okmd

FAST
FORWARD
TALK

6 สรุปสาระสำคัญ

ครั้งที่ | OKMD Fast Forward Talk

okmd
FAST FORWARD
TALK
KNOWLEDGE IS
OPPORTUNITY
CREATIVITY
INSPIRATION
VALUE
CREATION

OKMD Fast Forward talk 2015 ครั้งที่ 6
Welcome to 2025 : Aged Society
ยินดีต้อนรับสู่ปี 68 "สังคมผู้สูงวัยโดยสมบูรณ์ "
โอกาสจากเปลี่ยนแปลงทางประชากรศาสตร์

ทอล์คพิเศษ เรื่อง "ส่องอนาคตธุรกิจ Aged Society " โดย คุณสุวรรณชัย โลหะวัฒนกุล เซียนด้านการประกอบธุรกิจและกูรูด้านสังคมผู้สูงอายุ ผู้อำนวยการ สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (ISMED)

สุวรรณชัย โลหะวัฒนกุล ผู้เชี่ยวชาญด้านการประกอบธุรกิจ และกูรูด้านสังคมผู้สูงอายุ
ผู้อำนวยการ สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (ISMED)

หลังจากที่คุณสุวรรณชัย โลหะวัฒนกุล สำเร็จการศึกษาที่โรงเรียนเตรียมอุดมศึกษา ได้รับทุนรัฐบาลญี่ปุ่นไปศึกษาระดับปริญญาตรีที่คณะเศรษฐศาสตร์ เอกการจัดการ มหาวิทยาลัยเกียวโต ประเทศญี่ปุ่นระดับปริญญาโททางด้านการตลาดที่มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์และระดับปริญญาโทด้านวิศวกรรมอุตสาหการ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือ

คุณสุวรรณชัยได้ฝึกงานกับบริษัทแฟชั่นในประเทศญี่ปุ่นเป็นเวลา1ปีกลับมาทำงานให้กับบริษัท ไอบีเอ็ม ที่ประเทศไทยเป็นเวลา 2 ปี และออกมาดูแลด้านการตลาดต่างประเทศให้แก่ธุรกิจของครอบครัว จนต่อมาในปี 2545 ได้เข้าซื้อกิจการโรงงานผลิตเสื้อผ้า "ไทย คาเนตะ" ของชาวญี่ปุ่น

คุณสุวรรณชัยเคยดำรงตำแหน่งเลขาธิการสมาคมส่งเสริมผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมไทย (ATSME) และเป็นอาจารย์พิเศษในสถาบันอุดมศึกษาต่างๆ ปัจจุบัน คุณสุวรรณชัย ดำรงตำแหน่งผู้อำนวยการสถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (ISMED)

คุณสุวรรณชัย ได้รับรางวัลธรรมาภิบาลดีเด่น ประจำปี 2548 จากสถาบันป๋วย อึ๊งภากรณ์ โดยความร่วมมือระหว่างสมาคมธนาคารไทย และสถาบันพัฒนา SMEs และรางวัลอุตสาหกรรมดีเด่น ประจำปี 2548 ประเภทการบริการอุตสาหกรรม SMEs จากนายกรัฐมนตรี นอกจากนี้ ยังได้รับรางวัลสุดยอด SMEs แห่งชาติ ประจำปี 2549 รางวัลต้นแบบองค์กรธุรกิจคุณธรรมตัวอย่างสมัชชาคุณธรรมแห่งชาติ ปี 2552 และรางวัลเถ้าแก่ติดดาว ด้าน CSR ปี 2553

บทสรุปจากทอล์คพิเศษของคุณสุวรรณชัย มีดังนี้

ประเทศไทยได้เข้าสู่สังคมของผู้สูงวัยตั้งแต่ปี 2548 โดยอัตราของผู้มีอายุ 60 ปีขึ้นไป จะเพิ่มขึ้นทุกปี แหละนี่เอง คือ จุดที่จะทำให้เกิดโอกาสทางธุรกิจสำหรับผู้สูงอายุ

