



รายงานผลการดำเนินงานโครงการทำนุบำรุงศิลปวัฒนธรรม

โครงการ การศึกษาวัฒนธรรมองค์กรในการสืบทอดธุรกิจครอบครัว

สำหรับผู้ประกอบการในจังหวัด

หัวหน้าโครงการ

นางสาวศุภกัญญา จันทรุกษา

คณะบริหารศาสตร์

มหาวิทยาลัยอุบลราชธานี

ผู้ร่วมโครงการ

1. นางสาวบุษกร คำโฮม
2. ผศ. ศิริรัตน์ เจนศิริศักดิ์
3. นายศรัณย์ วิสเพ็ญ
4. นายอุทัย อันพิมพ์
5. นางกฤตยา อุทโธ
6. นางสาวสุมาลี เงยวิจิตร
7. นายธรรมวิมล สุขเสริม
8. นายฐิติ ราชีกุล
9. นายสุขวิทย์ โสภาพล
10. นางสาวเพ็ญภัคร พันผา
11. นายจักริน วชิรเมธิน
12. นายอนิรุช สืบสิงห์
13. นางสาวรพีพรรณ ทองไธ้

ได้รับจัดสรรงบประมาณดำเนินโครงการทำนุบำรุงศิลปวัฒนธรรมจาก

มหาวิทยาลัยอุบลราชธานี

ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. 2557

คำนำ

รายงานฉบับนี้จัดทำขึ้นเพื่อสรุปผลการดำเนินงานโครงการทำนุบำรุงศิลปวัฒนธรรม ที่คณะบริหารศาสตร์ มหาวิทยาลัยอุบลราชธานีได้จัดทำขึ้นเพื่อส่งเสริมให้นักศึกษามีจิตสำนึกที่ดี ต่อการทำนุบำรุงศิลปวัฒนธรรม อันส่งผลต่อการสืบสานวัฒนธรรมองค์กรในการสืบทอดธุรกิจครอบครัว

สรุปผลการดำเนินงานตามที่ปรากฏในรายงานฉบับนี้ รวบรวมผลการจัดโครงการตามแผนการดำเนินงาน ที่มุ่งหวังให้นักศึกษาได้ศึกษาวัฒนธรรมองค์กร โดยเฉพาะรูปแบบการสืบทอดธุรกิจครอบครัวในจังหวัดอุบลราชธานี เพื่อเสริมสร้างความเข้าใจมากยิ่งขึ้น ซึ่งรายงานผลการดำเนินงานดังกล่าวจะสะท้อนให้เห็นถึงประสิทธิภาพและประสิทธิผลในการดำเนินโครงการ และหวังเป็นอย่างยิ่งว่ารายงานฉบับนี้จะมีประโยชน์ต่อทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้อง และผู้ที่สนใจสามารถนำไปใช้เป็นแนวทางในการศึกษา วางแผนการดำเนินงานในองค์กร ตลอดจนข้อเสนอแนะและแนวทางในการดำเนินกิจกรรมที่สอดคล้องกับพันธกิจของมหาวิทยาลัยต่อไป

นางสาวศุภกัญญา จันทรุกษา
หัวหน้าโครงการ

สารบัญ

	หน้า
คำนำ	ก
สารบัญ	ข
ส่วนที่ 1 บทนำ	1
1.1 หลักการและเหตุผล	1
1.2 วัตถุประสงค์	2
1.3 กลุ่มเป้าหมาย	2
1.4 คุณสมบัติของผู้ร่วมโครงการ	2
1.5 จำนวนผู้ร่วมโครงการ	2
1.6 พื้นที่ / กลุ่มเป้าหมายที่ศึกษา	2
1.7 ผลผลิตของงานที่จะส่งมอบ	3
1.8 แผนการดำเนินงาน	3
1.9 ผลที่คาดว่าจะได้รับในการดำเนินโครงการฯ	3
1.10 ตัวชี้วัดความสำเร็จของโครงการ	3
1.11 ตัวชี้วัดตามเกณฑ์ประกันคุณภาพ	4
1.12 งบประมาณที่ได้รับจัดสรร	4
ส่วนที่ 2 ผลการดำเนินงาน	4
2.1 รายละเอียดของการจัดกิจกรรม/การศึกษา	4
2.2 ผลสำเร็จของการดำเนินงานตามตัวชี้วัดความสำเร็จของโครงการ	31
2.3 ผลสำเร็จของการดำเนินงานตามตัวชี้วัดตามเกณฑ์ประกันคุณภาพ	32
ภาคผนวก	
ก. ประมวลภาพกิจกรรม	
ข. เอกสารคำสอนรายวิชาที่มีการบูรณาการและรายชื่อนักศึกษาที่เข้าร่วมโครงการหรือเข้าร่วมกิจกรรม	
ค. เอกสารที่เกี่ยวข้องกับโครงการ	

ส่วนที่ 1 บทนำ

1. หลักการและเหตุผล

ธุรกิจครอบครัว (Family businesses) มีบทบาทอย่างสูงในระบบเศรษฐกิจตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบัน การประกอบธุรกิจที่ใช้ลักษณะการบริหารและจัดตั้งในรูปแบบครอบครัวนั้น เป็นวิธีการทำธุรกิจที่ได้รับความนิยมกันมายาวนาน เพราะมีจุดเริ่มต้นที่คุ้มค่า ด้วยเหตุผลนี้ ต้นทุนที่ต่ำกว่าและโอกาสที่จะเกิดข้อผิดพลาดก็น้อยกว่าเมื่อเทียบกับการทำธุรกิจในรูปแบบที่ต้องเริ่มต้นดำเนินการทุกอย่างด้วยตนเองทั้งหมด จึงทำให้ธุรกิจครอบครัวเป็นทางเลือกในการประกอบธุรกิจโดยส่งต่อจากรุ่นสู่รุ่นถึงสมาชิกในครอบครัว เพื่อสืบทอดต่อไป แต่หากธุรกิจครอบครัวไม่มีการนำหลักการบริหารครอบครัวมาใช้ควบคู่กับการบริหารธุรกิจให้ดี ก็อาจจะส่งผลให้เกิดความขัดแย้งกันได้

อย่างไรก็ตาม ในการประกอบธุรกิจครอบครัว ก็มีทั้งข้อดีและข้อเสียที่ควรจะต้องพิจารณาประกอบกัน ดังนี้ (www.incquity.com, 2555)

ข้อดีของการทำธุรกิจครอบครัว

1. การมีส่วนร่วมและมีความเป็นเจ้าของ
2. ทำงานด้วยความทุ่มเท การมอบหมายงานในเรื่องต่างๆสามารถทำได้ง่ายและเข้าใจรวดเร็ว
3. มีทางเลือกในการแก้ไขปัญหาที่หลากหลายเพราะทุกคนต่างก็มีสำนึกถึงถึงความมีส่วนร่วมในองค์กร
4. มีวัฒนธรรมในองค์กรเฉพาะตัว
5. ความลับบริษัทไม่รั่วไหลออกไปสู่ภายนอก
6. เงินทองไม่รั่วไหล

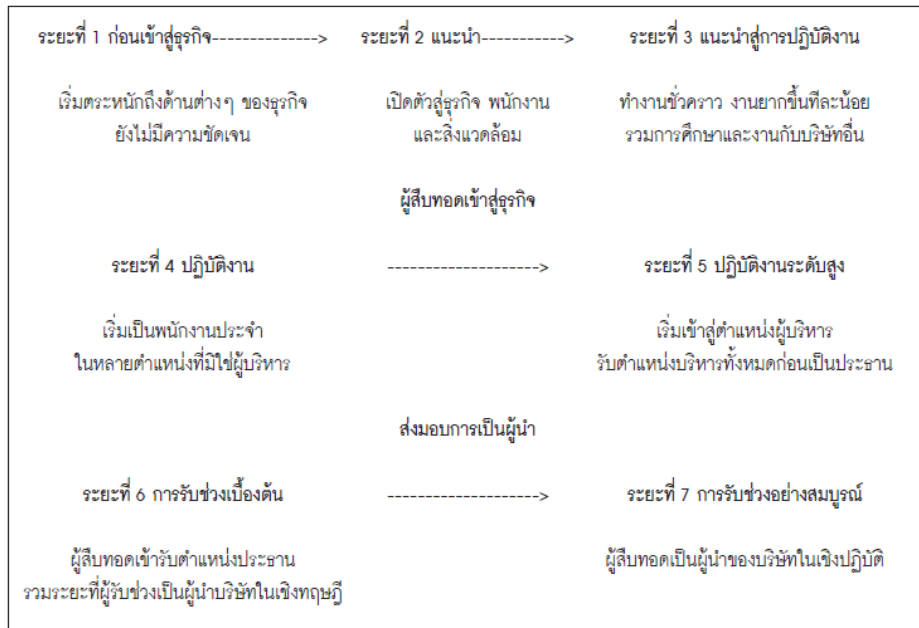
ข้อเสียของการทำธุรกิจครอบครัว

1. การประสานรอยร้าวทำได้ยากเมื่อมีความคิดเห็นขัดแย้งกันเกิดขึ้น
2. อารมณ์ความรู้สึกมักจะแสดงออกอย่างเปิดเผยและเต็มที่เพื่อเป็นการปกป้องความไม่พอใจให้อีกฝ่ายรับรู้ ซึ่งสามารถทำลายบรรยากาศในการทำงาน
3. การคัดเลือกญาติพี่น้องที่ไม่มีความเหมาะสม ปราศจากความรู้ ความสามารถ และประสบการณ์
4. ระบบเส้นสายเป็นภาพลักษณ์ที่ไม่ดีสำหรับมุมมองของบุคคลภายนอก
5. การปลูกฝังรูปแบบการทำงานภายในองค์กรที่ใช้รูปแบบเดิม ไม่ทันกระแสธุรกิจสมัยใหม่

นอกจากนี้มีการสำรวจพบว่าธุรกิจครอบครัวที่มีการส่งต่อจากรุ่นสู่รุ่นนั้น เมื่อไปถึงรุ่นลูกหรือรุ่นหลานแล้ว พบว่าจำนวนที่เหลือรอดอยู่และประสบความสำเร็จจะลดลงมาก โดยพบว่าในธุรกิจครอบครัวรุ่นแรก 100% ผ่านมาในรุ่นที่ 2 จะมีธุรกิจอยู่รอดเพียง 30% ในรุ่นที่ 3 จะอยู่รอด 12% และในรุ่นที่ 4 จะเหลือเพียง 3% ซึ่งสอดคล้องกับความเชื่อที่ว่าธุรกิจครอบครัวจะอยู่ได้ไม่เกิน 3 ชั่วคน (ผู้จัดการ 360 รายสัปดาห์, 2553)

ดังนั้น จะเห็นได้ว่าการทำธุรกิจในลักษณะของครอบครัวถึงแม้จะมีประโยชน์ที่เป็นข้อดีแต่ก็มีข้อเสียเช่นกัน แนวทางที่ดีคือผู้ประกอบการจะต้องศึกษาและนำเอาทั้งข้อดีและข้อเสียไปปรับใช้ให้เหมาะสม ในขณะเดียวกันก็ต้องศึกษาเพื่อหาทางป้องกันไม่ให้เกิดปัญหาการทำธุรกิจแบบครอบครัว

จันทิมา สมรรถะบุตร (2553) เป็นผู้อธิบายรูปแบบกระบวนการสืบทอดธุรกิจครอบครัวที่น่าสนใจ และสามารถแสดงได้ดังรูป



ที่มา: จันทิมา สมรรถะบุตร (2553) ดัดแปลงจาก Longenecker J.G., Moore C.W., & Petty J.W. (2003)

จากกระบวนการข้างต้น ถือเป็นแบบอย่างของการสืบทอดธุรกิจของครอบครัวที่ดี ซึ่งการที่จะทำให้ประสบความสำเร็จได้นั้นเจ้าของกิจการต้องสร้างวัฒนธรรมองค์กรให้ทุกคนได้เห็นถึงความสำคัญในการที่จะสืบทอดธุรกิจ ดังนั้น คณะบริหารศาสตร์ มหาวิทยาลัยอุบลราชธานี จึงตระหนักถึงความสำคัญของวัฒนธรรมในการสืบทอดธุรกิจครอบครัว และต้องการจะศึกษารูปแบบการสืบทอดธุรกิจครอบครัว ในเขตจังหวัดอุบลราชธานี

2. วัตถุประสงค์

1. ศึกษาวัฒนธรรมองค์กร โดยเฉพาะรูปแบบการสืบทอดธุรกิจครอบครัวในจังหวัดอุบลราชธานี
2. นำผลของการศึกษาไปประกอบการสอนในหัวข้อที่เกี่ยวข้องกับวัฒนธรรมองค์กรในรายวิชา 1701110 หลักการจัดการ

3. กลุ่มเป้าหมาย

ผู้ประกอบการท้องถิ่นในจังหวัดอุบลราชธานี และนักศึกษาคณะบริหารศาสตร์ มหาวิทยาลัยอุบลราชธานี

4. คุณสมบัติของผู้ร่วมโครงการ

ผู้ประกอบการในจังหวัดอุบลราชธานี และนักศึกษาศาขากการจัดการธุรกิจ

5. จำนวนผู้ร่วมโครงการ

ผู้ประกอบการ จำนวน 30 ราย

นักศึกษา จำนวน 100 คน

6. พื้นที่ / กลุ่มเป้าหมายที่ศึกษา

สถานประกอบการในจ.อุบลราชธานี

7. ผลผลิตของงานที่จะส่งมอบ

รูปเล่มรายงาน

8. แผนการดำเนินงาน

กิจกรรม	2556			2557								
	ไตรมาสที่ 1			ไตรมาสที่ 2			ไตรมาสที่ 3			ไตรมาสที่ 4		
	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.
กิจกรรม/วิธีการ												
1. ศึกษาและรวบรวมข้อมูลผู้ประกอบการท้องถิ่นในอำเภอเมืองจังหวัดอุบลราชธานี	←→											
2. ทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องกับวัฒนธรรมองค์กร และการสืบทอดธุรกิจครอบครัว		←→→→										
3. ลงพื้นที่เก็บข้อมูล				←→→→								
4. วิเคราะห์ข้อมูล								←→→				
5. สรุปรายงานและส่งรูปเล่ม										←→→		
6. ส่งเอกสารเบิกจ่าย												←→

9. ผลที่คาดว่าจะได้รับในการดำเนินโครงการ :

ผลของโครงการสามารถสร้างผลผลิตทางวิชาการที่เป็นรูปธรรม เชิงประจักษ์ด้านการเรียนการสอนด้านการจัดการ สามารถบูรณาการกับการเรียนในรายวิชาหลักการจัดการในหัวข้อวัฒนธรรมองค์กรได้

10. ตัวชี้วัดความสำเร็จของโครงการ

ตัวชี้วัด	หน่วย	ค่าเป้าหมาย
จำนวนผู้ร่วมโครงการ (ไม่น้อยกว่าร้อยละ 80)	คน	30
ผู้ร่วมโครงการที่นำความรู้ไปใช้ประโยชน์ - เห็นความสำคัญของวัฒนธรรมองค์กร	ร้อยละ	80
ระยะเวลาในการดำเนินงาน	เดือน	12
ความคุ้มค่าของงบประมาณต่อผู้ร่วมโครงการ	ดำเนินการให้มี ประสิทธิภาพ ภายใต้งบประมาณ	ร้อยละ 100

11. ตัวชี้วัดตามเกณฑ์ประกันคุณภาพ

แผนการบูรณาการกับการเรียนการสอน	ลักษณะการบูรณาการ	ตัวชี้วัดความสำเร็จ
วิชา หลักการจัดการ หลักสูตร บริหารธุรกิจ นักศึกษาชั้นปีที่ 1	การนำเนื้อหาของการทำนุบำรุง ศิลปวัฒนธรรมเข้าสอดแทรกในสาระ วิชาที่ทำการสอน	ร้อยละ 80 ของนักศึกษาที่ได้รับ ความรู้เพิ่มขึ้น / สามารถสอบผ่านใน รายวิชา
แผนการบูรณาการกับการวิจัย	ลักษณะการบูรณาการ	ตัวชี้วัดความสำเร็จ
โครงการวิจัย	นำปัญหาที่ได้จากการดำเนินโครงการ ทำนุบำรุงศิลปวัฒนธรรมมาพัฒนาเป็น ข้อเสนอโครงการวิจัย	เช่น ข้อเสนอโครงการวิจัย เรื่อง วัฒนธรรมองค์กรในการสืบทอด ธุรกิจครอบครัว สำหรับ ผู้ประกอบการในจังหวัดอุบลราชธานี คาดว่าจะยื่นเสนอของงบประมาณ จากหน่วยงานภายนอก ในปีงบประมาณ 2558

12. งบประมาณที่ได้รับจัดสรร จำนวน 62,300 บาท (หกหมื่นสองพันสามร้อยบาทถ้วน)

ส่วนที่ 2 ผลการดำเนินงาน

1. รายละเอียดของการจัดกิจกรรม

1. ผลการดำเนินงาน

❖ รายละเอียดของการศึกษา

วัฒนธรรมองค์การ คือ ฐานคติพื้นฐานที่มีแบบแผนซึ่งถูกประดิษฐ์ค้นพบจากการเรียนรู้โดยกลุ่ม เพื่อใช้เป็นเครื่องมือในการแก้ไขปัญหาการปรับตัวและถูกถ่ายทอดไปยังสมาชิกในองค์การ

ความสำคัญของวัฒนธรรมองค์การ

อาจกล่าวได้ว่าวัฒนธรรมเป็นรากฐานที่กำหนดทัศนคติและพฤติกรรมของมนุษย์ในสังคม องค์การ ซึ่งจัดว่าเป็นสังคมย่อยย่อมมีวัฒนธรรมเป็นหลักในการดำรงชีวิต หรือวิถีชีวิต หรือเป็นแบบแผนสำหรับพฤติกรรมในการทำงานของมนุษย์ โดยที่สมาชิกในสังคมหรือมนุษย์ไม่รู้ตัว ซึ่งคลัคคอน และเคลลี (Kluckhohn and Kelly) เรียกวัฒนธรรมในองค์การว่า เป็นแบบหรือวิถีการดำรงชีวิตที่ทำให้องค์การมีเอกลักษณ์ของตนเองต่างไปจากองค์การอื่น และแบบการดำรงชีวิตนี้สามารถแลกเปลี่ยนกันและกันหรือแพร่กระจายออกไปได้ในหมู่สมาชิกของสังคม โดยมีการเรียนรู้ผ่านกระบวนการขัดเกลาทางสังคม วัฒนธรรมนี้เปรียบเสมือนเป็นกาวหรือหลักที่ยึดองค์การหรือหน่วยงานให้กลมเกลียวไม่แตกสลายลงไป ความสำคัญของวัฒนธรรมต่อองค์การ มีหลักฐานการศึกษาวิจัยไว้ 3 ประการคือ

1. วัฒนธรรมองค์การสามารถกำหนดรูปแบบพฤติกรรมขององค์การได้ เช่น วัฒนธรรมองค์การที่คนส่วนมากมักวางเฉยต่อปัญหาที่เกิดขึ้นในองค์การ เมื่อวิถีชีวิตทั่วไปสร้างแบบแผนการวางเฉยต่อปัญหา พฤติกรรมการปฏิบัติของมนุษย์ในองค์การก็จะซึมซับเรียนรู้แพร่กระจายในเรื่องการวางเฉย นานเข้าก็จะเป็นวัฒนธรรมการวางเฉย และกลายเป็นแบบแผนสำหรับพฤติกรรมมนุษย์ในองค์การนั้น ๆ ต่อไป

2. รูปแบบพฤติกรรมองค์การที่เกิดขึ้นจากวัฒนธรรมองค์การอาจเป็นได้ทั้งปัจจัยเกื้อกูลหรืออุปสรรคต่อการดำเนินงานขององค์การ โดยเฉพาะอย่างยิ่งการตัดสินใจแก้ไขปัญหาในการบริหารงาน กล่าวคือ วัฒนธรรมจะส่งผลต่อรูปแบบและเนื้อหาของความสัมพันธ์ของบุคคลทั่วไปในองค์การ เช่น ในกรณีที่องค์การมีปัญหาที่เกี่ยวกับงานหรือพฤติกรรมของคน และจำเป็นต้องแก้ไขปัญหาเหล่านี้ แต่เมื่อพฤติกรรมของคนที่เกิดจากการยอมรับอำนาจของผู้นำ และไม่มีความกล้าหาญในการริเริ่มแก้ไขปัญหา ถ้าผู้นำไม่เป็นผู้เริ่มต้นก่อนคือมีวัฒนธรรมยอมตามอย่างไม่มียั้งคิด (Subordination culture) พฤติกรรมเช่นนี้ก็จะเป็อุปสรรคในการแสวงหาแนวทางแก้ไขปัญหาที่ตนประสบอยู่ร่วมกันอย่างมีความคิดและริเริ่มสร้างสรรค์ซึ่งความคิดริเริ่มเป็นสิ่งจำเป็น เมื่อแบบแผนการประพฤติถูกปิดกั้นก็จะเกิดการวางแนวปฏิบัติขึ้นมากันเอง ว่าวิธีการแบบใดในการแก้ไขปัญหาเป็นที่ยอมรับได้ในกลุ่ม (เพราะสอดคล้องกับแบบแผนวัฒนธรรมที่กลุ่มมีอยู่ในใจ คือความกลัว) หรือวิธีการแบบใดในการแก้ไขปัญหาเป็นที่ยอมรับไม่ได้ (เพราะขัดกับวัฒนธรรมกลุ่มที่มีอยู่ในใจ หรือกลุ่มไม่มีวัฒนธรรมนี้อยู่ คือความกล้าหาญในการคิดริเริ่มสร้างสรรค์) ในการปฏิบัติงาน หรือในการมีความสัมพันธ์ระหว่างสมาชิกในองค์การด้วยกัน วัฒนธรรมจึงเป็นเงื่อนไขสำคัญควรแก่การระลึกถึงในการศึกษาปัญหาขององค์การทั้งโครงสร้าง กระบวนการ พฤติกรรม และสิ่งแวดล้อมในองค์การ

3. จากผลงานการศึกษาของ พอล เบท และ เอ็มอีพี สลิคแมน (Paul Bate and M.E.P. Seligman) พบว่าวัฒนธรรมจะมีอำนาจชักนำให้เกิดภาวะการณ์เรียนรู้ต่าง ๆ ได้โดยเฉพาะอย่างยิ่งที่มี

ความสำคัญกับองค์การ คือ การเรียนรู้ภาวะช่วยตัวเองไม่ได้ (Learned helplessness) ซึ่งเป็นสถานภาพทางจิตที่คนจะมีเมื่อเขาเรียนรู้ว่าเขาไม่สามารถควบคุมเป้าหมายในชีวิตของเขาเองได้ และถ้าการเรียนรู้เช่นนี้ได้รับการยืนยันโดยผู้ที่มีประสบการณ์ตรง โดยเขาผู้นั้นพบกับตัวเองว่าเป็นเช่นนั้นจริง ๆ ก็จะทำให้การสนใจในการตอบโต้กับปัญหาหายไป กลายเป็นคนย่อท้อต่ออุปสรรคหรือไม่ต่อสู้ให้เป้าหมายขององค์การบรรลุผล วัฒนธรรมการยอมตามผู้บังคับบัญชาโดยไม่ยั้งคิดจึงก่อให้เกิดพฤติกรรมสิ้นหวังในองค์การ

โดยสรุป วัฒนธรรมองค์การในฐานะเป็นแบบแผนสำหรับพฤติกรรมมนุษย์ในองค์การเป็นสิ่งที่ผู้ศึกษาพฤติกรรมองค์การจะละเลยไม่ได้ เพราะเป็นเสมือนแกนกลางของทุกสิ่งทุกอย่างในการดำเนินงานของมนุษย์ในองค์การ

องค์ประกอบของวัฒนธรรมองค์การ

องค์ประกอบพื้นฐานของวัฒนธรรมองค์การจะมีอยู่ 5 อย่าง คือ สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ ค่านิยม วิีรบุรุษ พิธีและงานพิธี และเครือข่ายทางวัฒนธรรม

1. สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ บริษัทแต่ละบริษัทจะดำเนินงานอยู่ในสภาพแวดล้อมทางธุรกิจที่เจาะจงที่จะกำหนดประเภทขององค์การที่ต้องการเจริญเติบโต

2. ค่านิยม ค่านิยมที่ยึดถือร่วมกันโดยพนักงานทุกคนจะมีคุณลักษณะพื้นฐานขององค์การค่านิยมคือสิ่งที่ผลักดันความพยายามร่วมกันของสมาชิกขององค์การ ค่านิยมจะถูกระบุไว้ภายในเป้าหมายคือคำขวัญของบริษัท

3. วิีรบุรุษ บุคคลบางคนจะถูกระบุไว้อย่างใกล้ชิดกับวัฒนธรรมองค์การ ตัวอย่างเช่น วัฒนธรรมองค์การของไมโครซอฟท์จะถูกเชื่อมโยงอย่างใกล้ชิดกับวิีรบุรุษของพวกเขา คือ บิลล์ เกตส์ พนักงานสามารถเข้าหาเกตส์โดยตรงผ่านทางระบบอิเล็กทรอนิกส์เมลของบริษัท เกตส์จะพยายามตอบคำถามแต่ละข้อภายในวันที่เขาได้รับ

