

8E88

เอັก อี เอັก เอັก

ไอเดียต่างสร้างนวัตกรรมเสื้ออีค

การสร้างงานธรรมดาอย่างเสื้อยืดเพนซ์ลายการ์ตูน ให้ออกมาแล้วขายได้ ไม่ใช่เรื่องง่าย เพราะช่วงนี้มือผู้ถือคอนสตา และหลากหลายรูปแบบมาก เพราะฉะนั้นคนคิดต้องหาจุดต่าง สร้างความเด่นให้กับสินค้าของตัวเอง ให้สามารถดึงดูดใจคนซื้อจนสามารถยอมหักสาค่างค่า

"ณิชา เคนโพทล" ซึ่งมีไอเดียและมีฝีมือในงาน Visual Design/Graphic Design เพราะจบด้านนิเทศศิลป์ งานออกแบบลาย จากมหาวิทยาลัยศิลปากรอยู่แล้ว โดยเธอบอกว่า "ไม่ยากกับงานออกแบบ เพราะเป็นสิ่งที่ถนัดและชอบ แต่การทำงานให้เป็นที่น่าสนใจและขายได้ ยอมรับว่าไม่ใช่เรื่องง่าย"

พร้อมกับยอมรับว่า คู่แข่งในตลาดมีเยอะมาก แต่ที่เลือกทำสินค้าเสื้ออีค เพราะเป็นสินค้าที่ขายง่าย และเรารู้สึกว่าเก็บข้อมูลมาก่อนว่า ควรทำอย่างไร ใช้ผ้าแบบไหน ใช้เทคนิคอะไร เรา

มีความคิดว่า เราต้องทำสินค้าที่แตกต่าง และสร้างแบรนด์ที่ "8E88" (เอັก อี เอັก) เป็นหมวกที่ไม่ต้องการทำแค่เสื้ออีคราคาถูก 100-200 บาท แต่ก็ไม่ได้สูงเกิน เป็นเสื้ออีคราคาปานกลาง ที่เน้นคุณภาพ และความเป็นออริจินัล

เมื่อไอเดีย และคอนเซ็ปต์ที่ชัดเจน สินค้าที่สร้างออกมาจึงเน้นจุดเด่นหลัก คือ งานออริจินัล ใช้ผ้าที่เป็นออร์แกนิก คอตตอน (Organic Cotton) 100% เป็นเส้นใยธรรมชาติ ปราศจากสารเคมีที่เป็นอันตราย และงานพิมพ์ Water Based ที่ไม่มีส่วนผสมของโลหะหนัก ปลอดภัยทั้งกระบวนการผลิต และผู้สวมใส่

ส่วนลวดลายบนเสื้ออีค เป็นลายที่ "ณิชา" และทีมดีไซน์เออีค 2 คน ช่วยกันคิด เน้นลายน่ารัก เรียบง่าย ซึ่งจะมีลายใหม่ๆ ออกมาเรื่อยๆ เดือนละ 4-5 ลาย

ส่วนในเรื่องการถือสารและการทำตลาด "ณิชา" เริ่มจากการเปิดร้านเล็กๆ ที่จตุจักร พร้อมทั้งทำป้ายคิดที่เสื้ออีคให้ลูกค้าได้รับทราบถึงคุณสมบัติที่แตกต่างของสินค้า "8E88"

จากจุดเริ่มต้นที่เน้นความแตกต่าง และความเป็นอีค ที่ไม่ทำหลายสิ่ง แวดล้อม ทำให้เสื้ออีคของ "8E88" ได้รับการตอบรับที่ดีจากลูกค้าทั้งไทยและชาวต่างชาติ จากลูกค้าแรกที่สนับสนุนธุรกิจ โครงการ 3-4 ซึ่งเน้นขายส่ง

ทำให้สินค้ากระจายไปตามต่างจังหวัดหลายแห่ง เช่น เชียงใหม่ หาดใหญ่ ภูเก็ต และบุรีรัมย์ ลูกค้าชาวต่างชาติ ที่ซื้อไปขายต่อ ทั้ง จีน ญี่ปุ่น เกาหลีใต้ และอิสราเอล ซึ่งการเปิดร้านที่ 2 ที่เทอร์มินัล 21 ยังเป็นอีกหนึ่งช่องทางที่ช่วยให้สินค้าของเธอได้รับความนิยมจากชาวต่างชาติมากยิ่งขึ้น

