

THE COACH!

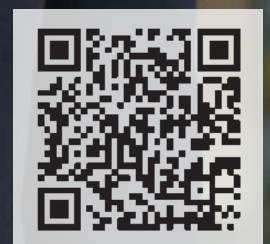
INN WHY MAGAZINE

ประวิทย์ จิตนราพงศ์

เจ้าของ **Black Canyon**

แฮร์ประสบการณ์ สตาร์ทอัพ

เพราะ "กล้า..ธุรกิจจึงเกิด...
ผมเคยล้มเหลวมาแล้ว"



LINE@innwhy.tv

THE COACH!

INN WHY MAGAZINE



ประวิทย์ จิตนราพงศ์

เจ้าของ Black Canyon

แฮร์รี่ประสพการณ์ สตาร์ทอัพ

เพราะ "กล้า..ธุรกิจจึงเกิด...

ผมเคยล้มเหลวมาแล้ว"

เทรนด์ ธุรกิจของผู้ประกอบการยุคใหม่แนวสตาร์ทอัพปี 2017 ยังมาแรง นักธุรกิจหน้าใหม่วัยน้อยๆ เดินทางเข้าสู่การเป็นนักธุรกิจใหม่มากมาย แต่การเดินทางบนถนนสายสตาร์ทอัพยุคใหม่เดินอย่างไร ? และเดินแล้วจะไปให้ถึงเป้าหมายได้อย่างไร? ที่มงาน INN WHY? ในนาม The Coach นิตยสารออนไลน์ INN WHY MAGAZINE ได้นำหลักคิดของการบริหารจัดการธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม ซึ่งเป็นธุรกิจบริการที่มีการแข่งขันอย่างสูงในตลาดปัจจุบัน จาก **"คุณประวิทย์ จิตนราพงศ์"** กรรมการผู้จัดการและเจ้าของธุรกิจร้านกาแฟแบรนด์ดัง **"แบล็คแคนยอน"** รวมถึงร้านแฟรนไชส์ทั้งในประเทศ และต่างประเทศที่มีสาขาอยู่ทั่วประเทศกว่า 300 สาขาและประเทศเพื่อนบ้านอีกไม่น้อยกว่า 50 สาขา มาถ่ายทอดหลักคิด รวมถึงแบ่งปันประสบการณ์จากพี่สู่น้องเหล่าบรรดาสตาร์ทอัพกัน

"คุณประวิทย์" เล่าประสบการณ์ว่า ชีวิตเริ่มต้นก่อนมาทำธุรกิจร้านกาแฟ **"แบล็คแคนยอน"** และยืนได้มาถึงวันนี้ได้นั้น ชีวิตได้ผ่านความล้มเหลว ผ่านอุปสรรคมากมาย นับตั้งแต่ก้าวแรกที่เริ่มต้นมาจากการเป็นลูกจ้างของบริษัทต่างชาติหลายแห่ง ทั้งการธนาคาร โรงงานอุตสาหกรรม ทำงานมาระยะหนึ่งเริ่มเกิดแนวคิดอยากเริ่มต้นชีวิตของการเป็นผู้ประกอบการเอง จึงตั้งบริษัท ซอร์ฟแวร์แฮนด์เล็ก ๆ เป็นตัวแทนจำหน่ายระบบซอร์ฟแวร์ของ IBM ต่อมาความคิดเปลี่ยนหลังจากได้ดำเนินธุรกิจไประยะหนึ่งคือ อยากกระจายการทำธุรกิจไปสู่ธุรกิจภาคอื่นที่ไม่เฉพาะด้านไอทีอย่างเดียว

ธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม ถูกมองก่อนเพราะเป็นหนึ่งในปัจจัยสี่ที่สำคัญของมนุษย์ แต่ช่วงนั้นได้เกิดคำถามมากมาย เช่นถ้าเข้ามาเริ่มธุรกิจนี้ในหมวดอาหารจะเริ่มต้นบริหารจัดการอย่างไร? เพราะไม่ได้อยู่ในกลุ่มธุรกิจอาหาร ที่สุดท้ายได้ตัดสินใจเริ่มลงทุนจากการทำแบบเล็กๆ ไปก่อน แต่ช่วงนั้นก็ถือว่าเป็นการลงทุนที่สูงเพราะธุรกิจยังไม่มีความพร้อมด้านการเงิน การลงทุนและการบริหารจัดการ

