



เรื่อง เสริมวุฒิ สุวรรณโรจน์

The Office Of Academic Resource Information And Technology



## รายละเอียด

### ประวัติความเป็นมา

ด้วยระยะเวลาไม่ถึง 10 ปี คุณเสริมวุฒิ สุวรรณโรจน์ ผู้เป็นต้นกำเนิดเจก๊วยซากังราว แห่งเมืองกำแพงเพชร ได้สร้างชื่อเสียงเจก๊วยจนประสบความสำเร็จ โดยมีตัวแทนจัดจำหน่ายไปทั่วประเทศ รวมทั้งยังเป็นที่ยอมรับมากกว่าเจก๊วยรายอื่นๆ ในปัจจุบันด้วยจุดเด่นสำคัญคือการสร้างแบรนด์ อย่างเป็นระบบทั้งยังอาศัยการลงทุนแรงมากกว่าการลงทุน

อดีตคุณเสริมวุฒิ คือเจ้าหน้าที่ขับรถยนต์ของสำนักงานการศึกษาเอกชนโรงเรียน (กศน.) กำแพงเพชร ซึ่งทำให้มีโอกาสเดินทางไปยังที่ต่างๆ ด้วยเหตุนี้เองทำให้คุณเสริมวุฒิได้มีโอกาสเห็นสินค้าต่างๆ มากมายและเกิดความคิดที่จะซื้อสินค้าดีไม่ติดมือเพื่อนำมาจำหน่ายหารายได้จุนเจือครอบครัว ไม่ว่าจะเป็นการขายเฟอร์นิเจอร์ ขายบ้านเรือนเก่า เรียกว่าอะไรที่ทำได้ ทำแล้วไม่ผิดกฎหมาย จะทำทุกอย่าง จนสามารถเก็บหอมรอมริบได้เงินก้อนหนึ่งมาลงทุนเปิดร้านอาหารเล็กๆตามกำลังทรัพย์ที่มีด้วยความสามารถทางด้านการทำกับข้าวซึ่งเป็นทั้งพรสวรรค์และพรแสวงทำให้ร้านเล็กๆแห่งนี้มีลูกค้าประจำมากพอสมควร ทว่าด้วยงานประจำที่เป็นคนขับรถทำให้ไม่มีเวลาดูแลร้านด้วยตนเองประกอบกับปัญหาเรื่องสุขภาพ ซึ่งแม้ว่าจะขายดีมาก แต่ก็เหนื่อยมากเพราะดี 4 ต้องตื่นแล้ว เพื่อเตรียมของให้ลูกน้องขายขายดี แต่เงินไม่ค่อยเหลือเพราะเราไม่ได้ควบคุมการขายเอง เราเตรียม ลูกน้องขาย ช่วงเที่ยงและเสาร์-อาทิตย์เท่านั้นที่เราจะมาช่วยขายได้ ทำได้ประมาณ 1 ปีก็เลิก

### จุดเริ่มต้นของเจก๊วยซากังราว

วันหนึ่งลูกชายของคุณเสริมวุฒิ ที่เพิ่งจบการศึกษาก็มาบอกกับผู้เป็นพ่อว่าจะไปทำงานกับเพื่อนคนหนึ่งซึ่งดำเนินธุรกิจทำเจก๊วย ด้วยความที่เห็นว่าเป็นเรื่องดี คุณเสริมวุฒิ จึงแนะนำให้ลูกทดลองดู และอย่าไปเลือกงาน ทุกงานล้วนเป็นอาชีพถ้าสามารถเข้าใจงานได้อย่างถ่องแท้ ก็จะสามารถนำมาสร้างธุรกิจเองได้ในอนาคต

จนเวลาผ่านไปสองเดือนพ่อลูกครอบครัวสุวรรณโรจน์จึงไปซื้อเจก๊วยมาลองทำกันดู ผลปรากฏว่าก็สามารถทำขายได้แต่รสชาติไม่แตกต่างกับท้องตลาดมากนัก กระทั่งวันหนึ่ง เสริมวุฒิได้รับการแนะนำจากเพื่อนรุ่นพี่ให้อ่านบทความเกี่ยวกับเรื่องเจก๊วยในวารสารชมรมเทคโนโลยี ทางอาหารและชีวภาพ คณะวิทยาศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ทำให้เขาเริ่มมองเห็นอะไรบางอย่าง ด้วยความรู้จากบทความผสมผสานกับประสบการณ์ที่ได้รับการถ่ายทอดจากลูกชายทำให้เขาลองมาทำเจก๊วยด้วยสูตรที่แตกต่างจากของเดิม

