FREE

SME STARTUP

encourage you to start your own biz

ISSUE 63 | DECEMBER 2018

Passion Make
THE REAL ENTREPRENEUR
อาริยะ คำภิโล

Photo : วิภาวดี พิสุทธิ์ศิริอภิญญา

จัดการดี ธุรกิจมีกำไร

ไม่ว่าเศรษฐกิจจะเป็นอย่างไรจะเติบโตขึ้นหรือตกต่ำ อย่างไรเสียคนก็ยังต้องกินอาหารอยู่ดี และด้วยคำพูดที่เราคุ้นหูกันมานี้ จึงทำให้ธุรกิจร้านอาหารเป็นทางเลือกของผู้ประกอบการมือใหม่ที่กำลังมองหาโอกาสทางธุรกิจเสมอ เพราะมั่นใจว่ามีความต้องการในตลาดแน่ ๆ และไม่น่ายุ่งยากเท่าไหร่สำหรับการเริ่มต้น

แต่เชื่อหรือไม่ จริง ๆ แล้วธุรกิจร้านอาหารขึ้นชื่อว่าเป็นธุรกิจปราบเซียน แม้จะมีผู้ประกอบการหน้าใหม่ ๆ เปิดร้านอาหารขึ้นมามาก แต่ที่ล้มหายตาจากไปอย่างรวดเร็วก็มีมากเช่นเดียวกัน เพราะนอกจากคู่แข่งจะเยอะมากมายจนการแข่งขันสูงแล้ว การทำธุรกิจร้านอาหารก็มีรายละเอียดในการจัดการมากมาย และต่อให้มีเมนูดึงดูดมีรสชาติที่แสนถูกใจ แต่หากขาดการจัดการที่ดีที่รัดกุมก็ไปไม่รอดได้ ไม่ว่าจะเป็นการเช็กสต็อกวัตถุดิบซึ่งสำคัญมาก ๆ วัตถุดิบที่นำมาใช้ในการทำอาหาร เช่น เนื้อสัตว์ ผักสด ผลไม้ หรือเครื่องปรุง หากขายไม่ดีวัตถุดิบเสื่อมสภาพและเน่าเสียได้ง่าย การสต็อกวัตถุดิบจึงต้องแม่นยำสอดคล้องกับจำนวนที่ขายไป ขณะเดียวกันการทำบัญชีรายรับ-รายจ่ายก็ต้องมีรายละเอียดมาก เผื่อจะได้รู้ว่ามีค่าใช้จ่ายใดที่สิ้นเปลืองโดยใช่เหตุหรือไม่ จะได้ปรับลดหรืออุดรูรั่วในบางจุดที่เป็นปัญหาได้ ยิ่งหากร้านมีจำนวนสาขามากขึ้น ยิ่งต้องพัฒนาระบบให้สอดคล้องกับการเติบโตด้วย

ปัญหาเหล่านี้ กล้อง-อาริยะ คำภิโล ผู้เป็นเจ้าของร้านอาหารโจนส์สลัดเคยเจอมาแล้วในคราวที่เปิดร้านใหม่ ๆ ที่ขายดิบขายดีแต่กลับขาดทุนยับ จนทำให้ท้อแท้ แต่เมื่อเขาใส่ใจเรื่องการบริหารจัดการและอุดรูรั่วในบางจุดได้ก็กลับมาพลิกเป็นกำไรได้ ดังนั้นการทำธุรกิจใด ๆ ต้องใส่ใจการบริหารจัดการไม่ยิ่งหย่อนไปกว่าการทำการตลาดดี ๆ

รัชนี พันธ์รุ่งจิตติ
บรรณาธิการ
nee_pan@hotmail.com
SME Startup

ติดตามข่าวสารและข้อมูลที่น่าสนใจได้ใน
SME Startup @Sme start_up www.smethailandclub.com/startups.html

Managing Director : Vinai Virojjariyakorn
Editor in Chief : Sujitra Boonyakajorn
Editor : Ratchanee Panrungjitti
Editorial Staff : Kritsana Sangwong
Web Content Editor : Rerai Janiem
Chief Editorial Staff : Nittaya Suriamma
Online Editorial Staff : Yuwadi Siphumma, Wanwisa Ngamsangchaikit
Project Manager : Klaewkla Tadabadin
Chief Coordinator : Suchansa Kaewmungkhun
Coordinator : Niphaphorn Pholcharoen
Photographer in Chief : Wipawadee Pisutsiriapinya
Photographer : Jetsadar Yodsurang
Art Director : Supphathada Numamnuay
Head of Proofreading : Udom Woracharuwan
Proofreader : Woranuch Totob
Director of Advertising and Marketing : Sujitra Boonyakajorn
Senior Account Executive : Thanyawan Kaewnoo, Sirinath Saikrajang
Marketing Manager : Tita Khehatham
Marketing Officer : Jutiporn Lochaya, Natthaporn Samaki
Subscription Executive : Thanavadee Yathai
Head of Finance and Accounting : Nittaya Sangthip
Finance and Accounting Officer : Rinwadee Wongsuwan

สำนักงาน บริษัท เพนนินซูลาร์ แอสโซซิเอทส์ จำกัด
100/6 ซอยอารีย์สัมพันธ์ 3 ถนนพหลโยธิน แขวงพญาไท 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 จำกัดเท่านั้น และข้อเขียน บทความ รวมทั้งข้อคิดเห็นใด ๆ ที่ตีพิมพ์ในนิตยสาร SME STARTUP เป็นความคิดเห็นส่วนบุคคล บริษัท เพนนินซูลาร์ แอสโซซิเอทส์ จำกัดไม่จำเป็นต้องเห็นด้วย

CONTENTS

8
STARTUP
ตู้เช่าเพาเวอร์แบงก์ LAPIS ไอเดียคูลๆ ของเด็กมหา'ลัย

9
MARKETING
4 TIPS ทำตลาดบน Facebook ฉบับธุรกิจขนาดเล็ก

10
YOUNG MONEY MAKER
เบื้องหลังการแจ้งเกิด "Baked by Melissa" มินิคัพเค้กเจ้าดังในนิวยอร์ก

12
MONEY
4 วิธีปลุกชีพกระแสเงินสดให้สดใส และ 5 เทคนิคเก็บเงินอย่างไรให้อยู่หมัด

14
INTERVIEW
สัมภาษณ์ อาริยะ คำภิโล Passion Make The Real Entrepreneur

18
TECH STARTUP
UOB โชว์เคสจับคู่ FinTech-SME ต่อยอดธุรกิจไปไกลกว่าเดิม

20-21
SELF-EMPLOYED
เครื่องประดับแฮนด์เมดที่ใช้ดอกไม้และเรซิ่นมาผสมผสานเป็นชิ้นงานแบรนด์ Getnature ของธัญชนก อโปกุล และ กิตติภัณ ปานพรหมมาศ และ ธัชมาพรรณ จันทร์จำรัสแสง นักวาดภาพประกอบ สร้างมูลค่าเซรามิกภายใต้แบรนด์ Stories Ceramics

22
INSPIRED ME
Secret of Success ของ ปลาเข็ม-กรัชเพชร อิสสระ

Rayong Marriott Resort & Spa

โรงแรมหรูเงียบสงบสำหรับการพักผ่อนแบบครอบครัว

ระยอง นับเป็นอีกหนึ่งจุดหมายปลายทางสำหรับนักท่องเที่ยวที่ต้องการหลบหนีความวุ่นวายในเมืองต้องไม่พลาดที่จะเดินทางมาท่องเที่ยวพักผ่อน ด้วยเพราะใช้เวลาในการเดินทางไม่นานจากกรุงเทพฯ มีแหล่งท่องเที่ยวทางธรรมชาติครบทั้ง ชายทะเลที่สวยงาม แม่น้ำ ป่าชายเลนที่ยังคงความสมบูรณ์ทางธรรมชาติ และโรงแรมที่เงียบสงบเป็นส่วนตัวเหมาะกับการพักผ่อนแบบครอบครัวอย่าง **โรงแรมระยอง แมริออท รีสอร์ท แอนด์ สปา** ที่พักระดับ 5 ดาว ริมหาดวังแก้วอันงดงามที่จะทำให้ได้รับความประทับใจตลอดการพักผ่อนอย่างไม่มีวันลืม

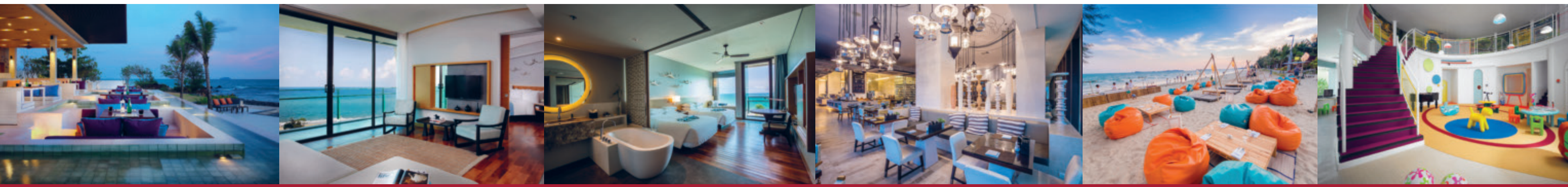
โรงแรมระยอง แมริออท รีสอร์ท แอนด์ สปา ได้รับการออกแบบตกแต่งให้มีความทันสมัยแบบวิถีชีวิตคนยุคใหม่ เพียบพร้อมด้วยสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน โดยมีห้องพักให้เลือกหลายแบบได้แก่ ห้องพักดีลักซ์ ที่มีให้เลือกทั้งวิวภูเขาและวิวทะเล ห้องพรีเมียร์ ห้องสวีทสตูดิโอคอร์เนอร์ ห้องวันเบดรูมสวีท และห้องโอเชียนสวีท ซึ่งทุกห้องมาพร้อมกับวิวทะเลอันสวยงาม ที่สำคัญคือทุกห้องมีความกว้างขวาง ได้รับการตกแต่งอย่างพิถีพิถันคงความหรูหราตามสไตล์โรงแรม 5 ดาว เพื่อมอบความสะดวกสบายในระดับสูงสุด

ไฮไลต์โรงแรมหรูริมหาดวังแก้ว จังหวัดระยองแห่งนี้คือ สระว่ายน้ำที่มีถึง 3 สระที่ให้บรรยากาศแตกต่างกันไป ได้แก่ สระว่ายน้ำขนาดใหญ่ที่ยาวไปจนสุดชายหาดส่วนตัว มาพร้อมสไลเดอร์สำหรับเด็กๆ ให้ได้สนุกสนานกับการว่ายน้ำ และตู้ปลา The Shark Tank ขนาดใหญ่ที่ด้านในมีปลาฉลามและปลาอื่นๆ แหวกว่ายอยู่ ซึ่งถ้าหากได้ลงไปว่ายน้ำในสระและดำน้ำลงไปใกล้ตู้ปลาก็จะให้ความรู้สึกเหมือนแหวกว่ายกับปลาฉลามใต้ทะเลลึกกันเลยทีเดียว นอกจากนี้ ยังมีสระว่ายน้ำริมชายหาด ที่มองเห็นทัศนียภาพของเกาะต่างๆ สระว่ายน้ำริมหาดนี้จึงเหมาะกับการว่ายน้ำแบบเป็นส่วนตัว และดูพระอาทิตย์ตกริมทะเลไปพร้อมๆ กัน และด้วยคอนเซปต์ที่เป็นโรงแรมสำหรับครอบครัว ที่นี่จึงมีสระว่ายน้ำ Raindance ซึ่งเป็นสระว่ายน้ำสำหรับเด็กๆ โดยเฉพาะอีกด้วย

ขึ้นชื่อว่าเป็นโรงแรมหรูสำหรับครอบครัว นอกจากสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ดังกล่าวข้างต้นก็ยังมี Quan Spa สปาที่จะช่วยผ่อนคลายกับการนวดในแบบต่างๆ และ Fitness สำหรับออกกำลังกาย ทางโรงแรมยังจัดให้มี Wonderful World Kids Club ขนาดใหญ่ที่มีถึง 2 ชั้น โดย Kids Club แห่งนี้เหมาะทั้งสำหรับเด็กเล็กและเด็กโต มีของเล่นต่างๆ มากมาย เช่น บ้านบอล ห้องแต่งตัว เลโก้ เกม มุมดูทีวี มุมกิจกรรมที่จะหมุนเวียนให้เด็กๆ ได้ฝึกทักษะ เช่น งานเพนต์ งานวาดรูป เป็นต้น

พิเศษไปกว่านั้น โรงแรมระยอง แมริออท รีสอร์ท แอนด์ สปา ยังมีห้องอาหารและบาร์ถึง 5 แห่ง ได้แก่ C-Salt ห้องอาหารที่เปิดบริการตลอดทั้งวัน ได้บรรยากาศอบอุ่นให้บริการอาหารทั้งในร่มและกลางแจ้ง โดยอาหารเช้าจะบริการด้วยบุฟเฟต์นานาชาติ ที่มีทั้งฝรั่ง ไทย จีน อินเดีย ให้เลือกลิ้มลอง ขณะที่ Fish Bar จะเป็นห้องอาหารสุดโรแมนติกริมชายหาด อีกทั้งยังมี Water Bar ที่เหมาะสำหรับการพักผ่อนที่เงียบสงบริมสระว่ายน้ำ มีบริการเครื่องดื่มเพื่อสุขภาพและน้ำผลไม้สดเป็นหลัก หรือจะเป็นร้านกาแฟ Java+ บริการกาแฟรสเลิศ ขนมอบสดใหม่ ทุกวัน และ The Lounge ที่ให้บริการเครื่องดื่มแอลกอฮอล์และของว่าง ตั้งแต่ช่วงกลางวันถึงดึก

หากชื่นชอบการท่องเที่ยวแบบเงียบสงบและเป็นส่วนตัว *โรงแรมระยอง แมริออท รีสอร์ท แอนด์ สปา*
คือทางเลือกสำหรับครอบครัวคุณ **กับราคาพิเศษสำหรับสมาชิกกลุ่ม SME Thailand เริ่มต้นที่ 3,700 บาทต่อคืน**



โรงแรมระยอง แมริออท รีสอร์ท แอนด์ สปา 0-3899-8000 RayongMarriottResort.com MarriottRayong

TIKTOK สตาร์ทอัพมูลค่าสูงสุดของโลก

ล่าสุด ByteDance บริษัทเจ้าของแอปพลิเคชันวิดีโอสั้นจากจีนอย่าง TikTok หรือที่คนจีนรู้จักในชื่อ Douyin ได้รับเงินระดมทุนจาก SoftBank 3,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ส่งผลให้มูลค่าธุรกิจสูงถึง 75,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ขึ้นแท่น Startup ที่มีมูลค่าสูงสุดในโลกแซงหน้า Uber ที่มีมูลค่าธุรกิจ 72,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ

ในช่วงครึ่งปีแรกของปีนี้ TikTok มียอดดาวน์โหลดสูงสุดใน Apple's Marketplace ตอนนี้มียอดผู้ใช้งานรายเดือนมากกว่า 500 ล้านราย โดยผู้ใช้งาน 4 ใน 5 เป็นวัยรุ่นชาวจีน ที่เหลือเป็นวัยรุ่นประเทศต่างๆ เช่น สหรัฐฯ ญี่ปุ่น เกาหลีใต้ และประเทศใน SEA

สิ่งที่มีผลต่อการเติบโตอย่างรวดเร็วของ TikTok คือ แพลตฟอร์มที่ออกแบบมาให้เหมาะกับการใช้งานบนสมาร์ทโฟน ดูวิดีโอถัดไปด้วยการปัดหน้าจอ ใช้เทคโนโลยี AI ในการเรียนรู้รสนิยมของผู้ใช้งาน และนำเสนอวิดีโอตรงตามความชอบของผู้ใช้งานแต่ละราย

ตัวอย่างแบรนด์ที่ทำการตลาดผ่านแอปฯ นี้ เช่น Koncept Furniture ให้ Blogger และ Micro Influencer ทำวิดีโอเลียนแบบ MV ของแบรนด์ ร้านอาหาร Hai Di Lao ให้คนดังทำวิดีโอสร้างสรรค์เมนูใหม่จากวัตถุดิบของร้าน และ Pizza Hut ที่ทำสติกเกอร์ให้ผู้ใช้งานแอปฯ นำไปตกแต่งวิดีโอ

ลองใช้ TikTok สร้างแบรนด์ดูซิ

3 วิธีเตรียมตัวก่อนพบนักลงทุน

ถ้ากำลังมองหานักลงทุนมาร่วมลงทุนในธุรกิจ Startup ต้องรู้ข้อมูลต่อไปนี้ว่า 10 เปอร์เซ็นต์ของนักลงทุนตัดสินใจลงทุนใน 10 นาทีแรกของการประชุมครั้งแรก และ Startup น้อยกว่า 5 เปอร์เซ็นต์ได้รับเงินลงทุน ดังนั้น เพื่อเพิ่มโอกาสให้ธุรกิจจะถูกเลือก Startup ต้องเตรียมตัวให้พร้อมก่อนพบนักลงทุน

1. ตั้งทีม 3 คน เพราะถ้ามากกว่านั้นจะก่อให้เกิดปัญหาในการตัดสินใจ และการทำข้อตกลง ถ้ามีแค่ 2 คน ทำให้เกิดปัญหาเรื่องการรับมือกับภาระงานที่มากกว่าจำนวนคน และถ้ามีแค่คนเดียว นักลงทุนจะคิดว่ามีปัญหาเรื่องการทำงานร่วมกับผู้อื่น

2. ทำให้นักลงทุนเชื่อมั่นว่าเงินที่ลงทุนไปจะไม่สูญเปล่า ด้วยการแสดงให้เห็นถึงความเป็นมืออาชีพ ความตั้งใจในการทำธุรกิจ และความพร้อมในการรับมือกับปัญหาที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต ทั้งนี้ อย่าให้ข้อมูลธุรกิจที่เป็นเท็จ เพราะถ้าถูกจับได้ นักลงทุนจะปฏิเสธการร่วมลงทุนทันที และให้ความสำคัญกับคำแนะนำของนักลงทุน อย่าโต้แย้งอย่างไร้เหตุผล

3. แสดงให้เห็นถึงความสามัคคีในทีม ด้วยการสนับสนุนความคิดเห็นซึ่งกันและกัน ไม่ขัดจังหวะขณะที่สมาชิกพูด ไม่แสดงความก้าวร้าวหรือหยาบคายกับสมาชิกต่อหน้านักลงทุน

เตรียมตัวพร้อมแล้วก็ลุยเลย

ส่องเทรนด์ Digital Marketing ปีหมู

ถ้าอยากนำหน้าคู่แข่งในโลกออนไลน์ต้องก้าวให้ทันเทรนด์ Digital Marketing และหยิบมาปรับใช้ให้เหมาะกับธุรกิจ

เทรนด์แรก Video Marketing บริษัทผลิตสื่อ Wyzowl คาดการณ์ว่า ในปีหน้าแบรนด์ต่างๆ กว่า 81 เปอร์เซ็นต์จะทำการตลาดด้วยวิดีโอ เพราะช่วยเพิ่ม ROI และ Live-Streaming ยังฮิต เนื่องจากผู้คนต้องการดูวิดีโอถ่ายทอดสดมากขึ้น

เทรนด์ที่สอง Chatbots และ Voice Search โดย Chatbots มีการพัฒนาให้ตอบคำถามอย่างชาญฉลาดและตอบคำถามที่ซับซ้อนได้ ส่วน Voice Search จากการสำรวจของบริษัทวิจัยตลาด comScore พบว่า ภายในปี พ.ศ.2563 Voice Search จะเป็นวิธีการค้นหาที่ผู้คนกว่า 50 เปอร์เซ็นต์เลือกใช้ เพราะค้นหาข้อมูลที่ต้องการไปพร้อมกับทำกิจกรรมอื่นได้

เทรนด์ที่สาม Marketing Automation ข้อดีคือ เข้าถึงคนที่มีแนวโน้มเป็นลูกค้าของแบรนด์ได้ในหลายช่องทาง และช่วยแบ่งเบาภาระงาน เพราะงานบางอย่างป้อนคำสั่งให้ระบบทำแทนได้ เช่น กรอกข้อมูลลูกค้า

เทรนด์ที่สี่ จริงใจ รายงานของ Stackla ผู้ให้บริการแพลตฟอร์มคอนเทนต์ที่สร้างโดยผู้ใช้ ระบุลูกค้า 86 เปอร์เซ็นต์บอกว่า สิ่งที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อสินค้าออนไลน์คือ ความจริงใจของแบรนด์ที่ถ่ายทอดผ่านการนำเสนอข้อมูลสินค้าอย่างตรงไปตรงมา

ใช้เทรนด์สร้างยอดขายกันเถอะ

โซเชียลฯ 2562 จะไปทางใด?

ผู้ประกอบการที่อยากให้แบรนด์นำเทรนด์ ต้องไม่พลาดอัพเดตเทรนด์โซเชียลมีเดียของปีหน้า โดยเทรนด์แรกเกี่ยวกับข้อมูล ซึ่งแบรนด์จะกำหนดอายุให้ข้อมูล พร้อมให้ความสำคัญกับเรื่องความถูกต้องและความโปร่งใสของข้อมูล ทำข้อมูลทางการตลาดและข้อมูลประชาสัมพันธ์แบรนด์มากขึ้น เทรนด์ที่สองเกี่ยวกับเทคโนโลยี โดยนำเทคโนโลยี AI มาใช้กับแคมเปญต่างๆ นำเทคโนโลยี Streaming ตลอดทั้งเทคโนโลยี AR และ VR มาใช้กับการทำการตลาด เทรนด์ที่สามเกี่ยวกับการทำการตลาดบนโซเชียลฯ ถ้าเลือกทำการตลาดบนอินสตาแกรม กลุ่มเป้าหมายที่ต้องให้ความสำคัญคือ Gen Z ถ้าจะขายของบนโซเชียลฯ ต้องจบวงจร นั่นคือสั่งซื้อและจ่ายเงินได้บนโซเชียลฯ นั้น และ Micro Influencers มาแรง

ต้องนำไปใช้ด้วยจึงจะไม่ตกเทรนด์

THE SECRET TO SUCCESSFUL HIRING IS THIS : LOOK FOR THE PEOPLE WHO WANT TO CHANGE THE WORLD.

