

Headline

Threshing big businesses by using Packaging strategy (15 to 17 Sept 2010)

Date

15 Sep 2010

MediaTitle

Siam Turakij (Wed,Sat)

Section

Marketing

Journalist

N/A

Frequency

Bi-Weekly

Circ / Read

90,000 / 120,000

Language

Thai

Page No

29

Article Size

277 cm²

Color

Black/white

ADValue

29,989

PRValue

89,966



SME STRATEGY

อดิศักดิ์ ธิภอริยะพงศ์

กรรมการผู้จัดการ บริษัท ทรัพย์อินไซด์ เซเนบอริสฟู้ด จำกัด

Email : kongsappe@sapanan.com www.facebook.com/sappebeauty



ล้มยักษ์ด้วย Packaging (DU)

ฉบับก่อนหน้า ผมได้แลกเปลี่ยนประสบการณ์ของการออกแบบ Packaging ที่คิดว่า ควรมียอดประกอบสำคัญ 4 ประการ คือ สะดุดตา บอกผลประโยชน์ชัดเจน มีความน่าเชื่อถือ และง่ายต่อการใช้ ฉบับนี้ ผมขอยกตัวอย่างผลิตภัณฑ์ประจำท้องถิ่น ที่คิดว่ายังสามารถจะพัฒนาได้อีก...

สินค้าที่ว่า นั่นก็คือ “ข้าวหลาม” ครับ ถ้าที่หนองมนมีสักร้านหนึ่งทำ “จุกปิด” ที่ไม่เหมือนใคร ปิดได้สนิทกว่า เก็บได้นานกว่า มด แผลงเข้าไม่ได้ จุกไม้ไผ่บางส่วนนำร่องไว้ก่อนแล้วปิดกลับเข้าไป ให้ลูกค้าที่ซื้อไปสามารถเปิดเองได้โดยไม่ต้องใช้ขวานหรืออิโต้

ขีดผิวไม้ไผ่ให้สวยงาม ตัดกระบอกให้มีขนาดเท่ากัน บรรจุ 2 กระบอกใน 1 กล่องสวยๆ ที่สามารถมองเห็นกระบอกข้าวหลามข้างในได้

แค่นี้ก็อยากเห็นแล้ว อยากมีร้านประจำที่สามารถซื้อข้าวหลามเก็บ-เก็บฝากญาติหรือเพื่อนได้

ที่ผ่านมาร้านขายข้าวหลามที่หนองมนทุกร้านขายเหมือนกันหมด

ตลาดหนองมนยาวเป็นกิโล แต่คุณเคยจากร้านไหนสักร้านได้ไหมครับ?

แต่ถ้าเราปรับปรุง Packaging ข้าวหลามหนองมนใหม่ ผมเชื่อว่าร้านนี้จะ เป็นร้านที่มีลูกค้าตรึมอย่างแน่นอน เพราะแตกต่างกว่าร้านอื่น

อีกตัวอย่างหนึ่ง คือ “ขนมจาก” 3 มัด 100 ใช้ใบจากมโหฬาร ใช้แรงงานอีกไม่รู้เท่าไร

แต่ข้างในมีขนมจากแค่ห่อละคำ เพื่อนซื้อมาฝากมดนี่ยังกินไม่หมดเลยครับ เพราะมันดูเยอะมาก เห็นแล้วท้อ

ผมมองว่าขนมจากมี Packaging ที่

น่าสนใจเพราะ “ใบจาก” มาจากธรรมชาติ กระแสธรรมชาติกำลังมาแรงมากในนาพื้นที่

ผมลองคิดเล่นๆ ว่าถ้าเราเอาขนมจากมาใส่กล่อง แยกกล่องละ 5 ชิ้น มีกล่องเล็กในกล่องใหญ่ ห่อด้วยกระดาษสา

กล่องที่ใส่ทำสวยๆ หน่อย แล้วสร้าง Story ขึ้นมา อาจจะเล่นกับ “ความเชื่อ” ก็ได้ เช่น กินขนมจากเป็นการสะเดาะเคราะห์ เพื่อป้องกันการพลัดพรากจากกัน

ซื้อเอาไปฝากคนรัก หรือสร้างกระแสจนกลายเป็นขนมประจำวันวาเลนไทน์ก็ได้ เราสามารถขายขนมจากกล่องนี้ได้เป็นหลัก 100 บาท โดยที่ต้นทุนขนมต่ำกว่าเดิม

แถมมีจุดขาย-จุดจำที่แตกต่างจากคนอื่น สร้างแบรนด์ก็ง่ายเอามาฝากใคร ใครก็ชอบ

สินค้ายาสมุนไพรของบ้านเราก็เหมือนกัน ดูแล้วมีความพร้อมมากครับ ทั้งวัตถุดิบและภูมิปัญญาความรู้ แต่ยังไม่ประสบความสำเร็จเท่าที่ควร

ผมกล้าพูดเลยว่าส่วนใหญ่ในกลุ่มนี้ Packaging แย่มาก

ในขณะที่สมุนไพรอีกกลุ่มหนึ่งกลับออกแบบ Packaging ได้สวยมาก และขายได้ราคาดี สินค้ากลุ่ม “สปา” ใจครับ

ไม่ว่าจะเป็นสบู่ น้ำมันหอมระเหย ครีมต่างๆ

เหตุผลที่ขายได้ราคาแพง เพราะกลุ่มนี้ กล้าลงทุนด้าน Packaging มากกว่าเท่านั้นเอง

เรื่อง Packaging ไม่ยากหรอกครับ ทำได้ๆ ครั้งเดียวก็กินยาว ลงทุนสักหมื่นบาทจ้างมืออาชีพทำ ห้ามทำเองเด็ดขาด

จ่ายเงินครั้งเดียวแต่ใช้ได้หลายปี แต่ต้องเลือกนักออกแบบด้วยนะครับ บอกให้ชัดว่าคุณขายใคร สินค้าคืออะไร ฯลฯ

คงรู้แล้วนะครับว่าปีที่ผ่านมามีวีดีโอที่ล้มยักษ์ได้อย่างไร!!!