

SME encourage you to start your own biz **STARTUP**

FREE

ISSUE 35 | AUGUST 2016



*The
Beautiful
Witch*

ชัชชญา โชคทวีเศรษฐ์



น้อยคนนักที่จะเริ่มต้นธุรกิจแล้วประสบความสำเร็จตั้งแต่ก้าวแรก บางคนล้มแล้วก็เลิก ขณะที่บางคนล้มแล้วลุกแล้วเดินต่อ หลายคนต้องผ่านการลองผิดลองถูก เพื่อพยายามค้นหาสิ่งที่ไม่ใช่ ดังเช่น ชิดชญา โชตทวีเศรษฐ์ เจ้าของแบรนด์บาบาร่า ที่เริ่มต้นเรียนรู้การทำธุรกิจด้วยตัวเองตั้งแต่ยังไม่รู้ด้วยซ้ำไปว่าแบรนด์คืออะไร จนสร้างแบรนด์ของตนเองขึ้นมา และพัฒนาเปลี่ยนแปลงไปตามประสบการณ์ที่ได้รับ เปลี่ยนโปรดักต์แล้วโปรดักต์เล่าจนมาพบโปรดักต์ที่ไม่ใช่ นั่นคือกางเกงบาบาร่า ซึ่งนับเป็นแบรนด์ที่ 8 ในการทำธุรกิจของเธอ

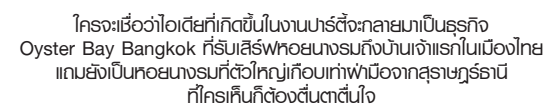
ธนี พันธะรุ่งโรจน์

nee_pan@hotmail.com
Facebook : SME Startup

f SME Startup

สำนักงาน บริษัท เพนนิสซูร์ แอสซิเอตส์ 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

บทความ และรูปภาพใน SME STARTUP สงวนลิขสิทธิ์ตามกฎหมาย การจะนำไปเผยแพร่ต่อต้องได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรจากบริษัท เพนนิซูลาร์ แอลโซซิเอตส์ จำกัด เท่านั้น และขอเขียน บทความ รวมทั้งข้อคิดเห็นใดๆ ที่ตีพิมพ์ในนิตยสาร SME STARTUP เป็นความคิดเห็นส่วนบุคคล บริษัท เพนนิซูลาร์ แอลโซซิเอตส์ จำกัดไม่จำเป็นต้องเห็นด้วย



จากเด็กสาวต่างจังหวัดที่เดินทางมาเรียนต่อมหาวิทยาลัยในกรุงเทพฯ...
 ฝันอยาก โขดทรายบนหาด ได้กลายเป็นนักธุรกิจที่ประสบความสำเร็จ
 ตั้งแต่อายุเพียงแค่แปดขวบเท่านั้น ด้วยความเข้าใจในความดีของ
 สาวไทยกับความงามที่ไม่มีใครปฏิเสธ อะไรคือสิ่งที่ทำให้ผู้หญิงคน
 นี้ประสบความสำเร็จ เชื่อว่าหากอ่านบทสัมภาษณ์ของเธอบ้าง
 จะได้คำตอบอย่างแน่นอน

พบกับ BROWTHSIS เสื้อผ้าโทเนชั่นแห่งความสวยงาม
และ Summer sunde' ดอกไม้แห่ง ที่ถูกจัดวางใส่ขวด
อย่างมีศิลปะสวยงาม ของมินิธรา วชิระเดชา

รู้จัก fastwork.co เว็บไซต์หาฟรีแลนซ์เวิร์กๆ

จารจิต ใบหยก...ความชอบคือแรงกระตุ้นการทำงาน

ກັນอย่างโน้ให้ร่างกายและจิตใจดี และทำไปใครๆ ก็ปวง

ម៉ឺនបរិវារី ១៧២៣៥០០០ ល ចំណាយ

ปพนธ์ มังคละธนกุล กับข้อคิดดีๆ “เจตปัจฉัย...สำหรับ Startup”

ปัจจุบัน ผู้ประกอบการระดับเอสเอ็มอี ที่ทำธุรกิจนำเข้า-ส่งออก ต้องเผชิญกับความท้าทายรอบด้าน ทั้งต้นทุนค่าใช้จ่ายเกินความจำเป็น ความเสี่ยงอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศที่มีความผันผวนสูง รวมทั้งการแข่งขันภายในประเทศ และต่างประเทศมีความเข้มข้น ถ้าหากผู้ประกอบการขาดความรู้ความเข้าใจอย่างถ่องแท้ในทุกขั้นตอนปฏิบัติด้านธุรกรรมการค้าระหว่างประเทศ ก็จะต้องสร้างให้ปัญหาต่างๆ พากันรุมเร้าอย่างต่อเนื่อง จนเสียหลักเสียโอกาสที่จะเติบโตได้อย่างราบรื่น

ทีเอ็มบี เดินหน้าสู่ธนาคารเพื่อธุรกรรมระหว่างประเทศ จึงได้เปิด **“โครงการอบรมด้านธุรกรรมนำเข้า-ส่งออก เพื่อ SME”** (SME Trade Expert Program by TMB) สอนให้ผู้ประกอบการ รู้จริง ทำเป็น ตั้งแต่พื้นฐานจนชำนาญพร้อมมีผู้เชี่ยวชาญคอยเป็นที่ปรึกษาดูแลใกล้ชิด เพื่อเป็นตัวช่วยให้พิชิต

SME ไทย รู้ลึก ทำได้จริง

เรื่องธุรกรรมนำเข้า – ส่งออก

ด้วยหลักสูตร SME Trade Expert Program by TMB



อุปสรรคด้านการทำธุรกรรมต่างๆ ได้ครบวงจร ช่วยเอสเอ็มอีพร้อมดำเนินธุรกิจได้อย่างเต็มศักยภาพ สามารถขยายตลาดใหม่โดยเฉพาะการค้าชายแดนและกลุ่มประเทศ CLMV (กัมพูชา ลาว เมียนมาร์ และ เวียดนาม)ที่กำลังเป็นโอกาสทองของเอสเอ็มอีไทย



คุณจุฑาทกรณ์ นันกจินดา
หจก.ศิลาหินกา

“ช่วยให้เห็นจุดเด่นจุดด้อยของการทำธุรกรรมนำเข้า-ส่งออกแต่ละประเภท และสามารถนำกลับไปปฏิบัติจริงได้”



คุณกนิษฐา วิมลสุกุล
บริษัท พาวเวอร์ ฮาวส์ จำกัด

“นอกจากความรู้ด้านธุรกรรมนำเข้า-ส่งออก และการป้องกันความเสี่ยงแล้ว ยังได้แลกเปลี่ยนประสบการณ์กับเพื่อนนักธุรกิจใหม่ๆ”



คุณจิตรกร เจตน์มงคลรัตน์
บริษัท จุฬายูนิเวอร์สการเกษตร (ประเทศไทย) จำกัด

“ได้ความรู้ที่สามารถไปใช้วางแผนรับมือกับสถานการณ์และทิศทางการอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราในอนาคต”



คุณปุกณพัทธ์ รอดคง
บริษัท ที.วาย.เอฟ.เอ็ม.บี.ซี (ไทยแลนด์) จำกัด

“ความรู้จากทีเอ็มบีช่วยเปิดโลกให้กว้างขึ้น รู้ในสิ่งที่ไม่เคยรู้ เติบโตความเข้าใจด้านการนำเข้า-ส่งออก ให้เต็ม 100%”

สำหรับเอสเอ็มอีที่สนใจเข้าร่วมอบรมในโครงการ **“SME Trade Expert Program by TMB”**

สอบถามข้อมูลเพิ่มเติมและสำรองที่นั่งได้ตั้งแต่วันนี้ที่ <https://www.tmbbank.com/sme/Trade-Program>

และศูนย์ธุรกิจสัมพันธ์ ทีเอ็มบี เอสเอ็มอี

โทร. 02-828-2828

ทุกวันจันทร์-เสาร์ เวลา 8.00-20.00 น

ยกเว้นวันหยุดธนาคาร

มารู้จัก Pokémon GO กันเถอะ

นาฬิกานี้เกม Pokémon GO มาแรงจริงๆ เพราะเพียงไม่กี่วันมียอดดาวน์โหลดเกินกว่า 15 ล้านดาวน์โหลด ซึ่งมากกว่ายอดดาวน์โหลดอินสตาแกรมและทวิตเตอร์เสียอีก และสิ่งที่ทำให้เกมนี้นี้ได้รับความนิยมคือ การได้ออกตามล่าไปเกมอนในโลกจริง ซึ่งเป็นพื้นที่แฟนการ์ตูนไปเกมอนรอคอยให้เป็นจริง แต่อย่างไรเสีย เมื่อ Pokémon GO ได้รับความสนใจอย่างมาก สถานที่ที่มีไปเกมอนก็กลายเป็นที่รู้จัก และผู้ประกอบการก็ควรใช้โอกาสนี้ในการเพิ่มยอดขาย



ให้กับแบรนด์ เช่น วางจำหน่ายสินค้าของตนในสถานที่นั้น หรือบางคนเลือกเปิดร้านรับชาร์จแบตเตอรี่ เพราะเกมนี้น่าสนใจเกินกว่า และผู้เล่นจะยอมจ่ายแน่นอน เพราะพวกเขาไม่ต้องการพลาดการเก็บไปเกมอนตัวสำคัญเช่นกัน ขณะที่แบรนด์ใหญ่ๆ อาจใช้กระแสให้เป็นประโยชน์ทางการตลาดในส่วนของ การ Tie-in เพื่อสร้างแบรนด์ก็ยังได้

สำหรับแผนต่อไปที่ Nintendo และ Niantic ผู้สร้างเกม Pokémon GO วางไว้คือ สร้างแพลตฟอร์มโฆษณาของตนเอง โดยเป็นในลักษณะโฆษณาเชิงชวนให้ผู้เล่นเกมไปยังสถานที่ที่มีไปเกมอน

อย่าพลาดที่จะลองหาช่องทางโอกาสเกาะไปกับกระแส Pokémon GO

ภาพ : www.youtube.com/watch?v=2sj2lQyBTQs

เรียนรู้การเป็นผู้นำจากซูเปอร์ฮีโร่



ซูเปอร์ฮีโร่ที่เห็นในหนังมีลักษณะเหมือนๆ กันคือ ชื่อลึกลับ เชื้อมั่นในความดี อ่อนน้อมถ่อมตน เห็นอกเห็นใจผู้อื่น และเกิดบนดาวเคราะห์ดวงอื่นหรือถูกแมงมุมกัด แต่อย่างไรก็ตาม แม้เราไม่ได้เกิดนอกโลกแต่ก็สามารถเป็นผู้นำที่ดีได้ เพียงขอบสังเกต โดยเหล่าฮีโร่สามารถคาดการณ์สิ่งที่เกิดขึ้นกับโลกได้เพียงเห็นบางสิ่งบางอย่างผิดปกติไปจากเดิม ซึ่งผู้ประกอบการเองก็ควรหมั่นสังเกตอยู่ตลอดเวลา มีสิ่งผิดปกติเกิดขึ้นกับธุรกิจหรือไม่ หากมีจะมีแผนรับมืออย่างไร ทั้งนี้ แผนที่ใช้รับมือต้องทำให้ธุรกิจเสียหายน้อยที่สุด

นอกจากนี้ ผู้นำที่ดีต้องโน้มน้าวใจเก่งเหมือนอย่างซูเปอร์ฮีโร่ทำให้ผู้คนคล้อยตามสิ่งที่พวกเขาพูด โดยเคล็ดลับคือ พูดให้น่าเชื่อถือ และขณะพูดใช้ภาษาที่ง่ายที่ทุกคนฟังได้ เรื่องที่พูดด้วย พร้อมกันนี้ ต้องสร้างความสัมพันธ์อันดี ให้เกิดกับคนในรายรอบให้ได้ เพราะพวกเขาจะปฏิบัติตามสิ่งที่ผู้นำพูดก็ต่อเมื่อรู้สึกดีด้วย และผู้นำต้องหมั่นสร้างผลงานให้คนจดจำ แต่ไม่จำเป็นต้องประกาศว่าใครเป็นผู้นำ

เอาเยี่ยงอย่างซูเปอร์ฮีโร่หน่อยแล้วกัน

สุนัขนำทางสอนอะไรผู้ประกอบการ?



กว่าสุนัขนำทางหนึ่งตัวจะสามารถให้ความช่วยเหลือผู้พิการได้ สุนัขต้องผ่านการฝึกอย่างหนักเพื่อให้อยู่ภายใต้คำสั่งได้ตลอด 24 ชั่วโมง สามารถควบคุมอารมณ์และความรู้สึกไม่ให้หวั่นไหวไปกับสิ่งเร้าต่างๆ และต้องมีความอดทนสูง ซึ่งทักษะพื้นฐานทั่วไปของสุนัขนำทางที่สามารถนำมาเป็นแม่แบบให้ผู้ประกอบการปฏิบัติตามได้ คือ 1. ทราบถึงเป้าหมายของสิ่งที่ทำ เช่น ทำธุรกิจอาหาร เพราะต้องการเป็นผู้ในระดับต้นๆ ในวงการอาหาร 2. มีแผนที่ช่วยให้บรรลุเป้าหมายที่วางไว้ 3. เดินตามแผนอย่างรวดเร็ว หากพบข้อผิดพลาดให้รีบแก้ไขโดยด่วน 4. มีแผนสำรองเพื่อใช้ในยามฉุกเฉิน และ 5. พร้อมเรียนรู้และปรับตัวให้ทันยุคทันสมัย

อย่างไรก็ดี นอกจาก 5 ทักษะพื้นฐานที่กล่าวไปข้างต้น สุนัขนำทางยังมีความอดทนเป็นเลิศ ซึ่งผู้ประกอบการก็ควรมี เพราะธุรกิจไม่สามารถเติบโตอย่างมั่นคงได้ในวันเดียว ดังนั้น ผู้ประกอบการควรทำธุรกิจอย่างใจเย็น แต่สามารถทำธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพ

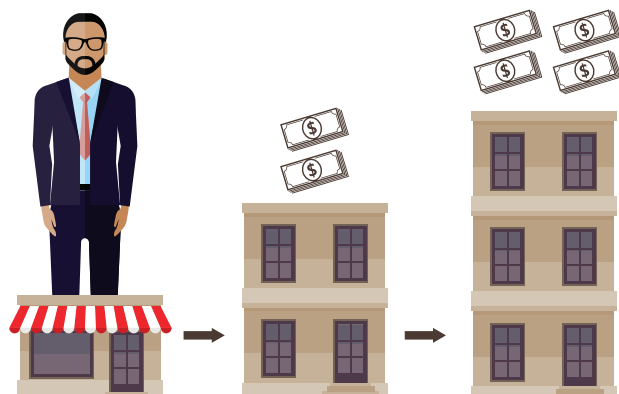
ธุรกิจอยู่รอดได้หากผู้ประกอบการสร้างทักษะเหล่านี้ให้เกิดขึ้นกับตัว

FREEDOM IS NOTHING ELSE BUT A CHANCE TO DO BETTER.

อิสระภาพไม่ใช่สิ่งอื่นใด หากแต่เป็นโอกาสที่จะทำสิ่งต่างๆ ให้ดีขึ้น

- Albert Camus นักเขียนและนักปรัชญาชาวฝรั่งเศส

Gen Y กับความเสี่ยงในการทำธุรกิจขนาดเล็ก



แม้ Gen Y จะถูกมองว่าเป็นกลุ่มคนที่ไม่มีความอดทน ชอบเรียกร้องสิทธิ และพร้อมฉีกกฎต่างๆ แต่จากการศึกษาของสถาบันการเงิน Wells Fargo พบว่า Gen Y ที่เป็นเจ้าของธุรกิจขนาดเล็กมีความมุ่งมั่นในการทำธุรกิจมากกว่าเจ้าของธุรกิจขนาดเล็กรุ่นเก่า แต่ถึงอย่างนั้น 80 เปอร์เซ็นต์ของ Gen Y ที่เป็นเจ้าของธุรกิจขนาดเล็ก และ 66 เปอร์เซ็นต์ของเจ้าของธุรกิจขนาดเล็กรุ่นเก่าต่างหวังให้ธุรกิจเติบโตขึ้นเรื่อยๆ แม้ธุรกิจจะอยู่ในมือของลูกหลานแล้วก็ตาม

ทั้งนี้ 77 เปอร์เซ็นต์ของ Gen Y ที่เป็นเจ้าของธุรกิจขนาดเล็กจะปรับปรุงธุรกิจทุกๆ 12 เดือน และ 41 เปอร์เซ็นต์กำลังมองหาช่องทางทางการเงิน เพื่อหาเงินมาลงทุนธุรกิจในอนาคต โดยมองว่าเงินที่กักตุนมาจะเป็นประโยชน์ต่อธุรกิจ 63 เปอร์เซ็นต์ และอาจก่อให้เกิดความเสี่ยงด้านการเงิน 67 เปอร์เซ็นต์

ไม่เพียงเท่านั้น หนึ่งสิ่งที่ได้จากการศึกษาคือ Gen Y ที่เป็นเจ้าของธุรกิจขนาดเล็กมองว่า ตนเองทำธุรกิจแบบทวิภาคีผู้ประกอบการ 28 เปอร์เซ็นต์ เจ้าของธุรกิจ 59 เปอร์เซ็นต์ และฟรีแลนซ์ 16 เปอร์เซ็นต์ ส่วนเจ้าของธุรกิจขนาดเล็กรุ่นเก่ามองว่า ตนทำธุรกิจแบบทวิภาคีผู้ประกอบการ 11 เปอร์เซ็นต์ เจ้าของธุรกิจ 67 เปอร์เซ็นต์ และฟรีแลนซ์ 8 เปอร์เซ็นต์

Gen Y พร้อมเสี่ยงกันหรือยัง?



Brother

ScanNCut รุ่น CM700

ตัวช่วยสุดล้ำ เนรมิตไอเดียให้เป็นจริง



การแข่งขันทางธุรกิจในยุคปัจจุบันทำให้ผู้ประกอบการไม่สามารถหยุดนิ่งอยู่กับที่ได้ การสร้างสรรค์สินค้าหรือบริการที่มีรูปแบบใหม่ๆ น่าสนใจมีเอกลักษณ์เฉพาะตัวจึงเป็นสิ่งจำเป็นสำหรับการทำธุรกิจของ SME ยุคนี้ ปองกมล ศรีสืบ Project Director บริษัท มินนี่มี จำกัด บริษัทที่ให้ความสำคัญด้านการสื่อสารแบรนด์เป็นอีกบริษัทที่ให้ความสำคัญกับเรื่องนี้

“เนื่องในโอกาสครบรอบ 3 ปีของบริษัท เรามีโครงการเล็กๆ ที่จะทำให้ มอมสมุดวาดภาพและเขียนให้กับมูลนิธิหนังสือเพื่อเด็ก ด้วยเห็นว่าการสื่อสารผ่านการเขียนและงานศิลปะเป็นส่วนหนึ่งของการส่งเสริมจินตนาการและกระบวนการเรียนรู้ของเด็ก”

เมื่อเป็นบริษัทที่เกี่ยวกับการสื่อสารและการสร้างแบรนด์ เธอจึงมีแนวคิดที่จะสร้างสรรค์งานออกแบบและผลิตชิ้นงานด้วยตัวเอง จึงต้องการเครื่องมือที่จะช่วยตอบโจทย์ดังกล่าว

“ในการทำกิจกรรมเราอยากทำเสื้อทีมและทำสติ๊กเกอร์โลโก้บริษัทและสติ๊กเกอร์ภาพต้นไม้รูปหัวใจ ซึ่งเป็นภาพสัญลักษณ์ครบรอบ 3 ปีของบริษัทที่ติดบนสมุดภาพที่มอบให้น้องๆ เราเลยใช้เครื่อง ScanNCut รุ่น CM700 เข้ามาเป็นตัวช่วย ซึ่งในส่วนของการตกแต่งหน้าปกสมุดภาพนั้นเราใช้เครื่องในการตัด โดยเครื่องนี้ช่วยย่นระยะเวลาการตัดสติ๊กเกอร์ให้เร็วขึ้นและตัดขอบภาพได้คม นอกจากนี้เรายังใช้เครื่องนี้ในการตัดตัวรีดเป็นชื่อบริษัทและนำมาติดติดกับเสื้อยืด เพื่อทำเป็นเสื้อทีมมอบให้กับพนักงาน โดยเครื่องนี้สามารถตัดตัวอักษรออกมาได้อย่างสวยงามและถูกต้องตามรูปแบบที่ต้องการ ทำให้ช่วยลดรายจ่ายในการสั่งทำเสื้อทีมได้มากทีเดียว”

ทั้งสมุดติดสติ๊กเกอร์ภาพต้นไม้รูปหัวใจ และเสื้อยืดนี้ ปองกมลและทีมงานได้ลงมือทำด้วยตนเองผ่านเครื่องด้วยขั้นตอนที่ไม่ยุ่งยากคือ

How To

ขั้นที่ 1 เลือกภาพที่ต้องการโดย Brother ScanNCut รุ่น CM700 ได้บรรจวลวดลายและแบบตัวอักษรไว้ภายในตัวเครื่องกว่า 631 รูป ลายควิลล์ 100 ลาย และพอนต์อักษร 7 พอนต์ ซึ่งผู้ใช้สามารถเลือกลวดลายเหล่านี้ผ่านทางหน้าจอสีแบบสัมผัสที่สามารถปรับแต่งได้ตั้งแต่การปรับองค์ประกอบ การเชื่อมต่อ การปรับขนาด และการจัดการ หรือหากไม่ต้องการภาพที่มีในเครื่องก็สามารถเลือกภาพไฟล์ของตัวเองเป็นภาพถ่าย ภาพวาดหรือภาพเขียน ทั้งจากงานพิมพ์หรือภาพบนหน้าจอออนไลน์เพื่อนำมาลงแผ่นได้ด้วยเครื่องนี้

ขั้นที่ 2 คือการสแกนภาพถ่าย ภาพพิมพ์หรือภาพวาดแค่ เพียงสแกนภาพที่ต้องการตัดด้วยสแกนเนอร์ Built-in ที่มีความละเอียด 300 dpi นอกจากนี้ ยังสามารถสแกนไฟล์ได้

ช่อง USB ข้างเครื่อง เพื่อส่งไฟล์ภาพ SVG และ FCM (ถ้าต้องการใช้ภาพไฟล์อื่นต้องแปลงไฟล์ผ่านเว็บไซต์ scanncutcanvas.brother.com/en) โดยภาพที่สแกนเสร็จเรียบร้อยแล้วสามารถเซฟเก็บไว้ในเครื่องได้ ทำให้สะดวกในการนำภาพมาใช้ในครั้งต่อไป

ขั้นที่ 3 การตัด หลังจากได้ภาพที่ต้องการตัดแล้วและจัดวางตำแหน่งภาพตรงตามต้องการแล้ว ขั้นตอนต่อไปคือเลือกรูปแบบการตัด โดยมีให้เลือกทั้งตัดขอบฟิวเตอร์แบบ out line ตัดแบบเจาะรู ตัดตามเส้น และตัดโดยอิสระห่างจากขอบภาพ สามารถเลือกตัดวัสดุต่างๆ เช่น

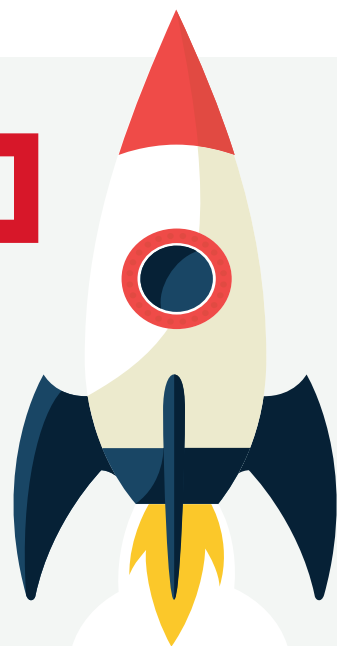
กระดาษ พลาสติก เพียงวัสดุที่ต้องการตัดลงบนแผ่น Mat (แผ่นรองตัด) และกดปุ่มเพื่อป้องกันวัสดุเลื่อนหลุดขณะเครื่องทำการตัด ทั้งนี้ หากต้องการตัดผ้า แนะนำให้ใช้กระดาษรองตัดด้านหลังผ้าเสียก่อน ไม่เช่นนั้นอาจทำให้ผ้าเลื่อนหลุดจากแผ่น Mat ได้ จากนั้นกดคำสั่ง Cut ที่หน้าจอ LCD เป็นอันเสร็จเรียบร้อย ทั้งนี้ หากไม่แน่ใจว่าใบมีดจะตัดวัสดุขาดหรือไม่ แนะนำให้ใช้ฟังก์ชันทดลองตัดก่อนสั่งตัดจริง



เครื่องตัดออกแบบประสมค์ ScanNCut รุ่น CM700 นอกจากใช้งานง่ายแล้ว ยังเป็นเครื่องมือหนึ่งที่จะเข้ามาช่วยให้แบรนด์ถ่ายทอดไอเดียสร้างสรรค์มาสู่กลุ่มลูกค้าได้อย่างง่ายๆ ด้วยเป็นการนำเทคโนโลยีด้านการตัดมาติดตั้งภายในตัวสแกนเนอร์ ทำให้ SME สามารถออกแบบและผลิตสินค้าของตนเองหรือเพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้าได้ด้วยตนเอง

การเติบโตของ Startup

ปริมาณเงินลงทุน
ในธุรกิจ
Startup



Startup จำนวนมากไปไม่ถึงดวงดาว



5%

ปัง



95%

แป้ก ไม่สามารถ
ทำเงินได้เท่าที่คาด



30%

เงินหมด

ปริมาณ
เงินลงทุน
ในไทย

1.0

ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ

2554

2.1

ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ

2555

9.7

ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ

2556

42.7

ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ

2557

32.1

ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ

2558

สาเหตุที่ทำให้ Startup แป้ก

25%

ผลิตภัณฑ์ไม่ตรงตาม
ความต้องการของ

22%

ขาดโมเดลทางธุรกิจที่ดี

21%

ประสบปัญหาด้านการเงิน

9%

จังหวะเวลาไม่เหมาะสม

9%

ประเด็นด้านต้นทุนและราคาสินค้า

9%

ประเด็นด้านกฎหมาย

8%

ไม่สามารถแข่งขันได้

7%

ไม่มีนักลงทุนให้ความสนใจ

6%

ปัญหาด้านทีมงาน

จำนวน
ดีล

ในไทย

2554



1

2555



3

2556



16

2557



25

2558



23

ไม่ว่าปลายทาง ของคุณจะเป็นอย่างไร?

