

ธชา จิ่งกานต์กุล เผยเคล็ดลับทำธุรกิจกับชาวจีนให้ประสบความสำเร็จ



ประเทศจีนถือได้ว่าเป็นมหาอำนาจทางเศรษฐกิจของโลก ที่มีการเปิดตลาดรับการลงทุนจากต่างประเทศเพิ่มมากขึ้น เป็นสิ่งท้าทายสำหรับนักธุรกิจจากหลายประเทศรวมถึงประเทศไทย ที่อยากจะเข้าร่วมทำธุรกิจในตลาดประเทศจีน แต่การจะก้าวเข้าสู่ตลาดและทำธุรกิจให้ประสบความสำเร็จได้นั้น จะต้องมีความรู้ ความสามารถทั้งในเรื่องของธุรกิจ รวมถึงภาษาและวัฒนธรรมของชาวจีน ซึ่งหนึ่งในธุรกิจของคนไทยที่ประสบความสำเร็จและเป็นที่ยอมรับกันในกลุ่มนักท่องเที่ยวจีน คือธุรกิจผลไม้แปรรูปที่มีชื่อว่า คันนา (Kunna) ของนักธุรกิจสาวคนเก่งอย่าง ธชา จิ่งกานต์กุล ที่จะมาเผยเคล็ดลับการทำธุรกิจกับชาวจีนให้ประสบความสำเร็จ

ธชา จิ่งกานต์กุล เล่าถึงความเป็นมาของธุรกิจผลไม้แปรรูปแบรนด์คันนา (Kunna) ว่า ‘ก่อนเริ่มทำธุรกิจผลไม้แปรรูปแบรนด์คันนา เราหาประสบการณ์ในการทำงานกับทางบริษัทไมโครซอฟท์ ประเทศไทยและเข้าช่วยงานธุรกิจของครอบครัวก่อน ซึ่งการทำงานจากทั้งสองที่เรายังรู้สึกไม่ใช่ว่าที่ตนเองชอบ จึงเริ่มค้นหาสิ่งที่ตัวเองชอบอีกครั้ง ด้วยการใช้จ่ายเงินเก็บเลือกที่จะใช้ชีวิตเก็บเกี่ยวประสบการณ์ในประเทศจีนในช่วงระยะหนึ่ง โดยเริ่มจากการวางแผนสมัครเรียนคอร์สภาษาจีนเพื่อธุรกิจในช่วงเช้า และใช้เวลาช่วงบ่ายไปกับการเรียนรู้ด้านการตลาด เมื่อใช้ชีวิตอยู่ที่ประเทศจีนเราออกไปค้นคว้าและเรียนรู้ตามสถานที่ต่างๆ จนเจอร้านขายผลไม้นำเข้ามาจากประเทศไทยที่ขายในราคาแพงมากซึ่งแตกต่างจากประเทศไทยอย่างสิ้นเชิง เรามองว่าบ้านเราเองมีผลไม้ที่หลากหลายสามารถสร้างมูลค่าเพิ่มและขายภายในประเทศได้ราคาแพงกว่านี้ พอกลับมาเราก็ลองศึกษาตลาดประเทศไทยอีกครั้งและมองหาโอกาสในการทำธุรกิจผลไม้แปรรูปในรูปแบบของขนมเพื่อสุขภาพ โดยมองกลุ่มเป้าหมายหลักเป็นแม่บ้านชาวกรุงที่มีพฤติกรรมในการเลือกซื้อของ เราจึงเริ่มด้วยการนำผลไม้ที่เป็นที่รู้จักกันอย่างกล้วย มะม่วง และทุเรียน มาผ่านกระบวนการแปรรูป และทดลองขาย จนได้รับกระแสตอบรับที่ดีและมีหน้าร้านเป็นโมเดิร์นเทรดในห้างสรรพสินค้าอย่างเป็นทางการ ซึ่งใช้เวลาเพียงไม่ถึงหนึ่งปี ด้วยความที่ผลิตภัณฑ์ของเราเป็นผลไม้แปรรูปทำออกมาในรูปแบบใหม่ผ่านกระบวนการที่ได้รับมาตรฐาน ซึ่งนักท่องเที่ยวต่างชาติโดยเฉพาะชาวจีนต่างก็ให้ความสนใจกันเป็นอย่างมาก ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมาทางแบรนด์ของเราก็ได้มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ รวมทั้งการให้บริการขายทางหน้าร้านเพื่อตอบใจลูกค้าทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติโดยเฉพาะชาวจีนที่เป็นกลุ่มลูกค้าที่น่ารักของเรามาโดยตลอด’

