



okmd

**FAST
FORWARD
TALK**

8 | **สรุปสาระสำคัญ**
ครั้งที่ **OKMD Fast Forward Talk**



okmd

FAST FORWARD
TALK

KNOWLEDGE IS

OPPORTUNITY

CREATIVITY

INSPIRATION

VALUE

CREATION

OKMD Fast Forward Talk ครั้งที่ 8: The Technopreneur เป็นเทคโนโลยีเนอร์วันนี้ เปลี่ยน “อากาศ” ให้เป็น “โอกาส”

“Fast Forward Digital Trends: The Kaidee.com Experience”

โดย คุณทิวา ยอร์ค เฮดโค้ชแห่ง “ขายดี” (Kaidee)

คุณทิวาคร่ำหวอดอยู่ในแวดวงธุรกิจดิจิทัลต่อมามากกว่า 19 ปี ก่อนที่จะเข้ามาสร้างทีม Kaidee ในการพัฒนาแพลตฟอร์มสำหรับการซื้อ-ขายของมือสอง ออนไลน์ที่ดีที่สุดของไทย

ก่อนหน้านี้คุณทิวาดำรงตำแหน่ง Platforms Director ที่ Omnicom Media Group โดยรับผิดชอบในการสร้างทีมดิจิทัลของ เอเจนซีเพื่อรองรับความต้องการของลูกค้าที่หันมาสนใจการใช้สื่อดิจิทัลมากขึ้น และก่อนนี้ จะมาร่วมงานกับ Omnicom เขาเป็นกำลังสำคัญที่สร้าง DMS Group of companies กลุ่มบริษัทดิจิทัลเอเจนซีชื่อดังของเมืองไทย ทั้งเป็นกรรมการผู้จัดการที่ Admax Network รองประธานฝ่ายการตลาดและพัฒนาธุรกิจของ DMS Group และกรรมการผู้จัดการของ New Media ตั้งแต่ปี 2547 - 2553

คุณทิวาเริ่มต้นอาชีพของเขาด้วยการเป็นผู้จัดการผลิตภัณฑ์ (Product Manager) ที่ Medicalogic/ Medscape ซึ่งตอนนี้เป็นส่วนหนึ่งของ GE Media Systems และ WebMD

คุณทิวา ยอร์ค ประธานเจ้าหน้าที่บริหารของ ขายดี ได้มาบอกเล่าประสบการณ์ในการทำงาน ซึ่ง คุณทิวา ยอร์ค เป็นลูกครึ่ง เกิดและเติบโตที่ประเทศสหรัฐอเมริกา ทำงานเกี่ยวกับธุรกิจ Digital เป็นเวลาประมาณ 20 ปี ทำงานร่วมกับทีมงาน Startup และในปี 2000 อินเทอร์เน็ตเริ่ม Bug คือพังลง คุณทิวา ยอร์ค จึงตั้งใจว่าจะเริ่มออกเดินทางเที่ยวรอบโลก 16 ประเทศ ภายใน 10 เดือน ประเทศแรกที่เลือกคือ ประเทศไทย และตั้งแต่นั้นมาก็อยู่เมืองไทย เพราะตกหลุมรักเมืองไทย

จากนั้นคุณทิวา ยอร์ค เริ่มทำ Digital ในประเทศไทยเป็นเวลา 12 ปี และได้เริ่มทำ Start up คือเริ่มทำ Kaidee เพราะเห็นว่าธุรกิจ Digital เริ่มมาแรง โดยเริ่มต้นธุรกิจโดยการสังเกตธุรกิจในสมัยนั้นมี shopping หลายทาง เช่น Sanook และเริ่มมองดูว่าโอกาสอะไรบ้าง ที่จะเริ่ม Start up

