FREE

SME

encourage you to start your own biz

STARTUP

ISSUE 41 | FEBRUARY 2017

NO FAILURE NO *Success*

ภาววิทย์ กลิ่นประทุม

Photo : Otto

อย่ากลัวที่จะล้มเหลว

ในโลกใบนี้เชื่อว่าใครๆ ก็อยากรวย อยากประสบความสำเร็จ แต่แน่นอนว่าเส้นทางที่จะตะกายสู่ความสำเร็จนั้น ไม่ได้ราบรื่นเสมอไป ย่อมต้องเจอปัญหาอุปสรรคที่ย่ำแย่ แต่จะมากหรือน้อยก็ขึ้นอยู่กับหลายๆ ปัจจัย การทำธุรกิจก็เช่นเดียวกัน บางครั้งสิ่งที่ลงทุนก็ไม่ได้เป็นไปตามที่คิดเอาไว้ ถึงกับเจ๊งไม่เป็นท่าก็มี และทำให้หลายคนเข็ดขยาดไม่หวนกลับมาทำธุรกิจอีกเลย ขณะหลายคนแม้จะเจ๊งแต่ก็หวนกลับมาอีกครั้ง และสามารถทำธุรกิจยืนหยัดขึ้นมาได้ ขอบอกว่าอย่ากลัวความล้มเหลว เพราะการล้มเหลวก็เป็นขั้นตอนหนึ่งในการค้นหาสิ่งที่ใช่ ไม่มีใครสามารถการันตีได้ว่าสิ่งที่คิดหรือทำนั้นจะต้องประสบความสำเร็จเสมอไป หากสิ่งที่คิดที่ทำออกมาแล้วดี มีผลสำเร็จ ก็ถือเป็นเรื่องที่ดีไป แต่ถ้าไม่ใช่ ก็ถือว่าเป็นการค้นหาตัวเอง และความล้มเหลวนั้นก็จะกลายเป็นบทเรียนที่จะย้ำเตือนว่าอย่าทำเช่นนั้นอีก

SME Startup ฉบับนี้สัมภาษณ์ ภาววิทย์ กลิ่นประทุม ผู้ได้ชื่อว่าเป็นเซียนหุ้น แต่ใครจะรู้ว่ากว่าจะมีวันนี้เขาก็ล้มเหลวมาแล้วหลายครั้งซึ่งระหว่างสนทนาเขาบอกกับเราว่า "ไม่ต้องกลัวเจ๊ง ต้องเจ๊งเยอะ สังเกตว่าคนเป็นนักแข่งรถจะมีแผล เพราะล้มเยอะ คนเป็นนักกีฬาบาดแผลเต็มตัว ฉะนั้นมืออาชีพก็คือคนที่ล้มมาก่อน แต่เขาลุกมาทำใหม่"

เชื่อว่าบทเรียนและทัศนคติของภาววิทย์ในบทสัมภาษณ์ครั้งนี้ จะกลายเป็นบันไดที่จะทำให้คุณสามารถก้าวข้ามความล้มเหลวไปได้อย่างแน่นอน

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

ติดตามข่าวสารและข้อมูลที่น่าสนใจได้ใน
SME Startup

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

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

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

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

10

19

28

CONTENTS

07
STARTUP
รู้จักปลาทูต้มหวานแบรนด์หิว ที่อยากให้คุณว้าว!

10
INTERVIEW
ในแวดวงการลงทุนไม่มีใครไม่รู้จัก แพท-ภาววิทย์ กลิ่นประทุม นักลงทุนรุ่นใหม่ที่ประสบความสำเร็จอย่างรวดเร็ว แต่รู้หรือไม่ว่ากว่าเขาจะก้าวขึ้นมาเป็นนักลงทุนชั้นแนวหน้า เส้นทางของเขาก็เจอสารพัด รวมถึงการทำธุรกิจเจ๊งมาแล้ว แต่แน่นอนว่าสุดท้ายแล้วเขาก็ยืนหยัดกลับมาได้เสมอ นั่นเป็นเพราะเขามีเคล็ดลับ วิธีคิดที่แตกต่างจากคนทั่วไป

18-19
SELF-EMPLOYED
พบกับ Least Studio ของ วรัญญา นันทสันติ และ ธีรพล อัครทิวา ที่พัฒนาโปรดักต์จากนวัตกรรมแผ่นยางพารา และ ARTEMIS แหวนปรับไซส์ได้สไตล์ ART DECO ของ ชลพล โสตถิพันธุ์

20
MONEY
ทำไมค่าใช้จ่ายส่วนตัว จึงย้อนกลับมาเล่นงานธุรกิจ

22
MARKETING
สิ่งสำคัญที่เจ้าของแบรนด์ออนไลน์ต้องรู้!

23
INSPIRED ME
ไขความลับความสำเร็จ นักธุรกิจสาว SUPERRICH THAILAND

28
TRAVEL
เชียงของ...ความสุขริมฝั่งโขง

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

Training Programs

หลักสูตรประกาศนียบัตรเพชร (HRD)

จากประเทศเบลเยี่ยม (จันทร์ – เสาร์: 6 วัน/สัปดาห์) 17 - 29 ก.ค. 2560

หลักสูตรวุฒิบัตรธุรกิจอัญมณีและเครื่องประดับ (GJBD)

รุ่นที่ 59 (เสาร์ - ศุกร์) 6 ก.พ. - 13 มี.ค. 2560
รุ่นที่ 60 (จันทร์/พุธ/ศุกร์) ภาคค่ำ 6 มี.ค. – 12 ก.ค. 2560
รุ่นที่ 61 (อาทิตย์) 12 มี.ค. – 1 ต.ค. 2560

หลักสูตรเทคนิคการถ่ายภาพอัญมณีและเครื่องประดับ

รุ่นที่ 2 (เสาร์ - อาทิตย์) 11 - 19 มี.ค. 2560
รุ่นที่ 3 (จันทร์ - พฤหัสบดี) 15 - 18 พ.ค. 2560

หลักสูตรการออกแบบเครื่องประดับด้วยคอมพิวเตอร์

โปรแกรม Rhinoceros (เสาร์ – อาทิตย์) 4 – 26 มี.ค. 2560

Jewelry Design Course (JD)

Fundamental level (JD1)
Batch 94 (จันทร์ – ศุกร์) 13 มี.ค. – 26 เม.ย. 2560
Batch 95 (อาทิตย์) 19 มี.ค. – 16 ก.ค. 2560

พิพิธภัณฑ์สัญจร

กรุงเทพ - จันทบุรี
(รายละเอียดติดตามได้ที่ website และ FB Fanpage)

สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ www.git.or.th
02 634 4999 ต่อ 301-306, 311-313
www.facebook.com/GITtrainingcenter

จะเห็นอะไรบนโซเชียลฯ ในปี 2560

MDG Advertising บริษัทเอเยนซี่โฆษณาจากนิวยอร์ก เผย 5 สิ่งสำคัญที่จะเห็นบนโซเชียลมีเดียและการตลาดดิจิตอลตลอดปี พ.ศ.2560 โดยสิ่งแรก คือ แอพฯ แชตได้รับความนิยมอย่างมาก ดังจะเห็นได้จาก Microsoft และ Facebook หันมาสื่อสารกับทีมงานผ่านแอพฯ Slack ที่รองรับสมาชิกได้ไม่จำกัด รับส่งได้ทั้งอีเมล แชต และไฟล์งาน อีกทั้งยังทำงานร่วมกับ Dropbox และ Google Drive ได้ และ Domino's รับออร์เดอร์พิซซาจากลูกค้าผ่าน Facebook Messenger

สิ่งที่สอง คือ พนักงานเป็น Social Ambassadors ที่สำคัญของแบรนด์ เพราะเมื่อพวกเขารักในสินค้าหรือบริการ พวกเขาก็ยินดีที่จะบอกต่อคนอื่นๆ นอกจากนี้ พนักงานยังช่วยให้แบรนด์ถูกมองเห็นมากขึ้น 79 เปอร์เซ็นต์ และทำให้คนจดจำแบรนด์ได้มากขึ้น 65 เปอร์เซ็นต์

สิ่งที่สาม คือ 60 เปอร์เซ็นต์ของผู้ชมวิดีโอบนอินเทอร์เน็ตคาดหวังว่าปีนี้จะมีวิดีโอให้ดูมากกว่าปีที่ผ่านมา ทั้งนี้ Video Streaming มีคนดูมากกว่า Live Video บนเฟซบุ๊ก 6 เท่า และความนิยมในการชมวิดีโอเสมือนจริงจะเพิ่มสูงถึง 61 เท่าในปี พ.ศ.2563

สิ่งที่สี่ คือ แพลตฟอร์มของแต่ละโซเชียลฯ จะมีความต่างกันน้อยมาก เช่น Facebook จะเต็มไปด้วยวิดีโอ ขณะที่ YouTube ก็แสดงความคิดเห็นและไลค์ได้เหมือน Facebook แอพฯ แชตอย่าง WeChat มี Payment Platforms คล้าย PayPal และฟีเจอร์แชตของ Snapchat มีความคล้ายคลึงกับ Facebook Messenger เป็นต้น

และสิ่งสุดท้ายที่จะได้เห็น คือ แต่ละโซเชียลฯ มีกลุ่มผู้ใช้ที่ต่างกันอย่างเห็นได้ชัด เช่น Instagram และ Snapchat วัยรุ่นใช้งานเยอะ Pinterest ผู้หญิงใช้มากกว่าผู้ชาย และคนที่มีรายได้สูงจะใช้งาน LinkedIn เป็นต้น

ตามเทรนด์ทันก็ปรับตัวทัน

เรียนรู้การเป็นผู้นำผ่านกีฬาบาส

รู้ไหม...กีฬาบาสเกตบอลสอนการเป็นผู้นำที่ดีในโลกธุรกิจได้ ยกตัวอย่างเช่น Adam Wray ซีอีโอ Basho Technologies Inc. บริษัทซอฟต์แวร์คอมพิวเตอร์ ที่เรียนรู้การเป็นผู้นำที่ดีผ่านผู้นำทีมบาส นั่นคือให้ความสำคัญกับทุกคน เพราะทุกคนมีส่วนผลักดันให้ทีมประสบความสำเร็จ นอกจากนี้ กีฬาบาสยังสอนการเป็นผู้นำที่ดีผ่านการให้อิสระลูกทีมได้ทำในสิ่งต่างๆ ตามวิธีที่พวกเขาถนัด ซึ่งวิธีนี้จะทำให้มองเห็นถึงความสามารถที่แท้จริงของลูกทีมคนนั้นๆ สร้างแรงจูงใจให้ลูกทีมยินดีทำเพื่อทีมแต่ต้องไม่ใช่การบังคับให้ทำ และในกีฬาบาส เมื่อใกล้หมดเวลาการแข่งขัน ผู้เล่นจะรีบทำแต้ม ซึ่งก็เหมือนกับการทำธุรกิจที่ผู้นำต้องกระตุ้นให้พนักงานรีบทำงานเพื่อจะได้เดินไปถึงเป้าหมายที่ตั้งไว้โดยเร็ว และเมื่อต้องทำงานแข่งกับเวลา ทุกคนจะให้ความสำคัญกับเป้าหมายเหนือสิ่งอื่นใด

นอกจากได้ร่างกายแข็งแรง ยังได้เรื่องการเป็นผู้นำที่ดี

"ผู้ประกอบการ" อาชีพเหมาะกับคนวัย 20?

หนุ่มสาวที่มีอายุ 20 ปีส่วนใหญ่คิดว่าตนยังเป็นวัยรุ่น มีอิสระในการใช้ชีวิตและทำอะไรก็ได้ตามใจ นี่ไม่ใช่ความคิดที่ผิด แต่จะดีกว่าไหมถ้าใช้เวลาช่วงนี้ไปกับการทำงานเพื่อค้นหาศักยภาพที่มีในตัว

Jayson DeMers ผู้ก่อตั้ง AudienceBloom บริษัท Content Marketing Agency จากเมืองซีแอตเทิล ประเทศสหรัฐฯ เผยว่า อาชีพที่เหมาะกับหนุ่มสาวอายุ 20 ปีที่สุดคือ อาชีพผู้ประกอบการ เพราะคนวัยนี้เต็มไปด้วยไฟจึงพร้อมลุยกับทุกปัญหาที่เข้ามา มีไอเดียใหม่ๆ มาใช้กับธุรกิจอยู่เสมอ สามารถนำเครื่องมือหรือเทคโนโลยีมาประยุกต์ใช้กับธุรกิจได้ดีเพราะมีความคุ้นเคยกับสิ่งเหล่านี้อยู่แล้ว และมีโอกาสลองผิดลองถูกหลายครั้งเพราะทำธุรกิจตั้งแต่อายุยังน้อย อีกทั้งยังได้เก็บเกี่ยวประสบการณ์การทำธุรกิจไปเรื่อยๆ จึงทำให้ได้เปรียบคู่แข่งค่อนข้างมาก

ไม่เพียงเท่านี้ หนุ่มสาววัยนี้ยังเหมาะที่จะทำอาชีพนักลงทุน ซึ่งคนที่จะทำอาชีพนี้ต้องมีเวลา ความรู้เกี่ยวกับการลงทุน และเงิน (ซึ่งไม่จำเป็นต้องมีมากมาย) การทำอาชีพนี้ทำให้ได้เรียนรู้ทักษะการลงทุนในรูปแบบต่างๆ และได้ฝึกตนเองให้มีความผิดรับชอบยิ่งขึ้น และอาชีพสุดท้าย คือ ทำอาชีพใดก็ได้ที่ได้แสดงความคิดสร้างสรรค์ของตนเอง การได้โชว์ความคิดที่แปลกใหม่ ไม่ซ้ำใคร ให้คนอื่นได้รู้จะทำให้กลายเป็นคนที่น่าจับตามอง และเป็นที่พูดถึงในวงกว้างซึ่งเป็นผลดีต่อการทำงานในอนาคต

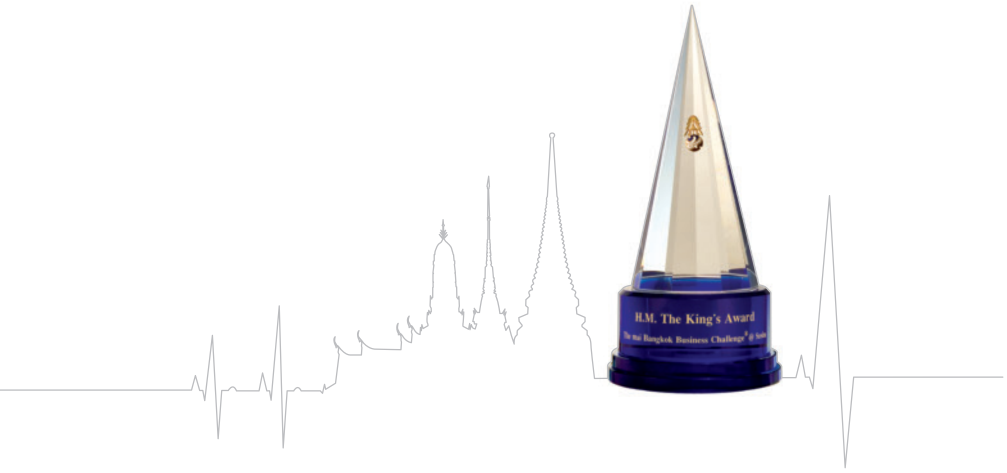
ลองดูสักครั้งก็ไม่เสียหาย

> **"WELL DONE IS BETTER THAN WELL SAID."**
>
> การลงมือทำย่อมดีกว่าคำพูด
>
> *- Ben Franklin นักวิทยาศาสตร์ผู้คิดค้นสายล่อฟ้า*

Influencers ที่แบรนด์ต้องรีบคว้าตัว

การโปรโมตแบรนด์บนโซเชียลมีเดียด้วยคนดังกำลังเป็นที่นิยม เพราะทำให้แบรนด์เป็นที่รู้จักในเวลาอันรวดเร็ว และยังกระตุ้นการตัดสินใจซื้อของลูกค้าได้มากทีเดียว แต่ไม่ว่าจะใช้คนดังคนไหนก็ได้ เพราะแบรนด์ต้องเลือกคนที่มีแนวคิดเหมือนกันกับแบรนด์ มีผู้ติดตามบนโซเชียลฯ ในหลักล้าน มีหน้าที่การงานที่น่าสนใจ เช่น นักเขียนระดับแถวหน้า นักแสดงที่ประสบความสำเร็จ หรือผู้ก่อตั้งบริษัทชื่อดัง เป็นต้น ซึ่งคนเหล่านี้มีเอกลักษณ์เฉพาะตัวที่คนจดจำได้ เช่น วิธีนำเสนอข้อมูลที่ต่างจากคนอื่น มีความรู้เรื่องการตลาดออนไลน์ สามารถให้ความรู้ความเข้าใจกับลูกค้าในเรื่องที่เกี่ยวกับแบรนด์ได้เป็นอย่างดี และที่สำคัญต้องเป็นคนที่มีอิทธิพลต่อกลุ่มลูกค้าของแบรนด์

แบรนด์ดังง่ายๆ แค่ใช้คนดังให้ถูก



The mai Bangkok
Business Challenge®
@ Sasin 2017

เวทีบ่มเพาะเมล็ดพันธุ์แห่งความสำเร็จ
เพื่อธุรกิจที่ยั่งยืน

ปีนี้นับเป็นปีที่ 15 แล้วสำหรับการแข่งขันแผนธุรกิจภาคภาษาอังกฤษ The mai Bangkok Business Challenge®@ Sasin 2017 ชิงถ้วยรางวัลพระราชทานพระบาทสมเด็จพระปรมินทรมหาภูมิพลอดุลยเดช ภายใต้แนวคิด "การบ่มเพาะเมล็ดพันธุ์แห่งความสำเร็จเพื่อธุรกิจที่ยั่งยืน" ซึ่งเป็นการแข่งขันแผนธุรกิจระดับนานาชาติแห่งเดียวในประเทศไทย

The mai Bangkok Business Challenge® @ Sasin 2017 มีวัตถุประสงค์เพื่อสนับสนุนแนวคิดความเป็นผู้ประกอบการให้กับนิสิตนักศึกษาระดับปริญญาโท มุ่งหวังให้เกิดการเรียนรู้ การทำงาน การสร้างความสัมพันธ์ระหว่างนิสิตนักศึกษาในระดับนานาชาติ เปิดโอกาสให้พบปะกับนักลงทุนเพื่อเตรียมความพร้อมสำหรับการเริ่มต้นทำธุรกิจเพื่อการลงทุนอย่างแท้จริงในอนาคต และมุ่งหวังให้ธุรกิจนั้นมีการเติบโตอย่างยั่งยืน ซึ่งจัดขึ้นโดยสถาบันบัณฑิตบริหารธุรกิจ ศศินทร์ แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ร่วมกับตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai)

สำหรับในปีนี้ยังคงได้รับความสนใจและการตอบรับจากมหาวิทยาลัยชั้นนำระดับโลกเป็นอย่างดี โดยมีผู้สนใจสมัครเข้าร่วมแข่งขันในรอบคัดเลือกจำนวนทั้งสิ้น 70 ทีม จาก 17 ประเทศ 5 ทวีปทั่วโลก และมีทีมที่ผ่านการคัดเลือกเข้าไปสู่รอบรองชนะเลิศจำนวน 15 ทีม

ดร.สุรชา อุดมศักดิ์ หัวหน้ากลุ่มธุรกิจเทคโนโลยี เอสซีจี เคมิคอลส์ หนึ่งในองค์กรผู้สนับสนุนการแข่งขันครั้งนี้ รวมถึงสนับสนุนเงินรางวัลสำหรับรางวัลถ้วยพระราชทาน H.R.H. Princess Maha Chakri Sirindhorn's Sustainability Award จากสมเด็จพระเทพรัตนราชสุดาฯ ซึ่งมอบให้กับทีมที่ชนะเลิศในการแข่งขันแผนธุรกิจด้านการพัฒนาอย่างยั่งยืน บอกว่า เอสซีจีให้ความสำคัญกับเรื่องของการพัฒนาที่ยั่งยืนอยู่แล้ว และต้องการให้เกิดนวัตกรรมที่จะช่วยให้เกิดการพัฒนาที่ยั่งยืนได้

"เอสซีจีเราสนับสนุนการแข่งขันนี้เป็นปีที่ 2 เพราะเราเล็งเห็นความสำคัญของไอเดีย และนวัตกรรมที่มีความสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจ ซึ่งที่ผ่านมาเอสซีจีโฟกัสเรื่อง Open Innovation แล้วเราก็สนใจ Startup ซึ่งเป็น Business Model ใหม่ที่มีการเริ่มต้นมาระยะหนึ่งแล้วในต่างประเทศ ดังนั้น เราก็จะไปดูว่าแหล่งที่เราจะเจอ Startup ทั้งโลกอยู่ที่ไหนบ้าง ซึ่งการแข่งขันแผนธุรกิจก็เป็นเวทีหนึ่งที่กลุ่มคนที่กำลังจะเริ่มต้นทำ Startup หรือมีไอเดียอยู่แล้วมารวมกัน โดยเฉพาะอย่างยิ่งการแข่งขันในระดับนานาชาติที่มีหลายมหาวิทยาลัยอย่างการแข่งขันนี้ ซึ่งจากการติดตามประวัติผลงานของทีมที่ชนะได้รางวัลก็พบว่าดีทีเดียว เพราะทีมที่ชนะก็ไปชนะการแข่งขันที่ใหญ่ขึ้นในอเมริกา หรือบางทีมก็ไปได้รางวัล Start-ups ดีเด่นของเดอะวอลล์สตรีทเจอร์นัล ในขณะเดียวกันทางด้านทีมที่เข้ามาแข่งขันก็ได้ประโยชน์มากมาย นอกจากจะได้เงินรางวัลเพื่อไปต่อยอดธุรกิจแล้ว สิ่งที่มี Value ที่สุดที่จะได้รับ คือ ประสบการณ์ การได้รับฟังคำแนะนำจากกรรมการ ซึ่งเป็นคนที่มาจากโลกแห่งความเป็นจริงทำธุรกิจมาก่อน ตรงนี้เป็น Value มหาศาล ซึ่งโดยปกติทีมที่เข้ารอบก็มีไอเดียมาแล้วจะหาคนมาเป็น Mentor มาแนะนำ แต่ถ้าเขาไม่เข้าร่วมแข่งขันโอกาสที่จะไปเจอ Mentor ก็น้อย"

