิจเครื่องสำอางมาเกือบ 10 ปีที่ทำอยู่กับบริษัท กิฟฟารีน สกายไลน์แลบอราทอรีส์ จำกัด และบริษัท เอฟ ซี พี จำกัด เครือบริษัทยูนิซัน มาตั้งบริษัทของตัวเองในชื่อ "อควา บุรี แลบบอราทอรีส์ จำกัด" เพื่อผลิตและจำหน่ายเครื่องสำอางภายใต้ยี่ห้อ "เอมไทย" หรือ "aimthai" ชื่อที่มีความหมายแบบไทยๆ คือสมุนไพร และชื่อ

สากลที่มีความหมายว่า เป้าหมาย

สินค้าเอมไทย เริ่มจากสินค้าที่ใช้เป็นประจำ กลุ่มแรกที่ผลิตคือยาสีฟัน ตามด้วยโฟมที่ใช้ได้ทั้งสระผมและอาบน้ำ แบ่งเด็กเนื้อโลชั่น "เอมไทย" เพิ่งทำตลาดได้เกือบ 2 ปี แต่ก่อนหน้านี้เราเริ่มจากเป็นผู้รับจ้างพัฒนาและผลิตสินค้าป้อนผู้จำหน่าย (โออีเอ็ม) มาได้ 13 ปี หรือตั้งแต่ปี 2546 ถึงวันนี้ต้องรับจ้างผลิตให้บริษัทต่างๆ ประมาณ 100 ราย เห็นโอกาสและความต้องการใช้สินค้าออร์แกนิกที่มีอัตราเติบโตรวดเร็วทั้งในไทยและตลาดโลก 'เอมไทย' จึงถือกำเนิดขึ้น มีสัดส่วนรายได้ 30% และโออีเอ็ม 70% ตั้งเป้าเพิ่มสัดส่วนจากเอมไทยเป็น 50% ในปีหน้า" คุณหนู่มกล่าวให้ฟัง

คุณจาวเสริมให้ว่า อีกเหตุผลที่เพิ่มการผลิตเองเพราะเริ่มเห็นปัญหาโออีเอ็ม จากเคยมีรายได้รับจ้างผลิตต่อยี่สิบถึง 100 ล้านบาท ทุกวันนี้รายได้ส่วนนี้ลดลง ซึ่งเกิดจากหลายสาเหตุ ทั้งเหตุการณ์น้ำท่วมใหญ่ปี 2554 ปัญหาการเมืองไม่สงบ เศรษฐกิจทั่วโลกไม่ดี ล้วนกระทบต่อลูกค้าที่จ้างผลิต ไม่เพียงปริมาณจ้างผลิตสินค้าลดลงจำนวนลง แต่ผู้ที่ว่าจ้างก็จำนวน

ลดลงเช่นกัน ขณะที่บริษัทรับจ้างผลิตเครื่องสำอางมีจำนวนเพิ่มขึ้นมาก เกิดการแข่งขันตัดราคากัน และยังมีเหตุผลสนับสนุนให้ผลิตสินค้าเองคือผู้บริโภคที่เข้าใช้บริการสปาอยากได้สินค้าไปใช้เองที่บ้าน ทั้งหมดนี้คือเหตุผลที่ "เอมไทย" เกิดขึ้น แต่ยังมีสิ่งสำคัญสุดของการเกิด เอมไทย นั่นคืออยากให้อेमไทยเป็นกิจการของครอบครัว

แต่ปัจจุบันตลาดผลิตเครื่องสำอางจาก



สมุนไพรเรียกว่าแข่งขันกันดุเดือดรุนแรง โดยเฉพาะในไทยแต่ต้องรับมือกับต่างประเทศด้วย คุณจาวกลับสะท้อนภาพความมั่นใจว่าเครื่องสำอางสมุนไพรยังมีอนาคตไกล “เราเจอมุมมองที่แตกต่างของคนไทยมองคนไทยและต่างชาติมองคนไทย จากการนำสินค้าออกไปร่วมงานแสดงสินค้า ต่างชาติที่เข้ามาขอเรา เขาจะตื่นเต้นและสนใจสูตรสมุนไพร ยิ่งโลโก้หีบห่อเป็นภาษาไทย ยิ่งดึงดูดต่างชาติ ครั้งหนึ่งผู้นำเข้าจากจีนอยากให้เราผลิตเหมือนกับสินค้าเรา แม้กระทั่งโลโก้ซึ่งเป็นสัญลักษณ์บัวผุด เขาก็อยากให้เราเหมือน ต่างชาตินิยมสมุนไพรไทยมาก หลายชนิดที่บ้านเรามีปัญหา ต่างชาติเขาใช้อย่างกว้างขวาง เช่น กวาวเครือ”

