



รวย "คิด" วิชารวยยิ่งใหญ ที่มหาวิทยาลัยไม่มีสอน

ล้มไปเลยกับทุกตำราธุรกิจ เพราะวันนี้โลกไม่เหมือนเดิมอีกต่อไปแล้ว
คนที่คิดไม่เหมือนใครเท่านั้นที่จะรวย

โดย รจนา นากาชิมา

“

If you **always** do
what you always did,

you will always
get what you always got

”

Albert Einstein

รวมแถม “กฎ” วิชาการยิ่งใหญ่ที่มหาวิทยาลัยไม่มีสอน

โดย รจนา นากาซึมา

© สงวนลิขสิทธิ์ ห้ามทำการลอกเลียนไม่ว่าส่วนหนึ่งส่วนใดของหนังสือเล่มนี้ นอกจากจะได้รับอนุญาต

ข้อมูลทางบรรณานุกรมของหอสมุดแห่งชาติ

รจนา นากาซึมา

รวมแถม “กฎ” วิชาการยิ่งใหญ่ที่มหาวิทยาลัยไม่มีสอน--กรุงเทพฯ : แอปบีบุ๊ก พลัส, 2557,
144 หน้า

1. ความสำเร็จทางธุรกิจ. 0. ชื่อเรื่อง.
650.1

ISBN : 978-616-292-330-2

จัดพิมพ์โดย



สมทบ บริษัท แอปบีบุ๊ก พับลิชชิง จำกัด

8 ถนนรามอินทรา แขวงมีนบุรี เขตมีนบุรี กรุงเทพฯ 10510

โทรศัพท์ 0-5302-1320 โทรสาร 0-5302-1321

Homepage : <http://www.happybookpublishing.com>

พิมพ์ที่

บริษัท โรงพิมพ์มิตรสัมพันธ์กราฟฟิค จำกัด

520-530 ซอยเพชรเกษม 4 ถนนเพชรเกษม

แขวงท่าพระ เขตบางกอกใหญ่ กรุงเทพฯ 10500

จัดจำหน่ายโดย

PALIN บริษัท โพลินบุ๊กเน็ต จำกัด (มหาชน)

81 ถนนเสรีไทย แขวงมีนบุรี เขตมีนบุรี กรุงเทพฯ 10510

โทรศัพท์ 0-2540-1919 โทรสาร 0-2540-1818

www.palinbooknet.com E-mail : info@palinbooknet.com

ราคา 140 บาท

•ที่ปรึกษาเกิดติดศักดิ์• พระอาจารย์ภาสกร ภูริวฑฺฒโน พระอาจารย์เกียรติมงคล กิตติวฑฺฒโน พลเอกกิตติ รัตนฉายา
ภาณุพงศ์ ศักดาพร อ.ดร.พิสิฏฐ์ โคตรอุโฬี นายแพทย์ปรีชา สิริจิตราภรณ์ •บรรณาธิการบริหาร• ภักระ ฉลาดแพทย์
•รองบรรณาธิการบริหาร• ไชรดา ฉลาดแพทย์ •ผู้ช่วยบรรณาธิการบริหาร• ภาณุศร เครือปัญญาดี •บรรณาธิการ• สิริ ฉลาดแพทย์
•ผู้อำนวยการฝ่ายผลิต• ปณิชา เครือปัญญาดี •ผู้จัดการฝ่ายผลิตและบรรณาธิการ• อุกฤษดา พลอยเหลี่ยม •ผู้ช่วยบรรณาธิการ•
ภักธิธิดา ชัยเพ็ชร •กองบรรณาธิการ• นพมาศ วรรณวงศ์ กฤษณา แลงฉาย •ฝ่ายกราฟิกและรูปเล่ม• กรรพิก เอิร์ล นี๊ดเวิร์ม
พับลิชชิง นพดล ปัญญาคำ ทฤตมน ยศน้อย •การตลาด กิจกรรรมพิเศษ• วาสนา ชิตศิริ จารุวรรณ สุตสงวน วรพล ไม่แดง