-- Marc Benioff ซีอีโอ Salesforce --

ความลับของความสำเร็จในการจ้างงานคือมองหาคนที่ต้องการเปลี่ยนโลก

EMINENT AIR เริ่มแล้วใช้เสื้อผ้าเบอร์ 5
ประหยัดไฟ สนับสนุนการไฟฟ้าฝ่ายผลิตฯ

บริษัท อีมิแน้นท์แอร์ (ประเทศไทย) จำกัด ผู้นำการผลิตเครื่องปรับอากาศเบอร์ 5 ในประเทศไทยเดินหน้ายุทธศาสตร์รักษ์โลก พร้อมสนองนโยบาย การไฟฟ้าฝ่ายผลิตฯ ส่งเสื้อประหยัดไฟเบอร์ 5 มีคุณสมบัติ COOLMODE ซักง่าย แห้งเร็ว ใส่สบาย มุ่งปลูกจิตสำนึกและใช้ในการดำเนินการของบริษัทตลอดทั้งปี เพื่อมุ่งสู่เป้าหมาย TOTAL AIR SOLUTION

คุณจรรยาพร สุนทรวสุ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท อีมิแน้นท์แอร์ (ประเทศไทย) จำกัด กล่าวว่า

"บริษัทฯ เป็นผู้ผลิตและจำหน่ายเครื่องปรับอากาศแบรนด์ Eminent ซึ่งเป็นแบรนด์ของคนไทยที่ก่อตั้งมายาวนานถึง 40 ปีและบริษัทฯ ได้ดำเนินตามยุทธศาสตร์ Planet ด้วยความสำนึกรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อมตลอดมา โดยก่อนหน้านี้บริษัทฯ ได้ลงนามบันทึกความเข้าใจกับ ธนาคารโลก ที่จะลด-ละ-เลิกใช้น้ำยา R22 เป็นรายแรกๆ ของประเทศไทย ซึ่งมีผลทำให้เครื่องปรับอากาศ Eminent ไม่ทำลายชั้นโอโซน และในปีนี้ เราสานต่อยุทธศาสตร์ Planet ด้วยการเริ่มใช้เสื้อผ้าประหยัดไฟเบอร์ 5 ตามนโยบายของ การไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย (กฟผ.) ที่ได้กำหนดแผนรณรงค์โครงการเสื้อผ้าประหยัดไฟเบอร์ 5 ให้หน่วยงานต่างๆ ตัดเย็บเสื้อผ้าเบอร์ 5 เพื่อลดการใช้พลังงานในภาพรวม เนื่องจากเสื้อผ้าเบอร์ 5 คือ เสื้อผ้าที่ผ่านมาตรฐานการทดสอบ Cool Mode และมาตรฐานความเรียบ รวมถึงเกณฑ์และข้อกำหนดโครงการฯ ทำให้มั่นใจได้ว่า เสื้อผ้าที่ติดฉลากประหยัดไฟฟ้าเบอร์ 5 "ประหยัดไฟ ใส่สบาย ไม่ต้องรีด"

ทั้งนี้ คุณจรรยาพรกล่าวถึงการเข้าร่วมโครงการเสื้อผ้าประหยัดไฟเบอร์ 5 ของกฟผ. ว่า เนื่องจากโครงการดังกล่าวของ กฟผ. มุ่งรณรงค์ให้คนไทยหันมาใช้เสื้อผ้าเบอร์ 5 จำนวน 1.7 ล้านตัวและคาดว่าจะสามารถลดพลังงานไฟฟ้าได้กว่า 7 ล้านหน่วยต่อปี หรือประมาณ 28 ล้านบาทและลดการปล่อยคาร์บอนไดออกไซด์ประมาณ 3,600 ตันต่อปี เนื่องจากเสื้อผ้าประหยัดไฟเบอร์ 5 มีจุดเด่นหลายประการ กล่าวคือ เนื้อผ้าแข็งแรง คงทน ไม่ยืดย้วยหรือเปลี่ยนแปลงขนาดหลังการซัก สีคงทนต่อแสงและเหงื่อ สามารถใช้งานได้เทียบเท่ามาตรฐาน มอก. และมาตรฐานสากล คุณลักษณะลดความร้อน สามารถดูดซับเหงื่อและถ่ายเทความร้อนได้ดี ทำให้ผู้สวมใส่รู้สึกเย็นสบาย และช่วยลดการใช้พลังงานจากเครื่องปรับอากาศ ที่สำคัญ ความปลอดภัยต่อสุขภาพผู้สวมใส่ ปลอดภัยจากสารก่อมะเร็ง และโลหะหนักอีกด้วย"

คุณจรรยาพรกล่าวเพิ่มเติมว่าด้วยจุดเด่นดังกล่าว ประกอบกับทางบริษัทฯ ต้องสั่งผลิตเสื้อผ้า เครื่องแบบเป็นจำนวนมากในแต่ละปีอยู่แล้ว ทั้งเสื้อพนักงานขายทั่วประเทศ เสื้อพนักงานบริษัท เสื้อที่ใช้ในกิจกรรมต่างๆ รวมกว่า 5,000 ตัว ทำให้บริษัทฯ เล็งเห็นว่า เราสามารถเป็นส่วนหนึ่งของสังคมที่จะช่วยประหยัดพลังงานและลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกได้ ดังนั้น บริษัทจึงเร่งดำเนินการผลิตและเลือกใช้เสื้อผ้าเบอร์ 5 ที่มีคุณสมบัติ CoolMode ทั้งหมด เพราะช่วยให้ผู้ใส่เย็นสบาย นอกจากนี้ ยังง่ายต่อการซัก — ตาก — ไม่ต้องรีด ด้วยการสั่งผลิตเสื้อที่ใช้กับหลายโอกาส อาทิ เสื้อที่ใช้กับศูนย์ฝึกอบรมที่เชียงใหม่ เสื้อสำหรับงานโรดโชว์ เสื้อสำหรับช่างแอร์ และเสื้อสำหรับการใช้งานในโอกาสอื่นๆ

"การเลือกใช้เสื้อผ้าประหยัดไฟเบอร์ 5 นั้นเป็นเพียงยุทธศาสตร์ส่วนหนึ่งของ Eminent Air ที่มุ่งเดินหน้าสู่ปี 2020 ด้วยการเป็น Total Air Solution เพื่อตอกย้ำความเป็นผู้นำที่เป็นตัวจริงทางด้านเครื่องปรับอากาศ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังคงคัดสรรและแสวงหาสิ่งที่ดีๆ ทั้งกับผู้บริโภค ช่างแอร์ สังคมและสิ่งแวดล้อม โดยพร้อมที่จะลงมือทำทันทีอย่างไม่ลังเล" คุณจรรยาพร กล่าวทิ้งท้าย

เสื้อผ้าที่ได้รับฉลากประหยัดไฟฟ้าเบอร์ 5 นั้น
จะต้องผ่านการทดสอบหลายขั้นตอน
จนมั่นใจได้ว่าเป็นผ้าที่สวมใส่สบาย ดูแลรักษาง่ายและไม่ยับ
โดยการซักกับเครื่องซักผ้าชนิดฝาบนที่อุณหภูมิน้ำ
41 +/- 3 องศา โดยซัก-อบจนแห้งถึง 5 รอบ
จึงนำมาตรวจสอบความเรียบ ดังนั้น จึงมั่นใจได้ว่า
เสื้อดังกล่าวสามารถซักได้ทุกรูปแบบทั้งซักเครื่อง
ซักมือ ซักด้วยน้ำร้อน ที่สำคัญ แม้นำมาอบให้แห้ง
ก็ไม่หดและยังคงความเรียบได้ตามเกณฑ์มาตรฐานอีกด้วย

หากต้องการสอบถามข้อมูลเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ
ฝ่ายสื่อสารภาพลักษณ์องค์กร
บริษัท อีมิแน้นท์แอร์ (ประเทศไทย) จำกัด

วีรพล สวรรค์พิทักษ์ (โก้)
081-875-2252 werapol@eminent.co.th

ทิพาภรณ์ ทิพย์เสถียรกุล (กะทิ)
096-7367363 lanature235@gmail.com

EMINENT
WORLD STANDARD AIR CONDITIONERS

การเติบโต ของโซเชียลมีเดีย

	Facebook	Twitter	Instagram	Google+
มีผู้เล่น	1.55 พันล้านยูสเซอร์ทุกเดือน	316 ล้านยูสเซอร์ทุกเดือน	400 ล้านยูสเซอร์ทุกเดือน	343 ล้านยูสเซอร์ทุกเดือน
ใช้เวลา	42 นาทีต่อวัน	17 นาทีต่อวัน	21 นาทีต่อวัน	7 นาทีต่อวัน
เป็นมิลเลนเนียล	82%	32%	55%	44%
เล่นผ่านอะไร? มือถือ	68%	86%	98%	86%
เล่นผ่านอะไร? คอมพิวเตอร์	32%	14%	2%	14%

อายุเท่าไหร่?

- 89% อายุ 18-29 ปี
- 82% อายุ 30-49 ปี
- 65% อายุ 50-65 ปี
- 49% อายุ 65 ปี+

ผู้ใหญ่ เล่นโซเชียลอะไร?

- 71% เฟซบุ๊ก
- 26% อินสตาแกรม
- 23% ทวิตเตอร์

จำนวนคนเล่น โซเชียลมีเดีย

- ปี 2558: 2.14 พันล้าน User
- ปี 2559: 2.28 พันล้าน User
- ปี 2560: 2.28 พันล้าน User
- ปี 2561: 2.62 พันล้าน User

ที่มา : reviewwind.com

INSTANTANEOUS WATER HEATER

DHC ILEC SERIES

STIEBEL ELTRON

DHC ILEC MULTI POINT UNIT

FEATURES

- จอแสดงผล LCD
- ระบบบันทึกอุณหภูมิแบบสัมผัส เลือกบันทึกอุณหภูมิที่ต้องการได้ 3 ตำแหน่ง
- ELCB ระบบตัดกระแสไฟฟ้ารั่วอัตโนมัติ
- Thermostat ระบบตัดการทำงานของเครื่องโดยอัตโนมัติ เมื่ออุณหภูมิน้ำสูงเกินกำหนด
- สามารถใช้งานได้มากกว่า 1 จุด
- ปุ่มปรับอุณหภูมิง่ายต่อการตั้งค่าใช้งาน
- มาตรฐานระดับชั้นการป้องกันน้ำ IP 25
- ระบบ Microcontroller เพื่อควบคุมอุณหภูมิให้มั่นคงตลอดการอาบน้ำ

สตีเบล เอลทรอน ผู้นำตลาดเครื่องทำน้ำอุ่น-น้ำร้อนสัญชาติเยอรมัน facebook.com/stiebeleltronasia โทร 02-021-9300 Stiebel Eltron Thailand

| FIRST STEP |

Text : Kritsana S. / Photo : Vipa Vadi

ตู้เช่าเพาเวอร์แบงก์

LAPIS

ไอเดียคูลๆ ของเด็กมหา'ลัย

จากพฤติกรรมที่ชอบเล่นโทรศัพท์เลยต้องพกเพาเวอร์แบงก์อยู่เสมอ บางครั้งเพื่อนๆ ก็ยืมใช้ และถ้าไม่พกเพาเวอร์แบงก์ เมื่อแบตเตอรี่โทรศัพท์หมดต้องเสียบชาร์จตามร้านกาแฟ ซึ่งไม่สามารถลุกเดินไปไหนได้เพราะไม่มีใครดูแลให้

ศักดิ์สิทธิ์ เอกวัฒนกิจ นักศึกษาจากคณะการสร้างเจ้าของธุรกิจและการบริหารกิจการ มหาวิทยาลัยกรุงเทพ เลยนำพฤติกรรมข้างต้นมาเป็นแรงบันดาลใจในการสร้างตู้เช่าเพาเวอร์แบงก์ LAPIS ที่เข้ามาอำนวยความสะดวกให้กับคนที่ไม่สะดวกพกเพาเวอร์แบงก์

"หลังจากรู้ว่าโปรเจกต์ที่อยากทำคืออะไรก็ไปปรึกษาอาจารย์ว่าจะเริ่มต้นทำอะไรก่อนหลัง อาจารย์แนะนำให้ทำเป็นระบบ Manual ก่อน นั่นคือ เปิดบู๊ธให้เช่าเพาเวอร์แบงก์ 4 บู๊ธภายในมหาวิทยาลัยเป็นระยะเวลา 3 เดือน แต่ละบู๊ธมีคนนั่งประจำเพื่อให้บริการผู้มาใช้บริการ โดยสามารถยืมและคืนเพาเวอร์แบงก์ที่บู๊ธใดก็ได้ เดือนแรกมีผู้ใช้ 1,000 คน และเพิ่มขึ้นเป็น 2,800 คนภายในเดือนที่สาม จากจำนวนดังกล่าวทำให้เชื่อว่าโปรเจกต์นี้ไปต่อได้อย่างแน่นอน"

นั่นคือก้าวแรกที่เปรียบเสมือนเป็นสนามทดลองไอเดียคูล ๆ ของศักดิ์สิทธิ์ว่าจะไปต่อได้หรือไม่ และเมื่อเห็นวี่แววว่าโปรเจกต์นี้น่าจะเวิร์กอย่างแน่นอน ก้าวต่อไปเขาจึงพัฒนาให้เป็นเรื่องเป็นราวให้ผู้ใช้มีความสะดวกมากขึ้น ด้วยการมองหาคนมาทำแอปพลิเคชัน และตู้สำหรับใส่เพาเวอร์แบงก์ให้เช่า ซึ่งก็เป็นนักศึกษาในมหาวิทยาลัยเดียวกัน

ทั้งนี้ ศักดิ์สิทธิ์เล่าขั้นตอนการทำงานของตู้เช่าเพาเวอร์แบงก์ LAPIS ให้ฟังว่า ทำงานร่วมกับแอปฯ ถ้าจะยืมให้กดปุ่มยืมในแอปฯ สแกน QR Code หน้าตู้ แล้วหยิบเพาเวอร์แบงก์ไปใช้งาน เมื่อต้องคืนให้สแกน QR Code หน้าตู้ จากนั้นนำเพาเวอร์แบงก์วางกลับไว้ในตู้ ค่าใช้บริการอยู่ที่ 10 บาทต่อชั่วโมง ถ้าไม่คืนภายใน 48 ชั่วโมง ระบบจะตีความว่า เพาเวอร์แบงก์สูญหายหรือถูกขโมย ผู้ใช้ต้องชำระค่าบริการเพิ่ม ซึ่งระบบจะหักค่าใช้บริการอัตโนมัติจากยอดเงินในบัญชีผู้ใช้ที่ตัดจากบัตรเครดิตมาไว้ประมาณ 200-300 บาท

ตอนนี้ตู้แล้วเสร็จไปกว่า 80 เปอร์เซ็นต์ ขณะที่แอปฯ เสร็จไปแล้ว 70 เปอร์เซ็นต์ โดยพร้อมให้บริการภายในต้นปีหน้า ซึ่ง 3 จุดแรกที่จะวางตู้ คือ มหาวิทยาลัยกรุงเทพ วิทยาเขตรังสิต มหาวิทยาลัยรังสิต และมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ศูนย์รังสิต เพราะกลุ่มเป้าหมายหลักคือ นักศึกษาที่มีพฤติกรรมการใช้งานโทรศัพท์มือถือค่อนข้างมาก จากนั้นจึงวางที่ห้างสรรพสินค้าฟิวเจอร์พาร์ค รังสิต เพื่อให้บุคคลทั่วไปใช้บริการ

ในส่วนของแผนในอนาคต ศักดิ์สิทธิ์ตั้งใจมองหาพาร์ตเนอร์ต่างประเทศ เพื่อให้ผู้ที่ยืมเพาเวอร์แบงก์จากตู้ที่ไทยสามารถคืนเพาเวอร์แบงก์ที่ตู้ในประเทศใดก็ได้ และพัฒนาตู้เช่าเพาเวอร์แบงก์ LAPIS ให้กลายเป็นเสาชาร์จอุปกรณ์ไฟฟ้าแบบไวร์เลสที่ชาร์จแบตฯ ได้ทันทีเมื่อเข้าแอปฯ

นี่แหละคือไอเดียคูล ๆ ของเด็กมหาวิทยาลัย ที่น่าเอาใจช่วยให้ก้าวต่อ ๆ ไปราบรื่นสมความตั้งใจ

| HOW TO GUIDE |

5 เรื่อง ต้องรู้ ก่อนปูทางลุยธุรกิจ

Text : วันวิสา งามแสงชัยกิจ

การเป็นผู้ประกอบการนั้นคือความฝันของใครหลายคน แต่กลับมีคนเพียงหยิบมือเท่านั้นที่สามารถประสบความสำเร็จ นั่นก็เพราะมีอุปสรรคต่าง ๆ รอคอยอยู่บนเส้นทางของการทำธุรกิจ สำหรับคนที่อยากจะก้าวเข้ามาชิมลางวงการนี้ควรมาดู 5 เรื่องสำคัญที่ต้องรู้ก่อนคิดที่จะเริ่มต้นทำธุรกิจของตัวเอง

1 เปลี่ยนความคิดให้เป็นความจริงได้

เพราะการจะคิดไอเดียธุรกิจขึ้นมาสักอย่างนั้นไม่ได้มีเวลากำหนดว่าต้องทำตอนไหนถึงจะสำเร็จ แต่ขึ้นอยู่กับการนำไอเดียที่คิดขึ้นได้นั้นมาสร้างให้เกิดโอกาสทางธุรกิจได้จริง ดังนั้น จึงเป็นสิ่งสำคัญสำหรับคนที่อยากมีกิจการเป็นของตัวเองที่ต้องรู้ว่าจะเปลี่ยนสิ่งที่อยู่ในหัวให้ออกมาเป็นรูปเป็นร่างที่จับต้องได้ยังไง ต้องมีการวางกลยุทธ์อะไร ใช้เทคนิคแบบไหน และจะเข้าถึงหรือตอบโจทย์ความต้องการของผู้บริโภคด้วยวิธีใด

2 กระตือรือร้น รู้ทันสถานการณ์

การทำธุรกิจใด ๆ ก็ตามย่อมมีการแข่งขันที่สูง ดังนั้น คนที่จะยืนหยัดอยู่ได้ต้องมีความพร้อม คล่องแคล่ว และรู้จักปรับตัวให้เข้ากับการเปลี่ยนแปลงและเทคโนโลยีใหม่ ๆ อยู่เสมอ อีกทั้งยังต้องมีการอัพเดตข้อมูลเกี่ยวกับตลาด คู่แข่งและลูกค้าตลอดเวลาเพื่อสามารถส่งมอบบริการที่ดีที่สุดได้ รวมไปถึงการคาดการณ์สภาวะตลาดและการเปลี่ยนแปลงเพื่อที่จะค้นพบโอกาสใหม่ ๆ อีกด้วย

3 เริ่มจากเล็กๆ ต่อยอดให้โต

จำไว้ว่าการทำงานหนัก มีความรับผิดชอบสูงและพยายามอย่างไม่ลดละสามารถทำให้ธุรกิจเล็ก ๆ ประสบความสำเร็จและเติบโตได้ นอกจากนี้ การเริ่มต้นด้วยกำลังเล็ก ๆ อย่างการใช้เงินทุนตัวเองในการทำธุรกิจก็เป็นตัวเลือกที่ดี แล้วค่อยมาหาแหล่งเงินทุนในภายหลังเมื่อแน่ใจแล้วว่ากิจการนั้นสามารถทำกำไรได้เพื่อขยับขยายให้ธุรกิจมีการเติบโตมากขึ้น

4 เน้นความต้องการของลูกค้า

เพราะการทำธุรกิจถ้าไม่มีลูกค้าก็เท่ากับไปไม่รอด ดังนั้น ไม่ว่าสินค้าหรือบริการจะเป็นอะไร สิ่งสำคัญก็คือต้องสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ และเมื่อโปรดักต์เหล่านั้นเข้าถึงผู้บริโภคและตอบโจทย์ความปรารถนาต่าง ๆ ได้ก็จะช่วยสร้างผลกำไรให้กับบริษัท

5 เงินนั้นจำเป็นแต่ไม่เท่าจริยธรรม

แน่นอนว่าเป้าหมายหลักของการทำธุรกิจก็คือ การทำกำไรได้ในระยะยาว แต่กระนั้นต้องเข้าใจว่าต้องรักษาจริยธรรมทางธุรกิจและความรับผิดชอบอย่างมีศีลธรรมควบคู่กันไปได้ ดังนั้น จึงควรเลี่ยงการประพฤติผิดหรือการคดโกงใด ๆ เพียงเพราะอยากได้เงินเพิ่มขึ้น

4 TIPS ทำตลาดบน Facebook ฉบับธุรกิจขนาดเล็ก

Text : Kritsana S.

