



เวก้า อินเทอร์เน็ต

จัดระบบเชื่อมคน-ข้อมูล สร้างองค์กรเล็กดูงานใหญ่



คุณอัศวุฒิ ตั้งศิริกุศลวงศ์

กรรมการผู้จัดการ

บริษัท เวก้า อินเทอร์เน็ต แอนด์ เอ็กซิซิชั่น จำกัด

อีกหนึ่งบทพิสูจน์ที่ชัดเจน ว่าองค์กรเล็กหรือใหญ่วัดกันที่จำนวนคนไม่ได้อีกต่อไป.....

การประกาศตัวแบบชัดถ้อยชัดคำที่ว่า “ใน ปี2553 เวก้าฯ ขอขึ้นชื่อขึ้นเป็นจ้าวแห่งงานแสดงสินค้าใน ตะวันออกกลางและโลกมุสลิม!!” ของผู้บริหารบริษัท เวก้า อินเทอร์เน็ต แอนด์ เอ็กซิซิชั่น จำกัด ผู้เชี่ยวชาญ การจัดงานแสดงสินค้า ที่นำผู้ค้าปลีกคนไทยไปทำค้าขายในต่างประเทศ ด้วยทีมงานระดับมืออาชีพที่ เพียบพร้อมด้วยประสบการณ์ด้านการจัดการธุรกิจด้านออแกไนเซอร์ ทำให้องค์กรแห่งนี้โดดเด่นและน่าสนใจ

ยิ่งได้รู้ข้อเท็จจริงว่า องค์กรแห่งนี้ใช้บุคลากรเพียง 10 กว่าชีวิต ในการเชื่อมโยงลูกค้าด้วยบริการที่ครบ วงจรตั้งแต่การอำนวยความสะดวกในการจัดทำวีซ่า พาสปอร์ต ช่วยแนะนำและประสานงานด้านแหล่งเงินทุน รวมถึงการให้ความรู้ด้านการตลาดกับผู้ประกอบการในการคัดเลือกและนำเสนอสินค้าให้ตรงตามความต้องการ ของผู้บริโภค ตั้งแต่วันแรกจนถึงวันสุดท้ายของงานยิ่งทำให้หายากรู้ว่า เวก้าฯมีกลยุทธ์ในการบริหารทรัพยากร มนุษย์ในองค์กรอย่างไรให้สามารถทำงานใหญ่ได้อย่างน่าชื่นชม

“คุณอัศวุฒิ ตั้งศิริกุศลวงศ์” กรรมการผู้จัดการ บริษัทเวก้า อินเทอร์เน็ต แอนด์ เอ็กซิซิชั่น จำกัด ถ่ายทอดประสบการณ์ดีๆ ให้ฟังว่า “ในอดีตเมื่อ 7-8 ปีที่แล้ว ครอบครัวผมทำธุรกิจโรงพิมพ์ ภายใต้ชื่อ วิวัฒนา เพลส พอถึงจุดหนึ่งก็ต้องเผชิญหน้ากับการแข่งขันที่ค่อนข้างรุนแรงมาก จึงต้องเตรียมความพร้อมรับมือกับ



ลูกค้า และความเปลี่ยนแปลงของธุรกิจ มีการนำระบบกราฟิกดีไซน์มาใช้ มีการพัฒนาองค์ความรู้ของบุคลากร และองค์กรไปพร้อมๆ กัน เพื่อตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้า”

การคิดต่อยอดองค์ความรู้นี้เอง ที่ทำให้ คุณอัครวุฒิได้มีโอกาสเข้ารับการอบรมกับกรมส่งเสริมการส่งออก ได้พูดคุยกับนักธุรกิจที่ประสบความสำเร็จในหลากหลายสาขา ทำให้มองเห็นช่องทางการทำธุรกิจใหม่ ซึ่งเป็นจุดเริ่มต้นธุรกิจของเวก้าฯ

คุณอัครวุฒิ เล่าว่า เมื่อมีโอกาสพูดคุยกับนักธุรกิจที่มีความชำนาญด้านการส่งออก ก็เห็นว่าเวทีที่น่าสนใจ เมื่อเห็นช่องทางก็เริ่มสแกนว่าโอกาสของเวก้าฯน่าจะอยู่ตรงไหน ก็ไปถึงที่ตะวันออกกลางเพราะว่ายังไม่มีนักธุรกิจเข้าไปจัดงานแสดงสินค้า จากนั้นก็หันกลับมามองว่าสินค้าไทยมีอะไรบ้างที่จะเข้าไปคว้าโอกาสในตลาดตะวันออกกลางได้บ้าง สรุปสุดท้ายเริ่มต้นที่สินค้าประเภทขายปลีก เพราะความต้องการของผู้บริโภคที่ตะวันออกกลางมีสูง

