

เกาะติดข่าว



คนSMEs

■ สถาบันคีนันแห่งเอเชีย

เมื่อคราวที่แล้วได้กล่าวถึงการสัมมนาเรื่อง “Regionalized ASEAN SMEs : Success Cases, Strategies and Business Model” ซึ่งเป็นการสัมมนาที่ทางสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) และสถาบันคีนันแห่งเอเชีย ได้จัดขึ้น และได้เชิญผู้ประกอบการ SMEs ที่ประสบความสำเร็จในการเจาะตลาดอาเซียนจาก 7 ประเทศในแถบภูมิภาคอาเซียน ซึ่งได้แก่เกาหลีสิงคโปร์ญี่ปุ่นมาเลเซีย ฟิลิปปินส์ อินโดนีเซีย และไทย มาร่วมเล่า

ปัจจัยแห่งความสำเร็จ ของผู้ประกอบการธุรกิจ SMEs จาก ภูมิภาคอาเซียน

ประสบการณ์ และร่วมแชร์ถึงปัจจัยที่ทำให้การดำเนินธุรกิจของพวกเขาประสบความสำเร็จอย่างสวยงามในครั้งนี้ จึงอยากที่จะนำเสนอปัจจัยสู่ความสำเร็จจากเหล่ากูรูอาเซียนทั้ง 7 ประเทศดังกล่าวให้แก่ท่านผู้อ่านได้รับทราบ ซึ่งเหล่ากูรูมีความเห็นตรงกันถึงปัจจัยที่ทำให้ธุรกิจของพวกเขาประสบความสำเร็จซึ่งสามารถที่จะสรุปออกมาได้ 8 ข้อ ดังนี้

1. คิดใหญ่ ไม่คิดเล็ก ผู้ประกอบการที่จะประสบความสำเร็จได้ ย่อมต้องกล้าที่จะคิดและกำหนดเป้าหมาย หรือภาพของอาณาจักรธุรกิจที่จะก่อร่างสร้างขึ้นในอนาคต โดยเป้าหมายในอนาคตที่ดี ควรเป็นเป้าหมายที่ยิ่งใหญ่ และเหนือกว่าความสามารถปัจจุบันของผู้ประกอบการ ซึ่งจะเป็นการบังคับให้ผู้ประกอบการจำเป็นต้องพัฒนาศักยภาพของตนเอง

2. มีความคิดสร้างสรรค์ ความคิดสร้างสรรค์ คือ ความสามารถในการคิด วิเคราะห์ และประมวลทรัพยากรต่างๆ ของตน และกิจการในลักษณะของการบูรณาการให้เป็นชุดความคิดเพื่อการพัฒนาผลิตภัณฑ์การบริการหรือรูปแบบการดำเนินงานให้สามารถตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้า หรือมีความสอดคล้องต่อความเปลี่ยนแปลงต่างๆ ที่เกิดขึ้นได้

3. นวัตกรรม ถือเป็นปัจจัยหนึ่งแห่งความสำเร็จของผู้ประกอบการ ไม่ได้มีความหมายเพียงถึงประดิษฐ์หรือผลิตภัณฑ์ที่แปลกใหม่เท่านั้น แต่จะมีความหมายครอบคลุมถึงองค์ความรู้ หรือรูปแบบ

ของการดำเนินงานที่สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มแก่กิจการ และมีคุณค่าอย่างแท้จริงต่อลูกค้า และสอดคล้องกับทิศทางความเปลี่ยนแปลงต่างๆ ที่เกิดขึ้นในตลาดหรือธุรกิจ ทั้งในปัจจุบันและอนาคต

4. มีใจรัก คือ อารมณ์หรือความรู้สึกที่ผู้ประกอบการมีต่อกิจการหรือธุรกิจ ซึ่งมากกว่าความรู้สึกเป็นเจ้าของเพียงประการเดียว ที่จะทำให้ผู้ประกอบการรู้สึกเป็นสุขและสนุกที่จะได้ดำเนินการต่างๆ ให้แก่กิจการโดยไม่รู้เบื่อ และความรู้สึกเช่นนี้จะส่งผลสำคัญให้ผู้ประกอบการสามารถขับเคลื่อนองค์ประกอบต่างๆ ทั้งจากตนเองและกิจการ ให้มุ่งไปสู่เป้าหมายที่กำหนดได้

5. เป็นนักสู้ ผู้ประกอบการที่มีความสามารถในการนำพากิจการไปสู่เป้าหมายที่กำหนดได้ ย่อม

ต้องพบอุปสรรคนานาประการที่สามารถบั่นทอนความมุ่งมั่นที่จะก้าวไปสู่จุดหมาย และผู้ประกอบการจำนวนไม่น้อยเช่นกัน ที่ต้องเลิกล้มความตั้งใจของตนก่อนถึงเวลาอันควร ความเป็นนักสู้ที่ซ่อนอยู่ในความเป็นผู้ประกอบการ จะเป็นเครื่องมือสำคัญของการก้าวข้ามอุปสรรคต่างๆ ไปสู่เป้าหมายที่กำหนด แต่ความเป็นนักสู้ของผู้ประกอบการ ไม่ได้หมายถึงการเผชิญหน้ากับอุปสรรคหรือปัญหาในทุกๆ ครั้งไป แต่ผู้ประกอบการที่ดี มีความสามารถ ย่อมต้องทราบถึงจังหวะเวลาที่เหมาะสม ที่จะนำความเป็นนักสู้มาใช้

