

Newspaper : Krungthep Turakij	Date: 02 June 2017
'HEADLINE' : แมงกะพรุน ความต่างในสกินแคร์	Page: 27
Section : Think StartUp	Column Inch : 81
Circulation : 200,000	PR Value : 397,305

● บุคลากร

สถาบันวิจัยวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งประเทศไทย (วว.) ร่วมกับผู้ผลิตเครื่องสำอางแบรนด์เจลลิโน (Jellino) สกัดคอลลาเจนจากแมงกะพรุนใช้เป็นสารประกอบในผลิตภัณฑ์สกินแคร์ เสริมความเชื่อมั่นด้านความปลอดภัยและความปลอดภัยด้วยผลการทดสอบในแล็บหวังสร้างความแตกต่างในตลาดทั้งแก้ปัญหาแมงกะพรุนราคาตกได้ด้วย

“จากปัญหาแมงกะพรุนราคาตกในช่วงสิ้นตลาดจากปีโลกรั่มละ 90 บาท ลดลง 10% ทำให้ขาดทุนเฉลี่ย 1 แสนบาทจากการจำหน่ายแมงกะพรุน 1 ตู้คอนเทนเนอร์ จึงเกิดแนวคิดที่จะนำมากแปรรูปเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มด้วยการดึงจุดเด่นของแมงกะพรุนมาใช้ประโยชน์ซึ่งก็คือ คอลลาเจน วัตถุดิบมาแรงในอุตสาหกรรมเครื่องสำอาง จึงนำใจหยื่นเข้าหรือนักวิจัย วว.” กฤษฎ์พัชร พันธุ์ชาติ กรรมการผู้จัดการบริษัท อดิญา มาร์เก็ตติ้ง จำกัด กล่าวถึงที่มาของแนวคิด

คอลลาเจนจากทะเล

อุบล ฤกษ์อ่ำ นักวิจัยจากศูนย์ความเชี่ยวชาญวัตถุดิบผลิตภัณฑ์สมุนไพร วว. กล่าวว่า การสกัดและพิสูจน์โครงสร้างของตัวแมงกะพรุน ประกอบด้วย เจลาติน คอลลาเจนและโปรตีนที่รับประทานได้ และจากผลการทดสอบสารสกัดคอลลาเจนจากแมงกะพรุนตลอดช่วง พบมีองค์ประกอบของกรดอะมิโนเอซิดหลายชนิดที่มีประโยชน์ต่อร่างกาย

เมื่อนำสารสกัดคอลลาเจนที่ได้ไปทำการทดสอบฤทธิ์ทางชีวภาพ พบว่ามีคุณสมบัติต้านอนุมูลอิสระ ยับยั้งเอนไซม์ไทโรซิเนส กระตุ้นการสร้างคอลลาเจนได้ ผิวหนัง และสารสกัดแมงกะพรุนที่เลือกนี้ ไม่มีความเป็นพิษต่อเซลล์ ไม่ก่อให้เกิดการระคายเคืองที่ผิวหนัง และไม่มีความเป็นพิษเมื่อนำไปทำการทดสอบในสัตว์ทดลองโดยการกิน จากนั้นได้นำสารสกัดที่ได้มาพัฒนา

‘แมงกะพรุน’ ความต่างในสกินแคร์



นักวิจัย วว. สกัดสารสำคัญจากแมงกะพรุนมาพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์เครื่องสำอาง

เป็นผลิตภัณฑ์บำรุงผิว ทั้ง ชุ่ม โลชั่น โฟม และเจลล้างหน้า

“งานวิจัยพบว่า แมงกะพรุนมีคอลลาเจนสูงซึ่งนิยมใช้ในผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางอาหารและอาหารเสริม เริ่มแรกได้หาหรือที่จะนำมาแปรรูปเพื่อทำเป็นเครื่องสำอางคอลลาเจน แต่จากการศึกษาตลาดของผู้ประกอบการพบว่า มีการแข่งขันสูง จึงเปลี่ยนมาเล่นในตลาดเครื่องสำอาง เราใช้เวลาศึกษาวิจัย 1 ปี จึงได้เป็นเซรั่มสกัดแมงกะพรุน ขณะนี้กำลังเริ่มทดลองทำตลาด” นักวิจัยกล่าว

วิจัยสร้างความเชื่อมั่น

“ผลการทดลองใช้เซรั่มแมงกะพรุนในอาสาสมัครที่เป็นฝ้าและริ้วรอยบนใบหน้า ทำให้เกิดการบอบตอในกลุ่มผู้บริโภค ซึ่งส่วนใหญ่เป็นผู้หญิงอายุ 30 ปีขึ้นไป ที่เริ่มมีความกังวลริ้วรอย ต้องการผลิตภัณฑ์

ที่มีคุณสมบัติต้านอนุมูลอิสระ ลดริ้วรอยบนใบหน้าจากฝ้า” กฤษฎ์พัชร กล่าว

สำหรับแนวทางการตลาดพยายามสื่อสารกลุ่มผู้บริโภคผ่านโซเชียลมีเดีย และกลยุทธ์การบอกต่อในกลุ่มผู้ใช้ เพื่อสร้างความเชื่อมั่นให้กับลูกค้าใหม่ที่สนใจ โดยนำเสนอถึงผลงานวิจัยที่เข้าสนับสนุน รวมถึงสร้างความเชื่อมั่นในเรื่องของความปลอดภัยจากการทดสอบของ วว. ซึ่งถือเป็นจุดแข็งที่สร้างความมั่นใจแก่กลุ่มเป้าหมาย รวมถึงการใช้วัตถุดิบจากเมืองไทยคือ แมงกะพรุนตลอดช่วงและแมงกะพรุนหนึ่งซึ่งรับประทานเป็นอาหารได้

ปัจจุบันช่องทางจำหน่ายหลักจะเข้าไปตามคลินิกและร้านขายยา โดยผ่านตัวแทนจำหน่ายที่มีเครือข่ายในการกระจายสินค้า รวมถึงการขายผ่านออนไลน์ ในอนาคตมีแผนที่จะส่งขายประเทศเพื่อนบ้านที่มี

แนวโน้มเศรษฐกิจโตต่อเนื่อง รวมทั้งประเทศจีน ซึ่งคุ้นเคยกับการบริโภคแมงกะพรุน อีกทั้งจะขยายไลน์ผลิตภัณฑ์แต่ที่มีส่วนผสมของคอลลาเจนแมงกะพรุนและไข่มุกจากสตูล มาเป็นจุดขายที่สร้างความแตกต่างจากผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่ในตลาด

ฉะนั้น การนำเสนอผลิตภัณฑ์บำรุงผิวที่มาจากคอลลาเจนแมงกะพรุน จึงไม่ใช่เรื่องยากเมื่อเทียบกับประเทศแถบยุโรป และสหรัฐที่อาจมีความกังวลในเรื่องของพิษแมงกะพรุนในอนาคต

“สินค้าวัตถุดิบต้องใช้เงินและเวลาในการพัฒนาว่าจะได้คุณสมบัติที่ตอบโจทย์ของกลุ่มเป้าหมายและมีความปลอดภัย ยกตัวอย่าง เซรั่มจากแมงกะพรุนใช้เวลา 3 ปีแต่ก็คุ้มค่าเพราะมีเอกลักษณ์เฉพาะตัว และมีงานวิจัยมารองรับ ทำให้ยากต่อการลอกเลียนแบบ” กฤษฎ์พัชร กล่าว