

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

FREE

ISSUE 72 | SEPTEMBER 2019



จิรายุส ทรัพย์ศรีโสภา

THE DIGITAL
CURRENCY
ERA



Photo : กิจจา อภิชนธอิส

สร้างโอกาสจากสิ่งที่คนอื่นมองไม่เห็น

เมื่อสักหลายปีก่อนถ้าพูดถึงเทคโนโลยีบล็อกเชน หลายคนมองว่าเป็นเทคโนโลยีอนาคตที่ดูเหมือนจะไกลตัวเราไปสักหน่อย นึกภาพไม่ออกเลยว่าเจ้าเทคโนโลยีนี้จะทำอะไรได้บ้าง ได้ยินแต่ว่าบล็อกเชนจะมาเปลี่ยนแปลงโลก เหมือนดังเช่นอินเทอร์เน็ต แต่มาถึงวันนี้ในระยะเวลาเพียงไม่นาน การรับรู้การได้เห็นบล็อกเชนขยับเข้ามาใกล้ตัวเรามากขึ้นเรื่อยๆ และเมื่อพูดถึงบล็อกเชน ก็อดที่จะนึกถึงบิตคอยน์ สกุลเงินดิจิทัลที่กำลังเป็นที่พูดถึงกัน在这段时间ไม่ได้เช่นกัน เพราะบล็อกเชนเป็นเทคโนโลยีเบื้องหลังบิตคอยน์ ซึ่งเมื่อเราต้องใช้ชีวิตอยู่บนโลกใบนี้ จึงเลี่ยงไม่ได้ที่จะทำความรู้จักและมองหาโอกาสจากเทคโนโลยีและการเปลี่ยนแปลงโดยเฉพาะภาคธุรกิจที่ต้องปรับตัวตามให้ทัน

และเพราะได้เห็นในอีกมุมหนึ่งที่คนส่วนใหญ่ไม่เห็นของบิตคอยน์ ทือป-จิรายุส ทรัพย์ศรีโสภณ จึงมีความเชื่อมั่นและเข้าสู่ธุรกิจ Digital Currency เมื่อ 5 ปีก่อน ทั้งๆ ที่เป็นเรื่องใหม่ ส่วนใหญ่ยังไม่รู้จัก ไม่เข้าใจ ซึ่งการเป็นผู้มาก่อนกาลที่คนจะเข้าใจ ทำให้เขาต้องเจอวิกฤตและฝ่าแรงเสียดทานอยู่หลายครั้ง แต่ก็นั่นแหละ เมื่อเขามั่นใจและกลายเป็นคนส่วนน้อยที่เห็นโอกาสที่คนส่วนใหญ่ไม่เห็น จึงทำให้เขาประสบความสำเร็จในธุรกิจดังกล่าวในเวลาต่อมา...แล้วคุณล่ะเป็นคนส่วนน้อยที่มองเห็นโอกาสที่คนส่วนใหญ่มองไม่เห็นบ้างหรือเปล่า

ธันนี่ พันธุ์รุ่งจิตต์

บรรณาธิการ

nee_pan@hotmail.com

SME Startup

ติดตามข่าวสารและข้อมูลที่น่าสนใจได้

f SME Startup @Sme_start_up www.smethailandclub.com/startups.html

Managing Director : Vinai Virojariyakom

Editor in Chief : Sujitra Boonyakajom

Editor : Ratchanee Panrungsitti

Editorial Staff : Kritsana Sangwong

Web Content Editor : Rerai Janiem

Chief Editorial Staff : Nittaya Suriamma

Online Editorial Staff : Yuwadi Siphumma, Wanwisa Ngamsangchaikit

Project Manager : Klaewkla Tadabadin

Chief Coordinator : Suchansa Kaewmungkhu

Coordinator : Niphaphorn Pholcharoen

Photographer in Chief : Kitja apichonrojarek

Photographer : Jetsadar Yodsurang

Art Director : Supphathada Numamnuay

Head of Proofreading : Udom Woracharuan

Proofreader : Woranuch Totob

Director of Advertising and Marketing : Sujitra Boonyakajom

Account Director : Somwut Somsa

Account Manager : Somjai Jirathiyut

Assistant Account Manager : Sirinath Saikrajang

Senior Account Executive : Thanyawan Kaewnoo

Account Executive : Naiyana Prangphupha

Marketing Officer : Jutipom Lochaya, Natthaporn Samaki

Subscription Executive : Thanavadee Yathai

Head of Finance and Accounting : Nittaya Sangthip

Finance and Accounting Officer : Rinwadee Wongsuwan

สำนักงาน บริษัท เพนนินซูลาร์ แอสโซซิเอตส์ จำกัด

100/6 ซอยอารีย์สัมพันธ์ 3 ถนนพหลโยธิน แขวงพญาไท

เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400

โทร. : 0-2270-1123-4 โทรสาร 0-2270-1125

e-mail : smestartupfreecopy@gmail.com

Facebook : SME Startup

แยกสี กนกศิลป์ (ไทยแลนด์) จำกัด โทร. 0-2215-1588

พิมพ์ที่ บริษัท ดับบลิว ทีเอส (ประเทศไทย) จำกัด โทร. 0-2313-4413-4

บทความ และรูปภาพใน SME STARTUP สงวนลิขสิทธิ์ตามกฎหมาย การจะนำไปเผยแพร่ต่อต้องได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรจากบริษัท เพนนินซูลาร์ แอสโซซิเอตส์ จำกัดเท่านั้น และขอเขียน บทความ รวมทั้ง ข้อคิดเห็นใดๆ ที่ตีพิมพ์ในนิตยสาร SME STARTUP เป็นความคิดเห็นส่วนบุคคล บริษัท เพนนินซูลาร์ แอสโซซิเอตส์ จำกัดไม่จำเป็นต้องเห็นด้วย

21



27



8

CONTENTS

8 CREATIVE&IDEA

เปิดห้องสองไอเดีย MARI GO ROUND คาเฟ่เด็ก ที่ผู้ใหญ่ชอบ

10 MARKETING

การตลาดฉบับ EATONECUP ใช้กลยุทธ์อะไร ลูกจ้างยอมรอ

12 YOUNG MONEY MAKER

Imperfect Produce เปลี่ยนสินค้ามีตำหนิให้เป็นสินค้าทำเงิน

20-21 SELF-EMPLOYED

HANDS ODOR แບุนต์เฝ้ายกใหม่ที่ใช้ Made to Order สร้างยอดขายของ วรัญญา พงษ์เพียร และ Folkcharm เติบโตจากการสื่อสารคุณค่าของผลิตภัณฑ์ชุมชน ของ กัสสรวี โคตะก:

22 TECH STARTUP

4 ข้อควรระวังของ Startup เลือกดีใหม่ที่มีภาพรวมประกอบการ

24 HEALTH

จักรยาน ก็พาที่อาจจะไม่เหมาะกับทุกคน และอย่ามองข้ามความสำคัญของ “เชือกกลาง”

26 LIFESTYLE

ปั่นปุระ เสน่ห์ของกลิ่นอายประวัติศาสตร์ และ RUE DE MANSRI คาเฟ่+สตูดิโอในตึกเก่าปลายสมัยรัชกาลที่ 5

THE ECOLOGICAL CHOICE.

ตอบโจทย์...ทางเลือกที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม

ด้วยเครื่องพิมพ์อิงค์jetจากเอปสัน
ตอบโจทย์การใช้งานเพื่อสิ่งแวดล้อมที่ดีขึ้น

ใช้พลังงานน้อยกว่า

85%

เมื่อเทียบกับ
เครื่องพิมพ์เลเซอร์¹

ปล่อยก๊าซ CO₂ น้อยกว่า

85%

เมื่อเทียบกับ
เครื่องพิมพ์เลเซอร์²

ปริมาณวัสดุสิ้นเปลืองน้อยกว่า

59%

เมื่อเทียบกับ
เครื่องพิมพ์เลเซอร์³



รายละเอียด ที่สร้างความแตกต่างให้กับสิ่งแวดล้อม

การเปลี่ยนแปลงเพียงเล็กน้อยในธุรกิจของคุณ สามารถเป็นส่วนหนึ่งในการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมเพื่อทำให้โลกใบนี้น่าอยู่ขึ้นได้ เครื่องพิมพ์อิงค์jetของเอปสันมอบสิ่งที่ดีกว่าเพื่อธุรกิจของคุณและสิ่งแวดล้อม ทั้งงานพิมพ์ประสิทธิภาพสูง ใช้งานง่าย และให้ผลลัพธ์ที่น่าอัศจรรย์ ตอบโจทย์การใช้งานทุกรูปแบบ ทางเลือกใหม่ของการพิมพ์ที่มีประสิทธิภาพและยั่งยืน เพราะเราตอบโจทย์...ด้วยทุกรายละเอียด

ร่วมสร้างการเปลี่ยนแปลงได้ที่ epson.co.th/EcologicalChoice

IT'S IN THE DETAILS.

¹ ทำการทดสอบโดย Keypoint Intelligence-Buyers Lab ซึ่งได้รับการสนับสนุนจากเอปสัน ทดสอบโดยเปรียบเทียบจากเครื่องพิมพ์เลเซอร์สีแบบมัลติฟังก์ชันในรุ่น 65-70 หน้าต่อนาที แลทำการทดสอบโดยใช้กระดาษต้นฉบับของอุปกรณ์ซึ่งใช้วิธีการทดสอบตามมาตรฐานการให้พลังงานของ Keypoint Intelligence-Buyers Lab การคำนวณอ้างอิงจากวันทำงานของการพิมพ์ 2 x 4 ชั่วโมงการพิมพ์ + 16 ชั่วโมงในโหมดพักเครื่อง/สแตนด์บาย แลการให้พลังงานในวันเสาร์-อาทิตย์ 48 ชั่วโมงในโหมดพักเครื่อง/สแตนด์บาย รูปแบบการพิมพ์สำหรับการทดสอบ งานทั้งหมด 69 หน้าทั้งไฟล์ .doc, .xls, .ppt, .html และ Outlook ถูกพิมพ์ 6 ครั้งในทุกๆ 4 ชั่วโมงของช่วงเวลาราชการ

² การคำนวณค่าการปล่อยก๊าซ CO₂ รายปี อ้างอิงจาก JEMAI-LCA Pro การคำนวณอัตราปล่อยก๊าซ CO₂ ของต้น Cedar อ้างอิงตามมาตรฐานของ Japan Factory Agency คือ CO₂ 8.8 กิโลกรัม ต่อต้นต่อปี

³ ทำการทดสอบโดย Keypoint Intelligence-Buyers Lab ซึ่งได้รับการสนับสนุนจากเอปสัน ทดสอบโดยเปรียบเทียบจากเครื่องพิมพ์เลเซอร์สีแบบมัลติฟังก์ชันในรุ่น 65-70 หน้าต่อนาที โดยการคำนวณอ้างอิงจากความสามารถในการเปลี่ยนและปริมาณของวัสดุสิ้นเปลือง รวมไปถึงชิ้นส่วนของไส้ที่ใช้ในการพิมพ์กระดาษ 1 ล้านแผ่น (รูปแบบการทดสอบ ISO/IEC 24712) ในระยะเวลา 5 ปี

EPSON
EXCEED YOUR VISION

What's up

เทรนด์ใหม่ของวงการ Tech Startup ที่ควรรู้

จากการ Pitching โมเดลธุรกิจของเหล่า Startup กับนักลงทุนในงาน Y Combinator Demo Day นำมาซึ่ง 3 เทรนด์ที่น่าสนใจของวงการ Tech Startup ได้แก่

สร้างไอเดียธุรกิจใหม่จากวิกฤตของสังหาริมทรัพย์ ซึ่ง Rent the Backyard เลือกสร้าง Studio Apartment ในส่วนหลังบ้าน ค่าเช่าที่ได้แบ่งกับเจ้าของสวน และ Globe เปิดให้เช่าห้องพักรายชั่วโมง เหมาะกับคนที่อยากจับหลักหรือต้องการความเป็นส่วนตัวในการคุยโทรศัพท์ สินค้าแฟชั่นต้องกลายเป็นสินค้าเฉพาะบุคคล ลูกค้าออนไลน์หลายคนเจอปัญหาสินค้าแฟชั่นที่สั่งมาไซส์ไม่ตรง ดีไซน์ไม่ได้ โดยเฉพาะสินค้าประเภทเสื้อผ้าและรองเท้า The Custom Movement จึงเข้ามาแก้ปัญหานี้ด้วยการให้ดีไซน์หรือสกรีนออกแบบรองเท้าสเน็กเกอร์ที่เหมาะสมกับลูกค้า ทุกคนต้องการมีรายได้เสริม Startup อย่าง GitStar ได้สร้างเครือข่ายสำหรับให้เหล่านักพัฒนาได้ใช้ทำงานทำนอกเวลา และ Beacons AI สร้างแพลตฟอร์มชำระเงินสำหรับ Influencers ที่ต้องการหารายได้เสริมจากการทำวิดีโอตอบกลับผู้ติดตาม เทรนด์เหล่านี้ที่น่าสนใจไม่น้อยเลย

เมื่อคน 600 ล้านคนพบสินค้าใหม่บน IG

อินสตาแกรมมีผู้ใช้งานมากกว่า 500 ล้านคนต่อวัน และกลายเป็นโซเชียลมีเดียที่ทุกแบรนด์ต้องใช้งาน เพราะกลุ่มเป้าหมายอยู่ในโซเชียลฯ นี้ไม่น้อยไปกว่าโซเชียลฯ อื่น และเพื่อให้ใช้งานอินสตาแกรมได้อย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด สถิติที่รวบรวมมาตลอดปีนี้ จึงเป็นข้อมูลสำคัญที่จำเป็นต้องรู้อย่างยิ่ง

สถิติที่น่ารู้ คือ 34 เปอร์เซ็นต์ของผู้ใช้งานอินสตาแกรมเป็น Gen Y ซึ่ง 68 เปอร์เซ็นต์ชอบดู Stories และนิยมส่งข้อความผ่าน DM ผู้ใช้งานมากกว่า 1 ล้านคนดู Live Video ทุกวัน และ 60 เปอร์เซ็นต์ หรือ 600 ล้านคนค้นพบสินค้าใหม่บนโซเชียลฯ นี้

อีกสถิติที่แบรนด์ไม่รู้ไม่ได้ คือ 100 แบนด์ที่มีผู้ติดตามเยอะที่สุดใช้ 2 แฮชแท็กในแคปชั่น โพสต์ที่ใช้ 9-12 แฮชแท็ก สร้างการมีส่วนร่วมได้มากกว่าโพสต์ที่ใช้แฮชแท็กน้อยกว่า แฮชแท็ก 21-24 ตัวอักษร มีประสิทธิภาพมากกว่าแฮชแท็กที่มีตัวอักษรน้อยกว่าหรือมากกว่าจำนวนนี้ และโพสต์ที่ไม่แท็กโลเกชันสร้างการมีส่วนร่วมได้ 80 เปอร์เซ็นต์

หยิบข้อมูลไปใช้ประโยชน์กับ IG ของแบรนด์ด้วยละ



20 นาที ธรรมชาติบำบัดเครียด

ขึ้นชื่อว่าผู้ประกอบการมีหรือจะไม่เครียดกับธุรกิจ ยิ่งถ้าเป็นมือใหม่ด้วยแล้ว มีเรื่องให้เครียดเยอะเลย ไม่ว่าจะเป็นเรื่องการหาลูกค้า การทำตลาด การต่อสู้กับคู่แข่ง การหาแหล่งเงินทุน และอื่นๆ อีกมาก แต่รู้หรือไม่ว่า การนำตัวเองเข้าไปอยู่ท่ามกลางธรรมชาติเป็นเวลาอย่างน้อย 20 นาที ช่วยลดความตึงเครียดได้ อีกทั้งยังทำให้อาการซึมเศร้าดีขึ้น และอัตราการเสียชีวิตลดลง

วารสาร Frontiers in Psychology เผยแพร่บทความหนึ่งว่า ธรรมชาติเป็นยาชั้นดีที่ช่วยลดความเครียดอย่างได้ผล ซึ่งจากการศึกษาพบว่า การใช้ชีวิตท่ามกลางธรรมชาติอย่างน้อย 3 วันต่อสัปดาห์ ใช้เวลาอย่างน้อย 10 นาทีต่อวัน และทำติดต่อกันเป็นเวลา 8 สัปดาห์ มีผลทำให้ฮอร์โมนความเครียด (Cortisol) ลดลงอย่างมีนัยสำคัญ และสุขภาพจิตดีขึ้นอย่างเห็นได้ชัด

เย็นนี้ไปเดินเล่นที่สวนสาธารณะกันเถอะ

STOP CHASING THE MONEY AND START CHASING THE PASSION.

— Tony Hsieh เจ้าของเว็บไซต์ขายรองเท้าออนไลน์ Zappos —

หยุดไล่ล่าเงิน แล้วเริ่มต้น ออกไล่ล่าสิ่งที่หลงใหล

DORITOS โฆษณาที่ปราศจากแบรนด์และโลโก้

ชื่อและโลโก้เป็นสองสิ่งสำคัญที่ทำให้ลูกค้าจดจำ รู้ตัวตนแบรนด์ และตัดสินใจซื้อสินค้า แต่ Doritos แบรนด์ข้าวโพดแผ่นทอดกรอบ สัญชาติอเมริกา เลือกนำชื่อและโลโก้แบรนด์ออก รวมถึงไม่พูดถึงแบรนด์ในแคมเปญล่าสุดชื่อ Another Level แคมเปญนี้เน้นนำเสนอแค่ภาพสามเหลี่ยมซึ่งเป็นรูปทรงของขนม Doritos ข้าวโพดที่เป็นวัตถุดิบหลัก และของขนมสีแดงและสีน้ำเงิน แต่ก็ทำให้คนดูนึกถึง Doritos ได้

แคมเปญ Another Level เกิดจากความตั้งใจอยากเข้าถึงลูกค้า Gen Z ที่ไม่ชอบดูโฆษณาและอยากมีส่วนร่วมกับแบรนด์ โดยแบรนด์ได้กระตุ้นหนุ่มสาว Gen Z ให้มีส่วนร่วมกับแคมเปญผ่านการใช้กลยุทธ์ User-Generated Content ให้ร่วมแบ่งปันความคิดเห็นว่า Another Level ในมุมมองของพวกเขาหมายถึงอะไร และในแอปพลิเคชัน Snapchat ก็มีฟิลเตอร์รูปสามเหลี่ยมให้ผู้ใช้งานได้สนุกกับการเปลี่ยนรูปหน้าตัวเองเป็นรูปสามเหลี่ยม Doritos

แม้ไม่มีชื่อกับโลโก้ แต่ถ้าเอกลักษณ์ชัด ทุกคนก็จำได้



เจ็บป่วยฉุกเฉินวิกฤต ผู้ประกันตนมีสิทธิทุกที่



UCEP ?



คือ สิทธิการรักษา ตามนโยบายรัฐบาล เพื่อคุ้มครองผู้ป่วยฉุกเฉินวิกฤต ให้สามารถเข้ารับการรักษาในโรงพยาบาลเอกชนทุกแห่งที่ใกล้ที่สุด โดยไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายจนพ้นวิกฤต ภายใน 72 ชั่วโมง



เจ็บป่วยฉุกเฉินวิกฤต



1

หมดสติ ไม่รู้สึกตัว ไม่หายใจ

2

หายใจเร็ว
หอบเหนื่อยรุนแรง



3

ซีดลง เหงื่อแตก ตัวเย็น
หรือมีอาการชักร่วม



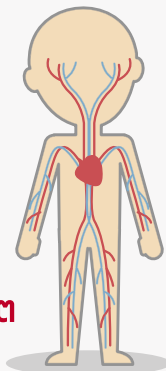
4

เจ็บหน้าอกเฉียบพลัน
รุนแรง!!



5

แขนขาอ่อนแรงครึ่งซีก
พูดไม่ชัดแบบปัจจุบันทันด่วน
หรือชักร่วมไม่หยุด



6

อาการอื่นที่มีผลต่อการหายใจ
ระบบไหลเวียนโลหิต และระบบ
สมองที่อาจเป็นอันตรายต่อชีวิต

ขั้นตอนการใช้สิทธิ UCEP



1

ผู้ป่วยฉุกเฉินวิกฤตสิทธิประกันสังคม หรือ
สิทธิข้าราชการ หรือสิทธิหลักประกันสุขภาพ
สามารถเข้าโรงพยาบาลที่ใกล้ที่สุดได้ทันที

2

โรงพยาบาลที่ให้การรักษาประเมินอาการ
และคัดแยก ระดับความฉุกเฉิน



3

ศูนย์ประสานงานคุ้มครองสิทธิผู้ป่วยฉุกเฉินวิกฤต
ของสถาบันการแพทย์ฉุกเฉินแห่งชาติรับทราบเข้าระบบ
ตรวจสอบความถูกต้องของข้อมูล

4

กรณีเข้าเกณฑ์ฉุกเฉินวิกฤต จะได้รับการ
รักษาตามสิทธิ UCEP ทันที
ภายในระยะเวลา 72 ชั่วโมง



5

กรณีไม่เข้าเกณฑ์ฉุกเฉินวิกฤต ให้รับประสาน
โรงพยาบาลตามสิทธิ หากผู้ป่วยประสงค์จะ
รักษาต่อต้องรับผิดชอบค่าใช้จ่ายเอง



สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่
สำนักงานประกันสังคมทุกแห่งทั่วประเทศ

สายด่วน
☎ 1506
ให้บริการ 24 ชั่วโมง



www.sso.go.th

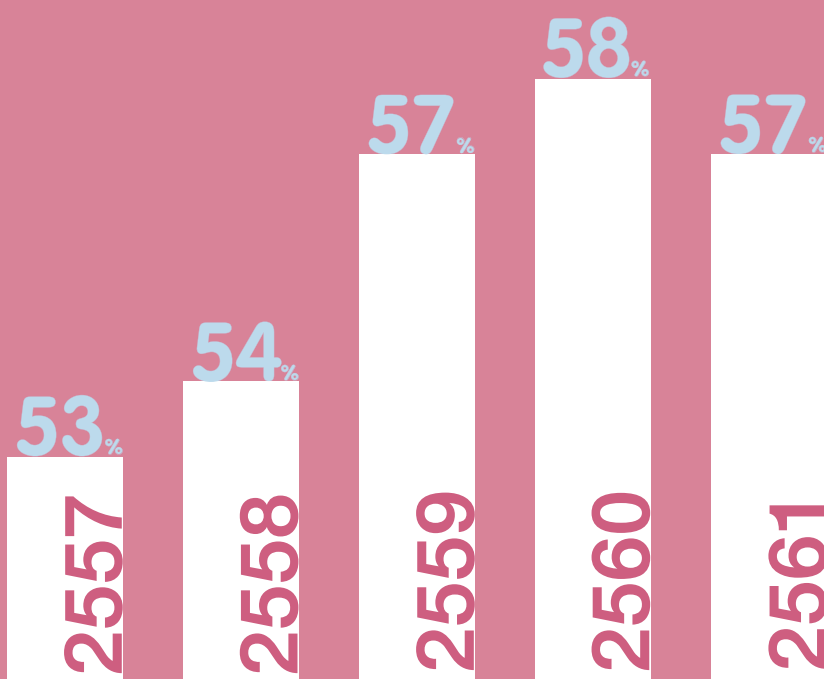
ผู้บริโภคกว่า 50%

ยินดีที่จะจ่ายเงินเพื่อสินค้าที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม

ถ้าสินค้าที่ใช้ไม่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม
ควรจะเปลี่ยนแบรนด์ที่ใช้หรือไม่

เห็นด้วย อย่างยิ่ง	ค่อนข้าง เห็นด้วย	ไม่แน่ใจ	ค่อนข้าง ไม่เห็นด้วย	ไม่เห็นด้วย
😊	😊	😐	😞	😡
27%	35%	26%	8%	4%

แนวโน้มที่ผู้บริโภค
พร้อมจ่ายเงินมากขึ้น
เพื่อสินค้าที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม



ปี พ.ศ.



