

เส้นทางสู่ความสำเร็จ “ฟาร์มแกะในตำนาน Scenery Vintage ฟาร์ม”^{*}

Route to Success “The Legendary Sheep Farm, Scenery Vintage Farm”

ปิรันธ์ ชินโชติ (Pirun Chinachot) ^{**}

พิทักษ์ ศิริวงศ์ (Phitak Siriwong) ^{***}

บทคัดย่อ

การศึกษาวิจัยเรื่อง “เส้นทางสู่ความสำเร็จ ฟาร์มแกะในตำนาน Scenery Vintage Farm” มีวัตถุประสงค์เพื่อ 1) ศึกษาเรื่องเล่าประสบการณ์ชีวิตของนักธุรกิจที่ประสบความสำเร็จในการทำธุรกิจ 2) ศึกษารูปแบบกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ ผลการศึกษาพบว่า ความสำเร็จที่เกิดขึ้นกับคุณพลกฤษณ์ สุขเกษม เกิดจากปัจจัยหลายอย่างด้วยกัน ไม่ว่าจะเป็นในเรื่องของพื้นฐานของครอบครัว การที่เป็นบุตรชายคนเดียวของครอบครัว ทำให้เป็นแรงผลักดันในการเดินหน้านำมาทำธุรกิจ และแก้ไขปัญหาต่างๆ ด้วยตนเอง ตลอดจนการที่คุณพลกฤษณ์ สุขเกษม มีแนวความคิดที่ชัดเจนในการทำธุรกิจ ไม่ว่าจะเป็นเรื่องการทำในสิ่งที่ตนเองรักเท่านั้น หรือลักษณะนิสัยที่เป็นคนที่ใส่ใจในรายละเอียดในทุกๆ สิ่งที่ทำ และที่สำคัญในการทำสิ่งใดจะต้องทำให้ดีที่สุด ต้องแตกต่างไม่เหมือนใคร ซึ่งส่งผลให้คุณพลกฤษณ์ สุขเกษม สามารถสร้างอาณาจักรธุรกิจฟาร์มแกะเพื่อการท่องเที่ยวที่โด่งดัง ถือว่าเป็นผู้ที่ประสบความสำเร็จทางธุรกิจอย่างสูงท่านหนึ่งในประเทศไทย

สำหรับกลยุทธ์หรือรูปแบบที่ยึดถือในการดำเนินธุรกิจของคุณพลกฤษณ์ สุขเกษม ในธุรกิจฟาร์มแกะเพื่อการท่องเที่ยว Scenery Vintage Farm สามารถสรุปได้ดังนี้

1) ลดความเสี่ยงโดยการ ขยายธุรกิจ อย่างค่อยเป็นค่อยไป 2) สร้างการบริการที่เป็นเลิศ 3) เน้นสร้างสิ่งใหม่ สร้างความแตกต่าง และลงมือทำเป็นครั้งแรก 4) สร้างความเป็นที่รัก งานทุกอย่างที่ออกมาจะต้องเหนือกว่ามาตรฐาน งานทุกงานต้องมีรายละเอียด ตอบความต้องการของลูกค้าได้เหนือความคาดหมาย 5) การแก้ไขปัญหาอย่างรวดเร็ว เพื่อสร้างประสบการณ์ที่ดีให้แก่ลูกค้า รักษาชื่อเสียงที่ดีให้แก่ธุรกิจ 6) การตอบแทนชุมชน และสังคม เป็นส่วนหนึ่งที่สำคัญที่จะสร้างความแข็งแกร่งของภาพลักษณ์ขององค์กรแสดงให้เห็นว่าเป็นองค์กรเอกชนที่ไม่ใช่เป็นผู้รับอย่างเดียว แต่ก็เป็นผู้ให้ในเวลาเดียวกัน

ผลจากการใช้กลยุทธ์ต่าง ๆ ของคุณธรรมา ส่งผลให้ธุรกิจ Scenery Vintage Farm กลายเป็นแหล่งท่องเที่ยวที่สำคัญของจังหวัดราชบุรี เป็นอาณาจักรฟาร์มแกะเพื่อการท่องเที่ยวที่มีชื่อเสียงโด่งดังไปทั่วประเทศ ซึ่งมีนักท่องเที่ยวที่เข้ามาเยี่ยมชมโดยเฉลี่ยต่อปีถึง 500,000 ท่าน สามารถสร้างรายได้กว่า 100 ล้านบาทต่อปี

^{*} บทความนี้มีวัตถุประสงค์ในการเผยแพร่ผลงานการศึกษาวิจัยกรณีศึกษาประสบการณ์ชีวิตของผู้ประกอบการ และรูปแบบกลยุทธ์ในการทำธุรกิจให้สำเร็จในอำเภอสวนผึ้ง จังหวัดราชบุรี

^{**} อาจารย์ประจำ คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏหมู่บ้านจอมบึง (Faculty of Management Science, Muban Chombueng Rajabhat University) E-mail thank_kub@hotmail.com

^{***} รองศาสตราจารย์ ดร. คณะวิทยาการจัดการ ม.ศิลปากร (Faculty of Management Science, Silpakorn University)

Abstract

The research project of “Route to Success, The Legendary Sheep Farm, Scenery Vintage Farm” which has the following objectives: 1) To explore Mr.Pollakrit Sukkasem’s background and successful business story. 2) To study strategies which lead to the business success.

There are many factors which lead to the business success. For example, the pressure from family loss. After his father passed away, Mr.Pollakrit Sukkasem is the only man in the family. Moreover his personality that always pay attention in a detail for the work he loved also the one reason that lead to his success. The most important factor is that he always think in a different way, doing new things which leads his business become the legend of sheep farm for tourism in Thailand.

The Business Strategies

1) Gradually increasing the investment in the business to reduce risk. 2) Offering the best service. 3) Focus on differentiation, always doing new thing. 4) Being the best in his line of business, trying the best to do everything over the standard. 5) Trying the best to solve the problem quickly. 6) Always thinking about social responsibility.

From the strategies above, Scenery Vintage Farm becomes the major attraction of Ratchaburi province. Scenery Vintage Farm is very famous as the first sheep farm for tourism in Thailand, with travelers over 500,000 persons per year and the average year revenue over 100 million baht.

บทนำ

การที่จะนำธุรกิจไปสู่ความสำเร็จนั้น จำเป็นต้องคำนึงถึงปัจจัยต่างๆที่จะนำพาให้ธุรกิจสามารถไปสู่ตลาดที่มีการแข่งขันอย่างรุนแรงในปัจจุบันได้ ปัจจัยที่สำคัญอย่างหนึ่งที่จะนำธุรกิจไปสู่ความสำเร็จได้นั้นคือการที่รักในงานที่ตนเองทำ โดนัลด์ เจ.ทรัมป์ ได้เคยกล่าวไว้ในหนังสือ “ทรัมป์ 101 หนทางสู่ความสำเร็จของ โดนัลด์ เจ.ทรัมป์ (Trump 101 The Way of Success)” ว่า “ความรู้สึกรักหรือหลงใหลในสิ่งที่กำลังทำคือสิ่งที่สำคัญมากที่จะทำให้ประสบความสำเร็จได้อย่างยาวนาน ถ้าได้ทำงานที่รัก การทุ่มเทก็เกิดขึ้นเพราะความรู้สึกลองใหลในสิ่งที่ทำจะเป็นแรงผลักดันที่สำคัญที่ทำให้งานประสบความสำเร็จ คุณจะไมยอมแพ้และรู้สึกเหน็ดเหนื่อย” (พรรณี, 2007) อีกปัจจัยหนึ่งที่สำคัญคือ ความคิดสร้างสรรค์ ซึ่งเป็นปัจจัยหนึ่งที่สำคัญอย่างยิ่งในการสร้าง ความแตกต่าง ช่วยยกระดับให้องค์กรโดดเด่นจากคู่แข่ง และประสบความสำเร็จอย่างยั่งยืน

อีกหนึ่งตัวอย่างนักธุรกิจที่ประสบความสำเร็จในประเทศไทยคือ คุณโชค บูลกุล ทายาทคนโตของคุณโชคชัย บูลกุล ผู้บุกเบิกฟาร์มโชคชัย เจ้าของอาณาจักรฟาร์มโชคชัย เป็นผู้ที่ทำให้ฟาร์มที่เคยเกือบจะล้มละลายในยุควิกฤตปี 2540 กลับมาตั้งตัวได้อีกครั้ง ด้วยการสร้างความแตกต่าง ให้กับฟาร์มโชคชัย ซึ่งเป็นธุรกิจ

