

ปัจจัยความสำเร็จของธุรกิจขนมคางกุ้งทอดอบกรอบ Okusno
The Experience Stories : The Road to Success of Okusno

กนกอร สร้อยแสง* ฤนดา กุลเกตุวงศ์ และเกตุวดี สมบูรณ์ทวี

สาขาวิชาการตลาด คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี

บทคัดย่อ

งานวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาเรื่องเล่าประสบการณ์ความสำเร็จของธุรกิจขนมคางกุ้งทอดอบกรอบ Okusno โดยการวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ โดยใช้วิธีการศึกษาอัตชีวประวัติและเรื่องเล่าจากการเก็บข้อมูลบทสัมภาษณ์เชิงลึกและผู้ให้ข้อมูลหลักคือ นางสาวนางสาวพิมพ์มาตา พัฒนปรัชญาพงศ์ เจ้าของธุรกิจ Okusno จากผลวิจัยพบว่า ความสำเร็จของการดำเนินธุรกิจได้นั้นต้องเกิดจากแนวคิดและทัศนคติของผู้บริหารที่ใช้ความคิดสร้างสรรค์สร้างมูลค่าให้ผลิตภัณฑ์พร้อมทั้งปรับปรุงและพัฒนาอยู่เสมอ ซึ่งสอดคล้องกับปัจจัยความสำเร็จด้าน ความมุ่งมั่น, ภูมิปัญญา, การเรียนรู้ตลอดชีวิต, ความคิดริเริ่มสร้างสรรค์, มนุษยสัมพันธ์และทักษะการสื่อสาร, ทักษะการแก้ปัญหาและตัดสินใจ และการบริหารเวลา

คำสำคัญ : ความสำเร็จ , คางกุ้ง

Abstract

This research aims to study the experience of business success stories fried crispy shrimp chin Okusno by this research is qualitative research using educational methods and autobiographical narratives. The data was collected by in-depth. The key information was Ms. Pimmada Pattanapratyapong Development philosophical kinship Owner Okusno The finding show that the success of to the ideas and attitudes of managers who use their creativity to create value for both product development and updated regularly. This is consistent with the factors for success. attempt, knowledge, learning all the time, creativity, innovative, relationship and well communication, problem solving skill, good decision making skill and time management as well.

Keywords : Successful , Shrimp chin

*ผู้นิพนธ์ประสานงาน littleash76@gmail.com โทร .0932358938

1. บทนำ

ประเทศไทยกำลังก้าวเข้าสู่การเปลี่ยนแปลงโครงสร้างเศรษฐกิจที่คำนึงถึงการนำความก้าวหน้าทางด้านเทคโนโลยีผสมผสานกับการประกอบธุรกิจเพื่อก้าวไปสู่การใช้นวัตกรรมขับเคลื่อนเศรษฐกิจ และจากแนวคิดนโยบาย Thailand 4.0 ที่มีโครงสร้าง “มั่นคง มั่งคั่ง และยั่งยืน” จะมายกระดับขีดความสามารถของนักธุรกิจไทย แนวคิดดังกล่าวเป็นการปรับเปลี่ยนโครงสร้างแบบเดิมที่มีการลงทุนสูงแต่ได้ผลกำไรน้อยให้เป็นการลดต้นทุนแต่เพิ่มผลกำไรซึ่งจะเป็นการนำไปสนับสนุนให้ผู้ประกอบการธุรกิจ SMEs รายใหม่เล็งเห็นถึงช่องทางในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีมูลค่าสูงสุด นอกจากนี้ความแตกต่างทางความคิดของผู้ประกอบการสามารถสร้างนวัตกรรมความแปลกใหม่ให้กับธุรกิจได้ด้วยเช่นกัน (Panraphee Raphiphan ,2560)

ในปัจจุบันการสร้างแตกต่างให้สินค้าเป็นกลยุทธ์สำคัญที่ส่งผลต่อการเจริญเติบโตของธุรกิจ เมื่อมีความแตกต่างย่อมได้รับความสนใจจากผู้บริโภคมากกว่า เกิดการแปรผันตรงกับยอดขายและรายได้ของธุรกิจ เพราะถึงแม้สินค้าจะเป็นประเภทเดียวกันแต่มีวิธีการในการบริหารที่แตกต่างกัน สินค้าย่อมต้องมีความแตกต่าง ส่งผลให้ผู้ประกอบการทางธุรกิจ เลือกใช้การสร้างแตกต่างให้สินค้า เป็นส่วนริเริ่มในการสร้างการรับรู้และจดจำตราสินค้า ในเรื่องของคุณภาพ ราคา และการบริการ ผู้ประกอบการต้องคำนึงถึง