เรากำลังรอคุณอยู่!

ด้วยความเชี่ยวชาญและ
ความสำเร็จในประเทศ
สู่กว่า 160 ประเทศทั่วโลก
মেসে ফ্রাঙ্কเฟิร์ต
พร้อมจะก้าวไปกับคุณ
...มาเริ่มกันเลย!

www.messefrankfurt.com.hk

 messe frankfurt

OYSTER BAY BANGKOK

มาแล้ว!!! หอยนางรมไซส์ใหญ่เสิร์ฟถึงบ้าน

ใครจะเชื่อว่าไอเดียที่เกิดขึ้นในงานปาร์ตี้จะกลายมาเป็นธุรกิจที่รับเสิร์ฟหอยนางรมถึงบ้านเจ้าแรกในเมืองไทย แถมยังเป็นหอยนางรมที่ตัวใหญ่เกือบเท่าฝ่ามือจากสุราษฎร์ธานีที่ใครเห็นก็ต้องตื่นตาตื่นใจ

“เป็นคนที่ชอบกินหอยนางรมอยู่แล้ว แต่เวลาไปกินที่ร้านอาหารมักจะเจอว่ามันไม่สด ที่นี้ตัวเองเป็นคนชอบปาร์ตี้ มักจะจัดปาร์ตี้ที่บ้านบ่อยๆ และเมนูหนึ่งที่ต้องมีคือหอยนางรม ซึ่งพอเพื่อนๆ มาปาร์ตี้เห็นหอยนางรมตัวใหญ่ มีการถ่ายรูปลงโซเชียลมีเดีย ก็มีการถามกันว่าซื้อที่ไหน นึกขึ้นมาได้ถามกันเยอะมาก เลยเกิดไอเดียว่าเราน่าจะทำขายดีกว่า ซึ่งโชคดีที่มีเพื่อนเขาทำฟาร์มหอยนางรมอยู่ที่สุราษฎร์ธานีเราเลยสั่งตรงจากฟาร์มของเพื่อน ขายพร้อมเครื่อง จัดใส่กล่องไม้แบบเท่ๆ ยกเสิร์ฟถึงบ้าน” ปกักร วิฑูริณีกุล เล่าถึงที่มาของ Oyster Bay Bangkok

Oyster Bay Bangkok เป็นร้านที่เสิร์ฟเฉพาะเมนูหอยนางรมสดผ่านทางเฟซบุ๊กและอินสตาแกรม โดยหอยนางรมนี้จะเป็นหอยนางรมคัดไซส์พิเศษและสั่งตรงจากสุราษฎร์ฯ แบบวันต่อวัน จึงมีความสดอร่อย ซึ่งลูกค้าจะต้องสั่งก่อนล่วงหน้าอย่างน้อยหนึ่งวัน

“เราให้ความสำคัญกับการคัดหอยนางรมที่ต้องสด บางทีส่งมา 100 ตัวเราจะคัดเหลือใช้ได้เพื่อส่งต่อให้ลูกค้าแค่ 60-70 ตัว โดยจะทำความสะอาด แกะและแปะตัวหอยพร้อมฝาเพื่อรักษารสชาติและสะดวกในการกินเสร็จแล้วค่อยแช่ในน้ำแข็งเพื่อรักษาอุณหภูมิให้สดใหม่



ตลอดเวลาจนกว่าจะถึงมือของลูกค้า ดังนั้น เมื่อหอยนางรมไปถึงมือลูกค้า ลูกค้าก็กินได้เลย ไม่ต้องทำอะไรอีก เรียกว่า Ready to Eat”

จุดเด่นของ Oyster Bay Bangkok ไม่ใช่แค่หอยนางรมคัดไซส์พิเศษและมีความสดเท่านั้น หากยังมีความเท่ตรงแพ็คเกจจิ้งที่เป็นกล่องไม้ัดน้ำแข็ง ซึ่งปกักรบอกว่า เป็นการสร้างความแตกต่างและสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับแบรนด์ Oyster Bay Bangkok ได้เป็นอย่างดี

“จริงๆ ตอนที่เราคิดจะทำเป็นธุรกิจ สิ่งแรกที่เราคิดถึงก่อนคือแพ็คเกจจิ้งว่าจะทำออกมายังไง เพราะเราไม่อยากใส่กล่องโฟมอัดน้ำแข็งที่ใครๆ ก็ทำเหมือนกันไปหมด อยากทำแพ็คเกจจิ้งที่ออกมาแล้วดูเป็นธรรมชาติ สื่อว่ามาจากทะเล มีความสวยงามและคลาสสิก ซึ่งโดยส่วนตัวครอบครัวทำธุรกิจด้านก่อสร้างอยู่แล้ว เลยคิดทำเป็นกล่องไม้ขึ้นมา ล้างไม้ให้น้ำแข็งได้และก็ดูสวยงามมีคุณค่า แถมยังเอาไปใช้ประโยชน์ต่อได้ บางคนเอาไปปลูกต้นไม้ เป็นที่ใส่ของแต่งบ้าน ที่สำคัญเรายังสามารถสร้างกิมมิกเพื่อสร้างความ

ประทับใจให้กับลูกค้าได้ เช่น ถ้าเป็นวันเกิด เราจะมีการ์ดพวณชื่อและคำอวยพรที่ลงไม้ให้ เป็นต้น มันเหมือนซื้อหอยนางรมแถมแพ็คเกจจิ้ง และทำให้กลายเป็นว่าคนเห็นกล่องไม้ก็คิดถึงเรา”

จากการขายมา 1 ปี Oyster Bay Bangkok ก็ได้รับผลตอบรับดีเกินคาด แม้จะเป็นร้านที่อยู่บนออนไลน์ และขายเฉพาะหอยนางรมสดเท่านั้นก็ตาม ซึ่งด้วยความสำเร็จดังกล่าว ทำให้ปกักรมีไอเดียที่จะขยายธุรกิจจากหอยนางรมสด มาเป็นหอยโฮตาคะซึ่งเป็นหอยเชลล์ญี่ปุ่น และเช่นเดียวกันความพิเศษของธุรกิจนี้ไม่ได้อยู่ที่หอยโฮตาคะเท่านั้น หากอยู่ที่ที่ย่างหอยที่เขาคิดค้นขึ้นเอง

“หอยสดนำเข้าจากญี่ปุ่น มีเครื่องปรุงพร้อม ขายเป็นแพ็คเกจพร้อมกับที่ย่างที่คิดค้นมาเอง แล้วเราจะมีแอลกอฮอล์ให้ไปด้วย ซึ่งถ้าเรากินไปอย่างไปมันจะได้ทั้งบรรยากาศ ความอร่อย และกลิ่นที่หอมมาก จึงเชื่อว่าคนจะชอบไอเดียใหม่นี้”

ไอเดียสร้างโอกาสทางธุรกิจได้เสมอ ๕

☎ 09-6891-2353

📍 Oysterbaybangkok

📱 Oysterbaybangkok

📧 @oysterbaybangkok

เช็กความพร้อมก่อนเริ่มต้นธุรกิจ

เมื่อเริ่มต้นธุรกิจมักจะมีคำถามกันว่าจะหาเงินทุนจากไหน คู่แข่งคือใคร สินค้าขายได้หรือเปล่า ค่าทุนเหล่านี้เป็นค่าทุนทางธุรกิจ แต่จริงๆ แล้วก่อนที่จะไปถึงขั้นนั้น ลองตั้งคำถามกับตัวเองเกี่ยวกับความสามารถและความเป็นผู้ใหญ่ เพื่อเช็กความพร้อมและคำตอบให้กับตัวเองก่อนเริ่มต้นทำความเสี่ยง

1 รับมือกับความรับผิดชอบที่มากขึ้นได้หรือไม่?

การทำธุรกิจไม่ได้หมายความว่า จะรับผิดชอบเพียงแต่ตัวเองและธุรกิจเท่านั้น แต่ยังรวมถึงทุกคนที่มีส่วนได้ส่วนเสียในธุรกิจนั้น ไม่ว่าจะเป็นพนักงานและครอบครัวของเขา หุ่นส่วน พันธมิตรทางธุรกิจ และยิ่งอาจรวมไปถึงชุมชนในที่ตั้งดำเนินธุรกิจด้วย

2 พร้อมที่จะเสียสละหรือไม่?

การเริ่มต้นธุรกิจหมายถึงจะต้องเสียสละหลายอย่าง เช่น ช่วงเวลานอนหลับ งานอดิเรก การออกกำลังกาย วันหยุดพักผ่อน อันเป็นผลมาจากหน้าที่ความรับผิดชอบที่เพิ่มมากขึ้น ดังนั้น อาจจะต้องถามตัวเองก่อนว่า สิ่งที่จะทำนั้นคุ้มค่าที่จะเสียสละหรือไม่

3 ถักสินใจภายใต้ความกดดันได้หรือไม่?

เมื่อเริ่มต้นธุรกิจเสี่ยงไม่พินิจจะต้องจัดการกับปัญหาที่ไม่คาดคิดมาก่อน และจะต้องมีการตัดสินใจในทุกครั้งและทุกรายละเอียด ซึ่งหมายความว่าเราต้องรู้จักประเมินสถานการณ์ มีเหตุผลในการขังน้ำหนักข้อดีข้อเสีย และอาจจะต้องมีความเด็ดขาดในบางครั้งด้วย

4 พร้อมยอมรับเมื่อรู้ว่าผิด?

ไม่มีใครชอบเจ้านายที่ไม่สามารถยอมรับเมื่อทำผิดได้ หรือเจ้านายที่ชอบโยนความผิดให้กับคนอื่น หรือสิ่งอื่นๆ ดังนั้น หากกำลังนำทีมไปในทิศทางที่ผิดและมีผู้ชี้ให้เห็นก็ต้องรู้จักที่จะฟังและยอมรับมัน

5 อะไรคือเหตุผลในการทำธุรกิจ?

มีหลายเหตุผลที่ทำธุรกิจ ซึ่งถ้าเอารายได้เป็นตัวตั้ง โอกาสที่จะถอดใจในระยะเวลาอันสั้นก็มีมาก เพราะบางธุรกิจอาจจะดังหลักได้ก็ต้องใช้เวลา แต่ถ้าทำเพราะ Passion แล้ว ถ้ามีปัญหาอุปสรรคก็จะไม่ย่อถอยยังเป็นแรงกระตุ้นขั้นดีที่จะทำให้สำเร็จอีกด้วย ๕

Myanmar Airways International



Mandalay Palace

Fly with MAI BANGKOK *to* MANDALAY

3 Times Weekly
(Mon/Wed/Sat)

Kuthodaw Pagoda

It's Mandalay, Myanmar!

U Bein Bridge

Min Gun Pagoda

Mandalay Hill

Mya Thein Dan Pagoda

Domestic Airline Partner :



AIR KBZ
FLYING BEYOND EXPECTATIONS

Shwe Nandaw Monastery

A MEMBER OF KBZ GROUP

100% safety record since 1993
The only IOSA operator in Myanmar
The only IATA member in Myanmar



Technical support by : **AIRFRANCE INDUSTRIES**

Code Share Partners :

KOREAN AIR

malaysia



MAI - ASEAN Centricity

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



www.facebook.com/8Mofficial



The Beautiful Witch

ธิดาธนา โขดกวีเศษณ์

“ไก่อามเพราะชน คนงามเพราะแต่ง”

ไม่ว่ากาลเวลาจะเปลี่ยนผ่านไปอย่างไรจำนวนนี้ก็ยังคงใช้ได้
กับผู้หญิงทุกยุคทุกสมัย และด้วยเหตุนี้จึงไม่แปลกใจว่า
ทำไมธุรกิจเกี่ยวกับความสวยความงามจึงโตวันโตคืน

จากเด็กสาวต่างจังหวัดที่เดินทางมาเรียนต่อมหาวิทยาลัย
ในกรุงเทพฯ... **ธิดาธนา โขดกวีเศษณ์** ได้กลายมาเป็นนักธุรกิจ
ที่ประสบความสำเร็จตั้งแต่อายุน้อย กับแบรนด์บาร่า ด้วยความ
เข้าใจในความต้องการของสาวไทยกับความงามที่ไม่มีใครปฏิเสธ
เธอจึงพยายามตอบโจทย์เพื่อเสกสรรความงามให้กับผู้หญิง
ทุกคน แต่ก่อนจะมาถึงวันนี้ เธอประสบทั้งความสำเร็จและล้มเหลว
มาหลายครั้งในธุรกิจเกี่ยวกับความงาม บางแบรนด์สร้างชื่อเสียง
รายได้เป็นกอบเป็นกำ บางแบรนด์ก็มีอายุสั้นเพราะล่อไปตาม
กระแส บางแบรนด์ล้มไปแล้วก็กลับมาได้อีกครั้ง เพราะอุปสรรค
เหล่านี้ทำให้เธอต้องเจอแต่อย่างใด จนกระทั่งทุกวันนี้... แป้งฟ
แบรนด์บาร่า ที่แม้จะมีอายุเพียง 2 ปี กลับมียอดขายถึงเดือนละ
9 หมื่นต้น

อะไรคือสิ่งที่ทำให้ผู้หญิงคนนี้ประสบความสำเร็จในช่วงอายุแค่
28 ปี แน่นอนว่าไม่ใช่แค่โชค แต่คือมุมมองและแนวคิดในการ
ทำธุรกิจที่พร้อมจะมองหาความท้าทายใหม่ๆ อยู่เสมอ ซึ่งเชื่อว่า
หากอ่านบทสัมภาษณ์ของเธอจบลง จะได้คำตอบอย่างแน่นอน

คุณเริ่มต้นทำธุรกิจเป็นของตนเองตั้งแต่เมื่อไร

ต้องเล่าย้อนไปว่า เราเริ่มต้นหาเงินโดยการขายของออนไลน์
ตั้งแต่เรียนอยู่ปี 2 มหาวิทยาลัยหอการค้าไทยแล้ว ตอนนั้นก็จะขาย
พวกครีมแล้วก็คอนแทกต์เลนส์ คือด้วยความที่เป็นเด็กต่างจังหวัด
ที่มาเรียนหนังสือที่กรุงเทพฯ แต่ชอบแต่งตัว ตามแฟชั่น เพื่อนๆ
ที่อยู่เพชรบูรณ์เห็นเราใช้อะไร แต่งตัวอะไร เขาก็จะชอบฝากซื้อ
เราเลยโพสต์ขายใน Hi 5 แล้วก็ส่งของทางไปรษณีย์ พอหมดยุค
จาก Hi 5 ก็เปลี่ยนมาขายทางเฟซบุ๊กต่อ ที่นี้พอช่วงปี 3 มีเหตุการณ์

ที่เราทำผิดมาก ๆ คือด้วยความที่ว่ามีแต่ขายของออนไลน์ ทำให้
ไม่มีเวลาอ่านหนังสือสอบ เลยแอบจดโพยเข้าห้องสอบ แต่อาจารย์
จับได้ทำให้โดนพักการเรียน 1 ปี ซึ่งช่วงที่ว่างหนึ่งปีนั้นก็ไม่รู้
จะทำอะไร แต่ไม่อยากกลับบ้าน เลยขอเงินแม่มาทำทุนเช่าร้าน
หลังมหาวิทยาลัยเพื่อขายเสื้อผ้า อันนี้ก็ถือเป็นจุดเริ่มต้นที่ทำ
ธุรกิจเอง พอทำไปสักพักก็รู้สึกว่าการขายเสื้อผ้ามันเหนื่อยตรงที่
เราต้องวิ่งตามแฟชั่นตลอดเวลา ซึ่งแฟชั่นมันจะมาไวไปไว ถ้าเรา
ขายออกไปมันก็จะค้างสต็อก รู้สึกธุรกิจเสื้อผ้าไม่ตอบโจทย์แล้ว
เลยลองเปลี่ยนใหม่ไปจับธุรกิจขายพวกสกินแคร์แทนโดยใช้วิธี
ไปรับของคนอื่นมาขาย ซึ่งช่วงนั้นเด็กมหาวิทยาลัยกำลังฮิต
อย่างบีบีทาตัวขาวเด็กมหาวิทยาลัยจะชอบมาก ปรากฏว่าขายดี
กว่าเสื้อผ้าอีก ขายง่าย ไม่ต้องพูดเยอะ คนซื้อเดินเข้ามาหยิบแล้ว
จ่ายเงินเลย แล้วเวลาสินค้าหมด ไม่ต้องเสียเวลาไปเดินเลือกแบบเอง
เหมือนเสื้อผ้า แค่ว่าโทรศัพท์ไปสั่งแล้วค่อยไปเอาที่ร้าน หรือถ้าสั่งเยอะ
เขาจะมาส่งถึงที่ และเพราะเราเป็นเด็กมหาวิทยาลัย เราจะรู้ว่า
เด็กมหาวิทยาลัยชอบอะไร ไม่ชอบอะไร เลยจับของมาขายถูกตลาด
ขายดีมากทุกอย่าง แต่พอเริ่มกลับมาเรียนมหาวิทยาลัยต่อปี 4
ก็ต้องจ้างเด็กมาขายแทน แล้วกลายเป็นว่าเรียนปี 4 ต้องทำโปรเจกต์
เยอะมากไม่ค่อยมีเวลามาดูร้าน เด็กที่จ้างมาก็เริ่มมีปัญหาติดพัน
ไปโน่นไปนี่ไม่ยอมอยู่เฉยๆ เราเลยมีคนอื่นหาใจก็ไม่เหมือน
เราทำเอง อีกอย่างแม่ก็บอกให้กลับมาเรียนจริงๆ จังๆ ให้จบ
ถ้าจบแล้วจะทำอะไรค่อยว่ากัน เลยตัดสินใจปิดร้าน

ที่นี้ช่วงที่เรียนอยู่ปี 4 สาขาการตลาด อาจารย์ให้ทำโปรเจกต์
สมมติให้เราเป็นเจ้าของแบรนด์ทำสินค้าขึ้นมาตัวหนึ่งแล้วจะทำ

ยังไงให้สินค้าตัวนั้นขายได้ ก็สอนให้ทำกลยุทธ์การตลาด สร้างแบรนด์
ซึ่งตอนนั้นก็เลือกที่จะทำโปรเจกต์สินค้าเครื่องสำอาง เรียนแล้วรู้สึก
สนุก เลยคิดว่าทำไมไม่ลองทำแบรนด์เป็นของตัวเองดู รู้สึกว่าการทำ
แบรนด์ของตัวเองมันทำให้เราได้มีอิสระทางความคิดมากกว่า
ไปเอาของคนอื่นมาขาย เราอยากให้เป็นยังไง หน้าตาเป็นยังไง
เราสามารถคิดมันออกมาได้เลย

มันเป็นแรงบันดาลใจให้คุณตัดสินใจสร้างแบรนด์สินค้า สกินแคร์ขึ้นมา

ใช่ พอเรียนจบก็ทำเลย โปรเจกต์แรกเป็นโลชั่นทาผิวทั่วไป
เป็นแบรนด์ของเราเอง แต่ด้วยความที่เพิ่งเริ่มต้นไม่รู้เรื่องโรงงาน
ผลิต เลยใช้วิธีไปเอาของพี่ที่รู้จักคนหนึ่งที่เขาทำอยู่แล้วมาทำ
เป็นแบรนด์ตัวเอง ไปส่งตามตลาด ช่วงแรกกระแสตอบรับไปได้
แม้จะไม่มากมายแต่มันก็เกินคาดกว่าที่เด็กเพิ่งจบมหาวิทยาลัย
จะทำได้ ก็เลยเริ่มติดใจ แต่ปัญหาคือเราจับตลาดกลุ่มวัยรุ่น
ซึ่งวัยรุ่นเปลี่ยนใจง่าย เราจะไม่ใช้แบรนด์แบรนด์เดียวไปตลอด
ดังนั้น พอแบรนด์ที่เราทำคนซื้อเริ่มซาลง เราก็เริ่มไปทำตัวอื่น
แต่ยังอยู่ในกลุ่มสกินแคร์ คือเปลี่ยนแบรนด์ไปเรื่อย ที่นี้มีช่วงหนึ่ง
แฟนก็แนะนำว่า น่าจะลองมาจับสินค้าที่สามารถสร้างมูลค่าให้เรา
จริงๆ จะดีกว่า เลยเปลี่ยนมาทำครีมสำหรับมาร์กหน้า ตอนนั้น
เริ่มมีไอจี เรามีคอนเนกชันกับดาราสาว พี่ที่รู้จักเอาครีมมาร์กหน้า
ไปให้ดาราสาวใช้ ปรากฏว่าแบรนด์นี้เกิดบูมขึ้นมาเลยภายในเวลา
แป๊บเดียวเอง ขายดีมากถือเป็นสินค้าตัวแรกที่คนรู้จักในวงกว้าง
และขายดีมากจนวันนี้



