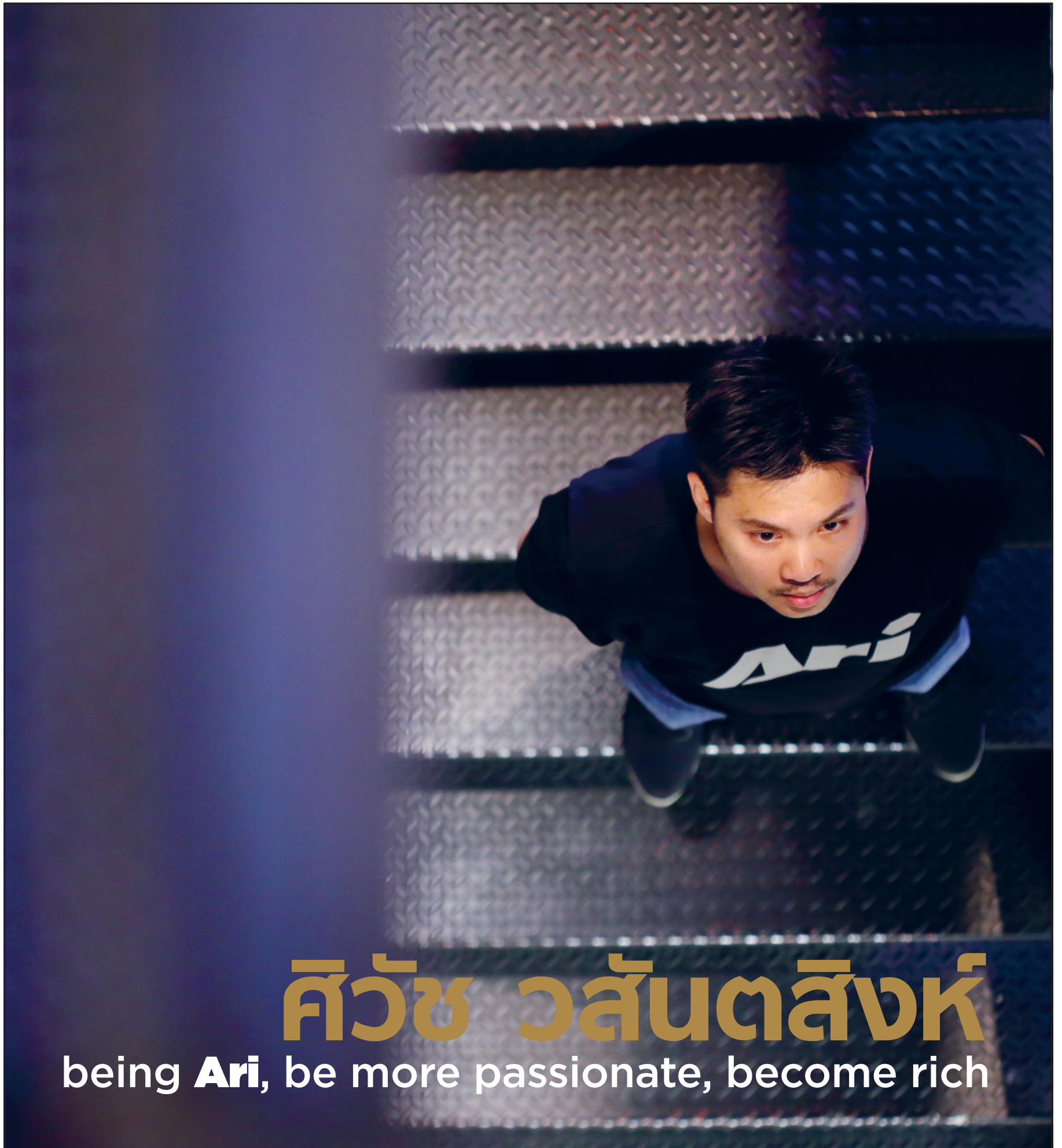


SME *encourage you to start your own biz* STARTUP

FREE

ISSUE 23 | 20 JANUARY 2016



ศิวัช วสันตสิงห์

being **Arii**, be more passionate, become rich



Photo : Otto

PASSION กับการทำธุรกิจ

เริ่มต้นทำธุรกิจด้วย **Passion** จะไปรอดหรือไม่?

หากไม่มี **Passion** แล้วจะสามารถทำธุรกิจได้ยาวนานหรือไม่?

เชื่อว่าหลายคนทีเดียวที่คิดวนเวียนกับคำว่า Passion และการทำธุรกิจ เมื่อคิดจะเดินตามความฝันของตัวเอง แน่ใจว่าการมี Passion หรือความรักอย่างลุ่มหลง ย่อมจะเป็นแรงขับเคลื่อนสำคัญที่จะทำให้เกิดความพยายาม ยอมทุ่มเท ยอมที่จะทำงานหนักขึ้น ยอมเหนื่อยกับมันอย่างเอาเป็นเอาตาย ยอมที่จะล้มแล้วล้มอีกแล้วลุกเพื่อให้สิ่งที่คิดฝันนั้นเป็นจริงขึ้นมาได้ แต่ถ้าไม่มีใจกับสิ่งที่ทำ ก็จะไม่ได้ทำด้วยความสุข ไม่ได้รู้สึกสนุกสนานในสิ่งที่ทำ สุดท้ายก็ไม่มีความหมายอะไร และด้วยเหตุนี้ Passion จึงเป็นทุนตั้งต้นที่สำคัญในการเริ่มต้นทำอะไรก็ตาม

ศิวะ วสันตสิงห์ เป็นตัวอย่างหนึ่งของทำธุรกิจตาม Passion ของตนเอง นั่นคือความบ้าฟุตบอล จนเปิดร้านที่ขายแต่สินค้าเกี่ยวกับฟุตบอล ท่ามกลางเสียงห้ามเตือนจากคนรอบตัว แต่ธุรกิจขายอุปกรณ์กีฬาฟุตบอลของเขากลับเติบโตอย่างรวดเร็ว จนเขาฟันธงว่า Key Success ก็คือ Passion ของเขาล้วนๆ

อย่างไรก็ตาม หลายคนอดตั้งคำถามไม่ได้ว่าแล้ว Passion ของตัวเองคืออะไร ต้องยอมรับว่าบางคนยังไม่รู้เลยว่า Passion ของตนเองคืออะไร ซึ่งไม่ใช่เรื่องที่ผิด เพราะเป็นสิ่งที่ยากที่จะหา Passion เนื่องจากไม่ค่อยรู้จักตนเอง แต่เชื่อว่าถ้าได้ลองค้นหาตัวเอง ได้มีโอกาสลองผิดลองถูก แล้วจะค่อยๆ รู้จักตัวเราเอง รู้ว่าอะไรคือความชอบ อะไรคือความเชี่ยวชาญที่สามารถทำได้ อะไรคือจุดแข็งจุดอ่อน... เพียงแต่คงต้องรีบหาตั้งแต่วันนี้!

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

บรรณาธิการอำนวยการ สุจิตรา บุญยงจร **บรรณาธิการ** ธนิ พันธ์รุ่งจิตติ **กองบรรณาธิการ** นิตยา สุริยมมา กฤษณา สังวรงค์ เภสัชกร ปฐมนิเทศ **บรรณาธิการเว็บไซต์** แก้วกัลยา รัตนาภิรัตน์ **ประสานงานกองบรรณาธิการ** สุชนา แก้วโคตร **หัวหน้าฝ่ายภาพ** ชนาธิป ยศสุวรรณ์ **ฝ่ายภาพ** กฤษณา ศิลปไชย **บรรณาธิการฝ่ายศิลปกรรม** ศุภรดา น้าอำนวยการ **หัวหน้าฝ่ายพิสูจน์อักษร** อุดม วรจางกูร **พิสูจน์อักษร** วรบุษ ใต้ตอ **ผู้จัดการฝ่ายโฆษณาและการตลาด** สุณิสา บุญยงจร **Ins.08-5661-4782** **ฝ่ายโฆษณาและการตลาด** ศรัณย์ นวลดี **Ins.08-7314-5671** **หัวหน้าฝ่ายกิจกรรมพิเศษ และส่งเสริมการตลาด** วีระชาติ วานเพ็ชร **ฝ่ายสมาชิก** อมรรัตน์ ยาไทย **หัวหน้าฝ่ายบัญชีและการเงิน** นิตยา สังกพิชัย **บรรณาธิการผู้พิมพ์ผู้โฆษณา** วิจัย วิโรจน์จริยากร

สำนักงาน บริษัท เพนนิชูลาร์ แอสโซซิเอตส์ 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 ถนนสีลม (ไทยแลนด์) จำกัด โทร. 0-2215-1588
พิมพ์ที่ บริษัท ดับบลิว พีเอส (ประเทศไทย) จำกัด โทร. 0-2313-4413-4

บทความ และรูปภาพใน SME STARTUP สงวนลิขสิทธิ์ตามกฎหมาย การจะนำไปเผยแพร่ต่อต้องได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรจากบริษัท เพนนิชูลาร์ แอสโซซิเอตส์ จำกัด เท่านั้น และขอเขียน บทความ รวมทั้งข้อคิดเห็นใดๆ ที่ตีพิมพ์ในนิตยสาร SME STARTUP เป็นความคิดเห็นส่วนบุคคล บริษัท เพนนิชูลาร์ แอสโซซิเอตส์ จำกัด ไม่จำเป็นต้องเห็นด้วย



CONTENTS

8 STARTUP

แนะนำ ซอลบิง แพรสโซชั่นบนหวานนิยาใหม่ สโตร์กาฬ
และเทคนิคการเลือกแพรสโซอย่างไร ไม่ให้ถึง...

10 INTERVIEW

พบกับบทสัมภาษณ์ ศิวะ วสันตสิงห์ ที่เริ่มต้นธุรกิจ “Ari” Football Concept Store ร้านที่ขายแต่สินค้าเกี่ยวกับฟุตบอล ด้วยความคลั่งไคล้ฟุตบอลมาตั้งแต่เด็ก จนมาวันนี้ได้กลายเป็นธุรกิจที่เติบโตอย่างรวดเร็ว

16-17 SELF-EMPLOYED

ใครเลยจะคิดจากความต้องการสายคล้องกล้องเก่าๆ สักเส้น จะกลับกลายเป็นธุรกิจของทักษะ วชิรบุญเสริม และสุภาสิ เสณีย์วงศ์ ณ อยุธยา ภายใต้ชื่อเก่าๆ YES IDID และรู้จักกับ Sticky on Mars ที่สุภาวดี เลขาธุรกิจกุล คิดขึ้นเพราะอยากให้เห็นแบบชาวพองการมาแล้วที่มักหันเหหนีหนี หนีไปไกลถึงดาวอังคารจริงๆ

18 MARKETING & IDEA

5 ขั้นตอนสร้างกลยุทธ์ Social Media และ Shappy
แอฟฯ นื่องใหม่กับฟังก์ชันสุดใส่ใจ

19 TECT STARTUP

คุยกับ กิตติพันธ์ อนุพันธ์ กับ Claim ID of ผู้กันภัยดิจิทัล
ในการก้าวสู่ Series A

20 INSPIRE ME

5 Secrets of sushi boy ของกฤษณา สารคุณ

21 HEALTH

ใครอยากนอนหลับให้สนิท มีคำแนะนำให้สร้างบรรยากาศและปรับเปลี่ยนพฤติกรรมช่วงก่อนเข้านอนมาฝาก และนอกนั้นก็ยกตัวโน้ตมาแนะนำ

24 TRAVEL

เที่ยวภูฏานกับแม่จอก สมหมาย ชนนา และทางไกล



sme thailand Inno awards 2016

นิตยสาร SME Thailand ร่วมกับธนาคารกสิกรไทย ขอเชิญ
ผู้ประกอบการ SME ที่มั่นใจว่าสินค้า หรือบริการของคุณเป็น
ผลงานนวัตกรรมไม่ซ้ำแบบใคร ส่งผลงานเข้าร่วมประกวด
ในโครงการ SME Thailand Inno Awards 2016 ชิงโล่รางวัล
และของรางวัลต่างๆ มากมาย

การจัดประกวดแบ่งออกเป็น 10 สาขา

1. รางวัลโดดเด่นด้านความคิดสร้างสรรค์ธุรกิจบริการ
2. รางวัลโดดเด่นด้านการบริหารจัดการองค์กรและธุรกิจ
3. รางวัลโดดเด่นด้านดีไซน์ผลิตภัณฑ์
4. รางวัลโดดเด่นด้านการสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ Reuse/Recycle
5. รางวัลโดดเด่นด้านพัฒนาผลิตภัณฑ์ซอฟต์แวร์
6. รางวัลโดดเด่นด้านการสร้างแบรนด์
7. รางวัลโดดเด่นด้านผลิตภัณฑ์เพื่อสิ่งแวดล้อม
8. รางวัลโดดเด่นด้านการตลาดออนไลน์
9. รางวัลโดดเด่นด้านผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ
10. รางวัลโดดเด่นด้านการออกแบบบรรจุภัณฑ์

คุณสมบัติของผู้เข้าประกวด

1. ผู้ประกอบการไทยทั้งในภาคผลิต ภาคการค้า และภาคบริการ
2. ดำเนินกิจการไม่น้อยกว่า 3 ปี (ยกเว้นรางวัลโดดเด่นด้านพัฒนาผลิตภัณฑ์ซอฟต์แวร์ ดำเนินกิจการไม่น้อยกว่า 1 ปี)
3. สินค้า/บริการต้องมีความแตกต่างและความโดดเด่นน่าสนใจ
4. เจ้าของกิจการเป็นบุคคลสัญชาติไทย
5. เจ้าของกิจการไม่ตกเป็นข่าวในทางเสื่อมเสียในช่วง 1-3 ปีที่ผ่านมา

เปิดรับสมัครตั้งแต่วันที่-30 มิถุนายน 2559



ติดตามรายละเอียดเพิ่มเติมและดาวน์โหลดใบสมัครได้ที่
www.smethailandclub.com หรือ โทร. 0-2270-1123-4

What's up

บทเรียนที่ผู้ประกอบการเรียนรู้จาก Tom Hanks



Tom Hanks ไม่เพียงแต่เป็นนักแสดง หากแต่ยังเป็นนักเขียน โปรดิวเซอร์ ผู้กำกับ และนักพัฒนาแอปพลิเคชัน โดยนอกจากความสามารถในสายงานบันเทิง เขายังมีความเป็นผู้ประกอบการในตัวสูง เพราะชอบเสี่ยง มีวิสัยทัศน์ที่ชัดเจนในสิ่งที่ทำ และมองเห็นโอกาสในทุกสถานการณ์

Tom Hanks เคยให้สัมภาษณ์ว่า ความกลัวคือสิ่งที่ทำให้เขารู้สึกมีชีวิตชีวา ดังนั้น เขาจึงโอบกอดความกลัวไว้ เพราะมันมักมาพร้อมโอกาส ซึ่งการทำธุรกิจก็เหมือนกัน หลายคนกลัวการเริ่มต้น กลัวความเสียหาย และกลัวความเสี่ยงต่างๆ แต่รู้หรือไม่ เมื่อเอาชนะความกลัวได้ ผู้ประกอบการจะรู้สึกภูมิใจมากในความสำเร็จที่เกิดขึ้น นอกจากนี้ ต้องไม่ปล่อยให้ความสำเร็จทำให้เกิดความเกียจคร้าน ผู้ประกอบการหลายคนรู้สึกภูมิใจในความสำเร็จที่เกิดขึ้น และคิดว่า "ฉันเก่ง ฉันทำได้" แต่ Hanks ไม่แนะนำให้คิดเช่นนั้น เพราะไม่มีใครรันได้ด้วยความสำเร็จนั้นจะอยู่ตลอดไป และอย่าคาดหวังว่าจะได้อะไรมาง่ายๆ เพราะ Hanks เองก็เคยผ่านช่วงว่างงาน และได้เป็นนักแสดงในหนังทุนต่ำก่อนจะประสบความสำเร็จในอาชีพนักแสดง ดังนั้น ผู้ประกอบการก็พึงตระหนักว่า ความสำเร็จของธุรกิจต้องแลกมาด้วยความเต็มใจในการทำงานหนัก และกล้าเผชิญกับความเสี่ยงต่างๆ

ทั้งนี้ ต้องจำให้ขึ้นใจว่า ตำนานไม่สามารถสร้างได้ในวันเดียว บางคนฝันอยากทำอะไรที่ยิ่งใหญ่เหมือน Facebook แน่ใจว่ามันเป็นไปได้ แต่ต้องใช้เวลาพอควร และแม้ธุรกิจที่ทำจะประสบความสำเร็จ แต่ก็ไม่มีใครยืนยันได้ว่าจะประสบความสำเร็จต่อไปเรื่อยๆ เช่นกัน ฉะนั้นต้องตั้งเป้าหมายให้ชัดเจน และอยู่กับความเป็นจริง

เห็นไหม...บทเรียนของผู้ประกอบการก็เรียนรู้ได้จากนักแสดง

อินสตาแกรม ดีกว่าเฟซบุ๊ก?



อย่างที่รู้กันว่า เฟซบุ๊กได้จำกัดการมองเห็นโพสต์ หากต้องการให้โพสต์ถูกมองเห็นเหมือนเคยก็จำเป็นต้องซื้อโฆษณา เมื่อเป็นเช่นนี้ผู้ประกอบการจึงหันไปให้ความสนใจในอินสตาแกรม โซเชียลมีเดียที่กำลังเติบโตอย่างรวดเร็วในตอนนี้ ซึ่ง selfstartr.com เว็บไซต์เกี่ยวกับอี-คอมเมิร์ซ เผยข้อมูลที่น่าสนใจว่า ในปี พ.ศ.2555 ผู้ติดตามบนเฟซบุ๊กสามารถมองเห็นเนื้อหาต่างๆ ที่เพจโพสต์ 11 เปอร์เซ็นต์ ปี พ.ศ.2556 ลดเหลือ 6 เปอร์เซ็นต์ และปี พ.ศ.2557 เหลือเพียง 4 เปอร์เซ็นต์ ขณะที่ปี 2555 ผู้ติดตามอินสตาแกรมมองเห็นการอัปเดตต่างๆ 13 เปอร์เซ็นต์ ปี 2556 เพิ่มขึ้น 17 เปอร์เซ็นต์ และปี 2557 เพิ่มขึ้น 26 เปอร์เซ็นต์ รวมแล้วตั้งแต่ปี 2555-2557 อินสตาแกรมเข้าถึงผู้ติดตาม 200 เปอร์เซ็นต์

นอกจากนี้ ผู้ใช้เฟซบุ๊กมีส่วนร่วมต่อโฆษณาต่างๆ เพียง 32 เปอร์เซ็นต์ ส่วนผู้ใช้อินสตาแกรมจะมีส่วนร่วมต่อโฆษณา 68 เปอร์เซ็นต์ ซึ่งมากกว่าเฟซบุ๊กถึง 58 เท่า อย่างไรก็ตาม แม้ในวันนี้นักการตลาดจะเลือกใช้เฟซบุ๊กมากกว่าโดยนักการตลาด 93 เปอร์เซ็นต์เลือกใช้เฟซบุ๊กเป็นช่องทางสื่อสารแบรนด์ไปยังผู้บริโภค และมีนักการตลาดเพียง 36 เปอร์เซ็นต์ที่เลือกใช้อินสตาแกรม แต่เปอร์เซ็นต์การมองเห็นโพสต์ต่างๆ ที่ทางแบรนด์อัปเดตของเฟซบุ๊กนั้นน้อยกว่า กล่าวคือ หากเป็นเฟซบุ๊ก ผู้ติดตามมีโอกาสเห็นเพียง 6 เปอร์เซ็นต์ และผู้ติดตามอินสตาแกรมสามารถเห็นโพสต์ได้ 100 เปอร์เซ็นต์ ส่วนมูลค่าการซื้อสินค้าต่อครั้งบนโซเชียลมีเดียทั้งสอง ผู้ใช้เฟซบุ๊กซื้อสินค้าต่อครั้งเพียง 55 ดอลลาร์สหรัฐฯ และผู้ใช้อินสตาแกรมซื้อสินค้าต่อครั้ง 65 ดอลลาร์ฯ

คงถึงเวลาต้องเปลี่ยนช่องทางการขายแล้วละ

เทคนิคมองหาพนักงานไร้พิษ



รู้หรือไม่ พนักงานที่เป็นพิษต่อบริษัทสังเกตได้ง่ายๆ คือ พวกเขาจะต่อต้านการเปลี่ยนแปลงต่างๆ เป็นคนก้าวร้าว ไม่มีความเป็นระเบียบ และขาดความเชื่อถือ ซึ่งผลสำรวจของ Cornerstone OnDemand บริษัทที่ช่วยด้านการฝึกอบรมและการบริหารจัดการบุคคลองค์กรต่างๆ เผยว่า หากในทีม 20 คน มีพนักงานที่เป็นพิษต่อบริษัทอยู่ 1 คน ผู้ประกอบการจะต้องจ่ายค่าจ้างให้ทั้งทีมมากถึง 12,800 ดอลลาร์สหรัฐฯ ขณะที่หากทั้ง 20 คนเป็นพนักงานที่เป็นประโยชน์ต่อบริษัท ผู้ประกอบการจะจ่ายค่าจ้างทั้งหมดเพียง 4,000 ดอลลาร์ฯ

สำหรับเทคนิคการมองหาพนักงานที่ไม่เป็นพิษต่อบริษัทคือ มองหาพนักงานที่มีคุณค่าเหมาะสมกับบริษัท นั่นคือมีความเข้าใจในวัฒนธรรมองค์กร และประสงค์จะพัฒนาบริษัทให้ดียิ่งขึ้น รวมทั้งมองหาพนักงานที่มีความน่าเชื่อถือ มีความรับผิดชอบในงาน และมีศักยภาพ

ระยะยาวในการทำงาน เพราะการจ้างงานพนักงานใหม่แต่ละครั้ง ผู้ประกอบการจะต้องเสียค่าใช้จ่ายอย่างมาก แล้วพนักงานของคุณล่ะ มีพิษหรือเปล่า?

AS THE CEO, I HAVE TO TAKE CARE OF THE SHORT TERM, MID TERM AND THE LONG TERM.

-- Carlos Ghosn ซีอีโอ Nissan --

ในฐานะของซีอีโอ ฉันต้องดูแลธุรกิจทั้งในระยะสั้น ระยะกลาง และระยะยาว

3 บริษัทนำร่องงานในปี 2559



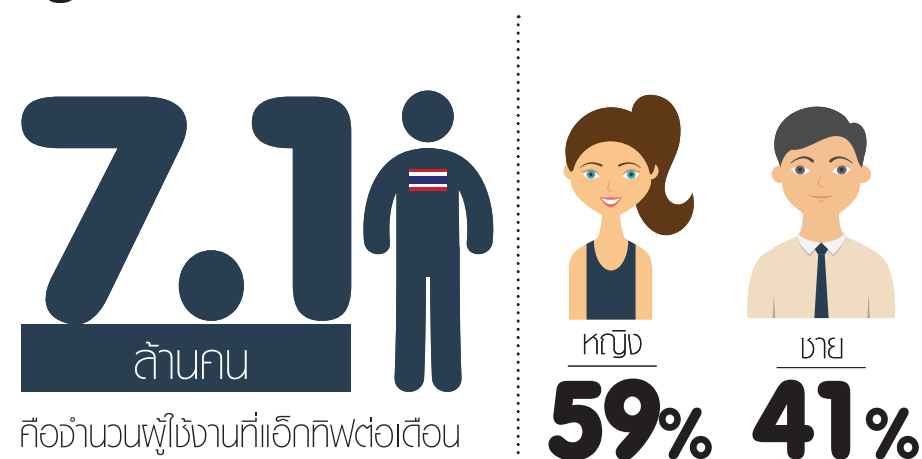
การได้ทำงานในบริษัทที่ดีทั้งวัฒนธรรมองค์กร สวัสดิการ และสภาพแวดล้อมย่อมทำให้พนักงานเกิดความภาคภูมิใจที่เป็นส่วนหนึ่งขององค์กรนั้น ส่วนใครที่กำลังมองหางานใหม่ เว็บไซต์หางานจากแคลิฟอร์เนียอย่าง Glassdoor ได้จัดอันดับ 10 บริษัทที่น่าร่วมงานด้วยที่สุดในปี พ.ศ.2559 โดยคะแนนที่ใช้ในการจัดอันดับมาจากพนักงานบริษัทต่างๆ ที่สมัครใจให้คะแนนโดยไม่เปิดเผยชื่อ โดยบริษัทที่น่าทำงานที่สุดอันดับ 3 คือ Guidewire บริษัทพัฒนาซอฟต์แวร์สำหรับธุรกิจประกันภัย ซึ่งสิ่งที่ทำให้ Guidewire ติดอันดับคือ บริษัทมีโอกาสดำเนินต่อต่อเนื่อง มีค่าตอบแทนที่ดี และสภาพแวดล้อมมีความหลากหลาย นอกจากนี้ Guidewire ยังมีกลิ่นอายความเป็นบริษัทขนาดเล็กคือ พนักงานสามารถพูดคุยกับทุกคนในบริษัทได้

ส่วนบริษัทที่มาเป็นอันดับ 2 คือ Bain & Company บริษัทที่ปรึกษาด้านการจัดการธุรกิจ ซึ่งมีวัฒนธรรมองค์กรที่น่าสนใจคือ ให้ความสำคัญในการทำสิ่งต่างๆ ให้ค่าตอบแทนที่คุ้มค่ากับการทำงาน และสำหรับม้ามืดที่ขึ้นอันดับ 1 แห่งหน้าบริษัทในฝันของใครหลายคนอย่าง Google และ Facebook คือ Airbnb เว็บไซต์ค้นหาที่พักและให้เช่าอพาร์ทเมนต์สำหรับนักท่องเที่ยว โดยสถานที่ทำงานออกแบบให้เป็นบ้านที่มีหลายห้อง และเต็มไปด้วยความมีชีวิตชีวา เพราะแต่ละห้องได้รับการตกแต่งที่ต่างกันไป สามารถนำสัตว์เลี้ยงเข้ามาในบริษัทได้ รวมทั้งมีวัฒนธรรมองค์กรที่เหนือชั้นอย่างการมีผู้นำที่ดี เพื่อนร่วมงานที่เป็นมิตร และแรงงานที่มีความหลากหลาย เชื่อว่าหลายคนคงคิดจะหย่อนใบสมัครงานไปบริษัทเหล่านี้

INSTAGRAM



ผู้ใช้งานอินสตาแกรมไทย



83%

มีอายุระหว่าง
18-34 ปี



84%

สำเร็จการศึกษาในระดับมหาวิทยาลัย
และมีรายได้สูงกว่าผู้ใช้งาน
สมาร์ทโฟนทั่วไป 1.5 เท่า



