



ตีฟ้าวิฤตแบบ...

# Pattaraporn

เปลี่ยนวิธีคิด ธุรกิจรุ่ง

กองบรรณาธิการ

เปิดมุมมองหิมพานต์เคลือบคาราเมลไซส์จัมโบ้ภายใต้แบรนด์ Pattaraporn ถูกวางตำแหน่งให้เป็นของกินเล่น และของขวัญของฝากในระดับพรีเมียม

นอกจากขนาดของเม็ดมะม่วงๆ ที่คัดเกรดเฉพาะไซส์ใหญ่พิเศษ และกรรมวิธีการผลิตแบบโบราณที่ดีต่อสุขภาพเพราะปราศจากน้ำมันแล้ว แบรนด์ Pattaraporn ยังมีแพ็คเกจจิ้งที่สวยงาม กันสับย เหมาะแก่การเลือกซื้อไปเป็นของฝาก ซึ่งเป็นกลยุทธ์หลักที่ถูกวางไว้แต่แรก

“ภัทรภร ศุภศรี” กรรมการผู้จัดการ บริษัท ภัทรภร โฮมเมด เริ่มต้นสร้างแบรนด์ Pattaraporn ขึ้นในปี 2553 ซึ่งในระยะแรกนั้น โปรดักส์ตัวหลักภายใต้แบรนด์ คือ ขนมเค้กโฮมเมดหลากหลายรสชาติ และก็ได้รับผลตอบรับที่ดีมาก จนสามารถเปิดหน้าร้านตามศูนย์การค้าหลายสาขา

น่าสนใจว่าทำไมวันนี้ สินค้าตัวหลักของ Pattaraporn กลับกลายเป็นเม็ดมะม่วงหิมพานต์แทนขนมเค้ก และนำศึกษาว่าอะไรคือจุดเปลี่ยนทางธุรกิจ

สำหรับจุดเริ่มต้นในการสร้างธุรกิจนั้น ภัทรภรเล่าว่า เริ่มต้นจากการที่ตัวเองชอบกินขนมเค้ก เมื่อทดลองทำกินเองแล้วมีรสชาติที่อร่อยถูกใจ ถูกปากเพื่อนฝูงและคนรอบข้าง จึงเริ่มทำขนมเค้กขายส่ง โดยจะมีลูกค้ารับไปขายที่สนามบินสุวรรณภูมิ รวมถึงส่งให้กับร้านอาหาร

หลังจากที่ขายส่งได้ประมาณ 6 เดือน ผลตอบรับก็ดีขึ้นเรื่อยๆ จึงตัดสินใจหันมาสร้างแบรนด์ของตัวเอง โดยมีสามี (มหพันธ์ ศุภศรี) ช่วยดูแลในเรื่องการทำตลาดให้

“ในตอนนั้น เราวางตำแหน่งของแบรนด์ Pattaraporn ว่าอยู่ในระดับกลาง จับกลุ่มลูกค้าในระดับ B จุดเด่นของตัวขนมเค้ก คือ ความเป็นโฮมเมด และมีความเป็น Low Fat ทั้งในส่วนของตัวครีม และเนื้อเค้ก

ช่องทางทางการขายในช่วงแรก คือ การเปิด

หน้าร้านที่ห้างพาราไดซ์ปาร์ค ย่านศรีนครินทร์ ซึ่งผลตอบรับดีกว่าที่คาดคิดไว้มาก จนสามารถขยายสาขาออกไปอีกหลายแห่ง ไม่ว่าจะเป็นซีคอนสแควร์ เซ็นทรัล บางนา เดอะมอลล์ บางกะปิ และดิเอ็มโพเรียม

เมื่อผลตอบรับจากลูกค้าดีขึ้นอย่างต่อเนื่อง เราก็เริ่มขยายไลน์สินค้าออกไปอีก นอกจากขนมเค้กที่เป็นสินค้าหลักแล้ว ก็จะมีในส่วน ของเม็ดมะม่วงหิมพานต์เคลือบคาราเมลและคุกกี้เนยสดธัญพืช

ที่นี้ในช่วงระยะ 3 - 4 ปีหลัง ตลาดเค้กมันบูมขึ้นเร็วมาก ขนมเค้กก็มีความหลากหลายขึ้น ทั้งขนมเค้กในสไตล์ฝรั่งเศส ขนมเค้กสไตล์ญี่ปุ่น มาการองก็เริ่มได้รับความนิยมอย่างแพร่หลาย คนที่ลงมาเล่นในตลาดนี้ มีทั้งแบรนด์