ปัญหาการถูกจำกัดการมองเห็นบนเฟซบุ๊กใช่ว่าจะแก้ไขไม่ได้ นอกจากการซื้อโฆษณา เคล็ดลับต่อไปนี้ก็ช่วยได้ไม่น้อย ที่สำคัญยังช่วยประหยัดงบการทำการตลาดออนไลน์ของธุรกิจได้มาก

1 โพสต์อย่างมีจุดประสงค์

ทุกโพสต์ควรมีจุดประสงค์ว่าโพสต์เพื่ออะไร ใครได้ประโยชน์ ส่วนผู้ประกอบการคนไหนไม่รู้ว่าจะโพสต์อะไรให้ย้อนกลับไปดูโพสต์เก่าๆ ว่าโพสต์ประเภทใดเป็นที่นิยมมาก และดูเพจคู่แข่งว่าเนื้อหาและหัวข้อไหนกำลังได้รับความนิยม นอกจากนี้ ควรโพสต์ภาพสลับกับโพสต์ข้อความหรือโพสต์ลิงก์ เพราะโพสต์ที่มีภาพประกอบได้รับความสนใจมากและช่วยเพิ่มการมีส่วนร่วม เพื่อให้โพสต์ถูกเห็นมากที่สุด ควรโพสต์ในช่วงเวลาที่ลูกค้าใช้งานเฟซบุ๊ก แต่หากเป็นช่วงที่เพจอื่นๆ ก็โพสต์เช่นกัน ให้ขยับมาโพสต์ช่วงดึกๆ ซึ่งนอกจากโพสต์ไม่ถูกแย่งการมองเห็นแล้วยังมีโอกาสที่โพสต์จะแสดงบนฟีดของลูกค้าในเช้าวันรุ่งขึ้น

2 บริการดีเยี่ยม

แน่นอนว่าลูกค้าย่อมคาดหวังว่าจะได้รับการบริการที่ดีจากธุรกิจบนเฟซบุ๊ก ซึ่งบริการที่ทำให้ธุรกิจเข้าไปอยู่ในใจลูกค้า คือการตอบกลับความคิดเห็นอย่างรวดเร็ว และคำตอบมีประโยชน์ เพราะทำให้ลูกค้ารู้สึกว่า เจ้าของธุรกิจพร้อมรับผิดชอบเมื่อสินค้า หรือบริการมีปัญหา และทำให้รู้สึกไว้วางใจธุรกิจนั้นมากขึ้น นอกจากนี้สิ่งต่อไปที่ห้ามลืมทำเด็ดขาด คือ วัดความสำเร็จ โดยเฟซบุ๊กจะมีรายงานข้อมูลเชิงลึกต่างๆ ให้ได้นำไปใช้ประกอบการปรับปรุงกลยุทธ์การตลาดบนเฟซบุ๊กให้มีประสิทธิภาพ

3 ใช้ฟีเจอร์ Facebook's Story

ฟีเจอร์นี้ช่วยให้ผู้ประกอบการรู้ว่า เรื่องราวที่กำลังนำเสนอผ่าน Facebook's Story ได้รับความสนใจมากน้อยแค่ไหน ใครบ้างที่ให้ความสนใจ และเป็นช่องทางที่เหมาะสำหรับใช้สื่อสารวัฒนธรรมองค์กรไปยังลูกค้า สำหรับเรื่องราวที่ได้รับความนิยม ได้แก่ เบื้องหลังการทำงาน คำถามที่ต้องการคำตอบ รวมถึงเรื่องราวที่ไม่เกี่ยวข้องกับสินค้าหรือบริการของธุรกิจ แต่สามารถสร้างรอยยิ้มให้คนดูได้ นอกจากนี้ การ Live Video ก็เป็นอีกฟีเจอร์ที่ได้รับความสนใจไม่แพ้ Facebook's Story โดยจากการศึกษาระบุ ผู้คนใช้เวลาดู Live Video นานเป็น 3 เท่าของเวลาดูวิดีโอทั่วไป

4 ใส่ข้อมูลให้ครบ

ในช่องข้อมูลธุรกิจควรใส่ข้อมูลให้ครบ ไม่ว่าจะเป็นที่อยู่ เบอร์โทรศัพท์ หรือเว็บไซต์ เพราะทำให้ลูกค้าค้นเจอเฟซบุ๊กของธุรกิจได้ง่ายขึ้น ไม่เพียงเท่านี้ ภาพหน้า Cover ก็เป็นอีกหนึ่งสิ่งที่สำคัญไม่น้อยไปกว่าข้อมูลธุรกิจ เพราะแสดงให้เห็นถึงตัวตนและวัฒนธรรมองค์กร โดยภาพหน้า Cover ที่เป็นวิดีโอสั้นดึงดูดความสนใจได้มากกว่าภาพนิ่ง สามารถเลือกใช้ได้ทั้งวิดีโอรวมกิจกรรมต่างๆ ที่ธุรกิจทำ วิดีโอรวมภาพความประทับใจของลูกค้า หรือวิดีโอภาพหน้าเปื้อนยิ้มของพนักงาน S

Best Seller!

BRAND THERAPY
บำบัดแบรนด์ บำรุงสุข

หนังสือที่จะเปิดมุมมองให้เราตระหนักถึงความท้าทาย และประยุกต์ปรับใช้เพื่อให้ธุรกิจและแบรนด์รับมือ หรือฟื้นตัวอย่างทันท่วงที และคงคุณค่าในแบบของคุณ

โดย **สุวิทย์ เอื้อศักดิ์ชัย**

เปลี่ยนให้ปัง! ดังให้สุด

หนังสือดีๆ อีกเล่มที่คุณไม่ควรพลาด “เพราะการเปลี่ยนแปลง จำเป็นต้องทำทั้งกับองค์กร และกับตัวเจ้าของกิจการเอง การทำให้ตัวเรา ‘สนุก’ และสามารถรับมือกับการเปลี่ยนแปลงเหมือนขนมหวานจึงเป็นสิ่งจำเป็น”

โดย **แคทลียา ท้วมประถม**

pannbooks

PANNBOOKS

หาซื้อหนังสือได้ที่ร้านซีเอ็ดบุ๊คเซ็นเตอร์ คิโนะคูนิยะ ร้านนายอินทร์ บีทูเอส และร้านหนังสือชั้นนำทั่วประเทศ
สอบถามรายละเอียด โทร. 0-2270-1123 ต่อ 115

เบื้องหลังการแจ้งเกิด BAKED BY MELISSA มินิคัพเค้กเจ้าดังในนิวยอร์ก

Text : วิมาลี วิวัฒนกุลพาณิชย์

มีธุรกิจจำนวนมากที่เริ่มต้นจากงานอดิเรก จากสิ่งที่ทำเพราะชอบเพราะรักสามารถแปรเป็นธุรกิจสร้างรายได้หลัก เมลิสสา เบนนิชายย์ สาวอเมริกัน จากรัฐนิวเจอร์ซีย์ ก็เป็นหนึ่งในผู้ประกอบการประเภทนี้

หลังจบการศึกษาจากรัฐบ้านเกิด เธอมุ่งหน้าสู่นิวยอร์ก และได้งานในบริษัทเอเยนซีโฆษณาแห่งหนึ่งในตำแหน่งพนักงานป้อนข้อมูลเข้าคอมพิวเตอร์ เมลิสสาไม่ได้ชอบในงานที่ทำนัก สิ่งที่เธอรักคือการทำขนม ตอนเรียนมหาวิทยาลัย เธอมักคลายเครียดด้วยการอบขนม กระทั่งได้งานทำ เธอก็ยังใช้วิธีนี้ในการบำบัดความเครียดของตัวเอง

เหตุการณ์ที่ทำให้ความคิดเปลี่ยนไปคือ ก่อนถึงวันเกิดของเพื่อนร่วมงานคนหนึ่งที่เธอไม่ได้สนิทด้วย แต่สังเกตว่าเขาเป็นผู้ชายที่ดูเหงาๆ เธอจึงตัดสินใจอบคัพเค้กสวยๆ จำนวนหนึ่งมอบเป็นของขวัญวันเกิดให้เขา ปรากฏว่ามันสร้างความว้าวให้ทุกคนในที่ทำงาน ทุกคนตื่นเต้นที่ได้รับประทานขนมของเธอ เหตุการณ์นี้ทำให้เมลิสสาค้นพบว่า การอบขนมนอกจากทำให้หายเครียด การส่งมอบความสุขผ่านเค้กยังสร้างความสุขให้เธอได้มากมายเพียงใด

แต่จุดเปลี่ยนครั้งสำคัญในชีวิตของเธอคือ การถูกปลดออกจากงานเนื่องจากนายจ้างเห็นว่าเธอไม่ได้รักในงานที่ทำ การตกงานแบบไม่ทันตั้งตัวทำให้สติแทบแตก เธอจึงไปหาไบรอันพี่ชายคนเดียวของเธอ พี่ชายปลอบให้ใจเย็นๆ และบอกว่าเราจะเริ่มธุรกิจด้วยกัน ว่าแล้วก็สั่งน้องสาวให้กลับไปอบเค้กที่บ้าน

เมลิสสาแบ่งคัพเค้กที่อบจำนวนหนึ่งให้น้องสาวเพื่อนที่กำลังฝึกงานในบริษัทประชาสัมพันธ์แห่งหนึ่งได้นำไปแจกคนในออฟฟิศ ผลปรากฏว่าเจ้าของบริษัทชอบเค้กที่เธอทำ จึงแนะนำบริษัท Catering และร้านคาเฟ่ต่างๆ ให้ เมลิสสาจึงเริ่มธุรกิจเล็กๆ ของเธอ และตั้งชื่อแบรนด์ "Baked by Melissa"

เธอเริ่มอบขนมตามออร์เดอร์ที่ลูกค้าสั่งไปเลี้ยงตามงานอีเวนต์ต่างๆ สินค้าของเธอมีเพียงอย่างเดียวคือ มินิคัพเค้กสีสันสดใสขนาดพอดีคำ "ฉันก็แค่เลือกขนมที่ทุกคนรู้จักอยู่แล้ว เป็นขนมที่คนส่วนใหญ่ชอบ แล้วนำมาออกแบบให้น่ารัก น่ารับประทานขึ้น" ทุกครั้งที่นำขนมไปส่งตามงานอีเวนต์ เธอจะแนบนามบัตรไปหน้ากล่อง ขณะเดียวกันก็รับออร์เดอร์ผ่านทางออนไลน์ด้วย ออร์เดอร์มีเข้ามาเรื่อยๆ เธออบขนมเพียงคนเดียวในครัวของอพาร์ตเมนต์ที่เช่ารวมกับคนอื่นๆ

ทุกครั้งที่มีรายได้เข้ามา เมลิสสาจะกันเงินส่วนหนึ่งไว้ซื้อวัตถุดิบเพื่อรองรับออร์เดอร์ครั้งต่อไป การดำเนินธุรกิจเป็นเช่นนี้อยู่นาน 7 เดือน กระทั่งเจ้าของคาเฟ่ บารี ในย่านโซโหที่เคยชิมคัพเค้กของเธอได้เอ่ยปากชวนให้มาใช้ครัวที่ร้านและทำคัพเค้กจิ๋วไปขายที่ตลาดนัดยูเนียนสแควร์ เดือนพฤศจิกายน ปี พ.ศ.2551 เมลิสสาย้ายอุปกรณ์ไปผลิตขนมที่ครัวของคาเฟ่ บารี โดยจ้างลูกมือ 1 คนเป็นผู้ช่วย ทั้งคู่อบขนมวันละ 14 ชั่วโมงทุกวันไม่มีวันหยุดตลอด 6 สัปดาห์ของการวางขายที่ตลาดนัดยูเนียนสแควร์

ผลคือได้รับการตอบรับดีมาก เป็นความสำเร็จที่ปูทางไปสู่การเปิดตัวแบรนด์ในตลาดนัดแห่งอื่นๆ กระทั่งเดือนมีนาคม 2552 มินิคัพเค้กของเมลิสสาก็จำหน่ายในคาเฟ่ บารี โดยแบ่งเป็นพื้นที่เล็กๆ ข้างหน้าต่าง ขายแบบ Take Away ให้กับคนที่เดินผ่านไปมา เดือนมิถุนายนปีถัดมา เมลิสสาก็เปิดร้านมินิคัพเค้กเป็นเรื่องเป็นราว ตั้งอยู่ละแวกยูเนียนสแควร์ และเป็นร้านที่ลูกค้าเดินเข้ามาเลือกชมและซื้อสินค้าได้

ร้านที่สองก็ไปได้สวย ต้องเพิ่มกำลังการผลิต โดยมีการยุติการผลิตที่คาเฟ่ บารีไปและสร้างครัวกลางขึ้นมา หลังจากนั้น Baked by Melissa ก็ขยายสาขาเพิ่ม จนปัจจุบันมี 14 สาขาในนิวยอร์ก รวมถึงที่สนามบินเจเอฟเค สถานีรถไฟใต้ดิน และในห้างสรรพสินค้า จากธุรกิจที่ทำเองเพียงคนเดียว ก็กลายเป็นธุรกิจใหญ่ที่มีพนักงานกว่า 300 คน เมลิสสาซึ่งนั่งเก้าอี้ซีอีโอแบ่งเวลาครึ่งหนึ่งเข้าครัวเพื่อออกแบบรสชาติใหม่ๆ และอีกครึ่งหนึ่งเข้าประชุมที่ออฟฟิศ

ปัจจัยสู่ความสำเร็จของแบรนด์ Baked by Melissa มาจากตัวสินค้าที่สีสันสวยงาม รสชาติดี มีหลายรสให้เลือก และราคาไม่แพง ชิ้นละ 1 ดอลลาร์สหรัฐฯ เท่านั้น การทำมินิคัพเค้กขนาดพอดีคำทำให้ลูกค้าได้เลือกรับประทานทีละหลายรส ซึ่งแต่ละชิ้นให้พลังงานไม่เกิน 50 แคลอรี จึงสร้างความรู้สึกที่ไม่มากเกินไปสำหรับคนที่กำลังระวังเรื่องน้ำหนัก ที่สำคัญมีการพัฒนาสินค้าอยู่เรื่อยๆ โดยนับตั้งแต่เปิดธุรกิจมา มินิคัพเค้กที่วางจำหน่ายมีมากกว่า 100 รสชาติ

นอกจากคิดค้นรสชาติใหม่ๆ มานำเสนอเพื่อไม่ให้จำเจ ทางแบรนด์ยังเพิ่มชนิดของขนมจากคัพเค้กจิ๋ว เป็นมาการอง และคัพเค้กปลอดกลูเต็นอีกด้วย ล่าสุด Baked by Melissa ได้ขยับจากขนมหวานเป็นขนมอบที่รับประทานเป็นอาหารเช้าคือมินิมัฟฟิน การวางมัฟฟินเพิ่มในไลน์สินค้าทำให้ร้าน Baked by Melissa ต้องขยายเวลาเปิดร้านให้เร็วขึ้นเพื่อรองรับลูกค้าที่ซื้อมัฟฟินเป็นอาหารเช้า

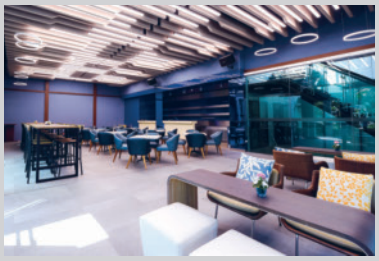
สำหรับช่องทางจำหน่าย มีทั้งจำหน่ายในร้าน 14 สาขา และจำหน่ายทางออนไลน์แบบจัดส่งถึงที่ทั้งในนิวยอร์ก และทั่วสหรัฐฯ นับตั้งแต่เริ่มธุรกิจมาเป็นเวลา 10 ปีเต็ม ขนมของเมลิสสาจำหน่ายไปแล้วกว่า 100 ล้านชิ้น คาดว่าปี พ.ศ. 2561 นี้น่าจะทำยอดขาย 30 ล้านชิ้น นอกจากนั้น เธอยังจัดพิมพ์ตำราขนมออกมาชื่อว่า "Cakes by Melissa : Life is What You Bake It" เพื่อส่งเสริมการขายอีกทาง ส่วนแผนธุรกิจในอนาคต เมลิสสากำลังพิจารณาว่าจะทำให้ผลิตภัณฑ์เป็นที่รู้จักในวงกว้างกว่านี้ด้วยการขยายธุรกิจผ่านระบบแฟรนไชส์

จากพนักงานออฟฟิศสู่การเป็นผู้ประกอบการ เมลิสสากล่าวว่าสิ่งที่ดีที่สุดที่เกิดขึ้นในชีวิตของเธอคือ การถูกไล่ออกจากงาน เพราะหากไม่มีเหตุการณ์ในวันนั้น ก็อาจไม่มีแรงกดดันที่ทำให้เธอฮึดทำธุรกิจ เมลิสสาจึงเป็นผู้ประกอบการคนหนึ่งที่โชคดีได้ทำในสิ่งที่รัก และสิ่งนั้นยังสร้างรายได้เป็นล่ำเป็นสันอีกด้วย

พักผ่อนสุดชิล ใกล้ชิดหาดทรายชายทะเลที่

สปริงฟิลด์

แอท ซี รีสอร์ท แอนด์ สปา



"Newly Renovated"
สำหรับใครที่กำลังมองหา
ที่เที่ยวพักผ่อนในวันหยุด ทะเลใสๆ
ชายหาดสวยๆ ที่อยู่ไม่ไกลจากกรุงเทพ
สปริงฟิลด์ แอท ซี รีสอร์ท แอนด์ สปา
ริมหาดชะอำ จังหวัดเพชรบุรี
เป็นอีกหนึ่งที่พักที่จะสร้างความประทับใจ
ให้กับคุณได้อย่างแน่นอน

สปริงฟิลด์ แอท ซี รีสอร์ท แอนด์ สปา โรงแรมสุดหรูริมชายหาดชะอำ มีสไตล์การตกแต่งที่เป็นเอกลักษณ์ โดยผสมผสานการตกแต่งระหว่างทรอปิคอลเมืองร้อนและโมเดิร์นสุดชิคได้อย่างลงตัว ที่จะทำให้คุณได้เพลิดเพลินไปกับวันพักผ่อนในห้องพักสุดหรูที่ได้รับการปรับปรุงใหม่ทั้งหมด พร้อมการต้อนรับอย่างเป็นมิตรจากพนักงาน

สำหรับห้องพักของสปริงฟิลด์ แอท ซี รีสอร์ท แอนด์ สปา มีทั้งหมด 105 ห้อง ทั้งในส่วนของตัวอาคาร และพูลวิลล่าริมทะเล โดยห้องพักทั้งหมดนี้นอกจากจะกว้างขวางสะดวกสบายแล้ว แต่ละห้องยังเน้นการตกแต่งที่ผสมผสานความหรูหราเข้ากับธรรมชาติได้อย่างกลมกลืน และมีสิ่งอำนวยความสะดวกที่ครบครัน ที่พิเศษไปกว่านั้นคือทุกห้องจะหันหน้าออกทะเล มีชิงช้านั่งเล่นริมระเบียงให้คุณได้นั่งชมวิวและรับลมเย็นๆ สัมผัสกลิ่นอายของท้องทะเลอย่างเต็มอิ่ม

นอกจากนี้ สปริงฟิลด์ แอท ซี รีสอร์ท แอนด์ สปา ยังพร้อมสร้างประสบการณ์อันน่ารื่นรมย์ให้กับคุณด้วยบริการจาก Life Spa @Sea สปาคุณภาพที่ได้รับรางวัลจากกระทรวงสาธารณสุข ที่นี่คุณจะเพลิดเพลินไปกับการนวดทรีทเมนต์สูตรพิเศษ ผลิตภัณฑ์ที่คัดสรรจากธรรมชาติ และกลิ่นของเครื่องหอมที่จะทำให้คุณรู้สึกสบายและสดชื่น คุณจึงได้สัมผัสประสบการณ์การฟื้นฟูที่สมบูรณ์แบบอย่างแท้จริง

ไฮไลท์โรงแรมสุดหรูริมชายหาดชะอำแห่งนี้ คือสระว่ายน้ำกลางแจ้งขนาดใหญ่บนพื้นที่กว่า 2.5 ไร่ ที่มองเห็นวิวท้องทะเลสีครามทอดยาวอยู่เบื้องหน้า พร้อมจะเชิญชวนคุณให้พาใจและกายแหวกว่ายแบบไม่รู้เบื่อ พร้อมโซนสระว่ายน้ำและสไลเดอร์สำหรับเด็กให้น้องๆ หนูๆ ได้ทำกิจกรรมอย่างเพลินๆ เหมาะสำหรับกิจกรรมสานสัมพันธ์ในครอบครัว ไม่เพียงเท่านั้นสระว่ายน้ำแห่งนี้ยังรายล้อมด้วยที่นั่งขนาดใหญ่แมกไม้ธรรมชาติสีเขียว จึงทำให้คุณรู้สึกได้ผ่อนคลายจริงๆ

หากชื่นชอบการพักผ่อนสุดชิล ใกล้ชิดหาดทรายชายทะเล สปริงฟิลด์ แอท ซี รีสอร์ท แอนด์ สปา เป็นอีกทางเลือกที่คุณไม่ควรพลาด

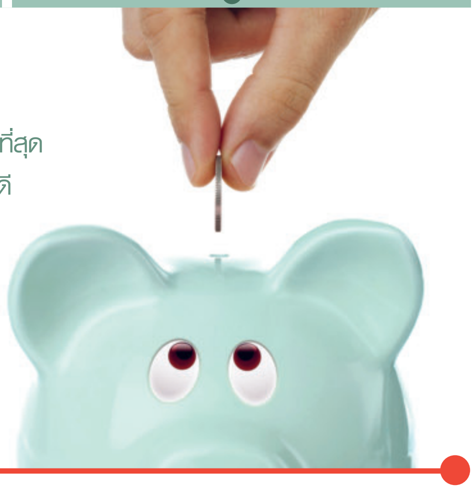
SPRINGFIELD @sea
Hua Hin-Cha Am

สปริงฟิลด์ แอท ซี รีสอร์ท แอนด์ สปา
858 ถนนจำนงภูมิเวท อ.ชะอำ จ.เพชรบุรี 76120

032 709 300 | springfieldgroupresort | springfield_resort | www.springfieldresort.com

5 เทคนิค เก็บเงินอย่างไรให้อยู่หมัด

Text : เจษฎา ปุรินทวรกุล



ในยุคที่เศรษฐกิจเอาแน่เอานอนไม่ได้แบบนี้ การพยายามประหยัดเงินไว้ ย่อมเป็นทางเลือกที่ดีที่สุด และถ้าเราไม่วางแผนบริหารจัดการเงินที่ได้รับมาให้ดี เงินที่มีอยู่ก็มีโอกาสที่จะสูญหายไปจนหมด ยิ่งผู้ประกอบการที่ทำธุรกิจด้วยแล้ว ยิ่งเป็นปัญหาที่สร้างอุปสรรคอย่างใหญ่หลวง เพราะฉะนั้นใครที่มองหากลยุทธ์เก็บเงินให้ได้เงิน มาลองดูวิธีเหล่านี้กัน เริ่มต้นจาก

1 ปรับแนวคิด

ก่อนอื่นต้องเริ่มจากการปรับแนวคิดว่าการเก็บเงินไม่ใช่ทางเลือก แต่การเก็บเงินคือสิ่งจำเป็นเหมือนกับค่าใช้จ่ายรายเดือน เช่น ค่าน้ำ ค่าไฟ ค่าอินเทอร์เน็ตที่บ้าน ค่าผ่อนบ้าน ซึ่งเราให้ความสำคัญเป็นลำดับต้นๆ และต้องจ่ายทุกๆ เดือน จากนั้นจึงมาคิดว่าจะบริหารจัดการเงินที่เหลืออยู่ให้เพียงพอต่อการใช้ในแต่ละเดือนอย่างไร

2 หักเงินเข้าบัญชีออมทรัพย์แบบอัตโนมัติ

วิธีที่ง่ายที่สุดในการเก็บเงินก็คือ เก็บไปโดยไม่ต้องผ่านกระบวนการทางความคิด นั่นก็คือการหักเงินเข้าบัญชีออมทรัพย์แบบอัตโนมัติ ซึ่งธนาคารส่วนใหญ่สามารถให้เราตั้งค่าการโอนเงินจากบัญชีหนึ่งไปอีกบัญชีหนึ่ง ซึ่งเป็นบัญชีออมทรัพย์หรือบัญชีเงินฝากสำหรับการลงทุนอยู่แล้ว วิธีนี้จะช่วยให้เราไม่ต้องมาคอยจำว่าจะต้องไปธนาคาร หรือเข้าแอพพลิเคชันเพื่อโอนเงินไปฝากเดือนละกี่บาท