ทำไมผู้บริโภคถึงใช้แพ็คเกจจิ้งที่ยั่งยืน

73% เพื่ออนาคต และสิ่งแวดล้อม	44% แพ็คเกจจิ้งที่ยั่งยืน ดีต่อสุขภาพ	60% ไม่ต้องการ สิ้นเปลือง
52% เป็นตัวอย่างที่ดี ต่อเพื่อน และครอบครัว	50% ต้องการ เป็นส่วนหนึ่ง ของการเคลื่อนไหว	61% ต้องการสนับสนุน องค์กรที่ปกป้อง สิ่งแวดล้อม

ผู้บริโภค
ต้องการ
แพ็คเกจจิ้ง
ที่ยั่งยืน
แบบไหน



รีไซเคิล	64%
รียู่ส	53%
ไม่เก็บความจำเป็น	46%
ย่อยสลายได้	39%
ผลิตจากทรัพยากร หมุนเวียน	36%
ง่ายต่อการแยก เพื่อกำจัด	35%



สิ่งที่ผู้บริโภคจะทำ

53%	31%	9%	3%	3%
ลด การใช้ พลาสติก	ใช้ ปริมาณ เท่าเดิม	หยุด การใช้ พลาสติก	ใช้ มากขึ้น	หยุดใช้ มากกว่า 12 เดือน

ประกันสังคม มาตรา 40

ภูมิคุ้มกันของผู้ประกอบอาชีพอิสระ

การสร้างภูมิคุ้มกันในการดำเนินชีวิตนับเป็นเรื่องสำคัญ หากใครสามารถสร้างภูมิคุ้มกันให้ตัวเองได้ ในยามเกิดวิกฤติย่อมจะไม่เดือดร้อนกับตัวเองและครอบครัว แต่กระนั้นหากเหลียวมองรอบตัว ยังมีคนอีกจำนวนมากที่ยังไม่มีภูมิคุ้มกันยามวิกฤติ โดยเฉพาะอย่างยิ่งผู้ที่ประกอบอาชีพอิสระ หรือแรงงานนอกระบบ ดังนั้น เพื่อสร้างความมั่นคงให้กับผู้ประกอบอาชีพอิสระ กระทรวงแรงงาน โดยสำนักงานประกันสังคม จึงได้ออกกฎหมายประกันสังคม มาตรา 40 ที่มีสิทธิประโยชน์คุ้มครองแรงงานอิสระ



ดวงพร พรพิทักษ์พันธุ์ ผู้ตรวจราชการกรม รักษาการในตำแหน่งที่ปรึกษาด้านประสิทธิภาพ สำนักงานประกันสังคม กล่าวว่า ระบบประกันสังคมเป็นระบบที่เกิดขึ้นเพื่อสร้างภูมิคุ้มกันในการดำเนินชีวิตในกรณีที่เกิดวิกฤติ ซึ่งไม่มีใครคาดการณ์ได้ว่าจะเกิดวิกฤติในชีวิตขึ้นเมื่อไหร่ ดังนั้น ถ้าไม่สร้างภูมิคุ้มกันมารองรับไว้ นอกจากลำบากตัวเองแล้ว ยังพลอยทำให้ครอบครัวลำบากตามไปด้วย

“วัตถุประสงค์หลักของประกันสังคม มาตรา 40 คือ ทดแทนการขาดรายได้ยามเมื่อเกิดวิกฤติในชีวิต ซึ่งวิกฤติในที่นี้คือ ทำให้ขาดรายได้ชั่วคราวหรือขาดรายได้ถาวร ถ้าขาดรายได้ชั่วคราวก็คือเจ็บป่วยหรือประสบอุบัติเหตุแล้วรักษาจนหายกลับเข้าสู่ระบบ แต่ถ้าประสบอุบัติเหตุจนทุพพลภาพ นี่คือการขาดรายได้ถาวร ดังนั้น ถ้าเป็นผู้ประกันตนแล้วเกิดวิกฤติดังกล่าว เราจะเข้าไปเยียวยาเรื่องเงินทดแทนการขาดรายได้ทุกกรณี ตั้งแต่เจ็บป่วย ทุพพลภาพ และเสียชีวิต แล้วแต่เงื่อนไข เพื่ออย่างน้อยจะได้มีรายได้ใช้ยังชีพในช่วงที่ไม่สามารถสร้างรายได้ได้”

ด้วยเหตุนี้ประกันสังคม มาตรา 40 จึงแตกต่างจากประกันสังคม มาตรา 33 ของผู้ประกันตนที่เป็นลูกจ้างพนักงานบริษัท และมาตรา 39 ที่เคยประกันตนในมาตรา 33 มาก่อน แต่มีการลาออกจากงานมาแล้ว และต้องการคงสิทธิประกันสังคมของตนเองไว้ ตรงที่เป็นการประกันรายได้เมื่อเกิดวิกฤติในชีวิต ให้สามารถมีรายได้เยียวยาให้ผ่านพ้นวิกฤติชีวิตนั้นไปได้ โดยไม่ได้ครอบคลุมไปถึงการรักษาพยาบาล

แล้วใครคือผู้ประกอบอาชีพอิสระ?

ต่อคำถามนี้ ดวงพรตอบว่า ผู้ประกอบอาชีพอิสระในระบบประกันสังคม มาตรา 40 คือบุคคลทั่วไปที่มีอายุ 15-60 ปีบริบูรณ์ ประกอบอาชีพอิสระอะไรก็ได้ ซึ่งในการสมัครเข้าระบบประกันสังคม มาตรา 40 ไม่ต้องใช้หลักฐาน ใช้เพียงบัตรประชาชน และไม่ต้องมีตรวจสุขภาพใดๆ เพราะวัตถุประสงค์หลักคือ ต้องการให้คนไทยทุกคนมีหลักประกันทางสังคม รู้จักสร้างภูมิคุ้มกันในการดำเนินชีวิตให้กับตนเองเท่านั้น

สำหรับการชำระเงินและสิทธิประโยชน์ของผู้ประกอบอาชีพอิสระตามประกันสังคม มาตรา 40 มีรูปแบบให้เลือกถึง 3 ทางเลือก คือ

ทางเลือกที่ 1

ผู้ประกันตนจ่ายเงินเดือนละ 70 บาท สิทธิประโยชน์ที่ได้รับมี 3 กรณี คือ เจ็บป่วย ทุพพลภาพ และเสียชีวิต กรณีเจ็บป่วย นอนโรงพยาบาลจะได้รับเงินทดแทนการขาดรายได้วันละ 300 บาท แต่ถ้าแพทย์ให้หยุดงาน 3 วันขึ้นไปโดยไม่ต้องนอนโรงพยาบาล ได้ชดเชยวันละ 200 บาท โดยทั้งสองกรณีรวมกันไม่เกิน 30 วัน/ปี ส่วนกรณีทุพพลภาพได้รับเงินทดแทน 500-1,000 บาทต่อเดือน เป็นเวลา 15 ปี กรณีเสียชีวิตได้รับเงินค่าทำศพ 20,000 บาท แต่ถ้ามีการจ่ายเงินสมทบมาแล้ว 60 เดือน จะได้เงินสงเคราะห์อีก 3,000 บาท

ทางเลือกที่ 2

ผู้ประกันตนจ่ายเงินเดือนละ 100 บาท สิทธิประโยชน์จะเหมือนกับกรณีที่ 1 คือ เจ็บป่วย ทุพพลภาพ และเสียชีวิต แต่ได้รับความคุ้มครองเพิ่มในกรณีชราภาพ คืออายุครบ 60 ปี หรือลาออกจากการเป็นผู้ประกันตน โดยจะต้องจ่ายเงินสมทบมาไม่น้อยกว่า 180 เดือน จึงจะได้รับเงินบำเหน็จชราภาพ

ทางเลือกที่ 3

ผู้ประกันตนจ่ายเงินเดือนละ 300 บาท จะได้รับความคุ้มครองมากถึง 5 กรณี คือ เงินทดแทนเมื่อเจ็บป่วย ถ้านอนโรงพยาบาลจะได้รับ 300 บาท ถ้าแพทย์สั่งให้หยุดแต่ไม่ต้องนอนโรงพยาบาล จะได้รับ 200 บาท เงินทดแทนเมื่อทุพพลภาพ 500-1,000 บาทต่อเดือนตลอดชีวิต เงินค่าทำศพ 40,000 บาท เงินสงเคราะห์บุตร 200 บาทต่อเดือนต่อบุตร 1 คน เงินบำเหน็จชราภาพ ได้รับเมื่ออายุครบ 60 ปี จ่ายเงินสมทบมาแล้ว 180 เดือน

ทั้ง 3 ทางเลือกนี้ ผู้ประกันตนสามารถขอเปลี่ยนทางเลือกใหม่ได้ปีละ 1 ครั้ง

สำนักงานประกันสังคม เปิดช่องทางการรับสมัคร 4 ช่องทาง คือ 1.สำนักงานประกันสังคม ทุกเขตพื้นที่ทุกจังหวัด และสาขาทั่วประเทศ 2.หน่วยบริการเคลื่อนที่ของสำนักงานประกันสังคมทั่วประเทศ 3.ผ่านระบบอินเทอร์เน็ต https://www.sso.go.th/section40_regist/ และ 4.เคาน์เตอร์เซอร์วิสทุกสาขาทั่วประเทศ (7-ELEVEN) ส่วนการชำระเงิน สามารถชำระผ่านทางเคาน์เตอร์เซอร์วิส เคาน์เตอร์เทสโก้ โลตัส เคาน์เตอร์บิ๊กซี ตู้บุญเติมทางธนาคารผ่านเคาน์เตอร์ธนาคาร และหักผ่านบัญชีเงินฝาก ซึ่งทั้งหมดนี้ฟรีค่าธรรมเนียม

สุดท้ายนี้ ผู้ตรวจราชการกรมฯ ยังฝากถึงผู้ประกอบอาชีพอิสระด้วยว่า “ไม่มีใครรู้ว่าเกิดวิกฤติในชีวิตเมื่อไหร่ เพราะฉะนั้นการสร้างภูมิคุ้มกันในการดำเนินชีวิตเป็นหน้าที่ของทุกคน ถ้าใครสร้างภูมิคุ้มกันให้ตัวเอง เวลาเกิดวิกฤติ ก็จะไม่เดือดร้อนมาก การมาสมัครเป็นผู้ประกันตน มาตรา 40 ก็คือการสร้างภูมิคุ้มกันให้กับชีวิตของตนเอง เม็ดเงินไม่ได้สูงมากจนถึงกับเดือดร้อน แคว้นละไม่เกิน 3 บาท 5 บาทแล้วแต่ทางเลือก ภูมิคุ้มกันนี้ไม่มีใครสามารถสร้างให้ท่านได้ถ้าท่านไม่สร้างด้วยตัวของท่านเอง”



สอบถามข้อมูลได้ที่สำนักงานประกันสังคมกรุงเทพมหานคร พื้นที่ 1-12/จังหวัด/สาขา ทั่วประเทศ หรือสอบถามสายด่วน 1506 ตลอด 24 ชั่วโมง



เปิดห้องส่งไอเดีย

MARI GO ROUND

คาเฟ่เด็ก ที่ผู้ใหญ่ชอบ

เชื่อว่าความสุขของคุณพ่อคุณแม่อย่างหนึ่งคือ การได้พาเด็กๆ ออกไปวิ่งเล่นอย่างสนุกสนานนอกบ้าน
ขณะเดียวกันตัวเองก็ได้นั่งชิวๆ จิบชา กาแฟระหว่างรอลูก แต่อย่างไรก็ตาม บ้านเราแม้จะมีสนามเด็กเล่นนอกบ้านก็จริง
แต่กลับเป็นปัญหาคาเฟ่ของคุณพ่อคุณแม่ที่ต้องคอยเฝ้าระวังเกมยังลำบากในการหาที่นั่งอีกด้วย

Mari Go Round คาเฟ่เด็กจึงเกิดขึ้นเพื่อแก้ปัญหานี้ ด้วยคอนเซ็ปต์ที่ชัดเจนคือ สถานที่ให้เด็กได้เล่นเหมือนสนามเด็กเล่น ขณะเดียวกันก็เป็นสถานที่ให้คุณพ่อคุณแม่ได้นั่งมาจิบเครื่องดื่มระหว่างรอลูกได้ ซึ่งจริงๆ แล้ว คาเฟ่ประเภทนี้ในเกาหลีมีให้เห็นมากมาย

Mari Go Round เป็นคาเฟ่สำหรับเด็กอายุ 6-12 ปี ซึ่ง วิชญ์ กุลประดิษฐ์ธรรม และ ยองซอน ยู ภรรยาชาวเกาหลี ตั้งใจเปิดขึ้นเพื่อพ่อแม่ที่อยากพักผ่อนไม่ใช่ลูกที่ต้องการเล่น ดังนั้นจึงมุ่งไปที่การออกแบบพื้นที่ให้สอดคล้องกับพฤติกรรมของผู้ใช้ โดยมีพื้นที่ให้พ่อแม่ได้นั่งทำงานและนั่งรับประทานอาหารระหว่างรอลูกเล่น มีฉากกั้นที่เป็นกระจกและ CCTV จึงไม่ต้องเหนื่อยเดินไปดูลูกอยู่บ่อยๆ ด้านการออกแบบตกแต่งก็เอาใจพ่อแม่ เน้นความเรียบง่าย ดูสะอาดตา ไม่ใช้สีฉูดฉาด

พื้นที่เด็กเล่นภายในร้าน ประกอบด้วย Baby Pit สำหรับเด็กอ่อน บุนวมนุ่มทั้งหมด มีพื้นที่ให้คลานเล่นและของเล่นสีสด Sand Pit ปอทรายที่ใช้ไม้สนอินทรีรูปทรงสี่เหลี่ยมขนาดเล็กแทนทราย พ่อแม่จึงไม่ต้องกังวลเรื่องความสกปรก ถัดมาเป็นพื้นที่เด็กผู้หญิง ประกอบด้วย กระโจมผ้า บ้านตุ๊กตา โต๊ะเครื่องแป้ง และพื้นที่เด็กผู้ชาย ประกอบด้วย มุมเปียโน

พร้อมด้วยของเล่น เช่น เครื่องบิน และรถของเล่นแบบต่างๆ ส่วนไฮไลต์ยกให้ห้องครัวที่เครื่องครัวของเล่นทั้งหมดถูกออกแบบให้เหมือนกับเครื่องครัวที่ใช้ในบ้าน และพื้นที่รวมเครื่องเล่นอย่างสไลเดอร์ บ่อบอล และแทรมโพลีน เหมาะกับเด็กๆ ที่อยากออกกำลังกาย

“พื้นที่ภายในร้านผ่านการคิดวิเคราะห์ถึงความชอบของพ่อแม่มากกว่าลูก เมื่อพ่อแม่อยากพัก พื้นที่จึงไม่ได้กว้างขวางขนาดที่ต้องวิ่งไล่จับลูก หรือเครื่องเล่นต้องมีขนาดใหญ่เพื่อให้เด็กๆ ได้ระเบิดพลังจนเหนื่อยแล้วรู้สึกอยากกลับบ้าน ของเล่นที่เลือกมาเป็นของเล่นเสริมสร้างพัฒนาการ ซึ่งเด็กๆ ต้องใช้เวลาค่อนข้างมากในการเล่น ทำให้พ่อแม่มีเวลาพักผ่อนเพิ่มมากขึ้น ตอนนี้มีพ่อแม่ชาวไทยและต่างชาติเข้ามาเป็นลูกค้า โดยพ่อแม่ชาวไทยจะไม่ค่อยปล่อยให้ลูกเล่นตามลำพัง ขณะที่พ่อแม่ชาวต่างชาติให้ลูกเล่นอย่างอิสระ ไม่เดินตาม ด้านฟีดแบ็กที่ได้รับคือ ลูกๆ ไม่อยากกลับบ้าน เพราะรู้สึกสนุกกับพื้นที่เล่นต่างๆ แตกต่างจากการไปสนามเด็กเล่นที่ทำให้รู้สึกเหนื่อย”

คาเฟ่ทั่วไปต้องใส่ใจเรื่องการให้บริการ ความอร่อยของอาหาร-เครื่องดื่ม และสุขอนามัย แต่คาเฟ่เด็กมีความยุ่งยากมากกว่านั้น เพราะละเลยเรื่องความปลอดภัยและความสะอาด

ไม่ได้สะอาดเด็ดขาด ทุกพื้นที่เด็กเล่นที่มีเหลี่ยมมุมถูกบุด้วยนวมทำความสะอาดร้านและของเล่นทุกวัน ทุกเดือนมีการทำความสะอาดครั้งใหญ่ 2 ครั้ง และฆ่าเชื้อแบคทีเรียด้วยสารเคมี Food Grade ที่ไม่เป็นอันตรายต่อเด็ก 1 ครั้ง สารเคมีนี้ฆ่าเชื้อแบคทีเรียได้ 99.99 เปอร์เซ็นต์ อีกทั้งยังมีการนำกฎของโรงเรียนเด็กมาใช้อย่างการวัดอุณหภูมิร่างกายเด็กทุกคน โดยเด็กที่มีอุณหภูมิร่างกายไม่สูงกว่า 37.5 องศาเซลเซียสสามารถเข้าใช้บริการได้

แม้มีหลายผลสำรวจเผยว่า คนยุคนี้ไม่นิยมมีลูก แต่ผลสำรวจนี้ก็ไม่ได้สร้างความห่วงหวั่นใจให้กับทั้งคู่ เพราะแม้รูปแบบของธุรกิจจะจำกัดอายุของเด็กที่เข้าใช้บริการ เมื่อเด็กอายุเกินก็จะไม่กลับมา แต่แน่นอนว่ายังมีอีกหลายครอบครัวที่มีลูกน้อยและมองหาคาเฟ่รูปแบบนี้ ซึ่งครอบครัวเหล่านั้นเองจะกลายมาเป็นลูกค้ากลุ่มใหม่ของ Mari Go Round ☺

RQ Residence ซ.สุขุมวิท 49/9
เปิดให้บริการทุกวัน 09.30-18.30 น.
☎ 08-8778-9899
📍 marigoundkidscafe
📱 marigound_kidscafe

ทำไมธุรกิจถึง **สะดุด สะดุด สะดุด**
ถ้าคำตอบของคุณคือ **ไม่รู้!!!**

ฟังทางนี้...



**คิดจะทำธุรกิจยุคนี้ไม่เร็ว...
ไม่รู้ ไม่ได้แล้ว**

www.smeone.info



เว็บไซต์ที่จะช่วยให้ SME เข้าถึงโครงการ
กิจกรรม และบริการของทั้งภาครัฐ เอกชน
ตลอดจนสถาบันการเงิน รวมถึงข่าวสารข้อมูล
องค์ความรู้ที่เป็นประโยชน์ในการพัฒนาธุรกิจ

โดย **สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจ
ขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.)**



SMEONE

“ทุกเรื่องครบ...จบในที่เดียว”

การตลาดฉบับ

EATONECUP

ใช้กลยุทธ์อะไร ลูกค้าจึงยอมรอ

Text : กองบรรณาธิการ / Photo : กิจจา อภิขุสงโร

ในขณะที่ใครต่อใครบอกว่ายุคนี้เป็นยุคที่ลูกค้าพร้อมจะเปลี่ยนใจตลอดเวลา เรื่องของการรอไม่มีอยู่ในหัว มีแต่คำว่าเดี๋ยวนี้เท่านั้น แต่เชื่อหรือไม่ว่า มีขนมเพื่อสุขภาพแบรนด์หนึ่ง ที่ลูกค้ายอมที่จะรอ เกมบางทีรอแล้วยังไม่ได้อีกต่างหาก



แบรนด์ที่ว่าคือ EATONECUP ของ สดางค์-สุพร ทองคำ ที่เริ่มต้นมาจากการทำขนมไม่เป็น แต่อาศัยศึกษาค้นคว้า และทดลองทำเอง จนได้สูตรเฉพาะของ EATONECUP เป็นขนม Rare Item หากินยาก และหากจะกินทั้งทีต้องพรีออร์เดอร์ล่วงหน้ากันนานๆ

ทุกวันนี้ EATONECUP มีทั้งเค้ก ลูกก็ ขนมที่มีกล้วยเป็นวัตถุดิบนานาชนิด รวมๆ แล้วมีเกือบ 100 ชนิด ส่วนช่องทางจำหน่ายมีทั้ง ร้านอาหารสุขภาพกว่า 40 ร้าน ออนไลน์ และร้าน EATONECUP ที่เพิ่งเปิดไม่นาน

ทั้งนี้ ในการสั่งขนมทางช่องทางออนไลน์นั้น EATONECUP มีความชัดเจนว่าเปิดรับพรีออร์เดอร์ทุกวัน แต่จะส่ง 15 วันต่อครั้งเท่านั้น แต่แม้จะออเดอร์ช้า ต้องรอนานหน่อย แต่ทุกคนก็พร้อมที่จะรอ มาดูกันว่า EATONECUP มีกลยุทธ์อะไรมัดใจลูกค้าได้ขนาดนั้น

1

ขนม Rare Item หากินยาก

กล้วยกระเบื้อง กล้วยกระจก ลูกก็เอสเพรสโซกาแฟ กล้วยอบผสมงาขี้ม่อน ฯลฯ ชื่อเหล่านี้ย่อมไม่คุ้นหูนักชิมอย่างแน่นอน เพราะนี่เป็นขนมสูตรเฉพาะของ EATONECUP ที่สดางค์คิดค้นขึ้นมาเอง จึงไม่มีขายที่ไหน ด้วยความหากินยากนี่เองที่ทำให้ลูกค้ายอมรอและถึงขั้นยอมควักกระเป๋าจ่ายเงินล่วงหน้า ซึ่งมีอยู่ครั้งหนึ่งที่ขนมกล้วยอบ ทำได้ครั้งละไม่มาก เพราะใช้เตาอบขนาดเล็ก แต่ลูกค้าเรียกร้องกันมามากมาย สดางค์จึงตัดสินใจเปิดพรีออร์เดอร์กล้วยอบเพื่อระดมทุนสั่งเตาอบขนาดใหญ่จากประเทศจีน ราคาสูงกว่าบาท โดยขอพรีออร์เดอร์ล่วงหน้า 90 วัน เชื่อหรือไม่ว่า ทุกคนยอมเอาเงินมาวางเพื่อรอเจ้าขนมกล้วยอบนี้ 90 วัน

“สเปกเตาอบต้องสั่งจากเมืองจีน เปิดรับออเดอร์ไม่ทันเท่าไรก็สั่งมา แล้วเราก็ไปสั่งเตาอบ แต่เจอปัญหาเยอะมาก

เริ่มตั้งแต่ส่งของล่าช้าไม่ตรงตามที่นัดหมายกันไว้ พอของมา ผิดสเปกอีกอบแล้วซื้อต ต้องส่งกลับไปซ่อมรออีก 2 เดือน ซึ่งตอนนั้นเหลือเวลาอีกแค่เดือนเดียวต้องส่งกล้วยอบแล้ว เลยทำประกาศออกไปว่าเตามาแล้ว แต่ใช้การไม่ได้ แล้วก็ถ่ายรูปทุกอย่างให้ลูกค้าดู ของจะส่งช้าหน่อย ใครไม่สะดวกรอรับเงินคืนเต็มจำนวน ก็มีคนที่ไม่เข้าใจ เขาไม่เคยตามเราขอเงินคืนไปบ้าง จนกระทั่งมีเพื่อนแนะนำเตาอบที่ผลิตในไทยก็เลยลองเอากลับไปทดลองอบดู ปรากฏว่าใช้ได้ก็ตัดสินใจซื้อเตาอบที่เมืองไทยในราคาที่ถูกกว่า หลังจากนั้น 20 วันกล้วยเริ่มออกสู่ตลาด ลูกค้าที่ขอเงินคืนก็จะกลับมาสั่งอีกเลยบอกว่าได้แต่ต้องรอรอบใหม่อีก 3 เดือนนะ”

