"นุ่น" เจ้าของธุรกิจโปสการ์ด

"รูปส่วนใหญ่ก็จะถ่ายจากกล้องมือถือบ้าง กล้องดิจิตอลคู่ใจบ้าง ตกแต่งด้วยโปรแกรมแต่งภาพเล็กน้อยก่อนจะนำไปสั่งอัดที่ร้าน แล้วนำกระดาษอาร์ตมาปิดทับด้านหลัง ใส่ข้อความเล็กๆ น้อยๆ ใช้เงินลงทุนเริ่มต้นไป 500 บาท ก่อนนำมาวางขายที่ถนนคนเดิน"

น้องนุ่น เล่าถึงกรรมวิธีทำงาน และเล่าต่ออีกว่า ก่อนหน้านี้หากมีค่าใช้จ่ายพิเศษอื่นๆ ก็มักจะขอเงินเพิ่มจากผู้ปกครอง แต่ครั้งนี้อยากลองเก็บด้วยตัวเองโดยกำไรจากการขายโปสการ์ด 3 รอบได้ทั้งหมดราว300 บาท ซึ่งแม้ตัวเลขยังไม่ใกล้เป้าหมายที่ตั้งไว้ แต่เธอก็สนุกและได้เรียนรู้หลายสิ่งหลายอย่างเพิ่มเติมอย่างมาก

นี้แหละฝีมือของสาวนุ่น

"เริ่มจากรู้จักวางแผนการทำงาน เพราะเรียนหนังสือ และต้องทำของขายด้วย ก่อนจะถึงวันเสาร์-อาทิตย์ มีแผนไว้แล้วว่าตื่นนอนแล้วจะทำอะไรบ้าง ไปร้านถ่ายรูปหรือตัดกระดาษ ใช้เวลาได้เต็มวันอย่างเต็มที่ นอกจากนี้ก็รู้จักอดทน ที่สำคัญก็รู้จักคุณค่าของเงินมากขึ้น เพราะบางวันกว่าจะขายโปสการ์ดได้แต่ละแผ่นใช้เวลานานมาก ทั้งที่ราคาแผ่นละสิบกว่าบาทเท่านั้นเอง" น้องนุ่น อธิบาย

ส่วนแม่ค้าหน้าใสที่อยู่แผงถัดไปคือ **"สุทิดา แก่นพรม"** หรือ **"น้องโบว์"**นักศึกษาชั้นปีที่ 2 สำนักวิชาการจัดการการท่องเที่ยว มฟล. ทำสายคล้องโทรศัพท์มือถือมาวางขาย โบว์เล่าถึงที่มาในการลงมือทำงานเย็บปักถักร้อย ออกมาเป็นของชิ้นเล็กชิ้นน้อยเพื่อนำมาวางขายบนถนนคนเดินในบริเวณมหาวิทยาลัยว่า

"เริ่มต้นจากชอบทำของกระจุกกระจิกไว้ใช้งานเองเป็นงานอดิเรก ไม่ว่าจะเป็นสายคล้องโทรศัพท์หรือกระเป๋าใส่สตางค์เล็กๆ ซึ่งพอเพื่อนเห็นก็เกิดความชื่นชม และอีกเหตุผลคืออยากมีรายได้พิเศษ ไว้เป็นกองทุนฉุกเฉินของตัวเอง"

โบว์ ทำสายคล้องโทรศัพท์จากวัสดุพวกผ้าตกแต่งด้วยกระดุมบ้าง ริบบิ้นบ้าง โดยฝากเพื่อนๆที่อยู่กรุงเทพฯซื้อพวกวัสดุอุปกรณ์จากย่านสำเพ็ง กรุงเทพฯ ครั้งละ 800 บาท ผลิตงานได้ 20 ชิ้น วางขายครั้งแรกไปแล้วได้กำไรอยู่ราว 200 บาท โดยมีกลุ่มลูกค้าที่เป็นคนรักงานแฮนด์เมดด้วยกัน

"สายคล้องโทรศัพท์" ฝีมือแม่ค้าโบว์