



Kotchap

นิตยสารแนะนำอาชีพเพิ่มความรวย
ปีที่ 3 ฉบับที่ 31 ประจำเดือนสิงหาคม 2550

แจกฟรี
แปงเมจิก
หน้า 43.

สตู๊ปพิเศษ

โมเติร์น เทรด โมไซ์เรื่องใหญ่
ถ้าต่าปสีกไทยรับมืออย่างรู้ทัน

- วอลซูเปอร์สโตร์
- ทวีกิจซูเปอร์เซ็นเตอร์
- 108 ซีโอ

หญิง

นราวัลย์ นิรัตติศัย
กับเครื่องสำอางเลอ มิราเคิล

วินเซ็นท์ แพรนโซส์สารพัดบริการ
ป๊กรงชัยเป็นที่ 1 ในประเทศ

ดริ่มทิม เต็มพินนักธุรกิจอิสระ

แหม่มสุกฤษ์ลักษณ์
จากแหม่มห่อใบตอง สู่อัฒนมาขงรังสี

โกลด์เด็นเฮิร์บ
เนื้อสำอางในน้ำดอกคำฝอย

เที่ยวต่างแดน
โปแลนด์ ตึนแดนหัวใจของยุโรป

เคป๊ิม
ตู้น้ำมัน
พร้อมพิเศษ
และลดต้นทุน
ด้วยระบบ 100%

ติดต่อสั่งซื้อ
โทร. 02-9042700
www.kotchaphan.com

ISSN 1686-9133

9 771686 913007

ราคา 40 บาท

ผลิตภัณฑ์จิงกาซุนโพร์ 7-Caring
ทั่วประเทศ โทร. 0-2711-7755

WIN-SENT
Center Service

วินเซ็นท์ เซ็นเตอร์เซอร์วิส

แพรนโซส์สารพัดบริการ
รวยสวนกระแสพุ่งแรงแห่งปี

สนใจสอบถามโทร 02-377-4524 , 02-732-9846 , 081-207-2197

WINSENT WATER
5 ลิตร 60 บาท

มหัศจรรย์รายได้ด้วยตู้น้ำดื่ม
หยอดเหรียญแฟนตาซี

www.winsent.com

Beauckthorn

เป็นเวลากว่า 6 ปี ที่คนไทยได้เห็นโลโก้สีน้ำเงิน - ส้ม ของร้านสารพัดบริการ สตีลไฮเดรชั่นสุด กระจ่ายอยู่ทั่วประเทศภายใต้ชื่อ “วินเซนท์ เซ็นเตอร์ เซอร์วิส” เรื่องราวของธุรกิจนี้อาจจะไม่มีอะไรน่าตื่นเต้นนักหากเชื่อของวินเซนท์ฯ จะปรากฏ อยู่ในแค่ในพื้นที่ประเทศไทย หากแต่ที่น่าสนใจไปกว่านั้นก็คือ ธุรกิจนี้กำลังจะขยาย การเติบโตไปยังต่างประเทศ ซึ่งมั่นใจได้ว่าภายใต้ปีกข้างหน้า วินเซนท์ฯ จะเป็น อีกหนึ่งธุรกิจที่มาแรงและเป็นที่ยอมรับของนักลงทุนในระดับนานาชาติ โดย ในวันนี้ วินเซนท์ฯ สามารถพาดขึ้นมาเป็นธุรกิจอันดับหนึ่งของประเทศไทยได้ อย่างเต็มภาคภูมิ ภายใต้การนำของ คุณจิรภัทร สำเภาจันทร์ ผู้บริหารที่ เริ่มต้นเรียนรู้ สังสมประสบการณ์ และสร้างความแข็งแกร่งให้แก่วินเซนท์ฯ จนสามารถขยายสาขาแฟรนไชส์ไปได้กว่า 140 สาขาทั่วประเทศไทย



