

SCBBiZ Circle

วารสารรายไตรมาสเพื่อลูกค้าธุรกิจธนาคารไทยพาณิชย์

ปีที่ 3 ฉบับที่ 3
เดือนกรกฎาคม-กันยายน 2551

Bai Pho Business Awards by Sasin

รางวัลเกียรติยศ
สำหรับผู้ประกอบการไทย



คุยกับนักบริหาร
เปิดมุมมอง
5 ผู้ประกอบการที่ได้รับรางวัล
เผยเคล็ดลับสร้างความโดดเด่น

ความรู้คู่ธุรกิจ
หลักเกณฑ์และขั้นตอน
การพิจารณารางวัล



“

รางวัล Bai Pho Business Awards
by Sasin จัดตั้งขึ้น
เพื่อยกย่องผู้ประกอบการไทย
ที่ประสบความสำเร็จ
และมีความโดดเด่นในมิติทางธุรกิจ
ที่สำคัญ เป็นแรงบันดาลใจ
ให้ผู้ประกอบการไทยพัฒนา
ศักยภาพในการแข่งขัน
อย่างยั่งยืน

”

สวัสดีครับ ท่านผู้บริหารทุกท่าน

ท่ามกลางกระแสการแข่งขันทางธุรกิจที่รุนแรงในปัจจุบัน ผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมต้องรับมือกับคู่แข่งทั้งที่เป็นธุรกิจขนาดใหญ่และธุรกิจต่างชาติ การสร้างความแตกต่างจึงเป็นกลยุทธ์ที่สำคัญอย่างยิ่ง ที่จะช่วยให้ผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อมสามารถแข่งขันในเวทีการค้าแบบไร้พรมแดนได้อย่างเข้มแข็ง และสร้างธุรกิจให้เติบโตได้อย่างต่อเนื่อง

สถาบันบัณฑิตบริหารธุรกิจ ศศินทร์ แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย และธนาคารไทยพาณิชย์ เล็งเห็นความสำคัญของธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม จึงร่วมกันจัดตั้งโครงการรางวัล Bai Pho Business Awards by Sasin ขึ้น เพื่อยกย่องผู้ประกอบการไทยที่ประสบความสำเร็จ และมีความโดดเด่นทางธุรกิจในมิติที่สำคัญ เพื่อเป็นแรงบันดาลใจให้ผู้ประกอบการไทยมุ่งพัฒนาศักยภาพในการแข่งขันอย่างยั่งยืน โดยได้ประกาศผลครั้งแรก ในเดือนพฤษภาคมที่ผ่านมา และมีผู้ประกอบการกลุ่มแรกที่ได้รับรางวัลแห่งเกียรติยศนี้ 5 บริษัท

SCBBiz Circle ฉบับนี้ จึงขอนำเสนอหลักเกณฑ์การพิจารณารางวัล Bai Pho Business Awards by Sasin และบทสัมภาษณ์ผู้บริหารของบริษัทที่ได้รับรางวัลทั้ง 5 ท่าน เพื่อเป็นแนวคิดในการสร้างความแตกต่างและความโดดเด่นทางธุรกิจ ที่อาจจะเป็นประโยชน์สำหรับการประยุกต์ใช้กับธุรกิจอื่นๆ ได้

ธนาคารไทยพาณิชย์ขอขอบพระคุณท่านผู้บริหารทุกท่านที่มอบความไว้วางใจให้ธนาคารได้มีส่วนสนับสนุนธุรกิจของท่านตลอดมา และหวังว่าจะได้รับความไว้วางใจจากท่านตลอดไป

ดร.วิวัฒน์ กิตติพงศ์โกศล

ผู้ช่วยผู้จัดการใหญ่ กลุ่มลูกค้าธุรกิจ
ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน)



Bai Pho

Business Awards by Sasin

รางวัลเกียรติยศสำหรับผู้ประกอบการไทย



“เราตั้งรางวัลนี้ขึ้นมา
ไม่ใช่เพื่อการประกวดแข่งขัน
แต่ต้องการให้รางวัลนี้
เป็นการชื่นชม ให้กำลังใจ
และเป็นตัวอย่างแก่ผู้ประกอบการ
รายอื่นๆ ว่ามีปัจจัยใดบ้างที่จะ
นำพาองค์กรไปสู่ความสำเร็จ”

ปัจจุบัน ธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของไทยต้องเผชิญกับสภาวะการแข่งขันทางการค้าที่ทวีความรุนแรงขึ้นโดยเฉพาะในระดับนานาชาติ ปัจจัยสำคัญที่ทำให้ธุรกิจไทยสามารถก้าวสู่เวทีการแข่งขันได้อย่างมั่นคงและยั่งยืนคือ การสร้างความแตกต่างทางธุรกิจ **สถาบันบัณฑิตบริหารธุรกิจ ศศินทร์ แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย และธนาคารไทยพาณิชย์** ได้เล็งเห็นถึงความสำคัญของการสร้างความแตกต่าง เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจไทย จึงร่วมกันจัดตั้งโครงการ “Bai Pho Business Awards by Sasin” **รางวัลเกียรติยศสำหรับผู้ประกอบการไทย** เพื่อยกย่องผู้ประกอบการที่สามารถสร้างความแตกต่างในมิติทางธุรกิจที่สำคัญได้อย่างโดดเด่นจนประสบความสำเร็จ และได้ประกาศผลรางวัลครั้งแรก เมื่อปลายเดือนพฤษภาคมที่ผ่านมา โดยมีผู้ประกอบการที่ได้รับรางวัล ได้แก่ บริษัท บิซิเนส ออนไลน์ จำกัด (มหาชน) บริษัท บารูม ดีไซน์ จำกัด บริษัท เยนเอร์ล ฮอสปิตัล โปรดักส์ จำกัด (มหาชน) บริษัท รักลูก เอ็ดดูเท็กซ์ จำกัด และบริษัท ออฟฟิศเมท จำกัด (มหาชน)

รางวัลเพื่อการพัฒนาธุรกิจไทย

อาจารย์กิตติรัตน์ ณ ระนอง รองผู้อำนวยการฝ่ายวิชาการ สถาบันบัณฑิตบริหารธุรกิจ ศศินทร์ฯ หนึ่งในคณะกรรมการคัดเลือกผู้ได้รับรางวัลกล่าวถึงที่มาของรางวัลนี้ว่า “ภาคธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมเป็นส่วนที่สำคัญมากต่อการขับเคลื่อนเศรษฐกิจไทย ให้เจริญเติบโต เพราะจำนวนของภาคธุรกิจประเภทนี้ทั้งประเทศมีมากกว่าบริษัทขนาดใหญ่ถึง 2 เท่า ในขณะที่ใช้ทุนเชิงทรัพยากรสินค้าน้อยกว่า และใช้ทรัพยากรบุคคลมากกว่า จึงกระจายความมั่งคั่งทางเศรษฐกิจไปสู่พนักงานและผู้ค้าได้อย่างกว้างขวางมากกว่า สถาบันฯ ศศินทร์ฯ และธนาคารไทยพาณิชย์ จึงต้องการเห็นภาคธุรกิจนี้มีความเข้มแข็ง

เราตั้งรางวัลนี้ขึ้นมาไม่ใช่เพื่อการประกวดแข่งขัน แต่ต้องการให้รางวัลนี้เป็นการชื่นชม ให้กำลังใจ และเป็นตัวอย่างแก่ผู้ประกอบการรายอื่นๆ ว่ามีปัจจัยใดบ้างที่จะนำพาองค์กรไปสู่ความสำเร็จ เราต้องการให้นำหลักคิดมาปฏิบัติให้เหมาะสมกับแต่ละธุรกิจ นอกจากนี้ เรื่องราวความสำเร็จของแต่ละบริษัทยังเป็นที่ศึกษาให้กับองค์กรการศึกษาทางด้านธุรกิจของประเทศ เพราะทุกบริษัทมีการปฏิบัติจริง ไม่ได้เป็นเพียงหลักคิดเชิงการจัดการในตำรา

นอกจากนี้ การที่เรานำนามและตราสัญลักษณ์ของสถาบันฯ ศศินทร์ฯ และธนาคารไทยพาณิชย์มารวมกันเป็นชื่อรางวัล เท่ากับให้คำรับรองถึงการปฏิบัติงานอันยอดเยี่ยมของบริษัท ส่งผลให้เขาได้รับการยอมรับจากลูกค้าและลูกค้ามากยิ่งขึ้น ทำให้ธุรกิจดีขึ้น และสามารถกลับไปทำประโยชน์แก่องค์กรโดยตรงหรือส่วนที่มีความเกี่ยวข้องได้”



“ผู้ประกอบการที่จะสมัครหรือที่ได้รับการเสนอชื่อเข้าสู่โครงการ
ไม่จำเป็นต้องเป็นศิษย์เก่าของศศินทร์ฯ และไม่จำเป็นต้องเป็นลูกค้า
ของธนาคารไทยพาณิชย์”



มิตถันโอดเด่น เกณฑ์แห่งการพิจารณา

การคัดเลือกผู้สมควรได้รับรางวัลจะผ่านการพิจารณาจากคณะกรรมการอันประกอบด้วยผู้ทรงคุณวุฒิทางด้านวิชาการด้านธุรกิจ และตัวแทนจากสื่อมวลชน ซึ่งอาจารย์กิตติรัตน์กล่าวว่า “เกณฑ์การวิเคราะห์เราแบ่งเป็น 9 มิติ ซึ่งได้มาจากการวิจัยเบื้องต้น โดยศศินทร์ฯ ว่า ถ้าสามารถทำทั้ง 9 มิตินี้ให้อยู่ในระดับพอใช้ขึ้นไป ย่อมมีโอกาสที่จะประสบความสำเร็จในระดับหนึ่ง ซึ่ง 5 บริษัท ที่ได้รับรางวัลในครั้งแรก ไม่มีบริษัทใดเลยที่อยู่ในระดับพอใช้ แต่อยู่ในระดับที่ดีทั้ง 9 มิติ เพียงแต่เราหยิบยกมิติที่โดดเด่นมากๆ ของแต่ละบริษัทขึ้นมา

อุปสรรคของบริษัทขนาดกลางในปัจจุบัน คือ การปฏิบัติใน 9 มิตินี้ยังไม่ลงตัว บางส่วนยังปรับปรุงได้อีก และหากต้องเผชิญ การเปลี่ยนแปลงที่รุนแรงในอนาคต ถ้าค้นหาได้ว่าจะต้องแก้ไขอย่างไร ก็จะสามารถปรับตัวได้เร็วกว่าองค์กรใหญ่”

ขั้นตอนการพิจารณา

“การตัดสินของเราไม่ได้มีเป็นรอบๆ แต่จะมีการพิจารณาอย่างต่อเนื่อง” อาจารย์กิตติรัตน์กล่าว “ไม่ได้หมายความว่า 5 บริษัท นี้ดีที่สุด แล้วคัดที่เหลือทิ้ง ทุกบริษัทที่สมัครเข้ามายังอยู่ในกระบวนการตัดสิน ส่วนเกณฑ์การตัดสินของเราก็ไม่ซับซ้อน คือ บริษัท ต้องมีกำไร และมียอดขายเติบโตอยู่ในระดับ 100 - 1,000 ล้านบาท ซึ่งเป็นผลลัพธ์ของการปฏิบัติยอดเยี่ยมในมิติใดที่เรากำหนดไว้บ้าง เรามีเหตุผลประกอบแต่ละมิติที่ชัดเจน เช่น การให้ความสำคัญต่อลูกค้า ในนิยามของเราคือ มีกระบวนการที่ทำให้รับรู้ถึง ความต้องการของลูกค้าได้อย่างลึกซึ้งถึงแก่น

หลังจากที่เราดูข้อมูลทางการเงินและศึกษาองค์กรธุรกิจของท่านจนมีความมั่นใจในระดับหนึ่งก็จะขอพบผู้บริหารเพื่อสนทนา แลกเปลี่ยนทัศนคติกัน เมื่อความมั่นใจเรามากขึ้น จึงจะส่งให้กรรมการคัดเลือก”

ข้อแนะนำสำหรับผู้ประกอบการ

อาจารย์กิตติรัตน์ได้ฝากข้อแนะนำถึงผู้ประกอบการว่า “ผู้ประกอบการที่จะสมัครหรือที่ได้รับการเสนอชื่อเข้าสู่โครงการ ไม่จำเป็นต้องเป็นศิษย์เก่าของศศินทร์ฯ และไม่จำเป็นต้องเป็นลูกค้าของธนาคารไทยพาณิชย์ ไม่ต้องมีการเตรียมตัวที่ยุ่งยาก สิ่งที่ท่านต้องเตรียมคือ งบการเงินย้อนหลัง 3 ปี และเรื่องราวของธุรกิจแบบกระชับแค่หนึ่งหน้ากระดาษ A4 เขียนเหตุผลว่าธุรกิจของท่านประสบความสำเร็จในระดับที่มีกำไร หรือมีการเจริญเติบโตของยอดขายอย่างไร อธิบายถึงสิ่งที่ท่านทำ ส่งมาที่ศศินทร์ฯ หรือธนาคารไทยพาณิชย์ ชื่อของบริษัทท่านจะได้รับการดูแลเป็นความลับ เราถือว่าเรื่องนี้มีความสำคัญมาก

เราขอชื่นชมผู้ประกอบการจำนวนมากที่สามารถทำได้ดีทีเดียว ท่านได้รับรางวัลจากความสามารถเหล่านั้นในทางตรงอยู่แล้ว ส่วนผู้ที่ได้รับรางวัล Bai Pho Business Awards by Sasin อาจจะอยู่ในกลุ่มของผู้ที่เรียกว่าดีพิเศษ และเราพร้อมที่จะนำเสนอ ความพิเศษที่น่ายกย่องนี้ให้องค์กรอื่นๆ ได้ทราบ”

คุณสมบัติของผู้สมัคร/ผู้ได้รับการเสนอชื่อ เข้ารับการพิจารณา

1. ผู้ประกอบการทั้งภาคการผลิตและภาคบริการ ที่มียอดขายตั้งแต่ประมาณ 100 ถึง 1,000 ล้านบาทต่อปี
2. ดำเนินกิจการมาแล้วไม่ต่ำกว่า 3 ปี
3. มีการเติบโตของยอดขาย
4. มีผลกำไร (มีกำไรสะสมและมีกำไรสุทธิในปีล่าสุด)
5. ไม่ตกเป็นข่าวในทางเสื่อมเสีย อย่างน้อยตลอดช่วง 3 ปีที่ผ่านมา
6. มีผู้บริหารเป็นบุคคลสัญชาติไทย
7. มีการคำนึงถึงความเสี่ยงของการดำเนินกิจการ
8. ผู้สมัคร/ผู้ได้รับการเสนอชื่อแต่ละรายอาจมีความโดดเด่นในการประกอบธุรกิจที่ต้องการให้คณะกรรมการพิจารณา มากกว่า 1 มิติก็ได้

