



67 ปี

28 เมษายน วันมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

ข่าวประชาสัมพันธ์

มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

114 สุขุมวิท 23 แขวงคลองเตยเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพฯ 10110 โทรศัพท์ 0-2649-5000

ภายใน 15666 โทรศัพท์/โทรสาร 02-259-6172

จากหนังสือพิมพ์กรุงเทพธุรกิจ ฉบับประจำวันที 8 เดือนตุลาคม หน้า 12 มูลค่าข่าว 822,816.-

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



คลื่นชีพ

‘อภินันท์ เศรษฐวรณกุล’

เรื่อง : ยุทธ กุศล
ภาพ : อติสร ฉานสูงเนิน

กากระเสอาหาคคลื่นบวกกับ
การเข้าไปเป็นผู้ดูแลอาหารให้
นักแสดงที่เข้าร่วมโครงการ 60 days

challenge ทำให้ “ชีพชีพ-อภินันท์
เศรษฐวรณกุล” เป็นที่รู้จักอย่างรวดเร็ว
อดีตโค้ดหนุ่มนักชีวิตมากอยู่ใน
วงการอาหารหลังเรียนปริญญาตรี ด้าน
การท่องเที่ยวจาก มศว. ประสานมิตร
เมื่อค้นพบว่า อาชีพโค้ดไม่ใช่คำตอบสุดท้าย

ค้นพบตัวเอง ค้นพบอาชีพ

จึงตัดสินใจไปค้นหาตัวเองที่ประเทศ
อังกฤษด้วยการไปเรียนต่อภาษาอังกฤษ
และทำงานในร้านอาหารไทย ร้านอาหารฝรั่ง
และโรงแรม เริ่มจากไปอยู่ในอุทยาน
แห่งชาติสกอตแลนด์ ทำงานล้างจาน ใช้
แรงงานสัปดาห์ หนึ่งเดือนสัปดาห์ออกจึงได้
เข้าไปแทน 6 เดือน

จากนั้นรู้สึกว่บรรยากาศน่าเบื่อ เพราะ
ข้างหลังที่ทำงานเป็นภูเขาข้างหน้าเป็น
สนามหญ้าแล้วจึงย้ายมาลอนดอน ไปอยู่
ร้านอาหารไทยอยู่สักพักก็ถึงเวลาต้องกลับ
เมืองไทย เจ้าของร้านถามว่าจะอยู่ต่อไหม
จะทำใบอนุญาตทำงาน (Work Permit)
ให้อีก 5 ปี แต่ตอนนั้นอายุ 24 คิดว่าถ้าอยู่
ต่ออีก 5 ปีกลับไปประเทศไทยแล้วจะทำ
อะไรต่อ จึงตัดสินใจกลับมาเรียนที่โรงเรียน
วิชาการโรงแรมแห่งโรงแรมโอเรียนเต็ล
หรือ OHAP เพราะค้นพบว่าตนเองชอบ
การทำอาหาร

หลังเรียนจบได้ทำงานที่ร้าน Nahn
ซึ่งเป็นร้านอาหารไทยที่มีสาขาแรกตั้งใน
กรุงลอนดอน ซึ่งเคยได้รับรางวัลรับรอง
มาตรฐาน 1 ดาว จากมิชลิน ต่อมาทำงานกับ
คุณตันได้เรียนรู้อะไรหลายอย่างจากการทำงาน
นอกจากนี้เคยทำงานกับ “พล ตันเศกเสถียร”
ในฐานะผู้ช่วยคิดเมนู อยู่ข้างหลังกล้อง

ช่วงนั้นได้ความรู้เรื่องอาหารสุขภาพ
และโภชนาการว่า อาหารมีผลต่อร่างกาย
โดยตรง จากเดิมเคยคิดว่า อาหารที่ดีต้อง
อร่อย กลับกลายเป็นว่า ทำอย่างไรก็ได้ให้
ได้อาหารที่ดีต่อสุขภาพและมีรสชาติดีด้วย
ไม่ใช่ว่าต้องอร่อยอย่างเดียว หรือว่าดีอย่าง
เดียวแต่ไม่อร่อยก็ได้เหมือนกัน”