วินเซนท์ ปักธงชัยเป็นที่หนึ่งในประเทศ เพื่อกลยุทธ์การบริหารงานอย่างมีประสิทธิภาพ

ครอบครัว แหล่งบ่มเพาะความคิดผู้นำบริหาร

คุณจิรภัทรกล่าวว่า ครอบครัวของเขาทำธุรกิจด้านการเกษตรมาก่อน ซึ่งนั่นทำให้เขาได้คลุกคลีอยู่ในวงจรการทำธุรกิจมาตั้งแต่เด็ก กระนั้น ในธุรกิจของครอบครัวก็ทำให้เขาพบเห็นปัญหามากมาย กล่าวคือ การทำธุรกิจการเกษตรจะต้องมีการสต็อกสินค้า มีการใช้บุคลากรในการจัดจำหน่ายค่อนข้างมาก อีกทั้งยังต้องประสบกับเหตุการณ์หนี้สูญ ซึ่งโดยรวมแล้วส่งผลให้เกิดต้นทุนจำนวนมาก เขาจึงคิดมาตลอดว่าจะมีธุรกิจอะไรที่สามารถดำเนินได้โดยไม่ต้องสต็อกสินค้า ใช้พนักงานจำนวนน้อย สามารถรวมธุรกิจหลากหลายประเภทมาเข้าไว้ด้วยกันได้ และแน่นอนต้องไม่เผชิญกับภาวะหนี้สูญ ดังที่ครอบครัวของเขาเคยประสบมาก่อน จนในที่สุดจึงมาลงตัวที่ ธุรกิจร้านสารพัดบริการ แน่ใจว่าด้วยความใหม่ทั้งในแง่ของร้าน สารพัดบริการที่ในเมืองไทยยังมีเพียงแค่น้ำจืดร้าน และความใหม่ในแง่ของการบริหารที่คุณจิรภัทรและทีมงานต้องเริ่มต้นเรียนรู้เองทั้งหมด อาจทำให้ร้านแรกของเขาเกิดปัญหาบ้าง ซึ่งไม่ว่าจะเป็น ปัญหาเล็กหรือปัญหาใหญ่ สิ่งที่เขาไม่เคยละเลยก็คือการแก้ไข ซึ่งจากการได้ทดลองทำธุรกิจด้วยตนเองตั้งแต่ต้น ทำให้เขามีองค์ความรู้เกิดขึ้นมากมาย รวมทั้งได้พัฒนาระบบการบริหารให้มี ประสิทธิภาพยิ่งขึ้น ด้วยเหตุผลดังกล่าวทำให้ร้านต้นแบบของคุณจิรภัทรคืนทุนได้ภายในระยะเวลาเพียง 1 ปี

โน้รฮาวพร้อม ทีมงานแกร่ง จุดแข็งที่คู่แข่งตามไม่ทัน

เป็นที่ทราบดีว่าธุรกิจแฟรนไชส์ร้านสารพัดบริการได้เกิดขึ้นมากมายในประเทศไทย แต่นั่นไม่เคยเป็นปัญหาใหญ่สำหรับ วินเซนท์ฯ โดยคุณจิรภัทรกล่าวถึงประเด็นนี้ว่า “ตลอดระยะเวลาที่เราได้ดำเนินธุรกิจมา เราได้พยายามเก็บเกี่ยวความรู้และพัฒนาประสิทธิภาพการทำงานให้ดีขึ้นอย่างต่อเนื่อง ซึ่ง ณ วันนี้เราก็มั่นใจที่จะบอกว่าเรามีความพร้อม มีความชำนาญในทุกๆ ด้าน ไม่ว่าจะเป็นในเรื่องของระบบ เรื่องของการอบรม หรือว่าทีมงาน โดยเราพยายามจะผลักดันวินเซนท์ฯ ให้มีความเป็นแฟรนไชส์ระดับสากล ดังนั้นแม้ในแต่ละปีจะมีธุรกิจร้านสารพัดบริการเกิดขึ้นมากมายไม่ว่าจะเป็นธุรกิจของคนไทย หรือเป็นแฟรนไชส์จากต่างประเทศก็ไม่กระทบกระเทือนกับเรามากนัก แม้จะมีบางรายที่พยายามลอกเลียนแบบวินเซนท์ฯ แม้กระทั่งข้อความหรือวิธีการนำเสนอก็ยังพยายามทำให้คล้ายเรา และขายแฟรนไชส์ในราคาต่ำกว่าเรา แต่นั่นไม่ใช่ประเด็นที่เรากังวล เพราะหากผู้ลงทุนพิจารณาให้ดีแล้วจะพบว่า หากต้องการความมั่นคงในระยะยาว วินเซนท์ฯ จะไม่ทำให้เขาผิดหวัง” เขากล่าวอย่างมั่นใจ



