FREE

SME encourage you to start your own biz

STARTUP

ISSUE 43 | APRIL 2017

Love it.

THINK IT. DO IT.

พงศธร ธรรมวัฒนะ

ความสำเร็จที่เกิดจากลูกบ้า

"ส่งอีเมลไปหาที่ 3A ซึ่งเขาก็ไม่ตอบเป็นเดือน ส่งทุกวัน จนกระทั่งส่งทุกชั่วโมง ก๊อบปี้เพลทๆๆ สุดท้ายแม่งโอเค อีเมลกลับมาว่าได้รับอีเมลแล้ว ไม่ต้องส่งมาแล้วนะ งั้นนัดไปคุย ก็เอาแม่กับคุณอาไปคุย วันนั้นจำได้เลย คุณแม่คุณอาคุยในเชิงธุรกิจ เราคุยในเชิงคนเล่น แต่ก็ยังไปโชว์ความโง่ของตัวเอง คือเขาขายของในเว็บไซต์ไม่มีหน้าร้าน แต่ผมดันไปถามเขาว่าร้านคุณอยู่ไหน คือผมไม่รู้จริงๆ แต่เรากล้าถามไง แล้วเวลาคุยกันผมก็แถไปเรื่อย เขาก็คงมองว่าเราเป็นคนตลก"

ส่วนหนึ่งของบทสัมภาษณ์ พงศธร ธรรมวัฒนะ ที่เป็นจุดเริ่มต้นของการได้เป็นตัวแทนจำหน่ายโมเดล 3A ในประเทศไทย ในขณะนั้นเขากำลังเรียนมหาวิทยาลัยปี 3 ซึ่งฟังดูแล้วก็เหมือนคนบ้า แต่ถึงกระนั้นสิ่งนี้ก็ทำให้เขาสร้างอาณาจักรของเล่นขึ้นมาได้

พงศธรเริ่มต้นธุรกิจแบบความไร้เดียงสาในโลกธุรกิจ แต่ด้วยความบ้านี่แหละที่ทำให้เขามีวันนี้ เพราะความบ้ามักจะทำให้มองเห็นเป้าหมายของตัวเองว่าต้องการจะทำอะไร จึงพร้อมที่จะเดินลุยไปข้างหน้าโดยไม่ลังเลเพื่อให้ถึงเป้าหมายนั้นให้ได้ ความบ้าจึงเป็นเหมือนพลัง ความบ้าทำให้เกิดความอดทนและทำให้เขาฝ่าฟันปัญหาอุปสรรคมาได้ตลอด ยิ่งเมื่อบวกกับความบ้ากล้าคิดนอกกรอบ ก็ทำให้สามารถสร้างความแปลกใหม่ทางธุรกิจได้ อย่างไรก็ตาม ลูกบ้าก็มีหลายประเภท บางคนมีแต่ลูกบ้าไม่มีความรู้ความสามารถอะไรเลย ก็อาจจะทำให้เดินผิดที่ผิดทาง โอกาสที่จะสำเร็จก็มีน้อย หรือถ้ามีลูกบ้าอย่างเดียว แต่ไม่ฟังคำทักท้วงของใครเลย ก็อาจไปไม่รอด เพราะถ้าต้องการความสำเร็จแบบให้มีความเสี่ยงน้อยที่สุด นอกจากความบ้าแล้วก็ต้องมีความรอบคอบประกอบด้วย

รัชนี พันธ์รุ่งจิตติ
บรรณาธิการ
nee_pan@hotmail.com
Facebook : SME Startup

ติดตามข่าวสารและข้อมูลที่น่าสนใจได้ใน
SME Startup

บรรณาธิการอำนวยการ สุจิตรา บุณยขจร **บรรณาธิการ** รัชนี พันธ์รุ่งจิตติ **กองบรรณาธิการ** กฤษณา สังข์วงค์ เจษฎา ปุรินทวรกุล **บรรณาธิการเว็บไซต์** แกล้วกล้า ราดาบดินทร์ **หัวหน้าฝ่ายประสานงานภายใน** สุชันษา แก้วโคตร **หัวหน้าฝ่ายภาพ** ชาคริต ยศสุวรรณ์ **ฝ่ายภาพ** กฤษฎา ศิลปไชย **บรรณาธิการฝ่ายศิลปกรรม** กมลศักดิ์ เสียงสนั่น **หัวหน้าฝ่ายพิสูจน์อักษร** อุดม วรจารุวรรณ **พิสูจน์อักษร** วรนุช โต้ตอบ **ผู้จัดการฝ่ายโฆษณา** สุนิสา บุณยขจร *โทร.08-5661-4782* **ฝ่ายโฆษณาและการตลาด** ธัญวรรณ แก้วหนู กัญชพร คูตระกูล **ฝ่ายการตลาด** จุติพร โลจายะ **ฝ่ายสมาชิก** อมรรัตน์ ยาไทย **หัวหน้าฝ่ายบัญชีและการเงิน** นิตยา สังทิพย์ **ฝ่ายบัญชีและการเงิน** ศิรินาฎ ลินจงรัตน์ **บรรณาธิการผู้พิมพ์ผู้โฆษณา** วินัย วิโรจน์จริยากร

สำนักงาน บริษัท เพนนินซูลาร์ แอสโซซิเอทส์ จำกัด
100/6 ซอยอารีย์สัมพันธ์ 3 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400
โทร. : 0-2270-1123-4 โทรสาร 0-2270-1125
e-mail : smestartupfreecopy@gmail.com
Facebook : SME Startup

แยกสี กนกศิลป์ (ไทยแลนด์) จำกัด โทร. 0-2215-1588
พิมพ์ที่ บริษัท ดับบลิว พีเอส (ประเทศไทย) จำกัด โทร. 0-2313-4413-4

บทความ และรูปภาพใน SME STARTUP สงวนสิทธิ์ตามกฎหมาย การจะนำไปเผยแพร่ต่อต้องได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรจากบริษัท เพนนินซูลาร์ แอสโซซิเอทส์ จำกัด เท่านั้น และข้อเขียน บทความ รวมทั้งข้อคิดเห็นใดๆ ที่ตีพิมพ์ในนิตยสาร SME STARTUP เป็นความคิดเห็นส่วนบุคคล บริษัท เพนนินซูลาร์ แอสโซซิเอทส์ จำกัดไม่จำเป็นต้องเห็นด้วย

CONTENTS

10
INTERVIEW
สัมภาษณ์ พงศธร ธรรมวัฒนะ ใครจะคิดว่าของเล่นที่นำไปสู่การสะสม จะไปไกลกว่าเรื่องเล่นๆ เพราะในวันนี้ได้กลายเป็นธุรกิจเล็กๆ และขยายเป็นอาณาจักรธุรกิจของเล่น ที่ประกอบด้วย JP TOYS, JPX, Thailand Toy Expo และ PLAY HOUSE

16-17
SELF-EMPLOYED
พบกับ ผู้ชายขายลิปสติก!!! ธรร ก่อนันทวัฒน์ เจ้าของลิปสติกแบรนด์ Pony/maker และ DOUBLEYOU_W ชุดออกกำลังกายหลายประโยชน์ของ วรรณกานต์ สุวรรณศรี

19
TECH STARTUP
เรื่องของ UI, UX สิ่งที่ควรใส่ใจก่อนออกแบบแพลตฟอร์ม

20
MARKETING
5 เทคนิคเด็ด! ขายออนไลน์มากกว่า 50 ออร์เดอร์ต่อวัน และแอพฯ ยอดฮิตที่ผู้ประกอบการต้องมีติดมือถือ

22
INSPIRED ME
ขุมพลังสำคัญของ เช้า-ประคุณ พรประภา

24
HEALTH
ได้เวลา "ล้างพิษดิจิทัล" กันหรือยัง และดื่มอะไรดีหลังออกกำลังกาย

28
TRAVEL
พาเที่ยววังกรด...เรื่องเล่าริมลำน้ำน่าน

LABEL PRINTING SOLUTIONS

EPSON
EXCEED YOUR VISION

เกาะติดทุกความสำเร็จในธุรกิจ ด้วยโซลูชั่นงานพิมพ์ฉลากจากเอปสัน

ตอบโจทย์ทุกความต้องการของธุรกิจขนาดเล็กจนถึงงานพิมพ์ระดับอุตสาหกรรม ด้วยเครื่องพิมพ์ฉลากเอปสันคุณภาพสูงหลากหลายรุ่น รองรับการพิมพ์ฉลากทุกประเภท

สมบูรณ์แบบเพื่อธุรกิจ

รองรับการพิมพ์ฉลากขนาด 4, 8 ไปจนถึง 36 นิ้ว ตอบโจทย์ทุกการพิมพ์ของคุณ ด้วยเครื่องพิมพ์ฉลากที่ออกแบบมาให้ทำงานได้สะดวกง่ายดาย สามารถพิมพ์ฉลากได้มากเท่าที่ต้องการอย่างรวดเร็ว

สีสันที่โดดเด่น สะกดทุกสายตา

ด้วยเทคโนโลยีหัวพิมพ์ Micro Piezo และ PrecisionCore ที่ถูกพัฒนาล่าสุด ให้คุณภาพงานพิมพ์ฉลาก ที่คมชัดและสีสันสดใส เพิ่มความโดดเด่นและดึงดูดสายตาบนบรรจุภัณฑ์ของสินค้า

ส่งมอบคุณภาพที่ดีที่สุด

เอปสันมุ่งมั่นที่จะเป็นส่วนหนึ่งในธุรกิจของคุณ ส่งมอบโซลูชั่นงานพิมพ์ฉลากคุณภาพที่ดีที่สุด เพื่อรองรับงานพิมพ์ฉลากทุกประเภท พร้อมเคียงข้างและต่อยอดความสำเร็จในธุรกิจของคุณตลอดไป

SurePress L-4033A/L-4033AW

ColorWorks™ C7510G, C3510, C830

ENGINEERED FOR BUSINESS

EpsonThailand YouTube EpsonSoutheastAsia Call Center 0-2685-9899

www.epson.co.th

จะเข้าถึง Gen Z ต้องทำยังไง

Gen Z (กลุ่มคนที่เกิดหลังปี พ.ศ.2538) กำลังเป็นกลุ่มที่น่าจับตามอง เพราะกลุ่มนี้เริ่มเติบโตและมีกำลังซื้อเพิ่มมากขึ้น แต่การจะเข้าถึงคนกลุ่มนี้ก็ไม่ใช่เรื่องง่าย โดยอย่างแรกต้องทำความเข้าใจพฤติกรรมของคน Gen Z ก่อน ซึ่งโดยส่วนใหญ่แล้วคนกลุ่มนี้จะติดโซเชียลมีเดีย และพร้อมจะเปลี่ยนใจได้ตลอดเวลา ดังนั้น หากจะส่งข้อความเกี่ยวกับแบรนด์ไปยังพวกเขาต้องเป็นข้อความสั้นๆ ที่อ่านแล้วเข้าใจง่าย และหากต้องการกระตุ้นความสนใจแนะนำให้ส่งวิดีโอและอินโฟกราฟิกไปด้วย ขณะเดียวกันแบรนด์ต้องมีความน่าเชื่อถือ โปร่งใส และมีความรับผิดชอบต่อสังคม เพราะ Gen Z จะร้องเรียนทันทีหากรู้สึกว่าแบรนด์เอาเปรียบ และด้วยความที่ Gen Z เกิดในยุคที่มีความหลากหลายในเรื่องเพศ พวกเขาจึงชื่นชอบแบรนด์ที่จัดแคมเปญเกี่ยวกับความเท่าเทียมกันของทุกเพศ

นอกจากนี้ Gen Z ยังชอบการสร้างสรรค์ผลงานร่วม ดังนั้น พวกเขาจึงยินดีให้ความร่วมมือกับแบรนด์ที่มีรูปแบบการทำงานแบบ Crowdsourcing และ Gen Z ถึง 87 เปอร์เซ็นต์ชอบแบรนด์ที่จัดกิจกรรมเพื่อสังคม เพราะพวกเขามองว่าการตอบแทนสังคมเป็นสิ่งที่ธุรกิจควรให้ความสำคัญ

แค่เข้าใจก็เข้าถึงง่าย

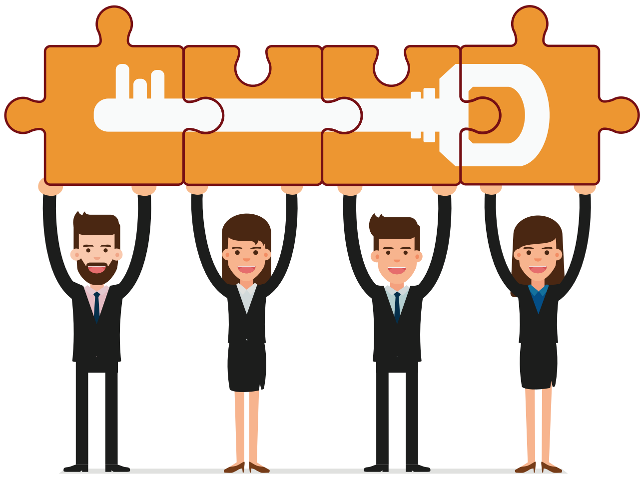
เลี้ยงม้าก็มีบทเรียนทางธุรกิจ

บทเรียนเกี่ยวกับการทำธุรกิจสามารถเรียนรู้ได้จากนักธุรกิจที่ประสบความสำเร็จ ภาพยนตร์ หนังสือ หรือแม้แต่ในคอกม้า โดยบทเรียนแรกที่เรียนรู้จากการเลี้ยงม้าคือ ความสำเร็จไม่ได้ถ่ายทอดผ่านสายเลือด ม้าสายเลือดดีก็เหมือนคนที่มี IQ สูง แม้จะได้เปรียบในเรื่องนี้ แต่ก็ไม่ใช่ว่าจะชนะในสนามแข่ง ดังนั้น หากต้องการชัยชนะก็ควรหมั่นฝึกฝนและเรียนรู้สิ่งที่เป็นประโยชน์ต่อสิ่งที่กำลังทำ

บทเรียนที่สองคือ คิดก่อนทำ ม้ามีสมอง 2 ด้านคือ ด้านความคิดและด้านการตอบโต้ ครูฝึกม้าส่วนใหญ่จะฝึกให้ม้าใช้ความคิดมากกว่าตอบโต้ และในการทำธุรกิจก็เช่นกัน ผู้ประกอบการควรคิดให้ดีก่อนตอบโต้ ไม่ควรตอบโต้ด้วยอารมณ์ และบทเรียนสุดท้ายคือ ไม่มีคำว่าสายเกินไป การทำธุรกิจและการขี่ม้าเหมือนกันอีกอย่างคือ ไม่ว่าจะอายุเท่าไหร่ก็สามารถทำได้ แต่สิ่งที่ทำจะประสบความสำเร็จหรือไม่ขึ้นอยู่กับความมุ่งมั่นตั้งใจ

ม้าสอนอะไรเรามากทีเดียว

ผู้ประกอบการสองเพศมีอะไรที่แตกต่างกันบ้าง



ผลสำรวจผู้ประกอบการกว่า 500 คนในสหรัฐฯ ของ 99designs เว็บไซต์รวบรวมนักออกแบบกราฟิก ระบุผู้ประกอบการชายหาเงินทุนได้มากกว่า 100,000 ดอลลาร์สหรัฐฯ ซึ่งมากกว่าเงินทุนที่ผู้ประกอบการหญิงหาได้ถึง 2 เท่า ทั้งนี้ผู้ประกอบการหญิง 64 เปอร์เซ็นต์ และผู้ประกอบการชาย 14 เปอร์เซ็นต์หาเงินทุนมาทำธุรกิจได้น้อยกว่า 10,000 ดอลลาร์สหรัฐฯ

สำหรับเรื่องช่วงอายุในการเริ่มต้นทำธุรกิจ ผู้ประกอบการชาย 40 เปอร์เซ็นต์ และผู้ประกอบการหญิง 33 เปอร์เซ็นต์ทำธุรกิจก่อนอายุ 35 ปี ผู้ประกอบการชาย 8 เปอร์เซ็นต์ และผู้ประกอบการหญิง 3 เปอร์เซ็นต์ทำธุรกิจก่อนอายุ 25 ปี นอกจากนี้ ผู้ประกอบการหญิง 15 เปอร์เซ็นต์เพิ่มความรู้ด้านธุรกิจให้ตนเองด้วยการลงเรียนคอร์สที่สอนเกี่ยวกับการทำธุรกิจ ในขณะที่ผู้ประกอบการชาย 11 เปอร์เซ็นต์เลือกที่จะอ่านหนังสือธุรกิจแทนการเข้าเรียน

อย่างไรก็ดี ผู้ประกอบการหญิงมีแนวโน้มประสบความสำเร็จด้านการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า ส่วนผู้ประกอบการชายมีความอดทนในการทำธุรกิจมากกว่า และทั้งผู้ประกอบการชายและหญิงคิดเหมือนกันว่า การหาลูกค้าใหม่คือสิ่งที่ท้าทายที่สุด

หากทำงานร่วมกันน่าจะอุดช่องโหว่ทางธุรกิจได้

IF A JOB`S WORTH DOING, IT`S WORTH DOING WELL.

หากเป็นงานที่ควรค่าแก่การทำ ก็ควรทำออกมาให้ดีที่สุด

มาดูหนังเพิ่ม IQ กันเถอะ

ทราบหรือไม่...ภาพยนตร์บางเรื่องนอกจากให้ความบันเทิงและแง่คิดดีๆ แล้ว ยังช่วยเพิ่ม IQ และให้บทเรียนการทำธุรกิจกับคนดูด้วย เช่น ภาพยนตร์แอนิเมชั่นเรื่อง Inside Out ที่ Charlie Jane Adams ผู้เขียนหนังสือเรื่อง All The Birds in the Sky ประทับใจในเรื่องการสร้างความเข้าใจเกี่ยวกับความทรงจำของมนุษย์ว่าสามารถเปลี่ยนแปลงได้ตามกาลเวลา ทำให้เข้าใจถึงความซับซ้อนของอารมณ์ และเรียนรู้วิธีจัดการอารมณ์ในสถานการณ์ต่างๆ เช่น สถานการณ์ที่กดดัน หรือสถานการณ์ที่ยากต่อการตัดสินใจ เป็นต้น และภาพยนตร์เรื่อง A Beautiful Mind ที่ทำให้เข้าใจทฤษฎีเกมที่ว่าด้วยการเอาใจเขามาใส่ใจเรา หากจะตัดสินใจอะไรควรคำนึงถึงการตัดสินใจของผู้อื่น ทั้งนี้นักเศรษฐศาสตร์ใช้ทฤษฎีนี้ในการแข่งขันกับคู่แข่งเรื่องการกำหนดราคาสินค้า ส่วนรัฐบาลใช้ทฤษฎีนี้ในระบบการเสนอราคาของผู้รับเหมา

ไม่แน่ว่าภาพยนตร์ที่ดูอยู่ตอนนี้อาจช่วยเพิ่ม IQ ให้เราได้เช่นกัน

acer

Switch Alpha 12

แรงเต็มประสิทธิภาพ ไร้เสียงพัดลมรบกวน

LiquidLoop™

Windows

"Windows 10. Do great things."

Switch Alpha 12

SA5-271-35X3
Product Code NT.GDQST.005

- 6th Generation Intel® Core™ i3-6100U Processor (2.3GHz, 3MB L3 Cache)
- Windows 10 Home (64-bit)
- Memory LPDDR3 4GB SDRAM
- Storage SSD 256GB
- 12" IPS QHD Touchscreen (2160 x 1440 pixels)
- Camera: Rear 5MP, Front 2MP
- Acer 1080p Full HD webcam

Input / Output:
- Micro SD Card (SDXC Compatible)
- USB Type-C™ port: USB 3.1 Gen 1 (up to 5 Gbps)
- USB 3.0 port

Accessories:
- EN-TH Keyboard
- Active Stylus Pen
- Acer Type-C USB to HDMI cable

25,990 บาท*

SA5-271-53ZX
Product Code NT.GDQST.004

- 6th Generation Intel® Core™ i5-6200U Processor (2.3GHz up to 2.8GHz, 3MB L3 Cache)
- Windows 10 Home (64-bit)
- Memory LPDDR3 8GB SDRAM
- Storage SSD 256GB
- 12" IPS QHD Touchscreen (2160 x 1440 pixels)
- Camera: Rear 5MP, Front 2MP
- Acer 1080p Full HD webcam

Input / Output:
- Micro SD Card (SDXC Compatible)
- USB Type-C™ port: USB 3.1 Gen 1 (up to 5 Gbps)
- USB 3.0 port

Accessories:
- EN-TH Keyboard
- Active Stylus Pen
- Acer Type-C USB to HDMI cable

35,990 บาท*

SA5-271-77V9
Product Code NT.GDQST.003

- 6th Generation Intel® Core™ i7-6500U Processor (2.5GHz up to 3.1GHz, 4MB L3 Cache)
- Windows 10 Home (64-bit)
- Memory LPDDR3 8GB SDRAM
- Storage SSD 512GB
- 12" IPS QHD Touchscreen (2160 x 1440 pixels)
- Camera: Rear 5MP, Front 2MP
- Acer 1080p Full HD webcam

Input / Output:
- Micro SD Card (SDXC Compatible)
- USB Type-C™ port: USB 3.1 Gen 1 (up to 5 Gbps)
- USB 3.0 port

Accessories:
- EN-TH Keyboard
- Active Stylus Pen
- Acer Type-C USB to HDMI cable

45,990 บาท*

3 Years (Parts & Labor) & 1 Year On-Site Service & 1 Year International Traveling Warranty

Product Info Line 0-2685-4311 / Technical Enquiry 0-2685-4355 www.acer.co.th /AcerThailand /acerthailand

หมายเหตุ: • รูปสินค้าเป็นรูปตัวอย่างประกอบการโฆษณาเท่านั้น • เอเซอร์ ขอสงวนสิทธิในการเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขโดยไม่ต้องแจ้งให้ทราบล่วงหน้า รวมถึงข้อผิดพลาดที่เกิดจากการพิมพ์

สถิติน่ารู้ของอี-คอมเมิร์ซ

53%

ของคนใช้
อินเทอร์เน็ตทั่วโลก
ซื้อสินค้าผ่านออนไลน์

การจับจ่ายของอี-คอมเมิร์ซ
(ดอลลาร์สหรัฐฯ)

สหรัฐฯ
1,800
ต่อคน/ปี

อังกฤษ
1,600
ต่อคน/ปี

พฤติกรรมนักช้อป

89%
ของนักช้อปออนไลน์
จะหยุดซื้อเมื่อได้รับ
บริการไม่ดี

81%
ของนักช้อปจะค้นหา
ข้อมูลสินค้าบนออนไลน์
ก่อนตัดสินใจซื้อ

75%
ของการรีวิว
บนอี-คอมเมิร์ซ
จะให้ถึง 5 ดาว

30%
ของสินค้าที่ซื้อไปแล้ว
จะถูกส่งกลับและลูกค้า
คาดหวังว่าขั้นตอนนี้จะง่าย!

ทำไมถึงออกจากเว็บไซต์

39%
จะหยุดการเข้าเว็บไซต์
ถ้าดาวน์โหลดนานเกินไป

38%
จะออกจากเว็บไซต์ทันที
ที่เห็นว่าเลย์เอาต์ไม่ดึงดูด

ความรวดเร็วในการส่งสินค้า

92% ส่งสินค้าภายใน
2 วันคือเร็ว

18% ส่งสินค้าภายใน
5-7 วันคือเร็ว

ที่มา : www.smartinsights.com

ห้องสมุดอัญมณีและเครื่องประดับ

GIT LIBRARY IS EVERYWHERE

Ebrary

ฐานข้อมูล e-book
ด้านอัญมณีและเครื่องประดับ
ฉบับภาษาต่างประเทศ

E-Library

ฐานข้อมูล e-book
และสื่ออิเล็กทรอนิกส์
ทั้งฉบับภาษาไทย
และต่างประเทศ

Issuu.com

บริการรวบรวมวารสาร
และแค็ตตาล็อกเครื่องประดับ
ฟรีออนไลน์จากเว็บไซต์
Issuu

E-Contents

บริการสารบัญวารสาร
และนิตยสารออนไลน์
ฉบับใหม่ล่าสุด

Alist Opac

บริการฐานข้อมูลสืบค้น
หนังสือด้านอัญมณี
และเครื่องประดับ
ภายในห้องสมุด

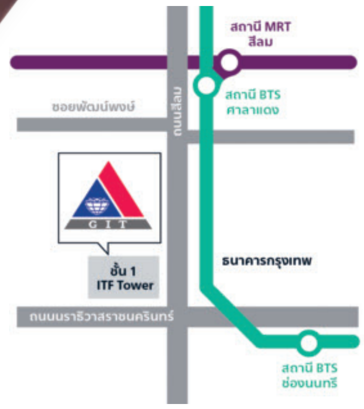
Social Media

บริการตอบคำถาม
และอัพเดทข่าวสารห้องสมุด
ผ่านช่องทางออนไลน์

Model : Ella Kotkis

สถานที่ติดต่อ : ห้องสมุดอัญมณีและเครื่องประดับ

สถาบันวิจัยและพัฒนาอัญมณีและเครื่องประดับแห่งชาติ (องค์การมหาชน)
140 อาคารไอทีเอฟ-ทาวเวอร์ ชั้น 1 ถนนสีลม แขวงสุริยวงศ์ เขตบางรัก กรุงเทพฯ 10500
โทรศัพท์ 0-2634-4999 ต่อ 102-103 อีเมล library@git.or.th เว็บไซต์ www.git.or.th/library
เวลาเปิดบริการ : จันทร์-ศุกร์ เวลา 09.00-17.00 น.



