

# SMEs Centric

ณัฐพัทธ์ ยิ้มเจริญ

## จะเป็นเจ้าของ หรือตอบสนองชั่วคราว Book Circle ก็ให้คุณค่ากว่า



▶▶ ที่जूหัวเรื่องเอาไว้ อย่างนั้นก็มาจาก Book Circle สามารถตอบสนองความต้องการให้กับลูกค้าทั้ง 2 แบบได้จริงๆ

“ลูกค้า” ของ Book Circle คือคนที่ “อ่านหนังสือ” ไม่ว่าจะคนหรือนิติบุคคลนั้นจะเป็นคนอ่านเอง หรือว่าจะให้ลูกค้าอ่านอีกที แต่โดยสรุป...พวกเขา “อ่าน”

ธุรกิจของ Book Circle หากมองอย่างเผินๆ ก็คือ “ธุรกิจให้เช่าแมกกาซีน” ทว่ามีบางอย่างที่ไม่คุ้นชินกับรูปแบบปกติที่คนไทยเคยเจอมา อยากรู้ว่าเรื่องราวธุรกิจของ Book Circle เป็นอย่างไร...

รูปแบบในการ “เช่าแมกกาซีน” เป็นเช่นไร แตกต่างแค่ไหน ...ติดตามได้เลย

**ธุรกิจร้าน Book Circle นั้นได้เกิดขึ้นจากสองสามีภรรยาคู่หนึ่ง คือ ธนพล และปิยะนุช สัมฤทธิ์**

เดิมที ทั้งธนพล และปิยะนุช ก็ทำธุรกิจเดิมของครอบครัวของฝ่ายภรรยาอยู่แล้ว ซึ่งไม่ได้ข้องเกี่ยวกับธุรกิจเช่าหนังสือแต่อย่างใด

ในช่วงปี 2548 ทั้งคู่ได้ไปเห็นธุรกิจ “เช่าหนังสือรูปแบบนี้” ที่เชียงใหม่ ซึ่งเป็นจังหวัดพื้นเพของปิยะนุช

ซึ่งเธอเห็นว่าเป็น “การเช่า” แบบที่ไม่เหมือนใคร และสามารถอยู่ได้ที่เชียงใหม่ จึง

เห็นเป็นโอกาสว่าน่าจะมาทำแบบเดียวกันนี้ที่ กรุงเทพฯ

“ด้วยความที่เราเห็นโอกาสของธุรกิจ เห็นว่าตัวเองก็เป็นคนหนึ่งที่ชอบหนังสือเยอะ และคนกรุงเทพฯ ก็ชอบหนังสืออ่านเยอะ มีร้านเช่าจำนวนมาก ประกอบกับเห็นร้านเช่าหนังสือแบบนี้ร้านหนึ่งที่เชียงใหม่ ก็เลยมาศึกษา”

เจ้าของร้านเช่าหนังสือเชียงใหม่ที่ว่า เป็นชาวต่างชาติ และธุรกิจเช่าหนังสือแบบนี้ก็พอให้เห็นอยู่บ้างในยุโรป

เมื่อตัดสินใจว่าจะทำแน่นอน ปิยะนุช และสามีก็เข้าไปคุยกับ “มาร์ค” เจ้าของร้านแบบตรงไปตรงมา ถึงกระบวนการ และโปรแกรมสนับสนุนต่างๆ เพื่อที่จะมาเปิดร้านที่ กทม.

ทำเลที่ทั้งคู่เลือกคือย่านประดิพัทธ์ ซึ่งอยู่ใกล้กับ “เพ็ญบุญ” ซึ่งเป็นแหล่งส่งหนังสือเอามากๆ จุดนี้ทำให้ **Transportation Cost** หรือ “ต้นทุนค่าขนส่ง” ได้ลดลงไปพอสมควร

แม้ในช่วงแรกของการ “ก่อสร้างสร้างธุรกิจ” สิ่งที Book Circle ต้องเผชิญก็คือ “การหาลูกค้า” นั่นจะเป็นอุปสรรคที่ยากก็ตาม แต่ทั้งคู่ก็ได้ใช้การ “ทดลองใช้บริการ” ให้กับลูกค้า

