

มติมหาชน

# เส้นทาง เศรษฐี

www.sentangsedtee.com

ปีที่ 25 ฉบับที่ 448 ปีชวเลข 1 มกราคม 2563

รุ่นใหญ่ไฟแรง  
ไม่กลัวเจ๊ง  
ควัก 7 แสน  
ทำฟู้ดทรัค

มมมม  
เริ่มจากนิสัย  
ชอบถ่ายภาพ  
สู่เพจรีวิวอาหาร  
คลิก 2 ล้าน

สุดยอด  
ร้านแห่งปี

เจ๊โฮง  
มาแล้ว 5 ทูม



www.sentangsedtee.com

ราคา  
50  
บาท

THE SMART CHOICE  
OF FOOD PACKAGING



**บรรจุภัณฑ์กระดาษ**

ถ้วยน้ำ, ถ้วยกาแฟร้อน-เย็น, ถ้วยไอศกรีม  
กล่องเค้ก-เบเกอรี่, จานกระดาษ, ถาดขนมปัง  
กล่องพิซซ่า, ซองฟรอนซ์ฟราย, กระดาษเช็ดปาก ฯลฯ

**บรรจุภัณฑ์พลาสติก**

ถ้วยน้ำพลาสติก (GPPS, PP, PS, PET), ขวดน้ำดื่ม  
ขวดน้ำผลไม้, กล่องเบเกอรี่ (OPS, PET), กล่องข้าว  
กล่องอาหาร (OPS, PP), โหลคุกกี้, ซ่อน-ล้อม, ถุงซีป ฯลฯ

**บรรจุภัณฑ์โลหะ**

ถาดพาย, ถาดฟอยล์, กล่องคุกกี้, กล่องชา ฯลฯ

**บรรจุภัณฑ์แก้ว**

ขวดแก้ว, ขวดน้ำหอม, ขวดซอส, กระปุกเครื่องสำอาง ฯลฯ

**บรรจุภัณฑ์เพื่อสิ่งแวดล้อม**

กลุ่มบรรจุภัณฑ์กระดาษ และเยื่อพืชธรรมชาติ  
**บรรจุภัณฑ์พิเศษ/งานสั่งผลิต**

บรรจุภัณฑ์ BIO PLASTIC, วัสดุผลิตและพิมพ์สีได้ตามแบบที่ต้องการ

**แนะนำเว็บไซต์ใหม่!**  
[www.cafrista.com](http://www.cafrista.com)

จำหน่ายอุปกรณ์กาแฟ  
เมล็ดกาแฟ  
เครื่องชงกาแฟ เครื่องบดกาแฟ  
อุปกรณ์บาร์ิสต้า



LINE @cafrista  
092-249-4340  
info.cafrista@gmail.com

**บริษัท ยูนิแพค เซ็นเตอร์ จำกัด**

ศูนย์จำหน่าย วิกาวดีรังสิต 60 19/127 หมู่ 2 ถ.วิกาวดีรังสิต แขวงตลาดบางเขน เขตหลักสี่ กรุงเทพฯ 10210 โทร : 02-940-7577-9 , 02-940-9607-8 , แฟกซ์ : 02-940-9606  
สาขา ดิ ออเนอวี่ แจงวัฒนะ (ระหว่างห้างบิ๊กซีกับโลตัสแจงวัฒนะ) โทร : 02-573-8663  
สาขา พาราไดซ์ พาร์ค (ชั้น 1 ฟังตลาดสดเสริมมาร์เก็ต) โทร : 02-780-2133-4  
สาขา แอปเปิ้ลแลนด์ เซ็นเตอร์ (ชั้น 1 ฟังลิฟท์) โทร : 02-704-9064  
สาขา พัทยา-นาเกลือ (ถ.พัทยา-นาเกลือ จ.ชลบุรี) โทร : 038-221-812  
สาขา เซียร์รังสิต (ชั้นใต้ดิน ซอยข้างธนาคารกรุงเทพ โซนคลองถม) โทร : 02-986-7948

สั่งซื้อออนไลน์บริการส่งทางไปรษณีย์ทั่วประเทศ (ค่าบริการอิงตามมาตรฐานไปรษณีย์ไทย)

081-766-4688  
@unipakcentershop  
facebook.com/UNIPAKCENTER  
www.unipakcentershop.com



# ปีใหม่ กับสิ่งใหม่ๆ

## เรียน สมาชิกผู้อ่านนิตยสารเส้นทางเศรษฐกิจ

มีเรื่องบอกกล่าวผู้อ่านทุกท่านว่า “นิตยสารเส้นทางเศรษฐกิจ” ได้เดินทางมาถึง “ปลายทาง” ของธุรกิจกระดาษสิ่งพิมพ์แล้ว โดยฉบับวันที่ 1 มกราคม 2563 จะตีพิมพ์เป็นฉบับสุดท้าย

จากนี้ไปเราจะมุ่งเน้นการนำเสนอเนื้อหาสาระเกี่ยวกับการสร้างงาน สร้างอาชีพ และสร้างแรงบันดาลใจ ให้กับผู้ประกอบการทั้งหลาย ผ่านทางแพลตฟอร์มออนไลน์เต็มรูปแบบ นับตั้งแต่ เว็บไซต์เส้นทางเศรษฐกิจออนไลน์ [www.sentangsedtee.com](http://www.sentangsedtee.com) เพจเฟซบุ๊ก [www.facebook.com/SentangSedtee](http://www.facebook.com/SentangSedtee) matichon และ อินสตาแกรม [www.instagram.com/sentangsedtee](http://www.instagram.com/sentangsedtee)

ที่นับเป็นช่องทางมีความสำคัญยิ่งในยุคนี้ ซึ่งทางเราได้ขับเคลื่อนอย่างจริงจังมาตลอด 3-4 ปีที่ผ่านมา ปัจจุบันมีสมาชิกผู้อ่านติดตาม “เส้นทางเศรษฐกิจ” ผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์แล้วกว่า 5 แสน แต่เราคงไม่หยุดแค่นั้น หากจะมุ่งมั่น มุ่งเน้น นำเสนอเนื้อหาสาระที่ถูกต้อง ตรงใจผู้อ่านให้มากยิ่งขึ้นไปอีก

## สวัสดิ์ปีใหม่ 2563

สำนักงานและพิมพ์ที่  
บริษัท มติชน จำกัด (มหาชน)  
12 ถนนเทศาบาลนฤมาล ประชาภิวัตน์ 1  
แขวงลาดยาว เขตจตุจักร กรุงเทพฯ 10900

ติดต่อกองบรรณาธิการเส้นทางเศรษฐกิจ  
โทรศัพท์ (02) 580-0021 ต่อ 2335  
โทรสาร (02) 580-2300

ประธานกรรมการ  
พรรคชัย บุญปาน  
ผู้ก่อตั้ง  
พวงษ์ศักดิ์ พยัชวิเชียร  
กรรมการผู้จัดการ  
ภาณุกร บุญปาน  
ที่ปรึกษา  
เรือชัย ทรัพย์นิรันดร์ เสถียร จันทิมาธร  
ชลิต กิตติญาณทรัพย์ สมหมาย ปาโรจฉัตร  
บรรณาธิการที่ปรึกษา  
โอกาส เพ็ญเจริญ  
บรรณาธิการ ผู้พิมพ์ ผู้โฆษณา  
วิมล ต้น  
ผู้ช่วยบรรณาธิการ ผู้พิมพ์ ผู้โฆษณา  
พารณี ปัทมานันท์  
กองบรรณาธิการ  
ดวงกมล โลหะศรีสกุล กนกพร หมิทอง  
พัชรพร อวงศ์สรณะคมกุล  
ศิลปินกรรม  
กรสุลลี แสนเวส  
พิสูจน์อักษร  
ปราณี คล้ายววมัย พรพรรณ กลิ่นยี่สุน  
ผู้อำนวยการใหญ่ฝ่ายโฆษณา  
ศรวิษณุ บุญเกื้อ  
ผู้จัดการฝ่ายโฆษณา  
รัฐศักดิ์ เอ็นสบาย  
ฝ่ายโฆษณา  
รชการ อัครพรภาคิน ปรมมา บุญโปร่ว  
นิรันดร์ วัฒนพวงศาพันธ์ ธนัชฌาภา ไทสวงศ์  
โทร. (02) 580-0021  
ต่อ 1613, 1614, 1642, 1669, 1674  
ผู้จัดการฝ่ายขายพิเศษ  
เอมอร ส่องสว่าง

