

สยามสแควร์วัน จัด Dare U To Share หนุน

นักศึกษาสร้างแบรนด์



ศูนย์การค้าสยามสแควร์วัน แหล่งรวมตัวสำหรับวัยรุ่นวัยเรียนในการทำกิจกรรมทั้งในด้านสันตนาการ ช้อปปีง และสาระประโยชน์ในเชิงสร้างสรรค์เพื่อเรียนรู้สิ่งต่างๆ จัด โครงการ “Dare U To Share โชว์ของ มาลองไอเดีย” โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อส่งเสริมการเรียนรู้ให้นิสิตนักศึกษาโดยเปิดโอกาสให้นิสิตนักศึกษาได้ลองทำธุรกิจสร้างแบรนด์ของตนเอง ปูทางก่อนออกไปสู่วงการธุรกิจในชีวิตจริงเป็นการสร้างตัวอย่างที่ดีแก่นิสิตนักศึกษาในการใช้เวลาว่างให้เกิดประโยชน์ แล้วยังเป็นการสร้างรายได้เสริมระหว่างการศึกษา โดยจัดสรรพื้นที่ให้เปิดร้านขายสินค้าแบบไม่คิดค่าเช่า โดยงาน Dare U To Share ครั้งนี้นับเป็นครั้งที่ 4 ในรอบปีนี้ และถือเป็นกิจกรรมส่งท้ายปี 2558 เพื่อรวมพลให้นิสิตนักศึกษาได้มาโชว์ของโชว์ไอเดียผ่านแนวคิดของตนเอง เปรียบเสมือนเป็นเวทีจำลองที่ให้นิสิตนักศึกษาได้รู้จักการสร้างธุรกิจเพื่อต่อยอดและปูทางก่อนออกไปสู่วงการธุรกิจในชีวิตจริง โดยมีนิสิตนักศึกษาให้ความสนใจร่วมกิจกรรมจำนวนมาก

ส่วนหนึ่งที่ผ่านมาการคัดสรรมาร่วมกิจกรรมและมีผลงานโดดเด่น อาทิ นางสาวกมลเลิศ ฤทธิ์เดชา (ใบตอง) นิสิตจากคณะรัฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ซึ่งสร้างสรรค์น้ำหอมโฮมเมดชื่อแบรนด์ beth's (เบธ) โดยได้แรงบันดาลใจจากความชอบของตนเองที่ชอบน้ำหอมอยู่เป็นทุนเดิม และคิดว่าน้ำหอมสามารถบ่งบอกเอกลักษณ์ของแต่ละคนได้นอกจากนี้ น้ำหอมตามเคาน์เตอร์แบรนด์มีราคาสูงมาก ทั่วไปก็ 3 - 4 พันบาท นักศึกษาอาจจะซื้อไม่ไหว แถมขวดหนึ่งใช้ได้ประมาณ 1 เดือน กลิ่นก็ไม่ติดทนนาน ต้องเติมทุกครึ่งวัน จึงลองศึกษาหาข้อมูลและปรุงน้ำหอมขึ้นมาใช้เองเพื่อแก้ใจหยั่งดังกล่าว พอพบปะคนอื่น ก็จะมีคนทักว่าใช้น้ำหอมกลิ่นไหนแบรนด์ไหน เมื่อเพื่อน ๆ สนใจมากขึ้น จึงเป็นจุดเริ่มต้นในการสร้างแบรนด์ตนเองขึ้นมาบ้าง เริ่มจากร้านเล็กๆ ขายผ่านออนไลน์ ประจวบเหมาะกับศูนย์การค้าสยามสแควร์วันจัดโครงการให้นิสิตมาเปิดร้านขายของฟรี เลยเป็นจุดกำเนิดที่คิดสร้างแบรนด์อย่างจริงจังเพื่อให้เป็นที่รู้จักกว้างมากขึ้น และมีหน้าร้านของตนเอง พร้อมเริ่มขยายตลาด นำเอากำไรที่ได้มาลงทุนให้กำไรขยายตัวแบรนด์เอง

จุดเด่นของแบรนด์น้ำหอม beth's คือ มีกลิ่นที่ติดทนนานพอๆ กับเคาน์เตอร์แบรนด์ดัง ถ้าฉีดที่ผิวหนึ่งจะติดทนนานประมาณ 3 - 4 ชั่วโมง ขึ้นอยู่กับปัจจัยที่แปรผันตามมลภาวะที่เราเจอ แต่ถ้าฉีดที่เสื้อผ้ากลิ่นจะติดทนนานเป็นวัน และที่สำคัญที่สุดคือราคาไม่แพงเมื่อเทียบกับคุณภาพ ตอนนี้นอกจากหน้าร้านที่นี้แล้ว กำลังขยายตลาดลงไปภาคใต้เพราะเป็นที่นิยมในกลุ่มผู้หญิงมุสลิมที่ชอบใช้น้ำหอม และมีลูกค้าส่งไปขายที่มาเลเซียด้วย นอกจากนี้ก็พยายามพัฒนาสินค้าให้มีกลิ่นหลากหลายยิ่งขึ้น แต่จะเน้นแนวหอมหวานและกลิ่นไม่เหมือนใคร เพราะปรุงแบบ