นอกจากจะเป็นเพราะขนมที่หากินได้ทีนี้ที่เดียวแล้ว ยังมีคุณภาพความสดใหม่อีกด้วย

“สมมติส่งขนมวันที่ 30 ถ้าเป็นของสดอย่างเค้ก จะเริ่มทำคืนวันที่ 29 เทียงคืน แต่ถ้าเป็นลูกก็ เริ่มทำวันที่ 28 ซึ่งถ้าเป็นแบรนด์อื่นเขาจะทำเก็บไว้เอามาคลายตัวแล้วอุ่น แล้วส่งขนมเราจะมีป้ายให้อ่านก่อนเลยว่า ของเวลาสั่งจะได้ไม่ครบ สมมติสั่งมา 5 รายการ อาจจะได้ 3 รายการ ทางร้านจะโทรศัพท์เลยว่าของไม่มีจะรอไหมเดี๋ยวจะทำให้เป็นพิเศษ เพราะของมันเป็นสูตร สูตรหนึ่งได้ก็ขึ้น”

2

ราคาไม่แพง

“เหตุผลที่ราคาไม่แพงเพราะคิดว่าคนเราไม่สามารถกินขนมราคาแพงได้ทุกวัน เราเห็นแบรนด์อื่นขายขนมราคา 60 บาท แต่ปริมาณนิดเดียว 50 กรัม เพราะเขามองว่ามันเป็นอาหารเพื่อสุขภาพ ผู้บริโภคกินไม่เยอะจึงทำปริมาณน้อยๆ แต่ในราคานี้ ของเรามีปริมาณถึง 200 กรัม เราคิดว่าผู้บริโภคอาจซื้อแล้วแบ่งกันกิน ให้ผู้บริโภคตัดสินใจดีกว่าว่าจะกินมากกินน้อย อีกอย่างความพอใจในเรื่องของเงินของคนไม่เหมือนกัน

ขณะที่แบรนด์อื่นวิ่งหาลูกค้า ดันราคาแพง แต่แบรนด์เราเป็นเขาอยากได้ ขนมเราทำไม่ทุกคนยอมรอ เราขายถูกเหมือนแบ่งปัน เหมือนซื้อขนมฝากเพื่อน เพื่อนชอบก็เอาไปฝาก คนโน้นคนนี้ เป็นความสุขที่ไม่เหมือนกัน”

3

ทั้งแจกทั้งแถม

“ทุกครั้งที่ส่งขนม เราจะหยอดขนมลงไปในกล่องด้วย เช่นทำไมคนนี้กินแต่เค้กไม่กินลูกก็ละ ลูกก็มีความผิอะไรก็หย่อนลูกก็ลงไปด้วย พี่คนนี้นะแต่ลูกก็ ไม่กินเค้ก ก็หย่อนเค้ก ให้ได้มีโอกาสลองขนมอื่นบ้าง นอกจากนี้ ทุกครั้งที่ส่งขนมออกใหม่ก็จะหยอดลงไปทุกกล่อง รอบนั้นส่ง 500 กล่องก็หยอด 500 กล่องเพื่อให้ลูกค้าได้ลองชิมก่อน แล้วให้เขาได้วิจารณ์ว่าเป็นอย่างไรหรืออย่างตอนนี้ขายกล้วยกระเบื้อง มีเป็นเศษๆ ขึ้นไม่สวยเราก็จะแจกฟรี แต่มีค่าส่ง ประกาศเลยถ้าอยากได้สิ่งที่ต้องทำคือ ส่งที่อยู่ โอนเงิน 40 บาทค่าส่ง แล้วไม่ต้องถามเยอะ”

4

ความจริงใจ

“ให้ความสำคัญกับลูกค้า ลูกค้าต้องถูกเสมอไป ไม่ว่าเกิดปัญหาทุกอย่าง เราคืนเต็มจำนวน บางทีเราส่งเยอะในล็อตหนึ่ง 300-400 กล่อง ระหว่างส่งเสียหายเราก็คืนเงินให้ บางคนเราส่งเกิดส่งถูกรอบ รอบละเยอะๆ บอกเลยว่าไม่ขายน้องแล้วเพราะกินเยอะเกินไป คือเราจะกดติดตามตามเขา เขาสั่งเราบ่อย ซื้อร้านอื่นด้วย บางคนไม่กินข้าวกินแต่ขนม เราไม่ขาย”



SRIWILAI

SUKHOTHAI



Sriwilai Sukhothai Resort & Spa offers the ultimate in relaxation and comfort for your cultural adventure in Thailand. Experience the tranquility of endless rice fields as you explore the history of Thailand's ancient civilisation.



Tel: +66 55 - 697 445, +66 94 194 4122



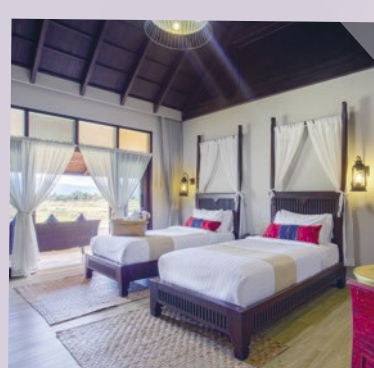
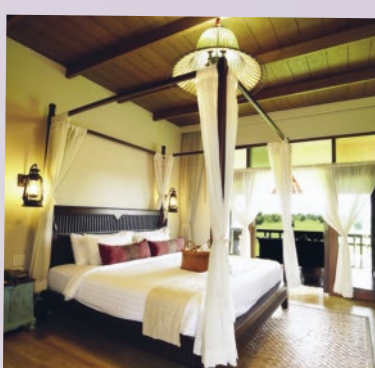
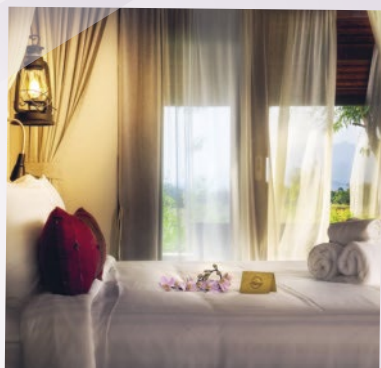
Email: info@sriwilaisukhothai.com



www.sriwilaisukhothai.com



Sriwilai Sukhothai

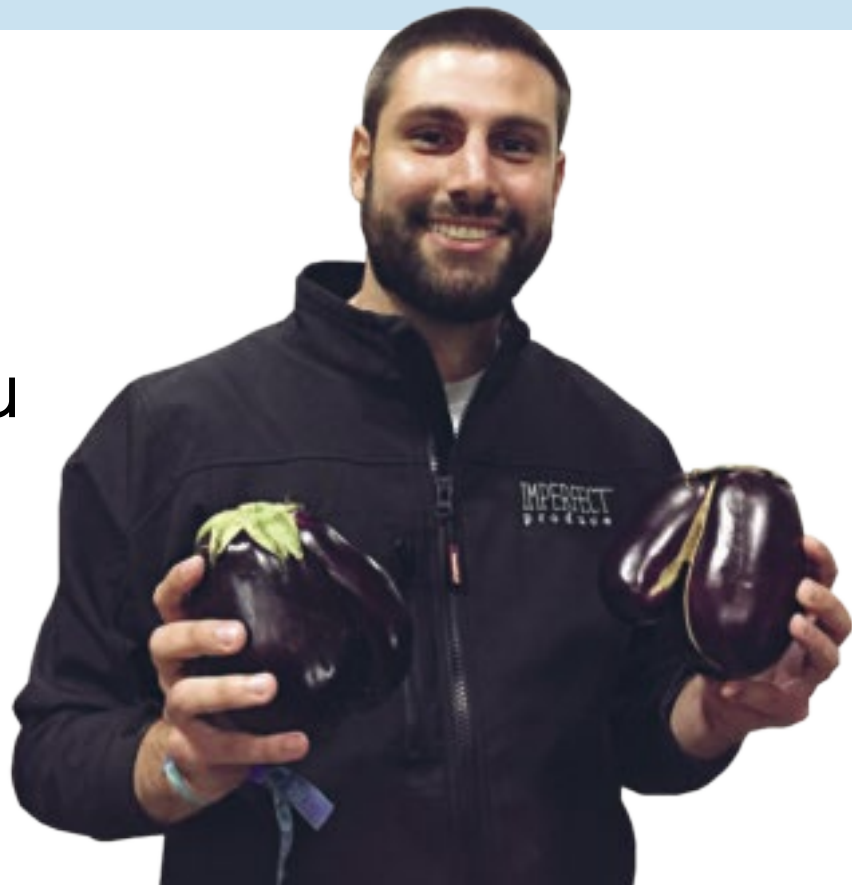


IMPERFECT PRODUCE

เปลี่ยนสินค้ามีตำหนิให้เป็นสินค้าทำเงิน

Text : วิภาส วิวัฒนกุลพาณิชย์

เมื่อครั้งที่ เบน ไซมอน เข้าเป็นนักศึกษาชั้นปีที่ 1 ที่มหาวิทยาลัยแมริแลนด์ เมื่อปี พ.ศ.2554 นั้น เขารู้สึกตกใจเมื่อพบว่าอาหารถูกทิ้งเยอะมากที่โรงอาหาร บางคนกดแช่คัพชงไม่ก็คำก็โยนทิ้งแล้ว เขาไม่ได้ถูกสอนให้ทิ้งอาหาร พอเจออะไรแบบนี้จึงไม่สบายใจเอาเสียเลย เขาและเพื่อนจึงรวมกลุ่มกันทำโครงการ Food Recovery Network เพื่อรณรงค์ไม่ทิ้งอาหาร และรวบรวมอาหารที่กำลังจะถูกทิ้งแต่อยู่ในสภาพที่กินได้ไปแจกจ่ายคนจรจัดและคนที่ต้องการ



จากจุดเริ่มต้นเล็กๆ Food Recovery Network ได้ขยายไปยังมหาวิทยาลัยต่างๆ กว่า 230 แห่งทั่วประเทศ กลายเป็นโครงการของนักศึกษาที่มีขนาดใหญ่สุดไปแล้ว

4 ปีต่อมาหลังไซมอนจบการศึกษา เขาเปิดบริษัทชื่อ Imperfect Produce เมื่อเดือนสิงหาคม 2558 ที่ซานฟรานซิสโก เพื่อจำหน่ายพืชผักผลไม้ที่มีตำหนิ หรือรูปทรงไม่เป็นไปตามมาตรฐาน เรียกกง่าย ๆ ว่าไม่ผ่าน QC คือ รับประทานได้ แต่ไม่สามารถวางขายในร้านเพราะแค่ไม่สวยงามเท่านั้น ผักผลไม้เหล่านี้จะจำหน่ายในราคาต่ำกว่าปกติ 30-50 เปอร์เซ็นต์ และ Imperfect Produce จะใช้รูปแบบการจำหน่ายแบบ Subscription Box จัดส่งถึงบ้านตามวันและเวลาที่กำหนด ลูกค้าที่ต้องการใช้บริการจึงต้องสมัครสมาชิก

ไซมอนเล่าว่า ที่สหรัฐฯ มีอาหารถูกทิ้งน้ำหนักราว 70,000 ล้านปอนด์ หรือเกือบ 3.2 หมื่นล้านกิโลกรัมในแต่ละปี เกือบทั้งหมดเป็นอาหารที่ยังบริโภคได้ ขณะที่ผลผลิตที่เป็นผักผลไม้จากฟาร์มต่างๆ ทั่วประเทศ 20 เปอร์เซ็นต์ถูกคัดทิ้งเพราะไม่ได้มาตรฐานพอที่จะส่งให้ร้านค้า เช่น สีไม่สวย มีตำหนิที่เปลือก หรือมีรูปทรงผิดแผกจากที่ควรจะเป็น และบางทีขนาดไม่ได้

ไซมอนต้องการแก้ปัญหาขยะจากอาหารอย่างจริงจังโดยสร้างระบบอาหารยั่งยืนที่มีขนาดใหญ่ขึ้น เขาจึงชักชวนเพื่อนชื่อ เบน เซสเลอร์ ที่สนใจในปัญหานี้ทำธุรกิจด้วยกัน โดยติดต่อฟาร์มต่างๆ เพื่อหว่านนำผลผลิตที่ไม่ต้องการมาขายไปวางขายในร้านโกรเซอร์ แต่ถูกปฏิเสธจากทุกร้าน จึงเป็นเหตุให้ต้องขายเอง และก็อาจจะเป็นการตัดสินใจที่ถูกเพราะนับตั้งแต่เปิดธุรกิจมาเป็นเวลา 4 ปีเต็ม Imperfect Produce มีลูกค้ากว่า 200,000 ราย ใน 22 เมือง และมีพันธมิตรเป็น

ฟาร์มต่าง ๆ 250 ฟาร์มจากทั่วประเทศ โดยกว่าครึ่งเป็นฟาร์มทำการเกษตรแบบออร์แกนิก

ปัจจุบัน Imperfect Produce สามารถลดปริมาณอาหารที่กลายเป็นขยะไปแล้ว 40 ล้านปอนด์ หรือราว 18 ล้านกิโลกรัม และในปี พ.ศ.2562 นี้ บริษัทได้บริจาคผักผลไม้ให้กับธนาคารอาหารหลายแห่งรวม 2.2 ล้านปอนด์ (ประมาณ 1 ล้านกิโลกรัม) เมื่อรวมกับที่ขายให้สมาชิกก็จะสามารถลดขยะจากอาหารลงได้ 50 ล้านปอนด์

ในการเริ่มต้นธุรกิจปี พ.ศ.2558 หุ่นส่วนทั้งสองลงขันกัน 20,000 ดอลลาร์สหรัฐฯ และระดมทุนผ่าน Crowdfunding ได้อีก 38,000 ดอลลาร์ฯ 4 ปีผ่านไป มีนักลงทุนอิสระอัดฉีดเม็ดเงินเข้ามาแล้ว 47 ล้านดอลลาร์ฯ ธุรกิจขยายขายจนต้องจ้างพนักงานเพิ่มเป็น 1,000 คน และมีรถตู้สำหรับส่งสินค้าให้สมาชิก 400 คัน ซึ่งหากเป็นไปได้ไซมอนต้องการนำบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์

สำหรับสมาชิก Imperfect Produce อัตราค่าบริการอยู่ระหว่าง 12-40 ดอลลาร์ฯ แล้วแต่ขนาดกล่องบรรจุผักผลไม้และความถี่ในการรับ เช่น ทุกวัน วันเว้นวัน รายสัปดาห์ สัปดาห์เว้นสัปดาห์ เป็นต้น โดยบวกค่าส่งครั้งละ 4.99 ดอลลาร์ฯ ลูกค้าสามารถจะเลือกรับเฉพาะผลผลิตออร์แกนิกหรือผสมก็ได้ และเมื่อเดือนพฤษภาคมที่ผ่านมา นอกเหนือจากผักและผลไม้ บริษัทได้เพิ่มสินค้าให้เลือกมากขึ้น เช่น ธัญพืชควินัว เครื่องเทศ น้ำมัน พาสต้า ขนมปัง ซึ่งโดยมากเป็นสินค้าใกล้หมดอายุ ฉลากเสียหาย หรือผลิตมากเกินไป โดยรวมๆ แล้ว Imperfect Produce จะมีผักผลไม้หมุนเวียนให้ลูกค้าคราวละ 50-60 ชนิด และสินค้าประเภทโกรเซอร์อีกกว่า 200 รายการ

ไซมอนเผยว่า ความคิดในการตั้ง Imperfect Produce ขึ้นมาก็เพื่อต้องการให้คนอเมริกันที่มีรายได้ไม่มากเข้าถึงแหล่งอาหาร แม้เขาจะเคยเป็นตัวตั้งตัวตีในการก่อตั้ง Food Recovery Network องค์กรไม่แสวงหากำไรที่รณรงค์ลดขยะจากอาหารด้วยการนำอาหารเหลือกินไปแจกจ่ายให้ผู้ยากไร้ แต่กับ Imperfect Produce นั้น เขาไม่ได้คาดหวังจะทำให้เป็นเหมือนธนาคารอาหาร เพียงแค่ต้องการอำนวยความสะดวกในการจัดส่งผักผลไม้ราคาไม่แพงแก่ลูกค้ารายได้น้อยเท่านั้น และคิดว่าลูกค้าเป้าหมายน่าจะเป็นคนยุคเบบี้ บูมเมอร์ GEN X หรือวัยกลางคน

อย่างไรก็ตาม สิ่งที่สร้างความประหลาดใจให้อย่างมากคือสมาชิก Imperfect Produce จำนวนมากเป็นลูกค้ากลุ่มมิลเลนเนียลที่ถูกมองว่าเป็นคนรุ่นใหม่ถึงแต่ตัวเอง ไซมอนมองว่าเหตุที่บริการของ Imperfect Produce ได้รับความนิยมในกลุ่มนี้มาจาก 2 เหตุผล อย่างแรก ช่วยประหยัดเงินค่าอาหารได้มากเพราะมิลเลนเนียลค่อนข้างตระหนี่ และสองเป็นเรื่องของจิตสำนึกในการใช้ทรัพยากรให้คุ้มค่าที่สุดและไม่ทำลายสิ่งแวดล้อม

ไซมอนกล่าวตบท้ายว่า ความจริงแล้วอเมริกาทำการเกษตรเพียงพอที่จะเลี้ยงคนทั้งประเทศ แต่เป็นเรื่องน่าอายที่ทุกวันนี้ยังมีประชากรอเมริกัน 1 ใน 6 ตกอยู่ในสภาพที่ไม่มีความมั่นคงทางอาหารทั้งที่เป็นประเทศที่อุดมสมบูรณ์ด้วยอาหารและมีอาหารถูกทิ้งเป็นขยะจำนวนมาก การเปิดธุรกิจ Imperfect Produce ขึ้นมาจึงเป็นส่วนหนึ่งของความเคลื่อนไหวเพื่อขับเคลื่อนการลดขยะจากอาหาร ในขณะเดียวกันก็บรรเทาความหิวโหยของประชาชนที่อดอยากอีกด้วย ๕

PRIVILEGE

SME THAILAND PRIVILEGE CLUB

สิทธิประโยชน์ที่มากกว่าสำหรับผู้ประกอบการ

"Exclusive Member info Sharing Community Business Network"



โปรโมชั่นสุดคุ้ม!
ช่วงเปิดรับสมัครใหม่
ลดค่าธรรมเนียมรายปีจาก
5,500 บาท เหลือเพียง
1,990 บาทเท่านั้น!

- รับนิตยสาร SME Thailand ตลอดอายุสมาชิก
- รับนิตยสาร SME STARTUP (Free Copy) ตลอดอายุสมาชิก
- เข้าร่วมสัมมนา แบบ Exclusive
- เข้าร่วมกิจกรรม Workshop ที่ SME Thailand จัดฟรีตลอดอายุสมาชิก
- รับสิทธิ์ลงโปรโมตสินค้าในหน้าคลิปปอร์ดขนาด 1/4 หน้า 4 ครั้งต่อปี
- ส่วนลดในการซื้อหนังสือ คอร์สอบรม และผลิตภัณฑ์ในเครือ
- สงวนพื้นที่ VIP ไว้สำหรับสมาชิกเป็นพิเศษ สำหรับการเข้าร่วมกิจกรรมฟรีสัมมนาที่ทาง SME Thailand จัดขึ้น



สอบถามรายละเอียดได้ที่ : คุณสุชนา (เอ๋)
โทร. 0-2270-1123-4 ต่อ 115 หรือ 08-4555-0803
f smethailandprivilegeclub

จิรายุส ทรัพย์ศรีโสภา

THE DIGITAL CURRENCY ERA

Text : ธีรภัฏ วัฒนธรรมา / Photo : กิจจา อภิขันธ์

“ผมโชคดีมากที่ได้เห็นอีกมุมหนึ่งที่คนส่วนใหญ่ไม่เห็น”

ก๊อป-จิรายุส ทรัพย์ศรีโสภา ผู้ก่อตั้ง Bitkub กล่าวกับ SME STARTUP ซึ่งการเป็นคนส่วนน้อยที่เห็นโอกาสที่คนส่วนใหญ่ไม่เห็น จึงทำให้เขาประสบความสำเร็จ แต่โอกาสที่มากมายมหาศาลนั้นก็ต้องแลกมาด้วยความเหนื่อยยากแสนสาหัส เพราะการเลือกเข้าสู่ธุรกิจ Digital Currency ที่เป็นเรื่องใหม่ที่คนส่วนใหญ่ยังไม่รู้จัก ไม่เข้าใจ ทำให้เขาต้องฝ่าแรงกดดัน และกระแสธุรกิจที่ถูกมองด้านลบ จนทำให้เกือบถอดใจยกธงขาวยอมแพ้ไปหลายครั้ง

จิรายุส เคยเป็นเด็กเกเร ไม่สนใจเรียนหนังสือ จนต้องถูกส่งตัวไปเรียนต่อต่างประเทศ จากปมด้อยกลายมาเป็นปมเด่นเมื่อเขาพลิกเอาชนะด้วยความมุ่งมั่นพยายาม จนทำให้เขาคว้าปริญญาด้านเศรษฐศาสตร์จาก University of Manchester ด้วยผลการเรียนอันดับ 1 ของมหาวิทยาลัย และปริญญาโทจาก University of Oxford

เส้นทางชีวิตของจิรายุสไม่ได้โรยด้วยกลีบกุหลาบ หากแต่เต็มไปด้วยปัญหาอุปสรรคนานัปการ แต่ทุกก้าวที่เดินเต็มไปด้วยเรื่องราวและประสบการณ์ที่น้อยคนนักมีโอกาสได้เจอ

ทำไมถึงตัดสินใจเปิดบริษัทซื้อ-ขายบิตคอยน์ทั้งที่ช่วงเวลานั้นมันยังเป็นนามธรรม

ส่วนตัวผมชอบเศรษฐศาสตร์ เรียนจบปริญญาโทเศรษฐศาสตร์ก็เหมือนเด็กจบใหม่ทั่วไปที่ถูกหลอหลอมมาว่าต้องไปทำงานด้าน Investment Banking ดังนั้น พอเรียนจบก็ไปสมัครงานกับสถาบันการเงินที่เชียงใหม่ ที่นั่นทำไปเดือนสองเดือนรู้สึกที่ไม่ชอบการทำงานที่อยู่ในกรอบเลยลาออก แต่ช่วงที่ทำงานปี 2556 ไปอ่านเจอบทความ Why Bitcoin Matters ของ มาร์ก แอนเดอร์สัน เป็นบทความที่เปลี่ยนชีวิตของผมเลย เขาอธิบายว่าบิตคอยน์จะมาเปลี่ยนแปลงโลกอย่างไรบ้าง ซึ่งตอนนั้นผมไม่รู้ว่าเขาคือใคร มารู้ทีหลังว่าช่วงที่เขาเป็นนักศึกษาได้สร้าง Netscape ซึ่งเป็นเบราว์เซอร์ตัวแรกๆ แล้ว

ช่วงเรียนมหาวิทยาลัยก็ขายให้กับ Microsoft แล้วเขาก็เป็นมหาเศรษฐีไป แล้วเขาก็ลงทุนใน Cryptocurrency ลงทุนในบริษัทบล็อกเชนคอมพานีมาก ซึ่งในตอนนั้นเกือบจะ 10 ปีแล้ว คนไทยยังไม่เข้าใจว่าบิตคอยน์คืออะไรเลย แต่ผมโชคดีมากที่ได้เห็นอีกมุมหนึ่งที่คนส่วนใหญ่ไม่เห็น

หลังจากนั้นไม่นานเลยตัดสินใจให้โอกาสตัวเองอีกครั้ง โดยการลาออกไปสมัครงานที่ซานฟรานซิสโก ที่นั่นช่วงระหว่างเปลี่ยนงานมีเวลา 1 เดือน ก็ได้ชักเพื่อนที่อยู่ฟิลิปปินส์เคยเรียนด้วยกันมา เขาออกมาที่ฟิลิปปินส์ Eco System ของ Startup กำลังโต ผมเลยมีโอกาสไปช่วยทำโปรเจกต์เล็กๆ ชื่อ World Startup Report หน้าก็คือทำรีเชิร์ชในเมืองไทยว่า Startup มีอะไรบ้าง ก็เลยทำให้รู้ว่าตอนนั้น Startup ในเมืองไทยมีน้อยมาก และไม่มีใครทำเกี่ยวกับบิตคอยน์เลย ทำไปสักพักเพื่อนที่ฟิลิปปินส์ก็แนะนำให้รู้จักกับเพื่อนอีก 2 คนที่มาจากซิลิคอน วาเลย์ ก็คุยกันถูกคอมากเป็นคนกลุ่มน้อยที่เชื่อมั่นเหมือนกันว่าบิตคอยน์จะมาเปลี่ยนแปลงโลก

