

ปริญสุดา อัครศรีสวัสดิ์ จากอาจารย์สอนการแสดงในมหาวิทยาลัย สู่อุรกิจร้านเพชร



ปริญสุดา อัครศรีสวัสดิ์

จากอาจารย์สอนการแสดงในมหาวิทยาลัย สู่อุรกิจร้านเพชร

มีหลายคนไม่น้อยที่มีเส้นทางอาชีพแตกต่างอย่างสิ้นเชิงกับสิ่งที่ร่ำเรียนมา แต่หากก็ไม่ใช่ปัญหาเพราะนอกจากจะทำได้ดีแล้ว ยังนำสิ่งที่ชอบมาผสมผสานในงานที่ทำได้อย่างลงตัวด้วย เจกเช่น แอม-ปริญสุดา อัครศรีสวัสดิ์ เจ้าของร้านจิวเวลรี่ PRYYA ด้วยดีกรีเกียรตินิยมอันดับ 1 เหรียญทอง อักษรศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย สาขาศิลปการละคร และปริญญาโททางด้านเคียเตอร์ อาร์ต ที่แคลิฟอร์เนียสเตท ยูนิเวอร์ซิตี เธอผ่านการทำงาน เป็นอาจารย์พิเศษ ก่อนจะเบนเข็มมาช่วยธุรกิจด้านเพชรของที่บ้าน และต่อยอดเป็นธุรกิจของตัวเองในที่สุด

“จริงๆ แล้วเราไม่ชอบค้าขาย ไม่ได้อยากมาทำร้านเพชรเลย ชอบทำงานสายการละคร มีความสุขกับงานตรงนั้นมากกว่า แต่ก็เกรงใจคุณแม่ ถ้าเราไม่ทำแล้วใครจะทำ ที่ท่านสร้างไว้ 30 กว่าปีก็ต้องล้มหายไป ท่านก็เหนื่อยมาเยอะ อยากให้ลูกมาช่วย เราก็คิดว่าทำงานข้างนอกมาเกือบ 5 ปีถึงเวลาต้องเลือกแล้ว ก็เลือกกลับมาทำร้าน สร้างแบรนด์ใหม่เพิ่มขึ้น ต่อยอดงานที่คุณแม่ท่านสร้างเอาไว้”

เนื่องจากแบรนด์ที่คุณแม่ทำตอนนั้น กลุ่มลูกค้าเป็นผู้ใหญ่ การออกแบบจึงเป็นแนวผู้ใหญ่ ของจะขึ้นใหญ่ระดับราคาเกือบแสนขึ้นไป เธอจึงขอสร้างแบรนด์ใหม่ของตัวเองเพื่อขยายตลาดสู่วัยที่เด็กลง แต่กลุ่มลูกค้าผู้ใหญ่ก็ยังชอบได้ อยู่ สินค้าราคาเริ่มต้นที่หลักหมื่น งานชิ้นเล็กลงหรือ ถ้าเป็นชิ้นใหญ่ก็ใช้เทคนิคเพชรประกอบ (illusion) ให้ราคาเป็นมิตรขึ้น รวมถึงรูปแบบดีไซน์ที่ทันสมัยมากขึ้น จุดเด่นในการออกแบบสินค้าของเธอคือ มีความเก๋ เท่ ทันสมัย ไม่หวานเกินไป จะมีดีไซน์ที่มีรูปทรงเรขาคณิต เรียบแต่โก้ ใส่ได้ทั้งผู้หญิงและผู้ชาย เป็นเครื่องประดับที่บ่งบอกรสนิยม สะท้อนตัวตนของผู้สวมใส่