เป็นสิ่งสำคัญเพื่อคิดและสร้างสรรค์ให้แตกต่างและเหนือกว่าคู่แข่งซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญของความสำเร็จของผลิตภัณฑ์คางกุ้งทอดอบกรอบ ได้นำแนวคิด Thailand 4.0 มาใช้ได้อย่างประสบความสำเร็จ โดยการนำ ส่วนหัวของกุ้ง มาเพิ่มมูลค่าโดยการแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ มีการใช้คำว่า “ คางกุ้ง ” เป็นคำสำคัญในการสร้างการรับรู้และจดจำตราสินค้า ภายใต้แบรนด์ Okusno ซึ่งเป็นเจ้าแรกของประเทศไทย ในการนำคางกุ้งมาทำเป็นขนมขบเคี้ยวที่มีคุณค่าและคุณประโยชน์ทางโภชนาการ อีกทั้งผู้ประกอบการยังให้ความสำคัญกับการช่วยเหลือและสนับสนุนกิจการของเกษตรกร โดยการรับซื้อหัวกุ้งจากฟาร์มมาในราคาที่สูงกว่าราคาตามท้องตลาดเพื่อเป็นการช่วยเหลือเกษตรกรในการประกอบอาชีพ

จึงไม่สามารถปฏิเสธได้ว่าธุรกิจขนมคางกุ้งทอดอบกรอบ ได้รับความสนใจจากกลุ่มผู้บริโภค เนื่องมาจากการมองเห็นถึงสิ่งที่มีอยู่เดิมแต่สามารถนำมาเพิ่มมูลค่าได้ การตอบสนองต่อความต้องการของผู้บริโภค การปรับปรุงและพัฒนาอย่างต่อเนื่อง ซึ่งปัจจัยแห่งความสำเร็จ เป็นเครื่องมือที่ผู้บริหารใช้ในการจัดลำดับความสำคัญของกิจการและการดำเนินธุรกิจ หรือก็คือการให้หลักการ แนวทาง หรือวิธีการ เพื่อให้บรรลุตามวิสัยทัศน์ที่ตั้งไว้ สำหรับปัจจัยแห่งความสำเร็จมีด้วยกัน 7 ประการ คือ ความมุ่งมั่น, ภูมิปัญญา, การเรียนรู้ตลอดชีวิต, ความคิดริเริ่มสร้างสรรค์, มนุษย์สัมพันธ์และทักษะการสื่อสาร, ทักษะการแก้ปัญหาและตัดสินใจ และการบริหารเวลา ทำให้ธุรกิจเกิดการประสบความสำเร็จและได้รับการตอบสนองความพึงพอใจของผู้บริโภค ดังนั้นผู้วิจัยจึงมีความประสงค์ที่จะศึกษาเรื่องเล่าประสบการณ์ความสำเร็จของธุรกิจขนมคางกุ้งทอดอบกรอบ Okusno โดยผู้วิจัยหวังว่าข้อมูลที่ได้จะเป็นประโยชน์ให้ผู้ประกอบการรายใหม่สามารถนำไปประยุกต์ใช้ต่อไปในอนาคต

2.วัตถุประสงค์ของการวิจัย

เพื่อศึกษาเรื่องเล่าประสบการณ์ความสำเร็จของธุรกิจขนมคางกุ้งทอดอบกรอบ Okusno

3.วัสดุอุปกรณ์และวิธีการ

ขอบเขตของการวิจัย

1. ขอบเขตด้านประชากร ผู้ให้ข้อมูลหลัก คือ นางสาวพิมพ์มาดา พัฒนปรัชญาพงศ์ ประธานบริษัท โอคุสโน ฟู้ด จำกัด
2. ขอบเขตด้านเนื้อหา การวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยมุ่งเน้นที่จะศึกษาถึงปัจจัยแห่งความสำเร็จของธุรกิจขนมคางกุ้งทอดอบกรอบ Okusno ซึ่งเป็นงานวิจัยเชิงคุณภาพโดยศึกษาจากบทสัมภาษณ์เชิงลึกและผู้ให้ข้อมูลหลักคือ นางสาวพิมพ์มาดา พัฒนปรัชญาพงศ์
3. ขอบเขตด้านพื้นที่ 120/7 หมู่ 12 ถนนกิ่งแก้ว ตำบลราชาเทวะ อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ
4. ขอบเขตด้านเวลา ระยะเวลาในการดำเนินงานระหว่างเดือนกุมภาพันธ์ 2560 ถึงมีนาคม 2560

