ฐานเศรษฐกิจ
Section: CEO Focus/หน้าแรก
วันที่: พฤหัสบดี 5 - เสาร์ 7 ธันวาคม 2556

จงสงวน เลิศธนสาร

เชื่อมั่นในสิ่งที่ใช่... เปิดปรากฏการณ์ใหม่ธุรกิจ

การมุ่งสร้างงานที่คิดว่าใช่และเหมาะกับตัวเอง เป็นสิ่งที่ทุกๆ คนปรารถนา แต่จะทำได้และประสบความสำเร็จมากน้อยแค่ไหน อยู่ที่ความตั้งใจและทำจริงของตัวเราเองเป็นหลัก

จงสงวน เลิศธนสาร ประธานกรรมการบริหาร **บริษัท ซี.บี.พี เวิลด์ จำกัด** เริ่มต้นธุรกิจของเขา ด้วยความเชื่อว่านี่คือสิ่งที่ใช่และเหมาะ แม้ที่บ้านจะมีธุรกิจชิ้นส่วนเครื่องใช้ไฟฟ้าอยู่แล้ว

เขาเล่าว่า ทางบ้านลงทุนขอบีโอไอ ตั้งโรงงานที่บางปะกง เนื้อที่กว่า 30 ไร่ ผลิตชิ้นส่วนเครื่องใช้ไฟฟ้า (electronic component) เพื่อให้เขาเป็นผู้ดูแล และเป็นประธานบริษัท หลังเรียนจบด้านบริหารจากอังกฤษและญี่ปุ่น เมื่อประมาณปี 2527-2528 แต่ด้วยความรู้สึกที่ว่าไม่ใช่ เขาจึงไม่ได้เข้าไปบริหาร และแม่ก็ปิดโรงงานและขายที่ดินทิ้งในที่สุด

"ไม่รู้ว่าโชคดีหรือโชคร้าย ที่ดินซื้อมาราคาไร่ละ 1 ล้าน ขายได้ 90 ล้าน กำไรมา 60 กว่าล้าน" ซีอีโอ ซี.บี.พี เวิลด์ เล่าด้วยเสียงหัวเราะ จากตรงนั้น เขาได้มีโอกาสไปฟังสัมมนา ศึกษาเรื่องเกี่ยวกับสุขภาพจากนักวิทยาศาสตร์ จนในที่สุดก็รู้สึกว่า นี่แหละ แนวทางที่เขาต้องการ ซึ่งเขายอมรับว่า ในช่วงแรกที่เริ่มทำธุรกิจตอนอายุ 26-27 เรื่องเงินไม่ใช่ปัจจัยใหญ่ เป้าหมายในอุดมคติคือ การทำอะไรเพื่อสังคมมากกว่า ต่างจากปัจจุบันที่ต้องมีเรื่องกำไรขาดทุนเข้ามาเกี่ยวด้วยแน่นอน

"จงสงวน" เริ่มต้นธุรกิจของตัวเอง ภายใต้**บริษัท วอเตอร์ มิเนอรัล พ๊อทฯ** นำเข้าเครื่อง

> "การทำธุรกิจด้วยความมุ่งมั่น และทำจริงของซีอีโอคนนี้ ทำให้เขาได้เสียงตอบรับจากพันธมิตรเป็นอย่างดี และเร็วๆ นี้ เขายังร่วมมือกับอีกหนึ่งพันธมิตรใหญ่ "แม็กซัมซุก" ในเกาหลีใต้ เปิดตัวไลน์สินค้าอีกมากมายในประเทศไทย"

Story : พัฐกานต์ เชียงน้อย

ทำน้ำแร่ ผลิตจากโรงงานในเกาหลีใต้ ด้วยไอเดียที่ว่า เรื่องโภชนาการน่าจะเป็นองค์ประกอบสำคัญ ที่ทำให้คนไทยเก่งขึ้น ฉลาดขึ้น โดยการเสริมสร้างร่างกายให้แข็งแรง ผ่านการดื่มน้ำแร่ที่มีประโยชน์ ด้วยรูปแบบการทำตลาดผ่านระบบขายตรง และสร้างแบรนด์ เพิ่มความน่าเชื่อถือ ด้วยการเป็นผู้สนับสนุนกีฬาระดับประเทศเป็นเครื่องดื่มอย่างเป็นทางการในกีฬาโอลิมปิก ปี 1988 ที่โซล เกาหลีใต้ กีฬาซีเกมส์ ที่กัวลาลัมเปอร์ มาเลเซีย เป็นเจ้าภาพ และปี 1990 กีฬาเอเชี่ยน เกมส์ ที่ปักกิ่งเป็นเจ้าภาพ

