

ผู้ชนะ

ในการแข่งขัน (ธุรกิจ)

ปรีดา ศิริชัยวัฒนานันท์
www.sirichaiwatt.com



S ริก การลงทุน การค้าขาย ใครบ้างทำแล้วไม่ยอม
สำเร็จ แต่สิ่งหนึ่งที่ทุกธุรกิจต้องเจอคือ “คู่แข่ง” และ
การดำเนินธุรกิจในรูปแบบที่เรียกว่า Blue Ocean (น่านน้ำสีฟ้า)
อันหมายถึงการบุกเบิกสิ่งที่ยังไม่ค่อยมีใครทำนั้น เป็นเรื่องยาก ซึ่ง
หากมันแต่หาอยู่ก็ไม่แน่ว่าจะทันใครเขาใหม่ แม้ยังพอมีโอกาสก็
มักเป็นในกลุ่มเทคโนโลยี หรือนวัตกรรม แต่มันก็ไม่ง่าย และไกลตัว
สำหรับหลายคน

อีกส่วนหนึ่ง ธรรมชาติของ Blue Ocean ต่อให้หาเจอก็คง
ตกตวงได้ไม่นาน (ไม่ทันได้กินก็มี) คู่แข่งจะตามมา โดยอย่างยิ่งใน
บ้านเรา ถ้าจุดกระแสอะไรติด คนคิดทำตามมีมากมาย ซึ่งการ
ทำตามก็มี 2 รูปแบบ คือ **ลอกเลียน กับ ต่อยอด** แม้แบบหลังจะ
เป็นเรื่องที่ดี เพราะส่วนหนึ่งสามารถช่วยพัฒนาวงการนั้นๆ ไปในตัว
เพิ่มมูลค่าการตลาด (Market Size) ได้

แต่ก็ถือว่ายังเป็นส่วนน้อยนักที่คิด “**ต่อยอด**” ส่วนใหญ่จะ
เข้ามาเลียนแบบ เพียงขอส่วนแบ่ง ยิ่งในธุรกิจเล็ก ๆ สินค้าเล็ก ๆ
เหมือนเข้ามารุมทิ้งแล้วคายหนี กระทั่งซ้าอด แยกย้ายกันไป มีให้
เห็นประจำ

แก้ได้ป่ะ

กลยุทธ์ธุรกิจ อาจมีมากมาย แต่ถ้าเป็นเฉพาะกลยุทธ์การ
แข่งขัน (Competitive Strategy) โดยหลักการก็อยู่บน 2 เรื่องคือ
ความแตกต่าง (Differentiation) และต้นทุน (Cost) หรือราคาขาย
ที่ผู้บริโภคจับต้องได้ เหล่านี้ว่ากันตามหลักการตำรา ที่สุดท้าย
สำคัญกว่าคือเอามาใช้อย่างไร

ไม่ว่าจะเป็นกลยุทธ์หลัก หรือจำเพาะทาง ภาพรวมก็อยู่
ที่ “**การเลือก**” เหมือนในหนังสือ Playing to win และการประยุกต์
ใช้ที่ว่ากันจริง ๆ แล้วยากกว่า ไม่งั้นใครก็คงทำกลยุทธ์เหมือนกัน
แล้วสำเร็จได้หมด โดยที่หัวใจสำคัญอาจอยู่ที่การ “**วิเคราะห์
สถานการณ์**” ให้เป็นเพียงเท่านั้นก็ได้

เป็นที่รู้กันว่าถ้าในธุรกิจใหญ่ ๆ อาจมีปัจจัย ข้อมูลด้าน
ต่าง ๆ หรือฐานข้อมูลมากพอที่จะวิเคราะห์หรือคาดการณ์แนวโน้ม
หลายเรื่องได้ดีกว่า แต่ในธุรกิจเล็ก ๆ นั้น บางทีมันอาจยากเกินไป
ที่จะเห็นภาพชัดหรือหาปัจจัยที่สามารถสร้างความแตกต่างได้
ดังนั้นบางทีเราอาจคิดง่าย ๆ ตรงแค่ว่า ทำอย่างไรให้เรา “**ได้ไปต่อ**”

วิ่งแข่งกัน

ผู้ที่มีศักยภาพ วิเคราะห์วางแผนมาดี ย่อมมีโอกาสหลุดหน้าได้รวดเร็ว เปรียบเสมือนคนที่พร้อมสู้ในสนามใหญ่ มีสิทธิ์ มีศักยภาพ ที่จะวิ่งแข่งขันและต้องการชัยชนะ

การลงแข่งวิ่งแล้วชนะ ย่อมได้ผลตอบแทนที่เหนือใครๆ แต่มันก็แลกมาด้วยการลงทุน ลงแรง และความพร้อมในหลาย ๆ ด้าน เพราะมันคือการแข่งขันในรูปแบบหนึ่ง การทำธุรกิจก็เช่นกัน หากแข่งขันชนะเหนือคู่แข่ง ผลตอบแทนย่อมเป็นยอดขายที่สูง และกำไรที่มากกว่าใครตามมา