6. รู้จักเร็ว ช้า หนัก เบา การรู้จักเร็ว ช้า หนัก เบา สามารถใช้เป็นหลักในการทำงาน และเป็นแนวทางการปฏิบัติตนมิให้เกิดผลพลหรือล้มเหลว เป็นการรู้จักการทำงานแต่ละชิ้น แต่ละอัน แล้วลงมือปฏิบัติได้ด้วยความพยายามอันถูกต้องเหมาะสม สอดคล้องกับจังหวะชีวิตที่ควรจะเป็น เร็ว ช้า หนัก และเบา คือ ความรู้จักจุดแข็ง จุดด้อย โอกาส และภัยคุกคาม ทั้งในส่วนของผู้ประกอบการและกิจการ เพื่อให้ทราบจังหวะเวลาที่เหมาะสมของการดำเนินงานในแต่ละด้าน และแต่ละช่วงเวลา ให้เกิดประสิทธิภาพและประสิทธิผลสูงสุดแก่กิจการ

7. มีเครือข่ายพันธมิตร ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จในธุรกิจในปัจจุบัน ย่อมมีเครือข่ายพันธมิตรเป็นกลุ่มผู้สนับสนุนการดำเนินงานที่สำคัญทั้งในกลุ่มผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบ ผู้แทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ หรือแม้แต่คู่แข่งทั้งทางตรงและทางอ้อม

ในธุรกิจ เป็นต้น การสร้างเครือข่ายพันธมิตรทางธุรกิจที่ดีและมีความเข้มแข็งภายในเครือข่ายนอกจากจะสามารถสนับสนุนการดำเนินงานของกิจการแล้ว ยังสามารถช่วยปกป้องธุรกิจจากกลุ่มผู้ที่เข้ามาใหม่ ที่มีความเข้มแข็งเหนือกว่าได้

8. มีการศึกษาแนวคิดใหม่ๆ ด้านการบริหารธุรกิจ และการใช้เครื่องมือหรือสื่อใหม่ การศึกษาแนวคิดใหม่ด้านการบริหารธุรกิจ และการใช้เครื่องมือหรือสื่อใหม่ ให้เกิดประโยชน์สูงสุดกับกิจการ เป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่สำคัญไม่น้อยสำหรับผู้ประกอบการที่ต้องการบริหารกิจการให้มีความมั่นคงและยั่งยืนต่อไปในกระแสความเปลี่ยนแปลงที่รวดเร็วในปัจจุบันและอนาคต ซึ่งประกอบด้วย

8.1) การสร้างตราสินค้า การบริหาร หรือการกำหนดแผนงานต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้ตราสินค้าของผลิตภัณฑ์เป็นที่รู้จัก และยอมรับของตลาดคือ ความจำเป็นเบื้องต้นสำหรับการดำเนินธุรกิจในปัจจุบันเพราะเมื่อซื้อตราสินค้าของกิจการเป็นที่ยอมรับ ย่อมหมายถึงการครองพื้นที่ทางการตลาดในใจของลูกค้า และจะพัฒนาเป็นความภักดีต่อผลิตภัณฑ์ในที่สุด

8.2) การดำเนินธุรกิจออนไลน์ คือ การอาศัยศักยภาพของสื่อสมัยใหม่ โดยเฉพาะสื่ออินเทอร์เน็ตที่สามารถครอบคลุมพื้นที่การเผยแพร่ข้อมูลข่าวสารได้กว้างไกลทั่วโลก โดยปราศจากข้อจำกัดใดๆ ไม่ว่าจะเป็นเรื่องของขนาดสถานที่ และเวลา ซึ่งถือเป็นสิ่งที่ผู้ประกอบการรุ่นใหม่ไม่ควรมองข้ามความสำคัญแต่ควรเร่งเรียนรู้เพื่อประยุกต์ใช้ให้เกิดประโยชน์ต่อการดำเนินงานของกิจการ ทั้งในรูปแบบของ E-Commerce หรือ E-Business รวมถึงการสร้างเครือข่ายสังคมออนไลน์บนโลกอินเทอร์เน็ต เพื่อเป็นช่องทางทางการสื่อสารที่มีประสิทธิภาพกับกลุ่มลูกค้าของกิจการต่อไป

8.3) ความรับผิดชอบต่อสังคม นอกจากการมุ่งเน้นความสำเร็จตามเป้าหมายต่างๆ ของกิจการแล้ว ผู้ประกอบการที่มีความรับผิดชอบต่อสังคมตระหนักถึงการดำเนินงานที่มีความรับผิดชอบต่อสังคม ซึ่งแม้จะไม่สามารถส่งผลทางบวกโดยตรงต่อการดำเนินงานของกิจการได้ในระยะสั้น แต่หากการดำเนินงานใดๆ ของกิจการตั้งอยู่บนพื้นฐานของความรับผิดชอบต่อสังคมอย่างต่อเนื่อง ย่อมจะส่งผลให้เกิดการยอมรับจากสังคมและลูกค้าของกิจการในที่สุดและสุดท้ายคือความสำเร็จอย่างยั่งยืนที่กิจการจะได้รับต่อไป