ดร.สุรชากล่าวต่อไปด้วยว่า หลังจากจบการแข่งขันจะพบว่ามีทีมที่น่าสนใจเสมอ โดยเอสซีจีจะติดตาม และดูเป็นระยะว่าจะสามารถทำอะไรร่วมกัน หรือสามารถนำมาต่อยอดกับธุรกิจของเอสซีจีได้หรือไม่

สำหรับปีนี้ The mai Bangkok Business Challenge®@ Sasin 2017 ได้จัดให้มีรอบ Thailand Track Round ขึ้นเป็นครั้งแรก ซึ่ง ดร.สุรชา อธิบายว่า โดยคัดเลือกจากทีมที่ได้รับคะแนนในรอบคัดเลือกสูงที่สุด 6 อันดับแรก และมาจากสถาบันการศึกษาในประเทศไทย ซึ่งในปีนี้มีทีมที่ผ่านเข้ารอบจำนวน 5 ทีม ได้แก่ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย มหาวิทยาลัยมหิดล มหาวิทยาลัยนเรศวร และสถาบันบัณฑิตฯ ศศินทร์ มาแข่งขันกันโดยทีมที่ชนะเลิศจะได้รับสิทธิ์เข้าไปแข่งขันกับ 15 ทีมในรอบรองชนะเลิศ

The mai Bangkok Business Challenge® @ Sasin 2017 จะเปิดเวทีให้มีการแข่งขันทั้ง 15 ทีม ในระหว่างวันที่ 16-18 กุมภาพันธ์ 2560 ณ สถาบันบัณฑิตบริหารธุรกิจ ศศินทร์ แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย การจัดการแข่งขันในครั้งนี้ได้รับการสนับสนุนหลักอย่างเป็นทางการจากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เอสซีจี Houston Technology Center Asia กลุ่มมิตรผล โดยมี กลุ่มธุรกิจการเงินเกียรตินาคินภัทร Money Channel และบริษัท ปตท. จำกัด (มหาชน) เป็นผู้ร่วมให้การสนับสนุน

บุคคลทั่วไปที่สนใจสามารถเข้าชมการแข่งขันดังกล่าวเพื่อเปิดมุมมองแนวคิดของธุรกิจใหม่จากคนรุ่นใหม่โดยไม่เสียค่าใช้จ่ายใดๆ **ในวันพฤหัสบดีที่ 16 กุมภาพันธ์นี้ เวลา 16.00-18.00 น. จะมีพิธีเปิดอย่างเป็นทางการ : Houston Technology Center Asia Forum, Mitr Phol 99-Second Pitch, Venture Exhibits** และจะจัดให้มีการแข่งขันในวันที่ 17-18 กุมภาพันธ์นี้ ณ อาคารศศปาฐศาลา สถาบันบัณฑิตฯ ศศินทร์ ซอยจุฬาฯ 12 ติดตามรายละเอียดการแข่งขันได้ที่เว็บไซต์ **http://bbc.sasin.edu, email:bbc@sasin.edu, #sasinbbc2017**

เปิดโลกฟรีแลนซ์

[มีฟรีแลนซ์อยู่ทุกช่วงอายุ]

30%
Millennials
(21-34 ปี)

33%
Gen X
(35-50 ปี)

29%
Baby Boomer
(51-68 ปี)

8%
Seniors
(69 ปีขึ้นไป)

[เหตุผลที่อยากเป็นฟรีแลนซ์]

ได้จัดตารางเวลาตนเอง **61%**

มีความยืดหยุ่น **58%**

เป็นเจ้านายตัวเอง **54%**

ได้ทำในสิ่งที่รัก **48%**

มีรายได้เพิ่มขึ้น **38%**

69%
เทคโนโลยีช่วยให้ทำงานง่ายขึ้นและเสี่ยงน้อยลง

[อะไรคือความท้าทายของฟรีแลนซ์]

รายได้ไม่ **สม่ำเสมอ** **50%**

ความยาก ในการหางาน **47%**

กังวลการจ่ายเงิน **ตรงเวลา** **31%**

ไม่แน่ใจทักษะ ที่ตรงกับความต้องการ **23%**

ที่มา : SCORE.org

Text : กองบรรณาธิการ

BUSINESS IDEA

แซลมอนหลบไป...
ปลาทูต้มหวานมาแล้ว

"ถ้าคุณว้าวกับปลาแซลมอนได้ ก็อยากให้คุณว้าวกับปลาทูต้มหวานของไทยด้วย"

แนวคิดนี้เป็นของสองพี่น้องจากจังหวัดชุมพร หมิว-โสมประภา และ มะเหมี่ยว-นัฐยา อุสายพันธ์ ที่ช่วยกันสร้างแบรนด์หิว ที่มีปลาทูต้มหวานเป็นพระเอกอยู่ในเวลานี้

"บ้านเราทำแพปลาอยู่ที่ชุมพร ขณะที่ปลาทูต้มหวานเป็นสูตรดั้งเดิมของคุณย่าที่สมัยก่อนทำปลาทูต้มหวานขายเป็นปี๊บ และต่อมาคุณป้าก็ได้เอามาทำต่อ ตอนที่เราสองคนใกล้เรียนจบก็มานั่งคุยกันว่าอยากทำอะไร ซึ่งเรามีคำตอบเดียวกันคือ อยากมีแบรนด์เป็นของตนเอง แล้วเราเห็นที่บ้านมีธุรกิจแพปลาอยู่แล้ว มีปลาทูต้มหวานที่คุณป้าทำขายอยู่ ก็คิดกันว่าถ้าทำต่อยอดออกมาก็จะทำให้เราไม่ต้องเริ่มต้นจากศูนย์ แค่เอาสิ่งที่มีอยู่มาสร้างมูลค่าเพิ่ม มาทำให้ดี แล้วเราเห็นประโยชน์ของปลาทูต้มหวานหลายอย่างซึ่งผู้บริโภคจะได้กินของดีแน่นอน เราเลยเอาปลาทูต้มหวานนี่แหละมาสร้างแบรนด์หิวขึ้นมา" โสมประภาเล่าแรงบันดาลใจก่อนที่จะมาเป็นปลาทูต้มหวานแบรนด์หิว

ซึ่งเมื่อได้รู้จักและลองชิมปลาทูต้มหวานนี้แล้ว ขอบอกเลยว่าว้าวจริงๆ เพราะไม่ใช่แค่ปลาทูต้มหวานธรรมดา หากทั้งคู่แต่งองค์ทรงเครื่องให้ปลาทูต้มหวานบ้านๆ จากชุมพร กลายเป็นปลาทูต้มหวานลุคใหม่ มีความทันสมัยผ่านการสร้างแบรนด์หิว โดยนัฐยาเล่าว่า

"เราต้องการเปลี่ยนการรับรู้ของปลาทูต้มหวานที่มีในหัวว่าคือปลาในหม้อ ถ้าคุณว้าวกับปลาแซลมอนได้ ฉันอยากให้คุณว้าวกับปลาทูต้มหวานของไทยด้วย เราเลือกแพ็กเกจจิ้งใสเพราะต้องการโชว์ให้เห็นตัวปลาที่เราคัดสรรมาแล้ว เราพยายามครีเอตเมนู ให้ลูกค้าเห็นว่าปลาทูต้มหวานสามารถกินได้หลายแบบ ไม่ใช่ว่าลูกค้าซื้อไปแล้วคิดไม่ออกว่าจะไปกินยังไง เพื่อเป็นการสร้างการรับรู้ให้เขาใหม่ว่า ไม่ใช่แค่ปลาทูในหม้อ กินกับสลัดก็ได้ เราพยายามสร้างภาพลักษณ์ว่ามันคือของบ้านๆ ไทยๆ ที่กินแล้วภูมิใจ ก็มีฟีดแบ็กจากลูกค้าเหมือนกันว่า ปลาทูทำได้ขนาดนี้เลยเหรอ ซึ่งเราก็คิดกันว่า ถ้าแซลมอนทำได้ ทำไมปลาทูจะทำไม่ได้"

แม้จะเพิ่งลอนช์สู่ตลาดผ่านทางเฟซบุ๊กได้เพียง 3 เดือน แต่โสมประภาก็พอใจกับผลตอบรับ เพราะเพียงแค่ช่องทางนี้ทางเดียวก็ทำให้เธอแทบทำไม่ทันกับออร์เดอร์แล้ว และด้วยผลตอบรับที่ดีเช่นนี้ทำให้เธอมีแรงใจที่จะสรรหาเมนูบ้านๆ เข้ามาเติมในแบรนด์หิวอีก

"จะเห็นว่าแบรนด์หิว เราจะมีตัว HC ต่อท้าย คำนี้ย่อมาจาก Hand Created ซึ่งเราคิดขึ้นมาเอง เพื่อจะบอกว่าสินค้าเกือบทั้งหมดยังทำมือ ทำให้การผลิตยังไม่ได้เร็วมาก ปลาที่ใช้ก็มาจากแพปลาเราเองกับที่เราดีลกันตลอดเพื่อเราจะได้คุมคุณภาพของปลาได้

"เราอยากสร้างความพิเศษให้แบรนด์ ในสินค้าทุกตัวที่เอามาลง ไม่ใช่ว่าหาได้ทั่วไป แล้วถ้ามาอยู่ในแบรนด์หิว กินแล้วติดใจก็ต้องนึกถึงหิว ตอนนี้เรากำลังคิดหาสินค้าใหม่ที่มาจากทะเล เมนูบ้านๆ นี่แหละ เรามีความรู้สึกว่าเมนูบ้านๆ มันมีความคลาสสิกของมัน แล้วทำไมคนถึงไม่ให้มูลค่ากับมัน ซึ่งเราคิดว่าสามารถทำได้ในการสร้างแบรนด์ทำให้คนว้าวกับอาหารบ้านๆ ของไทยได้"

แต่จะเป็นโปรดักท์อะไรนั้น ต้องติดตาม

เคล็ดลับ
เริ่มต้นธุรกิจ ให้เสี่ยงน้อยที่สุด

ความเสี่ยง เป็นเรื่องปกติในการทำธุรกิจ โดยเฉพาะในระยะเริ่มต้นที่ผู้ประกอบการยังเป็นมือใหม่ แต่กระนั้นหากเราได้เตรียมมือเตรียมใจให้พร้อม เมื่อมีปัญหาอุปสรรคเราก็จะผ่านไปได้ด้วยดี สำหรับมือใหม่ที่ยังกังวลกับความเสี่ยงว่าจะทำให้ธุรกิจไปรอดหรือไม่ ลองมาดูเคล็ดลับเหล่านี้กัน

1 เริ่มต้นจากเล็กๆ

ตามกำลังเงินและกำลังคนที่มี แต่ถ้ากำลังคนไม่พอให้ลองใช้เอาต์ซอร์ซเพื่อจะได้ไม่ต้องแบกรับภาระค่าใช้จ่ายของพนักงานประจำ และถ้ากลัวความเสี่ยงมากๆ ก็ลองทำธุรกิจควบคู่กับงานประจำไป เมื่อธุรกิจอยู่ตัวจึงค่อยลาออกมาทำธุรกิจอย่างเต็มตัว

2 อย่าตั้งเป้าที่เกินความจริง

แม้ว่าการตั้งเป้าหมายจะเป็นเรื่องที่ดี แต่ควรตั้งเป้าหมายที่จะทำได้จริง แล้วค่อยๆ ขยับเพิ่มเป้าหมายไปเรื่อยๆ แต่ถ้าไม่สามารถไปถึงเป้าหมายที่ตั้งไว้ได้ ก็ต้องกลับมาทบทวนว่าเป็นเพราะอะไร และหาทางแก้ไขปัญหานั้นเสีย

3 รับฟังความเห็นคนอื่น

การได้รับการสนับสนุนช่วยเหลือจากทั้งลูกน้อง เพื่อน และคู่ค้าจะช่วยให้เรามองเห็นจุดอ่อนของธุรกิจ และสามารถปรับปรุงให้ดีขึ้นได้

4 ควบคุมค่าใช้จ่ายให้อยู่ในระดับต่ำ

ในการทำธุรกิจสิ่งสำคัญที่สุดคือ เงิน ในส่วนของกระแสเงินสดซึ่งเป็นเงินที่รับเข้าและจ่ายออกไป ฉะนั้นต้องรู้จักทำบัญชีและเก็บเงินให้ดี อย่านำเงินจากการทำธุรกิจไปใช้ในเรื่องส่วนตัว และหมั่นตรวจสอบสถานะในธุรกิจตนเองอย่างสม่ำเสมอ

5 ใช้เทคโนโลยีช่วย

เดี๋ยวนี้เทคโนโลยีมีความก้าวหน้าไปมาก นอกจากจะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานแล้วยังช่วยประหยัดต้นทุนด้วย เช่น การใช้ช่องทางทำการตลาดผ่านออนไลน์ เป็นต้น

ทีเอ็มบี ผนึก มจธ.
ต่อยอดความแข็งแกร่ง SME

ย้อนไปเมื่อ 3 ปีที่แล้ว ทีเอ็มบีได้เปิดตัวโครงการ Lean Supply Chain by TMB ขึ้น เพื่อนำความรู้ที่มีมาถ่ายทอดช่วยผู้ประกอบการ SME ให้สามารถเพิ่มประสิทธิภาพธุรกิจได้ทั้งซัพพลายเชนผ่านเทคนิค Lean Six Sigma ซึ่งที่ผ่านมามีผู้ประกอบการ SME เข้ารับการอบรมโครงการดังกล่าวถึง 9 รุ่น ใน 6 อุตสาหกรรมสำคัญ

โดยในส่วนของผู้อบรมหลักสูตรระดับ Green Belt ซึ่งเป็นระดับสูงสุดนั้น ผู้ประกอบการ SME ได้พัฒนาโปรเจกต์เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพธุรกิจได้ถึง 52 โปรเจกต์ สามารถลดต้นทุน และเพิ่มรายได้แล้วกว่า 580 ล้านบาท ตัวเลขนี้จึงสะท้อนให้เห็นถึงความสำเร็จของโครงการได้เป็นอย่างดี และในวันนี้ทีเอ็มบีได้ต่อยอดโครงการ Lean Supply Chain by TMB โดยการร่วมมือกับมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี ในการสนับสนุนองค์ความรู้ สถานที่ และกระบวนการทำวิจัย เพื่อเสริมความแข็งแกร่งให้กับ SME

บุญทักษ์ หวังเจริญ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ทีเอ็มบี หรือธนาคารทหารไทย จำกัด (มหาชน) เปิดเผยว่า ทีเอ็มบีให้ความสำคัญกับผู้ประกอบการ SME เป็นอย่างมาก ที่ผ่านมาจึงให้การสนับสนุน SME ให้เติบโตอย่างเข้มแข็ง ทั้งในแง่แหล่งเงินทุนและความรู้ รวมถึงการพัฒนาหลักสูตร Lean Supply Chain by TMB เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพให้กับธุรกิจ ที่เปิดกว้างให้กับทั้งผู้ที่เป็นลูกค้า และไม่ได้เป็นลูกค้าของทีเอ็มบี

"คอนเซปต์ของ Lean Supply Chain ก็คือ ถ้าสามารถเพิ่มประสิทธิภาพได้ตลอดทั้งซัพพลายเชน ก็สามารถเพิ่มประสิทธิภาพได้มากกว่าที่ทำเฉพาะบริษัทใครบริษัทมัน ฉะนั้นในหลักสูตรนี้เราจึงต้องนำบริษัทใหญ่ที่ถือว่าเป็นต้นน้ำ แล้วก็เอาซัพพลายเชนของเขาทั้งหมดที่เป็น SME มาอบรม โดยมี 3 ระดับ คือ White Belt, Blue Belt และ Green Belt ซึ่งมีการทำโปรเจกต์ด้วยว่า ถ้าธุรกิจต้นน้ำเปลี่ยนวิธีการทำงานแล้วธุรกิจที่อยู่กลางน้ำจะทำงานได้ดีขึ้น หรือถ้าธุรกิจที่อยู่กลางน้ำเปลี่ยนกระบวนการทำงานแล้วธุรกิจปลายน้ำจะทำงานได้ดีขึ้น หลังจากเปิดหลักสูตรนี้ 3 ปีกว่า มี 6 อุตสาหกรรมที่เข้าร่วมกับเรา ได้แก่ อุตสาหกรรม

โครงการ Lean Supply Chain by TMB

โครงการ Lean Supply Chain by TMB เป็นหลักสูตรเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพธุรกิจ ทั้งซัพพลายเชนผ่านเทคนิค Lean Six Sigma มาช่วยค้นหา และกำจัดความสูญเปล่า (Waste) ปรับปรุงกระบวนการทำงานให้สามารถทำงานได้อย่างคงที่สม่ำเสมอ จนสามารถเพิ่มประสิทธิภาพให้กับธุรกิจอย่างสูงสุด และยังต่อยอดพัฒนาการเพิ่มประสิทธิภาพธุรกิจไปสู่ซัพพลายเชน (Supply Chain) เพื่อสร้างการเติบโตที่ยั่งยืนให้กับอุตสาหกรรมในอนาคต โดยที่ผ่านมาได้เปิดอบรมหลักสูตรนี้แล้วถึง 9 รุ่น แบ่งการอบรมเป็น 3 หลักสูตรคือ

- White Belt สร้างความรู้และเข้าใจพื้นฐาน มีผู้สำเร็จหลักสูตร White Belt แล้ว 900 บริษัท
- Blue Belt การอบรมเชิงปฏิบัติการ มีผู้สำเร็จหลักสูตร Blue Belt 650 บริษัท
- Green Belt การลงมือปฏิบัติ มีผู้สำเร็จหลักสูตร Green Belt 52 โครงการ (6 รุ่น) สามารถลดต้นทุนและเพิ่มรายได้กว่า 580 ล้านบาท

อาคารเคเอกซ์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี

มจธ.เปิดอาคารเคเอกซ์ (KX-Knowledge Exchange) เพื่อเป็นพื้นที่แลกเปลี่ยน และร่วมเรียนรู้ระหว่างภาคเอกชนและมหาวิทยาลัย ในปี 2559 บนถนนกรุงธนบุรี โดยตัวอาคารมีความสูง 20 ชั้น มีพื้นที่ใช้สอยรวม 20,000 ตารางเมตร อาคารได้รับการออกแบบให้มีความเชื่อมโยงระหว่างพื้นที่แต่ละส่วนตามแนวคิด Interlocking in Space และมีความเป็นระบบนิเวศ (Eco System) ที่เอื้อต่อการสร้างนวตกิจ (Start Ups) และการแลกเปลี่ยนเรียนรู้

อาคารเคเอกซ์ มีเป้าหมายเพื่อนำความรู้ และนวัตกรรมของมหาวิทยาลัยไปสู่การใช้ประโยชน์โดยภาคอุตสาหกรรม และสร้างเสริมขีดความสามารถทางการแข่งขันของภาคอุตสาหกรรม โดยเฉพาะธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SME) ผ่านกลไกการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ (Knowledge Exchange) ระหว่างประชาคมจากภาคการศึกษา ภาครัฐ และภาคอุตสาหกรรม ในลักษณะพันธมิตรอุตสาหกรรม (Industry Cluster)

อาหาร โรงแรมและโรงพยาบาล อุปโภคบริโภค ชิ้นส่วนยานยนต์ สินค้าและบริการด้านสุขภาพ และวัสดุก่อสร้าง โดยเราได้เปิดเฟซบุ๊กกลุ่มขึ้นมาด้วย ปรากฏว่ามีแฟนเพจถึง 3 แสนคน เพราะวัตถุประสงค์ของเราอย่างหนึ่งคือ ต้องการให้มีการแชร์ความรู้ระหว่าง SME ด้วยกันด้วย ซึ่งเขาก็ไม่ได้หยุดแค่ที่เราสอน แต่ทำต่อเนื่อง และนำความรู้ประสบการณ์ที่ได้มาแชร์ต่อในเฟซบุ๊กด้วย"

อย่างไรก็ตาม การเพิ่มประสิทธิภาพธุรกิจ SME นั้น ยังสามารถพัฒนาได้มากกว่าแค่หลักสูตร Lean Supply Chain by TMB เพียงแต่ต้องอาศัยองค์ความรู้ เทคโนโลยีและการทำวิจัย และนี่จึงเป็นที่มาของการร่วมมือกับมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรีในครั้งนี้ ซึ่งบุญทักษ์มั่นใจว่า ไม่ใช่เพียงแค่การเพิ่มประสิทธิภาพเท่านั้น หากแต่จะสามารถเพิ่ม Productivity ได้อีกด้วย

"มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี เข้ามาร่วมกับทีเอ็มบีในการพัฒนา SME ทั้งการใช้พื้นที่อาคารเคเอกซ์ที่สามารถนำผู้ประกอบการ SME มาอบรมที่นี่ นอกจากนี้ ยังเป็น Co-Working Space สำหรับผู้ประกอบการ SME ที่เคยผ่านการอบรมกับเรามาแล้ว ซึ่งจะเป็นโอกาสดีที่จะเจอทั้งผู้ประกอบการด้วยกันเองและอาจารย์ ทำให้มีโอกาสได้เข้าถึงองค์ความรู้ของมหาวิทยาลัยได้ง่ายขึ้น และเกิดการทำวิจัยอย่างต่อเนื่อง ซึ่งในช่วงแรกนี้ ทางทีเอ็มบีจะช่วยสนับสนุนค่าใช้จ่ายในการทำวิจัยในโปรเจกต์ที่น่าสนใจ และนี่คือสิ่งที่ทำให้เกิดความเชื่อมโยงของมหาวิทยาลัยกับภาคธุรกิจ"

สำหรับอาคารเคเอกซ์ มจธ.นั้น จะช่วยผู้ประกอบการ SME ในโครงการฯ ด้วยการเข้าเยี่ยมกิจการ ตรวจวิเคราะห์สุขภาพธุรกิจ รวมทั้งการให้คำปรึกษา โดยไม่เสียค่าใช้จ่าย พร้อมทั้งให้ผู้ประกอบการ SME เข้าไปใช้บริการ Co-Working Space เพื่อแลกเปลี่ยนการเรียนรู้กับผู้ประกอบการต่างๆ รวมไปถึงการจัดพื้นที่พิเศษ หรือ "Lean Supply Chain by TMB Corner" บริเวณชั้น 12 เพื่อแสดงรายละเอียดของโครงการ และกรณีศึกษาของ SME เพื่อให้ความรู้กับผู้ประกอบการทั่วไป