3 ค่อยๆ ปรับเพิ่มเงินฝาก

สมมติว่าเราได้ฝากเงินเป็นประจำในทุกๆ เดือนอยู่แล้ว วิธีการต่อไปก็คือ การปรับยอดเงินฝากในแต่ละเดือนขึ้นทีละเล็กทีละน้อย หรือใช้วิธีการเพิ่มเป็นเปอร์เซ็นต์ เช่น ทุก 6 เดือน จะฝากเงินเพิ่มขึ้น 5 เปอร์เซ็นต์ การเพิ่มครั้งละน้อยๆ จะทำให้เราไม่รู้สึกว่าการเก็บเงินสร้างภาระให้กับเรา และแต่ละคนจะมีตัวเลขในใจอยู่แล้วว่าควรเพิ่มเงินฝากกี่บาทจึงจะไม่ทำให้ตัวเองหรือธุรกิจเดือดร้อน

4 เข้าถึงเงินฝากได้ยาก

ความสะดวกสบายเป็นเรื่องที่ดี ไม่ว่าจะเป็นแอพพลิเคชัน การชำระเงินผ่านโลกออนไลน์ตลอด 24 ชั่วโมงผ่านบัตรเครดิต บัตรเดบิต ผ่าน Wallet แต่การมีโอกาสใช้เงินได้ตลอด 24 ชั่วโมง ก็ทำให้เงินมีโอกาสวิ่งออกจากบัญชีได้ง่ายมากขึ้นเช่นกัน ทางที่ดีควรทำให้บัญชีที่เราใช้ฝากเงิน ยากต่อการใช้เงินด้วยเช่นกัน นั่นก็คือ เปิดบัญชีไว้อย่างเดียว ไม่ทำบัตร ATM และไม่ทำ Internet Banking ดังนั้น หนทางเดียวที่จะถอนเงินได้ก็คือการเดินทางไปธนาคาร

5 ใช้เวลาคิดให้นานขึ้น

มีกี่ครั้งที่เราสำนึกผิดหลังจากที่จ่ายเงินซื้ออะไรไปเรียบร้อยแล้ว เพราะแรงกระตุ้น หรือกิเลส เป็นสิ่งที่ทำให้เรามีโอกาสเสียเงินได้ง่ายที่สุด วิธีที่ง่ายที่สุดจากการถูกกระตุ้นให้ต้องควักเงินออกจากกระเป๋า หรือ ออกจากบัญชีได้ง่ายที่สุดคือ ให้เวลากับตัวเองเพิ่มขึ้นอย่างน้อย 24 ชั่วโมง เพื่อคิดและพิจารณาว่า ควรซื้อหรือไม่ ซื้อเพราะอะไร และมีที่อื่นถูกกว่านี้หรือเปล่า (โดยเฉพาะของชิ้นใหญ่และมีราคาสูง) บางครั้งการให้เวลากับตัวเอง จะช่วยให้เราได้รู้ว่า แท้ที่จริงแล้วสิ่งที่เรากำลังจะซื้อนั้นเป็น "ความอยาก" หรือเป็น "สิ่งจำเป็น" กันแน่ Ⓢ

4 วิธีปลุกชีพ กระแสเงินสดให้สดใส

Text : วันวิสา งามแสงชัยกิจ

ปัญหาทางการเงินหรือการขาดสภาพคล่องเป็นหนึ่งในอุปสรรคสำคัญของการทำธุรกิจที่ผู้ประกอบการมักเจอ ไม่ว่าจะมาจากการบริหารเองหรือจากการที่ลูกค้าชำระเงินช้า อย่างไรก็ตาม หากต้องตกอยู่ในสภาวการณ์เช่นนี้ ลองมาดู 4 เคล็ดลับดีๆ ที่จะช่วยให้การฝืดเคืองทางการเงินดูสดใสได้ทันตา

1 ให้ส่วนลดลูกค้าเมื่อจ่ายก่อน

หนึ่งในเหตุผลที่ธุรกิจหลายรายต้องประสบกับปัญหาเรื่องกระแสเงินสดก็เนื่องมาจากการที่ลูกค้าชำระเงินไม่ตรงตามกำหนดเวลา สิ่งแรกที่ควรทำเพื่อแก้ความยุ่งยากนี้คือ การสร้างแรงจูงใจให้ลูกค้าอยากจ่ายให้เร็วขึ้น โดยอาจใช้การให้ส่วนลดสำหรับคนที่จ่ายก่อนกำหนดเข้ามาช่วย เช่น ถ้าปกติต้องจ่ายจำนวนเต็มราคาภายใน 90 วัน ผู้ประกอบการสามารถเสนอส่วนลด 15 เปอร์เซ็นต์ให้ลูกค้าที่จ่ายก่อนภายในเดือนแรก ถือว่าเป็นการวิน-วินทั้งสองฝ่ายที่บริษัทก็ได้เงิน ลูกค้าก็จ่ายน้อยลง หรืออาจจะทำให้เป็นระบบที่มีความยืดหยุ่นมากขึ้น ซึ่งลูกค้าสามารถเลือกได้ว่าอยากได้ส่วนลดเท่าไรก็ต้องจ่ายตามช่วงเวลาที่วางเอาไว้ หรือยิ่งจ่ายเร็วเท่าไรก็ยิ่งได้ส่วนลดมากเท่านั้น

2 เสริมสภาพคล่องด้วยสินค้าค้างสต็อก

ลองสำรวจดูว่าธุรกิจมีสินค้าค้างสต็อกอยู่หรือไม่ หรือมีเครื่องมือหรืออุปกรณ์ที่ไม่ได้ใช้งานแล้วและค่อนข้างล้าหลังอยู่หรือไม่ ถ้ามีควรเอาออกมาขายโดยอาจจะจัดโปรโมชันลดราคาล้างสต็อก เพื่อเอาเงินเข้ากระเป๋าจะดีกว่า เพราะการเก็บสิ่งเหล่านี้เอาไว้นอกจากจะไม่ได้ใช้ประโยชน์แล้ว หากยิ่งเก็บไว้นานเกินไปอาจจะยิ่งล้าหลัง ตกรุ่น และทำให้มูลค่ายิ่งลดลง

3 ประเมินความเสี่ยง

การทำธุรกิจต้องมีการเตรียมพร้อมรับมือกับปัญหาที่อาจจะเกิดขึ้นในอนาคตตลอดเวลา ไม่ว่าจะเป็นสภาพเศรษฐกิจ การเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี ภัยพิบัติ ดังนั้น จะต้องหาทางหนีทีไล่เอาไว้ โดยการประเมินความเสี่ยงและเตรียมสำรองเงินไว้เผื่อภาวะฉุกเฉิน

4 กู้ยืมเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน

หากปัญหาเรื่องของกระแสเงินสดเกิดขึ้นอีก บริษัทอาจต้องหาแนวทางแก้ไขที่จะช่วยในระยะยาว ซึ่งหนึ่งในนั้นก็คือ การกู้ยืมเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินกิจการ อย่างไรก็ตาม หากเลือกใช้วิธีนี้อาจต้องรอการอนุมัติที่กินเวลานาน และต้องคำนึงถึงเรื่องของค่าธรรมเนียมการทำธุรกรรมและอัตราดอกเบี้ยอีกด้วย Ⓢ

BANGKOK
DESIGN
OASIS

21-23 ธ.ค.

รวมมิตรคนรักงานดีไซน์

—

AT QUALY DESIGN SPACE

21 DEC 2018 / 12:00 - 24:00
22 DEC 2018 / 12:00 - 24:00
23 DEC 2018 / 12:00 - 19:00

Bangkok Design Oasis

Text : รัชนี พันธ์รุ่งจิตติ / Photo : วิภาวดี พิสุทธิ์สิริอภิญญา

Passion Make THE REAL ENTREPRENEUR

อาริยะ คำภิโล

ในวัย 24 ปี
คุณวาดความฝันในชีวิตเอาไว้อย่างไรบ้าง?
สำหรับ กล้อง-อาริยะ คำภิโล
ผู้ก่อตั้งร้านอาหารโจนส์สลัด
และเพจ Jones salad อันโด่งดัง
เขากลับเริ่มต้น Passion ของตนเอง
จากความหดหู่! ด้วยประโยคเดียว
ของหมอที่บอกว่า
“คุณมีโอกาสเป็นมะเร็ง 98%”

ความเจ็บป่วยครั้งนั้น ทำให้เด็กหนุ่มคนหนึ่งที่เพิ่งเรียนจบและกำลังมีอนาคตสดใสต้องสะดุดลง การได้เห็นคนป่วยจำนวนมากมารอการรักษาพยาบาลในโรงพยาบาลรัฐ และความรู้สึกความท้อแท้ในความเจ็บป่วยของตนเอง ทำให้เขาทบทวนความต้องการที่แท้จริงของตนเองจนตกผลึกออกมาว่า คนเราจะทำอะไรเพื่อเงินอย่างเดียวไม่ได้ ควรจะทำอะไรที่เกิดประโยชน์ต่อสังคมบ้าง จนเกิดเป็น Passion อันแรงกล้าขึ้นว่าถ้าได้ทำธุรกิจบางอย่างแล้วได้ช่วยให้คนเจ็บป่วยน้อยลง ไม่ต้องมาโรงพยาบาลก็น่าจะดี

Passion ได้กลายเป็นเข็มทิศที่ชัดเจนในการเสาะหาธุรกิจที่ตอบโจทย์ความต้องการของตนเอง และทำให้เขากลายเป็นเจ้าของร้านอาหารโจนส์สลัดที่มีถึง 6 สาขา เจ้าของคอนเทนต์ลุงโจนส์ที่มีคนติดตามกว่าล้าน ซึ่งได้กลายเป็นอีกหนึ่งธุรกิจในเวลาต่อมา

ไม่ว่าใครจะผ่านประสบการณ์มาแบบไหน เราอยากให้คุณได้อ่านเรื่องราวของเขา ผู้เดินตาม Passion ของตนเองจนประสบความสำเร็จ

จากความเจ็บป่วยกับจุดเริ่มต้นของร้านโจนส์สลัดเกิดได้ยังไง

ตอนแรกเลยคุณหมอบอกว่า เจอเนื้องอกดูแล้วมีโอกาสเป็นมะเร็ง 98 เปอร์เซ็นต์ แต่หมอบอกว่าโชคดีที่เป็นมะเร็งกระดูกเพราะผ่าแล้วมีโอกาสหายมากที่สุดแล้ว ตอนนั้นใจแป้วเลย อายุแค่ 24-25 ปีเอง เรื่องความตายก็มีคิดบ้างว่าความตายมันใกล้กว่าที่เราคิด แต่ที่กังวลจริง ๆ คือ ชีวิตมันอาจจะไม่เหมือนเดิม ต้องไปโรงพยาบาลบ่อย แล้วมีโอกาสที่มันอาจจะงอกมาใหม่ต้องไปตรวจเรื่อย ๆ แล้วตอนไปรักษาที่โรงพยาบาลพระมงกุฎเกล้า เห็นคนมารอคิวหาหมอเยอะมากคือมันไปบ่อยมาก จนรู้สึกหดหู่มากทั้งจากสภาพของคนไข้ที่มารอหมอและจากสุขภาพของตนเอง ทำให้เริ่มคิดว่าเราจะทำอะไรเพื่อให้ได้เงินเยอะ ๆ อย่างเดียวไม่ได้ คิดอยากทำอะไรที่เติมเต็มความรู้สึกบางอย่าง อยากทำอะไรที่เกิดประโยชน์บ้าง ก็เลยเกิด Passion ขึ้นว่าถ้าได้ทำธุรกิจบางอย่างแล้วมันได้ช่วยให้คนป่วยน้อยลง ไม่ต้องมาโรงพยาบาลก็น่าจะดี

แต่ทีนี้พอผ่าตัดเอาก้อนเนื้องอกไปวินิจฉัยจริง ๆ ปรากฏว่า ไม่ใช่มะเร็ง ก็สบายใจ พอจบจากปัญหาเรื่องสุขภาพมันเลยตั้งเป็นเข็มทิศเลยว่าอยากเดินทางในสายเกี่ยวกับสุขภาพ พอมีทิศทางแน่ชัดก็เริ่มมองหาเรื่อย ๆ ว่า จะทำอะไรเกี่ยวกับสุขภาพดี ประจวบกับตอนนั้นแฟน (ญาณิน โฎญา) ไปเรียนต่อที่ออสเตรเลียไปอยู่กับน้าแล้วน้าเขยของแฟนคือน้าโจนส์ ทำน้ำสลัดอร่อยมาก เขาก็มาเล่าให้ฟัง เราคิดว่าเออ! สลัดเป็นอาหารเพื่อสุขภาพ เลยตัดสินใจบินไปเรียนทำน้ำสลัดกับน้าโจนส์ หวังว่าจะมาเปิดร้านเล็ก ๆ ที่ไทย

อีกอย่างหนึ่งตอนเรียนจบใหม่ ๆ ผมก็ทำชานมไข่มุก เรียกว่าทำตามกระแสก็ได้เห็นเขาขายดีก็อยากขายบ้าง เผอิญว่ามีคนรู้จักที่อยู่ไต้หวัน เขาสามารถเอาของจากทางโน้นมาส่งให้เราขายได้ เลยเป็นจุดเริ่มต้นให้เราได้เริ่มธุรกิจชานมไข่มุก ตอนที่เริ่มถือเป็นเจ้าแรก ๆ ก็พยายามคิดว่ามันต้องหากลุ่มเป้าหมาย ซึ่งดูแล้วว่าจุดแข็งคือ เราเข้าใจว่าเด็กมหาวิทยาลัยคิดอะไรยังไงกัน เลยทำแบรนด์สำหรับขายนักศึกษา ชื่อบัดดี้แบร์ เปิดตามมหาวิทยาลัย มี 10 กว่าสาขาในเวลา 2 ปี คือโตเร็วมาก จนเริ่มว่าเราอยากเข้าห้างสรรพสินค้าบ้าง ซึ่งต้องลงทุนเยอะขึ้น แต่ด้วยความที่ประสบการณ์ในการทำรีเทลไม่มี พอขยายเยอะ ๆ ดูแลไม่ไหว ร้านที่ขายดีกำไรลดลง พอขาดทุนก็ต้องปิดไป ตอนนี้เหลือ 2-3 ที่มหาวิทยาลัย มันก็เป็นจุดพลิกที่ทำให้คิดต่อว่า ธุรกิจนี้มันเลี้ยงเราได้ระดับหนึ่ง แต่ถ้าอยากจะก้าวหน้าขึ้นกว่านี้เริ่มยากแล้ว เพราะชานมไข่มุกเริ่มมีเยอะมาก ก็เลยเริ่มคิดในใจว่าจะต้องหาอย่างอื่นมาทำเสริม

> คนหนึ่งคน
> มีได้หลาย Passion
> อยู่ที่ว่า
> เราตั้งใจทำจริงๆ เลย
> แล้วมันไปต่อได้ไหม
> บางทีถ้ามันไปไม่ได้
> ก็อย่าเพิ่งไปดันทุรัง
> ถอยกลับมาก้าวหนึ่ง
> แล้วมองอะไรต่างๆ ใหม่

ในตอนนั้นการที่จะเปิดร้านขายเฉพาะสลัดอย่างเดียวในบ้านเราอาจเป็นเรื่องใหม่ คุณมั่นใจแค่ไหน

ตอนที่ไปออสเตรเลียก็เห็นร้านที่ขายสลัดอย่างเดียวหลายร้าน แล้วเขาก็ทำร้านในสไตล์ของเขา ทำให้เรามีความมั่นใจระดับหนึ่งว่าร้านแบบนี้มันมี แต่พอกลับมาไทย จริง ๆ ก็กังวลว่าคนไทยกับสลัดมันจะไปด้วยกันได้แค่ไหน เลยลองเปิดเป็นคีออสในฟูดคอร์ตที่จามจุรีสแควร์ถือว่าเป็นการลองตลาด เราอยากให้ลูกค้าลองกินแล้วได้ฟีดแบ็กว่าลูกค้าชอบไหม ดังนั้น 3 วันแรกที่เปิดเลยทำโปรโมชันค่อนข้างแรง คือมีกล่องใส่ลูกปิงปอง 10 ลูก เขียนว่าจ่าย 5 ลูก ฟรี 5 ลูก พอลูกค้ากินเสร็จถ้าจับได้ฟรีก็คืนเงินลูกค้าไปเลย ตอนนั้นทำแบบงง ๆ ลงทุนจ้าง MC ให้มายืนพูดหน้าร้าน แต่ไป ๆ มา ๆ MC ไม่ได้พูดอะไรเลย มาช่วยกันแพ็กสลัด เพราะว่าลูกค้าเยอะต่อแถวยาวมาก ก็ถือว่าบรรลุเป้าหมายที่ว่าอยากได้ฟีดแบ็กจากลูกค้า แต่ขาดทุนยับเลย พอวันที่ 4 ก็มาลุ้นต่อว่าเมื่อไม่มีโปรโมชันแล้วลูกค้าจะหายไปหรือเปล่า ซึ่งปรากฏว่าที่ทำโปรโมชันไปถือว่ามาถูกทางแล้วตรงที่ว่าลูกค้าเก่า ๆ กลับมา วันที่ 5-6-7 ลูกค้าเก่า ๆ กลับมาซื้อซ้ำ ใช้เวลาแค่ 2-3 เดือนลูกค้าก็เยอะเท่ากับวันแรก ๆ ที่มีโปรโมชัน กลายเป็นว่าเราประสบความสำเร็จเร็วมากในแง่จำนวนลูกค้า ขายดีมากคนต่อแถวกันเพื่อซื้อสลัดเรา นั่นคือภาพเบื้องหน้า แต่เบื้องหลังแล้วขาดทุนกระจายเป็นแสน ท้อเลย เหนื่อยขนาดนี้ทำไมไม่กำไรจนตอนหลังแฟนที่ไปเรียนที่ออสเตรเลียเห็นเราทำงานเหนื่อยแล้วไม่มีกำไร เขาก็ทิ้งความตั้งใจที่จะเรียนต่อปริญญาโทบินกลับมาช่วย คือเขาเรียนจบบัญชีที่จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัยมา ก็มาช่วยดูการเงิน บัญชี สต็อก ทำให้เห็นตัวเลขรายรับ-รายจ่าย ต้นทุน สั่งสต็อกได้ตรงขึ้น แล้วระบบโอเปอเรชันต่าง ๆ ชัดเจนขึ้น เหมือนมาช่วยอุดรูรั่วต่าง ๆ ให้เลยช่วยพลิกสถานการณ์ให้กลับมามีกำไรได้

แสดงว่าเรื่องการจัดการสำคัญมากสำหรับธุรกิจร้านอาหาร แม้กระทั่งร้านเล็กๆ ที่เพิ่งเริ่มต้น

คือตัวผมเองไม่เคยทำอะไรแบบนี้มาก่อน ไม่เคยลงไปดูจริง ๆ จัง ๆ เรื่องการจัดการ การเงิน การสต็อกวัตถุดิบ ถ้าไปทำร้านกาแฟก็อาจจะง่ายกว่า ไปส่องร้านกาแฟสักร้านเขามีเครื่องแบบนี้ โอเปอเรชันเป็นแบบนี้ ก็สามารถมาเปิดร้านได้เลย แต่ร้านสลัดของเราโอเปอเรชันมันเหมือนเราต้องมานั่งคิดใหม่เลย ก็ค่อนข้างท้าทาย แต่สิ่งที่เกิดขึ้นก็ทำให้เห็นชัดเจนว่าเรื่องการทำบัญชี และการจัดการสำคัญมาก ๆ ยิ่งธุรกิจร้านอาหารจะมีรูรั่วเยอะ ก็ต้องใช้การจัดการที่รัดกุมมาก ร้านอาหารสลัดนี่ถือว่าเป็นธุรกิจปราบเซียนนะ กำไรไม่เยอะ บางคนคิดว่าผักน่าจะรับมาถูกแล้วขายแพง จริง ๆ มันไม่ใช่เลย ต้นทุนเยอะกว่าอาหารอื่น ๆ เป็นสองเท่า แล้วถ้าคำนวณสต็อกไม่ดีผักก็มีโอกาสเน่าเสียได้ง่าย ดังนั้น ถ้าเป้าหมายว่าอยากทำธุรกิจที่ได้กำไรเยอะ ๆ ร้านสลัดก็ไม่ตอบโจทย์ มีโอกาสโตมั้ยก็มี แต่อาจจะช้าหน่อยซึ่งแค่นี้เราก็แฮปปี้แล้ว

แม้คุณจะบอกว่าโตช้า แต่ตอนนี้คุณก็ขยายสาขาไปถึง 6 สาขา

พอร้านแรกขายดีก็อยากขยาย ยื่น Proposal ไปหลายที่มาก ไม่มีห้างสรรพสินค้าไหนสนใจเลย สุดท้ายได้ที่เอสพลานาด รัชดาภิเษก ซึ่งมีที่ว่าง แต่ช่วงนั้นคนเดินห้างนี้ไม่เยอะ แต่ตอนนั้นเรารู้สึกว่าอยากเปิดแล้ว ที่สำคัญคือ ร้านแรกที่จามจุรีสแควร์ก็โดนไล่ที่ เพราะเราเช่าช่วงต่ออีกที แล้วเขาก็อยากทำเองเลยให้เราออกแล้วเปิดเป็นร้านสลัดเหมือนเรา ดังนั้น เลยรู้สึกว่าเหมือนต้องเริ่มต้นใหม่อีกรอบ แต่ที่เอสพลานาด เราเปิดเป็นร้านใหญ่ ลงทุนเยอะ ที่นี่ปรากฏว่าขายได้น้อยกว่าร้านเก่าที่เป็นคีออสอีก ก็คิดว่าหรือพอเป็นร้านใหญ่ขึ้นลูกค้าคงต้องคาดหวังมากขึ้น เลยไปลงคอร์สเรียนเกี่ยวกับร้านอาหาร ก็ได้ไอเดียเยอะมากมาปรับมาตรฐานต่าง ๆ ให้ดีขึ้น จนสุดท้ายก็ค่อย ๆ ดีขึ้นมาเรื่อย ๆ ลูกค้ามากจนอยู่ได้เลย กลายเป็นว่าเราก็มาดังกับสาขาเอสพลานาด แล้วหลังจากนั้นห้างสรรพสินค้าที่เขาเคยปฏิเสธเราก็เป็นฝ่ายติดต่อมาเอง ให้เราไปเปิดที่ห้างฯ เขา ก็เลยเป็นจังหวะได้ขยายตอนนี้มี 6 สาขา แล้วสุดท้ายเราก็กลับไปได้ที่ที่จามจุรีสแควร์อีกครั้ง เพราะฐานลูกค้าเราเยอะ ลูกค้าเก่า ๆ ก็ตามกลับมา

