



ข่าวประชาสัมพันธ์

มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

114 ซอยสุขุมวิท 23 เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์ 0-2649-5000 ภายใน 15666 โทรสาร 0-259-6172

ส่วนวิเทศสัมพันธ์และสื่อสารองค์กร ได้จัดระบบข่าวสิ่งพิมพ์ สนใจดูรายละเอียดได้ที่ <http://news.swu.ac.th/newsclips/>

ข่าวจากหนังสือพิมพ์มติชน ฉบับประจำวันวันที่ 14 เดือนมกราคม พ.ศ.2567 หน้า 4 มูลค่าข่าว 468,042.-

ณัฐวุฒิ (วุฒดี) อรรถประสิทธิ์

9 ปี บนสนามแข่งธุรกิจ

‘ในอีวัตหนึ่ง ต้องมีหม้อข้าวหลายใบ’



ยุคสมัยปัจจุบันการเปลี่ยนแปลงเร็วในทุกๆ ด้าน ทำให้คนรุ่นใหม่
ที่รักอิสระและต้องการสร้างธุรกิจของตนเอง ต้องคิดหนักว่าจะเริ่ม
จากจุดใดที่จะแข่งขันได้และไม่แค่คงรักษาธุรกิจ แต่ต้องทำอะไรให้
ธุรกิจที่ได้เลือกแล้วนั้นมั่นคงและยั่งยืน

วันหนึ่งได้มีโอกาสฟังถึงชีวิตการทำงานของ **ณัฐวุฒิ (วุฒดี) อรรถประสิทธิ์** หนึ่งในทายาทของ “วิวัฒน์ อรรถประสิทธิ์” กรรมการ

ผู้จัดการ บริษัท เอเซีย เปเปอร์ แบค จำกัด เจ้าของ “ถุงโซคดี”
ซึ่งย้อนไปเมื่อกว่า 30 ปี เป็นธุรกิจด้านที่โด่งดังอย่างมาก และเห็น
ผู้หัวงูโซคดีกันอย่างแพร่หลาย

ตลอดเวลาที่ได้รับฟังรู้สึกเพลิดเพลินไปกับแนวคิดและวิธีการที่มา
ของการทำธุรกิจจากหนุ่มที่รักอิสระ ชอบเดินทาง ชอบแข่งรถ กลาย
เป็นเจ้าของธุรกิจที่มีความแตกต่างกันถึง 4 ประเภท เพียงระยะเวลา
9 ปีเศษ และสร้างรายได้เข้ากระเป๋าต่อชั่วโมงไม่น้อยกว่า 4,500 บาท
โดยปี 2566 สามารถสร้างรายได้ให้ตัวเองประมาณ 40 ล้านบาท

วุฒดี เล่าย้อนไทม์ไลน์ในการก่อร่างสร้างธุรกิจ เริ่มจากปี 2551
ด้วยชอบชื้อคณะ เขาจึงเลือกเข้าเรียนที่วิทยาลัยนวัตกรรมการสื่อสาร
สังคม เอกการจัดการธุรกิจโซเชียล มีเดีย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ
ขณะนั้นเป็นรุ่นที่สองของหลักสูตรนี้ และในปี 2554 จบการศึกษา



ระดับปริญญาตรี อายุ 24 ปี เขาเริ่มธุรกิจสิ่งพิมพ์บรรจุภัณฑ์โดยเปิดโรงพิมพ์ของตัวเอง บริษัท เอเชีย เปเปอร์ แบค จำกัด ผู้ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ถุงกระดาษ รวมถึงบรรจุภัณฑ์ต่างๆ เป็นโรงงาน All in One หลังจากทำงานในโรงงานกระดาษของครอบครัวมาระยะหนึ่ง เพราะช่วงนั้นกระแสบูมดังมากใครๆ ก็อยากขายถุงของตัวเอง เขามองเห็นโอกาสจึงได้เปิดธุรกิจแนวใหม่รับผลิตบรรจุภัณฑ์ เริ่มต้นแค่ 100 กล่องสำหรับลูกค้าที่ต้องการเริ่มต้นทำธุรกิจ