แม้ภาพฝันในจินตนาการจะชัดเจนแต่การบุกเบิกตลาดใหม่นั้นไม่ใช่เรื่องง่าย แต่ด้วยความที่มีประสบการณ์ในการทำธุรกิจมาบ้างบวกกับความเป็นคนมีความมุ่งมั่นและมีความตั้งใจในการทำงานสูง คุณอัครวุฒิ จึงเดินหน้าแบบเต็มสูบ ยึดการทำงานที่มีข้อมูลชัดเจน เหาระบบเข้ามาจับ สร้างความมั่นใจให้กับทีมงานก้าวไปพร้อมๆ กัน

เมื่อปีกธงบุกตลาดตะวันออกกลาง นักธุรกิจหนุ่มไฟแรงก็พาทีมงานลุยไปเก็บข้อมูลในพื้นที่เป้าหมาย ทั้งขั้นตอนการเข้าออกประเทศ การขออนุญาตจัดงานแสดงสินค้า รวมถึงพฤติกรรมผู้บริโภคในแต่ละพื้นที่ แล้วนำความรู้ที่ได้มาเทรนนิ่งให้กับคนในองค์กรเพื่อช่วยกันขับเคลื่อนธุรกิจให้ไปในทิศทางเดียวกัน

คุณอัครวุฒิ เน้นให้ทีมงานทุกคนต้องสามารถตอบคำถามลูกค้าได้ทุกเรื่อง เพื่อสร้างความมั่นใจในการที่ลูกค้าจะไปร่วมออกบูธกับเวก้าฯ และการสร้างทีมของ 2 บริษัทให้แกร่งและเติบโตแบบก้าวกระโดดไปพร้อมๆ กันนั้น คุณอัครวุฒิเลือกใช้กลยุทธ์ในการบริหารทรัพยากรมนุษย์ที่อิงฐานข้อมูลที่เป็นระบบเป็นหลัก เพราะมองว่าข้อมูลเป็นตัวช่วยสำคัญที่ทำให้ให้การจัดการทุกอย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น

ในธุรกิจสิ่งพิมพ์ถ้าระบบไม่ดีโอกาสโดยมาก ถ้าผู้บริหารไม่อยู่ธุรกิจก็ไม่สามารถเดินไปได้ เมื่อต้องก้าวขาข้างหนึ่งมาบริหารธุรกิจงานจัดแสดงสินค้าของเวก้าฯ เรื่องของฐานข้อมูลที่ดีและระบบงานที่มีประสิทธิภาพจึงมีความสำคัญมาก วันนี้คุณอัครวุฒิสามารถบริหารจัดการบุคลากรของทั้ง 2 บริษัทได้สบายๆ แม้ว่าตัวจะอยู่ต่างประเทศ เพราะข้อมูลทุกอย่างถูกจัดเก็บอย่างเป็นระบบ



ยกตัวอย่าง ถ้าจะค้นหาใบนำเสนอสินค้าสักรายก็ไม่ต้องให้เจ้าหน้าที่วิ่งไปค้นหาสมัคร เพราะชื่อ บริษัท ข้อมูลต่างๆ ของลูกค้าอยู่บนฐานเดียวกันสามารถเรียกดูได้ทันที หรือแม้กระทั่งอยากรู้ว่าวันนี้พนักงาน ในส่วนการผลิตมีปัญหาอะไรเกิดขึ้นบ้างก็สามารถเช็คได้ หรือฝ่ายขายมีการเสนอราคาขายไปเท่าไรได้งาน หรือไม่ไดงานเท่าไร มีปัญหาตรงไหน ทุกอย่างโชว์ให้เห็นหมด

คุณอัครวุฒิ บอกว่า ทีมงานที่ทำงานอยู่ในแผนกต่างๆ ทุกคนจะทำงานกันอย่างเต็มที่เพราะสุดท้ายทุก แผนกมีตัวเลขโชว์หมดว่าสมรรถภาพในการทำงานเป็นอย่างไร ฝ่ายสต็อกทำงานอย่างไร ฝ่ายบัญชีเป็นอย่างไร ระบบที่เป็นมาตรฐานนอกจากจะทำให้การติดตามงานมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้นแล้วยังกระชับประชุมให้สั้นและมีผลสัมฤทธิ์มากขึ้น