ทั้งนี้ **รองศาสตราจารย์ ศักรินทร์ ภูมิรัตน** อธิการบดีมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี (มจธ.) ได้กล่าวว่า ทาง มจธ. ได้พัฒนาโครงการอาคารเคเอกซ์ หรือโนเลดจ์ เอกซ์เชนจ์ ขึ้นมาเพื่อให้เป็นพื้นที่แลกเปลี่ยนเรียนรู้ระหว่างภาคเอกชน และมหาวิทยาลัยที่จะได้นำความรู้ความเชี่ยวชาญด้านวิทยาศาสตร์ลงสู่การแก้ไขปัญหาและเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันให้กับผู้ประกอบการ SME ด้วยการทำวิจัยและพัฒนาเทคโนโลยี ดังนั้น ความร่วมมือกับทีเอ็มบีในครั้งนี้ จะทำให้เคเอกซ์ มจธ. สามารถเข้าถึงข้อมูลของผู้ประกอบการตัวจริง และได้วิจัยกรณีศึกษาทางธุรกิจจริง

"อาคารนี้เราสร้างระบบนิเวศให้เกิดการแชร์ริ่งความรู้ระหว่างกัน แต่ละคนเอาความรู้ที่แตกต่างกันในแต่ละธุรกิจมาแชร์กัน คนอื่นก็ได้ประโยชน์ด้วย การมีพื้นที่นี้ทำให้เราช่วยให้เกิดการรวมกลุ่มคนทั้งซัพพลายเชนได้มาคุยกัน ซึ่งขณะที่เขาคุยกันในห้องนี้ในเรื่องหนึ่ง อีกห้องอาจจะคุยอีกเรื่อง แต่เขาได้เดินไปหากันแล้วอาจจะคุยกันต่อ ทำให้เกิดเน็ตเวิร์กกิ้งระหว่างกัน หรือถ้าดูแล้วกลุ่มนี้น่าจะสนใจเรื่องนี้ น่าจะเข้าใจเทคโนโลยีแบบนี้ เราก็จะเอาความรู้และเทคโนโลยีไปหาเขา รวมถึงเราจะช่วยเขาทำวิจัยด้วย" รองศาสตราจารย์ ศักรินทร์ กล่าวในตอนท้ายถึงประโยชน์ของความร่วมมือระหว่างทีเอ็มบี และ มจธ.ในครั้งนี้

08-7575-7000
0-2299-2250

Text : รัชนี พันธ์รุ่งจิตติ / Photo : Otto

No failure NO SUCCESS

ภาววิทย์ กลิ่นประทุม

ในแวดวงการลงทุนไม่มีใครไม่รู้จัก แพท-ภาววิทย์ กลิ่นประทุม นักลงทุนรุ่นใหม่ที่ประสบความสำเร็จอย่างรวดเร็ว แต่รู้หรือไม่ว่ากว่าเขาจะก้าวขึ้นมาเป็นนักลงทุนชั้นแนวหน้า เป็นเซียนหุ้น เป็นเจ้าของหนังสือเบสต์เซลเลอร์ เป็น Role Model ที่กวาดความนิยมในหมู่คนรุ่นใหม่นั้น เส้นทางของเขาไม่ได้โรยด้วยกลีบกุหลาบ ล้มลุกคลุกคลานมาไม่น้อย แต่แน่นอนว่า สุดท้ายแล้วเขาก็ยืนหยัดกลับมาได้เสมอ นั่นเป็นเพราะเขามีเคล็ดลับ วิธีคิดที่แตกต่างจากคนทั่วไป

> คนที่ไม่เคยเจ๊งเลย คือคนที่รอวันเจ๊ง คนเราต้องเจ๊ง เหมือนชีวิตเชื่อว่า ทุกคนที่มาอยู่ ณ จุดที่เขายืน ทุกคนเจ๊ง หรือล้มเหลวมาแล้ว

"เจ๊งตลอดทาง ตอนนี้ก็ยังเจ๊งอยู่ แต่เจ๊งแล้วไม่ได้หมายความว่าชีวิตจน เจ๊งแล้วเรียนรู้แล้วหาลู่ทางที่จะเอากลับมา แล้วก็อาจจะเจ๊งอีก"

คำพูดนี้ของภาววิทย์ที่กำลังจะบอกคุณว่า ความล้มเหลวหรือผิดพลาดเป็นเรื่องที่เกิดขึ้นได้เสมอ และจะเป็นประสบการณ์ที่ทำให้คุณได้เรียนรู้ และฉลาดขึ้น

ไม่ว่าใครถ้าเลือกได้ก็คงอยากรวย อยากประสบความสำเร็จ... แต่จะสำเร็จได้อย่างไร แบบไหน? ภาววิทย์มีคำตอบ

คุณเริ่มเข้าสู่การลงทุนเมื่อไหร่

จริงๆ ผมไม่ได้สนใจเรื่องการลงทุนอะไรเลย ก็เหมือนคนทั่วไปมองว่าเป็นเรื่องไกลตัว แต่บังเอิญคุณพ่อบอกว่าอยากให้เอาเงินที่บ้านไปลองบริหารดู เพราะดอกเบี้ยธนาคารมันห่วยมาก ฝากไว้ก็มีแต่มูลค่าลดลง ผมก็ลองแบบมั่วๆ เหมือนทุกคนที่เข้าไปก็เสียหายก่อนตอนแรก เสร็จแล้วก็เกิดคำถามขึ้นว่าคนอื่นเขารวยแล้วทำไมเราเจ๊งวะ ทำไมซื้อแล้วลง ทำไมขายแล้วมันขึ้น มันเกิดคำถามตลอดเวลา สุดท้ายก็อ๋อ ง่ายๆ คุณดันไปซื้อข่าวดีไง เพราะมันมีข่าวดีกับข่าวร้าย ทำไมไม่ซื้อข่าวร้ายเพราะว่าอะไร เพราะคุณไม่มีความรู้ คนที่ซื้อข่าวร้ายคือคนที่มีความรู้ แต่ถ้าข่าวร้ายมาจริงคุณกล้าซื้อหรือเปล่า เหมือนตอนปิดสนามบินสุวรรณภูมิ เป็นข่าวร้าย ตอนนั้นราคา AOT 15 บาท ซึ่งถ้าใช้คอมมอนเซ้นส์ถามว่าบริษัท AOT จะเจ๊งมั้ย ไม่เจ๊งเพราะมันผูกขาด ฉะนั้นตอนนั้นแย่สุดๆ แล้ว ถูกมากๆ แต่ไม่มีใครอยากซื้อเพราะมองว่ามันแย่จริงๆ ถ้าเราแค่ถือผ่านจากแย่มาดี วันนี้มันดีขึ้นมา 30 เท่า

ทำไมคุณพ่อไว้ใจให้เงินลงทุน

จริงๆ พ่อเห็นว่าเจ๊งมาเยอะแล้ว ตอนอยู่เมืองนอกก็ทำธุรกิจเจ๊ง กลับมาก็เสียเซลฟ์เลย ตอนเรียนได้เกียรตินิยม ทำแผนธุรกิจชนะ เราเจ๋งในห้อง เหมือนท็อปในธรรมศาสตร์ แต่พอทำจริงเอ๊ะ ทำไมเราห่วยอย่างนี้ ก็ได้บทเรียนกลับมาว่าที่เรียนมันคนละเรื่องมันเหมือนอยู่คนละโลกกับความจริงเลย

คุณทำธุรกิจอะไรเจ๊ง

จริงๆ ผมทำขายตรงตั้งแต่เรียนมหาวิทยาลัย พอจบก็ไปเรียนต่อต่างประเทศแล้วก็ทำร้านอาหารไทยที่ต่างประเทศ ขยายไปเรื่อยจนมันเจ๊ง ซึ่งจริงๆ ตอนนั้นถ้าเปิดสาขาเดียวไม่เจ๊งหรอก รวยจากร้านอาหารไปแล้ว คือดันทุรังแบบคนรุ่นใหม่ คิดแบบคนรุ่นใหม่ที่ว่าจะรวยก็ต้องเปิดสาขาเยอะๆ จะต้องรวยเหมือนแมคโดนัลด์ แต่โลกความเป็นจริงมันไม่เหมือนกัน คิดแค่ว่าถ้าขยายก็จะได้ลูกค้าเพิ่มขึ้น เหมือนที่เรียนมาที่สอนว่าอยากเป็นสตาร์บัคส์มั้ย ถ้าอยากเป็นก็ขยายสาขาให้คลุมทั้งโลก ฟังดูมันง่ายก็แค่ขยายสาขา แต่ถามจริงคุณเป็นตัวจริงตรงนี้หรือเปล่า ไม่ใช่เลย มันมีรายละเอียดมากกว่านั้นเยอะ อย่างแรกต้องถามก่อนว่าชอบหรือเปล่า ผมไม่ชอบการทำอาหารเลย เห็นว่ามันเทรนด์ ผมทำไปตามเทรนด์ ซึ่งคน 80 เปอร์เซ็นต์ทำอย่างนี้ เห็นร้านกาแฟรวยก็เปิดร้านกาแฟ ทำบูติกโฮเต็ลรวยก็เปิดบูติกโฮเต็ล พวกนี้ก็จะเป็นแบบผมคือเจ๊ง แล้วก็จะมาถามตัวเองว่าทำไมเจ๊ง ก็เพราะคุณไม่ชอบ ยกตัวอย่างพี่แอ๊ด คาราบาว เขาก็ไม่ได้เป็นนักธุรกิจแต่วันนี้เป็นเจ้าของคาราบาวแดง มีเงิน 5,000 ล้านบาท มีพาร์ตเนอร์รันธุรกิจให้ส่วนพี่เขาก็ร้องเพลงเหมือนเดิม นี่คือคนรู้จักตัวเอง ถึงรวยมาก ถ้าพี่แอ๊ดออกมาไปทำเหมือนที่ดาราคนอื่นทำ ทำโน่นทำนี่ก็เจ๊ง เพราะพยายามทำในสิ่งที่ตัวเองไม่ถนัด แล้วไม่หาคนที่เป็นมืออาชีพมาทำ ซึ่งต้องเข้าใจว่าคนเราเกิดมาไม่ได้เก่งทุกอย่าง

มองย้อนกลับ ถ้าเป็นวันนี้จะตัดสินใจทำธุรกิจแบบนั้นมั้ย

ก็ไม่ขยาย แล้วก็ทำสาขาแรกให้ดีที่สุดก่อน มันต้องเริ่มว่าคุณทำดีที่สุดแล้วหรือยัง ประเด็นคือคนอื่นต้องเห็นด้วยว่าคุณดีที่สุด คนนึกถึงอาหารไทยต้องนึกถึงคุณ ถ้าดีต้องดีจากตัวเอง คนเขาจะบอกต่อเอง ไม่ใช่การโฆษณา ที่สำคัญคือมันต้องเป็นร้านอาหารที่ผมรู้สึกอยากไปทำงานทุกวัน ผมต้องไม่อยากหยุด แต่ทุกวันมันเหนื่อยมากเครียดมากเมื่อไหร่จะรวย แฮปปี้อย่างเดียวตอนนั่งนับเงิน แต่ตอนนั้นเหมือนเราทำตามตำราเรียนคือร้านอาหารดี อร่อย ราคาถูก ตั้งในทำเลที่ดี แล้วทำโปรโมชันเยอะด้วย ทำทั้งหมดปั๊บต้นทุนสูง วิกฤตเข้ามาผมเจ๊งคนแรก คู่แข่งไม่เจ๊ง คือผมเป็นร้านอาหารไทยที่ลงทุนเยอะ คอนเซปต์สมัยใหม่ ดูดี ต้นทุนสูง แล้วขายในราคาถูก คนที่ฉลาดยุคนี้คือ เจคิว ปูม้า เขาไม่ต้องมีร้าน เชื่อว่าถ้าคิดดีมากมันจะสำเร็จตั้งแต่วันแรก ถามว่าวันนี้ก็มีคนคิดอย่างผมมั้ย เปิดร้านอาหาร ทำร้านสวยๆ แล้วก็รอคนมากิน ก็มีแต่ยุคนี้รอไม่ได้

การทำร้านอาหารได้ประสบการณ์อะไรบ้าง

สอนว่าอย่าทำงานเพื่อเงิน คือต้องหาตัวเองให้เจอก่อน วันนั้นผมยังหาตัวเองไม่เจอเลย ก็ใช้เวลานานกว่าจะหาตัวเองเจอ วันนี้ก็ยังไม่เจอ แต่ก่อนเลิกร้านอาหารผมทำโรงงานกระจกที่ออสเตรเลีย คือทำแบบคนรุ่นใหม่ มีคนมาเสนอไอเดียอะไร ผมต้องรีบกระโดดคว้าเอาไว้ก่อน เมื่อก่อนผมพยายามทำตามเทรนด์ แต่จริงๆ มันต้องทำตามตัวเรา ถ้าหาตัวเองไม่เจอ อย่าคิดเลยว่าจะประสบความสำเร็จในชีวิต เผอิญร้านอาหารจะเจ๊ง ก็เจอนักธุรกิจที่นั่นทำนวัตกรรมด้านกระจกเอามาให้ดู ได้รับมาตรฐานออสเตรเลีย ถ้าสามารถทำตัวนี้เป็นแมสได้ ผมเป็นบิล เกตส์ แน่นอน คือด้วยเทคโนโลยีจะทำให้สามารถลดต้นทุนการผลิตกระจกได้ 10 เท่า แต่ประเด็นคือ โรงงานกระจกทั้งโลกเขาลงทุนไปแล้ว เขาจะมาเปลี่ยนเครื่องจักรกับคุณทำไม ถ้าเปลี่ยนแสดงว่าสิ่งที่เขาคิดมันผิด คุณถูก ตรงนี้ยากมาก คนที่จะนำอุตสาหกรรมขนาดนั้นได้ต้องเป็นอย่างมาร์ค ซัคเกอร์เบิร์ก คือต้องเป็นคนที่อินกับตรงนั้นจริงๆ แต่ผมก็แค่อยากได้เงิน มันไม่มีพลังพอที่จะไปขับเคลื่อน คุณจะเปลี่ยนอุตสาหกรรมคุณต้องเปลี่ยนความคิดผู้คนจำนวนมหาศาลมาก เช่นวันนี้ผมพยายามขับเคลื่อนบางอย่าง คุณเลิกออมเงินในธนาคารได้แล้ว มาออมในหุ้น ผมพยายามขับเคลื่อนพวกนี้ ก็ไม่ง่ายเลย ออมเงินธนาคารได้เท่าไหร่ 0.5 เปอร์เซ็นต์ต่อปี ผมบอกออมในหุ้นได้ประมาณ 5 เปอร์เซ็นต์ ง่ายสุดเลย คุณฝากเงินที่ธนาคารไหน เอาวงเงินก้อนเดิม สมมติ 20,000 บาท เอาส่วนนั้นมาซื้อหุ้นธนาคารนั้นแล้วถือไม่ต้องขายเลย แล้วรับปันผล คุณวางในที่ผลตอบแทน 0.5 เปอร์เซ็นต์ กับวางในที่ผลตอบแทน 5 เปอร์เซ็นต์ ต่างกัน 10 เท่า แค่เปลี่ยนวิธีคิดก็รวยแล้ว แล้วจากเป็นลูกค้า คุณเป็นเจ้าของได้ด้วย

นั่นคือไม่ซื้อเพื่อเก็งกำไร แต่ออมด้วยการเล่นหุ้น

วันนี้เลิกคิดเป็นลูกจ้าง คิดแบบเจ้าของ ไม่ซื้อเพื่อเก็งกำไร ซื้อ 5 บาท 10 บาท นั่นมันความคิดแบบลูกจ้าง เงินส่วนใหญ่เจ้าของธนาคารอยู่ไหน ฝากธนาคารหรือเปล่า ก็เปล่า เงินเขาอยู่ในอสังหาริมทรัพย์กับหุ้น หลายคนบอกว่าเสี่ยง เสี่ยงคืออะไร เสี่ยงคือคุณพยายามจะซื้อถูกขายแพง ซึ่งนั่นคือเทรดเดอร์ไม่ใช่นักลงทุน เทรดเดอร์คือนักเก็งกำไร เป็นพวกทำงานเพื่อเงิน แต่นักลงทุนคือวางเงินเพื่อให้ทำงานเพื่อคุณ คุณไม่ต้องทำอะไร ซื้อครั้งเดียว แต่ซื้อให้ถูกจังหวะนะ คือหุ้นมีแพงกับถูก ต้องซื้อเวลาที่คนอื่นไม่ซื้อ ถามว่าตั้งแต่วันนี้วิธีคิดผมเปลี่ยนคือ ให้เงินมันทำงานแทน ไม่ใช่ต้องไปนั่งซื้อ 150 บาท แล้วขาย 155 บาท คนส่วนใหญ่คิดว่าตลาดหุ้นเป็นแบบเก็งกำไร นึกว่าเข้ามาแล้วต้องซื้อ-ขาย ไม่ใช่ ผมทำแบบ คุณเจริญ สิริวัฒนภักดี คุณธนินท์ เจียรวนนท์ ทำ คนพวกนี้มองหุ้นเขาเหมือนที่ดิน เขาถือจนเขาตาย คนบอก 7-11 จะกินทุกอย่าง แล้วทำไมไม่เป็นเจ้าของไปเลย แต่ปัญหาคือวันนี้คุณจะซื้อ 7-11 ไม่ได้ เพราะ 7-11 ให้เงินปันผลแค่ 1 เปอร์เซ็นต์ ถ้าซื้อต้องรอวิกฤตก่อน พอวิกฤตหุ้นลงปั๊บเทียบเงินปันผลคราวนี้ซื้อตรงนั้น ซื้อตรงที่คนรวยซื้อ คนรวยซื้อข่าวร้าย คนทั่วไปซื้อข่าวดี

คุณกำลังจะบอกว่าการลงทุนจังหวะเป็นเรื่องสำคัญ

ไม่ใช่ วิธีคิดเป็นเรื่องสำคัญ คุณคิดได้หรือเปล่า ถ้าคิดไม่ได้อย่าลงทุนเลย สมมติซื้อที่ดินซื้อแบบไม่มีความฉลาดเลย เห็นที่ดินสีลมไร่ละ 400 ล้านบาท ใส่เข้าไป 400 ล้านบาท ทนอีก 30 ปีมันต้องแพงกว่านี้ แต่ผมบอกว่าฉลาดกว่านั้นมั้ย ถ้าซื้อตอนมีวิกฤต เช่น ตอนภูเก็ตมีสึนามิเข้า ที่ดินภูเก็ตราคาลดลงครึ่งหนึ่ง วันนี้ใครซื้อตอนนั้น วันนี้รวยไม่รู้กี่เท่าแล้ว แต่คำถามคือคุณเข้าใจตรงนี้หรือเปล่าว่าต้องซื้อในช่วงวิกฤต

ผมคิดอยากเปลี่ยนอุตสาหกรรม คือคิดอยากจะเปลี่ยนวิธีคิดคนให้ตรงข้ามกับที่คุณเดินเข้ามา ถ้าทำได้ อันนี้จะเปลี่ยนประเทศ แต่ไม่รู้จะเปลี่ยนเมื่อไหร่ ไม่ได้เปลี่ยนประเทศด้วยตัวผมเอง แต่หมายความว่าเปลี่ยนคน เขามาเจอเราเขามีวิธีคิดที่ถูกขึ้น เพราะส่วนใหญ่จะสอนเรื่องการคิด คิดบวก คิดบวกกับโลกสวยนี่ต่างกันเยอะมาก ไม่ใช่อะไรก็ดี ในทุกวิกฤตมีคนที่เห็นโอกาสอยู่ ทำไมไม่เป็นเรา ถ้าเป็นเราคุณก็เป็นบิล เกตส์ มาร์ค ซัคเกอร์เบิร์กได้ เพราะทุกคนที่ประสบความสำเร็จ ผมเชื่อว่าเขาเจอโอกาสในวิกฤต ฉะนั้นเวลาวิกฤตมา ลองไม่กลัว แล้วลองฝึกว่าคุณเห็นอะไรบ้าง ถ้าฝึกไปเรื่อยๆ สุดท้ายคุณเห็นโอกาส

คุณมองวิธีการลงทุนของคนรุ่นใหม่ทุกวันนี้เป็นยังไงบ้าง

ผมมองว่าแต่ก่อนเราเรียนจบแล้วก็ต้องไปหางานทำ ซึ่งมันนานหลายต่อกว่าจะประสบความสำเร็จ แต่เดี๋ยวนี้คนรุ่นใหม่อยากรวยเร็ว ส่วนหนึ่งเป็นเพราะตลาดงานเปลี่ยน สมัยก่อนองค์กรจะเลี้ยงพนักงานคนนี้ไปจนเขาเกษียณ เดี๋ยวนี้องค์กรมองสั้น พอองค์กรมองสั้น คนที่เป็นลูกจ้างก็มองสั้นตาม ไม่หวังว่าองค์กรจะเลี้ยง เป็นผู้บริหารระดับสูงอยู่ดีๆ องค์กรก็ให้คุณออก แล้วจะไปทำอะไร เปิดร้านกาแฟก็ไม่รุ่ง เพราะมันไม่ได้ทำในสิ่งที่เขาเก่ง ซึ่งเขาคิดไม่ออกว่าความสามารถของเขาทำอะไรได้มากกว่านี้อีกเยอะเลย ผมว่าคนก็เริ่มมองตรงนี้มากขึ้น ซึ่งส่วนใหญ่ที่มองแบบนี้คือคน Gen Y ถ้าองค์กรไม่ดูแลเรา เราต้องดูแลตัวเอง

