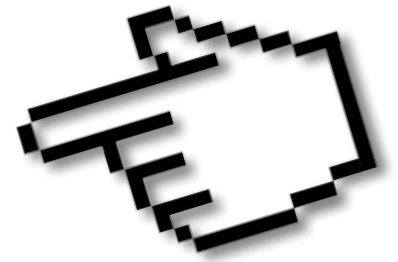


# พัฒนาธุรกิจ ด้วย เทคโนโลยี



ต่อ จากฉบับที่แล้ว

เขียนได้ไปฟังบรรยายโดย คุณเฉลิมพล ปุณโณทก นักธุรกิจ ประธานเจ้าหน้าที่บริหารของบริษัท ซีที เอเชีย โรโบติกส์ จำกัด และเป็นนักการตลาดผู้ก่อตั้งบริษัทนี้ จบด้านการตลาด จาก จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัยและจบการศึกษา MBA จาก University of Southern California สหรัฐอเมริกา สร้างหุ่นยนต์ดินสอดู โดยมีความคิดจะเอาชนะฝรั่งให้ได้และทำให้ประเทศไทยอยู่ในแนวหน้าของโลก มีชื่อตราไว้ในฐานะผู้สร้าง

ในทัศนะของคุณเฉลิมพล Challenge is the key ความท้าทาย คือ ญุณแจที่ล้ำค้ำคุณเฉลิมพล ทำหน้าที่นักการตลาดผสมผสานทุกอย่างให้ลงตัว ระหว่าง engineering and emotion และสร้างออกมาเป็นนวัตกรรม

เริ่มต้นชีวิตการทำงานที่ จีอี แคปิตอล สำนักงานใหญ่ โดยมีความฝันที่คิด จินตนาการและนำพาทองคำไปสู่เป้าหมายที่มุ่งหวัง คือ หาพื้นที่ยื่นให้สินค้าไทยบนพื้นโลกอย่างภาคภูมิใจ โดยตั้งเป้าไว้ที่ 3 อุตสาหกรรม คือ

1. อุตสาหกรรม ICT
2. อุตสาหกรรม Bio-technology
3. อุตสาหกรรมรถยนต์

สุดท้ายเลือกที่อุตสาหกรรม ICT โดยมีจุดเริ่มต้นของการดำเนินธุรกิจ คือ การศึกษา ความรู้ด้าน Call center และคิดว่าทุกอย่างก็ควรต้องมี Call Center จึงให้ผู้ขาย Call Center Software ให้ข้อมูลทุกด้าน จึงเป็นจุดเริ่มต้นธุรกิจ

Role model ของคุณเฉลิมพล คือ สตีฟ จ๊อบส์ ในสมัยเรียนได้ศึกษารุ่นี ของ GE, คุณเจริญ สิริวัฒนภักดี (เปียร์ซีข้าง) และเจ้าสัวเทียม โชควัฒนา โดยเห็นภาพนักธุรกิจที่ยิ่งใหญ่ที่มาจาก Traditional Business เป็นอุตสาหกรรมแบบโลกเก่า แต่ปัจจุบันในเมืองไทยไม่มี Role model และอยากเห็นตนเองเป็นนักธุรกิจแห่งโลกอนาคต เพราะฉะนั้นก็ควรมี Role model ของโลกอนาคตให้คนรุ่นใหม่ได้เรียนรู้

คุณเฉลิมพลและทีมวิศวกรก็ประสบความสำเร็จในการพัฒนาหุ่นยนต์ดินสอดู ที่มีลักษณะคล้ายมนุษย์ (Humanoid) ตัวแรกของไทย

ประจักษ์ เติบโต  
พัฒนาธุรกิจและเทคโนโลยี

มีหน้าตาอึดแอ้มแจ่มใสต่างจากหุ่นยนต์อาซิโม โดย

- ได้รับแรงบันดาลใจมาจากแนวความคิดของสตีฟ จ๊อบส์ ในการนำเอาความรู้สึกมาใส่ลงในผลิตภัณฑ์ คุณสมบัตินี้เองที่เป็นจุดเด่นที่ทำให้หุ่นยนต์ดินสอดู แตกต่างจากหุ่นยนต์ของประเทศอื่นๆ
- ค้นพบว่าการที่เราจะสามารถชนะใครได้นั้น จะต้องไม่เล่นตามเกมเขา แต่เล่นตามเกมของเราเอง หุ่นยนต์ญี่ปุ่นมักจะโชว์ความก้าวหน้าทางเทคโนโลยี เช่น เดินขึ้นบันได ปั่นจักรยาน ตีลังกา แต่ไม่ตรงกับความต้องการทางการตลาด

- ความต้องการของลูกค้าจะต้องมาก่อนเสมอ หุ่นยนต์ของญี่ปุ่นที่ถูกพัฒนาขึ้นมาไม่สามารถตอบโจทย์ลูกค้าได้ เนื่องจากไปเน้นการสร้างในสิ่งที่ลูกค้าไม่ต้องการ รวมทั้งมีราคาแพง ซึ่งเกิดจากค่าตัวที่สูงของวิศวกร

- และตัวหุ่นยนต์ สามารถแสดงออกถึงอารมณ์ความรู้สึกผ่านสีหน้าได้ (Engineering+Emotion)

Mindset ของคุณเฉลิมพล คือ เราต้องทำได้ ถ้าเราอยากรวย แต่ขาดความมุ่งมั่น ก็จะไม่ประสบความสำเร็จ แต่ถ้าใช้ Imagination and Inspiration บวกกับ Leadership ปลดปล่อยศักยภาพนั้นออกมา ปาฏิหาริย์จะออกมา

ระบบนิเวศในโลกอนาคตในนิยามของคุณเฉลิมพล คือ เห็นช่องว่างของยักษ์ในอุตสาหกรรม ตรงไหนเป็นเครื่องมือง่ายๆ ที่เราเอามาใช้สังหารยักษ์ได้ ข้อหนึ่ง คือ จะพัฒนาอะไร กว่าที่จะเสนอไปใช้เวลานาน แต่คุณเฉลิมพลมี Short Product life cycle ซึ่งหนึ่งในนั้น คือ ความเร็ว สองคือ นวัตกรรมและคำนึงถึงอารมณ์ (emotional) มนุษย์ทุกคน จึงผนวกสองมุมนี้เข้าด้วยกัน แล้วออกมาเป็นสินค้าของบริษัท

อ่าน ต่อฉบับหน้า

ติดต่อสอบถามข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่ฝ่ายพัฒนาธุรกิจและเทคโนโลยี ส.ส.ท. เราอาจจะมี Solution หรือบริการ ตามที่คุณวางแผนไว้อยู่แล้วก็ได้ โทรศัพท์ 0 2717 3000 ต่อ 524 หรือ [www.tpa.or.th](http://www.tpa.or.th), [www.ThaiJapanMarket.com](http://www.ThaiJapanMarket.com)



บริการประเมินผลพนักงานด้วยระบบ 360 องศา