แล้วแบ่งบาราละมีก็มีมายังใจ

จริงๆ ก่อนหน้าที่จะทำแบ่งบาราละ เราทำแบรนด์สินค้าสกินแคร์ และผลิตภัณฑ์อาหารเสริมอยู่หลายแบรนด์ อย่างที่บอกพอทำแบรนด์ไหนไปสักพักแล้วมันขายได้ยากขึ้น เราก็หาสินค้าใหม่ๆ เปลี่ยนแบรนด์ไป แต่บางแบรนด์ก็ยังมียู่ อย่างครีมมาร์กหน้า นี่ยังมีขายอยู่ แต่บางแบรนด์ก็เลิกไปแล้ว แบ่งบาราละถือเป็นแบรนด์ที่ 8 สำหรับตัวเอง เราก็เรียนรู้และพัฒนาตลอดเวลา จากที่เริ่มต้นเอาของคนอื่นมาติดแบรนด์เรา ก็รู้แล้วว่าเราต้องเข้าหาโรงงานเองโดยที่ไม่ผ่านคนกลาง เพราะไม่อย่างนั้นจะโดนเขาบอกอีกทอดหนึ่ง เราเลยติดต่อกับโรงงานเอง เพื่อจะบอกว่าเราต้องการอะไร เราจะได้ถูกลง ก็ใช้วิธีเชิร์ชจากอินเทอร์เน็ต ซึ่งถือว่าโชคดีมากที่เราเกิดมาในโลกที่มีอินเทอร์เน็ต กูเกิล โลก เฟซบุ๊ก ธุรกิจเลยไปได้เร็ว คือหลังจากทำสกินแคร์ อาหารเสริม ก็เลยรู้ว่าสินค้าประเภทสกินแคร์อายุสั้น อายุของมันเต็มที่ไม่เกิน 1 ปีก็ไปแล้ว ถ้าแบรนด์เราไม่แข็งแรงจริง หรือครีมเราไม่ถูกใจจริงๆ ก็อยู่ไม่ได้ ต่อให้เราสินค้าที่ดีก็ตาม คนอื่นอาจจะมองว่ามันเป็นสินค้าที่ทำกำไรได้มากมาย แต่สำหรับตัวเราไม่ได้มองเรื่องเงิน แต่อยากมีแบรนด์ที่อยู่ระยะยาวมากกว่า อยากมีสินค้าที่ถูกค้ำกลับมาซื้อซ้ำเรื่อยๆ เลยเริ่มมองหาสินค้าใหม่ๆ ที่เป็นสินค้าเกิดการซื้อซ้ำแล้วอยู่ได้นานจริงๆ วันหนึ่งนั่งแต่งหน้าอยู่ ก็คิดขึ้นมาว่าทำไมไม่ทำสินค้าพวกเมกอัพดูล่ะ ผู้หญิงต้องใช้ทุกวัน อย่างครีมบางวันไม่ทาก็ได้ แต่แต่งหน้าไม่ได้ ทาแบ่งนิดหนึ่งก็ดียิ่งดี เลยไปคุยกับโรงงานหลายที่ ไปเจอที่หนึ่งที่ชอบการทำงานของเขา คือ เขาเป็นคนพูดตรงไปตรงมา ส่งเนื้อมาให้เราลองเยอะมาก เป็นโรงงานไม่ใหญ่มากเป็นธุรกิจครอบครัว ก็ค่อนข้างจะปรับเปลี่ยนอะไรตามที่เราต้องการได้ทุกอย่าง ซึ่งเนื่องจากเราเป็นคนชอบแต่งหน้าอยู่แล้ว จะรู้ปัญหาของผู้หญิงที่ต้องแต่งหน้าว่า จริงๆ แล้วต้องการอะไรกันแน่ คือ 1. ต้องการปกปิดจุดที่ไม่ดีบนใบหน้า 2. ต้องการให้ทาแบ่งแล้วหน้าออกมาสวย 3. บำรุงเรื้อรัง ดังนั้น ทาแบ่งแล้วต้องไม่เป็นคราบ 4. ต้องไม่ตกรอบ เลยเอาใจหย่นี้ให้โรงงานทำ เขาก็ทำออกมาให้เรา มันก็ทดสอบหลายครั้ง ส่งให้หลายคนใช้จนมาเป็นตัวนี้แบ่งบาราละ

ทำไมถึงใช้แม่แตมาเป็นคาแร็กเตอร์ของแบรนด์

จากที่ผ่านมามีเคยทำแบรนด์ที่มีคาแร็กเตอร์เลย นี่เป็นแบรนด์แรกที่มีคาแร็กเตอร์ ซึ่งคาแร็กเตอร์ของเราคือแม่มด คนเห็นแวบแรกจำได้บาราละคือแม่มด สีม่วง เป็นแบ่งพัฟตัวหนึ่ง ทำไมสร้างคาแร็กเตอร์เป็นแม่มดคือ ผู้หญิงอยากจะสวยแบบที่ตัวเองเป็น บางคนอยากเป็นสาวเบ๊ สาวเซ็กซี่ บางคนอยากเป็นสาวลึกลับลึหล้าแต่จริงๆ เมกอัพสามารถเปลี่ยนคนคนหนึ่งให้เป็นอีกคนหนึ่งได้ เลยใช้แม่มดมาเสกให้แต่ละคนได้เป็นแบบที่ตัวเองอยากจะเป็น คิดแบบนี้เลยเลือกใช้คาแร็กเตอร์แม่มด

คุณคิดว่าเพราะอะไรแบ่งบาราละถึงได้รับความนิยมอย่างรวดเร็ว

จากตอนเริ่มต้นมาถึงตอนนี้แบ่งบาราละมีอายุเกือบ 2 ปี มียอดขายประมาณ 9 หมื่นล้นต่อเดือน อาจเป็นเพราะเราเอาใจหญิงสาวผิวคนไทยมาแก้ เราเห็นว่าเด็กวัยรุ่นไทยอยากสวยเหมือนสาวเกาหลี เหมือนดาราคนนั้นคนนี้ แต่ไม่ได้มองว่าผิวคนไทยเป็นยังไง เขาไปใช้แบ่งเกาหลี หรือแบ่งแคนเตอร์แบรนด์ยุโรป อเมริกา แต่ผิวเราออกโทนขาวเหลือง ผิวเกาหลีขาวชมพู เราหากินจะกลายเป็นวอก พอไปใช้ของแบรนด์ยุโรปอเมริกาจะตกรอบกลายเป็นว่าทาไปแล้วก็ไม่สวยสักที แม้เนื้อแบ่งมันจะดีก็ตาม แบ่งบาราละเป็นการแก้ปัญหาโดยการเอาปัญหาคนไทยไปใส่ใจด้วยจุดเด่นมันเป็นเนื้อซิลิโคน เวลาทาไปแล้วเหมือนมีฟิล์มบางๆ มาเคลือบผิวหน้า สมมติไปโดนแดดโดนฝนมันก็จะอยู่อย่างนี้ ต่อให้มีเหงื่อออก ผิวจะยังสวยด้วยซ้ำ ด้วยคุณสมบัติเหล่านี้ทำให้



ทุกธุรกิจแข่งขันสูงอยู่แล้ว
แต่อย่าไปมองว่ามันคือ
การแข่งขัน
เราต้องมองว่า
จุดมุ่งหมายเราคืออะไร
เราต้องการไปตรงไหน
ฉะนั้นอย่าไปสนใจอะไรรอบข้าง
มุ่งเดินไปก็ที่เราจะไปเป็นพอ



แบ่งตัวนี้ถูกใจวัยรุ่น คือรู้ว่าคนไทยต้องการให้ผิวออกมาฉ่ำๆ เหมือนสาวเกาหลี เลยไปคุยกับโรงงาน เราตีโจทย์ออกมาว่าพอเหงื่อออกมาแล้วจะต้องยังสวย แล้วแบ่งนี้เป็นสิ่งที่ทาแล้วมันเห็นเลยว่าสวยไม่สวย ดีไม่ดี เหมาะกับหน้าเราหรือเปล่า ไม่เหมือนกับครีมหรืออาหารเสริมที่ต้องรอเวลาผ่านไปว่าฉ่ำหรือยัง

ในแง่การทำงานตลาดตอนแรกทีลองแข่งแบ่งบาราละ คิดเลยว่าเรามีหน้าที่ทำยังไงก็ได้ให้ลูกค้าเห็นสินค้าแล้วกลับมาซื้อให้ได้ ออนไลน์นี้ใช้เฟซบุ๊กเป็นช่องทางโฆษณา ยิ่งโฆษณาเฟซบุ๊กเจาะกลุ่มเป้าหมายตรงคือ กลุ่มวัยรุ่น นักศึกษา พนักงานทำงานออฟฟิศให้เขาเห็นโฆษณาให้เยอะที่สุด แรกๆ ยังไม่ได้หวังว่าจะขายได้ทันทีที่เขาเห็นโฆษณา แต่ว่าเราอยากให้เขาเห็นเราก่อนแล้วหยิบลองให้ได้ คือทำยังไงก็ได้ให้เขาลองใช้เราก่อนแล้วจากนั้นเขาจะเปิดใจ

ในขณะเดียวกันช่องทางการขายเราจะมีเอนต์แค่ 5 รายเท่านั้น ที่เราเลือกแค่นี้เพราะก่อนหน้านี้รับเอนต์แบบไม่จำกัดใครจะสมัครมาเลยเราเปิดรับหมด แต่มันทำให้เราดูแลเขาไม่ทั่วถึงที่เราจะสื่อสารข้อมูล พูดคุยมีปัญหา เราเลยตัดสินใจมีตัวแทนแค่ 5 รายพอ แต่ 5 รายนี้จะต้องเป็นคนที่เราเลือกมาแล้วว่ามีศักยภาพในการปล่อยสินค้าจริง เป็นคนที่ค้าขายกับเรามากานานก็คุยกับเขาให้เขามาช่วยเราขาย เอนต์ 3 รายจะเป็นค้าส่งกระจายสินค้าออกไป อีก 2 รายขายในออนไลน์ ซึ่งทั้ง 5 รายนี้บอกได้เลยว่าเป็นคนที่พร้อมจะเป็นทีมกับเรา เพราะการทำตลาดบาราละเราให้ความสำคัญกับทีมงานมาก เราไม่สามารถทำอะไรด้วยตัวคนเดียวได้อยู่แล้ว เขาต้องเป็นทีมที่ทำงานกับเราด้วยใจ ถ้าเขาทำด้วยใจแล้วผลงานจะออกมาดี

ตอนเริ่มต้นคุณใช้เงินลงทุนเท่าไร

ย้อนไปตอนที่เปิดร้านขายเสื้อ แม่ช่วยลงทุนให้ เพราะยังไม่มีเงินเก็บ แล้วยกวิทยาลัยเป็นท่าเลทอง ค่าเช่าก็แพง คือตอนนั้นแม่กลัวเราจะเครียด พอโทรศัพท์ไปบอกเขาเรื่องโดนพักการเรียน เขาก็ถามจะย้ายที่เรียนมั้ย ก็บอกไม่ย้าย ไม่อยากไปเริ่มต้นใหม่ เรามีเพื่อนอยู่แล้วอีกแค่ปีเดียว แต่ขอทำอะไรระหว่างรอปีหนึ่งก็ขอเขาเปิดร้านเสื้อผ้า หลังจากทีร้านปิดก็คืนทุนแม่ไป แต่เก็บส่วนของกำไรไว้ ตอนนั้นมีกำไรไม่เยอะแค่ประมาณ 40,000 บาท

แฟนเขามีเงินเก็บ 60,000 บาท ก็เอามาหุ้นเปิดร้านขายพวกครีมต่อ เพราะมีการย้ายร้านใหม่ด้วย ตอนนั้นก็ต้องขอเขาช่วยเหลือเฉพาะเงินมัดจำ ส่วนค่าเช่าล่วงหน้าเราต้องขอเขาว่าให้ขายเดือนนี้ก่อนแล้วค่อยจ่าย ทุกสิ่งทุกอย่างก็เริ่มต้นจากเงินก้อนนั้นมาจนถึงเดี๋ยวนี้

คุณกลัวมั้ยว่ามันจะเหมือนสินค้าสกินแคร์ที่เข้ามาเร็วไปเร็ว

ไม่นะ เพราะแบ่งพัฟเป็นอะไรที่คลาสสิก ใช้มาตั้งแต่รุ่นแม่ยันทุกวันนี้ก็ยังใช้อยู่ คือในตอนนี้มีแบ่งหลากหลายมาก แต่จากที่ด้วยอากาศบ้านเราต้องใช้แบ่งที่เป็นแบ่งฝุ่นแบบนี้เท่านั้นถึงจะหน้าสวยเย็นเย็น ถ้าอยากจะใช้แบ่งอย่างอื่นมันจะมีอายุของมัน อยู่ได้แค่ 3-5 ชั่วโมง แต่การันตีได้ว่าบาราละทำให้สวยได้ตั้งเข้าเย็น

การทำธุรกิจตั้งแต่อายุน้อยคุณมีปัญหาคำแนะนำเชื่อถือในการติดต่อกับโรงงานหรือเปล่า

เอาเข้าจริงๆ แรกๆ ที่ทำ เวลาไปติดต่อกับโรงงานเขาก็คงไม่ค่อยเชื่อถือเราเท่าไรหรอก แต่ด้วยประสบการณ์ที่ผ่านมาจากที่ทำสินค้ามาก็เริ่มมีลูกค้าที่เคยค้าขายกับเรามาหลายเจ้า และมีพันธมิตรทางการค้าที่ค่อนข้างแข็งแรง ชื่อเสียงมันก็ค่อยๆ สะสมมาพอสมควร อย่างแบ่งบาราละตอนไปคุยกับโรงงานก็ไปเอง เพราะเราเริ่มรู้สึเตปหลายอย่างแล้ว เลยคุยเอง แรกๆ เขาก็ไม่ค่อยยอมรับ เพราะคิดว่าจะมาขายแบ่งพัฟคู่แข่งแบรนด์ใหญ่ๆ ได้ยังไง คือจริงๆ แล้ว SME ไม่ค่อยมีใครทำสินค้าที่เป็นเมกอัพนะ ก็เลยบอกลองดู ว่าจะมาเป็นแบ่งตัวนี้เราก็ช่วยเขาพัฒนาสูตรขึ้นมาใช้เวลาพอสมควร แต่เรามั่นใจในแบ่งตัวนี้ก่อนที่เราจะทำตลาดด้วยซ้ำ เลยบอกว่าขอสูตรนี้เป็นของแบรนด์เราได้มั้ย เขาบอกว่าไปทำให้ได้ก่อนแล้วค่อยมาพูดกัน เขาคงเห็นเราเป็นเด็ก แต่มันก็เป็นแรงผลักดันว่าแล้วฉันจะทำให้ดู ตอนนี้เขาก็ให้สูตรนี้กับเรา หมายความว่าเขาจะไม่เอาสูตรนี้ไปทำให้ใครอีก

คุณทำธุรกิจมาตั้งแต่อายุ 20 ปี คุณได้ข้อคิดอะไรทางธุรกิจบ้าง

จากที่ทำมาทุกอย่างทุกแบรนด์ สิ่งหนึ่งเรารู้คือต้องซื่อสัตย์กับลูกค้า และจริงใจในการพูด การโฆษณา คือสินค้าเราเป็นแบบไหนเราก็ต้องพูดไปแบบนั้น แล้วเราก็ต้องซื่อสัตย์กับลูกค้าด้วยการรักษาคุณภาพ ทำยังไงให้สินค้ามีคุณภาพดีเสมอต้นเสมอปลาย นั่นจึงจะทำให้ได้ใจเขา เขาก็จะไม่เปลี่ยนใจ เหมือนเราใช้สินค้าตัวหนึ่งที่ดีมาก ๆ แล้วเราก็คงไม่อยากเปลี่ยนไปใช้แบรนด์อื่น ต่อให้แบรนด์อื่นดีก็จริง ต่อให้วันหนึ่งแบรนด์นี้ไม่มีเราก็นึกถึงแบรนด์นี้อยู่ เพราะสุดท้ายแล้วแบรนด์ทุกแบรนด์สามารถเกิดมาได้ไม่ยาก แต่สิ่งที่อยู่ได้จริงๆ คือคุณภาพ ถ้าคุณภาพดีจริงจะเป็นสิ่งที่พูดแทนแบรนด์ทุกอย่าง

อีกอย่างคืออย่าไปยึดติด ถ้ารู้สึกว่ามันไม่ดีแล้วจริง ๆ หรือดูไม่ค่อยมีอนาคตก็ควรจะปล่อยไป อย่าอึดเพราะถ้าฝืนไปก็เหนื่อยเปล่าเสียเวลาเปล่า ถ้าไปเริ่มต้นใหม่ดีกว่าคิดไปว่าสักวันเราต้องเจอตัวที่ใช่ เพียงแต่ ณ ตอนนั้นมันอาจจะยังไม่ถึงเวลาของมัน แล้วเราก็ค่อยไปถือว่าทำไม่ตัวนี้เจ๋งอีกแล้วไปไม่ได้อีกแล้ว อย่าคิดว่ามันคือสิ่งที่แย่ที่สุดในชีวิต หรือคิดว่ามันคือจุดจบในชีวิตเราแล้ว ต้องคิดว่าชีวิตเราเริ่มต้นได้เสมอ ดีไม่ดีอาจเป็นเพราะมันไม่ใช่วันของเรา ไม่ใช่ตัวที่เรา กำลังมองหาอยู่ก็ได้ จุดจบที่ผ่านไปแล้ว อาจจะเป็นโอกาสที่เราได้ไปเริ่มต้นเจอสิ่งใหม่ๆ ที่ดีกว่าตัวเดิมก็ได้ เหมือนที่เราว่าเจอแบ่งบาราละก็เป็นแบรนด์ที่ 8 แล้ว ดังนั้น พูดได้เลยว่า ตั้งแต่ทำธุรกิจมาไม่เคยมีขาดทุนเลย เพราะเราเป็นคนประเภทว่าทำธุรกิจต้องไม่ขาดทุนเพื่อที่จะทำให้ตัวเราไปต่อได้ ไม่งั้นถ้าทำธุรกิจขาดทุนก็เหนื่อย ธุรกิจไหนที่ไม่ได้หรือฝืนที่จะทำอะไรอย่าเอาไว้อย่างไรโดยไม่เสียตายเลย เพราะรู้สึกว่าการทำไปก็เจ็บตัว สูญเสียต้นทุนตั้งแต่มองไม่เห็นอะไรเลยจะดีกว่า



“

ตั้งแต่ทำธุรกิจมาไม่เคยมีขาดทุนเลย
เพราะเราเป็นคนประเภทว่าทำธุรกิจ
ต้องไม่ขาดทุน
เพื่อที่จะทำให้ตัวเราไปต่อได้
ไม่จั้นถ้าทำธุรกิจขาดทุนก็เหนื่อย
ธุรกิจไหนที่ไปไม่ได้หรือพื้นที่จะทำการ
ไม่ย้อเอาไว้อย่างไม่เสียตายเลย
เพราะรู้สึกว่าทำไปก็เจ็บตัว
สู้รับปล่อยตั้งแต่ยังไม่เป็นไรเลย
จะดีกว่า

”

คุณเจอบทเรียนอะไรที่หนักๆ บ้างในการทำธุรกิจ

ตอนที่ทำครีมมาร์กหน้าพี่ชายดีๆ เป็นบทเรียนที่ยิ่งใหญ่มาก สอนทุกอย่างในการทำธุรกิจ คือตอนที่เรานอกจากครีมมาร์กหน้ามา เราจดทะเบียนถูกต้องทุกอย่าง ผ่าน อย.เรียบร้อย ทีนี้ด้วยความที่มันขายดีมาก เลยมีของปลอมออกมาเยอะเราก็เลยคิดว่าจะทำ

ยังไงให้เป็นจุดสังเกตให้ลูกค้าเห็นว่าอันไหนของแท้ อันไหนของปลอม ก็เลยเปลี่ยนชื่อนิดหน่อย โดยที่เราไม่รู้ว่าการเปลี่ยนชื่อนั้นมันจะ นิดหน่อยก็ตาม ก็ต้องไปยื่นแก้ไขกับ อย.ก่อน ก็ยอมรับว่า นั่นคือ ความผิดของเราเอง ทีนี้มันก็มีประเด็นว่าโดนคู่แข่งไปแจ้งกับ อย.ว่า สินค้าเราเป็นอันตราย ไม่ผ่าน อย.ประเคิมข่าวใหญ่โต จนออกข่าว 3 มิติด้วยซ้ำ ตอนนั้นก็นึกไปเลย ทุกอย่างหายไป ภายในพริบตาหลังจากที่ข่าวออกไป รู้สึกท้อมากเรารู้สึกว่ามันไม่จริง เราโดนกระทำ พอตั้งสติได้เลยกลายเป็นงานท้าทายว่า จะทำยังไงที่จะทำให้แบรนด์นี้กลับมาได้อีกครั้ง กู้ชื่อเสียงของตัวเองด้วย เลยอยากเอาสินค้าตัวนี้เข้าไปวางขายในจุดที่ยากที่สุด เป็นการสร้างความน่าเชื่อถือ เลยเอาไปเสนอวางขายใน 7-Eleven เพื่อพิสูจน์ว่า สินค้าตัวนี้มันไม่ได้เป็นอะไร ใช้เวลาทำเรื่องนี้ ประมาณ 6 เดือน คือทำให้ถูกต้อง เอาเรื่องราวไปเสนอ 7-Eleven ซึ่ง 7-Eleven เขาจะค่อนข้างเข้มงวดในการตรวจสอบเอกสารอยู่แล้ว เราก็เอาเอกสารทุกชิ้นที่มีการตรวจสอบว่าครีมมาร์กนี้ปลอดภัย ไปให้เขาดู แล้วเขาก็ไปเข้าที่ประชุม ซึ่งเป็นการแก้ภาพลักษณ์ว่า มันยังไปขายใน 7-Eleven ได้แสดงว่ามันปลอดภัย ซึ่งทุกวันนี้ก็มี วางขายใน 7-Eleven อยู่

บทเรียนนี้ มันจะทำให้เราทำงานละเอียดรอบคอบ คิดมากขึ้น และมันสอนถึงการแก้ปัญหา ไม่ท้อถอย ช่วงที่ทำธุรกิจแรกๆ อาจจะด้วยประสบการณ์น้อย ความแข็งแกร่งในการแก้ปัญหา ยังไม่เยอะ พอไปเจอปัญหาเราก็อ้อ ไม่ค่อยที่จะสู้กับมัน

ดูเหมือนตลาดเครื่องสำอางการแข่งขันสูงมาก ทั้งแบรนด์ใหญ่และแบรนด์เล็ก คุณกลัวมั๊ย

ทำธุรกิจแข่งขันสูงอยู่แล้ว แต่อย่าไปมองว่ามันคือการแข่งขัน เราต้องมองว่าจุดมุ่งหมายเราคืออะไร เราต้องการไปตรงไหน ฉะนั้นอย่าไปสนใจอะไรรอบข้าง มุ่งเดินไปที่ที่เราจะไปเป็นพอ ซึ่งด้วยความที่เป็นคนที่ว่าถ้าคิดจะไปอยู่ตรงนี้ก็จะเป็นไปได้ นั่นคือสิ่งที่พูดกับตัวเองทุกวัน นี่เป็นข้อดีของตัวเองคือเป็นคน

ไม่ท้อ จะเป็นคนตั้งเป้าแล้วต้องเอาชนะให้ได้ เป็นคนกล้าลงทุน กล้าคิดกล้าตัดสินใจ แต่ในความใจกล้าก็มีข้อเสียบ้าง คือทำให้ ไม่ละเอียดรอบคอบเท่าไร เรารู้ตัวก็จะหาคนที่มาคอยปิดจุด พวกนี้ให้เรา คือ มีแฟนและที่บ้านคอยเบรก คอยเตือนอยู่

คุณวางเป้าหมายทางธุรกิจเอาไว้ยังไงบ้าง

สำหรับแบ่งบารบ่า ปีนี้เราตั้งเป้าหมายยอดขายที่ 1 ล้านบาท แล้วภายใต้แบรนด์บารบ่าก็มีสินค้าอื่น ลิปสติค บีบีครีม ขนตาปลอม อาหารเสริม แต่ปีนี้จะได้เห็นอะไรอีกเยอะแยะมากมาย จะมีโปรดักต์ เกี่ยวกับคัลเลอร์ออกมาเยอะมาก ไม่ว่าจะเป็นอายแชโดว์ บลัชออน ไฮไลต์ อะไรที่เกี่ยวกับออปชั่นบนหน้า และจากนี้อีก 3 ปี ตั้งใจ อยากให้บารบ่าเป็นแบรนด์ติดท็อป 5 ของไทย แล้วอยากมีชื่อป เป็นของเราเองที่น่ารักๆ เหมือนไปเกาหลีแล้วเห็นร้านเครื่องสำอาง น่ารักๆ

แต่จริงๆ เป้าหมายสูงสุด ภาพในหัวคืออยากให้แบรนด์ไทย สามารถไปเติบโตได้ในต่างประเทศ คือทำไม่ต่างประเทศยังมา ขายสินค้าในบ้านเราได้เลย แล้วทำไมเราจะไปขายในต่างประเทศ บ้างไม่ได้ มันเป็นเรื่องท้าทายสำหรับตัวเอง ที่อยากไปรันคิวดีฟรี่ ที่ไหน ก็ได้เห็นบารบ่าทุกที่ที่นั่น อยากมีตลาดกว้างเหมือนอิฐดี มองว่าอิฐดีเป็นแบรนด์ที่มีคาแร็กเตอร์ เป็นสาวหวานแนว แต่เราก็ไม่ได้สื่อว่าเราจะเป็นแบบนั้น เราสามารถเสกให้ทุกคนเป็นได้ ในทุกแบบที่เขาอยากจะเป็นมากกว่า

