CERTIFIED PRODUCT

Approved by standards.
Ready for the global market.

WISE PLUS GROW

Step-by-Step Business Guide

7 ขั้นตอน
เริ่มแบรนด์ครีม
จากศูนย์สู่ยอดขายแรก

การเริ่มแบรนด์ครีมไม่จำเป็นต้องมีทุนใหญ่ หรือทีมงานจำนวนมาก สิ่งสำคัญคือแผนที่ชัดเจนและการตัดสินใจที่ถูกจังหวะ เนื้อหาเล่มนี้สรุป จะสรุป 7 ขั้นตอนเริ่มทำแบรนด์จริง ตั้งแต่สำรวจตลาด วางสูตร วิธีเลือกโรงงานผลิตครีม ที่ได้มาตรฐาน ออกแบบแพ็กเกจ การจดแจ้ง อย. ทดลองสูตร ไปจนถึงการเปิดตัวและทำการตลาดอย่างคุ้มต้นทุนพร้อมตัวอย่างเพื่อให้คุณเห็นภาพชัดในแต่ละก้าว

Tel: 063-554-2465
Email: wiseplusgrow324@gmail.com
Website: https://wiseplusgrow.com

1

ศึกษาตลาด
และกลุ่มลูกค้า

การเริ่มต้นด้วยความเข้าใจตลาดช่วยลดความเสี่ยง และ ทำให้ตัดสินใจได้แม่นยำขึ้น คุณจะรู้ว่าลูกค้าคาดหวังผลลัพธ์แบบไหน ราคาเท่าไรที่รับได้ และแบรนด์คู่เทียบวางจุดขายอย่างไร การเก็บข้อมูลเชิงลึกตั้งแต่ต้นยังช่วยระบุตำแหน่งทางการตลาดที่ชัดเจนตั้งแต่วันแรก

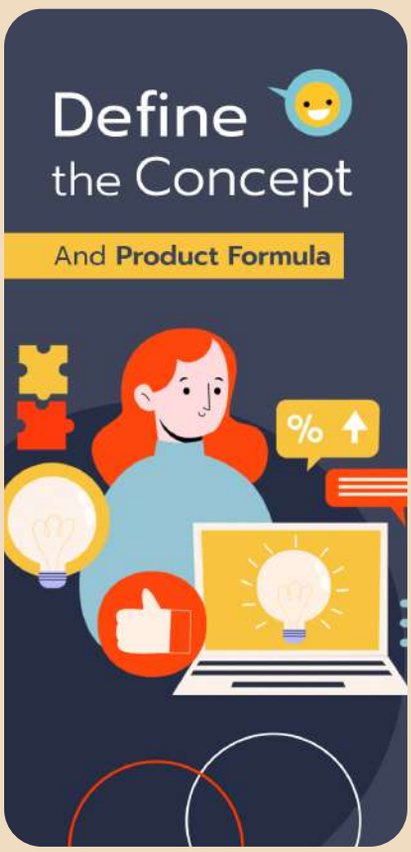
- กำหนดภาพตัวตนลูกค้า เช่น นัท อายุ 24 ปี ผิวมัน เป็นสิวง่าย ชอบเนื้อเจล ไม่ชอบกลิ่นน้ำหอมแรง
- สำรวจความสนใจผ่านคำค้นยอดนิยม รีวิวในโซเชียล และคำถามที่พบบ่อยในคอมมูนิตี้ดูแลผิว
- ทำตารางเทียบ 3 แบรนด์คู่เทียบ แยกช่วงราคา ขนาดบรรจุ ส่วนผสมเด่น และคอมเมนต์จากผู้ใช้
- ทดลองสอบถามกลุ่มเล็ก 15-30 คน ด้วยแบบฟอร์ม เน้นปัญหาผิว งบประมาณ และเนื้อสัมผัสที่ชอบ
- ตัวอย่างสมมุติ: พบว่ากลุ่มวัยเรียนต้องการครีมลดสิวไม่มันเยิ้ม งบ 199-299 บาท ขนาด 20-30g.