ด้วยเป็นคนที่ไม่หยุดนิ่ง อายุ 28 ปี ก็เลือกเรียนหลักสูตรปริญญาโท คณะสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ หลักสูตร MBA เอกการจัดการ อายุ 29 ปี เลือกเรียนหลักสูตรปริญญาโทที่สถาบันบัณฑิตบริหารธุรกิจศศินทร์ หลักสูตร EMBA รุ่นปี 2019 (พ.ศ.2562) รุ่นนี้มีชื่อเรียก E19 และจบการศึกษาในปี 2565 เมื่ออายุ 31 ปี ความปริญญาโทมาสองใบได้นำความรู้และสังคมที่ได้จากการเรียน เปิดธุรกิจ ALL ABOUT BIMMER ศูนย์บริการซ่อมบำรุงดูแลรถยนต์ BMW เฉพาะทาง ภายใต้บริษัท เอเชียอินเตอร์ จำกัด ซึ่งทำธุรกิจนำเข้าส่งออก และเป็นบริษัทเจ้าของผลิตภัณฑ์น้ำมันหล่อลื่น ALTRA LUBRICANT ที่ได้จดทะเบียนถูกต้องกับกรมธุรกิจพลังงานพลังงาน โดยไม่ทิ้งธุรกิจสิ่งพิมพ์ เพื่อให้การศึกษาในระดับปริญญาโทจบสมบูรณ์ อายุ 32 ปี ก็บินไปศึกษาหลักสูตรระยะที่ชิคาโก สหรัฐอเมริกา เมื่อจบหลักสูตรก็ยังไม่กลับมาเมืองไทย ใช้ชีวิตอยู่ที่ซานฟรานซิสโก และที่นั่นได้รับแรงบันดาลใจจากที่ได้เข้าร่วมชมตระเวนท่องเที่ยว ไปดูสถานที่ต่างๆ สนุกกับการใช้ชีวิตเที่ยวและสำรวจไปเรื่อย โอเคทีเดียวก็เกิดขึ้นอีก จากคิดว่าไม่น่าจะเป็นแค่ผู้เช่ารถ แต่ทำธุรกิจประเภทเช่าด้วย

เมื่อกลับมาประเทศไทย จึงตั้ง บริษัท วอคกี้ (ประเทศไทย) จำกัด ดำเนินธุรกิจแพลตฟอร์มวอคกี้ (Platform Vokkee) ธุรกิจให้เช่ารถออนไลน์ โดยก่อตั้งขึ้นในปี 2565 ร่วมกับกลุ่มผู้ชื่นชอบรถหรูที่มีวิสัยทัศน์ในการนำเทคโนโลยีมาประยุกต์ใช้ เพื่อพัฒนาธุรกิจเช่ารถหรูให้ตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าทุกกลุ่ม โดยบริษัทนี้มีเป้าหมายในการเป็นผู้นำตลาดเช่ารถหรูออนไลน์ในประเทศไทยและภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ โดยวัดดี ประกาศตัวเป็นชาแนลหลักชั่วคราวรายแรก หรือผู้ให้บริการเช่ารถหรูผ่านออนไลน์ อย่างรถสปอร์ต โดยเชื่อมโยงเจ้าของรถหรูที่ต้องการให้เช่าช่วงวันหยุดที่ไม่ได้ใช้งาน กับคนทั่วไปที่อยากลองขับรถหรู ที่ไม่ใช่เป็นการเช่ารถทั่วไปอย่างที่มียอยู่ในตลาด เพียงเรามีระบบการติดตามรถและมีรายได้จากส่วนต่างราคาเช่าที่เจ้าของรถระบุไว้ เช่น เจ้าของรถเช่าคิดค่าเช่าต่อวัน 3,000 บาท เราจะเพิ่ม 500-600 บาท เป็นค่าเช่าจ่ายจริง 3,500-3,600 บาท เป็นต้น โดยที่เราไม่ต้องลงทุนเรื่องรถยนต์

“แรงบันดาลใจในการทำธุรกิจเช่ารถออนไลน์นี้ เกิดจากความชื่นชอบในรถ ตั้งแต่เด็ก ผมชื่นชอบการแข่งขันรถ ประกอบกับเห็นว่าคนไทยส่วนใหญ่มีกำลังซื้อสูงขึ้น มองเป็นโอกาส 2 ด้าน คือ เปิดโอกาสให้คนไทยได้สัมผัสประสบการณ์การขับขีรถหรูในราคาที่จับต้องได้ เพราะหากเขาต้องการซื้อรถหรู ที่ส่วนใหญ่ไม่ได้เปิดโอกาสให้ผู้สนใจจะซื้อได้มันออกไปขับบนท้องถนน หรือไม่รู้ว่าจะรถที่สนใจได้อย่างไร หรือไม่ อีกด้านช่วยลดภาระค่าใช้จ่ายในการผ่อนรถให้กับเจ้าของรถนั้นๆ หรือสร้างรายได้หากรถหรูไม่ได้ใช้งานในวันหยุดเสาร์อาทิตย์ ต้องการเปลี่ยนสินทรัพย์ที่เสื่อมค่าไวที่สุดอย่างรวดเร็ว



