

หล่อติดแก้ว

สุรศักดิ์ - สุรัชย์ นิตติวัฒน์

คู่มือผู้บริหารพันล้าน

จากมนุษย์เงินเดือน ผู้บุกเบิกธุรกิจติดแก๊สระดับพรีเมียม Energy Reform

คำว่า ท้อ - เหนื่อย - เจ็บ - พอ

ไม่ได้รับอนุญาตให้อยู่ในหน่วยความจำของเราทั้งสองคน



หล่อติดแก้ว

สุรศักดิ์ - สุรชัย นิตติวัฒน์



พิมพ์ครั้งแรก พฤษภาคม 2556 ราคา 165 บาท

ข้อมูลทางบรรณานุกรมของห้องสมุดแห่งชาติ

สุรศักดิ์ นิตติวัฒน์ (หนึ่ง).

หล่อติดแก๊ส-- กรุงเทพฯ : เนชั่น อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล เอ็ดดูเทนเมนท์, 2556.
120 หน้า.

1. ความสำเร็จทางธุรกิจ. 2. รodynด--การใช้ภาพเป็นสื่อเพลง.

1. สุรัชย์ นิตติวัฒน์ (หนุ่ม), ผู้แต่งร่วม. 1. ชื่อเรื่อง.

650.1

ISBN 978-616-515-460-4

เจ้าของผู้พิมพ์ผู้โฆษณา

สำนักพิมพ์เนชั่นบุ๊คส์

บริษัท เนชั่น อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด (มหาชน)

ประธานกรรมการบริษัท

สุทธิชัย หยุ่น

กรรมการผู้อำนวยการ

ศิวัชร ชมสุวรรณ

บรรณาธิการบริหาร

ดร.วงศ์ศิริ สังขวาลี มียาจิ

บรรณาธิการ

รุจิเรข คชรัตน์

พิสูจน์อักษร

วราภรณ์ วชิราภรณ์

ภาพถ่าย

เจษฎา ชาทิมนตรี

ปก / รูปเล่ม

เดชา กิจพัฒนภิญโญ

กราฟิก

วเทพ เสริมธนะพัฒนกุล, กฤษณา แก้วประเสริฐ

ประสานงานฝ่ายผลิต

โชติอนันต์ จิตต์สมบูรณ์

ผู้อำนวยการฝ่ายการตลาด

สมศักดิ์ ใจจำ

ผู้จัดการอาวุโสฝ่ายขายและการตลาด

ตรีเทพ ปาลกะวงศ์ ณ อยุธยา

ฝ่ายการตลาด

นันทวัน อรุณนิมิตกุล

ฝ่ายขาย

ธนิดา พึ่งเจริญ, หัสณัย จีประจักษ์, วารุณี สุพรรณสาร,
ธีระยุทธ คำมอญ, มนต์ศรีณย์ พลใหม่, จารุวรรณ นาคบำรุง,
ภาคภูมิ ยินดี, สุภาพรรัตน์ จันทร์น้อม, ภคพร เพชรดี

สำนักงาน เลขที่ 1858/123-124 ชั้น 29 ถนนบางนา-ตราด แขวงบางนา เขตบางนา กรุงเทพฯ 10260

โทรศัพท์ 0-2338-3694-6 โทรสาร 0-2338-3986, www.nationbook.com

พิมพ์ที่ บริษัท ดับบลิวพีเอส (ประเทศไทย) จำกัด 167/5 หมู่ 4 ถนนบางนา-ตราด กม. 29.5 ตำบลบางป่อ

อำเภอบางป่อ จังหวัดสมุทรปราการ 10560 โทรศัพท์ 0-2313-4405-6 โทรสาร 0-2313-4445

จัดจำหน่ายโดยบริษัทซีเอ็ดดูเคชั่น จำกัด (มหาชน) อาคารทีซีโอเอฟทาวเวอร์ ชั้น 19 เลขที่ 1858/87-90

ถนนบางนา-ตราด แขวงบางนา เขตบางนา กรุงเทพฯ 10260 โทรศัพท์ 0-2739-8222, 0-2739-8000

โทรสาร 0-2739-8356-9, www.se-ed.com

สงวนลิขสิทธิ์ พ.ศ. 2556 โดย บริษัท เนชั่น อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด (มหาชน)

ห้ามลอกเลียนแบบส่วนหนึ่งส่วนใดของหนังสือเล่มนี้ รวมทั้งการจัดเก็บ ถ่ายทอด ไม่ว่ารูปแบบหรือวิธีการใดๆ
ด้วยกระบวนการทางอิเล็กทรอนิกส์ การถ่ายภาพ การบันทึก หรือวิธีการอื่นใด โดยไม่ได้รับอนุญาต