หมายเหตุ : ผู้สมัคร/ผู้ได้รับการเสนอชื่อไม่จำเป็นต้องเป็นศิษย์เก่าของสถาบันฯ ศศิรินทร์ฯ และไม่จำเป็นต้องใช้บริการใดๆ ของธนาคารไทยพาณิชย์ โดยธนาคารจะไม่ผู้แทนเข้าร่วมในการตัดสินรางวัลแต่อย่างใด

เอกสารประกอบการสมัคร/การเสนอชื่อ

1. ใบสมัครของโครงการ โดยระบุข้อมูลตามใบสมัคร และลงนามโดยผู้บริหารระดับสูงของกิจการ (กรณีทีเสนอชื่อกิจการของตนเอง) หรือผู้เสนอชื่อ (กรณีทีเสนอชื่อกิจการอื่น)
2. ข้อมูลแสดงถึงลักษณะการดำเนินธุรกิจของกิจการ หรือความโดดเด่นของกิจการที่สมัคร/เสนอชื่อโดยย่อ โดยเน้นในมิติที่ต้องการให้คณะกรรมการพิจารณาเป็นพิเศษ (คณะทำงานของโครงการยินดีที่จะให้คำแนะนำในด้านการจัดเตรียมเอกสารประกอบการสมัคร)
3. หนังสือทะเบียนการค้านิติบุคคล และหนังสือบริคณห์สนธิของกิจการที่สมัคร/เสนอชื่อ
4. ข้อมูลงบการเงินย้อนหลัง 3 ปี ของกิจการที่สมัคร/เสนอชื่อ
5. ผู้สมัคร/ผู้เสนอชื่อไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายใดๆ ทั้งสิ้น

9 มิติของความโดดเด่น ในการพิจารณารางวัล

1. การให้ความสำคัญต่อลูกค้า (Customer Focus)
2. ความริเริ่ม ที่นำไปสู่การสร้างนวัตกรรม (Innovation)
3. การมีคุณภาพสูงในด้านใดๆ (Quality)
4. การตอบสนองและปรับตัวต่อโอกาสและปัญหา (Adaptability to Changes)
5. การสร้างมูลค่า (Value Creation)
6. การสร้างตราสินค้า (Branding)
7. การมีระบบงานที่มีประสิทธิภาพ (Efficiency)
8. ความเป็นผู้นำของผู้บริหารกิจการและการสร้างทีม (Leadership & Team Building)
9. การปฏิบัติต่อสังคม (Social Responsibility)

หลักเกณฑ์และขั้นตอน การพิจารณารางวัล

ขั้นตอนการคัดเลือกผู้ได้รับรางวัล และการประกาศผลรางวัล

1. เปิดรับสมัครเป็นการทั่วไป และเปิดให้หน่วยงานหรือองค์กรธุรกิจเสนอชื่อผู้ประกอบการที่มีคุณสมบัติเหมาะสมเข้าร่วมโครงการอย่างต่อเนื่อง โดยไม่มีกำหนดปิดรับสมัคร/เสนอชื่อ
2. คณะทำงานทำการตรวจสอบคุณสมบัติตามเกณฑ์เบื้องต้นของกิจการและพิจารณาความโดดเด่นแต่ละมิติ โดยคณะทำงานจะขอข้อมูลเท่าที่จำเป็นเท่านั้น ผู้สมัครหรือผู้ได้รับการเสนอชื่อไม่จำเป็นต้องเปิดเผยข้อมูลที่เป็นข้อมูลลับของกิจการ
3. คณะทำงานจะเยี่ยมชมกิจการ และสัมภาษณ์ผู้บริหารกิจการ ที่ผ่านการคัดเลือก ซึ่งข้อมูลของผู้สมัครหรือผู้ได้รับการเสนอชื่อจะถูกเก็บรักษาเป็นความลับโดยไม่เปิดเผยต่อบุคคลอื่น
4. เมื่อมีความมั่นใจระดับหนึ่ง คณะทำงานจะรวบรวมข้อมูลและนำเสนอต่อคณะกรรมการ เพื่อพิจารณาตัดสินผู้สมควรได้รับรางวัล
5. การประกาศรางวัลจะกระทำโดยต่อเนื่อง โดยไม่จำกัดจำนวนผู้ได้รับรางวัล และไม่จำกัดจำนวนครั้งในแต่ละปี

หมายเหตุ : ท่านที่ได้สมัคร/ได้รับการเสนอชื่อแล้ว แต่ยังไม่ได้รับการประกาศผลรางวัล มิได้หมายความว่าท่านหมดสิทธิ์ได้รับรางวัล แต่บริษัทของท่านอยู่ในระหว่างกระบวนการพิจารณาของคณะทำงาน และท่านไม่จำเป็นต้องสมัครหรือเสนอชื่อใหม่แต่อย่างใด

ประโยชน์ของการสมัครเข้าร่วมโครงการ/ได้รับรางวัล

1. ผู้สมัคร/ผู้ได้รับการเสนอชื่อ ที่ผ่านเกณฑ์เบื้องต้น จะได้รับเชิญเข้าร่วมสัมมนา SCB CEO Forum ที่จัดขึ้นเพื่อผู้บริหารระดับสูงของกิจการ โดยที่ท่านไม่จำเป็นต้องเป็นลูกค้าของธนาคารไทยพาณิชย์แต่อย่างใด
2. ผู้สมัคร/ผู้ได้รับการเสนอชื่อ ที่เข้าสู่กระบวนการพิจารณาเยี่ยมชมกิจการ จะได้รับคำแนะนำที่เป็นประโยชน์จากคณะทำงานของสถาบันฯ ศศิรินทร์ฯ
3. ผู้ได้รับรางวัล จะได้รับการยกย่องและประกาศเกียรติคุณผ่านสื่อต่างๆ ตามแผนประชาสัมพันธ์ของโครงการอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ท่านเป็นที่รู้จักอย่างกว้างขวางมากขึ้นในวงการธุรกิจ และเป็นแบบอย่างให้ผู้ประกอบการไทย
4. ผู้ได้รับรางวัล สามารถใช้ตราสัญลักษณ์ของรางวัลในสินค้าและสถานประกอบการ เพื่อเป็นเครื่องหมายรับรองความโดดเด่นของกิจการได้

รายนามคณะกรรมการคัดเลือกผู้สมควรได้รับรางวัล

Bai Pho Business Awards by Sasin



คณะกรรมการประกอบด้วยผู้ทรงคุณวุฒิ
จากนักธุรกิจผู้ประสบความสำเร็จ นักวิชาการ
ด้านธุรกิจ และผู้แทนจากสื่อมวลชน



ดร.อาชว์ เตาลานนท์
ประธานกิตติมศักดิ์ หอการค้าไทย
ประธานกรรมการ



คุณพงษ์ศักดิ์ ชาทิสุทธิผล
รองประธาน
สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย
กรรมการ



ดร.วิรัตน์ กาญจนดุล
กรรมการ
บริษัท เจริญโภคภัณฑ์อาหาร
จำกัด (มหาชน)
กรรมการ



คุณกอบกาญจน์ วัฒนวรางกูร
ประธานกรรมการบริหาร
บริษัท โตชิบา ไทยแลนด์ จำกัด
กรรมการ



คุณชินนิต ว่องกุศลกิจ
กรรมการและประธาน
เจ้าหน้าที่บริหาร
บริษัท บ้านปู จำกัด (มหาชน)
กรรมการ



คุณปริญญ์ จิราธิวัฒน์
กรรมการบริหาร-การเงิน
กลุ่มเซ็นทรัล
กรรมการ



คุณกิตติรัตน์ ณ ระนอง
รองผู้อำนวยการฝ่ายวิชาการ
สถาบันบัณฑิตบริหารธุรกิจ ศศินทร์
แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
กรรมการ



คุณมนตรี วิฑูรย์
บรรณาธิการ วารสาร Make Money
กรรมการ



คุณชินต ชาญชัยณรงค์
ผู้จัดการ
ตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ
กรรมการ

ใบสมัคร/ใบเสนอชื่อเพื่อเข้าร่วมโครงการ Bai Pho Business Awards by Sasin



ความประสงค์ของผู้ยื่นเอกสาร ☐ สมัครเข้าร่วมโครงการในชื่อกิจการของตนเอง (Application) ☐ เสนอชื่อกิจการอื่น (Nomination)
กรุณารอกข้อมูลของกิจการที่ท่านต้องการสมัคร/เสนอชื่อ ดังรายละเอียดต่อไปนี้

ชื่อและที่ตั้งของกิจการที่ต้องการสมัคร/เสนอชื่อกิจการ

1. ชื่อกิจการ			
2. เลขทะเบียนการค้านิติบุคคล			
3. สินค้าหรือบริการหลักของกิจการ			
4. สถานที่ตั้ง			
อาคาร/หมู่บ้าน	เลขที่	หมู่ที่	ซอย
ถนน	แขวง/ตำบล	เขต/อำเภอ	
จังหวัด	รหัสไปรษณีย์	โทรศัพท์	
โทรสาร	E-mail	Web Site	
5. ผู้ประสานงาน	ตำแหน่ง		
โทรศัพท์	โทรสาร	E-mail	

ข้อมูลการเงินของกิจการ

1. ปีที่เริ่มดำเนินกิจการ	
2. ทุนจดทะเบียนกิจการ	ล้านบาท
3. กำไรจากการดำเนินกิจการปี 2549	ล้านบาท
กำไรจากการดำเนินกิจการ _____ เดือนแรกปี 2550	ล้านบาท

มิติที่มีความโดดเด่นของกิจการ ที่ต้องการให้คณะกรรมการพิจารณาเป็นพิเศษ (อาจมากกว่า 1 มิติก็ได้)

- | | |
|--|--|
| ☐ การให้ความสำคัญต่อลูกค้า (Customer Focus) | ☐ การสร้างตราสินค้า (Branding) |
| ☐ ความริเริ่ม ที่นำไปสู่การสร้างนวัตกรรม (Innovation) | ☐ การมีระบบงานที่มีประสิทธิภาพ (Efficiency) |
| ☐ การมีคุณภาพสูงในด้านใดๆ (Quality) | ☐ ความเป็นผู้นำของผู้บริหารกิจการและการสร้างทีม (Leadership & Team Building) |
| ☐ การตอบสนองและปรับตัวต่อโอกาสและปัญหา (Adaptability to Changes) | ☐ การปฏิบัติต่อสังคม (Social Responsibility) |
| ☐ การสร้างมูลค่า (Value Creation) | |

กรณีที่ท่านเสนอชื่อกิจการของตนเอง (Application)

กรณีที่ท่านเสนอชื่อกิจการอื่น (Nomination)

ลงนาม (ผู้บริหารระดับสูง)
(.....)

ลงนาม (ผู้เสนอชื่อ)
(.....)

ตำแหน่ง

ตำแหน่ง

วันที่ เดือน พ.ศ.

ชื่อหน่วยงาน/องค์กรที่เสนอชื่อ.....

วันที่ เดือน พ.ศ.

ท่านสามารถส่งเอกสารการสมัคร/เสนอชื่อมาที่ โครงการ Bai Pho Business Awards by Sasin

- สถาบันบัณฑิตบริหารธุรกิจ ศศินทร์ แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย โทรศัพท์ : 0-2218-4001-7 ต่อ 181-182 โทรสาร : 0-2611-8944
- ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) โทรศัพท์ : 0-2544-3505, 0-2544-4293 โทรสาร : 0-2544-1151

Business Awards

by Sasin

“ถ้าทำให้ลูกค้าดี
เราก็จะได้ผลดีด้วย”

”

ผู้รับมอบรางวัล
คุณมินทร์ อิงค์ธเนศ
ประธานคณะผู้บริหาร
บริษัท บีซีเนส ออนไลน์ จำกัด (มหาชน)

“เมื่อได้รับรางวัลพุทือหุ่ก็โทรศัพท์มาแสดงความยินดี
หรือในเว็บไซต์ก็มีเขียนมาบอกว่าทำได้ดี”

คุณชัยพร เกียรตินันท์วิมล

Deputy General Manager บริษัท บีซีเนส ออนไลน์ จำกัด (มหาชน)

บริการข้อมูลนิติบุคคล ข้อมูลข่าวธุรกิจ บริการด้านจัดฐานข้อมูลขนาดใหญ่และบันทึกลงบนสื่ออิเล็กทรอนิกส์

I สันทางการดำเนินงานและโอกาสการเติบโตทางธุรกิจที่ก้าวไปอย่างมั่นคง เป็นความใฝ่ฝันของทุกองค์กร ยิ่งในสภาวะปัจจุบันที่ธุรกิจมีการแข่งขันกันสูง ผสมกับสภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจที่เปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา ดังนั้น การมีข้อมูลทางธุรกิจจากแหล่งข้อมูลที่น่าเชื่อถือ เป็นหนึ่งปัจจัยสำคัญที่จะช่วยในการตัดสินใจ บริหารความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น ทั้งยังทำให้เข้าใจกลุ่มลูกค้าและคู่ค้าได้ดียิ่งขึ้น

กว่าสิบสามปีที่บริษัท **บิซิเนส ออนไลน์ จำกัด (มหาชน)** หรือ **บีโอแอล** ให้บริการข้อมูล ข่าวสาร การวิเคราะห์และตรวจสอบข้อมูล เพื่อใช้เป็นเครื่องมือในการตัดสินใจทางธุรกิจแก่ลูกค้า ด้วยคลังข้อมูลกว่า 800,000 บริษัทในประเทศไทย และอีกกว่า 120 ล้านบริษัทใน 200 ประเทศทั่วโลก นับเป็นบทพิสูจน์ความยอดเยี่ยมในการสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่ข้อมูลจนสามารถคว้ารางวัล **Bai Pho Business Award by Sasin** ด้วยความโดดเด่นในมิติการสร้างมูลค่าเพิ่ม (Value Creation) และการให้ความสำคัญต่อลูกค้า (Customer Focus)