คุณสุวรรณชัยหรือคุณเสือเล่าถึงประสบการณ์เมื่อครั้งที่ไปเรียนที่ญี่ปุ่นว่าได้เห็นสิ่งที่แปลกแตกต่างไปจากประเทศไทยตั้งแต่ความเจริญก้าวหน้าของบ้านเมืองระเบียบวินัยและวิถีชีวิตของคนญี่ปุ่น ซึ่งสิ่งเหล่านี้เกิดจากการเป็นคนช่างสังเกตและการสังเกตนี่เองที่จะนำไปสู่ความคิดใหม่ๆทักษะในการสังเกตเรื่องราวรอบๆตัว และการตั้งคำถามในสิ่งที่ได้พบเห็น เป็นสิ่งที่จะช่วยให้เกิดความเปลี่ยนแปลง การสร้างสรรค์แนวคิด เพื่อมาปรับเปลี่ยนรูปแบบธุรกิจเดิมให้สามารถอยู่รอด ท่ามกลางกระแสความเปลี่ยนแปลงที่ส่งผลกระทบต่อธุรกิจเดิมหรือนำมาซึ่งความคิดริเริ่มในการสร้างธุรกิจใหม่ให้รองรับกับความเปลี่ยนแปลงเพื่อช่วงชิงโอกาสและความสำเร็จของธุรกิจ เพราะการเปลี่ยนแปลงเป็นเรื่องที่เกิดขึ้นตามธรรมชาติ ต่อให้เราอยู่นิ่งการ เปลี่ยนแปลงก็ยังคงเกิดขึ้น ดังนั้นเราจึงต้องมีการติดตามการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา

การเปลี่ยนแปลงทางสังคม เทคโนโลยีและบริบททางสังคมนำมาซึ่งเทรนด์ใหม่ๆซึ่งเทรนด์เหล่านี้จะนำมาซึ่งการเปลี่ยนแปลงอย่างต่อเนื่อง ไม่ว่าเราจะสนใจหรือไม่ การเปลี่ยนแปลงเหล่านี้ก็ยังคงเกิดขึ้นอย่างแน่นอน โดยสรุป เทรนด์ที่จะเกิดขึ้นใน ปี ค.ศ. 2020 (Future Foresight 2020: Unveil SMEs in Mega Trends) มีแนวโน้มสำคัญ 6 ประการ ได้แก่

1. **ชีวิตในโลกแห่งดิจิตอล** (Digital Lifestyle) ปัจจุบันเรากำลังอยู่ในยุคโลกไร้พรมแดน ด้วยความแพร่หลายของอินเตอร์เน็ต ก่อให้เกิดสังคมออนไลน์ที่แทรกซึมเข้าสู่วิถีชีวิตของคนทั่วโลก ทั้งนี้ เทคโนโลยีทางด้านออนไลน์เข้ามามีบทบาทเกี่ยว

พันกับวิถีการใช้ชีวิตในแต่ละวันทำให้ปัจจุบันกลายเป็นสังคมก้มหน้า ในขณะที่ ผู้ประกอบการก็สามารถดำเนินธุรกิจได้อย่าง ฉับไว และมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น ส่งผลให้เกิดการขยายตลาดของ “สมาร์ทโฟน” และ “แท็บเล็ต” ให้มีการสามารถใช้งานทดแทนคอมพิวเตอร์ โดยมีการพัฒนารูปแบบให้ตอบสนองต่อความต้องการของผู้ใช้

2. **เศรษฐกิจสีเขียว** (Greening Economy) ความเปลี่ยนแปลงทางธรรมชาติ เริ่มส่งผลกระทบต่อชีวิตความเป็นอยู่และสภาพแวดล้อมที่มีผลต่อการดำเนินชีวิตที่มีคุณภาพ ผู้คนและสังคมจึงหันมาสนใจในเรื่องของการอนุรักษ์และรักษาสิ่งแวดล้อมเพื่อลูกหลานในอนาคต

3. **ระบบขนส่งความเร็วสูงและโลจิสติกส์** (Hi-Speed & Coverage Logistics) ความต้องการการเชื่อมโยงอย่างรวดเร็วเพื่อตอบสนองผู้บริโภคเพื่อให้สินค้าสามารถถึงมือผู้บริโภคได้อย่างรวดเร็ว

4. **พลังผู้หญิงขับเคลื่อนเศรษฐกิจ** (Sheconomy) ปัจจุบัน ผู้หญิงมีความสำคัญในการขับเคลื่อนการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจเพิ่มขึ้น สังคมไทยมีผู้หญิงเก่งมากขึ้น มีผู้หญิงเป็นผู้บริหารระดับสูงจำนวนมาก เหล่านี้หากเราวิเคราะห์ให้ได้ว่าผู้หญิงกลุ่มนี้มีความชอบและไม่ชอบอะไร ก็สามารถเชื่อมโยงกับโอกาสทางธุรกิจยังมีช่องทางธุรกิจอยู่อีกมาก