คุณมีคำแนะนำอะไรกับคนที่อยากทำธุรกิจบ้าง

ต้องขยันให้ถูกที่ ถูกจังหวะ ถูกเวลา ไม่ใช่แบบว่าไปขยัน ในเรื่องเงิน แบรนด์นี้ไปไม่ได้แล้วมันก็จะพิสูจน์ว่ามันจะไปได้ เราต้อง มองว่ามันไปได้หรือไม่ได้ มันทำให้เราเสียเวลาอยู่หรือเปล่า จะทิ้ง เพื่อไปเริ่มต้นใหม่ที่ดีกว่ามั๊ย แล้วอยากให้เห็นที่กำลังคิดจะทำธุรกิจว่า อย่าไปคิดว่าก็เพราะเขารวย มีเงินทุนก็สบายทำธุรกิจได้ อย่างเราก็ เริ่มต้นด้วยเงินไม่กี่หมื่นบาทเอง **๘**



3 กฎเหล็ก พร้อมรับมือกระแสเงินสดขาดมือ

ความน่าปวดหัวของการไม่มีเงินมาใช้จ่ายในการทำธุรกิจ หรือชักหน้าไม่ถึงหลังจะเกิดขึ้นในช่วงที่ไม่มีเงินจ่ายเงินเดือนให้กับพนักงานได้อย่างตรงเวลา ปลายเดือนบวชหนี้เงินต้องเสียดอกเบี้ยหรือค่าปรับเพิ่ม และอีกหลายต่อหลายเหตุผล ทั้งหมดนี้คือสาเหตุที่ทำให้ธุรกิจหลายต่อหลายแห่งต้องปิดกิจการลง แล้วเจ้าของธุรกิจหรือผู้ประกอบการรายใหม่ๆ จะบริหารจัดการอย่างไรไม่ให้กระแสเงินสดต้องสะดุดตัวลงได้อย่างไร มาดูกลวิธีเหล่านั้นกัน

1 มองหาแหล่งเงินกู้สำรองฉุกเฉิน

แม้ว่าในปัจจุบัน กระแสเงินสดของเราจะยังไม่ติดขัด แต่การทำธุรกิจย่อมไม่ราบเรียบเสมอไป ดังนั้น ผู้ประกอบการควรทำการบ้านโดยการหาข้อมูลและรายละเอียดแหล่งเงินกู้ประเภทต่างๆ เอาไว้เผื่อมีเรื่องให้ต้องใช้เงินอย่างเร่งด่วน จะได้สามารถแก้ปัญหาให้กับธุรกิจได้ทันทั่วทั้งวิธีนี้เปรียบเสมือนการเตรียมแผนรับมือเอาไว้ล่วงหน้า ซึ่งย่อมดีกว่าเราไม่มีแผนอะไรเลย อย่างไรก็ตาม ต้องระมัดระวังเงื่อนไขหรือสัญญาฉบับของการกู้ยืมเงินฉุกเฉินให้ดี เพราะผู้ให้กู้ยืมเงินบางแห่งปล่อยเงินกู้ง่ายแต่ดอกเบี้ยหรือเงื่อนไขการชำระเงินก็ไม่น้อยหน้าเช่นกัน

2 ทำธุรกิจด้วยนโยบายเชิงรุก

เวลาเป็นสิ่งที่มีความค่าในการทำธุรกิจ ไม่ว่าจะเป็นการหาลูกค้า ส่งสินค้าไปขาย และอื่นๆ อีกมากมาย ซึ่งผู้ประกอบการเห็นว่ามีความค่ามากกว่าการมานั่งสนใจหรือคอยดูแลกระแสเงินสด เพราะเรามักให้เวลาและความสำคัญกับการทำธุรกิจมากกว่านั่นเอง แต่หากมองในมุมกลับ เราจะมีสมาธิทำธุรกิจได้อย่างไร

หากต้องคอยแก้ปัญหาการเงินที่รุมเร้าไม่หยุดหย่อน

ดังนั้น หากธุรกิจของเราเองไม่มีปัญหาเรื่องกระแสเงินสดมือควรรับดำเนินการธุรกิจในช่วงที่หาโอกาสในการขาย หาช่องทางในการทำเงิน เพื่อสร้างรายได้ให้กับองค์กร เพราะไม่ว่าเราจะมีพนักงาน 1 คน หรือ 1,000 คน ธุรกิจอย่างไรก็ต้องเดินต่อไปด้วยเงินอยู่ดี ไม่ใช่ที่นั่งทำงานเฉยๆ ในออฟฟิศอย่างเดียว รอเวลาประชุม สั่งงาน และรอคุณผลงาน

3 รู้จักทางเลือกของตัวเอง

ผู้ประกอบการที่มีประสบการณ์จะรู้ว่าหากธุรกิจขนาดเล็กขาดเงินทุนหมุนเวียนทางธุรกิจ หรือกระแสเงินสดเริ่มขาดมือเกิน 3 เดือน ก็เตรียมตัวสะกดคำว่า “เจ๊ง” กันได้เลย แต่ก่อนที่จะถึงจุดวิกฤต เรายังมีทางเลือกในการช่วยแก้สถานการณ์ได้ 3 ทาง ดังนี้

- เสนอส่วนลดให้ลูกค้า หรือผู้แทนจำหน่าย

หากรู้ตัวว่าเงินสดเริ่มมีมือเหี่ยวแห้ง อาจเพราะติดช่วงเทศกาลหรือหยุดยาว ทำให้คนสั่งของน้อย ตัวแทนจำหน่ายก็ทำการตลาด

ไม่รุ่ง หรือขายได้ไม่ค่อยดี ลองปรับกลยุทธ์ทางการตลาดด้วยการมอบส่วนลดพิเศษ 10 เปอร์เซ็นต์ให้กับผู้ขายหรือตัวแทนจำหน่ายที่ชำระเงินทันทีที่ส่งสินค้าจากเรา หรือหากชำระเงินก่อนครบกำหนดในใบส่งของ (Invoice) จะลดราคาสินค้าให้ 2-5 เปอร์เซ็นต์

- วงเงินสินเชื่อทางธุรกิจ

ในกรณีที่เรามีโอกาสขยายตัวทางธุรกิจ แต่เงินไม่พอ วงเงินสินเชื่อทางธุรกิจเป็นตัวเลือกที่น่าสนใจซึ่งจะช่วยให้เราบริหารจัดการเงินได้คล่องตัวขึ้น

- ใช้บริการแฟกทอริง (Factoring)

แฟกทอริง หรือ แฟกทอริงคอมพานี (Factoring Company) คือ การซื้อ-ขายลูกหนี้ทางการค้า โดยเราส่งมอบใบกำกับสินค้าให้กับ Factoring Company ซึ่งปกติแล้ว Factoring Company จะจ่ายเงินสดให้กับเราล่วงหน้าจำนวนหนึ่ง และเมื่อ Factoring Company ทางติดตามการชำระเงินกับลูกหนี้ได้ครบแล้วจึงจะให้เงินอีกส่วนกับเราโดยหักค่าธรรมเนียมตามสัดส่วนไป วิธีนี้เราไม่ต้องเหนื่อยทวงเงินเอง แถมยังได้เงินส่วนหนึ่งมาใช้จ่ายให้เกิดสภาพคล่องให้กับองค์กรได้ด้วย ๕



สถาบันวิจัยและพัฒนาอัญมณีและเครื่องประดับแห่งชาติ (องค์การมหาชน)
The Gem and Jewelry Institute of Thailand (Public Organization)

โอกาสทอง ที่คุณจะได้เป็นนักวิชาการอัญมณีและโลหะมีค่า “หลักสูตรบ่มเพาะนักอัญมณีและเครื่องประดับ” สำหรับบริษัทและบุคคลทั่วไป

รุ่นที่ 1

เริ่มวันที่ 1 กันยายน – 22 ธันวาคม 2559 ระหว่างเวลา 9.30 – 16.30 น.
ณ สถาบันวิจัยและพัฒนาอัญมณีและเครื่องประดับแห่งชาติ

กำหนดการอบรม จำนวน 430 ชั่วโมง เน้นฝึกปฏิบัติด้วยเครื่องมือพื้นฐานและเครื่องมือขั้นสูง พร้อมฝึกงานในห้องปฏิบัติการ แบ่งเป็น 3 ระดับ ดังนี้

- ระดับพื้นฐาน จำนวน 132 ชั่วโมง มีเนื้อหาครอบคลุมความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับอัญมณีที่สำคัญในตลาดโลก และเทคนิคการตรวจสอบขั้นพื้นฐาน
- ระดับกลาง จำนวน 114 ชั่วโมง เนื้อหาครอบคลุมการตรวจสอบอัญมณีที่ผ่านการปรับปรุงคุณภาพ และสังเคราะห์ ด้วยเทคนิคต่างๆ การประเมินคุณภาพเพชร และองค์ความรู้เกี่ยวกับโลหะมีค่า และการทำเครื่องประดับ
- ระดับสูง จำนวน 184 ชั่วโมง เนื้อหาเน้นการแยกแยะแหล่งพลอยคอร์นัม และแยกพลอยสด-พลอยพา เทคนิคการตรวจวิเคราะห์ด้วยเครื่องมือขั้นสูง

สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมและ Download ใบสมัครได้ที่ www.git.or.th

☎ 02 634 4999 ต่อ 301 คุณฐิตินันท์ สิลาวณสุข

📘 www.facebook.com/GITtrainingcenter



BROWTHSIS

เสื้อผ้าโทนเข้มแพ่งความสวยเก๋

Text : Kritsana S. / Photo : Otto

ทุกวันนี้แม้จะมีแบรนด์เสื้อผ้าเพียบพร้อมขึ้นใหม่มากมาย
และก็มีเสื้อผ้าหลายแบบหลายสไตล์ แต่ก็มีแบรนด์ที่เรารู้สึกว่าน่าสนใจ

โกศวรรย์ คำคอนสาร และ วรันัน อาเทียน

ลัษณ์ความตั้งใจที่จะมีแบรนด์เสื้อผ้าเป็นของตนเอง

เพราะทั้งคู่อะไรก็ตามใจในเอกลักษณ์

ของแบรนด์ที่มีความโดดเด่นมากพอจะแข่งขันกับเจ้าอื่นได้



อย่างไรก็ดี วรันันได้เล่าย้อนให้เราฟังว่า ก่อนหน้านี้ 2 ปี เขาและพี่สาว เคยทำแบรนด์กระเป๋า Browthissibag โดยเริ่มจากทำกระเป๋าก่อนเปลี่ยน เป็นกระเป๋าหนัง ซึ่งหลังจากได้ลองทำธุรกิจกระเป๋า ทั้งคู่มองว่า แม้กระเป๋ามีรายละเอียดไม่ซับซ้อน แต่ต้องใส่ใจอย่างมากในการเลือกหนัง ซึ่งหนังมีหลายประเภท แต่ใช้ว่าจะนำมาตัดเป็นกระเป๋าได้ทั้งหมด อีกทั้ง ราคาหนังยังสูง ถ้าตัดกระเป๋าออกมาไม่ตรงตามต้องการก็ต้องทิ้ง ทำให้ สูญเงินเปล่า ต่างจากเสื้อผ้าที่แก้แบบได้บ่อยครั้ง และขายได้ง่ายกว่า เพราะผู้หญิงซื้อเสื้อผ้าบ่อย และกล้าสั่งซื้อผ่านช่องทางออนไลน์กันมากขึ้น

เมื่อมองว่าธุรกิจกระเป๋าไม่อาจเดินต่อไปได้ พี่น้องคู่นี้จึงหันมาทำแบรนด์ เสื้อผ้าผู้หญิง Browthiss เพราะต่างคนต่างมีความสามารถที่ทำให้แบรนด์เติบโตได้ อย่างวรันันจะถนัดในส่วนของการออกแบบชุด ออกแบบลวดลาย อีกทั้งยังได้เรียนรู้ เพิ่มเติมเกี่ยวกับผ้าชนิดต่างๆ และการตัดเย็บ ซึ่งเป็นประโยชน์อย่างมากต่อการทำแบรนด์ ส่วนโกศวรรย์ดูแลเรื่องการตลาด การโปรโมตแบรนด์เป็นหลัก

สำหรับเอกลักษณ์เด่นของ Browthiss ที่ทำให้สาว ๆ อยากเป็นเจ้าของแทบทุกคอลเลกชั่นคือ 1.เนื้อผ้า โดยเลือกใช้ผ้าที่เหมาะสมกับฤดูกาลของไทย อย่างหน้าฝนใช้ผ้าซาติน ผ้าไหมอิตาลี และหน้าร้อนใช้ผ้าเนื้อบางเบา สวมใส่สบาย 2.โทนสี เสื้อผ้าทุกคอลเลกชั่นคุมโทนด้วยสีขาว ไล่ไปจนถึงสีดำ และเลือกใช้คู่สีที่ตัดกัน เช่น สีน้ำตาลตัดกับสีกรม 3.ลวดลาย เน้นเป็นลายทาง มากกว่าลายขวาง และตัดเส้นด้วยสีขาวหรือสีดำ และ 4.Mix & Match กับเสื้อผ้าอื่นได้ง่าย ใส่ได้ทุกโอกาส

“เราตั้งใจออกแบบเสื้อผ้าให้สามารถสวมใส่ได้ทุกโอกาส ไม่ใช่ใส่เฉพาะงานพิเศษหรืองาน แฟชั่น และชุดของเราจะไม่ดูแฟชั่นจ๋าเกินไป เพราะทำให้ใส่ได้ไม่บ่อยครั้ง Mix & Match กับเสื้อผ้าอื่นได้ยาก และเมื่อหมดเทรนด์ก็หมดความน่าสนใจ” วรันันกล่าว

พร้อมกันนี้ ด้วยความที่ขายผ่านช่องทางออนไลน์ จึงจำเป็นต้องทำให้แบรนด์มีการเคลื่อนไหว ตลอด ดังนั้น พวกเขาจึงเลือกใช้ 2 กลยุทธ์ต่อไปนี้ 1.โพสต์ภาพ Lookbook บนเฟซบุ๊ก และ อิน스타그램เป็นประจำ โดยเลือกใช้นางแบบที่มีบุคลิกเหมาะกับแบรนด์ และไม่เลือกนางแบบ ที่สวยเกินไป เพราะทำให้ลูกค้าเป็นกังวลว่า สวมใส่เสื้อผ้าชุดนั้นแล้วจะไม่สวยเหมือนนางแบบ และ 2.Browthiss ออกคอลเลกชั่นใหม่ทุกเดือน โดยในหนึ่งคอลเลกชั่นมีเสื้อผ้าน้อยๆ 3-4 แบบ เช่น เสื้อครอป เดรส และกางเกง ซึ่งลูกค้าส่วนใหญ่ยินดีซื้อทั้งคอลเลกชั่น เพื่อจะได้ เข้าชุดกัน

“ด้วยความที่เราออกคอลเลกชั่นใหม่ทุกเดือน ปัญหาสินค้าค้างสต็อกจึงเป็นสิ่งที่กังวล ดังนั้น จึงแก้ปัญหาด้วยการตัดเสื้อผ้าตามไซส์มาตรฐานหญิงไทยอย่างไซส์ S และ M ส่วนเดรส ตัดแบบฟรีไซส์ โดยเลือกใช้ผ้ายืดเป็นส่วนใหญ่ เพราะใส่แล้วเข้ารูป และกำหนดขนาดช่วงอก ไม่เกิน 30-36 นอกจากนี้ ยังลงขายผ่านแอปฯ ช้อปปี้ เพราะมีโปรโมชันลดราคาจัดอยู่ตลอด แต่กระนั้นเพื่อไม่ให้ลูกค้ารอคอยที่จะซื้อผ่านแอปฯ เพียงอย่างเดียว เราจึงลงคอลเลกชั่นใหม่ ในเฟซบุ๊กและอิน스타그램ก่อน เพื่อให้สิทธิ์กับลูกค้าหน้าร้าน หลังจากนั้นสองอาทิตย์จึงลงขาย ในแอปฯ” โกศวรรย์กล่าว

ทั้งนี้ โกศวรรย์กล่าวเสริมอีกว่า การตั้งราคาเสื้อผ้าไม่เก้นหลักพันเป็นอีกหนึ่งกลยุทธ์ที่ใช้ได้ ผล เพราะ Browthiss ออกคอลเลกชั่นทุกเดือน ฉะนั้นหากตั้งราคาหลักพันจะทำให้ลูกค้าตัดสินใจ ซื้อยากขึ้น และเกิดการเปรียบเทียบว่า ราคาในระดับนี้จะซื้อเสื้อผ้าในห้างสรรพสินค้ามากกว่า

“แม้ตอนนี้แบรนด์เสื้อผ้าจะเกิดขึ้นมาก แต่หากมีไอเดียที่มันเจ๋งกว่าคนอื่นได้ก็ลองทำเลย เพราะไอเดียมันง่ายไปง่าย ถ้าไม่ทำ คนอื่นก็ทำ หรือไม่ไอเดียมันก็หายไป ส่วนเรื่องการตลาด ก็สำคัญ ยิ่งขยันโปรโมต แบรนด์ก็ยิ่งเป็นที่รู้จัก และอีกเรื่องที่ไม่ควรมองข้ามคือ การเลือกช่าง ช่างแต่ละคนมีความถนัดไม่เหมือนกัน บางคนถนัดตัดเย็บผ้าซาติน บางคนถนัดตัดเย็บผ้ายืด ดังนั้น ต้องเลือกช่างให้เหมาะกับงานและเข้าใจงานของเราเป็นอย่างดี” วรันันกล่าวในตอนท้าย

[browthissibag](#)

[@browthiss](#)

[bunnycrazy](#)

[trhzz](#)

SUMMER SUNDE' Life is like the Sunday of summer

Text : Ratchanee / Photo : Otto

ดอกไม้แห้งที่ถูกจัดวางใส่ขวดอย่างมีศิลปะสวยงาม
ไม่เพียงแต่เป็นไอเดียที่ดูแปลกตาเท่านั้น
หากยังกลายเป็นธุรกิจบนออนไลน์ได้
และที่สำคัญยังสามารถต่อยอดธุรกิจออกไปอย่างมากมาย
ให้กับ **มิน-มินธิรา วชิระเดชกุล**
เจ้าของแบรนด์ Summer sunde'



ด้วยความที่หลงใหลในเสน่ห์ของดอกไม้มาตั้งแต่เด็ก จึงมักจะหยิบดอกไม้มาจัดวางให้สวยงามอยู่เสมอ จนเมื่อวันหนึ่งได้นำดอกไม้ที่จัดวางอย่างสวยงามโพสต์ลงเฟซบุ๊ก และมีเพื่อนๆ ชื่นชอบและถามกันมามากมายว่ารับจัดดอกไม้มั้ย นั่นจึงเป็นแรงผลักดันให้มินธิราเปิดรับออเดอร์จัดดอกไม้แห้งที่สั่งซื้อผ่านทางออนไลน์

“ช่วงคริสต์มาส ลองซื้อดอกไม้กลับมาลองจัดเล่นๆ ดู แล้วโพสต์รูปลงเฟซบุ๊ก ตอนนั้นมีคนมาถามเยอะมากว่า สวย อยากรู้ได้ ก็เลยลองทำขายดู แต่ที่ทำดอกไม้แห้งในขวดซึ่งตอนนี้เป็นเหมือนชิคเนเจอร์ของแบรนด์ Summer sunde' มาจากที่พี่สาวเป็นโรคภูมิแพ้ แพ้เกสรดอกไม้ แต่เธอยากทำดอกไม้ให้เป็นของขวัญพี่สาว ก็คิดว่าจะให้ยังไงดี เลยได้ไอเดีย ทำเป็นดอกไม้แห้ง เอาดอกไม้สดไปอบ แล้วจัดใส่ขวดสวยๆ ปรากฏว่าพี่สาวชอบเพราะทำให้เขาไม่แพ้ แล้วก็เก็บได้นาน กลายเป็นของประดับแต่งบ้านอีกชิ้นหนึ่งไป ซึ่งในความคิดของเราดอกไม้สดช่อหนึ่งราคา 2,000-3,000 บาท แล้วอยู่ได้ไม่กี่วันก็แห้งเหี่ยวแล้ว เสียหายเงิน แต่ถ้าเป็นดอกไม้แห้ง ถ้าเราเอามาจัดวางเลือกใส่กับภาชนะที่แปลกๆ สวยงามมันก็อยู่ได้นานแล้วสามารถนำไปแต่งบ้านต่อได้ด้วย ฉะนั้น Summer sunde' ก็จะเน้นไปที่ดอกไม้แห้งเป็นหลัก”

นอกจากดอกไม้แห้งในขวดโหลแล้ว ดอกไม้แห้งในถุงกระดาษก็เป็นอีกหนึ่งชิคเนเจอร์ของ Summer sunde' ที่ทำให้ดอกไม้ดูเก๋ไปอีกแบบ ไม่เพียงเท่านั้น การรับจัดดอกไม้แห้งของมินธิรายังทำเป็นลักษณะ Custom-Made ด้วย โดยลูกค้าสามารถเลือกดอกไม้ สี การ์ดได้ด้วยตนเอง เพื่อที่ว่าดอกไม้ที่เป็นเสมือนของขวัญแต่ละชิ้นจะได้มีความหมายไม่เหมือนกัน โดยสไตล์ของ Summer sunde' จะแตกต่างจากร้านดอกไม้ทั่วไป ตรงที่เน้นความเท่ ความดิบๆ ของธรรมชาติ ซึ่งเธอจะเลือกดอกไม้เอง และนำมาอบแห้งหรือปล่อยให้แห้งบ้าง โดยกว่าจะได้ดอกไม้แห้งเช่นนี้เธอเองก็ต้องทดลองนำดอกไม้มาอบเพื่อดูว่าดอกไม้ชนิดไหนจะคงอยู่อย่างไร เพื่อให้สวยงามคงรูปเดิม และพยายามจับดอกไม้แห้งนั้นมามิกซ์แอนด์แมตช์ให้ดูลงตัว

หลังจากที่ Summer sunde' ได้เป็นที่รู้จักไม่นาน ด้วยความแปลกใหม่ในสไตล์การจัดดอกไม้ ทำให้หลายคนชื่นชอบในไอเดีย มินธิราจึงเล็งเห็นโอกาสในการขยายขยายธุรกิจ โดยการเปิดเวิร์กช็อปรับสอนการจัดดอกไม้แห้ง รวมถึงรับจัดดอกไม้ในงานอีเวนต์และงานแต่งงานมากขึ้นเรื่อยๆ

“คนเห็นแล้วก็ชอบ เลยเปิดเป็นเวิร์กช็อป ซึ่งโดยส่วนตัวเป็นคนชอบถ่ายทอดความรู้อยู่แล้ว ก็เป็นอีกงานที่ชอบ ด้วยความที่สไตล์ Summer sunde' จะดูดิบๆ เท่ๆ ทำให้เราได้ตลาดกลุ่มผู้ชายมาเรียนด้วย นอกจากนี้ พอคนเห็นการจัดดอกไม้ของเราเขาก็ชอบถามว่ารับงานอีเวนต์ งานแต่งงานมั้ย เราก็เลยลองดู แต่งานนี้จะใช้ดอกไม้สด ซึ่งงานพวกนี้ต้องใช้ไอเดีย ส่วนมากกลุ่มลูกค้าที่ให้เราทำก็จะชอบสไตล์ของ Summer sunde' อยู่แล้ว ดังนั้น แม้เราจะเด็ก แต่เขาให้โอกาส โดยเราจะใช้ครีเอทีฟ สร้างความแตกต่าง และทำออกมาให้ตรงกับความต้องการมากที่สุด มีงานแต่งงานงานหนึ่งที่เราได้จัดดอกไม้ให้ พอจบงานเจ้าบ่าวเจ้าสาววิ่งมากอดบอกว่าดีใจชอบมาก เราเองก็ดีใจกับเขาด้วยที่เขาประทับใจเพราะมันเป็นวันดี ๆ ของเขา”

สำหรับอนาคตมินธิราวางแผนเอาไว้ว่า จะเปิดเป็นบริษัทหรือสตูดิโอของตัวเองอย่างจริงจัง เพราะมีงานเพิ่มเข้ามามากขึ้นเรื่อยๆ ขณะเดียวกันเธอได้ตัดสินใจลาออกมาจากงานครีเอทีฟบริษัทเอกชนซีโชนาเพื่อมาทำงานที่ตัวเองรักอย่างเต็มตัวแล้ว ดังนั้น จึงอยากจะรับงานที่หลากหลายเพิ่มขึ้น เช่น การขายเข้าสู่ตลาดใหม่ ๆ อย่างคุณแม่หรือกลุ่มผู้สูงอายุ ซึ่งหลายคนจะไม่ชอบสไตล์การจัดดอกไม้แบบนี้ และมักจะเกิดคำถามว่าทำไมใช้แต่ดอกไม้ช่อเล็ก ๆ เพราะพวกเขาชอบดอกไม้ช่อใหญ่และสีสด ๆ โดยตรงนี้จะลองหาไอเดียการจัดดอกไม้ใหม่ ๆ เพื่อให้ตรงกับกลุ่มเป้าหมายนี้เพื่อสร้างโอกาสทางการตลาดให้กับตนเอง และการขยายธุรกิจจากเดิมที่รับจัดดอกไม้ในงานแต่งงาน มาเป็นออร์แกนไนซิงงานแต่งงานทั้งหมด เป็นต้น **S**

5 ความเชื่อเรื่อง Digital Marketing ที่ SME มักเข้าใจผิด

Text : เชษฐา บุรณกร

เมื่อพูดถึงการตลาดบนโลกออนไลน์ ผู้ประกอบการขนาดเล็กหรือผู้ที่เพิ่งเริ่มก้าวเข้าสู่โลกธุรกิจอาจมองว่าเป็นเรื่องไกลตัวและข่าวลืออีกนานาประการที่อาจสร้างความเข้าใจผิดเกี่ยวกับการตลาดบนโลกออนไลน์ แต่ไม่ว่าเราจะเป็นผู้เริ่มต้นธุรกิจผู้ประกอบการท้องถิ่น ร้านค้าขนาดเล็ก สิ่งสำคัญคือต้องทำความเข้าใจกับบริบทของรูปแบบการตลาดที่เปลี่ยนแปลงไป รวมถึงทำความเข้าใจกับ “นิยาย” ที่ถูกสร้างและต่อเติม จนทำให้การตลาดบนโลกออนไลน์กลายเป็นเรื่องที่ไกลเกินเอื้อม นิยายอันแสนสนุกเหล่านั้น ก็คือ

1 ดิจิตอลมาร์เก็ตติ้งเหมาะสำหรับธุรกิจขนาดใหญ่เท่านั้นแหละ!!!