4. ธรรมเนียมปฏิบัติ กิจกรรมและเหตุการณ์ปกติจะเป็นส่วนหนึ่งของวัฒนธรรมองค์การด้วย

5. เครือข่ายทางวัฒนธรรม วัฒนธรรมองค์การจะถูกถ่ายทอดผ่านเครือข่ายที่ไม่เป็นทางการ เรื่องราวของอุดมคติและวิีรบุรุษของบริษัทก่อนหน้านี้จะถูกถ่ายทอดผ่านเครือข่ายที่ไม่เป็นทางการ เรื่องราวของอุดมคติและวิีรบุรุษของบริษัทก่อนหน้านี้จะถูกรับรู้ร่วมกันทั่วทั้งองค์การและระหว่างรุ่นของพนักงานที่ต่อเนื่องกัน

ลักษณะของวัฒนธรรมที่จะทำให้องค์การบรรลุประสิทธิผล

จากการศึกษาของ Daniel R. Denison (1990) ในปัจจัยด้านวัฒนธรรมองค์การและประสิทธิผลขององค์การ พบว่าวัฒนธรรมองค์การจะส่งผลต่อประสิทธิผล (Effectiveness) ขององค์การเป็นอย่างมาก เมื่อวัฒนธรรมนั้นก่อให้เกิด

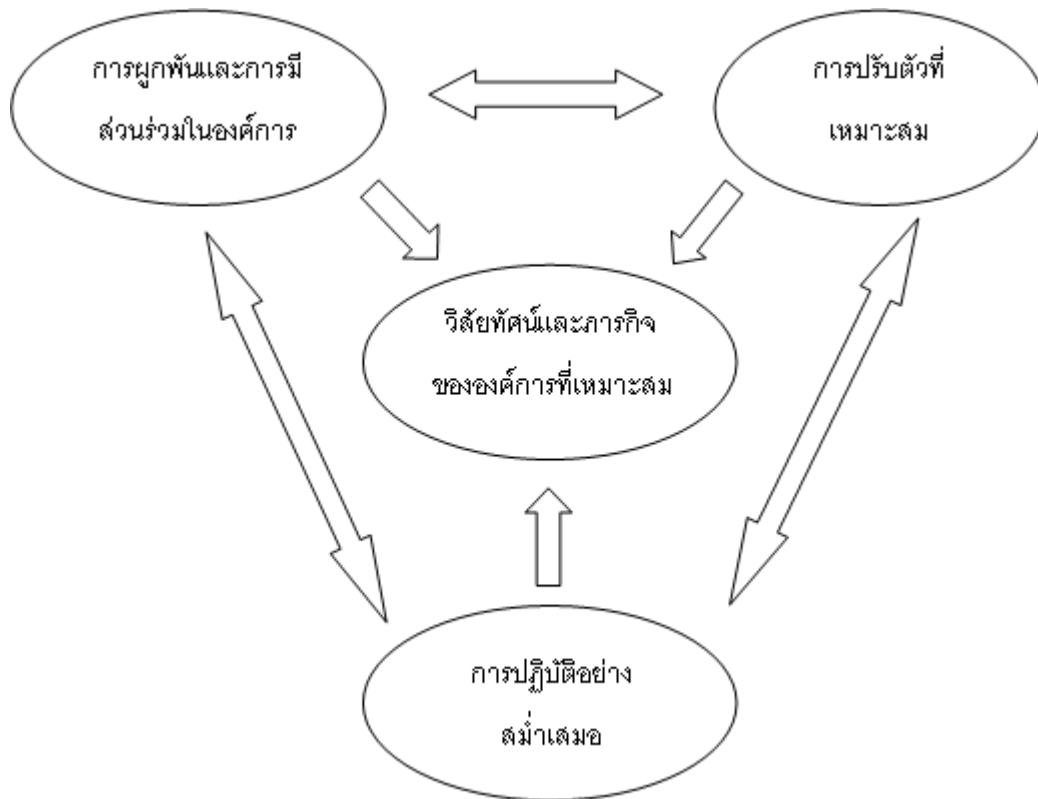
1. การผูกพัน (Involvement) และการมีส่วนร่วมในองค์การ

2. การปรับตัว (Adaptability) ที่เหมาะสมกับการเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อมทั้งภายในและภายนอกองค์การ

3. การประพฤติปฏิบัติได้สม่ำเสมอ (Consistency) ซึ่งจะให้เกิดการทำงานที่ประสานกันและสามารถคาดหมายพฤติกรรมต่าง ๆ ที่จะเกิดขึ้นได้

4. มีวิสัยทัศน์และภารกิจขององค์กรที่เหมาะสม ทำให้องค์กรมีกรอบและทิศทางการทำงานที่ชัดเจน

ปัจจัยทั้ง 4 ส่วนนี้ จะทำให้องค์กรสามารถบรรลุสู่ประสิทธิผล (Effectiveness) ตามที่ต้องการได้ ปัจจัยด้านวัฒนธรรมองค์กรจึงมีความสำคัญที่จะสนับสนุนให้องค์กรบรรลุสู่วิสัยทัศน์ และภารกิจที่กำหนดอย่างเหมาะสมได้ ดังแผนภูมิต่อไปนี้



รูปแสดงลักษณะของวัฒนธรรมที่จะทำให้องค์กรบรรลุประสิทธิผล

ดังนั้น ผู้บริหารควรให้ความสำคัญกับวัฒนธรรมองค์กร โดยการประเมินสภาพของวัฒนธรรมองค์กรที่เป็นอยู่ และประเมินความเหมาะสมหรือคุณค่าที่มีต่อองค์กร เพื่อจะได้สร้างวัฒนธรรมองค์กรให้ไปในแนวทางที่เหมาะสม เกิดประโยชน์สูงสุดต่อองค์กร อย่างเช่นที่สายการบินเซาท์เวสต์แอร์ไลน์ ผู้บริหารระดับสูงคือ เฮิร์บ เคลลีเฮอร์ ประธานบริหารเซาท์เวสต์แอร์ไลน์ ได้สร้างวัฒนธรรมองค์กรที่ให้พนักงานทำงานอย่างมีความสุข ความสนุก จนคนในเซาท์เวสต์ทำทายว่า แม้บริษัทอื่นจะลอกเลียนสูตรการทำธุรกิจของเซาท์เวสต์ได้ แต่อาจไม่ประสบความสำเร็จเท่ากับเซาท์เวสต์ เพราะวัฒนธรรมองค์กรนั้นแตกต่างกันไปไม่อาจลอกเลียนแบบวัฒนธรรมการทำงานของเซาท์เวสต์ได้

วัฒนธรรมในองค์กรเป็นสิ่งสำคัญที่แสดงออกถึงพฤติกรรมของคนในองค์กรนั้น ๆ ซึ่งเกิดจากความต้องการที่จะเปลี่ยนแปลงภายในองค์กร

ธุรกิจครอบครัว

ธุรกิจครอบครัว ในความคิดของ Ward (2005 - กูรูด้านธุรกิจครอบครัว) ให้ความหมายไว้ว่า " ธุรกิจครอบครัวเป็นกิจการที่มีการส่งผ่านจากรุ่นสู่รุ่นอย่างมีการจัดการและการควบคุม มีวิวัฒนาการของครอบครัวเป็นสิ่งที่กำหนดความซับซ้อนและการเติบโตของธุรกิจครอบครัว"

และนิยามของ Ward เป็นนิยามที่มีการกล่าวถึงมากที่สุด ต่อมาในปี 2554 ได้มีการพัฒนานิยาม ธุรกิจครอบครัวใหม่จากของ Ward และ Stockholm School of Economics ว่า " ธุรกิจครอบครัว " คือ ธุรกิจที่ควบคุมโดยครอบครัวและต้องมีคุณลักษณะ อย่างน้อย 1 ใน 3 ดังนี้

- 1) จำนวน 3 หรือ มากกว่าของสมาชิกครอบครัวอยู่ในกิจการ
- 2) รุ่นที่ 2 หรือมากกว่าของครอบครัวควบคุมกิจการ
- 3) รุ่นปัจจุบันมีความตั้งใจที่จะส่งต่อกิจการไปอีกรุ่น

หากแบ่งธุรกิจที่ศึกษาตามลักษณะของการดำเนินงานหรือกิจกรรม สามารถแบ่งได้ 3 ลักษณะคือ

1. กิจการเกี่ยวกับการให้บริการ (Service Firm) ในธุรกิจประเภทนี้ผลผลิตที่เกิดขึ้นคือการให้บริการ ซึ่งจากกลุ่มตัวอย่างที่ศึกษามี 11 กิจการ ประกอบด้วย รุ่งจำรูญนิรันดร์ทัวร์ รุ่งโรจน์สตูดิโอ ร้านวารินโฟโต้ บริษัท ศักดาแตรเวลเวิร์ล (2004) จำกัด โรงสีไฟโพธิ์เจริญ เมืองงามหล่อยาง อิงนภา การ์เด็นวิว รีสอร์ท ร้านอินโดจีน โรงแรมอบลบุรีรีสอร์ท ร้านก้วยเตี้ยวมิตรสัมพันธ์ ร้านอาหารเจียวกี้
2. กิจการประเภทพานิชยกรรม (Merchandising Firms) เป็นกิจการที่ไม่ได้เป็นผู้ผลิตสินค้าเองแต่จะซื้อสินค้ามาเพื่อที่จะสามารถขายไปได้ทันที ซึ่งจากกลุ่มตัวอย่างที่ศึกษามี 13 กิจการ ประกอบด้วย ตั้งซุ่นแสงเพอร์นิเจอร์ ร้าน ส.ยิ่งเจริญ ร้านฮ็อตการยาง ร้าน พ.วารินพรพิชิต บริษัท คอนซูเมอร์เฮ้าส์ จำกัด กมลพันธ์วัสดุ ห้างหงษ์ทอง ซุปเปอร์สโตร์ ร้านสมัยใหม่เพอร์นิเจอร์ ห้างรวมสินไทยสรรพสินค้า ร้านลัคกี้เครื่องเขียน บริษัท อุกาสาสัน จำกัด หจก.ถาวรยางยนต์ไทรโปรเฟซัลเนล ยิ่งเจริญสปอร์ต
3. กิจการผลิต (Manufacturing Firms) เป็นการผลิตสินค้าสำเร็จรูปเปลี่ยนสภาพของวัตถุดิบและชิ้นส่วนต่างๆ ให้เป็นสินค้าสำเร็จรูป ซึ่งจากกลุ่มตัวอย่างที่ศึกษามี 6 กิจการ ประกอบด้วย ร้านหมุยอแม่ฮาย ก้วยจับภูวนนท์ ร้านหมุยอตองหนึ่ง ชัยวิวัฒน์ออลูมิเนียม โรงพิมพ์วิทยาออฟเซทการพิมพ์ ร้าน ป.อุบล

จากการศึกษาพบว่าความอยู่รอดของธุรกิจครอบครัวขึ้นอยู่กับปัจจัยดังต่อไปนี้

1. ด้านคู่แข่งในธุรกิจ

กลุ่มธุรกิจตัวอย่างมีการแข่งขันที่สูงขึ้นในปัจจุบัน คู่แข่งมีกลยุทธ์รูปแบบในการแข่งขันทางธุรกิจ มีการพัฒนาความสามารถกลุ่มธุรกิจตัวอย่างอย่างต่อเนื่อง คู่แข่งมีความสามารถในด้านเทคโนโลยีที่ทันสมัย มีรูปแบบการบริหารธุรกิจที่แข็งแกร่ง

แนวทางการพัฒนา มีการศึกษา เรียนรู้ ตามสถานการณ์ปัจจุบัน ที่มีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา และปรับกลยุทธ์ วางแผนการบริหารงาน พัฒนาความสามารถของผู้บริหารธุรกิจให้ก้าวหน้า และมีมาตรฐานด้านการขยายตลาดให้กว้างขึ้น เพื่อความได้เปรียบทางการแข่งขันกลุ่มธุรกิจตัวอย่าง

2. ด้านความเสี่ยงในการทางธุรกิจ

การประกอบธุรกิจต่างๆเสี่ยงต่อราคาต้นทุนที่มีความผันผวนอยู่ตลอดเวลา ซึ่งทำให้มีความเสี่ยงที่

จะได้กำไรน้อยลง และขาดทุนได้ อีกทั้งความไว้วางใจกับผู้ซื้อขาย

แนวทางการพัฒนา มีการตรวจเช็คราคาสินค้า วัสดุดิบ ติดตามสถานการณ์ที่มีความผันผวน ปรับตัวขึ้นลงตลอดเวลา มีการตรวจสอบประวัติผู้ซื้อขาย ก่อนดำเนินการติดต่อธุรกิจร่วมกัน

3. ด้านครอบครัว

สมาชิกในครอบครัวมีความเข้าใจซึ่งกันและกัน มีความสามัคคีกัน แนะนำให้คำปรึกษาด้านการบริหารงาน ครอบครัวจึงมีส่วนสำคัญในการบริหารงาน และความอยู่รอดในการดำเนินงานธุรกิจของครอบครัว มีความต้องการให้ทายาทผู้สืบทอดธุรกิจครอบครัวเข้ามาบริหารงานแทน

แนวทางการพัฒนา มีการพูดคุย ตกลงแบ่งแยกงานอย่างชัดเจน รับฟังความคิดเห็นซึ่งกันและกัน ปรึกษาปัญหาการดำเนินธุรกิจอย่างต่อเนื่อง มีความตั้งใจในการทำงาน สืบทอดธุรกิจให้กับคนในครอบครัว ให้เครือญาติที่สนใจกลุ่มธุรกิจตัวอย่าง เข้ามาร่วมทุนหรือมาช่วยกันทำธุรกิจของครอบครัวให้อยู่รอดและประสบความสำเร็จ

4. ด้านผู้สืบทอดหรือทายาทธุรกิจ

ทายาทผู้สืบทอดธุรกิจ มีอิสระในการเลือกงานที่สนใจ ตรงตามความสามารถ ไม่มีการบังคับ มีการสอนและแนะนำการบริหารงานกับทายาทที่มีความสนใจ ให้ผู้สืบทอดมีความรู้ความสามารถ มีความรับผิดชอบในการทำงานและมีความสามารถในการติดต่อค้าขาย และธุรกิจที่ขาดผู้สืบทอดจะส่งผลต่อความล้มเหลวของธุรกิจ

แนวทางการพัฒนา หาผู้ที่เหมาะสมและสนใจทางด้านประกอบการธุรกิจ มีการปลูกฝังให้เห็นถึงความสำคัญและผลตอบแทนที่จะได้รับจากการทำธุรกิจ ให้เข้ามาช่วยทำธุรกิจมีการปฏิบัติจริงเพื่อให้เกิดความคุ้นเคย พ่อแม่คอยให้คำแนะนำ ให้ทายาทเข้ามาบริหารธุรกิจใช้ประสบการณ์เพื่อพัฒนาทักษะของตนเอง ปรับเปลี่ยนธุรกิจจากครอบครัวไปเป็นรูปแบบบริษัท ทำการจ้างพนักงานเข้ามาทำงาน เพื่อให้ธุรกิจสามารถดำเนินต่อไปได้ กรณีขาดผู้สืบทอดธุรกิจ

5. ด้านตัวเจ้าของธุรกิจในปัจจุบัน

ผู้บริหารมีความสำคัญต่อการอยู่รอดของธุรกิจ ตัวเจ้าของธุรกิจต้องมีความสามารถในการบริหารที่ดี มีความรู้ความสามารถเฉพาะทางและมีความรู้ในเรื่องการบริหารงาน ต้องดูแลผลประโยชน์ในการค้าขาย มีความซื่อสัตย์ต่อครอบครัว มีความเชื่อมั่นในตนเอง มีความคิดและการตัดสินใจอย่างรอบคอบ ไม่สร้างปัญหาที่จะทำให้เกิดผลกระทบต่อธุรกิจ

แนวทางการพัฒนา ใช้ประสบการณ์ในการแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้น มีการเปลี่ยนแปลงรูปแบบการบริหารธุรกิจให้มีระบบที่มีมาตรฐาน

6. ด้านลูกจ้างหรือพนักงาน

มีการบริหารและควบคุมดูแลลูกจ้างพนักงานอย่างทั่วถึง มีการแบ่งหน้าที่อย่างชัดเจน ลูกจ้างพนักงานทำงานผิดพลาด มีปัญหาในการทำงานบ้าง มีการเปลี่ยนลูกจ้างพนักงานบ่อยครั้งส่งผลให้เกิดความไม่ชำนาญงานทำให้เกิดความเสียหายในธุรกิจ

แนวทางการพัฒนา ต้องมีการบริหารจัดการควบคุมที่ดี ผู้ประกอบการตรวจสอบความเหมาะสมความพร้อมในการปฏิบัติงานของพนักงานเกี่ยวกับงานที่ทำ ปรับเปลี่ยนและแก้ไขวิธีการทำงานของลูกจ้างพนักงานให้ตรงตามความต้องการ จัดระบบการทำงานให้มีความเท่าเทียมกัน มีการดูแลแบบครอบครัว

ปัญหาและอุปสรรคที่มีผลต่อการบริหารและความสำเร็จของการสืบทอดกลุ่มธุรกิจตัวอย่าง

1. ทายาทผู้สืบทอดธุรกิจขาดความรักความสนใจในการทำธุรกิจ แต่ต้องใช้ระยะในการศึกษากิจการนานพอสมควรถึงจะสามารถดำเนินกิจการได้เหมือนรุ่นก่อน
2. ปัญหาคู่แข่งทางธุรกิจทางธุรกิจที่เพิ่มจำนวนมากขึ้นเรื่อยๆ พยายามสร้างความได้เปรียบซึ่งกันและกัน ส่งผลให้ผู้ประกอบการส่วนหนึ่งต้องล้มเลิกการทำกลุ่มธุรกิจ

แนวทางการแก้ไขปัญหาและอุปสรรคที่มีผลต่อการบริหารและความสำเร็จของการสืบทอดกลุ่มธุรกิจตัวอย่าง

1. มีการปลูกฝังพื้นฐานการบริหารงานกลุ่มธุรกิจตัวอย่างแก่ทายาทผู้สืบทอด ให้ทายาทเข้ามามีส่วนร่วมหรือมีความผูกพันกับธุรกิจตั้งแต่วัยเด็ก ส่งเกิดความชอบและสนใจในธุรกิจของทายาท
2. ปล่อยให้ไปไปตามกลไกของตลาดและให้ชวมนาทราบและเข้าใจหลักของการทำการซื้อขายข้าวเปลือกทราบถึงวิธีการขายข้าวที่ไม่ถูกเอารัดเอาเปรียบ

ธุรกิจที่ศึกษา

1. ตั้งชุมชนแสงเฟอร์นิเจอร์

ตั้งชุมชนแสงเฟอร์นิเจอร์ได้ก่อตั้งมากกว่า 50 ปี ประกอบธุรกิจเฟอร์นิเจอร์ของครอบครัวโดยยึดคติที่ว่า อดทน อดออม ขยัน และประหยัดเป็นแรงผลักดันขับเคลื่อนให้ธุรกิจของตั้งชุมชนแสงเจริญเติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่องตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างหลากหลายและครอบคลุมกลุ่มลูกค้าได้ทุกระดับจากจุดเริ่มต้นบนถนนพรหมราชเมื่อ พ.ศ. 2507 โดยการนำของคุณพอลิปั้ง แซ่ตั้งและลูกๆของเขาต่อมาเมื่อปี 2529 ได้ขยายสาขาที่ 2 ขึ้นจากนั้นไม่นานเมื่อ พ.ศ. 2544 สาขาที่ 3 ก็เกิดขึ้นและในปี 2549 ก็มีสาขาที่ 4 ขึ้นบนถนนเลียงเมืองเพื่อรองรับลูกค้าให้ครอบคลุมทั้งจังหวัดอุบลราชธานีและจังหวัดใกล้เคียงในภาคอีสาน ตอนล่างและสาขาที่ 5 บนถนนสายอุบล – ศรีสะเกษเนื้อที่กว่า 16 ไร่ตกแต่งอย่างหรูหราทุกมุมมองอาคารปรับอากาศทั้ง 3 ชั้นพร้อมกับของตกแต่งทุกสไตล์ไม่ว่าจะเป็น bedroom ชุดห้องนอนหรูหราหลากหลายสไตล์ทั้งแบบโมเดิร์น แบบคลาสสิก living room ชุดห้องนั่งเล่นหลากหลายรูปแบบ kitchen ชุดห้องครัวที่วางอาหารทั้งแบบไม้ และอลูมิเนียม dining set ชุดโต๊ะอาหารมีให้เลือกทั้งกระจก ไม้ หินอ่อน และหวาย อย่างครบครัน outdoor furniture ชุดรับแขกสนามอัลลอยด์ อลูมิเนียม ชุดหวาย ที่แข็งแรง ทนทาน office furniture ชุดอุปกรณ์ สำนักงานครบทุกรูปแบบ built in furniture ชุดเฟอร์นิเจอร์สั่งทำด้วยช่างที่มีฝีมือประณีตพร้อมให้คำปรึกษา ก่อนตัดสินใจ ตื่นตาไปกับ home decoration market ของตกแต่งบ้าน ตกแต่งสวน พรหม ผ้าปูที่นอน โคมไฟมีให้เลือกอย่างจุใจและผ่อนคลายคลายเหนื่อยนัดพบปะพูดคุยพักผ่อนที่ coffee corner เสมือนอยู่ที่บ้านของเราเองและ warehouse คลังเก็บสินค้ากว้างขวางเป็นระเบียบจัดเก็บเคลื่อนย้ายขนส่งสินค้าอย่างทะนุถนอมค้นหาสินค้าได้รวดเร็วด้วยเทคโนโลยีระบบบาร์โค้ด

ธุรกิจตั้งชุมชนแสงดำเนินมาเป็นรุ่นที่ 3 โดยการบริหารงานของนายอภิสิทธิ์ ศิริคุณ ซึ่งเป็นผู้บริหารเพียงคนเดียวแต่จะมีการแบ่งการบริหารแต่ละสาขาโดยมีการแต่งตั้งผู้จัดการแต่ละสาขา นายอภิสิทธิ์ ศิริคุณ จบการศึกษาทางด้านการบริหารธุรกิจมาจากมหาวิทยาลัยอีสต์แฮมป์ตัน (ABAC) และมินิเอ็มบีเอด้านการตลาดใน University of California, Los Angeles (UCLA) สหรัฐอเมริกา ผู้บริหารให้ความสำคัญกับการทำให้

ร้านมีความทันสมัยมีสินค้าตกแต่งใหม่ที่มีความทันสมัยเพื่อเป็นการดึงดูดลูกค้า โดยใช้กลยุทธ์การส่งเสริมการขาย เช่น การลดราคาในช่วงเทศกาลต่างๆ การโฆษณาทางวิทยุ ป้ายโฆษณา แคตตาล็อก และโฆษณาผ่านเว็บไซต์

แนวทางการสืบทอดกิจการในรูปแบบรุ่นต่อรุ่นโดยจะส่งต่อให้รุ่นลูก หลาน ได้เข้ามาบริหารกิจการในแต่ละสาขา เช่น การดูแลรักษาร้าน การควบคุมคนงาน รวมไปถึงการต่อยอดกิจการให้ดำเนินต่อไปในอนาคต การบริหารงานในแต่ละรุ่นเหมือนกันโดยแต่ละรุ่นใช้กลยุทธ์การบริหารที่สืบทอดกันมา เช่น การบริหารทรัพยากรมนุษย์ การพัฒนาสินค้าให้ทันสมัย และการบริการลูกค้าให้พึงพอใจมากที่สุด แต่การบริหารของแต่ละรุ่นจะมีการปรับเปลี่ยนไปตามยุคสมัย เช่น เทคโนโลยีการออกแบบสินค้าใหม่ๆ ตามสมัย ระบบการจัดส่งสินค้าและบริการมีการจัดการในด้านระบบโลจิสติกส์ทำให้การจัดส่งสินค้าเร็วและสะดวกมากยิ่งขึ้น

การบริหารงานในปัจจุบัน แบ่งส่วนงาน 6 แผนก คือ 1. แผนกส่งสินค้า 2. แผนกประกอบ 3. แผนกจัดส่ง 4. แผนกขาย 5. แผนกบัญชี 6. แผนกจัดเก็บสินค้า กิจการมีจุดเด่น คือ มีสินค้าที่ทันสมัยที่เป็นที่นิยมต่อความต้องการทางการตลาดและต้องมีการจัดหาสินค้าที่แปลกใหม่อยู่เสมอให้เท่าทันต่อความต้องการของลูกค้า แต่ยังมีจุดที่ควรพัฒนาคือ เมื่อมีการส่งสินค้าที่ทันสมัยมาจำนวนมากก็ทำให้อาจมีสินค้าค้างสต็อกได้ แนวทางการแก้ไขจุดด้อยคือใช้กลยุทธ์การส่งเสริมการตลาดในด้านการลดราคาสินค้าเพื่อดึงดูดใจลูกค้า