เพราะจากมนุษย์ไอทีมาสู่การเป็นมนุษย์ขายกาแฟ ขายอาหาร เรียกว่า เป็นชีวิตที่พลิกผันมาก ยอมรับว่า ช่วงต้นแรกของการเริ่มธุรกิจที่ไม่คุ้นเคยมีความยากลำบากมาก ลำบากจากที่ไม่มีความรู้ในธุรกิจที่ทำ มีการลองผิดลองถูกหลายต่อหลายเรื่อง เจ็บตัวก็มีมาแล้ว ด้วยเพราะไม่มีความพร้อมในหลายๆ ด้านจึงนำไปสู่ความผิดพลาดบ่อย โดยเฉพาะการตัดสินใจผิดพลาด

"...ผมมีความเชื่อมั่นว่า คนที่เป็นผู้ประกอบการแล้ว ถ้าผิดพลาดขอให้มองว่า เป็นความผิดที่เล็กน้อยๆ เรายังมีโอกาสฟื้นหรือลุกขึ้นมาต่อสู้ใหม่ได้ แต่ถ้าผิดพลาดในเรื่องใหญ่ ทำให้ ต้องสิ้นเนื้อประดาตัวอาจทำให้เราลำบากนิดหนึ่ง..."

"คุณประวิทย์" กล่าวว่า เดี่ยวนี้คนยุคใหม่ มนุษย์เงินเดือน เด็กจบใหม่ ต่างหันมาเป็นผู้ประกอบการกันเองมากขึ้น ซึ่งมองว่าเป็นนิมิตหมายที่ดีมีคนรุ่นใหม่มีความกระตือรือร้นประกอบธุรกิจด้วยลำแข้งตัวเอง แทนการเป็นลูกจ้าง หรือไปทำงานให้คนอื่น ถือเป็น การสร้างจิตวิญญาณของคนรุ่นใหม่เป็นผู้ประกอบการ

THE COACH!

INN WHY MAGAZINE

“ปัจจุบันคนรุ่นใหม่ ๆ มีไม่น้อยที่ทำธุรกิจแล้วยังล้มลุกคลุกคลาน บางครั้งอาจยังไม่พร้อมเต็มที่ หรือขาดประสบการณ์ ขาดเงินทุน หรือขาดปัจจัยอื่น ๆ มาเกื้อหนุนก็ต้องอาศัยเวลา อายุน้อยประสบการณ์ความล้มเหลวผมมองว่าเป็นเพียงแค่บทเรียนเล็กๆ ที่ทุกคนจะต้องผ่านพ้นอุปสรรคเหล่านี้ไปได้...”

ส่วนความท้าทายที่ 2 ที่มีความสำคัญอย่างมากคือ เรื่องของเงินทุน เพราะเวลาทำธุรกิจแรก ๆ ส่วนใหญ่มักมองในเรื่องของการมองโลกในแง่ดี แต่ก็ได้มองในแง่ร้ายเพื่อเกลี้ยจุดอ่อนในแง่ต่างๆ ไว้ เมื่อรวมกับความอยากทำธุรกิจมีมากกว่า เลยทำให้มองว่าปัญหาเหล่านี้เล็กน้อย เงินทุนเหล่านี้เดี๋ยวก็หมุนไปได้ พอทำไป



“ความคิดที่เราทำไปอาจเพราะความที่เราไม่มีประสบการณ์ เช่น การเลือกทำเลไม่เป็น การไม่รู้จักพาร์ทเนอร์เพียงพอหรือ อาจไปเจอคู่ค้าทางธุรกิจที่ไม่ค่อยดีมากนัก อาจมีการทุจริต ไม่ซื่อตรงที่สุดแล้วเมื่อเจอกับปัญหาจะค่อย ๆ แก้ไขขึ้นมา คนทำธุรกิจใหม่ ๆ อาจเจ็บปวดในช่วง 3 ปีแรก จากนั้นจะค่อย ๆ ดีขึ้น...”