คุณธีรวิทย์ สันตวิริยะ

“

วินเซ็นท์ฯ อาจจะไม่ใช้บริษัทใหญ่โต แต่เราก็สามารถขยายได้ด้วยการจับมือร่วมกับพันธมิตรในหลายๆ สาขา อาทิ บริการเติมหมึกพิมพ์ บริการเติมเงินออนไลน์ ศูนย์ประกันภัย ฯลฯ ซึ่งการที่เรามีพันธมิตรทางธุรกิจที่เหนียวแน่น ทำให้แฟรนไชส์ซีได้รับผลประโยชน์ในด้านรายได้สูงสุด

”

พันธมิตรทางการค้า แม่ทัพคนสำคัญแห่งธุรกิจ One stop service

“วินเซ็นท์ฯ อาจจะไม่ใช้บริษัทใหญ่โต แต่เราก็สามารถขยายได้ด้วยการจับมือร่วมกับพันธมิตรในหลายๆ สาขา อาทิ บริการเติมหมึกพิมพ์ บริการเติมเงินออนไลน์ ศูนย์ประกันภัย ฯลฯ ซึ่งการที่เรามีพันธมิตรทางธุรกิจที่เหนียวแน่น ทำให้แฟรนไชส์ซีได้รับผลประโยชน์ในด้านรายได้สูงสุด และในอนาคตทางวินเซ็นท์ฯ ก็จะมีการขยายไปร่วมมือทำการค้ากับอีกหลายๆ ธุรกิจ โดยหากมองในมุมมองกลับกัน ถ้าวินเซ็นท์ฯ ไม่มีความเข้มแข็งมากพอ ก็คงไม่มีพันธมิตรรายใดกล้าจับมือทำธุรกิจกับเรา ตรงนี้จึงถือเป็นจุดแข็งที่เราค่อนข้างโดดเด่นกว่าธุรกิจแบรนด์อื่น”

วินเซ็นท์ วอเตอร์ ธุรกิจที่ก้าวตามแต่แตกต่าง

ปัจจุบันวินเซ็นท์ฯ ไม่ได้เป็นที่รู้จักแค่เพียงร้านสารพัดบริการเท่านั้น หากแต่ตู้น้ำดื่มหยอดเหรียญแพนด้าซีลวดลายสวยงามสะดุดตา ยังสร้างรายได้ที่น่าพอใจให้แก่ผู้ลงทุนไม่น้อย “การเพิ่มรายได้ให้แก่ร้านสาขาแฟรนไชส์เป็นเรื่องที่เราไม่เคยหยุดนิ่ง เพราะ ณ วันที่ร้านวินเซ็นท์ฯ สามารถให้บริการในร้านได้ถึง 9 รายการ เราก็ยังมองไปอีกว่า จะมีส่วนไหนของร้านที่สามารถเพิ่มรายได้ได้อีก โดยที่ไม่ต้องใช้คนเพิ่ม จนมาลงตัวที่ตู้น้ำดื่มหยอดเหรียญ