"จากนั้นผมจึงนำเจก๊วยชื่อดังจากที่อื่น ๆ มาใส่ถ้วยโดยไม่บอกใครและให้คนรู้จักลองมากินเพื่อเปรียบเทียบรสชาติโดยไม่บอกว่าทั้งสองถ้วยนี้มาจากไหน ทุกคนที่ได้ชิมก็จะบอกว่าเจก๊วยถ้วยที่ผมทำนั้นรสชาติดีกว่า ทำให้เรามั่นใจที่จะนำเจก๊วยสูตรใหม่ออกวางตลาด"

อย่างไรก็ตามแม้ว่าจะสามารถผลิตเจก๊วยสูตรของตัวเองออกมาได้ แต่คุณเสริมวุฒิก็ยังคงทำงาน

ประจำและด้วยหน้าที่ทำให้วันหนึ่งต้องขั้บรยยนต์ไปงานศิลปหัตถกรรมภาคเหนือ ที่จังหวัดลำพูน จึงขออนุญาตผู้อำนวยการศน.กำแพงเพชร ที่จะนำสินค้าของตนเองไปวางจำหน่ายในงานซึ่งทางผอ.ก็ยินดีสนับสนุนขอเพียงไม่บกพร่องต่อหน้าที่

ซึ่งในงานนี้ถือเป็นการเปิดตัวผลิตภัณฑ์ของคุณเสริมวุฒิอย่างเป็นทางการ และได้รับผลตอบลัพธ์ที่ดี ซึ่งคุณเสริมวุฒิ ได้ให้เหตุผลว่า "เราไม่ได้ขายแจกภัยธรรมชาติแต่ขายแจกภัยสลดเพราะเราเอาแจกภัยไปเคี้ยวในงานให้ทุกคนเห็น หลายคนเห็นก็สนใจว่านี่หรือคือต้นแจกภัย เมื่อทุกคนมั่นใจในวิธีการผลิตผมก็ดักลองให้ลูกค้าลองชิม คุณเชื่อไหมลูกค้าแทบทุกคนติดใจซื้ออีกแก้วทันที ตอนนั้นเราขายแก้วละ 7 บาท วันนั้นก็มึ้นักข่าวสถานีวิทยุลำพูนมาถ่ายรูปผม ซึ่งเราก็ไม่คิดอะไร วันรุ่งเช้าเขาก็เอาร้านผมซึ่งไปในนามศน.กำแพงเพชรไปประชาสัมพันธ์ออกเสียงทั่วทั้งจังหวัดทำให้วันที่สองมีลูกค้ามามากขึ้นกว่าเดิม"

### ชื่อเสียงเริ่มมากขึ้น

ชื่อเสียงเริ่มโด่งดังก็มีพ่อค้าที่เพชรบูรณ์โทร.มาติดต่อซื้อแจกภัยของเขาไปขายถึง 2,000 ถุงซึ่งถือว่ามากในขณะนั้นเพราะต้องใช้แรงงานภายในครอบครัวเป็นหลักทำให้เขาต้องไปช่วยลูกค้าขายในงานอุ้มพระดำน้ำซึ่งเป็นงานประจำปีที่เพชรบูรณ์ที่มี ซึ่งมี สมศักดิ์ เทพสุทิน อดีตส.ส.สุโขทัย เป็นประธานเปิดงาน

"คุณสมศักดิ์เขาก็มาดูแลร้านขายของ พอมาถึงผมก็ยื่นแจกภัยให้ท่าน รู้เลยว่าท่านรับแบบเสียมิได้ จากนั้นท่านก็เดินไปยังที่อื่นผมก็ยังมองตามเลย แต่พอท่านลองได้ชิมแจกภัยแล้วคุณรู้หรือเปล่าท่านเดินกลับมาที่ร้านผมทันทีแล้วเอ่ยปากชมว่าแจกภัยอร่อยมาก ทำให้ผมกับท่านได้มีโอกาสพูดคุยกันสักเพียงเท่านั้นแหละ แจกภัยเราขายดีเสมือนกับแจกฟรีเพราะทั้งข้าราชการ ผู้ติดตาม ประชาชนต่างก็มาอุดหนุนที่ร้านเพียง 3 ชั่วโมงก็ขายหมด 2,000 ถุง"