หากพบหนังสือมีปัญหานี้ติดต่อ หน้าสลับ หน้าซ้ำ หรือหน้าหาย สามารถขอเปลี่ยนใหม่ได้จากร้านที่ท่านซื้อ หรือ
ติดต่อสำนักพิมพ์ โทรศัพท์ 0-2338-3694-6

คำนำสำนักพิมพ์

ในช่วงที่ผ่านมา ลีฮิตติดปาก “หล่อ สปอร์ต ทม.” เป็นสามคำฮิตไว้บอกสถานภาพของหนุ่มหน้าตาดี รูปร่างดี อยู่ในกรุงเทพฯ เป็นคุณสมบัติที่อยู่ในใจของสาว ๆ ที่เอามาล้อกันซ้ำๆ แต่ “หล่อติดแก๊ส” เล่มนี้ เป็นสามคำของหนุ่มๆ ยุคใหม่ ที่มีชูรัจกแต่จะใช้เงินอย่างเดียว แต่ต้องเป็นการใช้เงินในทางที่ชาญฉลาดอีกด้วย

สองหนุ่มฝาแฝด แห่ง Energy Reform เป็นผู้ริเริ่มและบุกเบิกการสร้างแบรนด์ติดแก๊ส และทำให้การติดแก๊สยกระดับให้ผู้คนที่ขับรถหรูวางใจมาใช้พลังงานทางเลือกนี้ได้ ด้วยกลยุทธ์ทางการตลาดและการคิดใหญ่ไม่คิดเล็กมาโดยตลอด จากวันที่มีข่าวแก๊สระเบิด ที่ถนนเพชรบุรีในปี 2533 ซึ่งเป็นข่าวที่ก่อภาพฝังใจผู้คนให้มีภาพลักษณ์ไม่ดีเกี่ยวกับการติดแก๊ส และตีตราแก๊สเป็นวัตถุอันตรายมานานนับสิบปี

การสร้างความสำเร็จจากเหตุการณ์ประวัติศาสตร์ครั้งนั้นไม่ใช่เรื่องง่าย การยกระดับแก๊สจากการเป็นร้านเล็กๆ แถวป้อม ทิรลพบุรี ไม่มีวันเฉียดเข้าไปเป็นโจทย์ที่ทำทนาย สองหนุ่มจะใช้กลยุทธ์ใดบ้าง เพื่อผลักดันให้ Energy

Reform เป็นแบรนด์ติดแก๊สอันดับหนึ่งในใจคนไทย และกำลังผลักดันให้ก้าวไกลไปสู่ประเทศเพื่อนบ้าน รวมทั้งเขาทำได้อย่างไร จากการลาออกจากการเป็นพนักงานบริษัท ออกมาเป็นผู้ประกอบการจนกลายเป็นนักธุรกิจที่มียอดขายระดับพันล้านในวัยสามสิบกลางๆ เป็นสิ่งที่น่าศึกษามีใช้น้อย

“หล่อติดแก๊ส” จะช่วยจุดประกายไฟให้กับผู้สนใจธุรกิจการลงทุนได้ ศึกษาแนวคิดแบบก้าวกระโดดของสองหนุ่มแห่ง Energy Reform ว่า ไม่มีอะไรไกลเกินฝันและพยายาม ถ้ามีใจที่มุ่งมั่นและทำมันอย่างจริงจัง วันหนึ่ง คุณก็อาจเป็นนักธุรกิจพันล้านได้เช่นกัน