การเกษตร กลายมาเป็นธุรกิจท่องเที่ยว จุดพลิกผันนี้ทำให้ฟาร์มโชคชัยกลายเป็นแหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตรที่โด่งดัง ที่เต็มไปด้วยนักท่องเที่ยวที่มาเยี่ยมชมมากมาย (ฟาร์มโชคชัย, 2015)

นอกจากนักธุรกิจที่ได้กล่าวมาด้านบนแล้ว ยังมีนักธุรกิจอีกท่านที่สร้างธุรกิจจากสิ่งที่ตนเองรัก ด้วยความคิดที่แตกต่าง กลายเป็นอีกหนึ่งอาณาจักรธุรกิจที่โด่งดัง คุณพลกฤษณ์ สุขเกษม หรือคุณธันวา เจ้าของธุรกิจ ฟาร์มแกะเพื่อการท่องเที่ยว “Scenery Vintage Farm” ซึ่งคุณธันวาได้ใช้แนวความคิดที่ชัดเจนในการทำธุรกิจ สร้างความแตกต่าง พัฒนาธุรกิจให้เป็นที่สุดไม่ว่าจะเป็นด้านสถาปัตยกรรม หรือการบริการ ส่งผลให้ Scenery Vintage Farm กลายเป็นแหล่งท่องเที่ยวที่สำคัญของจังหวัดราชบุรี เป็นอาณาจักรฟาร์มแกะเพื่อการท่องเที่ยวที่มีชื่อเสียงโด่งดังไปทั่วประเทศ ซึ่งมีนักท่องเที่ยวที่เข้ามาเยี่ยมชมโดยเฉลี่ยต่อปีถึง 500,000 ท่าน สามารถสร้างรายได้กว่า 100 ล้านบาทต่อปี ซึ่งความสำเร็จนี้นั้นเกิดจากแนวคิด การนิยามตนเอง ประสบการณ์ และแรงบันดาลใจของบุคคลนั้น และที่ขาดไม่ได้คือความมุ่งมั่น จากที่กล่าวมาข้างต้นผู้วิจัยจึงต้องการศึกษาเรื่องเล่า ประสบการณ์ชีวิต การนิยามตนเองและกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจให้ประสบความสำเร็จของ คุณพลกฤษณ์ สุขเกษม หรือคุณธันวา นั้นเป็นอย่างไร

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

การศึกษาวิจัยเรื่อง “เส้นทางสู่ความสำเร็จ ฟาร์มแกะในตำนาน Scenery Vintage Farm” มีวัตถุประสงค์เพื่อ

1. เพื่อศึกษาเรื่องเล่าประสบการณ์ชีวิตของคุณธันวา นักธุรกิจที่ประสบความสำเร็จในการทำธุรกิจ
2. เพื่อศึกษารูปแบบกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ

ขอบเขตของการวิจัย

ขอบเขตด้านเนื้อหา มีขอบเขตเนื้อหาที่ศึกษาดังนี้

1. ข้อมูลส่วนบุคคล ภูมิหลังและประสบการณ์การดำเนินชีวิต
2. การนิยามตนเอง หรืออัตมโนทัศน์เกี่ยวกับตนเอง (Self - concept) ปณิธานการดำเนินชีวิต
3. รูปแบบ กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ

ขอบเขตด้านผู้ให้ข้อมูลหลัก ผู้ให้ข้อมูลหลัก (Key Information) ในการศึกษาวิจัยครั้งนี้คือนักธุรกิจที่ประสบความสำเร็จ โดยสามารถทำธุรกิจของตนให้เป็นที่รู้จักไปทั่วประเทศนั่นคือ คุณพลกฤษณ์ สุขเกษม หรือคุณธันวา บุคคลที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ ภรรยา ครอบครัว และเพื่อนสนิท

ขอบเขตด้านพื้นที่ พื้นที่ที่ใช้ในการวิจัย คือ Scenery Vintage Farm ตั้งอยู่ที่ 234 หมู่ 7 ต.สวนผึ้ง อ.สวนผึ้ง จ.ราชบุรี 70180

ขอบเขตด้านเวลา ระยะเวลาที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล คือ ตั้งแต่เดือนมกราคม 2557 ถึงเดือนมีนาคม 2557

การทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

1. แนวคิดเกี่ยวกับคุณลักษณะของผู้ประกอบการ (Entrepreneurial orientation)

จากการทบทวนวรรณกรรม ถึงคุณลักษณะของผู้ประกอบการ Yong-Hui Li ได้สรุปความหมายไว้ว่า การที่บุคคลนั้นมีคุณลักษณะที่มีปรารถนาที่จะค้นคิดในสิ่งใหม่ๆ กล้าที่จะเสี่ยง มีความเป็นตัวของตัวเอง รู้จักการนำตนเองเป็นคนที่กระตือรือร้น ตอบสนองต่อปัญหาได้อย่างรวดเร็ว และมีความสามารถในการแข่งขันกับคู่แข่งอื่นๆ ในตลาดได้ งานวิจัยที่ผ่านมา ได้แยกคุณลักษณะของผู้ประกอบการไว้ 5 ประการด้วยกัน (Miller, 1983; Lumpkin and Dess, 2001; Wiklund, 1999; Wiklund & Shepherd, 2005; Zahra & Covin, 1995; Zahra & Garvis, 2000 อ้างถึงโดย Yong-Hui Li et al., 2008)

1. ความมีนวัตกรรม (Innovativeness) สร้างความคิดหรือผลงานใหม่ๆ ให้แก่ สินค้า บริการ หรือ เทคโนโลยี (Lumpkin and Dess, 1996 อ้างถึงโดย Yong-Hui Li et al., 2008) องค์การนวัตกรรม จะนำมาซึ่งศักยภาพทางความสามารถที่แตกต่างสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน ยากต่อคู่แข่งที่สามารถเลียนแบบได้ (Zahra & Garvis, 2000; Barney, 1994; Hunt & Arndt, 2006; Hunt & Morgan, 1996; Nonaka, 1994 อ้างถึงโดย Yong-Hui Li et al., 2008)

2. มีความกล้ารับความเสี่ยง (Risk-taking) แสดงถึง ความปรารถนาที่จะทุ่มเทใช้ทรัพยากรต่างๆ เพื่อให้บรรลุในแผนงานต่างๆ ถึงแม้ผลลัพธ์ที่จะออกมานั้นยังมีความไม่แน่นอนอยู่ก็ตาม (Wiklund & Shepherd, 2003; Zahra & Covin, 1995 อ้างถึงโดย Yong-Hui Li et al., 2008)

3. มีความกระตือรือร้น หรือพฤติกรรมเชิงรุก (Proactiveness) การที่สามารถสนองต่อตลาด แก้ไขปัญหาอย่างรวดเร็ว (Lumpkin and Dess, 1996 อ้างถึงโดย Yong-Hui Li et al., 2008)

4. มีความสามารถในการแข่งขันกับคู่แข่งในตลาด (Competitive aggressiveness) ชอบท้าทายแข่งขัน กับคู่แข่งได้ (Lumpkin and Dess, 1996 อ้างถึงโดย Yong-Hui Li et al., 2008)

5. ความเป็นตัวของตัวเอง (Autonomy) ความสามารถที่จะคิดตัดสินใจ ลงมือทำ และนำตนเองมุ่งสู่ความสำเร็จด้วยการพึ่งพาตนเอง (Frese et al., 2002; Lumpkin and Dess, 1996 อ้างถึงโดย Yong-Hui Li et al., 2008)

นอกจากนี้ในงานวิจัยของ ฝนทิพย์ ชาร์โลว ยังได้สรุปคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จด้วยกัน 9 ประการ ดังต่อไปนี้ 1) ความเป็นตัวของตัวเอง (Autonomy Orientation) 2) ความมุ่งแสวงหาความสำเร็จ (Achievement Orientation) 3) ความมีนวัตกรรม (Innovativeness Orientation) 4) ความมุ่งมั่นอดทน (Need for Counteraction) 5) ความคิดสร้างสรรค์ (Creativity Thinking) 6) ความกล้าเสี่ยง (Risk Taking Orientation) 7) ความมั่นใจในตนเอง (Self – Confidence) 8) การตอบสนองกับปัญหาอย่างทันทีทันใด (Response to Immediate Problems) 9) ความรับผิดชอบ (Responsibility)