ส่วนความท้าทายระยะเริ่มต้นธุรกิจของ “แบล็คแคนยอน” คือ 1.ความไม่มีประสบการณ์ในธุรกิจที่ทำ แต่มีความอยาก มีความปรารถนา มีความรู้สึกว่าจะต้องเอาชนะปัญหาอุปสรรคต่างๆ ไปได้ ความท้าทายแรกจึงเกิดว่า ทำอย่างไรจึงจะก้าวพ้นขีดของความกลัว ความไม่กล้า เพราะยังไม่เคยทำเรื่องนี้ขึ้นมาและจะทำอย่างไรให้กล้าที่จะลงทุน กล้าที่จะไปเจอกับปัญหาอุปสรรคของสิ่งเหล่านั้นขึ้นมา

ช่วงนั้นได้ก้าวข้ามความกลัวไปได้ ถ้าให้มองคงเป็นเพราะมีพื้นฐานอยู่ในครอบครัวพ่อค้า มองเห็นมาตลอดว่า การทำธุรกิจอย่างไรอย่างหนึ่งต้องมีความเสี่ยง เสี่ยงที่จะสำเร็จหรือล้มเหลว และบวกพร้อมกับพื้นฐานตนเองที่ผ่านการศึกษ การทำงานเป็นลูกจ้าง ทั้งด้านการบริหารธุรกิจ ด้านอีคอมเมิร์ซ จากประสบการณ์ที่เคยได้วางระบบให้กับองค์กรขนาดใหญ่ ทำให้เกิดความรู้เรื่องการบริหารจัดการ เรื่องบัญชี เรื่องระบบการคุมสินค้าคงคลัง เรื่องการจัดการทรัพยากรคนมาบ้าง เลยคิดว่า ตัวเองน่าจะชนะปัญหาเหล่านี้ได้ สิ่งต่างๆ ที่จะต้องเผชิญข้างหน้าน่าจะพอแก้ไขปัญหามา

“ ... การทำธุรกิจไม่มีปัจจัยใดปัจจัยหนึ่งที่จะเป็นปัจจัยเสี่ยงที่สุด ทุกปัจจัยล้วนมีความหมาย มีความสำคัญทั้งสิ้น แม้การบริหารจัดการคนที่มองดูว่า ต้องมีทีมทำงานที่มาจากหลากหลายอาชีพ หลากหลายประสบการณ์ หลากหลายวุฒิภาวะ การบริหารจัดการคนเป็นพันคน ก็ไม่ใช่เรื่องง่ายเหมือนกัน... ”

ทำมาธุรกิจเริ่มขยาย ได้มีการซื้อสินค้าคงคลังเข้ามา ต้องมีการนำเงินไปมัดจำสินค้า เป็นเงินก้อนใหญ่ ๆ จมอยู่หลายเดือน ทำให้ต้อง

มานั่งคิดแก้ปัญหาต่อไปอีกว่าจะต้องทำอย่างไรที่จะหมุนเงินให้กระแสเงินสดของธุรกิจดีขึ้นปัจจัยเหล่านี้ล้วนเป็นอีกความท้าทายที่ต้องแก้ปัญหา ต้องมองถึงสภาพคล่องการหมุนธุรกิจของตัวเองให้ได้

ฉะนั้นช่วงเริ่มต้นธุรกิจเมื่อไม่มีประสบการณ์ด้านระบบงาน ด้านบริหารจัดการร้านอาหาร ร้านกาแฟ สิ่งที่ทำได้คือ การหาผู้เชี่ยวชาญแขนงนั้น ๆ มาเป็นที่ปรึกษา ให้คำแนะนำก็สามารถช่วยให้ธุรกิจบรรลุเป้าหมายได้.



LINE@innwhy.tv

- www.innwhy.com
- facebook.com/INNWHY.TV
- Youtube.com/c/innwhy
- Innwhy31@gmail.com