

# Working Women

ทำเนียบสตรีนักบริหาร



THANSETTAKIJ  
THAILAND'S LEADING  
BUSINESS NEWSPAPER



# วาสนา

รุ่งแสงทอง ลาภุรีตี

ประธานกรรมการบริหาร  
บริษัท นารายณ์ อินเตอร์เทรด จำกัด

...เมื่อเวลาผ่านไปกว่า 10 ปี แต่ความนิยม  
ในกระเป๋าดำกายใต้ แบนด์ "นารายณ์" (NaRaYa)  
ก็ยังคงไม่คลายความนิยมจากลูกค้า ทั้งที่เป็นคนไทย  
และชาวต่างชาติ ตรงกันข้ามกลับได้รับความนิยม  
เพิ่มขึ้นๆ และเพิ่มขึ้นโดยมี **คุณวาสนา รุ่งแสงทอง  
ลาภุรีตี** เจ้าของรางวัลหญิงเก่งแห่งปี 2547 สาขา  
ผู้มีริเริ่มธุรกิจ และรางวัลผู้หญิงเก่งแห่งปี 2548  
สาขาสตรีนักบริหารภาคเอกชนดีเด่น  
ในวันสตรีสากล เป็นผู้มุ่งเบื้องหลังความสำเร็จ  
นำพาแบรนด์นารายณ์ให้เป็นที่รู้จักไปทั่วโลก  
สามารถส่งออกไปขายกว่า 40 ประเทศ  
ทั่วโลก สร้างรายได้เข้าประเทศกว่า  
700 ล้านบาท แต่กว่าที่จะมีวันนี้ได้นั้น  
เธอต้องฟันฝ่าอุปสรรคนานัปการ...





ที่เราไปออกงานลูกค้าที่แวะเวียนเข้ามาดูสินค้าส่วนมากเป็นลูกค้าญี่ปุ่น และเราก็ได้รับออเดอร์มาจากห้าง TAKASHIMAYA ในสิงคโปร์ แต่เมื่อรับออเดอร์มาแล้ว ก็ไม่สามารถส่งงานตามกำหนดได้ เพราะสินค้าที่เราจ้างเหมาผลิตก็มีปัญหา ทำให้เราต้องแจ้งยกเลิกและขอคืนออเดอร์ให้ลูกค้าไป ซึ่งทำให้เราลำบากมากขึ้น เงินที่กู้มาก็ไม่มีคืน ไม่รู้จะทำอย่างไร พอถึงช่วงนั้นก็มีเพื่อนซึ่งมีร้านอยู่บริเวณใต้ถุนห้างนารายณ์เกิดที่ ราชประสงค์ ชวนไปเปิดร้านที่นั่น และเราก็มองว่าเรามีสินค้าเหลือจากการส่งออกให้เพื่อนจำนวนหนึ่ง จึงนำออกไปขายที่ นารายณ์เกิดที่ ปรากฏว่าขายดีมากและเราก็ยังมีปัญหาอยู่เรื่อยๆ กับผู้ผลิตที่ผลิตให้เพื่อนเรา ไม่ยอมแก้ไขปัญหา เราจึงได้ชวนพี่และน้อง มาร่วมลงทุนลงจักร โดยเริ่มจากจักรนศ 15 ตัวและเริ่มผลิตเองตั้งแต่ครั้งนั้น

ที่นารายณ์เกิดที่ ลูกค้าส่วนมากเป็นกลุ่มแอร์โฮสเตสจากหลายๆ สายการบิน เราขายดีมาก จนมีคนเริ่มก๊อปปี้ เราก็มาใจคิดกันว่าจะแก้ปัญหากันอย่างไรร จึงคิดได้ว่าควรมีการปกป้องสิทธิของเราโดยการจดทะเบียนเครื่องหมายการค้า ซึ่งเราก็ได้ทำชื่อของพระนารายณ์ซึ่งเป็นชื่อเบสิคๆ มาตั้งชื่อเป็นตราสินค้า คือ NARAYA ซึ่งมาจากเวลาเราเขียนชื่อพระนารายณ์เป็นภาษาอังกฤษ คือ NARAYANA เอา NA ข้างหลังออกเหลือแค่ NARAYA ซึ่งมีความหมายดี เรียกง่าย จำง่าย และได้เริ่มทยอยจดทะเบียนในต่างประเทศไปเรื่อยๆ ในหลายๆ ประเทศต่อมาจนถึงปัจจุบัน