5. **แนวโน้มการใช้ชีวิตแบบวิถีคนเมือง** (Urbanization) แนวโน้มการใช้ชีวิตแบบเมืองเพิ่มขึ้นนำไปสู่การขยายตัวของความเป็นเมืองใหญ่ทั้งในหัวเมืองและท้องถิ่นต่างๆ โดยรูปแบบการใช้ชีวิตแบบวิถีคนเมืองนี้ส่วนใหญ่เน้นการอุปโภคบริโภคที่มีลักษณะเฉพาะ

6. **การเข้าสู่สังคมสูงอายุ** (Aging Society) การเพิ่มจำนวนของผู้สูงอายุ ทำให้เกิดสังคมของผู้สูงอายุ ความต้องการรักษาความสดชื่นแข็งแรง รักษาสุขภาพ การอยู่ดีกินดี เหล่านี้คือคำสำคัญที่นำมาสู่ที่มาของการพัฒนาธุรกิจเพื่อสังคมผู้สูงอายุที่ควรจับตามอง เช่น เรื่องของอาหาร ที่ต้องผลิตให้ตอบสนองความต้องการของผู้สูงอายุที่ต้องการมีสุขภาพร่างกายที่แข็งแรง การใช้รูปแบบของผลิตภัณฑ์ ภาพถ่ายที่เน้นความสวยงาม จะดีกว่าการใช้คำว่า “อาหารเพื่อผู้สูงอายุ” เพราะไม่มีใครต้องการเป็นผู้สูงอายุ หรือการใช้คำว่า “อาหารเพื่อสุขภาพ” เพราะผู้บริโภคมักมีความเชื่อว่า อาหารเพื่อสุขภาพมักจะไม่อร่อย โดยธุรกิจอาหารเหล่านี้ไม่ใช่สินค้าสำหรับผู้สูงอายุเพียงกลุ่มเดียว แต่ยังมีกลุ่มของผู้รักสุขภาพอยู่ด้วย จึงทำให้เกิดธุรกิจ “อาหารเพื่อความห่วงใย (care food)“ เกิดขึ้น

ในกลุ่มอาหารเหล่านี้จะคำนึงถึงความสะดวกในการบริโภคของผู้สูงอายุ เช่น ความสามารถในการบดเคี้ยวของผู้สูงอายุที่สามารถบดเคี้ยวได้ง่าย ไม่แข็ง กรอบแต่เคี้ยวได้ กัดได้ด้วยเหงือก บดได้ด้วยลิ้น และกลืนได้เลย เรื่องเหล่านี้เป็นเรื่องละเอียดอ่อนที่จำเป็นต้องนำมาเป็นรายละเอียดในการประกอบธุรกิจสำหรับผู้สูงอายุ และเรื่องของการใส่ใจดูแลผู้สูงอายุ

สำหรับห้างสรรพสินค้าหรือสถานที่จับจ่ายใช้สอยสำหรับผู้สูงอายุ คุณเสือ ยกตัวอย่าง ห้างสรรพสินค้าเก่าแก่ห้างหนึ่งที่มีคู่แข่งเป็นห้างสรพสินค้าที่ทันสมัย และต้องปรับตัวเองเพื่อความอยู่รอดทางธุรกิจ เริ่มจากการที่ผู้บริหารซึ่งเป็นทายาททางธุรกิจสังเกตเห็นว่า ลูกค้าของตนมักเป็นผู้สูงอายุที่คุ้นเคยกับการเดินซื้อของในห้างของตนเอง จึงปรับตัวเองให้กลายเป็นห้างสำหรับผู้สูงอายุ ที่มีสินค้า และสิ่งอำนวยความสะดวกสำหรับผู้สูงอายุ เพื่อตอบสนองกลุ่มเป้าหมายได้อย่างชัดเจน โดยอาศัยการสังเกต การบันทึกและวิเคราะห์กลุ่มเป้าหมาย จากการสังเกตพบว่า ลูกค้าเป็นผู้สูงอายุที่มักจะมาเป็นคู่ หรือมากับลูกหลาน จึงทำการปรับทางเดินให้กว้างขึ้นเพื่อให้สามารถเดินได้สะดวก และจัดเก้าอี้สำหรับนั่งพักไว้เป็นระยะ จัดวางสินค้าให้หยิบง่าย ไม่สูงจนเกินไป ในกรณีผู้สูงอายุมาคนเดียวจะจัดเจ้าหน้าที่ไว้หนึ่งคนไว้คอยดูแลช่วยเหลือแนะนำสินค้า และช่วยถือของให้ มีการปรับขนาดสินค้าให้มีขนาดเล็กลง น้ำหนักไม่มากนัก เนื่องจากผู้สูงอายุมักจะซื้อสินค้าที่มีจำนวนไม่มาก พอเพียงแก่การบริโภคในแต่ละครั้ง แต่เพื่อให้มียอดซื้อจำนวนมาก จึงมีบริการจัดส่งให้ถึงบ้านสำหรับผู้เป็นสมาชิกที่มาจับจ่ายเป็นประจำ ซึ่งกระบวนการคิดเหล่านี้เกิดจากการสังเกตการณ์เปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้น และนำมาหาวิธีการที่จะรับมือกับความเปลี่ยนแปลงนั้นๆ ให้เกิดโอกาสทางธุรกิจ

