

หนูสร้างแบรนด์พร้อมโชว์ ไอเดียเก๋

เปิดเวทีให้นิสิตนักศึกษา
ได้โชว์ความสามารถกันอีกครั้ง
เมื่อศูนย์การค้าสยามสแควร์

วัน จัดกิจกรรมสร้างสรรค์จำลองธุรกิจสนับสนุนให้
สร้างแบรนด์เอง พร้อมโชว์ไอเดียขายสินค้า ภายใต้
โครงการ “แคร์ ยู ทู แชร”



กลุ่มนิสิตจากสถาปัตย์ จุฬาฯ
กับเทคนิคตกแต่งสินค้าในนามเวิร์กช็อป

บุญส่ง ศรีสว่างเนตร ผู้อำนวยการสำนักงานจัดการ
ทรัพย์สิน จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ในฐานะผู้บริหาร
พื้นที่ของศูนย์การค้าสยามสแควร์วัน กล่าวว่า โครงการ
นี้จัดขึ้นเพื่อสานต่อแนวคิดดังกล่าวให้เป็นรูปธรรมโดย
มีวัตถุประสงค์เพื่อส่งเสริมการเรียนรู้ให้นิสิตนักศึกษา
โดยเปิดโอกาสให้นิสิตนักศึกษาได้ลงมือทำธุรกิจสร้าง
แบรนด์ของตนเอง ปูทางก่อนออกไปสู่วงการธุรกิจ
ในชีวิตจริง เป็นการสร้างตัวอย่างที่ดีแก่นิสิตนักศึกษา
ในการใช้เวลาว่างให้เกิดประโยชน์ และยังเป็นการสร้าง
รายได้เสริมระหว่างการศึกษา จึงจัดสรรพื้นที่ให้เปิด
ร้านแบบไม่คิดค่าเช่า โดยรังสรรค์กิจกรรมขึ้นเพื่อให้
นิสิตนักศึกษาได้มาโชว์ของ
จำลองธุรกิจและโชว์ไอเดียผ่าน
แนวคิดของตนเอง เปรียบเสมือน
เป็นเวทีจำลองที่ให้นิสิตนักศึกษา
ได้รู้จักการสร้างธุรกิจเพื่อต่อยอด
และปูทางก่อนออกไปสู่วงการธุรกิจ
ในชีวิตจริง



บุญส่ง ศรีสว่างเนตร

ภายในงานมีนิสิตนักศึกษาที่
ผ่านการคัดสรรมาร่วมกิจกรรม
รวมกว่า 40 ร้านค้า และมีผลงานโดดเด่นมากมาย อาทิ
กลุ่มนิสิตจากคณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์
มหาวิทยาลัย ทำผลงานเกี่ยวกับเทคนิคตกแต่งสินค้า
ในชื่อแบรนด์ว่า “เวิร์กช็อป” ซึ่งโชว์ความโดดเด่นด้วย
การขายสินค้าที่ทำด้วยเทคนิคมาร์บิลิง เป็นลายคล้าย
หินอ่อนบนผืนผ้ามีสีสันสดใสและเป็นลวดลายเฉพาะ
แต่ละชิ้น จนอาจกล่าวได้ว่ามีเพียงชิ้นเดียวในโลก จึง
เป็นการเพิ่มมูลค่าจากผลิตภัณฑ์ธรรมดาให้กลายเป็น

สินค้าที่มีมูลค่า และเหมาะแก่การมอบให้เป็นของขวัญ
อีกหนึ่งตัวอย่างสินค้าที่น่าสนใจ ได้แก่ ผลิตภัณฑ์
ตุ๊กตาสุนัขเหล็กไฟฟ้าในชื่อแบรนด์ “เด็กเอาถ่าน”

ของ สุชนา นพรัตน์ นิสิตศึกษาจากคณะ
วิศวกรรมศาสตร์ สาขาวิศวกรรมเคมี
มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลกรุงเทพ
ซึ่งมีคอนเซ็ปต์มาจากสินค้าทุกชนิดทำมา
จากถ่านชาร์โคล โดยมีต้นตอในการผลิตเกิด