2. รุ่งจำริญ นิรันดร์ท้าว

เริ่มจากรุ่นอาภิงที่เป็นคนชอบรถมากก็เลยมาเปิดกิจการรถโดยสารกระบะรวมซึ่งเป็นรถโดยสารประจำทางค่าโดยสารประมาณ 2 บาท โดยมีชื่อว่ารุ่งจำริญแล้วก็เริ่มมีคู่แข่งคือบริษัท สมคิด ต่อมาจึงมาร่วมกันกับบริษัท สมคิดใช้เส้นทางเดินรถร่วมกันและอีกคู่แข่งอีกคนหนึ่งท่านจำไม่ได้รวมเป็น 3 หุ่นเมื่อทำไปได้สักพักสุขภาพของอาภิงก็ไม่ค่อยดีและท่านก็เริ่มรู้สึกเบื่อจึงได้ขายหุ้นของตัวเองให้สมคิดเดินรถไปและปิดกิจการลงแต่คุณจำริญซึ่งเป็นลูกของอาภิงท่านก็มีอุปนิสัยที่ชอบรถเช่นกันกับคุณพ่อเมื่อท่านจบจากคณะรัฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยรามคำแหงที่กรุงเทพฯท่านจึงมาสานต่อธุรกิจของคุณพ่อตัวเองโดยเริ่มจากลงทุนซื้อรถทัวร์ 1 คันจนกระทั่งปัจจุบันนี้มีรถทั้งหมด 13 คันเหตุที่คุณจำริญบริหารกิจการมาถึงปัจจุบันนี้โดยทุกๆปีมียอดขายเพิ่มขึ้นตลอดคือใจรัก

ปัจจุบันการดำเนินงานเป็นรุ่นที่ 2 โดยคุณนิรันดร์มีหน้าที่บริหารกิจการและรับพนักงานเข้าทำงานแม้ว่าการศึกษาของคุณนิรันดร์จะจบจากคณะรัฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยรามคำแหงซึ่งไม่เกี่ยวกับธุรกิจที่ทำแต่ที่ทำเพราะเป็นคนชอบรถและใจรักจึงทำให้สามารถดำเนินธุรกิจได้เป็นอย่างดี ด้วยการบริการที่ปฏิบัติต่อลูกค้าเป็นเหมือนญาติพี่น้องราคาคุยกันได้และทุกครั้งมักจะมีของแถมให้แก่ผู้มาใช้บริการด้วยทำให้เป็นจุดดึงดูดใจ

การบริหารงานได้มีความแตกต่างกันตามการเปลี่ยนแปลงของยุคสมัย กิจการของรุ่นพ่อเป็นธุรกิจเกี่ยวกับรถโดยสารประจำทางแต่รุ่นของคุณนิรันดร์ได้เปลี่ยนกิจการจากรถโดยสารประจำทางมาเป็นรถทัวร์นำเที่ยวจึงมีแนวคิดที่แตกต่างกันมาใช้ในการบริหารแต่บางสิ่งก็สามารถนำมาปรับใช้ร่วมกันได้ เช่นการ

บริหารคน การดูแลลูกค้า และเนื่องจากยุคสมัยที่เปลี่ยนไปแนวคิดในการบริหารกิจการจึงเปลี่ยนไปตามยุคสมัยเพื่อให้สอดคล้องกับปัจจุบัน

3. หมวยแม่ฮาย

หมวยแม่ฮายเริ่มก่อตั้งธุรกิจมาเกือบ 30 ปี ก่อนหน้าที่จะมาทำธุรกิจนี้ได้ประกอบอาชีพอย่างอื่นมาก่อน ตั้งแต่ทำงานเย็บผ้า แรงงาน กว๊วยเดี่ยว แต่ไม่ถือว่ารุ่งเรื่องเท่าไร จึงหันมาทำธุรกิจหมวย ซึ่งเริ่มจากการวางขายอยู่หน้าบ้านตัวเองที่ทำเป็นเพียงหน้าร้านเล็กๆทำวันต่อวัน เพราะในสมัยนั้นไม่มีเทคโนโลยีที่สามารถเก็บรักษาผลิตภัณฑ์ไว้ได้นาน อย่างเช่น ตุ๋นเย็น หรือ ห้องทำความเย็นได้เท่าทุกวันนี้ จากนั้นธุรกิจหมวยจึงได้เริ่มมีการผลิตมากขึ้นกว่าสมัยก่อน เพราะมีการขายส่งมากขึ้น จึงทำให้ธุรกิจหมวยมีชื่อเสียงมากขึ้นเรื่อยๆ และได้ทำการขยายหน้าร้านเพิ่มเติม โดยมีการวางขายสินค้าตัวอื่นนอกเหนือจากหมวยอีกด้วย ปัจจุบันถือว่าเป็นร้านหมวยชั้นนำที่ได้รับการยอมรับและความไว้วางใจจากผู้บริโภคมายาวนาน

การดำเนินงานมี 2 รุ่น ซึ่งเป็นการบริหารงานร่วมกัน ส่วนมากรุ่นลูกเป็นคนดูแล แต่รุ่นพ่อยังเข้ามาช่วยบ้าง ซึ่งรูปแบบการบริหารงานได้ปรับเปลี่ยนไปตามยุคสมัย ในสมัยก่อนยังไม่มีเทคโนโลยีเท่าทุกวันนี้ ยกตัวอย่างเช่น การสั่งของออนไลน์และ ปัจจุบันมีการบริหารงานกว้างขึ้น มีระบบบัญชี รับ-โอน เข้ามาเกี่ยวข้อง และได้ปรับปรุงการจัดเก็บสินค้าให้มากยิ่งขึ้นด้วยห้องเย็น อีกทั้งได้ให้ความสนใจในการศึกษาทางการตลาด เพราะในรุ่นพ่อได้อาศัยความขยันอดทนเป็นแรงผลักดันในการทำงาน

หลักการบริหารที่ได้รับการสืบทอดจากรุ่นพ่อคือการบริหารคนงาน บริหารแบบคนในครอบครัว เอ็นดู ช่วยเหลือ ให้ความสนิทสนมกัน ไม่ได้แยกเป็นเจ้านายกับลูกน้อง เพราะเป็นธุรกิจขนาดเล็ก

4. ร้าน ส.ยิ่งเจริญ

กิจการจำหน่ายรถยนต์มือสอง รถบ้าน รถสวย สภาพดี รับซื้อ-ขาย แลกเปลี่ยนรถยนต์ทุกรุ่น รับจัดไฟแนนซ์ และย้ายไฟแนนซ์ ร้านส.ยิ่งเจริญ เป็นธุรกิจที่เริ่มขึ้นจากบิดามารดา เป็นที่รู้จักกันในนามป้าสมชาย ส.ยิ่งเจริญ โดยมีทั้งหมด 3 สาขา คือสาขาหนองบัว สาขาบ้านด้ามพรว้า และสาขาบ้านเกลือ (สาขาที่สอบถาม) โดยทุกๆสาขามีลูกๆ เป็นคนช่วยดูแลกิจการ จึงถือได้ว่า ร้าน ส.ยิ่งเจริญ เป็นธุรกิจครอบครัวแบบ 2 รุ่น คือ รุ่นพ่อสู่รุ่นลูก

เจ้าของกิจการ คุณธนัญชัย จันทรักษ์ ลูกชายคนโตของ คุณสมชาย จันทรักษ์ เป็นผู้ดูแลควบคุมงานทั้งหมดของร้าน ส.ยิ่งเจริญ สาขาบ้านเกลือ โดยมี คุณรัตติกานต์ บุญมี (แฟนสาว) เป็นผู้ช่วยดูแลควบคุมงาน

ลักษณะของร้าน ร้าน ส.ยิ่งเจริญ รถบ้านสายตรงจำหน่ายรถยนต์มือสอง รถบ้าน รถสวย สภาพดี รับซื้อ-ขาย แลกเปลี่ยนรถยนต์ทุกรุ่น รับจัดไฟแนนซ์ ย้ายไฟแนนซ์ กิจการเน้นการโฆษณาบอกต่อปากต่อปาก อาศัยรากฐานเดิมที่เป็นที่รู้จัก และเน้นบริการดีมีบริการหลังการขาย มีมนุษย์สัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า การบริการงานของทั้งสองรุ่นจะเหมือนกัน ทั้งระบบงานการซื้อ-ขาย การบริการหลังการขาย และการบริหารคนที่จะมีการจัดหาพนักงานใหม่มาเพิ่มเนื่องจากการขยายสาขา โดยมาการสอนงาน จนเก่ง และสวัสดิการอย่างดี

5. ร้านอ้อดการยาง

ร้านอ้อดการยาง เป็นร้านที่ขายปลีกส่งยางรถยนต์ และบริการซ่อม บำรุงรถยนต์ทุกชนิด ที่มาของธุรกิจ เกิดจากผู้เป็นบิดามารดาเริ่มทำธุรกิจนี้ขึ้น ต่อมาถูกพัฒนาสานต่อโดยลูกสาวคนโต จนเป็นร้านอ้อดการยาง ในปัจจุบัน จึงถือได้ว่าธุรกิจครอบครัวนี้ เป็นธุรกิจ 2 รุ่น คือ รุ่นพ่อแม่มารุ่นลูก

เจ้าของกิจการคือคุณสร้อยสุวรรณ ถานกระโทก เป็นผู้ดูแลควบคุมงานทั้งหมด ของร้านอ้อดการยาง การศึกษาพ่อ ปัจจุบันพ่อเสียแล้ว พื้นฐานการศึกษาของคุณสร้อยสุวรรณ ถานกระโทก จบการศึกษาระดับปริญญาตรี คณะบริหารศาสตร์ สาขาการตลาด ด้วยเกียรตินิยมอันดับ 1 มหาวิทยาลัยราชภัฏอุบลราชธานี ซึ่งมีผลต่อการทำธุรกิจ เพราะคุณสร้อยสุวรรณ ได้นำความรู้จากการศึกษาด้านการตลาดมาประกอบกับความสามารถที่มีมาใช้ในการพัฒนาและบริหารธุรกิจ หลายด้าน ไม่ว่าจะเป็นด้านการซื้อขาย ติดต่อเจรจา ตลาดยาง คู่แข่งขัน รวมถึงมนุษย์สัมพันธ์กับลูกค้าอีกด้วย

การเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นภายหลังการสืบทอดธุรกิจ

1.ด้านการบริหาร แบ่งเป็น 3 ส่วน คือ

1.1) การบริหารงาน มีการบริหารโดยใช้หลักการทางการตลาดเข้ามาเกี่ยวข้อง รวมถึง เวลาปิด-เปิด ที่เปิดเร็วขึ้น และปิดช้าลงกว่าเดิม ซึ่งเวลา ปิด-เปิด ปัจจุบัน คือ เวลา 07.00 น.-18.00 น.

1.2) การบริหารคน มีการเปลี่ยนพนักงานใหม่ โดยหาคนหนุ่มมีประสบการณ์ สอนงานง่าย มีความอ่อนน้อมต่อลูกค้า และ ร้านอ้อดการยางเน้นอยู่กันเหมือนญาติพี่น้อง โดยมีบ้านพัก มีอาหารให้ มีเสื้อผ้า รวมทั้งมีการให้โบนัสกับพนักงานที่ทำงานและหยุดตามวันที่ทางร้านกำหนดด้วย

1.3) การบริหารเงิน ร้านอ้อดการยาง เน้นการบริหารเงินให้เดินสะพัด และมีการออมเงินเพื่อขยายสาขา

2. ด้านการรักษาคุณภาพ / ประสิทธิภาพ

ร้านอ้อดการยาง เน้นความคงคุณภาพและพยายามพัฒนาประสิทธิภาพ เพื่อความพึงพอใจของลูกค้า

3.ด้านสภาพการแข่งขัน

จากยุคสมัย และสภาพเศรษฐกิจที่เปลี่ยนไปทำให้ปัจจุบันมีร้านยางเพิ่มขึ้นจำนวนมาก จำทำให้การแข่งขันสูงขึ้น และเศรษฐกิจที่ผันผวน ทำให้เกิดผลกระทบกับธุรกิจบ้าง ในบางช่วงเวลา แต่ด้วยร้านอ้อดการยางมีคู่ค้า และลูกค้าเดิมอยู่มาก จึงทำให้การดำเนินธุรกิจยังคงเป็นไปได้อย่างดี นอกจากนี้ยังใช้กลยุทธ์เพื่อดึงดูด / รักษาลูกค้า โดยร้านอ้อดการยางมีกลยุทธ์ด้านการบริการที่ดี รวดเร็ว ราคาตามมาตรฐาน มีของแถมให้ เช่น เสื้อ, ของใช้ และมีการรักษาลูกค้าเดิม,ใหม่ โดยการ ซื้อเยอะมีส่วนลด หรือบริการถ่วงล้อซ่อมแซมฟรีสำหรับลูกค้าที่เป็นคู่ค้าส่ง ทางร้านก็บริการส่งถึงที่ และสามารถกำหนดวันชำระเงินได้ โดยส่วนมาก ทางร้านจะให้ เครดิต 15-30 วัน

6. ก้าวจับภวนนท์

นายเชิน เลิศอริยกุล เป็นผู้บริหารดูแลกิจการเส้นก๋วยจั๊บภวนนท์ เป็นธุรกิจค้าปลีกและค้าส่ง ต่อจากนายเชิน เลิศอริยกุล ซึ่งนายเชิน เป็นลูกคนโตของตระกูล จึงเป็นทายาทสืบทอดกิจการรุ่นที่2 ที่เข้ามาดำเนินธุรกิจในรอบครัว ในจังหวัดที่สถานการณ์ตอนนี้ก็เต็มไปด้วยการแข่งขันและเทคโนโลยีใหม่ๆเข้ามา

การเริ่มต้นธุรกิจเริ่มจากที่สมาชิกในครอบครัวของนายเชิน เลิศอริยกุล ได้รวมตัวกันจัดตั้งร้านทำเส้นก๋วยจั๊บขึ้น เนื่องจากเป็นที่นิยมของคนในจังหวัดอุบลราชธานีและมองเห็นว่าในสมัยนั้นยังไม่ค่อยมีธุรกิจการทำเส้นก๋วยจั๊บขึ้น จึงได้ก่อตั้งเป็นร้านทำเส้นก๋วยจั๊บขนาดเล็ก โดยใช้ชื่อร้านในนามของนายเชิน เลิศอริยกุล เริ่มก่อตั้งและเป็นที่รู้จักกันในนามของเส้นก๋วยจั๊บนายเชิน เลิศอริยกุล เมื่อปี พ.ศ.2534 ซึ่งในขณะนั้นก็ถือว่ากิจการนั้นก็เติบโตมาขึ้นเรื่อยๆและเป็นโรงงานทำเส้นก๋วยจั๊บที่มีมานานถึง20ปี ทำให้จังหวัดที่ใกล้เคียงเริ่มมีการสั่งซื้อเข้ามาเรื่อยๆจนเป็นที่รู้จักกันมากขึ้น ซึ่งในการทำกิจการช่วงนั้นเส้นก๋วยจั๊บไม่ค่อยมีคนทำเท่าไร จึงทำให้กิจการของนายเชิน นั้นอยู่ได้นานกว่ากิจการอื่นๆเมื่อเกิดช่วงวิกฤตของเศรษฐกิจตกต่ำในช่วงสมัยนั้น ในขณะนั้นนายเชินได้มีอายุเพียง 18 ปี ก็ได้เริ่มช่วยบิดาทำงาน โดยที่เขานั้นได้เรียนรู้การทำงานของบิดามาตั้งแต่เด็กๆ จึงเป็นการที่เขานั้นต้องรับภาระเพื่อมาดูแลกิจการต่อจากพ่อของเขา และเขาก็ได้เรียนรู้กันไปเรื่อยๆ ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา นายเชินได้สานต่อธุรกิจในรอบครัว โดยได้ปรับเปลี่ยนเส้นก๋วยจั๊บตลอดเวลา เพื่อที่จะได้เป็นจุดเด่นของเส้นก๋วยจั๊บของเขาเอง ที่ได้รับจากคำติชมของลูกค้า สิ่งไหนที่ลูกค้าชอบก็ได้ปรับเปลี่ยนใหม่

นายเชิน จบแค่ชั้นประถมศึกษาปีที่ 6 เพราะในสมัยนั้นถือว่าจบแค่นี้ก็ดีแล้ว และอีกอย่างเขาก็เป็นลูกคนโตซึ่งต้องรับภาระช่วยพ่อแม่ทำงาน การเรียนรู้จึงเป็นจากประสบการณ์ส่วนใหญ่ที่จากพ่อ และที่ได้จากการที่เขาลงมือทำงานเอง ส่วนนางนิภา จบชั้นประถมศึกษาปีที่ 6 และได้ไปเรียนเกี่ยวกับการเสริมสวย ซึ่งมันก็ต่างจากการทำธุรกิจเส้นก๋วยจั๊บมาก หลังจากที่แต่งงานแล้วได้มาเรียนรู้การทำเส้นก๋วยจั๊บและการบริหารงานด้วยตัวเอง คือเขาบอกว่า “ก่อนที่จะมาเป็นเส้นก๋วยจั๊บที่ใครๆเขารู้จักกันว่าเส้นเหนียว เส้นดีไม่ขาด ได้จากการลองผิดลองถูกด้วยตนเองมาตลอด” ไม่ได้นำความรู้มาใช้เลย

รูปแบบของการบริหารงาน ส่วนใหญ่ได้มาจากประสบการณ์ที่เขาสะสมมาตั้งแต่เล็กๆ และได้นำมาพัฒนาให้สอดคล้องกับระบบการบริหารแบบใหม่ เป็นการบริหารแบบผสมของรุ่นแรกกับรุ่นสอง เขาบอกว่า “ทุกอย่างนั้นต้องทำความเข้าใจ ค่อยเป็นค่อยไป ผมเข้ามาทำงานนั้นก็ทำเหมือนคนงานทุกอย่าง เขามองว่าถ้าเราไม่เป็นก่อนแล้วเราจะไปสอนงานเขาได้อย่างไร” ระบบงานของเขาจึงเป็นแบบ การทำงานพี่น้องมากกว่า ลูกจ้างกับนายจ้าง ในการบริหารงานมีเพียงแค่สาขาเดียว และตอนนี้คุณพ่อก็ไม่ได้มายุ่งเกี่ยวกับธุรกิจ เนื่องจากวางมือไปนานและอายุของท่านก็เยอะแล้ว ตอนนี้จึงมีแค่ นายเชิน บริหารและดูแลในปัจจุบัน

ในการบริหารงานแต่ละรุ่นนั้นจะแตกต่างกันเป็นอย่างมาก โดยที่สมัยของรุ่นพ่อซึ่งช่วงนั้นก็ยุคเก่า การทำงานไม่ค่อยจะเป็นระบบเท่าไรจะต่างกัน เนื่องจากรุ่นของคุณพ่อจะเป็นการบริหารงานแบบสมัยเก่า มีแค่สมาชิกในครอบครัวที่เป็นคนทำงาน จึงไม่รู้ว่าความคิดของคนอื่นเป็นอย่างไรเพราะมีแต่คนในครอบครัว ในการทำเส้นก๋วยจั๊บ ระบบงานจึงเป็นแค่คนในครอบครัวเท่านั้นเพราะยุคนั้นจะไม่ค่อยนำเอาใครมาปรับเปลี่ยนเท่าไร ไม่มีการพัฒนาเส้นทำก็ทำแบบเดิมๆและส่งขายเส้นเฉพาะในจังหวัดอุบลราชธานีเท่านั้น แต่ในปัจจุบันได้มีการว่าจ้างแรงงาน และแบ่งงานกันทำเป็นสายงาน จึงทำให้งานในการบริหารงานนั้นมีระบบมากขึ้น มีการนำเอาเทคโนโลยีเข้ามาเกี่ยวข้องในการผลิตบ้างแต่ก็ไม่มาก เพราะจะทำให้เส้น

ของถ้วยจับผิดรูปไปจากเดิม แต่มีการพัฒนาเส้นเพิ่มขึ้น มีการทำเพิ่มขึ้นเป็นเส้นเล็ก เส้นใหญ่ขึ้น มีการส่งออกทั่วภาคอีสาน และกรุงเทพมหานคร และใช้เทคโนโลยีมาเกี่ยวข้อง เนื่องจากลูกค้าส่วนใหญ่จะอยู่ต่างจังหวัดจะใช้การโทรสั่งซื้อสินค้าเพราะจะสะดวกกว่าการมาติดต่อที่โรงงานเอง

7. รุ่งโรจน์สตูล

เดิมแล้วร้านรุ่งโรจน์ก็เป็นร้านอาหารแบบธรรมดา เหมือนร้านข้าวแกงทั่วไป โดยการเริ่มต้นกิจการนั้นได้เริ่มจากรุ่นพ่อ เริ่มจากการเข็นรถเข็นขายตามตลาด และได้ขยายมาเรื่อยๆมาขายในร้าน และตั้งชื่อว่าร้านรุ่งโรจน์ มาตั้งแต่เมื่อปี 2520 ในการที่รุ่นลูกได้เลือกทำกิจการร้านอาหารนี้ก็มีเหตุผล 2 ประการ คือ พ่อได้ทำมาก่อนแล้ว และเป็นที่ยุติกันมานานในนามของ ร้านอาหารรุ่งโรจน์ อีกประการคือ เล็งเห็นว่าการกินเป็นปัจจัย 4 ที่สำคัญ และก็ทำต่อกันเป็นรุ่น

การบริหารงานเป็นรุ่นที่ 2 หน้าที่หลักๆคือการตรวจสอบความเรียบร้อยของงาน ว่ามีความบกพร่องอะไร ต้องแก้อะไร ต้องทำอะไรให้ลูกค้าพึงพอใจในร้านอาหาร และสั่งซื้อวัสดุทุกอย่างของร้านด้วยตัวเอง เพราะเห็นว่าการสั่งซื้อนั้นต้องได้ของที่มีคุณภาพเท่านั้นถึงจะสั่งซื้อ คุณภาพนั้นต้องมาเป็นอันดับหนึ่ง การทำร้านอาหารนั้นต้องคิดอยู่เสมอว่าต้องสะอาด ไม่ว่าจะเป็นที่วอล์กเกอร์ภายในร้านต้องดูดี เหมาะสมกับบรรยากาศกับการรับประทานอาหาร พนักงานต้องมีสัมมาคารวะต่อลูกค้า อดทนและเก็บอารมณ์ตัวเองให้อยู่ และยิ้มอยู่เสมอ เพื่อเป็นการดึงดูดให้ลูกค้าเข้ามาใช้บริการอีก

การบริหารงานนั้นมีแยกสาขาออกไปอีก แต่ก็ไม่ได้แยกว่าใครต้องไปดูแลอยู่ที่ไหน คิดว่าการดูแลเองจะดีกว่าให้คนอื่นไปดูแลกิจการเอง แต่ที่ดูแลอยู่ประจำนั้นก็จะเป็นสาขาใหญ่ที่ในเมืองอุบลฯ แต่ก็ได้แบ่งเวลาไปดูแลสาขาย่อยบ้างเพื่อไปดูแลความเรียบร้อยตลอด การบริหารทุกวันนี้ลูกจะเป็นคนดูแลทั้งหมดของงาน กิจการโดยที่พ่อนั้นไม่ได้ยุ่งเกี่ยวกับกิจการแล้ว เพราะเห็นว่ารุ่นนี้ควรเป็นรุ่นลูกดีกว่า ที่จะพัฒนากิจการให้ดูทันสมัยกับยุคนี้ได้

ในการบริหารงานของรุ่นพ่อกับรุ่นลูกนั้นถือว่าแตกต่างกันไม่มาก ด้านรสชาติของอาหารยังคงรสชาติเดิมไว้ให้มากที่สุด อันเป็นเอกลักษณ์ของร้าน ส่วนด้านการบริการลูกค้ากับการบริหารงาน รุ่นพ่อก็มีการบริการแบบกันเอง ไม่ค่อยให้ความสำคัญกับลูกค้าเท่าไรนัก ร้านไม่สะอาดตา ไม่มีการจ้างพนักงาน พอมาถึงรุ่นลูกนั้นการบริหารงานเปลี่ยนแปลงหมดทุกอย่าง โดยหน้าร้านต้องดูดีก่อนให้เป็นที่สะอาดตาไปกับลูกค้า ภายในร้านต้องดูสะอาด จัดบรรยากาศให้ดูสบายๆเหมาะกับการนั่งรับประทานอาหาร เพอร์นิเจอร์ภายในร้านเปลี่ยนหมด ไม่ว่าจะเป็นเก้าอี้ โต๊ะ การตกแต่งให้เข้ากัน และมีการจ้างพนักงานมาช่วย มีเซฟเฉพาะในการทำอาหาร และเป็นครัวเปิดให้ลูกค้าได้เห็นการทำอาหารด้วย จากเดิมเป็นแค่ร้านอาหารธรรมดาต่อมาก็ได้เพิ่มการบริการมากขึ้นโดยการที่ได้รับความติชมจากลูกค้า ก็ได้มาปรับเปลี่ยนให้เป็นห้องอาหารติดแอร์ เพื่อที่จะไม่ให้เสียงดังกับการทำอาหาร และพนักงานนั้นต้องใส่ชุดฟอร์มของร้านให้ดูเป็นเอกลักษณ์ การพูดจาต้องมีสัมมาคารวะต่อลูกค้า หน้าตาต้องดูสดใสตลอดเวลา ยิ้มให้กับลูกค้าเสมอไม่ว่าลูกค้าจะพูดอะไรก็ตาม ในการบริหารของรุ่นลูกนี้เป็นการบริหารการเป็นระบบ และทันสมัย และก็ทำให้ลูกค้าเข้ามาเต็มตลอด การดูแลพนักงานก็เป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้กิจการอยู่ได้ เพราะพนักงานนั้นเป็นคนใกล้ชิดกับลูกค้ามากกว่า การบริหารด้านนี้จึงต้องค่อยๆพูดค่อยๆคิดในการที่จะทำอะไร การบริหารพนักงานของเขานั้น เขาบริหารแบบเป็นครอบครัวมากกว่า ลูกจ้างกับนายจ้าง เพื่อรักษาพนักงานของเขาเอาไว้ โดยจะอยู่ด้วยกันแบบพี่