ในการดำเนินธุรกิจอย่ากังวลเรื่องรูปแบบและทำซ้ำ จากการที่ต้องดูและธุรกิจ SME ที่มีขนาดแตกต่างกัน ตั้งแต่รายย่อยจนถึงรายใหญ่ทำให้พบว่า แต่ละรายมีความแตกต่างกันออกไป ตามศักยภาพของธุรกิจนั้นๆ ซึ่งได้แก่จำนวนของเงินทุน ซึ่งเงินไม่ใช่ปัญหาในการดำเนินธุรกิจ ให้เรียนรู้และพัฒนาไปเรื่อยๆ สำหรับการเลียนแบบนั้น เลียนแบบได้ แต่อย่าลอกแบบ โดยเลียนแบบความคิดและนำไปประยุกต์ใช้ให้เกิดประโยชน์กับธุรกิจของตนเอง ทำให้เกิดความโดดเด่นขึ้นมา ซึ่งเป็นการสร้างมูลค่าเพิ่มจากความแตกต่างของธุรกิจที่ตนเองมีอยู่

ในฐานะเจ้าของธุรกิจจะต้องใช้การสังเกตมาตั้งคำถาม เพื่อให้ได้คำตอบว่า ผู้บริโภคสินค้าหรือบริการของเราต้องการอะไร และตอบโจทย์ให้ได้เพื่อนำไปผลิตหรือปรับปรุงสินค้าและบริการให้ตอบสนองกลุ่มเป้าหมายให้ได้ เป็นการคิดและออกแบบจากสิ่งที่เราเห็น การดำเนินธุรกิจจะต้องมีเป้าหมายที่ชัดเจน และมุ่งไปสู่เป้าหมายนั้นให้ได้

คุณเสือได้นำวีดีโอที่แสดงให้เห็นถึงรูปแบบธุรกิจสำหรับผู้สูงอายุอีกรูปแบบหนึ่งที่น่าสนใจ คือ การดูแลผู้สูงอายุ โดยธุรกิจนี้เป็นธุรกิจที่มีอยู่ในประเทศญี่ปุ่น เป็นการนำผู้สูงอายุจากบ้านมายังศูนย์ดูแล ที่มีบุคลากร และสิ่งอำนวยความสะดวก มีกิจกรรมสำหรับผู้สูงอายุ จัดการเรื่องอาหารการกิน ที่พักผ่อน ในเวลากลางวัน และส่งกลับบ้านในตอนเย็น ซึ่งหากสังเกตและวิเคราะห์จะพบว่าในกลุ่มผู้สูงอายุ แต่ละคนจะมีความต้องการที่แตกต่างกันออกไป รายละเอียดปลีกย่อยของแต่ละคน สามารถที่จะนำมาเป็นโจทย์ในการออกแบบ สินค้า บริการ และกิจกรรม เพื่อตอบสนองกลุ่มเป้าหมายที่มีความแตกต่างกัน เพื่อสร้างธุรกิจให้ประสบความสำเร็จได้

โดยกลุ่มของผู้สูงอายุจะมีตั้งแต่ผู้ที่ช่วยเหลือตนเองได้ ต้องมีผู้ช่วยเหลือ และช่วยเหลือตนเองไม่ได้ ซึ่งต้องอาศัยการดูแลที่แตกต่างกันไป และมีผลต่อการออกแบบสินค้าและบริการ แต่ที่อยู่เหนือสิ่งอื่นใดก็คือ การที่ผู้สูงอายุต้องการมีใครที่จะคอยดูแลเอาใจใส่ ซึ่งต่างจากในอดีต การนำผู้สูงอายุไปอยู่ที่สถานรับเลี้ยง เป็นการทอดทิ้ง แต่ปัจจุบัน สถานที่รับเลี้ยงจะเป็นสถานที่ที่ตอบสนองความต้องการของผู้สูงอายุ ที่ต้องการคนดูแลเอาใจใส่ ปัจจุบันยังมีธุรกิจอีกหลายอย่างที่รอให้ผู้ประกอบการเข้ามาดำเนินธุรกิจในกลุ่มผู้สูงอายุ หากคิดว่าการดูแลเอาใจใส่ผู้สูงอายุอย่างไร ให้ท่านเหล่านั้นมีความสุข ก็จะสามารถต่อยอดในการดำเนินธุรกิจได้อีกมามาก เพราะยังมีรูปแบบธุรกิจอีกมากมายที่จะตอบสนองความต้องการของผู้สูงอายุรออยู่

