FREE

SME *encourage you to start your own biz*

# STARTUP

ISSUE 37 | OCTOBER 2016

# MY DREAM MY O'NYA

## พิมพเณศร์ เอกวานิช

**Photo :** *Otto*

# ธุรกิจต้องปรับตัวตลอดเวลา

ชาร์ลส์ ดาร์วิน นักธรรมชาติวิทยาชาวอังกฤษได้นำเสนอทฤษฎีวิวัฒนาการโดยการคัดเลือกตามธรรมชาติ ซึ่งสามารถขยายความได้ว่า สิ่งมีชีวิตที่สามารถปรับตัวให้เข้ากับสิ่งแวดล้อมได้ดีที่สุดจะสามารถดำรงชีวิตอยู่และสามารถถ่ายทอดลักษณะที่เหมาะสมนั้นต่อไปได้ ธุรกิจเองก็เป็นเช่นนั้น เพราะหากโลกธุรกิจหมุนไปอย่างรวดเร็วเท่าไหร่ องค์กรธุรกิจก็ต้องหมุนตัวเองให้ทันกับกระแสความเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นเท่านั้นจึงจะอยู่รอด ไม่ว่าความเปลี่ยนแปลงนั้นจะมาจากความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีและการสื่อสาร พฤติกรรมและไลฟ์สไตล์ของผู้บริโภคที่มีการเปลี่ยนแปลงไป การเปิดกว้างของตลาดที่ไม่ได้ถูกจำกัดอยู่แค่พื้นที่ใดพื้นที่หนึ่งเท่านั้นแต่สามารถเชื่อมโยงเข้าถึงกัน การเกิดขึ้นของคู่แข่งขันหน้าใหม่ๆ ฯลฯ

ทั้งนี้ ตัวอย่างมีให้เห็นมากมายว่า บริษัทที่ประสบความสำเร็จรุ่งโรจน์ในอดีตแต่กลับล้มเหลวในปัจจุบัน และนั่นก็หมายความว่าบริษัทที่ประสบความสำเร็จในวันนี้ ก็ใช่ว่าจะประสบความสำเร็จในอนาคต หากไม่สามารถรับรู้ถึงการเปลี่ยนแปลง และไม่สามารถปรับตัวให้เหมาะสมกับสถานการณ์ในปัจจุบันและอนาคตได้ ด้วยเหตุนี้ ทุกธุรกิจจำเป็นที่จะต้องเรียนรู้อย่างต่อเนื่อง ไม่หยุดนิ่งอยู่กับที่ เพื่อมองเห็นกระแสสิ่งที่จะเกิดขึ้น เพราะหากพลาดที่จะปรับตัวก็อาจมีความเสี่ยงที่จะกลายเป็นธุรกิจที่ล้าสมัยและรอวันตาย

พิมพเณศร์ เอกวานิช แม้จะเติบโตในครอบครัวนักธุรกิจแถวหน้าของภูเก็ต แต่เลือกที่จะลงมือสร้างอาณาจักรของตนเองกับโรงแรม O'nya (อ้นหยา) ผู้หญิงคนนี้มีแนวคิดที่น่าสนใจ และมีโอกาสเรียนรู้มองเห็นความเปลี่ยนแปลงของธุรกิจครอบครัวมาถึง 3 ธุรกิจก่อนที่จะส่งไม้ต่อๆ กันมา เธอจึงให้ความสำคัญกับการปรับตัวและไม่กลัวกับการเปลี่ยนแปลง...ติดตามเรื่องราวของเธอไปพร้อมๆ กันได้ในฉบับนี้

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

**ติดตามข่าวสารและข้อมูลที่น่าสนใจได้ใน**
SME Startup

**บรรณาธิการอำนวยการ** สุจิตรา บุณยขจร **บรรณาธิการ** รัชนี พันธ์รุ่งจิตติ **กองบรรณาธิการ** กฤษณา สังข์วงศ์ เจษฎา ปุรินทวรกุล **บรรณาธิการเว็บไซต์** แกล้วกล้า ธาดาบดินทร์ **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* **หัวหน้าฝ่ายโฆษณาและการตลาด** ศิริพรรณ บุญวันต์ **ฝ่ายโฆษณาและการตลาด** ธัญวรรณ แก้วหนู ศรัณย์ นวลดี กัญชพร คูตระกูล **หัวหน้าฝ่ายการตลาด** คริษฐา ทองมาก **ฝ่ายการตลาด** จุติพร โลจายะ **ฝ่ายสมาชิก** อมรรัตน์ ยาไทย **หัวหน้าฝ่ายบัญชีและการเงิน** นิตยา สังทิพย์ **ฝ่ายบัญชีและการเงิน** ศิรินาฎ ลินจงรัตน์ **บรรณาธิการผู้พิมพ์ผู้โฆษณา** วินัย วิโรจน์จริยากร

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

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

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

# CONTENTS

**10**
**INTERVIEW**
สัมภาษณ์ พิมพเณศร์ เอกวานิช ที่เมื่อมองเห็นโอกาส
และความเป็นไปได้ในการทำความฝันให้เป็นจริงก็เดินหน้าอย่างไม่รีรอ
เรียนและเก็บสะสมประสบการณ์การทำงานก่อนที่จะลงมือสร้างอาณาจักร
ของตนเองกับโรงแรม O'nya (อ้นหยา)

**15**
**MONEY**
คุยกับ ชาติชาย พยุหนาวีชัย
กับสินเชื่อ SME สไตล์...ธนาคารออมสิน

**16-17**
**SELF-EMPLOYED**
พบกับ เจสสิกา ภาสะพันธุ์ สาวสวยแห่ง The Hash
ผู้ทำ EARRING CUFF ของสาวชิก และ กนกพรรณ ธราสุวรรณ
กับแบรนด์ Thara แฟชั่นแนว Minimal Street Style

**18**
**MARKETING&IDEA**
3 ทริก...เขียน Tweet ให้มีประสิทธิภาพ
และ 7 ความจริงเกี่ยวกับ Digital Marketing

**19**
**TECH STARTUP**
ดร.ธีระพล ถนอมศักดิ์ยุทธ จากทรูฯ
กับการสร้าง Ecosystem ให้ Startup

**21**
**HEALTH**
แนะนำอาหารมื้อที่ดีที่สุด
และเราควรจะกอดฟันนั้นไว้ให้เหนียวแน่น

**24**
**TRAVEL**
พาเที่ยวเนินมะปราง ท่ามกลางขุนเขาและเงาฝน

EPSON
EXCEED YOUR VISION

# TRUST in YOUR COMMITMENT

*"จะมี Startup ไทยกี่ราย ที่พร้อมจะพงาดขึ้นเป็นยักษ์ใหญ่*
*ในโลกธุรกิจ คำตอบอยู่ที่ความมุ่งมั่นที่จะเดินหน้าต่อไป*
*ถ้าไม่ล้มเลิก ทั้งความสำเร็จและความไว้วางใจที่ได้รับ คือรางวัล"*

ณัฐวุฒิ พึงเจริญพงศ์ CEO บริษัท Ookbee และผู้จัดการกองทุน 500 TukTuks

*#TrustInYou*

เอปสันขอเชิญพบกับงานสัมมนาครั้งยิ่งใหญ่ ครั้งแรกของทีม 500 TukTuks ที่จะมาเผยเคล็ดลับในการเลือกลงทุนธุรกิจ Startup เพื่อเป็นแนวทางสำหรับ Startup ที่ต้องการเงินทุนมาสนับสนุนโอกาสเติบโตทางธุรกิจ นำทีมโดย คุณหมู ณัฐวุฒิ พึงเจริญพงศ์ และ คุณกระทิง เรืองโรจน์ พูนผล จาก 500 TukTuks พร้อม Startup ชื่อดัง 5 ท่าน ที่จะมาถ่ายทอดประสบการณ์ตรง ทุกมุมมอง ทุกแง่มุม ทุกประสบการณ์ เกี่ยวกับธุรกิจ Startup ตั้งแต่เริ่มต้นจนประสบความสำเร็จ

*พบกันวันที่ 3 พฤศจิกายน 2559 ณ โรงละครเคแบงก์สยามพิฆเนศ ชั้น 7 สยามสแควร์วัน*
*สนใจลงทะเบียนฟรีได้ที่ www.epson.co.th หรือติดต่อสอบถามข้อมูลได้ที่ EpsonThailand*

EPSON X 500
EXCEED YOUR VISION

EpsonThailand YouTube EpsonSoutheastAsia Call Center 0-2685-9899

www.epson.co.th

## เรียกเวลาที่หายไปกลับคืน

ในทุกๆ เช้า หลายคนมักเสียเวลาอย่างน้อย 1 ชั่วโมงไปกับการคิดว่า วันนี้ต้องทำอะไร จะใส่ชุดอะไร และมีนัดหมายหรือเปล่า ซึ่งเวลา 1 ชั่วโมงที่เสียไปนี้สามารถทำให้ตารางกิจกรรมในวันนั้นคลาดเคลื่อนได้ ดังนั้น หากต้องการเรียกเวลาที่สูญไปโดยเปล่าประโยชน์กลับคืนมา ขอแนะนำว่า ทุกคืนก่อนนอนให้วางแผนว่า เช้าวันรุ่งขึ้นจะทำอะไรบ้าง และหลังตื่นนอนให้คิดทบทวนอีกครั้งว่า กิจกรรมที่ต้องทำในวันนี้มีอะไร ซึ่งนี่คือสิ่งที่ผู้บริหารระดับสูงของทวิตเตอร์ ดิสนีย์ และเป๊ปซี่ทำเป็นประจำ

ส่วนวิธีเรียกพลังการทำงานในเช้าวันใหม่ทำได้ง่ายๆ คือ ไม่กดเลื่อนนาฬิกาปลุก เพราะทำให้ขาดความกระฉับกระเฉงเมื่อตื่น อย่าเครียดในช่วงเช้า เพราะสมองจะไม่แล่นและรู้สึกไม่แจ่มใส นอกจากนี้ ควรออกกำลังกายหลังจากตื่นนอน เพราะทำให้เลือดสูบฉีดได้ดี ช่วยให้หลับสบายในช่วงกลางคืน และจากการศึกษายังพบว่า การออกกำลังกายหลังตื่นนอนทำให้รู้สึกตื่นตัวและมีพลังในการทำงาน

จัดตารางเวลาในแต่ละวันให้ดีก็เพียงพอ

## 500,000 โฆษณาบน IG

เมื่อเร็วๆ นี้ อินสตาแกรมเผยในเวลาเพียง 6 เดือน อินสตาแกรมมีโฆษณาจากแบรนด์ต่างๆ มากกว่า 500,000 โฆษณา โดย 5 ประเทศที่ลงโฆษณาบนอินสตาแกรมมากที่สุด ได้แก่ สหรัฐอเมริกา บราซิล อังกฤษ ออสเตรเลีย และแคนาดา ส่วนพฤติกรรมของผู้ใช้อินสตาแกรมที่เกิดหลังจากเห็นโฆษณา คือ 50 เปอร์เซ็นต์กดติดตามแบรนด์ 75 เปอร์เซ็นต์เข้าไปเยี่ยมชมเว็บไซต์ของแบรนด์ ค้นหาแบรนด์บนโซเชียลมีเดียอื่นๆ ตัดสินใจซื้อสินค้าที่เห็นในโฆษณา รวมถึงแชร์โฆษณาให้เพื่อน และมากกว่า 60 เปอร์เซ็นต์ ระบุพวกเขารู้จักสินค้าและบริการใหม่ของแบรนด์จากโฆษณาบนอินสตาแกรม

ทั้งนี้นับตั้งแต่เดือนกันยายนที่ผ่านมา โฆษณาต่างๆ บนอินสตาแกรมได้รับฟีดแบ็กจากผู้ใช้อินสตาแกรมมากกว่า 1,000 ล้านฟีดแบ็ก และในตอนนี้มีมากกว่า 1.5 ล้านแบรนด์ที่พร้อมลงโฆษณากับอินสตาแกรม

ลงโฆษณาบน IG ก็เวิร์กนะ

**FIRST SAY TO YOURSELF WHAT YOU WOULD BE, AND THEN DO WHAT YOU HAVE TO DO.**

อันดับแรกบอกกับตัวเองว่า ต้องการเป็นอะไร จากนั้นทำในสิ่งที่ต้องทำ

*- Epictetus-นักปราชญ์ชาวกรีก*

## เลียนแบบผู้นำทหาร

การก้าวขึ้นเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จมีเคล็ดลับง่ายๆ คือ ทำสิ่งที่ผู้นำทหารทำ นั่นคือ ต้องมีวิสัยทัศน์และแผนที่ชัดเจน เพราะเมื่อผู้ประกอบการทำสองสิ่งนี้ให้ชัดเจนได้ พนักงานและลูกค้าก็ย่อมเกิดความเชื่อมั่นว่า องค์กรจะเติบโตได้อย่างแข็งแรงและยั่งยืน

ถัดมา ต้องเห็นความสำคัญของทุกคนในทีม เพราะพนักงานทุกคนคือ ฟันเฟืองสำคัญที่ช่วยให้ธุรกิจประสบความสำเร็จ ต้องให้ความสนิทสนม ความเห็นอกเห็นใจ ตลอดจนความไว้วางใจกับพวกเขา และพวกเขาจะให้ความจงรักภักดีกลับคืนมา

ท้ายสุด ต้องวางแผนอนาคตทางการเงินเพราะมีผลโดยตรงต่อความสำเร็จของธุรกิจ ซึ่งการเขียนรายละเอียดทางการเงินอย่างต้นทุนและรายจ่ายในช่วง 2 ปีแรกของการทำธุรกิจจะทำให้ผู้ประกอบการประมาณการได้ว่า ใน 1 ปี ธุรกิจมีรายรับและรายจ่ายเท่าใด

ทหารสอนได้ทั้งเรื่องรบและธุรกิจ

## สิ่งที่สร้างปัญหาให้ระบบบัญชี

ในช่วงไม่กี่ปีที่ผ่านมา ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ลดความสำคัญของระบบบัญชีลง และไปให้ความสำคัญกับการตลาด การออกแบบเว็บไซต์ และการบริหารจัดการทรัพยากรบุคคล ซึ่งในความเป็นจริง ระบบบัญชีมีความสำคัญมากต่อธุรกิจ เพราะหากระบบบัญชีไม่ดี ธุรกิจอาจพังได้ ดังนั้น เพื่อให้ธุรกิจอยู่รอด ผู้ประกอบการไม่ควรทำสิ่งที่เป็นปัญหาต่อระบบบัญชี เช่น การใช้ระบบป้อนข้อมูลอัตโนมัติ ซึ่งแม้จะมีข้อดีคือ ช่วยย่นระยะเวลาการป้อนข้อมูลบัญชีลงในระบบให้เร็วขึ้น แต่ข้อเสียคือ ระบบตรวจสอบความถูกต้องของข้อมูลไม่ละเอียดเท่านักบัญชี รวมทั้งค่าจ้างนักบัญชีถูกกว่าราคาระบบ 50-70 เปอร์เซ็นต์ และหากไม่จำเป็นจริงๆ ไม่ควรส่งข้อมูลบัญชีให้ลูกค้าผ่านช่องทางออนไลน์ แต่ให้นัดเจอจะดีกว่า เพราะลูกค้าจะได้เช็กความถูกต้องของข้อมูลในทันที และได้พูดคุยถึงภาพรวมของสถานะทางการเงินและแผนธุรกิจ

นอกจากนี้ ไม่ควรดัดแปลงซอฟต์แวร์บัญชีใช้เอง เพราะระบบรักษาความปลอดภัยข้อมูลอาจไม่ได้มาตรฐานเท่าซอฟต์แวร์ต้นแบบ และแม้นักบัญชีจะมีความสามารถในการจัดเรียงข้อมูลและนำเสนอข้อมูลเชิงลึกได้อย่างมีประสิทธิภาพ แต่กระนั้นก็ควรเรียนรู้เครื่องมือที่ช่วยให้เข้าถึงข้อมูลเชิงลึกแบบ Realtime ด้วย เพราะจะช่วยเพิ่มมูลค่าให้ธุรกิจได้

พยายามเลี่ยงสิ่งที่สร้างปัญหาให้ระบบบัญชีเป็นอันดีที่สุด

# พลังความดี
# เริ่มที่ตัวเรา

## นัสดา กาวรสุข

สาวมั่นตัดผมฟรีทุกที่... ที่หัวใจจะไปถึง

นัสดา หรือน้อย เปิดร้านเสื้อผ้าอยู่ที่กาญจนบุรี ในวันที่ร้านปิด เธอเลือกที่จะทำในสิ่งที่รัก นั่นคือการขี่บิ๊กไบค์ท่องเที่ยวไปตามสถานที่ต่างๆ แต่การเดินทางของเธอไม่เหมือนใคร เพราะสัมภาระมีเพียงกรรไกรตัดผมและหัวใจที่มุ่งมั่นโดยมีความสุขรออยู่ ณ ปลายทาง นั่นคือการเป็นช่างตัดผมเฉพาะกิจ ตัดผมฟรีให้เด็กยากไร้ในโรงเรียนแถบชนบท เพื่อช่วยแบ่งเบาภาระค่าใช้จ่ายให้กับผู้ปกครอง

กว่า 3 ปีในการเดินทางสร้างรอยยิ้มของคุณน้อยเปี่ยมด้วยความสุขใจของทั้งผู้ให้และผู้รับ เพียงแค่ใช้ความสามารถส่วนบุคคลและพลังที่ทุกคนมี คือ **"พลังความดี"** เป็นแรงผลักดัน

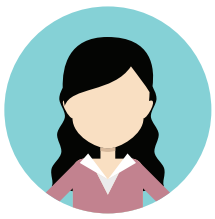
**#พลังความดีเริ่มที่ตัวเรา**

www.pttplc.com

ptt Group
พลังที่ยั่งยืน

# จับกระแสฟูดออนไลน์

## ลูกค้าฟูดออนไลน์คือใคร



**70%**
ผู้หญิง

**76%**
Gen Y

**18%**
Gen X

**6%**
Gen B

### พฤติกรรมในการสั่งอาหารออนไลน์

**45%**
นิยมโทรศัพท์สั่ง

**62%**
ใช้วิธีชำระเงินโดยการจ่ายเงินปลายทาง

**93%**
มีการซื้อซ้ำ

### ผู้บริโภครู้จักฟูดออนไลน์ได้อย่างไร

**56%**
เฟซบุ๊ก โฆษณา และเพื่อนแชร์

**17%**
เว็บไซต์ ค้นหาจากกูเกิล

**9%**
อินสตาแกรม จากการที่ติดตามดารา

### ผู้บริโภคสะดุดตาฟูดออนไลน์ที่อะไร

**58%**
รูปภาพ

**26%**
Review
รีวิว

**9%**
วิดีโอคลิป

### เหตุผลที่สั่งซื้อฟูดออนไลน์

**63%**
ประหยัดเวลาในการเดินทาง

**36%**
หาซื้อสะดวก

**35%**
อยากลอง

**23%**
สินค้าหายาก

**22%**
มีเอกลักษณ์

**19%**
เพื่อนบอกต่อ

### เหตุผลที่หลายคนไม่ซื้อฟูดออนไลน์

**58%**
ชอบเดินเลือกอาหาร เห็นอาหารก่อนรับประทาน

**37%**
รู้สึกยุ่งยากในการสั่งรับประทาน

**21%**
รู้สึกยุ่งยากในการจ่ายเงิน

**20%**
ต้องรับประทานทันทีที่หิว

**19%**
มูลค่าอาหารสูง

**12%**
ไม่ชอบหาข้อมูลอาหาร

**8%**
ไม่พิถีพิถันในการเลือกรับประทานอาหาร

## ผู้บริโภคจะเลิกสั่งซื้อฟูดออนไลน์เมื่อ...

**29%**
อาหารไม่ตรงตามโฆษณาและที่ตกลงกันไว้

**17%**
ร้านค้าไม่มีความรับผิดชอบเมื่อเกิดความผิดพลาด

**16%**
ได้รับสินค้าช้ากว่าที่กำหนด

**15%**
อาหารได้รับความเสียหาย

**8%**
การต้อนรับของพนักงานไม่สุภาพ

**7%**
ปริมาณอาหารไม่ตรงตามที่โฆษณา

**5%**
ส่งอาหารผิดไม่ตรงตามรายการที่สั่ง

ที่มา : งานสัมมนา FOOD ONLINE MARKETING โดยวิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล

ETDA สพธอ
www.etda.or.th

MDE
กระทรวงดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม
MINISTRY OF DIGITAL ECONOMY AND SOCIETY

สำนักงานพัฒนาธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์ (องค์การมหาชน)
กระทรวงดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม

ขอเชิญผู้สนใจร่วมอบรม

# กลยุทธ์ รวยทะลุล้าน ด้วยร้านค้าออนไลน์

เรียนรู้เทคนิคการเปิดร้านค้า ทำอย่างไรให้ยอดขายพุ่งจากเครื่องมือต่างๆ บนโลกออนไลน์
เพื่อเพิ่มช่องทางและโอกาสทางการขาย โดยผู้เชี่ยวชาญและที่ปรึกษาด้านการตลาดออนไลน์
ที่มีประสบการณ์จริงในสนามกว่า 10 ปี

( ผู้ผ่านการอบรมจะได้รับสิทธิเป็นวิทยากรอาสา
พร้อมค่าตอบแทน )

| | | | |
|---|---|---|---|
| **ชลบุรี**<br>1-2 ต.ค. 2559<br>โรงแรมชลอินเตอร์ | **พิษณุโลก**<br>8-9 ต.ค. 2559<br>โรงแรมเดอะพาร์ค | **พระนครศรีอยุธยา**<br>12-13 ต.ค. 2559<br>โรงแรมกรุงศรีริเวอร์ | **เพชรบุรี**<br>19-20 ต.ค. 59<br>โรงแรมโนโวเทล<br>หัวหิน ชะอำ บีชรีสอร์ทแอนด์สปา |
| **บุรีรัมย์**<br>4-5 พ.ย. 59<br>โรงแรมอมารี บุรีรัมย์ ยูไนเต็ด | **นครสวรรค์**<br>10-11 พ.ย. 59<br>โรงแรมเดอะพาราดิโซ<br>เอเค ดีไซน์ นครสวรรค์ | **นครราชสีมา**<br>16-17 พ.ย. 59<br>โรงแรมดุสิตปรินซ์เซส โคราช | **สุราษฎร์ธานี**<br>24-25 พ.ย. 59<br>โรงแรมบรรจงบุรี |
| **น่าน**<br>30 พ.ย.-1 ธ.ค. 59<br>โรงแรมดิ อิมเพรส น่าน | **อุดรธานี**<br>12-13 ม.ค. 60<br>โรงแรมเซ็นทาราโฮเทล แอนด์<br>คอนเวนชั่นเซ็นเตอร์ อุดรธานี | **ขอนแก่น**<br>16-17 ม.ค. 60<br>โรงแรมอวานี ขอนแก่น โฮเทล<br>แอนด์ คอนเวนชั่นเซ็นเตอร์ | **ราชบุรี**<br>24-25 ม.ค. 60<br>โรงแรม ณ เวลา โฮเทล<br>แอนด์ แบงเควิท ราชบุรี |

สถานที่จัดอบรมอาจมีการเปลี่ยนแปลง กรุณาโทรศัพท์ตรวจสอบความถูกต้องอีกครั้ง

**ดูรายละเอียดการอบรมและสมัครที่**

**www.smethailandclub.com/SMEsGoOnline**

**สอบถามข้อมูลเพิ่มเติมที่ : 08-6797-1153, 08-5144-5511, 08-5116-3886, 08-4905-5503**

SMEs GO ONLINE

GREEN e-Commerce

|| BIZ OPPORTUNITY ||

# LOBSTER GANGSTERS
## ถึงจะแพงแต่ก็มีขายออนไลน์

ขึ้นชื่อว่าเป็นอาหารหรู ราคาแพง ก็มักต้องมีอยู่ในภัตตาคารหรือโรงแรมเท่านั้น แต่ด้วยความที่ออนไลน์กลายเป็นเครื่องมือในการทำธุรกิจที่ทรงประสิทธิภาพ จึงทำให้เรามีอาหารทะเลระดับพรีเมียมอย่างล็อบสเตอร์ส่งตรงถึงบ้านกันเลยทีเดียว

"เกิดจากการที่เราได้ไปเที่ยวต่างประเทศ ได้กินล็อบสเตอร์อาหารทะเลต่างๆ แล้วทีนี้พอกลับมาอยู่บ้านก็นึกอยากกินอย่างนั้นอีก แต่มันหายากมาก คือล็อบสเตอร์ก็จะมีอยู่ที่โรงแรมร้านอาหารแพงๆ ที่อยู่ในเมือง ซึ่งบางทีเราก็ไม่อยากเข้าเมือง แล้วเวลาที่ไปโรงแรมก็ต้องแต่งตัวดีๆ หาที่จอดรถอีก ก็คิดว่าทำไมมันยากจัง เลยลองหาข้อมูลก็พบว่า มีซัพพลายเออร์ส่งอาหารทะเลพวกนี้อยู่ ก็ลองโทร.ไปคุยได้ข้อมูลที่น่าสนใจอีกว่า หากจะสั่งของในแต่ละครั้งต้องมีจำนวนขั้นต่ำ แล้วเขาก็ไม่มาส่งถ้าสั่งจำนวนไม่มากพอ คือต่อให้มีที่ซื้อก็ยังลำบากอีก แต่ก็ลองสั่งโดยการรวบรวมออร์เดอร์จากคนที่รู้จัก เพื่อให้ได้จำนวนเยอะๆ แล้วก็สั่งมากิน แต่ก็จริงๆ จำนวนที่สั่งมันก็ไม่ได้มากพอ ขณะเดียวกันก็คิดว่าจะต้องมีคนอย่างพวกเราอีกคือ อยากกินแต่รู้สึกลำบาก ซึ่งแสดงว่ามันมีตลาดอยู่ เลยคิดว่าน่าจะลองเปิดขายล็อบสเตอร์บนเฟซบุ๊กดู" **ภูริภัทร์ ปิตกานันท์** เล่าถึงที่มาของการเปิดขายล็อบสเตอร์บนออนไลน์ ภายใต้ชื่อ Lobster Gangsters ซึ่งเขาทำร่วมกับหุ้นส่วน **มณทิรา เจริญวัลย์**

