(เรื่อง/ภาพ : อันชลี)

จับไอเดียเค้กปอนด์มาสู่เค้กถ้วย

ขายได้ขายดีเพราะหรูหรา ราคาถูก แค่ถ้วยละ 10 บาท

เดี๋ยวนี้ถ้าอยากจะหารายได้เสริมด้านเบเกอรี่ คุณไม่จำเป็นต้องมีสูตรเด็ด หรือสละเวลามาลงมืออบขนมเองให้ยุ่งยากมากความ และที่สำคัญคุณก้าวเข้าสู่อาชีพเบเกอรี่แบบรวยทางลัดได้ง่ายๆ นั่นคือ การหาเบเกอรี่ดีๆ ราคายุติธรรมที่สำคัญ กำลังเป็นที่นิยมในท้องตลาด มาจำหน่ายต่อก็น่าจะเป็นทางเลือกของการหาอาชีพเสริมที่เวิร์คสุดๆ และเบเกอรี่ดีๆ ที่เราขอแนะนำคือ คัพเค้ก เบเกอรี่ กรุ๊ป แฟนซีเค้กถ้วยขายง่ายแค่ถ้วยละ 10-12 บาท

คุณชัชพงศ์ โตสมภาพ หรือ**คุณโต** ผู้นำไอเดียเค้กปอนด์มาสู่เค้กถ้วย เล่าถึงจุดเริ่มต้นของแบรนด์ คัพเค้ก เบเกอรี่ กรุ๊ป ว่า “ก่อนที่จะมาทำธุรกิจเบเกอรี่นี้ผมทำอาชีพเกี่ยวกับธุรกิจนำเข้า-ส่งออก พร้อมกับเป็นที่ปรึกษาให้กับวงการธุรกิจการ์เม้นท์อยู่ที่ อ.บางน้อย ภายหลังธุรกิจดังกล่าวเริ่มซบเซา ผมเลยหันไปทำธุรกิจด้านอสังหาริมทรัพย์แทน แต่ไม่ประสบความสำเร็จเท่าที่ควรเพราะว่าเรานั้นยังอ่อนประสบการณ์อยู่มาก ก็เลยปรึกษากับภรรยาว่าเราจะเดินหน้าไปทางไหนดี ซึ่งภรรยาเค้าก็แนะนำว่า ถ้าอย่างนั้นก็ลองทำอะไรที่ลดขนาดลงมา สุดท้ายตัดสินใจเบนเข็มมาที่ตลาดนัด ก็เริ่มจากขายอาหารในลักษณะแพ็คกิ้งบ้าง และอื่นๆ อีกแบบเล็กๆ น้อยๆ ก็เจอปัญหาอุปสรรคทั้งยอดขาย และเรื่องของฟ้าฝนไม่เป็นใจ สารพัดที่จะต้องเจอเรียกว่าช่วงนั้นเป็นช่วงลองผิดลองถูกครับ”

วันหนึ่งคุณโต สังเกตว่าเบเกอรี่บนห้างที่เขาคุ้นเคยเนื่องจากซื้อให้ลูก และรับประทานกันเองในครอบครัวบ่อยๆ นั้น ได้ใช้กลยุทธ์ทางการตลาดด้วยการแปรตลาดบนลงมาสู่ตลาดล่าง โดยขายราคาเบาๆ ทำให้ไม่ว่าใครก็สามารถซื้อได้ จากจุดนี้เองที่กลายเป็นตัวกระตุ้นให้คุณโตเกิดความคิดสว่างวาบขึ้นในหัวสมอง