2. แนวคิดเกี่ยวกับปัจจัยแห่งความสำเร็จของผู้ประกอบการ (Critical Success Factor Analysis)

ปัจจัยแห่งความสำเร็จของผู้ประกอบการ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ได้ให้ความหมายไว้ว่า ปัจจัยที่สำคัญที่องค์กรทุกองค์กรจำเป็นต้องมี เพื่อเป็นแนวทาง หรือหลักการที่จะนำไปสู่การบรรลุตามวิสัยทัศน์ ปัจจัย

แห่งความสำเร็จของผู้ประกอบการเป็นดังหลักที่เป็นรูปธรรม ที่จะทำให้ทุกฝ่ายในองค์กรทำหน้าที่ต่างๆเชื่อมโยงกัน สามารถมุ่งไปในทิศทางเดียวกันเพื่อบรรลุวิสัยทัศน์ได้ สำหรับปัจจัยแห่งความสำเร็จนั้น มีอยู่ด้วยกัน 7 ประการ ได้แก่ 1) ความมุ่งมั่น (Drive) 2) ภูมิปัญญา (Knowledge / Wisdom) 3) การเรียนรู้ตลอดชีวิต (Lifelong Learning) 4) ความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ (Personal Creativity) 5) มนุษยสัมพันธ์และทักษะการสื่อสาร (Human Relations & Communications Ability) 6) ทักษะการแก้ปัญหาและตัดสินใจ (Problem Solving & Decision Making Skill) 7) การบริหารเวลา (Time Management) (กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม, 2012)

3. แนวคิดเกี่ยวกับสมรรถนะหรือขีดความสามารถในการทำงาน (Competency)

ดวงเดือน จันท์เจริญ ได้ให้คำนิยามของ ความสามารถ สมรรถนะ หรือสมรรถภาพ (Competency) ไว้หมายถึง ภาพรวมของคุณลักษณะ คุณสมบัติ ความรู้ความสามารถ ทักษะ ความเชื่อ ค่านิยม และพฤติกรรมอื่นๆ ที่มีอยู่ในตัวบุคคล และมีผลทำให้บุคคลนั้นปฏิบัติงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ สามารถเรียนรู้กันได้ โดยการฝึกฝน อบรมให้ความรู้ และความสามารถจะเป็นเครื่องมือที่ชี้วัดความแตกต่างระหว่างบุคคล ที่ผลของการปฏิบัติงาน หรือความสำเร็จในการปฏิบัติงานที่ต่างกัน

นอกจากนี้ “สมรรถนะ” ยังหมายถึงคุณลักษณะพื้นฐาน (Underlying Characteristic) ที่มีอยู่ภายในตัวบุคคลได้แก่ แรงจูงใจ (Motive) อุปนิสัย (Trait) อัตมโนทัศน์ (Self-Concept) ความรู้ (Knowledge) และทักษะ (Skill) ซึ่งคุณลักษณะเหล่านี้ จะเป็นตัวผลักดัน หรือมีความสัมพันธ์เชิงเหตุผล (Causal Relationship) ให้บุคคลสามารถ ปฏิบัติงานตามหน้าที่ความรับผิดชอบ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ และ/หรือ สูงกว่าเกณฑ์อ้างอิง (Criterion – Reference) หรือเป้าหมายที่กำหนดไว้ (Spencer and Spencer, 1993 อ้างถึงโดยพัชรี หล้าแหล่ง, 2556)

4. แนวคิดเกี่ยวกับคุณลักษณะของผู้ประสบความสำเร็จ และความสำเร็จในการประกอบธุรกิจ

จากการศึกษางานวิจัยก่อนหน้าคุณลักษณะเด่นของผู้ประสบความสำเร็จนั้นจะประกอบด้วย 10 ประการ ดังนี้ 1) กล้าที่จะเปลี่ยนแปลงตัวเองตลอดเวลา 2) มีเป้าหมายในชีวิตที่ชัดเจนของการจะประสบความสำเร็จ 3) เผชิญหน้ากับความล้มเหลวแล้วเริ่มใหม่ 4) มุ่งมั่นในความคิดของตนเองและทำงานกว่าจะสำเร็จ 5) อยู่กับช่วงที่ตัวเองรู้สึกแย่กว่าช่วงที่ตัวเองรู้สึกดี 6) รับฟังคำวิจารณ์จากผู้อื่นได้ดี 7) มีทัศนคติเชิงบวกในเรื่องต่าง ๆ มากกว่า 8) มีภาวะความเป็นผู้นำสูง 9) ให้ความสำคัญกับผู้อื่น 10) ดำเนินเรื่องด้วยความไม่ประมาท (ปกรณ วังศรีตันพิบูลย์ (ม.ป.ป) อ้างถึงโดย พัทรี หล้าแหล่ง, 2013)

นอกจากนั้นในแนวคิดเกี่ยวกับความสำเร็จในธุรกิจ (นิตย สัมมาพันธ์, 1999; ชลธิรา ยาคาลัย และคณะ, 1999; ชูเกียรติ จากใจชน, 2002; สลักจิต พรหมพวย, 2009; รอชิดา เณลิ้มไทย, 2009; Seibert, 1999; Crant and Krammer, 1999; Frese, 2000; Drucker, 2001 อ้างถึงโดย ฝนทิพย์ ขาวใส, 2012) สามารถชี้วัดความสำเร็จได้จากปัจจัยต่างๆ ได้จากตัวชี้วัดความสำเร็จทางเศรษฐกิจ ซึ่งประกอบด้วย 1. ความพึงพอใจในฐานะเจ้าของกิจการ 2. ความสำเร็จทางธุรกิจ 3. แนวโน้มของกำไร 4. แนวโน้มของจำนวนลูกค้า 5. แนวโน้มของยอดขาย

วิธีดำเนินการวิจัย

การวิจัยเรื่อง “เส้นทางสู่ความสำเร็จ ฟาร์มแกะในตำนาน Scenery Vintage Farm” เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ วิธีวิทยาที่ผู้วิจัยใช้ในการศึกษาปรากฏการณ์ในครั้งนี้คือ การศึกษาประวัติชีวิตและเรื่องเล่า (Life History and Narrative Approach) (Somekh and Lewin, 2005 อ้างถึงโดย พัทธ์ ศิริวงศ์, 2011) เป็นวิธีวิทยาการศึกษาภายใต้กระบวนทัศน์สร้างสรรค์สังคม (Social Constructivism Paradigm) (นภกรณ หะวานนท์, 2007 อ้างถึงโดย พัทธ์ ศิริวงศ์, 2011) วิธีวิทยานี้ใช้เข้าถึงความหมายของประสบการณ์ชีวิต ด้วยการศึกษาวีธีคิด การนิยามการให้ความหมาย การตีความ สถานการณ์และเรื่องราวต่าง ๆ รวมทั้งการนำเสนอปรากฏการณ์ทางสังคม การวิจัยใช้วิธีการสัมภาษณ์ด้วยการอาศัยความคุ้นเคย และการสังเกตพฤติกรรม ปฏิกริยาของผู้ให้สัมภาษณ์ โดยมีผู้ให้ข้อมูลหลัก (Key Information) คือ คุณพลกฤษณ์ สุขเกษม หรือคุณธันวา นักธุรกิจผู้สร้างอาณาจักรฟาร์มแกะเพื่อการท่องเที่ยวแห่งแรกของเมืองไทย และ บุคคลที่เกี่ยวข้อง

ผู้วิจัยใช้แนวคำถามที่สร้างขึ้นจากกรอบแนวคิดเพื่อให้ได้ข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับประสบการณ์การดำเนินชีวิต การนิยามตนเองหรืออัตมโนทัศน์เกี่ยวกับตนเอง และประสบการณ์การดำเนินธุรกิจ โดยการสัมภาษณ์ แบบไม่เป็นทางการ การเก็บข้อมูลดำเนินไปในลักษณะการพูดคุยสนทนา แลกเปลี่ยนความคิดเห็น หลังจากนั้นนำข้อมูลที่ได้อาวิเคราะห์ตามแนวทางการวิจัยเชิงคุณภาพด้วยวิธีการพรรณนาวิเคราะห์ และนำเสนอผลการวิจัย อภิปรายผลและข้อเสนอแนะ