Lobster Gangsters ถือเป็นรายแรกๆ ของไทยที่นำล็อบสเตอร์มาปรุงสำเร็จพร้อมรับประทาน บริการส่งตรงถึงที่ ทั้งรูปแบบนึ่งสดหรือนำไปอบกระเทียม อบชีส ซึ่งจริงๆ แล้ว ในช่วงแรกภูริภัทร์ตั้งใจจะขายแค่ล็อบสเตอร์สดให้กับลูกค้าเพื่อนำไปปรุงอาหารต่อเองที่บ้าน แต่กลับพบว่า ลูกค้ามีความต้องการอาหารประเภทพร้อมรับประทานมากกว่า ซึ่งทั้งภูริภัทร์และมณทิรา ไม่มีใครทำอาหารเป็นเลย พวกเขาจึงอาศัยการเปิดยูทูบหาข้อมูลแล้วก็

ลงมือทำกันเอง ดังนั้น Lobster Gangsters จึงเพิ่มทางเลือกให้กับลูกค้าด้วยเมนูอาหารสำเร็จรูปด้วย ถามว่าทำไมภูริภัทร์จึงไม่จ้างเชฟทำอาหารเลย เขาบอกว่าไม่อยากลงทุนมาก เพราะในระยะแรกก็ไม่แน่ใจด้วยซ้ำว่า ผลตอบรับจะเป็นอย่างไร ดังนั้น อะไรที่ทำเองได้ก็ต้องทำเอง ซึ่งปรากฏว่าแม้ในช่วงเดือนแรกๆ รายได้ของ Lobster Gangsters จะอยู่แค่ 20,000-30,000 บาทต่อเดือนแต่เชื่อหรือไม่หลังจากนั้น ในช่วงพีกสุดเขาสามารถสร้างรายได้ถึง 1.6 ล้านบาทต่อเดือนทีเดียว

อย่างไรก็ตาม การขายสินค้าพรีเมียมราคาแพงบนออนไลน์นั้นก็ไม่ใช่เรื่องง่าย โดยเฉพาะอย่างยิ่งในช่วงแรกที่ยังไม่ค่อยมีคนรู้จัก ในเรื่องนี้ภูริภัทร์ได้เล่ากลยุทธ์การทำธุรกิจให้ฟังว่า

"ช่วงแรกลูกค้าจะไม่กล้าสั่งซื้อเพราะราคาแพง ซึ่งเราขายตามน้ำหนัก กิโลละ 1,600 บาท จะชั่งแล้วก็ถ่ายรูปส่งไปให้ลูกค้าดูก่อนว่าโอเคหรือเปล่า เราจะสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้าโดยการเก็บเงินปลายทาง และหากอาหารมีปัญหาจากการขนส่ง หรือมีปัญหาที่ความสดเราจะเปลี่ยนให้ทันที นอกจากนี้ เราจะมีอีเวนต์ที่จัดขึ้นไตรมาสละครั้งเรียกว่า Private Dinner โดยการเชิญลูกค้าที่สั่งอาหารกับเราประจำมากินอาหารฝีมือเชฟชั้นนำ 10 เมนู ในราคาเพียง 2,000 บาทเท่านั้น เพื่อเป็นการสร้างความผูกพันกับลูกค้า แล้วยังพยายามที่จะตอบสนองความต้องการใหม่ๆ ของลูกค้า เช่น ลูกค้าอยากกินปลาซัมมะสด จากฮอกไกโด ซึ่งมีแค่บางฤดูเท่านั้น เราก็จะหามาส่งให้ และพยายามเพิ่มเมนูใหม่ที่หายากมาให้ลูกค้าได้ลิ้มลองเรื่อยๆ"

ทั้งนี้ สุดท้ายแล้ว ภูริภัทร์ยังบอกถึงการทำธุรกิจบนออนไลน์ว่า ข้อดีของออนไลน์คือสามารถวัดผลได้ มีเครื่องมือที่จะช่วยให้เข้าใจและเข้าถึงลูกค้าได้ง่ายขึ้น แม้แต่การคอมเมนต์ หรือการคลิกไลค์แชร์ ก็ถือเป็นช่องทางในการทำความเข้าใจลูกค้า ทำให้รู้ความต้องการของลูกค้า ดังนั้น หากจะทำธุรกิจออนไลน์จริงๆ ก็ควรจะต้องศึกษา อ่าน ทำความเข้าใจ ซึ่งไม่ใช่เรื่องยากเพราะสามารถเซิร์ชหาความรู้เหล่านี้ได้ง่ายๆ และเมื่อเข้าใจแล้วก็จะสามารถใช้ประโยชน์ได้อย่างเต็มที่ S

☎ 09-0236-2393
Lobster Gangsters
@LobsterGangsters

|| HOW TO GUIDES ||

## ข้อดีของการเริ่มต้นธุรกิจ**เมื่ออายุน้อย**

เดี๋ยวนี้มองไปทางไหนก็เห็นผู้ประกอบการรุ่นใหม่ๆ ที่อายุน้อยมากขึ้นเรื่อยๆ แถมยังประสบความสำเร็จอีกต่างหาก ซึ่งหากจะว่าไปการทำธุรกิจก็ไม่มีข้อจำกัดว่าจะต้องเริ่มต้นเมื่ออายุเท่าไหร่ถึงจะดี เพราะแม้จะอายุน้อย ถูกมองว่าไม่มีประสบการณ์ และไม่มีทุนมากพอ แต่อย่างน้อยการเริ่มต้นทำธุรกิจเมื่ออายุน้อยก็ทำให้มีข้อดีที่น่าจะลองดู

### 1. มีไฟที่พร้อมจะลุยทุกอย่าง

หลายคนเพิ่งเรียนจบจากมหาวิทยาลัยมีความฝัน มีความรู้สดๆ ใหม่ๆ ทำให้อยากลอง จึงเกิดเป็นแรงกระตุ้นชั้นดีที่พร้อมจะลุยไปข้างหน้า และที่สำคัญไม่เพียงจะทำให้เกิดความกระตือรือร้นในการทำธุรกิจ ไม่ท้อถอยง่ายๆ เท่านั้น หากเจ้าไฟนี้ยังเป็นบ่อเกิดของความคิดสร้างสรรค์ดีๆ อีกด้วย

### 2. ใกล้ชิดเทคโนโลยี เรียนรู้เร็ว

ข้อดีของผู้ประกอบการรุ่นใหม่คือ เติบโตมาพร้อมๆ กับเทคโนโลยี ไม่ว่าจะเป็นเว็บไซต์ แอพพลิเคชัน รวมทั้งโซเชียลมีเดียต่างๆ ซึ่งหากสามารถนำเทคโนโลยีใหม่ๆ มาประยุกต์ใช้กับธุรกิจของตนเองได้ ก็ย่อมจะสามารถทำให้ธุรกิจนั้นเข้าถึงลูกค้าได้ง่ายขึ้น มีประสิทธิภาพในการทำงานมากขึ้น จึงเป็นเสมือนทางลัดที่จะนำพาไปสู่ความสำเร็จได้ง่ายขึ้นนั่นเอง

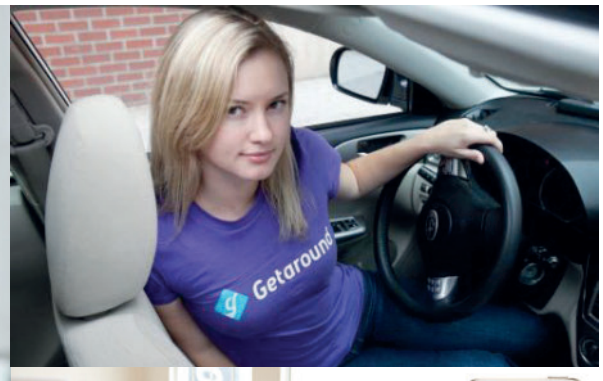
### 3. เริ่มก่อนย่อมมีโอกาสก่อน

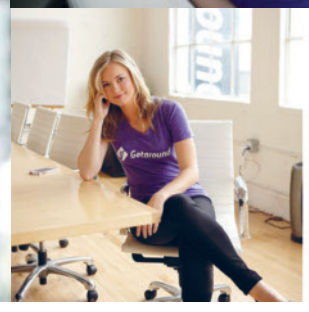
โอกาสในที่นี้หมายความถึงทั้งโอกาสทางธุรกิจในการที่จะไขว่คว้าความสำเร็จ สร้างรายได้มากกว่าคนอื่น และโอกาสในการสะสมประสบการณ์ความรู้ ซึ่งแน่นอนว่า ในการทำธุรกิจบ่อยครั้งจะต้องเจอกับปัญหาสารพัด การแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นในแต่ละครั้งถือเป็นบทเรียนชั้นยอดที่จะนำมาใช้ต่อได้ในอนาคต และหากธุรกิจล้มเหลวก็จะสามารถลุกขึ้นได้อีกครั้งในเวลาอันรวดเร็วอีกด้วย S

# ธุรกิจทำเงินจากการ "แบ่งรถให้ใช้"

*Text : วิมาลี วิวัฒนกุลพาณิชย์*

ข้อเท็จจริงเกี่ยวกับการใช้รถยนต์ที่ เจสสิกา สกอร์ปิโอ นักธุรกิจสาววัย 29 เจ้าของบริษัท Getaround ค้นพบระหว่างเรียนปริญญาโทที่มหาวิทยาลัยซิงกูลาริตี้ รัฐแคลิฟอร์เนีย คือ ปริมาณรถยนต์ทั่วโลกมีอยู่ราว 1,000 ล้านคัน (คาดว่าจะเพิ่มเป็น 2,000 ล้านคันในอีก 20 ปีข้างหน้า) 92 เปอร์เซ็นต์ของรถยนต์จำนวนดังกล่าวจอดอยู่เฉยๆ (วันละ 22 ชั่วโมง หรือเท่ากับเสียการใช้งานไป 20,000 ล้านชั่วโมงต่อวัน) ความคิดของเจสสิกาในขณะนั้นคือ อยากเห็นปริมาณรถยนต์ลดน้อยลง รถติดน้อยลง และมลพิษเบาบางลง



ย้อนไปเมื่อปี พ.ศ.2554 ในงานประชุม TechCrunch Disrupt ซึ่งจัดขึ้นทุกปีที่นครซานฟรานซิสโก (และอีกหลายเมืองใหญ่ทั่วโลก) ถือเป็นเวทีบรรดาหนุ่มสาวที่ใฝ่ฝันจะเป็นผู้ประกอบการได้นำเสนอไอเดียธุรกิจเพื่อขอทุนจาก VC (Venture Capital) ทั้งหลาย เจสสิกาก็เป็นหนึ่งในนั้น เธอส่งแผนธุรกิจเกี่ยวกับบริการให้เช่ารถยนต์ส่วนบุคคลหรือ Car Sharing Service ซึ่งเป็น "แนวคิดที่จะส่งผลด้านบวกต่อผู้คนนับพันล้านชีวิตในระยะเวลา 10 ปีข้างหน้า" ตามโจทย์ที่ได้รับมา ผลปรากฏว่าแผนธุรกิจของเธอได้ชนะการประกวดและได้รับรางวัลเป็นเงิน 50,000 ดอลลาร์สหรัฐฯ

ปีถัดมา เจสสิกานำไอเดียธุรกิจที่ว่ามาทำให้เป็นรูปเป็นร่าง โดยเธอจับมือกับหุ้นส่วนอีก 2 คนคือ แซม ซาอิด และ เอลเลียต ครูก่อตั้งบริษัท Getaround ทำเว็บไซต์และแอพพลิเคชันเพื่อให้บริการเช่ารถ เอลเลียตซึ่งเป็นอดีตวิศวกรกูเกิลทีม Street View รับหน้าที่พัฒนาแอพพลิเคชัน ขณะที่แซมดูแลงานด้านการตลาด แนวคิดของเจสสิกาจะเหมือน Airbnb เว็บไซต์ชื่อดังที่ให้บริการห้องพักทั่วโลก คือเจ้าของรถยนต์ที่ไม่อยากจอดรถทิ้งไว้เฉย ๆ สามารถนำมาปล่อยเช่าได้เมื่อไม่ได้ใช้งาน โดยการประกาศให้เช่าและกำหนดราคาเองเสร็จสรรพผ่านแอพพลิเคชันของ Getaround ด้านคนเช่ารถเองก็ใช้แอพฯ เดียวกันมองหารถว่างที่อยู่ใกล้ที่สุดได้

ในช่วงแรกของการดำเนินธุรกิจ เจสสิกาสามารถระดมทุนจากผู้สนับสนุนได้ 3.4 ล้านดอลลาร์ฯ และมีคนลงทะเบียนเข้าร่วมกว่า 5,000 คน ธุรกิจของเธอเปิดตัวในซานฟรานซิสโกเป็นแห่งแรก เมื่อเทียบกับผู้ให้บริการรายอื่น ยกตัวอย่าง Zipcar บริษัทเช่ารถที่มีเครือข่ายใหญ่สุดในโลก เจสสิกากล่าวว่า "ความแตกต่างที่เห็นอย่างชัดเจนคือ Zipcar ให้บริการแค่บางพื้นที่ในซานฟรานซิสโก ส่วนใหญ่เป็นย่านที่มีประชาชนอาศัยอยู่หนาแน่น เช่น กลางใจเมือง แต่ของเราพื้นที่ครอบคลุมกว่าเพราะเรามีสมาชิกกระจายทั้งทางเหนือ ตะวันออก และทางใต้ของเมือง"

สำหรับรูปแบบธุรกิจของ Getaround คือเจ้าของรถมาลงทะเบียนกับทางเว็บและตั้งชื่อรถ เช่น getaround.com/ชื่อรถ จากนั้นอธิบายลักษณะและคุณสมบัติรถ กำหนดโลเกชั่นในการรับ-คืนรถ และแจ้งตารางวัน/เวลาที่รถว่างให้เช่า ส่วนรายละเอียดต่าง ๆ จะส่งให้ผู้เช่าภายหลัง เสร็จสรรพ Getaround จะอัพโหลดรูปรถลงในเว็บไซต์และแอพพลิเคชันให้ ด้านผู้ใช้บริการก็ต้องเข้าไปลงทะเบียนเช่นกันเพื่อแจ้งข้อมูลใบอนุญาตขับขี่ และเครดิตการ์ด ก่อนจะเลือกรถที่ต้องการเช่า โดยสามารถเช่าทั้งรายชั่วโมงและรายวัน ในการเช่ารถนี้ ลูกค้าไม่เสียค่าธรรมเนียม และระหว่างใช้บริการมีประกันคุ้มครองตลอด 24 ชั่วโมงไม่ว่าจะเป็นประกันอุบัติเหตุ ประกันความเสียหาย และประกันถูกขโมย

กล่าวสำหรับ Getaround นอกจากรายได้จากการหักเงินเจ้าของรถ 40 เปอร์เซ็นต์ของรายได้ทั้งหมด (รวมค่าใช้จ่ายเรื่องประกันแล้ว) บริษัทยังทำเงินจากติดตั้งระบบ Car Kit เทคโนโลยีที่เอื้อให้เจ้าของรถสามารถกำหนดพิกัดในการส่งมอบและรับรถ ติดตามรถ และยังใช้เป็นกุญแจดิจิตอลได้ เปิด-ปิด และสตาร์ตรถด้วยสมาร์ทโฟนได้ นอกจากนั้น ระบบยังทำให้เจ้าของรถสามารถเช็กประวัติการขับรถของผู้เช่า ยืนยันตัวตนที่แท้จริงผ่านเฟซบุ๊ก และตรวจสอบข้อมูลการชำระสินเชื่อของผู้เช่าได้ด้วย ซึ่งส่วนใหญ่ผู้ลงทะเบียนให้บริการกับ Getaround ยอมจ่ายเงิน 99 ดอลลาร์ฯ ซื้อ Car Kit พร้อมค่าธรรมเนียมรายเดือนอีกเดือนละ 20 ดอลลาร์ฯ เพื่ออำนวยความสะดวก คือหลังจากที่ใช้ระบบ Digital Key ผ่านโทรศัพท์มือถือ เจ้าของรถเลือกที่จะเจอหรือไม่เจอผู้เช่าก็ได้ ไม่ต้องส่งมอบกุญแจให้กันเหมือนที่ผ่านมา

"โดยเฉลี่ยเจ้าของรถทำรายได้ราว 300 ดอลลาร์ฯ ต่อเดือน บางเจ้าได้มากถึงปีละ 10,000 ดอลลาร์ฯ ทางเราจ่ายให้ทุกวันที่ 15 ของเดือน เราต้องแน่ใจว่า เจ้าของรถได้รับเงินสม่ำเสมอเพื่อที่พวกเขาจะได้มีกำลังใจและปล่อยเช่าไปเรื่อย ๆ นอกจากสร้างรายได้เสริมแล้ว เจ้าของรถยังสามารถประหยัดเงินได้ปีละ 8,000 ดอลลาร์ฯ เลยทีเดียว"

หลังเปิดบริการปีนี้เป็นปีที่ 4 รายได้เข้าบริษัทคิดเป็นตัวเลข 2 หลัก ปัจจุบัน Getaround มีพนักงาน 40 คน ส่วนใหญ่เป็นวิศวกร มีเจ้าของรถลงทะเบียนกับบริษัทราว 25,000 คน และมีผู้ใช้บริการกว่า 200,000 คน ธุรกิจของบริษัทขยับขยายจากซานฟรานซิสโกไปยังเมืองและรัฐอื่น ได้แก่ ออสติน พอร์ตแลนด์ ซานดิเอโก และชิคาโก

ความสำเร็จของ Getaround ทำให้ถูกเรียกขานว่าเป็น Airbnb แห่งวงการให้เช่ารถยนต์ ขณะที่เจสสิกาเองก็กลายเป็นผู้ประกอบการหน้าใหม่ที่ถูกจับตามองจากสื่อหลายแขนง เจสสิกากล่าวถึงการทำงานที่ผ่านมาว่า "บทเรียนที่ Startup หลายคนเรียนรู้คือไม่จำเป็นเสมอไปที่ต้องเป๊ะตั้งแต่เริ่มต้น อย่าง Getaround เองก็มีการปรับปรุงบริการตลอดเวลา ตั้งแต่การจำกัดรุ่นรถเป็นการเลือกรถรุ่นไหนก็ได้ตามต้องการ หรือจากระบบกุญแจธรรมดาก็พัฒนาเป็นกุญแจดิจิตอล"

Car Sharing Service เป็นแนวคิดที่เรียกว่า Sharing Economy หรือการแบ่งปันทรัพยากรที่มีอยู่ให้คนอื่นใช้ อันเป็นเทรนด์ที่กำลังมาแรง โดย Car Sharing ต่างจากบริการให้เช่ารถทั่วไปตรงที่การจองรถ (ผ่านหลายช่องทาง) การรับ/คืนรถเป็นแบบ Self-Service รถสามารถเช่าเป็นนาทีหรือชั่วโมง ผู้เช่าต้องลงทะเบียนในระบบ และผ่านการตรวจสอบประวัติแล้ว จุดรับรถกระจายเป็นวงกว้าง มักอยู่ตามแนวระบบขนส่งมวลชน บริการแบบนี้มีใน 27 ประเทศ และมีสมาชิกราว 1.7 ล้านคนทั่วโลก โดยที่ครึ่งหนึ่งอยู่ในสหรัฐอเมริกา

มีการคาดการณ์ว่า ในปี พ.ศ.2564 หรืออีก 4 ปีข้างหน้า ตลาด Car Sharing ทั่วโลกจะมีมูลค่า 6,200 ล้านดอลลาร์ฯ และมีผู้ใช้บริการมากกว่า 12 ล้านคน ปัจจัยสำคัญที่ทำให้ธุรกิจนี้เติบโตคือสภาพการจราจรที่ติดขัดทำให้ผู้คนเปลี่ยนความคิดที่จะเป็นเจ้าของรถ ค่าใช้จ่ายในการครอบครองรถสูงขึ้น และการเกิดใหม่ของรูปแบบธุรกิจที่ทำให้การเช่ารถเป็นเรื่องง่ายและสะดวก สำหรับบ้านเรา การแบ่งรถยนต์ส่วนบุคคลให้คนอื่นใช้ยังเป็นเรื่องใหม่ เพราะส่วนใหญ่จะหวงรถยนต์ แต่ถ้าอยากเป็นผู้ประกอบการจริง ๆ ลองคิดดูว่าด้วยโมเดล Sharing Economy มีทรัพย์สินใดอีกบ้างที่สามารถทำเงินโดยนำมาแบ่งปันการใช้งานกับผู้อื่น

Text : รัชนี พันธ์รุ่งจิตติ / Photo : Otto

# My Dream My O'NYA

# พิมพเณศร์ เอกวานิช

แม้จะเติบโตในครอบครัวนักธุรกิจแถวหน้าของภูเก็ตแต่ **พิมพเณศร์ เอกวานิช** กลับมีแนวคิดแบบคนรุ่นใหม่ที่อยากทำธุรกิจของตัวเองมากกว่า และเมื่อมองเห็นโอกาสและความเป็นไปได้ในการทำความฝันให้เป็นจริง เธอจึงมุ่งมั่นที่จะเรียนต่อในด้าน Hospitality Management เลือกฝึกงานและทำงานในธุรกิจโรงแรมกับเครือใหญ่เพื่อเก็บสะสมประสบการณ์ก่อนที่จะลงมือสร้างอาณาจักรของตนเองกับโรงแรม O'nya (อันหยา)

...โชคดีที่เธอค้นหาความฝันของตัวเองได้เร็ว

...โชคดีที่เธอมีกำลังใจและการสนับสนุนจากครอบครัว

...โชคดีที่เธอได้รับการหล่อหลอมของครอบครัวนักธุรกิจ

...โชคดีที่เธอมีโอกาสเรียนรู้มองเห็นความเปลี่ยนของธุรกิจครอบครัวที่ส่งไม้ต่อ ๆ กันมา

แต่ลำพังความโชคดีทั้งหลายเหล่านั้น ก็ไม่อาจทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จขึ้นมาได้หากปราศจากความมุ่งมั่นที่จะสานความฝันของตัวเองให้สำเร็จ กับความตั้งใจอย่างเต็มเปี่ยมที่จะทำโรงแรมในแบบฉบับของตนเองที่ตอบโจทย์ความต้องการของนักท่องเที่ยวออกมาให้สำเร็จจงได้ ที่สำคัญคือ การลงมือทำทุกสิ่งทุกอย่างด้วยตัวเอง แม้โรงแรม O'nya จะเป็นโรงแรมสไตล์ชิโนโปรตุกีสเล็ก ๆ ขนาด 24 ห้อง แต่ก็เป็นทางที่เธอเลือกในการก้าวสู่ธุรกิจของตัวเองตามความฝันที่มี

บทสนทนาต่อไปนี้สะท้อนถึงวิธีคิดและมุมมองการทำธุรกิจที่เติบโตเกินอายุและประสบการณ์...ติดตามเรื่องราวของเธอได้ไปพร้อมกัน

**อะไรเป็นจุดเริ่มต้นที่ทำให้คุณเลือกทำธุรกิจโรงแรม**

ครอบครัวเป็นคนภูเก็ตเป็นคนจีนฮกเกี้ยนมาจากเมืองจีน ตอนที่มาอยู่ภูเก็ตก็เริ่มจากเป็นลูกจ้างทำงานในเหมืองแร่จนกระทั่งเก็บเงินได้รับสัมปทานทำเหมืองแร่ตั้งแต่ยุคแร่ดีบุกกำลังรุ่งเรือง ซึ่งพอยุคของแร่ดีบุกหมดไปการที่จะทำเหมืองแร่ต่อเพื่อให้ได้แร่ดีบุกมันไม่คุ้มค่า ก็จะเข้าสู่ยุคของยางพารา ครอบครัวก็ผันธุรกิจพื้นที่ตรงนั้นมาปลูกยางพาราแทน แต่เมื่อยุคสมัยเปลี่ยนไม่นานนักภูเก็ตเองก็ผันตัวเองจากธุรกิจยางพารามาเป็นธุรกิจท่องเที่ยว ครอบครัวเราก็ปรับตัวไปตามการเปลี่ยนแปลงนั้น โดยการทำธุรกิจโรงแรม ทีนี้ด้วยความที่เราเป็นคนภูเก็ต ก็มีความตั้งใจตั้งแต่แรกแล้วว่า เมื่อเรียนจบจะกลับไปทำธุรกิจที่บ้าน เลยพยายามมองว่าอะไรคือโอกาสบ้างในการทำธุรกิจที่ภูเก็ต ก็แน่นอนว่า ภูเก็ตเป็นเมืองท่องเที่ยวแล้วก็ยังสามารถเติบโตได้อีกคือน่าจะยังไม่ตายในช่วงอายุของเรา ตอนที่เรียนนิเทศศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัยก็คิดว่าถ้าเราเรียนมาทางนี้มันเหมือนจะไม่ได้ใช้ชีวิตอยู่ที่ภูเก็ต ดังนั้น พอมีความตั้งใจว่าจะกลับไปทำธุรกิจโรงแรมหลังจากที่เรียนจบก็เลยไปเรียนต่อด้าน Hospitality Management ที่สวิตเซอร์แลนด์ ซึ่งไม่ใช่จะเกี่ยวแค่โรงแรมอย่างเดียวแต่รวมธุรกิจท่องเที่ยวร้านอาหารด้วย ถือว่าค่อนข้างกว้างในแง่อุตสาหกรรมการบริการ หลังจากเรียบจบได้มีโอกาสไปฝึกงานที่ เดอะ ริทซ์-คาร์ลตัน มิลเลเนีย สิงคโปร์ ประมาณ 7-8 เดือนก็กลับมาที่ภูเก็ต พอกลับมาที่ภูเก็ตก็มาทำงานที่โรงแรมอื่นอีกประมาณปีกว่า เรียกว่าเป็นการเรียนรู้สะสมประสบการณ์ จากนั้นก็คิดว่าได้เวลาแล้วก็เปิด O'nya โรงแรมของตัวเอง