คำนำ

โลกเรานั้นเปลี่ยนไปแล้ว ใ่ว่าจะต้องเป็นมหาเศรษฐีที่เป็นเจ้าของธุรกิจใหญ่โตก่อนถึงจะคว่ำเงินแสน เงินล้านได้ สมัยนี้ธุรกิจยิ่งเล็ก ยิ่งคล่องแคล่ว ยิ่งขับเคลื่อนได้ง่าย สามารถปรับปรุง เปลี่ยนแปลงธุรกิจ ให้เข้ากับความต้องการของสังคมได้รวดเร็ว ยิ่งถ้าเข้าใจคน เข้าใจตลาด ยิ่งสร้างกำไรกลับมาได้เป็นกอบเป็นกำ

สำคัญคือจะต้องรู้จักไทม์มิ่ง (Timing) รู้ว่าเมื่อไรควรรุก เมื่อไรควรถอย เมื่อไรควรปรับกระบวน เปลี่ยนวิธีให้เหมาะสม เมื่อไรควรจะหยุด ซึ่งเป็นสิ่งที่ธุรกิจเล็ก ๆ โดยมากมักจะพลาดกัน

อีกอย่างก็คือธุรกิจที่มักจะเข้าถึงคนสมัยนี้มักจะต้องเป็นธุรกิจที่มีความเครียดสูง มีความล้ำสมัย และทันโลก ดังนั้นไม่ว่าจะทำธุรกิจประเภทไหนจะหยุดอยู่กับที่ไม่ได้เป็นอันขาด เพราะถ้าเมื่อใดที่คุณหยุด ขอให้รู้ว่ามีเมื่อนั้นธุรกิจของคุณก็ถือว่าเอ้าท์และเตรียมหล่นจากตลาดได้เลย!

ขอให้ร่ำรวยทุกท่าน

ด้วยความเคารพ

ธนา นากาชิมา

คำนำสำนักพิมพ์

กลยุทธ์ทางธุรกิจในหนังสือเล่มนี้เหมาะอย่างยิ่งสำหรับธุรกิจพันธุ์ใหม่ที่ไม่อยากจะเดินตามแนวทางธุรกิจแบบเดิมๆ ซึ่งมีข้อแม้อยู่มาก ทั้งเรื่องขนาดของธุรกิจที่เป็นสเกลที่เล็กลง เน้นความกระชับ เดินง่าย ไม่อู้ยอ้ยเหมือนธุรกิจขนาดใหญ่ที่กว่าจะเปลี่ยนแปลงอะไรก็ต้องรอทุกฝ่ายให้พร้อมก่อน ทั้งเรื่องของการทำการตลาดแบบที่เข้าถึงคนมากขึ้น โดยใช้งานโซเชียลเน็ตเวิร์กแบบครบวงจร

ธุรกิจสมัยนี้บอกเลยว่า... รู้มาก ยิ่งได้เปรียบ!

การรู้เขา รู้เรา รู้คน รู้โลก นั้นจะทำให้เราสามารถวางแผนการของธุรกิจในอนาคตได้อย่างแม่นยำ เพราะสมัยนี้การตลาดและการทำธุรกิจจะต้องมองเป็นระดับวินาทีแล้ว!