แล้วเรื่องการทำเพจ Jones salad ล่ะ มาจาก Passion ด้วยหรือเปล่า

จุดเริ่มต้นเกิดจากคลิปขอแต่งงาน อยากเซอร์ไพรส์ขอแฟนแต่งงาน ตอนนั้นไปจัดที่สวนผึ้ง พาญาติกับเพื่อนมากันหมด มีการถ่ายคลิปเอาไว้ลงในเฟซบุ๊กส่วนตัวซึ่งผมไม่ใช่คนมีเพื่อนเยอะ แต่ลงไปแค่วันเดียวคนดู 3 ล้านวิว เช้าตื่นมางงเลย ตอนนั้นตกใจว่าพลังของโซเชียลมีเดียมันรุนแรงขนาดนี้เลยเหรอ จึงเป็นจุดเริ่มต้นให้มาศึกษาเฟซบุ๊กอย่างจริงจัง แล้วตอนนั้นรู้สึกว่าอยากทำให้ธุรกิจยั่งยืน ไม่อยากจะต้องมาคิดว่าขายดีวันนี้แล้วอีก 5 ปีข้างหน้ามันจะยังอยู่ไหม คือที่บ้านทำธุรกิจมาหลายอย่างมาก พอทำธุรกิจนี้แล้วเจอปัญหาไปไม่รอดก็ต้องเปลี่ยนธุรกิจใหม่เรื่อย ๆ ผมเลยรู้สึกว่าอยากทำธุรกิจที่ยั่งยืน แล้วมีความเชื่อว่าธุรกิจที่จะอยู่ยั่งยืนได้ต้องทำแบรนด์ให้สร้างประโยชน์ให้คนอื่นด้วย จริง ๆ ผมมี Passion อยู่แล้วตั้งแต่แรกว่าอยากจะทำอะไรที่ลดช่วยจำนวนคนป่วยลงได้ ร้านอาหารโจนส์สลัดเป็นสิ่งแรกที่ทำ ทีนี้พอร้านอยู่ตัวแล้ว รู้สึกว่ามีเวลาอยากทำคอนเทนต์เขียนอะไรสนุก ๆ ปกติจะชอบอ่านการ์ตูน พอมีเวลาลองทำเล่น ๆ การ์ตูนก็วาดเอง ศึกษาจากยูทูบ ซึ่งถ้ามีความชอบจริง ๆ สนุกกับมันก็ทำได้หมดทุกเรื่องอยู่แล้ว เลยคิดว่างั้นลองมาเล่าเรื่องสุขภาพเป็นการ์ตูนให้คนอ่านง่าย ๆ ดีกว่า

ตอนทำครั้งแรกคิดแค่ว่าอยากให้ความรู้เกี่ยวกับสุขภาพ ทำคนเดียวทั้งวาดทั้งหาข้อมูลเขียนด้วย จากนั้นค่อยเริ่มให้ญาติช่วยวาด ใช้วิธีถามเพื่อนที่เป็นหมอเป็นนักโภชนาการ จำได้ว่าตอนแรกเลยไปคุยกับนักโภชนาการคนหนึ่ง ไปเจอกันแล้วก็คุย ๆ กัน ก็ได้ไอเดียมาว่าทำไมบางคนอดอาหารแล้วพุงไม่ลดสักที พอได้ข้อมูลก็เอามาทำการ์ตูน กลายเป็นปังเลย ทีนี้พอคนตามมากขึ้นเรื่อย ๆ คนเริ่มคาดหวังกับเรา เลยเริ่มปฏิวัติตัวเองใหม่ เริ่มศึกษาเรื่องสุขภาพจริงจัง ซื้อหนังสือร่างกายของฉันแบบระดับประถมมานั่งอ่าน คือเบสิกเลยอยากได้ความรู้แบบแน่น ๆ จนไปถึงอ่านงานวิจัยต่างประเทศ งงตรงไหนก็ถามเพื่อนที่เป็นหมอ ผมตั้งใจทำมาก ย่อยข้อมูลเยอะมาก ๆ มาให้อ่านเข้าใจง่าย ๆ สมมติทำเรื่องเบาหวาน ถ้าไปหาอ่านในหนังสือเขียนกันเป็น 50 หน้า แต่ผมเอา 50 หน้านั้นมาย่อยให้เหลือหน้าเดียวเป็นการ์ตูนที่สนุกตลกอ่านได้ไม่เบื่อ คือความยากมันอยู่ตรงนี้ และคือสิ่งที่ทำให้คนชอบและติดตามเรา

> “ผมอยากทำธุรกิจที่ยั่งยืน แล้วมีความเชื่อว่า ธุรกิจที่จะอยู่ยั่งยืนได้ ต้องทำแบรนด์ ให้สร้างประโยชน์ให้คนอื่นด้วย”

จนตอนนี้กลายเป็นอีกหนึ่งธุรกิจของคุณไปแล้ว

คือจริงๆ ตอนแรกทำเพราะสนุก เป็น Passion ไม่ได้คิดเรื่องหาเงินกับมันเลย ไม่เคยวิ่งหาลูกค้าเลย พอทำไปทำมาความสำเร็จก็บีบให้เราต้องโตขึ้นเรื่อยๆ คนรู้จักเราเยอะ มีเรื่องสปอนเซอร์เข้ามา เรางานยุ่งมาก ร้านก็ต้องทำ ถ้าเราต้องมาวาดเอง ร้านก็ไม่มีใครมาดูแล ก็กลายเป็นว่าไม่ได้แล้ว เราอยากทำให้อันนี้มันอยู่ได้ด้วยตัวมันเอง เลยเริ่มเซ็ตให้เป็นธุรกิจมากขึ้น จากที่ทำสนองความต้องการตัวเอง ก็เปิดเป็นบริษัท โจนส์สลัด มีเดีย ขึ้นมา กล้าจ้างทีมงาน ทำให้สื่ออะไรต่างๆ หลากหลายมากขึ้น แม่นยำถูกต้องในหลักวิชาการมากขึ้น ตอนนี้มีทีมงาน 4-5 คน คนหนึ่งจบแพทย์ศิริราช จบด้านโภชนาการ จบกราฟิก กลายเป็นว่าได้อีกธุรกิจหนึ่ง โดยที่ไม่คิดเอาไว้ก่อน แต่เกิดจากความชอบของเรา อยากทำอะไรดีๆ ให้สังคม

พอมีคนฟอลโล่กว่าล้านคนและเป็นธุรกิจไปแล้ว มีอะไรเปลี่ยนแปลงบ้าง

ส่วนตัวเองจากตอนแรกที่ว่าเป็นความท้าทายตัวเองในการสร้างคอนเทนต์ พอถึงจุดหนึ่งเรารู้สึกว่าตรงนั้นไม่ได้ท้าทายแล้ว แต่ความท้าทายคือ การสอนให้คนทำแบบเราเป็น สอนทีมงานที่ชอบในเพจเราการให้ความรู้แบบเรา ท้าทายที่จะสร้างคนแบบเราขึ้นมาให้ได้

สำหรับการรับโฆษณาในเพจเงื่อนไขการรับงานเราเยอะมาก เรามีปฏิเสธลูกค้าไปหลายราย บางทีลูกค้าก็อยากจะขายของมาก เราก็จะไม่รับ เราจะบอกลูกค้าเลยว่ามีสองแบบคือ ลูกค้าอยากใส่อะไรก็ใส่มาเลยทำมีเดียให้เฉยๆ แล้วลูกค้าเอาไปโพสต์เอง กับอีกอย่างเราทำมีเดียในฐานะลุงโจนส์ อันนี้จะมีเงื่อนไขเยอะมาก คือ 1.เราจะรับแต่งานที่ให้ความรู้เท่านั้น หรือถ้าไม่ให้ความรู้ ก็ต้องสร้างเสียงฮาความตลก ไม่รับงานรีวิวของหรือเปรียบเทียบว่ายี่ห้อนี้ดีกว่ายี่ห้อนี้ และ 2.ในส่วนของการให้ความรู้เราจะแยกส่วนที่เป็นเนื้อหาให้ความรู้กับส่วนที่เป็นโฆษณาชัดเจน จะไม่ทำเนียนๆ ว่ามากินตัวนี้ของยี่ห้อนี้แล้วดี จะไม่มาเป็นการหลอกยัดเยียดขายของ คนอ่านได้ความรู้ก็จะได้เอาไปใช้ได้จริงๆ โฆษณาจะอยู่หน้าสุดท้ายบอกให้รู้เลยว่าแบรนด์นี้เป็นผู้สนับสนุน อันนี้เราทำเพื่อไม่ให้มีผลกระทบต่อความพอใจของแฟนเพจ

ยุคนี้การทำอะไรบนโซเชียลมีเดียมีความยากมากขึ้น คุณมีวิธีแก้ปัญหาเรื่องนี้ยังไง

ใช่คือเราอยู่บนเฟซบุ๊ก ก็มีผลกระทบคือ การมองเห็นลดลงอย่างเห็นได้ชัดเลย บางคอนเทนต์ไลค์เท่ากันแต่จำนวนคนเห็นลดลงครึ่งหนึ่ง จริงๆ คอนเทนต์คุณภาพประมาณแบบนี้ถ้าเป็นโพสต์เมื่อก่อนอาจจะไลค์มากกว่านี้ 5 เท่า แต่ในแง่ธุรกิจโดยรวมๆ ยังไม่มีผลกระทบอะไร ลูกค้ายังมีเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ เราโชคดีมากที่ตอนที่เราสร้างเพจนี้ขึ้นมาในเวลาที่ถูกจังหวะ

สำหรับการปรับตัวต่อปัญหานี้คือ เราก็จะต้องตามเกมเขาไป คอยดูว่าตอนนี้เฟซบุ๊กเขาต้องการอะไรกันแน่ ช่วงนี้เขาอยากได้การ Engage ของลูกเพจ เราก็ต้องมีการทำยังไงให้คอนเทนต์นั้นมันน่ามาคุยกัน พอมีการมาคุยกัน แชร์กันก็จะสร้างการ Engage ได้ โพสต์นั้นก็จะโอเค โพสต์มาให้คนเห็น กดไลค์แบบแต่ก่อนไม่พอแล้ว เดี๋ยวนี้ต้องยังไงต้องมีส่วนร่วมทั้งไลค์ แชร์ คอมเมนต์ การทำคอนเทนต์ก็จะยากขึ้น และแน่นอนว่าจะไม่ปังแบบเดิม เมื่อก่อนขี้หมูขี้หมาลงรูปอะไรง่ายๆ ก็จะมีคนไลค์เยอะ

โดยส่วนตัวผมมองว่า ไม่ว่าจะเฟซบุ๊กหรือยูทูบ ถ้าเป็นเจ้าของทำเองถึงจะประสบความสำเร็จเพราะมันต้องมีอินเนอร์มากๆ ในเรื่องนั้น แล้วคนจะรู้สึกว่านี่คือของจริง ถ้ายังไม่รู้จะทำอะไรก็อาจจะลองทำได้หลายเรื่อง แต่อาจจะต้องลองดูว่ามันเป็นทางที่ทำแล้วแฮปปี้หรือเปล่า ต้องรู้สึกภูมิใจที่งานออกมาตลอด ไม่ใช่ทำแล้วรู้สึกว่าเหนื่อย แสดงว่าคอนเทนต์แนวนี้อาจจะไม่เข้ากับเรา มันต้องรู้สึกสนุกตื่นเต้นเรื่อยๆ เวลาทำงาน

คุณวาดอนาคตให้ลุงโจนส์เอาไว้ยังไงบ้าง

คือจริงๆ อันนี้เราอยากให้ลุงโจนส์ออกมามีตัวตนสัมผัสได้มากขึ้น เหมือนกับดิสนีย์ เมื่อก่อนคนรู้จักเพราะดูภาพยนตร์ เขาอยากให้คนธรรมดาทั่วไปได้มาเล่นกับตัวละครมิกกี้เมาส์เขาก็สร้างดิสนีย์แลนด์ขึ้นมา รู้สึกประมาณอย่างนั้นคืออยากทำให้ลุงโจนส์ได้ออกมาทักทายคนในรูปแบบอื่นๆ นอกจากเป็นสื่อให้ความรู้อย่างเดียว เราโชคดีเรามีร้านอาหารก็มาเชื่อมโยงกันได้ ต่อไปก็อาจจะมีเป็นโปรดักต์อื่นๆ เช่น มีตุ๊กตาลุงโจนส์ให้กอดได้ สามารถแตกออกไปในไลน์อื่นๆ ได้มากขึ้น

ในความคิดของคุณ Passion ขับเคลื่อนธุรกิจได้มากน้อยแค่ไหน

คือถ้ามี Passion อย่างเดียว ลองทำแล้วมันไม่สำเร็จ แล้วดันทุรังที่จะไปต่อตาม Passion อย่างเดียวก็อาจจะทำให้คนอื่น เช่น พ่อแม่ที่เราต้องใช้เงินเขาเดือดร้อนไปด้วย โดยส่วนตัวบางทีเราทำงานอาจจะไม่ต้องทำตาม Passion อย่างเดียว แต่ทำหลายๆ อย่างให้เรียนรู้ว่าอะไรคือสิ่งที่เราชอบจริงๆ คนหนึ่งคนมีได้หลาย Passion อยู่ที่ว่าเราตั้งใจทำจริงๆ เลยแล้วมันไปต่อได้ไหม บางทีถ้ามันไปไม่ได้ก็อย่าเพิ่งไปดันทุรัง ถอยกลับมาก้าวหนึ่งแล้วมองอะไรต่างๆ ใหม่ การที่เราหยุดไว้อาจจะไปบวกกับอีก Passion หนึ่งที่เราทำอยู่แล้วไปเจอมารวมกันแล้วกลายเป็น Passion ใหม่ก็ได้ Ⓢ

UOB

SMART BUSINESS TRANSFORMATION

โชว์เคสจับคู่ FinTech-SME

Text : Kritsana S.

สิงคโปร์ ได้ชื่อว่าเป็นประเทศแห่ง Startup เพราะมีการสนับสนุนอย่างจริงจังทั้งจากภาครัฐและเอกชน และเป็นประเทศที่ล้ำสมัยในเรื่องของ FinTech โดยได้ตอกย้ำความเป็นผู้นำในเรื่องนี้ ผ่านการจัดงานใหญ่ระดับโลกอย่างงาน Singapore FinTech Festival 2018 งานที่โชว์ศักยภาพเทคโนโลยีทางการเงิน โดยที่ปีนี้มีผู้เข้าร่วมงานกว่า 40,000 คน ขณะที่ปีที่ผ่านมามีผู้เข้าร่วมงาน 35,000 คน

ไฮไลต์ของงาน FinTech ระดับโลกนี้ จะมีทั้ง FinTech ที่มาร่วมแสดงไอเดียผลงานเทคโนโลยีทางการเงิน และสถาบันการเงินจาก 31 ประเทศทั่วโลกมาร่วมแสดงศักยภาพด้วย เช่น FISCO BCOS จากประเทศจีน แพลตฟอร์มบล็อกเชนแบบ Open Consortium Chain เพื่ออุตสาหกรรมการเงิน, 12CM จากประเทศเกาหลีใต้ บริษัทชั้นนำด้าน O2O และผู้ให้บริการแสตมป์ดิจิทัล Echoss Stamp, NiX โซลูชันแลกเปลี่ยนเงินตราด้วยเทคโนโลยีบล็อกเชนจากประเทศสิงคโปร์ และ AMTD กลุ่มสถาบันการเงินชั้นนำจากประเทศฮ่องกง รวมถึงธนาคารยูโอบีที่มาร่วมโชว์ความล้ำหน้าของเทคโนโลยีการเงิน โดยแบ่งเป็น 2 โซน คือ

โซนแรกเป็นพื้นที่โชว์โซลูชันของธนาคารยูโอบีที่ช่วยให้ผู้ประกอบการทำธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น เช่น UOB BizSmart ช่วยอำนวยความสะดวกในเรื่องการจัดการข้อมูลลูกค้า การจัดการเงินเดือนพนักงาน การจัดการระบบบัญชี การตรวจสอบและจัดการธุรกรรม และ UOB Asset Management ผู้จัดการกองทุนที่ทำหน้าที่วิเคราะห์ภาวการณ์ตลาดและข้อมูลของบริษัทที่ผู้ประกอบการจะเข้าไปลงทุน เพื่อให้การลงทุนมีประสิทธิภาพและเหมาะกับภาวะตลาด

โซนที่สองเป็น The Finlab ที่ดำเนินโครงการบ่มเพาะ Startup กลุ่ม FinTech และบริษัทเทคโนโลยีให้สามารถพัฒนาและเติบโตได้ในยุคดิจิทัล โดยดำเนินการภายใต้ธนาคารยูโอบี ซึ่งล่าสุดได้ทำโครงการ Smart Business Transformation Programme ขึ้น ณ ประเทศสิงคโปร์ ผู้ประกอบการที่เข้าร่วมโครงการได้รับการอบรมและคำแนะนำจากผู้เชี่ยวชาญในเรื่องกระบวนการทำงาน การวิเคราะห์ปัญหา และการสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ ฯลฯ จากนั้นได้จับคู่กับผู้ให้บริการโซลูชันที่เหมาะสมกับธุรกิจ เพื่อให้สามารถนำโซลูชันไปใช้กับธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ตัวอย่างผู้ประกอบการสิงคโปร์ที่ผ่านการบ่มเพาะจากโครงการและธุรกิจโตได้เพราะใช้โซลูชันถูก คือ ผู้ประกอบการธุรกิจน้ำมะพร้าวดิบแบรนด์ Cocoloco ที่มองหาโซลูชันมาช่วยในเรื่องช่องทางการค้าออนไลน์ที่ทำให้ธุรกิจเข้าถึงลูกค้ารุ่นใหม่ได้มากขึ้น ซึ่งการเข้าร่วมโครงการทำให้ได้เจอกับ Jumper.Ai ผู้ช่วยด้านอี-คอมเมิร์ซที่ช่วยให้ธุรกิจสามารถใช้เฟซบุ๊กเป็นร้านค้าออนไลน์ในการเข้าถึงลูกค้า ลูกค้าสั่งซื้อสินค้าและจ่ายเงินได้ภายในแพลตฟอร์มเดียว โดยเทคโนโลยีที่ Jumper.Ai นำมาใช้คือ Automated Bot ทำหน้าที่ประมวลผลใบสั่งซื้อและชำระเงินผ่านฟังก์ชันแชต สำหรับผลลัพธ์ที่เกิดขึ้นกับธุรกิจหลังจากนำ Jumper.Ai มาใช้คือ รายได้เพิ่มขึ้น 5 เท่า

อีกหนึ่งตัวอย่างผู้ประกอบการคือ EU Holidays บริษัททัวร์ที่เชี่ยวชาญด้านแพ็กเกจทัวร์ระยะไกลไปยุโรปและสหรัฐฯ ปัญหาที่เจอในการทำธุรกิจคือ ตัวแทนฝ่ายขายมีไม่เพียงพอ จึงไม่สามารถตอบคำถามของลูกค้าได้ทุกคน ดังนั้น เลยต้องหาโซลูชันมาแก้ปัญหา จึงเลือก Novocall ที่มาพร้อมบริการฝากหมายเลขโทร.กลับ โดยลูกค้าสามารถจองการโทร.กลับและนัดหมายวันเวลาในการติดต่อกลับกับตัวแทนฝ่ายขายของ EU Holidays ได้ จากการใช้โซลูชันนี้ทำให้ EU Holidays มีโอกาสในการขายเพิ่มขึ้น 17 เปอร์เซ็นต์ พร้อมทั้งแปลงเปลี่ยนผู้เข้าชมเว็บไซต์ให้กลายเป็นลูกค้าที่มีแนวโน้มซื้อทัวร์ได้ 160 รายภายใน 1 เดือนหลังจากใช้โซลูชัน

จากความสำเร็จของโครงการที่สามารถบ่มเพาะผู้ประกอบการสิงคโปร์ให้สามารถพัฒนาและใช้เทคโนโลยีกับธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพ ทำให้ทางธนาคารยูโอบีเล็งเห็นว่า การที่ธุรกิจไทยจะเติบโตได้อย่างมีประสิทธิภาพนั้นจำเป็นต้องมีโซลูชันที่เหมาะกับธุรกิจเข้ามาช่วยด้วย ดังนั้น จึงจับมือกับสำนักงานส่งเสริมเศรษฐกิจดิจิทัล (DEPA) และ The Finlab เพื่อเปิดโครงการ Smart Business Transformation Programme ในประเทศไทย ซึ่ง **เจมส์ รามา ปัทมินทรวิภาส** ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการใหญ่ Channels & Digitalisation ธนาคาร ยูโอบี (ไทย) กล่าวว่า ปัจจัยสำคัญที่ทำให้ประเทศไทยถูกเลือกให้เป็นประเทศที่สองที่ The Finlab เข้ามาเปิดโครงการบ่มเพาะคือ ผู้ประกอบการไทยให้ความสำคัญกับการขยายธุรกิจไปตลาดต่างประเทศ และสนใจเรื่องการทำการตลาดออนไลน์ เพราะมองว่าเป็นเครื่องมือช่วยเพิ่มยอดขายและสร้างความผูกพันกับกลุ่มลูกค้า

สำหรับผู้ประกอบการไทยที่จะได้รับคัดเลือกให้เข้าร่วมโครงการนั้นต้องประกอบธุรกิจที่มุ่งเน้นพัฒนาประเทศให้เข้าสู่ประเทศไทย 4.0 เช่น ท่องเที่ยวและบริการ คมนาคม ก่อสร้าง สินค้าอุปโภคและบริโภค เป็นต้น มีผลประกอบการประจำปีตั้งแต่ 25 ล้านบาท ถึง 1,000 ล้านบาท สามารถเข้าร่วมโครงการได้ 2-3 วันต่อสัปดาห์ในช่วง 1 เดือนแรก และในเดือนถัดไปสามารถนำโซลูชันที่เลือกไปใช้กับธุรกิจได้ รวมถึงมีความตั้งใจที่จะดำเนินการต่ออย่างต่อเนื่องหลังจากจบโครงการ