แบบนี้มากกว่า จึงทำให้มีความรักกันแบบครอบครัวใหญ่ครอบครัวหนึ่งก็ว่าได้ เขาบอกว่า “มีเรื่องอะไร ต้องคุยกัน ไม่ใช่เก็บเอาไว้ เพราะการทำงานแบบนี้เขามองว่าต้องอยู่ร่วมกันแบบ พี่แบบนี้ มีอะไรก็ช่วยเหลือกัน”

8. ร้านหมูยอทองหนึ่ง

ร้านหมูยอทองหนึ่ง เป็นธุรกิจผลิตและจำหน่ายหมูยอ ไส้กรอก แหนม กุนเชียง หมูสวรรค์ ก่อตั้งขึ้น โดย คุณแม่สุนิสา มวลชลชนะ และสามี เมื่อปี พ.ศ.2526 ด้วยคุณแม่สุนิสา มวลชลชนะ มีเชื้อสายเป็นคน เวียดนาม แต่เกิดและเติบโตในเมืองไทย เมื่อโตเป็นสาวก็ได้อภิเษกกับสามีและมีบุตรด้วยกัน 3 คน เริ่มต้นคุณแม่สุนิสา ได้ประกอบอาชีพแม่บ้าน และสามีของคุณแม่สุนิสาได้ประกอบอาชีพเย็บผ้า แต่รายได้ก็ไม่เพียงพอกับค่าใช้จ่าย คุณแม่อยากมีรายได้เพิ่มเลยคิดหาวิธีการที่จะหารายได้ที่นอกเหนือจากการเป็นแม่บ้านและอาชีพเย็บผ้า เลยคิดทำแหนมห่อใบมะยม เริ่มต้นโดยการนำหมู 1 กิโลกรัม มาทำแหนมและ ตระเวนขับรถจักรยานยนต์ฝากขายตามร้านส้มตำ พอลูกค้าติดใจก็เพิ่มจากหมู 1 กิโลกรัม เป็น 3 – 5 กิโลกรัม จนสามารถมีเงินทุน จึงชักชวนญาติ ๆ มาทำหมูยอ โดยซื้อเครื่องมือมาทำเองที่บ้านของตนเอง เริ่มแรกไม่มีเครื่องจักร จ้างช่างบ้านทำ เพราะเขามีเครื่องจักร จากการทำหมูยอก็เริ่มทำสินค้าเพิ่มขึ้น เช่น กุนเชียง แคปหมู หมูหวาน มาเรื่อย ๆ จนถึงปัจจุบัน

คุณแม่สุนิสา อาศัยความขยันและความอดทนเป็นอย่างมาก ทำงานอย่างไม่มีวันหยุด เริ่มแรกได้ทำหมูยอ ราคาแท่งละ 12 บาท ต่อมาเพิ่มราคาเป็นแท่งละ 20 บาท เมื่อหมูยอเริ่มเป็นที่รู้จักกันมากขึ้น การใช้เครื่องจักรในการผลิตทั้งหมด 3 เครื่อง ประกอบด้วย เครื่องปั่นหมู เครื่องบดหมู เครื่องอัดน้ำมัน ในปัจจุบันสามารถผลิตได้ถึง 100 แท่ง/ครั้ง ปัจจุบันร้านหมูยอทองหนึ่งเป็นที่รู้จักกันอย่างแพร่หลาย ซึ่งเป็นอันดับต้น ๆ ของจังหวัดอุบลราชธานี ผู้สืบทอดกิจการส่งสินค้าให้ประชาชนชาวไทยได้ลิ้มรสทั่วประเทศ และเป็นอาหารของฝากของนักท่องเที่ยวที่มาเที่ยวในจังหวัดอุบลฯ ทั้งคนไทยและชาวต่างชาติ ในทุกเทศกาล ร้านหมูยอทองหนึ่งมีลูกค้ารายใหญ่ 2 ได้อยู่ที่อำเภอวารินชำราบและจังหวัดยโสธร

9. ร้านวารินโฟโต้

ร้านวารินโฟโต้ประกอบธุรกิจประเภทถ่ายภาพ และรับตกแต่งภาพทุกชนิด มีการการก่อตั้งธุรกิจมาตั้งแต่สมัยคุณปู่ ซึ่งในสมัยนั้นมีการทำบัตรประชาชนด้วยการติดรูป จึงจำเป็นว่าทุกคนต้องถ่ายรูปเพื่อติดบัตรประชาชนและถ่ายรูปเพื่อไปใช้ประโยชน์ในรูปแบบต่างๆ ซึ่งในสมัยก่อนนั้นการถ่ายรูปเป็นเรื่องสำคัญ อีกทั้งการพัฒนาของเทคโนโลยียังไม่ได้เติบโตเหมือนทุกวันนี้ จึงต้องมีการถ่ายรูปและเก็บภาพถ่ายด้วยการล้างรูป เพื่อเก็บไว้ดูเป็นที่ระลึก ทางคุณปู่จึงได้เล็งเห็นความสำคัญ และได้สนใจจึงศึกษาและนำมาทำเป็นธุรกิจชื่อวารินโฟโต้ในปัจจุบันนี้

ร้านวารินโฟโต้มีธุรกิจมีมีแล้วสองรุ่น คือ

รุ่นแรก คือ รุ่นคุณปู่

รุ่นที่สอง คือ รุ่นปัจจุบันที่บริหารงานในร้านคือคุณพระศักดิ์ – พรรณี ทองทั่ว ซึ่งปัจจุบันเป็นผู้บริหารงานในปัจจุบัน มีลูกในการช่วยแต่ละสาขา 4 คน

สาขาที่ 1 ตรงข้ามการศึกษาอกระบบและศึกษาตามอัธยาศัย

สาขาที่ 2 ตรงข้ามมหาวิทยาลัยราชภัฏอุบลราชธานี

สาขาที่ 3 วารินชำราบ

สาขาที่ 4 หน้ามหาวิทยาลัยอุบลราชธานี

หลังจากที่ได้สืบทอดธุรกิจไม่มีการเปลี่ยนแปลงมากนัก ยังคงไว้ซึ่งการบริหารในรูปแบบเดิมแต่เนื่องจากปัจจุบันเทคโนโลยีมีการเปลี่ยนแปลงไปเรื่อยๆ จึงปรับกล้องถ่ายรูป หมึกในการปริ้น และคุณภาพกระดาษให้เข้ายุคสมัยมากขึ้นเพื่อให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจจะมีการพัฒนาในส่วนของคุณภาพของภาพถ่ายให้คงดีและดียิ่งๆขึ้นไป

ในปัจจุบันมีการแข่งขันธุรกิจการให้บริการการถ่ายรูปมากยิ่งขึ้นเพราะการถ่ายรูปในปัจจุบันมีวิธีการที่ง่ายไม่ยุ่งยากเหมือนในสมัยก่อนที่ต้องใช้ฟิล์มในการถ่ายภาพ ถ้าคนส่วนใหญ่มีกล้องถ่ายรูปและเครื่องปริ้นเป็นของตัวเองก็สามารถมีรูปถ่ายเป็นของตัวเองได้แต่คุณภาพของรูปถ่ายจะไม่เหมือนกับมาถ่ายที่ร้านโดยตรง กิจการจึงต้องใช้กลยุทธ์เพื่อดึงดูดลูกค้าและรักษาลูกค้า โดยมีการบริการในรูปแบบใหม่เพิ่มขึ้นโดยการไปถ่ายรูปนอกสถานที่ เช่น pre-wedding และการบริการถ่ายรูปด่วนเสริมเข้ามา เพื่อลดเวลาในการรอ ลูกค้าได้รูปถ่ายที่รวดเร็วมากขึ้นลูกค้าเกิดความพอใจในการได้รับบริการและจะมีการใช้งานซ้ำในโอกาสต่อมาด้วย

10. บริษัท คักดาแตรเวลเวิร์ล (2004) จำกัด

แรกเริ่มก่อนที่จะจดทะเบียนเป็นห้างหุ้นส่วนจำกัด คุณคักดา มีรถบัสปรับอากาศและรถตู้ปรับอากาศให้บริการเช่าเหมาทั่วไทย ลูกค้าส่วนใหญ่เมื่อมาจ้างเหมารถเพื่อนำเที่ยวแล้วก็ต้องการที่จะให้จัดที่พักและอาหารให้ด้วย ทางคุณคักดา ก็เลยมีความคิดที่จะทำเป็นรูปแบบเต็มตัว คือจัดรถนำเที่ยวแล้วจัดหาอาหารและที่พักให้ลูกค้าโดยขายเป็นแพ็คเกจทัวร์เต็มรูปแบบ ขึ้น และกิจการก็ไปได้ราบรื่นดีมาก ในตอนนั้นและพัฒนาขึ้นเรื่อย ๆ จนเมื่อวันที่ 28 พฤศจิกายน 2533 ได้จดทะเบียนจัดตั้งเป็น ห้างหุ้นส่วนจำกัด อุลลคักดาการท่องเที่ยว และให้บริการหลากหลายขึ้น เริ่มทำทัวร์เต็มรูปแบบขึ้นคือ ทำทัวร์ในประเทศ ทุกภูมิภาค มีัคคุเทศก์นำเที่ยวมีลูกค้ามากมาย จนเป็นที่รู้จักกันทั่วไปในจังหวัดอุบลฯ ในนาม “คักดาทัวร์” ปี 2535 ได้มีการทำทัวร์ไปสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวและการบินไทยให้เป็นเอเยนต์ขายตั๋วเครื่องบิน

ปี 2544 ได้มีการจัดทำทัวร์กัมพูชาและขายตั๋วต่างประเทศทั่วโลก

ปี 2547 ได้ยกเลิกห้างหุ้นส่วน และจดทะเบียนใหม่เป็น บริษัทคักดาแตรเวลเวิร์ล และได้ทำทัวร์ที่สมบูรณ์แบบ บริการจองห้องพัก และเน้นทำทัวร์ต่างประเทศ เช่น ประเทศเพื่อนบ้าน ลาว มาเลเซีย สิงคโปร์ จีน เวียดนาม เขมรถูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นหน่วยงานราชการ และนักธุรกิจนักท่องเที่ยว ส่วนทัวร์ลาว จะเป็นคนในภาคกลาง ภาคตะวันออกและภาคอื่น ๆ และจังหวัดใกล้เคียง ศรีสะเกษ มุกดาหาร และยโสธร

ปัจจุบันส่วนใหญ่ทำทัวร์ประเทศเพื่อนบ้าน เช่น เวียดนาม เขมร ลาว ตามนโยบายของ ททท.ที่ต้องการให้อุบลฯ เป็นประตูสู่อินโดจีน ทัวร์ในประเทศทุกภูมิภาค และรับทำทัวร์ต่างประเทศทุกประเทศ ตามที่ลูกค้าต้องการ ไม่ว่าจะเป็น ยุโรป หรือ อเมริกา

บริษัทฯ ประกอบด้วยแผนกต่าง ๆ ดังนี้ คือ ฝ่ายการเงิน ฝ่ายรถเช่า/ทัวร์ในประเทศ ฝ่ายทัวร์ต่างประเทศ

ฝ่ายตัวเครื่องบินในประเทศ/ต่างประเทศ และพนักงานขับรถ-บริการประจำรถ

ปัจจุบันลูกชายของคุณศักดาเป็นผู้จัดการคือ คุณกฤษฎา พิริยะกิจไพบูลย์ เป็นผู้ดูแลกิจการแทน

คุณศักดา พิริยะกิจไพบูลย์ ซึ่งเป็นผู้ก่อตั้ง ศักดาการท่องเที่ยว แต่ก็ยังร่วมกันบริหารมีอะไรก็จะปรึกษากัน เพราะว่าเป็นครอบครัวใหญ่ คุณกฤษฎา พิริยะกิจไพบูลย์ จะเป็นผู้ดูแลเรื่องบริษัท ส่วนคุณพ่อจะเป็นผู้ประสานภายนอก อีกคนหนึ่งก็จะเป็นคนจัดการเรื่องเกี่ยวกับตัวเครื่องบิน จัดการกับการจัดทัวร์

11. ร้าน พ.วารินพรพิชิต

ประกอบกิจการค้าอาหารสด อาหารแห้ง อาหารสำเร็จรูป ผู้ก่อตั้งคือ นายพิชิต ม่วงมณี ปัจจุบันมีอยู่ 7 สาขา คือที่ จังหวัดอุบลราชธานี 3 สาขา จังหวัดศรีสะเกษ 2 สาขา จังหวัดสกลนคร 1 สาขา และจังหวัดเลย 1 สาขา ซึ่งสาขาแต่ละจังหวัดก็จะแบ่งหน้าที่ให้ ลูกชายและหลายชายไปดูแล ลูกชาย ชื่อ นายนิพนธ์ ม่วงมณี ดูแลกิจการอยู่ที่สาขาจังหวัดศรีสะเกษ และหลานชาย ชื่อ นายธงชัย ม่วงมณี ดูแลกิจการอยู่ที่สาขาจังหวัดสกลนคร และจังหวัดเลย ส่วนคุณพิชิตกับภรรยา ก็จะดูแลอยู่ที่สาขาจังหวัดอุบลราชธานี รูปแบบในการบริหารจัดการธุรกิจ ก็จะมอบอำนาจหน้าที่ การดูแล การตัดสินใจให้แต่ละคนไปเลย เช่น การนำสินค้าใหม่ๆเข้ามาจำหน่ายเพิ่ม การติดต่อบริษัทส่งสินค้า การจัดสวัสดิการและจ่ายเงินเดือนพนักงาน จัดโปรโมชั่นต่างๆ และอื่นๆ ส่วนที่คล้ายคลึงกันก็คือ ทางร้านของเราจะเน้นจำหน่ายสินค้าครั้งละมากๆแต่ราคาถูก และถ้าหากสินค้าชำรุดเสียหายอย่างไร ลูกค้าสามารถนำกลับมาเปลี่ยนใหม่ที่ร้านได้ ซึ่งก็จะรักษาลูกค้ารายเก่าและดึงดูดลูกค้ารายใหม่ได้ในส่วนนี้

คุณพิชิตมีแนวทางสืบทอดธุรกิจให้แก่ลูกก็คือ การที่มีลูกหลายคนก็ต้องพิจารณาเลือกจากคนที่มีความศักยภาพและมีความสนใจในธุรกิจของครอบครัวเป็นหลักก่อน เพราะต้องเข้าใจว่าลูกทุกคนอาจไม่มีความสนใจในธุรกิจของครอบครัวเลย แต่วิธีการไม่ควรบังคับลูกตั้งแต่เรียนจบมาก็ให้เริ่มเข้าสู่โลกของการทำงานเลย พ่อแม่ควรค่อยๆ ให้ประสบการณ์หรือดึงให้ลูกค่อยๆ เข้ามามีส่วนร่วมในกิจการ ขณะเดียวกันควรเลือกลูกคนที่มีความสนใจความเป็นผู้นำมีความเป็นธรรมชาติ เพราะจะสามารถดูแลงานให้พี่น้องแต่ละคนรับผิดชอบได้อย่างดีที่สุด จะใช้วิธีการสอนงานโดยให้มาเรียนรู้งานในสาขาวารินมาก่อน แล้วจึงค่อยขยายสาขา

12. บริษัท คอนซูเมอร์เฮาส์ จำกัด

พ.ศ.2490 พ่อคุณประพันธ์สร้างตัวอยู่สกลนคร เป็นร้านขายของชำเล็กๆ เริ่มต้นจากเอาเสื้อผืนหมอนใบ จนถึงปี 2500 สามารถนำสินค้านำมาจากกรุงเทพฯ ซึ่งเป็นสินค้านำเข้าจากต่างประเทศไม่ว่าจะเป็นสินค้าจากประเทศยุโรป หรือแต่ในเอเชียเราด้วยกัน ตอนนั้นประเทศไทยอยู่ในสถานะที่เรายังขาดแคลนได้ แต่สินค้าอุปโภคบริโภคต้องนำเข้า ซึ่งขณะนั้นการนำเข้าเป็นเรื่องที่เราค่อนข้างจะลำบากพอสมควรในต่างจังหวัด พอมาปี 2510 ประเทศไทยเริ่มเจอภาวะปัญหาเรื่องการขาดแคลนสินค้าบ่อยมากขึ้น ด้วยการขนส่งทางเรือสินค้า มันก็เป็นทั้งวิกฤตและโอกาสในขณะเดียวกัน ต้องพึ่งพาสินค้าจากญี่ปุ่นมากขึ้น มาในยุค 2514 เริ่มมีการต่อต้านสินค้าญี่ปุ่น เพราะญี่ปุ่นเอาเครื่องใช้ไฟฟ้ามาแลกข้าวซึ่งเราต้องขนข้าวไปไม่รู้กี่เกวียนก็ตัน ถึงจะได้เครื่องใช้ไฟฟ้ามาสักเครื่องหนึ่ง ก็ได้มีการต่อต้านสินค้าญี่ปุ่น หลังจากนั้นประเทศก็เริ่มพึ่งพามากขึ้นในยุค 2517-2518 ก็เริ่มมีแผนพัฒนาอุตสาหกรรมใหม่ เราเจอแก้รัฐธรรมนูญในอ่าวไทย ไปถึงยุคที่

ประเทศไทยประกาศโชติช่วงชัชวาลในช่วงนั้นก็มีการพัฒนาการที่ดีในประเทศไทย ไม่พึ่งพาสินค้าจากต่างชาติ ในการเปลี่ยนแปลงมาจนถึงวิกฤตปี 2527 เราจะมี Oversupply สินค้าบางรายการเริ่มเกินความต้องการ หรือ เกิดภาวะวิกฤตเรื่อยมาถึงปี 2535 เป็นปีที่ประเทศไทยเปลี่ยนโครงสร้างระบบการจัดเก็บรายได้เข้าระบบภาษีมูลค่าเพิ่ม ผู้ประกอบการต่างตื่นตื่นมาก เพราะเป็นระบบที่เราเองจะต้องมีระบบบัญชีมีระบบการจัดเก็บเรื่องสินค้าคงคลัง มันเป็นระบบบัญชีที่เกี่ยวกับเรื่องของโครงสร้างภาษี เป็นสิ่งที่เราต้องปรับตัวมากขึ้น เริ่มก่อนปี 2535 ที่จะต้องปรับตัวมาจนถึงยุคปี 2540 เรื่องของสินค้าเงินบาท และในแต่ละภาวะมีความแตกต่างกันไปมาจนถึงปัจจุบันซึ่งประเทศไทยก็ก้าวออกไปสู่ภาวะปัญหาใหม่ๆ

ธุรกิจเป็นงานด้านการบริการขาย ผู้อุปโภคธุรกิจเกี่ยวกับน้ำมัน ธุรกิจเกี่ยวกับรถยนต์ ก็จะมีความสัมพันธ์ในทุกจังหวัด ปัจจัยสำคัญก็คือ เราอาจจะเป็นผู้นำในเรื่องของปัจจัยการเพิ่มมูลค่าให้กับคนในพื้นที่ นั่นคือสิ่งที่เรามองถึงผู้บริโภค ส่วนการพัฒนาองค์กร ก็คงต้องมองถึงการจัดตั้งองค์กรที่มันสอดคล้องถึงการพัฒนาการแข่งขันไม่ว่าจะเป็นการมอบหมายหน้าที่ในทุกขั้นตอน กระจายความรับผิดชอบหน้าที่ในการทำงาน กระจายความเสี่ยงในเรื่องของบุคลากรในเรื่องของพวกที่ทำงานและรักษาไว้ซึ่งธุรกิจ สุดท้ายก็คือจะทำยังไงให้พนักงานมีความสุขกับการทำงาน โดยการที่เรามองภาพสังคมโดยส่วนใหญเหมือนกัน เมื่อเกิดขึ้นจากสังคมครอบครัวของพนักงานในบริษัท บริษัทไม่ได้มองแค่ว่าการขับเคลื่อนของบริษัทไปในอนาคตต้องมีส่วนร่วมทุกคน จะต้องพัฒนาธุรกิจเราไปได้

13. กมลพันธุ์วัสดุ

กมลพันธุ์วัสดุ เป็นธุรกิจของครอบครัว “กมลรัตน์” โดยสร้างมาเป็นระยะเวลา 18 ปีจนถึงปัจจุบัน ก่อตั้งเมื่อ ปี พ.ศ. 2538 ผู้ริเริ่มคือ คุณสันติพงษ์ กมลรัตน์ (บุตรชายคนที่ 3 ของครอบครัว) จุดเริ่มต้นของธุรกิจนี้เกิดจากความตั้งใจของคุณพ่อและคุณแม่ที่ต้องการอยากจะให้ลูกชายทำธุรกิจส่วนตัว เป็นนายตัวเอง ไม่ต้องการให้ทำงานเป็นข้าราชการหรือทำงานเป็นลูกน้องของคนอื่น คุณสันติพงษ์จึงคิดที่จะเปิดร้านเกี่ยวกับวัสดุอุปกรณ์ก่อสร้างขึ้น สถานที่ที่ตั้ง คือ 103 หมู่ 1 ตำบลแก้งโดม อำเภอสว่างวีระวงศ์ จังหวัดอุบลราชธานี 34190 ในพื้นที่ 5 ไร่ เนื่องจากในขณะนี้ยังไม่มีมีการทำการค้าขายเกี่ยวกับวัสดุก่อสร้างในสมัยนั้น จึงเป็นโอกาสที่ดีสำหรับคุณสันติพงษ์ที่ได้เปิดธุรกิจกมลพันธุ์วัสดุขึ้น ซึ่งจำหน่ายวัสดุก่อสร้างก่อสร้างทุกชนิด สินค้าหลักๆ เช่น อิฐ หิน เสา ปูน ท่อ และสินค้าย่อย เช่น อุปกรณ์การทำบ้าน การก่อสร้างอีกมากมายต่อมามีปี พ.ศ. 2544 คุณอิทธิพล กมลรัตน์ (พ่อ) ซึ่งอาศัยความรู้และประสบการณ์ในการทำงานข้าราชการมาก่อน มาช่วยจัดการบริหารงาน จนถึงปัจจุบันคุณอิทธิพลได้เป็นผู้นำและบริหารงานธุรกิจกมลพันธุ์วัสดุทั้งหมด และได้พัฒนากมลพันธุ์วัสดุมากขึ้น โดยการเปิดร้านจำหน่ายอุปกรณ์ต่างๆเพิ่มอีกมากมาย และได้ผลิตสินค้าขึ้นเองด้วย ได้แก่ เสาปูน ท่อระบายน้ำ ปลอก้าม และอิฐบล็อก

การบริหารงานมีความแตกต่างกัน อดีตจะรับซื้อสินค้าที่นายหน้านำมาเสนอ โดยไม่พิจารณาและไม่คำนึงถึงว่าเป็นที่ต้องการของลูกค้า หรือคนส่วนมากนิยมใช้กันหรือไม่ ซึ่งทำให้เสียต้นทุนและสินค้าบางรายการก็กลายเป็นสินค้าคงคลังขายไม่ออกจนถึงทุกวันนี้ คุณอิทธิพล (พ่อ) ต้องคอยสอนงานและชี้แนะแนวทางในการสั่งซื้อสินค้าเพื่อไม่ให้เกิดสินค้าคงคลังหรือเกิดสินค้าคงคลังน้อยที่สุด ปัจจุบันธุรกิจมีการเปลี่ยนแปลงในทางดีขึ้นเรื่อยๆ ส่วนใหญ่จะเน้นเกี่ยวกับอุปกรณ์ก่อสร้างให้มากขึ้น และมีเครื่องจักรเพิ่มมาช่วยในการขึ้นรูปวัสดุก่อสร้างด้วยเช่นกัน ลูกมีแนวคิดในการนำสินค้ามาเพิ่ม ม้าหินอ่อน

จุดเด่น คือ สินค้าที่ผลิตขึ้นเอง อย่างเช่น เสาปูน ที่มีคุณภาพดีและราคายุติธรรม และที่สำคัญลูกค้าพึงพอใจที่สุด กมลพันธุ์วัสดุจะยึดหลักที่ว่าลูกค้าคือพ่อหรือลูกค้าคือพระเจ้านั่นเอง จึงผลิตสินค้าให้ได้คุณภาพที่สุด เพื่อที่จะให้ลูกค้ามาใช้บริการและจดจำในสินค้าของกมลพันธุ์วัสดุ

จุดด้อย คือ ขาดเครื่องจักรที่ทันสมัยในการขนส่งสินค้า เช่น เครื่องจักรที่สามารถยกสินค้าที่มีน้ำหนักมาก ได้แก่ เสาปูน ท่อระบายน้ำ และปลอกส้วม โดยตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบันกมลพันธุ์วัสดุก็นำใช้แรงงานในการยกสินค้าอยู่เหมือนเดิม

ในอนาคตคุณอธิพลต้องการพัฒนาธุรกิจให้ดีขึ้น และต้องการพื้นที่ในการบริหารงานเพิ่มขึ้น เพื่อที่จะได้จัดเก็บสินค้าประเภท อิฐ หิน ดิน ทราย และคุณอธิพล คาดว่าจะมีการเปลี่ยนแปลงด้านสินค้าเพิ่มมากขึ้นในธุรกิจกมลพันธุ์วัสดุ เพื่อรองรับลูกค้าที่มาใช้บริการอาจมีเพิ่มมากขึ้นด้วยเช่นกัน