การเดินทาง :

- BTS สถานีช่องนนทรี ทางออก 4 เดินย้อนมาที่แยกสีลม-นราธิวาส ระยะทาง 400 เมตร
- MRT สถานีสีลม ทางออก 2 เดินตรงตามถนนสีลมจนถึง แยกสีลม-นราธิวาส ระยะทาง 1 กิโลเมตร
- รถยนต์ส่วนตัว จอดได้ที่อาคาร ไอทีเอฟ-สีลมพาเลส (ตึกหลัง) ชั้น 6-8

Text : กองบรรณาธิการ

BUSINESS IDEA

ไม่ใช่สปา ไม่ใช่ซาลอน
แต่เป็น...NAP Sleep Salon

เชื่อว่าร้อยทั้งร้อยของผู้หญิงที่เข้าร้านเสริมสวย มักจะอดเคลิ้มไปกับการนอนให้ช่างสระผมไม่ได้ ยิ่งเดี๋ยวนี้การทำงาน การใช้ชีวิตที่เร่งรีบทำให้เกิดความเครียดได้ง่าย ๆ การเข้าร้านเสริมสวยแล้วได้สระผมไปด้วยนวดศีรษะไปแถมยังได้ทรงผมถูกใจ ให้สะบัดผมสวยออกจากร้านแบบสบาย ๆ น่าจะเป็นทางเลือกใหม่ที่ดีทีเดียว

NAP Sleep Salon ไม่ใช่สปา ไม่ใช่ซาลอน แต่มีคอนเซปต์ที่ตรงตามชื่อเลย นั่นคือการสระผมและนวดศีรษะที่สามารถงีบหลับได้นานร่วมชั่วโมง ซึ่ง **กรพัฒน์ พรรษา** ผู้จัดการร้าน NAP Sleep Salon เล่าว่า

"เราเห็นว่าเดี๋ยวนี้คนเครียดจากการทำงานเยอะมาก แล้วความเครียดเป็นสาเหตุที่ทำให้กล้ามเนื้อหดเกร็ง เลือดไหลเวียนไม่สะดวก ปวดต้นคอ และปวดหลัง เราอยากให้เขาได้ผ่อนคลาย อยากสร้างความแปลกใหม่ให้กับร้านเสริมสวยด้วย ซึ่งบางคนไม่อยากเข้าร้านนวด เพราะออกจากร้านมาอาจจะปวดเมื่อยตัวกว่าเดิม สิ่งที่เราทำคือ บริการนวดผ่อนคลายหนังศีรษะ และต้นคอไปพร้อมกับการสระผม 1 ชั่วโมง ซึ่งจะไปกระตุ้นการไหลเวียนเลือด ทำให้รู้สึกปลอดโปร่ง หลังจากนั้นเรายังไดร์และจัดแต่งทรงให้สวยงามก่อนออกจากร้าน"

กรพัฒน์บอกด้วยว่า ท่านวดนี้จะเป็นเอกลักษณ์เฉพาะของ NAP Sleep Salon โดยก่อนหน้านี้ได้ไปเรียนนวดแผนไทย แล้วนำมาประยุกต์ให้เข้ากับการสระผม จึงเป็นท่านวดที่เหมาะกับการนอนสระผม โดยจะมีการเทรนพนักงานก่อน และในทุกเดือนจะมีการทดลองให้พนักงานสลับกันสระนวดศีรษะ เพราะแต่ละคนจะมีน้ำหนักมือไม่เท่ากัน จะได้ติเพื่อแก้ไขต่อไป

"นอกจากการสระนวดที่ผ่อนคลายของเราแล้ว เราใช้เวลาสระผมนาน และอยากให้ลูกค้างีบหลับไปเลยในชั่วโมงนั้น จึงสร้างบรรยากาศในร้านให้น่านอนหลับสบายด้วย โดยจะทำผนังเป็นปูนเปลือย และจัดแสงสลัว ๆ หน่อย ขณะเดียวกันพนักงานทั้ง 9 คนก็จะถูกฝึกมาไม่ให้พูดคุยกับลูกค้าเลย สำหรับราคาถ้าเป็นการสระนวดตามแบบฉบับของ NAP Sleep Salon ราคาอยู่ที่ 600 บาท แต่ถ้าพิเศษด้วยการทำ Treatment บำรุงหนังศีรษะและเส้นผม พร้อมการอบโอโซนเพื่อผลักวิตามินให้เข้าสู่เส้นผมราคาอยู่ที่ 1,500 บาท"

ความแตกต่างที่ไม่เหมือนใครนี้ ทำให้เกิดการบอกต่อปากต่อปาก และทำให้ได้ลูกค้าเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว ดังนั้น ในวันนี้ถ้าจะมาสระผมแบบงีบหลับที่ร้านนี้ต้องนัดล่วงหน้าเท่านั้น

☎ 09-5248-9350
NAP Sleep Salons
@NAPSLEEPSALON

TURNING POINT

GLAZZIQ
พลิกประสบการณ์ ธุรกิจแว่นตารูปแบบใหม่

เมื่อไลฟ์สไตล์ของคนรุ่นใหม่เปลี่ยนไปอยู่บนออนไลน์มากขึ้น ธุรกิจจึงต้องขยับตัวตามไปอยู่บนออนไลน์ด้วย รวมถึงร้านแว่นตา ที่หลายคนอาจคาดไม่ถึงว่าจะสามารถขายบนออนไลน์ได้ เพราะการตัดแว่นตาแต่ละครั้งจะต้องมีการวัดค่าสายตา และการลองสวมเพื่อเลือกแบบแว่นตาที่เหมาะกับใบหน้าก่อน แต่ Glazziq สามารถแก้โจทย์เหล่านั้นได้

"ที่บ้านเราทำธุรกิจเกี่ยวกับแว่นตาอยู่ แล้วทุกคนรอบข้างก็มักจะให้พาไปตัดแว่นที่ร้าน ซึ่งทำให้เราเห็นปัญหาที่เกิดขึ้นหลายคนได้รับประสบการณ์ที่ไม่ดีในการตัดแว่น เข้าไปแล้วก็รู้สึกว่าเลือกแบบยาก บางทีที่อยากได้ไม่มี ซึ่งที่ผ่านมาจะเห็นว่า คนไม่ค่อยอยากเข้าร้านแว่นตาถ้าไม่จำเป็น เลยคิดว่าอยากจะสร้างประสบการณ์การซื้อแว่นที่ดี อีกอย่างเรามีโรงงานเลนส์ซึ่งเราส่งออกต่างประเทศ และไม่มีใครรู้ว่าไทยเป็นประเทศส่งออกเลนส์ใหญ่ที่สุดในโลก เลยคิดว่าเรามีจุดแข็งอยู่ ซึ่งพอคิดได้ก็เริ่มทำเลย แต่อย่างที่เห็นกันว่า เดี๋ยวนี้ก็มีคนขายแว่นตาบนออนไลน์เยอะมาก ฉะนั้นเราจะต้องทำให้ต่างออกไป ก็ใช้เวลาพอสมควรในการพัฒนาระบบ e-Commerce Platform เพื่อตอบโจทย์ธุรกิจแว่นตาโดยเฉพาะ การเชื่อมโยงข้อมูลระหว่างโรงงาน ผู้ให้บริการวัดสายตาไปจนถึงลูกค้าโดยตรง ด้วย Platform ทำให้เราสามารถเก็บข้อมูลลูกค้าและลักษณะการซื้อและการดูสินค้าได้" ปริณดา ประจักษ์ธรรม CEO และ Co-Founder ของ Glazziq เล่าถึงจุดพลิกที่ทำให้เกิด Glazziq

อย่างไรก็ตาม ปริณดายอมรับว่า แม้แว่นตาน่าจะเป็นสินค้าที่ขายออนไลน์ได้ยาก แต่กลับมีให้เห็นบนออนไลน์หลายแบรนด์ทีเดียว ดังนั้น ในสนามนี้จึงมีการแข่งขันสูง แต่ด้วยความที่ Glazziq มีจุดแข็งตรงที่ธุรกิจครอบครัวของปริณดาคือ หอแว่นที่มีถึง 120 สาขา อีกทั้งยังเป็นโรงงานผลิตเลนส์ส่งออกต่างประเทศ เธอจึงนำจุดแข็งนี้มาเพิ่มขีดความสามารถทางการแข่งขันได้ และสร้างความแตกต่างจากร้านแว่นตาออนไลน์ทั่วไป

"กระบวนการของ Glazziq มีทั้งในเว็บไซต์ โซเชียลมีเดีย และแค็ตตาล็อกให้ลูกค้าได้เลือกกรอบแว่น ซึ่งเราดีไซน์ขึ้นมาใหม่เป็นแบรนด์ของเราเอง ทำให้ราคาไม่สูงเมื่อเทียบกับกรอบแว่นตาแบรนด์เนมทั่วไป โดยหลังจากที่ลูกค้าเลือกซื้อสินค้าแล้ว ชื่อจะอยู่ในระบบซึ่งมีการเชื่อมโยงกับร้านพาร์ตเนอร์ของเรา ซึ่งก็คือหอแว่นกรุ๊ป ลูกค้าสามารถไปวัดสายตาที่สาขาไหนก็ได้ ค่าสายตาจะถูก Match กับออร์เดอร์และส่งไปที่โรงงานโดยอัตโนมัติ เพื่อทำการประกอบเลนส์และกรอบและส่งตรงหาลูกค้าถึงบ้าน แต่ในกรณีที่ลูกค้าอยากจะลองแว่นตาก่อนว่าเข้ากับรูปหน้าหรือไม่ เรายังให้บริการ Home Try-On โดยลูกค้าสามารถเลือกแว่น 3 อันไปลองที่บ้านได้ 3 วัน แล้วส่งคืนโดยเอาสินค้าไป Drop ที่ 7-Eleven ทุกสาขาบริการ"

เมื่อถามถึงยอดขายหลังจากเปิด Glazziq เมื่อปีที่แล้ว ปริณดาบอกว่า ถ้าเทียบกับร้านแว่นตา 1 ร้าน รายได้ก็มากกว่ามาก แต่สิ่งที่น่าสนใจคือ การกลับมาซื้อซ้ำที่เพิ่มมากขึ้น ซึ่งเป็นตัวเลขถึง 15 เปอร์เซ็นต์ ในขณะที่ร้านแว่นตาแบบดั้งเดิมจะมีลูกค้ากลับมาซื้อซ้ำแค่ 5 เปอร์เซ็นต์เท่านั้น

จากตอนแรกที่ไม่มีใครเชื่อว่า จะสามารถทำธุรกิจลักษณะเช่นนี้ได้ ในวันนี้พิสูจน์แล้วว่า Glazziq ตอบโจทย์ไลฟ์สไตล์ของคนรุ่นใหม่ได้

www.glazziq.com
glazziq
glazzi

brother
at your side

เพิ่มศักยภาพงานพิมพ์ ตอบโจทย์ให้ธุรกิจคุณ

เครื่องพิมพ์อิงค์เจ็ทมัลติฟังก์ชั่นใหม่จากบราเดอร์
อีกหนึ่งทางเลือกที่ช่วยเพิ่มศักยภาพให้กับธุรกิจคุณ ด้วยอายุการใช้งานที่เพิ่มมากขึ้น
และต้นทุนในการพิมพ์ที่ลดลง คุณจึงสามารถพิมพ์ได้อย่างต่อเนื่อง หมดกังวลเรื่องงานพิมพ์อีกต่อไป
บราเดอร์...อีกหนึ่งทางเลือกที่ให้คุณได้มากกว่า

ยอดขาย A3 InkJet Multifunction อันดับ 1 8 ปีซ้อน*

พิมพ์ A3 ได้

MFC-J3930DW

อึด
พิมพ์ได้ถึง 100,000 แผ่น

ทน
หมึกกันน้ำทุกสี

เร็ว
พิมพ์แผ่นแรกเร็ว เพียง 6 วินาที (FPOT)

*ข้อมูลจาก IDC ปี 2009 – 2016

No.1 ด้านบริการ
มั่นใจในศูนย์บริการที่ครอบคลุมทั่วประเทศกว่า 136 สาขา
Brother Contact Center : 0-2665-7777

Brother Earth
Working with you for a better environment
www.brotherearth.com

Join us on
BrotherCommercialThailand
www.brother.co.th

Love it.
THINK IT. DO IT.
พงศธร ธรรมวัฒนะ

Text : รัชนี พันธ์รุ่งจิตติ

ใครจะคิดว่าของเล่นที่นำไปสู่การสะสม จะไปไกลกว่าเรื่องเล่นๆ
ด้วยเพราะมองการณ์ไกลจึงทำเรื่องเล่นๆ ในวันนั้น ให้กลายเป็นธุรกิจเล็กๆ
และขยายเป็นอาณาจักรธุรกิจของเล่น ที่ประกอบด้วย JP TOYS, JPX,
Thailand Toy Expo และ PLAY HOUSE ของ
จี๊ป-พงศธร ธรรมวัฒนะ

แต่กว่าที่จะมาถึงจุดนี้ได้ไม่ใช่เรื่องง่าย เขาต้องผ่านความยากลำบาก ทุลักทุเลพอสมควร แต่ด้วยความเป็นคนที่มีลูกบ้าอยู่ในตัว ที่คิดแล้วต้องลงมือทำทันที แม้จะไร้ซึ่งกระบวนท่าก็ตาม ก็เป็นจุดเปลี่ยนในชีวิตทำให้เขามีวันนี้ ซึ่งแน่นอนว่าเบื้องหลังความบ้านั้น เขามีความมุ่งมั่นความอดทนอยู่เต็มเปี่ยม และที่สำคัญคือมีแนวคิดการทำธุรกิจที่ไม่ถูกตีกรอบ พร้อมที่จะมองหาความท้าทายใหม่ๆ อยู่เสมอ

อะไรคือความน่าทึ่งของเจ้าพ่อของเล่น เชื่อว่าหลังจากอ่านบทสัมภาษณ์ของเขาจบลง จะได้คำตอบเช่นเดียวกันกับเรา

คุณสนใจของเล่นมาตั้งแต่เมื่อไหร่

ด้วยความที่เรียนอินเตอร์มาตั้งแต่เด็กแล้วอ่านภาษาไทยไม่ออก คือเป็นเด็กดื้อด้วย มองว่าแค่พูดภาษาไทยได้ก็พอแล้ว ทำไมต้องไปจริงจังกับการอ่าน จนกระทั่งว่าการเขียนภาษาไทยของผมแย่มาก ทีนี้แม่อยากให้เราฝึกอ่านเขียนภาษาไทยเลยซื้อหนังสือการ์ตูนมาให้อ่าน เป็นกุศโลบาย เลยทำให้เริ่มผูกพันกับหนังสือการ์ตูนแล้วก็เริ่มสนใจของเล่น ทีนี้ของเล่นสมัยก่อนคนมองเป็นของฟุ่มเฟือย เลยขอแม่ว่าจะตั้งใจเรียนแลกกับการได้ซื้อของเล่น และถ้าแม่พาไปได้เราอยากไปประเทศบ้านเกิดของการ์ตูนคือญี่ปุ่น

พอขึ้น ม.1-ม.2 ได้มีโอกาสไปญี่ปุ่น ก็เห็นหุ่นขบวนการ 5 สี ที่เรามีตอนเด็ก ทำไมราคาแพงจังวะ ตอนนั้นเราเล่นเป็นของเล่นจริงๆ ไม่คิดสะสม ในการ์ตูนแขนมันขาด เราก็ไปหักแขนมัน คือเราไม่รู้ไง พอมาเห็นราคาก็เริ่มคิด ณ วันนั้น แต่เราไม่รู้จักคำว่า Investment คิดแค่ว่าถ้าซื้อเก็บตอนนี้ อนาคตเราโตไปหรือเบื่อแล้วก็ยังขายได้ ก็เริ่มจริงจัง โดยเก็บจากขบวนการ 5 สีเลยเป็น Passion แรก จนถึงวันนี้ก็ยังเก็บอยู่ ถามว่าทำไมเริ่มเก็บขบวนการ 5 สี คือตอนนั้นแม่ซื้อบ้านใหม่แล้วบ้านยังไม่เสร็จ ไปรื้อของห้องเก็บของเจอหุ่นยนต์ขบวนการ 5 สี เป็นเหล็กสภาพยังกิ๊บๆ ของคุณพ่อ เลยเริ่มเก็บตั้งแต่นั้น

พอมาตอนหลังแม่บอกว่าจะไม่ซื้อของเล่นให้แล้ว เป็นเด็กเอาแต่ใจก็โวยวาย แต่ช่วงนั้นเล่นกีฬา มีเงินแต๊ะเอีย ก็เอาเงินตัวเองนั่นแหละซื้อเอง

จนกระทั่งว่าเก็บเยอะมาก มีรายการมาถ่ายมาสัมภาษณ์ มีคนเห็นเยอะขึ้นก็มีการเชิญไปร่วมงาน ไปดูงานของเล่นที่ต่างประเทศ เลยบอกว่าทุกปีขอไปงานนี้นะ ไปฮ่องกง ญี่ปุ่น อเมริกาสลับกันไป ทำให้เราเริ่มเห็นอะไรหลายๆ อย่าง

แล้วอะไรคือจุดเปลี่ยนจากการเก็บสะสมมาสู่การทำธุรกิจ

จุดเปลี่ยนคือตอนที่ไปจีน เมื่อ 7-8 ปีที่แล้ว ตอนนั้นกำลังจะเข้ามหาวิทยาลัย คำว่า Made in China นี่บูมมาก แล้วตระกูลเราไม่มีใครไปเรียนเมืองจีนเลย ก็เลยคิดว่าเราน่าจะไปเรียนที่จีน แต่พอไปถึงปักกิ่งวันแรกก็เปลี่ยนความคิดเลย นั่งรถไฟใต้ดิน เจอผู้หญิงฉี่บนรถใต้ดิน เจอคนเมาอ้วกใส่หลัง ก็คิด...ฉิบหายแล้ว ทีนี้ขับรถผ่านห้างสรรพสินค้าแห่งหนึ่งเจอหุ่นยนต์ตัวหนึ่งตั้งอยู่ข้างหน้า ก็เฮ้ย...ประเทศจีนมีของเล่นด้วยเหรอวะ วันนั้นแบรนด์ 3A จัดงานครั้งแรกในโลกที่นั่น เราเลยเข้าไปเห็นคำว่า Exclusive มีคนต่อคิวข้างนอกห้างด้วย พอห้างเปิด 10 โมงปุ๊บผมวิ่งแทรกเข้าไปเลย เลวนะอันนี้ เขามีขายแค่ 100 ตัว ผมได้มาประมาณตัวที่ 98-99 แต่ตอนนั้นไม่รู้อะไรเกี่ยวกับ 3A เลย คิดว่าตัวละ 1,000-2,000 บาท พอจะจ่ายเงินแม่งตัวละเกือบ 4,000 ก็ต้องตะโกนเรียกแม่ที่นั่งรออยู่ข้างนอก ภาษาไทยลั่นห้างเลย ตะโกนจริงไม่อายเลย เพราะไม่รู้จะทำยังไง จ่ายเงินเสร็จได้แค่กระดาษแผ่นเดียว ก็งง อะไรวะให้กระดาษมาใบเดียว บอกอีกครึ่งชั่วโมงไปรับของ ก็เดินไปปรากฏว่ามีคนมาขอซื้อกระดาษแผ่นนั้นให้ราคามากกว่า 10 เท่า ผมลากฝรั่งคนนั้นมาคุยกับแม่ เขาพูดเลยว่าเขาจะขอซื้อ เลยเริ่มคิด พอช่วงที่เขาให้ไปรับของดึงแม่ไปด้วย ถามว่าใครเป็นเจ้าของ ไปเจอ แอชรี่ วูด และ คิม พัง วอน เป็นดีไซเนอร์ ตอนแรกผมไม่รู้จักเขาเลย เข้าไปถามว่า Who are you? แม่งขำก๊ากเลย เขาคงคิดว่าเด็กนี่กวนตีน มาซื้อของกูไม่รู้จักกูได้ไง มันเป็นจุดเริ่มต้นที่ตลกนะ ก็ทิ้งนามบัตรไว้แล้วเขาก็ให้นามบัตรผมมา อันนี้คือจุดเริ่มต้นของการทำ Designer Toys

แต่พอเข้ามหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ เริ่มปรับตัวมหาวิทยาลัยก็ไม่ได้ทำอะไรมาก จนช่วงขึ้นปีที่ 3 ก็มานึกออกว่าตอนนั้นหาข้อมูลเรื่อง Designer Toys เอาไว้แต่หาไม่จบ ผมเป็นคนที่อยากรู้อะไรต้องศึกษา ก็เลยเซิร์ชอ่าน เจอเลย 3A ขึ้นอันดับหนึ่ง แล้วเปิดไปดูในอีเบย์ ของที่เราซื้อตอนนั้นราคาเท่าไหร่ บอกตรง ๆ ตอนนั้นของเก็บไว้ไหนยังไม่รู้เลย ปรากฏว่าในอีเบย์ราคาขึ้นเป็นแสนสาม ฉิบหายแล้วกู นามบัตรเขาอยู่ไหนหาไม่เจอ ไปเซิร์ชกูเกิลในเว็บไซต์ก็ไม่บอก เลยไหว้พระขอให้หาเจอเถอะ โชคดีรื้อเจอในกระเป๋าสตางค์เก่า แต่ตอนนั้นผมไม่รู้อะไรเลยเกี่ยวกับ 3A แค่เห็นว่ามันน่าจะทำเงินได้ เลยอยากเอาเข้ามาขายแค่นั้น

ทำไมคุณไม่คิดทำธุรกิจของครอบครัวที่มีอยู่แล้ว

คนอื่นก็ทำของที่บ้านไป ทำไมผมจะต้องมาทำกับสิ่งที่เขาสร้างมา ทำไมผมไม่สร้างของผมเอง กับสิ่งที่ผมชอบ แล้วน้อยคนที่จะมีโอกาสได้ทำในสิ่งที่ตัวเองชอบ ต้องบอกว่าคนรอบข้างผมนี่มองผมว่าไม่ทำอะไรหรอกวัน ๆ ก็เล่นกีฬากับของเล่นจะเจริญได้ไง แต่ตอนนั้นก็คิดไม่ออกนะว่าจะเริ่มยังไง เลยไปถามคุณอาที่ตีแบดด้วยกันที่สโมสร คุณอาที่ผมถามแต่ละคน ณ จุดนั้นเขารวยมหาศาลนะ เป็นนักธุรกิจประสบความสำเร็จแล้ว วัน ๆ มาเล่นกีฬา ตีกอล์ฟ จิบน้ำชา ก็ไปถามทำยังไงผมอยากรวย เขาคงมองว่าไอ้นี่กวนตีน ก็คุยกันทีนี้เรารู้วิธีประสบความสำเร็จแล้ว แต่ปัญหาที่จะเจอล่ะ ถามว่าคุณอาเจอปัญหาอะไรบ้าง คุณอาคนนี้เจอปัญหาอะไร คุณอาคนนั้นเจอปัญหาอะไร ผมจะเรียนรู้จากปัญหาของคุณอาทั้งหมด ผมว่าวิธีนี้เป็นวิธีเรียนรู้ที่ดีที่สุด เรียนรู้จากความผิดพลาด ความสำเร็จต้องมาด้วยความลำบาก ปัญหาต่าง ๆ เขาแก้ยังไง นั่นคือความเจ๋ง