คนรุ่นใหม่ที่ว่าเลยเข้าสู่ตลาดหุ้นเยอะมากขึ้น

เด็กรุ่นใหม่ลงทุนแล้วเจ๊งเพราะว่าเขารอไม่ได้ ต้องการรวยเร็ว เด็กรุ่นใหม่มาเป็นเทรดเดอร์หมดเลย เทรดเดอร์มันไม่ง่าย แล้วไปแข่งกับคนที่มีประสบการณ์ 10-20 ปีที่อยู่ตรงนี้มาตลอด ก็เลยมีปัญหาว่าล้มเหลว แต่คนที่รอดได้คือคนที่เจ๊งมาแล้วแต่ไม่เลิก สมมติตลาดหุ้นเล่นไปเจ๊ง เจ๊งแต่ไม่เลิก แล้วมาศึกษาว่าตนเองเจ๊งเพราะอะไรคนพวกนี้จะกลับมาลงทุนได้

แต่คนที่ไม่เคยเจ๊งเลยคือ คนที่รอวันเจ๊ง คนเราต้องเจ๊งเหมือนชีวิตเชื่อว่าทุกคนที่มาอยู่ ณ จุดที่เขายืน ทุกคนเจ๊งหรือล้มเหลวมาแล้ว ใครเกิดมาปั๊บแล้วพ่อแม่วางฐานไว้ให้ อันนั้นล้มเหลวทั้งชีวิตเลย แล้วจริงๆ รอวันล้มเหลวด้วย เพราะว่าเขาไม่เข้าใจโลกว่าโลก มีจุดหนึ่งนะที่เราจะไม่ได้ตามที่เราต้องการ

แล้วคุณเจ๊งบ่อยแค่ไหน

เจ๊งตลอดทาง ตอนนี้ก็ยังเจ๊งอยู่ แต่เจ๊งแล้วไม่ได้หมายความว่าชีวิตจน เจ๊งแล้วเรียนรู้แล้วหาลู่ทางที่จะเอากลับมา แล้วก็อาจจะเจ๊งอีก เพราะว่าเหมือนเราไปทำธุรกิจอะไร ก็ต้องมีคนทำอยู่แล้ว แล้วเราไปเป็นมือใหม่ ก็สู้เขาไม่ได้ เราก็ต้องกลับมาวางแผนใหม่ว่าจะกลับไปยังไง

มีคำแนะนำสำหรับคนรุ่นใหม่ยังไงที่จะไม่ให้เจ๊ง

คนเจ๊งมีสองแบบคือเจ๊งแล้วเลิก อันนี้ก็ไปทำอย่างอื่น กับเจ๊งแล้วกลับมา จริงๆ การเจ๊งมันคือขั้นตอนในการหาตัวเอง ผมเป็นนักเขียนเจอคนเยอะมาก ทั้งเถ้าแก่ ผู้บริหารระดับสูง สังเกตว่าคนที่ประสบความสำเร็จเป็นเพราะเขาเจอตัวเองว่าอันนี้มันใช่ แต่เชื่อว่าคน 80 เปอร์เซ็นต์ในโลกจะหาไม่เจอเพราะเขาไม่ได้ลองเหมือนสมมติเรียนหมอมา ก็ต้องเป็นหมอตลอดชีวิต ซึ่งจริงๆ แล้วอาจจะไม่ใช่ เหมือนหมอสมยศ อนันตประยูร ทำ WHA แข่งกับอมตะ และตอนนี้ใหญ่กว่าอมตะอีก นั่นก็เพราะเขาเจอตัวเองได้จากสิ่งที่เขาทำ

ฉะนั้น ไม่ต้องกลัวเจ๊ง ต้องเจ๊งเยอะ สังเกตว่าคนเป็นนักแข่งรถจะมีแผล เพราะล้มเยอะ คนเป็นนักกีฬาบาดแผลเต็มตัว ฉะนั้นมืออาชีพก็คือคนที่ล้มมาก่อน แต่เขาลุกมาทำใหม่ ล้มไม่ให้เจ็บทำยังไง ล้มให้เจ็บน้อยที่สุดทำยังไง จะทำอะไรขึ้นมาใหม่ก็จะมีปัญหาอยู่แล้ว แต่ทำยังไงก็ได้ให้ปัญหาไม่ฆ่าเรา แล้วถ้าเราเจอปัญหาเราจะยิ่งเก่งไปเรื่อยๆ ยิ่งคนมีการศึกษาสูงเป็นคนเก่ง ก็จะยิ่งปิดประตูแพ้ทั้งหมด พอปิดปั๊บ มันเท่ากับว่าเขาปิดโอกาสตัวเอง สมมติเราเก่งเราเรียนมามาก เราจะออกนอกกรอบไม่ได้ เหมือนบอกว่าจะแข่งกับวอลมาร์ตยังไง ก็ต้องทำแบบอเมซอน ไม่มีร้าน เพราะวอลมาร์ตมีร้าน ไม่ใช่จะแข่งวอลมาร์ตก็ทำแบบวอลมาร์ต แต่ทำให้ราคาถูก มันเป็นไปไม่ได้ เหมือนจะแข่งกับ 7-11 ก็ต้องทำอะไรก็ได้ที่ 7-11 ไม่ทำ หรือ 7-11 ไม่คุ้มที่จะทำ ตรงนี้จะเป็นตัวท้าทาย 7-11 ในอนาคต อย่างโกลบอลเฮ้าส์ วันที่โกลบอลเฮ้าส์

> "คนที่ประสบความสำเร็จ เป็นเพราะเขาเจอตัวเอง ว่าอันนี้มันใช่ แต่เชื่อว่า คน 80 เปอร์เซ็นต์ในโลก จะหาไม่เจอ เพราะเขาไม่ได้ลอง"

เปิดเขาทำคอนเซปต์ขายทุกอย่างที่โฮมมาร์ทไม่มี สุดท้าย SCC ก็ต้องไปซื้อแล้วเป็นการซื้อที่คุ้มเพราะการซื้อของ SCC มันไม่ทับธุรกิจเดิมเลย มันเป็นสิ่งที่เขาไม่มี วิธีคิดคือยุคนี้ไม่ควรแข่งขัน เราควรหา Niche ที่ไม่มีคนแข่งขัน ซึ่งก็ยากมาก

คุณกำลังจะบอกว่ายิ่งลองมากเท่าไหร่ก็จะหาตัวเองเจอเร็วเท่านั้น

ใช่ ต้องลองให้เยอะ ซึ่งการลองกับการหยิบโหย่งก็ใกล้กันมาก ขึ้นอยู่กับว่าล้มแล้วเรียนรู้หรือเปล่า ถ้าล้มแล้วไม่เรียนรู้ พวกนี้จะหยิบโหย่ง เล่นหุ้นไม่สำเร็จ ก็ไปเปิดร้านกาแฟ ขายเสื้อผ้า แต่คนที่ล้มแล้วมาทบทวนสิ่งที่ผ่านมาว่าเขาเจออะไร ตรงนี้เรียกว่าเป็นโซลูชั่นของตัวเอง เจออันนี้แล้วเก็บไปเรื่อยๆ พอถึงจุดหนึ่งเขาจะรู้ว่าต้องทำอะไร

ยกตัวอย่าง พี่บอย-วิสูตร แสงอรุณเลิศ เจ้าของหนังสืองานไม่ประจำ ทำเงินกว่า เดิมทีที่เขาเป็นนักแต่งเพลง เรียนจบวิศวกรรมศาสตร์มาแต่ไม่เคยทำงานด้านนั้นเลย พี่เขามาทำงานแกรมมี่ แต่งเพลงตลอด วันหนึ่งอุตสาหกรรมนักแต่งเพลงมันตายหายไปแล้วอาชีพที่ตัวเองมีอยู่ ไม่รู้จะทำอะไร ก็มองหางาน ช่วงนั้นพี่เขาหางานหลายอย่างไปสมัครดีเจ เป็น บก.สำนักพิมพ์ จุดที่พีกมากคือไปขายตรง ซึ่งมันเป็นการขายฝัน ก็ไม่สำเร็จอีก แถก็เริ่มสงสัยว่า ทำไมทำแล้วไม่ได้เงิน ทำแล้วจน จนสุดท้ายได้เจอว่าสิ่งที่เขาถนัดคือ การทำเรื่องยากให้เข้าใจง่าย ไม่ใช่ทำสิ่งใหม่ ผลงานแรกคือ ออกหนังสือ งานไม่ประจำ ทำเงินกว่า เปลี่ยนชีวิตเลย หนังสือขายดีมาก เขาเลยคิดอยากใช้ตัวอักษรเปลี่ยนชีวิตคนอื่น สิ่งที่เขาทำก็ไปหาอะไรก็ได้ที่มีองค์ความรู้ แล้วมาทำให้มันง่ายแล้วส่งต่อไป

คุณมีคำแนะนำอะไรสำหรับนักลงทุนใหม่บ้าง

คนเราจะเปลี่ยนเมื่อเจอวิกฤตหนักๆ คุณค่าอยู่ที่เราเอง บางคนรวยมีเงินแต่คนไม่เห็นค่า ตรงนั้นไม่มีประโยชน์ สิ่งที่แนะนำคืออยากให้ลองหาว่าจริงๆ แล้ว สิ่งที่คุณอยากทำคืออะไร ไม่มีใครอยากทำงานเพื่อเงินหรอก ถามคนรุ่นใหม่วันนี้คุณต้องการอะไร ต้องการรวย สมมติคนนี้อยู่บนเตียงใกล้ตายแล้ว คุณต้องการอะไร ไม่มีใครพูดถึงเงินเลย บอกว่าผมน่าจะทำดีกับคนรอบข้างมากกว่านี้ ผมน่าจะทำสิ่งที่ไม่เคยทำ ทำไมไม่พูดเรื่องเงิน ทำไมไม่หาเงินมากกว่านี้ก่อนตาย เพราะว่าเขาโดนเป้าหมายหลอกตั้งแต่แรก

แล้วที่ผ่านมาคุณค้นพบอะไรสำหรับตัวคุณบ้าง

ผมมาเจอว่าตนเองชอบสอน เลยอยากเป็นอาจารย์ แต่ไม่อยากเป็นอาจารย์ในมหาวิทยาลัยเพราะมันก็กลายเป็นไปสอนในรูปแบบเดิม ผมอยากสอนในรูปแบบใหม่ อย่างตอนนี้ที่คิดว่ายังขาดคือ ให้ความรู้ในการเอาธุรกิจเข้าตลาดหลักทรัพย์ ก็อยากทำเรื่องนี้ คือตอนแรกๆ ผมให้ความรู้กับนักลงทุนรายย่อย ได้มีโอกาสเจอเพื่อนเยอะ เพื่อนบางคนเอาธุรกิจเข้าตลาดฯ แล้วไปเจอปัญหาบางคนเข้าไปแล้วธุรกิจไม่โต แล้วแย่ลงไปกว่าเดิมอีก ตรงนี้ไม่มีคนคอยปรึกษาเขาตอนก่อนเข้าว่าเข้าตลาดฯ ไปแล้วจะเจออะไร ก็เลยคิดว่าน่าจะมีองค์ความรู้ตรงนี้ขึ้นมา

ก่อนนี้ผมทำการให้ความรู้เรื่องหุ้นก็เพราะว่า คนมองหุ้นเป็นเรื่องไกลตัวมากรู้สึกว่าทำไมไม่มีคนออกมาสอนให้รายย่อยลงทุนหุ้น เมื่อก่อนจะลงหุ้นก็โทร.หามาร์เก็ตติ้งแล้วถามว่าตัวไหนดี นั่นไม่ใช่การลงทุน การลงทุนมันต้องเราเป็นคนเลือกด้วยตัวเราเองได้ นี่คือสิ่งที่สอนมาตลอดช่วง 6-7 ปีที่ผ่านมา สร้างกลุ่มให้รายย่อย ตอนนี้ผมคิดว่ารายย่อยประเทศเราเก่งเกือบที่สุดในโลกแล้ว สิงคโปร์มาสายเศรษฐกิจ กองทุน แต่รายย่อยที่เก่งไม่มี ดร.นิเวศน์ เหมวชิรวรากร ยังต้องไปพูดให้ที่สิงคโปร์ กลายเป็นว่าเราเป็นผู้นำ แล้วถ้าดูจากวอลุ่ม ตลาดเราวอลุ่มแซงหน้าสิงคโปร์ไปนานแล้ว ขณะที่ประเทศเพื่อนบ้าน เมียนมา เวียดนาม เขามองเราเป็นต้นแบบว่าจะสร้างรายย่อยยังไง ประเทศอเมริกาที่บอกว่ารายย่อยใหญ่ ส่วนใหญ่รายย่อยอเมริกาซื้อผ่านกองทุนหมด คือคนอเมริกาส่วนใหญ่ไม่ได้มีความรู้เรื่องการเงิน พอเกิดวิกฤตเศรษฐกิจก็บอกทำไมผมจนลง แต่ที่ผมสอนเรื่องการลงทุนแบบรายย่อย อย่างแรกถามก่อนกี่ปีคืนทุน แล้วตรงที่ซื้อถูกหรือแพงกว่าเจ้าของกี่เท่า แล้วต้องถามด้วยว่าสมมติรอ 10 ปีคืนทุน แต่ละปีได้เงินคืนเท่าไหร่ คนที่ถาม 3 คำถามนี้คือนักลงทุน แต่ถ้าถามซื้อตรงนี้แล้วกำไรเท่าไหร่ อันนี้นักเก็งกำไร ซึ่งทั้งโลกคือนักเก็งกำไร ซื้อหุ้น 10 บาท ขายเท่าไหร่ แต่นักลงทุนคือซื้อหุ้น 10 บาท กี่ปีถึงคืนทุน ซื้อถูกหรือแพงแล้ว ระหว่างรอคืนทุนจะได้เงินคืนเท่าไหร่ระหว่างทาง อันนี้คือคอนเซปต์ที่ผมคุยเรื่องการออมในหุ้น เอาเงินวางเฉยๆ ก็รวยแล้ว ที่ผมพูดคำว่าทนรวย ก็ไม่เห็นเหรอเศรษฐีก็ทนรวยกันทั้งนั้น เขาไม่ได้มานั่งเล่นหุ้นแบบคุณ เขาถือหุ้นจนเป็นมรดกให้ลูกหลาน เศรษฐีไม่ได้สอนลูกว่าจะหาเงินรายวันยังไง เศรษฐีสอนลูกว่าจะรวยยังไง คือพูดง่ายๆ สิ่งที่ต่างกันคือ คนหนึ่งมองสั้น อีกคนมองยาว ชีวิตก็จะต่างกันทั้งชีวิตเลย

กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

New Enterpreneurs Creation
NEC
โครงการเสริมสร้างผู้ประกอบการใหม่

NEXT STEP NEC

เจาะลึกกลยุทธ์การตลาดยุค 4.0

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

สุรชัย ชาญอนุเดช
ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
บริษัท เคที เรสทัวรองท์ จำกัด
เจ้าของแฟรนไชส์ ซานตาเฟ่ สเต๊ก

โชค บูลกุล
กรรมการผู้จัดการ
กลุ่มบริษัทฟาร์มโชคชัย

ธีรศานต์ สหัสสพาศน์
กรรมการผู้จัดการ
J.M.Cuisine ร้านอาหารชื่อดังแห่ง
จังหวัดเพชรบุรี

รวิศ หาญอุตสาหะ
กรรมการผู้จัดการ
บริษัท ศรีจันทร์โอสถ จำกัด
เจ้าของผลิตภัณฑ์ ผงหอมศรีจันทร์

พิมพ์มาดา พัฒนปรัชญาพงศ์
กรรมการผู้จัดการ
บริษัท โอคุสโน่ ฟู้ด จำกัด เจ้าของผลิตภัณฑ์
Okusno คางกุ้งทอดกรอบ

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

สุรีรัตน์ ศรีพรหมคำ
กรรมการผู้จัดการ
บริษัท เจคิว ฟู้ดส์ จำกัด เจ้าของกิจการ
เจคิวปูม้านึ่ง

เริ่มอบรมวันที่ 25 กุมภาพันธ์ 2560
จังหวัดนครราชสีมา

สนใจสมัครออนไลน์
และดูรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่

www.smethailandclub.com/nextstepnec

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

ฟรี!! ไม่มีค่าใช้จ่าย

PITAK
สร้างมูลค่างานจักสาน สร้างรายได้ช่วยชุมชน

“รักษาภูมิปัญญา เพิ่มมูลค่า และสร้างรายได้ให้ชาวบ้าน”

คือความตั้งใจตั้งแต่แรกเริ่มของ รัฐชาติ พลแสน เจ้าของแบรนด์ PITAK ที่สร้างสรรค์งานจักสาน จนเข้าตากรรมการและคว้ารางวัลรองชนะเลิศอันดับ 1 จากโครงการประกวด “ออมสิน สุดยอดแนวคิดพลิกธุรกิจไทย” Startup Thailand by GSB มาได้

รัฐชาติ พื้นเพเป็นคนนาโพธิ์ จังหวัดบุรีรัมย์ แต่มาร่ำเรียนที่มหาวิทยาลัยกรุงเทพ สาขาวิชาการออกแบบผลิตภัณฑ์ คณะศิลปกรรมศาสตร์ ดังนั้น แนวคิดในการทำธุรกิจของเขาจึงเป็นการผสมผสานความมุ่งมั่นที่จะพัฒนาท้องถิ่นบ้านเกิดและความรู้ที่ได้เรียนมา ซึ่งเมื่อเขาเห็นโอกาสที่จะทำให้ความฝันของเขาเป็นจริง จึงไม่รีรอที่จะส่งผลงานของตนเองเข้าประกวดในโครงการออมสินสุดยอดแนวคิดพลิกธุรกิจไทย

“จริงๆ ตอนที่เรียนปีสุดท้ายผมทำวิทยานิพนธ์เรื่องโครงการออกแบบผลิตภัณฑ์จากอัตลักษณ์ชุมชน ซึ่งเหตุผลที่เลือกทำเรื่องนี้เพราะว่าเป็นเรื่องของหมู่บ้านที่เราอยู่ ก็ต้องไปเก็บข้อมูลในหมู่บ้านว่ามีปัญหาอะไรบ้าง แล้วมีสิ่งไหนที่เราสามารถใช้ความรู้ที่เรียนมาไปพัฒนาได้ ก็ไปเจอเรื่องการจักสาน เลยหยิบเอาเรื่องนี้มาทำโดยมีเป้าหมายคือ การสร้างอาชีพให้ชุมชน เพราะว่าปกติคนในหมู่บ้านจะมีอาชีพเสริมคือ การสานกระติบข้าวเหนียว แล้วในหนึ่งวันเขาจะสามารถสานได้แค่ครึ่งใบ เท่ากับว่าเขาต้องใช้เวลา 2 วันในการทำกระติบ 1 ใบ ที่ขายได้ในราคา 350 บาท ฉะนั้นรายได้เขาจะน้อยมาก เลยคิดว่าจะเอาความรู้ของเราไปช่วยเขา ซึ่งพอทำวิทยานิพนธ์นี้ก็เป็นจังหวะที่ธนาคารออมสินมีโครงการประกวดเราเลยส่งงานเราเข้าประกวดด้วย”

ความรู้ที่รัฐชาตินำไปเสริมในงานหัตถกรรมของชาวบ้านคือดีไซน์และเทคนิค โดยเขาได้ออกแบบโคมไฟ ลายผ้าซิ่นตีนแดง ซึ่งเป็นลายผ้าซิ่นที่มีชื่อเสียงของหมู่บ้าน ใช้วิธีการจักสานดั้งเดิมที่เป็นการสานกระติบด้วยวัสดุท้องถิ่นคือไม้ไผ่ แต่เพิ่มเทคนิคพิเศษเข้าไปเพื่อให้งานมีความแตกต่าง จนสามารถถ่ายทอดออกมาเป็นชิ้นงานที่มีความสวยงามร่วมสมัยได้อย่างลงตัว

ทั้งนี้ เมื่อเป็นการจักสานจึงต้องอาศัยช่างฝีมือจากชาวบ้าน ซึ่งรัฐชาติได้ชาวบ้านที่บ้านเมืองน้อย ตำบลศรีสว่าง อำเภอนาโพธิ์ จังหวัดบุรีรัมย์ มาเป็นฐานการผลิต ซึ่งเดิมคนกลุ่มนี้ทำนาปลูกข้าวเป็นอาชีพหลัก และมีรายได้เสริมจากการจักสานกระติบหรืองานก่อสร้าง โดยเขาจะลงพื้นที่สอนชาวบ้านด้วยตัวเองและควบคุมการผลิตเองด้วย ซึ่งการทำงานกับกลุ่มชาวบ้านนี้รัฐชาติยึดหลักที่ว่า

“นอกจากจะนำความรู้ไปให้ เป้าหมายอีกอย่างที่สำคัญคือจะไปช่วยเสริมสร้างอาชีพเพื่อสร้างรายได้ให้กับชาวบ้านด้วย ซึ่งชาวบ้านเขาทำนาเป็นหลัก แล้วอย่างที่รู้กันว่าราคาข้าวมันไม่ดี ต้องออกไปทำงานอื่น เช่น ก่อสร้าง ซึ่งก็จะทำให้เขาอยู่ไกลบ้าน ถ้าไปทำงานกรุงเทพฯ ก็จะไม่ได้เจอลูกเลย แต่ถ้ามีอาชีพเสริมที่ทำงานอยู่บ้านได้แล้วรายได้ดีเขาก็ไม่ต้องทิ้งลูกทิ้งบ้าน ตรงนี้สิ่งที่เราทำต้องลงไปสอนใกล้ชิด ลงไปคุม ถ้าผมทำไม่ได้เขาก็ทำไม่ได้ ซึ่งตอนนี้เรามีชาวบ้านที่เข้ากลุ่ม 5 คน แล้วเขาก็พอใจกับรายได้ที่เราให้ ถ้าเทียบกับงานก่อสร้างก็ดีกว่า”

รัฐชาติเล่าต่อไปว่า การที่เขาพัฒนาโปรดักต์ที่รักษาภูมิปัญญาชาวบ้าน ขณะเดียวกันก็สามารถสร้างมูลค่าเพิ่ม รวมถึงสร้างรายได้ให้กับชาวบ้านได้จริง เป็นจุดที่ทำให้แบรนด์ PITAK ถูกใจกรรมการ และทำให้เขาได้รับรางวัลรองชนะเลิศ ได้เงินรางวัล 500,000 บาท ซึ่งหลังจากนั้นเขาก็ได้นำเงินรางวัลที่ได้เป็นทุน เปิดบริษัท พิทักษ์ สไตล์ จำกัดขึ้นเพื่อรับออกแบบและผลิตงานตกแต่ง ภายใต้แนวคิดรักษาภูมิปัญญางานหัตถกรรมของชาวบ้าน และสร้างรายได้ให้กับชาวบ้าน ซึ่งเขายอมรับว่า นอกจากเงินรางวัลแล้วสิ่งที่ได้จากการเข้าประกวดคือความรู้และแนวคิดเกี่ยวกับการทำธุรกิจ ซึ่งถือเป็นจุดอ่อนของตัวเขาเป็นอย่างมาก