ในหลายบริษัท เวลาประชุมใช้เวลานานมาก เพราะใช้ความรู้สึก ใช้ความเคยชินในการพูดคุยกัน และ สุดท้ายก็ตัดสินใจบนพื้นฐานของคอมมอนเซนส์ซึ่งแน่นอนว่าผลลัพธ์ย่อมแตกต่างจากการตัดสินใจบนพื้นฐาน ของข้อมูล แต่ที่เวก้าจะคุยกันด้วยข้อมูล หัวหน้างานแต่ละแผนกจะมีข้อมูลมาโชว์ว่าการทำงานในช่วงนั้นเป็น อย่างไร ทำให้มองเห็นภาพทั้งระบบ สามารถกำหนดทิศทางในการดำเนินงานของบริษัทที่ชัดเจนได้มากขึ้น

คุณอัครวุฒิ ยกสถานการณ์จริงในเรื่องการนำข้อมูลมาใช้ในการบริหารทรัพยากรมนุษย์ว่า กรณีการ พิมพ์ปฏิทินในช่วงปีใหม่ที่บริษัทไม่เคยมีพนักงานคนไหนคิดถึงสินค้าตัวนี้เลย ปรากฏว่าเมื่อเก็บสถิติกลับเป็น สินค้าที่ทำกำไรดีกว่าสินค้าตัวอื่นๆ เรียกว่ายังมีข้อมูลมากก็ยิ่งทำให้รู้ว่าสินค้าประเภทไหนขาด สินค้าไหนที่ทำ กำไรได้ดี สินค้าอะไรผลิตแล้วไม่เวิร์ค สินค้าตัวไหนที่เป็นที่ต้องการของผู้บริโภค พนักงานไม่สามารถเอา ความรู้สึกส่วนตัวมาจับแล้วชี้ว่าผลงานของตัวเองดีได้หากตัวเลขทางสถิติออกมาไม่ดี

ทั้ง 2 ธุรกิจฝีมือของคุณอัครวุฒิ ใช้คนทำงานน้อยมาก ในส่วนของโรงพิมพ์มีพนักงานรวมประมาณ 50 ชีวิตและเวก้ามีพนักงานเพียง 10 กว่าคนเท่านั้น แต่สามารถขับเคลื่อนธุรกิจทั้งในและต่างประเทศให้ สามารถสร้างรายได้ได้อย่างเป็นกอบเป็นกำ ปีละกว่า 100 ล้านบาท มีอัตราการเติบโตปีละไม่ต่ำกว่า 20 %

คุณอัครวุฒิ ชี้ให้เห็นว่า องค์กรเล็กหรือใหญ่วัดกันที่จำนวนคนไม่ได้อีกต่อไปแล้ว แต่ต้องดูที่การเจริญเติบโต ขององค์กร ที่บริษัทจะวัดการทำงานของพนักงานที่ผลงาน ทีมไหนที่มีผลงานโดดเด่นก็มีโอกาสรับ ผลตอบแทนที่ดี ไม่ต้องรอปรับเงินเดือนตามมาตรฐานขององค์กรเป็นรายปี แต่ถ้ามีผลงานที่ดีก็รับไป ผลตอบแทนไปเลย ตรงนี้ถือเป็นจุดแข็งที่ทำให้คนรุ่นใหม่ไฟแรงที่ทำงานกับองค์กรเล็กๆ แห่งนี้ไม่มีความคิดที่ ตีจาก เพราะนอกจากจะได้ทำงานที่ท้าทายความสามารถแล้วค่าตอบแทนยังไม่น้อยกว่าองค์กรขนาดใหญ่



ในสังคมของคนทำงาน เงินก็เป็นส่วนหนึ่งในการดึงดูด การเจริญเติบโตขององค์กรก็เป็นอีกส่วนหนึ่ง ความสุขที่ได้มาที่ทำงานเพราะเป็นเสมือนบ้านหลังที่สองก็เป็นอีกส่วนหนึ่ง ด้วยวิธีเช่นนี้ แม้จะเลือกใช้การบริหารจัดการทรัพยากรมนุษย์แบบมืออาชีพ หยิบเอามาตรฐานไอเอสโอมากับการทำงานของบุคลากรในทุกแผนก แต่ก็ยังมีคุณภาพของระบบอุปถัมภ์เชื่อมความสัมพันธ์ของคนในองค์กรให้เป็นพลังขับเคลื่อนองค์กรก้าวไปเป็นเจ้าของตลาดธุรกิจเอ็กซ์ิชั่นในตะวันออกกลาง

.....