ให้กลับมาสร้างรายได้ให้กับเจ้าของรถ แบ่งปันประสบการณ์ให้กับผู้ที่มาเช่าได้อีกด้วย”

หากเทียบรายได้จากการลงทุนซื้อคอนโดแล้วปล่อยเช่า กับรถยนต์ยี่ห้อหรู ถือว่าได้รายได้คุ้มค่ามากกว่า เพียงเริ่มดำเนินการมาไม่กี่เดือนตอนนี้มีรถหรูให้เช่าผ่านแพลตฟอร์มเราแล้ว 104 คัน มีหลากหลายรุ่นหลากหลายราคา ตอบโจทย์ ทั้งผู้ที่ชื่นชอบรถหรูเพื่อขับที่ท่องเที่ยว ออกงานอีเวนต์ หรือถ่ายทำภาพยนตร์ แรกช่วงยังมีโควิด-19 ระบาดยอดจองเช่ารถหรูลดลงอย่างมาก เมื่อราคาให้เช่าที่เจ้าของรถกำหนดถูกลงก็ทำให้ยอดเช่าไปได้ พร้อมกับขยายกลุ่มลูกค้าใหม่ๆ เช่น ลูกค้าธุรกิจที่ต้องการใช้รถหรูสำหรับพนักงานหรือผู้บริหาร เพราะอย่างไรคนไทยจะนิยมเช่ารถหรูเพื่อเสริมภาพลักษณ์และความโดดเด่นของตนเอง ไม่ว่าจะอย่างไรความต้องการเช่ารถหรูก็จะเพิ่มขึ้นๆ ต่อเนื่องส่วนเรื่องความปลอดภัยไม่ต้องกังวล เพราะมีระบบการติดตามแบบเรียลไทม์ รู้ทุกการเคลื่อนไหว ทำให้ที่ผ่านมามีไม่เจอปัญหาแก๊งมิจฉาชีพ ถ้าเป็นไปได้อยากจะคุยกับบริษัทผู้ให้บริการด้านประกันภัยเสริมเกี่ยวกับการจัดทำประกันภัยที่สามารถเปิดปิดในวันที่มีผู้มาเช่ารถได้ โดยแยกจากประกันปกติ หากทำแบบนั้นได้เหมือนที่สหรัฐอเมริกาจะทำให้กลุ่มธุรกิจนี้เติบโตมากยิ่งขึ้นและบริษัทประกันภัยที่เป็นพาร์ทเนอร์กับทางเราจะมีรายได้เติบโตในกลุ่มผู้เอาประกันภัยทางด้านการเพิ่มยิ่งขึ้น

เมื่อเติบโตขึ้น ความคิดอยากช่วยเหลือสังคมก็เพิ่มขึ้น วันนี้ วู้ดดี อายุ 33 ปีเศษ ในปี 2567 นี้ จึงเกิดแนวคิดใหม่เพิ่มอีก 1 ธุรกิจ พัฒนาระบบที่ต่อยอดจาก vokkee ใช้ชื่อโครงการ Thai Trade ลักษณะธุรกิจจะเป็น Alibaba เวอร์ชันคนไทย เป็นเว็บไซต์ตัวกลางที่นัดให้ผู้ซื้อและผู้ขายได้เข้ามาพบกัน และเกิดการแลกเปลี่ยนกันทางการค้า กำลังพัฒนาแพลตฟอร์ม ให้เป็นศูนย์รวมสินค้าและบริการ



จากเอสเอ็มอีทั่วประเทศ ช่วยให้ผู้ประกอบการเอสเอ็มอี สามารถเข้าถึงลูกค้าได้มากขึ้น และเพิ่มโอกาสในการขยายธุรกิจ กำหนดเปิดตัวเดือนสิงหาคมหรือกันยายนนี้ มีเป้าหมายดึงเอสเอ็มอีเข้าร่วมแพลตฟอร์มปีแรก 2-3 หมื่นราย

