

HER STORY

# อดีตนางเอกคู่ บทบาทผู้บริหาร

## มินท์-อาทิตย์ ดักกี้เพ็ญ

แม้วงการบันเทิงจะเป็นความฝัน  
ของหลายๆ คน แต่ก็ใช่ว่าจะเป็น  
เส้นทางที่ใช่ของทุกคนเสมอไป  
ในวันนี้ของ 'มินท์-อาทิตย์  
ดักกี้เพ็ญ' อดีตนางเอกสาว  
ชื่อดัง ได้พิสูจน์แล้วว่าวงการ  
ธุรกิจเหมาะสมกับเธอมากกว่า



## Her Profile

### มินท์-อาทิศยา ดิถีเพ็ญ

(อายุ 36 ปี)

กรรมการผู้อำนวยการ

บริษัท แฝงชินควิน จำกัด

ประวัติการศึกษา :

- มัธยมต้น โรงเรียนพระหฤทัยคอนแวนต์
- มัธยมปลาย วิทยาลัย Aquinas Catholic College, Gold Coast ประเทศออสเตรเลีย
- ปริญญาตรี คณะศิลปศาสตร์ เอกวิชาภาษาจีน มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ (ABAC)

ผลงานละคร : รุ่งหนาว, ระเบิดไฟ, เขยบ้านนอก, เส้นไหมสีเงิน, เต่ากินผักกูด, เสือ สิงห์ กระทั่ง โศด

ผลงานภาพยนตร์ : ตะเคียน,

7 ประจัญบาน 2



ละครเขยบ้านนอก



ย้อนกลับไปเมื่อหลายปีก่อน เธอคือนางเอกสาวหน้าหวานที่โดดเด่นอยู่ในวงการบันเทิง มีผลงานทั้งถ่ายแบบ ถ่ายโฆษณา ละคร และภาพยนตร์หลายเรื่อง ก่อนที่เธอจะลงวงการไปทำงานประจำที่ตรงกับสิ่งที่เธอรักเรียนมา จนก้าวไปสู่วางตำแหน่งผู้บริหารเต็มตัวของบริษัท แฝงชินควิน จำกัด ผู้นำเข้าและจัดจำหน่ายเครื่องสำอางชั้นนำจากประเทศญี่ปุ่นแบรนด์ Kiss Me และเครื่องสำอางจากประเทศเยอรมนีภายใต้แบรนด์ Essence ที่โด่งดังและขายดิบขายดีที่สุดในที่สุด จากวันนั้นจนถึงวันนี้แม้บทบาทหน้าที่จะเปลี่ยนไป แต่เธอก็นำสิ่งที่ได้จากการเป็นนักแสดงมาใช้ในการทำงานด้วย และยังคงมุ่งมั่นที่จะทำในสิ่งที่รักต่อไป เพราะมันคือสิ่งที่ใช่สำหรับเธอ

### อย่างก้าวสู่การเป็นนักธุรกิจ

"มินท์เข้าวงการบันเทิงมาตั้งแต่อายุ 18 เริ่มจากเดินแบบ ถ่ายโฆษณา จริงๆ เหมือนจับพลัดจับผลูเข้ามามากกว่า เพราะตอนนั้นยังเรียนอยู่ที่ออสเตรเลียก็ไปๆ กลับๆ พอเรียนจบที่เขาก็แนะนำให้ลองมาเล่นละครดูมัย ก็เล่นละครมาเรื่อยๆ อยู่วงการมา 10 ปี ตอนที่หยุดเล่นจริงๆ อายุประมาณ 25 ก็เป็นช่วงที่เราเรียนจบพอดี อยากจะเริ่มทำอะไรที่แตกต่างออกไปและตรงกับที่เราเรียนมาด้วย ก็เลยมาเริ่มทำงานที่บริษัททั่วไป ทั้งเป็นเออี เป็นแบรนด์แมนเนเจอร์นำเข้กรมาเป็นแบรนด์เนม ทำมาเร่เกิดตั้งซึ่งเราก็เอ็นจอยมาก พอหลังจากแต่งงานได้มีโอกาสมาทำเกี่ยวกับพวกเครื่องสำอาง เพราะสามีทำธุรกิจเกี่ยวกับอุปกรณ์ความงาม ได้เดินทางไปตามต่างประเทศได้เห็นแบรนด์ใหม่ๆ ก็เลยมีการพูดคุยติดต่อเข้ามา ซึ่งนั่นเป็นการเริ่มต้นทำธุรกิจเกี่ยวกับเครื่องสำอางของมินท์"

