

# ไอเดียโดนใจผู้บริโภค อิฐบล็อก ช่องลม จากฟางข้าว



พื้นผิวขรุขระ  
กึ่งมีเอกลักษณ์  
ส่งผลให้ถูกใจ  
กลุ่มลูกค้าที่เป็น  
นักออกแบบ  
เรายังมีอิฐบล็อก  
ที่เป็นแบบฟาง  
บดละเอียด  
สนองความต้องการ  
ของลูกค้าที่มีความ  
ชอบแตกต่างกัน

สัมภาษณ์ : มิธโรจน์ เกิดบุญกาญจน์  
ภาพ : ประเสริฐ วิทยุมา

**ก**

การทำธุรกิจใช้ว่าจะประสบความสำเร็จได้เพียงชั่วข้ามคืน แต่จะต้องอาศัยระยะเวลาและความอดทน ที่สำคัญจะต้องหากกลุ่มลูกค้าที่ต้องการผลิตภัณฑ์นั้นๆให้เจอว่าอยู่ที่ใด เพื่อตอบสนองความต้องการได้อย่างถูกต้อง บริษัท เอมเฟรคแฟคทอรี่ (m flex factory) เกิดขึ้นมาจากความสนุกในการใช้ไอเดียสร้างสรรค์ของ “มนิษฐา ไรแสง” นักออกแบบที่ต้องการเห็นไอเดียของน้องในออฟฟิศเกิดเป็นผลงานที่สามารถขายได้จริงในเชิงพาณิชย์จนกลายเป็นจุดเริ่มต้นเล็กๆที่กำลังจะกลายเป็นธุรกิจมูลค่าหลักล้านบาทในปัจจุบัน

## ต่อยอดไอเดียสู่ธุรกิจ

มนิษฐา ซึ่งปัจจุบันมีตำแหน่งเป็นเจ้าของธุรกิจ และผู้ก่อตั้ง บริษัท เอมเฟรคฯ กล่าวกับ “ฐานเศรษฐกิจ” ว่า ด้วยความที่ตนเองทำงานเป็นนักออกแบบ หรือดีไซเนอร์จึงทำให้มีไอเดียความคิดมากมายเกิดขึ้น โดยที่วันหนึ่งต้องการต่อยอดไอเดียความคิดของน้องที่ทำงานด้วยกันให้ได้มีโอกาสทดลองทำออกมาเพื่อสร้างรายได้ ดังนั้น จึง

เลือกที่จะเช่าพื้นที่ขนาดไม่ใหญ่มากในการทำเป็นห้องทดลองเชิงปฏิบัติการ (Workshop) ที่ตลาดสมมติบุรี ซึ่งมีหน้าร้านที่จำหน่ายผลิตภัณฑ์ตกแต่งบ้านและสวนอยู่แล้วเป็นฐานการผลิต

ทั้งนี้ วัตถุประสงค์หลักของเอมเฟรคฯ ก็คือ การนำวัสดุเหลือใช้จากธรรมชาติมาผสมผสานกับวัสดุก่อสร้างที่เป็นแบบสังเคราะห์ให้เกิดเป็นผลิตภัณฑ์รูปแบบใหม่ ภายใต้เงื่อนไขของความยืดหยุ่น (Flexible) ที่สามารถปรับเปลี่ยนได้ตามความต้องการของลูกค้า โดยมีกลุ่มเป้าหมายที่ต้องการผลิตภัณฑ์ที่สามารถสร้างสรรค์ได้ด้วยตนเอง (D.I.Y.) อย่างไม่ดีด้วยความที่ไม่ใช่ธุรกิจ จึงไม่ได้มีการวางแผนเรื่องการตลาดเมื่อเวลาผ่านไป 6-12 เดือน จึงเริ่มไม่ไหว เพราะมีรายได้ไม่พอกับรายจ่าย อย่างไรก็ตาม จุดเปลี่ยนสำคัญ





