



เสื้อผ้ามือสอง **Party 2 hand** ธุรกิจเสื้อผ้าที่กำรรายได้ อย่างไม่เป็นสองรองใคร

“กิจการส่วนตัว” หรือ “ธุรกิจขนาดเล็ก” อาจเป็นเรื่องที่ใครหลายคนทวาคความคิดขึ้นบ้างไม่มากก็น้อย ยิ่งกับบุคคลเช่นเรีนมนุญย์เงินเดือน พนักงานออฟฟิศ ซึ่งมีวิถีดำรงชีพแบบเดือนชนเดือน และจำเริญร่วมด้วย เราเชื่อว่าสิ่งทีกล่าวถึงเมื่อครู่ คงเป็นสิ่งที่พวกเขาคิดคคว่า ไล่ล่า (กิจการ) ความฝันกันมาอย่างหนักต่อนัก แน่อนนว่าทุกเส้นทางของบุรีเริ่มย่อมต้องมีทั้งอุปสรรคและการที่เติบโตประสบความสำเริจ และอุปสรรคการที่ตกต่ำดับสูญสลาย เฉากเช่นกับธุรกิจจำหน่ายเสื้อผ้ามือสอง Party 2 hand ของ คุณสุนันทา นิเวศสวรรค์ หรือ คุณนิค ที่เริ่มต้นธุรกิจด้วยเงินอัฐกเป็นต้นเดี๋ยว แต่ได้บียสทางค้คืนกลับหลักล้าน! ภายในระยะเวลา 3 ปี



คุณสุนันทา นิเวศสวรรค์

อดีตลูกจ้างพนักงานขายเพชร

คุณนิคได้ย้อนรอยเล่าประวัติให้ทีมงานชมทางอาชีพอำเจินว่า อาชีพแรกเริ่มของเธอคือพนักงานขายเพชร อัญมณี สิ่งสวยงาม แต่ด้วยการะงานที่รับผิดชอบ ไม่ได้สวยสด งดงาม เหมือนสินค้าที่ขาย เธอจึงลาออกเล็กขาดจากงานที่ทำ และด้วยการตัดสินใจแบบ “ทันควัน” ซึ่งแน่อนว่าไม่มีอาชีพรอรับความเสี่ยง เธอจึงเลียงบ้ายไปชมตลาด “ปัฐวิกรณ์” คือตลาดแห่งแรกที่เธอเลือกซื้อปฯ ปลิดชีพช่วงเวลานานาเบื้อ เคว้งคว้าง และไอดีแรกเริ่มที่ช่วยให้เธอคิดตั้งต้นอาชีพใหม่คือขายเสื้อผ้ามือสองก็เกิดขึ้นจากที่นี่

“ที่ที่เริ่มต้นจากการขายเสื้อผ้ามือสอง ก็เพราะว่าพี่ไม่มีอะไรทำ ก็เลยลองเอาเสื้อผ้าตัวเองที่มีไปลองขายดูก่อน แล้วปรากฏว่ามันขายดีใจกะ เพราะเราขายไม่แพง ประมาณ 40-60 บาท และต่อมาพี่ก็รับซื้อเสื้อผ้าเก่าๆ ตามอพาร์ทเมนต์เพื่อจะรับไปขายต่ออีกทีนึ่ง ซึ่งมันก็ขายได้เรื่อยๆ จนพี่รู้สึกเบื้อ (หัวเราะ) เพราะว่ามันเจอ

แต่เสื้อผ้าเดิมๆ ลูกค้าเดิมๆ ตลาดเดิมๆ ซ้ำๆ ใจกะ พี่เลยตัดสินใจย้ายไปขายที่ตลาด กกท. (การกีฬาแห่งประเทศไทย) ปรากฏว่าขายดีกว่าที่เก่า แล้วพอทำไปได้สักพักจนพี่เริ่มจับทิศทางการตลาดได้ ก็ได้รับรู้จักกับพี่คนหนึ่งซึ่งอยู่ทางใต้ เขาแนะนำว่าลองเอาเสื้อผ้า ทางใต้มาขายมัย ส่วนใหญ่มาจากญี่ปุ่น เนื้อผ้าดีกว่า ดีไซน์สวยกว่า และมีหลากหลายกว่าที่ตลาดโรงเกลือ พี่ก็อ๊ะ! ลองดู”

คุณภาพความแตกต่างระหว่างเสื้อผ้าทางใต้กับตลาดโรงเกลือ?

อย่างที่เราคุ้นกันดีว่า ตลาดค้าส่งเสื้อผ้ารายใหญ่บึกเบ้มของไทยคือตลาดโรงเกลือ แต่เหตุไฉนที่ทำให้พี่นิค คิดแยก แดกต่างจากคนอื่น

“ที่เลือกสินค้าทางใต้มาขาย ก็เพราะว่าพี่รู้จักกับพี่ที่อยู่ได้นั้นแหละค่ะ และตัวพี่เองเคยไปตลาดโรงเกลือแล้วรู้สึกเสื้อผ้าที่นั่นคุณภาพไม่ถูกใจพี่เลย แบบ...เนื้อผ้ามันหนา ลวดลายไม่สวย มีพวกเสื้อผ้าเฉพาะเยอะ (แจ็คเก็ตหนัง เสื้อหนาวผืนหนา ฯลฯ) ซึ่งขายยาก และที่โรงเกลือจะเน้นขายแบบยกกระสอบเป็นแพ็ค คือเน้นราคาถูกซะส่วนใหญ่ แต่เสื้อผ้าที่บ้านเรานิยมจะเป็นแบบผ้าบางๆ สไลด์ซั่มเมอร์ เพราะจะระบายลมได้ดีกว่า พี่เลยจัดการเอาเสื้อผ้าจากใต้มาขาย แต่ตอนแรกพี่เอาเสื้อผ้าเด็กมาลองขายดูก่อน ก็ขายดีนะ ได้เรื่อยๆ แล้วพี่เริ่มต้นจากเงินหมื่นเดียวโดยขอยืมแม่มาลงทุนก่อน”