ขอเป็นหนึ่งในกำลังใจให้ผู้อ่านทุกท่านค่ะ

สำนักพิมพ์เนชั่นบุ๊คส์

คำนำผู้เขียน

ผมและหนุ่มเคยคิดฝันว่าสักวันเราจะเป็นเจ้าของกิจการเอง เราตั้งใจจะบริหารมันจนเป็นที่หนึ่งให้ได้ นับจากวันที่เราทั้งคู่เริ่มชีวิตการทำงานซึ่งเป็นวัยเดียวกันกับที่เพื่อนๆ หลายคนได้วิ่งเล่นอย่างสนุกสนานและไม่ต้องรับผิดชอบอะไร สิ่งที่ผมกำลังจะบอกเล่าผ่านเนื้อหาของหนังสือเล่มนี้คือ ผมกับหนุ่มไม่ได้เป็นมนุษย์พันธุ์พิเศษกว่าคนอื่น ๆ เราทั้งคู่ไม่ได้เข้มแข็งกล้าแกร่งกว่าใคร ผมกับหนุ่มก็เคยแอบน้อยใจในโชคชะตา เราเหนื่อย เราล้ม เจอปัญหาอุปสรรคสารพัดแทบสิ้นหวัง สิ่งเหล่านี้เราทั้งคู่ล้วนผ่านมาแล้วแทบทุกแง่มุมและเชื่อว่าสิ่งที่ผ่านมาแล้วมันจะไม่เกิดขึ้นกับเราอีก แม้ว่าเราจะศรัทธากับความฝันของเราเพียงใด บางทีแค่คำกล่าวที่ว่า “ไม่มีอะไรที่เป็นไปไม่ได้” อาจจะไม่พอ เราอาจต้องเตรียมตัวรับมือให้รัดกุมยิ่งขึ้น คิดอย่างรอบคอบรอบด้านด้วยศาสตร์และศิลป์ที่บรรจบกันอย่างลงตัวที่ใครก็พูดได้

แต่กว่าจะมาเป็นสูตรที่กลมกล่อมลงตัวอย่างทุกวันนี้ สำหรับเราทั้งคู่ไม่ได้ปูพรมแดงมานะครับ ก่อนที่สตีฟ จอบส์ จะเสียชีวิตไม่นาน สุนทรพจน์เพียงไม่กี่ประโยคที่เขาทิ้งไว้สร้างแรงบันดาลใจให้กับผู้คนหลายพันล้านคนบนโลกนี้ และส่วนที่ผมระลึกถึงเสมอมานั่นคือ

“Your time is limited, so don’t waste it living someone else’s life. Don’t be trapped by dogma — which is living with the results of other people’s thinking. Don’t let the noise of others’ opinions drown out your own inner voice. And most important, have the courage to follow your heart and intuition. They somehow already know what you truly want to become. Everything else is secondary.”

“เวลาของคุณนั้นมีจำกัด ดังนั้นอย่าเสียเวลาไปอยู่ในชีวิตของคนอื่น อย่าไปยึดอยู่ในกฎ เพราะนั่นหมายถึงการใช้ชีวิตในผลลัพธ์ที่คนอื่นคิด อย่ายอมให้เสียงของคนอื่นมาเอาชนะเสียงภายในตัวคุณ และสิ่งสำคัญที่สุด คุณต้องกล้าพอที่จะมุ่งไปตามสัญชาตญาณและใจของคุณ เพราะมันคือสิ่งเดียวที่บอกคุณว่าจริงๆ แล้วคุณต้องการจะเป็นอะไร เรื่องอื่นๆ มันก็แค่ประเด็นที่รองลงไปเท่านั้นเอง”

นี่อาจจะเป็นคำคมคนดังทั่วไปถ้าคุณไม่ได้ใส่ใส่อะไรกับมัน แต่สำหรับผมและกลุ่มนี้คือบรรณาการขั้นดีที่เติมเต็มแรงบันดาลใจให้เราได้มุ่งต่อไปข้างหน้า แค่คิดฝันอย่างเดียวมันไม่มีทางประสบความสำเร็จได้หรอกครับ ถ้าเราไม่ลงมือทำ ถ้าเราไม่ล้มลุกคลุกคลานมาเราจะไม่ถึงซึ่งถึงความเจ็บปวดนั้นๆ และสุดท้ายความเจ็บปวด และบทเรียนเหล่านั้นเองที่จะหล่อหลอมความเข้มแข็งให้กับเรา แต่เดิมเราให้เป็นคนที่ไม่รู้จักรักตัวเองแพ้เช่นในวันนี้ก่อนที่คุณจะตัดสินเราทั้งคู่ ว่าเป็น “ของจริง” หรือเปล่า