SME THAILAND PRIVILEGE CLUB

สิทธิประโยชน์ที่มากกว่า สำหรับผู้ประกอบการ

พิเศษสุด

สมัครวันนี้

มอบส่วนลดพิเศษเหลือเพียง 1,990 บาท
จากปกติราคาปีละ 5,500 บาท

สิทธิพิเศษสุด EXCLUSIVE

สำหรับสมาชิก มูลค่ากว่า 55,000 บาท

- รับนิตยสาร SME Thailand และ Free Copy SME Startup ตลอดอายุสมาชิก
- เข้าร่วมสัมมนา แบบ Exclusive เฉพาะสมาชิกเท่านั้น
- เข้าร่วมกิจกรรมเวิร์กช้อป
- รับสิทธิ์ลงโปรโมตสินค้าในหน้าคลิปบอร์ดฟรี
- ส่วนลดในการซื้อหนังสือ คอร์สอบรม และผลิตภัณฑ์ในเครือ
- สงวนพื้นที่ VIP ไว้สำหรับสมาชิกเป็นพิเศษ สำหรับการเข้าร่วมกิจกรรมที่เป็นฟรีสัมมนา ที่ทางนิตยสารจัดขึ้น

สอบถามเพิ่มเติมได้ที่

คุณเอ๋ 0-2270-1123-4 ต่อ 115

f : smethailandprivilegeclub

: www.smethailandclub.com

STORIES CERAMICS
สร้างมูลค่าเซรามิกด้วยลายเส้นสไตล์ POMME CHAN

Text : Kritsana S. / Photo : Vipa Vadi

นอกจากเสื้อผ้าและเครื่องประดับ เซรามิกก็เป็นของอีกหนึ่งอย่าง
ที่ผู้ประกอบการรุ่นใหม่ต่างหยิบมาสร้างแบรนด์และไม่ลืมที่จะสร้างเอกลักษณ์ให้โดดเด่น เพื่อให้ลูกค้าเกิดความสนใจ
โดยมีทั้งปั้นรูปทรงแปลกๆ ขายความเรียบ ไร้ลายกวนตา และวาดลายขึ้นเอง

Stories Ceramics เป็นหนึ่งในแบรนด์เซรามิกที่มีจุดเด่นตรงลวดลายที่เป็นลายเส้นของ Pomme Chan หรือ **ปอม-ธัชมาพรรณ จันทร์จำรัสแสง** นักวาดภาพประกอบสาวชาวไทยที่เคยร่วมงานกับหลายแบรนด์ดัง เช่น Mars Jacobs, MTV, Volkswagen และ Nike โดยเธอเล่าย้อนให้ฟังถึงจุดเริ่มต้นแบรนด์ว่า ค้นพบว่าตนเองชื่นชอบงานเซรามิกภายหลังที่กลับจากประเทศอังกฤษ เพราะมีจานเซรามิกในครอบครองเยอะมาก ดังนั้น จึงมีความตั้งใจอยากส่งต่อความชอบนี้ผ่านแบรนด์เซรามิกที่วาดลายขึ้นเอง

ในช่วงเริ่มต้น ด้วยความอยากรู้ว่า สินค้าจะได้รับความสนใจจากกลุ่มลูกค้ามากน้อยเพียงใด จึงปล่อยคอลเลกชันจาน Limited Edition ลายดอกไม้ที่มีเพียง 200 ชิ้นออกมา ผลตอบรับที่ได้คือ ขายหมดภายใน 2 สัปดาห์ เมื่อผลตอบรับเกินคาด คอลเลกชันถัดมาเลยไม่จำกัดจำนวนชิ้น และเมื่อแบรนด์เริ่มติดตลาดจึงมองในเรื่องของการสร้างสรรค์สินค้าให้มีความหลากหลาย โดยจากเดิมมีแค่จาน ตอนนี้มีแก้ว โถชา และปิ่นโตเพิ่มเข้ามา อีกทั้งยังมองในเรื่องของการทำงานร่วมกับชาวบ้าน เช่น ให้อิสระชาวบ้านในการออกแบบลายเพิ่มเติมจากลายหลัก ซึ่งบางลายทำให้เธอรู้สึกเซอร์ไพรส์เป็นอย่างมาก เพราะไม่เคยเห็นมาก่อน

แบรนด์ Stories Ceramics เป็นเหมือนแหล่งปล่อยของของ Pomme Chan ซึ่งลายที่ปรากฏบนเซรามิกแต่ละชิ้นล้วนเป็นลายที่เธออยากวาด แต่ไม่ได้วาดให้เห็นในงานประจำที่ทำ นอกจากนี้ ยังกระจายงานไปยังศิลปินคนอื่นๆ ทำให้เกิดคอลเลกชันพิเศษตามมา เช่น Sorravis P. ศิลปินสาย Calligraphy กับคอลเลกชันโถชาที่มาพร้อมคำว่า โชคดี มีสุข และ Lolay กับคอลเลกชันจานเซรามิกรูปศิลปินที่โด่งดังในยุค 70's-80's อย่าง David Bowie, The Beatles และ Lennon-Yoko

"แต่ละคอลเลกชันของแบรนด์สามารถขายได้ตลอดทั้งปี เพราะไม่ได้วาดลายตามกระแส ลูกค้าส่วนใหญ่นิยมซื้อไปมอบให้เป็นของขวัญ เนื่องจากลายบนจาน รวมถึงแพ็กเกจจิ้งที่เลือกใช้ Gift Box แบบกล่องจั่วปัง จึงมอบให้ได้เลย ไม่ต้องเสียเวลาห่อ และเมื่อได้รู้ถึงจุดประสงค์ของการซื้อของลูกค้าเลยผลิตจานขนาด 6 นิ้ว และ 8 นิ้ว เพราะอยากให้เหมาะกับการซื้อเพื่อเป็นของขวัญ และตั้งราคาตามขนาดเพื่อให้ลูกค้าตัดสินใจซื้อง่าย"

นอกจากในส่วนของสินค้าหลักที่กล่าวไปข้างต้น แบรนด์ Stories Ceramics ยังมีบริการ Customize จานให้เหมาะกับแบรนด์ โดยที่ผ่านมาเคยออกแบบจานให้กับ Sansiri, ICONSIAM, CIMB และล่าสุดกับแบรนด์แม่ประนอม สิ่งที่ทำให้บริการนี้ได้รับการยอมรับและเป็นที่บอกต่อคือ การใส่ใจในทุกขั้นตอนการทำงาน สินค้าทุกชิ้นผ่านการตรวจสอบคุณภาพ และมีการบริการที่น่าประทับใจทั้งในเรื่องของการขนส่งที่รวดเร็ว ตรงเวลา หากสินค้าแตกหรือชำรุด ยินดีเปลี่ยนให้ฟรี

"แบรนด์ของเราเปิดมา 3 ปี ผลตอบรับที่ได้เรียกได้ว่าเกินคาดจริงๆ สิ่งที่ทำให้แบรนด์โตเร็วขนาดนี้คงเป็นเรื่องของความใส่ใจและคุณภาพสินค้าที่สมเหตุสมผลกับราคา ส่วนการทำการตลาดออนไลน์เราไม่เคยส่งสินค้าให้เซเลบริตีหรือดาราช่วยโพสต์โปรโมต รวมถึงไม่เคยซื้อหรือใช้แอปพลิเคชันปั๊มยอดไลค์หรือยอดผู้ติดตาม เพราะเราและพาร์ตเนอร์เชื่อในเรื่องของยอดที่เกิดขึ้นตามจริง เนื่องด้วยทำให้เห็นการเติบโตของแบรนด์อย่างชัดเจน และเราไม่เร่งทำการตลาดเพราะอยากให้แบรนด์ค่อยๆ โตอย่างมั่นคง"

เมื่อได้เห็นถึงอัตราการเติบโตของแบรนด์ ตลอดทั้งได้รู้ถึงความต้องการของลูกค้ากลุ่มหนึ่งที่ต้องการใช้สินค้าของแบรนด์เป็นของชำร่วยในงานแต่งงาน เธอจึงสร้างบริการ Happy Beginning ขึ้นและพร้อมเปิดตัวในเดือนมกราคมที่จะถึงนี้ โดยเน้นเจาะตลาดกลุ่มของขวัญและของชำร่วยงานแต่งงาน มีสินค้าในบริการทั้งเซรามิก ผ้า และหนัง

"อาชีพนักวาดภาพประกอบของเราช่วยส่งเสริมแบรนด์ในเรื่องของภาพลักษณ์และยอดขาย แต่แบรนด์เดินมาได้ถึงทุกวันนี้ ไม่ใช่เพราะชื่อเราเพียงอย่างเดียว แต่เพราะคุณภาพของงานด้วย เราไม่ผูกตัวเองไว้กับแบรนด์ อยากให้แบรนด์เดินได้ด้วยตัวเอง เพราะถ้าวันหนึ่งเราล้ม แบรนด์ไม่จำเป็นต้องล้มตาม"

StoriesCeramics storiesceramics @storiesceramics

GETNATURE
ดอกไม้ในเรซิ่น เสน่ห์งานคราฟต์ที่ทำเงิน

Text : Ratchanee / Photo : Vipa Vadi

เมื่อเรซิ่นและดอกไม้มารวมกันเป็นเครื่องประดับ
จึงเกิดชิ้นงานที่โดดเด่น มีเอกลักษณ์ ภายใต้แบรนด์ Getnature
โดยฝีมือของสองเพื่อนซี้ **วิว-ธัญชนก อโปกุล** และ **แอร์-กิตติภัณ ปานพรหมมาศ**

เครื่องประดับและของขวัญแฮนด์เมดโดยการใช้ดอกไม้และเรซิ่นมาผสมผสานทำเป็นชิ้นงานแบรนด์ Getnature นี้ มีจุดเริ่มต้นจากการที่ธัญชนกสร้างสรรค์งานเรซิ่นกากเพชรขายในเทศกาลศิลปะของคณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ตั้งแต่สมัยเรียนมหาวิทยาลัย ซึ่งผลจากการที่ขายดีในกลุ่มเด็ก ๆ จุดประกายให้เธอคิดต่อยอดงานเรซิ่นโดยการใส่ดอกไม้เข้าไปแทนกากเพชร เพื่อเพิ่มมูลค่าให้สินค้าและขยายตลาดไปสู่กลุ่มคนวัยทำงาน

"เราอยากสร้างจุดเด่นของงานให้แตกต่างจากคนอื่น เลยพัฒนาใส่ดอกไม้ลงไป มีการขอคำปรึกษาจากคุณป้าที่ชอบทำงานคราฟต์ในเรื่องการอบดอกไม้แห้ง แล้วก็ลองผิดลองถูกไปเรื่อยเพื่อหาสูตรที่สมบูรณ์จริง ๆ ใช้เวลานานปีกว่า ๆ ถึงจะได้สิ่งที่ต้องการ วิธีการของเราอาจจะไม่เหมือนคนอื่น บางคนแค่เอาดอกไม้มาตากแห้งเฉย ๆ ซึ่งถ้าเอาความชื้นออกไม่หมด ดอกไม้จะไหม้ กลายเป็นสีน้ำตาล และถ้านานไปดอกไม้ก็จะเปลี่ยนสี แต่ของเราจะอบดูดความชื้นออกจนหมด ดอกไม้จึงเหมือนจริงทุกอย่าง คงความเป็นธรรมชาติของดอกไม้เอาไว้"

ดังนั้น ดอกไม้ที่เลือกมาใส่เรซิ่นจึงต้องเป็นดอกไม้ที่สามารถเอาความชื้นออกได้ 100 เปอร์เซ็นต์ โดยธัญชนกจะลงมือออกแบบเองทั้งหมด และวางคอนเซปต์เอาไว้ว่าเป็นโปรดักต์ไลฟ์สไตล์ที่สามารถใส่ได้กับทุกชุดและทุกวัน ซึ่งจากการที่นำดอกไม้มาเป็นวัสดุในการทำชิ้นงานจึงทำให้งานของ Getnature มีความน่าสนใจ และได้รับความนิยมจากลูกค้าเป็นอย่างมาก โดยเฉพาะชาวต่างชาติ แต่ด้วยความที่ธัญชนกยังเรียนอยู่ ในช่วง 2 ปีแรก Getnature จึงเติบโตแบบค่อยเป็นค่อยไป แต่หลังจากเรียนจบจากสถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบังก็เริ่มทำชิ้นงานออกมาขายแบบจริงจัง และเริ่มทำการตลาดสร้างแบรนด์ให้เป็นที่รู้จักมากขึ้นผ่านทางช่องทางออนไลน์และการออกอีเวนต์ ทำให้ Getnature เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้รวดเร็วมากขึ้น

"เราจะไปออกอีเวนต์ให้ได้เดือนละ 2 งาน โดยเลือกงานที่ตรงกับกลุ่มเป้าหมายคือชาวต่างชาติ เพราะชาวต่างชาติจะชอบงานของเรามาก แล้วตอนนี้ก็มีวางขายที่ ICON SIAM โซนงานคราฟต์ของไทย ถ้าเป็นงานออนไลน์จะโปรโมตผ่าน Influencer ซึ่ง Influencer ที่เราเลือกอาจจะไม่ใช่คนสวยหรือดังมาก แต่เราดูว่าสไตล์เขาเหมาะกับสินค้าของเราจริง ๆ แล้วตัวเขาใส่เครื่องประดับประเภทนี้จริง นอกจากนี้เนื่องจากโปรดักต์ของ Getnature เป็นดอกไม้ เราจึงมี Story ความหมายของดอกไม้มาดึงดูดความสนใจด้วย เช่น ดอกเดซี่จะขายดีหมายถึงความสดใส ตัวแทนของความรักที่ซื่อสัตย์ เราก็จะบอกเล่าความหมายเหล่านี้กับโปรดักต์ไปด้วย"

สำหรับเครื่องประดับ Getnature จะมีหลากหลาย เช่น สร้อย แหวน กำไล ตุ้มหู และประเภทของขวัญและของตกแต่ง เช่น กรอบรูปอักษรดอกไม้แห้ง อย่างไรก็ตาม ปัญหาหนึ่งของคนทำงานคราฟต์คือ กำลังการผลิตที่จำกัดและต้นทุนที่สูง ทำให้ไม่สามารถรับออร์เดอร์จำนวนมาก ๆ ได้ ซึ่งแบรนด์ Getnature ก็เช่นเดียวกัน โดยกิตติภัณบอกว่า แม้จะแก้ปัญหาด้วยการเพิ่มจำนวนคน และใช้เครื่องจักรเล็ก ๆ น้อย ๆ เข้ามาช่วยบ้างเพื่อทำให้งานเร็วขึ้นก็ตาม แต่ก็ยังติดปัญหาต้นทุนที่สูงเช่นเดิม

"บางทีออกงานชาวต่างชาติเขาจะสั่งหลักพันชิ้นแต่เราทำไม่ได้ ที่ผ่านมาเรามีปฏิเสธไปหลายเจ้าเพราะเราไม่พร้อม ทำให้เสียโอกาสทางธุรกิจเยอะเหมือนกัน อีกอย่างวิธีการผลิตเรายังเป็นงานคราฟต์อยู่ ต้นทุนจึงยังสูงเป็นอุปสรรคต่อการจะต่อรองราคา ส่วนใหญ่จะสั่งแค่ 200 ชิ้น ถ้ามากกว่านี้ก็มีปัญหา เขาอยากจะสั่งเป็นพันชิ้นเพราะคิดว่าราคาจะถูกลง แต่จริง ๆ ความเป็นงานคราฟต์จะร้อยชิ้นหรือพันชิ้นมันก็ราคาเดียวกัน"

ดังนั้น กิตติภัณจึงแนะนำสำหรับผู้เริ่มต้นธุรกิจว่า หากมองเห็นวี่แววว่าธุรกิจจะเติบโตขึ้น ควรเตรียมความพร้อมในแง่การผลิตที่เพิ่มสูงขึ้นด้วย ต้องเรียนรู้เกี่ยวกับการจัดการให้ดี เพราะวันหนึ่งถ้าโตแล้วจัดการไม่ดีแทนที่จะได้เดินหน้ากลับต้องถอยมาตั้งหลักก็เป็นได้ Ⓢ

09-8196-9466 GETNATURE GETNATURE.HOUSE @GETNATURE

SECRET OF SUCCESS

ปลาเข็ม-กรัชเพชร อิสสระ

Text : Kritsana S. / Photo : Vipa Vadi

สาวๆ ที่ชอบสวมใส่ชุดเดรสสีสันสะดุดตา
ต้องไม่พลาดที่จะทำความรู้จักกับ
KEMISSARA แบรนด์เสื้อผ้าของ
ปลาเข็ม-กรัชเพชร อิสสระ
ที่มีจุดเด่นตรงเดรสพลีท
คอนเซปต์ Non-Seasonal
ซึ่งมีสีสันให้เลือกเยอะ
ส่วนสาวคนไหนอยากให้สี
ที่แสดงความเป็นตัวตนมาอยู่ในเดรส
หรือต้องการเดรสที่หยิบสองดีไซน์ของแบรนด์
มามิกซ์เข้าด้วยกันก็สามารถสั่งตัดได้
สำหรับสิ่งที่เป็นทั้งแรงบันดาลใจในการทำงาน
ของปลาเข็มและสร้างความสำเร็จ
ให้ KEMISSARA คือสิ่งต่างๆ ต่อไปนี้

คุณแม่

"คุณแม่เป็นแรงบันดาลใจทางด้านทัศนคติการใช้ชีวิต โดยคุณแม่สอนให้ใช้ชีวิตแบบนอกกรอบแต่ในกรอบในเวลาเดียวกัน กล่าวคือ คุณแม่ปล่อยให้ใช้ชีวิตอย่างอิสระ ตอนเรียนอยู่ที่ประเทศอังกฤษจะให้ช่วยเหลือตัวเองทุกอย่าง ไม่บังคับว่าต้องเรียนอะไรหรือต้องกลับมาช่วยงานที่บ้าน คุณแม่ให้ทำอะไรก็ได้ที่ทำแล้วมีความสุข เรียนในสิ่งที่อยากเรียน ทำงานในงานที่อยากทำ แต่ในขณะเดียวกันก็ใช้ธรรมะ การสวดมนต์ และการนั่งสมาธิมาเป็นกรอบในการใช้ชีวิตให้มีคุณภาพ ไม่เพียงเท่านี้คุณแม่ยังเป็นบุคคลที่คอยให้กำลังใจในเวลาที่เข็มรู้สึกท้อหรือขาดความมั่นใจ เช่น เข็มมักคิดว่าตัวเองเรียนไม่เก่ง คุณแม่ก็จะให้กำลังใจด้วยการบอกว่าเข็มทำดีที่สุดแล้ว คุณแม่มักพูดในสิ่งที่ทำให้มีความสุข เวลาจิตตก คุณแม่จะเป็นคนที่ดึงเข็มขึ้นมาจากห้วงอารมณ์นั้น"

ธรรมชาติ

"เข็มและครอบครัวชอบเที่ยวธรรมชาติ เข็มชอบเวลาที่อยู่ในหุบเขา เพราะได้ความรู้สึกเหมือนกำลังรับพลังจากธรรมชาติ ทำให้ชีวิตสดชื่นขึ้น และธรรมชาติยังทำให้ทัศนคติที่เข็มมีต่องานศิลปะเปลี่ยนไป ซึ่งตอนเป็นเด็ก เข็มไม่ชอบงานศิลปะจนอายุ 12 ปีได้ไปเรียนที่โรงเรียนประจำในประเทศอังกฤษ ในชั่วโมงศิลปะคุณครูจะไม่ตั้งโจทย์ว่าต้องวาดภาพเกี่ยวกับอะไร แต่จะให้เดินเข้าไปในสวนแล้ววาดสิ่งที่เจอ อยากวาดอะไรก็วาด ให้อิสระทางความคิด จินตนาการได้เต็มที่ เข็มเลือกวาดภาพตามความรู้สึกที่ได้รับตอนอยู่ในธรรมชาติมากกว่าวาดตามสิ่งที่ตาเห็น"

สกี

"ช่วงประมาณเดือนมีนาคมของทุกปี เข็มและครอบครัวจะไปเล่นสกี ซึ่งเมื่อก่อนไปเล่นที่ประเทศฝรั่งเศส แต่ตอนนี้ไปเล่นที่เมืองเล็กๆ ในประเทศอิตาลี เมืองนี้ค่อนข้างเงียบสงบ ผู้คนไม่พลุกพล่าน มีความเป็นส่วนตัว และให้ความรู้สึกอบอุ่น ช่วงวันศุกร์-อาทิตย์คนในท้องถิ่นจะมาเล่นสกีที่เมืองนี้ แต่วันธรรมดาจะไม่ค่อยมีคน สกีเป็นกีฬาที่อันตรายและต้องใช้ความเร็ว เวลาเล่นสกีเหมือนได้อยู่กับตัวเอง ได้ฝึกความนิ่งในขณะที่ยังเคลื่อนไหวอยู่ ทุกเลี้ยวมันจะมีจังหวะในการเลี้ยว ดังนั้น ต้องมีสมาธิ ห้ามวอกแวก เพราะจะทำให้เกิดอันตรายได้"

การได้สอนหนังสือเด็ก

"ตอนนี้เข็มมีสอนภาษาอังกฤษเด็กนักเรียน ชั้น ป.5 ทุกเช้าวันพุธที่โรงเรียนทอสี แต่ก่อนหน้านี้สอนวิชาศิลปะเด็กชั้นอนุบาล 3 เทคนิคการสอนของเข็มคือให้หลับตาแล้วจินตนาการถึงสิ่งที่อยากวาด หลับตาจับหน้าเพื่อนแล้ววาดตามความรู้สึก วาดภาพด้วยมือข้างที่ไม่ถนัด หรือซื้อต้นไม้ดอกไม้มาให้เด็กๆ ดูกิ่ง ก้าน ใบ และสีแล้ววาดออกมา เวลาอยู่กับเด็กๆ ทำให้ได้ปล่อยวางจากความเครียดในการทำงาน เข็มชอบทำอะไรหลายอย่างมากกว่าจดจ่ออยู่กับสิ่งหนึ่งสิ่งใด เวลาเครียดจากงานหรือหาทางแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นไม่ได้ การได้ออกมาอยู่ในอีกสถานที่หนึ่ง ได้ทำอีกสิ่งหนึ่ง ทำให้ได้มุมมองใหม่ในการแก้ปัญหา"

สีสัน

"เข็มชอบใช้สีในการทำงาน ชอบเล่นกับสีสัน จับคู่สีใหม่ๆ หรือสร้างสีขึ้นเอง สีที่เข็มเลือกมาใช้ส่วนใหญ่เป็นสีที่เจอตอนไปเที่ยวธรรมชาติหรือไปเที่ยวประเทศต่างๆ เช่น โมร็อกโก โดยแต่ละประเทศจะมีสีที่แตกต่างกันไป เข็มมองว่าสีช่วยเพิ่มความน่าสนใจให้กับสิ่งของได้เป็นอย่างมาก ดังนั้น เลยหยิบสีมาเล่นกับชุดต่างๆ ของแบรนด์ KEMISSARA โดยตอนนี้มีสีให้เลือกเยอะมาก บางสีก็แปลกตา"