คุณทิวา ยอร์ค ตั้งบริษัทแรก คือบริษัท Dealfish ซึ่งมาจากการสังเกตเห็นโอกาส ของช่องทางที่ให้คนได้ซื้อสินค้ามือ 2 จากตลาด โดยธุรกิจเริ่มเติบโตไปได้ดี แต่ด้วยเหตุผลส่วนตัวทางธุรกิจ จึงเปลี่ยนชื่อจาก Dealfish เป็น OLX และเปลี่ยนมาเป็น Kaidee ในปัจจุบัน ด้วยความเชื่อว่าการซื้อขายสินค้ามือ 2 ทำให้ชีวิตของคนไทยดีขึ้นโดยสังเกตจากพฤติกรรมของคนไทย ที่ชอบเก็บของ เพราะเสียดายของ ไม่รู้จะขายให้ใคร ถ้าเป็นต่างประเทศจะมีช่วงที่ลดราคา จะเอาของมากองหน้าบ้าน และขายของที่ไม่ได้ใช้ แต่คนไทยไม่มีทางนำของมากองหน้าบ้านและขายแน่นอน คุณทิวา ยอร์ค จึงใช้หลัก Reduce, Reuse, Recycle 3 หลักการนี้ เป็นแนวทางในการเริ่ม Start up คือการมองปัญหา และจะแก้ปัญหาอย่างไร และสิ่งที่สำคัญที่จะทำธุรกิจ Start up แตกต่างจากธุรกิจ SME คือ ธุรกิจ Start up เป็นธุรกิจที่เราจะมองจากปัญหา และแก้ไขมัน แต่ธุรกิจ SME คือเราอยากมีธุรกิจเป็นของตัวเอง เช่น ร้านกาแฟ แล้วเราก็ทำ ซึ่งต่างจากการเป็น Start up เพราะการทำธุรกิจ Start up คือเราต้องแก้ไขปัญหาค่ะ

มีคนทั่วไปชอบเกิดข้อสงสัย ว่าทำไมถึงกล้าลงทุนทำโฆษณาเยอะแยะมากมาย คุณทิวา ยอร์ค มองว่าเราต้องมีความใจกล้าที่จะทำ กล้าที่จะลงทุน เพราะต้องการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นอย่างจริงจัง โดยเปรียบเทียบจาก Google , Facebook กว่าที่จะได้เงินสิ่งแรก ก็ใช้เวลา 5-6 ปี เพราะพวกเขาต้องการ Start up ต้องการแก้ปัญหา และคุณทิวา ยอร์ค มองว่าประเทศไทย มีคนที่มีความคิดที่หลากหลาย จึงกล้าที่จะลงมือทำ และพร้อมที่จะแก้ปัญหา เพื่อ

เริ่มทำธุรกิจ Startup นอกจากนี้สิ่งสำคัญในการเริ่มต้น ธุรกิจ Startup ไม่ใช่แค่เรื่องการลงทุน แต่ต้องมีทีมงานที่มีประสิทธิภาพ และทีมงานที่ดี ด้วย

การเริ่ม Startup ที่ประสบความสำเร็จ จะต้องพร้อมที่จะเปลี่ยน นอกจากใจกล้าแล้ว ต้องเปลี่ยน และพลิกธุรกิจตามที่ลูกค้าต้องการด้วย อย่าง Kaidee ช่วงแรกอาจไม่ตรงตามความต้องการของลูกค้า เพราะเกิดจากการไม่ยอมรับฟังความคิดเห็นจากลูกค้า แต่ในปัจจุบัน ได้เปลี่ยนเป็นเปิดรับความคิดเห็นจากลูกค้า ธุรกิจก็จะดำเนินต่อไปได้ เพราะเอาความต้องการจากลูกค้ามาปรับปรุงให้เหมาะสม เพราะฉะนั้นการ Startup จะประสบความสำเร็จหรือไม่ ขึ้นอยู่กับทีมงานที่จะปรับเปลี่ยน และรับฟังความคิดเห็นตามความต้องการของลูกค้า ไม่ใช่ทำแค่ดำเนินธุรกิจตามความคิดของตัวเองเท่านั้น