### ใช้ความรู้สานต่อการทำงาน

"อาจเป็นเพราะมินท์เรียนมาสายธุรกิจอยู่แล้ว ส่วนการทำงานในวงการก็เป็นเพียงช่วงหนึ่งเท่านั้น มีความรู้สึกที่เราสามารถหางาน หาเงินแบบอื่นได้ รู้สึกภูมิใจมากกว่า แต่การตัดสินใจเปลี่ยนออกมาเลยอาจเป็นช่วงที่อายุเพิ่มมากขึ้น เรียนจบแล้ว และไฟแรง อยากจะใช้สิ่งที่เราเรียนมา ถ้ามองงานในวงการเสียต๋ายมัย ก็เสียต๋าย เพราะมินท์ก็ชอบนะ ทั้งสิ่งแวดล้อมหรือผู้คน แต่เหมือนเป็นแค่ทางที่เราต้องการจะลองแค่ชั่วคราว งานในวงการมันไม่แน่นอนคะ มีขึ้นก็มีลง มินท์เลยอยากทำอะไรหลายๆ อย่าง ก็เลยลองหมดทุกอย่าง"

### เริ่มต้นธุรกิจเครื่องสำอาง

"เราเริ่มจากแบรนด์ Kiss Me ก่อน ซึ่งได้พูดคุยกับคนญี่ปุ่นเพราะมีเพื่อนที่เป็นคนญี่ปุ่นติดต่อประสานงานให้ คนญี่ปุ่นเขาค่อนข้างจะอนุรักษ์นิยม เขาจะไม่คุยกับคนต่างชาติ การทำงานของคนญี่ปุ่นต้องประทับใจกันก่อน เขาถึงจะยอมทำธุรกิจกับเรา ยกแบรนด์นี้ให้ดูแล ช่วงที่มินท์เริ่มทำเป็นช่วงที่ Kiss Me ค่อนข้างบูม จะมีสินค้าที่ห้วมาขายเยอะมาก ตอนนั้นลูกค้าต้องการพวกอายไลเนอร์ที่ดังๆ ของแบรนด์นี้ เราก็เลยมีความคิดว่า ในเมื่อกลุ่มลูกค้าเขาตอบรับดีมาก ถ้าผมพร้อมเข้ามาขายก็น่าจะโอเค. เหมือนกัน ก็เลยตัดสินใจลงมือเข้ามาแล้วลูกค้าก็ตอบรับดีจริงๆ เราก็ต้องไปประชุมกับบริษัทแม่ทางนั้นว่าเขามีอะไรใหม่ๆ บ้าง แล้วคู่แข่งในตลาดเขามีอะไรบ้าง ที่ประเทศญี่ปุ่นฮิตอะไรกัน แล้วเราก็ต้องเอามาทำที่บ้านเราเหมือนกัน บางทีเขาจะมีการจัดดีลพิเศษสวยๆ ในห้างร้านของเขาให้มันดูแบบเป็นแบบญี่ปุ่น เราก็จะเอามาประยุกต์ใช้กับบ้านเรา"