# สารบัญ

ปีที่ 25 ฉบับที่ 448  
 ปีที่แรก 1 มกราคม 2563



## เจ๊โอว ข้าวต้มเป็ด เมนูเด็ด มาทำ 5 ทุ่ม

10



## อาชีพร่วมสมัย “แอดมิน” เพจรีวิวอาหาร

18



## รุ่นใหญ่ ทำธุรกิจบนรถฟู้ดทรัค แบบไม่กลัวเจ๊ง

36

แวดวงเศรษฐกิจ 6  
 เต็มใจ...ใส่ธุรกิจ 9  
 เปลี่ยนแบบมีออซัพ 9  
 เรื่องจากปก 10  
 เจ๊โอว ข้าวต้มเป็ด เมนูเด็ด มาทำ 5 ทุ่ม เสริมไอเดีย 10  
 “การตลาดออนไลน์” 14  
 ผู้ประกอบการต้องรู้เท่าทัน 16  
 “สยามราชธานี” ธุรกิจเอาต์ซอร์ซพั้นล้าน 16  
 ช่องทางสร้างอาชีพ 18  
 อาชีพร่วมสมัย “แอดมิน” เพจรีวิวอาหาร 18  
 “งานวัด” ธุรกิจรับจัดอีเวนต์ทั่วประเทศ 20  
 เปลี่ยนโรงรถเก่า เป็นคาเฟ่สไตล์วินเทจ 22  
 “หนูเล็กเบญจรงค์” ต่อยอดขายออนไลน์ 24  
 ตั้งไกลถึงแดนปลาดิบ “ร่มฟ้าชาวม้า” 26  
 ทำดอกไม้จันทน์-แพ็กน้ำชาย จนมีเงินซื้อรถ 27  
 อาชีพตั้งต้นชีวิตใหม่ ของอดีตผู้ต้องขังหญิง 28  
 รายงานพิเศษ 30  
 ธุรกิจเสียงเจ๊ง ปี 63 เสียงได้...ขอให้เสียง 35  
 เจ้ชาขอแมร์ 35  
 อาหารสร้างอาชีพ 36  
 รุ่นใหญ่ทำธุรกิจบนรถฟู้ดทรัค แบบไม่กลัวเจ๊ง 36  
 ทำธุรกิจที่คิดว่าใช่ ทำหายกว่ากันเยอะ 38

ตัวอย่าง  
 CONTENTS  
 448

เบนเข็มเปิดร้านอาหาร 40  
 รสมือแซ่บจนลูกค้าขอซื้อสูตร! 40  
 ต่อยอดร้านขนมไทย 42  
 คิดสูตรใหม่ เอาใจคนรักสุขภาพ 42  
 ไอศกรีมโฮมเมด จากผัก-ผลไม้หายาก! 44  
 ผู้จดหมายพลตรี 46  
 เปิดร้านอาหารตามสั่งรับปีใหม่ 46  
 คริวอีมอรรอย 47  
 กุ้งซอสส้ม 47  
 ไอเดียต่างแดน 48  
 5 เทรนด์ต้องรู้ ปี 2020 ผู้บริโภคปลื้มอะไร 48  
 ของดีอินเตอร์ 49  
 อาซาฮี เรียวกิง ไม่ถึง 30 บาท 49  
 แลกกับการถูกไลฟ์ 49  
 อาชีพที่ไม่เหมือนเรา 50  
 ขนมหุ้นผักทอด 50  
 คริวเอเชีย 51  
 โซวเมียน หมี่ซั่ว บะหมี่อายุยืน 51  
 คิตัวอย่างนักบริหาร 52  
 กลับตัวสู่เศรษฐกิจ 52  
 ดวงเศรษฐกิจ 54

# 30 ปี

## “เพื่อนคู่คิด”

รายการส่งเสริมธุรกิจ  
เอสเอ็มอีไทย  
โดยธนาคารกรุงเทพ

ธนาคารกรุงเทพริเริ่มผลิตและเผยแพร่รายการ ‘เพื่อนคู่คิด’ ในปีพุทธศักราช 2532 และดำเนินการอย่างต่อเนื่องมาจนถึงปัจจุบัน จนเป็นที่ยอมรับจากสาธารณชนอย่างกว้างขวางในฐานะรายการสารคดีส่งเสริมธุรกิจที่อยู่มายาวนานที่สุดในประเทศไทย และได้มีส่วนสนับสนุนธุรกิจเอสเอ็มอีให้เจริญก้าวหน้าอย่างต่อเนื่องโดยนำเสนอผลิตภัณฑ์และบริการที่มีความโดดเด่นและน่าสนใจ ให้เป็นที่รู้จักอย่างกว้างขวาง ด้วยชื่อว่า **“พื้นที่บนโลกธุรกิจ ...ยังมีที่ว่างให้กับความคิดดี ๆ เสมอ”** ตลอดระยะเวลา 30 ปีที่ผ่านมา ธนาคารกรุงเทพได้ปรับปรุงรูปแบบและเนื้อหาของรายการเพื่อนคู่คิดให้ทันสมัยและสอดคล้องกับสภาพทางธุรกิจ เศรษฐกิจ และสังคมที่เปลี่ยนแปลงไปอยู่ตลอดเวลา โดยมุ่งมั่นให้ ‘เพื่อนคู่คิด’ เป็นรายการ **“3 นาที...ที่มีประโยชน์”** สำหรับผู้ชมทุกกลุ่ม

และมุ่งหวังให้เรื่องราวของความสำเร็จ การพัฒนาธุรกิจในเชิงนวัตกรรม ตลอดจนแนวคิดสร้างสรรค์ที่ได้นำเสนอในแต่ละตอน ช่วยจุดประกายความคิดให้ว่าที่นักธุรกิจหน้าใหม่ และเพิ่มโอเคียต่อยอดกิจการให้ผู้ประกอบการเดิมได้พัฒนาศักยภาพการทำธุรกิจของตนเพื่อความเจริญก้าวหน้าต่อไป

ผลิตภัณฑ์และบริการของผู้ประกอบการเอสเอ็มอีไทยจำนวนมากกว่า 3,100 ราย ที่เผยแพร่ผ่านรายการเพื่อนคู่คิด ส่วนได้รับการคัดเลือกอย่างพิถีพิถันจากธนาคารแล้วว่ามีคุณภาพ มีความโดดเด่น แตกต่าง และมีศักยภาพในการแข่งขันในตลาดได้ ทำให้ปัจจุบัน ‘เพื่อนคู่คิด’ ถือเป็นแหล่งรวมองค์ความรู้ทางธุรกิจที่กว้างขวางและครอบคลุมมากที่สุดแห่งหนึ่ง

ปีพุทธศักราช 2563 รายการ ‘เพื่อนคู่คิด’ ยังคงมุ่งมั่นและใส่ใจในทุกกระบวนการผลิต เพื่อนำเสนอรายการที่ช่วยเสริมพลัง และเพิ่มศักยภาพผู้ประกอบการให้สามารถแข่งขันและเติบโตได้ในระบบเศรษฐกิจไร้พรมแดน ซึ่งธนาคารกรุงเทพ พร้อมสนับสนุนผู้ประกอบการเอสเอ็มอีในด้านต่าง ๆ อย่างต่อเนื่อง ทั้งความรู้จากการจัดอบรมสัมมนา ให้คำปรึกษาด้านธุรกิจและการลงทุน การสนับสนุนพื้นที่ออกงานเพื่อประชาสัมพันธ์ธุรกิจในงานต่าง ๆ ของธนาคารกรุงเทพ ฯลฯ เพื่อส่งเสริมให้ผู้ประกอบการได้ขยายตลาดและแสวงหาโอกาสทางธุรกิจใหม่ ๆ ต่อไป



รายการ “เพื่อนคู่คิด” ออกอากาศทางสถานีโทรทัศน์ไทยทีวีสีช่อง 3 หมายเลข 33 ทุกวันพฤหัสบดีและวันศุกร์ เวลา 07.55 น.