ขอจงอย่าตลาดสายตาเด็ดขาด

บรรณาธิการสำนักพิมพ์

C o n t e n t s

8	คนแบบไหนที่ทำธุรกิจขนาดเล็กสำเร็จ
13	ธุรกิจเล็กๆ มีกำไรดีกว่ายักษ์ใหญ่แต่ขาดทุน
18	หัวใจของความสำเร็จคือ ต้องทำให้ทุกคน “Happy”
24	อย่าคิดมาก คิดง่าย ๆ แล้วจะรอด
28	ยิ่งกดดัน ยิ่งสำเร็จ ถึงเวลาปิดฟูลไทม์ได้แล้ว
32	ถ้ายังไม่พร้อม ให้คิดและทำแบบ ICE ไปก่อน
36	จะขี้บ่นหรือจะเป็นมังกรต้องเลือกเอา
39	ทำให้ธุรกิจของคุณเป็นที่รู้จักด้วยการทำให้คนอื่นมองเห็น
43	ทุกธุรกิจคือ “การขาย”
46	เหตุผลที่ทำให้ธุรกิจเติบโต
49	ปัจจัยส่งผลต่อความสำเร็จของคุณ
52	ลองใช้กฎ 80/20 กับธุรกิจขนาดเล็ก
55	สภาพคล่องสำคัญยิ่งกว่ากำไร
59	เจ็คบู๊อย่าถ่วง
64	เสริมพลังด้วย Touchpoints
68	ปลุกยักษ์ให้เร็ว
74	ต้องมีความทะเยอทะยาน กรงเหย้าในความสำเร็จ
77	รู้เขา รู้เรา เสนอข้อจริง
80	ความแตกต่างที่เหนือกว่า
84	หันโลกเลี้ยวตัวเรา
86	หัวใจหลักของธุรกิจคืออะไร
89	ทัศนคติที่ถูกต้อง ตรงทาง
96	เรียนรู้อย่างไม่หยุดยั้ง
98	ขายตัวเอง... สู่อำนาจสำเร็จ
100	4 ขั้นตอนในการพัฒนาสู่ทัศนคติและท่าทีที่สุดยอด
103	13 เคล็ดลับ “รวย”
106	ต้องเขียนและกำหนดวิสัยทัศน์ของตัวเอง
111	ต้องอยู่ในธุรกิจที่รวย ถึงจะรวยได้
115	ความจริงทั้ง 4 ของชีวิตและธุรกิจ
121	กฎ 18 ประการที่เน้นใจลูกค้า
124	การบริการที่เป็นเลิศจะช่วยเหลือธุรกิจนั้นให้มั่นคง
126	วิธีมัดใจลูกค้า
134	บทส่งท้าย





“

If you
can dream it,
you can do it

”

Walt Disney

คนแบบไหน

ที่ ทำ ธุ ร กิ จ ข น าด เลื ก สำ เ ร็จ



วันนี้

โลกแห่งธุรกิจได้เปิดออกกว้าง มีธุรกิจเกิดขึ้นมากมายฟรีสไตล์กว่าเดิมเยอะ หลายคนที่มีไอเดียดีใช้เวลาเพียงวันละ 1-2 ชั่วโมงหาเงินเข้ากระเป๋าได้เดือนละเป็นแสนเป็นล้านบาทด้วยเทคนิควิธีง่าย ๆ

ยุคนี้เป็นยุคของคนที่ทำงานแบบสมาร์ทหรือฉลาดขึ้น ใช้กำลังน้อยๆ แต่ได้กำไรงามๆ ซึ่งมีหลายช่องทางที่ทุกคนทำได้

แต่ก่อนจะเริ่มลุยสร้างฝันของตัวเองด้วยธุรกิจเล็กๆ แต่ได้เงินมาก ลองตอบคำถามนี้ก่อนเพื่อเช็คสภาพความพร้อมว่า “เรามีคุณสมบัติเพียงพอไหมที่จะทำธุรกิจให้สำเร็จ”

คุณเป็นคนหนึ่งที่มีความสามารถด้านใดด้านหนึ่งเป็นพิเศษ : ใช่
คุณเป็นคนที่ไม่ยอมแพ้ ยอมหักไม่ยอมงอ ถ้าความคิดคุณถูก : ใช่
คุณกล้าล้มเหลว : ใช่

คุณเชื่อว่าความล้มเหลวเป็นบันไดแห่งความสำเร็จ แต่คุณชอบความสำเร็จมากกว่า : ใช่

คุณไม่เชื่อพวกที่ทำธุรกิจเจ๊งแล้วพยายามมาพูดให้คุณกลัว : ใช่

คุณเชื่อว่าสิ่งที่ดีที่สุดในชีวิตยังไม่มีคนทำขึ้นมา : ใช่

คุณเชื่อว่าการบริหารคนไม่ยากแล้วได้กำไรงามดีกว่าได้ไปบริหารในบริษัทใหญ่โตแต่ขาดทุน : ใช่

คุณเชื่อว่าคุณทำได้แน่นอน เพียงแต่ยังไม่ได้ลงมือทำเท่านั้น : ใช่

คุณเชื่อว่าสินค้าที่คุณเห็น คุณทำได้ดีกว่านี้ : ใช่

คุณมีความฝันใหญ่เสมอ : ใช่

คุณเชื่อว่าถ้ามันแต่ฝันแต่ไม่ได้ลงมือทำ ก็จะเป็นพวกเพ้อเจ้อ : ใช่

เพียงคุณตอบว่า “ใช่” เพียงคำตอบเดียว แสดงว่าคุณมีคุณสมบัติพอแล้วที่จะทำธุรกิจขนาดเล็กให้สำเร็จ

หากเคยมีใครบอกคุณหรืออ่านตำราธุรกิจเล่มไหนที่บอกว่า ต้องให้พร้อมหลายๆ ข้อถึงจะทำแล้วสำเร็จ ถ้าในหนังสือหรือตำราธุรกิจเล่มไหนบอกอย่างนั้น ขอแนะนำว่า โยนมันทิ้งไปเสียเลย!

