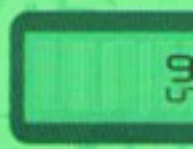


BrandAge



Green Brand Effect

ข้อตกลงใหม่ที่คุณไม่อาจปฏิเสธ



1. คุณจิรภัทร สำเภาจันท์
กรรมการผู้จัดการ บริษัท วินเซ็นท์
เซ็นเตอร์ เซอร์วิส กรุ๊ป จำกัด

เรื่อง : นาราตา ปัญญาพงษ์
ภาพ : วิจิพรรณ สุระเจริญ

WIN-SENT CENTER SERVICE

จับसारพัดบบริการสร้างควมต่าง



สำหรับการแข่งขันในภาคธุรกิจแฟรนไชส์ที่ว่า
“แรง” แล้ว

หากจะเลือกไปที่กลุ่มธุรกิจ “ร้านสารพัดบริการ”
อาจพบว่าแรงยิ่งกว่า!

เพราะกว่า 8 ปี ที่ธุรกิจรายนี้รุกเข้าสู่ตลาดแฟรน
ไชส์ ก็สามารถขยายสาขาออกไปได้อย่างมากมาย และต่อ
เนื่อง จากการปลุกกระแสความน่าสนใจของ WIN-SENT
CENTER SERVICE แปรนดต้นตำรับของร้านสารพัดบริการ
ที่ในวันนี้มีสาขาแฟรนไชส์มากถึง 225 ราย ยังไม่นับรวม
สาขาของคู่แข่งต่างแบรนด์ ที่เข้าสู่ตลาดเพราะกระแสการ
บูมของธุรกิจเมื่อ 3 - 4 ปีที่ผ่านมา

**คุณจิรภัทร สำเภาจันท์ กรรมการผู้จัดการ
บริษัท วินเซ็นท์ เซ็นเตอร์ เซอร์วิส กรุ๊ป จำกัด** คือ
ผู้จุดประกายแนวคิดของร้านสารพัดบริการ โดยนำเอาธุรกิจ
ที่มีอยู่ในชีวิตประจำวันหลายแบบมารวมอยู่ในร้านเดียวกัน

ประกอบด้วย บริการไปรษณีย์ และขนส่งพัสดุ
ด่วนทั่วประเทศ บริการจุดรับชำระเงิน (Pay Counter) ศูนย์
ประกันวินาศภัย และบริการด้านรถยนต์ บริการจองตั๋วเดิน
ทาง ศูนย์ถ่ายรูปด่วนดิจิทัล ศูนย์ถ่ายเอกสารวินเซ็นท์
ศูนย์บริการเติมหมึกพิมพ์ บริการบัตรเครดิต/สินเชื่อ บริการ
จุดเติมเงินออนไลน์ และบริการทางธนาคาร

โดยทั้งหมดดำเนินการผ่านระบบบริหารจัดการที่
ออกแบบมาเพื่อรูปแบบธุรกิจนี้โดยเฉพาะ ทำให้ต้นทุนไม่สูง
ไม่สิ้นเปลืองพื้นที่ ไม่ต้องสต็อกสินค้า และใช้บุคลากรน้อย

ความสำเร็จของ วินเซ็นท์ เซ็นเตอร์ เซอร์วิส การันตี
ได้จากในปีที่ผ่านมา เมื่อวินเซ็นท์เป็น 1 ใน 8 ราย ของ
แฟรนไชส์ที่ได้รับเครื่องหมายมาตรฐานแฟรนไชส์ และได้
รับรางวัลดีเด่นเรื่องการสร้างสรรคูลูกค้า

ปัจจัยสำคัญที่ทำให้วินเซ็นท์ประสบความสำเร็จ
สิ่งสำคัญอย่างแรก ก็คือ เรื่องของ Value Added ที่แม้จะ
เป็นธุรกิจบริการก็ต้องมีมูลค่าด้วย รวมถึงเรื่องของ Product
Differentiate ต้องสร้างความแตกต่างอยู่ตลอดเวลา โดยเฉพาะ
ในฐานะของผู้นำตลาดยิ่งจำเป็นต้องสร้างความต่าง
ให้เกิดขึ้นอย่างสม่ำเสมอ