4.การเก็บรวบรวมข้อมูล

การเก็บรวบรวมข้อมูล การศึกษาวิจัยในครั้งนี้ ผู้วิจัยได้รวบรวมข้อมูลจากแหล่งข้อมูล 2 ประเภทที่สำคัญ ได้แก่

1. แหล่งข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data)

แหล่งข้อมูลปฐมภูมิที่ใช้ในการศึกษา ได้แก่ ข้อมูลจากการสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth Interview) มีผู้ให้ข้อมูลหลัก (Key Informant) คือ นางสาวพิมพ์มาดา พัฒนปรัชญาพงศ์

2. แหล่งข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) ได้แก่การอ่านบทสัมภาษณ์คุณพิมพ์มาดา พัฒนปรัชญาพงศ์ ประธานบริษัท โอคุสโน ฟู้ด จำกัด

5.เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

1. ผู้วิจัย ต้องมีการศึกษาเกี่ยวกับทฤษฎี แนวคิด ข้อมูลที่เกี่ยวข้องให้พร้อม และศึกษาระเบียบจรรยาบรรณที่ดีของผู้วิจัย วิธีการเก็บข้อมูล และขอคำปรึกษาจากผู้คุณวุฒิที่มีความเชี่ยวชาญในการเตรียมความพร้อมก่อนทำการลงพื้นที่สัมภาษณ์จริง
2. แนวคำถาม ใช้ลักษณะเป็นแบบสัมภาษณ์กึ่งโครงสร้าง (Semi-structure interview protocol) นักวิจัยจะกำหนด คำถามที่มีลักษณะเป็นคำสำคัญ (Keywords) มาใช้เป็นตัวขึ้นนำการสัมภาษณ์ จะมีลักษณะยืดหยุ่น ผู้สัมภาษณ์สามารถปรับเปลี่ยนคำถามได้ตามสถานการณ์ แต่ในขณะเดียวกันก็ยังคงแกนคำถามหลักอยู่ ซึ่งเป็นแบบสัมภาษณ์ปลายเปิด เน้นการถามแบบเจาะลึก
3. อุปกรณ์ที่ใช้ในการสัมภาษณ์ คือ สมุดบันทึก ปากกา

6. การตรวจสอบความน่าเชื่อถือของข้อมูล

การตรวจสอบข้อมูลการวิจัยเป็นการสร้างความน่าเชื่อถือให้ข้อมูลโดยใช้วิธีการตรวจสอบข้อมูลแบบสามเส้าจัดจุดด้วยการใช้วิธีการเพียงอย่างเดียวและการใช้ทฤษฎีเดียวในการศึกษาโดยตรวจสอบ 3 ลักษณะทั้งด้านข้อมูล ด้านผู้วิจัย และด้านทฤษฎี

1. การตรวจสอบด้านข้อมูล (Data Triangulation) ได้มีการตรวจสอบข้อมูลตามแหล่งต่าง ๆ ถ้ามีการให้ข้อมูลที่ตรงกัน แสดงว่าข้อมูลมีความน่าเชื่อถือ
2. การตรวจสอบด้านผู้วิจัย (Investigator Triangulation) เป็นการตรวจสอบจากผู้วิจัยเองว่าข้อมูลที่รับนั้นเป็นไปในทิศทางเดียวกันหรือไม่ ถ้าข้อมูลมีความตรงกันแสดงว่ามีความน่าเชื่อถือ
3. การตรวจสอบด้านทฤษฎี (Theory Triangulation) เป็นการตรวจสอบข้อมูลโดยใช้การอ้างอิงตามหลักทฤษฎี ถ้าข้อมูลเป็นไปในทางเดียวกันแสดงว่าข้อมูลมีความถูกต้อง

7. การวิเคราะห์ข้อมูล

ผู้วิจัยได้ใช้การวิเคราะห์เชิงคุณภาพโดยการนำข้อมูลที่ได้จากการค้นคว้าเอกสาร งานวิจัยและบทความต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง และสืบค้นข้อมูลออนไลน์มาจัดลำดับเหตุการณ์ เรียบเรียง และวิเคราะห์ข้อมูลด้วยวิธีพรรณนาวิเคราะห์ (Analytic descriptive) เมื่อผู้วิจัยได้ศึกษาข้อมูลเรียบร้อยแล้ว ได้นำไปวิเคราะห์การบริหารจัดการให้มีประสิทธิภาพและการประสบความสำเร็จของธุรกิจนมคางกุ้งทอดกรอบ