เสวนาพิเศษ" Success Stories :โอกาสใหม่ทางธุรกิจ... ก้าวสู่สังคมผู้สูงอายุ The Rise of the Elderly

โดย

คุณณัฐธยาน์ โสภิตนัทพงศ์ เจ้าของผลิตภัณฑ์ชาสมุนไพรทีมิกซ์

คุณปริญญ์ โสภิตณัทพงศ์ ทายาทผู้ร่วมก่อตั้ง รายได้กว่า 100 ล้านต่อปี

ดำเนินรายการโดย ทิน โชคกมลกิจ ผู้ประกาศข่าว รายการ ขยายข่าว ช่อง TNN 24

คุณณัฐธยาน์ โสภิตณัทพงศ์ หรือป้อม เกิดในครอบครัวที่มีพี่น้อง 7 คน เป็นลูกคนที่ 6 ของบ้าน โดยพี่น้องประกอบอาชีพ ครู พยาบาล ทหาร ช่วงประถมเรียนอยู่ โรงเรียนบ้านสร้าง บางปะอิน จังหวัดอยุธยา พอเข้าช่วงมัธยมครอบครัวก็ส่งให้เข้าเรียนต่อโรงเรียนสตรีประจำจังหวัด โรงเรียนจอมสุรางค์ เข้าศึกษาต่อในคณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยรามคำแหง แม้ครอบครัวอยากให้เป็นพยาบาล

ช่วงวัยทำงานได้ เริ่มทำธุรกิจ โดยร่วมหุ้นกับพี่ชายของแฟน ทำร้านเคมีเกษตร ชื่อร้านเกษตรกลางดง เป็นร้านที่ติดต่อกับบริษัทมากกว่า 40 บริษัท เกี่ยวกับสินค้าเคมีเกษตร โดยป้อมเริ่มต้นด้วยการเป็นผู้จัดการร้าน ซึ่งมีความรู้ ความเชี่ยวชาญจนมีลูกค้าเข้ามาติดต่อเพื่อให้ดูแล และเป็นที่ปรึกษาในการดูแลสวนผลไม้ เช่น มะม่วง องุ่น ลิ้นจี่ เมื่อได้ทำการติดต่อกับลูกค้าเจ้าของสวนผลไม้มากมายจึงเกิดไอเดียในการทำสวนมะม่วงส่งออก โดยทำในรูปแบบของการเช่าสวนปลูกมะม่วงเองและเหมาซื้อสวนอื่นหลายจังหวัด เพื่อส่งออกไปยังต่างประเทศ ได้แก่ สิงคโปร์ อินโดนีเซีย มาเลเซีย ซึ่งมีคู่ค้าอยู่ที่หาดใหญ่ ซึ่งรายได้ดีมาก ได้กำไรแสนกว่าบาทต่อวัน หลังจากนั้นธุรกิจก็เริ่มเกิดปัญหาจากคำสั่งซื้อจำนวนมาก ไม่สามารถควบคุมจำนวนสินค้าที่ส่งออกให้ได้พอตามความต้องการ ทำให้เกิดปัญหาไม่มีสินค้าส่ง

และช่วงที่วิกฤตที่สุดคือช่วงที่เกิดโรคซาร์และไข้หวัดนก ทำให้ประเทศสิงคโปร์ปิดประเทศ ทำให้ไม่สามารถส่งสินค้าได้ ทำให้สินค้าค้างสต๊อกและขาดทุนถึง 4 ล้านบาท จึงต้องเลิกล้มธุรกิจนี้ไปในปี 2547 ทำให้เป็นเหมือนจุดเปลี่ยนของชีวิตหันมาทำงานเล็กๆ น้อยๆ เช่น เป็นนายหน้าค้าที่ดิน ช่วยงานพี่ชายแฟนนำเข้าเคมีเกษตร และเรียนรู้เพิ่มเติมเกี่ยวกับเคมีเกษตร ซึ่งเป็นจุดเริ่มต้นของการคิดปรุงสูตรชาสมุนไพรและเริ่มธุรกิจชาสมุนไพรจนประสพความสำเร็จในปัจจุบัน