98%

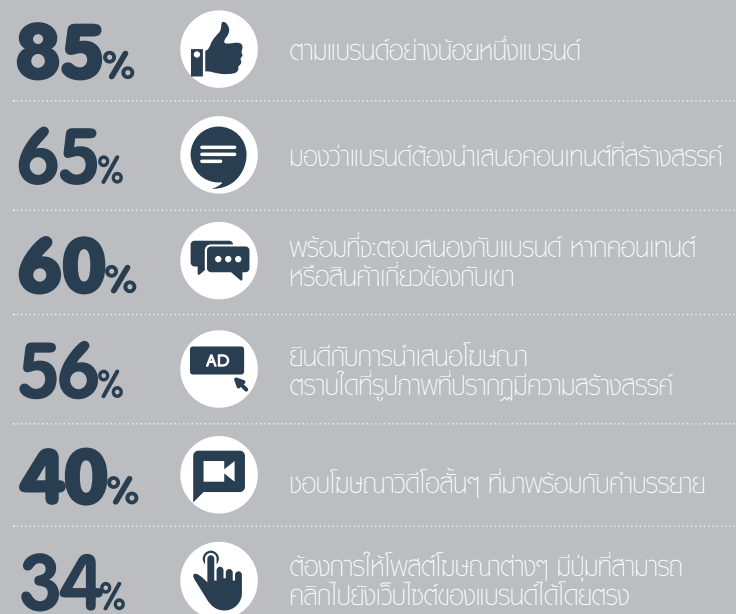
คอมเมนต์
และแท็กเพื่อนๆ
ในโพสต์ที่น่าสนใจ



คนไทยใช้อินสตาแกรมเพื่อ



ความรู้สึกต่อแบรนด์บนอินสตาแกรม



การตัดสินใจซื้อสินค้าบนอินสตาแกรม



INTELLIGENT ENTREPRENEURS

นิยามผู้ประกอบการยุคใหม่

เพราะการเปลี่ยนแปลง
เกิดขึ้นได้ทุกวัน โดยเฉพาะอย่างยิ่ง
ในโลกของการทำธุรกิจ
ยิ่งความก้าวหน้าทางเทคโนโลยี
มีมากเท่าไร ผู้ประกอบการ
ก็จำเป็นต้องปรับตัว
และพร้อมที่จะเปลี่ยนแปลง
ตัวเองตลอดเวลา

สมชาย หาญหิรัญ อธิบดีกรมส่งเสริม
อุตสาหกรรม กล่าวว่า Intelligent Entrepreneurs
จะเป็นคำตอบของผู้ประกอบการในวันนี้
ที่จะสามารถสร้างธุรกิจให้อยู่รอดได้อย่างยั่งยืน
เพราะผู้ประกอบการยุคใหม่ต้องไม่เพียงแต่ฉลาด
หรือเก่งเท่านั้น

อธิบดีกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมมองว่าธุรกิจ
ในอนาคตก็เหมือนกับน้ำ ไม่มีใครรู้ว่าอะไรจะไหล
ยังไง ไม่มีรูปแบบที่ชัดเจน ขึ้นอยู่กับภาวะ
ที่ใส่หรือในสภาพแวดล้อมนั้นๆ แต่สิ่งที่
ผู้ประกอบการต้องคิดคือ การที่จะอยู่รอดได้
ในอนาคต ผู้ประกอบการจะต้องมีศักยภาพพอ
ในการที่จะปรับเปลี่ยนตัวเองตามสภาพแวดล้อม
ที่จะเปลี่ยนไปในอนาคต เพราะเราไม่สามารถ
เปลี่ยนสภาพแวดล้อมได้ แต่เราสามารถเปลี่ยน
ตัวเองให้สามารถเข้าไปอยู่ในสภาพนั้นได้ ฉะนั้น

ผู้ประกอบการยุคนี้จึงต้องเป็นคนที่สามารถ
จะเรียนรู้ต่อเนื่องได้ และพร้อมปรับตัวกับ
การเปลี่ยนแปลงนั้น

“ทางกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมจึงวางกลยุทธ์
ที่จะพัฒนาผู้ประกอบการ SME ให้เป็น Intelligent
Entrepreneurs หรือ iEntrepreneurs เพื่อให้มี
ศักยภาพที่จะบริหารจัดการธุรกิจได้ในทุก
สถานการณ์ โดย Intelligent Entrepreneurs
จะเป็นส่วนหนึ่งของกลยุทธ์ Intelligent SMEs
หรือ iSMEs ซึ่งมีอยู่ด้วยกัน 4 องค์ประกอบ ได้แก่
iProduct, iProcess iNetwork และ iEntrepreneurs”
ผู้บริโภคปัจจุบันมีทางเลือกมากขึ้น ความภักดี
ต่อแบรนด์น้อยลง เนื่องจากเข้าถึงข้อมูลข่าวสาร
ได้ง่ายขึ้น เร็วขึ้นและถูกลง ทำให้เกิดการ
เปรียบเทียบสินค้าตลอดเวลา เพราะผู้บริโภครู้ว่า
สินค้านี้มีใครขายบ้าง ราคาเท่าไร หาซื้อได้
ที่ไหน จึงสามารถเปลี่ยนใจได้ตลอดเวลา

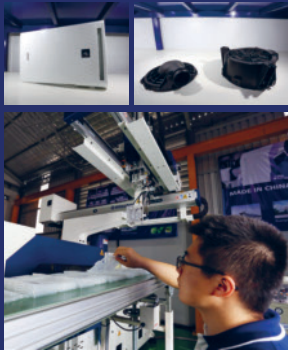
“การทำธุรกิจปัจจุบันอย่าคิดว่ามีโปรดักต์
ดีแล้วธุรกิจจะอยู่ได้ตลอดไป เพราะในวันนี้
โปรดักต์เราอยู่ได้ แต่วันหนึ่งข้างหน้าก็ต้องหมด
ยุคสมัย ฉะนั้นเราต้องเปลี่ยนโปรดักต์ เพื่อ
ตอบโจทย์ลูกค้าใหม่ที่เปลี่ยนแปลงไป ด้วยเหตุนี้
ความเป็น Intelligent Entrepreneurs จึงเป็น
เรื่องจำเป็น และ Intelligent Entrepreneurs
เท่านั้นที่จะทำให้ธุรกิจยั่งยืน”

อย่างไรก็ตาม ต้องยอมรับว่าความก้าวหน้า
ทางเทคโนโลยีสื่อสารทำให้ผู้ประกอบการ
ส่วนหนึ่งเปลี่ยนตัวเองเบนเข็มเข้าสู่การทำธุรกิจ
บนออนไลน์มากขึ้น ซึ่งกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมเอง
จะมีการขับเคลื่อนในเรื่องนี้ 2 ส่วนคือ ส่วนแรก
คือ ผู้ประกอบการที่ต้องการทำธุรกิจด้านดิจิทัล
เป็นการให้ความรู้เพื่อเตรียมความพร้อมแก่
ผู้ประกอบการธุรกิจ IT โดยร่วมมือกับสำนักงาน
พัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ
(สวทช.) สำนักงานส่งเสริมอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์
แห่งชาติ (SIPA) เพื่อสนับสนุนด้านความรู้การ
บริหารจัดการด้านธุรกิจ เรื่องบัญชี การตลาด
และส่วนที่สอง คือ การสนับสนุนการนำ IT มา
ใช้เป็นเครื่องมือในการเพิ่มประสิทธิภาพการ
ทำงาน เช่น ระบบการผลิตด้วยคอมพิวเตอร์
หรือระบบบัญชีแบบ E-Accounting เป็นต้น

“วันนี้ผู้ประกอบการด้านดิจิทัลมีมากขึ้น
เรื่อยๆ แต่ว่าอาจจะไม่มีความรู้ครบทุกมิติ
ซึ่งวันนี้รู้กว้างอย่างเดียวไม่พอ ต้องลึกด้วย
ไม่เช่นนั้น ไม่สามารถจะวิเคราะห์ธุรกิจได้เอง
ตลอด เราจะไปเติมเต็มให้เขา ขณะเดียวกันคน
รุ่นใหม่ ได้ประโยชน์จากเทคโนโลยีและเห็น
ช่องทางนี้เข้าสู่ธุรกิจออนไลน์มากขึ้น แต่ต้อง
เข้าใจว่า มันเป็นธุรกิจที่เข้าง่ายออกง่าย ความเสี่ยง
ไม่มาก แต่ความยั่งยืนมีน้อย ก็ยังไม่เห็น ที่ผ่าน

มาเราได้เห็นธุรกิจออนไลน์ที่ประสบความสำเร็จ
เยอะมาก แต่ต่อมาทำไมเขาเริ่มสูญเสีย เพราะ
ตลาดใดที่เข้ามาง่ายแล้วทำกำไรได้ ก็จะทำให้
คนอื่นกระโดดเข้ามาง่ายตามไปด้วย ดังนั้น
ตัวเขาเองก็ต้องมีความเข้าใจในเรื่องการบริหาร
จัดการลูกค้า การบริหารจัดการซัพพลายเชน
ต้องลงไปโปรดักต์ดีไซน์ ต้องสร้างความ
แตกต่าง จะบริหารช่องทางจำหน่ายอย่างไร
สิ่งเหล่านี้ก็ต้องรู้ ไม่อย่างนั้นก็จะไม่ยั่งยืน อย่าง
ตอนนี้มีคนขายครีมบนออนไลน์กันเยอะมาก
คำถามคือครีมคุณต่างจากครีมคนอื่นอย่างไร
สิ่งที่พยายามทำคือ นอกจากจะมีแบรนด์อื่นมา
ขายแล้วเขาก็จะมีแบรนด์ของเขาเอง เราก็สอน
ให้เขาเรื่องการสร้างแบรนด์ จะบริหารจัดการ
แบรนด์อย่างไร สิ่งเหล่านี้เราคงไม่ไปบอกว่า
จะต้องผลิตสินค้าเอง แต่ให้เขาเรียนรู้ว่าทิศทาง
แนวทางและการดำเนินงานที่น่าจะทำได้”

ทั้งนี้ทั้งนั้น อธิบดีกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม
กล่าวว่า สุดท้ายธุรกิจจะยั่งยืนได้ SME ก็ต้อง
ทำตัวให้เป็น Intelligent Entrepreneurs อย่างที่
กล่าวไว้ข้างต้น นั่นคือต้องพร้อมที่จะเปลี่ยนแปลง
ตัวเองอย่างต่อเนื่องและรวดเร็ว เพราะโลกธุรกิจ
เปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา ไม่ว่าจะเป็นเทคโนโลยี
ตลาด ระเบียบการค้าการผลิตในโลก และสุดท้าย
พฤติกรรมผู้บริโภค **๕**



HAITIAN จับมือ SPI เปิด “ให้เทียน แมชชีนเนอร์รี่” โชว์รูมเครื่องฉีดพลาสติกให้เทียนแห่งแรกของไทย

8 มกราคม ที่ผ่านมา ให้เทียน (HAITIAN) ผู้ผลิตเครื่องฉีดพลาสติกที่ใหญ่ที่สุดของโลก จากยอดขายส่งออกไปยังกว่า 130 ประเทศทั่วโลก จับมือร่วมกับ บริษัท เอสพี อินเทอร์เน็ต จำกัด (SPI) ผู้แทนจำหน่ายอย่างเป็นทางการของเครื่องฉีดพลาสติกยี่ห้อ HAITIAN เปิดตัว บริษัท ให้เทียน แมชชีนเนอร์รี่ (ประเทศไทย) จำกัด โชว์รูมเครื่องฉีดพลาสติกของให้เทียน แห่งแรกในประเทศไทย เพื่อสนับสนุนงานด้านการขายและงานบริการที่สะดวก รวดเร็ว เพื่อสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้แก่ลูกค้า พร้อมทั้งตอกย้ำความเป็นผู้นำตลาดในประเทศไทย รวมถึงการมีส่วนร่วมในการพัฒนาคุณภาพและการเติบโตของวงการพลาสติกไทย โดยงานนี้ได้รับเกียรติจาก Mr.Zhang Jianming, CEO of Haitian International Holding Ltd., Mr.Zhang Jianfeng, CEO of Haitian Plastics Machinery Group Ltd., Mr.Shi Zheng, GM of Haitian Machinery (Thailand) Co., Ltd. และนายชัชชาติ วัฒนสุข ประธานกรรมการ บริษัท เอสพี อินเทอร์เน็ต จำกัด ร่วมเป็นประธานเปิดงานในพิธี พร้อมพามาเยี่ยมชมโชว์รูมเครื่องฉีดพลาสติกแห่งใหม่ โดยมีผู้ประกอบการอุตสาหกรรมพลาสติกของไทยและสื่อมวลชนเข้าร่วมงานเป็นจำนวนมาก โดยอุตสาหกรรมพลาสติกของไทย ถือเป็นอุตสาหกรรมสนับสนุนในหลายอุตสาหกรรม ไม่ว่าจะเป็นอุตสาหกรรมบรรจุภัณฑ์ เครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ อุตสาหกรรมก่อสร้าง ยานยนต์ ล้วนต้องใช้พลาสติกเป็นส่วนประกอบทั้งสิ้น ดังนั้นจึงถือเป็นอุตสาหกรรมที่มีความสำคัญต่อการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศ

ชอลบิง

แฟรนไชส์ขนมหวานสไตล์เกาหลี

Text : numnim



จากกระแสความนิยมในชนชาติเกาหลี ไม่ว่าจะเป็นดารานักร้อง ซีรีส์ละคร เพลง อาหารการกิน ข้าวของเครื่องใช้ ไปจนถึงด้านการท่องเที่ยว ทำให้เกิดความเชื่อว่า “อะไรที่เป็นเกาหลีสามารถขายได้ไม่ยากในเมืองไทย” และนี่ก็เป็นอีกหนึ่งเหตุผลที่ทำให้ “ชอลบิง” แฟรนไชส์ต้นตำรับน้ำแข็งไสเกล็ดหิมะและคาเฟ่ขนมหวานสไตล์เกาหลี ซึ่งกำลังเป็นที่ฮอตฮิตในเกาหลีอยู่ในขณะนี้ มองเห็นโอกาสและตัดสินใจมาลงทุนเปิดร้านขยายสาขาอยู่ในเมืองไทย

Lee Youg-Jin ประธานกรรมการบริหาร บริษัท ชอลบิง (ประเทศไทย) จำกัด ได้เล่าถึงที่มาของแฟรนไชส์ดังกล่าวว่า เริ่มต้นมาจาก Jung Sun Hee ผู้ก่อตั้งชอลบิง ซึ่งจบการศึกษาด้านเอกการทำอาหารและโภชนาการ ได้เดินทางไปศึกษาเพิ่มเติมด้านการทำอาหารที่ประเทศญี่ปุ่น จากครั้งนั้นทำให้เห็นมุมมองว่าขนมหวานในประเทศญี่ปุ่น มีสีสันที่สวยงามชวนให้รับประทาน เมื่อกลับมาจึงได้ไอเดียนำมาพัฒนาขนมหวานเกาหลีบ้าง ในรูปแบบของ Fusion Rice Cake Café ซึ่ง Rice Cake หรือในภาษาเกาหลีเรียกว่า “ต็อก” เป็นขนมมงคลประจำชาติของเกาหลี นำมาดัดแปลงผสมรวมกับอาหารรูปแบบใหม่ๆ อย่าง น้ำแข็งไส ขนมปัง กลายเป็นเมนูขนมหวานรสชาติแปลกใหม่ โดยใช้ชื่อร้านว่า “SIRU” ในปี พ.ศ.2553 ต่อมาเมื่อได้รับความนิยมมากขึ้น จึงขยายแฟรนไชส์ภายใต้ชื่อ “ชอลบิง” ซึ่งแปลว่า เกล็ดหิมะ ในภาษาเกาหลี โดยปัจจุบันมีมากถึง 490 สาขาทั่วประเทศ และกำลังขยายสาขาไปอีกกว่า 16 ประเทศทั่วโลก

โดยเมนูแรกที่นำมาทำจนประสบความสำเร็จกลายเป็น Signature ของร้าน คือ Injeolmi Sulbing (ชอลบิงอินจอลมี) ด้วยการนำเอาแป้งต็อกอินจอลมี (Rice Cake) มาทำเป็นขนมหวาน ผสมกับผงถั่ว นมข้นหวาน และเกล็ดน้ำแข็งไสแบบละเอียดราวก้นหิมะ หลังจากนั้นจึงได้มีการพัฒนาเมนูเพิ่มมากขึ้น เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า เช่น ชอลบิงสตอเบอรี่ ชอลบิงชีส ชอลบิงเรลชีสโกโก้ ชอลบิงมะม่วงชีส ชอลบิงโยเกิร์ตเมล่อน นอกจากน้ำแข็งไสยังนำมาทำเป็นเมนูโอสต์และขนมปังหน้าต่างๆ ด้วย เช่น โอสต์อินจอลมี โอสต์อินจอลมีเนยน้ำผึ้ง โอสต์มะม่วงและกะทิ

“ชอลบิง คือ การผสมผสานระหว่างอาหารประจำชาติของเกาหลีที่เป็นอาหารมงคล อย่างเช่น ต็อก (Rice Cake) และผงถั่วกับอาหารในรูปแบบใหม่ๆ อย่างขนมปัง น้ำแข็งไส หรือชีส ซึ่งการผสมผสานที่เรียกว่าฟิวชั่นนี้ ทำให้เกิดเมนูขนมหวานที่รสชาติที่แปลกใหม่ เป็นการสร้างนิยามใหม่ของตลาดน้ำแข็งไสเกล็ดหิมะสไตล์เกาหลี รวมถึงขนมหวานต่างๆ ของเกาหลี โดยเราตั้งเป้าหมายอยากให้ชอลบิงเป็นร้านขนมหวานสำหรับครอบครัว เหมาะกับลูกค้าทุกเพศทุกวัย เพราะนอกจากความอร่อย เรายังมีการคัดสรรวัตถุดิบจากธรรมชาติอย่างดีตามฤดูกาล เพื่อให้ได้วัตถุดิบที่สดสะอาด ผสมผสานกันอย่างลงตัวกับวัตถุดิบพื้นเมืองที่คนเกาหลีนำมาทำขนมหวานดั้งเดิม อย่างเช่น แป้งข้าวเหนียว (Rice Cake) ถั่วแดงอบ ผงถั่ว ดังนั้น จึงเป็นอาหารเพื่อสุขภาพไปในตัว ซึ่งเป็นเอกลักษณ์ของขนมหวานสไตล์เกาหลี ด้วยรูปลักษณ์ที่ทันสมัยและประโยชน์ที่ได้ ชอลบิงน่าจะเป็นที่นิยมในเมืองไทยได้ไม่ยาก และยังเป็นทางเลือกใหม่ให้กับผู้บริโภค ที่เบื่อหน่ายความจำเจของร้านกาแฟและเบเกอรี่รูปแบบเดิมๆ”

ปัจจุบันชอลบิงเปิดตัวในเมืองไทยแล้ว 2 สาขา คือ สยามสแควร์ ซอย 11 และศูนย์การค้าเกตเวย์ เอกมัย ชั้น G สำหรับใครที่สนใจอยากเป็นแฟรนไชส์ ในปีนี้ชอลบิงได้ตั้งเป้าไว้สำหรับตลาดเมืองไทย คือ 50 สาขาทั่วประเทศ ส่วนรูปแบบของแฟรนไชส์นั้นยังไม่มีกำหนดตายตัว ขึ้นอยู่กับปัจจัยในด้านต่างๆ ทั้งงบประมาณการลงทุนของลูกค้าในแต่ละคน ทำเลที่ตั้ง กลุ่มเป้าหมาย ซึ่งสามารถเป็นได้ทั้งแบบ Stand Alone หรือตามศูนย์การค้าใหญ่ๆ ซึ่งผู้สนใจต้องเข้ามาพูดคุย ปรึกษาเป็นรายๆ ไป เพื่อประเมินรูปแบบการลงทุน รวมถึงความเป็นไปได้ร่วมกัน ๙

☎ Ins. 0-2261-7553
🏠 www.sulbing.co.th

เลือกแฟรนไชส์อย่างไร

ไม่ให้เิ่ง

ในการเริ่มต้นธุรกิจ แฟรนไชส์อาจเป็นช่องทางหนึ่งที่ช่วยให้ผู้ที่ยังไม่มีประสบการณ์ หรือในวัยเยาว์ในการทำธุรกิจนั้น สามารถเริ่มต้นธุรกิจได้ เป็นช่องทางที่ง่าย สะดวก รวดเร็ว ย่นระยะเวลาในการลองผิดลองถูก เรียกได้ว่าสำเร็จมาเกือบครึ่งทาง แต่การตัดสินใจทำธุรกิจแฟรนไชส์สักตัว ก็ไม่ใช่เรื่องง่ายถึงขนาดที่คิดจะซื้อแฟรนไชส์อะไรก็ได้มาทำ แล้วจะประสบความสำเร็จหมดทุกอย่าง ยังมีปัจจัยอื่นๆ อีกมากมายที่เป็นองค์ประกอบของความสำเร็จ ดังนั้น ก่อนจะเลือกแฟรนไชส์สักตัวควรทำอย่างไร

1

สำรวจต้นทุนที่มี

ทั้งเงินทุนและปัจจัยอื่นๆ เช่น สถานที่ขาย แรงงาน เวลาที่มี เพื่อจะได้รู้ว่าควรเลือกแฟรนไชส์รูปแบบใด จะเป็นคิออสเล็ก ๆ หรือร้านค้า

2

เลือกที่ชอบและมีโอกาสเติบโต

เมื่อรู้ถึงต้นทุนที่มี มาถึงประเภทของแฟรนไชส์ หากสามารถเลือกแฟรนไชส์ที่ชอบได้ด้วย และมีโอกาสเติบโตได้ด้วย โดยพิจารณาจากจุดเด่นและความแตกต่าง ก็น่าจะช่วยให้ทำงานได้อย่างมีความสุข

3

เปรียบเทียบข้อดีข้อเสีย

เมื่อรู้แล้วว่าเลือกทำแฟรนไชส์เกี่ยวกับอะไร ลองเปรียบเทียบข้อดี ข้อเสียจากหลายบริษัท รวมถึงสอบถามข้อมูลจากแฟรนไชส์รายอื่นๆ และเลือกที่เหมาะสมกับตัวเองที่สุด

4

มีองค์ความรู้ที่ดี

ควรเลือกแฟรนไชส์ที่มีความรู้และระบบการจัดการที่ดี ประสบการณ์ที่ยาวนานอาจบอกถึงความน่าเชื่อถือของแฟรนไชส์ได้ แต่บางครั้งแฟรนไชส์ใหม่ ๆ ก็สร้างสีสันและเป็นที่ต้องการของตลาด ดังนั้นจึงควรพิจารณาจากองค์ความรู้ ระบบการจัดการบริหารที่แฟรนไชส์นั้นๆ มี รวมถึงการสนับสนุนช่วยเหลือหลังการขาย เพราะบางแฟรนไชส์สินค้ามีจุดเด่น แต่ไม่มีการบริหารจัดการที่ดี ก็ไม่สามารถนำพาธุรกิจให้ประสบความสำเร็จได้

แฟรนไชส์น่าโน...

- **CHO-I-CE** แฟรนไชส์รองเท้าแตะแฟชั่น ที่สามารถเลือกสีส้น พื้น ทูรองเท้า รวมถึงทอปี้งน่ารักๆ ที่นำมาตกแต่งรองเท้าได้ด้วยตนเอง ค่าแฟรนไชส์ 30,000 บาท ☎ 08-1101-3352 📍 CHO.I.CE.FANPAGE
- **J & Ray Sock** แฟรนไชส์ถุงเท้าราคาถูก ที่มีการสร้างแบรนด์อย่างจริงจัง ด้วยแพ็คเกจจิ้งที่สวยงามและกลยุทธ์ด้านราคาที่ยาวเริ่มต้นเฉลี่ยเพียงคู่ละ 10 บาท ☎ 09-9515-3835 🏠 www.jandraysock.com 📍 J & RAY SOCK
- **Teddy House** ร้านขายตุ๊กตาวามีคุณภาพจากผู้ผลิตที่มีประสบการณ์ยาวนานกว่า 20 ปี จุดเด่นอยู่ที่ลูกค้าสามารถเข้ามาเลือกสรรตุ๊กตาวามีที่ชอบ รวมเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายได้ด้วยตัวเอง ☎ 09-0972-4177 🏠 www.Teddyhouse.com 📍 General.M.TDH
- **Kid Able** สถาบันสอนภาษาสำหรับเด็ก 1.5-12 ปี ที่เน้นสอนสองภาษาควบคู่กันไป ทั้งหลักสูตรภาษาอังกฤษและภาษาจีน ค่าแฟรนไชส์ 250,000-300,000 บาท ☎ 0-2667-4657, 08-9201-1107 🏠 www.kidablethailand.com
- **Breakaway** แหล่งเล่นทานการรูปแบบใหม่ที่นำเสนอรูปแบบความบันเทิงผ่านการเล่นเกมหลบหนี โดยการจำลองห้องซังปริตนาในรูปแบบต่างๆ เช่น บ้านแม่มด คริสต์มาส นักผจญเพลิง ค่าแฟรนไชส์ 500,000 บาท ☎ 08-5192-4007 🏠 www.breakaway.co.th



เส้นทางของเซียนกับรายการ

เซียนธุรกิจ

ออกอากาศทุกวันพฤหัสบดี เวลา 15.30-16.00 น.
ทาง NATION TV (DIGITAL CH.22) และช่อง 32 สำหรับระบบดาวเทียม
เคเบิลทีวี และทางทรูวิชั่น

อย่าปล่อยให้สิ่งที่คุณคิด....
เป็นเพียงแค่ความฝัน

รายการ "เซียนธุรกิจ" ตามหา Dreamer ในช่วง
"คุยกับเซียน" ไม่ว่าคุณจะเป็นอยากเริ่มต้นธุรกิจ
หรือประสบปัญหาในธุรกิจที่ทำอยู่
อยากได้คำชี้แนะจากกูรูผู้รู้จริง เพียงเขียนเรื่อง
ราวธุรกิจในด้าน หรือปัญหาที่ประสบอยู่ส่งมาที่
e-mail : sme_thailand@yahoo.com หรือ
ฝากข้อความในแฟนเพจ "เซียนธุรกิจ"
เราอาสาพาคุณไปจับเข้าคุยกับกูรูธุรกิจแบบ
ตัวต่อตัว...ฟรีไม่มีค่าใช้จ่าย



SCAN NOW!



พร้อมรับสิทธิพิเศษมากมาย
จาก MEZZO ในอนาคต!
And get Exclusive Offers
from MEZZO soon!