8. ผลการศึกษา

การวิจัยเรื่อง เรื่องเล่าความสำเร็จของธุรกิจนมคางกุ้งทอดกรอบ Okusno ครั้งนี้เป็นแนวทางการวิจัยเชิงคุณภาพ การศึกษาประวัติชีวิตและเรื่องเล่าจากการสังเกตแบบไม่มีส่วนร่วมโดยการศึกษาจากบทสัมภาษณ์ของคุณพิมพ์มาดา พัฒนปรัชญาพงศ์ เจ้าของธุรกิจนมคางกุ้งทอดกรอบ Okusno จากนั้นนำข้อมูลที่ได้จากการศึกษามาวิเคราะห์ถึงความสำเร็จของธุรกิจ เริ่มจากจุดเริ่มต้นและเหตุผลในการเป็นชนที่มีคุณค่าทางโภชนาการ

ผู้วิจัยวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้วิธีการนำเรื่องเล่ามาวิเคราะห์แบ่งการวิเคราะห์ข้อมูลตามวัตถุประสงค์การวิจัยดังต่อไปนี้ เพื่อศึกษาเรื่องเล่าความสำเร็จของธุรกิจนมคางกุ้งทอดกรอบ Okusno

ประวัติความเป็นมาของการก่อตั้งธุรกิจ

พิมพ์มาดา พัฒนปรัชญาพงศ์ (แพรว) อายุ 26 ปี จบการศึกษาจากคณะนิเทศศาสตร์ภาควิชาภาษาอังกฤษ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ มีโอกาสได้ทุนไปทำงานที่ประเทศสโลวีเนียทางด้านกราฟฟิคดีไซน์ เมื่อได้ทำงานไปเป็นเวลา 4 เดือนกลับค้นพบว่าไม่ใช่แนวทางของตนเองและเริ่มมีความคิดที่อยากจะทำธุรกิจที่ไทย ทันที่ที่ได้กลับมาที่ไทยการเริ่มต้นธุรกิจแรกคือ ไอศกรีมสับปะรด เป็นธุรกิจแบบซื้อมาขายไป มีการลองผิดลองถูกหลายต่อหลายครั้งก่อนที่จะมาถึงธุรกิจที่ทำอยู่ในปัจจุบัน คือธุรกิจนมคางกุ้งทอดกรอบ Okusno ที่เกิดจากความสงสัยของคุณพิมพ์มาดาและน้องชาย เกี่ยวกับส่วนของหัวกุ้งว่าสามารถรับประทานได้หรือไม่ สามารถนำไปประกอบอาหารได้หรือไม่ ทำให้เกิดเป็นไอเดียสำคัญในการคิดที่จะแปรรูปหัวกุ้งให้มาเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีมูลค่าและสร้างชื่อเสียงให้กับประเทศไทย จึงได้เริ่มคิดค้นหาสูตรและแปรรูปคางกุ้งทั้งวิธีการทอด การอบ ออกมาเป็นผลิตภัณฑ์แรกแล้วค่อย ๆ พัฒนาลิขสิทธิ์มาเรื่อย ๆ จนกลายเป็นนมคางกุ้งทอดกรอบที่มีคุณค่าทางโภชนาการ