“เราต้องการแยกตลาดให้ชัดเจน คุณแม่มีฐานลูกค้าเดิมอยู่แล้ว เราก็มาสร้างฐานลูกค้าใหม่ จับคนวัยเริ่มต้นทำงานให้ทันสมัยขึ้น ทำขนาดและดีไซน์ของชิ้นงานให้เล็กลงบ้าง เพื่อให้ใส่ในชีวิตประจำวันทั่วไป ใส่ไปทำงาน ใส่เล่นวันหยุด หรือถ้าเป็นชิ้นใหญ่หน่อยเพื่อไปทำงานหรือโอกาสพิเศษต่างๆเราก็มี แต่เน้นคุมด้วยเทคนิคการจับวางเพชรให้ดูใหญ่ในราคาที่เอื้อมถึง เพราะเพชรเป็นเพื่อนของผู้หญิง ใส่ได้ตลอดเวลาทุกโอกาส เป็นสินค้าอมตะคู่กับผู้หญิงมาทุกยุคทุกสมัย แต่ที่สำคัญที่สุดคือ คุณภาพของชิ้นงานแต่ละชิ้นไม่ใช่แค่ดีไซน์สวยอย่างเดียว คุณภาพเพชรที่ใช้ก็สำคัญ ถ้าเพชรไม่สวยต่อให้ดีไซน์สวยแค่ไหน งานก็ไม่สวยอยู่ดี แต่ถ้าเพชรคุณภาพดี น้ำดีไฟดี ต่อให้เป็นแบบเรียบง่ายงานก็จะสวยและมีเสน่ห์ในตัวของตัวเอง” เธอกล่าว

จากการเป็นอาจารย์มหาวิทยาลัย เปลี่ยนสายมาเปิดร้านเพชรนั้น ต้องมีการปรับตัวค่อนข้างมาก จากคนที่ไม่เคย

ทำการค้าเลย ไม่มีความรู้เรื่องเพชรพลอยมาก่อน เธอจึงต้องไปเรียนการดูเพชรดูพลอย และการออกแบบเพิ่มเติม เพื่อให้มีพื้นฐานความรู้ที่แน่น มีหลักวิชาการมากยิ่งขึ้น และต้องมาคิดเรื่องต้นทุน กำไร เรื่องตัวเลข แต่ก็ยังมีส่วนที่เชื่อมโยงกันได้อยู่ นั่นคือความมีศิลปะ เพราะงานละครคือศิลปะ การมาออกแบบเครื่องประดับต่างๆ แม้กระทั่งการออกแบบตกแต่งร้านก็คือศิลปะเช่นกัน ส่วนการพูดคุยสื่อสารกับลูกค้าก็นำเรื่องแฉ็ดดึงมาใช้ ไม่ใช่ว่าเสแสร้ง แกล้งทำหรือแสดงเก่ง แต่แฉ็ดดึงจะเน้นความจริงใจ จริงใจกับความรู้สึก หรือเราจริงใจตรงไปตรงมากับลูกค้า ด้วยเช่นกัน

สำหรับหลักในการทำงานของเธอนั้น คือการใส่ใจในลูกค้า พยายามเป็นผู้ประกอบการที่ดีมีความซื่อสัตย์ มีจรรยาบรรณกับลูกค้า อะไรที่เราเคยโดนผู้ประกอบการทำกับเราแล้วไม่ประทับใจก็อย่าทำแบบนั้นกับลูกค้าของเรา ที่สำคัญต้องสื่อสารให้ชัดเจนเพราะเพชรเป็นสินค้าราคาแพง อย่าทำให้ลูกค้าเข้าใจผิด เพราะความพึงพอใจของลูกค้าคือสิ่งสำคัญที่สุด การทำงานไม่มีอะไรที่จะราบรื่นตลอดเวลา แม้เจอปัญหาอุปสรรคก็ค่อยๆ ตั้งสติและแก้ไขไปที่ละเรื่อง คิดเสียว่าทุกปัญหามีทางออกเสมอ อายายอมแพ้อะไรง่าย ๆ

“ส่วนเทรนด์ของเครื่องประดับเพชรในปีนี้นั้น จะเป็นแนวเพชรเหลี่ยมจะเป็นการนำเพชรบาเก็ต (baguette) มาใช้มากขึ้น จากที่สมัยก่อนคนจะไม่ชอบเพชรแบบนี้ แต่ตอนนี้กลายเป็นแนวที่นำสมัย เท่ห์ ชิค และแนวเพชรประกบหรือที่เรียกว่า (illusion) ก็ยังคงมาแรง และขึ้นใหญ่ขึ้นในราคาที่เข้าถึงได้มากกว่าเพชรกลมเดี่ยวๆ” เธอกล่าวทิ้งท้าย

สื่อมวลชนสอบถามข้อมูลเพิ่มเติม

บริษัท โน้ตเอเบิลแวงค์คอก จำกัด

คุณณชนันท์ ศิริสุขีประดิษฐ์ (ใหม่) โทร 061-8688-553 อีเมลล์ nidchanan@notablebkk.com