คุณชัชพงศ์ โตสมภาพ

“ครั้งแรกที่ผมเริ่มทำ ทุกอย่างเราต้องไปจ้างเขาทำทั้งหมด เพราะเราทำเองไม่ได้นี่ ตอนนั้นเราได้กำไรเป็นเปอร์เซ็นต์เล็กๆ น้อยๆ จนในที่สุดเราก็เริ่มประสบปัญหาเรื่องการขาดทุน ผมก็มาปรึกษากับภรรยาอีก โดยตั้งประเด็นคำถามที่ว่า จริงอยู่ที่เบเกอรี่เล็กๆ สามารถทำได้ในราคา 2-5 บาท หากเป็นอย่างนั้นทำไมเราไม่คิดที่จะทำขนมเค้กล่ะ ซึ่งตอนนั้นผมเริ่มมองเห็นช่องว่างในตลาดว่าเค้กยังมีข้อจำกัดไม่ว่าจะขายเป็นปอนด์ หรือจะแบ่งขายเป็นชิ้น ตกชิ้นละ 25-75 บาท ผมก็คิดว่าในเมื่อเค้กมันอยู่อย่างนั้นเราก็น่าที่จะดึงมันลงมาสู่ตลาดล่างมากขึ้นนะ มันจะเป็นอย่างไรถ้าเราขายเค้กแค่ชิ้นละ 5 บาท” กระนั้นเค้กชิ้นละ 5 บาทก็ยังไม่เป็นที่พอใจของตลาดมากนัก เนื่องจากว่าราคา 5 บาท เค้กจึงหดเหลือก้อนนิดเดียวกินแล้วยังไม่ใช่อย่างที่ต้องการ ปัญหาดังกล่าวกลายเป็นโจทย์ที่คุณโตต้องแก้ไขในเวลาต่อมา แต่ไม่ว่าอย่างไรก็ตามด้วยแนวคิดนี้เองที่ทำให้คุณโตเริ่มที่จะปลุกปั้นเค้กปอนด์ลงสู่เค้กถ้วย โดยมีคอนเซ็ปต์ว่าจะต้องขายในราคาที่ทุกคนยอมรับได้

“ผมพยายามที่จะมองหาอะไรใหม่ๆ จนไปพบเข้ากับขนมมัฟฟิน ผมนำกลับมานั่งมอง นั่งพิจารณาแบบนั้นทั้งวันในใจก็คิดว่าถ้วยแบบนี้มันน่าที่จะใส่เป็นเค้กได้ โดยที่ตอนนั้นผมยังไม่รู้หรอกว่า

ผลลัพธ์จากการใช้ถ้วยขนมมัฟฟินมาทำเค้ก นั้นมันมีปัญหาตามมาในภายหลังอีกมากมาย ชะจนนึกไม่ถึง ทั้งปัญหาการอบสุกบ้างไม่สุกบ้าง สัดส่วนเครื่องผสม ฯลฯ เราก็เรียนรู้มันมาเรื่อยๆ จนในที่สุดเราก็ต้องใช้สูตรเค้กที่เป็นสูตรเฉพาะของเราเท่านั้น จึงออกมาเป็นคัพเค้กดังที่เห็นในปัจจุบัน”

“ผมเริ่มนำออกขายครั้งแรกที่ตลาดนัดคลอง 2 เมื่อประมาณปี 2551 ช่วงนั้นลึกๆ ก็กลัวเหมือนกันว่าจะขายไม่ได้ แต่ปรากฏว่ายังตั้งร้านไม่ทันเสร็จเรียบร้อย ผู้คนก็เข้ามารุมซื้อ จนหมดเกลี้ยง วันนั้นขายได้ประมาณ 4,000 กว่าบาทดีใจมาก ว่าเออมันขายได้นะ เรามาถูกทางแล้ว”

จุดเด่นของคัพเค้ก เบเกอรี่ กรุ๊ป คือ การใส่ไอเดียในการตกแต่งหน้าเค้กให้ดูน่ารับประทาน และเป็นตัวกระตุ้นการอยากซื้อของลูกค้า ซึ่งตรงนี้คุณโตให้เหตุผลว่า “โดยคนเรานั้นมักตัดสินใจว่าจะซื้อหรือไม่จากรูปลักษณ์ภายนอกก่อนเป็นอันดับแรก ผมเลยใช้ไอเดียนี้เข้ามาสร้างจุดขายคือ ครั้งแรกที่เห็นเขาอาจไม่ได้ชิมรสชาติ ฉะนั้นเราจึงจำเป็นที่จะต้องทำให้เขาเห็นว่า คุณหยิบไปก่อน แล้วค่อยชิมทีหลัง ฉะนั้นจุดเด่นของเราคือหน้าตาของเค้กที่สวยงาม มีการสร้างสรรค์ปรับเปลี่ยนลวดลายให้ไม่หยุดนิ่งอยู่กับที่ เช่น วันนี้คุณซื้อลายหนึ่งไป พรุ่งนี้คุณมาที่ร้านเราใหม่ก็จะมีลายใหม่ๆ ที่ไม่เหมือนกับเมื่อวาน อย่างนี้เป็นต้น”