ถ้าเป็นหลายปีก่อน คำตอบอาจเป็น “ใช่” แต่ในยุคปัจจุบันที่โลกถูกย่อส่วนเข้าไปในอินเทอร์เน็ตโดยเราสามารถค้นหาข้อมูลออนไลน์ได้ด้วยปลายนิ้ว คงต้องบอกว่า “ไม่จำเป็นเสมอไป” เพราะเทคโนโลยีได้รับการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง ซอฟต์แวร์และค่าโฮสติ้งมีราคาถูกลง หรือแม้แต่เว็บไซต์สำเร็จรูปที่ฟรีก็มีอยู่มากมาย

ที่สำคัญ อย่าคิดเอาเองว่าเราต้องมีเงินนับแสนนับล้านสำหรับเริ่มต้นดิจิทัลมาร์เก็ตติ้ง เพราะในความเป็นจริงหลายๆ แคมเปญที่ใช้งบประมาณน้อย แต่สามารถประสบความสำเร็จได้ จำนวนเงินจึงไม่ใช่สิ่งที่จะนำมาใช้รับรองโอกาสในการประสบความสำเร็จ

2 เห็นผลตอบรับทันที

การตลาดที่เราจะเห็นผลลัพธ์ 2 แบบหลักๆ ด้วยกัน คือ 1. เมื่อแคมเปญเริ่มต้นขึ้น ซึ่งผู้ประกอบการส่วนใหญ่มักคิดว่าขั้นตอนนี้คือผลตอบรับ แต่ในความจริงแล้วผลตอบรับนั้นอยู่ในขั้นที่ 2. เริ่มเห็นผลหลังจากทำการตลาดไปแล้ว ยกตัวอย่างเช่น เมื่อทำการตลาดผ่านเฟซบุ๊กเพื่อขายสินค้า บางคนมักเข้าใจผิดว่าผลตอบรับคือ มีกลุ่มลูกค้ามากดไลค์ แชร์ หรือคอมเมนต์ แต่นักการตลาดจะมองว่า ผลตอบรับที่แท้จริงจะเกิดขึ้นต่อเมื่อลูกค้าซื้อสินค้า และกลับมาซื้อซ้ำ ซึ่งอาจต้องใช้เวลานานนับเดือนกว่าจะประเมินผลความสำเร็จจากแคมเปญได้ เป็นต้น

3 Traffic ยิ่งสูง ยิ่งได้เงินมาก

จำนวน Traffic หมายถึงจำนวนคนที่เข้ามาเยี่ยมชมเว็บไซต์ของเรา ซึ่งในเรื่องที่เล่าสืบต่อกันมา มักมีแนวคิดที่ว่ายิ่งมีคนเข้าเว็บไซต์มากเท่าไร โอกาสในการขายและการทำยอดขายจะสูงขึ้นตามไปด้วย แต่จริงๆ แล้ว ก่อนเริ่มทำดิจิทัลมาร์เก็ตติ้ง เราควรทำความเข้าใจ ศึกษา และทำความเข้าใจกับกลุ่มเป้าหมายให้ดียกตัวอย่างให้เห็นภาพชัดๆ คือ ถ้าจำนวนคนเข้าเว็บไซต์ 1,000 คนต่อวัน แต่คนเหล่านั้นไม่ใช่กลุ่มเป้าหมาย เราจะขายสินค้าได้หรือไม่กับอีกเว็บไซต์หนึ่งที่มีผู้เข้าชมเว็บไซต์ 300 คนต่อวัน แต่คนกลุ่มนั้นคือกลุ่มเป้าหมายทั้งหมด แล้วเว็บไซต์ที่มีโอกาสขายสินค้าได้สูง

กว่ากัน คำตอบค่อนข้างชัดเจนอยู่แล้ว ใช่ไหมเอ๋ย

4 การตลาดด้วยอีเมล คือ สลัมป์!!!

หากเราคุยกับนักการตลาดของต่างประเทศ เช่น ในสหรัฐอเมริกา พวกเขาจะบอกว่า การตลาดด้วยอีเมลเป็นการตลาดที่ได้รับการพิสูจน์แล้วว่าเป็นการตลาดดิจิทัลที่ให้ผลตอบแทนจากการลงทุน (ROI) สูงสุด แต่น่าเสียดายที่อีเมลได้รับ “ชื่อเสียง” เรื่องสลัมป์ ทำให้เกิดความเชื่อว่าการตลาดประเภทนี้ไม่มีประโยชน์ ดังนั้น หากเราใช้การตลาดด้วยอีเมลให้เป็น เลือกส่งคุปเปอร์ส่วนลด หรือแจ้งโปรโมชั่น ไปยังกลุ่มเป้าหมายที่ถูกต้อง ถูกเวลา การตลาดชนิดนี้อาจเกิดประสิทธิภาพชนิดที่เราคาดไม่ถึงเลยทีเดียว

5 ต้องใช้โซเชียลมีเดียให้ครบทุกประเภท

การตลาดดิจิทัล เปรียบเสมือนการค้นหากลุ่มเป้าหมายที่อยู่ในโลกอินเทอร์เน็ต ดังนั้น สิ่งสำคัญในการเลือกโซเชียลมีเดียเพื่อทำธุรกิจ คือ การสำรวจกลุ่มเป้าหมายว่าพวกเขาใช้โซเชียลมีเดียประเภทใดบ่อยที่สุด เพื่อให้เราสามารถหาช่องทางในการเริ่มต้นสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับกลุ่มเป้าหมาย การใช้งานโซเชียลมีเดีย 2-3 ชนิดได้อย่างเต็มประสิทธิภาพ 100 เปอร์เซ็นต์ย่อมดีกว่าพยายามใช้โซเชียลมีเดียครบทุกประเภท แต่ทำได้แบบไม่เต็มที่สักอย่าง ๕

SHOP SECTION

เครื่องมือใหม่ โดนใจแม่ค้าเฟซบุ๊ก

Text : Kritsana S. / Photo : ฤทัย ศิวาลัย



เฟซบุ๊กได้เผยข้อมูลเกี่ยวกับการใช้งานเฟซบุ๊กของคนไทยเมื่อเดือนมีนาคมที่ผ่านมาว่ามีออฟฟิศใช้งานต่อเนื่องมากกว่า 40 ล้านคน ในจำนวนนี้ใช้งานเฟซบุ๊กผ่านมือถือมากกว่า 38 ล้านคน และกว่า 74 เปอร์เซ็นต์เป็นสมาชิกพวกร้านค้าอย่างน้อย 1 พวจากข้อมูลนี้ชี้ให้เห็นว่า เฟซบุ๊กเป็นช่องทางยอดนิยมของร้านค้าออนไลน์

เพราะเข้าถึงกลุ่มลูกค้าไทยได้เป็นอย่างดี และยังมีเครื่องมือเด่นๆ หลายตัวที่ช่วยให้การขายและการติดต่อสื่อสารกับลูกค้าทำได้สะดวก รวดเร็วขึ้น เช่น เครื่องมือ Call-to-Action และ Shop Section เครื่องมือใหม่ล่าสุดที่ผู้ขายสามารถสร้างแคตตาล็อกสินค้าได้ และโพสต์ไม่เลื่อนหายไปตาม Timeline

ทั้งนี้ ในส่วนของลูกค้า เมื่อคลิกที่ภาพสินค้า รายละเอียดสินค้า เช่น ชื่อสินค้า ราคา และโปรโมชั่นจะแสดงทั้งหมด หากต้องการสอบถามข้อมูลเพิ่มเติมให้คลิกปุ่มข้อความที่อยู่ถัดจากภาพสินค้า และภาพสินค้านั้นจะแนบไปกับข้อความโดยอัตโนมัติ ทำให้ไม่ต้องเสียเวลาแคปหน้าจอหรือบันทึกภาพสินค้าเพื่อส่งต่อให้กับผู้ขาย

นอกจากนี้ Shop Section ยังช่วยให้การโปรโมตสินค้าเป็นเรื่องง่าย เพียงคลิกปุ่ม “ผลิตภัณฑ์ที่แนะนำ” ก็สามารถโปรโมตสินค้าได้ทั้งแคตตาล็อกหรือเลือกโปรโมตสินค้าเพียงชิ้นเดียว ส่วนเมนู Save Replie ช่วยให้ออกกลับข้อความลูกค้าได้เร็วขึ้น เพราะเป็นเมนูตอบกลับข้อความอัตโนมัติ และผู้ขายยังแชะเพจร้านค้าหรือสินค้าไปยังหน้า Timeline ของตน เพื่อน กลุ่มงานกิจกรรม หรือเพื่อนที่ดูแลได้เช่นกัน

พรรณทิพา มงคล่า และ ดวงทอง อนันต์เดชไพศาล สองสาวเจ้าของ N.IX Studio แปรณดิ้นาพิภาสไตร์มินิมอลที่มีผู้ติดตามใน

เฟซบุ๊กกว่า 115,560 คน ได้เล่าถึงผลลัพธ์ที่ได้หลังจากใช้เครื่องมือ Shop Section ว่า เดิมที N.IX Studio ใช้เฟซบุ๊กเป็นช่องทางหลักในการจำหน่ายสินค้า และใช้เครื่องมือต่างๆ ของเฟซบุ๊กในการทำตลาด เช่น การโปรโมตโพสต์ เพื่อเพิ่มจำนวนการเข้าถึงและยอดขาย รวมทั้งใช้ Shop Section เพื่อเพิ่มความโดดเด่นให้กับเพจร้านค้า

“เพจของเรานอกจากดึงดูดลูกค้าด้วยภาพถ่ายสวยๆ คอนเทนต์ที่เป็นประโยชน์ และโปรโมชั่นแล้ว การใช้ Shop Section ยังช่วยเพิ่มยอดขายได้มากทีเดียว เพราะเราลงรูปสินค้าได้หลากหลายมุม โพสต์รายละเอียดสินค้าได้ครบถ้วน และลูกค้าไม่ต้องเสียเวลานั่งไล่ดูโพสต์เก่าๆ รวมทั้งเราไม่ต้องเสียเวลาโพสต์ภาพสินค้าใหม่อีกรอบ เพราะโพสต์จะอยู่แถบด้านบนตลอด ไม่เพียงเท่านั้น เมนู Save Replie ยังช่วยให้เราตอบข้อความลูกค้าได้เร็วขึ้น โดยเฉพาะคำถามที่ลูกค้าถามบ่อย เช่น จัดส่งอย่างไร หรือเลขบัญชีอะไร เพียงเรากดใช้งานเมนูนี้ เฟซบุ๊กก็จะตอบคำถามให้อัตโนมัติ ซึ่งจากความสะดวกสบายนี้ทำให้ลูกค้ากว่า 50 เปอร์เซ็นต์ตัดสินใจซื้อสินค้าเร็วขึ้น” พรรณทิพากล่าว ๕

FASTWORK.CO ตลาดนี้เป็นของฟรีแลนซ์

1 ใน 3 ของบริษัทในอเมริกาเลือกจ้างฟรีแลนซ์อย่างน้อยเดือนละ 1 ครั้ง และ 2 ใน 3 ของฟรีแลนซ์ทั่วโลกมีรายได้มากกว่าคนที่ทำงานประจำ ตัวเลขนี้สะท้อนให้เห็นเทรนด์การเติบโตของกลุ่มคนรักงานอิสระได้เป็นอย่างดี แต่เมื่อเหลียวกลับมาดูที่เมืองไทย กลับพบว่า 1 ใน 4 ของผู้ว่าจ้างเลือกจ้างฟรีแลนซ์เดือนละ 1 ครั้ง ทั้งๆ ที่ประเมินกันว่าเมืองไทยมีฟรีแลนซ์ถึงประมาณ 400,000-500,000 คนทีเดียว ซึ่งปัจจัยหลักที่ทำให้ตลาดฟรีแลนซ์เมืองไทยไม่เติบโตเท่าที่ควรมาจากการที่ฟรีแลนซ์หาลูกค้าไม่ได้ ไม่รู้จะหาลูกค้าจากไหน และความน่าเชื่อถือ

และนี่คือเหตุผลที่ทำให้ อาพร พลาณว และ วสะ สุภาโชค เอี่ยมสุรีย์ เปิดเว็บไซต์ fastwork.co เพื่อเป็นตลาดกลางของฟรีแลนซ์ที่ที่ผู้ว่าจ้างจะสามารถหาฟรีแลนซ์ได้ง่ายและมีความน่าเชื่อถือ โดย fastwork.co ซึ่งเป็น Startup น้องใหม่หลังจากเริ่มเปิดบริการเมื่อปลายปีที่แล้ว เพียง 9 สัปดาห์ ก็ได้เงินลงทุนจาก 500 Tuktuks เรียกได้ว่า เป็น Startup ที่ได้รับเงินลงทุนจาก 500 Tuktuks เร็วที่สุด

“เทรนด์ของโลกคือบริษัทนั้นจะจ้างพนักงานที่เป็นพาร์ทไทม์หรือฟรีแลนซ์มากกว่า เพราะคนเหล่านี้มีความเชี่ยวชาญเฉพาะทางแล้วเราก็สามารถที่จะโยกย้ายเปลี่ยนทรัพยากรมนุษย์ตรงนี้เป็นใครก็ได้เพื่อที่จะมารองรับความต้องการของบริษัท สำหรับในเมืองไทยยังไม่พื้่นที่หรือไม่มีมาร์เก็ตเพลสสำหรับคนกลุ่มนี้ สมมติผมเป็นฟรีแลนซ์หน้าใหม่ แล้วอยากจะหางาน ผมไม่มีช่องทางเพราะไม่รู้จักรใครเลยก็จะยาก เราเลยคิดว่าจะทำพื้นที่ตรงนี้เพื่อ



ผู้ประกอบการกับฟรีแลนซ์ที่พร้อมจะทำงานให้เขามาเจอกัน” อาพรบอกเล่าถึงไอเดียที่มาของ fastwork.co

อย่างไรก็ตาม อย่างที่ทราบดีว่าปัญหาหนึ่งของการรับงานฟรีแลนซ์คือความน่าเชื่อถือ ดังนั้น fastwork.co จึงเป็นเหมือนออนไลน์โซลูชันให้กับผู้ประกอบการที่จะเข้ามาช่วยสร้างความน่าเชื่อถือให้กับฟรีแลนซ์และผู้ว่าจ้าง โดยการถือเงินของทั้งสองฝ่ายเอาไว้

“ปัญหาของการจ้างงานฟรีแลนซ์มีสองอย่างคือ ผู้ว่าจ้างไม่จ่ายเงินและฟรีแลนซ์รับเงินไปแล้วไม่ส่งงาน เราเป็นระบบที่ช่วยให้ฟรีแลนซ์ทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น ในขณะที่เดียวกันผู้ว่าจ้างเองก็สามารถจ้างได้อย่างมีความมั่นใจในการจ้าง ดังนั้นใน fastwork.co จะมีตัวบ่งชี้ของฟรีแลนซ์ คือมีทั้งผลงาน

ประวัติการทำงาน เงื่อนไขในการทำงาน เรตติ้ง และรีวิวจากผู้ว่าจ้างงานครั้งก่อน และการตกลงว่าจ้างฟรีแลนซ์สามารถเช็คผ่านเว็บไซต์ของเราเลย ซึ่งเมื่อได้ข้อตกลงกันแล้ว ผู้ว่าจ้างจะต้องชำระเงินเป็นจำนวนเต็มมาที่ fastwork.co โดย fastwork.co จะถือเงินเอาไว้จนกว่าผู้ว่าจ้างจะได้รับงานจากฟรีแลนซ์” อาพรกล่าว

หลังจากเปิดเว็บไซต์ fastwork.co วสะบอกว่า มาถึงวันนี้มีการจ้างฟรีแลนซ์ผ่าน fastwork.co แล้วกว่า 3,000 งาน โดยผู้ว่าจ้างกว่า 80 เปอร์เซ็นต์เป็น SME และมีฟรีแลนซ์ที่อยู่ใน fastwork.co ประมาณ 4,500 ราย จากที่มีฟรีแลนซ์สมัครมากกว่าหมื่นราย ในส่วนของงานฟรีแลนซ์ที่ fastwork.co เปิดให้บริการรับงานมี 5 ประเภทคือ งานวาดและกราฟิก งานเขียนและแปลงานเว็บไซต์และแอปพลิเคชัน งานวิดีโอและสื่อมัลติมีเดีย และงานการตลาดออนไลน์

“1 ใน 3 ของผู้ว่าจ้างกลับจ้างฟรีแลนซ์ใหม่ การกลับมาจ้างอีกแสดงว่าผู้ว่าจ้างได้รับประสบการณ์การจ้างที่ดี เขาค้นพบว่าเว็บไซต์นี้รวมทุกอย่างที่เขาต้องการไว้ เราตอบโจทย์ครบวงจร เข้ามาได้ทั้งออกแบบโลโก้ นามบัตร เขียนคอนเทนต์ โปรโมตเพจก็มี พอกรูทิกโตเกียวให้ทำวิดีโอ เว็บไซต์ แอปพลิเคชัน ที่นี้ก็มี เขาก็จะวนเวียนอยู่ในนี้เพราะมันมีครบทุกอย่างสำหรับธุรกิจ” วสะกล่าวเสริม

ด้วยการตอบโจทย์ที่ครอบคลุมเช่นนี้ ทำให้ fastwork.co มีการเติบโตสัปดาห์ละ 20-30 เปอร์เซ็นต์ และในเดือนหน้าจะเปิดให้บริการผ่านแอปพลิเคชัน โดยคาดว่าจะมีสินค้าจะมีการจ้างฟรีแลนซ์ผ่าน fastwork.co เกิดขึ้นกว่าหมื่นงาน

ABP Privilege Card

IT'S TIME TO BECOME ONE OF OUR EXCLUSIVE GUESTS!

สมาชิกเก่า รับส่วนลด 50 บาท เพียงแสดงบัตรสมาชิกเก่า

Existing ABP Privilege member receive a special 50-Baht discount with a lot of special offers valued more than 800 Baht

เปิดบัตรสามารถใช้ได้ทันที!

- 10% discount on any Au Bon Pain products
- Welcome Pack valued more than 800 Baht
- Birthday Special: 20% on your birthday month
- Point Redemption Rewards
- Receive more privileges when register the card online



Scan to Learn More!



สมัครสมาชิก
250 บาท

พร้อมรับสิทธิพิเศษส่วนลดต่างๆ กันที่มูลค่าสูงกว่า 800 บาท

au bon pain.
the bakery café

1



ครอบครัว

“ทุกคนในบ้านจะสนิทกันมาก อย่างพี่น้องผู้หญิง 3 คน ก็มีเพื่อนกลุ่มเดียวกัน ไปเที่ยวก็ไปด้วยกัน คุณแม่จะเป็นที่ปรึกษาที่ดี พร้อมรับฟังทุกปัญหาทั้งของลูกและเพื่อนๆ ลูกคุณพ่อเป็นคนชอบทำงานและไม่ใช้สโลว์ไลฟ์สอนว่าต้องทำอะไรก็อย่างไร แต่จะทำให้เห็น จะพาไปอยู่ในสถานการณ์จริง เช่น เวลาไปห้างร้าน คุณพ่อจะให้ไปด้วย ไปนั่งฟังว่าเวลาคุยงานหรือต่อรองราคากับผู้รับเหมาต้องคุยอย่างไร ส่วนพี่ชายเป็นคนชอบทำงานเหมือนคุณพ่อ คอยสนับสนุน และให้ความช่วยเหลือในส่วนที่เราเห็นว่าเราทำไม่ได้ อย่างร้าน Sweet Monster ในช่วงแรกเราทำคนเดียวทั้งหมด ทั้งเรื่องเอกสาร การเซ็นสัญญา การก่อสร้าง การเช่าพื้นที่ และการขอ อย. นำเข้า ตอนนั้นเหนื่อยมากและรู้สึกท้อ แต่โชคดีที่ได้พี่ชายเข้ามาช่วย โดยเฉพาะขั้นตอนการก่อสร้าง และเขายังเข้าประชุมทุกอาทิตย์ทั้งที่ไม่ใช่หน้าที่ของเขา นี่จึงทำให้เราเกิดแรงกระตุ้นว่า ในเมื่อเขาทำได้ เราก็ต้องทำได้เหมือนกัน”



ของแต่งบ้าน

“ช่วงที่ว่างจากการทำงานจะชอบไปเดินดูของแต่งบ้านที่ร้าน Antique เล็กๆ อย่างร้าน Habitat และร้าน Hay เพราะจะได้ของแต่งบ้านสไตล์วินเทจที่ไม่เหมือนใคร โดยของแต่งบ้านที่ซื้อบ่อยๆ จะเป็นจาน ชาม และเชิงเทียน ซึ่งซื้อมาวางโชว์ วางตกแต่งในโรงแรมด้วย เพราะเหมาะกับสไตล์ของโรงแรมที่เป็นบูติกไฮเต็ล ส่วนเหตุผลที่ชอบซื้อของแต่งบ้านจากร้าน Antique เล็กๆ ก็เพราะของแต่ละชิ้นมีเสน่ห์ที่แตกต่างกัน มีเอกลักษณ์เฉพาะ บางชิ้นเป็นของทำมือ และบางชิ้นเกิดจากความผิดพลาด แต่ก็กลับมีความสวยเด่น ซึ่งคนอื่นๆ จะซื้อตามก็ไม่ได้ เพราะมีเพียงชิ้นเดียว”

2

หนังสือดีไซน์



“เราอ่านหนังสือดีไซน์ทุกประเภท ไม่ว่าจะเป็น Interior Design, Graphic Design หรือแม้กระทั่ง Package Design แต่ที่ชอบอ่านที่สุดคือหนังสือ Food Packaging Designs ของญี่ปุ่น เพราะเขารวบรวมเรื่องราวของงานดีไซน์ไว้อย่างละเอียด โดยจะพูดถึงตั้งแต่เรื่องการออกแบบรูปทรง ตะเกียบ เมนู และโลโก้ร้านให้เป็นคอนเซ็ปต์เดียวกันกับอาหารที่เสิร์ฟ เราสนใจเรื่องแพ็คเกจจิ้งมาตั้งแต่เด็ก อย่างตอนเด็กจะชอบแพ็คเกจจิ้งของ Laduree มาก เพราะมีความโดดเด่น สวยงาม มีเอกลักษณ์เฉพาะ พอโตขึ้นได้มาดูแลในส่วน Food & Beverage ก็หยิบเรื่องราวของ Food Packaging Designs มาใช้เช่นกัน อย่างการปรับเปลี่ยนเมนูให้มีดีไซน์เดียวกันหมด ทำให้ดูเป็นอันหนึ่งอันเดียวกัน และมีความสุขมาก”



จารุจิต ไบทยก

ความชอบคือแรงกระตุ้นการทำงาน

Text : Kritsana S.