ลด 10 ฿ OFF

สำหรับเครื่องดื่มทุกชนิด All Drinks

เวลาจำกัดเท่านั้น Limited Time Only

เพิ่ม Add **LINE@**
@mezzocoffee

80 stores
家分店

Hot/ร้อน

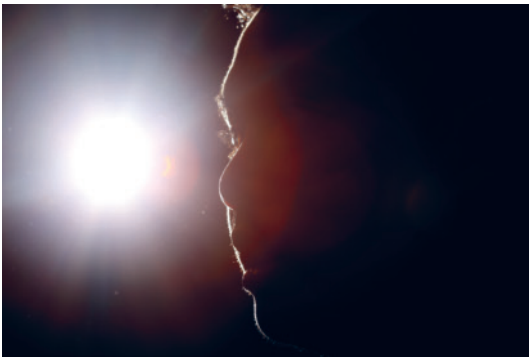
Iced/เย็น

Frappe/ปั่น



ศิวัช วสันตสิงห์

being **Ari**, be more passionate, become rich



Passion ในความหมายแบบไทยๆ

อาจหมายถึง ความหลงใหลคลั่งไคล้ที่เป็นบ่อเกิดแห่งความขาดสติ

เป็นตัวหลอกล่อให้เราหมกมุ่นอยู่กับสิ่งสิ่งหนึ่งมากเกินไป

จนมองข้ามสิ่งสำคัญอีกมากมายหลายอย่างรอบตัว

ซึ่งไม่เหมาะเอาเสียเลยกับการทำธุรกิจที่ต้องอาศัยกระบวนการคิดอย่างเป็นเหตุเป็นผล

หากแต่สำหรับคนรุ่นใหม่ Passion

กลับเป็นจุดเริ่มของการทำธุรกิจในพื้นที่ที่มีแต้มต่อสู่โอกาสแห่งความสำเร็จ

ศิวัช วสันตสิงห์ เริ่มต้นธุรกิจของเขาด้วยความคลั่งไคล้ เขาบอกว่าตัวเองบ้าฟุตบอลมาตั้งแต่เด็ก จนคิดอยากทำร้านที่ขายแต่สินค้าเกี่ยวกับฟุตบอล ความคิดที่มาจากอารมณ์ล้วนๆ เช่นนี้ถูกห้ามเตือนจากคนรอบตัว โดยเฉพาะผู้เป็นพ่อที่หมั่นบั่นมือให้เขาเข้ารับราชการ แต่เสียงเตือนก็ไม่อาจต้านพลังแห่งความหลงใหลที่มีอยู่ในตัวเขา ที่สุดท้ายผู้เป็นพ่อเองยอมควักเงินล้านให้ศิวัชได้ทำตามความฝัน โดยคาดหวังว่าเมื่อลองแล้วล้ม ค่อยกล่อมให้กลับมาสู่เส้นทางที่พ่อวาดไว้ให้ ทว่าผิดคาดธุรกิจขายอุปกรณ์กีฬาฟุตบอลของศิวัชเติบโตอย่างรวดเร็ว นำพาความภาคภูมิใจมาให้ จนพ่อเองต้องยอมถอย แล้วปล่อยให้ลูกชายเป็นผู้วางแผนชีวิตของเขาเอง

วันนี้ พ่อของศิวัชไม่เพียงยอมรับในตัวลูกชายอย่างหมดใจ แต่ยังมักแนะนำเขาให้ใครๆ ได้รู้จักในฐานะผู้ก่อตั้ง "Ari" Football Concept Store

อะไรเป็นจุดเริ่มต้นที่ทำให้ความบ้าบอลกลายเป็นธุรกิจทำเงินขึ้นมาได้

จะว่าไปผมก็เหมือนกับเด็กผู้ชายทั่วไปที่บ้าฟุตบอล แต่อาจมากกว่านิดหน่อย ผมอินกับเรื่องฟุตบอลตั้งแต่เด็กจนโต ไม่ได้แค่ชอบดู แต่ชอบเล่นลงเตะ แล้วยังบ้าอุปกรณ์เกี่ยวกับฟุตบอลด้วย ซึ่งสมัยเด็กๆ หาซื้อยากมากต้องฝากเขาไปซื้อที่เมืองนอก โตขึ้นมาก็ยังรู้สึกว่ามันยังยากอยู่เลยคุยกับเพื่อนว่า น่าจะมีสักสถานที่หนึ่งที่ขายเฉพาะของให้กับคนบ้าฟุตบอล ประมาณปี พ.ศ.2552 ก็ตัดสินใจหันกับเพื่อนเปิดร้านเล็กๆ พอคิดว่าเพื่อนรู้จักกับคุณตัน โออิชิ ซึ่งตอนนั้นคุณตันเพิ่งเปิดสนามฟุตบอลอารีนาเท่น ในซอยทองหล่อ เราเลยได้พื้นที่ถูกมาก ของที่เอามาขายช่วงแรกๆ กว่า

90 เปอร์เซนต์ สั่งตรงมาจากบริษัทในประเทศไทย ผมเข้าไปคุยกับแบรนด์ตรงๆ ว่าอยากจะทำเขาก็เลยช่วย

เปิดมาได้ 3 เดือนแรกต้องบอกว่ายอดขายมาจากคนรู้จักล้วนๆ ใช้เวลาเป็นปีกว่าร้านจะเริ่มมีคนรู้จัก โชคดีว่าผมมีเพื่อนเตะบอลเยอะ ก็จะพยายามคุยกับเพื่อนๆ ว่าเราเปิดร้านนะ তারাเรียนด้านธุรกิจจะบอกว่าทำธุรกิจหารอดปีแรกมาได้ก็เก่งแล้ว เพราะ 80 เปอร์เซนต์จะเจ๊งตั้งแต่ปีแรก แต่สำหรับเราปีแรกอยู่ได้ ผมทำเองทุกอย่างทำให้ต้นทุนไม่ค่อยมีอะไรมาก และคงเป็นความโชคดีของเราด้วยที่มาเปิดในช่วงยุคโซเชียลมีเดียกำลังโตพอดี ซึ่งเราใช้โซเชียลมีเดียทำตลาดค่อนข้างมาก ต้องบอกว่า จริงๆ Ari แทบไม่ได้ใช้เงินโฆษณาอะไรเลย แล้วก็ได้มาทำโซเชียลมีเดียจริงๆ

พอผ่านปีแรกมาได้ ปีที่ 2 เราก็เปิดร้านเล็กๆ อีกแห่งหนึ่งอยู่ใต้ตึกสยามกิตติ์ อยู่แบบนี้มาประมาณ 2-3 ปีจนรู้สึกว่ามีคนเข้าร้านเยอะมากจนร้านดูเล็กลง คงถึงเวลาต้องขยายใหญ่ขึ้นแล้วและเราเองก็อยากได้ของดีจากแบรนด์มาขายด้วย ซึ่งร้านเราต้องตอบโจทย์เขา คือร้านต้องสวยต้องใหญ่ เลยตัดสินใจเปิดที่สยามสแควร์ซอย 6 เปิดเดือนพฤศจิกายน ปี พ.ศ.2555 ประมาณ 3 ปีจากร้านแรก พอมาเปิดที่นี่ก็ดังเลย คนเริ่มรู้จักเรามากขึ้นเรื่อยๆ

คิดว่า Passion เป็นปัจจัยที่ทำให้คุณประสบความสำเร็จในธุรกิจไทย

คงเป็นเพราะร้านเรามีขนาดใหญ่แล้วเป็นช่วงจังหวะเดียวกับที่บอลไทยเพิ่งเริ่มมาบูม สโมสรไทยเริ่มดัง โซเชียลมีเดียคนก็เริ่มหันมาใช้กันช่วงนี้มันเป็นโชคและจังหวะจริงๆ แต่สิ่งที่ผมได้เปรียบ

กว่าคนอื่นก็คือ ผมมี Passion ที่ทำให้ตัวเองรู้สึกจริงจัง เวลาโพสต์อะไรลงไปบนเฟซบุ๊ก คนสัมผัสได้เวลาลูกค้ามาที่ร้าน เราสามารถตอบเขาได้หมดแล้วระหว่างนั้นผมมีเปิดนิตยสาร Hattrick ด้วยเป็นนิตยสารแจกฟรี ทำด้วย Passion อีกเช่นกัน คือรู้สึกว่าการบอลไทยมันได้มากกว่านี้ อยากให้มี Local Hero ไม่ต้องไปดูแต่ฮีโร่เมืองนอก อันนี้คิดปุ๊บก็ทำเลยไม่ได้คิดอะไรมากกว่านั้น

3 ปีแรกของการเริ่มต้น เหมือนผมได้สร้างชุมชนขึ้นมาเรื่อยๆ ว่าร้านค้า ลูกค้าสามารถเดินเข้ามาคุยกันแล้วเดินออกไปโดยไม่ต้องซื้ออะไรก็ได้ ที่นี้เหมือนเป็นที่คนบ้าบอลเดินเข้ามาแต่เน้นไปในทางขายสินค้าเกี่ยวกับฟุตบอล คนที่เดินเข้ามาก็จะถามหาข้อมูลเพื่อตัดสินใจเลือกซื้อสินค้า ซึ่งเราก็มียูทิวบ์ที่ให้ข้อมูลเกี่ยวกับการเลือกซื้อสินค้าต่างๆ ด้วย

ฟังดูเหมือนการทำธุรกิจของคุณเป็นเรื่องง่าย

ไม่มีอะไรง่ายเลย ช่วงแรกเป็นอะไรที่ยากมากผมไม่เคยทำธุรกิจเลย ปัญหาที่มีตลอด 24 ชั่วโมงและทุกปัญหาผมเจอที่เรารวมหมด ทำให้รู้อย่างหนึ่งว่าการเป็นเจ้าของธุรกิจจะไม่มีเวลาเลิกงานเลยคนอาจจะมองว่าเจ้าของธุรกิจสามารถบริหารจัดการเวลาได้ง่ายกว่า จะเข้างานสายยังงี้ก็ได้แต่จริงๆ เราเลือกไม่ได้ขนาดนั้นหรอก เพราะเมื่อมีปัญหาเกิดขึ้นมาไม่ว่าจะเป็นปัญหาอะไรคุณต้องพร้อมที่จะอยู่แก้ไข ซึ่งจริงๆ แล้วก็เป็นอย่างนั้นมาโดยตลอด จนถึงตอนนี้ก็ยังเป็นอยู่ สิ่งที่เราเรียนรู้จริงๆ เลยคือเรียนรู้เกี่ยวกับธุรกิจจริงๆ การทำร้านค้าต้องทำอะไร การบริหารจัดการลูกค้าต้องทำอะไร หรือแม้กระทั่งการบริหารจัดการเงิน จะหมุนเงินอย่างไร เพราะเรารู้สึกคือการบริหาร

จัดการกระแสเงินสด และสินค้าคงคลัง ต้องบริหารจัดการสองส่วนนี้ให้สัมพันธ์กัน เพื่อให้มันกำไร

3 ปีแรกเหมือนเป็นช่วงเวลาของการเรียนรู้ล้วนๆ เลย มีพนักงานอยู่ไม่เกิน 8 คน ผมต้องทำอะไรทุกอย่าง ส่งของเอง ทำบัญชีเอง คือทุกอย่างเลย แต่พอ 3 ปีหลังต้องใช้คน ถ้าถามผม...ผมชอบอยู่หน้าร้านคุยเรื่องบอลกับลูกค้ามากกว่า แต่เมื่อธุรกิจโตขึ้น เราก็ต้องปล่อยวางให้คนอื่นได้ทำแทน แล้วหันไปโฟกัสกับสิ่งที่สำคัญกว่า ในการบริหารจัดการลูกน้อง แรกๆ ผมจะไม่เข้าใจว่าทำไมเขาทำไม่ได้ไม่เหมือนเรา ทำไมเขาใส่ไม่ได้เหมือนเรา สุดท้ายก็มาตระหนักรู้ได้ว่าเพราะเขาไม่ใช่เจ้าของธุรกิจ คือผมว่าในการเป็นหัวหน้าคนมันไม่ใช่แค่ใช้คำว่าทำได้หรือทำไม่ได้ มันต้องใช้คนให้ถูก ถ้าเราไปบังคับให้เขาทำในสิ่งที่เขาไม่เก่ง เขาก็ไม่มีความสุขกับการทำงาน ผมมองว่ามันเป็นศิลปะอย่างหนึ่ง คือเราต้องมองคนให้ถูกว่าเขาเก่งอะไร แล้วเราจะใช้ให้เขาทำอะไรให้

ช่วงหลังๆ เมื่อเทียบกับบริษัทอื่น ผมว่าเทิร์นโอเวอร์ผมมันน้อยมาก คนที่อยู่กับผมตอนนี้ อยู่กับผมตั้งแต่เริ่มมาด้วยกันเยอะมาก แต่ตอนนี้มีปัญหาวุ่นๆ คนใหม่ๆ ที่เข้ามาเหมือนไกลตัวเราออกไป เพราะเราไม่สามารถสนิทกับทุกคนได้อยู่แล้วก็อาจมีเทิร์นโอเวอร์บ้าง

ตอนที่คิดจะเริ่มทำธุรกิจ เคยคิดถึงความเสี่ยงบ้างไหม มีปรึกษาใครบ้าง

ก่อนจะเริ่มทำ ผมปรึกษากับหลายคนมาก และทุกคนเตือนไม่ให้ทำ ไม่ว่าจะเป็นพ่อแม่พี่น้องหลายคนเตือนผมว่า อย่าเอา Passion มารวมกับการทำธุรกิจ ตอนแรกๆ ผมก็มีสละคิดตามบ้าง

Interview

Text : บัญญาควณ แซ่เตี๋ย / Photo : Otto



“

สิ่งที่ผม
ได้เปรียบกว่าคนอื่นก็คือ
ผมมี Passion
ที่ทำให้ตัวเองรู้สึกจริง
เวลาโพสต์อะไรลงไปบนเฟซบุ๊ก
คนสัมผัสได้ เวลาลูกค้ามาที่ร้าน
เราสามารถตอบเขาได้หมด

”





“

สิ่งที่เรียนรู้จริงๆ เลย
คือเรียนรู้เกี่ยวกับ
ธุรกิจรีเทลว่า
การทำร้านค้า
ต้องทำอะไร
การบริหารจัดการลูกค้า
ต้องทำยังไง
หรือแม้กระทั่ง
การบริหารจัดการเงิน
จะหมุนเงินอย่างไร
เพราะรีเทล
คือการบริหารจัดการ
กระแสเงินสด
และสินค้าคงคลัง
ต้องบริหารจัดการ
สองส่วนนี้ให้สัมพันธ์กัน
เพื่อให้มีกำไร

”

เหมือนกัน แต่ความเป็นเด็กในตอนนั้นก็ทำให้เรา
ดื้อพอจะไม่ฟังใคร ถึงวันนี้...จากประสบการณ์
ที่ได้ทำธุรกิจที่ผ่านมา ทำให้ผมมีมุมมองพินทอง
กลับด้านกับคำเตือน ผมมองว่าถ้าคุณจะทำธุรกิจ
อะไรสักอย่าง คุณต้องมี Passion กับมัน ถ้าไม่มี
บอกเลยว่ายากมากที่จะ Success เพราะ
ในกระบวนการทำธุรกิจคุณเรียนรู้ได้หมดทุกอย่าง
แต่ถ้าคุณไม่มีใจกับมัน สุดท้ายก็ไม่มีจุดหมาย
อะไร เมื่อคุณมีใจที่คุณจะยอมทำทุกอย่าง ยอม
ที่จะทำงานหนักขึ้น ยอมเหนื่อยกับมัน โดยที่ไม่ได้
คิดอยากได้อะไรตอบแทน คิดแค่อยากทำให้
มันออกมาดีเท่านั้น แล้วทุกอย่างมันมาเอง สิ่ง
ที่สำคัญคือเรามีความสุขกับมัน ก่อนนอนผมจะคิดว่า
พรุ่งนี้ต้องทำอะไรบ้าง ตื่นเช้ามาก็รู้สึกอยากไป
ทำงาน ไม่เคยคิดว่าวันจันทร์อีกแล้วเธอ ไม่เคย
มีความรู้สึกแบบนั้นในหัวเลย

ผมมองว่าเป็นความโชคดีที่ผมบ้าในสิ่งที่ผมทำ
การได้ลองทำในสิ่งที่ผมอยากจะทำ เป็นเหตุผล
ที่ทำให้เรากล้าโดยไม่ต้องห่วงอะไร อาจเป็นเพราะ
ตอนนั้นผมยังเด็กอยู่ ยังล้มได้เพราะยังมีเวลามาก
พอที่จะลุกขึ้นมาใหม่ ยังไปทำงานที่อื่นได้ ถ้าเรา
เริ่มตอนอายุ 40 ปี มีครอบครัวแล้ว คงเป็นเรื่อง
ยากที่จะล้มแล้วลุกขึ้นมาใหม่

ตอนนี้คุณแอดธุรกิจมาเป็น Ari Running ขายของเกี่ยวกับการวิ่งอย่างเดียว ทำไม ต้องเป็นร้านขายของอย่างเดียวด้วย

เรามองว่าฟุตบอลค่อนข้างติดกับฤดูกาล
จะขายดีเป็นช่วงๆ แต่การวิ่งจะขายได้เรื่อยๆ
ก็เลยอยากลอง Ari Running คอนเซ็ปต์เหมือน
Ari Football คือขายแต่อุปกรณ์กีฬาวิ่งอย่างเดียว
เลย เพราะผมคิดว่าวงการที่เราจะไปแข่งทุกอย่าง
ทุกเรื่องมันยาก การโฟกัสไปในเรื่องเดียวจะทำให้
เราทำได้ดีกว่า คือมองว่าสุดท้ายแล้ว ร้านขาย
อุปกรณ์กีฬาต้องแยกประเภท เพราะกีฬาวิ่งยาก
คนยิ่งอยากได้อะไรที่เป็นเทคนิค อยากรู้ อยาก
เปรียบเทียบ ยิ่งเราโฟกัสอย่างเดียวเราก็มีของเยอะ
หลากหลายยิ่งมากกว่า แล้ววิธีคิดแบบนี้สอดคล้อง
กับทิศทางของแบรนด์ต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นไนกี้
อาดิดาส ก็ส่งเสริมร้านขายสินค้าเฉพาะทางอยู่แล้ว

โชคดีที่ไอเดียเรากับไอเดียเขาตรงกันพอดี ทำให้
เขามองว่าเราน่าจะเป็นพาร์ทเนอร์ที่ดีกับเขาได้
ทุกแบรนด์ที่เข้ามาช่วยเราเยอะมาก เป็นอีกแรง
ที่ทำให้เราประสบความสำเร็จเกินคาด

นอกจาก Ari Running แล้วอนาคต จะมีกีฬาอย่างอื่นอีกไหม

คงต้องหา Passion ในกีฬาใหม่ๆ ให้ได้เสีย
ก่อน พูดตรงๆ อย่าง Ari Running ถ้าให้ผม
ทำเอง ผมคงทำได้ไม่ดีเท่าฟุตบอล พอคิดว่า
พาร์ทเนอร์ผมมี Passion ในเรื่องนี้ เขาก็ทำได้
ถ้าเรามีพาร์ทเนอร์ที่ชอบอย่างอื่น หรือเราเปลี่ยน
ไปชอบอย่างอื่น ก็อาจจะทำร้านกีฬาชนิดอื่นเพิ่ม
ขึ้นก็ได้ คือผมไม่ชอบทำอะไรที่รู้สึกว่าเป็นตัวเอง
ทำไม่ได้ดี ตอนนั้นคงยังโฟกัสอยู่กับสองกีฬาแน่นอน

ความสำเร็จในวันนี้ เป็นสิ่งที่คุณคาดหวังไว้ แต่แรกหรือเปล่า

จริงๆ ทุกคนก็คิดอยากประสบความสำเร็จ
ทั้งนั้น ตัวผมเองก็คิด แต่ไม่ได้คิดว่าจะมาได้ไกล
ขนาดนี้ ตอนนั้น 3 ปีแรกมา เราก็เริ่มมองเห็น
โอกาสการเติบโตแล้ว แต่ไม่ได้คิดว่าจะโตเร็ว
ขนาดนี้ คือแค่มองออกว่าเราต้องขยายสาขา แต่
เอาเข้าจริงๆ ก็เป็นการเติบโตที่เหนือเอากการ
เหมือนกันเพราะเราขยายสาขาในเวลาหลังบ้าน
ยังไม่แน่นอนพอ ซึ่งทำให้มีปัญหาตามมา ทุกวันนี้ก็ยัง
ต้องไล่แก้ปัญหาไปที่ละเปลาะ ทั้งปัญหาหลังบ้าน
และหน้าบ้านที่เกิดขึ้นใหม่แต่ละวันไปพร้อมกัน

ยิ่งมาไกลมากเท่าไร ปัญหาใหม่ๆ ก็มาให้
เราได้แก้ทุกวัน อย่างช่วงที่มีการประท้วงกันแถว
ราชประสงค์ เซ็นทรัลเวิลด์ปิด ทำให้ร้านเราต้อง
ปิดตามไปด้วย ของขายไม่ได้ขณะที่ยังต้องจ่าย
ค่าที่อยู่ สุดท้ายเราก็ต้องตัดสินใจเอาสินค้ามาขาย
ลดราคา ทุกอย่างมันท้าทายการตัดสินใจของเรา
ทำให้เราได้เติบโตได้เรียนรู้ Ari แต่ละหลักร้อยล้าน
เมื่อปีที่เปิดที่สยาม แต่ต้องบอกว่าค่าใช้จ่ายก็เพิ่มขึ้น
ด้วยเหมือนกันนะ พนักงานก็เยอะขึ้น คือพอธุรกิจ
มันโตเราก็ดูเต็มเตี่ยมขึ้น คือเมื่อก่อนเรามี 10 คน
เดียวนี่มีเป็น 100 คนก็ไม่ได้หมายความว่างานจะ
เร็วขึ้นเป็น 10 เท่า อาจจะเร็วขึ้นมาแค่ 3-4 เท่า

แต่มันก็จำเป็นต้องจ้างเพิ่มขึ้น ตอนนี้มี Ari
Football 6 สาขา มี Ari Running 1 และ Outlet
1 ปลายปีนี้น่าจะจบที่ 12 สาขา ตอนนี้มีอีก
4 สาขาเปิดอยู่ มี Outlet ที่เมืองทองฯ
ที่ฟิวเจอร์พาร์ค รังสิต เซ็นทรัล ปิ่นเกล้า ทั้งฟุตบอล
และรันนิ่งเลย แล้วปีหน้ามีเปิดอีกหลายสาขา
อย่างน้อยๆ ที่แน่ๆ ก็อีก 2-3 สาขาที่ได้รับการ
ตอบรับจากเจ้าของสถานที่มาแล้ว

คำว่า Ari มีมาจากไหน

จริงๆ ไม่มีมีความหมายอะไรเลย ตอนคิด
ชื่อร้านผมอยากได้ชื่ออะไรก็ได้ที่ไม่มีมีความหมาย
ทั้งภาษาไทยและภาษาอังกฤษ เพื่อที่จะต่อยอด
ได้ ถ้าตั้งชื่อที่สื่อออกมาเป็นฟุตบอลจำเลย
ตอนนั้นเราคงไม่มี Ari Running คือรู้สึกว่าการไป
ล็อกชื่อกับความหมายใดความหมายหนึ่งเหมือน
ไปล็อกตัวเองเอาไว้ ที่บอกว่าชื่อแบรนด์จะต้อง
สะท้อนถึงตัวสินค้า ผมมองว่าไม่จำเป็น แคเรา
สร้าง Experience แล้วคิดชื่อที่มันนิ่งแล้วสะท้อน
Experience ที่เราสร้างออกมาได้ อย่างถ้าเราตั้ง
ไว้ว่า Ari จะเป็นประมาณนี้ แล้วเรายื่นให้เป็น
ประมาณนี้ไปเรื่อยๆ ผมว่าสร้างแบรนด์ได้นะ
ผมว่าชื่อแบรนด์ที่เมืองนอก 95 เปอร์เซ็นต์ไม่มี
ความหมาย แคเราเข้าใจว่าเราอยากได้อะไร
จากมัน แล้วสร้างภาพให้ชัดเจน ไปในทิศทาง
เดียวกัน แบรนด์ก็สร้างได้ไม่นานยากอะไร แต่ถ้า
ชื่อมีความหมายน่าจะยากกว่านะ

คิดจะทำ e-Commerce ด้วยไหม

จริงๆ เราเคยทำเว็บไซต์มา 2 ครั้งแล้ว แต่
เหมือนยังไม่ชัดเจนทั้งสองครั้ง ผมมองว่าคนไทย
ยังไม่เชื่อในการซื้อของราคาแพงๆ ทางออนไลน์
เท่าไร รองเท้าคู่เป็นหมื่นยังมีความรู้สึกอยากเข้า
มาลองก่อนซื้อ ซึ่งผมมองว่าต้องแก้เรื่อง Return
Opportunity การเปลี่ยนไซส์ให้ได้ขนาด ต้อง
ทำให้มันง่ายขึ้นในการเลือกให้ได้ไซส์ที่ตรงกับ
ขนาดเท้าของลูกค้าแต่ละราย ปกติรองเท้าหาไซส์
ที่ตรงกันค่อนข้างยากอยู่แล้ว โดยเฉพาะรองเท้า
กีฬา ไซส์เดียวกันแต่ละแบรนด์ก็ไม่เท่ากัน แต่ก็
จะพยายาม เพราะอยากทำ e-Commerce และ

“

จากที่เคยบ่นว่าเรียนจบปริญญาตั้ง 3-4 ใบ
ทำไมไปขายรองเท้า
หลังๆ พ่อจะแนะนำผมกับเพื่อนๆ เขาว่า
นี่เจ้าของ Ari นะ ซึ่งเราดีใจมากกว่า
สุดท้ายแล้วเขาก็ยอมรับ

”

จะทำแน่นอนไม่ปล่อยป็นนี้ก็ปีหน้าเพราะมันเป็น
สิ่งที่ต้องมา โดยจะต้องทำควบคู่กันไป เพราะ
ยังไมม่ถึงมองว่า การมีหน้าร้านเป็นอะไรที่ตอบโจทย์
คนไทย