คำจำกัดความธุรกิจคือ เอสเอ็มอีมาร์เก็ตเพลส ที่เอสเอ็มอีเพียงติดตั้งระบบและกรอกขณิณณค่าที่ต้องการหาหรือต้องการซื้อ ระบบก็จะโชว์รายชื่อผู้ผลิตผู้ขายทั้งหมด ซึ่งฐานข้อมูลจะมาจากสภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย (ส.อ.ท.) เพียงเอสเอ็มอีเสียค่าใช้จ่ายไม่เกิน 700 บาทต่อเดือน เหมือนการซื้อขายตรงโดยไม่ผ่านคนกลาง จะช่วยให้ประหยัดเงิน ซึ่งวุฒิตั้งยั้งเขาเป็นเจ้าของประเทศที่ทำธุรกิจในลักษณะนี้ เหมือนเยลโล่เพจเจส

ขณะเดียวกันก็พูดโอเคใช้ประโยชน์จากอาคาร 3 ชั้นบนที่ดิน 200 ตารางวา บริเวณลาดพร้าว 83 ที่เคยเป็นที่ตั้งโรงงานก่อนย้ายไปที่ใหม่แทน โดยเตรียมพัฒนาเป็นโรงแรมแนวบูติก จำนวน 30 ห้อง ให้บริการทั้งแบบพักรั้วครัว รายชั่วโมง และค้างคืน เพราะมองเห็นถึงศักยภาพทำเลที่ติดห้างใหญ่และมีรถไฟฟ้าสายสีเหลืองผ่าน ธุรกิจนี้มาพร้อมกับอายุย่างเข้า 35 ปี

“ผมชอบสร้างธุรกิจ และ set up (เซตอัพ) ให้มันเกิดและเลี้ยงตัวเองได้เอง ผมสะดุดคำกล่าวของ แจ็ค หม่า (Jack Ma) ผู้ร่วมก่อตั้ง Alibaba Group พูดไว้ว่า หาเงินน้อยจากคนทุกคน ดี

กว่าการได้เงินเยอะจากธุรกิจเดียว เราถึงมองโอกาสธุรกิจที่ได้เงินน้อยๆ แต่ได้จากคนเยอะๆ อย่างระบบโทรคมนาคม การไฟฟ้า วันนี้นะเราจ่ายค่าให้บริการมือถือ 500-600 ถึง 2,000 บาทต่อคนต่อเดือน แต่ใช้กันทั่วประเทศ เทียบกับการลงทุนคอนโด 35 ตารางเมตร บวกกับดอกเบี้ยขึ้นปีละ 6% เฉลี่ยจ่ายผ่อนเดือนละ 5 พันบาท แต่ให้เขาน่าจะได้ 3 พันกว่าบาท ยังไม่พอค่าผ่อน แตรรถรูปลอยเข้าวันละ 2,500-3,500 บาท คิดแล้วดีกว่าอสังหาฯ 200 เท่า ทำให้

คนมีทรัพยากรยอมตัดใจที่จะให้เขาเมื่อไม่ได้ใช้รถ”

ในมุมมอง วุฒิตั้งเขาระบุว่า ในยุค 2024 (พ.ศ.2567) และในอนาคต วัชรูนยุคใหม่จะมีกำลังซื้อมากขึ้น กล้าที่จะใช้เงินมากขึ้น

มีพฤติกรรมใช้เงินที่แตกต่างจาก 10 ถึง 20 ปีที่แล้ว ทำให้ธุรกิจใหม่ๆ เกิดขึ้นมากมายที่สามารถหาโอกาสจากพฤติกรรมการใช้งานของผู้บริโภคยุคใหม่ได้และยังสร้างโอกาสให้เรากออกแบบธุรกิจที่เหมาะสมได้ ซึ่งในความคิดของผมการที่เราได้เงินน้อยๆ จากคนหลายๆ คนสามารถทำได้ง่ายกว่าการได้เงินก้อนใหญ่จากคนคนเดียวและด้วยเทคโนโลยีในปัจจุบันเปิดโอกาสให้เราสามารถสร้างธุรกิจใหม่ๆ ขึ้นมาแข่งขันได้ด้วยการพัฒนาที่ไม่หยุดยั้ง

