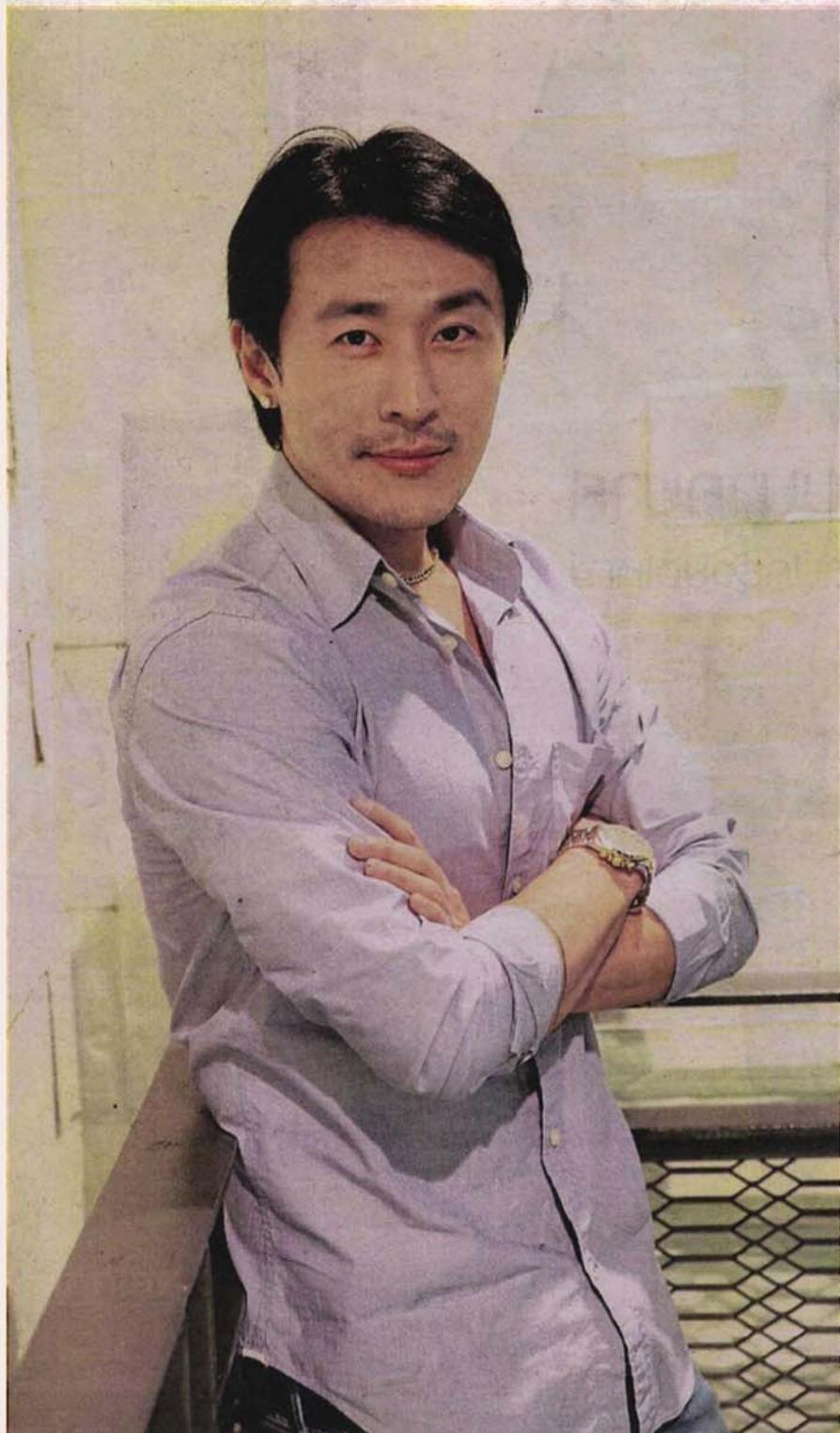


# นวพล โภติรนสินเจริญ เปื้องหลังกราฟีบาร์นด์ไทยสีจัดจ้าน



น. นวพล โภติรนสินเจริญ นักออกแบบไทย ที่สร้างแบรนด์ชื่อ HOB ซึ่งนำชื่อเล่นของตัวเองมาสร้างสรรค์กระเบื้องหน้าห้องสุขาและห้องน้ำที่รู้จักกันดี โดยเฉพาะในหมู่ชาวต่างชาติ ด้วยการออกแบบที่ฉีกตัวไปใช้เทคนิคศาสตร์สีบนหนัง ซึ่งย้อนสีจัดจ้าน โดยไม่มีกระเบื้องใบไหนที่เหมือนกันเลย ลายเป็นรูปเด็กน้อยหรือสัตว์ต่างๆ ที่ถูกตัดโดยเหล่าเชลล์เวิร์ตซึ่งระดับโลก อย่างเช่นลิล้า ชอร์ หนึ่งในนักแสดงหลักของช่องชีร์สีร่อง Gossip Girls ก็ยังใช้กระเบื้องแบบนี้ด้วย

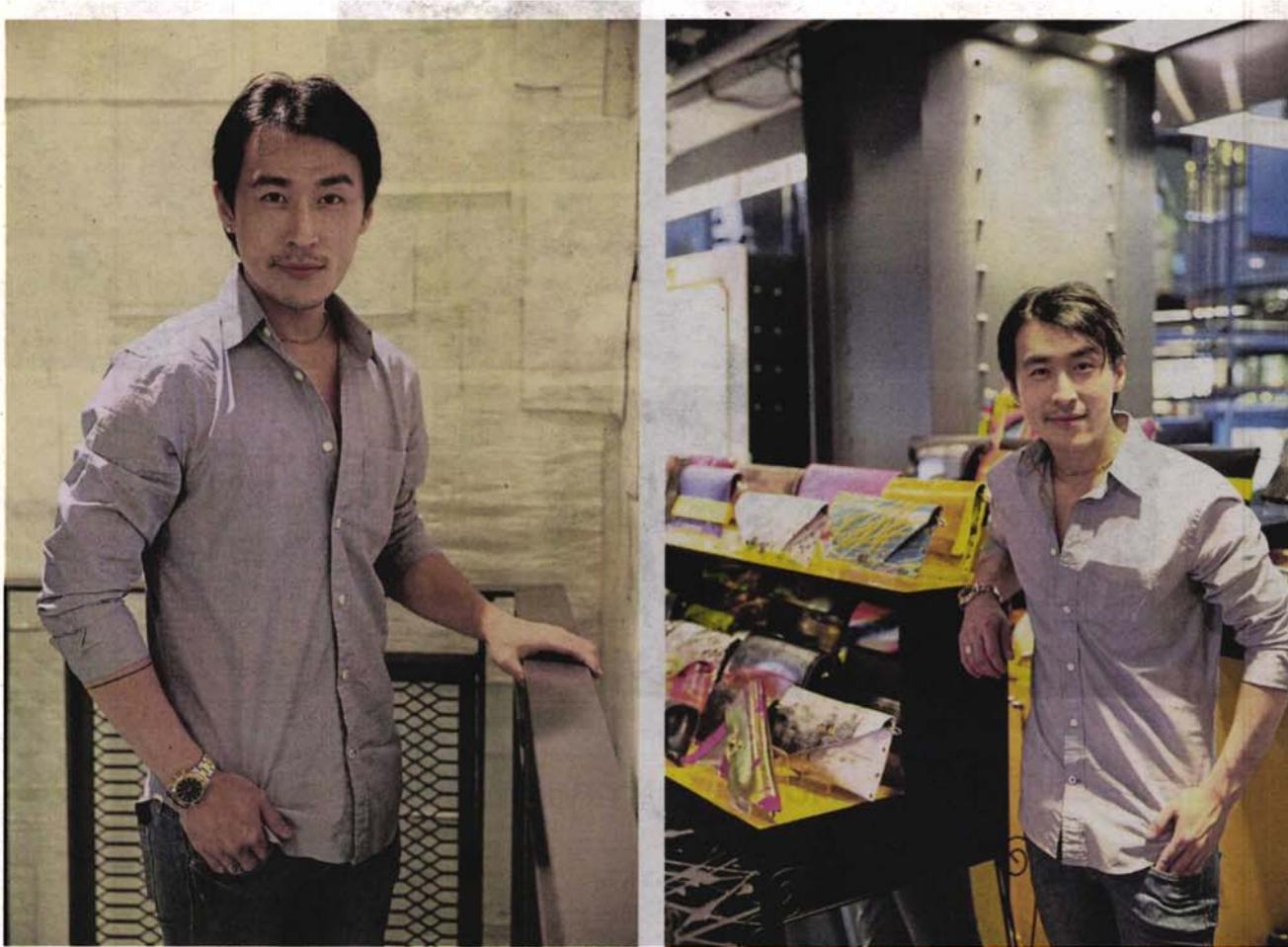
เริ่มจากเดินเรือเล็กๆ เมื่อ 8 ปีที่แล้ว ปัจจุบันขยายชื่อไปแล้ว 4 สาขา ได้แก่ เอเชียพีค เทอร์มินอล 21 สยามเซ็นเตอร์ และเครื่องมือเพิ่มอิฐหนาที่เชียงใหม่ พระราม 9 แผนการท้าตลาดของข้อมูลเด็กต่างจากแบรนด์อื่นๆ ตรงที่พยายามลดความเสี่ยงให้ต่ำที่สุด หลังกว่าสี่รุ่นต้น นวพลต้องเปลี่ยนตัวเองให้เข้ากับความต้องการของลูกค้า จึงตัดสินใจหันมาผลิตกระเบื้องห้องน้ำที่มีสีสันสดใส สวยงาม แต่ดูสะอาดและทนทาน ไม่ต้องทำความสะอาดบ่อยๆ ทำให้สามารถนำไปใช้ในห้องน้ำที่ต้องการความสวยงาม เช่นห้องน้ำส่วนตัว ห้องน้ำสาธารณะ ห้องน้ำในสถานที่ต่างๆ ที่ต้องการความสวยงามและทนทาน