พอถึงเวลากลับไปทำงานที่ฟรานซิสโก ซึ่งเป็นเมืองที่ชอบมากแตกต่างจากทุกเมือง เทคโนโลยีแอดวานซ์มากแล้วเวลาเข้าไปที่ผับไปคุยกับใคร ทุกคนคือกำลังสร้าง Startup กันหมด ไม่มีใครเป็นลูกน้อง ทุกคนมี Passion เขากำลังทำสิ่งที่จะมาเปลี่ยนแปลงโลก พอทำงานได้ 2 สัปดาห์รู้สึกไม่ชอบงานที่ทำ เพราะส่วนใหญ่เป็นงานรีเชิร์ช เลยตีตัวกลับบ้านเลย

คุณพ่อคุณแม่ตกใจ เพราะบอกว่าจะมาเปิดบริษัทของตัวเองจะมาทำบิตคอยน์ ก็อีเมลไปคุยกับเพื่อนที่ฟิลิปปินส์มาเปิดบริษัทบิตคอยน์กันดีกว่า เขาบอกได้บินไปเริ่มเปิดบริษัทที่ฟิลิปปินส์ ชื่อ coins.ph จากนั้นก็กลับมาเปิดบริษัทในไทยชื่อ coins.co.th จำได้เด็กจบใหม่ไม่มีทุน มาเมืองไทยเริ่มออฟฟิศแรกคือ ชั้นลอยของที่บ้าน มีคอมพิวเตอร์เครื่องเดียว นั่งทำอะไรคนเดียวทั้งวัน ตอนนั้นคุณพ่อคุณแม่ก็ลุ่มใจมากถามไถ่กันว่าบิตคอยน์เป็นแชร์ลูกโซ่ไปอีก

ยากไหมกับการทำธุรกิจที่ลำหน้าและคนอื่นไม่เข้าใจ

ยากมาก เหมือนสตีฟ จอบส์ ถ้าตอนนั้นเขาถามว่าต้องการไอโฟนไหม คนก็คงบอกว่าไม่ ต้องการโนเกีย 3310 ที่เร็วขึ้นมากกว่า เพราะคนไม่เข้าใจว่าไอโฟนคืออะไร มันเป็นความท้าทายของสตีฟ จอบส์ แต่ข้อดีคือ ไม่มีคู่แข่ง เพราะเราเห็นอะไรที่คนอื่นไม่เห็น ซึ่งถ้าทำแล้วมันสามารถแก้ไขปัญหาให้ผู้คนได้จริงๆ อย่างไรก็ต้องชนะ แต่ความยากคือ ต้องทำให้คนเข้าใจ ต้องให้ความรู้คน ช่วงที่ผ่านมามผมไปพูดตามที่ต่างๆ ถึง 500 เวทีเพราะอยากให้คนเข้าใจว่า บิตคอยน์คืออะไร เราเป็นคนกลุ่มหนึ่งที่เข้าถึงบิตคอยน์ในขณะที่คนส่วนใหญ่เข้าไม่ถึง ทำให้มีโอกาสมหาศาล เพราะเป็นสิ่งที่มาเปลี่ยนแปลงโลก ดังนั้น ผู้ประกอบการควรจะทำในสิ่งที่คนส่วนน้อยเห็นความเป็นจริง ขณะที่คนส่วนใหญ่ไม่เห็น และถ้าวิชั่นของคุณ



“

ผู้ประกอบการ
ควรจะทำในสิ่งที่
คนส่วนน้อยเห็นความเป็นจริง
ขณะที่คนส่วนใหญ่ไม่เห็น
และถ้าวิชั่นของคุณ
ตรงกับคนส่วนใหญ่
คุณห้าม
ทำธุรกิจนั้นเด็ดขาด

”

ตรงกับคนส่วนใหญ่ คุณห้ามทำธุรกิจนั้นเด็ดขาด

ช่วงที่ผมทำบิตคอยน์ ผ่านวิกฤตมาเยอะมาก ตอนนั้นเด็กมากอายุ 23 ปี พอจะเริ่มจ้างพนักงานเขามาเห็นออฟฟิศเป็นชั้นลอยที่บ้าน ทำอะไรก็ไม่รู้ จ้างใครก็ไม่มีความ สุดท้ายต้องจ้างญาติตัวเอง 2 คน มานั่งทำงานด้วยกัน แล้วก็จ้างเพื่อนของเพื่อนที่พอเชื่อใจกันได้ ทำไปสักพักแบ่งก๊วบออกจดหมายบอกว่า บิตคอยน์อาจจะเป็นแชร์ลูกโซ่ มูลค่าอาจสูญได้ อย่าเข้าไปยุ่ง ตอนนั้นพ่อแม่เครียดมาก แต่ผมเชื่อในมาร์ก แอนเดอร์สัน ก็ทำต่อไป

พอบริษัทเริ่มโตมีพนักงาน 7-8 คน ก็ย้ายออฟฟิศออกจากบ้านไปอยู่ Co-Working Space ช่วงนั้น สำนักงานป้องกันและปราบปรามการฟอกเงิน (ปปง.) ส่งจดหมายมาบอกบริษัท ฟอกเงินซื้อ-ขายยาหรือเปล่า พ่อแม่ก็เครียดมากอีก บอกให้ปิดบริษัทไปเลย อยากจะติดคุกเหวอ ตอนนั้นก็ในช่วงที่เครียดที่สุดในชีวิต พนักงานลาออกหลายคนเพราะไม่มีความเชื่อมั่น ผมก็ต้องไป ปปง.อธิบายให้ฟังว่า บิตคอยน์คืออะไร เรากำลังทำอะไรอยู่ ทำไปสักพักมีพนักงานเพิ่มขึ้น 20-30 คนก็ย้ายมาออฟฟิศอีกครั้ง คราวนี้สรรพากรมาตรวจสอบ ผมต้องไปให้ความรู้พูดให้สรรพากรฟัง จำได้ว่าไปหลายรอบมาก ตอนช่วงนั้นกลับบ้านดี 3 ดี 4 เป็นเดือน แล้วก็โดนแบ่งก๊วบเรียกไปว่าทำอะไร ก็ไปอธิบายให้ฟังหลายครั้ง

- สุดท้ายวันที่ 1 เมษายน 2560 ประเทศญี่ปุ่นออกมาประกาศว่า

บิตคอยน์ถูกต้องตามกฎหมาย ทุกคนได้เห็นความจริง ซึ่งผมโชคดีมาก เพราะผมเป็นคนส่วนน้อยที่เห็นความจริง โอกาสก็เลยมากมายมหาศาลเพราะช่วงนั้นไม่มีคู่แข่งเลย คิดดูถ้าแบ่งก๊วบเห็นในมุมมองผมเห็นในปี 2556 ผมก็จะสู้แบ่งก็ไม่ได้ แถมแบ่งก๊วบก็ยังช่วยเป็นเหมือนกำแพงกันไม่ให้ใครเข้ามาอีก ไม่มีใครเข้ามาแข่งขันเลยเพราะเขาไม่เข้าใจ สุดท้ายความรู้อย่างใจต่างๆ ก็เพิ่มมากขึ้นเรื่อยๆ ทรานแซกชันเยอะขึ้นเรื่อยๆ คนที่เข้ามาวางการนี้ก็เยอะขึ้นเรื่อยๆ จากตอนนั้นมีไม่กี่บริษัทที่ทำ ตอนนั้นเยอะมากทั้งโลกน่าจะมีเกือบ 20,000 บริษัทแล้ว

พออยู่ในวงการมา 3-4 ปี เห็นโอกาสใหม่ เลยตั้งทีม Private Chane เข้าแข่งขัน FinTech Challenge ของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) โดยทีมของเราสร้างตลาดหลักทรัพย์ 2.0 ขึ้นมา สามารถซื้อ-ขายหุ้นได้โดยไม่ต้องมีโบรกเกอร์ ตอนนั้นจำได้ ก.ล.ต. กับตลาดหลักทรัพย์ตื่นเต้นกันมาก พอชนะเลิศมา ก็เริ่มทำงานกับ ก.ล.ต. ซึ่ง ก.ล.ต.เขาคงเห็นว่าคนที่ชนะเลิศได้ที่ 1 ในโปรแกรมของเขาไม่สามารถเปิดบริษัทจริงๆ ได้เพราะติดกฎหมาย เลยแก้กฎหมายสร้างเป็นแซนด์บ็อกซ์ขึ้นมา ปี 2560 เป็นช่วง Cryptocurrency บูมมาก ทุกคนเริ่มรู้จัก สุดท้ายออกเป็นกฎหมาย Digital Asset Exchange ผมเลยเปิด Bitkub สร้างตลาดหลักทรัพย์ใหม่ แล้วมีการ



“ เราเป็นคนกลุ่มหนึ่ง
ที่เข้าถึงบิตคอยน์
ในขณะที่
คนส่วนใหญ่เข้าไม่ถึง
ทำให้มีโอกาสมหาศาล
เพราะเป็นสิ่งที่มา
เปลี่ยนแปลงโลก

”



ระดมทุนในรอบ Seed ที่มากที่สุดในวงการ Startup ไทย

Bitkub เป็นการซื้อ-ขายสินทรัพย์ดิจิทัล เหมือนหุ้นซื้อ-ขาย ทรัพย์สินได้ แต่เป็นทรัพย์สินดิจิทัล ตลาดเราแค่มีมือถือ ต่ออินเทอร์เน็ตก็เป็นลูกค้าได้แล้ว ตลาดหลักทรัพย์เมืองไทย เฉพาะคนไทยเท่านั้น แต่ตลาดเราใหญ่กว่าเยอะเลย สมมติ BNK48 เอาชื่อเสียงมา Go Public แค่ออกเหรียญให้แฟนคลับ ซื้อ แล้วเวลาใครเอาชื่อเสียง BNK48 ไปติดตามบิลบอร์ด มีรายได้เข้าทุกเดือนก็ปันผลให้กับผู้ถือหุ้น

สร้างตลาดหลักทรัพย์ยุคใหม่ที่มองว่าในอนาคตซื้อ-ขาย ทรัพย์สินทุกอย่างตั้งแต่ไม้จิ้มฟันยันเรือรบ มีการแลกเปลี่ยน โทเคน (Token) คือ โทเคนแทนทรัพย์สินอะไรก็ได้ เพชรทอง ที่ดิน ตารางเมตรของคอนโดมิเนียม ในอนาคตคนพันคนสามารถ เป็นเจ้าของห้องคอนโดมิเนียม 1 ห้องร่วมกันได้ ไม่จำเป็นต้อง เป็นคนเดียวที่มีเงิน 5 ล้านบาทถึงจะซื้อคอนโดมิเนียมได้ ตอนนี้ เราทำได้เกือบ 2 ปีแล้ว ปีที่แล้วมีคนเทรดในตลาดเราเกือบ 8,000 กว่าล้านบาท ทรัพย์สินดิจิทัลตอนนี้มีเกือบ 30 ตัว

เจอแรงกดดันขนาดนั้นเคยคิดจะหันหลังกลับบ้างไหม

ถามว่าท้อไหม ก็เยอะมาก นอนไม่หลับหลายวันมาก มี ช่วงที่อยากจะยอมแพ้หลายครั้งมาก แต่สุดท้ายก็ไม่ยอมแพ้ ทำงานเหมือนเดิม เพราะเรากำลังทำสิ่งที่อยากอยู่

สิ่งที่ทำให้ผมมั่นใจว่าทำได้จริง คือการที่ผมโอนเงินให้น้องสาว ที่อยู่อังกฤษ ผมจำได้ก่อนเปิดบริษัท พอให้โอนเงิน 200,000 บาท ให้น้องสาว แทนที่ผมจะเดินไปที่แบงก์แล้วโอนเงิน ผมนั่งอยู่ หน้าคอมพิวเตอร์ ภายใน 30 นาทีเงินถึงประเทศอังกฤษแล้ว น้องสาวโทรศัพท์มาบอกว่าเงินเข้าแล้ว แกรมมีเงินใช้เพิ่ม โดย เขาไม่รู้ว่ามีใช้บิตคอยน์ แล้วทรานแซกชันในวันนั้นผมสามารถ ทำกำไร 5 เปอร์เซ็นต์ ลองคิดดูถ้าไปโอนเงินที่แบงก์เงินหายไป 5 เปอร์เซ็นต์ เพราะต้องจ่ายค่าธรรมเนียม แต่นี่คือ นอกจากไม่เสียค่าโอนเงินแล้วยังได้เพิ่มอีก สิ่งที่ผมทำคือ ซื้อบิตคอยน์เมืองไทยซึ่งตอนนั้นราคาถูกกว่าอังกฤษ 5 เปอร์เซ็นต์ เพราะแต่ละประเทศมีมาตรฐานซับซ้อนไม่เท่ากัน ตอนนั้น คนซื้อมบิตคอยน์เยอะกว่าคนซื้อในเมืองไทย คือคนที่อยู่ในวงการเกมจะเป็นกลุ่มแรกที่เข้าถึงบิตคอยน์ เขาซื้อมบิตคอยน์ได้เงินฟรีแล้วเขาก็มาขายซึ่งเมืองไทยมีคนซื้อ น้อยกว่าราคา เลยราคาถูกกว่าประเทศอื่น ผมก็เลยซื้อ บิตคอยน์ ถูกกว่าตลาด 5 เปอร์เซ็นต์ในไทยแล้วก็โอน บิตคอยน์ไปขายที่อังกฤษ แล้วเวลาขายก็ให้เลขที่บัญชีน้องสาว

ที่ประเทศอังกฤษก็โอนเงินบวก 5 เปอร์เซ็นต์ เข้าบัญชีน้องสาว

วันนั้นดีใจมาก มันเหมือนกับโมเมนต์ว่าคุณขับรถไปแล้ว ไม่มีวันกลับไปขี่ม้าได้อีก หรือส่งอีเมลไปแล้วไม่มีวันส่งจดหมาย หากัน มันยิ่งทำให้ผมมั่นใจจนเปิดบริษัทเพราะว่ามันเป็น ประสบการณ์ที่ยากให้คนไทยต้องแบปปีเหมือนผมในวันนั้น

สมัยเด็กเคยคิดไหมจะทำธุรกิจของตัวเองแทนที่จะไปทำงานบริษัท

ไม่เคยคิดเลย ผมไม่ใช่เด็กที่เรียนเก่ง เป็นเด็กที่เกเรมาก อยากเป็นนักฟุตบอล แต่มองย้อนกลับไปแล้วผมเป็นคนที่ถ้า ไม่พอใจอะไรก็ออกมาตั้งทีมใหม่ของตัวเอง เป็นผู้นำอีกแบบ ตอนนั้นเป็นเด็กที่ซ่าเกเรมากจนถูกส่งไปเรียนที่นิวซีแลนด์ ไปตดนิสัย จนมาถึงจุดเปลี่ยนตอนสมัครเข้ามหาวิทยาลัย ผมเข้ามหาวิทยาลัยไทยไม่ได้เลย แต่สมัครมหาวิทยาลัยอังกฤษ ด้วยซึ่งเลือกได้ 5 มหาวิทยาลัยเท่านั้น ถ้า 5 มหาวิทยาลัยนี้ ปฏิเสธก็ไม่มีที่เรียน ฉะนั้นต้องเลือกอยู่สูงเกินไปหรือต่ำเกินไป แต่วันนั้นเป็นโมเมนต์ที่ตามผมเหลือบมองแต่มหาวิทยาลัยที่อป แต่เลือกไม่ได้รู้สึกว่าเป็นปมในใจ โชคดีที่ University of Manchester รับพอดี ก็เลยสัญญากับตัวเองว่าจะตั้งใจเรียน พอเปิดเรียนวันแรกเป็นครั้งแรกในชีวิตที่เดินเข้าห้องสมุด Mindset เปลี่ยน พอจบปีหนึ่งได้เกรด 4 เลยคิดว่า จริงๆ ถ้า พยายามก็ทำได้ สุดท้ายจบมาได้ที่ 1 ของมหาวิทยาลัย คิดในใจถ้าเราพยายามจริงก็ทำได้แต่มันต้องแลก ไม่ได้ง่าย ทุกคริสต์มาส ทุกซัมเมอร์ที่ทุกคนกลับบ้าน ผมเป็นคนเดียว ที่เข้าห้องสมุดทุกวันไม่ได้พักเลยตลอด 4 ปี สุดท้ายก็เก็บม ของตัวเองได้ พอจะต่อปริญญาโททั้ง Oxford, Cambridge และ LSE รับหมดเลยกลายเป็นว่าผมเป็นฝ่ายเลือกมหาวิทยาลัย จากเมื่อก่อนที่มหาวิทยาลัยเป็นฝ่ายเลือกผม ซึ่งผมก็เลือกเรียน ต่อที่ Oxford แล้วตอนนั้นเหมือนเปลี่ยนไปอีกคน Mindset เปลี่ยน Passion ก็เปลี่ยน อย่างตอนนั้นกลายเป็นคนที่ไม่ซ่าเลย และจากแต่ก่อนจะไปพูดต่อหน้าคนก็อายไม่กล้า ตอนนี้เป็นคนกล้าขอพูดต่อหน้าคนเยอะๆ ยิ่งคนเยอะๆ ยิ่งดียิ่งชอบ

วันบิตคอยน์ถูกพูดถึงกันเยอะมาก คุณคิดว่าบิตคอยน์จะเปลี่ยนแปลงโลกอย่างไรบ้าง

ความจริงบิตคอยน์เกิดขึ้นเมื่อ 10 ปีแล้ว ซึ่งอิมแพกต์ ไม่ต่างอะไรจากอินเทอร์เน็ตเลย ถ้าจะให้เข้าใจง่ายๆ โลกเรามีเทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลงวิถีชีวิตของผู้คน 3 เฟส คือ

เฟสแรก เราเรียกว่า Personal Computer ซึ่งตอนนั้นทำให้ บิล เกตส์ ออกจากมหาวิทยาลัยมาพัฒนาไมโครซอฟท์แล้ว มาเปลี่ยนแปลงโลก ปรากฏว่า 50 ปีผ่านมา ทุกวงการทุกบริษัท ต้องมีคอมพิวเตอร์ เฟสที่สองคือ อินเทอร์เน็ต หรือ TCP/IP ซึ่งเป็นอินฟราสตรัคเจอร์ที่ทำให้มาร์ค ซัคเกอร์เบิร์ก ออกจาก มหาวิทยาลัยมาสร้างแอปพลิเคชันเฟซบุ๊ก และ แลร์รี เพจ พัฒนา กูเกิล แล้วมาเปลี่ยนแปลงโลก โดยปรากฏว่า 20 ปีผ่านมา ทุกวงการใช้อินเทอร์เน็ต สำหรับบล็อกเชนเป็นอินฟราสตรัคเจอร์ ที่ 3 เกิดขึ้นในปี 2552 แล้วมีบิตคอยน์ตามมา ซึ่งทำให้วงการ ที่ Disrupt ยากที่สุดในโลกคือ วงการการเงินต้นตระหนก แล้วจะไม่ต่างจากอินฟราสตรัคเจอร์อื่นตรงที่ว่าในอนาคต ทุกวงการทุกบริษัทต้องใช้บล็อกเชน

โลกก่อนมีอินเทอร์เน็ต มีข้อเสียตรงที่ว่าทุกทรานแซกชัน ที่เราแชร์ข้อมูลมีค่าใช้จ่าย เป็นระบบปิดแต่ละคนมีระบบของตัวเอง คนละภาษา วิชายุคกับโทรศัพท์ยุคกับหนังสือพิมพ์ มีค่าแปลภาษา ไม่สามารถทำงานได้ 24 ชั่วโมง 7 วันต่อสัปดาห์ ซึ่งไม่มีประสิทธิภาพเลย พอมีอินเทอร์เน็ตทำให้มีแอปฯ เฟซบุ๊ก ไลน์ ยูทูบ ทำให้ทุกวันนี้เราสามารถแลกเปลี่ยนข้อมูล แชร์ ข่าวสารต่างๆ ได้ 24 ชั่วโมง 7 วันต่อสัปดาห์ ไม่มีค่าใช้จ่าย ไฟล์ที่อยู่บนเฟซบุ๊กอัพโหลดลงไลน์ ยูทูบ ทวิตเตอร์ คนละ เจ้าของก็จริงแต่พูดภาษาเดียวกัน มันมีประสิทธิภาพมากขึ้น ผลก็คือไม่จำเป็นต้องพึ่งพาตัวกลางที่เรียกว่าบรรณาธิการ หนังสือพิมพ์ ทำให้ตัวกลางค่อยๆ ละลายหายไป ฉะนั้น มันเลยมา Disrupt การแลกเปลี่ยนข้อมูลทุกชนิด

ส่วนการมาของบล็อกเชน มีข้อแตกต่างคือ มันทำให้ เราแลกเปลี่ยนทุกอย่างที่เป็นมูลค่าได้โดยที่ไม่จำเป็นต้องพึ่งพา ตัวกลางอีกต่อไป วงการการแชร์มูลค่ากำลังเดินตามหลังวงการ การแชร์ข้อมูลเมื่อ 20 ปีที่ผ่านมา ลองสังเกตแต่ละแบงก์จะมี ระบบของตัวเองเป็นระบบปิด เวลาจะโอนเงินข้ามแบงก์ต้องมี ค่าแปลภาษา ซื้อ-ขายหุ้นก็ต้องมีค่าใช้จ่ายให้กับโบรกเกอร์ จะโอน มูลค่าหนึ่งครั้งก็ต้องมีค่าใช้จ่ายให้กับตัวกลาง ซึ่งทำให้การแชร์ มูลค่าไม่มีประสิทธิภาพเลย แต่เมื่อบล็อกเชนมาอิมแพกต์ จะคล้ายๆ กับอินเทอร์เน็ต ตรงที่ว่าในอนาคตเราสามารถ ที่จะอัพโหลดมูลค่าทุกชนิด ทำให้เราสามารถแลกเปลี่ยนมูลค่า ได้โดยที่ไม่จำเป็นต้องพึ่งพาตัวกลางอีกต่อไป ซึ่งจะทำให้ การแลกเปลี่ยนมูลค่ามีประสิทธิภาพมากขึ้น สามารถโอนระหว่าง Peer to Peer ได้เลย 24 ชั่วโมง 7 วันต่อสัปดาห์ ไม่มี ค่าใช้จ่ายอีกต่อไป แล้วพูดภาษาเดียวกันทั่วโลก โกงกันไม่ได้



“

บริษัทที่จะอยู่รอดได้
ในอนาคตคือ
บริษัทที่มีโปรดักต์ที่แท้จริง
บริษัทที่มี Mindset ที่ปิด
กล้าที่จะเปลี่ยนแปลง

”

ในอนาคตอันใกล้ที่จะเกิดขึ้นเป็นอย่างไร และเร็วแค่ไหน

อิมแพคต์ที่เกิดจากอินเทอร์เน็ตที่ว่าเร็วแล้ว บล็อกเชนจะเร็วกว่าอีกเพราะเป็นเทคโนโลยีที่ถูกพัฒนามาบนเทคโนโลยีและไม่เพียงแต่บล็อกเชนเท่านั้น AI, IoT, Data จะเป็นคลื่นถัดไปที่จะมาเปลี่ยนแปลงโลกทั้งหมด

ถามว่าเมืองไทยอยู่จุดไหนแล้ว ถือว่าเร็วมากเมื่อเทียบกับหลายๆ ประเทศในเรื่องบล็อกเชน แบงก์ชาติที่ Conservative มากๆ ก็ไปไกลแล้ว มีการเริ่มใช้บล็อกเชนมา Disrupt ตลาดหลักทรัพย์การซื้อขายหลักทรัพย์ มีกฎหมายซื้อขายบิตคอยน์ถูกต้องตามกฎหมาย อีก 5 ปีแบงก์อาจจะเปลี่ยนแปลงมากมาย อาจจะหายไปจากตลาด ลูกของเราอาจจะไปทำธุรกรรมทางการเงินกับ โอน์ เฟซบุ๊ก แกร็บ แบงก์กลายเป็นหลังบ้านที่ทำงานเก็บเงินลูกค้าส่งรีพอร์ต

