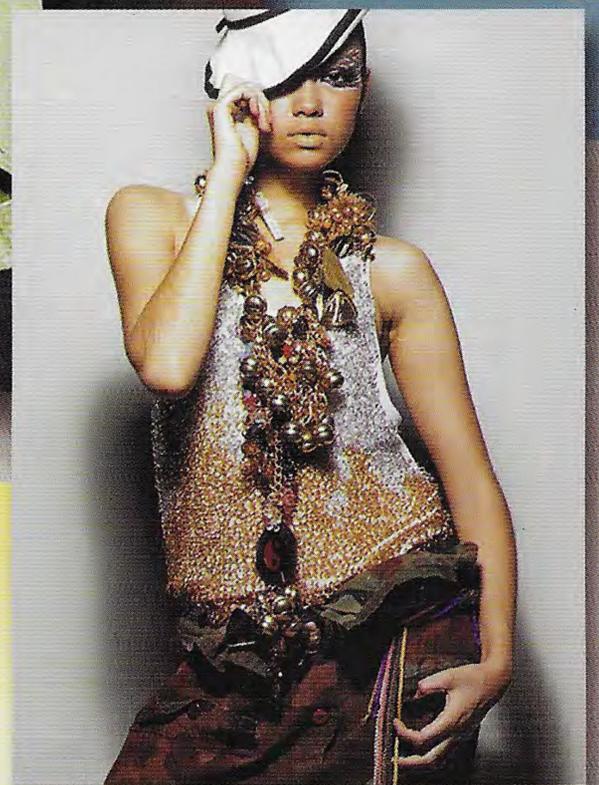
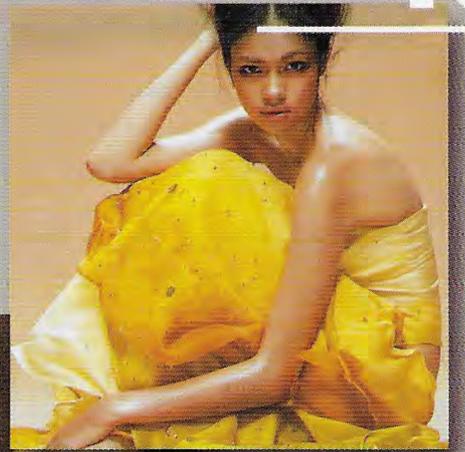


# TTIS Fashion Biz

The first trade magazine for Thai fashion business

November 2005

no. 48



## New Talent Designers

ทางที่มีขวาทนามของดีไซเนอร์รุ่นใหม่

**BIFF & BIL 2005**

กับคอนเซปต์และดีไซน์สไตล์สากล

รู้จักแฟชั่นโชว์

เพื่อความซาบซึ้งเมื่อนั่งติดแคทวอล์ค

**36th Bangkok Gem & Jewelry Fair**

ผู้ซื้อกว่าสามหมื่นร่วมงานครั้งยิ่งใหญ่

[www.ttisfashionbiz.com](http://www.ttisfashionbiz.com)

80 baht

ISSN 1686 8005



63



80 baht

9 771686 800000

051110



# สินค้าแฟชั่นแบ่งบานใน BIFF & BIL 2005

BIFF & BIL งานแสดงสินค้าแฟชั่นที่ยิ่งใหญ่ที่สุดของไทยปรับโฉมรับเมืองแฟชั่น รับผู้ชมงานที่ปีนี้มาเยือน 7,277 ราย เป็นต่างชาติ 1,293 ราย ด้านสินค้าเด่นเป็นม่อฮ่อมที่เตะตา buyer อิตาลี

แฟชั่นและดีไซน์ครองพื้นที่งาน BIFF & BIL หรืองานแสดงสินค้าแฟชั่นและเครื่องหนังประจำปีของไทย กรมส่งเสริมการส่งออกเปลี่ยนภาพลักษณ์ บันให้ไทยเป็นศูนย์กลางแฟชั่นของภูมิภาค ทุกฝ่ายยอมรับรูปแบบงานสวยงามได้มาตรฐาน แต่ยังคงปรับปรุงเรื่องการประชาสัมพันธ์ให้ buyer ต่างชาติเข้ามาชมงานมากขึ้น และจากตัวเลขผู้เข้าชมงานอย่างเป็นทางการ

