



ฟลุค-จิระ ด้านบวรเกียรติ

The Success Story of YOUNG ENTREPRENEUR



"You Can't Win Anything With Kids." คือคำพูดของ อัลัน แฮนเซน อดีตกองหลังระดับตำนานของสโมสรที่พาดพิงไปถึง อเล็กซ์ เฟอร์กูสัน ที่เลือกขายผู้เล่นชื่อดังทั้ง มาร์ก ฮิวส์, พอล อินซ์ และ อังเดร แคนเชลสกีส์ เพื่อดันเด็กรุ่นใหม่ 6 คนเข้าสู่ทีมตัวจริงของแมนเชสเตอร์ ยูไนเต็ด แต่แล้วเด็กกลุ่มนั้นก็เดินหน้าคว้าแชมป์ลีกให้กับยูไนเต็ดได้ทันทีในปี 1993 อันเป็นจุดเริ่มต้นแห่งความสำเร็จของกลุ่มนักเตะที่เรียกตนเองว่า 'Class of 92' นั่นเอง

ที่เล่ามานี้ไม่ได้มีเจตนาจะบลัฟแฟนลิเวอร์พูล หรือเชลซี ยูไนเต็ด เพียงแต่แค่ต้องการบอกเล่าถึงความเชื่อในพลังแห่งการเปลี่ยนแปลงอะไรบางอย่างที่ถูกส่งออกมาจากจิตวิญญาณแห่งความกล้า และการลงมือทำของคนรุ่นใหม่ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในเรื่องของการเริ่มต้นลงมือทำธุรกิจ เพื่อสร้างความมั่นคงให้ชีวิตเท่านั้น

ยิ่งทำให้ความเชื่อนั้นมีน้ำหนักมากขึ้น เมื่อได้มีโอกาสได้นั่งคุยกับ 'ฟลุค-จิระ ด้านบวรเกียรติ' พระเอก ช่อง 8 และอดีตนักร้องบอยแบนด์วง C-Quint จาก RS แต่ถึงอย่างนั้น น้อยคนนักจะรู้ว่าฟลุคยังมีอีกหนึ่งชิ้นสำคัญของชีวิตในตอนนี้ นั่นคือการเป็นนักธุรกิจในฐานะผู้ประกอบการธุรกิจ (Entrepreneur) รุ่นใหม่

ในเรื่องของประสบการณ์การสร้างธุรกิจของคนหนุ่ม คือประเด็นหลักที่เราเลือกมาพูดคุยกับชายหนุ่มที่กำลังเป็นแบบถ่ายภาพปกของ ABACA Profile ฉบับนี้ และระหว่างที่นั่งรอเขาถ่ายภาพท่ามกลางบรรยากาศแสนสงบสุดคลาสสิกในโรงแรม 'เพ็ญนครบาลโคนิ' อยู่ ผมลองเลิखข้อมูลเกี่ยวกับธุรกิจของฟลุคจนพบว่าตอนนี้เขากำลังดำเนินธุรกิจส่วนตัวอยู่ 2 ธุรกิจ นั่นคือ 'Central Clinic' (เซ็นทรัลคลินิก) คลินิกเสริมความงามระดับพรีเมียม และธุรกิจยิมมวยไทยสมัยใหม่ชื่อ 'Health Me Active' ยิ่งได้รู้ว่าเขาคือศิษย์เก่าคณะบริหารธุรกิจระดับปริญญาโท หลักสูตร 'MBA Fast-Track' ของมหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ ที่เขาสามารถทำเกรดเฉลี่ยได้สูงถึง 3.75

ฟลุคเผยว่าแรงบันดาลใจในการทำธุรกิจของเขานั้น อันที่จริงแล้ว เรื่องการค้าคือสิ่งที่ติดตัวเขามาตั้งแต่เด็กแล้ว ก่อนจะเป็นดารานักร้องเสียอีก โดยปลูกฝังจากการเห็นคุณพ่อทำงานแบบทีละขั้นตอนด้วยความสนใจ จึงทำให้สิ่งเหล่านี้ติดแน่นอยู่ในความคิดของเขา เห็นคุณค่าของเงินทุกบาททุกสตางค์รู้ใช้ เข้าใจเงิน จนหาทางทำให้งอกเงย เริ่มต้นด้วยการขายรูปดารานักร้องเคลือบพลาสติกให้เพื่อนตอนเรียนประถม เป็นดีวีดีรอสอนวิชาฟิสิกส์ เคมี และชีวให้กับเด็กมัธยม ร่วมหุ้นกับเพื่อนเปิดบริษัทโมเดลลิงชื่อ 'Funk Model' รวมถึงการเป็นเจ้าของร้านขายข้าวขาหมูอีกหนึ่งธุรกิจ นอกจากนี้ยังมีธุรกิจอีก 3-4 อย่าง ในขณะที่เขามียายุได้เพียง 22 ปีเท่านั้น

