

บทความพิเศษ เรื่อง : เป็นเจ้าของธุรกิจเครื่องสำอาง ได้ ไม่ไกลเกินฝัน



เป็นที่รู้กันว่า เรื่องความสวยผู้หญิงทุกคนไม่มีใครยอมใครเลย ไม่ว่าเศรษฐกิจจะเป็นเช่นไร เครื่องสำอางจึงยังขายดี ขายดี และเติบโตมากขึ้นทุกปี ธุรกิจเกี่ยวกับสุขภาพและความงาม จึงเป็นธุรกิจที่ครองอันดับ 1 ติดต่อกันทุกปี จนถึงวันนี้ และหากจะพูดถึงผู้นำในตลาดอาเซียนแล้ว พี่ใหญ่ด้านเครื่องสำอางก็คือ ประเทศไทยเราเอง เพราะได้รับความเชื่อถือและไว้วางใจจากทุกประเทศในกลุ่ม เออีซี จะมีคู่แข่งบ้างในระดับอาเซียนก็คือ ประเทศอินโดนีเซีย และฟิลิปปินส์ ซึ่งหลังจากการเปิดตลาดประชาคมอาเซียนแล้ว อาจจะมีการแข่งขันที่สูงขึ้น ในวันนี้จึงเอาเคล็ดลับดีๆ มาฝาก เพื่อใช้เป็นแนวทางในการเตรียมเป็นเจ้าของธุรกิจเครื่องสำอาง ซึ่งหัวใจหลักใหญ่ของผู้ที่จะทำคือ ต้องเป็นผู้มีใจรักจริงๆ ไม่ใช่แค่อยากทำตามกระแส

แนวทางขั้นตอนการเตรียมตัวและศึกษาข้อมูลตลาดก่อนลงมือทำ

1. ศึกษาคู่แข่งและตลาด ว่ามีอะไรขายกัน ราคาเท่าไร สินค้าดีหรือไม่ดีอย่างไร มีอะไรที่เขาไม่มี หรือไม่ดีพอ เพื่อเราจะได้ทำเครื่องสำอางของเรามาแข่งขัน ตอบสนองตลาดได้
2. กำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย เช่น กลุ่มลูกค้าอายุ 15-25 ปี หรือ กลุ่มลูกค้าวัยอื่นๆ เพื่อที่จะเลือกเครื่องสำอางให้เหมาะสมกับตลาดที่ต้องการได้ และสามารถเลือกบรรจุภัณฑ์ต่างๆ การออกแบบฉลาก และกล่องเครื่องสำอางให้เหมาะสมกับกลุ่มตลาดเป้าหมาย
3. สร้างคอนเซ็ปต์สินค้า หรือการตลาดให้กับแบรนด์ เพื่อให้เครื่องสำอางของเราดูแตกต่างจากคู่แข่ง ซึ่งข้อนี้จะได้มาจากการที่ทำข้อ 1. แล้ว
4. ปรึกษาโรงงานผู้เชี่ยวชาญด้านการผลิตเครื่องสำอาง ซึ่งหากท่านไม่มีความรู้สินค้ามากนัก ผู้เชี่ยวชาญการผลิตเครื่องสำอางจะสามารถช่วยแนะนำท่านได้
5. วางแผนการตลาดรอไว้เลย เมื่อผลิตเครื่องสำอางเสร็จจะได้ทำตามแผนการตลาดโดยทันที ซึ่งการตลาดมีได้หลากหลายช่องทาง แล้วแต่ความถนัดของแต่ละคน เช่น วางขายหน้าร้านของตนเอง ขายผ่านช่องทางออนไลน์ ส่งไปขายกับตัวแทนขายต่างๆ ขายเข้าห้างหรือร้านสะดวกซื้อต่างๆ รวมถึงส่งออกต่างประเทศ ฯลฯ

สำหรับงบประมาณการลงทุนในการสร้างแบรนด์เครื่องสำอางเป็นของตนเองนั้น จะมากหรือน้อยขึ้นอยู่กับรูปแบบที่เลือก หากต้องการลงทุนในงบประมาณที่ไม่สูงมาก แนะนำให้ใช้สูตรมาตรฐานที่ทางโรงงานมีอยู่แล้ว ซึ่งไม่ต้องเสีย

ค่าใช้จ่ายในการวิจัยและพัฒนาสินค้าใหม่ ข้อดีคือ ประหยัดเวลา ประหยัดต้นทุน และสามารถลงทุนโดยไม่ต้องผลิตจำนวนมาก หากขายได้ดี สามารถสั่งผลิตซ้ำอีกได้ในปริมาณมาก ซึ่งก็จะได้ราคาต้นทุนที่ต่ำลง สำหรับผู้ที่ต้องการสร้างแบรนด์เครื่องสำอางเพื่อทำตลาดทั้งในและประเทศ ควรศึกษาข้อมูลให้ดี ตั้งแต่การเลือกผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางที่มีคุณภาพ ไม่มีสารเคมีต้องห้ามตามระเบียบของสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (อย.) กำหนดไว้ นอกจากนี้ควรเลือกผลิตจากโรงงานที่ผ่านการรับรองมาตรฐาน GMP เพราะจะเป็นสินค้าที่ได้รับการยอมรับจากทั่วโลก และสามารถส่งออกเพื่อจำหน่ายได้ทันที

ปัจจุบันมีบริษัทที่ให้บริการตั้งแต่การวางแผนผลิตภัณฑ์ การวิจัยและพัฒนาสูตรเพื่อตอบโจทย์ความต้องการของตลาด การเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ด้วยงานดีไซน์ ตลอดจนให้คำปรึกษาด้านการตลาดเพื่อการสร้างแบรนด์ ที่ได้มาตรฐาน GMP และ ASEAN GMP จากกระทรวงสาธารณสุข และผ่านการรับรองจากสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (อย.) ที่พร้อมให้บริการครบวงจร หรือเรียกว่า One Stop Service

สำหรับผู้สนใจ หรือต้องการคำปรึกษา สอบถามข้อมูลเพิ่มเติมได้โดยตรงที่ โทรศัพท์ 02-908-5711-4

สนับสนุนบทความโดย

ดร.อภิรดี โฆษิตธำกุล

กรรมการผู้จัดการ บริษัท บอรันท์ราส์ (ประเทศไทย) จำกัด

ผู้ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ความงามคุณภาพสูงจากสารสกัดธรรมชาติ

ให้กับอุตสาหกรรมความงามทั้งในและต่างประเทศมากกว่า 20 ปี

www.FactoryCosmetic.com, www.artiscentShop.com