การตรวจสอบความน่าเชื่อถือของข้อมูล

หลังจากที่ผู้วิจัยได้เก็บรวบรวมข้อมูลเรียบร้อยแล้ว ก่อนที่จะมีการวิเคราะห์ข้อมูล ผู้วิจัยได้ทำการตรวจสอบความน่าเชื่อถือของข้อมูลโดยการตรวจสอบข้อมูลแบบสามเส้า (Triangulation) (สุรางค์ จันทวานิช, 2540; Graneheim, 2004; Miles & Huberman, 1994) โดยแบ่งเป็น

1. การตรวจสอบสามเส้าด้านข้อมูล (Data Triangulation) คือ การพิสูจน์ว่าข้อมูลที่ผู้วิจัยไดมานั้นถูกต้องหรือไม่ โดยตรวจสอบแหล่งที่มา 3 แหล่ง ได้แก่ เวลา สถานที่และบุคคล

2. การตรวจสอบสามเส้าด้านผู้วิจัย (Investigator Triangulation) คือ การตรวจสอบว่าผู้วิจัยแต่ละคนจะได้ข้อมูลต่างกันอย่างไร แทนการใช้ผู้วิจัยคนเดียวทั้งหมด ซึ่งจะสร้างความแน่ใจได้ดีกว่าผู้วิจัยเพียงคนเดียว

3. การตรวจสอบสามเส้าด้านทฤษฎี (Theory Triangulation) คือ การตรวจสอบว่าผู้วิจัยสามารถใช้แนวคิด ทฤษฎีต่างไปจากเดิม ตีความข้อมูลแตกต่างกันได้มากน้อยเพียงใด ซึ่งอาจทำได้ง่ายกว่าถ้ายังอยู่ในระดับสมมติฐานชั่วคราว (Working Hypothesis) และแนวคิดขณะลงมือตีความ สร้างข้อสรุปเหตุการณ์แต่ละอย่าง การตรวจสอบสามเส้าด้านทฤษฎี เป็นการตรวจสอบที่ทำได้ยากกว่าการตรวจสอบด้านอื่นๆ

4. การตรวจสอบสามเส้าด้านวิธีรวบรวมข้อมูล (Methodological Triangulation) คือ การเก็บรวบรวมข้อมูลจากแหล่งต่างๆ กัน เพื่อรวบรวมข้อมูลเรื่องเดียวกัน เช่น ใช้การสังเกตควบคู่กับการซักถามพร้อมกันนั้นก็ศึกษาข้อมูลเพิ่มเติมจากแหล่งเอกสารหรือทำการซักถามผู้ให้ข้อมูลสำคัญ หรืออาจซักถามผู้ให้ข้อมูล

หลังจากสรุปผลการศึกษา เพื่อความแน่นอนว่าข้อสรุปนั้นเที่ยงตรงตามความเป็นจริงหรือไม่ แล้วจึงแก้ไขเป็นรายงานฉบับสมบูรณ์ต่อไป

การวิเคราะห์ข้อมูล

การศึกษาเรื่องเล่า ภูมิหลัง ประสบการณ์การดำเนินชีวิต การนิยามตนเองหรืออัตมโนทัศน์เกี่ยวกับตนเอง ประสบการณ์การดำเนินธุรกิจที่นำธุรกิจไปสู่ความสำเร็จ ใช้การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพ (Qualitative Method) ในรูปแบบพรรณนาวิเคราะห์ (Descriptive Analysis) เมื่อผู้ศึกษารวบรวมข้อมูลเรียบร้อยแล้ว จึงนำข้อมูลที่ได้มาทำการวิเคราะห์ประสบการณ์การดำเนินชีวิต การนิยามตนเองหรือ อัตมโนทัศน์เกี่ยวกับตนเอง ประสบการณ์การดำเนินธุรกิจที่นำไปสู่ความสำเร็จทางธุรกิจ ของนักธุรกิจที่ประสบความสำเร็จ ผู้สร้างอาณาจักรฟาร์มแกะเพื่อการท่องเที่ยวแห่งแรกของเมืองไทย เป็นอย่างไรบ้าง

ผลการศึกษาและข้อวิจารณ์

จากการเก็บรวบรวมข้อมูลด้วยการสัมภาษณ์นักธุรกิจที่ประสบความสำเร็จจากการดำเนินธุรกิจ สามารถสร้างอาณาจักรธุรกิจท่องเที่ยวที่โด่งดังเป็นที่รู้จักทั่วประเทศในนาม Scenery Vintage Farm ซึ่งได้แก่ คุณพลกฤษณ์ สุขเกษม หรือ คุณธันวา มีผลการศึกษาดังนี้

1. ข้อมูลส่วนบุคคล ภูมิหลังและประสบการณ์การดำเนินชีวิต

ผลการศึกษาข้อมูลส่วนบุคคล ภูมิหลังและประสบการณ์การดำเนินชีวิตพบว่า คุณพลกฤษณ์ สุขเกษม หรือ คุณธันวา เกิดวันที่ 12 ธันวาคม 2518 เป็นบุตรของจำสับเอกวิสุทธ์ สุขเกษม และดร.สมพร สุขเกษม มีพี่น้องทั้งหมด 4 คน ประกอบด้วยพี่สาวจำนวน 3 คน โดยคุณธันวาเป็นบุตรชายคนที่ 4 ปัจจุบันอาศัยอยู่ที่ 234 หมู่ 7 ต.สวนผึ้ง อ.สวนผึ้ง จ.ราชบุรี 70180 ด้านการศึกษา คุณธันวาได้ศึกษาที่ โรงเรียนอนุบาลราชบุรี ถึงชั้นประถมศึกษาปีที่ 2 จากนั้นได้ย้ายเข้ามาอาศัยอยู่ในกรุงเทพฯ ได้ศึกษาต่อชั้นประถมศึกษาปีที่ 3 ถึง ชั้นประถมศึกษาปีที่ 6 ที่โรงเรียนอัมพรไพศาล จากนั้นศึกษาต่อระดับมัธยมศึกษาชั้นปีที่ 1 ถึงชั้นปีที่ 3 ที่โรงเรียนโพธิสารพิทยากร และเข้าศึกษาที่โรงเรียนสวนกุหลาบวิทยาลัยในระดับชั้นมัธยมศึกษาชั้นปีที่ 4 ถึงชั้นปีที่ 6 และเข้าศึกษาต่อในระดับอุดมศึกษาในระดับปริญญาตรีที่มหาวิทยาลัยรังสิต คณะบริหารธุรกิจ ปัจจุบันได้สมรสกับคุณดวงกมล ชุติมันต์ หรือคุณน้อยหน่า และร่วมดูแลในธุรกิจเครือ Scenery Group สำหรับข้อมูลด้านกิจการหรือธุรกิจที่คุณธันวา ได้ดูแล รับผิดชอบอยู่ในขณะนี้ ได้แก่ บริษัทในเครือ Scenery Group ที่ประกอบด้วยธุรกิจท่องเที่ยว ฟาร์มแกะ Scenery Vintage Farm ธุรกิจบ้านพักและรีสอร์ท ธุรกิจร้านอาหาร Honey Scene Steak & Bar ธุรกิจร้านขายของที่ระลึก และผลิตภัณฑ์ในนาม Sheepy Sheep ธุรกิจผลิตภัณฑ์ไอศกรีม Ewe Cream และบริษัทอินดี้ฟู้ด แอนด์ เบเวอเรจ จำกัด ซึ่งประกอบด้วยธุรกิจร้านอาหารในกรุงเทพฯอีกสองแห่ง ได้แก่ Flow Restaurant & Bar และ Parlour Restaurant

จากการได้ศึกษาชีวิตของคุณธันวา ผ่านเพื่อนสนิท ครอบครัว และภรรยา ทำให้ผู้วิจัยทราบว่า ในช่วงชีวิต การเติบโตของคุณธันวา ตั้งแต่วัยเด็ก ถึงปัจจุบัน พื้นฐานทางครอบครัวได้สร้างนิสัยเรื่องความละเอียด ความทุ่มเท หลงใหลกับสิ่งที่ทำ และความมุ่งมั่นในการแก้ปัญหาอย่างไม่ย่อท้อ