**แสดงว่าคุณมีเป้าหมายแล้วก็เดินตามเป้าหมายนั้น**

ใช่ คือพอเรารู้เป้าหมายของตัวเองว่าจะทำธุรกิจโรงแรมก็เลือกไปเรียนต่อด้านนี้แล้วก็ฝึกทำงานด้านนี้เลย เพราะมองว่าอุตสาหกรรมท่องเที่ยวต้องเจอคนส่วนใหญ่ ดังนั้น การเจอคนการมีประสบการณ์มากกว่าย่อมได้เปรียบกว่าการมีความรู้ที่เป็นทฤษฎีเพียงอย่างเดียว อย่างการฝึกงานที่สิงคโปร์ก็เลือกโรงแรมระดับ 6 ดาว ถึงเราจะไม่ทำโรงแรมระดับนั้น แต่อย่างน้อยให้รู้ว่ามาตรฐานระดับโลกเป็นยังไง ฝึกงานตั้งแต่แม่บ้าน ซุปเปอร์ไวเซอร์ ฟอนต์ออฟฟิศ เปลี่ยนไปเรื่อย ๆ ที่สิงคโปร์ดีตรงที่ว่าเขาจะมีคนที่เป็นพี่เลี้ยงเราไปด้วย 1 เดือน จากนั้นก็ให้เราทำงานเองเหมือนว่าเราได้ทำงานจริง ๆ พอกลับมาก็เลือกทำงานที่เครือโรงแรมลากูนา ซึ่งถือว่าเป็นเครือใหญ่ที่สุดในภูเก็ต เหตุผลที่เลือกทำงานที่นี่ก็เพราะว่า ชอบไอเดียของเขาตรงที่เอาโรงแรมทั้งหมด 5-6 โรงแรมมาอยู่ในที่ที่เดียวกันแล้วแชร์สิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ ด้วยกัน การโอเปอร์เรตของเขาก็เป็นระบบซึ่งความคิดนี้มีมาเกือบ 30 ปีแล้ว

### เมื่อมาทำโรงแรมของตัวเองคุณวางคอนเซปต์อย่างไร

พอเราเริ่มคิดว่าจะทำโรงแรมแล้วก็เริ่มจากการสำรวจตลาด สำรวจคู่แข่ง นักท่องเที่ยวที่มาส่วนใหญ่เป็นกลุ่มไหน กลุ่มเป้าหมายของเราคือใคร นอกจากนี้ เราก็มองว่าจริงๆ แล้ว ภูเก็ตไม่ได้สวยเพราะมีทะเลและชายหาดแค่นั้น แต่มันมีวัฒนธรรมที่เป็นเอกลักษณ์ของภูเก็ตจริงๆ ก็คือว่ามีความเป็นเปอรานากัน คือลูกครึ่งมลายู-จีน ที่มีวัฒนธรรมผสมผสานกัน ตึกของชาวเปอรานากันก็จะเป็นสไตล์ชิโนโปรตุกีส คือมีความเป็นลูกครึ่งระหว่างยุโรปกับจีน ซึ่งจากการสำรวจดูถึงแม้จะมีที่พักสไตล์ชิโนโปรตุกีสอยู่บ้าง แต่ก็ไม่เยอะมาก รูปแบบภายนอกอาจจะดูเป็นชิโนโปรตุกีส แต่พอเปิดประตูเข้าไปจริงๆ มันก็ไม่ใช่ ก็เลยเอาข้อด้อยตรงนี้มาทำเป็นจุดเด่นของเรา คือว่า เรามีตึกเก่าอยู่แล้วเป็นอาคารพาณิชย์ที่เป็นสไตล์ชิโนโปรตุกีสก็เลยเอามารีโนเวต และทำให้ทุกๆ Touch Point ที่ลูกค้าจะพบในการเข้าไปใช้บริการในโรงแรมมีความเป็นชิโนโปรตุกีสหมดเลย แต่ทั้งนี้เราไม่ได้ขายความเก่านะ แต่ขายการระลึกถึงวัฒนธรรม เพราะยังคงมีความเป็น Modern เข้ามาด้วย ชื่อโรงแรมคือ O'nya (อ้นหยา) มาจากคำว่า Nyonya (ย่าหยา) เป็นชื่อเรียกหญิงสาวชาวเปอรานากัน ซึ่งด้วยความผูกพันและการซึมซับวัฒนธรรมต่างๆ จากครอบครัว ทำให้รู้สึกเหมือนกับว่าเราก็เป็นหญิงสาวเปอรานากันคนหนึ่งที่มีเรื่องราวมากมายพร้อมจะเล่าให้ฟังผ่านโรงแรม O'nya แห่งนี้

### ทราบว่าคุณทุ่มเทและดูแลทุกอย่างด้วยตัวเองทั้งหมด

โรงแรมอ้นหยามี 24 ห้อง 3 ประเภทห้องพัก เพราะเป็นโรงแรมขนาดเล็กเราเลยได้มีโอกาสทำเองทุกอย่างถือว่าเป็นโรงเรียนอีกโรงเรียนหนึ่งสำหรับเรา คือเรียนรู้ตั้งแต่การดูแบบ การออกแบบ โลโก้ สี เลือกซื้อเฟอร์นิเจอร์เอง รวมถึงการเริ่มอะไรใหม่ๆ เช่น การวางระเบียบ การเซ็ตระบบทุกอย่าง อย่างช่วงแรกๆ ก็ยังนั่งหน้าฟอนต์เองด้วย ดังนั้น จึงได้เรียนรู้อะไรเยอะมาก แล้วโดยเราเป็นคนภูเก็ตก็อยากถ่ายทอดความเป็นภูเก็ตให้กับแขกผู้มาพักได้รับรู้ เหมือนกับว่าเอาตึกใหม่มาจำลองวิถีชีวิตของชาวภูเก็ตมาไว้ที่นั่น เขาจะรับรู้ความเป็นภูเก็ตก็คุยกับสถาปนิกถึงสิ่งที่อยากได้ เฟอร์นิเจอร์ของตกแต่งทุกอย่างก็เลือกเองโดยไปเลือกเองที่เมืองจีน คือเราไม่อยากใช้เฟอร์นิเจอร์เหมือนคนอื่น เพราะถ้าเราทำเหมือนคนอื่นผลลัพธ์ก็จะออกมาเหมือนคนอื่น พอดีรู้จักกับพี่คนหนึ่งที่มีโรงงานเฟอร์นิเจอร์อยู่ที่จังหวัดขอนแก่น เขาก็แนะนำมาว่าให้ลองไปดูที่เมืองจีน ที่นั่นเป็นแหล่งเฟอร์นิเจอร์ไม้ที่สำคัญราคาไม่แพงด้วย ก็เลยหาข้อมูลพบว่า มีเมืองหนึ่งในกวางโจวที่ขายเฟอร์นิเจอร์ทั้งหมดเลย ก่อนไปก็คิดว่าถึงแม้เราจะไม่ได้อะไรกลับมาเลย แต่อย่างน้อยก็ถือว่าได้เปิดหูเปิดตาว่าเมืองจีนตอนนี้เขาไปถึงไหนแล้ว แต่พอไปถึงรู้เลยว่า เรามีตัวเลือกที่ดีเพราะโรงแรมเราเป็นสไตล์ชิโนโปรตุกีส คือว่าเราได้ของที่มีคุณภาพดีกว่าเนื่องจากเมืองจีนจะใช้ไม้จริงในการทำเฟอร์นิเจอร์ แล้วอย่างที่รู้กันว่าเฟอร์นิเจอร์โรงแรมจะถูกผลัดเปลี่ยนมือการใช้ค่อนข้างเยอะ ดังนั้น การเลือกใช้ของจะต้องใช้ของที่ค่อนข้างทน ที่สำคัญคือ ราคาเฟอร์นิเจอร์ที่จีนถูกกว่าของเมืองไทยถึง 50 เปอร์เซ็นต์ บวกค่าชิปปิ้งมาไม่เกิน 30 เปอร์เซ็นต์ ยังไงก็ถือว่าถูกกว่าอยู่ดี ช่วงนั้นก็เหนื่อยนิดหนึ่ง เพราะเราไม่มีความรู้เรื่องชิปปิ้งเลย แล้วเราต้องไปชิปปิ้งมาจากเมืองจีน ก็ทำไปเรียนรู้ไป ซึ่งสุดท้ายก็ได้ของกลับมาตามที่ต้องการ

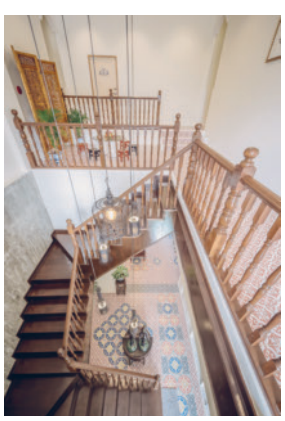
### คุณสร้างแบรนด์อ้นหยาอย่างไรบ้าง

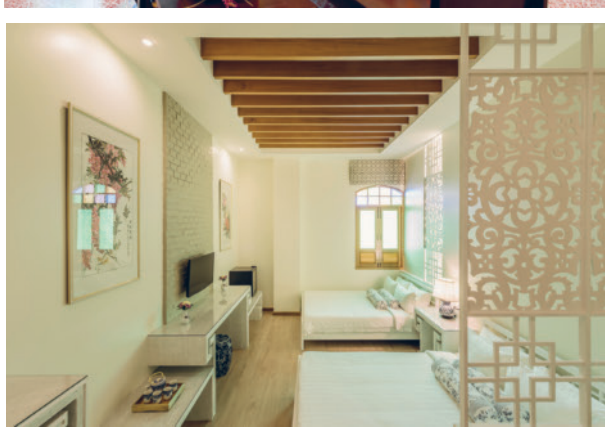
การสร้างแบรนด์เริ่มตั้งแต่ไอเดียว่า เรามีความเป็นชิโนโปรตุกีส ดังนั้น วิธีการทำงานของเราจะโฟกัสแค่อย่างเดียว ถ้าเป็นบริษัทเรียกว่า Corporate Identity พยายามให้ Identity ของเราชัดเจน เพราะมองว่า แบรนด์ไม่ใช่สิ่งที่เราพูดว่ามันคืออะไร แต่คือสิ่งที่ลูกค้ารับรู้ว่าเราคืออะไร Identity ของเราคือ ขายความเป็นภูเก็ตที่ไม่ได้เป็นในเรื่องความเก่าแก่ แต่คือการถ่ายทอดความเป็นภูเก็ตของคนรุ่นใหม่คนหนึ่งที่เติบโตมากับวัฒนธรรมของภูเก็ตให้กับคนภายนอกได้รับรู้ ไม่ว่าจะเป็นโลโก้ สี ทุก Touch Point ตั้งแต่เช็กอินเข้ามา เขาจะรู้สึกถึงความเป็นภูเก็ต ยกตัวอย่าง เรามีหม้อถึง (น้ำตาลกวน-ลูกอมโบราณของภูเก็ต) ใส่ในเชิงหมากซึ่งเป็นที่ใส่อาหารของภูเก็ตไว้ให้เขา กลายเป็นขนมพื้นเมืองที่หลายๆ คนก็มาถามจะขอซื้อได้มั้ย แล้วในห้องนอนมองขึ้นไปมีระแนงไม้ที่เหมือนบ้านที่ภูเก็ต ซึ่งด้วยความที่เราเป็นคนภูเก็ตก็ช่วยได้เยอะ อย่างน้อยสิ่งที่สะท้อนมาคือ สะท้อนจากเราเองมันก็เลยง่าย เราเติบโตมาจากวัฒนธรรมแบบนี้ เลยรู้ว่าอย่างนี้คือใช่ อย่างนี้คือไม่ใช่

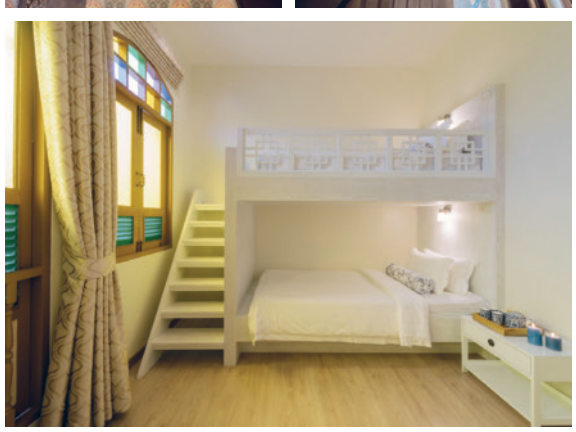
**O'nya (อ้นหยา)**
**มาจากคำว่า Nyonya (ย่าหยา)**
**เป็นชื่อเรียกหญิงสาวชาวเปอรานากัน**
**ซึ่งด้วยความผูกพันและการซึมซับ**
**วัฒนธรรมต่างๆ จากครอบครัว**
**ทำให้รู้สึกเหมือนกับว่าเราก็เป็น**
**หญิงสาวเปอรานากันคนหนึ่ง**
**ที่มีเรื่องราวมากมายพร้อมจะ**
**เล่าให้ฟังผ่านโรงแรมอ้นหยาแห่งนี้**

### ทำไมคุณพ่อคุณแม่ถึงไว้ใจให้เงินคุณมาลงทุน

ย้อนกลับไปตอนที่เริ่มทำโรงแรมตอนนั้นอายุ 25 ปี ก็เคยถามคุณพ่อคุณแม่นะว่า ทำไมให้เงินก้อนนี้มาแล้วไว้ใจให้เราทำเอง เขาบอกว่าเลี้ยงเรามาเขารู้ว่าเราเป็นคนยังไง รู้ว่าเราสามารถทำได้แค่ไหน แล้วตัวเขาจะไม่ค่อยเข้ามายุ่ง ให้เราตัดสินใจเองทุกอย่าง แต่ก็จะดูอยู่ห่างๆ ซึ่งทุกครั้งที่มีปัญหามือที่ยื่นเข้ามาช่วยเราแก้ปัญหาก็คือ คุณพ่อคุณแม่นี่แหละ ส่วนตัวก็คิดว่าดีใจที่มีพ่อแม่ที่สนับสนุนตลอดเวลา สิ่งหนึ่งที่เป็นคำสอนของพ่อแม่เขาจะสอนเรื่องคน ไม่ได้บอกว่าไม่ให้ไว้ใจ แต่ไม่ควรตัดสินใจเร็วเกินไปในเรื่องคนคือควรมีระยะห่างนิดหนึ่ง เพราะว่าตอนแรกที่ทำก่อสร้างก็ไว้ใจคนมากเกินไป ทำให้ได้ข้อคิดว่า ไม่มีอะไรที่ใครจะมาทำให้เราฟรีๆ ทุกอย่างที่เป็นธุรกิจจะมีผลต่างตอบแทน อีกเรื่องที่คุณพ่อคุณแม่สนับสนุนคือ เรื่องธรรมะ ครอบครัวจะไปปฏิบัติธรรม ฝึกสติกันเป็นประจำ การที่เราเป็นผู้บริหารหรือทำงาน







อะไรก็แล้วแต่ การมีอีคิวค่อนข้างสำคัญซึ่งธรรมะค่อนข้างที่จะช่วยได้เยอะ คือคนอาจจะเจอปัญหาเหมือนกัน แต่สิ่งที่แตกต่างคือ ความคิดที่ว่าเรามองปัญหานั้นอย่างไร คนหนึ่งอาจจะมองว่าสิ่งนี้แย่ ขณะที่อีกคนอาจจะมองเป็นโอกาสก็ได้ ซึ่งตรงนี้ต้องขอบคุณคุณแม่ที่ทำให้เราได้มารู้จักธรรมะ รู้สติว่า ณ ตอนนี้เรากำลังมีอารมณ์ยังไง

## แล้วหลักธรรมอะไรที่คุณเอามาใช้ในการทำธุรกิจ

สิ่งที่คิดว่าได้จากการปฏิบัติธรรมคือเรื่องของอนิจจัง คือทุกอย่างมันไม่เที่ยงแท้แน่นอนจริงๆ ตอนนี้ยังแฮปปี้ เย็นนี้อาจจะเจออะไรก็ได้ซึ่งเราก็ไม่รู้ ดังนั้น เราต้องทำตัวเองให้พร้อม ทำสติให้พร้อมที่จะรับมือกับสิ่งอื่นที่จะเข้ามา ธุรกิจก็เช่นเดียวกัน มันไม่มีความแน่นอน จากที่เห็นในช่วงแค่ 10 ปีมานี้ธุรกิจเปลี่ยนรูปแบบเยอะมาก คนที่ปรับตัวไม่ทันคือ คนที่จะต้องออกไปจากระบบ ตอนเด็กๆ เครื่องคอมพิวเตอร์มีราคาเกือบแสน ตอนนี้เครื่องคอมพิวเตอร์มีขนาดเล็กลง แถมยังถูกลงๆ เมื่อก่อนจะต้องมีเซิร์ฟเวอร์ตู้หนึ่งที่เก็บข้อมูลของแขกทุกคน ทุกวันนี้ทุกอย่างอยู่บนคลาวด์ ดังนั้น มันต้องปรับตัว พระพุทธเจ้ายังบอกทุกอย่างไม่มีความแน่นอน ดังนั้น ธุรกิจจะยั่งยืนได้หรือ

## ธุรกิจโรงแรมขนาดเล็กที่ภูเก็ตการแข่งขันสูงมั้ย

โรงแรมที่ภูเก็ตที่เป็นสไตล์ชิโนโปรตุกีส O'nya สามารถแข่งได้ตรงที่ว่ามีเอกลักษณ์และมีกลิ่นอายภูเก็ตจริงๆ ในตอนแรกกลุ่มเป้าหมายที่เราวางไว้คือชาวต่างชาติ แต่กลายเป็นว่าตอนนี้เป็นกลุ่มคนไทยเข้ามาเยอะ เราเป็นซิตี้โฮเต็ลอยู่ในเมือง คนไทยเดี๋ยวนี้ก็มาเที่ยวในเมืองเพราะในเมืองมีย่านเมืองเก่าแล้วก็ค่อยไปเที่ยวต่อที่ชายหาด แต่ทั้งนี้ก็ขึ้นอยู่กับซีซันด้วยว่าซีซันไหนนักท่องเที่ยวชาติไหนมา ถ้าช่วงหน้าไฮซีซันเดือนพฤศจิกายน-กุมภาพันธ์เป็นฝรั่งก็จะอยู่ยาวบางทีก็อยู่ 2 อาทิตย์ ส่วนนักท่องเที่ยวไทยมาเรื่อยๆ ตลอดปี ที่สำคัญคือ เรามีลูกค้าที่กลับมาพักอีกค่อนข้างเยอะ เจอลูกค้าคนหนึ่งบอกว่า มีเพื่อนแนะนำมาก็เลยมาพักที่นี่ น้องรู้มั้ย? มันเหมือนพี่มาพักที่บ้านกับเพื่อนที่เป็นคนภูเก็ตจริงๆ รู้สึกดีปลอดภัยเหมือนอยู่บ้าน ลูกค้ารู้สึกอย่างนี้เราก็ดีใจเพราะอย่างน้อยสิ่งที่เราพยายามถ่ายทอด สิ่งที่เราทำให้โรงแรมเหมือนบ้านนั้นมันได้มาถึงเป้าหมายแล้ว ธุรกิจโรงแรมเป็นธุรกิจที่ขายประสบการณ์ ฟีดแบ็กของลูกค้าที่มีกลับมาเรื่อยๆ เป็นสิ่งสำคัญ เราก็เอาฟีดแบ็กนั้นมาปรับปรุงเพื่อสร้างประสบการณ์ที่ทำให้เขากลับมาพักอีกรอบ เพราะการหาลูกค้าใหม่นั้นยากกว่าการที่ลูกค้าเก่ากลับมาพักอีกครั้ง

## คุณพอใจกับตัวเลขของอ้นหยาแค่ไหน

เป้าหมายของอ้นหยาทางตัวเลขถือว่าใช้ได้ หน้าไฮซีซันค่อนข้างเต็ม ตอนนี้เปิดมาปีหนึ่งเราเห็นลูกค้าแล้วว่ามีเท่านี้ ดังนั้นสเตปต่อไปก็ต้องพยายามขยายฐานกลุ่มลูกค้า โดยเราจะมุ่งไปที่กลุ่มลูกค้าที่ Niche มากขึ้น เพราะคิดว่าตอนนี้ไม่มีคำว่า Mass Product แล้ว คือทุกอย่างมันจะต้อง Niche มากขึ้น ทีนี้ใครล่ะที่เป็นลูกค้าเรา ที่คิดเอาไว้คือเรากำลังเจาะเข้าไปในกลุ่มเวดดิ้งซึ่งดูแล้วเป็นกลุ่มที่จะทำให้เราได้ลูกค้าทั้งปี แล้วก็ได้ในแง่ชื่อเสียงของโรงแรมด้วย นอกจากนี้ เดี๋ยวปีหน้าจะไปออกบู๊ธขายที่พักในงานไทยเที่ยวไทยแล้ว เพื่อให้มีกลุ่มลูกค้ามากขึ้น คือตอนนี้เราอยู่นิ่งๆ มีขายผ่านออนไลน์บ้าง แต่ยังไม่ได้ทำอะไรมากมาย ก็อยากจะลองเดินไปอีกสักสเตปหนึ่งเพื่อเข้าถึงลูกค้ามากขึ้น เรียกว่าพยายามหาช่องว่างเล็กๆ น้อยๆ ที่มีอยู่แล้วก็เข้าไปตรงนั้น

ทีนี้ก็คิดว่าอีก 3 ปีข้างหน้า O'nya พยายามขยายกลุ่มลูกค้าที่หลากหลายมากยิ่งขึ้น ตัวโรงแรมคงขยายไม่ได้ แต่กำลังมองไปที่ตลาดในอาเซียน เราเคยมีแขกที่เป็นมาเลย์มาพัก ซึ่งเขามีวัฒนธรรมที่เป็นเปอรานากันเช่นกัน แล้วเขาก็ชอบอ้นหยา ก็เลยมีความคิดว่าน่าจะขยายไปตลาดตรงนี้ด้วย

สุดท้ายในอนาคตเลยที่คิดเอาไว้คือมองว่า ถ้ามีโรงแรมอีกโรงแรมหนึ่ง ก็อยากมีโรงแรมที่ไม่ต้องมีรีเซฟชั่นเลย ทุกอย่างใช้คีย์การ์ด เทคโนโลยีเดี๋ยวนี้ฉลาดมาก ลูกค้ามีคีย์การ์ดอันนี้เช็กอินได้เมื่อไหร่ เพราะเดี๋ยวนี้มีเทรนด์ 24 ชั่วโมง จากเดิมต้องเช็กอินบ่าย 2 ก็ไม่ต้องแล้ว ไม่ว่าจะเช็กอินเมื่อไหร่ก็นับไป 24 ชั่วโมง ดังนั้น จะกลายเป็นว่ามันสามารถโอเปอร์เรตได้โดยไม่ต้องมีรีเซฟชั่น ใช้เทคโนโลยีเข้ามาช่วย อันนี้อาจเป็นอีกโมเดลหนึ่งที่คิดเอาไว้เป็นเหมือนเป้าหมายระยะไกลหน่อย

## คุณรู้สึกยังไงที่ทำธุรกิจแรกก็ประสบความสำเร็จแล้ว

เคยฝันว่าอยากมีโรงแรมเล็กๆ ของตัวเอง ตอนอายุ 30 ปี ตอนนี้ความฝันนั้นเป็นจริงแล้ว แถมยังมีตอนที่อายุ 25 ปี ดังนั้นก็ต้องดีใจ ยิ่งฟีดแบ็กของลูกค้าที่มาพักดีก็หายเหนื่อย แต่ตอนที่เริ่มทำต้องบอกว่าเราอายุยังน้อยก็กดดันเยอะเพราะไม่เคยทำธุรกิจของตนเองที่ต้องดูแลตั้งแต่เริ่มต้นอย่างนี้ และยังต้องติดต่องานกับคนเยอะมาก ยิ่งงานก่อสร้างแล้วเราเป็นผู้หญิงด้วยก็ยากนิดหนึ่ง แต่จะใช้วิธีว่าตอนสั่งงานจะสั่งแค่คนคนเดียวแล้วให้เขากระจายงานต่อ อย่างในเรื่องการก่อสร้างเหมือนกันเรามีที่ปรึกษา เราก็ไม่จำเป็นต้องลงไปดูเองขนาดนั้น เราบอกเขาเขาสามารถถ่ายทอดได้ดีกว่าด้วยซ้ำ คือพยายามใช้มืออาชีพจัดการจะดีกว่าจะได้ผลงานที่ดีกว่าด้วย