เจ้าของแบรนด์เปิดปากเล่าว่า ไม่ได้จบด้านออกแบบมา แต่ค่าที่ภูริจิที่บ้านคือโรงงาน พอกหันงั้นตับหันๆ ของประเทศไทย ที่กระเบื้องแบรนด์ดังๆ ของไทยต่างชื่อหนังสุด葩ติดจานโรง พอกหันงั้นของที่บ้านทั้งนั้น แม้เราต้องกลับไปสานต่อธุรกิจของที่บ้านในอนาคต แต่ตอนนี้ขอบุกเบิกสร้างแบรนด์ของตัวเอง โดยสามารถสร้างแบรนด์ชื่อที่เข้มแข็งได้ตั้งแต่อายุเพียง 26 ปี

“กระเบื้องที่ผมออกแบบล้วนหล่อหลอมมาจากห้องน้ำ ห้องน้ำสวยมาก ด้วยพื้นฐานครอบครัวที่เรา พอหันหน้าและขยายหนังสิน ตั้งนั้นในกระบวนการผลิตจะมีเศษหันงเหลือทิ้งจำนวนมาก จึงลองนำเศษหันงมาประทุมเป็นแยกเซลล์ร่างกายฯ เริ่มจากสายรั้ดข้อมือ ปรากฏว่ามีคนสนใจมาก ขอซื้อจากฉันนี่เองที่รุ่ดประกายໄไอเดียไว้ เราเก็บมีมืออาชีพใช้ได้นะ”

นวพลร่วมมือครัวนานาชาติเครื่องประดับก้าวหน้าที่สวนลุมในที่ บริษัท โดยสินค้าออนไลน์จะเป็นของขึ้นเล็กๆ อย่างนาฬิกาข้อมือสายหนัง โดยใช้เศษหันงที่มีเหลืออยู่ในห้อง เน้นตัวเรือนสีเข้มสดใส แบล็คด้วยกระเบื้องหนังสำหรับสุภาพสตรี โดยจะเน้นแบบที่เรียบง่ายแต่ดูเก๋และมีเสน่ห์แบบเดียว งานออกแบบเด่นที่คุณภาพควบคู่กันด้วยน้ำเงินทุนสีที่ทำอุปกรณ์เสริมต่างๆ ของตนเอง เช่น โซล่าเซลล์ที่พัฒนาขึ้นมา นำกลับตัวเรือนที่พัฒนาขึ้นมาก ทำให้ยอดขายเพิ่มจากเดิมหลายเท่าตัว ด้านการผลิตเราสั่งซื้อหนังจากโรงงานหนังของเข้าเอง ส่วนขั้นตอนทำสี ตัดเย็บ และประกอบเป็นสินค้า มีทีมงานทำส่วนตัว เรายังคงออกแบบ