คุณธันวา เติบโตมาในครอบครัวนักธุรกิจ คำนึงกับการซื้อขายไป และการปฏิสัมพันธ์กับลูกค้า ตั้งแต่เด็ก โดยดั้งเดิมครอบครัวของคุณธันวา บิดา และมารดาประกอบธุรกิจเครื่องเขียนอยู่ในจังหวัดราชบุรี จากนั้นเนื่องจากธุรกิจของคุณลุงของคุณธันวากำลังขยายธุรกิจเครื่องปรับอากาศ และอะไหล่ในกรุงเทพฯ ต้องการให้ครอบครัวของคุณธันวาไปร่วมช่วยขยายธุรกิจด้วย ครอบครัวคุณธันวาทั้งครอบครัวจึงย้ายเข้าไปอยู่กรุงเทพฯ ในช่วงชีวิตวัยเด็กคุณธันวาจึงคลุกคลีกับธุรกิจนี้มาโดยตลอด ถึงแม้ว่าใจจริงคุณธันวานั้นจะไม่ได้มีความชอบในธุรกิจนี้ก็ตาม จนกระทั่งคุณธันวามีอายุประมาณ 18 ปี บิดาได้เสียชีวิตลง เป็นเหตุการณ์หนึ่งที่ผลักดันคุณธันวา ให้มีความคิดว่าเราเป็นผู้ชายคนเดียวของครอบครัวแล้ว ควรจะเป็นเสาหลักให้แก่ครอบครัวได้ ควรจะดำเนินธุรกิจใด ธุรกิจหนึ่งสักอย่างที่ตนเองมีความชอบและรักที่จะทำได้อย่างจริงจัง จนกระทั่งเมื่อเข้ามหาวิทยาลัยรังสิต ได้ประมาณชั้นปีที่ 2 คุณธันวาก็ได้เริ่มธุรกิจแรกของตนเอง นั่นคือธุรกิจอะไหล่รถยนต์ ด้วยเพราะความชื่นชอบในรถยนต์ รู้ว่าตนเองมีความชำนาญทางด้านนี้ เริ่มต้นจาก การซื้อขายไป กับญาติมิตร เพื่อนฝูง เริ่มปรับปรุง ออฟฟิสที่บ้านโดยแบ่งพื้นที่ส่วนหนึ่งมาขายอะไหล่รถยนต์ และขยายธุรกิจโดยทำเป็นร้านขายอะไหล่ที่เป็นมาตรฐาน โดยใช้ชื่อว่า พล บอดี พาร์ท ต่อมาเมื่อครั้งเรียนจบจากมหาวิทยาลัยรังสิต ได้มีโอกาสมาท่องเที่ยวที่สวนผึ้ง ปั่นจักรยานกับเพื่อนผ่านหน้าที่ผืนหนึ่ง เห็นแล้วรู้สึกมีความสุข ความสงบ ดังนั้นจึงมีความคิดที่จะสร้างบ้านไว้อยู่เพื่อพักผ่อน แรกเริ่มซื้อที่ไว้จำนวน 3 ไร่ ในราคาไร่ละ 70,000 บาท และเริ่มปลูกบ้านขึ้นในรูปแบบตามความชอบ แต่บ้านหลังแรกที่ถูกสร้างขึ้นจนเกือบเสร็จ เกิดร้าวทั้งหลัง เนื่องจากดินที่ถมยังไม่แน่นพอ ทำให้ต้องรื้อบ้านหลังนั้นทิ้ง จากประสบการณ์ในบ้านหลังแรก ได้นำมาสร้างบ้านหลังใหม่อีกครั้ง โดยครั้งนี้จึงสร้างในแบบที่ข้างในพื้นที่มีความชำนาญอยู่แล้วในลักษณะบ้านปูน เมื่อบ้านเสร็จก็กลายเป็นบ้านปูนสีขาวที่มีความคล้ายคลึงกับรูปแบบบ้านเมดิเตอร์เรเนียน ซึ่งในประเทศไทยในขณะนั้นยังไม่มีในทีเดียว เมื่อบ้านหลังแรกเสร็จ ก็มีเพื่อนฝูงมากันมากมาย ทำให้มีการก่อสร้างบ้านหลังที่สอง และหลังที่สามตามมา โดยแต่ละหลังเกิดขึ้นจากจินตนาการ ที่เต็มไปด้วยรายละเอียดของคุณธันวาทั้งสิ้น เมื่อสร้างขึ้นมาถึงจำนวนสามหลัง จำนวนเพื่อนฝูงที่บอกต่อกันมีมากขึ้น รวมถึงการส่งต่ออีเมล จนไปถึงลูกค้าภายนอก ทำให้เริ่มกลายเป็นธุรกิจอย่างจริงจัง เริ่มตั้งแผนกต่างๆ และสร้างห้องพักเพิ่ม จนมีทั้งหมด 10 ห้อง โดยในช่วงที่เปิดบริการบ้านพักนั้น ห้องพักซินเนอร์จี จะมีลูกค้าเข้าพักจนเต็มตลอดทุกวันตลอดปี ซึ่งเป็นเพราะความแปลกใหม่ ไม่มีที่ไหนเหมือนสวยงาม และการบริการที่ดีเยี่ยม โดยเกิดจากการใส่ใจในรายละเอียด ไม่ว่าจะเป็นรูปแบบของบ้านพัก การก่อสร้าง การตกแต่ง รวมไปถึงรายละเอียดของการบริการลูกค้าที่มาพัก ซึ่งสร้างความประทับใจจนลูกค้าต้องกลับมาพักซ้ำอีก ซึ่งรายได้ที่เกิดขึ้นเฉพาะส่วนของบ้านพักนั้น มีรายได้ถึงประมาณ 14 ล้านบาทต่อปี แต่อย่างไรก็ตามในส่วนของบริษัทได้หยุดให้บริการกับบุคคลภายนอกเนื่องจากทาง คุณธันวา ได้ปรับเปลี่ยนรูปแบบธุรกิจจากบ้านพักเป็นแหล่งท่องเที่ยว หรือฟาร์มแกะเชิงท่องเที่ยวเน้นหนักทางการ อย่างเต็มรูปแบบ ด้วยเหตุที่คุณธันวาเกรงว่าลูกค้าที่มีเที่ยวฟาร์มนั้นจะรบกวนผู้เข้ามาพัก ผิดจากที่ตั้งเป้าหมายไว้คือผู้ที่เข้ามาพักนั้นจะต้องได้รับความสบาย และความเป็นส่วนตัว จึงได้ปิดในส่วนของบริษัทไว้ เพื่อทำในส่วนของบริษัทแหล่งท่องเที่ยว ฟาร์มแกะ อย่างเต็มที่ แสดงให้เห็นถึงการใส่ใจต่อลูกค้า และความคิดอย่างรอบคอบ

ฟาร์มแกะของซินเนอร์จีนั่น เป็นฟาร์มแกะที่เป็น แหล่งท่องเที่ยวเชิงนิเวศนันทนาการแห่งแรกของประเทศไทย ซึ่งเริ่มต้นจากการปล่อยให้แกะเดินกินหญ้า เพื่อเป็น Gimmick ในงานแต่งงานของคุณธันวาเอง หลังจาก

งานแต่งงาน ก็ได้นำแกะเหล่านั้นมาเลี้ยงต่อไป อีกทั้งซื้อมาเพิ่มเติมเพื่อเป็นจุดเด่นในการดึงดูดลูกค้าอีกสิ่งหนึ่ง ในช่วงที่เปิดเป็นบ้านพักในช่วงแรก เมื่อมีทั้งลูกค้าผู้เข้ามาพัก รวมถึงนักท่องเที่ยวที่แวะเวียนเข้ามาชื่นชมหรือต้องการเยี่ยมชมแกะ ในจำนวนมากขึ้นเรื่อยๆ คุณธันวาจึงค่อยๆ พัฒนาและเปลี่ยนรูปแบบ ชินเนอร์รี่ ให้เป็นแหล่งท่องเที่ยว ฟาร์มแกะ มีร้านอาหาร ร้านขายของที่ระลึก กิจกรรมนันทนาการต่างๆ ที่เป็นมาตรฐาน ในชื่อ Scenery Vintage Farm