### \* ก้าวแรกของนารายา

ดูดยาลานา เล่าให้ฟังถึงต้นกำเนิดของนารายาว่า เราได้จดทะเบียนเป็นผู้ส่งออกอะไหล่รถยนต์และรถจักรยานยนต์ แต่หลังจากนั้นราว 3-4 ปี ก็ต้องประสบกับปัญหาในเรื่องการส่งงานสินค้าของผู้ผลิตรายย่อย ดังนั้นจึงได้เพิ่มสินค้าตัวอื่นในการส่งออกด้วยและกระเป๋าคู่ตัวนี้ก็เป็นหนึ่งในสินค้านี้ เริ่มมาจากที่เพื่อนของลุงเราสิริโอสซึ่งขายสินค้าที่ระลึกในประเทศกรีซได้ขอให้เราช่วยหาบริษัทที่ผลิตกระเป๋าคู่ตัวนี้ให้และมอบหมายให้เราเป็นตัวแทนคอยดูแลประสานงานในด้านออเดอร์และตรวจสอบคุณภาพสินค้าก่อนส่งออก

แต่ทำได้สัก 2-3 ปี ก็เริ่มมีปัญหาเรื่องคุณภาพสินค้าและการส่งออกที่ไม่ตรงเวลาและประจวบกับขณะนั้น หอการค้าไทยได้คัดเลือกให้เราเป็นหนึ่งในผู้ประกอบการที่มีโอกาสได้ไปออกงานแสดงสินค้าไทยในสิงคโปร์ ซึ่งในขณะนั้นเรากำลังจำนวนมากไม่มีเงิน จึงได้กู้เงินเพื่อนมา 200,000 บาท เพื่อไปออกงานนี้ รวมทั้งได้คิดออกแบบสินค้าของตัวเองโดยจัดเป็นเซตของห้องนอน, ห้องทำงาน, ห้องครัว และกระเป๋าคู่ต่างๆ แต่ก็ยังจ้างคนอื่นผลิตให้ เพื่อไปออกงานนี้โดยเฉพาะและก็ได้ประสบความสำเร็จดีมาก ตลอดระยะเวลา 1 อาทิตย์







... ลูกค้าที่แวะเวียนเข้ามา  
ดูสินค้าส่วนมากเป็นลูกค้า  
ผู้ใหญ่ และเราก็ได้รับออเดอร์  
มาจากห้าง TAKASHIMAYA  
ในสิงคโปร์ แต่เพื่อรับออเดอร์  
มาแล้ว ก็ไม่สามารถส่งงาน  
ตามกำหนดได้ เพราะสินค้าที่เรา  
จ้างเค้าผลิตก็มีปัญหา ทำให้เรา  
ลำบากมากขึ้น เจ็บที่ลูกค้า  
ก็ไม่มีสินค้า ไม่รู้จะทำอย่างไร  
พอดีช่วงนั้นพี่เพื่อนชวน  
ไปเปิดร้านที่นาราจนภักดิ์  
ปรากฏว่าขายดีมาก...



