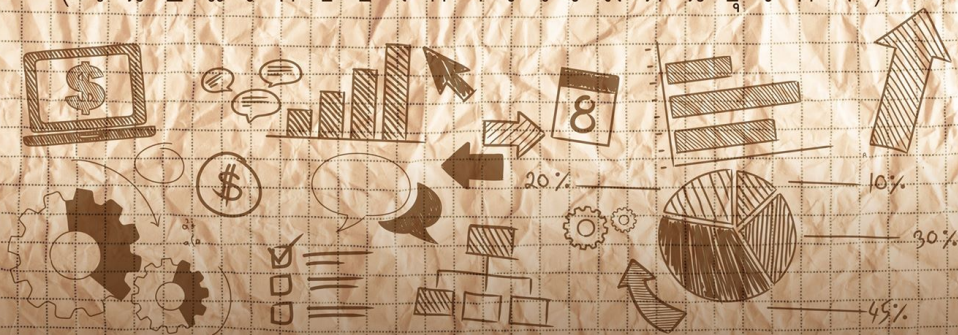




21 วิธี เอาตัวรอด อย่างผู้ชนะ

(ในปี แรกของการเริ่มต้นธุรกิจ)



เขียนโดย **Jesse OHMPIANG** Jesada

เพราะความสำเร็จต้องอาศัยปัจจัยหลายอย่าง

E-Book เล่มนี้ไม่สามารถการันตีว่าวินาทีที่คุณอ่านจบ

คุณจะได้รับทุกสิ่งในโลกที่คุณต้องการ แต่อย่างน้อยๆ คุณจะ
ได้รับทิศทาง และแนวคิดที่จะช่วยให้การเดินทางหลังจากนี้
ง่ายขึ้น และปลอดภัยมากขึ้น

Copyright © 2016 OHMPIANG MARKETING CO., LTD.
,All rights reserved.

พิมพ์ครั้งที่ 1 - วันที่ 2 มีนาคม 2016

E-Book เล่มนี้เป็นลิขสิทธิ์ของ OHMPIANG MARKETING
CO., LTD.

ท่านไม่สามารถแชร์หรือส่งต่อ E-Book เล่มนี้ให้คนอื่นไม่ว่าจะ
ด้วยเจตนาดีหรือไม่ดีก็ตาม

ท่านสามารถแนะนำให้เพื่อนไปซื้อ E-Book เล่มนี้ได้จากเว็บไซต์

<https://www.ohmpiang.com/21ways>

และจากเว็บไซต์นี้เท่านั้น การซื้อจากที่อื่นถือเป็นการสนับสนุนให้
มีจรรยาพำผิด

สารบัญ

บทนำ...

ทฤษฎีสามเหลี่ยมของผู้อยู่รอด ...

1# อย่าหวังพึ่งการระดมทุน...

2# ระวังค่าใช้จ่ายยิบย่อย...

3# อย่าพยายามระดมทุนมากเกินไป...

4# จ้างแหล่งการควบคุมงบประมาณ...

5# ควบคุมรายจ่ายให้เหมาะสม...

6# ทำไรก็ได้...นำมาลงทุนเพิ่มในธุรกิจ...

7# อย่าลืมจ่ายเงินเดือนให้ตัวเอง...

8# มีแผนการตลาดทำเงินที่ชัดเจน...

9# โปรโมท โปรโมท โปรโมท...

10# ทำการตลาดด้วยตัวเอง...

สารบัญ

- 11# หยุดไล่ล่าหาลูกค้า...
- 12# ทดสอบ พิสูจน์ เรียนรู้...
- 13# ห้ามหลงระเหิงไปกับคำชม...
- 14# งานบริการลูกค้า...
- 15# กำจัดพวกขวางโลกอย่างเร่งด่วน...
- 16# เริ่มต้นเล็กๆ...
- 17# อย่าลืมการนอน...
- 18# ปรับความเข้าใจกับครอบครัว...
- 19# “สติแตก” กับ “ทำงานหนัก”...
- 20# แจกจ่ายงานให้เป็น...
- 21# ความเชื่อมั่นไม่สั่นคลอน...

คำนำจากผู้เขียน

ถ้าคุณกำลังก้าวเข้าสู่การเป็น “เจ้าของธุรกิจ”, “ฟรีแลนซ์” หรือการเป็นเจ้านายตัวเอง ผมมั่นใจว่าคุณคงเคยได้ยินเรื่องราวอันน่าสยดสยอง เกี่ยวกับความล้มเหลวมากมาย

ยิ่งใกล้วันที่คุณจะไปเปิดตัว คุณจะยิ่งได้ยินบ่อยขึ้น บ่อยจนคุณเริ่มมีความเชื่อว่า ธุรกิจใหม่เกิน 90% เ็จไม่เป็นท่าในปีแรก

แต่ผมอยากจะบอกว่า ความจริงล่าสุดที่ถูกเปิดเผยออกมาอาจขัดกับสิ่งที่พ่อตาแม่ยายพูดรอกหูคุณอยู่ทุกวัน

เพราะล่าสุดมีการเปิดเผยโดยกระทรวงแรงงานของสหรัฐอเมริกาว่า 75% ของธุรกิจเปิดใหม่สามารถเอาตัวรอดได้ในปีแรก และเกือบ 50% อยู่รอดถึงปีที่ 5 ซึ่งตัวเลขนี้... ผมเชื่อว่าไม่ได้จำกัดแค่สหรัฐอเมริกา ในไทยเองผมก็ว่าตัวเลขคงไม่ต่างกันมาก

หลังจากตรงนี้เป็นต้นไป... ผมขออนุญาตปรับความเชื่อ
ของเราให้ตรงกัน

นั่นคือ ธุรกิจเกิดใหม่ 50%
มีโอกาสรอดถึงปีที่ 5

นั่นแปลว่า ถ้าคุณเริ่มอะไรใหม่ๆตอนนี้ มีโอกาสถึง 50% ที่
คุณจะอยู่รอดได้แบบสวยๆเลยจนถึงปี 2025

ซึ่งถ้ามาดูๆแล้ว 50% ก็ไม่ใช่ตัวเลขที่เยอะจนน่าดีใจ และ
ผมก็ไม่ได้อยากให้ดีใจอะไรด้วย

เพราะประเด็นที่ผมอยากจะสื่อคือ 50%
มันก็แค่ **ตัวเลข**

ต่อให้โอกาสรอด 95% แต่ถ้าคุณนั่งนิ่งๆ ไม่ยอมทำอะไร
เลย ธุรกิจของคุณก็ไม่รอดอยู่ดี

ประสบการณ์ตรงหลังจากที่ผมร่วมงานกับเจ้าของธุรกิจ
จำนวนมาก พร้อมกับเริ่มต้นธุรกิจขนาดเล็กของตัวเอง
ควบคู่กัน

ช่วยให้ผมได้ค้นพบหลักการที่จะช่วยให้ Startup, เจ้าของธุรกิจ หรือแม้แต่ฟรีแลนซ์ ไม่ว่าประเภทไหน ในอุตสาหกรรมอะไร สามารถเอาตัวรอดได้อย่างผู้ชนะอย่างน้อยๆในปีแรกเป็นจำนวนถึง 21 ข้อ

มันเป็นหลักการที่แลกมาด้วยการทำงานหนัก และประสบการณ์ตรงในการทำธุรกิจ

หลักการเหล่านี้จะช่วยเพิ่มโอกาสที่คุณจะอยู่สามารถอยู่รอดในธุรกิจได้อย่างผู้ชนะพร้อมกับสร้างพื้นฐานธุรกิจอย่างมั่นคงเพื่อรับมือกับความไม่แน่นอนที่จะเกิดขึ้นในปีต่อไป

แทนที่จะเสียเวลา เสียเงินทุนในการลองผิดลองถูก ทำไมไม่ลองใช้สิ่งที่อยู่ในหนังสือเล่มนี้ดูล่ะครับ?

เพราะหนังสือเล่มนี้เขียนขึ้นมาเพื่อเป็นป้ายบอกทางสู่เส้นทางที่ปลอดภัยสู่ความสำเร็จ และเป้าหมายที่ท่านต้องการ

เรามาเริ่มกันด้วย...

ทฤษฎีสามเหลี่ยมของ ผู้อยู่รอด (THE SURVIVOR'S TRIANGLE)

“การเริ่มต้นธุรกิจ คือการเดินทางไปยังสถานที่
ที่ไม่เคยมีใครย่างกรายมาก่อน
เจ้าของธุรกิจต้องเตรียมพร้อม
รับมือกับความไม่แน่นอน
และความท้าทายหลายๆด้านพร้อมกัน”

เป็นที่รู้กันดีว่า...

การแข่งขันของธุรกิจรับจัด Event

อยู่ในระดับที่เข้มข้น

แบรินด์ใหญ่ๆในตลาดมีอยู่แล้ว

และมีมากกว่า 1 แบรินด์

โอกาสที่รายย่อยๆจะแจ้งเกิดได้มีต่ำมาก

หลายปีก่อนผมมีโอกาสได้ทำงานร่วมกับ

บริษัทรับจัด Event เกิดใหม่รายหนึ่ง

เจ้าของมีประสบการณ์ในการจัดงานมาหลายปี
ในฐานะลูกจ้าง

วันหนึ่งเขาตัดสินใจเปิดธุรกิจด้วยตัวเอง
แบบเงินทุนติดลบ

แม้จะออกจากบริษัทเดิมมาแบบเริ่มต้นจาก 0
แต่เขาโชคดีที่ไม่ล้มพก “ปัญหา”
และ “ความต้องการ” ของลูกค้ามาด้วย

เริ่มต้นด้วยตัวคนเดียว
ไม่มีเงินทุน
ไม่มี Connection
และแน่นอน ไม่มีใครสนับสนุน

ปัจจุบันด้วยพนักงาน 12 คน
บริษัทนี้มีลูกค้าต่อคิวรอใช้บริการทุกเดือน
และมีการจ้างงานล่วงหน้าถึง 6 เดือน

ทำไมถึงเป็นเช่นนั้น? ในเมื่อบริษัทอื่นกำลังดิ้นรน...