14. โรงสีไฟโพธิ์เจริญ

โรงสีไฟโพธิ์เจริญ เป็นธุรกิจครอบครัวสองรุ่นของครอบครัว “แส้ห่อง” ก่อตั้งเมื่อ ปี พ.ศ. 2516 โดย คุณใหญ่ แส้ห่อง (พ่อ) จากอดีตจนถึงปัจจุบันเป็นระยะเวลา 40 ปี สถานที่ประกอบการโรงสีไฟโพธิ์เจริญ คือ 99 หมู่ 11 สถิตยนิมานกาล ตำบลสว่าง อำเภอสว่างวีระวงศ์ จังหวัดอุบลราชธานี 34190 มีพื้นที่ทั้งหมด 30 ไร่ต่อมาในปีพ.ศ. 2521 บุตรชายคนโตของคุณใหญ่ คือ คุณเริงศักดิ์ ได้เข้ามาช่วยดูแลงานในโรงสีร่วมกันกับคุณใหญ่ โดยคุณใหญ่สอนงานและคอยแนะนำงานแก่คุณเริงศักดิ์จนได้มีประสบการณ์มากขึ้น ต่อมาคุณใหญ่ป่วยไม่สามารถทำธุรกิจนี้ต่อไปได้ จึงยกธุรกิจโรงสีไฟโพธิ์เจริญนี้ให้กับคุณเริงศักดิ์ แส้ห่อง (บุตรชายคนโต) ได้สืบทอดธุรกิจต่อเมื่อ 2 ปีที่ผ่านมา แต่ประสบการณ์ที่ได้จากคุณใหญ่สอนงานและเห็นคุณใหญ่ทำงานมาเป็นแบบอย่างให้กับคุณเริงศักดิ์เป็นเวลากว่า 30 ปี ซึ่งเป็นเรื่องไม่ยากที่คุณเริงศักดิ์จะสืบทอดธุรกิจต่อคุณใหญ่ ถึงแม้ว่าจะเป็นผู้นำหรือผู้บริหารงานทั้งหมดไม่นานมานี้ แต่ประสบการณ์ของคุณเริงศักดิ์มากล้นที่จะบริหารโรงสีต่อให้ก้าวหน้าต่อไปได้

การมาสืบทอดธุรกิจต่อจากคุณพ่อมีการบริหารงานแตกต่าง ในแนวคิดของคุณเริงศักดิ์ คิดว่ารุ่นพ่อการบริหารจะบริหารงานดีกว่า เพราะมีประสบการณ์มากกว่า เช่น สมัยก่อนมีการใช้เครื่องไอน้ำเพื่ออบข้าว แต่ปัจจุบันนี้ใช้มอเตอร์ไฟฟ้าแทนทำให้สิ้นเปลืองค่าใช้จ่ายเพิ่มมากขึ้น และในการพัฒนาหรือการนำเทคโนโลยีใหม่มาใช้ คุณเริงศักดิ์ก็คิดที่จะนำมาใช้เพื่อจะทำงานเร็วขึ้น แต่ยังไม่สามารถนำเข้ามาได้ เพราะต้องศึกษา ต้องการความพร้อม และสะสมสิ่งที่ค้างอยู่ให้เรียบร้อยก่อน ในความคิดที่แตกต่างจากสมัยคุณพ่อจะคิดหาวิธีการต่างๆเพื่อให้ได้กำไรมาก แต่คุณเริงศักดิ์กลับคิดตรงข้ามว่า ไม่เน้นกำไรมาก แต่จะเน้นการขายปริมาณมากๆ ต้องผลิตให้ได้เยอะๆ และงานต้องเร็วทันเวลาที่กำหนด

การเตรียมความพร้อมในการสืบทอดต่อยอดธุรกิจ โดยคุณเริงศักดิ์ได้ช่วยดูแลงานร่วมกับกับคุณพ่อมาโดยตลอด การเปลี่ยนแปลงภายหลังการสืบทอด มีเทคโนโลยีเข้ามาช่วยมากขึ้น เช่น เครื่องดีดีสี สามารถลดจำนวนแรงงานได้ นอกจากการรับซื้อข้าวในรุ่นพ่อแล้ว คุณเริงศักดิ์ก็มีการรับซื้อมันสำปะหลังและไม้ยูคา ลิปตัส เพื่อหารายได้เพิ่มมากขึ้น

15. เมืองงามหล่ออย่าง

ธุรกิจเมืองงามหล่ออย่างเป็นธุรกิจที่ดำเนินกิจการเกี่ยวกับยางทั้งหมดและบริการคาร์แคร์แบบครบวงจร ผู้ก่อตั้งธุรกิจคือ นายสิทธิชัย จันทร์โชติเสถียร เป็นคนจังหวัดชลบุรี ก่อนการทำงานก่อตั้งธุรกิจที่อุบลฯได้ไปทำงานที่โคราช ทำได้ประมาณ 6-7ปี ต่อมาจึงทำที่จังหวัดอุบลราชธานี กิจการได้ก่อตั้งเมื่อปี พ.ศ. 2516 ดูแลธุรกิจได้ประมาณ 5 ปี แล้วหลังจากนั้น ตัดมาซื้อตึกใหม่ (ร้านปัจจุบัน) เป็นทำเลที่ตั้งธุรกิจเมื่อก่อนเป็นร้านเล็กๆ นับได้ว่าช่วงนั้นเป็นธุรกิจที่ดี เพราะเป็นกิจการที่ยังไม่ค่อยมีคนทำกันมากนักจึงได้เป็นผู้บุกเบิกธุรกิจรายต้นๆ ปัจจุบันคุณจิตรชนามนต์ อัครจรรย์พนธ์ สืบทอดธุรกิจเป็นรุ่นที่ 2 ต่อจากคุณพ่อคือนายสิทธิชัย จันทร์โชติเสถียร ทายาททั้งหมดมี 3 คน ได้แก่ 1.นายสรารัฐ จันทร์โชติเสถียร ดูแลเรื่องค้าส่งหล่ออย่างขนาดใหญ่ 2.นางสาวจิตรชนามนต์ อัครจรรย์พนธ์ ดูแลเรื่องค้าปลีกยางขนาดเล็ก 3.นายจักรวาล จันทร์โชติเสถียร ดูแลและเรื่องคาร์แคร์ เป็นการบริหารงานร่วมกัน และแบ่งงานกันอย่างชัดเจนว่าจะดูแลส่วนไหนของกิจการ แนวคิดการบริหารรุ่นพ่อนำมาใช้ในการบริหารงาน คือ การเพิ่มบริการลูกค้าให้มีความหลากหลายมากขึ้นเพื่อตอบสนองลูกค้าหลากหลายกลุ่มมากยิ่งขึ้น ซึ่งจะเน้นลูกค้าที่กลุ่มระดับบนและระดับกลางเป็นส่วนใหญ่ แต่รุ่นพ่อก็จะเน้นบริการที่กลุ่มระดับกลางและระดับล่าง

ผู้บริหารปัจจุบันมีแนวคิดพัฒนาองค์กรธุรกิจให้ดีขึ้นกว่าเดิม คือ การบริหารงานคนให้มีคุณภาพ เพื่อให้องค์กรมีความพร้อมและประสิทธิภาพมากขึ้นเพื่อจะได้เป็นจุดเด่นและข้อได้เปรียบในเชิงธุรกิจเพราะปัจจุบันมีธุรกิจร้านยางหรือคาร์แคร์จำนวนมากจึงทำให้ต้องมีการปรับตัวเข้าสู่การแข่งขันเพื่อให้คงมียอดขายและกำไรเพิ่มมากขึ้นและทำให้ภาพลักษณ์ขององค์กรดีขึ้นลูกค้าก็จะมาใช้บริการมากขึ้นไม่ขาดสาย นอกจากนี้ได้นำระบบคอมพิวเตอร์ซอฟแวร์มาช่วยในการทำงานเก็บข้อมูลธุรกิจ

กลยุทธ์ธุรกิจ ธุรกิจเมืองงามหล่ออย่างจะเน้นหนักไปทางกลุ่มลูกค้าชนชั้นกลางและกลุ่มลูกค้าชนชั้นล่าง เพราะเป็นตลาดที่กว้างกว่าและสามารถทำรายได้เข้ากิจการได้มากและดำเนินกิจการได้เป็นอย่างดีบริการของ ธุรกิจ “เมืองงามหล่ออย่าง” มีบริการที่ครบวงจรเกี่ยวกับยาง ชัด เคลือบสี ช่วงล่าง ซ่อมและมีบริการเสริมจำพวก บริการคาร์แคร์รถยนต์ต่างๆที่สามารถดึงลูกค้ามาใช้บริการของบริษัทได้เป็นอย่างดี กิจปัจจุบันมี 2 สาขา พนักงาน 2 สาขา รวม 26 คน อุปสรรคของธุรกิจ เป็นเรื่องของพนักงานและบุคลากร ที่บุคคลที่เข้ามาทำงานสมัยนี้ไม่ค่อยมีคุณภาพเท่าไร กำลังคนไม่ค่อยมี ส่วนการลงทุน การลงทุนสูงแต่ผลตอบแทนน้อย ต้องแข่งขันเรื่องบริการ ธุรกิจครอบครัว เมืองงามหล่ออย่างพยายามรักษาฐานข้อมูลและต้องทำลูกค้าจะกลับมาใช้บริการกับเรานั่นคือเป้าหมายสำคัญของกลยุทธ์ของธุรกิจ “เมืองงามหล่ออย่าง”

16. อิงนภา การ์เด้นวิว รีสอร์ท

อิงนภา การ์เด้นวิว รีสอร์ท ก่อตั้งเมื่อปี พ.ศ 2549 โดย นางจันทร์ศรี สืบเสนาะ เป็นผู้ก่อตั้งและเป็นผู้ดูแลกิจการ ประเภทธุรกิจแบบเจ้าของคนเดียว เริ่มแรกคุณ จันทร์ศรี สืบเสนาะ ได้ซื้อที่ดินไว้เมื่อปี พ.ศ 2548 ซึ่งที่ดินตอนนั้นเป็นทุ่งนาและทุ่งหญ้าทั้งหมด แล้วเริ่มถมที่ สร้างบ้าน ทำสวน ปลูกต้นไม้ขึ้นแล้วด้วยความชอบสปาและรักธรรมชาติจึงเริ่มทำธุรกิจเกี่ยวกับสปา ก่อนแล้วต่อมาได้ขยายกิจการมาเป็นรีสอร์ท คุณ จันทร์ศรี สืบเสนาะเล่าว่าเริ่มแรกมีห้องพัก 9 ห้อง แล้วต่อมาขยายเป็น 40 ห้องและห้องประชุม 20 ห้อง ปัจจุบันรวมทั้งหมดมี 300 ห้อง ซึ่งได้ขยายธุรกิจและจำนวนห้องอยู่เรื่อยๆเพราะว่าได้คำแนะนำจากเพื่อนๆและความต้องการของลูกค้าจึงทำให้ธุรกิจเติบโตไปข้างหน้ามากขึ้น

การบริหารปัจจุบัน นายธนารัตน์ พรหมสาขา ณ สกลนคร เป็นผู้ดูแลธุรกิจ อิงนภา สาขา 2 ส่วนแม่ดูแลสาขาใหญ่เป็นหลัก เสนาะ ดูแลสาขาใหญ่ และมีพนักงานช่วยจัดการในการดูแลการจัดการธุรกิจในองค์กร การบริหารงานแต่ละรุ่นมีความเหมือนกันเพราะฝ่ายแม่เป็นคนควบคุมการบริหารเป็นส่วนใหญ่และสอนลูกทำงานในแบบที่ตนบริหารคือ การบริการลูกค้าด้วยความห่วงใย ตอบสนองความต้องการลูกค้าเต็มที่ และทำให้พึงพอใจต่อการพักผ่อนในรีสอร์ท ในการบริหารไม่มีการขัดแย้งกันเพราะ ผู้ควบคุมการบริหารคือ นางจันทร์ศรี สืบเสนาะ กล่าวว่าจัดการองค์กรธุรกิจแบบครอบครัวหรือมีวัฒนธรรมองค์กรแบบครอบครัว บอกรับและสอนงานกันอย่างเป็นพี่เป็นน้องเคารพซึ่งกันและกันจึงเป็นข้อดีอีกอย่างหนึ่งส่งผลให้องค์กรธุรกิจไม่มีความขัดแย้งกัน แนวทางการสืบทอดคือ ช่วยกันทำงานในธุรกิจครอบครัวส่งต่อการจัดการการบริหารให้มีความสอดคล้องกับรุ่นแม่เพราะทางฝ่ายแม่มีใจรักในด้านการทำที่พักผ่อน ที่เน้นธรรมชาติ จึงอยากให้ลูกสืบทอดต่อไปอย่างเดียวกันกับที่ฝ่ายแม่ต้องการให้ธุรกิจที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้าเพื่อให้ลูกค้ามีความผ่อนคลาย มีความสุขในช่วงเวลาที่ใช้บริการจาก อิงนภา การ์เดน วิว รีสอร์ท แม่บอกว่าจบแล้วให้ไปทำงานที่อื่นก่อนค่อยนำความรู้ที่ได้มาบริหาร

17. ห้างหงษ์ทอง ซุปเปอร์สโตร์

เริ่มจากปี 2538 เดิมทำร้านขายยาตรงหน้าตลาดวารินอาศัยว่าทำเลดี แต่ว่าตอนนั้นครอบครัวก็หันไปทางอุตสาหกรรม ก็ยังมีร้านขายยาอยู่ในจังหวัดนั้น มีเซเว่นเปิดขึ้นมาสาขาแรกในอ.วารินฯ และทำให้มีแนวคิดที่ว่าทำเลของธุรกิจอยู่หน้าตลาดดีกว่าทำเลตรงนั้นก็เลยมีความสนใจขึ้นมาว่าถ้าเราจะเปลี่ยนร้านเป็นขายปลีกน่าจะดีกว่า ตั้งแต่ตรงนั้นมาเริ่มจะมาศึกษาและเริ่มดูในส่วนของความเป็นไปได้ และเริ่มเปลี่ยนแนวทางจากตรงนั้นมา และได้เอาแนวการบริหารมาจากร้านขายยา ซึ่งในร้านขายยาจะมีขายเครื่องสำอางของอุปโภคบริโภคอยู่ด้วย เพียงแค่หลักมุ่งขายปลีกสินค้าทั้งอุปโภคบริโภคมากขึ้น

จากการดำเนินงานที่ผ่านมาหงษ์ทอง ซุปเปอร์สโตร์ ถือเป็นร้านสะดวกซื้อขนาดใหญ่ และมีสินค้าอุปโภคบริโภคให้เลือกซื้อมากมายหลากหลายประเภทกว่าร้านสะดวกซื้ออื่นๆ ด้วยอาจจะเป็นร้านสะดวกซื้อที่ค่อนข้างใหญ่และเป็นของคนในท้องถิ่นด้วย จึงทำให้ร้านอาจจะดูไม่ค่อยหรูหรา เหมือนกับห้างใหญ่ๆ เช่น Big C หรือ เทสโก้โลตัส การจัดการของหงษ์ทอง ซุปเปอร์สโตร์ ไม่ค่อยสะดวกและน่าเข้าสักเท่าใดนัก อาจจะเป็นเพราะว่าสินค้าที่ค่อนข้างเยอะจริงๆ และพื้นที่อาจจะไม่เพียงพอต่อการจัดเรียงสินค้า จึงทำให้ร้านอาจจะดูคับแคบไม่ถนัดตา แต่ถ้าหากใครที่ไม่ยึดติดว่าจะต้องเข้าห้างที่สวยหรูแล้วละก็ หงษ์ทอง ซุปเปอร์สโตร์ ก็ว่าเป็นร้านที่สะดวกซื้อที่น่าซื้อหา เพราะมีสินค้าให้เลือกเยอะและราคาถูก ภายในร้านหงษ์ทอง ซุปเปอร์สโตร์ ติดแอร์เย็นฉ่ำตลอดเวลา การจัดวางสินค้าจะแบ่งประเภท ดังนี้ประเภทเครื่องปรุงอาหาร เช่น น้ำปลา , เครื่องปรุงรส , น้ำมันพืช ฯลฯ ประเภทเครื่องใช้ภายในบ้าน เช่น ผงซักฟอก , สบู่ , แชมพู ฯลฯ ประเภทอาหารแห้ง เช่น ข้าวสาร , บะหมี่กึ่งสำเร็จรูป , กาแฟ , ขนมปังกรอบชนิดต่างๆ ฯลฯ ประเภท กีฬหุ้บ เช่น ตุ๊กตา , พวงกุญแจ ฯลฯ ประเภทเครื่องใช้สำหรับเด็ก เช่น ของเล่นเด็ก , ผ้าอ้อม , ชุดเด็กเล็ก ฯลฯ ประเภทเครื่องแต่งกาย เช่น เสื้อผ้าเด็ก , เสื้อผ้าผู้ใหญ่ , รองเท้า , ชุดนักเรียน ฯลฯ ประเภทเครื่องดื่ม เช่น น้ำดื่ม , น้ำอัดลม , นมกล่อง , เครื่องดื่มชูกำลัง , เครื่องดื่มแอลกอฮอล์ ฯลฯ ประเภทสินค้าเบ็ดเตล็ดอื่นๆ เช่น ตะกร้าใส่ของ , โตะญี่ปุ่นเล็ก , ชั้นวางของ , เป็นต้น นอกจากจะจำหน่ายสินค้าแล้ว ถ้าหากใครซื้อของแล้วจะนำไปเป็นของฝาก ของขวัญ ที่นี่เขาก็รับห่อด้วย บริการฟรี

หงษ์ทอง ซูเปอร์สโตร์ได้ขยายสาขาเป็นการขยายจากธุรกิจร้านค้าสะดวกซื้อที่ดำเนินการอยู่เดิมที่มุ่งเน้นการปรับปรุงการบริการที่ก่อให้เกิดความสะดวกในการจับจ่ายให้อยู่ภายใต้การคัดสรรสินค้าที่มีคุณภาพตรงกับความต้องการของลูกค้าเป็นหลัก ร่วมกับการจัดเรียงสินค้าที่สะดวกในการเลือกซื้อในแต่ละร้านสาขา โดยในการขยายเครือข่ายการให้บริการ ร้านหงษ์ทอง ซูเปอร์สโตร์จะมุ่งให้ความสำคัญในการคัดเลือกทำเลที่ตั้งของร้านสาขาที่สะดวกกับลูกค้ากลุ่มเป้าหมายในการเดินทาง ทั้งนี้เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าจากการดำเนินชีวิตของผู้บริโภคที่เปลี่ยนไปปัจจุบันนี้ได้เปิดอีกสาขาที่ใหญ่กว่าเดิม

18. ร้านสมัยใหม่เฟอร์นิเจอร์

เริ่มก่อตั้งเมื่อปี พ.ศ.2535 โดยเป็นการดำเนินกิจการค้าขายเฟอร์นิเจอร์ ตั้งอยู่ที่ 118/1-3 ถนนรัชกาลินทร์ อำเภอรามอินทรา อุตสาหกรรม 34190 เดิมทีคิดจะทำธุรกิจ ตอนแรกทีคิดจะทำคือร้านทอง แต่พอดูสภาพแวดล้อมแล้ว ดูจะมีความเสี่ยงในเรื่องชีวิตและทรัพย์สิน ถ้าจะจ้างพนักงานก็ยากต่อการควบคุม จึงตัดสินใจทำธุรกิจที่เกี่ยวกับเฟอร์นิเจอร์ เพราะมองดูแล้วว่าอนาคตน่าจะมีประชากรเพิ่มมากขึ้น และเล็งเห็นตลาดของเฟอร์นิเจอร์มีการขยายตัวเพิ่มมากขึ้น จึงเลือกทำธุรกิจเฟอร์นิเจอร์ เพราะเป็นธุรกิจที่เริ่มต้นง่าย เริ่มจากมีร้านเล็กๆ ในปี พ.ศ. 2535 โดยตัวผลิตภัณฑ์เฟอร์นิเจอร์ต่างๆ ไม่ใช่ผลิตภัณฑ์ที่บูดหรือเน่าเสียได้ง่าย และดูแลรักษาง่าย นี่เป็นเหตุผลหลักๆ ที่เลือกทำธุรกิจนี้ จนกระทั่งมาจนถึงปัจจุบันนี้ จำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ ปลีก-ส่ง พร้อมบริการจัดส่ง ชุดเครื่องนอน ผ้าปูที่นอน ผ้าห่มนวม ที่นอน หมอนหนุน หมอนข้าง เฟอร์นิเจอร์สำนักงาน โต๊ะทำงาน เก้าอี้ ปาดชั้นฉากกันห้อง ตู้เหล็ก ตู้ไม้เก็บเอกสาร ตู้หนังสือ ตู้นิตยสาร ตู้เซฟ เฟอร์นิเจอร์ตกแต่งบ้าน โต๊ะอาหาร ชุดรับแขกโซฟา ชั้นทีวี ตู้ทีวี ตู้โชว์ ตู้เซตบอร์ด ชุดห้องนอน เติงตู้เสื้อผ้า โต๊ะเครื่องแป้ง ตู้ข้างเตียง ทรานสิค้ำ Lotus, Leonard, Elegant, Otani, Kiosk, King Star, Mass Lucky, Kingdom, Bird

การเตรียมความพร้อมในการสืบทอดธุรกิจ ก็พัฒนาธุรกิจนี้ไปเรื่อยๆ ให้สามารถแข่งขันได้ เมื่อลูกพร้อมก็จะส่งให้ลูกดูแลต่อและสอนลูกเรื่อยๆ ให้ลูกหาประสบการณ์ ตามความสมัครใจ ซึ่งคนในครอบครัวก็จะช่วยกันดูแลได้ นอกจากนี้ได้นำแนวความคิดการบริหารรุ่นพ่อมาประยุกต์ใช้ในการต่อยอดธุรกิจว่าการทำงานอะไรเราต้องมีความซื่อสัตย์ต่อลูกค้าและความจริงใจต่อลูกค้า และทำงานอย่างมีความรับผิดชอบ ตรงต่อเวลาไม่ทำงานผัดวันประกันพรุ่ง ทำวันนี้ให้ดีที่สุด ดูแลพนักงานเหมือนเป็นส่วนหนึ่งของครอบครัว โดยเราจะให้สวัสดิการที่ดี และให้การดูแลเอาใจใส่ต่อพนักงานเพื่อจะให้พนักงานรักที่จะอยู่กับองค์กรไปนาน

19. ร้านอินโดจีน

เริ่มเมื่อ 42 ปีก่อน คุณยายได้เริ่มต้นทำแผ่นปอเปียะญวน หรือที่คนอุบลเรียกว่า แผ่นเมี่ยง ทำธุรกิจนี้ได้ประมาณ 20-30 ปี ก็ได้มาเปิดเป็นร้านอาหารเวียดนาม ในปี พ.ศ.2515 ชื่อว่า ร้านอินโดจีน โดยมีคุณพ่อคุณแม่บริหารงาน ต่อมาได้ยกธุรกิจนี้ให้ คุณชนันวิทย์ ศรีสกุลวรรณ และน้องสาว เป็นผู้บริหารงานต่อ เป็นรุ่นที่ 3

รูปแบบและลักษณะของธุรกิจ เป็นร้านอาหารเวียดนาม เน้นอาหารเพื่อสุขภาพ ผักสดสะอาด ปลอดภัยเพราะผักเอามาจากสวนที่เราดูแลเอง และของที่ประกอบอาหารทางร้านจะเป็นคนเลือกเอง

ทั้งหมด เวลาปรุงอาหารก็ปรุงเองทำเองทุกอย่าง เครื่องปรุงใหม่ทุกวัน และลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการ ส่วนมากก็จะเน้นอาหารที่เกี่ยวข้องการดูแลสุขภาพและมีความปลอดภัย

ปัจจุบันร้านอินโดจีนมีเพียง 1 สาขา เป็นการส่งต่อจากรุ่นพ่อสู่รุ่นลูก การบริหารงานยังคงรูปแบบเดิม ที่สืบทอดจากรุ่นพ่อ แต่จะมีการขยายร้านเพิ่มขึ้น เดิมมีเพียงชั้นล่างแต่ปัจจุบันได้เปิดชั้น 2 เพิ่มเป็นห้องปรับอากาศ เพื่อให้ทันสมัยและดึงดูดลูกค้ามาใช้บริการมากกว่าเดิม และมีการขยายรูปแบบการขาย โดยการให้ลูกค้าสั่งกลับไปรับประทานที่บ้านได้ ปัจจุบันมีพนักงานทั้งหมด 35 คน มีสวัสดิการที่พอกันแก่พนักงานทุกคน มีการทำประกันสังคมให้แก่พนักงาน นอกจากนี้ มีการรักษาคุณภาพของอาหารให้คงที่โดยการคอยตรวจสอบคุณภาพของอาหารทุกวัน และลูกค้าต้องเป็นคนตรวจสอบให้ด้วยว่า วันนี้อร่อยดีอาหารเป็นอย่างไร ถูกปากหรือผิดแปลกไปจากเดิมหรือไม่

แนวทางการพัฒนาในอนาคต อีก 2 ปี ข้างหน้าทางร้านจะมีการเปิดสอนการทำอาหารเวียดนามให้แก่ลูกค้าที่สนใจ ประมาณอาทิตย์ละ 2-3 เมนู เพื่อให้ลูกค้าได้ดู ได้รู้จักและศึกษาเกี่ยวกับอาหารเวียดนาม และ จะมีการคิดค้นเมนูเพื่อสุขภาพใหม่ๆเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้มากยิ่งขึ้นและไม่ลืมที่จะรักษารสชาติและคุณภาพให้คงเดิมและดียิ่งๆขึ้นไป