ของกรมส่งเสริมการส่งออก ปรากฏว่าปีนี้ มีผู้เข้าชมงานในวันเจรจาธุรกิจ 7,277 ราย เป็นชาวต่างชาติ 1,293 ราย ประเทศที่มา มากที่สุดเจ็ดอันดับแรกคือ ญี่ปุ่น 184 ราย สิงคโปร์ 128 ราย ฮองกง 75 ราย มาเลเซีย 61 ราย สหรัฐอเมริกา 61 ราย เวียดนาม 55 ราย และ อินเดีย 54 ราย ส่วนผู้เข้าชมงาน คนไทยที่มาร่วมงานมีทั้งสิ้น 5,984 ราย และมีผู้ร่วมแสดงสินค้า 575 ราย 887 บูธ

แม้จำนวนผู้เข้าชมงานจะเกินเป้าที่ กรมฯ ตั้งเป้าไว้ที่ 7,000 ราย แต่หากเทียบกับงานปีที่ผ่านมามีผู้เข้าชมงาน 7,783 ราย เห็นได้ว่ามีผู้มาชมงานน้อยลง ซึ่งหลายคนตั้งข้อสังเกตการเปลี่ยนแปลงช่วงเวลาจัดงาน จากที่เคยจัดในเดือนมกราคมมาเป็นเดือนกันยายนอาจเป็นสาเหตุหนึ่ง เนื่องจาก buyer ไม่ทราบว่างานมีการเปลี่ยนแปลง ในขณะที่หลายเสียงบอกว่าเดือนกันยายนเป็นช่วงที่

buyer ส่วนใหญ่สั่งออเดอร์ไปแล้ว จึงไม่จำเป็นต้องมางานนี้อีก ส่วน buyer ที่มาก็ไม่ได้มาลงออเดอร์ใหญ่ แต่มาเก็บตก สิ่งที่เขายังขาดอยู่ ทั้งนี้ผู้ร่วมแสดงสินค้าได้ฝากให้กรมฯ ดูแลการประชาสัมพันธ์งานครั้งต่อไปให้มากและทั่วถึงกว่านี้

แม้งานครั้งนี้จะมีผู้มาเข้าชมน้อยไปหน่อย แต่ก็น่ายินดีว่ามีผู้ประกอบการของไทยสองรายที่สามารถสรุปผลการสั่งซื้อได้ตั้งแต่ก่อนงาน BIFF & BIL 2005 จะเริ่ม นั่นคือบริษัท Bangkok Rubber Plc. ลงนามสัญญาซื้อขายรองเท้ากับ Pentland Chaussures Ltd. จากสหราชอาณาจักร และ Narai Intertrade Co., Ltd. ทำสัญญาซื้อขายกระเป๋าที่ระลึกกับ Ding Hao Acme Co., Ltd. จากไต้หวัน ซึ่งก่อนงานจะเริ่ม กรมฯ คาดว่างานครั้งนี้จะมียอดการสั่งซื้อที่ไม่น้อยกว่า 1,000 ล้านบาท แต่ในความเป็นจริงปรากฏว่า BIFF & BIL ครั้งนี้มีมูลค่าการซื้อขายเกิดขึ้น 3,500 ล้านบาท

อย่างไรก็ตาม ผู้ประกอบการส่งออกเสื้อผ้าส่วนใหญ่ก็ยังเห็นว่างาน BIFF เป็นโอกาสที่ดีที่จะได้มารู้จักลูกค้าเพื่อหาช่องทางขยายตลาด รวมทั้งหาลูกค้าใหม่ให้กับบริษัท ดังเช่นที่ **คุณพลเดช สกลพงศ์ไพโรจน์** Assistant Export Manager บริษัท Junior Garment International บอกว่าบริษัทของเขาออกงาน BIFF ทุกปี และเนื่องจากบริษัทได้ทำแบรนด์ของตัวเองครั้งนี้จึงตั้งใจมาขายแบรนด์ของบริษัทให้ลูกค้านำไปจำหน่ายที่ต่างประเทศ

“เราเริ่มจากการรับจ้างผลิตเสื้อผ้าเด็กส่งออก พอประสบความสำเร็จจึงหันมาทำเสื้อผ้าแบรนด์สตรีขายในประเทศ แบรนด์ของเรามีสามแบรนด์ คือ **Bouton** จับกลุ่ม Young Executive อายุ 25 ปีขึ้นไป **Ciera** เป็น Executive Manager หรือเจ้าของธุรกิจ อายุ 30 ปีขึ้นไป รายได้ 20,000 บาทขึ้นไป ราคาขายสินค้าประมาณ 1,500 บาทต่อชิ้น และ **Christiana** จับกลุ่มคนอายุ 30 ปีเช่นกัน แต่เน้นสไตล์แบบอเมริกัน เป็นคนชอบบอัสระ มั่นใจ” คุณพลเดช อธิบาย