### เลือกทางเดินสู่การเป็นเจ้าของธุรกิจ

จากผลตอบลัพธ์ที่ดีทำให้คุณเสริมวุฒิ เชื่อว่าได้เดินมาถูกทางแล้วและธุรกิจนี้แหละที่จะสร้างฐานะของตนเองให้ดีขึ้นอย่างแน่นอน แม้ว่าทุกวันนี้เวลาออกงานทุกอย่างล้วนมาจากการหยิบยืมไม่เฉพาะแต่เงินทุน กระทั่งคุณเลอริ่น้ำ หม้อ อุปกรณ์ต่างๆล้วนแต่อาศัยเครดิตที่ตนเองเป็นคนดีน่าเชื่อถือ จึงคิดที่จะจริงจังในการทำธุรกิจ เพราะไม่อยากให้เสียทั้งสองงาน ซึ่งขณะนั้นรายได้จากการขายแจกภัยเดือนหนึ่งรวมกันแล้วมากกว่ารายได้จากการรับราชการ จนกระทั่งปลายปี 2544 เขาก็มาถึงจุดที่ต้องเลือกว่าจะรับราชการ หรือจะทำแจกภัยขาย สุดท้ายเขาก็ตัดสินใจลาออกจากราชการ เพื่อมาทำธุรกิจ "แจกภัยซากังราว" ของตนเองอย่างเต็มเขาเริ่มต้นชีวิตใหม่ในฐานะนายของตนเองด้วยการเข็นแจกภัยขายในตลาด แต่เมื่อเห็นว่ายอดขายก็ยังไม่สูงมากส่วนหนึ่งเพราะคู่แข่งก็เยอะ จึงหาตลาดใหม่พร้อมปรับกลยุทธ์การนำเสนอที่แตกต่างจากรายอื่นๆ

"ผมเป็นข้าราชการมาก่อนย่อมรู้จักหน่วยงานราชการมาตรงนี้เป็นจุดแข็งของเรา ผมก็มานั่งวิเคราะห์ว่า

จะอย่างไรต่อไปก็มาได้คำตอบว่าเราก็นำตรงนี้มาเป็นฐานข้อมูลในการเข้าหาลูกค้าโดยผมเลือกวันไปประมาณ 3-4 วันก่อนสิ้นเดือน เมื่อไปหาลูกค้าเราก็นำเสนอสินค้าให้กับเขาโดยเสนอครึ่งละแพ็ก (หนึ่งแพ็กจะมี 10 ถุง ราคา 50 บาท)จากนั้นก็บอกเขาว่าเราจะมาเก็บเงินช่วงสิ้นเดือน ส่วนใหญ่ก็ยินดีช่วยซื้อ จนสิ้นเดือนเราก็มารับเงินลูกค้าในหน่วยงานราชการ ซึ่งส่วนใหญ่ก็จะมีคำสั่งพร้อมจ่ายเงินสดเนื่องจากทุกคนที่ได้ชิมแล้วก็ดีใจในรสชาติ แต่ไม่สะดวกในการเข้ามาซื้อในตลาดจึงรอให้เราเข้ามาส่งจะดีกว่า"

เมื่อมีฐานลูกค้ามากขึ้นเขาจึงสร้างชื่อให้แจก๊วยสูตรใหม่ว่า "แจก๊วยชากังราว" ถ้าเสริมวุฒิพอใจกับยอดขายในตลาดหรือในหน่วยงานราชการแบรนด์ชากังราวก็คงจะไม่โด่งดังจนถึงทุกวันนี้