[www.bangkokbank.com/puankookit](http://www.bangkokbank.com/puankookit)



รายการเพื่อนคู่คิด



YouTube

เพื่อนคู่คิด โดย ธนาคารกรุงเทพ





**ซูเปอร์ดราย จัดโปร "One Price" ลดส่งท้ายปี**

ซูเปอร์ดราย (Superdry) นาฬิกาแบรนด์สุดฮิตจากประเทศอังกฤษ จัดโปรโมชันส่งท้ายปีกับแคมเปญ "One Price" ต้อนรับเทศกาลปีใหม่และเอาใจเหล่าคนรักนาฬิกาในราคาเริ่มต้นเพียงเรือนละ 999 บาทเท่านั้น ด้วยไอเท็มสวยๆ สไตส์สปอร์ต สีสันสดใสไม่เหมือนใคร สำหรับมอบเป็นของขวัญพิเศษให้แก่ตนเองและคนพิเศษ ในช่วงเทศกาลปีใหม่นี้ ห้ามพลาด!! ตั้งแต่วันที่ - 31 มกราคม 2563 เท่านั้น ต่อย้าคุณภาพและมาตรฐานการผลิตพร้อมการรับประกันอายุใช้งานตัวเครื่องนาน 2 ปี ผู้ที่สนใจหาซื้อได้ตามห้างสรรพสินค้าชั้นนำ อาทิ เซ็นทรัล พารากอน ดี เอ็มโพเรียม เดอะมอลล์ โรบินสัน และ Shop Omni ทุกสาขา สามารถติดตามได้ที่เพจ Facebook : OMNI watches หรือสอบถามเพิ่มเติมที่โทรศัพท์ (02) 661-6236-8



**ลัคกี้เฟลม เจาะกลุ่มสูงวัย ด้วยเตาแก๊สนิรภัย 2 ชั้น**

ลัคกี้เฟลม ส่งนวัตกรรมใหม่สำหรับครัวไทยเปิดตัวผลิตภัณฑ์เตาตั้งโต๊ะรุ่น AG-112SSC และเตาฝัง LGS-982C โดยเตาทั้ง 2 รุ่น มีความปลอดภัยสูง ด้วยระบบนิรภัย 2 ชั้น คือ 1. ระบบตัดแก๊สทันทีเมื่อเปลวไฟดับ ป้องกันอันตรายจากแก๊สสะสมเมื่อเปลวไฟดับจากลมหรือน้ำล้นจากภาชนะ 2. ระบบป้องกันการลุกไหม้ เมื่ออุณหภูมิของก้นภาชนะสูงเกิน 298 องศาเซลเซียส จะมีเสียงสัญญาณเตือน พร้อมทำการตัดแก๊สอัตโนมัติเพื่อความปลอดภัย นับเป็นครั้งแรกที่มีการนำระบบนิรภัย 2 ชั้นนี้มาใช้กับเตาที่ผลิตในประเทศไทย เหมาะสำหรับกลุ่มผู้สูงอายุและกลุ่มคนซีลีม ผู้สนใจผลิตภัณฑ์เตาลัคกี้เฟลม สามารถเยี่ยมชมได้ที่โชว์รูม เซ็นทรัลพลาซ่า บางนา และฟิวเจอร์พาร์ค รังสิต หรือหาซื้อได้ที่ตัวแทนจำหน่ายทั่วประเทศ สอบถามข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่ โทรศัพท์ (02) 312-4330-40



**แมคโดนัลด์ เปิดตัว 2 เมนูใหม่**

แมคโดนัลด์ ประเทศไทย ต่อย้าความเป็นผู้นำตลาดเบอร์เกอร์ ล่าสุดเปิดตัว 2 เมนูใหม่ **แกรนด์บาร์บีคิวแองกัส (Grand BBQ Angus)** เนื้อแองกัสชิ้นหนาขนาดใหญ่นำเข้าจากประเทศออสเตรเลีย มีน้ำหนักก่อนปรุงมากถึง 145-155 กรัม เสิร์ฟพร้อมซอสบาร์บีคิวและผักกาดแก้วสดใหม่จากโครงการหลวง และ **คลาสสิกเบคอน แองกัส (Classic Bacon Angus)** เนื้อแองกัสชิ้นหนาขนาดใหญ่ นำเข้าจากประเทศออสเตรเลีย มีน้ำหนักก่อนปรุงมากถึง 145-155 กรัม เสิร์ฟพร้อมซอสสไตล์คลาสสิก แต่งवादองและหัวหอมสไลซ์ ลืมลองรสชาติกันได้ที่ ร้านแมคโดนัลด์ สาขาที่ร่วมรายการทั่วประเทศ รวมทั้งบริการจัดส่งอาหารถึงบ้านแมคดีลิเวอรี่ผ่านทางเว็บไซต์ และแอปพลิเคชันของแมคโดนัลด์



**แน็ก ซาลี ตะลุยโรดโชว์ทั่วไทย "สวนสนุกติดแอร์ขนาดยักษ์"**

คุณอริราช ชูเรือง ผู้จัดการโครงการบริษัท ก้อทอพิท เอนเตอร์เทน จำกัด ก่อตั้ง HAPPY FARM ON TOUR (แอปปีฟาร์มออนทัวร์) เปิดเผยว่า "การจัดกิจกรรมจัดโรดโชว์แอปปีฟาร์มออนทัวร์ เริ่มขึ้นต่อเนื่องในเดือนตุลาคม ปี 2562 จนถึง 16 กุมภาพันธ์ 2563 ภายใต้แนวคิด Happy Farm Extreme ซึ่งเป็นสวนสนุกติดแอร์ขนาดยักษ์ ที่มีเครื่องเล่นเป่าลมที่ใช้วัสดุปลอดภัย ตอบโจทย์ทั้งความสนุกควบคู่การพัฒนาการไปในทิศทางที่ดีของเด็กๆ เหมาะกับเด็กอายุ 4 ขวบขึ้นไป สามารถเล่นได้กับผู้ใหญ่อีกด้วย ติดตามผ่านแฟนเพจ FB : Happy Farm On Tour



**แคนนอนอาสา พัฒนาสิ่งแวดล้อม ชายฝั่งทะเลไทย**

มร.อิโรชิ โยโกตะ ประธานบริษัท และประธานกรรมการบริหาร บริษัท แคนนอน มาร์เก็ตติ้ง (ไทยแลนด์) จำกัด และ มร.มาโกโตะ โยชิตะ ประธานบริษัท และประธานกรรมการบริหาร บริษัท แมทธีเรียล ออโตเมชัน (ประเทศไทย) จำกัด นำทีมพนักงานกลุ่มบริษัทแคนนอนในประเทศไทย จัดกิจกรรมแคนนอนอาสา ครั้งที่ 25 ภายใต้โครงการ "แคนนอนอาสา พัฒนาสิ่งแวดล้อมชายฝั่งทะเลไทย" เพื่อรักษาทรัพยากรธรรมชาติและปกป้องสิ่งแวดล้อมบริเวณชายฝั่งทะเล โดยเหล่าจิตอาสาแคนนอนได้ร่วมเก็บขยะบริเวณชายฝั่งทะเล เพื่อนำไปคัดแยกและกำจัดอย่างถูกวิธี นอกจากนี้ยังร่วมทำกิจกรรม อาทิ ปลูกหญ้าทะเลบริเวณชายฝั่ง เพื่อเป็นแหล่งอาหารและที่อยู่อาศัยของสัตว์น้ำ ตลอดจนรับฟังการบรรยายจากเจ้าหน้าที่ศูนย์วิจัยฯ เรื่องวิกฤตขยะในทะเลไทย เพื่อปลูกฝังจิตสำนึกอนุรักษ์ทรัพยากรทางทะเลและชายฝั่งอย่างยั่งยืน