**“จุดเด่นของเราอยู่ที่คำว่า ไร้สต็อก ทำธุรกิจ
หลายอย่าง ทำเงินหลายทิศทาง และมีระบบการจัดการ
ที่ดี รวมถึงระบบแบ็คออฟฟิศที่มีประสิทธิภาพ จึง
ทำให้วินเซ็นท์สามารถรักษาอัตราการขยายตัวได้อย่าง
คงที่”**

ที่สำคัญ คือ การรู้จักนำเอาเทคโนโลยีสมัยใหม่ใน
แต่ละยุคสมัยมาพัฒนาระบบเพื่อเสริมศักยภาพให้กับงาน
บริการ อาทิ ระบบ GPSMS เป็นระบบแจ้งกลับเมื่อ
พัสดุภัณฑ์ถึงปลายทาง รวมถึงการให้บริการ Next Day Sure
ขนส่งทั่วไทยภายในข้ามคืน ที่นอกจากจะเป็นการเพิ่มความ
เชื่อมั่นให้กับลูกค้าผู้ใช้บริการ ยังเป็นรูปแบบที่ช่วยให้สาขา
มีรายได้เพิ่มขึ้นจากการให้บริการในรูปแบบนี้อีกด้วย

คุณจิรภัทร กล่าวว่า โอดีเยี่ยมเหล่านี้เกิดขึ้นจากการนำ
Key Word สำคัญๆ ที่ได้จากการสัมมนาในหลักสูตรต่างๆ
ของกรมพัฒนาการค้า กระทรวงพาณิชย์ ที่เข้ามาช่วยเหลือ
และแนะนำให้บริษัทนำระบบแฟรนไชส์เข้ามาบริหารจัดการ
มาต่อยอดแนวคิดเพื่อการออกแบบระบบจนได้รูปแบบที่
เหมาะสม สามารถนำมาใช้งานร่วมกับระบบซอฟต์แวร์ที่มี
อยู่ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ความจริงแล้ว ก่อนหน้าที่วินเซ็นท์จะขยายธุรกิจ
ด้วยระบบแฟรนไชส์ บริษัทได้ทำธุรกิจหลายๆ แบบอยู่ใน
ตึกแถวหลายห้องติดต่อกัน เช่น ธุรกิจไปรษณีย์เอกชน



สาขาต่อเดือน และสูงสุดได้ถึง 6 สาขาต่อเดือน

ล่าสุดวินเซ็นท์ได้เพิ่มการให้บริการตู้ ATM ที่มียอดเหรียญภายในสาขาของตน เพราะมองว่ายังมีพื้นที่บริเวณหน้าร้านที่สามารถนำมาใช้ให้เกิดประโยชน์ได้ แต่การนำตู้ ATM ธรรมดา มาตั้งหน้าร้านอาจส่งผลกระทบต่อภาพลักษณ์ของร้านค้า จึงเกิดไอเดียดีไซน์ตู้ ATM สีสันสดใสเพื่อเพิ่มความสวยงามให้กับบริเวณหน้าร้าน

จากการสำรวจความเห็นของลูกค้าเราพบว่า ลูกค้าจะมีโอกาสมาใช้บริการตู้ ATM สีมากกว่าตู้สีอื่นๆ ที่ถือว่าดีที่สุดในขณะนั้นมากถึง 36% เนื่องจากสีสันความสวย และดูสะอาดตา

นอกจากนี้ คุณจิรภัทร ยังได้สร้างสรรค์ไอเดียโปรโมทธุรกิจ ผ่านรูปแบบการเป็นศูนย์จัดแสดงงานบนโลกอินเทอร์เน็ตที่เป็นครั้งแรกในเมืองไทย เพื่อเป็นการให้ข้อมูลกับผู้ที่เข้ามาเยี่ยมชมบนเว็บไซต์ www.ThaiExpoOnline.com

เป็นการวางระบบการสื่อสารให้ผู้สนใจเข้าชมมูวได้ตลอด 24 ชม. และสามารถพูดคุย ติดต่อกับทางเจ้าหน้าที่ด้วยวิธีต่างๆ ได้อย่างเรียลไทม์ ภายหลังจากแนวคิดนี้ ได้ถูกพัฒนาไปเป็นการติดอาวุธบนเว็บไซต์ให้กับหลากหลายธุรกิจบนโลกของอินเทอร์เน็ต กลายเป็นช่องทางการสร้างรายได้ให้กับบริษัทในอีกทางหนึ่ง