คุณชัยพร เกียรตินันท์ทิมอล
Deputy General Manager
บริษัท บิซิเนส ออนไลน์ จำกัด (มหาชน)

“

เราคิดว่าข้อมูลเป็น
สิ่งที่มีการสลับเปลี่ยน
หมุนเวียนไปตลอดเวลา
การนำข้อมูลหลายๆ ด้าน
มาหาความสัมพันธ์กัน
แล้ววิเคราะห์ออกมา
ให้เกิดเป็นความรู้ที่น่าทึ่ง
ใช้ได้จริง เป็นสิ่งที่เรา
พยายามทำเสมอ

”

“Value Creation” รังสรรค์พัฒนา สร้างมูลค่าเพิ่มให้ข้อมูล

คุณชัยพร เกียรตินันท์ทิมอล รองผู้จัดการทั่วไปของบีโอแอล เล่าความเป็นมาของธุรกิจให้ฟังว่า “บริษัทก่อตั้งเมื่อปี พ.ศ. 2538 โดยร่วมมือกับกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ จัดทำข้อมูลพื้นฐานของบริษัทที่จดทะเบียนในประเทศไทยในรูปแบบหนังสือไดเรกทอรี เรียกว่า TCI (Thailand Company Information) และเริ่มมีผลตอบรับจากลูกค้า ทางผู้บริหารฯ (คุณมินทร์ อิงค์ธเนศ) เห็นว่าข้อมูลเริ่มมีความสำคัญมากขึ้น และเทคโนโลยีอินเทอร์เน็ตเริ่มเข้ามา เราจึงติดต่อหาแหล่งข้อมูลซึ่งส่วนใหญ่เป็นหน่วยงานราชการ นำข้อมูลมาแปลง แล้วเปิดให้บริการขายผ่านระบบอินเทอร์เน็ต”

ด้วยตระหนักถึงความสำคัญของการให้บริการข้อมูลแก่ลูกค้า บีโอแอลจึงขยายเครือข่ายสู่ระดับโลกและเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ ปัจจุบันได้ให้บริการข้อมูลธุรกิจ ครอบคลุมทั้งข้อมูลนิติบุคคล ข้อมูลข่าวธุรกิจ ข้อมูลบุคคลล้มละลาย และให้คำปรึกษาทางธุรกิจ จุดขายที่สำคัญคือ การเพิ่มกระบวนการวิเคราะห์และตรวจสอบข้อมูล เพื่อเน้นภาพรวมของการลดความเสี่ยงและการเพิ่มโอกาสทางธุรกิจ ซึ่งถือเป็นการสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่ข้อมูล

“จริงๆ ข้อมูลมีอยู่ทั่วไป การมีข้อมูลมากไม่ได้แปลว่าดี ความสามารถที่ คุณจะกรองข้อมูลที่สำคัญ แล้วจำแนกออกมา เป็นสิ่งที่จะให้คุณค่ามากกว่า อย่างธุรกิจเอสเอ็มอีบางรายต้องการข้อมูลที่ดีแล้วเข้าใจง่ายนำไปใช้ประกอบกิจการได้ เราก็ช่วยวิเคราะห์ทำออกมา เราคิดว่าข้อมูลเป็นสิ่งที่มีการสลับเปลี่ยนหมุนเวียนไปตลอดเวลา การนำข้อมูลหลายๆ ด้านมาหาความสัมพันธ์กัน แล้ววิเคราะห์ออกมาให้เกิดเป็นความรู้ที่น่าทึ่ง ใช้ได้จริง เป็นสิ่งที่เราพยายามทำเสมอ

มุมมองที่เราเพิ่มขึ้น หนึ่งคือ มุมมองทางด้านการใช้ข้อมูล โดยเราพยายามนำเอาเทคโนโลยีมาใช้ในการจัดการข้อมูล สามารถมองเห็นภาพที่กว้างและชัดเจนขึ้น สองคือ มุมมองด้านความสัมพันธ์ของข้อมูล โดยเราพยายามเพิ่มความสัมพันธ์ของข้อมูลที่มีความซับซ้อนเข้าไปเรื่อยๆ เพราะเราเข้าใจว่ายังมีข้อมูลอีกมากที่มีความเชื่อมโยงกัน ซึ่งเราสามารถค้นหาและดึงออกมาเพื่อนำไปใช้ในการตัดสินใจได้

เราเก็บสะสมความต้องการของลูกค้ามาเรื่อยๆ จากการไปพบลูกค้า และที่ลูกค้าโทร. เข้ามาแจ้งว่ามีปัญหาหรือต้องการให้เราทำอะไรเพิ่มเติม และเมื่อเราออกแบบเสร็จจะนำไปทดสอบกับทั้งกลุ่มที่เป็นลูกค้าและไม่ใช่อลูกค้าเพื่อให้ช่วยให้ความเห็นหากอันไหนยังไม่ได้ ไม่ถูกใจ หรือซับซ้อนเกินไป เราจะตัดออกไว้เป็นเฟสถัดไป จากนั้นพัฒนาเป็นสินค้าตัวใหม่ โดยให้ลูกค้ามีส่วนร่วมบอกความต้องการด้านคุณลักษณะ (feature) และราคา (pricing) เพื่อเพิ่มเติมกลับไปให้ลูกค้า”

ปัจจุบัน บีโอแอลให้บริการด้านข้อมูล โดยศึกษาวิจัยถึงความต้องการของกลุ่มลูกค้าเพื่อนำไปใช้พัฒนาบริการที่มีมูลค่าเพิ่มใหม่ๆ ให้ตอบรับกับความต้องการของลูกค้ามากที่สุด อาทิ Corpus (คอร์ปัส) คลังข้อมูลทางธุรกิจออนไลน์สำหรับลูกค้าทั่วไป D&B Reports & Hoovers บริการข้อมูลนิติบุคคลต่างประเทศสำหรับธุรกิจนำเข้าและส่งออก DSS (Decision Support System) ระบบวิเคราะห์ข้อมูลขั้นสูงสำหรับสถาบันการเงิน



“

การให้ความสำคัญ
ต่อลูกค้ามันไม่ยาก
เพียงแต่เราต้องฟัง
...สมมติลูกค้า
บอกว่ามีปัญหาอย่างนี้
เราจะแก้ปัญหาก็
เรามีกระบวนการ
ที่จะแก้ปัญหาก็ไม่มีอะไร
สายเกินไป ที่สำคัญคือ
เราต้องตอบสนองต่อ
สิ่งที่ลูกค้าบอก
อย่างรวดเร็ว

”

“Customer Focus” ตอบรับความต้องการ ลูกค้าคือคนสำคัญ

“ช่วงปีแรกๆ ที่บีโอแอลเริ่มมีเทคโนโลยีอินเทอร์เน็ตเข้ามา แต่ลูกค้าบอกว่าเขาไม่ใช้อินเทอร์เน็ต เราจึงต้องพยายามชี้ให้เห็นกระแสที่เริ่มเข้ามา การบอกเล่าถึงประโยชน์ของข้อมูลว่านำมาประยุกต์ใช้อะไรได้บ้าง มีผลดีอย่างไรต่อธุรกิจ เมื่อลูกค้ามีความเข้าใจและรู้สึกว่าคุณข้อมูลตรงนี้ช่วยเขาได้ จากการตลาดในลักษณะอาศัยความสัมพันธ์คนรู้จักในระยะแรกมาเป็นการบอกต่อหรือการตลาดแบบปากต่อปาก ทำให้มีลูกค้าเริ่มเข้ามาซึ่งผู้บริหารฯ เคยบอกไว้ว่า “ถ้าเราทำให้ลูกค้าดี เราก็จะได้ผลดีด้วย” ดังนั้นเราจึงพยายามจะผลักดันทุกมิติ ไม่ใช่เพียงการสร้างมูลค่าเพิ่มเพียงอย่างเดียว แต่รวมถึงความถูกต้องความครบถ้วน ความรวดเร็วในการให้บริการด้วย ซึ่งหากข้อมูลผิดพลาด ไม่ครบถ้วน หรือส่งข้อมูลให้ไม่ทันมูลค่าก็จะลดหายไป เพราะลูกค้าต้องใช้ข้อมูลนี้ไปประกอบการดำเนินงานทางธุรกิจ”

ในอนาคต บีโอแอลยังคงเดินหน้าพัฒนารูปร่างเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าในรูปแบบที่หลากหลาย ดังเช่นที่กำลังศึกษาและพัฒนาโมเดลด้านสถิติเพื่อนำมาวิเคราะห์แนวโน้มของสถานการณ์หรือการพัฒนาข้อมูลวิเคราะห์เพิ่มให้กับลูกค้า และอาจเพิ่มช่องทางในการส่งข้อมูลให้เพิ่มขึ้น จากการส่งผ่านเว็บไซต์เป็นการรับข้อมูลผ่านโทรศัพท์มือถือ ตลอดจนพัฒนาบริการข้อมูลวิเคราะห์แบบใหม่โดยนำแผนที่มาประกอบประกอบการพิจารณาตัดสินใจของลูกค้า เปิดมิติมุมมองเพื่อการขยายตลาดอย่างสอดคล้องกับสภาพธุรกิจในปัจจุบันจนถึงการวางแผนการในอนาคต

หลังจากได้รับรางวัล Bai Pho Business Award by Sasin ซึ่งนอกจากจะเป็นการยืนยันถึงความสามารถในการดำเนินงานของบีโอแอล ช่วยเพิ่มความเชื่อมั่นจากนักลงทุนและลูกค้ามากยิ่งขึ้นและได้รับกระแสตอบรับในทางขึ้นชมแล้ว ยังมีโอกาสที่จะแลกเปลี่ยนประสบการณ์และมุมมองในการสร้างความโดดเด่นให้แก่ธุรกิจโดยเฉพาะอย่างยิ่งใน 2 มิติที่ได้รับ ซึ่งคุณชัยพรกล่าวว่า “เมื่อได้รับรางวัลผู้ถือหุ้นก็โทรศัพท์มาแสดงความยินดี หรือในเว็บไซต์ก็มีเขียนมาบอกว่าทำได้ดีและมีบ้างที่ได้คุยกันถึงความโดดเด่นที่เราทำได้ ผมคิดว่าการให้ความสำคัญต่อลูกค้ามันไม่ยาก เพียงแต่เราต้องฟังโดยเปิดช่องทางการรับฟัง สมมติลูกค้าบอกว่ามีปัญหาอย่างนี้ เราจะแก้ปัญหาก็ เรามีกระบวนการที่จะแก้ปัญหาก็ไม่มีอะไรสายเกินไป ที่สำคัญคือ เราต้องตอบสนองต่อสิ่งที่ลูกค้าบอกอย่างรวดเร็ว

ส่วนในเรื่องการสร้างมูลค่าเพิ่มนั้นไม่มีอะไรตายตัวที่จะบอกว่าต้องสร้างตามลำดับหนึ่งสองสาม เพราะปัจจัยที่จะสร้างมูลค่าเพิ่มในแต่ละธุรกิจไม่เหมือนกัน แต่ละสินค้าอาจ



มีการวัดมูลค่าที่แตกต่างกัน ดังนั้นการสร้างมูลค่าเพิ่มจึงต้องประยุกต์ให้เข้ากับแต่ละธุรกิจ ผลลัพธ์ก็อาจเหมือนกันแต่ความคิดที่จะนำเสนอเราต้องทำให้แตกต่าง ถ้าถามว่าทำอย่างไรนั้นก็ขึ้นอยู่กับผลิตภัณฑ์และมุมมองของเรา ข้อสำคัญคือ ทัศนคติของผู้บริหารที่จะแปรความต้องการของลูกค้าออกมาเป็นบริการ และนั่นก็เชื่อมโยงมาถึง Value Creation และ Customer Focus และจะเป็นมิติที่ดี สะท้อนตัวตนของธุรกิจออกมาให้เห็น”

ชื่อบริษัท
เริ่มก่อตั้ง
ดำเนินธุรกิจ

ข้อมูลการติดต่อ

บริษัท บีซีเนส ออนไลน์ จำกัด (มหาชน)

ปี 2538

ให้บริการข้อมูลนิติบุคคล ข้อมูลข่าวธุรกิจ

ให้บริการด้านจัดฐานข้อมูลขนาดใหญ่และบันทึกลงบนสื่ออิเล็กทรอนิกส์

โทรศัพท์ : 0-2657-3999

Bai Pho Business Awards

“

ผมมีหลัก
ในการบริหาร 3 ข้อ
ผลิตให้มาก ใช้แต่พอดี
เหลือช่วยผู้อื่น

”



11

“รางวัลนี้ ทำให้คนรู้จักบาร์ธูมดีไซน์มากขึ้น
และเสมือนกระจกบานใหญ่ที่มีประสิทธิภาพ”

คุณวัชรมงคล เบญจธนะจันทร์

ประธานกรรมการ บริษัท บาร์ธูม ดีไซน์ จำกัด

ผู้ผลิตและจัดจำหน่ายสุขภัณฑ์และเครื่องใช้ห้องน้ำหลากหลายดีไซน์

K

หลังจากประเทศไทยเกิดวิกฤตเศรษฐกิจปี 2540 ส่งผลให้หลายธุรกิจต้องปิดตัวลง ถือเป็นบทเรียนครั้งสำคัญที่ทำให้ผู้ประกอบการบางรายหันมาปรับเปลี่ยนโครงสร้าง และกลยุทธ์ในการบริหาร “การคิดต่าง” ถือเป็นกุญแจดอกสำคัญที่ช่วยไขประตูสู่ “ความสำเร็จ” เช่นเดียวกับบริษัท บารูม ดีไซน์ จำกัด ผู้ประกอบการที่ได้รับรางวัลเกียรติยศ Bai Pho Business Award by Sasin ซึ่งมีความโดดเด่นใน 3 มิติ ได้แก่ ความริเริ่มที่นำไปสู่การสร้างนวัตกรรม (Innovation) การมีผลิตภัณฑ์คุณภาพสูง (Quality) และการปฏิบัติต่อสังคม (Social Responsibility) ผลมผลานจนเกิดเป็นแนวความคิดในการผลิต และจัดจำหน่ายสุขภัณฑ์หลากหลายดีไซน์เป็นสินค้าสัญชาติไทยที่มีตลาดทั้งในประเทศและต่างประเทศ



