



คุณพิชญานศวรร เต็มวิวัฒน์ และ คุณเพชร ลวงศักดิ์



ปัจจุบัน กลุ่มสาวคู่นี้ช่วยกันเลี้ยง เจ้าโกโก้ สุนัข เพศเมีย พันธุ์ไซบีเรียน ฮัสกี้ อายุ 2 ขวบครึ่ง “พวกเรารักสุนัขตัวนี้มาก และไม่คิดว่าจะรักได้ มากขนาดนี้ คือรักและเลี้ยงดูเขาเหมือนลูกกว่าได้ บางคนที่ไม่ค่อยเข้าใจจะหาว่ามากเกินไปหรือเปล่า แต่ส่วนตัวมองว่าสิ่งที่เราทำอยู่ตอนนี้มันเป็นไปตาม ธรรมชาติ เรารักเขา เขารักเรา ความรักมันเกิดขึ้นมา เองระหว่างเรากับน้อง เขาสามารถทำให้เรามีความสุขมาก ๆ และในทางกลับกัน เขาก็สามารถทำให้เรา หายเครียดได้ จึงเกิดเป็นความรู้สึกที่ว่าเราก็ออยากทำ อะไรให้เขามีความสุขเหมือนกัน”

ในการร่วมกันทำธุรกิจงานพิมพ์ครั้งนี้ คุณไอซ์รับ หน้าที่ในส่วนของการดูแลลูกค้าและการตลาดต่างๆ ส่วนคุณลิวดูแลเรื่องของการผลิตสินค้าทั้งหมดทุกชิ้น

หากติดตามข่าวคราวในวงการสัตว์เลี้ยงบ้านเรา จะสังเกตได้ว่าช่วง 5 ปีมานี้ มีผู้ประกอบการหน้าใหม่ๆ เข้าสู่ธุรกิจนี้กันมากขึ้น โดยเฉพาะคนหนุ่มสาวรุ่นใหม่ ซึ่งนิยมชมชอบการเลี้ยงน้องหมาเป็นชีวิตจิตใจ ที่สำคัญ พวกเขาใช้ช่องทางทางขายผ่านทางออนไลน์เกือบทั้งนั้น นอกเหนือจากการขายหน้าร้าน และใช้เงินก้อนไม่โตนัก ในการเริ่มธุรกิจ

“คุณพิชญานศวรร เต็มวิวัฒน์” หรือ คุณไอซ์ วัย 24 ปี ที่เพิ่งจบปริญญาตรี จากมหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ คณะนิเทศศาสตร์ สาขาวิชาการโฆษณา มาไม่นานก็เป็น ผู้ประกอบการรายใหม่ที่เข้ามาสู่ธุรกิจสัตว์เลี้ยงเช่นกัน พร้อมกับเพื่อนชายคนสนิท “คุณเพชร สวงศักดิ์” หรือ คุณลิว ที่กำลังศึกษาอยู่ในระดับปริญญาตรี มหาวิทยาลัย อัสสัมชัญ คณะนิเทศศิลป์ สาขารากาพิทดีไซน์ โดยทั้งสอง ช่วยกันทำงานเพื่อนำใจคนรักน้องหมา ชื่อแบรนด์ “The Homework Studio”



เริ่มธุรกิจจากใจรักเจ้าตูบ

สรุปคือ รับวาดรูปสัตว์ที่รักของลูกค้าด้วยสีน้ำ จากนั้น ใช้กรรมวิธีและเทคนิคต่างๆ ทำให้รูปนั้นๆ อยู่บนสินค้า ต่างๆ เช่น เสื้อยืด แก้วน้ำ เคสมือถือ เป็นต้น ซึ่งเป็นงานที่ ภูมิใจใครหลายคน ทั้งพวกที่เลี้ยงและไม่เลี้ยงด้วย

คุณไอซ์ เล่าที่มาที่ไปของธุรกิจนี้ให้ฟังว่า “เริ่มขึ้นเมื่อ ประมาณเดือนกรกฎาคมปีที่แล้ว หุ่นกัน 2 คน โดยที่มี ครอบครัวทั้ง 2 ฝ่ายคอยสนับสนุนอยู่ข้างหลัง แรงบันดาลใจ