ใหญ่ๆ ที่เปิดบูธตามห้าง หรือแบรนด์ของทางโรงแรมทำขายเอง

รวมไปถึงตลาดในระดับล่าง พวกขนมเค้ก 3 ชั้น 100 ที่เกิดขึ้นเยอะมาก ซึ่งเราไม่สามารถลงไปทำราคาแข่งกับเขาได้ เพราะมีต้นทุนทั้งเรื่องของตัววัตถุดิบ กรรมวิธีการผลิตที่แตกต่างกัน ความสะอาด ความพิถีพิถันต่างๆ ต้องยอมรับว่าลูกค้ากลุ่มหนึ่งก็ให้การตอบรับกับเค้กในระดับล่างค่อนข้างเยอะ

รวมถึงการขายเค้กออนไลน์ ที่ไม่ต้องมีต้นทุนเรื่องหน้าร้าน ก็เริ่มได้รับความนิยม ตลาดเบเกอรี่มีการแข่งขันสูงขึ้นเยอะมาก แน่นอนว่ามีผลกระทบกับขนมเค้กของเราโดยตรง ยอดขายลดลงอย่างเห็นได้ชัด เป็นจุดที่ทำให้เราต้องหันกลับมาวิเคราะห์ธุรกิจของตัวเองใหม่”

ที่น่าสังเกต คือ เมื่อรายได้จากตัวขนมเค้กซึ่งเป็นโปรดักส์ตัวหลักลดลง สินค้าตัวรองอย่างเม็ดมะม่วงหิมพานต์คาราเมล กลับยังขายได้อย่างสม่ำเสมอ ยิ่งในช่วงเทศกาลปีใหม่จะมียอดสั่งซื้อเพิ่มขึ้นจากปกติถึง 3 เท่า

เมื่อพฤติกรรมของผู้บริโภคเปลี่ยนไป การมีหน้าร้านหลายสาขา คือ ต้นทุนค่าใช้จ่ายที่ต้องแบกรับทุกเดือน ยิ่งในช่วงที่ภาวะการแข่งขันในกลุ่มเบเกอรี่กลายเป็นทะเลเลือด ยอดขายที่ลดลง ก็ยิ่งเสียเปรียบมากขึ้น

ภัทรภร จึงตัดสินใจเปลี่ยนวิธีคิดใหม่ ยุติการทำขนมเค้ก แล้วเปลี่ยนมาดันสินค้าตัวรองอย่างเม็ดมะม่วงหิมพานต์คาราเมล ให้ขึ้นมาเป็นสินค้าตัวหลักแทน

ทั้งนี้ ได้วางตำแหน่งของสินค้าให้เป็นทั้งของกินเล่น และของขวัญของฝากในระดับพรีเมียม โดดเด่นทั้งในเรื่องตัวโปรดักส์ กรรมวิธี





การผลิต และแพ็คเกจจิ้งที่ช่วยทันสมัย เพื่อเจาะลูกค้าในตลาดบน

“จุดเด่นอย่างแรกของสินค้า คือ ตัววัตถุดิบ เราตั้งจุดเด่นเรื่องความใหญ่ของเม็ดมะม่วงมาเป็นจุดขาย พอคนที่ได้รับของฝากปึกๆ จะต้องรู้สึกว่าคุณีเม็ดใหญ่จัง ต้องสะดุดตา

เราจะคัดเฉพาะเม็ดมะม่วงหิมพานต์ขนาดจัมโบ้ เม็ดใหญ่พิเศษ ซึ่งเป็นเกรดส่งออกเท่านั้น หากินได้ที่เชียงใหม่ ได้หัวใน ไทยไม่เคยมีคนทำไส้สนี้ โดยเฉลี่ยใน 100 กิโลกรัม จะมีเม็ดขนาดจัมโบ้ไม่เกิน 15 กิโลกรัม ราคาขายอยู่ที่ 650 บาทต่อกิโลกรัม สูงกว่าเม็ดมะม่วงๆ เกรดดีที่สุดในประเทศที่ขายประมาณ 500 บาทต่อกิโลกรัม

เม็ดมะม่วงหิมพานต์ตามธรรมชาติแล้วปีหนึ่งจะออกผลผลิตแค่ครั้งเดียวเท่านั้น ดังนั้น การคัดเลือกเอาแต่เฉพาะไส้จัมโบ้จึงมีความยาก และวัตถุดิบของเราเป็นเม็ดมะม่วง 99% ส่วนผสมอื่นมีแค่คาราเมลกับงา ไม่มีแป้งผสมเลย มันก็จะมีแวลู่ในตัวเองอยู่แล้ว