## เมืองไทยประกันภัย จับมือ AIS ห่วงใยลูกค้าช่วงเทศกาลปีใหม่

**คุณวาสิต ลำชา** รองกรรมการผู้จัดการอาวุโส บริษัท เมืองไทยประกันภัย จำกัด (มหาชน) ร่วมกับ **คุณสมชัย เลิศสุทธิวงศ์** ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) หรือ เอไอเอส จัดแคมเปญพิเศษ “ปีใหม่อุ่นใจกับเอไอเอส” ประกันอัคคีภัยสำหรับบ้านอยู่อาศัย สำหรับลูกค้าที่ใช้งานอยู่ในปัจจุบัน เพียงลงทะเบียนรับสิทธิ์ผ่าน SMS ที่ได้รับ หรือสแกน QR Code ตั้งแต่วันที่ – 25 ธันวาคม 2562 โดยกรมธรรม์จะเริ่มคุ้มครอง ตั้งแต่วันที่ 26 ธันวาคม 2562 (เวลา 16.00 น.) ถึง 14 มกราคม 2563 (เวลา 16.00 น.) รวมระยะเวลา 20 วัน ด้วยทุนประกันภัยสูงสุด 300,000 บาท (สามแสนบาท)

สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ Call Center โทร. 1484 (รายละเอียดความคุ้มครองและช้อยกเว้นเป็นไปตามเงื่อนไขกรมธรรม์) ติดตามข่าวสาร เมืองไทยประกันภัย ได้ที่เว็บไซต์ [www.muangthaiinsurance.com](http://www.muangthaiinsurance.com)



## BYS ไดมอนด์ ไฮไลต์

เนรมิตใบหน้าให้โดดเด่น แลดูมีชีวิต ด้วย **BYS ไดมอนด์ ไฮไลต์** ประกายสีทอง เนื้อสัมผัสเนียน บางเบา เคลือบกลมกลืนกับทุกโทนสีผิวได้อย่างง่ายดาย มอบผลลัพธ์ของผิวที่สวยงามล้ำไกลว์ เปล่งประกายดูมีชีวิต มาพร้อมซิมเมอร์เนื้อเนียนละเอียด แวววาวระยิบระยับประดุจเพชรเจียระไน โดยเฉพาะอย่างยิ่ง เวลาที่แสงตกกระทบให้ความรู้สึกหรูหราสะกดทุกสายตา **ราคา 435 บาท** พบกับ BYS Cosmetics ได้ที่ร้าน Watsons และ Euphoria Shop ทุกสาขา หรือสอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ โทรศัพท์ (02) 736-2229



## “ชุดกระเช้าของขวัญปีใหม่”

**คุณวาริช ภูสนาคม** กรรมการผู้อำนวยการฝ่ายปฏิบัติการ วิลล่า มาร์เก็ต แนะนำ “Discovery season’s Greetings Baskets” ชุดกระเช้าของขวัญปีใหม่ ส่งความปรารถนาดีต้อนรับปีขวตผ่านกระเช้าของขวัญที่คัดสรรมาอย่างดีระดับพรีเมียม มีให้เลือกถึง 14 แบบ เพื่อตอบโจทยทุกไลฟ์สไตล์ในทุกเพศทุกวัย ราคาเริ่มต้น 1,399 บาท ซื้อได้แล้ววันนี้ที่ วิลล่า มาร์เก็ต ทุกสาขาทั่วประเทศ หรือสั่งซื้อออนไลน์ที่ <https://shoponline.villamarket.com/home/> ตั้งแต่วันที่ ถึง 15 มกราคม 2563



## ไททัน จัดโปร “One Price” ลดสูงสุดรับปีใหม่

**ไททัน (Titan)** สุดยอดเยี่ยมแบรนด์นาฬิกาแห่งศิลปะและนวัตกรรมการผลิต ออกแบบโดยผู้เชี่ยวชาญระดับโลก จัดโปรโมชันแรงส่งท้ายปีกับแคมเปญ “One Price” ต้อนรับเทศกาลปีใหม่ด้วยส่วนลดสูงสุด 70% ราคาเริ่มต้นเพียงเรือนละ 999 บาทเท่านั้น สำหรับมอบเป็นของขวัญพิเศษแทนคำขอบคุณลูกค้าไททันในช่วงเทศกาลปีใหม่นี้ ห้ามพลาด!! ตั้งแต่วันที่ – 31 มกราคม 2563 เท่านั้น ผู้สนใจหาซื้อได้ตามห้างสรรพสินค้าชั้นนำ อาทิ เซ็นทรัล พารากอน ดี เอ็มโพเรียม เดอะมอลล์ โรบินสัน และ Shop Omni ทุกสาขา หรือสามารถติดตามได้ที่เพจ Facebook : Titan



## ผมสวย...ด้วยรัก ปีที่ 7

**นายแพทย์มณฑิเตอร์ เจริญสมบัติ** ผู้อำนวยการโรงพยาบาลพระนั่งเกล้า ให้การต้อนรับ **คุณรัชดา สัจจรักษ์** ผู้จัดการส่วนโฆษณาและประชาสัมพันธ์ พร้อมด้วยคณะทำงาน CSR บมจ.ไอซีซี และช่างผมจิตอาสา ในโอกาสเดินทางไปทำภารกิจตัดผมฟรี ให้แก่ผู้ป่วยที่ต้องรักษาตัวเองบนเตียงผ่านกิจกรรม “ผมสวย...ด้วยรัก” ครั้งที่ 56 ณ โรงพยาบาลพระนั่งเกล้า จังหวัดนนทบุรี

**เคทีซี** เปิดกลยุทธ์ธุรกิจปี 2563 ขับเคลื่อนองค์กรสู่ความเป็นเลิศ ปรับครั้งใหญ่สู่การเป็นองค์กรคล่องตัว (Agile Organism) ตอบโจทย์ลูกค้ายุคดิจิทัล ชู 2 แพลตฟอร์มหลัก เพย์เมนต์-รีเทล แพลตฟอร์ม พร้อมลุย 3 ธุรกิจใหม่ สิ้นเชอร์ค-นาโน-ฟิโกพลัส โซลิวชันเศรษฐกิจแฉ่ แต่กำไรปี 2562 ยังแจ่ม

คุณระเชียร ศรีมงคล ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร “เคทีซี” หรือ บริษัท บัตรกรุงไทย จำกัด (มหาชน) แถลงแผนการดำเนินธุรกิจในปี 2563 ว่า จากวิวัฒนาการของเทคโนโลยีดิจิทัลที่รวดเร็ว เปลี่ยนแปลงวิถีชีวิตของคนอย่างไม่เคยเกิดขึ้นมาก่อน ทำให้ความต้องการของผู้บริโภคเปลี่ยนไปมาก เคทีซีจึงต้องปรับกลยุทธ์การทำธุรกิจ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการให้บริการ โดยจากนี้



## เคทีซี ปรับองค์กรครั้งใหญ่ รับปี 63 ชู 2 แพลตฟอร์มลุยธุรกิจยุคดิจิทัล

จะมุ่งสร้างธุรกิจให้เติบโตด้วยวิสัยทัศน์ใหม่สู่การเป็นแพลตฟอร์มการเงินหลัก 2 แพลตฟอร์ม คือ แพลตฟอร์มการชำระเงิน (Payment Platform) และแพลตฟอร์มสินเชื่อรายย่อย (Retail Lending Platform) มุ่งเน้น 3 จุดแข็ง คือ ปลอดภัย รวดเร็ว และสร้างประสบการณ์ที่ดี รองรับการขายธุรกิจใหม่เข้าไปในธุรกิจสินเชื่อรายย่อยแบบมีหลักประกันและธุรกิจใหม่ที่จะเกิดขึ้นในอนาคต เพิ่มเติมจากธุรกิจบัตรเครดิตและสินเชื่อบุคคลที่มีอยู่ ทั้ง “สินเชื่อที่มีทะเบียนรถเป็นประกัน” “ฟิโกพลัส” (สินเชื่ออเนกประสงค์ที่ให้กับรายย่อยระดับจังหวัด) และธุรกิจ “นาโนไฟแนนซ์” (สินเชื่อรายย่อยสำหรับผู้ประกอบอาชีพอิสระหรือผู้มีรายได้น้อยไม่แน่นอน) คาดว่าทั้ง 3 ธุรกิจใหม่จะสามารถเริ่มรับรู้กำไรได้ประมาณ 18-24 เดือน นับตั้งแต่วันที่ดำเนินธุรกิจจริง

