

SERIES Hope cluster โควิดนี้ยังมีหวัง

Hope cluster โควิดนี้ยังมีหวัง ลำดับที่ 1

ให้สัมภาษณ์ ธมนวร สนธิ

เรียบเรียงโดย พงศกร เจนในเมือง

“ใครจะไปคิดว่าจะมาตกงานในตอนอายุ 40 ใช่มั้ย...เราเป็นคนหนึ่งที่โดนผลกระทบจากโควิด-19 ให้ต้องออกจากงาน” ธมนวร สนธิ หรือ ปุก ที่ทำงานในเอเจนซีเล็ก ๆ แห่งหนึ่งเอ่ยขึ้น ก่อนหน้านี้มีสัญญาณเตือนมาบ้างแล้วด้วยพิษเศรษฐกิจ แต่ปุกและทุกคนในออฟฟิศคิดว่า “เดี๋ยวมันก็ผ่านไปเหมือนเช่นทุกครั้ง”

แต่ใครจะไปคิดว่าเมื่อโรคระบาดมาเยือน มันเลยเป็นตัวเร่งเร้าให้บริษัทมีมาตรการขั้นเด็ดขาดให้ทุกคนสิ้นสุดการเป็นพนักงานภายในสิ้นเดือน พร้อมแจ้งพนักงานทุกคนให้รับทราบถึงเงินชดเชยที่แต่ละคนจะได้รับ แม้มันจะเป็นเงินก้อนใหญ่แต่เชื่อว่าทุกคนก็อยากได้เงินก้อนเล็ก ๆ ที่ไม่ต้องขึ้นเงินเดือนหรือมีโบนัสก็ได้ แค่ออโต้เงินเดือนแบบนี้เหมือนเดิมทุกเดือน

วันที่รู้ข่าวร้ายนี้ ปุกปรึกษากับคนในครอบครัว เพราะปุกเป็นคนเดียวในบ้านที่ได้เงินเดือนมากที่สุด หากไม่นับค่าใช้จ่ายส่วนตัว ภาระทุกอย่างไม่ว่าจะเป็นค่าผ่อนบ้าน ค่าใช้จ่ายในบ้าน ค่าน้ำ ค่าไฟ รวมถึงค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพ่อแม่ ปุกรับผิดชอบดูแลทั้งหมด

แต่เมื่อถึงวันที่กำลังจะไม่มีรายได้ ปุกต้องบอกให้ทุกคนรับรู้

“เราเครียดนะ และก็กลัวทุกคนจะเครียดตาม แต่สิ่งที่โชคดีมากคือทุกคนเข้าใจ

และพร้อมจะช่วยเหลือซัพพอร์ตเราเต็มที่

แต่เราเองก็ต้องตั้งสติ และตั้งต้นนับหนึ่งออกสตาร์ทสมัครงานใหม่” ปุกกล่าว

แต่จริง ๆ ในช่วงของการระบาดรอบแรก ปุกก็เหมือนได้ซ่อมตกงานมาแล้ว

ตอนนั้นบริษัทมีคำสั่งให้พนักงานทุกคน Work From Home โดยจ่ายเงินเดือนให้เพียงครึ่งเดือน

ปุกเลยเล่าว่า “เราทนนับไม่ได้ที่รายได้จะหายไปครึ่งหนึ่ง เราพยายามค้นหาทักษะความสามารถของตัวเอง ว่ามีอะไรที่เราจะนำมาสร้างรายได้ได้บ้าง ซึ่งเราเป็นคนชอบทำอาหาร จึงลองโพสต์ Facebook ขายขนมจีนน้ำยาปู โดยเป็นสูตรที่ทำกินกันเองอยู่แล้วในครอบครัว ก็ได้รับความสนใจดี มีลูกค้าออเดอร์มาเยอะมาก กลายเป็นว่าเดือนนั้นเรามีรายได้จากการขายขนมจีนน้ำยาปู

เกินครึ่งของเงินเดือนที่หายไป จนเมื่อกลับไปทำงานเหมือนเดิม แต่ลูกค้าของเราก็ยังคงออเดอร์ขนมจีนน้ำยาปูมาไม่ขาดสาย มันจึงกลายเป็นอาชีพเสริมของเราไปโดยปริยาย”