แล้วคุณอาก็บอกว่ามึงก็บอกเขาไปว่ามึงทำอะไร แต่กูไม่ทำอะไรเลยกูเป็นนักเรียน ก็เลยขออนุญาตคุณอาคนโน้นคนนี้ เอาของทุกคนที่บ้านทั้งหมดมาใส่ว่าคุณอาทำอะไรบ้าง เอามาเคลมหมดเลย แล้วส่งอีเมลไปหาที่ 3A ซึ่งเขาก็ไม่ตอบเป็นเดือน ส่งทุกวัน จนกระทั่งส่งทุกชั่วโมง ก๊อบปี้เพลท ๆ ๆ สุดท้ายแม่งโอเค อีเมลกลับมาว่าได้รับอีเมลแล้ว ไม่ต้องส่งมาแล้วนะ งั้นนัดไปคุย ก็เอาแม่กับคุณอาไปคุย วันนั้นจำได้เลย คุณแม่ คุณอาคุยในเชิงธุรกิจเราคุยในเชิงคนเล่น แต่ก็ยังไปโชว์ความโง่ของตัวเอง คือเขาขายของในเว็บไซต์ไม่มีหน้าร้าน แต่ผมดันไปถามเขาร้านคุณอยู่ไหน คือผมไม่รู้จริง ๆ แต่เรากล้าถามไง แล้วเวลาคุยกันผมก็แถไปเรื่อย เขาก็คงมองว่าเราเป็นคนตลก

แล้วทำไมเขาถึงให้คุณเป็นตัวแทนจำหน่าย ในเมื่อ ณ ตอนนั้นร้านคุณก็ไม่มี

ผมเพิ่งถาม 3A เขาเมื่อไม่นานมานี้ว่า ทำไมตอนนั้นเขาถึงให้ผม เขาบอกว่า แววตาคุณเป็นแววตาของคนทำจริง ๆ แววตาที่อยากทำจริง ๆ เขาบอกว่าคนที่มี Passion คือคนที่น่าทำงานด้วยที่สุด

ตอนนั้นยังไม่มี JP TOYS เลย เขาให้กลับไปตั้งบริษัทก่อนแล้วค่อยมาเซ็นสัญญา ผมเรียนอยู่ปี 3 จะมีบริษัทได้ยังไง ตอนแรกตั้งชื่อว่าจิ๊ปทอยของเล่นของผม แม่กับแฟนบอกว่า ใครจะอยากได้ของเล่นของเธอ โอเคงั้นตัดสระออกไปแล้วกันเป็น JP ได้เป็น JP TOYS ขึ้นมา 3 วันก่อนบินไปเซ็นสัญญา แล้วสัญญาที่ผมบินไปให้เขาพอไปถึงเขาฉีกทิ้งเลย คิดในใจฉิบหายแล้วกู เขาบอกไม่ต้องสัญญา

> “วิธีนี้เป็นวิธีเรียนรู้ที่ดีที่สุด
> เรียนรู้จากความผิดพลาด
> ความสำเร็จต้องมาด้วยความลำบาก
> ปัญหาต่างๆ เขาแก้ยังไง
> นั่นคือความเจ๋ง”

สัญญาใจดีที่สุด นี่คือครั้งแรกที่ 3A ให้โอกาส เขาบอกว่าไม่มีใครแทนที่คุณได้ ผมเคยถามว่าทำไมคุณให้โอกาส เขาบอกว่าเราให้ใจเขา นี่คือสิ่งที่ดีที่สุดในการทำธุรกิจ

แล้วผมคิดว่าทุกอย่างมันง่าย ผู้ใหญ่พูดว่าถ้าต้องการเงินก็ไปกู้แบงก์ จำได้เลยว่าเดินไปกู้เงินธนาคารสาขาแถวบ้าน เขาก็คงงงเหมือนเด็กโง่ๆ เข้าไปกวนตีนเขา ด้วยความที่เราไม่รู้ คิดว่าทุกอย่างมันง่ายเหมือนที่คนอื่นทำ เขาก็ไม่ให้ ผมก็โทร.ไปฟ้องแม่ แม่ถามทำอะไรวะ ก็บอกแม่มาแบงก์เขาไม่ให้กู้เงิน แม่บอกใครจะให้กู้บ้าแล้ว ตอนนั้นก็ให้แม่เป็นคนค้ำประกัน ขอไปล้านหนึ่ง แต่แม่ให้ใช้แค่ 5 แสน แล้วบอกให้หา 5 แสนนี่มาคืนให้ได้

ทำไมคุณไม่ใช้เงินที่บ้านล่ะ

ดอกเบี้ยตอนนั้นผมไม่รู้หรอกว่ามันคืออะไร แต่สิ่งที่ผมคิดคือถ้าจะทำอะไรสักอย่างที่เริ่มต้นด้วยตนเอง ก็ค่อยๆ เรียนรู้ ค่อยๆ ไต่ขึ้นไป ร้อยบาทแรก พันบาทแรก ล้านบาทแรกก็ค่อยๆ ทำไป ไปขอเงินแม่ก็เหมือนลูกคนรวยที่ทุกคนเคยด่า เราไม่อยากเป็นคนแบบนั้น

แล้วตอนเอาของเล่นเข้ามานี่ ไม่รู้เลยด้วยซ้ำว่าของเล่นโดนภาษีเท่าไหร่ด้วย โคตรโง่เลยตอนนั้น ขาดทุนฉิบหายวายวอดเพราะไม่รู้ คิดราคาไม่เป็น คิดว่าเอาเข้ามาก็จบ แต่เอาเข้ามาแล้วก็โดนไปหนึ่งดอกบทเรียนสำคัญ

คุณไม่มีร้านแล้วเริ่มต้นการขายยังไง

ตอนนั้นเฟซบุ๊กเพิ่งมีก็ตั้งชื่อ JP TOYS แล้วใช้วิธีฝากขายร้านพี่ที่รู้จักที่เดอะมอลล์ แล้วเขาก็แนะนำให้รู้จักสะพานเหล็ก ก็เลยไปขายที่สะพานเหล็ก ขายไปสักพักไม่มีใครซื้อของเราเลย มันคืออะไร เหม็นก็เหม็น ดูแล้วสกปรก เรื่องราวก็ไม่มี จนกระทั่งมีคนบอกว่ามีคลองถมขายของเล่น ก็เลยลองไปดู ไปยืนขายของกับเพื่อนก็โดนไล่ที่ ไม่รู้ว่าเขามีที่ ก็ท้อ ทำยังไงดี ขายไม่ได้ เริ่มมา 2-3 เดือนก็มีแต่ขาดทุน จนกระทั่งว่าเอาวะ งั้นแกะของเล่นโชว์ตั้งไว้ที่ร้าน จำได้ตั้งร้านแรกที่เดอะมอลล์ก่อน เสร็จแล้วคุณแม่ขับรถไปอีกร้านที่สะพานเหล็ก พอไปตั้งสะพานเหล็ก มีผู้ชายผู้หญิงคู่หนึ่งเดินมาคุยกันว่า ตัวเองอย่าซื้อของเหี้ยนี่นะ แม่งอุบาทว์สัตว์ ผมจำประโยคนี้ได้เลย เขาคงคิดว่าผมเป็นเด็กที่ร้าน ซึ่งสองคนนี้ที่พูดวันนั้น ทุกวันนี้เป็นลูกค้าประจำที่ร้านผมนะ ตอนนั้นก็รู้สึกท้อมาก กลับมานั่งบ่นให้พี่ที่ร้านเดอะมอลล์ฟัง จนวันหนึ่งมีฝรั่งคนหนึ่งเดินมา เขาเป็นแฟนคลับแบรนด์นี้อยู่แล้ว เขาซื้อหมดเลยที่มี เขาบอกเขาอยู่ที่เมืองไทยหาซื้อไม่ได้ ก็เป็นการขายครั้งแรก เป็นกำลังใจโคตรสำคัญเลย จนทุกวันนี้เขาก็ซื้อของเรา คือเราคิดว่าทุกคนประสบความสำเร็จง่ายๆ แต่ทำไมเราทำแม่งยากฉิบหายเลยวะ

คุณไม่ได้ศึกษาความต้องการของตลาดก่อนเหรอ

ถูก จริงๆ ควรดูว่ามีตลาดมั้ย แต่ผมไม่คิดเหมือนคนอื่น พี่คิดเป็นเส้นตรง ผมคิดซิกแซกเลย สิ่งที่ผมคิดคือผมจะสร้างตลาดของผมขึ้นมาเอง กูจะเป็นคนทำ Designer Toys คนเดียวในประเทศไทย ไม่มีลูกค้าหรือ Niche แค่ไหนก็จะทำ จนถึงทุกวันนี้ผมก็ทำ Designer Toys คนเดียวในไทย

แต่ตอนนั้นก็เริ่มรู้แล้วว่า เราต้องศึกษา ตอนขายแรกๆ เวลาไปส่งของ ผมนั่งรถเมล์บ้าง นั่งแท็กซี่บ้าง นัดไปรับที่มหาวิทยาลัยบ้าง แต่จะไปส่งของเองทุกครั้ง แล้วจะถามว่าทำไมถึงซื้อของผม ก็จะมีหลายๆ มุมมองกลับมา

จากนั้นคุณก็ได้ต่อยอดมาสู่การทำ JPX

JPX ผมมองเป็นอีกธุรกิจ คือผมมองว่าจะนำเข้ามาขายอย่างเดียวไม่ได้ ผมอยากทำอะไรเพื่อประเทศไทยมากกว่านี้ ผมไม่ได้พูดให้โลกสวย ผมพูดจริงว่าผมอยากทำ คือ JPX เริ่มจากทำน้องควาย KWAII ซึ่งเอาจริงนะ ควายไทยเป็นควายเดียวที่มีนกเอี้ยงอยู่บนหัว ผมแค่จุดจุดนี้ที่ประเทศไทย อยู่ดีๆ มีคนบินผ่านมา เอาควายของเราไปจุดต่อที่ออสเตรเลียบ้าง ที่อเมริกาบ้าง ผมขายน้องควาย 3,000 ตัวหมดภายใน 1 นาที ทั้งออนไลน์และหน้าร้าน แล้วผมทำอะไร ผมขายวันวาเลนไทน์ ให้ควายแทนความรัก ทำไมผมไม่ทำช้างเป็นตัวแรก มีคนถามผมทุกรายการก็เพราะคุณคิดกันอย่างนี้ไง ผมมองว่าอะไรที่แตกต่างจากคนอื่นแล้วเป็นคนแรก ยังไงก็ได้เปรียบกว่าคนที่ตาม ทำไมคนมองประเทศไทยถึงมองแค่ช้าง ผมบอกเลยผมทำควายเป็นอันแรก ปีที่ 2 ทำมาแล้วคือ ไก่ชนกับนักมวย ตัวเหี้ยคือตัวที่ 3 แล้วจะเปิดตัวเดือนพฤษภาคมนี้ที่งาน Thailand Toy Expo ตัวที่ 4 ผมก็มีแพลนแล้ว แล้วตัวสุดท้ายผมพูดเลยจะทำช้าง เพราะถ้ามันตันแล้วก็ค่อยทำ

ผมส่งน้องควายไปให้งานซานดิเอโก้คอมมิคคอน 50 ตัว ปรากฏว่าคนต่อคิวซื้อของเรา โคตรดีใจเลย น้ำตาจะไหล จากแต่ก่อนเราต้องไปต่อคิวซื้อของเขา

อย่างงาน Thailand Toy Expo ผมเอาน้องควายไปขาย 300 ตัว คนต่อคิวตั้งแต่หน้าประตูเซ็นทรัลเวิลด์ ยันโรงแรมอินเตอร์คอนติเนนตัลเลย ตรงสกายวอล์ค ผมก็ตกใจมาก พี่เขารักกันมากขนาดนั้น แล้วจะปิดฉากน้องควาย ไม่อยากผลิตแล้ว อยากจะเริ่มตัวใหม่ เลยประกาศผมจะทำน้องควายตัวสุดท้าย 3,000 ตัวขายทั่วโลกแล้วหมดเลย ก็คิด 3,000 ตัวจะขายได้มั้ย กระแสมันยังมีมั้ย ปรากฏว่าหมดภายในนาทีสองนาที ออนไลน์ระเบิดระเบ้อ หน้าร้านมีคนมาต่อคิวรอซื้อ 200-300 คน

สำหรับตัวที่ 2 ไก่ชนกับนักมวย เป็นพรีเมียมราคามันสูงหน่อยหนึ่ง แต่มันผลิตแบบละ 200 ตัว มี 2-3 สีเอง คือผมไม่ชอบของโหลๆ ถ้าพี่จะจ่ายผมสี่ห้าพันหรือหมื่นกว่าบาท พี่ต้องได้ของที่มันพรีเมียมจริงๆ

แล้วงาน Thailand Toy Expo ล่ะ คุณเริ่มต้นมายังไง

งาน Thailand Toy Expo ถือเป็นจุดเปลี่ยนครั้งที่สองของผม เป็นครั้งแรกที่ทำให้ทะเลาะกับที่บ้าน จนโดนไล่ออกจากบ้าน คือตอนนั้นเรียนจบแล้ว เริ่มจะทำธุรกิจของเล่นอย่างจริงจัง มีเวลาเต็มที่ ก็มีแบรนด์โน่นแบรนด์นี่ขึ้นมา นอกจาก 3A แล้วมีงานครบรอบ 4 ปีของ 3A เขาก็เชิญไปดูงานเขาที่ฮ่องกง ซึ่งงานเขาพื้นที่ห้องเล็กมาก เล็กกว่าร้านผมอีก แต่คนมาเป็นพันคน แล้วตอนนั้นผมเองก็ยังไม่มีร้าน ยังฝากเขาขายอยู่ ก็เลยคิดว่าจัดงานดีมั้ย ด้วยอารมณ์ตอนนั้นก็คิดเอาไว้ว่า หนึ่ง อยากสร้างอีเวนต์ที่เป็นรูปแบบของเราเอง สอง อีเวนต์นี้ต้องฟรี สาม ต้องไม่อยู่ในกล่องโง่ๆ ในเอ็กซิบิชั่นฮอลล์ แล้วเดินวนไปวนมาไม่สนุก

น่าเบื่อ ตอนนั้นไปเดินกับแฟนที่เซ็นทรัลเวิลด์ ก็เฮ้ยนี่แหละคือสิ่งที่เราต้องการ ตอนนั้นแฟนผมเริ่มทำงานที่เซ็นทรัลเวิลด์ ก็บอกเขาขอนัดเข้าไปคุยได้มั้ย แฟนผมบอกเธอเป็นใคร ใครเขาจะเอา แต่ผมก็เดินเข้าไปคุยก็ขายคอนเซปต์เขา พี่ช่วยผมนะ ลดค่าเช่าผมหน่อยเท่าที่พี่ทำได้ เขาให้กลับไปทำแผนมาเสนอใหม่ ผมก็ทำแผนเสนอ ทีนี้มีพี่ที่เขาเล่นของเล่นผมอยู่ ทำงานที่นั่นก็เลยช่วยไปคุยกับเจ้านายเขา ลองดูมั้ยช่วยมันหน่อย เขาก็คงคิดว่าได้นี่คงจัดได้ปีหนึ่งก็เจ๊งแล้วไม่จัดต่อหรอก เขาเลยบอกเอาอย่างนี้แล้วกัน พี่ให้พื้นที่น้องฟรีแต่น้องต้องมาจัดในงานวันเด็ก มาดูก่อนว่า ทำได้มั้ย ก็เลยมาจัดเล็กๆ ก่อน บู๊ธแค่ 5x5 เองนั่นคือยังไม่เป็นงาน Thailand Toy Expo มีแค่พื้นที่ให้ ผมก็ไปขนตู้ที่บ้านมาตั้งโชว์ ประกาศเลยในเฟซบุ๊กผมจะมีของมา ก็มีคนมาต่อคิวซื้อกันเป็นร้อยนะ ผมก็เลยไปคุยกับเขาว่าผมขอเวลาปีหนึ่ง จะทำให้พี่เห็น แล้วตอนนั้นผมคิดว่าการจัดอีเวนต์ใช้เงินแค่ 2,000,000-3,000,000 บาท แม่งพอมาถึงได้เห็นไม่ใช่แค่ค่าเช่า มีค่าโน่นค่านี่มาเกิน 10 ล้านบาทกับเด็กที่เพิ่งจบมหาวิทยาลัย พอแม่เห็นอินวอยซ์ ทะเลาะกับแม่ ร้องไห้ ไล่ออกจากบ้าน แล้วมันเหลือเวลาอีกแค่อาทิตย์สองอาทิตย์ต้องจ่ายหนี้แล้ว จะทำยังไงได้ ผมก็ต้องไปขอแม่ ซึ่งตอนแรกเขาจะไม่ให้เลย ถ้าไม่ให้นี่ถือว่าจบเลยนะ เครดิตที่เราพูดไว้กับต่างประเทศก็จบหมดเลย ตอนนั้นออกจากบ้านไปอยู่บ้านญาติ 4-5 วัน พี่คนนั้นเขาก็จะช่วย ผมก็บอกไม่เอาไม่อยากมีหนี้ แค่นี้ก็เหนื่อย ตอนนั้นก็คิดว่ามันเป็นความโง่ของกูเองแม่งโง่มาก ทำอะไรไม่คิดถึงคนรอบข้าง เราแค่อยากเซอร์ไพรส์เขาว่าเราทำงานใหญ่ได้ แต่ตอนหลังคุยไปคุยมาแม่ก็ยอมกัดฟันให้มา

แล้วผมจำได้สปอนเซอร์เป็นคนที่ทำให้ผมมีวันนี้ ผมเดินไปขอสปอนเซอร์บริษัทหนึ่ง เขาสัญญาว่าจะให้ผม 5 ล้าน แต่เขามายกเลิกในอาทิตย์สุดท้าย แล้วพูดกับผมว่างานของมึง 4 วันนี้ไม่มีทางได้คนมาเดินเป็นหมื่นหรอก บอกว่าถ้ามีคนเดินเยอะกว่า 4 หมื่นกูจะเป็นคนกราบตีนมึงเอง ผมก็ว่ามึงดูไว้เลย ผมเรียกเขาว่ามึงเลย แล้วงานนั้นปีแรกมีคนมา 4 แสนคน ใน 4 วันที่จัดงาน จากทราฟฟิกของของห้างวันละ 50,000-60,000 คน ที่สำคัญคือผมไม่มีเงินจ้างออร์แกไนซ์ ก็ต้องไปขนตู้เอง ทำเองทุกอย่าง เอาลูกค้าไปช่วยด้วย จัดบู๊ธจน 8 โมงเช้าแม่งไม่ไหวแล้วเหนื่อยมาก แต่พอเห็นคนมารอต่อคิวเข้าห้าง เพื่อมารอซื้อของเรา เป็นร้อยคน ทั้งคนไทยและต่างประเทศ ร้องไห้เลยตอนนั้น ผมไปกราบทุกคนเลย แล้วตอนหลังผมเจอหน้าสปอนเซอร์คนนี้นะ เขาก็มาเดินงานผม ผมก็ไหว้เขาด้วย เขาบอกเดี๋ยวนี้ดังแล้วนะ ผมบอกไม่ดังหรอกครับพี่ เพราะพี่ดูถูกผม แล้วใครทำอะไรผมจำ ผมไม่ต้องการเงินจากพี่แล้ว พี่ไม่ต้องมาเหยียบเลยงานผม

ถือว่าประสบความสำเร็จในแง่คนมาเดิน แล้วในแง่รายได้ล่ะประสบความสำเร็จด้วยมั้ย

ปีแรกขาดทุน 15 ล้านบาท เพราะ 10 ล้านคือแค่ค่าอินฟราสตรัคเจอร์ทั้งหมด ไม่รวมค่าของที่เราต้องเอาเข้ามา ค่าที่พักเขา คือปีแรกใครจะกล้ามาซื้อบู๊ธเรา ก็ต้องเชิญเขามา ตอนแรกเราคิดว่าเราจะได้สปอนเซอร์ ได้จากการขายของ Exclusive จริงๆ ก็ขายของ Exclusive หมดทุกอย่างแต่เงินก็ยังไม่ถึง เราก็คืนให้แม่เท่าที่จะคืนได้ พอปีที่ 2 ต่อมา ผมเดินไปหา กทม. ขอให้เป็นสปอนเซอร์ก็ได้เงินมาเพิ่ม จากนั้นก็ได้ ททท. สสปน.(สำนักงานส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ) มาเป็นสปอนเซอร์ จนทุกวันนี้ ปีที่ 5 แล้วงาน Thailand Toy Expo ก็ยังขาดทุนมาทุกปี ขายบู๊ธก็ยังไม่ได้กำไรเลย เพราะงานมันใหญ่ขึ้นเรื่อยๆ มันต้องเอาเงินลงไปอีก ทุกวันนี้ยังใช้หนี้แม่อยู่เลย ถ้าไม่ผมเป็นสปอนเซอร์ได้ผมคงติดชื่อแม่ที่งานแล้ว แต่มั่นใจนะว่าปีที่ 7 จะเริ่มมีกำไรแล้ว

แต่สิ่งที่สำคัญคือผมทำให้คนรู้จักประเทศไทยได้ ประเทศไทยเป็นประเทศที่มีของเล่น แล้ว Thailand Toy Expo ทำให้เกิดงานหลายๆ อย่างตามมา งานที่ใกล้เคียงกัน ผมมองว่าเป็นจุดสตาร์ตอัพของทุกคน แล้วกลายเป็นว่างานใหญ่ขึ้นทุกปี ไม่มีคำว่าเล็กลง คนเดินเพิ่มขึ้นทุกปี 20-30 เปอร์เซ็นต์ ซึ่งมันเป็นการลงทุนที่เราหยุดไม่ได้ ต้องทำไปเรื่อยๆ แล้วผมก็อธิบายให้แม่ฟังว่าเราเหมือนเป็นเด็กเล็กๆ ที่จะทำให้ประเทศชาติ ทำไมเราต้องเอาคนไทยไปดูงานนี้ที่ต่างประเทศ เราควรเอาเงินเขาเข้ามาประเทศเรา ซึ่งผมทำ Thailand Toy Expo มาจนกระทั่งปีที่ 2 ปีที่ 3 ก็เกิดคำถามขึ้นมาว่า ถ้าเขามาดูเสร็จแล้วจะไปซื้อที่ไหน ก็เลยเป็นที่มาของร้าน PLAY HOUSE

จากนี้คุณจะทำอะไรใหม่ๆ เพิ่มอีกหรือเปล่า

ผมมองอย่างนี้ ถ้าสังเกตทั้งหมดผมจะพูดเรื่องจุดๆ ตลอดเวลา ผมมองว่าเราเป็นแค่จุดเล็กๆ จุดหนึ่ง แต่เรามองตลาดเป็นตลาดผ้าขาว คิดดูผ้าขาว ถ้าเราจุดดำไปจุดจุดหนึ่ง คนเดินผ่านไปผ่านมาต้องสังเกตเห็นจุดนั้น โอเคมันจะเป็นจุดที่ด่างพร้อยบ้างในบางครั้ง แต่อย่างน้อยก็เป็นจุดแรกที่สตาร์ตอัพให้คนเข้ามาสนใจ แล้วถ้าจุดเล็กๆ เหล่านั้นขยาย แล้วก็มีจุดอื่นๆ ต่อไป เมื่อวันใดที่เราลากเส้นมารวมกัน นั่นคืออาณาจักรของเรา ตอนนี้ผมมี JP TOYS เป็นการนำของเล่นเข้ามา มี JPX ทำของเล่นส่งออก มีงาน Thailand Toy Expo มีร้าน PLAY HOUSE ที่ขายของเล่น และสุดท้ายที่กำลังจะทำ JP Studio ตอนนี้กำลังหาที่อยู่ ตรงนี้จะเป็นทั้งแกลเลอรี เชิญศิลปินมาทุก 3 เดือน คนไทยก็ได้มาดู แล้วแม่อยากทำคาเฟ่เล็กๆ ในนั้น มีของเล่นด้วย

คุณคิดว่าได้อะไรบ้างจากสิ่งที่คุณทำมาทั้งหมด

แม่บอกอย่างนี้ ประสบการณ์ไม่ได้ซื้อได้ในห้องสี่เหลี่ยม ไม่ใช่ทุกคนจะเอาเงินไปซื้อประสบการณ์ แต่มันก็มี Investment ที่จะเรียนรู้จากประสบการณ์นั้น คุณรู้ว่าคุณลงทุนไป แล้วคุณจะได้อะไร

จริงๆ แล้ว ตลาดของเล่นเมืองไทยใหญ่แค่ไหน

เอาตรงๆ ผมว่ามันเริ่มเห็นชัดตอนที่มีงาน Thailand Toy Expo พอเรามีงานเลยมีคอมมูนิตี้ ได้มาเจอกัน กลายเป็นว่า เจ้านายลูกน้อง เพื่อน ที่ไม่เคยรู้กันเลยว่าเก็บของเล่นได้มาเจอกัน มันไปปลดล็อกคำว่าของเล่นเป็นของฟุ่มเฟือย คนเริ่มยอมรับมากขึ้นของเล่นเป็น Investment ด้วย ทุกอย่างโตขึ้น เปลี่ยนแปลงขึ้นเพราะงาน Thailand Toy Expo คนต่างประเทศก็เริ่มมา แล้วเราดึงคนมาได้เยอะจริง ผมทำให้ทุกคนที่ชอบของเล่นหรือไม่ชอบของเล่นได้มาเดิน แล้วอย่างที่บอก ผมอาจจะเป็นจุดเล็กๆ ที่ทำให้คนรู้จักแบรนด์เรา รู้จักประเทศเรา คนไทยมีความสามารถเยอะ แต่แค่โดนปิดกั้น มีผู้บริโภคที่สามารถซื้อสินค้าคุณได้ จริงๆ ประเทศเราผมว่าเป็นฮับของเล่นได้ เพียงแต่ติดที่ภาษีที่สูงมาก

“ผมจะสร้างตลาดของผมขึ้นมาเอง กูจะเป็นคนทำ Designer Toys คนเดียวในประเทศไทย ไม่มีลูกค้าหรือ Niche แค่ไหนก็จะทำ จนถึงทุกวันนี้ ผมก็ทำ Designer Toys คนเดียวในไทย”

SME Thailand magazine

ธนาคารกสิกรไทย 开泰银行 KASIKORNBANK

sme thailand inno awards 2017

เฟ้นหาสุดยอดนวัตกรรมธุรกิจเอสเอ็มอี

จัดต่อเนื่องเป็นครั้งที่ 6
เปิดรับสมัครผู้ประกอบการไทย ที่มั่นใจว่ามีนวัตกรรมโดดเด่นไม่ซ้ำใคร
กับ 10 สาขานวัตกรรม

1. รางวัลโดดเด่นด้านความคิดสร้างสรรค์ธุรกิจบริการ
2. รางวัลโดดเด่นด้านการบริหารจัดการองค์กร
3. รางวัลโดดเด่นด้านนวัตกรรมผลิตภัณฑ์
4. รางวัลโดดเด่นด้านผลิตภัณฑ์ Reuse/Recycle
5. รางวัลโดดเด่นด้านพัฒนาผลิตภัณฑ์ซอฟต์แวร์
6. รางวัลโดดเด่นด้านการสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์
7. รางวัลโดดเด่นด้านผลิตภัณฑ์เพื่อสิ่งแวดล้อม
8. รางวัลโดดเด่นด้านการตลาด
9. รางวัลโดดเด่นด้านผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ
10. รางวัลโดดเด่นด้านธุรกิจเพื่อสังคม

และ

SPECIAL AWARD

THE BEST
SME THAILAND INNO AWARDS 2017
สุดยอดนวัตกรรมธุรกิจเอสเอ็มอีแห่งปี

เปิดรับสมัคร
1 มกราคม 2560
จนถึงวันที่ 30 มิถุนายน 2560

สอบถามข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่
คุณพีรพงษ์ 08-1614-2611,
คุณอุดิพร 08-4555-0802 หรือ
0-2270-1123-4

ดาวน์โหลดใบสมัครได้ที่
www.smethailandclub.com/
innoawards2017

PONY/MAKER.
ทีเดียว 18 เฉดสี

Text : Ratchanee / Photo : Otto

ผู้ชายขายลิปสติก!!!