จากมือปิ่นรับจ้างผู้เจ้าของธุรกิจ

ต่อจากนั้นได้ทำงานเป็นเชฟในโรงแรม
ระหว่างนั้นมารยา (ปริญภััสร์ เศรษฐวรณกุล)
อยากจะทำของตัวเองขึ้นมา ด้วยการทำ
รับประทานคลื่นฟู้ด จึงลองทำให้บริการไป
รับประทาน หลังจากถ่ายทำอาหารลง
เฟซบุ๊กไม่เกินสัปดาห์ก็ได้รับการสอบถาม
เข้ามาว่า ชื่ออาหารจากที่ไหน เพราะช่วง 3 ปี
ก่อนนั้นไม่มีคนทำมากเหมือนทุกวันนี้

เขาจึงต้องทำคลื่นฟู้ดไว้เพื่อมารยา
ด้วย จากนั้นมีการบอกต่อทั้งปากต่อปาก
และผ่านโซเชียลเน็ตเวิร์ค กลายเป็นเชฟธุรกิจ



E: หัวข่าว.doc 10/10/2016 7:47:10 AM

เสริมภายใต้แบรนด์ Fit Food Always 3 เดือนแรกปรากฏว่า ได้รับการตอบรับที่ดี ร่างกายเริ่มไม่ไหว เพราะเขาต้องเข้างานประจำ 9 โมงเช้า เลิก 6 โมงเย็น พอดี 4 ก็ต้องตื่นมาปรุงอาหาร ทำเสร็จก็นำไปส่งตามเส้นทางรถไฟฟ้า พอเลิกจากงานประจำก็ไปตลาด

“ชีวิตผมวนเวียนแบบนี้ 3 เดือน เริ่มรู้สึกว่า ทำอาหารเพื่อสุขภาพที่ดีขึ้นแต่สุขภาพคนทำกลับแย่ลง ประกอบกับรายได้จากอาชีพเสริมสูงกว่าเงินเดือนประจำ 2-3 เท่า ทั้งยังมีแนวโน้มดีขึ้นเรื่อยๆ จากลูกค้า 5-10 คน ในระยะเวลาแค่ 3 เดือนก็เพิ่มเป็น 20-30 คน จึงตัดสินใจลาออกจากงานประจำแล้วทำธุรกิจของตัวเอง”

**การมีสุขภาพดี
เป็นหน้าที่ของตัวคุณเอง
ทั้งการกิน ออกกำลังกาย
และการนอน
ไม่ใช่ผิดวันประกันพรุ่ง**



ด้วยความมุ่งมั่นในการทำธุรกิจให้เติบโตอย่างยั่งยืน เซฟออฟ ลงรายละเอียดในเรื่องของการคัดสรรวัตถุดิบที่มีคุณภาพ มีค่านวนแคลอรี่ ใน 1 วันว่าร่างกายต้องการพลังงานแค่ไหนสำหรับการดำรงชีวิต โดยโภชนาการจาก รพ.รามธิบดีเข้ามาช่วยเป็นที่ปรึกษาให้ทั้งหมด

จากนั้นเข้าไปเรียนโภชนาบำบัด โรงพยาบาลรามมา 4 เดือน ตั้งแต่ 9 โมงเช้า ถึง 5 โมงเย็นจันทร์ถึงศุกร์ ช่วงเช้าไปส่งอาหารให้กับลูกค้าแล้วนั่งมอเตอร์ไซด์ไปเรียน ตอนเย็นกลับมาจ่ายตลาดเตรียมของ ต้องมีวินัยสูงและจุดที่ยากคือวิชาที่เข้าไปเรียนเพราะเขาไม่มีพื้นฐานมาก่อน