ไม่ว่าจากปัจจัยใดๆ ก็ตามแต่เราทั้งคู่พร้อมน้อมรับคำตัดสินจากใจอันเที่ยงธรรมด้วยจิตคารวะ หากแต่เราอยากใช้โอกาสนี้ถ่ายทอดบางส่วนของชีวิต แนวคิด และความพยายามของเราทั้งคู่สู่ท่านผู้อ่านทุกท่าน ด้วยหวังว่าเรื่องราวเหล่านี้นับจากหน้านี้ไป จะสร้างหรือเติมเต็มแรงบันดาลใจให้ใครอีกหลายคนได้ลุกขึ้นสู้เพื่อความฝัน ต้มเติมแรงศรัทธาที่มีอยู่ให้แปลเป็นความสำเร็จได้ด้วยกุญแจสำคัญเพียงดอกเดียว นั่นคือการลงมือทำเดี๋ยวนี้ แม้หนังสือเล่มนี้อาจไม่ใช่หนังสือเล่มที่ดีที่สุดที่คุณเคยอ่าน แต่เราทั้งคู่ต่างก็หวังว่า เนื้อหาระหว่างบรรทัดที่พร้อมไป จะได้รับการพินิจพิจารณาห์ ปรับปรุง แต่งแก้และเติมเต็มช่องว่างของมันให้สมบูรณ์พร้อมเพื่อเป็นแนวทางสู่สูตรความสำเร็จของแต่ละคนต่อไป สูตรสำเร็จความรวย หรือมนตราสู่ความสำเร็จไม่มีสูตรตายตัวครับ มีแต่ความสามารถเฉพาะตัวเท่านั้นที่จะนำพาคุณไปสู่มันได้ และจากที่เราทั้งคู่ได้พิสูจน์มาแล้ว เรายืนยันว่าเราทุกคนมีพรสวรรค์และความสามารถเฉพาะตัวที่พลุ่งพล่านอยู่ภายในกายเราทุกคน และที่แน่นอนยิ่งไปกว่านั้นคือ ไม่มีความสำเร็จที่ไหนจะเดินทางมาหาเราแน่ๆ คุณผู้อ่านเห็นด้วยกับผมไหม

"A wise man will make more opportunities than he finds"

คนที่ฉลาดคือคนที่สร้างโอกาสมากกว่าที่เขาหาได้

-ฟรานซิส เบคอน นักปรัชญาชาวอังกฤษ



CONTENTS

1. คัมภีร์ความสำเร็จ	11
2. แรงขับเคลื่อนสู่เส้นทางเจ้าของธุรกิจ	23
3. พักคุยเบาๆ	35
4. การตลาดติดแก๊ส	41
5. เอาชนะอุปสรรค	53
6. พักคุยเบาๆ	66
7. การเติบโตหลังวิกฤติ	75
8. สูตรสำเร็จของผู้นำ	89
9. เทคนิคการดูแลรถติดแก๊ส	103
Q&A ตอบที่จริง ก็ยังถาม-ยินดีตอบ	111







1

- คัมภีร์ความสำเร็จ
- สุรศักดิ์ นิตติวัฒน์ (หนึ่ง)

"Impossible is nothing -- ไม่มีอะไรที่เป็นไม่ได้"

นี่คือประโยคสั้นๆ ที่เราสองคนพี่น้องเชื่อมาตลอด และถือเป็นตัวช่วยสำคัญที่ทำให้ชีวิตเดินมาจนถึงวันนี้

คัมภีร์ไบเบิลบอกไว้ว่า "ความศรัทธา ทำได้ทั้งเคลื่อนที่หุบเขา ไปจนกระทั่งทำให้มันกลายเป็นพื้นที่ว่างเปล่า หากใครคนหนึ่งศรัทธาแรงกล้าว่าเขาต้องทำสิ่งนั้นๆ ให้ได้ ผลลัพธ์ก็จะกลายเป็นความสำเร็จที่ยิ่งใหญ่ได้เช่นกัน"

ผมมีความเชื่ออย่างแรงกล้าว่า จุดเริ่มต้นความสำเร็จ เกิดขึ้นจากประกายแสงเล็กๆ ที่อยู่ในความคิดของตัวเรานั่นเอง

"The future belongs to those who believe in the beauty of their dreams."

--อนาตต เป็นของคนที่เชื่อในฝันทั้งดงามของตัวเอง

เอเลนอร์ รูสเวลท์ อดีตสุภาพสตรีหมายเลขหนึ่งแห่งสหรัฐอเมริกา

ผืนไกล ตั้งแต่ใส่ยาสูบ

ผมกับน้อง เป็นฝาแฝดที่ลืมตาดูโลกช้ากว่ากัน 15 นาที จุดเริ่มต้นของเราไม่ได้สุขสบาย พ่อเปิดร้านรับติดตั้งแอร์ ส่วนแม่ก็เป็นแม่บ้าน อีกสิบปีต่อมาครอบครัวของเราก็มีน้องชายคนเล็กเพิ่มอีกคน เราสามคนพี่น้องเติบโตมาพร้อมๆ กับภาพชินตา นั่นคือพ่อทำงาน ทำงาน และทำงาน ส่วนแม่ก็จะนั่งข้างเท้าหลัง ช่วยดูแลบ้าน สั่งสอนลูกๆ และใช้เงินอย่างประหยัดเป็นที่สุด

