

เคล็ดไม่ลับ นะออเจ้า! Story สร้าง Brand “100 แรงบันดาลใจ ถ้า จะสู้ 1 ลงมือทำ” โดย ต้น – ธน พันธ์ วงศ์ชินศรี Penguin Eat Shabu @คณะ บริหารธุรกิจ SPU



คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยศรีปทุม จัดการบรรยายสุดพิเศษ เรียนกับตัวจริง ประสบการณ์จริง Power of Innovative Young Entrepreneurs #3 หัวข้อ Story สร้าง Brand “แรงบันดาลใจเป็นแค่ชนวน ต่อให้ฟัง 100 แรงบันดาลใจ ก็ไม่เท่า 1 ลงมือทำ” ถ่ายทอดเรื่องราวโดย ต้น – ธนพันธ์ วงศ์ชินศรี Penguin Eat Shabu

เมื่อวันที่ 22 มี.ค. คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยศรีปทุม จัดการบรรยายสุดพิเศษ Power of Innovative Young Entrepreneurs#3 ในหัวข้อ Story สร้าง Brand “แรงบันดาลใจเป็นแค่ชนวน ต่อให้ฟัง 100 แรงบันดาลใจ ก็ไม่เท่า 1 ลงมือทำ” วิทยากรโดย นายธนพันธ์ วงศ์ชินศรี กรรมการผู้จัดการ บริษัท Penguin Group จำกัด และบริษัท Penguin Digital จำกัด ได้ถ่ายทอดความรู้พร้อมเล่าประสบการณ์และแง่คิดดีๆเกี่ยวกับการสร้างแบรนด์และการทำธุรกิจสตาร์ทอัพร้านอาหาร Penguin Eat Shabu ผ่านการเล่าเรื่องราว ให้กับนักศึกษาSPU และผู้สนใจทั่วไปได้รับฟัง เพื่อเป็นการสร้างแรงบันดาลใจและจุดไฟในตัวคุณ ให้ลุกขึ้นมาลงมือทำในสิ่งที่ยากทำ ณ ห้อง Auditorium 1 ชั้น 14 อาคาร 40 ปี มหาวิทยาลัยศรีปทุม กทม.(บางเขน)

ซึ่ง “ต้น” ธนพันธ์ วงศ์ชินศรี ได้เล่าเรื่องราวประสบการณ์ และเคล็ดลับ Product Development จากเพนกวินกินชาบูสู่ความสำเร็จของสตาร์ทอัพร้านอาหารว่า ต้องสร้างแบรนด์เนม ตั้งชื่อร้านให้ดูแพง ดูดีเพื่อให้โดนใจลูกค้าสร้างการจดจำ ต่อจากนั้นก็ต้องเลือกทำเลศึกษาหาโอกาสที่คนอื่นมองไม่เห็น เช่น ชื่อเตะหู โลโก้เตะตา รสชาติเตะปาก ประสบการณ์ต้องเตะใจ และไม่อร่อยให้ต้อยเพนกวิน

นอกจากนั้นก็ต้องสร้างความแตกต่าง อย่างเช่น ร้านชาบู ก่อนหน้านี้จะเป็นร้าน Fixed Desk นั่งโต๊ะกลมเก้าอี้เลื่อนไม่ได้ แต่จริงๆแล้วความสนุกของการกินชาบูอยู่ที่การได้สังสรรค์ การได้กินกับเพื่อนและครอบครัว ซึ่งที่ร้าน Penguin Eat Shabu เน้นบรรยายภาค อาหาร ถ่ายรูปต้องสวย จึงได้ตกแต่งเฟอร์นิเจอร์ลอยตัวทั้งหมด คุณมาหลายๆคนอยากจัดเป็นโต๊ะกลม เราจัดให้ได้ เพราะความเหนื่อยเป็นของเรา แต่ความเหนื่อยของเราไม่มีต้นทุน เราอยากทำให้ลูกค้ามีความสุข เข้ามาแล้วฟินถ่ายรูปแชร์ เพราะลูกค้าเข้ามากิน 1 ชั่วโมง อีกครึ่งชั่วโมงก็ถ่ายรูปกัน

เท่านั้นยังไม่พอต้องสร้างตลาดด้วยออนไลน์ เช่น เฟสบุ๊ค เพราะเฟสบุ๊คไม่ได้ทำเฉพาะ Marketing แต่ทำหน้าที่ Research ด้วย ทุกอย่างบนโลกออนไลน์ทั้งข้อมูลไว้หมดไม่ว่าจะเป็น ข้อมูลคู่แข่ง คอมเมนต์ ข้อดีข้อเสีย ปัจจัยที่จำเป็นต่อการทำธุรกิจ เราสามารถเรียนรู้เกือบทุกอย่างผ่านเฟสบุ๊ค

และสุดท้าย เราต้องเน้น Core Business องค์กรประกอบอื่นๆ Outsource คือเน้นทำหลังบ้านให้สมบูรณ์ ใช้แนวคิดการนำมืออาชีพเข้ามาช่วย แล้วโตไปด้วยกัน พร้อมแบ่งผลประโยชน์ เช่น จับมือกับ Foot Story สตาร์ทอัพจัดการร้านอาหารใช้ในงาน Daily Operation ของทุกสาขา นำ Helpster แอปบริหารงานบุคคล เข้ามาใช้ช่วยในการแก้ปัญหาเรื่องหาคน การจัดซื้อจัดจ้าง การเข้างาน การคิดค่าล่วงเวลา การใช้ Flow Account การทำบัญชีออนไลน์ และขอรับคำปรึกษาทางการเงินจาก ธนาคารเอสเอ็มอี คือเราต้องปล่อยสิ่งที่ไม่ถนัด ให้คนที่มีประสบการณ์มากกว่าเก่งกว่า ทำให้ เราจะได้มีเวลาทำในสิ่งที่เราถนัด ซึ่งใช้เขาอาจมีต้นทุนสูง แต่ทำให้เราประหยัดเวลา

#มหาวิทยาลัยศรีปทุม #SRIPATUM #SPU #เรียนกับตัวจริง ประสบการณ์จริง #SPUสร้างผู้ประกอบการ