

เรื่องที่ต้องรู้...ก่อนคิดเป็นเจ้าของธุรกิจรองเท้า

ยุคนี้คิดจะเป็นเจ้าของธุรกิจ มีแบรนด์เป็นของตัวเอง ไม่ใช่เรื่องยากเกินเอื้อมอีกต่อไป เพราะมีตัวช่วยมากมายที่จะทำให้คุณก้าวขึ้นมาเป็นเจ้าของกิจการได้อย่างง่าย อย่างการสร้างแบรนด์รองเท้าเป็นของตัวเอง ดูเหมือนว่าจะได้รับความสนใจจากผู้ประกอบการหน้าใหม่ไม่น้อย ที่วาดฝันว่าจะทำรองเท้าดีๆ สักคู่ เพื่อกระโดดสู่สนามแข่งขัน ก็หอบเอาความคิดเหล่านี้ไปให้โรงงานผลิตออกมาให้ แต่ท้ายที่สุดความฝันนั้นอาจจะสะดุดได้ เพราะคุณอาจจะยังไม่เข้าใจในธุรกิจรองเท้าจริงๆ ฉะนั้นก่อนจะกระโดดสู่ตลาดรองเท้า คุณรู้เรื่องเหล่านี้แล้วหรือยัง



กว่าจะมาเป็นรองเท้าหนึ่งคู่

ก่อนจะเริ่มต้นทำธุรกิจรองเท้า สิ่งแรกเราควรรู้ก่อนว่า กว่าจะมาเป็นรองเท้าได้คู่หนึ่งต้องผ่านขั้นตอน วิธีการอะไรบ้าง

ในรองเท้าหนึ่งข้าง มีส่วนประกอบหลักสำคัญอยู่ 2 ส่วนด้วยกัน คือ 1.ส่วนที่หุ้มห่อเท้าด้านบนที่เรียกว่า “หน้ารองเท้า” หรือ upper และ 2. พื้นรองเท้า ทำหน้าที่รองรับน้ำหนักที่ดี มีส่วนประกอบหลายชั้น เรียงลำดับจากล่างขึ้นบน ได้แก่ พื้นรองเท้า ต้องมีความแข็งแรง ทนทาน เพื่อปกป้องเท้า, แผ่นรองพื้น หรือ นิยมเรียกว่า “เต้” ทำหน้าที่ยึดระหว่างหน้ารองเท้าและตัวพื้น และชั้นสุดท้าย คือ ฟองน้ำ เพื่อเพิ่มความนุ่มสบายระหว่างสวมใส่

โดยการจะทำรองเท้าออกมาได้คู่หนึ่ง ต้องผ่านการออกแบบวาดแพทเทิร์นเหมือนกับการวาดแพทเทิร์นเสื้อผ้า เพื่อใช้เป็นต้นแบบในการผลิตจริงก่อน แต่ด้วยลักษณะของรองเท้าที่เป็นรูปทรงสามมิติ ไม่เหมือนเสื้อผ้าที่เป็นสองมิติ ขั้นตอนการสร้างแพทเทิร์นของรองเท้า จึงมีขั้นตอนพิเศษกว่าการออกแบบวาดรูปอยู่บนกระดาษเฉยๆ ซึ่งเครื่องมือสำคัญที่จะช่วยสร้างแพทเทิร์นรองเท้าแต่ละแบบขึ้นมาได้ ก็คือ หุ่นรองเท้านั่นเอง

หุ่นรองเท้า จะทำหน้าที่เป็นต้นแบบกำหนดขนาด หรือ size รวมถึงรูปแบบรองเท้าในลักษณะต่างๆ เช่น รองเท้าแตะ รองเท้าหุ้มข้อสันเตี้ย (flat shoes) รองเท้าส้นสูง รองเท้าบูธ รองเท้าผู้ชาย ฯลฯ ซึ่งรูปทรงแต่ละแบบ แต่ละไซส์ ต้องใช้หุ่นรองเท้าที่แตกต่างกันไปในการสร้างแพทเทิร์น