ขนมจีน น้ำยาปู ‘แม่คำมาตาม’ Facebook Fan Page: แม่คำมาตาม ขนมจีนเส้นสวย น้ำยาปูรสแซบ

ปู่เล่าต่อว่า “ในตอนนั้นเรามีแอบคิดเหมือนกันว่า ถ้าไม่มีวิกฤต เราก็คงไม่ได้เริ่มต้นทำในสิ่งที่เราชอบ

ในตอนที่เด็กเรามีความฝันว่าอยากทำอาหารขาย อยากเป็นแม่ครัว จนเมื่อกลายเป็นคนตกงานว่างงานอย่างเต็มตัว ก็มีขนมจีนน้ำยาปูที่คอยช่วยชีวิตเรา

และล่าสุดเราเริ่มฝึกทำขนมไทยขายคือ ขนมผกากรอง

มีที่มาจากความสงสัยว่าทำไมขนมไทยมีราคาสูงสวนทางกับปริมาณ โดยเราสร้างโจทย์ให้ตัวเองว่าต้องไม่ซื้อเครื่องครัวเพิ่ม จึงลองทำขนมไทยหลายอย่างตาม youtube เช่น ทองเอก สัมปันนี บัวหิมะ ดีบ้างทิ้งบ้าง ปรับสูตรเป็นของตัวเองมาเรื่อย ๆ จนมาลงตัวที่ขนมผกากรอง เพราะสวยแปลกตา ทำไม่ยากแต่ก็ไม่ง่าย

ตอนทำต้องจับจิบดอกทีละลูก เป็นงานแฮนด์เมดล้วน ๆ ซึ่งก็ได้รับการตอบรับดี มีออเดอร์สั่งมาเยอะมากเช่นกัน ทำให้เราพอจะมีรายได้ ประคับประคองการเงินไปได้ต่อ แม้จะไม่มากนักแต่ก็พอเป็นค่ากับข้าวในบ้านได้”



ขนมผักกาดรอง

Facebook Fan Page: สะหลี ขนมไทย”

ปู่กอธิบายเพิ่มว่างานนี้ทำให้ตัวเองต้องจำกัดทักษะสมัยทำงานเอเจนซีมาใช้เยอะเหมือนกัน ตั้งแต่การคิด Branding/Concept Branding กลุ่มลูกค้าที่อยากได้และมีกำลังซื้อ จนถึงการคิดคอนเทนต์ ประเด็นที่อยากขายเพื่อจับกลุ่มลูกค้า ตลอดจนรูปร่างที่ชวนซื้อ

“ทุกอย่างมีความสำคัญหมด อย่าลืมว่าสินค้าเหมือนกัน ราคาไม่ต่างกัน ฝีมือมีเท่ากัน แต่สิ่งที่จะเจือกันได้ คือกลยุทธ์การขายที่ใส่ลงไป

อย่างขนมจีนน้ำยาปู เราวาง Branding ที่บอกเล่าตัวตนของเรา ที่มี Passion ของคนชอบทำอาหาร ชอบกินอาหารอร่อย ราคาแพงได้ แต่ต้องคุ้มค่ากับปริมาณ จึงได้แนวคิดที่ ‘แม่ค้าใจถึง รสชาติถึงใจ’ ภายใต้แบรนด์ ‘แม่ค้ามาตาม’ Facebook Fan Page: แม่ค้ามาตาม **ขนมจีนเส้นสวย น้ำยาปูรสแซบ** ลูกค้าที่สั่งขนมจีนน้ำยาปูร้านเรา จะได้เนื้อปูในปริมาณที่เยอะมาก ฟิน ๆ จุก ๆ ในราคาไม่แพง และรสชาติเผ็ดร้อนถึงเครื่องแกง อร่อยถึงใจ

“ส่วนขนมไทย อันนี้เราเริ่มต้นจาก Concept ก่อนคือ ‘ขนมไทยที่อยากลองดีจนได้เรื่อง’ ที่เกิดจากความสงสัยว่าขนมไทยทำไมราคาถึงแพง จึงได้เริ่มต้นลองทำจนกลายเป็นธุรกิจ