จารุจิต ไบทยก สาวสวยทนายทนายธุรกิจชื่อดัง พันธวิธ ไบทยก ซึ่งปัจจุบันเธอไม่เพียงเป็นผู้ช่วยประธานกรรมการกลุ่มโรงแรมไบทยกเท่านั้น ทายาทของครอบครัวที่บริหารโรงแรมหัวช้าง เออริส และค่ายหนัง MD ของร้านไอศกรีมช็อคโกแลตชื่อดังสัญชาติเกาหลีอย่าง Sweet Monster ด้วย



3

ขนม

“เราชอบรับประทานขนมหวานอร่อยๆ และต้องเป็นขนมหวานที่มีหน้าตาสวยงาม เพราะมองว่าขนมเป็นได้ทั้งอาหารทอง และอาหารตา และเราก็อธิบายความชอบนี้มาสร้างสรรค์เมนูขนมหวานใหม่ๆ ของโรงแรมด้วย เช่น ไอศกรีมกินคู่ทองม้วนของไทย ซึ่งเราต้องศึกษาว่า จะจัดงานอย่างไรให้ดูสวยงาม ถ้าเปลี่ยนสีของขนมเป็นสีอื่นจะสวยไหม นำรับประทานหรือเปล่า และ High Tea แบบไทย ซึ่งได้รับการตอบรับดีมาก เพราะเราได้เปลี่ยนจากขนมฝรั่งอย่างสโคน มาการอง และแยมโรลมาเป็นของว่างคาว-หวานของไทย และจัดตกแต่งด้วยมาลัย”



5

แฟชั่น

“เรา รู้สึกว่าการแต่งตัวหรือทำให้ตัวเองดูดีเป็นการเพิ่มสีสันให้ชีวิต ทำให้ในแต่ละวันมีอะไรใหม่ๆ ให้ได้สนุก อีกทั้งยังเป็นสิ่งที่แสดงออกถึงตัวตนในวันนั้นๆ อย่างวันที่มีประชุม ซึ่งต้องเจอผู้ใหญ่ เราจะแต่งตัวเป็นทางการสักหน่อย เช่น ใส่สูท แต่เป็นสูทที่มีดีไซน์เก๋ๆ ผ่าอยู่อย่างแขนสองข้างไม่เท่ากัน หรือวันที่ต้องเข้าร้าน Sweet Monster ก็จะแต่งตัวในลุคสบายๆ แต่ถึงอย่างไรก็ตาม แม้จะชอบแต่งตัว แต่ก็ไม่วางตามเทรนด์แฟชั่นมากนัก ชอบอะไรก็ใส่ แต่ต้องถูกกาลเทศะ นอกจากนั้น คำว่า แฟชั่น สำหรับเรายังหมายถึงไลฟ์สไตล์ในการใช้ชีวิตด้วย”

|| GOOD LIFE ||



กินอย่างไรให้ร่างกายและจิตใจดี

Text : Morning Dew

สังเกตไหมว่าคนสมัยนี้ป่วยเป็นโรคกันง่ายและมากขึ้น โดยเฉพาะโรคเมอเร็ง จริงอยู่ที่สาเหตุของโรคเกิดจากหลายปัจจัย ทีแรกๆ หนึ่งในสาเหตุหลักมาจากอาหารการกินนี่แหละ เมื่อเดือนก่อนผู้เขียนมีโอกาสไปร่วมงานสัมมนาที่โรงแรมสุโขทัยจัดขึ้น ในงานมีวิทยากรคือ ดร.ฉัตรภา หัตถ์กุล อาจารย์และนักกำหนดอาหารจากมหาวิทยาลัยมหิดลมาให้ความรู้ในหัวข้อ “กินอย่างไรให้ร่างกายและจิตใจดี”

ก็มีข้อมูลว่าโรคอันดับหนึ่งของคนไทยคือโรคหัวใจและโรคหลอดเลือด และคนไทยบริโภคน้ำตาลในปริมาณที่สูงจนน่ากลัว คือเฉลี่ย 30 กิโลกรัมต่อคนต่อปี ขณะที่กระทรวงสาธารณสุขชี้คนไทยกินน้ำตาลเฉลี่ยวันละ 24 ช้อนชา ทั้งที่องค์การอนามัยโลกแนะนำไม่ควรเกิน 6 ช้อนชาต่อวัน ไม่แปลกที่โรคเบาหวานจะคุกคาม กระทั่งเด็กไม่ก็ขยับก็เป็นโรคอ้วน โรคเบาหวานกันแล้ว อาจารย์ได้ยกตัวอย่างอาหารที่ดีต่อสุขภาพ เช่น อาหารญี่ปุ่นแถบเกาะโอกินาวา และอาหารเมดิเตอร์เรเนียน ที่จัดว่าเป็นอาหารโภชนาการดี กล่าวคือส่งผลให้สุขภาพดีและอายุยืนยาว มาดูกันว่าอาหารที่ดีต่อร่างกายมีลักษณะเช่นไร

อาหารที่กินพลังงานน้อย

แต่คุณค่าทางโภชนาการสูง
ได้แก่ ธัญพืช ข้าวกล้อง แป้งไม่ขัดสี
โปรตีนไขมันน้อย ถั่ว พืชและผลไม้

อาหารตามฤดูกาล อาหารที่ปรุงสดใหม่

พึงระวังอาหารสดราคาตามห้าง
และอาหารข้างทาง หากอยู่ในอุณหภูมิ
ไม่เหมาะสมอาจทำให้อาหารเป็นพิษได้

ไม่รับประทานอาหารซ้ำ

ควรรับประทานอาหารหลากหลาย
หมุนเวียนสลับกันไป การรับประทาน
อาหารชนิดใดชนิดหนึ่งต่อเนื่องยาวนาน
ทำให้สารเคมีและพิษสะสมในร่างกายได้

รับประทานอาหารเช้า ควรให้ครบ 5 หมู่

เป็นงานวิจัยระบุการรับประทานอาหารเช้า
ส่งผลต่อหัวใจทำให้สงบมีสมาธิ

ใช้อุปกรณ์ชั่งตวงวัด

ในการประกอบอาหารจะได้ของกินว่า
เราใส่เครื่องปรุงมากน้อยแค่ไหน
จะได้ลดเครื่องปรุง เช่น เกลือ
และน้ำตาลลง

สร้างวินัยในการกิน

ยึดหลักทางสายกลาง คือ กินได้
แต่อย่าเพลิน กินอย่างมีสติ
และปฏิเสธความอยากอาหารในบางครั้ง
เมื่อรู้สึกอิ่มแล้ว

อาจารย์ฉัตรภายังมีวิธีคำนวณแคลอรีแบบง่ายๆ มาฝาก ถ้าเป็นอาหารจำพวกข้าว แป้ง คาร์โบไฮเดรต ปริมาณ 1 ฝ่ามือจะให้พลังงาน 80 แคลอรี โปรตีนขนาดสัก 3 นิ้วมือให้ 45 แคลอรี ไขมัน 1 ช้อนชาเท่ากับ 45 แคลอรี และผลไม้ 1 ฝ่ามือให้พลังงาน 60 แคลอรี ทั้งนี้ ในหนึ่งวันร่างกายต้องการพลังงาน 1,600-2,800 แคลอรี หรือมากกว่านั้นแล้วแต่ความแตกต่างของเพศ วัย และกิจกรรมประจำวัน

ส่วนการคำนวณน้ำหนักที่เหมาะสมกับรูปร่างนั้น นักกำหนดอาหารของเราให้มา 2 สูตร สูตรแรกเป็นการคำนวณน้ำหนักน้อยสุดที่ควรจะเป็น คือ ความสูง (เมตร) ยกกำลังสองx18.5 เช่น ผู้เขียนสูง 160 เซนติเมตร คำนวณออกมาได้ดังนี้ 1.6x1.6x18.5=47.3 นั่นหมายถึงน้ำหนักผู้เขียนไม่ควรต่ำกว่า 47.3 กิโลกรัม ไม่งั้นอาจดูผอมไป อีกสูตรหนึ่งเป็นการคำนวณน้ำหนักมากที่สุดที่ควรจะเป็น คือ ความสูง (เมตร) ยกกำลังสองx22 ผลลัพธ์ได้เท่าไร นั่นคือน้ำหนักไม่ควรเกินจากนี้ ดูเลเรื่องอาหารการกินแล้วหากจะให้ครบสูตร ก็อย่าลืมออกกำลังกายด้วย สุขภาพจะได้แข็งแรงทั้งกายและใจ ๕

|| FIT AND FABULOUS ||

ทำไมใครๆ ก็ไปวิ่ง

Text : น้ำค้าง

ช่วงหลังๆ มานี้เห็นผู้คนนิยมไปวิ่งมาราธอนกันมาก ไม่ว่าจะเป็นมินิมาราธอนหรือฮาล์ฟมาราธอนไปจนถึงอัลตรามาราธอน เหตุผลในการวิ่งก็หลากหลาย หลักๆ คือเพื่อออกกำลังกาย อยากมีสุขภาพแข็งแรง และเป็นการทดสอบตัวเอง จะด้วยเหตุผลใดก็ตาม หากปฏิบัติสม่ำเสมอ การวิ่งนำมาซึ่งประโยชน์ด้านสุขภาพ เช่น กล้ามเนื้อ กระดูก และข้อต่อแข็งแรง หัวใจแข็งแรงสูบน้ำหนักได้ดี และทำให้รูปร่างสมส่วน

การวิ่ง (Running) กับการวิ่งเหยาะๆ (Jogging) ต่างกันตรงที่การวิ่งจะมีสปีดที่เร็วกว่า ใช้กำลังมากกว่า กล้ามเนื้อส่วนต่างๆ หัวใจ และปอดทำงานหนักกว่า ขณะที่การวิ่งเหยาะๆ เป็นการวิ่งช้าๆ สบายๆ และไปแบบเรื่อยๆ แต่สิ่งที่เหมือนกันคือเป็นการออกกำลังกายแบบคาร์ดิโอทั้งคู่ สิ่งที่จะได้จากการวิ่งคือ ร่างกายแข็งแรง สำหรับคนที่สนใจและไม่เคยวิ่งออกกำลังกายมาก่อน แนะนำให้เช็กร่างกายก่อนว่ามีภาวะใดที่เสี่ยงหรือไม่ โดยเฉพาะคนที่อายุ 40 ปีขึ้นไป คนที่มีน้ำหนักตัวเกินเป็นโรคอ้วน และมีโรคประจำตัว

หากเช็กแล้วทุกอย่างโอเค อาจเริ่มด้วยการเดินเร็วก่อนวันละสัก 30 นาทีก็พอ แล้วค่อยๆ เพิ่มเวลาขึ้น จากนั้นจึงพัฒนาไปสู่การจ็อกกิ้ง เมื่อจ็อกกิ้งจนเริ่มชินก็สามารถปรับเข้าสู่โหมดการวิ่งเต็มๆ ทั้งหมดทั้งปวงอาจใช้เวลาเป็นเดือนกว่าร่างกายจะปรับตัวได้ หลังจากวิ่งได้ระยะหนึ่งจนร่างกายรับได้ แนะนำให้ออกกำลังกายอย่างอื่นควบคู่ไปด้วย เช่น ว่ายน้ำ บอดี้เวท หรือการเล่นกีฬาแบบทีม เพื่อให้ร่างกายฟิตยิ่งขึ้น และจะดีขึ้นไปอีกหากมีการฟิตีฟิตกับการกิน อาหารที่เลือกควรเน้นผัก ผลไม้ ธัญพืช ข้าวกล้อง โปรตีนไขมันน้อย และอาหารไขมันต่ำ หลีกเลี่ยงอาหารมัน อาหารหวาน ขนม และเครื่องดื่มน้ำตาลสูง

ระหว่างออกกำลังกาย ควรพกขวดน้ำไว้จิบขณะวิ่ง และหลังวิ่งเสร็จเพื่อป้องกันภาวะร่างกายขาดน้ำ และหากวิ่งติดต่อกัน 5 วัน ก็ควรทิ้งช่วงสัก 2 วันให้ร่างกายได้พักเพื่อซ่อมแซมกล้ามเนื้อส่วนที่บาดเจ็บ อีกอย่างหนึ่งเพื่อเป็นการถนอมเท้าและอวัยวะอื่นๆ ควรหารองเท้าที่เหมาะสมใส่วิ่ง รองเท้าที่ดีจะสามารถรองรับแรงกระแทกการวิ่งเพื่อลดโอกาสการบาดเจ็บได้

อ้อ มีข้อเตือนใจระวังนิดหนึ่ง สำหรับคนที่น้ำหนักเกินหรือเข้าข่ายโรคอ้วน แนะนำให้ออกกำลังกายด้วยการเดินเร็วก่อนดีกว่า เพราะหากหักโหมลงวิ่งเต็มฝีเท้าเลย อาจทำให้ข้อเข่าหรือข้อเท้าบาดเจ็บการกดทับของน้ำหนักตัวได้ แต่ทางที่ดีควรปรึกษาผู้เชี่ยวชาญก่อนจะปลอดภัยกว่า ๕

EATING OUT Text : Duckkiez / Photo : Otto



FARMFACTORY...

HEALTHY FAST FOOD ของคนใส่ใจสุขภาพ



เพราะรู้ว่าสาเหตุหนึ่งของการเกิดโรคร้ายมาจากการรับประทานอาหาร **อ้วน-บุญชนะ เอกวานิช** จึงคิดทำธุรกิจเกี่ยวกับสุขภาพ โดยเริ่มจากปลูกผักสลัดปลอดสารพิษขายภายใต้ชื่อ The Secret Salad Farm ก่อนตัดสินใจเปิด Farmfactory ร้านสลัดคอนเซ็ปต์ Healthy Fast Food ที่ใช้เวลาเพียง 5 นาทีในการปรุงและจัดจานสำหรับเสิร์ฟ ส่วนวัตถุดิบหลักอย่างผักสลัดเลือกใช้ผักปลอดสารพิษทั้งหมด และน้ำสลัดทั้ง 11 สูตรมีรสชาติแปลกใหม่ แต่เข้ากันดีกับผักสลัดสดๆ ไม่เพียงเท่านั้น การจัดงานยังโดดเด่นไม่เหมือนใคร โดยสลัดแต่ละจานจะแบ่งเป็น 2 ชั้น ชั้นล่างคือผักสลัดคลุกน้ำสลัด ชั้นบนคือท็อปปิ้งของแต่ละเมนูสลัด และทุกจานเสิร์ฟพร้อมขนมปังกระเทียมชิ้นโต



เมนูสลัดของ Farmfactory มีให้เลือก 11 เมนู แต่ละเมนูเสิร์ฟคู่กับน้ำสลัดที่ทางร้านมั่นใจว่าเข้ากันสุดๆ แต่กระนั้นลูกค้าสามารถเปลี่ยนท็อปปิ้งได้ 2 อย่าง และน้ำสลัด 1 สูตร สำหรับเมนูสลัดที่แทบทุกโต๊ะต้องสั่งคือ Magic Bowl ที่อัดแน่นด้วยผักสลัดสดกรอบ หอมแดง มะกอกดำ อัลมอนต์สไลด์ และไก่อบ เมนูนี้เสิร์ฟคู่กับน้ำสลัด Hollywood Italian ที่ให้รสชาติของกระเทียมเต็มๆ ถัดมาเอาใจคอมมูนิคัลด้วย Avocobb เมนูสลัดที่มีทั้งข้าวโพด แครรอต อาโวคาโด ถั่วพีแคนรสหวานมัน นำเข้าจากอเมริกา และควินัว อร่อยลงตัวกับน้ำสลัด Avocado รสนุ่ม หวานมันอาโวคาโด และ Smoked Salmon อีกหนึ่งเมนูสลัดที่ต้องลิ้มลองให้ได้ บีทรูท แอปเปิ้ลเขียว อัลมอนต์สไลด์ ผักสลัด และ Microherd คลุกเคล้ากับน้ำสลัด Balsamic รสเปรี้ยวอมหวาน ท็อปปิ้งด้วยแฮมมอนรมควันชิ้นโต จับรสสวยงาม



Farmfactory มีเมนูผักผลไม้สดเย็น 100 เปอร์เซ็นต์ให้ดื่มด้วย โดยมีให้เลือก 6 รสชาติ ได้แก่ Forever Young, Heart Beet, Super Slim, Energize, Deep Detox และ Superboosts ทั้งนี้ ทุกเมนูแนะนำให้ดื่มภายใน 15 นาทีแรกหลังการกิน เพราะร่างกายจะได้รับเอนไซม์ที่มีประโยชน์ไปเต็มๆ



ชั้น 2 Silom Complex เปิดบริการทุกวัน 10.30-21.00 น.

[f farmfactorythailand](#) [@ farmfactoryth](#)

EAT/DRINK/TRAVEL Text : Duckkiez

WARM WOOD CAFÉ

ร้านอาหารและคาเฟ่บรรยากาศสบาย ให้ความรู้สึกเหมือนนั่งในบ้านแถบชนเมือง La Provence ส่วนเมนูอาหารและขนมทำสดใหม่จากเตาแบบจานต่อจาน เมนูชิกเนเจอร์ที่ไม่ควรพลาดคือ Duck and Waffle เนื้อนุ่มเปิดทอดกรอบราดซอสเกรวี่ รับประทานคู่วaffleนุ่มๆ



ช.ทองหล่อ 10 เปิดบริการวันจันทร์-พฤหัสบดี 06.30-22.30 น.
และวันศุกร์-อาทิตย์ 06.30-23.30 น.
☎ 0-2714-9974 [f warmwoodcafe](#)

D'ARK BY PHILLIP DI BELLA



คาเฟ่ที่แฝงตัวอยู่ท่ามกลางความวุ่นวายของไลฟ์สไตล์คนเมือง อบอวลด้วยกลิ่นหอมจากเมล็ดกาแฟแบรนด์ Di Bella ที่มีให้เลือกทั้ง Single Origin เมล็ดกาแฟจากแหล่งกำเนิดเดียวกัน แต่ให้รสชาติต่างกันตามลักษณะภูมิประเทศ และ Unique Blends เมล็ดกาแฟจากหลายแหล่งกำเนิด

ที่มารวมกันและให้รสชาติ รสสัมผัสเป็นเอกลักษณ์เฉพาะของ D'ARK

ศูนย์การค้า Emquartier เปิดบริการ 10.00-22.00 น.
[f darkpiman49](#)

อยุธยา วิลเลจ

รีสอร์ทริมแม่น้ำจังหวัดพระนครศรีอยุธยา บรรยากาศสบาย เหมาะแก่การพักผ่อน รีสอร์ทรายล้อมด้วยธรรมชาติ และผสมผสานกันอย่างลงตัวระหว่างห้องพักผ่อนไทยไม้สักทอง เครื่องอำนวยความสะดวกอันทันสมัย และการบริการจากใจชาวอยุธยา



อ.พระนครศรีอยุธยา จ.พระนครศรีอยุธยา
☎ 0-3595-0770 และ 08-1930-0770
[www.ayodhara.com/home](#)

ART WALK Text : Duckkiez



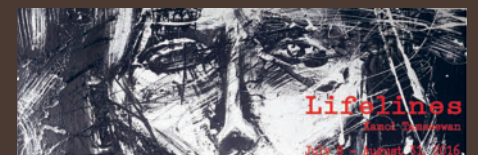
พิพิธภัณฑ์ร่างกายมนุษย์

พิพิธภัณฑ์แห่งแรกในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ที่จัดแสดงร่างกายมนุษย์ด้วยเทคนิค Plastinated Human Bodies ซึ่งเป็นการแทนที่น้ำและไขมันในเนื้อเยื่อด้วยสารพลาสติกเหลว ทำให้ไม่มีกลิ่นเหม็นของน้ำยา ไม่มีการเน่าสลาย และคงสภาพอยู่ได้นาน ภายในพิพิธภัณฑ์จัดแสดงร่างกายและชิ้นส่วนของมนุษย์เป็นหมวดหมู่ เช่น ร่างกายมนุษย์แบบเต็มร่าง และชิ้นส่วนอวัยวะภายใน เป็นต้น

คณะทันตแพทยศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย เปิดให้ชมทุกวันจันทร์-ศุกร์ 10.00-16.00 น.
☎ 0-2218-8635

LIFELINES

นิทรรศการแสดงผลงานศิลปะภาพวาดของ กมล ตามสีวิน ที่ถ่ายทอดอารมณ์ พฤติกรรม และการมีปฏิสัมพันธ์ของผู้คนผ่านฝีแปรงออกมาบนผืนผ้าใบ ซึ่งสื่อให้เห็นถึงการแสดงออกที่ต่างกันในแต่ละบุคคล บ้างแสดงออกผ่านสีหน้า ท่าทาง หรือบ้างก็ซ่อนอารมณ์ ความรู้สึกไว้ภายใน



Koi Art Gallery ช.สุขุมวิท 31 นิทรรศการจัดแสดงตั้งแต่วันนี้-31 สิงหาคม 2559
[f koiartgallerybangkok](#)



Fresh Me

ลงทุนเพิ่มหวังขยายปีกเพิ่มแฟรนไชส์

เครื่องดื่มประเภทชานมไข่มุก นับเป็นหนึ่งในแฟรนไชส์ยอดนิยมที่ได้รับความนิยมจากผู้บริโภคอย่างมาก ในยุคนี้ เนื่องจากตลาดธุรกิจเครื่องดื่มกับเมืองไทยนั้นเป็นของคู่กัน จากความเป็นเมืองร้อน จึงทำให้สินค้าประเภทเครื่องดื่มเย็นๆ ขายได้ตลอดเวลา อย่างไรก็ตาม แม้จะเป็นตลาดที่มีการเติบโตสูง ทว่าการที่แบรนด์ใดแบรนด์หนึ่งจะก้าวเข้าไปอยู่ในใจผู้บริโภคก็เป็นเรื่องยาก แต่กระนั้นเชื่อหรือไม่ FRESH ME แบรนด์ที่ปลูกปั้นโดย กวิสรา จันทรสว่าง ที่มีจุดเริ่มต้นในรั้วมหาวิทยาลัย กลับสามารถสร้างชื่อและเติบโตได้ในเวลาอันรวดเร็ว

➤ กวิสรา เจ้าของแฟรนไชส์แบรนด์ Fresh Me เริ่มบุกเบิกธุรกิจของตัวเองตั้งแต่ก่อนเข้าเรียนมหาวิทยาลัยด้วยซ้ำ และใช้เวลาในช่วงที่เรียนมหาวิทยาลัย 4 ปี สร้างธุรกิจ Fresh Me จากร้านชานมไข่มุกเล็กๆ ในย่านมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ กลายมาเป็นธุรกิจที่มีแฟรนไชส์กว่า 100 สาขาในปัจจุบัน

