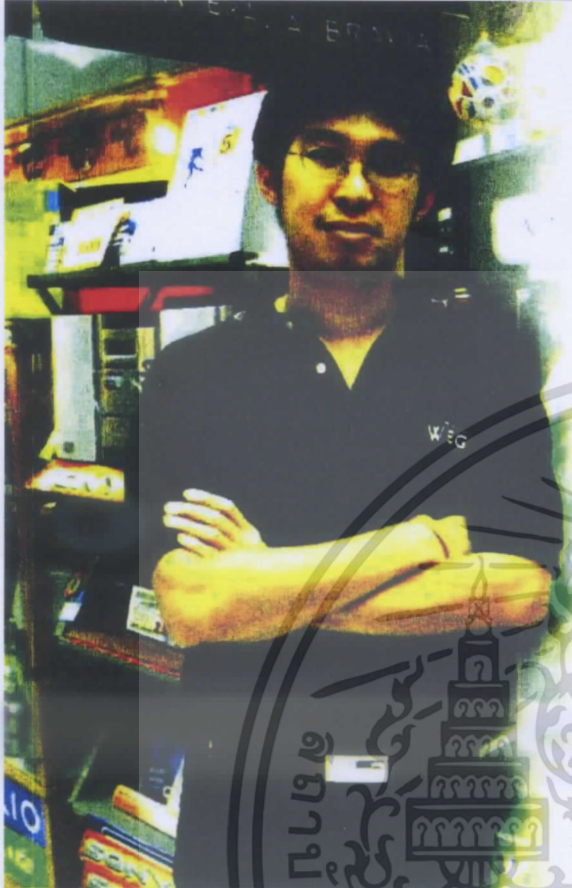


ฐานเศรษฐกิจ

Thansettakij
Circulation: -

Section: Marketing/ตลาดภูมิภาค
วันที่: อาทิตย์ 16 - พุธ 19 กรกฎาคม 2549
ปีที่: - ฉบับที่: - หน้า: 26 (บนซ้าย)
Col.Inch: - ADValue: (B/W) - (FC) -
PRValue(x3): (B/W) - (FC) -
คอลัมน์: Young Blood ภูธร : อัครเดช ศิริประภาพรชัย ขุนพลการตลาดโซนนี้...



บรรดานักธุรกิจรุ่นใหม่ในแวดวงธุรกิจเครื่องใช้ไฟฟ้าเมืองชลบุรี “อัครเดช ศิริประภาพรชัย” ผู้จัดการกลุ่มบริษัท ศรีราชาทีวี-วิดีโอ หรือที่หลายคนเรียกกันติดปากว่า “คุณทอม” น่าจะเป็นหนึ่งในนักบริหารหนุ่มรุ่นใหม่ที่สมควรได้รับการจับตามองเป็นอย่างยิ่ง ด้วยผลงานที่ผ่านมามีของเขทั้งวงกรรมแอร์ 2006 ซึ่งประสบความสำเร็จมาถึง 3 ปีซ้อน การขยายสาขาจนครอบคลุมพื้นที่ในศรีราชาชลบุรี รวมไปถึงการวางกลยุทธ์ต่างๆ ในทางขายปลีก

เขาจบการศึกษาระดับปริญญาตรี ด้านวิศวกรรมไฟฟ้า จากสถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง พอเรียนจบปริญญาตรี ในปี 2542 ก็เริ่มทำงานด้านที่เรียนมา เริ่มแรกกับเพื่อน ๆ คนอื่นในกรุงเทพฯ ทำให้เขามีความชำนาญในอิเล็กทรอนิกส์ และฮาร์ดแวร์ สำหรับแบรนด์สินค้าที่ติดอกก็จะเป็นเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์เพื่อไปช่วยที่บ้าน วิถีชีวิตของเขาเป็นเช่นนี้ได้ระยะหนึ่ง ทำให้ “อัครเดช” รู้สึกว่าภาระทางบ้านของเขนั้นวันจะมากและหนักขึ้นเรื่อยๆ ที่สำคัญคือพ่อคุณแม่ก็อายุมากขึ้นด้วยเหตุนี้จึงทำให้เขาตัดสินใจลาออกจากงานประจำเพื่อกลับมาช่วยงานที่บ้านอย่างเต็มตัวในปี 2543

Young Blood ภูธร

■ จารุวัฒน์ เวลาคส

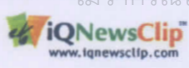
อัครเดช ศิริประภาพรชัย ขุนพลการตลาดโซนนี้ศรีราชา



“ตอนนั้นคุณพ่อท่านได้ขายร้านไป 3 สาขาแล้ว ผมก็เป็นห่วงท่านเพราะเทคโนโลยีเป็นอะไรที่เปลี่ยนแปลงเร็วมาก กลัวว่าท่านทั้งสองจะตามไม่ทัน ช่วงนั้นท่านก็มีแผนที่จะขยายสาขาออกไปอีก ผมเกรงว่าท่านจะปรับคนไม่ทันกับเทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว ในระยะหลังๆ ที่สำคัญผมเป็นพี่คนโต น้องอีกสองคนก็ยังเรียนหนังสืออยู่ก็จะมีแต่เราคนเดียวที่พอจะแบ่งเบภาระทางบ้านได้ จึงตัดสินใจลาออกเพื่อกลับมาช่วยงานของครอบครัว”