หลักพุทธศาสนานำไปสู่เส้นทางแห่งความแตกต่าง

คุณวัชรมงคล เบญจนะฉัตร ประธานกรรมการ กล่าวว่า “ผมมีหลักในการบริหาร 3 ข้อ “ผลิตให้มาก ใช้แต่พอดี เหลือช่วยผู้อื่น” ตามคำสอนของท่านอาจารย์พุทธทาส ท่านแนะนำว่าเศรษฐกิจไม่ได้หมายถึงผู้มีเงินมากมายมหาศาล แท้จริงแล้วคือบุคคลผู้ประเสริฐ เราจึงนำมาประยุกต์ใช้ ผลิตให้มากก็คือขยันทำงาน อดทน ใช้ความรู้ที่เรียนมาวางแผนให้ดี เมื่อมีแล้วให้ใช้แต่พอเพียง อยู่อย่างพึงพอใจในสิ่งที่ตนมี และถ้าเหลือก็แบ่งปันไปสู่ผู้อื่น

จากข้อคิดในการผลิตให้มาก ทำให้ผมหันมาศึกษาความก้าวหน้าของเทคโนโลยีอยู่ตลอดเวลา และนำมาสร้างสรรค์ให้เกิด innovation ที่แตกต่างจากตลาด เราทุ่มเทด้วยการวิจัยและพัฒนาโดยกลุ่มบุคลากรด้านการออกแบบเพื่อให้ผลิตภัณฑ์แตกต่างจากคู่แข่ง สร้างสรรค์ดีไซน์ที่ไม่เหมือนใคร นำเทคโนโลยีที่มีอยู่มาประยุกต์ใช้ ผลมผลานเข้ากับวิถีชีวิตของคนยุคใหม่ที่หันมาใส่ใจเรื่องสุขภาพ เช่น อ่างอาบน้ำอัจฉริยะที่สามารถเชื่อมต่อการสั่งงานผ่านโทรศัพท์มือถือ มีเครื่องคำนวณ และแสดงค่าการเผาผลาญแคลลอรี่ รับสัญญาณเสียงจากเครื่องเล่น MP3 พร้อมพลังเสียง stereo surround เพื่อสร้างความบันเทิงขณะใช้ผลิตภัณฑ์ของบารูม ดีไซน์ ซึ่งนอกจากอ่างอาบน้ำที่มีแต่อย่างเดียวยังแล้ว ทีมงานยังคิดค้นให้มีรูป รส กลิ่น เสียง สัมผัส ล่าสุดเราผลิตเตียงอาบน้ำอัจฉริยะตัวแรกในโลก ให้คุณนอนพักผ่อนท่ามกลางสายฝนที่ไหลลงมานวดตัว เพียงโบกมือขึ้นก็สามารถสั่งการระบบน้ำให้ไหลลงมาได้อย่างอัตโนมัติ นอกจากนี้ เรามีชุดสุขภัณฑ์เพื่อช่วยลดปัญหาโลกร้อน “Ohh Myy Godd!” โดยโถชักโครกนำต้นไม้มาปลูกได้เพื่อการรดน้ำทิ้งที่ไม่สูญเปล่า ซึ่งรูปแบบในการดีไซน์เราคิดค้นขึ้นมาจากการสังเกตสิ่งรอบตัวทั้งหมด”

“

ความรับผิดชอบ
ต่อสังคมของบริษัท
คือการให้ที่มาจากใจ
ทั้งผู้ให้และผู้รับรู้สีกอ้อมใจ
เชื่อมให้เราอยู่ร่วมกัน
อย่างยั่งยืน

”

คุณภาพสร้างแบรนด์ แปรนดส์สร้างคุณค่า

การที่สินค้าชิ้นหนึ่งจะก้าวไปสู่ตลาดโลกได้ ความสวยงามอย่างเดียวคงไม่พอ คุณภาพจะต้องดีด้วย ซึ่งผลิตภัณฑ์ของบริษัท บารูม ดีไซน์ จำกัด ตอบโจทย์ข้อนี้ได้เป็นอย่างดี “เราให้ความสำคัญในเรื่องของคุณภาพเป็นอันดับต้นๆ บริษัทมีโรงงานผลิตวัตถุดิบในประเทศไทย คัดสรรแต่วัตถุดิบที่มีคุณภาพเพื่อผลิตสุขภัณฑ์ที่ได้มาตรฐาน ส่วนบริการหลังการขายนั้นแตกต่างจากที่อื่นอย่างสิ้นเชิง เพราะเราจัดบริการตรวจเช็คทุก 6 เดือน เป็นระยะเวลา 3 ปี ที่พิเศษกว่านั้นคืออะไหล่ทุกชิ้นมีสต็อก นาน 10 ปีเต็ม ไม่ต้องกังวลเรื่องหาซื้อไม่ได้ ซึ่งคุณภาพของเราได้รับการยอมรับระดับสากล นอกจากคุณภาพของสินค้าที่เราต้องพัฒนาอยู่เสมอ การบริการก่อนและหลังการขายก็เป็นหัวใจสำคัญที่ทำให้แบรนด์ครองใจลูกค้ามาจนถึงทุกวันนี้” คุณวัชรมงคลกล่าว

พิสูจน์ความสามารถด้วยรางวัลระดับโลก

ด้วยความมั่นใจในคุณภาพ บารูม ดีไซน์ยังมีเป้าหมายในการมุ่งสู่การเป็น global brand ติด 1 ใน 5 ของสุขภัณฑ์ระดับโลก จากการได้รับรางวัลที่ผ่านมาเป็นบทพิสูจน์ถึงการก้าวขึ้นสู่เวทีระดับโลก สะท้อนให้เห็นว่าสินค้าของบารูม ดีไซน์เป็นสินค้าที่มากด้วย innovation และแตกต่างจากคู่แข่ง “ในปีที่เราได้รับ 2 รางวัลซ้อน คือ Red Dot Design Award Winner 2008 และ Reddot Design Award, Honourable Mention 2008 จากประเทศเยอรมนี ในชุดผลิตภัณฑ์อ่างอาบน้ำอัจฉริยะ Igloo และ Escalate โดยคัดสรรจาก 5,000 ผลงาน จาก 52 ประเทศ



“

เราจะนำแรงบันดาลใจ
จากรางวัลนี้ ไปพัฒนา
องค์กรให้บรรลุถึง 9 มิติ
สร้างสรรค์ให้เป็น
องค์กร “นวัตกรรม
ธรรมาภิบาล”

”

ทั่วโลก ทางคณะกรรมการให้เหตุผลว่า ไม่เคยมีใครนำเทคโนโลยีและเรื่องราวรอบตัวมาประยุกต์ใช้
แบบนี้ แล้วดีไซน์ของเราได้มาตรฐานสากล เป็นความลงตัวที่คณะกรรมการต่างยอมรับและ
ตัดสินใจมอบรางวัลนี้ให้เรา อย่างไรก็ตาม รางวัลไม่ใช่ของผมนคนเดียว แต่เป็นของบุคลากรทุกคน
ในบริษัทที่ร่วมแรงร่วมใจทุ่มเท มอบความรักให้แก่การทำงาน เดินทางสู่ความสำเร็จร่วมกัน”

คืนประโยชน์สู่สังคมด้วยหลักความรัก

บริษัท บารูม ดีไซน์ จำกัด ตระหนักอยู่เสมอว่าบริษัทไม่ต้องการกำไรสูงสุดอย่างเดียว
แต่ต้องการคืนประโยชน์สูงสุดให้แก่สังคมด้วย คุณวัชรมงคลเสริมว่า “ผมเริ่มดำเนินงาน
ด้านการช่วยเหลือสังคมโดยเริ่มจากบุคลากรในบริษัท ใช้หลักของความรักในการบริหาร คิดว่า
พนักงานทุกคนเป็นเหมือนพี่น้อง เมื่อน้องอยากเรียนหนังสือก็จัดทุนให้ไปเรียนต่อ หลังจากนั้น
เขาก็นำความรู้มาช่วยกันพัฒนาองค์กรให้มีคุณภาพ รวมไปถึงโครงการต่างๆ เพื่อการดำรงชีพ
เช่น โครงการอาหารกลางวันโดยให้ทานฟรี โครงการปลูกข้าว ปลูกผักปลอดสารพิษ
และเลี้ยงปลาในกระชังภายในโรงงานไว้รับประทานเอง ถ้ามีปัญหาด้านการเงินเรามีสหกรณ์
ออมทรัพย์ให้กู้เงินในอัตราดอกเบี้ยที่ต่ำมาก จากการปฏิบัติดีต่อสังคมทำให้เกิดประโยชน์สุข
ต่อพนักงานในโรงงาน เราก็กระจายความสุขออกไปสู่สังคม ทุกวันพุธจะมีอาสาสมัครที่เป็น
พนักงานของเราไปช่วยดูแลเด็กๆ ที่บ้านเด็กกำพร้า นอกจากนี้เรามีจุดมุ่งหมายว่าจะสร้าง
โรงเรียนอย่างน้อยปีละ 1 แห่งในถิ่นทุรกันดาร ซึ่งเราได้ร่วมเป็นคณะทำงานโครงการพระเมตตา
ของสมเด็จพระยาฯ โดยจัดทุนให้นักเรียนชาวเขาได้เข้าเรียนในระดับมัธยมจนถึงปริญญาตรี เพื่อให้
พวกเขา นำการศึกษาไปใช้เป็นเครื่องมือในการพัฒนาคุณภาพชีวิตผู้คนในชุมชนให้ดีขึ้น
ฉะนั้นความรับผิดชอบต่อสังคมของบริษัทคือการให้ที่มาจากใจ ทั้งผู้ให้และผู้รับรู้สึกภูมิใจ
เชื่อมโยงให้เราอยู่ร่วมกันอย่างยั่งยืน”

Bai Pho Business Award by Sasin

พลังใจที่แปรเปลี่ยนเป็นแรงบันดาลใจ

“รางวัลนี้ทำให้คนรู้จักบารูมดีไซน์มากขึ้น แต่อีกมุมหนึ่งรางวัลเสมือนกระจกบานใหญ่
ที่มีประสิทธิภาพ สะท้อนให้เราเห็นภาพของตัวเองอย่างชัดเจน เห็นข้อบกพร่อง เห็นจุดที่เรา
ควรปรับปรุงแก้ไข ซึ่งเราจะนำแรงบันดาลใจจากรางวัลนี้ไปพัฒนาองค์กรให้บรรลุถึง 9 มิติ
สร้างสรรค์ให้เป็นองค์กร “นวัตกรรมธรรมาภิบาล” ในอนาคตบริษัทจะต้องผนวกสองหลักการนี้
ให้ควบคู่กันไป นอกจากผลกำไรแล้ว “นวัตกรรมธรรมาภิบาล” จะต้องเป็นแนวทางใน
การจัดระเบียบเพื่อให้สังคมของประเทศทั้งภาครัฐ ภาคธุรกิจเอกชน และภาคประชาชน
สามารถอยู่ร่วมกันได้อย่างสงบสุขอีกด้วย”

ข้อเสนอแนะสำหรับผู้ประกอบการ SMEs ที่สนใจเข้าร่วมโครงการ

“การทำธุรกิจ SMEs ต้องเริ่มจากผู้ประกอบการก่อนว่ามีความรักในงานขององค์กรมากน้อย
เพียงใด พยายามหาแนวความคิดของตนเองเพื่อพัฒนาบริษัทให้มีทั้ง 9 มิติประกอบกัน มิติที่ดี
จะช่วยสร้างหลักการเพิ่มศักยภาพของนวัตกรรมให้ก้าวสู่สากล โดยคำนึงถึงหลักความพอเพียง
เป็นสำคัญ ความพอเพียงจะช่วยสร้างนวัตกรรมอย่างยั่งยืน เมื่อมันคงแล้วก็แบ่งปันประโยชน์สุข
ไปสู่สังคม เพราะการเป็นองค์กรที่ดีต้องคำนึงถึงผู้อื่นด้วย นอกจากนี้การสร้างสรรคนวัตกรรม
จะต้องไม่ทำด้วยใจ และไม่เป็นแบบอย่างที่ดีแก่เด็กรุ่นใหม่” คุณวัชรมงคลกล่าวทิ้งท้าย



ชื่อบริษัท
เริ่มก่อตั้ง
ดำเนินธุรกิจ
ข้อมูลการติดต่อ

บริษัท บารูม ดีไซน์ จำกัด
ปี 2538
ผลิตและจำหน่ายเครื่องสุขภัณฑ์และอุปกรณ์ห้องน้ำ
โทรศัพท์ : 0-2683-7322-3, 0-2683-7516-27

Bathroom
Design
i-spa

Business Awards

“

เป้าหมายก็คือ
ต้องการให้ประชาชน
หรือผู้เจ็บไข้ได้ป่วย
ได้รับน้ำยาปราศจากเชื้อ
ที่มีคุณภาพดีที่สุด
และราคาไม่แพง
และนี่ก็คือนโยบายหลัก
ของจีเอชพี

”



“เราได้รับการแสดงความยินดีมากมาย
ต้องขอบคุณลูกค้า เพราะลูกค้าทำให้เราไม่หยุดคิด”

นายแพทย์ฉันทภรณ์ ชูติดำรง

กรรมการผู้จัดการ บริษัท เยนเนอรัล ฮอสปิตาล โปรดักส์ จำกัด (มหาชน)

ผลิตและจำหน่ายน้ำยาปราศจากเชื้อฉีดเข้าเส้น น้ำยาล้างไตทางช่องท้อง และจำหน่ายอุปกรณ์ทางการแพทย์

กามกลางสภาวะการแข่งขันทางการค้าอย่างรุนแรงของธุรกิจด้านเวชภัณฑ์ ยังมีบริษัทที่ประกอบกิจการโดยมิได้มุ่งหวังถึงยอดขายหรือผลกำไรสูงสุดเป็นสำคัญ แต่ได้มุ่งสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพดีให้ผู้ป่วยชาวไทยได้ใช้ในราคาเหมาะสม แนวคิดและการปฏิบัติจริงอันยอดเยี่ยมเช่นนี้เองที่ทำให้บริษัท **เยเนอรัล ฮอสปิทัล โปรดักส์ จำกัด (มหาชน)** หรือ **จีเอชพี** ได้รับการคัดเลือกให้เป็นผู้ได้รับรางวัล **Bai Pho Business Award by Sasin** ด้วยความโดดเด่นในมิติการปฏิบัติต่อสังคม (Social Responsibility) การมีผลิตภัณฑ์คุณภาพสูง (Quality) และความริเริ่มที่นำไปสู่การสร้างนวัตกรรม (Innovation) ซึ่งนายแพทย์ฉันทภรณ์ ชูติดำรง กรรมการผู้จัดการ ได้กล่าวถึงหัวใจสำคัญของการดำเนินธุรกิจนี้ว่า “บริษัทของเราทำธุรกิจในลักษณะที่บริษัทอยู่ได้และสังคมอยู่ได้ เราไม่ได้มุ่งเอากำไรจนบริษัทเจริญเติบโตแต่คนเจ็บไข้ได้ป่วยไม่มีเงินซื้อเรา”