อีกเรื่องคือคนไทยมักจะคิดว่า สินค้าออนไลน์
จะต้องถูกกว่าออฟไลน์ ซึ่งจริง ๆ ถ้าเป็นเมืองนอก
สินค้าออนไลน์จะราคาเต็มเพราะคุณไม่ต้องเดินทาง
ไปไหน แค่นั่งหน้าจอสั่ง ของก็มาให้งถึงที่บ้าน แต่
คนไทยจะมองว่า คุณไม่ต้องเข้าหน้าร้านต้องขาย
ถูกกว่า ซึ่งผมรับของจากแบรนด์มาขายโดยตรง
จะมาขายลดราคาไม่ได้ ผมต้องขายตามราคา
ที่ตกลงกันไว้ มันอยู่ในเงื่อนไขของสัญญา เขาจะ
กำหนดว่า 3 เดือนลดได้เท่าไร 6 เดือนลดได้เท่าไร
เพราะในแง่ของแบรนด์เขาต้องคุมให้คู่ค้าทุกคน
แข่งขันในสิ่งที่เท่าเทียมกัน ถ้าที่ไหนลดเยอะกว่า
มาก หรือลดก่อนก็ผิด แต่ก็ขึ้นอยู่กับว่าเขาจะจับได้
หรือเปล่าด้วยนะ แต่ด้วยความที่ Ari ค่อนข้างใหญ่
ในโลกโซเชียล และคนเมืองนอกค่อนข้างตาม
ตรวจสอบเยอะมาก เราทำแบบนี้ไม่ได้เลย ผิดวัน
ผิดราคาแป๊บเดียวโดนฟ้อง ทุกอย่างต้องถูกต้อง
เป๊ะ ซึ่งตอนนั้น Ari ฟูตบอลอยู่ในกลุ่มที่อป
ระดับโลก คือหากแบรนด์ตั้งออกสินค้ามีเคด
ออกมา เราเป็นหนึ่งในไม่กี่ประเทศที่จะได้สินค้านี้
มาขาย มีสิทธิ์เทียบเท่ากับร้านดังในอังกฤษ เยอรมนี
อเมริกา สิงคโปร์ และญี่ปุ่น

ตอนนี้ Ari มีคู่แข่งในไทย

ถ้าคู่แข่งโดยตรงเลยไม่ค่อยมี เพราะเราขาย
กีฬาชนิดเดียว ตอนแรกเรามีกลัวบ้างว่าตลาดจะ
มีคู่แข่ง แต่สุดท้ายแล้วตลาดเปิดใครจะเข้ามา
เมื่อไหร่ก็ได้ แทนที่เราจะไปคอยกลัว สู้เอาเวลา
มาทำของเราให้ดีที่สุด ทำให้มั่นใจว่าลูกค้าที่อยู่
กับเราอยู่กับเราต่อไปนาน ๆ ผมมองอย่างนี้
มากกว่าที่จะไปคอยห่วงว่าเดียวใครจะเข้ามา
แล้วเขาจะมีอะไรที่ดีกว่าเรา ผมว่ามันเหนื่อย ตลาด
ที่เปิดมาก ๆ แบบนั้นมันยากที่จะไปลอกเขา เราแค่
อยู่ในจุดที่คนซื้อง่ายที่สุด คือการขยายสาขา และ
มี e-Commerce และทำทุกอย่างให้ดีดีกว่า

Ari จุดขายที่เราต่างจากคนอื่น คือประสบการณ์
ที่ลูกค้าจะได้รับ เราไม่ได้ขายแค่สินค้า เราขาย
ประสบการณ์ด้วย คุณจะได้เข้ามาสัมผัสกับร้านสวย
ของมีให้เลือกเยอะ ลองสินค้าได้จริง และได้รับ
การแนะนำที่ถูกต้อง เราพยายามสร้างประสบการณ์
ที่ลูกค้าจะไม่ได้จากที่อื่น ทำให้ลูกค้าภูมิใจที่ได้
ถือถุงของแบรนด์เรา

ลูกค้าของ Ari ส่วนใหญ่เป็นกลุ่มไหน

พัฒนามาเรื่อย ๆ นะ แต่แรกมองเฉพาะ
คนที่ชอบรองเท้า โชคดีว่าคนชอบรองเท้าฟุตบอล
กันเยอะ มันเป็นเหมือนของสะสม ส่วนตัว
ของผมเองมีเป็นร้อยคู่ ซึ่งบางคู่ไม่ได้ใส่ด้วยนะ
แต่ซื้อเก็บไว้ เหมือนของเล่นเด็กผู้ชาย แต่ละคู่
ก็มีเรื่องเล่าของมัน ซึ่งคนที่สะสมของทุกอย่างเขา
ซื้อที่ Story ของมันมากกว่า สินค้าของเรามีลิขสิทธิ์
และสามารถเคลมได้ ลูกค้าไม่ต้องเสี่ยงเวลาสินค้า
มีปัญหา ซึ่งส่วนใหญ่ลูกค้าที่มาร้านเราจะ
อยากได้บริการที่ดี สินค้ามีคุณภาพ มากกว่า
จะคิดถึงเรื่องราคาเป็นหลัก

ความบ้าบอลของคนไทยต่างกับเมืองนอกไหม

จริง ๆ มีแค่อย่างเดียวที่คนไทยต่างไปจาก
เมืองนอก ซึ่งไม่ใช่เฉพาะเรื่องกีฬาเท่านั้น แต่เป็น
ในทุกเรื่อง คือคนไทยยังเชื่อในของปลอมอยู่ ซึ่ง
ผมมองเป็นเรื่องแปลก เอาง่าย ๆ ผมชอบทีม
ฟุตบอลทีมนี้ แต่ทำไมผมถึงเอาเงินไปให้กับคนที่
เอาเปรียบทีมฟุตบอลทีมโปรดของผมอยู่ เขามาทำ
ของปลอมขายแล้วเงินเข้ากระเป๋าเขาเต็ม ๆ คุณ
ภูมิใจหรือที่ได้ใส่เสื้อตัวนี้ที่คนทำมาด้วยความคิด
จากสโมสรที่คุณรักมาทำขาย หรือแม้แต่งาน
ดนตรีก็ตาม คุณชอบวงนี้ แต่คุณไปสนับสนุน
คนที่เขาโม้ความคิดของวงที่คุณชอบไป ผม
มองว่าคอนเสิร์ตมันผิดตั้งแต่แรกเลย คุณไม่ซื้อ
ไม่สนับสนุนก็ไม่ใช่ไร แต่คุณเอาเงินไปสนับสนุน
ให้แก่นักที่เขาเอาเปรียบทีมโปรดของคุณ ผมมองว่า
มันตลก เมืองนอกเขาก็มีนะเรื่องอย่างนี้ แต่น้อย
มาก เขาเข้มงวดในเรื่องนี้มาก และสอนให้คน
ของเขาเข้าใจด้วยว่า การละเมิดลิขสิทธิ์เป็น
เรื่องผิด แต่สำหรับเมืองไทยในช่วง 5 ปีหลังนี้
ดีขึ้นมาก แต่ก็ยังเยอะอยู่ ผมเข้าใจนะว่า ราคา
มันต่างกันมากแต่ถ้าเป็นผม ผมไม่ซื้อเลยดีกว่า
ที่จะไปสนับสนุนคนที่ทำโม้งานของคนที่คุณรักมา

คุณพ่อว่ายังใจกว้าง จากวันที่บอกไม่อยากให้ ทำธุรกิจ

ถึงพ่อจะไม่อยากให้ผมทำธุรกิจ แต่เงินก้อนแรก
ที่เอามาใช้เป็นทุนเปิดร้าน เป็นเงินของคุณพ่อ
ที่เก็บไว้ให้ผมตั้งแต่เด็ก คือพ่อรักลูกมาก อยาก
ให้ได้ทำอะไรที่ตัวเองชอบ ช่วงแรก ๆ ของปีแรก
ที่เราเริ่มล้มลุกคลุกคลานอยู่ พ่ออยากให้กลับมา
ทำราชการ คือเขาแค่อยากให้เราได้ลองทำใหู้
ในสิ่งที่อยากทำ ช่วงแรก ๆ ที่ยังไม่สำเร็จเขาก็ยัง
มีอารมณ์อยากให้เรากลับไปทำราชการ แต่ก็
ไม่ได้บอกให้เลิกเลยนะทีเดียว เพราะรู้ว่าเรารักงานนี้
ก็อยากให้ทำเป็นงานอดิเรกคู่ไปกับทำราชการ

แต่พอธุรกิจดีขึ้นเรื่อย ๆ จนผ่านปีแรกมาได้
และได้มาเริ่มขยายในปีที่สอง เขาก็เริ่มไม่พูดถึง
เรื่องนี้แล้ว เริ่มมองอยู่ห่าง ๆ ตอนนั้นแฮปปี้แล้ว
จากที่เคยบ่นว่าเรียนจบปริญญาตั้ง 3-4 ใบทำไม
ไปขายรองเท้า หลัง ๆ เขาจะแนะนำผมกับเพื่อนๆ
เขาว่า นี่เจ้าของ Ari นะ ซึ่งเราดีใจมากกว่า สุดท้าย
แล้วเขาก็ยอมรับ คือตอนแรกอาจจะยอมรับแบบ
ด้วยความรักลูก ลูกอยากทำอะไรก็ให้ทำ แต่ตอนนี้
เป็นการยอมรับแบบภูมิใจในสิ่งที่ลูกทำ

มีอะไรอยากแนะนำสำหรับคนที่อยากทำธุรกิจ บ้างไหม

การทำธุรกิจไม่ใช่เรื่องง่ายเลย โดยเฉพาะสมัยนี้
ที่มีคู่แข่งเยอะแยะไปหมด คุณทำดี 3 เดือนก็มี
คนเกือบแล้ว ไม่เหมือนกับสมัยก่อนแค่มีไอเดียดี
คุณก็มีโอกาสประสบความสำเร็จ แต่ถ้าคุณอยาก
จะทำ แล้วคุณมี Passion กับมันจริง ๆ ผมก็อยาก
ให้คุณลอง อย่างน้อยเราก็ได้ทำในสิ่งที่เราอยาก
ลอง ผมไม่เห็นด้วยกับการที่คนอยากทำธุรกิจ
ส่วนตัวเพราะเหตุผลเดียวคืออยากรวย มันไม่ได้
ง่ายขนาดนั้น แล้วสุดท้ายคุณจะมีหมด เพราะ
การตัดสินใจของคุณจะขึ้นอยู่กับเงินที่คุณจะได้
มากกว่าความสุขที่จะได้จากการทำงาน **S**

ASIOLA CROWDFUNDING

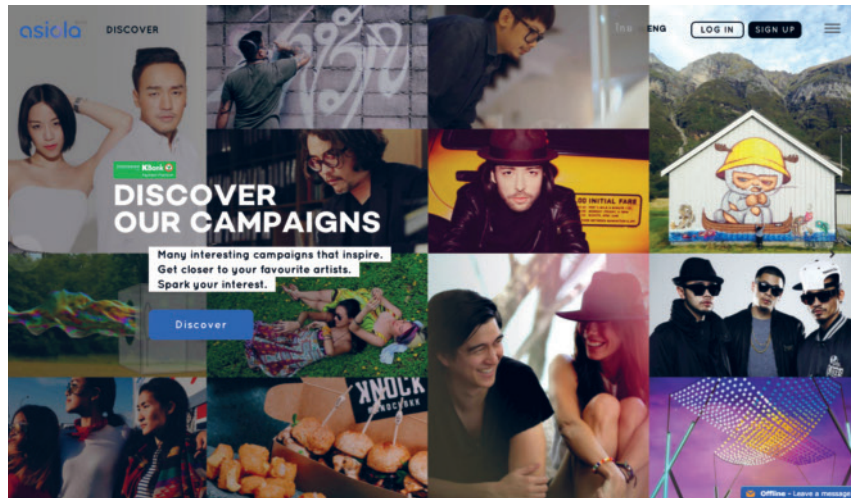
ปั้นโปรเจกต์ศิลปิน

Text : กอบวิมลธรรม

อย่างที่ทราบกันว่า Crowdfunding หรือ การระดมทุนจากมวลชน คือช่องทางเข้าถึง แหล่งเงินทุนรูปแบบใหม่สำหรับผู้ประกอบการ ที่มีแนวคิดสร้างสรรค์ หากแต่ไม่มีเงินทุนในการ ดำเนินการ และไม่สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุน จากสถาบันการเงินได้ Crowdfunding จึงเป็น ทางเลือกใหม่ที่น่าสนใจสำหรับผู้เริ่มต้นทำธุรกิจ เพราะจะทำหน้าที่เป็นตัวกลางการระดมทุน ผ่านระบบออนไลน์ ให้ผู้ที่ต้องการทุนกับผู้ที่สนใจ อยากจะสนับสนุนมาเจอกัน ซึ่งในต่างประเทศนั้น มีหลายเว็บไซต์ที่เดียว เช่น kickstarter.com, indiegogo.com และ rockethub.com โดย แต่ละเว็บไซต์จะมีคอนเซ็ปต์และเงื่อนไข ที่แตกต่างกัน

สำหรับประเทศไทย Asiola (เอซีโอล่า) กำลัง เป็นที่พื้นที่สำหรับการระดมทุนผ่านออนไลน์ ที่น่าจับตามอง เพราะเป็น Crowdfunding เพื่อ ศิลปิน แห่งเดียวในเมืองไทย โดยเน้นใน 4 สาขา ได้แก่ อาหาร แฟชั่น ศิลปะ และดนตรี

เช่นเดียวกับ Crowdfunding ทั่วไป วิธีการ ระดมทุนจากมวลชนของ Asiola เริ่มต้นจากการ



ที่ศิลปินมานำเสนอไอเดียกับ Asiola ถ้าไอเดีย นั้น เป็นไอเดียที่เชื่อว่าจะสามารถให้แรงบันดาลใจ และมีแนวโน้มที่จะได้รับการสนับสนุนสูง Asiola ก็จะเปิดแคมเปญให้ศิลปินคนนั้น บนหน้าเว็บไซต์ ของ Asiola เพื่อที่ผู้สนใจอยากสนับสนุนในไอเดีย

จะได้มีโอกาสร่วมให้ทุนโดยมีผลตอบแทนของแคมเปญ เป็นของแลกเปลี่ยน เงินสนับสนุนทั้งหมดที่ได้ จะไปช่วยทำให้ไอเดียของศิลปินเกิดขึ้นได้จริง อย่างไรก็ตาม แต่ละแคมเปญจะมีการกำหนด จำนวนทุนที่ต้องการและระยะเวลาการระดมทุน

เพื่อให้เป็นไปตามเป้าหมายที่วางเอาไว้ เมื่อแคมเปญ แต่ละแคมเปญสิ้นสุดระยะเวลาของการระดมทุน ถ้าแคมเปญนั้นได้รับการสนับสนุนถึง 100 เปอร์เซ็นต์ ตามเป้าที่ตั้งไว้ ผู้สนับสนุนทุกคนจะได้รับของตอบแทน และไอเดียที่อยู่เบื้องหลังแคมเปญนั้นๆ จะถูก ทำให้เป็นจริงขึ้นมา แต่ถ้าแคมเปญนั้นไม่ได้รับ การสนับสนุนเงินทุนตามเป้าที่ตั้งไว้ ผู้สนับสนุน ทุกคนจะได้รับเงินที่ลงทุนมากกลับคืนหมด โดย Asiola ในฐานะผู้จัดการและดูแลทุกแคมเปญ จะเก็บค่าบริการ 20 เปอร์เซ็นต์ ในทุกการแลกเปลี่ยน

สำหรับศิลปินจะมาเข้าร่วมในการสานฝัน ให้เป็นจริงกับ Asiola รายแรก ได้แก่ ไทเทเนียม วงดนตรีฮิปฮอปชื่อดังของเมืองไทย ที่ต้องการ ระดมทุนในการจัดเวิร์กช็อปเพื่อถ่ายทอดความรู้ ความสามารถและประสบการณ์ในวงการดนตรี ฮิปฮอปสู่แร็ปเปอร์ไทยรุ่นต่อไป และอีกหนึ่ง แคมเปญที่แปลกใหม่ นั่นคือ แคมเปญจากร้าน น็อค ที่ต้องการระดมทุนเพื่อสร้างร้านอาหาร เคลื่อนที่ พร้อมเสิร์ฟหลังเวลา 5 ทุ่มเป็นต้นไป เพื่อเอาใจปาร์ตี้ทั้งหลายที่มองหาเบอร์เกอร์สไตล์ มินิสตูร์อร่อยยามค่ำคืน เป็นต้น ๕

PayforU

Text : Kritsana S.



หลายคนเป็นกังวลไม่น้อยกับการใช้จ่าย ผ่านระบบออนไลน์ เพราะต้องผูก เลบบัตรเครดิตหรือเลบบัญชีธนาคารไว้กับ เว็บไซต์หรือแอปฯ นั้นๆ แต่การใช้จ่ายผ่าน PayforU กลับไม่ต้องไปยุ่งกับธนาคาร

บริหารค่าใช้จ่ายด้วยกระเป๋าเงินออนไลน์

เพราะเป็นแอปพลิเคชัน ที่ให้บริการชำระเงินค่าสินค้าหรือ บริการออนไลน์ที่มาในรูปแบบของกระเป๋าเงินออนไลน์ (e-Wallet) ซึ่งมีขั้นตอนการใช้งานง่าย ๆ เพียงเติมเงินใส่กระเป๋าเงินออนไลน์ ผ่านช่องทางเติมเงินที่มีให้เลือกหลากหลายทั้งการเติมเงิน ผ่านบัตรเครดิตหรือบัตรเดบิต การเติมเงินผ่านช่องทางธนาคาร เช่น ATM, Mobile Banking และ Internet Banking และการเติมเงินผ่านช่องทางเงินสดทั้งทางธนาคาร และเคาน์เตอร์เซอร์วิส หลังเติมเงินใส่กระเป๋าเงินออนไลน์เรียบร้อยแล้วก็สามารถชำระ ค่าสินค้าหรือบริการออนไลน์ได้ทันที โดยร้านค้าสมาชิกของ PayforU จะตัดยอดเงินจากกระเป๋าเงินออนไลน์ตามราคาสินค้า หรือบริการ ซึ่ง เกศกัญญา ทวีวงศ์ ณ อยุธยา Executive Vice President บริษัท โอพี เพย์เมนต์ โซลูชั่น จำกัด ผู้พัฒนา PayforU อธิบายว่า

ทำไมต้องใช้ PayforU?

นอกจากผู้ใช้บริการจะสามารถควบคุมการใช้จ่ายได้ด้วยตนเอง กล่าวคืออยากใช้เงินเท่าไรก็เติมเงินในกระเป๋าเงินออนไลน์เท่านั้น และไม่สามารถใช้จ่ายได้เกินวงเงินที่มี การใช้กระเป๋าเงินออนไลน์ ยังช่วยให้การใช้จ่ายทำได้สะดวก รวดเร็ว และปลอดภัย เพราะ

PayforU มีมาตรฐานความปลอดภัยทางการเงิน นั่นคือสามารถ ตรวจสอบประวัติการทำธุรกรรมออนไลน์ได้ทาง www.payforu.com โดยการ Login User ID หรือตรวจสอบข้อมูลการทำธุรกรรม ออนไลน์ผ่านแอปฯ PayforU และดาวน์โหลดรายการการทำธุรกรรม ได้ทั้งในรูปแบบไฟล์ PDF และ Excel ทั้งนี้ ทุกครั้งก่อนการใช้จ่าย จะมีข้อความแจ้งเตือน OTP (One Time Password) ไปยังหมายเลข โทรศัพท์มือถือตามที่ผู้ใช้บริการให้ข้อมูลไว้ ซึ่งรหัสดังกล่าวใช้ สำหรับยืนยันตัวตนก่อนทำการชำระเงิน

ร้านค้าสมาชิก PayforU ได้ประโยชน์อะไร?

เมื่อสมัครเป็นร้านค้าสมาชิกของ PayforU จะมีโอกาสในการ ขายมากขึ้น เพราะลูกค้าเข้าถึงร้านค้าได้ทุกที่ ทุกเวลา รวมทั้ง ค้นหาร้านค้าได้ง่ายและสะดวก เพราะร้านค้าทุกร้านถูกรวบรวม ไว้ในแอปฯ เดียวและแยกตามหมวดหมู่ของร้านค้าไว้ชัดเจน ไม่เพียงเท่านั้น การเป็นร้านค้าสมาชิก PayforU ยังช่วยให้มีฐาน ลูกค้าเพิ่มมากขึ้น เพราะสามารถจัดโปรโมชั่นร่วมกับร้านค้าสมาชิก ร้านอื่นได้ สำหรับการเก็บค่าธรรมเนียม PayforU จะเก็บ ค่าธรรมเนียมร้านค้าสมาชิกจากสินค้าที่ขายได้ โดยค่าธรรมเนียม จะมากหรือน้อยขึ้นอยู่กับว่าสินค้าที่ขายได้นั้นราคาเท่าไร ๕

YES IDID ไอเดียเก๋ๆ ที่ป็นธุรกิจได้

Text : นิธยา สุริยมมา / Photo : ฤกษ์ภา ศิลปไชย

หลายครั้งที่ธุรกิจ มักเริ่มต้นมาจากจุดเล็กๆ
ใครเลยจะคิดจากความต้องการ
สายคล้องกล้องเก๋ๆ สักเส้น
จะกลับกลายเป็นธุรกิจและช่องทางสร้างรายได้ให้กับ
กวาง-ทัชชญา วชิรบุญเสริม และ
ปัท-สุมาลี เสนีย์วงศ์ ณ อยุธยา
นักศึกษาจบใหม่ที่กำลังมองหาเส้นทางของตัวเอง
จนกลายเป็นผู้ผลิตสายคล้องกล้องแบรนด์แรกๆ
ที่ทำออกมาวางขาย ภายใต้ชื่อเก๋ๆ อย่าง “YES IDID”



“ตอนนั้นเพิ่งจบมาใหม่ ๆ ก็คิดกันว่านอกจากงานประจำแล้ว อยากหาอะไรทำเป็นรายได้เสริมไปด้วย ตอนแรกยังไม่รู้ว่าทำอะไรดี เลยลองไปเดินดูตามตลาดเผื่อได้ไอเดียดีๆ ก็ไปสะดุดกับสายผ้าสวยๆ เส้นหนึ่ง พอเดินดูนั้นก็กำลังมองหาสายคล้องกล้องใหม่อยู่ด้วย แต่มีให้เลือกไม่ค่อยเยอะ ที่สวยๆ ก็เป็นงานนำเข้ามีราคาแพง เลยลองซื้อเอามาตัดแปลงทำใช้เอง ปรากฏว่ามีแต่คนชอบ อยากได้มาใช้งานบ้าง มีแบบนี้ขายด้วยเหรอ ซื้อมาจากที่ไหน เลยได้ไอเดียลองทำออกมาขาย คิดว่าน่าจะพอขายได้ เพราะยังไม่มีใครทำ”

แม้จะเป็นช่องว่างทางตลาดที่น่าสนใจ แต่ด้วยความที่เป็นสินค้าใหม่ ยังไม่ค่อยเป็นที่รู้จัก บวกกับยังไม่รู้กลุ่มเป้าหมายที่ชัดเจน เป็นการขายแบบกระจายเพื่อลองตลาด จึงทำให้ช่วงแรกไม่ได้รับการสนใจเท่าที่ควร

“ตอนแรกไม่รู้จะขายที่ไหนดี เพราะเป็นสินค้าใหม่ เลยลงขายทั้งไว้นอนออนไลน์และลงตระเวนไปตามตลาดไปตามแหล่งที่มีคนเดินเยอะๆ เริ่มจากแพลทินัม พาเลเดียมแถวประตูน้ำ มีฝรั่งเดินเยอะ เขาน่าจะสนใจสินค้าของเรา แต่กลายเป็นว่าคนสนใจ ชอบ สีสวยดี แต่เขาไม่เข้าใจว่ามันคืออะไร บางคนก็คิดว่าเป็นเข็มขัด เป็นสายเอี๊ยมบ้าง ทั้งที่เราพยายามถ่ายรูปให้ดู เอากล้องไปวาง อีกอย่างทำเลที่เลือกเป็นพื้นที่ขายของราคาสูง แต่ของเราเป็นสินค้าไอเดีย ราคาที่ตั้งไว้จึงอาจดูสูงไปหน่อย จึงทำให้ยอดขายช่วงแรกไม่ดีเท่าที่ควร”

หลังจากไม่ตอบใจเท่าไร กวางและปัทลองเปลี่ยนตลาดไปเลย จนได้เริ่มมาออกบูธกับตลาดนัดมัสโล่สมัยใหม่ (Flea Market) ที่เน้นขายสินค้าไอเดีย บวกกับกระแสกล้องมิลเลอร์เลสเริ่มเข้ามา YES IDID จึงเริ่มเป็นที่รู้จักมากขึ้น

“พอเราเริ่มเปลี่ยนตลาดใหม่ ทุกอย่างดีขึ้นเลย มีคนสนใจมากขึ้น จึงทำให้รู้ว่ากลุ่มเป้าหมายของเราคือ ลูกค้านักช้อปปิ้ง มีความอินดี้ๆ กอปกับตอนนั้นตลาดกล้องมิลเลอร์เลส ซึ่งเป็นการผสมผสานระหว่างกล้องคอมแพคและกล้อง DSLR เริ่มเป็นที่นิยมมากขึ้น ทำให้คนหันมาเล่นกล้องกันมากขึ้น สินค้าของเราจึงเริ่มเป็นที่รู้จักมากขึ้น ลูกค้าเริ่มเข้าใจมากขึ้นว่าสินค้าเราคืออะไร เหมือนเข้าไปตอบใจหาคำถามความต้องการของเขาได้พอดี เพราะเขาก็อยากได้อะไรที่แปลกใหม่ด้วย จนเมื่อยอดขายเริ่มโตขึ้นเรื่อยๆ จึงตัดสินใจออกจากงานประจำกัน ทำให้เรามีเวลากับธุรกิจมากขึ้น ตลาดออนไลน์ก็เริ่มดีขึ้น”

จุดเด่นของสายคล้องกล้อง YES IDID อยู่ที่ลวดลายและสีสันทันสมัยให้เลือกหลากหลาย โดยเฉพาะลายปักและปักที่เป็นเอกลักษณ์ของแบรนด์ มีให้เลือก 2 ขนาด คือ สายเล็กและใหญ่ ราคาอยู่ที่ 370-450 บาท นอกจากนี้ ยังสร้างลูกเล่นด้วยบริการรับพิมพ์ชื่อให้ฟรี โดยลูกค้าสามารถเลือกสี เลือกฟอนต์ตัวหนังสือที่ต้องการได้ นอกจากนี้ ในบางช่วงที่เป็นโอกาสพิเศษ ยังออกแบบลายเองและให้โรงงานผลิตให้ เป็นคอลเลกชันพิเศษออกมาด้วย

กวางและปัทเสริมว่าแม้จะเป็นที่ถูกใจในด้านดีไซน์ แต่ก็มีลูกค้าบางส่วนที่ยังสงสัย ไม่มั่นใจในการใช้งานจริงของสายคล้องกล้อง YES IDID เพราะถูกมองว่าเป็นสินค้าแฟชั่นมากกว่า

“วัตถุประสงค์การทำแบรนด์ YES IDID ขึ้นมา คือ เราต้องการเพิ่มลูกเล่น สีสันทันให้กับคนมีกล้อง แทนที่จะใช้แค่สายสีธรรมดาที่ติดมากับตัวกล้อง เหมือนเราเองมีกล้องตัวหนึ่งก็ยังไม่อยากได้สายคล้องกล้องดีๆ ง่ายๆ ไว้ใช้เลย น่าจะมีคนคิดเหมือนเราบ้าง แต่เราก็ไม่ลืมถึงวัตถุประสงค์ของการใช้งานจริง คือ ต้องคำนึงถึงความแข็งแรง ทนทาน ใส่สบายด้วย ถึงจะเป็นสินค้าที่เก๋ๆ แต่เราไม่การเทสต์มาแล้วระดับหนึ่งว่าใช้งานได้จริง กล้องและเลนส์ตัวใหญ่ๆ ก็ใส่ได้สบาย คือ ความสวยงามก็ส่วนหนึ่งที่ทำให้ลูกค้าสนใจ แต่สิ่งสำคัญ คือ การใช้งาน รวมถึงการใส่ใจ ยอมรับข้อติชม รับฟังสิ่งที่ลูกค้าต้องการด้วย”

จากระยะเวลา 2 ปี สิ่งทั้งกวางและปัทได้เรียนรู้จากการทำธุรกิจ รวมถึงอยากฝากสำหรับผู้ที่ยากเริ่มต้นธุรกิจขึ้นมาสักตัวว่า นอกจากจะมีสินค้าที่ดีแล้ว ต้องมองตัวเองให้ออกด้วยว่าควรอยู่จุดไหน ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายคือใคร

“ถูกที่ถูกเวลา คำๆ นี้เลยที่ทำให้ธุรกิจเราเติบโตมาได้จนถึงทุกวันนี้ หลักการทำธุรกิจ 4P ง่ายๆ เบื้องต้นที่เรียนกัน Product, Price, Place, Promotion ยังคงเป็นสิ่งที่ใช้ได้ดีเสมอ ถ้าสามารถตอบใจพร้อมนี้ได้ เราก็จะรู้จักธุรกิจเราดีขึ้น รู้ทิศทางในการเดินสามารถก้าวต่อไปได้อย่างมั่นใจ”



Yesidid.camerastrap



yesidid_camerastrap



yesidid_camerastrap



08-6409-0278, 08-5331-3110

Self-Employed

STICKY ON MARS

อร่อยจนไปถึงดาวอังคาร

Text : Ratchanee / Photo : Otto

Welcome to my Galaxy

this is a land of Sticky Rice.