ใจที่เริ่มธุรกิจนี้ขึ้นมาคืออยากจะทำอะไรเพื่อเป็นสิ่งแทนใจให้กับ คนที่เขารักสุนัขเหมือนกัน ซึ่งก่อนหน้านี้เริ่มเลี้ยงสุนัขด้วยกัน เลี้ยง ในรูปแบบที่ตั้งใจเลี้ยงมากๆ ทั้งพาไปเที่ยว พาไปว่ายน้ำ และพาไป หาเพื่อน จุดนี้เองเป็นจุดที่เริ่มจุดประกายความคิดเกี่ยวกับธุรกิจนี้ขึ้น มา เพราะได้รู้จัก ได้พูดคุย รับรู้ และเข้าใจถึงกลุ่มคนที่เอาใจใส่และรัก น้องสุนัขมากเหมือนกับเรา พร้อมสังเกตเห็นว่ากลุ่มคนพวกนี้ชอบที่จะซื้อของจากจุก เช่น พวกขนม ของใช้ ที่เกี่ยวกับน้องสุนัขมากๆ หรือ ชอบใช้สิ่งของที่เกี่ยวกับของกับสุนัขที่เลี้ยง ประจวบเหมาะๆกับที่คุณลิว สามารถวาดรูปได้ จึงเริ่มพูดคุยเกี่ยวกับเรื่องของธุรกิจนี้จริงๆจริงจัง”



ตอน แต่ทุกอย่างจะทำงานกันแบบแฮร์และแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกันตลอด ซึ่งตอนนี้เป็นการทำแบบแฮนด์เมดทั้งหมด ทำกันอยู่ที่บ้าน ไม่ได้มีโรงงานอะไร เพราะยังเป็นธุรกิจเล็กๆ ที่เน้นการทำตามออเดอร์มากกว่า

“การให้บริการของแบรนด์เราคือ เรารับวาดรูปสัตว์โดยใช้เทคนิคสีน้ำ และนำรูปนั้นผ่านเทคนิคที่ทำให้อุปกรณ์ อยู่บนสินค้าต่างๆ เช่น เสื้อยืด แก้วน้ำ เคสมือถือ เป็นต้น โดยการผลิตนี้เรา 2 คนเป็นคนจัดการเองทั้งหมด ไม่มีเครื่องโรงงานใดๆ ทั้งสิ้น เพราะงานของเราส่วนใหญ่จะเป็นงาน Made to order ทั้งหมด”

ตัวต้นจากการขายผ่านออนไลน์

คุณไอซ์ บอกว่า เริ่มต้นเลยนั้นใช้วิธีเปิดตัวจากใน Instagram และ Facebook เปิดอยู่สักพักพอจะมีรายได้เข้ามาบ้าง เลยขับออกไปวางขายที่สะพานวายน้ำนองสุนัข เพื่อเป็นการเข้าถึงกลุ่มลูกค้า และทำให้พอเป็นที่รู้จักบ้าง

ในเรื่องการตลาดแบ่งออกเป็น 2 ส่วนใหญ่ๆ คือ ออนไลน์ 70 เปอร์เซ็นต์ ออฟไลน์ 30 เปอร์เซ็นต์ เหตุผลที่ค่อนข้างจะเน้นตลาดออนไลน์ เพราะในปัจจุบันนี้เครื่องมือการสื่อสาร เช่น สมาร์ทโฟน แท็บเล็ต คอมพิวเตอร์ ต้องถือว่ามีคนมีกันทุกคน จึงเป็นช่องทางที่สามารถเข้าถึงลูกค้าได้ง่าย สะดวก และรวดเร็ว ที่สำคัญคือ ค่านึงถึงค่าใช้จ่ายด้วย ซึ่งการทำธุรกิจบนโลกออนไลน์เป็นการประหยัดงบประมาณ และยังในช่วงแรกๆ ที่เริ่มทำธุรกิจ เงินทุนยังไม่ค่อยมีมาก ช่องทางนี้จึงเป็นช่องทางหลักที่ดำเนินธุรกิจมาจนถึงทุกวันนี้