รู้แหล่งรวมวัสดุอุปกรณ์รองเท้า

เมื่อถึงรู้ขั้นตอนการผลิตรองเท้าคร่าวๆ แล้ว สิ่งต่อไปที่ต้องรู้ คือ แหล่งวัสดุอุปกรณ์ต่างๆ ที่จะนำมาประกอบขึ้นเป็นรองเท้าคู่หนึ่ง ซึ่งแหล่งขายวัสดุอุปกรณ์ต่างๆ เกี่ยวกับรองเท้าแหล่งใหญ่ๆ นั้นอยู่ที่ย่านเจริญรัช แถววงเวียนใหญ่ เป็นที่รู้กันดีว่าหากใครคิดอยากผลิตรองเท้า หรือทำเครื่องหนังต่างๆ ต้องมาที่นี่ มีให้เลือกครบตั้งแต่หุ่นรองเท้า หนังแท้ หนังเทียม ผ้า อุปกรณ์ตกแต่งต่างๆ ที่จะนำมาใช้ทำหน้ารองเท้า ไปจนถึงพื้นรองเท้า เป็นอีกแหล่งที่ผู้เริ่มต้นทำรองเท้าควรไปเดินศึกษาดู แต่หากธุรกิจเติบโตขึ้นมาในระดับหนึ่ง หรืออยากได้รูปแบบรองเท้าที่มีความเฉพาะเจาะจงในแบรนด์ของตัวเอง

นอกเหนือจากที่เจริญรัชผู้ประกอบการยังสามารถตามหาโรงงานผลิต เพื่อผลิตชิ้นส่วนต่างๆ นำมาใช้เองได้ด้วย เช่น โรงงานผลิตหุ่นรองเท้า โรงงานผลิตพื้นรองเท้า ซึ่งสามารถเสิร์ชหาได้ไม่ยากจากในอินเทอร์เน็ต ซึ่งจะสามารถสร้างจุดเด่นหรือเอกลักษณ์ให้กับรองเท้าได้ด้วย

ลงทุนผลิตเอง หรือจ้าง OEM ดี

อีกสิ่งที่คุณประกอบการต้องตัดสินใจเลือก คือ รูปแบบการผลิต ซึ่งมีให้เลือก 2 วิธี คือ 1.การจ้างช่างฝีมือ เพื่อลงทุนผลิตเอง 2. การจ้างโรงงานผลิตให้แบบครบวงจร หรือที่เรียกว่าOEM ซึ่งมีข้อดีข้อเสียแตกต่างกันไป

การเริ่มต้นจากจ้างผลิต OEM อาจสะดวกและง่ายสำหรับผู้เริ่มต้นธุรกิจ เนื่องจากมีผู้ชำนาญกว่ามาช่วยดูแลการผลิตให้สามารถบริหารจัดการได้ง่ายกว่า ไม่ต้องไปตามหาแหล่งผลิตต่างๆ ด้วยตัวเอง ไม่ต้องปวดหัวกับการติดต่อกับช่างโดยตรง แต่การใช้ OEM ต้องใช้เวลาผลิตนาน เนื่องจากไม่ได้มีเราเจ้าเดียวที่จ้างผลิต บางครั้งหากเมื่อสต็อกไม่ดี อาจไม่ทันต่อความต้องการของผู้บริโภค ยังไม่นับรวมราคาการผลิตที่สูงกว่าการลงทุนผลิตเองแน่นอน

ในส่วนการจ้างช่างผลิตเอง อาจมีความยุ่งยากกว่าในการจัดการทุกอย่างด้วยตัวเอง ตั้งแต่การเลือกซื้อวัสดุ การพูดคุยกับช่างผลิต การควบคุมคุณภาพ แต่อาจทำให้ผู้ประกอบการได้รายละเอียดรองเท้าที่ตรงใจกว่า หากมีแบบอะไรใหม่ๆ ก็สามารถให้ลองขึ้นตัวอย่างได้ในทันที รวมถึงยังสามารถผลิตงาน แก้ไขงานเฉพาะหน้าได้อีกด้วย เช่น บางครั้งลูกค้าสั่งออเดอร์พิเศษมา ก็สามารถทำได้ในทันที

SME Thailand



หาแบบที่ต้องการ
+ วัสดุที่ต้องการใช้
เพื่อตีราคาการผลิตต่อคู่





ราคาชิ้นดำเนินการผลิต
คละสี คละไซต์ได้

- รองเท้าผู้หญิง 450 บาท/คู่
- รองเท้าผู้ชาย 1,500-2,000 บาท/คู่
- ** เริ่มต้น 40 คู่ขึ้นไป



ค่าขึ้นแบบแพทเทิร์น
1,500-2,000 บาท

ค่าใช้จ่ายในการผลิต

รองเท้าหนึ่งคู่



ค่าแพ็กเก็ตจิ้ง
ติดโลโก้แบรนด์,
ค่าพิมพ์นามบัตร ฯลฯ



ค่าบล็อกโลโก้
ติดพื้นรองเท้า
1,000 บาท

ค่าแพ็กเก็ตจิ้ง
ติดโลโก้แบรนด์,
ค่าพิมพ์นามบัตร ฯลฯ

 smethailandonline
 smethailandclub.com

เริ่มต้นขายยังไงดี

เมื่อผลิตรองเท้าสวยๆ ออกมาได้แล้ว ก็ต้องขายได้ด้วย แล้วจะเริ่มต้นขายอย่างไรดี **ปวีณา ทศนาเสถียรกิจ และเขมกร คำสุกสีกุล** เจ้าของแบรนด์รองเท้า NOVEM รองเท้าแฟชั่นหนึ่งแท้สำหรับสตรี เล่าถึงประสบการณ์การเริ่มต้นทำธุรกิจรองเท้าให้ฟังว่า