หรือถอยให้ห่างๆ พวก “ใจมด” ที่พยายามลากคุณไปเป็นพวก ให้กลายเป็นหนึ่งในสมาชิกผู้คว้าน้ำเหลวแห่งประเทศไทย

เอา “หัวใจ” ของคุณนำทางแล้วก้าวออกไป ทำมันเลย!!!

สำหรับคุณสมบัติข้ออื่นบอกให้เลยว่าเราไปหาเอาที่หลังก็ได้ ยังมีเวลาอีกเยอะ ลงมือทำไปก่อนแล้วเรียนรู้ไประหว่างทาง Learning by Doing ไปแล้วข้ออื่นๆ จะตามมาที่หลังแบบอัศจรรย์แม้คุณไม่ต้องการ คุณสมบัติเหล่านี้และเรื่องดีๆ ก็จะมาหาคุณและเสริมให้คุณแข็งแกร่งขึ้นเอง

เคยนั่งคุยหลังไมค์กับนักธุรกิจนอกกรอบนามกระต๊องคนหนึ่งของเมืองไทย คือคุณตัน ภาสกรนที หรือ “ตัน อิชิตัน” ผู้คิดและทำนอกรอบตำราการทำธุรกิจทุกเล่ม คุณตันบอกว่า ที่พบกับความสำเร็จเป็นตัน อิชิตันวันนี้เพราะคิดน้อย ไม่คิดมาก ตั้งใจจะทำอะไรถ้ามั่นใจ ถ้าคิดมาดีแล้วก็ลุยเลย ปัญหาที่เกิดขึ้นระหว่างทางมีไว้ให้สนุกไม่ได้มีไว้ให้ทุกข์ ทำไปแก้ไป จะทำให้แข็งแกร่งในทุกๆ วัน

คนที่ไปไม่ถึงไหนในชีวิตก็เพราะมัวแต่ไปกลัวนั่นกลัวนี่ รอให้พร้อมอย่างนั้นอย่างนี้แบบเต็มรูปแบบตามตำรา รับรองว่าไม่ได้ลงมือทำเสียที กำลังใจหรือไฟที่กำลังลุกโชนก็จะลดทอนลงไปทุกวันๆ จนกลายเป็นลมๆ แล้งๆ

กำลังใจนั้นหลายคนบอกว่าเหมือนนมเหมือนเนยในตู้เย็นที่มีวันหมดอายุ ถ้าคุณไม่เอามันออกมากินมาใช้!!!

คุณตันยกตัวอย่างเหมือนหนึ่งจิ้งจอกกำลังภายใน ที่คนที่ชี้แพ้หรือคนที่ตายนั้นเพราะมัวแต่รำร่อยท่ากระบวนความ รำจนตัวเองยังงงไม่ออกอาวุธเสียที จนคู่ต่อสู้ยืนดูอยู่รำคาญเอาดาบตีมพรวดไปทีเดียวทะลุหัวใจ คนที่มัวแต่รำตายคาที่ไปเลย

มันก็เหมือนคนประเภทที่จะทำอะไรที่เสียมากเหลือเกิน หรือคนที่ชอบคุยโม้ว่าโอเดียนี่ข้าพเจ้าคิดมาก่อน ถ้าทำวันนั้นรวยและ คิดเก่งออกอย่างนั้นทำไมไม่ลงมือทำละ คำขี้โม้ซ้ำซากเหล่านี้เชื่อว่าทุกท่านต้องเคยได้ยินมาในชีวิต