โฮมเมดจริงๆ” นางสาวกมลเสศ กล่าว

ส่วนเสื้อผ้าแฟชั่นแบรนด์ BLACKSMITH (แบล็คสมิธ) ของนายพีรพัฒน์ เขาวนวิรัตน์ (วิว) นิสิตคณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย มีแรงบันดาลใจมาจากที่เป็นคนชอบแต่งตัวและหลงใหลในแฟชั่น ชอบใส่อะไรไม่เหมือนคนอื่นและมักพบปัญหาในการเลือกซื้อเสื้อผ้าคือ ไม่สามารถเลือกเสื้อผ้าตามแบบที่ต้องการได้ และบางครั้งเสื้อผ้าที่ชอบก็มีราคาที่สูงเกินกว่านักศึกษาจะซื้อได้ เลยเลือกออกแบบและทำแบรนด์เสื้อผ้าของตัวเองในราคาที่ทุกคนจับต้องได้ โดยไฮไลท์ของแบรนด์ BLACKSMITH คือเป็นเสื้อผ้าแฟชั่นผู้ชายที่เรียบง่ายแต่หรู ใส่ได้บ่อยๆ สามารถนำมา Mix & Match ตัดเย็บอย่างมีคุณภาพ ในราคาที่สมเหตุสมผล โดยเป็นแฟชั่นสไตล์ Urban Minimalist คือมีความเป็นคนเมือง ออกแบบให้ดูเรียบแต่ไม่ธรรมดา เพราะจะมีดีเทลตกแต่งเล็กๆน้อยๆ เช่น ชิพ กระเป๋าก้น กระดุม ฯลฯ เป็นเสื้อผ้าที่ใส่ได้จริงในชีวิตประจำวันและดูสะอาดตา ซึ่งการออกแบบ ตนเป็นผู้ดีไซน์ทั้งหมด เลือกผ้าเองและดูแลตัดเย็บเองด้วย จะเน้นโทนสีขาวดำและเอิร์ธโทน ใช้ผ้านำเข้า หลากหลายเนื้อ เช่น Japanese Cotton, Popcorn, Denim, Leather โดยรุ่นที่เป็นซิกเนเจอร์ของร้านคือ Sebastian เสื้อยืดแขนยาว เนื้อผ้าแน่นนุ่มพิมพ์หุ่นสวย แต่งด้วยชิพเงินวาวบริเวณข้อศอกทั้ง 2 ข้าง สามารถขูดเปิดปิดเพื่อปรับเปลี่ยนตามสไตล์ที่ต้องการ ส่วนคอลเลกชันล่าสุดนำเอาผ้าลินินเบลเยียมมาทำเชิ้ตและแต่งกระเป๋าก้นที่ปลายแขนกว้าง ให้ลุคแบบ Minimal Luxury

อีกหนึ่งผลงานที่น่าสนใจ คือ กระเป๋าเป้แบรนด์ LISSE โดย นางสาวพัทธนันท์ บุญยะรัตกานนท์ (เน็ต) จากคณะอักษรศาสตร์ และ นายไชยภพ เลิศวณิชสกุล (โพน) คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย สองหนุ่มสาวที่การเรียนก็ไม่ทิ้งแถมยังมุ่งธุรกิจอย่างเป็นล่ำเป็นสัน เพราะผลิตภัณฑ์ที่สร้างกับมือได้รับความสนใจจากหมู่วัยรุ่นวัยเรียนเนื่องจากเป็นที่ต้องการของกลุ่มเป้าหมายและเข้ากับไลฟ์สไตล์นักศึกษา ไอเดียจึงบรรเจิด เพราะเทรนด์การใช้แฟ้มใส่เอกสารหรือหนังสือเรียนกำลังฮิตอย่างมากในหมู่นิสิตนักศึกษา รวมถึงผู้คนวัยทำงานที่ต้องพกพาเอกสารหรือโน้ตบุ๊ก ซึ่งการถือแฟ้มทำให้ยุ่งยากในการทำกิจกรรมต่างๆ เช่น เดินทางขึ้นรถโดยสาร ถือของกิน เป็นต้น จึงทำให้เกิดกระเป๋าแบรนด์ LISSE ซึ่งมาจากภาษาฝรั่งเศสซึ่งแปลว่า “ความเรียบง่าย” ที่จะช่วยให้การใช้ชีวิตประจำวันของเราง่ายขึ้น โดยการออกแบบให้มีลักษณะคล้ายกับแฟ้มผสมผสานกับกระเป๋าสะพายหลัง จุดเด่นจึงอยู่ที่ความสะดวกต่อการใช้งาน การออกแบบที่ไม่เหมือนใคร เพราะออกแบบเองและสั่งตัดโดยเฉพาะ ด้วยรูปแบบที่เรียบง่ายแต่มีความหรูหรา ตามคอนเซปต์ “กระเป๋าที่จะทำให้ชีวิตคุณเรียบง่าย” และความคงทนแข็งแรง เพราะผลิตจากหนัง PU เกรด A ทำให้กระเป๋าคงทน สามารถกันน้ำได้ รวมถึงชิพเหล็กที่ทำให้กระเป๋ามีความแข็งแรงยิ่งขึ้น

