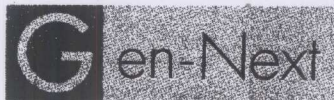




ชื่อหนังสือพิมพ์ โพสต์ทูเดย์	วันที่ 25 ก.ย. 2549	ปีที่ -	ฉบับที่ -	หน้า C5
---------------------------------	------------------------	------------	--------------	------------



■ เสาวนีย์ saowanee@posttoday.com

วาสนา พวงขจร

ผู้จัดการธุรกิจจำลองดีเด่น

ใคร ๆ ก็อยากเป็นเจ้าของธุรกิจด้วยกันทั้งนั้น ขนาดนักศึกษาที่ใกล้จะจบปริญญาตรีอย่าง วาสนา พวงขจร หรือน้องหนิง นักศึกษาชั้นปีที่ 4 คณะบริหารธุรกิจ สาขาการตลาด มหาวิทยาลัยแม่โจ้ จังหวัดเชียงใหม่ ก็ฝันว่าอนาคตอยากจะมีธุรกิจเล็กๆ เป็นของตัวเอง

เพื่อให้ฝันนั้นใกล้สู่ความเป็นจริงมากที่สุด วาสนา ในฐานะผู้จัดการทั่วไปของบริษัท บางรัก ซึ่งเป็นบริษัทจำลองที่ดำเนินการโดยนักศึกษาปี 3 สาขาการตลาด คณะบริหารธุรกิจ จึงนำความรู้ที่ร่ำเรียนมาใช้ในการบริหารจัดการร่วมกับเพื่อนๆ ในบริษัท และผลแห่งการวางแผนนี้จึงทำให้บริษัท บางรักได้รับรางวัลธุรกิจจำลองดีเด่น และนวัตกรรมยอดเยี่ยม จากโครงการธุรกิจจำลองในสถาบันอุดมศึกษาไทย ที่จัดโดยมหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ หรือเอแบค

สร้างแบรนด์ให้เป็นที่รู้จัก : เป้าหมาย

ของบริษัท บางรัก คือการสร้างแบรนด์ให้เป็นที่รู้จักและเกิดการยอมรับในนามของมหาวิทยาลัยแม่โจ้ รวมทั้งสามารถขยายฐานลูกค้าและทำการตลาดให้กว้างขึ้น พร้อมถ่ายทอดประสบการณ์ให้รุ่นน้องได้สืบสาน สำหรับธุรกิจของบริษัทเป็นประเภทซื้อขายไป มีสินค้าหลากหลายประเภทจำหน่าย ได้แก่ สินค้าอุปโภค บริโภค และสินค้าในมหาวิทยาลัย โดยอาศัยช่องทางการจำหน่ายที่เป็นพนักงานออกขายโดยตรงในจังหวัดเชียงใหม่และจังหวัดใกล้เคียง นอกจากนี้ ยังมีร้านของบริษัทที่ตั้งอยู่ภายในมหาวิทยาลัยด้วย

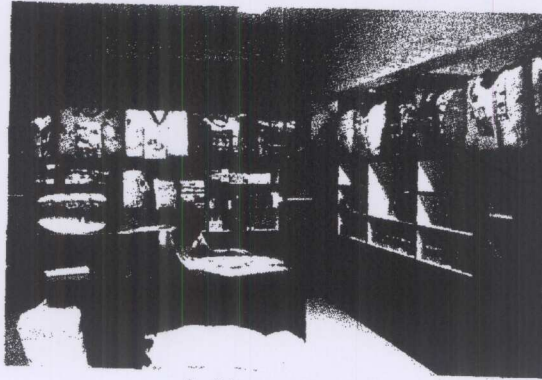
กลุ่มลูกค้าของบริษัท คือคนทำงานที่มีอายุระหว่าง 25-60 ปี ในจังหวัดเชียงใหม่และจังหวัดใกล้เคียง ส่วนกลุ่มเป้าหมายรองคือ กลุ่มนักศึกษาที่ลงทะเบียนเรียนภาคฤดูร้อนของมหาวิทยาลัยต่างๆ ในจังหวัดเชียงใหม่และจังหวัดใกล้เคียง

