



Smart Job Magazine

วารสารข่าวสารตลาดแรงงาน

ปีที่ 31 ฉบับที่ 6

ประจำเดือนมิถุนายน 2567

<http://www.doe.go.th/lmia>



20 เทรนด์อาชีพมาแรงในอนาคต ปี 2025-2029

กรมการจัดหางาน กระทรวงแรงงาน

ถนนมิตรไมตรี เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400

โทรศัพท์ 0 2245 1581

E-mail : lmi@doe.go.th สายด่วน 1694



บรรณาธิการ

ข่าวสารตลาดแรงงาน Smart Job Magazine ประจำเดือนมิถุนายน 2567 Special Report ฉบับนี้ขอเสนอเรื่อง เกษตรกรเมืองระยอง ขายผลสด-แปรรูปสัปดาห์ละ 100 ตัน ฟันรายได้หลักแสนต่อเดือน ตามด้วย การส่งเสริมการมีงานทำในภูมิภาค “สวนกิจตระกูลรัตน์ ใช้นวัตกรรมยุคใหม่ ปลูกทุเรียน มังคุด สร้างรายได้ทะลุหลักล้าน” ส่วน English for Career ฉบับนี้ขอเสนอ Passive Voice ฉบับเข้าใจง่าย ไม่มีพื้นฐานก็เข้าใจได้ **รู้ทันโลก** อว. เร่งสร้างกำลังคนรองรับกลุ่มอุตสาหกรรมในอนาคต Smart DOE จัดงานใหญ่ พิพัฒนา เผย JOB EXPO THAILAND 2024 มหกรรมหางานสร้างรายได้ที่สนุกที่สุดของประเทศไทย 28-30 มิ.ย.67 ที่ศูนย์การประชุมแห่งชาติสิริกิติ์ ผนึกกำลังภาคเอกชน เสรีฟงานในประเทศและต่างประเทศ 700,000 อัตรา ส่งเสริมคนไทย มีงานทำสร้างรายได้มั่นคง **อาชีพมั่นคง** 20 เทรนด์อาชีพมาแรงในอนาคต ปี 2025-2029 และ THAILAND 4.0 บพข. ดัน BeNeat ก้าวข้ามขีดจำกัดแพลตฟอร์มบริการแม่บ้านมืออาชีพ ให้โตไกลมากกว่าบริการทำความสะอาด สู่การเป็นธุรกิจฐานนวัตกรรม (IDEs)

หวังเป็นอย่างยิ่งว่า วารสารฉบับนี้จะเป็นประโยชน์ตามสมควร สามารถดูรายละเอียดและติดตามวารสารข่าวสารตลาดแรงงาน Smart Job Magazine ได้ทาง <https://doe.go.th/lmia>

สารบัญ

C	Special Report	
	-เกษตรกรเมืองระยอง ขายผลสด-แปรรูปสัปดาห์ละ 100 ตัน ฟันรายได้หลักแสนต่อเดือน	3
O	การส่งเสริมการมีงานทำในภูมิภาค	
	- “สวนกิจตระกูลรัตน์ ใช้นวัตกรรมยุคใหม่ ปลูกทุเรียน มังคุด สร้างรายได้ทะลุหลักล้าน”	5
	- “เพลิน” กล้วยหอมอบเนย จาก วิสาหกิจชุมชนฯ จ.นครปฐม สู่ โรงงานผลิต	6
	- แก่แก่ SMEs เอกโอชา” ร้านดังเชียงราย จากภัยเที่ยวรถเข็นขามละ 5 บาท สู่อาณาจักรร้านอาหารบนพื้นที่14 ไร่ จุดเช็คอินนักเดินทาง	7
N	- ไก่ไร้เกาต์ (เคเคยูวัน) พื้นเมืองลูกผสม ทนโรค ทนร้อน เลี้ยงแค่ 35 วัน ส่งขายได้	8
	English for Career	
T	-Passive Voice ฉบับเข้าใจง่าย ไม่มีพื้นฐานก็เข้าใจได้	10
	รู้ทันโลก	
E	-อว. เร่งสร้างกำลังคนรองรับกลุ่มอุตสาหกรรมในอนาคต	11
	Smart DOE	
N	-จัดงานใหญ่ พิพัฒนา เผย JOB EXPO THAILAND 2024 มหกรรมหางานสร้างรายได้ที่สนุกที่สุดของประเทศไทย 28-30 มิ.ย.67 ที่ศูนย์การประชุมแห่งชาติสิริกิติ์ ผนึกกำลังภาคเอกชน เสรีฟงานในประเทศและต่างประเทศ 700,000 อัตรา ส่งเสริมคนไทยมีงานทำสร้างรายได้มั่นคง	12
	-รวมแรงงาน “พิพัฒนา” มอบลေးฯ “อารี” มอบโอวาท 298 แรงงานไทย เตรียมส่งทำงานญี่ปุ่น ได้วัน	14
T	เผยปี 67 ส่งทำงานต่างประเทศแล้ว 6.4 หมื่นคน	
	- ก. แรงงาน จับมือ ก.พาณิชย์ เปิดตลาดหางาน - ธงฟ้า ฟัน้องแรงงาน เพิ่มรายได้	14
	ข. ลดรายจ่าย นำร่องตะวันออก - อีสาน - ใต้ มิ.ย. นี้	
S	- เดือน ! เพจปลอมระบาด “กรมการจัดหางานแห่งประเทศไทย” ไม่ใช่เพจจริง	15
	อาชีพมั่นคง	
	- 20 เทรนด์อาชีพมาแรงในอนาคต ปี 2025-2029	16
	THAILAND 4.0	
	-บพข. ดัน BeNeat ก้าวข้ามขีดจำกัดแพลตฟอร์มบริการแม่บ้านมืออาชีพ ให้โตไกลมากกว่าบริการทำความสะอาด สู่การเป็นธุรกิจฐานนวัตกรรม (IDEs)	20

ผู้ดำเนินการ : กองบริหารข้อมูลตลาดแรงงาน (Labour Market Information Administration Division)

กรมการจัดหางาน โทรศัพท์ : 0-2245-1581 หรือที่ Email : lmi@doe.go.th

เกษตรกรเมืองระยอง ขายผลสด-แปรรูปสับปะรด ปีละ 100 ตัน พ้นรายได้หลักแสนต่อเดือน

ในช่วงที่สถานการณ์โลกไม่แน่นอน ทั้งสงครามและโรคระบาด ทุกอาชีพได้รับผลกระทบทั้งหมด อาชีพเกษตรกรได้รับผลกระทบทั้งในด้านปัจจัยค่าปุ๋ย ค่ายา ค่าอาหารสัตว์ที่ต่างพร้อมใจกันขึ้นราคา สวนทางกับรายได้ที่ต่ำลง เพราะราคาพืชผลทางการเกษตรที่ตกต่ำ มองไม่เห็นทุนไม่เห็นกำไร ทางออกเบื้องต้นที่พอจะทำให้ผ่านพ้นวิกฤตครั้งนี้ไปได้ ก็คงจะหนีไปพ้นการทำเกษตรสมัยใหม่ หันมาปลูกพืชผสมผสานให้มากขึ้นเพื่อลดความเสี่ยง รวมถึงการลด ละ เลิกการใช้สารเคมี แล้วมาพึ่งธรรมชาติให้มากขึ้น และที่ขาดไม่ได้เลยคือปรับปรุงต่อยอดการตลาด เพิ่มช่องทางการขายสินค้า จากที่เคยขายผ่านพ่อค้าคนกลางเพียงอย่างเดียว ก็อาจจะต้องปรับมาขายในช่องทางออนไลน์และขายหน้าร้านเองมากขึ้น หรือการแปรรูปก็นับเป็นทางเลือกที่ช่วยให้เกษตรกรหลายรายเอาตัวรอดและได้ดิบได้ดีกับวิธีการนี้ กลายเป็นเกษตรกรที่ไม่มีหนี้ เป็นเกษตรกรที่มีความสุข เพราะไม่ต้องกังวลกับปัญหาสินค้าล้นตลาดหรือสินค้าราคาตกต่ำอีกต่อไป

คุณจณิกาญจน์ รัชภูมิพิพัฒน์ หรือพี่อ้อ เจ้าของไร่บ้านอ้อ ตั้งอยู่เลขที่ 39/2 หมู่ที่ 2 ซอยเขาชะงัด ตำบลตาสีห์ อำเภอลวกแดง จังหวัดระยอง อดีตพนักงานบริษัทเอกชน ลาออกมาทำไร่ต่อจากพ่อแม่ที่วางมือแล้ว เปลี่ยนจากการปลูกพืชเชิงเดี่ยวคือ มันสำปะหลัง มาเป็นสวนผสมผสาน ปลูกปาล์ม น้ำมัน ยางพารา สับปะรด ในขณะที่มันสำปะหลัง ก็ยังคงอยู่ แต่ลดพื้นที่การปลูกให้น้อยลง หลังจากลาออกจากงานประจำ จนถึงปัจจุบันนับเป็นเวลากว่า 9 ปี ที่ได้เข้ามาเป็นเกษตรกร โดยเลือกปลูกสับปะรดสร้างรายได้หลัก เนื่องจากสภาพดินสภาพภูมิอากาศที่เหมาะสมกับการปลูกสับปะรด รวมถึงตลาดโรงงานรับซื้ออยู่ไม่ไกลจากไร่มากนัก ทำให้ตัดสินใจเลือกปลูกสับปะรดได้ไม่ยาก

ปัจจุบันมีพื้นที่ปลูกสับปะรดประมาณ 100 ไร่ แบ่งปลูกเป็นแปลง แปลงละ 2-20 ไร่ โดยสายพันธุ์ที่ปลูกมีพันธุ์ปัตตาเวีย (ศรีราชา), พันธุ์ทองระยอง และพันธุ์เอ็มดีทู

สับปะรดแต่ละสายพันธุ์จะมีจุดเด่นจุดด้อยที่ต่างกันออกไป ที่ไร่บ้านอ้อใช้ทำการตลาดคือ พันธุ์ทองระยอง เป็นพืช GI ของจังหวัดระยอง มีรสหวานอมเปรี้ยวชนิด ๆ ถ้าสุกค้ำตันรสชาติจะหวานจนเกือบไม่รู้สึกรสถึงความเปรี้ยวและมีกลิ่นหอมเฉพาะตัว ใครกินก็ติดใจ ซึ่งประสบการณ์ที่คลุกคลีกับสับปะรดมานานเกือบ 10 ปี ทำให้มั่นใจได้ว่า สับปะรดที่อร่อย

ที่สุดคือ ผลที่แก่จัดค้ำตัน ในแต่ละปีสามารถผลิตสับปะรดได้ประมาณ 100 ตัน รวมทุกสายพันธุ์ที่ปลูก

เทคนิคการปลูกสับปะรด การปลูกสับปะรดให้ดีต้องเริ่มจากการไถเตรียมดินให้ลึก เตรียมดินให้ดี คัดต้นพันธุ์ให้เสมอกัน ปลูกในระยะห่างระหว่างต้นที่เหมาะสม ใส่ปุ๋ยให้พอดี เน้นว่าให้สับปะรดสุกจัดค่อยเก็บผลขาย เพื่อให้รสชาติที่ดีที่สุดตามสายพันธุ์

โดยปกติแล้วสับปะรดจะออกผลได้ตลอดทั้งปี ปลูกแบบอาศัยน้ำฝนธรรมชาติ แต่ถ้าผลผลิตออกในช่วงฝนแล้งจะต้องให้ระบบน้ำเพิ่มเติม อย่างปีนี้ผลผลิตของไร่จะเริ่มออกตั้งแต่เดือนพฤษภาคม-มิถุนายน ยังมีไม่ตลอดเนื่องจาก ปีที่แล้วมีปัญหาเรื่องแรงงานจึงปลูกได้น้อย แต่ดีตรงมีเครือข่าย ถ้ามีลูกค้าสนใจก็สามารถติดต่อเครือข่ายที่มีผลผลิตให้ได้



อุปสรรคสำคัญในการปลูกสับปะรด 1) ปัญหาแรงงาน การปลูกสับปะรดเกือบทุกขั้นตอนต้องใช้แรงงาน ในตอนนี้ยังไม่มีเครื่องจักรกลทางการเกษตรที่มาใช้ทดแทนแรงงานคนในการทักหน่อหรือปลูกแทนคนได้ ที่ไร่จะแก้ไขโดยการปลูกเป็นแปลงเล็ก ๆ ใช้คนน้อย แต่ปลูกเรื่อย ๆ ตลอดทั้งปี 2) ปัญหาของพืชทุกชนิดคือปุ๋ยที่มีราคาแพงต้องปลูกให้น้อยลง และปรับลดการใช้สารเคมี เพิ่มการใช้ปุ๋ยหมักเองให้มากขึ้น โดยที่ไร่จะใช้ปุ๋ยหมักในขั้นตอนการปลูก แต่การลดปุ๋ยระหว่างให้ผลผลิต จะลดจากการใช้ปุ๋ยเม็ด เป็นปุ๋ยน้ำพ่นใบให้ปุ๋ยหมักบ้าง ทำให้ไม่เสียรสชาติ เพราะให้ตอนเมื่อผลสุกเต็มที่ค้ำตัน รสชาติที่ได้เป็นไปตามสายพันธุ์ 3) สับปะรดเป็นพืชที่ออกผลได้ตลอดทั้งปี แต่จะมีช่วงพักมาก ๆ คือช่วงเดือนพฤษภาคม-มิถุนายน จะเป็นช่วงที่สับปะรดออกเองมากที่สุด ราคาถูกที่สุด แต่ก็ยังเป็นช่วงที่อร่อยที่สุด ออกมาชนกับทุเรียนทำให้เกิดปัญหาล้นตลาด ที่ไร่ก็จะพยายามไม่ให้สับปะรดออกช่วงนั้น แต่ในบางครั้งก็ไม่สามารถฝืนธรรมชาติได้



ที่ไร่บ้านอ้อจะเพิ่มมูลค่าด้วยการแปรรูป เช่น “น้ำสับปะรดสกัดเย็น” จะเน้นใช้สับปะรดทองระยองเป็นสายพันธุ์หลักในการแปรรูป เนื่องจากสีเข้ม รสจัด แปรรูปออกมาได้สีสวยและอร่อยกว่าสายพันธุ์อื่น ๆ และอีกปัจจัยคือพันธุ์ทองระยองเป็นพันธุ์กินสด โรงงานไม่รับซื้อ โดยผลิตภัณฑ์หลักที่ไร่แปรรูปจะเป็นไอศกรีมสับปะรด กับน้ำสับปะรดสกัดเย็น 100 เปอร์เซ็นต์ ทำส่งให้กลุ่มวิสาหกิจชุมชนใกล้เคียง ๆ หรือในบางช่วงที่มีเวลาเหลือก็จะทำข้าวเกรียบสับปะรดขึ้นมาขายสร้างรายได้เพิ่มเติม

สูตรการทำ “น้ำสับปะรดสกัดเย็น” แบบง่าย ๆ แต่อร่อยทำกินได้ ทำขายดี คือต้องเลือกสับปะรดทองระยองที่สุกเต็มผลแล้วปอกเปลือกสับปะรดออก แล้วหั่นเป็นชิ้น ๆ นำสับปะรดที่หั่นเสร็จแล้วไปใส่เครื่องคั้นผลไม้สกัดเย็น เติมน้ำเกลือลงไปครึ่งช้อนชาต่อน้ำสับปะรด 1 ลิตร คนให้เข้ากัน บรรจุใส่ขวดแช่เย็นพร้อมดื่มหรือใส่แก้วเติมน้ำแข็ง พร้อมเสิร์ฟ

ในส่วนของปัญหาด้านการตลาด ช่วงที่ปลูกสับปะรดพันธุ์ทองระยองครั้งแรก ขายไม่เป็นเลย และไม่รู้ว่าด้วยว่าสับปะรดจะสุกเมื่อไหร่ กว่าจจะรู้ว่าอีกทีที่สับปะรดก็สุกทั้งแปลงแล้วต้องแก้ปัญหาด้วยการเอาไปฝากเพื่อน ฝากผู้ใหญ่ที่นับถือ รวมถึงพ่อกับแม่ช่วยกันเอาไปขายที่ตลาด ซึ่งผลจากการที่นำเอาไปขายที่ตลาดทำให้ได้ลูกค้าประจำกลับคืนมา และทำให้ได้พบคำตอบอีกข้อว่า “สับปะรดที่สุกคาคั้นเป็นช่วงที่อร่อยที่สุด” และสามารถอยู่ได้นานกว่าพันธุ์ศรีราชา โดยจะนำเอาส่วนของผลที่สุกเกินไป นำมาคั้นน้ำสกัดเย็นใส่ขวดจะได้น้ำสับปะรดที่อร่อยมาก ๆ ทำให้น้ำสับปะรดสกัดเย็นกลายเป็นสินค้าหลักของบ้านอ้อไปโดยปริยาย แต่แล้วก็มีมาถึงวิกฤตใหญ่ระดับโลกคือสถานการณ์ระบาดของไวรัส โควิด-19 ที่ไร่ก็ได้รับผลกระทบจากเหตุการณ์ในครั้งนี้ไม่น้อย ตลาดทุกตลาดปิดหมด ลูกค้าจากต่างจังหวัดยกเลิกออเดอร์สินค้าทั้งหมดที่ไร่ต้องปรับตัวเอาตัวรอดด้วยการขายออนไลน์ 100 เปอร์เซ็นต์ ด้วยการโพสต์ผลผลิตทุกรูปแบบที่สวนมี ทั้งผลสด แปรรูปลงในเฟซบุ๊ก : ไร่บ้านอ้อ สับปะรดผลสด กระแสดอรับตีมาก ทั้งเพื่อน ๆ และเจ้าหน้าที่หน่วยงานของรัฐ เข้ามาซื้อแล้วแชร์ต่อออกไป ทำให้ผลผลิตขายหมดและยังช่วยคนอื่นขายได้ด้วย

กลายเป็นประสบการณ์ที่ทำให้แข็งแกร่งจากการเอาปัญหาที่พบเจอในแต่ละวันมาพัฒนาต่อยอดด้วยการแบ่งสัดส่วนการตลาดอย่างชัด คือ 1) สับปะรดพันธุ์ศรีราชา ขายส่งโรงงาน การตลาดอย่างชัด คือ 1) สับปะรดพันธุ์ศรีราชา ขายส่งโรงงาน 2) สับปะรดทองระยอง ขายส่งให้แม่ค้า 50 เปอร์เซ็นต์ ขายปลีกลูกค้าหน้าร้าน และออกบูธงานต่าง ๆ 20 เปอร์เซ็นต์ ราคาขายส่งกิโลกรัมละ 7-12 บาท ถ้าเป็นไซซ์จิ๋ว ราคาถูกละ 3 บาท 3) ขายออนไลน์ 20 เปอร์เซ็นต์ ขายออนไลน์เป็นกล่อง กล่องละ 220, 350, 450 บาท และ 4) แปรรูปสร้างมูลค่าเพิ่ม 10 เปอร์เซ็นต์ ทำให้ในแต่ละเดือนสามารถสร้างรายได้จากการขายสับปะรดเฉลี่ยเดือนละประมาณ 100,000-200,000 บาทก่อนหักค่าใช้จ่าย

“ปัจจุบันการตลาดของที่ไร่อยู่ตัวแล้ว เป็นเพราะการปรับตัวไปตามสถานการณ์ไม่หยุดนิ่งรอปัญหา แต่เป็นการวิ่งไปให้ไกลจากปัญหา ปลูกและบังคับผลให้ออกเท่าที่จะสามารถขายได้ มีฐานลูกค้าที่เป็นแม่ค้า มีลูกค้าออนไลน์ที่สั่งประจำ มีลูกค้าที่อยู่ในนิคมอุตสาหกรรมใกล้บ้าน แล้วก็มีการออกบูธที่หน่วยงานต่าง ๆ จัดให้เป็นครั้งคราวมีไม่มาก แต่สับปะรดเราก็ไม่เหลือทิ้ง มีรับจากสวนเครือข่ายช่วยกันขายได้บ้าง และในบางครั้งก็มีวางขายที่ตลาดจริงใจของท็อปส์ ซูเปอร์มาร์เก็ต ห้างแม็คโครก็ให้ออกไปขายด้วย แต่ด้วยปัญหาแรงงานปีที่แล้ว ทำให้ไม่มีผลผลิตไปส่งได้อย่างต่อเนื่อง ในอนาคตจะมีสับปะรดทองระยองวางขายในห้างแม็คโครอีกแน่นอนค่ะ”

