

สยามธุรกิจ

Siam Business
Circulation: 120,000
Ad Rate: 1,100

Section: การตลาด/การตลาด
วันที่: เสาร์ 19 - อังคาร 22 มกราคม 2556
ปีที่: 19 ฉบับที่: 1370

Col.Inch: 90.50 Ad Value: 99,550

หน้า: 25(บนขวา), 27
PRValue (x3): 298,650

กัสด./กต.ศต.56
(ลิขสิทธิ์)

คลิป: สีสี่

คอลัมน์: คนสร้างแบรนด์: ก้าวเร็วกว่าคนอื่น กันตพัฒน์ เหลืองเจริญวัฒนา

**คนสร้าง
แบรนด์**
ก้าวเร็ว
กว่าคนอื่น
กันตพัฒน์
27 เหลืองเจริญวัฒนา

ก้าวเร็วกว่าคนอื่น

“ช่วงเริ่มต้น
ของการทำ
ธุรกิจลำบาก
เลยทีเดียว
เพราะไม่มี
ฐานลูกค้า
จะต้องวิ่ง
ออกไปชน
ลูกค้าเอง”

กันตพัฒน์ เหลืองเจริญวัฒนา

ต้องถือเป็นผู้บริหารหนุ่มมากความสามารถ และไฟแรงไม่แพ้ใคร สำหรับ “กันตพัฒน์ เหลืองเจริญวัฒนา” กรรมการผู้จัดการ บริษัท พีรามิด โซลูชั่น จำกัด ผู้ให้บริการติดตั้งระบบงานเทคโนโลยีการติดต่อสื่อสารแบบครบวงจร ให้กับกลุ่มลูกค้าโรงแรมมากกว่า 15 ปี ไม่ว่าจะเป็นเน็ตเวิร์ก โซลูชันส์, ไวไฟ, โทรศัพท์, ซีทีวี และเอ็มเอทีวี เป็นต้น

กว่าจะมาถึงจุดนี้ได้ กันตพัฒน์ บอกว่า ต้องผ่านอะไรมาเยอะโดยลูกค้าหลักของเราจะเป็นกลุ่มธุรกิจโรงแรมอย่างเดียว จะไม่มองธุรกิจอื่นเลย ประกอบกับเราเริ่มต้น

การทำธุรกิจที่จังหวัดภูเก็ต ซึ่งเป็นแหล่งท่องเที่ยว

“จริงๆ ต้องบอกก่อนว่าเป็นคนกรุงเทพฯ แต่ว่าเมื่อราวๆ 10 กว่าปีที่แล้วมีโอกาสดำเนินจังหวัดภูเก็ต พอขับรถผ่านแล้วรู้สึกเหมือนได้กลับบ้านตัวเอง ประกอบกับตนมองว่าภูเก็ตเป็นเมืองที่น่าอยู่ และกำลังเติบโต ซึ่งช่วงนั้นก็ทำงานเกี่ยวกับโทรศัพท์อยู่พอกลับมากรุงเทพฯ เลยตัดสินใจลาออก แล้วลงไปลุยงานที่ภูเก็ต”

กันตพัฒน์ บอกว่า ตอนนั้นภูเก็ตยังเป็นจังหวัดที่ไม่เติบโตเท่ากับตอนนี้ เลยขยายธุรกิจมายังอินเทอร์เน็ต และระบบทุกอย่างที่เกี่ยวกับการสื่อสาร ถือเป็นรายแรกๆ ที่นำ

ไม่วางกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

รหัสข่าว: C-130119024008 (19 ม.ค. 56/07:48)

หน้า: 1/2

เทคโนโลยีเข้ามา และทุกอย่างก็เปลี่ยนแปลง จากเดิมที่จะเป็นอะนาล็อก ก็กลายมาเป็นดิจิทัล

“แทบจะเรียกได้ว่าที่กรุงเทพฯ ไปเลยทีเดียวยุติการกลับมาทำงานที่กรุงเทพฯ เมื่อปี 2554 นี้เอง เปรียบได้กับกลยุทธ์ป่าล้อมเมือง เพราะเราเพิ่งมาเปิดออฟฟิศที่กรุงเทพฯ ช่วงเดียวกับที่รับงาน แต่ทั้งนี้หลักๆ ลูกค้าจะยังอยู่ทางภาคใต้เป็นหลัก ก็จะมีภาคอื่นบ้างประปราย อาทิ พัทยา หัวหิน”