ซึ่งการมาของตู้น้ำดื่มหยอดเหรียญวินเซ็นท์ วอเตอร์ ย่อมไม่ใช่หมายเลข 1 แน่นนอน ดังนั้นเมื่อเรารู้ตัวว่าเราคือผู้ตาม ก็ต้องพยายามหาจุดที่สร้างความโดดเด่นกว่าแบรนด์อื่นๆ นั่นจึงเป็นเหตุผลว่าทำไมตู้น้ำดื่มหยอดเหรียญของเราจึงต้องมีลวดลายแพนด้าซี ที่สำคัญคือตู้น้ำดื่มของวินเซ็นท์ฯ ได้รับการตอบรับจากผู้บริโภคดีมาก เพราะการมีลวดลายทำให้ตู้น้ำดื่มมีความน่าใช้ ดูสะอาดและดูใหม่ตลอดเวลา ซึ่งจากเดิมเราเคยตั้งเป้าหมายไว้ว่าจะตั้งตู้น้ำดื่มไว้ตามร้านสาขาของวินเซ็นท์ฯ เท่านั้น แต่ปัจจุบันกลายเป็นว่าคนที่ไม่ได้เป็นแฟรนไชส์ซีของเราก็มีความสนใจเช่นกัน เราจึงขยายไปยังลูกค้าในกลุ่มนั้นด้วย โดยปัจจุบันเรามีตู้น้ำดื่มหยอดเหรียญ วินเซ็นท์ วอเตอร์ ตั้งให้บริการอยู่กว่า 100 จุดทั่วประเทศ”

เทคนิคการบริหารบุคลากรของวินเซ็นท์ฯ '1 คน ต้องรู้มากกว่า 1 อย่าง'

“ที่วินเซ็นท์ฯ เราไม่เน้นใช้บุคลากรปริมาณมาก แต่เราจะเน้นการใช้ระบบเข้ามาช่วยมากกว่า ที่สำคัญคือทีมงานต้องแข็งและทุกคนต้องทำงานแทนกันได้ เพื่อที่จะสามารถสลับสับเปลี่ยนหน้าที่กันได้ ดังนั้นงานของเราจึงไม่สะดุด เมื่อเราเฉลี่ยหน้าที่ให้ทุกคนทำงานเท่าๆ กันได้ งานก็จะไม่ไปหนักที่ใครคนใดคนหนึ่ง หรือหนักที่แผนกไหนเป็นพิเศษ ตรงนี้จะทำให้พนักงานมีความสุขที่จะทำงานกับเรา”

โยงธุรกิจกับการรีแลกซ์ให้เป็นเรื่องเดียว เทคนิคการเกี่ยวใจ แฟรนไชส์ซี

ด้วยความที่มีสาขาจำนวนมาก อีกทั้งยังกระจายไปอยู่ตาม
ที่ต่างๆ ดังนั้นการจะรวมตัวเพื่อประชุมแจ้งข่าวสารให้แฟรนไชส์ซีได้
รับรู้โดยทั่วกันจึงเป็นเรื่องที่ค่อนข้างลำบาก แต่คุณจิรภัทรก็ยังมีวิธี
การจัดการที่จะทำให้แฟรนไชส์ซีเต็มใจมาร่วมกิจกรรมทุกครั้ง
บริษัทจัดขึ้น “ทุกวันนี้ผมและทีมงานทุกคนเรียกว่าทำงานกัน
จนแทบไม่มีเวลาไปคุยกับแฟรนไชส์ซี แต่เราไม่สามารถละเลยหน้าที่
ตรงนี้ อีกทั้งเราพยายามที่จะแจ้งข้อมูลข่าวสารใหม่ๆ ไปยังแฟรนไชส์ซี
ทุกท่านอยู่แล้ว เราจึงมานั่งคิดกันว่า จะทำอย่างไรที่จะเกิดการรวม
ตัวกันได้บ่อยๆ โดยไม่ให้ทุกฝ่ายเหน็ดเหนื่อยและเครียด วินเซ็นท์ฯ
จึงได้เกิดกิจกรรมทำบุญเลี้ยงพระขึ้นในทุกๆ เดือน โดยกิจกรรมนี้
จะทำให้พวกเราได้พักผ่อน ได้มีใจกับการทำบุญ และเป็นการพบกัน
ระหว่างแฟรนไชส์ซอร์และแฟรนไชส์ซีทุกสาขา ซึ่งวิธีนี้มี
ประสิทธิภาพมาก เพราะเมื่อมาทำบุญร่วมกันแล้ว ทุกคนก็จะมีพลัง
ใจที่จะดำเนินชีวิต ดำเนินธุรกิจต่อไปได้อีกอย่างเข้มแข็ง”