แต่การทำงานมักมีอุปสรรค ช่วงเศรษฐกิจฟองสบู่ปี 2540 เครื่องทำน้ำแร่นำเข้า ได้รับผลกระทบโดยตรงจากค่าเงินบาท “จงสงวน” ต้องรับผิดชอบพนักงาน 100 ชีวิต เขาไม่อยากเอาพนักงานออก หรือลดเงินเดือน จึงพยายามหาเงินมาจ่าย ด้วยการนำที่ดินไปจำนอง และขอความร่วมมือจากพนักงานให้ทำงาน 10 ชั่วโมงไม่มีค่าล่วงเวลาในที่สุดช่วงวิกฤติก็ผ่านไปได้และนั่นคือจุดเริ่มต้นของการพลิกผันครั้งสำคัญ

การทำธุรกิจจากสินค้านำเข้าเพียงตัวเดียว มีความเสี่ยงสูง เขาเริ่มมองหาสินค้าอื่นๆ โดยเฉพาะสินค้าไทยเข้ามาขายเพิ่มเติม เปลี่ยนชื่อบริษัทมาเป็น บริษัท ซี.บี.พี เวิลด์ จำกัด ซึ่งปัจจุบันมีทั้งหมด 5-6 หมวด และล่าสุดยังได้จับมือกับ บริษัท ฟาร์วิส จำกัด บริษัทยักษ์ใหญ่ในเกาหลีใต้ผู้ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร นำเข้า **“เรโตนา ซูปาลิม”** ผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพและความงาม มาจำหน่ายในไทย

ซีอีโอซี.บี.พี เวิลด์ กล่าวว่าได้เพียงแค่ลดความเสี่ยงในการทำธุรกิจ เขายังปรับตัว ปรับกลยุทธ์การตลาดให้เข้ากับเทรนด์ของโลกและผู้บริโภค ด้วยการนำการตลาด 3.0 เข้ามาใช้ เปลี่ยนมุมมองการตลาดสู่โลกออนไลน์ อย่างเช่น การทำแคมเปญ **“Weight Watcher ปฏิบัติการจับตาท้าน้ำหนัก”** ข้ามประเทศ ผ่าน Social Reality on Smart phone ซึ่งเป็นเรียลลิตีรูปแบบใหม่ ที่สามารถรับชมได้ผ่านโลกออนไลน์โดยเฉพาะ และยังทุ่มเม็ดเงินมหาศาลเป็นครั้งแรก กับการสร้างสินค้าแบรนด์ใหม่ในครั้งนี้

“ที่ผ่านมา ธุรกิจขายตรงไม่ต้องอาศัยมีเดีย แต่ยุคนี้ การเข้าถึงไลฟ์สไตล์ของผู้บริโภค ไลฟ์สไตล์ของคนรุ่นใหม่เป็นสิ่งที่ต้องทำ”...ด้วยเหตุผลนี้ “จงสงวน” จึงปรับตัวครั้งใหญ่ ทำการตลาดและขยายฐานสมาชิกผ่านโลกออนไลน์เป็นหลัก ซึ่งเขามั่นใจว่า ภายในครึ่งปีแรก หลังเริ่มแคมเปญ ประมาณเดือนมกราคม 2557 จะมีฐานสมาชิกใหม่เพิ่มขึ้น 10,000 ราย และสร้างยอดขายสินค้า **“เรโตนา ซูปาลิม”** ได้ถึง 250 ล้านบาท

การทำธุรกิจด้วยความมุ่งมั่น และทำจริงของซีอีโอคนนี้ ทำให้เขาได้เสียงตอบรับจากพันธมิตรเป็นอย่างดี และเร็วๆ นี้ เขายังร่วมมือกับอีกหนึ่งพันธมิตรใหญ่ **“แม็กซัมซุก”** ในเกาหลีใต้ เปิดตัวไลน์สินค้าอีกมากมายในประเทศไทย ทั้งหัวอาหาร ผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร เครื่องสำอาง เครื่องใช้ในครัวเรือนอีกมากมาย

“การทำธุรกิจขายตรงยากตรงคน คนไปมุ่งเน้นเรื่องของผลประโยชน์เป็นหลัก แต่เรามุ่งเน้นเรื่องจริยธรรม แน่นอนการเริ่มต้นธุรกิจขายตรง บริษัทต้องมั่นคง รายได้ผลตอบแทนต้องพอเหมาะ สมาชิกสามารถมีผลตอบแทนที่เลี้ยงชีพอยู่ได้ หรือร่ำรวยได้ และสิ่งสำคัญที่สุดคือ สินค้าของเราต้องดี ต้องตรงกับความต้องการของผู้บริโภค”

นั่นคือปรัชญาการทำธุรกิจของซีอีโอ ที่ชื่อ “จงสงวน เลิศธนสาร”