

การศึกษากรอบแนวคิดในการดำเนินธุรกิจที่นำไปสู่ความสำเร็จทางธุรกิจของผู้ประกอบการ
กลุ่มเจนเนอเรชั่นวาย

The Conceptual Study of Business to the Success of Y Generations Entrepreneurs

สัญญา บริสุทธิ์

คณะบริหารธุรกิจและเทคโนโลยีสารสนเทศ

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลตะวันออก วิทยาเขตจักรพงษ์ภูวนารถ

บทคัดย่อ

การศึกษากรอบแนวคิดในการดำเนินธุรกิจที่นำไปสู่ความสำเร็จทางธุรกิจของผู้ประกอบการกลุ่มเจนเนอเรชั่นวาย ผู้วิจัยได้สังเคราะห์จากบทสัมภาษณ์ผู้ประกอบการกลุ่มเจนเนอเรชั่นวายที่ประสบความสำเร็จในการประกอบธุรกิจ จำนวน 17 ราย มีวัตถุประสงค์เพื่อ 1. เพื่อทราบถึงเรื่องเล่าประสบการณ์ชีวิตของผู้ประกอบการกลุ่มเจนเนอเรชั่นวายที่นำไปสู่ความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจจากบทสัมภาษณ์ 2. เพื่อศึกษากรอบแนวคิดรูปแบบ กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจที่นำไปสู่ความสำเร็จทางธุรกิจของผู้ประกอบการกลุ่มเจนเนอเรชั่นวาย ผลการศึกษาพบว่า ความสำเร็จทางธุรกิจของผู้ประกอบการกลุ่มเจนเนอเรชั่นวาย นั้นมีผลจากหลายปัจจัยด้วยกัน ไม่ว่าจะเป็น คุณลักษณะส่วนบุคคล ภูมิความรู้ความชำนาญ แนวคิดในการดำเนินชีวิต พื้นฐานการอบรมสั่งสอนจากครอบครัว สำหรับกลยุทธ์หรือรูปแบบการดำเนินธุรกิจที่นำไปสู่ความสำเร็จทางธุรกิจ พบว่ามีปัจจัยแห่งความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการกลุ่มเจนเนอเรชั่นวาย ประกอบไปด้วยคุณลักษณะทั้ง 7 ด้านดังนี้ ด้านความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ (Personal Creativity) การทำธุรกิจควรคิดในสิ่งที่แตกต่าง แต่ต้องเป็นสิ่งที่เป็นไปได้ ตลอดจนพัฒนาสิ่งที่มีอยู่ ใส่ความคิดและความสร้างสรรค์ จนสามารถทำให้เกิดสิ่งใหม่และเพิ่มมูลค่ามากกว่าเดิม ด้านความมุ่งมั่น (Drive) ความมุ่งมั่นจะทำให้สามารถเอาชนะทุกอย่างได้ และต้องมีความมั่นใจในตนเอง ทำอย่างไรให้ชนะคู่แข่งให้ได้ เหนือกว่าคู่แข่งให้ได้ ด้านความชอบ (Personal Favorite) ธุรกิจหรือกิจการจะประสบความสำเร็จได้นั้น ตัวผู้ประกอบการควรมีความรักความชอบในสิ่งที่ทำ เลือกทำธุรกิจตามความสามารถที่ตัวเองถนัด เพราะความรักในสิ่งที่ทำจะทำให้มีแรงผลักดันอุปสรรคทั้งหลายได้ ด้านความใฝ่รู้ (Take New Knowledge) การจะเป็นเจ้าของธุรกิจที่ประสบความสำเร็จได้ ต้องเรียนรู้และเข้าใจสิ่งที่ทำอย่างลึกซึ้ง ต้องมีทั้งทฤษฎีในตำราและประสบการณ์จริงจากธุรกิจนั้นๆ จึงจะประสบความสำเร็จ ด้านมนุษยสัมพันธ์ (Human Relations) การเป็นผู้ประกอบการอายุน้อย ต้องรู้จักอ่อนน้อมถ่อมตนต่อผู้ที่มีประสบการณ์ เพื่อจะได้มีโอกาสได้รับคำแนะนำ ตลอดจนรับฟังความคิดเห็นของทุกฝ่าย เพื่อสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า ด้านทักษะ (Skill) ความสำเร็จเรียนรู้ได้จากความผิดพลาด เรียงลำดับความสำคัญของปัญหาและแก้ไขโดยใช้ปัญญาและมีสติ และด้านความซื่อสัตย์ (Loyalty) ผู้ประกอบการที่ต้องการความก้าวหน้าเจริญรุ่งเรืองของตนเองจะต้องตระหนักในเรื่องของความซื่อสัตย์สุจริต ความซื่อสัตย์สุจริตจะก่อให้เกิดความไว้วางใจจากลูกค้ารวมทั้งผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจ

คำสำคัญ การจัดการธุรกิจ ความสำเร็จทางธุรกิจ ปัจจัยแห่งความสำเร็จ

ABSTRACT

The conceptual study of business to the success of Y generations entrepreneurs conducted 17 interviewees who were the successful Y generations entrepreneurs and the objectives of this research were to 1) know the life experience of the successful Y generations entrepreneurs by conducting interviews, 2) study concepts, model, strategy of business to the success of Y generations entrepreneurs. The research findings revealed that: the success in business of Y generations entrepreneurs were affected from many factors such as personal characteristics, knowledge and proficiency, concept of life, family background, moreover, the concept, model to the success of business with the factors as follows: Personal creativity; the business think different but possible as well as developing idea, creativity and be able to emerge new things and more value-added. Drive; the drive could be able to win everything and depended on self confidence, and how to win competitors. Personal favorite; the successful business depended on entrepreneurs should love what they do, choose business by self proficiency because loving of thing to be done helpful to win various obstacles. Take new knowledge; they must learn to know sophisticatedly, composed of theory and real experience of such business. Human relations; the young entrepreneurs respected the experienced persons in order to receive any advises and hearing the opinions of others as well as satisfied the customers. Skill; lesson learnt help to success, prioritized the important of problems and solution by intellectual and mindful. Loyalty; the entrepreneurs who want to progress, get rich with your selves must be recognized royalty and integrity that helpful for trust of customers as well as relevant persons in their business.

Keywords business management, successful business, critical success factor

บทนำ

เศรษฐกิจไทยขยายตัวต่ำกว่าศักยภาพอย่างต่อเนื่องเป็นเวลากว่าหลายปี ทั้งจากผลกระทบของเศรษฐกิจโลกซบเซาและข้อจำกัดภายในประเทศที่เป็นอุปสรรคต่อการเพิ่มผลิตภาพและขีดความสามารถในการแข่งขัน รวมทั้งฐานเศรษฐกิจภายในประเทศขยายตัวช้า รัฐบาลได้กำหนดนโยบายฟื้นฟูเศรษฐกิจด้วยมาตรการที่หลากหลาย ซึ่งหนึ่งในนโยบายเหล่านั้นก็คือ การสร้างผู้ประกอบการรุ่นใหม่ในกิจการสาขาต่างๆ ขึ้นเพื่อพลิกวิกฤตให้เป็นโอกาสแก่นักลงทุนหน้าใหม่ได้สร้างธุรกิจเป็นของตนเองให้ก้าวสู่การเป็น “เจ้าแกนน้อย” และกลายเป็นนักธุรกิจชั้นนำต่อไป ฉะนั้นผู้ประกอบการกลุ่มเจนเนอเรชั่นวายนั้นถือได้ว่าเป็นผู้ที่มีบทบาทสำคัญในระบบเศรษฐกิจ เปรียบเสมือนแรงกระตุ้นในตลาด คิดค้นผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ บุกเบิกตลาด สร้างงานสร้างอาชีพ โดยอาศัยแนวความคิด ความรู้ความสามารถของตนเอง กล้าที่จะเผชิญกับความเสี่ยงที่เกิดจากสถานการณ์ที่ไม่แน่นอน เพื่อการอยู่รอดในสถานการณ์เศรษฐกิจในปัจจุบัน (จตุพร สังขวรรณ, 2553)

ชี้ให้เห็นประเด็นของความสำคัญของการมุ่งเน้นของภาครัฐในการกำหนดให้เรื่อง SMEs เป็นวาระแห่งชาติ ซึ่งสอดคล้องกับการขับเคลื่อนเศรษฐกิจโลกในเวลานี้จึงให้ความสำคัญกับ SMEs เป็นพิเศษ เนื่องจากเป็นฐานรากของการพัฒนาเศรษฐกิจของแต่ละประเทศและประชาคมโลก โดยรัฐบาลได้กำหนดกรอบและแนว