ถึงเวลารุกตลาดประเทศเพื่อนบ้าน

“ปัจจุบันการขยายตลาดในประเทศไทยของวินเซ็นท์ฯ ถือ
ว่าค่อนข้างจะสมบูรณ์แล้ว ซึ่งในประเทศไทยถือว่าอยู่ในช่วงที่เรา
เร่งพัฒนาการทำงาน ระบบควบคุม และการเพิ่มธุรกิจใหม่ๆ เข้า
มาเพื่อให้แฟรนไชส์ซีของวินเซ็นท์ฯ มีรายได้เพิ่มขึ้น ส่วนในตลาด
ต่างประเทศ เรากำลังสร้างทีมงาน สร้างคู่มือ และพิจารณาเรื่อง

การจดทะเบียนการค้าในต่างประเทศ ซึ่งเรามีความพร้อม และคาด
ว่าอีกไม่นาน วินเซ็นท์ฯ จะไปปรากฏที่ประเทศเพื่อนบ้านของเรา
เช่น ลาว กัมพูชา เวียดนาม พม่า มาเลเซีย ฯลฯ และภายใน 5 ปี
คาดว่าวินเซ็นท์ฯ จะขยายไปยังตลาดอื่นๆ ในภูมิภาคเอเชียได้”

พอเพียง หลักการบริหารที่อยู่ได้ในทุกภาวะเศรษฐกิจ

คุณจิรภัทรกล่าวว่า แม้กราฟการเจริญเติบโตของ
วินเซ็นท์ฯ จะพุ่งทยานอย่างสวยงาม แต่วินเซ็นท์ฯ ไม่เคยประมาท
กล่าวคือ ทุกวันนี้วินเซ็นท์ฯ ไม่เคยคิดขยายตัวให้เติบโตเร็วเกินไป
โดยทุกๆ ครั้งที่มีการขยายธุรกิจ วินเซ็นท์ฯ สามารถเติบโตได้ด้วย
เงินของตัวเอง และไม่เคียดกัวยืมเพื่อให้เป็นภาระ “จริงๆ หลักการ
นี้ผมวางแผนไว้ตั้งแต่ต้นแล้ว คือคิดว่าเราโตแค่ไหนก็ขยายแค่นั้น
เราใช้วิธีค่อยๆ เดิน โดยการบริหารงานลักษณะนี้ก็ไปคล้องกับแนวคิด
แบบเศรษฐกิจพอเพียงของในหลวง ซึ่งผมเชื่อว่าธุรกิจส่วนใหญ่
สามารถนำไปปรับใช้ได้ ที่สำคัญทุกธุรกิจต้องไม่หยุดที่จะพัฒนา
เพราะยิ่งพัฒนาตัวเองก็จะยิ่งทำให้เราแข็งแกร่ง และเป็นการยาก
ที่จะมีคนตามเราได้ทันครับ”

‘สะดวก รวดเร็ว ฉับไว ครบครัน ทันสมัย น่าเชื่อถือ’ คงไม่ใช่
สโลแกนที่ตั้งขึ้นมาให้โก้ๆ ชวนลงทุนเท่านั้น เพราะวันนี้วินเซ็นท์ฯ
ได้สร้างผลงานให้เห็นแล้วว่า แฟรนไชส์ระดับมืออาชีพไม่ใช่เรื่องยาก
ที่องค์กรแห่งนี้จะทำได้

สนใจธุรกิจแฟรนไชส์ร้านสารพัดบริการวิน เซ็นท์ เซ็นเตอร์ เซอร์วิส หรือตู้แม่จ๋าดีมีแฟนตาซี
วินเซ็นท์ วอเตอร์ สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ บริษัท วินเซ็นท์ เซ็นเตอร์เซอร์วิส กรุ๊ป จำกัด
2220/21-22 ซ.รามคำแหง 36/1 หัวหมาก บางกะปิ กทม.10240
Ins.0-2377-4524, 0-2732-9846, 0-2732-3326 www.winsent.com