“สำหรับเกษตรกรชาวสวนสับปะรดที่ปลูกมานานแล้ว มีต้นทุนที่ดีกว่า ด้านความรู้ ประสบการณ์ เครื่องมือ หน่อพันธุ์ ต้องปรับตัวไปตามสถานการณ์ ถ้าลดการผลิตน้อยลงก็ต้องเพิ่มประสิทธิภาพให้มากขึ้น หากตลาดที่ได้ราคามากขึ้น ปัจจุบันมีช่องทางการขายมากขึ้น ถ้าเราทำให้อร่อย ขายเองได้ จะได้ราคาดีกว่าขายส่ง ลูกค้าได้สับปะรดที่อร่อย แล้วเขาจะกลับมาซื้ออีก คนปลูกได้ราคาที่น่าพอใจ จะทำให้มีลูกค้าต่อเนื่อง และประเด็นสำคัญคือการแปรรูปให้ได้ เพราะนอกจากการเพิ่มมูลค่าแล้ว ยังช่วยยืดอายุ ส่งทางไกลได้สะดวก เพิ่มกลุ่มลูกค้าได้อีกมากมาย”

สอบถามรายละเอียดการปลูกและแปรรูปสับปะรดเพิ่มเติมได้ที่เบอร์โทร. 083-782-6993 หรือติดต่อได้ที่

ช่องทาง **เฟซบุ๊ก** : ไร่บ้านอ้อ สับปะรดผลสด
รวบรวมโดย : ศูนย์บริหารข้อมูลตลาดแรงงานภาคตะวันออก
ที่มา : <https://www.technologychaoban.com>

“สวนกิจตระกูลรัตน์ ใช้นวัตกรรมยุคใหม่ ปลุกทุเรียน มังคุด สร้างรายได้ทะลุหลักล้าน”

คุณวีรภานต์ กุลโรจนพัฒน์ หรือ คุณสงค์ หนุ่มใหญ่ ผู้ดูแลสวนกิจตระกูลรัตน์ ในพื้นที่ตำบลฉนวน อำเภอมะขาม จังหวัดจันทบุรี ซึ่งมีพื้นที่ปลุกทุเรียนและมังคุดมากกว่า 3,800 ไร่ มีพื้นที่รวมกว่า 2,000 ไร่ อีกทั้ง มีการนำนวัตกรรมและเทคโนโลยีเพื่อบริหารจัดการในพื้นที่สวน 200 ไร่ ทำให้มีผลผลิตภายในสวนจำนวนมากสำหรับส่งขายให้ลูกค้าที่ต้องการ และสามารถสร้างรายได้ให้กับสวนกิจตระกูลรัตน์ ถึงหลักล้านบาท

หากย้อนเล่าไปถึงจุดเริ่มต้นของการทำสวนทุเรียน และมังคุดอย่างจริงจัง ของสวนกิจตระกูลรัตน์นั้น คุณสงค์ เล่าให้เราฟังว่า แต่เดิมเป็นเจตนาารมณ์ของ เฮียชัยพร ซึ่งเป็นเจ้าของสวนแห่งนี้ เป็นคนที่รักและชื่นชอบการกินทุเรียนเป็นอย่างมาก จึงมองหาค่าที่ 1 แปลง ในการปลุกทุเรียนและมังคุด เพื่อให้ตอบโจทย์ลูกค้าที่เข้ามาพักในรีสอร์ทตากอากาศโฮมสเตย์ของตนเอง อีกทั้งภายในสวนแห่งนี้ยังมีการทำเกษตรแบบสมัยใหม่ ด้วยการนำเทคโนโลยีต่าง ๆ เข้ามาจัดการร่วมกับการทำสวนอีกด้วย



“แต่เดิมเฮียชัยพร ซึ่งเป็นเจ้าของสวน ทำทุเรียนที่เขื่อนไว้อยู่แล้ว ซึ่งเป็นที่มรดก ต่อมาในช่วงหนึ่งที่ทุเรียนตายทั้งแปลง เฮียชัยพรจึงหยุดการทำสวน แต่ด้วยความที่ตัวของเฮียชัยพรนั้นเป็นคนที่ชอบกินทุเรียนมาก รวมถึงเมื่ออายุมากก็อยากจะพักผ่อน เพราะทางสวนของเราจะมีรีสอร์ทด้วย อีกทั้งกระแสการปลุกทุเรียนก็เอนเอขึ้น จึงเริ่มหาพื้นที่ใกล้ ๆ กับรีสอร์ท เพื่อสะดวกต่อการบริหารจัดการ เวลาที่ลูกค้าที่มาพักที่รีสอร์ทตากอากาศโฮมสเตย์ มักจะถามว่ามีทุเรียนให้กินไหม จึงซื้อที่ดินเพื่อปลุกทุเรียน เพราะเราอยากทำสวนที่ดี มีมาตรฐานและมีความแตกต่างจากการทำสวนแบบคนสมัยก่อน เพราะคนสมัยก่อนเมื่อที่ว่างตรงไหนก็มักจะปลุกลงพื้นที่นั้นเลย ซึ่งสวนเราจะเน้นเครื่องมือ เครื่องจักร เน้นทำงานง่าย”

คุณสงค์ เล่าต่อว่า ภายในสวนกิจตระกูลรัตน์นั้น จะนำนวัตกรรมและเทคโนโลยีต่าง ๆ เข้ามามีส่วนร่วมในการบริหารจัดการไม่ว่าจะเป็นนวัตกรรมการส่งน้ำผ่านระบบมือถือ การตรวจวัดอุณหภูมิ รวมถึงการตรวจวัดความชื้น ซึ่งนวัตกรรมทั้งหมดสามารถใช้ประโยชน์ได้เป็นอย่างดี และสามารถช่วยลดปริมาณแรงงานคน

“รวมถึงนวัตกรรมต่าง ๆ เข้ามาใช้ ซึ่งช่วยลดแรงงานได้ดี นวัตกรรมรุ่นใหม่ที่เราเริ่มนำมาใช้ ก็จะเป็นนวัตกรรมการให้น้ำผ่านทางโทรศัพท์ การวัดความชื้น การตรวจสอบอุณหภูมิในสวนครับ และสมัยนี้การทำสวนทุเรียนก็จะง่ายขึ้น เพราะว่าเรามีเครื่องมือการตรวจสอบคุณภาพดินและปุ๋ยที่ถูกลง สมัยก่อนเราต้องเก็บตัวอย่างดินตรวจสอบตามสถานีตรวจวัดดินต่าง ๆ ต้องเก็บเป็นจุด จึงเกิดความยุ่งยาก แต่สมัยนี้มีเครื่องมือราคา 1,000-2,000 บาท ซึ่งสามารถใช้ตรวจสอบคร่าว ๆ ได้”

เมื่อสอบถามเทคนิคการดูแลรักษา คุณสงค์ อธิบายให้ฟังว่า ภายในสวนกิจตระกูลรัตน์จะเป็นการปลุกทุเรียนแบบกึ่งผสมผสานทั้งสารเคมีและเกษตรอินทรีย์ และการปลุกทุเรียนและมังคุดนั้น ต้องใช้ต้นทุนที่สูงมากผู้ปลูกควรมีจิตใจที่นิ่งสงบไม่สนใจเสียงรอบข้าง ในเรื่องของพื้นที่ที่ปลูกควรเป็นพื้นที่ที่ใกล้น้ำ สามารถรองรับการปลุกทุเรียนภายในสวน เพราะหากทุเรียนได้ปริมาณน้ำไม่เพียงพอ อาจจะต้องตัดลูกทุเรียนทิ้ง ให้เหลือเพียงแค่ต้นทุเรียนเพียงเท่านั้น ซึ่งไม่มีประโยชน์และอาจจะก่อให้เกิดความเสียหายแก่เกษตรกรผู้ปลูกทุเรียนได้นั่นเอง

“อันดับแรกเราต้องทำความเข้าใจก่อนอันดับแรกครับว่า การปลุกทุเรียนนั้นต้องใช้ต้นทุนที่สูง จิตเราต้องนิ่งอย่าไปฟังเสียงของคนรอบข้างมาก และอย่าเชื่อร้านที่ขายยามาก ต้องดูแลและเอาใจใส่ให้มาก ซึ่งการปลูกครั้งแรกเราต้องหาพื้นที่ครับ ว่าต้องการพื้นที่แบบไหน และต้องหาแหล่งน้ำที่ดี และต้องคำนวณว่าแหล่งน้ำที่เรามีพอเพียงพอการใช้หรือไม่ เพราะส่วนมากปัญหาที่ชาวสวนเจอหลังจากลงทุนลงแรงไปแล้ว คือเรื่องน้ำแห้ง ก็ต้องตัดลูกออกเอาไว้แต่ต้น ก็จะทำให้เกิดความเสียหาย เพราะว่าปัจจุบันมีทั้งสภาพอากาศที่แปรปรวน ถ้าน้ำไม่พอ ดินไม่ดี ก็จะทำให้เกิดปัญหา

ซึ่งทางสวนจะใช้วิธีการวิเคราะห์ดิน เราสามารถตรวจสอบค่า pH ดินได้ และสามารถปรับค่า pH ดินได้ครับ และที่สำคัญที่สวนเราจะไม่ฉีดพ่นยาฆ่ายา เน้นเป็นมิตรกับสภาพแวดล้อม คือใช้หญ้าเป็นตัวทำให้ดินให้มีคุณภาพเพิ่มขึ้น ทำให้มีไส้เดือนและเกิดการผสมผสานระหว่างอินทรีย์และเคมี”

เมื่อสอบถามถึงโรคที่มักเกิดขึ้นสำหรับเกษตรกรผู้ปลูกทุเรียน คงปฏิเสธไม่ได้ว่าที่จะไม่เจอโรครากเน่า โคนเน่า เช่นเดียวกับทางสวนกิจตระกูลรัตน์ ซึ่งจะใช้วิธีการบริหารจัดการแบบธรรมชาติ แบบพึ่งพากันและกัน เพื่อป้องกันให้เกิดโรคราดังกล่าวน้อยที่สุดเท่าที่จะทำได้ “ถ้าเป็นการปลูกทุเรียนโดยตรง สิ่งที่ชาวสวนเขากลัวกันมากที่สุด ก็คือโรครากเน่า โคนเน่า บางคนตายยกแปลง บางคนก็แล้วแต่สภาพการดูแล แต่ทางสวนของเราจะป่วยน้อยที่สุด เราเน้นการบริหารจัดการแบบธรรมชาติ ให้พึ่งพิงอาศัยกัน อย่างหน้าแล้ง เราจะไถหญ้าคลุมโคนต้นทุเรียน รากก็จะไม่เสียหาย หน้าฝนเราจะตัดหญ้าตัดแต่งกิ่งให้เหมาะสม เพื่อไม่ให้เป็นพุ่มหนา ให้ลมพัดผ่าน การปรับปรุงดิน เราจะใช้ปุ๋ยหรือยิปซัม แต่เราต้องมีค่าดินก่อนว่าค่า pH ดินเราอยู่ที่เท่าไร ดูจากใบพืชเป็นหลัก”

รวบรวมโดย ศูนย์บริหารข้อมูลตลาดแรงงานภาคตะวันออก

ที่มา : <https://www.technologychaoban.com>

“เพลิน” กล้วยหอมอบเนย จาก วิสาหกิจชุมชนฯ จ.นครปฐม สู่อุตสาหกรรม

นางสาวพชรวรรณ ไพรรักษ์บุญ เจ้าของ บริษัท วสช. กลุ่มผลไม้สดและผลผลิตแปรรูปบ้านดอนทอง จำกัด ผู้ผลิตและจัดจำหน่าย ผลิตรภัณฑ์ผลไม้แปรรูป เล่าว่าบริษัทฯ ของเราเริ่มต้นมาจากการเป็นกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ชื่อว่า วิสาหกิจชุมชนกลุ่มอาชีพผลไม้สด และผลผลิตเกษตรแปรรูปบ้านดอนทอง ก่อตั้งมาได้ประมาณ 13 ปี โดยคุณแม่ “วันดี ไพรรักษ์บุญ” จุดเริ่มต้นมาจากด้วยในพื้นที่มีเกษตรกรทำสวนผลไม้เป็นส่วนใหญ่ ผลไม้ที่ปลูกในพื้นที่ เช่น กล้วยหอม มะพร้าว น้ำหอม ชมพู่ ฝรั่ง ฯลฯ และในบางช่วงเวลาผลผลิตที่ออกมามากเกินไป ราคาตก เกษตรกรขาดทุน พอวันหนึ่งมีกองทุนหมู่บ้านเข้ามา และชาวบ้านในชุมชนก็เลยได้มาร่วมตัวกันนำผลผลิตจากสวนมาแปรรูปจำหน่าย สร้างอาชีพเสริมรายได้ให้ชุมชน โดยมีคุณแม่วันดี เป็นแกนนำในการจัดตั้งกลุ่มวิสาหกิจชุมชนแปรรูปผลไม้บ้านดอนทองฯ ตามที่กล่าวมาข้างต้น

สำหรับผลไม้ที่นำมาแปรรูป ในช่วงแรก ชาวบ้านเลือกทำมะพร้าวแก้ว และกล้วยหอมอบเนย แต่ด้วยมะพร้าวแก้วมีข้อจำกัดเรื่องน้ำหนักในการขนส่ง ตอนหลังเลิกทำไปเหลือแค่กล้วยหอมอบเนย เพียงแค่ตัวเดียว เพราะน้ำหนักเบาขนส่งได้สะดวก ในส่วนขั้นตอนการทำกล้วยหอมอบเนย เริ่มจากการนำกล้วยหอมมาสไลด์ และนำมาทอดก่อนจะนำมาอบ และสุดท้ายก็นำมาอบลมร้อน เพื่อไล่น้ำมันและช่วยให้เก็บได้นานขึ้น ยังช่วยให้กล้วยกรอบมากขึ้นด้วย เหมาะกับคนรักสุขภาพกังวลเรื่องแคลอรีจากน้ำมันที่ทอด

แจ้งเกิดผลิตภัณฑ์กล้วยหอมอบเนย

หลังจากได้ผลิตภัณฑ์กล้วยหอมอบเนย ออกมาขายแล้ว การทำตลาดของวิสาหกิจชุมชนกลุ่มอาชีพผลไม้สดและผลผลิตเกษตรแปรรูปบ้านดอนทอง ในช่วงแรกใช้การนำไปฝากตามร้านก๋วยเตี๋ยว ร้านอาหาร ซอยดังในพื้นที่ใกล้เคียง หลังจากนั้นขอได้ขึ้นทะเบียนโอท็อป และส่งกล้วยหอมอบเนย เข้าประกวดสุดยอดโอท็อป ได้โอท็อป 4 ดาว ได้มีโอกาสได้ไปร่วมออกร้านในงานแสดงสินค้าโอท็อปประจำปี ที่เมืองทองธานีทำให้มียอดขายเพิ่มขึ้น ในงานยอดขายไม่ต่ำกว่า 60,000 บาท จากการออกร้านในงานไม่กี่วัน และพอลูกค้าได้ซื้อไปกิน พอปีต่อ ๆ มา ก็กลับมาซื้ออีกเพราะชื่นชอบ กล้วยหอมอบเนยของเราว่าอร่อยมาก

นางสาวพชรวรรณ เล่าถึงจุดเปลี่ยนที่ทำให้กล้วยหอมอบเนยเป็นที่รู้จักมากขึ้น เกิดขึ้นมาจากการได้ออกร้านในงานโอท็อป หลังจากนั้น ได้ซื้อบูทขอออกร้านในงาน Thaifax งานแสดงสินค้าเพื่อการส่งออกด้านอาหาร ของกระทรวงพาณิชย์ โดยได้มีการปรับปรุงแบบของกล้วยหอมอบเนยใหม่ ด้วยการออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้มีความทันสมัย และเก็บได้นานมากขึ้น พร้อมกับสร้างแบรนด์ ชื่อว่า **เพลิน** โดยใช้ชองบรรจุเป็นอลูมิเนียมฟอยด์ พร้อมการเติมไนโตรเจนลงไปช่วยยืดอายุการเก็บได้ 1 ปี และป้องกันการแตกหักได้ การออกร้านในงาน Thaifax ครั้งนั้น ได้ออเดอร์ จากลูกค้าประเทศจีน จำนวน 1 ตู้คอนเทนเนอร์ หรือ ประมาณ 250,000 ถูง รายได้ประมาณ 3-4 แสนบาท



รับจ้างผลิตแบรนด์ชั้นนำ ส่งออกต่างประเทศ

หลังจากนั้น ก็ได้เปิดรับจ้างผลิตไปพร้อมกับการส่งออก มีคนสนใจมาผลิตเพื่อสร้างแบรนด์กล้วยหอมอบเนย ออกไปขายตามท้องตลาดหลายแบรนด์ ปัจจุบันมีรายได้จากการทำ OEM ถึง 70% ที่เหลือเป็นการขายภายใต้แบรนด์ของ “เพลิน” ซึ่งมีทั้งส่วนของการส่งออก หยุตไปช่วงโควิด ส่วนตลาดในประเทศในส่วนของแบรนด์ เพลิน ได้มีโอกาสได้นำสินค้าไปวางจำหน่ายที่ King Power และในปีนี้ได้หันมาตั้งตัวแทนจำหน่ายให้มาช่วยทำตลาดกล้วยหอมอบเนย แปรนด์เพลิน ส่วนเราเองหันมาทำการผลิตเพียงอย่างเดียว เพราะเป็นสิ่งที่เรานัดมากกว่าการทำตลาด

โดยในปีนี้ได้มีการขยายการผลิตรองรับการเติบโตในส่วนของ OEM เพราะลูกค้ารับจ้างผลิตแบรนด์ของตัวเอง ได้มีการขยายตลาดเข้าไปในกลุ่มโมเดิร์นเทรด และร้านสะดวกซื้อ

เซเว่นอีเลฟเว่น ทำให้เราต้องขยายการผลิต และเพิ่มการจ้างงานรองรับด้วย คาดว่าต้องใช้เงินลงทุน ทำโรงงานในครั้งนี สูงถึง 30 ล้านบาท คาดว่าต้องใช้กล้วยหอม จากเกษตรกรเพิ่มเป็น 2-3 ตันต่อวัน จากปัจจุบันที่ใช้กล้วยหอมอยู่ที่ 1-1.5 ตันต่อวัน เกษตรกรที่ปลูกกล้วยหอมทองป้อนให้กับโรงงานของเราจะเป็นเกษตรกรในพื้นที่ใกล้เคียง เช่น จังหวัดราชบุรี จังหวัดเพชรบุรี จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ และจังหวัดนครปฐม

ท้ายสุด ความสำเร็จของ “เพลิน” แปรนด์กล้วยหอมอบกรอบ เป็นตัวอย่างความสำเร็จของการต่อยอดวิสาหกิจชุมชนเล็ก ก้าวขึ้นมาเป็นผู้ประกอบการเอสเอ็มอี ที่สามารถผลักดันสินค้าเข้าไปขายในห้างโมเดิร์นเทรด และร้านสะดวกซื้อชั้นนำ และยังได้มีโอกาสส่งออกไปต่างประเทศ ความสำเร็จทั้งหมดมาจากความตั้งใจทำกล้วยหอมอบกรอบให้มีรสชาติที่ดี ถูกปากลูกค้า และเกิดการบอกต่อ และยังได้รับความช่วยเหลือหน่วยงานรัฐ ผลักดันวิสาหกิจชุมชนอีกทางหนึ่ง ทำให้สามารถสร้างธุรกิจและรายได้ที่ยั่งยืนต่อไป

รวบรวมโดย ศูนย์บริหารข้อมูลตลาดแรงงานภาคตะวันตก

ที่มา : <https://mgronline.com/smes/detail/9670000043168>

เก้าแก่ SMEs เอกโอชา” ร้านดังเชียงราย จากกล้วยเดี่ยวรอดเข็นขามละ 5 บาท

สู่ อาณาจักรร้านอาหารบนพื้นที่14 ไร่ จุดเช็กอินนักเดินทาง

ถ้าเดินทางไปจังหวัดเชียงราย หนึ่งในร้านอาหารที่เป็นจุดเช็กอินนักท่องเที่ยว และ บริษัททัวร์ต้องแวะรับประทานนั้นคือ “เอกโอชา” ร้านอาหารชื่อดัง จังหวัดเชียงราย ที่มีตำนานเปิดมายาวนานกว่า 40 ปี บนพื้นที่กว่า 14 ไร่ บริการอาหารไทย อาหารทะเล และอาหารพื้นถิ่นภาคเหนือ ซึ่งน้อยคนจะรู้ว่าจริงแล้ว สวนอาหารขนาดใหญ่แห่งนี้ เริ่มต้นจากการสู้ชีวิตของร้านกล้วยเดี่ยวรอดเข็นเล็ก ชายขามละ 5 บาท ใช้เวลา10 ปีเก็บเงินสามารถซื้อที่ดิน สร้างอาณาจักรสวนอาหารจนเป็นที่รู้จักในปัจจุบัน จากกล้วยเดี่ยวรอดเข็นสู่อาณาจักรร้านอาหารบนพื้นที่ 14 ไร่