ใช่ ฟังไม่ผิดหรอก และผู้ชายคนนี้ก็คือ **มังกร-สรร ก่อนันทวัฒน์** เจ้าของลิปสติกแบรนด์ Pony/maker. และเสื้อผ้าแบรนด์ SeeknSleek ซึ่งเขาพิสูจน์แล้วว่าสามารถทำได้

สรร เป็นคนนครราชสีมาและต้องรับไม้ต่อในการทำธุรกิจของครอบครัว แต่เมื่อวันหนึ่งเห็นว่าเศรษฐกิจไม่ค่อยสดใสนัก จึงคิดอยากจะหารายได้เพิ่มด้วยตัวเขาเอง

"ตอนนั้นอยากหารายได้เพิ่ม แล้วมองว่ากลุ่มผู้หญิงเป็นกลุ่มใหญ่ใช้เงินเยอะ คือใช้ได้เรื่อยๆ แล้วผู้หญิงก็จะหาข้อมูลได้ดีมากในเรื่องการซื้อของออนไลน์ ประกอบกับช่วงนั้นมีกระแสเสื้อผ้านำเข้าจากจีนแรงมาก ซึ่งแม้ว่าราคาไม่แพง แต่จะได้แพตเทิร์นที่ซ้ำๆ เหมือนๆ กันหมด พอดีมีเพื่อนที่เป็นแฟชั่นดีไซเนอร์ เลยเริ่มคุยกับเพื่อนว่าเราน่าทำแบรนด์เสื้อผ้าที่เป็นดีไซเนอร์ไทยในราคาที่ไม่ได้สูงเหมือนบนห้าง แต่ก็ไม่ใช่ของโหลแบบนำเข้าจากจีน ซึ่งน่าจะมีตลาดอยู่ และนี่คือจุดเริ่มต้นของแบรนด์ SeeknSleek"

กระบวนการทำงานของสรรนั้น โดยส่วนใหญ่จะอยู่โคราชรับหน้าที่ดูภาพรวมและทำการตลาด ส่วนเพื่อนดีไซเนอร์รับหน้าที่ออกแบบเสื้อผ้า ขณะที่เพื่อนอีกคนดูเรื่องสต็อกและจัดส่งสินค้า แต่กระนั้นด้วยความที่ทั้ง 3 คน เป็นมือใหม่ในสนามออนไลน์ และเป็นแบรนด์ที่มาทีหลัง ทำให้ในช่วงแรกยอดขายไม่เติบโตตามเป้าหมายที่วางไว้ เขาจึงหันมาออกบู๊ธในตลาด Flea Market ซึ่งปรากฏว่าได้รับการตอบรับที่ดี แถมยังได้ลูกค้ากลับมาตามซื้อต่อในออนไลน์อีกด้วย

"กลุ่มเป้าหมายเราเป็นสาวออฟฟิศทำงานอยู่ในกรุงเทพฯ เราดูว่าผู้หญิงสไตล์นี้เวลาช้อปปิ้งเขาจะเดินแบบไหน เราก็จะเลือกงานที่มีคอนเซปต์เข้ากับกลุ่มเป้าหมาย เมื่อดูความน่าจะเป็นที่เขาจะไปเดิน ถ้ามีสัก 50 เปอร์เซ็นต์เราก็จะไป ออกบู๊ธแต่ละครั้งนอกจากจะได้ขายสินค้าแล้ว ยังได้เจอลูกค้าเราก็แนะนำเพจเราให้กับเขา เขาจะได้มาตามเราต่อ บางทีการทำตลาดก็ต้องไปคู่กันทั้งออฟไลน์และออนไลน์"

อย่างไรก็ตาม สรรยอมรับว่าการทำตลาดสินค้าแฟชั่นนั้นค่อนข้างยาก เพราะเลี่ยงไม่พ้นที่จะเจอปัญหาการโดนก๊อปปี้ที่เร็วมาก ซึ่งในบางครั้งสินค้ายังไม่ทันติดตลาดเลย เถาเป่าก็มีแล้วแถมยังถูกกว่าอีกด้วย ทำให้เขาและเพื่อนต้องคิดถึงการมีโปรดักต์ที่สองเพื่อเพิ่มยอดขายตามมา

"เหมือนเคย คือเรามองย้อนกลับไปว่ามีอะไรบ้างที่ผู้หญิงสามารถซื้อบนอีโมชั่นแนลได้ ตัวผมเองไม่ได้มีความรู้เรื่องเครื่องสำอาง เพื่อนบอกว่าทำลิปแมตต์ดีกว่า ช่วงนี้เทรนด์กำลังมา เขาบอกว่าผู้หญิงมีลิปสติกไม่ต่ำกว่า 10 แท่ง แล้วสามารถสิงกับมันได้ไม่มีเบื่อ เราเลยเริ่มต้นจาก 18 สีก่อน เป็นสีมาตรฐานบวกกับเทรนด์ที่กำลังมา ถามว่าทำไมต้อง 18 สี มันเป็นการตีหว่าน มีโอกาสได้ไปเดินที่ร้าน EVEANDBOY คนเดินเยอะมาก เห็นลิปสติกแบรนด์หนึ่งสีสวย แต่มีสีน้อยถูกข่มด้วยเชลฟ์ข้างๆ ที่ดูแล้วสีไม่สวยเท่าแต่มีจำนวนเยอะกว่า แล้วคนจะเดินไปที่เชลฟ์ที่มีสีเยอะมากกว่า แปลว่าสีสวยอย่างเดียวไม่ได้ เราต้องมีให้เขาเลือกมากพอด้วย"

การทำการศึกษาตลาดก่อนของสรร ทำให้ลิปสติก Pony/maker. มียอดขายเติบโตอย่างรวดเร็วเกินความคาดหมาย ซึ่งเขาบอกว่าแม้ธุรกิจนี้จะไปได้ดี แต่หลายคนโดยเฉพาะคนในครอบครัวมักจะขอให้เขาเลิก ด้วยเหตุผลว่าเป็นผู้ชายจะมาขายเสื้อผ้า ลิปสติกได้อย่างไร แต่เขากลับบอกว่า

"ไม่สำคัญเลยว่าวันนี้เราจะทำอะไร มันสำคัญว่าทำแล้วเราได้อะไร ไม่ผิดกฎหมายศีลธรรมก็ทำได้ นี่คือสิ่งที่ได้จากการทำธุรกิจนี้ แล้วอยู่ๆ เป็นผู้ชายไปทำเครื่องสำอาง ทำเสื้อผ้าผู้หญิง ก็โดนต่อว่าเยอะ แต่วันนี้มันเห็นแล้วว่าทำได้ ตอนแรกๆ ที่ไปออกบู๊ธ ก็ยอมรับว่าเขินเหมือนกัน ไม่กล้าถามไซส์ แต่จริงๆ แล้วผู้หญิงคนซื้อนี่แหละเขากล้ากว่าเรา บางคนจะปรึกษาเลยใส่แล้วไม่เก็บตรงนี้ เราก็ให้คำแนะนำไป หรือบางคนก็ถามถ้าใส่ตัวนี้ผู้ชายจะมองมั้ย ผู้ชายจะดูแรงไปมั้ย ส่วนลิปสติกก็จะถามว่าทาสีนี้เข้ากับเขามั้ย คือส่วนใหญ่ผู้หญิงที่มาด้วยกันเวลาถามกันจะตอบว่าเข้ากับทุกสี แต่ผมจะบอกตามความเป็นจริงก็ทำให้ปิดการขายได้เร็วขึ้น"

นี่แหละคือคำตอบว่าทำแล้วเราได้อะไร

☎ 09-9449-6496
SeeknSleek
@seeknsleek

DOUBLEYOU_W
ชุดออกกำลังกายหลายประโยชน์

Text : Kritsana S. / Photo : Otto

ใครว่าชุดออกกำลังกายไม่สำคัญ!
โดยเฉพาะกับสาวๆ ที่จะรู้สึกมั่นใจมากยิ่งขึ้น
หากได้สวมใส่ชุดออกกำลังกายที่ตรงตามความชอบของตนเอง
ซึ่ง **อุ้ม-วรรณกานต์ สุวรรณศรี** ก็เป็นหนึ่งในสาวฟิตเนส
ที่มักเลือกซื้อชุดออกกำลังกายโดยคำนึงถึงคุณภาพและความสวยงาม
แต่อย่างไรก็ตาม แม้จะมีชุดออกกำลังกายหลากหลายแบรนด์ให้เลือกซื้อ
แต่ก็ใช่ว่าจะหาชุดที่ถูกใจทั้งในเรื่องของดีไซน์ คุณภาพ และการใช้งานได้ง่ายๆ

“อุ้มชอบชุดออกกำลังกายที่มีดีไซน์เรียบง่าย ใช้สีพื้น กระชับเข้ารูป และเป้าไม่เป็นสามเหลี่ยม แต่ชุดที่เจอในท้องตลาดส่วนใหญ่มีลวดลายเยอะ สีสันฉูดฉาด ไม่กระชับ เป้าไม่เข้ารูป และแห้งช้า อีกทั้งราคายังสูงด้วย ดังนั้น จึงตัดสินใจทำแบรนด์ชุดออกกำลังกายสำหรับผู้หญิงเสียเลยโดยใช้ชื่อแบรนด์ว่า Doubleyou_W และมีจุดแข็งที่คุณภาพเหนือราคา ใช้งานได้หลากหลาย และเป็นสไตล์มินิมอล”

แบรนด์ชุดออกกำลังกาย Doubleyou_W แม้เปิดตัวไปได้ไม่นาน แต่ผลตอบรับที่ได้ถือว่าดีทีเดียว โดยสิ่งที่ทำให้แบรนด์นี้กลายเป็นที่รักของสาวๆ ผู้รักการออกกำลังกาย คือ 1.เนื้อผ้ามีคุณสมบัติแห้งเร็ว กระชับ น้ำหนักเบา และกันแดดได้ 100 เปอร์เซ็นต์ 2.ดีไซน์เรียบง่าย เน้นใช้สีดำ สีขาว และสีน้ำเงินเป็นหลัก 3.ซื้อแยกชิ้นระหว่างสปอร์ตบาร์และเลกกิ้งได้ และ 4.คุ้มค่ากับเงินที่จ่าย เพราะใส่ออกกำลังกายได้หลายประเภทและยังใส่สปอร์ตบาร์เป็นชุดเที่ยวได้อีกด้วย

“ตอนนี้แบรนด์ Doubleyou_W มีชุดออกกำลังกาย 2 คอลเลกชั่น คอลเลกชั่นแรกมี Outline รูปตัวดับเบิ้ลยู ตัวย่อของคำว่า Woman ที่ด้านหลังสปอร์ตบาร์ ซึ่งอุ้มทำเพราะอยากให้ลูกค้ารู้ว่า เราคือแบรนด์ชุดออกกำลังกายสำหรับผู้หญิง คอลเลกชั่นนี้ได้ผลตอบรับไม่ดีเท่าที่ควร เพราะยังขาดความกระชับและความยืดหยุ่น ดังนั้น ในคอลเลกชั่นที่สองจึงตัดชุดออกกำลังกายด้วยผ้าที่ทำจากผ้าไนลอน 80 เปอร์เซ็นต์ และผ้าสแปนเด็กซ์ 20 เปอร์เซ็นต์ เพราะมีความกระชับและความยืดหยุ่นมากกว่าผ้าที่ใช้ในคอลเลกชั่นแรก อีกทั้งยังเป็นผ้าที่กันแดดได้ 100 เปอร์เซ็นต์จึงเหมาะสำหรับใส่ออกกำลังกายกลางแจ้ง สปอร์ตบาร์ทุกตัวมีฟองน้ำที่ถอดออกได้ และได้ตัด Outline รูปตัวดับเบิ้ลยูออกเพื่อให้ง่ายต่อการสวมใส่”

ทั้งนี้ ด้วยความที่ลูกค้าส่วนใหญ่ยังไม่รู้ว่าสปอร์ตบาร์ Doubleyou_W มีดีมากกว่าแค่ใส่เล่นฟิตเนส อุ้มจึงต้องสร้างการรับรู้ให้เกิดแก่ลูกค้าทุกคนด้วยการโพสต์ภาพทั้งของตนเองและลูกค้าที่ใส่สปอร์ตบาร์ Doubleyou_W ทำกิจกรรมอื่นนอกเหนือจากการเล่นฟิตเนสลงบนโซเชียลมีเดียของแบรนด์

“สปอร์ตบาร์ของเราไม่เพียงแต่ใส่เล่นฟิตเนสได้เท่านั้น แต่ยังใส่ออกกำลังกายประเภทอื่นได้ด้วย เช่น ดำน้ำ และโยคะ ส่วนสาวๆ คนไหนอยากได้ชุดเที่ยวเก๋ๆ ก็แค่หยิบมาใส่กับกางเกงยีนส์ตัวโปรด หรือถ้าเอาไปแมตช์กับบิกินีก็จะได้ชุดเที่ยวทะเลที่ไม่ซ้ำใคร จุดเด่นนี้มีน้อยคนที่จะกล้าทำตามเพราะยังยึดติดอยู่ว่า สปอร์ตบาร์แบบนี้เหมาะสำหรับใส่เล่นฟิตเนสเท่านั้น ดังนั้น อุ้มจึงต้องหมั่นโพสต์ภาพรีวิวจากลูกค้า เช่น ภาพที่ลูกค้าใส่สปอร์ตบาร์ของเราไปว่ายน้ำ หรือใส่ไปทำกิจกรรมกลางแจ้งอื่นๆ รวมทั้งโพสต์ภาพถ่ายของอุ้มตอนที่ใส่สปอร์ตบาร์เป็นชุดเที่ยว เมื่อลูกค้าได้เห็นภาพก็จะเชื่อว่า สปอร์ตบาร์ของเราใส่ไปเที่ยวและใส่ไปออกกำลังกายแบบอื่นได้จริง”

อย่างไรก็ดี อุ้มเล่าให้ฟังเพิ่มเติมว่า ตอนนี้เธอมีแบรนด์ของตัวเอง 2 แบรนด์ คือ แบรนด์ชุดออกกำลังกาย และแบรนด์กระเป๋า ซึ่งสินค้าทั้งสองประเภทนี้มีความยากง่ายในการขายที่ต่างกันอย่างเห็นได้ชัด โดยกระเป๋านั้นขายได้ยากกว่า เพราะกลุ่มลูกค้ากว้าง และพวกเขาให้ความสนใจในเรื่องของคอนเซปต์และภาพลักษณ์ของแบรนด์ค่อนข้างมาก ส่วนชุดออกกำลังกายขายได้ง่าย เพราะกลุ่มลูกค้าค่อนข้างแคบจึงรู้ว่าจะนำเสนอสินค้าให้ใคร อีกทั้งยังมีจุดเด่นที่ความหลากหลายในการใช้งานซึ่งแบรนด์อื่นยังไม่มี

“โดยส่วนตัวมองว่า การทำแบรนด์ชุดออกกำลังกายนั้นไม่ใช่เรื่องง่ายแต่ก็ไม่ยากเกินความสามารถ โดยสิ่งหนึ่งที่ต้องทำความเข้าใจก่อนลงมือทำคือ เราจะมุ่งแต่สร้างเรื่องราวของแบรนด์ให้เป็นที่น่าสนใจไม่ได้ เพราะลูกค้าไม่ได้มองที่เรื่องนั้นเป็นสำคัญ พวกเขามองที่ประโยชน์ในการใช้งานมากกว่า ดังนั้น ต้องทำชุดออกกำลังกายที่ตอบโจทย์เรื่องการใช้งานให้ได้มากที่สุด และหาเอกลักษณ์ของแบรนด์ให้เจอ เมื่อมีสิ่งนี้ ลูกค้าก็จะเข้ามาหาเราเอง” อุ้มกล่าวปิดท้าย

09-9285-3143
otobmo
doubleyou_w
doubleyou_w_

KEJORA VENTURES
เม็ดเงินหนุน Startup ไทย

Text : กองบรรณาธิการ

Kejora Ventures นับเป็นกองทุนดาวรุ่งในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ซึ่ง 3 ปีที่ผ่านมามีการลงทุนในธุรกิจแล้วกว่า 29 ธุรกิจ ที่ทำให้เกิดการจ้างงาน 700 กว่าตำแหน่ง และมีอัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) อยู่ที่ 200 เปอร์เซ็นต์ จากการลงทุนในระยะที่ 1 ล่าสุด Kejora Ventures ได้เปิดสำนักงานในประเทศไทยเป็นประเทศที่ 4 ต่อจากอินโดนีเซีย ฟิลิปปินส์ และสิงคโปร์

การเปิดสำนักงานในไทยของ Kejora Ventures นั้น **เซบาสเตียน โทเกลัง** หนึ่งในผู้ก่อตั้ง Kejora Ventures บอกว่า เกิดจากการมองเห็นศักยภาพของ Startup ด้านเทคโนโลยีในประเทศไทย จึงอยากร่วมเป็นผู้สนับสนุนรายแรก ๆ ในการสร้างสรรค์นวัตกรรม ซึ่งประเทศไทยเป็นประเทศที่มีระบบเศรษฐกิจใหญ่เป็นอันดับสองในภูมิภาคอาเซียน รองจากอินโดนีเซีย ทำให้ไทยเป็นจุดยุทธศาสตร์ที่สำคัญในการปฏิรูประบบเศรษฐกิจและสังคมในภูมิภาค ขณะเดียวกันอาเซียนก็มีปัจจัยสำคัญที่เกื้อหนุนให้เกิดการเติบโตทางเศรษฐกิจ เช่น จำนวนประชากรในวัยเยาว์ที่มีมากกว่าครึ่ง ดังนั้น โดยภาพรวมของอาเซียนจึงเป็นตลาดที่น่าสนใจในการลงทุนด้าน Startup ซึ่งการเปิดสำนักงาน จะช่วยเพิ่มความแข็งแกร่งให้กับ Kejora

Ventures ในการช่วยเหลือและสนับสนุนความสำเร็จของกลุ่ม Startup ด้านเทคโนโลยี

สำหรับเป้าหมายการลงทุนของ Kejora Ventures นั้น เซบาสเตียน บอกว่า จะเลือกลงทุนในสาขาที่มีโอกาสเติบโตสูง และยังมีผู้เล่นไม่มาก โดยในระยะเริ่มแรกจะเน้นการลงทุน Startup ใน 3 สาขาหลัก ได้แก่ FinTech, HR และ Logistics

ขณะที่ **ชัชวาลย์ เจียรวนนท์** ในฐานะกรรมการที่ปรึกษาของ Kejora Ventures อธิบายว่า "ต้องยอมรับว่าเทคโนโลยีเข้ามาเปลี่ยนแปลงธุรกิจอย่างสิ้นเชิง ซึ่งประเทศไทยเองก็ยังมีขนาดเล็กมาก แต่ถ้าเรารวมกันในอาเซียนก็จะมีกว่า 600 ล้านคน การร่วมกันลงทุนจะทำให้ Startup ไทย สามารถใช้เครือข่ายที่มีในการขยายตลาดไปในประเทศอื่น ๆ ในอาเซียนได้ ซึ่งทำให้ Startup ไทยสามารถแข่งขันในตลาดโลกได้ไม่ยาก"

ทั้งนี้ Kejora Ventures ตั้งเป้าหมายระดมทุนไว้ที่ 80 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ซึ่งขณะนี้สามารถระดมทุนได้กว่า 1 ใน 3 แล้ว จากงาน Kejora Star Capital II Fund โดยสามารถดึงผู้ร่วมลงทุนที่มีศักยภาพอย่าง Baristo Pacic Group ผู้ประกอบการธุรกิจยักษ์ใหญ่จากอินโดนีเซีย, Hubert Burda Media บริษัทสื่อจากเยอรมนี และเครือเจริญโภคภัณฑ์ (ซีพี) เข้าร่วมด้วยได้

โดยกองทุน Kejora ได้มีการลงทุนใน Startup ดาวเด่นมากมาย ได้แก่ C88 Fintech Group ซึ่งเป็น FinTech ระดับยูนิคอร์น, Qareer Group Asia, Etobee, Investree, Pawoon และ MoneyTable ซึ่งเป็น Startup ไทยด้าน FinTech

ADVERTORIAL

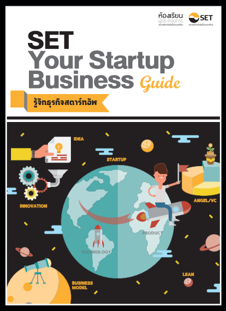
ตลาดหลักทรัพย์ฯ
"WORK" (for Everyone)

ประเดิมเปิดโครงการ Innovative Startup @ University
เพิ่มพูนความรู้การทำธุรกิจสตาร์ทอัพด้วยนวัตกรรมแก่คณาจารย์ทั่วประเทศ

ตลาดหลักทรัพย์ฯ ร่วมกับสำนักงานคณะกรรมการนโยบายวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีและนวัตกรรมแห่งชาติ (สวทน.) สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (สนช.) และมหาวิทยาลัยเครือข่าย เดินหน้าส่งเสริมความรู้ และประสบการณ์การทำธุรกิจสตาร์ทอัพด้วยนวัตกรรมให้กับคณาจารย์ทั่วประเทศเป็นปีแรก มุ่งหวังให้อาจารย์มีความรู้ความเข้าใจถึงแนวคิดการทำธุรกิจในรูปแบบใหม่ที่สามารถนำเอาเทคโนโลยี และนวัตกรรมมาใช้เพื่อการสร้างธุรกิจที่เติบโตแบบก้าวกระโดด ผ่านหลักสูตร "Startup Fundamental" และ "Innovation vs Startup Business" กำหนดจัดอบรม 4 ครั้ง ณ กรุงเทพฯ ขอนแก่น เชียงใหม่ และสงขลา