ของแอมเฟรคคือ ช่วงต้นปี 2560 ซึ่งแม้ว่ายอดขายแทบจะไม่มี แต่ลูกค้าที่มาเห็นผลิตภัณฑ์หน้าร้านให้การตอบรับที่ดีมาก และให้จุดสังเกตว่าเหตุใดผลิตภัณฑ์ที่ดีจึงมาหลอกล่อในที่ที่ไม่ค่อยมีใครได้รู้จัก หรือได้เห็น ทำให้เริ่มมองเห็นแนวทางในการทำตลาด ดังนั้น จึงเริ่ม

วางแผนธุรกิจโดยมีการกำหนดแผนเป็นรายไตรมาส เพื่อให้ผลิตภัณฑ์เข้าถึงกลุ่มผู้บริโภค หลังจากนั้นจึงเริ่มทำตลาดออนไลน์ทั้งทางเว็บไซต์ และเฟซบุ๊ก ซึ่งได้ผลลัพธ์ที่ดีมาก บวกกับการที่ได้เข้าร่วมฝึกอบรมกับศูนย์ความรู้ด้านการออกแบบ และความคิดสร้างสรรค์ (TCDC) ส่งผลให้ได้นำกลับมาพัฒนาผลิตภัณฑ์จนกลายเป็น “อีจบล็อกช่องลมที่ทำจากฟางข้าว”

“รูปแบบอีจบล็อกช่องลมจากฟางข้าวของบริษัทเป็นผลิตภัณฑ์ที่ออกแบบให้ตอบรับกับตลาดยุคใหม่ เช่น การทำให้เป็นรูปสามเหลี่ยม หกเหลี่ยม และวงกลม เป็นต้น อีกทั้งลูกค้า

ยังสามารถกำหนดได้เอง (Custom) ว่าต้องการรูปทรงแบบไหน หรือสีอะไร นอกเหนือไปจากผลิตภัณฑ์พื้นฐานของบริษัทที่จำหน่ายอยู่ จากเดิมที่ในตลาดจะเป็นรูปแบบและลวดลายเดิมๆ และยังไม่มีการกำหนดจำนวนของการสั่งขั้นต่ำ ทำให้ตอบใจลูกค้าได้เป็นอย่างดี”

### พัฒนาการผลิตรองรับออเดอร์

มินิฐกา กล่าวต่อไปอีกว่า จากกระแสตอบรับจากลูกค้าที่ดีเป็นอย่างมาก ทำให้ปี 2561 บริษัทมีแผน หรือเป้าหมายทางธุรกิจในการปรับปรุงองค์กร เพื่อขยายฐานการผลิตให้ตอบรับกับความต้องการของลูกค้า เพราะปัจจุบันมีออเดอร์จากลูกค้าสั่งเข้ามาเป็นจำนวนมาก ซึ่งเร็วที่สุดลูกค้าจะต้องรอคิวประมาณ 2 เดือน ถึงจะได้รับผลิตภัณฑ์ หากเป็นออเดอร์ขนาดใหญ่ โดยบริษัทจะเพิ่มจำนวนแรงงานและแบ่งงานอย่างชัดเจน เช่น ทีมผลิตออเดอร์สำหรับลูกค้ารายใหญ่ และทีมผลิตสำหรับ

### ลูกค้ารายเล็ก

รวมถึงการขายโรงงานการผลิตในช่วงกลางปี โดยล่าสุดอยู่ในขั้นตอนของการหาทำเลที่เหมาะสม ซึ่งตอบโจทย์กับความต้องการให้เป็นโรงงานที่ร่มรื่น มีบรรยากาศที่สวยงามท่ามกลางธรรมชาติ นอกจากนี้ ยังเตรียมสร้างจุดสต็อก และกระจายผลิตภัณฑ์เพิ่มอีก 2 แห่งที่จังหวัดเชียงใหม่ และภูเก็ต เพื่อให้ลูกค้าได้เข้าถึงผลิตภัณฑ์ของบริษัทมากยิ่งขึ้น ที่สำคัญยังช่วยลดภาระค่าใช้จ่ายเรื่องต้นทุนในการขนส่งให้กับลูกค้าอีกด้วย เนื่องจากปัจจุบันลูกค้าจะต้องเป็นผู้รับภาระดังกล่าวเองทั้งหมดจากการส่งผลิตภัณฑ์ทั่วประเทศไทย หลังจากนั้น เมื่อโครงสร้างภายในมีความแข็งแกร่ง บริษัทก็จะเริ่ม