ผลที่เกิดจากการรู้จักต่อยอดแนวความคิด ไม่ได้สะท้อนให้เห็นเฉพาะแค่ความสำเร็จของจำนวนสาขาแฟรนไชส์ที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง เพราะนอกจากจะเป็นการเติมเต็มจุดแข็งให้กับธุรกิจ ยังเกิดผลดีในแง่ของการขยายไลน์ธุรกิจ ที่ในวันนี้วินเซ็นท์ได้สร้างนักลงทุนหน้าใหม่จากธุรกิจตู้ ATM มียอดเหรียญที่มีให้เลือกทั้งรูปแบบเช่า และซื้อ

รวมถึงการเกิดขึ้นของธุรกิจการออกร้านบนโลกอินเทอร์เน็ตที่กลายเป็นชุมชนใหม่ให้กับวินเซ็นท์ ล้วนเป็นสิ่งที่ช่วยต่อยอดให้เห็นถึงความสำเร็จของการรู้จักนำไอเดียต่างๆ มาประยุกต์ใช้ที่ไม่ใช่เพียงแค่อคิดได้

แต่ต้องคิดเป็น และคิดให้แตกต่าง เพื่อสร้างจุดขายให้กับสินค้า และบริการของตน ®

ศูนย์ประกันภัย ศูนย์ถ่ายเอกสาร บริการถ่ายรูปด่วน บริการจองตั๋วเครื่องบิน รวมถึงมินิมาร์ทที่มีบริการรับชำระรวมอยู่ด้วย ทำให้ต้องใช้พนักงานจำนวนมาก และมีต้นทุนค่าเช่าห้องอีกเดือนละหลายหมื่นบาท จึงเกิดความคิดที่จะนำธุรกิจทั้งหมดมารวมไว้เป็นร้านเดียว เพราะเชื่อว่าจะสามารถทำได้ในมิติที่ดีกว่า และสามารถสร้างรายได้ด้วยต้นทุนที่ต่ำลง

สาขาค้นแบบสาขาแรกขึ้นที่หมู่บ้านนักกีฬา ถนนเทพกรีฑา แม้ว่าผลตอบรับในช่วง 6 เดือนแรก การทำตลาดจะไม่ประสบความสำเร็จเท่าที่ควร แต่ในเวลาต่อมาความสำเร็จของวินเซ็นท์ก็เกิดขึ้นอย่างต่อเนื่อง

ด้วยเพราะมีการใส่ไอเดียใหม่ๆ เพื่อต่อยอดให้กับธุรกิจอยู่เสมอ ไม่ว่าจะเป็นการผันตัวเองมาสู่การเป็นผู้ทำระบบ และเป็นที่ปรึกษาให้กับผู้ที่สนใจทำธุรกิจร้านสารพัดบริการทั้งแฟรนไชส์ หรือการนำระบบแฟรนไชส์อย่างเต็มรูปแบบเข้ามาช่วยวางระบบการบริหารจัดการ เพื่อตอบโจทย์ความต้องการของผู้ลงทุน ทำให้การอยู่รอดของธุรกิจมีสูงขึ้นเนื่องจากบริษัทสามารถให้ความช่วยเหลือได้ตลอดเวลา