พอโตเลยวัยเล่นซนเป็นเด็กๆ ถึงวันเสาร์อาทิตย์พ่อก็จะพาผมกับหนุ่มๆ ไปเป็นลูกมือช่วยติดตั้งแอร์บ้านลูกค้า ยิ่งช่วงปิดเทอมใหญ่เป็นฤดูร้อนซึ่งถือเป็นช่วงกอบโกยรายได้ประจำปี ก็ยิ่งต้องเดินสายกันทั้งวัน พ่อเป็นหัวหน้าทีมผมหิ้วกระเป๋าช่าง หนุ่มกับลูกน้องพ่ออีกคนช่วยแบกอุปกรณ์ติดตั้งแอร์

มีครั้งหนึ่ง พ่อรับงานใหญ่ทั้งติดตั้งแอร์ใหม่และล้างแอร์เก่า หน่วยงานเป็นอาคารพาณิชย์ 5 ชั้น เราช่วยกันแบกแอร์จากชั้นหนึ่งขึ้นไปชั้นห้า ผมต้องไปยืนอยู่ขอบระเบียงกว้างแค่มเมตรกว่าๆ คอยยื่นส่งเครื่องมือเครื่องมือให้พ่อ ที่ต้องปีนขึ้นไปตรงมุมตึกเพื่อติดตั้งเครื่องคอมเพรสเซอร์

ขณะนั้น ผมหันเข้าไปมองในห้อง เห็นลูกค้านั่งเซ็นเอกสาร รับโทรศัพท์ สั่งงานลูกน้อง เขามีลูกสามคนเหมือนบ้านเรา วันนี้ลูกๆ เขาได้ติดตั้งแอร์ใหม่ในห้องส่วนตัว หันกลับมาอีกที พ่อเหงื่อชุ่มเสื้อ ปีนไปตรงมุมตึกคอยประคองคอมเพรสเซอร์ทั้งใหญ่ทั้งหนัก ความคิดแว่บหนึ่งแล่นเข้ามาในหัว ที่ยังติดอยู่ในใจมาจนถึงทุกวันนี้

...ได้เงินเหมือนกัน แต่ความลำบากกลับได้ไม่เท่ากัน!??

"You cannot tailor-make the situations in life but you can tailor-make the attitudes to fit those situations."

-- คุณไม่สามารถปรับแต่งสถานการณ์ในชีวิตได้ แต่คุณปรับทัศนคติให้เหมาะกับสถานการณ์ได้

ซิก ซิกลาร์ นักเขียน นักพูด ผู้สร้างแรงบันดาลใจอันดับต้นๆ ของอเมริกา

ความลำบาก สร้างความอดทน

"Don't let the past drawing the future."

--อย่าให้อดีตมาตีตรากำหนดอนาคต

คริสเตียน โรนัลโด นักฟุตบอลชาวโปรตุเกส เจ้าของสถิติค่าตัว 94 ล้านยูโร (ปี 2009) สูงที่สุดในโลก จากทีม รีล มาดริด

ภาพที่ว่า ไม่ได้ทำให้ผมรู้สึกน้อยเนื้อต่ำใจอะไรนะครับ แถมยังสัมผัสเหตุการณ์คล้ายๆ กันนั้นบ่อยเข้า ก็ยิ่งทำให้เราสองคนพี่น้องมีความฝันที่เริ่มพูดคุยกันบ่อยขึ้นเรื่อยๆ ว่า สักวันเราจะเป็น Business Owner เราจะสร้างบริษัท เราจะเป็นเจ้าของกิจการ เราจะบริหารธุรกิจ เราจะมีลูกน้อง ซึ่งสิ่งที่ฝันถือว่าไกลกว่าการคิดแค่จะสานต่อกิจการของพ่อไปเรื่อยๆ ทีเดียว

ด้วยมันสมองของเด็กมัธยมทางเกษตรล้วน เราสองคนเห็นตรงกันว่า ต้องมีธุรกิจของตัวเองเป็นเป้าหมายหลัก ซึ่งเมื่อดูจากกิจการของพ่อ ก็เห็นว่าอาชีพค้าขายไม่ต้องทำงานเป็นเวลา ไม่ต้องเป็นลูกจ้างใคร ไม่จำกัดเรื่องรายได้ อย่างช่วงฤดูร้อนรายได้ของที่ร้านก็จะขึ้นเป็น 2-3 เท่า พอหน้าหนาวคนใช้แอร์น้อยรายได้ก็น้อยตาม แต่หากมีการบริหารและวางแผนที่ดี รายได้เฉลี่ยทั้งปีพอจะทำให้กิจการเติบโตไปได้เรื่อยๆ