“จุดเด่นของแบรนด์ต้องอยู่ตรงงานที่ใช้น้ำเงิน เนื้อกระเบื้อง เป็นส่วนผสมที่ลงตัวระหว่างวัสดุดีบุกและหินทราย ทำให้กระเบื้องมีความคงทนและสวยงาม”



หนังที่เจาะจงเป็นหนังรักแท้ 100% ที่บันดาลสายต่างๆ ลงไป เช่น ถ่ายหนังสือ “สายหินแตก” ฯฯ ไม่เหมือนที่ไฟน์ นาอกจากนี้ ยังมีสิ่งที่ผ่านการอ้อมแอบหรือหาดูยากอยู่บ้าง ในครั้งนี้ เช่น สีทอง ชนก เสียเวลาก้อนและส่วนการสร้างลายผ้ารับรองเล่ายว่าไม่ใช่จ้างเรียนแต่ เพราไว้ให้บานาเคลื่อนแบบเด็กๆ ที่นี่หากาใช่ปีนาที ก็อาจจะมีวังที่เกิดรัชร้อนในหมู่ เช่น ลายแตกของหนังส่งผลให้ยังไงยังไรซึ่งเป็นอีก

แต่ก้าวจาระสร้างแบรนด์ได้เป็นที่รู้จัก เชก้า ต้องผ่านการเรียนรู้และประสบการณ์

“พอคิดสร้างรักจริงของชาเอง จากออกแบบเอง พอทำไปบานา ก็ต้องมีลูกกลอง รีบมีค่าใช้จ่าย แผนกศิลป์ต้องป่วยให้อุบกิจถูกรัดไปได้ แผนจึงทำแบรนด์ที่ไม่อิงพธน์ ขายได้เรื่อยๆ รูป่างจะเป็นรักษ์หนึ่งหรือนิติม แต่ลวดลายของสีสันบนหนังจะเป็นรักษ์เด็กต่างกันออกใบ เวรา เน้นออกแบบให้ใช้ได้บ่อยๆ คุณทุนันท์การซื้อไปใช้ ของเวราจะไม่แพงเป็นคอลเลกชัน แต่จะออกแบบให้มอยรื่อยๆ ซึ่งขอโดยการออกแบบต่างๆ แผนได้มาจากความชอบงานศิลปะ ชิ้นเดียว ผนมาออกแบบลายเส้น ก็ออกแบบกระแสทางให้ลึกๆ ทรงเรขาคณิตง่ายๆ ออกแบบให้ง่ายๆ

ที่สุด สะท้อนความเป็นงานแฮนด์เมด เก็บใช้ได้นานๆ สะท้อนด้วยคน กระเบ้าหัวไปในได้เชยัน ที่อยู่ในรัก แต่ไม่ติดอยู่ที่หัว คนรักด้วยการให้สิ่งที่เราเน้นแบบนั้น ซึ่งลูกค้าก็ชอบ”

ผ่านการพัฒนาแบรนด์มา 9 ปี นาพรแตกไลน์สินค้าออกเป็น 3 กลุ่ม ได้แก่ กระเบ้าสะพาย กระเบ้าหัว กระเบ้าสีแดง ฯลฯ รวมกันกว่า 50 แบบ นาฬิกาข้อมือสายหนัง และเครื่องใช้หัวไป เช่น แผ่นรองแก้ว เครื่องประดับ เป็นต้น และมีการกำหนดราคาที่ทุกคนเข้าถือได้