ถ้าเราคิดอย่างมีสติ
รู้ตัวว่าเราอยู่ในตำแหน่งไหน
เราทำอะไรอยู่ และคู่แข่งเป็นใคร
หยุดมองสัณนิษฐาน เข้าใจมันจริงๆ
เราก็จะเดินไปถูกทาง



“ยอมรับเลยครับว่าเหนื่อย แต่โดยส่วนตัวผมไม่ชอบขอเงินพ่อแม่ ดังนั้น ถ้าเราอยากมีเงินใช้ก็ต้องหาเอง มันเป็นแรงผลักดันที่ทำให้ผมต้องทำธุรกิจ คือคิดแล้วต้องลงมือทำ ผิดถูกยังไม่รู้ ค่อยไปหาวิธีแก้ทีหลัง แต่การเริ่มต้นผมเชื่อว่ามีอยู่เป็นทุนเดิมอยู่แล้วว่าเรามีพลังที่สามารถทำมันขึ้นมาได้”

ฟังที่เขาพูดบวกกับสีหน้าท่าทางระหว่างคำพูด ผมรู้สึกได้ถึงพลังความมุ่งมั่นของเขา แต่อย่างไร ด้วยความอ่อนด้อยประสบการณ์ชีวิต การลงมือทำอย่างหุนหันไร้การไตร่ตรองแบบ Angry Young Man ทำให้ผมรู้สึกต้องแบ่งเวลาทำอะไรหลายอย่าง จนถึงให้ทุกอย่างแย่ ไม่ว่าจะเป็นเรื่องเรียน เรื่องงานนักเรียน โดยเฉพาะเรื่องธุรกิจที่เขาใช้เงินลงทุนไปเป็นจำนวนมาก แต่ผลลัพธ์สุดท้ายคือไม่ประสบความสำเร็จ

“ทุกอย่างมันแย่มากครับ เครียดมาก เพราะเพียงแค่ว่านักเรียนขี้เกียจดูแลไม่ได้ เรียกว่าขาดการทำธุรกิจไปเลย”

ในช่วงเวลาแห่งความล้มเหลวและพ่ายแพ้ ทำให้ผมได้โอกาสกลับมาทบทวนตัวเองอย่างถี่ถ้วนว่าชีวิตจะเดินไปทางไหน จนได้รับสิ่งที่เรียกว่า Word of Wisdom ของคุณพ่อที่สอนให้เขาคิดลึกลงไปในสิ่งที่ชอบ และโฟกัสไปที่เรื่องนั้นเพื่อทำมันให้ดีที่สุดก่อน หลังจากไตร่ตรองจนได้คำตอบที่แน่ชัดก็คือเขาต้องเป็นนักร้องให้ได้ และคำตอบนั้นได้นำพาเขาเข้าสู่การเป็นหนึ่งในสมาชิกบอยแบนด์วงซีคิวิต เป็นประติมากรรมแห่งความสำเร็จในชีวิต

“หลังจากอัลบั้ม 2 ซีคิวิตเริ่มมีชื่อเสียงขึ้นมา ผมเริ่มมีชื่อเสียงมา ทุกอย่างมันก็ไหลมาเอง งานจ้างมันก็ไหลมาเอง ละครก็เข้ามาเอง คราวนี้เหมือนคนละคนเลย ความคิดในการทำธุรกิจเลยเริ่มกลับมาอีกครั้ง แต่ด้วยบทเรียนจากคราวที่แล้วมันทำให้ผมต้องคิดให้รอบด้านมากกว่า เพื่อประกันให้ได้ว่าเงินที่เราลงไปมันจะไม่หายไปกับสายลมอีกครั้ง” ความคิดนี้กระตุ้นให้ผมตัดสินใจเข้าศึกษาต่อระดับปริญญาโทที่มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ หลักสูตร ‘MBA Fast-Track’ นั่นเอง