ดร.กฤษฎา เสกตระกูล รองผู้จัดการหัวหน้าสายงานพัฒนาความรู้ตลาดทุน ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เปิดเผยว่า ตลาดหลักทรัพย์ฯ และพันธมิตร ต่างเล็งเห็นถึงความสำคัญของการเผยแพร่ความรู้เกี่ยวกับสตาร์ทอัพและนวัตกรรมเข้าสู่มหาวิทยาลัย เพราะเห็นว่าความรู้ด้านการสร้างธุรกิจด้วยนวัตกรรม ในรูปแบบที่เรียกว่าสตาร์ทอัพ ซึ่งเป็นรูปแบบของธุรกิจยุคใหม่ มีความสำคัญมากต่อการเติบโตของเศรษฐกิจของประเทศ จึงมีความจำเป็นที่นิสิตนักศึกษาที่มีความสนใจ หรือต้องการเป็นผู้ประกอบการ ควรจะได้รับความรู้ความเข้าใจเพิ่มเติมเกี่ยวกับการสร้างธุรกิจในรูปแบบสตาร์ทอัพที่ถูกต้อง ซึ่งปัจจุบันความรู้เหล่านี้อาจจะยังไม่ได้ถูกนำไปเผยแพร่ในมหาวิทยาลัยอย่างกว้างขวางมากนัก

จึงเดินหน้าสนับสนุนนโยบายภาครัฐในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจ จัดโครงการ "Innovative Startup @ University" เพื่อเพิ่มพูนความรู้

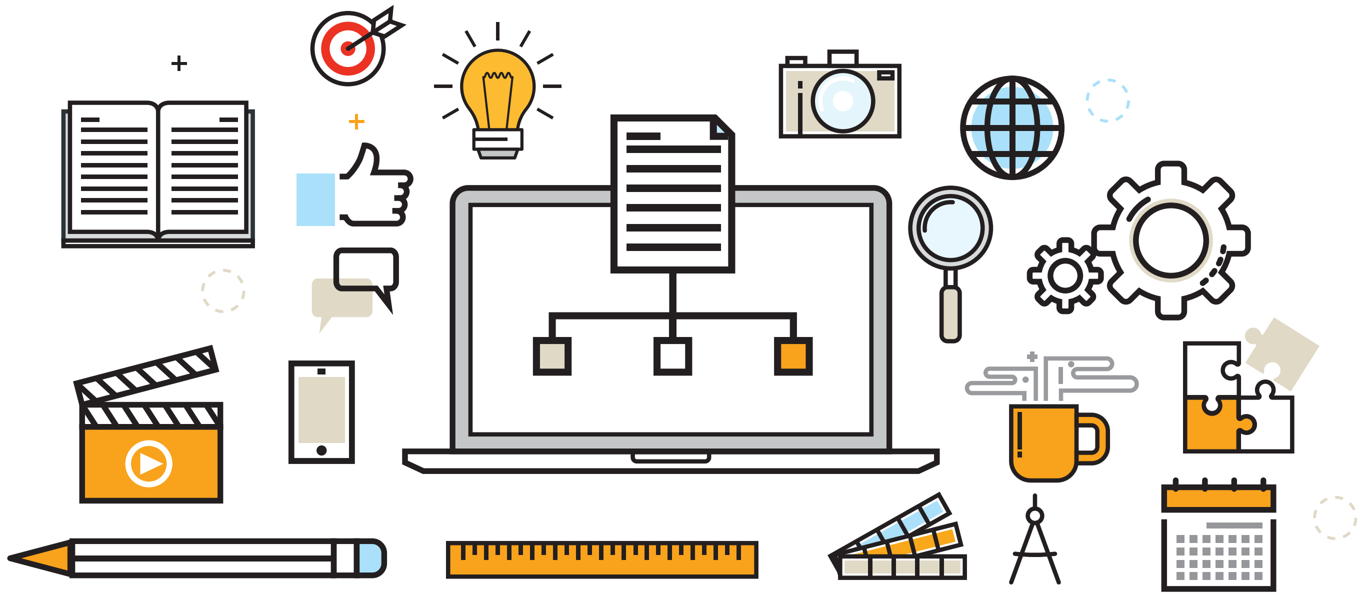


และประสบการณ์ด้านการทำธุรกิจสตาร์ทอัพด้วยนวัตกรรม แก่คณาจารย์กว่า 700 คน จากมหาวิทยาลัยทั่วประเทศ สะท้อนวิสัยทัศน์ "To Make the Capital Market "Work" for Everyone" ที่มุ่งพัฒนาตลาดทุนให้เป็นประโยชน์แก่ทุกภาคส่วน สร้างรากฐานการเติบโตไปพร้อมกันทั้งตลาดทุน เศรษฐกิจ สังคม และประเทศชาติ

นอกจากการให้ความรู้กลุ่มคณาจารย์แล้ว ในปีนี้ ตลาดหลักทรัพย์ฯ ยังเดินหน้าต่อเนื่องในการพัฒนาผู้ประกอบการกลุ่มสตาร์ทอัพ ผ่านการจัดอบรมสัมมนาตลอดทั้งปีในโครงการ "STARTUP Evening Class @SET" ที่มุ่งเน้นให้ผู้ประกอบการสตาร์ทอัพ ได้เรียนรู้วิธีคิดกระบวนการทำธุรกิจ เทคนิคต่างๆ ผ่านวิทยากรเก่งๆ ที่มีความเชี่ยวชาญ และมีประสบการณ์มาแชร์ เพื่อให้ผู้ประกอบการยุคใหม่สามารถทำธุรกิจได้อย่างมั่นใจมากขึ้น รวมถึงการพัฒนาสื่อการเรียนรู้ "SET Your Startup Business Guide : รู้จักธุรกิจสตาร์ทอัพ" ซึ่งเป็นคู่มือที่จัดทำขึ้น เพื่อให้ผู้สนใจทำธุรกิจสตาร์ทอัพมีสื่อความรู้ที่อ่านเข้าใจได้ง่าย สามารถนำไปใช้เพื่อสร้างการเรียนรู้ หรือนำไปต่อยอดสร้างธุรกิจได้อย่างเข้มแข็ง โดยงานทั้งหมดที่กล่าวมา ตรงกับสิ่งที่ตลาดหลักทรัพย์ฯ เป็นคือ "You GROW, we GROOM"

UI, UX
สิ่งที่ควรใส่ใจก่อนออกแบบแพลตฟอร์ม

Text : Mr.Natthapat Wichianchai (Pop)
Founder & CEO-EazySwop Founder & CEO-Cemshalls



สิ่งหนึ่งที่ได้เรียนรู้และมีประโยชน์อย่างมากจากการได้พา EazySwop เข้าร่วมกิจกรรม Innovation weekend Co-Hort2 กับทาง True Incube คือการได้ความรู้เกี่ยวกับการออกแบบแพลตฟอร์มตามหลัก UI, UX ซึ่งต้องบอกว่า ทำให้ได้ความรู้ใหม่ๆ ไปปรับปรุงหลักการออกแบบ Website และ Application ของ Eazy-Swop ได้เป็นอย่างดี

ทั้งนี้เชื่อว่า Startup ที่กำลังเริ่มต้นทำแพลตฟอร์มอาจจะกำลังมองข้ามการออกแบบตามหลัก UI, UX กันไป โดยเฉพาะ Startup ที่มี Founder หรือ Co-Founder ที่มาจากสายเทคนิคเพราะส่วนใหญ่ด้วยความที่เชี่ยวชาญด้านเทคนิคทำให้พวกเขาเหล่านี้มักคิดถึงการออกแบบโดยยึดหลัก "เล่นใหญ่ ใส่ให้ครบไว้ก่อน" ประมาณว่ามี Feature หรือ Function อะไรที่ดูล้ำๆ ก็จะอัดเข้ามาในแพลตฟอร์มทั้งหมดโดยไม่สนใจดูเลยว่า User ซึ่งเป็นกลุ่มผู้ใช้งานเป้าหมายนั้นต้องการสิ่งเหล่านั้นหรือไม่ ด้วยเหตุนี้เองจึงทำให้เกิดปรากฏการณ์ที่ว่า "แอพฯ ดี แต่ไม่มีคนใช้" ขึ้น ซึ่งเราจะเห็นได้จากตัวอย่างความล้มเหลวในด้านการออกแบบในหลาย Startup ไม่เว้นแม้แต่ Startup รายใหญ่ๆ ที่ประสบความสำเร็จในปัจจุบัน ซึ่งล้วนแล้วแต่เคยเจอปัญหานี้มาก่อนทั้งสิ้น

บทสรุปของปัญหาเหล่านี้ นั่นคือการออกแบบที่ไม่ได้คำนึงถึงหลัก UI, UX และไม่ได้ศึกษาความต้องการที่แท้จริงของ User ที่เป็นกลุ่มผู้ใช้งานเป้าหมายว่า ต้องการหรือไม่ต้องการอะไรก่อนที่จะออกแบบแพลตฟอร์ม

UI หรือ User Interface

อธิบายให้เข้าใจง่ายๆ ก็คือพวกเมนู ปุ่มการใช้งานต่างๆ ที่ควรออกแบบให้ User ได้รับความสะดวกสบายและใช้งานได้อย่างไหลลื่นมากในแต่ละแพลตฟอร์ม เช่น โปรดักต์ของเรา คือ เว็บไซต์อี-คอมเมิร์ซ นอกเหนือจากการออกแบบให้เว็บไซต์มีการแสดงรายละเอียดของสินค้าได้อย่างถูกต้องเหมาะสมและสวยงามแล้ว การวางปุ่ม "Buy Now" ไว้ข้างๆ สินค้าที่ผู้ใช้งานกดเข้ามาดูก็ถือเป็นการออกแบบอีกอย่างหนึ่งที่ยึดหลัก UI คือให้ผู้ใช้งานสามารถกดซื้อได้ทันทีที่ดูรายละเอียดสินค้าแล้วเกิดสนใจโดยไม่ต้องเสียเวลาออกจากหน้ารายละเอียดสินค้านั้นๆ และกลับเข้าไปยังหน้าการสั่งซื้อใหม่อีกที ซึ่งหากแพลตฟอร์มไหนออกแบบให้ผู้ใช้งานสามารถใช้งานวนเวียนในแพลตฟอร์มของตนเองได้อย่างต่อเนื่อง และเชื่อมโยงกันมากที่สุดแพลตฟอร์มนั้นมีโอกาสประสบความสำเร็จได้ไม่ยาก

UX หรือ User Experience

หมายถึงประสบการณ์ของผู้ใช้งาน พูดให้เข้าใจง่ายๆ คือ User ที่เป็นกลุ่มเป้าหมายมีความรู้สึกอย่างไรกับการได้ใช้งานระบบที่เราได้พัฒนามาแล้วในแต่ละแพลตฟอร์ม ข้อควรคำนึงถึงหลัก UX คือ Startup ต้องตระหนักไว้เสมอว่า "การออกแบบทุกอย่างต้องอ้างอิงความต้องการของกลุ่ม User เป็นหลัก" ฉะนั้นสิ่งสำคัญที่สุดในการเริ่มต้นการออกแบบตามหลัก UX คือ "การทำการสำรวจตลาด" และ "การวิจัยพฤติกรรมของผู้ใช้งาน" เพราะ User แต่ละคนมีความชอบและไม่ชอบที่ไม่เหมือนกัน การนำข้อมูลเหล่านั้นมาประกอบการออกแบบแพลตฟอร์ม ตามหลัก UX จะเพิ่มความน่าจะเป็นในการเข้ามาใช้แพลตฟอร์มได้มากขึ้นเพราะข้อมูลดังกล่าวจะทำให้ Startup ออกแบบแพลตฟอร์มได้ตรงตามความต้องการของ User ได้มากที่สุด

ทั้งนี้ เราสามารถทดลองฝึกการออกแบบตามหลัก UI, UX โดยการสังเกตจากสิ่งใกล้ตัวว่ามีสิ่งไหนบ้างที่สามารถปรับปรุงได้ตามหลัก UI, UX เช่น เมื่อเข้าอบรมในส่วนตัวของผมเองนั้นได้ยกตัวอย่างหลัก UX ในส่วนของ "ฝาปิดท่อระบายน้ำ" เนื่องจากปกติเราจะเห็นฝาปิดท่อระบายน้ำตามทางเดินที่จะถูกปิดด้วยฝาท่อที่เป็นเหล็กแบบซี่ๆ ซึ่งทำให้เกิดช่องว่างระหว่างเหล็กแต่ละเส้น จนทำให้บางครั้งผู้หญิงที่ใส่รองเท้าส้นสูงเกิดเดินแล้วส้นตกลงไปเอาออกไม่ได้ หรือบางครั้งมีคนทำของตกลงไปในทางระบายน้ำก็ต้องเหนื่อยเปิดฝาท่อแล้วเอาออกมาอีก ตรงนี้ถ้าปรับตามหลัก UX อาจมีการปรับปรุงให้ฝาท่อระบายน้ำมีลักษณะมิดชิดกว่านี้ เช่น อาจออกแบบฝาท่อระบายน้ำให้มีระยะห่างน้อยกว่านี้หรือทำเป็นแบบทึบไปเลยก็ได้ เป็นต้น

สรุปว่าการออกแบบตามหลัก UI, UX ให้นึกถึงกลุ่มผู้ใช้งานเป้าหมายเป็นหลักว่า ต้องการหรือไม่ต้องการอะไร ไม่ต้องเน้นรูปร่างหน้าตาที่สวยงามมากมายหรือลูกเล่นที่แพรวพราวอะไร เพราะถ้า User ไม่ใช้ ต่อให้เราใส่เข้าไปมากเท่าไหร่ก็กลายเป็นสิ่งที่ไม่จำเป็นอยู่ดี

+

รูปภาพที่สื่อถึงความหมายของ UI, UX ได้เป็นอย่างดี เพื่อความเข้าใจที่ง่ายขึ้น โดยในรูปภาพเราจะเห็นว่ามีทางเดินอยู่ 2 ทาง ทางแรกคือ Design ที่ถูกออกแบบอย่างสวยงามจากเจ้าของพื้นที่แต่ไม่มีคนเดิน เทียบกับทางที่ 2 คือ User Experience เป็นทางเดินที่ไม่ได้สวยงามแต่สามารถเดินลัดไปยังทางหลักได้ใกล้กว่าทางแรก

สรุปได้ว่าถ้าเราทำสิ่งที่ User ต้องการ User ก็จะเข้ามาใช้งาน แต่ถ้าเราทำสิ่งที่ User ไม่ต้องการใช้งาน ต่อให้ดีแค่ไหนก็จะไม่มีใครใช้งานแพลตฟอร์มของเรา

Text : Kritsana S.

5 เทคนิคเด็ด! ขายออนไลน์ มากกว่า 50 ออร์เดอร์ต่อวัน

ต้องยอมรับว่าการขายของออนไลน์นั้นทำกำไรได้มาก ซึ่งแต่ละร้านจะขายได้มากได้น้อยก็ขึ้นอยู่กับวิธีทำการตลาด และถ้าอยากมีออร์เดอร์เข้ามากกว่า 50 ออร์เดอร์ต่อวันเหมือนร้าน import4shop ของ **พีรยา สุภาจักร** เราขอแนะนำให้นำเทคนิคเหล่านี้ไปใช้

01

ได้ของครบในร้านเดียว หมายความว่า ขายสินค้าหมวดหมู่เดียวกันแต่หลายประเภท เช่น พีรยาเข้าใจดีว่า ลูกค้าที่ไปเที่ยวต่างประเทศในช่วงหน้าหนาวต้องใส่เสื้อโค้ทและอุปกรณ์กันหนาว ดังนั้น ร้าน import4shop จึงไม่ขายเฉพาะเสื้อโค้ท แต่ขายอุปกรณ์กันหนาวอื่นๆ ร่วมด้วย เช่น สเวตเตอร์ เลกกิ้ง ลองจอห์น รองเท้าบูต และถุงมือ เป็นต้น

02

ติดต่อง่าย ตอบกลับเร็ว ความสัมพันธ์อันดีระหว่างแม่ค้ากับลูกค้ามักเกิดจากการที่แม่ค้าตอบคำถามเร็ว รวมทั้งให้คำปรึกษาและคำแนะนำเกี่ยวกับสินค้ามากกว่าเน้นขายสินค้าเพียงอย่างเดียว นอกจากนี้ ช่องทางที่ใช้ติดต่อลูกค้าควรเป็นช่องทางที่บันทึกบทสนทนาได้ เพราะหากเกิดเหตุการณ์ไม่ขอบมาพากล แม่ค้าสามารถนำบทสนทนานั้นๆ ไปเป็นหลักฐานได้

03

มีช่องทางชำระเงินที่หลากหลาย ลูกค้าที่มียอดชำระสูงส่วนใหญ่ไม่สะดวกชำระเงินด้วยวิธีโอนเงิน และหากไม่มีช่องทางชำระเงินอื่นรองรับ ร้านค้าออนไลน์อาจเสียลูกค้าได้ ดังนั้น จึงเพิ่มช่องทางชำระเงินให้หลากหลายขึ้นเพื่ออำนวยความสะดวกให้ลูกค้ากลุ่มนี้ เช่น ชำระผ่านบัตรเครดิต Line Pay และ Counter Service เป็นต้น

04

จัดส่งเร็ว ทุกวันนี้ลูกค้าที่สั่งของออนไลน์อยากได้ของเร็วๆ กันทั้งนั้น ฉะนั้นพีรยาจึงหาบริการขนส่งสินค้าอื่นนอกเหนือจากไปรษณีย์ไทยมารองรับความต้องการนี้ และเธอยังยินดีจัดส่งสินค้าให้ลูกค้าด้วยบริการขนส่งที่พวกเขาต้องการ

05

ทำเว็บไซต์ให้เป็นที่รู้จัก แต่ละร้านออนไลน์มีวิธีโปรโมตร้านที่ต่างกันไป เช่น ซื้อโฆษณาในเฟซบุ๊กหรืออินสตาแกรม แต่พีรยาเลือกโปรโมตร้าน import4shop ด้วยการเขียนข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าและร้านค้าลงบนหน้าเว็บไซต์ โดยวิธีนี้นอกจากช่วยให้ลูกค้าหาข้อมูลที่ต้องการได้ง่ายขึ้นแล้ว ยังทำให้เว็บไซต์ติดอันดับการค้นหาของกูเกิลด้วย S

แอพฯ ยอดฮิต ที่ผู้ประกอบการต้องมีติดมือถือ

ในยุคนี้ธุรกิจทำง่ายกว่าเมื่อก่อนเพราะมีโซเชียลมีเดียเข้ามาช่วยให้แบรนด์เข้าถึงลูกค้าได้ง่าย และเป็นที่รู้จักในเวลารวดเร็ว อีกทั้งยังมีแอพพลิเคชันที่เป็นประโยชน์ต่อธุรกิจ เช่น แอพฯ จัดการบัญชี แอพฯ เช็กสต็อกสินค้า และแอพฯ ติดตามการจัดส่งสินค้าให้ได้ดาวน์โหลดมาใช้งาน และแอพฯ ที่จะแนะนำต่อไปนี้ ผู้ประกอบการยุคใหม่ต่างดาวน์โหลดมาใช้เพราะเป็นประโยชน์ต่อการทำธุรกิจค่อนข้างมาก

ACCOMPANY

แอพฯ นี้เปรียบเหมือนเลขาคนเก่งที่คอยส่งอีเมลบทสรุปข้อมูลเกี่ยวกับการประชุมมาให้อ่านก่อนเริ่มประชุม เชื่อมต่อแอพฯ เข้ากับอีเมล (เฉพาะอีเมลของกูเกิลและไมโครซอฟท์) ปฏิทินบนมือถือ และโซเชียลฯ อย่างเฟซบุ๊ก และทวิตเตอร์ได้ และแอพฯ ยังสรุปตัวตนของบุคคลในรายชื่อการติดต่อให้ผู้ใช้ได้ โดยแอพฯ จะทำการตรวจสอบข้อมูลส่วนตัวของบุคคลนั้นๆ ผ่านข้อมูลต่างๆ ที่เขาลงไว้ในระบบออนไลน์

BUFFER

เป็นแอพฯ ที่กำหนดเวลาการโพสต์คอนเทนต์บนโซเชียลฯ ต่างๆ และแค่คลิกเดียวก็สามารถโพสต์คอนเทนต์ได้พร้อมกันทุกโซเชียลฯ จากความสามารถนี้ทำให้คอนเทนต์บนโซเชียลฯ เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้มากยิ่งขึ้น

TRELLO

แอพฯ ที่เข้ามาช่วยให้การจัดลำดับสิ่งที่ต้องทำในแต่ละวันเป็นเรื่องที่ทำได้ง่ายๆ แค่ปลายนิ้ว แอพฯ จะแจ้งเตือนว่า ณ เวลานี้ต้องทำอะไร คนในทีมทำงานอะไรค้างอยู่ และโปรเจกต์งานก้าวหน้าไปถึงไหนแล้ว ทั้งนี้สามารถมอบหมายงานและสร้างตารางการเดินทางผ่านแอพฯ ได้

MOBILEDAY

ผู้ประกอบการจะไม่พลาดกับทุกการประชุมทางโทรศัพท์ เพราะ MobileDay เป็นแอพฯ One-Touch Dialing ที่กดแค่ปุ่มเดียวก็รับได้ทุกสาย ทำให้ไม่ต้องเสียเวลาหา PIN หรือ Passcodes เพื่อประชุมสาย

BOX

แอพฯ สำหรับสร้าง แก้ไข ตรวจสอบ และแชร์ไฟล์งานไปยังทีมงาน ลูกค้าและคู่ค้าแบบ Real Time การติดตามงานจึงง่ายขึ้นและลดขั้นตอนการทำงานให้น้อยลง นอกจากนี้ ผู้ใช้ยังเปิดดูไฟล์งานได้ทันทีโดยไม่ต้องดาวน์โหลดไฟล์ก่อน

CLOUDMAGIC

ถ้ากำลังเจอกับปัญหากล่องอีเมลเต็ม แนะนำให้โหลดแอพฯ จัดการอีเมลนี้มาใช้ เพราะมีความสามารถด้านการค้นหาอีเมลแบบข้ามบัญชี และมีฟีเจอร์ชื่อ Cards ที่เชื่อมต่อแอพฯ เข้ากับแอพฯ อื่นๆ ได้ เช่น แอพฯ Trello และแอพฯ Evernote เป็นต้น

HELLOSIGN

ช่วยให้การเรียกดู เซ็น และส่งต่อเอกสารสำคัญเป็นเรื่องที่ทำได้โดยไม่ต้องพรินต์เอกสารมาอ่าน เซ็น และสแกนเพื่อส่งกลับไปยังผู้รับ ผู้ใช้สามารถเรียกดูเอกสารผ่านแอพฯ ได้เลย และการเซ็นเอกสารก็ทำได้โดยใช้ปลายนิ้ววาดเป็นลายเซ็นลงบนเอกสาร S

Where to Find

พบกันทุกวันที่ 15 ของเดือน

กรุงเทพฯ/ปริมณฑล

- 24 Owls by Sometime's
  ซ.เอกมัย 12 (ซอยเจริญใจ)
- Airport Rail Link
  พญาไท / มักกะสัน / หัวหมาก / รามคำแหง
- BANN KAFAÉ
  ซ.ท่าข้าม 24
- BICO
  The Scene Town In Town
- B Story Café
  COCO Walk ราชเทวี
- Café Amazon
- CafeLittleSpoon
  ซ.สุขุมวิท 21
- Coffee Cakes
  อาคาร 6 ชั้น 1 ทีโอที แจ้งวัฒนะ
- Coffe Model
  ระหว่าง ซ.ประดิพัทธ์ 12-14
- Dialogue Coffee and Gallery
  แยกผ่านฟ้า
- EL Mello (เอลเมลโล่)
  อาคาร Thai Summit Tower
- ES/PE/RO
  เอกมัย ซ.12 C9281:95
- Espresso Gallery
  หน้าคอนโดอิสระ ลาดพร้าว
- Galleria Café
  ถ.กาญจนภิเษก บางแค
- Gallery กาแฟดริป
  หอศิลป์ฯ กรุงเทพมหานคร
- Gloria Jean's Coffees
- Growth Café & Co
  สยามสแควร์ ซ.2
- I-hin Cafe
  ซ.ลาดกระบัง 46/3
- INN-Office Coworking Space
  โครงการ AQUA สะพานควาย
- Jil Coffee
  อาคาร 5 ชั้นใต้ดิน ทีโอที แจ้งวัฒนะ
- Lighting Café
  ลาดปลาเค้า ซ.60
- Lord of Coffee
  อาคารพักพิงเพลส ซ.รามคำแหง 164
- Mezzo
- MhakBuri Station
  ซ.เอกชัย 30 จอมทอง
- Mitte Coffee (มิตเต้)
  ซ.แจ้งวัฒนะ-ปากเกร็ด 33
- My Café the Library
  Nawamin City Avenue
- Oldman Café
  ซ.บางขุนนนท์ 27
- One Ounce for Onion
  เอกมัย ซ.12
- Panary Café
  พหลโยธิน 7 ซ.อารีย์
- Size S Coffee & Bakery
  พระราม 4
- Snooze Café
  U-Center ซ.จุฬา 42
- Staff Coffee
  พหลโยธินเพลส ชั้น 1
- Sweet Pista Bangkok
  สุขุมวิท 31
- Ta Chance Coffee
  เยื้อง ซ.เจริญกรุง 109
- Think TANK (Third Place)
  ถ.นางลิ้นจี่
- Timely Coffee
  ซ.เลียบวารี 15 หนองจอก
- TINPRESSO (ตินเพรสโซ่)
  ซ.สุขุมวิท101/1
- TRUE INCUBE
  4th floor Centerpoint SiamSquare
- Treat Cafe & Hang Out
  เสนา 28 (ตรงข้าม รร.สมิทธิโชติ)
- Veganerie
  The Mercury Ville Chidlom 4th Fl.
- White Rabbit
  ซ.อารีย์สัมพันธ์ 5
- Yesterday 's Tea Room
  ปากซอยสะพานยาว ถ.ทรงวาด
- กาแฟนรสิงห์
  พระราชวังพญาไท ร.พ.พระมงกุฎ
- โครงการ P9
  ซ.พหลโยธิน 9
- โกโก้ กาแฟสด
  ซ.สายไหม 84
- ผู้ชายขายน้ำ
  พาราไดซ์ พาร์ค
- ศูนย์การประชุมแห่งชาติสิริกิติ์
- ศูนย์การค้า ZPELL รังสิต
- มหาวิทยาลัย หอการค้าไทย
- โรงพยาบาลกรุงเทพ