### ต่อยอดความสำเร็จ

"แล้วพอเราทำ Kiss Me ได้ประมาณ 3 ปี ก็ได้มาทำ Essence ซึ่งเป็นอีกแบรนด์หนึ่งที่มีน้ไปเจอที่ยุโรปคือเรามีแบรนด์เอเชียแล้วก็เริ่มมองหาแบรนด์ที่เป็นยุโรปหรือทางฝั่งอเมริกาบ้าง แล้วก็ไปได้แบรนด์นี้มาเพราะราคาไม่สูงมากและต้องการตลาด สีสันก็ดูแปลกใหม่ แตกต่างจากที่มีอยู่ในตลาดเมืองไทยเราไม่ยอกเอาอะไรซ้ำๆ เข้ามา เพราะช่วงนั้นจะเป็นกระแสพวกสินค้าญี่ปุ่น เกาหลี ก็เลยมองอะไรอย่างอื่น เราจะทำรีเสิร์ชก่อนว่าแบรนด์นี้ในตลาดต่างประเทศเป็นยังงั่ อย่างแบรนด์ Kiss Me มันตั้งอยู่แล้ว ลูกค้าต้องการแบรนด์นี้ ส่วน Essence ก็มีกระแสที่ค่อนข้างแรง อาจจะด้วยราคาที่ไม่แพงลูกค้าเลยตอบรับค่อนข้างดี แล้วมาในช่วงเศรษฐกิจไม่ค่อยดี ช่วงนั้นลูกค้าอาจจะไม่มีเงินในการใช้กับเรื่องพวกนี้มากนัก คนที่มีงบประมาณน้อยจะย้ายจากชื่อของแพงมาชื่อของเรา แล้วพอเราผลิตในยุโรป เพราะฉะนั้นลูกค้าจะมีความมั่นใจในระดับนึงว่าสินค้าดี แล้วด้วยราคาแบบนี้ก็ตัดสินใจได้ง่ายมาก"

### บทบาทหน้าที่เปลี่ยน

"ด้วยเนื้องานต่างกันอยู่แล้ว ตอนเป็นนักแสดงเหมือนเป็นการใช้แรง ใช้พลัง ใช้ตัวเราเองเป็นสินค้า แต่การเป็นนักธุรกิจมันใช้สมองมากกว่า ต้องใช้ความคิดในการบริหารงาน ส่วนนักแสดงใช้กำลังกาย ไม่ได้มีต้นทุน เพราะต้นทุนมาจากตัวเรา ส่วนนักธุรกิจต้องใช้ความคิดจัดการทุกๆ อย่าง เพราะมีต้นทุนต่างๆ ต้องใช้เงินในการทำงาน แต่สิ่งที่ทำให้เรามาเป็นนักธุรกิจในวันนี้ก็มาจากการที่เราเป็นนักแสดง อาชีพนักแสดงทำให้เรามีวินัยในการทำงานตั้งแต่ยังเด็ก เพราะว่าเราเรียนไปด้วยทำงานไปด้วย ซึ่งตรงนั้นก็ช่วยเอื้อประโยชน์ให้เราในการทำงานทุกวันนี้"



เหมือนมันท์เริ่มการทำงานเร็วกว่าคนอื่น ทำให้ได้มีโอกาสทดลองผิดลองถูกเร็วกว่า"

### บริหารงานให้ประสบความสำเร็จ

"สำหรับตัวมันท์เอง การบริหารงาน เราต้องมองที่บุคลากร จะเน้นความสำคัญไปที่พนักงาน เพราะเราคงทำอะไรคนเดียวไม่ได้ ถึงจะทำได้แต่ก็ทำไม่ได้ทั้งหมด และธุรกิจก็คงไปไม่ได้ไมไกล ฉะนั้น ส่วนที่สำคัญที่สุดคือพนักงาน แต่ละหน่วยงานต้องมีพนักงานที่เข้าใจองค์กรและเข้าใจในงานที่ทำ คือต้องมีใจมาก่อนเป็นอันดับแรก เพราะฉะนั้นสิ่งที่มีมันท์ใช้เลือกเฟ้นพนักงาน คือมันท์ต้องการพนักงานที่หนึ่ง ต้องมีใจให้กับบริษัท แล้วก็เป็นคนดี เรื่องเหล่านี้

### Makeup Trends

สีไวน์แดง เป็นเทรนด์ที่กำลังมา  
อายไลเนอร์ก็ยังคงอยู่ จริ่งๆ ตัวบลิทซ์จะ  
ขายดีตลอด พวกแป้งแคะรองพื้น แต่ตัวใหม่ๆ  
พวกอายแชโดว์เบส ซึ่งเราก็ดูว่ามีแต่  
ช่างแต่งหน้าเท่านั้นที่ใช้กลับขายดลล่มลาย  
ลูกค้าใช้รองพื้นแล้วลงอายแชโดว์เบส  
เขาพัฒนาเรื่องการแต่งหน้าขึ้นจากที่เคยใช้  
แต่แป้งปิดแก้ม เดี่ยวนี้ลูกค้าต้อง  
มาเติมสตรัม ก็ว อายไลเนอร์  
ขนตาปลอม จัดเต็มค่ะ

