



# ข่าวประชาสัมพันธ์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

๑๑๔ สุขุมวิท ๒๓ แขวงคลองเตยเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพฯ ๑๐๑๑๐ โทรศัพท์ ๐-๒๖๔๙-๕๐๐๐ ภายใน ๑-๕๖๖๖ โทรศัพท์/โทรสาร ๐-๒๖๕๘-๐๓๑๑

ข่าวจากหนังสือพิมพ์เดลินิวส์ ฉบับประจำวันที ๒๖ เดือนกันยายน พ.ศ.๒๕๕๖ หน้า ๒๑ มูลค่าข่าว ๒๙๘,๙๘๐.-

ศูนย์สารสนเทศและการประชาสัมพันธ์ ได้จัดระบบข่าวสื่อสิ่งพิมพ์ สนใจดูที่ได้ <http://news.swu.ac.th/newsclips/>



## รุ่นใหม่ที่ไฟแรง

เพราะชอบทำงานมากกว่าเรียนจึงทำให้ แชมปี-วรวัชร ฉัตรวัฒนลักษณ์ ลูกชายของ สุธรรม-สุภรณ์ฉัตรวัฒนลักษณ์ เจ้าของฟาร์มนก สุธรรมสวัสดิ์ หรือมัจจุ ประกายตัวเองสานฝันความต้องการในการทำธุรกิจ เหตุที่ แชมปีชอบทำธุรกิจเริ่มมาจกวัยเด็ก ที่จำได้ว่าตั้งแต่เด็กจึงได้ว่าคุณพ่อไม่ค่อยให้เงินลูก และเป็นเรื่องชกมากที่จะขอเงิน ไม่ว่าจะขอด้วยเหตุผลใดก็ตามเพราะ ผู้ใหญ่อยากให้เห็นคุณค่าของเงิน หลังคุณพ่อคุณแม่แยกทางกัน ทำให้ต้องเริ่มทำงานตั้งแต่เด็ก ด้วยใจที่ชอบการค้าขายอยู่แล้ว เพราะมีความสุขทุกครั้งที่ได้เห็นยอดเงิน ในบัญชีเพิ่มขึ้น ตั้งแต่เรียนประถม 4 ก็เริ่มทำค้าขายเล็กๆ น้อย ๆ ใน หมู่เพื่อน ๆ

หลังเรียนจบปริญญาตรีจาก คณะบริหารธุรกิจการท่องเที่ยว สถาบันนานาชาติ มหาวิทยาลัย ศรีนครินทรวิโรฒประสานมิตร แชมปีตัดสินใจไม่เรียนต่อปริญญาโท แล้วเริ่มทำงานในสายจิวเวลรี่ที่ ร้านเพื่อนคุณแม่ โดยเข้าไปช่วยปรับปรุง พัฒนาธุรกิจ ตอนแรกได้รับตำแหน่งเป็นผู้จัดการ แต่ขอเป็นพนักงานขาย ก่อน เพื่อได้เรียนรู้สินค้าและความต้องการของลูกค้า เพราะการเป็นพนักงานระดับล่างสุดขององค์กรแล้วค่อยมาเป็นผู้บริหาร ทำให้มีความอดทนและรู้จักวิถีแก้ปัญหาที่ดี กว่า 7 ปี ได้ช่วยพัฒนาร้านขายสาขามากถึง 7 สาขา

ระหว่างนั้นแชมปีขยับขยายหันมาเริ่มธุรกิจฟาร์ม ปลากระเบนสวยงาม “ฟาร์มคุณแชมปี” ของตัวเอง โดยนำเข้าจากประเทศโคลอมเบีย บราซิลและเปรู แชมปีเฮ้ย ถึงธุรกิจนี้ว่า เริ่มค้นคว้าการสั่งพันธุ์ปลาถูกที่สุด ผ่านไป 1 ปี สามารถขายปลาได้ในราคาที่สูงกว่าทุนมากกว่า 4 เท่า จึงทำมาเรื่อย ๆ แต่มีปัญหาก็เริ่มมีการที่พันธุ์ปลาปลอม จึงคิดกลยุทธ์ใหม่ นำเข้าปลากระเบนพันธุ์แพงที่สุดตัวละ เกือบล้านบาท เริ่มจาก 20 ตัว จนได้รับความนิยมปัจจุบัน มีมากกว่า 120 ตัว