เราจะอร่อยจนไปถึงดาวอังคารกัน

สโลแกนที่ใช้เรียกลูกค้าของ Sticky on Mars ที่

สุภาวดี เลทวรวิมลกุล กิตขันธ์

เพราะอยากให้ขนมข้าวพองคาราเมล

ที่มีกลิ่นหอมหวานนี้ อร่อยไปไกลถึงดาวอังคารจริงๆ



“พอดีเรียนจบได้มาทำงานด้านดีไซน์ รู้สึกว่ามีเวลาว่างเยอะ เลยคิดอยากจะทำอะไรขายทางออนไลน์เพื่อฆ่าเวลาบ้าง ก็นึกไปถึงสมัยเด็กๆ จำได้ว่าเคยทำขนมข้าวพองมาผสมคาราเมลแล้วก็เพิ่มความหนืดด้วยมาร์ชเมลโลว์ ก็ลองทำใหม่แล้วก็รับสูตรจนได้ที่ถูกต้อง ที่เลือกทำอันนี้เพราะเป็นขนมที่ทำง่าย สืบตลาดมาก่อนแล้วว่ามีคนทำขนมอะไรขายบ้าง อย่างบราวนี่คนทำเยอะมาก แต่ข้าวพองคาราเมลยังไม่มีคนทำ ก็เลยตัดสินใจทำขาย สำหรับเรื่องแบรนด์ชื่ออาจจะฟังดูแปลกหน่อย แต่ตอนนั้นคิดว่ามันเป็นขนมที่อร่อยจริงๆ เชื่อว่าใครได้กินก็ต้องกินต่อเรื่อยๆ จนอยู่บนโลกไม่ได้ ต้องไปกินต่อบนดาวอังคาร ก็คิดธีมออกมาเป็นอวกาศเลย”

เพราะตั้งใจทำให้ Sticky on Mars เป็นขนมข้าวพองคาราเมลที่ยังคงความหอมคาราเมลแบบสัมผัสได้ทุกครั้งที่ยกมารับประทาน สุภาวดีจึงเลือกสรรวัตถุดิบที่มีคุณภาพ เพื่อให้ได้ขนมที่หอมหวาน มีความกรอบ และสามารถเก็บได้หลายวัน โดยมี 4 รสชาติ คือ Original Caramel, Chocolate Caramel, White Chocolate Caramel และ Oreo Caramel

“S’mores ของว่างเวลาออกแคมป์ในช่วงซัมเมอร์ มาจากคำว่า Some More ที่แปลว่าเอาอีก Sticky on Mars ก็เป็นขนมที่เรียกว่า S’mores หน้าตาอาจดูธรรมดา แต่กินขึ้นเดียวไม่เคยพอ กินเพลิน กินสนุก หยุดไม่อยู่ จริงๆ ตอนแรกก็กลัวว่าทำไปแล้วจะขายได้หรือเปล่า ขนมอะไรคนจะรู้จักมัย แต่ปรากฏว่าดีกว่าที่คิด เราใช้วัตถุดิบต่างประเทศ ข้าวพองคือ Rice Krispies ผสมผสานลงตัวด้วยคาราเมลหอมๆ เพิ่มความหนืดด้วยมาร์ชเมลโลว์แสนอร่อย ได้ออกมาเป็นเจ้าขึ้นนี้ และก็พัฒนาให้มี 4 รสชาติ ขายในราคาชิ้นละ 45 บาท ซึ่งคุ้มค่ามาก”

เนื่องจากยังทำงานประจำ สุภาวดีจึงไม่มีเวลาลุยธุรกิจได้เต็มที่นัก แต่ด้วยใจรักและมีความสุขทุกครั้งที่ได้ทำเจ้า Sticky on Mars เธอจึงเลือกช่องทางการขายผ่านออนไลน์ และใช้วิธีให้ลูกค้าสั่ง Sticky on Mars ผ่านทางเฟซบุ๊ก อินสตาแกรมเป็นรอบๆ ไป แล้วส่งทางไปรษณีย์ นั้ได้รับแฉกรไฟฟ้บบ้าง ซึ่งลดปัญหาการผลิิตเกินหรือไม่เพียงพอ ที่สำคัญคือไม่เสี่ยงต่อการขาดทุน

“Sticky on Mars เป็นแบรนด์ที่มีธีมเป็นแนวอวกาศ ต่างดาว อยู่แล้ว ฉะนั้นเวลาอะไรก็ตามจะพยายามคงธีมของแบรนด์เอาไว้ พอดีเรียนด้านการออกแบบมา เลยออกแบบโลโก้ แพ็กเกจจิ้งเองให้ดูเข้ากับแบรนด์ แล้วเวลาที่โพสต์อะไรลงไป จะเน้นรูป คำพูดที่มีความสนุกสนานมากกว่า เพราะถ้าเราโพสต์อะไรที่สนุก คนที่เข้ามาอ่านก็จะสนุกตามไปด้วย นอกจากจะโพสต์เกี่ยวกับขนมแล้ว บางทีเจอเรื่องราวอะไรที่น่าสนใจก็เอามาโพสต์ด้วย ช่วงเวลาที่โพสต์ก็สำคัญ เคยโพสต์ช่วงเที่ยง ไม่เวิร์กเลย ก็ใช้การสังเกตเอาเองว่าควรโพสต์ช่วงไหนคนที่เข้ามาโลกเยอะเท่าที่ดูจะต้องเป็นตอนเช้ากับก่อนนอน แต่ทั้งนี้ก็ขึ้นอยู่กับสินค้าและกลุ่มเป้าหมายด้วยว่าเขาเป็นใคร จะเข้ามาโซเชียลมีเดียช่วงไหน”

นอกจากนี้ หากช่วงไหนมีเวลาว่าง สุภาวดีก็จะออกบูธตามงาน Flea Market ต่างๆ เพื่อให้ผู้คนได้ลิ้มลองรสชาติของ Sticky on Mars เพราะเธอรู้ว่าขนมเป็นสิ่งที่ต้องลองชิมก่อนจึงจะตัดสินใจซื้อได้ โดยเฉพาะ Sticky on Mars อาจจะยังดูเป็นขนมที่แปลก แต่หากได้ลองชิมแล้ว ร้อยทั้งร้อยจะติดใจ ที่สำคัญเธอยังเปิดรับออเดอร์ตามงานสัมมนา งานโรงเรียน ให้ของขวัญปีใหม่ หรือเพื่อวันสำคัญต่างๆ ด้วย

สำหรับเป้าหมายนั้น สุภาวดีบอกว่า เนื่องจากในขณะนี้ Sticky on Mars เติบโตขึ้นเรื่อยๆ ยอดสั่งซื้อเพิ่มขึ้น ทำให้สามารถซื้อวัตถุดิบได้ในปริมาณมากขึ้น จึงช่วยลดต้นทุนการผลิตได้ระดับหนึ่ง ขึ้นต่อไปเธอจะขอ อย. และมาตรฐานต่างๆ เพื่อนำ Sticky on Mars เข้าไปวางจำหน่ายในซูเปอร์มาร์เก็ตให้ได้ ๕



5 ขั้นตอนสร้างกลยุทธ์ SOCIAL MEDIA

เพราะเป็นธุรกิจขนาดเล็กจึงยากสักหน่อยที่จะทำให้อธุรกิจเป็นที่รู้จักภายในระยะเวลาสั้นๆ แต่กระนั้นก็ถือว่าโชคที่เรายู่ในยุคที่โซเชียลมีเดียมีอิทธิพลต่อผู้คน ดังนั้น ผู้ประกอบการหลายรายจึงกระโดดเข้าไปใช้พื้นที่นี้ในการทำให้อธุรกิจเป็นที่รู้จัก ซึ่ง Jay Baer นักเขียนและประธานบริษัทที่ปรึกษาด้านโซเชียลมีเดีย และ Content Marketing อย่างบริษัท Convince & Convert ได้แนะนำเทคนิคสร้างความสำเร็จให้กับกลยุทธ์โซเชียลมีเดียธุรกิจขนาดเล็กไว้ว่า



ขั้นตอนที่ 1

สร้างทีม : ผู้ประกอบการควรสร้างทีมที่เข้าใจในกลยุทธ์โซเชียลมีเดียที่จะใช้ เพราะเมื่อทุกคนเข้าใจในเหตุผลที่เลือกใช้กลยุทธ์นี้ พวกเขาจะพร้อมทำตามกลยุทธ์ที่วางไว้อย่างเต็มที่ และสามารถดำเนินกลยุทธ์ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ขั้นตอนที่ 2

ต้องการอะไรจากกลยุทธ์ : ตรวจสอบความต้องการของธุรกิจสักนิดว่า ธุรกิจต้องการอะไรจากการใช้กลยุทธ์โซเชียลมีเดีย เช่น ต้องการยอดขาย ต้องการสร้างการรับรู้ หรือต้องการให้เกิดความภักดีต่อธุรกิจ โดยผู้ประกอบการต้องโฟกัสเพียงหนึ่งความต้องการเท่านั้น เพราะจะทำให้รู้ว่าเป้าหมายหลักของกลยุทธ์คืออะไร

ขั้นตอนที่ 3

วิเคราะห์ผู้ติดตาม : ผู้ประกอบการควรรู้ว่า ผู้ติดตามบนโซเชียลมีเดียคือใคร และจะรับมืออย่างไรกับผู้ติดตามธุรกิจแล้ว และผู้ที่ไม่รู้จักเลย อีกทั้งยังต้องมองพฤติกรรมของพวกเขาด้วยว่า เพื่อให้ได้มาซึ่งสิ่งที่ต้องการ พวกเขาทำอะไร และข้อความที่ใช้เพื่อตอบสนองความต้องการเป็นอย่างไร ซึ่งการรู้ข้อมูลของผู้ติดตามจะช่วยให้ผู้ประกอบการรู้ว่า ต้องใช้กลยุทธ์โซเชียลมีเดียแบบใดจึงจะเหมาะสม

ขั้นตอนที่ 4

สร้างคุณค่าหลักให้อธุรกิจ : สินค้าและบริการของธุรกิจอาจมีมากมายหลายประเภท แต่เพียงตระหนักว่าธุรกิจควรมีคุณค่าหลัก เพื่อให้ผู้คนเกิดความสนใจ และเข้าใจธุรกิจด้วยหัวใจ ตัวอย่างเช่น Disney ไม่ใช่แค่ภาพยนตร์ แต่มันคือความมหัศจรรย์ หรือ Apple ไม่ใช่แค่เทคโนโลยี แต่มันคือนวัตกรรม

ขั้นตอนที่ 5

สร้างช่องทาง : เมื่อรู้ว่าจะใช้สิ่งใดที่ธุรกิจต้องการได้จากการใช้กลยุทธ์โซเชียลมีเดีย ผู้ประกอบการก็ควรสร้างช่องทางที่เหมาะสม เช่น เลือกใช้เฟซบุ๊กเป็นช่องทางทำให้อธุรกิจเป็นที่รู้จัก เพราะต้องการโพสต์บทความเกี่ยวกับธุรกิจพร้อมภาพประกอบ หรือหากต้องการให้คนรู้จักธุรกิจผ่านภาพถ่ายสวยๆ ก็เลือกใช้อินสตาแกรม ซึ่งการเลือกช่องทางที่เหมาะสมจะช่วยสร้างความสำเร็จให้กับกลยุทธ์โซเชียลมีเดียที่ใช้ได้

SHAPPY

แอปฯ น้องใหม่
กับฟังก์ชันสุดโดนใจ



เมื่อลองค้นหาแอปฯ ช้อปบั้งทั้งใน Google Play Store และ App Store ก็เห็นจะมีให้เลือกดาวน์โหลดมากมายจากหลากหลายค่าย ซึ่งแน่นอนว่าในมุมมองของผู้ประกอบการ นี่เป็นข้อดีเพราะทำให้มีช่องทางการค้าขายเพิ่มมากขึ้น ล่าสุด มีแอปฯ น้องใหม่ที่พัฒนาโดย ReadyPlanet อย่าง Shappy ที่ผู้ประกอบการต้องรีบเข้าไปเปิดร้านค้าโดยเร็ว เพราะนอกจากสามารถเปิดร้านได้ฟรีๆ แล้ว ยังสร้างแอปฯ ของร้านค้าได้ด้วย

Shappy เป็นแอปฯ ด้านการตลาดบนโมบายล์สำหรับธุรกิจในการบริการหรือค้าปลีก ซึ่งให้บริการ 2 รูปแบบคือ Channeled App (ไม่เสียค่าใช้จ่าย) และ Branded App (เสียค่าใช้จ่าย) โดยทั้ง 2 รูปแบบมาพร้อมฟังก์ชันการใช้งานพื้นฐาน เช่น News ฟังก์ชันสำหรับส่งข่าวสารและโปรโมชั่นแบบบรอดแคสต์ พร้อมทั้งมีระบบแจ้งเตือน (Notification) ผ่านหน้าจอ ฟังก์ชัน Chat ช่องทางติดต่อกับลูกค้าแบบรายบุคคล Local Discovery ฟังก์ชันค้นหาร้านค้าที่อยู่บริเวณใกล้เคียง และ Poll ฟังก์ชันสำรวจความคิดเห็นและความพึงพอใจของลูกค้า ซึ่งร้านค้าสามารถนำข้อมูลที่ได้ไปประกอบการตัดสินใจทางการตลาด ไม่เพียงเท่านั้น Shappy ยังมีฟังก์ชันเด่นสำหรับเพิ่มยอดขายและรักษาลูกค้า ซึ่งประกอบด้วย

- **Flash Sale** ฟังก์ชันจัดทำโปรโมชั่นสินค้าแบบจำกัดเวลา เช่น สร้างโปรโมชั่นรองเท่านั้น 6 ชั่วโมง และเมื่อถึงระยะเวลาที่กำหนด

ข้อความโปรโมชั่นสินค้านั้นก็จะหายไป

- **Point** ฟังก์ชันสะสมแต้ม ซึ่งลูกค้าสามารถนำแต้มที่สะสมมาใช้แลกรับของรางวัลได้ โดยฟังก์ชันนี้ช่วยกระตุ้นให้เกิดการซื้อซ้ำ และเพิ่มความภักดีต่อแบรนด์

- **Shoot** ฟังก์ชันที่ช่วยสร้างยอดขายและการรับรู้แบรนด์ไปควบคู่กัน โดยเป็นฟังก์ชันประมวลสินค้าแบบราคาด่วน กล่าวคือ ยิ่งมีการกดแชร์ภาพสินค้าที่นำมาจัดประมูลมากเท่าใด ราคาสินค้าชิ้นนั้นก็ยิ่งลดลงมากเท่านั้น และเมื่อได้ราคาที่ต้องการสามารถกดปุ่ม Shoot เพื่อซื้อสินค้าได้ทันที ทั้งนี้ 1 บัญชีผู้ใช้งานแอปฯ สามารถกดแชร์ได้เพียงครั้งเดียว

ในส่วนของความพิเศษของ Shappy รูปแบบ Branded App คือร้านค้าจะมีแอปฯ ที่พร้อมใช้งานเป็นของตนเอง โดยชื่อแอปฯ จะเป็นชื่อของร้านค้า และดาวน์โหลดได้ทั้งใน App Store และ Google Play Store สามารถเปลี่ยนโลโก้ สี รูปภาพ และชื่อต่างๆ ภายในแอปฯ ได้ รวมทั้งเลือกพัฒนาฟังก์ชันต่างๆ เพิ่มเติมได้ตามความต้องการเฉพาะ เช่น ฟังก์ชันแผนที่ ฟังก์ชันอัลบั้มรูปภาพ และฟังก์ชันปฏิทิน นอกจากนี้ สำหรับธุรกิจอบรมสัมมนา Shappy ก็มีฟังก์ชันรองรับธุรกิจประเภทนี้ เช่น ฟังก์ชัน Speakers ที่บอกถึงประวัติของผู้ที่มาเป็นวิทยากรของสัมมนานั้นๆ และฟังก์ชัน Contacts ที่ผู้เข้าร่วมสัมมนาสามารถดูได้ว่า ใครมาร่วมสัมมนานี้บ้าง



เชื่อว่าร้อยละร้อยของผู้ที่ขับรถยนต์จะต้องเคยเจอประสบการณ์
การเรียกประกันเมื่อเจออุบัติเหตุแบบไม่ค่อยประทับใจกันเท่าไร
ไม่ว่าจะเป็นต้องรอนาน หลงทาง ซึ่งกว่าจะเคลียร์กันเรียบร้อย
ก็ต้องเสียเวลาไปไม่น้อย แต่ในยุคดิจิทัลที่มีสมาร์ทโฟน
ใช้กันแทบทุกคน Claim Di (เคลมดี) แอปพลิเคชัน
ด้านประกันภัย สามารถตอบโจทย์ช่วยแก้ปัญหาดังกล่าวได้

“เคยทำรีเชิร์ชกับจุฬาฯ มีไอเดียว่าเมื่อเกิดอุบัติเหตุถ้ามาเร็ว
เคลมเร็วจะช่วยเพิ่มระยะเวลาในการช่วยเหลือ ก็คิดว่าถ้าให้ลูกค้า
ทำเคลมเองก็จะเร็ว ปีที่สองทำรีเชิร์ชไปทั่วโลก เจอ Startup
ของอเมริกาที่ทำแอปพลิเคชัน ประกันภัย เบลารอนถ่ายความเสียหาย
ส่งให้อยู่ ซึ่งจะเลือกอยู่ที่ใกล้ ทำประมาณการราคา ส่งสำเนาไป
ประกันภัย ประกันภัยเลือกอยู่ที่ถูกที่สุดให้เรา แต่ของเราทำอะไรที่เหนือกว่านั้น
เราเอารีเชิร์ชไปตีพิมพ์หลายประเทศ ปรากฏว่าหลายประเทศสนใจ”
กิตตินันท์ อนุพันธ์ CEO บริษัท Anywhere to go ผู้พัฒนา Claim
Di เล่าถึงจุดเริ่มต้นการเป็น Startup

อันที่จริงก่อนที่จะเป็น Startup เดิมที กิตตินันท์ทำธุรกิจ
บริษัทซอฟต์แวร์ มีแอปฯ มีลูกค้าที่เป็นบริษัทประกันอยู่แล้ว 11 ราย
แต่ปรากฏว่าเมื่อทำไปสักพัก เริ่มมีคู่แข่งเข้ามาในตลาดมากขึ้น
ทำให้ในช่วง 3 ปีไม่มีลูกค้าใหม่เพิ่มเข้ามาเลย เขาจึงต้องเริ่มคิดหา
หนทางใหม่เพื่อความอยู่รอด จนกระทั่งได้มีโอกาสอ่านหนังสือ
ของกระทิ้ง พูนผล และทำให้ตัดสินใจเข้าแข่งขันร่วมโครงการ
Dtac Accelerate

การเข้าโครงการ Dtac Accelerate นอกจากจะทำให้เขา
เรียนรู้การทำงานแบบ Startup ซึ่งแตกต่างจากการทำงานแบบ SME
ที่เคยทำมากกว่า 10 ปีโดยสิ้นเชิงแล้ว ยังได้ระดมทุนในขั้น Pre Series A
จำนวน 3.5 แสนดอลลาร์สหรัฐฯ จาก 9 นักลงทุนทั่วโลก ซึ่งเขาใช้
เงินจำนวนนี้ในเวลา 1 ปีเพื่อหาลูกค้าเข้ามา ทำแอปฯ ให้สำเร็จ
เรียบร้อย และหาโมเดลธุรกิจที่ถูกต้อง

สำหรับแอปฯ Claim Di นั้น จะมีฟังก์ชันการทำงานสำคัญๆ
คือ ตรวจสอบสภาพรถยนต์ก่อนทำประกันภัย ซึ่งสามารถทำได้ด้วย
ตัวเอง ใช้แจ้งอุบัติเหตุกับบริษัทประกันภัยเพื่อส่งพนักงาน Surveyor
มาที่เกิดเหตุซึ่งรู้ตำแหน่งจากระบบ GPS ใช้ทำเคลมแบบไม่มีคู่มือ
โดยสามารถถ่ายภาพความเสียหายที่เกิดขึ้นให้บริษัทประกันภัย
ทำเรื่องขออนุมัติเคลม จากนั้นเลือกอยู่ซ่อมและนัดหมายได้เลย และ
การทำเคลมแบบชนแล้วแยก โดยถ้าคู่มือใช้ Claim Di ด้วยกัน
ทั้งสองฝ่าย ก็สามารถนำสมาร์ทโฟนมา Shake กัน ประกันภัย
จะออกเอกสารเคลมให้ผ่านทางแอปฯ ทันที

“เราได้วิธีการคิดแบบ Startup ปกติเวลาเมื่ออุบัติเหตุ บริษัท
ประกันจะส่งพนักงาน Surveyor ไปบริการ ซึ่งบริษัทจะต้องเสีย
ค่าใช้จ่าย 550 บาทต่อครั้ง เดิมเราเคยไม่ต้องจ้าง Surveyor ให้
ลูกค้าทำให้อีก แล้วเราจะช่วยโปรโมตกับลูกค้าให้ แล้วประกันภัยจ่าย
50 บาทให้เรา ซึ่งก็เจอปัญหาคือบริษัทประกันภัยที่ไม่กล้าขอให้
ลูกค้าทำเพราะกลัวลูกค้าปั่น Transaction เลยน้อยมาก ก็เปลี่ยน
โมเดลใหม่เป็น Individual Business Model คือให้บริษัทประกันภัย
ให้เรา 450 บาท เดียวเราทำให้เหมือนเดิมเลย เราจะไปจ้าง Surveyor
ที่ราคาถูกหน่อย แล้วให้เขาออนไลน์เลย จากที่กว่าจะได้อุปกรณ์ถ่าย
3-7 วัน แต่เราได้อุปกรณ์ที่ ปรากฏว่าเวิร์ก เลยเกิดอีกโมเดลหนึ่ง คือ
รับจ้างเป็น Surveyor ไปด้วย ที่นี้จะไปหา Surveyor จากไหน ก็ไป
ประกาศรับสมัครเหมือนคนที่อยากขับแท็กซี่ มีมอเตอร์ไซด์ มี
สมาร์ทโฟน มีเวลารว่าง ดาวน์มอเตอร์ไซด์ เคยได้จากบริษัท 250 บาท
ผมให้ 350 บาท ซึ่งเราได้จากประกันภัย 450 บาท เหลือ 100 บาท
จากนั้นเราก็ตริเริ่มออกต่างจังหวัด ไปเปิดสาขาขอนแก่น รับสมัคร
เด็กนักศึกษาที่มีมอเตอร์ไซด์ว่างๆ ไม่ได้เรียนมาทำงาน”

นอกจากการเปลี่ยนโมเดลธุรกิจโดยการรับเป็น Surveyor
ที่เรียกว่า Claim Di Bike แล้ว กิตตินันท์ยังเปิดบริการใหม่ภายใต้
แอปฯ Claim Di นั่นคือ Claim Di Assist ซึ่งเป็นบริการช่วยเหลือ
รถเสียฉุกเฉิน ฟรี 500 บาท และ Claim Di Call บริการรับแจ้ง
เป็นคอลเซ็นเตอร์ (Call Center) ที่ทำงานแบบตลอดเวลากับ
บริษัทประกันภัยที่ไม่ต้องการมีคอลเซ็นเตอร์เป็นของตนเองด้วย

“สมมุติรถยางแตก กดแชร์โลเกชั่น เราจะส่งช่างไป ถ้าช่างบอก
ราคา 600 บาท ลูกค้าจ่ายช่าง 100 บาท ช่างจะมากับที่เร 500 บาท
ถามว่าเราได้อะไร เราทำไปรษณีย์เพื่อให้ลูกค้าได้มอเตอร์ไซด์แล้ว
ลงทะเบียนรถไว้ แล้วพอใช้ได้ 1 ครั้ง อาจจะรู้สึกประทับใจ เราก็
จะโทรกลับไปขายบริการเดือนละ 1.99 ดอลลาร์สหรัฐฯ แล้วเราจะให้
500 บาทเหมือนเดิม ส่วนเราก็ต้องเสี่ยงเอา แต่อย่างน้อยได้เดือนละ
1.99 ดอลลาร์สหรัฐฯ จากคนที่ซื้อบริการนี้ทั้งหมด แล้วตอนหลัง
เราทำ Line@ ปรากฏว่ามันเวิร์ก คนจะมีคำถามเกี่ยวกับประกันภัย
เยอะมาก เราเลยเกิดไอเดียเปิดอีกบริการ คือเป็นคอลเซ็นเตอร์ด้วย”