2. การนิยามตนเองหรืออัตมโนทัศน์เกี่ยวกับตนเอง

การใช้ชีวิตในครอบครัวนักธุรกิจตั้งแต่วัยเด็ก หล่อหลอมนิสัยของคุณธันวา ให้มีทักษะต่างๆ ที่จำเป็นต่อธุรกิจ อีกทั้งได้รับนิสัยจากบิดาที่มีความละเอียดและ ใส่ใจในงานในงานอย่างมาก ส่งผลโดยตรงถึงคุณธันวาที่เป็นบุตรชายคนเดียวให้มีลักษณะนิสัยคล้ายคลึงกัน ปณิธานที่คุณธันวายึดมั่นในการทำงาน คือเมื่อทางการสั่งให้จะต้องลงมือทำให้ดีที่สุด เต็มความสามารถ และสิ่งๆ ที่ลงมือทำนั้นต้องเป็นสิ่งที่ตนรัก เพราะความรักในสิ่งที่ทำนั้นจะทำให้เราไม่เบื่อหน่ายย่อท้อต่ออุปสรรค และยังรู้สึกสนุกในการผ่านอุปสรรคปัญหาเหล่านั้นได้อย่างไม่รู้สึกเหน็ดเหนื่อย หรือท้อถอยต่อปัญหาใดๆ นอกจากการลงมือทำงานทุกงานอย่างเต็มความสามารถแล้ว คุณธันวายังถือว่าเป็นนักคิด และชอบริเริ่มสิ่งใหม่ๆ พยายามค้นหาแนวทางใหม่ๆ ให้ธุรกิจตลอดเวลา ส่งผลให้ Scenery Vintage Farm จะเป็นผู้นำในธุรกิจท่องเที่ยวในลักษณะนี้ ถึงแม้ในปัจจุบันจะมีคนเลียนแบบมากมาย แต่ถึงอย่างนั้นก็ตาม คุณธันวา ก็มีได้ท้อถอย และยังพยายามหาแนวคิดใหม่ๆ ดังเช่น โครงการที่กำลังจะเกิดขึ้นในปีหน้า การแสดงจากแกะ โดยนำรูปแบบมาจากประเทศนิวซีแลนด์ ซึ่งจะเป็นที่แรกในประเทศไทยที่นำการแสดงในลักษณะนี้เข้ามา แสดงให้เห็นถึงความคิดริเริ่ม กล้าที่จะเสี่ยงและลงทุน ไม่คิดจะหนีปัญหา พร้อมจะข้ามผ่านอุปสรรคและมีความสุขกับการทำงาน

สำหรับแรงจูงใจของคุณธันวา ในการทำธุรกิจจนประสบความสำเร็จในปัจจุบัน การที่คุณธันวาเริ่มธุรกิจของตนเองตั้งแต่ยังเรียนอยู่มหาวิทยาลัยนั้น ส่วนหนึ่งมีแรงจูงใจจากสภาพของครอบครัว ที่เป็นบุตรชายเพียงคนเดียว อีกทั้งบิดาก็เสียชีวิตตั้งแต่คุณธันวา อายุได้ 18 ปี ความหวังที่จะเป็นเสาหลักของครอบครัวเป็นหนึ่งในแรงผลักดันสำคัญให้เริ่มต้นหาเงินตั้งแต่ยังเรียนอยู่มหาวิทยาลัย และอีกปัจจัยหนึ่งที่สำคัญในการทำให้เกิดผลสำเร็จในธุรกิจอย่างสูง นั่นก็คือวิธีในการทำธุรกิจของคุณธันวานั้นเอง โดยคุณธันวาจะเริ่มทำงานจากงานที่ตัวเองรักเป็นหลักเท่านั้น ด้วยเหตุนี้ธุรกิจที่ทำจึงเป็นเหมือนได้ทำสิ่งที่ตนเองรัก ซึ่งพร้อมที่จะจริงจัง ใส่ใจและเรียวแรงลงไปทั้งหมด อย่างไม่รู้จักเหน็ดเหนื่อย คุณธันวาให้สัมภาษณ์ว่า “การทำในสิ่งที่ตนเองชอบ ทำให้มีคำตอบ และหนทางเดินในชีวิต มันสร้างความมุ่งมั่นในการทำงาน แม้เจออุปสรรคมากแค่ไหน สุดท้ายมันจะถึงฝั่งดังที่เราคิดเสมอ”

3. ประสบการณ์การดำเนินธุรกิจ รูปแบบ กลยุทธ์ที่นำไปสู่ความสำเร็จทางธุรกิจ

จากการสัมภาษณ์เกี่ยวกับประสบการณ์การดำเนินธุรกิจ รูปแบบ กลยุทธ์ที่นำไปสู่ความสำเร็จทางธุรกิจ ใน Scenery Vintage Farm ของคุณธันวา สามารถแยกเป็นปัจจัยได้ดังนี้

1) การขยายธุรกิจ อย่างค่อยเป็นค่อยไป ธุรกิจของ Scenery ค่อยๆ พัฒนามาจากบ้านพัก เป็นฟาร์มเลี้ยงแกะ และได้กลายเป็นแหล่งท่องเที่ยวครบวงจรในรูปแบบฟาร์มแกะอย่างสมบูรณ์ในปัจจุบัน ซึ่งการ

ขยายการลงทุนในธุรกิจเติบโตตามสภาพตลาด และค่อยๆปรับตามความต้องการของลูกค้า ซึ่งทำให้ใช้เงินทุนที่ต่ำกว่า ลดความเสี่ยงในการลงทุนที่ไม่ตอบสนองความต้องการของลูกค้า

2) การบริการที่เป็นเลิศ เห็นความคาดหวังของลูกค้า สามารถเข้าใจความต้องการของลูกค้าได้ คุณธันวาทได้เล่าว่า คุณธันวาทจะคอยอบรมพนักงานโดยตลอด เช่นเมื่อลูกค้ายื่นของที่บ่อปลา พนักงานของ Scenery ต้องคิดว่าลูกค้าต้องการอะไร จะเป็นในเรื่องต้องการข้อมูลของปลาหรือเปล้า หรือต้องการให้อาหารปลา ซึ่งพนักงานต้องสามารถเข้าไปพูดคุย และตอบสนองลูกค้าได้

3) สร้างความใหม่ แตกต่าง และเป็นครั้งแรก คุณธันวาทคิดอยู่เสมอว่างานที่ตนทำนั้นจะไม่ทำอะไรเดิมๆ ซ้ำๆ รูปแบบการคิดแบบนี้จึงทำให้ธุรกิจของคุณธันวาทแปลกใหม่ อยู่เหนือมาตรฐานเสมอ ไม่ว่าจะเป็นธุรกิจอะไหล่รถยนต์ของคุณธันวาท ในร้าน พลบอดี้ พาร์ท ซึ่งขายอะไหล่รถยนต์มือสอง แต่อะไหล่มือสองทุกชิ้นที่ขายนั้น เหมือนของใหม่ที่ยังไม่เคยผ่านการใช้งาน ลูกค้าสามารถเลือกซื้ออะไหล่มือสองในห้องปรับอากาศเย็นๆ เช่นเดียวกับที่พักของ Scenery ที่เป็บ้านพักจำนวนไม่กี่หลัง แต่ในแต่ละหลังนั้นออกแบบที่ไม่เหมือนใคร ความสวยงาม และการใช้งานที่ตอบโจทย์คนที่มาพักผ่อน

4) สร้างความเป็นที่สุด ด้วยลักษณะนิสัยของคุณธันวาทที่มีความละเอียด และทุ่มเทในการทำงาน ทุกอย่างที่จะออกมาจะต้องสมบูรณ์แบบ และดีที่สุด ส่งผลให้ธุรกิจทุกธุรกิจที่คุณธันวาทได้ลงมือทำนั้น ไม่ว่าจะเป็นธุรกิจที่พัก หรือธุรกิจแหล่งท่องเที่ยวก็จะดีที่สุดเช่นกัน จากการสัมภาษณ์คุณธันวาท และบุคคลอื่นๆรอบข้าง ทำให้ทราบว่า ธุรกิจแหล่งท่องเที่ยวฟาร์มแกะนั้นมีหลายที่ในประเทศไทยได้สร้างขึ้นมามีรูปแบบ Scenery มากมาย แต่อย่างไรก็ตาม การเลียนแบบนั้นก็ทำได้แต่ผิวเผิน เพราะสิ่งที่ Scenery ทำนั้นมีรายละเอียดในเชิงลึกมากกว่านั้น ไม่เพียงแค่ว่าจะสร้างสถาปัตยกรรมต่างๆให้สถานที่สวยงามเท่านั้น ในเรื่องของแกะ ซึ่งเป็นจุดเด่นของฟาร์ม ทาง Scenery ให้ความสำคัญมากแตกต่างจากที่อื่น ไม่ว่าจะเป็นการจ้างปศุสัตว์ ในการดูแล การรักษาโรค การฉีดวัคซีน ความอนามัยในฟาร์ม การพัฒนาสายพันธุ์ หรือการที่พัฒนาฟาร์มให้ได้มาตรฐาน เป็นฟาร์มแกะปลอดโรคแห่งแรกในประเทศไทย ที่ได้รับรองจากกรมปศุสัตว์ และนอกจากนี้ในปีหน้า 2558 Scenery Vintage Farm ยังจะเพิ่มเติมกิจกรรมเกี่ยวกับแกะอีกมากมายเช่น โชว์สุนัขต้อนแกะ โชว์ตัดขนแกะ ซึ่งเป็นรูปแบบกิจกรรมที่นำมาจากประเทศนิวซีแลนด์ เป็นแห่งแรกและแห่งเดียวในประเทศไทยที่จะมีกิจกรรมในลักษณะนี้