### **บททดสอบเจ้าของธุรกิจ**

คุณเสริมวุฒิมีคติในการทำงาน คือ ความซื่อสัตย์และจริงจังกับลูกค้าทุกคน แต่บ่อยครั้งพบว่าลูกค้าที่ทำธุรกิจกับเขาปราศจากความซื่อสัตย์ ครั้งหนึ่งมีพ่อค้าเชื้อสายเวียดนามมาติดต่อขายแจก๊วยให้ เขาจึงนำตัวอย่างแจก๊วยจากพ่อค้าคนนั้นมาทดลองทำ ซึ่งได้ผลเป็นที่น่าพอใจ จึงสั่งพ่อค้าคนนั้นให้นำแจก๊วยมาส่งให้ 1 ตัน มูลค่าสินค้ากว่า 100,000 บาท พอนำมาใช้จริงปรากฏว่าแจก๊วยให้ย่ำดีมาก แต่ยังไม่เหนียว กวนแล้วแจก๊วยและเหตุการณ์ครั้งนั้นทำให้คุณเสริมวุฒิเครียดไปหลายวัน เมื่อสอบถามกลับไปยังพ่อค้าบอกแจก๊วยที่ส่งมาให้เป็นคนละเกรดกับที่ส่งไปให้ทดลองในครั้งแรก คุณเสริมวุฒิจึงให้พ่อค้าส่งของมาให้ใหม่ โดยเอาเกรดเดียวกับที่นำมาให้ทดลอง พ่อค้านำของมาส่งเสร็จเรียบร้อย คุณเสริมวุฒิก็ให้พ่อค้ายกของเดิมกลับไป โดยจ่ายเงินส่วนต่างเพิ่มให้อีกนิดหน่อย เขาบอกว่าที่ต้องทำอย่างนี้ดีกว่าต้องมาแบกภาระค่าใช้จ่ายกับของที่ซื้อมาแล้วใช้ไม่ได้ หลังจากนั้นเขาก็ไม่สั่งแจก๊วยกับพ่อค้ารายนี้อีกเลย เพราะถือว่าไม่มีความซื่อสัตย์ในการทำธุรกิจร่วมกัน ซึ่งคุณภาพ...คือหัวใจของการผลิต การผลิตแจก๊วยให้มีคุณภาพดีอย่างสม่ำเสมอ นั้น กระบวนการผลิตต้องเริ่มจากการคัดเลือกต้นพันธุ์แจก๊วยคุณภาพ นำมาเคี้ยวเอาเยาง ถ้านำต้นแจก๊วยที่มีคุณภาพไม่ดีมาใช้ในการผลิต นอกจากจะได้อย่างแจก๊วยที่ไม่ดีแล้ว กระบวนการผลิตแจก๊วยในครั้งนั้นก็เสียเวลาโดยเปล่าประโยชน์อีกด้วย

### **การตลาดเริ่มต้น : เครือข่ายที่แข็งแกร่ง**

คุณเสริมวุฒิสร้างรถเข็นแจก๊วยชากังราวขึ้นมาพร้อมกับความตั้งใจที่จะแสวงหาตัวแทนขายใน 17 จังหวัดภาคเหนือตอนบนและตอนล่างโดยการเข็นขายไปในทุกจังหวัดยกเว้นแม่ฮ่องสอนนับระยะทางในการเดินทางแล้วไปกว่า 1 พันกิโลเมตรโดยใช้ระยะเวลาในการเดินทางหลายเดือนเพื่อที่จะได้เห็นพฤติกรรมผู้บริโภคอย่างถ่องแท้ในแต่ละจังหวัด

ที่สำคัญยังเป็นการเปิดตัวแจก๊วยชากังราวให้เป็นที่รู้จักกันในภาคเหนือโดยเขาจะเข้าไปขายในเขตชุมชนแต่ละจังหวัดเพื่อหาตัวแทนขายซึ่งกลยุทธ์ดังกล่าวประสบความสำเร็จเป็นอย่างดีในแต่ละจังหวัด นอกจากกำไรที่ตัวแทนเหล่านี้จะได้รับแล้วโดยวางเป้าหมายยอดขายเดือนละ 3 แสนบาทเขาจะได้ทองหนัก 1 บาทเป็นรางวัล