บทสรุปจากการสนทนาในครั้งนี้มีดังนี้

คุณณัฐธยาน์ หรือคุณป้อม เป็นเจ้าของผลิตภัณฑ์ชาสมุนไพรทีมิกซ์ ซึ่งเป็นชาสมุนไพรที่มีสรรพคุณในการช่วยควบคุมระดับน้ำตาลในเลือด ความดันให้อยู่ในเกณฑ์ปกติ ดูแลองค์รวมของสุขภาพ และป้องกันโรคแทรกซ้อนต่างๆที่เกิดจากเบาหวาน โดยสูตรชาสมุนไพรนี้เป็นสูตรที่ตกทอดจากบรรพบุรุษของคุณป้อม โดยจะเปิดเผยกลยุทธ์ที่เกิดจากการเห็นโอกาสทางธุรกิจสำหรับผู้สูงอายุ โดยเฉพาะผู้สูงอายุที่เป็นโรคเบาหวาน ความดัน ไขมันและคอเลสเตอรอล

การเริ่มต้นธุรกิจของคุณป้อม เริ่มจากการได้พบเห็นผู้ป่วยเบาหวานซึ่งเป็นคนที่รู้จักคุ้นเคยกัน ป่วยด้วยโรคเบาหวาน ขาเป็นแผลพุพองและกำลังจะถูกตัดขา ทำให้นึกถึงสูตรยาที่คุณยายเคยเล่าให้ฟัง เพื่อรักษา “ธาตุพิการ” ซึ่งมีลักษณะอาการคล้ายคลึงกันกับผู้ป่วยรายนี้ คุณป้อมจึงนำสูตรยานี้ไปให้ผู้ป่วยนำไปต้มรับประทาน และบอกว่าหากรับประทานยานี้แล้วจะหายแน่นอน โดยคิดแต่เพียงว่าอยากให้ผู้ป่วยได้ทานน้ำและยาบำรุงเพื่อให้มีแรงไปพบแพทย์ เมื่อเวลาผ่านไปเจ็ดวัน ปรากฏว่าผู้ป่วยอาการดีขึ้น แผลแห้ง จึงต้องการที่จะพิสูจน์ว่าสูตรยาดังกล่าวใช้ได้ผลจริง หรือเป็นเพียงเหตุบังเอิญที่ทำให้ผู้ป่วยรายนั้นมีอาการดีขึ้น คุณป้อมจึงต้องการที่จะแจกยานี้กับผู้ป่วยรายอื่น ที่ต้องไปพบแพทย์ที่โรงพยาบาลพร้อมกันกับผู้ป่วยรายแรก และมีอาการหนักเช่นเดียวกัน โดยทำการแจกให้กับผู้ป่วยรายอื่นๆ ที่กำลังจะถูกตัดขาเช่นเดียวกัน คุณป้อมคิดว่าชาสมุนไพรนี้ เป็นเพียงการปฐมพยาบาลเบื้องต้น ไม่คิดว่าจะเป็นยาที่สามารถควบคุมระดับน้ำตาลได้ และทำแจกฟรีให้กับผู้ป่วยจำนวนมาก เพื่อเป็นการช่วยเหลือ ไม่ให้พวกเขาเหล่านั้นต้องถูกตัดขา หลังจากทำแจกอยู่นานจึงเริ่มคิดทำตลาด เนื่องจากลูกชายเรียนด้านการตลาดและไม่อยากให้มีอาชีพเป็นพนักงานขายของตามบ้าน ประกอบกับในระหว่างที่นำยาไปแจก มักมีการถามถึง “อ.ย.” คุณป้อมจึงนำยาไปทำให้ถูกระบบมี “อ.ย.” และทำผลิตภัณฑ์ ใส่บรรจุภัณฑ์ รุ่นแรกออกมา ซึ่งบรรจุภัณฑ์ที่ได้รับการออกแบบมายังไม่โดดมีความโดเด่น คุณปริญญ์ซึ่งเป็นลูกชาย มีความเห็นว่าบรรจุภัณฑ์ จะต้องมีความโดดเด่น เมื่อนำไปจัดวางอยู่กับสินค้าประเภทเดียวกัน