“เราเรียนมาทางด้านศิลปะ แล้วโดยส่วนตัวก็ไม่เคยสนใจเรื่องการทำธุรกิจมาก่อน เลยไม่ค่อยมีความรู้พื้นฐานทางธุรกิจอะไรเลย แม้แต่เรื่องง่ายๆ อย่างเช่นต้องจดทะเบียนบริษัท ก็ไม่รู้ว่าการตั้งบริษัทต้องทำยังไง ก็ได้รับคำแนะนำที่ดี รวมถึงคำแนะนำการทำตลาดออนไลน์ และมุมมองการทำธุรกิจที่ว่าให้มองสิ่งรอบข้างเราด้วยแล้วก็ควรมีความเอื้ออารีกับคนรอบข้างที่เราทำธุรกิจด้วย”

โดยล่าสุดเขาได้งานตกแต่งโรงแรม จังหวัดสมุทรสงคราม ซึ่งงานนี้ถือเป็นโปรเจกต์แรกของเขา โดยเขาจะต้องตีโจทย์เองจากธีมโรงแรมที่เป็นของดีจังหวัด ต้องหาอัตลักษณ์ของแต่ละอำเภอเอามาถ่ายทอดในงานโคมไฟ และงานตกแต่งผนัง ซึ่งเขายังคงคอนเซปต์งานจักสานอยู่เช่นเดิม เพียงแต่เปลี่ยนมาเป็นงานจักสานจากทางมะพร้าวซึ่งเป็นของดีของจังหวัดสมุทรสงครามแทน

สำหรับเป้าหมายของ PITAK นั้น รัฐชาติวางเอาไว้ว่าเขาจะต้องเริ่มขยายกลุ่มชาวบ้านจาก 5 คน เนื่องจากในเวลานี้มีงานอื่นๆ ติดต่อเข้ามาเรื่อยๆ แต่จำเป็นต้องปฏิเสธเพราะกำลังคนไม่เพียงพอ โดยเขาจะพัฒนาชาวบ้าน 5 คนนี้ให้สามารถเป็นผู้ถ่ายทอดงานจักสานให้กับชาวบ้านคนอื่นได้เข้าใจ รวมถึงยังขยับงานจักสานไม้ไผ่ไปเป็นวัสดุอื่นเพื่อสร้างความแปลกใหม่ เช่น หวาย และผักตบชวา เป็นต้น เพราะเชื่อว่า งานจักสานเป็นงานที่มีความต้องการของตลาดอยู่มาก เพียงแต่ต้องคิดสร้างสรรค์งานให้มีความแตกต่างให้ได้

ธนาคาร
ออมสิน
Government Savings Bank

อุ่นใจยามฉุกเฉิน
กับสินเชื่อบัตรเงินสดประชาชนพร้อมใช้

ซ่อมบ้าน รถเสีย ลูกเปิดเทอม หนี้นอกระบบ…ทุกปัญหาในชีวิตมีทางออก
ด้วยสินเชื่อบัตรเงินสดประชาชนพร้อมใช้ จากธนาคารออมสิน
พร้อมหยิบยื่นโอกาสดีๆ ให้ชีวิตคุณ…ได้มากกว่า

ด้วยเงื่อนไขพิเศษสุด
• ดอกเบี้ยต่ำเพียง 19% ต่อปี • ไม่ใช้ ไม่เสียดอกเบี้ย
• อนุมัติวงเงินสูงสุดถึง 5 เท่า* • เพียงเงินเดือน 7,000 ถึง 15,000 บาท* ก็สามารถทำบัตรได้

สินเชื่อบัตรเงินสดประชาชนพร้อมใช้
…เติมเต็มความสุข ให้ชีวิตคุณ

* เงื่อนไขตามที่ธนาคารกำหนด

www.gsb.or.th
Call Center 1115

LEAST STUDIO
สร้างสรรค์วัสดุและดีไซน์อย่างลงตัว

Text : Ratchanee / Photo : Otto

“เรามีแนวคิดว่า สมัยนี้โลกพัฒนาไปเยอะแล้ว
วัสดุทดแทนหลายอย่างสามารถนำไปใช้แทนหนังสัตว์ได้
จะได้ลดการฆ่าลง
เราสามารถเสพความสุขได้โดยที่ไม่ต้องเบียดเบียน
สิ่งมีชีวิตอื่น และเมื่อมีอะไรหลายอย่างที่เราเลือกใช้ได้
ทำไมต้องไปใช้แต่สิ่งเก่าๆ”

และด้วยความคิดนี้นี่เองทำให้ **วรัญญา นันทสันติ** และ **ธีรพล อัครทิวา** ร่วมกันพัฒนาโปรดักต์ต่างๆ ที่ใช้วัสดุทดแทนหนังสัตว์ โดยล่าสุดทั้งคู่ได้พัฒนาโปรดักต์นวัตกรรมแผ่นยางพารา ที่มาจากยางธรรมชาติทำให้ได้แผ่นยางพาราวัสดุใหม่ ที่มีทั้งความนุ่ม เบา ทนทาน และมีความยืดหยุ่นสูง

“แรงบันดาลใจมาจากว่า เราเป็นคนชอบศึกษาวัสดุต่างๆ เพื่อเอามาทำโปรดักต์ คืออยากหาอะไรที่มีความเฉพาะและตอบโจทย์การใช้งานจริงๆ ซึ่งพอเรามองรอบตัวบนโต๊ะทำงานของเรา ก็เห็นแผ่นรองตัด เพราะเราสองคนเป็นสถาปนิก แล้วเราใช้แผ่นรองตัดแทบทุกวัน มันมีคุณสมบัติแปลกคือ ทนต่อของมีคมได้ เลยคิดว่าทำไมเราไม่ลองเอาแผ่นรองตัดนี้มาทำโปรดักต์ ซึ่งพอเราศึกษาดู รู้อีกว่ามันมีความหยาบมีความหนักไม่เหมาะเลย ก็คิดกันต่อว่า ถ้าใช้ตัวนี้ไม่ได้ ก็ทำวัสดุใหม่ขึ้นมาเลยดีมั้ย” ธีรพลกล่าว

จากความประทับใจในคุณสมบัติของแผ่นรองตัด (Cutting Mat) ที่มีทั้งความทนทาน ความแข็งแรง ซึ่งนับเป็นคุณสมบัติที่ตอบโจทย์งานดีไซน์และฟังก์ชันการใช้งาน ทั้งคู่จึงศึกษาและมุ่งพัฒนาวัสดุใหม่จากยางพาราอย่างจริงจัง ซึ่งการพัฒนาวัสดุใหม่นี้ได้ใช้เวลานานร่วมปี เพราะต้องผ่านการทดลองว่า มีคุณสมบัติตามต้องการจริงๆ เพื่อสร้างวัสดุที่ดีสุดออกมาสู่ตลาด นั่นคือมีความนุ่มเมื่อสัมผัส ไม่มีกลิ่น ป้องกันแบคทีเรียเชื้อรา และเมื่อได้วัสดุยางพาราที่ต้องการแล้วจึงนำมาออกแบบแฟ้มเอกสารที่เป็นรูปแผ่นรองตัด ซึ่งวรัญญาเล่าถึงไอเดียการออกแบบว่า

“ตัวนี้ถือว่าเป็นวัสดุใหม่ เราต้องการสื่อความหมายให้ผู้บริโภคเลยเลือกที่จะใช้แพตเทิร์นของแผ่นรองตัดในคอลเลกชั่นแรกก่อน เพื่อสื่อสารไปว่า เราได้แรงบันดาลใจมาจากแผ่นรองตัด ซึ่งฟังก์ชันการใช้งานจริงๆ ก็เหมือนแผ่นรองตัดจริง คือถ้ามีรอยขีดข่วน หรือใช้รองตัดที่ไม่ลงหนักมากก็จะสามารถลบรอยขีดนั้นได้ แต่ตอนแรกคนไม่รู้ว่าคืออะไร นึกว่าเป็นวัสดุบางอย่างที่สร้างแพตเทิร์นแผ่นรองตัดขึ้นมาเฉยๆ คือเอาลายแผ่นรองตัดมาใช้ เราก็ต้องพยายามสื่อสารผ่านทั้งเว็บไซต์ เฟซบุ๊ก อินสตาแกรม และเมื่อออกงานอีเวนต์ก็จะบอกว่า ตัวนี้คือยางพาราที่นุ่มมีคุณสมบัติคือ ทนทาน แข็งแรง รอยขีดข่วนสามารถลบได้”

ด้วยนวัตกรรมวัสดุที่ใช้และงานดีไซน์ที่แปลกใหม่ ทำให้ Least Studioได้รับรางวัลสินค้าไทยที่มีการออกแบบดี Design Excellence Award (DEmark) สาขา Lifestyle Product ซึ่งการได้รับรางวัลดังกล่าวช่วยสร้างการรับรู้ให้แก่แบรนด์มากยิ่งขึ้น อีกยังทั้งทำให้ลูกค้ามีความมั่นใจในโปรดักต์เพิ่มขึ้นด้วย

ขณะเดียวกัน ธีรพลก็ได้มีการพัฒนาโปรดักต์อื่นๆ ตามมา เช่น กระเป๋าถือ กระเป๋าใส่หนังสือเดินทาง อุปกรณ์เครื่องเขียน ฯลฯ โดยเขามีความตั้งใจที่จะพัฒนาโปรดักต์ที่มีฟังก์ชัน มีไอเดียสร้างสรรค์ และตอบโจทย์การใช้งานของผู้บริโภคในชีวิตประจำวันมากที่สุด

“ตอนนี้เรื่องคอลเลกชั่นนี้คงเป็นลักษณะการเพิ่มไอเท็มต่างๆ ในกลุ่มแฟชั่นกับเครื่องเขียนให้ชัดเจนขึ้นอีก ส่วนในเรื่องวัสดุแผ่นยางพาราคิดว่ายังไปได้อีกเยอะทั้งในเรื่องของแพตเทิร์น สี เรามองว่าวัสดุที่เราทำมีศักยภาพที่สามารถต่อยอดได้อีกมาก เราไม่อยากตีกรอบว่า ต้องจบแค่โปรดักต์แฟชั่นกับเครื่องเขียน เราอยากให้สุดท้ายแล้วมันสามารถเติบโตได้จนเป็นส่วนหนึ่งของชีวิตเราได้จริงๆ”

หลังจากที่ได้ร่วมกันสร้างแบรนด์ Least Studio กันมา สิ่งที่ทั้งธีรพลและวรัญญาได้เรียนรู้จากการทำธุรกิจ รวมถึงอยากฝากคำแนะนำสำหรับผู้ที่อยากเริ่มต้นธุรกิจว่า ทุกวันนี้โลกหมุนเร็วมาก ทุกคนสามารถทำทุกอย่างได้หมด ดังนั้น จะต้องพัฒนาตนเองอยู่ตลอดเวลา

“เราต้องเดินเรื่อยๆ คิดเรื่อยๆ ทำเรื่อยๆ พัฒนาเรื่อยๆ เพราะมันจะเป็นสิ่งที่ทำให้เราไม่หยุดนิ่ง โลกเราทุกวันนี้หมุนเร็วมาก การที่เราไม่หยุดนิ่งอย่างน้อยก็คือการพัฒนาตัวเอง แต่ถ้าเราไม่เดินเรื่อยๆ สุดท้ายก็จะตามคนอื่นไม่ทัน ที่สำคัญจะต้องรู้จริงศึกษาจริงในสิ่งที่ทำด้วย ไม่ใช่ว่าเห็นธุรกิจขายครีมดีก็ทำตาม แต่มันควรต้องมีความเป็นตัวเองและต้องรู้จริงด้วย เพราะถ้าไม่รู้จริงธุรกิจก็จะไม่ยั่งยืน”

08-4134-1432
Least Stusio
leaststudio
leaststudio.com

ARTEMIS
แหวนปรับไซส์ได้สไตล์ ART DECO

Text : Kritsana S. / Photo : Otto

หนุ่มๆ ผู้รักการแต่งตัวแทบทุกคนต้องใส่แหวน เพราะแหวนเป็นพรอพชิ้นเอกที่บอกตัวตนในวันนั้นๆ ได้เป็นอย่างดี และ Artemis ก็เป็นหนึ่งในแบรนด์แหวนสำหรับผู้ชาย ที่ถูกพูดถึงในโลกออนไลน์ขณะนี้ โดยเหตุผลที่หนุ่มๆ ต่างเทใจให้ก็คือ **ความเรียบหรู ดูดี** และสื่อถึงความเป็น Art Deco ได้อย่างชัดเจน

น้ำ-ชลพล โสตถิพันธุ์ เจ้าของแบรนด์ เล่าว่า สินค้าแรกของ Artemis คือ กำไลหิน ซึ่งได้รับผลตอบรับดี เพราะกำลังเป็นที่นิยมในขณะนั้น (1 ปีก่อนหน้านี้) แต่เมื่อกระแสหมดไปก็เริ่มคิดหาสินค้าใหม่ให้กับแบรนด์ นั่นก็คือ แหวน แต่เพราะแหวนต้องผลิตหลายไซส์ ต้องสต็อกสินค้าเยอะ เขาจึงตัดปัญหาด้วยการเพิ่มฟังก์ชันให้สามารถปรับไซส์ได้ และนำความเรียบหรู ดูดี และคลาสสิกของ Art Deco มาถ่ายทอดผ่านแหวนทุกวง

"เอกลักษณ์เด่นของแหวน Artemis คือ 1.เป็นแหวนที่ผู้สวมใส่ต้องประกอบเอง 2.สามารถปรับไซส์ของแหวนได้ด้วยการไขนอต ซึ่งตอนนี้ผลิตแหวนออกมา 2 ไซส์ คือ ไซส์ S ปรับไซส์ได้ 54-60 mm. และไซส์ M ปรับไซส์ได้ 61-67 mm. และ 3.ออกแบบแหวนในสไตล์ Art Deco โดยเสน่ห์ของศิลปะแขนงนี้อยู่ที่ความเรียบหรู คลาสสิก และการนำรูปทรงเรขาคณิตมาใช้ร่วม ส่วนสีสันเน้นใช้สีที่สื่อถึงบุคลิกภาพที่ดูดี มีอิทธิพล และมีพลังอย่างสีดำและสีทอง ซึ่งตรงกับคอนเซปต์ของแบรนด์ที่ต้องการนำเสนอเครื่องประดับที่ให้ลุคเรียบหรู ดูดีแก่ผู้สวมใส่"

ตอนนี้ Artemis ผลิตแหวนปรับไซส์ออกมา 2 รุ่น รุ่นแรกชื่อ R-01 มี 4 สี ได้แก่ สีดำ สีทอง สีเงิน และสีโรสโกลด์ วัสดุที่ใช้ผลิตมี 2 ประเภทให้เลือก คือ ทองเหลือง และเงินแท้ 92.5 เปอร์เซ็นต์ รุ่นที่สองชื่อ R-02 ผลิตจากเงินแท้ 92.5 เปอร์เซ็นต์ มี 3 สี ได้แก่ สีทอง สีเงิน และสีดำ และมีความพิเศษตรงที่ผู้สวมใส่สามารถจับคู่สีของแหวนได้ตามชอบ เช่น จับคู่สีดำและสีทองให้อยู่ในวงเดียวกัน เป็นต้น

นอกจากนี้ แพ็กเกจจิ้งของรุ่น R-02 ก็สวยเตะตาไม่น้อย โดยน้ำตั้งใจออกแบบให้เป็นเสมือนกล่องเครื่องมือที่ภายในกล่องมีตัวแหวน อุปกรณ์สำหรับไข และนอต 2 ตัว 2 สี (สีทอง-สีดำ สีเงิน-สีดำ และสีดำ-สีดำ) เพื่อให้นำไปจับคู่สีกันได้ ส่วนวิธีประกอบแหวนพลิกอ่านได้ที่ด้านหลังกล่อง

"เราตั้งใจแต่แรกแล้วว่าจะทำแพ็กเกจจิ้งให้เป็นเหมือนกล่องเครื่องมือ เพราะคอนเซปต์จะได้เป็นไปในทิศทางเดียวกันกับตัวแหวน ส่วนวัสดุที่ใช้ทำแพ็กเกจจิ้ง แรกๆ ลองใช้กระดาษ แต่เกิดปัญหาตรงที่ใส่แหวนลงไปแล้วมันฟิตมาก ทำให้แหวนโดนกระดาษขูด แต่หากจะใส่แหวนในกล่องกำมะหยี่ก็เกรงจะไม่เข้ากัน สุดท้ายลงเอยที่โฟม เพราะมีความยืดหยุ่นกว่ากระดาษ แหวนจึงไม่โดนขูด และยังใส่ของได้มากกว่าด้วย"

ทั้งนี้ในส่วนของช่องทางจำหน่ายสินค้า น้ำเลือกใช้เฟซบุ๊กเป็นช่องทางหลัก โดยในช่วงแรกด้วยความที่ Artemis เป็นแบรนด์น้องใหม่ที่ยังไม่มีใครรู้จัก เขาจึงใช้วิธีให้เพื่อนและคนดังแชร์โพสต์และเพจ รวมทั้งซื้อโฆษณาบนเฟซบุ๊กเพื่อให้เพจเป็นที่รู้จัก เมื่อคนเริ่มรู้จักเพจจึงลดการซื้อโฆษณาลง และจะซื้อโฆษณาอีกครั้งเมื่อแบรนด์มีสินค้าใหม่

"เฟซบุ๊กปรับเปลี่ยนฟีเจอร์แทบทุกเดือน ดังนั้น ต้องตามให้ทันและรีบทำความเข้าใจกับฟีเจอร์ใหม่ๆ เพื่อนำมาใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุดกับเพจ เช่น ฟีเจอร์ Lookalike Audiences ที่ทำให้เพจเข้าถึงกลุ่มลูกค้าใหม่ๆ ที่มีความชอบหรือไลฟ์สไตล์คล้ายคลึงกับกลุ่มลูกค้าหลัก"

อย่างไรก็ตาม กว่าทุกอย่างใน Artemis จะลงตัว น้ำก็รู้สึกเหนื่อยและท้ออยู่หลายครั้ง เพราะมีปัญหาเข้ามาให้แก้ไขเสมอ อย่างในขั้นตอนการผลิตกว่าจะเจอช่างที่ทำงานถูกใจและไว้ใจได้ก็ยากพอควร เพราะโรงงานส่วนใหญ่ให้ความสำคัญกับเจ้าใหญ่ที่สั่งผลิตเป็นหมื่นชิ้นมากกว่าเจ้าเล็กที่สั่งผลิตในปริมาณน้อย

"ท้อหลายครั้ง แต่ก็ไม่ยอมแพ้ เพราะเชื่อว่าสามารถผ่านไปได้ ผมยึดคติที่ว่า ไม่ว่าจะทำอะไรเราต้องเชื่อมั่นในตนเอง และมองว่าทุกอย่างคือการทดลอง เราต้องทดลองให้รู้ว่าสิ่งที่คิดจะเป็นไปได้หรือไม่ อย่างผมเคยสงสัยว่าจะขายแหวนบนเฟซบุ๊กได้จริงเหรอ? ผมก็หาคำตอบด้วยการลงขายในเฟซบุ๊ก ซึ่งผลปรากฏว่ามันขายได้จริง และลูกค้าแทบทุกคนไม่ถามถึงหน้าร้านเลย ส่วนใครที่ไม่มั่นใจว่าสินค้าจะขายได้หรือไม่ ให้ลองแชร์ไอเดียกับคนใกล้ตัวและดูว่าพวกเขามีฟีดแบ็กอย่างไร จากนั้นนำฟีดแบ็กที่ได้มาปรับปรุงแก้ไขเพื่อให้เป็นไปในทิศทางเดียวกัน แต่ทั้งนี้ต้องไม่ลืมว่าคอนเซปต์หลักของแบรนด์คืออะไร"

artemisthailand

@Artemiscrafted

Text : เจษฎา ปุรินทวรกุล

ทำไมค่าใช้จ่ายส่วนตัว จึงย้อนกลับมาเล่นงานธุรกิจ

หลาย ๆ คนอาจคิดว่าเมื่อแยกเงินส่วนตัวกับเงินที่ใช้ในการทำธุรกิจออกจากกันแล้ว เมื่อเงินส่วนใดเกิดสะดุดขึ้นมาก็จะไม่กระทบกับเงินอีกส่วนหนึ่ง ซึ่งในทางทฤษฎีอาจเป็นแบบนั้น แต่ในทางปฏิบัติแล้วไม่ใช่เลย เพราะถึงแม้ว่าธุรกิจจะดำเนินไปได้ด้วยดี แต่เรากลับใช้จ่ายเงินส่วนตัวโดยไม่คิดหน้าคิดหลัง จนแทบจะไม่มีเงินเก็บเงินออมเลย ย่อมส่งผลกระทบต่อการทำธุรกิจในภาพรวมอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ ยกตัวอย่างเช่น

1 ขาดอำนาจในการกู้เงิน

นี่คือเหตุผลที่ชัดเจนและสำคัญเลยทีเดียว เพราะถ้าเรามี Credit Score ไม่ดีอันเนื่องมาจากหนี้สิน ชำระเงินไม่ตรงเวลา หรือไม่สามารถชำระเงินจากใบแจ้งหนี้ได้ ทั้งหมดนี้จะทำให้เราถูกลด Credit Score ส่งผลให้เมื่อเรามีความจำเป็นต้องทำบัตรเครดิต หรือกู้เงินเพื่อนำไปพัฒนาหรือแม้แต่นำไปต่อลมหายใจให้ธุรกิจ ก็จะถูกปฏิเสธได้โดยง่าย

2 ทำสัญญาต่างๆ ยาก

ลองนึกถึงตอนที่เราจะเช่าซื้อรถยนต์หรือคอนโดมิเนียม ราคาหลักแสนหรือหลักล้านดู เจ้าของธุรกิจเหล่านั้นย่อมต้องตรวจสอบความสามารถด้านการจ่ายเงิน หรือตรวจสอบ Credit Score ของเรา ซึ่งถ้าเรามี Credit Score ที่ไม่ดี ย่อมต้องถูกปฏิเสธอย่างแน่นอน

เหตุผลที่สอดคล้องกับการทำธุรกิจคือ เมื่อเราต้องการเช่าออฟฟิศ ออฟฟิศครบวงจร เช่าอุปกรณ์ในการทำธุรกิจ หรือมีแผนการใช้จ่ายเพื่อพัฒนาธุรกิจในด้านอื่น ๆ ก็จะประสบปัญหาในการหาเอกสารมาทำสัญญาได้ ดังนั้น ทางรอดคือการหาหุ้นส่วนทางธุรกิจ ยืมเงินจากเพื่อน คนในครอบครัว หรือสถาบันทางการเงิน ไปจนถึงการกู้เงินนอกระบบ (ซึ่งก็จะประสบปัญหาตามข้อ 1 อีก) สุดท้ายก็ต้องมองหาทำเลอื่นที่มีราคาถูกกว่า เล็กกว่า อุปกรณ์มือสอง เช่าใช้เป็นรายเดือน ฯลฯ เป็นต้น

3 จิตใจไม่เป็นสุข และตัดสินใจผิดพลาด

สุดท้ายการใช้ชีวิตจมอยู่กับหนี้สิน หรือไม่มีเงินไปจ่ายใบแจ้งหนี้ต่าง ๆ ได้ทันตามเวลา จนเกิดดอกเบี้ยเพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ ย่อมทำให้เราเกิดความเครียด ส่งผลกระทบต่อร่างกาย โดยเฉพาะอย่างยิ่งคือทำให้นอนไม่หลับ จนขาดสมาธิในการทำงานหรือทำธุรกิจ

ที่ร้ายไปกว่านั้นก็คือ อาจทำให้เราสูญเสียการตัดสินใจที่เฉียบคม และตัดสินใจผิดพลาด เช่น การขึ้นเงินเดือนให้กับตัวเองแบบก้าวกระโดดเพื่อนำเงินที่ได้ไปจ่ายหนี้สิน หรือนำธุรกิจไปเป็นหลักประกันให้กับหนี้สินส่วนตัว จนลืมคิดไปว่า สิ่งเหล่านี้จะส่งผลกระทบต่อกระแสเงินสดและอนาคตของธุรกิจอย่างไรบ้าง

แล้วจะทำอย่างไรให้ค่าใช้จ่ายส่วนตัว อยู่ภายใต้การควบคุม?