นอกจากนี้ ธชา จิ่งกานต์กุล ยังได้เผยเคล็ดลับการทำธุรกิจให้โดนใจคนจีนว่า ‘สิ่งสำคัญของการทำธุรกิจกับคนจีนให้ประสบความสำเร็จคือ การมีเมตตาจิต ปรับเปลี่ยนทัศนคติมุมมองกับคนจีนให้เป็นด้านบวก พร้อมทั้งพยายามทำความเข้าใจในความแตกต่างทั้งในเรื่องพฤติกรรม ความเป็นอยู่ วัฒนธรรมและภาษาของคนจีน ผ่านการนำเสนอ

สินค้าและบริการที่สร้างความเชื่อมั่น แสดงถึงความจริงใจ และสามารถทำให้ลูกค้าคนจีนรู้สึกตัวเขาเองเป็นส่วนหนึ่งของธุรกิจ เป็นครอบครัวเดียวกัน เมื่อเราเปิดใจ พร้อมทำความเข้าใจและมีความเมตตา เราก็สามารถที่จะทำธุรกิจเพื่อคว้าหัวใจคนจีนเอาไว้ได้อย่างอยู่หมัด'

ถึงแม้เรื่องงานจะมาอันดับหนึ่งแต่เธอก็ยังไม่ลืมที่จะดูแลตัวเองให้ดูดีอยู่เสมอ 'นอกจากการทำงานที่หนักแล้วเรายังให้ความสำคัญกับการดูแลสุขภาพและรูปลักษณ์ภายนอกของตนเอง โดยการให้ความสำคัญกับการเลือกรับประทานอาหารโดยจะเน้นทานอาหารที่มีประโยชน์ จำพวกผักผลไม้ใบสีเขียวหรือสีเหลือง เพราะมีสารต้านอนุมูลอิสระและสารเบต้าแคโรทีนสูง ซึ่งจะช่วยให้บำรุงผิวพรรณและดวงตา ส่วนการออกกำลังกายจะชอบออกไปจ็อกกิ้งตามสวนสาธารณะหรือถ้ามีเวลาจำกัดก็จะหาพื้นที่ในการเล่นเวทหรือคาร์ดิโอสัก 30 นาทีเพื่อช่วยดูแลรูปร่างให้ดูดี และอีกสิ่งหนึ่งสิ่งที่สำคัญไม่แพ้กันคือ การเลือกชุดสวมใส่ในการทำงานที่จะต้องคำนึงถึงกาลเทศะ เพื่อเป็นการให้เกียรติงานเจ้าของงาน และเพื่อนร่วมงานของเรา' เธอกล่าวทิ้งท้าย

อีกหนึ่งทางเลือกสำหรับผู้ที่สนใจในการศึกษาเกี่ยวกับการทำธุรกิจกับคนจีนให้ประสบความสำเร็จผ่าน คอร์สเรียนระยะสั้นที่มีชื่อว่า Expert on China หรือ EOC จัดขึ้นโดยมหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิต เพื่อเตรียมความพร้อมสำหรับนักธุรกิจและเจ้าของกิจการที่สนใจศึกษาการตลาดของประเทศจีนแบบครบวงจร อาทิ ทิศทางเศรษฐกิจและภาพรวมความสัมพันธ์ไทย-จีน, กลยุทธ์ทางการตลาดและการลงทุนในประเทศจีน, ระบบการขนส่งและภาษีที่ควรรู้เมื่อทำธุรกิจกับประเทศจีน, วัฒนธรรมและวิถีชีวิตของชาวจีนแบบเจาะลึก โดยผู้เรียนจะได้รับความรู้จากเหล่าวิทยากรผู้มีประสบการณ์การทำธุรกิจในประเทศจีนหรือทำธุรกิจร่วมกับคนจีน ผ่านการเรียนในรูปแบบการสัมมนาและเวิร์คช็อป รวมทั้งมีกิจกรรมสร้างสรรค์อีกมากมาย

พร้อมเปิดวิสัยทัศน์เกี่ยวกับการทำธุรกิจร่วมกับประเทศจีนในหลักสูตร Expert on China หรือ EOC จากทางมหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิต สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ <http://eoc.dpu.ac.th>, www.facebook.com/eoc.dpu หรือ โทร.065-5949955