ความแตกต่าง Kaidee กับ คู่แข่งอื่นนั้น Kaidee ให้ความสำคัญกับการออกแบบงานให้เข้าใจง่าย ไม่เปรียบเทียบกับคู่แข่ง ให้ความสำคัญกับลูกค้า ความพอใจของลูกค้าเป็นหลัก เพราะ Kaidee เป็นตลาดนัดที่ใหญ่ที่สุดในประเทศไทย สามารถขายได้หมดทุกอย่าง ผู้ซื้อมีจำนวนมาก ผู้ขายก็จะมีจำนวนมาก เช่นเดียวกับ Line ถ้าไม่มีผู้ใช้ ต่อไปก็ต้องเลิกใช้ แต่ถ้าผู้ใช้ยังอยู่ Line ก็คงอยู่ เปรียบเสมือนกับ Kaidee ถ้ามีผู้ซื้อ ผู้ขายก็จะมา ดังนั้น Kaidee จึงให้ความสำคัญกับลูกค้ามากที่สุด

เมื่อกล่าวถึง Technopreneur นั้น เกิดขึ้นเพราะเราใช้เทคโนโลยีมากขึ้น จากตัวอย่างการใช้ Selfie ที่เมื่อก่อนไม่มีคนรู้จัก แต่ทุกวันนี้ทุกคนมีสมาร์ทโฟนกันหมดแล้ว และใช้อินเตอร์เน็ตผ่านมือถือกัน และนี่คือสิ่งเปลี่ยนแปลงชีวิตของทุกคน ขนาดคุณลุงที่ขายของตามตลาดในสมัยนี้ก็ใช้สมาร์ทโฟน Line, Facebook, Google ต้องยอมรับว่าทุกคนใช้สมาร์ทโฟน ซึ่งตอบโจทย์ที่ว่า เทคโนโลยีมีบทบาทกับชีวิตเรามาก ซึ่งในปัจจุบันนี้ 40 ล้าน เป็นยอดของผู้ที่ใช้อินเตอร์เน็ต ซึ่งเมืองไทยของเราเป็นอันดับ 2 ที่เล่นชั่วโมงเนืตนานเป็นอันดับ 2 รองจากประเทศญี่ปุ่น

สุดท้าย คุณทิวา ยอร์ค ได้กล่าวว่า การทำ Startup ขอให้ใจกล้า และเริ่มทำ ไม่ต้องเป็นห่วงเรื่องทุน ให้คำนึงถึงการแก้ปัญหาให้ลูกค้ามากกว่า ซึ่งต้องมีความชัดเจน หรือถ้าอยากทำธุรกิจส่วนตัว ธุรกิจ SME ก็เป็นสิ่งที่ดีเช่นกัน เพราะเป็นนายตัวเอง แต่ถ้าการเป็น Startup ต่อไปก็สามารถขยายธุรกิจให้ผู้อื่นได้ ซึ่งการทำ Start up ไม่ใช่ทุกคนสามารถทำได้ ต้องมีความใจกล้าและความอดทนกับการเริ่มทำธุรกิจด้วย

“ทักษะ Digital Marketing + ทักษะ Tech Startup ที่เทคโนโลยีเนอร์รุ่นใหม่ๆขาดไม่ได้”

โดย คุณจิณณ์ เผ่าประไพ Managing Director & Partner บริษัท ซีเจ เวิร์ค จำกัด (CJ WORX Digital Agency) ดิจิทัล ครีเอทีฟ เอเจนซี ที่ได้รับรางวัลเกียรติยศมากที่สุดในประเทศ

คุณอนุช เลิศสุวรรณิก ผู้ร่วมก่อตั้งและกองบรรณาธิการ thumbsup.in.th เว็บข่าวด้านธุรกิจดิจิทัลและสื่อ ผู้สนับสนุนด้าน Tech Startup รายแรกๆ ของไทย

คุณจิณณ์ เผ่าประไพ ปัจจุบันดำรงตำแหน่ง Managing Director & Partner ของบริษัท ซีเจ เวิร์ค จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทดิจิทัลครีเอทีฟเอเจนซี ที่ประกอบด้วยทีมงานสุดยอดมือรางวัลของไทย โดยมีทีมครีเอทีฟที่ได้รับรางวัลในด้าน Digital มากที่สุดจากทั้งในและนอกประเทศ โดยในปี 2014 CJ WORX ถูกยกให้เป็น Digital Agency of The Year จากสมาคมโฆษณาแห่งประเทศไทย นอกจากนี้ยังเป็นเอเจนซีของไทยเพียงเอเจนซีเดียวที่ผลงานในหมวด Digital ได้รับรางวัลจากเวทีระดับโลก โดยได้เข้าเป็น Shortlist ใน Cannes Lion 2014 ส่วนในเวทีระดับ