ทางการขับเคลื่อนการพัฒนาประเทศไปสู่ “ความมั่นคง มั่งคั่ง และยั่งยืน” ด้วยการสร้าง “ความเข้มแข็งจากภายใน” ผ่านการขับเคลื่อนตามแนวคิด “ปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง” ผ่านกลไก “ประชารัฐ” โดยมีการปรับเปลี่ยนโครงสร้างทางเศรษฐกิจไปสู่ “ประเทศไทย 4.0” หรือเศรษฐกิจที่ขับเคลื่อนด้วยนวัตกรรม (Value-Based Economy) โดยการปฏิรูปโครงสร้างทางเศรษฐกิจดังกล่าว เป็นไปเพื่อการก้าวข้ามจากกับดักประเทศรายได้ปานกลางมุ่งสู่การเป็นประเทศที่มีรายได้สูงและการสร้างเสริมให้เกิดวิสาหกิจเริ่มต้นใหม่ โดยเฉพาะการเกิดขึ้นของวิสาหกิจเริ่มต้นใหม่หรือสตาร์ทอัพ (Startup) จำเป็นต้องได้รับการพัฒนาศักยภาพทำให้เกิดความเข้มแข็ง เนื่องจากกลุ่มผู้ประกอบการรุ่นใหม่ เป็นกลุ่มคนที่จะก่อให้เกิดการสร้างธุรกิจใหม่จากแนวคิดใหม่ ซึ่งนำประโยชน์จากเทคโนโลยีและนวัตกรรมมาเป็นหัวใจหลักในการขับเคลื่อนธุรกิจ (สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม, 2560)

ในทุกๆ ปีมีผู้ประกอบการจำนวนมากได้เริ่มก่อตั้งกิจการใหม่ บางรายประสบความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจในเวลาอันรวดเร็ว ตั้งแต่อายุน้อย แต่บางคนกลับล้มเหลว สิ่งหนึ่งที่ทำให้ประสบความสำเร็จอาจไม่ใช่เพราะมีเงินทุนมาก แต่กลับเป็นเพราะแนวคิด รูปแบบการนิยามตนเอง ประสบการณ์ชีวิต แรงบันดาลใจของบุคคลและความมุ่งมั่น (พัชรี หล้าแหล่ง, 2555) โดยมีผลงานการวิจัยที่นำมาสนับสนุนว่าความสำเร็จของความสามารถในการแข่งขันของประเทศและการเติบโตอย่างยั่งยืนเกิดจากผู้ประกอบการรุ่นใหม่ในการผลักดันให้ประเทศนั้นๆ เกิดความได้เปรียบทางการแข่งขัน เช่น Anis Omri (2013), Namrata Chatterjee (2015), Anidra Lough (2015), Kelsey Hardy (2016), Peter Francis (2016) สำหรับการวิจัยในประเทศไทยมีการศึกษาเพียงบางส่วน เช่น ธัญวรรณ์ บัวพรหมมาตร์ (2555), พัทธ์ หล้าแหล่ง (2555)

จากที่กล่าวมาข้างต้นเป็นที่เชื่อได้ว่าผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จนั้นจำเป็นต้องมีคุณลักษณะเฉพาะอย่าง ผู้วิจัยจึงต้องการศึกษาเรื่องเล่าประสบการณ์ชีวิต กรอบแนวคิด รูปแบบและกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจที่นำไปสู่ความสำเร็จทางธุรกิจของผู้ประกอบการกลุ่มเจนเนอเรชั่นวาย มีลักษณะอย่างไร

คำถามในการศึกษา

1. วิธีการดำเนินธุรกิจและประสบการณ์ของผู้ประกอบการกลุ่มเจนเนอเรชั่นวายที่ประสบความสำเร็จจากการดำเนินธุรกิจ
2. กรอบแนวคิด รูปแบบ กลยุทธ์ที่นำไปสู่ความสำเร็จทางธุรกิจที่ทำให้ผู้ประกอบการกลุ่มเจนเนอเรชั่นวายประสบความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ
3. ข้อเสนอแนะในการดำเนินธุรกิจที่นำไปสู่ความสำเร็จทางธุรกิจของผู้ประกอบการกลุ่มเจนเนอเรชั่นวาย