ทั้งนี้ หลังจากที่มีการเปิดบริการใหม่ไปได้ด้วยดี กิตตินันท์
จึงเริ่มตระเวนคุยกับนักลงทุนทั่วเอเชีย เพื่อระดมทุนรอบใหม่
จนได้รายใหญ่ที่สุดจากญี่ปุ่นและได้นักลงทุนอื่นอีกรวมทั้งหมด
8 ราย คือ Cyber Agent Venture, Golden Gate Venture,
500 Startup, 500 Durian, dtac Accelerate, Double A และ
อีก 2 Thai Private Investor ซึ่งเป็นผู้ที่เห็นกิตตินันท์จากที่เขาไป
ออกรายการ SME ดีแตกแล้วโทร.เข้ามาขอร่วมทุนด้วย
โดยการระดมทุนในรอบ Series A ที่ได้รับเงินจำนวน 2 ล้านดอลลาร์
สหรัฐฯ และทำให้มูลค่าของ Claim Di ขยับขึ้นเป็น 10 ล้านดอลลาร์
สหรัฐฯ กลายเป็น Startup สัญชาติไทยอันดับต้นๆ ที่ได้เงินทุน
สนับสนุนจาก VC สูงในระดับ Series A

สำหรับเงินทุนในรอบนี้ กิตตินันท์วางแผนเอาไว้ว่า
ประการแรก นำเงินไปควมรวมกิจการบริษัทที่เคย Outsource
ทั้ง Surveyor และ Call Center
ประการที่สอง ขยายสาขา 10 สาขาทั่วประเทศภายในเดือนมีนาคม
ประการที่สาม ขยายตลาดไปต่างประเทศ โดยมองประเทศ
มาเลเซียกับเกาหลี

“ประเทศไทยมีประชากร 60 ล้านคน ยอดขายกรมธรรม์
3 พันล้านดอลลาร์สหรัฐฯ แต่มาเลเซียมีประชากร 35 ล้านคน
มียอดขาย 2 พันล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ขณะที่เกาหลี มียอดขายอยู่ที่
14 พันล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ญี่ปุ่น 26 พันล้านดอลลาร์สหรัฐฯ เราก็
จะไปมาเลเซีย และตั้งเป้าว่าภายใน 2 ไตรมาสนี้จะทำได้
แล้วบังเอิญมีจากศรีลังกากับลาว ที่ดูรายการ SME ดีแตกแล้ว
สนใจอยากขอเป็นดีลเลอร์ เราก็กำลังเวิร์กกันอยู่ ซึ่งแม้ว่าประเทศ
จะเล็ก แต่เป็นโอกาส เราถือเอาหมด”

ในส่วนของเป้าหมายที่ตั้งไว้ กิตตินันท์บอกว่า เงินทุนจาก
Series A 2 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ สามารถอยู่ได้ 2-3 ปี แต่เขาตั้งใจ
ว่าจะทำให้สำเร็จภายใน 1 ปีเพื่อเข้าสู่การระดมทุนใน Series B
เมื่อถึงตอนนั้นมูลค่าของ Claim Di จะต้องโตขึ้นอีก 5 เท่า
หรือ 50 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ และถ้าโชคดีอาจจะขยับเพิ่มถึง
10 เท่า ซึ่งเมื่อถึงตอนนั้น เขาวางแผนที่จะ Exit ใน Series B



1 ครอบครัว

“คนสำคัญในครอบครัวที่เป็นแรงบันดาลใจที่ดีคือ คุณพ่อ คุณแม่ และภรรยา ซึ่งคุณพ่อนั้นชอบเล่นรถ ขณะที่คุณแม่ชอบทำกับข้าว ดังนั้น ตอนเป็นเด็กช่วงหนึ่งของวันผมจึงไปซ่อมรถ จากนั้นก็กลับมาทำกับข้าวให้คนที่บ้านกิน แต่เมื่อโตขึ้นความชอบทั้งสองอย่างนี้ก็ค่อยๆ เลื่อนไป จนมาถึงจุดเปลี่ยนของชีวิตเมื่อผมตัดสินใจไปใช้ชีวิตกับภรรยาที่ต่างประเทศ ผมใช้เวลาในค้นหาตัวเองว่า คำตอบของชีวิตคืออะไร และอะไรคือสิ่งที่ชอบหรือทำแล้วมีความสุขด้วยการเป็นพ่อครัวและช่างซ่อมรถ แต่เมื่อมองกลับมาที่เมืองไทยก็เห็นว่า ธุรกิจซ่อมรถหรือแต่งรถไม่เหมาะจะทำเท่าไรนัก เพราะการแข่งขันสูง แต่ธุรกิจอาหารยังสามารถเติบโตได้อีก ผมและภรรยาจึงตกลงกันว่า จะกลับมาทำธุรกิจอาหารที่เมืองไทย ซึ่งการทำธุรกิจนั้นก็มีการขายที่คอยสนับสนุน”



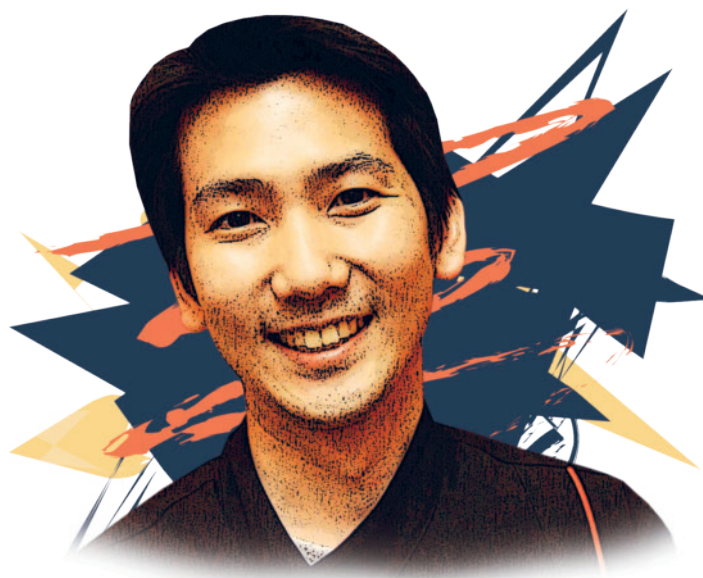
2 บุคพ่อครัว

“เมื่อก่อนอาชีพพ่อครัวถูกมองว่าเป็นอาชีพไม่มีเกียรติ แต่เพราะผมรักการทำอาหารและมันอยู่ในสายเลือดมาตั้งแต่เด็ก ผมจึงภูมิใจที่คนเรียกผมว่า เชฟ มากกว่าเรียก นักธุรกิจ จำได้ว่าครั้งแรกที่ได้ใส่ชุดพ่อครัว ผมภูมิใจมากและทุกครั้งที่ได้ใส่ชุดนี้ก็จะรู้สึกอีกเต็ม ทุกวันนี้ใน 1 อาทิตย์ ผมจะมี 1 วันที่เข้าไปเป็นพ่อครัวที่ร้านสาขาใดสาขาหนึ่ง ซึ่งการทำอาหารเป็นความสุขที่สัมผัสได้ตรงหน้า ผมมีความสุขทุกครั้งที่ได้ทำอาหารให้คนกิน เมื่อพวกเขากินอิ่มก็จะยิ้ม หัวเราะ และมีความสุข มีพลังเพื่อสู้กับงาน หรือคนป่วยเมื่อได้กินอาหารดีๆ อร่อยๆ ก็จะมีพลังสู้กับอาการป่วย”



3 การเดินทาง

“การเดินทางเปรียบเหมือนการตั้งเป้าหมายแล้วต้องไปให้ถึง ซึ่งระหว่างทางที่ผ่านมามีความคิดสร้างสรรค์เกิดขึ้นมากมาย ดังนั้น เวลาที่รู้สึกขาดแรงบันดาลใจหรือไอเดียเริ่มต้น ผมก็จะออกเดินทางท่องเที่ยวเพื่อไปเติมไอเดีย จินตนาการ และความคิดสร้างสรรค์ โดยผมชอบการเดินทางด้วยการขับรถมากกว่านั่งเครื่องบินหรือรถไฟ อย่างไรก็ตามไปเที่ยวต่างจังหวัดก็จะขับรถไปเอง หรือถ้าไปเที่ยวต่างประเทศก็จะเช่ารถขับ เพราะการขับรถทำให้เข้าถึงทุกๆ จุดที่คนท้องถิ่นไปกัน ต่างจากการนั่งเครื่องบินหรือรถไฟที่ลงระหว่างทางไม่ได้ หากจะลงก็ลงได้เฉพาะที่สถานี และการได้ออกเดินทาง โดยเฉพาะการเดินทางไปช่วยให้อุบัติการณ์ไม่เกิดทางตัน เพราะทุกครั้งที่ได้ไปผมมักได้ความคิดใหม่ๆ กลับมาสร้างสรรค์เมนูซูชิหรือเมนูอาหารอยู่เสมอ”



5 SECRETS OF SUSHI BOY กฤษฎา สาระคุณ

Text : Kritsana S.



4 ทีมงาน

“บริษัทของผมมีทีมงานเกือบ 200 คน พวกเขาศรัทธาและคาดหวังว่าผมจะพาธุรกิจก้าวไปข้างหน้าได้เรื่อยๆ ซึ่งหากทำได้ พวกเขาจะอยู่กับเราไปเรื่อยๆ ทีมงานทุกคนตั้งแต่คนล้างจาน พ่อครัว เด็กเสิร์ฟ พนักงานหน้าร้าน และ Back Office อย่างคนขับรถ คนส่งของ ฝ่ายการตลาด และฝ่ายฟิอาร์ ทุกคนต่างฝากความฝันไว้กับผมและผมก็ต้องช่วยให้ฝันของพวกเขาเป็นจริง อย่างบางคนฝันอยากมีรถ บางคนอยากก้าวหน้าในอาชีพ หรือบางคนอยากเปิดร้านของตนเอง ซึ่งผมก็ไม่เคยปิดโอกาส ผมมีวันนี้ได้เพราะทีมงานทุกคน และพวกเขาก็เป็นแรงบันดาลใจที่ทำให้ผมอยากก้าวไปข้างหน้าให้ดีที่สุด ในสายอาชีพนี้”



5 ซูชิสายพาน

“ผมกินซูชิสายพานครั้งแรกที่ออสเตรเลีย ซึ่งผมชอบมาก ชอบแบบ Love at first sight นั่นเพราะตอนเด็กๆ ผมพูดภาษาอังกฤษไม่ได้ เวลาจะสั่งอาหารกินที่ต่างประเทศเลยมีปัญหา เพราะสั่งไม่เป็น แต่ที่ร้านซูชิสายพาน หากอยากกินอะไรก็แค่หยิบอาหารบนสายพานแล้วจ่ายเงิน ซึ่งผมรู้สึกว่ามันเจ๋งมาก หลังจากนั้นก็กลายเป็นคนชอบกินซูชิสายพาน ถ้าไปเที่ยวประเทศไหนก็ต้องหาซูชิสายพานกินให้ได้ พอได้ขึ้นมีโอกาสไปเที่ยวญี่ปุ่นบ่อยขึ้นจึงได้รู้ว่า อาหารญี่ปุ่นนั้นดีได้ โดยเฉพาะซูชิสายพานที่วัตถุดิบไม่จำเป็นต้องมีแบบที่ญี่ปุ่นมี เพราะมันเป็นเรื่องของความคิดสร้างสรรค์ว่าจะเอาอะไรมาท็อปกับข้าว อย่างครั้งแรกที่กินซูชิสายพานที่ออสเตรเลียก็เป็นซูชิหน้ากะและหน้าเนื้อ หรือประเทศอื่นทั่วโลกก็มีซูชิ หากแต่เป็นซูชิที่นำวัตถุดิบที่มีในท้องถิ่นมาทำ และนี่จึงกลายมาเป็นไอเดียในการสร้างจุดแข็งของร้าน Sushi Boy ด้วยการทำซูชิสายพานสไตล์ฟิวชั่น”

เมื่อพูดถึงซูชิสายพานสไตล์ฟิวชั่น หลายคนเป็นต้องนึกถึงร้าน Sushi Boy ของ กฤษฎา สาระคุณ ที่โดดเด่นทั้งเรื่องความสดของวัตถุดิบ ความหลากหลายของเมนูซูชิ รวมถึงบรรยากาศที่เป็นกันเอง และอย่างที่รู้กันว่า ปัจจุบันธุรกิจอาหารญี่ปุ่นมีการแข่งขันกันสูง แต่ถึงกระนั้น กฤษฎาก็สามารถพา Sushi Boy ก้าวสู่ความสำเร็จได้ โดยความลับของความสำเร็จนี้มาจากแรงบันดาลใจทั้ง 5

ออกกำลังกายต้านมะเร็ง

Text : ปัทมา

ช่วงนี้ได้รับแต่ข่าวทศู คนใกล้ชิดหลายคนป่วยเป็นมะเร็ง เพื่อนคนหนึ่งของผู้เขียนไม่เคยมีอาการผิดปกติใดๆ เลย จนวันหนึ่งรู้สึกท้องอืดและท้องผูกอย่างรุนแรง เมื่อไปหาหมอ ก็เจอเจอก้อนโต ได้รับการวินิจฉัยว่าเป็นมะเร็งลำไส้ระยะสุดท้าย

5 เดือนหลังรู้ผล มะเร็งลุกลามเร็วมากจากลำไส้ใหญ่ไปตับอ่อน ไช้หลัง และเชิงกราน ล่าสุดเห็นว่าแอดมิทเข้าไอซียูกำลังต่อสู้กับความเป็นความตาย

ดูเหมือนมะเร็งจะกลายเป็นโรคทั่วไปสำหรับคนยุคนี้ไปแล้ว สำหรับคนทั่วไป อาหารการกินและการออกกำลังกายมีส่วนอย่างมากในการป้องกันมะเร็ง กับผู้ป่วยมะเร็งเอง การออกกำลังกายก็สำคัญไม่ยิ่งหย่อนไปกว่าคนปกติ โดยเฉพาะผู้ป่วยที่ได้รับการรักษาจนหายดีแล้ว การออกกำลังกายจะช่วยป้องกันไม่ให้เกิดโรคซ้ำ

ประเภทของการออกกำลังกายที่แนะนำสำหรับผู้ป่วยมะเร็ง ได้แก่ Stretching-การเหยียดยืดกล้ามเนื้อเพื่อเพิ่มความยืดหยุ่นของร่างกาย เช่น โยคะ Aerobic Exercise-การออกกำลังกายแบบแอโรบิก เช่น ปั่นจักรยาน เดินเร็ว จ็อกกิ้ง หรือว่ายน้ำเพื่อบริหารปอดและหัวใจ

และ Resistance Training-การออกกำลังกายประเภทเสริมสร้างกล้ามเนื้อ เช่น การเล่นเวท ถ้าทำได้ครบทั้ง 3 ประเภทก็จะดีต่อสุขภาพโดยรวมมาก

สำหรับคนที่ไม่เคยออกกำลังกายเลย ควรเริ่มจากการค้นหากิจกรรมที่ชอบ เริ่มอย่างช้าๆ อย่าหักโหม ค่อยๆ สะสมพลัง ให้ร่างกายได้ปรับตัวและคุ้นเคยกับกิจกรรมใหม่ ส่วนคนที่ไม่ม่เวลาไปสถานออกกำลังกายหรือสวนสาธารณะก็สามารถทดแทนได้ด้วยการเพิ่มการเคลื่อนไหวให้มากขึ้นในแต่ละวัน เช่น การเดินขึ้นบันได แทนการใช้ลิฟต์หรือบันไดเลื่อน การฝึกกล้ามเนื้อด้วยการยกของหนัก เช่น ถุงข้าวสารขนาดเล็ก แกลลอนน้ำดื่ม เป็นต้น

แน่นอนว่าการออกกำลังกายย่อมนำมาซึ่งความเหน็ดเหนื่อย เพราะร่างกายก็ล่าจากการต่อสู้โรคร้ายมาก่อนแล้ว เมื่อใดที่รู้สึก



เหนื่อยก็ขอให้พัก เมื่อหายเหนื่อยค่อยเริ่มใหม่ การปฏิบัติเช่นนี้ สม่่าเสมอเป็นการบริหารกล้ามเนื้อ ในระยะยาวจะทำให้กำลังวังชาฟื้นคืนมาได้ สิ่งที่ต้องระวังในการออกกำลังกายสำหรับผู้ป่วยก็ไม่ต่างจากข้อควรระวังในคนทั่วไป นั่นคือ การบาดเจ็บของกล้ามเนื้อ ปวดเมื่อย เคล็ดขัดยอก ข้อเท้าแพลง แต่ผู้ป่วยอาจต้องระวังเพิ่มเรื่องสภาพหัวใจ เพื่อความปลอดภัยจึงควรปรึกษาแพทย์และเช็คสภาพร่างกายว่ามีความพร้อมแค่ไหนสำหรับการออกกำลังกาย **S**

|| GOOD LIFE ||

ชาร์ตแบบสร้างกายด้วยการนอน

Text : Morning Dew

ความท้อเป็นกลไกอย่างหนึ่งที่เกิดขึ้นเพื่อเตือนให้รู้ว่าร่างกายต้องการสารอาหาร ความง่วงก็เช่นกัน เป็นอาการบ่งชี้ว่าร่างกายต้องการพักผ่อน การนอนหลับมีผลต่อสุขภาพของเรา ไม่ต่างจากการกิน ดื่มน้ำ และหายใจ แต่หลายคนมองข้ามความสำคัญส่วนนี้ไปจนถึงรู้ยู่เต็มอกว่า การนอนหลับพักผ่อนเพียงพอมีประโยชน์มหาศาลเพียงใด

ปัญหาของการนอนไม่พออย่างหนึ่งคือ การนอนไม่หลับ หรือหลับก็ไม่สนิท ซึ่งสาเหตุอาจเกิดจากหลายปัจจัย เช่น สาเหตุทางอารมณ์ ยาที่รับประทาน และพฤติกรรมส่วนตัว ใครอยากนอนหลับให้สนิท มีคำแนะนำให้สร้างบรรยากาศและปรับเปลี่ยนพฤติกรรมช่วงก่อนเวลานอน เป็นต้นว่า

หนึ่งชั่วโมงก่อนการเข้านอน ควรดูข้อมูลอิเล็กทรอนิกส์ทั้งหลายให้หมด ไม่ว่าจะเป็นคอมพิวเตอร์ โน้ตบุ๊ก แท็บเล็ต สมาร์ทโฟน หรือแม้กระทั่งโทรทัศน์ เพราะแสงบลูไลท์จากอุปกรณ์เหล่านี้จะรบกวนการหลั่งสารเมลาโตนินของร่างกาย สารนี้มีความสำคัญคือช่วยให้ง่วงและนอนหลับ

หลีกเลี่ยงการเข้านอน เข้าไปส่องในโซเชียลมีเดีย หรือสนทนาปัญหาหนักๆ ที่ก่อให้เกิดความเครียด เพราะการเข้าเล่นอินเทอร์เน็ตมักทำให้ติดพัน เบียดบังเวลานอน และ

การคุยเรื่องเครียดๆ ก็ทำให้รบกวนจิตใจจนส่งผลต่อการนอน

งดอาหารบางอย่าง โดยเฉพาะรสจัดและอาหารที่มีไขมันสูง เพราะไขมันย่อยยากและอาจทำให้เกิดอาการท้องอืด อาหารไม่ย่อย หรือกรดไหลย้อนได้ รวมถึงอาหารที่มีส่วนผสมของคาร์โบไฮเดรตที่มีกาเฟอีน กระตุ้นการตื่นตัวของประสาท ควรรับประทานอาหารดื่มน้ำน้อย 2 ชั่วโมงก่อนเข้านอนเพื่อทิ้งช่วงให้ร่างกายได้มีเวลาย่อย

งดเครื่องดื่ม กาแฟที่มีกาเฟอีนที่อาจทำให้ตาแดง และแอลกอฮอล์ที่แม้จะทำให้รู้สึกหลับง่าย แต่กระบวนการเมตาบอลิซึมของแอลกอฮอล์จะกระทบต่อรอบของการนอน (REM) ทำให้ตื่นมาอ่อนเพลีย ไม่สดชื่น ที่สำคัญทั้งกาเฟอีนและแอลกอฮอล์มีฤทธิ์ขับปัสสาวะ ต้องตื่นเข้าห้องน้ำกลางดึก เป็นการรบกวนการนอน และการตื่นมาบ่อยๆ ก่อนนอน ก็ส่งผลกระทบต่อสุขภาพ จึงพึงระวัง

สร้างบรรยากาศในการนอน ห้องนอนควรสะอาด อากาศถ่ายเท หรือหากติดเรื่องปรับอากาศ ก็ให้ปรับให้อุณหภูมิเหมาะสม แสงไฟไม่มืดหรือจ้าจนเกินไป ไม่ควรนำสัตว์เลี้ยง เช่น สุนัขหรือแมวมานอนร่วมเตียง ขนและกลิ่นของสัตว์เลี้ยงอาจรบกวนการนอนได้ โดยเฉพาะผู้ที่เป็โรคภูมิแพ้

การนอนหลับแม้จะเป็นกิจกรรมที่เราทำไปแบบอัตโนมัติ แต่คุณภาพการนอนถือเป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่ส่งผลต่อสุขภาพ ใครที่มีปัญหาเรื่องการนอน หรือตื่นนอนครั้งใดก็รู้สึกง่วงตลอดเวลา ลองปฏิบัติตามคำแนะนำ อาจทำให้ชีวิตดีขึ้นอย่างเห็นได้ชัดก็เป็นได้



EATING OUT Text : Duckkiez / Photo : Otto

LOBSTER & OYSTER

GRILLED SEAFOOD BAR BY LONDON CHEF



เพราะโปรดอาหารทะเลเป็นชีวิตจิตใจ โดยเฉพาะล็อบสเตอร์และหอยนางรม ปารีชาติ บารานิค และ มาริอัน บารานิค เชฟผู้ชำนาญด้านการทำอาหารอย่างจาก HIX Oyster & Chop House ร้านอาหารทะเลชื่อดังในลอนดอน จึงตัดสินใจเปิดร้านอาหารทะเลในรูปแบบ Grilled Seafood Bar เจ้าแรกของเมืองไทยที่รูปแบบการปรุงอาหารเน้นสไตล์ อังกฤษ ส่วนเรื่องวัตถุดิบนั้นขอการันตีถึงคุณภาพและความสดใหม่ อีกทั้งยังนำเข้าจากหลายแหล่ง เช่น คานาเดียน ล็อบสเตอร์ที่นำเข้าจากแคนาดา และหอยนางรมนำเข้าจากไอร์แลนด์ และฝรั่งเศส



มาร้านอาหารทะเลที่ขึ้นชื่อเรื่องล็อบสเตอร์กับหอยนางรมทั้งที เมนูแรกเลยขอลอง Kumamoto หอยนางรมสดๆ สั่งตรงจากออสเตรเลีย และ Cabanon หอยนางรมจากฝรั่งเศส ก่อนรับประทานแนะนำให้บีบเลมอนใส่สักนิด ใครใคร่รับประทานกับกระเทียมทอด น้ำจิ้มซีฟู้ด ซอสญี่ปุ่น ซอสทาบาสโก หรือน้ำจิ้มแบบฝรั่งเศสอย่างน้ำส้มสายชูใส่หอมแดงซอย ทางร้านก็มีให้ Lobster Roll Served In Brioche & Chips ก้ามล็อบสเตอร์แน่นๆ ประทับด้วยขนมปังบิอ็อช หวานมันด้วยซอสมายองเนสปรุงเอง ลงราด Garlic Butter บนขนมปังสักหน่อยก็อร่อยไปอีกแบบ Bouchot Mussels Steamed With White Wine Sauce & Garlic Bread หอยแมลงภู่เกรดพรีเมียมจากบริทานียัดซอสไวน์ขาว หอมกลิ่นเนยอ่อนๆ และ Grilled Lobster ล็อบสเตอร์ตัวโตอย่างร้อนๆ เสิร์ฟพร้อมเครื่องเคียงอย่างขนมปังกระเทียม มันบดโฮมเมด และสลัดหลังอิ่มหน้าล้างด้วย Sticky Toffee Pudding สปันจ์เค้กราดด้วยท็อปปิ้งคาราเมลซอสที่คนโปรดของหวานต้องร้องว้าว



ทุกเดือนทางร้านจะมีเมนูใหม่ๆ ออกมาเพื่อเพิ่มความหลากหลายในการเลือกรับประทานของลูกค้า ส่วนช่วงเทศกาลสำคัญจะมีเมนูพิเศษที่มีความเฉพาะในแต่ละเทศกาลนั้นๆ ให้ลิ้มลอง และ Special Oysters of the Week ที่คัดสรรหอยนางรมจากแหล่งต่างๆ มาให้ลิ้มรสความอร่อยแบบไม่ซ้ำกันในแต่ละสัปดาห์



หากจะไปรับประทานมือเที่ยงหรือดินเนอร์ แนะนำให้โทรศัพท์จองโต๊ะล่วงหน้า โดยเฉพาะวันเสาร์และอาทิตย์เพราะลูกค้าเต็มตลอด

Nawamin City Avenue เปิดบริการวันอังคาร-ศุกร์ 17.00-22.30 น. และวันเสาร์-อาทิตย์ 12.00-15.00 น. และ 17.00-22.30 น.

☎ 09-3545-1469 📍 lobsterandoyster 📱 lobsterandoyster



GRILL YARD

พิภพใหม่ของร้านปิ้งย่างทะเล



ด้วยความที่อยากให้เห็นที่แห่งนี้ ซึ่งเคยเป็นร้านอาหารอีสานมาก่อนและมีสนามหญ้าด้านข้างเป็นแหล่งวิวเอด์ของกลุ่มเพื่อนฝูงและคนในครอบครัวในบรรยากาศปิ้งย่างในสวน สี่-อนเดซ มีประเสริฐ จึงริเริ่มเวทติกเก่าแห่งนี้เสียใหม่ให้กลายเป็นร้านอาหารทะเลปิ้งย่าง โดยได้แรงบันดาลใจจากร้านอาหารสไตล์ Food Truck



อาหารทะเลจะเสิร์ฟเป็นเซตโดยหลักๆ จะมีกุ้งก้ามกราม ปลาหมึก หอยแมลงภู่นิวซีแลนด์ หอยหวาน หอยแครง หอยเชลล์ และหอยหลอด ส่วนเซตกลางจะเพิ่มปูม้า กุ้งลายเสือ และหอยเชลล์ญี่ปุ่น และเซตใหญ่เพิ่มกุ้งมังกร น้ำจิ้มมีให้เลือก 2 แบบคือ น้ำจิ้มซีฟู้ดสีแดง รสแซ่บจัดจ้าน และน้ำจิ้มสีเขียว ซึ่งเป็นแบบหวาน สำหรับคนโปรดชีส สั่งชีสมาทำฟองดูว์หม่าร่วมกับอาหารทะเลย่างร้อนๆ อร่อยเพลินใช่เล่น ครั้นอยากได้เมนูกินเล่นแนะนำให้สั่งเฟรนช์ฟรายญี่ปุ่น ซึ่งไฮไลต์เด็ดอยู่ที่มันฝรั่งหั่นเต๋าทอดร้อนๆ คลุกผงปรุงรสสูตรเฉพาะของทางร้านและโรยหน้าด้วยโนริสาหร่าย



Seafood Bomb กุ้ง หอยแมลงภู่นิวซีแลนด์ และข้าวโพดนำมาผัดในซอสสูตรเฉพาะจนเข้าเนื้อ รสชาติของซอสคล้ายแกงกะหรี่ผสมมันฝรั่งและจัดจ้านด้วยเครื่องแกงอินเดีย ทั้งนี้ เลือกระดับความเผ็ดร้อนได้ และเปลี่ยนวัตถุดิบจากกุ้งเป็นปลาหมึกได้เช่นกัน สำหรับคนที่อยากกินหมูหรือไส้กรอก ทางร้านก็มีเมนูทางเลือกอย่าง Sausage Bomb



ถ้าต้องการนั่งรับลมเย็นๆ ขณะรับประทานอาหาร แนะนำให้ขึ้นไปชั้น 2 ซึ่งเป็นแบบ Rooftop และควรโทรศัพท์จองโต๊ะล่วงหน้าหากมาในวันศุกร์-อาทิตย์

ช.ลาดพร้าว 71 เปิดบริการทุกวัน 17.00-24.00 น.