20. ห้างรวมสินไทยสรรพสินค้า

เริ่มต้นจากคุณปู่ (คุณพ่อมิตรเชียร-คุณแม่สมจิตร อนุพรรณสว่าง) ทำกิจการขายปลีกสินค้าชื่อห้างรวมสินไทยสรรพสินค้า (ที่ตั้งปัจจุบัน เยื้องโรงพยาบาลเอกชนร่มเกล้า) ของใช้ในบ้าน,หนังสือ,เครื่องใช้ไฟฟ้า ทุกอย่าง ต่อมาภายหลังคุณปู่จึงได้แยกกิจการเป็น 4 กิจการให้กับลูกชายทั้ง 4 คน ได้แก่ รุ่นที่ 2 คือ

- นายยงยุทธ์ อนุพรรณสว่าง บุตรชายคนโต บริหารงานที่ห้างรวมสินไทยสรรพสินค้า
- นายสุทธิชัย บุตรชายคนที่ 2 รวมสินไทยเซ็นเตอร์ จำหน่ายเครื่องเขียนแบบเรียน เครื่องกีฬา อุปกรณ์คอมพิวเตอร์ วัสดุ และเครื่องใช้ในสำนักงาน
- นายอดิษฐ์ บุตรชายที่ 3 รวมสินไทยเทรดดิ้ง จำหน่ายเครื่องใช้ไฟฟ้าทุกชนิด
- นายอรรณ บุตรชายคนเล็ก รวมสินไทยบ้านและที่ดิน การเกษตร จำหน่ายเครื่องจักรกลการเกษตร

การเริ่มต้นธุรกิจรวมสินไทยสรรพสินค้า นายยงยุทธ์ อนุพรรณสว่าง ได้เข้ามาบริหารงานที่ห้างรวมสินไทยสรรพสินค้าแทนคุณพ่อและมี คุณอุษาวดี อนุพรรณสว่าง (ลูกสาว) เข้ามาช่วยดูแลกิจการด้วย พ่อและลูกร่วมกันบริหารงาน พ่อเป็นผู้บริหารดูแลการเงิน การตลาด ลูกเน้นการขายบริการ ดังนั้น ห้างรวมสินไทยสรรพสินค้าดำเนินธุรกิจมาเป็นรุ่นที่ 2 และกำลังถ่ายทอดธุรกิจสู่รุ่นที่ 3 ผู้บริหารหลักของห้างรวมสินไทยสรรพสินค้า คือ คุณยงยุทธ์ อนุพรรณสว่าง (รุ่นที่2) เป็นผู้บริหารสูงสุดควบคุมการบริหารงาน ดูแลด้านการเงิน การตลาด

การบริหารงานในสองรุ่น การบริหารงานมีแตกต่างกันบ้างในบางครั้ง เช่น รุ่นลูกเป็นคนสมัยใหม่ เห็นเปลี่ยนแปลงของโลกในสมัยใหม่ว่าเป็นอย่างไร แล้วมีความคิดว่าอยากจะปรับปรุงเปลี่ยนแปลงการบริการที่ทันสมัยให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าในปัจจุบัน หรืออาจจะมียุทธศาสตร์ใหม่ๆนำเสนอ บางครั้งคุณพ่อก็จะไม่เห็นด้วยและให้เหตุผลว่าทำไมถึงทำอย่างที่เราต้องการไม่ได้ และเมื่อคิดดูอีกทีก็เห็นด้วยกับท่านเพราะท่านมีประสบการณ์ในการทำงานมากกว่าในบางครั้งอาจเกิดความขัดแย้งหรือความคิดเห็นที่ไม่ตรงกันแต่ก็มีการจัดการกับปัญหานั้นด้วยการค่อยๆคุยกันด้วยเหตุและผลและนำสิ่งที่คุณพ่อ

แนะนำมาปรับปรุงให้ไปในทิศทางเดียวกันและเกิดความพอใจทั้งสองฝ่าย

การเตรียมความพร้อมในการสืบทอดธุรกิจต่อจากรุ่นพ่อ คือ คุณพ่อจะปลูกฝังให้ทำงานเป็นตั้งแต่เด็กให้เรียนรู้งาน รู้ว่าอะไรเป็นอะไร อะไรขายยังไง การดูแลลูกค้า เมื่อทำบ่อยๆก็เป็นกิจวัตรประจำวันก็เกิดความเคยชิน ทำให้รู้สึกรักและผูกพันกับธุรกิจ ถึงจะไปเรียนต่อก็ยังรู้สึกว่าต้องกลับมาบริหารงานต่อจากคุณพ่อ และสิ่งที่นำมาใช้ในการบริหารงานในปัจจุบันคือคุณพ่อจะเน้นย้ำและให้ความสำคัญในเรื่องของความซื่อสัตย์ และการทำธุรกิจเน้นที่ตัวลูกค้าเป็นสำคัญ ต้องปลูกฝังให้พนักงานรักในการบริการ ทำให้ลูกค้าพอใจในการบริการ

การบริหารงานคืออยู่ร่วมกันแบบครอบครัวเป็นที่เพื่อน้อง สามารถให้คำปรึกษาหรือแนะนำกันได้ ทั้งเรื่องงานและเรื่องส่วนตัวลดช่องว่างระหว่างผู้บริหารกับพนักงานให้แคบลงเพื่อให้พนักงานกล้าที่จะเข้ามาขอคำปรึกษาในเรื่องที่ไม่เข้าใจหรือความคิดเห็นที่ไม่ตรงกัน ถ้าทำให้พนักงานมีความสุขทั้งเรื่องงานเรื่องส่วนตัวการทำงานก็จะดีตามไปด้วย

การบริหารคน เริ่มแรกเมื่อรับสมัครพนักงานใหม่ทางรวมสินไทยจะจัดอบรมแนะนำการทำงานให้กับพนักงานก่อนเมื่อพนักงานมีประสบการณ์ในการทำงานมากขึ้นก็จะบรรจุเข้าทำงานเป็นพนักงานประจำมีค่าสวัสดิการต่างๆ ให้กับพนักงานเพื่อเป็นแรงจูงใจให้พนักงานอยากทำงานกับรวมสินไทยต่อไป และมีความรักในการทำงาน ในทุกๆสัปดาห์จะมีการประชุมระหว่างผู้บริหารกับพนักงานเพื่อเพื่อทราบถึงปัญหาที่เกิดขึ้นทั้งในเรื่องของการทำงานและตัวพนักงานเพื่อหาแนวทางแก้ไข

แนวทางการบริหารงานในอนาคต คือ อยากขยายธุรกิจให้กว้างขึ้นกว่านี้ ต้องการผู้บริหารและบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถเข้ามาช่วยในเรื่องการโฆษณาสินค้า การทำ CRM(Customers Relation Management) คือการบริหารลูกค้าสัมพันธ์ช่วยรักษาลูกค้าช่วยให้เราคิดแผนเพื่อทราบกำลังซื้อของลูกค้าได้

21. ร้านลัคกี้เครื่องเขียน

จุดเริ่มต้นของกิจการมาจากความต้องการที่จะขยายและตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคให้ทั่วถึงของ “ร้านชัยแสง” ซึ่งเป็นกิจการที่ประกอบกิจการจัดจำหน่ายวัสดุอุปกรณ์สำนักงาน ให้แก่หน่วยงานราชการและเอกชน ผู้บริหารของร้านชัยแสงในสมัยนั้น คือ นางประยูร ศรีทอง รุ่น 1 ได้เห็นถึงความต้องการที่จะได้เลือกสินค้าของผู้บริโภค จึงมีความต้องการที่จะขยายกิจการ โดยต้องการครอบคลุมถึงการขายปลีกด้วย จึงมอบหน้าที่ให้ นางดารณี ศรีทอง เป็นผู้บริหารร้านขายปลีก ในนาม “ร้านลัคกี้เครื่องเขียน” ซึ่งก่อตั้งขึ้นในปีพ.ศ. 2528 โดยมีชื่อเดิมว่า “ร้านลัคกี้เซ็นเตอร์” บริหารงานโดยนางดารณี ศรีทอง จนมาถึงปัจจุบัน

ปัจจุบันร้านลัคกี้เครื่องเขียนดำเนินธุรกิจมาเป็นรุ่นที่ 3 ผู้บริหารคือ นางดารณี ศรีทอง ที่สืบทอดมาจากนางประยูร ศรีทอง ดำรงตำแหน่งผู้บริหารกิจการ โดยมี รุ่น 3 นายพรชัย ศรีทอง (บุตรชาย) และนายธนพล ศรีทอง (บุตรชาย) เข้ามาช่วยดูแลและบริหารกิจการร้านลัคกี้เครื่องเขียน

รูปแบบการบริหารงานคือ อยู่ร่วมกันแบบครอบครัวเป็นที่เพื่อน้อง สามารถให้คำปรึกษาหรือแนะนำกันได้ทั้งคุณแม่และลูกชายจะช่วยกันทำงานแต่แบ่งหน้าที่กันทำอย่างชัดเจนทั้งในเรื่องของคุณดูแลควบคุมงาน ส่วนของการจัดส่งสินค้า ดูแลฝ่ายขายและบัญชี

สภาพการแข่งขันทางธุรกิจ ด้วยลักษณะการจำหน่ายสินค้าของกิจการเป็นประเภทที่คู่แข่งสามารถเข้ามาแข่งในตลาดได้ง่าย จึงเป็นตลาดที่มีการแข่งขันสูง ทั้งคู่แข่งรายใหญ่รายเดิมและคู่แข่งหน้าใหม่ แต่โดยส่วนใหญ่ลูกค้าของร้านล็คก็จะเป็นกลุ่มนักเรียน นักศึกษา ครูอาจารย์ ถึงแม้ว่าเศรษฐกิจจะซบเซาก็ไม่ค่อยมีผลกระทบต่อรายได้ของร้านล็คก็

22. โรงแรมอบลบุรีรีสอร์ท

ก่อตั้งเมื่อวันที่ 9 มีนาคม 2541 เหตุผลที่เลือกที่จะทำธุรกิจนี้ก็คือคุณสุนิรัตน์ได้มองว่าในจ.อุบลฯ ยังมีธุรกิจโรงแรมที่ใหญ่ๆไม่มากนักเพราะแต่ก่อนมีโรงแรมในจ.อุบลฯที่เปิดก่อนเพียง 2 โรงแรม คือปทุมรัตน์และลายทอง จึงตัดสินใจเลือกที่จะทำธุรกิจโรงแรมขึ้นมาเพื่อรองรับการเติบโตของเมืองและเป็น city resort (รีสอร์ทเมือง) แห่งเดียวในจังหวัดอุบลที่ไม่ไกลจากเมืองและอยู่ท่ามกลางธรรมชาติซึ่งเหมาะแก่การพักผ่อนและก็คิดว่าธุรกิจนี้จะไปได้ดีในด้านธุรกิจโรงแรมเพราะลูกค้ายังมีตัวเลือกที่น้อยอยู่ ในการก่อตั้งเริ่มแรกโรงแรมอบลบุรีรีสอร์ทได้อยู่ในเครือของบริษัท โดยมี Borad of Investment (BOI) (หน่วยงานที่ช่วยในการส่งเสริมการลงทุน) เป็นหน่วยงานที่ช่วยในด้านเงินทุน ต่อมาโรงแรมอบลบุรีรีสอร์ทก็ได้แยกตัวออกจากเครือของบริษัท คุณสุนิรัตน์ได้จ้างผู้บริหารมาช่วยในการดูแลในลักษณะของการบริหารจัดการต่างๆของโรงแรมและปัจจุบันโรงแรมอบลบุรีรีสอร์ทมีอายุประมาณ 17 ปี

โรงแรมอบลบุรีรีสอร์ทเป็นธุรกิจครอบครัวซึ่งคุณสุนิรัตน์เป็นรุ่นแรกที่เริ่มทำธุรกิจในการบริหารงานก็จะแบ่งแยกหน้าที่กันรับผิดชอบในส่วนต่างๆซึ่งคุณสุนิรัตน์ก็ได้แบ่งหน้าที่งานให้ลูกๆช่วยดูแลแตกต่างกันไป

- คุณศิริรัตน์ เด่นวรวงษ์ผาสุก (ลูกสาว) ตำแหน่งกรรมการ ช่วยบริหารธุรกิจโรงแรมในด้านการจัดต่างๆของโรงแรม บริหารจัดการทั่วไป
- คุณศิริวัฒน์ เด่นวรวงษ์ผาสุก (ลูกชาย) ตำแหน่งรองกรรมการ ช่วยในด้านของการดูแลนักท่องเที่ยวและลูกค้าที่มาพักในโรงแรม ดูแลเกี่ยวกับลูกค้า
- คุณวัฒนา เผือกโพธิ์ทอง (ลูกเขย) ช่วยดูแลการบริหารจัดการต่างๆภายในโรงแรม

รูปแบบในการบริหารปัจจุบัน เป็นการบริหารงานร่วมกัน แบ่งแยกหน้าที่ความรับผิดชอบในส่วนต่างๆยังไม่มีมีการส่งมอบธุรกิจให้ลูกดูแลอย่างเต็มรูปแบบซึ่งคุณสุนิรัตน์ต้องการให้ลูกเรียนรู้การทำงานในส่วนต่างๆเพื่อที่ลูกจะได้เข้าใจกระบวนการทำงานและสามารถบริหารงานได้เมื่อคุณสุนิรัตน์ส่งมอบธุรกิจให้ลูกดูแลอย่างเต็มรูปแบบ การบริหารงานปัจจุบันเมื่อลูกได้เข้ามาดูแลกิจการช่วยสิ่งที่เปลี่ยนแปลงไปก็คือการทำงานเป็นระบบมากขึ้น มีระบบคอมพิวเตอร์ควบคุมในการบริหารแต่ละส่วนและมีการทำการตลาดมากขึ้น ซึ่งมีความแตกต่างแต่ไม่มีความขัดแย้ง เพราะลูกได้บอกให้เห็นถึงความสำคัญของการที่นำระบบคอมพิวเตอร์มาใช้ เพื่อเพิ่มความสะดวกในการทำงานและสามารถตรวจสอบข้อมูลต่างๆย้อนกลับได้ รวมถึงอำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าที่มาใช้บริการในโรงแรมอีกด้วย และการนำเทคโนโลยีเข้ามาใช้ยังเป็นการเพิ่มความสามารถในการแข่งขันกับคู่แข่งอีกด้วย ดังนั้นจึงไม่มีความขัดแย้งในการเปลี่ยนแปลง อยากให้ลูกฝึกทำงานก่อน

แนวทางในการพัฒนาในอนาคต เพิ่มการบริการให้ครบถ้วนและสร้างสนามกีฬา สร้างสระว่ายน้ำ ฟังเพิ่มเติมจากสระว่ายน้ำเดิมที่อยู่มีแล้ว พัฒนาคุณภาพการบริหาร สร้างความพึงพอใจให้ลูกค้าสูงสุดทำให้ลูกค้าเกิดความประทับใจและลูกค้ากลับมาใช้บริการซ้ำ และมีแผนในการพัฒนาในด้านของงาน

ประชาสัมพันธ์ ด้านการตลาดให้เป็นระบบมากขึ้น และต้องการเป็นสมาชิกองค์กรที่เกี่ยวข้องกับการท่องเที่ยวทั้งในระดับประเทศและต่างประเทศ และทำกิจกรรมประชาสัมพันธ์ผ่านทางระบบอินเทอร์เน็ตมากขึ้น

ด้านการบริหารคน ด้วยความที่โรงแรมมีปัญหาในเรื่องของการขาดพนักงาน จึงทำให้โรงแรมต้องแก้ปัญหาโดยการรับพนักงานชั่วคราวเข้ามาทำงานในวันที่มีงานเลี้ยงหรือจัดสัมมนาแต่การรับพนักงานชั่วคราว คิดว่าเป็นปัญหาอีกอย่างหนึ่งก็คือพนักงานที่มาทำงานใหม่ไม่รู้จักระบบการทำงานหรือวิธีการทำงานที่เป็นมาตรฐานของโรงแรมและอาจทำให้เกิดปัญหาในด้านการบริการลูกค้าที่ไม่เป็นมาตรฐานทำให้เกิดเป็นจุดอ่อนของโรงแรมได้ ข้อเสนอแนะก็การเพิ่มเงินเดือนให้พนักงานที่มีอยู่และรับสมัครพนักงานเพิ่มเงินเดือนในอัตราที่สูงขึ้น

23. บริษัท อุบลสาส์น จำกัด

ก่อตั้งเมื่อปี พ.ศ. 2510 ผู้ก่อตั้งคนแรกคือ คุณบุญส่ง สิงหนันท์ (คุณปู) เป็นรุ่นที่1 ได้เปิดสาขาที่1 ต่อมา ปี พ.ศ. 2516 คุณวรชัย เตชะศิริชนะกุล (คุณพ่อ) เป็นรุ่นที่ 2 เปิดสาขา 2 และปี พ.ศ.2554 คุณ กิจจา เตชะศิริชนะกุล (ลูก) เป็นรุ่นที่ 3 ได้เปิดร้านอุบลสาส์นสาขาที่ 3 คือหน้ามหาวิทยาลัยอุบลราชธานี และปัจจุบันรวมแล้วร้านอุบลสาส์นมีทั้งหมด 3 สาขา มีอายุประมาณ 47 ปี

รูปแบบการบริหารปัจจุบัน คุณพ่อจะดูแลด้านการเงินทุกสาขาและดูแลความเรียบร้อยสาขา 1 ส่วนคุณแม่จะดูแลด้านสินค้าทุกสาขา แล้วคุณพ่อก็แบ่งให้ลูกๆดูแลสาขา 2 และสาขา 3 การบริหารจัดการงานโดยรวมจะร่วมกันแต่แยกเป็นสาขาโดยมีความเป็นอิสระในแต่ละสาขา

การเปลี่ยนแปลงเมื่อลูกเข้ามามีส่วนร่วมในการบริหาร ในสมัยที่คุณพ่อเป็นคนบริหารเพียงคนเดียวก็ไม่ค่อยมีการนำเทคโนโลยีเข้ามาใช้ในกิจการ แต่เมื่อลูกๆเข้ามามีส่วนร่วมในการบริหารก็มีความต้องการที่จะนำเทคโนโลยีเข้ามาช่วยในการบริหารจัดการเช่น การใช้คอมพิวเตอร์ในการส่งสินค้าที่สามารถเชื่อมต่อกับลูกค้าที่อยู่ในกรุงเทพได้และสามารถเช็คได้ว่าสินค้าที่ต้องการมีอยู่หรือไม่และ การใช้กล้องวงจรปิดในร้าน จึงทำให้มีความขัดแย้งเพราะคุณพ่อไม่เห็นด้วยที่จะนำเทคโนโลยีเข้ามาใช้ โดยส่วนตัวคุณพ่อคิดว่าเทคโนโลยีไม่มีความจำเป็นและมีต้นทุนที่สูงจึงไม่เห็นด้วยแต่สุดท้ายด้วยเสียงส่วนมากของลูกๆที่มีความเห็นตรงกันว่าอยากนำเทคโนโลยีเข้ามาใช้จึงทำให้คุณพ่อต้องยอมให้ลูกๆนำเทคโนโลยีเข้ามาช่วยในการจัดการ และปัจจุบันในการติดต่อซื้อขายกับลูกค้าก็มีความสะดวกสบายมากยิ่งขึ้น

แนวทางการสืบทอด จะสืบทอดจากรุ่นสู่รุ่นคือจะสืบทอดจากรุ่นพ่อสู่รุ่นลูก จากรุ่นลูกสู่รุ่นหลาน จะให้แต่ละรุ่นได้เรียนรู้งานหรือวิธีการขายวิธีการดำเนินงานต่างๆจากรุ่นสู่รุ่นและจะแบ่งให้รับผิดชอบในแต่ละสาขาโดยแต่ละรุ่นก็จะดูแลของแต่ละรุ่นไปแต่ละสาขาก็จะดูแลแต่ละสาขาไป

แนวคิดการบริหารรุ่นพ่อที่นำมาใช้ในการบริหารงานต่อยอดธุรกิจรุ่นลูกคือดำเนินธุรกิจภายในครอบครัวรักษาคุณภาพและประสิทธิภาพ บริหารงานในแนวทางเดียวกันคุณพ่อจะให้น้ำหนักในด้านของการบริการลูกค้าเป็นส่วนใหญ่ ใช้นโยบายแบบเดียวกัน สิ่งที่ได้จากพ่อเกี่ยวกับการขายหนังสือ สิ่งหนังสือสามารถแนะนำลูกค้าได้ว่าหนังสือใดเหมาะกับงานใด อาชีพไหน

24. หจก.ถาวรยางยนต์ไทร์โปรเฟซซัลเนล

ผู้บริหาร นาย กัญญา มั่นคง ก่อตั้งเมื่อปี 2525 ก่อตั้งมาแล้ว 32 ปี สถานที่ตั้ง 94 ถ.บูรพาใน ต.ในเมือง อ. เมือง จ.อุบลราชธานี 34000 ด้วยความสนใจทางด้านนี้โดยตรงจึงเริ่มศึกษาเกี่ยวกับธุรกิจประเภทนี้ โดยเริ่มต้นจากการทำเป็นธุรกิจเล็กๆ มีการบริการครบวงจรรถยนต์ จำหน่ายยางรถยนต์ จำหน่ายล้อแม็กซ์ โดยสมาชิกในครอบครัวมีส่วนร่วมในการบริหาร มีผู้บริหารทั้งหมด 4 ท่าน

1. คุณ กัญญา มั่นคง เป็นประธานบริหาร
2. คุณ ลำไย มั่นคง ทำหน้าที่ ดูแลฝ่ายขาย การจัดซื้อ
3. คุณ โกวิท มั่นคง ทำหน้าที่ ดูแลเรื่องการตลาด
4. คุณ สุรินทร์ มั่นคง ทำหน้าที่ บริหารงานทั่วไป
- 5.นางสาว ศรีวรรณ มั่นคง ส่วนคนที่ 5 เป็นลูกสาวคนสุดท้องตอนนี้กำลังศึกษาอยู่คณะบริหารศาสตร์ สาขา การเงินและการธนาคาร มหาวิทยาลัยอุบลราชธานี ชั้นปีที่ 2 จะทำหน้าที่ช่วยการทั่วไปในบริษัท

รูปแบบการบริหารปัจจุบัน มีบริหารงานร่วมกัน มีทั้งหมด 6 สาขา ในจังหวัดอุบลราชธานี 5 สาขา อยู่ประเทศลาวอีก 1 สาขา ยังไม่ส่งต่อรุ่นถัดไปเนื่องจากรุ่นถัดไปยังไม่มีประสบการณ์มากพอที่จะบริหารงานและยังต้องสร้างความมั่นคงก่อนจึงจะส่งต่อรุ่นถัดไป บริหารร่วมกัน เพราะอยู่โซนเดียวกัน

การเตรียมความพร้อมในการสืบทอดธุรกิจ โดยรูปแบบการบริหารงานที่ดีแล้วจึงจะออกให้รุ่นถัดไป บริหาร ตอนนี้ค่อยประกอบไปก่อน ถ้าใครต้องการให้ปล่อยเร็วก็ทำให้เข้มแข็งขึ้นและดีขึ้น ถ้ายังไม่แข็งแรงพอก็จะยังไม่ปล่อยให้บริหารเอง ให้ทำงานไปเองแล้วค่อยแก้ไข

แนวทางการพัฒนาในอนาคต จะมีการปรับเปลี่ยนรูปแบบการบริหารงานให้ก้าวไปตามยุคตามสมัย ในรุ่นพ่อยังเป็นการบริหารงานแบบครอบครัว แต่ในอนาคตจะเป็นการบริหารงานในรูปแบบของบริษัทที่ครบวงจรตามลำดับขั้นมาเรื่อยๆ จะมีการแบ่งการทำงานออกเป็นฝ่ายๆ และจะมีการเปิดเป็น One stop service เกี่ยวกับยานยนต์โดยตรง ทุกคนที่เข้ามาจะได้ของเกี่ยวกับยานยนต์ครบทุกอย่างในที่เดียว

25. ชัยวิวัฒน์อลูมิเนียม

คุณชาญชัย อารีวิจิตรกุล เป็นคนก่อตั้งกิจการนี้ โดยเริ่มจากการเข้าทำงานเป็นพนักงานอยู่ที่โรงกลึงแห่งหนึ่ง ได้มีตำแหน่งเป็นช่างที่ทำงานเกี่ยวกับอลูมิเนียม ต่อมาคุณชาญชัย จึงได้ลาออกมาเปิดกิจการของตนเองในปี พ.ศ. 2530 ในชื่อกิจการ ชัยวิวัฒน์อลูมิเนียม โดยบริหารร่วมกับภรรยา ชื่อคุณวิมล อารีวิจิตรกุล แล้วได้เห็นว่าธุรกิจนี้ทำแล้วดีพอที่จะมีรายได้เพิ่มมากขึ้น จึงทำมาเรื่อยๆโดยเริ่มจากรับจ้างทำงานชิ้นเล็กๆ เช่น ทำมุ้งลวด ลวดหน้าต่าง บานเกล็ด เป็นต้น แล้วเริ่มขยายกิจการโดยการรับลูกน้องมาเพิ่มโดยตัวของคุณ ชาญชัย เป็นคนควบคุมงานและเป็นช่างในตัวด้วย