“นอกจากนี้ จะเห็นเคทีซีปรับตัวครั้งใหญ่สู่การเป็น “องค์กรคล่องตัว” (Agile Organism) หรือองค์กรที่มีชีวิต เพื่อให้สามารถบริหารจัดการธุรกิจให้ตรงและเท่าทันกับความต้องการและความคาดหวังของลูกค้า เริ่มตั้งแต่การเปลี่ยนแนวทางการทำงานแบบเดิมๆ ที่เหมือนเครื่องจักร ไปสู่การทำงานแบบใหม่ที่มีโครงสร้างองค์กรชัดเจน ยืดหยุ่น และพร้อมรับมือกับการเปลี่ยนแปลงได้อย่างรวดเร็ว ทั้งนี้ เศรษฐกิจปีหน้า (2563) จะไม่เท่าที่ควร แต่เชื่อว่าเคทีซีจะสามารถบรรลุเป้าหมายได้ เพียงแต่จะทำให้ดีกว่าที่ผ่านมา”



KTC Mobile

**คุณพิทยา วรปัญญาสกุล** รองประธานเจ้าหน้าที่บริหาร-ธุรกิจบัตรเครดิต “เคทีซี” กล่าวถึงผลการดำเนินงานด้านบัตรเครดิตปี 2562 ว่า แม้ว่าเศรษฐกิจโดยรวมจะไม่น่าดี แต่คาดว่าจะสามารถรักษาสัดส่วนการเติบโตของยอดใช้จ่ายผ่านบัตรเครดิตโดยรวมได้ที่ประมาณ 10 เปอร์เซ็นต์ ส่วนปี 2563 แนวคิดการทำตลาดบัตรเครดิตเคทีซีที่กำหนดไว้คือ “Everyone, Everyday and Everywhere” ด้วยเป้าหมายเติบโต 15 เปอร์เซ็นต์



เคทีซี พราว

**คุณพิชามน จิตรเป็นธรรม** ผู้อำนวยการ-ธุรกิจสินเชื่อบุคคล “เคทีซี” กล่าวว่า แผนกลยุทธ์ธุรกิจสินเชื่อบุคคลในปี 2563 คือ มุ่งเน้นการเติบโตอย่างยั่งยืน โดยจะเพิ่มปริมาณสินเชื่อพร้อมกับการสร้างคุณภาพหนี้ที่ดีขึ้น ใน 4 แกน

หลัก คือ 1. มุ่งหาสมาชิกใหม่ที่มีความต้องการสินเชื่อเพื่อยกระดับคุณภาพชีวิต 2. มุ่งรักษาสมาชิกปัจจุบันให้มีความผูกพันกับเคทีซี แบ่งเบาภาระค่าใช้จ่ายสมาชิกที่มีวินัยการชำระเงินที่ดี ผ่านโครงการเคทีซีรั้งนี้เกลี้ยง โครงการเหมาจ่ายดอกเบี้ยเพียง 199 บาท 3. มุ่งพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการเพื่อสร้างความพึงพอใจขั้นสูงสุด ด้วยบริการใหม่ เพิ่มวงเงินฉุกเฉินที่สามารถทำรายการด้วยตนเองตลอด 24 ชั่วโมง อนุมัติรับวงเงินทันที พัฒนาบริการเบิกเงินสดออนไลน์ผ่านแอป “KTC Mobile” ตลอด 24 ชั่วโมงแบบเรียลไทม์ 4. มุ่งสร้างคุณภาพชีวิตที่ดีให้ลูกค้า เพื่อการเติบโตอย่างยั่งยืน และเติบโตไปพร้อมกัน

**คุณปิยศักดิ์ เตชะเสน** รองประธานเจ้าหน้าที่บริหารอาวุโส-ช่องทางจัดจำหน่ายและธุรกิจร้านค้า “เคทีซี” กล่าวว่า ในปี 2563 ตั้งเป้าสมาชิกบัตรเครดิตใหม่ 350,000 ใบ และบัตรกดเงินสด เคทีซี พราว 210,000 ใบ รวมทั้งกลุ่มผลิตภัณฑ์ใหม่ล่าสุด “สินเชื่อเคทีซีพีเอ็ม” ประกอบด้วยสินเชื่อทะเบียนรถยนต์ สินเชื่อทะเบียนรถจักรยานยนต์ และสินเชื่อเงินสด สำหรับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักของเคทีซีจะยังเป็นพนักงานที่มีรายได้ประจำตั้งแต่ 30,000 บาทขึ้นไป โดยจะมุ่งเน้นช่องทางการรับสมัครผ่านทางออนไลน์มากขึ้น

“สำหรับกลยุทธ์การขายพันธมิตรร้านค้าในปี 2563 จะมุ่งนำเสนอบริการรับชำระที่เหมาะสมและตอบโจทย์ความต้องการของร้านค้า รวมถึงการขายฐานร้านค้าในกลุ่มต่างๆ โดยเฉพาะร้านค้าอาลีเพย์ (Alipay) ทั้งออฟไลน์และออนไลน์ เพื่อรองรับการใช้จ่ายของกลุ่มนักท่องเที่ยวชาวจีนที่เข้ามาในประเทศไทยและกลุ่มชาวจีนที่พักอาศัยในไทย

**คุณชุตติเดช ชัยดี** ซีเอฟโอ “เคทีซี” กล่าวว่า ข้อมูล ณ วันที่ 30 กันยายน 2562 เคทีซีมีกำไรสุทธิ 4,205 ล้านบาท คาดว่า ทั้งปี 2562 จะสามารถทำกำไรได้ใกล้เคียงเป้าหมาย 15 เปอร์เซ็นต์ ที่วางไว้ ส่วนปี 2563 บริษัทมีแผนจะระดมทุนผ่านการออกหุ้นกู้ระยะยาว 5-10 ปี เพื่อทดแทนหุ้นกู้ที่ครบกำหนดและรองรับการขยายตัวของธุรกิจใหม่อีกประมาณ 11,000 ล้านบาท โดยคาดว่าจะมีต้นทุนเงินอยู่ที่ประมาณ 3.09 เปอร์เซ็นต์ ●





การลอกเลียนแบบมืออาชีพ ไม่ใช่เรื่องเสียหาย หรือน่าอับอาย เพราะการได้ศึกษาดูงานของเขา แล้วเราเอามาปรับปรุงงานของเรา แบบนี้เป็นการศึกษาดูงานอันเกิด ประโยชน์

## เลียนแบบมืออาชีพ

**ถ้าอยากให้บริการที่ดี มีความเป็นมืออาชีพ ก็ควรเลียนแบบมืออาชีพ**

ช่วงนี้ผมเจอเหตุการณ์ ได้รับบริการแบบครึ่งๆ กลางๆ ไม่ค่อยเป็นมืออาชีพ อยู่บ่อยๆ บางกรณี ก็รู้สึกเสียตายนั่นแหละ ถ้าเราพัฒนาให้ดูเป็นมืออาชีพมากกว่า นั้น ธุรกิจน่าจะสร้างความประทับใจให้ลูกค้าได้อีกมโหฬาร