มุ่งสู่ฝัน ไม่รอโอกาส แต่ทำทุกอย่างให้ดีที่สุด

ช่วงเข้ามหาวิทยาลัย ผมก็ยังต้องไปช่วยพ่อติดตั้งแอร์อยู่เหมือนเดิม ตั้งใจเลือกเรียนบริหารเพราะชอบสายธุรกิจเป็นทุนเดิมอยู่แล้ว พอจบก็ไปเป็นเจ้าหน้าที่ฝ่ายขายของ Lexus ในขณะที่หนุ่มเลือกเรียนกฎหมาย และเริ่มงานที่บริษัททนายความแห่งหนึ่งทันทีที่เรียนจบ ซึ่งถือเป็นช่วงเดียวในชีวิต ที่เราสองคนแยกเส้นทางเก็บเกี่ยวประสบการณ์ มองหาโอกาสและจังหวะ เพื่อที่จะได้ทำความฝันของเราให้เป็นจริง

นอกจากเนื้องานแล้ว ความแตกต่างที่เห็นชัดเจนระหว่างงานของผมกับน้องก็คือ ในขณะที่ลูกค้าแต่ละคนกำลังมีความสุข อยากเป็นเจ้าของรถหรูๆ อีกสักคัน เพราะ Lexus มักเป็นรถคันที่ 2 , 3 หรือลำดับต่อๆ มาของบ้านเศรษฐี คนกลุ่มนี้จึงมีฐานะดี มีกิจการใหญ่โต เวลาเปิดเสนอสินค้าและเวลาปิดการขาย ล้วนต้องใช้พลังอยู่ไม่ใช่น้อย

ทำอยู่ 9 ปี จนได้โปรโมทให้เป็นผู้จัดการฝ่ายโชว์รูม กินเงินเดือนรวมคอมมิชชั่นเป็นตัวเลข 6 หลัก และหารายได้พิเศษเพิ่มอีกหลายอย่าง ยอมรับว่างานทุกอย่างสนุกและมีรายได้ ที่เมื่อเห็นตัวเลขแล้วหายเหนื่อยเหมือนกันหมด แต่ผมก็ไม่เคยลืมหัน

ชายคนที่จ้างพ่อไปติดตั้งแอร์ที่บ้าน นักธุรกิจหรือลูกค้ากระเป๋านักที่ผมขายรถให้ ยังคงยกระดับความทะเยอทะยาน และสร้างแรงบันดาลใจ ผลักดันให้ผมอยากมีกิจการเป็นของตัวเองแบบพวกเขาบ้าง

"We keep moving forward, opening new doors, and doing new things, because we're curious and curiosity keeps leading us down new paths."

--เราก้าวเดินไปข้างหน้า เปิดประตูบานใหม่ๆ และทำในสิ่งใหม่ๆ เพราะคนเป็นสิ่งมีชีวิตที่อยากรู้อยากเห็น และเจ้าความอยากรู้อยากเห็นนี่เอง ที่นำพาเราไปสู่หนทางใหม่ๆ
วอลท์ ดิสนีย์ ผู้รังสรรค์ตัวการ์ตูนให้ครองใจคนทั่วโลก

ต้องเป็นที 1 เสมอ

หนุ่มจัดเป็นคนคิดอะไรเป็นระบบ ตอนที่เลือกคณะสอบเอ็นทรานซ์ เขาประเมินความสามารถและโอกาสของตัวเองเป็นอย่างดี ประการแรก ต้องเลือกสถาบันการศึกษาเกรดเอ เหตุผลรองลงมาคือ เลือกคณะที่พอจะทำได้คะแนนสู้กับคนอื่นได้ ที่สุดเขาก็เลือกนิติศาสตร์ ธรรมศาสตร์ แล้วก็ทำงานไปตามสิ่งที่เรียนมานั่นเอง