เอาไว้ทีหลัง เราคุยกันได้ คือให้เลือกระหว่างคนเก่งกับคนดี ก็เลือกคนดี เพราะคนที่เข้ามาต้องพร้อมที่จะพัฒนาไปด้วยกัน ไม่ใช่ว่าฉันเก่งแล้วไม่ฟังใคร แต่ถ้าคุณไม่เก่งมาก แต่คุณยินดีที่จะรับฟังและเป็นคนดี เราก็พร้อมสู้ไปด้วยกัน องค์กรก็จะโตเร็วค่ะ"

“สำหรับการบริหารงาน เราต้องมองที่บุคลากร โดยเน้นความสำคัญไปที่พนักงาน เพราะเราคงทำอะไรคนเดียวไม่ได้ ถึงจะทำได้แต่ก็ทำไม่ได้ทั้งหมด แล้วธุรกิจก็คงไปไม่ได้ไมไกล ฉะนั้น ส่วนที่สำคัญที่สุดก็คือพนักงาน”

### สิ่งที่ได้จากการทำงาน

"การทำงานมันสอนให้เราโตขึ้น จะบังคับให้เราเจอกับผู้คนมากขึ้น แล้วก็ได้เรียนรู้ผู้คนมากขึ้น เพราะฉะนั้นถามว่าได้อะไร อย่างมาทำงานเราได้อยู่กับพนักงาน ก็ถือว่าได้ฟังความคิดเห็นจากเขา ทุกวันเราจะโตขึ้น"

### แรงบันดาลใจในการทำงาน

"แรงบันดาลใจของเราคือองค์กรที่เป็นเหมือนครอบครัว จุดเริ่มต้นเราอยากทำในสิ่งที่ชอบ มันก็ผลักดันให้บริษัทเกิดขึ้น แล้วก็พนักงานที่เราต้องรับผิดชอบอีกหลายชีวิต เขาก็ยังมีครอบครัวอีกหลายชีวิตที่ต้องดูแล เพราะฉะนั้นเราก็มีความรู้สึกว่าต้องมีความรับผิดชอบต่อชีวิตของพวกเขาด้วย สิ่งที่ต้องการวันนี้คือ อยากให้ทุกๆ คนไปด้วยกันได้ แล้วก็ทำงานเป็นครอบครัว ทุกวันมาทำงานแล้วมีความสุข"

### อุปสรรคขวากหนาม

"เยอะมากๆ เยอะกว่าตอนที่เริ่มลูกจ้าง การทำงานก็ไม่เหมือนกัน เพราะการที่เราเป็นพนักงานคนหนึ่งก็แค่ทำในส่วนของเราเท่านั้น เราดูมาร์เก็ตติ้งก็ทำมาร์เก็ตติ้ง เรามีหน้าที่จัดส่งสินค้า เราก็ดูแค่ตรงนั้น แต่พอมาเป็นเจ้าของเราต้องดูทั้งหมด ดูเลททุกเรื่อง ตั้งแต่พนักงาน บัญชี การเงิน การจัดซื้อ ทุกเรื่องต้องรู้หมดแบบ 360 องศา หากมีปัญหากับคนเราจะควบคุมได้ยาก การบริหารคนนั้นเป็นจุดที่ยากที่สุด สำหรับองค์กรหรือบริษัทถือเป็นความท้าทายสำหรับผู้บริหารเลยทีเดียว สำหรับตัวมันท์ถ้าเกิดปัญหาจะพยายามใจเย็น และตั้งสติกลับมาวิเคราะห์ที่ปัญหานั้นๆ หากจุดเริ่มต้นและแก้ที่ละเรื่องแล้วจะพบทางออกของปัญหาเอง สติเป็นเรื่องสำคัญที่สุดในการบริหารองค์กรค่ะ"

### วิสัยทัศน์และมุมมองการบริหารงาน

"มันท์มองว่าธุรกิจความสวยความงามนั้นมีตลาดธุรกิจที่ใหญ่มากถ้าเทียบกับตลาดทั่วโลกด้วยแล้ว ดูได้จากการสรุปตัวเลขทางเศรษฐกิจประจำปีแต่ละประเภท ตัวเลขการเติบโตทางด้านความสวยความงามนั้น