ผมเห็นบริษัทนี้ตั้งแต่ตอนเริ่มต้นตั้งไข่ และไม่ได้มีส่วนอะไร
ของความสำเร็จเขา นอกจากออกความเห็นเรื่องการหา
ลูกค้า และการตลาดอยู่เรื่อยๆ

แต่ก็พอจะสามารถสรุปได้ว่า ความสำเร็จของพวกเขา
เกิดขึ้นจากคุณสมบัติที่สำคัญไม่กี่ข้อ

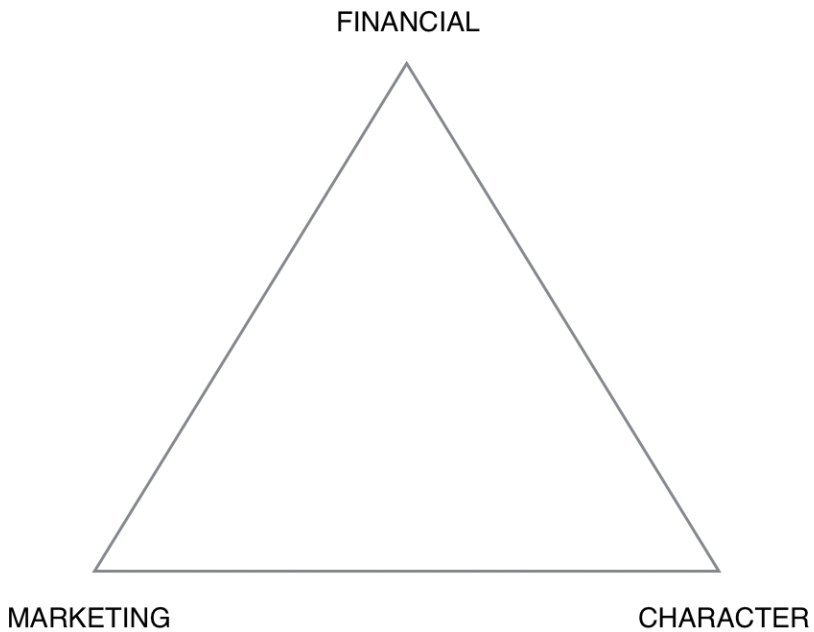
บริษัทนี้เป็นหนึ่งในหลายบริษัทที่ผมร่วมงานด้วย
ตั้งแต่เจ้าของยังเป็น Startup ตัวคนเดียว
จนปัจจุบันมีทีมงานที่น่าทึ่ง สามารถเติบโตได้
อย่างผู้ชนะ

ตัวผมเองศึกษาจุดเด่น และวิธีที่พวกเขาก้าวข้าม
อุปสรรคและปัญหามาชนิด
จนสามารถสรุปออกมาเป็น

“ทฤษฎีสามเหลี่ยมของผู้อยู่รอด (The Survivor’s Triangle)”

ซึ่งประกอบไปด้วยคุณสมบัติหลักๆ 3 ประการ

1. ด้านการเงิน (Financial)
2. ด้านการตลาด (Marketing)
3. ด้านบุคลิกองค์กร (Character)



ซึ่งทั้ง 3 คุณสมบัตินี้สำหรับผมแล้วคือ ตัวแปรสำคัญ
ในการเอาตัวรอดอย่างผู้ชนะของ Startup, เจ้าของ
ธุรกิจ และฟรีแลนซ์ไม่ว่าจะอยู่ในตลาดไหนก็ตาม

เพราะสิ่งที่มันน่าแปลกใจคือ แม้จะอยู่ในธุรกิจที่ต่างกัน
แต่ปัญหาที่เจอ กลับเหมือนกันหมด
(อย่างน้อยๆก็ 90% ของปัญหาที่เจอ)

ในบทต่อไป คุณจะได้เรียนรู้หลักการในแต่ละด้าน
ที่จะช่วยเตรียมคุณให้พร้อมสำหรับความสำเร็จ
ในปีแรก และแน่นอนปีต่อไป

#1

อย่าเพิ่งไปหวังพึ่งเงินที่
ไม่ใช่ของเรา หรือเงินใน
อนาคต

จริงอยู่ว่าเป็นไอเดียที่ดีมากๆ

ถ้าคุณสามารถระดมทุนได้

ไม่ว่าจะเป็นผ่านการ Crowdfunding

หรือ Venture Capital เพราะมันจะช่วยให้ทุกอย่างง่าย

ขึ้น และราบรื่นมากขึ้น

แต่ไม่ใช่ Startup และเจ้าของธุรกิจทุกคนที่มีไอเดียดีมาก
พอตั้งแต่แรกเริ่ม

ผมจะเปรียบเทียบไอเดียของ Startup หรือเจ้าของธุรกิจ
ว่าไม่ต่างอะไรกับก้อนดินเหนียวก้อนหนึ่ง และสิ่งที่คุณจะ
ทำเป็นหลักในปีแรกคือ คอยปั้น คอยแกะสลักให้เป็นรูป
เป็นร่าง

ดังนั้น... ถ้าคุณสามารถระดมทุนได้เลย

ตั้งแต่ช่วงเริ่มต้นไอเดีย... **เยี่ยม!!!**

แต่ถ้าไม่เป็นเช่นนั้น ก็อย่าไปยึดติดกับมัน

มีเช่นนั้น... แทนที่คุณจะทุ่มเท

เวลาและพลังงานในการ บริการลูกค้า

คุณจะเริ่มทำงานเพื่อเอาใจนักลงทุนโดยไม่รู้ตัว
และผมบอกได้เลยว่า...
ไม่ใช่การเริ่มต้นที่ดีแน่นอน

นักลงทุนส่วนใหญ่ (รวมไปถึงลูกค้าด้วย) ต้องการเห็น
พัฒนาการในระดับหนึ่ง ก่อนจะตัดสินใจสนับสนุนธุรกิจ
ไม่ว่าจะเป็นธุรกิจใดก็ตาม

ข่าวร้ายคือ คุณไม่สามารถไปถึงระดับนั้นได้
ถ้าคุณไม่โฟกัสไปที่การสร้างผลลัพธ์ทางธุรกิจ

มาถึงตรงนี้ คุณต้องอย่าลืมว่า
ลูกค้าคือแหล่งเงินทุนสำคัญของคุณ
และเช่นเดียวกับนักลงทุน ในปีแรกของธุรกิจ
พวกเขาต้องการจะดูว่าคุณทำงานอย่างไร
พวกเขาต้องการรู้ความเคลื่อนไหวของคุณ
และที่สำคัญพวกเขายังไม่พร้อมที่จะจ่ายเงินให้คุณ ถ้าเขา
ยังไม่เชื่อใจคุณมากพอ

แต่เมื่อคุณผ่านบททดสอบในปีแรก
ด้วยผลลัพธ์ทางธุรกิจที่น่าพึงพอใจ
โอกาสที่คุณจะได้รับการสนับสนุนด้านเงินทุน
จะมากขึ้นอย่างเห็นได้ชัด

ประเด็นคือ...

คุณต้องผ่านบททดสอบของปีแรกให้ได้ก่อน...

**“เจ้าของธุรกิจหน้าใหม่จำนวนมากเกินไปคิดว่า การ
ระดมทุนได้คือตัวชี้วัดความสำเร็จ
มันเป็นความคิดที่แย่มากๆ เพราะตัวชี้วัดความสำเร็จ
ของธุรกิจคือ ความสามารถในการเติบโตและทำกำไร”**

— Brian Garrett,

Co-Founder, StyleSaint and Venture Capitalist

#2

ระวางค่าใช้จ่ายยิบย่อย

ถ้าคุณคิดว่าความน่ากลัวของการเริ่มต้นธุรกิจ
อยู่ที่การลงเงินก้อนใหญ่ๆ คุณลองประมาณค่าใช้จ่ายยิบ
ย่อยในแต่ละวันสัก 3 เดือนดู แล้วคุณจะขบถรูปแบบไม่ต้อง
เจอผี

ต้นทุนของการเริ่มต้นธุรกิจ ไม่ว่าจะเป็น

ค่าบูธสำหรับออกงาน

ค่าน้ำมัน

ค่าเวบไซต์

ค่าเดินทาง

ค่าบริการ E-Mail

ค่าโทรศัพท์

โบรชัวร์

คำแม่บ้าน

คำอุปกรณ์สำนักงาน

ไปจนถึงคำทำนามบัตร

ล้วนแล้วแต่เป็นต้นทุนที่ต้องจ่ายทั้งสิ้น

ซึ่งผมมั่นใจว่ามีน้อยคนที่จะมาใส่ใจ
เรื่องหยุมหยุมพวกนี้

แต่เมื่อถึงวันที่ใบสรุปค่าใช้จ่ายเดือนแรก

มาวางอยู่บนโต๊ะ

คุณจะเห็นว่าสิ่งเหล่านี้รวมกันแล้ว

เป็นจำนวนเงินที่จะทำให้คุณสับสน, จิตตก และประหลาด
ใจได้พอสมควร

คำแนะนำของผมคือ...

อย่ามองข้ามค่าใช้จ่ายยิบย่อย

ความจริงที่เกิดขึ้นทั่วโลกคือ

การเริ่มต้นธุรกิจเป็นอะไรที่ถูกละเลย

ที่มันน่ากลัวคือ ค่าใช้จ่ายที่แท้จริงเกิดขึ้น
หลังจากเริ่มต้นธุรกิจไปได้สักพัก

ดังนั้นแผนธุรกิจ และงบประมาณของคุณ
ต้องมีตัวเลขสำหรับค่าใช้จ่ายทั้งหมด
โดยละเอียด

ถ้าคุณไม่ซื่อสัตย์กับตัวเลขเหล่านี้
คุณจะทำงานอย่างหนัก
เพื่อวันหนึ่งจะได้พบกับคำถามอันโหดร้ายที่ว่า

“เงินก็เข้ามาเรื่อยๆ แต่ทำไมกำไรแทบไม่มี?”

นี่ยังไม่ได้รวมค่าทำการตลาด, ค่า Commission
พนักงาน และค่าแอดโฆษณาเลยนะ

#3

อย่าพยายามระดมทุน
มากเกินไป

ข้อนี้เป็นการต่อยอดมาจากข้อที่ 1

และเป็นการย้ำว่าผมให้ความสำคัญกับเรื่องนี้

อย่างที่ผมบอกเอาไว้

ถ้าวันนี้คุณได้รับเงินทุนแล้ว

ผมขอแสดงความยินดีด้วย

แต่คุณต้องระวังให้มากๆ

ที่จะไม่ระดมทุนมากจนเกินไป

เพราะเงินทุนที่มากไปจะพาคุณ

ห่างไกลจากการทำงานแบบเน้นประสิทธิภาพ หรือถ้าจะให้

พูดภาษาของผมคือ

“เงินที่มากและมาง่ายๆ

จะทำให้ความต้องการในการใช้สมองน้อยลง”

ไม่ใช่เรื่องแปลกอะไรถ้าคุณต้องการเงินทุน

เพื่อการเติบโตทางธุรกิจ

แต่การมีเงินมากไปจะทำให้คุณมือเห็บ

และสิ่งนี้ไม่ใช่ความท้าทายภายนอก

แต่เป็นความท้าทายทางจิตวิทยา

สำหรับเจ้าของธุรกิจทุกคน

ปัญหาที่แท้จริงคือ
ในปีแรกของการเริ่มต้นธุรกิจ
เจ้าของธุรกิจจำนวนมาก
ยังไม่สามารถคาดคะเนผลลัพธ์ทางธุรกิจได้
และส่วนมากมีความเข้าใจว่า
การมีเงินทุนเยอะ จะยิ่งเพิ่มโอกาสในการทำกำไรเยอะ

ดังนั้นเมื่อมีทั้งเงิน ทั้งช่องทางในมือ
ความรอบคอบในการทำงานจะลดลงอย่างมาก
จนสุดท้ายไม่สามารถบอกได้ว่า
รายได้มาจากช่องทางไหน

ทางที่ดีคือ...

