



# 'VEGGIE CHIPS' พักทอดแปรรูป พืชมื้อคนรุ่นใหม่ ทำรายได้จากหลักหมื่นสู่หลักแสน

“ตั้งเป้าและหวังไว้เล่น ๆ ว่าอยากจะเป็นอายุน้อย 100 ล้าน” นี่คือการพูดของคนรุ่นใหม่ที่มีแรงคิดและการตั้งเป้าหมายในการเริ่มต้นธุรกิจผักทอดกรอบ ซึ่งจากการที่ผู้เขียนได้สัมภาษณ์เธอคนนี้แล้วเชื่อว่าเป้าหมายของเธอสามารถเป็นไปได้อย่างแน่นอน ด้วยแนวคิดและทัศนคติที่ไม่หยุดนิ่ง มีการคิดพัฒนาอยู่ตลอดเวลาผนวกเข้ากับการใช้ประโยชน์จากคนรุ่นใหม่ สื่อสารการตลาดทางสื่อโซเชียลจนสามารถสร้างรายได้จากยอดขายหลักหมื่นสู่หลักแสนภายในระยะเวลาเพียง 2 เดือน

คุณนิศาชล สดวาระ หรือ คุณพลอย อายุ 26 ปี อยู่ที่ซอยรามอินทรา แขวงอนุสาวรีย์ เขตบางเขน กรุงเทพมหานคร คนรุ่นใหม่ไฟแรง ใช้เวลาว่างจากงานประจำสร้างผลิตภัณฑ์แปรรูปผักทอด **“VEGGIE CHIPS”** ตีตลาดทุกกลุ่มเป้าหมาย ใช้เทคนิคการขายผ่านช่องทางโซเชียลขายหมดภายในเวลาไม่กี่วัน จนสามารถสร้างยอดขายแบบก้าวกระโดดจากหลักร้อยต่อเป็นหลักพันต่อเดือน

คุณพลอยเล่าถึงจุดเริ่มต้นธุรกิจแปรรูปผักทอดว่า ปัจจุบันตนเองทำงานเป็นพนักงานรัฐวิสาหกิจ ซึ่งก็ไม่ได้เป็นสายงานที่เกี่ยวข้องกับการทำธุรกิจอะไรตรงนั้นเลย แต่เพียงแค่อยากจะหาอาชีพเสริม จึงคิดอยากจะทำแปรรูปสินค้าอะไรก็ได้ที่จะทำให้คนกลับมาซื้อซ้ำได้ง่ายที่สุด ประกอบกับในช่วงที่โลกกำลังเผชิญกับวิกฤตโควิด-19 ก็แน่นอนแล้วว่าสิ่งที่จำเป็นที่สุดของการอยู่รอดคืออาหาร แต่จะทำอย่างไรให้อาหารของเราแตกต่างจากคนอื่น นี่คือนิสัยที่ต้องกลับมาคิดเพิ่ม โดยเริ่มต้นไอเดียจากลักษณะนิสัยส่วนตัวที่เป็นคนชอบกิน แต่ยิ่งกินมากก็ยิ่งอ้วน แต่ถ้ามีอาหารที่กินแล้วไม่อ้วนก็น่าจะดี จึงได้นำแนวคิดนี้มาผนวกกับนิสัยของคนไทยที่ชอบกินขนมขบเคี้ยวอยู่แล้วและมองต่อไปว่าวัตถุดิบของไทยมีดีไม่แพ้ชาติใดอยู่แล้ว จึงจับทางเลือกที่จะแปรรูปผลิตภัณฑ์ที่ใกล้เคียงกับขนมกรุบกรอบอย่างมันฝรั่งทอดที่ตีตลาดอยู่ตอนนี้ จนได้ผลิตภัณฑ์แปรรูปผักทอด **“VEGGIE CHIPS”** ขึ้นมา



โดยมีหลักเกณฑ์การเลือกวัตถุดิบผักที่เหมาะสมสำหรับนำมาแปรรูป คือ ต้องนำมาหั่นให้อยู่ในรูปแบบแผ่นได้ดี เพราะฉะนั้นผลิตภัณฑ์ **“VEGGIE CHIPS”** จึงมีวัตถุดิบหลักเป็นผักและผลไม้ที่สามารถนำมาหั่นเป็นแผ่นได้ เช่น พักทอง แครอท มันม่วง และบร็อกโคลี่ โดยมีความตั้งใจให้บร็อกโคลี่เป็นจุดขายสำหรับเด็กที่ไม่กินผัก เพราะบร็อกโคลี่เป็นผักที่ถือได้ว่าเป็นผักที่กินยากที่สุดสำหรับเด็ก จึงใช้ข้อดีโดยตรงนี้มาเป็นจุดขาย ว่าความจริงแล้วผักที่มีรสชาติขม ก็สามารถทำให้กินได้ง่ายและมีประโยชน์เหมือนกัน บร็อกโคลี่จึงเหมือนชนิดผักที่แตกต่างอย่างลงตัว