- กำหนดงบประมาณการใช้จ่ายขึ้นมา และพยายามใช้ไม่ให้เกินวงเงิน รวมถึงตรวจสอบค่าใช้จ่ายทุกเดือนเพื่อตัดรายจ่ายที่ไม่จำเป็นออกไป
- ชำระใบแจ้งหนี้ให้ตรงเวลา ในกรณีที่ใช้บัตรเครดิต ควรใช้วิธีหักเงินผ่านบัญชีธนาคาร โดยฝากเงินเข้าบัญชีเพื่อเอาไว้ใช้จ่ายและหักผ่านบัญชีนั้น ๆ โดยเฉพาะ
- ตรวจสอบค่าใช้จ่ายทางบัตรเครดิตและใบแจ้งหนี้ให้รอบคอบทุกเดือน เพราะบางครั้งอาจมีรายจ่ายที่เราไม่ได้ใช้งานแล้ว เช่น ค่าสมาชิก หรือค่าธรรมเนียมต่าง ๆ รวมถึงเพื่อให้แน่ใจว่าไม่ได้ถูกโจรกรรมข้อมูลบัตรไปใช้
- อย่าทำสัญญาค้ำประกันให้กับคนที่เราไม่มั่นใจว่าจะสามารถชำระหนี้ได้ เพราะอาจทำให้เกิดหนี้อันมหาศาลขึ้นมาโดยไม่รู้ตัว
- พยายามทำให้หนี้สินลดลงอย่างต่อเนื่องทุกเดือน

ทั้งหมดนี้คือเหตุผลที่ว่า ทำไมเราควรใช้จ่ายด้วยความระมัดระวังทุกบาททุกสตางค์ S

Tips

หากทำการค้ากับต่างประเทศ ให้ศึกษาข้อมูลเพื่อหาวิธีจดทะเบียน "ดันส์ นัมเบอร์" (D-U-N-S Number) เพื่อเพิ่ม Credit Score ให้กับธุรกิจ โดย "ดันส์ นัมเบอร์" เป็นรหัสธุรกิจที่จัดทำโดยบริษัทยักษ์ใหญ่ของอเมริกา มีข้อมูลองค์กรธุรกิจกว่า 200 ล้านแห่ง และครอบคลุมกว่า 200 ประเทศทั่วโลก หากเราจดทะเบียน "ดันส์ นัมเบอร์" ได้ จะช่วยสร้างความน่าเชื่อถือได้อีกมาก

บสย. เดินหน้าหนุน SME เข้าถึงสินเชื่อ

บรรษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม (บสย.) นับเป็นกลไกสำคัญในการช่วยให้ผู้ประกอบการ SME สามารถเข้าถึงสินเชื่อได้มากขึ้น โดย นิธิศ มนุญพร กรรมการและผู้จัดการทั่วไป บสย.กล่าวว่า ในปี พ.ศ.2560 นี้ บสย. พร้อมขับเคลื่อนภารกิจ ค้ำประกันสินเชื่อ เพื่อผู้ประกอบการ SME ผ่านโครงการค้ำประกันสินเชื่อต่าง ๆ ของ บสย. ตามแผนวิสาหกิจ ปี 2560 โดยเฉพาะอย่างยิ่งการขับเคลื่อนโครงการค้ำประกันสินเชื่อ SMEs ทวีทุน (PGS6) ซึ่งเป็นหนึ่งในมาตรการให้ความช่วยเหลือผู้ประกอบการ SMEs ของรัฐบาล วงเงิน 1 แสนล้านบาท เปิดใช้แล้วเมื่อวันที่ 1 ธันวาคม 2559 เพื่อช่วยให้ SME เข้าถึงสินชื่อได้มากขึ้น และช่วยให้ธนาคารปล่อยสินเชื่อได้อย่างมั่นใจตลอดปี 2560

ทั้งนี้ ในปี 2560 นี้ บสย.จะเดินหน้าด้วย 3 ยุทธศาสตร์หลักคือ

1. การขยายฐาน SMEs ทุกกลุ่มโดยเฉพาะกลุ่มรายย่อย ให้เข้าถึงแหล่งเงินทุนให้มากที่สุด ตั้งเป้าค้ำประกันสินเชื่อ 86,000 ล้านบาท เพิ่มจำนวนลูกค้าใหม่ 54,080 ราย และตั้งเป้าอนุมัติ ค้ำประกันสินเชื่อ (LG) 73,600 ฉบับ
2. สนับสนุนความรู้ทางการเงินแก่ผู้ประกอบการ SMEs (Financial Literacy) ในรูปแบบของการให้ความรู้และความร่วมมือกับหน่วยงานต่าง ๆ โดยตั้งเป้าจำนวน SME เข้าร่วมกิจกรรมให้ความรู้ 8,000 ราย
3. เพิ่มประสิทธิภาพการบริหารจัดการภายใน S

ฟังแนวคิด ณัฐวุฒิ พึงเจริญพงศ์

STARTUP จะสำเร็จต้องทำอย่างไร

Text : กองบรรณาธิการ / Photo : Otto

เมื่อพูดถึง Startup ชั้นแนวหน้าของไทย แน่นอนว่าชื่อ Ookbee ก็ขึ้นมาเป็นอันดับต้นๆ อย่างที่รู้กันดีว่า ที่ผ่านมา Ookbee ประสบความสำเร็จจนกลายเป็นต้นแบบสำหรับ Startup รุ่นใหม่ ทั้งนี้ **ณัฐวุฒิ พึงเจริญพงศ์** ซีอีโอและผู้ก่อตั้ง ได้พูดถึงเทคนิคการทำ Startup ให้ประสบความสำเร็จเอาไว้ว่า...

เคล็ดลับของความสำเร็จ

- Mission ของบริษัทต้องชัดคือ ให้รู้จุดยืนตัวเอง
- ไม่จำเป็นต้องกลัวที่จะทำอะไรแปลกๆ ยิ่งเมื่อยังไม่ได้ลองทำอย่าเพิ่งไปกลัว
- ในช่วงแรกที่บริษัทเล็กมากๆ ทีมงานมีจำกัด คุณจำเป็นต้องเป็น All Around Expert คือรู้รอบทุกเรื่องทั้งเทคโนโลยี กฎหมาย บุคคล เซลส์อย่างละนิดอย่างละหน่อย และอย่ากลัวที่จะตัดสินใจ
- ต้องรู้ว่าถึงเวลาจะต้องสเกลแล้วเปลี่ยนบทบาท

ในเรื่องของทีม สิ่งสำคัญคือ การจ้างคนที่ฉลาดกว่า เร็วกว่า ดีกว่า เพื่อที่จะได้มีเวลาว่างไปทำงานอื่นมากขึ้น และที่สำคัญต้องมี Backup Plan อย่าฝากอนาคตของบริษัทไว้กับคนเพียงคนเดียว

"ในฐานะ Founder คุณสามารถจ้างคนที่เก่งกว่าคุณ ฉลาดกว่าคุณ ในราคาที่ถูกกว่าคุณ ฉะนั้นพอถึงจุดหนึ่งต้องเปลี่ยนบทบาทของตัวเองไปอยู่ในจุดที่จ้างคนเหล่านี้ที่ดีกว่าถูกกว่าให้ได้ เพื่อที่จะได้กลับไปเรื่องวิชั่นที่ต้องทำ สิ่งสำคัญกว่านั้นคือ ต้องมี Backup Plan หลายบริษัทตกม้าตายเพราะทะเลาะกันพนักงานลาออก แน่นอนว่าเวลาเราเป็น Startup เราต้องจ้างคนจำกัด ต้องประหยัด แต่คุณต้องรู้ว่าความเสี่ยงของคุณคืออะไร อะไรจะเกิดขึ้นเมื่อคนคนนั้นไม่อยู่ แล้วต้องจ้างคนอีกคนหรือมีวิธีการอะไรบ้าง ไม่ใช่ฝากอนาคตของทั้งบริษัทไว้กับคนเพียงไม่กี่คน"

สุดท้ายในแง่ของโปรดักต์ ณัฐวุฒิให้คำแนะนำว่า ให้มองทุกอย่างเป็นการทดลอง และให้ความสำคัญกับลูกค้า ฟังผู้บริโภค ฟังลูกค้าโดยเฉพาะอย่างยิ่งต้องพร้อมรับคำวิจารณ์

"ไม่ว่าจะเป็นโปรดักต์ โลโก้ ดีไซน์ ให้มองว่าเป็นการทดลองทั้งหมด เป็นการทดลองที่เล็กแล้วค่อยๆ ใหญ่ขึ้นๆ จริงๆ โปรดักต์ หรือทั้งบริษัทมันก็คือการทดลอง ไม่มีอะไรที่เพอร์เฟ็กต์ ลองดูโปรแกรมที่คนใช้เยอะที่สุดในโลกมากมาย ซึ่งถ้าย้อนกลับไปไม่กี่ปีหน้าตามันจะง่อยมาก มันเป็นบริษัทที่เกิดขึ้นโดยคนสองคน กูเกิลก็เกิดจากคนสองคน ทุกบริษัทเกิดจากคนไม่กี่คน ฉะนั้นสิ่งที่ทำคือการทดลอง ว่าทำโง่ๆ อย่างนี้ออกไปแล้วจะเป็นยังไง ซึ่งคนก็จะบอกคุณเองว่ามันใช้ได้ ใช้ไม่ได้ แล้วจริงๆ คนที่คุณต้องขอบคุณคือคนที่มาโหลดแอพพลิเคชันคุณแล้วก็ด่าเราเสียๆ หายๆ โดนลูกค้าด่าควรดีใจ เพราะแสดงว่ามีคนมาดาวน์โหลดโปรแกรมเรา แล้วยังอุตส่าห์กลับมาว่า ที่สำคัญคือเมื่อเขาด่าเราว่าห่วยยังไงแล้วเราควรนำกลับมาพัฒนาต่อให้ดียิ่งขึ้น ลูกค้าด่าเราดีกว่ากรรมการที่ให้รางวัลเสียอีก" S

สิ่งสำคัญที่เจ้าของแบรนด์ออนไลน์**ต้องรู้!**

Text : Kritsana S. / Photo : Otto

จะพูดว่ายุคนี้เป็นยุคบูมของตลาดออนไลน์ก็คงไม่ผิด เพราะใครๆ ก็หันมาช้อปปิ้งออนไลน์กันทั้งนั้น โดยสิ่งที่ทำให้แบรนด์สามารถขายสินค้าได้คือ การสร้างแบรนด์ให้มีตัวตน และทำให้แบรนด์มีความน่าเชื่อถือ และนี่คือ 5 สิ่งสำคัญที่ สุวิทย์ เอื้อศักดิ์ชัย แห่ง The Brand Matters Bangkok แนะนำแก่เจ้าของแบรนด์ออนไลน์ทุกคน

1 รู้ทันความต้องการของลูกค้า

แบรนด์ต้องเข้าถึง Customer Insight (ความต้องการที่แท้จริงของลูกค้า) ให้ได้ จากนั้นสื่อสารให้เห็นถึงความจำเป็นที่ต้องใช้สินค้าในวินาทีนั้น เมื่อสินค้าสามารถตอบโจทย์ความต้องการที่แท้จริงของลูกค้าได้ ลูกค้าก็พร้อมซื้อสินค้าในทันที

2 การนำเสนอต้องมีเสน่ห์

แบรนด์ต้องนำเสนอสินค้าให้ลูกค้ารู้สึกว่าสามารถเอื้อมถึงได้ ไม่ปรุงแต่งภาพลักษณ์จนเกินไป เช่น แบรนด์เสื้อผ้าแฟชั่นที่ต้องการเจาะกลุ่มสาวไทย แบรนด์ควรใช้นางแบบไทยมากกว่าฝรั่ง และไม่ใช้ดารา เพราะลูกค้าจะเป็นกังวลว่าใส่แล้วจะไม่สวยเหมือนดาราใส่ นอกจากนี้ ต้องรีวิวสินค้าจากชีวิตจริงของผู้ใช้ เช่น ก่อนที่ผู้ใช้จะใช้สินค้าของแบรนด์ ชีวิตเขาเป็นอย่างไร และหลังจากใช้สินค้า ชีวิตเขาดีขึ้นอย่างไร ทั้งนี้ ไม่ควรปรุงแต่งรีวิว เพราะทำให้ลูกค้ารู้สึกว่าแบรนด์ไม่มีความจริงใจ

3 พูดในสิ่งที่ลูกค้าอยากรู้

ลูกค้าจะตัดสินใจซื้อสินค้าก็ต่อเมื่อแบรนด์บอกพวกเขาได้ว่า ทำไมต้องรู้จักสินค้า ทำไมต้องซื้อ และทำไมต้องใช้ สิ่งที่ลูกค้าอยากรู้มากที่สุดคือ ผลลัพธ์เชิงบวกที่ได้หลังจากใช้สินค้า

4 กำหนดกลุ่มเป้าหมายให้แคบเข้าไว้

การกำหนดกลุ่มเป้าหมายกว้างๆ เช่น กลุ่มเป้าหมายอายุ 25-30 ปี ทำให้แบรนด์ทำการตลาดยาก เพราะคนที่มีอายุต่างกันย่อมมีความต้องการต่างกัน แต่การกำหนดกลุ่มเป้าหมายแคบๆ เช่น กลุ่มเป้าหมายอายุ 25 ปี จะช่วยให้ทำการตลาดได้ง่ายขึ้น เพราะคนในวัยเดียวกันจะมีความต้องการไม่ต่างกันเท่าไหร่นัก และเพื่อให้ทำการตลาดได้ง่ายยิ่งขึ้น ควรกำหนดย่อยลงไปอีกว่า ต้องการเจาะกลุ่มเป้าหมายอายุ 25 ปี เพศใด มีรายได้ต่อเดือนเท่าไหร่ โสดหรือไม่ และมีนิสัยการใช้เงินอย่างไร เป็นต้น

5 นำเสนอจุดเด่นทีละข้อ และย้ำจนกว่าลูกค้าจะจำได้

เมื่อลูกค้าจดจำจุดเด่นข้อแรกได้แล้วจึงนำเสนอจุดเด่นข้อถัดไป ไม่ควรนำเสนอทุกจุดเด่นในครั้งเดียว เพราะลูกค้าจะรู้สึกว่าถูกยัดเยียดจนเกินไป

หัวหน้าฝ่าย Event Marketing 1 ตำแหน่ง

คุณสมบัติ
- ช/ญ อายุไม่เกิน 35 ปี
- มีประสบการณ์การทำ Event Marketing ไม่ต่ำกว่า 2 ปี
- เข้าใจโครงสร้างการทำงานและการบริหารโครงการหรือกิจกรรมพิเศษ สามารถวางแผนและบริหารทีมงานได้
- มีความคิดสร้างสรรค์ ขยัน อดทน
- สามารถทำงานภายใต้สภาวะกดดันได้
- มีความยืดหยุ่นในการแก้ปัญหาสูง
- สามารถจัดทำ Proposal โครงการเพื่อเสนอขายได้
- ใช้โปรแกรม Power Point หรือ Keynote และ Excel ได้ดี
- มีทักษะด้านภาษาอังกฤษ พูด อ่าน เขียนได้ จะได้รับการพิจารณาเป็นพิเศษ

SME Thailand

บริษัท เพนนินซูลาร์ แอสโซซิเอทส์ จำกัด ผู้ผลิตนิตยสาร SME THAILAND, SME STARTUP รายการโทรทัศน์ รายการวิทยุ เว็บไซต์ และ EXHIBITION ต้องการขุนพลเสริมทัพ ในตำแหน่งต่างๆ

หัวหน้ากองบรรณาธิการ นิตยสาร SME Thailand 1 ตำแหน่ง

คุณสมบัติ
- ช/ญ อายุไม่เกิน 40 ปี
- จบปริญญาตรี
- มีประสบการณ์ด้านงานเขียนแนวธุรกิจ
- สามารถตรวจแก้ไขงานเขียนได้
- สนใจเรื่องราวธุรกิจ ทั้งออนไลน์และออฟไลน์
- ติดตามเทรนด์ ชอบเรียนรู้สิ่งใหม่ๆ
- มีทักษะภาษาอังกฤษจะได้รับการพิจารณาเป็นพิเศษ

กองบรรณาธิการ นิตยสาร SME Thailand 2 ตำแหน่ง

คุณสมบัติ
- ช/ญ อายุไม่เกิน 40 ปี
- จบปริญญาตรี
- มีประสบการณ์ด้านงานเขียนแนวธุรกิจ
- สนใจเรื่องราวธุรกิจ ทั้งออนไลน์และออฟไลน์
- ติดตามเทรนด์ ชอบเรียนรู้สิ่งใหม่ๆ
- มีทักษะภาษาอังกฤษจะได้รับการพิจารณาเป็นพิเศษ

เจ้าหน้าที่ฝ่ายขายสื่อโฆษณา (AE) 2 ตำแหน่ง

คุณสมบัติ
- ช/ญ อายุระหว่าง 25-35 ปี
- การศึกษาปริญญาตรีหรือเทียบเท่า
- มีประสบการณ์ในสายงานการขายสื่อโฆษณาหรือสายงานที่เกี่ยวข้องไม่น้อยกว่า 2 ปี
- พูดจาฉะฉาน มีทักษะด้านการติดต่อประสานงานและการเจรจาต่อรองที่ดี
- มีทัศนคติที่ดี มีความรับผิดชอบ กระตือรือร้น มีความคิดสร้างสรรค์ พร้อมเปิดรับสิ่งใหม่ สามารถทำงานภายใต้ความกดดันได้
- สามารถใช้โปรแกรม Power Point และ Excel ได้ดี
- มีรถยนต์ส่วนตัว
- มีทักษะด้านภาษาอังกฤษ พูด อ่าน เขียนได้ จะได้รับการพิจารณาเป็นพิเศษ

กองบรรณาธิการ นิตยสาร SME STARTUP 2 ตำแหน่ง

คุณสมบัติ
- ช/ญ อายุไม่เกิน 35 ปี
- จบปริญญาตรี
- มีความสามารถในการเขียนบทความ สัมภาษณ์
- ติดตามเทรนด์ ชอบเรียนรู้สิ่งใหม่ๆ
- มีทักษะภาษาอังกฤษจะได้รับการพิจารณาเป็นพิเศษ

ติดต่อส่งประวัติได้ที่
suchansa.smethailand@gmail.com
หรือสอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่
0-2270-1123-4 ต่อ 409 คุณสุชันษา

ไขความลับความสำเร็จ นักธุรกิจสาว SUPERRICH THAILAND

Text : Kritsana S. / Photo : Otto

แพม-สิตามนินท์ สุสมาวัตนะกุล พูนทรัพย์มณี นักธุรกิจสาวรุ่นใหม่ ผู้นั่งแท่นตำแหน่งกรรมการผู้จัดการ สายงานพัฒนาธุรกิจ บริษัท ซุปเปอร์ริช (ไทยแลนด์) จำกัด บริษัทแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศที่ก่อตั้งมานานกว่า 50 ปี ความสำเร็จของเธอไม่ได้มาจากคำสอนของบุคคลอันเป็นที่เคารพรักเท่านั้น หากยังมาจากประสบการณ์ที่ได้จากการท่องเที่ยว หนังสือเล่มโปรด และกีฬาที่ชื่นชอบ