เขาบอกด้วยว่า Junior Garment กำลังพยายามผลักดันตัวเองให้เป็นผู้ผลิตสินค้าเสื้อผ้าสตรี จากที่เคยรับจ้างผลิตเสื้อผ้าเด็ก

ส่งออกปารีส สหรัฐฯ คูเวต ฝรั่งเศส ตอนนี้อยู่สัดส่วนของตลาดเสื้อผ้าสตรีและตลาดส่งออกเสื้อผ้าเด็กอยู่ที่ 70-30% แต่ต่อไปบริษัทจะพยายามทำให้สัดส่วนการขายเป็น 60-40% หรือ 50-50%

เมื่อถามถึงการจัดงาน คุณพลเดชตอบว่าปีนี้ลูกค้าพอสมควร แต่ปีที่แล้วลูกค้าเดินเข้ามาบูธมากกว่า งานครั้งนี้จัดปลายปีซึ่งลูกค้าบอกว่าข้างบั้งซื้อหมดไปแล้ว ที่มางาน BIFF ก็เหมือนมาเก็บตก

“ผู้จัดงานควรหาเวลาจัดที่ดีกว่านี้ ผมคิดว่าจัดเดือนมกราคมดีกว่า ครั้งนี้คอนเซ็ปต์งานก็ใช้ได้ แต่ขาด buyer กรมฯ น่าจะไปดูงานแฟร์ในประเทศอื่นแบบเจาะลึกแล้ววิเคราะห์ว่าทำไม buyer ถึงไม่มางานเมืองไทย ลูกค้าคิดว่าสินค้าไทยแพง ก็ต้องไปประชาสัมพันธ์บอกว่าเราเก่งเรื่องอะไร” คุณพลเดชฝากไปถึงผู้จัดงาน

ด้านเจ้าของแบรนด์ชุดชั้นใน **Avisé บริษัท นิส้า จำกัด** ผู้จัดการหนุ่มอย่าง **คุณชินวัฒน์ สัตยธรรม** กล่าวว่า ปีนี้บริษัทนำชุดชั้นใน Avisé คอลเลคชั่นฤดูร้อน 2006 มาแสดง สไตล์เป็นแบบเซ็กซี่ เน้นฟิตติ้งใส่แล้วกระชับ ช่วยเสริมบุคลิก

ทั้งนี้บริษัทมาร่วมงาน BIFF ครั้งแรกในปี 2540 ในฐานะผู้รับจ้างผลิต แต่ปีที่ผ่านมาได้มาเปิดตัวแบรนด์ Avisé ซึ่งสินค้าเน้นงานผ้าลูกไม้ จับกลุ่มเด็กวัยรุ่น คุณชินวัฒน์บอกว่าขณะนี้ยังไม่ได้ทำการประชาสัมพันธ์แบรนด์มากนัก แต่ก็พยายามขยายตลาดทั้งต่างประเทศและในประเทศ ตลาดต่างประเทศที่มีอยู่คือญี่ปุ่นและสิงคโปร์ ส่วนลูกค้า OEM มาจากแคนาดา ฝรั่งเศส และอังกฤษ

กับงานครั้งนี้ คุณชินวัฒน์เห็นว่าการจัดงานปีนี้จัดได้ดีกว่าปีก่อน มีการจัดโซนแบ่งกลุ่มประเภทสินค้าชัดเจนตั้งแต่ประตูทางเข้างาน แต่ถึงอย่างไรเขาก็กังเห็นว่ามีผู้มาชมงานน้อยอยู่ สำหรับบริษัทปีนี้เขาบอกว่าหากได้ลูกค้าสักรายหนึ่งก็ถือว่าโอเคแล้ว

สำหรับบริษัท **G.C. MAA Co., Ltd.** ผู้ผลิตหมวกส่งออก **คุณมนู ชีวินรักษาทรัพย์** กรรมการผู้จัดการ บอกว่ามาร่วมงาน BIFF เป็นครั้งแรกเพราะต้องการขยายตลาด