Cashless ในอนาคตมาแน่นอน โซเชียลมีเดียมากระทบวงการสื่ออย่างไร โซเชียลแบงก์ก็จะกระทบวงการแบงก์ในระดับเดียวกันเลย แล้วจะเร็วมาก โซเชียลแบงก์คืออะไร ยกตัวอย่างที่ประเทศจีน ตอนนี้เทศกาลตรุษจีนเขาไม่ได้เอาเงินสดไปแลกให้แต่เอากันแล้ว เขาส่งเป็นอิเล็กทรอนิกส์แทนตรุษจีนที่ผ่านมาการโอนเงินอิเล็กทรอนิกส์ต้องไปผ่าน Wechat 8 พันล้านดอลลาร์ ซึ่ง Wechat ไม่ใช่แค่ให้โอนเงินอย่างเดียวยังเป็นแอปฯ พูดู ส่งสติ๊กเกอร์กันได้เหมือนไลน์ เรียกแท็กซี่เป็นหัวจรดเท้าเราเรียกว่าซูเปอร์แอป และบอกได้เลย Wechat กับ Alipay รวมกันกลายเป็นแบงก์ที่ใหญ่ที่สุดในจีน ดังนั้นในอีก 3-5 ปีแบงก์ที่ใหญ่ที่สุดในเมืองไทยจะไม่ใช่แบงก์ แต่จะกลายเป็นโซเชียลแบงก์ที่ใหญ่ที่สุด เพราะว่าคนก็อยากจะเลือกสิ่งที่ดีที่สุดสำหรับเขา ฉะนั้นโซเชียลแบงก์จะชนะไม่โบล์แบงก์แน่นอน

ในอนาคตมูลค่าทุกอย่างจะอยู่ในรูปแบบของ Tokenization เหมือน Point แล้วจะพูดภาษาเดียวกัน สมมติเด็กอายุ 13 ปีเล่นเกมที่มีมูลค่าเก็บค่าได้ 10 เล่ม เขาจะไปซื้อเบอร์เกอร์ที่เบอร์เกอร์คิง ก็สามารถไปสแกนคิวอาร์โค้ดจ่ายด้วยค่า 10 เล่ม ซึ่งสิ่งที่เกิดขึ้นคือระหว่างที่ดาบวิ่งหาเบอร์เกอร์คิงที่บ้านจะขอได้เอ็กซ์เชนเข้าไปอยู่ในฟอรัมที่เบอร์เกอร์คิงต้องการซึ่งในอนาคตเบอร์เกอร์คิงอาจจะรับบิตคอยน์ เงินบาท หรือเบอร์เกอร์คิงคองก็ได้อีก ทุกวันนี้เวลาเราไปกินข้าวแล้วลืมพกเงินสดมาจะให้เพื่อนออกให้ก่อน เราไม่สามารถโอนส่วนหนึ่งของทุนไปจ่ายคืนเพื่อนได้เลย สมมติมีหุ้น ปตท.เยอะมาก เราไม่สามารถขายให้เพื่อนได้ ไม่สามารถโอนหุ้นชำระค่าถ้วยเดียวแทนเพื่อนได้ แต่ในอนาคตสามารถทำได้ เราจะจ่ายค่าถ้วยเดียวให้เพื่อนเป็นหุ้น 0.0000001 ก็ได้ หรือในอนาคตตึกใหม่ที่จะสร้าง จะมี Point ของตัวเอง ฉลาดมากขึ้นเป็นการรวมหลายเทคโนโลยีในการออก Point สมมติผู้เช่าตึกนี้เก็บทุกอย่างเป็นเคต้า สามารถรู้ได้ว่าพนักงานของบริษัทนี้ขึ้นบันไดส่วนใหญ่ ไม่ค่อยขึ้นลิฟต์อาจจะมียอร์ด์เป็น Point ให้กับบริษัทนี้มากกว่าบริษัทอื่น เป็นต้น

ขณะเดียวกัน Walmart ซึ่งเป็นซูเปอร์มาร์เก็ตที่ใหญ่มากในอเมริกา ใช้บล็อกเชนในการขายสินค้าตั้งแต่ Farm to Table ต้องการทำให้ตัวเองเป็นพรีเมียมซูเปอร์มาร์เก็ต สมมติเดินไปซื้อสินค้าที่ Walmart สามารถเช็คได้ว่าเนื้อไก่ที่จะซื้อมาจากฟาร์มที่ให้ไก่ให้ออกกำลังกายตอนเที่ยงหรือเปล่า หรือทุ่นำกระป๋อง ทุ่นำในกระป๋องนี้มาจากเรือที่มีประวัติอะไรหรือเปล่า เช็คเข้าไปดูได้หมด

ทำไมถึงมันใจในบล็อกเชนที่ทำให้เกิดการฉ้อโกงกันไม่ได้

ขออธิบายโดยยกตัวอย่างหมู่บ้าน 2 หมู่บ้าน หมู่บ้านที่ 1 มี นาย A B C นาย A จะโอนเงิน 100 บาทให้นาย C ต้องเดินไปขออนาย B ซึ่งเป็นผู้ใหญ่บ้านและเป็นคนเดียวในหมู่บ้านที่มีสมุดบัญชีอยู่เล่มหนึ่งคอยจดว่าใครมีเงินเท่าไรบ้าง ผู้ใหญ่บ้านก็จะไล่ดูอดีตของนาย A บวกลบมีเครดิตอยู่ 100 บาทจริงหรือเปล่า ถ้ามีเขาก็จะจดในบรรทัดต่อไปว่า นาย A โอนเงิน 100 บาทให้นาย C ซึ่งก็คือระบบปัจจุบันที่มีคนกลาง ทำไปสักพักผู้ใหญ่บ้านคนนี้จะกลายเป็นคนที่มีอำนาจมากที่สุด ในหมู่บ้าน เขาเปลี่ยนกฎถ้าทุกครั้งที่ต้องให้ค่าจวดด้วยเสาร์อาทิตย์ไม่ทำงาน ผู้ใหญ่บ้านคนนี้เป็นคนแบงก์ เครดิตการดี โบรเกอร์ตัวกลางทุกชนิด ทำไปสักพักนาย A กับนาย C รู้สึกว่าโดนเอาเปรียบ เลยย้ายหมู่บ้านเป็นหมู่บ้านที่ 2 เราเรียกว่าหมู่บ้านบล็อกเชนมี 3 คนนี้เลยคุยกันว่า พวกเราห้ามมีผู้ใหญ่บ้าน แล้วคิดโซลูชันแทนที่จะมีผู้ใหญ่บ้านคนเดียวคอยจดให้กับทุกคน แต่ละคนก็ถือสมุดคนละเล่ม แล้วเวลานาย A จะโอนเงิน 100 บาทให้นาย C ก็ไปกลางหมู่บ้านแล้วประกาศให้ทุกคนฟัง ทุกคนในหมู่บ้านที่ต้องทำพร้อมกันคือ เอาสมุดของตัวเองขึ้นมา ไล่ดูอดีตพร้อมกันก็จวดว่านาย A ได้โอนเงินมูลค่า 100 บาทให้นาย C ระบบนี้ทุกคนจดพร้อมกันไม่จำเป็นต้องพึ่งพาผู้ใหญ่บ้านไม่ต้องเสียค่าจวด เสาร์-อาทิตย์ก็ทำได้ อันนี้เราเรียกระบบบล็อกเชน แล้ว 100 บาทเราเรียกบิตคอยน์ ลิบร้า แชร หุ่น เป็นแอ็ดเคาน์ดิงในระบบ Decentralized

จะโกงไม่ได้เหรอ? กลับมาหมู่บ้านที่ 1 ถ้าผู้ใหญ่บ้านอยากโกงระบบ เอาสมุดบัญชีมาแอบใส่เงิน 1,000 บาท เข้าบัญชีตัวเอง ก็ทำได้เพราะคนอื่นไม่รู้ ถ้าลองกลับมาดูหมู่บ้านที่ 2 จะทำไม่ได้เพราะทุกคนจดพร้อมกัน วิธีเดียวที่จะโกงต้องชักชวนให้อีกคนจดพร้อมกัน ซึ่งในโลกความเป็นจริงระบบบล็อกเชน หรือบิตคอยน์มีคนเป็นจำนวนพันล้านคน แปลว่าถ้าจะโกงระบบต้องชักชวนคนครึ่งโลก ซึ่งในทางปฏิบัติมันทำไม่ได้ อะไรที่ใส่เข้าไปในบล็อกเชนจะเปลี่ยนแปลงไม่ได้ ถ้าคนในระบบทั้งหมดไม่จดพร้อมกัน เพราะฉะนั้นมันเลยทำหน้าที่แทนมูลค่าได้

อยากให้คำแนะนำ SME ถึงการปรับตัวกับเทคโนโลยีบล็อกเชน

อย่างแรกที่แนะนำคือ ต้องมี Mindset ที่เปิดก่อน อย่ายึดติดกับความสำเร็จในยุคที่แล้ว เราอยู่ในยุคอินเทอร์เน็ตซึ่งต่างจากยุคอุตสาหกรรมที่การเปิดบริษัทยากมาก ต้องมีเงินทุนเยอะ ต้องเข้าถึงข้อมูลเข้าถึงลูกค้า ตอนนี้อินเทอร์เน็ตทำให้สิ่งเหล่านี้ละลายหายไปแล้ว ฉะนั้นบริษัทที่จะอยู่รอดได้ในอนาคตคือ บริษัทที่มีโปรดักต์ที่ดีจริง บริษัทที่มี Mindset ที่เปิด ถ้ามันจะเปลี่ยนแปลง ขอยกตัวอย่าง ซีอีโอซึ่งมี 2 ประเภท ประเภทแรกเป็นซีอีโอแบบ Short Term ซึ่งซีอีโอประเภทนี้ก็อย่างโกดัก ความจริงโกดักเป็นบริษัทแรกที่คิดค้นกล้องถ่ายรูปดิจิทัลได้ก่อน แต่กล้องฟิล์มเขาเบอร์หนึ่ง ทุกเดือน

มีกำไรจากฟิล์มเยอะมาก ผู้ถือหุ้นก็ชมซีอีโอว่าเก่งมากทำอะไรให้กับบริษัทได้เยอะมาก เขาเลยไม่กล้าที่จะลองชั่งลองตักออกสู่ตลาด เพียงแค่ 3 ปี ในเกียเกิดขึ้นมา Disrupt สุดท้ายต้องปิดบริษัทไป นั่นเพราะกลัวเรื่อง Innovation มีซีอีโออีกประเภท เป็น Long Term ซีอีโอ อย่าง เจฟฟ์ เบซอส ตอนแรกเขาขายหนังสือได้เยอะมากใน Amazon แต่เขาเลือกที่จะลอง Amazon Kindle ซึ่งเป็น Books Killer ปรากฏว่าตอนนี้ยอดขาย Kindle แซงหน้าหนังสือไปแล้ว แล้วเจฟฟ์ก็เป็นผู้ขายที่รวยที่สุดในโลก นี่คือนวัตกรรม ซึ่งซีอีโอเมืองไทยต้องระวัง ผมแนะนำว่าผู้ประกอบการต้องแบ่งเงิน 50 เปอร์เซ็นต์มาลงใน R&D มาพัฒนาโปรดักต์ใหม่ๆ อย่ายึดติดกับโปรดักต์เดิมๆ อย่างบริหารแบบ Short Term ซีอีโอ แล้วเทคโนโลยีก็ต้องสนใจศึกษา ไม่ใช่แค่บล็อกเชนอย่างเดียว AI, Big Data ก็ต้องสนใจ

ยุคนี้เป็นยุคตลาดตลาดกินปลาใหญ่ เดต้าเป็นเรื่องสำคัญ เหมือนในวันนี้ผมซื้อรองเท้าไนกี้ไปแล้ว แบนเนอร์ขายรองเท้าก็ยังไม่เปลี่ยนมาไม่หยุดตามหลอกหลอนไปทั้งชีวิต เพราะมันยังไม่ฉลาดพอที่จะรู้ว่าเป็นลูกค้าที่ซื้อไปแล้ว และคงไม่ซื้ออีก แต่ในอนาคตมันจะฉลาดสามารถทำให้รู้เลยว่าคนซื้อรองเท้าไปแล้วอาจจะซื้อกางเกงด้วย แบนเนอร์จะเปลี่ยนเป็นกางเกงขึ้นมามีมันเป็นการใช้เดต้าให้ฉลาดขึ้น ทำให้การตัดสินใจของลูกค้าหรือเจ้าของบริษัทขึ้น ซึ่งปีนี้เป็นปีที่เดต้ามีมูลค่าแซงหน้าน้ำมันไปแล้ว ๕



“เปลี่ยนวิกฤต สร้างธุรกิจ” ด้วยวิธีคิดที่ไม่ธรรมดา

“เมื่อความสำเร็จไม่ใช่เรื่องบังเอิญ

ถอดประสบการณ์ divana spa
เส้นทางธุรกิจที่ไม่ได้โรยด้วยกลีบกุหลาบ
ท้าววิธีคิดและมุมมองคืออาวุธสำคัญ
ที่พลิก Local Brand สู่ Global Brand

”

มีจำหน่ายแล้ว

ที่ร้านซีเอ็ด นายอินทร์
บิ๊กเอส คิโนะบุยะ
และร้านหนังสือชั้นนำ
ทั่วประเทศ

พลิกวิกฤตให้เป็นโอกาสในแบบฉบับของ
ธนศ จิระเสวกติก และ ปัทมพนธ์ ราษฎร์ ผู้ก่อตั้ง divana spa



ติดต่อสั่งซื้อ : คุณสุชนษา (อ๋อ)
Ins. 0-2270-1123-4 ต่อ 115

f pannbooks

เมื่อความสำเร็จไม่ใช่เรื่องบังเอิญ ถอดประสบการณ์ divana spa
เส้นทางธุรกิจที่ไม่ได้โรยด้วยกลีบกุหลาบ ท้าววิธีคิดและมุมมอง
คืออาวุธสำคัญที่พลิก Local Brand สู่ Global Brand

pannbooks

HANDS ODOR

แบรนด์เซียงใหม่ ที่ใช้ made to order สร้างยอดขาย

Text : Kritsana S. / Photo : Ronnakorn Charoenkun

แต่ละคนมีความทรงจำกับสิ่งหนึ่งสิ่งใด
ซึ่งดอกไม้ก็เป็นหนึ่งในสิ่งแทนความทรงจำของใครหลายคน
แล้วจะดีแค่ไหน ถ้าสามารถพกความทรงจำนี้ติดตัวไปได้ทุกที่

Hands Odor คือ แบรนด์ที่รับบรรจุสิ่งแทนความทรงจำอย่างดอกไม้ลงบนเคสโทรศัพท์ และนำสีสันทามาแต่งแต้มความทรงจำนั้นให้มีชีวิตชีวา ซึ่ง มาย-วรัญญา พงษ์เพชร สาวเจ้าของแบรนด์ที่อยากทำงานศิลปะให้สามารถจับต้องได้ บอกเล่าถึงไอเดียที่ทำให้เกิดแบรนด์นี้ว่า เธออยากให้ทุกคนสามารถพกงานศิลปะที่ชอบติดตัวไปได้ทุกที่ จึงเลือกสร้างสรรค์งานศิลปะบนเคสโทรศัพท์ โดยเลือกนำศิลปะงานคอลลาจมาถ่ายทอดร่วมกับงานเพนต์และศิลปะการไหลสี

“เรามองว่าดอกไม้เป็นตัวแทนของพลังงานบวก เพราะสร้างความรู้สึกที่ดีให้กับคนที่ได้รับ จึงอยากส่งต่อพลังงานนี้ไปยังทุกคนผ่านงานศิลปะ ดอกไม้ที่เลือกมาอยู่ในเคสโทรศัพท์แบ่งเป็น 1.ดอกไม้ที่อยู่ใกล้ตัวเรา ซึ่งเมื่อหยิบให้แห้งแล้วสีไม่ต่างจากสีตอนเป็นดอกไม้สด เช่น ดอกทานกุ่ม ดอกไฮเดรนเยีย ดอกกุหลาบ ดอกเบญจมาศ และ 2.ดอกไม้ตามความต้องการของลูกค้า”

สิ่งที่สร้างความโดดเด่นจนกลายเป็นเอกลักษณ์ของเคสโทรศัพท์ Hands Odor ไม่ใช่แค่การรวม 3 งานศิลปะไว้ด้วยกัน แต่ยังอยู่ที่การให้ความสำคัญกับเรื่องสี เพราะสีช่วยให้คอนเซ็ปต์ของเคสโทรศัพท์แต่ละชิ้นเด่นชัดขึ้น เช่น ใช้ดอกกุหลาบสีชมพูกับสีชมพูในคอนเซ็ปต์ Lavieenrose ชีวิตที่เต็มไปด้วยความรัก หรือใช้ดอกไฮเดรนเยียกับสีเขียวในคอนเซ็ปต์ Little Forest ให้ความรู้สึกใกล้ชิดธรรมชาติ

ไม่เพียงเท่านั้น การรับทำเคสโทรศัพท์แบบ Made to Order ก็เป็นบริการที่ทำให้ Hands Odor เข้าไปอยู่ในความสนใจของลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย โดยลูกค้าเลือกสีและดอกไม้ที่ชอบได้ตามใจ สีสันที่มีให้เลือกนั้นเป็นสีหลักที่ทางแบรนด์ใช้ เช่น สีเขียว Little Forest สีชมพู In The Mood For Love และสีเหลือง Miss Sunshine หากไม่ถนัดการจับคู่สีหรือต้องการสร้างเซอร์ไพรส์ให้ตัวเอง ทางแบรนด์ก็พร้อมจับคู่สีกับดอกไม้ที่ชอบให้ ส่วนใครอยากให้เคสโทรศัพท์เป็นพื้นที่เก็บดอกไม้ที่คนรักมอบให้ในโอกาสพิเศษสามารถส่งดอกไม้มาให้ทางแบรนด์ทำได้

“เพื่อลดความเสี่ยงทางธุรกิจ เราเปิดรับออเดอร์เป็นรอบ และสต็อกเฉพาะเคสของแบรนด์โทรศัพท์ที่ลูกค้านิยมใช้ การให้บริการ Made to Order ทำให้อยอดขายผ่านช่องทางออนไลน์ โตขึ้นและกลายเป็นช่องทางหลักของการสร้างรายได้แทนการวางขายหน้าร้าน โดยอินสตาแกรมเป็นช่องทางขายที่เวิร์กมากสำหรับแบรนด์ เนื่องจากกลุ่มลูกค้าเป็นวัยรุ่นที่ใช้งานโซเชียลมีเดียนี้เป็นหลัก”

Hands Odor เป็นแบรนด์จากเซียงใหม่ที่ลูกค้าส่วนใหญ่เป็นวัยรุ่นในกรุงเทพฯ โดยลูกค้าส่วนหนึ่งรู้จักแบรนด์อยู่แล้วเพราะเห็นในอินสตาแกรม และอีกส่วนหนึ่งรู้จักแบรนด์จากงาน Bangkok Design Week 2019 ซึ่งเป็นงานที่แบรนด์ไปออกบูธครั้งแรก การมาเยือนเมืองกรุงในครั้งนั้นทำให้แบรนด์กลายเป็นที่รู้จักมากขึ้น ประสบความสำเร็จในแง่ของการเปิดตลาดต่างจังหวัด และยังเป็นโอกาสที่ดีที่ทำให้ลูกค้าที่เคยเห็นแบรนด์ในโลกออนไลน์ได้มาเห็นสินค้าจริง

“เราตั้งใจให้ Hands Odor เป็นงานศิลปะที่ใช้มือทำ ดังนั้น จึงอาจมีข้อผิดพลาดบ้าง เพราะเราเป็นมนุษย์ จะให้ทำทุกอย่างออกมาเป๊ะเหมือนเครื่องจักรคงไม่ได้ แต่ทุกชิ้นงานเราตั้งใจและใส่ใจในทุกขั้นตอนการทำ ซึ่งลูกค้าสามารถรับรู้ถึงความตั้งใจนั้นได้ผ่านชิ้นงาน และเรายังตั้งใจให้อินสตาแกรมของ Hands Odor ไม่ใช่แค่พื้นที่ขายของ แต่เป็นแกลเลอรีศิลปะและคอมมูนิตี้ให้คนที่มีความชอบเดียวกันได้มาพูดคุยกัน”

สำหรับคนที่อยากสร้างรายได้จากการทำงานศิลปะ สาวเจ้าของแบรนด์ Hands Odor ได้บอกว่าอย่ามัวแต่ให้สิ่งที่อยากทำอยู่แค่ในความคิด คิดแล้วควรลงมือทำ เพื่อจะได้รู้ว่าสิ่งนั้นเป็นไปตามที่คิดหวังหรือไม่ เมื่อลงมือทำแล้ว ต้องทำอย่างต่อเนื่อง อย่าหยุดที่จะพัฒนางานให้ดียิ่งขึ้น และหาโอกาสใหม่ๆ ให้ตัวเองอยู่เสมอ ☺



FOLKCHARM

เติบโตจากการสื่อสารคุณค่าของผลิตภัณฑ์ชุมชน

Text : Kritsana S. / Photo : กิจจา อภิษณงิสว

จากความชอบในผ้าทอของไทยของ ลูกแก้ว-กัสน์ว โคะตะกะ

นำมาสู่ Folkcharm แบนด์เสื้อผ้าจากผ้าฝ้ายเมืองเลย มีจุดยืนชัดเจนในเรื่องการพัฒนาผลิตภัณฑ์จากชุมชนไทย
ให้สามารถใช้งานได้จริงและการเข้าไปช่วยเหลือชุมชน

จุดเด่นของเสื้อผ้า Folkcharm ที่เห็นได้ชัดคือ ลายผ้าไม่ซ้ำ สีพื้น ดีไซน์เรียบง่ายสไตล์มินิมอล แต่เมื่อคุณลึกลงไปถึงรายละเอียดก็พบว่า ทุกชุดตัดเย็บจากผ้าฝ้ายทอมือฝีมือชาวบ้านจังหวัดเลย โดยใช้ฝ้ายที่เกษตรกรเมืองเลยปลูกตามวิธีการของเขา นั่นคือปลูกก่อนหน้าฝน เก็บหลังหน้าฝน และเป็นการปลูกแบบไร้สารเคมี เส้นใยสำหรับทอใช้ภูมิปัญญาเก่าแก่อย่างการเข็นมือ ซึ่งเป็นการปั่นฝ้ายด้วยมือ และย้อมด้วยสีจากวัตถุดิบธรรมชาติที่มีในท้องถิ่น

เหตุผลที่ไม่ต้องเป็นดอกฝ้ายเมืองเลย ลูกแก้วบอกว่า ต้องการส่งเสริมให้ชาวบ้านกลับมาปลูกฝ้ายและทอผ้า เพราะตอนนี้คนเลิกทำไปเยอะ เนื่องจากรายได้ที่ได้ไม่คุ้มเหนื่อย เป็นผลมาจากผลิตภัณฑ์ไม่ตอบโจทย์ความต้องการของตลาด อีกทั้งคนสนใจเสื้อผ้า Fashion มากกว่า และให้คุณค่ากับสิ่งที่ทำจากมือน้อยลง เธอจึงเข้าไปสร้างงานและสร้างรายได้ให้แก่ชาวบ้านผ่านการพัฒนาผ้าฝ้ายทอมือให้ออกมาเป็นผลิตภัณฑ์ที่ตอบโจทย์ความต้องการของตลาด ทั้งในเรื่องของดีไซน์และคุณภาพ เมื่อชาวบ้านคนอื่นๆ เห็นว่า คนที่มาทำงานร่วมกับเธอได้รับรายได้ที่น่าพึงพอใจ จึงหันกลับมาปลูกฝ้ายและทอผ้ากันอีกครั้ง ทำให้ตอนนี้มีชาวบ้านมากถึง 30 คนที่ทำงานร่วมกับเธอ ซึ่งเยอะกว่าช่วงเริ่มต้นที่มีเพียง 4-5 คน