“ความฝันตั้งแต่เด็กเลยคืออยากเป็นนักธุรกิจ ตอนนั้นก็คิดแล้วว่าอยากเรียนเกี่ยวกับธุรกิจ ก็เลือกเรียนคณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ที่ในช่วงก่อนเปิดเทอมก็เริ่มคิดแล้วว่าร้านชานมไข่มุกนี้แหละ เพราะเมืองไทยเป็นเมืองร้อนเครื่องดื่มเย็นๆ ยังไงก็ขายได้ และโดยส่วนตัวก็ชอบกินมากๆ แต่ตอนนั้นยังทำอะไรไม่เป็นเลยใช้วิธีไปสังเกตดูที่ร้านชานมไข่มุก โดยไปดูตั้งแต่ร้านข้างถนน ร้านโลคัลแบรนด์ ไปจนถึงแบรนด์ที่อยู่ในห้างสรรพสินค้า แล้วก็ซื้อเอามาเรียงกันชิมทีละแก้ว ดูว่าแต่ละแบรนด์รสชาติเป็นอย่างไร แตกต่างกันไปแค่ไหน แต่ด้วยความที่เราเป็นคนชอบกินชานมไข่มุกอยู่แล้ว ก็พอจะรู้ว่าควรจะปรับรสชาติแบบไหน ประกอบกับโชคดีที่คุ้นเคยกับเพื่อนเป็นชาวไต้หวัน ซึ่งที่นั่นชานมไข่มุกก็ได้รับความนิยม พอมีโอกาสได้ไปคุยกับเขาก็จะได้ทริคของไต้หวันมา ก็พยายามเอาทั้งหมดมาปรับจนได้รสของ Fresh Me”

จุดที่ทำให้ Fresh Me มีความแตกต่างจากแฟรนไชส์เครื่องดื่มอื่นๆ นั้นประการแรก เรื่องรสชาติของชานม ซึ่งเป็นไปตามสโลแกนที่ว่า ทหวานน้อย กลมกล่อมหอมกลิ่นใบชา คือรับประทานคำแรกไม่ได้หวานน้ำแต่หอม

กลมกล่อม นั่นเป็นเพราะเวลาต้มชา จะใช้ชาต้มแค่ครั้งเดียวไม่เอาชาที่ต้มแล้วกลับมาต้มซ้ำ จึงหอมฉ่ำกลมกล่อม นอกจากนี้ Fresh Me ไม่ได้มีแค่ชานม แต่จะมีชาผลไม้ ชาสมุนไพร ผลไม้ปั่น ถึง 40 เมนู และมีท็อปปิ้งให้เลือกมากมาย ประการที่สอง การควบคุมมาตรฐานให้เป็นรสชาติเดียวกันตลอดทุกแก้ว และประการที่สาม การดูแลพันธมิตรซึ่งก็คือแฟรนไชส์ที่ดี และพร้อมสนับสนุนอย่างเต็มที่ช่วยให้เติบโตไปด้วยกัน

แม้อายุของกวิสราจะน้อยซึ่งอาจจะทำให้หลายคนอาจคิดว่า จะสามารถบริหารจัดการธุรกิจได้หรือไม่ แต่จริงๆ แล้วด้วยธุรกิจและกลุ่มลูกค้าเป็นวัยเดียวกัน จึงกลายเป็นข้อดีที่ทำให้เธอเข้าใจผู้บริโภค รู้ว่าเทรนด์จะไปทางไหน และควรทำการตลาดอย่างไรถึงจะเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้ ซึ่งจากในช่วงปีแรกที่เริ่มทำธุรกิจ Fresh Me มีแฟรนไชส์ 28 สาขา และช่วง 3 ปีที่ผ่านมาสามารถขยายเพิ่มขึ้นมาเป็นกว่า 100 สาขา ทั้งนี้กวิสราได้วางเป้าหมายที่จะขยายแฟรนไชส์เพิ่มอีก โดยได้มีการเจรจากับสถาบันการเงินน้ำมัน และห้างสรรพสินค้าโรบินสันเอาไว้แล้ว ประกอบกับที่เธอเรียนจบในปีนี ซึ่งทำให้สามารถทุ่มเทเวลาได้เต็มที่ ในช่วงนี้จึงเตรียมพร้อมเพื่อวางฐานให้แข็งแกร่งทั้งในด้านการผลิต การตลาด การบริหารจัดการภายใน เพื่อการเติบโตในการขยายแฟรนไชส์ปีหน้า โดยในการนี้กวิสราได้รับเงินสินเชื่อจาก SME Development Bank

“SME Development Bank ได้สนับสนุนเงินทุนเพื่อนำมาใช้ในด้าน

ขยายการผลิตและเป็นเงินทุนหมุนเวียนให้กับเรา เพราะว่าเราได้ไปคุยกับทางสถาบันการเงินน้ำมัน และห้างสรรพสินค้าโรบินสันอีก 17 สาขาไว้แล้วว่าจะขยายแฟรนไชส์ไปกับเขา ดังนั้น เราต้องเตรียมตัวเองให้พร้อมในการผลิต ลงทุนซื้อเครื่องจักรเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน และเพิ่มกำลังการผลิตมากขึ้น ขณะเดียวกันเราก็มีแผนที่จะขยายแฟรนไชส์ไปต่างประเทศ จากเดิมที่มีในประเทศกัมพูชา ลาว เวียดนาม ขยายสู่ประเทศมาเลเซีย ฟิลิปปินส์ โรงงานจึงต้องมีมาตรฐานสากล มีมาตรฐานฮาลาลด้วย เรียกว่าทำรากฐานให้แข็งแกร่งสำหรับปีหน้าที่คาดว่าจะเติบโตแบบก้าวกระโดด ที่สำคัญเรากำลังจะแตกแบรนด์ใหม่ออกไปเป็นเครื่องดื่มไทยๆ เพื่อให้เข้าสู่ตลาดที่ผสมมากขึ้น ซึ่งตรงนี้ก็ต้องใช้เงินลงทุนเช่นกัน”

ทั้งนี้กวิสราบอกด้วยว่า ความเป็นผู้ประกอบการรายเล็กทำให้เกิดปัญหาแรกและปัญหาใหญ่ที่พบเจอคือ การหาแหล่งเงินทุนที่จะนำมาใช้ในการเริ่มต้นธุรกิจและขยายธุรกิจ ซึ่งผู้ประกอบการหลายคนมักไปไม่ถึงฝั่งฝันเพราะขาดเงินทุนระหว่างทาง เธอจึงนับว่าโชคดีที่ยังได้รับการสนับสนุนจาก SME Development Bank

“ถ้าเรามีเงินลงทุนเพิ่ม ก็ทำให้เราสามารถขยายธุรกิจได้ตามที่เราคิดไว้ เหมือนทำให้เราขยายปีกได้กว้างขึ้น ซึ่ง Fresh Me มีเป้าหมายที่วางไว้ค่อนข้างใหญ่ เราจะขยายแฟรนไชส์อีกมากมายในปีหน้า เราเองจะต้องทำงานหนักจึงจะไปถึงตรงนั้นได้ และการได้เงินลงทุนจาก SME Development Bank มากี่ช่วยให้เราเดินไปถึงเป้าหมายนั้นได้”





บุรีรัมย์

๑ อดีตและปัจจุบัน ณ อีสานใต้

มากไปกว่าความเก่าแก่ที่สั่งสมยาวนานของเมืองเปี่ยมอารยธรรมของอีสานใต้ หากใครสักคนเลือกจะหันมามองความเก่าแก่และก้าวเดินต่อไปข้างหน้าอย่างมั่นคง บุรีรัมย์อาจเป็นคำตอบอันชัดเจนว่า “ทิศทาง” อันผสานรวมหลายสิ่งหลายอย่างเข้าด้วยกันนั้นมั่นคงเพียงใด

ระหว่างคืนวันต้นฤดูฝน ภาพหลากหลายอันกระจัดกระจาย และประกอบกันขึ้นเป็นเมืองบุรีรัมย์ค่อยๆ เชื้อเชิญให้เราทำความรู้จักราวต่อจิ๊กซอว์อันแสนมีค่า

ทีละภาพ...ทีละภาพ...

1

ใครสักคนก้าวขึ้นไปสู่ปราสาทพนมรุ้ง ปราสาทหินภูเขาไฟสีชมพู อันเป็นสัญลักษณ์ของบุรีรัมย์ โลกตรงหน้าละเลียดล่อและพาเราย้อนไปสู่คืนวันและประวัติศาสตร์

แนวเสนาเรียงทอดยาวอยู่เบื้องล่างภูเขาไฟอันมอดสนิท คงทนความเก่าแก่และเต็มไปด้วยเรื่องราวของบรรพชน เบื้องบนคือสิ่งก่อสร้างอายุนับพันปีที่ถวายแด่องค์พระศิวะ องค์ประกอบและแผนผังของปราสาทพนมรุ้งที่ได้รับการออกแบบให้มีลักษณะเป็นเส้นตรง และเน้นความสำคัญเข้าหาจุดศูนย์กลาง ด้านขวาของบันไดทางขึ้นสู่ศาสนสถานมีอาคารที่เรียกว่า “พลับพลาเปลื้องเครื่อง” ซึ่งเป็นที่พักจัดเตรียมพระองค์ของกษัตริย์ก่อนเสด็จเข้าสักการะเทพเจ้า

คุณค่าผ่านพื้นสะพานนาคราชตามความเชื่อระหว่างโลกมนุษย์กับเทพเจ้า จังหวะก้าวเดินพาเราสวนความสูงจากบันได 52 ขั้นขึ้นไปมองโลกเบื้องล่างกระจ่างตาเห็นท้องทุ่งนา และการเพาะปลูกของพี่น้อง



บ้านตาเป็ก อำเภोजันทบุรี เกียรติ โสโณ ไปถึงปรากฏการณ์เขาที่กัน เขตแดนไทยและราชอาณาจักรกัมพูชาเป็นสีเขียวครีมน

ประวัติศาสตร์และสถาปัตยกรรมฉายชัดอยู่ที่ปราสาทประธาน ของปราสาทพนมรุ้ง อาคารก่อด้วยหินทรายสีชมพูที่ด้านหน้าทำเป็น มณฑปโดยมีบันไดราละ หรือฉนวนที่สร้างโดยพระนเรนทราทิตย์ กษัตริย์สำคัญพระองค์หนึ่งในประวัติศาสตร์ขอม ภายในเรือนธาตุ ตรงกึ่งกลาง ปรากฏ “ห้องครรภคฤหะ” เป็นที่ประดิษฐานรูปเคารพที่สำคัญที่สุด เชื่อว่าในที่นี้คือ “ศิวลึงค์” ซึ่งแทนองค์พระศิวะ และมีทางต่อเนื่องกับทอสมสูตร คือร่องน้ำมนต์ที่ใช้น้ำสรง ลักการะศิวลึงค์เท่านั้น

รายรอบทั้ง 4 ทิศคือ ความงดงามของรูปจำหลักหินและหน้าบันอันเล่าเรื่องราวตามคติความเชื่อทางศาสนาพราหมณ์ บรรณาลัย หรือห้องสมุด เรียงรายตามเหลี่ยมมุม ภาพจำหลักแสดงเรื่องราว ศึกนารายณ์ ภาพพิธีกรรมละเอียดลอออยู่ตามเหลี่ยมมุมส่วน ตกแต่งปราสาท

และสิ่งที่เป็นหัวใจของพนมรุ้งยามเมื่อเราก้าวขึ้นมาเยือน อย่างทับหลังนารายณ์บรรทมสินธุ์ก็ดูจะเล่าเรื่องราวคติความเชื่อ ของบรรพชนขอมได้อย่างงดงาม ยามแดดไล่ฉายส่อง ช่องประตู ทั้ง 15 ช่องที่วางเรียงเป็นแนวตรงสะท้อนเงาข้างโบราณที่ตั้งใจให้ ดวงตะวันส่องทะลุเป็นแนวตรง

นี่คือศาสนสถานตามคติแนวเชื่อการนับถือพระศิวะของบรรพชน ที่ก้าวล้ำข้ามผ่านกาลเวลา ตกทอดเป็นความงดงามบนยอดภูเขาไฟ อันดับสนิทของบุรีรัมย์

หากพนมรุ้งคือตัวแทนของความเป็นเมืองโบราณในอดีตของ บุรีรัมย์ ปราสาทเมืองต่ำที่ตั้งอยู่เคียงข้างกันที่เบื้องล่างของเมือง ประโคนชัย อาจคือภาพชัดของการสร้างสรรค์ของบรรพชน

ปราสาทเมืองต่ำวางตัวเองอยู่บนเส้นทางอารยธรรมขอม (เขมร) จากเมืองพระนครในประเทศกัมพูชา (เสียมเรียบ) ขึ้นสู่ทางเหนือ ผ่านเทือกเขาพนมดงรัก ผ่านกลุ่มปราสาทตาเมือน จังหวัดสุรินทร์ ผ่านปราสาทเมืองต่ำ สู่ปราสาทหินเขาพนมรุ้ง ไปสู่ยังปราสาท หินพิมาย จังหวัดนครราชสีมา และอาจกล่าวได้ว่า ชุมชนโบราณ ที่ปราสาทเมืองต่ำมีความสัมพันธ์กับชุมชนโบราณใกล้เคียง บนเส้นทางอารยธรรมขอมจากเมืองพระนครสู่ภาคตะวันออกเฉียง เหนือของไทย

ภาพตรงหน้าของลานปราสาทหินเมืองต่ำและสระน้ำ รูปหักมุม ตามแนวของกำแพงที่ว่างระหว่างสระน้ำเป็นทางเดินที่กรุศิลาแลง เรียงเป็นขั้นบันไดลงถึงกันสระ ขอบบนสุดสลักเป็นลำตัวพญานาค

หินทรายทอดตัวไปตามแนวของขอบสระคูคูแผ่พังพานที่มุม ด้วยศิลปะแบบปาปวน งดงามด้วยรายละเอียดตกแต่งอันแสน เป็นเอกลักษณ์

รายละเอียดตามรูปจำหลักและทับหลังของปราสาทเมืองต่ำ แสนอ่อนช้อย มากด้วยเทคนิคสลักหินโบราณ ภายใต้ปราสาท หลังเล็กๆ แห่งนี้ถือเป็นภาพชัดของศรัทธาของบรรพชนที่มีต่อ พระศิวะ

หากใครสักคนอยากรู้จักโลกโบราณของบุรีรัมย์ ผ่านพันกาล เวลาและการเรียนรู้ สิ่งตกทอดตรงหน้าอย่างพนมรุ้งและเมืองต่ำ อาจไม่ได้เป็นแค่กองอิฐปรักหักพังเก่าคร่ำ

แต่คือโลกใบเดียวกันที่เราได้น้อมรับมาสู่ทางเดินปัจจุบันอย่าง เปี่ยมค่าและน่าทะนุถนอม

2

คืนวันก้าวข้ามสู่การเปลี่ยนแปลง โลกปรับเปลี่ยนสู่สิ่งทันสมัย และมากมายแรงบันดาลใจ

ใครสักคนอาจพบภาพเช่นนี้ที่เมืองบุรีรัมย์ หากเขาทำความเข้าใจ และปล่อยหัวใจไปกับวันเวลา

เวลาอันแสนเพลิดเพลิน อาณาจักรแห่งความรื่นรมย์อย่าง เพ ลา เพลินฯ คือนิยามเช่นนั้น

เพ ลา เพลิน บูติค รีสอร์ท แอนด์ แอดเวนเจอร์ แคมป์ (PLAY LA PLOEN : Boutique Resort & Adventure Camp) คือ โลกแห่งการพักผ่อนและแหล่งเรียนรู้ที่สมบูรณ์แบบแห่งเดียวใน ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ โลกแห่งสวนดอกไม้ เครื่องเล่น และการเรียนรู้ผ่านแรงบันดาลใจและความสนุกสนานเชื่อเชิญใคร หลายคนก้าวเดินเข้าสู่เพ ลา เพลินฯ

ที่ทั้งงดงามแบ่งแยกโซนออกสู่การค้นหาแรงบันดาลใจ ทั้งสวนสไตล์อังกฤษอันขึ้นเย็นละเอียดหวาน เด็กน้อยเพลินไปกับ โซนของพวกเขาอย่าง London Bus, Locomotive Train ซึ่งเด็ก เล็กสามารถค้นคว้าและมีมุมให้ความรู้มากมาย เช่น มุมช้าง ดวง วัตต์ และมุมนิทาน

ขณะที่โลกของคนรักศิลปะฉายชัดอยู่ที่โซนกลางแจ้งหนึ่งแกลเลอรี นิทรรศการเพื่อการศึกษาเรียนรู้วิวัฒนาการของศิลปะ วัฒนธรรม ประเพณี และของใช้ในวิถีชีวิตประจำวันของคนรุ่นเก่าที่หาชมได้ยาก ถูกรวบรวมไว้อย่างน่าทึ่งในรายละเอียด





ขณะที่โซนแอตเวนเจอร์แคมป์จำลองมรดกโลก หรือสิ่งก่อสร้างที่มีชื่อเสียงของโลก เช่น กำแพงเมืองจีน หอไอเฟล สะพานทาวเวอร์บริดจ์ หอนอนเมืองปิซา และสโตนเฮนจ์ ผสมกับกิจกรรมสุดซึ้ง ทั้งไรด์ตัว ฟลายอิงพิกซ์ ขับขี่ ATV ไปท่ามกลางฉากหลังอันงดงามเหล่านี้อย่างเจาะจงลงตัว

หากนิยามของคำว่ารื่นรมย์จะมีหน้าตาเช่นไร นานาความสนุกสนาน งดงาม และเต็มไปด้วยรายละเอียดของ เพ ลา เพลินฯ อาจประกอบกันขึ้นเห็นชัดเหล่านั้น

เสียงให้ร้องก้องระงมของผู้คนบุรีรัมย์พร้อมภาพเคลื่อนไหวของนักฟุตบอลที่สนามนิว ไอ-โมบาย หรืออันเดอร์ คาสเซิล สเตเดียม (Thunder Castle Stadium) อาจคือ “อีกภาพ” ที่เติมเต็มให้บุรีรัมย์เปี่ยมด้วยเรื่องราว

เรื่องราวของกีฬา การพัฒนา และการก้าวไปข้างหน้า

สนามฟุตบอลของสโมสรปราสาทสายฟ้าที่มีความจุ 24,000 ที่นั่ง โครงสร้างเหล็กและไฟเบอร์ที่สร้างด้วยงบประมาณกว่า 500 ล้านบาท คือสิ่งที่เปลี่ยนภาพของฟุตบอลไทยไปอย่างน่าชื่นชม

สนามฟุตบอลที่ได้มาตรฐานแห่งแรกและแห่งเดียวในประเทศไทยที่ไม่มีสิ่งกีดขวางและผ่านมาตรฐานไฟฟ้า เอเอฟซี และเอเอฟเอฟ มากมายไปด้วยสิ่งอำนวยความสะดวกเท่าที่สนามฟุตบอลมาตรฐานจะมี ทั้งห้องปฐมพยาบาล ห้องประชุมสัมมนา ห้องจัดเลี้ยง ห้องขายของที่ระลึกหลากหลาย รวมไปถึงภาพกระจำตาของเก๊าท์อิมจันทร์สีน้ำเงินเหยียดกว้างยาวไกล

ทั้งหมดฉายชัดหลอมรวมยามนิว ไอ-โมบายเปิดสนาม เต็มไปด้วยความเคลื่อนไหวต่อเนื่องในเกมลูกหนัง เสียงให้ร้องก้องเชียร์ของแฟนบอล และความหอมกรุ่นเป็นหนึ่งเดียวของคนบุรีรัมย์

เป็นภาพหนึ่งเดียวอันชัดเจนและพร้อมจะเติบโตไปกับการก้าวอย่างพัฒนาของนาที่ปัจจุบัน

ที่เขตห้ามล่าสัตว์ป่าอ่างเก็บน้ำสนามบิน ราวกับตรงนั้นคือโลกแห่งอิสระเบื้องหน้า พืชพรรณ ดูจะเป็นสิ่งหลงเหลืออันแสนสมบูรณ์ของระหว่างการเดินทางเปลี่ยนแปลง

จากสมัยสงครามโลกครั้งที่ 2 ที่ฝ่ายสัมพันธมิตรได้ใช้พื้นที่บริเวณนี้เป็นที่จอดเครื่องบิน หลังผ่านพ้นสงครามในอินโดจีน พื้นที่ไพศาลแห่งนี้จึงถูกปรับเปลี่ยนสร้างเป็นอ่างเก็บน้ำ ไม่เพียงแต่ความชื้นเย็น หากแต่ที่นี่กลายเป็นแหล่งพักพิงของนกน้ำรวมทั้งนกอพยพจากแดนไกลไซบีเรียยามหน้าหนาวเป็นจำนวนมาก

เขตห้ามล่าสัตว์ป่าอ่างเก็บน้ำสนามบินจึงถูกจัดตั้งขึ้นในปี พ.ศ.2523 หลังจากนั้นความสมบูรณ์ชุ่มชื้นเริ่มทวนคืนสู่ที่ราบขนาด 3,568 ไร่ของบุรีรัมย์

มากไปกว่าความงดงามของพื้นที่และเหล่าน้านานาชนิดอันเป็นสวรรค์ของคนดูนก การทดลองปล่อยนกกระเรียนพันธุ์ไทย (Sarus Crane) นกที่เคยหายสูญจากประเทศไทยไปกว่า 40 ปี เมื่อปี พ.ศ.2555 จำนวน 14 ตัว ในพื้นที่ธรรมชาติที่นี้เพื่อทดลองให้เจริญเติบโต ยังแสดงชัดถึงความห่วงอันกลับคืน

ชีวิตและปลายปีกอันงามสง่าของพวกเขาสมผสานไปกับธรรมชาติจริง และอยู่รอดได้ตราบปัจจุบัน

ภาพเล็กๆ ของการอยู่ร่วมอย่างกลมกลืนที่พื้นที่ชุ่มน้ำของอ่างเก็บน้ำสนามบิน นกน้ำลัดตัวบินร่อน กระเรียนสายปีกและเรียวในทุ่งหญ้า

ภาพเช่นนี้อาจทำให้ใครสักคนทำความเข้าใจในความงดงามของยามเช้า

ไม่เพียงพืชพรรณ นก หรือความก้าวล้ำเจริญเติบโตของเมืองบุรีรัมย์ที่เป็นตัวแทนแห่งความเปลี่ยนแปลง หากแต่ภาพบางภาพที่ฉายแดนไทย-กัมพูชา ของบุรีรัมย์อาจคือสิ่งที่บ่งบอกใครสักคนว่าการก้าวอย่างเคียงข้างกันนั้นแสนยั่งยืน

ที่ด่านพรมแดนช่องสายตะกู อำเภอบ้านกรวด จากการเป็นพื้นที่ร่วมกันของผู้คนสองแผ่นดินอันมีรากเหง้าทางวัฒนธรรมเดียวกัน ได้ถูกยกระดับจากจุดแลกเปลี่ยนสินค้าเพื่อมนุษยธรรมระหว่างไทยและกัมพูชา เป็น “จุดผ่อนปรนทางการค้า”



HOW TO GET THERE

ปราสาทพนมรุ้ง ใช้ทางหลวงแผ่นดินหมายเลข 218 (บุรีรัมย์-นางรอง) ราว 50 กิโลเมตร จากนั้นเลี้ยวซ้ายไปตามทางหลวงแผ่นดินหมายเลข 24 (สีคิ้ว-อุบลราชธานี) ไปจนถึงหมู่บ้านตะโก ประมาณ 14 กิโลเมตร แล้วจึงเลี้ยวขวาเข้าทางหลวงหมายเลข 2117 ผ่านบ้านตาบึก อำเภอเฉลิมพระเกียรติ อีก 12 กิโลเมตร ถึงอุทยานประวัติศาสตร์พนมรุ้ง

ปราสาทเมืองต่ำ จากตัวเมืองบุรีรัมย์ใช้เส้นทางสาย 23 มาอำเภอประโคนชัย ระยะทาง 44 กิโลเมตร ต่อไปยังบ้านจระเข้มาก สังกัดเขื่อนทางเข้าปราสาทเมืองต่ำอยู่ระหว่างทาง

เขตห้ามล่าสัตว์ป่าอ่างเก็บน้ำสนามบิน ใช้ทางหลวงหมายเลข 24 (โชคชัย-เดชอุดม) ถึงอำเภอประโคนชัย เลี้ยวซ้าย 3 กิโลเมตร ถึงอ่างเก็บน้ำ หรือตามทางหลวงหมายเลข 219 (บุรีรัมย์-ประโคนชัย) ระยะทางประมาณ 41 กิโลเมตร