รู้เคล็ดลับเคล็ดรวยแบบนี้แล้วอย่าบอกตัวเองว่ายังไม่พร้อมอีก ไม่มีเหตุผลอะไรเลยที่คุณจะไม่ประสบความสำเร็จในการทำธุรกิจของคุณ แม้ว่า คุณจะทำงานประจำอยู่ คุณก็มีสิทธิ์ที่จะเป็นเจ้าของธุรกิจควบคู่กันไปได้

ขอให้เริ่มทำแบบทีละเล็กละน้อยหลังเวลางานก็ได้ (หรือในเวลางานก็ได้ถ้าเจ้านายคุณไม่ว่า) จนธุรกิจที่ทำจากเล็กๆ ใหญ่ขึ้นๆ จนคุณก็ไม่ต้องไปทำงานประจำอีกแล้ว หันมาทุ่มเทกับธุรกิจที่คุณสร้างขึ้นมา

เนื้อหาในหนังสือเล่มนี้จะบอกถึงโอเดียนี่ๆ ในการทำธุรกิจพันธุ์เล็ก ที่มีหลายสิ่งที่คุณต้อง “แหกกฎ” ถ้ามัวลังเลความเชื่อเดิมๆ ออกไป

มีหลายเรื่องที่คุณต้อง “สร้าง” มีบางสิ่งที่คุณต้อง “ทิ้ง” ไปหรือต้อง “เก็บ” เอาไว้ ไม่เว้นแม้แต่ “ลอก” เสียด้วยซ้ำ ที่บอกว่าให้ “ลอก” นั้น หมายถึงเลียนแบบคนที่เขาประสบความสำเร็จ การคิด การลงมือทำ การคว้าโอกาส การถอยเมื่อยามจำเป็น การหยุดรอ การเดินทางลัด คุณไม่จำเป็นต้องล้มคำว่าด้วยตัวเองจนลุกไม่ขึ้นแล้วจะมานั่งเสียใจภายหลังว่า รู้อย่างนี้เอาแบบ “ทางลัด” ดีกว่า

เพราะบางสิ่งในชีวิตหรือรอบตัวเรานั้นสามารถที่จะหยิบฉวยมาใช้ได้ทั้งนั้น หรืออะไรที่ไม่ดีก็ควรจะทำทิ้งมันไปอย่างรวดเร็วที่สุดเท่าที่ทำได้ เพราะเรื่องไม่ดีแบบนี้จะไปขวางกับความสำเร็จที่รอคุณอยู่ตรงหน้า

การทำธุรกิจขนาดเล็กไม่มีอะไรซับซ้อนมากมาย มีคนมากมายที่ทำสำเร็จ คนที่มีชีวิตต่ำกว่าศูนย์ ไม่มีทุน ไม่มีตลาด ไม่มีอะไรเลย แต่วันนี้จากธุรกิจเล็กๆ ด้วยเงินไม่กี่บาทนี่แหละ ทำให้กลายเป็นมหาเศรษฐีไปแล้ว

แล้วใครล่ะที่จะหยุดคุณไม่ให้รวย ไม่ให้เป็นมหาเศรษฐี ไม่ว่าคุณจะเป็นคนที่ทำงานประจำ คนที่กำลังตกงาน คนที่กำลังจะคิดทำธุรกิจของตัวเอง คนที่กำลังจะอยู่แล้วประสบความสำเร็จดีหรือธุรกิจกำลังมีปัญหา ไม่น่าว่าเพียงคำเดียวในหนังสือเล่มนี้อาจจะเปลี่ยนชีวิตคุณไปตลอดกาล

...

ธุรกิจเล็กๆ

มีกำไรดีกว่ายักษ์ใหญ่แต่ขาดทุน



การทำธุรกิจระดับใหญ่นั้นคงไม่ต้องบอกมากกว่า
ธุรกิจแบบนี้ต้องใช้เงินลงทุนมากขนาดไหน
และวันๆ ต้องเสี่ยงกับอะไรบ้าง เมื่ออ่านจากข่าวธุรกิจใน
แต่ละวันแล้วเคยรู้สึกสยองบ้างหรือไม่ เช่น

สถาบันการเงินเก่าแก่ล้มครืนไม่เป็นท่า บริหารงานแบบ
หมกเม็ดจนขาดทุนแสนล้าน คนตกงานทันทีเป็นแสนคน