เอเชีย Spikes Asia 2014 ก็สามารถคว้ารางวัล Silver มาได้ และสามารถคว้ารางวัล Gold ในหมวดดิจิทัลอีกเช่นกันจากเวทีระดับยุโรปอย่าง Epica Awards 2014 ล่าสุดในปี 2015 CJ WORX ดิจิทัลเอเจนซีได้สร้างประวัติศาสตร์ให้วงการเอเจนซีไทยอีกครั้ง

เมื่อเป็นเอเจนซีไทยเอเจนซีแรกที่คว้ารางวัล “Asia’s Independent Agency of the Year” จากงาน Spike Asia ที่จัดขึ้นที่ประเทศสิงคโปร์ ซึ่งมีบริษัทโฆษณากว่า 300 บริษัท ทั่วทวีปเอเชีย อาทิ ญี่ปุ่น จีน ออสเตรเลีย นิวซีแลนด์ อินเดีย เกาหลี เป็นต้น ได้ส่งผลงานเข้ามาชิงรางวัลประกวดโฆษณา และ CJ WORX ได้รับคะแนนรวมสูงที่สุดในเอเชีย เมื่อเทียบกับ 15 ประเทศในหัวข้อ Independent Agency

นับได้ว่าคุณจิณณ์ มีความเป็น Entrepreneur ติดตัวมาตั้งแต่เกิด เพราะความกล้าที่จะเปลี่ยนแปลง กล้าเสี่ยง และไม่กลัวความล้มเหลว จึงทำให้ประสบความสำเร็จในทั้งการเป็นเจ้าของกิจการ และผู้นำขององค์กร อีกทั้งยังเป็นผู้เชี่ยวชาญในด้าน Digital Marketing มายาวนานถึง 20 ปี ด้วยประสบการณ์อันยาวนานนี้ทำให้เข้าใจทุกแง่มุมของ Digital Marketing เป็นอย่างดี และก้าวทัน Trend ที่เข้ามาใหม่เสมอ เนื่องจากการเรียนรู้ตลอดเวลาว่าเกิดอะไรขึ้นกับสื่อบนโลกออนไลน์บ้าง และควรทำอะไร โดยใช้สื่อประเภทไหนกับกระแสที่เกิดขึ้นนั้น ซึ่งทั้งหมดนี้ได้ทำให้บริษัทดิจิทัลเอเจนซีอย่าง CJ WORX ก้าวขึ้นเป็นดิจิทัลเอเจนซีที่ติดอันดับ 1 ใน 3 ของเอเจนซีในประเทศไทยได้ในระยะเวลาอันรวดเร็ว

คุณอรนุช เลิศสุวรรณกิจ (มิหมี) ผู้ร่วมก่อตั้ง Techsauce media (ธุรกิจสื่อผู้สนับสนุน Tech startup และผู้จัดงาน Start it Up Conference งาน Tech Startup ที่ใหญ่ที่สุดของคนไทย) นอกจากนี้ยังเป็นผู้ร่วมก่อตั้ง Thumbsup Media (ธุรกิจสื่อด้าน Digital Marketing) มีประสบการณ์ทำงานในบริษัทสื่อสารโทรคมนาคมยักษ์ใหญ่ และเวบเดอร์ต่างชาติมากกว่า 10 ปี ในด้านการพัฒนาธุรกิจและผลิตภัณฑ์ นอกจากนี้ยังเป็นที่ปรึกษาให้กับออนไลน์เอเจนซี และรับหน้าที่เป็น Marketing Director ให้กับบริษัทคอมพิวเตอร์ ผู้พัฒนาระบบการจัดการโซเชียลมีเดีย