เมื่อถามถึงธุรกิจที่จะเพิ่มในอนาคต วุฒิตั้งตอบทันทีว่า จะต่อยอดจากธุรกิจที่มีอยู่ อย่างศูนย์บริการซ่อมบำรุงดูแลรถยนต์ ที่ไม่แค่ซ่อมแต่ยังเป็นตัวแทนนำเข้าสินค้าที่เกี่ยวข้อง เช่น น้ำมันหล่อลื่น โช้คอัพ ชิ้นส่วนต่างๆ ที่เขาบอกว่าแยกย่อยและสร้างเป็นธุรกิจใหม่ได้อีก 6-7 ประเภท เขาเทียบให้เห็นว่า เขาเป็นเจ้าของโรงพยาบาล ผลิตหมอนเอง ผลิตขายยารักษา หรืออย่างแพลตฟอร์ม vokkee ต่อยอดผ่านโครงการไทยเทรต เริ่มเจาะคนตัวเล็กที่มีจำนวนมาก ส่วนโรงพิมพ์ก็ยังทำต่อ เพราะเป็นธุรกิจที่สร้างรายได้อยู่ตัวแล้ว

“ผมโชคดีไม่มีภาระเรื่องบ้านที่พัก ก็สามารถเก็บสะสมเงินเพื่อลงทุนได้บางส่วน โดยคุณพ่อเริ่มต้นให้ผมครั้งแรกเดียว เหมือนกับคนสตาร์ทตรง จากนั้นผมขยับเองมาตลอด 9 ปีที่ผ่านมา โดยที่ไม่กววนครอบครัว ผมทำ 4 ธุรกิจวันนี้ ปีนี้ถือว่าผมรวยที่สุดก็ได้ถอยรถหรูใหม่ให้คุณพ่อ ช้อรรถตู้หรูให้คุณแม่ด้วย ผมมองว่าหัวใจของการหาเงินคือการเข้าใจตลาดและพฤติกรรมของผู้บริโภคว่าบริการของเราสามารถเติมเต็มสิ่งที่ผู้บริโภคมองเป็น point point หรือสิ่งที่ขาดหายไปได้อย่างไร นี่เป็นหัวใจในการพัฒนาธุรกิจยุคใหม่ หลายๆ ธุรกิจเกิดขึ้นจากหัวใจสำคัญคือการทำให้ผู้บริโภคมีความสะดวกสบายมากขึ้นในการใช้ชีวิต แล้วเราจะมองเห็นอะไรในจุดนี้บ้าง หากมองเห็นแล้วพร้อมที่จะลงมือหรือยังนั่นคือโอกาสของเรา”

เมื่อถามถึงความสำเร็จของวันนี้เกิดจากอะไร วุฒิตั้งเล่าว่า “ทั้งหมดนี้ผมดูคุณพ่อเป็นตัวอย่างถึงการทำธุรกิจ ก็เห็นว่าเขาทำงานที่เหน็ดเหนื่อยกว่าจะได้เงิน ใช้เวลานาน ติดตามหลายครั้งๆ กว่าจะเรียกเก็บเงิน ก็เจอเครดิตทอม (ระยะเวลาระยะค่าสินค้า) 60-90 วัน อย่างตอนผมทำโรงพิมพ์ เหนื่อยมากๆ ทำทุกอย่างตั้งแต่ไปส่งของ เจริญ ตัดกระดาษ ขนส่ง แกะไขแบบ น่าจะเหลืองานถูบริษัทที่ไม่ได้ทำ เมื่อได้มีเวลานั่งคิด ผมจึงมองว่า ควรจะทำอะไรก็ได้ ใช้เวลาไม่มาก ค่าใช้จ่ายอาจไม่ต้องสูงแต่คนจำนวนมากยอมจ่ายและจ่ายต่อเนื่อง เน้นปริมาณเยอะๆ หมุนเวียนเร็วๆ ไม่ต้องลงทุนเองทั้งหมดแต่รายได้ดี ผมได้พูดกับคุณพ่อไว้ว่า ในชีวิตหนึ่ง เราไม่ควรมัวหม้อข้าวใบเดียว ต้องมีหม้อข้าวหลายๆ ใบ”

เพราะเขาเชื่อว่า ไม่ว่าจะเกิดอะไรขึ้นก็ยังมียกมีใช้ มีทุนรอนต่อยอดธุรกิจต่อไป ซึ่งเขาได้พิสูจน์ให้เห็นแล้ว

นวนิณตย์ บัวด้วง