## ตอนที่เริ่มต้นทำธุรกิจคุณมีแผนสำรองเพื่อเอาไว้หรือไม่ว่าถ้ามันไม่สำเร็จจะทำยังไง

จริงๆ ถามว่ากลัวมั้ย? สำหรับการทำโรงแรมว่าจะไม่สำเร็จก็กลัวนะ แต่ว่าถ้าไม่ลองก็ไม่รู้ แล้วก็ได้มีการคิดเผื่อเอาไว้ว่า

ถ้ามันไม่สำเร็จจะทำยังไง ก็คือมีแผนสำรองว่าจะปรับไปทำเป็นอพาร์ตเมนต์ให้เช่ารายเดือน ซึ่งคิดว่าคนที่ทำธุรกิจก็จะต้องมีแผนสำรองเผื่อเอาไว้ทั้งนั้น แต่ตอนนี้หลังจากเปิดมาปีกว่าแผนสำรองที่คิดไว้ก็ไม่ต้องมีแล้ว ทุกวันนี้โรงแรม O'nya สามารถรันไปได้ด้วยตัวของเขาเอง ซึ่งตั้งแต่แรกที่บอกเด็ก ๆ ที่ทำงานด้วยกันว่า เราจะพยายามสร้างระบบ เพราะมองว่าธุรกิจที่ดีคือธุรกิจที่ต้องเดินหน้าต่อไปด้วยตัวของมันเอง โดยไม่จำเป็นว่าจะต้องมีเจ้าของเข้ามาดูแลตลอดเวลา ดังนั้น เราเลยพยายามสร้างระบบให้มันรัดกุม และพยายามใช้เรื่องดิจิทัลไลฟ์เซชั่นเข้ามาด้วยทุกอย่าง เราทำงานบนคลาวด์หมดเลย ไม่จำเป็นต้องอยู่ที่โรงแรมก็สามารถเรียกดูข้อมูลได้หมด ดังนั้น เราก็ไม่จำเป็นที่จะต้องไปนั่งอยู่ที่โรงแรมตลอด

## หลังจากนี้คุณคิดที่จะทำธุรกิจอะไรอีก

ณ ตอนนี้ มีน้องกำลังจะทำอีกธุรกิจหนึ่งคือฟิตเนส นอกจากนี้เราก็กำลังมองเรื่องร้านอาหารด้วย แล้วเมื่อมีหลายธุรกิจเข้ามาก็คิดว่าถ้าทุกธุรกิจมันสามารถเชื่อมโยงกันด้วยอะไรสักอย่างก็ดี เช่น มองว่าอ้นหยามีความเชื่อมโยงในเรื่องของวัฒนธรรม มีความเป็นโลคัล ที่นี่เนื่องจากตึกที่จะเอามาทำฟิตเนสตรงนั้นมันเคยปลูกยางพารามาก่อน ก็คิดว่าจะใช้คอนเซปต์ยางพารามาใช้ในการออกแบบตึก ทำออกมาเป็นเส้น ๆ คล้ายเส้นกรีดยาง คล้ายเส้นกล้ามเนื้อ อันนี้เราก็เข้าไปช่วยตอนนี้อยู่ในขั้นตอนการออกแบบก่อสร้าง ส่วนร้านอาหารก็พยายามใช้ความเป็นโลคัลเหมือนกัน แต่อยู่ในขั้นการคิดในไอเดียว่า จะทำยังไงดี

## คุณคิดว่าได้เรียนรู้อะไรบ้างในการทำโรงแรมครั้งนี้

สิ่งที่มองเห็นคือธุรกิจสมัยนี้ต้องปรับตัว ธุรกิจทุกอย่างแม้แต่ตัวเราเองถ้าเราปรับตัวยิ่งเร็วท่าไหร่ก็จะเป็นผลดีกับตัวเราเท่านั้น อย่ามองว่า สิ่งที่เราทำอยู่มันจะสามารถคงอยู่อย่างนั้นได้ตลอดกาล วันนี้ดีแต่วันหน้าอาจจะไม่ดีแล้วก็ได้ สิ่งนี้ได้มาจากการที่ได้ลงมือทำธุรกิจเองและเห็นความเปลี่ยนของการทำธุรกิจของครอบครัว ซึ่งมันเปลี่ยนมาเรื่อย ๆ รุ่นที่ 1-2 บุกเบิกเหมืองแร่ ซึ่งยุคที่เหมืองแร่ตายเป็นช่วงที่คุณพ่อเกิดพอดี ช่วงยุคยางพารามันค่อนข้างสั้นกินเวลาแค่ 20-30 ปีก็หมดยุคของมันแล้ว ก็มาสู่ยุคอุตสาหกรรมท่องเที่ยว มันเปลี่ยนเยอะมาก ดังนั้น เลยมองว่าการปรับตัวสำคัญที่สุดในการทำธุรกิจ เราต้องปรับเปลี่ยนให้ทันและอย่ากลัวกับการเปลี่ยนแปลง เพราะเราไม่รู้ว่าข้างหน้าจะเป็นยังไง แต่อย่างน้อยเราก็ไม่ย่ำอยู่กับที่

## มองธุรกิจท่องเที่ยวของภูเก็ตในอนาคตอย่างไรบ้าง

อุตสาหกรรมท่องเที่ยวภูเก็ต เท่าที่ทราบตอนนี้มีโรงแรมที่จะเปิดใหม่ปี พ.ศ. 2560-2561 ประมาณ 1,000 ห้อง แสดงว่าเขายังเห็นศักยภาพของภูเก็ตที่จะเติบโตได้อีก แต่สำหรับตัวเองกำลังมองว่าโรงแรมที่เปิดบริการในช่วงแรก ๆ นั้นมันคุ้มทุนไปนานแล้ว และทุกวันนี้ลูกค้าหรือนักท่องเที่ยวก็ไม่ได้ใช้จ่ายเยอะขนาดนั้น ดังนั้น ก็เป็นคำถามว่า จริง ๆ แล้ว ธุรกิจโรงแรมของภูเก็ตมันถึงจุดอิ่มตัวหรือยัง เพราะทุกวันนี้ลูกค้าจากเมื่อก่อนเป็นกลุ่มสแกนดิเนเวีย ซึ่งจะเป็นกลุ่มที่ใช้จ่ายเยอะมาก แต่ตอนนี้ไม่ใช่แล้วค่าใช้จ่ายต่อหัวของลูกค้าที่เขาจ่ายมันเท่าไหร่ อีกอย่างอุตสาหกรรมท่องเที่ยวเป็นอะไรที่ค่อนข้างกระทบง่ายทั้งปัจจัยภายในและภายนอกประเทศ ในเรื่องแรงงานเองก็หายาก เมื่อก่อนเป็นอุตสาหกรรมการผลิตซึ่งก็ไม่ได้ใช้ทักษะอะไรเยอะ แต่วันที่ขยายมาเป็นอุตสาหกรรมการบริการแล้วต้องมีเซอร์วิสมายด์ ทุกวันนี้ภูเก็ตกำลังขยายสนามบิน น่าจะมีนักท่องเที่ยวมากกว่า 10 ล้านคนต่อปี แต่เราห่วงเรื่องการจัดการว่า ภูเก็ตสามารถรองรับนักท่องเที่ยวได้เยอะขนาดนั้นมั้ย คือทุกวันนี้ประชากรที่อยู่กับประชากรที่ทำงาน นักท่องเที่ยวอีก การจัดการมันดีพอหรือเปล่าก็เป็นเรื่องที่น่าคิด

## คุณคิดว่าในยุคนี้การทำธุรกิจให้ประสบความสำเร็จควรจะทำอย่างไรบ้าง

เดี๋ยวนี้โอกาสทางธุรกิจแยะ ทุกคนก็อยากเป็นผู้ประกอบการ โดยอาจจะมองว่าทุกอย่างมันสวยงาม ซึ่งก็ดีที่เรามองโลกในแง่ดี แต่มองโลกในแง่ดีแล้วต้องมองโลกในความเป็นจริงด้วย เช่น ทุกวันนี้เราคิดได้คนอื่นเขาก็คิดได้เช่นกัน สิ่งที่สำคัญในการสร้างสินค้าคือ ความแตกต่าง ทำไมเขาถึงต้องเลือกใช้ของเรา ถ้าเราตอบคำถามนี้ได้คิดว่าแบรนด์ที่มันสตรองอยู่แล้ว ขายความเป็นตัวของมันได้อยู่แล้วก็คิดว่าน่าจะทำได้ S

# สินเชื่อ SME สไตล์...ธนาคารออมสิน

แม้ว่าภาพของธนาคารออมสินจะถูกมองว่าเป็นธนาคารของเด็กๆ แต่แท้จริงแล้ว ธนาคารออมสินทำธุรกรรมทางการเงินแทบทุกอย่างเพื่อช่วยเหลือสังคมและเศรษฐกิจไทย ไม่ว่าจะเป็น สินเชื่อบ้าน สินเชื่อบุคคล สินเชื่อ SME รวมไปถึงโครงการขนาดใหญ่หรือการปล่อยสินเชื่อให้กับโปรเจกต์ของรัฐบาล และหากสังเกตจะเห็นว่าในเวลานี้ ธนาคารออมสินกำลังให้ความสำคัญกับ SME Startup เป็นอย่างมาก

โดยเรื่องนี้ได้รับการเปิดเผยจาก **ชาติชาย พยุหนาวีชัย** ผู้อำนวยการธนาคารออมสิน ซึ่งกล่าวว่า ธนาคารออมสินมีความต้องการที่จะช่วยเหลือ SME Startup โดย SME Startup ในที่นี้มีความหมายถึงเด็กหรือเยาวชนที่ช่วยกันคิดหานวัตกรรม ซึ่งธนาคารออมสินไม่ต้องการสร้างสตีฟ จอบส์ 10 คนในเมืองไทยแล้วมีคนรวย 10 คนในเมืองไทย แต่ต้องการสร้างธุรกิจฐานรากในเมืองไทยซึ่งอาจจะอยู่ต่ำกว่า SME หรือสูงขึ้นมาหน่อยก็ได้ให้สามารถเติบโตขึ้นมาได้

"จะเป็นการพัฒนาสินค้าใหม่ หรือเป็นธุรกิจเก่าที่ทำอยู่แล้ว แต่ในวันนี้มีนวัตกรรมใส่เข้าไป เช่น เคยปลูกสับปะรดเอาสับปะรดมาหั่นแล้วใส่กระป๋องแต่เราจะทำยังไงให้มีนวัตกรรมมากกว่านี้ เพื่อเพิ่มแวลลูมากขึ้น หรือเมื่อก่อนผลิตน้ำดื่มธรรมดา ก็อาจจะใส่อะไรพิเศษมากขึ้น แพ็กเกจจิ้งให้ดูดี เป็นการใช้นวัตกรรมเข้าไปช่วย จากเดิมขายได้ขวดละ 7 บาท ทำนวัตกรรมเพิ่มขายได้เป็น 10 บาท อย่างนี้เราก็อยากจะส่งเสริมให้กับพวกเขา เพราะเชื่อว่าสิ่งนี้จะช่วยผลักดันให้เศรษฐกิจไทยก้าวข้ามกับดักรายได้ปานกลางได้"

สำหรับการสนับสนุน SME Startup นั้น แม่ทัพใหญ่อย่างชาติชายกล่าวว่า จะทำอย่างเป็นจริงเป็นจัง โดยธนาคารออมสินจะจัดโครงสร้างองค์กรใหม่เพื่อดูแล SME Startup โดยตรง เริ่มตั้งแต่หาโปรดักต์ มีการส่งเสริมการประกวดแนวคิดธุรกิจต่างๆ จากนั้นก็จะมีการคัดกรอง เพื่อที่จะส่งให้กับอีกฝ่ายงานปั้น SME Startup เหล่านี้ขึ้นมาให้มีความพร้อม มีการเตรียมการเรื่องการขออนุญาตต่างๆ การจดทะเบียน การหาทุน และเมื่อโปรดักต์มีศักยภาพพร้อม ก็จะมีอีกหน่วยงานหนึ่งเข้าไปดูแลให้สินเชื่อ จากนั้นจะมีหน่วยงานที่จะคอยมอนิเตอร์ต่อด้วยว่า SME Startup เติบโตอย่างไร ต้องการความช่วยเหลืออย่างไรบ้าง ทั้งหมดนี้เป็นการดูแล SME Startup ทั้งกระบวนการ ซึ่งจะเป็นการผลักดัน SME Startup ให้เกิดขึ้นได้ในประเทศไทย

เมื่อถามถึงผลิตภัณฑ์ทางการเงินเกี่ยวกับผู้ประกอบการ SME ชาติชายอธิบายว่า มีอยู่หลายโปรดักต์ทีเดียว ซึ่งแต่ละโปรดักต์จะรองรับ SME ในที่มีศักยภาพต่างๆ กัน อย่างเช่น โปรดักต์ SMEs Startup เป็นการส่งเสริมให้ลูกค้าที่มีการใช้นวัตกรรม ไม่ว่าจะเป็นลูกค้าเก่า ใหม่ หรือลูกค้าที่เพิ่งจดทะเบียนไม่เกิน 3 ปี วงเงินสินเชื่อไม่เกิน 10 ล้าน ดอกเบี้ย 3.99 เปอร์เซ็นต์ 2 ปี หลังจากนั้นก็เป็นไปตามปกติ นอกจากนี้ มีสินเชื่อ SMEs ดีเวอร์ สินเชื่อ GSB SMEs ส่งเสริมศักยภาพธุรกิจไทย เน้นผู้ประกอบการ SME ที่เริ่มมีศักยภาพ วงเงินกู้ไม่เกิน 50 ล้าน อีกโปรดักต์ที่ส่งเสริม และเป็นนโยบายกระทรวงการคลังคือ GSB บัญชีสีขาว คือสินเชื่อสำหรับผู้ประกอบการ SME ที่จัดทำบัญชีชุดเดียว

"ตอนแรกเราตั้งเป้าว่า ปีนี้จะปล่อยสินเชื่อผู้ประกอบการ SME 30,000 ล้านบาท โดยแบ่งเป็นเป้าครึ่งปีแรก 40 เปอร์เซ็นต์ เป้าครึ่งปีหลัง 60 เปอร์เซ็นต์ แต่ปรากฏว่าครึ่งปีผ่านมา ธนาคารออมสินสามารถปล่อยสินเชื่อไปได้ 60 เปอร์เซ็นต์ หรือกว่า 1.8 พันล้านบาท ฉะนั้นจึงเชื่อว่าปีนี้เราจะสามารถช่วยเหลือเศรษฐกิจไทยผ่านการช่วยเหลือผู้ประกอบการ SME ได้มากขึ้น"

อย่างไรก็ตาม ต้องยอมรับว่าในรอบปี พ.ศ.2559 นี้ ความกังวลของผู้ประกอบการ SME ที่มีต่อสภาพเศรษฐกิจมีอยู่ไม่น้อยเลยทีเดียว ด้วยภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัว ได้ส่งผลกระทบต่อผู้ประกอบการ SME ในมุมมองของแม่ทัพใหญ่อย่างชาติชาย แนะนำว่า สิ่งที่จะทำให้ผู้ประกอบการ SME อยู่รอดตลอดฝั่งคือ จะต้องมีการปรับเปลี่ยนการทำธุรกิจ กล่าวคือจะต้องมีนวัตกรรม โดยอาจจะคิดผลิตภัณฑ์หรือบริการใหม่ๆ ออกมา หรือนำผลิตภัณฑ์เก่ามาปรับปรุง หรือเพิ่มอะไรเข้าไปเพื่อทำให้สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มได้

ดังนั้น ถึงเวลาแล้วที่ผู้ประกอบการ SME จะต้องปรับตัว เพราะถ้ายังคิดทำแบบเดิมๆ ผลลัพธ์ก็ย่อมจะออกมาเป็นแบบเดิมนั่นเอง

## TMB ปลดล็อก SME รายเล็ก

หลังจากที่พระราชบัญญัติหลักประกันทางธุรกิจ พ.ศ.2558 ได้มีผลบังคับใช้เมื่อเดือนกรกฎาคมที่ผ่านมา โดยทีเอ็มบีเป็นธนาคารแรกที่ออกสินเชื่อหลักประกันทางธุรกิจมาช่วยเพิ่มโอกาสทางธุรกิจให้กับผู้ประกอบการขนาดกลาง ในวันนี้ทีเอ็มบีได้ต่อยอดพัฒนาผลิตภัณฑ์สินเชื่อเพื่อให้ครอบคลุมผู้ประกอบการขนาดเล็ก โดยจากการสำรวจความต้องการของผู้ประกอบการกลุ่มนี้ พบว่า เมื่อธุรกิจเริ่มเติบโตขึ้นทำให้เขาต้องการเงินทุนหมุนเวียนเพิ่ม และต้องใช้หลักประกันเพิ่มในการขอวงเงิน แต่ SME ขนาดเล็กมีหลักประกันที่จำกัด ดังนั้น ทีเอ็มบี สินเชื่อ ทีเอ็มบี เอสเอ็มอี 3 เท่า พร้อมเพิ่ม จึงพัฒนาขึ้นมาเพื่อปลดล็อกอุปสรรคด้านหลักประกันของ SME ขนาดเล็ก โดยใช้หลักเกณฑ์ของ พ.ร.บ.หลักประกันทางธุรกิจเช่นกัน ได้แก่ ลูกหนี้การค้า สต็อกสินค้า เครื่องจักร มาจดทะเบียนเป็นหลักประกันกับธนาคาร ทำให้ได้วงเงินสินเชื่อเพิ่มขึ้นทันที เมื่อรวมกับวงเงินสูงสุด 3 เท่าของมูลค่าหลักประกันเดิมก็จะทำให้ SME ขนาดเล็กได้รับโอกาสทางธุรกิจมาก

# THARA
## Minimal Street Style

*Text : รัชนี พันธ์รุ่งจิตติ / Photo : กฤษฎา ศิลปไชย*

**สำหรับคนที่ชื่นชอบแฟชั่นแนวสไตล์ Minimal**
แบรนด์ Thara น่าจะตอบโจทย์ได้เป็นอย่างดี เพราะแบรนด์นี้บ่งบอกชัดเจนว่า
**เป็นแนว Minimal Street Style**
**เปียว-กนกพรรณ ธราสุวรรณ** เริ่มต้นสร้างแบรนด์รองเท้า Thara ตั้งแต่เรียนอยู่ปี 2 คณะมัณฑนศิลป์ มหาวิทยาลัยศิลปากร ด้วยเพราะเป็นคนชอบซื้อรองเท้า จึงหันมาลองออกแบบเอง และหาโรงงานด้วยตัวเอง ทั้งๆ ที่เธอก็ไม่มีความรู้ ไม่มีประสบการณ์มาก่อนด้วยซ้ำ

"จริงๆ เปียวเริ่มหารายได้ให้กับตัวเองด้วยการทำกระเป๋าถุงผ้าขายตั้งแต่เรียนมัธยม โดยเริ่มจากขายให้คนรู้จักแล้วก็ทำต่อเนื่องมาเรื่อยๆ พอเข้ามหาวิทยาลัยก็เลิกไปพักหนึ่ง แล้วก็กลับมาทำต่อตอนอยู่ปี 2 แต่ต่อยอดจากกระเป๋าถุงผ้าธรรมดาก็ออกแบบมาเป็นแนวโบฮีเมียนติดภู่ มีสายสะพาย ตอนนั้นตัดเย็บกันเองกับแม่ พอมีงาน Gift ที่มหาวิทยาลัยก็เอาออกมาขาย แต่คนไทยไม่อินกับงานแฮนด์เมด มักจะบอกว่าราคาสูง ก็เลยรู้สึกเหนื่อย เลยคิดไปทำอย่างอื่น ก็หันไปขายพรีออร์เดอร์เสื้อผ้าเกาหลี ทำไปทำมาก็เจอปัญหาอีกว่าใช้เวลาในการสั่งและส่งของนาน ลูกค้ารอนาน มีปัญหาหลายอย่างที่เราคุมไม่ได้ ก็มานั่งคิดใหม่ว่า น่าจะทำอะไรที่เพิ่มยอดขายอย่างจริงจัง ก็ตัดสินใจเอาเงินจากที่ทำกระเป๋าแฮนด์เมดนี่แหละมาทำรองเท้า ชื่อแบรนด์ว่า Thara"

เปียวเริ่มทำรองเท้า Thara โดยอาศัยความชอบรองเท้าเป็นการส่วนตัว และความชอบงานดีไซน์ เริ่มต้นจากที่ไม่รู้อะไรเลย เพราะเรียนมาทางสาขาเท็กซ์ไทล์ อาร์ต เริ่มวางขายในเฟซบุ๊กและอินสตาแกรม สินค้าทุกชิ้นเปียวมีการดีไซน์และออกแบบเอง โดยสไตล์ของแบรนด์จะเน้นไปที่ความเรียบง่ายใส่ได้ในชีวิตประจำวันในแบบ Minimal และให้คนรู้สึกสนุกสนานกับการมิกซ์แอนด์แมตช์ ซึ่งจุดนี้เป็นจุดเด่นของแบรนด์

"รองเท้ารายละเอียดเยอะ ไม่ใช่แค่สวยอย่างเดียว แต่ต้องใส่แล้วสบาย ดีไซน์อาจดูเรียบง่าย แต่เน้นวัสดุที่ใส่สบาย ถ้าสวยงามแล้วใส่ไม่สบายก็ไม่ทำขาย อีกอย่างเน้นให้ใช้งานได้อย่างคุ้มค่า เช่น บางรุ่นใส่ได้ 2 แบบ คือ มีสายรัดเท้าและสามารถถอดสายออก เป็นรองเท้าแตะก็ได้ ซึ่งมีแรงบันดาลใจมาจากตอนทำรองเท้ารุ่นแรกๆ ขาย ลูกค้าบางคนก็บอกว่าอยากได้แบบไม่มีสาย บางคนก็ชอบให้มีสาย เลยเอาความต้องการของลูกค้ามาลองดีไซน์ให้สามารถใส่ได้ทั้ง 2 แบบ เป็นการตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้า ซึ่งออกแบบยากเพราะมีข้อจำกัดในการดีไซน์ ความยากอีกอย่างของการทำรองเท้าคือ ด้วยความที่มีหลายไซส์ตอนแรกกลัวขายไม่ได้ก็ใช้วิธีให้พรีออร์เดอร์ แต่พอเริ่มออกบู๊ธเราจะรู้เลยว่า ลูกค้าใส่ไซส์ไหนกันเยอะ นอกจากนี้ ลูกค้าบางคนมีปัญหาเรื่องไซส์มาก แม้จะมีวิธีการเทียบไซส์ แต่ก็ไม่เป๊ะ 100 เปอร์เซ็นต์ บางทีวัดเท้าผิดจุดนิดเดียว ไซส์ก็ผิดแล้ว บางคนไม่กล้าซื้อ ถ้าไม่ได้ลอง จะไปรอตอนออกบู๊ธก็นาน เลยตัดสินใจเอาไปวางขายในร้านประเภท Multibrand เช่น ร้าน SOS สยามสแควร์ และเซ็นทรัล ลาดพร้าว ร้าน FABLAB เซ็นทรัล อีสต์ วิว"

แม้ตอนนี้แบรนด์น้องใหม่ไฟแรงอย่าง Thara จะยังไม่ขึ้นแท่นแบรนด์ที่โด่งดังในไทย แต่เปียวก็ภูมิใจเพราะไม่คิดว่า สิ่งที่ทำเพื่อหารายได้ให้ตัวเองในระหว่างเรียนมหาวิทยาลัย จะกลับกลายเป็นธุรกิจที่เป็นรูปเป็นร่างขึ้นมา และเป็นแบรนด์ที่หลายคนชื่นชอบ ยิ่งเมื่อเรียนจบได้มีโอกาสไปเรียนเพิ่มเติมที่สถาบันแฟชั่นเพื่อสะสมความรู้มากขึ้น และทำให้มีเวลาเต็มตัวมากขึ้นในการโฟกัสธุรกิจนี้ ก็ทำให้ยอดขายเพิ่มขึ้นเป็นเท่าตัว และในตอนนี้ Thara ก็กลายเป็นธุรกิจของครอบครัวไปแล้ว อีกทั้งยังขยายไปทำเสื้อผ้าภายใต้แบรนด์เดียวกัน ด้วยคอนเซปต์ Minimal เดียวกันอีกด้วย

"กลายเป็นเหมือนธุรกิจของครอบครัวคือ ทั้งพ่อ แม่ พี่ชายก็มาช่วยกัน แม่ช่วยดูบัญชีการเงิน พ่อกับพี่ช่วยเรื่องส่งของ แล้วก็มีโอกาสขยายไปวางขายในเว็บไซต์ Pinkoi ซึ่งตอนแรกๆ ที่เอาไปขายในเว็บไซต์นี้ก็เงียบๆ แต่พอเขาช่วยโปรโมตเอาไปอยู่ในหน้าแนะนำก็มีคนเข้ามาเรื่อยๆ ทำให้เป็นการเปิดตลาดต่างประเทศไปด้วย ส่วนใหญ่ลูกค้าชอบงานดีไซน์ เขาบอกแปลกดี แล้วการที่มีเวลาเต็มที่ในการโฟกัสตรงนี้ หลังจากเรียนจบ ทำให้รู้เลยว่าถ้าเรามีเวลาใส่ใจเต็มที่กับธุรกิจคือ ขยันโพสต์มากขึ้น ทำอะไรหลายอย่างมากขึ้น ก็จะสามารถช่วยดันยอดขายขึ้นมาได้ เพราะว่าตอนเรียนก็จะไม่ค่อยมีเวลามันเลยเป็นการทำไปเรื่อยๆ ดังนั้น หากคิดจะทำธุรกิจ การโฟกัส การให้เวลาเต็มที่กับมันเป็นสิ่งสำคัญมาก" เปียวกล่าวในตอนท้าย