เขาเล่าให้ฟังว่า จริงๆ งานที่ทำอยู่ก็มีรายได้ค่อนข้างดี แค่เริ่มสตาร์ทก็ได้ตั้งหลายหมื่นแล้ว ได้ดีลกับลูกค้าต่างชาติ เริ่มเห็นความก้าวหน้าอยู่ไม่น้อย เขาพยายามส่งเรซูเม่เพื่อผลักดันตัวเองเข้าไปอยู่ใน Law Firm ระดับท็อปๆ ของโลกให้ได้ จนในที่สุดก็ทำสำเร็จ ได้เป็นที่ปรึกษากฎหมายบริษัทใหญ่ข้ามชาติ ได้ดีลกับลูกค้าโปรเจกต์ใหญ่ๆ เช่น Syndicated Loan มูลค่ากว่า 5,000 ล้านบาท ไปจนถึงได้ดีลบางงานในการเมืองไทย ซึ่งตัวหนุ่มเองก็ชอบงานนี้ไม่น้อยเลยทีเดียว



เมื่อเห็นเขากำลังสนุกกับงาน ผมเลยถามหนุ่มว่า ตั้งใจจะเป็น นักกฎหมาย ผู้พิพากษา หรืออัยการไหม เพื่อที่จะเห็นว่าเรายังมีฝันเดียวกันอยู่หรือไม่ ซึ่งเขาก็ยืนยันว่า “เรียนจบกฎหมาย แต่เราก็ออกมาค้าขายได้ ดีชะอีก เหมือนได้ปริญญาเพิ่มอีกใบ”

ธุรกิจแรกที่ผมขอประเดิมชิมลางดูก่อน เริ่มที่การลงทุนซื้อตู้ถ่ายรูป สติกเกอร์จากไต้หวัน ราคาราวๆ สี่แสนบาท เามาตั้งไว้ที่หน้าโรงหนังใน อารีย์เเอ เข้าไปถ่ายรูปครึ่งหนึ่งก็ตก 80-100 บาท แล้วจ้างเด็กมาเฝ้าตู้ กลางวัน ก็ไปทำงาน ก่อนกลับบ้านก็ไปเก็บเงินที่ตู้ เสาร์-อาทิตย์ก็เข้าไปนั่งเฝ้าธุรกิจของตัวเองกันเสียหน่อย ปรากฏว่าเห็นลูกค้ามาต่อคิวถ่ายรูปกันยาวจนน่าตกใจ ใช้เวลาแค่สองเดือนคืนเงินที่ลงทุนไปทั้งหมดได้แล้ว

เริ่มสนุกและเห็นช่องทางค้าขาย ก็เลยลองเอาอย่างอื่นมาขายบ้าง ทั้ง ไอศกรีม ชานมไข่มุก จ้างลูกน้องเพิ่ม เช่าบูธเพิ่ม ใช้เวลาวันหยุดหรือหลังเลิกงานเข้าไปดู ไปช่วยลูกน้อง ชีวิตช่วงนั้นได้เจอคนหลากหลายรูปแบบสุดๆ ตอน กลางวันไปนั่งเสนอขายรถให้กับนักธุรกิจร้อยล้านพันล้าน ตกเย็นไปขาย ไอศกรีมถ้วยละ 7 บาท จากนั้นก็เริ่มไปจับธุรกิจรับซื้อขายรถมือสอง เก็บเกี่ยว เม็ดเงินจากตรงนั้นมาได้อีกสักกระยะหนึ่ง

ชีวิตผมผ่านการทำธุรกิจมาเยอะ แต่ไม่ว่าการงานจะหลากหลายแค่ไหน หัวใจหลักก็คือ “การค้าขาย” และแน่นอนว่า ทุกธุรกิจต้องทำกำไร บาทใหญ่บาท เล็ก ยิ่งก็ต้องบริหารให้ได้กำไรให้จรงได้เท่านั้น

Everything you can imagine is real.

-- อะไรที่เอจินตนาการได้ ก็ความจริง

ปาโบล ปิกัสโซ จิตรกรชื่อดังของโลก ผู้ได้รับการยกย่องว่าเป็นศิลปิน

ที่มีพล้งสร้างสรรค์ที่สุดในคริสต์ศตวรรษที่ 20

คิดการใหญ่ ต้องมีเป้าหมายที่ชัดเจน

"Setting goals is the first step in turning the invisible into the visible."