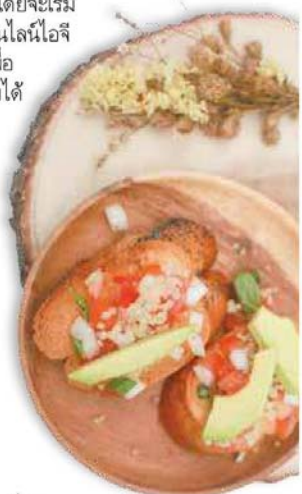
อยากสุขภาพดีต้องมีวินัย
“ผมใส่ใจในหลายๆ มุม ไม่ใช่แค่เรื่องสุขภาพของลูกค้าเท่านั้น แต่ยั้งค่านึงและเห็นเรื่องของวัตถุดิบ กรรมวิธีการทำที่ใส่ใจ ในรายละเอียดให้ลูกค้าแต่ละคน เหมือนกับเรารับประทานเอง ลูกค้ารับรู้และสัมผัสได้ถึง ความใส่ใจจนกลายเป็นลูกค้าประจำ 80%

เมนูแต่ละสัปดาห์จะไม่ซ้ำกัน จะเปลี่ยนไปเรื่อยๆ แม้วัตถุดิบเหมือนเดิม แต่เรามาดัดแปลงปรับปรุงให้ลูกค้าไม่รู้สึกเบื่อ ถือเป็นความแตกต่างอย่างหนึ่ง

เพราะเราจะเรียกตัวเองว่าเป็น Healthy Hybrid เหมือนเป็นลูกผสม เพราะเข้าใจว่าลูกค้ายังคงยึดติดกับรูปทรง กลิ่นเสียอยู่ ก็ยังอยากให้เราได้กินอาหารที่อร่อย ไม่ซ้ำซากจำเจเหมือนเมนูอาหารคลีนทั่วๆ ไป โดยใช้ทั้งซูเปอร์ฟู้ด และ โลว์คาร์บ เพื่อให้เกิดความหลากหลาย”

เป้าหมายของแบรนด์ Fit Food Always ในความคิดของเซฟออฟ คือ ออกมาเป็นจุดเล็กๆ ที่ทำให้คนหันมาใส่ใจเรื่องสุขภาพเพราะการทำให้สุขภาพดีถือเป็นหน้าที่ของตัวคุณเองที่ต้องมีวินัยในการรับประทาน ออกกำลังกาย การนอน ทุกสิ่งอย่างต้องมีวินัยถึงจะสุขภาพดี ไม่ใช่ผิดวันประกันพรุ่ง คุณต้องรู้จักที่จะรับผิดชอบตนเองก่อนที่จะไปรับผิดชอบคนอื่น

“ในอนาคตอาจลั่นซ์ผลิตภัณฑ์ เช่น น้ำซอส น้ำสลัด ออกมาจำหน่าย ล่าสุดมีผลิตภัณฑ์ยาหม่องทาขูด แก้วเวียนศิริระ ออกมานำร่องก่อนจะทาลิปบาล์ม ออกมาโดยจะเริ่มจากออนไลน์ไอลี้ก่อน เพื่อเพิ่มรายได้



อีกทางหนึ่ง”
แม้ทุกวันนี้จะมีงานล้นมือแต่ เซฟออฟ-อภินันท์ และภรรยา ก็ใช้เวลาอย่างน้อย 30 นาทีทุกวัน ช่วงเวลาดูข่าว ดูละคร หรือเวลาว่างจะบันทึก感言 หรือ

วิ่งบนลู่วิ่ง นอกเหนือจากการเดิน ส่วนเรื่องอาหารการกินไม่ต้องห่วงเพราะเป็นเมนูอาหารเดียวกับที่ลูกค้ารับประทาน เท่ากับเป็นการเช็ครสชาติอาหารไปด้วย และพยายามจัดการของในตู้เย็นไม่ให้มีของที่กินแล้วไม่มีประโยชน์ หรือทำให้อ้วนพร้อมกันนี้บ๊อบจัดใจด้วยการไปทำบุญที่วัด หรือสถานสงเคราะห์

“ผมอยากไปต่างประเทศปีละครั้ง เพื่อพักผ่อน และเปิดหูเปิดตาดูอะไรใหม่ๆ ตามร้านอาหารชื่อดัง เป็นการเรียนรู้จากประสบการณ์ หรือมีงานสัมมนาสุขภาพที่ไหนก็ไปฟัง ด้านชีวิตคู่ยังไม่ไปโปรแกรมที่จะมีลูก แต่จะหาเวลาดูแลสุขภาพกันมากขึ้น เพราะเคยคุยกันว่า อยากมีบ้านพักคนชราเป็นของตัวเอง”