Facebook.com/ tharabypeau
tharabypeau
thara_thailand
mm.minimalism@gmail.com

# THE HASH...EARRING CUFF
## ของสาวชิก

*Text : Kritsana S. / Photo : Otto*

**ความชิกของสาวๆ**
ไม่ได้วัดกันที่เสื้อผ้า กระเป๋า และรองเท้าสุดคูลเท่านั้น
หากแต่เครื่องประดับอย่างสร้อย แหวน กำไล และต่างหู
ยังบอกระดับของความชิกของสาวแต่ละคนได้เป็นอย่างดี
**และ Earring Cuff หรือต่างหูแบบสวม**
ก็เป็นอีกหนึ่งไอเท็มเด็ดที่สาวๆ
ต่างหยิบมาสวมใส่เพื่อเพิ่มความชิกความเปรี้ยวให้ตัวเอง

"Earring Cuff เป็นเครื่องประดับที่สวมใส่ง่ายเพียงแค่นำมาหนีบหรือเกี่ยวกับหู ดังนั้น สาวๆ ที่ไม่เจาะหูก็สามารถใส่ได้เช่นกัน ทั้งนี้ โดยส่วนตัวทั้งเราและหุ้นส่วน (ร่มปรางค์ อารีกุล และ นุธิดา ทรัพย์บริบูรณ์) ชอบใส่ Earring Cuff กันอยู่แล้ว เพราะเป็นอีกหนึ่งเครื่องประดับที่บ่งบอกตัวตนของเราในแต่ละวันได้ดี และเมื่อมองไปในตลาดยังไม่ค่อยมี Earring Cuff ดีไซน์เรียบ แต่สวยเท่ขายมากเท่าไรนัก เราและหุ้นส่วนจึงตกลงกันว่าจะทำ Earring Cuff ออกจำหน่ายภายใต้ชื่อแบรนด์ The Hash แบรนด์เครื่องประดับที่พวกเราทำร่วมกัน โดยก่อนหน้านี้แบรนด์มีเครื่องประดับออกจำหน่ายแล้ว 2 คอลเลกชั่น คือ คอลเลกชั่นแหวนและแหวนข้อนิ้ว และคอลเลกชั่นแหวนเล็บ Coquettish" **เจสสิกา ภาสะพันธุ์** สาวสวยแห่ง The Hash กล่าว

Earring Cuff คอลเลกชั่นล่าสุดจากแบรนด์ The Hash ทำจากเงินแท้ 92.5 เปอร์เซ็นต์ จึงมั่นใจได้ว่าสวมใส่แล้วจะไม่เกิดอาการแพ้ และเพราะเงินแท้มีความนุ่มจึงสามารถบีบเพื่อปรับไซส์ให้เหมาะกับขนาดของหูได้อย่างง่ายดาย อีกทั้งยังไม่ทำให้หูเป็นรอย ส่วนสีของ Earring Cuff ทั้ง 3 แบบ ได้แก่ Tyler, Luke และ Jaden มีให้เลือกทั้งสีดำและสีเงิน ส่วนดีไซน์จะเน้นเรียบๆ แต่สวยเก๋ ทำให้สามารถ Mix&Match กับชุดต่างๆ ได้ง่าย สาวๆ จึงรู้สึกสนุกกับการแต่งตัวมากยิ่งขึ้น

ทั้งนี้ ด้วยความที่แบรนด์มีเครื่องประดับออกจำหน่ายแล้ว 2 คอลเลกชั่น การทำคอลเลกชั่นล่าสุดให้กลายเป็นที่รู้จักและถูกพูดถึงจึงไม่ใช่เรื่องยากเท่าไหร่นัก เพราะแบรนด์มีกลุ่มลูกค้าเดิมอยู่แล้วจำนวนหนึ่ง และยังมีกลุ่มลูกค้าใหม่ที่มีความสนใจใน Earring Cuff โดยลูกค้าใหม่กลุ่มนี้แบ่งเป็นลูกค้าไทย 95 เปอร์เซ็นต์ และอีก 5 เปอร์เซ็นต์ที่เหลือเป็นลูกค้าต่างประเทศ ซึ่งมีทั้งลูกค้าจากฮ่องกง สิงคโปร์ และสหรัฐฯ โดยทั้งหมดรู้จักแบรนด์ผ่านช่องทางออนไลน์ทั้งสิ้น

"เราเน้นขายสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์เป็นหลัก ฉะนั้นการทำให้แบรนด์เป็นที่รู้จักจึงเป็นเรื่องที่สำคัญมาก แต่โชคดีที่เจสสิกาเป็นคนในวงการบันเทิง การโปรโมตแบรนด์จึงทำได้ง่ายและทำให้ประหยัดค่าโฆษณาไปได้มาก ซึ่งนอกจากกลุ่มลูกค้าหลักๆ อย่างสาวๆ ที่ชอบแต่งตัวและชอบสวมใส่ Earring Cuff แล้ว เรายังมีกลุ่มลูกค้าที่เป็นแฟนคลับของเจสสิกาและแฟนคลับของดาราคนอื่นๆ ที่ช่วยลงภาพโปรโมต Earring Cuff ของเราในอินสตาแกรม" นุธิดากล่าว

อย่างไรก็ตาม แม้แบรนด์จะมีกลุ่มลูกค้าตรงตามที่ต้องการ แต่กระนั้น ร่มปรางค์ยังกังวลว่าลูกค้าอาจลดลงหรือหายไป เนื่องด้วยแบรนด์ออกคอลเลกชั่นใหม่ไม่บ่อยนักและทิ้งช่วงนาน ดังนั้น เธอและเพื่อนสาวจึงวางแผนที่จะออกคอลเลกชั่นให้ถี่ขึ้น และมีคุณภาพมากกว่าหรือเท่ากับคอลเลกชั่นที่ผ่านมา รวมทั้งยังเน้นออกแบบคอลเลกชั่นใหม่ๆ ให้เป็นสไตล์มินิมอลเหมือนเดิม

นอกจากความกังวลข้างต้น ร่มปรางค์ได้เล่าถึงปัญหาที่พบในการทำแบรนด์ The Hash ให้เราฟังว่า การทำเครื่องประดับจากเงินแท้ 92.5 เปอร์เซ็นต์นั้นไม่ใช่เรื่องง่าย เพราะถ้าทำออกมาบางเกินไปจะทำให้เครื่องประดับออกมาผิดทรง ในขณะที่หากทำออกมาหนาเกินไปจะไม่สามารถดัดเครื่องประดับได้ และเพราะเป็นเครื่องประดับที่ทำจากเงินแท้ ต้นทุนจึงค่อนข้างสูง ฉะนั้นเพื่อลดความเสี่ยงในเรื่องสินค้าค้างสต็อก พวกเธอจึงเลือกทำเครื่องประดับที่ปรับขนาดได้

"เพื่อป้องกันปัญหาสินค้าค้างสต็อก เราจึงเลือกใช้เงินแท้เป็นวัสดุในการทำเครื่องประดับ เพราะสามารถบีบเพื่อปรับขนาดได้ตามต้องการ อย่างคอลเลกชั่น Earring Cuff เราทำขนาดตามไซส์มาตรฐานหูของคนเรา นั่นคือ ประมาณ 3-4 เซนติเมตร แต่เพราะหูของแต่ละคนมีขนาดไม่เท่ากัน เราจึงเพิ่มลูกเล่นเข้าไป คือ สามารถปรับขนาดให้เหมาะกับหูของแต่ละคนได้ง่ายๆ เพียงแค่บีบหรือกางออก เหมือนอย่างคอลเลกชั่นแหวนเล็บ Coquettish ที่สามารถบีบเพื่อปรับขนาดได้เช่นกัน และหากไม่เพิ่มลูกเล่นนี้เข้าไป เราต้องทำแหวนและ Earring Cuff หลายไซส์มาก ถ้าขายไม่หมดก็เป็นพวกเราเองที่ลำบาก" ร่มปรางค์กล่าวปิดท้าย

thehashstore
thehashstore
@thehashstore
the_hash@hotmail.com

Text : Kritsana S.

# DIGITAL MARKETING

เมื่อพูดถึง Digital Marketing นักการตลาดจำนวนไม่น้อยต่างเชื่อว่า การตลาดวิธีนี้ตอบโจทย์ทุกความต้องการทางธุรกิจ ทำได้ง่ายกว่าการตลาดวิธีเดิมๆ และไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายใดๆ ฯลฯ แต่ความเชื่อที่กล่าวมานี้จะเป็นจริงมากน้อยเพียงใดมีคำตอบ

## 1. ตอบโจทย์ทุกความต้องการของธุรกิจ

ความเชื่อนี้ผิด เพราะ Digital Marketing เป็นเพียงหนึ่งในวิธีทำการตลาด และวิธีทำการตลาดแบบดั้งเดิม เช่น โฆษณาแบรนด์ผ่านโทรทัศน์ นิตยสาร และป้ายประกาศยังใช้ได้ผล เพราะมีลูกค้าจำนวนไม่น้อยที่เชื่อข้อมูลในสื่อโทรทัศน์และสื่อสิ่งพิมพ์มากกว่าข้อมูลบนโลกอินเทอร์เน็ต

## 2. เข้าถึงลูกค้าเร็ว

ในยุคนี้ลูกค้าสามารถเข้าถึงข้อมูลใหม่ๆ ของแบรนด์ได้ทันทีหลังจากที่แบรนด์กดโพสต์ แต่การเข้าถึงอย่างรวดเร็วนี้ก็มีข้อเสีย นั่นคือ ภาพลักษณ์ของแบรนด์จะถูกทำลายเร็วเช่นกัน หากพวกเขาเกิดความไม่พอใจในแบรนด์ หรือไม่เห็นด้วยกับข้อมูลที่แบรนด์นำเสนอ และการทำ Digital Marketing ให้ได้ผลต้องอาศัยการเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ต และการมีส่วนร่วม เช่น การแชร์หรือไลค์เพื่อให้โพสต์แสดงบนหน้าฟีดของบุคคลอื่น

## 3. ต้องเป็นไวรัล

การตลาดแบบ Digital Marketing ไม่ได้จบแค่โพสต์แคมเปญในโซเชียลมีเดีย แต่ต้องทำให้เป็นไวรัลด้วย ซึ่งการจะเป็นไวรัลได้นั้น เนื้อหาต้องโดนใจลูกค้า ต้องมีแผนดำเนินงาน รวมทั้งแผนโปรโมตที่ดี และต้องใช้เวลาพอสมควร เพราะไม่ใช่ทุกแคมเปญที่จะกลายเป็นไวรัลได้ในเวลาเพียงชั่วข้ามคืน

## 4. ฟรี

ความเชื่อที่ว่าสามารถทำ Digital Marketing ได้โดยไม่เสียค่าใช้จ่ายใดๆ ไม่ใช่ความเชื่อที่ผิด แต่หากต้องการให้โพสต์ถูกเห็นมากก็ต้องซื้อโฆษณา โดยข้อมูลจาก HubSpot ผู้นำด้านซอฟต์แวร์สำหรับการทำ Inbound Marketing ระบุ แบรนด์ต่างๆ มีงบสำหรับทำ Digital Marketing 28 เปอร์เซ็นต์จาก 35 เปอร์เซ็นต์ของงบการตลาดทั้งหมดในปี 2559

## 5. ได้ผลตอบแทนทันที

นักการตลาดมักเชื่อว่า ทันทีที่ปล่อยแคมเปญไปบนโลกออนไลน์ พวกเขาจะได้กำไรอย่างน้อย 3-4 เท่าทันที แต่จากการศึกษาพบว่า มีนักการตลาดเพียง 45 เปอร์เซ็นต์เท่านั้นที่สามารถทำได้

## 6. ยอดไลค์ ยอดแชร์ยิ่งเยอะยิ่งดี

นักการตลาดส่วนใหญ่สนใจเพียงว่า ทำอย่างไรให้โพสต์และวิดีโอมียอดไลค์ ยอดแชร์ และยอดวิวมากๆ ดังนั้น พวกเขาจึงเลือกนำเสนอข้อมูลที่ถูกพูดถึงในขณะนั้นเป็นหลัก และไม่สนใจว่าข้อมูลที่นำเสนอจะเชื่อมโยงกับแบรนด์หรือไม่ ซึ่งการทำเช่นนี้แม้จะเรียกยอดไลค์ ยอดแชร์ได้ แต่ก็ไม่สามารถสร้างการรับรู้แบรนด์ได้

## 7. ใช้ได้ผลเฉพาะกับวัยรุ่น

ความเชื่อนี้ผิด เพราะคนทุกกลุ่มสามารถเข้าถึงการตลาดแบบ Digital Marketing ได้ โดยข้อมูลจาก Emarketer เว็บไซต์รวมรวบข้อมูลและงานวิจัยเกี่ยวกับการทำตลาดออนไลน์ ระบุ ผู้ใช้งานเฟซบุ๊กที่มีอายุระหว่าง 25-34 ปี มีเพียง 29.7 เปอร์เซ็นต์ของผู้ใช้งานทั้งหมด และข้อมูลจาก International Business Times เว็บไซต์ข่าวธุรกิจของสหรัฐฯ ระบุ กลุ่มคนที่มีกำลังซื้อมากที่สุด คือ กลุ่มคนที่มีอายุระหว่าง 25-55 ปี

# 3 ทริก เขียน Tweet ให้มีประสิทธิภาพ

ทวิตเตอร์ไม่เพียงเป็นโซเชียลมีเดียที่เหมาะสำหรับใช้อัพเดตข่าวสาร และเป็นช่องทางติดต่อสื่อสารกับกลุ่มเพื่อนเท่านั้น หากแต่แบรนด์ต่างๆ ยังสามารถใช้เป็นเครื่องมือในการสร้างโอกาสทางการขายได้ เพียงปฏิบัติตามเคล็ดลับที่ทวิตเตอร์แนะนำ

**01 เขียนให้สั้น เข้าใจง่าย** แพลตฟอร์มของทวิตเตอร์ถูกออกแบบให้เหมาะกับการส่งข้อความที่สั้น กระชับ และจากการศึกษาของทวิตเตอร์พบว่า การทวิตข้อความสั้นๆ สร้างการมีส่วนร่วมได้มากกว่าการทวิตข้อความยาวๆ โดยทวิตที่มีน้อยกว่า 50 ตัวอักษรสร้างการมีส่วนร่วมได้มากกว่าทวิตที่มี 50-100 ตัวอักษรถึง 56 เปอร์เซ็นต์

นอกจากนี้ แบรนด์ต้องกล้าที่จะทวิตถามลูกค้าว่า ชอบหรือไม่ชอบอะไร เช่น ทวิตของ McDonald's Australia ที่ให้ลูกค้าเลือกระหว่าง #Team FrozenCoke และ #TeamWafeCone และหากลงท้ายทวิตว่า "Please ReTweet" จะช่วยเพิ่มยอด ReTweet ได้ถึง 4 เท่า

**Bonus Tips** การใส่แฮชแท็กช่วยให้ทวิตถูกเห็นในวงกว้าง และแฮชแท็กที่ใช้ต้องสอดคล้องกับข้อความที่ทวิตด้วย ทั้งนี้ ทวิตที่ใช้มากกว่า 2 แฮชแท็ก การมีส่วนร่วมจะลดลง 17 เปอร์เซ็นต์ ขณะที่ทวิตที่ใช้ 1-2 แฮชแท็ก การมีส่วนร่วมจะเพิ่มขึ้น 21 เปอร์เซ็นต์

**02 พูดคุยกับลูกค้า** ทวิตเตอร์เป็นแพลตฟอร์มสำหรับใช้ในการสนทนา ดังนั้น หากต้องการสร้างปฏิสัมพันธ์อันดีกับลูกค้า แบรนด์ต้องทวิตข้อความอื่นๆ ร่วมด้วย เพื่อให้ลูกค้าได้พูดคุยกับแบรนด์ในเรื่องที่ไม่เกี่ยวกับสินค้าบ้าง อีกทั้งวิธีนี้ยังทำให้ลูกค้ารู้สึกว่า แบรนด์ คือ เพื่อนคนหนึ่งของพวกเขา

**Bonus Tips** การให้ความรู้ คือ หนึ่งในวิธีสร้างปฏิสัมพันธ์อันดีกับลูกค้า และช่วยเพิ่มมูลค่าให้ทวิต โดยข้อความในทวิตต้องมีความถูกต้อง เหมาะสมกับลูกค้า และตรงกับเหตุการณ์ในช่วงนั้นๆ เช่น เวลา 21.30 น. ของวันส่งท้ายปี Samsung ทวิตข้อความเกี่ยวกับวิธีถ่ายภาพดอกไม้ไฟในวันปีใหม่ เป็นต้น

**03 ใช้สื่ออื่นร่วมด้วย** ทวิตที่มีความโดดเด่น น่าสนใจ และถูก ReTweet มากที่สุดไม่ใช่เพียงทวิตที่เป็นข้อความเท่านั้น แต่ยังเป็นทวิตที่แนบสื่ออื่นๆ เช่น ทวิตที่แนบวิดีโอความยาว 140 วินาที ทวิตที่แชร์วิดีโอ 6 วินาทีจากแอพฯ Vine ทวิตที่ใส่ Emoji ประกอบ ทวิตที่เผยแพร่ภาพสดผ่านแอพฯ Periscope และการแนบภาพ GIFs ในทวิต ซึ่งช่วยเพิ่มความน่าสนใจได้มากทีเดียว

**Bonus Tips** ต้องทำให้ลูกค้าเกิดความรู้สึกร่วมไปกับสิ่งที่แบรนด์ทวิตด้วย เพราะโดยมากพวกเขาจะกด Like และ ReTweet ทวิตที่เข้าถึงอารมณ์ของพวกเขาเท่านั้น

Text : กองบรรณาธิการ

# TRUE INCUBE

## สร้าง Ecosystem ให้ Startup

"Startup ไม่ใช่แค่เด็กรุ่นใหม่ที่ลุกขึ้นมาทำธุรกิจ แต่คือพวก Disruptor คือพวกที่จะมา Disrupt ทุกธุรกิจ หมายความว่าเทคโนโลยีทุกอย่าง ทำให้ธุรกิจรูปแบบเดิมอยู่ไม่ได้ ที่สำคัญคือไม่ใช่ว่า Startup คิดที่ประเทศนี้ แล้วจะเข้ามาอีกประเทศไม่ได้ สมัยก่อนธุรกิจคิดที่ประเทศหนึ่ง กว่าจะกระจายตัวไปประเทศอื่นต้องใช้เวลา เดี๋ยวนี้เวลาคุยกับ Startup เดือนหน้าเขาก็ไปขึ้นอีก 2 ประเทศแล้ว ไปเร็วมาก คราวนี้เราจะทำยังไงถึงจะสร้าง Disruptor ที่เป็นสัญชาติไทยได้"

ดร.ธีระพล ถนอมศักดิ์ยุทธ หัวหน้าคณะผู้บริหารด้านนวัตกรรมและความยั่งยืนองค์กร บมจ.ทรูคอร์ปอเรชั่น กล่าวถึงรูปแบบธุรกิจของ Startup ที่แตกต่างจากการทำธุรกิจแบบเดิมๆ รวมถึงการให้ความสำคัญในการบ่มเพาะ Startup สัญชาติไทย ภายใต้ True Incube โดยนโยบายหลักของทรูนั้น จะมุ่งเน้นที่การสร้าง Ecosystem ซึ่ง ดร.ธีระพลมองว่า โอกาสที่ Startup จะประสบความสำเร็จมีมากหากการดำเนินธุรกิจนั้นมีระบบนิเวศที่เอื้ออำนวย

"เหมือนต้นไม้ในป่า ต้องมีต้นไม้ใหญ่ ต้นไม้กลาง ต้นไม้เล็ก ไม่มีป่าไหนมีแต่ต้นไม้ใหญ่อย่างเดียว ไม่มีป่าไหนมีต้นไม้เล็กอย่างเดียว ทั้งหมดที่เราทำมันเกิดจากความเชื่อที่ว่า บริษัทใหญ่มีหน้าที่สร้าง Ecosystem ให้ Startup ไทย สามารถที่จะลุกขึ้นมาได้ สามารถไปแข่งที่ต่างประเทศได้ เราจะแค่ไปเก็บผลไม้ที่เป็นผลไม้คุณภาพดีไม่ได้ แต่ต้องไปปลูกเมล็ดพันธุ์เพื่อให้จำนวนต้นไม้เยอะพอ เพราะ Startup 100 คน จะลอนช์โปรดักต์ได้แค่ 10 จะประสบความสำเร็จได้แค่ 1-2 เท่านั้นเอง วันนี้โจทย์ของเราชัดแล้ว เราไม่ใช่แค่จะเอารีเทิร์นจาก Startup แต่เรามีภารกิจหนึ่ง คือ การสร้าง Ecosystem พอเป็นคำว่า Ecosystem คำถามต่อมาคือมันใหญ่แค่ไหน แล้ว Ecosystem มันประกอบด้วยอะไร"

ทั้งนี้หนึ่งในแนวทางการสร้าง Ecosystem ของ True Incube ก็คือการพัฒนา Startup ไปให้ถึงฝั่งฝัน โดยจะมี 4 โปรแกรมที่เรียกว่า 4i ที่จะเริ่มต้นตั้งแต่ Startup ยังไม่เป็นรูปเป็นร่างจนกระทั่งเติบโต ประกอบด้วย

1. Inspire เป็น Inspire ที่อยู่บนพื้นฐานของความเป็นจริงด้วย โดย ดร.ธีระพลอธิบายว่า บนโลกความจริง Startup มีสิ่งหนึ่งที่เหมือน SME คือต้องมีความอดทน เพราะจะต้องเจอกับสภาพล้มลุกคลุกคลานอย่างแน่นอน ดังนั้น True Incube จะเพิ่มจำนวน Startup บนพื้นที่ที่เขาต้องรู้เรื่องต่างๆ ให้ครบ โดยจะมีโปรแกรมให้ความรู้ในเรื่องต่างๆ เช่น ดีไซน์ ฟินเทค โรบอตติก เดือนละครั้ง สำหรับใครอยากเป็น Startup ก็สามารถมาฟังได้ ถัดจากนั้นก็มีหลักสูตร Design Thinking ที่จะจัดเดือนละครั้งเช่นกัน โดยโปรแกรมนี้มีคอนเซปต์ที่ว่าอย่าเริ่มคิดอะไรจากตัวเราเอง แต่ให้เริ่มจากความต้องการของคนอื่น ดูพฤติกรรมว่า เขาต้องการอะไร กล่าวคือเป็นการคิดจากลูกค้าออกมาเพื่อพัฒนาโปรดักต์ และสุดท้ายเป็นหลักสูตรสำหรับคนที่ไม่มีครีเอทิวิตี้ ก็จะสอนเทคนิคต่างๆ ให้ ทั้งหมดนี้เป็นการเติมความรู้ในบางเรื่อง และที่สำคัญคือเรียนฟรีหมด

2. Innovate เป็นโปรแกรมศุกร์-เสาร์-อาทิตย์ ซึ่งจะคัดเลือกโดยการให้มีการพิทชิ่งจากไอเดีย เหตุผลที่เลือกจัดเลือกโปรแกรมนี้เป็นวันศุกร์-เสาร์-อาทิตย์ ก็เพื่อไม่ให้เกิดผลกระทบกับงานประจำที่ทำอยู่และเพื่อให้เกิดความมั่นใจในไอเดียนั้นจริงๆ

"คนที่จะเข้าโปรแกรมนี้อย่างน้อยต้องมี 2 อย่างคือ ไอเดียกับ Passion ขณะเดียวกันการทำธุรกิจก็มีความเสี่ยง ฉะนั้นเราจะให้เขาได้มีโอกาสลองทำการตลาดกับลูกค้าทรู ทรูเรามีลูกค้าแบบนี้จะลองตรงไหนกับกลุ่มลูกค้าเรา เพื่อจะได้ลดความเสี่ยงก่อน"

3. Incubate ในขั้นนี้ Startup จะต้องมีสินค้าหรือบริการ และฐานลูกค้าในเบื้องต้นมาแล้ว โดยจะมีการพิทชิ่งเพื่อรับ Seed Fund เป็นเงิน 700,000 บาท ซึ่งจะคัดเลือกเหลือ 5-8 ทีมเท่านั้น

"เราให้ 700,000 บาทคุณต้องไปลาออกจากงาน เพราะต้องทำงานเต็มเวลาเพื่อได้ผลงานดีที่สุด มี Mentor ให้คำแนะนำ โดยจะแบ่งจ่ายภายใน 3 เดือน 700,000 บาท คือ ออกซิเจน หมายความว่า ถ้าคุณดำน้ำคุณต้องโผล่มาหายใจให้ได้ภายใน 7 แสน ดังนั้น อย่างน้อย 3 เดือนจะต้องมีลูกค้ารายแรกแล้ว"

4. Invest เป็นลักษณะการลงทุน โดยทรูจะลงทุนกับ Startup ที่มีศักยภาพและน่าสนใจทั้งในและต่างประเทศ โดยวางเป้าหมายเงินลงทุนเบื้องต้น 30 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ใน 5 ปี