ยกตัวอย่างสัก 2-3 กรณีนะครับ เช่น ร้านอาหาร ที่คุณภาพอาหารดี มีบรรยากาศในระดับดี แต่กลับตายนั่นด้วยการให้บริการของพนักงาน เสิร์ฟอาหาร แต่ไม่เอาช้อนส้อมมาให้ ไม่มีแก้วน้ำมาให้ จนถึงขั้นต้องถามหาว่าจะให้กินให้ดื่มอย่างไร

อีกตัวอย่าง คือ โรงแรม ซึ่งช่วงที่ผ่านมา มีเหตุให้เดินทางบ่อย แล้วโรงแรมที่เคยพักเดิม ก็ต้องหาสถานที่ใหม่ ที่หนึ่งก็คิดอะไรไม่รู้ ประหยัดมัน กระจุกกระจิก ในห้องน้ำ มีเหลือน้ำไม่ถึง 1 ใน 4 ของม้วน มองหาม้วนสำรองก็ไม่มี แคมป์กิ้งใน ห้อง ควรจะมีกระดาษทิชชูธรรมดาสักกล่อง ก็ไม่มี ประหยัดเกินเหตุไปม๊าย

ส่วนอีกโรงแรม แจ้งใจไปจองว่า เช็กอินได้ภายใน 2 โมง ตามมาตรฐานทั่วไป พอไปถึงโรงแรมตอน 4 โมงเย็น กลับบอกว่าห้องยังไม่เสร็จ จองเตียงเดียวไป เสนอเปลี่ยนเป็นห้องเตียงคู่ ผมว่ามันไม่ใช่ตั้งแต่ทำห้องไม่เสร็จแล้วละ

พอตอนเช็กเอาท์ ซึ่งลูกค้าอยากเผ่นเต็มกระเป๋าแล้ว ต้องนั่งรอเช็กเอาท์อีกแสน นาน สาเหตุเพราะ ต้องรอพนักงานเดินกลับมาจากเช็กเอาท์อื่น แล้วแจ้งว่าให้ไป เช็กเอาท์ที่ผมนอน พนักงานก็ต้องเดินย้อนกลับ

งว่าทำไม ไม่ใช้วิทยุสื่อสาร หรือมือถือก็ยังได้ ไม่ต้องเสียเวลาเดินกลับไปกลับมา สงสารทั้งพนักงานที่ต้องเดินวน และสงสารตัวเองที่ต้องนั่งรอยาว

จุดเริ่มต้นในการให้บริการแบบมืออาชีพ ไม่ซับซ้อนครับ แค่ตั้งคำถามว่า “ถ้าเราเป็นลูกค้า ต้องการอะไร” แล้วจัดให้บริการตามนั้น

วิธีหนึ่งที่ยั่งยืน คือ “การลอกเลียนแบบมืออาชีพ”

เราควรไปดูธุรกิจประเภทเดียวกับเราว่า เขามีวิธีการให้บริการอย่างไร ซึ่งวิธีการ ให้บริการ จะประกอบไปด้วย 2 ส่วน อย่างแรก เราเรียกว่า “กระบวนการ” และอีกส่วนคือ “อุปกรณ์เครื่องมือ”

ทั้ง 2 ส่วนนี้ ไม่ควรละเลยอย่างใดอย่างหนึ่ง ควรให้ความสำคัญ และดำเนินการ ให้ดีมีประสิทธิภาพไปพร้อมๆ กัน

ส่วนแรก **กระบวนการ** คือ ขั้นตอนในการให้บริการ ลำดับขั้นตอนเป็นอย่างไร ที่จะทำให้การบริการรวดเร็ว ลูกค้าไม่ต้องคอยนาน ที่สำคัญ ไม่ขาดตกบกพร่อง ในสิ่งที่เราต้องทำให้ลูกค้า

ส่วนที่สอง **อุปกรณ์เครื่องมือ** คือ สิ่งที่ต้องมีให้ลูกค้า ในการใช้บริการของเรา เช่น ร้านอาหาร ต้องมี งาน ชาม ช้อนส้อม แก้วน้ำ หรือโรงแรม ต้องมีน้ำดื่ม กระดาษทิชชูในห้องน้ำ กระดาษทิชชูในห้องนอน แก้วน้ำดื่ม อุปกรณ์ในห้องน้ำ พวงสบู ยาสระผม ผ้าเช็ดตัว เป็นต้น

การมีโอกาสไปดูมืออาชีพ ทดลองไปใช้บริการของเขาดูบ้าง จะทำให้รู้ว่า แต่ละขั้นตอน เขาทำอะไร อย่างไร และทำให้กระบวนการสั้นลง แต่มีประสิทธิภาพ ได้ด้วยวิธีไหน รวมถึงเครื่องมืออุปกรณ์ ควรจะมีอะไรบ้าง

กระบวนการควรมีการเขียนลำดับขั้นเอาไว้ เพื่อให้พนักงานทุกคนรับทราบ เข้าใจ และปฏิบัติตามในทิศทางเดียวกัน และจะดีมาก ถ้ากำกับไว้ด้วยว่า แต่ละ ขั้นตอนนั้น ใช้เวลาไม่เกินเท่าไร

อย่างในกรณีร้านอาหาร ขั้นตอนที่ร้านทั่วไปทำ คือ การจัดโต๊ะ งาน ชาม ช้อนส้อม อาจรวมถึงแก้วน้ำ รอไว้ก่อนได้เลย ลูกค้าเข้ามา ถามจำนวนคน จากนั้นนำอุปกรณ์ออกให้เหลือพอดีคน

พอลูกค้าเริ่มสั่งอาหาร ต้องรับรู้ทันทีว่า มีอุปกรณ์พิเศษอะไรเพิ่มเติม และอะไรเป็นส่วนเกิน เช่น ลูกค้าสั่งก๋วยเตี๋ยว แปลว่าต้องนำตะเกียบมาวางรอไว้ให้พร้อมพวงเครื่องปรุง ลูกค้าดื่มเบียร์หรือไวน์ ควรเปลี่ยนแก้วเครื่องดื่มให้เหมาะสม

กรณีของโรงแรม ยิ่งต้องมีขั้นตอนและการแข่งกับเวลา เพราะเมื่อลูกค้าเดินทางมาถึง เขาต้องการเข้าที่พักโดยเร็ว อยากพักผ่อน ล้างหน้าล้างตาให้สดชื่น ซึ่ง เวลาในการเช็กเอาท์ และลูกค้าใหม่เช็กอิน ก็มีกำหนดที่ห่างกันอยู่ไม่น้อยกว่า 2 ชั่วโมงอยู่แล้ว

โดยเฉพาะลูกค้าที่จองมาแล้ว รู้ล่วงหน้าว่ามีลูกค้า มีรายละเอียดของห้อง ที่เขาต้องการ ยิ่งควรเตรียมไว้ให้พร้อม

การเตรียมห้อง หากมีเช็กอินที่ชัดเจน และมีนโยบายที่ชัดเจนว่าต้องเตรียม อะไรบ้าง ของสิ้นเปลืองบางอย่าง เช่น กระดาษทิชชู ไม่ควรเหลือไว้ให้น้อยจน ลูกค้าต้องเอ่ยปากขอ เพราะถ้าเหลือน้อย การประหยัดเป็นเรื่องดี ก็ควรมีสำรองไว้ให้เลย ไม่ต้องร้องขอ

การลอกเลียนแบบมืออาชีพ ไม่ใช่เรื่องเสียหาย หรือน่าอับอาย เพราะการได้ ศึกษาดูงานของเขา แล้วเราเอามาปรับปรุงงานของเรา แบบนี้เป็นการศึกษาดูงาน อันเกิดประโยชน์ ไม่เพียงแต่ผู้รับผิดชอบเท่านั้นที่ควรไปศึกษาดูงานจากที่อื่นๆ

หากสามารถเปิดโอกาสให้พนักงานได้ไปเรียนรู้ แล้วมีการสรุปบทเรียนให้ เข้าใจ เพื่อกำหนดแนวทางการให้บริการของเรา แบบนี้ก็ยังทำให้พนักงานเข้าใจ มากขึ้น เพราะเคยได้รับประสบการณ์ตรงมาแล้ว เข้าใจความรู้สึกของการได้รับ บริการที่ดี ย่อมเข้าใจเรื่องการให้บริการที่ดีได้ไม่ยาก

