

ไอเดียทำธุรกิจแบบอินดี้ ทำก่อน รวยก่อน!

นำเสนอเมื่อ : 26 ส.ค. 2557

"อินดี้" รวยเกินวัย กำไรเกินเท่าตัว (SMEs ชี้ช่องรวย)

เรื่อง : นันทิตา โพนจ้อย

ในขณะที่โลกกว้างขึ้น เพราะการสื่อสารที่ไร้พรมแดน ทำให้ทุกคนคิดและทำอะไรคล้ายคลึงกันไปหมด แต่ในสังคมทุกยุคทุกสมัยก็มักจะมีคนอยู่กลุ่มหนึ่งที่รักอิสระ ให้ความสำคัญของตัวเองสูง กล้าที่จะลุกขึ้นมาทำอะไรในสไตล์ที่แตกต่าง โดยไม่แคร์ว่ากระแสตลาดจะกำลังเทหรือไม่หรือนิยมอะไรอยู่ก็ตาม จึงมีการขนานนามคนกลุ่มนี้ว่า "อินดี้" (Indie) ซึ่งมาจากคำภาษาอังกฤษว่า Independence

คนอินดี้มักจะให้ความสำคัญกับการเลือกประกอบอาชีพที่สามารถนำไปสู่ความสำเร็จในชีวิตได้ด้วยตัวเอง หันหลังให้กับงานที่ต้องเริ่มต้นจากการเป็นลูกน้องที่มีเจ้านายมาบงการชีวิต และต้องใช้เวลาอันยาวนานในการไต่เต้าไปสู่ตำแหน่งที่สูงกว่า แม้งานนั้นจะมีความมั่นคงและสวัสดิการพร้อมเพียงใด แต่คนอินดี้กลับสุขใจที่ได้เป็นเจ้านายตัวเอง เช่น เป็นศิลปิน นักเขียน นักวาดการ์ตูน ดีไซน์เนอร์ อาชีพอิสระ รวมไปถึงการมีธุรกิจเป็นของตัวเอง

ปัจจุบันจะเห็นว่าเด็กรุ่นใหม่สมัยนี้ เริ่มเข้ามามีบทบาทในการทำธุรกิจมากขึ้น ด้วยตัวเลขอายุนักธุรกิจที่น้อยลง บางคนยังอยู่ในวัยเรียนด้วยซ้ำ แต่สามารถสร้างรายได้มากกว่าคนวัยทำงาน ทั้งยังช่วยแบ่งเบาภาระค่าใช้จ่ายทางบ้านได้อย่างน่าภูมิใจ เพราะประตูบานใหญ่ของโลกออนไลน์ได้เปิดโอกาสให้อินดี้ Gen Y นำเสนอผลงานที่ตัวเองสร้างสรรค์ขึ้นในหลาย ๆ ช่องทาง เพื่อเข้าถึงลูกค้าในตลาดเฉพาะกลุ่ม (Niche)

แต่จะมีธุรกิจอะไรที่สามารถเริ่มต้นและประสบความสำเร็จได้ไม่ยาก เรามีไอเดียมาเสนอวัยรุ่นวัยเรียน ที่พร้อมเปลี่ยนเป็นวัยรวยทั้งหลาย

ธุรกิจส่วนตัว คำนิยมคน Gen Y

ยุคนี้เด็กรุ่นใหม่มีความสนใจที่จะประกอบธุรกิจส่วนตัวสูง โดยเฉพาะคน Gen Y (คนที่เกิดปี 2523-2540) ซึ่งเติบโตมาพร้อมกับความไฮเทคของเทคโนโลยี สามารถใช้อุปกรณ์ทันสมัย เช่น สมาร์ทโฟน แท็บเล็ต โนตบุ๊ก ได้อย่างคล่องแคล่ว รวมทั้งใช้เทคโนโลยีหาคำตอบให้กับทุก ๆ เรื่องได้อย่างรวดเร็ว