ในการทำการตลาด คุณป้อมใช้วิธีสำรวจว่าในตลาดชาสมุนไพรประเภทเดียวกัน เมื่อเปรียบเทียบกับของตนเองมีข้อแตกต่างกันอย่างไร มีข้อเด่นและข้อด้อยใดบ้าง หลังจากทำการสำรวจและเปรียบเทียบสินค้า พบว่าสินค้าของตนมีจุดเด่นเหนือกว่าในทุกด้าน จึงทำให้มั่นใจในสินค้า และเกิดความมั่นใจในการทำการตลาด คุณป้อมแยกหน้าที่โดยตนเองเป็นผู้ทำการตลาด ในขณะที่คุณปริญญ์ทำเรื่องบรรจุภัณฑ์ เริ่มแรกคุณป้อมทำการตลาดแบบที่ตนเองเรียกว่า “มวยวัด” เนื่องจากไม่มีความรู้ด้านนี้ จึงอาศัยเพื่อนที่อยู่ในแวดวงการตลาดสมุนไพร เป็นผู้ทำการตลาด กำหนดราคา และวางตลาดให้ ปรากฏว่าสินค้าขายดี และทางห้างบิ๊กซี โทรมาตามให้ส่งสินค้า จึงได้ทราบว่าเพื่อนโกง โดยนำเงินที่ได้จากยอดขายไปใช้และไม่นำส่งคุณป้อม ทำให้สินค้าขาดตลาด ไม่มีวางจำหน่าย และไม่มีการสั่งสินค้าเพื่อวางจำหน่ายต่อไป คุณป้อมจึงคิดทำการตลาดเองโดยไม่ได้ใช้หลักการตลาด ไม่มีการทำวิจัยตลาด สำรวจความต้องการของผู้บริโภค คุณป้อมบอกว่า หากรู้ว่าการทำตลาดเป็นเรื่องที่ต้องอาศัยหลักการที่ยุ่งยาก คงไม่คิดที่จะทำสินค้าออกจำหน่าย การรู้น้อยในเรื่องของหลักการ ทำให้ถอยกลับไม่ได้ เมื่อเริ่มทำต้องเริ่มแก้ปัญหาไปทีละอย่าง ทีละจุด ทุกปัญหาคือเรื่องของการเจริญเติบโต

การปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจคุณป้อม ใช้วิธีการปรับกลยุทธ์วันต่อวัน เมื่อพบกับปัญหาที่ต้องแก้ไข โดยยึดหลักว่า ต้องรู้ลึกในเรื่องของธุรกิจที่จะทำและต้องพร้อมที่ปรับเปลี่ยนเสมอ การพบกับปัญหาคือการเรียนรู้ เปรียบได้กับการจบหลักสูตรภายในสามเดือน

จุดเปลี่ยนผันที่ทำให้มาบุกเบิกการตลาดทีมิกซ์ อย่างจริงจังก็คือ การที่บิ๊กซีทวงถามสินค้า เพื่อให้นำมาวางจำหน่าย คุณป้อมซึ่งไม่มีความรู้ในเรื่องของ SME และเรื่องของการเขียนโครงการเพื่อกู้เงินจากธนาคาร ตัดสินใจนำบ้านไปจำนอง เพื่อกู้เงินนอกระบบเป็นจำนวนห้าล้านบาท และวางเดิมพันชีวิตด้วยการนอนวัดหากธุรกิจไปไม่รอด แต่ด้วยความเชื่อมั่นในตัวสินค้า และแรงบันดาลใจจากการโทรถามสินค้าจากบิ๊กซี นอกจากนี้ยังถูกยกเลิก “อย” จึงทำให้กล้าที่จะกู้เงินนอกระบบมาลงทุน จำนวนมากเพื่อมาลงทุนสานต่อธุรกิจ ซึ่งเป็นการต่อสู้ในระยะยาว และร่วมกันกับครอบครัวทำแผนการตลาดเสร็จภายในคืนเดียว

หลังจากคุณปริญญ์ได้แบบบรรจุภัณฑ์ซึ่งเป็นที่พอใจแล้ว ก็ได้เริ่มทำการผลิต โดยทำเป็นกล่องขนาดเล็กและวางขายราคาถูกต่ำกว่าทุนแทนการนำไปแจก เนื่องจากเห็นว่าหากแจกฟรี จะไม่ได้ผู้รับที่เป็นกลุ่มเป้าหมายที่แท้จริง ผู้ที่เสียเงินซื้อย่อมเป็นกลุ่มเป้าหมายของสินค้า คุณป้อม สามีและลูกได้เดินทางไปด้วยกัน เพื่อทำการตลาด เพื่อเตือนใจว่าทุกคนได้ร่วมมือกันต่อสู้ หากจะล้มก็ล้มไปด้วยกัน การทำการตลาดของคุณป้อมคือการไปขอเปิดบูธ ตามร้านจำหน่ายสมุนไพรในเขตกรุงเทพมหานครและมีการให้ชิมสินค้า โดยยกยอดขายให้กับทางร้าน เป็นการตอบแทนที่ให้เปิดบูธ และทำการตลาดอยู่หนึ่งเดือนครึ่ง จากร้านค้าในกรุงเทพฯ สามสิบ