“ตอนที่เริ่มต้น เริ่มหาลูกค้าด้วยการให้ลูกน้องออกไปเดินแจกโบรชัวร์ในพื้นที่แถบนี้ อธิบายให้เขาฟังว่าบริการเป็นอย่างไร นอกจากนี้ก็ยังมีให้ลูกค้าได้ทดลองใช้ เพื่อให้เขารู้ว่ามันดีกับเขาอย่างไร ถ้าเขาพอใจก็จะใช้บริการกับเรา

ตอนที่เรให้บริการลูกค้าฟรี เราก็เลือกกลุ่มที่เป็นร้านค้าหรือองค์กรที่มีคนเข้าออกเยอะๆ ไม่ว่าจะเป็นร้านเสริมสวย คลินิก ฯลฯ นอกจากให้เขาสนใจจะเป็นลูกค้าในอนาคตแล้ว ยังเป็นการประชาสัมพันธ์ไปอีกด้วย เพราะเราสอดเบอร์โทรร้านเอาไว้ เพื่อให้เกิดการบอกต่อ” ปิยะนุชบอกถึงการทำการตลาดในช่วงแรก

“การสร้างฐานลูกค้า” เป็นสิ่งจำเป็นในการทำธุรกิจการค้า และจำเป็นอย่างยิ่งสำหรับธุรกิจของ Book Circle เพราะอย่างยิ่งมีฐานลูกค้าที่เช่าหนังสือเยอะก็จะต้องสร้างรายได้ให้กับ Book Circle

แต่บังเอิญว่ามีข้อแม้อยู่ข้อหนึ่งว่า... ฐานลูกค้ามันต้องไม่ใช่กลุ่มลูกค้าที่เช่าแมกกาซีนในช่วงเวลา (Period) เดียวกัน

**“คุณภาพ” ทางกายภาพของหนังสือก็เป็นสิ่งสำคัญ**  
**นิตยสารใหม่ทุกเล่มเราจะเอามาเย็บ**  
**เอามาห่อปกอย่างดีก่อนจะส่งไปถึงมือลูกค้า**  
**เพื่อให้หนังสือไม่ขาด**  
**เพราะว่าจะต้องผ่านมือลูกค้าหลายรอบ**



## ใหม่ชนแพง...ถึงเก่าเก่า

...มาจนถึงบรรทัดนี้ท่านผู้อ่านคงยังไม่ทราบว่ Book Circle มี “บริการ” ที่แตกต่างเช่นไร

Book Circle ทำธุรกิจให้เช่า “แมกกาซีน” หรือ “นิตยสาร” เป็นชุด โดยใน 1 ชุดนั้นมีนิตยสารรวมทั้งสิ้น 9 หัว

หากลูกค้าเช่าแมกกาซีนในช่วงเวลาเดียวกับที่แมกกาซีนเหล่านั้นวางแผงอยู่ก็จะมีค่าใช้จ่ายทั้งสิ้นอยู่ที่ 280 บาท ในขณะที่หากซื้อทั้ง 9 เล่มนั่นเองจะมีราคาอยู่ที่ไม่ต่ำกว่า 700 บาท

แต่หากจะเช่านิตยสารชุดนี้หลังจากที่วางแผงไปแล้วหนึ่งสัปดาห์เรียกว่า “เก่าหนึ่ง” ก็จะมี “ค่าเช่า” ก็จะมีอยู่ที่ 240 บาท

และยิ่งดีไปกว่านั้นว่าแพงไปมากเท่าไร ราคา ก็จะยิ่งถูกลงยิ่งขึ้น จาก “ใหม่ชนแพง” ถัดมาเป็น “เก่าหนึ่ง” ไปจนถึง “เก่าเก่า” ซึ่งมีค่าเช่าอยู่ที่ “80 บาท”

เท่านั้นยังไม่พอ...นอกจาก 9 เล่มที่เป็นชุดมาตรฐานแล้ว Book Circle ยังเสนอให้ลูกค้าเลือกอีก 2 หัว จากอีก 11 หัวนิตยสารอีกด้วย