ครั้งนี้ มาฟังเรื่องราวประวัติของร้านเอกโอชา ร้านอาหารดังเชียงราย ผ่านการบอกเล่าของทายาทรุ่นที่ 2 นายอนุชา ศิวลิยกุล เจ้าของทายาทรุ่นที่ 2 เล่าว่า สำหรับร้านเอกโอชา ของเราก็คือเป็นส่วนองร้านอาหารเปิดมากกว่า 30 ปี แต่เมื่อนับรวมที่ “พ่อ” “นายศักดิ์ชัย ศิวลิยกุล” และ “แม่” “นางสุพิน ชติยะราช” ชายอาหารมาก็ประมาณ 40 ปี เดิมก่อนจะมาเป็นร้านอาหารในปัจจุบัน พ่อและแม่เปิดร้านขายกล้วยเดี่ยวรอดเข็นมาก่อน ในสมัยนั้น พ่อเริ่มขายตั้งแต่กล้วยเดี่ยวขามละ 5 บาท

และด้วยรสชาติที่ถูกปากคนในย่านนั้น ทำให้ร้านกล้วยเดี่ยวของ “พ่อ” ได้รับการตอบรับและเป็นที่รู้จักของคนในย่านนั้นเป็นอย่างดี ทำให้ท่านสามารถเก็บเงินจากการขายกล้วยเดี่ยวเล็กมาขยายเปิดร้านอาหาร ซึ่งได้ในเวลา 10 ปี ในการขายกล้วยเดี่ยว ก่อนจะมาเปิดร้านอาหาร

โดยพื้นที่เปิดร้านอาหารในปัจจุบัน เป็นพื้นที่มาจากการทำงานเก็บเงินของพ่อ เริ่มจากขายกล้วยเดี่ยวขามละ 5 บาท และค่อยเก็บเงินสามารถเปิดร้านอาหารเล็ก ๆ บนพื้นที่ เพียง 1-2 ไร่ หลังจากร้านอาหารเริ่มเป็นที่รู้จักจากการบอกต่อยอดขยายเพิ่มขึ้น พ่อค่อยขยายซื้อที่ดินเพิ่ม จนปัจจุบันร้านอาหารเอกโอชาของเราตั้งอยู่บนที่ดิน 14 ไร่ เปิดบริการลูกค้าทั้ง ในส่วนของกลางแจ้ง สำหรับลูกค้าต้องการดื่มด่ำกับธรรมชาติ ตอนเย็นหรือช่วงที่อากาศไม่ร้อน และสำหรับคนที่ต้องการกินอาหารในห้องแอร์ ก็มีบริการห้องปรับอากาศด้วย นอกจากนี้ ยังมีสนามเด็กเล่นสำหรับลูกค้ามาเป็นครอบครัว มีเด็กๆ มาด้วย มีสนามเด็กเล่นรองรับเด็กๆ และปัจจุบันยังได้เปิดโซนห้องรับรองสำหรับรองรับงานจัดเลี้ยงงานแต่งงาน ประชุม สัมมนา ฯลฯ

กลุ่มลูกค้าที่มาใช้บริการ

“สำหรับกลุ่มลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการ จะแบ่งเป็น 2 กลุ่ม โดยกลุ่มแรกคนในพื้นที่ประมาณสัก 70% และนักท่องเที่ยว รวมถึงกรุ๊ปทัวร์ จากบริษัททัวร์ที่ติดกับทางร้านอีก ประมาณ 30% ซึ่งในส่วนของลูกค้านักท่องเที่ยวจะไม่ค่อยแน่นอน ขึ้นอยู่กับฤดูกาลท่องเที่ยวด้วย มีมากมีน้อยไม่แน่นอนในแต่ละเดือน ส่วนลูกค้าในพื้นที่ค่อนข้างแน่นอนกว่า เพราะร้านของเราเปิดมานานเป็นที่รู้จักดี ในส่วนของห้องจัดเลี้ยงจะได้ลูกค้าที่เป็นมาใช้บริการจัดงานแต่งงานเป็นส่วนใหญ่

ปรับสูตรเด็ดก๋วยเตี๋ยวเมื่อ 30 ปีก่อน มาเป็นเมนูชิกเนเจอร์ของทางร้าน

นายอนุชา กล่าวถึงในส่วนของอาหารที่โดดเด่นและสร้างชื่อให้กับทางร้านส่วนใหญ่จะเป็นอาหารทะเล เพราะทางร้านเน้นเสิร์ฟอาหารทะเลแบบสดใหม่ โดยเมนูที่เป็นชิกเนเจอร์ของทางร้าน คือ การประยุกต์นำรสชาติดั้งเดิมของก๋วยเตี๋ยวเย็นตาโฟ ที่เป็นสูตรของคุณพ่อทำขายในอดีต มาปรับใหม่ในรูปแบบของเย็นตาโฟหม้อไฟ ซึ่งได้รับการตอบรับเป็นอย่างดี จากลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการ และยังมีเมนูอื่น ๆ อีก เช่น ผุ่ต้มผกกระหรี เป็นต้น ส่วนใหญ่ลูกค้าจะชื่นชอบที่เป็นเมนูอาหารทะเล เพราะทางร้านเน้นอาหารทะเลที่สดใหม่ทุกวัน ในราคาไม่แพงมาก” นายอนุชากล่าว

ส่วนที่มาของชื่อร้าน “เจ้าของร้านทนายทงนุชที่ 2” เล่าว่า ทางคุณพ่อ ตั้งชื่อจากลูก ๆ ทั้ง 3 คน คือ คนโตชื่อ “เอก” คนที่สองชื่อ “โอ” และคนที่สามชื่อ “ซา” ก็เลยมาเป็นชื่อ ร้านเอกโอซา ร้านตั้งอยู่ในอำเภอเมือง แต่ก็ไม่ได้อยู่ใจกลางเมืองเชียงราย คนที่มากินจะต้องเดินทางออกมานอกเมืองเล็กน้อย แต่ก็ไม่ได้ไกลจากตัวเมืองมากนัก คนที่มากินส่วนใหญ่จะรู้จักร้านเราอยู่แล้วเพราะเปิดมานาน ถือว่าเป็นร้านเก่าแก่ ร้านหนึ่งของจังหวัดเชียงราย ไม่ได้ทำประชาสัมพันธ์อะไรมาก และมีบริษัททัวร์ที่นำนักท่องเที่ยวมาแวะกิน

อาหารที่ร้านด้วย เพราะร้านรองรับลูกค้าได้เป็นจำนวนมาก ในส่วนของรายได้ ต่อเดือนอยู่ที่ประมาณ 1-2 ล้านบาท ราคาอาหารเริ่มต้นที่ 80 บาท ไปจนถึงอาหารทะเลแพงหน่อย 800-900 บาท

เปิดมา 30 ปี ก่อนตกทอดทายาทรุ่น 2 ทั้งนี้ในปัจจุบันร้านเอกโอซา ได้ทายาท 2 คน มาช่วยบริหารกิจการ ต่อจากรุ่นแรกที่ต้องถอยมาอยู่ข้างหลัง คอยเป็นแบล็คอัฟให้ เพราะหลายอย่างก็ต้องใช้การตัดสินใจของคนรุ่นเก่าที่มีประสบการณ์มากกว่า แต่ด้วยวัยทำให้ต้องการพักผ่อนให้คนรุ่นหลังทำงานต่อ ส่วนการแข่งขันของธุรกิจร้านอาหารในจังหวัดเชียงราย แข่งขันกันสูง เพราะเป็นหนึ่งในจังหวัดท่องเที่ยว ที่มีนักท่องเที่ยวเดินทางมาเที่ยวกันเยอะ ทำให้มีร้านอาหาร ใหม่เกิดขึ้นเป็นจำนวนมาก เพื่อรองรับความต้องการของกลุ่มนักท่องเที่ยว แต่ละร้านก็จะมีอะไรที่แตกต่างกัน ส่วนของเรามีจุดขายที่ต้องที่ เปิดมานานไม่ต้องพูดอะไรกันเยอะ หลายคนรู้ในรสชาติของเราอยู่แล้วบางคนเป็นลูกค้ากันมา ตั้งแต่รุ่นพ่อ แม่ ท้ายสุด เอกโอซา เป็นตัวอย่าง การต่อสู้ของผู้ประกอบการเอสเอ็มอี ที่เริ่มต้นจากศูนย์ ใช้เวลา 40 ปี ก่อร่างสร้างตัว จากแค่รถเข็นขายก๋วยเตี๋ยวเล็ก สามารถต่อยอดสร้างธุรกิจร้านอาหารใหญ่โต มีรายได้หลายล้านบาทต่อปี ความสำเร็จมาจากความตั้งใจและมุ่งมั่น ที่จะทำอาหารที่อร่อยเสิร์ฟลูกค้า และการวางแผนเก็บหอมรอมริบจากเงินก้อนเล็ก จนสร้างธุรกิจ ร้านอาหารขนาดใหญ่ ที่หลายคนรู้จัก ซึ่งก็ต้องอาศัยการอดทน และการต่อสู้ของคนในยุคอดีต ที่ต้องการสานต่อ สร้างกิจการที่มั่นคง ส่งต่อให้ลูกหลานต่อไป

ติดต่อ โทร. 09-5641-7996

รวบรวมโดย : ศูนย์บริหารข้อมูลตลาดแรงงานภาคเหนือ

ที่มา : <https://mgronline.com/smes/detail/9670000044281>

ไถ่ไร่เกาต์ (เคเคยูวัน) พื้นที่เมืองลูกผสม ทนโรค ทนร้อน เลี้ยงแค 35 วัน ส่งขายได้

ไถ่เคเคยูวัน (KKU1) เป็นไถ่พื้นเมืองที่ได้รับการปรับปรุงพันธุ์โดยคณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยขอนแก่น มีสายเลือดลูกผสมไถ่พื้นเมืองอยู่ที่ 25 เปอร์เซ็นต์ สามารถเลี้ยงด้วยระบบเปิดแบบไถ่พื้นเมืองแท้ๆ ได้ เพราะมีความต้านทานโรคทนต่อสภาพแวดล้อมได้ดีและที่สำคัญใช้เวลาเลี้ยงระยะสั้นอยู่ที่ 35 วัน ไถ่จะได้น้ำหนักต่อตัวอยู่ที่ 1.2 กิโลกรัม

รศ.ดร.วุฒิไกร บุญคุ้ม ผู้อำนวยการศูนย์เครือข่ายวิจัยและพัฒนาด้านการปรับปรุงพันธุ์สัตว์ (NCAB) มหาวิทยาลัยขอนแก่น เล่าว่า โครงการพัฒนาสายพันธุ์ไถ่เคเคยูวันได้รับทุนวิจัยจาก สกว. เพื่อนำมาพัฒนาสายพันธุ์ไถ่พื้นเมืองของไทยมีตั้งแต่ไถ่ประดู่หางดำ ไถ่กาซี ซึ่งการพัฒนาปรับปรุงพันธุ์ไถ่พื้นเมืองถือว่าประสบความสำเร็จเป็นอย่างมาก และต่อมาได้ทำการขยายองค์ความรู้เพื่อที่จะได้นำมาใช้ประโยชน์



จากไก่ฟันเมืองได้มากยิ่งขึ้น โดยเฉพาะในเรื่องของรสชาติและความโดดเด่นที่เป็นไก่บ้าน จึงได้ทำการวิจัยต่อเนื่องมาให้เป็นไก่ลูกผสมฟันเมืองจนได้เป็นไก่ฟันเมืองลูกผสมเคเคยูวัน

“ประมาณปี 2563 เราได้ประกาศพันธุ์อย่างเป็นทางการต่อสาธารณะ ช่วงนั้นก็มีคนช่วยกันตั้งชื่อว่า ไก่ไร้เกาต์ ไก่โลยูริก นี่คือจุดเริ่มต้นของเขา เพราะฉะนั้นจากการศึกษาการที่ทำให้ไก่ไร้เกาต์ การเลี้ยงเราต้องค่อย ๆ ไข่ไก่เติบโตไปเอง การเลี้ยงจึงต้องให้ไก่โตช้ากว่าไก่เนื้อลงมาหน่อย จะทำให้ปริมาณการสะสมยูริกมันลดน้อยลง เพราะฉะนั้นการเลี้ยงของต้นทางจึงมีความสำคัญ” กว่าจะได้มาเป็นไก่สายพันธุ์เคเคยูวัน (KKU1) รศ.ดร.วุฒิกโร เล่าว่า นำพ่อพันธุ์ของไก่เนื้อทางการค้ามาผสมกับไก่ฟันเมืองระดับเลือด 50 เปอร์เซ็นต์ที่ได้มาจากการพัฒนาไก่พันธุ์ซีของทางศูนย์วิจัย จึงทำให้ไก่เคเคยูวันมีคุณลักษณะที่ดีคือเจริญเติบโตได้ไว ใช้ระยะเวลาในการเลี้ยงเพียง 35-40 วันเท่านั้น และเมื่อนำไปประกอบอาหารรสชาติของเนื้อก็ยังมีรสชาติอร่อยคล้าย ๆ ไก่ฟันเมือง และมีสารสำคัญที่ทำให้ยูริกต่ำกว่าไก่ทางการค้าทั่วไป เลี้ยง 35-40 วัน สามารถจับขายได้

รศ.ดร.วุฒิกโร เล่าว่า การพัฒนาไก่สายพันธุ์นี้ไม่เพียงให้มีรสชาติที่อร่อยเท่านั้น ได้มองไปถึงในเรื่องการส่งเสริมเกษตรกรที่สนใจ โดยเพื่อให้ใน 1 ปีเกษตรกรสามารถเลี้ยงไก่ได้หลายรอบหรือประมาณ 9-10 วัน เพื่อที่หลังจากเกษตรกรจำหน่ายไก่แล้ว สามารถมีเงินมาหมุนเวียนใช้ภายในฟาร์มได้ การผสมพันธุ์จะใช้พ่อแม่พันธุ์ไก่ที่มีอายุ 4-5 เดือน ทำการผสมพันธุ์จนได้ไข่ออกมา จากนั้นนำไข่ที่ได้มาทำการฟัก ซึ่งไข่ที่ได้จะอยู่ที่ประมาณ 10-15 ฟองต่อตัว เมื่อได้ลูกไก่ฟักออกมาแล้ว หากเป็นการเลี้ยงแบบชาวบ้านทั่วไปสามารถปล่อยเลี้ยงตามธรรมชาติ พร้อมกับเลี้ยงด้วยอาหารจำพวก

ข้าวเปลือก รำข้าวได้ตามปกติ แต่สำหรับลูกไก่ที่ทางศูนย์หลังจากที่ฟักออกจากไข่แล้วจะทำการส่งขายให้กับเกษตรกรที่สนใจทันที

“ในศูนย์วิจัยแห่งนี้ จะเลี้ยงด้วยอาหารสำเร็จรูปพร้อมกับเลี้ยงด้วยอาหารที่เป็นหนอนแมลงวันที่ทางศูนย์วิจัยได้ทำการศึกษาไว้ เพราะฉะนั้นการเลี้ยงสามารถเลี้ยงได้หลากหลายสำหรับอาหาร อยู่ที่ว่าคนเลี้ยงสะดวกแบบไหนมากที่สุด แต่ทางศูนย์การเลี้ยงหากต้องการให้โตภายใน 35-40 วัน จะเลี้ยงด้วยอาหารไก่เนื้อที่มีโปรตีน 32 เปอร์เซ็นต์ ให้กินแบบนี้ไปเรื่อย ๆ จนครบวันที่กำหนด”

ผู้สนใจเลี้ยงทั่วไปจะเริ่มอย่างไรกับการเลี้ยงไก่

รศ.ดร.วุฒิกโร กล่าวแนะนำว่า สำหรับชาวบ้านทั่วไปหรือผู้ที่สนใจอยากจะทำเลี้ยงไก่เคเคยูวัน หากต้องการประหยัดต้นทุน สามารถเลี้ยงด้วยรำข้าวผสมกับปลายข้าว จากนั้นปล่อยไก่ที่เลี้ยงให้หากินเองภายในสวน ก็จะช่วยประหยัดต้นทุนได้ พร้อมทั้งปล่อยให้มีพื้นที่คูดุ่ย ก็จะช่วยทำให้ไก่มีความแข็งแรงมากขึ้น สำหรับผู้สนใจทั่วไปหากในบริเวณบ้านมีพืชสมุนไพรอยู่แล้ว สามารถเลี้ยงด้วยพืชสมุนไพรอย่างบอระเพ็ด มาเสริมเข้ากับการเลี้ยงก็จะช่วยให้ไก่เคเคยูวันเจริญเติบโตและต้านทานโรค และความหนาแน่นในการปล่อยเลี้ยงควรอยู่ที่ 8-10 ตัวต่อตารางเมตร การเลี้ยงไก่สายพันธุ์นี้เลี้ยงได้ง่ายๆ ไม่แตกต่างจากการเลี้ยงไก่ฟันเมืองทั่วไป

ทำตลาดหลายรูปแบบ รองรับความต้องการลูกค้า

ในเรื่องของการทำตลาดเพื่อจำหน่ายเนื้อไก่เคเคยูวันนั้น รศ.ดร.วุฒิกโร บอกว่า สามารถหาซื้อได้จากตลาดโมเดิร์นเทรดต่าง ๆ โดยมีจำหน่ายตั้งแต่ไก่ปรุงสุกพร้อมกิน หรือจะนำไปประกอบอาหารเองก็จะมีความอร่อยไปอีกแบบเช่นกัน

“ไก่อุ่นที่พร้อมนำเลี้ยงต่อจะขายอยู่ที่ตัวละ 300 บาท และถ้าเป็นลูกไก่อายุ 1 วัน ราคาอยู่ที่ 23 บาท หากท่านใดสนใจสามารถเข้าไปศึกษาในเรื่องของการเลี้ยง หากมีพื้นที่ห่างไกล ก็จะจัดส่งทางรถยนต์ขนส่งไปให้ถึงมือลูกค้าได้อย่างทันเวลาแน่นอน หรือติดต่อได้ที่โทร. 091-362-8660”

รวบรวมโดย : ศูนย์บริหารข้อมูลตลาดแรงงานภาคตะวันออกเฉียงเหนือ
ที่มา : https://www.technologychaoban.com/bullet-news-today/article_269611

Passive Voice ฉบับเข้าใจง่าย ไม่มีพื้นฐานก็เข้าใจได้

ภาษาอังกฤษเป็นภาษาที่มีความยืดหยุ่นในการใช้และสร้างรูปแบบประโยคต่าง ๆ มากมาย ในภาษาอังกฤษ มี Active และ Passive Voice เพื่อบอกว่าใครทำอะไร หรือใครที่กำลังถูกกระทำ เราเคยเขียนอธิบายไว้แล้วว่า ไวยากรณ์ Passive voice คืออะไร แต่สำหรับในบทความนี้เราจะพูดถึง Passive Voice ฉบับเข้าใจง่าย อ่านจบภายใน 5 นาที ทำความรู้จักกับโครงสร้าง Passive Voice และตัวอย่างประโยคที่มีการใช้ Passive Voice เพื่อให้ผู้อ่านได้เข้าใจอย่างละเอียด

Passive Voice คืออะไร?