5) การแก้ไขปัญหาอย่างรวดเร็ว ยิ่งในยุคปัจจุบันเทคโนโลยีทำให้การสื่อสารสามารถกระจายข้อมูลได้อย่างรวดเร็ว หากไม่ได้รับการแก้ไขโดยเร็วอาจจะทำให้ข้อมูลด้านลบกระจายออกไปส่งผลเสียให้แก่ภาพลักษณ์ขององค์กรได้ เช่นเดียวกันกับ Scenery ซึ่งเป็นหนึ่งในธุรกิจบริการ คุณธันวาท ได้พบกับปัญหามากมาย แต่ปัญหาที่เกิดขึ้นนั้นไม่ได้ทำให้ย่อท้อแต่อย่างใด กลับทำให้เพิ่มประสบการณ์และเข้มแข็งมากขึ้นจากการที่ผู้วิจัยได้สัมภาษณ์คุณธันวาท พบว่าบ่อยครั้งที่ Scenery ประสบปัญหาจากการบริการ แต่ทุกครั้งเมื่อได้รับคำแนะนำ หรือบอกกล่าวจากลูกค้า ข้อผิดพลาดเหล่านั้นจะถูกแก้ไขโดยเร็ว เช่นในกรณีหนึ่งที่ลูกค้าบอกกล่าวโดยลูกค้าผ่านเว็บไซต์ Pantip.com ในกรณีที่ลานจอดรถเอลิคอปเตอร์ อยู่ในบริเวณที่ไม่ปลอดภัย ซึ่งใกล้กับลูกค้าที่กำลังทำกิจกรรมเลี้ยงแกะมากเกินไป เมื่อภาพและข้อความถูกเขียนในเว็บไซต์ Pantip.com คุณธันวาท ได้รับทราบข่าวอย่างรวดเร็วจากการที่ คุณธันวาทกำหนดให้พนักงานในส่วนงาน Front Office รับผิดชอบในการดูข่าวสารต่างๆที่อ้างถึง Scenery อย่างสม่ำเสมอ ดังนั้นในวันต่อมาเหตุการณ์นี้จึงได้แก้ไขโดยย้ายลานจอด

เฮลิคอปเตอร์ได้อย่างรวดเร็ว พร้อมแสดงภาพการแก้ไข และข้อความขอภัยลงในเว็บไซต์ Pantip.com จากเสียงวิจารณ์ทางด้านลบ กลับกลายเป็นคำชื่นชมอย่างมากมายเพียงข้ามคืนถึงการแก้ไขปัญหาได้รวดเร็ว เป็นมืออาชีพ จากการแก้ไขปัญหาลักษณะต่างๆอย่างรวดเร็ว นอกจากสร้างประสบการณ์ที่ดีให้แก่ลูกค้า สร้างความชื่นชม และยังสร้างชื่อเสียงที่ดีให้แก่ Scenery ได้อีกด้วย

6) การตอบแทนชุมชน และสังคม คุณธันวาทให้ความสำคัญกับการตอบแทนสังคมเสมอ ด้วยการตระหนักว่า การที่ Scenery เติบโตมาได้ดังเช่นทุกวันนี้ก็ได้รับการสนับสนุนจากสังคม การมีโอกาสดำเนินการเพื่อสังคมถือเป็นการตอบแทนจาก Scenery ที่จะสร้างสรรค์สิ่งดี ๆ กลับคืนสู่สังคมต่อไป ดังนั้นคุณธันวาทจึงได้ผลักดันโครงการที่จะตอบแทนสังคมได้ ดังเช่นโครงการ “ทเวนต์โฟร์ จูเลีย” (24th July) โดย Scenery Vintage Farm ได้รับพระมหากรุณาธิคุณจาก พระเจ้าหลานเธอ พระองค์เจ้าพัชรกิติยาภา ในการดูแลผลิตภัณฑ์ส่วนหนึ่งของมูลนิธิ ฌานา ซึ่งเป็นการสร้างรายได้ให้แก่ผู้ต้องขังหญิง จากผลิตภัณฑ์งานฝีมือจากผู้ต้องขังหญิง ด้วยเหตุนี้ Scenery Vintage Farm ได้สร้างอาคาร 24th July ซึ่งเป็นโครงการภายใต้มูลนิธิ ฌานา พร้อมนำสินค้าผลิตภัณฑ์งานฝีมือจากผู้ต้องขังหญิงมาจำหน่ายเพื่อเป็นการสร้างอาชีพให้กับผู้ต้องขังหญิง การคืนแก่สังคม ของ Scenery Vintage Farm เป็นส่วนหนึ่งที่สำคัญที่จะสร้างความแข็งแกร่งของภาพลักษณ์ขององค์กรเอกชนที่ดีได้

จากการใช้กลยุทธ์ในการทำธุรกิจของคุณธันวาท โดยเฉพาะอย่างยิ่งการทำงานด้วยความรัก ความทุ่มเท มุ่งเน้นในการสร้างธุรกิจให้เป็นที่แรก และเป็นที่สุด ส่งผลให้ธุรกิจ Scenery Vintage Farm กลายเป็นแหล่งท่องเที่ยวที่สำคัญของจังหวัดราชบุรี เป็นอาณาจักรฟาร์มแกะเพื่อการท่องเที่ยวที่มีชื่อเสียงโด่งดังไปทั่วประเทศ ซึ่งมีนักท่องเที่ยวที่เข้ามาเยี่ยมชมโดยเฉลี่ยต่อปีถึง 500,000 ท่าน สามารถสร้างรายได้กว่า 100 ล้านบาทต่อปี และการเติบโตของ Scenery Vintage Farm นั้นก็ยังเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยคุณธันวาทยังคงมีความคิดริเริ่มในโครงการใหม่ๆ ที่จะทำให้ Scenery Vintage Farm กลายเป็นอาณาจักรฟาร์มแกะเพื่อการท่องเที่ยวที่สมบูรณ์แบบ ครบวงจร และเป็นตำนานที่ยังคงอยู่อย่างเข้มแข็งของฟาร์มแกะในประเทศไทยต่อไป

สรุปและอภิปรายผล

ความสำเร็จที่เกิดขึ้นกับคุณธันวาท จากการเริ่มสร้างบ้านพักที่มีจุดเด่นในสถาปัตยกรรมที่สวยงามไม่เหมือนใคร การมีบริการจากพนักงานที่ดีเลิศ มีแกะวิ่งอยู่ในทุ่งหญ้ากว้าง นำมาสู่อาณาจักรฟาร์มแกะเพื่อการท่องเที่ยวที่กลายเป็นตำนานที่โด่งดังในเมืองไทย เกิดจากปัจจัยหลายอย่างด้วยกัน ไม่ว่าจะเป็นในเรื่องของพื้นฐานของครอบครัว เป็นแรงผลักดันในการเดินหน้านำมาทำธุรกิจ และแก้ไขปัญหาต่างๆด้วยตนเอง ถึงแม้ในขณะนั้นยังกำลังศึกษาอยู่ในมหาวิทยาลัย ตลอดจนการที่คุณธันวาทมีแนวความคิดที่ชัดเจนในการทำธุรกิจ ไม่ว่าจะเป็นเรื่องการทำในสิ่งที่ตนเองรักเท่านั้น หรือลักษณะนิสัยที่เป็นคนที่ใส่ใจในรายละเอียดในทุกๆสิ่งที่ลงมือทำ และที่สำคัญในการทำสิ่งใดจะต้องทำให้ดีที่สุด ต้องแตกต่างไม่เหมือนใคร ซึ่งคุณลักษณะที่ได้กล่าวมานั้นสอดคล้องกับแนวคิดของคุณลักษณะของผู้ประกอบการ รวมถึงคุณลักษณะของผู้ประสบความสำเร็จ ทั้งการเผชิญหน้ากับความล้มเหลวและเริ่มใหม่ ทั้งในด้านความมั่นใจ อดทน ยอมรับความเสี่ยง มีความกระตือรือร้น มีความมุ่งมั่นในความคิดของตน เป็นตัวของตัวเอง ที่สามารถกล้าคิดตัดสินใจได้ ส่งผลให้คุณธันวาท สามารถสร้างอาณาจักรธุรกิจที่โด่งดัง ถือว่าเป็นผู้ที่ประสบความสำเร็จอย่างสูงท่านหนึ่งในประเทศไทย