จากทางบ้านเป็นคนรักสุขภาพ
แล้วได้นำถ่านชาร์โคลมาทดลอง
ใช้แล้วได้ผลดีมาก จึงอยาก
ต่อยอดให้ผู้คนที่รู้จักกันและมี
แรงบันดาลใจในการสร้างสรรค์เพื่อ
ช่วยชาวสวนไร้บุคลากรที่ที่ไม่สามารถ
ส่งออกกระดาดได้ จึงนำความรู้ที่เรียน
อยู่ด้านวิศวกรรมมาดัดแปลงถ่านจากยูคา
ลิปตัสให้เป็นผลิตภัณฑ์ชาร์โคลเพื่อช่วย
เพิ่มรายได้ให้ชาวไร่ชาวสวนยูคาลิปตัส
เนื่องจากผลิตภัณฑ์นี้ไม่จำเป็นต้องนำ
เข้าจากต่างประเทศจึงมีราคาถูกเหมาะสม



สุชนา นพรัตน์ กับผลิตภัณฑ์
ตุ๊กตาสุนัข แบรนด์เด็กเอาถ่าน

กับคนไทย

“ตอนนี่เพิ่งออกสินค้าใหม่โดย
นำโบลามาถักทอเป็นรูปทรงทุเรียน
ภายในบรรจุถ่านชาร์โคลเพื่อใช้ดูด
กลิ่น ที่เลือกรูปทรงทุเรียนและโบล
านเพราะสามารถบ่งบอกเอกลักษณ์
ความเป็นไทยได้และอยากให้คน
ไทยได้อุดหนุนสินค้าของคนไทย

เพื่อช่วยเหลือเกษตรกรไทยให้มีรายได้เสริมด้วย” นี่เป็น
ตัวอย่างของการนำเอาของง่าย ๆ ฟื้นฟู อย่างถ่าน
มาประยุกต์เข้ากับสิ่งที่ได้ร่ำเรียนมา จน

เกิดเป็นแรงบันดาลใจ
เพื่อช่วยเหลือคนอื่น จน
อาจกล่าวได้ว่าเป็น “ผลงาน
วิทยาศาสตร์ประยุกต์
เพื่อสังคมเลยทีเดียว”

เจ้าของผลงานเผย

นอกจากนี้ “แพรว”

แพรวพรรณ ธรรมวัฒนะ กรรมการ
ผู้จัดการร้านเพลย์เฮาส์ ยังร่วม
พูดคุยและแชร์ประสบการณ์ในการทำธุรกิจ
ที่ประสบความสำเร็จในเวลาไม่นาน พร้อม
เผยเคล็ดลับที่น่าสนใจว่า ก่อนอื่นจะต้อง



แพรวพรรณ ธรรมวัฒนะ

ดม ชัด ลึก

Khom Chad Luek
Circulation: 900,000
Ad Rate: 1,760

Section: บันเทิง/ผู้หญิง

วันที่: พุธ 2 ธันวาคม 2558

ปีที่: 15

ฉบับที่: 5156

Col.Inch: 50.52 Ad Value: 88,915.20

หน้า: 29(บน)

PRValue (x3): 266,745.60

คลิป: สีสี่

หัวข้อข่าว: หนูสร้างแบรนด์พร้อมโชว์ไอเดียเก๋

พยายามสร้างจุดขายและหา
จุดเด่นของตัวเองให้ได้ ทำให้
แตกต่างจากคนอื่นจะทำให้
มีจุดยืนทางธุรกิจ อย่างเช่น
ที่ร้านเพลย์เฮ้าส์มีจุดเด่นคือ
ดีไซน์เนอร์ ทอย โดยให้ศิลปิน
คนนั้นๆ เป็นผู้สร้างสรรค์
และออกแบบผลงานที่เป็น

รุ่นลิมิเต็ด เอ디션ออกมาจำนวนผลิตรายน้อย คน
หาซื้อได้ยาก จึงเป็นการเพิ่มมูลค่าให้กับของเล่นหรือ
สินค้าเหล่านั้น