Passive Voice คือรูปแบบของประโยคที่เน้นกับผู้ถูกกระทำ (ผู้รับผลการกระทำ) มากกว่าผู้กระทำ ในโครงสร้าง Passive Voice ประโยคจะมีการลำดับคำที่แตกต่างจากโครงสร้าง Active Voice (เน้นผู้กระทำ) โดยจะมีส่วนหลัก 4 ส่วน ได้แก่:

1. ผู้กระทำ (ไม่จำเป็นต้องระบุ)
2. กริยาช่วย “to be” (is, am, are, was, were, been)
3. กริยาประกอบ (past participle)
4. ผู้ถูกกระทำ

ตัวอย่าง

- Active Voice: นาย A เขียนหนังสือ (Mr. A writes a book)
- Passive Voice: หนังสือถูกเขียนโดยนาย A (The book is written by Mr. A)

ในรูปแบบประโยค Passive Voice ผู้กระทำ (นาย A) ไม่จำเป็นต้องระบุก็ได้ และเน้นไปที่หนังสือ (ผู้ถูกกระทำ) ว่าถูกเขียนโดยใคร

โครงสร้างของ Active Voice

ก่อนที่เราจะเรียนรู้วิธีการใช้ Passive Voice อย่าลืมเรื่องของโครงสร้าง Active Voice ที่มีการลำดับคำ ดังนี้:

1. ผู้กระทำ
2. กริยา (Verb)
3. ผู้ถูกกระทำ

ตัวอย่างประโยค Active Voice

ผู้กระทำ: นาย A

กริยา: เขียน

ผู้ถูกกระทำ: หนังสือ

ประโยค: นาย A เขียนหนังสือ (Mr. A writes a book)

ตัวอย่างประโยค Passive Voice

ต่อไปนี้เป็นตัวอย่างประโยค Passive Voice เปรียบเทียบกับประโยค Active Voice:

1. Active Voice: บริษัทผลิตรถยนต์สร้างรถใหม่ (The car company produces new cars.)
Passive Voice: รถใหม่ถูกผลิตโดยบริษัทผลิตรถยนต์ (New cars are produced by the car company.)
2. Active Voice: ฉันรู้จักคนนี้ (I know this person.)
Passive Voice: คนนี้ฉันรู้จัก (This person is known by me.)
3. Active Voice: แม่ทำอาหาร (Mom cooks the meal.)
Passive Voice: อาหารถูกทำโดยแม่ (The meal is cooked by Mom.)

วิธีการใช้ Passive Voice

การใช้ Passive Voice มีขั้นตอนง่าย ๆ ดังนี้:

1. ระบุผู้ถูกกระทำหรือสิ่งที่ถูกกระทำ โดยแต่งประโยคให้มีการเน้นที่ผู้ถูกกระทำ
2. เลือกริยาช่วย “to be” ซึ่งขึ้นอยู่กับ tense (is, am, are, was, were, been) ตามใจความของประโยค
3. ใช้กริยาประกอบ (past participle) โดยมีความหมายเทียบเท่ากับกริยาหลัก
4. ถ้าต้องการระบุผู้กระทำ สามารถเพิ่มข้อมูลในส่วนนี้

ตัวอย่างการสร้างประโยค Passive Voice:

– Active Voice: ครูสอนนักเรียน (The teacher teaches the students.)

Passive Voice: นักเรียนถูกสอนโดยครู (The students are taught by the teacher.)

– Active Voice: บริษัทผลิตสินค้า (The company manufactures products.)

Passive Voice: สินค้าถูกผลิตโดยบริษัท (Products are manufactured by the company.)

ในกรณีที่ไม่ต้องการระบุผู้กระทำ สามารถละเว้นผู้กระทำ ได้ เช่น: Passive Voice: จดหมายนี้เขียนโดยนาย A (This letter is written.)

การใช้โครงสร้าง Passive Voice คือการให้ความสำคัญกับผู้ถูกกระทำเป็นหลัก บ่อยครั้งมักพบในการเขียนเชิงวิชาการ หรือเมื่อไม่ต้องการระบุผู้กระทำในประโยคคำสั่ง โดยเราหวังว่าบทความนี้จะช่วยเพิ่มความเข้าใจของทุกคนในการใช้ Passive Voice มากขึ้น

รวบรวมโดย : ศูนย์บริหารข้อมูลตลาดแรงงานภาคกลาง

ที่มา : <https://speakup.ac.th>

รู้ทันโลก

อว. เร่งสร้างกำลังคนรองรับกลุ่มอุตสาหกรรมในอนาคต

“ศุภมาส” รมว.อุดมศึกษาฯ ประกาศ อว. เร่งสร้างกำลังคนให้เพียงพอรองรับกลุ่มอุตสาหกรรมในอนาคต ผลิตกำลังคนด้านเซมิคอนดักเตอร์และอิเล็กทรอนิกส์ขั้นสูง ให้ถึง 80,000 คน หวังยกระดับประเทศเป็นศูนย์กลางของอุตสาหกรรมที่ขับเคลื่อนด้วยเทคโนโลยีขั้นสูง

น.ส.ศุภมาส อิศรภักดี รัฐมนตรีว่าการกระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม (อว.) กล่าวถึงแนวทาง “การสร้างกำลังคนรองรับกลุ่มอุตสาหกรรมแห่งอนาคต” ภายในงานแถลงวิสัยทัศน์เตรียมทัพกำลังคน สร้างอุตสาหกรรมอนาคต IGNITE THAILAND Future Workforce for Future Industry ที่ตึกสันติไมตรี ว่า อว. มีแผนงานสร้างและพัฒนากำลังคนที่ครอบคลุมในทุกกระดับ ตั้งแต่กำลังคนที่อยู่ในภาคอุตสาหกรรม นักวิจัย และการผลิตบัณฑิตในระดับปริญญาตรีและโท เอก

โดย 5 ปีข้างหน้าตั้งเป้าผลิตกำลังคนด้านเซมิคอนดักเตอร์และอิเล็กทรอนิกส์ขั้นสูงไว้ที่ 80,000 คน ด้าน EV

150,000 คน และด้าน AI 50,000 คน ปัจจุบันได้เริ่มการผลิตกำลังคนรองรับกลุ่มอุตสาหกรรมแห่งอนาคตไปแล้ว 6 โครงการ ซึ่งมี 3 โครงการเป็น Quick Win เห็นผลในระยะสั้น คือ การพัฒนาและเพิ่มทักษะ มีแรงจูงใจให้บริษัทเอกชนที่ส่งบุคลากรมาเรียนสามารถนำค่าใช้จ่ายการฝึกอบรมไปลดหย่อนภาษีได้ร้อยละ 250 และตั้งเป้าผลิตกำลังด้านเซมิคอนดักเตอร์และอิเล็กทรอนิกส์ขั้นสูง 12,500 คนต่อปี ด้าน EV 24,000 คนต่อปี ด้าน AI 8,000 คนต่อปี



โครงการสหกิจศึกษาพลัส (Coop+) ที่นำนักศึกษาในสาขาที่เกี่ยวข้องกับเซมิคอนดักเตอร์ มาพัฒนาทักษะเพิ่มเติมและฝึกงานกับภาคอุตสาหกรรม หลังจบการศึกษาแล้วยังสามารถทำงานกับบริษัทได้ทันที จึงตั้งเป้าผลิตกำลังคนด้านเซมิคอนดักเตอร์ 1,500 คนต่อปี เริ่มนำร่องไปแล้วกับ 8 บริษัทชั้นนำ ส่วนด้าน EV และ AI จะใช้รูปแบบเดียวกันตั้งเป้าด้าน EV 500 คนต่อปี และด้าน AI 500 คนต่อปี และสุดท้ายโครงการสหกิจศึกษาในต่างประเทศ ด้วยการส่งนักศึกษาไปฝึกงานในมหาวิทยาลัยหรืออุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องกับ 3 ด้านนี้ในต่างประเทศ

สำหรับโครงการที่ 4-6 เป็นแผนระยะกลางและยาว จะเห็นผลภายใน 2-4 ปี ทั้งนี้ ขอให้นักลงทุนมั่นใจและไม่ต้องกังวล อว. จัดระบบการเรียนการสอนตามหลักสูตรที่รองรับทุกอุตสาหกรรมไว้แล้วเพื่อป้อนเข้าสู่ตลาดอุตสาหกรรมในอนาคต ซึ่งต้องเร่งสร้างการสื่อสารให้กับนักลงทุนต่างชาติมากขึ้น โดยเฉพาะเข้าใจตลาดเคลื่อนไทยมีกำลังแรงงานไม่เพียงพอ แต่ในความเป็นจริงมีกำลังคนป้อนตลาดแรงงานจำนวนมาก

น.ส.ศุภมาส กล่าวด้วยว่ายังมีแผนยกระดับห้องปฏิบัติการในมหาวิทยาลัย และสถาบันวิจัย ให้เป็นศูนย์ฝึกอบรม เพื่อรองรับการพัฒนากำลังคนด้านเซมิคอนดักเตอร์และอิเล็กทรอนิกส์ขั้นสูง EV และ AI ทั้งในกรุงเทพมหานครและภูมิภาค ตั้งเป้าภายใน 5 ปีจะมี 10 แห่ง เป็นด้าน EV 15 แห่ง และด้าน AI 9 แห่ง พร้อมจะขยายผลให้ครอบคลุม 8 อุตสาหกรรมใน IGNITE THAILAND ได้เริ่มดำเนินการแล้ว เช่น การจัดทำหลักสูตรแกนดบอกล้อมแล้ว 14 หลักสูตร เช่น ด้านการบิน ด้านสุขภาพและการแพทย์ รวมทั้งมีแผนจัดสรรทุนการศึกษาตั้งแต่ระดับปริญญาตรีในการผลิตคนใน 8 กลุ่มอุตสาหกรรมดังกล่าวด้วย เช่น กองทุนกู้ยืมเพื่อการศึกษา (กยศ.) หรือการจัดสรรทุนของ กยศ. สำหรับนักศึกษาใน 8 กลุ่มอุตสาหกรรมนี้แล้ว

รวบรวมโดย : ศูนย์บริหารข้อมูลตลาดแรงงานภาคกลาง
ที่มา : <https://tna.mcot.net/politics-1379831>

Smart DOE

จัดงานใหญ่ พัฒนา เผย JOB EXPO THAILAND 2024 มหกรรมหางานสร้างรายได้ที่สนุกที่สุดของประเทศไทย 28-30 มิ.ย.67 ที่ศูนย์การประชุมแห่งชาติสิริกิติ์ ผนึกกำลังภาคเอกชน เสริมพลังในประเทศและต่างประเทศ 700,000 อัตรา ส่งเสริมคนไทยมีงานทำสร้างรายได้มั่นคง

นายพิพัฒน์ รัชกิจประการ รัฐมนตรีว่าการกระทรวงแรงงาน เปิดเผยว่ากระทรวงแรงงาน โดยกรมการจัดหางาน เตรียมจัดงาน JOB EXPO THAILAND 2024 มหกรรมหางานสร้างรายได้ที่สนุกที่สุดของประเทศไทย” ระหว่างวันที่ 28 – 30 มิถุนายน 2567 เวลา 11.00 – 21.00 น. ณ ศูนย์ประชุมแห่งชาติสิริกิติ์ HALL 6 – 7 โดยมีเป้าหมายเพื่อส่งเสริมการมีงานทำ สร้างงาน สร้างอาชีพ เพื่อการสร้างรายได้ที่มั่นคง โดยภายในงานได้เตรียมงานในประเทศกว่า 500,000 อัตรา และงานต่างประเทศกว่า 100,000 อัตรา ไว้รองรับผู้สมัครงานภายในงาน พร้อมสนุกไปกับกิจกรรมมินิคอนเสิร์ตจากศิลปินชื่อดัง โดยคาดการณ์ผู้เข้าร่วมงานและผู้ให้ความสนใจตลอดระยะเวลาจัดงานกว่า 280,000 คน แยกเป็นมาร่วมภายในงานกว่า 80,000 คน และผู้ให้ความสนใจทางสื่อออนไลน์ภายนอกกว่า 2 แสนคน

“ผมได้มีโอกาสพบปะพี่น้องประชาชน และน้อง ๆ นักเรียน นิสิต นักศึกษาจำนวนมาก ผมสัมผัสได้ว่าหลายคนไม่กล้ามีความหวังที่จะได้รับโอกาส หรือหมดหวังในการได้รับโอกาส ซึ่งเป็นสิ่งที่มีความน่ากังวลเป็นอย่างมาก ดังนั้นในส่วนของการกระทรวงแรงงาน จึงให้ความสำคัญอย่างมากต่อการพัฒนาคุณภาพชีวิตของมนุษย์ พร้อมกำหนดโครงการ ‘LET’S BUILD THE FUTURE TOGETHER – พวกเรามาร่วมสร้างอนาคตที่ดีร่วมกัน’ เพื่อการสร้างโอกาสให้คนไทยทุกคนสามารถประกอบอาชีพ ได้รับผลตอบแทนและสวัสดิการที่ดี เพื่อพัฒนาคุณภาพชีวิตที่ดียิ่งขึ้น ผมจึงมอบหมายกรมการจัดหางานดำเนินการจัดมหกรรมหางานที่เป็นมากกว่าการหางาน เพราะมหกรรมหางานนี้จะต้องเป็นพื้นที่สำหรับสร้างโอกาสในการจ้างงานการให้ความรู้ความเข้าใจในการประกอบอาชีพ ที่สำคัญงานจะต้องสนุกและ

สร้างรอยยิ้มให้กับคนทุกคน ดังนั้น JOB EXPO THAILAND 2024 จะเป็น ‘มหกรรมหางานสร้างรายได้ที่สนุกที่สุดของประเทศไทย’ ซึ่งนอกจากงานในประเทศกว่า 500,000 อัตรา ซึ่งได้รับความร่วมมือจากภาคเอกชน อาทิ บริษัท ไมเนอร์ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด, บริษัท หัวเว่ย เทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด, บริษัท การบินไทย จำกัด (มหาชน), บริษัท ไทยน้ำทิพย์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด, บริษัท ไทยเบฟเวอเรจ จำกัด (มหาชน) และอื่นๆ และงานต่างประเทศกว่า 100,000 อัตราแล้ว ยังมีกิจกรรมเพื่อเตรียมความพร้อมให้กับ ‘ผู้ที่กำลังจะเข้าสู่ตลาดแรงงาน’ โดยการให้ความรู้ความเข้าใจในการประกอบอาชีพ รวมถึงการสร้างโอกาสให้ทุกคนได้ทดลองเล่นอาชีพ ซึ่งจะนำมาสู่การเรียนรู้จากประสบการณ์จริง เพื่อการเตรียมความพร้อมให้ตนเองก่อนเข้าสู่ตลาดแรงงานในอนาคต และที่พลาดไม่ได้คือมินิคอนเสิร์ตจากศิลปิน ZOM MARIE, MUSKETEER, DEPT, MIRROR, PURPEECH และ SERIOUS BACON ดังนั้นผมเชื่อว่างานในครั้งนี้ จะเป็นมหกรรมหางานสร้างรายได้ที่สนุกที่สุดของประเทศไทย ที่สร้างรอยยิ้มให้กับผู้เข้าร่วมงานทุกคนอย่างแน่นอน”



นายสมชาย มงคลศิริวรรณ อธิบดีกรมการจัดหางาน กล่าวว่า งาน JOB EXPO THAILAND ครั้งนี้ จะเป็นมหกรรมการจัดหางานที่สร้างประสบการณ์การหางานที่สนุกที่สุดเท่าที่เคยมีมา ผู้เข้าร่วมงานจะได้พบกิจกรรมมากมาย อาทิ กิจกรรมสัมภาษณ์และสมัครงาน JOB MATCHING โดยกรมการจัดหางานได้เชิญผู้ประกอบการชั้นนำของประเทศไทย 222 ราย เข้าร่วมงาน พร้อมรวบรวมตำแหน่งงานทั่วประเทศกว่า 700,000 อัตรา ไว้รองรับผู้สมัครงานภายในงาน และสำหรับแรงงานที่มีความสนใจไปทำงานต่างประเทศ เราได้จัดเตรียมพื้นที่ให้ความรู้เกี่ยวกับการทำงานต่างประเทศ รวบรวมตำแหน่งงานต่างประเทศกว่า 100,000 อัตรา พร้อมเปิดโอกาสให้ผู้เข้าร่วมงานสามารถแจ้งความประสงค์ไปทำงานต่างประเทศได้ และภายในงานทุกคนสามารถเข้ารับคำแนะนำในการใช้บริการอพพลีเคชั่น “ไทยมีงานทำ” และ

“คนทำงาน” ให้สามารถเข้ารับการแนะนำ “การทำประวัติย่อ (RESUME) อย่างไรให้โดนใจนายจ้าง” สำหรับกลุ่มเปราะบาง ซึ่งเป็นหนึ่งกลุ่มเป้าหมายที่กระทรวงแรงงานให้ความสำคัญเป็นอย่างมาก เราได้จัดพื้นที่สำหรับผู้สูงอายุและผู้พิการ เพื่อแจ้งความประสงค์ในการทำงาน และค้นหาตำแหน่งงานที่เหมาะสมกับตนเองได้ รวมถึงกลุ่มอาชีพอิสระที่แรงงานอิสระทุกคนสามารถทดลองฝึกทักษะ กิจกรรมเวิร์คช็อป จำนวน 30 อาชีพมาไว้ภายในงาน ที่พิเศษอีกอย่างกลุ่มแรงงานอิสระสามารถพบผู้ประกอบการแฟรนไชส์ชั้นนำ จำนวน 20 ราย และกลุ่มประกอบอาชีพรับงานไปทำที่บ้าน จำนวน 24 ราย

“งานครั้งนี้ กรมการจัดหางาน ได้สร้างโอกาสให้ “คนที่กำลังจะเข้าสู่ตลาดแรงงาน” ได้มีโอกาสในการเสริมสร้างความรู้ความเข้าใจในการเตรียมตัวเข้าสู่ตลาดแรงงาน พร้อมเชิญ สถานศึกษาชั้นนำของประเทศไทย 10 แห่ง ร่วมแนะแนวเส้นทางการศึกษาเพื่อการประกอบอาชีพ เพื่อให้มีความรู้ความเข้าใจในการเลือก “**คณะที่ชอบ กับ อาชีพที่ใช่**” และผู้เข้าร่วมงานสามารถสนุกไปกับการแนะนำอาชีพในรูปแบบใหม่ ที่เปิดโอกาสให้ผู้เข้าร่วมงานสามารถพูดคุย พบปะกับกูรูด้านอาชีพต่างๆ 15 อาชีพ เพื่อแลกเปลี่ยนประสบการณ์ สนุกไปกับกิจกรรมทดลองเล่นอาชีพ 15 อาชีพ ซึ่งเป็นที่ต้องการของภาคอุตสาหกรรมในเวลานี้ สำหรับน้อง ๆ ที่ยังไม่รู้ว่าตนเองเหมาะกับอาชีพอะไร ก็สามารถค้นหาตนเองได้ที่คลินิกให้คำปรึกษาทางอาชีพ และพื้นที่ทดสอบความพร้อมในอาชีพ และพลาดไม่ได้กับ UPSKILL ZONE จากกรมพัฒนาฝีมือแรงงาน ที่เชิญผู้ประกอบการด้านการพัฒนาทักษะแรงงานชั้นนำของประเทศไทย จำนวน 25 ราย ให้ความรู้ความเข้าใจถึงความสำคัญในการพัฒนาคุณภาพฝีมือแรงงานเพื่อการประกอบอาชีพ และสร้างรายได้ที่สูงยิ่งขึ้น ดังนั้น ห้ามพลาดที่จะมาเที่ยว งาน JOB EXPO THAILAND 2024 วันที่ 28-30 มิถุนายน 2567 ณ ศูนย์ประชุมแห่งชาติสิริกิติ์ HALL 6 – 7 หรือแวะชมพื้นที่ไลฟ์สไตล์สำหรับทุกคน “SSO MARKET 2024” จากสำนักงานประกันสังคมที่ผสมผสานระหว่างแฟชั่น อาหาร ดนตรี ศิลปะ กาแฟและเครื่องดื่ม กิจกรรมเวิร์คช็อป และไลฟ์สไตล์ไว้ด้วยกัน พบกับร้านแฟชั่นเสื้อผ้าเครื่องประดับ และร้านอาหารอินเทรนด์กว่า 190 ร้านค้า ภายในงาน ที่ฮอลลีโกลด์เคียง เวลาความสนุกเริ่มตั้งแต่ 11.00 ถึง 21.00 น.” อธิบดีกรมการจัดหางาน กล่าว

รวบรวมโดย : ศูนย์บริหารข้อมูลตลาดแรงงานภาคกลาง

ที่มา : <https://www.doe.go.th/>

รมว.แรงงาน “พิพัฒน์” มอบเลขาฯ “อารี” มอบโอวาท 298 แรงงานไทย เตรียมส่งทำงานญี่ปุ่น ได้หวั่น เผยปี 67 ส่งทำงานต่างประเทศแล้ว 6.4 หมื่นคน