นอกจากจะมีจุดเด่นที่การตกแต่งหน้าเค้กให้น่าสนใจ ดึงดูดเงินในกระเป๋าแล้ว คัพเค้กยังมีจุดเด่นที่รสชาติ ซึ่งเป็นหัวใจสำคัญอีกด้วย ซึ่งแน่นอนว่าเมื่อครั้งแรกลูกค้าอาจซื้อเพราะหน้าตาของเค้กที่ดูน่าสนใจ แต่ถ้าจะขายให้เป็นอาชีพและติดตลาดได้ในระยะยาวก็จำเป็นต้องปรับรสชาติให้อร่อยเป็นเอกลักษณ์ ฉะนั้นในเรื่องของรสชาติของเค้กถ้วยนี้จึงอยากให้มาลองชิมแล้วคุณจะตัดสินได้ว่าคุณภาพเหนือราคานั้นเป็นอย่างไร

ปัจจุบันคัพเค้กมีกำลังการผลิตอยู่ที่ 10,000 ชิ้น/วัน โดยมีตัวแทนจำหน่ายกระจายทั่วประเทศ เหมาะสำหรับคนที่ต้องการหารายได้เสริม เพราะทำง่ายกำไรดี

สำหรับราคาขายส่งคัพเค้กหากมารับเองจะอยู่ที่ราคากล่องละ 400 บาท (1 กล่อง/70 ชิ้น) ตกชิ้นละ 6 บาท นำไปขายชิ้นละ 12 บาท กำไร 440 บาท/กล่อง

และสำหรับลูกค้าที่อยู่ต่างจังหวัด ทางบริษัทส่งให้ถึงบ้าน อยู่ที่กล่องละ 470 บาท (1 กล่อง/70 ชิ้น) ตกชิ้นละ 7 บาท ขายชิ้นละ 12 บาท กำไร 370 บาท/กล่อง

หากผู้อ่านท่านใดสนใจเป็นตัวแทนจำหน่ายเพื่อหารายได้เสริมก็สามารถติดต่อมาได้ที่ คุณชัชพงศ์ โตสมภาพ หรือคุณโต โทรศัพท์ 08-1484-1533, 08-0440-7728 หรือ www.cdcupcake.com

UPD
ลงทุนน้อย ขายง่าย
รายได้ดี
มีกฎหมายบังคับ
รายแรกของไทย
เมืองไทย ทิพย
ONE STOP SERVICE
พ.ร.บ. ประกันภัยรถยนต์
พร้อมโปรแกรมคอมพิวเตอร์ออกกรมธรรม์คุ้มครองได้ทันที
★ เป็นผู้นำบริษัทนายหน้าด้านประกันวินาศภัย พ.ร.บ. - ประกันภัยรถยนต์
★ บริการแบบสะดวกซื้อที่ครบวงจร
- บริการงานโอน-ย้าย ต่อภาษี เปลี่ยนเครื่อง-สี
- ตรวจสภาพรถเอกชน (ตรอ.)
- จัดไฟแนนซ์รถ
- โรงเรียนสอนขับรถยนต์
★ ระบบขยายตลาดระบบด้วยมาตรฐานเดียวกัน
★ พัฒนาระบบสารสนเทศที่ทันสมัย
ยูพีดีขยายตลาดด้วยระบบแฟรนไชส์
★ อาชีพอิสระ ไม่เป็นลูกจ้างใคร
★ รายได้ไม่จำกัด ไม่มีคำว่าขาดทุน
★ ขายงานบริการความน่าเชื่อถือ หมดปัญหาสินค้าค้างสต๊อก
★ เรียนรู้ง่าย ขายคล่อง ไม่เน้นคุณวุฒิ
★ ลูกค้าเป้าหมายศักยภาพเพิ่มขึ้นทุกปี
★ อาชีพเป็นมรดกตกทอดถึงลูกหลาน
สนใจตัวแทนขาย/รายได้เสริม 0-2540-4444
www.upd.co.th 111 อาคารยูพีดี ถ.รามอินทรา กม.13 เขตมีนบุรี กรุงเทพฯ 10510
โรงเรียนสอนขับรถ ยูพีดี รายแรกของไทย
รับรองโดยกรมการขนส่งทางบก และกระทรวงศึกษาธิการ
เปิดแล้ว!
สอบใบขับขี่ที่สนาม ยูพีดี ได้เลย
UPD Call Center 0-2540-3333
757 ถ.รามอินทรา ซ.รามอินทรา 117 (เจริญทัศนา) เขตคลองสามวา กทม. 10150