ด้วยเหตุนี้ คน Gen-Y ที่เป็นนักศึกษาและกลุ่มเริ่มต้นทำงาน จึงมีแนวโน้มที่จะเป็นผู้ประกอบการ

หรือเป็นเจ้าของกิจการตัวเอง มากกว่าการเป็นลูกจ้างรับเงินเดือน เพราะมองเห็นโอกาสที่จะสร้างความมั่นคงให้กับชีวิตในอนาคต ที่สำคัญพวกเขามีความกล้าที่จะเสี่ยงลงทุน และหวังว่าสิ่งที่ตัวเองคิดและทำด้วยความคิดสร้างสรรค์ ตลอดจนถึงทักษะความสามารถที่มีนั้น จะได้รับการยอมรับจากผู้บริโภคที่มองหาความแตกต่าง หรือประสบการณ์ใหม่ ๆ ในท้องตลาด

อีกปัจจัยที่ส่งเสริมความกล้าในการเริ่มต้นทำธุรกิจเล็ก ๆ ของอินดี้วัยทีน คือการได้เห็นคนในวัยเดียวกันประสบความสำเร็จในฐานะนักธุรกิจ เช่น "ตอป อธิธิพัทธ์ พีระเดชาพันธ์" ที่ตั้งบริษัทผลิตสุททศหยาบทอดกรอบ “เก๋ไก๋น้อย” ในขณะที่มีอายุ 19 ปี หรือ "มาร์ค ซัคเคอร์เบิร์ก" นักศึกษาฮาร์วาร์ด วัย 20 ปี ที่ใช้ความรู้ด้านคอมพิวเตอร์สร้างเฟซบุ๊กขึ้นมา จนกลายเป็นสื่อโซเชียลมีเดียที่ได้รับความนิยมไปทั่วโลก ทั้งสองถือเป็น "ไอดอล" ที่คนรุ่นใหม่อยากเจริญรอยตาม

วัยรุ่นสหรัฐฯ นำเทรนด์ "รวยก่อนวัย"

แนวโน้มที่วัยรุ่นหันมานับเบิกทำธุรกิจเป็นของตัวเอง และประสบความสำเร็จหรือพุดง่าย ๆ ว่า "รวยก่อนวัย 30 ปี" จึงเป็นกระแสที่มาแรงมากในช่วงไม่กี่ปีมานี้ภายในสหรัฐอเมริกาเองก็มึ่นักธุรกิจอายุ 18-25 ปี พากันแห่เปิดบริษัท ในขณะที่วัยรุ่นไทยนั้น เอเจนซีมายด์แชร์ เคยทำสำรวจเกี่ยวกับความมุ่งมั่นของผู้ประกอบการ Gen Y พบว่า มีความโดดเด่นในเรื่องของการเป็นนักสร้างสรรค์ มีการนำศิลปะไปต่อยอดเป็นธุรกิจใหม่ ๆ และใช้เทคโนโลยีออนไลน์มาเป็นเครื่องมือและช่องทางจำหน่ายผ่านเว็บไซต์ เช่น การเปิดเว็บไซต์ให้ลูกค้าทั่วโลกสามารถออกแบบกางเกงมวยไทยได้เอง การเปิดร้านเสื้อผ้าแฟชั่นดีไซเนอร์เฉพาะบุคคล การสร้างสรรค์เมนูอาหารที่แปลกใหม่ เป็นต้น

ธุรกิจฮิต ของคนสายพันธุ๋อินดี้

หลายคนเลือกใช้เวลาว่างที่มีอยู่ "ผลิตสินค้าตามไอเดี่ย" เช่น สกรีนลายเสื้อ ตกแต่งเคสมือถือ แล้วสร้างแบรนด์สินค้าของตัวเองให้เป็นที่ยอมรับ อยางไรก็ดี ยังมีอีกหลายวิธีที่ช่วยให้ไม่ต้องลงแรงผลิตเองให้เสียเวลา เช่น การซื้อหาหรือนำเขาสินค้าที่ไม่ซ้ำใครในตลาดมาจำหน่ายทำกำไรต่อ