คุณควรจะมีบังคับตัวเองให้ระดับความซื่อสัตย์คงไว้เท่ากับ
ตอนที่เริ่มต้นแบบไม่มีอะไรเลย
แม้ว่าตอนนี้คุณจะมีเงินแล้ว
คุณก็ไม่ควรทิ้งความคิดสร้างสรรค์
ที่คุณใช้ตอนเริ่มต้นธุรกิจไปแม้แต่น้อย

StumbleUpon หนึ่งในเว็บไซต์ **Social Media** ระดับโลก
ใช้แค่ทุนของตัวเองโดยไม่พึ่งพาการระดมทุนถึง 4 ปี

ซึ่งจุดนี้กลายเป็นกุญแจสำคัญ
ที่ทำให้พวกเขาประสบความสำเร็จอย่างมหาศาล
เพราะตลอดเวลา 4 ปีที่พึ่งตัวเอง

CEO ของเขา Garrett Camp
เพียรสอนให้ทุกคนในบริษัททำงาน
ให้เต็มประสิทธิภาพ และรู้ว่าอะไรคือสิ่งสำคัญ
ก่อนและหลังในการทำงาน

#4

จงเป็นจ้าว

แห่งการคุมงบประมาณ

การบริหารเงินที่ดีเริ่มจาก
การมีอุปนิสัยทางการเงินที่ดี

ไม่ว่าคุณจะมีน้อยแค่ไหนก็ตาม
ถ้าคุณมีอุปนิสัยทางการเงิน
ของคนที่ประสบความสำเร็จ
คุณจะไม่มีปัญหาในเรื่องการเงินเลยแม้แต่น้อย

แต่ถ้าคุณมีอุปนิสัยทางการเงินที่ไม่ดี
ต่อให้โชคดีมีเงินเป็นร้อยล้าน
คุณก็จะกลับมาถึงแตกในเร็ววัน

Startup และธุรกิจขนาดเล็กที่ประสบความสำเร็จ
มีประสิทธิภาพในการบริหารเงินสูง
และสามารถทำธุรกิจได้โดยมีทรัพยากรจำกัด

ทุกแผนกมีงบประมาณของตัวเอง
อย่างสมเหตุสมผล

ค่าใช้จ่ายเกินความจำเป็นถูกตัดทิ้ง
อย่างไม่ต้องคิดมาก

สำคัญมากที่คุณต้องรู้ว่า ณ ขณะนี้
ธุรกิจของคุณต้องการอะไร
เพื่อให้ไปถึงเป้าหมายทางด้านความก้าวหน้า
และการเงิน

ในตอนเริ่มต้น...

ทุกคนเจอปัญหาเดียวกันหมดคือ
ทรัพยากรต่างๆมีจำกัด ในขณะที่เวลาไม่มีพอ

ดังนั้นคุณในฐานะเจ้าของธุรกิจ
รวมไปถึงทุกคนในทีมของคุณ
ต้องเก่งในเรื่องสร้างผลลัพธ์ให้ได้เยอะๆ
ในขณะที่ใช้ทรัพยากรน้อยๆ

#5

ควบคุมรายจ่ายให้
เหมาะสม

คุณคงเคยได้ยินคำว่า “สายป่านไม่พอ”

ผมไม่ปฏิเสธแม้แต่น้อยว่า

เหตุผลอันดับหนึ่งที่ทำให้ธุรกิจต้องปิดตัวลง

คือ เงินหมด

แต่สิ่งที่มันน่าสนใจคือ

เจ้าของธุรกิจหลายคนไม่รู้ตัวด้วยซ้ำว่าเงินหมดไปกับ

อะไร พอรู้ตัวอีกทีก็วิกฤติแล้ว

ดังนั้นสิ่งสำคัญคือ

คุณต้องควบคุมรายจ่ายให้ต่ำที่สุดเท่าที่จะทำได้ จนกว่า

คุณจะเริ่มเห็นรายได้เข้ามา

จากสินค้าและบริการของคุณ

ในช่วงเริ่มต้น...

คุณควรเลือกจ้างพนักงาน

ในตำแหน่งที่คุณขาดไม่ได้เท่านั้น

ที่เหลือใช้การ Outsource

หรือจ้าง Freelance จะเป็นทางเลือกที่ดีที่สุด

เพื่อตัดค่าใช้จ่ายคงที่รายเดือน

เรื่องการหาพื้นที่สำนักงาน

คุณต้องประเมินหลายๆทางเลือก อย่าด่วนตัดสินใจ

คุณต้องตอบให้ได้ว่า

คุณจำเป็นต้องเช่าสำนักงานแล้วหรือยัง?

สำหรับผมแล้วเรื่องการเช่าพื้นที่สำนักงาน

เป็นเรื่องที่ผมจะถ่วงเวลาให้นานที่สุด

เพราะวินาทีที่คุณเซ็นสัญญาเช่า

นั้นหมายความว่า

ทุกเดือนคุณจะมีต้นทุนคงที่เพิ่มขึ้นทันที

(เพิ่มเติมจากผู้เขียน : ธุรกิจนี้ของผมเพิ่งเข้าพื้นที่
สำนักงานหลังผ่านไปแล้ว 3 ปีแบบไม่มีหลักแหล่ง)

ไม่ว่าคุณจะมีเงินมากหรือน้อยในตอนเริ่มต้น
คุณต้องใช้เงินในสิ่งที่จำเป็นต่อการอยู่รอด
และเติบโตเท่านั้น

“ไม่ใช่สิ่งที่คุณคิดว่าธุรกิจควรมี”

#6

ทำอะไรที่ได้นำมาลงทุนเพิ่ม
ในธุรกิจ

จริงอยู่ว่าทุกบาททุกสตางค์ที่ได้รับ
มันคือหยาดเหงื่อแรงกาย
ที่แลกมาด้วยความยากลำบาก
ต่างจากตอนที่เป็นพนักงานประจำหลายร้อยเท่า

แต่เงินก้อนแรกที่คุณได้รับ
ผมขอบังอาจแนะนำให้นำส่วน (ที่ยอะๆ)
กลับไปลงทุนเพื่อให้ธุรกิจเติบโตอย่างต่อเนื่อง
ไม่ว่าจะเป็นการลงทุนพัฒนาสินค้า
หรือด้านการตลาดก็ตาม

คุณไม่ควรด่วนนำรายได้
ไปใช้ฉลองความสำเร็จในปีแรกอย่างฟุ่มเฟือย

คุณไม่ควรนำรายได้ไปลงทุนในสิ่งที่ไม่สำคัญกับการ
เติบโตทั้งในระดับองค์กร และยอดขาย

Peter Drucker เคยพูดเอาไว้ว่า

มีเพียง 2 อย่างในการทำธุรกิจที่จะทำเงินให้คุณ นั่นคือ
การตลาด และนวัตกรรม

นอกเหนือจากนั้นคือต้นทุน

ดังนั้นวิธีที่ดีที่สุดที่จะใช้เงินของคุณในปีแรกคือ

1. ลงทุนกับการตลาดที่คุณใช้เวลา 1 ปีที่ผ่านมาเพื่อพิสูจน์ว่ามีประสิทธิภาพ เหมาะกับธุรกิจของคุณ
2. ลงทุนกับการพัฒนาสินค้าหรือบริการให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น เพิ่มศักยภาพในการบริการลูกค้ามากขึ้น

นอกเหนือจาก 2 ข้อนี้

ไม่ว่าจะเป็นจำนวนพนักงาน Admin ที่มากขึ้น
(ที่ไม่เกี่ยวกับยอดขาย)

หรือออฟฟิศที่ใหญ่โตขึ้น ถือว่าเป็นสิ่งฟุ่มเฟือย

เริ่มต้นปีต่อไป...

ด้วยทัศนคติของเจ้าของธุรกิจมือใหม่ไฟแรงเงินน้อย
เพียงแต่ครั้งนี้นับต่างออกไปเพราะคุณมีเงินทุนมากขึ้น
ด้วยความพยายามของคุณเอง

(เพิ่มเติมจากผู้เขียน : ทุกๆปี Jeff Bezos ผู้ก่อตั้ง
Amazon จะเขียนจดหมายถึงผู้ถือหุ้นเพื่อรายงาน
ผลประกอบการ

และตั้งแต่นั้นจนถึงปัจจุบัน ทุกปีเขาจะจบจดหมายทุก
ฉบับว่า

We're only at Day One... หรือ เราเพิ่งเริ่มวันแรก
เท่านั้น)

#7

อย่าลืมจ่ายเงินเดือนให้
ตัวเอง

บ่อยครั้งที่เจ้าของธุรกิจ
เป็นคนสุดท้ายที่จะได้รับเงิน

ซึ่งแน่นอนว่าเป็นการแสดงออก
ถึงความทุ่มเทของตัวเจ้าของเอง

แต่การกระทำเช่นนั้นเป็นการกระทำ
ที่**ไม่ส่งผลดี**ให้ใครเลยแม้แต่น้อย

เมื่อคุณเริ่มต้นธุรกิจ
คุณต้องเข้าใจว่ารายได้ของธุรกิจ
ไม่ใช่รายได้ของคุณทั้งหมด

ไหนดจะมีต้นทุน
ไหนดจะมีค่าแรงพนักงาน
ไหนดจะมีค่าใช้จ่ายภาษี

รายได้ทั้งหมด หักรายจ่ายทั้งหมด
เหลือเป็นกำไรเท่าไร
นั่นแหละรายได้ของคุณ
(ในกรณีที่คุณไม่มีหุ้นส่วน)

ดังนั้นคุณควรจะให้รางวัลตัวเอง
ตั้งแต่เดือนแรกของการเริ่มต้น

อย่างน้อยในรูปแบบของเงินเดือนจริงๆ
มีหลักฐานจริงๆ
โอนเข้าบัญชีเงินเดือนของตัวเองจริงๆ
แม้จะไม่มากมาย แต่คุณต้องมีเงินเดือน

คุณเองก็ต้องใช้ชีวิตเช่นกัน
และอาจจะต้องดูแลคนในครอบครัว

การที่จะรอแต่กำไรอย่างเดียว
สำหรับผมแล้วเป็นความรู้สึกที่เครียดมากจนเกินไป

เริ่มต้นที่จะจ่ายเงินเดือนให้ตัวเองตั้งแต่วันนี้
และคุณจะได้พบกับความเปลี่ยนแปลงที่ดีมากๆ

อย่างน้อยๆคือ...