ผลิตภัณฑ์ของ Folkcharm แบ่งออกเป็น 3 กลุ่มหลัก ได้แก่ เสื้อผ้าดีไซด์เรียบง่าย สวมใส่ได้ทุกวัน ผลิตภัณฑ์จากก๊อชโดยตรง เช่น ยาม ผ้าเช็ดหน้า ผ้าพันคอ และผลิตภัณฑ์ก๊อชไซเคิล เป็นการนำเศษผ้ามาทำเป็นผลิตภัณฑ์ เช่น กระเป๋าทรงต่างๆ และยางรัดผมผ้า เป็นต้น

“สิ่งที่เราอยากผลักดันไม่ใช่แค่เรื่องของผลิตภัณฑ์ แต่เป็นเรื่องราวที่ใส่ลงไปผลิตภัณฑ์ ดังนั้น ลูกแก้วของแบรนด์จึงเป็นคนเมืองที่ไม่ใช่แค่ชอบในงานคราฟต์หรืองานผ้าทอ แต่เป็นคนให้ความสำคัญกับเรื่องราวที่มาของผลิตภัณฑ์มากกว่ามูลค่า เราทำแบรนด์ภายใต้คำว่า Farm to Fashion นั่นคือทำตั้งแต่ปลูกฝ้าย ทอ ย้อม ตัดเย็บ และขาย ให้ความสำคัญกับเรื่องความโปร่งใสในกระบวนการผลิต สามารถย้อนกลับไปถึงที่มาของผลิตภัณฑ์ได้ รู้ว่าใครเป็นคนปลูกฝ้าย ใครทอ ใครย้อมสี ใครตัดเย็บ และยังมองในเรื่องของการให้อำนาจทางเศรษฐกิจและสังคมของผู้ผลิต”

สาวเมืองกรุงคนนั้นบอกกับเราว่า Folkcharm คือ ธุรกิจเพื่อสังคม ฉะนั้นเป้าประสงค์จึงไม่ใช่แค่เข้าไปช่วยเหลือชุมชน แต่ธุรกิจต้องอยู่ได้อย่างยั่งยืน ซึ่งสิ่งที่เธอทำก่อนตัดสินใจทำธุรกิจนี้คือตอบตัวเองให้ได้ว่า ทำอะไร เพื่ออะไร วัตถุประสงค์ของการทำงานร่วมกับชุมชนคืออะไร จากนั้นมองให้รอบด้าน โดยมองทั้งจากมุมมองของชุมชนกลับมาถึงธุรกิจและมุมมองของธุรกิจกลับไปยังชุมชน แล้วทำความเข้าใจชุมชนในเชิงลึก เพื่อลดการเกิดปัญหาเมื่อต้องทำงานร่วมกัน ทั้งนี้ ต้องทำงานด้วยความเข้าใจที่ตรงกันของทั้งสองฝ่าย และธุรกิจกับชุมชนต้องได้ผลประโยชน์ร่วมกัน

ถ้ามองไปในตลาดเสื้อผ้าตอนนี้ต้องยอมรับว่าแข่งขันกันดุเดือดมาก การจะอยู่รอดและอยู่ได้อย่างยาวนานนั้น ลูกแก้วมองว่า ต้องทำให้ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายเข้าใจในวัตถุประสงค์ที่แท้จริงของแบรนด์ ซึ่งวัตถุประสงค์ของ Folkcharm คือ การสื่อสารเรื่องราวเกี่ยวกับคุณค่าของผลิตภัณฑ์ในชุมชน ความโปร่งใสในกระบวนการผลิต รวมถึงการสร้างความรู้ความตระหนักรู้ในกระบวนการผลิตผ้าที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม ดังนั้น เธอจึงให้ความสำคัญกับการเล่าเรื่องและการทำงานร่วมกับเครือข่าย Fashion Revolution เพราะทำให้เรื่องราวเหล่านี้ถูกถ่ายทอดไปถึงกลุ่มเป้าหมายได้รวดเร็วขึ้น 📢



4

ข้อควรระวังของ STARTUP เลือดใหม่ ที่มาพร้อมประสบการณ์



ในช่วงหลายปีที่ผ่านมาประเทศไทยมี Startup เกิดขึ้นมากมาย
ส่วนใหญ่เป็นบุคลากรในกลุ่ม Programmer และ Software Developer ที่รวมกลุ่มกันทำ Startup
จัดตั้งบริษัทและทำธุรกิจตั้งแต่เรียนจบกันมาไม่กี่ปี กลุ่มคนเหล่านี้มีไฟและความฝันที่จะเป็นยูนิคอร์นตัวแรกของประเทศไทย
แต่ในที่สุดหลายรายก็มีอันต้องล้มหายตายจากไปเพราะขาดประสบการณ์

2

คุ้มหรือไม่คุ้ม

คำว่าคุ้มสำหรับผู้ที่ที่มีประสบการณ์ในการทำธุรกิจมาแล้ว
กับ Startup มีความหมายไม่เหมือนกัน สำหรับคนที่ผ่านร้อน
ผ่านหนาวในเวทีธุรกิจมักจะมองทุกอย่างเป็นเรื่องของเงิน
ทุกอย่างจึงถูกคำนวณเป็นเม็ดเงินและเอาเงินเป็นตัวตั้ง
ในขณะที่ Startup ที่ไปได้ไกล มักมองประสบการณ์ที่จะให้กับ
ลูกค้า รวมถึงเน็ตเวิร์กในการทำธุรกิจเป็นสำคัญ ซึ่งแม้จะนำ
มาซึ่งรายได้ที่ยังมองไม่เห็นในวันนี้ก็ตาม ดังนั้น Founder จึง
ต้องหาสมดุลในจุดนี้ให้เจอ เพราะรายได้ก็เป็นสิ่งสำคัญที่จะ
หล่อเลี้ยงทีมงานให้ไปต่อได้ แต่หากเอาเงินเป็นตัวตั้งเสมอ
ก็มักจะกลับไปสู่วังวนของการเป็นธุรกิจ SME เช่นเดิม

3

Speed

ความเร็วในการทำธุรกิจให้เติบโตเป็นสิ่งสำคัญมากสำหรับ
Startup เพราะไม่มีนักลงทุนรายใดที่อยากจะลงทุนใน Startup
ที่เติบโตช้า (เกินไป) สิ่งที่ทำให้ Startup เติบโตเร็วได้นั้น
มาจากการกล้าตัดสินใจ ล้มและลุกให้เร็ว ซึ่งผู้ที่มีประสบการณ์
มักมีข้อมูลมาก จึงต้องประมวลข้อมูลทุกสิ่ง คิดนาน คิดเยอะ
กว่าจะตัดสินใจทำอะไรแต่ละอย่าง ต้องแน่ใจแบบถึงขั้นสุด!
จำไว้เสมอว่าในโลกของ Startup จังหวะเป็นสิ่งสำคัญ สิ่งที่ดี

4

ไม่มีความสมบูรณ์แบบใน Startup

สำหรับ Founder ที่มาจากการเป็นพนักงานบริษัทมักมอง
หาความสมบูรณ์แบบ ต้องเห็นอนาคตชัดเจน ซึ่งนั่นไม่ใช่วิถี
ของ Startup เพราะ Startup หลายรายที่ประสบความสำเร็จ
ต้องปรับเปลี่ยนโมเดลธุรกิจเป็นสลับครั้งกว่าจะเจอสิ่งที่ใช่สำหรับ
ลูกค้าของพวกเขาจริงๆ โมเดลธุรกิจที่ทำในวันแรก กับโมเดล
ธุรกิจที่ทำให้เติบโตอาจแตกต่างกันแบบไม่มีอะไรเหมือนกันเลย
Founder ที่ผ่านการทำงานมาก่อน จึงต้องพยายามลดความ
ยึดติดกับความสมบูรณ์แบบลง และเปิดที่จะทดลอง แม้จะ
ยังมองไม่เห็นอนาคตก็ตาม เพราะหากยังยึดติดกับความ
สมบูรณ์แบบ สิ่งที่ได้ลงมือทำก็จะเป็นสิ่งที่คนอื่น ๆ ก็ทำกัน
และมองเห็นกันอยู่แล้ว ไม่มีอะไรแปลกใหม่ และยากที่จะพา
ทีมให้ประสบความสำเร็จได้

ประสบการณ์ชีวิตมักสอนบทเรียนให้เราเสมอ แต่การนำ
ประสบการณ์มาใช้ ควรต้องดูบริบททั้งปัจจัยแวดล้อม รวมถึง
จังหวะเวลาให้ดี ประสบการณ์ที่มีจึงจะเป็นสิ่งที่ “มีค่า” อย่าง
แท้จริง ๑

1

Mindset is Everything

ทัศนคติในการทำธุรกิจจะนำมาซึ่งความสำเร็จ Startup ที่
ประสบความสำเร็จมักมี Mindset ที่เป็น Startup อย่างแท้จริง
นั่นคือเปิดรับโอกาส พร้อมที่จะปรับเปลี่ยน พร้อมลองทำ
สิ่งใหม่ มองบวกมากกว่าด้านลบ และนี่คือสิ่งสำคัญที่ผู้
มีประสบการณ์มักจะก้าวข้ามไปไม่พ้น เพราะประสบการณ์
ที่ผ่านมาโดยเฉพาะประสบการณ์ที่ไม่ดี หรือสิ่งที่จิตใจโปรแกรม
ไว้ว่าต้องระมัดระวัง มันจะลอยขึ้นมาเป็นสิ่งแรกๆ เมื่อมีโอกาส
ใหม่เข้ามาจึงทำให้หลายคนพลาดโอกาสดีๆ เพราะมัวแต่กังวล
ถึงสิ่งที่ต้องระวัง กลัวแต่คนจะมาเอาเปรียบ ซึ่งนักลงทุนส่วนใหญ่
มองจุดอ่อนนี้ออกเป็นอย่างดี จึงไม่มีใครอยากลงทุนใน Founder
ที่มีทัศนคติที่ปิด ไม่เปิดรับสิ่งใหม่ๆ

อรพิมพ์ เหลืองอ่อน
Managing Partner-Aimspire Co., Ltd.

อรพิมพ์ เหลืองอ่อน เป็นผู้เชี่ยวชาญการประเมินนวัตกรรม ที่ปรึกษาด้านการประเมินธุรกิจ
และนวัตกรรมให้กับบริษัทชั้นนำในประเทศไทย (Corporate Accelerator), Venture Builder และ
Startup Mentor



5 เคล็ดลับทางการเงิน

รับมือเศรษฐกิจชะลอตัว

Text : กองบรรณาธิการ

แม้ภาวะเศรษฐกิจชะลอตัวจะสร้างความเสียหายให้กับธุรกิจได้
แต่ถ้าหากรู้จักวางแผน มีวิธีรับมือก่อนเนิ่นๆ ก็ย่อมจะผ่านไปได้โดยที่เจ็บตัวน้อยที่สุด
และนี่คือเทคนิคบริหารเงินที่จะช่วยให้คุณธุรกิจไม่สะดุด

1

ใช้กระแสเงินสดอย่างใกล้ชิด

ในช่วงเศรษฐกิจขาดความมั่นคงทางการเงินของธุรกิจเป็นเรื่องสำคัญ ผู้ประกอบการควรตรวจสอบรายได้และค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจริง รวมถึงสถานการณ์ทางการเงินของธุรกิจ และเชื่อมั่นว่ามีกระแสเงินสดเพียงพอที่จะฝ่าช่วงนี้ไป จึงควรทำประมาณการกระแสเงินสดของธุรกิจล่วงหน้าอย่างน้อย 3 เดือน

2

ลดค่าใช้จ่ายที่ไม่จำเป็น

ประหยัดในสิ่งที่ควรประหยัด โดยการจัดลำดับความสำคัญ และเริ่มจากสิ่งเล็กๆ น้อยๆ และต้องอย่าลืมที่จะสื่อสารให้พนักงานในองค์กรเข้าใจ และเห็นถึงความจำเป็นเพื่อร่วมมือกันประหยัด ที่สำคัญต้องกลับไปดูการบริหารจัดการต้นทุนในการผลิตให้ดี ก็จะช่วยลดค่าใช้จ่ายลงได้อีกทางหนึ่ง นอกจากนี้ ลองสำรวจดูว่าสินค้าตัวไหนที่ต้นทุนสูงแต่ขายไม่ดี ดูแล้วไม่เหมาะกับการขายในช่วงนี้ อาจยกเลิกการผลิตไปก่อนก็ได้

3

มีเงินทุนสำรอง

เมื่อไว้ในกรณีที่เหตุการณ์ไม่คาดคิด การเก็บเงินสำรองฉุกเฉินจะช่วยเสริมสภาพคล่องของธุรกิจยามฉุกเฉิน เพราะในเวลานั้นหากไม่มีเงินสำรองและหาเงินไม่ทัน อาจทำให้ธุรกิจสะดุดได้

4

บริหารสต็อกสินค้า

ช่วงเวลาที่เศรษฐกิจชะลอตัวแบบนี้ ควรเช็คสินค้าในสต็อกอย่างสม่ำเสมอ และระบายสินค้าในสต็อกออกไป โดยอาจจะใช้โปรโมชั่น ลด แลก แจก แถม การขายของไปแล้วได้เงินสดมาถือไว้ในมือย่อมอุ่นใจกว่า

5

หมั่นติดตามสถานการณ์เศรษฐกิจ

เพื่อการเตรียมความพร้อมรับมือกับเหตุการณ์ที่จะเกิดขึ้นได้ทันการณ์ และมองหาโอกาสทางธุรกิจใหม่ๆ ที่อาจจะมาพร้อมวิกฤต เพื่อที่จะได้ไม่พลาดในการลงทุน

CREATING DIGITAL CONTENT VIA MOBILE PHONE



สร้าง Content ง่ายๆ Style SME

เทคนิคการสร้างคอนเทนต์ สร้างภาพกราฟิก และตัดต่อวิดีโอแบบง่ายๆ ด้วยมือถือ ช่วยให้การนำเสนอสินค้าและบริการของคุณน่าสนใจ และดึงดูดลูกค้าได้มากยิ่งขึ้น

- แนวคิดการออกแบบ Digital Content ในปัจจุบัน
- ขั้นตอนในการสร้าง Digital Content รูปแบบภาพกราฟิก
- ทำความรู้จักเครื่องมือในการออกแบบ Digital Content รูปแบบภาพกราฟิกบนโทรศัพท์มือถือ
- เทคนิคการออกแบบภาพกราฟิกเพื่อการตลาด
- ภาพรวมในการสร้าง Digital Content รูปแบบวิดีโอ
- ทำความรู้จักเครื่องมือในการออกแบบ Digital Content รูปแบบวิดีโอบนโทรศัพท์มือถือ
- การตัดต่อวิดีโอเพื่อการตลาด

โดย อาจารย์ลลิตา สันติวรรัช ผู้เชี่ยวชาญด้าน Digital Marketing

วันพุธที่ 18 กันยายน 2562 ลงทะเบียนเวลา 13.00 น.

ณ ชั้น M ห้องอดิศักดิ์ริม ศูนย์สร้างสรรค์งานออกแบบ (TCDC) อาคารโปรเมย์กกลางบางรัก

รับจำนวนจำกัด

สำหรับสมาชิก
SME Thailand
Privilege Club
สำรองที่นั่งฟรี



สอบถามรายละเอียดได้ที่คุณสุชินษา (เอ) โทร. 0-2270-1123-4 ต่อ 115

f smethailandonline f smethailandprivilegeclub

www.smethailandclub.com

จักรยาน กีฬาที่อาจจะ ไม่เหมาะ กับทุกคน



เชื่อว่าหลายคนคงได้รับข้อมูลมาว่า การออกกำลังกาย
ที่ปลอดภัยต่ออวัยวะต่างๆ ของร่างกายที่สุดคือ
การปั่นจักรยาน และว่ายน้ำ เนื่องจากเป็นกิจกรรมที่ไม่ก่อให้เกิดแรงกดทับ
หรือการกระแทกที่ทำให้มีความเสี่ยงสูงในการบาดเจ็บ

แต่มีกระทู้หนึ่งในพันทิปที่คุณสมาชิกหมายเลข 3057621 ได้เขียนเล่าประสบการณ์ที่ทำให้ต้อง
เลิกปั่นจักรยานอย่างเอาใจจริงเอาจัง โดยมีใจความดังนี้

“จากคนที่เสพติดการปั่น จนไม่คิดว่าจะเลิกปั่นได้ ตอนนั้นก็ปั่นแบบทางการแล้ว เหตุผลส่วนตัว
ก็คือ เรื่องสุขภาพนี่ละ จากที่เคยคิดว่าโอเค มันคือการออกกำลังกาย ทำให้สุขภาพแข็งแรง ซ้อมตาม
ที่สำนักต่างๆ เขาสอนๆ กันมาทุกอย่าง ปั่นไวขึ้นจริงๆ นะ แต่มันก็ต้องแลกอะไรหลายๆ อย่าง
กลับมาด้วย

มีอาการมือเท้าชาขณะปั่น ซึ่งไม่เกี่ยวกับการฟิตติ้งอะไรแล้ว เป็นที่ร่างกายของผมเองที่เริ่มมีปัญหา
จากการนั่งปั่นกันนานๆ จนเกินไป คุณหมออธิบายว่า เส้นประสาทบริเวณกระดูกสันหลัง มันจะโดน
กดทับ แก่ไม่แนะนำให้ปั่นเสียหมอบ เพราะเป็นการทำร้ายร่างกายตัวเองมากกว่า

มีอาการรูขุมขนที่ขรุขระขึ้นตามตัวตามขา ข้อมือมีอาการชาขึ้นมาเป็นระยะ เลยตัดสินใจหยุดปั่นดู
ปรากฏว่าหายหมดทุกอย่าง ก็เลยสำรวจร่างกายตัวเองอย่างละเอียด และพบว่า สรีระของเราไม่เหมาะ
กับกีฬาจักรยาน โครงกระดูกขา ฝ่าเท้า มันไม่เป็นแนวตรง ยิ่งปั่นยิ่งยิ่งบีบอัดข้อต่อต่างๆ

การฟิตติ้งมันช่วยให้คุณได้ถนัดร่างกายคุณปกติ แต่สำหรับผมมันไม่ใช่ ไม่หายจนฟังสำรวจร่างกาย
ตัวเองนี่ละถึงเข้าใจว่า สาเหตุจริงๆ มาจากตัวเราเอง แก่ไขข้ออะไรไม่ได้ จบกับเรื่องสุขภาพ สำหรับผม
ยิ่งปั่นสุขภาพยิ่งแย่ลง มีอาการแทรกซ้อน ภูมิคุ้มกันลดลง แต่ได้มาเรื่องการปั่นไว และทรมานอัตรา
เต้นของหัวใจเล่นๆ

ตอนนี้ก็เลิกแล้วครับ รู้สึกว่าคำตอบที่เราต้องการมันไม่ใช่แบบนี้ ปั่นเล่นๆ นิดๆ หน่อยๆ ไม่ได้
ปั่นเอาใจจริงเอาจังอะไรแบบแต่ก่อนแล้วละครับ”

จากนั้นก็มีส่วนอีกคนอื่นๆ เข้ามาแสดงความเห็นมากมาย ลองอ่านได้จากกระทู้
<https://pantip.com/topic/38671467> ซึ่งบทสรุปที่ได้คือ ถ้าไม่ได้มีเป้าหมายจะเป็นนักกีฬามืออาชีพ
ก็พยายามอย่าหักโหมจนสุดโต่ง เอาแค่พอดีๆ ถนอมร่างกายเอาไว้ เห็นมีคนยกตัวอย่าง แลนซ์ อาร์มสตรอง
นักปั่นจักรยานชื่อดังชาวอเมริกันที่เคยเป็นมะเร็งต่อมลูกหมาก และเข้ารับการรักษาพร้อมกับปั่นจักรยาน
ไปด้วยจนหายจากโรคมะเร็ง

ก่อนอื่นต้องยอมรับว่าการออกกำลังกายไม่ว่าประเภทใด ไม่ใช่สูตรสำเร็จแบบ One size fits on
ที่ทุกคนจะเลียนแบบกัน เพราะสภาพร่างกายสรีระของแต่ละคนไม่เหมือนกัน ดังนั้น ทางที่ดีควรปรึกษา
แพทย์หรือผู้เชี่ยวชาญ และเลือกกีฬาหรือกิจกรรมที่เหมาะสมกับตัวเองจะดีกว่า ไม่ว่าจะสุขภาพกาย
หรือสุขภาพใจ อยู่ที่ว่าเลือกกิจกรรมที่ถูกจริตและไม่เป็นอันตรายต่อร่างกาย ๕



อย่ามองข้าม ความสำคัญของ “ซ่อนกลาง”

Text : Morning Dew

หลังจากที่มีข่าวนักวิ่งมาราธอนสาวซึ่งดูแลสุขภาพมาตลอด
เลือกรับประทานอาหารคลีน เล่นโยคะ ออกกำลังกายสม่ำเสมอ และ
ไม่เคยป่วยไข้รุนแรง แต่จู่ๆ กลับล้มป่วยด้วยโรคมะเร็งกระเพาะอาหาร
ตรวจพบก็เป็นระยะสุดท้ายแล้ว ยังส่งผลให้เธอต้องเสียชีวิตก่อนวัย
อันควร ซึ่งเรื่องราวของเธอได้จุดกระแสให้เกิดการรับรู้เกี่ยวกับ
สุขอนามัยในการใช้ “ซ่อนกลาง” มากขึ้น หลังจากแพทย์ระบุสาเหตุ
หนึ่งของมะเร็งกระเพาะอาหารมาจากการติดเชื้อแบคทีเรีย “Helicobacter
Pylori” หรือเรียกสั้นๆ H.Pylori

แบคทีเรียชนิดนี้สามารถแพร่ผ่านน้ำลาย เมื่อร่างกายรับเชื้อเข้าไป
จะกระตุ้นให้เกิดการอักเสบในกระเพาะอาหาร อาการจะคล้ายคนเป็น
โรคกระเพาะ ถ้าไม่เจ็ลยิวใจ แคกินยาลดกรด กินยาแก้ปวด แต่
ไม่หายมาเพื่อตรวจสอบที่มาของต้นเหตุ ก็จะทำให้เกิดการอักเสบ
ซ้ำซากเรื้อรัง จนนำไปสู่การเป็นมะเร็งกระเพาะอาหารในที่สุด

ด้วยเหตุนี้จึงมีการพูดถึงการใช้ซ่อนกลางเมื่อรับประทานอาหาร
ร่วมกับผู้อื่น ซึ่งปัญหาอย่างหนึ่งที่ทำให้การรณรงค์เรื่อง กินร้อน ซ่อนกลาง
ไม่ประสบความสำเร็จเท่าใดนักอาจเป็นเพราะคนส่วนใหญ่มีทัศนคติ
การไม่ใช้ซ่อนกลางคือ การแสดงความสนิทสนมอย่างหนึ่ง และหาก
เรียกร้องหาซ่อนกลางขึ้นมาเมื่อใด เท่ากับเป็นการรังเกียจเพื่อนร่วมโต๊ะ
อาหาร ทำให้หลายคนไม่กล้าหักท้วงเพราะเกรงใจบ้าง เพราะไม่อยาก
ให้คนอื่นมองว่าเรื่องเยาะหยุมหยิม เลยต้องปล่อยเลยตามเลย

หากถือคติ Prevention is better than cure ป้องกันแต่แรกดี
กว่าติดโรคแล้วมารักษาภายหลัง การใช้ซ่อนกลางคือ ทางออกที่ดี
ที่สุด รวมถึงการไม่ใช้หลอดดูดร่วมกัน การไม่กั๊กกินไอศกรีมจากโคน
หรือแท่งเดียวกัน ไปจนถึงการไม่ใช้ซ่อนกลางในน้ำจิ้ม เนื่องจาก
สามารถลดความเสี่ยงในการรับเชื้อโรคติดต่อที่ส่งผ่านน้ำลาย เช่น
โรคไข้หวัดทุกสายพันธุ์ วัณโรค คางทูม ไวรัสตับอักเสบ คอติบ โปลิโอ
ไทริน คออักเสบ ทอนซิลอักเสบ มือเท้าปาก หูดข้าวสุก เริมที่ปาก
เยื่อหุ้มสมองอักเสบ ไข้กาฬหลังแอ่น และโรคหัด เป็นต้น