“ผมเรียนรู้วิธีการคิดแบบธุรกิจ ซึ่งสิ่งที่เราได้ก็คือการแชร์ประสบการณ์จากครู และวิทยากรผู้เชี่ยวชาญที่มาสอนวิชา Retail Management ทำให้เข้าใจว่าการทำธุรกิจค้าปลีกต้องบริหารจัดการองค์กรและบุคลากรอย่างไร บริหารจัดการวิธีการขายอย่างไร รวมถึงองค์ความรู้ด้านธุรกิจต่างประเทศ วิชาเหล่านี้เปิดความคิดให้ผมอย่างมาก”

เมื่อองค์ความรู้พร้อมเงินทุนสะสมจากการทำงานวงการบินถึง ผมจึงร่วมมือกับแอปเปิ้ล-สัสสะเหียง สีหาราช แฟนสาวเปิดตัวธุรกิจแรกนั่นคือคลินิกเสริมความงามที่ชื่อ ‘Central Clinic’ (เซ็นทรัลคลินิก)

“เลือกทำเพราะเราอยากทำให้ทั้งการแสดงและธุรกิจมันเอื้อไปด้วยกันซึ่งผมมองว่าธุรกิจเสริมความงามก็น่าสนใจ”

เมื่อได้ไอเดียแล้ว ผมและแอปเปิ้ลจึงช่วยกันระดมสมอง สร่างแบรนด์ ดูแลเองหมดทุกขั้นตอน จน Central Clinic สำเร็จออกมาเป็นรูปร่าง โดยเปิดสาขาแรกที่เอสพลานาด รัชดาฯ จากนั้นเพียงระยะเวลา



1 ปีครึ่งก็สามารถเปิดสาขาที่สองที่เซ็นทรัลพลาซาอุดรธานี ได้สำเร็จ นั่นคือเครื่องยืนยันความสำเร็จอย่างดีของฟลุคในฐานะการเป็นผู้ประกอบการ

หลังจากประสบความสำเร็จจากธุรกิจแรก และฟลุคสามารถบริหารมันได้แบบอยู่มือแล้วผู้ประกอบการหนุ่มจึงเริ่มมองหาโอกาสทางการลงทุนใหม่อีกครั้ง และธุรกิจที่เขาเลือกก็คือการทำอิมมูโนไทยสมัยใหม่ในระดับพรีเมียมที่ชื่อ 'Health Me Active'

"เราพยายามสร้างความแตกต่างจากอิมมูโนไทยที่เปิดกันอยู่ในปัจจุบัน ตั้งแต่การเวิร์กอัพ ก็ทำให้มันสนุกขึ้น มีทั้งการกระโดดข้ามเส้นแล้วก็ทำทิวอร์มอัพ 9 ช่อง มีการให้ลูกค้าเดินสลับช่องเร็วขึ้นๆ แต่ที่สำคัญผมเน้นกับเทรนเนอร์ทุกคนว่าอย่าปฏิบัติกับลูกค้าเหมือนมาซ้อมมวยเพื่อแข่ง ถ้าเขาเหนื่อยให้หยุดก่อน เพราะธุรกิจนี้ไม่ได้สร้างนักมวย ธุรกิจนี้คือทำให้คนมีความสุขกับการออกกำลังกาย"

ฟลุคย้ำและให้ความสำคัญอย่างมากกับเรื่องความสุขในการออกกำลังกาย ไม่ใช่ให้เขาออกแรงแล้วเหนื่อยมากจนไม่อยากมาอีก ดังนั้น ครูฝึกทุกคนจึงได้รับการฝึกให้เป็น 'Entertrainer' ไม่ใช่ Trainer เพียงอย่างเดียว มี Service Mind ในการบริการลูกค้าอย่างจริงจัง ทั้งยังมีความรู้ความสามารถในการแนะนำการออกกำลังกายให้แก่ลูกค้าเพื่อผลลัพธ์ที่ดีที่สุด

นอกจากการบริการที่ดี อุปกรณ์ที่ดีแล้ว ฟลุคยังไม่หยุดที่จะคิดค้นนวัตกรรมใหม่ๆ เป็นมูลค่าเพิ่มให้แก่ค่ายมวยของเขา เพื่อสร้างความแตกต่างอีกหนึ่งคู่แข่งจำนวนมากในตลาด เพื่อการเป็นผู้นำในอุตสาหกรรมนี้ในอนาคต ดังแผนธุรกิจที่เขาได้วางเอาไว้