นักศึกษาดำเนินการเอง : โครงการนี้

เป็นการฝึกงานไปในตัว โดยอาจารย์ที่ปรึกษาจะแบ่งคณทำงานออกเป็นฝ่าย ได้



ชื่อหนังสือพิมพ์	วันที่	ปีที่	ฉบับที่	หน้า
โพสต์ทูเดย์	25 ธ.ย. 2549	—	—	65



ร้านค้าจำลองของบริษัทบางรัก

แก่ ผู้จัดการทั่วไป ฝ่ายการตลาด ฝ่ายจัดซื้อ ฝ่ายคลัง ประชาสัมพันธ์ บัญชี และการเงิน รวมทั้งหมด 21 คน พร้อมให้นักศึกษาดำเนินการกันเอง ด้วยการแบ่งหุ้น ผู้บริหารหุ้นละ 2 พันบาท พนักงานทั่วไป 1,500 บาท และใช้สถานที่ภายในตึกของคณะบริหาร

สินค้าส่วนใหญ่ของบริษัท เป็นสินค้าเกษตรของมหาวิทยาลัย ซึ่งสินค้าไฮไลต์ ได้แก่ ข้าวกล้องหอมแดง ผลิตภัณฑ์จากควินัว พืชไร่ สลัดผลไม้ป้อนน้ำ กระเจี๊ยบอบแห้ง นอกจากนี้ ยังมีสินค้าอุปโภคบริโภคทั่วไป อาทิ แห่นวนีสันนัมห์ เครื่องสำอาง เครื่องนุ่งห่ม ซึ่งตลอดระยะเวลาดำเนินงาน 2 เดือน คณะกรรมการของมหาวิทยาลัยเอแบคจะเข้ามาตรวจสอบโครงการและพิจารณาเกณฑ์การตัดสินจากการวางแผนการตลาด แผนธุรกิจ การทำประโยชน์เพื่อ

สังคม นวัตกรรม และการนำเสนอผลงานเป็นขั้นตอนสุดท้าย

“เราส่งแผนการตลาดไปให้ทางมหาวิทยาลัยถึง 2 ครั้ง คือครั้งโครงการและสรุปท้ายโครงการ สุดท้ายจึงมีการพรีเซนต์ สำหรับกิจกรรมเพื่อสังคมเราก็ให้ความรู้กับเกษตรกรที่ปลูกข้าวกล้อง และมีส่วนช่วยฝ่ายการตลาดให้ความรู้เกี่ยวกับส่งเสริมการขาย นอกจากนี้ กลุ่มเกษตรกรที่มีปัญหาเรื่องการตลาดเราก็ไปให้ความรู้เรื่องการตลาดด้วย

เรายึดหลักมหาวิทยาลัยเกษตร จึงเป็นการร่วมมือกันระหว่างมหาวิทยาลัยกับท้องถิ่น” ผู้จัดการทั่วไป บริษัท บางรัก กล่าว

นวัตกรรมจากข้าวกล้อง : ส่วนด้านนวัตกรรม ก็นำเอาข้าวกล้องที่ขายดีและเป็นสินค้าในมหาวิทยาลัยมาทดลองทำเป็นคุกกี้ เมื่อคณะกรรมการได้ชิมก็บอกว่าใช้ได้ จึงคิดว่าน่าจะต่อยอดได้ ตอนนี้อยู่มีการเตรียมน้องๆ รุ่นที่ 12 เพื่อปรับปรุงคุณภาพและแพ็คเกจให้สวยงามยิ่งขึ้น

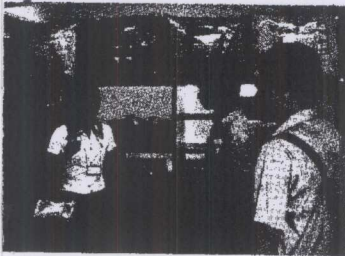
วาสนา บอกต่อว่า รางวัลที่ได้มาจากกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศทำให้เกิดประโยชน์