ส่วนใครที่ยังอยากจะมีสินค้าเป็นของตัวเอง อาจนำสูตรไอเดี่ย หรือแบบร่างที่คิดไว้ ไปจ้างบริษัทมืออาชีพเปลี่ยนสิงเหล่านั้ใหญ่กลายเป็นสินค้าที่จับต้องได้ เช่น เครื่องสำอาง พร้อมติดแบรนด์ให้เสร็จสรรพ นี่คือทางลัดที่ช่วยตอบใจทยการทำธุรกิจของคนรุ่นใหม่ที่ได้รับประสบการณ์ได้เป็นอย่างดี โดยธุรกิจที่ได้รับความนิยมลงทุนจากวัยรุ่น วัยเรียน วัยเริ่มต้นทำงาน หรือผู้ที่รักอิสระมี ดังนี้

☐ **ร้านกาแฟอินดี้** ยังคงเป็นธุรกิจที่ได้รับความนิยมในทุกยุคทุกสมัย และแม้ในตลาดจะมีแฟรนไชส์แบรนด์ดังให้เลือกลงทุนมากมายเพียงใด แต่คนสายพันธุ๋อินดี้ที่มีกำลังหน้อย ก็ยังยืนดีที่จะออกแบบตกแต่งร้านกาแฟในสไตล์ของตัวเองมากกว่า รวมทั้งมองหาวัตถุดิบใหม่ ๆ มาสร้างสรรค์เมนูกาแฟและเครื่องดื่มอื่น ๆ ภายในร้าน โดยไม่คำนึงถึงผลกำไร แต่อยากให้ออกกาแฟไ้มาจิบกาแฟในบรรยากาศใหม่ ๆ ที่ต่างออกไป

โดยร้านค้าแพฟแควคาเฟอีนดีนี่ถือเป็นส่วนหนึ่งของไลฟ์สไตล์คนรุ่นใหม่หนุ่มสาวนักศึกษาและคนวัยทำงาน ที่นิยมมาใช้บริการในวันว่างกัน

□ **เสื้อผ้า** โดยเฉพาะเสื้อยืดสกรีนถือเป็นสินค้าที่ขายได้ดีตลอด และได้รับความนิยมจากคนทุกเพศ ทุกวัย แต่ด้วยการแข่งขันที่สูง ใครที่คิดจะสกรีนเสื้อขายในเวลานี้ จะต้องรู้จักสร้างจุดเด่นของสินค้า เช่น ลายสกรีนบนเสื้อที่ไม่ซ้ำแบบใครในตลาด หรือแทนที่จะแขวนเสื้อขาย ก็นำเสื้อไปใส่ในแพ็กเกจจิ้งที่ดูแปลกตา อาทิ กระเป๋า ถุงผ้า เขงปลาหู ฯลฯ ช่วยเพิ่มมูลค่าสินค้า ทำกำไรได้มากกว่า 5 เท่าตัว หรือผู้ที่มีฝีมือด้านกราฟิกดีไซน์ ก็สามารถออกแบบชุดตัดเย็บหรือพิมพ์ลายเสื้อผาตามแบบที่ต้องการ เช่น ชุดเดรสสไตล์วินเทจ นอกจากนี้เปิดหนารานขายเอง ยังสามารถขายส่งให้กับผู้ที่สนใจได้ด้วย

□ **เครื่องสำอางและอาหารเสริม** ตลาดความงามถือเป็นตลาดที่ใหญ่ มีมูลค่ารวมกว่า 20,000 ล้านบาท ทำให้ผู้ประกอบการ Gen Y ที่รักสวยรักงาม กระโดดเข้ามาขอรวมแชร์ส่วนแบ่งตลาด นอกจากนี้จะซื้อหรือนำเข้าเครื่องสำอางและอาหารเสริมมาจำหน่าย หลาย ๆ คนยังฝันที่จะมีสินค้าความงามภายใต้แบรนด์ของตัวเอง สมัยนี้ก็มีโรงงานหรือบริษัทรับจ้างผลิตในรูปแบบ OEM เพียงมีเงิน 5,000 บาท ก็สามารถสั่งผลิตครีมตามสูตรหรือสารสกัดที่ต้องการ พร้อมใส่กระปุกติดแบรนด์เรียบร้อย ให้ผู้ลงทุนนำไปทำการตลาด ขายต่อทั้งในประเทศและต่างประเทศ