ดังนั้น แผนงานจากนี้ 2 ฟันงูระบุว่า จะเห็นสินค้าใหม่ๆ ออกมาอย่างต่อเนื่อง จากสูตรต่างๆ ที่พัฒนาแล้วเป็นพันๆ สูตร ภายในไตรมาส 3 นี้เอ็มไทยเตรียมเปิดตัวใหญ่สำหรับสินค้า 2-3 ชนิด หลังจากเพิ่งได้เปิดตัวกลุ่มผลิตภัณฑ์เด็กออร์แกนิกใหม่ แชมพูที่ไม่แค่ช่วยเส้นผมและหนังศีรษะให้สะอาดปลอดภัยแล้ว ยังนำสารสกัดหนอนตายหยากร มีสรรพคุณช่วยไล่เหา ผสมกับสารสกัดสะเดา และสารสกัดจากใบน้อยหน้า เพราะคุณจาวเล็งเห็นตลาดจากประสบการณ์ตรงเมื่อลูกสาวคุณจาวเข้าเรียนระดับอนุบาลปรากฏว่าติดเหาจากที่โรงเรียน จึงรู้ว่าบ้านอื่นๆ ที่มีเด็กวัยอนุบาลจะต้องเจอปัญหาเดียวกันเป็นส่วนใหญ่

สำหรับแผนงาน เอ็มไทย หลังจากนี้ คุณหนุ่มบอกว่า “เราตั้งความหวังไว้ไม่แค่จะเป็นที่รู้จักของคนไทย หรือเข้าเจาะตลาดประเทศเพื่อนบ้านในอาเซียนเท่านั้น แต่ต้องการให้เป็นที่รับรู้ไปทั่วโลก เพราะเรามั่นใจภูมิปัญญาในคุณสมบัติคุณภาพของสมุนไพรไทย จะเอาสิ่งเหล่านี้เป็นจุดขาย ต่อยอดด้วยการพัฒนาและเพิ่มนวัตกรรมคู่กับผลวิจัยการศึกษาด้านสมุนไพรไทย ซึ่งมีอยู่มากแต่ยังไม่มีมีการหยิบออกมาใช้เชิงพาณิชย์ ถือว่าเราแตกต่างจากยี่ห้ออื่นที่จะทำตามที่มีอยู่ แต่เราจะจุดประกายต่อยอดไปเรื่อยๆ ผ่านเทคโนโลยี โดยกำลัง

พัฒนานวัตกรรมที่จะนำมาห่อหุ้มสมุนไพรและแตกตัวเมื่อผู้บริโภคใช้สินค้านั้นๆ กำลังดูว่าจะจุดเป็นลิขสิทธิ์เฉพาะของบริษัท เชื่อว่าจะเป็นสินค้าดูแลสุขภาพตัวหนึ่งที่ได้รับ ความสนใจและสร้างความฮือฮาในตลาด หรือกลุ่มเครื่องหอม จะนำไขอ้อยมาผลิตเทียนหอม ออกกระดาศกลิ่นหอมตามราศี เป็นต้น”

คุณหนุ่มจบบทสนทนาถึงวิธีการขายสินค้าที่เริ่มต้นจากต้นทุนต่ำ ไว้นำสนใจว่าบริษัทคุณหนุ่มและคุณจาวเริ่มต้นก็ไม่ได้มีต้นทุนสูง ไม่มิงบพอที่จะจ้างทำโฆษณา ก็เลือกใช้ช่องทางปัจจุบันที่นิยมกัน คือโซเชียลเน็ตเวิร์ก ขายและแนะนำสินค้าผ่านออนไลน์ทางเฟซบุ๊ก สั่งซื้อตั้งแต่ 100 บาทก็จัดส่งสินค้าให้แล้ว

“ขอเพียงอย่าถอดใจที่จะเริ่มกิจการของตนเอง อย่างมองว่ามีคนขายเยอะแล้ว เงินทุนน้อยลูกค้าอื่นไม่ได้ แต่เราใส่ใจและตามติดกระแสสังคมให้ทันเป็นพอ”

นวนิยาย บัวดวง