n a Room

เรื่อง : โยธิน อยู่จงดี

ณชกร เทศขำ

ในห้องของการวางแผน (การตลาด)

ชายหนุ่มคนนี้คือ ณชกร เทศขำ ชื่อเล่น ไม้ กำลังศึกษาอยู่ชั้นปีที่ 3 วิทยาลัยการบริหารและจัดการ สาขาบริหารธุรกิจอุตสาหกรรม สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง เด็กหนุ่มคนนี้กำลังทำหลายสิ่งหลายอย่างจนไม่น่าเชื่อว่าจะสามารถทำได้ในขณะที่เป็นนักศึกษา หนึ่งในผลงานที่เขาภูมิใจที่สุดคือ การคว้ารางวัลชมเชย ในการประกวดแผนการตลาดของบริษัท เอ.พี. ฮอนด้า ซึ่งถือว่าเขาประสบความสำเร็จในระดับหนึ่งอย่างน่าพอใจจากที่ไม่เคยคาดหวังมาก่อน

ห้องแห่งการค้นหาข้อมูล

"เวลาที่ผมอยู่ห้อง ผมจะใช้คอมพิวเตอร์หาข้อมูลด้านการตลาดที่ใช้สำหรับการเรียนในวิชาหรือการประกวดต่างๆ หลักๆ แล้วจะเป็นกูเกิลที่ใช้ค้นหาข้อมูล พอหาได้แล้วก็เซฟเก็บเอาไว้เป็นข้อมูลประกอบ เพราะวิชาที่ผมเรียนไม่ได้โปรแกรมที่มีความซับซ้อนมากมายอยู่แล้ว มีเพียงแค่เวิร์ดและพาวเวอร์พอยต์เท่านั้นที่ใช้ในเรื่องการเรียนและการทำงาน

แต่หลังจากหาข้อมูล ผมก็จะเน้นเข้าเว็บโปรดอย่าง ยูทูบ ดูเอ็มวีร้องเพลงเล่นกีตาร์พร้อมกับเปิดเว็บ www.chordtabs.in.th เพื่อดูคอร์ดเพลงที่อยากจะเล่นไปพร้อมกับเอ็มวี จะเป็นการผ่อนคลายหลังจากการเรียนและการทำงานของผมมากที่สุด และอีกเว็บหนึ่งที่เข้าบ่อยๆ ก็คือ พันทิป ที่เข้าไปหาข้อมูลอ่านความคิดเห็นของคนอื่นๆ เกี่ยวกับประเด็นร้อนในสังคม เป็นอีกหนึ่งช่องทางที่ช่วยให้ผมเข้าถึงความคิดของคนอื่นๆ แล้วนำมาปรับใช้กับงานที่ทำงานอยู่

ผมคิดว่าการเป็นนักการตลาดที่ดี จะต้องเข้าถึงใจผู้บริโภค รู้ว่าเขาคิดอะไร เริ่มจากง่ายที่สุดคือถ้าเป็นเราจะเลือกสินค้านี้ไหม เลือกหรือไม่เลือกเพราะอะไร ตอนที่ผมประกวดผมเข้าอินเทอร์เน็ตหาข้อมูลศึกษาค้นคว้าจากงานวิจัยหลายๆ ชิ้นเอามาประกอบกันเป็นแผนการตลาด เดี๋ยวนี้ยุคดิจิทัลมีความรวดเร็วและทำสิ่งต่างๆ ได้ง่าย และผมก็สามารถสร้างเครื่องมือวิจัยผู้บริโภคได้เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้ง่ายขึ้นอีกด้วย"

ทำทุกอย่างที่ผ่านเข้ามาในชีวิต

"สิ่งหนึ่งที่ทำให้ผมเข้าประกวดโครงการนี้ ก็ด้วยแนวคิดในการคว้าทุกโอกาสที่ผ่านเข้ามาในชีวิต แนวคิดนี้เกิดจากคุณพ่อคุณแม่และรุ่นพี่สอนเราไว้ ทำให้เวลามีงานอะไรก็คว้ามาหมด อาจจะเหนื่อยหน่อย แต่ก็คุ้มค่าสำหรับอนาคต ที่ผ่านมาไม่ใช่เฉพาะเรื่องเรียนและงานมหาวิทยาลัยที่ผมอาสาเข้าไปทำ กีฬาผมก็เล่น อย่างสมัยเรียนมัธยมเทนนิสผมก็เล่นจนได้เป็นนักกีฬาเชต บาสเกตบอลผมเล่นจนเป็นนักกีฬาโรงเรียน แต่หลังๆ พอเข้ามาเรียนในมหาวิทยาลัยจะเหลือแต่เล่นบาสเพราะมีกลุ่มเพื่อนๆ ที่ยังเล่นอยู่

แม้กระทั่งการร้องเพลง ก็เคยไปประกวดร้องเพลงที่โรงเรียนหอวัง ก็ได้ที่ 1 มา ที่ตลาดคนเดินลาดกระบัง ผมก็ไปร้องบนเวทีเป็นประจำ ส่วนตัวแล้วผมคิดว่างานอะไรที่ไม่เสียหายก็ควรลองทำดู ได้ก็ดี ไม่ได้ก็ไม่เป็นไรกลับมาเริ่มใหม่ เรายังเรียนยังมีเวลาเก็บเกี่ยวประสบการณ์ของตัวเองอีกมาก"

ไม้บอกกับพี่ๆ ต่อว่า นอกจากกิจกรรมส่วนตัว เขาก็เข้าร่วมชมรมที่สนใจอย่างชมรมธุรกิจ และเข้าเป็นสมาชิกองค์การนักศึกษา ได้รู้จักพี่ๆ เพื่อนๆ มีคอนเนกชั่นมากมาย ยิ่งทำให้เขาทำงานต่างๆ ได้ง่ายขึ้น และเป็นอีกเหตุผลหนึ่งที่ทำให้เขาเลือกเรียนด้านการบริหาร เพราะเป็นคนที่ชอบทำงานเกี่ยวกับด้านการจัดการ ทำงานร่วมกับคนอื่นๆ

การที่ไม้มีคอนเนกชั่นในมหาวิทยาลัยทำให้เขาสามารถขอสปอนเซอร์จัดงานในโครงการที่เขาประกวดระดับหลักหลายแสนบาทในราคาหลักหมื่นได้อย่างไม่ยากเย็น

น้องไม้ กล่าวทิ้งท้ายว่า ทุกวันนี้โลกเปลี่ยนแปลงไปมาก ตัวเขาเองใช้สื่อเพียงแค่ คอมพิวเตอร์กับมือถือ ก็เพียงพอสำหรับการติดตามข่าวสารให้ทันโลก การจะเป็นนักการตลาดหรือผู้บริหารรุ่นใหม่ที่ดี ไม่ควรยึดติดกับความสำเร็จเดิม เป็นสูตรตายตัว เพราะยุคดิจิทัลเป็นอะไรที่เปลี่ยนแปลงไปเร็ว ดังนั้นการอัพเดทแค่ความรู้อาจไม่เพียงพอ การอัพเดทแนวคิดใหม่ๆ เข้ามาใช้ในการทำงานก็เป็นสิ่งสำคัญไม่แพ้กัน M