จุดเด่นอย่างต่อมา คือ กระบวนการทำแบบโบราณแท้ๆ ไม่ใช้น้ำมันเลย โดยจะกวนเม็ดมะม่วงๆ กับน้ำตาล ในกระทะทองเหลืองต่อเนื่อง 30 นาที ซึ่งต่อรอบจะทำได้เพียงแค่ 500 กรัมเท่านั้น และต่อรอบต้องใช้ 2 คนทำพร้อมกัน คนแรกมีหน้าที่ถือไม้พายคอยกวนเม็ดมะม่วงๆ ให้เข้ากับน้ำตาล ส่วนอีกคน ทำหน้าที่เร่งและเบาไฟตามจังหวะไม่ให้ไหม้

นอกจากสูตรคาราเมลแล้ว ก็จะมีสูตรอบเกลือด้วย ซึ่งเป็นการอบจริงๆ ไม่ใช้น้ำมันเช่นเดียวกัน เพราะบางเจ้าเขาจะใช้วิธีเอาเม็ดมะม่วงๆ ไปยี้กับน้ำมัน แล้วค่อยเอามาคลุกเกลือเพื่อให้น้ำมันเกาะ ซึ่งจะทำให้แห้งเร็ว และได้ปริมาณเยอะ เราจะบอกลูกค้าเสมอว่า เม็ดมะม่วงๆ ของเราไม่มีส่วนผสมของน้ำมันเลยทั้ง 2 สูตร”

ในการทำเม็ดมะม่วงๆ 1 สูตร ต้องใช้เวลา นานกว่า 30 นาที และจำนวนที่ได้ก็ไม่ถึง 1 กิโลกรัม ด้วยขั้นตอนการทำที่ยุ่งยากและใช้เวลานาน ส่งผลให้ไม่สามารถผลิตได้ในปริมาณครั้งละมากๆ เพื่อตอบสนองตลาดในกลุ่มแม่ได้

“จากการสำรวจตลาดสินค้าใกล้เคียงทั้งหมดแล้ว ไม่มีสินค้าตัวไหนเหมือนของเราเลย ไม่ว่าจะเป็นในเรื่องของวัตถุดิบเม็ดมะม่วงๆ ไส้จัมโบ้ที่หาได้ยาก และกระบวนการผลิต ซึ่ง



● เม็ดมะม่วงหิมพานต์ ขนาดจับป้ากรดสององ

ยุ่งยากมาก ต้องใช้แรงงานเท่านั้น ยังไม่สามารถหาเครื่องจักรมาทำแทนได้

ดังนั้น ในเวลาที่เราไปออกบูธ ก็จะมีวิดีโอฉายให้ดูถึงกรรมวิธีการทำ ให้ลูกค้าเห็นถึงคุณค่า เห็นความยากกว่าว่าจะได้ขนมชนิดนี้มาต้องผ่านขั้นตอนการทำอย่างไร เมื่อสินค้าเรามีแวลู่ที่ชัดเจน ลูกค้าเขาก็ยินดีที่จะซื้อ

แต่ก็มองไปถึงอนาคตเหมือนกัน ในเรื่องของกำลังการผลิตที่จะต้องเพิ่มมากขึ้นกว่านี้ ที่ผ่านมาก็เคยไปปรึกษาที่คณะฟู้ด เอ็นจิเนียร์ สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง ในเรื่องการพัฒนาเครื่องจักรสำหรับการผลิต แต่มันก็ไม่เวิร์ค สุดท้ายก็ต้องกลับมาผลิตด้วยวิธีการแบบเดิม

สิ่งที่เกิดขึ้นเมื่อใช้เครื่องจักร คือ น้ำตาลมันจะไม่ละลายเข้าเนื้อ บางครั้งก็ไหม้ บางครั้งก็ไม่สุก ไม่สม่ำเสมอ พอคุณภาพมันไม่ได้ ความอร่อยมันก็หายไป เพราะเสน่ห์ของแบรนด์ Pattaraporn คือ ต้องอร่อยแบบเม็ดต่อเม็ด ตอนนี้ก็ต้องพัฒนาต่อไปเรื่อยๆ ว่าจะสามารถ



นำเครื่องจักรเข้ามาใช้อย่างไร ให้ไม่เสียคุณภาพ และรสชาติ แต่ปัจจุบันนี้ ก็เพิ่มกำลังการผลิต ด้วยการเพิ่มเตา และเพิ่มจำนวนคนผลิตให้มากขึ้น”

ส่วนเรื่องช่องทางการขายนั้น ปัจจุบัน มีหน้าร้านอยู่เพียงสาขาเดียว ที่ศูนย์การค้า Terminal 21 เพื่อเสริมสภาพคล่องในการทำ ธุรกิจ และมองไปที่รูปแบบการทำธุรกิจในปัจจุบัน ที่หน้าร้านถูกลดบทบาทลง แต่มีการขายทางออนไลน์เข้ามาแชร์ส่วนแบ่งเพิ่มขึ้น