□ **เครื่องประดับและสินค้าแฟชั่น** ชาวอินดี้มักจะมีสไตล์การแต่งตัวเป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัว และจุดนี้เองก็นำมาซึ่งการสร้างสรรคสินค้า จำพวกเครื่องประดับและสินค้าแฟชั่นประเภทต่าง ๆ นำเสนอสไตล์ของตัวเองเป็นทางเลือกให้กับคนที่มีความรสนิยมเดียวกัน อย่างรองเท้าแตะแฟชั่นที่ลูกคาสมาารถเลือกสีส้น และมิกซ์สว่นประกอบของรองเท้า 1 คู่ได้อย่างอิสระ เช่น พื้นรองเท้า หูคิ๊บ รวมทั้งวัสดุติดบูตตกแต่งอย่างเพชร ดาว มุก ตุ๊กตาไม้ ฯลฯ ก็ถูกใจลูกค้าทุกเพศทุกวัย โดยเฉพาะวัยรุ่นที่ชอบอะไรที่ไม่ซ้ำซากจำเจ และอยากจะเป็นเจ้าของสินค้าที่บ่งบอกความเป็นตัวเอง

□ **งานฝีมือแฮนด์เมด** วิชาความรู้ที่ได้จากหนังสือประเภทประดิษฐ์ประดิษฐ์ มีส่วนสร้างเก้าอี้รุ่นใหม่มาหนักต่อนัก เริ่มต้นจากเลือกซื้อวัตถุดิบจากแหล่งจำหน่าย นำมาเย็บปักถักร้อยตามแพทเทิร์น หรือตกแต่งประกอบขึ้นตามไอเดียของตัวเอง จนได้กระเป๋าใหม่พรมสวยขอมือแฮนด์เมด สมุดบันทึกทำมือ งานหนัง ฯลฯ ฝีมือคนรุ่นใหม่ลงทุนน้อย แต่สามารถตั้งราคาขายสูงกว่าเท่าตัว โดยมูลค่าสินค้าขึ้นอยู่กับการออกแบบและฝีมือในการทำหากชิ้นงานสวย คนรักงานแฮนด์เมดก็พร้อมที่จะจ่าย งานอดิเรกเลยกลายเป็นอาชีพที่สร้างรายได้หลักให้กับหนุ่มสาวอินดี้ได้อย่างน่าสนใจ

□ **แอดเซสเซอร์รี่มือถือ** ได้รับความนิยมใช้สมาร์ตโฟนของคนยุคนี้ ทำให้ธุรกิจที่เกี่ยวข้องมีการขยายตัวตามไปด้วย โดยคนรุ่นใหม่นิยมลงทุนซื้อเครื่องพิมพ์เคส เพื่อรับพิมพ์ลายบนเคสแบบคัสตอมเมด และรับกำไร 5 เท่าตัวสวนอีกกลุ่มเป็นกลุ่มครีเอทีฟหรือนักออกแบบที่มีความสามารถในการออกแบบลวดลายบนเคส และมีความสนใจขยายไลน์มาผลิตสินค้าออกขาย เพื่อรองรับพฤติกรรมของคนไทยที่มีการเปลี่ยนเคสมือถือทุก ๆ 2 เดือน และสำหรับตลาดมือถือที่ไม่มีเคสรองรับ ปัจจุบันก็มีฟิล์มกันรอยที่มีลวดลายมาช่วยสร้างสีสันให้มือถือของลูกค้า รวมทั้งสร้างรายได้เพิ่มให้กับผู้ลงทุน