-- การตั้งเป้าหมายคือก้าวแรกของการทำสิ่งที่มองไม่เห็นให้เห็นได้
แอนโทนี่ ร็อบบินส์ นักพูดที่สร้างแรงบันดาลใจระดับโลก

หากจะวิเคราะห์กันจริงๆ การทำงานประจำ กินเงินเดือนเท่าๆ กัน ชัยชนะน้อยก็ได้โบนัสเยอะขึ้นอีกนิด แต่เมื่อเทียบกับการทำธุรกิจของตัวเองแล้ว ถือว่าเป็นรายได้ที่ไม่มั่นคงเท่าไรนัก แล้วเมื่อไหร่จะมีบ้านหลังโตๆ มีเงินฝากเยอะๆ หรือเมื่อไรที่เราจะทำให้ภาพฝันตั้งแต่เด็กเป็นจริงได้สักที

คิดไปถึงตอนที่เราเข้าไปติดแอร์บ้านลูกค้า เห็นผ้าคลุมรถ เห็นกรอบป้ายทะเบียน เราก็จะเล่นทายกันว่ารถที่อยู่ใต้ผ้าคลุมนั้นยี่ห้ออะไร เราได้เลยว่าเป็น Super car แน่نون คิดแบบเด็กๆ ว่ารถเหล่านี้ราคาก็ล้าน คนพวกนี้เขาทำอะไรกัน ทำไมมีเงินซื้อรถพวกนี้ได้ ขนาดตอนที่นั่งคิดเปรียบเทียบกับตัวเอง ลำพังรับเงินเดือนหลักแสน ก็ยังไม่เห็นทางที่จะได้เป็นเจ้าของเลยสักนิด

ตอนนั้นผมกับหนุ่มทำงานประจำมีรายได้ดีทั้งคู่ พ่อกับแม่จึงไม่เห็นด้วยที่ลูกๆ จะออกมาเปิดบริษัทเอง เพราะมองว่าการได้เงินทุกๆ สิ้นเดือนแน่ๆ แบบนี้ น่าจะมั่นคงกับชีวิตมากกว่า และคอยเตือนเสมอว่า เวลาจะทำอะไรให้เริ่มทำจากเล็กไปใหญ่

แต่ที่พูดแล้ว อាកา “คิดการใหญ่” ก็ทำให้ผมกับน้องตัดสินใจลาออกจากงานในเวลาไล่เลี่ยกัน

Check & Balance

ไม่น่าเชื่อว่าจากจุดเกิดเหตุเล็กๆ จะกลายมาเป็นธุรกิจหลักของเราสองคนในวันนี้

วันนั้นผมนั่งแท็กซี่ ก็คุยกับพี่ไซเฟอร์ไปเรื่อย เรื่องหนึ่งที่น่าสนใจคือ เขาเล่าว่ายังดีที่รถใช้แก๊ส LPG ช่วยประหยัดไปได้เยอะ ยิ่งรู้ส่วนต่างระหว่างแก๊สกับน้ำมันก็ยิ่งน่าสนใจ เริ่มคิดเล่นๆ จนกลายเป็นศึกษาหาข้อมูลอย่างจริงจัง พบว่าสิ่งที่น่าแปลกคือ ธุรกิจติดแก๊สรถยนต์ในเมืองไทยไม่บูมเหมือนในเมืองนอก ทั้ง เยอรมัน อิตาลี อังกฤษ โปแลนด์ ออสเตรีย เกาหลีใต้ ญี่ปุ่น อเมริกา ฯลฯ ล้วนใช้แก๊สเป็นเชื้อเพลิงกันอย่างแพร่หลายและปลอดภัย

แรงบันดาลใจผุดขึ้นมาตรงที่ว่า ธุรกิจนี้ยังมีช่องทางการตลาดอีกมาก กลุ่มเป้าหมายไม่ได้มีแค่แท็กซี่กับรถเก่าไม่แคร่เรื่องเครื่องพังเท่านั้น เจ้าของรถยนต์อีกหลายล้านคัน ต่างก็ต้องการประหยัดเงินในกระเป๋าด้วยกันทั้งนั้น หากเรามั่นใจในความปลอดภัย ตามมาตรฐานเดียวกันกับประเทศพัฒนาแล้ว แถบยุโรป

ผมศึกษาอย่างจริงจังจนเห็นข้อดีและโอกาสหลายประการ ที่สุดแล้วจึงเริ่มติดต่อซัพพลายเออร์ หาสินค้าเข้ามาขาย ประกอบกับช่วงนั้นน้ำมันขึ้นราคาชนิดวันเว้นวัน ชาวอนุรักษ์พลังงานธรรมชาติกำลังมาแรง แถมว่ากันว่าน้ำมันจะหมดโลกในอีก 30 - 50 ปีข้างหน้า ที่สุดเราสองคนพี่น้อง จึงตัดสินใจเลือกลงทุนทำธุรกิจนี้อย่างจริงจัง