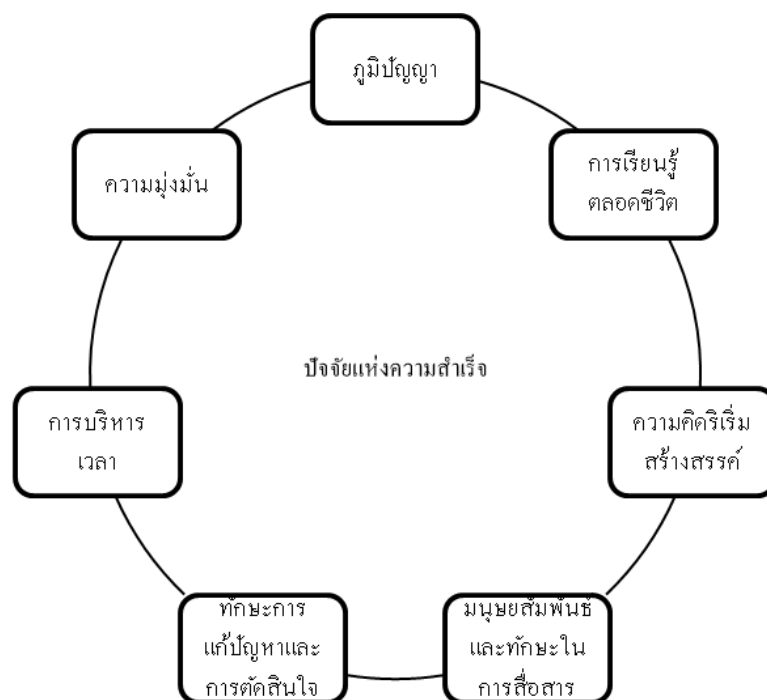
ประวัติความสำเร็จในการประกอบธุรกิจ

Okusno ถือเป็นเจ้าแรกในประเทศไทยที่ทำการเปิดตลาดสินค้าที่แปลกใหม่อย่างคางกุ้งทอดกรอบ ซึ่งในระยะแรก ๆ นั้น ผู้บริโภคยังไม่ค่อยรู้จักอาจไม่เคยรู้มาก่อนเลยว่าคางกุ้งคืออะไร และเป็นส่วนไหนของกุ้ง ดังนั้นในระยะแรกเราจึงพยายามจะทำให้ผู้บริโภคได้รับรู้เกี่ยวกับคางกุ้งเสียก่อน โดยการทำการส่งเสริมการขาย มีการออกบูธ และแจกผลิตภัณฑ์ให้ชิมพร้อมกับการให้ความรู้เกี่ยวกับประโยชน์และวิธีการทานคางกุ้งควบคู่ไปด้วย นอกจากนี้ยังมีการจัดกิจกรรมเพื่อทำแคมเปญผ่านทาง Social Media เพื่อให้ผู้บริโภคได้ตอบกลับถึงความพึงพอใจให้เราได้นำไปปรับปรุงและพัฒนา

ขนมคางกุ้งทอดกรอบจะใช้บริเวณส่วนใต้หัวของกุ้งมาเป็นวัตถุดิบหลัก ซึ่งมีคุณค่าทางโภชนาการทั้งแคลเซียม โคลีน และโคติน นอกจากนี้ยังได้รับมาตรฐาน ออย. GMP และ Halal ซึ่งมั่นใจได้ในเรื่องของความสะอาดและมาตรฐานกระบวนการผลิต ขนมคางกุ้งทอดกรอบทุกรสชาตินั้น คุณพิมพ์มาดา พัฒนปรัชญาพงศ์ เป็นผู้คิดและพัฒนาสูตรด้วยตัวเอง เพราะฉะนั้นจะไม่มีใครทำเหมือนเราได้ นอกจากเรื่องของสูตรแล้วยังมีเรื่องของกระบวนการในการผลิต ขั้นตอนการผลิตต่าง ๆ ทุกอย่างมีผลต่อคุณภาพสินค้า เราจึงต้องเลือกแต่วัตถุดิบที่ดี ๆ เครื่องปรุงรสต่าง ๆ ที่ใช้ก็ทำจากส่วนผสมของจริงทั้งหมดซึ่งแตกต่างจากขนมขบเคี้ยวอื่นตามท้องตลาดอย่างแน่นอน

ช่องทางการขายหลักจะอยู่ตามห้างสรรพสินค้าชั้นนำอย่าง The Mall ทุกสาขา , Gourmet Market , Home Freshmart , SIAMPARAGON , เอ็มโพเรียม, เอ็มควอเทียร์ และช่องทางออนไลน์บนเว็บไซต์ www.okusnofood.com ซึ่งเป็นระบบ e-commerce แบบเต็มตัวมีระบบการสั่งซื้อและชำระเงินที่สะดวก มีระบบสมาชิกเพื่อจดจำคำสั่งซื้อและที่อยู่ในการจัดส่งเพื่อให้รวดเร็วยิ่งขึ้นเมื่อสั่งซื้อในครั้งถัดไป และการขายสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์นั้น ลูกค้าสำคัญมากเพราะลูกค้าสามารถแบ่งปันข้อมูลได้อย่างรวดเร็วและกว้างขวาง การส่งต่อข้อมูลไปยังเพื่อน ครอบครัวอาจช่วยให้เราเพิ่มกลุ่มลูกค้าได้มากขึ้นโดยไม่ต้องเสียเงินในการโฆษณาใด ๆ ถ้าหากสินค้าของเรามีคุณภาพ ก็จะเกิดจากบอกต่อขึ้นทันที

