



ศ.สุพล พรหมมาพันธ์

ผู้ช่วยคณบดีฝ่ายวิชาการ คณะเทคโนโลยีสารสนเทศ มหาวิทยาลัยศรีปทุม เชียงดาวศูนย์ระบบข้อมูลสารสนเทศ การวางกลยุทธ์การใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ การสื่อสาร รวมถึงกลยุทธ์ออนไลน์

บทเรียนความสำเร็จ รู้จัก RHYTHM Thailand

จาก Zero จนเป็น Hero สู้ชีวิตกับธุรกิจ 100 ล้าน

▶ ถอดบทเรียนความสำเร็จจาก อิงอร ดิลกธราดล กรรมการผู้จัดการ บริษัท อินโนเวชัน ไลฟ์ จำกัด ตัวแทนจำหน่ายนาฬิกา RHYTHM ที่เชื่อมั่นในการเดินตามหาความฝัน หล่อเลี้ยงชีวิตด้วยความท้าทายใหม่ๆ จนประสบความสำเร็จ

คณะเทคโนโลยีสารสนเทศ ร่วมกับคณะบัญชี มหาวิทยาลัยศรีปทุม จัดเสวนาพิเศษ Tech Talk Season 2 #11 “Success Stories รู้จัก RHYTHM Thailand จาก Zero จนเป็น Hero สู้ชีวิตกับธุรกิจ 100 ล้าน” โดยได้รับเกียรติจาก อิงอร ดิลกธราดล กรรมการผู้จัดการ บริษัท อินโนเวชัน ไลฟ์ จำกัด มาถ่ายทอดประสบการณ์ ณ ห้อง Auditorium 1 อาคาร 40 ปีมหาวิทยาลัยศรีปทุม พอสรุปประมวลผลความได้ดังต่อไปนี้

อิงอร เล่าว่า บริษัท อินโนเวชัน ไลฟ์ จำกัด เป็นบริษัทตัวแทนจำหน่ายนาฬิกา ริธึม (RHYTHM) ในประเทศไทย ตั้งแต่ พ.ศ. 2548 จนถึงปัจจุบัน ภายใต้นโยบายที่มุ่งเน้น ในด้านคุณภาพด้านผลิตภัณฑ์และบริการหลังการขาย เพื่อประโยชน์สูงสุดของผู้ใช้และผู้จำหน่ายทั่วประเทศไทย เป็นแบรนด์ที่คนอายุ 30 ปีขึ้นไปจะรู้จักดี และอยู่ในอันดับต้นๆ ของวงกรานาฬิกามานานกว่า 40 ปี

อิงอร ได้เล่าถึงชีวิตเธอว่า ในช่วงชีวิต

วัยเรียนได้สอนให้รู้จักการแก้ปัญหา การสู้ และอย่ากลัวปัญหา ซึ่งได้ย้ำให้เป็นแนวคิดที่ว่า “เวลาเราเจอปัญหาแล้วอย่ากลัว เราต้องแก้ ปัญหาเองอย่าให้พ่อแม่ต้องเดือดร้อน และสิ่ง ที่สำคัญไม่ยิ่งหย่อนกว่ากันคือ ขอให้มีความฝันว่า เราอยากเป็นอะไร เพราะว่า ความฝันทำให้เราอยากเป็นอะไรไปได้เรื่อยๆ” สำหรับอิงอรเองก็ไม่เคยละทิ้งความฝันของตัวเอง ตั้งแต่ฝันเรื่องการศึกษ ฝันเรื่องอาชีพ และพยายามทำทุกอย่างเพื่อให้ถึงความฝันเหล่านั้น

แล้ววันหนึ่ง ก็ได้เดินเข้าสู่วงการค้าขาย เริ่มจากการขายสินค้าเล็กๆ น้อยๆ จนเริ่มทำรายได้เพิ่มมากขึ้น และกลายเป็นความท้าทายที่ตัวเองจะต้องเอาชนะให้ได้ การดำเนินธุรกิจค้าขายในช่วงนั้นแม้ว่าจะทำยอดขายได้มากพอสมควร แต่ความท้าทายในทางการค้ากลับสวนทาง เพราะอิงอรสามารถเอาชนะได้ทุกโจทย์ เธอจึงเริ่มมองหาความท้าทายที่ใหญ่กว่าอีกครั้ง