เวชภัณฑ์เพื่อคุณภาพชีวิตคนไทย

ช่วงก่อนปี พ.ศ. 2512 คนไทยยังต้องพึ่งพาน้ำยาปราศจากเชื้อ (sterile product) หรือที่เรียกกันว่า น้ำเกลือ จากต่างประเทศซึ่งมีราคาแพงมาก **องค์การเภสัชกรรมจึงได้ร่วมทุนกับบริษัท แอบบอทท์ แล็บอราทอรีส์ จากประเทศสหรัฐอเมริกา ก่อตั้งบริษัท แอบบอทท์ ฟาร์มา จำกัด** ขึ้นเพื่อดำเนินการผลิตน้ำยาดังกล่าวตลอดจนเวชภัณฑ์สำหรับฉีดเข้าหลอดเลือดดำอื่นๆ จนกระทั่งปี พ.ศ. 2525 กลุ่มผู้ถือหุ้นชาวไทยซึ่งส่วนใหญ่เป็นแพทย์และเภสัชกร จึงได้ขอซื้อหุ้นจากผู้ถือหุ้นต่างประเทศทั้งหมดและเปลี่ยนชื่อบริษัทใหม่เป็น **บริษัท เยเนอรัล ฮอสปิทัล โปรดักส์ จำกัด** ซึ่งเป็นบริษัทของคนไทยโดยสมบูรณ์ และไม่ละวางเป้าหมายดั้งเดิมของการทำงาน “เป้าหมายเดิมก็คือ ต้องการให้ประชาชนหรือผู้เจ็บไข้ได้ป่วยได้รับน้ำยาปราศจากเชื้อที่มีคุณภาพดีที่สุด และราคาไม่แพง และนี่ก็คือนโยบายหลักของจีเอชพี” นายแพทย์ฉันทภรณ์ย้ำอย่างหนักแน่น

จีเอชพีมีบทบาทในการกำหนดราคาน้ำเกลืออย่างเป็นธรรม เพื่อให้ผู้ป่วยได้ประโยชน์สูงสุดอย่างแท้จริง โดยมีหลักคิดราคาจากต้นทุน ทั้งด้านวัตถุดิบซึ่งนำเข้าจากต่างประเทศรวมกับค่าใช้จ่ายอื่นๆ แล้วบวกกำไรเพียงเล็กน้อย “ต้นทุนของน้ำเกลือที่เราทำรวมค่าไฟ ค่าแรงงานแล้วจะอยู่ที่ประมาณ 20 กว่าบาท เพราะฉะนั้นเราขาย 30 บาท เราก็อยู่ได้แล้ว เราต้องการให้สังคมอยู่ได้ด้วย ถ้าเอากำไรมากๆ จีเอชพีคงมีชื่อเสียงโด่งดัง แต่เราทำอย่างนี้มาร่วม 40 ปีแล้วโดยไม่มีชื่อเสียง”

บทพิสูจน์ในจุดยืนครั้งสำคัญครั้งหนึ่งของจีเอชพีเกิดขึ้นในช่วงระยะเวลาระหว่างปี พ.ศ. 2543 - 2544 ซึ่งเกิดเหตุการณ์การดัดราคาน้ำเกลือจากบริษัทต่างประเทศ จีเอชพียึดพื้นที่และป้องกันการเข้ามากำหนดราคาของบริษัทต่างชาติไว้ได้อย่างเหนียวแน่น แม้ว่าจะต้องขาดทุนติดต่อกันนานถึง 2 ปี “เรายอมขาดทุน เพราะไม่เช่นนั้น โรงพยาบาลก็ต้องไปซื้อของบริษัทต่างชาติ เพราะราคาของเขาต่ำกว่า ที่จริงบริษัทต่างชาติก็ขาดทุนแต่เขาต้องการดัดราคาให้เราตาย แล้วหลังจากนั้นเขาก็ขึ้นราคา ดังนั้น เรายอมขายให้ในราคาต่ำกว่าทุนเพื่อไม่ให้เขาเข้ามาได้ นี่คือการขาดทุนเพื่อการอยู่รอด ไม่ใช่ขาดทุนเพื่อตาย สาเหตุหนึ่งที่ทำให้เราสู้เขาได้ก็คือ เราไม่ได้มีน้ำเกลืออย่างเดียว แต่เรามีน้ำยาปราศจากเชื้ออีกหลายตัวที่คอยมาพยุงเอาไว้”

รู้จริงในสิ่งที่ทำ : พัฒนาคุณภาพเพื่อครองใจตลาด

เมื่อตั้งต้นจากแนวคิดที่ดำเนินธุรกิจด้วยความรับผิดชอบต่อสังคม ยึดประโยชน์ของผู้ซื้อเป็นหลักเช่นนี้ จึงทำให้หลักการในการดำเนินธุรกิจของจีเอชพีเชื่อมโยงสู่ความเข้มงวดเรื่องคุณภาพของผลิตภัณฑ์ โดยนำเทคโนโลยีการทำความสะอาดและการฆ่าเชื้อที่ทันสมัยมาใช้ตลอดจนควบคุมคุณภาพอย่างเคร่งครัดในกระบวนการผลิตทุกขั้นตอน เพื่อให้ผลิตภัณฑ์ที่ได้คุณภาพมาตรฐานโลก มีความปลอดภัยสูงสุด จนได้รับการรับรองระบบบริหารงานคุณภาพ ISO 9001:2000 และ GMP (WHO)

“เราเรียกน้ำยาปราศจากเชื้อเพราะเป็นน้ำยาที่เอาเข้าเส้นเลือดดำเลย แล้วเมื่อเข้าเส้นเลือดดำก็จะมาหัวใจ ปอดแล้วก็ไปทั่วร่างกายภายในเควินาทีเดียว ถ้ามีเชื้ออยู่ ก็อันตรายมาก ดังนั้นจะต้องทำอยู่ในห้องที่เรียกว่า clean room คือ ห้องสะอาด ในห้องนั้นต้องไม่มีอนุภาคของเศษผง



15

“เราจะต้องควบคุมการผลิตอย่างมาก ซึ่งลูกค้าสามารถมั่นใจคุณภาพผลิตภัณฑ์ที่เราผลิตได้ 100 เปอร์เซ็นต์เต็ม

”



“
เวลานี้มีอีก 2-3 บริษัท ถามเข้ามาว่า
จีเอชพีทำเรื่องความรับผิดชอบต่อสังคมได้อย่างไร
เขายากทำมานานแล้ว แต่ไม่รู้วิธีดำเนินงาน

”

ต่างๆ เหลืออยู่เลย จะต้องดูออกให้หมด
ไม่ว่าจะเป็นเชื้อรา เชื้อแบคทีเรีย เชื้อไวรัส
และจะต้องควบคุมการผลิตอย่างมาก ซึ่งลูกค้า
สามารถมั่นใจคุณภาพผลิตภัณฑ์ที่เราผลิตได้
100 เปอร์เซ็นต์เต็ม” นายแพทย์จันทวรรณกล่าว

นวัตกรรมและเทคโนโลยีเพื่อสิ่งใหม่ ที่ดีกว่า

นอกจากนี้ จีเอชพีไม่หยุดนิ่งในการ
คิดค้นสูตร ใช้เทคโนโลยีขั้นสูงเพื่อผลิต
เวชภัณฑ์ได้หลากหลาย ตรงกับความต้องการ
และมีคุณภาพได้มาตรฐาน สามารถแข่งขัน
กับผลิตภัณฑ์จากต่างประเทศได้ “ลูกค้าเป็น
คนกระตุ้นให้บริษัทเราคิดหาวิธีที่มีคุณค่า
ที่ดีกับคนไข้ เราใช้องค์ความรู้ที่มีอยู่
องค์ความรู้จากต่างประเทศและภาวการณ์
จากในประเทศมาผสมผสานกัน ในฐานะ
ที่เราเป็นแพทย์ เป็นเภสัช เป็นนักวิทยาศาสตร์
การแพทย์ และเป็นคนไทย เวลาเราคิดอะไร
สิ่งนั้นๆ จะเหมาะสมที่จะใช้กับสังคมของเรา
ได้ดี นี่คือนโยบายสำคัญ นอกจากนี้ เรายังมี
นโยบายพัฒนางานเกี่ยวกับน้ำยาปราศจาก
เชื้อชนิดต่างๆ ให้ได้มากที่สุดอีกด้วย เช่น
การผลิตน้ำยาล้างไตทางช่องท้อง คนไทยเรา
เป็นโรคไตขณะนี้กว่า 6 หมื่นคน แต่ที่เข้าถึง
การรักษาได้ไม่ถึง 2 หมื่นคน และโรคไตเป็น
โรคที่สิ้นเปลืองมาก การล้างไตทางช่องท้อง
เป็นวิธีที่ถูกที่สุดและทำให้คุณภาพชีวิตที่ดีที่สุด

เราสามารถผลิตได้แล้ว และเป็นบริษัทเดียวในประเทศไทยที่ทำได้ และขณะนี้เรากำลังก้าวไป
สู่ยาปราศจากเชื้อที่จะใช้กับโรคมะเร็ง ซึ่งกำลังอยู่ในขั้นตอนของการศึกษาพัฒนา” นายแพทย์
จันทวรรณกล่าว

ปี พ.ศ. 2534 จีเอชพีได้เริ่มดำเนินการสร้างโรงงานเวชภัณฑ์ที่ทันสมัยที่สุดในภูมิภาคเอเชีย
ตะวันออกเฉียงใต้ คิดค้นพัฒนาและยกระดับเทคโนโลยีในการผลิตให้ทันสมัยและสร้าง
คุณประโยชน์ได้อย่างเต็มเม็ดเต็มหน่วย เช่น พัฒนาขวดน้ำเกลือพลาสติกแบบนิ่มที่สามารถ
ยุบตัวลงในขณะที่ให้น้ำเกลือเพื่อลดการปนเปื้อนเชื้อโรค การริเริ่มผลิตน้ำยา Balance Salt
สำหรับการผ่าตัดต่อกระดูกได้เป็นรายแรกในประเทศไทย หรือใช้เทคโนโลยีขั้นสูงในการบรรจุ
เวชภัณฑ์ “เวลานี้เราเป็นบริษัทเดียวในประเทศไทยที่ลงทุนใช้เครื่องจักร Blow Fill Seal ซึ่งเป็น
ขบวนการผลิตด้วยเครื่องจักรทั้งหมด คือ เป่าพลาสติกให้เป็นขวด ใส่ยาปราศจากเชื้อ
แล้วปิดจุก เอาสามขั้นตอนมาเป็นหนึ่งขั้นตอนอยู่ในเครื่องเดียวกันโดยคนไม่แตะเลย”

รางวัลสร้างจีเอชพีให้เป็นต้นแบบ

รางวัล Bai Pho Business Award by Sasin เป็นเครื่องการันตีความยอดเยี่ยม สร้างความ
มั่นใจให้แก่ลูกค้า ทั้งยังเป็นเสมือนเครื่องยืนยันว่าแนวคิดและการปฏิบัติงานของจีเอชพีนั้นมา
ถูกทางแล้ว โดยนายแพทย์จันทวรรณได้กล่าวถึงผลสะท้อนกลับภายหลังจากการได้รับรางวัลว่า
ไม่เพียงแต่สร้างความภาคภูมิใจและกำลังใจในการทำงานเท่านั้น แต่ยังทำให้มีโอกาสได้เผยแพร่
แนวคิดและแนวทางการทำงานให้แก่บริษัทอื่นๆ อีกด้วย “เวลานี้มีอีกสองสามบริษัท
ถามเข้ามาว่า จีเอชพีทำเรื่องความรับผิดชอบต่อสังคมหรือซีเอสอาร์ได้อย่างไร เขายากทำ
มานานแล้วแต่ไม่รู้วิธีการดำเนินงาน ผมก็บอกว่า
ไม่เคยต้องตั้งเป้าหมาย แต่ให้ทำทุกโอกาสเมื่อมาถึง
แล้วก็เล่าให้เขาฟังถึงการปฏิบัติงานของเรา

ในขณะนี้เราได้รับการแสดงความยินดีมากมาย
แต่ผมบอกว่าต้องขอบคุณลูกค้ามากกว่า เพราะ
ลูกค้าทำให้เราไม่หยุดคิดหาวิธีที่ดีให้กับคนไข้
และกระตุ้นให้เราดำเนินการไม่ให้เกิดค่าไป เราต้อง
พัฒนาตัวให้ดีขึ้นและเป็นตัวอย่างให้กับบริษัท
ที่ทำงานเหมือนกับเรา”



ชื่อบริษัท
เริ่มก่อตั้ง
ดำเนินธุรกิจ

ข้อมูลการติดต่อ

บริษัท เยนอรัล ฮอสพิทัล โปรดักส์ จำกัด (มหาชน)

ปี 2535

ผลิตและจำหน่ายน้ำยาปราศจากเชื้อฉีดเข้าเส้น น้ำยาล้างไตทางช่องท้อง
และจำหน่ายอุปกรณ์ทางการแพทย์

โทรศัพท์ : 0-2158-0100

“

สิ่งที่เราทำคือ การสร้าง
กระบวนการเรียนรู้ให้เกิดขึ้น
ด้วยการวิเคราะห์
ปัจจัยทุกอย่างที่เกี่ยวข้อง
แล้วนำมาออกแบบ
และสร้างให้เกิดรูปแบบ
การเรียนรู้ที่สอดคล้อง
กับวิถีภาวะของ
กลุ่มเป้าหมายแต่ละช่วงวัย

”



“เวลามองรางวัลนี้ ก็จะเตือนตัวเอง
อยู่ตลอดเวลาว่า หยุตนิ่งไม่ได้”