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า

รหัสข่าว: C-060716022098 อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้ หน้า: 1/2



บริษัท อินโฟเคสท์ จำกัด 888/178 อาคารมหาพลาซ่า ชั้น 17 ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330
โทร 0-2253-5000, 0-2651-4700 แฟกซ์ 0-2253-5001, 0-2651-4701 อีเมล: help@iqnewsclip.com

ฐานเศรษฐกิจ

Thansettakij
Circulation: -

Section: Marketing/ตลาดภูมิภาค

วันที่: อาทิตย์ 16 - พุธ 19 กรกฎาคม 2549

ปีที่: -

ฉบับที่: -

หน้า: 26 (บนซ้าย)

Col.Inch: -

ADValue: (B/W) -

(FC) -

PRValue (x3): (B/W) -

(FC) -

คอลัมน์: Young Blood ภูธร : อัครเดช ศิริประภาพรชัย ขุนพลการตลาดโซนี่...

ภายหลังจากที่เขาเข้ามาช่วยเหลือธุรกิจที่บ้านเพื่อแบ่งเบาภาระบุพการี ทางผู้ใหญ่ในบ้านจึงเปิดโอกาสให้เขาได้แสดงฝีมืออย่างเต็มที่ซึ่ง "อัครเดช" ก็ไม่ได้ทำให้ใครต้องผิดหวังเขาสามารถขยับขยายสาขาอีก 3 แห่งขึ้นมาภายในระยะเวลาเพียง 5 ปี เพื่อให้ครอบคลุมพื้นที่ในอำเภอศรีราชา

"เราเปิดสาขาที่ 4 ขึ้นมาบนศูนย์การค้า ไอที มอลล์ (ติกคอม) ซึ่งเราก็ยังเน้นสินค้าโซนี่เป็นหลักโดยใช้ชื่อว่า Media World จากนั้นจึงเปิดสาขาที่ 5 บนศูนย์การค้าแปซิฟิก พาร์ค ศรีราชา ชั้น 3 ใช้ชื่อว่าดิจิตอล สโตร์ จะเป็นสินค้าหมวดหลักๆ ซัมซุง โดชิบา อิตาชิ และอีเลคโทรลักซ์ และเราก็เปิดสาขาที่ 6 ในปี 2548 ในนิคมสหพัฒน์ เป็นพื้นที่อาคารพาณิชย์ 4 ห้อง มีสินค้าทุกยี่ห้อ แปรนด์หลักจะเป็น โซนี่ ซัมซุง โดชิบา อิตาชิ อีเลคโทรลักซ์ เจวีซี ซาร์ป 8 ยี่ห้อที่เป็นแบรนด์หลักๆ เพื่อสนองตอบความต้องการของลูกค้าทุกคน"

นอกจากความสำเร็จในการขยายสาขาทั้ง 6 ยุทธศาสตร์เชิงรุกแล้ว "อัครเดช" ก็สามารถเจรจา กับทางผู้บริหารห้างแหลมทองสาขาแหลมฉบัง ซึ่งเป็นสาขาแรกของบริษัท ในการขยายพื้นที่จากเดิมเพียงแค่ 64 ตารางเมตร ขยายเป็น 600-700 ตารางเมตร เพื่อที่จะแสดงสินค้าของทุกค่ายสำหรับสาขาแห่งนี้มีการเพิ่มไลน์สินค้าอื่นๆ เข้ามา อาทิ เครื่องซักผ้า ตู้เย็น ของค้ายื่นๆ เพื่อสนองความต้องการของลูกค้าในนิคมอุตสาหกรรมแหลมฉบัง

"เราขยายสาขามาโดยตลอดตั้งแต่ผมเข้ามาทำงาน ด้วยเหตุนี้ ในปี 2549 ผมจึงตั้งใจให้เป็นปีแห่งการรีโนเวตทั้ง 6 สาขาเพื่อตอบสนองไลฟ์สไตล์ของลูกค้าที่กำลังเปลี่ยนแปลงไป และรักษาฐานลูกค้าเดิม และสร้างลูกค้าใหม่ๆ เพิ่มขึ้นโดยเฉพาะกลุ่มลูกค้าที่นิยมสินค้าไฮเทคต่างๆ ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นคนรุ่นใหม่ที่มีฐานะดีมีความรู้ ซึ่งกลุ่มลูกค้านี้ในวันจะเติบโตอย่างต่อเนื่อง"