2

วางคอนเซ็ปต์
และสูตรผลิตภัณฑ์

เมื่อเห็นภาพความต้องการชัดเจน ให้แปลข้อมูลเป็นแนวคิดสินค้าและสูตรที่จับต้องได้ จุดสำคัญคือเชื่อมคุณสมบัติของสูตรเข้ากับผลลัพธ์ที่ลูกค้าต้องการจริง ไม่ใช่เพียงรายชื่อส่วนผสมที่ดูดีบนฉลาก

- กำหนดจุดขายหนึ่งเดียวที่จดจำง่าย เช่น เจลบางเบาสำหรับสิวอุดตัน ผิวไม่แห้งตึง
- เลือกเนื้อสัมผัสให้สอดคล้องสภาพอากาศไทย เช่น เจลครีม ซึมไว ไม่เหนอะ
- เลือกส่วนผสมที่มีงานอ้างอิงรองรับ เช่น Niacinamide, Salicylic Acid, และสารปลอบประโลม
- วางโครงสร้างสูตรเบื้องต้น พร้อมข้อจำกัด เช่น ปราศจากน้ำหอม สี แอลกอฮอล์
- ตัวอย่างสมมุติ: สูตร B ใช้ Niacinamide 5% + Zinc PCA 1% ให้สมดุลน้ำมัน ลดลูบแล้วเหนอะ



3

เลือกโรงงานผลิต
ที่ได้รับมาตรฐานสากล

โรงงานผลิตครีม คือหัวใจของคุณภาพสินค้าตั้งแต่ต้นน้ำ ความพร้อมด้านมาตรฐาน ทีมวิจัย และระบบควบคุมคุณภาพจะสะท้อนออกมาในความสม่ำเสมอของสินค้าและความน่าเชื่อถือของแบรนด์ในระยะยาว

- ตรวจเอกสารมาตรฐาน เช่น GMP, ISO 22716 และ HALAL หากตั้งใจบุกตลาดมุสลิม
- ขอพอร์ตผลงานและเคสใกล้เคียงกับแนวคิดของคุณ เพื่อประเมินความชำนาญ
- สอบถามกระบวนการ R&D ระยะเวลาทดลองสูตร ค่าทดลอง และรอบการแก้สูตร
- ทำสรุปเงื่อนไขขั้นต่ำการผลิต ระยะเวลาผลิต และเงื่อนไขการชำระเงินให้ชัดเจน
- ตัวอย่างสมมุติ: MOQ เริ่ม 300 ชิ้น ทดลองสูตร 2 รอบ ภายใน 21 วัน มีรายงานเสถียรภาพเบื้องต้น

หมายเหตุ:หากต้องการที่ปรึกษาหรือโรงงานที่มีระบบเอกสารครบถ้วนคุณอาจเริ่มต้นรีเสิร์ชจากผู้ให้บริการอย่าง โรงงานรับผลิตครีม ที่มีมาตรฐานครบถ้วนและทีม R&D รองรับ

4

ออกแบบบรรจุภัณฑ์
และเอกลักษณ์ของแบรนด์

แพ็กเกจจิ้งคือหน้าตาของแบรนด์บนชั้นวางและหน้าจอโทรศัพท์ การออกแบบที่ดีควรสื่อสารบุคลิกแบรนด์อย่างตรงไปตรงมา ใช้งานสะดวก และปฏิบัติตามข้อกำหนดฉลากได้ครบถ้วน

- เลือกบรรจุภัณฑ์ เช่น หลอดฝา flip สำหรับพกพา ปั๊ม airless สำหรับสูตรไวต่ออากาศ
- วางฉลากให้ถูกต้อง เช่น ชื่อผลิตภัณฑ์ ปริมาณ เลขจดแจ้ง วิธีใช้ คำเตือน ข้อมูลผู้ผลิต ผู้นำเข้า
- ออกแบบโทนสีและฟอนต์ให้สื่อคาแรกเตอร์ เช่น คลีน มินิมอล หรือคลินิกกึ่งเวชสำอาง
- ทำภาพจำลองสินค้าเพื่อทดสอบความสนใจในโซเชียลก่อนสั่งผลิตบรรจุภัณฑ์จริง
- ตัวอย่างสมมุติ: ลองโพสต์ภาพบรรจุภัณฑ์ 3 ดีไซน์ ลงในกลุ่มเป้าหมาย ปรากฏว่าดีไซน์แบบมินิมอล ได้ความสนใจและการวิจารณ์เชิงบวกมากที่สุด

5

จดทะเบียน อย.