โตขึ้นทุกปี ถือว่ายังมีพื้นที่กว้างมากสำหรับลูกค้าที่เป็นคนรุ่นใหม่หรือกลุ่มลูกค้าที่มีความต้องการซื้อสินค้า และเป็นกลุ่มที่มีกำลังซื้อค่อนข้างเยอะ แล้วจากรายได้เฉลี่ยประชากรต่อคนในประเทศไทยยังมีตัวเลขรายได้ที่ไม่สูงเท่าไร เพราะฉะนั้นสินค้าของบริษัท แฟชั่นควีน จำกัด ที่นำเข้ามาถือได้ว่าตอบโจทย์ลูกค้ากลุ่มนี้มาก ๆ ทั้งคุณภาพดีแต่ราคาย่อมเยา ในส่วนของการบริหารงานและองค์กรนั้น มันก็จะมีความคิดการรับพนักงานที่เป็นคนรุ่นใหม่ มาผสมผสานกับคนรุ่นเก่าดั้งเดิมเพื่อให้พวกเขาได้มีการพัฒนาและศึกษากันกัน ระดมความคิด และแลกเปลี่ยนกัน ทำให้เกิดความคิดใหม่ๆ ที่กลั่นกรองมาแล้ว และเป็นไปในทิศทางที่พวกเขาชอบ สามารถดำเนินตามนโยบายและทำตามแผนงานได้ง่ายและมีความสุข และสร้างการทำงานเป็นทีมเวิร์กให้เกิดขึ้นในองค์กร"

### เป้าหมายในอนาคต

"ตัวมันเองไม่ได้ต้องการให้บริษัทใหญ่โตมากมาย คือต้องการจะให้บริษัทเราอยู่ประมาณนี้แหละ แล้วก็อยู่ด้วยกันอย่างมีความสุข เรามีกำไรเพื่อพนักงานทุกคนจะได้อยู่ได้ มันก็อยากเป็นผู้บริหารที่ใส่ใจลูกน้องทุกคน นี่คือเป้าหมาย อยากรจะตื่นมาแล้วทำงาน คือมาทำงานแล้วมีความสุข ไม่ต้องการองค์กรที่ใหญ่โต"

### คติประจำใจผู้บริหาร

"ทว่าวันนี้ให้ดีที่สุดและพิจารณาทุกอย่างที่ทำอย่างมีเหตุผลเสมอ และมันก็จะเน้นที่ความเห็นอกเห็นใจในการทำงานมันต้องมีระดับให้มาก เหมือนกับว่าเอาใจเขามาใส่ใจเรา เราเคยเป็นลูกน้องมาก่อน เราเข้าใจความรู้สึกของลูกน้อง ก็เลยจะเข้าใจในความรู้สึกของพนักงานมากกว่า มันก็จะพยายามเข้าใจว่าทำไมพนักงานถึงทำแบบนี้ แล้วก็พยายามให้คำปรึกษา"

### ไลฟ์สไตล์สาวเก่ง

"เราทำงานจันทร์ถึงศุกร์ วันหยุดส่วนใหญ่ก็อยากพักอยู่บ้าน คือชอบที่จะอยู่บ้านทำงานบ้าน รู้สึกเหมือนว่าบ้านของเรา เราสร้างขึ้นมามีด้วยน้ำพักน้ำแรง อยู่แล้วก็มีความสุข ชอบแต่งบ้าน ไม่ค่อยชอบไปไหนในเมืองที่คนเยอะ ๆ อาจจะเพราะวัยด้วยหรือเปล่าไม่รู้ โตขึ้นแล้วอยากอยู่เฉย ๆ บางทีก็ไปต่างจังหวัดหรือต่างประเทศ"

### เรื่องความสวยความงาม

"ผู้หญิงทุกคนคงจะชอบเรื่องความสวยความงาม แต่มันตัวเองไม่ค่อยแต่งหน้าเยอะ แต่ถามว่าทำไมถึงได้มาเริ่มทำธุรกิจเครื่องสำอาง อาจเป็นเพราะจุดสนใจของเรามุ่งไปที่ธุรกิจมากกว่า ไม่ได้มุ่งไปที่ตัวเครื่องสำอาง ไม่ได้เป็นคนที่ชอบแต่งหน้าทุกวันหรือแต่งหน้าเก่ง แต่ว่าเราเริ่มต้นด้วยการมองหาธุรกิจมากกว่า"