ปัจจุบัน เป็นธุรกิจ 2 รุ่น โดยเริ่มจากคุณพ่อ กำลังจะส่งต่อรุ่นลูก คือคุณ วรรัตน์ อารีวิจิตรกุล ซึ่งเป็นบุตรชาย ในการบริหารงาน แต่ละบุคคลมีหน้าที่ดังต่อไปนี้ บิดา คุณชาญชัย อารีวิจิตรกุล ซึ่งเป็นหัวหน้า มีหน้าที่ออกแบงงานในรูปแบบลักษณะต่างๆตามความต้องการของลูกค้า เช่น ประตูรั้ว และเป็นคนที่พาลูกน้องออกไปทำงาน คอยดูแลและควบคุมความเรียบร้อยในการทำงาน ส่วนบุตรชาย มีหน้าที่คล้ายกับบิดาในการทำงานแต่ละครั้งบุตรชายยังไม่สามารถตัดสินใจเองได้ เพราะยังขาดประสบการณ์และยังไม่ชำนาญ และเชี่ยวชาญในงานนั้นพอ จึงจึงได้ขอคำปรึกษาจากบิดาอยู่บ้างในบางครั้ง และส่วนมารดา คุณวิมล อารี

จิตรกุล ได้มีหน้าที่ รั้งงานกับลูกค้า และทำบัญชี

รูปแบบลักษณะกิจการ จะเป็นธุรกิจเกี่ยวกับการออกแบบสินค้า เช่น มุ้งลวด ประตูรั้ว ขอบประตู หน้าต่างบานเลื่อน –บานตาย บานวิ้งเดียว-สวิงคู่ ลักษณะกิจการจะมีทั้งรับเหมาและงานย่อย

รูปแบบการบริหารปัจจุบัน กิจการมี 1 สาขา ซึ่งบิดาและบุตร ยังบริหารงานร่วมกันอยู่ และการตัดสินใจในการทำงานแต่ละครั้ง บิดาจะให้บุตรเป็นคนดำเนินงานแล้วจะคอยให้คำปรึกษาแก่บุตรถ้าบุตรเชื่อฟังบิดาทำตามคำแนะนำของบิดา งานทุกอย่างจะออกมาดี แต่ด้วยความเป็นคนรุ่นใหม่เป็นคนใจร้อนและจะไม่ค่อยมีความสุขรอบคอบ อาจจะทำให้งานไม่เป็นไปตามเป้าหมายบ้างในบางครั้ง ในการจัดการความขัดแย้งนี้ คือบุตรชายจะต้องปรึกษากับบิดาอยู่เสมอ และส่วนของบิดาก็ต้องรับฟังความคิดเห็นและปัญหาต่างๆของบุตรอยู่เสมอ ทั้งสองฝ่ายต่างรับฟังความคิดเห็นซึ่งกันและกันลูกยังอยู่ช่วงศึกษางาน

แนวทางการสืบทอด จะให้บุตรชายเป็นผู้สืบทอดกิจการแทน โดยให้บุตรมาเรียนรู้งานด้านต่างๆให้ถนัดและเชี่ยวชาญ อย่างเช่น การดูแลลูกน้อง การออกแบบงาน

แนวทางพัฒนาในอนาคต เป็นรูปแบบการบริหาร จะมีการเพิ่มลำดับการทำงานจากที่คุณชายชัยเป็นเจ้าของกิจการเป็นหัวหน้าช่างและเป็นช่างด้วยอาจจะมีการเพิ่มตำแหน่งหัวหน้าช่างแทนตัวเองด้วย และจากที่ส่วนปัจจุบันทำบัญชีอาจจะมีพนักงานบัญชีเพิ่มเข้าและใส่ปัจจุบันในการออกแบบงานและในการทำบัญชียังทำด้วยมือหรือใช้สมุดบันทึกอยู่ ซึ่งในอนาคตทางกิจการอาจจะใช้คอมพิวเตอร์เข้ามาช่วยในการออกแบบสินค้าเพื่อจะได้รวดเร็วต่อความต้องการของลูกค้า

26. โรงพิมพ์วิทยาสารออฟเซตการพิมพ์

ก่อตั้งขึ้นมานานกว่า 20 ปี มีความประสงค์จะรับงานพิมพ์ประเภทต่าง ๆ ตั้งแต่การ์ดแต่งงาน การ์ดงานศพ และใบปลิว เป็นต้น ตั้งอยู่ที่ 336-338 ถนนผาแดง อำเภอเมือง จังหวัดอุบลราชธานี 34000 บริหารโดยคุณสมเกียรติ ระวังค์โนทัย อายุ 39 ปี มีพี่น้องรวมกัน 7 คน เป็นชาวจังหวัดอุบลราชธานี แต่เดิมครอบครัวมีอาชีพค้าขายของชำ แต่ด้วยภาระหน้าที่ของ คุณพ่อสมชัย ระวังค์โนทัย ที่เพิ่มขึ้นทำให้มีการหาแนวทางเพื่อเพิ่มรายได้ ซึ่งก็มีโอกาสที่ดีเข้ามาโดยมีเพื่อนของคุณพ่อหิบบิ้นโอกาสในการทำธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์ให้ เพื่อนคุณพ่อชื่อโรจน์ (จ๋านามสกุลไม่ได้) มีธุรกิจโรงพิมพ์อยู่ที่กรุงเทพฯ ได้ให้คำแนะนำในการเริ่มต้นธุรกิจ ซึ่งสมัยนั้นยังไม่มีคู่แข่งทางการค้ามากนักในจังหวัดอุบลฯ คุณพ่อสมชัยจึงได้ตัดสินใจที่จะลงทุนทำธุรกิจ โดยมีต้นทุนเริ่มธุรกิจอยู่ที่ ประมาณ 7 หมื่นบาท เป็นเพียงโรงพิมพ์ขนาดเล็กๆ เท่านั้น จากภาระหน้าที่จนกลายเป็นธุรกิจของครอบครัวในทุกวันนี้

ปัจจุบันเป็นรุ่นที่ 2 มีคุณสมเกียรติ ระวังค์โนทัย เป็นผู้บริหารกิจการคนเดียวซึ่งเปรียบเหมือนผู้จัดการทั่วไปที่ต้องทำทุกอย่างด้วยตนเอง มีผู้ช่วยคือภรรยาที่คอยดูแลเรื่องการทำบัญชี

ธุรกิจโรงพิมพ์ของคุณสมเกียรติเป็นทั้งธุรกิจผลิตสินค้าและการให้บริการ เนื่องจากการรับคำสั่งซื้อนั้นทำได้ด้วยตนเองและขั้นตอนการบริการออกแบบที่มีการบริการที่ดีที่สุดเพื่อให้เกิดความพึงพอใจกับลูกค้า เป็นธุรกิจขนาดย่อมมีพนักงาน 22 คนและมีทรัพย์สินถาวรไม่เกิน 50 ล้านบาท ไม่มีผู้ถือหุ้นมีเพียงคุณสมเกียรติเป็นเจ้าของคนเดียว

เนื่องจากในยุคแรกๆนั้นยังไม่มีเงินเพียงพอที่จะซื้อเครื่องจักรที่มีคุณภาพทันสมัยก็ใช้เครื่องจักรเก่ามือสองที่มีข้อจำกัดมากมายมาผลิต คุณพ่อสมชัยท่านเป็นคนสนใจในเรื่องเครื่องยนต์เป็นทุนเดิมจึงทำการ

ซ่อมแซมแก้ไข ในการบริหารจัดการ สมัยเริ่มธุรกิจมีลูกน้องเพียงไม่กี่คน จึงไม่ได้ให้ความสำคัญกับการรักษาทรัพยากรมนุษย์เท่าที่ควร เมื่อมีปัญหา บ่อยครั้งคุณพ่อสมชายตัดสินใจที่จะไล่ออกทันที เป็นข้อเสียที่ทำให้พนักงานไม่มีความชำนาญในการทำงาน แต่ก็ได้ส่งผลกระทบต่อกิจการเนื่องจากสมัยนั้นไม่ค่อยมีคู่แข่ง ด้วยต้นทุนที่ต่ำกว่าคู่แข่งคุณพ่อสมชายจึงมีความพยายามในการลดต้นทุนอย่างอื่นลงอีก เพื่อเป็นข้อได้เปรียบด้านราคา ในจังหวัดอุบลก็มีจำนวนโรงพิมพ์ขนาดใหญ่อยู่ราย ราคาที่สูงเพราะมีการจ้างลูกน้องจำนวนมาก แต่คุณพ่อสมชายใช้วิธีการลดต้นทุนด้วยการทำงานเองแทบทั้งหมด จนกระทั่งสามารถสะสมเงินได้จำนวนหนึ่งและมีความเชื่อมั่นว่าธุรกิจมีความสามารถในการเติบโต เริ่มจากการซื้อเครื่องทำเพลท (แม่พิมพ์) เนื่องจากการทำการพิมพ์นั้นมีแม่พิมพ์ที่ดีสามารถลดต้นทุนในการทำของเสีย ในสมัยคุณพ่อเทคโนโลยียังไม่มี ความทันสมัยมากนัก และคุณพ่อเป็นคนที่ไม่สนใจเรื่องเทคนิคที่ต้องใช้การลงทุนมากนัก ท่านจึงได้ทำตามวิธีเดิมๆ เพื่อประหยัดค่าใช้จ่าย (จากการสัมภาษณ์ คุณสมเกียรติ) เมื่อคุณพ่อได้ส่งลูกๆ เรียนจบทุกคนรวมถึงสภาพร่างกายที่มีโรคประจำตัว จึงได้มอบหมายโรงพิมพ์ให้แก่คุณสมเกียรติ ตั้งแต่ พ.ศ. 2540 หลังจากเรียนจบเพียง 1ปีด้วยความเป็นนักศึกษาจบใหม่ไฟแรง คุณสมเกียรติ จึงได้นำเทคโนโลยีใหม่ๆ เข้ามาพัฒนาโรงพิมพ์เพื่อความล้ำสมัยมากยิ่งขึ้น คุณสมเกียรติกล่าวว่า “การทำงานนั้นปัจจัยสำคัญคือคนหากมีคนที่ดีงานก็ดี” คุณสมเกียรติจึงมีการจัดการที่ต่างจากคุณพ่อคือการรักษาคนเอาไว้ เพราะกว่าที่เราจะสอนงานจนเขามีความสามารถก็ใช้เวลานาน จึงควรเก็บรักษาทรัพยากรมนุษย์เอาไว้ให้ดี

ผู้สืบทอดธุรกิจครอบครัวมีโอกาสที่จะประสบความสำเร็จในการเป็นเจ้าของธุรกิจมากกว่าผู้เริ่มต้นธุรกิจใหม่แต่ในโอกาสนั้นก็ต้องอาศัยความรู้ความสามารถและประสบการณ์จึงจะสามารถรักษาธุรกิจให้มีความมั่นคงและก้าวหน้าต่อไปได้ดังนั้นผู้ประกอบการจึงต้องมีการวางแผนและเตรียมความพร้อมให้ผู้สืบทอดธุรกิจเพื่อส่งต่อความเป็นเจ้าของธุรกิจให้แก่ทายาทโดยมุ่งหวังให้สามารถรักษาความสัมพันธ์ของครอบครัวรวมถึงสร้างโอกาสในการขยายธุรกิจต่อไปในอนาคตจากการสัมภาษณ์ได้แนวคิดและวิธีการวางแผนแบบได้ 3 ระยะดังนี้

ระยะที่ 1 คุณสมเกียรติมีหน้าที่ในการเข้าไปทำงานตามขั้นตอนที่มาจากคำสั่งของคุณพ่อท่านนั้นยังไม่ได้รับสิทธิพิเศษใดๆ เนื่องจากคนอื่นเป็นลูกน้องของคุณพ่อ โดยคุณพ่อพยายามให้คุณสมเกียรติเรียนรู้ถึงความลำบากให้มากที่สุดคุณสมเกียรติบอกว่าในตอนนั้นรู้สึกน้อยใจที่ทำไม่พอใช้เราหนักขนาดนี้ แต่ด้วยความเป็นพี่คนโตก็อดทนเพราะเป็นลูกชายคนโตของครอบครัวมีหน้าที่สืบทอดตระกูล จนพยายามเข้าใจแต่ด้วยความที่เป็นวัยรุ่นก็รู้สึกขัดแย้งบ้างในบางครั้ง แต่เมื่อทุกอย่างเข้าร่องเข้ารอยก็เกิดความเคยชินและรู้สึกสนุกกับงาน

ระยะที่ 2 เริ่มเข้าธุรกิจตอนนั้นกำลังเรียนอยู่มัธยมปลาย คุณพ่อจึงเริ่มสอนเรื่องการตลาดและพาออกไปนอกสถานที่ที่กรณีรับออกแบบป้ายต่าง ต้องเข้าถึงลูกค้าและรู้จักการบริหารคนใช้คนอย่างไรให้เขารู้สึกเต็มใจทำงานกับเรา กล่าวคือการเรียนรู้ตลาดและการจัดการคนงานให้เกิดประสิทธิภาพมากที่สุด

ระยะสุดท้าย ส่งมอบการเป็นผู้นำ ตอนนั้นคุณสมเกียรติกำลังเรียนอยู่ มหาวิทยาลัย ต้องกลับมาทำงานที่บ้านเพื่อเงินค่าขนมทุกๆอาทิตย์ เวลากลับมาบ้านคุณพ่อจะทำเหมือนว่าไม่ทำอะไรเลยให้คุณสมเกียรติทำหมดทุกหน้าที่เสมือนเป็นคุณพ่อ ซึ่งท่านจะคอยให้เพียงคำแนะนำเท่านั้น ช่วงนั้นเป็นช่วงที่เหนื่อยที่สุด เพราะถ้าอยากได้เงินต้องกลับบ้านเพื่อมาทำงาน ชีวิตวันรุ่งจึงไม่ค่อยได้เที่ยวเหมือนคนอื่นๆ เพราะต้องทำตัวให้ว่างในวันเสาร์-อาทิตย์ เพื่อกลับบ้าน

ในช่วงเวลานั้นคุณสมเกียรติไม่เคยรู้เลยว่าคุณพ่อจะให้ตนเองรับสืบทอดกิจการต่อจากท่าน แต่เมื่อ

ได้คิดย้อนกลับไปก็สามารถอธิบายดังข้างต้น ซึ่งถือว่าคุณพ่อมีการเตรียมตัวที่ดีในการสืบทอดให้กับทายาทผู้สืบทอดธุรกิจของครอบครัวดังนั้นจึงถือเป็นโอกาสและความโชคดีที่คุณสมเกียรติไม่ต้องเริ่มต้นการเป็นเจ้าของธุรกิจจากศูนย์ แต่อย่างไรก็ตามในความได้เปรียบก็มาพร้อมกับแรงกดดันต่างๆมากมาย ซึ่งในความเป็นจริงแล้วไม่เพียงแต่คุณสมเกียรติต้องทำธุรกิจให้อยู่รอดโดยการดูแลธุรกิจให้เหมือนกับคุณพ่อสมชัยที่ได้ทำมาแต่ยังต้องคิดถึงการขยายธุรกิจต่อไปข้างหน้าซึ่งต้องเพิ่มความรับผิดชอบที่จะรักษามรดกตกทอด โดยต้องคำนึงถึงนโยบายและการบริหารจากคนรุ่นเดิมวัฒนธรรมองค์กรและการดูแลพนักงานรุ่นเก่า ดังนั้นคุณสมเกียรติจึงจำเป็นต้องมีความเป็นมืออาชีพและสามารถบริหารจัดการธุรกิจเพื่อผลประโยชน์ของครอบครัวระวิวงศ์โนทัย

แนวคิดจากคุณพ่อ คือ “การให้ความสำคัญกับลูกค้า คือสิ่งที่พ่อคอยเตือนเสมอ” ปัจจุบันลูกค้ามีความต้องการที่ความแตกต่างอย่างมากซึ่งเป็นจุดที่ต้องให้ความสำคัญอย่างมาก เพราะทุกวันนี้ลูกค้ามีความคิดที่เป็นตัวของตัวเองสูงมาก ไม่เหมือนกันเมื่อก่อน การออกแบบจึงกลายเป็นเหมือนหัวใจของการทำงานสื่อสิ่งพิมพ์ไปกว่า 50 % เลยทีเดียว ซึ่งคุณสมเกียรติให้ความสำคัญกับการจัดอันดับลูกค้ามากมายที่เดียวเพื่อแยกแยะความแตกต่าง เพราะลูกค้าบางคนนั้นมีคนที่ออกแบบที่เขาชอบเราก็ต้องจัดให้เขาอย่างที่ต้องการทันทีเพื่อเป็นการรักษาลูกค้า

27. ยี่งเจริณสปอร์ต

ร้านยี่งเจริณสปอร์ต เป็นธุรกิจจัดจำหน่ายทั้งประเภทรองเท้าลาลอง รองเท้ากีฬา ชุดกีฬา อุปกรณ์กีฬา แบรินด์ชั้นนำอย่าง Adidas Nick Mizuno และแบรนด์อื่นๆ อีกมากมาย เป็นธุรกิจของครอบครัว “ศิวิลประกร” โดยสร้างมาเป็นระยะเวลา 40 ปีจนถึงปัจจุบัน ก่อตั้งเมื่อ ปี พ.ศ. 2517 ผู้ริเริ่มคือคุณอภิชาติ ศิวิลประกร (คุณพ่อ) จุดเริ่มต้นของธุรกิจเนื่องในจังหวัดอุบลราชธานีและจังหวัดใกล้เคียงในสมัยนั้นยังไม่มีร้านขายสินค้าประเภทนี้ คุณอภิชาติเลยได้คิดริเริ่มจัดตั้งธุรกิจนี้ขึ้น เพื่อต้องการให้คนในพื้นที่สามารถซื้ออุปกรณ์กีฬาได้อย่างสะดวกมากยิ่งขึ้น และคิดว่า ณ สมัยนั้นคู่แข่งยังมีจำนวนน้อยรายจึงคิดว่าสินค้าประเภทนี้จะทำกำไรให้แก่ตนเป็นจำนวน ต่อมาปี พ.ศ. 2554 ลูกสาวของคุณอภิชาติได้มาสืบทอดธุรกิจต่อคือ คุณสุรัญญา ศิวิลประกร (ลูกสาว) ซึ่งอาศัยความรู้ในการศึกษาปริญญาตรีและปริญญาโทในสาขาบริหารการจัดการ จึงนำมาช่วยจัดการบริหารงานต่อจนถึงปัจจุบัน คุณสุรัญญาได้เป็นผู้นำและบริหารงานธุรกิจยี่งเจริณสปอร์ตทั้งหมดต่อจากคุณพ่อเป็นเวลา 3 ปี และได้พัฒนายี่งเจริณสปอร์ตมากขึ้น โดยการนำสินค้าที่ทันสมัยมาจำหน่ายเพิ่มมากขึ้น

บุคคลที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจครอบครัว “ศิวิลประกร”

1. คุณสุรัญญา ศิวิลประกร (ลูกสาว) ผู้นำและผู้บริหารงานปัจจุบัน
2. คุณอภิชาติ ศิวิลประกร (คุณพ่อ) ผู้ริเริ่มและผู้จดทะเบียนในนาม “ยี่งเจริณสปอร์ต”
3. คุณรัชดา ศิวิลประกร (แม่) ผู้ดูแลร้านและจำหน่ายสินค้า

การมาสืบทอดธุรกิจต่อจากคุณพ่อ (คุณอภิชาติ ศิวิลประกร) มีการบริหารงานแตกต่างในช่วงที่คุณสุรัญญา ศิวิลประกร (ลูกสาว) รับมือต่อยอดธุรกิจยี่งเจริณสปอร์ตจนถึงปัจจุบัน เมื่อเปรียบเทียบในอดีตการบริหารงานมีความแตกต่างกันเพราะคุณอภิชาติ ศิวิลประกร (พ่อ) มีประสบการณ์ในการทำธุรกิจและการบริหารงานน้อย เช่น สินค้าที่นายหน้านำมาเสนอขายคุณอภิชาติ ศิวิลประกร (พ่อ) ก็รับซื้อไว้หมด โดยไม่

พิจารณาและไม่คำนึงถึงว่าเป็นที่ต้องการของลูกค้า หรือคนส่วนมากนิยมใช้กันหรือไม่ ซึ่งทำให้เสียต้นทุน และสินค้าบางรายการก็กลายเป็นสินค้าคงคลังขายไม่ออกจนถึงทุกวันนี้คุณสร้อยญา ศิวประกร (ลูกสาว) ได้เข้ามาบริหารงานต่อ คอยสอนงานและชี้แนะแนวทางในการสั่งซื้อสินค้าเพื่อไม่ให้เกิดสินค้าคงคลังหรือเกิดสินค้าคงคลังน้อยที่สุด ปัจจุบันธุรกิจมีการเปลี่ยนแปลงในทางดีขึ้นเรื่อยๆ ส่วนใหญ่จะเน้นสินค้าเกี่ยวกับประเภทกีฬา และสินค้าที่ทันสมัยให้มากขึ้นด้วยเช่นกัน

แนวทางการพัฒนาในอนาคต คุณสร้อยญาต้องการพัฒนาธุรกิจให้ดีขึ้น ต้องการขยายสาขาให้ครอบคลุมทั่วจังหวัดอุบลราชธานีและพื้นที่ใกล้เคียง คุณสร้อยญาคาดว่าจะมีการเปลี่ยนแปลงด้านสินค้าที่เพิ่มมากขึ้นในธุรกิจยิงเจริญสปอร์ตเพื่อรองรับลูกค้าที่มาใช้บริการอาจมีเพิ่มมากขึ้นด้วยเช่นกัน

28. กว๊ายเตี้ยวมิตรสัมพันธ์

กว๊ายเตี้ยวมิตรสัมพันธ์เป็นธุรกิจครอบครัวสองรุ่นของครอบครัว “อนุพันธ์รังกุล” ก่อตั้งเมื่อ ปี พ.ศ. 2502 โดย คุณมิตรสัมพันธ์ อนุพันธ์รังกุล (คุณพ่อ) จากอดีตจนถึงปัจจุบันเป็นระยะเวลามากกว่า 50 ปี สถานที่ประกอบการร้านกว๊ายเตี้ยวมิตรสัมพันธ์ คือ 440 ถ.พรหมราช ตำบลในเมือง จังหวัดอุบลราชธานี 34000 มีพื้นที่ทั้งหมด 3 งาน ต่อมาในปี พ.ศ. 2537 คุณมิตรสัมพันธ์ได้เสียชีวิตลง คุณมิตรไมตรีจึงได้สืบทอดกิจการมาเป็นรุ่นที่ 2 (ปัจจุบัน)

บุคคลที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจครอบครัว “อนุพันธ์รังกุล”

1. คุณมิตรสัมพันธ์ อนุพันธ์รังกุล (คุณพ่อ) ผู้ก่อตั้งกว๊ายเตี้ยวมิตรสัมพันธ์
2. คุณมิตรไมตรี อนุพันธ์รังกุล (ลูกชาย) เป็นผู้สืบทอดกิจการรุ่นที่ 2 (ปัจจุบัน)
3. คุณภัทรา อนุพันธ์รังกุล (ภรรยาของคุณมิตรไมตรี) เป็นผู้สืบทอดร่วมกับคุณมิตรไมตรีและดูแลกิจการทุกอย่างในร้าน

ปัจจุบันร้านกว๊ายเตี้ยวมิตรสัมพันธ์เป็นธุรกิจสองรุ่น โดยเริ่มจากคุณมิตรสัมพันธ์ อนุพันธ์รังกุล (คุณพ่อ) ได้สืบทอดธุรกิจให้คุณมิตรไมตรี อนุพันธ์รังกุล (ลูกชาย) ซึ่งเป็นผู้ควบคุมดูแลธุรกิจทั้งหมดกับคุณภัทรา อนุพันธ์รังกุล (ภรรยา) การมาสืบทอดธุรกิจต่อจากคุณพ่อ มีการบริหารงานแตกต่าง ในแนวคิดของคุณมิตรไมตรี อนุพันธ์รังกุล (ลูกชาย) คิดว่าเขาบริหารงานได้ดีกว่าเพราะคิดค้นเมนูกว๊ายเตี้ยวได้หลากหลายตามยุคสมัย และเพิ่มเมนูอื่นๆ เช่น กว๊ายจ๊ับกระดุกหมู,ตีนไก่ เย็นตาโฟ ต้มแซบกระดุกหมูข้าวมัน เมี่ยงสด ,ทอด แหนมเนือง ซาลาเปา ขนมจีบ และเมนูของหวาน เช่น เฉากว๊ายโบราณ ลอดช่อง รวมมิตร เต้าหู้ ออาศัย ประสพการณ์และการทำงานร่วมกันมาเรื่อยๆ

แนวทางการพัฒนาในอนาคต คุณมิตรไมตรีอาจจะมีการขยายพื้นที่ของทางร้านในสาขาใหญ่ให้มีพื้นที่เพิ่มมากขึ้น ต่อความต้องการของลูกค้า อาจจะมีการขยายสาขาเพิ่มมากขึ้น และปรับแต่งหน้าตาเมนูอาหาร ให้ดูดียิ่งขึ้น เพื่อที่จะนำแบรนด์ของเราขึ้นสู่ห้างสรรพสินค้า

29. ร้านอาหารเจียวกี

นายสาทิส หาญสกุล มีตำแหน่งเป็นเจ้าของร้าน ซึ่งเป็นผู้สืบทอดร้านเจียวกี มาเป็นรุ่นที่ 3 ในปัจจุบัน โดยร้านเจียวกีเปิดมา ตั้งแต่สมัย รัชการที่ 6 มีระยะเวลาโดยประมาณ เกือบ 90 กว่าปี สำหรับร้าน