ทำให้ทุกคนต่างมีกำลังใจที่จะสร้างยอดขายให้สูงมากขึ้น

"ผมจะมีการประชุมกับเครือข่ายของเราอย่างต่อเนื่องและพยายามถ่ายทอดความรู้ทางการตลาดและการขายที่มีประสิทธิภาพให้กับเขาซึ่งกลยุทธ์เหล่านี้ผมได้พิสูจน์ด้วยตนเองแล้วว่าสามารถใช้ได้จริง เช่น ไปเข้าพื้นที่ในร้านอาหารนำแจกก๋วยไปวางจำหน่ายในร้านอาหารช่วงแรกลูกค้าไม่รู้จักราก็ต้องให้เขาชิมฟรีก่อน สมมติลูกค้ามานั่ง 2 คน เราก็ต้องนำแจกก๋วยใส่ถ้วยไปให้เขาลองชิมฟรีเชื่อว่าทุกคนก็ต้องชิมเพราะกำลังหิว และส่วนใหญ่ก็จะติดใจพอกินข้าวเสร็จก็สั่งแจกก๋วยเรามาเป็นของหวาน เทคนิคเหล่านี้ที่ผมใช้สอนเครือข่ายของเรา"

เมื่อประสบความสำเร็จในภาคเหนือ เขาก็เริ่มทำตลาดในภาคอีสานแต่ในขณะนั้นชื่อเสียงของแจกก๋วยชา กังราวก็โด่งดังเป็นที่รู้จักโดยผ่านหลาย ๆ ช่องที่ได้มีโอกาสมาชิมรสชาติแสนอร่อยของแจกก๋วยที่นี้การทำตลาดในอีสานจึงไม่เป็นเรื่องยากเช่นเดียวกับการทำตลาดในภาคกลาง

### สร้างแบรนด์ผ่านรสชาติ

สำหรับเคล็ดลับในสร้างแบรนด์ของแจกก๋วยชากังราว เสริมวุฒิ กล่าวไว้ว่า "การตลาดของผมยึดหลักที่ว่าผมจะไปในพื้นที่ที่ไม่มีใครตั้ง และจะเด่นในที่ที่ไม่มีใครเด่น" ด้วยเหตุนี้การตลาดของเสริมวุฒิก็คือการเข้าไปวางสินค้าในจุดเล็กที่ทุกคนเข้าไปแล้วเห็นสินค้า จากนั้นเขาจะเป็นผู้แนะนำสินค้าด้วยตนเองให้ลูกค้าได้รู้จักโดยมุ่งเน้นเทคนิคการนำเสนอเช่นการเคี้ยวยางแจกก๋วยโชว์ในงานแฟร์ต่างๆ หรือ การนำต้นแจกก๋วยมาให้ลูกค้าได้เห็น เพื่อต่อยอดความเป็นมืออาชีพในด้านนี้

"ผมให้ความสำคัญกับการตลาดและเรื่องของแบรนด์ก็จะตามมาเพราะถ้าเราประสบความสำเร็จทางการตลาดชื่อเสียงของแบรนด์ย่อมได้รับการยอมรับไปด้วย แจกก๋วยชากังราวเริ่มต้นจากวัตถุดิบที่มีคุณภาพ สินค้าที่มีเอกลักษณ์และแตกต่างกับคู่แข่งอย่างที่ถูกคำทุกคนรู้สึกได้ ถ้าเขาเคยชิมของเราจะรู้เลยว่านี่คือแจกก๋วยชากังราว และถ้าต้องการแจกก๋วยรสชาติเช่นนี้ก็มีแบรนด์เดียวคือของเราเท่านั้น"

สำหรับการสร้างแบรนด์ในสายตาของเสริมวุฒิก็คือเรื่องของชื่อเสียง ถ้ารักษาชื่อเสียงให้ดีก็จะสามารถครองใจลูกค้าได้ ฉะนั้นสิ่งสำคัญในการรักษายอดขายและสร้าง Brand Royalty ของเสริมวุฒิก็คือการทำทุกอย่างให้มีคุณภาพนับตั้งแต่เรื่องวัตถุดิบ การผลิต และการตลาดเพื่อสร้างการยอมรับจากลูกค้าทุกคนทั้งในเรื่องรสชาติและคุณภาพของสินค้า