WHERE TO EAT

มาบุรีรัมย์ ห้ามพลาดอาหารนางรอง ที่อำเภอ นางรองมีร้านข้าวขาหมูสูตร “จีนๆ” ใกล้เคียงลิ้มลองหลายร้าน แนะนำร้านล้าชกษาทัญ ☎ 0-4463-1158 ร้านจิ้งน้า ☎ 0-4463-1473, 08-1790-4808

WHERE TO STAY

• IW ลา เพลิน บูติค รีสอร์ท แอนด์ แอดเวนเจอร์แคมป์ (PLAY LA PLOEN : Boutique Resort & Adventure Camp) ที่พักแสนสบายท่ามกลางสวนดอกไม้ และกิจกรรมแอตเวนเจอร์สนุกสนาน ☎ 08-7797-6425, 0-4463-4736-8 🏠 www.playlaploen.com

• อมารี บุรีรัมย์ ยูนิเคิต์ ที่พักสวย สบาย พร้อมด้วยสิ่งอำนวยความสะดวก ตั้งอยู่ภายในสนามฟุตบอลนิว-ไอโมบาย ☎ 0-4411-1444 🏠 www.amari.com/buriram-united

โลกแห่งการค้าขายสินค้าและการเดินทางไหลเวียนถ่ายเทเป็นความสัมพันธ์อันงดงามท่ามกลางการเปลี่ยนแปลงของดินวันตลาดค้าขายสินค้าคึกคักทั้งผู้คนไทย-กัมพูชา นักเดินทาง หรือแม้แต่เด็กน้อยและชาวบ้าน ณ ตำบลแห่งนี้ ตำบลที่ทางหลวงแผ่นดินหมายเลข 219 ลากไปสิ้นสุดที่ชายแดน

ท่ามกลางสินค้าประดามีที่เรียงราย หากใครสักคนเฝ้าสิ่งที่เรียกว่าหัวใจแห่งมอง เขาอาจเห็นถึงนิยามของคำว่าความสุข และมิตรภาพที่หล่อเลี้ยงถ่ายทอดอยู่ตรงนั้นอย่างมั่นคง

ระหว่างคืนวันต้นฤดูฝน ภาพหลากหลายอันกระจัดกระจายและประกอบกันขึ้นเป็นเมืองบุรีรัมย์ค่อยๆ เชื้อเชิญให้เราทำความรู้จักราวต่อจิ๊กซอว์อันแสนมีค่า

และเมื่อประกอบกันขึ้นเป็นภาพใหญ่ โลกตรงนั้นถึงงดงามอยู่ในแดนดินแห่งหนึ่งของอีสานใต้

งดงาม เก่าแก่ มากอยู่ด้วยการพัฒนาเติบโต และถึงที่สุดคืออาจทำให้ใครสักคนเข้าใจความเป็นแผ่นดินแห่งหนึ่งอย่างถึงที่สุด **S**

[illegible]

() อาชีพอิสระ: () อื่นๆ โปรดระบุ:

หรือมา member.smethailandgroup@gmail.com



The Millionaire Secrets เรื่องลับๆ ฉบับเงินล้าน เพื่อ SME @อุดรธานี

ผ่านพ้นไปเรียบร้อยแล้วสำหรับงานสัมมนา The Millionaire Secrets การตลาดรสนแบบ สูตรเด็ดจากแบรนด์ดัง" ที่จัดขึ้นโดยบริษัท เพนนิชซูการ์ แอสโซซิเอตส์ จำกัด ผู้ผลิตนิตยสาร SME Startup ณ โรงแรมประจักษ์ตรา จังหวัดอุดรธานี เมื่อวันที่ 5 กรกฎาคม 2559 ที่ผ่านมา งานสัมมนานี้ได้รับเกียรติจาก ธนัชชัย สามแสน รองประธานหอการค้าจังหวัดอุดรธานี เป็นประธานเปิดงาน และมีวิทยากรมาร่วมถ่ายทอดความรู้ ประกอบด้วย พงศวิวัฒน์ ทิมศิริกุล ผู้บริหาร Karmart ธุรกิจนำเข้า-ส่งออกเครื่องสำอาง, กัมพล ธนาปัญญารคุณ ประธานเจ้าหน้าที่ บริษัท ไอทอปพลัส จำกัด, กุลวัชร ภูริชยวโรดม ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ดี ออร์จินัล ฟาร์ม จำกัด เจ้าของร้านอาหารไขว้นัน โดยมีผู้สนใจเข้าร่วมสัมมนาเป็นจำนวนมาก



Amazing Thailand Grand Sale 2016

วิบูลย์ นิมิตรวานิช ผู้อำนวยการฝ่ายลงทุนธุรกิจท่องเที่ยว การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย พร้อม ทศนีย์ เทพประเสริฐวงศ์ ประธานเจ้าหน้าที่สายงานการตลาด บริษัท ภูเก็ตสแควร์ จำกัด ผู้บริหารศูนย์การค้าจังซีลอน ป่าตอง ภูเก็ต และภัตตรเครดิตวีซ่า จับมือเปิดตัวแคมเปญ Amazing Thailand Grand Sale 2016 มหกรรมลดกระหน่ำครั้งใหญ่ประจำปี โดยศูนย์การค้าจังซีลอน ร่วมกับร้านค้ากว่า 300 ร้านค้าภายในศูนย์ฯ มอบสิทธิพิเศษและส่วนลดมากมาย



CPRAM พายมภาพยนตร์

ประติษฐ์ สรรเพชรศิริ ผู้จัดการทั่วไปอาวุโส พร้อมด้วย ชัญญุรักษ์ พิราวัชร ผู้จัดการทั่วไป บริษัท ซีพีแรม จำกัด ร่วมงาน Jade Dragon Fin in Movie #3 "Fin with ไอซ์ เอจ ผจญอุกกาบาตสุดอลเวง" พายมภาพยนตร์รอบพิเศษสุดเอ็กซ์คลูซีฟ เรื่อง ไอซ์ เอจ ผจญอุกกาบาตสุดอลเวง โดยภายในงานมีกิจกรรมสนุกๆ ถิ่นรับของรางวัลมากมาย และดื่มชา เจด ดราก้อนที่ไม่พลาดที่จะนำชาลาเปาร้อนๆ มาให้ผู้โชคดีทุกท่านได้ลิ้มรสกับความอร่อยกันอย่างทั่วถึง



สัมมนาใหญ่ธนาคารกรุงไทย

ธนาคารกรุงไทย โดย วรภัค ฉันทวณิช กรรมการผู้จัดการใหญ่ ธนาคารกรุงไทย จัดงานสัมมนา "คิดก่อน คิดต่าง สร้างความยั่งยืน" เพื่อเปิดมุมมองใหม่ทางธุรกิจให้ลูกค้า และผู้ประกอบการ SME ได้เจาะลึกเคล็ดลับการสร้างธุรกิจให้แตกต่างและเติบโตได้อย่างยั่งยืน โดยวิทยากรที่ประสบความสำเร็จเป็นที่ยอมรับในวงการธุรกิจ



การบินไทยรับรางวัล

จรัมพร โชติกเสถียร กรรมการผู้อำนวยการใหญ่ บริษัท การบินไทย จำกัด (มหาชน) รับมอบรางวัลสายการบินยอดเยี่ยมของโลกจากสกายแทร็กซ์ ประจำปี 2016 โดยการการบินไทยได้รับ 2 รางวัล ได้แก่ รางวัลอันดับที่ 1 ประเภทสายการบินที่มีการปรับปรุงคุณภาพการบริการดีขึ้นมากที่สุด และอันดับที่ 1 ประเภทสายการบินที่ให้บริการสปาเลยานยอดเยี่ยม นอกจากนี้ ยังได้รับการจัดอันดับเป็น 1 ใน 3 สายการบินที่ให้บริการยอดเยี่ยม ได้แก่ สายการบินที่ให้บริการอาหารสำหรับชั้นประหยัดยอดเยี่ยม สายการบินที่มีพนักงานให้บริการยอดเยี่ยมของเอเชีย และสายการบินที่ให้บริการภาคพื้นทีสนามบินยอดเยี่ยม



KTC Gen D

พจนีย์พร ชำนาญภักดี ผู้อำนวยการทรัพยากรบุคคล “เคทีซี” ร่วมกับ ดร.ปณิดา ชินวัตร รักษาการ รองผู้อำนวยการ และ วีระยุทธ เชื้อไทย รองผู้อำนวยการ ฝ่ายส่งเสริมธุรกิจ SMEs (ออนไลน์) “สสว.” เปิดตัวกิจกรรม “KTC Gen D : ตอนพลังแห่งความคิด คิดดี ทำดี SMEs Startup” พร้อมเชิญผู้ประกอบการธุรกิจ SMEs ร่วมแบ่งปันประสบการณ์และสร้างแรงบันดาลใจ ได้แก่ ศิวัช วสันตสิงห์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ร้าน Ari Football Concept Store, อติรัตน์ ตำนันทวรรณ เจ้าของรีสอร์ตแพ 500 ไร่, คมปกรณ์ ฉายคุณรัฐ นักธุรกิจ e-Commerce และ ดร.ปิยะป-สุวรา สิริพิพัฒน์ นักเขียนหนุ่มไฟแรง



LH Bank จัดโปรโมชั่น เมื่อผูกบัญชีพร้อมเพย์

ธนาคารแลนด์ แอนด์ เฮาส์ จำกัด (มหาชน) (LH Bank) โดย ศศิธร พงศธร (ฉัตรศิริวิชัยกุล) กรรมการผู้จัดการ เพื่อสนับสนุนนโยบายภาครัฐที่ผลักดันระบบการรับ-โอนเงินของประเทศ บริการพร้อมเพย์ (PromptPay) ธนาคารได้ออกโปรโมชั่นเพื่อส่งเสริมบริการพร้อมเพย์ โดยการมอบสิทธิพิเศษสำหรับลูกค้าที่ผูกบัญชี LH Bank พร้อมเพย์ กับบัญชีเงินฝากออมทรัพย์ หรือบัญชีเงินฝากกระแสรายวันของ LH Bank โดยลูกค้าสามารถโอนเงินไปต่างธนาคาร (ORFT) โดยไม่เสียค่าธรรมเนียม ไม่จำกัดจำนวนครั้ง สำหรับการโอนเงินผ่านทาง LH Bank Speedy (Internet Banking) และ LH Bank M Choice (Mobile Application) ตั้งแต่วันที่ 31 ตุลาคม 2559



เอไอเอ ไวกัลลิตี้

เอไอเอ ประเทศไทย นำโดย ชาลูน ธรรม ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร เอไอเอ ประเทศไทย และ แสง สุย ลี ประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายการตลาด เอไอเอ ประเทศไทย ร่วมเปิดตัวโครงการเอไอเอ ไวกัลลิตี้ ซึ่งเป็นโครงการดูแลสุขภาพแนวใหม่ ที่พัฒนาขึ้นโดยอาศัยหลักการทางวิทยาศาสตร์ เพื่อให้ความรู้ สร้างแรงจูงใจ และมอบสิทธิประโยชน์สำหรับสมาชิกที่ร่วมกิจกรรม เพื่อสนับสนุนให้คนไทยเปลี่ยนแปลงตนเองเพื่อการมีสุขภาพที่ดีขึ้น



SME Provincial Champions

กระทรวงพาณิชย์ โดย ผ่องพรรณ เจียรวิริยะพันธ์ อธิบดีกรมพัฒนาธุรกิจการค้า ร่วมกับสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) จัดงาน “สุดยอด SME ดีเด่นทั่วประเทศ” (SME Provincial Champion) เพื่อเปิดโอกาสให้ผู้ประกอบการที่ได้รับการคัดเลือกเป็นสุดยอด SME จาก 77 จังหวัดทั่วประเทศ ได้พบปะเจรจาขยายตลาดกับผู้ค้า ผู้ผลิต ทั้งออฟไลน์ และออนไลน์โดยตรง พร้อมทั้งยกยอบสินค้าดีผลิตภัณฑ์เด่นของแต่ละจังหวัดมานำเสนอ และจัดจำหน่าย



“ชมชอบ” แอปฯ รวมพ้อยต์ของนักช้อป

บริษัท ชมชอบกรุ๊ป จำกัด ได้ทำการเปิดตัวแอปพลิเคชัน “ชมชอบ” (ChomCHOB) โดย ธัญรัตน์ ชัยเลิศ ผู้บริหารและผู้เป็นต้นคิดไอเดียแอปพลิเคชัน ทั้งนี้ “ชมชอบ” เป็นแอปพลิเคชันที่สร้างแพลตฟอร์มการ Redeem คะแนนจากบัตรเครดิต และบัตรสมาชิกต่างๆ ในประเทศไทย รวมไว้เป็นหนึ่งเดียว โดยร่วมมือกับพันธมิตรชั้นนำทั่วไทย เช่น ธนาคารต่างๆ รวมถึง ปตท., เมเจอร์ ซินีเพล็กซ์, แมคโดนัลด์ และอีกกว่า 1,000 ร้านค้าชื่อดัง

จุดบ๊องๆ สำหรับ Startup

Text : อนุธ บังคละสุนกุล ๙ LomYak

ร้อยทั้งร้อยของฟูล์ฟลายท์หลายที่ออกเดินทางบนถนน Startup ล้วนเริ่มจากไอเดีย และวิสัยทัศน์ของผู้ก่อตั้งที่ต้องการแก้ปัญหา หรือสิ่งใหม่ เพื่อเล่นกับโจทย์ความต้องการของมนุษย์เราที่ตัวเรารู้สึกว่าไม่มีใครในปัจจุบัณนั้นแก้ได้ตรงจุดเสียทีเดียว

แต่การเดินทางบนถนนลูกครึ่งที่ไม่ได้ลาดคอนกรีต ไรด้วย กลีบกุหลาบของเหล่า Startup นั้น ไม่สามารถไปจนสุดเส้นทางที่วาดฝัน หากขาดปัจจัยที่จำเป็นอื่นๆ ในการเดินทางไกลครั้งนี้ ต่อให้ ไอเดียหรือเลืลือลึงการลักแคไหนก็ไม่มีทางไปสุดเส้นขอบฟ้าได้

ปัจจัย 1

แน่นอนต้องเริ่มต้นที่ไอเดีย และวิสัยทัศน์ โดยที่ วิสัยทัศน์นั้นๆ จะต้องเป็นการแก้ปัญหาจริงๆ ในโลก แห่งความเป็นจริงที่จำเป็นต่อการใช้ชีวิตประจำวัน หรือการทำงานของคนในสังคม หาวิสัยทัศน์เสมือน ที่อาจไม่มี คุณค่าที่แท้จริงในโลกแห่งความเป็นจริงเลย ไอ้ตัวคุณค่าในโลกแห่ง ความเป็นจริงจะเป็นตัวบอกว่าไอเดียนี้สามารถไปได้ไกลแค่ไหน มีใช่เป็นเพียงความวูบวาบที่ฉาบฉวย แล้วจะจางหายไปอย่างรวดเร็ว

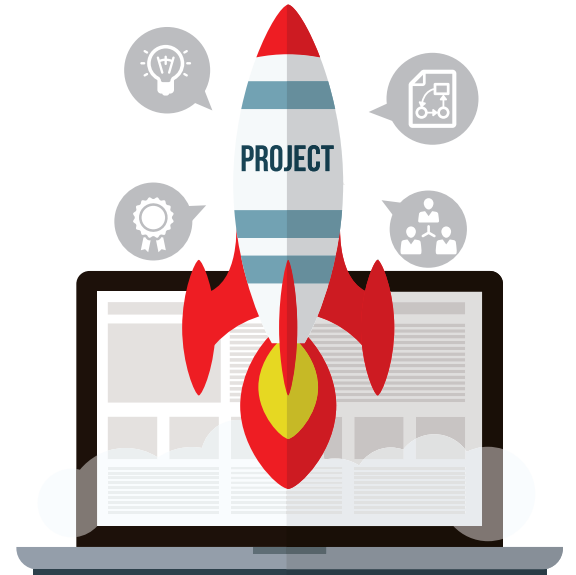
ผมเคยเห็นคนมีไอเดียที่จะทำตุ๊กตารวมโดยที่ผนวกคู่กับตุ๊กต่า เครื่องดื่มไปด้วยกัน เพียงเพราะว่ามีไอเดียว่า คนเล่นเกมมักจะต้ง ต้มคู่กันไป เพื่อให้ครบอรรถรส เลยเหมารวมว่าการเอาสองอย่างนี้ มาผนวกรวมกันน่าจะเป็นไอเดียที่ดี แต่ในความเป็นจริงแล้ว คน เล่นเกมให้คุณค่าของเกมหรือเครื่องดื่มมากกว่ากัน การผนวกสอง อย่างเป็นสิ่งที่ดีจริงหรือ

ปัจจัย 2

เมื่อมีวิสัยทัศน์ที่ดีแล้ว ต้องมีองค์ความรู้ที่ เหมาะสมในการผลักดันวิสัยทัศน์นั้นให้เกิดเป็นจริง ในทางธุรกิจให้ได้ องค์ความรู้ที่นั่นหลากหลาย แล้วแต่ประเภทของธุรกิจที่ทำ ไล่ตั้งแต่ ความรู้เรื่องเทคโนโลยีที่ต้อง ใช้ในการพัฒนาไอเดียให้เป็นสินค้า ไม่ว่าจะเป็นด้านคอมพิวเตอร์ โปรแกรมมิ่ง เทคโนโลยีในการผลิต ไปจนถึงความเข้าใจในตลาด ที่จะเข้าไป พฤติกรรมผู้บริโภค ช่องทางการกระจายสินค้า การ ตั้งราคา ต้นทุนที่เหมาะสม พุดง่าย ๆ คือ มีความเข้าใจในบริบท ของธุรกิจที่ทำอย่างถ่องแท้ หรือที่ภาษาฝรั่งเรียกว่า "Business Acumen" นั่นเอง

ปัจจัย 3

มีสินค้าดีแล้ว มีความเข้าใจบริบทต่างๆ อย่าง ถ่องแท้แล้ว ต่อไปต้องมีการบริหารภายในที่ดีด้วย เป็นการบริหารกระบวนการต่างๆ ตั้งแต่ต้นจนจบ ตั้งแต่ การพัฒนาผลิตภัณฑ์ การผลิต การตลาด การขาย จนถึง บริการหลังการขายได้อย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด เพราะต้นทุน เปรียบเสมือนอากาศของ Startup ทั้งหมด บริหารต้นทุนไม่ดี มีสิทธิ์ทำให้บริษัทเจ๊งได้ในทันทีเหมือนขาดลมหายใจไม่ปาน



ปัจจัย 4

สุดท้ายแต่สำคัญไม่ยิ่งหย่อนไปกว่าใครก็คือ "คน" นั่นเอง เพราะทุกองค์การเดินได้ด้วยคน คนจะมี พลังงานมหาศาลช่วยกันฝ่าฟันอุปสรรคนานัปการได้ คนเหล่านั้นต้องมีเป้าประสงค์เดียวกันที่ชัดเจน และแรงกล้า ต้องมีความเชื่อในปัจจัยแรกเหมือนกันว่า ตนกำลังทำสิ่งที่มีคุณค่า อย่างแท้จริงไม่ใช่ของปลอม ของเพื่อฝัน หากปราศจากสิ่งนี้เสียแล้ว ก็เหมือนเครื่องยนต์ที่ไม่มีประสิทธิภาพ ใส่เข้าไปเท่าไร แต่ Output ข้างน้อยเสียเหลือเกิน ต้นทุนก็บานเบอะ สุดท้าย...จอด จะเห็นว่าไม่มีปัจจัยเรื่อง "เงิน" มาเกี่ยวข้องเลย เพราะเงินคือผล มีใช่เหตุ หาก "จุดบ๊องๆ" ข้างต้นดี "เงิน" จะ ตามมาเอง ๙

REFRESH & ENERGIZE

JUICY = 100% Juice + Soda

NATURAL



10.- off



@mezzocoffee

สมาชิก 15.- off
Member

ระยะเวลาจำกัด



STRAWBERRY

PASSION FRUIT

KIWI

* ราคาดพิเศษสำหรับเครื่องดื่มขนาดปกติเท่านั้น * ไม่สามารถใช้ร่วมกับชุด value set ,promotion, ส่วนลดต่างๆ *

เครื่องดื่มไม่รวมการเพิ่มวิปครีม, น้ำเชื่อมพิเศษ, Topping ไม่สามารถแลก, เปลี่ยน, ทอนเป็นเงินสด

รูปปรับแต่งเพื่อใช้ในการโฆษณาเท่านั้น

สมัครสมาชิกฟรี!

Register Member Free Online



mezzo.CO

รถเช่าราคาถูกที่สุด



ราคาเริ่มต้น

1

บาท/วัน
เงื่อนไขเป็นไปตามที่บริษัทกำหนด

AVIS® Rent A Car

ใช้รถฟรีที่นี่

ทั่วประเทศ

77

จังหวัด

www.AvisThailand.com

Call Center : 02-251-1131

Limousines & Driver Service **AVIS**



Toyota Alphard



Mercedes-Benz S Class



Mercedes-Benz E Class



Mercedes-Benz Sprinter



Stretch Limousine

77 Cities Available

Call Center : 02-251-1131

www.AvisDriver.com

AvisThailand.com/limousine

WorkRead.com

WorkRead.com

FREE

EatRead.com

HouseRead.com

อยากสมัครงาน?

1. มีงานให้เลือกมากมาย
2. Full time/Part time
- ฝากประวัติไว้กับเรา

ที่นี่ .. **ฟรี**

www.WorkRead.com

ประกาศ

รับสมัครงาน**ฟรี**

ข่าวสารตำแหน่งใหม่ อัปเดตทุกวัน

ได้ที่นี่

www.WorkRead.com

ทั่วไทย **77** จังหวัด

โปรโมชั่นร้านอาหาร
ของคุณ**ฟรี!** ได้ที่นี่
ง่ายๆแค่

1. เข้าไปที่ www.EatRead.com
2. สมัครสมาชิก
3. Upload รูปภาพ
4. ใส่ข้อมูลเกี่ยวกับร้านอาหาร
5. ตรวจสอบข้อมูล

ประกาศ

1. ขายบ้าน
2. เช่าบ้าน
3. ซื้อบ้าน

ได้ที่นี่

FREE!

CarRead.com

HotelRead.com

ศูนย์รวมรถมือสอง

1. ประกาศขาย**ฟรี!**

ไม่มีค่าใช้จ่าย

2. อัปเดตรูปภาพได้ ไม่จำกัด

3.คุยกับเจ้าของรถได้โดยตรง

ประกาศโฆษณา
โรงแรม**ฟรี**

ได้ที่นี่

ทั่วไทย **77** จังหวัด

อัปเดตรูปภาพ
และใส่ข้อมูลได้ ไม่จำกัด

ลุ้นโชค กับรถเช่า

แถมแจกทุกท่าน 100 บาท



เพียงเข้ามาที่

AvisThailand.com/100



12th AUGUST HALF MARATHON BANGKOK 2016

กิจกรรมเฉลิมพระเกียรติ

สมเด็จพระนางเจ้าฯ พระบรมราชินีนาถ

เนื่องในโอกาสมหามงคลเฉลิมพระชนมพรรษา 7 รอบ 12 สิงหาคม 2559
จึงการกุศลเฉลิมพระเกียรติ วันแม่แห่งชาติ 2559

12 สิงหาคม ฮาล์ฟ มาราธอน กรุงเทพฯ 2016

ซึ่งถ้วยพระราชทานสมเด็จพระนางเจ้าสิริกิติ์ฯ

ถ้วยเกียรติยศนายกรัฐมนตรี และผู้ว่าราชการกรุงเทพมหานคร

เพื่อร่วมสมทบทุนศูนย์สิริกิติ์บรมราชินีนาถ

(เพื่อโรคมะเร็งเต้านม) สภาอากาศไทย

12 สิงหาคม 2559 เวลา 05.00 - 09.00 น.

สมัครได้ที่ : WWW.12AUGHALFMARATHON.COM

เคาน์เตอร์ประชาสัมพันธ์ ศูนย์การประชุมแห่งชาติสิริกิติ์ โทร. 02 229 3000



จัดโดย



สนับสนุนโดย