### ผู้อยู่เบื้องหลังความสำเร็จ

"สามีค่ะ เพราะเขาจะมีประสบการณ์ทางด้านนี้ อยู่แล้ว เพราะฉะนั้นการไปเลือกสินค้าเลือกแบรนด์ต่าง ๆ เขาก็มีส่วนในการช่วยตัดสินใจ เขาจะค่อนข้างรู้จักตลาดมากกว่าเรา มันก็จะเอื้อประสบการณ์จากงานที่เราเคยทำมา เราก็ได้ทั้งข้อดี ข้อเสีย เจ้าของที่เคย์ร่วมงานด้วยทุกคนเป็นคนเก่ง เขาเป็นเจ้าของมีธุรกิจใหญ่โต คือเขาต้องมีอะไร เพราะฉะนั้นเราก็เก็บข้อดีตรงนั้นมาใช้ได้ มันก็เอื้อมาจากทุกคนอย่างละนิดละหน่อย เอามาเป็นตัวอย่างที่ดีค่ะ"

### บุคลิกแบบอย่างในการดำเนินชีวิต

"มันไม่เคยศึกษาและอ่านประวัติบุคคลสำคัญทางด้านธุรกิจมาก่อนข้างเยอะมาก ถือเป็นแนวทางและแรงใจในการทำงานของมันเลย เช่น สตีฟ จ๊อบส์ นักธุรกิจในวงการเทคโนโลยีระดับโลก หรือทำอันอื่น ๆ เพราะเชื่อว่าการที่เราอ่านหนังสือเยอะจะได้จดจำเคล็ดลับความสำเร็จต่าง ๆ ของคนเหล่านั้นไว้ แล้ววันหนึ่งเราก็สามารถนำมาปรับใช้กับธุรกิจได้ ไม่มากก็น้อย แม้ธุรกิจของเราจะเป็นขนาดเล็กก็ตาม"



ประชุมกับ Isehan ประจักษ์ปัญญ์



ร่วมประชุมกับบริษัท Isehan ประจักษ์ปัญญ์ เรื่องเกี่ยวกับการตลาด ณ เมืองไถ่ทิว ประจักษ์ปัญญ์



ได้รับรางวัล ISC Award 2014-Best Distribution Strategy ที่เยอรมนี



ลงพื้นที่กับสาขาที่ประจักษ์ปัญญ์

## Her Advice

### เคล็ดลับความสำเร็จสำหรับสาวทำงาน

"สำหรับมันท์คิดว่าผู้หญิงสมัยนี้เก่งนะ แล้วผู้หญิงเรามีศักยภาพมาก ทำได้หลายอย่าง ทั้งเลี้ยงลูก ทำงานนอกบ้าน ในบ้าน เพราะฉะนั้นการที่จะประสบความสำเร็จมันไม่ได้แปลว่าคุณต้องเป็นเจ้าของธุรกิจหรือจะต้องมีตำแหน่งใหญ่โต แต่ประสบความสำเร็จในความรู้ก็มันท์คือ เราตื่นมาแล้วรู้สึกอยากไปทำงานที่ทำอยู่ตอนนั้นมีความสุขกับมัน ตื่นมาแล้วมันอยากไปออฟฟิศ ไม่ใช่ว่าตื่นมาแล้วเมื่อไหร่จะวันเสาร์ นั่นคือเราไม่มีความสุขแล้ว แต่เมื่อไหร่ที่เรามีความสุข งานตรงนั้นมันจะออกมาดี นั่นแหละคือสิ่งที่มันท์เรียกว่าประสบความสำเร็จ มันอยู่ที่ใจของเรา ถ้าเราไม่มีความสุขก็ไม่มีทางประสบความสำเร็จไม่ว่าจะมีตำแหน่งใหญ่แค่ไหนก็ตาม"

ขอบคุณสถานที่ Korean Touch Clinic By Ultra V ชั้น 4 เมอร์คิวีวิลล์ ซิดลม โทร. 0-2255-5700  
www.ultravclinic.com, Facebook : Ultravclinic