Where to Find

พบกันทุกวันที่ 15 ของเดือน

กรุงเทพฯ/ปริมณฑล

• 10 ml. café gallery
ซ.โชคชัยร่วมมิตร 16/6
• A10 Café & Co-Working Space
• 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
• Coffee Cakes
อาคาร 6 ชั้น 1 ทีโอที แจ้งวัฒนะ
• Coffee Corner
มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ (รังสิต)
• Dialogue Coffee and Gallery
แยกผ่านฟ้า
• EL Mello (เอลเมลโล่)
อาคาร Thai Summit Tower
• ES/PE/RO
ซอยสาธร ซอย1
• Espresso Gallery
หน้าคอนโดอิสระ ลาดพร้าว
• Galleria Café
ถ.กาญจนภิเษก บางแค
• Gallery กาแฟดริป
หอศิลป์ฯ กรุงเทพมหานคร
• Gloria Jean's Coffees
K-Village / Honda Bigwing /
ชั้น 1 ตึกมาลีนนท์
• I-hin Cafe
ซ.ลาดกระบัง 46/3
• INN-Office Coworking Space
โครงการ AQUA สะพานควาย
• Gil Coffee
อาคาร 5 ชั้นใต้ดิน ทีโอที แจ้งวัฒนะ
• White Sheep
ปากซอยลาดปลาเค้า 60
• Lord of Coffee
รามฯ164 / รามฯ112 / รามฯ160
• Mezzo
• MhakBuri Station
ซ.เอกชัย 30 จอมทอง
• Mitte Coffee (มิตเต้)
ซ.แจ้งวัฒนะ-ปากเกร็ด 33
• My Café the Library
Nawamin City Avenue
• One Ounce for Onion
เอกมัย ซ.12
• Size S Coffee & Bakery
พระราม 4
• SOMETHING BLACK
ตลาดละลายทรัพย์ 58 ซอยรัชดาภิเษก 4
• Staff Coffee
พหลโยธินเพลส ชั้น 1
• Sweet Pista Bangkok
สุขุมวิท 31
• Ta Chance Coffee
เยื้อง ซ.เจริญกรุง 109
• TCDC
อาคารไปรษณีย์กลาง บางรัก
• Think TANK (Third Place)
ถ.นางลิ้นจี่
• Timely Coffee
ซ.เสียบวารี 15 หนองจอก
• TINPRESSO (ตินเพรสโซ่)
ซ.สุขุมวิท101/1
• TRUE INCUBE
4th floor Centerpoint SiamSquare
• Treat Cafe & Hang Out
เสนา 28 (ตรงข้าม รร.สมิทธิโชติ)
• Veganerie
The Mercury Ville Chidlom 4th Fl.
• White Rabbit
ซ.อารีย์สัมพันธ์ 5
• Yannawa Coffee
ที่ทำการไปรษณีย์ ยานนาวา
• Yesterday 's Tea Room
ปากซอยสะพานยาว ถ.ทรงวาด
• กาแฟนรสิงห์
พระราชวังพญาไท ร.พ.พระมงกุฎ
• โคโค่ กาแฟสด
ซ.สายไหม 84
• หอสมุดและคลังความรู้มหาวิทยาลัยมหิดล
วิทยาเขตราชวิถี
• ห้องสมุดมารวย
อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
ถนนรัชดา
• ศูนย์การค้า ZPELL รังสิต
• ศูนย์ให้คำปรึกษาด้านทรัพย์สินทางปัญญา และนวัตกรรม
ชั้น 4 กระทรวงพาณิชย์
อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
ถนนรัชดา
• มหาวิทยาลัย หอการค้าไทย
• โรงพยาบาลกรุงเทพ

ภาคเหนือ

กำแพงเพชร
• THE GYM
เชียงราย
• Chivit Thamma Da Coffee House
• เรียวกังคาเฟ่
เชียงใหม่
• Into the woods
• Neo Café
• โรงแรม Yesterday
ถ.นิมมานเหมินทร์
• อาข่า อ่ามา
แม่ฮ่องสอน
• Coffe In Love
• ร้านกาแฟเข้าท่า ปาย
• ร้านสรวลกาแฟ
แพร่
• CK Coffee
• บ้านอังเล คอฟฟี่
ลำพูน
• Blacksmith
อุตรดิตถ์
• Amezon งิ้วงาม

ภาคกลาง

ชัยนาท
• ALPHABET
COFFEE AND PAGES
• Me Ice cream
• The Marble
นครปฐม
• Pak Pink Bistro
นครสวรรค์
• รามเกียรติ์ คอฟฟี่
• แกะดำ Coffee
พิจิตร
• โรสกาแฟสด
พิษณุโลก
• Caffe'ine
• มหาวิทยาลัยนเรศวร
คณะบริหารธุรกิจ เศรษฐศาสตร์และการสื่อสาร
ลพบุรี
• ต.กาแฟ ชดสด
สุโขทัย
• 379 Drip
อยุธยา
• The Barista Café
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
• Cake Lamoon
ณ โพนพิสัย
• Loft Café NK
อุดรธานี
• วินัยสตูดิโอ
• Dose Espresso

ภาคตะวันออก

จันทบุรี
• กาแฟร้อยตะวัน
ชลบุรี
• r POD Coworking Space
ตราด
• Kaotaa Coffee
• Hotel ฮิ
ระยอง
• Dollars House
• Roux café
• รายอง

ภาคตะวันตก

ประจวบคีรีขันธ์
• Gallery กาแฟดริป หัวหิน
• โชว์รูมรถ Ford หัวหิน
เพชรบุรี
• ชาปู่ชาย่า
• "JM Cuisine" / "เจ๊กเม้ง"
• ร้านเค้กเมืองเพชร
ราชบุรี
• Morming Glory Resort
• IDYLL@DAMNOENSADUAK

ภาคใต้

กระบี่
• เค้ก ณ นภา
ตรัง
• Deeva Cup
• PASSIONE del Caffé
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**

EATING OUT *Text : Duckkiez / Photo : Vipa Vadi*

บุกสยาม หา 3 ชานมไข่มุกเจ้าดัง

ตอนนี้ไม่ว่าจะเดินไปทางไหนก็ได้ยินแต่คนพูดถึงชานมไข่มุก บนฟีดเฟซบุ๊กหรือทวิตเตอร์เองก็เต็มไปด้วยเรื่องราวของเครื่องดื่มนี้ จนทำให้อดใจไม่ไหวที่จะตามรอยไปลิ้มรสความอร่อย ซึ่งสยาม แหล่งรวมตัวของวัยรุ่นคูลๆ เป็นอีกหนึ่งสถานที่ที่ร้านชานมไข่มุกผุดขึ้นราวดอกเห็ด โดย 3 ร้านที่ตัดสินใจไปยืนรอต่อแถวนี้ คัดสรรให้แล้วว่า ไข่มุกหนึบ และชานมรสเป็นเอกลักษณ์

THE ALLEY

ร้านชานมไข่มุกเจ้าดังจากไต้หวันที่แม้พื้นที่ร้านจะเล็ก แต่ก็ไม่ทำให้รู้สึกอึดอัด เพราะร้านเป็นแบบ Open Air บริเวณกลางร้านมีต้นไม้ใหญ่ช่วยสร้างบรรยากาศร่มรื่น มีที่นั่งให้ลูกค้า และมีผนังอิฐสีส้มติดหัวกวางสีดำให้ทุกคนได้มาถ่ายรูปอัพขึ้นโซเชียลมีเดีย

SIGNATURE DRINK : Brown Sugar Deerioca & Fresh Milk ทีเด็ดอยู่ตรงไข่มุกเหนียวนุ่มที่เคี่ยวไม่หยุดนาน 2 ชั่วโมงในน้ำต้มอุณหภูมิเดือดจัด หอมกลิ่นน้ำตาลทรายแดง วิธีดื่มมี 2 วิธี วิธีแรก เจาะดื่มทันที วิธีที่สอง คน 9 ครั้งเพื่อเปลี่ยนรสชาติ ส่วนอีกหนึ่งเมนูยอดนิยมคือ Brown Sugar Deerioca & Cocoa Fresh Milk แก้วนี้โกโก้เข้มข้น เจาะดื่มได้เลย

สยาม สแควร์ วัน ชั้น 4 เปิดบริการ 10.00-21.00 น.
www.thealleythailand.com
thealleythailand

BROWN CAFÉ

คาเฟ่ชานมไข่มุกส่งตรงจากเชียงใหม่ ร้านตกแต่งให้มีกลิ่นอายความเป็นญี่ปุ่น มีที่นั่งไม่มากเพราะเน้นให้ลูกค้าซื้อกลับ นอกจากไข่มุกสีดำ ยังมีไข่มุกสีเขียวรสมัทฉะ ไข่มุกสีเหลืองรสมะม่วง ไข่มุกสีขาวรสลิ้นจี่ ไข่มุกสีม่วงรสมันม่วง และไข่มุกสีชมพูรสสตรอว์เบอร์รี ความหวานเลือกได้ 5 ระดับ และมี 2 แพ็กเกจให้เลือกคือ แก้วพลาสติก และขวดกระบอกพลาสติก

SIGNATURE DRINK : Brown Royal Premium Milk Tea แก้วนี้รสกลมกล่อม หอมกลิ่นชา และมีความหวานจากไข่มุกที่เคี่ยวในน้ำตาลทรายแดง ซึ่งเป็นจุดเด่นของคาเฟ่นี้ อยากอร่อยไปอีกแบบลองเพิ่มไข่มุกรสสตรอว์เบอร์รี

สยาม สแควร์ วัน ชั้น 2 เปิดบริการ 10.00-21.00 น.
browncafesiam

SEOULCIAL CLUB

คาเฟ่สไตล์เกาหลีที่เปิดเพลงของนักร้องดังแดนกิมจิคลอเบา ๆ ภายในร้านตกแต่งด้วยดอกไม้และป้ายไฟที่มาพร้อมโค้ดคำพูดเท่ ๆ คุมโทนร้านด้วยสีชมพูและสีทอง ใครชอบถ่ายรูปแนะนำให้ขึ้นไปชั้น 2 เพราะมีหลายมุมให้เลือกถ่ายตามชอบ เช่น ราวบันไดที่ตกแต่งด้วยดอกไม้ ผนังสีหวานที่ประดับด้วยภาพสวย ๆ

SIGNATURE DRINK : Fire Tiger Milk Tea ชานมเสือพ่นไฟ รสชาติเข้มข้น หวานน้อย ใส่ทั้งไข่มุกหนึบ ๆ และเจลลี่บราวน์ชูการ์ ท็อปปิ้งด้วยครีมนม พร้อมโรยน้ำตาลทรายแดง และเบิร์นด้วยไฟก่อนเสิร์ฟ เลือกระดับความหวานได้ตามต้องการ

ซ.สยาม สแควร์ 3 เปิดบริการ 11.00-22.00 น.
seoulcialclub2017
seoulcialclub

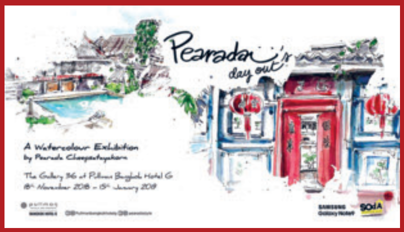
RELAX *Text : Duckkiez*

AKYRA TAS SUKHUMVIT BANGKOK HOTEL

โรงแรมบูติกสไตล์ไทยโมเดิร์นลอฟต์ที่ผสมผสานเอกลักษณ์ของตะวันตกและตะวันออกเข้าด้วยกันได้อย่างลงตัว และยังเป็นโรงแรมที่ปลอดพลาสติกแบบใช้ครั้งเดียวแล้วทิ้งแห่งแรกในเอเชีย ห้องพักทั้ง 50 ห้องเป็นห้องสวีทขนาด 30-60 ตารางเมตร พื้นที่ใช้สอยกว้างขวาง ครบครันด้วยสิ่งอำนวยความสะดวกที่ทันสมัยและเครื่องนอนระดับ 5 ดาว

ซ.สุขุมวิท 20
0-2514-8124
www.theakyra.com/bangkok/sukhumvit

PEARADA'S DAY OUT



พีรดา ชีพสัตยากร ศิลปินสาวมากความสามารถกับนิทรรศการเดี่ยวครั้งแรกในชื่อ Pearada's Day Out นิทรรศการสีน้ำที่เล่าถึงเรื่องราวดี ๆ ที่เกิดขึ้นระหว่างการเดินทางของเธอ โดยได้ถ่ายทอดความประทับใจในสิ่งที่ได้พบเจอผ่านลายเส้นภาพวาดสีน้ำอันงดงาม

เดอะแกลเลอรี 36 โรงแรมพูลแมน กรุงเทพ จี (สีลม)
นิทรรศการจัดแสดงตั้งแต่วันนี้-15 มกราคม 2562
pullmanbangkokhotelG

ภายใต้โครงการชุมชนท่องเที่ยว OTOP นวัตวิถี จังหวัดสกลนครที่มีเป้าหมายเพื่อส่งเสริมการท่องเที่ยววิถีไทย เพื่อสร้างความเข้มแข็งให้ชุมชน และเป็นการพัฒนาเศรษฐกิจฐานราก (Local Economy) จึงได้ร้อยเรียง 10 เส้นทางท่องเที่ยว ได้แก่ Highlight สกลนคร กราบขอพรเกจิดัง เสริมพลังบนยอดภู ไปเรียนรู้ผ้าย้อมคราม ติดตามรอยวัฒนธรรม ชมเลิศล้ำประเพณี ชิมของดีประจำเมือง เยือนลือเลื่ององค์พระธาตุ ชมธรรมชาติอันงดงาม เดินตามบาทองค์ภูมิพล ซึ่งสอดคล้องตามอัตลักษณ์ที่โดดเด่นของจังหวัดสกลนครทั้งในด้านของสถานที่ท่องเที่ยว ประเพณี วัฒนธรรม วิถีชีวิต รวมทั้งผลิตภัณฑ์ชุมชนเพื่อเชิญชวนให้นักท่องเที่ยวมาเยี่ยมเยือน

พระธาตุเชิงชุม

ผ้าคราม

แนะนำ *10* เส้นทางท่องเที่ยวเด่น

ภายใต้โครงการชุมชนท่องเที่ยว OTOP นวัตวิถี จังหวัดสกลนคร

“พระธาตุเชิงชุมคู่บ้าน พระตำหนักภูพานคู่เมือง
งามลือเลื่องหนองหาร แลตระการปราสาทผึ้ง
สวยสุดซึ้งสาวภูไท ถิ่นมั่นในพุทธธรรม”

www.iotopsakon.com

วัดผาแด่น

หลวงปู่มั่น

ศูนย์ศึกษาการพัฒนาภูพาน อันเนื่องมาจากพระราชดำริ

แห่ปราสาทผึ้ง

พญาเต่างอย

ชาวภูไท บ้านโนนหอม

เส้นทาง Highlightสกลนคร ได้รวบรวมทั้งร้านอาหารดัง สถานที่ท่องเที่ยวเด่น อาทิเช่น พระธาตุเชิงชุม วัดป่าสุทธาวาส พระธาตุนารายณ์เจงเวง พญาเต่างอย วัดถ้ำผาแด่น ศูนย์ศึกษาการพัฒนาภูพานอันเนื่องมาจากพระราชดำริ รวมทั้งหมู่บ้านที่โดดเด่นมาแนะนำ เส้นทางกราบขอพรเกจิดังได้รวบรวมสถานที่สำคัญซึ่งผูกพันกับพระสงฆ์คู่เมืองของสกลนครไม่ว่าจะเป็น หลวงปู่มั่น หลวงปู่หลุย พระอาจารย์ฝั้น หลวงปู่เทสก์ และพระอาจารย์วัน อุตตโม เส้นทางเยือนลือเลื่ององค์พระธาตุได้แนะนำ 5 พระธาตุเด่นที่ควรไปสักการะเมื่อมาเยือนสกลนครได้แก่ พระธาตุเชิงชุม พระธาตุดุม พระธาตุนารายณ์เจงเวง พระธาตุภูเพ็ก และพระธาตุศรีมงคล ติดตามรอยวัฒนธรรม และชมเลิศล้ำประเพณีเป็นเส้นทางที่แนะนำให้นักท่องเที่ยวได้ไปสัมผัสวัฒนธรรมโดดเด่นของสกลนคร เช่น ภูไท ไทโส้ และเยี่ยมชมประเพณีอย่างการแห่ปราสาทผึ้ง งานแห่ดาวคริสต์มาส เสริมพลังบนยอดภูและชมธรรมชาติอันงดงามแนะนำแหล่งท่องเที่ยวที่นักท่องเที่ยวสามารถไปสัมผัสและดูดดื่มกับธรรมชาติได้อย่างใกล้ชิด ไปเรียนรู้ผ้าย้อมครามและชิมของดีประจำเมืองแนะนำให้นักท่องเที่ยวไปเลือกชม ชิม และซื้อผลิตภัณฑ์ชุมชนเด่นของสกลนครทั้ง โค ข้าว เม่า คราม เดินตามบาทองค์ภูมิพลแนะนำเพื่อให้นักท่องเที่ยวได้มีโอกาสเรียนรู้และรำลึกถึงในหลวงรัชกาลที่ 9 ที่ยังคงสถิตในดวงใจของชาวไทย

Fortune for Biz

Text : อ.อ้าย ปุชชญา ying.aiy@gmail.com

15 ธันวาคม 2561-14 มกราคม 2562

ราศีมังกร

เรื่องของการงานเพื่อนร่วมงาน อาจจะกำลังหมั่นไส้คุณหรือมีการขัดแย้งด้านผลประโยชน์ ในสัปดาห์นี้การเงินระวังจะเดือดร้อนเรื่องเงิน แต่คุณก็จะได้รับความช่วยเหลือจากคนที่คิดว่าคุณพึ่งได้ ในเรื่องความรักคุณจะได้พบรักแบบฉาบฉวยหรือคนมีเจ้าของเข้ามาขายขนมจีบ ส่วนคนมีคู่ช่วงนี้พากันไปกินไปเที่ยวให้ระวังเรื่องน้ำหนักด้วย

ราศีพฤษภ

สัปดาห์นี้สุขภาพไม่ค่อยดี มีอาการปวดตั้งแต่ต้นคอลงไปถึงขา ควรหาเวลาพบหมอบ้าง ส่วนการงานคุณมีเกณฑ์ที่จะได้เป็นผู้ชี้แนะหรือเป็นหัวหน้าทีมในการทำงานชิ้นใหม่ ๆ ความรักคนโสดจะได้พบรักกับคนที่ทำงานใกล้กัน ส่วนคนที่มีครอบครัวแล้วแนะนำให้ชวนกันไปทำบุญทำทานจะทำให้ผลบุญหนุนนำให้ครอบครัวมีความสุข

ราศีกันย์

คุณกำลังได้รับความช่วยเหลือจากเจ้านายหรือผู้เชี่ยวชาญถ้าคุณกำลังประสบปัญหาเรื่องการงาน ส่วนคนที่สมัครงานไว้จะได้ทำงานที่มั่นคง แม้จะไม่ใช่งานที่คุณชอบหรือพอใจก็ตาม ในเรื่องความรัก คนโสดมีโอกาสได้พบคนที่ถูกใจหรือมีผู้ใหญ่แนะนำให้ คุณเป็นคนที่จิตใจดี ฉะนั้นคุณก็จะได้เจอคนรักที่ดีมีศีลเสมอกัน ส่วนคนที่มีคู่ก็จะได้ชักชวนกันไปทำบุญไหว้พระ

ราศีกุมภ์

เรื่องการงานอาจจะมีปัญหาเข้ามาให้คุณได้แก้ไข คุณต้องพยายามทำจริงจังอย่าทำเล่น ๆ มีคนคอยจ้องจับผิดคุณอยู่ การเงินในสัปดาห์นี้จะหมดกับการไปกินไปเที่ยวหรือช่วงนี้สังสรรค์กับเพื่อนบ่อยไปสักหน่อย ความรักคนโสดจะมีคนเด็กกว่าเข้ามาจีบ ส่วนคนมีคู่คุณมีเกณฑ์จะได้ของขวัญชุดใหญ่จากแฟน สุขภาพให้ระวังไขมันอุดตันในเส้นเลือด

ราศีเมถุน

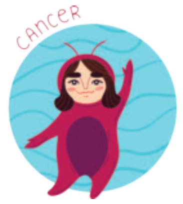
ช่วงนี้ถ้าเจอสถานการณ์ที่วุ่นวาย คุณควรสงบจิตใจ หาเวลาพักผ่อนร่างกายและสมอง รอเวลาจัดการกับหลาย ๆ อย่าง การเงินนับว่าเป็นสัปดาห์ที่ยังได้โชคลาภอาจจะเป็นลาภปาก หรือของขวัญจากคนที่คุณรักมาถึง ความรักของคนโสดจะมีคนอายุน้อยกว่าเข้ามาทำความรู้จัก ส่วนคนมีคู่ยังมีความสุขดีตามสไตล์คุณ

ราศีตุลย์

การเงินของคุณไม่ค่อยดีระวังการถูกหลอก หรือกลายเป็นเหยื่อของคนที่ไว้ใจ การทำงานระวังปัญหาที่เกิดกับคนใกล้ชิดให้ระวังเรื่องอารมณ์ อย่าใจร้อนวู่วาม ความรักคนโสดจะได้เจอคนที่ถูกใจ และคุณสามารถพึ่งพาได้ ส่วนคนมีคู่ให้ระวังการทะเลาะเบาะแว้ง อย่าเอาแต่ใจตัวเองมากเกินไป

ราศีมีน

การเงินยังอยู่ในช่วงสบาย ๆ คุณอาจจะได้รับโชคก้อนใหญ่รอคอยอีกนิดภาระหนี้สินใกล้จะสิ้นสุด ส่วนในเรื่องการทำงานคนที่คิดจะขยายกิจการหรือเริ่มกิจการใหม่ก็จะสามารถทำได้แบบลุล่วงไปได้ด้วยดี มีเกณฑ์ว่าคนโสดจะมีคนรูปร่างท้วมตัวใหญ่เข้ามาจีบ ส่วนคนมีคู่ช่วงนี้ให้เอาใจแฟนเป็นพิเศษไม่อย่างนั้นเขาจะน้อยใจได้