คนที่คิดว่าตัวเองแข็งแรง ไม่เคยใช้ซ่อนกลางก็ไม่เคยเห็นเป็นอะไร
ก็อย่าประมาทไป เพราะสมัยนี้มีโรคอุบัติใหม่เกิดขึ้น หลายๆ โรค
พบเห็นน้อย หรือไม่เคยพบเห็นมาก่อนด้วยซ้ำ ดังนั้น ระวังตัวไว้ก่อน
ไม่นำพาตัวเองไปสู่ความเสี่ยงจะดีกว่า เปลี่ยนพฤติกรรม
ตอนนี้ยังทัน และทำให้เป็นความเคยชิน โดยเฉพาะคนที่เริ่มมีอายุ
มากขึ้น คนสูงวัย และเด็ก กลุ่มนี้ภูมิคุ้มกันไม่แข็งแรงพอ เสี่ยงต่อ
การติดเชื้อได้ง่าย ๕

Where to Find

พบกันทุกวันที่ 15 ของเดือน

กรุงเทพฯ/ปริมณฑล • A10 Café & Co-Working Space • Airport Rail Link พญาไท / มีนบุรี / หัวหมาก / รามคำแหง • Café Amazon • Coffee Cakes อาคาร 6 ชั้น 1 ทีโอที แจ้งวัฒนะ • Coffee Corner มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ (รังสิต) • EL Mello (เอลเมลโล่) อาคาร Thai Summit Tower • ES/PE/RO ซอยสาธิต ซอย1 • Espresso Gallery หน้าคอนโดอัส: ลาดพร้าว • Galleria Café ก.กาญจนาภิเษก บางเขน • Gallery กาแฟดริป หอศิลป์ฯ กรุงเทพมหานคร • Gloria Jean's Coffees K-Village / Honda Bigwing / ชั้น 1 ตึกบัสศูนย์ • Hangar Coworking Space by dtac accelerate • HQ • Hubba SIAM DISCOVERY / เอนกบี / สยาม • I-hin Cafe ช.ลาดกระบัง 46/3 • INN-Office Coworking Space โครงการ AQUA : สพานคอย • Gil Coffee อาคาร 5 ชั้นใต้ดิน ทีโอที แจ้งวัฒนะ • Lord of Coffee รามฯ1164 / รามฯ1112 / รามฯ1160 • Mezzo • MhakBuri Station ช.เอกชัย 30 จอมทอง • My Café the Library Nawamin City Avenue • One Ounce for Onion เอกชัย ช.12 • Regus co-working space • SEAC • Size S Coffee & Bakery พรราม 4 • SOMETHING BLACK ตลาดสะพานมิตรไทย 58 ซอยรัชดาภิเษก 4 • Staff Coffee พหลโยธินเพลส ชั้น 1 • Ta Chance Coffee เยื้อง ช.เจริญกรุง 109 • TCDC อาคารโปรเนียบกลาง บางรัก • Think TANK (Third Place) ก.บางลิ้นจี่ • Timely Coffee ช.เสียบวารี 15 ถนนจาง • TRUE INCUBE 4th floor Centerpoint SiamSquare • Treat Cafe & Hang Out เลข 28 (ตรงข้าม รร.สมิธโซเท) • Veganerie The Mercury Ville Chidlom 4th Fl. • White Rabbit ช.อารีย์สัมพันธ์ 5 • Yannawa Coffee ที่ทำการโปรเนียบ ยานนาวา • Yesterday 's Tea Room ปากซอยสะพานยาว ก.จาง • กาแฟบัสสิงห์ พลาซ่าพญาไท ร.พ.พรมงกุฏ • โกลด์ กาแฟสด ช.ลายไหม 84 • มหาวิทยาลัยกรุงเทพ • มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิต • มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคล รัตนโกสินทร์ • มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย • วิทยาลัยจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล ก.จาง • สถาบันการจัดการ บัญญกัฒน • สถาบันเทคโนโลยี ไทย-ญี่ปุ่น • สถาบันภาษา มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ศูนย์ทำพระจันทร์ และศูนย์รังสิต • หอสมุดและคลังความรู้มหาวิทยาลัยมหิดล วิทยาเขตราชวดี • ห้องสมุดมอรว อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ถนนรัชดา • ศูนย์การค้า ZPELL รัชสิต • ศูนย์การค้าปาริชาติธานีพณิชยทางบญญ และนวัตกรรม ชั้น 4 กระทรวงพาณิชย์ อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ถนนรัชดา • โรงพยาบาลกรุงเทพ ภาคเหนือ กำแพงเพชร • THE GYM เชียงใหม่ • Chivit Thamma Da Coffee House • เรียงกังคาเฟ่ เชียงใหม่ • Into the woods • Neo Café • โรงแรม Yesterday ก.ด.ด.ด.ด.ด.ด.ด. • อาษา อ่ามา แม่ฮ่องสอน • Coffe In Love • ร้านกาแฟเข้าท่า พาย • ร้านสรวงกาแฟ แพร่ • CK Coffee • บ้านจางเล คอฟฟี่ ลำพูน • Blacksmith อุดรดิษฐ์ • Amezon จ้าง ภาคกลาง ชัยนาท • PAPER PLANE CAFÉ • Me Ice cream • The Marble นครปฐม • Pak Pink Bistro นครสวรรค์ • รามเกียรติ์ คอฟฟี่ • แกะดำ Coffee พิจิตร • โรสกาแฟสด ลพบุรี • ค.กาแฟ ชดสด สุโขทัย • 379 Drip อยุธยา • The Barista Café อุทัยธานี • I AM Coffee ภาคอีสาน กาฬสินธุ์ • Café 2 gether ขอนแก่น • Café de' forest • BANMORE BAKERY AND COFFEE • EIGHTS A DAY นครพนม • จันทรากาแฟ นครราชสีมา • Sweet Café นุดาการ • Bearista Coffee & Bakery มหาสารคาม • กาแฟร้านมัย เลย • กาแฟสด อ้าเลย • ปล่อยแสง เรียงคาน ถนนชัยโขง ช.10 • แม่น้ำโขง เกสเจ้า ถนนชัยโขง ช.19 สุรินทร์ • Sit in หนองคาย • Cake Lamoon ณ โพนผชัย • Loft Café NK อุดรธานี • วิทยาลัยดุริ • Dose Espresso ภาคตะวันออก จันทบุรี HUG ESPRESSO • กาแฟร้อยตะวัน ชลบุรี • r POD Coworking Space ตราด • Kaotaa Coffee • Hotel อี ระยอง • Dollars House • Roux café • ร้อยอง ภาคตะวันตก ประจวบคีรีขันธ์ • Gallery กาแฟดริบ หัวหิน • โฮ่วรุ่งน Ford หัวหิน เพชรบุรี • เขาปุ่ช่าย • “JM Cuisine” / “เจ็กเม้ง” • ร้านเค้กเมืองเพชร ราชบุรี • Morming Glory Resort • IDYLL@DAMNOENSADUAK ภาคใต้ กระบี่ • เค้ก ณ นก ตรัง • Deeva Cup • PASSIONE del Caffé • THE TREE Sleep I Space ภูเก็ต • Love 2 eat • คล้อยน้ำจ้ สงขลา • Ma Maison หาดใหญ่ • ร้าน TUBER
--

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 เพนดินบุลาร์ แอสโซซิเอตส์ จำกัด

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

วิธีการสมัคร

กรอกข้อมูลให้ครบถ้วนแล้วส่งใบสมัครพร้อมหลักฐานการโอนเงินมาที่

บริษัท เพนดินบุลาร์ แอสโซซิเอตส์ จำกัด เลขที่ 100/6 ซอยอารีย์สัมพันธ์ 3

ถนนพหลโยธิน แขวงพญาไท เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400

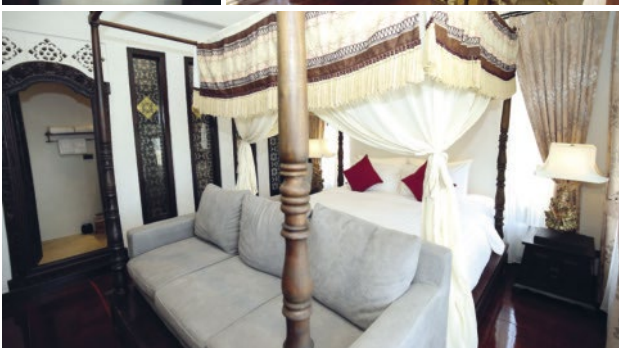
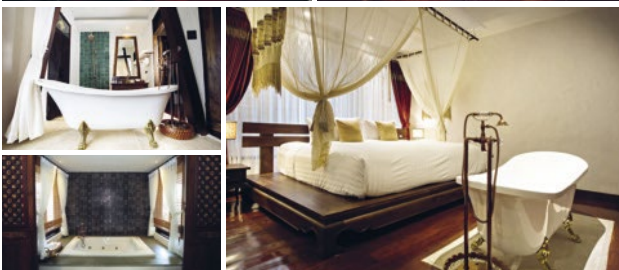
โทรศัพท์ 0-2270-1123-4 กด 0 โทรสาร 0-2270-1125

หรือทาง member.smethailandgroup@gmail.com

DECORATION Text : กองบรรณาธิการ / Photo : กิจจา อภิชนอรุณ, โรงแรมชินะปุระ



ชินะปุระ เสน่ห์ของกลิ่นอายแห่งประวัติศาสตร์



ชินะปุระ เพียงแค่ชื่อก็คงบ่งบอกเอกลักษณ์ของบุติกโฮเต็ลแห่งนี้ได้เป็นอย่างดี เพราะที่นี่เป็นโรงแรมเชิงท่องเที่ยวแนวประวัติศาสตร์ของเมืองพิษณุโลก ซึ่งเต็มไปด้วยเรื่องราวประวัติศาสตร์ของทั้งสุโขทัย ล้านนา อโยธยา ที่เกิดจากความสนใจในประวัติศาสตร์ จนถึงชั้นหลังรักของ นพพล จารุพันธ์ธรรมาธิ์ จึงได้นำเรื่องราวของความน่าสนใจของประวัติศาสตร์มาถ่ายทอดให้ทุกคนได้สัมผัสผ่านสถาปัตยกรรมที่โรงแรมชินะปุระแห่งนี้

“อยากทำโรงแรมเชิงท่องเที่ยวที่เป็นอัตลักษณ์ของเมืองพิษณุโลก เลยมาคิดกับสถาปนิกและตกแต่งกันว่า เมืองพิษณุโลกเป็นเมืองลูกหลวงโบราณ เป็นเมืองที่ผ่านประวัติศาสตร์ทั้งสุโขทัย อโยธยา ล้านนา จึงได้แรงบันดาลใจมาจากสงครามระหว่างสมเด็จพระบรมไตรโลกนาถ กษัตริย์แห่งกรุงศรีอยุธยา และพระเจ้าติโลกราช กษัตริย์แห่งล้านนาในเวลานั้น ซึ่งถ้าพูดถึงสงครามก็เป็นเรื่องของ การรบ การศึก ดูขัดแย้งกับความเป็นที่พักรักซึ่งจะต้องดูผ่อนคลาย เลยตัดสินใจหล่อพระพุทธรูปขึ้นมาองค์หนึ่งชื่อ พระพุทธไตรโลกดิตรราช เพื่อเป็นประมุขโรงแรม ทำให้เรื่องราวที่โหดร้ายของสงครามดูอ่อนลง และพยายามสื่อถึงความโรแมนติกในสนามรบคือ ในความเป็นสงครามก็มีความละมุนละไมอ่อนโยนเหมือนกัน”

ความโดดเด่นของชินะปุระที่ไม่พูดถึงไม่ได้เลยคือ ตัวอาคาร ที่เน้นต้องการสร้างโรงแรมที่ไม่เหมือนใคร อยากให้ทุกห้องสัมผัสแลนด์สเคปได้ทั้งหมด จึงแบ่งอาคารเป็น 5 อาคารแทนที่จะเป็นอาคารทรงยาวแบบทั่วไป และในทุกชั้นของแต่ละอาคารจะมีแค่ 4 ห้องเท่านั้น จึงทำให้รู้สึกโปร่งและไม่มีการรบกวนกันเมื่อต้องเดินผ่านหน้าห้อง นอกจากนี้ยังออกแบบด้วยสถาปัตยกรรมล้านนาผสมผสานกับอโยธยา เช่น หลังคาที่มีรูปทรงเป็นแบบฉัตรล้านนา ส่วนการประดับตกแต่งจะเป็นศิลปะอโยธยา ที่เน้นแบ่งห้องพักเป็น 2 ด้าน ด้านหนึ่งเป็นที่พักฝั่งทหารนักรบ ส่วนอีกด้านหนึ่งเป็นที่พักของขุนนาง กษัตริย์ โดยสามารถสังเกตได้จากที่จับประตู ถ้าเป็นฝั่งทหารจะเป็นหัวม้า ขณะที่ฝั่งขุนนาง กษัตริย์ จะเป็นหัวช้าง

จากประตูทางเข้าผ่านหอคอยกลางน้ำเดินเข้าสู่ล็อบบี้ ตรงกลางบันไดขึ้นไปชั้น 2 จะประดิษฐานพระพุทธไตรโลกดิตรราช ซึ่งเป็นพระพุทธรูปที่ถูกสร้างขึ้นเพื่อเป็นประมุขของอาคารพิพิธภัณฑ์และล็อบบี้ของโรงแรมชินะปุระ และหากเดินขึ้นบันไดไปชั้น 2 ก็จะเจอกับพิพิธภัณฑ์ขนาดย่อม ที่จัดแสดงเครื่องใช้ในการศึก เช่น ขุนันกรบ ศัสตราวุธ ภาวนาด และงานแกะสลักไม้ เป็นต้น

ชินะปุระ มีห้องพัก 5 ประเภท รวม 44 ห้อง ได้แก่ ห้องพักแบบยู้งข้าว ห้องพักแบบดีลักซ์ ห้องพักแบบแกรนด์ดีลักซ์ ห้องพักแบบจูเนียร์สวีท และห้องพักแบบบอร์ยัลสวีท แต่ละห้องก็จะมีไฮไลต์สไตล์การตกแต่งที่แตกต่างกันไป อย่างห้องพักแบบยู้งข้าวที่แยกตัวออกไปก็เป็นเรือนไม้เรียบง่าย และหากเดินลึกเข้าไปด้านท้ายโรงแรมก็จะพบบูมมูมเจียบบรรยากาศร่มรื่นของสวนสุพรรณ

โดยรวมแล้ว ชินะปุระอบอุ่นไปด้วยกลิ่นอายประวัติศาสตร์ที่ผสมกลมกลืนทุกอย่างได้อย่างลงตัว ทั้งสถาปัตยกรรม การตกแต่ง การจัดพื้นที่ใช้สอยได้อย่างเป็นสัดส่วน พร้อมสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน นับเป็น Historic Boutique Hotel ที่โดดเด่นด้วยสไตล์ของตัวเอง และนี่เองน่าจะเป็นเหตุผลที่ทำให้ชินะปุระกลายเป็นบูติกโฮเต็ลที่อยู่ในกระแสนิยมขณะนี้ **๕**

59/59 หมู่ที่ 10 ตำบลวัดจันทร์ อำเภอเมืองพิษณุโลก จังหวัดพิษณุโลก 65000

☎ InS.0-5521-9888

🌐 www.shinnabhura.com

EATING OUT Text : Duckkiez / Photo : Pae.yodsurang



RUE DE MANSRI

กาแฟ+สตูดิโอในตึกเก่าปลายสมัยรัชกาลที่ 5



กาแฟและสตูดิโอที่ตั้งอยู่ภายในตึกเก่าที่สร้างขึ้นในช่วงปลายรัชกาลที่ 5 แห่งนี้กลายเป็นอีกหนึ่งร้านที่คอกาแฟและคนที่มองหาโลเคชั่นสวยเก๋ในการถ่ายภาพต้องมาเยือน ร้านถูกออกแบบตกแต่งให้ออกมาในสไตล์วินเทจ ผังถูกกะเทาะออกเพื่อโชว์อิฐเก่าและสีเดิมของปูนตั้งแต่ก่อสร้างตึก เมล็ดกาแฟที่ทางร้านเลือกใช้เป็นเมล็ดกาแฟไทยจากไร่ดอยช้าง จังหวัดเชียงราย ขณะที่ขนมอบส่งตรงจากร้าน Nana Jungle ในเชียงใหม่ คนที่อยากลิ้มรสความอร่อยของขนมอบเจ้านี้ จึงไม่ต้องบินไกลและเสียเวลาไปยืนต่อคิวให้เมื่ออีกต่อไปแล้ว

พลาดไม่ได้กับ Signature Drink ล่าสุดของร้านอย่าง **Samurai Latte** มีส่วนผสมของเอสเพรสโซ่ มีทั้งคุณภาพดีที่สุดใน และนม และ **Minto De Mansri** เครื่องดื่มที่ผสมผสานระหว่างศาสตร์ของบาร์ริสตาและบาร์เทนเดอร์ ได้รสสดชื่นจากมินต์ พร้อมความหวานจากไซรัปสูตรเฉพาะของทางร้าน ในส่วนของ **Hot Latte** มีความนุ่ม ละมุน ตีง่าย ด้านขนมอบนำลองทั้ง **Croissants** และ **Danish** เหมาะสั่งมารับประทานคู่กาแฟ

ชั้น 2 ของร้านเปิดเป็นสตูดิโอถ่ายภาพสไตล์วินเทจ ครบครันด้วยอุปกรณ์ที่ใช้ในการถ่ายภาพ ราคาน่ารัก เข้าได้ทั้งรายชั่วโมงและรายวัน ตอบโจทย์แบรนด์ที่กำลังมองหาสตูดิโอเก๋ๆ เพื่อถ่ายภาพพรีเซนต์สินค้า และชั้น 4 เป็นรูปที่ออกไปให้นั่งกินลมชมวิว ขึ้นไปได้เฉพาะลูกค้า Take Away เพื่อเลี่ยงเหตุการณ์แก้วหล่นแตก เพราะบันไดทางขึ้นค่อนข้างชัน

แยกแบริ่ง ถนนบำรุงเมือง เปิดบริการทุกวัน เวลา 07.00-17.00 น.
☎ 08-3158-9999 📍 ruedemansri 📱 rue_de_mansri

นรรมา เร่งรำชมเมืองจันท

ศรีโกษา

ร้านอาหารที่ขึ้นชื่อเรื่องอาหารทะเลสดใหม่ เป็นที่รู้จักกันดีของคนในพื้นที่ บริการอาหารทะเลสดๆ หลากหลายเมนูแบบครบทั้งต้ม ผัด แกง ทอดแต่ที่พลาดไม่ได้คือ "กั้งสด" เนื้อแน่น ถูกคอกอาหารทะเลแน่นอน



เงื่อนไขการใช้คูปอง

• โปรดแสดงคูปองทุกครั้งก่อนเข้ารับบริการทุกครั้ง • คูปองนี้ไม่สามารถแลกเปลี่ยนเป็นเงินสด • คูปองนี้ไม่สามารถใช้เป็นส่วนลดสำหรับคอกหรือการจัดเลี้ยงขนาดใหญ่ • คูปองนี้ไม่สามารถใช้ร่วมกับโปรโมชั่นอื่น • คูปองใช้ได้ตั้งแต่บัดนี้-31 ธ.ค. 62
📍 50/11 ถ.สุขุมวิท ต.คลอง อ.คลอง จ.จันทบุรี ☎ เปิดทุกวัน เวลา 11.00-22.00 น. ☎ 0-3944-2157, 08-9408-1269



ร้านนางตุ๋ ซิวต๋ สาข 2



เงื่อนไขการใช้คูปอง

• โปรดแสดงคูปองทุกครั้งก่อนเข้ารับบริการทุกครั้ง • คูปองนี้ไม่สามารถแลกเปลี่ยนเป็นเงินสด • คูปองนี้ไม่สามารถใช้เป็นส่วนลดสำหรับคอกหรือการจัดเลี้ยงขนาดใหญ่ • คูปองนี้ไม่สามารถใช้ร่วมกับโปรโมชั่นอื่น • คูปองใช้ได้ตั้งแต่บัดนี้-31 ธ.ค. 62
📍 46/4 ม.4 ต.คลองขุด อ.ท่าใหม่ จ.จันทบุรี ☎ 08-1983-2674
📍 ยายตุ๋ ซิวต๋ สาขา2 yaiu seafood 2

ไอเอส ซีวิลด์

ชื่นชมความน่ารักของโลมาที่ ไอเอส ซีวิลด์ ที่เป็นสถานที่เพาะพันธุ์โลมา และการแสดงโลมา 2 สายพันธุ์ไทยคือ โลมาปากขวดหรือโลมาสีชมพู และโลมาหัวบาตรหรือโลมาอริวดี และนอกจากการแสดงโลมาแล้ว ไอเอส ซีวิลด์ยังให้บริการนักท่องเที่ยวลงเล่นน้ำกับโลมาและสัมผัสได้แบบถึงเนื้อถึงตัวกันเลยทีเดียว



☎ เปิดให้ชมตั้งแต่เวลา 09.00-18.00 น.
📍 ราคาบัตรเข้าชมสำหรับผู้ใหญ่ 130 บาท เด็กสูงตั้งแต่ 90-140 เซนติเมตร ราคา 80 บาท
☎ 0-3949-9222, 09-1783-8282

SME Thailand amazing ไทยไทย

ตลาดทุหมน

สัมผัสบรรยากาศเมืองเก่าที่ "ตลาดทุหมน" สีสันใหม่ของชุมชนประวัติศาสตร์ "บางระจ" ที่มาพร้อมกันนอกจากรายสินค้าทั้งของกิน ของที่ระลึก ในบรรยากาศแบบตลาดสมัยโบราณเพื่อให้ออกไปประวัติศาสตร์ว่าที่นี่เคยเป็นที่พักแรมของกองทัพสมเด็จพระเจ้าตากสินมหาราชเมื่อครั้งที่จะยกทัพเข้าตีเมืองจันทบุรี ซึ่งพ่อค้าแม่ค้าในตลาดจะพูดลงท้ายด้วยคำว่า "ขอรับ" หรือ "เจ้าคะเจ้าข้า" นับว่าสร้างเอกลักษณ์และปลูกรอยยิ้มให้กับตลาดอย่างน่าประทับใจ

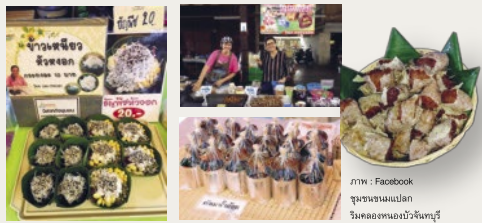


☎ ทุกวันเสาร์-อาทิตย์ 10.00-18.00 น.
☎ คุณวีรภัทร์ (สจ.อัม) 08-2554-6287



ชุมชนแม่ปลก

และอีกหนึ่งตลาดที่อยากแนะนำให้แวะซื้อแปะชิมลิ้มลองของอร่อยที่ชุมชนแม่ปลกมีคือขนมโบราณ ขนมปลก และอาหารพื้นบ้านให้ได้ลิ้มลองความอร่อยมากมายซึ่งบางชนิดมีที่นี่ที่เดียวเท่านั้น ลักษณะเป็นชุมชนเก่าแก่ที่ยังคงวิถีเอกลักษณ์ดั้งเดิมมากกว่า 100 ปี ถือเป็นอีกหนึ่งที่ที่เพลิดเพลินคลาสิกของจังหวัดจันทบุรีเลยทีเดียว



ท่านจะได้ สัมผัสกับวิถีชีวิตชุมชน บ้านเรือนไม้เก่าประดับด้วยลวดลายฉลุสวยงาม แต่มีข้อแม้หนึ่งตรงที่หากอยากเดินชมชมโบราณอร่อยๆ ต้องมาช่วงวันเสาร์-อาทิตย์ ตั้งแต่เวลา 10.00-15.00 น. โทร. 0-3932-0317



Exclusive Workshop for SME Thailand Privilege Club ครั้งที่ 13

จบไปด้วยความเข้มข้นและสนุกสนานกับกิจกรรมเวิร์กช็อปสุดพิเศษสำหรับสมาชิก SME Thailand Privilege Club หัวข้อ “หา Insight ยังไงให้โดนใจลูกค้า” ที่นำผู้ประกอบการมาทำความรู้จักกับคำว่า Insight ของธุรกิจ SME ซึ่งจะช่วยให้เข้าใจธุรกิจของตนเองมากขึ้น ตลอดจนได้ความรู้ แนวคิด และมุมมองใหม่ๆ กลับไปต่อยอดธุรกิจ