"อีกไม่นานเราจะมี การติดตั้งเทคโนโลยีวัดน้ำหนักหมัดและการเตะด้วยระบบเซ็นเซอร์ เพราะผู้ชายชอบที่จะรู้ว่าตัวเองตอยหนักแค่ไหน ซึ่งจะทำให้สนุกขึ้น ในส่วนของการเพิ่มสาขา ตอนนี้เรามี 2 สาขาที่วิภาวดี 64 และอีกสาขาที่เบสท์มินตัน ศรีนครินทร์ แผนต่อไปเราอยากกระจายสาขาเข้าไปในเมืองบ้าง มาร์เก็ตแชร์ในเมืองสูงมาก ทุกคนที่อยู่ในคอนโดฯ หรือตามศูนย์การค้า เพราะลูกค้าจะสะดวกมากถ้าเลิกงานแล้วนั่งรถไฟฟ้ามารอออกกำลังกายที่เรา"



คุณหญิงนกกาน้ำเย็น
ออกอากาศทางช่อง 8
ฟลุค-จิระ นำแสดง



ขอขอบคุณ : เครื่องแต่งกาย SUIT SELECT
สาขา Mega Bangna โทร. 0-2105 2018

เวลาในการสนทนาผ่านไปเร็วมาก จนมาถึงคำถามสุดท้ายที่ผมถามเขาตรงๆ ว่าการทำธุรกิจที่ผ่านมา ให้แก่วิดคิดและมุมมองอะไรกับชีวิตฟลุคบ้าง

"การทำธุรกิจเกิดความผิดพลาดได้มากมายเหลือเกิน ถ้าเราพลาดไปแบบเดียว ไม่ใส่ใจกับรายละเอียด สิ่งเหล่านี้จะเป็นเหมือนฝุ่นที่เรามองไม่เห็น แล้วพอมันเยอะขึ้นๆ มันจะกลายเป็นคราบที่ยากจะทำความสะอาด ดังนั้น ถ้าเราเห็นถึงจริบกวาด รีบแก้เคลียร์ปัญหาให้รวดเร็ว มันก็เหมือนกับการใช้ชีวิตที่ต้องมีสติตั้งมั่นอยู่กับสิ่งที่เราทำให้มากที่สุด ถ้าเราคิดอย่างมีสติรู้ตัวเราว่าอยู่ในตำแหน่งไหน เราทำอะไรอยู่ และคู่แข่งเราเป็นใคร หยุดมองลัทธิ เข้าใจมันจริงๆ เราก็จะเดินไปถูกทาง อย่างว่าไปจับผิดทางแล้วกูไม่กลับมาต้องคิดให้เยอะ มีสติให้เยอะ"

ก็ขอฝากธุรกิจของฟลุคด้วยนะครับ ทั้งค่ายมวยไทยระดับพรีเมียม Health Me Active และ Central Clinic (เซ็นทรัลคลินิก) ทั้ง 2 สาขา เปิดให้บริการสำหรับคนที่อยากดูดีทุกวัน สาขาเอสพลานาด รัชดาฯ ชั้น M ตรงข้ามร้านกาแฟเมซอน และสาขาเซ็นทรัลพลาซา อุดรธานี ชั้น 3 ครับ ♦



Feung Nakorn Balcony

เฟื่องนครบัลโคนี ตั้งอยู่ใจกลางย่านชุมชนเก่า ย่านพระนคร โดดเด่นด้วยสถาปัตยกรรมสไตล์ย้อนยุค ห้องพักทุกห้องตกแต่งด้วยบรรยากาศร่วมสมัย อนุรักษ์ความเป็นกรุงเทพฯ ในอดีตไว้ได้อย่างมีเอกลักษณ์ โอบล้อมด้วยธรรมชาติ ให้ความรู้สึกผ่อนคลาย พร้อมต้อนรับผู้มาเยือนที่ต้องการหาสถานที่พักผ่อนแบบวิถีไทย

เลขที่ 125 ตรอกเพ็ญนคร ถนนเพ็ญนคร พระนคร กรุงเทพฯ 10200 โทร. 0 2622 1100 www.feungnakorn.com

ขอขอบคุณ : คุณวราพรรณ เบียมวิริยะกุล คิษย์เก่าคณะบริหารธุรกิจ สาขาการตลาด เจ้าของเฟื่องนครบัลโคนี เชื้อเพื่อสถานที่ในการถ่ายภาพ