### การส่งต่อความสำเร็จ

ปัจจุบันคุณเสริมวุฒิหันมาลงงานด้านการขยายตลาดแจกก๋วยชากังราวอย่างเต็มที่ และได้มอบหมายให้ลูกสาวคนเดียว-คุณสุนิทย สุวรรณโรจน์ เป็นผู้ดูแลการผลิตแทน ปัจจุบันโรงงานผลิตแจกก๋วยสามารถผลิตแจกก๋วยชากังราวได้ถึง 3,000-4,000 ถัง ภายในเวลาชั่วโมงเศษๆ และแจกก๋วยแต่ละถังก็จะมีคุณภาพดีเท่ากันทุกถังด้วยสร้างเครือข่าย ขยายธุรกิจคุณเสริมวุฒิกระจายสินค้าแจกก๋วยชากังราวไปทั่วประเทศด้วยการสร้างเครือ

ขายธุรกิจ โดยตั้งศูนย์กระจายสินค้าที่สถานีขนส่งหมอชิต เพื่อบริหารจัดการส่งแจกจ่ายให้กับเครือข่ายที่สั่งซื้อสินค้าเข้ามาแจกจ่ายที่คุณเสริมวุฒิจัดมีรูปแบบเดียว คือแจกจ่ายในน้ำเชื่อมพร้อมบริโภคน้ำ สินค้ามีอายุการเก็บรักษาอยู่ในตู้เย็นได้นาน 7 วัน โดยเขาจะผลิตใหม่สดทุกวัน ผลิตเสร็จก็จะส่งเข้ากรุงเทพฯ ไม่ว่าเครือข่ายธุรกิจจะอยู่ที่จังหวัดไหน คนของเขาก็สามารถจัดส่งให้ได้ทุกวัน“คนที่จะมาเป็นเครือข่ายธุรกิจแจกจ่ายซากังราว ขอให้มาแต่ตัวกับหัวใจ เราจัดส่งให้ทุกอย่าง แต่ขอให้คิดดี ทำดีต่อกัน...ใน 1 จังหวัดจะมีเครือข่าย 1 ราย เราจะไม่ส่งสเปซปะ แต่เราจะดูความสามารถในการขยายธุรกิจของเครือข่ายด้วย ถ้าไม่ไหวก็อาจต้องเพิ่มลูกข่าย”ที่บอกอย่างนี้ เพราะมีเครือข่ายบางคนรับสินค้าไปขายแล้ว ไม่ยอมส่งเงินค่าสินค้ากลับมาให้เขา เขาจึงตั้งเงื่อนไขการสั่งซื้อสินค้าว่า ให้ชำระเงินสดค่าสินค้าเข้ามาก่อนจึงจะส่งสินค้าให้ ขณะที่เครือข่ายบางรายก็ผลิตแจกจ่ายเลียนแบบแจกจ่ายซากังราวขายเองแทนที่จะสั่งจากเขา กรณีนี้หากเขารู้ก็จะเตือนให้เลิกการกระทำที่ไม่ดีนั้นเสีย ก่อนที่เขาจะดำเนินการตามกฎหมายสร้างระบบการทำงานเพื่อประสิทธิภาพสูงสุดเมื่อแจกจ่ายซากังราวเริ่มได้รับความนิยมจากผู้บริโภค ทำให้การผลิตไม่ทันกับความต้องการของลูกค้า คุณเสริมวุฒิจึงจ้างชาวบ้านในพื้นที่มาช่วยทำการผลิต แต่แรงงานชาวบ้านซึ่งรับค่าจ้างเป็นเงินเดือนก็มักติดปัญหาเรื่องการขาดงาน โดยเฉพาะในช่วงเทศกาลซึ่งเป็นช่วงที่แจกจ่ายน่าจะขายดี แต่กำลังการผลิตไม่มี เพราะคนงานลากลับบ้านเขาแก้ปัญหาโดยจ่ายค่าจ้างเป็นเปอร์เซ็นต์ตามสัดส่วนการทำงาน ไม่ใช่ทำบ้างไม่ทำบ้างพอสิ้นเดือนคนงานก็รอรับเงินเดือน คุณเสริมวุฒิบอกว่าพอปรับเปลี่ยนมาใช้วิธีนี้ทำให้คนงานมีความขยันและมีความตั้งใจในการทำงานมากขึ้น อย่างการกรอกแจกจ่ายบรรจุถุง เขาให้ค่าจ้างคนงานร้อยละ 12 ซึ่งบางคนมีรายได้เดือนหนึ่งเกือบ 