คุณจะรู้สึกมีกำลังใจมากขึ้น
และสนุกมากขึ้นในการทำงาน

ท้ายที่สุด ธุรกิจของคุณจะก้าวหน้าต่อไปได้หรือไม่ขึ้น ระดับ
พลังงานจากเจ้าของมีส่วนสำคัญมากๆ
และวิธีที่ดีที่สุดในการรักษาระดับพลังงาน
ของเจ้าของธุรกิจคือ...

การให้รางวัลตัวเองอย่างสม่ำเสมอ

อย่าลืมว่าคุณเป็นแค่เจ้าของธุรกิจ
คุณไม่ใช่ยอดมนุษย์ที่พร้อมเสียสละเพื่อคนอื่น

คุณต้องกิน ต้องใช้ และต้องการกำลังใจ

#8

มีแผนการตลาดทำเงินที่
ชัดเจน ละเอียด เป็นขั้น
ตอน และใช้งานได้จริง

ถ้าคุณจะเริ่มต้นธุรกิจ
ไม่ว่าจะเป็นธุรกิจประเภทไหนก็ตาม
คุณจำเป็นต้องมีแผนธุรกิจที่ชัดเจน
แต่สำหรับผมแล้วสิ่งที่สำคัญที่สุดยิ่งกว่าแผนธุรกิจคือ

แผนการตลาด

การเปิด Account ใน Social Media อย่าง

Facebook

Twitter

Youtube

Linkedin

หรือแม้แต่ Instagram

ไม่ได้ใกล้เคียงกับ “แผนการตลาด” แม้แต่น้อย

คำว่า “แผนการตลาด” คือ

วิธีสร้างรายได้ของธุรกิจ

ก่อนที่คุณจะเริ่มต้นทำธุรกิจอะไรก็ตาม
คุณต้องมีแผนการตลาดที่ทำเงินเป็นอันดับแรก

แผนการตลาดที่ผมทำสำหรับทุกธุรกิจ
เปรียบได้กับคัมภีร์ไบเบิลของธุรกิจนั้นก็ได้
เพราะมีทุกอย่างตั้งแต่

- ข้อมูลของกลุ่มเป้าหมายโดยละเอียด ไม่ว่าจะเป็นข้อมูลทางกายภาพ และจิตวิทยา
- จุดขายของธุรกิจที่มีความพิเศษเหนือคู่แข่ง
- ช่องทางการทำการตลาดทั้ง Online และ Offline
- งบประมาณเริ่มต้นสำหรับแต่ละช่องทาง
- กลยุทธ์ของ Content

- การวัดผลลัพธ์และประสิทธิภาพของการทำการตลาด
- และแน่นอน วิชา Copywriting ที่สามารถทำเงินได้จริงๆ

หัวใจสำคัญที่สุดของการทำการตลาด
สำหรับทุกธุรกิจคือ การทดสอบ (TEST)

เพราะไม่มีกลยุทธ์ไหนในโลก
ที่ใช้ได้ผลสำหรับทุกธุรกิจ

หน้าที่สำคัญที่สุดของคุณในปีแรก
ในฐานะเจ้าของธุรกิจคือ

การลงมือทดสอบ
เพื่อค้นหากลยุทธ์ที่เหมาะสมสำหรับธุรกิจตัวเอง

#9

โปรโมท โปรโมท
โปรโมท

เจ้าของธุรกิจหน้าใหม่ส่วนมาก
ชอบมีแนวคิดประหลาดๆว่า

“ขอแค่ได้เริ่มทำธุรกิจ ลูกค้าจะวิ่งมาหาเอง”

มันอาจจะฟังดูโหดร้าย แต่ผมจะบอกว่า

“ไม่มีใครมาหอรอกครับ

และ Content ของคุณก็จะไม่ Viral ด้วย แต่ถ้าเพื่อฟลุค
Viral ขึ้นมา ก็ใช้ว่าจะมียอดขาย”

ช่วงปีแรกเป็นช่วงที่คุณต้องตอบให้ได้ว่า

ลูกค้าจะมาจากช่องทางไหน

ทำอย่างไรให้ลูกค้าหาคุณเจอ

และมีเหตุผลอะไรที่ผู้คนต้องบอกต่อ

คุณจะต้องประหลาดใจแน่ๆ

ถ้ารู้ว่าเจ้าของธุรกิจจำนวนมาก

เริ่มต้นธุรกิจด้วยการ “คิดไปเอง”

ว่าลูกค้าจะวิ่งมาหา

สิ่งที่คุณต้องทำคือ กำหนดงบการตลาด
และกำหนดจุดยืนทางการตลาด
จากนั้นบอกทุกคนที่ยังหายใจ
เกี่ยวกับธุรกิจของคุณ

มีคำกล่าวว่า

“Feature คือตัวสร้างกระแส
แต่ Benefit คือตัวสร้างยอดขาย”

เป็นคำกล่าวที่จริงแท้แน่นอน

Content ทั้งหมดที่คุณทำ
ต้องดึงดูดความสนใจจากกลุ่มเป้าหมาย
เพื่อที่คุณจะได้เป็นตัวเลือกแรก
และตัวเลือกเดียวสำหรับลูกค้า

วิธีเดียวที่คุณจะทำได้เช่นนั้นคือ
โปรโมชั่นหรือ Benefit ที่ลูกค้าจะได้รับ

เมื่อคุณได้รับความไว้วางใจจากลูกค้า
เป็นครั้งแรกแล้ว

อย่าลืมถามหา feedback
เพื่อนำมาปรับปรุงและพัฒนาสินค้า
ให้ตรงความต้องการของกลุ่มเป้าหมายมากยิ่งขึ้น

เพราะไม่มีอะไรทรงพลังมากไปกว่าได้เรียนรู้
ความต้องการของลูกค้าที่เป็นกลุ่มเป้าหมาย
จากปากของพวกเขาเอง

จำไว้ให้ดีกว่า...
การตลาดที่ได้ผลคือ การตลาดที่โฟกัส
ไปที่ความต้องการของลูกค้า
ไม่ใช่ความต้องการของคุณ

ถ้าคุณเข้าใจตรงนี้ผิด คุณจะไปได้ไม่ไกล

#10

ทำการตลาดด้วยตัวเอง

แต่ไหนแต่ไรมา

ผมไม่เคยเห็นใครบอกว่าถนัดการทำการตลาดเลย

ไม่ว่าใครก็ตาม พยายามหลีกเลี่ยง

การทำการตลาดราวกับว่า

เป็นเรื่องผิดกฎหมาย

แต่คุณไม่สามารถใช้เหตุผลเรื่องความถนัด

เป็นข้ออ้างได้อีกต่อไป

ถ้าคุณต้องการให้ธุรกิจของคุณเติบโต

คุณสามารถเริ่มต้นด้วยการใช้หลัก

KEEP IT SIMPLE STUPID (KISS)

หรือทำการตลาดแบบง่ายๆ ง่ายๆ

แค่สื่อสารประโยชน์ที่ลูกค้าจะได้รับออกไปตรงๆ แบบไม่

ต้องเล่นสำนวนให้ยาก หรือใช้คำแบบเป็นทางการ

ยกตัวอย่างเช่น

แทนที่จะใช้คำว่า “ประโยชน์จากสินค้า”

ให้ใช้คำว่า “สิ่งที่คุณจะได้รับ” แทน

สิ่งที่คุณควรจะต้องออกไปถึงผู้บริโภค

ควรจะชัดเจน กระชับ ไม่ยืดเยื้อ และตรงประเด็น

ยิ่งคุณสามารถสื่อสารไอเดียของคุณ

ออกไปให้คนเข้าใจได้ง่ายมากเท่าไร

โอกาสที่เขาจะกลายเป็นลูกค้ายิ่งมีมากขึ้นเท่านั้น

เรื่องหนึ่งที่ผมขอคัดค้านอย่างยิ่งคือ

การจ้าง Agency

และฝากอนาคตของธุรกิจไว้ในมือของคนอื่น

เว้นแต่ว่าคุณรู้กลไกการตลาดของธุรกิจ

อย่างถ่องแท้แล้ว และต้องการจ้าง Agency

เข้ามาเพื่อแบ่งเบาภาระในการเก็บข้อมูล

หรือโพส Content ลงตาม Social Media ให้ หรือแม้แต่

เพื่อหา Lead และ Traffic ดีๆ เข้ามายังธุรกิจของคุณ

#11

หยุดไล่ล่าหาลูกค้า

คุณกำลังดิ้นรนตามหาลูกค้าอยู่หรือเปล่า?

ข่าวดีคือ คุณไม่จำเป็นต้องทำแบบนั้นแม้แต่น้อย

ถ้าคุณยังต้องดิ้นรนเพื่อตามหาลูกค้า
นั่นแปลว่า คุณกำลังเดินผิดทางแล้ว

การทำการตลาดไม่ใช่การวิ่งไล่หาลูกค้า
สำหรับสินค้าหรือบริการ
แต่มันคือการหาสินค้าหรือบริการ
ที่ตลาดมีความต้องการต่างหาก

คุณต้องตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้า
หรือถ้าจะให้ดีคือ
สินค้าและบริการของคุณ
สามารถแก้ปัญหาให้ลูกค้าได้

ถ้าคุณเริ่มต้นทำการตลาดกับกลุ่มลูกค้า
ที่มีความต้องการอยู่แล้ว
ธุรกิจของคุณจะราบรื่น
แถมความเสี่ยงในการทำธุรกิจ
จะลดลงอย่างเห็นได้ชัด

การไล่ล่าตามหาลูกค้า
เป็นกระบวนการที่สิ้นเปลืองมากๆ
และเป็นหนึ่งในเหตุผลหลักที่ธุรกิจ
ไม่สามารถผ่านปีแรกๆไปได้

เมื่อคุณเริ่มต้นธุรกิจ
อย่าลืมว่าคุณมีข้อจำกัดทั้งด้านเวลา, เงิน
และกำลังคน

ดังนั้นสิ่งที่คุณต้องโฟกัสคือ

**การทำทุกอย่างให้ดีที่สุดเพื่อลูกค้า
ไม่ใช่เที่ยวดิ้นรนไล่ตามหาลูกค้า**

จำไว้ว่า...