ยักษ์ใหญ่ค้าปลีกเผยตัวเลขปีนี้ขาดทุนพันล้าน แต่ยัง
เชื่อมั่นเดินหน้ากู้ยืมเงินล้านขยายกิจการ

น้ำท่วมฉับพลันโรงงานกว่า 30 แห่งปิดตัว เชื่อว่ากว่า
จะฟื้นตัวต้องใช้เวลากว่า 1 ปี แต่ละโรงงานเปิดเผยตัวเลข
เสียหายไม่ต่ำกว่าพันล้านบาท ต้องปลดคนงานเป็นแสนคน

สินค้าชื่อดังสารภาพ ตลาดเปลี่ยน ลูกค้าเมิน สต็อกบวมจนอาจจะขาดทุนปิดกิจการไป

นักธุรกิจชื่อดังผูกคอตายพร้อมครอบครัว สาเหตุการค้ำลมจมพินไม่ขึ้น คนงานบริษัทประท้วงขอขึ้นเงินเดือนค่าจ้าง เจ็บความจับเจ้าของ ฯลฯ

เจอข่าวพาดหัวแบบนี้ใคร ลองถามตัวเองสิว่าชีวิตหนึ่งชีวิตของเราที่มีเวลาเพียงไม่กี่ปีแล้วจะต้องเหนื่อยขนาดนั้น เราทำได้ไหม?

แล้วเรากลับและบ้าพอไหมที่ต้องมีชีวิตในแต่ละวันทีุ่่นวายตลอดเวลา จนในที่สุดก็ไม่เหลืออะไรเลย แม้แต่น้ำที่รดมือตอนตายก็ยังเอาไปไม่ได้เลย

“ ทำทุกวันทุกนาทีให้มีความสุข สนุกกับชีวิตไม่ดีกว่าหรือ ”

รู้หรือไม่ว่าธุรกิจในระดับกลางและใหญ่เขาต้องควบคุมพนักงานให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดตามความต้องการขององค์กร ไม่ว่าจะใช้คำเรียกที่สวยหรูแค่ไหน ทั้งพัฒนาบุคลากร การเสริมสร้างทักษะ ซึ่งมีความหมายเดียวกันกับคำว่า **“รีดเลือดจากปู”** นั่นแหละ ยิ่งได้ทุกอย่างเลยยิ่งดียิ่งถือว่าเป็นปฎิบัติคุณภาพ

คนดีๆ ที่เราเห็นว่าเคยดีหรือเชื่อว่าดี ต้องเสียคนและฉิบหายมามากแล้วกับคำว่า เพื่อความสำเร็จขององค์กร หรือเพื่อเป้าหมายขององค์กร (ถามจริงๆ เกอะว่ามันคุ้มกันไหม?)

ที่หลายองค์กรเขาคำว่า “เป้าหมาย” มาคลุมร่างมารชาตานที่ชื่อ “ความเห็นแก่ตัวอย่างร้ายกาจและการทำลายคนอื่น” ไม่ว่าจะบังคับบนอกเวลา หรือให้คนทำงานเยี่ยงทาสโดยโยนเศษเงินให้นิดๆ หน่อยๆ ที่ชื่อว่า “เงินโอที” หรือจะเคลือบด้วยขนมหวานสำหรับคนในระดับคีย์แมนที่ชื่อ “หุ้น” ทำนองว่า เราจะปันหุ้นให้คุณคนที่รักดีกับองค์กรเรา ลองสังเกตดูดีๆ เกอะใครกันแน่ ที่ถือหุ้นใหญ่

“ลองถามตัวเองว่า เราชอบแบบไหน มีชีวิตที่ดูเหมือนดีแต่เป็น
หนี้ กับชีวิตอิสระทำอะไรได้ตามที่ใจอยากทำและไม่เป็นหนี้”

ข้อดีของการทำธุรกิจเล็กๆ หลายคนที่รู้ดีบอกว่า เราควบคุมได้ง่าย ซึ่งถือว่าเป็นเบสิกที่ทุกคนรู้ ฉะนั้นเรามาดูกันว่ากิจการขนาดเล็กได้อย่างไร
น่าทำอย่างไร เพื่อ **“รู้เรา รู้เขา ทำธุรกิจร้อยครั้งชนะร้อยครั้ง”**