ขั้นตอนการคัดแยกและจัดจำหน่าย

เชื่อว่าเมื่อได้ของมาแล้วคุณสุนันทาจะนำไปออกร้านจัดจำหน่ายได้ในทันที แต่เธอยังทำธุรกิจโดยไม่ลืมหลักสำคัญในการทำงานนั่นคือ การเอาใจใส่ ซึ่งเมื่อได้สินค้ามาเสร็จสรรพ พี่นิกจะนำมาคัดแยกเลือกเกรด, ซักรีดฆ่าเชื้อ, และนำเสื้อผ้าทั้งหมดออกจำหน่าย โดยอัตรากำไรที่พี่นิกได้รับจะมาจากส่วนต่างราคาตามคุณภาพเสื้อผ้าแต่ละตัวที่คัดเกรด อาทิ ถ้าเป็นเสื้อผ้าเกรด A ก็สามารถจำหน่ายในราคาพรีเมียม ส่วนเกรด B และรองลงมาก็ขายในราคาถูกลง ลดหลั่นลงมา แต่ต้นทุนที่รับซื้อมาที่แรกจะอยู่ในราคา 10 บาททั้งหมด นั่นแสดงว่าอัตรากำไรเพิ่มหลายเท่าตัว

จุดเด่นและเอกลักษณ์เฉพาะของ Party 2 hand

พี่นิกกล่าวว่า จุดเด่นที่ทำให้ลูกค้าและคู่ค้าของเธอได้รับความไว้วางใจแวะมาอุดหนุนสินค้าในร้านเธอสม่ำเสมอตลอดเวลา 3 ปี นั้นเพราะเธออาศัยความจริงใจ ซื่อสัตย์ เป็นพื้นฐานในการทำธุรกิจ เพราะเธอเองก็เคยผ่านชีวิตติดลบมาบ้าง ฉะนั้นเพื่อต้องการช่วยเหลือคนตกงานและผู้ที่ต้องการหารายได้เสริม เธอจึงยินดีให้คำปรึกษา โดยไม่หวังทักษะความรู้แม้แต่น้อย แต่ทั้งนี้ทั้งนั้น ต้องรู้จักเอาใจใส่ในสิ่งที่ทำอยู่เสมอ และในอนาคตพี่นิกได้คิดต่อยอดธุรกิจที่ทำอยู่ว่าจะแตกไลน์ไปทำไม้แขวนเสื้อ หุ่นโชว์ ราวแขวน พร้อมขยายพื้นที่โชว์รูมให้มีความน่าสนใจยิ่งขึ้น เพื่อเพิ่มโอกาสเติบโตทางธุรกิจ



กลยุทธ์การโฆษณาประชาสัมพันธ์

สำหรับเครื่องมือที่ใช้ในการโฆษณา ประชาสัมพันธ์ ธุรกิจของพี่นิกแม้ว่าอาจจะดูไม่ค่อยมีความหลากหลายเทียบเท่าบริษัทรายใหญ่ แต่ก็ครอบคลุมครบถ้วนกลยุทธ์การตลาด เพราะมีการลงสปอตวิทยุ, ดิดสติกเกอร์ท้ายรถบรรทุกส่งของ, ลง Word Move (ตัวหนังสือวิ่งได้จอโทรทัศน์ทางช่องเคเบิลทีวี) และสื่ออินเทอร์เน็ตอย่าง www.party2hand.pantown.com

เงินทุนตั้งต้นสำหรับผู้ที่ผู้ประกอบการ

“เงินลงทุนเริ่มแรกไม่เยอะนะค่ะ ประมาณ 3,000 บาท ก็ทำได้ค่ะ มารับเสื้อผ้าไปขายดูก่อนได้ แต่จริงๆ พี่เองอยากให้คนที่สนใจธุรกิจนี้ไปศึกษาตลาด ทำเล และกลุ่ม target ที่ติดดูก่อนมากกว่า เพื่อที่จะได้แนะแนวทางให้ได้ตรงจุด เพราะคุณเป็นคนรับของไปขาย ซึ่งพี่เองก็ไม่รู้แน่นอนว่าทำเลที่ตั้งร้านของคุณเป็นยังไง หรือถ้าใครสนใจเสื้อผ้าที่แบบยกกระสอบก็ได้เหมือนกัน เพราะที่ร้านก็มีหลายราคาให้เลือกด้วย” พี่นิกบอกกล่าวรายละเอียด

ท้ายสุดนี้ หากใครสนใจอยากหารายได้เสริม หรืออยากมีธุรกิจเล็กๆ ของตัวเอง สามารถโทรไปสอบถามพูดคุยรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่เบอร์ 08-3989-3955, 08-3496-4055 หรือที่เว็บไซต์ www.party2hand.pantown.com E-mail: party2hand@hotmail.com