ราศีกรกฎ

ระวังบริวารจะสร้างความเดือดร้อนหรือคนรอบข้างจะหาเรื่องทุกข์ใจมาให้ ระวังการขัดแย้งกับเจ้านายอาจจะมีการใช้คำพูดที่รุนแรงต่อกัน คนที่สมัครงานไว้หรือสอบเข้าทำงานทำใจเผื่อไว้บ้างโอกาสไม่ได้มีสูง ในเรื่องการเงินมีเหตุให้ต้องเสียเงินโดยที่ไม่คาดคิด ส่วนความรักจะเจอปัญหาอุปสรรคเล็กน้อยที่เข้ามารบกวนจิตใจ ส่วนสุขภาพช่วงนี้ ระวังการลื่นล้มกระดูกหัก

ราศีพิจิก

เป็นสัปดาห์แห่งความวุ่นวายระวังการถูกหลอก เจอคนตีสองหน้า ใครมีความลับระวังความลับนั้นจะถูกเปิดเผย ส่วนความรัก คนมีคู่มีโอกาสที่ความสัมพันธ์จะพัฒนาไปข้างหน้าใครวางแผนแต่งงานมีโอกาสมากกว่า 80 เปอร์เซ็นต์ คนโสดยังคงต้องครองโสดต่อไป สำหรับสุขภาพควรรีบไปพบหมอถ้ามีอาการผิดปกติ ถ้าปล่อยไว้คุณมีโอกาสที่จะเป็นโรคที่คิดไม่ถึงหรือมีโรคที่ซ่อนไว้ในร่างกายคุณ

ราศีเมษ

สัปดาห์นี้ให้ระวังการขัดแย้งกับเจ้านายหรือเพื่อนร่วมงาน คุณอาจจะต้องต่อสู้กับผู้มีอำนาจในองค์กร คนที่คิดจะลงทุนทำธุรกิจส่วนตัวแนะนำให้ขายพวกเครื่องประดับมีแววว่าจะรุ่ง ส่วนเรื่องความรักคนโสดต้องตรวจสอบคนที่เข้ามาดี ๆ ก่อน ส่วนคนมีครอบครัวสัปดาห์นี้มีเกณฑ์ได้แพ็กกระเป๋าเตรียมตัวเดินทางไปเที่ยวพักผ่อน

ราศีสิงห์

มีเกณฑ์จะได้ทำงานกับคนต่างชาติ อาจได้เป็นหุ้นส่วนกัน ระวังเรื่องการเอาเปรียบหรือถูกแทงข้างหลัง ส่วนเรื่องการเงินจะเสียไปกับการเที่ยวกลางคืน เลี้ยงเพื่อนหรือสิ่งต่าง ๆ ที่คุณทำตามใจตัวเอง ความรักอย่าโลเล คนมีคู่ต้องทำจิตใจให้มั่นคงหนักแน่น ส่วนคนโสดระวังจะเจอคนที่ทำให้คุณต้องเจ็บใจอีก

ราศีธนู

สิ่งดี ๆ มาถึงแล้วคุณจะได้เริ่มต้นใหม่ ไม่ว่าจะเป็นเรื่องครอบครัวหรือหน้าที่การงาน สิ่งใดที่เลวร้ายกำลังจะผ่านพ้นไป โชคชะตาและวาสนากำลังส่งแรงเกื้อหนุนให้พบเจอกับความโชคดี ในเรื่องความรักก็สุขสมหวัง คนโสดจะได้พบเจอคนที่ถูกใจ คนที่มีชื่อเสียงและเกียรติยศ คุณเป็นคนที่มีพรสวรรค์และพรแสวง เพราะฉะนั้นจงใช้สิ่งที่มีให้เกิดประโยชน์สูงสุด

SME Thailand Privilege Club ครั้งที่ 8

ผ่านไปแล้วอีกหนึ่งกิจกรรมดีๆ Exclusive Workshop for SME Thailand Privilege Club ครั้งที่ 8 ในหัวข้อ "Growth Funnel Marketing กลยุทธ์โฆษณาออนไลน์เร่งยอดขายจากพฤติกรรมลูกค้า" สอนเทคนิคการทำโฆษณาออนไลน์ผ่าน Facebook, Google Adwords ให้ได้ผล ทำความรู้จักพร้อมแนะนำการสร้างและรู้ถึงความสำคัญของ Growth Funnel Marketing เพื่อช่วยผู้ประกอบการทำธุรกิจให้รุ่ง โดย เจนโชติ ศรีพรประเสริฐ ผู้เชี่ยวชาญ และที่ปรึกษาด้าน Growth Funnel Marketing และ นิติ มุขยวงศา ผู้เชี่ยวชาญด้านกลยุทธ์การตลาด ณ ชั้น 6 ห้อง M2-M3 M Academy

สำหรับผู้สนใจเข้าร่วมกิจกรรมดีๆ แบบนี้ สอบถามเพิ่มเติมได้ที่ 0-2270-1123-4 ต่อ 115 หรือ 08-4555-0803

Next Trends 2019
เปลี่ยนเทรนด์ให้เป็นอาวุธ เจาะกลยุทธ์ดิจิทัลมาร์เก็ตติ้ง

นิตยสาร SME Startup ร่วมกับ บริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด จัดสัมมนาเจาะลึกเทรนด์ดิจิทัลมาร์เก็ตติ้งแห่งปี "Next Trends 2019 เปลี่ยนเทรนด์ให้เป็นอาวุธ เจาะกลยุทธ์ดิจิทัลมาร์เก็ตติ้ง" โดยมีผู้เชี่ยวชาญอย่าง ปาริษา ปานะนนท์ ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการใหญ่ ด้านการตลาด บริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด สโรจ เลาหศิริ ผู้เชี่ยวชาญด้านกลยุทธ์และการบริหารงานเพื่อเข้าถึงผู้บริโภคในยุคดิจิทัลจาก บริษัท แรบบิทส์ เทลล์ นพดล ศรีเกียรติขจร ประธานกรรมการ บริษัท โอกิลวี่ แอนด์ เมเธอร์ สาขาของ บริษัท ดับบลิวพีพี (ประเทศไทย) จำกัด และ ณัฐพัชญ์ วงษ์เหรียญทอง ผู้เชี่ยวชาญด้านดิจิทัล มาร์เก็ตติ้ง มาร่วมให้ความรู้กับ SME ที่มาร่วมฟังสัมมนาอย่างคับคั่ง

SME Thailand
SMETHAILANDONLINE
SME STARTUP
ไปรษณีย์ไทย THAILAND POST

แคมเปญโฆษณาใหม่จากสตีเบล เอลทรอน

ฝ่ายการตลาด บริษัท สตีเบล เอลทรอน เอเชีย จำกัด ปรับกลยุทธ์การสื่อสารกับผู้บริโภค ผ่านโฆษณาสั้นความยาว 30 วินาที จำนวน 3 ชิ้น บอกเล่าเรื่องราวของพ่อ แม่ ลูก ครอบครัวหนึ่งที่ประสบปัญหาเกี่ยวข้องกับน้ำในชีวิตประจำวันหลากหลายรูปแบบ ซึ่งไม่ว่าจะเป็นปัญหาไหน สตีเบล เอลทรอน ก็มีผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมในการแก้ปัญหาเหล่านั้นให้หมดไปได้

ไมโครซอฟท์แสดงศักยภาพ AI ในไทย

ไมโครซอฟท์ ประเทศไทย เผยทิศทางสู่อนาคตในโลกดิจิทัลของเมืองไทยและวิสัยทัศน์ด้านบทบาทของ AI ในสังคมในงานสัมมนา "Future Now" ซึ่งจัดขึ้นเป็นครั้งแรก ภายใต้แนวคิด "AI for Thais" ในงานนี้ ไมโครซอฟท์นำเสนอเรื่องราวความสำเร็จของลูกค้าที่ผสมผสาน AI เข้ากับชีวิตและการทำงานในปัจจุบัน ควบคู่ไปกับทัศนะและแนวคิดสำหรับอนาคตจากผู้บริหารระดับสูงและนักวิจัยชาวไทยจากสถาบัน Microsoft Research Cambridge

Global Entrepreneurship Initiative

WeWork แพลตฟอร์มที่ให้บริการพื้นที่ทำงาน คอมมูนิตี้ และบริการต่างๆ ได้ลงนามบันทึกความเข้าใจ กับ Ngee Ann Polytechnic เพื่อร่วมกันจัดทำโครงการ Global Entrepreneurship Initiative (GEI) ซึ่งมีจุดมุ่งหมายเพื่อเสริมศักยภาพให้กับผู้บริหารรุ่นใหม่ให้มีมุมมองและวิสัยทัศน์ที่แข็งแกร่งในระดับภูมิภาค

กรุงศรีเผยกลยุทธ์ด้านวาณิชธนกิจ

ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) โดย สิทธิชัย มหาคุณ ประธานคณะเจ้าหน้าที่ด้านวาณิชธนกิจ ธนาคารกรุงศรีอยุธยา เสริมศักยภาพด้านวาณิชธนกิจ ด้วยกลยุทธ์บริการลูกค้าแบบครบวงจร โดยเสริมทีมงานที่มีความเชี่ยวชาญด้านการระดมทุนในรูปแบบต่างๆ และเป็นที่ปรึกษาการเงินให้กับลูกค้าธุรกิจ ตลอดจนบริการจัดโครงสร้างทางการเงินและสินเชื่อโครงการ เพื่อตอบสนองความต้องการของภาคธุรกิจ รองรับการฟื้นตัวต่อเนื่องของเศรษฐกิจไทย

เครื่องพิมพ์สี LED และ MFC ใหม่จากบราเดอร์

บริษัท บราเดอร์ คอมเมอร์เชี่ยล (ประเทศไทย) จำกัด โดย โทโมยูกิ ฟูจิโมโตะ กรรมการผู้จัดการ ได้นำประสบการณ์ที่สั่งสมมาผสานกับแนวคิด Customer First เพื่อใช้สร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์เครื่องพิมพ์สี LED ซีรีส์ใหม่ และเครื่องพิมพ์มัลติฟังก์ชันเซ็นเตอร์ (MFC) รุ่นล่าสุด ด้วยประสิทธิภาพความคุ้มค่า เหนือกว่าด้วยความรวดเร็ว และบริการสำหรับธุรกิจขนาดกลางและองค์กร

ทีเอ็มบี ต่อยอดธุรกิจเอสเอ็มอี ผ่าน TMB BIZ WOW

ทีเอ็มบี โดย ดร.จุรีกร ภาวสุทธิไพศิฐ หัวหน้าเจ้าหน้าที่บริหารการตลาดลูกค้าธุรกิจ ทีเอ็มบี มอบสิทธิประโยชน์ผ่าน "TMB BIZ WOW" รีวอร์ดโปรแกรมสำหรับลูกค้าธุรกิจเอสเอ็มอี เพื่อให้ได้มากกว่า โดยจับมือกับเหล่าพันธมิตร เช่น ชิฟ โอเวอร์ซี บริการขึ้นทะเบียนเป็นผู้ประกอบการนำเข้า/ส่งออก, เพนกวิน จองตั๋วเครื่องบินและบริการด้านการท่องเที่ยว, ออฟฟิศเมท เว็บไซต์และโมไบล์แอพพลิเคชันจำหน่ายสินค้าอุปกรณ์สำนักงานเพื่อทุกธุรกิจ, เฟรชเก็ต ตลาดสดออนไลน์ ฯลฯ นำเสนอสิทธิประโยชน์ครอบคลุมทุกการทำธุรกิจให้กับผู้ประกอบการ SME

“Green4Good” จากกรุงไทย-แอกซ่า ประกันชีวิต

ดร.ธนารัชต์ สมคเณ ผู้แทนรัฐมนตรีช่วยว่าการ กระทรวงศึกษาธิการ แซลลี่ โอฮาร่า ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร กรุงไทย-แอกซ่า ประกันชีวิต พร้อมด้วย อริยสิริ พิพัฒน์นรา กรรมการและเลขาธิการ มูลนิธิครอบครัวพอเพียง ร่วมเซ็นสัญญาบันทึกข้อตกลงร่วมกันในโครงการ “Green4Good” เพื่อให้ความรู้การออม และความสำคัญของสุขภาพ ผ่าน “การปลูกผักไฮโดรโปนิกส์” จากวัสดุรีไซเคิลแก่เด็กนักเรียนทั่วประเทศ

เคทีซี จัดกิจกรรมปันความรู้

อภิวันท์ บากบั่น ผู้อำนวยการ ทรัพยากรบุคคล “เคทีซี” หรือบริษัท บัตรกรุงไทย จำกัด (มหาชน) ร่วมกับ สุรชัย สุขเขียวอ่อน “ครูอ๊อด” ผู้อำนวยการมูลนิธิบ้านนกขมิ้น จัดกิจกรรมปันความรู้ “เคทีซีควงแขนน้องท่องวิถีถิ่นเกาะศาลเจ้า-ชุมชนวัดจำปา” เขตตลิ่งชัน ให้กับน้องๆ มูลนิธิบ้านนกขมิ้น

กสิกรไทยพัฒนาแอพฯ ไร้เงินสด ในสามย่านมิตรทาวน์

วีรวัฒน์ ปัณฑวังกูร รองกรรมการผู้จัดการอาวุโส ธนาคารกสิกรไทย และ ธนพล ศิริธนชัย ประธานอำนวยการ บมจ.แผ่นดินทอง พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ (โกลเด้นแลนด์) จับมือเป็นพันธมิตรทางธุรกิจร่วมพัฒนาแอปพลิเคชันโครงการมิกซ์ยูส สามย่านมิตรทาวน์ แลนด์มาร์กใจกลางเมืองล่าสุดของโกลเด้นแลนด์ที่จะเปิดปลายปี 2562 เพื่ออำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าผู้อยู่อาศัย

ไทยพาณิชย์ เผยความสำเร็จ บริการสินเชื่อออนไลน์

ธนาคารไทยพาณิชย์ เผยความสำเร็จจากการนำร่องบริการ “สินเชื่อแม่มณีศรีออนไลน์” บนแพลตฟอร์มดิจิทัล 100 เปอร์เซ็นต์ ซึ่งพัฒนาโดยเอสซีบี อบาคัส ด้วยการนำเทคโนโลยี AI และ Machine Learning มาใช้ในการให้บริการสินเชื่อออนไลน์ เป็นรายแรกของไทย เพื่อผู้ประกอบการ SME ที่มีร้านค้า หรือให้บริการบนแพลตฟอร์มอิเล็กทรอนิกส์ของลาซาด้า โดยสามารถอนุมัติสินเชื่อได้ในเวลาเพียง 15 นาที พร้อมอัตราดอกเบี้ยเพียง 1.59 เปอร์เซ็นต์ต่อเดือน

กาแฟดอยตุงขึ้นให้บริการบน เจแปน แอร์ไลน์

มูลนิธิแม่ฟ้าหลวงในพระบรมราชูปถัมภ์ โดยหม่อมหลวงดิศปนัดดา ดิศกุล ประธานเจ้าหน้าที่บริหารมูลนิธิแม่ฟ้าหลวงในพระบรมราชูปถัมภ์ ร่วมมือกับ สายการบินเจแปน แอร์ไลน์ โมริโมโต ฮิโตชิ Regional Manager Thailand, Indochina and South Asia Subcontinent ในการนำกาแฟดอยตุงขึ้นให้บริการในทุกเที่ยวบินระหว่าง กรุงเทพฯ-ญี่ปุ่น

ซึ่งนับเป็นก้าวสำคัญในการสนับสนุนการพัฒนาอย่างยั่งยืน ด้วยการนำผลิตผลที่มีคุณภาพจากชาวบ้านบนดอยตุงสู่การให้บริการในระดับสากล

เดลล์ อีเอ็มซี แต่งตั้ง INET เป็นพันธมิตร

เดลล์ อีเอ็มซี ประเทศไทย ประกาศแต่งตั้ง บมจ. อินเทอร์เน็ตประเทศไทย จำกัด หรือ INET เป็นพันธมิตรผู้ให้บริการคลาวด์รายแรกของประเทศไทย เพื่อนำเสนอบริการคลาวด์ คอมพิวติ้งที่ครบวงจร พร้อมรูปแบบการให้บริการด้านระบบโครงสร้างพื้นฐานด้านไอที และบริการด้านแพลตฟอร์ม โดยความร่วมมือในครั้งนี้จะช่วยเพิ่มศักยภาพให้องค์กรธุรกิจขนาดใหญ่ รวมทั้งบริษัทขนาดกลางและขนาดเล็ก

Text : Ratchanee P.

CO-LIVING SPACE เทรนด์ใหม่ของคน GEN Y

หลายปีมานี้เราคุ้นเคยกับคำว่า Co-Working Space สถานที่ที่เปิดให้ฟรีแลนซ์ และ Startups เข้ามานั่งทำงานเหมือนกับเป็นออฟฟิศส่วนตัวจนเป็นเทรนด์ฮิตที่กระจายอยู่ไปทั่ว เพราะนอกจากจะทำให้บรรดาฟรีแลนซ์ และ Startups ประหยัดค่าเช่าออฟฟิศแล้ว ยังทำให้ได้รู้จักเพื่อนๆ ในสายงานเดียวกัน ที่จะช่วยกระตุ้นไอเดียในการทำงาน และเผลอๆ ยังอาจจะได้คอนเน็กชันอีกด้วย

แต่ในวันนี้ Co-Working Space ไม่เพียงพออีกต่อไปแล้วสำหรับคน GEN Y ด้วยเกิดสถานที่รูปแบบใหม่ นั่นคือ Co-Living Space ซึ่งจริงๆ แล้วคอนเซปต์ก็จะคล้ายๆ กับ Co-Working Space นั่นแหละ เพียงแต่มีส่วนที่เพิ่มขึ้นมาคือ เราสามารถทั้งทำงาน กิน และนอนได้ในที่เดียว โดยในต่างประเทศมี Co-Living Space มาหลายปีแล้วอย่าง WeLive ในสหรัฐฯ ที่มีทั้งห้องนอน พื้นที่ทำงาน และพื้นที่ส่วนรวมอย่างครัว ห้องซักผ้า ห้องโยคะ และ Krash ก็เป็นอีกหนึ่ง Co-Living Space ที่ได้รับความนิยมไม่แพ้กัน

ไอเดียหลักๆ ของ Co-Living Space คือ การตอบโจทย์ความต้องการของ GEN Y ที่เริ่มทำงาน โดยหัวใจหลักอย่างหนึ่งของที่พักแบบ Co-Living Space นอกจากผู้อยู่อาศัยจะมีห้องนอนพื้นที่ส่วนตัวเป็นของตัวเอง น้ำ ไฟ พร้อมเฟอร์นิเจอร์ครบแล้ว หากยังมีพื้นที่ที่ใช้ร่วมกันแบบ Co-Working Space กล่าวคือ แยกห้องนั่งเล่น ห้องครัว ห้องรับประทานอาหาร ห้องออกกำลังกาย รวมไปถึงห้องอ่านหนังสือ ห้องทำงาน มาเป็นพื้นที่ส่วนกลางให้ได้ใช้ร่วมกัน ทำให้สามารถเข้าถึง Community หรือเพื่อนๆ ผู้อยู่อาศัยร่วมกันได้ โดยอาจจะสร้างสัมพันธ์ด้วยการดื่มกาแฟ รับประทานอาหารเช้าร่วมกันบนโต๊ะอาหาร รวมทั้งมีการจัดกิจกรรมให้ผู้ที่อยู่อาศัยได้มีโอกาสได้พบปะกัน เช่น ปาร์ตี้ เป็นต้น

ข้อดีของการที่นำคนที่มีความต้องการความชอบคล้ายๆ กันมาอยู่ในที่เดียวกัน ย่อมจะก่อให้เกิดการกระตุ้นความคิดสร้างสรรค์ ได้แชร์ไอเดียประสบการณ์ระหว่างกัน และส่งเสริมสนับสนุนกันในการทำงานได้

อย่างไรก็ตาม แม้ว่าสำหรับคนไทยแล้วในวันนี้ Co-Living Space อาจจะยังไม่ใช่คำตอบของการอยู่อาศัย แต่ด้วยเทรนด์ของคน GEN Y ที่เติบโตคุ้นเคยในยุค Sharing Economy ประกอบกับมีหลายงานวิจัยที่ระบุว่า คนรุ่นใหม่จะมีปัญหาเรื่องของความโดดเดี่ยว ดังนั้น ความต้องการที่พักในรูปแบบใหม่ๆ อย่าง Co-Living Space ก็อาจจะเป็นทางเลือกในอนาคตได้ S

SRTET
S.R.T.Electrified Train Company Limited
ARL
Airport Rail Link
Smart Pass 4D
The Happiness for All
6th Anniversary
Years Together
-50%
-20%
เดินทางฟรีวันเกิด กี่เที่ยวก็ได้
6 โมงเช้า -เที่ยงคืน
CITY LINE
www.srtet.co.th
Call Center 1690
AirportRailLink
ANDROID APP ON Google play
Available on the iPhone App Store

แพ็กเกจ SME สบายใจ

ลดต้นทุน ให้คุณยิ้มได้

เยอะแค่ไหนก็เอาอยู่!

dtac SME

แพ็กเกจ SME

สบายใจ

โทรฟรี

ทุกเครือข่าย 24 ชม.

เน็ตเต็มสปีด

เปิดเบอร์เลย

ค่าบริการรายเดือน (บาท)	อินเทอร์เน็ต(4G/3G) ใช้ได้ต่อเนื่อง	โทรทุกเครือข่าย	โทรฟรีในกลุ่ม	dtac reward
299	2 GB	400 นาที	ไม่อั้น 24 ชม.	SILVER MEMBER
449	6 GB	ไม่อั้น 24 ชม.		
599	16 GB			BLUE MEMBER
แนะนำ 799	30 GB			
999	50 GB			
1,299	100 GB			

ติดต่อ dtac call center โทร. 1678 | เจ้าหน้าที่ฝ่ายขาย SME โทร. 088-188-1678 | www.dtac.co.th/sme

รู้ไว้สบายใจ • รับสิทธิ์ใช้งานอินเทอร์เน็ตต่อเนื่อง ด้วย 4G/3G/Edge ความเร็วสูงสุดตามปริมาณที่กำหนดในแต่ละแพ็กเกจ และเมื่อครบจำนวนใช้งานจะสามารถใช้งานที่ความเร็วสูงสุด 384 Kbps • อัตราค่าบริการส่วนเกินจากแพ็กเกจ ค่าโทร 0.99 บาท/นาที ส่งข้อความ 2 บาท/SMS 5 บาท/MMS (ไม่รวม VAT)

เพิ่มเติมสแกน