นอกจากโปรแกรม 4i แล้ว True Incube ยังจัดเพื่อนที่ Incube Space ซึ่งเป็น Co-Working Space ให้กับ Startup ที่เซ็นเตอร์พอยท์ สยามสแควร์ นอกจากนี้ ยังมีโครงการ True Digital Park at Whizdom 101 เมืองดิจิทัล ที่จะแวดล้อมด้วยระบบนิเวศสำหรับ Startup เช่น มี Co-Working Space มีศูนย์ DATA Center มีบริษัทต่างชาติเข้ามาตั้งบริษัทที่นี่ เป็นต้น ซึ่งคาดว่าจะแล้วเสร็จปี พ.ศ.2561

อย่างไรก็ตาม การที่ Startup จะไปถึงฝั่งฝันได้ ดร.ธีระพลย้ำว่า "ต้องอยู่บนโลกแห่งความเป็นจริง คือทุกคนมักจะคิดเข้าข้างตัวเองว่าไอเดียตัวเองดี ทุกอย่างดี แต่จริงๆ บางไอเดียเขาลอนช์กันไปทั่วโลกแล้ว ฉะนั้นต้องหมั่นอัพเดตตัวเองให้ทันโลกด้วย นอกจากนี้ อย่าคิดทำเพียงคนเดียวที่บ้าน ถามว่าทำไมต้องมี Co-Working Space ก็เพราะการทำงานต้องมีคอมมูนิตี้ เป็นการเติมไฟซึ่งกันและกัน ที่สำคัญต้องมีความอดทน Startup ไม่ได้ประสบความสำเร็จเมื่ออายุ 24-25 ปี เป็นเพราะเราไปดู มาร์ค ซัคเกอร์เบิร์ก จริงๆ ถ้าเราดู Startup ทั่วไปอายุเฉลี่ยอยู่ที่ 35-40 ปี ซึ่งคนพวกนี้ผ่านการเปิดบริษัทซอฟต์แวร์ ผ่านการเป็นเอาต์ซอร์ซ ผ่านการเป็น SME ทำงานมาไม่รู้เท่าไหร่กว่าจะมาถึงวันนี้ ฉะนั้นจึงต้องมีความอดทน เรียนรู้ ลองผิดลองถูก และพร้อมที่จะเริ่มต้นใหม่ได้ตลอด"

## 1 เติมเต็ม Work-Life Balance

"หากต้องการจะทำงานได้อย่างมีพลัง มีประสิทธิภาพ และทำงานได้ดีในระยะยาว เราต้องเริ่มจากการทำงานที่รักอย่างมีความสุข มีคุณภาพชีวิตที่ดี มีเวลาให้กับครอบครัว มีเวลาสำหรับท่องเที่ยวและเล่นกีฬา มีเวลาพักผ่อนที่เพียงพอ และมีสุขภาพกายและใจดี หรือพูดง่าย ๆ คือ ต้องมีชีวิตแบบ Work-Life Balance แต่ถึงกระนั้น งานบางงานก็ทำ Work-Life Balance ได้ยาก ในขณะที่งานบางงานทำได้ง่าย โดยความยากง่ายในการทำ Work-Life Balance ไม่ได้ขึ้นอยู่กับลักษณะงานที่ทำเพียงอย่างเดียว หากยังขึ้นอยู่กับการจัดสรรเวลาของแต่ละคนด้วยว่ามีความเหมาะสมมากน้อยแค่ไหน"

## 2 ครอบครัว

"แหล่งเติมพลังที่ช่วยให้ผมหายเหนื่อยจากการทำงาน และเป็นแรงผลักดันให้ทำงานด้วยความตั้งใจ และอยากสร้างธุรกิจให้มีความยั่งยืนและมั่นคง คือ ครอบครัวและคนข้างหลังที่ต้องดูแล ส่วนการได้ใช้เวลากับลูก เช่น สอนในสิ่งที่ผมรู้ หรือถ่ายทอดในสิ่งที่ผมถนัดและทำได้ดีให้กับลูก เช่น การเล่นกีฬาอย่างว่ายน้ำ และวิ่งก็เป็นอีกหนึ่งวิธีสร้างความสุขและความภูมิใจให้กับผม"

## 3 กีฬา

"กีฬาเป็นตัวเติมเต็มความสุขอย่างดีสำหรับผม ซึ่งการออกกำลังกายเพื่อซ้อมในทุก ๆ เช้าจะช่วยให้สมองมีไอเดียใหม่ ๆ สำหรับใช้ในการทำธุรกิจ ทำให้มีความกระฉับกระเฉง และมีวินัยในการทำงาน ตลอดจนมีความพยายามในการทำงานที่อึดกว่าคนทั่วไป นอกจากนี้ กีฬายังเป็นตัวบรรเทาความเครียดจากการทำงาน และทำให้มีสุขภาพที่ดีขึ้น โดยส่วนตัวผมชอบไตรกีฬา เพราะมีกีฬาถึง 3 ประเภท ให้แข่งขัน ทำให้ได้ใช้กล้ามเนื้อที่สำคัญทุกส่วน และได้บริหารหัวใจ อีกทั้งการไปแข่งขันไตรกีฬาในสถานที่ต่าง ๆ เช่น ญี่ปุ่น เยอรมนี และอังกฤษ ยังถือเป็นการได้ท่องเที่ยวพักผ่อนไปในตัวด้วย"

# นพ.อกนิษฐ์ ศรีสุขวัฒนา

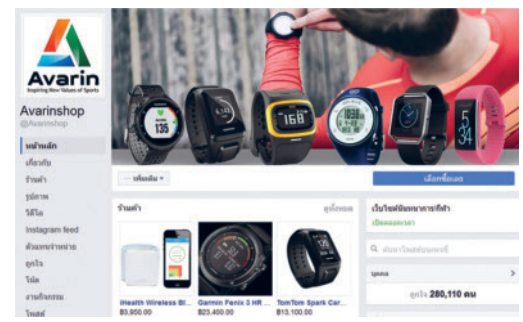
## ความสำเร็จฉบับคุณหมอนักธุรกิจ

*Text : Kritsana S.*

**นพ.อกนิษฐ์ ศรีสุขวัฒนา** หรือ คุณหมอแอร์ ไม่เพียงแต่เป็นแพทย์ผู้เชี่ยวชาญด้านโรคหัวใจ และนักกีฬาไตรกีฬาเท่านั้น หากยังดำรงตำแหน่ง กรรมการผู้จัดการ Avarin Multisport Store ตัวแทนจำหน่ายอุปกรณ์กีฬา Sports Outdoor นำเข้ากว่า 10 แบรนด์ และปัจจุบันมีทั้งสิ้น 4 สาขา ได้แก่ Sports Triton สาขาสยาม Avarin Multisport Store สาขาราชพฤกษ์ Avarin Multisport Store สาขาเลียบทางด่วนรามอินทรา และ Avarin Multisport Store สาขา Porto Chino โดยสิ่งที่เป็นเสมือนพลังให้คุณหมอแอร์ทำงานที่รักได้อย่างมีประสิทธิภาพ คือ 5 สิ่งต่อไปนี้

## 4 เพิ่มพลังให้สังคม

"ผมภูมิใจที่ Avarin Multisport Store ได้เป็นส่วนเล็ก ๆ ในการช่วยให้คนไทยออกกำลังกายอย่างถูกวิธี ได้ใช้อุปกรณ์กีฬาที่มีคุณภาพในการออกกำลังกาย เพราะช่วยให้ผลลัพธ์ที่ได้จากการออกกำลังกายมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น และดีใจที่ได้สนับสนุนนักกีฬาเยาวชนไทย รวมไปถึงนักกีฬาทีมชาติไทยเท่าที่สามารถทำได้ ไม่เพียงเท่านี้ อีกหนึ่งสิ่งที่เป็นแรงผลักดันชั้นเยี่ยมให้ผมอยากพัฒนา Avarin Multisport Store ให้กลายเป็นศูนย์รวมอุปกรณ์กีฬาที่มีคุณภาพคือ ไลฟ์สไตล์ของคนไทยที่หันมาออกกำลังกายกันมากขึ้น เพราะต่างต้องการมีสุขภาพที่ดีอย่างยั่งยืน"




## 5 การเปลี่ยนแปลงที่รวดเร็ว (The Change)

"ทุกวันนี้โลกของเราเปลี่ยนแปลงเร็วมาก โดยเฉพาะเรื่องของนวัตกรรม และเทคโนโลยีใหม่ ๆ ที่มีส่วนเข้ามาช่วยให้การทำธุรกิจกลายเป็นเรื่องที่ง่ายขึ้น และทำให้ธุรกิจเดินไปข้างหน้าได้เร็วขึ้น เช่น การทำธุรกิจบนโซเชียลมีเดียอย่างเฟซบุ๊ก โดยจุดเริ่มต้นของ Avarin Multisport Store ก็เริ่มมาจากการขายอุปกรณ์กีฬาบนเฟซบุ๊กก่อนจะขายผ่านช่องทางอื่นด้วย เช่น เว็บไซต์ ไลน์ และหน้าร้าน เพราะผมต้องการให้ลูกค้ามีช่องทางการเลือกซื้อสินค้าที่หลากหลาย และโดยส่วนตัวผมมองว่า เฟซบุ๊กยังเป็นช่องทางที่เหมาะสำหรับการทำธุรกิจ เพราะเฟซบุ๊กทำให้แบรนด์เป็นที่รู้จักในวงกว้าง ด้วยเป็นแหล่งรวมคนจากทั่วโลกเข้าด้วยกัน ทำให้แบรนด์เข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้ง่ายขึ้น และช่วยสร้างแต้มต่อทางธุรกิจให้บริษัทเล็ก ๆ สู้กับบริษัทใหญ่ ๆ ได้"

|| GOOD LIFE ||

# อาหารมื้อที่ดีที่สุด

*Text : Morning Dew*

วิถีชีวิตของคนยุคใหม่โดยเฉพาะชาวเมืองทำให้การซื้อหาอาหารสำเร็จรูป หรือการรับประทานอาหารนอกบ้านเป็นอีกหนึ่งกิจกรรมที่เกิดขึ้นบ่อยจนกลายเป็นกิจวัตรประจำวันไปเสียแล้ว ภาพแม่บ้านหิ้วตะกร้าไปจ่ายตลาดแล้วกลับมาปรุงอาหารร้อนๆ ให้สมาชิกในบ้านได้รับประทานพร้อมหน้ากันเริ่มเลือนหายไป กลายเป็นเช้ารีบออกจากบ้านไปเสาะหาของกินระหว่างทาง กลางวันรับประทานที่ทำงาน เย็นแวะซื้อกับข้าวถุงมาอุ่นรับประทานที่บ้าน

คนไม่น้อยที่ดูแลสุขภาพฉุกคิดและเริ่มหันมาใส่ใจเรื่องอาหารการกิน เพราะเชื่อในคำพูดที่ว่า You are what you eat อาหารแต่ละคำที่นำเข้าปากสามารถส่งผลต่อร่างกายได้ทั้งนั้น หลายคนจึงเข้าครัวมากขึ้น ข้อดีของการปรุงอาหารเองคือ เราสามารถคัดสรรวัตถุดิบที่มีคุณภาพ และหลีกเลี่ยงสิ่งที่ไม่ต้องการ เช่น สารกันบูด สีผสมอาหาร สารเคมีต่างๆ ไขมันทรานส์ ไขมันอิ่มตัว และสิ่งที่เราแพ้ เรียกว่าหากทำอาหารเอง เราจะมองเห็นว่ากำลังรับประทานอะไรเข้าไป และที่สำคัญช่วยประหยัดเงินได้ด้วย

ผู้เขียนมีโอกาสได้เสวนากับเชฟเอฟ-อภินันต์ เศวตวรรณกุล เจ้าของแบรนด์อาหารเพื่อสุขภาพ Fit Food Always ผู้ดูแลเมนูอาหารให้กับบรรดาเซเลบริตีที่ร่วมโครงการ 60 Days Challenge เชฟหนุ่มของเราซึ่งสนับสนุนให้ผู้คนมีสุขภาพดี มองว่า การทำอาหารเองไม่ใช่เรื่องยุ่งยาก และที่หลายคนคิดว่าแพงกว่าซื้อรับประทานนั้นก็ไม่เป็นความจริง การทำอาหารเอง แน่นอนว่าในกรณีที่ซื้อวัตถุดิบครั้งแรก ทำเพียงครั้งเดียวที่เหลือทิ้ง อันนี้ทำให้แพงจริงค่าใช้จ่ายจะสูงขึ้น 40 เปอร์เซ็นต์เลยทีเดียว แต่ถ้าหากรู้จักบริหารและจัดการเป็นจะช่วยประหยัดได้

เชฟเอฟแนะว่า เวลาซื้อของให้เลือกวัตถุดิบที่ดัดแปลงได้หลายเมนู ผักพื้นๆ เช่น แตงกวา แคร์รอต ผักกาดหอม มะเขือเทศ นอกจากทำสลัดผักก็ยังนำมาห่อเป็นปอเปี๊ยะสดหรือสลัดโรล รวมถึงนำมาใส่ในแซนด์วิชได้ มีผักหลายชนิดที่ดัดแปลงทำได้หลายเมนู ไม่ว่าจะต้ม ผัด แกง ทอด หรือเนื้อสัตว์ หากซื้อมาในปริมาณเยอะ วิธีจัดการคือ ล้างให้สะอาด แล้วแบ่งเป็นเสิร์ฟๆ แช่ช่องฟรีซ จะทำเมื่อไรก็นำออกมาทีละเสิร์ฟ วัตถุดิบเหล่านี้เมื่อซื้อมาแล้วสามารถทำได้หลายเมนูหลายครั้ง รับรองว่าประหยัดกว่าการรับประทานข้าวนอกบ้านแน่นอน

สำหรับคนที่มีข้อจำกัดเรื่องเวลา ในการทำอาหารเวลาส่วนใหญ่จะหมดไปกับขั้นตอนการเตรียมวัตถุดิบ วิธีย่นเวลาคือ ถ้าคิดไว้ว่าวันรุ่งเช้าจะทำข้าวผัดไปรับประทานที่ทำงาน ตอนเย็นก็เตรียมวัตถุดิบ เนื้อสัตว์นำออกจากช่องฟรีซ ผักล้างหั่นเตรียมใส่กล่องแช่เย็นไว้ ตอนเช้าตื่นมาตั้งกระทะใส่น้ำมันก็เคาะตะหลิวได้เลย หรือถ้าเร่งรีบจริงๆ ก็สามารถเตรียมอาหารง่ายๆ ที่ไม่ผ่านความร้อน เช่น สลัดผัก หรือแซนด์วิชไปรับประทานก็ได้

ลองศึกษาดูว่า อาหารประเภทใดเตรียมล่วงหน้าได้ บางเมนูสามารถแช่ช่องฟรีซเก็บไว้รับประทานหลายวันก็ให้ทำทีละเยอะๆ แล้วแบ่งใส่กล่องเป็นสิร์ฟๆ แช่แข็งไว้ แต่สำหรับคนที่ทำกับข้าวไม่เป็น ถ้าอยากใส่ใจสุขภาพและหัดทำอาหารเอง ก่อนอื่นต้องมีใจมุ่งมั่น อาจจะเรียนรู้จากคนรอบตัว หรือเซิร์ชจากกูเกิล หรือไม่ก็เข้าคอร์สเรียนเป็นเรื่องเป็นราว เป็นการเรียนรู้ไม่ใช่เฉพาะการทำอาหารให้เป็นแต่ยังจะได้เทคนิคต่างๆ ในการทำครัวอีกด้วย อาหารทำเองแม้บางทีไม่เลิศเลอมากมายแต่เชื่อเถอะมันเป็นอาหารที่ดีที่สุดเพราะคนทำเกิดความภูมิใจ ยิ่งทำให้คนที่รักรับประทานด้วยแล้ว อาหารที่ว่าก็จะกลายเป็นอาหารแห่งสายใยรักด้วย

|| FIT AND FABULOUS ||

# กอดฟันนั้นไว้ ให้เหนียวแน่น

*Text : น้ำค้าง*

เคยอ่านเจอเกี่ยวกับการสำรวจความเห็นประชากรโลก ปณิธานหรือ Resolution ที่มีการตั้งมากที่สุดคือ "การลดน้ำหนัก" ปณิธานนี้จะเกิดขึ้นรัวๆ ช่วงต้นปี หลังผ่านเทศกาลเฉลิมฉลองและปาร์ตี้กินดื่มอย่างหนักหน่วง คำถามคือ มีสักกี่คนที่ยังยึดมั่นในเป้าหมายที่กำหนดได้ เชื่ออีกเช่นกันว่าจำนวนไม่น้อยประสบความล้มเหลว ยกเลิกกลางคัน วันนี้เรามีเทคนิคในการกอบกู้ปณิธานกลับคืนมา ทำอย่างไรจึงจะสามารถยึดมั่นกับเป้าหมายที่ตั้งไว้ มาดูกัน

- เป้าหมายต้องชัดเจน ไม่กว้างไป ไม่คลุมเครือ เช่น อย่าระบุแค่ว่า "จะลดน้ำหนัก" ต้องกำหนดด้วยว่ากี่กิโลกรัม ภายในระยะเวลาเท่าไร และแผนการลดน้ำหนักต้องทำ

- ตั้งเป้าหมายอิงความเป็นจริง ไม่ใช่ดูเกินเอื้อมมากไป เช่น ถ้าไม่เคยเข้ายิมเล่นเวทเลย ก็อย่าตั้งเป้าว่าจะเข้ายิมและยกน้ำหนักทุกวัน ทุกอย่างต้องเริ่มแบบค่อยเป็นค่อยไป เช่น เริ่มจากเล่นเวท 1-2 วันต่อสัปดาห์แล้วค่อยเพิ่มจำนวนวันในภายหลัง การตั้งเป้าแบบโอเวอร์เกินจริงแต่ต้นจะทำให้ท้อใจได้ง่ายและพาลยกเลิกพันธกิจที่ตั้งไว้

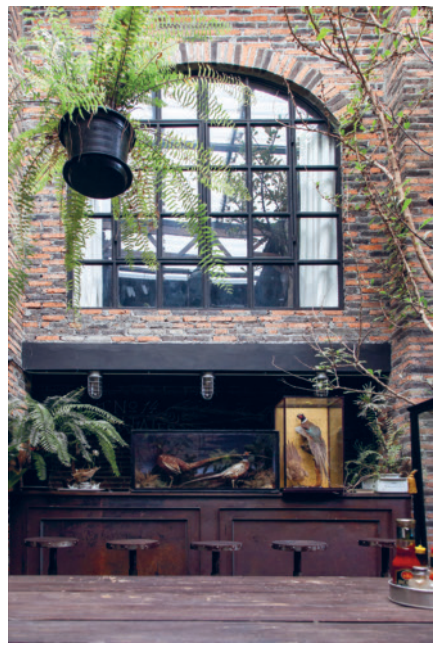
- บริหารเวลาให้ดี ถ้าชอบตื่นเช้า ตื่นให้เร็วกว่าเดิมสักชั่วโมง แล้วใช้เวลานั้นในการออกกำลังกายก่อนไปทำงาน หรือไม่ก็กันเวลาช่วงเย็นหลังเลิกงาน และทำให้ได้ตามที่กำหนดไว้จะกี่วันต่อสัปดาห์ก็ไม่เป็นไร ข้อสำคัญคือ ต้องไม่หาข้ออ้าง และรับผิดชอบภารกิจที่ตัวเองกำหนดให้ดี

- สร้างสีสันในการออกกำลังกาย การเอ็กเซอร์ไซส์แบบเดิมๆ ซ้ำๆ สัปดาห์ละหลายครั้งต่อวันอาจสร้างความจำเจ ดังนั้น ควรสลับกับการออกกำลังกายประเภทอื่นด้วยตามความเหมาะสม เช่น วันนี้วิ่ง พรุ่งนี้ว่ายน้ำ อีกวันเล่นเวท วันถัดมาต่อยมวย เป็นต้น

- เปลี่ยนความคิด การออกกำลังกายไม่จำเป็นต้องจัดใหญ่ แบบเสื้อผ้าต้องเปลี่ยน รองเท้าต้องมี และจำกัดว่าต้องในยิมหรือสถานออกกำลังกายเท่านั้น การออกแรงมากกว่าปกติเพื่อเผาผลาญพลังงานส่วนเกิน กิจกรรมในชีวิตประจำวัน เช่น ขึ้นบันไดแทนการใช้ลิฟต์ ทำความสะอาดบ้าน ล้างรถก็ถือเป็นการออกกำลังกายอย่างหนึ่ง เพราะได้เคลื่อนไหวมากกว่าเดิม

- อย่าลืมให้รางวัลตัวเองเมื่อทำได้ตามเป้า ควรเป็นรางวัลที่ไม่กระทบต่อผลลัพธ์ที่เพียรกระทำมาตลอด เช่น ลดน้ำหนักได้ 2 กิโลกรัม แต่ให้รางวัลตัวเองด้วยการรับประทานบุฟเฟต์หมูกระทะ 5 วันรวด อันนี้ก็ไม่ไหว รางวัลควรจะประมาณว่าดูหนังที่ชอบ เข้าสปา หรือไปนวดผ่อนคลาย อะไรทำนองนี้

**DECORATION** *Text : Ratchanee / Photo : กฤษฎา ศิลปไชย*



# J.NO 14 โฮสเทล

## สไตล์ Industrial Vintage

ภาพโฮสเทลขนาดเล็กในย่านคลองสาน ที่มาพร้อมกับสไตล์ Industrial Vintage เท่ๆ ถ้าไม่บอกว่าที่นี่เคยเป็นโรงเจเก่าก็จะไม่เชื่อ!!

**หม่อน-ปฐวี วีระนนท์** ผู้เป็นทั้งเจ้าของและผู้ออกแบบ J.NO 14 แห่งนี้ออกตัวก่อนเริ่มสนทนาว่า เขาไม่ถนัดเรื่องการทำธุรกิจ การทำการตลาด ไม่มีความรู้เรื่องธุรกิจโรงแรมเลยด้วยซ้ำ ดังนั้น หากจะถามในประเด็นเหล่านี้อาจจะไม่ได้คำตอบที่ต้องการ แต่ถ้าจะถามเรื่องการออกแบบการตกแต่ง เขาสามารถตอบได้ทุกคำถามเพราะเป็นคนคิดและทำเองกับมือ

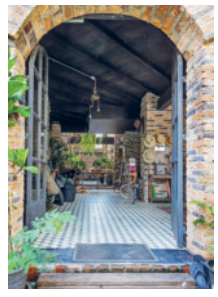
หม่อนเล่าว่า พื้นที่เดิมตรงนี้เป็นอาคารพาณิชย์เก่าๆ 2 ชั้น 5 คูหา มีอายุเกือบ 50 ปีของครอบครัว เคยผ่านการเป็นโรงเจ เป็นที่พักอาศัยมาก่อน แต่ก็ทรุดโทรมลงเรื่อยๆ ตามกาลเวลา ซึ่งด้วยสภาพที่เก่ามากของอาคารพาณิชย์ ครอบครัวจึงคิดกันว่าน่าจะทำอะไรขึ้นมา โดยในตอนแรกคิดกันถึงการทำเป็นอพาร์ตเมนต์ให้เช่ารายเดือน แต่เมื่อคิดไปคิดมาก็เปลี่ยนใจมาทำโรงแรมเล็กๆ ให้เช่ารายวันน่าจะดีกว่า อีกทั้งในตอนแรกหม่อนมีไอเดียที่จะปรับให้เป็นอาคาร 3 ชั้น แต่เมื่อวิศวกรบอกว่าไม่น่าจะได้ ก็เลยทำแค่ 2 ชั้นตามโครงสร้างเดิม แล้วก็เก็บโครงสร้างเก่า รวมถึงไม้เก่าที่ยังใช้ได้เอามาใช้ต่อด้วย โดยใช้เวลาในการรีโนเวทประมาณปีกว่า J.NO 14 ก็เสร็จสมบูรณ์พร้อมเปิดให้บริการ

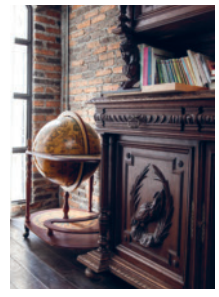
J.NO 14 เป็นโฮสเทลขนาด 10 ห้อง ตกแต่งในสไตล์ Industrial Vintage ที่ให้อารมณ์แบบเท่ๆ ดิบๆ เป็นการผสมผสานจากความชอบส่วนตัวของหม่อน ที่ชอบการตกแต่งแนว Industrial โรงงานคลาสสิกในยุโรป ยิ่งเมื่อบวกรวมกับสไตล์การตกแต่งภายใน ความลงตัวของเฟอร์นิเจอร์แนว Vintage ที่หม่อนเลือกเองทุกชิ้น ไล่ตั้งแต่หมวก โต๊ะ เก้าอี้ โซฟา โคมไฟ หีบใส่ของ เปียโน หนังสือ รถจักรยาน เขาสัตว์ ภาพวาด จึงทำให้ J.NO 14 เป็นโฮสเทลที่ไม่ธรรมดาและน่ามาพักมากๆ

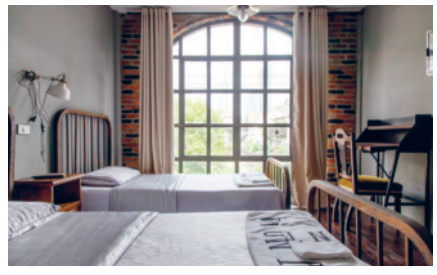
ด้วยผนังก่ออิฐหยาบๆ กับโครงเหล็กสีดำ สอดรับกับพื้นกระเบื้องลายเรโทร แถมยังมีบันไดวนริมห้องโถง สร้างขึ้นไปชั้นลอยเพื่อหามุมสงบสำหรับใครที่ชอบอ่านหนังสือ ขณะที่หน้าต่างกระจกบานกว้าง และหลังคากระจก ก็ทำให้มีแสงส่องทะลุลงมากระทบกับบรรดาต้นไม้ที่ถูกจัดวางแทรกอยู่ทั่วไป ทำให้มีความรู้สึกว่าเหมือนเป็นเรือนกระจกไปในตัว