\* รักษามาตรฐานสินค้า  
พัฒนาอย่างต่อเนื่อง

สิ่งสำคัญที่ทำให้แบรนด์นารายามาถึงจุดนี้  
ได้ ก็เพราะสินค้าทุกชิ้นต้องมีคุณภาพ “สินค้าที่มี  
คุณภาพคือหัวใจหลักที่ทำให้แบรนด์มาจนถึง ณ จุดนี้  
ได้ ไม่ว่าจะคุณจะไปไหนหรือทำตลาดมากมายขนาด  
ไหน ถ้าสินค้าไม่ดี ไม่มีคุณภาพ ลูกค้าก็ไม่ซื้อ  
หรือถ้าบังเอิญซื้อลูกค้าก็จะไม่กลับมาซื้ออีก แต่ถ้า  
สินค้าดีมีคุณภาพ ลูกค้าซื้อครั้งแรกพอใจ ก็จะมี  
ชื่อซ้ำ นอกจากชื่อซ้ำแล้ว ก็จะมีบอกต่อ และบอก  
ต่อ นารายาอยู่ได้มาจนถึงวันนี้ก็ด้วยเหตุนี้

นอกจากคุณภาพที่ดีมีอีกสาเหตุที่สำคัญไม่  
แพ้กัน คือ เรื่องความหลากหลายของสินค้า  
ปัจจุบันนอกจากผลิตภัณฑ์กระเป๋าที่มีทั้งกระเป๋า  
ถือ กระเป๋าสะพาย และกระเป๋าในรูปแบบต่างๆ  
นารายายังแตกไลน์ผลิตภัณฑ์ไปอีกหลายรูปแบบ  
ทั้งในกลุ่มเครื่องใช้สำหรับเด็ก อุปกรณ์แต่งบ้าน  
เครื่องครัว และของขวัญเทศกาลต่างๆ

ราคาสินค้าที่ไม่ว่าแพง หรือเป็นอีกหนึ่ง  
จุดแข็งและอินโอดเด่นของนารายา “สินค้าในร้าน  
นารายา มีตั้งแต่ราคาชิ้นละ 20 บาท ถึง 400 กว่า  
บาทเท่านั้น



คุณนารา นารายา (นารา)

\* สร้างตลาดใหม่  
กระจายความเสี่ยง

ความผันผวนทั้งทางด้านเศรษฐกิจ,  
การเมือง และ ภัยธรรมชาติเป็นปัจจัยสำคัญที่มีผล  
กระทบต่อยอดขาย เพราะเมื่อไรที่นักท่องเที่ยวไม่  
มา เราก็จะมีปัญหา ก็เลยคิดว่า เราน่าจะย้ายความ  
เสี่ยงไปอยู่ต่างประเทศบ้าง ราว 3 ปีที่แล้วจึง  
ครอบครัวเราได้เดินทางไปที่มาเก๊า พบว่าควรจะ  
ลงทุนเปิดร้านที่นี่เป็นแห่งแรก และได้เปิดสาขา  
แรกที่โรงแรมเวเนเซียนมาเก๊า โดยอยู่ภายใต้ชื่อ  
Pasin Creation ซึ่งค่อนข้างประสบความสำเร็จ  
และจึงได้เปิดสาขาที่ 2 ที่เซนาโต 1 ปีต่อมา และ  
ได้วางแผนที่จะเปิดสาขาในฮ่องกงต่อไป (ขณะนี้ได้  
เปิดร้านแรกที่ฮ่องกงไปแล้วเมื่อวันที่ 24 ธันวาคม  
2553 ที่ผ่านมา) และมีแผนที่จะไปเปิดร้านที่ญี่ปุ่น  
ในปี 2555

ปัจจุบันร้านนารายามี 14 สาขาในประเทศไทย  
และ 3 สาขาในต่างประเทศของเราเอง คือ 2  
สาขาในมาเก๊า และ 1 สาขาในฮ่องกง และยังมิ  
มีตัวแทนจำหน่ายในต่างประเทศอีก 7 ประเทศ  
(ซูโอบ, ฮังการี, ซาอุดีอาระเบีย, ใต้หวัน, ฟิลิปปินส์,  
อินโดนีเซีย และ สโลวาเกีย)