ทั้งนี้ ต้องบอกว่าช่วงแรกๆ ของการเริ่มต้นทำธุรกิจของตัวเอง จะเรียกว่าลำบากก็ได้ เพราะไม่มีฐานลูกค้าเลย ต้องวิ่งออกไปหาลูกค้าเอง จะเหมือนกับเซลล์ขายของ ทำกระทั่งเคาะประตู และวิ่งไปกับเซลล์ เพราะไม่รู้จะขายยังไง อีกอย่างตอนนั้นเขาก็มีเจ้าถิ่นอยู่แล้ว”

“ช่วงแรกจะเหนื่อยเป็นพิเศษเลยเริ่มมองหาพาร์ตเนอร์ จึงมองไปที่กลุ่มโรงแรม อย่างฟรอนต์ หรือร้านอาหาร ด้วยการทำตัวเป็นฮาร์ด โพรไวเดอร์ จุดเริ่มต้นของความสำเร็จของการขายเริ่มจากตรงนั้นหลังจากครึ่งปีแรกที่ทำ ทำให้มีลูกค้า 10 ราย พอปี 2547 เจอสินามิธุรกิจสลับไปกว่า 2 ปี ถึงกลับมาฟื้นเหมือนเดิม”

ปัจจุบัน มีลูกค้าอยู่ในมือ 200 ราย เป็นลูกค้าระดับห้าดาวกว่า 50% การที่เราประสบความสำเร็จอย่างในทุกวันนี้ได้นั้นเป็นเพราะเราดูแลลูกค้าเป็นอย่างดี ลูกค้าไม่เคยถูกทิ้ง ถ้าใช้บริการกับเรา ด้วยก่อนที่ลูกค้าจะมาเจอเราจะเจอบทเรียนมาเยอะ

แต่จริงๆ แล้วคงต้องบอกว่าธุรกิจที่ทำทุกวันนี้ ไม่ได้เป็น

ธุรกิจที่มองไว้แต่แรก ตอนนั้นจะมองธุรกิจเครื่องปรับอากาศ เนื่องจากตอนนั้นสายงานที่ทำจะเป็นพวกโรงงานทำงานบริษัทมา 4-5 ปี เลยมาเปิดบริษัทของตัวเอง นั่นคือ ปิรามิด โซลูชัน เพราะสุดท้ายคนเราก็อยากทำอะไรเป็นของตัวเอง

“ต้องบอกว่าตอนเด็กๆ อยากเป็นก๊ก หรือตำรวจ แต่ เป็นตำรวจไม่ได้ เพราะใส่แว่น ประกอบกับบ้านเราก็ไม่ได้รวย ซึ่งถือว่าคุณแม่เก่งมาก เพราะเลี้ยงคนถึง 6 คนในบ้าน เลยทำให้คิดว่าทำยังไงจะสบาย เลยอยากมีธุรกิจเป็นของตนเองเพราะตอนเด็กลำบาก เคยคุยกับที่บ้านเล่นๆ เพราะที่บ้านไม่มีใครทำธุรกิจ”

เวลาเรียนจะเน้นการฟังสิ่งที่อาจารย์สอน แล้วให้เพื่อนตีว โขศดีว่าเป็นคนเก่งคำนวณ เลยตัดสินใจเลือกเอนทรานซ์คณะวิศวกรรมศาสตร์สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง เพราะเป็นคณะที่เน้นการคำนวณ

อย่างไรก็ตาม จุดยืนของเรา คือ ต้องก้าวเร็วกว่าคนอื่น 1 ก้าว เพราะถ้าก้าวเท่ากัน จะต้องแข่งกับคนอื่นเรื่องราคา ดังนั้น ลูกค้าที่ใช้บริการของเราจะเป็นคนที่ต้องการความแตกต่างและคุณภาพ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า

ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

รหัสข่าว: C-130119024008 (19 ม.ค. 56/07:48)

หน้า: 2/2