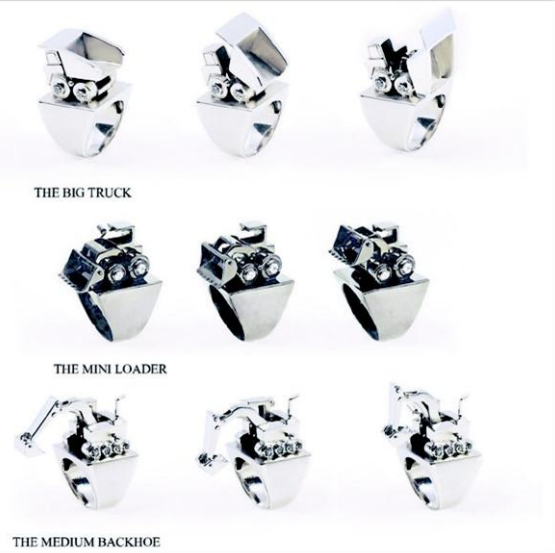




แบรนต์ PASU เครื่องประดับขยับได้



ปากการดาการณของสมาพันธ์อัญมณี เครื่องประดับ และโลหะมีค่าแห่งประเทศไทย ต่อการส่งออกอัญมณีและเครื่องประดับปีใน 2558 นี้ คาดว่าจะขยายตัว 4% จากปี 2557 ที่มีมูลค่าการส่งออกประมาณ 3.4 แสนล้านบาท จากตลาดหลักสหรัฐอเมริกาที่มีแนวโน้มขยายตัวดีขึ้น รวมถึงการทำตลาดที่ไม่มีผลกระทบจากปัญหาเศรษฐกิจ เช่น กลุ่มตะวันออกกลาง กลุ่มแอฟริกา หรือยุโรปตะวันออก เป็นต้น

ขณะเดียวกัน เครื่องประดับที่เน้นการออกแบบมีเอกลักษณ์ ก็กำลังเป็นที่นิยมในกลุ่มผู้สวมใส่มากขึ้นทั้งตลาดในและต่างประเทศ ที่แบรนต์พลู (PASU) มองเห็นโอกาสและใช้เป็นช่องทางพัฒนาสินค้าออกมาทำตลาดได้อย่างลงตัว ด้วยฝีมือคนรุ่นใหม่ พลู เรืองปัญญาโรจน์ เจ้าของธุรกิจสินค้าเครื่องประดับแบรนต์ PASU ที่นำหลักเครื่องกลมาเชื่อมต่อเพื่อแต่ละ

ชิ้นมาใส่ไว้ในเครื่องประดับ เพื่อให้ขยับหรือเคลื่อนไหวได้

พลู เล่าที่มาของชิ้นงานแหวนหรือเครื่องประดับขยับได้ที่ทำตลาดทั้งในและต่างประเทศในปัจจุบัน มาจากการต่อยอดไอเดียตั้งแต่ยังเด็กที่ชื่นชอบเครื่องกลสิ่งของต่างๆ รวมถึงของเล่นอย่างรถดักดินที่สามารถขยับ หรือยกตัวดักขึ้นลงได้นั้นมันมีการทำงานอย่างไร จากนั้นเมื่อศึกษาต่อในระดับอุดมศึกษาด้านการออกแบบ จึงนำแนวคิดดังกล่าวมาใช้ร่วมกับการทำโปรเจกต์การออกแบบเครื่องประดับที่มีกลไกเคลื่อนไหวได้ ที่ปัจจุบันยังได้นำโครงการดังกล่าวยื่นขอรับทุนเพื่อศึกษาต่อในระดับปริญญาโทและเอกในสหราชอาณาจักรด้วย

สำหรับการออกแบบเครื่องประดับที่ขยับได้ภายใต้แบรนต์ พลู เพื่อทำตลาดในขณะนี้ จะมีแหวน 12 นกัษตร หรือแหวนรูปสัตว์ประจำปีทั้ง 12 ปี คือ หนู วัว เสือ กระต่าย งูใหญ่ งูเล็ก ม้า แพะ สิง ไก่ หมา

และหมู เป็นต้นรวมถึงแหวนดีไซน์รถดักดินบนหัวแหวนที่ขยับเล่นได้ ซึ่งหากไม่ได้นำแหวนมาสวมใส่แล้ววางไว้เฉยๆ ก็จะเป็นของเล่นรถดักดินคันเล็กๆ ได้เช่นกัน

