

# เตสิหิวส์

ฉบับที่ 23,018 วันเสาร์ที่ 20 ตุลาคม พ.ศ. 2555 หน้า 11



## เคล็ดลับเก้าเก้าใหม่ 'เวล-บี'

จากการส่งทีมร่วมคณะของ บมจ.ซีที ออลดี ผู้บริหารเซเว่น อีเลฟเว่น ไปเยี่ยมชมกิจการเอสเอ็มอีที่ จ.เพชรบุรี เมื่อเร็ว ๆ นี้ ซึ่งมีการจัดเสวนา **"เคล็ดลับการเป็นเจ้าแกในยุคใหม่"** นอกจากส่วนที่ได้นำเสนอไปแล้ว กับสิ่งที่สะท้อนจากทางผู้บริหารบริษัท โจ-ลี แฟมิลี่ จำกัด สุทธิศักดิ์ พิพัฒน์คิตานนท์ และ ณิชวุฒิ นำปรีชา เจ้าของผลิตภัณฑ์ผลไม้กรอบ "เวล-บี" นี้ก็น่าพิจารณา... โดย "เคล็ดลับการเป็นเจ้าแกในยุคใหม่" นั้น ทางสุทธิศักดิ์ ระบุว่าบางช่วงบางตอนว่า...  
**ระบบการทำงานเป็นทีมสำคัญมาก!!**

สุทธิศักดิ์ ระบุว่า เขาทำงานร่วมกับณิชวุฒิ ด้วยกัน 2 คนมาตลอด อย่างไรก็ตาม ในการทำงานร่วมกัน ก็มีการแย่งงานกันทำอย่างชัดเจน ซึ่งได้มีการคุยเรื่องนี้กันไว้ก่อนแล้ว คือ คนหนึ่งทำงานหน้าบ้าน คนหนึ่งหลังบ้าน

"ผมชอบทำงานหลังบ้าน ชอบทำงานโรงงาน ส่วนอีกคนพูดเก่ง ก็ทำงานหน้าบ้านไป ต่างก็

บริหารหน้าที่ของแต่ละคนไป หน้าที่ไปขายก็ไปขาย ส่วนผมก็มีหน้าที่หลังบ้าน ผมก็จะเคลียร์งานของผมไป ไม่ได้ก้าวทำงานของแต่ละคน แต่ละคนสามารถตัดสินใจในส่วนของคนไปเลย หากเรื่องไม่ใหญ่จริง ๆ

ก็ไม่ต้องรอกัน ตัดสินใจไปเลย"

ต้องเชื่อใจกันและกันค่อนข้างมาก

แล้ว 3-4 วัน จึงจะมาอัพเดทกันสักครั้ง

...นี่เป็นบางส่วนจากการระบุของผู้บริหารรายนี้ ขณะที่ผู้บริหารร่วมอีกคนคือ ณิชวุฒิ พูดถึง



"เคล็ดลับการเป็นเจ้าแกในยุคใหม่" ของเขาทั้ง 2 คน บางช่วงบางตอนว่า...**"ต้องเชื่อมั่นว่าทำได้ เราต้องทำได้"**

"ผมออกจากราชการมาทำธุรกิจส่วนตัวถามว่ามีปัญหาใหม่? มีแน่นอน แต่เรารู้ว่าเราต้องทำได้"

ณิชวุฒิ กล่าวอีกว่า ถัดมาคือต้องยอมรับว่าเรายังเป็นคนรุ่นใหม่ คือเรามีความรู้ เรามีความกล้า แต่ต้องยอมรับว่า **สิ่งที่เราต้องยึดคือประสบ**

การณ์ จากปัญหาตรงนี้ เราจึงต้องฟังผู้ใหญ่ ทำการบ้านดี ๆ

ระยะแรก ๆ ที่ทำธุรกิจนี้ ณิชวุฒิ บอกว่า เขียนแผนธุรกิจหลายรอบมาก คิดได้ แต่เขียนไม่ได้ ก็แสดงว่ายังคิดไม่คม เมื่อเขียนได้แล้ว จึงยังต้อง รับฟังประสบการณ์ผู้ใหญ่ผู้รู้มาใส่เพิ่มเติม เพราะผู้ใหญ่ผ่านโลกมาเยอะ ต้องเชื่อเขา

นำมาผสมผสานได้ ก็ประสบความสำเร็จได้

"ยกตัวอย่างเช่น จะขายของเท่านั้น ผู้ใหญ่บอกต้องเตรียมเงินไว้เท่านั้น แรก ๆ ไม่เชื่อ ผลสุดท้ายคือหมุนเงินกันปวดหัวเหมือนกัน" ณิชวุฒิ หนึ่งใน 2 ผู้บริหารบริษัท โจ-ลี แฟมิลี่ จำกัด เจ้าของผลิตภัณฑ์ผลไม้กรอบ "เวล-บี" เล่าบางประสบการณ์ในการทำธุรกิจที่เคยประสบ ในงานเสวนา **"เคล็ดลับการเป็นเจ้าแกในยุคใหม่"** ซึ่งก็น่าพิจารณา

ทั้งนี้ กับยุทธวิธีของธุรกิจผลไม้กรอบรายนี้ จริง ๆ แล้ว ณ ที่นี้ได้เคยนำเสนอไปแล้ว แต่ที่ว่ามาข้างต้นในวันนี้ก็เป็นอีกมุมหนึ่ง เป็นมุมของประสบการณ์ที่เคยประสบ เป็นมุมของประสบการณ์การทำงานแบบ 2 คนร่วมกันบริหาร

โบราณว่าไว้ว่า...สองหัวดีกว่าหัวเดียว

แต่บางคนก็ว่า...มากคนก็มากความ

นั่นก็แล้วแต่บุคคล...แล้วแต่ปัจจัย.