คุณชนิตา อินทวิสูตร

กรรมการผู้จัดการ บริษัท รักลูก เอ็ดดูเท็กซ์ จำกัด

ผู้ออกแบบและจัดทำชุดนิทรรศการ พิพิธภัณฑ์ แหล่งเรียนรู้ต่างๆ

K

หลังจากที่บริษัท รักลูก เอ็ดดูเท็กซ์ จำกัด ได้รับรางวัล Bai Pho Business Award by Sasin ด้วยความโดดเด่นในมิติการให้ความสำคัญต่อลูกค้า (Customer Focus) การริเริ่มที่นำไปสู่นวัตกรรม (Innovation) และการปฏิบัติต่อสังคม (Social Responsibility) นอกจากเสียงตอบรับด้านความชื่นชมจากบุคคลและองค์กรต่างๆ ที่นำมาซึ่งความภาคภูมิใจและสร้างกำลังใจให้แก่ชาวรักลูก เอ็ดดูเท็กซ์ทุกคนแล้ว ยังมีผู้ให้ความสนใจในมิตินวัตกรรมเป็นพิเศษ ซึ่งคุณชนิดา อินทวิสูตร กรรมการผู้จัดการ ได้อธิบายถึงนวัตกรรมของรักลูก เอ็ดดูเท็กซ์ว่าเป็นนวัตกรรมด้านการเรียนรู้ “สิ่งที่เราทำคือ การสร้างกระบวนการเรียนรู้ให้เกิดขึ้น ด้วยการวิเคราะห์ปัจจัยทุกอย่างที่เกี่ยวข้อง แล้วนำมาออกแบบและสร้างให้เกิดรูปแบบการเรียนรู้ที่สอดคล้องกับบุคลิกภาวะของกลุ่มเป้าหมายแต่ละช่วงวัย”



“

องค์ความรู้ที่จะได้เรียนรู้
ผ่านพิพิธภัณฑ
หรือนิทรรศการมีรูปแบบ
ที่หนังสือไม่สามารถทำได้
เพราะหนังสือให้ความรู้
แต่นิทรรศการ
ให้ประสบการณ์ตรง

”

คนเราต้องเรียนรู้ตลอดชีวิต

ด้วยปรัชญาการทำงานของกลุ่มบริษัทรักลูก ที่มุ่งสร้างสรรค์และพัฒนาแหล่งเรียนรู้ที่มีคุณภาพให้แก่สังคมไทย หลังจากสั่งสมประสบการณ์และความเชี่ยวชาญในการสร้างแหล่งความรู้รูปแบบต่างๆ ทั้งนิตยสาร รายการโทรทัศน์ หรือกิจกรรมต่างๆ ดังนั้น เมื่อได้รับโอกาสในการเปิดพื้นที่การเรียนรู้นอกห้องเรียนรูปแบบใหม่ บริษัท รักลูก เอ็ดดูเท็กซ์ จำกัด ภายใต้กลุ่มบริษัทรักลูก จึงได้ถือกำเนิดขึ้นในปี พ.ศ. 2546 และประกาศภารกิจในการดำเนินการสร้างกระบวนการเรียนรู้ด้วยการออกแบบและจัดสร้างแหล่งเรียนรู้ทั้งด้านการศึกษาวิทยาศาสตร์ สิ่งแวดล้อม สังคมวัฒนธรรม ประวัติศาสตร์ ฯลฯ ผ่านรูปแบบของสื่อนิทรรศการ พิพิธภัณฑ ห้างสมุด รวมทั้งศูนย์การเรียนรู้ต่างๆ

เพียงก้าวแรกที่ออกเดิน “รักลูก เอ็ดดูเท็กซ์” ก็สร้างปรากฏการณ์พลิกโฉมพิพิธภัณฑ ในเมืองไทยด้วยพิพิธภัณฑเด็ก กรุงเทพมหานคร ซึ่งในเวลานั้นนับว่าเป็น talk of the town ของเมืองไทย ในแง่มุมที่ว่ามีความแตกต่างและแปลกใหม่จากพิพิธภัณฑอื่นๆ ที่เคยมีมา เพราะผู้เข้าชมสามารถมีปฏิสัมพันธ์กับชุดนิทรรศการได้โดยตรงและได้รับความสนุกสนาน จากนั้น รักลูก เอ็ดดูเท็กซ์ ก็มีผลงานชิ้นอื่นๆ ตามมาอย่างต่อเนื่อง เช่น พิพิธภัณฑท้องถื่น 11 เขต ของกรุงเทพมหานคร พิพิธภัณฑสิรินธร หรือพิพิธภัณฑไฉนเสาร์ภูมิคุ้มข้าว จังหวัดกาฬสินธุ์ พิพิธภัณฑสถานแห่งชาติ บ้านเชียง จังหวัดอุดรธานี อุทยานผีเสื้อและแมลง และเมืองจระจกจำลองในสวนวชิรเบญจทัศ (สวนรถไฟ) กรุงเทพมหานคร เป็นต้น

“การจัดสร้างแหล่งเรียนรู้นอกห้องเรียนเป็นสิ่งที่จำเป็น” คุณชนิดาดกล่าว “การเรียนรู้สามารถเกิดได้ตลอดชีวิต ไม่จำกัดวัย ไม่จำกัดสถานที่ และองค์ความรู้ที่จะได้เรียนรู้ผ่านพิพิธภัณฑหรือนิทรรศการมีรูปแบบที่หนังสือไม่สามารถทำได้ เพราะหนังสือให้ความรู้ แต่มิใช่ประสบการณ์ตรง”

กลั่นความคิด สร้างสรรค์ความรู้สู่คนไทย

การสร้างสรรค์สิ่งใหม่ในการเรียนรู้ของรักลูกเอ็ดดูเท็กซ์เป็นการนำความรู้ด้านต่างๆ มาศึกษาโดยมีผู้เชี่ยวชาญหรือนักวิชาการสาขาต่างๆ ทำหน้าที่เป็นที่ปรึกษา ตรวจสอบความถูกต้องของเนื้อหา และวิเคราะห์ร่วมกับทีมพัฒนาเนื้อหาหรือนิทรรศการของบริษัท เพื่อสรุปประเด็นหลักที่ต้องการนำเสนอ จากนั้นจึงแปลงประเด็นความรู้ดังกล่าวออกมาเป็นการจัดแสดงด้วยรูปแบบและกลวิธีที่ดึงดูดความสนใจให้คนเข้าไปศึกษา คุณชนิดาดกล่าวว่า “ชุดนิทรรศการต่างๆ นั้นเป็นนวัตกรรมการเรียนรู้ทั้งหมด โมเดลหรือหุ่นจำลองไม่ใช่วัสดุอุปกรณ์ที่เป็นวัตถุใหม่ในโลก แต่เราเลือกใช้สื่อรูปแบบต่างๆ มาผสมผสาน เพื่อให้ผู้ชมเกิดความรู้ ความเข้าใจ ภายใต้บรรยากาศที่สอดคล้องกับเรื่องราว แม้แต่การเขียนข้อความต่างๆ ประกอบการจัดแสดง ก็ไม่ใช่แค่เขียนบรรยายธรรมดา แต่ต้องพยายามให้กระชับอารมณ์หรือกระตุ้นความคิดของคนอ่านมายังประเด็นที่เราต้องการสื่อ นี่คือนวัตกรรมการเรียนรู้

“ยกตัวอย่างเช่น ที่บ้านเชียง ซึ่งมีเครื่องปั้นดินเผาบ้านเชียงอายุ 5,600 - 1,800 ปีมาแล้ว เป็นวัตถุจัดแสดงที่ทรงคุณค่า แต่จะทำอย่างไรคนดูจึงจะรู้สึกเรื่องราวของบ้านเชียงเป็นเรื่องราวที่น่าสนใจ หรือเด็กเข้าไปเรียนรู้แล้วสนุก เพราะถ้าให้เด็กดูเหิน ดูหม้อเก่าๆ แดกๆ

เด็กคงจะไม่สนุก แต่พวกเขาจะสนุก ถ้าได้มีโอกาสทดลองประดิษฐ์ลวดลายต่างๆ ตามที่เขามองเห็น หรือทดลองทายว่า ลวดลายนั้นเกิดขึ้นได้ด้วยวิธีใด ดังนั้นสิ่งสำคัญคือ เราต้องคิดรูปแบบการเรียนรู้ให้สอดคล้องกับพฤติกรรมการเรียนรู้ของกลุ่มเป้าหมายแต่ละวัยด้วย”

รู้จักใจลูกคำกลุ่มเป้าหมาย

ปัจจัยสำคัญประการหนึ่งที่ทำให้รักลูก เอ็ดดูเท็กซ์ ประสบความสำเร็จก็คือ การเข้าถึงใจของกลุ่มเป้าหมาย 2 กลุ่ม ได้แก่ เจ้าของโครงการผู้ต้องการจัดสร้างแหล่งเรียนรู้ และอีกกลุ่มหนึ่งคือผู้เข้าชมแหล่งเรียนรู้ดังกล่าว

“เมื่อเราได้รับโจทย์ในการจัดสร้างนิทรรศการหรือพิพิธภัณฑ์ อันดับแรกจะต้องวิเคราะห์ว่าเจ้าของโครงการเป็นใคร อะไรคือจุดขายของเขา จากนั้นจึงนำจุดขายของเขามาวិเคราะห์ว่าทุกอย่างไหนถึงจะเห็นได้จริง เราจึงต้องวิเคราะห์ต่อว่ากลุ่มเป้าหมายของเราเป็นใครเพราะพิพิธภัณฑ์หรือนิทรรศการก็จะมีกลุ่มเป้าหมายแตกต่างกันไป เป็นเด็กก็จัดแสดงแบบหนึ่ง ผู้ใหญ่ก็จะจัดแสดงอีกแบบหนึ่ง เราจึงต้องไปดูพฤติกรรมของเขา แล้วคิดว่าทำอย่างไรจึงจะเรียนรู้ได้สนุกและสอดคล้องกับวัย นอกจากนั้นเราต้องวิเคราะห์เนื้อหาของเจ้าของโครงการที่ต้องการสื่อออกไป ว่ามีอะไรบ้างมาก-น้อย หรือ ยาก-ง่าย อย่างไร เราต้องวิเคราะห์ทุกอย่าง ต้องคิดทั้งหมดก่อนแปลงออกมาเป็นนิทรรศการเพื่อให้แต่ละพื้นที่มีความใหม่ไม่ซ้ำซากจำเจ และตอบสนองความต้องการของทั้งเจ้าของโครงการและกลุ่มเป้าหมายได้อย่างดีที่สุด ก่อนนำไปจัดสร้างซึ่งก็ต้องควบคุมให้ออกมาได้อย่างที่เราคิด”



“

ธุรกิจของรักลูก
ไม่ได้เกิดจากโอกาส
ทางธุรกิจ แต่เกิดจาก
ความคิดที่ว่าสังคมไทย
ขาดอะไรและควรมีอะไร
ถึงจะสมบูรณ์

”

ความต้องการของสังคมมาก่อน

“โอกาสทางธุรกิจมาทีหลังคำว่าน่าจะมีสิ่งนี้เกิดขึ้นในสังคมไทย” คุณชนิดากล่าวถึงความคิดในการดำเนินธุรกิจของรักลูก เอ็ดดูเท็กซ์ ซึ่งอยู่ท่ามกลางภาวะการแข่งขัน การวางกลยุทธ์ทางการตลาด ตลอดจนความผันผวนของเศรษฐกิจ ไม่ต่างจากภาคธุรกิจอื่นๆ แต่นั่นไม่ใช่ปัจจัยสำคัญเท่ากับการได้ทำสิ่งดีๆ เพื่อสังคม “ธุรกิจของรักลูกทุกอย่างไม่ได้เกิดจากโอกาสทางธุรกิจแต่เพียงอย่างเดียว โอกาสทางธุรกิจมีอยู่มากมาย แต่สิ่งไหนไม่เกิดประโยชน์ต่อสังคมเราไม่ทำ ธุรกิจของเราเกิดจากความคิดที่ว่าสังคมไทยขาดอะไรและควรมีอะไรถึงจะสมบูรณ์กว่าที่เป็นอยู่ ในฐานะที่เราเป็นสมาชิกของสังคม เรามีลูก ลูกเราก็เป็นสมาชิกของสังคม ลูกเราต้องการ ลูกคนอื่นก็ต้องการ แล้วทำไมเราไม่ทำสิ่งเหล่านี้ให้เกิดขึ้น นี่คือการคิดของคนรักลูก สิ่งที่เราทำลงไปอยู่บอกอะไรหลายอย่าง เป็นการวาดภาพให้เด็กรู้จักตนเองมากขึ้น รู้จักตัวเองว่าสนใจอะไร ชอบเรียนรู้เรื่องไหน มีความถนัดอะไร พ่อแม่จะได้ส่งเสริมสนับสนุนได้ถูกทาง ซึ่งเรื่องแบบนี้ควรจะได้รับการส่งเสริมในสังคมไทยมานานแล้ว”

รางวัลแห่งการเรียนรู้เพื่อพัฒนา

ด้วยความใส่ใจในสังคมรอบข้าง ความคิดสร้างสรรค์ และการทำงานอย่างรู้ลึกรู้จริง ในกลุ่มเป้าหมายทำให้รักลูก เอ็ดดูเท็กซ์ ประสบความสำเร็จ แต่ไม่คิดหยุดการพัฒนา “หลังจากได้รางวัลมาแล้ว คนก็ถามเข้ามามากกว่าจากนี้แล้วจะเป็นอย่างไรต่อไป แน่นอนว่าเราภูมิใจเพราะนี่เป็นรางวัลแรกที่ได้ แต่ยังมีอีกหลายมิติที่เป็นปัจจัยสำคัญในการดำเนินธุรกิจซึ่งเราอาจมองข้ามไป ซึ่งรางวัลนี้ทำให้เรามองเห็นอีกในหลายๆ เรื่องที่เราจะต้องพัฒนา ดังนั้นสำหรับเราทุกคน Bai Pho Business Award by Sasin ไม่ได้เป็นเพียงแค่รางวัลที่เราภูมิใจ แต่ยังเป็นเครื่องมือ ที่องค์กรสององค์กร ซึ่งเป็นผู้เชี่ยวชาญด้านการบริหารธุรกิจหยิบยื่นให้เราเพื่อตรวจสอบว่า ณ วันนี้ ธุรกิจของเราสุขภาพดีอยู่หรือไม่ นี่คือนวัตกรรมที่เราได้อย่างมาก 3 มิติที่เราได้รับรางวัลก็ยังคงต้องรักษาคุณภาพและพัฒนาให้ดียิ่งขึ้นกว่าเดิม ส่วนมิติด้านอื่นๆ ที่เรายังทำไม่ได้ครบถ้วน ก็ต้องหันมาใส่ใจให้มากขึ้น เพราะฉะนั้น เวลามองรางวัลนี้เราก็จะเตือนตัวเองอยู่ตลอดเวลาว่า หยุดนิ่งไม่ได้”