ความสำคัญของการตลาดไม่ได้อยู่ที่คุณ

แต่อยู่ที่ลูกค้า

คุณต้องคุยกับลูกค้า

เรียนรู้จากเขา

และให้ในสิ่งที่ดีที่สุดสำหรับเขา

สิ่งที่จะเกิดขึ้นคือ ลูกค้าจะรักคุณตั้งแต่วันแรกเลย

การทำการตลาดด้วยตัวเองตั้งแต่ต้น

จึงมีความสำคัญ

คุณต้องเชื่อมั่นในกระบวนการทางการตลาด

และอย่าไปยึดติดกับไเอเดียของตัวเองจนเกินไป

ถ้าคุณสามารถทำได้

โอกาสในการอยู่รอดจะสูงขึ้นอีกเยอะ

#12

ทดสอบ พิสูจน์ เรียนรู้

การตลาดคือการทดลอง
ไม่ต่างอะไรไรกับวิทยาศาสตร์

ถ้าคุณต้องการจะรู้อะไร
วิธีเดียวที่ดีที่สุดคือ ทดสอบ

ตอนที่คุณเริ่มต้นธุรกิจ สิ่งแรกที่ต้องทำคือ
ทดลองกลยุทธ์ทางการตลาด
เพื่อหาวิธีที่เหมาะสมกับธุรกิจของคุณที่สุด

เมื่อหาเจอแล้วคุณต้องยึดกลยุทธ์นั้นเป็นหลัก
ในขณะที่ทดลองต่อไป
เพื่อหากลยุทธ์ที่ได้ผลลัพธ์ที่ดีกว่าเดิม

เมื่อถึงขั้นตอนนี้
การใช้กฎ 80/20 จะได้ประสิทธิภาพดีที่สุด
นั่นแปลว่า

คุณควรทุ่มเทพลังงานและงบประมาณ 80%
ไปกับกลยุทธ์การตลาดที่ทำเงิน 80%
ให้ธุรกิจของคุณ

ในขณะที่แบ่งงบประมาณ 20%
มาทดลองกลยุทธ์ใหม่ๆที่ต้องการทราบผลลัพธ์

คุณสามารถทดสอบโดยใช้วิธี A/B Testing
ซึ่งเป็นวิธีที่คุณสามารถทดสอบกลยุทธ์
ที่ต่างกันเล็กน้อยเช่น การทดสอบหัวข้อ
หรือ Content
เพื่อเปรียบเทียบผลลัพธ์ที่ได้
และเลือกวิธีที่ได้ผลมากที่สุด

หรือคุณอาจทดสอบการส่งอีเมลไปหา
ลูกค้าครึ่งหนึ่งด้วย Content อย่างหนึ่ง
และลูกค้าอีกครึ่งหนึ่งด้วย Content อีกอย่างหนึ่ง จากนั้นเปรียบเทียบ พร้อมกับบันทึกผลเอาไว้

การใช้ Google Adwords ก็เป็นอีกหนึ่งเครื่องมือ
ที่เห็นผลได้อย่างรวดเร็ว

คุณสามารถเลือก Keyword หลักขึ้นมา 1 คำ
จากนั้นทดสอบอัตราการคลิก
จากการเปลี่ยนข้อความต่างๆกัน

สุดท้ายทุกๆการทดสอบ

ต้องห้ามลืมการบันทึกผลลัพธ์ และเปรียบเทียบ
เพื่อดัดสินใจเลือกกลยุทธ์สำหรับระยะยาว

#13

ห้ามหลงระเหิรกับคำชม

เพราะยอดขาย และกำไรเท่านั้นคือ
เป้าหมายสูงสุดของการทำการตลาด

สาเหตุหลักที่คุณไม่ควรทำการตลาด
เลียนแบบบริษัทใหญ่ๆ หรือนักการตลาดทั่วไป
คือ จุดประสงค์ในการทำการตลาดที่ต่างกัน

บริษัทใหญ่ๆทำการตลาดเพื่อเอาใจผู้ถือหุ้น
และการสร้างภาพพจน์ต่อสังคม
ในขณะที่ฝ่ายการตลาดส่วนใหญ่
มุ่งเน้นไปที่คำชม และความหรรษาของภาพลักษณ์

ในฐานะ Startup หรือเจ้าของธุรกิจมือใหม่ คุณไม่ควร
เลียนแบบใครเลย

เพราะคุณไม่รู้ว่าคนที่คุณเลียนแบบอยู่
ทำการตลาดด้วยจุดประสงค์อะไร
และที่สำคัญคุณใช้เงินทุนของตัวเอง
ในการทำการตลาด
ซึ่งไม่คุ้มที่จะเอาไปเสี่ยงแม้แต่น้อย

หลายเดือนก่อน...

ตอนที่ผมนั่งคุยกับลูกค้าที่เป็น Startup

ด้านความงาม

ผมแนะนำวิธีการเพิ่มผลลัพธ์ทางการตลาด

เป็นสองเท่าในขณะที่ใช้ต้นทุนต่ำลง

ซึ่งวิธีที่ผมแนะนำนี้ได้ผลสำหรับตัวผมเอง

ในหลายธุรกิจที่ผมเป็นเจ้าของ

แต่ปัญหาคือ เขากังวลเรื่องการตลาดมาก

จนอยากจะเทงบการตลาดทั้งหมด

ให้ Agency โฆษณาดูแล

โดยมีเป้าหมายเดียวคือ

ทำอย่างไรก็ได้ให้สินค้าของเขาไปโผล่ทุกที่ในตลาด

คำถามของผมคือ

ถ้าแคมเปญนี้ไม่ได้ผลลัพธ์อย่างที่ต้องการล่ะ?

สินค้าของเขาอาจไปโผล่ทุกที่

แต่ไม่สามารถทำให้เกิดการซื้อก็ได้

ซึ่งเคสนี้จะไปโทษ Agency โฆษณาก็ไม่ได้
เพราะ Agency ทำหน้าที่ของเขาไปแล้ว

แต่โชคที่ตลนี้ไม่ได้เกิดขึ้น และเขาก็สามารถหลีกเลี่ยง
กลยุทธ์การเงินของตัวเองไปได้

เขาเก็บเงินที่จะไปจ้าง Agency โฆษณา
เอาไว้ส่วนหนึ่ง
จากนั้นทุ่มเทไปกับการทำการตลาดที่เน้นการ
สื่อสารกับลูกค้าโดยตรง (Direct Marketing)
ควบคู่ไปกับการใช้ Email Marketing เพื่อทดลองและ
ทดสอบกลยุทธ์ต่างๆ
จากนั้นเปรียบเทียบเอากลยุทธ์
ที่มีประสิทธิภาพมากที่สุด

เพราะอย่าลืมว่า ท้ายที่สุดแล้ว

**ผลลัพธ์ที่ Startup และเจ้าของธุรกิจ ทุกคนต้องการ
คือ ยอดขายและรายได้ที่มากพอจะอยู่รอดต่อไปอย่าง
ผู้ชนะ**

#14

งานบริการลูกค้า

การบริการลูกค้าไม่ได้เริ่มต้น
หลังจากที่เกิดการซื้อขาย
แต่เริ่มตั้งแต่วินาทีแรกที่ลูกค้ารู้ว่าคุณมีตัวตน

ถ้าสมมติวันนี้คุณเสนอขายบริการ
ที่ทุกคนบนโลกกำลังเสนอขายอยู่
คุณต้องเป็นคนเดียวที่สามารถ
มอบประสบการณ์ “**ว้าว (WOW!)**”
เพื่อฉีกตัวเองออกมาจากค่าเฉลี่ย

ถ้าไม่สามารถทำได้
คุณจะพลาดหัวกับการค้นหาลูกค้า
ที่มีอยู่น้อยนิด แข่งกับคู่แข่งจำนวนมาก

ถ้ายังค้นหาความแตกต่างไม่ได้
อย่างน้อยคุณต้องปฏิบัติต่อลูกค้า
แม้จะเป็นลูกค้าที่รับมือด้วยยาก
ราวกับเป็นทรัพย์สินสมบัติอันล้ำค่า
เพราะพวกเขาก็คือสมบัติอันล้ำค่าจริงๆ
ที่สำคัญคุณต้องบอกทีมงานของคุณ
ให้เชื่อแบบนี้อย่างเช่นกัน

บ่อยครั้งที่การบริการลูกค้าคือ
จุดอ่อนของการเติบโตทางธุรกิจ

สิ่งที่คุณควรจะทำไม่ใช่เสียเงินมหาศาล
เพื่อส่งพนักงานไปอบรม

แต่คุณสามารถเริ่มต้นปฏิบัติ
ต่อลูกค้ารายต่อไปราวกับพระราช
จากนั้นทุกอย่างจะเริ่มเข้าที่เอง

การบริการลูกค้าไม่ได้จำกัดแค่ลูกค้าปัจจุบัน
แต่ลูกค้าเก่าก็เข้าข่ายหน้าที่
ของการบริการลูกค้าเช่นกัน

คุณลองติดต่อกลับไปหาลูกค้าเก่าดูสิ
คุณจะไม่แปลกใจกับผลลัพธ์ที่เกิดขึ้น

เพราะสุดท้ายแล้วในปีแรกของการเป็นเจ้าของธุรกิจ

ไม่มีสิ่งไหนสำคัญไปกว่าความต้องการของลูกค้า และ
ความสามารถในการเปลี่ยนแปลงของคุณ

คุณต้องพร้อมที่จะเปลี่ยนแปลง
ปรับปรุงให้ตรงตามความต้องการของลูกค้า
ซึ่งในจุดนี้คุณต้องแยกแยะให้เป็น
ระหว่างลูกค้าที่มีความเห็นดีๆ กับลูกค้าอันธพาล

ห้ามเปลี่ยนแปลงโดยปราศจากการวิเคราะห์
เพียงเพราะลูกค้าบางคนมีความเห็นอย่างหนึ่ง

คุณต้องรู้ว่าธุรกิจต้องการอะไร
และเป้าหมายของคุณคืออะไร

#15

กำจัดพวกขวางโลกอย่าง
เร่งด่วน!