อิงอร ได้รู้จักกับนาฬิกาที่ชื่อแบรนด์ว่า ริธึม (RHYTHM) และมองเห็นถึงความท้าทายครั้งใหม่ที่กำลังจะผ่านเข้ามา จึงตัดสินใจที่ดำเนินธุรกิจกับนาฬิกาแบรนด์ดังกล่าว ในฐานะตัวแทนจำหน่ายรายเดียวของประเทศไทย และจะพาชื่อ ริธึม เข้าสู่เส้นทางการแข่งขันของธุรกิจนาฬิกาในไทยให้ได้ ซึ่งนั่นหมายถึง ธุรกิจที่ใหญ่มากขึ้นกว่าการเป็นแค่ผู้ขายธรรมดา เป็นความท้าทาย เป็นความฝัน ที่ทำให้ประสาทสัมผัสของเธอเปิดกว้างพร้อมเดินหน้าเข้าหาความสำเร็จ

แบรนด์นาฬิกา ริธึม เป็นแบรนด์ของประเทศญี่ปุ่น ก่อนหน้านี้เราก็เคยได้ยินแบรนด์นี้กันมานานแล้ว แต่ได้ขาดช่วงไประยะหนึ่ง ถ้าเป็นคนในยุคก่อนๆ คงรู้จัก แต่ถ้าเป็นเด็กอายุ 20 กว่าๆ อาจจะไม่ค่อยรู้จัก ตนเองก็มีความสนใจอยากจะทำนาฬิกาแบรนด์นี้มาขายในประเทศไทย

อิงอร เล่าให้ฟังถึงความพยายามในการติดต่อกับผู้บริหารของริธึม เธอเองใช้ทุกตำราที่เรียนมา ตั้งแต่ เขียนจดหมาย การโทรศัพท์ การส่งอีเมล จนวันหนึ่งเมื่อโอกาสมาถึง เมื่อผู้บริหารใหญ่ที่ยองกงจะบินไปเรื่องการทำธุรกิจที่ประเทศอินเดีย และมาแวะเปลี่ยน



ข้อคิดจากการลงมือลุยธุรกิจ โดยเฉพาะสิ่งที่ได้จากการเป็นตัวแทนจำหน่ายนาฬิกา ริธึม คือ สิ่งสำคัญในการขายต้องลดความเป็นตัวตนลง คิดว่าทำเพื่อคนอื่น อย่าทำเพื่อตนเอง

อิงอร ดิลกธราดล กรรมการผู้จัดการ บริษัท อินโนเวชัน ไลฟ์ จำกัด

เครื่องที่กรุงเทพฯ โอกาสนี้เองที่เปิดกว้างให้อิงอรได้พบกับผู้บริหารคนนั้น

ตลอดระยะเวลากว่า 5 ชั่วโมงของการพูดคุย เจรจา และอธิบายความทางธุรกิจในวันนั้น เป็นไปด้วยความยากลำบาก แต่ด้วยความที่เธอมีความมุ่งมั่นอย่างแรงกล้า และตั้งใจที่จะทำให้แบรนด์ ริธึม กลับมาครองใจคนไทยอีกครั้ง นั่นเป็นสาเหตุหลักที่ผู้บริหารริธึมตัดสินใจเลือกอิงอร เป็นตัวแทนจำหน่ายในประเทศไทยอย่างเป็นทางการ