กลุ่มลูกค้าหลักของเขื่อนส่วนใหญ่เป็นลูกภาพ สีน้ำ โดยเฉพาะชาวต่างชาติ ทั้งญี่ปุ่นและเอเชีย ที่แต่บุรุษจนถึงวัยทำงาน นอกจากนี้ แบรนด์ของเขายังมีลูกค้าชาวอุยกุลหลายประเทศ เช่น สิงคโปร์ ไต้หวัน จีน ฟิลิปปินส์ เมียนมี ศรีลังกา ในเรือโภโภ ฯลฯ นอกจากนี้ ยังมีลูกค้าชาวจีนภายใน วางขายที่โลก ตั้งแต่เยอรมนี สิงคโปร์ รัสเซีย ให้หัวร้อน เป็น จีน ฝรั่งเศส อังกฤษ ฯลฯ

สำหรับการบ้านช้อปไปในของกับการสร้างแบรนด์ ก็ต้อง อยากรักให้คนไทยได้รู้จัก ซึ่งเป็นเรื่องไม่ยันต์ ที่เหล่าคนดังของไทยอย่าง เท่ย ไโรเจร์ สาริกา ไซย์เดช ปานิชรา พิมพ์ปูรุ ฯลฯ ก็ใช้กระแสโซเชียลมีเดีย ให้กระแสเป็นไปให้มีนิคิริ

## บวพล ໂປຕีอินสีบเจริญ

วัย 33 ปี  
เข้าช่องและดีไซเนอร์แบรนด์ชื่อบน การศึกษา : มัธยมศึกษาปีที่สองเรียน อัลลิจูด บางรัก

บริษัทควารี บริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ผลงานและรางวัล : Designer of the Month ที่สิงคโปร์

ไฮไลท์เด่นๆ : สมัยก่อนตอนสร้าง

แผนกให้ใหม่ หมดค่าใช้จ่ายเดือดแต่งตัวอย่างๆ สวยงามเดือด หมายความว่า

สีสัน ใส่แล้วดู งามแต่งตัวแบบนั้นอยู่

2 ปี แต่พอได้เรียนรู้ได้รู้ ไม่ต้อง

แต่งตัวให้ได้รู้ว่า เราเป็นคือใช้เนอร์ ขนาดนั้นก็ได้ จากนั้นก็วนมาแต่งตัว

ปกติธรรมชาติ ซึ่งคืนพบว่าเป็นแนวทาง

ที่ต้องสูตร แต่เน้นเสื้อเชิ๊ต ทางกรุงรีน

สี เน้นอุคุยสะอะตา และไม่อิงแฟชั่น

กระเบ้า : นอกจากให้กระแสเป็นคือใช้เนอร์

ตัวเองแล้ว ผู้ชายใช้กระแสเป็นตัวของตัวเองมาก

เมอร์กัน เก็บนา ผนชอนและเมสเพรา เป็นแบบโน้ตโน้ต และอุปกรณ์ชั้น ส่วน กระบวนการคงไว้ซึ้งอุบลรัตน์ วัดทอง เพรา เพื่อเข้าใจ

เสื้อตัว : เสื้อเลือด้าหนาเย็บมากๆ ผนชอนเขียนตัวอิม เรียกว่าผนชอนแพน พัคกุนเก้าอี้ เพราฯราคามีมายา กำกัง ผนนบีนมองหองแก๊ปและอุชและอุตีเริม หลัก กิตติแต่งตัวคือสูตรสะอะตาและอุคุยมีรูน

รองเท้า : ผนชอนของทุกดิวิศ ขอบเพราไม้สัก เพิ่มความอุคุยมีรูน ตัดเย็บ จากกันง่วงคาดฯ ให้สบายน แต่ตอนแสดง ตัวตนเป็นคือใช้เนอร์บินยิ่งไปกว่า

ตัวเสื้อ : ค่าร์ อาเกอร์ฟล็อก ผนรุสีกึ่งขาวน้ำที่สามารถ

ออกแบบให้ถูกอย่างซึ่งตัวผนนเองไม่อยาก

เรียกตัวเองว่าตัวเสื้อ แต่อย่างเรียก

ตัวเองว่าเป็นคือนาอยู่ระบี แต่หมดคิด

ว่าค่าว่าตัวเสื้อเป็นอะไรที่สูงง่มากๆ

กระเบ้า : นอกจากให้กระแสเป็นคือใช้เนอร์

ตัวของตัวเองแล้ว ผู้ชายใช้กระแสเป็นตัวของตัวเองมาก