เมื่อลูกค้าตัดสินใจสมัครรับบริการ ทุกๆ สัปดาห์ “นิตยสาร” จาก Book Circle ก็จะไปส่งให้ลูกค้าถึงบ้านโดย Messenger ของทางร้าน และรับนิตยสารที่อ่านอยู่กลับไป

นั่นเท่ากับว่า Book Smile ขาย “ความประหยัด” และ “ความสะดวก” ผ่านทางธุรกิจ “ให้เช่านิตยสาร”

การที่มีกลุ่มลูกค้าเช่าหนังสือในช่วงสัปดาห์ที่แตกต่างกันไป ก็เสมือนการเพิ่มมูลค่าของนิตยสารแต่ละเล่มให้กับ Book Circle

ในแต่ละรอบของการเช่าก็จะทำให้เกิด “รายได้” ขึ้นจากแต่ละรอบ (Circles) ยิ่งถ้าหนังสือแต่ละเล่มครบทั้ง 10 รอบก็จะทำมูลค่าได้สูงที่สุด

นั่นจึงเป็นสาเหตุว่าเหตุใดแม้ฐานลูกค้าจะเยอะ แต่หากทุกคนสมัครเป็น “ใหม่ชนแพง” ทั้งหมด ก็จะไม่สร้าง “กำไร” ให้กับ Book Circle แต่อย่างใด กลับเป็นการ “เข้าเนื้อ” เสียด้วยซ้ำ

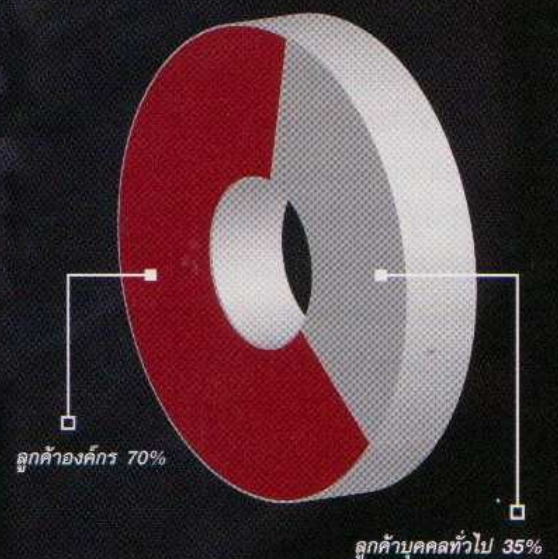
## แตกไลน์ธุรกิจ

หลังจากทำธุรกิจ “ให้เช่านิตยสาร” มาได้ระยะหนึ่ง สิ่งที่ชนพล และปิยะนุชเพชญ์ก็คือ “สต็อกนิตยสาร” เพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว เพราะหนังสือเพิ่มขึ้นเป็นเท่าตัวในทุกๆ สัปดาห์

ที่แรกชนพลก็เลือกวิธีนำหนังสือเก่าไปขายตามร้านรับซื้อหนังสือเก่าตามจตุจักร แต่ว่าราคานั้นต่ำเหลือเกิน แถมเมื่อซื้อไปขาย กลับขายในราคาที่ตีเสียด้วย