นักธุรกิจหรือนักขายหลายคนอาจไม่กล้าตัดสินใจ เหมือนอิงอรและผู้บริหารริธึมในครั้งนั้น เพราะเวลานั้น อิงอร มีแต่ไอเดีย บริษัทก็ยังไม่ มีเงินทุนก็ไม่มี ต้องระดมทุนหยิบยืมจากญาติพี่น้อง ถึงขนาดใช้โฉนดที่ดินเพื่อนำมาแปลงเป็นทุน นับว่าเสี่ยงมากที่จะเอาบ้านมาลงทุน แต่อย่างไรก็ตาม บริษัท อินโนเวชัน ไลฟ์ จำกัด ก็เริ่มต้น ณ วันนั้น และเข้มนาฬิการิธึมในประเทศไทย ยุคของอิงอร ก็เริ่มเดินอีกครั้ง

และแล้วโชว์รูมขนาด 4 คูหาบนถนนราชดำริตรงข้ามกับ Central World ก็เกิดขึ้น รวมถึงเป้าหมายในการขาย โจทย์ของการปรับแบรนด์ และกิจกรรมทางธุรกิจทุกรอบแบบก็เกิดขึ้น โดยเฉพาะกรุงเทพฯ นาฬิกา ริธึม ได้ถูกส่งออกไปยังร้านค้าทั่วประเทศ และสร้างความประหลาดใจด้วยสถิติยอดขายนาฬิกากว่าหมื่นเรือนที่ขายหมดภายในระยะเวลา 2 เดือน

อิงอร ได้ข้อคิดจากการลงมือลุยธุรกิจโดยเฉพาะสิ่งที่ได้จากการเป็นตัวแทนจำหน่ายนาฬิกา ริธึม คือ สิ่งสำคัญในการขายต้องลดความเป็นตัวตนลง คิดว่าทำเพื่อคนอื่น อย่าทำเพื่อตนเอง ก่อนเข้าร้านหาลูกค้าร้าน ต้องลดความเป็นตัวตนลง คือถ้าลูกค้าปฏิเสธมาเราก็จะเจ็บปวด ตัวเองเคยสอนหนังสือมาเป็นอาจารย์ที่เคยสวมตนตมา ตัวเองต้องไม่มีตัวตน ไปที่ไหนไม่เคยกลัวเลย

สิ่งที่บริษัท อินโนเวชัน ไลฟ์ จำกัด และนาฬิกา ริธึม ยึดถือก็คือ Brand, Plan, Team และ Decorate โดยเฉพาะการออกแบบของนาฬิกา ริธึม จะเน้นไปที่การเป็นเครื่องประดับประจำบ้าน และมีประวัติความเป็นมาตั้งแต่เริ่มแรก นาฬิกา ริธึม ราคาแพงที่สุดที่ขายได้คือเรือนละ 4.5 แสนบาท จะอย่างไรก็ตามแม้อิงอรจะขายนาฬิกาเรือนละหลายแสน แต่ก็ไม่มีสิ่งที่ยืนยันโอกาสให้กับทุกคนกับการเป็นเจ้าของนาฬิกา เพราะเธอคิดอยู่เสมอว่า “ต้องให้คนไทยทุกคนได้ใช้นาฬิกา” คือคนมีเงินน้อยก็สามารถใช้ได้ คนมีเงินมากก็ใช้ได้ เป็นเครื่องตกแต่งประจำบ้าน

ปัจจุบัน บริษัท อินโนเวชัน ไลฟ์ จำกัด มีพนักงานประจำอยู่ 120 คน ทุกปีจะมีการจัดกิจกรรมพาพนักงานไปเที่ยวต่างจังหวัด เช่น จังหวัดภูเก็ต มีไปเที่ยวต่างประเทศ เช่น เกาหลี ญี่ปุ่น มีการจัดกิจกรรม Activities with Dealer มีการทำกิจกรรม CSR บริจาคช่วยเหลือคนตาบอด บริจาคช่วยเหลือมูลนิธิต่างๆ จัดประชุม Global Conference Thailand 3 ปีซ้อน มีตัวแทนจำหน่ายทั่วประเทศกว่า 600 ร้านค้า ตอนนี้ที่ตัวเองได้เบนเข็มมาทำธุรกิจด้านนี้เข้าเป็นปีที่ 13 แล้วทำหน้าที่เป็นตัวแทนจำหน่าย ยืนอยู่กับริธึมเพียงแบรนด์เดียว