ชื่อหนังสือพิมพ์	วันที่	ปีที่	ฉบับที่	หน้า
โพสต์ทูเดย์	25 ก.ย. 2549	-	-	C5

และเพิ่มมูลค่าให้ตัวสินค้า ตลอดจน การสร้างเครือข่ายภายในมหาวิทยาลัย ทั้งนี้ เป็นข้อดีของบริษัทที่มีสินค้าสูงคือข้าว กล้องหอมแดงที่เป็นพันธุ์ผสมระหว่างข้าว หอมมะลิกับข้าวกล้องหอมแดง ซึ่งสูง แล้วไม่แข็ง ส่วนจุดแข็งประการสำคัญ คือ การตลาดที่ทำให้นักศึกษาได้ร่วมมือกัน

แม้ธุรกิจจำลองในนามบริษัทบางรักจะ สร้างจุดแข็งจนสามารถคว้ารางวัลมาได้ แต่ ขณะเดียวกันก็ยังมีข้อติดขัดต่อการสว บัญชีไม่ได้ว่า คือเรื่องของสถานที่ตั้งร้าน ซึ่งอยู่ในคณะบริหารจึงทำให้ไม่ได้นำค่าใช้ จ่ายส่วนนี้มาคิด ดังนั้น ในอนาคตหากมี บริษัทตั้งอยู่ข้างนอก ก็จะสามารถกระจาย สินค้าออกไปมากขึ้น นอกจากนี้ ยังมีเรื่อง การขยายสินค้าที่อาจเป็นปัญหาบ้าง

มือประสานเสกสิน : ในฐานะผู้จัดการ ทั่วไป วาสนาต้องทำหน้าที่ประสานงานให้



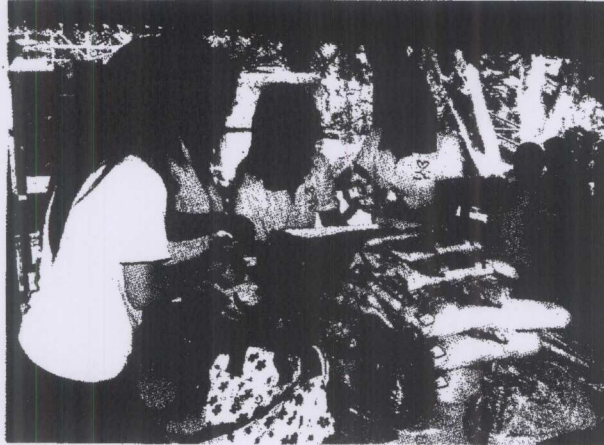
น้องหนิง กำกับงานในฐานะผู้จัดการทั่วไป

ทุกฝ่ายทำงานด้วยความราบรื่น หรือมี ปัญหาที่จะต้องรายงานให้หัวหน้างานแต่ละ ฝ่ายรับทราบ รวมทั้งประชุมเพื่อระดมความคิด เห็น เรียกว่าง่าย ๆ ว่า เป็นตัวกลางในการ เชื่อมเรื่องราวของแต่ละฝ่ายให้ทำงานไปได้ ด้วย

"พอทำงานไม่เหมือนอย่างที่คิด ส่วน ใหญ่จะเป็นเรื่องของการเจรจาต่อรอง มากกว่า ตอนแรกเจรจาไม่เป็นที่ ชัยพลายเออร์เขาไม่คิดว่าเราเป็นนักศึกษา เขาคิดถึงแต่กำไร และมองเราเป็นนักธุรกิจ คนหนึ่ง เราจึงต้องคำนึงถึงผลประโยชน์ของ บริษัท ต้องรู้จักต่อรองและพูดจา เราก็เรียนรู้ และเห็นชัยพลายเออร์มากขึ้น การทำธุรกิจ มีปัญหาทุกวัน ไม่ว่าจะเป็นการดำเนิน หน่วยงานขาย ความเข้าใจผิดในการรับซื้อ มูลข้าวสาร แต่ก็เป็นเรื่องท้าทายและ ชอบที่จะทำ และทุกคนก็เต็มใจทำ นี่ไม่เหมือนการฝึกงานเพื่อให้ผ่าน แต่เป็นการทำงานจริงๆ"