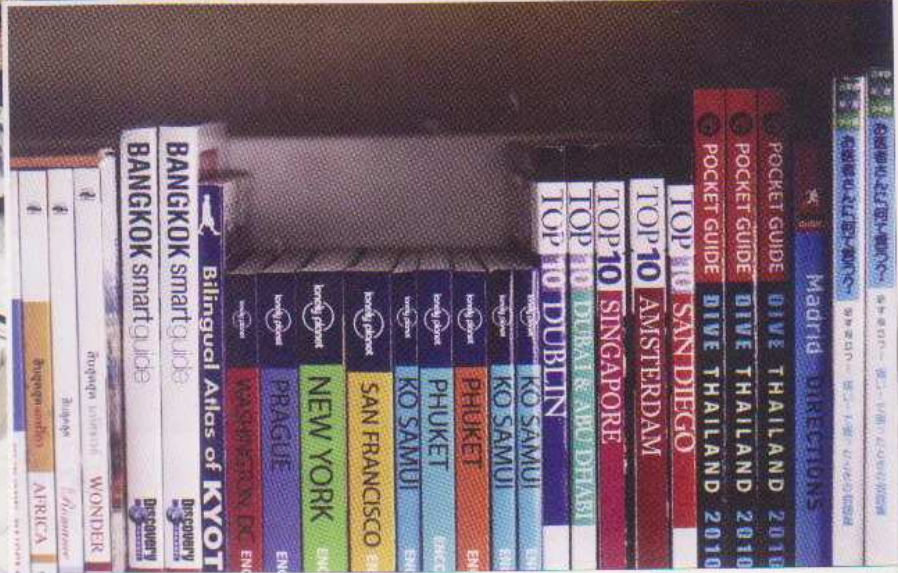
เขาก็กลับเอามาคิดว่า “การขายหนังสือ

สัดส่วนลูกค้าของ Book Circle





นอกจากที่ประดิพัทธ์  
แล้ว Book Circle  
ยังมีอีกหนึ่งสาขาที่  
สะพานใหม่



**มือสอง” นั้น Book Circle เองก็ทำได้**

นั่นจึงทำให้เกิดธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับ “หนังสือ” เพิ่มขึ้นมาอีกธุรกิจหนึ่ง

นอกจาก “แมกกาซีน” ที่ Book Circle มีอยู่แล้ว ก็ยังรับซื้อหนังสือมือสองมาขายต่ออีกด้วย ไม่ว่าจะ เป็นพ็อกเก็ตบุ๊กหรือว่านิตยสาร

แม้ปัจจุบันนี้สัดส่วนรายได้ของ “ให้เช่า” กับ “ขายหนังสือมือสอง” นั้นจะอยู่ที่ 70:30 แต่ทว่า “หนังสือมือสอง” นั้นให้มาร์จิ้นที่สูงกว่า จึงพูดได้เต็มปากว่า “ธุรกิจขายหนังสือมือสอง” ยังมีอนาคต

นั่นจึงทำให้ Book Circle ตั้งใจทำเว็บไซต์ออกมาเพื่อช่วยให้ลูกค้า สามารถเสนอซื้อ-เสนอขาย เข้ามาในเว็บไซต์ได้

แม้กระแส e-Book จะเริ่มเข้ามาสู่ประเทศไทยพร้อมกับ Gadgets อย่าง iPad, Kindle ฯลฯ ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อธุรกิจหนังสือ รวมไปถึง Book Circle ในอนาคตไม่มากนัก แต่สองสามภรรยา ก็ไม่ได้นิ่งนอนใจ ทั้งคู่เห็นว่าแม้อนาคตที่ว่าจะมาไม่ถึงแต่ตนก็จะพยายามเตรียมพร้อมให้ดีที่สุด และหวังว่าเว็บไซต์ [www.bookcirclethailand.com](http://www.bookcirclethailand.com) จะกลายเป็นเว็บไซต์ร้านหนังสือมือสองที่มีหนังสือมากที่สุดเว็บหนึ่งให้จงได้ ทั้งยังมีบริการส่งหนังสือถึงบ้านอีกด้วย

รวมไปถึงเป็นช่องทางให้ลูกค้า “เช่านิตยสาร” ได้ติดต่อสมัครเข้ามาได้อีกช่องทางหนึ่ง “เราเอา 2 อย่างมาผนวกกัน ขายทั้งหน้า

ร้าน ขายทั้งในเว็บไซด์พร้อมกันเลย เราคิดว่าเว็บไซต์นี้แหละ ที่จะเป็นรากฐานในการขาย e-Book ในอนาคตต่อไป” ธนพล พูดถึงอนาคต

กับ 2 ธุรกิจ “ให้เช่านิตยสาร” และ “ขายหนังสือมือสอง” ของ Book Circle ก็ทำให้คนรักหนังสือได้ “อ่านหนังสือ” ไม่ว่าจะซื้อไปเป็น “เจ้าของ” หรือว่า “เช่า” ก็ตาม ทั้งสองรูปแบบก็ช่วยให้ลูกค้าพึงพอใจจากนิยามของคำว่า “ประหยัด”

MKT