สำหรับกลยุทธ์หรือรูปแบบที่ยึดถือในการดำเนินธุรกิจของคุณอันว่า ในธุรกิจฟาร์มแกะเพื่อการท่องเที่ยว Scenery Vintage Farm สามารถสรุปได้ดังนี้ 1) การขยายธุรกิจ อย่างค่อยเป็นค่อยไป ลดความเสี่ยงลงทุนอย่างเหมาะสม ตรงกับความต้องการของกลุ่มตลาด 2) สร้างการบริการที่เป็นเลิศ เข้าใจความต้องการของลูกค้า 3) เน้นสร้างสิ่งใหม่ สร้างความแตกต่าง และลงมือทำให้เป็นที่แรก ซึ่งสิ่งเหล่านี้นอกจากสร้างความประทับใจให้แก่ลูกค้าแล้ว ยังสามารถสร้างการรับรู้ เกิดความภักดีในชื่อของ Scenery Vintage Farm ทำให้กระแสการบอกต่อให้เกิดขึ้นได้ 4) สร้างความเป็นที่สุด งานทุกอย่างที่ออกมาจะต้องทำอย่างทุ่มเทเต็มความสามารถ ต้องเหนือกว่ามาตรฐาน งานทุกงานต้องมีรายละเอียด สามารถตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าได้เหนือความคาดหมาย 5) การแก้ไขปัญหาอย่างรวดเร็ว หากลูกค้าได้รับปัญหาต้องสามารถแก้ไขให้ได้อย่างรวดเร็ว เพื่อสร้างประสบการณ์ที่ดีให้แก่ลูกค้า ความชื่นชม และยังคงรักษาชื่อเสียงที่ดีให้แก่ Scenery ด้วย 6) การตอบแทนชุมชน และสังคม เป็นส่วนหนึ่งที่สำคัญที่จะสร้างความแข็งแกร่งของภาพลักษณ์ขององค์กรแสดงให้เห็นว่าเป็นองค์กรเอกชนที่ไม่ใช่เป็นผู้รับอย่างเดียว แต่ก็เป็นผู้ให้ในเวลาเดียวกัน

ข้อเสนอแนะที่ได้จากการวิจัยครั้งนี้

ผลการศึกษาที่ได้ในครั้งนี้ทำให้เราทราบเกี่ยวกับการนิยามตนเองหรืออัตลักษณ์เกี่ยวกับตนเองและประสบการณ์การดำเนินธุรกิจของคุณอันว่า นักธุรกิจที่ประสบความสำเร็จในการประกอบธุรกิจ Scenery Vintage Farm ให้เป็นอาณาจักรฟาร์มแกะเพื่อการท่องเที่ยวที่โด่งดังที่สุด ผู้วิจัยขอเสนอข้อเสนอแนะที่ได้จากการวิจัยในครั้งนี้ ดังนี้

- 1) ปัจจัยแรกแห่งความสำเร็จ สิ่งแรกคือ รักในงานที่ทำ ซึ่งจะทุ่มเท มุ่งมั่น ไม่ย่อท้อต่ออุปสรรคใดๆ
- 2) ในธุรกิจบริการ ต้องทำให้พนักงานมีจิตบริการ เข้าใจความต้องการและตอบสนองของลูกค้าได้
- 3) การดำเนินธุรกิจให้มีชื่อเสียง ต้องมีความแตกต่าง เป็นผู้นำสร้างสรรค์สิ่งใหม่ๆ อยู่เสมอ ต้องพัฒนาให้เหนือกว่ามาตรฐาน สามารถตอบสนองลูกค้าอย่างเกินความคาดหมาย
- 4) การจะให้เกิดความยั่งยืนทางธุรกิจ จะต้องสามารถสร้างความสมดุลให้แก่ ธรรมชาติ ชุมชน และเศรษฐกิจ การทำธุรกิจที่ยืนยาวได้นั้นจะต้องให้ความสำคัญกับชุมชน สร้างรายได้ให้แก่ชุมชน รวมถึงบำรุงรักษาสีงแวดล้อมด้วย

ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไป

ควรศึกษารายละเอียด วิธีการ มุมมองการใช้ความคิดสร้างสรรค์ เพื่อสร้างธุรกิจที่แปลกแตกต่าง และสามารถตอบสนองตลาดได้จริง อีกทั้งควรศึกษาแนวคิดการสร้างที่ยั่งยืนให้แก่ธุรกิจ ผ่านแนวคิดการท่องเที่ยวอย่างยั่งยืน หรือแนวคิดการท่องเที่ยวเชิงสร้างสรรค์ ประกอบด้วย ซึ่งจะเป็นแนวทางแก่ธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่จะสามารถดำเนินธุรกิจไปสู่ความสำเร็จได้

เอกสารอ้างอิง

ภาษาไทย

- กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม.2012. เอกสารคู่มือเตรียมความพร้อมเพื่อเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) สำหรับผู้ประกอบการ SMEs. กระทรวงอุตสาหกรรม.
- ดวงเดือน จันทรเจริญ. (2006). การใช้ Competency พัฒนาบุคลากร. วารสารการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์. ปีที่ 2, ฉบับที่ 1 (ม.ค. - มี.ค. 2006), หน้า 304-314
- พนทิพย์ ฆารไสว. การศึกษาคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จของธุรกิจโรงแรมในจังหวัดภาคเหนือ ตอนล่างของไทย. วารสารวิทยาการจัดการและสารสนเทศศาสตร์ มหาวิทยาลัยนเรศวร, ปีที่ 7 เล่มที่ 1 ตุลาคม 2011 – มีนาคม 2012: หน้า 39-50
- พัชรีย์ หล้าแหล่ง. (2013). เส้นทางสู่ความสำเร็จ “อายุน้อย...ร่ำรวยล้าน” วารสาร Veridian E-Journal, SU Vol.6 No. 1 (January – April 2013): 82-93.
- พิทักษ์ ศิริวงศ์. การท่องเที่ยวของผู้พิการทางการเคลื่อนไหวในสังคมไทย. วารสาร Veridian E-Journal, SU Vol.6 No. 1 (September – December 2011): 221-228.
- พรรณี ขุจิรวงศ์ทรัพย์. (2007). 101 หนทางสู่ความสำเร็จ : Trump 101 The Way to Success. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์ต้นไม้
- ฟาร์มโชคชัย. ประวัติ โชค บุลกุล (กรรมการผู้จัดการ กลุ่มบริษัทฟาร์มโชคชัย) (ออนไลน์). สืบค้นจาก: <http://www.farmchokchai.com> สืบค้นเมื่อ: 15 มีนาคม 2014.
- สุภาวค์ จันทวานิช. (2540). การวิเคราะห์ข้อมูลในการวิจัยเชิงคุณภาพ. กรุงเทพฯ: จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

ภาษาต่างประเทศ

- Graneheim, B. L. (2004). Qualitative content analysis in nursing research: concepts, procedures and measures to achieve trustworthiness. Nurse Education Today, 24, 105–112
- Miles, M. B., & Huberman, A. M. (1994). Qualitative data analysis. 2nd ed. Thousand Oaks: SAGE Publications.
- Yong-Hui Li, Jing-Wen Huang, Ming-Tien Tsai. (2009). Entrepreneurial orientation and firm performance: The role of knowledge creation process. Industrial Marketing Management, 38, 440-449.