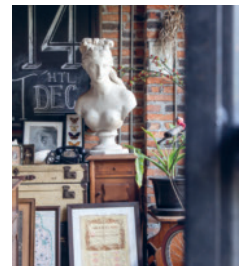
สำหรับห้องพักจะมีอยู่ 2 แบบคือ Standard และ Deluxe โดยแต่ละห้องจะตกแต่งไม่เหมือนกัน สีแต่ละห้องก็จะมีความแตกต่างกัน เช่น บางห้องสีเทา บางห้องสีเขียว ตกแต่งด้วยเฟอร์นิเจอร์ที่คัดสรรมาเป็นอย่างดี แต่ไม่ว่ายังไงทั้งหมดก็ยังคุมโทนสไตล์ Industrial Vintage อยู่ดี

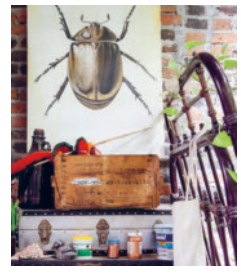
หม่อนบอกว่า ที่นี่ไม่มีที่จอดรถ แขกที่มาพักส่วนใหญ่จะเป็นชาวต่างชาติที่นั่งรถไฟฟ้ามาลงสถานีกรุงธนบุรี จากนั้นก็เดินเข้ามาเพียง 5 นาทีก็ถึง J.NO 14











☎ 08-5122-5249
www.facebook.com/jno14.lodgment

## EATING OUT *Text : Duckkiez / Photo : Otto*

# มิสสยาม...
## ลิ้มรสสำรับไทยรสต้นตำรับ

SAY HELLO

หากคุณเป็นคนหนึ่งที่โปรดอาหารไทยรสชาติต้นตำรับ เราขอแนะนำห้องอาหารมิสสยาม ณ โรงแรมหัวช้าง เฮอริเทจ กรุงเทพฯ ที่ตกแต่งในสไตล์ไทยร่วมสมัย โดดเด่นด้วยลวดลายดอกบัวฉลุบนประตูกระจกและกระเบื้องซีเมนต์พิมพ์ลายโบราณ ส่วนเมนูอาหารเป็นอาหารไทยรสชาติจัดจ้าน ครบเครื่องตามสูตรต้นตำรับ ซึ่งมีให้เลือกลิ้มรสทั้งอาหารไทยคาว-หวาน อาหารว่าง และของหวานไทยหารับประทานยาก

CHEF RECOMMENDED

เริ่มต้นความอร่อยกับสองสำรับไทยสูตรต้นตำรับที่เสิร์ฟพร้อมข้าวหอมมะลิร้อนๆ ในหม้อดินเผาอย่างสำรับไทยชุดชบา ที่มาพร้อมอาหารว่างไทยโบราณอย่าง ล่าเตียง รสชาติเค็มนำหวาน ต้มยำกุ้งรสจัดจ้านถึงเครื่อง มัสมั่นเนื้อ ผัดวุ้นเส้นเนื้อปู และของหวานไทยอย่างกล้วยไข่เชื่อม รสหวานมัน ส่วน สำรับไทยชุดจำปา มีอาหารไทยให้ลิ้มรสหลายเมนูเช่นกัน เช่น พล่ากุ้งตะไคร้สด ต้มข่าไก่ หลนเนื้อปูกับปลาฟู รสชาติเข้มข้นกำลังดี รับประทานแกล้มกับไข่ต้ม และผักลวก และปิดท้ายมื้อด้วยผลไม้ตามฤดูกาล

สำหรับใครที่เกรงว่าจะรับประทานไม่หมดหากสั่งสำรับไทย ห้องอาหารมิสสยามมีเมนูอาหารจานเดียวบริการเช่นกัน โดย Signature Dish ที่ไม่ควรพลาดคือ ข้าวผัดลิ้นจี่ ข้าวหอมมะลิเม็ดนุ่มผัดกับไก่ กุ้ง ลิ้นจี่ และไข่ ปรุงรสตามสูตรต้นตำรับ จานนี้เสิร์ฟเคียงไข่ดาวและกุนเชียง หากบีบมะนาวจะช่วยตัดรสหวานของลิ้นจี่ได้ และ แกงเผ็ดปูใบชะพลู กินแนมกับปลาข้าวสารทอดกรอบ ไข่เค็ม กุนเชียง และหมี่ขาวลวก

SPECIAL

สัมผัสสุนทรียรสแห่งการจิบชายามบ่ายไปกับ ศรีตอง ชาต้นตำรับจากอังกฤษแบรนด์ Whittard เข้ากันดีกับขนมไทยรสละมุนลิ้นอย่างลูกชุบ ข้าวตังเมี่ยงลาว ฝอยทอง หม้อแกงถั่ว และสังขยาฟักทอง ทั้งนี้ หากไม่ถนัดดื่มชาสามารถเปลี่ยนเป็นกาแฟได้

LOCATION

**โรงแรมหัวช้าง เฮอริเทจ กรุงเทพฯ เปิดบริการทุกวัน 11.30-22.30 น. สำรองที่นั่งล่วงหน้า**
**☎ 0-2217-0777 www.huachangheritagehotel.com**
**HuaChangHeritageHotelBangkok**

## EAT/DRINK/TRAVEL *Text : Duckkiez*

### *TOKYO TEPPANYAKI CUISINE*

ร้านอาหารญี่ปุ่นสไตล์เทปังยากิระดับตำนานที่เน้นปรุงอาหารแบบสดใหม่ โดยเชฟบนกระทะเหล็กร้อน ซึ่งนอกจากเมนูกระทะร้อนอย่างสเต็กไก่ หมู เนื้อ และปลา ยังมีเมนูซีฟูดกระทะร้อน เช่น สเต็กหอยเชลล์ สเต็กกุ้งใหญ่ลายเสือ และสเต็กปลาหมึกให้เลือกรับประทานด้วย และทุกเซ็ตเสิร์ฟพร้อมเห็ดออรินจิผัดเนย ข้าวญี่ปุ่น ซุปมิโสะ และชาเขียว

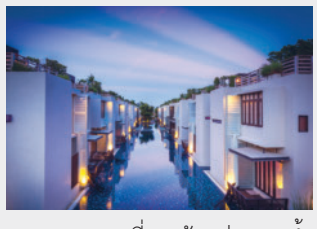
**ชั้น 1 โครงการ Mille Malle ซ.สุขุมวิท 20 เปิดบริการทุกวัน 12.00-20.00 น.**
**☎ 09-4664-4146 และ 08-7098-5598**

### *KANEMOCHI CAFÉ*

คาเฟ่สไตล์ญี่ปุ่นที่แฝงไปด้วยความทันสมัย ที่นี่มีทั้งเครื่องดื่มและเมนูขนมหวานต่างๆ ให้คอขนมหวานได้ลิ้มรส โดยเมนูขึ้นชื่อของร้าน คือ โมจิไอศกรีม และยังมีเมนูซิกเนเจอร์อื่นๆ ที่ไม่ควรพลาดเช่นกัน เช่น Kane Fondue, Kane HK Wafe และ Kane Snow Ice เป็นต้น

**ชั้น 7 ศูนย์การค้าเซ็นทรัลเวิลด์ เปิดบริการทุกวัน 10.00-21.00 น.**
**Kanemochiicecream**

### *LET'S SEA*



รีสอร์ตที่ได้รับการออกแบบให้เข้ากับไลฟ์สไตล์วันพักผ่อนริมชายหาดหัวหิน โดยผู้มาพักจะได้สัมผัสวันพักผ่อนอันแสนสบายที่ได้ใกล้ชิดทั้งธรรมชาติและวัฒนธรรมท้องถิ่น ส่วนห้องพักมีให้เลือกทั้ง Studio Pier Pool Access ที่มาพร้อมอ่างอาบน้ำขนาดใหญ่ และวิวของสวนขนาดเล็กส่วนตัว และ Moon Deck Duplex Suit เหมาะกับคู่รักที่ต้องการช่วงเวลาส่วนตัวสุดพิเศษ

**อ.หัวหิน จ.ประจวบคีรีขันธ์**
**☎ 0-3253-6888 www.letussea.com**

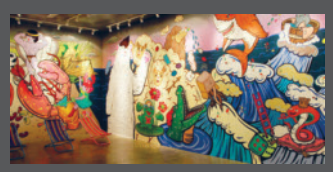
## RELAX *Text : Duckkiez*

### MAIIAM CONTEMPORARY ART MUSEUM

พิพิธภัณฑ์ศิลปะร่วมสมัยที่รวบรวมไว้ซึ่งผลงานศิลปะของศิลปินไทยและศิลปินประเทศต่างๆ ในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ภายในพิพิธภัณฑ์แบ่งออกเป็น 2 ส่วน คือ ชั้นล่างเป็นที่ตั้งของหอนิทรรศการหมุนเวียน ห้องฉายภาพยนตร์ และหอทางเดินสดุดีเจ้าจอมเอี่ยมและประวัติของตระกูลบุนนาค ส่วนชั้นบนเป็นพื้นที่นิทรรศการถาวร และห้องนิทรรศการขนาดเล็ก 2 ห้อง

**อ.สันกำแพง จ.เชียงใหม่ เปิดให้เข้าชม 10.00-18.00 น. หยุดทุกวันอังคาร**
**www.maiiam.com MAIIAMchiangmai**

### ATMOSFEAR บรรยากาศมาคุ



นิทรรศการของศิลปิน ยุรี เกนสาคู ที่ว่าด้วยเรื่องของบรรยากาศมาคุ ซึ่งเกิดขึ้นจากความรู้สึกไม่พอใจ ความผิดหวัง และหวาดหวั่นต่อเหตุการณ์รอบตัว เช่น ปัญหาการเมือง ปัญหาสิ่งแวดล้อม และปัญหาสุขภาพส่วนตัวของศิลปิน สำหรับเทคนิคการเล่าเรื่องที่ศิลปินใช้ คือ เล่าเรื่องแบบไม่เป็นเส้นตรง และแบ่งย่อยประเด็นออกเป็น 4 ภาค

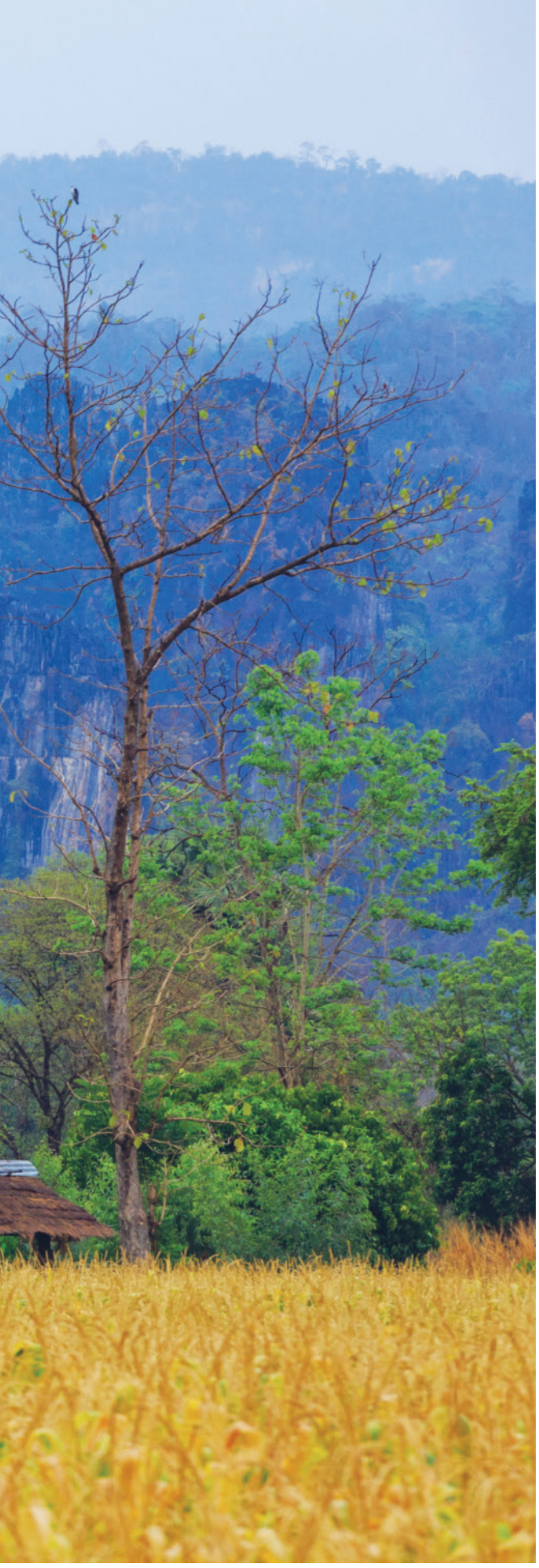
**100 ตันสน แกลอรี่ จัดแสดงตั้งแต่วันนี้-27 พฤศจิกายน 2559**
**www.100tonsongallery.com 100 Tonson Gallery**

Text : ฐากูร โกมารกุล ณ นคร / Photo : ธีระพงษ์ พลรักษ์

# เนินมะปราง

## ท่ามกลางขุนเขาและเงาฝน

แผ่นดินแห้งกร้าน ไม้ใหญ่หยัดยืนเหนือภูเขาหินปูนหลากรูปทรง
มันมิได้เขียวชอุ่มชุ่มเย็นสายตาเท่าไรนัก ใครบางคนพร่ำหา
ถึงภาพทุ่งนาเขียวรื่นที่แผ่พืนกลางม่านฝน



เราบดอัดล้อจักรยานลงบนทางลูกรังที่วนเวียนโยงใยเป็นเส้นสาย รอยต่อของฤดูร้อนแสนแล้งไล้กับต้นฤดูฝนทำให้การมาถึงผืนแผ่นดินเล็ก ๆ เหมือนจะเต็มไปด้วยความคาดหวังนานา

เราอยู่กันที่บ้านมุง หมู่บ้านเก่าแก่ของอำเภอเนินมะปราง จังหวัดพิษณุโลก จากเช้าจดค่ำของทุกวันที่มาอยู่ที่นี่ ภาพแห่งการเฝ้ารอการมาถึงซึ่งฤดูฝนตกสะท้อนออกมาในรูปแบบชีวิตที่น่าทำความเข้าใจ

พวกเขาตระเตรียมผืนดินและกล้าพันธุ์ ไถพรวนผืนนาที่ผ่านพ้นการเก็บเกี่ยวพืชไร่พืชสวนหลากหลาย มันมีไว้สำหรับข้าวที่จะใช้กินไปตลอดปี

ในป่าเขาก็เช่นกัน หลายคนหายขึ้นไปบนนั้น เพียงเพื่อที่จะพบว่า ของป่าอาจไม่ได้มากมายอย่างยุคบรรพบุรุษของพวกเขา แต่น้ำผึ้งคุณภาพดีก็มีราคาอันแสนคุ้มกับการบากบั่นไปบนทางยากเบื้องบน

ชีวิตเป็นเรื่องขับเคลื่อนไปตามฤดูกาล มันคล้ายบททดสอบของผืนแผ่นดิน ใครสักคนที่หยัดยืนอยู่ตรงนั้นมาเนิ่นนานอาจบอกสอนผู้มาเยือนได้ว่า ชีวิตจริงอาจไร้ซึ่งเรื่องเล่าโรแมนติก และการดิ้นรนทนสู้กับมันต่างหาก ที่ล้วนนำมาซึ่งดอกผลแห่งความงดงาม

## 1

มันเป็นเช้าสดสะอ้าน ทางแอสฟัลต์เล็ก ๆ ทอดดิ่งเป็นเส้นตรงไปสู่หมู่เขาหินปูนทับซ้อนรูปทรงหลายชั้นที่ปลายตา เรามาถึงที่นี่พร้อมกับสายฝนหยาดแรก ๆ ของฤดูกาล ตามบ้านไม้โบราณมีแต่เสียงพูดคุยยินดีถึงฤดูแล้งที่กำลังพ้นผ่าน ถึงเวลาของการเพาะปลูกอันเป็นจริงเป็นจัง

บ้านมุงเป็นหมู่บ้านดั้งเดิมของเนินมะปราง ว่ากันไปแล้วมันคือพื้นที่แรก ๆ ที่มีคนเข้ามาอยู่อาศัย ถึงแม้หลักฐานทางราชการจะยืนยันการจัดตั้งอำเภอเนินมะปรางมาเพียง 42 ปี ทว่าย้อนกลับไปในดวงตาและความทรงจำของคนรุ่นปู่ย่าย้อนไปนับร้อยปี พื้นที่ราว 246 ตารางกิโลเมตรของบ้านมุงที่ร่ายล้อมด้วยขุนเขาแห่งนี้คือที่สร้างกกปางและพักแรมของพรานป่าจากหลากหลายแห่ง

สัตว์ป่าและพืชพรรณอันอุดมดึงดูดให้ผู้คนทั้งจากเขตนครไทยด่านซ้าย และหล่มสัก ให้อพยพย้ายถิ่นมาปักหลักที่บ้านมุงและบ้านชมพู ยังมีคนจากพิจิตร กำแพงเพชร และอีกหลากหลายที่พาตัวเองมา หันหน้าลงสู่ผืนดินในวงล้อมของขุนเขาหินปูนที่มีอายุกว่า 300 ล้านปี เถื่อนถ้ำมากมายถูกค้นพบสำรวจในนามของการทำมาหากิน

ความหลากหลายถิ่นที่มาหลอมรวมปะปนอยู่ในชีวิตของคนที่นี่ ตามบ้านเรือนเต็มไปด้วยสำเนียงพูดคุยทั้งลาวหล่ม หรือสำเนียงลาวแบบด่านซ้าย มันสะท้อนภาพวัฒนธรรมผสมผสานไว้ในการละเล่นและประเพณีประจำปี อย่างการละเล่นนางด้ง ประเพณีกวนข้าวทิพย์ แห่นางแมว หรือการก่อเจดีย์ทราย ผู้คนของที่นี่เท่านั้นที่จะรู้ว่า สิ่งที่ติดตัวพวกเขามาจากรุ่นปู่ย่านั้นคือเอกลักษณ์อันมิอาจลบเลือน

ลัดจากถนนใหญ่เข้ามาในซอยที่เรียกกันว่า "แลนด์มาร์ก" มันเป็นเพียงพิกัดทางการท่องเที่ยวของโลกปัจจุบัน แต่กับบ้านไม้โบราณและภาพชินตาของคนบ้านมุง ชีวิตเริ่มขึ้นตั้งแต่รุ่งสาง หลังบ้านเต็มไปด้วยไฟฟืนโชนควันเป็นสาย ย่า ยายนั่งรอเหล่าพระสงฆ์จากทั้งวัดบ้านมุงและสำนักสงฆ์ที่อยู่ถัดลัดไปตรงเชิงเขาหลังหมู่บ้าน นาทีแห่งศรัทธาอันเรียบง่ายปรากฏขึ้นตรงหน้า มันแสดงภาพเช่นนั้นอยู่ชั่วครู่ ก่อนชีวิตประจำวันของพวกเขาจะดำเนินไปหลังจากนั้น

ทางสายเล็กท้ายบ้านมุงดึงเราให้โถมแรงลงกับการหมุนของล้อ มันลากผ่านพื้นผิวทั้งคอนกรีต ถนนลาดยาง รวมไปถึงถนนลูกรังอัดแน่น ฝนพรำสายตั้งแต่เมื่อคืนตกทอดเป็นหมอกขาวระเรี่ยอยู่ตามขุนเขา ภาพทางตาอันเป็นเอกลักษณ์ของที่นี่ปรากฏตรึงตรา กลุ่มเขาหินปูนโผล่ผุดเป็นหย่อม ๆ รายล้อมไปทุกทิศทาง มันคล้ายดินแดนนิรนามในนิทานปรัมปรา

กายภาพของบ้านมุงประกอบด้วยพื้นที่ราบลุ่มราว 50 เปอร์เซ็นต์ มันถูกใช้ผลัดเวียนไปเป็นนาข้าวที่กำลังจะแผ่ผืนเขียวขอุ่มยามฝนจะมาเยือน อีกครึ่งหนึ่งคือพื้นที่ดอนและพื้นที่ราบเชิงเขา พวกเขาเลือกให้มันเป็นที่เหมาะสมกับพืชไร่อย่างมันสำปะหลัง ข้าวโพด อ้อย รวมไปถึงไม้ผลอย่าง มะม่วง ส้มโอ ที่คนเนินมะปรางมักรู้กันว่ามะม่วงน้ำดอกไม้และอีกหลายสายพันธุ์ของพวกเขานั้นให้ผลิตผลได้มากมายเพียงใด

คล้ายเราเป็นสิ่งเคลื่อนไหวเล็ก ๆ กลางภูมิประเทศอันไพศาล เมื่อแยกจากทางหลักเข้าสู่ทางลูกรังที่เข้าไปสู่พื้นที่เกษตรกรรมของบ้านมุง มันราวโครงข่ายใยแมงมุมที่รอบด้านคือที่ราบสีน้ำตาล ปลายตาคือกลุ่มเขาหลากหลายชื่อเรียก

เวียนแวะไปตามกำลังแรงขา ไร่นาบางแปลงมีชาวบ้านที่ไถพรวนไปล่วงหน้า รอฝนที่กำลังจะพัดพา ขณะที่อีกหลายต่อหลายเจ้าผ่านพ้นแล้งล่าสุดมาด้วยแปลงมะเขือ แตงกวา ตามมีตามเกิดไปพร้อม ๆ กับการโบยตีของฤดูแล้งที่ผ่านมา

ลัดเลาะกันไปถึงบ้านเนินดินและบ้านดงงู อีกสองหมู่บ้านประชิดติดกับบ้านมุง พวกเขาต่างมีชีวิตท่ามกลางฤดูกาลเดียวกัน สวนมะม่วงเหนือที่ดอนเรียงรายเป็นระเบียบ มันเพิ่งผ่านพ้นช่วงเก็บขาย ตามใต้ถุนบ้านหลงเหลือร่องรอยของการขนถ่ายผลิตผลที่เคยก่ายกอง มะม่วงน้ำดอกไม้และอีกหลายพันธุ์ของพวกเขาขายส่งออกไปถึงญี่ปุ่น จีน ลาว และเวียดนาม

งานฝีมือตรงแคร่ไม้หน้าบ้านเชื้อเชิญให้เราแวะเข้าไปดูยายสักคนสานหวด จะว่าไปมันเป็นภาพธรรมดาที่ใครหลายคนชาชินกับชีวิตในชนบท ทว่าในแต่ละตอกไม้ไผ่ที่หญิงชราตรงหน้าขัดสานขึ้น-ลง มันก็ล้วนบ่งบอกความหมายบางอย่างกับใครหลายคนที่ผ่านพบว่าทุกนาทีของชีวิตนั้นเต็มไปด้วยการงานและคุณค่าระหว่างแผ่นดินถิ่นเกิดกับตัวเขา

เราขี่วนกลับมาถึงสระหลวง แหล่งน้ำชลประทานเก่าแก่ หางนกยูงติดดอกแดงสะพรั่ง บ่งบอกถึงความงามของฤดูแล้งที่กำลังจะผ่านพ้น จอดจักรยานและเดินลงไปตามคันนา ผืนน้ำสะท้อนทั้งขุนเขา หนทาง รวมไปถึงชีวิตเล็กน้อยที่ประดับประดา ผืนที่ราบกว้างไกลกลายเป็นภาพแปลกตาให้หยุดเพ่งมอง

ฝนยามสายเพิ่มระดับความหนาของหยดหยาด ใครหลายคนของบ้านมุงยิ้มร่ากับการทักทายต้นฤดู ภูเขาอ้อยอิ่งสายหมอกไว้ หลังจากนั้น ขณะเราทำได้เพียงเฝ้ามองภาพเปลี่ยนผ่านของฤดูกาล ร่วมไปกับพี่น้องบ้านมุงไม่กี่คนที่พบเจอกลางแปลงนาในยามเช้า

มันเป็นภาพเดียวกันที่อาจจะแตกต่างการตีความ และทำความเข้าใจ

เป็นภาพงดงามของปราการขุนเขาโอบล้อมที่ราบอันไพศาล

หรือเป็นเพียงภาพธรรมดาที่ใครสักคนเคยคุ้นและพร้อมจะหันหน้าลงบากบั่นทำกินไปตามการเปลี่ยนเวียนอันเป็นนิรันดร์ของฤดูกาล

## 2

คล้ายเราอยู่ในแดนดินไร้กาลเวลา บรรยากาศทึบทึม มีเพียงนักท่องเที่ยวท้องถิ่นในวันหยุดเท่านั้น ที่นานๆ จะสวนทางผ่านมาเพื่อบอกว่า เราไม่ได้เดินอยู่ในพื้นที่ไร้กาลเวลา

จากการยกและยุบตัวรวมไปถึงการเปลี่ยนแปลงทางธรณีวิทยา พื้นที่ที่เคยเป็นทะเลดึกดำบรรพ์ของอำเภอเนินมะปรางเปลี่ยนผ่านตัวเองสู่การเป็นบ้านในแอ่งเขาหินปูนในมหายุคพาเลโอซีน หน้าผาทรงเกือกม้าสูงชันเว้าแหว่ง โถงถ้ำต่างๆ เกิดจากการล่มถล่มและกัดเซาะของน้ำและลม กลายเป็นโลกใบเก่าในภูเขาให้หลายคนเพียรเข้ามาหา