1 ในหลวง รัชกาลที่ 9

"ในหลวง รัชกาลที่ 9 ทรงเป็นผู้นำที่ทั้งให้และสร้างสิ่งที่มีคุณค่าให้แก่เราทุกคน ทุกคำสอนของพระองค์ท่านล้วนเป็นคำสัตย์จริงที่ไม่ว่าจะผ่านไปกี่ยุคกี่สมัยก็ยังคงเป็นจริง และแพมได้น้อมนำคำสอนของพระองค์ท่านมาเป็นแรงบันดาลใจในการใช้ชีวิตและการทำงาน อย่างคำสอนที่ว่าด้วยเรื่องของความเพียรและความอดทนก็สามารถนำมาใช้กับการทำงานได้เป็นอย่างดี คำสอนที่แพมประทับใจเป็นพิเศษคือ คำสอนเรื่องอนาคตทำนายได้ เราสามารถทำนายอนาคตของตนเองได้จากสิ่งที่กระทำในวันนี้ เพราะทุกสิ่งที่เกิดล้วนมีเหตุที่ทำให้เกิดทั้งสิ้น"

2 ครอบครัว

"แพมเติบโตมาในครอบครัวนักธุรกิจ สมัยเด็ก ๆ เวลากินข้าวกับคุณพ่อคุณแม่ก็จะได้ยินท่านพูดถึงเรื่องธุรกิจอยู่เสมอ เมื่อฟังบ่อย ๆ ก็เริ่มซึมซับ ทำให้โตขึ้นอยากเข้ามาสานต่อและพัฒนาธุรกิจของครอบครัว หนึ่งในวิธีทำธุรกิจที่ซึมซับมาคือการดูแลคน สมัยเด็ก ๆ ไม่เข้าใจว่า ทำไมคุณพ่อคุณแม่ต้องดูแลพนักงานเหมือนคนในครอบครัว แต่เมื่อโตขึ้นก็เข้าใจว่า การดูแลพนักงานให้มีความสุขในทุก ๆ ด้านจะทำให้พวกเขาทำงานได้อย่างมีความสุข เมื่อทำงานด้วยความสุขก็ให้บริการลูกค้าได้อย่างเต็มที่"

3 การเดินทาง

"ทุกครั้งที่ออกเดินทางเหมือนได้เปิดโลกทัศน์ และได้เรียนรู้ประสบการณ์ชีวิตใหม่ ๆ ช่วงนี้แพมสนใจท่องเที่ยวธรรมชาติ โดยเฉพาะการปีนเขา เพราะต้องมีการวางแผนเพื่อปีนไปให้ถึงยอดเขา แต่ทั้งนี้ไม่ใช่ว่าจะโฟกัสที่ยอดเขาเพียงอย่างเดียว เราต้องสนใจสิ่งต่าง ๆ ระหว่างทางด้วย เพราะประสบการณ์ที่เรียนรู้ได้มักอยู่ระหว่างทาง และเมื่อปีนไปถึงยอดเขาได้แล้วก็ต้องเดินกลับลงมา เพราะไม่สามารถยืนบนนั้นได้ตลอด ชีวิตคนเราก็เช่นกัน เราไม่สามารถยืนบนจุดสูงสุดได้ตลอด ดังนั้น ควรขยับลงมาเพื่อให้คนอื่นได้ชื่นชมจุดสูงสุดนั้นบ้าง ส่วนตัวเราก็ตั้งเป้าหมายใหม่และพิชิตมันให้ได้"

4 หนังสือเรื่องด้านมืดของผู้ตามหาแสงสว่าง

"ตอนนี้สนุกกับการศึกษาเรื่องคน เพราะคนเปลี่ยนแปลงไปทุกวันจึงมีเรื่องให้ศึกษาทุกวัน ช่วงนี้อ่านหนังสือจิตวิทยาค่อนข้างเยอะ แพมชอบหนังสือเรื่องด้านมืดของผู้ตามหาแสงสว่าง เขียนโดย Debbie Ford หนังสือเล่มนี้ช่วยแยกแยะให้เห็นว่าในตัวเรามีทั้งคุณสมบัติที่ชอบและไม่ชอบ แต่เมื่อได้เรียนรู้ เข้าใจ และยอมรับทุกด้านที่มี เราก็จะเข้าใจตัวตนของตนเองและตัวตนของผู้อื่น"

5 การออกกำลังกาย

"เมื่อใช้ร่างกายทำงานเยอะก็ต้องดูแลร่างกายบ้าง วิธีดูแลร่างกายของแพมคือ ใส่ใจเรื่องอาหารและการออกกำลังกาย แพมเล่นกีฬาหลายอย่าง เช่น ชกมวย สโนว์บอร์ด ปีนเขา เวคบอร์ด และขี่ม้าโปโล แพมชอบลองเล่นกีฬาใหม่ ๆ เพราะการลองอะไรใหม่ ๆ เหมือนได้ออกจาก Comfort Zone และได้เก็บทักษะใหม่เข้ามาเรื่อย ๆ กีฬานอกจากทำให้สุขภาพดีแล้ว ยังสอนเราได้ด้วย อย่างกีฬาขี่ม้าโปโลก็สอนให้เรียนรู้การควบคุมและหาจุดสมดุลระหว่างเราและม้าให้เจอเพื่อจะได้ไปด้วยกันได้ การทำงานก็เช่นกัน ต้องหาจุดสมดุลระหว่างเรา และพนักงานให้เจอ ต้องรู้ว่าในสภาวะนั้นพวกเขารับสารที่เราส่งไปได้แค่ไหน เราก็ส่งไปให้เขาแค่นั้น"

EATING OUT *Text : Duckkiez / กฤษฎา ศิลปไชย*

แนะนำ ร้านอาหารเข้ามาได้ที่ Inbox ของเพจ SME STARTUP

THE COURTYARD

มื้อกลางวันกลางสวน

SAY HELLO

ห้องอาหาร The Courtyard ตั้งอยู่บริเวณสวนกลางบ้านใน The House on Sathorn บ้านสไตล์โคโรเนียลที่มีอายุถึง 128 ปี อาหารที่เสิร์ฟเป็น Comfort Food ปรุงจากวัตถุดิบนำเข้าระดับพรีเมียม และวัตถุดิบจากโครงการหลวง ทั้งนี้ลูกค้าสามารถสั่งอาหารจากห้องอาหารอื่นใน The House on Sathorn มารับประทานที่ห้องอาหาร The Courtyard ได้

CHEF RECOMMENDED

สายสเต๊กห้ามพลาด 55-Day Dry-Aged, Grass-Fed, Sirloin เนื้อเซอร์ลอยด์ดรายเอจที่บ่มนาน 55 วัน ย่างบนเตาโรบาตะจนสุกกำลังดี เสิร์ฟพร้อมซอสไวน์แดง และ Miso Black Cod ปลาหิมะหมักซอสมิโซะย่างจนสุก เสิร์ฟเคียงขิงดองและซอสพอนซึ (ทั้ง 2 เมนูเลือกซอสและเครื่องเคียงได้ตามชอบ) Chicken Liver Mousse, Pear Chutney, Grilled Sour Dough, Onions ตับไก่บดปรุงรส รับประทานกับขนมปังซาวโดปิ้ง หอมแดงชุบแป้งทอด และ Pear Chutney ช่วยตัดเลี่ยนได้ดี เมนูสุดท้ายเอาใจคนชอบอาหารรสแซ่บกับ Jumbo Tiger Prawns Som Tum Our Way ส้มตำไทยที่เลือกระดับความเผ็ดได้ตามต้องการ เสิร์ฟพร้อมกุ้งลายเสือไซส์บิ๊กย่างสุก

SPECIAL

Hong Kong Wafe, Berries, Whipped Cream, Maple Syrup วอฟเฟิลฮ่องกงนุ่มๆ ท็อปด้วยวิปครีมเนื้อเนียนและผลไม้ตระกูลเบอร์รี เพิ่มความหวานตามชอบด้วยเมเปิ้ลไซรัป

LOCATION

W Bangkok Hotel เปิดบริการทุกวัน 12.00-24.00 น.
www.thehouseonsathorn.com ☎ 0-2344-4000

EAT/DRINK/TRAVEL *Text : Duckkiez*

KIN JAPANESE BUFFET & RAMEN

ร้านอาหารญี่ปุ่นที่มีให้เลือกทั้งเมนูบุฟเฟต์และเมนู A-la-carte โดยเมนูบุฟเฟต์นอกจากมีซูชิ ซาชิมิ และข้าวปั้นหน้าต่างๆ แล้ว ยังมีเมนูออร์เดิร์ฟอย่างของทอด อาหารเสียบไม้ปิ้งย่าง และสลัดผักไฮโดรโปนิกส์สด ส่วนเมนู A-la-carte มีให้เลือกทั้งสเต๊กเนื้อวากิว ข้าวหน้าเนื้อ และราเมน เป็นต้น

ชั้น G ศูนย์การค้าจังซีลอน ป่าตอง ภูเก็ต เปิดบริการทุกวัน 11.00-21.00 น.
☎ 0-7660-4055

KANTA CAFÉ

จากร้านเสื้อผ้าแฟชั่นสู่คาเฟ่อาหารไทยรสชาติจัดจ้านที่พร้อมเสิร์ฟเมนูเครื่องดื่มและขนมหวาน บรรยากาศภายในร้านอบอุ่น เป็นกันเอง เมนูห้ามพลาดมีทั้งผัดไทยกานตารสชาติกลมกล่อม สปาเกตตีหมูฉีกรสจัดจ้านแบบไทยๆ และขนมหวานอย่างวอฟเฟิลสตรอว์เบอร์รีสูตรเฉพาะของทางร้าน

Crystal Park Phase 2 เปิดบริการ 10.00-21.00 น.
☎ 09-5614-6554 kantacafe

บ้านพักประวัติศาสตร์หลวงราชไมตรี

ที่พักแห่งนี้เกิดขึ้นจากความร่วมมือของชาวชุมชนริมน้ำจันทบูร ทายาทท่านหลวงราชไมตรี และสถาบันอาศรมศิลป์ที่ต้องการเปิดบ้านไม้ริมน้ำจันทบูรของหลวงราชไมตรีให้เป็นทั้งพิพิธภัณฑ์และที่พักสไตล์บูติก โฮเทล โดยห้องพักทั้ง 12 ห้องถูกออกแบบให้มีเอกลักษณ์เฉพาะตัวตามเรื่องราวแต่ละช่วงชีวิตของท่าน

อ.เมือง จ.จันทบุรี
☎ 08-8843-4516 LINE baanluangrajamaitri
www.baanluangrajamaitri.com

RELAX *Text : Duckkiez*

THE ONE SAND BATH

The One Sand Bath พร้อมให้บริการสปาบ่อทรายนำเข้าจากประเทศญี่ปุ่นซึ่งช่วยในเรื่องการขับสารพิษที่ตกค้างภายในร่างกายออกทางรูขุมขน ช่วยให้ระบบหมุนเวียนเลือดดีขึ้น ช่วยเผาผลาญไขมัน และทำให้ผิวพรรณสดใส เต่งตึง นอกจากนี้ ยังมีสปาอื่นๆ ให้บริการ เช่น อบทรายร้อน นวดอโรมา นวดแผนไทย และสครับผิว

The One Residence Hotel ☎ 08-5140-5454
www.theonesandbath.com theonesandbath

WHAT WE DO FOR LOVE

ใครจะคิดว่าการจากไปของผู้ชายคนหนึ่งจะสามารถปลุกพลังรักที่มีต่อตัวเขา ต่อผลงาน ต่อตำนาน และความรักอันยิ่งใหญ่ที่เขามีต่อประเทศชาติและประชาชนชาวไทยได้ นี่จึงเป็นที่มาของนิทรรศการ What We Do For Love ของศิลปิน นีโน่-สุวรรณี สาระบุตร ที่แสดงให้เห็นถึงพลังแห่งความรักที่เราทุกคนมีต่อในหลวง รัชกาลที่ 9 และต่อประเทศไทย

อาร์เดลเธิร์ดเพลส แกลอรี่ (ซอยทองหล่อ 10) นิทรรศการจัดแสดงตั้งแต่วันนี้-25 มีนาคม 2560
☎ 0-2422-2092 www.ardelgallery.com ARDEL Gallery of Modern Art

Where to Find

พบกันทุกวันที่ 15 ของเดือน

กรุงเทพฯ/ปริมณฑล

- 24 Owls by Sometime's
ซ.เอกมัย 12 (ซอยเจริญใจ)
- Airport Rail Link
พญาไท / มักกะสัน / หัวหมาก / รามคำแหง
- BANN KAFAÉ
ซ.ท่าข้าม 24
- BICO
The Scene Town In Town
- B Story Café
COCO Walk ราชเทวี
- Café Amazon
- CafeLittleSpoon
ซ.สุขุมวิท 21
- Coffee Cakes
อาคาร 6 ชั้น 1 ทีโอที แจ้งวัฒนะ
- Coffe Model
ระหว่าง ซ.ประดิพัทธ์ 12-14
- Dialogue Coffee and Gallery
แยกผ่านฟ้า
- EL Mello (เอลเมลโล่)
อาคาร Thai Summit Tower
- ES/PE/RO
เอกมัย ซ.12 C9281:95
- Espresso Gallery
หน้าคอนโดอิสระ ลาดพร้าว
- Galleria Café
ถ.กาญจนาภิเษก บางแค
- Gallery กาแฟดริป
หอศิลป์ฯ กรุงเทพมหานคร
- Gloria Jean's Coffees
- Growth Café & Co
สยามสแควร์ ซ.2
- I-hin Cafe
ซ.ลาดกระบัง 46/3
- INN-Office Coworking Space
โครงการ AQUA สะพานควาย
- Jil Coffee
อาคาร 5 ชั้นใต้ดิน ทีโอที แจ้งวัฒนะ
- Lighting Café
ลาดปลาเค้า ซ.60
- Lord of Coffee
อาคารพักพิงเพลส ซ.รามคำแหง 164
- Mezzo
- MhakBuri Station
ซ.เอกชัย 30 จอมทอง
- Mitte Coffee (มิตเต้)
ซ.แจ้งวัฒนะ-ปากเกร็ด 33
- My Café the Library
Nawamin City Avenue
- Oldman Café
ซ.บางขุนนนท์ 27
- One Ounce for Onion
เอกมัย ซ.12
- Panary Café
พหลโยธิน 7 ซ.อารีย์
- Size S Coffee & Bakery
พระราม 4
- Snooze Café
U-Center ซ.จุฬา 42
- Staff Coffee
พหลโยธินเพลส ชั้น 1
- Sweet Pista Bangkok
สุขุมวิท 31
- Ta Chance Coffee
เฮ้อง ซ.เจริญกรุง 109
- Think TANK (Third Place)
ถ.นางลิ้นจี่
- Timely Coffee
ซ.เสียบวารี 15 หนองจอก
- TINPRESSO (ตินเพรสโซ่)
ซ.สุขุมวิท101/1
- Tom n Tom Coffee
ซ.เพชรเกษม 69 Victory garden
- Treat Cafe & Hang Out
เสนา 28 (ตรงข้าม รร.สมิทธิโชติ)
- Veganerie
The Mercury Ville Chidlom 4th Fl.
- White Rabbit
ซ.อารีย์สัมพันธ์ 5
- Yesterday 's Tea Room
ปากซอยสะพานยาว ถ.ทรงวาด
- กาแฟนรสิงห์
พระราชวังพญาไท ร.พ.พระมงกุฎ
- โครงการ P9
ซ.พหลโยธิน 9
- โกโก้ กาแฟสด
ซ.สายไหม 84
- ผู้ชายขายน้ำ
พาราไดซ์ พาร์ค
- ศูนย์การประชุมแห่งชาติสิริกิติ์
- ศูนย์การค้า ZPELL รังสิต
- มหาวิทยาลัย หอการค้าไทย
- โรงพยาบาลกรุงเทพ

ภาคเหนือ

เชียงราย
- Chivit Thamma Da Coffee House
- เรียวกังคาเฟ่

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

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

แพร่
- CK Coffee
- บ้านอังเล คอฟฟี่

ลำพูน
- Blacksmith
- โรงชา

อุตรดิตถ์
- Amezon งิ้วงาม

ภาคกลาง

ชัยนาท
- Me Ice cream

นครปฐม
- Pak Pink Bistro
- "ค้าน้ำ"

นครสวรรค์
- รามเกียรติ์ คอฟฟี่
- แกะดำ Coffee

พิจิตร
- โรสกาแฟสด

พิษณุโลก
- Caffe'ine

ลพบุรี
- ศ.กาแฟ สดสด

สระบุรี
- The Barista Café

สุโขทัย
- 379 Drip

อุทัยธานี
- I AM Coffee

ภาคอีสาน

กาฬสินธุ์
- Café 2 gether

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

นครพนม
- จันทรากาแฟ

นครราชสีมา
- Sweet Café

บุรีรัมย์
- Brom Café

มุกดาหาร
- Bearista Coffee & Bakery

มหาสารคาม
- กาแฟรื่นรมย์

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

สุรินทร์
- Sit in

หนองคาย
- Loft Café NK

อุดรธานี
- วินัยสตูดิโอ
- Dose Espresso

ภาคตะวันออก

จันทบุรี
- กาแฟร้อยตะวัน

ชลบุรี
- Gloria Jean's Coffees
โรงแรมซีเทอร์คีน

ตราด
- Kaotaa Coffee
- Hotel อิ

ระยอง
- Dollars House
- ราย็อง
- ร้านกาแฟหอมปากหอมคอ

ภาคตะวันตก

ประจวบคีรีขันธ์
- Gallery กาแฟดริป หัวหิน
- โชว์รูมรถ Ford หัวหิน

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

ราชบุรี
- Morming Glory Resort
- IDYLL@DAMNOENSADUAK

ภาคใต้

กระบี่
- เค้ก ณ นภา

ตรัง
- Deeva Cup
- The wish coffice

ภูเก็ต
- Love 2 eat
- กล้วยน้ำว้า

สงขลา
- Ma Maison
หาดใหญ่
- ร้าน TUBER

สุราษฎร์ธานี
- MY CUP
- บางใบไม้ คาเฟ่

สมัครสมาชิกนิตยสาร SME STARTUP

ส่งตรงถึงบ้านแบบรายปี 12 ฉบับ ราคา 200 บาท

เริ่มรับนิตยสารตั้งแต่เล่มที่ ....

ข้อมูลสมาชิก ชื่อ-นามสกุล ....

ที่อยู่จัดส่งเอกสาร ....

....

โทรศัพท์ .... อีเมล ....

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

อาชีพ ( ) รับราชการ ( ) นักเรียน/นักศึกษา ( ) พนักงานบริษัท ( ) เจ้าของธุรกิจ

( ) อาชีพอิสระ ( ) อื่นๆ โปรดระบุ ....

วิธีการชำระเงิน

โอนเข้าบัญชี บริษัท เพนนินซูลาร์ แอสโซซิเอทส์ จำกัด

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

วิธีการสมัคร

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

จังหวัดน่าน

จังหวัดอุดรธานี

กลยุทธ์รวยทะลุล้าน ด้วยร้านค้าออนไลน์

สำนักงานพัฒนาธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์ (องค์การมหาชน) กระทรวงดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม จัดกิจกรรมอบรมฟรี "กลยุทธ์รวยทะลุล้าน ด้วยร้านค้าออนไลน์" ภายใต้หลักสูตรบ่มเพาะผู้ประกอบการอีคอมเมิร์ซไทย เศรษฐกิจดิจิทัลที่มั่นคงปลอดภัย เพื่อมุ่งให้ความรู้และส่งเสริมให้ผู้ประกอบการตามชุมชนได้ใช้เทคโนโลยีดิจิทัลในการทำธุรกิจ ผ่านวิทยากรอาสา ด้วยการเปิดเว็บไซต์เพื่อจำหน่ายสินค้าและบริการของชุมชนนั้นๆ เพื่อเพิ่มช่องทางและโอกาสทางการขาย โดยมีผู้เชี่ยวชาญและที่ปรึกษาด้านการตลาดออนไลน์ที่มีประสบการณ์จริงเป็นวิทยากร กิจกรรมในครั้งนี้จัดขึ้น 4 จังหวัด ได้แก่ วันที่ 1-2 ธันวาคม 2559 โรงแรมดิ อิมเพลส จังหวัดน่าน วันที่ 12-13 มกราคม 2560 โรงแรมเซ็นทาราโฮเทล แอนด์ คอนเวนชั่นเซ็นเตอร์ จังหวัดอุดรธานี วันที่ 16-17 มกราคม 2560 โรงแรมอวานี ขอนแก่น โฮเทล แอนด์ คอนเวนชั่นเซ็นเตอร์ จังหวัดขอนแก่น และวันที่ 24-25 มกราคม 2560 ณ เวลา โฮเทล แอนด์ แบงเคว็ท จังหวัดราชบุรี ซึ่งได้รับความสนใจมีผู้เข้าร่วมฟังสัมมนาอย่างคับคั่ง

จังหวัดขอนแก่น

จังหวัดราชบุรี

กรุงไทย เปิดโครงการ KTB SME

ปฏิเวธ สันตะวานนท์ ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการใหญ่อาวุโส ธนาคารกรุงไทย และ สุริยะ ธีรวัฒนสาร นายกสมาคมผู้สอบภาษีอากรแห่งประเทศไทย ร่วมเปิดโครงการ KTB SME ทำบัญชีชุดเดียว เพื่อส่งเสริมให้ผู้ประกอบการ SME จัดทำบัญชีและงบการเงินชุดเดียว ตามนโยบายของรัฐบาล โดยสมาคมผู้สอบบัญชีภาษีอากรแห่งประเทศไทยจะส่งผู้เชี่ยวชาญมาให้คำปรึกษาแก่ลูกค้าของธนาคารที่ได้รับคัดเลือกให้เข้าร่วมโครงการโดยไม่มีค่าใช้จ่าย

WEEKEND SPECIALS กับ CAPE & KANTARY HOTELS

พักผ่อนท่ามกลางธรรมชาติอันสวยงามในช่วงวันหยุดสุดสัปดาห์ (วันศุกร์-วันอาทิตย์) กับโปรโมชัน Weekend Specials สัมผัสห้องพักสุดหรูสไตล์ เคป แอนด์ แคนทารี โฮเทลส์ พร้อมสิ่งอำนวยความสะดวกครบครันในราคาเริ่มต้นเพียงคืนละ 1,600 บาท สอบถามข้อมูลเพิ่มเติม โทร.1627 หรือ www.capekantaryhotels.com