วันที่ 14 มิถุนายน 2567 นายพิพัฒน์ รัชกิจประการ รัฐมนตรีว่าการกระทรวงแรงงาน มอบหมายนายอารี ไกรนรา เลขานุการรัฐมนตรีว่าการกระทรวงแรงงาน ตรวจเยี่ยมให้กำลังใจพร้อมมอบโอวาทแก่แรงงานไทย 305 คน ที่เข้ารับการอบรมก่อนเดินทางไปทำงานได้หวั่น และญี่ปุ่น โดยมีนายสิบทิมชัย โพธิสินธุ์ รองอธิบดีกรมการจัดหางาน กล่าวรายงาน ผู้บริหารกระทรวงแรงงาน และผู้เข้ารับการอบรม ร่วมพิธี ณ ห้องประชุมชั้น 5 อาคารกระทรวงแรงงาน

นายอารี ไกรนรา เลขานุการรัฐมนตรีว่าการกระทรวงแรงงาน กล่าวว่า การไปทำงานต่างประเทศอย่างถูกต้องตามกฎหมาย สร้างโอกาสให้แรงงานไทยเพิ่มพูนประสบการณ์ มีรายได้มั่นคง และยกระดับคุณภาพชีวิตให้ดีขึ้น โดยก่อนเดินทางไปทำงานต่างประเทศจะต้องมีการอบรมคนหางาน เพื่อเตรียมความพร้อมให้แรงงานไทยมีความรู้เข้าใจ ทราบเงื่อนไขตามสัญญาจ้างงาน สภาพการจ้าง และขนบธรรมเนียม วัฒนธรรม ประเพณี รวมทั้งรู้ช่องทางขอความช่วยเหลือ ทราบสิทธิประโยชน์ และการคุ้มครองคนหางานตามกฎหมาย สามารถไปทำงานด้วยความมั่นใจ และมีความพร้อมในการทำงาน โดยในวันนี้มีแรงงานไทยเข้ารับการอบรม จำนวน 298 คน เพื่อเตรียมเดินทางไปทำงานได้หวั่น จำนวน 291 คน ในตำแหน่งคนงานก่อสร้าง และพนักงานผลิตชิ้นโลหะ ญี่ปุ่น จำนวน 7 คน ในตำแหน่ง

พนักงานการเกษตร พนักงานผลิตชิ้นส่วนเครื่องจักร ซึ่งทั้งหมดเดินทางโดยบริษัทจัดหางานเป็นผู้จัดส่ง และกรมการจัดหางานกำลังทยอยจัดส่งแรงงานไทยไปทำงานรัฐอิสราเอลประมาณ 3,000 คน

“ผมขอให้ทุกคนตั้งใจทำงาน ไม่ยุ่งเกี่ยวกับยาเสพติด สิ่งมีเงินมา และการพนันทุกชนิด ที่สำคัญต้องวางแผนการออมเงิน เพื่อให้มีเงินเก็บ กลับมาต่อยอดหลังจากเสร็จสิ้นสัญญาจ้าง สุดท้ายขอชื่นชมทุกคนในความพยายามและความอดทน ฝึกฝนทักษะด้านภาษา ทักษะการทำงานจนผ่านการคัดเลือกไปทำงานต่างประเทศ”

ด้านนายสิบทิมชัย โพธิสินธุ์ รองอธิบดีกรมการจัดหางาน กล่าวว่า ในปัจจุบันมีแรงงานไทยทำงานอยู่ทั่วโลกใน 139 ประเทศ ซึ่ง 5 อันดับแรกที่คนไทยไปทำงานมากที่สุด ได้แก่ ได้หวั่น สาธารณรัฐเกาหลี ญี่ปุ่น รัฐอิสราเอล และมาเลเซียตามลำดับ โดยปีงบประมาณ พ.ศ. 2567 มีการจัดส่งคนหางานไปทำงานต่างประเทศแล้ว 64,943 คน ประมาณการรายได้เฉพาะปีงบประมาณ พ.ศ. 2567 ที่คนหางานในต่างประเทศส่งกลับประเทศไทยผ่านระบบธนาคารแห่งประเทศไทย รวม 181,492 ล้านบาท

สำหรับผู้สนใจเดินทางไปทำงานต่างประเทศสามารถติดตามข่าวสารการประกาศรับสมัครได้ที่เว็บไซต์ doe.go.th/overseas และสอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่สำนักงานจัดหางานจังหวัดทุกจังหวัด หรือสำนักงานจัดหางานกรุงเทพมหานครพื้นที่ 1-10 หรือที่สายด่วนกระทรวงแรงงาน โทร.1506 กด 2 กรมการจัดหางาน หรือสายด่วนกรมการจัดหางาน โทร. 1694

รวบรวมโดย : ศูนย์บริหารข้อมูลตลาดแรงงานภาคกลาง
ที่มา : <https://www.doe.go.th>

ก.แรงงาน จับมือ ก.พาณิชย์ เปิดตลาดหางาน - ธงฟ้า พี่น้องแรงงาน เพิ่มรายได้

ข. ลดรายจ่าย นำร่องตะวันออก - อีสาน - ใต้ มิ.ย. นี้

นายพิพัฒน์ รัชกิจประการ รัฐมนตรีว่าการกระทรวงแรงงาน เผย ครั้งแรกของการร่วมมือครั้งสำคัญ ของทั้ง 2 กระทรวง จัดมหกรรมงาน "สร้างงานและเส้นทางสู่อาชีพ" หางานที่ชอบ พร้อมซื้อสินค้าที่ใช่ ยกขบวนสินค้าธงฟ้า ราคาประหยัดกว่า 100 รายการ 5 จังหวัด นำร่อง บึงกาฬ สุราษฎร์ธานี ระยอง นราธิวาส ภูเก็ต

โดยมอบนายอารี ไกรนรา เลขานุการรัฐมนตรีว่าการกระทรวงแรงงาน นำนโยบายกระทรวงแรงงาน โดยกรมการจัดหางาน ที่ส่งเสริมการมีงานทำและรายได้ที่มั่นคงให้กับแรงงานทุกกลุ่ม ทั้งแรงงานในระบบและอาชีพอิสระ ด้วยความห่วงใยถึงปัญหาด้านค่าครองชีพของแรงงาน จากการผลิตสินค้ามีราคาสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง จึงมอบหมายตนหารือ

ร่วมกับนายณัฐพร ศรีสรรพวงค์ รัฐมนตรีช่วยว่าการกระทรวงพาณิชย์ ช่วยเหลือพี่น้องผู้ใช้แรงงาน ตามนโยบายลดค่าครองชีพ และการขับเคลื่อนเศรษฐกิจภายในประเทศของรัฐบาล กระทรวงพาณิชย์ โดยกรมการค้าภายในร่วมกับกระทรวงแรงงาน โดยกรมการจัดหางาน จะจัดโครงการธงฟ้าราคาประหยัด ภายในงาน "สร้างงานและเส้นทางสู่อาชีพ" ใน 5 จังหวัดบึงกาฬ สุราษฎร์ธานี ระยอง นราธิวาส และภูเก็ต โดยนำสินค้าราคาประหยัด ให้บริการพี่น้องแรงงานในราคาต่ำกว่าท้องตลาด มีการจำหน่ายสินค้าอุปโภคบริโภคกว่า 100 รายการ ลดสูงสุด 55% โดยเฉพาะสินค้าที่จำเป็นต่อการครองชีพ เช่น บะหมี่กึ่งสำเร็จรูป ข้าวสาร ไข่ไก่ น้ำตาลทราย น้ำมันพืช รวมทั้งผลไม้ตามฤดูกาล



“งาน "สร้างงานและเส้นทางสู่อาชีพ" มีเป้าหมายเพื่อส่งเสริมให้ผู้ที่ต้องการมีงานทำได้เลือกตำแหน่งงานที่ตรงกับความรู้ ความสามารถ ได้สมัครงานกับนายจ้าง/สถานประกอบการจำนวนมากในคราวเดียวกันพร้อมกับอำนวยความสะดวกในการจัดหากำลังแรงงานให้ทันกับความต้องการของนายจ้าง/สถานประกอบการในพื้นที่อุตสาหกรรมต่าง ๆ และในเขตพัฒนาเศรษฐกิจพิเศษ รวมถึงเปิดโอกาสให้ประชาชน คนหางาน นักเรียน นักศึกษาที่กำลังจะเข้าสู่ตลาดแรงงานได้เรียนรู้แนวทางการประกอบอาชีพยุคใหม่หรืออาชีพที่เหมาะสมกับตนเอง มีงานทำที่เหมาะสมกับ

ความรู้ความสามารถ ตลอดจนได้รับสิทธิประโยชน์ที่เป็นธรรม ซึ่งทุกครั้งที่จัดงานจะมีประชาชนให้ความสนใจร่วมงานเป็นจำนวนมาก การจัดธงฟ้าราคาประหยัดภายในงานจะทำให้ประชาชนที่มาร่วมงานได้ประโยชน์ถึง 2 ต่อ ซึ่งต้องขอบคุณกระทรวงพาณิชย์ที่พร้อมบูรณาการร่วมกับกระทรวงแรงงาน และตอบรับในทันที” เลขาธิการรัฐมนตรีว่าการกระทรวงแรงงาน กล่าว

ด้านนายสมชาย มรกตศรีวรรณ อธิบดีกรมการจัดหางาน กล่าวว่า กรมการจัดหางานมีกำหนดจัดงาน "สร้างงานและเส้นทางสู่อาชีพ" ขึ้นใน 5 จังหวัด ได้แก่

1. จังหวัดบึงกาฬ ณ โรงแรมเดอะวัน อำเภอเมืองบึงกาฬ จังหวัดบึงกาฬ ในวันที่ 19 มิถุนายน 2567
 2. จังหวัดสุราษฎร์ธานี ณ วิทยาลัยการอาชีพไชยา อำเภอไชยา จังหวัดสุราษฎร์ธานี ในวันที่ 26 มิถุนายน 2567
 3. จังหวัดระยอง ณ สถาบันเทคโนโลยีการผลิตสัมฤทธิ์ผล (SIMTEC) อำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี ในวันที่ 5 - 6 กรกฎาคม 2567
 4. จังหวัดนราธิวาส ณ มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์ อำเภอเมืองนราธิวาส จังหวัดนราธิวาส ในวันที่ 15 กรกฎาคม 2567 และ
 5. จังหวัดภูเก็ต ณ โรงแรม เดอะ พาโก้ ดีไซน์ด์ ภูเก็ต อำเภอเมืองภูเก็ต จังหวัดภูเก็ต ในวันที่ 2 สิงหาคม 2567
- โดยขอเชิญชวนคนหางาน นักเรียน นักศึกษา และประชาชน ที่สนใจหางาน ต้องการพัฒนาทักษะฝีมือ และหาโอกาสในการประกอบอาชีพเสริม มาพบกันในงาน "สร้างงาน และเส้นทางสู่อาชีพ" ระหว่างเดือนมิถุนายน - สิงหาคม 2567 นอกจากนี้ได้งานแล้วยังได้สินค้าอุปโภคบริโภค ราคาประหยัดกลับบ้านด้วย

รวบรวมโดย : ศูนย์บริหารข้อมูลตลาดแรงงานภาคกลาง
ที่มา : <https://www.doe.go.th>

เตือน ! เพจปลอมระบาด “กรมการจัดหางานแห่งประเทศไทย” ไม่ใช่เพจจริง

กรมการจัดหางาน เตือนภัย อย่าหลงเชื่อผู้แอบอ้างใช้ชื่อ กรมการจัดหางานแห่งประเทศไทย หวั่นประชาชนถูกหลอกพร้อมดำเนินคดีถึงที่สุด

นายสมชาย มรกตศรีวรรณ อธิบดีกรมการจัดหางาน เปิดเผยว่า ปัจจุบันสื่อออนไลน์เข้ามามีบทบาทและอิทธิพลในการสื่อสารมากขึ้น ทำให้มีฉ้อฉลมีการปรับรูปแบบการหลอกลวงไปตามบริบททางสังคม ล่าสุด ตรวจสอบพบว่ามีการแอบอ้างใช้ชื่อเพจปลอมว่า “กรมการจัดหางานแห่งประเทศไทย” พร้อมตราสัญลักษณ์กรมการจัดหางาน (Logo) ประกาศรับสมัครผู้รับงานไปทำที่บ้าน ด้วยภาษาไทย และภาษาเมียนมา ลักษณะเป็นงานอิสระ งานฝีมือ งานแพ็คเกจสินค้า สามารถรับอุปกรณ์ไปทำที่บ้านได้ โดยอ้างว่ารายได้ดี ไม่มีค่าใช้จ่าย รับสมัครทั้งคนไทย คนสัญชาติเมียนมา ลาว และจีน ซึ่งทั้งหมดไม่เป็นความจริง จึงขอแจ้งเตือนประชาชนอย่าหลงเชื่อโดยเด็ดขาดมิเช่นนั้นอาจทำให้เสียทรัพย์ หรือโดนริดข้อมูลส่วนบุคคล

นำไปใช้ในทางมิชอบได้ ในส่วนของผู้ที่นำเข้าข้อมูลเท็จ ตาม พ.ร.บ.ว่าด้วยการกระทำความผิดเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์ พ.ศ. 2550 และที่แก้ไขเพิ่มเติม มีโทษจำคุกไม่เกินห้าปี หรือปรับไม่เกินหนึ่งแสนบาท หรือทั้งจำทั้งปรับ และตามพระราชบัญญัติเครื่องหมายราชการ พ.ศ. 2482 ระบุว่าห้ามมิให้บุคคลใดใช้เครื่องหมายราชการ เว้นแต่หน่วยราชการที่กำหนดเครื่องหมายนั้นจะอนุญาต และห้ามมิให้ผู้ใดปลอมหรือเลียนเครื่องหมายราชการ ไม่ว่าจะเป็ นสีใดหรือทำด้วยวิธีใด ๆ หรือทำให้ปรากฏที่วัตถุหรือสินค้าใด ๆ ก็ตาม หากฝ่าฝืนมีโทษจำคุกไม่เกิน 1 ปี และปรับไม่เกิน 2,000 บาท

“ที่ผ่านมารกรมการจั ดหางาน ได้ประกาศเตือนและปราบปรามการหลอกลวงคนหางานผ่านทางระบบอินเทอร์เน็ตและเครือข่ายสังคมออนไลน์มาโดยตลอด ในปีงบประมาณ พ.ศ. 2567 มีการดำเนินคดีสาย/นายหน้าเถื่อนแล้วถึง 283 ราย พบการหลอกลวงคนหางานทั้งสิ้น 408 ราย คิดเป็นมูลค่าความเสียหาย จำนวน 27,698,070 บาท มีการโพสต์ตอบโต้ ชี้แจง พร้อมประชาสัมพันธ์ข้อมูล ที่ถูกต้อง รวม 3,619 ครั้ง” อธิบดีกรมการจั ดหางาน กล่าว

ทั้งนี้ กรมการจั ดหางานจะดำเนินการแจ้งความร้องทุกข์พร้อมดำเนินคดีต่อผู้กระทำความผิดตามกฎหมายให้ถึงที่สุด ผู้ที่ประสบปัญหาสามารถแจ้งความดำเนินคดีที่สถานีตำรวจ สำนักงานจั ดหางานจังหวัด หรือสำนักงานจั ดหางานกรุงเทพมหานครพื้นที่ 1 - 10 ตามท้องที่ที่เกิดเหตุหรือแจ้งเบาะแสได้ที่กองทะเบียนจั ดหางานกลางและคุ้มครองคนหางาน โทร. 02 254 6763 หรือสอบถามเพิ่มเติมได้ที่สายด่วนกระทรวงแรงงาน โทร. 1506 กด 2 กรมการจั ดงานสายด่วนกรมการจั ดหางาน โทร.1694 และสำหรับผู้ที่ต้องการมีงานทำ สามารถใช้บริการผ่านเว็บไซต์ ไทยมีงานทำ.doe.go.th หรือทาง Mobile Application “ไทยมีงานทำ”



รวบรวมโดย : ศูนย์บริหารข้อมูลตลาดแรงงานภาคกลาง
ที่มา : <https://www.doe.go.th>

อาชีพมั่นคง

20 เทรนด์อาชีพมาแรงในอนาคต ปี 2025-2029



แม้อนาคตอาจจะเป็นสิ่งที่มาไม่ถึง และเราก็ไม่มีวันที่จะรู้ได้เลยว่าลูก ๆ หรือเด็กนักเรียนตัวเล็ก ๆ คนหนึ่งในห้องเรียนของเรามีความฝันที่จะอยากทำอะไร อยากเป็นใครในอนาคต หรือมีความสามารถพิเศษใดซ่อนอยู่ในตัวเขา แต่ในฐานะคุณครูหรือผู้ปกครองแล้ว การคิดถึง การศึกษา และการตระหนักรู้ถึงอาชีพในอนาคตที่มีแนวโน้มว่าจะเกิดขึ้นหรือกระทั่งบูมขึ้นมาในยุคสมัยของเด็ก ๆ ก็ยังคงถือเป็นหนึ่งในไม่กี่อย่างที่ผู้ใหญ่อย่างเรา ๆ สามารถ

ทำได้เพื่อคอยเป็นกำลังเสริม กองหนุน คนคอยให้กำลังใจ และผู้คอยเสนอแนะ ให้คำปรึกษากับเด็ก ๆ ในบทความนี้ Starfish Labz จะขอพาคณาครุ ผู้ปกครอง และวัยรุ่นมาลองเรียนรู้และศึกษาหลากหลายอาชีพที่คาดการณ์ว่าจะมีในอนาคตจากสรุปผลงานวิจัย CFoW หรือ The Center for the Future of Work โดย Cognizant สถาบันและองค์กรทางเทคโนโลยีระดับโลก ทั้งที่อาจพอดูคุ้นหูคุ้นตา หรือเป็นตำแหน่งใหม่เอี่ยมอ่องที่ไม่เคยมีมาก่อนเลย จะมีอาชีพในอนาคตใดที่น่าสนใจอะไรบ้างลองมาทำความรู้จักไปด้วยกัน

1. ผู้เชี่ยวชาญด้านเทคโนโลยีสนับสนุนการทำงานที่บ้าน (Work from Home Facilitator) ในบรรดาอาชีพในอนาคตมากมายที่ CFoW คาดการณ์ว่าจะเกิดขึ้นและมีอิทธิพลภายในอีก 5-10 ปีข้างหน้า หนึ่งในอาชีพสำคัญที่ค่อย ๆ

เริ่มปรากฏรูปร่างกันมาตั้งแต่ปี 2020 ก็คือ Work from Home Facilitator หรือผู้เชี่ยวชาญในด้าน IT และเทคโนโลยีการ Work from Home ภารกิจหรือคุณสมบัติหลัก ๆ ของ Work from Home Facilitator ก็คือการเป็นผู้เชี่ยวชาญหรือฝ่ายซัพพอร์ตการทำงานแบบ Remote หรือ การทำงานแบบ Work from Home ขององค์กรหรือของพนักงานทุกคนในแทบทุกด้านต่าง ๆ ให้เป็นไปอย่างราบรื่น เสถียรภาพ และเกิดปัญหาการเชื่อมต่อหรือการทำงานในด้านต่าง ๆ อย่างน้อยที่สุด

2. โค้ชออนไลน์ด้านการดูแลสุขภาพ และวางแผนการออกกำลังกายผ่านอุปกรณ์ดิจิทัล (Fitness Commitment Counselor) ที่ผ่านมาระยะนี้มี Fitness Coach หรือ Fitness Trainer หรือผู้เชี่ยวชาญในการคอยช่วยเทรนช่วยผลักดันให้เราออกกำลังกายด้วยวิธีการที่ถูกต้องต่าง ๆ แบบตัวต่อตัวหรือแบบเห็นหน้ากัน นัดเจอกันที่ยิมทุก ๆ วัน หรือทุกสัปดาห์ แต่หนึ่งในการเปลี่ยนแปลงในความต้องการด้าน Fitness Counselling ของผู้คนก็ CFoW ศึกษาว่าเกิดขึ้นตั้งแต่ช่วงปีแรกของ COVID-19 ก็คือการมี Fitness Coach แบบ Remote หรือแบบที่ไม่จำเป็นต้องเจอกันต่อหน้าแต่ยังสามารถ Training กันแบบตัวต่อตัวได้อย่างสมบูรณ์และเต็มรูปแบบผ่านเครื่องมือทางดิจิทัลหรืออุปกรณ์ทางเทคโนโลยีต่าง ๆ โดยเฉพาะแอปฯ เพื่อการ Training แบบ Online ส่วนตัวโดยเฉพาะ สิ่งที่ CFoW คาดการณ์ในการเกิดขึ้นของอาชีพใหม่ในอนาคตนี้ก็คือ บริษัท Fitness และ Training จำนวนมาก ทั้งที่เกิดขึ้นใหม่หรือมีมาก่อนจะหันมาให้บริการ Online Training กันในลักษณะนี้มากขึ้น ทั้งการปรับและประยุกต์ใช้เทคโนโลยี เช่น แอปฯ ให้เกิดประโยชน์และการว่าจ้าง Trainers ที่มีคุณสมบัติ มีใบรับรองมาเพื่อสำหรับการ Training ในรูปแบบ Remote หรือ Online