☎ 09-5575-4545 📍 grillyard71 📱 grillyard71

SHOPPING Text / Photo : ฌูบ๊ีบ



LITTLE TREE

ตลาดนัดในสวนสวย ที่จัดเพียงปีละครั้ง

สายลมหนาวเริ่มพัดมาผละผิวกาย ก็ถึงเวลาของเทศกาล Little Tree งานตลาดนัดในสวนย่านสามพราน จังหวัดนครปฐม ที่มีจัดขึ้นเพียงปีละหนึ่งครั้ง โดยแต่ละปีจะเปลี่ยนธีมการจัดแตกต่างกันไป อย่างปีนี้จัดขึ้นในกลางเดือนธันวาคม ด้วยธีมงานที่ใช้ชื่อว่า "A garden to dye for สวนย้อมสี" ที่รวบรวมเหล่าคนหัวใจรักสีธรรมชาติและงานแฮนด์เมดตัวเล็กๆ มารวมตัวกันออกร้าน พบปะผู้รักศิลปะที่มีความชื่นชอบเหมือนกัน

โดยเน้นสินค้าผลิตจากธรรมชาติ เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม มีการนำสีส้นที่ได้จากดอก ใบ เปลือกของต้นไม้มาประดิษฐ์เป็นสีของเครื่องใช้ต่างๆ เช่น เสื้อผ้า สมุดทำมือ รองเท้า ผลิตภัณฑ์บำรุงผิว อาหารการกิน ซึ่งล้วนเต็มไปด้วยไอเดียและดีไซน์เก๋ๆ มากมาย นอกจากนี้ ยังมีการจัดกิจกรรมดี ๆ อย่างการสาธิตการย้อมสีธรรมชาติบนผืนผ้าและกระดาษ การย้อมสีคราม การปักผ้า นิทรรศการแสดงภาพวาด รวมถึงดนตรีเพราะๆ จากศิลปินคลาสิกมาร่วมขับกล่อมบรรเลงภายในงานกันอย่างเพลิดเพลิน ภายใต้บรรยากาศร่มรื่นได้ร่มเงาไม้ใหญ่ คู่คุณค่า...คู่ความสุข สนุก...สมกับที่รอคอยเพียงปีละหนึ่งครั้ง ๕



“ การจะหาคนเก่งๆ มาทำงานด้วยเป็นเรื่องที่สร้างความลำบากใจให้กับเจ้าของธุรกิจ SMEs ไม่น้อย ”

ด้วยมุมมองการทำงานของคนรุ่นใหม่ที่เปลี่ยนไป ที่อยากมีอิสระในการทำงาน สามารถจัดการชีวิตของตัวเองได้และปฏิเสธที่จะเป็นลูกจ้างหรือนักงานประจำ โดยหันหลังให้กับงานบริษัท และหันมาประกอบอาชีพฟรีแลนซ์กันเพิ่มมากขึ้น แรงงานฟรีแลนซ์ จึงเป็นอีกทางเลือกหนึ่งซึ่ง

นอกจากจะประหยัดค่าใช้จ่าย และได้งานคุณภาพแล้ว ฟรีแลนซ์มืออาชีพมักมีประสบการณ์จากงานที่หลากหลาย ซึ่งตอบโจทย์ตามความต้องการของผู้ว่าจ้างได้อย่างดีและรวดเร็ว

แต่การหาฟรีแลนซ์มืออาชีพ มีความสามารถ และทักษะที่ตรงกับความต้องการของเรา ไม่ใช่เรื่องง่าย ซึ่งในวงการฟรีแลนซ์การหาคนมาร่วมงานด้วย ส่วนมากมักอาศัย คอนเนกชันจากเพื่อน หรือคนรอบข้างที่เคยร่วมงานกันมาก่อน แต่สำหรับคนที่ไม่รู้จักใคร อาจเริ่มต้นหาจากการประกาศหาคนทำงานใน Facebook ซึ่งบางครั้งไม่อาจการันตีได้ว่าจะได้งานที่มีคุณภาพ และตรงกับความต้องการของเราจริงๆ



ช่วยทำให้การหาฟรีแลนซ์เป็นเรื่องง่าย เราได้รวบรวมฟรีแลนซ์มืออาชีพไว้มากมาย จากทุกสาขาอาชีพกว่า 36,000 คน

ไม่ว่าจะเป็นงานออกแบบกราฟิก งานออกแบบเว็บไซต์, โปรแกรม และแอปพลิเคชัน งานเขียนเนื้อหาและบทความ เป็นต้น ให้เจ้าของธุรกิจ SMEs ได้เลือกทำงานด้วยเพียง 3 ขั้นตอนง่ายๆ ก็ทำให้คุณได้ฟรีแลนซ์มืออาชีพ มีทักษะและความสามารถตรงตามที่คุณต้องการ

ลงประกาศงาน



รอฟรีแลนซ์มาเสนอราคา



เลือกใช้งานฟรีแลนซ์



info@freelancebay.com
Freelancebay

www.freelancebay.com



วัดจันทร์-แม่อุคอ ลมหนาว ขุนเขา

Text : ชฎากร โทมารกุล ณ นคร / Photo : สาริต บัวเทศ

นาที่ที่เราอยู่บนทางลูกรังกลางป่าเขา
รอบด้านคือความเป็นจริงอันงดงาม
นอกกรอบ แจ่มชัดเพียงตาเปล่า
เพี่ยมองอย่างถึงที่สุด
ในหนทางร้างไร้สัญญาณ
ดิบเถื่อน และแปลกเปลี่ยน
โลกก็ยังมีหน้าตาของคำว่ามิตรภาพ
และการทำความรู้จักซึ่งกันและกัน
แม้มันจะหมุนเคลื่อนไปโดยความเดียวดาย





และทางไกล

แดดสายแดดกล้า เมื่อเราบ่ายหน้าออกจากเชียงใหม่ ผ่านแมริมแม่แตง แยกซ้ายสู่ทางหลวงหมายเลข 1095 ก่อนฤดูร้อนในจังหวัดตากกาลเยือนเมืองหนาวจะมาถึง ทางคดโค้งสูงชันเหวี่ยงเราไปมาทุกนาที่ ลมเย็นเยียบบนอกหน้าต่างคลายอาการวิงเวียนของคนที่ปรารถนาจะทำความรู้จักขุนเขาผ่านการขับรถก่อนถึงปลายทาง 13 กิโลเมตร ใครสักคนเลือกแยกซ้ายสู่ทางหลวงหมายเลข 1265 และเพื่อจะพบว่า ระหว่างคลื่นภูเขาที่เรากำลังเคลื่อนผ่านไบนั่นคือความงดงามของต้นฤดูหนาว ฟาโลซิสโตแซมคราม เรือนป่าก่อนฤดูผลัดใบยังเขียวขึ้นร้อนรมย์

ผ่านพัน 43 กิโลเมตรเหนือความสูงชัน เราเข้าสู่พื้นที่อำเภอภักดีชุมพลของเชียงใหม่ บ้านของพี่น้องชาวไทยภูเขาที่ส่วนใหญ่คือผู้คนปกครองภูมออันมีชีวิตผูกโยงอยู่กับป่าเขา ที่ราบผืนใหญ่น้อยที่สลับแทรกแซมอยู่ตามแอ่งคอกคือภาพชัดของการเกษตรอันดำรงตนตามหนทางแห่งบรรพบุรุษ นานับนับได้ผ่านพันฤดูเก็บเกี่ยวไปได้ไม่ถึงเดือน เหลือเพียงซังตอและลานตีข้าว แปลงสตรอเบอร์รี่พันธุ์ 80 ไม่ห่างหายคนดูแลประคบประหงม

เย็นย่ำยามอากาศเย็นกตหนัก ที่โครงการหลวงบ้านวัดจันทร์ องค์การอุตสาหกรรมป่าไม้ (ออป.) เราพบว่า พื้นที่ราว 6,600 ไร่

ภายใต้การดูแลพื้นที่ป่าสนกว่า 150,000 ไร่รายรอบนั้นแสนร้อนรมย์เพียงใด

ยามเช้าที่ ออป. บ้านวัดจันทร์ บ้านพัก ร้านขายของที่ระลึก รวมถึงการจัดการแลคส์เคปอันแสนงดงามของที่นี่ หลังล้างลมหายใจในอากาศสดยามรุ่งเช้า แปลงนาอ้อมเหลืองและแดดเช้าไล่หมอกเหนื่ออ่างเก็บน้ำให้พุ่งผืน การมานั่งจิบกาแฟและมองหมอกไหลผ่านทิวสนก็ทำให้ใครสักคนผ่านยามเช้าไปอย่างน่าจดจำ

ห่างจาก ออป.บ้านวัดจันทร์ไปไม่กี่กิโล ที่ราบกลางหุบเขาของตัวบ้านวัดจันทร์สงบงามอยู่อย่างสมถะ ความคิดก็มิให้เห็นประปรายในตลาดเช้า พื้นที่ปลูกเพาะปลูกรวมไปถึงคนเมืองจากข้างล่างพบปะกันในตลาดเช้า คิวรถสองแถวเล็กๆ มากมายไปด้วยการไต่ถามสารทุกข์สุกดิบ พ่อค้าเร่ หรือเด็กน้อยรุ่นใหม่ของคนบ้านวัดจันทร์และป่าเขารายรอบเฝ้ารอการลงไปในเมืองอย่างมีทิศทาง บ้านวัดจันทร์คือปลายทางของการมาถึงภักดีชุมพลจากหลายทิศทาง ทั้งจากอำเภอสะเมิง จากแม่แจ่ม หรือจากห้วยบุเลย์ของแม่ฮ่องสอน ซึ่งล้วนต้องผ่านพันตัวเองมาจากทางลูกรังคดโค้งฝุ่นโคลน

วิหารเชิงช่างพื้นบ้านที่เจาะช่องแสงวงรีเพื่อลดความทึบทึมจนคล้าย “วิหารสวมแว่นตา” ของวัดจันทร์ กลายเป็นจุดที่ไม่เคย

จากคล้ายผู้มาเยือนวัดจันทร์และภักดีชุมพล ณ ที่ติดกับวัดแม่อุยธารรวมถึงหญิงสาวจมน้ำตัวเองอยู่กับที่กระตุกอยู่ในศูนย์ศิลปาชีพบ้านวัดจันทร์ ผ้าทอลายโบราณค่อยๆ คลี่เหยียดเป็นผืนผ่านเส้นสายโยโย่ ประสานแรงมือและจังหวะยกเท้า เป็นความเงิบงันอันงดงามที่สะท้อนศิลปะและวัฒนธรรมของหญิงชาวปกากะญออย่างชัดเจนที่สุด

แดดสายฉายอาบแปลงพืชผลภายในศูนย์พัฒนาโครงการหลวงวัดจันทร์ มูลนิธิโครงการหลวง สถาบันวิจัยและพัฒนาพื้นที่สูงวิถีดั้งเดิมของคนกับแผ่นดินแตกยอดเติบโตผ่านพืชเมืองหนาวอย่างสาละ อวโศกาโต บีทรูท ถั่วถั่วเหลืองให้แรงงานของพวกเขาออกดอกผล นอกเหนือจากข้าวในไร่ที่เป็นเหมือนงานหลักยังชีพของแต่ละครอบครัว การอยู่ร่วมกับภูเขาและป่าต้นน้ำข้างบนนี้ล้วนได้รับการดูแลจากผู้คนหลากหลายที่เดินทางขึ้นมาอยู่ร่วมกับพวกเขา

หากพืชผลแปลกใหม่คือตัวแทนที่น่าพาคนข้างล่างขึ้นมาถึงที่นี่เพื่อพานพบกับหนทางของผู้คนข้างบนภูเขา ดูเหมือนก้าวเดินแห่งมิตรภาพระหว่างผู้คนและผืนแผ่นดินก็ได้ก่อรูปร่างขึ้นท่ามกลางลมหนาวอันแสนเดียวดายมาหลายทิวเวลา ทุกนาที่ผ่านไปอย่างยาวนาน เมื่อเราเลือกเดินอยู่เส้นทางที่ยากจะคาดเดาจุดหมาย



ผ่านพ้นถนนดำจากบ้านเด่น อันเป็นที่ตั้งของศูนย์พัฒนาโครงการหลวงฯ 8 กิโลเมตรกลางขุนเขาส่งเราสู่ทางดินแดงไร้หมายเลขกำกับ บ้านห้วยตองคือจุดแรกเริ่มสำหรับยามสายที่ใครสักคนพยายามตั้งเป้าหมายคร่าวๆ ไว้ที่น้ำตกแม่สุรินทร์ ในเขตอำเภอขุนยวม จังหวัดแม่ฮ่องสอน

จากบ้านห้วยตอง แยกซ้ายกลางหมู่บ้านที่ดูเหมือนไม่ใช่ถนนเพื่อมุ่งผ่านบ้านขุนแม่ละอูไปสู่น้ำส้อม ซึ่งหากตรงไปคือทางที่จะลงไปแม่ฮ่องสอนผ่านห้วยปูเลยอันแสนทุรกันดาร เราผ่านพันร่องน้ำเก่าเข้าสู่ความชื้นเย็นของป่าดิบเขา อากาศเย็นอบอวล การเดินทางอย่างโดดเดี่ยว ทุกครั้งที่ป้ายหัวรถผ่านร่องน้ำเก่าและสวนขึ้นสู่ที่สูง กิ่งสนหินงอกเสริมจินตนาการกว้างไกล

ระหว่าง 13 กิโลเมตรจากบ้านห้วยตองถึงบ้านน้ำส้อม ตามบ้านเรือนคือรอยยิ้มจากเด็กน้อยและเผ่าชาเรา หมู่บ้านปกากะญอเย็บเหงา แม้ผ่านพันฤดูเก็บเกี่ยว ทว่าตามลานดินในนาข้าวคือความคึกคักเล็กๆ ต่อขังเรียงราย และผู้คนที่กำลังดิ้นรนในแต่ละแปลงล้วนทำให้เราต้องหยุดรถบ่อยขึ้นเพื่อลงไปนั่งมองจังหวะชีวิตของพวกเขา

ทางดินดิ่งลงในหุบ บางช่วงก็เปิดวิวกว้างของแดนดอยลัดหลั่นสุดลูกหูลูกตา เมื่อผ่านบ้านก๊วกผัดเผ็ด เห็นความสูงราว 1,235 เมตรจากระดับน้ำทะเลปานกลาง เราก็ใช้อีก 5 กิโลเมตรตามทางดินเล็กๆ สู่น้ำส้อมที่เย็นเย็น ที่เหมือนจุดแยกใหญ่กลางดงดอย ซึ่งมีเพียงผู้คนข้างบนนี้เท่านั้นที่พร้อมจะเรียกมันว่าหนทาง

ลมหนาวกรีดใบยวมได้สิ้นเขา ป่าสนโบราณสะท้อนเสียงไวนา สามชั่วโมงกว่าๆ วันเรามาถึงบ้านห้วยห้วยที่ค่อนข้างหนาแน่น แม่เผ่าชาเราเฝ้ายืนอยู่หน้าประตูบ้านไม้ยกพื้น ผาขัดตะ มุงหลังคาตองตึง หมูป่าตัวลึบส่งเสียงอยู่ไกลๆ ก่อนเล่าไม่เคยจางหายความร้อนและไฟฟ้าน้ำร้อนๆ คือมิตรภาพเล็กๆ ที่พวกเขามอบให้ผ่านการสื่อสารแบบไม่เข้าใจความหมาย ทว่าเปี่ยมเต็มด้วยความห่วงใยราวลูกหลาน

5 กิโลเมตรต่อมาเราถึงบ้านใหม่ห้วยห้วย เสมียงง่าย ๆ กลายเป็นม้อกลางวันเล็กๆ หน้าโบสถ์ไม้สีขาวหลังเล็กแสนสงบ หมู่บ้านเงียบเชียบ นานับนับได้ทีคิดว่าคงงมยามเขียวยืนและเหลือองทองไล่ระดับแสงงดงามลงตัวสำหรับช่วงภาพ แต่กับคนที่นี่ มัน

เหมือนวงจรชีวิตที่ “ผลิตซ้ำ” ไปอย่างไม่ต้องการคำนึงหรือยกยอทางดินลูกรังยังคักก้างเราอยู่ในวงล้อมของขุนเขาแสนเย็นชื่นเมื่อถึงบ้านห้วยหมาก-ลางราว 5 โมงเย็น เลาะผ่านทางยากที่มีแนวเสาไฟฟ้าไล่เรียงทอดยาว บ่งบอกชีวิตที่ดีขึ้นของพวกเขา และเมื่อผ่านพ้นสันเนินสุดท้าย ชีวิตท่ามกลางเสียงยางบดสลับดินแดงคลุ้งฝุ่นก็ผ่านพ้นเมื่อเราถึงบ้านพระนาคี หมู่บ้านปกากะญอที่เติบโตมั่นคงถนนดำตัดผ่านเข้ามาถึงพร้อมชีวิตเท่าเทียมที่คนบนแดนดอยมีสิทธิ์ได้สัมผัสไม่แตกต่างจากคนเมืองล่าง

ทั้งคนทั้งรถอืดโรยเมื่อเรามาถึงหน่วยพิทักษ์อุทยานแห่งชาติ น้ำตกแม่สุรินทร์ ที่ สร.1 (น้ำตกแม่สุรินทร์) ลานทางเดินที่คึกคักด้วยครอบครัวเล็กๆ และกลุ่มวัยรุ่นที่มาถึงก่อนหน้าเราได้สักครู่ ภาพแฉกบึงง่าย ๆ กับอากาศเย็นหนาวดูจะแตกต่างกับหลากหลายชีวิตที่ผ่านพ้นมานอกหน้าด่านรถตลอดทั้งวัน

น้ำตกแม่สุรินทร์รอยตึงใหญ่เหนือผาสูงบนสันเขาได้หลืบเงายามตะวันยังไม่จัดจ้า เราผ่านพันคำคืนที่อุทยานฯ น้ำตกแม่สุรินทร์เพื่อที่จะพบว่า ความเงียบสงบและฉ่ำชื่นยามเช้าช่วยให้ น้ำตกที่สูงราวๆ 200 เมตรสายนี้ยิ่งงดงาม

ยามสายกลางลมหนาว รถที่ย่อมไปด้วยฝุ่นแดงเคลื่อนผ่านตัวเองไปช้าๆ บนพื้นผิวเรียบกริบของทางหลวงชนบท มส.4009 ดอยแม่อุคคคือกลุ่มพรมสีเหลืองเด่นชัดมาแต่ไกล ไม่นานขบวนรถหลากหลายชนิดเริ่มหลายความเงียบของภูเขาและสายลม กลายเป็นภาพมีสีสันระหว่างคนกับธรรมชาติในยามสาย

พื้นที่ราว 514 ไร่ของทุ่งดอกบัวตองมากมายไปด้วยแง่มุมของความงดงาม จากพืชพรรณเล็กๆ ที่ร่อนแรมมาจากเม็กซิโก ที่เผ่าชาวม้งว่ากันว่ามันไม่ได้ไร้ประโยชน์เสียทีเดียว พวกเขานำมันมาต้มทั้งต้น และได้มันที่ว่ามีสรรพคุณทางสมุนไพรที่รักษาโรคผิวหนังได้

ทุกอย่างหมักคุ่มอยู่ท่ามกลางความงดงามซับซ้อนของเทือกดอยทั้งผู้คน ดอกไม้จุดฉาด เส้นทางแสนสบาย หรือแม้แต่ทางดินเล็กๆ คดเคี้ยวเวียนวนที่หลายคนไม่อาจเรียกมันได้ว่าถนนเหนือความสูงของภูเขาแล้วมันมากไปด้วยหนทางของการขึ้นมาถึง และนิยามของมันล้วนแตกต่างและมันก็ล้วนมีส่วนชี้นำและสร้างผู้คนที่เหมาะสมกับมันขึ้นมามากมายกลมกลืน

HOW TO GET THERE

จากเชียงใหม่ ใช้ทางหลวงหมายเลข 107 ผ่านแม่ริม แม่แตง จากนั้นแยกซ้ายเข้าสู่ทางหลวงหมายเลข 1095 มุ่งผ่านความสูงชันคดเคี้ยว ก่อนถึงอำเภอป่าเย็บของแม่ฮ่องสอนราว 13 กิโลเมตร แยกซ้ายเข้าสู่ทางหลวงหมายเลข 1265 ผ่านบ้านเหมืองแร่ จนเข้าสู่อำเภอภักดีชุมพล จังหวัดเชียงใหม่ รวมระยะทางจากเชียงใหม่ราว 165 กิโลเมตร เส้นทางลาดยางอย่างดี

จากบ้านวัดจันทร์ อำเภอภักดีชุมพล มุ่งสู่เส้นทางสายวัดจันทร์-ดอยแม่อุคค โดยเริ่มต้นจากบ้านเด่นไปสู่น้ำส้อมทางลาดยาง 8 กิโลเมตร แยกซ้ายที่บ้านห้วยตองตามทางดินลูกรังเล็กๆ ผ่านบ้านขุนแม่ละอู บ้านน้ำส้อม บ้านก๊วกผัดเผ็ด ถึงบ้านก๊วกผัด เลือกลงซ้ายที่มุ่งหน้าสู่น้ำส้อมห้วยห้วยบ้านใหม่ห้วยห้วย บ้านห้วยหมากกลาง ถึงบ้านพระนาคีราว 53 กิโลเมตร ทางลูกรังตลอดเส้นทาง ควรใช้รถขับเคลื่อนสี่ล้อ

จากบ้านพระนาคี ทางหลวงชนบท มส.4009 ลาดยางอย่างดีถึงอุทยานแห่งชาติน้ำตกแม่สุรินทร์และวนอุทยานดอยแม่อุคค ในเขตอำเภอขุนยวม จังหวัดแม่ฮ่องสอน

EAT & SLEEP

โครงการหลวงบ้านวัดจันทร์ องค์การอุตสาหกรรมป่าไม้ (ออป.) มีบ้านพักและลานกางเต็นท์ให้บริการ รวมถึงมีร้านอาหารที่ใช้วัตถุดิบจากพืชผักผลไม้เมืองหนาวรสชาติดีให้ลิ้มลอง

☎ 0-5324-9349

🌐 www.fio.co.th/travel/watchan/

หน่วยพิทักษ์อุทยานแห่งชาติน้ำตกแม่สุรินทร์ ที่ สร.1 (น้ำตกแม่สุรินทร์) บริการบ้านพัก ลานกางเต็นท์ และมีร้านอาหารตามสั่งให้บริการ