คุณจิณณ์ เผ่าประไพ กล่าวไว้ว่า ก่อนหน้าที่จะเข้าสู่ยุคธุรกิจ Digital นั้น ได้ผ่านยุคไอยูมาก่อน ซึ่งเป็นเรื่องที่ดีมากที่สุดที่เราจะได้ดูในยุคของทั้ง 2 ยุค คือยุค Digital และยุคไอยู ซึ่งเป็นผลดีของการทำธุรกิจ ผู้ที่มีความคิดริเริ่ม มักมองเห็นโอกาส และใช้เครื่องมือ Digital ให้กลายเป็นธุรกิจและแก้ไขปัญหาให้กับผู้อื่นได้ การเริ่มต้นกับการเป็นผู้ประกอบการยุคนี้ ต้องสามารถทำทุกอย่างและมีความรู้ในเรื่องนั้นๆ เพราะการทำการตลาด และโฆษณาจะต้องทำด้วย Digital ทั้งหมด

การเริ่มทำธุรกิจยุค Digital นั้น สิ่งที่เริ่มต้น คือ เรื่องเงิน โดยที่การที่จะเปิดบริษัทจะต้องมีเงินทุนเข้ามาก่อน โดยไม่รอให้คนอื่นเดินเข้ามาหา แต่เขาจะเดินไปหาคนอื่นเพื่อเอางานไปขายคนอื่น สำหรับคนที่เริ่มไปแล้วน่าจะเป็นเรื่องของการทำอย่างไรที่คุณจะพัฒนาและต่อยอดธุรกิจคุณได้ เพราะบางคนมีจุดหมายและปลายทางที่จะทำบริษัทโฆษณาแตกต่างกัน สำหรับคุณจิณณ์นั้น เรื่องคนเป็นปัญหาที่ย่างยากมาก และเราควรเริ่มในสิ่งที่เราถนัด มีเครือข่าย และต่อยอดไปให้ถึงจุดนั้น

การเริ่มทำธุรกิจเราควรเริ่มจากงบประมาณที่น้อย แนะนำให้ลง Google หรือ อาจทำเป็นงานสมัครงานฟรีที่อยู่บนออนไลน์หรืออะไรก็ได้ที่คุณสามารถแก้ปัญหาได้ด้วย ส่วนเรื่องการ Startup ของการครองตลาดนั้นเป็นเรื่องที่สำคัญให้คุณคิดและเตรียมตัวไว้ว่าคุณจะอย่างไรให้ธุรกิจของคุณสู้กับตลาดหรือจะอย่างไรให้ธุรกิจของคุณครองตลาดให้ได้ เพราะเรื่องของการครองตลาดเป็นกลยุทธ์อย่างหนึ่งที่ดีมาก ขาดไม่ได้ และที่สำคัญในการดำเนินธุรกิจ เราต้องทำด้วยความซื่อสัตย์และจริงจังต่อลูกค้า

ข้อดีของการทำธุรกิจ Digital คือ ไม่ต้องมีการสต็อกสินค้า ไม่ต้องมีหน้าร้าน การโฆษณาก็ถูกกว่าเพราะ

นักลงทุนคาดหวังให้กลับมาใช้งานอีกอย่างต่อเนื่อง ทางที่ดีเราจะต้องให้ความสำคัญกับธุรกิจที่เราทำ คือทำแล้วต้องรู้สึกว่ามันสนุก มีความสุข เพราะสิ่งเหล่านั้นจะทำให้คนเข้ามาหาเราเองโดยที่เราไม่ต้องไปวิ่งตามหา ในปัจจุบันทุกคนพยายามใช้รูปแบบธุรกิจที่คล้ายกัน คือ การบอกต่อ ทุกคนต้องเข้าใจว่าเราไม่สามารถหลีกเลี่ยงโฆษณาได้ และต้องคิดต่อว่าจะทำอย่างไรให้คนทั่วไปนำไปแชร์ต่อ และทำอย่างไรให้คนทั่วไปกล่าวถึงโฆษณาสินค้าของเรา ซึ่งโลกในปัจจุบันคนทั่วไป จะเริ่มค้นหาข้อมูลใน Google น้อยลง แต่หันมาหยิบสมาร์ทโฟน โดยเปิด Facebook เป็นอันดับแรก ตามด้วย Youtube และลำดับสุดท้ายคือ Google