เดินหน้าทำตลาดมากยิ่งขึ้นในส่วนของออนไลน์ เช่น การออกงานแสดงสินค้าเกี่ยวกับของตกแต่งบ้าน จากเดิมที่ไม่ได้ทำตลาดในรูปแบบดังกล่าวเลย เพราะเกรงว่าจะมีกำลังการผลิตที่ไม่เพียงพอ ขณะที่ช่องทางออนไลน์ก็จะมีการพัฒนาเนื้อหาในเว็บไซต์ และอัปเดตผลิตภัณฑ์ในเฟซบุ๊กอย่างต่อเนื่อง เพื่อกระตุ้นความต้องการ และให้ความรู้กับลูกค้าว่าอีจบล็อกช่องลมจากฟางข้าวสามารถนำไปทำอะไร และมีรูปแบบอะไรให้เลือกบ้าง

“ช่วงแรกที่เริ่มทำธุรกิจมีรายได้ไม่ถึงหลักพันบาทต่อเดือน แต่เมื่อเริ่มทำตลาดอย่างเป็นระบบทำให้ช่วงปลายปี 60 มีรายได้เป็นแสนบาทต่อเดือน และเพิ่มเป็น 5 แสนบาทต่อเดือนในช่วงเริ่มต้นปี 2561 จนถึงปัจจุบัน โดยคาดว่าหลังจากไตรมาสแรกไปแล้วน่าจะมียาได้ขยับเข้าสู่หลักล้านบาทต่อเดือน และในปี 2562 คาดว่ารายได้จะอยู่ที่ประมาณเดือนละ 3 ล้านบาท หรือปีละ 36 ล้านบาท ซึ่งก็ต้องขึ้นอยู่กับโอกาสและความสามารถของบริษัท เนื่องจากที่ผ่านมารายได้ของบริษัทหายไปกว่า 50% จากการปฏิเสธออเดอร์จากลูกค้า เพราะไม่สามารถผลิตได้ทันตามความต้องการ แต่เมื่อพัฒนา

ฐานการผลิตได้อย่างมีประสิทธิภาพ  
ก็จะสามารถรับออร์เดอร์จากลูกค้า  
ได้อย่างเต็มที่”

## น้ำหนักเบาทุกกาน

มนิษฐา กล่าวต่ออีกว่า  
นวัตกรรมอริบถล็อกช่องลมจากฟาง  
ข้าวเกิดขึ้นจากความต้องการลดน้ำ  
หนักของอริบถล็อกที่ทำจากคอนกรีต  
โดยวิเคราะห์จากส่วนผสมที่เป็นกาก  
ใยทำให้รู้ว่าสามารถนำวัสดุจาก  
ธรรมชาติเข้าไปทดแทนการใช้ทราย  
ได้ ซึ่งบริษัทเลือกใช้ฟางข้าวเพื่อสร้าง  
ความแตกต่าง เนื่องจากมีหลายแห่ง  
ใช้หญ้าแฝก หรือกลบมาเป็นส่วน  
ผสมเพื่อลดน้ำหนัก โดยผลลัพธ์ที่  
ได้คืออริบถล็อกช่องลมที่มีขนาดเบา  
ลง 25% และพื้นผิวขรุขระที่ดูมี  
เอกลักษณ์ ส่งผลให้ถูกใจกลุ่มลูกค้า  
ที่เป็นนักออกแบบ ขณะเดียวกัน  
บริษัทก็มีอริบถล็อกที่เป็นแบบฟางบด  
ละเอียดที่ให้พื้นผิวเรียบด้วย เพื่อ  
ตอบสนองความต้องการของลูกค้า  
ที่มีความชอบแตกต่างกัน

“กุญแจที่ไขประตูไปสู่ความ  
สำเร็จมาจากคำว่า Do all things  
with love ซึ่งหมายถึงการให้เราทำ  
ทุกอย่างด้วยความรัก โดยจะนำมา  
ซึ่งความสุขในการทำงาน และก่อให้เกิด  
เกิดรายได้อีกมหาศาลตามมา” ■