"พรีอเดอร์" ช่องทางลดความเสี่ยง

สินค้าอินดี้ก็ต้องขายแบบอินดี้

ที่มีอิสระในการนำเสนอสินค้าของตัวเองให้โดนใจลูกค้าที่ตามหาตัวตนที่แตกต่าง โดยกลยุทธ์ที่ผู้ประกอบการรุ่นใหม่ให้ความนิยม มีหลายช่องทาง

□ เปิดพรีอเดอร์ทางโซเชียลมีเดีย เป็นช่องทางที่นักค้ารุ่นใหม่นิยมกันมาก ข้อดีคือ เงินไม่จม ไม่ต้องลงทุนผลิตสินค้าแล้วขายไม่ได้ หรือสั่งซื้อสินค้ามาเก็บไว้เป็นสต็อก แต่รอให้ลูกค้าเข้ามาดูรายการสินค้าที่โพสต์ไว้ทางโซเชียลมีเดีย อาทิ เว็บไซต์ เฟซบุ๊ก อินสตาแกรม แล้วคลิกสั่งซื้อสินค้าพร้อมโอนเงินมาก่อนเพื่อเป็นการการันตี ถึงจะลงมือผลิตหรือสั่งซื้อสินค้าเข้ามา ก่อนจะจัดส่งสินค้าให้ลูกค้า

จะเห็นได้ว่าเพียงอยู่บนหน้าจอคอมพิวเตอร์ ก็สามารถมีรายได้โดยไม่ต้องลงทุนเปิดหน้าร้าน แต่ผู้ที่ขายออนไลน์ก็ต้องลงทุนกับการถ่ายภาพ หมั่นอัปเดตข้อมูล ตอบคำถามลูกค้าด้วยความฉับไว เพื่อให้ลูกค้ารู้สึกตื่นเต้นในหัวของร้าน มีความรับผิดชอบในเรื่องของการผลิตสินค้าที่มีคุณภาพ บริการที่ตรงต่อเวลา ซึ่งเป็นกลยุทธ์หนึ่งในการสร้างความมั่นใจให้ลูกค้ากลับมาอุดหนุนอย่างต่อเนื่อง

□ เปิดหน้าร้าน/ขายแบบกับดิน สินค้าบางอย่างต้องมีหน้าร้านประจำ เพื่อให้ลูกค้าเข้ามาสัมผัสจับต้อง และรับประสบการณ์ความแปลกใหม่ที่ไม่เหมือนใคร เช่น ร้านกาแฟ ร้านอาหาร นอกจากหน้าตาเมนูอาหารต้องสวย บรรยากาศร้านก็ต้องดี โดนใจกลุ่มคนแนวใดแนวหนึ่ง ที่จะหยิบมือถือมาแชะและแชร์ภาพให้เพื่อน ๆ อิจฉา อย่างไรก็ตาม นักธุรกิจรุ่นใหม่ก็ไม่ควรทิ้งการตลาดออนไลน์ โดยควรเปิดหน้าร้านควบคู่ไปกับการสื่อสารผ่านโซเชียลมีเดียด้วย

ทั้งนี้ สิ่งที่ต้องคำนึงถึงในการหาทำเลเปิดร้านก็ง่าย ๆ คือ กลุ่มเป้าหมายที่ต้องการจะขายอยู่ที่ใด ก็ไปตั้งร้านที่นั่น เช่น ลูกค้าเป็นกลุ่มคนรุ่นใหม่ ก็ต้องหาทำเลย่านสถานศึกษา หรือห้างสรรพสินค้าที่วัยรุ่นนิยม หรือดีกแถวบริเวณใกล้เคียง ส่วนผู้ประกอบการ Gen Y หลายคนที่ไม่มีหน้าร้านประจำ แต่จะมีจุดนัดหมายกับลูกค้าประจำตามตลาดนัดอินดี้ เช่น เซ็นเตอร์พอยท์ @ เซ็นทรัลเวสต์เกตตลาดนัด ห้างฟิวเจอร์พาร์ค รังสิต เป็นต้น ซึ่งเป็นตลาดนัดชุมชนของคนวัยมัม เพราะคนขายและคนซื้อต่างก็เป็นวัยรุ่นด้วยกันทั้งนั้น โดยแม่ค้าพ่อค้าอายุน้อย จะบุฟัววางพรีอเดอร์ประกอบการขายสินค้า เพื่อดึงดูดลูกค้าให้มาชมและจับจ่ายเลือกซื้อสินค้าชิ้นที่ถูใจ