บุคคลากรเป็นสิ่งที่

สำคัญ : จุดเริ่มต้นของ การทำธุรกิจ แม้จะไม่ได้มุ่งหวังที่ผลกำไร



ช่วยกันจัดการสินค้าอย่างเป็นระบบ

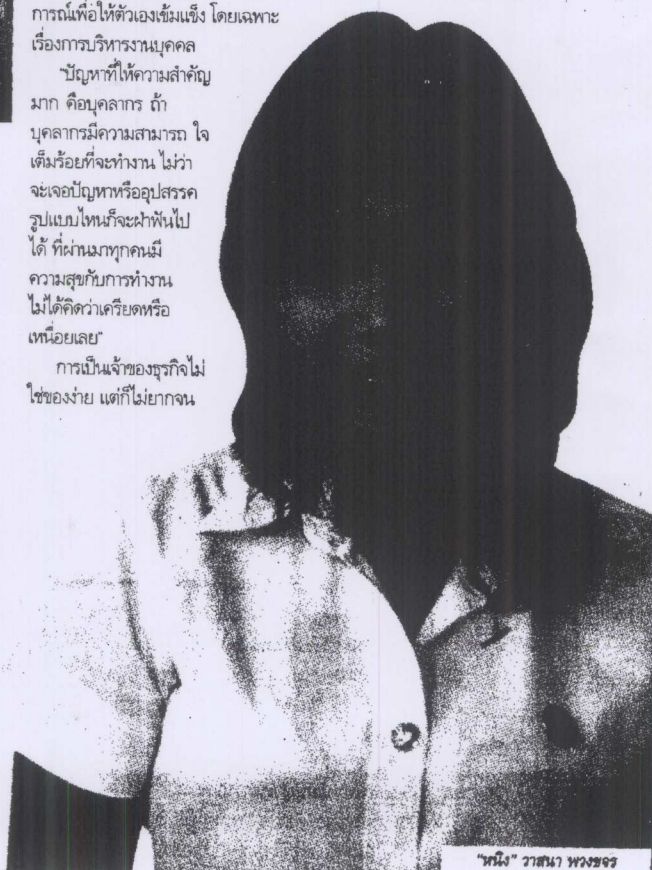
แต่บริษัทบางรักก็สามารถจ่ายเงินปันผลให้ กับผู้ถือหุ้นทุกคนได้ อนาคตหลังจบการ ศึกษา วาสนา จึงอยากจะมีกิจการของตัวเอง แต่ทั้งนี้คงต้องเรียนรู้และสั่งสมประสบการณ์เพื่อให้ตัวเองเข้มแข็ง โดยเฉพาะ เรื่องการบริหารงานบุคคล

ปัญหาที่ให้ความสำคัญ

มาก คือบุคลากร ถ้า บุคลากรมีความสามารถ ใจ เดิมร้อยที่จะทำงาน ไม่ว่า จะเจอปัญหาหรืออุปสรรค รูปแบบไหนก็จะฝ่าฟันไป ได้ ที่ผ่านมทุกคนมี ความสุขกับการทำงาน ไม่ได้คิดว่าเครียดหรือ เหนื่อยเลย"

การเป็นเจ้าของธุรกิจไม่ใช่ ใช่ง่าย แต่ก็ไม่ยากจน

เกินไป ขอเพียงตั้งใจและไม่หาความรู้คู่กับ การเพิ่มเติมประสบการณ์ เชื่อแน่ว่า หนุ่มสาวสมัยใหม่ที่ฝันอยากเป็นซีอีโอ คง สามารถเป็นจริงได้สักวัน ○



"หนิง" วาสนา พวงขจร