20,000 บาท เรียกว่าทำมากได้มาก ทำน้อยได้น้อย แถมให้ทำงานในห้องแอร์ด้วย คนงานบางคนก็มารอทำงานตั้งแต่ตี 4 เลยก็มีปัจจัยความสำเร็จ คิดรูปแบบการทำตลาดเพื่อสร้างความสนใจคุณเสริมวุฒิบอกว่าแจกจ่ายเป็นเพียงของหวานธรรมดาชนิดหนึ่ง ซึ่งจากการประเมินเขาคิดว่าคนไทยรู้จักแจกจ่าย แต่หลายคนยังไม่รู้ว่าแจกจ่ายหน้าตาเป็นอย่างไร ดังนั้นการทำตลาดจึงต้องหารูปแบบที่แปลกใหม่ เพื่อสร้างจุดสนใจให้กับผู้บริโภคในการไปออกบูธตามงานต่างๆ เขาจะใช้แจกจ่ายเป็นสื่อ โดยนำต้นแจกจ่ายไปตกแต่งที่บูธ และนำแจกจ่ายไปเคี้ยวในงาน เพื่อให้ผู้บริโภครู้จักหน้าตาของต้นแจกจ่ายและเป็นสื่อในการแนะนำผลิตภัณฑ์แจกจ่ายซากังราวด้วย คุณเสริมวุฒิบอกว่าวิธีนี้ล่ะ...งานไหนงานนั้นตัดแจกจ่ายขายแทบไม่ทันนอกจากนี้การทำตลาดต้องใจกล้า หน้าด้าน ในการขายของด้วย คุณเสริมวุฒิเคยนำแจกจ่ายไปเดินแจกในตลาดให้ชิมฟรี บางร้านก็รับ บางร้านก็ไม่รับ ใครผ่านมาเขาแจกให้ชิมหมด พอวันต่อมาก็ให้คนงานเอาแจกจ่ายใส่รถเข็นขายตามเส้นทางที่แจกให้ชิมฟรี ผ่านไปทางไหนก็ให้คนงานร้องถามผู้คนที่ผ่านไปนั้นว่า...รับแจกจ่ายมั๊ย...ปรากฏว่าวันนั้นเขาขายแจกจ่ายได้หมดเลย ลุยตลาดด้วยตัวเอง เพื่อฟังเสียงติชมแม้คุณเสริมวุฒิจะขยายตลาดแจกจ่ายซากังราวด้วยการสร้างเครือข่ายธุรกิจไปทั่วประเทศ แต่หากที่ไหนมีงานประจำปีหรืองานเทศกาลต่างๆ แล้วเครือข่ายต้องการให้เขาไปช่วย เขาก็ยินดีเข้าไปช่วยเครือข่ายนั้นทำตลาด“การออกตลาดเองทำให้เราทราบเสียงติชมของผู้บริโภค ตลอดจนปัญหาอุปสรรคในส่วนต่างๆทุกจังหวัดในภาคเหนือที่มี

งานผมไปเซ็นเนาก็ช่วยขามาแล้ว งานเหล่านี้เราต้องไปติดต่อผู้จัดงานเพื่อหาวิธีเข้าไปในงานให้ได้

ภาพโดย : [https://www.sentangsedtee.com/news\\_detail.php?rich\\_id=3349&section=1](https://www.sentangsedtee.com/news_detail.php?rich_id=3349&section=1)

คำสำคัญ : บุคคลสำคัญ

ที่มา : ธวัชชัย บัววัฒน์. (2555). รายงานการวิเคราะห์ศักยภาพของเจ้าของสถานประกอบการที่ดำเนินธุรกิจด้วยตนเองจนประสบความสำเร็จ. กำแพงเพชร: ม.ป.พ.

รวบรวมและจัดทำข้อมูล : กาญจนา จันทร์สิงห์

วันที่ : 2018-03-09

[https://arit.kpru.ac.th/ap2/local/?nu=pages&page\\_id=621&code\\_db=610003&code\\_type=01](https://arit.kpru.ac.th/ap2/local/?nu=pages&page_id=621&code_db=610003&code_type=01)

The Office Of Academic Resource Information And Technology