3. ผู้เชี่ยวชาญและผู้ออกแบบบ้านอัจฉริยะ (Smart Home Design Manager) ที่ผ่านมาระยะนี้มี Interior Design มีหลากหลายอาชีพที่สามารถช่วยให้เราแต่งบ้านหรือพัฒนาจุดต่าง ๆ ให้บ้านเราน่าอยู่มากขึ้น แต่หนึ่งในอาชีพใหม่ในอนาคตที่ CFoW คาดการณ์ว่าจะเกิดขึ้นและมีอิทธิพลอย่างยิ่ง โดยเฉพาะกับผู้คนที่ต้อง Work from Home หรือรักการมี Home Office ไปแล้วก็คือ Smart Home Design Manager หรืออาชีพแห่งอนาคตอย่างผู้เชี่ยวชาญและผู้จัดการด้านการออกแบบบ้านอัจฉริยะ Smart Home Design Manager คือ ผู้ออกแบบและผู้เชี่ยวชาญในด้านการบูรณาการเทคโนโลยี อุปกรณ์ และนวัตกรรมในการพัฒนา ตกแต่ง และปรับโฉมพื้นที่ภายใน

บ้านให้สามารถตอบโจทย์ความต้องการของผู้อยู่อาศัยมากขึ้น ไม่ว่าจะเป็นการออกแบบ Home Office หรือไปจนถึงพื้นที่ภายในห้องนอน ภายใน 5-10 ปีข้างหน้า CFoW คาดการณ์ว่าประชากรจำนวนหนึ่งเลยจะต้องการผู้เชี่ยวชาญที่สามารถให้คำแนะนำและช่วยออกแบบบริเวณพิเศษทางการทำงาน และทางจิตใจให้กับพวกเขาได้

4. วิศวกรผู้เชี่ยวชาญด้านการคัดแยกข้อมูลขยะ (Data Trash Engineer) ที่ผ่านมาระยะนี้มี Data Scientist กันแล้ว แต่อีกหนึ่งตำแหน่งที่เราอาจไม่มีและที่ CFoW ได้คาดการณ์จากหลากหลายปัจจัยก็คือ Data Trash Engineer วิศวกรและผู้เชี่ยวชาญด้านข้อมูลที่ไม่ได้ถูกใช้งาน หน้าทีหรือภารกิจหลักของ Data Trash Engineer ก็คือการวิเคราะห์ข้อมูลที่ไม่ได้ถูกใช้ บรรดาข้อมูลนี้อาจเป็นขยะ หรือที่ไม่เคยได้รับการพูดถึง หรือมองว่าไม่สำคัญต่าง ๆ มี Insights อะไรหรือไม่ที่ซ่อนอยู่ ตลอดจนควรจัดการ จัดเก็บ หรือทำอย่างไรกับบรรดาข้อมูลเหล่านี้

5. สถาปนิกผู้เชี่ยวชาญด้านสภาพแวดล้อมสถานที่ทำงาน (Workplace Environment Architect) โรคระบาดทำให้เรามองเห็นถึงความสำคัญในการดูแลสุขภาพร่างกายและสุขภาพจิตใจของพนักงานมากขึ้นและหนึ่งในแขนงความรู้ อาชีพในอนาคต และความเชี่ยวชาญที่ CFoW คาดการณ์ว่าจะมีบทบาทสำคัญก็คือ Workplace Environment Architect หรือ สถาปนิกผู้เชี่ยวชาญด้านสภาพแวดล้อมสถานที่ทำงาน บทบาทหลักของ Workplace Environment Architect แน่นนอนว่าเป็นการออกแบบสถานที่ทำงานของบริษัทให้ดีขึ้น แต่คำว่า “ดีขึ้น” ที่ว่า CFoW คาดการณ์ว่าจะเปลี่ยนไป ไม่ใช่ดีขึ้นเพียงแค่นั้นในแง่ของ Productivity หรือการทำงานอย่างรวดเร็วให้เสร็จแต่เป็นในแง่มุมมองที่เอาสถานะทางจิตใจและร่างกายของมนุษย์เป็นศูนย์กลาง (human-centered) การสร้างการสมดุล หรือ การ Balance ในด้านต่าง ๆ ของพนักงาน

6. นักตรวจสอบอัลกอริทึม (Algorithm Bias Auditor) การใช้งาน Algorithm อย่างแพร่หลายของหลากหลายบริษัททางเทคโนโลยีเพื่อวิเคราะห์และใช้ข้อมูลต่าง ๆ ของผู้ใช้งานจะผลักดันให้เกิดความต้องการในการตรวจสอบและหนึ่งในอาชีพแห่งอนาคตที่ CFoW คาดการณ์ก็คือ Algorithm Bias Auditor หรือนักตรวจสอบอัลกอริทึมซึ่งในอนาคตจะหมายรวมถึงการมีสิทธิในการตรวจสอบและยืนยันหรือกระบวนการ Verification

ด้วยว่าบริษัทหนึ่ง ๆ มีระบบ Algorithm ที่โปร่งใส น่าเชื่อถือ หรือสามารถไว้วางใจได้โดยผู้ใช้งานหรือไม่

7. เจ้าหน้าที่ควบคุมการคมนาคม (Highway Controller) เมื่อเรามีรถยนต์ไร้คนขับ และโดรนส่งสินค้า จะเกิดความก้าวหน้าด้านการคมนาคมขนส่งรูปแบบใหม่ ผลักดันให้รัฐฯ ตลอดจนบริษัท-องค์กรเอกชนต่าง ๆ มองหารูปแบบแนวทาง หรือแผนการใหม่ ๆ ในการสร้างนโยบาย แผน หรือเส้นทางการคมนาคมอย่างเป็นระบบและปลอดภัยให้กับผู้ขับขี่ และประชาชนผ่านตำแหน่งใหม่ ๆ ที่สำคัญ เช่น Highway Controller หรือเจ้าหน้าที่ผู้วางแผนและควบคุมการคมนาคม

8. ผู้ให้คำปรึกษาด้านสุขภาพทางการเงิน (Financial Wellness Coach) หมดสมัยของการใช้งานอย่างปราศจากการวางแผน CFoW เชื่อว่าภายใน 5-10 ปีข้างหน้า เด็ก ๆ วัยรุ่น หรือตลอดจนคนวัยทำงานในปัจจุบันจะหันมาเห็นความสำคัญของการปรับพฤติกรรม และนิสัยการใช้เงินของตนเองผ่านการเข้าถึงบริการการให้คำปรึกษาการดูแลสุขภาพทางการเงินต่าง ๆ ผ่านผู้ให้คำปรึกษา ผู้เชี่ยวชาญ โดยเฉพาะในรูปแบบของบริการ Online ต่าง ๆ

9. ผู้เตือนภัยพิบัติทางไซเบอร์ (Cyber Calamity Forecaster) ยิ่งนวัตกรรม เทคโนโลยี และพื้นที่ทางไซเบอร์ มีอัตราการเติบโตอย่างก้าวกระโดด หนึ่งในสิ่งที่ยังคงเป็นปัญหาและขาดมาจนถึงทุกวันนี้ก็คือความสามารถ และความเชี่ยวชาญในการคาดการณ์และเตือนภัยทางไซเบอร์ต่าง ๆ จากบรรดาอาชญากรทางไซเบอร์ CFoW คาดการณ์ว่าภายใน 5-10 ปีข้างหน้า ภูมิภาคไหนในการรับมือกับปัญหาตรงนี้จะเปลี่ยนไปยังธุรกรรมออนไลน์และโลกดิจิทัลเติบโต รัฐฯ ตลอดจนเอกชนองค์กรจะยังต้องการบุคลากรในแขนง Cyber Calamity Forecaster

10. ผู้เชี่ยวชาญเทคโนโลยีด้านการดูแลและฟื้นฟูความทรงจำของผู้สูงอายุ (Virtual Reality Personal Memory Curator) อาจฟังดูเหมือนเป็นอาชีพในอนาคตที่แสนล้ำ แต่ CFoW คาดการณ์ว่าการพัฒนาและการเติบโตของ Virtual Reality ในปัจจุบันและภายใน 5-10 ปีข้างหน้า จะสามารถทำให้ผู้เชี่ยวชาญทางการแพทย์ และผู้ให้บริการทางด้านการดูแลและฟื้นฟูความสุขและจิตใจของผู้สูงอายุ ในแง่มุมต่าง ๆ สามารถนำเทคโนโลยี Virtual Reality มาใช้ในการพัฒนาและฟื้นฟูความทรงจำของผู้สูงอายุได้ แนวคิดและการคาดการณ์ความต้องการของตำแหน่งในด้านนี้ เกิดขึ้นจากภาวะปัญหาจำนวนผู้สูงอายุที่เพิ่มมากขึ้น ความทรงจำของพวกเขาที่ยังลดน้อยถอยลง ซึ่งส่งผลกระทบต่อความสุข

และการใช้ชีวิต หนึ่งในวิธีในการกระตุ้นและฟื้นฟูความทรงจำดังกล่าวที่คาดการณ์ว่าจะได้ผลดียิ่งก็คือ จำลองความทรงจำในอดีตให้พวกเขาได้คอยสัมผัส จดจำ และยังคงสามารถนึกถึงได้อยู่เสมอ ผ่านเทคโนโลยีการจำลองเหตุการณ์เสมือนจริงอย่าง Virtual Reality

11. ผู้จัดการและบริหารความสัมพันธ์ระหว่างมนุษย์-หุ่นยนต์ (Man-Machine Teaming Manager) Man-Machine Teaming Manager หรือผู้จัดการและบริหารความสัมพันธ์ระหว่างมนุษย์-หุ่นยนต์ในที่นี้หมายถึงหัวหน้าในแผนกการบริหารจัดการความสัมพันธ์และปฏิสัมพันธ์ระหว่างพนักงานในบริษัท และหุ่นยนต์ หรือเหล่าเครื่องมืออุปกรณ์ทางเทคโนโลยีหรือดิจิทัล ตำแหน่งหรืออาชีพนี้มีโอกาสที่จะบูมหรือเป็นที่ต้องการในอนาคตก็เพราะยิ่งภาคธุรกิจพัฒนาไป และหยิบจับนำเอาเทคโนโลยีมาใช้ พวกเขาจะยิ่งต้องการผู้เชี่ยวชาญที่สามารถเข้ามาช่วยวิเคราะห์ ช่วยปรับ และสร้างระบบการทำงานที่พนักงาน (มนุษย์) และเครื่องมือทางเทคโนโลยี (หุ่นยนต์) สามารถทำงานร่วมกันได้อย่างมีประสิทธิภาพและราบรื่นยิ่งขึ้น

12. ผู้จัดการฝ่ายพัฒนาธุรกิจ AI (AI Business Development Manager, AI BDM) แม้ AI จะมีความสามารถอันน่ามหัศจรรย์ใจเพียงใดแต่สิ่งหนึ่งที่ AI ไม่สามารถทำได้ก็คือการโฆษณาคุณสมบัติหรือขายตัวเอง และคนที่เข้ามาช่วยทำหน้าที่ตรงนี้แทนเจ้าผลิตภัณฑ์/สินค้า AI ดังกล่าวของบริษัทด้านเทคโนโลยีหนึ่ง ๆ ก็คือบุคลากรในตำแหน่ง เช่น ผู้จัดการฝ่ายพัฒนาธุรกิจ AI หน้าที่หลัก ๆ ของ AI BDM คือการสร้างและวางกลยุทธ์การโฆษณาและกระตุ้นยอดขายผลิตภัณฑ์/สินค้า AI, ติดตามรายงานยอดขาย, และปรับปรุงพัฒนาแผนการ

13. ผู้เชี่ยวชาญด้าน Edge Computing (Master of Edge Computing) หลาย ๆ คนรู้จัก Cloud Computing กันแล้ว แต่อีกหนึ่งเทคโนโลยีในแขนงเดียวกันที่กำลังมาแรง โดยเฉพาะในองค์กรที่ต้องการประหยัดหรือลดงบประมาณการใช้งาน Cloud Computing ก็คือ Edge Computing และบุคลากรที่ CFoW เชื่อว่าจะเข้ามามีบทบาทสำคัญและเป็นที่ต้องการก็คือ Master of Edge Computing หรือผู้เชี่ยวชาญด้านใน Edge Computing หน้าที่หลัก ๆ ของ ผู้เชี่ยวชาญด้านใน Edge Computing ของบริษัทหนึ่ง ๆ ไม่ว่าจะเป็น In-House หรือในรูปแบบของ Agency ก็คือการช่วยสร้างและวางแผนแนวทางการใช้ Edge Computing ให้กับองค์กรหนึ่ง ๆ อย่างเหมาะสมและตรงจุดลดทอนเครื่องมือ อุปกรณ์ที่ไม่จำเป็นเพื่อตัดทอนต้นทุน และรักษาการใช้งานให้อยู่ภายในงบประมาณและภายในระดับประสิทธิภาพที่สูงที่สุดที่องค์กรต้องการ

14. นักเดิน/นักสนทนาเป็นเพื่อน (Walker/Talker) ในอนาคตของโลกเรา นี้ แ่งมุมหนึ่งของการใช้ชีวิตที่ CFoW ได้ทำการสำรวจ ศึกษา คาดการณ์ และพบก็คือผู้คน โดยเฉพาะวัยรุ่นและผู้สูงอายุ จะใช้ชีวิตอยู่อย่างโดดเดี่ยว เงียบเหงา และเปล่าเปลี่ยวยิ่งขึ้น สิ่งที่พวกเขาต้องการไม่ใช่เครื่องมืออุปกรณ์ทางเทคโนโลยี ไม่ใช่ Facebook Twitter หรือ IG แต่คือเพื่อนมนุษย์ดี ๆ สักคน ที่จะมาเดินเป็นเพื่อนในตอนเช้าสักวัน หรือมารับฟังขณะเดินเล่นไปด้วยกัน อาชีพในอนาคต Walker/Talker ที่ CFoW ได้จินตนาการและคาดคะเนนี้ จึงคือนักเดินหรือนักสนทนาเป็นเพื่อนกับบรรดาผู้คนต่าง ๆ ที่ตัดสินใจใช้บริการ โดย Walker/Talker ที่ดีและมีคุณสมบัติหลัก ๆ จะต้องมีความซื่อสัตย์และเข้าใจถึงหัวใจและสภาวะจิตใจของมนุษย์ ซึ่งเป็นสิ่งที่พวกเขาจะได้รับอบรมฝึกฝนจากองค์กรผู้ให้บริการ

15. นักให้คำปรึกษาด้านการปรับปรุงฟื้นฟูภาวะการมีพฤติกรรมอาชญากรรมไซเบอร์ในเด็กและเยาวชน (Juvenile Cybercrime Rehabilitation Counselor) หลาย ๆ คนมักคิดว่าอาชญากรรมไซเบอร์ส่วนใหญ่คือผู้ใหญ่ แต่รู้ไหมคะว่าจริง ๆ แล้วประชากรส่วนใหญ่ที่กลายเป็นอาชญากรรมไซเบอร์นั้นล้วนแต่มีอายุน้อยในช่วงเยาวชนทั้งนั้น Juvenile Cybercrime Rehabilitation Counselor หรือนักให้คำปรึกษาด้านการปรับปรุงฟื้นฟูภาวะการมีพฤติกรรมอาชญากรรมไซเบอร์ในเด็กและเยาวชน คือบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถในการสนทนา พูดคุย ช่วยเหลือ และปรับพฤติกรรมด้านนี้ให้กับเหล่าเด็ก ๆ ที่ได้ผันตัวกลายเป็นอาชญากรรมไซเบอร์ โดยทิศทางการทำงานของบุคลากรในสายอาชีพนี้ก็เหมือนๆกับบุคลากรในสายอาชีพการช่วยเหลือนักเรียนที่มีภาวะติดยา ติดเกม หรือปัญหาทางพฤติกรรมต่าง ๆ

16. นักให้คำปรึกษาด้านการจัดระเบียบสิ่งของ (Joy Adjutant) หากใครเคยดูรายการสารคดี “Sparkling Joy with Marie Kondo” ซีรีส์ของมารีเอะ คนโต ก็จะต้องคุ้นเคยและเข้าใจคอนเซ็ปต์ของอาชีพในอนาคตที่ CFoW ได้คาดคะเนไว้ นั่นก็คือนักให้คำปรึกษาด้านการจัดระเบียบสิ่งของหรือที่อาจจะเรียกตามคอนเซ็ปต์ของมารีเอะก็คือ “ผู้จุดประกายความสุข” ให้กับผู้คนผ่านการจัดระเบียบชีวิตสิ่งของให้เข้าที่เข้าทาง อะไรที่ไม่จำเป็นให้กล้าที่จะตัดออกและทิ้ง เป็นอีกหนึ่งอาชีพแห่งอนาคตที่ CFoW คาดการณ์ว่าจะมีความสำคัญเป็นที่ต้องการ และสร้างผลกระทบในวงกว้างที่ต่อสังคม

17. หัวหน้าแผนกการพัฒนาพฤติกรรมธุรกิจ (Head of Business Behavior) พฤติกรรมของพนักงานเวลาทำงานเป็นอย่างไร พวกเขารู้สึกสนุกหรือมักทำงานได้อย่างดีที่สุดในช่วงเวลาไหน ทำอย่างไรองค์กรถึงจะสร้างวัฒนธรรมการทำงานและนิสัยพฤติกรรมที่ดีและเกื้อกูลกันในการทำงานให้กับทุก ๆ คนในทีมได้ Head of Business Behavior หรือ หัวหน้าแผนกการพัฒนาพฤติกรรมธุรกิจ คือบุคคลที่จะเข้ามามีบทบาทในจุดนี้ ทั้งวางแผนกำหนดกรอบ นำเสนอและจุดประกายการเปลี่ยนแปลงศึกษาและวิจัยกลยุทธ์แผนการอยู่เรื่อย ๆ เพื่อสร้างวัฒนธรรมการทำงานภายในสถานที่ทำงานที่ดีที่สุดให้กับบุคลากรทุกคน

18. ผู้ประสานงาน Uni4Life (Uni4Life Coordinator) ใครว่าเรียนจบไปแล้ว การเรียนรู้ต้องจบไปเลย Uni4Life Coordinator หรือ ผู้ประสานงาน Uni4Life คือโมเดลการให้บริการและสายงานที่ CFoW ได้คาดคะเนและจินตนาการขึ้นมาว่ามีโอกาสที่จะเกิดขึ้นและจะสร้างผลกระทบที่ดีต่อกลุ่มเป้าหมายผู้ใช้งาน Uni4Life Coordinator กล่าวโดยง่ายแล้วคือ ผู้ประสานงานโครงการการเรียนรู้ต่อไม่รู้จบของศิษย์เก่าในบรรดามหาวิทยาลัยต่าง ๆ ที่แม้จะเรียนจบออกไปแล้ว แต่ก็ยังสามารถเข้าถึงหลากหลายคอร์สเรียนออนไลน์จากมหาวิทยาลัยผ่านแพลตฟอร์มที่ชื่อว่า “Uni4Life” ช่วยให้พวกเขาสามารถพัฒนาทักษะและเรียนสิ่งใหม่ ๆ ที่พวกเขาต้องการไม่ว่าจะเพื่อการพัฒนาสายงานหรือการพัฒนาส่วนตัวได้อยู่เสมอ

19. ผู้สร้างสนามชม Esports (Esports Arena Builder) ใครว่าการดูกีฬา Esports ต้องผ่านหน้าจอคอมพิวเตอร์หรือมือถืออีกต่อไป Esports Arena Builder หรือ ผู้สร้างสนามชม Esports คือบุคลากรที่จะเข้ามาพลิกโฉมวงการรับชมกีฬา Esports พัฒนา ค้านคว้า และสร้างสนามรับชมในทางกายภาพจริง ๆ ขึ้นมา ที่สามารถตอบสนองและสร้างประสบการณ์การรับชมได้อย่างเต็มเปี่ยม

