**แฟรนไชส์ไทยเติบโตได้ด้วยพลังความเชื่อและศรัทธา**

**กุลฉัตร ฉัตรกุล ณ อยุธยา (****kulachatakul@gmail.com****)**

**Chief Marketing Officer บริษัท มาร์เก็ตติ้งไดอ็อกไซด์ จำกัด**

 ผู้ประกอบการรุ่นใหม่ส่วนใหญ่ที่อยากมีธุรกิจเป็นของตัวเองแต่ยังไร้ทิศทางและเงินทุนอันมากมายในการเริ่มต้นชีวิต “แฟรนไชส์” จึงมักเป็นตัวเลือกอันดับต้นๆ เสมอ ในการตัดสินใจเริ่มต้นธุรกิจ แฟรนไชส์จึงกลายเป็นธุรกิจมหัศจรรย์ที่ลงทุนน้อยแต่กำไรมาก มีตราสินค้าที่ถูกพัฒนามาถึงระดับที่ไว้วางใจแล้ว มีระบบบริหารจัดการที่มีมาตรฐาน มีแผนการตลาดชัดเจน ซึ่งเป็นสิ่งที่ทำให้นักลงทุนปลอดภัยจากภาวะความเสี่ยงในการเริ่มต้นธุรกิจ และที่สำคัญสถาบันการเงินไว้วางใจที่จะได้ร่วมลงทุนด้วยเพราะมีแบบอย่างที่ดีเป็นพี่เลี้ยง

 ผมได้มีโอกาสเข้าร่วมงาน “Grand Opening Ceremony N&B Beehive” ธุรกิจแฟรนไชส์ร้อยล้านของ บริษัท เอ็น แอนด์ บี พิซซ่า เครป แถวๆ โลตัสศรีนครินทร์ กรุงเทพฯ โดยผู้บริหาร คุณบุญประเสริฐ พู่พันธ์ ได้เล่าถึงความเป็นมาของแฟรนไชส์ธุรกิจอาหารเล็กๆ ที่มุ่งมั่นผลิตเครป (Crepe) สไตล์ฝรั่งเศสแต่เพียงอย่างเดียวตลอดระยะเวลา 16 ปีที่ผ่านมา ได้เห็นการฉายภาพชีวิตของผู้บริหารตั้งแต่อดีตจนปัจจุบันกับการจัดตั้งระบบแฟรนไชส์ที่พัฒนาการขึ้นมาอย่างรวดเร็วด้วยรูปแบบการดำเนินธุรกิจที่มีความเสี่ยงต่ำกำไรสูง มีรายได้ที่พออยู่พอกินอย่างมีอนาคตสดใส

หลักการทำธุรกิจที่เป็นปรัชญาชีวิตของคุณบุญประเสริฐ คือเรื่อง ความเชื่อและศรัทธา ซึ่งเป็นแรงผลักดันมุ่งมั่นทำแฟรนไชส์นี้ให้ประสบความสำเร็จได้ จากการลงทุนในช่วงเริ่มต้นด้วยเงินเพียง 40,000 บาท ซึ่งเป็นเงินลงทุนก้อนแรกกับคีออสเล็กๆ ในศูนย์การค้าอิมพีเรียล สำโรง ด้วยยอดขายวันแรกเพียง 1,060 บาท แล้วพัฒนามาสู่รายได้ 100,000 บาทแรก ในอีก 3 เดือนถัดมา

จากปี 2541 จวบจนปัจจุบันเวลาผ่านไป 16 ปี คุณบุญประเสริฐประสบความสำเร็จอย่างมากด้วยยอดขาย 100 ล้านบาท กับเพื่อนร่วมชีวิตคือพนักงานกว่า 100 ชีวิตและแฟรนไชส์ซีกว่า 100 สาขาทั่วประเทศและยังคงมุ่งมั่นดำเนินธุรกิจพร้อมขยายแบรนด์ออกไปในภูมิภาคและตั้งเป้าขยายสาขาใน AEC กับความท้าทายด้วยยอดขาย 1,000 ล้านบาทในอีก 10 ปีข้างหน้า

