

6 Step มือใหม่ เริ่มต้นเป็นเจ้าของแบรนด์เครื่อง สำอางค์



หลายคนคงมีความฝันที่จะเป็นเจ้าของธุรกิจ มีแบรนด์เป็นของตัวเอง ซึ่งปัจจุบันมีแบรนด์ใหม่ๆเกิดขึ้นมากมายในตลาด โดยตลาดที่น่าสนใจและมีมูลค่าสูงมากในตอนนี้ คือตลาดเครื่องสำอางมีมูลค่ารวมกว่า 210,000 ล้านบาท ถือเป็นตัวเลขที่ว้าวมาก หากได้ส่วนแบ่งจากตลาดเพียง 1 เปอร์เซ็นต์ก็ถือว่ามูลค่าสูงมากแล้ว จึงเป็นตลาดที่น่าลงทุนมาก ถ้าคุณไม่รู้ว่าจะเริ่มยังไง มาดู 6 step เริ่มเป็นเจ้าของแบรนด์เครื่องสำอาง เพื่อเป็นแนวทางในการสานฝันการเป็นเจ้าของแบรนด์เครื่องสำอางกันเลย

Step 1 จุดเริ่มต้น ตั้งคำถาม?

เป็นการมองภาพรวมแบบกว้างๆก่อน ถามตัวเองว่าอยากจะขายเป็นเครื่องสำอางอะไร แบบไหนดี ลงรายละเอียดถึงประเภทแยกย่อย เมื่อได้คำตอบแล้วว่าจะขายสินค้าประเภทไหน วางแผนภาพรวมของสินค้าประเภทที่เลือก ว่าเหมาะกับกลุ่มเป้าหมายไหน หรือเราตั้งใจที่จะเจาะกลุ่มเป้าหมายช่วงอายุที่เท่าไร ซึ่งมีกำลังซื้อและพฤติกรรมที่ต่างกัน ศึกษาถึงโอกาสและความเป็นไปได้ของการทำสินค้านั้น เพื่อลดความเสี่ยงในเรื่องของการลงทุน ดูเรื่องช่วงราคาที่จำหน่ายในตลาดและเทรนด์ช่วงนี้เป็นอย่างไร อะไรที่กำลังมาแรง ต้องตั้งคำถามและตอบคำถามให้ตัวเองได้แบบชัดเจนเพราะคำตอบจากการเริ่มต้นนี้ จะเป็นตัวกำหนดหนทางขั้นต่อไปได้อย่างดี

Step 2 เจาะลึกที่ คู่แข่ง

สำนวนที่ว่า รู้เขา รู้เรา รบร้อยครั้งชนะร้อยครั้ง ยังคงคลาสสิกเสมอ ดังนั้นในการทำธุรกิจต้องศึกษาแบรนด์คู่แข่งอย่างละเอียด เมื่อวางแผนแบบคร่าวๆแล้วว่าจะทำเครื่องสำอางประเภทไหน กลุ่มเป้าหมายไหน ตั้งราคาในช่วงที่เท่าไร ปัจจัยเหล่านี้จะทำให้กำหนดคู่แข่งได้ชัดเจนยิ่งขึ้น มองหาแบรนด์ที่ขายสินค้าในแบบเดียวกัน ราคาและกลุ่มเป้าหมายใกล้เคียงกัน โดยสำรวจว่ามีสินค้าก็แบบที่วางขายอยู่ตอนนี้ มีช่องทางการจำหน่ายอย่างไร อ่านคำแนะนำดิชมของลูกค้าในแบรนด์คู่แข่งต่างๆ รวมถึงโปรโมชั่นของแต่ละแบรนด์เพื่อเป็นข้อมูลในการกำหนดทิศทางและวางแผนแบรนด์ของเราต่อไป

Step 3 ทำความรู้จักกลุ่มลูกค้า

เมื่อกำหนดกลุ่มเป้าหมายชัดเจนแล้วว่าอยู่ในช่วงอายุไหน ก็เป็นเรื่องของการสังเกตพฤติกรรมในช่วงอายุนั้นว่าเป็นอย่างไร รับสื่อจากทางไหนและสื่อไหนมีอิทธิพลกับเขามากที่สุด โดยอาจจะหาข้อมูลจากการแบ่งลักษณะ

เป็นgenerations ต่างๆซึ่งมีพฤติกรรมเบื้องต้นของกลุ่มช่วงอายุนั้นๆว่ามีความคิดและพฤติกรรมไปทางไหน หรือเลือกใช้ Google Trends เข้ามาเป็นตัวช่วยที่เราสามารถใส่คีย์เวิร์ดในการเสิร์จหาจากกูเกิลเพื่อดูได้เลยว่า ในช่วงระยะเวลาที่ผ่านมาได้มีการเสิร์จหาของคำๆ นี้มีเทรนด์เป็นอย่างไรบ้าง การเสิร์จหา ประเภทสินค้า เป็นอย่างไร มียอดเสิร์จมากในช่วงเดือนไหน และยังสามารถดูได้อีกด้วยว่า ผู้บริโภคไหนได้มีการเสิร์จหาคีย์เวิร์ดคำนี้มากที่สุด จึงเป็นตัวช่วยที่ดีมากสำหรับการศึกษาพฤติกรรมและการเสิร์จหาของผู้บริโภค พฤติกรรมการเลือกซื้อ และเทรนด์ที่มาแรงของผู้บริโภค