จะมีคนจำพวกหนึ่ง
ที่คุณไม่อยากให้อยู่ในบริษัทแม้แต่วันทีเดียว
ไม่ว่าจะเก่งแค่ไหนก็ตาม

พวกที่ความเชื่อต่ำ

พวกที่ไม่อินกับไอเดีย และแก่นของธุรกิจ

พวกที่ไม่เล่นเป็นทีม

พนักงานพวกนี้ต้องกำจัดออกไปให้หมดในปีแรก

ในช่วงแรกๆคุณอาจจะทนรับได้
เพราะขาดแคลนกำลังคน

แต่ในระยะยาวคนเหล่านี้คือตัวบั่นทอนทุกอย่าง เป็น
เหมือนวัชพืชในบริษัท

หลายอย่างที่คุณพวกนี้พูดอาจถูก
และคุณอาจจะผิด

คำแนะนำของผมคือ ไล่คนพวกนี้ออกไปให้หมด

งานในปีแรกของคุณในฐานะผู้นำทีมคือ
การจ้างเพิ่มและกำจัดการ

อย่าลืมว่านอกจากสร้างทีม
และพัฒนาคนในทีมแล้ว
คุณมีงานอื่นต้องทำด้วย
ซึ่งเป็นงานที่เกี่ยวกับความอยู่รอดของบริษัท

ในการสร้างทีม
คุณต้องเน้นไปที่คุณภาพเหนือปริมาณ

คนในทีมของคุณต้องซื่อสัตย์, มีไหวพริบ,
มี Passion ร่วมกับคุณ
และต้องเข้ากับบุคลิกของบริษัทได้

ดังนั้นในช่วงแรกๆ คุณต้องสัมภาษณ์ทุกคน
ด้วยตัวของคุณเอง

ในการพัฒนาทีมคุณต้องเด็ดขาด
เพราะไม่ใช่ทุกคนในทีมจะเหมาะกับธุรกิจของคุณ

คนที่เข้ากับบุคลิกของบริษัทไม่ได้
ไม่ช้าก็เร็วควรจะได้รับการเชิญออก

ผมรับรองว่าคุณจะไม่คิดถึงพวกเขาแน่นอน

#16

เริ่มต้นเล็กๆ

ไม่แปลกอะไรที่คุณจะเริ่มต้นแบบเล็กๆ
เพราะความสำเร็จไม่ได้วัดที่ขนาดของทีม
แต่วัดที่จำนวนลูกค้าและยอดขาย

ดังนั้นอย่าหลงประเด็นไปกับภาพพจน์ของบริษัท
ที่มีพนักงานมากมายจนลืมนั่นว่าอะไรสำคัญที่สุด

ตอนที่คุณเริ่มต้น...

คุณต้องทำทุกอย่างให้ฉลาด และคล่องตัว

การมีทีมขนาดใหญ่ นั้นขัดกับหลักการนี้เต็มๆ
เพราะไม่เพียงแต่คุณจะมีต้นทุนเพิ่มขึ้น
คุณจะหลงประเด็นได้ง่ายด้วย

เคยสงสัยไหม...

ว่าเกิดอะไรขึ้นกับธุรกิจที่อยู่ๆก็โพล่มา
มีโฆษณาอยู่ทุกที่เต็มไปหมด จากนั้นก็หายไป?

สิ่งที่เกิดขึ้นคือ...

พวกเขาคิดว่ามีแค่เงินก็เริ่มต้นธุรกิจได้

แต่พวกเขาคิดผิด และข้ามขั้นตอนสำคัญ
ไปหลายขั้นตอน เพียงเพราะอยากดังในชั่วข้ามคืน

การควบคุมต้นทุนในช่วงแรกๆ
จะช่วยให้คุณมีเวลาในการจัดการทุกอย่าง
ให้ถูกต้อง
ถ้าคุณเริ่มต้นแบบเล็กๆ
ทำงานหนัก และเติบโตขึ้นด้วยลำแข้งของตัวเอง
คุณจะไปถึงเป้าหมายที่คุณต้องการ

ธุรกิจ คือการทดลอง
และการทดลองย่อมมีการทดลองที่ล้มเหลว

คุณต้องเรียนรู้และเติบโตจากความล้มเหลวนั้น ก่อนที่เงิน
คุณจะหมด

รวบรวมคนที่จะพูดตรงไปตรงมา
ไม่ใช่พวกที่คอยเสียแะงเสียขาคุณ

รวบรวมคนที่เชื่อมั่นในวิสัยทัศน์ของคุณ
แต่กล้าหาญพอที่จะแย้งเมื่อเห็นว่ามีอะไรผิดพลาด

คุณต้องสร้างทีมที่สามารถทำงานได้รวดเร็ว
และมีคุณภาพสูง

คุณต้องเตรียมพร้อมที่จะล้มเหลว

ถามตัวเองว่า...

ถ้าล้มเหลว สิ่งที่ย่ำที่สุดที่จะเกิดขึ้นได้คืออะไร?
และคุณรับมือได้ไหม?

ถ้ารับมือได้ เดินหน้าต่อไป

แต่ถ้ารับมือไม่ได้ คุณควรหยุดและทำอย่างอื่นเสีย

#17

อย่าลืมการนอน

คุณต้องการ “การนอนหลับอย่างเพียงพอ”
เพื่อรักษาระดับความคิดสร้างสรรค์
เพื่อควบคุมอารมณ์ความรู้สึก
และเพื่อจะได้ตัดสินใจอย่างถูกต้อง
ด้วยความรวดเร็ว

เรื่องการนอนสำคัญมากพอที่จะมีบทของตัวเอง

เพราะบ่อยครั้งที่คุณอาจได้ยินว่า
ธุรกิจจะประสบความสำเร็จได้
ต้องหมกมุ่นจนลืมเวลานอนกัน

เรื่องเล่าสร้างแรงบันดาลใจที่ว่า
เจ้าของธุรกิจ ต้องทุ่มเท ต้องอิน
ต้องทำงานจนลืมเวลา
ถึงจะสร้างบริษัทที่มีความสำเร็จมหาศาลได้

ความจริงคือ...

เรื่องเล่าเหล่านี้เป็นแค่เรื่องเล่า

เพื่อให้คุณเกิดความฮึกเหิม

เรื่องเหล่านี้ลึ้มพูดถึงไปว่า

เมื่อเจ้าของธุรกิจและทีมงานทำงานกันทั้งคืนเสร็จแล้ว

สิ่งที่ตามมาคือ นอนกันทั้งวันจนแทบจะข้ามวัน

ถ้าคุณพยายามทำงานหนัก

ทำงานทั้งคืนเพื่อเลียนแบบเรื่องเล่าเหล่านั้น

อย่าว่าแต่ประสบความสำเร็จเลย

แค่ปีแรกก็จะไม่ไหวแล้ว

ถ้าต้องทำงานหามรุ่งหามค่ำขนาดนั้น

ดังนั้นสำคัญมากที่คุณต้องเข้าใจ

ความสำคัญของการนอนอย่างเป็นเวลา

สมองของคุณต้องการการการนอนหลับที่เพียงพอ เพื่อจะได้

ทำงานได้อย่างเต็มประสิทธิภาพ

อย่าลืมว่าปีแรกของการเริ่มต้นธุรกิจ
เป็นเรื่องที่โหดหินที่สุด
คุณต้องการให้สมองทำงานเต็มประสิทธิภาพ
มากที่สุดเท่าที่จะทำได้

#18

ปรับความเข้าใจกับ
ครอบครัว และคนข้างตัว
ให้เรียบร้อย

ศึกภายนอกที่ใหญ่หลวงนัก
เจอศึกภายในบ่อยเข้า
ไฟมันก็มอดลงได้ง่ายๆ

เรื่องครอบครัว และคนใกล้ตัวเป็นเรื่องใหญ่
บางครั้งใหญ่มากจนเป็นสาเหตุของความล้มเหลวเลยก็
ว่าได้

ในปีแรกของการออกมาลุยในสมรภูมิธุรกิจ
คุณอาจต้องยอมสละเวลาที่ปกติมีให้ครอบครัว
เพื่อทุ่มเททำงาน

แต่เอาเข้าจริง...
เวลาพูดมันง่ายกว่าเวลาทำ
เพราะเจ้าของธุรกิจเป็นมนุษย์ประเภทที่มีปัญหา
กับครอบครัวบ่อยและรุนแรงที่สุด

จริงอยู่ถ้าทุกอย่างลงตัวเมื่อไหร่
คุณสามารถมีทั้งเงินและเวลามากขึ้น
เพื่อปรนเปรอพวกเขา

แต่โอกาสที่วันนั้นจะมาถึงก่อนที่ชีวิตรักของคุณจะจืดชืด
ลูกเต๋าเริ่มล้มหน้า หมาที่บ้านเริ่มตีตัวออกห่างนั้น ค่อนข้างจะน้อย

คติสอนใจที่บอกว่า
“กันไว้ดีกว่าแก้”
ใช้ได้ผลอย่างดีในข้อนี้

เพื่อเพิ่มโอกาสที่คุณจะยังคงสภาพชีวิตสมรส
และลดปัญหาความขัดแย้งที่อาจจะเกิดขึ้น
กับครอบครัว

คุณต้องเริ่มเตือนพวกเขาล่วงหน้าได้แล้ว
โดยการบอกว่าคุณจะทุ่มเทอย่างน้อยปีนี้ทั้งปี
เพื่อเริ่มต้น และเข็นธุรกิจให้ถึงเส้นชัยเส้นแรก

ซึ่งการจะทำเช่นนั้นได้ต้องใช้เวลาทำงานมากขึ้น

วินาทีนี้...