ในช่วงแรกของการทำชิ้นงานดังกล่าว จะทำแบบขึ้นมา 8 ชิ้นขึ้นมาเป็นแพ่ง โดยใช้เงินแท้เป็นวัสดุต้นแบบ เพื่อนำมาประกอบเป็นแหวนต้นแบบรถดักดิน และในส่วนที่ทำขึ้นมาเพื่อวางจำหน่ายนั้นจะใช้วัสดุทองเหลือง และอื่นๆ มาใช้ จากนั้นจึงได้เริ่มทำในรูปแบบธุรกิจอย่างจริงจังเมื่อราว 2-3 ปีที่ผ่านมาในช่วงที่กำลังศึกษาระดับปริญญาโท

สำหรับสินค้าดังกล่าวในกลุ่ม

แหวนรูปสัตว์ทั่วไป จะวางจำหน่ายระดับราคา 550 บาท จี้เครื่องประดับราคา 650 บาท แต่หากเป็นแหวนหรือกลุ่มเครื่องประดับที่ขยับเคลื่อนไหว อย่างแหวนรถดักดินจะอยู่ที่ราคา 1,900-2,000 บาท/ชิ้น โดยขึ้นอยู่กับวัสดุของชิ้นงานด้วยเช่นกัน ซึ่งมีทั้งทองเหลือง พิงค์



โกลด์ หรืองานชุบไมโครน โดยมีกำลังการผลิตเฉลี่ย 100 วง/เดือน หรือหากเป็นจี้ก็จะอยู่ที่ 100 ชิ้น/เดือนเช่นกัน

ปัจจุบัน สินค้าเครื่องประดับแบรนต์พลูจะทำตลาดในช่องทางขายทั้งออนไลน์และออฟไลน์ ผ่านเว็บไซต์ <http://www.pasujewelry.com> สื่อสังคมออนไลน์เฟซบุ๊ก www.facebook.com/PASU.Jewelry อินสตาแกรม [pasu_jewelry](http://www.pasu_jewelry) ไอดีไลน์ [pasujewelry](http://www.pasujewelry), [rubywine](http://www.rubywine) และมีหน้า

ร้านที่ The Selected shop ที่ตั้งอยู่บริเวณชั้น 3 ศูนย์การค้าสยามเซ็นเตอร์ และล่าสุดที่ศูนย์การค้าสยามสแควร์วัน

สำหรับกลุ่มเป้าหมายสินค้าแบรนต์พลูนั้น มองว่าเป็นกลุ่มคนที่ทั่วไปที่ชื่นชอบงานเครื่องประดับที่มีเอกลักษณ์ หรืองานดีไซน์ที่ไม่เหมือนใคร ด้วยตัวชิ้นงานดังกล่าวยังสามารถ “เอามาเล่นได้” กับผู้สวมใส่ได้อีกด้วย จากการที่สามารถถอดชิ้นส่วนของตัวแหวน เครื่องประดับ แยกออกมาทีละส่วนเพื่อประกอบเข้าไปใหม่ได้ด้วย ซึ่งเป็น

แนวคิดที่วางไว้นอกจากเพื่อสวมใส่แล้วยังเป็นเพื่อนได้คราวเดียวกัน

ขณะเดียวกัน ปัจจุบันสินค้าเครื่องประดับขยับได้แบรนต์พลู ยังได้ขยายการทำตลาดในญี่ปุ่น ประเทศนวัตกรรมอันดับต้นๆ ของโลก ที่ชื่นชอบงานเครื่องประดับสไตล์การออกแบบของพลู ซึ่งการทำตลาดออกต่างประเทศนั้น จะอาศัยช่องทางการออกงานแสดงสินค้า หรือการออกบูธร่วมกับหน่วยงานต่างๆ ที่มองว่าจะเป็นช่องทางที่สำคัญอย่างหนึ่งในการสร้างแบรนต์ให้เป็นที่รู้จักได้ในตลาดต่างประเทศ

ขณะที่ในส่วนของการรายได้นั้น เบื้องต้นเป้าหมายยอดขายราว 2 หมื่นบาท/เดือนก็พอใจ พร้อมอยู่ระหว่างพัฒนาแบบสินค้าเครื่องประดับในคอลเลกชันใหม่ๆ ในอนาคตด้วย ■

จุดเด่นแบรนต์พลู

1. เครื่องประดับนวัตกรรม
2. ถอดประกอบเคลื่อนไหวได้
3. สร้างความสัมพันธ์กับผู้ใส่
4. วางเอกลักษณ์ชัดเจน