ภาคเหนือ

เชียงราย
- Chivit Thamma Da Coffee House
- เรียวกังคาเฟ่

เชียงใหม่
- Gloria Jean's Coffees
  เซ็นทรัล เฟสติเวิล
- Into the woods
- Neo Café
- โรงแรม Yesterday
  ถ.นิมมานเหมินทร์
- อาข่า อ่ามา

แม่ฮ่องสอน
- Coffe In Love
- Coffee Morning
- ร้านกาแฟเข้าท่า ปาย
- ร้านสรวลกาแฟ

แพร่
- CK Coffee
- บ้านฮังเล คอฟฟี่

ลำพูน
- Blacksmith
- โรงชา

อุตรดิตถ์
- Amezon งิ้วงาม

ภาคกลาง

ชัยนาท
- Me Ice cream

นครปฐม
- Pak Pink Bistro
- "คำนำ"

นครสวรรค์
- รามเกียรติ์ คอฟฟี่
- แกะดำ Coffee

พิจิตร
- โรสกาแฟสด

พิษณุโลก
- Caffe'ine

ลพบุรี
- ฅ.กาแฟ ซดสด

สุโขทัย
- 379 Drip

อุทัยธานี
- I AM Coffee

ภาคอีสาน

กาฬสินธุ์
- Café 2 gether

ขอนแก่น
- Café de' forest
- BANMORE BAKERY AND COFFEE
- EIGHTS A DAY

นครพนม
- จันทรากาแฟ

นครราชสีมา
- Sweet Café

บุรีรัมย์
- Brom Café

มุกดาหาร
- Bearista Coffee & Bakery

มหาสารคาม
- กาแฟรื่นรมย์

เลย
- กาแฟสด ฮักเลย
- ปล่อยแสง เชียงคาน
  ถนนชายโขง ซ.10
- แม่น้ำมีแก่ง เกสเฮ้าส์
  ถนนชายโขง ซ.19

สุรินทร์
- Sit in

หนองคาย
- Loft Café NK

อุดรธานี
- วินัยสตูดิโอ
- Dose Espresso

ภาคตะวันออก

จันทบุรี
- กาแฟร้อยตะวัน

ชลบุรี
- Gloria Jean's Coffees
  โรงแรมซีเทอร์ดีน
- r POD Coworking Space

ตราด
- Kaotaa Coffee
- Hotel ฮิ

ระยอง
- Dollars House
- ราย็อง
- ร้านกาแฟหอมปากหอมคอ

ภาคตะวันตก

ประจวบคีรีขันธ์
- Gallery กาแฟดริป หัวหิน
- โชว์รูมรถ Ford หัวหิน

เพชรบุรี
- ชาปู่ชาย่า
- "JM Cuisine" / "เจ๊กเม้ง"
- ร้านเค้กเมืองเพชร
- ไอ แอม คอฟฟี่

ราชบุรี
- Morming Glory Resort
- IDYLL@DAMNOENSADUAK

ภาคใต้

กระบี่
- เค้ก ณ นภา

ตรัง
- Deeva Cup
- The wish coffice

ภูเก็ต
- Love 2 eat
- กล้วยน้ำว้า

สงขลา
- Ma Maison
  หาดใหญ่
- ร้าน TUBER

สุราษฎร์ธานี
- MY CUP
- บางใบไม้ คาเฟ่

สมัครสมาชิกนิตยสาร SME STARTUP

ส่งตรงถึงบ้านแบบรายปี 12 ฉบับ ราคา 200 บาท

เริ่มรับนิตยสารตั้งแต่เล่มที่ ....

ข้อมูลสมาชิก ชื่อ-นามสกุล ....

ที่อยู่จัดส่งเอกสาร ....

....

โทรศัพท์ .... อีเมล ....

วัน/เดือน/ปีเกิด .... เพศ ( ) ชาย ( ) หญิง

อาชีพ ( ) รับราชการ ( ) นักเรียน/นักศึกษา ( ) พนักงานบริษัท ( ) เจ้าของธุรกิจ
( ) อาชีพอิสระ ( ) อื่นๆ โปรดระบุ ....

วิธีการชำระเงิน

โอนเข้าบัญชี บริษัท เพนนินซูลาร์ แอสโซซิเอทส์ จำกัด

- ธนาคารไทยพาณิชย์ สาขาพหลโยธิน **เลขที่บัญชี 014-2-57097-9**
- ธนาคารกสิกรไทย สาขาสำนักพหลโยธิน **เลขที่บัญชี 799-2-07811-8**

วิธีการสมัคร

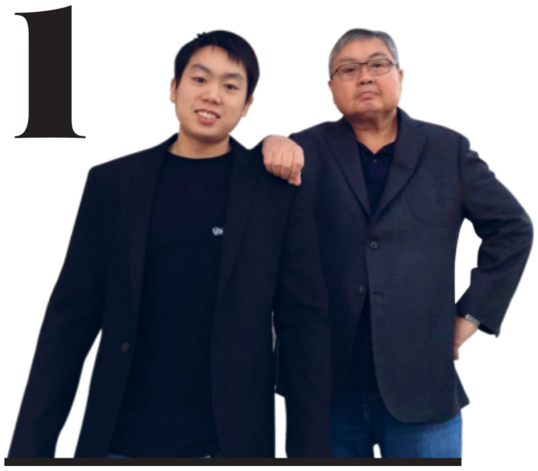
กรอกข้อมูลให้ครบถ้วนแล้วส่งใบสมัครพร้อมหลักฐานการโอนเงินมาที่
บริษัท เพนนินซูลาร์ แอสโซซิเอทส์ จำกัด เลขที่ 100/6 ซอยอารีย์สัมพันธ์ 3
ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400
โทรศัพท์ **0-2270-1123-4 กด 0** โทรสาร **0-2270-1125**
หรือทาง **member.smethailandgroup@gmail.com**

ขุมพลังสำคัญของ เช้า-ประคุณ พรประภา

Text : Kritsana S. / Photo : Otto

เช้า-ประคุณ พรประภา
เป็นหนึ่งในนักธุรกิจหนุ่มไฟแรงที่น่าจับตามอง ในขณะนี้ ปัจจุบันเขาเข้ามาดูแลบริษัททัวร์ของครอบครัวโดยนั่งแท่นตำแหน่งผู้จัดการทั่วไป บริษัท เอส.เอ็ม.ไอ.แทรเวล จำกัด และผู้จัดการฝ่ายการตลาด บริษัท เวนดี้ ทัวร์ โดยทั้งสองบริษัทให้บริการด้าน Inbound และ Outbound Travel และนี่คือขุมพลังสำคัญที่ทำให้เขาก้าวขึ้นเป็นนักธุรกิจได้ตามที่ฝัน

1



คุณพ่อ พรพินิจ พรประภา

"ตั้งแต่เด็กผมเห็นคุณพ่อทำงานหนักมาโดยตลอด ท่านทำงานหนักก็เพื่อครอบครัวของเรา คุณพ่อทำให้ผมมีสิ่งต่าง ๆ ในวันนี้ ดังนั้น จึงอยากตอบแทนท่านด้วยการประสบความสำเร็จในงานที่ทำ ผมเป็นคนที่ชอบทำงานมาก เพราะรู้สึกว่าสนุก ทุก ๆ วันจะมีเรื่องท้าทายให้ทำและเป็นเรื่องที่ไม่ซ้ำกันเลยสักวัน สำหรับข้อคิดดี ๆ จากคุณพ่อที่เป็นประโยชน์ต่อการทำงานของผมคือ ธุรกิจจะประสบความสำเร็จได้ถ้าเราเข้าใจพนักงาน เข้าใจตลาด เข้าใจในสิ่งที่ทำ และพร้อมเรียนรู้ทุกอย่างที่เกี่ยวกับงานไม่ใช่เลือกเรียนรู้เฉพาะสิ่งที่ชอบ"

2

Nissan GT-R

"ผมเป็นคนชอบความเร็วและความตื่นเต้นท้าทาย ดังนั้น รถจึงกลายเป็นหนึ่งในความชอบของผม ในวัยเด็กผมมีโอกาสได้ไปแข่งโกคลาส และตอนที่ไปเรียนที่ญี่ปุ่นก็ไปแข่งดริฟต์ซึ่งเป็นกิจกรรมที่ผมชอบมากกิจกรรมหนึ่ง สำหรับรถที่ผมใช้อยู่ตอนนี้เป็นรถที่ชอบมากที่สุดและชอบมาตั้งแต่เด็ก นั่นคือ Nissan GT-R ที่โดดเด่นเรื่องรูปลักษณ์และความแรง หลายคนอาจคิดว่ารถสปอร์ตขับได้แค่ในวันหยุด แต่ Nissan GT-R ขับได้ทุกวัน ขับในเมืองก็ได้ จะขับช้าขับเร็วได้หมด"

3

การออกกำลังกาย

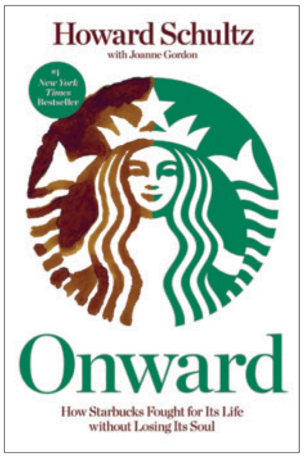
"ผมเป็นคนไม่ค่อยอยู่นิ่ง มีเวลาว่างเมื่อไหร่ก็จะหากิจกรรมทำทันที โดยหนึ่งในกิจกรรมยามว่างที่ชอบคือ เล่นสกี ผมชอบเล่นสกีเพราะเป็นกีฬาที่ใช้ความเร็วและแข่งกับเวลาเหมือนการขับรถแข่ง ตอนเรียนมหาวิทยาลัยที่ญี่ปุ่นมีโอกาสได้ลงแข่ง Alpine Skiing และประสบอุบัติเหตุเอ็นขาฉีกจนต้องผ่าตัด ตอนนั้นต้องหัดเดินใหม่เลยทำให้รู้ว่าช่วงเวลาที่สุขภาพไม่ดีนั้นลำบากแค่ไหน ในช่วงที่รักษาตัวได้ออกกำลังกายแบบ Crossfit ซึ่งเป็นการออกกำลังกายที่ผสมผสานการออกกำลังกายหลากหลายรูปแบบเข้าด้วยกัน และเป็นวิธีการออกกำลังกายที่มาจากอเมริกา เมื่อได้เล่น Crossfit ไปสักระยะก็รู้สึกว่า ร่างกายพัฒนาได้อย่างก้าวกระโดด ดังนั้น ผมและเพื่อนจึงร่วมกันเปิด Training Ground Bangkok เพราะอยากให้ Crossfit เป็นที่รู้จักในสังคมไทยมากขึ้น และอยากให้ทุกคนมีสุขภาพแข็งแรง"

4

การท่องเที่ยวต่างประเทศ

"ทุก ๆ ปีผมจะเดินทางไปเที่ยวต่างประเทศสองครั้ง ทริปแรกของปีจะไปเที่ยวต่างประเทศกับครอบครัว ส่วนทริปที่สองจะไปเที่ยวญี่ปุ่นด้วยตัวเอง ผมมักกลับไปที่ญี่ปุ่นในช่วงฤดูหนาวเพราะจะได้ไปเล่นสกีกับเพื่อน ๆ เมื่อก่อนผมไม่ชอบญี่ปุ่นเท่าไรนัก แต่เมื่อได้ไปเรียน ได้ไปใช้ชีวิตอยู่ที่นั่นก็ทำให้ชอบ เพราะอาหารอร่อยถูกปาก และมีหลายสิ่งที่เมืองไทยไม่มี เช่น สวนสนุก และเทคโนโลยีใหม่ ๆ ที่จะเห็นจากที่นี่เป็นที่แรก นอกจากนี้ การที่คุณพ่อคุณแม่ส่งผมไปเรียนที่ญี่ปุ่นก็ถือเป็นเรื่องดี เพราะทำให้ผมพูดภาษาญี่ปุ่นได้ซึ่งเป็นประโยชน์อย่างมากต่อการทำงานในบริษัททัวร์ของครอบครัว เพราะมีลูกค้าชาวญี่ปุ่นใช้บริการค่อนข้างเยอะ"

5



หนังสือเรื่อง Onward : How Starbucks Fought for Its Life Without Losing Its Soul

"หนังสือเล่มนี้เขียนโดย Howard Schultz เจ้าของร้านกาแฟสตาร์บัคส์ เนื้อหาภายในเล่มพูดถึงช่วงเวลาที่สตาร์บัคส์ขยายสาขาอย่างรวดเร็ว ในช่วงนั้นทุกคนคิดว่าสตาร์บัคส์คือ แบรนด์กาแฟที่ทำเงินได้เยอะ แต่ในความเป็นจริงคือ ขาดทุน Howard Schultz จึงต้องเข้ามาดูว่าเกิดปัญหาอะไรขึ้น และลองผิดลองถูกอยู่หลายวิธี จนในที่สุดสตาร์บัคส์ก็กลับมาทำกำไรได้อีกครั้ง หนังสือเล่มนี้ให้บทเรียนในการทำธุรกิจกับผมหลายอย่าง เช่น ต้องไม่ยอมแพ้ต่ออุปสรรคที่เจอ และการขยายสาขาอย่างรวดเร็วก็ใช่จะเป็นเรื่องที่ดี ควรทำธุรกิจอย่างค่อยเป็นค่อยไป เมื่อถึงเวลาที่เหมาะสมจึงค่อยขยายสาขา"

EATING OUT *Text : Duckkiez / Photo : Otto*

แนะนำ
ร้านอาหารเข้ามาได้ที่
Inbox ของเพจ
SME STARTUP

WHITE DAY PATISSERIE

ของขวัญรสหวานละมุนลิ้น

SAY HELLO

White Day Patisserie คาเฟ่สไตล์ญี่ปุ่นที่ได้แรงบันดาลใจการตกแต่งร้านและออกแบบขนมจากเทศกาล White Day เทศกาลแห่งการมอบของขวัญตอบแทนให้คนที่รัก ร้านถูกตกแต่งให้เป็นบ้านของขวัญบรรยากาศอบอุ่น ส่วนขนมหวานถูกออกแบบให้เป็นดั่งของขวัญที่ซ่อนความพิเศษไว้มากมาย ไม่ว่าจะเป็นการเลือกใช้เฉพาะวัตถุดิบเกรดพรีเมียม การปรุงรสให้หวานน้อยแต่อร่อยถูกปาก และการนำเสนอที่แสนเซอร์ไพรส์

CHEF RECOMMENDED

เซอร์ไพรส์แรกยกให้กับ Strawberry Dome เมื่อราดซอสดาร์กช็อกโกแลตร้อนลงบนโดมช็อกโกแลต โดมจะละลายและเผยให้เห็นขนมหวานที่ซ่อนอยู่ภายในทั้งชีสเค้ก ไอศกรีมวานิลลา พุดดิ้งสตรอว์เบอร์รี สตรอว์เบอร์รีสด และวานิลลาครัมเบิ้ล ถัดมาเป็น Bread Pudding ที่แบ่งความอร่อยออกเป็น 2 ชั้น ชั้นล่างเป็นพุดดิ้งขนมปังเนื้อนุ่ม หอมกลิ่นกล้วยหอมสุก ชั้นบนเป็นขนมปังอบกรอบโรยหน้าด้วยอัลมอนด์สไลด์ มีไอศกรีมวานิลลาและครีมคัสตาร์ดวานิลลาเสิร์ฟเคียง เซอร์ไพรส์สุดท้ายคือ Fruit Puff Parfait แป้งครัฟเฟิล (แป้งสูตรเฉพาะของทางร้าน มีลักษณะคล้ายแป้งพัฟครัวซองต์) อบจนกรอบเสิร์ฟอุ่นๆ พร้อมผลไม้สดอย่างสตรอว์เบอร์รี กีวี และพีช วิปปิ้งครีม ไอศกรีม 3 ลูก และราดซอสเบอร์รีปิดท้ายเพื่อตัดเลี่ยน

SPECIAL

ต้อนรับซัมเมอร์ด้วย Fujisan Kakigori น้ำแข็งใสสไตล์ญี่ปุ่นรสอัญชันนี่เลมอนที่สอดไส้ชีสเค้ก เจลลี่น้ำผึ้งและซีเรียลรสน้ำผึ้ง ด้านบนตกแต่งให้เป็นยอดภูเขาไฟฟูจิด้วยไวท์ช็อกโกแลตมูส

LOCATION

ชั้น 4 เซ็นทรัล ลาดพร้าว เปิดบริการทุกวัน 10.00-22.00 น.
www.whitedaypatisserie.com whitedaypatisserie

EAT/DRINK/TRAVEL *Text : Duckkiez*

MORIMOTO BANGKOK

ร้านอาหารญี่ปุ่นที่ตกแต่งด้วยเฟอร์นิเจอร์ไม้เป็นหลักเพื่อให้ผู้มาเยือนได้เข้าถึงบรรยากาศความเป็นธรรมชาติ เมนูที่ไม่ควรพลาด ได้แก่ Morimoto Lunch Set มีให้เลือก 6 เซ็ต โดยแต่ละเซ็ตเสิร์ฟพร้อมซุปมิโซะและสลัดผักหรือผักเทมปุระ และ Toro Tartare โทโร่สดบดละเอียดวางในเพลตเล็กๆ เสิร์ฟพร้อมดิป 6 อย่าง เช่น Nori Paste, Wasabi และ Sour Cream เป็นต้น

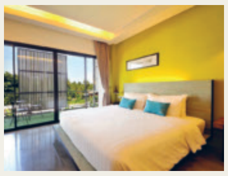
ชั้น 4 อาคารมหาชน คิวบ์ 0-2060-9099
www.morimotobangkok.com Morimoto Bangkok

BOUGAIN CAFE & CRAFTS

คาเฟ่บรรยากาศอบอุ่นที่ตกแต่งร้านและเมนูต่างๆ ในคอนเซปต์ We Serve Our Lifestyle สำหรับเมนูอร่อยที่พลาดไม่ได้ คือ Croque Madame ครัวซองต์ไทม์ทาด้วย Dijon Mustard สอดไส้ Smoked Ham และ Cheddar Cheese ท็อปด้วยชีส และไข่ดาว และ Coffee Meringue Brownie บราวนี่ดาร์คช็อกโกแลต Valrhona 70 เปอร์เซ็นต์ ท็อปด้วยเมอแรงค์และราด Coffee Syrup สูตรพิเศษของทางร้าน

ซ.สันติคาม 13
09-5641-6924 bougaincafe

AMPHAWANANON HOTEL & SPA



โรงแรมบูติกสไตล์โมเดิร์นทรอปิคอลที่ครบครันด้วยเครื่องอำนวยความสะดวกและที่นอนนุ่มสบายสมชื่อที่พัก การตกแต่งเน้นใช้วัสดุไม้ธรรมชาติเพื่อให้กลิ่นอายของท้องถิ่น ในส่วนของทำเลที่ตั้งอยู่ติดตลาดน้ำและมีร้านอาหารบนดาดฟ้าซึ่งสามารถมองเห็นความงดงามของแม่น้ำแม่กลองได้อย่างถนัดตา

อ.อัมพวา จ.สมุทรสงคราม
0-3475-2111, 08-2444-2111 www.amphawananon.com

RELAX *Text : Duckkiez*

ORGANIKA SECRET SPA

สปาที่เต็มไปด้วยกลิ่นหอมจากธรรมชาติแห่งนี้ได้นำเรื่องราวของสาวน้อยที่ค้นพบสวนลับที่มีพลังแห่งการเยียวยารักษาจิตใจและร่างกายมาเป็นแรงบันดาลใจในการออกแบบตกแต่ง ที่นี่ไม่เพียงแต่มีเมนูสปาที่หลากหลายเท่านั้น หากยังมี Natural Spa Products ที่ปราศจากสารเคมีหรือสารแปลกปลอมอื่นๆ ที่เป็นอันตรายต่อผู้ใช้จำหน่ายด้วย

โครงการพิมาน 49 ซ.สุขุมวิท 49 เปิดบริการทุกวัน 10.00-22.00 น.
0-2665-1898 www.organikahouse.com

พิพิธภัณฑ์ห้างขายยาเบอร์ลิน

พิพิธภัณฑ์แห่งนี้สร้างขึ้นเพื่อระลึกถึงนายแพทย์ชัย ไชยนุวัติ ผู้ก่อตั้งห้างขายยาเบอร์ลิน ภายในพิพิธภัณฑ์มีให้ชมทั้งห้องรักษาคนไข้ในคลินิกของนายแพทย์ชัย ไชยนุวัติ เครื่องมือทางการแพทย์สมัยก่อน และเครื่องมือโบราณที่ใช้ในการปรุงยา เช่น เครื่องบดยา และเครื่องตวงยา เป็นต้น

เขตป้อมปราบศัตรูพ่าย เปิดบริการ 09.00-17.00 น. ปิดทุกวันอังคาร
0-2225-4700 BerlinPharmaceuticalMuseumBangkok

| FIT AND FABULOUS |

Text : น้ำค้าง

ดื่มอะไรดี หลังออกกำลังกาย

การออกกำลังกายเป็นอีกหนึ่งกิจกรรมที่ทำให้สูญเสียเหงื่อมาก และหากไม่ระมัดระวังอาจทำให้เกิดอาการ Dehydration หรือภาวะร่างกายขาดน้ำได้ การออกกำลังกายในสภาพที่อากาศร้อน และอบอ้าวจะทำให้ร่างกายขาดน้ำเร็วสุดใน 30 นาที ดังนั้น ในระหว่างออกกำลังกายควรพักดื่มน้ำทุก 20 นาที ปริมาณมากน้อยแค่ไหนขึ้นอยู่กับเพศ วัย และลักษณะการออกกำลัง แต่โดยมากจะประมาณ 1 แก้ว หรือราว 200 มิลลิลิตร ก่อนออกกำลังกายก็มีคำแนะนำให้ดื่มน้ำด้วยเช่นกันคือ ก่อนเริ่มกิจกรรมควรดื่มสัก 2 แก้ว ส่วนหลังออกกำลังกาย แน่นอนว่าร่างกายสูญเสียเหงื่อไปมาก ย่อมต้องการการชดเชย มาดูกันว่าเครื่องดื่มอะไรที่เป็นตัวเลือกที่ดีเมื่อออกกำลังกายเสร็จ

น้ำเปล่าหรือน้ำแร่

นอกจากให้ความสดชื่นยังช่วยการทำงานของข้อต่อ เนื้อเยื่อ ควบคุมอุณหภูมิร่างกาย และลำเลียงสารอาหารต่างๆ โดยถ้าเป็นน้ำแร่จะมีสารอาหารประเภทแร่ธาตุ เช่น แคลเซียม โพแทสเซียม โซเดียมด้วย

น้ำผลไม้

หากเป็นไปได้ให้เลือกน้ำผลไม้แท้คั้นสดไม่ผสมน้ำตาลเพิ่ม เพราะน้ำตาลธรรมชาตินั้นเพียงพอสำหรับให้พลังงานแก่ร่างกายอยู่แล้ว ทั้งยังมีคาร์โบไฮเดรต และกรดอะมิโนที่ทำให้กล้ามเนื้อฟื้นตัวเร็วหลังออกกำลังกายอีกด้วย