ภายในงานยังได้รับเกียรติจาก คุณพุทธรัตน์ หอวัง เซเลบหนุ่มเจ้าของแบรนด์ Mochiron

สุดอินเทรนด์ ที่นำซาลาเปาแบบบ้านๆ มาประยุกต์เป็นขนมสติมบันแสนอร่อยในบรรยากาศแห่งโลกจินตนาการ ซึ่ง Mochiron เป็นร้านซาลาเปา สไตล์ไทย-ญี่ปุ่น ตั้งอยู่ที่สยามสแควร์ ซอย 10 โดยคุณพุทธรัตน์มีแนวคิดในการตั้งร้านขึ้นมาเพราะเป็นคนชอบทานอาหารและซาลาเปา จึงไปศึกษาต่อด้านอาหารฝรั่งเศสที่ต่างประเทศ ประกอบกับที่

บ้านทำธุรกิจอาหาร อาทิ ขนมจีบ ต้มยำ ได้คลุกคลีมาตั้งแต่ยังเด็กๆ เลยทำให้มีโอกาสลงทำธุรกิจ และโดยส่วนใหญ่จขาลาเปาจะยึดติดอยู่กับความเป็นจีน แต่ Mochiron เป็นสไตล์ญี่ปุ่น โดยคุณพุทธรัตน์ได้กล่าวถึงจุดเด่นของร้านที่ไม่เหมือนใครว่า เป็นความแปลกใหม่และตั้งใจทำ รวมถึงใส่ใจความเป็นตัวเองเข้าไปในการตกแต่งร้าน จะเห็นได้ว่ามีการ์ตูนอยู่ภายในร้านมากมายและกรรมวิธีการผลิต กว่าจะได้จขาลาเปาออกมาแต่ละลูกใช้เวลาในการทำนานพอสมควร ต้องใช้ความพิถีพิถันในการทำเป็นอย่างมากกว่าจะได้ออกมาแต่ละชิ้น และอีกจุดเด่นหนึ่งของทางร้านคือ ส่วนใหญ่แล้วจขาลาเปาจะมีแป้งเป็นส่วนประกอบประมาณ 60 – 70 เปอร์เซ็นต์ แต่จขาลาเปาของ Mochiron จะแบ่งเป็นแป้งและไส้อย่างละ 50 เปอร์เซ็นต์ ในขณะที่จขาลาเปาปัจจุบันส่วนใหญ่ใช้กรรมวิธีในการผลิตด้วยยีสต์สำเร็จรูป แต่ทาง Mochiron ใช้กรรมวิธีแบบจีนโบราณ ซึ่งใช้เวลาในการผลิตนานถึง 3 วัน กว่าจะได้จขาลาเปาออกมา 1 ลูก และอีกกลยุทธ์หนึ่งที่สำคัญในการทำธุรกิจก็คือ ทำเลที่ตั้งของร้าน ที่เลือกสยามสแควร์เพราะเป็นแหล่งของคนรุ่นใหม่เด็กวัยรุ่น และที่บ้านมีร้านอยู่ที่สยามสแควร์มานานกว่า 30 ปีแล้ว เลยเห็นถึงการเจริญเติบโตของสยามสแควร์ และคิดว่าตรงกับกลุ่มเป้าหมายของทางร้าน Mochiron รวมไปถึงกลยุทธ์ในการมัดใจลูกค้า ทั้งนี้การเปิดร้านช่วง 2 – 3 เดือนแรก เราไม่ได้ฮาร์ดเซลล์ ทำให้ธุรกิจค่อนข้างติดขัด แต่จะเน้นขายของที่ตีมีคุณภาพจริงๆ เพื่อให้ได้ลูกค้าในระยะยาว สำหรับการเริ่มทำธุรกิจของนิสิตนักศึกษาในโครงการ Dare U To Share ถือได้ว่าเป็นจุดเริ่มต้นที่ดี และควรต้องทำในสิ่งที่เรามีอยู่ในปัจจุบันนี้ให้ดีขึ้น แล้วค่อยๆ พัฒนาให้ดีขึ้นไปอีก