แม้ว่าวิธีการแสนง่ายในการให้บริการแบบมืออาชีพ คือ การลอกเลียนแบบ มืออาชีพ แต่ถ้าไม่ชอบเลียนแบบ ก็แนะนำว่า ลองไปดูเขา แล้วเอามาพิจารณา ว่า เรามีข้อบกพร่องตรงไหน เมื่อเทียบกับเขา อันไหนเขาดี แล้วเราจะดีกว่าได้ อย่างไม่ อั้นไหนเขาไม่ค่อยดี แล้วเราจะทำให้ดีกว่าได้ไหม

**ถ้าหมั่นคิดในมุมมองของลูกค้า แล้วหาทางสนอง รับรองว่า ลูกค้า ประทับใจ** ●



## เจี๊โอะ ข้าวต้มเป็ด เมนูเด็ด มาทำ 5 มุม เศรษฐกิจขายดีเดือนละล้าน ไม่พึ่งมิชลิน

“ทุกรางวัลที่ได้มาไม่ได้ช่วยให้ขายดีขึ้น เพราะยังเฝ้าทางร้านก็ขายดีอยู่  
แล้ว ไม่เคยเอารางวัลมาขึ้นค่าอาหารเลย เอาเวลาไปปรับปรุงคุณภาพ  
วัตถุดิบให้สดใหม่ เพราะเดี๋ยวนี้ลูกค้าฉลาด ขายของซีซั้วไม่ได้





“ช่วงแรกที่ย้ายร้านก็ยังไม่คึกคัก โชคดีที่มีลูกค้าประจำตามมา และอาศัยเพิ่มเมนูขึ้นเรื่อยๆ ลูกค้าบอกปากต่อปาก กระทั่งลูกค้าคนที่ 3 ทำ “มามาไอโห” เมนูบะหมี่กึ่งสำเร็จรูปใส่เครื่องสารพัด ไม่น่าเชื่อเมนูธรรมดาๆ จะสามารถสร้างเรตติ้งร้านให้ดังกระฉูด”

“ได้รางวัลมิชลิน และอีกหลายๆ รางวัล ก็ไม่ได้ช่วยให้ขายดีขึ้น เพราะยังใจทางร้านก็ขายดีอยู่แล้ว ไม่เคยสนใจรางวัลเลย” เจ็อว ข้าวต้มเปิด บอกกับเส้นทางเศรษฐี ก่อนจะเปิดฉากเล่าเรื่องราวชีวิต กว่าจะมาเป็นเจ็อว เจ้าของสุดยอดร้านดังแห่งปี กับเมนูฮิตมาหมา 5 ทุ่ม ลูกค้าต่อคิวกันสนั่นหัวค่ำ 200 คิว ภายในเวลาแค่ 2 ชั่วโมง สร้างปรากฏการณ์ ยอดขายเดือนละล้าน

### จากเด็กสลัม อ้วนไม่ออก เขียนไม่ได้ ชีวิตเปลี่ยนดีขึ้น ด้วยลำแข้งตัวเอง

เจ็อว หรือ คุณหมวย แซ่จั่ว ปัจจุบันอายุ 65 ปี เกิดและเติบโตมาในชุมชนตลาดสามย่าน เจ็อวไม่ได้เรียนหนังสือเหมือนเด็กทั่วไป เธอต้องช่วยทางบ้านค้าขายเพราะฐานะยากจน ไม่ว่าจะเป็นผักสด ผลไม้ ขยายอาหาร และขนม นั่นเลยเป็นที่มาว่าทำไมเจ็อวถึงอ่านหนังสือไม่ออก และเขียนหนังสือไม่ได้

“ตอนเด็กๆ ลำบากมาก โตมาในสลัม บ้านไม่มีฝาผนัง ไม่ได้เรียนหนังสือ ตั้งแต่เด็กต้องช่วยแม่ทำขนมขายอยู่แถวสามย่าน แต่งงานอายุ 18 ปี ชีวิตหลังแต่งงานไม่ราบรื่น สามีติดเที่ยว กระทั่งครอบครัวต้องพบกับวิกฤต นั่นคือ เป็นหนี้ล้มละลาย ทั้งบ้านเหลือเงินเพียง 200 บาท ขณะที่ถูก 5 คนยังเล็กๆ”

เจ็อว เล่าว่า ครอบครัวสามีหาบขายข้าวต้มเปิด เปิดพะไล ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2510 หลังแต่งงานเริ่มเพิ่มเมนูที่ละอย่าง 2 อย่าง เช่น หมูกรอบ ผัดหอยลาย ผัดผักบุ้ง กระเพาะหมู ค่อยๆ ขยับขยายเป็นร้านข้าวต้ม ร้านแรกอยู่ในจุฬาซอย 22 ใกล้กับตลาดสวนหลวง กระทั่งปี พ.ศ. 2529 ร้านหมดสัญญาเช่า สามีติดการพนัน ครอบครัวล้มละลายติดหนี้ธนาคาร 600,000 บาท โชคดีได้พี่ชายช่วยไ้หนี้ให้ กว่าจะหมดเบ็ดเสร็จ 8 เดือน

หลังผ่านมรสุมลูกใหญ่มาได้ ปี พ.ศ. 2557 เจ็อวตั้งต้นชีวิตใหม่ เธอย้ายร้านมาอยู่จุฬาซอย 16 เปิดร้านข้าวต้มพร้อมกับเพิ่มเมนูอีกสารพัด ที่ห้ามพลาด คือ หมูกรอบ ปูไข่ตอง หอยลายผัดพริกเผา คอหมูทอด ปลาตาเด็ยทอด ผัดผักกระเฉด เอ็นหมูผัดน้ำพริกเผา ยำปลาเทราต์นอร์เวย์ และเมนูเด็ดที่สร้างกระแสลูกค้าโซเชียลมีเดียแห่มากิน คือ มามาไอโห สั่งได้หลัง 5 ทุ่มเท่านั้น

“ช่วงแรกที่ย้ายร้านก็ยังไม่คึกคัก โชคดีที่มีลูกค้าประจำตามมา และอาศัยเพิ่มเมนูขึ้นเรื่อยๆ ลูกค้าบอกปากต่อปาก กระทั่งลูกค้าคนที่ 3 ทำ “มามาไอโห” เมนูบะหมี่กึ่งสำเร็จรูปใส่เครื่องสารพัด ไม่น่าเชื่อเมนูธรรมดาๆ จะสามารถสร้างเรตติ้งร้านให้ดังกระฉูด”



มาม่าไอโห เกิดจากลูกชายทำกินกับเพื่อนๆ ตอนดูบอล กระทั่งลองทำขายหนักเครื่อง ใส่หมูสับ หมูกรอบ กระเทียมปู กุ้ง ปลาหมึกชิ้นโตเนื้อฉ่ำ แต่ละคืนเสิร์ฟไม่ต่ำกว่า 100 หม้อ ใช้เส้นมาม่าราว 700 ห่อ สร้างชื่อเสียงกระฉ่อน ลูกค้าต่างชาติข้ามน้ำข้ามทะเลมากิน



### เผยสูตรเด็ด มาม่าไอโห ต่างชาติยังแห่บินมากิน

แม้จะเปิดร้านมานานกว่าครึ่งศตวรรษ แต่เจี๊โหว บอกว่า ต้องคอยปรับตัวให้เข้ากับยุคสมัยอยู่เสมอ ยกตัวอย่างเมนู มาม่าไอโห เกิดจากลูกชายทำกินกับเพื่อนๆ ตอนดูบอล กระทั่งลองทำขายหนักเครื่อง ใส่หมูสับ หมูกรอบ กระเทียมปู กุ้ง ปลาหมึกชิ้นโตเนื้อฉ่ำ แต่ละคืนเสิร์ฟไม่ต่ำกว่า 100 หม้อ ใช้เส้นมาม่าราว 700 ห่อ สร้างชื่อเสียงกระฉ่อน ลูกค้าต่างชาติข้ามน้ำข้ามทะเลมากิน ทางร้านเคยได้รับการสนับสนุนจากผู้ผลิตบะหมี่กึ่งสำเร็จรูปมาม่าให้ใช้ฟรี แต่ทว่าเลือกที่จะปฏิเสธ เพราะไม่อยากเป็นหนี้บุญคุณ