20. นักพัฒนารถยนต์บินได้ (Flying Car Developer) เรามีเครื่องบินแล้ว เป็นไปได้หรือไม่ว่าในอนาคตเราอาจจะได้เห็นรถยนต์บินได้ขึ้นมาจริง ๆ แม้อาจจะดูเป็นเรื่องที่เกินจริงเกินไปนัก แต่สิ่งหนึ่งที่ CFoW ค้นพบก็คือโอกาสดังกล่าวเป็นไปได้เพียงแค่ว่าต้องค้นหานักพัฒนาที่มีทักษะและคุณสมบัติเพียบพร้อมจริง ๆ เท่านั้น ไม่ว่าจะเป็นนักพัฒนาในด้านวิศวกร การพัฒนาซอฟต์แวร์ การบินเทคโนโลยีแบตเตอรี่ หรือไปจนถึงการกำหนดกฎเกณฑ์และจริยธรรมในการใช้งานจริงต่าง ๆ

และนี่ก็คือ 20 อาชีพในอนาคต แม้ในแต่ละอาชีพจะดูเหมือนซับซ้อนหรือเดินเข้าไปในทิศทางทางเทคโนโลยีอย่างรวดเร็ว แต่ในรายละเอียดโดยลึกแล้ว ทุกอาชีพหากจะเกิดขึ้นจริง ๆ ยังมีและควรมีแนวทางที่ยึดเอาธรรมชาติของมนุษย์ และธรรมชาติเป็นหลักเสมอ เทคโนโลยีไม่ควรเป็นจุดโฟกัสเดียวของมนุษย์ แต่ควรเป็นจุดเสริมที่ทำให้มนุษยชาติสามารถพัฒนาตัวเองและสังคมในทางบวกในระยะยาวได้อย่างยั่งยืน

โดยในอีก 5-10 ปีข้างหน้า จะมีอาชีพในอนาคตใดเกิดขึ้นจริง ๆ อย่างที่คาดการณ์หรือเปล่า แน่นอนว่าเราก็คงต้องมาลุ้นและดูไปอีกทีอย่างพร้อม ๆ กัน

รวบรวมโดย ศูนย์บริหารข้อมูลตลาดแรงงานภาคตะวันออก

ที่มา : <https://www.starfishlabz.com>

THAILAND 4.0

บพข. ดัน BeNeat ก้าวข้ามขีดจำกัดแพลตฟอร์มบริการแม่บ้านมืออาชีพ ให้โตไกลมากกว่าบริการทำความสะอาด สู่การเป็นธุรกิจฐานนวัตกรรม (IDEs)

ย้อนกลับไปเมื่อ 10 ที่แล้ว การจ้างแม่บ้านรายครั้งผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์เป็นเรื่องใหม่มาก เรามักคุ้นเคยแต่การจ้างแม่บ้านประจำทำงานรายเดือนจากนายหน้าหรือการสอบถามและบอกต่อกันแบบปากต่อปาก แต่ทว่าการถือกำเนิดของ “BeNeat” สตาร์ทอัพจากเชียงใหม่ ภายใต้การกุมบังเหียนของคุณอานนท์ น้อยอ่ำ ได้แจ้งเกิดและยืนหยัดมาจนถึงปัจจุบัน ด้วยการตีแตกความต้องการของผู้บริโภคยุคใหม่ โดยเฉพาะผู้บริโภคในเมืองใหญ่ที่มีไลฟ์สไตล์เร่งรีบ และต้องเผชิญกับภาระอันหนักอึ้งในแต่ละวัน ทำให้การทำ ความสะอาดที่พิถีพิถันไม่ใช่เรื่องง่ายที่จะทำได้ อย่างสม่ำเสมอ

ล่าสุดร่วมโครงการ Innovation Driven Enterprises (IDEs) ของหน่วยบริหารและจัดการทุนด้านการเพิ่มความสามารถในการแข่งขันของประเทศ (บพข.) ภายใต้กระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม (อว.) พร้อมต่อยอดความสำเร็จด้วยนวัตกรรม เพื่อเตรียมตัวทะยานสู่การเติบโตอีกระดับ ไม่จำกัดแค่บริการทำความสะอาดเท่านั้น

คุณอานนท์ น้อยอ่ำ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร BeNeat เลือกปั้นธุรกิจที่ Repeat & Scale Up ได้

คุณอานนท์ น้อยอ่ำ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร BeNeat บอกถึงเส้นทางสู่ความสำเร็จของธุรกิจที่พุ่มพุกมานานเกือบทศวรรษว่า

“ย้อนกลับไปปี 2548 เราเล็งเห็นโอกาสจากการทำธุรกิจใหม่ๆ อยากจะขยายธุรกิจที่สามารถทำซ้ำได้โดยไม่ต้องเริ่มใหม่ทุกครั้ง เพราะเดิมทีแบคกราวด์เป็นวิศวกร

ทำโปรเจกต์ก่อสร้างและรู้สึกว่าการทำโปรเจกต์ใหม่ทีไรก็ต้องเริ่มต้นใหม่ทุกครั้งตั้งแต่แรก เลยต้องการหาธุรกิจใหม่ที่เรารับทำซ้ำได้ (repeat) และเพิ่มขนาดได้ (scale up) ได้ สำหรับธุรกิจโดยทั่วไปแล้วอย่างร้านอาหารสามารถทำซ้ำได้แต่เพิ่มขนาดไม่ได้ ในขณะที่อุตสาหกรรมต่าง ๆ ทำซ้ำและเพิ่มขนาดได้ แต่ต้องลงทุนสูงและมีความเสี่ยงสูงก็เลยศึกษาว่ามีธุรกิจไหนที่ทำซ้ำได้แบบนั้นบ้าง แต่ใช้ความเสี่ยงต่ำกว่า และสามารถลงทุนต่ำกว่า คำตอบที่ได้คือธุรกิจที่เกี่ยวกับ “เทคโนโลยี” ประจวบเหมาะกับช่วงนั้นเริ่มมีกระแสสตาร์ทอัพพอดี จึงนำไอเดียเข้าไปคุยกับอุทยานวิทยาศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ (CMU STeP) ขอคำปรึกษาตั้งแต่ยังไม่มียุติแพลตฟอร์มอะไร ก็ได้รับคำแนะนำที่ดี จากนั้นก็พัฒนาจนเติบโตเรื่อยมา”



ส่องถ่ายประสบการณ์จากการปล่อยเช่าที่พักใน Airbnb สู่ธุรกิจในพื้นที่
ทำไมถึงเลือกลุยธุรกิจแพลตฟอร์มออนไลน์รับจองแม่บ้านมืออาชีพ?

คำตอบจากคุณอานนท์คือ “จากประสบการณ์การปล่อยห้องเช่าผ่าน Airbnb ซึ่งเป็นสตาร์ทอัพชื่อดังจากสหรัฐอเมริกา เห็นว่ามีคอนเซ็ปต์ที่น่าสนใจ สามารถตีชนแพลตฟอร์มขึ้นมาเพื่อให้บริการได้ ด้วยความที่เป็น Airbnb host อยู่แล้ว มีหน้าซำยังเป็นเจ้าของที่พักดีเด่นหรือ superhost ซึ่งมีความเชี่ยวชาญในการให้บริการอยู่แล้ว กอปรกับมี co-founder คือ ดร.คมคิด ชัชราภรณ์ CFO ของ BeNeat ในปัจจุบัน เป็นคนเขียนหนังสือเกี่ยวกับ Airbnb คนแรกๆ ในประเทศไทย เราจึงตกลงกันว่าจะทำแพลตฟอร์มนี้ โดยใช้จุดแข็งนี้ที่เราคิดว่าโฮสต์ต้องการคนทำความสะอาด ช่วยเคลียร์ที่พักแบบมีอาชีพ และจากการที่เรามี early adopter อยู่แล้ว ซึ่งเป็นเป็นกลุ่มโฮสต์ที่ปล่อยห้องเช่าเหมือนกัน เลยเริ่มจาก Airbnb ก่อน ซึ่งถือเป็นจุดเริ่มต้นที่ดี เนื่องจากทำหายมากกว่าการให้บริการทำความสะอาดบ้านทั่วไป เพราะหนึ่งต้องทำงานแข่งกับเวลา สองคือต้องหาคำทำความสะอาดให้ได้ ณ เวลาที่ลูกค้าต้องการ สามคือมาตรฐานสูงมาก เพราะทั้งคนปล่อยห้องเช่าและแขกที่เข้าพักต่างคาดหวังความสะอาดเรียบร้อยของห้องพักในระดับโรงแรม”

คุณอานนท์บอกถึงจุดแข็งสำคัญของ BeNeat จากจุดเริ่มต้นที่แตกต่างนี้ว่า “เราเริ่มจากของยากก่อน พอมาให้บริการกลุ่มที่พักอาศัย จึงทำได้ง่ายเพราะยากน้อยกว่า” ไม่ใช่แค่สะดวกและสะอาด แต่ต้องมาพร้อมกับความน่าเชื่อถือ

รูปแบบการให้บริการของ BeNeat คือแพลตฟอร์มออนไลน์จองบริการคุณแม่บ้านแบบไป-กลับ โดยสามารถจองได้ทั้งทางเว็บไซต์และแอปพลิเคชัน แม่บ้านจะเดินทางไปพร้อมอุปกรณ์และน้ำยาทำความสะอาดพร้อมทำความสะอาดที่ใส่ใจในทุกขั้นตอน ตั้งแต่การเช็ดถู การกวาดพื้น การดูดฝุ่น ไปจนถึงการจัดระเบียบสิ่งของ ใช้ผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดที่เหมาะสมกับพื้นผิวและวัสดุในบ้าน เพื่อความปลอดภัยและประสิทธิภาพสูงสุด โดยรูปแบบการให้บริการหลักคือการให้บริการแบบรายชั่วโมง เริ่มต้นเพียง 520 บาท (ไม่รวม Vat) / 2 ชั่วโมง (อัตราค่าบริการในกรุงเทพและปริมณฑล/ชลบุรี) ส่วนที่เชียงใหม่เริ่มต้นเพียง 400 บาท (ไม่รวม Vat) / 2 ชั่วโมง

BeNeat บริการคุณแม่บ้านทำความสะอาด รายครั้ง รายชั่วโมง รายวัน และรายเดือน หรือหากต้องการแม่บ้านประจำก็ได้เช่นกัน ให้บริการโดยคุณแม่บ้านมืออาชีพ

ผ่านการตรวจประวัติอาชญากรรม และมีรับประกันความเสียหาย พร้อมจัดหาแม่บ้านแทน เมื่อแม่บ้านเกิดเหตุไม่สามารถไปให้บริการได้ ลูกค้ายังสามารถเปลี่ยนเวลานัดหมาย และจองเวลาทำความสะอาดเพิ่มได้

นอกจากนี้ BeNeat ยังนำเสนอบริการจองแม่บ้านมืออาชีพหลากหลายแพ็คเกจ รวมถึงมีบริการทำความสะอาดด้วยทีม 3 คน ซึ่งจะเพิ่มการดูแลในจุดพิเศษต่าง เช่น ร่องประตู บานเลื่อน ปิดกวาดหยากไย่ และล้างระเบียง พร้อมเครื่องมือการดูน้ำที่ล้างไม่ให้เกิดคราบกับผู้อยู่อาศัยคนอื่น ๆ อีกทั้งการทำความสะอาดอุปกรณ์เครื่องใช้ต่าง ๆ ทั้งครบถ้วน รวมถึงทราบจากการใช้งานสุขภัณฑ์ต่าง ๆ แต่จะไม่ครอบคลุมคราบฝังแน่น ขณะเดียวกันก็มีบริการกำจัดไรฝุ่น บริการทำความสะอาดห้องน้ำโดยเฉพาะ และบริการ Big Cleaning รวมถึงพ่นฆ่าเชื้อโรคด้วย

ไม่เพียงเท่านั้น สตาร์ทอัพจากหัวเมืองเหนือรายนี้ยังมีบริการที่โดดเด่นและแตกต่าง ซึ่งสร้างชื่อให้กับ BeNeat เป็นอย่างมาก คือ BeNeat for Host บริการเตรียมห้องพักสำหรับผู้ปล่อยเช่าจาก Airbnb Booking.com หรือ AgodaHome และอื่น ๆ โดยจะจัดการทุกอย่างแบบครบวงจร ตั้งแต่การให้เช่าใช้ชุดเครื่องนอน การทำความสะอาด การนำผ้าไปซัก การจัดเตรียม Complementary Set และการตรวจสอบความเรียบร้อยของห้องพัก

อยากปั้นธุรกิจให้เปรี๊ยะ ต้องกล้าที่จะเสนอไอเดียที่เป็นไปได้

คุณอานนท์เล่าถึงประสบการณ์การขอรับการสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐอย่าง CMU STeP ว่า “ตอนแรกเราไม่ได้รู้จัก CMU STeP มาก่อน แต่การที่เราจะทำธุรกิจเทคโนโลยีแพลตฟอร์ม แล้วเราไม่มีความรู้ในการเขียนโปรแกรม ถึงเราจะมีความรู้ในแง่ธุรกิจอยู่บ้างก็ตาม ดังนั้นสิ่งที่เราทำคือการค้นหาข้อมูลอินเทอร์เน็ต การที่เราจะได้ดีเวลลอปเปอร์มาช่วย ต้องทำอย่างไรได้บ้าง ปรากฏว่ามีชื่อของอุทยานวิทยาศาสตร์ มช. ขึ้นมา แวบแรกก็คิดว่าน่าจะช่วยเราได้ และพอดีว่าจบจากคณะวิศวกรรมศาสตร์ มช. ก็เลยคิดว่าถ้าอย่างนั้นกลับไปปรึกษาที่คณะฯ ขอคำปรึกษาให้ช่วยทำแผน และจากคอนเนกชันที่มี จะพาเราไปในจุดที่เราต้องการได้ไหม”

“จากนั้นติดต่อ CMU STeP พบว่าค่อนข้างเปิดกว้างเลยทีเดียว เพราะเมื่อเรานำเสนอโปรเจกต์ใด ๆ โดยเฉพาะโปรเจกต์สตาร์ทอัพแบบนี้ ย่อมมีความเสี่ยงสูงที่เรา

จะไม่ประสบความสำเร็จอยู่แล้ว เขาเลยไม่มองว่าตัวธุรกิจจะประสบความสำเร็จหรือเปล่า แต่จะมองในแง่ของวิถีคิดว่าตัวธุรกิจมันมีความเป็นไปได้ที่จะดำเนินธุรกิจหรือไม่ รวมถึงดูว่าความจริงจังและความมุ่งมั่นขนาดไหน เพราะในตอนนั้นที่ได้ทุนมาก็ไม่ได้รับทุนในลักษณะที่เป็นก้อนใหญ่ ไม่ได้เยอะมาก เพราะเขาพยายามให้เป็นองค์ความรู้มากกว่า และหลังจากนั้นก็ค่อยๆ ทอยหาทุนเพิ่มเติมให้ซึ่งเป็นคอนเนคชันที่ดีเพื่อให้บริษัทเติบโต”

“ในช่วงที่กำลังจะเปิดตัวโครงการ ก็ได้รับคำปรึกษาเกี่ยวกับโมเดลธุรกิจ หลังจากได้ข้อสรุปแล้วก็ไปเปิดบูธตามงานโชว์นวัตกรรมต่างๆ เพื่อรับทราบปฏิกิริยาจากลูกค้า และเราจะทำอะไรเพิ่มเติมได้บ้าง รวมถึงส่งประกวดในงาน Startup Thailand 2016 ก็ได้ Brand Visibility มา แต่เรายังไม่มีทุน ทาง CMU STeP เลยอนุญาตให้ใช้ Co-working space ก่อน ต่อมาได้ออกอากาศทางรายการเรื่องเล่าชั่วโมง 5 นาทีเต็มๆ เริ่มมีกลุ่มลูกค้ารู้จัก แต่ด้วยความที่เราอยู่เชียงใหม่ ไม่สามารถเข้าถึงลูกค้าที่อยู่กรุงเทพฯ ได้ เราไม่มีเงินพอที่จะซื้อสื่อโฆษณา แต่การได้รับการสนับสนุนจาก CMU STeP ทำให้เราสามารถที่จะเช่าตลาดกรุงเทพฯ และปริมาณพลซึ่งเป็นตลาดที่ใหญ่กว่าเชียงใหม่ได้”

ปลดล็อกศักยภาพธุรกิจสู่การเติบโตแบบก้าวกระโดดเป็น “ธุรกิจฐานนวัตกรรม” กับโครงการ IDEs ของ บพข.

ความสำเร็จตลอดระยะเวลาเกือบ 10 ปีที่ผ่านมาของ BeNeat สะท้อนผ่านเสียงตอบรับอันล้นหลามจากผู้ใช้บริการและรายได้ที่น่าพึงพอใจ

“ปัจจุบัน BeNeat เป็นแพลตฟอร์มออนไลน์เรียกใช้บริการแม่บ้านทำความสะอาด จากนั้นก็มีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง ให้บริการใน 10 จังหวัด โดยให้บริการแล้ว 900,000 กว่าครั้ง มีคุณแม่บ้านในระบบที่เราฝึกอบรมมาอย่างเข้มข้นประมาณ 10,000 กว่าคน และมีพนักงานพูลใหม่ประมาณ 100 กว่าคน เราเป็นบริษัทที่ตั้งอยู่ในจังหวัดเชียงใหม่ แต่หลักๆ แล้ว ให้บริการที่กรุงเทพฯ และปริมาณพล โดยมีรายได้ปีที่ผ่านมากว่า 200 ล้านบาท”

อย่างไรก็ตาม คุณอานนท์มองว่าตลาดแพลตฟอร์มออนไลน์รับจองแม่บ้านจะสิ้นสุด S Curve ในอีกไม่นาน ดังนั้นจึงวางแผนอนาคตของ BeNeat ใหม่ เดินหน้าขยายขอบเขตการให้บริการถึงบ้านที่หลากหลายนอกเหนือจากแค่แม่บ้านเท่านั้น เพื่อขับเคลื่อนให้ธุรกิจเติบโตต่อไปอย่างยั่งยืน โดยตั้งเป้ารายได้ 600-1,000 ล้านบาท ภายใน 5-6 ปี

ซึ่งการที่จะประสบความสำเร็จลุล่วงไปด้วยดีนั้น จำต้องได้รับการสนับสนุนเพิ่มเติม เพื่อให้สามารถพัฒนานวัตกรรมได้

“BeNeat เติบโตมาอย่างต่อเนื่อง แต่เราต้องการก้าวไปต่ออีกขั้น ด้วยการเพิ่มขนาดธุรกิจ จึงมีการพูดคุยกับทาง CMU STeP เกี่ยวกับโครงการ IDE ของ บพข. ซึ่ง CMU STeP เป็นองค์กรหรือในเครือข่ายการพัฒนานวัตกรรม (Intermediary) ของ บพข. อยู่ นำไปสู่การเริ่มต้นนวัตกรรมใหม่ ลูกค้าน่าใหม่ ผลิตภัณฑ์ใหม่ โดยจัดทำที่ปรึกษามาช่วยให้คำแนะนำ พร้อมชี้แนะด้วยมุมมองแบบรอบด้าน เพื่อต่อยอดความสำเร็จ จากการที่ในปัจจุบันเราทำได้ค่อนข้างดีในส่วนของแพลตฟอร์มออนไลน์จองบริการแม่บ้านมืออาชีพ แต่ก็มีข้อจำกัดในการเติบโต เพราะอุตสาหกรรมการเรียกใช้บริการแม่บ้านจะมีการกระจุกตัวตามหัวเมืองหลักๆ เพราะฉะนั้นการที่จะเพิ่มขนาดก็มีเพดาน มองเห็นว่าอีกไม่กี่ปีข้างหน้าจะต้องไปถึงปลายสุดของ S Curve แล้ว ดังนั้นการเตรียมพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่จึงเป็นสิ่งสำคัญ ทำอย่างไรจะทำให้เราสามารถขยายบริการได้กว้างขึ้นกว่านี้ทั่วประเทศ การให้บริการแม่บ้านรายชั่วโมงอาจจะไม่ตอบโจทย์ทั้งหมด อาจเป็นเรื่องของการทำนวัตกรรมด้านอื่น เช่น นวัตกรรมทำความสะอาด หรือผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดบ้านอื่นๆ จึงต้องอาศัยที่ปรึกษาในการวางกลยุทธ์ ซึ่งในอนาคตก็จะมีบริการและผลิตภัณฑ์ในลักษณะนี้มากขึ้น โดยเราจะเติบโตไปกับอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องกับสุขภาพ”