ขณะเดียวกันชายหนุ่มหัวการค้าเริ่มสนใจการนำเข้า เครื่องสำอางจากต่างประเทศ เพราะทราบจากเพื่อนน้อง

ชายว่าปัจจุบันมีการจับปิ้งนำเข้าเครื่องสำอางมากกว่าเดิม หลายเท่า จึงจัดตั้ง บริษัท เมอเดม รีเทล จำกัด และด้วยความคิดที่อยากทำให้เป็นศูนย์รวมเครื่องสำอาง เพราะ แชมปีรู้ว่าด้วยนิสัยคนไทยไม่กล้าเข้าร้านใหญ่ชอบร้านเล็ก ๆ ที่มีของดีเต็มร้านจึงไม่ตั้งร้านภายในห้าง แต่เปิด บริเวณจุดขึ้นรถลงเรือแทน เวลาผ่านไป ๒ ปี แชมปีเห็นว่าธุรกิจเครื่องสำอางดำเนินไปได้ด้วยดี จึงคิดผลิตเครื่องสำอางของตัวเองเพื่อทำการตลาดในประเทศกลุ่มอาเซียน ภายใต้ บริษัท สไปก้า คอสเมติก ไทยแลนด์ ซึ่งมีคุณภาพ เช่นเดียวกับเครื่องสำอางญี่ปุ่น เพราะเป็นโรงงานเดียวกับ



## ‘วรวัชร ฉัตรวัฒนลักษณ์’ ไปทำงานใหญ่ขอเคล็ดลับที่ทักความมั่นคง

ที่ผลิตให้ญี่ปุ่น แต่โรงงานตั้งอยู่ในนิคมอุตสาหกรรมเมืองไทย ถ้าสุดแชมปีหันมาทำงานด้านธุรกิจจิวเวลรี่ตามความถนัด โดยเปิดบริษัท เพชรเจ้าพระยา (๙) จำกัด ที่เพิ่งเปิดเมื่อต้นปีที่ผ่าน มา ดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับผลิตและจำหน่ายเพชร แชมปีบอกว่า เพราะจากความรู้ และประสบการณ์ที่มี รวมถึงเครือข่ายสหหลายเออร์ที่รู้จัก ยิ่งทำให้ได้รับความไว้วางใจจาก เอเจนต์ส่งวัตถุดิบ อัญมณีจาก โรงงานเจียรไนเพชรระดับโลกอย่างเดอะเบียร์สมาให้ได้ไม่ยาก แม้ต้องดูแลธุรกิจมากมายหลายอย่างในเวลาเดียวกัน แต่แชมปีบอกว่าแต่ละบริษัทมีผู้จัดการที่ไว้วางใจช่วยบริหารอยู่แล้ว ส่วนเรื่องการเงินเป็นเรื่องที่ต้องดูแลเองทุกบริษัท เป็นเรื่องที่ต้องระมัดระวังมากที่สุด โดยได้แบ่งคิดจากประสบการณ์ว่า ถ้าเงินเป็นของคนอื่น การตรวจเช็คก็ทำไปตามหน้าที่ แต่หากเป็นเงินของเราเองจะทุ่มเทและยังสร้างให้มีมูลค่าเพิ่มมากยิ่งขึ้น

จากธุรกิจที่หลากหลายทำให้แชมปีพบกับปัญหาอุปสรรคนานัปการ แต่ไม่เคยคิดท้อแท้ด้วย ยึดถือความซื่อสัตย์ที่ต้องมีทั้งต่อตัวเอง ต่อลูกค้าและลูกค้าที่สุดคือ ต่อพนักงาน เป็นหลักในการทำงาน ซึ่งตลอด ๑ ปี ของการทำงาน แชมปียังไม่เคยมองว่าตัวเองประสบความสำเร็จ คนเราเมื่อมองว่าตัวเองประสบความสำเร็จแล้วจะหยุดพัฒนาทันที ซึ่งความสำเร็จของแต่ละคนมีความหมายที่ต่างกัน สำหรับตัวเองสิ่งนั้นยังมาไม่ถึง จึงค่อย ๆ ขยายธุรกิจไปเรื่อย ๆ ไม่รีบร้อน โดยที่ไม่ต้องขยายให้ใหญ่โตมากมาย แต่ขอให้มีความมั่นคงหรือมีกับพัฒนาสิ่งใหม่ ๆ อยู่เสมอ.