ที่สำคัญ "อัครเดช" ยังให้ความสำคัญกับการอบรมพนักงานในร้านเพื่อพัฒนาให้ได้มาตรฐานสามารถที่จะบริการขายได้ในรอบเดียว เนื่องจากเขามองว่า บุคลากร คือสิ่งที่สำคัญมากสำหรับความสำเร็จในระยะยาว เพราะเทคโนโลยีจะมีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา ไม่เคยหยุดนิ่ง ลูกค้าที่เข้ามาซื้อสินค้าก็เช่นเดียวกัน ด้วยเหตุนี้ถ้าพนักงานขายไม่พัฒนาตนเองในเรื่องทักษะเทคนิคการขาย รวมไปถึงข้อมูลสินค้าก็คงไม่สามารถที่จะตอบคำถามของลูกค้าได้อย่างชัดเจนถ้าข้อมูลไม่แม่นยำโอกาสที่จะขายได้ก็ย่อมน้อยลงไป

นอกจากการพัฒนาบุคลากรแล้ว "อัครเดช" ก็ยังให้ความสำคัญในเรื่องการพัฒนา ระบบออนไลน์ในการที่จะติดต่อประสานข้อมูลต่างๆ ในแต่ละสาขา เนื่องจากการพัฒนา ระบบออนไลน์จะทำให้การทำงานง่ายขึ้นในการตรวจสอบ ควบคุม ดูแลงานในแต่ละสาขา ทั้งยังเป็นการป้องกันไม่ให้เกิดการรั่วไหลในแต่ละสาขา

"สมัยก่อนที่บ้านเราทำธุรกิจไม่ได้ใช้ระบบออนไลน์ และไม่ได้มีการจัดเก็บข้อมูลในระบบดาต้าเบส แต่ละสาขาก็จะควบคุมกันเองพอทำไประยะหนึ่งปัญหาก็เริ่มมีมากขึ้นเรื่อยๆ ผมจึงต้องการซอฟต์แวร์ใหม่ๆ สำหรับขายปลีกหน้าร้านโดยใช้ความรู้ที่เราได้เรียนมาประยุกต์ให้เข้ากับธุรกิจที่บ้าน ตอนนี้ผมพยายามเขียนโปรแกรมสำหรับเช็คสต็อกและการขายหน้าร้านเพื่อให้มาใช้งานกับ 6 สาขาให้เชื่อมโยงกันเพื่อให้รู้ว่าตอนนี้สินค้าตัวไหนเหลืออยู่เท่าไรต้องสั่งซื้ออะไรเพิ่ม สาขาไหนมีสต็อกมากน้อยเพียงใด จะทำให้เราสามารถวางแผนกลยุทธ์การตลาดได้ง่ายขึ้นเพราะจะเป็นผลดีในอนาคต"

"อัครเดช" ยอมรับว่าในช่วง 5 ปีที่เข้า

มาบริหารธุรกิจที่บ้านทำให้เวลาส่วนตัวหายไปเพราะต้องอุทิศเวลาเหล่านี้ให้กับการทำงานอย่างเต็มความสามารถ เพื่อให้เกิดการเรียนรู้และปฏิบัติงานจริง ทราบข้อมูลและปัญหาต่างๆ ด้วยตนเอง สิ่งเหล่านี้ล้วนสร้างประสบการณ์อันทรงคุณค่าให้กับเขามากกว่าตำราเล่มใดๆ ในโลก

"อนาคตผมมองว่าจะเรียนเสริมด้านการตลาดที่เป็นคอร์สสั้นๆ เพื่อที่จะเพิ่มขีดความสามารถของตนเองให้สูงมากขึ้น เพราะทุกวันที่ผมทำงานโดยปราศจากทฤษฎี อาศัยการลงไปทำงานจริง สัมผัสด้วยตนเองเพื่อให้ทราบถึงปัญหาต่างๆ แล้วนำไปแก้ไขหรือพัฒนาให้ดีขึ้น ซึ่งถ้าเรามีความรู้ทางด้านการตลาดที่แน่นกว่านี้เชื่อว่าจะเป็นการเพิ่มขีดความสามารถของผมให้สูงขึ้น"

สำหรับการแตกไลน์ธุรกิจในอนาคต "อัครเดช" มองว่า สิ่งสำคัญในขณะนี้คือการรีโนเวต 6 สาขาให้เรียบร้อย และนำระบบออนไลน์เชื่อมโยงทั้ง 6 สาขาให้จ่ายต่อการควบคุมดูแล เพราะทั้งสองภารกิจนี้ถือว่าเป็นเรื่องที่ต้องทำใหญ่พอสมควรเนื่องจากต้องทำให้เสร็จทั้งหมดภายในปีนี้ ด้วยเหตุนี้เขาจึงยังไม่ต้องการที่จะรุกธุรกิจอื่น

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า

รหัสข่าว: C-060716022098

ทุกทั้งห้าปีให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

หน้า: 2/2



บริษัท อินโฟเวสต์ จำกัด 888/178 อาคารทาวเวอร์พลาซ่า ชั้น 17 ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330 โทร 0-2253-5000, 0-2651-4700 แฟกซ์ 0-2253-5001, 0-2651-4701 อีเมล: help@iqnewsclip.com