ไม่ไกลจากบ้านมุงอันเงียบสงบเรียบง่าย ใครอีกคนพาเรามาเดินลัดเลาะไปในโลกดึกดำบรรพ์ที่ก่อเกิดมาก่อนผืนแผ่นดินแห่งนี้จะมีชื่อเรียกขาน

เราอยู่ในพื้นที่ของเขตรักษาพันธุ์สัตว์ป่าถ้ำผาท่าพล พื้นที่ราว 1,775 ไร่ ที่นักโบราณคดีศึกษาและจำแนกซากดึกดำบรรพ์พบว่าที่นี่เคยเป็นทะเลมาก่อน โตรกผาหินและผืนภูเขาล้วนเกิดจากการทับถมของเปลือกหอย พลับพลึงทะเล หรือปะการัง 360-286 ล้านปี มันเต็มไปด้วยร่องรอยทางประวัติศาสตร์และธรณีวิทยาให้ผู้ศึกษาเรียนรู้และค้นพบ ทว่ากับชาวบ้านที่หากินอยู่ในแถบที่นี้ในเวลาต่อมา โลกของพืชพรรณ ของป่า และสมุนไพรดูจะเป็นอีกสิ่งหนึ่งหล่อหลอมรูปแบบชีวิตปัจจุบันขึ้นมา ไฮไลต์อันงดงามของแนวหินงอกหินย้อยปรากฏชัดเมื่อเราก้าวเข้าสู่ถ้ำเรือ เพดานทรงโค้งรูปตัวยู (U) คล้ายเรือคว่ำ ผนังถ้ำถูกกัดเซาะซ้ำแล้วซ้ำเล่าจากกระแสน้ำ เราเดินเวียนวนไปในความมืดมิด ไฟฉายคาดหัวเผยภาพงดงามทีละจุดๆ ที่ปลายถ้ำ เพดานเว้าแหว่งเป็นหลุมเล็กๆ นับล้านนับพัน คล้ายผิวน้ำยามต้องลม อันน่าจะเกิดจากการกัดเซาะยามน้ำมากมานับเนิ่นนาน

เข้าไปยังบริเวณซากดึกดำบรรพ์ ร่องรอยความเป็นทะเลของที่นี่ชัดเจนเป็นฟอสซิลรูปทรงแปลกตา ทั้งเศษซากปะการัง หอยสองฝาไม่เท่ากัน หอยตะเกียงยักษ์ สาหร่ายทะเล มีทั้งที่เป็นส่วนนูนและส่วนลึกลงในชั้นหิน เปิดโลกพรึงเพริดของอดีตกาลให้มนุษย์ตัวเล็กๆ ในเวลาหลายล้านปีต่อมาได้ศึกษาเรียนรู้

เราผ่านถ้ำเต่าและถ้ำค้างคาว ที่เคยพบเต่าเป็นจำนวนมาก รวมถึงเคยเป็นที่เก็บขี้ค้างคาวไปทำปุ๋ยชีวภาพชั้นดีของชาวบ้าน ครั้งก่อนจะมีการจัดตั้งเขตรักษาพันธุ์ฯ และที่ปลายทางเดินแดดบ่ายฉายจับตัวอักษรญี่ปุ่นที่ปรากฏความหมายว่า "ถูกต้อง" สลักเสลาอยู่ตรงเพิงผาหน้าถ้ำฝ่ามือแดง ด้านในมีการค้นพบเศษภาชนะดินเผาลวดลายเชือกทาบ เครื่องใช้โบราณบอกเล่าถึงความเป็นอยู่ของมนุษย์สมัยก่อนประวัติศาสตร์นับพันปีให้รับรู้

โตรกผาและโถงถ้ำผ่านพ้นหลากหลายฤดูกาล ยามแล้งไรน้ำปรากฏเป็นทางเดินให้เราก้าวเข้าไปในแดนดินที่ลึกลับ เต็มไปด้วยปริศนาและร่องรอยแห่งอดีตกาล ทั้งการกระทำของธรรมชาติหรือผู้มีชีวิตมาก่อนหน้า

โลกเต็มไปด้วยหนทางหลากหลายรวมถึงห้วงเวลาที่เหมาะสมในการดุ่มเดินค้นพบ

และบางคราวการหมุนวนมาทับซ้อนของเข็มนาฬิกาแห่งคืนวันก็หาใช่เรื่องบังเอิญ

ขุนเขาหินปูนโอบล้อมบ้านมุงไว้ในยามเย็น ควันไฟตามเรือนครัวล่องลอยพร้อมกับการพบกันของกลางวันและกลางคืน

ณ โตรกผาโบราณที่ผ่านวันเวลาและความเปลี่ยนแปลงมายาวไกล ฝูงค้างคาวนับล้านทยอยบินออกหากินพืชผลไม้ในค่ำพลบ มันรวมฝูงลากเส้นสายราวกระแสน้ำเคลื่อนไหลเหนือผืนฟ้าสีส้มแดง

ทุกอย่างขับเคลื่อนหมุนไปตามคืนวันและฤดูกาลอย่างไร้ข้อกังขาและขัดขืน

ทั้งผืนป่าที่เฝ้ารอหยาดฝนสู่ความเขียวชื่นจนปรากฏไอหมอกงดงามคลอเคลียขุนเขา และไม่เว้นแม้กระทั่งผู้คนที่ตระเตรียมเมล็ดพันธุ์เพียงเพื่อจะพานพบกับความหวังที่ผลิดอกออกผลมาหล่อหลอมชีวิต

## HOW TO GET THERE

จากกรุงเทพมหานคร ใช้ทางหลวงหมายเลข 1 (พหลโยธิน) ถึงวังน้อยแล้วแยกเข้าทางหลวงหมายเลข 32 (สายเอเชีย) ถึงสิงห์บุรี ใช้ทางหลวงหมายเลข 11 (อินทร์บุรี-ตากฟ้า) จนถึงอำเภอสากเหล็ก จากนั้นแยกขวาเข้าทางหลวงหมายเลข 1115 สู่อำเภอเนินมะปราง รวมระยะทางราว 357 กิโลเมตร

## WHERE TO STAY

- พ่อแร่ รีสอร์ท ที่พักในบรรยากาศสวน สะดวกสบาย ไม่ไกลจากบ้านมุง

☎ 08-8173-3277, 06-2042-2685

พ่อแร่รีสอร์ท

- หลังเขา cafe@homestay ที่พักเรียบง่ายในบรรยากาศโฮมสเตย์ในใจกลางบ้านมุง

☎ 08-9460-9720

หลังเขา cafe@homestay

## WHERE TO EAT

ที่ตลาดอำเภอเนินมะปรางมีอาหารตามสั่ง ก๋วยเตี๋ยว รวมทั้งอาหารพื้นบ้านง่ายๆ ให้บริการหลากหลายร้าน ทั้งตอนเช้าและตอนค่ำ

Contact : ศูนย์บริการนักท่องเที่ยวอำเภอเนินมะปราง คุณพิษณุชัย ทรงพุฒิ

☎ 08-5400-1727

# 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
อาคารพักผิงเพลส ซ.รามคำแหง 164
- Mezzo
- MhakBuri Station
ซ.เอกชัย 30 จอมทอง
- Mitte Coffee (มิตเต้)
ซ.แจ้งวัฒนะ-ปากเกร็ด 33
- My Café the Library
Nawamin City Avenue
- Oldman Café
ซ.บางขุนนนท์ 27
- One Ounce for Onion
เอกมัย ซ.12
- Panary Café
พหลโยธิน 7 ซ.อารีย์
- Size S Coffee & Bakery
พระราม 4
- Snooze Café
U-Center ซ.จุฬา 42
- Staff Coffee
พหลโยธินเพลส ชั้น 1
- Sweet Pista Bangkok
สุขุมวิท 31
- Ta Chance Coffee
เยื้อง ซ.เจริญกรุง 109
- Think TANK (Third Place)
ถ.นางลิ้นจี่
- Timely Coffee
ซ.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
- โคโค่ 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

**พะเยา**
- Nutsz Coffee

**ลำพูน**
- Blacksmith
- โรงชา

**อุตรดิตถ์**
- Amezon งิ้วงาม

## ภาคกลาง

**ชัยนาท**
- Me Ice cream

**นครปฐม**
- Pak Pink Bistro
- "คำนำ"

**นครสวรรค์**
- รามเกียรติ์ คอฟฟี่
- แกะดำ Coffee

**พิจิตร**
- โรสกาแฟสด

**พิษณุโลก**
- Caffe'ine

**ลพบุรี**
- ศ.กาแฟ ชดสด

**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 อักเลย
- ปล่อยแสง เชียงคาน
ถนนชายโขง ซ.10
- แม่น้ำมีแก่ง เกสเฮ้าส์
ถนนชายโขง ซ.19

**สุรินทร์**
- Sit in

**หนองคาย**
- Loft Café NK

**อุดรธานี**
- วินัยสตูดิโอ
- Dose Espresso

## ภาคตะวันออก

**จันทบุรี**
- กาแฟร้อยตะวัน

**ชลบุรี**
- Gloria Jean's Coffees
โรงแรมซีเทอร์ดีน

**ตราด**
- Kaotaa Coffee
- Hotel อี

**ระยอง**
- Dollars House
- รายิ้อง
- 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**

## จังหวัดเชียงใหม่

## จังหวัดลำปาง

## กลยุทธ์รวยทะลุล้าน ด้วยร้านค้าออนไลน์

สำนักงานพัฒนาธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์ (องค์การมหาชน) กระทรวงดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม จัดกิจกรรมอบรมหลักสูตรบ่มเพาะผู้ประกอบการอีคอมเมิร์ซไทย เศรษฐกิจดิจิทัลที่มั่นคงปลอดภัย "กลยุทธ์รวยทะลุล้าน ด้วยร้านค้าออนไลน์" เพื่อมุ่งให้ความรู้และส่งเสริมให้ผู้ประกอบการตามชุมชนได้ใช้เทคโนโลยีดิจิทัลในการทำธุรกิจ ผ่านวิทยากรอาสา ด้วยการเปิดเว็บไซต์เพื่อจำหน่ายสินค้าและบริการของชุมชนนั้นๆ ไม่ว่าจะเป็นการเปิดเว็บไซต์ใหม่ หรือการพัฒนาต่อยอดจากเว็บไซต์เดิมที่มีอยู่ โดยกิจกรรมในครั้งนี้จัดขึ้น 4 จังหวัด ได้แก่ วันที่ 17-18 กันยายน 2559 โรงแรม เชียงใหม่ฮิลล์ จังหวัดเชียงใหม่ วันที่ 20-21 กันยายน 2559 โรงแรม เวียงลคอร จังหวัดลำปาง วันที่ 24-25 กันยายน 2559 โรงแรม รอยัล ภูเก็ต ซิตี้ จังหวัดภูเก็ต และวันที่ 27-28 กันยายน 2559 โรงแรม ลี การ์เดนส์ พลาซ่า จังหวัดสงขลา โดยผู้เชี่ยวชาญและที่ปรึกษาด้านการตลาดออนไลน์ร่วมเป็นวิทยากร และได้รับความสนใจมีผู้เข้าร่วมฟังสัมมนาอย่างคับคั่ง

## จังหวัดภูเก็ต

## จังหวัดสงขลา

## วว.ลงนามข้อตกลง

ฉันทรา พูนศิริ รองผู้ว่าการกลุ่มวิจัยและพัฒนาด้านอุตสาหกรรมชีวภาพ สถาบันวิจัยวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งประเทศไทย (วว.) และ โอฬาร พิทักษ์ อธิบดีกรมส่งเสริมการเกษตร กรมส่งเสริมการเกษตร ลงนามในบันทึกข้อตกลงความร่วมมือเรื่อง การส่งเสริมการวิจัยและการนำผลงานวิจัยและพัฒนาทางด้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีมาใช้ในการพัฒนาธุรกิจในเชิงนวัตกรรม และเพิ่มมูลค่าสินค้าเกษตรไทย ณ ห้องรวยเพชร โรงแรม มารวยการ์เด้น กรุงเทพฯ

## อาคเนย์จับมือกรมการค้าภายใน

โชติพัฒน์ พีชานนท์ ประธานกรรมการบริหารอาคเนย์ กลุ่มธุรกิจประกันและการเงิน พร้อมด้วยคณะผู้บริหารให้การต้อนรับ สุทัศนีย์ ราชเรืองระบิน รองอธิบดีกรมการค้าภายในและคณะ ซึ่งให้เกียรติเข้าร่วมงานอาคเนย์กรีนมาร์ท ที่จัดขึ้นโดยความร่วมมือระหว่างอาคเนย์และกรมการค้าภายในกระทรวงพาณิชย์ เพื่อช่วยส่งเสริมให้ประชาชนได้บริโภคสินค้าออร์แกนิกเพื่อสุขภาพ ณ อาคารอาคเนย์สำนักงานใหญ่ ถนนสีลม

## มูลนิธิมิตซูบิชิฯ เปิดโลกวิทยาศาสตร์

เรียวจิ อันโด กรรมการ มูลนิธิมิตซูบิชิ อิเล็คทริคไทย พร้อมด้วย โนริคาสึ อิชิคาว่า ประธานบริษัท มิตซูบิชิ อีเล็คทริค คอนซูมเมอร์ โปรดักส์ (ประเทศไทย) จำกัด และ ฮิเดะอะคิ ซะไค จากศูนย์พัฒนาทรัพยากรบุคคล มิตซูบิชิ อิเล็คทริค คอร์ปอเรชั่น ประเทศญี่ปุ่น พร้อมด้วยพนักงานในกลุ่มบริษัท มิตซูบิชิ อิเล็คทริค ประเทศไทย จัดกิจกรรมห้องเรียนวิทยาศาสตร์ เพื่อปลูกฝังให้เด็กมีความสนใจเกี่ยวกับวิทยาศาสตร์ ณ มิตซูบิชิ อีเล็คทริค คอนซูมเมอร์ โปรดักส์ (ประเทศไทย) นิคมอุตสาหกรรมอมตะนคร จ.ชลบุรี

## กรุงไทยออก 4 แพ็กเกจสินเชื่อ

ธนาคารกรุงไทยเปิดตัวสินเชื่อกรุงไทยใจดีช่วย SME วงเงินรวม 10,000 ล้านบาท สนับสนุนผู้ประกอบการ SME ให้เข้าถึงแหล่งทุนในอัตราดอกเบี้ยต่ำเป็นพิเศษ เริ่มต้น 3.75 เปอร์เซ็นต์ ลูกค้าชั้นดีลดดอกเบี้ยลงอีก 0.25 เปอร์เซ็นต์ต่อปี โดยมี บสย. ร่วมค้ำประกันสินเชื่อเพื่อลดปัญหาเรื่องหลักทรัพย์ค้ำประกัน สามารถยื่นขอสินเชื่อได้ที่สำนักงานธุรกิจ 79 แห่ง และสาขากว่า 1,200 แห่งทั่วประเทศ

## พาณิชย์เตรียมบุกตลาดออนไลน์

กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์ จัดพิธีเปิดโครงการ Thaitrade.com Small Order OK (Thaitrade.com SOOK) โดย อภิรดี ตันตราภรณ์ รัฐมนตรีว่าการกระทรวงพาณิชย์ ให้เกียรติเป็นประธานในพิธี นอกจากนี้ ในพิธีเปิดโครงการกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศยังได้ลงนามความร่วมมือกับสถาบันอนุญาโตตุลาการ และเพย์พาลอีกด้วย

## กลุ่มอินทัชแสดงพลังต้านคอร์รัปชัน

กลุ่มอินทัช ประกอบด้วย บริษัท อินทัช โฮลดิ้งส์ จำกัด (มหาชน) บริษัท แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) บริษัท ไทยคม จำกัด (มหาชน) และบริษัท ซีเอส ล็อกซอินโฟ จำกัด (มหาชน) นำโดย ฟิลิป เชียง ชอง แทน ประธานเจ้าหน้าที่บริหารกลุ่มอินทัช พร้อมคณะผู้บริหารและพนักงานกว่า 300 คน ร่วมแสดงพลังวันต่อต้านคอร์รัปชัน ประจำปี 2559 ตอกย้ำแนวทางดำเนินธุรกิจของกลุ่มอินทัชในการบริหารงานบนพื้นฐานความเป็นมืออาชีพ โปร่งใส ภายใต้หลักธรรมาภิบาล

# SCALABILITY

*Text : ปพนธ์ มังคละธนะกุล* LomYak

Scalability คือ ความสามารถของกระบวนการ ระบบปฏิบัติการ หรือโมเดลธุรกิจที่จะสามารถรองรับการขยายตัว เพื่อรองรับปริมาณของธุรกรรมที่เพิ่มมากขึ้นได้ โดยไม่กระทบกับการตอบสนองต่อลูกค้า

ปัจจัยเรื่อง Scalability จะเป็นตัวกำหนดว่า โมเดลธุรกิจใดๆ มีลิมิตที่ตรงไหน ไปได้ไกลสุดแค่ไหน โมเดลธุรกิจที่ดีต้องมี Scalability ที่สูง นั่นคือสามารถที่จะเติบโตได้เรื่อยๆ โดยไม่สะดุด

Scalability มีผลโดยตรงกับธุรกิจทุกชนิด ไม่ว่าจะเป็นแบบดั้งเดิม ออฟไลน์ หรือแบบสมัยใหม่ เน้นไฮเทค ออนไลน์ การออกแบบกระบวนการต่างๆ รวมทั้งระบบงาน จึงต้องรองรับการขยายตัวให้ได้ตั้งแต่ช่วงแรกของการเริ่มต้น

**ผมมักพูดกับลูกน้องเสมอว่า เวลาออกแบบกระบวนการสำหรับการออกผลิตภัณฑ์ใหม่ ต้องคิดเสมอว่า เราจะขายดีเป็นเทน้ำเทท่า ดังนั้น เราต้องมีภาพในใจแล้วว่า กระบวนการที่ดีที่จะรองรับปริมาณธุรกรรมที่มากมายนั้นจะต้องเป็นเช่นไร อะไรจะเป็นตัวปัจจัยหลักที่จะสกัดกั้นไม่ให้เราสามารถตอบสนองกับปริมาณความต้องการที่มากมายได้ และหาทางแก้ตั้งแต่แรก ถึงแม้ว่าวันนี้เรายังไม่มีลูกค้าสักคนเดียวก็ตาม...**

Scalability ต้องคู่กับ Consistency โมเดลธุรกิจที่ดี ต้องขยายได้

โดยที่ไม่กระทบกับความสม่ำเสมอของประสบการณ์ที่ลูกค้าจะได้รับ หากคุณมีธุรกิจแรกที่กรุงเทพฯ และกำลังจะขยายไปต่างจังหวัด ลูกค้าที่กรุงเทพฯ ได้รับประสบการณ์อย่างไร ลูกค้าที่ต่างจังหวัดไม่ว่าจะอยู่ไกลเพียงใด ต้องได้รับประสบการณ์เช่นเดียวกับคนกรุงเทพฯ ต้องไม่มี 2 มาตรฐาน จึงจะเรียกได้ว่า โมเดลธุรกิจคุณนั้นครอบคลุมทั้งประเทศจริงๆ

ผมมีร้านเบเกอรี่ร้านประจำแถวบ้าน ที่ผมมักจะฝากท้องในช่วงเช้าของวันหยุด ร้านนี้มีเครือข่ายทั่วประเทศ ทุกอย่างดูเป็นมาตรฐานเดียวกัน ด้วยนิสัยที่ง่ายๆ ส่วนใหญ่ผมมักจะสั่งเมนูซ้ำๆ ไม่กี่อย่างวนไปวนมา สิ่งที่รับประทานก็จำพวก สลัด แซนด์วิช หรือไม่ก็ขนมปังปิ้งธรรมดา

ประสบการณ์ที่ได้รับคือ หากเป็นเมนูที่ต้องมีการเตรียม ไม่ว่าจะเป็นแซนด์วิช หรือที่เบสิกสุดคือ ขนมปังปิ้ง ผมไม่เคยได้รับประสบการณ์ที่สม่ำเสมอเลย เมนูแซนด์วิชที่มีเนื้อสัตว์ที่แช่แข็งมาเมื่อต้องมาทำการอุ่นที่หน้าร้าน แต่ละครั้งจะได้ความนุ่มของเนื้อสัตว์ไม่เท่ากัน กระทั่งขนมปังชนิดเดียวกัน บางครั้งยังอบนานไป กรอบร่วนไม่น่ารับประทาน วันไหนแย่หน่อย เจอทั้งเนื้อสัตว์แห้ง และขนมปังกรอบร่วน แทบไม่อยากรับประทานเอาเสียเลย

เชนร้านอาหารระดับนี้ ผมเชื่อว่ามีกระบวนการทำงาน และคู่มือปฏิบัติที่ชัดเจนแน่นอน แต่สิ่งที่ขาดไปคือ การอบรมพนักงานให้เข้าใจวิธีปฏิบัติ และการควบคุมให้ปฏิบัติตามคู่มือให้ได้อย่างเคร่งครัด มิเช่นนั้นวิธีปฏิบัติงานและกระบวนการที่ได้มีการออกแบบมาอย่างดี ก็เป็นเสมือนสิ่งศักดิ์สิทธิ์ที่พนักงานอัญเชิญไว้บนหิ้ง แต่ไม่เคยปฏิบัติตาม

โมเดลธุรกิจที่จะรองรับการเติบโตได้โดยไม่สะดุด ต้องมีทั้งระบบงานที่ดี และการส่งมอบที่สม่ำเสมอควบคู่กันไป

**Scalability ต้องคู่กับ Consistency ท่องให้ขึ้นใจครับ**

รถไฟฟ้าแอร์พอร์ต เรล ลิงก์
SRTET
S.R.T. Electrified Train Company Limited
ARL
ปรับเปลี่ยน“โฉมใหม่”
เพิ่มความสะดวกสบายยิ่งขึ้น
ปรับเป็น ความสามารถรองรับ ผู้โดยสาร 740 คน/ขบวน
เดิม ความสามารถรองรับ ผู้โดยสาร 340 คน/ขบวน
รถไฟฟ้า แอร์พอร์ต เรล ลิงก์
พญาไท PHAYA THAI A8
ราชปรารภ RATCHAPRAROP A7
มักกะสัน MAKKASAN A6
รามคำแหง RAMKHAMHAENG A5
หัวหมาก HUA MAK A4
บ้านทับช้าง BAN THAP CHANG A3
ลาดกระบัง LAT KRABANG A2
สุวรรณภูมิ SUVARNABHUMI A1 Airport
website
iPhone App
Android App
Facebook
1690
AirportRailLink
www.srtet.co.th
AirportRailLink
•Phaya Thai Station
•Suvarnabhumi Station
ดาวน์โหลด Application

HYUNDAI
NEW THINKING.
NEW POSSIBILITIES.

The New Hyundai

# H-1 TOURING

"เป็นรถขนของ เป็น shop เคลื่อนที่ เป็นที่หัวเราะกับเพื่อน
ทั้งหมดนี้... H-1 Touring คันเดียวเลย"

อาชีพ: เจ้าของร้านเสื้อผ้า

## ใช้ H-1 Touring สุขใจได้ทุกวัน

ตอบรับทุกความท้าทายที่เข้ามาในชีวิต ไม่ว่าวันที่ต้องลุยงานหนักหรือวันหยุดสนุกกับเพื่อน
ด้วยพื้นที่ห้องโดยสารขนาดใหญ่ที่มอบความอเนกประสงค์ ให้คุณพร้อมรับมือกับชีวิตได้อย่างไร้ข้อจำกัด

**H-1 Touring... ตอบโจทย์ทุกการใช้งานให้ชีวิตสุขใจได้ทุกวัน**

เชื่อมั่น ในอุ่นใจ HYUNDAI

**เครื่องดีเซล แรงประหยัดน้ำมัน**
175 แรงม้า เกียร์ออโต้ 5 สปีด

**เลี้ยวง่าย ขับคล่อง**
รัศมีวงเลี้ยวแคบสุด 5.6 เมตร

**มั่นใจกับระบบความปลอดภัย**
ถุงลมคู่หน้า พร้อมเบรค ABS

**ห้องโดยสารอเนกประสงค์**
ปรับเบาะง่ายตามการใช้งาน

www.hyundai-motor.co.th  HyundaiThailand  Call Center 02-305-8494

**ราคา 1,289,000 บาท**

**ผู้แทนจำหน่ายในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล** • วิภาวดี 02-790-1888 • บางนา 02-744-1555 • พระราม2 02-898-6080-8 • พระราม9 02-369-2424-6 • รังสิต 02-997-1133 • รัตนาธิเบศร์-พระราม5 02-459-5990-4 • ราชพฤกษ์ 02-408-1015-20 • ลำลูกกา 02-531-9331 • เลียบทางด่วนรามอินทรา 02-530-3344 • สาทร-ตากสิน 02-860-7070 • สุขาภิบาล3 02-372-2111 **ผู้แทนจำหน่ายในต่างจังหวัด** • ขอนแก่น 043-246-700-3 • ชลบุรี 038-273-355,66,77 • พัทยา 038-702-799 • เชียงราย 053-719-841-2 • เชียงใหม่ 053-891-511-4 • นครปฐม 034-200-111 • นครราชสีมา 044-296-999 • นครสวรรค์ 056-231-555 • พิษณุโลก 055-224-555 • ภูเก็ต 076-612-810-4 • สุราษฎร์ธานี 077-437-271-2 • หาดใหญ่ 074-343-388-90 • อุดรธานี 042-348-800-4 • อุบลราชธานี 045-475-011