กิจกรรมในครั้งนี้จัดขึ้นเมื่อวันพฤหัสบดีที่ 22 สิงหาคม ที่ผ่านมา โดยได้รับเกียรติจาก เอกบดินทร์ เด่นสุธรรม และ กุลฤทัย พรหมบันดาลกุล นักการตลาด ผู้บริหารและผู้เชี่ยวชาญทางด้านวางแผนกลยุทธ์ธุรกิจจากบริษัท เด็นส์ วีโอท จำกัด มาร่วมถ่ายทอดเทคนิค ขั้นตอนการหา Insight ดีๆ ณ ชั้น M ห้องออติเทอเรียม ศูนย์สร้างสรรค์งานออกแบบ (TCDC)

สนใจเข้าร่วมกิจกรรมสอบถามเพิ่มเติมได้ที่ 0-2270-1123-4 ต่อ 115 หรือ 08-4555-0803



AIS คิวรางวัล DRIVE AWARD 2019

เอไอเอส ผู้ให้บริการด้าน Digital Life Service Provider นำโดย กานติมา เลอเลิศยุติธรรม หัวหน้าคณะผู้บริหารด้านทรัพยากรบุคคล คิวรางวัล THE BEST OF DRIVE AWARD 2019 สุดยอดองค์กรชั้นนำอันดับ 1 ที่มีบทบาทในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจของประเทศ ในสาขาเทคโนโลยี และรางวัล DRIVE AWARD 2019 Excellence Technology องค์กรที่เป็นเลิศในสาขาธุรกิจเทคโนโลยี มาครองได้สำเร็จต่อเนื่องเป็นปีที่ 3



SCB หนุน SME ใช้ TIMEMINT

ธนาคารไทยพาณิชย์ จับมือ บริษัท อินเทลสปาร์ จำกัด Startup ไทยผู้พัฒนาแอปพลิเคชัน Timemint แพลตฟอร์มดิจิทัลเพื่อการบริหารงานทรัพยากรบุคคล รองรับการจัดจ่ายเงินเดือนพนักงานผ่าน SCB Payroll โดยมี อรุณี บุญเกิด ผู้อำนวยการผู้บริหารสาย SME Value Partner ธนาคารไทยพาณิชย์ และ วรพจน์ ก้องเกียรติไกร กรรมการบริหาร บริษัท อินเทลสปาร์ จำกัด ประกาศความร่วมมือ



KTC จับมือ SCG

จุฑาศรี ศรีสุสันต์ รองประธานเจ้าหน้าที่บริหาร-ธุรกิจร้านค้า “เคทีซี” หรือ บริษัท บัตรกรุงไทย จำกัด (มหาชน) ร่วมกับ วิโรจน์ รัตนชัยสิทธิ์ กรรมการผู้จัดการ ธุรกิจจัดจำหน่ายและช่องทางการค้าปลีก บริษัท เอสซีจี ซิเมนต์-ผลิตภัณฑ์ก่อสร้าง จำกัด จัดงานแถลงข่าวเปิดตัว “KTC-SCG VISA Purchasing” บัตรแรกและบัตรเดียวของไทยที่เจาะกลุ่มช่างและผู้รับเหมาก่อสร้างรายย่อยโดยเฉพาะ ภายใต้แนวคิด “บัตรเดี่ยวนับ ครบทุกเรื่องช่าง”



พาณิชย์มอบรางวัล

นายกรัฐมนตรี พลเอก ประยุทธ์ จันทร์โอชา เป็นประธานในพิธีมอบรางวัลผู้ประกอบการธุรกิจส่งออกดีเด่น (Prime Minister's Export Award : PM Award 2019) เป็นปีที่ 28 ในการรับรองคุณภาพผู้ประกอบการธุรกิจส่งออกไทยให้เป็นที่ประจักษ์ ด้วยการใช้นวัตกรรมและเทคโนโลยีในการพัฒนาศักยภาพสินค้าไทยให้สามารถแข่งขันได้ในตลาดโลก ปีนี้มีผู้สมัครจากทั่วประเทศกว่า 652 บริษัท ใน 7 ประเภทรางวัลตามขนาดของประเภทธุรกิจ และผ่านการพิจารณาจากคณะกรรมการผู้ทรงคุณวุฒิ ได้รับรางวัล 34 รางวัล จาก 31 บริษัท



กรุงศรี คว่ำรางวัลจาก LINE

มิ่งขวัญ พัฒนวงศ์ ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการใหญ่ ผู้บริหารสายงาน Corporate Affairs ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) รับ 2 รางวัลจากงาน LINE Thailand Awards 2019 ประกอบด้วย รางวัล Most Used Sponsored Stickers สติกเกอร์แบรนด์ที่ได้รับคามนิยมมากที่สุดในกลุ่มอุตสาหกรรมการเงินและประกัน สำหรับสติกเกอร์ชุด "Yeah!! Happy Every Day" ของกรุงศรี และรางวัล Most Active Watched Day LINE TV โฆษณาที่ได้รับความนิยมมากที่สุดใน LINE TV จากความสำเร็จของโฆษณา Krungsri iFIN



DITP ดันสินค้าไทยสู่ตลาดจีน

วิทยากร มณีเนตร รองอธิบดีกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์ (DITP) เป็นประธานเปิดโครงการ "TopThai Flagship Store" บนเว็บไซต์ Tmall Global แพลตฟอร์มรูปแบบ B2C ยอดขายอันดับ 1 ในประเทศจีน เพื่อเป็นช่องทางในการผลักดันสินค้าไทยไปสู่ตลาดต่างประเทศ โดยเฉพาะในหมวดสุขภาพความงามและหมวดสินค้าแฟชั่นไลฟ์สไตล์ คาดจะมีแบรนด์ชั้นนำและสินค้าจากผู้ประกอบการไทยเข้าร่วมไม่น้อยกว่า 50 บริษัท หรือกว่า 1,000 รายการ



EPSON นำเสนอนวัตกรรมในงาน GFT 2019

เอปสัน นำเสนอเครื่องพิมพ์ Epson SureColor SC-F2130 พิมพ์ลายตรงบนวัสดุผ้าใยธรรมชาติ เหมาะสำหรับเสื้อยืดแบบหนา และ Epson SureColor SC-F6270 เครื่องพิมพ์ Dye-Sublimation ให้ประสิทธิภาพการพิมพ์สูงและประหยัดค่าใช้จ่าย นอกจากนี้ เอปสันยังจัดสัมมนาหัวข้อต่างๆ พร้อมเวิร์กช็อปพิมพ์ผ้าพันคอด้วย Epson SureColor SC-F6270 พร้อมตกแต่งคริสตัลจากสวารอฟสกีให้แก่ผู้ร่วมงาน GFT 2019



TBS-DENTSU X THAILAND

คณะพาณิชย์ฯ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ จับมือ บริษัท เดนทัส (ประเทศไทย) จำกัด ร่วมพัฒนาคุณภาพของอุดมศึกษาด้านการบัญชีและบริหารธุรกิจ โดยรองศาสตราจารย์ ดร.พิภพ อุดร คนบดี คณะพาณิชย์ฯ ร่วมลงนามข้อตกลงความร่วมมือทางวิชาการ (MOU) กับ สรรค์ฉัตร จันทรสระแก้ว ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท เดนทัส เอ็กซ์ (ประเทศไทย) ณ ห้องประชุมคณะพาณิชย์ฯ มธ.ท่าพระจันทร์



ISUZU มอบเงินสนับสนุน 4 องค์กร

มูลนิธิกลุ่มอิซูซุ โดย มร.โทชิอากิ มาเอคาวะ ประธานกรรมการมูลนิธิกลุ่มอิซูซุและกรรมการผู้จัดการ บริษัท ตรีเพชร อิซูซุเซลส์ จำกัด มอบทุนการศึกษาและเงินสนับสนุนกิจกรรมพิเศษ ประจำปี พ.ศ.2562 ให้แก่มูลนิธิฯ 4 แห่งในสมเด็จพระศรีนครินทราบรมราชชนนี สภาคนพิการทุกประเภทแห่งประเทศไทย สำนักบริหารงานการศึกษาพิเศษ กระทรวงศึกษาธิการ และสถาบันเทคโนโลยีไทย-ญี่ปุ่น รวม 900,000 บาท เพื่อใช้ประโยชน์ด้านการศึกษา และสรรค์สร้างกิจกรรมดีๆ สู่สังคมไทย

แปลงพลังความไว้วางใจให้เป็นเงินทุน

Text : Ratchanee P.

แบบใดที่สามารถทำให้ลูกค้าไว้วางใจได้แล้วละก็ย่อมทำให้กระบวนการตัดสินใจง่ายขึ้น และมีความยืนยาวกว่า ดังนั้น ความไว้วางใจ จึงเป็นเหมือนต้นทุนทางธุรกิจที่มีความสำคัญ เผลอๆ อาจมีความสำคัญมากกว่าต้นทุนทางการเงินด้วยซ้ำ

เพราะต่อให้มีเงินทุนมากมายมหาศาลแค่ไหน แต่แบรนด์ไม่ได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าแล้ว ธุรกิจย่อมจะอยู่รอดได้ยาก ลองสังเกตสินค้าแบรนด์ใดที่ได้รับความไว้วางใจ ได้รับการยอมรับ จะทำอะไรหรือออกสินค้าใหม่ก็ได้รับการตอบรับที่ดี ในทางกลับกัน หากเกิดเหตุการณ์ที่มีการทำลายความไว้วางใจที่ลูกค้ามีต่อแบรนด์แล้ว ไม่เพียงแต่จะทำให้ขายสินค้าไม่ได้เท่านั้น หากยังกระทบถึงชื่อเสียงของแบรนด์ที่อาจจะทำให้ไม่มีโอกาสแก้ตัวใดๆ ได้อีกเลย

มากกว่ายอดขายสินค้า ความไว้วางใจยังสามารถแปลงเป็นเงินทุนได้ ทำให้ลูกค้าเกิดความกล้าที่จะควักกระเป๋าจ่ายเงินล่วงหน้า เพื่อนำไปต่อยอดธุรกิจ จากเดิมที่เวลาทำธุรกิจต้องไปขอสินเชื่อจากธนาคาร หรือแหล่งเงินทุนอื่นเพื่อเอามาลงทุน ซึ่งในขณะที่หาเงินทุนอยู่นั้น ผู้ประกอบการเองก็ยังไม่รู้เลยว่าขายสินค้าได้

เท่าไร เป็นเพียงการคาดการณ์ล่วงหน้าเท่านั้น ดังนั้น จึงต้องใช้กลยุทธ์การตลาดการโฆษณาประชาสัมพันธ์ ไปรษณีย์ เข้ามาช่วย ดันยอดขายให้ถึงเป้าหมาย แต่ถ้าคิดใหม่เราอาศัยความไว้วางใจ ความไว้นั่นเองเชื่อใจจากลูกค้า ก็อาจจะมียอดขายจากลูกค้าได้

ขอยกตัวอย่างแนวคิดการระดมทุนจากความไว้วางใจของลูกค้าของ ดร.ธีรศักดิ์ สหสพาศน์ จากโชดา ฟรินดิงที่ทำธุรกิจรับพิมพ์ภาพบนงานแคนวาสและงานไวน์ลิโนคอนเซปต์ โดยเขาเล่าว่า มีอยู่ครั้งหนึ่งที่ลูกค้าจะโอนเงินให้ 10,000 บาท แล้วจะทยอยส่งของเรื่อยๆ ซึ่งวงเงิน 10,000 บาทนี้ไม่ใช่น้อยๆ เลย เขาจึงเกิดไอเดียคิดว่า ธุรกิจซึ่งทำมานานร่วม 10 ปี ลูกค้าก็มีความไว้นั่นเองแล้ว ถ้าเอาความไว้นั้นมาจูงใจให้ลูกค้าจ่ายเงินล่วงหน้าได้ไหม เขาจึงทำ Gift Voucher ออกมา โดยในตอนแรก

คิดว่าขายได้ 1,000 ใบ แต่กลับเป็นว่าภายใน 7 วันสามารถขายได้ 10,000 ใบ โดยลูกค้าโอนเงินให้ล่วงหน้า นอกจากจะมีเงินทุนตั้งต้นแล้ว ยังทำให้สามารถจูงใจลูกค้าได้ล่วงหน้าทั้งปี ได้เลยว่าจะเสียแล้วมียอดขายอยู่เท่าไร ซึ่งสิ่งนี้ช่วยให้การบริหารต้นทุนได้ถูกลงอีกด้วย

หรือในกรณีของ EATONECUP ขนมนเพื่อสุขภาพของ สุวพร ทองคำ ที่ใช้วิธีพรีออเดอร์ระดมทุนเพื่อซื้อเตาอบราคาหลักล้านบาท จากลูกค้า โดยที่ลูกค้าก็ยอมที่จะจ่ายเงินล่วงหน้าถึง 90 วัน ซึ่งเกิดขึ้นได้จากความต้องการและความไว้วางใจของลูกค้าทั้งสิ้น

ความไว้วางใจหาซื้อไม่ได้ ต้องอาศัยความซื่อสัตย์ และการกระทำให้เห็นจริง แต่หากสามารถทำให้เกิดขึ้นได้แล้วผลลัพธ์ก็มากมายมหาศาลจริงๆ **๕**

FREE MEMBERSHIP

สมัครสมาชิก Mezzo รับสิทธิประโยชน์มากมาย!!
สะสมคะแนน เพื่อรับของรางวัลฟรีมีเยียม และอื่นๆ

10%
OFF
MEMBER

50%
OFF
2ND DRINK

Scan Here!



Register FREE

1 ส.ค - 31 ส.ค 62



AIRPORT RAIL LINK **SMARTPASS** 2020



รถไฟฟ้าแอร์พอร์ต เรล ลิงก์



download



application



สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่



: AirportRailLink

NEW MG EXTENDER

กระบะพันธุ์ยักษ์ ให้มากกว่าความแกร่ง



บริษัท เอสเอไอซี มอเตอร์-ซีพี จำกัด และ
บริษัท เอ็มจี เซลส์ (ประเทศไทย) จำกัด
ผู้ผลิตและผู้จำหน่ายรถยนต์เอ็มจีในประเทศไทย
เปิดตัวรถกระบะรุ่นแรกของเอ็มจี
“NEW MG EXTENDER
กระบะพันธุ์ยักษ์ ให้มากกว่าความแกร่ง”
เพื่อเป็นอีกหนึ่งทางเลือกสำหรับลูกค้า
โดย NEW MG EXTENDER
มาพร้อมการออกแบบภายใต้แนวคิด
BRIT Dynamic ซึ่งโดดเด่น
ทั้งในด้านรูปลักษณ์และมีตัวถังขนาดใหญ่
สมรรถนะที่เหนือกว่า การควบคุมที่สมบูรณ์แบบ
ระบบความปลอดภัยครบครัน และ
ระบบปฏิบัติการอัจฉริยะ i-SMART
รองรับการสั่งการด้วยเสียงภาษาไทย
ครั้งแรกของโลกในรถกระบะ

พงษ์ศักดิ์ เลิศฤดีวัฒนวงศ์ รองกรรมการผู้จัดการ บริษัท เอ็มจี เซลส์ (ประเทศไทย) จำกัด กล่าวว่า การเปิดตัวรถกระบะ
NEW MG EXTENDER ในครั้งนี้ ถือเป็นอีกหนึ่งความท้าทายใหม่ และเป็นอีกหนึ่งบทพิสูจน์สำคัญที่สะท้อนให้เห็นถึงความตั้งใจจริง
ในการดำเนินธุรกิจของเอ็มจีในประเทศไทยในการนำเสนอผลิตภัณฑ์เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าคนไทยอย่างแท้จริง

“เราตั้งใจให้ NEW MG EXTENDER เป็นรถที่สามารถตอบโจทย์ของลูกค้าที่กำลังมองหารถสำหรับการใช้งานและใช้ในชีวิต
ประจำวันได้อย่างลงตัว โดยจะทำตลาดในกลุ่มรถกระบะแบบตอนครึ่ง หรือ Giant Cab และแบบ 2 ตอน หรือ Double Cab ซึ่งถูก
พัฒนาให้มีความโดดเด่นทั้งในเรื่องรูปลักษณ์ด้วยขนาดมิติตัวถังขนาดใหญ่ซึ่งช่วยเพิ่มปริมาณการบรรทุกและภายในห้องโดยสาร
ที่กว้างขวางนั่งสบาย สมรรถนะที่โดดเด่นจากเครื่องยนต์ดีเซลคอมมอนเรล เทอร์โบ ขนาด 2.0 ลิตร ที่ให้พลังกำลังสูงสุด 161 แรงม้า
ซึ่งให้ทั้งการประหยัดน้ำมันและประหยัดค่าบำรุงรักษา นอกจากนี้ ยังให้ความสะดวกสบายและมั่นใจในการขับขี่ในทุกสภาพถนน
ด้วยระบบช่วงล่างแบบ EUROPEAN TUNING SUSPENSION พร้อมการติดตั้งระบบความปลอดภัยครบครัน รวมทั้งยังเป็นรถกระบะ
ที่มาพร้อมระบบดิสก์เบรก 4 ล้อ และระบบปฏิบัติการอัจฉริยะ i-SMART ซึ่งเป็นเอกลักษณ์เฉพาะสำหรับผู้ใช้รถยนต์เอ็มจี”

NEW MG EXTENDER กระบะพันธุ์ยักษ์ ให้มากกว่าความแกร่ง

• รูปลักษณ์ที่โดดเด่น ด้วยกระจังหน้าแบบโมเดิร์นดีไซน์ที่เป็นเอกลักษณ์ของเอ็มจี พร้อมมิติตัวถังขนาดใหญ่โดยมีทั้งแบบกระบะตอนครึ่ง
ที่มีความยาวกระบะท้ายถึง 1,900 มิลลิเมตร ซึ่งยาวที่สุดในรถระดับเดียวกันจึงช่วยเพิ่มปริมาณการบรรทุกได้มากยิ่งขึ้น และ
แบบ 4 ประตู พร้อมช่วงล่างแบบ EUROPEAN TUNING SUSPENSION ระบบกันสะเทือนด้านหน้าอิสระปีกนกคู่ (Double Wishbone)
ด้านหลังแหนบแบบซ้อนแผ่น (Leaf Spring Suspension) ทำงานควบคู่กับช่วงล่างแบบ BRIT Dynamic ซึ่งให้ความนุ่มนวล
ในการขับขี่ในความเร็วต่ำ และให้ความมั่นคงในการขับขี่ที่ความเร็วสูง

ภายในห้องโดยสารกว้างขวางสะดวกสบาย และเก็บเสียงดีเยี่ยมด้วยการออกแบบฉนวนกันเสียง 9 จุด พร้อมแผงหน้าปัด
ดีไซน์สปอร์ต นอกจากนี้ ยังมาพร้อมสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน เช่น พวงมาลัยมัลติฟังก์ชัน หน้าจอระบบสัมผัสขนาดใหญ่
10 นิ้ว ทุยระบบ Smart Key พร้อมปุ่ม Push Start และระบบปรับอากาศอัตโนมัติ

• สมรรถนะเยี่ยม และขับเคลื่อนได้เต็มประสิทธิภาพ ขับเคลื่อนด้วยชุดเครื่องยนต์ดีเซลคอมมอนเรล ไทเรคอินเจคชั่น 2.0 ลิตร
เทอร์โบ ประสิทธิภาพให้กำลังสูงสุด 161 แรงม้า ที่ 4,000 รอบต่อนาที แรงบิด 375 นิวตันเมตร พร้อมระบบส่งกำลังแบบอัตโนมัติ
และแบบธรรมดา 6 จังหวะ ที่สามารถปรับรูปแบบการขับขี่ได้ทั้ง ECO และ POWER เพื่อตอบสนองทุกการใช้งาน

• ครั้งแรกของโลกกับสมาร์ตปิกอัพ ที่มาพร้อมระบบปฏิบัติการอัจฉริยะ i-SMART เอกลักษณ์เฉพาะสำหรับผู้ใช้รถยนต์เอ็มจี ไม่ว่าจะเป็น
การสั่งการ หรือ SMART Command ผ่านระบบสั่งการด้วยเสียงภาษาไทย ที่สามารถสั่งการให้โทรออก เปิด-ปิด หรือควบคุมระบบ
ปรับอากาศ หน้าต่างฝั่งคนขับ ตลอดจนวิทยุภายในรถ นอกจากนี้ ยังสามารถควบคุมหรือสั่งการระบบต่างๆ ผ่านหน้าจอทัชสกรีน
ภายในรถ หรือเลือกสั่งการบนสมาร์ตโฟนผ่าน MG Mobile Application การเชื่อมต่อ หรือ SMART Connect ที่สามารถเลือกฟังเพลง
ผ่าน Online Music ค้นหาร้านอาหารและที่พัก รวมทั้งเรียกดูข้อมูลข่าวสารจากเว็บไซต์ได้บนหน้าจอในรถ และ การตรวจเช็กรถ
หรือ SMART Check โดยสามารถส่งล็อกหรือปลดล็อกประตู ตรวจสอบตำแหน่งและคันหนารถ แจ้งความผิดปกติ และแจ้งสถานะ
การทำงานของรถ รวมถึงระบบช่วยค้นหาศูนย์บริการ นัดหมาย และบันทึกการดูแลรักษารถยนต์ตามระยะ

• ระบบความปลอดภัยครบครัน มาพร้อมโครงสร้างตัวถังแบบ FSF (Full Space Frame) แบบ Ultra-high Strength Body ด้วย
โครงสร้างที่ใช้เทคโนโลยีการผลิตขั้นสูง Thermoforming Steel ในบริเวณเสา A ไปจนถึงเสา B และโครงสร้างโดยรวมใช้เหล็กแบบ
High Strength Steel ที่มีความแข็งแรงสูง ช่วยเพิ่มความปลอดภัย และเสริมความมั่นคงในการขับขี่ พร้อมมีทุกสภาพการใช้งาน
และปลอดภัยยิ่งขึ้นด้วยดิสก์เบรก 4 ล้อ และระบบความปลอดภัยมาตรฐานยุโรป Advanced Synchronized Protection System
ที่ทำงานประสานเป็นหนึ่งเดียว

NEW MG EXTENDER มีให้เลือกทั้งแบบกระบะตอนครึ่ง (Giant Cab) และแบบ 4 ประตู (Double Cab) ซึ่งมีทั้งระบบขับเคลื่อน
แบบ 2 ล้อ (2WD) และแบบ 4 ล้อ (4WD) ครบคลุมทั้งเกียร์ธรรมดาและเกียร์อัตโนมัติ 6 สปีด พร้อม 5 สีให้เลือก คือ สีขาว
Artic WHITE สีดำ BLACK Knight สีเงิน SILVER Metallic สีแดง Scarlet RED และสีเทา Metal Ash GREY

NEW MG EXTENDER มีทั้งหมด 9 รุ่นย่อย

NEW MG EXTENDER รุ่น GIANT CAB (กระบะตอนครึ่ง)

• NEW MG EXTENDER GC 2.0 C 6MT	549,000.-
• NEW MG EXTENDER GC 2.0 D 6MT	619,000.-
• NEW MG EXTENDER GC 2.0 GRAND D 6MT	659,000.-
• NEW MG EXTENDER GC 2.0 GRAND D 6AT	719,000.-
• NEW MG EXTENDER GC 2.0 GRAND X 6MT	729,000.-

NEW MG EXTENDER รุ่น DOUBLE CAB (4 ประตู)

• NEW MG EXTENDER DC 2.0 GRAND D 6MT	759,000.-
• NEW MG EXTENDER DC 2.0 GRAND D 6AT	819,000.-
• NEW MG EXTENDER DC 2.0 GRAND X 6AT	879,000.-
• NEW MG EXTENDER DC 2.0 GRAND 4WD X 6AT	1,029,000.-

พิเศษ!

สำหรับรุ่น Double Cab ขับเคลื่อน 4 ล้อ
มาพร้อมพื้ปูกระเบื้องโพลีเอสเตอร์จาก MG