จากเดิมที่ขายทางหน้าร้านเพียงอย่างเดียว ก็ได้เพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายด้วยการ ออกร้านตามงานแสดงสินค้าต่างๆ และในเร็วๆ นี้ ก็จะมีช่องทางจำหน่ายทางออนไลน์เพิ่มขึ้น เพื่อรองรับพฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนไปอีกด้วย

ปัจจุบันนี้ กลุ่มลูกค้าของ Pattaraporn เป็นชาวไทย 50% ที่เหลือเป็นนักท่องเที่ยวต่างชาติ โดยเฉพาะญี่ปุ่น และจีน ที่นิยมซื้อติดมือกลับไปเป็นของฝาก

ทั้งนี้ เม็ดมะม่วงหิมพานต์ คาราเมล Pattaraporn สามารถเก็บไว้ได้นาน 3 เดือน มีให้เลือก 2 ขนาด ได้แก่ขนาด 140 กรัม ราคาขาย 150 บาท และขนาด 250 กรัม ราคาขาย 230 บาท มียอดขายเฉลี่ยอยู่ที่หลักแสนบาทต่อเดือน

“เนื่องจากกลุ่มลูกค้าของเรามีทั้งคนไทย และต่างชาติในสัดส่วนพอๆ กัน พฤติกรรมการซื้อของลูกค้าก็จะแตกต่างกันไปด้วย อย่างถ้าเป็นคนจีน มักจะมาเที่ยวกันเป็นกรุ๊ป แล้วก็ต่างคนต่างเดิน ที่นี้พอมีคนมาชิมเม็ดมะม่วงหิมพานต์ของเราคนหนึ่ง เขาจะยังไม่ซื้อนะ แต่เขาจะเดินไปตามเพื่อนๆ ให้มาชิมด้วยกัน คนจีนเขาจะสนุกกับการซื้อของกิน ก็จะมาเฮฮากันอยู่หน้าร้าน ซึ่งในอนาคตเราจะมีแพ็คเกจจิ้งสำหรับลูกค้าจีนโดยเฉพาะด้วย

ในขณะที่ลูกค้าญี่ปุ่นจะมีทั้งในกลุ่มของนักท่องเที่ยว และกลุ่มแม่บ้านที่อยู่ในย่านสุขุมวิท แต่หลักๆ แล้วจะเป็นกลุ่มลูกค้าที่ซื้อกินประจำ บางคนกำลังจะกลับญี่ปุ่น ให้คนขับรถวิ่งมาซื้อที่ร้าน เขากลับไปบ้านเยอะมาก ทั้งเอาไปกินเอง และเอาไปเป็นของฝาก

ลูกค้าอีกกลุ่มหนึ่งที่เริ่มมีมากขึ้น คือ กลุ่มตะวันออกกลาง ซึ่งพวกนี้รวยมาก เวลาเขาชิมปุ๊บแล้วชอบ เขาหยิบเอาๆ เลย ไม่ถามเรื่อง

ราคาเลยสักคำ บางทีก็บอกเลย ว่าเอา 20 กล่อง พวกนี้ก็จะซื้อของง่าย

แต่สิ่งหนึ่งที่เราก่อนข้างภูมิใจ ลูกค้านต่างชาติที่เคยซื้อแบรนด์เราไป พอกลับมาเที่ยวหรือมาทำธุระที่เมืองไทย ก็จะมาซื้ออีก บางคนถือนามบัตรร้านมา ถือรูปถ่ายมา บอกเพื่อนเขาแนะนำว่าถ้ามาไทยต้องมาซื้อกิน เราก็ดีใจ แสดงว่าสินค้าของเราอร่อย และมีคุณภาพจริงๆ เขาถึงกลับมาซื้อ และยังช่วยบอกต่อให้เราด้วย

เป้าหมายในการทำธุรกิจจากนี้ไป คือการเพิ่มไลน์สินค้าใหม่ๆ แต่ยังคงใช้วัตถุดิบหลักเป็นเม็ดมะม่วงฯ อย่างตอนนี้ก็จะมีพายเม็ดมะม่วงฯ ทาร์ตมิทซ์ฟรุต สาเหตุที่เราออก

**ลูกค้าของเรามีทั้งคนไทย**

**และต่างชาติในสัดส่วนพอๆ กัน**

**พฤติกรรมซื้อของลูกค้าก็**

**จะแตกต่างกันไปด้วย**



● กัทธกร สุภศรี

ใครสนใจแลกเปลี่ยนประสบการณ์ หรือจับคู่ทำธุรกิจร่วมกับ Pattaraporn สามารถเข้าไปดูรายละเอียดได้ที่ [www.facebook.com/pattarapornhm](http://www.facebook.com/pattarapornhm) หรือติดต่อ 08 1985 8110