จึงสามารถสรุปผลได้จากการวิเคราะห์ข้อมูลจากบทสัมภาษณ์ถึงแนวทางในการประสบความสำเร็จของธุรกิจขนมคางกุ้งทอดกรอบ Okusno ธุรกิจที่เริ่มจากความสงสัยจนเกิดเป็นไอเดียสร้างสรรค์ที่ช่วยเพิ่มมูลค่าให้กับสิ่งที่ถูกมองว่าไร้ค่าได้อย่างมหาศาล โดนเริ่มจากที่ คุณ พิมพ์มาดาและน้องชาย ได้พยายามคิดค้นไอเดียที่จะทำให้หัวกุ้งเหลือใช้นี้กลายมาเป็นขนมขบเคี้ยว ด้วยการลองผิดลองถูกเพื่อคิดค้นสูตรและค่อย ๆ พัฒนาจนกลายเป็นขนมคางกุ้งทอดกรอบ ขนมขบเคี้ยวที่นอกจากจะให้พลังงานแล้วยังได้รับประโยชน์มาก โดยส่วนของหัวกุ้งนั้นได้รับซื้อมาจากเกษตรกรโดยตรง ซึ่งได้รับมาตรฐานในด้านของความสะอาดและปลอดภัย เรื่องกระบวนการผลิตมีการออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้ดูโดดเด่นแตกต่างจากขนมขบเคี้ยวยี่ห้ออื่น ๆ โดยใช้รูปวาดหน้าของ 3 พี่น้อง เพื่อให้เกิดการจดจำตราสินค้า รสชาติมีให้เลือกมากถึง 5 รส และพยายามจะเพิ่มให้มากขึ้นเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค



ความสัมพันธ์ของธุรกิจขนมคางกุ้งทอดกรอบ Okusno ที่มีปัจจัยแห่งความสำเร็จในการดำเนินงาน

9.อภิปรายผลการศึกษา

จากการวิจัยเรื่องเรื่องเล่าประสบการณ์ความสำเร็จของธุรกิจขนมคางกุ้งทอดกรอบ Okusno โดยการศึกษาครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพโดยใช้วิธีการศึกษาอัตชีวประวัติและเรื่องเล่ามีการเก็บข้อมูลโดยการศึกษบทสัมภาษณ์เชิงลึกผู้ให้ข้อมูลหลักคือคุณพิมพ์มาดา พัฒนปรัชญาพงศ์ เจ้าของธุรกิจ Okusno โดยเริ่มต้นจากการที่เจ้าของธุรกิจมีวิสัยทัศน์และแนวคิดที่แตกต่างมองเห็นช่องทางในการเพิ่มมูลค่าจากสิ่งที่คนอื่นมองไม่เห็นค่าโดยการนำมาแปรรูปและสร้างเป็นผลิตภัณฑ์ที่แปลกใหม่ซึ่งยังไม่มีใครรู้จักมาก่อน โดยคำนึงถึงความต้องการของผู้บริโภคเพื่อให้เข้าถึงลูกค้าได้มากที่สุด

สรุปได้ว่าการจะประสบความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจขนมคางกุ้งทอดกรอบ Okusno ได้นั้นผู้บริหารจะต้องมีทัศนคติที่มุ่งมั่นมีเป้าหมายชัดเจนและพร้อมที่จะพัฒนาตัวเองอยู่เสมอซึ่งสอดคล้องกับปัจจัยแห่งความสำเร็จของผู้ประกอบการ 7 ประการที่องค์กรต้องให้ความสำคัญ มีดังนี้

1. ความมุ่งมั่น พยายามจะปรับเปลี่ยนสิ่งที่ไม่เคยมีใครคิดว่ามีประโยชน์อย่างหวังกุ้งให้มาเป็นขนมขบเคี้ยวที่ให้ประโยชน์ได้แม้ว่าจะผิดพลาดหลายครั้งแต่ก็ยังพยายามจนกระทั่งประสบความสำเร็จ

2. ภูมิปัญญา ถึงแม้ว่าจะไม่ได้รู้จักกับขนมคางกุ้งมาก่อนแต่ด้วยทักษะด้านการทำอาหารของตนเองที่มีพร้อมทั้งการหมั่นฝึกฝนอยู่เสมอจึงเกิดเป็นขนมคางกุ้งทอดกรอบ Okusno