กสิกรไทย ช่วยเหลือ SME ใต้

สุรัตน์ ลีลาทวีวัฒน์ รองกรรมการผู้จัดการ ธนาคารกสิกรไทย เผยมาตรการการช่วยเหลือลูกค้า SME ที่ได้รับผลกระทบจากน้ำท่วมภาคใต้ ประกอบด้วย การลดยอดผ่อนชำระหรือพักชำระเงินต้นนานสูงสุด 12 เดือน และการขยายเทอมตั๋วสัญญาใช้เงิน และวงเงินการค้าต่างประเทศ ทั้งนี้หากสถานการณ์คลี่คลายแล้ว ลูกค้าที่ต้องการวงเงินเพื่อซ่อมแซมสถานประกอบการ เครื่องจักร รวมถึงชดเชยสต็อกสินค้าที่เสียหายจากอุทกภัย ธนาคารจะพิจารณาให้วงเงินกู้โดยพักชำระเงินต้นนานสูงสุด 6 เดือน และไม่ต้องประเมินราคาหลักประกันใหม่

มิลลี่ มอลลี่ ส่งความสุข

ศูนย์การค้ามิลลี่ มอลลี่ คอมมูนิตี้มอลล์ สุขุมวิท 20 ร่วมส่งความสุขต้อนรับเทศกาลคริสต์มาสและปีใหม่ในงาน Mille Malle Jolly Christmas เพื่อสร้างสีสันและส่งมอบความสุขให้เด็กๆ โดยยกขบวนสารพัดเครื่องเล่น เช่น ม้าหมุน บ้านลม แทรมโพลีน และซุ้มเกมมาให้เด็กๆ ได้เล่นอย่างสนุกสนาน ณ ศูนย์การค้ามิลลี่ มอลลี่ เทรนดี้ ไลฟ์สไตล์ คอมมูนิตี้ สุขุมวิท 20

ทรูมูฟ เอช ให้บริการย้ายค่ายเบอร์เดิม

ฐากร ตัณฑสิทธิ์ เลขาธิการ กสทช. และ ก่อกิจ ด่านชัยวิจิตร รองเลขาธิการ กสทช. เยี่ยมชมการให้บริการย้ายค่ายเบอร์เดิมระบบใหม่ที่ทรูช็อป ศูนย์การค้าสยามพารากอน โดยมี ณัฏฐา พสุพัฒน์ ผู้อำนวยการ ธุรกิจโมไบล์ โพสต์เพย์ และ จักรกฤษณ์ อุไรรัตน์ รองผู้อำนวยการด้านรัฐกิจสัมพันธ์ บมจ.ทรู คอร์ปอเรชั่น ให้การต้อนรับ พร้อมนำเสนอโปรโมชันสำหรับลูกค้าย้ายค่ายมาทรูมูฟ เอช รับฟรี สมาร์ทโฟน 4G แบรนด์ดัง

ทิพยประกันภัย ร่วมใจแปรอักษร

ดร.สมพร สืบถวิลกุล กรรมการผู้จัดการใหญ่ พร้อมด้วยผู้บริหารและพนักงาน บมจ.ทิพยประกันภัย พร้อมใจกันแปรอักษรเป็นเลข 9 และคำว่า ทิพยรักพ่อ พร้อมกล่าวแสดงความสำนึกในพระมหากรุณาธิคุณอย่างหาที่สุดมิได้ของพระบาทสมเด็จพระปรมินทรมหาภูมิพลอดุลยเดช และร่วมกันร้องเพลงความฝันอันสูงสุด ณ ดาดฟ้าชั้น 26 อาคารทิพยประกันภัย พระราม 3

เชียงของ

ความสุขริมฝั่งโขง

วันที่เรือช้าที่มุ่งหน้าสู่เมืองหลวงพระบางแล่นฝ่าแม่น้ำโขงขุ่นแดง เลาะลัดเกาะแก่งออกไปลิบตา จากอำเภอเชียงของ จังหวัดเชียงราย ภาพวุ่นวายคึกคักเปี่ยมเสน่ห์ของผู้คนไทยลาว นักท่องเที่ยวจากแดนไกล กลับสู่ความเงียบสงบเหมือนที่มันเป็นอยู่ทุกวัน

Travel

Text / Photo : ฐากูร โกมารกุล ณ นคร

บางเช้า ใครสักคนเปิดประตูห้องนอนริมโขงออกมานั่งซึมซับความเป็นแม่น้ำอันเต็มชัดริมตลิ่ง บนทางเดินริมแม่น้ำ ชาวบ้านวิ่งจ็อกกิงสวนไปมาพร้อมแดดเช้าที่ค่อยๆ เรื่อเรือง

หากสิ่งเหล่านั้นพอจะเรียกได้ว่าความสุข หลายคนที่นี่น่าจะรู้จักมันดี แม้ไม่ได้นิยามความหมายหรือประกาศก้องให้ใครต้องรับรู้

บนถนนสายกลางที่ทอดผ่านอำเภอเชียงของ จังหวัดเชียงราย เสียงสามเณรบวชใหม่ให้พรยามรับบาตรคุณยายข้างบ้านดูยังไม่คล่องนัก บางครั้งเมื่อไม่ได้ตั้งใจฟัง ก็ราวบทเพลงที่ร้องกันเล่นของเด็กๆ อากาศสด สูดลมหายใจได้อย่างชื่นใจ ฝนเช้าโปรยหยุมหยิมลงบนแม่น้ำโขงและหลังคาบ้านเรือนเหนือตลิ่ง "แต่ก่อนนานๆ ทีจะมีฝรั่งขี่รถวิบากกันมา ฝุ่นเต็มหน้า ถอดแว่นออกมาทีราวกับแร็กคูน" ภาพอย่างที่พี่วัช-วัชระ หลิ่วพงษ์สวัสดิ์ เล่านั้นราว 30 ปีมาแล้ว วันที่ถนนจากเชียงแสนยังเป็นเพียงทางลูกรังฉ่ำแฉะเป็นโคลนเลนยามหน้าฝน การที่ใครสักคนจะมาถึงเชียงของจึงไม่ใช่เรื่องน่ารื่นรมย์กับวิวภูเขาสักเท่าไรนัก

ถึงวันนี้**บ้านตำมิละ** เกสต์เฮาส์อารมณ์ไม้ริมน้ำโขงของเขาก็กลายเป็นหนึ่งในภาพยืนยันถึงการเปลี่ยนแปลงของเชียงของที่เฒ่าชราบางคนเริ่มรู้สึกคุ้นเคย

กาแฟลาวคุณภาพดีกรุ่นหอมอยู่ในแก้ว วิวน้ำโขงเบื้องล่างเริ่มกระจ่าง ดูเหมือนโต๊ะไม้ตรงส่วนเทอร์เรซของบ้านตำมิละจะเป็นที่พบปะของนักเดินทางที่มุ่งหน้ามาเชียงของแทบทุกเช้า "ก่อนไปลาว เชียงของก็เป็นจุดพักนะ แต่ก็มีบางคนที่มาอยู่ที่นี่อย่างเดียวเลย เที่ยวไปรอบๆ"

หลังจากช่วงปี พ.ศ.2531 ที่สงครามภายในชนชาติของลาวเริ่มเงียบเสียงปืนลง การข้ามแม่น้ำโขงไปมาระหว่างคนเชียงของและคนห้วยทรายไม่ได้จำกัดอยู่เพียงเรื่องการไปมาหาสู่ การเปิดด่านถาวรให้คนนอกเข้าไปท่องเที่ยว ต่อยอดไปสู่แขวงอื่นๆ ของลาวซึ่งส่วนใหญ่มักมีปลายทางที่หลวงพระบาง เริ่มเป็นรูปเป็นร่าง เชียงของเองก็ปรับรูปตัวเองไปจากสายตาคนรุ่นก่อนชนิดที่ใครสักคนที่เคยนอนหลับริมโขงจนชินกับเสียงปืนทุกคืนอาจนึกไม่ออก

แม่น้ำโขงกลายเป็นเส้นทางเศรษฐกิจที่พาสินค้าขึ้นล่องทั้งจากจีนและล่วงเลยเข้าไปในลาว เชียงของเปลี่ยนจากเมืองการค้าชายแดนกลายเป็นจุดพักส่งสินค้าระหว่างประเทศย่อมๆ ขยายออกมาจากเชียงแสน ที่ห่างกันเพียง 53 กิโลเมตร

กาแฟหมดไปนาน เรือช้าเที่ยวแรกๆ เริ่มแล่นผ่านเป็นภาพเคลื่อนไหว ฝั่งลาวชัดเจนด้วยภูเขาเขียวฉ่ำและเมฆหมอกจางๆ บางคราวคล้ายหนวดเคราของเฒ่าชรา

หากไม่นับอายุของเกสต์เฮาส์เก่าแก่อย่างตำมิละ หรือที่เกิดขึ้นตามมาอีกหลายต่อหลายเจ้า ก่อนที่ตามบ้านเรือนจะปรับเปลี่ยนโฉมอาคารร้านค้าให้กลายเป็นร้านกาแฟ ร้านขายของพื้นเมืองนั้น การข้ามไปมาของพี่น้องไทยลาวดูจะเป็นเรื่องจริงจังกว่าการท่องเที่ยวที่เพิ่งผ่านมาเพียงราวสิบกว่าปี

ผ่านถนนในยามเช้า ตึกไม้เก่าแก่ นักท่องเที่ยวเดินเล่นลัดเลาะไปตามซอกมุมของเชียงของ ความสุขเล็กน้อยระหว่างทางของพวกเขาถูกเก็บลงบนกล้องดิจิตอลตัวเล็ก

ก่อนจะมีเกสต์เฮาส์กระจัดกระจาย หรือร้านอาหารหลากหลายให้คน "ผ่านทาง" ได้เลือกลิ้มลอง คนนอกที่เข้ามาเยือนเชียงของในความทรงจำของคนอย่างป้าคำของเห็นจะเป็นพ่อค้าที่พากันบรรทุกสินค้าต่างๆ มาขึ้นล่องที่ชายแดน "เซี่ยงของ บางคนเขาเรียกที่นี่อย่างนี้นะ คือมาถึงที่นี่ก็ของหมดเลยละ" บนถนนเล็กๆ ใกล้แม่น้ำโขง ใครสักคนบอกเรา ขณะที่อีกฟากแม่น้ำลิบๆ ตาตึกรามของเมืองห้วยทรายเริ่มเห็นชัดเป็นรูปเป็นร่างตามเวลาและความสว่างของวัน

ไม่ถึงกับต้องย้อนกลับไปในอดีต จากชุมชนเล็กๆ ที่อยู่ในสถานะเมืองอิสระ ปกครองตัวเอง และบางช่วงเวลาอยู่ภายใต้อิทธิพลของอาณาเขตต่างๆ เช่น โยนก นครนันทบุรี (น่าน) รวมทั้งภายใต้การปกครองของพม่า และกรุงศรีอยุธยา เอาแค่ในช่วงสงครามโลกครั้งที่ 2 ที่ญี่ปุ่นต้องการสร้างวงศ์ไพบูลย์มหาเอเชียบูรพา ได้ขอผ่านประเทศไทยไปยึดครองประเทศพม่า เชียงของเป็นอีกพื้นที่หนึ่งที่ญี่ปุ่นได้เข้ามาตั้งฐานกำลังสนับสนุนการทำสงคราม

"มันเมินมานักแล้ว ตอนนั้นยังเล็ก รู้แต่ว่าคนริมน้ำโขงไม่ได้มีแค่บ้านเรากับฝั่งโน้น ชัดๆ เลยนี่ก็ตอนลาวแตกนั่นละ" ต่อเนื่องมาจนยุคสงครามเย็น ที่เชียงของถูกกำหนดให้เป็นพื้นที่สีชมพู ซึ่งหมายถึงจุดของการต่อสู้เพื่อแย่งชิงประชากรระหว่างลัทธิสังคมนิยมกับโลกเสรี คนเชียงของเองได้เห็นหลายๆ ด้านของสงครามไม่น้อยไปกว่าพี่น้องชาวลาวที่ฝั่งตรงข้าม

"ก่อนจะเจริญอย่างนี้ แต่ก่อนนะ ฝั่งห้วยทรายดีกว่าบ้านเราเยอะ ฝรั่งเศสมาตั้งฐาน ใครจะหาหมอต้องข้ามไปฝั่งโน้น ไม่เหมือนตอนนี้ แม้แต่ข้าวของ อาหาร ฝั่งเรานี่ละที่เป็นที่ต้องการของเขา"

คำพูดธรรมดาสามัญพาเราย้อนกลับไปเห็นเชียงของในอดีต

สงครามผ่านพ้น เหลือแต่การดิ้นรนของคนที่หลงเหลือ

เมื่อสถานการณ์คลี่คลาย โลกทุนนิยมชนะทุกฝ่าย เชียงของได้รับการพัฒนามาตามลำดับในฐานะอำเภอหน้าด่านของจังหวัดเชียงราย มีการค้าขายกับลาวและจีนตอนใต้ ระยะเวลากว่า 10 ปีที่ผ่านมาเชียงของถูกวางให้เป็นหนึ่งในแผนพัฒนาสี่เหลี่ยมเศรษฐกิจ เพื่อเชื่อมโยงการค้าการลงทุน การท่องเที่ยว และเป็นอีกหนึ่งประตูสู่อินโดจีนในแง่มุมของการพัฒนา

เดินเข้ามาในความคึกคักของถนนสายกลาง ชุมชนจีนอยู่คู่กันมากับตลาดในแทบทุกพื้นที่ ไม่เว้นแม้แต่เมืองชายแดนอย่างเชียงของ ไม่เพียงย่านตลาดจะดูคึกคัก แต่ของกินหลากหลายที่สะท้อนการอยู่ร่วมของคนสักพื้นที่หนึ่งมาเนิ่นนาน บะหมี่ และ

ข้าวมันไก่ไหหลำของสิงหา เหลี่ยมพันธุ์ ซึ่งก็ไม่น่าจะต่างกับคนอื่น ๆ ที่มาเยือนเชียงของนัก บรรยากาศกันเองนั้นเต็มแน่นอยู่ในร้านโปร่ง ๆ "บางคนกินกันมาแต่รุ่นพ่อเลยเทียวละ" สิงหาเล่าพลางลวกบะหมี่อย่างคล่องแคล่ว

ถนนสายกลางพาคนมาเยือนไปเห็นแง่มุมการค้าที่ตกหล่นอยู่ตามชุมชนโบราณของเชียงของ พ่อเฒ่าแม่เฒ่านั่งนิ่งอยู่ในห้องแถวทั้งไม้และปูนที่ผันผ่านตามกาลเวลา บางหลังเปลี่ยนแปลงไปเหลือเพียงรูปรอยจาง ๆ ให้คนรุ่นหลังทำได้เพียงยืนมอง หากอยากรู้จักก็ต้องตามหาเอากับผู้ที่เก็บบางส่วนของมันไว้ในความทรงจำ

"แต่ก่อนโรงหนังเชียงของรามานี่คนแน่น ฉายหนังขาวดำ ต่อมาก็หนังสี" หักเลี้ยวหักมุมมาที่อาคารไม้คร่ำคร่า ผนังไม้เก่า ๆ ที่ด้านหน้ามีช่องพอให้จินตนาการว่าเป็นห้องขายตั๋ว ขณะนี้ปิดร้าง ซ่อนภาพความรื่นรมย์หย่อนใจของคนเชียงของในอดีตไว้ภายใน

ไม่เพียงถนนและพระพุทธรูปหยกโขงเขียวในวัดพระแก้ว ที่เป็นจุดดึงศรัทธาและการปักหลักร่วม แต่แม่น้ำโขงอันกว้างใหญ่ที่ไหลอย่างมีชีวิตในทุกฤดูกาลก็เป็นหมือนสายเลือดหลักหล่อหลอมทั้งคนเชียงของและรอบด้านมาควบคู่

สะพานมิตรภาพไทยลาวแห่งที่ 4 (เชียงของ-ห้วยทราย) และการเปลี่ยนแปลงทั้งภาคเศรษฐกิจการลงทุนของไทย ลาว และจีน ล้วนมีผลกับแม่น้ำโขงและเชียงของ ด่านถาวรดึงความคึกคักของเชียงของออกไปนอกเมือง หากไม่นับความเจริญแบบมีเรื่องราวของย่านตลาดที่ถนนสายกลาง ย่านสะพานมิตรภาพทำให้แถบท่าเรือบั๊กในเมืองที่ถือว่ามีบุคลิกของย่านการค้าและการติดต่อสำหรับคนผ่านแดนอย่างมีชีวิตชีวาค่อย ๆ เปลี่ยนไป

ไม่เพียงเฉพาะนักท่องเที่ยวที่กำลังผละจากแผ่นดินไทยมุ่งหายเข้าไปในแดนลาวพร้อมแม่น้ำโขง แต่กับคนอีกฟากฝั่งที่ใช้เครื่องยนต์เหล็กของแพขนานยนต์ หรือแม้แต่เรือไม้ลำเล็กที่รอนแรมหาปลาอยู่ตามเกาะแก่งทั้งสองฟาก แม่น้ำโขงดูจะมีความหมายกับชีวิตพวกเขามากกว่าคำว่าเส้นทางสัญจร

การสู้รบแบ่งแยกในแผ่นดินบ้านเกิด เสียงปืน ตลอดจนภาพจำของสงครามจบไปนานแล้ว

ทุกวันนี้ ในวันที่โลกเปิดให้ทั้งคนและกระแสหลากหลายไหลข้ามผ่านซอกซอนไปมาระหว่างลำน้ำตามทิศทางแห่งการพัฒนา ดูเหมือนสงครามบางอย่างที่พวกเขาไม่อาจเลือกยังคงดำเนินอยู่อย่างไม่รู้วันสิ้นสุด

เชียงของกลับมามีชีวิตชีวาเมื่อยามเย็น ยิ่งเป็นช่วงฝน อาหารจากป่าอย่างเห็ด หน่อไม้ จะวางขายแบกับดินพร้อมกับข้าวพื้นเมือง ของสดจากแม่น้ำอย่างไค-สาหร่ายน้ำจืดของสายน้ำโขง และปลาหลากขนาด ภาพและเสียงอันคละเคล้าปะปน ทั้งภาษาเมือง ภาษากลาง หรือแม้แต่ศัพท์แสงภาษาอังกฤษ ล้วนหล่อหลอมกันอยู่ตามรายทาง

หลายคนที่เติบโตคู่กันมากับเมืองชายแดนริมน้ำโขงในอดีตเริ่มคุ้นเคยกับภาพเช่นนี้

ภาพอันชัดเจนอยู่ในดวงตาเฒ่าชรากลางตลาดเก่า ในร้านกาแฟเล็ก ๆ ของเมืองแห่งหนึ่ง อาจเป็นบนเรือช้าที่มุ่งสู่จุดหมายไกลแสนไกลซ่อนอยู่ตามถนนคดโค้งกระจ่างวิวหมอก บนโต๊ะไม้ริมน้ำโขงที่ประดับด้วยเค้กสักชิ้น หรือในเรี่ยวแรงเล็ก ๆ ที่กลับสู่ฝั่งเมื่อสิ้นวัน

ใช่เพียงเรา เขา หรือว่าใคร หากเหล่านั้นคือที่อยู่ของความสุข

เราต่างพร้อมเลือกและเชื่อในสิ่งเหล่านี้โดยไม่ต้องเสียเวลามาหาคำอธิบาย

+

HOW TO GET THERE

อำเภอเชียงของ เมืองเล็กๆ ริมแม่น้ำโขงอยู่ห่างจากตัวเมืองเชียงรายประมาณ 114 กิโลเมตร ตามทางหลวงหมายเลข 1129 สายอำเภอเชียงแสน-เชียงของ เป็นทางเลียบฝั่งโขง

WHERE TO EAT

เชียงของเต็มไปด้วยความเรียบง่าย หากชอบกินอาหารปลาแม่น้ำโขง ตามริมแม่น้ำโขงมีเมนูปลาและอาหารตามสั่งให้ลองชิมมากมาย ทั้งร้านไมตรี (ป้าปิ) ร้านเอื้องแซะ ร้านนางนวล (บ้านหาดไคร้) ในตลาดมีก๋วยเตี๋ยวเป็ดและบะหมี่ "ร้านไหหลำ" เช้าๆ เบเกอรีและเมนู "ฝรั่ง ๆ" ที่ "บ้านตำมิละ" ก็ถือเป็นทางเลือกที่ดี

WHERE TO STAY

- บ้านตำมิละ เกสต์เฮาส์

☎ 0-5379-1234

- Fortune Riverview Chiangkhong

☎ 0-5205-0089 www.fortuneck.com

- อิงโขง

☎ 0-5379-1659

SRTET
S.R.T. Electrified Train Company Limited

ARL

รถไฟฟ้าแอร์พอร์ต เรล ลิงก์
“ร่วมส่งต่อ...น้ำใจสู่พี่น้องชาวใต้”

ขอขอบคุณท่านผู้โดยสารที่ร่วมบริจาคสิ่งของ
ช่วยเหลือผู้ประสบอุทกภัยทางภาคใต้

รถไฟฟ้าแอร์พอร์ต เรล ลิงก์ ร่วมปันน้ำใจสู่พี่น้องผู้ประสบปัญหาอุทกภัยในพื้นที่ภาคใต้ มอบสิ่งของบริจาคที่รวบรวมจากผู้โดยสารรถไฟฟ้าฯทั้ง 8 สถานี ให้แก่กองสารนิเทศ สำนักงานตำรวจแห่งชาติ เพื่อส่งต่อไปช่วยเหลือผู้ประสบอุทกภัยในพื้นที่จังหวัดภาคใต้ เมื่อวันที่ 31 มกราคม 2560 ที่ผ่านมา

SME Thailand magazine

ธนาคารกสิกรไทย
开泰银行 KASIKORNBANK

sme thailand inno awards 2017

เฟ้นหาสุดยอดนวัตกรรมธุรกิจเอสเอ็มอี

จัดต่อเนื่องเป็นครั้งที่ 6
เปิดรับสมัครผู้ประกอบการไทย ที่มั่นใจว่ามีนวัตกรรมโดดเด่นไม่ซ้ำใคร
กับ 10 สาขานวัตกรรม

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

และ

SPECIAL AWARD

THE BEST
SME THAILAND INNO AWARDS 2017
สุดยอดนวัตกรรมธุรกิจเอสเอ็มอีแห่งปี

เปิดรับสมัคร
1 มกราคม 2560
จนถึงวันที่ 30 มิถุนายน 2560

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

ดาวน์โหลดใบสมัครได้ที่
www.smethailandclub.com/
innoawards2017