สำหรับที่เด็ดของเมนูมาม่าไอโหอยู่ที่เครื่อง และน้ำซุบ เสิร์ฟมาในหม้อสุกี้ มีหลายหน้าทั้งหมูสับธรรมดา หน้าทะเล และหน้ารวม อัดแน่นมาก ราคาตั้งแต่ 120-800 บาท เคล็ดลับความอร่อยอยู่ที่ความสดใหม่ของวัตถุดิบ และกรรมวิธีการทำ

“ขั้นตอนแรก รอกันหม้อด้วย ซ่า ตะไคร้ ใบมะกรูด น้ำพริกเผาเข้มข้น เติมน้ำซุบ จากนั้นตั้งหม้อบนเตาไฟ ต้มให้เดือดพอลานปรุงรสด้วย มะนาว พริกชี้หูนํ้าปลา ใส่เส้นมาม่า ตามด้วยไข่ขาวต้มจนสุก ก่อนยกกลงจากเตาใส่นมสดเล็กน้อย เติมน้ำสัตว์ อาทิ หมูสับ กระเทียมปู กุ้ง ปลาหมึก หมูกรอบ ไช้แดง มะนาว ผานแผ่นบางๆ ผักชีใบเลื่อย และที่ขาดไม่ได้ น้ำมันพริกเผาใส่แล้วเส้นไม่ติดกัน”

หลายๆ เมนูที่ทำขาย เจ้าของร้านตั้ง บอกว่า ล้วนมาจากคนในบ้านชอบกิน หากลองทำแล้วอร่อย ราคาพอขายได้ก็ตั้งเมนูใหม่ขึ้นมา ไม่ว่าจะเป็นต้มมาม่า ยำปลาเทราต์ กุ้ง 3 รส ยำปลากุ้ง กุ้งอบวุ้นเส้น เปิดทอดโรยเกลือ ผัดผักกระฉูด และอีกหลายเมนู

สำหรับลูกค้าที่ยอมเข้ามาต่อคิวนี้บ่ร้อยคิว เจี๊โหว บอกว่า มีทั่วทุกสารทิศ แต่ปัจจุบันต่างชาติเยอะขนาดฝนตกยังมารอ ส่วนคนไทยมักใช้บริการสั่งอาหารดีลิเวอรี่ออนไลน์ ซึ่งคิวแรกเริ่มตั้งแต่ 17.30-23.00 น. คริวปิด 01.00 น.

### ชายดี ไม่สนใจรางวัล เดือนละล้าน ต่อมตัวยังไม่รวย

ปัจจุบัน ร้านเจี๊โหวเป็นเพียงห้องอาหารชั้นเดียว กั้นด้วยกระจกติดแอร์เก้าอี้หนังพลาสติก รองรับลูกค้าได้เต็มที่ 80-100 ที่นั่ง มีที่จอดรถจำนวนจำกัด แต่กลับได้รับรางวัลการันตีความอร่อยมากมาย อาทิ #Michelin (มิชลิน ไกด์) เซลล์ชวนชิม รางวัลสุดยอด Street Food แห่งชาติ สุดยอดร้านอาหารจาก Wongnai ปี 2017 ฯลฯ



“ทุกราชวัลที่ได้มาไม่ได้ช่วยให้ขายดีขึ้น เพราะยังงทางร้านก็ขายดีอยู่แล้ว ไม่เคยเอารางวัลมาขึ้นค่าอาหารเลย เอาเวลาไปปรับปรุงคุณภาพวัตถุดิบให้สดใหม่ เพราะเดี๋ยวนี้ลูกค้าฉลาด ขายของซื้ซั้วไม่ได้ ฉะนั้นของสดที่ร้านจะซื้อวันต่อวัน กุ้ง ปลาหมึก ปลา ซื้ตลาดสะพานเหลือง ปูไซ่ ปลาแซลมอน ซื้ตลาดสามย่าน ของแห้งซื้ที่เยาวราช เดี่ยวนี้ร้านอาหารเยอะ ถ้าคนกินไม่ถูกใจก็เปลี่ยนร้าน”

แม้จะคิวทองเป็นร้อย ยอดขายเฉลี่ยเดือนละล้านบาท แต่หญิงแกร่งคนนี้อ้าว่า ยังไม่เป็นเศรษฐี เพราะรายได้ยังไม่หักค่าใช้จ่าย มีค่าพนักงาน 30 กว่าคน ค่าเช่าที่เดือนละ 80,000 บาท ค่าน้ำ-ค่าไฟ เดือนละ 100,000 กว่าบาท ไม่ได้ทำบัญชี มีเงินเหลือเก็บไว้ทำบุญและเก็บไปเที่ยว

ปัจจุบัน เจ็โจวประสบความสำเร็จในอาชีพค้าขาย โดยลูกๆ ทั้ง 5 คน ต่างแบ่งหน้าที่กันชัดเจน ลูกชายคนโต คอยดูแลเรื่องคิว ลูกสาวคนที่ 2 เป็นแม่ครัว ลูกชายคนที่ 3 หรือ **เฮียเก็ก** ผู้คิดค้นเมนู **มามาไอ้โห** รับหน้าที่พ่อครัว และคอยดูคิว ลูกชายคนที่ 4 เป็นพ่อครัว ลูกสาวคนสุดท้อง เป็นแม่ครัว ด้วยเช่นกัน ส่วนหัวเรือใหญ่ควบคุมทุกอย่างในร้าน และเก็บเงิน คือ เจ็โจว

“ถึงแม้จะมีสามีไม่ดี แต่ลูกๆ เราดีทุกคน ฟังพาได้ ขยันช่วยทำมาหากิน บางคนเรียนไม่เก่งก็มาค้าขาย บางคนแต่งงานแล้ว ก็ยังกลับมาช่วยธุรกิจครอบครัว ไม่เคยทอดทิ้งแม่”

ถามเจ็โจว ว่า ทุกวันนี้ร้านตั้งพอใจแล้วหรือยัง เจ็โจวตอบทันทีว่า “มันคงถึงเวลาที่ร้านจะตั้ง เรามีความตั้งใจ และความพยายาม ลูกๆ ญาติๆ ช่วยกัน ชอบคุณลูกค้าที่เมตตา นับว่าเป็นบุญของทางร้าน

สำหรับแผนธุรกิจในอนาคต เจ้าของร้านตั้ง บอกว่า ส่วนหนึ่งขึ้นอยู่กับลูกค้า เพราะตัวเองอายุเยอะแล้ว มันใจว่าลูกๆ จะทำได้ดี แต่ทั้งนี้ทุกเมนูไม่ได้จดลิขสิทธิ์ใครจะทำเลียนแบบก็ได้ ไม่คิดขยายสาขา เพราะกำลังคนที่มีอยู่ตอนนี้แทบจะไม่พอ ถ้าขยายสาขากังวลจะคุมคุณภาพไม่ได้ ทุกวันนี้ทำยังไงก็ได้ให้ลูกค้าที่มีอยู่ไม่ต้องรอคิวนานก็พอใจแล้ว

พิกัดร้านเจ็โจว จุฬาซอย 16 ที่ตั้งเลขที่ 113 ถนนจรัสเมือง รongเมืองปทุมวัน กรุงเทพฯ โทรศัพท (064) 118-5888, (081) 682-8816 เปิดบริการเวลา 17.30-01.00 น. (นั่งได้ถึง 02.00 น.) หยุด ปีใหม่ ตรุษจีน สงกรานต์ สารทจีน ●