คุณณรงค์วิทย์ ทองเนตร หรือ ป๊อง แห่งเสื้อผ้าแฟชั่น ZIBETH THAILAND ก็มาร่วมแชร์ประสบการณ์สร้างแบรนด์และโมเดลธุรกิจตามสไตล์ตนเอง โดยกล่าวว่าตนเองเป็นดีไซเนอร์เริ่มจากศูนย์ ไม่จบสถาบันใดๆ อาศัยความมีใจรักแฟชั่นและความมุ่งมั่นใฝ่ฝันเป็นแรงขับเคลื่อน แต่ปัจจุบันสามารถออกแบบแฟชั่นเสื้อผ้าให้ศิลปินดารานักร้องชื่อดังมากมาย รวมทั้งกลุ่มไฮโซ อาทิ ใหม่ เจริญปุระ, คริสติน่า ,แดงโม ภัครมัย, โย ยสวดี, แพนเค้ก เขมนิจ เป็นต้น ซึ่งการออกแบบเสื้อผ้าของเราจะต้องทำทุกวัน เพราะแน่นอนลูกค้าเองก็คงต้องการชุดที่เป็นหนึ่งเดียวไม่ซ้ำใคร ส่วนแผนในอนาคต ต้องการจะไปเปิดร้านเสื้อผ้าในต่างประเทศ โดยใช้แบรนด์ ZIBETH THAILAND หรือถ้ามีโอกาสอยากจะได้ออกแบบเสื้อผ้าให้กับดาราในระดับฮอลลีวู้ดได้สวมใส่สักครั้ง

นอกจากนี้ DIY ก็เป็นอีกหนึ่งกิจกรรมที่ทำให้ผู้ชมงานได้ร่วมเกิดไอเดีย ทั้ง Color Bag by Chulapastel ที่สอนงานสร้างสรรค์ชิ้นงานจากเศษผ้าเหลือใช้ ตกแต่งกลายเป็นถุงใส่ของจิปาะต่างๆ ลวดลายน่ารัก สีฉันทวานแห้ว เพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับของที่ไม้ได้ใช้แล้ว และการปลูกต้นไม้ในโหลแก้ว Mini Garden by CHOCOHOLIC ก็สร้างความตื่นแก่ผู้คนชมงาน เพราะนอกจากจะเป็นกิจกรรมเพลินเพลินแล้วยังสามารถสร้างรายได้นับหมื่น และยังมีกิจกรรมเปิดและปิดท้ายของงานแต่ละวันประกอบด้วยโชว์การแสดงจากนักศึกษาต่างๆ อาทิ เต้นศิลปะประยุกต์ การเล่นเกมดนตรีร่วมสมัย “ชิมวงสุวรรณหงส์” ที่เคยร่วมประกวด Thailand Got Talent อีกด้วย

นายบุญส่ง ศรีสว่างเนตร ผู้อำนวยการ สำนักงานจัดการทรัพย์สิน จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ผู้จัด โครงการ “Dare U To Share โชว์ของ มาลองไอเดีย” กล่าวสรุปท้ายว่า “ต้องขอชื่นชมไอเดียหลากหลายของเหล่าน้องๆ นิสิตนัก

ศึกษา และความตั้งใจอย่างเต็มที่ในการสร้างสรรค์ผลงานศิลปะและดำเนินธุรกิจ จนอาจสามารถยึดเป็นอาชีพในอนาคต รวมถึงขอขอบคุณคนทั่วไปที่มาร่วมชมงานและซื้อสินค้าของนิสิตนักศึกษา เพราะเป็นกำลังใจให้พวกเขาได้ก้าวต่อไป สำหรับกิจกรรมครั้งนี้เป็นกิจกรรมที่ปิดท้ายจบแคมเปญปี 2558 ปีหน้าก็จะมีกิจกรรมดีๆ เช่นนี้อีกแน่นอน สำหรับนิสิตนักศึกษาที่ต้องการร่วมโครงการ กิจกรรม หรือเปิดร้านขายผลงานสร้างสรรค์ต่างๆ ในชื่อแบรนด์ตนเอง ที่ศูนย์การค้าสยามสแควร์วัน เรายินดีส่งเสริมทุกคนที่มีความตั้งใจจริง สามารถสอบถามข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่ สำนักงานสยามสแควร์วัน โทรศัพท์ 091-545-3804 หรือเว็บไซต์ www.siamsquareone.com และ www.facebook.com/SIAMSQUAREONE”