☎ 0-5361-2996 และ 0-5306-1073

🌐 www.dnp.go.th

Where to Find

พบกันทุกวันที่ 5 และ 20 ของเดือน

กรุงเทพฯ/ปริมณฑล 24Owls by Sometime's - ช.เอกนิย์ 12 Airport Rail Link - พญาไท/มักกะสัน/หัวหมาก/รามคำแหง A Cup A Cake - ลาดพร้าว 71 Amatissimo caffe - ศรีนครินทร์ (ใกล้ Paradise Park) appresso coffee house - ก.ราชบุรีธนฯ 34 BANN KAFaÉ - ช.ท่าข้าม 24 BICO - ช.ลาดพร้าว 94 B Story Café - COCO Walk Bunka Fashion Academy - สีลม Café Amazon CafeLittleSpoon - สุนทวิถ 21 Café de Blythe - ลาดพร้าว 71 Cafe To All - เสนาบดีคม 1 Cataholic Cafe - อาคาร Ozono Coffee Cakes - อาคาร 6 ชั้น 1 ทีโอที แจ้งวัฒนะ Coffee Model - ระหว่าง ช.ประดิพัทธ์ 12-14 Daddy Dough Dialogue Coffee and Gallery - แยกผ่านฟ้า EL Mello (เอลเนลโล่) - อาคาร Thai Summit Tower ES/PE/RO - สภารชชอย 1 Galleria Café - ก.กาญจนาภิเษก บางแค Gallery กาแฟฟรีป์ - หอศิลป์ฯ กรุงเทพมหานคร Gloria Jean's Coffee Happy Espresso - ช.วงเวียน 22 Hidden Backyard - ช.แจ้งวัฒนะ 45 Hor Hidden Cafe - ช.อารีย์ 1 I-hin Cafe - ช.ลาดกระบัง 46/3 Jil Coffee - อาคาร 5 ชั้นใต้ดิน ทีโอที แจ้งวัฒนะ Lighting Café - ลาดปลาเค้า Lord of Coffee - อาคารพักพิงเพลสช.รามคำแหง 164 Mezzo MhakBuri Station - ก.กัลปพฤกษ์ จอนทอง Mitte Coffee (มิทเต้) - ช.แจ้งวัฒนะ-ปากเกร็ด 33 My Café the Library - Nawamin City Avenue Never Say Cutz Oldman Café - ช.บางขุนนท์ 27 One Ounce for Onion - ช.เอกนิย์ 12 One to Three afternoon Café - (วิภาวดี 16/27) Ristretto Coffee - ลาดพร้าว 71 Panary Café - ช.อารีย์ PH1b Coffee Bar - ช.พลโยธิน 11 Puritan - ช.อารีย์ 5 Set Café - ลาดพร้าว Simple Coffee Simple Life - อาคารเรสซิเดนซ์ 49 Size S Coffee & Bakery - พระราม 4 Snooze Café - U Center Sweet At Home - ช.เพชรเกษม 48 Sweets Cafe - ช.อารีย์ 1 Sweet Pista Bangkok - สุนทวิถ 31 Ta Chance Coffee - เชียง ช.เจริญกรุง 109 Take a Shot Coffee Bar - ในบ้าน Shell ช.เจริญนคร 40 The CAPFEE - ช. ละสายทรัพย์ Think TANK (Third Place) - ก. บางลิ้นจี่ Timely Coffee - ช.เลียบวารี 15 นนทบุรี TINPRESSO - ช.สุนทวิถ 101/1 Tom n Tom Coffee - ช. เพชรเกษม 69 victory garden Treat Cafe & Hang Out - ระหว่าง ช.เสนานิคม 17-19 Three Mangoes - ประชาชื่น Tokyobike - ช.อารีย์ 2	Veganerie - ชั้น 4 ตึก Mercury Ville White Rabbit - อารีย์สัปดาห์ 5 Yesterday's Tea Room - ปากซอยสะพานยาวทรงวาด กาแฟบั้งสังข์ - พระราชวังพญาไท ส.พ.พระมงกุฎฯ พอใจ โอม คาเฟ่ - ช.โชคชัยร่วมมิตร โครงการ P9 ซอยพลโยธิน 9 โคโค กาแฟสด - สายไหม 84 ผู้ขายขายน้ำ - พาราไดซ์ พาร์ค วอเตอร์ไซด์ รีสอร์ท เรสโตรองท์ โอชา กาแฟ - ช.มาวงศ์พัฒนา 8 คอนเนชั่น ศูนย์การประชุมแห่งชาติสิริกิติ์ ห้องสมุด ห้องสมุดมารวย อาคารตลาดหลักทรัพย์, เอสฟานาด สถานศึกษา มหาวิทยาลัยศรีปทุม วิทยาการพญาไท ศูนย์นับเพาะวิสาหกิจ มหาวิทยาลัยศรีปทุม (NEC) บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ สถาบันเทคโนโลยีไทย-ญี่ปุ่น (พัฒนาการ) มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ท่าพระจันทร์ คณะบริหารธุรกิจ ปริญญาโท + ภาคพิเศษ มหาวิทยาลัยรามคำแหง มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคล วิทยาเขตจตุจักร สถาบันสอนภาษา เดอะไพรินซ์ลิส สาขาบางอินทรา	ลำปาง The COCO Lampang โก๋ กาแฟ ออนสุว ลำพูน Blacksmith Hhom Café โรมชา อุดรติดัก Amazon จ้างวน ภาคกลาง ชัยนาท Me Ice Cream นครปฐม Café De Beau Riva Floating Café Café de Ariya Pak Pink Bistro นครสวรรค์ รวมเกียรติยศ คอฟฟี่ กาแฟกะดำ Coffee พิษณุโลก Caffe'ine Maioak (ไม้ไผ่) Sabaii by sopaphan กาแฟต้นกำเนิด พิสดำ คาเฟ่ พิจิตร โรสกาแฟสด เพชรบูรณ์ กาแฟ Route 12 ลพบุรี ค.กาแฟ ชดสด สมุทรสงคราม Amphawa bike café & Crafts สระบุรี Daddy Dough - สาขา ปตท.แท่งคอย The Barista Café สุพรรณบุรี Daddy Dough - สาขา โรบินสัน สุพรรณบุรี KC Coffee สุโขทัย 379 Drip พระนครศรีอยุธยา Iudia On The River Mezzo - สาขาโรงพยาบาลราชธานี อุทัยธานี I AM Coffee ภาคอีสาน กาฬสินธุ์ Café 2 gether ขอนแก่น Café dé forest Daddy Dough - สาขา เซ็นทรัล ขอนแก่น	BANMORE BAKERY AND COFFEE - ม.จอมเกล้า คอฟฟี่ เดอ หล้า - ม.ขอนแก่น ชัยภูมิ Eat Play Love Café นครพนม จันทรภาพ นครราชสีมา Coffee Bar Korat Little Spoonz Sweet Café โอเรียน คอฟฟี่ เก็ดดี คาเฟ่ บุรีรัมย์ Brom Café มุกดาหาร Bearista Coffee & Bakery มหาสารคาม Bike inn Café กาแฟรินทร์ เลย กาแฟสด อีกเลย ปล่อยแสง เชียงคาน - ก.ชายโง่ ชอย 10 แม่น้ำแม่แก่ง เกสท์เฮาส์ - ก.ชายโง่ ชอย 19 ยโสธร Rider One Motorcycle Cafe shop สุรินทร์ Sit in หนองคาย Loft Café NK บ้านกาแฟโง้ง อุดรธานี Daddy Dough - สาขา เซ็นทรัล อุดรธานี Under The Tree วินัย สตูดิโอ คัฟฟอฟโง อุบลราชธานี ซินวาน ภาคตะวันออก จันทบุรี กาแฟร้อยตะวัน ชลบุรี Betta Café by Desserthakorn Coffee Brown Sugar Daddy Dough - สาขา บายพาสชลบุรี Gloria Jean's Coffee Madam Coffee Mezzo - โรงพยาบาลโสภณ Mezzo - สาขา Japanese Town Sriracha ปราจีนบุรี Coffee Please ตราด Gold Coffee by Joy Kaotaa Coffee (เจ้าท่ากาแฟสด) ร้าน Hotel อี	ระยอง Dollars House รายียง ร้านกาแฟหอมปากหอมคอ สุนทรู ภาคตะวันตก กาญจนบุรี The Rabbit Bakery ตาก Sweet Harmony ประจวบคีรีขันธ์ Gallery กาแฟดริป หัวหิน - ซอยหัวหิน 51 inu cafe Daddy Dough สาขาหัวหิน โซว์รูม Ford หัวหิน โมสเคอร์ หัวหิน เพชรบุรี ชาปุชชาย่า - ก.ดำรงรักษ์ Daddy Dough - สาขา ปตท.เพชรบุรีสำยุค I.L. CAFÉ - ก.บันไดอิฐ ราชบุรี ศูนย์ประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยว (ชมรมธุรกิจท่องเที่ยวอำเภอสวนผึ้ง) Morning Glory Resort & Bakery IDYLL@DAMNOENSADUAK ภาคใต้ กระบี่ I Coffee เค็ก ณ นภา ตรัง กาแฟกับเที่ยง The Wish Coffee Deeva Cup นครศรีธรรมราช A&A Restaurant ภูเก็ต กล้วยน้ำว้า - ก.เยาวราช, ก.เจ้าฟ้า กาแฟ เดอ หลาด Love 2 Eat บนทลกาแฟ Phuket Boat Lagoon ระนอง Jajaa Coffee สงขลา Cot Ma Maison - (หาดใหญ่) Tempo Café TUBER กาแฟ & สดัก บ้านจิตเลา สุราษฎร์ธานี My Cup กาแฟบ้านปู บางใบไม้ คาเฟ่ สตูล Keith Homemade Bakery since 2008
--	---	---	---	---

สมัครสมาชิกนิตยสาร SME STARTUP

ส่งตรงถึงบ้านแบบรายปี 24 ฉบับ ราคา 350 บาท

ข้อมูลสมาชิก ชื่อ-นามสกุล.....

ที่อยู่จัดส่งเอกสาร.....

.....

วัน/เดือน/ปีเกิด.....โทรศัพท์.....

อีเมล.....

การศึกษา () ต่ำกว่าปริญญาตรี () ปริญญาตรีหรือเทียบเท่า () ปริญญาโท () สูงกว่าปริญญาโท

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

วิธีการชำระเงิน

โอนเข้าบัญชี บริษัท เพนนินซูลาร์ แอสโซซิเอทส์ จำกัด

- ธนาคารไทยพาณิชย์ สาขาพลโยธิน เลขที่บัญชี 014-2-57097-9
- ธนาคารกสิกรไทย สาขาสำนักพลโยธิน เลขที่บัญชี 799-2-07811-8

วิธีการสมัคร

กรอกข้อมูลให้ครบถ้วนแล้วส่งใบสมัครพร้อมหลักฐานการโอนเงินมาที่

บริษัท เพนนินซูลาร์ แอสโซซิเอทส์ จำกัด เลขที่ 100/6 ซอยอารีย์สัมพันธ์ 3 ถนนพลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400

โทรศัพท์ 0-2270-1123-4 โทรสาร 0-2270-1125

หรือทาง helloannie_@hotmail.com



GIT ประกวดออกแบบเครื่องประดับครั้งที่ 9

GIT จัดประกวดออกแบบเครื่องประดับครั้งที่ 9 ในหัวข้อ “Kaleidoscopic : Design Illusions behind the Lens” โดยมีผลงานจากนักออกแบบทั่วโลก 290 แบบวาด แบ่งเป็นผลงานบุคคลทั่วไป 152 ผลงาน และผลงานผู้เข้าประกวดที่มีอายุระหว่าง 17-24 ปี และมีสิทธิ์แข่งขันรางวัล Young Blood Designer 138 ผลงาน ซึ่งผู้ชนะเลิศจากการประกวดได้รับโล่พระราชทานสมเด็จพระเทพรัตนราชสุดาฯ สยามบรมราชกุมารี เนื่องในโอกาสฉลองพระชนมายุครบ 5 รอบ เงินสด 3,000 ดอลลาร์สหรัฐฯ และตัวเครื่องบินพร้อมที่พักสำหรับการศึกษาดูงานด้านการออกแบบเครื่องประดับ ณ ประเทศอิตาลี



สว.เจ้าพระยา สอนป้องกันเบาหวาน

โรงพยาบาลเจ้าพระยาจัดกิจกรรมสัมมนาความรู้เรื่อง “โรคเบาหวาน...รู้ทันป้องกันได้” โดยมี พญ.พรศิริ สิริธัญญานนท์ อายุรแพทย์โรคต่อมไร้ท่อ และ อ.ศรีสมัย วิบูลยานนท์ นักโภชนาการชำนาญการ ร่วมบรรยาย งานนี้ได้รับเกียรติจาก ศ.นพ.ศุภชัย ไชยธีระพันธ์ ประธานกรรมการบริหาร นพ.วิชัย ศิลาวิเศษฤทธิ และ นพ.สมเกียรติ คูอมรพัฒนะ ให้การต้อนรับผู้เข้าร่วมงานครั้งนี้ ณ หอประชุม พลโท นพ.โกวิท พัทธมขยาน ชั้น 2 โรงพยาบาลเจ้าพระยา



รองผู้ว่าฯ มอบรางวัลเยาวชนต้นแบบ

ขจรเกียรติ รักพานิชมณี รองผู้ว่าราชการจังหวัดภูเก็ต ให้เกียรติเป็นประธาน มอบมอบรางวัลแก่ทีมชนะเลิศและรองชนะเลิศ ในการประกวด “เยาวชนต้นแบบเก่งและดีประจำปี 2559 ตัวแทนภาคใต้ (TO BE NUMBER ONE TEEN DANCERCISE THAILAND CHAMPIONSHIP 2016)” ซึ่งถ้วยพระราชทานจากทูลกระหม่อมหญิงอุบลรัตนราชกัญญา สิริวัฒนาพรรณวดี โดยผู้ชนะเลิศจะได้เป็นตัวแทนเข้าร่วมประกวดในระดับประเทศต่อไป ณ ศูนย์การค้าจังซีลอน ป่าตอง ภูเก็ต เมื่อเร็วๆ นี้



พานาโซนิค เพย์โอมโปรเจ็กเตอร์ LB412 Series

พานาโซนิค นำเสนอโปรเจ็กเตอร์แบบพกพา รุ่น LB412 Series เหมาะสำหรับการใช้งานระดับสถาบันการศึกษา ห้องประชุม โยมออฟฟิศ และธุรกิจในกลุ่ม SME LB412 Series มีน้ำหนักเบา สามารถใช้งานได้ยาวนานถึง 10,000 ชั่วโมง ให้ประสิทธิภาพสูงด้วยความสว่าง 4,100 ลูเมนซ์ และมาพร้อมฟังก์ชัน Day light view เพื่อปรับเพิ่มความสว่างของภาพแบบอัตโนมัติ



FAN MEETING WITH BOY PAKORN

บริษัท คาร์มาร์ท จำกัด (มหาชน) ผู้นำเข้าและจัดจำหน่าย เครื่องสำอางทุกประเภทมอบความสุขคืนให้แก่แฟนคลับบอย-ปกรณ์ และสาว ๆ ทั่วประเทศ จัดแฟนมีตติ้งถอด รัด ฟัด ฟิน กับ บอย-ปกรณ์ “FAN MEETING WITH BOY PAKORN” แทนคำขอบคุณหลังจาก Cathy Doll L-Glutathione Magic Cream SFP50 PA+++ หรือเคทีดอลล์ครีมกันแดดละอองน้ำชุ่มชื้น มียอดขายพุ่งคว้าตำแหน่งสินค้าประเภทกันแดดยอดเยี่ยมอันดับ 1 ของเคทีดอลล์



DD Cream Mineral Water Drop

เดอร์มา อินโนเวชั่น ผู้นำแห่งนวัตกรรมความงามเพื่อคุณล่าสุดได้ออกผลิตภัณฑ์ครีมทาผิวรูปแบบใหม่ที่มีส่วนผสมการดูแลผิวเอาไว้ในเนื้อครีมสูตรน้ำแตกลงบนผิว ทั้งยังมอบความชุ่มชื้นสู่ผิวให้เนียนนุ่ม เรียบเนียน และมาพร้อมสารกันแดดที่ช่วยดูแลให้ผิวรู้สึกเหมือนเกิดใหม่ เนียนใส สุขภาพดี อีกทั้งสิ่งของเนื้อครีมยังช่วยทำให้ผิวกระจ่างใสขึ้นอีกระดับ



CPN ฉลองรับปีลิง Thailand Countdown 2016

บริษัท เซ็นทรัลพัฒนา จำกัด (มหาชน) จัดฉลองข่าวงานเคาท์ดาวน์ฉลองเทศกาลส่งท้ายปีเก่า ต้อนรับปีลิงชุกชาน THAILAND COUNTDOWN 2016 ภายใต้ธีม “Monkey in Electric Jungle” สุข สนุก สุดล้ำรับปีลิง” โดยมีศิลปินดารามาเป็นแขก นำโดยพระเอกที่ กล้ามบึก สนั่น-ยุคดี ส่งไพศาล ลูกทุ่งสาวเสียงหวาน ต๊กแตน-ชลลดา และหนุ่มๆ มาดเข้มมวง Yesterday ร่วมสร้างสีสันและนับถอยหลังก้าวสู่ความสนุกไปพร้อมกับยุคสมัยสุดล้ำของเทคโนโลยีปี 2016



เบล เพอร์ฟิวส์ เปิดตัวน้ำหอม ปู-ไปรยา

มร.เฟรดเดริก เบสซิง ประธานบริษัท เบล เพอร์ฟิวส์ จำกัด ผู้ผลิตน้ำหอมเชลเบรติอันดับหนึ่งของเมืองไทย พร้อมด้วย นิพนธ์ รักศรีอักษร ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ร่วมกับ บริษัท วี เมน ฟิสส์ (ประเทศไทย) จำกัด และ ปู-ไปรยา ลุนด์เบิร์ก เปิดตัวน้ำหอม Angel Kiss by PRAYA LUNDBERG น้ำหอมขวดแรกภายใต้การสร้างสรรค์ของ ปู-ไปรยา ที่ได้แรงบันดาลใจจากความหอมหวานแสนบริสุทธิ์ดุจรอยประทับจูบแห่งนางฟ้า



ปอร์เช่ 911 ยนตรกรรมสปอร์ตโดดเด่น

สตูดิโอ ปอร์เช่ เปิดตัวภาพใหม่ก้าวเข้าสู่ปี 2016 ด้วยยนตรกรรมสปอร์ตที่โดดเด่นในงาน North American International Auto Show เมืองดีทรอยต์ ประเทศสหรัฐอเมริกา รถยนต์ที่อยู่บนจุดสูงสุดของปอร์เช่ 911 Turbo และ ปอร์เช่ 911 Turbo S ด้วยพลังกำลังที่เพิ่มขึ้นกว่า 20 แรงม้า งานออกแบบมีความสง่างามยิ่งขึ้น และอุปกรณ์อำนวยความสะดวกที่รองรับทุกรสนิยมความต้องการของผู้ขับที่ทั้งรุ่นคูเป้และรุ่นเปิดประทุน

ขายตัว

หนังสือราวสักหมื่นเล่ม

ที่จัดเป็นระบบระเบียบอยู่ในห้องสมุดนั้น

ชโลมใจ ชยพันธ์นาการ แทบไม่ได้ใช้เงินซื้อหามาเลย



วรพจน์ พันธุ์พงศ์

หลายคนรู้จัก วรพจน์ พันธุ์พงศ์ ในฐานะนักภาษาศาสตร์ มีอาชีพ นักเขียน ผู้ถ่ายทอดเรื่องราวจากประสบการณ์ที่ได้พบเจอ ระหว่างการเดินทางผ่านตัวบทหนังสือ ทั้งจากบทสัมภาษณ์ บทกวี และเมื่อเกิดนึก ซึ่งหากได้อ่านงานเขียนของเขา นอกจากถ้อยคำสำนวนจะชวนให้ลุ่มหลงติดตามแล้ว ยังสะท้อนความคิดเห็น และความเป็นไปทางสังคมบนบรรทัดสุดท้าย

อาจมีบ้างที่เป็นสมบัติส่วนตัว เคยซื้อหามาตลอดเส้นทางชีวิตการเป็นนักอ่าน และครูภาษาไทย แต่ส่วนใหญ่เป็นหนังสือที่ได้รับบริจาค กระทั่งถึงทุกวันนี้ หนังสือใหม่ๆ จากสำนักพิมพ์ใหญ่น้อย หนังสือเก่า/หนังสือดีจากหนอนหนังสือทั่วประเทศ ก็ยังถูกแพ็กกล่องล่อล่ียงสู่ “ห้องสมุดบ้านๆ นานๆ” อยู่ทุกสัปดาห์

ด้วยข้อร้องไหม อื้อฉาวไหม หรือต้องกราบกรานไหม

เปล่าเลย

ชโลมใจเพียงแจ้ง “ปรารภนา” ไปแต่เมื่อแรกทีคิดจะทำห้องสมุดว่ายินดีรับบริจาค หนังสือที่เธอปรารภนาก็คล้ายไหลมาเทมา

พูดกันแบบบ้านๆ บ่อยครั้งต้องประกาศว่า งดรับหนังสือบางประเภท เพราะรับมาก็ไม่มีที่วาง รับมาก็อาจต้องส่งมอบ/บริจาคให้ที่อื่น ชโลมใจไม่ต้องการ “มีทุกอย่าง” มันเป็นไปได้ไหมอย่างหนึ่ง และสอง เธอต้องการนำเสนอสิ่งที่เธอชอบ สิ่งที่เป็นของเธอ สิ่งที่เป็นของเธอ เห็นว่ามีคุณค่า

เราได้ยินกันมานาน ฟังกันมาจนเคยชินว่าคนไทยอ่านหนังสือน้อย ตรรกะหรือการใช้เหตุใช้ผลอ่อนแอ การคิดวิเคราะห์ดัดแปลง และแบบ จมอยู่ในเรื่องเล่าเดิมๆ เราได้ยินอยู่เสมอว่า ปัญหาสำคัญมาจากรากการศึกษาที่ไม่แข็งแรง ทว่า-ร้อยทั้งร้อยก็เป็นเสียงพร่ำบ่น และเจือจางไปเมื่อไฉนในแก้วหมดยุติ

ด้วยอาชีพครูภาษาไทย ชโลมใจตระหนักในศักยภาพของหนังสือ เชื่อมมันในการอ่าน และขณะที่คนจำนวนมากบ่น เธอลงมือทำ

ทำด้วยใจปรารภนาจริงๆ ว่าอยากเห็นคนมีการศึกษา อยากให้กุลบุตรกุลธิดารู้จักการ

เสพสุนทรียะศิลปะวรรณกรรม

ไม่ใช่คนมีเงินถุงเงินถัง เธอเริ่มต้นด้วยการกู้ยืมเงินมาสร้างอาคารห้องสมุด และอย่างที่กล่าวแล้ว เพียงแสดงจุดยืน นักอ่าน นักเขียน และสำนักพิมพ์ทั่วฟ้าเมืองไทย ก็ส่งหนังสือเก่าใหม่มาให้ จนทุกวันนี้แทบจะหาที่ว่างไม่พอ

ที่หน้าปิตินันท์ “ห้องสมุดบ้านๆ นานๆ” ห้องสมุดของเอกชน สามัญชนธรรมดาๆ มีคนทุกเพศทุกวัยเข้ามาใช้บริการตลอด ทั้งคนท้องถิ่นในเมืองนาน และนักท่องเที่ยวยุโรป ทหารพรานชาติและวัฒนธรรมจากเมืองกรุง

อ่านกันจริงๆ จังๆ อ่านอย่างหลงรักหลงไหล ในบรรยากาศที่ลมพัดลงนอนอ่านก็ได้ กินขนมเค้ก ตม่น้ำผลไม้ โกวเปลไปด้วยก็ไม่หวงห้าม ตรงกันข้าม ชโลมใจยินดีและเปิดประตูบ้านต้อนรับ

ถามว่าในเมืองไทย เราเห็นภาพเช่นนี้ได้ที่ไหนบ้าง

เมืองที่มีเงินเยอะกว่า มีคนความรู้สูงๆ มากมาย แต่สถานที่เช่นนี้ในกรุงเทพฯ มีไหม จังหวัดอื่นๆ มีใครทำไหม

ยังไม่ปรากฏว่ามี นอกจาก ชโลมใจ ชยพันธ์นาการ ผู้หญิงแห่ง “บ้านๆ นานๆ” คนนี้ ตลอดสี่ปีเต็มๆ ที่ทำมา ยอดนักอ่านยังคงเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง เช่นเดียวกับคำถามซ้ำๆ ว่าเธอทำได้อย่างไร

โดยประวัติ ชโลมใจเป็นคนนาน สอนภาษาไทยอยู่โรงเรียนสตรีศรีน่าน หมุดหมายหลักไมล์ที่สำคัญ นอกจากการสอนหนังสือ คือชวนนักเรียนเขียนหนังสือ เธอเป็นบรรณาธิการ คัดสรรเรื่องราวจากเด็กๆ ทั้งกลอนเปล่า บทสัมภาษณ์ บทความ เรื่องสั้น

การ์ตูน มาซีร็อกซ์เย็บเล่ม และช่วยกันขายในโรงเรียน

จาก “ฝนหมึก” ที่เคยทำมาสมัยสอนหนังสืออยู่เพชรบูรณ์ มาถึง “ฝั่งน้ำนาน” หนังสือทำมือที่เธอชวนนักเรียนทำประสบความสำเร็จเป็นอย่างดี ในระดับที่ห้องสมุดรัฐสภาของสหรัฐอเมริกาติดต่อขอเข้าไปเก็บเพื่อบันทึกศึกษา

แน่นอนว่าโดยราก ชโลมใจรักการอ่าน ห้องสมุดที่เธอทำก็เพื่อส่งเสริมให้คนอ่าน เปิดพื้นที่ใหม่ๆ ให้กับการอ่านเขียน ห้องสมุดไม่ใช่ธุรกิจ สิ่งที่เป็นธุรกิจคือร้านกาแฟ และล่าสุดที่ผุดโผล่ขึ้น เปิดมุมขายหนังสือขึ้นมาใหม่ ภายในร้านเดียวกัน บ้านที่มีทั้งห้องสมุด และห้องพักแบบที่เธอใช้คำว่า Guest Home ซึ่งทุกสิ่งทุกอย่างที่กำลังเติบโตองงามคล้ายดอกไม้รอบบ้านที่ผลิบานสะพรั่ง

ถามชัดๆ ตรงๆ อีกสักครั้งว่า ชโลมใจ ชยพันธ์นาการ ทำได้อย่างไร

คำตอบคือเธอทำในสิ่งที่รัก ขายในสิ่งที่ตัวเองเชื่อมั่นศรัทธา

ขายตัว-อาจจะว่ากันอย่างนั้นก็ได้

ถ้าคนอื่นสนใจ อยากทำห้องสมุดบ้านทำร้านกาแฟ ทำร้านหนังสือที่ขายเฉพาะแนวทางที่ตัวเองชื่นชอบ การลงทุนหรือธุรกิจจะโปรดไหม

คำถามนี้ต้องการรายละเอียดมาก

แต่ถ้าจะต้องตอบสั้นๆ มันอยู่ที่ “ตัว” คนทำคนนั้นว่ามีอะไร “ขาย”

เหนืออื่นใดคือ เขาหรือเธอเพาะสร้างชีวิตจิตใจมาอย่างไร

น่าสนใจเพียงพอไหมที่ใครๆ ก็รู้สึกว่าจะซื้อ ๕

Professional

One-Stop Service

OEM/ODM Cosmetics
Manufacturer

เป็นเจ้าของธุรกิจเครื่องสำอางง่ายๆ

"ลงทุนหลักหมื่น คืนกำไรหลักแสน"

"สร้างแบรนด์ตั้งไข่เป็นจริงได้
...ด้วยแบรนด์คุณ"

มาที่นี่เปิดเสร็จ...สำเร็จทุกรายการ

พร้อมช่วยคุณสร้างแบรนด์และปรึกษาการตลาด ด้วยทีมงานมืออาชีพ!

- FORMULATION
: สูตรมาตรฐาน และพัฒนาสูตรตามความต้องการ
- PACKAGING
: บรรจุภัณฑ์ให้เลือกหลากหลายรูปแบบ
- LABELING DESIGN
: บริการออกแบบโลโก้ และฉลากสินค้า
- QUALITY ASSURANCE
: ตรวจสอบคุณภาพโดยทีมงานนักวิทยาศาสตร์เครื่องสำอาง
- FDA DOCUMENT SERVICE
: ขึ้นทะเบียนขอยุ.แบรนด์คุณอย่างถูกต้อง
- MARKETING
: ให้ความรู้ด้านการตลาดแบบครบวงจร



บริษัท เดอร์มา อินโนเวชัน จำกัด

รับผลิตเครื่องสำอาง เวชสำอาง ภายใต้แบรนด์คุณเอง
ตามมาตรฐานสากล GMP & ISO ด้วยประสบการณ์
ยาวนานกว่า 8 ปี เราดูแลคุณตั้งแต่เริ่มต้นจนธุรกิจ
คุณประสบความสำเร็จ ได้รับการการันตีความไว้วางใจ
จากลูกค้ามาแล้วกว่า 1,000 แบรนด์!

ลงทุนเริ่มต้นเพียง **100 ขึ้น** (1 กิโลกรัม)

คิดค้นสูตรโดยแพทย์ เกษิษกร และนักวิทยาศาสตร์เครื่องสำอาง
ติดตามสร้างแบรนด์เครื่องสำอาง...เราพร้อมให้คำปรึกษา

และทดลองผลิตทันทีฟรี!





"ถ้าไม่ใช่ Airport Rail Link
ผมไปจัดการการไม่ทัน"

จักรพงษ์ เสมอวงศ์
พิธีกร รายการ O Shopping TV
GMM Grammy