3. การเรียนรู้ตลอดชีวิต ปัจจัยต่าง ๆ รอบตัวเรามีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลาซึ่งไม่สามารถควบคุมได้ เจ้าของธุรกิจจึงต้องมีการเรียนรู้สิ่งใหม่ ๆ อยู่เสมอเพื่อเข้าใจถึงสิ่งที่กำลังเผชิญมองหาโอกาสที่จะพัฒนาตัวเองและธุรกิจให้ก้าวทันความต้องการเพื่อที่จะนำไปสู่การตอบสนองความต้องการผู้บริโภคได้อย่างมีประสิทธิภาพที่สุด

4. ความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ การมีรูปแบบแนวคิดที่แตกต่าง มองเห็นสิ่งที่คนอื่นคิดว่าไม่มีค่าแต่สามารถนำมาแปรรูปและเพิ่มมูลค่าให้มากขึ้นจนสามารถสร้างรายได้และเติบโตเป็นธุรกิจ

5. มนุษยสัมพันธ์และทักษะในการสื่อสาร เจ้าของธุรกิจต้องมีมนุษยสัมพันธ์ที่ดีมีทักษะและวิธีการสื่อสารในการสร้างพันธมิตร ให้ความสำคัญกับลูกค้าโดยมีการออกบูธเพื่อพบกับกลุ่มลูกค้าโดยตรงเพื่อให้ลูกค้าเกิดความมั่นใจและเชื่อใจตราสินค้าของเราในที่สุด

6. ทักษะการแก้ปัญหาและตัดสินใจ ผู้บริโภคมองว่าสินค้ามีราคาค่อนข้างสูงสำหรับขนมขบเคี้ยวทั่วไปทำให้เกิดภาวะขายยากแต่ Okusno เลือกที่จะบอกกับผู้บริโภคว่าของเรานั้นแตกต่าง เพราะไม่ได้ให้เพียงแค่พลังงานแต่ให้คุณประโยชน์มากมายซึ่งเมื่อเทียบกับราคาแล้วคุ้มค่าอย่างแน่นอน

7. การบริหารเวลา มีการพัฒนาและสร้างผลประกอบการทางธุรกิจให้เพิ่มขึ้นอยู่ตลอดเวลาเพราะฉะนั้นผู้บริหารจำเป็นต้องรู้จักที่จะวางแผนและจัดสรรเวลาในการบริหารงานเพื่อให้เกิดคุณประโยชน์สูงสุด

การเป็นผู้ประกอบการผลิตภัณฑ์ใหม่ต้องกล้าเผชิญกับปัญหาในเรื่องความเสี่ยงจากการริเริ่มสร้างความเชื่อถือในการจดจำตราสินค้าและโอกาสทางการตลาดเพื่อความมั่นคงและการเจริญเติบโตของธุรกิจการบริหารจัดการด้วยเทคโนโลยีจึงเป็นส่วนช่วยในการผลิตการกระจายข้อมูลและเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายให้กับธุรกิจได้ซึ่งสอดคล้องกับวิธีการบางส่วนของ (ปานเดือน, 2559) การแปรรูปเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์จากวัตถุดิบที่มีอยู่แล้วตามธรรมชาติและยังส่งเสริมกิจการของเกษตรกรรวมถึง (สารินี, 2559) นำเทคโนโลยีมาใช้ในกระบวนการผลิตเพื่อเพิ่มคุณภาพความสะดวกและความรวดเร็วในการตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคส่งผลให้ (ฐานีย์, 2559) การเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายเป็นการสร้างความแตกต่างจากคู่แข่งในเรื่องความสะดวกรวดเร็วในการรับข้อมูลข่าวสารของผู้บริโภคการตลาดแบบออนไลน์เติบโตขึ้นเรื่อย ๆ ช่วยส่งเสริมให้ธุรกิจเมื่อเปรียบเทียบกับวิธีการการบริหารของนักธุรกิจจากงานวิจัยอื่น ธุรกิจขนมคางกุ้งทอดกรอบ Okusno มีความแตกต่างกันในเรื่องวิสัยทัศน์ของแต่ละธุรกิจซึ่งไม่อาจเทียบเคียงกันได้หมดแต่มีปัจจัยที่สอดคล้องกันดังนี้