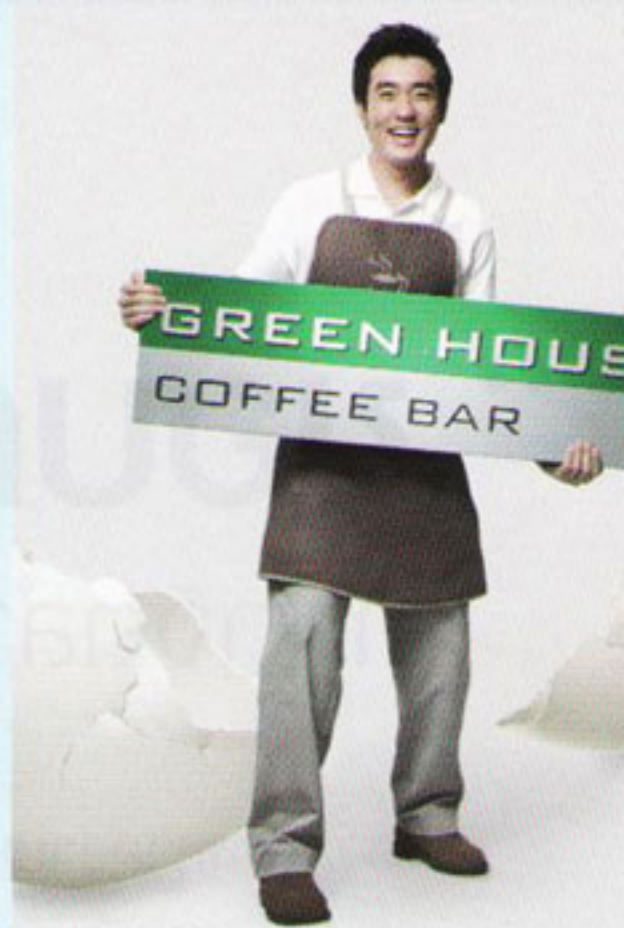
ขณะเดียวกันยังเป็นการเพิ่มอำนาจการต่อรอง ให้บริษัทสามารถสั่งซื้อของวัสดุอุปกรณ์ได้จำนวนมากๆ ในราคาที่ถูกลง ส่งผลให้ต้นทุนการดำเนินธุรกิจต่ำลงด้วย

วินเซ็นท์ยังได้นำระบบออนไลน์ และอินเทอร์เน็ตมาช่วยพัฒนาระบบการดูแลสาขา และลูกค้าที่มาใช้บริการด้วยระบบการตรวจเช็คแบบออนไลน์ รวมถึงระบบการฝึกอบรมผ่านสื่อวิทยุออนไลน์ เพื่ออัปเดตข้อมูลกันทุกวัน และยังมีสปอตโฆษณาเพื่อสื่อสารกับลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการได้มีโอกาสทำความเข้าใจในสินค้า และบริการ

การต่อยอดด้วยไอเดียใหม่ๆ ยังช่วยสร้างความแตกต่างให้วินเซ็นท์มีรูปแบบบริการที่เหนือกว่าคู่แข่ง จากยุคเริ่มต้นที่มีเพียงงานบริการส่งพัสดุภัณฑ์ การชำระค่าบริการ และงานประกันภัย โดยวินเซ็นท์ได้เพิ่มบริการใหม่ๆ เข้ามาโดยใช้หลักพิจารณาที่ลักษณะของธุรกิจ และกำไรที่ได้รับ โดยเน้นธุรกิจที่ไม่ต้องสต็อกสินค้า หรือมีก็เพียงเล็กน้อยเท่านั้น

ปัจจุบันสาขาแฟรนไชส์ของวินเซ็นท์มี 2 รูปแบบคือ สาขาขนาดเล็กใช้พื้นที่เช่าภายในศูนย์การค้าประมาณ 10-25 ตร.ม. ส่วนอีกรูปแบบเป็นสาขารายใหญ่ตั้งอยู่ในย่านชุมชนมีพื้นที่ประมาณ 25 - 35 ตร.ม.

แต่ละสาขาลูกค้าสามารถเลือกรูปแบบบริการไปใช้ได้ตามความเหมาะสม ลงทุนเริ่มต้นตั้งแต่แสนกว่าบาทถึง 4 แสนกว่าบาท ซึ่งบริษัทสามารถขยายสาขาโดยเฉลี่ย 3



ตอบโจทย์

ทุกความต้องการ
ของธุรกิจเริ่มต้น

พร้อมเงินทุน

และความรู้

ด้วยบริการสนับสนุน
ธุรกิจเริ่มต้นกสิกรไทย
(K-SME Start-up Solution)
จากธนาคารกสิกรไทย

สมัครวันนี้ได้ที่

<http://startup.ksmecare.com>

หรือ K-BIZ Contact Center

โทร. 0 2888 8822