สมูทตี้

เป็นเครื่องดื่มที่ผสมผสานลงตัวระหว่างโยเกิร์ตกับผลไม้ เมื่อปั่นรวมกันจะได้โปรตีนและไขมันจากโยเกิร์ต สารอาหาร และไฟเบอร์จากผลไม้ซึ่งขึ้นอยู่กับชนิดที่เลือก

นมรสต่างๆ

ร่างกายสูญเสียแคลเซียมและโซเดียมไปกับเหงื่อ เครื่องดื่มนมจะช่วยชดเชยส่วนนี้ได้ นมมีโปรตีนช่วยซ่อมแซมส่วนที่สึกหรอ และยังมีคาร์โบไฮเดรตที่ให้พลังงาน เหมาะสำหรับคนที่ออกกำลังกายหนักหน่วงเกิน 3 ชั่วโมงขึ้นไป

โปรตีน เชค

จะช่วยกระตุ้นการเติบโตของกล้ามเนื้อ ซ่อมแซมกล้ามเนื้อส่วนที่เสียหายหรือได้รับบาดเจ็บ ปริมาณที่ใช้ครั้งละ 15-30 กรัม ก็เพียงพอ

น้ำมะพร้าว

ถือเป็น Sport Drink จากธรรมชาติที่อุดมด้วยแร่ธาตุ โดยเฉพาะโพแทสเซียม ให้พลังงานต่ำ น้ำตาลธรรมชาติในน้ำมะพร้าวร่างกายดูดซึมไปใช้งานง่าย ถือเป็นเครื่องดื่มช่วยฟื้นฟูร่างกายหลังเสียเหงื่อ

น้ำธัญพืช/น้ำอาร์ซี

สำหรับคนที่แพ้นมวัว ทางเลือกคือน้ำจากธัญพืชที่รวมถึง นมถั่วเหลือง นมอัลมอนด์ นมข้าวโพด น้ำงาดำ น้ำฟักทอง หรือน้ำอาร์ซี (Rejuvenating Concoction) ถือเป็นเครื่องดื่มเพื่อสุขภาพที่อุดมด้วยสารอาหาร วิตามิน และแร่ธาตุต่างๆ ช่วยทำให้ร่างกายกระปรี้กระเปร่า

สปอร์ตดริ๊งก์

หากใช้เวลามากเกิน 1 ชั่วโมงในการออกกำลังกาย และไม่รู้สึกหิว แนะนำสปอร์ตดริ๊งก์เพื่อลดอาการอ่อนเพลีย และเติมเต็มคาร์โบไฮเดรตให้ร่างกาย เครื่องดื่มประเภทนี้ช่วยรักษาระดับน้ำตาลในเลือด ลดอาการวิงเวียนอันเกิดจากภาวะ Hypoglycaemia หรือน้ำตาลในเลือดต่ำ S

| GOOD LIFE |

ได้เวลา "ล้างพิษดิจิทัล" กันหรือยัง

Text : Morning Dew

เพิ่งอ่านข่าวจาก VOA (Voice of America) เจอว่าคนอเมริกันจำนวนมากขึ้นๆ มีอาการเครียดเพราะหมกมุ่นกับโซเชียลเน็ตเวิร์กและสื่อดิจิทัลมากเกินไปจนส่งผลต่อสุขภาพกาย ในข่าวก็แนะนำว่าคนที่เสพติดสมาร์ทโฟน และโซเชียลมีเดียทั้งหลาย ควรหาโอกาสทำ Digital Detox หรือการล้างพิษดิจิทัลกันบ้าง ซึ่งก็คือ การลดละ เว้นระยะในการใช้อุปกรณ์เหล่านี้ มาดูกันว่า มีสัญญาณใดบ้างที่บ่งบอกว่าถึงเวลาแล้วที่จะต้องล้างพิษดิจิทัล

{ สัญญาณแรก }

ดวงตาพร่ามัว สายตาเริ่มแย่ลง เพราะการจ้องหน้าจอนานๆ โดยไม่พักสายตา จะทำให้กะพริบตาน้อยลง และทำให้ดวงตาแห้งไม่ชุ่มชื้น นอกจากนั้น แสงสีฟ้าจากจอโทรศัพท์ที่ปล่อยออกมายังสามารถทะลุทะลวงเข้าลูกตาได้มากกว่าแสงทั่วไป ส่งผลให้เกิดตาแดง ตาพร่า และตาเสื่อม

{ สัญญาณที่สอง }

มีอาการที่เรียกว่า Panic Attack ลนลาน ตื่นตระหนก ลองสังเกตตัวเองว่า เวลาลืมโทรศัพท์ไว้ที่บ้าน หรือไม่มีโทรศัพท์อยู่ใกล้ตัวจะเกิดอาการกระวนกระวายหรือไม่ อาการแบบนี้อาจดูน่าขำ แต่นี่ไม่ใช่เรื่องเล่นๆ เพราะบางคนกังวลถึงขั้นส่งผลทางกายคือ ใจสั่น ใจเต้นแรง แน่นหน้าอก เหงื่อออก หายใจไม่ทัน เป็นต้น

{ สัญญาณที่สาม }

พักไม่เป็น เมื่อใดที่ว่างและมีสมาร์ทโฟนอยู่ในมือ หลายคนคิดว่าการเล่นมือถือเป็นการฆ่าเวลา แต่บ่อยครั้งก็อดที่จะเช็กอีเมล เช็กไลน์ หรือช่องทางการสื่อสารอื่นๆ ที่เกี่ยวกับงานไม่ได้ พอมีงานเข้ามา ก็เลือกที่จะสะสางจนทำให้ทำงานมากเกินไป กลายเป็นว่าเรื่องงานตามไปหลอกหลอนทุกที่ทุกเวลา

{ สัญญาณที่สี่ }

ปวดศีรษะและความจำสั้น จนถึงขี้ลืม การจ้องแสงสีฟ้าหน้าจอโทรศัพท์บ่อยๆ นอกจากทำให้สายตาเสียยังทำให้ปวดศีรษะ รวมถึงอาการที่เลวร้ายกว่านั้นคือ การสูญเสียความจำระยะสั้นที่แพทย์ระบุเป็นอาการหนึ่งของ Digital Dementia (โรคความจำเสื่อมเพราะเทคโนโลยี) เนื่องจากการผูกติดกับสมาร์ทโฟนที่ช่วยคิดช่วยจำทำให้ผู้ใช้ไม่รู้สึกว่าต้องจดจำข้อมูลใดๆ เช่น หมายเลขโทรศัพท์เราก็บันทึกไว้บนเครื่องไม่มานั่งจดในสมุดหรือคอยจำแต่อย่างใด

การทรงท่าที่ผิด หรือ Poor Posture ก็เป็นอีกสัญญาณหนึ่ง อิริยาบถในชีวิตประจำวันล้วนนำไปสู่การทรงท่าที่ผิดได้ทั้งนั้นแต่ที่พบบ่อยคือ "สังคมก้มหน้า" ท่วงท่าขณะก้มหน้าจิ้มโทรศัพท์อยู่นั้นหมายถึงกระดูกต้นคอจะแบกรับน้ำหนักมากกว่าปกติ ทำให้เกิดภาวะที่เรียกว่า "หน้ายื่น" (Forwarded Head Syndrome) นำไปสู่อาการปวดหลัง ปวดคอ

การล้างพิษดิจิทัลสามารถทำได้ด้วยการปิด Notication หรือเสียงแจ้งเตือนทั้งหลายแหล่บนโทรศัพท์ เหลือไว้แต่ที่จำเป็นจริงๆ และกำหนดเวลาในการเช็กข้อความบนโทรศัพท์ เช่น ไม่เกินครั้งละ 20 นาที เป็นต้น นอกจากนั้น ก่อนเข้านอนควรงดใช้มือถือหรือแท็บเล็ต เป็นไปได้ควรปิดเครื่องไว้ขณะนอนหลับ การทำ Digital Detox นอกจากพักตัวเองจากเทคโนโลยียังช่วยบรรเทาอาการเสพติดมือถือได้อีกวิธีหนึ่งด้วย สำคัญคือต้องอดทน และใจแข็งพอจึงจะผ่านพ้นไปได้ S

Text : ปพนธ์ มังคละธนะกุล LomYak

SNIPER MODEL

ในยุคที่ Startup เฟื่องฟูคงไม่มีคำไหนที่ถูกใช้กันบ่อยเกินกว่าคำว่า "Business Model" หรือ "โมเดลธุรกิจ" อีกแล้ว วันนี้ผมเลยอยากจะชวนคุยเรื่องโมเดลธุรกิจสักหน่อย

ก่อนอื่นขอเริ่มที่คำจำกัดความกันก่อน ในความเห็นส่วนตัวผมคิดว่าไม่มีใครให้คำจำกัดความของ "โมเดลธุรกิจ" ได้ชัดเจนและแจ่มชัดเท่า Peter Drucker ปรมาจารย์ด้านการบริหารธุรกิจตั้งแต่ยุคทศวรรษ 80 อีกแล้ว

Peter Drucker ให้คำจำกัดความของโมเดลธุรกิจไว้ว่า...

"Business model is assumptions about how a company get paid for. These assumptions are about markets. They are about identifying customers and competitors, their values and behaviors. They are about technology and its dynamics, about a company's strengths and weaknesses"

อย่างแรกที่ Peter Drucker กล่าวถึงเกี่ยวกับโมเดลธุรกิจคือ **บริษัทจะมีรายได้มาจากแหล่งใด ในรูปแบบไหน อันนี้ถือเป็นหัวใจสำคัญที่สุด** แน่นอนการจะได้รับรายได้ เราต้องเข้าใจตลาด คู่แข่ง และโดยเฉพาะอย่างยิ่งลูกค้าเป้าหมายว่ามีพฤติกรรมอย่างไร และให้คุณค่าแก่สิ่งใด และที่สำคัญสำหรับในยุคนี้เป็นพิเศษคือต้องเข้าใจถึงเทคโนโลยีและพลวัตใหม่ๆ ที่เทคโนโลยีจะนำพามา

สิ่งที่ผมสังเกตเห็นในยุคนี้ เวลาคนพูดถึงโมเดลธุรกิจ มักจะพูดถึงแต่จะสร้างฐานลูกค้าให้ได้มากที่สุดได้อย่างไร จะดึงดูดคนมาใช้แพลตฟอร์มด้วยวิธีไหน แต่น้อยครั้งนักที่จะได้รับทราบถึงวิธีการได้มาซึ่งรายได้ ส่วนใหญ่แล้วมักสร้างแพลตฟอร์มให้คนใช้กันฟรีๆ หรือไม่ก็ถูกมากๆ มองไม่เห็นเลยว่าจะถึงจุดคุ้มทุนเมื่อไร เรื่องกำไรไม่ต้องพูดถึง

ที่เป็นเช่นนี้เพราะว่า Startup รุ่นหลังมองตัวอย่างของยักษ์ใหญ่ทั้งหลายที่โตมาก่อนหน้า ไม่ว่าจะเป็น Facebook, Google ที่สร้างแพลตฟอร์มให้ดึงคนมาใช้อย่างเดียว แล้วค่อยหารายได้ทีหลัง แต่จากวันนั้นจนถึงวันนี้ มีคนใช้โมเดลธุรกิจนี้ในทุกหย่อมหญ้า ลองนึกถึงแพลตฟอร์ม หรือ Marketplace อะไรขึ้นมาสักอย่างดู ผมเชื่อว่ามีคนกำลังทำอย่างเดียวกันเป๊ะไม่ต่ำกว่า 10-20 รายเป็นอย่างน้อย

โมเดลธุรกิจแบบนี้ผมเรียกว่า โมเดล "Winner takes all" คือใครกวาดฐานลูกค้าได้มากสุดจะเป็นผู้ชนะเหมือน Facebook หรือ Google แต่ในโลกทุกวันนี้ ไม่เหลือแพลตฟอร์มอะไรที่จะใหญ่ขนาดที่ลงทุนโดยไม่คิดเรื่องรายได้เลยอีกต่อไปแล้ว แพลตฟอร์มที่จะเกิดขึ้นจะมีฐานลูกค้าเล็กลงเรื่อยๆ มีความเฉพาะด้านมากขึ้นเรื่อยๆ พูดง่ายๆ คือ เป็น Niche Market

เมื่อเป็น Niche Market นั่นหมายความว่า ตลาดมีความต้องการที่ชัดเจน ดังนั้น หากคุณเข้าใจพฤติกรรมของกลุ่มเป้าหมายอย่างถ่องแท้ เขายินดีที่จะจ่ายเงินให้แน่นอน แต่หากคุณมีความคิดว่า ลูกค้าไม่จ่ายเงินหรอก ย้อนกลับไปไตร่ตรองอีกครั้งให้ถี่ถ้วนว่า สิ่งที่คุณนำเสนอนั้นมีคุณค่ากับลูกค้าจริงๆ หรือไม่ ถ้ามีคุณค่าจริง เขาต้องจ่ายเงินให้

หมดสมัยแล้วกับการหว่านแห เมื่อผู้เล่นมีมากมายก่ายกองเต็มตลาด คุณต้องล็อกเป้าให้ชัด แล้วเล็งไปที่หัวใจไปเลย เหมือนที่พวกเหล่า Sniper ทำกัน

"Sniper Model" ไม่ต้องการฐานลูกค้ามาก แต่ต้องการฐานลูกค้าที่เหนียวแน่น ถ้ายังล็อกเป้าไม่ได้ ย้อนกลับไปดูที่สิ่งที่คุณนำเสนอว่ามันโดนจริงหรือเปล่า

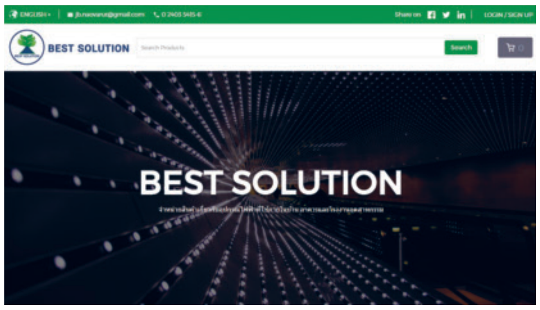
shop.bestsolution.co.th

นวัตกรรมจัดจำหน่ายอุปกรณ์ไฟฟ้าออนไลน์ครบวงจร

จากประสบการณ์ในการจัดจำหน่ายอุปกรณ์ไฟฟ้าของบริษัท เบส โซลูชั่น เทรดดิ้ง จำกัด ซึ่งก่อตั้งโดยกลุ่มคนรุ่นใหม่ที่เชี่ยวชาญในการคัดสรร และบริหารจัดการการจัดจำหน่ายอุปกรณ์ไฟฟ้ามากว่า 5 ปี ในวันนี้เพื่อรองรับกระแสเศรษฐกิจ 4.0 พร้อมสอดรับกระแส Digital Marketing ที่ได้รับความนิยมจากผู้บริโภคเป็นอย่างมาก จึงได้เปิดตัวเว็บไซต์ shop.bestsolution.co.th เพื่อจัดจำหน่ายอุปกรณ์ไฟฟ้าออนไลน์ครบวงจร พร้อมขยายฐานลูกค้าไปสู่กลุ่มดิจิทัล

วานิช มงคลพุทธรักษา กรรมการผู้จัดการ บริษัท เบส โซลูชั่น เทรดดิ้ง จำกัด หนึ่งในผู้ก่อตั้งบริษัทฯ กล่าวว่า ปัจจุบันปฏิเสธไม่ได้ว่า พฤติกรรมของผู้บริโภคยุคใหม่เปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็ว โดยเฉพาะพฤติกรรมการซื้อสินค้าที่ผู้บริโภคหันมาซื้อสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์ (e-Commerce) กันอย่างแพร่หลาย จึงทำให้ผู้ประกอบการต้องปรับกลยุทธ์และสร้างนวัตกรรมการขายมากขึ้น จึงเป็นจุดเริ่มต้นที่บริษัทฯ จัดทำเว็บไซต์ shop.bestsolution.co.th พร้อมเปิดตัวเมื่อเดือนมีนาคมที่ผ่านมา เพื่อเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายอุปกรณ์ไฟฟ้าออนไลน์ครบวงจร ที่ตอบโจทย์การให้บริการทั้งกลุ่มผู้ซื้อรายย่อย ร้านค้า ผู้รับเหมา และกลุ่มผู้ผลิตในโรงงานอุตสาหกรรม โดยเว็บไซต์นี้มีจุดเด่นสำคัญประกอบด้วย การมีสินค้าที่หลากหลาย ครบถ้วนตั้งแต่อุปกรณ์ไฟฟ้าขนาดเล็กจนถึงขนาดใหญ่ สั่งซื้อได้โดยไม่จำกัดจำนวนไม่ว่าจะน้อยหรือมาก รวมทั้งราคาที่ขายในเว็บไซต์ยังเป็นราคาที่ยุติธรรม นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังให้บริการรับหาสินค้าที่นอกเหนือจากในเว็บไซต์ พร้อมบริการส่งฟรีทั่วกรุงเทพฯ และปริมณฑล โดยสั่งซื้อขั้นต่ำตามบริษัทฯ กำหนด

สำหรับเป้าหมายในปีนี้ คือ ยอดขายที่เพิ่มขึ้น 40 เปอร์เซ็นต์ จากการจัดจำหน่ายผ่านเว็บไซต์ รวมทั้งเป็น Top of Mind ของกลุ่มผู้ซื้อรายย่อย ร้านค้า ผู้รับเหมา และโรงงานอุตสาหกรรม ในการซื้ออุปกรณ์ไฟฟ้า และมีความพึงพอใจในการซื้อและการให้บริการของบริษัทฯ และนี่คือวิสัยทัศน์ในการดำเนินธุรกิจของแม่ทัพแห่ง เบส โซลูชั่น เทรดดิ้ง ที่มุ่งมั่นสร้างสรรค์ และสร้างความเชื่อมั่นในการให้บริการต่อไป



KEY SUCCESS

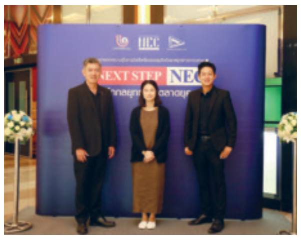
- สร้างนวัตกรรมการจำหน่ายอุปกรณ์ไฟฟ้าออนไลน์ครบวงจรเพื่อรายใหญ่ และรายย่อย
- ดำเนินธุรกิจด้วยความซื่อสัตย์ จริงใจ พร้อมคัดสรรสินค้าคุณภาพให้แก่ผู้ซื้อ
- ทำธุรกิจด้วยทีมงานคุณภาพ มีความเป็นมืออาชีพ

ADVERTORIAL

Next Step NEC : เจาะลึกกลยุทธ์การตลาดยุค 4.0

จบไปแล้วสำหรับกิจกรรม "การถ่ายทอดความรู้ในการจัดตั้งหรือขยายธุรกิจด้วยกลยุทธ์ทางการตลาด" ภายใต้ โครงการสร้างและพัฒนาผู้ประกอบการใหม่เชิงสร้างสรรค์และนวัตกรรม หรือการอบรม Next Step NEC : เจาะลึกกลยุทธ์การตลาดยุค 4.0 จังหวัดนครราชสีมา ซึ่งจัดขึ้นโดยสำนักพัฒนาผู้ประกอบการ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม เมื่อเดือนกุมภาพันธ์ต่อเนื่องถึงเดือนมีนาคมที่ผ่านมา

งานนี้ได้รับความสนใจจากผู้ประกอบการจำนวนมากเข้าร่วมอบรมกันอย่างคึกคัก เพื่อรับความรู้ในการใช้ความคิดสร้างสรรค์พัฒนาธุรกิจ กลยุทธ์การตลาดออนไลน์ และการสร้างนวัตกรรมจากวิทยากรชั้นนำ เช่น โชค บูลกุล แห่งฟาร์มโชคชัย, ธีรศานต์ สหัสสพาศน์ จาก JM Cuisine, วีระชัย ปรานวีระไพบูลย์ จาก Foto Hotel, รวิศ หาญอุตสาหะ จากศรีจันทร์โอสถ ฯลฯ มาแชร์ประสบการณ์และเผยเคล็ดลับความสำเร็จ นอกจากนี้ ยังมีทีมงานจากมหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิตย์ นำโดย ดร.เกียรติอนันต์ ล้วนแก้ว มาบรรยาย และ Workshop ที่ช่วยให้ผู้เข้าอบรมเขียนแผนการตลาดแนวใหม่แบบง่ายๆ แต่สร้างพลังธุรกิจได้ด้วยตนเอง พร้อมจัดประกวดแผนการตลาด ก่อนปิดการอบรมไปอย่างสมบูรณ์แบบ



SCB จัดสัมมนา “รวยลัด 100 ล้านบนตลาดออนไลน์”

ธนาคารไทยพาณิชย์ เร่งติดสปีดผู้ประกอบการ SME ก้าวสู่ยุคดิจิทัล จัดงานสัมมนา “รวยลัด 100 ล้านบนตลาดออนไลน์ เพื่อให้ผู้ประกอบการยุคใหม่ได้นำเคล็ดลับการทำตลาดออนไลน์จากผู้เชี่ยวชาญและผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ ไม่ว่าจะเป็น ประสิทธิ์ วรฉัตราวณิช ที่มาเผยเทรนด์การตลาดที่น่าจับตามองในปี 2560 พร้อมด้วย 2 คู่หูเจ้าของธุรกิจ มั่นคงแก๊ดเจ็ทอย่าง กมล พูลทรัพย์ และ อัฐพงษ์ เอี่ยมไพบูลย์ รวมถึง นัฐพล บุญภินนท์ เจ้าของ New Step Asia ที่มาแชร์ประสบการณ์สร้างยอดขาย 100 ล้านให้กับร้านค้าออนไลน์ของตัวเอง ณ ธนาคารไทยพาณิชย์ สำนักงานใหญ่ เมื่อเร็วๆ นี้

Text : ฐากูร โกมารกุล ณ นคร / Photo : ธนดิษ ศรียานงค์

วังกรด

เรื่องเล่าริมลำน้ำน่าน

ลมแม่น้ำแผ่วพัดเย็นสบายในต้นฤดูหนาว ตรอกเล็กๆ เส้นนั้นยึดโยงอยู่ระหว่างสถานีรถไฟเก่าแก่และแม่น้ำสายโบราณ

สองฟากขนาบข้างอยู่ด้วยอดีตอันผ่านพ้น เรื่องเล่าของคนสามสี่รุ่น และภาพตรงหน้าที่ยืนยันได้ว่า หมู่บ้านเล็กๆ แห่งหนึ่งริมสายน้ำน่านในพิกัดของจังหวัดพิจิตรนั้นเต็มไปด้วยคืนวันทอดยาว

จนเมื่อผู้เฒ่าผู้แก่ที่ต่างก็มีอดีตผ่านการค้าขายกันคนละกิจการต่างทยอยเล่าถึงภาพที่พวกเขาต่างผ่านมันมา ก็ราวกับคืนวันอันผ่านพ้นไปกว่า 30 ปีของบ้านวังกรดกำลังโลดแล่นเป็นละครฉากหนึ่งอยู่เบื้องหน้า

แม้ในนาทีปัจจุบัน เรื่องราวเหล่านั้นได้ผ่านเลยล่วงพ้น ทว่ากลับไม่มีใครในตลาดเก่าบ้านวังกรดที่หลงลืม หรือลบเลือนมันไปกับวันเวลา

หอนาฬิกาเล็กๆ วางตัวเป็นวงเวียนให้ความเคลื่อนไหวในยามเช้าที่วังกรดค่อยเป็นค่อยไป มันคล้ายแลนด์มาร์กหนึ่งในไม่กี่อย่างของย่านการค้าโบราณแห่งนี้

ยามเช้าเงียบสงบ หลังพระสงฆ์จากวัดวังกลมคล้อยหลังจากย่านบ้านเหนือ รถไฟเที่ยวล่องเงียบเสียง ย่านเก่าที่มีชีวิตจริงแท้ ไร้การปรุงแต่ง ก็ดำเนินไปเหมือนทุกคืนวัน

"แต่ก่อนวังกรดนี่เต็มไปด้วยพ่อค้าแม่ค้า บ้านเรือนเราคึกคักตั้งแต่ตีสามตีสี่โน่น ตลาดติดแล้ว" **บรรจง พิจิตรวิไลเลิศ** เล่าระบายยิ้ม คืนวันเก่าๆ เหมือนจะเต็มไปด้วยความแจ่มชัด หากใครย้อนนึกถึงมัน

จริงๆ มันเริ่มมาตั้งแต่ยุคเตี่ยของพี่บรรจง ชายชราที่นั่งอ่านหนังสือพิมพ์จีนทุกเช้าในห้องแถวแถบบ้านเหนือ ซึ่งจะว่าไปก็เป็นชุดห้องแถวที่สร้างขึ้นในยุคหลังตลาดดั้งเดิมโดยการรถไฟแห่งประเทศไทย มันทอดยาวจากตามถนนเทศบาลจากบ้านเหนือไปบ้านใต้ โดยมี "ซอยกลาง" ซอยเทศบาล 9 เป็นถิ่นฐานเก่าแก่แต่แรกเริ่ม