ธุรกิจขนาดเล็กลงทุนน้อย ความเสี่ยงจึงน้อย ยิ่งเป็นคนวางแผนเก่ง เรื่องการขาดทุนแทบจะไม่มีเลย แต่ถึงขาดทุนก็ยังรับมือได้สบาย

ธุรกิจขนาดเล็กจะทำอะไรเปลี่ยนแปลงอะไรทำได้ง่ายและฉับไว ไม่ต้องรอไปถามในที่ประชุมหรือผู้ถือหุ้น เพราะกว่าถั่วจะสุกกาก็ไหม้ไปหมด
กระทะแล้ว

ธุรกิจขนาดเล็กหากทำอะไรผิดพลาดก็ไม่ใช่เรื่องใหญ่โตอะไร เรา
สามารถจะพลิกเกมธุรกิจหรือเปลี่ยนสินค้าได้ทุกนาทีเสมอ เรียกว่าทำอะไร
ได้ตามใจตัวเอง

ธุรกิจขนาดเล็กจะเรียกความเป็นตัวตน เรียกความเป็นมนุษย์จริงๆ ของเรากลับคืนมา ความสุขเล็กๆ ที่เรายากอยู่ร่วมกับครอบครัวที่เรารัก บางครั้ง “เงิน” มากๆ ซื้อความสุขไม่ได้หรอก

“ความสนั่นอยู่รอบครอบครัวเรา เสียงหัวเราะของลูก รอยยิ้มของคนในครอบครัว เงินร้อยล้านก็ซื้อไม่ได้”

ธุรกิจขนาดเล็กคงไม่ทำให้คุณเครียด จนเป็นโรคที่มาจากความเครียด โรคหัวใจ โรคความดัน โรคเบาหวาน โรคกระเพาะเพราะกินข้าวไม่เป็นเวลา ถ้ารู้จักนักรูทกิจใหญ่ๆ คุณลองไปถามดูเถอะว่า โรคที่เป็นของแถมจากการทำงานในระดับใหญ่นั้นมีอะไรบ้าง

ต่อให้มีเงินขนาดไหนถ้าชีวิตนี้มีแต่โรค เงินมหาศาลนั้นก็ไร้ประโยชน์เลยจริงๆ

ธุรกิจขนาดเล็กไม่จำเป็นต้องไปหลอกคนอื่น พุดกันตรงๆ ขายกันตรงๆ ถ้าสินค้าดีก็ช่วยอุดหนุนกัน ไม่ดีก็รีบแก้ไขไม่ดันทุรัง ไม่ต้องเสียเพื่อน เสียญาติ เหมือนธุรกิจบางประเภท ยิ่งประเภทธุรกิจเครือข่ายใหญ่ๆ บางแห่งที่ไรสติ มอมเมาคนอยากรวยจนกลายเป็นลัทธิ

เห็นหน้าเป็นต้องสปอนเซอร์ เห็นหน้าต้องชวนเข้าพวก ขายสินค้าไม่ดูตาม้าตาเรือ จนญาติสนิทมิตรสหายเขาเอือมระอา หรือด่าก็ยังรู้สึกตัวอีก เป็นพวกวิญญาณยังไม่เข้าร่างยังโดนสิงอยู่

ประเภทคุณทำได้ ใครทำได้ หรือบางรายเล่นพูดจากระทบหรือดูถูก
ท่านองว่า “เอาเงินล้านมาให้แต่ไม่รับ ใจเหมือนควาย” หรือ “เอาสิ่งดีๆ
มาฝากไม่รับก็จงจนต่อไป”

คนพวกนี้ไม่เข้าใจความเป็นจริงของโลก บางครั้งคนเรามีอุดมการณ์
มีจุดมุ่งหมายในชีวิตแตกต่างกัน ไม่จำเป็นต้องโคลนนิ่งกันหรอก อยากทำ
อะไร อยากรวยแค่ไหนก็เป็นสิทธิส่วนตัว คนอื่นไม่เกี่ยว ฝันของใครใคร่ใช้
คนอื่นไม่มีสิทธิมายุ่ง