มันถึงเวลาแล้วที่คุณจะต้องจัดเอา
ทักษะการเจรจาต่อรองทั้งหมดที่สะสมมาทั้งชีวิต
เพื่อตกลงเงื่อนไขที่จะทำให้ครอบครัว

และคนข้างกายของคุณมีความสุขที่สุดเท่าที่จะทำได้
โดยมีจุดประสงค์เพื่อให้คุณ
สามารถทำงานได้แบบไม่กังวลอะไรมาก

แม้แต่ Mark Zuckerberg ยังต้องเจอจากกับแฟนเพื่อขอ
เวลาส่วนตัว 3 ชั่วโมงต่อสัปดาห์ (ไม่ใช่ที่ออฟฟิศ)
ตอนที่เขากำลังสร้าง Facebook เลย

คุณเองก็ควรจะทำอย่างนี้เช่นกัน

#19

อย่าสับสนระหว่าง

“สติแตก” กับ

“ทำงานหนัก”

พวกเราทุกคนอยู่ในสังคมการทำงาน
ที่ทุกคนยุ่งกันตลอดเวลา

ลองหยุดนิ่งสักพัก เพื่อสังเกตดูว่า
ไฉนที่ยุ่งกันตลอดเวลาเนี่ย...
มีงานไหนบ้างที่ขับเคลื่อนให้ธุรกิจไปข้างหน้าบ้าง

ในช่วงปีแรก...
คุณต้องรู้จักเลือกที่จะใช้เวลาและทรัพยากร
ที่มีอย่างจำกัดด้วยความรอบคอบ
เพราะมีเจ้าของธุรกิจหลายคนเกินไปที่ยุ่งหัวหมุน
กับเรื่องเดิมๆ จนลืมการเดินทางไปข้างหน้า

อย่าตอบ “ตกลง” ไปกับทุกเรื่อง
และทุกคำขอที่เข้ามาหาคุณ

เมื่อคุณเจอกับคำขอให้ทำอะไรก็ตาม
ไม่ว่าจากลูกค้า, ทีมงาน, หุ้นส่วน หรือนักลงทุน ลอง
หยุดเพื่อพิจารณาสักนิดว่า
คำขอนั้นรบกวนแผนงานหลักของคุณ
มากน้อยขนาดไหน และสำคัญพอหรือไม่

ในปีแรกสิ่งที่คุณต้องโฟกัสคือ
งานที่สร้างความก้าวหน้า และการเติบโตของบริษัท
ซึ่งถ้าให้สรุปง่ายๆคือ
งานที่เกี่ยวข้องกับการเพิ่มขึ้นของรายได้นั่นเอง

บ่อยครั้งที่เจ้าของธุรกิจสับสนระหว่าง

“สติแตก” กับ “ทำงานหนัก”

ภาวะ “สติแตก” นั้นรวมไปถึง

การทำงานด้วยความลนลาน

ทำงานเพื่อให้ดูเหมือนทำงาน

ทั้งที่ไม่รู้ว่าแท้จริงกำลังทำอะไรอยู่

ภาวะสติแตก รวมไปถึง การกลั้วลัมเหลว

กังวลเกี่ยวกับทุกอย่างที่ไม่ควรกังวล

รวมไปถึงทำงานทุกอย่างที่ไม่เกี่ยวข้องอะไร
กับเนื้องานจริงๆแม้แต่น้อย

**การทำงานหนักอย่างแท้จริงคือ
การทำงานโดยรู้ว่าเป้าหมายคืออะไร
ในขณะที่ก้าวตามแผนที่วางเอาไว้
เป็นขั้นเป็นตอน**

#20

แจกจ่ายงานให้เป็น

การทำงานให้บรรลุเป้าหมายอย่างรวดเร็ว
เป็นหนึ่งในปัจจัยสำคัญที่ทำให้ธุรกิจ
ไปถึงเป้าหมายที่วางเอาไว้

ธุรกิจที่สามารถบรรลุเป้าหมายอย่าง
เปิดตัวสินค้าได้ตรงเวลาที่กำหนด
หรือเดินหน้าได้เร็วกว่าคู่แข่ง
ถือว่ากุมความได้เปรียบเหนือธุรกิจทั่วไปอย่างมาก

ธุรกิจที่ประสบความสำเร็จไม่เคยทำงานล่าช้า และจะทำ
ทุกวิถีทางเพื่อให้ทุกอย่างเสร็จตามแผนที่วางเอาไว้

คนที่ทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพมากที่สุดคือ คนที่ใช้
เวลาได้คุ้มค่ามากที่สุด

การที่คุณมีทีมงานที่รู้สึก รู้จริง
มีประสบการณ์ อยู่ในทีมของคุณ
สามารถเป็นข้อได้เปรียบที่สำคัญข้อหนึ่ง

เพราะยิ่งคุณเดินทางไปได้รวดเร็วเท่าไร
คุณยิ่งเจอข้อผิดพลาดได้เร็วขึ้นเท่านั้น

คุณต้องเรียนรู้จากข้อผิดพลาด
และปรับปรุงธุรกิจตลอดเวลา

ซึ่งการจะทำเช่นนั้นได้
คุณคนเดียวไม่มีทางทำได้สำเร็จ

อย่างที่ได้ออกไว้ว่า
งานในปีแรกของคุณคือ
ค้นหาและกำจัดสมาชิกในทีม

เมื่อคุณมีพนักงาน
วิธีเดียวที่จะได้รู้ว่าใครเหมาะสม
กับธุรกิจของคุณมากที่สุดคือ
มอบหมายหน้าที่ความรับผิดชอบให้พวกเขา

เมื่อพูดถึงเรื่องการแจกจ่ายงาน
จากประสบการณ์ผมพบว่าเจ้าของธุรกิจ
มีด้วยกัน 2 ประเภท

1. ประเภทที่แจกจ่ายงานทั้งหมดออกจากตัว
2. ประเภทไม่ค่อยยอมปล่อยงานให้คนในทีมดูแล แม้ว่า
เป็นงานหยาบหยาบแค่ไหนก็ตาม

ประเภทแรกที่แจกจ่ายงานทั้งหมดออกจากตัวคือ คนที่มี
แนวคิด “เงิน” คือทางออกของทุกสิ่ง

ดังนั้นจึงใช้เงินในการบริหารเสมอ
ไม่อยากทำอะไรก็จ้างคนมาทำแทน
ซึ่งถ้าเป็นธุรกิจที่เกิดขึ้นมาเกิน 10 ปีแล้ว
จะทำแบบนี้คงไม่มีใครว่าอะไร เพราะอยู่ตัวแล้ว

แต่ถ้าเป็นธุรกิจเกิดใหม่
คุณกำลังใช้ “เงิน” เพื่อซื้อความล้มเหลวโดยเจตนา

ประเภทที่สองคือ
คนที่เต็มไปด้วยความหวังที่จะเห็นธุรกิจ
ประสบความสำเร็จด้วยสองมือตัวเอง
แต่ล้มไปว่ามนุษย์ไม่ใช่สิ่งมีชีวิตที่สมบูรณ์แบบ แทนที่จะ
เดินไปข้างหน้ากลับเดินออกข้างแทน
เพราะไม่ยอมปล่อยวาง

ทั้ง 2 ประเภทมีปัญหที่ต้องเจอต่างกัน
และโอกาสรอดน้อยพอกัน

กุญแจสำคัญคือ แจกจ่ายงานไม่สร้างรายได้
ที่คุณไม่กดดันให้พนักงานที่กดดันเรื่องนั้นรับผิดชอบ

**ส่วนตัวคุณเองก็โฟกัส
ทำแต่เรื่องที่คุณรัก, ถนัด และที่สำคัญ สนุก**

#21

ความเชื่อมั่นไม่สั่นคลอน

ทุกๆความสำเร็จเกิดจากความกล้าที่จะเสี่ยง

เจ้าของธุรกิจที่ประสบความสำเร็จทุกคน
ล้วนเตรียมพร้อมรับมือกับความเสี่ยงอยู่แล้ว

ไม่ว่าใครก็คงจะเคยได้ยินคำว่า
“High Risk High Return”
ซึ่งเป็นสิ่งที่นักลงทุนพูดกันอย่างติดปาก

แต่ในวงการธุรกิจ
คุณต้องทำการบ้านดีมากพอ
ที่จะสามารถรับมือกับเหตุการณ์ไม่คาดฝัน
ซึ่งเกิดขึ้นบ่อยครั้ง

ผมเองได้คุยกับเจ้าของธุรกิจจำนวนมาก
ที่มีไอเดียทำเงินที่ฟังไปขนลุกไป

แต่สิ่งที่พวกเขามีเหมือนกันเกือบทุกคนคือ
พวกเขาไม่เข้าใจว่า

“กรุงโรมไม่ได้สร้างเสร็จในวันเดียว”

ธุรกิจก็เช่นกัน ถ้าคุณต้องการเห็นความสำเร็จ คุณต้อง
ทุ่มเททำงานอย่างหนัก

ท้ายที่สุด...

เจ้าของธุรกิจเหล่านั้นทยอย

ยกรงขาวยอมแพ้

เมื่อเจออุปสรรคลูกแล้วลูกเล่า

แม้จะรู้ว่าขุมทรัพย์นั้นอยู่ไม่ไกลเกินเอื้อม

เพียงเพราะพวกเขารู้สึกเหนื่อยเกินไป

ผมเองก็หวังว่าจะมีคนมาเตือน

ตอนที่เริ่มต้นธุรกิจแรกๆด้วยตัวเอง

เพราะในช่วงแรกที่เริ่มต้น

บ่อยครั้งที่ทุกอย่างไม่เป็นไปตามที่คาดหวัง

แต่แทนที่ผมจะเดินหน้าต่อไป
ผมกลับนั่งสงสารตัวเองที่โชคชะตาไม่อำนวย
ทั้งๆที่มั่นใจว่ามีพร้อมทุกอย่าง
โอเดียก็ดี เครื่องมือก็ครบ

สาเหตุของความน้อยเนื้อต่ำใจ
เกิดจากการที่ผมไปเปรียบเทียบกับตัวเอง
กับผู้เล่นคนอื่นในตลาดโดยไม่รู้ตัว

ทั้งๆที่ความจริงแล้ว
พวกเขาเหล่านั้นเคยเดินเส้นทางที่ผมเดินมาก่อน แต่ด้วย
ประสบการณ์, ความมุ่งมั่น และเวลา
ทำให้พวกเขาสำเร็จมากขึ้นทุกขณะ

ความผิดพลาดของผมคือ
เปรียบเทียบกับผลลัพธ์ที่เพิ่งเริ่มต้นของตัวเอง
กับความสำเร็จที่คนอื่นสะสมมาหลายปี

สิ่งที่ผมพยายามจะสื่อคือ
ทุกธุรกิจมีช่วงที่ดีและร้าย

ช่วงเวลาที่ดีคงไม่ต้องมีใครมาบอก
ว่าคุณต้องทำอะไรมาก

แต่ช่วงเวลาที่ร้าย
คุณต้องมีทัศนคติของผู้ชนะ
ควบคู่ไปกับการโฟกัสและมุ่งมั่น
พร้อมจะทำทุกอย่างที่จำเป็นต่อความอยู่รอด

สำคัญมากๆที่คุณจะไม่อนุญาต
ให้ความคิดลบๆของตัวเองและคนรอบข้าง
มาจุดรั้งคุณไม่ให้เดินต่อไป

ความกลัวเป็นความรู้สึกที่น่ากลัวที่สุด
สำหรับเจ้าของธุรกิจ
และเป็นจุดเริ่มต้นของการพลาดวันประกันพ่วง