วัตถุประสงค์

1. เพื่อทราบถึงเรื่องเล่าประสบการณ์ชีวิตของผู้ประกอบการกลุ่มเจนเนอเรชั่นวายที่นำไปสู่ความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจจากบทสัมภาษณ์
2. เพื่อศึกษากรอบแนวคิด รูปแบบ กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจที่นำไปสู่ความสำเร็จทางธุรกิจของผู้ประกอบการกลุ่มเจนเนอเรชั่นวาย

ขอบเขตในการศึกษา

ขอบเขตด้านเนื้อหา บทความเรื่อง “การศึกษากรอบแนวคิดในการดำเนินธุรกิจที่นำไปสู่ความสำเร็จทางธุรกิจของผู้ประกอบการกลุ่มเจนเนอเรชั่นวาย” มีขอบเขตเนื้อหาที่ศึกษาดังนี้

1. ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ประกอบการกลุ่มเจนเนอเรชันวาย
2. กรอบแนวคิด รูปแบบ กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจที่นำไปสู่ความสำเร็จทางธุรกิจ

กรอบแนวคิด หมายถึง มุมมอง ความคิดที่เป็นแนวทางปฏิบัติเพื่อเป้าหมายในการสร้างสรรค์ความมั่นคงของกิจการ

รูปแบบ หมายถึง การกำหนดวิธีการดำเนินธุรกิจซึ่งเป็นเรื่องที่เกี่ยวข้องกับค่านิยม ความเชื่อและการปรับตัวให้เข้ากับสภาพแวดล้อม

กลยุทธ์ หมายถึง แผนที่ถูกกำหนดขึ้นโดยผู้ประกอบการเพื่อใช้เป็นแนวทางในการบริหารธุรกิจและสร้างความแตกต่างอันนำไปสู่ความได้เปรียบทางการแข่งขัน

3. ข้อเสนอแนะในการดำเนินธุรกิจที่นำไปสู่ความสำเร็จทางธุรกิจ

ข้อเสนอแนะ หมายถึง ข้อเสนอแนะในการดำเนินธุรกิจที่นำไปสู่ความสำเร็จทางธุรกิจของผู้ประกอบการกลุ่มเจนเนอเรชันวาย

ขอบเขตด้านผู้ให้ข้อมูลหลัก ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ ด้านร้านอาหารและเครื่องดื่ม ที่เคยออกรายการอายุน้อยร้อยล้าน หรือรายการอื่น เกิดในระหว่างปี พ.ศ. 2523-2543 ซึ่งในขณะทำการวิจัยมีช่วงอายุตั้งแต่ 18-38 ปี (กลุ่มเจนเนอเรชันวาย) ทั้งหมด 17 ตัวอย่าง

ขอบเขตด้านพื้นที่ ผู้ประกอบการกลุ่มเจนเนอเรชันวายที่ประสบความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ ในประเทศไทย

ขอบเขตด้านเวลา ระยะเวลาที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล คือ ตั้งแต่เดือนกุมภาพันธ์ถึงเดือนพฤษภาคม 2561

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ทำให้ทราบถึงปัจจัยแห่งความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจที่นำไปสู่ความสำเร็จของผู้ประกอบการกลุ่มเจนเนอเรชันวาย
2. ทำให้ทราบถึงกรอบแนวคิด รูปแบบ กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจที่นำไปสู่ความสำเร็จทางธุรกิจของผู้ประกอบการกลุ่มเจนเนอเรชันวาย
3. สามารถนำไปใช้เป็นแนวทางสู่ความสำเร็จทางธุรกิจสำหรับผู้สนใจ

วิธีดำเนินการวิจัย

จากการเก็บรวบรวมข้อมูลจากบทสัมภาษณ์ผู้ประกอบการกลุ่มเจนเนอเรชันวายที่ประสบความสำเร็จจากการดำเนินธุรกิจ มีผลการศึกษามีดังนี้

1. ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ประกอบการกลุ่มเจนเนอเรชันวาย ทั้งหมด 17 ตัวอย่าง
2. กรอบแนวคิด รูปแบบ กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจที่นำไปสู่ความสำเร็จทางธุรกิจ
3. ข้อเสนอแนะในการดำเนินธุรกิจที่นำไปสู่ความสำเร็จทางธุรกิจ

ชื่อ	อายุ (ปี)	ชื่อธุรกิจ	กรอบแนวคิด รูปแบบ กลยุทธ์ ในการดำเนินธุรกิจ	ข้อเสนอแนะในการ ดำเนินธุรกิจ
1. เฉิน เวยเวย	23	หมูกรอบอากง	-ความมุ่งมั่น -กล้าคิด กล้าทำ -ประสบการณ์ -ความชอบ	-ความคิดสร้างสรรค์
2. ธนกฤต สิริมหัทธนังกูร	36	Oh My Cheese (อาหารพาสตีด)	-เป้าหมาย -ความรู้ -ความเชื่อมั่นในตนเอง -กล้าคิด กล้าลงมือทำ	-กระหายความสำเร็จ -ความพึงพอใจของลูกค้า
3. ทิสลักษณ์ คำงาม	29	Midnight A Cocoa (เครื่องดื่มโกโก้)	-ความมุ่งมั่น อดทน -ความกล้า -เป้าหมาย -ความคิดสร้างสรรค์	-มนุษยสัมพันธ์ -ใฝ่เรียนรู้
4. พงศ์ปกรณ์ สนิทธางกูร	30	Sushi Chefs (ร้านอาหาร ญี่ปุ่น)	-ความรู้ -ความน่าเชื่อถือ -ความสามารถ -ความเชี่ยวชาญ -ทักษะ	-ความกล้า -มนุษยสัมพันธ์
5. ชานนท์ สังเกตการณ์	34	ซัดโฮก ชาบู 199	-ความรู้ -ความซื่อสัตย์ -ความชอบ -มนุษยสัมพันธ์	-ใฝ่เรียนรู้ -ความเชื่อมั่นในตนเอง
6. ณัฐวัฒน์ เตียวตระกูล	28	แตกหัวมันส์ (ร้านอาหาร ซีฟู้ด)	-ความขยัน -ความมุ่งมั่นอดทน -ความซื่อสัตย์	-ความชอบ -กล้าคิดกล้าทำ
7. ภคจันต์ โสมศรีคำ	30	Chicka Cheese (ไก่ทอดคลุก)	-ความชอบ -เป้าหมาย	-มนุษยสัมพันธ์ -การวางแผน

ชื่อ	อายุ (ปี)	ชื่อธุรกิจ	กรอบแนวคิด รูปแบบ กลยุทธ์ ในการดำเนินธุรกิจ	ข้อเสนอแนะในการ ดำเนินธุรกิจ
		ซอสเกาหลี)	-ความมีวินัย -ประสบการณ์ -ความรู้ -ทักษะ	-ประสบการณ์ -โอกาส
8. อรรณพ จันทร์น้อย	26	วัลลวัญๆ ไม่มี ควายผสม (ร้านเครื่องดื่ม นม)	-ความขยัน -ความคิดสร้างสรรค์ -ความอดทน -ประสบการณ์ -ทักษะ -เป้าหมาย	-สร้างความโดดเด่น -ความใฝ่เรียนรู้
9. ปกรณ์ ปรีชาวิทย์	30	นายป้อม ซูเปอร์เล็ง	-ความซื่อสัตย์ -ความตั้งใจ -ความคิดสร้างสรรค์ ความชอบ -ทักษะ	-การรู้จักประมาณตน -มนุษยสัมพันธ์
10. นภาพร พันเยี่ยม	34	เจริญชัยไก่อ่อน	-ความเอาใจใส่ -ความอดทน -ความรับผิดชอบ -ความชอบ -ประสบการณ์	-การทุ่มเท -การบริการ -คุณภาพของสินค้า
11. คัมภีร์ ศรีจันทร์	31	บังมื่น เนื้อปิ้ง ไก่ปิ้ง	-ความมุ่งมั่น -ความเชื่อมั่นในตนเอง -ความรู้ -ความชอบ	-ความคิดสร้างสรรค์ -มนุษยสัมพันธ์
12. สุธิสา รับศิริเจริญ	26	เครปไส้แตก	-ความตั้งใจ -ความมั่นใจในตนเอง	-ความชอบ -แรงบันดาลใจ