มีตลาดกลุ่มเป้าหมาย คือ กลุ่มลูกค้าทุกเพศทุกวัย รวมถึงกลุ่มคนรักสุขภาพและต้องการที่จะตีตลาดสำหรับคนที่ไม่ชอบกินผัก นั้นลองเปลี่ยนแนวจากผักสดให้กลายเป็นขนมกรุบกรอบที่กินเล่นได้ตลอดเวลา ได้ทั้งประโยชน์จากผักและความอร่อยจากความเป็นขนม



## พิถีพิถันทุกขั้นตอนการผลิต เพื่อให้ได้ผลิตภัณฑ์ขนมขบเคี้ยวที่มีคุณค่า “กินเพลิน ไร้ประโยชน์”

- 1. เริ่มจากการเลือกวัตถุดิบหลัก** คือ ผักที่คัดสรรนำมาแปรรูปปรับตรงจากเกษตรกรค่อนข้างที่จะมีรสชาติเป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัวอยู่แล้ว เช่น แครอทและพักทอง แน่นอนว่าผัก 2 ชนิดนี้ หั่นง่ายและรสชาติของแครอทที่มีความหวาน แคลอรีน้อย ส่วนพักทองจะมีความมันทำให้กินง่ายไม่ต้องปรุงรสเยอะ ถัดมาบร็อกโคลี่เมื่อนำมาทอดด้วยเครื่องทอดสุญญากาศจะทำให้มีความกรอบมาก เมื่อนำมาปรุงรสชนิดน้อยก็อร่อยแล้วและสุดท้ายมันม่วง เป็นอะไรที่คนส่วนใหญ่รู้จักและชอบกินอยู่แล้ว และมันม่วงค่อนข้างจะมีรสชาติใกล้เคียงกับมันฝรั่ง ผู้บริโภคน่าจะชอบ จึงได้ข้อสรุปนำผักผลไม้ทั้ง 4 ชนิดนี้ มาอยู่ในห่อเดียวกัน เพื่อเป็นการเพิ่มความหลากหลายในการกิน
- 2. หลังจากขั้นตอนคัดเลือกคุณภาพและความเหมาะสมของผักที่จะนำมาแปรรูปแล้ว** มาสู่ขั้นตอนการหั่น หั่นให้ออกมาในรูปแบบที่สะดวกกับผู้บริโภคมากที่สุด
- 3. เข้าสู่ขั้นตอนการทอด** มีจุดเด่นตรงที่จะเลือกใช้น้ำมันรำข้าวในการทอดทอดด้วยเครื่องทอดสุญญากาศระบบปิด จะช่วยให้ผลิตภัณฑ์แปรรูปนั้นมีการเก็บรักษาไว้ได้นาน และรักษาคุณภาพด้านกลิ่น สี และรสชาติหวานของผลผลิตให้มีคุณภาพใกล้เคียงธรรมชาติเดิมได้ค่อนข้างดีจึงทำให้ผลผลิตที่ผ่านการแปรรูปแล้วมีมูลค่าสูง
- 4. ขั้นตอนปรุงรส** ถือเป็นอีกขั้นตอนที่ทางแบรนด์พยายามคิดค้นสูตรอย่างเข้มข้นเพื่อที่จะให้ได้สูตรผงปรุงรสที่เยี่ยมเท่า ไม่ใส่ผงชูรส แต่ต้องให้รสชาติออกมาอร่อยที่สุด เพื่อให้คนทุกกลุ่มสามารถกินได้ โดยเฉพาะกับเด็กและผู้สูงอายุ และด้วยความใส่ใจรายละเอียดทุกขั้นตอนสิ่งเหล่านี้จึงกลายเป็นจุดเด่นของผลิตภัณฑ์ผักทอดของแบรนด์เรา



## ศึกษาการตลาดจากเด็กรุ่นใหม่ ขยายวงให้ยอดขายพุ่งแบบก้าวกระโดด

คุณพลอยบอกเล่าถึงจุดเริ่มต้นการตลาดว่า ตนเองเริ่มมาจากสื่อโซเชียล “Tik Tok” และถือเป็นจุดพีคในการเริ่มต้นของแบรนด์ ด้วยวิธีการโพสต์แบบเป็นวิดีโอแบบง่าย ๆ แต่ได้ผลตอบแทนที่ดีจนน่าตกใจ เพราะได้ลูกค้าจากตรงนี้กว่า 90 เปอร์เซ็นต์