แฟชั่นโชว์ในงาน BIFF & BIL 2005 มีให้ชมจุใจถึง 35 คอลเลคชั่น

และหาลูกค้าใหม่ โดย G.C. MAA เป็นผู้รับจ้างผลิตหมวกส่งออกไปญี่ปุ่นเป็นหลักราว 90% อีก 10% ส่งไปจีนและออสเตรเลีย คุณมนูบอกว่าในแต่ละปีบริษัทส่งหมวกไปขายที่ญี่ปุ่นประมาณ 8 หมื่นถึง 1 แสนใบ ราคาที่ส่งให้ลูกค้าคือใบละ 300-1,200 บาท ซึ่งเมื่อไปถึงญี่ปุ่นแล้วราคาขายปลีกจะสูงกว่านี้อีกหลายเท่าตัว

“ลูกค้าญี่ปุ่นเข้มงวดในการตรวจสอบสินค้ามาก เขาจะตรวจว่าใช้ผ้าจากที่ไหน ย้อมสีที่ไหน ผ้าที่ใช้ต้องสามารถป้องกันรังสียูวีได้อย่างน้อย 95% แต่ของเราใช้ผ้าที่กันยูวีได้ถึง 99.5% ผ้าส่วนใหญ่เรานำเข้าจากต่างประเทศ อย่างลินินก็นำเข้าจากญี่ปุ่น ส่วนตรงขอบด้านในของหมวกก็ต้องเป็นผ้าที่ป้องกันการเกิดแบคทีเรียได้”

# THE SCENES

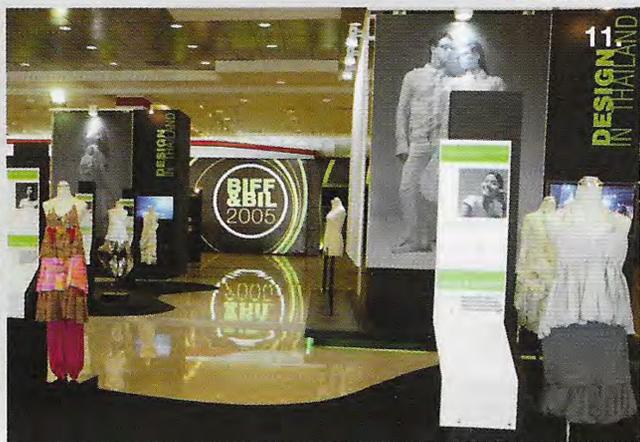
เฉลิมพล ไชยรัตน์ชัชวาลย์

## BIFF & BIL 05

กรมส่งเสริมการค้าส่งออก กระทรวงพาณิชย์ จัดงานแสดงสินค้าแฟชั่นและงานแสดงสินค้าเครื่องหนัง 2548 (Bangkok International Fashion Fair & Bangkok International Leather Fair: BIFF & BIL 2005) ระหว่าง 28 กันยายน - 2 ตุลาคม 2548 ที่ศูนย์นิทรรศการและการประชุมนานาชาติไบเทค บางนา



1. คุณปรีชา เลหาพะพงศ์ชนะ รมช. พาณิชย และคุณจันทรา บุรณฤกษ์ อธิบดีกรมส่งเสริมการค้าส่งออก ชมนิทรรศการ OTOP
2. (จากซ้าย) คุณเดช พัฒนเศรษฐพงษ์ บจก. ทองไทยการทอ คุณธีรภาพ เอี้ยวพิทยากุล บจก. จงพัฒนา คุณจันทิรา ยิมเรวัต วิวัฒน์รัตน์ ผู้อำนวยการกองงานแสดงสินค้าในต่างประเทศ 2 กรมส่งเสริมการค้าส่งออก คุณทวีชัย พงษ์พันธ์เดชา บจก. ไทยแวมริง อินดัสตรี คุณสุกิจ คงปิยาจารย์ หจก. ฮงเส็งการทอ
3. คุณสุชาติ จันทรานาคราช บจก. โกลด์ไมน์ การ์เม้นท์ คุณวัลลภ วิตนากร บจก. พีวเจอร์การ์เม้นท์
4. (จากซ้าย) คุณเจริญพร สิริวงษ์สกุล บจก. คัลเลอร์เวย์เท็กซ์ไทล์ คุณสุขสวัสดิ์ ศรีสุภรวานิชย์ หจก. กิมงวนจัน คุณถาวร ตันติศิริวิทย์ นายกสมาคมพ่อค้าผ้าไทย
5. ดร. อโนทัย ชลชาติภิญโญ นำทีมนิสิต ม.เกษตรศาสตร์ ร่วมโชว์แบรนด์ Tranzit
6. คุณมลลิกา เรื่องกฤตยา ดีไซเนอร์ Kloset
7. คุณธนกฤต พานิชวิทย์ และคุณสมบัสร์ ธีระสาโรช
8. คุณคล้ายเดือน คุณพิมพ์ดาว สุขะหุต ดีไซเนอร์ Sretsis
9. พิธีแถลงข่าว Thai Brand Project ของกรมส่งเสริมการค้าส่งออก
- 10-15. บรรยากาศการแสดงสินค้า