อีกช่องทางหนึ่งที่ทำควบคู่กันมาด้วยคือในฝั่งของออฟไลน์ คือมีการนำสินค้าไปวางขายที่สะพานวายน้ำนองอยู่ 2 ที่ เพื่อที่จะให้ตรงกับกลุ่มลูกค้ามากยิ่งขึ้น และตรงจุดนี้สามารถสร้างความเชื่อมั่นให้กับลูกค้า พูดง่าย ๆ ว่าช่องทางนี้ทำหน้าที่ในส่วนที่ออนไลน์ไม่สามารถให้กับลูกค้าได้คือ ลูกค้าสามารถเห็นสินค้า และสัมผัสสินค้าได้จริงๆ เพื่อเป็นการสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้าว่าสินค้าดีมีคุณภาพ

สำหรับกลุ่มลูกค้าที่เป็นกลุ่มเป้าหมายหลักของ “The Homework Studio” คือ กลุ่มคนที่เลี้ยงสัตว์เลี้ยงทั่วไป ไม่ได้เฉพาะแค่ สุนัข หรือแมว เพราะที่ผ่านมาก็มีลูกค้าที่เลี้ยงสัตว์ประเภทอื่น เช่น กระต่าย และม้า มาให้หนุ่มสาวคู่นี้วาดให้ด้วย

นอกจากนี้ ยังมีกลุ่มลูกค้าอีกกลุ่มหนึ่งคือ ลูกค้าที่ชอบดีไซน์ของ “The Homework Studio” ซึ่งเป็นงานในลักษณะกลางๆ เท่ๆ ใส่ได้ทั้งผู้หญิงผู้ชาย อย่างเช่นเสื้อยืดสีขาวจะมีรูปน้องหมาหลากหลายสายพันธุ์ และจะเขียนไว้ด้วยว่าเป็นพันธุ์อะไร ซึ่งมีทั้งที่ใส่ไปเสร็จสรรพหรือลูกค้าจะสั่งแบบไหนก็ได้



คุณไอซ์ แจกแจงว่า หากลูกค้าสนใจแบบไหนก็สามารถทำได้ โดยมีการจัดเป็นแพ็คเกจขึ้นอยู่กับลูกค้าว่าต้องการสินค้าอะไรบ้าง สำหรับราคาขั้นต่ำที่รับทำอยู่ที่ประมาณ 2,000 บาทเท่านั้น ส่วนกรณีที่ลูกค้าอยากจะได้เป็นของขวัญ โดยไม่ต้องสั่งทำ ก็จะมีลายของทางร้านที่ลูกค้าสามารถเลือกได้ตามใจชอบ โดยหลักๆ แล้วมีอยู่ประมาณ 8 ลาย 8 สายพันธุ์ ให้ลูกค้าได้เลือก เช่น บีเกิ้ล, โชปปีเยน, ยัสกี, ปอมเมอเรเนียน, ชิวนา, เฟรนช์บูลด็อก เป็นต้น

หลายคนคงอยากรู้ในบรรดาสายพันธุ์สุนัขที่พ่นดีขายหรือสั่งทำนั้น สายไหนขายดีที่สุด เธอตอบว่า เป็นสายพันธุ์บีเกิ้ล คงเป็นเพราะบีเกิ้ลเป็นสายพันธุ์ที่คนชอบกันเยอะ อีกอย่างไม่จำเป็นว่า Dog Lover เท่านั้นที่ใส่ได้ เนื่องจากเป็นสายกลางๆ เท่ๆ คนทั่วไป ก็ใส่สามารถใส่ได้จริงๆ โดยราคาสินค้าของแบรนด์จะอยู่ที่ประมาณ 230-990 บาท