Step 4 พัฒนาสินค้า

นำข้อมูลจากขั้นตอนก่อนหน้าทั้งหมดมาประมวลผลและหาจุดยืนให้กับ แแบรนด์ของตนเองว่า มีจุดเด่นตรงไหน ต้องการจุดเด่นจากการพัฒนาสูตรเองซึ่งขั้นตอนการพัฒนาผลิตภัณฑ์จนได้สูตรที่ลงตัวอาจจะใช้เวลานาน ขั้นตอนนี้ควรจะต้องทำงานร่วมกับแลปทดลอง จากบริษัท OEM ที่ได้มาตรฐาน หรือเน้นความโดดเด่นในเรื่องภาพลักษณ์ ก็สามารถเลือกใช้สูตรที่สำเร็จจากโรงงาน OEM เครื่องสำอาง ปรับสี กลิ่น หรือบรรจุภัณฑ์ เพื่อสร้างเอกลักษณ์ของแบรนด์ แล้วนำมาสร้างแบรนด์เพื่อขายได้เลย

Step 5 เลือกโรงงานผลิต

ในปัจจุบันจะเห็นว่า มีโรงงาน OEM เหล่านี้อยู่มากมาย การบริการก็หลากหลาย มีทั้งแบบที่รับผลิตและพัฒนาสูตรในแลป พร้อมกับบริการจัด อย.ให้พร้อม โดยรวมแล้วควรพิจารณาโรงงานสำหรับผลิตสินค้าที่มีความน่าเชื่อถือ และมีมาตรฐานรับรอง ซึ่งนับว่าเป็นปัจจัยที่สำคัญมาก ไม่ว่าจะเป็นเรื่องความสะอาดของสถานที่ผลิต ความชำนาญในการผลิต เครื่องจักรที่ได้มาตรฐาน ทุกอย่างควรตรวจสอบได้และโปร่งใส ซึ่งเราสามารถตรวจสอบได้ในเว็บไซต์ของกรมโรงงานอุตสาหกรรม วัตถุประสงค์ที่ใช้มีคุณภาพ มีความชำนาญการ โรงงานมีแลปในการพัฒนาสินค้าโดยผู้เชี่ยวชาญที่มีความรู้จริง ใช้ส่วนผสมที่ปลอดภัยตรวจสอบที่มาได้ ปลอดภัยกับผู้บริโภค ดูแลเอาใจใส่ดี สะดวกและตอบคำถามเราได้ เพราะการผลิตสินค้าแต่ละขั้นนั้นไม่่ง่ายเลย บางทีเราก้ อยากรู้คำถามมากมาย

Step 6 วางแผนการตลาด

ขั้นตอนที่สำคัญต้องดูในหลายๆเรื่องทั้งเรื่องช่องทางการจัดหน่าย วิธีการในการทำให้กลุ่มเป้าหมายได้รู้จักสินค้า โดยต้องเลือกวิธีและช่องทางที่ตรงกับพฤติกรรมของกลุ่มเป้าหมายมากที่สุด เพื่อให้ตอบโจทย์อย่างตรงใจกับกลุ่มเป้าหมาย รวมทั้งการตั้งชื่อแบรนด์ โลโก้ การใช้สี ฟอนต์ และคอนเซ็ปต์ของแบรนด์โดยรวม ควรจะต้องจำง่าย ดึงดูด เพราะแบรนด์เป็นเครื่องมือสื่อสารถึงผู้บริโภคว่า แบรนด์เรามีจุดยืนอย่างไร

ข้อแนะนำ 6 step ในการเริ่มต้นทำแบรนด์เครื่องสำอางที่เรียกว่าตลาดความงามไม่มีวันตาย ไม่ว่าจะยุคสมัยไหน มาหาความรู้เพิ่มเติมแบบแน่นๆ ในการเริ่มต้นธุรกิจและมองหาไอเดียเด็ดๆ พร้อมกับพบปะผู้ผลิตแบบครบวงจร ทั้งสินค้าประเภทเครื่องสำอาง ผลิตภัณฑ์อาหารเสริม และอุปกรณ์เพื่อความงามอื่นๆ ได้ในงาน OEM

MANUFACTURER EXPO 2018 ระหว่างวันที่ 7-9 มิถุนายน 2561 ณ Hall 106 ศูนย์นิทรรศการและการประชุม
ไบเทค