“พลอยเริ่มต้นจากเงินลงทุนหลักหมื่น เริ่มจากการผลิตแค่ 100 ห่อ หาดตลาดจากการบอกเล่าสตอรี่ของสินค้าผ่าน Tik Tok อัปเดตตั้งแต่สินค้ายังอยู่ในช่วงของการพัฒนา ไปถึงขั้นตอนการผลิตต่างๆ เพื่อให้คนได้รู้สึกผูกพันกับสินค้าของเราแล้วที่นี้พอสินค้าของเราผลิตออกมาจริงๆ แล้ว เราก็เข้าไปตามตอบคนที่มาคอมเมนต์ว่าของมาแล้วนะคะ สามารถสั่งจองสินค้าได้ทางนี้เลย แล้วเชื่อไหมว่าสินค้าที่ผลิตออกมา 100 ห่อ ขายหมดภายในระยะเวลา 1 วัน ก็เพิ่มการผลิตจาก 100 เป็น 300 จนถึงหลักพันห่อ ขายหมดภายในเวลาเพียง 7 วัน ซึ่งทุกอย่างเกิดขึ้นเร็วมาก นี่แหละคืออิทธิพลของโซเชียลทำให้คนเกิดและดับได้ภายในเวลาเพียงไม่กี่วันนี่ เพราะฉะนั้นแล้วทุกคนต้องใช้โซเชียลอย่างชาญฉลาด ใช้อย่างที่ให้เกิดประโยชน์และมีสติ ให้คิดอยู่เสมอว่าการใช้โซเชียลก็เหมือนกับชีวิตของคนอยู่แล้วว่า ความดีของคนเห็นช้า แต่ถ้าความเลวปรากฏเมื่อไร ทุกอย่างจะวิ่งเร็วมากและทุกอย่างที่สร้างมาคือจบ ดังนั้นในการที่จะใช้สื่อโฆษณาเรื่องคำพูด การโพสต์ การเขียน สำคัญมาก จำเป็นต้องพิจารณาดีๆ ก่อนที่จะเผยแพร่ข้อมูลออกไป”

## แนะนำคนรุ่นใหม่อยากสร้างตัว

สำหรับวัยรุ่นยุคใหม่ที่อยากสร้างตัวจากการทำธุรกิจส่วนตัว คุณพลอยแนะนำว่า อันดับแรก คือให้เริ่มจากสิ่งที่คุณเองชอบก่อน ยกตัวอย่างการเริ่มต้นธุรกิจของตนเองนั้นเริ่มจากการหาข้อมูลในกูเกิลก่อนว่า ณ ขณะนั้นเทรนด์อะไรกำลังมา แล้วจากนั้นมาดูว่าเทรนด์เหล่านี้เราชอบอะไรหรือว่าดูจากสิ่งที่เราชอบก่อนก็ได้ แล้วค่อยไปดูว่าเทรนด์ที่เราชอบสามารถทำตลาดได้หรือเปล่าและสามารถนำมาประยุกต์ทำอะไรได้บ้างเพื่อให้เข้ากับเทรนด์ในปัจจุบัน หลังจากนั้นก็มาดูงบในมือว่ามีเท่าไร เพียงพอสำหรับการเริ่มต้นทำไหม หรือถ้าหากสำหรับคนมีงบน้อยก็ให้ทดลองเป็นตัวแทนจำหน่ายก่อนเพื่อเปิดตลาด นี่คือนิสัยเงินทุน แต่ถ้าหากมั่นใจแล้วว่าธุรกิจนี้ใช่สำหรับเราทำแล้วเวิร์กก็ให้ลงมือทำเลย อย่างของตนเองใช้วิธีการโพสต์ Tik Tok ก่อนเพื่อดูกระแสตอบกลับมากว่าเป็นยังไง เพื่อที่ลิ้มจะได้ไม่เจ็บมาก เพราะก่อนที่จะมาได้ถึงทุกวันนี้ก็ผ่านธุรกิจมาหลายอย่างกว่าจะเจอทางที่ใช่ก็เจ็บมาเยอะ ซึ่งทุกอย่างล้วนแล้วเกิดจากความขาดสติไม่ได้เริ่มทดลองตลาด บุ่มบ่ามทำเลย แต่ครั้งนี้ลองเปลี่ยนแนวคิดใหม่คือทดลองทำตลาดก่อนถึงลงมือทำผลตอบแทนเลยดีกว่าถึงวันนี้



“เริ่มต้นจากเงินทำธุรกิจเพียงหลักหมื่นบาท ผลิตมา 100 ห่อ ขายในราคาห่อละ 79 บาท พัฒนาต่อยอดการขายมาเรื่อยๆ จนสามารถสร้างรายได้จากหลักหมื่นสู่หลักแสนได้ภายในเวลาเพียง 2 เดือน ถือเป็นจุดเริ่มต้นธุรกิจที่ดีและเป็น การเริ่มต้นอย่างมีสติและในขนาดวางแผนไว้ว่าอยากจะเป็นอายุน้อย 100 ล้าน จะต้องมียอดขาย 900 ห่อ ต่อวัน โดยวางแผนการตลาดหลักอยู่ในกลุ่มออนไลน์และการสร้างตัวแทนจำหน่ายอย่างจริงจัง ซึ่งความจริงแล้วขนมผักของพลอยไม่ได้เป็นเจ้าแรก แต่ที่เรามองเห็นคือสามารถทำขนมที่มีประโยชน์และคนสามารถเอื้อมถึงได้ง่าย แล้วบวกกับความแปลกใหม่จึงทำให้สินค้าของเรามียอดขายเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ” คุณพลอย กล่าวทิ้งท้าย



สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมติดต่อเบอร์โทร. (087) 484-7770