ยิ่งคุณลงเลที่จะก้าวไปข้างหน้า
คุณจะมีเวลาจับผิดตัวเอง และทุกอย่างในธุรกิจ
จนอาจทำให้ทุกอย่างที่สร้างขึ้นมามี
เสียครบถ้วนไปทั้งหมด

ความร้ายแรงอีกอย่างหนึ่งของความกลัวคือ
มันแพร่ระบาดได้เหมือนกับโรคติดต่อ

บางครั้งสถานการณ์ในธุรกิจอาจไม่สู้ดีนัก
เริ่มแรกคุณอาจจะเห็นมันเกิดขึ้น
กับพนักงานแค่หนึ่งคน
แต่ถ้าคุณปล่อยเอาไว้โดยไม่แก้ไข
คุณจะเห็นความกลัวที่บางครั้งแทบจะไร้สาระ
แพร่ไปหาทุกคนในธุรกิจ

ข่าวดีคือ ทุกอย่างสามารถแก้ไขได้
หากคุณยังคงความเชื่อมั่นอยู่

แต่เมื่อไหร่ก็ตามที่ความกลัวเริ่มต้นที่ตัวคุณ
ในฐานะเจ้าของธุรกิจ
เมื่อนั้นหาหนทางกำจัดรอคุณ
และทุกคนในธุรกิจของคุณอยู่

การฝึกฝนให้กล้าต่อกรกับความกลัว
อาจต้องใช้เวลา
แต่มันคุ้มค่าที่จะฝึกฝนในระยะยาว

เพียงแค่รู้ความจริงที่ว่า
ทุกอย่างที่คุณกลัวเกี่ยวกับความล้มเหลว
โอกาสที่มันจะเกิดขึ้นมีน้อยมาก
เว้นแต่วันหนึ่งคุณจะไม่เลิกไปเสียก่อน

คุณต้องรักษาระดับความเชื่อให้อยู่ในระดับที่สูงเท่ากับ
ตอนที่คุณเริ่มต้นธุรกิจให้ได้ตลอดเวลาในปีแรก

จริงอยู่จะมีบางช่วงที่คุณรู้สึกต่ำต้อย

แต่อย่าเป็นนาน

ทั้งเรื่องการเงิน การตลาด และบุคลิกขององค์กร
ที่ผมแบ่งปันล้วนเป็นแค่ตัวช่วย
ให้คุณทำงานได้ง่ายขึ้น

แต่คุณแจงดอกสำคัญ
ที่จะไขประตูสู่มิติของความสำเร็จได้คือ

ตัวคุณเอง

ตราบใจที่คุณยังยืนยันยึดที่จะผลักดันไต่เต้า
ของตัวเองไปข้างหน้าโดยไม่ย่อท้อ

ความสำเร็จที่คุณเฝ้าฝันถึงอยู่ทุกเมื่อเชิ่วัน
จะวิ่งเข้ามาอยู่ในกำมือของคุณแน่นอน

สุดท้ายนี้ขออวยพรให้คุณสำเร็จดังใจปรารถนา
และหวังว่าวันหนึ่งผมจะได้ฟังเรื่องราวความสำเร็จของ
คุณในอนาคตอันใกล้

OHMPIANG,
Jesse OHMPIANG Jesada

#ตอนพิเศษ
สารจากมนุษย์ถ้ำ

เรื่อง : What's Next?

เขียนจากโต๊ะทำงานตัวเล็กๆ ในถ้าที่ไร่คนรู้จัก

.....

เพื่อนเจ้าของธุรกิจ, Startup, นักการตลาด และฟรีแลนซ์ที่รัก,

ผมเขียน Section พิเศษนี้ขึ้นในเดือนตุลาคม 2019

3 ปีครึ่งหลังจาก E-Book เล่มนี้ถูกเขียนและต้องเอาไว้

ถ้าท่านรู้จักผมมาสักระยะหนึ่งแล้ว คงสังเกตได้ชัดเจนว่า ทั้งภาษา ทั้งสไตล์การเขียน ทั้งการจิกกัด ล้วนอยู่ในวัยละอ่อนมากๆ แต่นั่นไม่ใช่ประเด็นสำคัญ เพราะทุกวันนี้สิ่งที่ผมเขียนเมื่อ 3 ปีก่อนยังคงใช้ได้ผลอยู่ และนับวันจะยิ่งใช้ได้ผลดีมากขึ้นไปเรื่อยๆ

E-Book เล่มนี้ครอบคลุมครบถึงทุกอย่างที่จำเป็นในการเริ่มต้นธุรกิจของท่าน ไม่ว่าท่านจะเริ่มต้นธุรกิจจะไรก็ตาม

ทุกวันนี้ตอนเริ่มต้นธุรกิจใหม่ๆ (และผมเริ่มทุกปี) ผมจะกลับมาอ่าน E-Book ที่ตัวเองเขียนเอาไว้เล่มนี้ เพื่อดูว่ามีอะไรบ้างที่ผมพลาดลืมนไปโดยไม่ได้ตั้งใจ

อ้อ สำหรับท่านที่ยังไม่รู้จักกัน ผมชื่อเจษ เจษฎา วีรบุญชัย Direct Response Copywriter หนึ่งในไม่กี่คนในเมืองไทย และน่าจะเป็น Copywriter ส่วนน้อยที่ทำเงินจากวิชาชีพได้จริงๆ โดยไม่ต้องออกมาเปิดคอร์สสอน

งานของผมทุกวันนี้ประกอบไปด้วย เขียนอีเมลวันละ 1-4 อีเมลทั้งภาษาไทยและภาษาอังกฤษ (ขึ้นอยู่กับธุรกิจที่โฟกัสอยู่ในช่วงนั้น) ช่วยเจ้านายเลี้ยงลูก เขียน Copywriting ขายของให้ตัวเอง และ ลูกค้า (ถ้าช่วงไหนหิวเงินก้อนใหญ่)

ทุกๆปี ผมและทีมงานจะตีพิมพ์หนังสือแปลเฉลี่ยปีละ 2 เล่ม โดยจะคัดเฉพาะหนังสือโบราณที่อายุเกือบ 100 ปี เพราะผมเป็นประเภทถ้าอยากรู้อะไร ผมจะไปที่แหล่งเลย และส่วนใหญ่ความรู้ดีๆในปัจจุบันก็มาจากหนังสือโบราณที่เขียนก่อนปี 1950 ทั้งสิ้น

ตอนนี้หนังสือที่ผมแปลมีทั้งสิ้น 4 เล่ม และ 1 ชุด

Scientific Advertising

Adams : The Story of Successful Businessman

Tested Selling

Intensive Copywriting

และชุด Pocket Wealth ประกอบไปด้วย

The Science of Getting Rich และ

The Art of Money Getting

ท่านสามารถแอดไลน์ @ohmpiang (มี @ ด้วย) แล้วสอบถามรายละเอียดจากทีมงานได้เลย

หรือถ้าท่านบอกว่า ไม่อะ ไม่อินกับหนังสือโบราณ อยากอ่านอะไรที่คล้ายๆสิ่งที่อยู่ใน E-Book เล่มนี้มากกว่า แต่ขอเข้มข้นกว่านี้

ผมมีโปรเจกต์ที่ท่านกำลังตามหาเลย โปรเจกต์นั้นชื่อ

"THE OHMPIANG LETTER"

ทุกๆเดือน ผมจะส่งจดหมายลับหาสมาชิกจำนวนหนึ่ง บางคนเรียก "จดหมายวงใน" บางคนเรียก "จดหมายจากมนุษย์ถ้ำ"

จดหมายที่ผมส่งให้ไม่ใช่ E-Book (PDF) แต่เป็นจดหมายจริงๆ จับต้องได้ พลิกอ่านได้ และออกมาจากซองที่แพคดีอย่างดี

โปรเจกต์นี้ไม่เหมาะอย่างแรงสำหรับคนที่วัดคุณค่าหนังสือจากจำนวนหน้า เพราะมันจะมีจำนวนหน้าเพียงไม่เกิน 30 หน้าเท่านั้น

หากสนใจท่านสามารถอ่านรายละเอียดและสมัครได้ที่ :

<https://ohmpiang.com/the-ohmpiang-letter/>

แต่ผมต้องขอเตือนไว้ก่อนว่า มันคือสัตว์ประหลาดที่แตกต่างออกไปจาก E-Book เล่มนี้อย่างสิ้นเชิง ทั้งภาษาที่ใช้ สไตล์การเขียน และความเข้มข้นแบบเจาะลึก

ถ้าท่านอยากอ่านตัวอย่าง ผมเตรียม THE OHMPIANG
LETTER VOL.1 ในรูปแบบ PDF เอาไว้ให้เรียบร้อยแล้วเป็นหนึ่งใน
ของขวัญสำหรับคนที่สั่งซื้อหนังสือ Intensive Copywriting แบบ
คอมโบ

ท่านสามารถอ่านรายละเอียดและสั่งซื้อได้ที่ :

<https://ohmpiang.com/intensive-copywriting/>

สุดท้ายนี้ ถ้ายังไม่พร้อมจะเสียเงิน และอยากรู้จักกันมากกว่านี้
ก่อน ท่านสามารถเข้าไปอยู่ใน E-Mail List ของผมได้

ทุกๆวันผมจะส่งอีเมลที่เต็มไปด้วยคำแนะนำ เคล็ดลับ เทคนิคดีๆ
รวมไปถึง โปรโมชันพิเศษ และข้อเสนอดีๆตามฤดูกาล

ท่านสามารถเข้าไป Subscribe ได้ที่ :

<https://ohmpiang.com/>

ยินดีที่ได้รู้จัก และหวังว่าจะได้พบกัน ในช่องทางใดช่องทางหนึ่ง
เร็วๆนี้ครับ

OHMPIANG
Jesse OHMPIANG Jesada

ปล. ขอขอบคุณสำหรับความไว้วางใจในการลงทุนซื้อ E-Book เล่มนี้
ขอให้ท่านขายดี ร่ำรวย ประสบความสำเร็จแบบง่ายๆ ング

ปล2. ถ้า E-Book เล่มนี้อยู่ในความครอบครองของท่านโดยที่
ท่านไม่ได้เสียเงินซื้อ จะด้วยวิธีใดก็ตามแต่ จะด้วยเจตนา หรือไม่
เจตนาก็ตาม ท่านรู้อยู่เต็มอกอยู่แล้วว่ามันถูกหรือผิด เพราะงั้นถ้า
อ่านแล้วได้ประโยชน์ หรือชอบ ท่านสามารถตามซื้อผลงานชิ้นอื่น
ของผมได้ตามลิงค์ที่ให้ไว้ด้านบน