ช่องทางขายใหม่ๆ อย่างออนไลน์ ก็ถือเป็นทางเลือกทางการตลาดที่ดี ทั้งการขายผ่านเว็บไซต์ เฟซบุ๊ก และการลงประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อออนไลน์ ซึ่งช่องทางดังกล่าว ทำมาแล้วประมาณ 1 ปี ทำให้ยอดขายเพิ่มขึ้นถึง 50%

"ณิชา" ยังเป้าหมายที่จะขยายตลาดไปสู่ประเทศอื่นๆ เช่น เมียนมาร์ ด้วยการติดต่อผ่านกรมส่งเสริมการส่งออก รวมทั้งการมองหาทำเลใหม่ อย่าง



• ณิชา เคนโพทล



• ณิชา เคนโพทล

ไอเดียบรรเจิด

จากจุดเริ่มต้นที่ 'ขายได้'

การสร้างสรรสร้าง งาน ไอเดีย และแนวคิดที่แตกต่างของ "ณิชา เคนโพทล" เริ่มตั้งแต่เริ่มตั้งแต่เรียนที่มหาวิทยาลัยศิลปากร สาขาออกแบบนิเทศศิลป์ ซึ่งจะมีการฝึกงานศิลปะประดิษฐ์ (THESIS) หรือ ฟิลิส เฟ็คคิวิค ของนักศึกษาชั้นปีที่ 4 ในสาขาศิลปะและการออกแบบ ออกมาจำหน่าย และงานที่เธอสร้างสรรที่ออกมาจนแรก ก็คือ งานเสื้อยืดเพนซ์ลายการ์ตูน

จากความคิดที่เรียบง่ายเพราะไม่ไหว เสื้ออีคเป็นอะไรที่ขายง่าย เธอจึงคิดและวาดลวดลายด้วยตัวเอง แล้วใช้ถักกัน ด้วยการใช้ลวดลายง่ายๆ ซึ่งเจ้าหัวของเธอว่า คอนเน็คชอนกับไอเดียเส้นและสีที่ละเอียด แค่วิธีการหรือเทคนิคในการทำยังไม่มาก จึงทำได้เพียงการหริ่งและรีคัลลายลงผ้า ทำให้ลวดลายออกมาดูไม่สวยเท่าที่คิด แต่ก็สามารถขายได้

จึงเป็นไอเดียที่ทำให้เธอศึกษาและเก็บข้อมูลเพิ่มเติมกับกระทั้งเรียนจบและได้เข้าไปทำงานออฟฟิศอยู่ระยะหนึ่ง ซึ่งเป็นงานที่เกี่ยวข้องกับสาขาที่เธอเรียนมา คือ อาร์ทไดเรกเตอร์ ฝึกงานแอมเบรสเตอร์ และออกแบบอีเลี่ยนนิ่ง ที่ บริษัท อัม

เรสเทอรองค์ อิมเคอร์เนชั่นแนล (ประเทศไทย) จำกัด นอกจากนั้นยังเป็นอาจารย์สอนคอมพิวเตอร์กราฟิกดีไซน์ มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ (แอมแค) อีกด้วย

เมื่อถึงเวลาที่ถนัดตาม เธอจึงออกมาทำงานตามความฝัน สร้างเสื้ออีคของตัวเอง ภายใต้ชื่อ "8E88" (เอັก อี เอັก เอັก) เมื่อ 3-4 ปีที่แล้ว ด้วยการสร้างความต่าง จากเทคนิคการพิมพ์ และการเลือกใช้ผ้าออร์แกนิก คอตตอน (Organic Cotton) 100% ที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม รวมทั้งใช้กระบวนการพิมพ์ที่เป็นอีโคฟรินด์

วันนี้งานของเธอเริ่มเติบโต และขยายตลาดออกไปเรื่อยๆ พร้อมๆ การไม่ทิ้งหน้าที่ของการเป็นผู้สอนที่แอมแคต่อไป