จากงานวิจัยเรื่องเล่าประสบการณ์ความสำเร็จของธุรกิจอาหารสุขภาพ Granola Diamond Grains (จินตจุฑา, 2559) ในเรื่องของการประสบความสำเร็จมีความสอดคล้องกันกล่าวคือการทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จได้นั้นต้องอาศัยหลายปัจจัยในการขับเคลื่อนเริ่มตั้งแต่ทัศนคติชัดเจนมีความคิดสร้างสรรค์พร้อมปรับปรุงและพัฒนาอยู่เสมอเพื่อให้ตอบสนองให้ทันต่อความต้องการของผู้บริโภคเป็นสิ่งที่ช่วยผลักดันให้ธุรกิจมีโอกาสเติบโตเหนือกว่าคู่แข่ง เคเทลฮอร์น (ketelhohn,W,1998) กล่าวว่าปัจจัยแห่งความสำเร็จเป็นเครื่องมือสำคัญในการจัดลำดับกิจการและการดำเนินธุรกิจหรือก็คือการให้หลักการแนวทางและวิธีการเพื่อให้บรรลุตามวิสัยทัศน์ที่ตั้งไว้

10.สรุปผลการศึกษา

จากการศึกษาเรื่องเล่าความสำเร็จของธุรกิจขนมคางกุ้งทอดกรอบ Okusno ทำให้เห็นว่าความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจเกิดขึ้นได้จากการที่เจ้าของธุรกิจมีแนวคิดและวิสัยทัศน์ที่แตกต่าง มีความคิดสร้างสรรค์มองเห็นหนทางในการสร้างรายได้จากสิ่งที่ถูกมองว่าไม่มีคุณค่าให้กลับกลายเป็นสิ่งที่มีประโยชน์ โดยการสร้างการรับรู้ให้กับผู้บริโภคได้มองเห็นถึงคุณค่าและคุณประโยชน์ของคางกุ้ง ผู้บริหารจะต้องมีการวางแผนและเป้าหมายที่ชัดเจนมีความพร้อมที่จะพัฒนาตัวเองและธุรกิจอยู่เสมอซึ่งสอดคล้องกับปัจจัยแห่งความสำเร็จของผู้ประกอบการทั้ง 7 ประการนี้คือความมุ่งมั่น ภูมิปัญญา การเรียนรู้ตลอดชีวิต ความคิดสร้างสรรค์ มนุษย์สัมพันธ์และทักษะในการสื่อสาร ทักษะการแก้ปัญหาและตัดสินใจ และการบริหารเวลา

11.เอกสารอ้างอิง

- [1] Panraphee Raphiphan, 2558, “Thailand 4.0 ประเทศไทย4.0 คืออะไร” www.it24hrs.com/2017/thailand-4-0/ [23 มีนาคม 2560].
- [2] moneyhub, 2560, “ขนมคางกุ้งธุรกิจที่สำเร็จจากแนวทางเล็ก ๆ” www.moneyhub.in.th/article/okusnosnack/ [24 มีนาคม 2560].
- [3] Pongsathorn Phoonphoemon, 2559, “คางกุ้งทอดกรอบ Okusno ไอเดียเด็กไทยสร้างธุรกิจใหม่เงินล้าน” www.leaderwings.co/marketing/okusno/ [24 มีนาคม 2560].
- [4] Taokaemai, 2560, “เปลี่ยนคางกุ้งเหลือทิ้งให้เป็นขนมทอดกรอบเงินล้าน” www.taokaemai.com [25 มีนาคม 2560].
- [5] กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม, 2558, “ปัจจัยความสำเร็จของผู้ประกอบการ” www.dip.go.th/Portals/0/AEC/ปัจจัยแห่งความสำเร็จผู้ประกอบการ.pdf [25 มีนาคม 2560].
- [6] ปานเดือน, 2559, “อุปสรรคและปัจจัยที่ส่งผลในการดำเนินงานของธุรกิจวันมะพร้าวโชคยืนยงจังหวัดนครปฐม” หลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการตลาด คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร
- [7] สารินี, 2559, “การบริหารจัดการเทคโนโลยีและนวัตกรรม: กรณีศึกษาความสำเร็จของแบรนด์เสื้อผ้า ยูนิโคล่” หลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการตลาด คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร
- [8] ฐานิย์, 2559, “การบริหารจัดการเทคโนโลยีและนวัตกรรม: กรณีศึกษาความสำเร็จของธุรกิจบริการตู้คือสของเทสโก้ โลตัส” หลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการตลาด คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร
- [9] จินตจุฑา, 2559, “เรื่องเล่าประสบการณ์ความสำเร็จของธุรกิจอาหารสุขภาพ Granola Diamond Grains,” หลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการตลาด คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร
- [10] ketelhohn,W, 1998, “What is key success factor?” European Management Journal, vol.16,No.3,and pp:335-40.Kouri,P. Turnen,H. and Palom