ร้านและฝากวางสินค้าที่ละหนึ่งโหล ซึ่งทางร้านรับไว้ด้วยความสงสารและเห็นใจ กลายเป็นการสั่งสินค้าจำนวนมากขึ้น หลังจากที่ยอดขายมากขึ้นจึงเปลี่ยนช่องทางการขายเป็น call center ให้ลูกค้าสั่งสินค้าผ่านศูนย์ซึ่งเป็นแผนการตลาดที่ได้เขียนไว้แล้วในวันที่กู้ยืมเงินมา เพื่อให้สามารถขายสินค้าได้ตามราคาที่ตั้งไว้ เพิ่มช่องทางการโฆษณาทางทีวี การจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายต่างๆ ผ่านหน้าเว็ปไซต์ และมีการแจกสินค้าให้กับผู้ที่ต้องการ เพื่อเป็นการแบ่งปัน คืนกำไรสู่สังคม ทำให้ผู้ซื้อรู้สึกมีส่วนร่วมในการแบ่งปันไปด้วยกัน

สำหรับปัญหาและอุปสรรคที่พบระหว่างการทำธุรกิจสามารถแก้ไขไปได้อย่างลุล่วงและผ่านพ้นไปได้ด้วยดีตั้งแต่ การให้ผู้อื่นทำการตลาด และถูกโกง คุณป้อมจึงหันมาทำการตลาดเอง โดยใช้ความรู้จริงในเรื่องของผลิตภัณฑ์ เป็นตัวกำหนดแผนการในการทำตลาด ปัญหาที่เกี่ยวข้องกับผู้ผลิตสินค้าและวัตถุดิบ คุณป้อมจะใช้วิธีเปลี่ยนผู้ผลิตสินค้าและวัตถุดิบ หรือใช้ผู้ผลิตสินค้าและวัตถุดิบหลายรายเพื่อกระจายกำลังการผลิตให้ทันต่อความต้องการของตลาด โดยยึดหลักคู่ค้าที่ดี มีความจริงใจในการดำเนินธุรกิจร่วมกันจะช่วยสนับสนุนธุรกิจให้มีความเจริญก้าวหน้าต่อไป

ปรัชญาในการทำธุรกิจของคุณป้อมคือ การเอาตัวเองเป็นผู้บริโภค มองจากมุมมองของผู้บริโภคว่า หากตัวเราเป็นผู้บริโภคเราจะมีความต้องการอะไร การผลิตและการวางแผนการตลาดจะตอบสนองผู้บริโภคได้ตรงเป้าหมาย และต้องมีแผนการสำรองสำหรับเหตุการณ์ฉุกเฉินด้วย

โอกาสทางธุรกิจสำหรับผู้สูงอายุนอกจากจะทำธุรกิจด้านผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ ในอนาคตคุณป้อมวางแผนจะทำธุรกิจบ้านพักสำหรับคนวัยทำงานและวัยเกษียณ ชื่อ “ซลาลัย เรสสิเด้นท์” ตั้งอยู่ที่อำเภอปากช่อง จังหวัดนครราชสีมา เป็นที่สามารถแสวงหาความสุขส่วนตัว ในสังคมของตนเอง มีงานอดิเรกให้ทำ ในขณะเดียวกันก็มีระบบดูแลสุขภาพให้ด้วย ซึ่งจะเริ่มโครงการภายในสิ้นปีนี้

สำหรับข้อคิดในการทธุรกิจ ให้ลองไปสำรวจตลาดว่ามีสินค้าประเภทใดที่น่าสนใจแล้วนำมาทำ โดยการปัดฝุ่น สร้างสีสัน ปรับปรุงอิมเมจ ให้เกิดความน่าสนใจ และเกิดสิ่งดีๆกับลูกค้า ให้เริ่มนับจากหนึ่งแล้วไปเก้าไปสิบ กล้าคิดกล้าทำ แล้วความสำเร็จจะตามมา

สำนักนายกรัฐมนตรี

okmd

OFFICE OF KNOWLEDGE MANAGEMENT AND DEVELOPMENT (PUBLIC ORGANIZATION)

CMMU Building 18th -19th Floor,
69 Vibhavadi - Rangsit Road, Samsen Nai,
Phayathai, Bangkok 10400 Thailand

Opening Hours: Mon.-Fri. 09.00 - 17.00

Tel : (+66) 2105 6500
Fax : (+66) 2105 6556

www.okmd.or.th