เจียวกี้ นี้ เปิดทำการโดย นายเจียวพงษ์ แซ่ห่าน ที่เป็นรุ่นแรก มีศักดิ์เป็นคุณปู่ของเจ้าของร้านในปัจจุบัน โดยคุณสาทิส มีหน้าที่ในการบริหารร้าน เป็นกึ่งประจำร้าน เชี่ยวชาญในการทำอาหาร ดูแลลูกค้า บริหารด้านการเงินของร้าน การกำหนดกลยุทธ์ในการเรียกลูกค้า ควบคุมการทำงานของพนักงานในร้าน ทุกอย่างที่เกี่ยวข้องกับร้านเจียวกี้ จะมีคุณสาทิส เป็นคนที่คอยควบคุมดูแลทุกอย่าง

- อาม่า เป็นคอยดูแลหน้าร้าน เก็บเงินทอนเงินลูกค้า ดูแลความเรียบร้อยในร้าน ระหว่างที่ไม่มีลูกค้า ควบคุมดูแลพนักงาน ดูแลรับรองลูกค้า
- ลูก คอยดูแลความเรียบร้อยในร้าน ทำอาหาร จ่ายตลาด ตรวจสอบเช็ควัตถุดิบในการทำอาหาร
- ภรรยา รับรองลูกค้าที่เข้ามาทานอาหารในร้าน ดูแลพนักงานทุกคน ดูแลควบคุมการเงินในร้านทั้งหมด

สมาชิกในครอบครัว และพนักงานจะมาหน้าที่ของตัวเอง อย่างชัดเจน มีแนวคิดที่เป็นของตนเอง เพื่อที่จะสามารถนำมาเปรียบเทียบได้ว่าอันไหนดี หรืออันไหนไม่ดี จะได้มีการวางแผนและปรับปรุงการบริหารงานของตนเองดีขึ้น และเป็นที่ชื่นชอบของลูกค้าที่แวะเวียนมาใช้บริการที่ร้านแห่งนี้ ให้เหมือนที่รุ่นก่อนทำให้ไว้ จนขึ้นว่าเป็นร้านอาหารระดับตำนานของเมืองอุบลราชธานี แต่จะมีการวางแผนทำงานร่วมกัน เสนอความคิดเห็นการปรับปรุงร้าน หรือการบริการลูกค้า ว่าจะมีอะไรเพิ่มหรือลด สิ่งใดในร้าน ให้เกิดความพอดี เพื่อที่จำให้ลูกค้าประทับใจแล้วกลับมาใช้บริการที่ร้าน และบอกต่อให้กับเพื่อนหรือคนอื่นๆมาใช้บริการที่ร้านอีกครั้ง โดยจะดูเศรษฐกิจในช่วงเวลานั้น หรือร้านที่อยู่รอบๆ บริเวณนั้นๆ ว่าเขาทำร้านรูปแบบนี้รู้สึกดีไหม ลูกค้ามีการพูดถึงมากน้อยแค่ไหน ลูกค้าให้การตอบรับมากน้อยแค่ไหน ในการปรับเปลี่ยนในแบบนั้น

การถ่ายทอดจากรุ่นสู่รุ่น จะสอนงานมาตั้งแต่ จะมีการสอนงานตามพัฒนาการ การทำงานของแต่ละคน โดยก่อนไปโรงเรียนจะฝึกให้รู้จักการดูแลลูกค้า จากการเสิร์ฟอาหารหรือเสิร์ฟน้ำชาลูกค้า ถ้าเริ่มเสิร์ฟอาหารได้คล่อง ก็จะเริ่มไปจ่ายตลาดโดยการให้ไปเป็นเด็กถือของตามก๊าก โตมาซึกพอที่จะให้ไปจ่ายตลาดเองได้ ก็จะปล่อยให้ไปได้ด้วยตัวเอง แต่ถ้ายังมีการซื้อของผิดๆ ก็จะทำให้ทำซ้ำๆจนกว่าจะซื้อของได้ถูกต้องทั้งหมดตามที่สั่งไป หากพอทำได้ดีแล้วต่อมาก็จะได้เข้าครัวไปช่วยหั่นผัก ตำพริกเตรียม เครื่องสำหรับทำอาหาร และเมื่อเริ่มที่จำเข้าใจในขั้นตอน การเตรียมอุปกรณ์แล้ว ตอนกลางวันก็จะให้เป็นผู้ช่วยในการทำอาหารไปเรื่อยๆ เพื่อจะได้ได้ประสบการณ์ ในการทำอาหารจากก๊ากให้ได้มากๆ เมื่อถึงช่วงค่ำ ก็จะให้เข้าครัวทำอาหารง่ายเป็นอาหารเย็นสำหรับคนในครอบครัว ลองชิมว่าฝีมือ สามารถขึ้นโต๊ะเสิร์ฟลูกค้าได้ยัง ถ้ารสชาติยังไม่คงที่ก็จะยังไม่ให้ทำขึ้นโต๊ะเสิร์ฟลูกค้า แต่ถ้าเมื่อไหร่ที่ครอบครัวบอกว่าอาหารรสชาติสามารถขึ้นโต๊ะก็จะให้เข้าครัวเพื่อเสิร์ฟขึ้นโต๊ะลูกค้า แล้วก็พัฒนาจากอาหารง่ายๆ ไปเรื่อยๆจนถึงอาหารที่ยากและต้องใคร่ความพิถีพิถันในการทำ ถึงจะมีการให้สืบทอดรุ่นต่อไปเมื่อ พร้อมที่จะดูแลร้านได้

แนวทางการทำงานของแต่ละรุ่น จะมีแนวทางที่สืบทอดกันมาเรื่อยๆเพื่อให้เป็นแนวปฏิบัติที่เหมือนกันและให้นำไปประยุกต์ใช้ ในแต่ละช่วงเวลาในการบริหารของตนเอง

- รสชาติอาหารต้องคงที่ คือ สูตรต้องเป๊ะ รสชาติจะต้องเปลี่ยนหรือเพี้ยนไป แต่ละวันจะต้องมันต่างกัน อร่อยยังงี้ต้อง คงไว้ที่รสชาติอร่อยที่ติดปากลูกค้าเหมือนเดิม
- รอบแนวบริเวณร้าน ต้องสะอาดและดูแลหน้าเข้า คือ เราต้องจัดร้านเป็นระเบียบ สะอาดตา ให้เหมาะแก่ที่เป็นร้านอาหาร ถ้าบริเวณร้านสกปรก ก็จะไม่มีแม่แต่คนเดินเข้าร้าน
- การบริการ คือ เราจะต้องดูแล เอาใจใส่ลูกค้าทุกเท่าเทียมกัน บริการด้วยความจริงใจที่มาจากใจจริงๆ เพราะนั่นจะเป็นสิ่งที่ซื้อใจลูกค้าให้อยู่กับเรา

30. ร้าน ป.อุบล (โรงงานมหาชัยวาริน)

ดำเนินธุรกิจในการผลิตและจำหน่าย ผลิตภัณฑ์แปรรูปจากเนื้อสัตว์ (หมูยอ ลูกชิ้นหมู ลูกชิ้นเนื้อ ไส้กรอก กุนเชียง แฮ่กิ้น หอยจ๊อ ไก่จ๊อ หมูจ๊อ หมูหยอง แหนม) ภายใต้ตราสินค้า ป.อุบล ที่ตั้งโรงงาน เลขที่ 27 ถ.นิวาสวีตี ต.วารินชำราบ อ.วารินชำราบ จ.อุบลราชธานี โรงงานได้เริ่มกิจการในปี 2519 เริ่มต้นผลิตสินค้า 2 ชนิด คือ แฮ่กิ้น และหอยจ๊อ การผลิตเป็นลักษณะครัวเรือน โรงงานได้ผลิตสินค้าที่เน้นคุณภาพและความอร่อย จนเป็นที่ยอมรับและแพร่หลายภายใต้ตราสินค้า "ปลา 5 ดาว" กระทั่งในปี 2545 ทางโรงงานได้ขยายการผลิต เป็นอุตสาหกรรมขนาดย่อม มีการผลิตที่ได้มาตรฐานสากล คือ ได้รับการเกียรติบัตร GMP จากสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (อย.) สินค้ามีความหลากหลายมากขึ้น และมียอดขายเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง

- ในปี 2546 ทางโรงงานได้ส่งสินค้าเข้าร่วมการคัดสรรสินค้าสุดยอด หนึ่งในตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ โดยได้รับการคัดสรรเป็นผลิตภัณฑ์ดีเด่น ระดับสี่ดาว ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ประจำปี 2546 ประเภทอาหาร
- ในปี 2547 ได้รับการคัดสรรเป็นผลิตภัณฑ์ ระดับสี่ดาว ในประเทศ
- ในปี 2549 ได้รับการคัดสรรเป็นผลิตภัณฑ์ ระดับห้าดาว ในระดับประเทศ และได้รับเกียรติบัตรจากสำนักงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม เพื่อแสดงว่าผลิตภัณฑ์หมูยอและหอยจ๊อได้รับการรับรองให้ใช้เครื่องหมาย มาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน ซึ่งเป็นร้าน หมูยอร้านเดียวเท่านั้นในจังหวัดอุบลราชธานีที่ได้รับเกียรติบัตร

ผู้บริหารได้กำหนด นโยบายในการบริหารภายในองค์กร เพื่อให้เกิดประสิทธิผลสูงสุด ดังนี้ "โรงงานมีความมุ่งมั่นที่จะพัฒนาเทคโนโลยีการผลิต การจัดการภายในโรงงานให้ได้ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพและปลอดภัยตามมาตรฐานสากล เพื่อการพัฒนาอย่างต่อเนื่องและเพิ่มศักยภาพความสามารถแข่งขันทางการตลาด ปัจจุบันดำเนินการมาแล้ว จำนวน 2 รุ่น คือ รุ่นพ่อ (ปี 2519) และรุ่นลูก (ปี 2545-ปัจจุบัน)

แนวทางการบริหารงาน ผลิตภัณฑ์ที่มีความปลอดภัยต่อผู้บริโภค ผลิตภัณฑ์ที่เป็นมาตรฐานสากล และที่สำคัญในการบริหารงานคือ การบริหารแบบมีส่วนร่วม โดยการปรึกษาหารือที่มีความเกี่ยวข้องกับทุกฝ่าย ยอมรับความคิดเห็นของผู้อื่นที่เสนอมาให้พิจารณา และในการปรึกษาหารือกันนั้นทุกฝ่ายจะต้องรับรู้ในทุกเรื่องที่ได้เข้าปรึกษาหารือกัน เพราะ หากมีปัญหที่ต้องแก้ไขจะได้ช่วยกันหาทางแก้ไข โดยปรึกษากับทางผู้ที่มีอาวุโสกว่า และแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกันกับรุ่นก่อนหน้านี้ คือรุ่นพ่อว่าในรุ่นนั้นมีการประสบปัญหาในเรื่องอะไร ด้านไหน แล้วมีทางแก้ไขปัญหานั้นอย่างไร แนวทางการบริหารจะมีจัดจำหน่ายผ่านทางเว็บไซต์จำหน่ายผ่านทางตัวแทนจำหน่าย เพื่อเพิ่มยอดขายให้ได้มากขึ้น มีการจัดกิจกรรมเผยแพร่ให้กับกลุ่มแม่บ้านชุมชนหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ได้รู้ถึงวิธีการทำ มีการมอบของที่ระลึกให้กับผู้ที่มาเยี่ยมชมโรงงาน เพื่อเป็นกาให้เกียรติ

สมาชิกในครอบครัวมีส่วนร่วมในการจัดการโดย ายในตระกูลนอกจากธุรกิจร้าน ป.อุบล ยังมีเครือข่ายอาหารทะเลแช่แข็ง โดยมีการจดทะเบียนเป็นโรงงานบุคคลธรรมดา เป็นลักษณะกึ่งสี่ คือ มรดกส่วนกลางของตระกูลแต่ต้องหารเท่าๆกัน สมาชิกภายในจึงมีการแลกเปลี่ยนทางความคิดว่าจะพัฒนาอาหารที่มีอยู่ผลิตให้ดีขึ้นอย่างไร ในปัจจุบันมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้สามารถอยู่ได้นานขึ้น โดยการผลิตเป็นรูปแบบอาหารแช่แข็ง และสามารถส่งผลิตภัณฑ์ได้มากขึ้น สินค้ามีความหลากหลาย ในธุรกิจสมาชิกจะแบ่ง

ออกเป็นหลายแผนก เช่น แผนกจำหน่ายของสด จำหน่ายจำพวกชิ้นส่วนไก่ สมาชิกภายในจะช่วยกันบริหารงานเพื่อพัฒนาโรงงานให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น และเพื่อให้ผู้บริโภคเกิดความไว้วางใจในเรื่องด้านการผลิตอาหารออกมากจำหน่าย แลกเปลี่ยนความคิดเห็นในการโฆษณาสินค้าว่าจะทำอย่างไรให้มีผู้บริโภคหันมาสนใจในสินค้าของร้านได้มากขึ้น การมีส่วนร่วมในการจัดการธุรกิจโดยสมาชิกภายในครอบครัวจะมีข้อดีในหลายๆอย่าง เช่น สามารถพูดคุยกันได้อย่างเปิดอก มีปัญหาอะไรก็พูดคุยออกมา

การถ่ายทอดความรู้จากรุ่นสู่รุ่น รุ่นพ่อได้แนะนำแนวทางในด้านการบริหารงาน ด้านการพัฒนาโรงงานให้เกิดประสิทธิภาพ มีการบอกเรื่องที่ประสบปัญหาในรุ่นนั้นว่าเกิดปัญหาในด้านไหนบ้าง มีความรุนแรงอย่างไร และแผนการแก้ปัญหาในรุ่นนั้นแก้ได้อย่างไรถึงมีความประสบความสำเร็จจนมาถึงรุ่นลูกหรือรุ่นในปัจจุบัน ซึ่งในรุ่นปัจจุบันก็รับฟังปัญหาที่เคยเกิดขึ้นมาก่อน เพื่อนำมาพัฒนางานให้เกิดประสิทธิภาพมากกว่าเดิม นำปัญหาที่เคยเกิดขึ้นมาเป็นแนวทางในการพัฒนาสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ให้ผู้บริโภคเกิดความไว้วางใจในสินค้าที่ผลิตออกมาจำหน่าย นำมาพัฒนาโรงงานให้ดีขึ้น และการพัฒนางานของรุ่นที่สอง รุ่นแรกก็จะคอยบอก คอยแนะนำให้กับรุ่นที่สองว่าต้องปฏิบัติตัวอย่างไร โดยเฉพาะการบริหารด้านพนักงานบุคลากรภายในโรงงาน ว่าควรปฏิบัติตัวอย่างไรให้บุคลากรภายในโรงงานเกิดความเชื่อถือ มีความไว้วางใจที่จะมาร่วมทำงานด้วย ไม่เอาไรดเอาเปรียบพนักงานมากจนเกินไป

แนวทางการทำงานในแต่ละรุ่น

รุ่นแรก (รุ่นพ่อ) ในด้านการลงทุนจะใช้เงินส่วนตัวที่มีมาบริหารงาน พัฒนางานเพื่อให้เกิดความหลากหลายของสินค้า พัฒนาสินค้าให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น

รุ่นที่สอง (รุ่นลูก) การลงทุน คือ กู้เงินจากธนาคาร เพราะ จะสามารถทำให้ขยายกิจการได้รวดเร็วกว่าการใช้เงินส่วนตัวที่มีอยู่มาลงทุน และในปัจจุบันทางโรงงานจะคิด พัฒนาในเรื่องการลงทุนที่ได้กำไรมากขึ้น ลดต้นทุนในการผลิต

❖ คุณสมบัติและจำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ

ผู้เข้าร่วมโครงการทั้งสิ้น คน ประกอบด้วย

ผู้ประกอบการ จำนวน 30 ราย

นักศึกษา จำนวน 95 คน

งบประมาณที่ใช้จริง

1.1 หมวดค่าตอบแทน รวม 9,200 บาท

- ค่าอาหารทำการนอกเวลาคณะกรรมการ วันหยุด (อัตรา 60 บาท * 7 ชม. * 5 คน * 2 วัน)	รวม	4,200 บาท
- ค่าอาหารทำการนอกเวลาคณะกรรมการ วันธรรมดา (อัตรา 50 บาท * 4 ชม. * 5 คน * 5 วัน)	รวม	5,000 บาท

1.2 ค่าใช้สอย รวม 32,200 บาท

- ค่าใช้จ่ายในการเดินทางไปราชการ	รวม	7,200 บาท
- เบี้ยเลี้ยง (อัตรา 240 บาท * 3 คน * 10 ครั้ง)		
- ค่าจ้างเหมายานพาหนะ (10 ครั้ง * 1,800 บาท)	รวม	18,000 บาท
- ค่าจ้างเหมาถ่ายรูป	รวม	2,000 บาท
- ค่าจ้างเหมาแรงงานประสานงาน	รวม	2,500 บาท
- ค่าจ้างเหมาพิมพ์รายงานและจัดทำรูปเล่ม	รวม	2,500 บาท

1.3 ค่าวัสดุ รวม 21,034 บาท

- ค่าวัสดุคอมพิวเตอร์	รวม	4,860 บาท
- ค่าวัสดุสำนักงาน	รวม	1,684 บาท
- ค่าวัสดุโฆษณาและเผยแพร่	รวม	4,490 บาท
- ค่าวัสดุหล่อลิ้นและเชื้อเพลิง (10 ครั้ง * 1,000 บาท)	รวม	10,000 บาท

รวมงบประมาณ **62,434** บาท

(หกหมื่นสองพันสี่ร้อยสามสิบสี่บาทถ้วน)

2. ผลสำเร็จของการดำเนินงานตามตัวชี้วัดความสำเร็จของโครงการ

2.1 ด้านปริมาณ

จำนวนผู้ร่วมโครงการทั้งสิ้น 95 คน คิดเป็น 95 % ของค่าเป้าหมาย

2.2 ด้านคุณภาพ

การบริหารโครงการเป็นไปตามแผนงานที่กำหนดไว้ตามวัตถุประสงค์ คือ นักศึกษาได้ร่วมศึกษาวัฒนธรรมองค์กร โดยเฉพาะรูปแบบการสืบทอดธุรกิจครอบครัวในจังหวัดอุบลราชธานี และได้นำผลของการศึกษาไปประกอบการสอนในหัวข้อที่เกี่ยวข้องกับวัฒนธรรมองค์กรในรายวิชา1701110 หลักการจัดการ ซึ่งผู้ร่วมโครงการมีความพึงพอใจด้านความรู้และประสบการณ์ที่ได้รับ มีค่าเฉลี่ย 4.32 นอกจากนี้มีความคิดเห็นที่ได้รับประโยชน์จากโครงการโดยสามารถนำความรู้และประสบการณ์ที่ได้รับไปปรับใช้ คิดเป็นร้อยละ 96.67 ซึ่งแสดงให้เห็นว่าผู้เข้าร่วมโครงการส่วนใหญ่เห็นความสำคัญของวัฒนธรรมในธุรกิจครอบครัว

2.3 ด้านเวลา

ดำเนินการกิจกรรมแล้วเสร็จภายในระยะเวลาที่กำหนด แต่เนื่องจากติดปัญหาเรื่องเอกสารและการสรุปโครงการจึงทำให้ต้องขยายเวลาการดำเนินการโครงการฯ ส่งรายงานการเงินและรายงานผลการดำเนินงาน

ฉบับสมบูรณ์

2.4 ด้านความคุ้มค่า

โครงการค่าใช้จ่ายทั้งสิ้น 62,434 บาท มีผู้ร่วมโครงการทั้งสิ้น 125 คน ดังนั้น ความคุ้มค่าในการจัดกิจกรรมอยู่ที่ 499.5 บาทต่อคน

3. ผลสำเร็จของการดำเนินงานตามตัวชี้วัดตามเกณฑ์ประกันคุณภาพ

3.1 ความสำเร็จของการบูรณาการกับการเรียนการสอน การจัดกิจกรรมในโครงการนี้นักศึกษาในรายวิชาการพัฒนาภาวะผู้นำ ได้มีส่วนร่วมในการศึกษาข้อมูลของธุรกิจ ซึ่งในเบื้องต้นได้ระบุไว้ว่าจะบูรณาการกับรายวิชาหลักการจัดการ แต่ด้วยนักศึกษาในรายวิชาดังกล่าวมีจำนวนมาก ซึ่งไม่สะดวกในการบริหารจัดการ จึงได้เปลี่ยนการบูรณาการทำนุบำรุงศิลปวัฒนธรรมกับการเรียนการสอนเป็นวิชาการพัฒนาภาวะผู้นำ

3.2 ความสำเร็จของการบูรณาการกับกิจกรรมนักศึกษา การจัดกิจกรรมในโครงการนี้นักศึกษาชั้นปีที่ 2 สาขาการจัดการธุรกิจ ได้มีส่วนร่วมในการศึกษาข้อมูลของธุรกิจ

3.3 รายงานผลการประเมินความสำเร็จของการบูรณาการทำนุบำรุงศิลปวัฒนธรรมกับการเรียนการสอน/กิจกรรมนักศึกษา

3.3.1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 90 คน

โครงการสร้างทักษะการบริหารผ่านการละเล่นพื้นบ้านอีสานครั้งนี้ มีผู้ตอบแบบประเมินความสำเร็จของการบูรณาการฯ จำนวน 90 คน เป็นเพศชาย 7 คน (ร้อยละ 7.78) และเพศหญิง 83 คน (ร้อยละ 92.22) ทั้งหมดเป็นนักศึกษาคณะบริหารศาสตร์ หลักสูตรบริหารธุรกิจ สาขาการจัดการธุรกิจชั้นปีที่ 2

3.3.2 ความคิดเห็นต่อผลสำเร็จของการบูรณาการในด้านความรู้ ประสบการณ์และประโยชน์ที่ได้รับ

การวิเคราะห์ผลลัพธ์นำคะแนนที่ได้จากการตอบแบบสอบถามวิเคราะห์โดยการหาค่าเฉลี่ย โดยใช้เกณฑ์แปลความหมายค่าเฉลี่ยของกลุ่มจากอันตรภาคชั้น (Class interval) ของบุญเรียง ขจรศิลป์ (2536: 12-13) ซึ่งคำนวณตามสูตร

พิสัย	=	ค่าสูงสุด-ค่าต่ำสุด
อันตรภาคชั้น	=	พิสัย/จำนวนอันตรภาคชั้น
อันตรภาคชั้น	=	(5-1)/5 = 0.8
ค่าเฉลี่ย 4.21-5.00		หมายถึง ระดับความคิดเห็นมากที่สุด
ค่าเฉลี่ย 3.41-4.20		หมายถึง ระดับความคิดเห็นมาก
ค่าเฉลี่ย 2.61-3.40		หมายถึง ระดับความคิดเห็นปานกลาง
ค่าเฉลี่ย 1.81-2.60		หมายถึง ระดับความคิดเห็นน้อย
ค่าเฉลี่ย 1.00-1.80		หมายถึง ระดับความคิดเห็นน้อยที่สุด

ด้านความรู้และประสบการณ์ที่ได้รับ	ค่าเฉลี่ยความคิดเห็น	ระดับความคิดเห็น
กิจกรรมมีความสอดคล้องกับเนื้อหาสาระที่เรียน	4.36	มากที่สุด
การร่วมกิจกรรม ทำให้มีความรู้ความเข้าใจในเนื้อหาวิชาที่เรียนมากขึ้น	4.28	มากที่สุด
นำความรู้ที่ได้จากชั้นเรียนไปฝึกปฏิบัติจริง	4.32	มากที่สุด
ได้รับทักษะในการปฏิบัติงานเพิ่มเติม	4.33	มากที่สุด
รวม (เฉลี่ย)	4.32	มากที่สุด

ประโยชน์ที่ได้รับ	จำนวนผู้เลือกตอบ	ร้อยละ
สามารถนำความรู้และประสบการณ์ที่ได้รับไปปรับใช้	87	96.67
สามารถแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าได้	71	78.89
การร่วมกิจกรรมทำให้เรียนรู้การทำงานเป็นทีม	74	82.22
การร่วมกิจกรรมช่วยให้เรียนรู้การทำงานเป็นขั้นเป็นตอน	69	76.67

นักศึกษาที่มีความคิดเห็นต่อความรู้และประสบการณ์ที่ได้รับจากโครงการฯ ว่ากิจกรรมมีความสอดคล้องกับเนื้อหาสาระที่เรียน มีค่าคะแนนสูงสุดคือ 4.36 อันดับที่ 2 คือได้รับทักษะในการปฏิบัติงานเพิ่มเติม มีค่าคะแนนเฉลี่ย 4.33 อีกทั้ง โครงการฯ ยังมีนำความรู้ที่ได้จากชั้นเรียนไปฝึกปฏิบัติจริง และการร่วมกิจกรรม ทำให้มีความรู้ความเข้าใจในเนื้อหาวิชาที่เรียนมากขึ้น มีค่าคะแนนเฉลี่ย 4.32 และ 4.28 ตามลำดับ

นอกจากนี้ นักศึกษามีความเห็นที่ได้รับประโยชน์จากโครงการนี้ในการสามารถนำความรู้และประสบการณ์ที่ได้รับไปปรับใช้ เลือกตอบร้อยละ 96.67 อันดับที่ 2 การร่วมกิจกรรมทำให้เรียนรู้การทำงานเป็นทีม คิดเป็นร้อยละ 82.22 อีกทั้ง สามารถแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าได้และสามารถนำความรู้และการร่วมกิจกรรมช่วยให้เรียนรู้การทำงานเป็นขั้นเป็นตอน