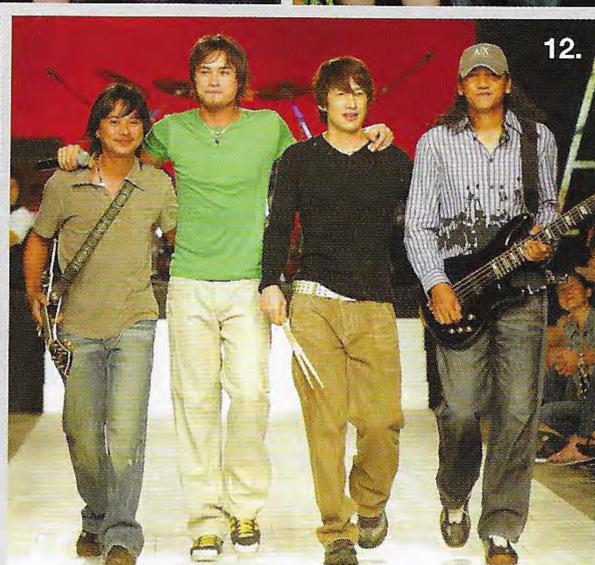
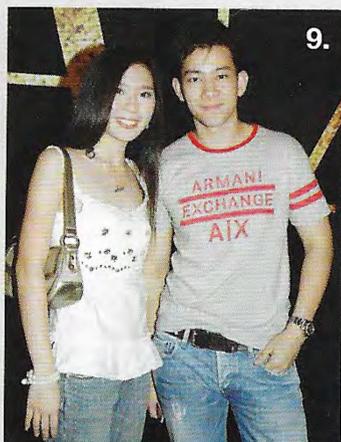


## Armani Exchange Fall/Winter 2005

บริษัท คลับ 21 (ประเทศไทย) จำกัด ผู้นำเข้าแบรนด์แฟชั่นชั้นนำ AIX Armani Exchange จัดแฟชั่นโชว์ปาร์ตี้ครั้งยิ่งใหญ่ ในคอนเซปต์ "Industria" โชว์คอลเลคชั่นล่าสุด Fall/Winter 2005 บนพื้นที่ชั้น 45 อาคารเซ็นทรัลเวิลด์ให้เป็นสถานที่จัดปาร์ตี้ยามค่ำคืนแบบหนุ่มสาวชาวเมือง ในคืนวันที่ 30 กันยายน 2548



1. คุณปวงนรี เห็นใจชน ผู้จัดการอาวุโสแบรนด์ Armani Exchange
2. คุณจอมสุดา จิราธิวัฒน์ พี่อาร์น้องใหม่ของคลับ 21
3. คุณเพลินจันทร์ วินญะรัตน์ คุณดาริกา เทิดวงศ์ และคุณกุลวิทย์ เลาสุขศรี
4. ทีมบริษัท คลับ 21
5. คุณไอลา บุญศักดิ์ และโบว์ TK
6. คุณชินดี และคุณไบรอน บิชอป
7. คุณณพภรณ์ ไพริรัตน์กูร และเพื่อน
8. วิเจวน์เส้น-คุณวิริฒิพา ภักดีประสงค์
9. คุณอานันท์ทวีป ชยางกูร ณ ออยุธยา (ชวา)
- 10-12. คอลเลคชั่นล่าสุดของ Armani Exchange



## Build จัดงานประชุมซื้อขาย

หน่วยพัฒนาการเชื่อมโยงอุตสาหกรรม (BUILD) จัดกิจกรรม "ผู้ซื้อพบผู้ขาย" ครั้งที่ 103 โดยผู้ซื้อคือบริษัท บลูคอนเนอร์ อินเทอร์เน็ต จำกัด เพื่อสนับสนุนการใช้เงินส่วนภายในประเทศทดแทนการนำเข้า ในวันที่ 13 กันยายน 2548