ฝึกเป็นอินดี้ที่มีวินัยทางการเงิน

คงเป็นเรื่องน่าเสียดาย หากศึกษารูปแบบการทำธุรกิจ ตลอดจนสร้างสรรค์การทำตลาดออฟไลน์และออนไลน์มาอย่างดี แต่กลับมอดมั่วตายในเรื่องของเงิน ๆ ทอง ๆ ซึ่งถือเป็นเรื่องที่สำคัญมาก แต่คนวัยนี้มักมองข้าม "การบริหารการเงิน" ไป

สิ่งที่ผู้ประกอบการรุ่นใหม่ควรมีเมื่อลงมือทำธุรกิจคือ วินัยทางการเงิน ตั้งแต่การทำบัญชีรายรับ-รายจ่าย รายได้หลังหักค่าใช้จ่ายควรแบ่งนำเข้าบัญชีเงินออม สำหรับใช้เป็นทุนหมุนเวียน อีกส่วนควรใช้ลงทุนเพิ่มเพื่อขยายการผลิต หากพิจารณาแล้ววาธุรกิจไปได้สวย สินค้าเป็นที่ต้องการของตลาด นำขึ้นก็ควรรับลงทุน

ข้อสำคัญ ไม่ควรนำเงินมาใช้จ่ายสุรุ่ยสุร่าย เพื่อความบันเทิง
เพื่อความสะดวกสบายเหมือนเช่นแต่ก่อน ในเมื่อตัดสินใจลงนามธุรกิจแล้ว ก็ควรเรียนรู้ที่จะอดเปรี้ยวไว้กินหวาน
เสียสละความสุขบางส่วน เพื่อที่จะประสบความสำเร็จในอนาคต เชื่อเถอะว่าการมีเงินหมุนเวียนที่เพียงพอ
นอกจากจะอุ่นใจ ยังช่วยลดความเสี่ยงมิให้ธุรกิจต้องปิดตัวเร็วก่อนเวลาอันควร

นอกจากนี้ การซื้อข้าวของหรือวัตถุดิบที่จำเป็นในการทำธุรกิจ ก็ควรตรวจสอบราคาจากหลาย ๆ
แหล่งเพื่อเปรียบเทียบคุณภาพและราคาให้ดี หรือหากมีส่วนลดหรือโปรโมชั่นต่าง ๆ
ก็ควรพิจารณาเลือกใช้อย่างเหมาะสม แล้วอินดี้หัดทำธุรกิจจะพบว่าเงินในกระเป๋าเพิ่มขึ้นโดยไม่รู้ตัว

ลงทุนต่ำ ผลตอบแทนสูง คือโจทย์การเริ่มต้นทำธุรกิจของคนรุ่นใหม่
ต้องยอมรับว่าคุณกลุ่มนี้มีเงินทุนไม่มากนัก แต่สิ่งที่มีเหนือใครคือ "ความคิดสร้างสรรค์" ที่ไม่ยึดติดอยู่กับกรอบเดิม
ๆ ทุกๆ ความรู้ความสามารถเฉพาะทาง ซึ่งถือเป็นต้นทุนที่สำคัญที่สุด เมื่อประกอบกับความเชื่อมั่นในตัวเองสูง
ก็ก่อให้เกิดความคิดใหม่ ๆ ในการทำธุรกิจ

ขอบคุณที่มาจาก <http://money.kapook.com/view95153.html>