การแข่งขันในยุคดิจิทัล เราอย่าไปแข่งกันกับผู้อื่นแต่ให้เราแข่งขันกับตัวเอง เราควรเป็นผู้นำ แล้วให้ผู้อื่นเขาทำตามเรา คือเราจะต้องรีบทำเป็นรายแรก เพราะถ้าเราไม่ทำเป็นคนแรก เราก็จะเป็นผู้ตามตลอดไป อะไรก็ตามที่ทำครั้งแรก จะสามารถครองใจผู้บริโภคได้ ปัจจุบันเราอยู่ในโลกเทคโนโลยี การเข้าถึงบุคคลอื่นและเรื่องราวอื่น ๆ สามารถทำได้ง่ายขึ้น เราต้องปรับตัวและมองอนาคตว่าจะวางแผนอย่างไร ต้องคิดถึงการสร้างสรรค์ในสิ่งใหม่ๆ อยู่ตลอดเวลา เพื่อที่จะไม่ให้แพ้คนอื่น และควรเตรียมตัวเพื่อรองรับกับธุรกิจอื่นที่จะเติบโตขึ้นมา ซึ่งในตลาดของไทยจะมีการลอกเลียนแบบ และการลดราคาอยู่เสมอ เราจึงต้องมีการวางแผนเพื่อเตรียมรับมือตลอดเวลา

สำหรับธุรกิจที่ใช้เทคโนโลยี แนะนำให้กลับมาที่จุดพื้นฐานการเป็น Technopreneur และบวกกับทักษะในสิ่งที่เราสนใจ โดยหน้าที่สำคัญคือ เราเป็นนักคิด ควรคิดริเริ่ม ต้องทำด้วยตนเอง และไม่ย่อท้อต่ออุปสรรค เราต้องมองอุปสรรคเป็นบทเรียน ถ้าที่เสี่ยง และต้องสนใจเทคโนโลยีให้มากๆ เพราะในอนาคตเทคโนโลยีจะพัฒนาไปอีกไกล

ความผิดพลาดของการดำเนินธุรกิจ และวิธีแก้ปัญหาของคุณจิณณ์ คือ การที่เราเป็นผู้ประกอบการและดำเนินธุรกิจด้วยตัวเอง สิ่งผิดพลาดที่สุดก็คือการที่เราตัดสินใจผิดในทุกๆ เรื่อง และเรื่องที่เราตัดสินใจผิด จะเป็นบทเรียนที่เราควรเลือกที่จะทำสิ่งนี้หรือไม่ทำสิ่งนี้ เลือกที่จะพูดกับลูกค้าอีกแบบหนึ่ง หรือไม่พูดกับลูกค้าอีกแบบหนึ่ง ซึ่งการตัดสินใจผิดที่ผ่านมาจะเป็นบทเรียนที่จะตัดสินใจในครั้งต่อไป เราต้องเข้าใจตลาดเพราะเราทำธุรกิจเพื่อที่จะสร้างรายได้ คนที่ให้รายได้กับเราก็คือตลาดที่เราจะให้ Service หรือ Product ซึ่งถ้าเราไม่เข้าใจตลาดอย่างลึกซึ้งและคิดไปเอง เราจะไม่สามารถย้อนเวลากลับไปได้เพราะเราได้ลงทุน ลงแรง ลงเวลาไปหมดแล้ว

สุดท้ายคุณจิณณ์ได้กล่าวว่า “ เพื่อนถามเราว่าอยากทำธุรกิจอะไรดี? เราก็เลยถามเขากลับไปว่า แล้วคุณชอบอะไรล่ะ คุณชอบอะไรก็ทำอย่างนั้นก่อน เช่น ถ้าชอบและอยากมีร้านอาหารไทย อย่าคิดว่าเราทำไม่ได้เพราะอะไร แต่ควรคิดว่ามันจะเกิดได้ด้วยวิธีไหน และนำไปประยุกต์อย่างไรมากกว่า “

คุณอรนุช เลิศสุวรรณกิจ กล่าวว่า ส่วนใหญ่ธุรกิจยุคนี้ที่ได้นำเทคโนโลยีมาใช้เป็นเรื่องสินค้า คือ สินค้าต้องมีคุณภาพที่ดีที่สุด และการเริ่มต้นคือค้นหาความต้องการของตัวเองให้เจอ ว่าถนัดและเชี่ยวชาญอะไร เชี่ยวชาญในภาคธุรกิจไหน อยากให้มองดูว่าเราชอบอะไร ไม่ชอบอะไร แล้วเอาความชอบตรงนั้นมาต่อยอดให้เป็นธุรกิจได้