ให้บริการเหมือนคนในครอบครัว

ว่าไปแล้วผลิตภัณฑ์ของ “The Homework Studio” ดูเหมือนจะไม่มีคู่แข่งในท้องตลาดเลย อย่างที่คุณไอซ์ บอก “ส่วนตัวไอซ์มองว่าไม่มีคู่แข่ง เป็นการแข่งกับตัวเองมากกว่าว่าจะสร้างผลงาน และผลิตสินค้าอย่างไรเพื่อที่จะให้ลูกค้าถูกใจที่สุด และอีกจุดหนึ่งที่สำคัญในการทำธุรกิจนี้คือ ทำเพราะใจรักจริงๆ จึงค่อนข้างที่จะเข้าใจว่าลูกค้าต้องการอะไร เวลาคุยกับลูกค้า หรือให้บริการลูกค้าก็เป็นแบบเหมือนที่เหมือนน้อง เหมือนคนรู้จัก เหมือนคนในครอบครัว ที่สำคัญ ต้องซื่อสัตย์กับลูกค้า ไม่ว่าจะเป็นเรื่องของรูปวาด ที่คุณสั่งตั้งใจงานออกมาดีที่สุดในทุก รูป หรือเรื่องของคุณภาพสินค้า ที่ยอมลงทุนเพิ่มเพื่อให้ลูกค้าได้สินค้าคุณภาพที่ดีไป สิ่งเหล่านี้เลยเป็นสิ่งที่ทำให้ลูกค้าเลือกและไว้วางใจในการใช้บริการ”



สำหรับแผนการตลาดในอนาคต คุณไอซ์ ระบุว่า จะต้องพัฒนาเกี่ยวกับเรื่องของสินค้า และช่องทางจำหน่าย คืออยากจะทำให้เป็นอุตสาหกรรมมากขึ้น มีช่องทางจำหน่ายมากขึ้น ลูกค้าหรือคนที่สนใจจะได้สามารถเข้าถึงสินค้าได้ง่ายขึ้น และเมื่อถึงจุดหนึ่งมองไว้ว่า อาจจะขยายมีร้านเป็นของตัวเอง ซึ่งร้านที่ว่าจะไม่ได้ไปก็แค่การขายสินค้าเท่านั้น อาจจะทำเป็น Co-working space หรือเป็นคาเฟ่ที่สามารถเป็นจุดรวมของคนที่มีความชอบเหมือนกัน มีไลฟ์สไตล์ที่คล้ายกัน มานั่งเล่นหรือทำงานด้วยกันได้ เป็นเหมือนคอมมูนิตี้ (Community) เล็กๆ ที่สำคัญ ร้านจะต้องสามารถรองรับสัตว์เลี้ยงได้ เหมือนกับว่าเจ้าของมานั่งทำงาน แล้วในขณะที่เดียวกัน น้องสุนัขก็ไม่เหงา มีเพื่อนเล่นด้วย

ก่อนจบบทสนทนาในวันนั้น เธอได้บอกถึงหลักการทำธุรกิจว่า อย่างแรกเลยที่กล่าวไปเบื้องต้นว่า ทำธุรกิจเพราะใจรักจริงๆ เพราะฉะนั้น จึงค่อนข้างที่จะให้ความสำคัญกับความรู้สึกของลูกค้า โดยพยายามที่จะมองในมุมมองลูกค้าว่า ถ้าตัวเองเป็นลูกค้าจะต้องทำอะไร ที่สำคัญ จะต้องซื่อสัตย์ อย่างเช่น จะไม่มีทางปล่อยให้งานที่มีตำหนิออกไป และพยายามที่จะเลือกวัตถุดิบที่มีคุณภาพให้กับลูกค้า ให้ลูกค้ามั่นใจว่าเงินที่เสียไปมันคุ้มค่าจริงๆ อีกจุดหนึ่งที่ค่อนข้างยึดเป็นหลักเลยคือ ต้องทำในสิ่งที่เราชอบ ทำแล้วต้องมีความสุข

“เชื่อว่าเราจะทำอะไรสักอย่าง ถ้าเราทำเพราะใจรัก เราก็จะทำงานอย่างมีความสุข ไม่ว่างานที่ทำนั้นจะยากหรือเหนื่อยแค่ไหน ถ้าเราผ่านมันไปได้ สุดท้ายแล้วเราจะเหนื่อยน้อยและมีความสุขที่ได้ทำ”

สนใจผลิตภัณฑ์แบรนด์ “The Homework Studio” ลองเข้าไปดูได้ที่ Instagram และ Facebook หรือโทรไปคุยที่ (081) 979-7307 ●