และเอกสารกฎหมาย

การมีเลขจดแจ้ง อย. ช่วยยืนยันความถูกต้องของผลิตภัณฑ์และเพิ่มความเชื่อมั่นเมื่อต่อยอดเข้ารีเทลหรือส่งออก การเตรียมเอกสารตั้งแต่ต้นทำให้ขั้นตอนนี้ราบรื่นและไม่สะดุด

- ทำรายการส่วนผสม ชื่อสูตร ข้อมูลผู้ผลิต เอกสารรับรองที่จำเป็นให้ครบ
- วางแผนเวลาสำหรับขั้นตอนยื่นและตรวจสอบข้อมูล พร้อมบุคคลรับผิดชอบ
- ทบทวนคำกล่าวอ้างบนฉลากและสื่อโฆษณาให้สอดคล้องกฎหมายและเลี่ยงการอ้างเกินจริง
- เตรียมเอกสารต่อยอดสำหรับต่างประเทศ เช่น CFS, SDS หากมีแผนส่งออก
- ตัวอย่างสมมุติ: กำหนดเส้นเวลา ยื่น อย. สัปดาห์ที่ 1 รอผลตรวจสัปดาห์ที่ 2-3 และเตรียมฉลากจริงสัปดาห์ที่ 4

6

ทดลองผลิต

และปรับสูตร

การทดลองสูตรคือช่วงเวลาสำคัญในการแปลงแนวคิดให้เป็นประสบการณ์ใช้จริง ก่อนผลิตล็อตใหญ่ควรตรวจความรู้สึกขณะใช้ ผลลัพธ์หลังใช้ และแรงเสียดทานที่อาจเกิดขึ้น เช่น กลิ่นหรือความเหนอะหนะ

- ขอผลิตภัณฑ์ทดสอบ 2-3 สูตร ยกตัวอย่าง A เนื้อเจลใส B เจลครีม C ครีมบางเบา
- ทำแบบฟอร์มประเมินสั้น 10 ข้อ การซึมไว ความมันหลังทา การระคายเคือง และความพึงพอใจ
- เก็บฟีดแบ็กจากกลุ่มตัวอย่างอย่างน้อย 20 คน และสรุปคะแนนต่อสูตรพร้อมคอมเมนต์
- ปรับสูตรตามผลประเมิน เช่น ลดซิลิโคน เพิ่มสารปลอบประโลม ปรับกลิ่นให้อ่อนลง
- ตัวอย่างสมมุติ: สูตร B ได้คะแนนซึมไว 4.6 จาก 5 แต่กลิ่นชัดเกินไป จึงลดกลิ่นลง 30%

7

ทำการตลาด

และเปิดตัวสินค้า

การสื่อสารคือสะพานเชื่อมระหว่างคุณค่าของสินค้าและการตัดสินใจซื้อ แผนเปิดตัวที่ไล่ลำดับอย่างมีระบบช่วยควบคุมงบประมาณและวัดผลได้จริง ไม่ต้องยิงโฆษณาหนักตั้งแต่วันแรกก็สร้างแรงกระเพื่อมได้

- วางแผน Soft launch 2-4 สัปดาห์ เริ่มจากกลุ่มผู้ทดสอบและผู้ติดตามเดิม
- สร้างคอนเทนต์รีวิวจริงจากผู้ใช้ 10-20 ราย เพื่อเป็นหลักฐานสังคม
- เปิดขายบน Marketplace ที่มีทราฟฟิกอยู่แล้ว และหน้าเว็บของแบรนด์สำหรับเล่าเรื่องเชิงลึก
- ทำข้อเสนอเปิดตัว เช่น ชุดทดลองราคาพิเศษ หรือบันเดิลกับคลีนเซอร์
- ตัวอย่างสมมุติ: ตั้งเป้ายอดขายล็อตแรก 300 ชิ้น ใน 30 วัน ด้วยงบโฆษณาเริ่มต้น 8,000 บาท เน้นรีวิวและคลิปสั้น

เมื่อคุณเดินตาม 7 ขั้นตอนนี้ อย่างครบถ้วน การตัดสินใจแต่ละจุดจะง่ายขึ้น เพราะมีแหล่งข้อมูลรองรับ ตั้งแต่การรู้ว่าลูกค้าต้องการอะไร สูตรแบบไหนที่ตอบโจทย์ ไปจนถึงการผลิตที่เชื่อถือได้ ฉลากที่ถูกต้อง และการเปิดตัวที่วัดผลได้จริง เป้าหมายของเนื้อหานี้ คือทำให้คุณก้าวแรกอย่างมั่นใจ และมีกลยุทธ์ต่อยอดที่ทำซ้ำได้

LINE

Tel: 063-554-2465

Email: wiseplusgrow324@gmail.com

Website: https://wiseplusgrow.com

CERTIFIED PRODUCT
Approved by standards.
Ready for the global market.
WISE PLUS GROW