“ตอนแรกเราเริ่มต้นจาก 4 แบบก่อน คือ ส้นสูง รองเท้าแตะ และแพลตฟอร์ม หรือรองเท้าส้นเตี้ยอีก 2 แบบ แต่ละแบบมีประมาณ 3 - 5 สี รวมแล้วประมาณ 17 แบบ หรือเรียกว่า 17 SKU ไส้ตอนแรกที่ทำมี 7 ไส้ คือตั้งแต่ 35 - 41 ตอนหลังเพิ่มมาอีก 2 ไส้ คือ 34 กับ 42 จะมีติดไว้สี่คู่ คือ คนกลุ่มนี้หารองเท้ายาก แต่ถ้าเจอไซส์ที่ใส่ได้ เขาก็จะเอาเลย ปกติจะสั่งผลิต 2 - 3 คู่ต่อ 1 ไส้ 1 แบบต่อ 1 สี แต่ไซส์ขายดีอย่าง 37 -39 จะมีเผื่อไว้ 3 คู่ สรุป คือ รองเท้า 1 แบบต่อ 1 สีจะผลิตไว้ประมาณ 17 -20 คู่ให้ลูกค้าเลือก ซึ่งการจัดทำสต็อก ถือเป็นปัญหาหนึ่งสำหรับการทำรองเท้า ต้องจัดการสต็อกดีๆ ไม่เช่นนั้นอาจไม่เพียงพอหรือเกิดสต็อกจมได้ วิธีคิดนี้ได้มาจากตอนเริ่มแรกที่รับรองเท้ามาขาย จึงทำให้รู้ว่าไซส์ไหนขายดี ลูกค้าชอบรองเท้าทรงไหน เป็นข้อดีที่เราได้ลองตลาดมาก่อน ซึ่งรองเท้าของเราจะมีเอกลักษณ์ คือ หัวแหลม แต่เป็นหัวแหลมที่ค่อนข้างกว้างใส่แล้วไม่บีบหน้าเท้า นี่คือ ลักษณะพิเศษของ NOVEM เลย

สำหรับคนเริ่มต้นเปิดร้านอยากให้มีสัก 4 แบบ ประมาณ 200 คู่ เป็นจำนวนที่เราคิดว่าค่อนข้างโอเค ดูน่าสนใจ ถ้ามีน้อยเกินไป อาจไม่ได้รับความสนใจ แต่ทั้งนี้ก็ต้องมีประสบการณ์ทดลองตลาดมาก่อนว่าแบบที่จะผลิติดอกไป เป็นที่ต้องการของตลาดไหม ส่วนใหญ่เราจะขายผ่านช่องทางอีพอสโตร์ เพื่อพบลูกค้าโดยตรงและออนไลน์ด้วย เรายังไม่มีหน้าร้าน เพราะมองว่าค่าใช้จ่ายค่อนข้างสูง และเป็นภาระผูกมัดการขายอยู่กับพื้นที่พื้นที่เดียว แต่อีพอสโตร์เราสามารถเข้าถึงลูกค้าได้โดยตรง และทำให้แบรนด์เป็นที่รู้จักได้มากขึ้น รองเท้าจะไม่เหมือนสินค้าอื่นที่ตัดสินใจซื้อได้ง่ายเหมือนเสื้อผ้า ดังนั้นก่อนตัดสินใจซื้อ เขาต้องทดลองให้ดูว่าสามารถใส่ได้หรือเปล่า แรกๆ เขาอาจยังไม่กล้าตัดสินใจซื้อเรา แต่พอลองแล้วใส่ได้ดี วันหลังเขาก็ซื้อได้ง่ายๆ เลย บางคนสั่ง 4-5 คู่ต่อแบบ คละสีกันไป ผู้หญิงจะเป็นแบบนี้ ถ้าเจอคู่ไหนใส่ได้ดี ชอบถูกใจ ก็จะซื้อทีเดียวหลายคู่ เอาไว้ใส่เปลี่ยนกับชุดต่างๆ ”

ที่มา

นิตยา สุริยมมา ผู้เขียน

จาก www.smethailandclub.com

วันที่ 1 กรกฎาคม 2017

ดูข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่:

www.smethailandclub.com

ศูนย์รวมข้อมูลธุรกิจเอสเอ็มอี