วังกรดนั้นเป็นชื่อเรียก 1 ใน 4 ของตลาดริมน้ำน่านแสนมีเสน่ห์แห่งนี้ จากแต่เดิมกว่าร้อยปีที่เริ่มมีผู้คนมาปักหลักอาศัยในชื่อบ้านท่าอีเต่า การก่อร่างปรับเปลี่ยนไปตามการปกครอง สู่บ้านบุ่งอันเป็นชื่อตำบล และที่เป็นชื่อติดปากผู้เฒ่าผู้แก่ในชื่อวังกลม ก็ด้วยตรงคุ้งน้ำหน้าหมู่บ้านในแม่น้ำน่านนั้นหมุนวนเป็นวงกลม ก่อนที่จะเปลี่ยนไปตามชื่อสถานีรถไฟ ด้วยเพราะชื่อวังกลมไปซ้ำกับชื่อสถานีหนึ่งในภาคอีสาน สู่การเป็น "วังกรด" เมื่อปี พ.ศ. 2451 ต่อเนื่องมายาวนาน

"คนเก่าคนก่อนเขาเรียกวังกลมติดปากนั่นละ" สมัยที่บรรจงเคยเป็นกำนันบ้านวังกรด เขาเล่าว่า เอกสารโบราณที่สืบค้นได้นั้นบ่งบอกว่ามีคนมาอยู่ที่วังกรดเริ่มต้นเพียง 8 คน "ตอนนั้นในโฉนดเห็นเลยว่าหมู่บ้านนี้ติดน้ำ 3 ด้าน อีก 1 ด้านเป็นป่าทึบ"

การเดินทางในอดีตนำพาผู้คนให้มาทำมาหากินและตั้งชุมชนที่วังกรด แม่น้ำน่านเป็นเส้นทางหลัก การล่องเรือขึ้นเหนือพาพี่น้องชาวไทยเชื้อสายจีนมาสู่บ้านวังกรด พวกเขาตั้งบ้านเรือน และค้าขายกันในยุคเริ่มแรก ก่อนที่การเกิดสถานีรถไฟวังกลมจะเปลี่ยนภาพหมู่บ้านริมคุ้งน้ำให้กลายเป็นย่านตลาด โดยผู้มีบทบาทสำคัญยิ่งคือ หลวงประเทืองคดี คหบดีผู้ใช้ชีวิตอยู่ที่วังกลมในอดีต หลวงประเทืองคดีและเหล่าชาวบ้านร่วมกันเริ่มสร้างตลาดขึ้นจนวังกลมกลายเป็นย่านซื้อ-ขายที่สำคัญของพิจิตร กล่าวกันในยุคสมัยนั้นว่า วังกลมเจริญกว่าพิจิตรเสียอีก

ด้วยพิกัดที่ตั้งอยู่ใกล้แม่น้ำและทางรถไฟมากกว่าตัวเมืองพิจิตรทำให้วังกลมกลายเป็นศูนย์กลางการซื้อ-ขายสินค้าของผู้คนทั้งจากตัวเมืองและอีกหลากหลายพื้นที่รายรอบ ตลาดที่หลวงประเทืองคดีและชาวบ้านร่วมกันสร้างนั้นหันหน้าชนซอยเทศบาล 9 หรือ "ซอยกลาง" ในปัจจุบัน แต่ละห้องแถวไม้เรียงรายด้วยร้านค้านานาชนิด ตั้งแต่ร้านขายของเบ็ดเตล็ด เครื่องมือประมง อาหาร ร้านทอง ร้านเย็บผ้า ร้านขายยาแผนโบราณ ฯลฯ

"แต่ก่อนหน้าซอยกลางเต็มไปด้วยขบวนเกวียน ทั้งพ่อค้าย่อยคนมาหาซื้อข้าวของ ทุกอย่างที่นี่เรียกว่าขายดีหมดละ เวลาคนเขาจะกลับนะ เสียงกระดึงผูกคอวัวดังไปทั่วตลาด" บรรจงรำลึกความหลังครั้งยังเด็ก เขาว่าตรงหน้าซอยกลางเต็มไปด้วยคนจากสากเหล็ก วังทรายพูน และที่มาไกลก็คนแถบบ้านมุง ในเขตอำเภอเนินมะปราง จังหวัดพิษณุโลก ในปัจจุบัน

รถไฟนำทั้งความเจริญและการติดต่อกับโลกภายนอกมาสู่บ้านวังกรด ทว่าแม่น้ำน่านก็เป็นอีกทางหนึ่งที่นำพาสินค้า และชีวิตความเป็นอยู่ที่ดีขึ้นมาให้คนรุ่นบรรพบุรุษของพวกเขามาเนิ่นนานไม่ต่างกัน ว่ากันว่าตรงท่าน้ำริมแม่น้ำน่านนั้น ทั้งเรือเมล์เขียว เมล์แดง เรือเร่ขายของที่พวกเขาเรียกกันว่า "เรือฮ้วยจุ๊น" นั้นจอดเรียงรายตั้งแต่รุ่งเช้า ยังมีเรือมอญที่นำพาสินค้าจากภาคกลางขึ้นมา ห้วงยามนั้นยังไม่มีสะพานข้ามแม่น้ำ คนวังกรดต้องใช้สลิงโยงข้ามฝั่งในการขนถ่ายสินค้า หรือเอาจักรยานขึ้นเรือข้ามฟากแม่น้ำและปั่นต่อไปในตัวเมืองพิจิตร

สำหรับคนลุ่มน้ำภาคกลางต่อภาคเหนือเรือมอญเป็นดั่งยิปซีแห่งสายน้ำ พวกเขาล่องเรือออกขายเครื่องปั้นดินเผาจากลุ่มเจ้าพระยา รับกะปิ น้ำปลา ข้าวของพื้นถิ่นขึ้นล่องระหว่างภาคเหนือและภาคกลางแรมเดือน

ความเฟื่องฟูของตลาดวังกรดดำเนินไปควบคู่กับอาคารบ้านเรือนที่เหยียดขยาย จากเพียงแค่ในซอยกลาง แผ่ขยายออกไปตามวันเวลา หากเอาหอนาฬิกาบ้านวังกรดเป็นจุดหลัก ถนนเทศบาลที่ลากยาวตั้งแต่บ้านเหนือจดบ้านใต้นั้นเรียงรายโอบล้อมอยู่ด้วยเรือนแถวไม้สองชั้นอันเป็นห้องแถวไม้จากแบบของการรถไฟฯ มีรูปทรงและสัดส่วนเหมือนกันหมด ส่วนที่เก่าแก่สมัยตั้งต้นชุมชนนั้นอยู่ในซอยกลาง เรียงรายเป็นแถวแนวไปจดแม่น้ำน่าน ส่วนซอยเทศบาล 11 หรือ "ซอยโรงหนัง" ที่อยู่ข้างๆ ซอยกลางนั้น เป็นห้องแถวไม้ชั้นเดียวเป็นส่วนใหญ่ และต่างก็เก็บงำอดีตการค้าของวังกรดไว้ในความเก่าคร่ำเช่นเดียวกัน

"สะพานข้ามแม่น้ำและถนนนั่นละ ทำให้วังกรดซบเซาลง" เฒ่าชราสักคนสรุปเอาเองเช่นนั้น แต่มันก็สอดคล้องกันกับช่วงเวลาที่ตลาดแห่งหนึ่งได้ผันผ่านทั้งเฟื่องฟูและราโรย การคมนาคมที่สะดวกทำให้คนรายรอบเดินทางข้ามแม่น้ำไปสู่อำเภอเมืองฯ ได้ง่ายขึ้น จากที่คนเมืองต้องถ่อมากินก๋วยเตี๋ยว ซื้อข้าวซื้อของที่วังกรด กลับกลายเป็นด้านตรงกันข้าม ลูกหลานบางคนก็โยกย้ายไปร่ำเรียน ไปทำงานต่างถิ่น หลงเหลือเพียงเรือนแถวไม้ทอดยาวเรียงรายพร้อมอดีตที่ตกทอดอยู่ในอาคารไม้และความทรงจำของคนที่ยังอยู่กับมัน

"ทางเดินนี่ไม่ใช่ปูนอย่างทุกวันนี้หรอก เป็นรางไม้หมอนรถไฟเรียงไปชนแม่น้ำโน่น แต่ก่อนมีคลองเล็กๆ ด้วยนะ อยู่ด้านล่าง เดี๋ยวนี้ถมไปหมดแล้ว" **เจ๊กรี-ศิริพร ไวยาวัจมัย** เล่าถึงย่านตลาดในซอยกลางที่เธอและคู่ชีวิตคือ **ลุงสงวน** หรือ **เฮียเคน** ยึดอาชีพตัดผ้าดำเลี้ยงลูกๆ จนสุขสบายในบั้นปลายชีวิต

ร้านของเจ๊กรีอยู่ปากตรอกของซอยกลาง ข้าง ๆ กันคือเรือนแถวโบราณสวยเด่นของผู้ใหญ่ชุ่ม แกว่าแต่ก่อนนั้นห้องแถวห้องแรกของวังกรดนั้นคือบ้านของตั้งเต๊กไต๋ที่อยู่ตรงข้าม ณ นาทีนี้ผู้ครอบครองรุ่นหลัง ๆ กำลังปรับปรุงบ้านใหม่แทบทุกส่วน

ซอยกลางจากที่เคยคึกคักกลับกลายเป็นบ้านอยู่เสียเป็นส่วนใหญ่ หลังสิ้นสุดสงครามโลกครั้งที่ 2 การรถไฟฯ มีนโยบายจัดการพื้นที่ตลาดวังกรดให้เป็นระเบียบมากขึ้น ห้องแถวไม้สองชั้นที่ทอดขนานจากบ้านเหนือและบ้านใต้ที่สร้างโดยการรถไฟฯ แทนแผงตลาดในอดีตดึงคนออกมาจากซอยกลางหลายหลัง บ้านเรือนเปลี่ยนมือทว่าก็ยังเวียนวนอยู่ในกรรมสิทธิ์ของคนวังกรดไม่เปลี่ยนแปลง

เราเดินเลาะกันไปตามแนวอาเขต บานประตูหรือฝาบ้านแต่ละหลังดูซีดเซียว แต่ก็เต็มไปด้วยเค้าความโอ่อ่า จินตนาการถึงคืนวันรุ่งเรืองได้ไม่ยาก ผ่าน**ศูนย์การเรียนรู้**ที่ห้องหมายเลข 43 ห้องแถวที่ด้านในจัดแสดงเครื่องใช้และโมเดลจำลองชุมชนวังกรด ทั้งหมดจัดทำโดยมหาวิทยาลัยศรีปทุมครั้งมีการศึกษาและฟื้นฟูด้านสถาปัตยกรรมชุมชนหลายปีมาแล้ว

"จริง ๆ วังกรดเจริญมากในยุคผู้ว่าฯ แสวง สีมะเสริม นะผมว่า" **ลุงธีระ ตาบทิพย์วัฒนา** ยังคงหันหน้าเข้าหาหยูกยาสมุนไพรไว้สำหรับลูกค้าเก่า ๆ เป็นประจำ ร้านสมบูรณ์โอสถในห้องแถวเลขที่ 33 หลังนี้ก็เช่นกัน ตู้ลิ้นชักยาเต็มผนังที่เขียนป้ายสมุนไพรต่าง ๆ เป็นมันวาว บ่งบอกการใช้งานที่ไม่เคยทิ้งร้าง มันหลุดรอดจากพ่อค้าของเก่ามาด้วยร้านยาเก่าแก่แห่งหนึ่งไม่ขาดห้วงคนดูแล

"แต่ก่อนใครก็มาซอยกลาง มาวังกรด เดี๋ยวนี้น่ะ ต้อง 'นอนขาย' กันเลยทีเดียว ใครจะซื้อก็มาปลุก" ลุงธีระพูดติดตลก แต่มันหมายความถึงเหลือห้วงเวลาอีกไม่มากแล้ว สำหรับการค้าโบราณที่อยู่คู่หมู่บ้านแห่งหนึ่ง

ซอยกลางเปิดเผยภาพแห่งคืนวันผ่านถ้อยคำของผู้ที่ยังอยู่อาศัย ซึ่งส่วนใหญ่คือเหล่าคนเฒ่าคนแก่ที่ต่อสู้จนพอมีฐานะ ลูกหลานไม่ไปเติบโตทำงานที่กรุงเทพฯ ก็มักโยกย้ายไปอยู่ในเมืองใหญ่อื่น ๆ หลงเหลือเพียงเมื่อบานประตูบานเฟี้ยมของแต่ละหลังเปิดออก มันจะฉายชัดอยู่ด้วยอิริยาบถของผู้คนและข้าวของเครื่องใช้โบราณที่ตกทอดกันมา

สุดซอยกลางชนแม่น้ำน่าน หากเลี้ยวซ้ายจะนำพาไปสู่ **ศาลเจ้าพ่อวังกลม** อันเป็นที่เคารพนับถือของคนวังกรด ที่จะต่อออกไปยังซอยเทศบาล 7 หรือ "ซอยศาลเจ้า" ซึ่งเมื่อเราเดินเลาะกันต่อไป เรือนแถวไม้ชั้นเดียวชำรุดโทรมหลายห้องก็บ่งบอกถึงคืนวันอันผ่านพ้น ไม่มีสิ่งใดคงทนต่อหน้าวันเวลา

"ตรงริมน้ำนี่แต่เดิมไม่ใช่แบบนี้นะ เรียกว่าเนืองแน่นเลยละทั้งสินค้า โรงยาฝิ่นตรงที่ร้างโน่น โรงแรมสุขเสมอตั้งอยู่ในส่วนที่เป็นน้ำ ตลิ่งมันพังไปหมดละ" **สกุล กัลยาณวิสุทธิ์** หรือที่คนวังกรดชินปากว่า **เฮียฮ้อ** เล่าพลางพาเราเดินเลาะแม่น้ำน่าน จากศาลเจ้าพ่อย้อนเข้ามาสู่ซอยเทศบาล 11 ซอยโรงหนังที่ใครต่อใครมักไม่พลาดหากได้มาถึงวังกรด

ตรอกเล็ก ๆ แห่งนั้นกลับไปเชื่อมโยงกับทางหน้าตลาด มันเงียบเชียบเสียยิ่งกว่าซอกซอยใดในวังกรด เรือนแถวไม้แบบชั้นเดียวทอดยาวไปจนประชิดโรงหนังโบราณ ที่แต่เดิมคนวังกรดและผู้คนหลากหลายใช้เป็นอีกหนึ่งแหล่งบันเทิงเริงรมย์

"หน้าโรงหนังนี่ของกินมากมาย คนขวักไขว่ สมัยนั้นนอกจากลิเก งิ้ว ก็มีหนังนี่ละ ที่ดึงคนจากที่อื่นให้มาวังกรด" ลูกหลานวังกรดเองก็ไม่เคยลืมหมูสะเต๊ะของเฮียฮ้อ ลูกชายของตั้งเต๊กไต๋คนนี้มีฝีมือและได้สูตรมาจากพี่สาว "ขายตั้งแต่ปี 2500 โน่น หลัง ๆ เฮียขายเฉพาะงานงิ้วช่วงศาลเจ้าทำบุญ แต่เลิกละ เดี๋ยวนี้ค่าโสหุ้ยต่าง ๆ มันแพง"

เฮียฮ้อไขกุญแจและแหวกบานเฟี้ยมเขรอะฝุ่นออกให้แสงลอดเข้าไปใน**โรงหนังมิตรบรรเทิง** ด้านในก่ายกองด้วยข้าวของปนเปทั้งที่เคยใช้มาตั้งแต่สมัยสงครามโลกครั้งที่ 2 หรือไม่ก็เป็นเก้าอี้โต๊ะ รถเข็นที่ใครต่อใครต่างเอามาฝากไว้

"แต่ก่อนหนัง 16 มม. นี่ต้องหนังดาราคู่ขวัญอย่าง มิตร-เพชรา" เฮียว่าเรื่องมนต์รักลูกทุ่ง อินทรีแดง หรือ เงิน เงิน เงิน นี่ฉายวนไม่รู้กี่รอบต่อกี่รอบ

เก้าอี้ไม้นั่งห้อยขาที่เฮียฮ้อเล่าว่า เต็มไปด้วยคนดูนั้นพังหายไปเนิ่นนาน เราขึ้นไปบนชั้นสอง บริเวณที่วางเครื่องฉายหนัง มองลงไปยังความเวิ้งว้างกลางแสงสลัว เฮียฮ้อชี้นั่น บอกโน่น เล่าถึงภาพต่าง ๆ ที่เคยเกิดขึ้นใน "วิกตาเหงี่ยม" ของคนวังกรดที่ถูกกาลเวลาย่อยสลายและพ่ายแพ้ต่อวัฒนธรรมการดู "ทีวี" ไปหลายสิบปีที่ผ่านพ้น

ซอยโรงหนังมาสิ้นสุดตรงหน้าตลาดใกล้หอนาฬิกา ใครหลายคนพาเราเข้าบ้านโน้น ออกบ้านนี้ ไปดูจักรเย็บผ้าโบราณที่ใช้ตัดผ้าอ็อกซ์ฟอร์ด หรือชุดทำงาน โดยป้าประนอม ร้านรองเท้าร้านเดียวในวังกรดอย่างรัตนสุวรรณของคุณแสนสุข และป้าสายหยุดยังคงเก็บเครื่องมือที่ใช้ตอกและแซะพื้นรองเท้าไว้เป็นอย่างดี

คลับคล้ายว่าเรื่องราวการค้าขายโบราณที่หล่อหลอมบ้านวังกรดยังคงหลั่งไหลถ่ายเทจากชีวิตและความทรงจำของคนที่นี่จากรุ่นสู่รุ่น มันอาจเป็นภาพธรรมดาสามัญที่ใครก็ตามอาจพบเห็นได้ในเรือนบ้านย่านตลาดในหลายท้องที่

แต่หากให้เวลาและจำแนกลึกลงในแต่ละเศษเสี้ยวทรงจำ มันล้วนเต็มไปด้วยอดีตเฉพาะตนเฉพาะอย่าง ซึ่งอาจมีเพียงแต่ผู้สร้างมันขึ้นมาเองเท่านั้นที่เข้าใจว่ามันแตกต่างกับหนทางอื่นเช่นไร S

+

HOW TO GET THERE

จากกรุงเทพฯ ใช้ทางหลวงหมายเลข 1 (พหลโยธิน) แยกเข้าทางหลวงหมายเลข 32 (สายเอเชีย) ถึงนครสวรรค์ ใช้ทางหลวงหมายเลข 117 ถึงอำเภอสามง่าม แยกขวาใช้ทางหลวงหมายเลข 115 ผ่านเมืองพิจิตร จนถึงสะพานข้ามแม่น้ำน่าน แยกเข้าทางซ้ายมือตามป้ายบ้านวังกรด เลี้ยวขวาใต้สะพานวิ่งขนานทางรถไฟแล้วเลี้ยวซ้ายเข้าถนนเทศบาล 1 ถึงย่านเก่าบ้านวังกรด

WHERE TO EAT

ในตลาดวังกรดมีอาหารอร่อยให้เลือกลิ้มลองมากมาย ห้ามพลาดก๋วยเตี๋ยวต้มพริกสดไซ้ลุ่ย ผัดไทยเจ๊ลั้ง น้ำหวานพี่นกหวีด กาแฟโกอื๊ด รวมถึงขนมหวานหลากหลาย

WHERE TO STAY

The Nest Hotel Pichit ที่พักโมเดิร์นวินเทจแสนสะดวกสบายในเมืองพิจิตร ถนนสระหลวง

☎ 0-5603-6000

f The Nest Hotel Pichit

NEXT STEP NEC

เจาะลึกกลยุทธ์การตลาดยุค 4.0

กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม เชิญชวนผู้ประกอบการที่สนใจ สมัครอบรมหลักสูตรระยะสั้น 42 ชั่วโมง
โดยวิทยากรผู้ทรงคุณวุฒิ และเซียนธุรกิจตัวจริง ทั้งด้านการใช้ความคิดสร้างสรรค์ในธุรกิจ, การตลาดออนไลน์
และการสร้างนวัตกรรม ที่จะช่วยให้คุณพบการวางแผนการตลาดรูปแบบใหม่ ที่เข้าถึงลูกค้าได้อย่างมั่นใจ

สุรชัย ชาญอนุเดช
ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
บริษัท เคที เรสทัวรองท์ จำกัด
เจ้าของแฟรนไชส์ ซานตาเฟ่ สเต๊ก

ทรงพล ชัญมาตรกิจ
ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
บริษัท ทีวี ไดเร็ค จำกัด (มหาชน)

ธีรศานต์ สหัสสพาศน์
กรรมการผู้จัดการ
J.M.Cuisine ร้านอาหารชื่อดังแห่ง
จังหวัดเพชรบุรี

รวิศ หาญอุตสาหะ
กรรมการผู้จัดการ
บริษัท ศรีจันทร์โอสถ จำกัด
เจ้าของผลิตภัณฑ์ ผงหอมศรีจันทร์

พิมพ์มาดา พัฒนปรัชญาพงศ์
กรรมการผู้จัดการ
บริษัท โอคุสโน่ ฟู้ด จำกัด เจ้าของผลิตภัณฑ์
Okusno คางกุ้งทอดกรอบ

นพชัย วีระมาน
กรรมการผู้จัดการ
บริษัท มาสเตอร์คูล อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน)
เจ้าของผลิตภัณฑ์ พัดลมไอเย็น Masterkool

สุรีรัตน์ ศรีพรหมคำ
กรรมการผู้จัดการ
บริษัท เจคิว ฟู้ดส์ จำกัด เจ้าของกิจการ
เจคิวปูม้านึ่ง

เริ่มอบรมวันที่ 20 พฤษภาคม 2560
ณ โรงแรมรอยัลภูเก็ตซิตี้
จังหวัดภูเก็ต

สนใจสมัครออนไลน์
และดูรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่

www.smethailandclub.com/nextstepnec

โทรศัพท์ : 0-2270-1123-4 ต่อ 205 หรือ 08-1614-2611

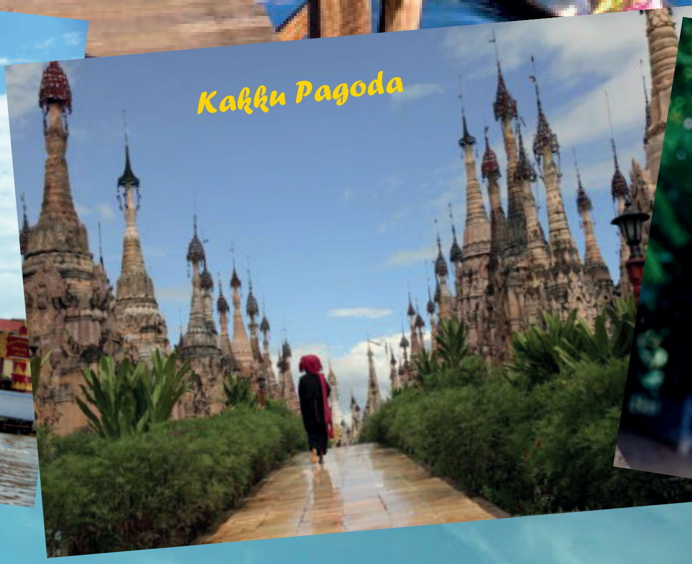
ฟรี!! ไม่มีค่าใช้จ่าย

Myanmar Airways International

MAI Myanmar Airways International

Modern Comforts • Gentle Traditions

Hello Summer Travelers ! Welcoming to explore INLE LAKE in Myanmar with us ..



BANGKOK-YANGON

Sector	Days	Flight	Departure	Arrival
Bangkok-Yangon	Daily	8M336	1040	1125
Bangkok-Yangon	Daily	8M332	1915	2000
Yangon-Bangkok	Daily	8M335	0740	0925
Yangon-Bangkok	Daily	8M331	1630	1815

BANGKOK-MANDALAY

Sector	Days	Flight	Departure	Arrival
Bangkok-Mandalay	Mon/Wed/Sat	8M338	1450	1625
Mandalay-Bangkok	Mon/Wed	8M337	1100	1335
Mandalay-Bangkok	Sat	8M337	1115	1350

Domestic Airline Partner :

AIR KBZ

FLYING BEYOND EXPECTATIONS

MAI Bangkok Office : 8th floor, Unit 3803, BB Building,
54 Asoke Road, Sukhumvit 21, Wattana, Bangkok 10110, Thailand
Email: bkk.resvn@maiair.com, Tel: (66-2) 261-5060, Fax: (66-2) 261-5075