“เราเข้าร่วมโครงการ IDE เมื่อปลายปีที่แล้ว นับจนถึงขณะนี้ สิ่งที่เราได้รับจาก IDE เป็นไปตามที่คาดหวัง เราได้องค์ความรู้ต่างๆ มากมาย ปัจจุบันมีการปรับระบบการบริหารจัดการ มีที่ปรึกษาเข้ามาช่วยดูแลใกล้ชิด เราทำทุกอย่างพร้อมกันหมด ไม่ว่าจะเป็นการทำ ISO คู่มือการปฏิบัติการ ทำวิจัยตลาด นำข้อมูลมาเชื่อมโยงกัน เพื่อปรับปรุงการให้บริการ และเปิดตัวผลิตภัณฑ์ใหม่ด้วย ถือว่าเป็นไปตามเป้าหมายที่วางไว้”

การเข้าร่วมโครงการ IDEs ของ BeNeat กินระยะเวลาราว 1 ปี มีที่ปรึกษาทั้งจาก CMU STeP และแผนงาน IDEs ของ บพข. โดยทั้งสองเดือนจะต้องนำเสนอรายงานแผนธุรกิจและความคืบหน้าให้กับทางคณะกรรมการแผนงาน IDEs บพข. และถึงแม้ว่าโครงการ IDEs จะสิ้นสุดภายในปีนี้ แต่แผนธุรกิจระยะเวลา 5 ปี ที่ส่งไปจะดำเนินการต่อไปเพื่อให้บรรลุเป้าหมายที่วางไว้

สำหรับโครงการ IDEs เป็นแผนงานพัฒนาและส่งเสริมให้ประเทศไทยเพิ่มธุรกิจฐานนวัตกรรมของ บพข. โดยสนับสนุนทุนบางส่วนแก่ผู้ประกอบการขนาดกลางและใหญ่ สำหรับจ้างที่ปรึกษาเพื่อพัฒนานวัตกรรมให้ธุรกิจขยายตัวอย่างก้าวกระโดดจากการเพิ่มขีดความสามารถด้านการแข่งขัน ผ่านกลไกความร่วมมือและร่วมพัฒนากับองค์กรหรือบุคคลในเครือข่ายการพัฒนานวัตกรรม (Intermediary and Innovation network) อาทิ Intermediary หรือหน่วยงานหรือองค์กรที่มีความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านเพื่อการพัฒนาธุรกิจฐานนวัตกรรม และมุ่งขยายรูปแบบการสนับสนุนงบประมาณไปสู่ธุรกิจขนาดเล็ก ซึ่งในที่สุดแล้วจะนำไปสู่การยกระดับการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศอย่างยั่งยืน

“การพัฒนาบุคลากร” หัวใจสำคัญที่ขาดไม่ได้ของธุรกิจบริการ

คุณอานนท์บอกว่า BeNeat เป็นธุรกิจบริการประเภทหนึ่ง เพราะฉะนั้นปัจจัยสำคัญที่จะขับเคลื่อนให้ธุรกิจประสบความสำเร็จและเติบโตได้คือ การพัฒนาบุคลากร ซึ่งถือเป็นความท้าทายอย่างยิ่ง

“สมมติว่าเราเป็นเอสเอ็มอีเปิดบริษัทความสะอาดทั่วไป ขนาดมีพนักงาน มีคนควบคุม ยังยากเลย แต่นี่เราเป็นแพลตฟอร์มออนไลน์ ยิ่งยากและท้าทายมากขึ้น ในการที่จะทำให้คนที่ไม่ใช่พนักงานของเราไปให้บริการลูกค้า และยิ่งยากขึ้นไปอีกกับการที่ต้องคุมทั้งเรื่องของเวลา ทัศนคติของคุณแม่บ้าน และมาตรฐานการให้บริการ เราจึงจัดตั้งศูนย์ฝึกอบรม กระจายตัวตามจังหวัดต่างๆ ที่เราให้บริการ มีระบบการฝึกอบรมที่ค่อนข้างดี มีระบบไอทีควบคุมคุณภาพที่รัดกุม แต่ก็ยังพัฒนาต่อไปให้ดีขึ้นกว่าเดิมได้อีก เพราะหัวใจสำคัญของธุรกิจแพลตฟอร์มออนไลน์ของเราคือ ไม่ใช่แค่การหาแม่บ้านให้ลูกค้าเท่านั้น แต่เป็นการหาแม่บ้านที่มีคุณภาพให้กับลูกค้า ช่วงเริ่มต้นอาจจะใช่ เพราะลูกค้าไม่รู้ว่าจะหาแม่บ้านที่ไหนดี มีแอปฯ ให้เรียกก็โอเค แต่ปัจจุบันแอปฯ ไม่ได้ทำหน้าที่นั้นแล้ว เพราะแอปฯ จะคุมคุณภาพอย่างไร ให้ได้ตามที่ลูกค้าต้องการ เป็นอีกขั้นหนึ่งที่เหนือกว่า”

“เพราะจริงๆ แล้ว consumer insight คือลูกค้าต้องการแม่บ้านที่มีคุณภาพเท่านั้นเอง ทั้งเรื่องของเวลา กิริยามารยาท และทักษะการทำความสะอาด แต่ว่าความยากของเราคือกระบวนการบริหารจัดการมากกว่าจะทำ

อย่างไรให้เสถียร โจทย์ชัดว่าลูกค้าต้องการ แต่การควบคุมไม่ได้ร้อยเปอร์เซ็นต์ จึงต้องหาวิธีการควบคุมและทำให้คุณภาพดีขึ้นเรื่อยๆ ในระหว่างนี้เอง เราได้พูดคุยกับทางแผนงาน IDEs บพข. ซึ่งส่งที่ปรึกษามาให้ ทำให้เรามีโอกาสพัฒนากระบวนการควบคุมคุณภาพ”

เน้นวางรากฐานตลาดในประเทศให้แข็งแกร่งก่อนขยายปีกไปต่างแดน

ในแง่ของการเป็น Tech SME ที่กำลังเติบโต มีที่ปรึกษาที่ดี และมีแผนธุรกิจชัดเจน BeNeat ได้มองโอกาสในต่างประเทศเช่นกัน

“ที่ปรึกษาแนะนำว่าเรามีศักยภาพที่จะขยายธุรกิจไปในต่างประเทศ ซึ่งก็อยู่ในแผนธุรกิจของเราเหมือนกัน แต่ในช่วง 5-6 ปี นี้ เราจะเน้นตลาดในเมืองไทยให้แข็งแกร่งก่อน เพราะการไปลุยตลาดต่างประเทศใช้เงินทุนค่อนข้างสูง แผนการเติบโตของบริษัทฯ คือต้องการเข้าตลาด mai ในอีก 4-5 ปีข้างหน้า และหลังจากที่เรามีความสามารถเพียงพอแล้ว จึงจะมองไปตลาดต่างประเทศ”

ถอดบทเรียนธุรกิจล้ำค่า “ปรับตัว อดทน ไม่ยอมแพ้ เรียนรู้จากข้อผิดพลาด ล้มแล้วลุกให้เร็ว”

คุณอานนท์บอกว่า Lesson learned ที่ผ่านมานับตั้งแต่การทำธุรกิจจนถึงปัจจุบัน มีค่อนข้างมาก ซึ่งทุกบทเรียนล้วนมีคุณค่าและยินดีที่จะแบ่งปัน

“เราเคยทำผิดพลาดหลายเรื่อง ไม่ว่าจะเป็นเรื่องนวัตกรรม เทคโนโลยี หรือการบริหารจัดการ แต่ถ้ามองว่าโดยภาพรวมเราได้อะไรเป็นหลัก คำตอบคือเราปรับตัวค่อนข้างเร็ว เราวิ่งตลอดเวลา เพราะจุดเริ่มต้นถูกสร้างขึ้นมาจากการวิ่งอยู่แล้ว จากการทำที่ไม่มีทุน ไม่มีศักยภาพ และการต้องอยู่ในตลาดที่แข่งขันตลอดเวลา เพราะคู่แข่งไม่ได้มีแค่ในประเทศ ปัจจุบันต่างประเทศก็เข้ามาชิงส่วนแบ่งด้วย เราจึงต้องปรับตัว สิ่งที่เรายึดถือเป็น core value ของบริษัทคือ ความอดทน และการไม่ยอมแพ้ นี่คือจิตวิญญาณสตาร์ทอัพของเรา ถ้าวันหนึ่งบริษัทเติบโตขึ้น เราจะทำอย่างไรให้บริษัทยังคงมีจิตวิญญาณแบบเดียวกับวันที่เราเริ่มต้น ให้พนักงานทุกคนได้รับทราบร่วมกันและใช้เป็น Lesson learned ร่วมกัน เน้นย้ำอยู่เสมอว่าเราเริ่มต้นจากสิ่งที่ไม่ดี เราอยู่ได้เพราะความอดทนกับการปรับตัว และสิ่งที่คิดไม่ว่าจะเป็นอะไรก็แล้วแต่ ไม่ได้แปลว่าต้องประสบความสำเร็จทุกอย่าง แต่ก็ต้องรู้ว่าผิดพลาดจากอะไร เรียนรู้จากตรงนั้นและทำของใหม่ให้ดีขึ้น และทำให้เร็ว”

สมรรถมีเด็ด แต่ยังมีโอกาสและช่องทางในการเติบโตอีกมาก

คุณอานนท์วิเคราะห์สมรรถมีการแข่งขันแพลตฟอร์มออนไลน์รับจองแม่บ้านรวมถึงบริการอื่น ๆ ภายในบ้านว่าค่อนข้างดุเดือดพอสมควร ปัจจุบันมีแอปพลิเคชันให้บริการแม่บ้านไม่ต่ำกว่า 20 ราย ทั้งที่องค์กรขนาดใหญ่ทำเอง ทั้งที่สตาร์ทอัพทำ และที่มาจากต่างประเทศก็มีไม่น้อย แต่ละครายก็การโฟกัสตลาดคนละแบบ บางรายอาจจะเน้นตลาด B2B แต่บางรายอาจจะเน้นตลาดผู้บริโภค ส่วนใหญ่จะมีจุดขายไม่เหมือนกัน แล้วแต่ positioning ของแต่ละรายว่าเน้นตลาดไหน

โดยคุณอานนท์ให้ข้อมูลจากสภาพัฒน์ฯ ที่จัดทำเมื่อราวปี 2555 ว่าคาดการณ์ตลาดคนรับใช้ในบ้าน มีมูลค่าราว 20,000 กว่าล้านบาท มีอัตราการเติบโตแบบทบต้นต่อปี (CAGR) 3% ขณะที่ข้อมูลของ Statista ที่สำรวจตลาดนี้เช่นกัน คาดว่ามูลค่าตลาดอยู่ที่ 30,000 กว่าล้านบาท CAGR 3% ถือว่าเป็นตลาดที่มีศักยภาพสูง แต่ถ้าหากมองทั้งซัพพลายเชนที่ไม่ใช่แค่การให้บริการ โดยรวมทั้งอุปกรณ์น้ำยาทำความสะอาดและอุปกรณ์ต่างๆ คาดว่าจะค่อนข้างใหญ่มาก มูลค่านับแสนล้านบาทต่อปีเลยทีเดียว นี่จึงเป็นโอกาสของ BeNeat ในการที่จะเจาะเข้าไปในตลาดที่ใหญ่กว่า

“ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา ผู้เล่นหลักคือแม่บ้านที่รับจ้างเอง ไม่ได้รับงานผ่านบริษัท แต่สิ่งที่ BeNeat นำเสนอเปรียบเสมือนสินค้าทดแทน จำราคาเท่ากัน และจ้างผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์ ดีกว่าตรงที่เรามีการตรวจสอบการฝึกอบรม และมีประกันให้ด้วย ในอนาคตเรามองว่าถ้าผู้บริโภคได้ลองใช้หรือรับทราบว่ามีบริการจองผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์ ก็จะมีรู้สึกถึงความคุ้มค่าและความปลอดภัย ในค่าจ้างเท่าเดิม โดยในกลุ่มธุรกิจแพลตฟอร์มออนไลน์เหมือนกัน เรามีข้อมูลส่วนหนึ่งจากทั้งทางตรงทางอ้อมว่า BeNeat มีส่วนแบ่งการตลาดเกินครึ่งหนึ่ง ในฐานะผู้นำตลาด เราต้องการเปลี่ยนให้อุตสาหกรรมของผู้ให้บริการทำความสะอาดมีคุณภาพขึ้นทั้งเรื่องของคุณภาพการให้บริการ ความรู้และทักษะในการทำความสะอาดประเภทต่าง ๆ และสุขอนามัย ในขณะที่แม่บ้านทั่วไปที่รับงานเองอาจขาดองค์ความรู้ ขาดการฝึกอบรม ขาดเครื่องมือเครื่องมือที่ครบครัน”

พร้อมสนับสนุนและยกระดับคุณภาพชีวิตแม่บ้าน

แม้จะเป็น Tech SME แต่ BeNeat ก็บอวอลไปด้วยกลิ่นอายของ Social Enterprise อยู่กลาย ๆ เพราะได้ยกระดับคุณภาพชีวิตของแม่บ้านขึ้นมา มีชั่วโมงการทำงานน้อยลงแต่มีรายได้มากขึ้น และทำงานได้อิสระมากขึ้น

“คุณแม่บ้านทำงานเพียงแค่ 2 ชั่วโมงก็มีรายได้ประมาณ 300-400 บาท แทบจะเท่ารายได้ขั้นต่ำรายวันที่ต้องทำวันละ 8 ชั่วโมง เพราะฉะนั้นคุณภาพชีวิตเขาดีกว่าอยู่แล้ว แต่การที่จะไปต่อได้ต้องไปทั้งองค์ความรู้ ทั้งตัวลูกค้าเองก็ต้องมั่นใจด้วยว่าจองบริการแม่บ้านออนไลน์มีความคุ้มค่าคุ้มค่า ส่วนเราเองก็ต้องอัปเดตการบริการด้วย เพราะฉะนั้นต่อไปตลาดนี้ก็จะใหญ่ขึ้นเอง ได้ประโยชน์กันทุกฝ่าย ลูกค้าได้รับบริการที่ดี แม่บ้านมีคุณภาพชีวิตที่ดี บริษัทก็อยู่ได้ นี่คือเป้าหมายเรา”

คุณอานนท์บอกเล่าเรื่องราวน่าประทับใจที่ BeNeat กลายเป็นแสงสว่างปลายอุโมงค์ให้กับหลายชีวิตที่ได้รับผลกระทบจากการแพร่ระบาดของโควิด-19 จนถูกเลิกจ้างจากงานประจำ

“โควิด-19 ถือเป็นทั้งวิกฤตและโอกาส เพราะในช่วงแรก ๆ คุณลูกค้าก็ไม่มั่นใจในความปลอดภัย พอล็อกดาวน์คุณแม่บ้านก็ไม่สามารถให้บริการได้ ณ ตอนนั้น ก็ยังไม่มีวัคซีน การใช้บริการผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์ของเราก็ลดลงเพราะต่างคนต่างกลัว แต่เรายังพอมียุคค่าอยู่บ้าง เช่น บ้านที่ปิดไว้ ไม่มีคนอยู่ ไม่มีคนเช่า เจ้าของก็จ้างไปทำความสะอาด ไม่มีการสัมผัสหรือใกล้ชิดตัวต่อตัวเท่าไร ลูกค้าก็ยินดีที่จะใช้บริการ ส่วนแม่บ้านเองก็สบายใจที่จะเข้าไปทำงานโดยปราศจากความกังวล ทำให้เราสามารถผ่านวิกฤตช่วงนั้นมาได้ ส่วนโอกาสคือ พอสถานการณ์เริ่มดีขึ้น สิ่งที่เราภูมิใจมากก็คือ มีแม่บ้านหลายคนที่เป็นพนักงานประจำแต่ถูกเลย์ออฟ บางคนเป็นสาวโรงงาน หรือเคยทำโรงแรมเป็นพนักงานต้อนรับในโรงแรม ไม่มีรายได้เลย แล้วเขาจะอยู่ยังไง

การที่มีแพลตฟอร์มออนไลน์อย่างเรา ถือเป็นกiosk สองให้เขาได้ บางคนอาจจะเคยเป็นพนักงานที่มีรายได้สูงแต่ในวันที่ถ้าเขาไม่มีรายได้เลย เขาอยู่ไม่ได้ แต่อย่างน้อย BeNeat ก็ยังเปิดโอกาสให้หลายร้อยชีวิตมีรายได้เลี้ยงชีพและจุนเจือครอบครัวได้ จนถึงทุกวันนี้หลายคนก็ไม่กลับไปทำงานประจำอีกแล้ว แรงงานกลุ่มนี้ต้องการความยืดหยุ่นเป็นแรงงานที่มีความสามารถ แต่ด้วยเงื่อนไขของการทำงานในระบบไม่สามารถตอบโจทย์เขาเพราะบางคนต้องดูแลพ่อแม่ที่ชราภาพ หรือมีคนในครอบครัวทุพพลภาพ บางคนเป็นแม่เลี้ยงเดี่ยว บางคนต้องพาแม่ไปพอกไต้หวันละสองรอบจะไปยังไง ถ้าไปรับจ้างรายวันทั่วไปรายได้ก็ต่ำมากแต่ทำงานผ่าน BeNeat ได้เดือนละ 30,000-40,000 บาท เขาพอใจแล้ว แถมมีเวลาดูแลครอบครัว”

ขอบคุณหน่วยงานภาครัฐต่างๆ ที่ช่วยส่งเสริมและพัฒนาระบบนิเวศสตาร์ทอัพและ SMEs ไทยให้มีประสิทธิภาพ

คุณอานนท์บอกว่า การที่มีหน่วยงานภาครัฐอย่าง CMU STeP และ บพข. มีความสำคัญและจำเป็นมากสำหรับสตาร์ทอัพและ SMEs ทุกรูปแบบอย่าง BeNeat

“เราไม่ได้พูดถึงแค่ Tech Startup และ SMEs แต่หมายถึงคนทั่วไปที่จะเริ่มต้นทำธุรกิจ พนักงานออฟฟิศหรือเด็กจบใหม่ต้องมีพี่เลี้ยง หน่วยงานเหล่านี้ไม่ได้หวังผลตอบแทน เราสามารถเข้าไปปรึกษาและได้รับองค์ความรู้ต่าง ๆ แบบเต็มเม็ดเต็มหน่วย มีศักยภาพในการต่อยอดธุรกิจให้เราได้ มีคอนเนคชั่น และมีการสนับสนุนอย่างเป็นระบบ เช่น การเคลียร์ไอเดียก่อน และมีการให้เงินทุนบางส่วน อาจจะไม่ได้เยอะมาก แต่ก็ทำให้เราไปต่อได้ แต่สิ่งสำคัญกว่านั้นคือองค์ความรู้ และขั้นตอนถัดไปเมื่อเราเริ่มเติบโตขึ้นก็สามารถดึงหน่วยงานอื่นที่พร้อมจะเข้ามาสนับสนุน ช่วยเปิดประตูบานต่อไปให้กับเรา ดังนั้นจากมุมมองของเราที่มีประสบการณ์ตรง หน่วยงานภาครัฐลักษณะนี้มีความสำคัญ ช่วยผลักดันสตาร์ทอัพและ SMEs ได้มาก และเห็นผลจริงๆ แตกต่างจากที่เราเคยไปขอคำแนะนำจากภาคเอกชน เพราะเขาก็มีความคาดหวังในรูปแบบของข้อแลกเปลี่ยนบางอย่าง ไม่ได้ช่วยฟรี เลยจูนกันค่อนข้างยากถ้าเทียบกับหน่วยงานภาครัฐ”



ด้วยเหตุนี้ คุณอานนท์จึงอยากเชิญชวนผู้ประกอบการที่มีศักยภาพเข้าข่ายเงื่อนไขการสนับสนุนของ IDEs ให้มาร่วมโครงการนี้ เพื่อพัฒนาไปสู่ธุรกิจฐานนวัตกรรม

“IDEs ของบพข. เป็นโครงการที่ดีมากจริง ๆ ไม่มีเหตุผลเลยถ้าเป็น SMEs ที่มีโอกาส แล้วจะไม่เข้าร่วมโครงการนี้ เพราะมีแต่ได้กับได้ ได้ทั้งคอนเนคชั่น ได้ทั้งองค์ความรู้ และเทคโนโลยีนวัตกรรมที่จะช่วยเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันอย่างก้าวกระโดด”

รวบรวมโดย : ศูนย์บริหารข้อมูลตลาดแรงงานภาคกลาง

ที่มา : <https://www.salika.co>