ส่วน Branding เกิดจากความคิดที่ว่าขนมไทยมักจะคู่มากับงานมงคลต่าง ๆ ด้วยพื้นเพที่บ้านเป็นคนเชียงใหม่ เราชอบคำว่า ‘สะหลี’ มันดูแปลก ไม่คุ้นหู ใครฟังก็ต้องสะดุด แต่คำว่าสะหลีภาษาเหนือหมายถึง ใบโพธิ์ ต้นโพธิ์ หรืออีกนัย หมายถึง ความดีงาม ความเจริญรุ่งเรือง ความเป็นสิริมงคล ซึ่งมันตรงกับความเป็นขนมไทย จึงมีชื่อแบรนด์ว่า ‘สะหลี ขนมไทย’ Facebook Fan Page: สะหลี ขนมไทย”

ในช่วงนี้ วันจันทร์-พฤหัสบดี จะเป็นเวลาของขนมผกากรอง ส่วนวันศุกร์-อาทิตย์ ปูกและคนในครอบครัวจะช่วยกันทำขนมจีนน้ำยาปู โดยช่องทางการขายหลัก ๆ จะเป็นทางออนไลน์ด้วยการพรีออร์เดอร์ ชำระค่าใช้จ่ายทางออนไลน์เช่นกัน โดยถ้าระยะทางไม่ไกลมากก็จะไปส่งให้เองถึงที่

ฐานลูกค้าในระยะเริ่มแรกก็เป็นเพื่อนสนิทมิตรสหาย จนเกิดการบอกต่อกันไปปากต่อปาก ทำให้ทุกวันนี้กลุ่มลูกค้าขนมจีนจะเป็นพวกคนทำงานออฟฟิศและครอบครัว

ส่วนกลุ่มลูกค้าขนมไทยนอกจากครอบครัวแล้ว ยังมีพวกสายบุญที่ต้องการขนมไทยในงานพิธีต่าง ๆ ด้วย และยังเอาขนมไปวางขายในร้านอาหารและตลาดซื้อปิ้งมอลล์ มีตัวอย่างขนมให้คนมาลองจับจิบดอกกันด้วย เป็นลูกเล่นสีสนักรขาย

แต่อย่างที่กล่าวไว้แล้วว่า สถานการณ์ปัจจุบันของปูกับบทบาทแม่ค้าอาหารออนไลน์อยู่ในระดับพอใช้ แต่อาจไม่ครอบคลุมทุกด้าน

ปูก็เริ่มสมัครงานและเดินสายไปสัมภาษณ์งานประจำตามที่ต่าง ๆ บ้าง

แต่สิ่งที่ปวดใจคือ หลายบริษัทกดเงินเดือนลงเกิน 50% ของเงินเดือนที่เคยได้

แถมปริมาณเนื้องานเยอะกว่าที่ทำอยู่ประจำ หรือไม่บางบริษัทก็รายละเอียดงานไม่ชัดเจน ชั่วโมงการทำงานมากกว่า และให้เงินเดือนน้อยกว่า

ปูก็เข้าใจด้วยสถานการณ์ ด้วยสภาพเศรษฐกิจ แต่บางที่มันยังไม่คุ้มค่าเดินทางเลย ตอนนี้ความหวังของปูก็คือวัคซีนที่จะมาต้านเชื้อบ้า ๆ นี้

“เราคิดว่าถ้าได้ฉีดวัคซีนครบกันทั้งประเทศ มันน่าจะมีอะไรดี ๆ เกิดขึ้นบ้าง

ทั้งในแง่สาธารณสุขที่อาจส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจ

แต่สิ่งที่เราทำได้ตอนนี้คือระคับระคองเงินในกระเป๋า ดูแลรักษาตัวเองไม่ให้ติดโรคได้แต่อดทนรอให้วิกฤตในครั้งนี้มันผ่านพ้นไปให้ไว” ปูกกล่าวทิ้งท้าย

เรียบเรียง เมื่อวันที่ 12 พฤษภาคม 2564