ชื่อบริษัท
เริ่มก่อตั้ง
ดำเนินธุรกิจ
ข้อมูลการติดต่อ

บริษัท รักลูก เอ็ดดูเท็กซ์ จำกัด
ปี 2546
ออกแบบและจัดทำชุดนิทรรศการ พิพิธภัณฑ์ แหล่งเรียนรู้ต่างๆ
โทรศัพท์ : 0-2831-8400 โทรสาร : 0-2831-8484

“
ผมตั้งปณิธานไว้ว่า
บริษัทจะค้าขายอย่างโปร่งใส
ทำทุกอย่างให้ถูกต้อง
และมีประสิทธิภาพที่สุด
”



“รางวัลนี้เป็นความภาคภูมิใจของออฟฟิศเมท
และสร้างความมั่นใจให้ลูกค้า”

คุณวรวิทย์ อุ่นใจ

กรรมการผู้จัดการ บริษัท ออฟฟิศเมท จำกัด (มหาชน)

ผู้จัดทำนิตยสารเครื่องเขียนและอุปกรณ์สำนักงานผ่านระบบแค็ตตาล็อกเซลล์เป็นรายแรกในประเทศไทย



“

ระบบการจัดการ
ที่มีประสิทธิภาพ
ทำให้ระบบโลจิสติกส์สองตัว
เมื่อนำมาประกอบกันก็ต้อง
พยายามหาลูกค้าให้เพิ่มขึ้น
เพื่อช่วยให้ต้นทุน
ต่อหน่วยลดลง

”



จ

ากประสบการณ์ที่คลุกคลีกับธุรกิจอุปกรณ์เครื่องเขียน พัฒนาจากร้านค้าขายปลีกมาเป็นการวางระบบจัดจำหน่ายผ่านแค็ตตาล็อกเซลล์เป็นรายแรกในประเทศไทย การพัฒนาอย่างต่อเนื่องประกอบกับประสบการณ์การทำงานมานานกว่า 13 ปี ทำให้ปัจจุบัน บริษัท ออฟฟิศเมท จำกัด (มหาชน) มีลูกค้าใช้บริการกว่า 70,000 องค์กร ถือเป็นอีกหนึ่งตัวอย่างของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ และได้รับรางวัล Bai Pho Business Award by Sasin ซึ่งโดดเด่นในมิติการให้ความสำคัญต่อลูกค้า (Customer Focus) และการมีระบบงานที่มีประสิทธิภาพ (Efficiency)

จุดเริ่มต้น และอุปสรรคที่ต้องฝ่าฟัน

บริษัท ออฟฟิศเมท จำกัด (มหาชน) ก่อตั้งขึ้นจากแนวคิดในการจัดทำวิทยานิพนธ์ขณะศึกษาระดับปริญญาโทของคุณวรวิทย์ อุ่นใจ กรรมการผู้จัดการบริษัท ด้วยวิสัยทัศน์กว้างไกลที่มองว่าในอนาคตตลาดการค้ารูปแบบซูเปอร์มาร์เก็ตขนาดใหญ่ในประเทศไทยจะขยายตัวขึ้น การค้าขายของร้านค้าปลีกจึงควรปรับเปลี่ยนมาเป็นแบบไม่มีหน้าร้าน ดำเนินการซื้อขายผ่านระบบแค็ตตาล็อกเซลล์ และระบบออนไลน์ที่ทันสมัยอย่าง e-Procurement คุณวรวิทย์กล่าวว่า “ผมมีความตั้งใจที่จะปรับปรุงธุรกิจของครอบครัวให้กลายเป็นรูปแบบบริษัท ก่อนหน้านั้นได้ศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับรูปแบบธุรกิจนี้จากต่างประเทศ เช่น อเมริกา ยุโรป ญี่ปุ่น ก็มานั่งคิดว่าระบบนี้ในประเทศไทยน่าจะทำได้ไม่ยาก เราออกแค็ตตาล็อกเล่มแรกในปี 2539 ปรากฏว่าความต้องการของลูกค้าเกินคาดหมาย จากยอดขาย 3 ล้านบาทเพิ่มมาเป็น 10 ล้านบาท ในระยะเวลาเพียงแค่ 1 ปี กระทั่งประสบปัญหาวิกฤตเศรษฐกิจในปี 2540 ที่หลายบริษัทก็มีการจ้างพนักงานออก แต่เราไม่ทำแบบนั้น เราคิดว่าระบบแค็ตตาล็อกยังสามารถพัฒนาไปได้ไกลกว่านี้ จึงออกแบบแค็ตตาล็อกฉบับสมบูรณ์ ภายในบรรจุข้อมูลที่ครบครันมากขึ้น นอกจากราคาแล้วยังมีข้อเปรียบเทียบระหว่างสินค้า พร้อมบริการจัดส่งฟรีในตอนนั้นธุรกิจกลับมาฟื้นฟูภายในเวลาอันรวดเร็ว ซึ่งก็ใช้เวลาพัฒนาการจัดส่งสินค้ากว่า 4 ปี จนเป็นรูปแบบธุรกิจที่แข็งแกร่งเช่นทุกวันนี้”

หัวใจในการดำเนินธุรกิจแบบออฟฟิศเมท

ด้วยคิดว่าปัญหาเกิดเมื่อใดย่อมเกิดปัญหานั้น ออฟฟิศเมทจึงพร้อมที่จะเรียนรู้ลองผิดลองถูก โดยคุณวรวิทย์ได้กล่าวถึงองค์ประกอบหลักทั้ง 4 ที่เสมือนเป็นตัวขับเคลื่อนให้ธุรกิจมีระบบงานที่มีประสิทธิภาพ “ประการแรก คือ สื่อ ไม่ว่าจะเป็นสื่อแค็ตตาล็อกหรือเว็บไซต์ รูปภาพควรดึงดูดใจให้เปิดดู ระบุข้อมูลของสินค้าอย่างละเอียด มีการเปรียบเทียบราคาให้เห็นอย่างชัดเจน เพื่อลูกค้าตัดสินใจซื้อได้ทันที ประการที่สอง ฝ่ายขาย เนื่องจากสื่อของเราไม่สามารถพูดได้ Call Center จึงต้องทำหน้าที่อธิบายให้ลูกค้าเข้าใจว่าสิ่งผ่านแค็ตตาล็อกมีข้อดีอย่างไร โดยเฉพาะการรับรายการสั่งซื้อจากลูกค้า ต้องสมบูรณ์แบบ สามารถตอบข้อสงสัยที่ลูกค้ามีได้ ประการที่สาม ระบบโลจิสติกส์ ที่เราให้ความใส่ใจอยู่ตลอดเวลา เราบริการจัดส่งฟรีในเขตกรุงเทพมหานคร และรอบๆ ปริมาณ 10 จังหวัด ถ้าลูกค้าสั่งของวันนี้ จะได้รับของในวันรุ่งขึ้น โดยเราประกันไว้ว่าลูกค้าจะได้รับของถึง 99% และยังเพิ่มบริการพิเศษส่งเข้าได้บาย...ส่งบายได้เข้า เริ่มจากในกรุงเทพฯ ขึ้นใน 6 เขต 15 แขวง ในต่างจังหวัดเราก็มีบริการจัดส่งภายใน 3 วัน แต่มีข้อแม้ว่าการส่งสินค้าต้องมีมูลค่า 5,000 บาทขึ้นไป ประการสุดท้าย ระบบไอที ที่ช่วยส่งเสริมให้ปัจจัย 3 ประการข้างต้นเดินไปอย่างสมบูรณ์ด้วยทีมโปรแกรมเมอร์ที่เขียนโปรแกรมเฉพาะสำหรับใช้งานในบริษัท ไม่ว่าจะเป็นการจัดระบบแค็ตตาล็อกสินค้าออนไลน์ ฝ่ายขาย โลจิสติกส์ เป็นต้น จากปัจจัยทั้งหมด ส่งผลให้เรา มีแนวทางในการดำเนินงานอย่างชัดเจน”



การรับประกัน ความรับผิดชอบของธุรกิจที่ไม่มีหน้าร้าน

แม้จะวางระบบการทำงานให้มีประสิทธิภาพ สอดคล้องกับวิถีชีวิตในปัจจุบันแล้ว เรื่องการให้ความสำคัญต่อลูกค้าถือเป็นหัวใจสำคัญที่ทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จ ซึ่งคุณวรฤทธิกล่าวไว้ว่า “เราต้องเข้าใจว่าลูกค้าไม่สามารถเห็นสินค้าก่อนสั่งซื้อได้ เรื่องของการรับประกันสินค้าก็ต้องใส่ใจเป็นพิเศษ ถ้าพบว่าชิ้นไหนชำรุดเราเปลี่ยนให้ใหม่ทันที หรือถ้าไม่อยากเปลี่ยน เราคืนเงินทันที กรณีอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ที่ใช้งานไม่ได้ เรามีทีมไปรับและส่งซ่อมที่ผู้ผลิต เมื่อซ่อมเสร็จจะจัดส่งคืนให้โดยไม่คิดค่าใช้จ่าย (ยกเว้นค่าใช้จ่ายที่ผู้ผลิตเรียกเก็บจากการซ่อม) คือความรับผิดชอบที่เราตอบแทนลูกค้าจากการที่ไว้วางใจในการสั่งซื้อสินค้ากับเราเพราะตั้งแต่วันแรกที่ตั้งบริษัท ผมตั้งปณิธานไว้ว่า “บริษัทจะค้าขายอย่างไรก็ดีไม่มีอะมีสสินจ้างกับฝ่ายจัดซื้อ ทำทุกอย่างให้ถูกต้อง และมีประสิทธิภาพที่สุด” เมื่อใดที่ค้าขายกับองค์กรใหญ่ ถ้าความน่าเชื่อถือตรงนี้ยังทำไม่ได้ แสดงว่ากำลังเอาเปรียบลูกค้า ไม่ซื่อสัตย์ต่อธุรกิจของตัวเอง”

ราคาน้ำมัน และเรื่องของระบบการจัดส่ง

จากราคาน้ำมันในท้องตลาดที่ปรับตัวสูงขึ้นกลายเป็นปัญหาหลักของธุรกิจที่โลจิสติกส์ถือเป็นหัวใจสำคัญในการดำเนินงาน แต่ออฟฟิศเมทได้ใช้วิกฤตที่เกิดขึ้นให้เป็นโอกาสเพียงเข้าใจว่าลูกค้าต้องการอะไร และพัฒนาให้ตรงจุด ดังเช่นที่คุณวรฤทธิอธิบายให้ฟังว่า “ระบบการจัดการที่มีประสิทธิภาพทำให้ระบบโลจิสติกส์ลงตัว เมื่อน้ำมันแพงก็ต้องพยายาม

“

ปัญหาช่วยให้เราเรียนรู้
และนำมาใช้ให้เป็นประโยชน์

”

หาลูกค้าให้เพิ่มขึ้น เพื่อช่วยให้ต้นทุนต่อหน่วยลดลง เช่นในวันนี้ระยะทาง 10 กิโลเมตร ส่งสินค้าได้ 3 บริษัท พรุ่งนี้ต้องไปในระยะทางเท่าเดิมแต่หาลูกค้าเพิ่มเป็น 6 บริษัท ผลกระทบจากสภาวะน้ำมันแพงก็จะน้อยลง ลองคิดในมุมที่ต่างออกไปว่า ยิ่งน้ำมันแพงขึ้นเท่าไรลูกค้ายังไม่ออกเดินทางไปซื้อของอย่างแน่นอน เพราะฉะนั้นการจัดส่งของออฟฟิศเมทจึงตอบโจทย์ที่ว่าทำอย่างไรถึงจะได้ของโดยไม่ต้องออกไปซื้อ”

การเรียนรู้ที่ไม่มีวันสิ้นสุด

คุณวรฤทธิกล่าวเสริมว่า “คนเราไม่ควรท้อแท้จนครึบ ปัญหาช่วยให้เราเรียนรู้ แล้วนำการเรียนรู้นั้นมาใช้ให้เป็นประโยชน์ นอกจากตัวผมแล้ว องค์ความรู้จะต้องเกิดขึ้นกับบุคลากรในบริษัทด้วย องค์กรของเราเป็นองค์กรที่พึ่งพาเทคโนโลยีทางด้านไอทีเป็นหลัก โลกภายนอกพร้อมที่จะเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา ฉะนั้นบุคลากรต้องเติบโตให้ทันกับองค์กร ผมจึงจัดฝึกอบรมเกี่ยวกับเทคโนโลยีต่างๆ อย่างสม่ำเสมอ เมื่อทุกคนมีความรู้ก็สามารถจัดการกับการเปลี่ยนแปลง เพื่อร่วมกันพัฒนาองค์กรไปสู่สิ่งที่ดีกว่า”

ความรู้สึกที่มีต่อรางวัลแห่งเกียรติยศ

“รางวัลนี้ถือเป็นความภูมิใจของออฟฟิศเมท หลังจากได้รับรางวัลลูกค้าฝ่ายจัดซื้อ ที่ใช้บริการอยู่เขาก็ยินดีกับเรา และนำข่าวไปบอกเจ้านายว่าบริษัทที่เขาเลือกได้รางวัลนี้สร้างความมั่นใจว่าเขาเลือกไม่ผิด เมื่อใช้ผลิตภัณฑ์ของเราแล้วจะได้รับบริการที่ดีที่สุด ทำให้บริษัทมุ่งมั่นที่จะพัฒนาระบบการจัดการต่างๆ ให้มีประสิทธิภาพเพื่อขอบคุณลูกค้าที่ไว้วางใจมาโดยตลอด ที่สำคัญต้องขอขอบคุณสถาบันฯ ศคินทร์ฯ และธนาคารไทยพาณิชย์ ที่มอบรางวัลอันทรงเกียรตินี้ให้กับเรา ทั้งสองแห่งเป็นองค์กรที่มีคุณภาพระดับประเทศ ซึ่งผมภูมิใจกับคำติชมมาโดยเสมอ Bai Pho Business Award by Sasin เป็นรางวัลที่จุดประกายให้เราสมัครเข้าร่วมโครงการต่างๆ ที่เกิดขึ้นในประเทศไทย และในระดับ world class ถือเป็นการวัดคุณภาพขององค์กรไปในตัว ข้อเสนอแนะของคณะกรรมการชี้ให้เห็นถึงจุดบกพร่อง ที่เราควรปรับปรุงแก้ไข เปิดมุมมองใหม่ๆ ให้เรามุ่งมั่นพัฒนาธุรกิจในด้านต่างๆ ในอนาคต เรามุ่งให้ความสำคัญเรื่องการปฏิบัติต่อสังคม ควบคู่ไปกับการบริหารงานองค์กรเพื่อการเติบโตอย่างยั่งยืน ทั้งนี้เพื่อเป็นแบบอย่างที่ดีให้กับธุรกิจ SMEs ในรุ่นต่อไป”