การที่เริ่มลงทุนทำธุรกิจหรือการ Startup จะต้องใช้ตัวผลิตภัณฑ์เข้ามาช่วย เพราะถ้าผลิตภัณฑ์ของเรา มีจุดเด่นกว่าคนอื่น เราก็สามารถต่อยอดในเชิงผลิตภัณฑ์ และสามารถสร้างมาตรฐานในการต่อรองกับลูกค้าได้ สิ่งสำคัญคือ เราต้องเปิดโอกาสให้กับตัวเราก่อน จากนั้นเราต้องนำเสนองานของเราให้คนอื่นได้รู้จักกับงานของเราเพิ่มมากขึ้นเรื่อยๆ

สำหรับอุปสรรคที่เกิดขึ้นจากการทำธุรกิจ จะช่วยให้เรามองเห็นภาพรวมในการทำธุรกิจ เห็นถึงความยากง่ายที่เกิดขึ้น ซึ่งความยากง่ายของการทำธุรกิจ คือ 1. เรื่องของคน การที่คนเข้ามาทำงานแล้วก็ออกไปเป็นเรื่องปกติ เพราะถ้าธุรกิจเราเป็นบริษัทเล็กๆ คนที่มาอยู่กับเราจริงๆ เขาไม่ได้เป็นลูกจ้างเราแต่เป็นเหมือนหุ้นส่วนที่จะช่วยขับเคลื่อนธุรกิจกันไป 2. เรื่องการสื่อสาร บางครั้งที่เราพูดออกไปโดยไม่นึกถึงคนฟัง ไม่นึกถึงใจคนอื่น อาจจะมีผล

ต่อความรู้สึกจนทำให้บางคนเก็บไปคิดมาก เรื่องการสื่อสารจึงเป็นเรื่องที่ละเอียดอ่อนมาก ดังนั้นแนวทางในแก้ไขอุปสรรคเรื่องคนและการสื่อสาร คือ เมื่อคนในองค์กรมีปัญหาหรือเกิดความไม่เข้าใจกัน จะต้องให้พูดคุยกันตรงๆ อย่าเก็บเอาไว้จนสะสมและระเบิดออกมา เพราะจะทำให้เกิดผลเสียกับการทำงานเป็นอย่างมาก

ในส่วนของการแข่งขัน เนื่องจากยุคนี้การลอกเลียนแบบสามารถเกิดขึ้นได้ทุกเมื่อ และผู้อื่นสามารถลอกเลียนแบบงานเราได้หมดทุกอย่าง การแข่งขันจึงจะสูงขึ้นกว่ายุคที่ผ่านมา ทำให้เราต้องมีการวางแผนที่ดีเพื่อให้ธุรกิจเราอยู่ได้นาน ๆ เราต้องคิดอยู่ตลอดเวลาว่า ในอนาคตเราจะมีรายได้ดำเนินงานและจะทำอย่างไรให้ธุรกิจของเราก้าวหน้าได้กว่าของคนอื่น และเราจะต้องมองให้ออกว่า เราจะเติบโตไปในทิศทางไหน เพราะการทำธุรกิจนั้นเราหลีกเลี่ยงไม่ได้ที่จะไม่มีคนทำตามเรา แต่เราจะก้าวไปข้างหน้าให้เร็วกว่าคนอื่นได้อย่างไร

สุดท้ายคุณอรุณชได้กล่าวว่า “อากาศ เป็น โอกาส อยากรู้ให้ฝึกความเป็นคนช่างสังเกต คำว่าโอกาสมันจะไม่มา ถ้าเราไม่ช่างสังเกต และกลัวที่จะหลุดนอกรอบ บางทีการได้ไปดูงานที่แหวกแนวในทางธุรกิจ จะทำให้เรามองเราสดชื่น และเกิดไอเดียมาต่อยอดกับธุรกิจตัวเองได้ และเกิดเป็นธุรกิจใหม่ๆ ได้เสมอ”



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