ต้องเข้าใจสภาพการณ์ตัวเองให้ดี เหมือนที่บอกว่าการวิ่งอยู่ที่ วิเคราะห์สถานการณ์

หากเปรียบเทียบว่า การทำธุรกิจสิ่งที่ต้องได้มาคือ “กำไร” และการออกกำลังกายสิ่งที่ต้องได้คือ “ความแข็งแรง” ธุรกิจแม้ไม่ยิ่งใหญ่ก็สร้างฐานะหล่อเลี้ยงครอบครัวได้ การวิ่งแม้ไม่ชนะก็แข็งแรงได้เช่นกัน

หลายคนทำธุรกิจเพียงเพื่อหาเลี้ยงชีพ สร้างฐานะ แน่แน่นอนว่าความมั่นคง มั่งคั่งคืออนาคต เหมือนเราออกวิ่งมิใช่แค่เพียงต้องแข่งขันในสนาม แต่เพื่อ ออกกำลังกาย เพื่อสุขภาพ ซึ่งหลายครั้งสุขภาพทางการเงิน และทางกายก็คล้ายกัน คือทำให้เรามีชีวิตที่ดีได้

ผู้ชนะ

แต่หลายครั้งคิดเพียงว่า วิ่งไปก็สู้เขาไม่ได้ เราวิ่งช้า เราวิ่งไม่เก่ง เหมือนทำธุรกิจนี้ไม่น่าจะรวย หรือเราทำมาไม่เห็นรวย คนอื่นทำรวยกว่า หากเช่นนี้ก็คล้ายกับ วิ่งไม่นานก็เลิก ทำธุรกิจไม่นานก็ทิ้ง จุดสำคัญอาจเป็นเพราะไม่มองว่า การแข่งขันสนามแรกคือ “แข่งกับตัวเอง”



เพราะแท้จริงแล้วไม่ว่าจะแข่งแบบไหน ถ้าแพ้ใจตัวเองมันก็ล้มเหลวได้หมด นักวิ่ง ชนะหนึ่งครั้งเชื่อว่าชนะตลอดไป ต้องพร้อมที่จะลุกขึ้นมาซ้อมใหม่ เพื่อจะชนะครั้งหน้าให้ได้ เช่นกัน คนที่วิ่งออกกำลังกาย วันนี้อวิ่ง พรุ่งนี้ไม่วิ่ง หรือยิ่งวิ่งยิ่งน้อยกว่าเดิม เช่นนี้ก็ถดถอย คงไม่ใช่การสร้างร่างกายที่ดี

ที่สุดแล้วถ้ามองให้ดี ๆ ก่อนจะมี “นักวิ่งแข่ง” หรือกลายเป็นนักแข่งได้ เขาต้องเป็นคน “ออกวิ่ง” ธรรมดามาก่อน จึงรู้ว่าตนวิ่งเก่ง และเขาต้องวิ่งวันนี้ให้ดีกว่าเมื่อวาน จึงก้าวหน้าไปแข่งได้ และแม้จะไม่ถึงกับว่ากลายเป็นนักแข่งได้ แต่ความสม่ำเสมอทำให้ร่างกายของเขาแข็งแรงดีกว่าคนทั่วไป

คนทำธุรกิจก็เช่นกัน หากคิดแค่ว่า ชัยชนะคือกำไร ถ้าวันนี้ยังมีกำไร เราคือผู้ชนะ ถ้าวันไหนไม่มีแสดงว่ากำลังถดถอย เมื่อใดก็ตามที่เราไม่ทำอะไรพอ เสมอต้นเสมอปลาย เมื่อนั้นคือผู้ชนะ เพราะถึงแม้บางคนเคยเป็นนักวิ่งแข่งเก่งแค่ไหน วันหนึ่งหยุดวิ่งไม่ทำอะไร ร่างกายก็อ่อนแอ สิ่งที่เคยมีก็ไร้ค่า ทำมาก็สูญเปล่าได้เช่นกัน “ผู้ชนะ” จึงไม่จำเป็นต้อง วันนี้ ที่นี้ สนามนี้ แต่ต้องชนะได้ตลอดไป ในวันที่เรายังวิ่งได้ หรือในวันที่ธุรกิจยังคงมีกำไร หรือไปต่อได้ นั่นคือวันแห่งชัยชนะแล้ว

ส่งท้าย ในช่วงนี้ (เขียนกลางปี 2564) ภาพรวมเศรษฐกิจถดถอย จากวิกฤติโควิด-19 จริง ๆ หลายธุรกิจเริ่มเห็นสัญญาณไม่ดีมาก่อนแล้ว สังคม การเมือง ล้วนไม่ส่งเสริมในภาพรวม ส่วนหนึ่งนี่ก็เป็นบทพิสูจน์ให้เราได้เห็นตัวเองว่า หากผ่านช่วงนี้ไปได้ ก็จะไม่เหลือแต่ผู้ชนะแล้วเช่นกัน