ชื่อบริษัท
เริ่มก่อตั้ง
ดำเนินธุรกิจ
ข้อมูลการติดต่อ

บริษัท ออฟฟิศเมท จำกัด (มหาชน)
ปี 2538 และได้แปลงสภาพเป็นบริษัทมหาชน เมื่อวันที่ 2 มิถุนายน 2551
จำหน่ายเครื่องเขียนและอุปกรณ์สำนักงานผ่านระบบเค็ตตาโลจิสติกส์
โทรศัพท์ : 0-2739-5555

OfficeMate
make things easier

งานประกาศผลและมอบรางวัล

Bai Pho Business Awards by Sasin

เมื่อวันที่ 26 พฤษภาคม 2551
ณ ธนาคารไทยพาณิชย์ สาขาตลาดน้อย



- 1 ผู้ได้รับรางวัลทั้ง 5 บริษัท ในงานประกาศผลรางวัล Bai Pho Business Awards by Sasin
- 2 ธนาคารไทยพาณิชย์ สาขาตลาดน้อย สถานที่จัดงานในยามค่ำคืน
- 3 สื่อมวลชนให้เกียรติมาร่วมงานแถลงข่าว
- 4 5 ผู้บริหารร่วมกล่าวถึงหลักการสร้างความโดดเด่นของธุรกิจที่ประสบผลสำเร็จ



- 5 คุณอาณันท์ ปันยารชุน ถ่ายภาพร่วมกับคณะกรรมการตัดสินรางวัล และผู้บริหารระดับสูงของธนาคารไทยพาณิชย์
- 6 - 8 คุณอาณันท์ ปันยารชุน นายกรรมการธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) ทักทายแขกผู้มีเกียรติที่มาร่วมงาน
- 9 คุณอาณันท์ ปันยารชุน ร่วมรับประทานอาหารกับผู้บริหารที่ได้รับรางวัล
- 10 คณะกรรมการตัดสินรางวัล และแขกผู้มีเกียรติ
- 11 บรรยากาศระหว่างการประกาศรางวัล



- 12 คุณอานันท์ ปันยารชุน ประธานในพิธีมอบรางวัล กล่าวแสดงความยินดีต่อ 5 ผู้บริหารที่ได้รับรางวัล
- 13 ดร.อาชว์ เตาลานนท์ ประธานคณะกรรมการตัดสิน กล่าวถึงความโดดเด่นของผู้ได้รับรางวัล
- 14 คุณกรรณิกา เชลิตอากรณ์ กรรมการผู้จัดการใหญ่ ธนาคารไทยพาณิชย์ กล่าวถึงวัตถุประสงค์ของรางวัล Bai Pho Business Awards by Sasin
- 15 คุณกิตติรัตน์ ณ ระนอง รองผู้อำนวยการฝ่ายวิชาการ สถาบันฯ ศสึนครฯ กล่าวถึงหลักเกณฑ์และขั้นตอนการคัดเลือกรางวัล Bai Pho Business Awards by Sasin
- 16 ดร.วิรัช สุพรหมย์ ประธานกรรมการบริหาร ธนาคารไทยพาณิชย์ และคุณมินทร์ อังศ์เนศ ประธานคณะผู้บริหาร บริษัท บีโอแอล จำกัด (มหาชน)
- 17 คุณวัชรมงคล เบนจระณะวัตร ประธานกรรมการ บริษัท บาธรูม ดีไซน์ จำกัด แสดงความเคารพแขกผู้มีเกียรติก่อนขึ้นรับรางวัล
- 18 - 19 นายแพทย์ฉันทกรณ ฐิติดำรง กรรมการผู้จัดการ บริษัท จีเอชพี จำกัด (มหาชน) และคุณชนิตา อินทรวิสูตร กรรมการผู้จัดการ บริษัท รักลูก เอ็ดดูเกชั่น จำกัด กล่าวแสดงความรู้สึกที่ได้รับรางวัล
- 20 คุณอานันท์ ปันยารชุน และคุณวรุฒม์ อุ๋นใจ กรรมการผู้จัดการ บริษัท ออฟฟิศเมก จำกัด (มหาชน)





21



24



23



22



25



26



27

- 21 คุณอานันท์ ปันยารชุน ถ่ายภาพร่วมกับผู้ได้รับรางวัล
ผู้บริหารระดับสูงของสถาบันฯ ศสінทร์ฯ และธนาคารไทยพาณิชย์
- 22 คุณกรรณิกา เชลิตอาภรณ์ มอบของที่ระลึกแก่คณะกรรมการตัดสิน
- 23 คุณมนตรี อังศ์ธเนศ รับมอบใบประกาศนียบัตร
และภาพถ่ายจากสถาบันฯ ศสінทร์ฯ
- 24 คุณอานันท์ ปันยารชุน ถ่ายภาพร่วมกับครอบครัวเบญจธนะฉัตร
(บริษัท บารูม ดีไซน์ จำกัด)
- 25 ทีมงานบริษัท รักลูก เอ็ดดูเท็กซ์ จำกัด กับคำชื่นชมแห่งความภาคภูมิใจ
- 26 ทีมงานบริษัท ออฟฟิศเมท จำกัด (มหาชน) ร่วมถ่ายภาพด้วยความยินดี
- 27 นายแพทย์ฉันทกรณ ฐิตดำรง และ ดร.วิโรไท สันติประภพ
ผู้ช่วยผู้จัดการใหญ่ สายกลยุทธ์ลูกค้าธุรกิจ ธนาคารไทยพาณิชย์



ขอแสดงความยินดี ผู้ประกอบการไทย ที่ได้รับรางวัล Bai Pho Business Awards by Sasin รางวัลแห่งเกียรติยศสำหรับผู้ประกอบการ ที่สามารถสร้างความโดดเด่นทางธุรกิจ



27



บริษัท บีซีเอส ออนไลน์ จำกัด (มหาชน)
 วัตถุประสงค์
 - การสร้างมูลค่าเพิ่ม (Value Creation)
 - การพัฒนาศักยภาพบุคลากร (Quality)
 - การให้ความสำคัญต่อลูกค้า (Customer Focus)

บริษัทเป็นผู้ให้บริการข้อมูลอย่างครบวงจร ได้สร้างมูลค่าเพิ่มอย่างต่อเนื่อง จากข้อมูลพื้นฐานของกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ ที่มีข้อมูลของนิติบุคคลกว่า 800,000 ราย บริษัทได้พัฒนาระบบวิเคราะห์และตรวจสอบข้อมูล แลบริการต่างๆ อย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ลูกค้ากว่า 1,300 ราย สามารถใช้ข้อมูลในการตัดสินใจทางธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพ

www.bol.co.th



บริษัท บารมูม ดีไซน์ จำกัด
 วัตถุประสงค์
 - ความริเริ่มที่นำไปสู่การสร้างนวัตกรรม (Innovation)
 - การพัฒนาศักยภาพบุคลากร (Quality)
 - การปฏิบัติตามข้อกำหนด (Social Responsibility)

บริษัทไทยที่ได้รับรางวัลอันดับต้นๆ ในด้านบริการ โดยผลิตเครื่องสุขภัณฑ์ที่โดดเด่นด้านการออกแบบให้ตรงตามวิถีชีวิตของผู้บริโภคยุคใหม่ ผลงานที่โดดเด่น รวมถึง อ่างอาบน้ำวนจิ้งจอก สามารถดึงดูดลูกค้า ทำความสะอาดอย่างอัตโนมัติ และใช้งานได้ง่ายทั้งในที่พักอาศัย และในสถานประกอบการ และเป็นที่ยอมรับในระดับกว่า 30 ประเทศทั่วโลก นอกจากนี้ บริษัทยังให้บริการของบริการ ได้เข้าร่วมกิจกรรมเพื่อสังคมอย่างต่อเนื่อง

www.bathroomtomorrow.com



บริษัท เยนบอร์ ออสบิลด์ โปรดักส์ จำกัด (มหาชน)
 วัตถุประสงค์
 - ความริเริ่มที่นำไปสู่การสร้างนวัตกรรม (Innovation)
 - การพัฒนาศักยภาพบุคลากร (Quality)
 - การปฏิบัติตามข้อกำหนด (Social Responsibility)

บริษัทเป็นผู้ผลิตเครื่องสุขภัณฑ์ที่ผลิตและส่งออกจำหน่ายทั่วโลก ที่กำลังเติบโตอย่างรวดเร็วโดยผลิตสินค้าคุณภาพสูงและจำหน่ายสินค้าในราคาถูกกว่าบริษัทคู่แข่งในตลาดต่างประเทศจำนวนมาก ไม่สามารถหาเบอร์ของเครื่องสุขภัณฑ์ในประเทศไทย เพื่อจำหน่ายราคาถูกกว่าได้ บริษัทได้บุกเบิกการผลิตสินค้าอย่างต่ำ เพื่อช่วยให้ผู้ขายสามารถเข้าถึงตลาดได้อย่างต่อเนื่อง

www.ghp.co.th



บริษัท รักลูก เอ็ดดูเท็กซ์ จำกัด
 วัตถุประสงค์
 - การให้ความสำคัญต่อลูกค้า (Customer Focus)
 - ความริเริ่มที่นำไปสู่การสร้างนวัตกรรม (Innovation)
 - การปฏิบัติตามข้อกำหนด (Social Responsibility)

บริษัทออกแบบ และจัดสร้างพิพิธภัณฑ์และแหล่งเรียนรู้ โดยได้ศึกษาวิจัยประเด็นสำหรับการนำเสนอ และการเรียนรู้ของกลุ่มเป้าหมายอย่างถี่ถ้วน โดยคำนึงถึงความสอดคล้องของทรัพยากรในการออกแบบงาน ผลงานที่โดดเด่น อาทิเช่น พิพิธภัณฑ์เด็กกรุงเทพมหานคร พิพิธภัณฑ์สิรินธร นอกจากนี้ บริษัทได้ให้ความสำคัญต่อลูกค้า เพื่อจัดการพิพิธภัณฑ์และแหล่งเรียนรู้ โดยอาศัยความเชี่ยวชาญเฉพาะทางทีมงาน และบริษัทได้ร่วมกิจกรรมต่างๆ เพื่อช่วยเหลือสังคมอย่างต่อเนื่อง

www.rakluxe.com



บริษัท ออฟฟิศเมท จำกัด
 วัตถุประสงค์
 - การให้ความสำคัญต่อลูกค้า (Customer Focus)
 - การดำเนินงานที่มีประสิทธิภาพ (Efficiency)

บริษัทเป็นหนึ่งในผู้นำธุรกิจบริการขายอุปกรณ์สำนักงานผ่านเคตลอค และระบบออนไลน์ของประเทศไทย โดยเป็นระบบ e-Procurement ที่ทันสมัย ช่วยให้ผู้ค้าส่งซื้อสินค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ ลดความจำเป็นในการสต็อกสินค้า ลดข้อผิดพลาดในการจัดซื้อของลูกค้า นอกจากนี้ บริษัทได้บริการจัดส่งสินค้าและวางระบบจัดส่งสินค้าอย่างมีประสิทธิภาพ โดยเป็นผู้นำผู้ให้บริการจัดส่งสินค้าที่ครอบคลุม ครอบคลุมในกว่า 99% ปัจจุบัน มีลูกค้าที่ใช้บริการกว่า 70,000 บริษัท

www.officemate.co.th

รางวัล "Bai Pho Business Awards by Sasin" ไม่มีการแข่งขัน แต่เป็นรางวัลที่ยกย่องผู้ประกอบการไทยที่สามารถสร้างความโดดเด่นทางธุรกิจ โดยไม่มีการแข่งขัน แต่ยอมรับรางวัลนี้ด้วยใจสมัครจากผู้ประกอบการที่โดดเด่นทางธุรกิจ โดยไม่มีการแข่งขัน แต่ยอมรับรางวัลนี้ด้วยใจสมัครจากผู้ประกอบการที่โดดเด่นทางธุรกิจ

SCB BUSINESS BANKING มุ่งมั่นส่งเสริมผู้ประกอบการไทย

Bai Pho Business Awards

by **Sasin**

รางวัลเกียรติยศ สำหรับผู้ประกอบการไทย

หากท่าน คือ ผู้ประกอบการที่สามารถสร้างความโดดเด่นทางธุรกิจ ธนาคารไทยพาณิชย์ และสถาบันบัณฑิตบริหารธุรกิจ ศศินทร์ ขอเชิญท่านเข้าร่วมโครงการ Bai Pho Business Awards by Sasin

การมอบรางวัล Bai Pho Business Awards by Sasin จะไม่มีการจัดอันดับ แต่จะมอบรางวัลเมื่อมีผู้สมควรได้รับรางวัล โดยไม่จำกัดจำนวนในแต่ละปี ผู้ได้รับรางวัลจะได้รับการประกาศเกียรติคุณ และประชาสัมพันธ์อย่างต่อเนื่อง และได้รับสิทธิในการใช้ตราสัญลักษณ์ของรางวัลเพื่อรับรองความโดดเด่นทางธุรกิจ นอกจากนี้ จะได้รับคำแนะนำในการดำเนินธุรกิจจากผู้เชี่ยวชาญของสถาบันบัณฑิตบริหารธุรกิจ ศศินทร์ อีกด้วย

สามารถสมัครเข้าร่วมโครงการ หรือเสนอชื่อผู้ประกอบการที่สมควรได้รับรางวัล ได้ที่
โทรศัพท์ : 0-2722-2222 และ 0-2218-4001-7 ต่อ 181-182
www.baipho-business-awards.org
ผู้สมัครหรือผู้ได้รับการเสนอชื่อไม่จำเป็นต้องเป็นลูกค้าของธนาคารไทยพาณิชย์แต่อย่างใด

ศูนย์บริการลูกค้าธุรกิจ ธนาคารไทยพาณิชย์
SCB Business Call Center
โทรศัพท์ : 0-2722-2222
เปิดบริการวันจันทร์ - เสาร์ ตั้งแต่วันที่ 8.00 - 18.00 น.