ชื่อ	อายุ (ปี)	ชื่อธุรกิจ	กรอบแนวคิด รูปแบบ กลยุทธ์ ในการดำเนินธุรกิจ	ข้อเสนอแนะในการ ดำเนินธุรกิจ
			-ความใฝ่รู้ -ประสบการณ์	
13. วีระศักดิ์ มะสะอาว	33	สถานีมื้อหอย (ร้านอาหาร ซีฟู้ด)	-ความคิดสร้างสรรค์ -ความซื่อสัตย์ -ความรู้ -ประสบการณ์ -ทักษะ	-ความพึงพอใจของลูกค้า
14. กรรณิภา ทับทิมแสง	30	ครัววัยทะเล ซีฟู้ด	-ความชอบ -แรงบันดาลใจ -ความมุ่งมั่น อดทน -มีเป้าหมาย	-ความซื่อสัตย์ -มนุษยสัมพันธ์ -ใฝ่เรียนรู้
15. กัณฐากรณ์ สุบรรณ ณ อยุธยา	26	Holy Cheese (อาหารพาสต้า)	-ความคิดสร้างสรรค์ -ความพยายาม -มนุษยสัมพันธ์	-ความใฝ่รู้ -ประสบการณ์ -ความพึงพอใจของลูกค้า
16. กัณฐัศว์ พงศ์ไพบูลย์เวชย์	28	บะหมี่จอมพลัง	-ความมุ่งมั่นอดทน -ความมั่นใจในตนเอง -เป้าหมาย -มนุษยสัมพันธ์	-ความกล้า -ความตั้งใจ -ประสบการณ์
17. เต็มททัย นุชพานิช	24	Upper Grill (ปิ้งย่างหม่าล่า)	-ความคิดสร้างสรรค์ -ความมีวินัย -ทักษะ	-ใฝ่เรียนรู้ตลอดเวลา เพื่อพัฒนาตนเอง -ความพึงพอใจของลูกค้า

สรุปและอภิปรายผลการศึกษา

การศึกษาครั้งนี้ ผู้วิจัยขอสรุปผลและอภิปรายผล ปัจจัยที่นำไปสู่ความสำเร็จทางธุรกิจของผู้ประกอบการกลุ่มเจนเนอเรชั่นวายนั้น ประกอบด้วย 7 ปัจจัย ดังนี้