ประเด็นที่ต้องนำมาถอดรหัสแห่งความสำเร็จของ N&B คือ หลักธรรมาภิบาลในธุรกิจแฟรนไชส์ของผู้บริหาร นอกจากความเชื่อมั่น ศรัทธา และไม่ย่อท้อในสิ่งที่ทำแล้ว สิ่งที่ N&B มีตลอดมาคือ ความสำเร็จของลูกค้าเป็นหัวใจสำคัญ การมีรูปแบบแฟรนไชส์ที่ดี มีแบรนด์ที่มีชื่อเสียงเท่านั้นยังไม่พอ ยังต้องมีหลักธรรมะ มีมุทิตาจิตต่อแฟรนไชส์ซีด้วย เพราะแฟรนไชส์ซีคือผู้ร่วมลงทุนที่มีค่าต้องประสบความสำเร็จไปด้วยกัน ถือเป็นหัวใจหลักในการทำธุรกิจแฟรนไชส์

N&B จึงเป็นต้นแบบที่ดีมากแก่ SMEs ทั่วไปที่ประสงค์จะขยายธุรกิจด้วยวิธีการทางแฟรนไชส์ เป็นต้นแบบที่มีธรรมาภิบาลสูง มีการจัดทำบัญชีแบบบัญชีเดียว (One Book) ตอบสนองคุณแผ่นดินในการเสียภาษี ซึ่งเป็นหลักการที่น่าชื่นชมและหาแบบอย่างได้ยากในปัจจุบัน

 ประการสุดท้าย ผมขอชื่นชมจากใจจริงเกี่ยวกับนโยบายการบริหารคนของ N&B มากเพราะเป็นตัวอย่างที่ดีที่ผมยกย่อง CEO ระดับโลกอย่างริชาร์ด แบรนสันเสมอๆ ว่า “The Employee First, The Customer Second” N&B เปิดโอกาสให้พนักงานทุกคนได้มีโอกาสเข้ารับการอบรม “โครงการเถ้าแก่ใหม่” เป็นการเปิดโอกาสพนักงานได้เรียนรู้ที่จะเป็นเจ้าของธุรกิจด้วยตนเอง เป็นการสร้างโอกาสแก่คนรุ่นใหม่ให้ลืมตาอ้าปากได้ในสังคม

นอกจากนี้วันที่ไปร่วมงานเปิดสำนักงานใหม่ผมได้สังเกตเห็นรอยยิ้มอย่างจริงใจของพนักงานในทุกกิจกรรมที่มีส่วนร่วม ทำให้รับรู้ได้ว่า N&B ได้กลายเป็นรังผึ้ง (Beehive) ที่สวยงาม มีผึ้งงานโบยบินเก็บเกี่ยวน้ำหวานกลับสู่รัง เพื่อสร้างยอดขายให้เจริญเติบโตควบคู่ไปกับเหล่าบรรดาแฟรนไชส์ซีต่อไปอย่างน่าชื่นชม

 ตลอดสิบหกปีคุณบุญประเสริฐดำเนินธุรกิจภายใต้ปรัชญา “**ความเชื่อ ศรัทธา และชัยชนะ”** เพราะการทำธุรกิจให้ประสบความสำเร็จต้องมีความเชื่อว่าทำได้ก่อน ต่อมาต้องศรัทธาในสิ่งที่ทำ แล้วในที่สุดวันแห่งชัยชนะก็จะมาถึงเอง ไม่ว่าจะเริ่มต้นจากตรงไหน ถ้าตั้งใจก็สามารถสร้างชีวิตได้ด้วยตัวเอง ดังเพลงปิดท้ายในวันงาน **“สักวันต้องถึงจุดหมายที่เธอตั้งใจเอาไว้ เพื่อให้รู้ว่า เราจะชนะตัวเองได้ไหม”**