ธุรกิจขนาดเล็กระบบบัญชีจะไม่ยุ่งยากอะไรมากมาย สร้างขึ้นมาขาย
ออกไปหรือซื้อมาขายไป ทำให้ต้นทุนไม่มาก มีกำไรก็เท่านั้นเอง ไม่ต้องทุบ
งบประมาณประชาสัมพันธ์อะไรมากมาย หลายคนคงยังไม่รู้ว่าการโฆษณาที่ดี
ที่สุดในโลกคือ “ตัวสินค้า” และ “การบริการ” นั่นเอง เอาเวลาเอาเงินมา
ปรับปรุงพัฒนาสิ่งที่เราทำ ใส่ใจให้มากที่สุด ทำให้ดีที่สุดเพื่อลูกค้า แล้วกฎ
ธรรมชาติในเรื่องกฎแห่งการตอบแทนจะทำหน้าที่เอง

เกินหรือยังว่าธุรกิจขนาดเล็กนั้นเยี่ยมยอดและเป็นต่อธุรกิจ
ระดับอื่นแค่ไหน ท้ายเอาจุดแข็งมาเปลี่ยนให้เป็น “เงิน” กันเถอะ!



หัวใจของความสำเร็คือ

ต้องทำให้ทุกคน “ Happy ”



คนที่เริ่มทำธุรกิจใหม่ๆ จะมีอาการเครียดบ้าง ต้องยอมรับความจริงกัน (หนังสือเล่มนี้ไม่เอาเรื่องโกหกมาบอกคุณหรอก ขอสัญญา) ยิ่งต้องการความสำเร็จมากก็อาจจะยิ่งทำงานหนักมากขึ้น เครียดมากขึ้น หรือบางครั้งอาจจะทำอะไรๆ มากขึ้นโดยไม่รู้ตัว ทั้งๆ ที่เวลาปกติไม่มีทางทำ อาจเพราะความกดดันที่ถาโถมเข้ามาบางครั้งหรืออะไรก็ตาม

ถ้าเป็นอย่างนั้นก็ลองหยุดพักสักครู่ แล้วตั้งสติมองทุกอย่างที่กำลังเกิดขึ้นว่าเรากำลังเดินออกจากความฝันที่แท้จริงในการมีชีวิตหรือไม่ ยังจำได้ไหมว่าเราต้องการความสุขถึงได้ออกจากงานประจำมาสร้างความสุขของตัวเองด้วยธุรกิจเล็กๆ ของเรา

เมื่อเราทำธุรกิจแล้วไม่สุข หรือทุกคนรอบข้างสุขหมด แต่เราทุกข์อยู่คนเดียว แสดงว่าเรายังไม่เข้าใจแก่นของการทำธุรกิจขนาดเล็กให้มีความสุข หรือจะเรียกว่า **Key to Success** ซึ่งก็คือ

“ทุกคนทุกส่วนในธุรกิจต้องมีความสุข คุณถึงจะสำเร็จได้อย่างยั่งยืน”

การทำให้ทุกคนที่เกี่ยวข้องมีความสุขก็คือหัวใจของการตลาด โดยเฉพาะธุรกิจพันธุ์เล็กแบบนี้ ไม่ว่าจะเป็นลูกค้า คู่ค้า ตัวแทนการค้า ทุกคนที่อยู่ในวงจรธุรกิจ Happy นั่นคือการตลาดแล้ว ไม่ใช่คุณเปิดร้านอาหาร แต่ปล่อยให้ลูกค้านั่งรอเป็นชั่วโมง แถมอาหารมาถึงก็ไม่อร่อยอีกต่างหาก

ถามว่าลูกค้า Happy ไหม? ถ้าเขาไม่ Happy แม้แต่นิดเดียวรับรองเขาก็จะไม่มาอีก

แถมถ้าเขาเป็นพวกเพื่อนเยอะรับรองว่าร้านอาหารของคุณจะชวยมากขึ้นอีกหลายเท่า ประเทปปากต่อปาก ทำนองอย่าหลงไปกินเลย ร้านนี้มันห่วยแตก พนักงานไม่ได้เรื่อง อาหารก็ไม่อร่อย สิ่งที่เกิดขึ้นต่อมาอย่างแน่นอนก็คือ ธุรกิจคุณเจ๊ง หรืออาการน่าเป็นห่วงแน่ถ้าคุณไม่รีบแก้ไข

“การทำให้ทุกคนที่เกี่ยวข้อง Happy นี่ก็คือสูตรสำเร็จที่สำคัญ”