ปัจจัยที่นำไปสู่ความสำเร็จทางธุรกิจ	
1. ความมุ่งมั่น (Drive)	<ol style="list-style-type: none"> 1. ความมุ่งมั่นจะทำให้เอาชนะทุกอย่างได้ ต้องมีความมั่นใจในตนเอง ทำอย่างไรให้ชนะคู่แข่ง แข่งขัน เหนือกว่าคู่แข่งให้ได้ 2. ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จทางธุรกิจต้องมีความพยายามและกล้าที่จะทำ 3. มีจุดหมายและทำให้สำเร็จเพื่อไปให้ถึงเป้าหมาย 4. หาจุดเด่นในสิ่งที่ทำ มุ่งมั่นและทำให้เป็นที่หนึ่งให้ได้ 5. วางแผนเป้าหมายในชีวิตและหาแนวทางสู่ความสำเร็จ
2. ความชอบ (Personal Favorite)	<ol style="list-style-type: none"> 1. นำความชอบและความสนใจของตนเองมาพัฒนา ใส่ความคิด ต่อยอดเป็นธุรกิจ 2. เลือกทำธุรกิจตามความสามารถที่ตัวเองถนัดและชื่นชอบ พยายามพัฒนาสินค้าและบริการให้เป็นที่ยอมรับเพื่อเป็นผู้นำในธุรกิจประเภทเดียวกัน 3. ถึงแม้จะไม่มีเงินลงทุนในการทำธุรกิจมาก แต่มีทุนทางปัญญาที่สามารถที่จะสร้างธุรกิจได้ 4. ทำในสิ่งที่ชอบ พอใจในงานที่ทำ ทำให้เกิดความพึงพอใจที่เกี่ยวกับลักษณะของงานซึ่งปัจจัยเหล่านี้นำไปสู่ความสำเร็จ 5. พยายามและผลักดันความชอบหรือความรู้สึกลงไปสู่การปฏิบัติจริง
3. ความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ (Personal Creativity)	<ol style="list-style-type: none"> 1. การทำธุรกิจที่ดีต้องพัฒนาสิ่งที่มีอยู่ ใส่ความคิดและความสร้างสรรค์ลงไปจนสามารถทำให้เกิดสิ่งใหม่และเพิ่มมูลค่ามากกว่าเดิม 2. การทำธุรกิจควรคิดในสิ่งที่แตกต่าง แต่ต้องเป็นสิ่งที่เป็นไปได้ 3. นอกจากสินค้าคุณภาพดี ราคาจับต้องได้แล้ว ต้องสร้างความแตกต่างจากสินค้าทั่วไปให้ได้ 4. มองตลาดที่ยังไม่มีใครทำ ทำให้คู่แข่งน้อย ขายสินค้าให้ถูกที่ถูกเวลา รู้จักพัฒนาสินค้าให้ตรงตามกระแสความนิยมของผู้บริโภคอยู่เสมอ เพื่อเป็นการเพิ่มยอดขายจะช่วยให้ธุรกิจประสบความสำเร็จ 5. พยายามคิดให้แตกต่าง โดยมองความสำเร็จของผู้อื่นด้วยความชื่นชม ไม่มองว่าจะทำให้เหมือนกับผู้อื่น แต่มองถึงวิธีการไปให้ถึงความสำเร็จนั้น
4. ความใฝ่รู้ (Take New Knowledge)	<ol style="list-style-type: none"> 1. เรียนรู้และเข้าใจสิ่งที่ทำอย่างลึกซึ้ง 2. การทำธุรกิจจะต้องมีทั้งทฤษฎีในตำราและประสบการณ์จริงจากธุรกิจนั้นๆ จึงจะประสบความสำเร็จ 3. การศึกษาพฤติกรรมของกลุ่มเป้าหมายทำให้เห็นช่องทางการทำธุรกิจที่ตอบโจทย์ความต้องการของกลุ่มเป้าหมายได้ 4. การจะประสบความสำเร็จได้นั้นจะต้องอาศัยความเพียรพยายาม 5. มันแสวงหาความรู้จากแหล่งความรู้ต่างๆ เพิ่มเติมอยู่ตลอดเวลา

ปัจจัยที่นำไปสู่ความสำเร็จทางธุรกิจ	
5. ทักษะ (Skill)	<ol style="list-style-type: none"> 1. เรียงลำดับความสำคัญของปัญหาและแก้ไขโดยใช้ปัญญาและมีสติ 2. ความสำเร็จเรียนรู้ได้จากความผิดพลาด 3. รู้จักเปลี่ยนแปลงตนเองมองหาจุดอ่อนและแก้ไขเพื่อไปถึงจุดหมายได้เร็วขึ้น 4. จดจำพฤติกรรมลูกค้าอย่างละเอียด และพร้อมรับฟังคำติชมเพื่อนำมาปรับปรุงแก้ไข 5. ถ้าพบกับปัญหาหนักให้ตั้งสติและค่อยๆ แก้ปัญหา เข้าใจปัญหาก็สามารถแก้ไขได้ตรงจุด
6. มนุษยสัมพันธ์ (Human Relations)	<ol style="list-style-type: none"> 1. ผู้ประกอบการอายุน้อย ต้องรู้จักอ่อนน้อมถ่อมตนต่อคนที่มีประสบการณ์ เพื่อจะได้มีโอกาสได้รับคำแนะนำ 2. ผู้ประกอบการที่ดีต้องรับฟังความคิดเห็นของทุกฝ่าย เพื่อให้การทำงานเป็นไปได้อย่างมีประสิทธิภาพ 3. การดูแลผู้ใต้บังคับบัญชาต้องใช้วิธีสร้างทัศนคติแง่บวก รวมทั้งสร้างวัฒนธรรมองค์กร ให้พนักงานรักองค์กรเหมือนเป็นเจ้าของ และรักพนักงานทุกคนเสมือนเป็นครอบครัวเดียวกัน 4. การสื่อสารแบบ “Face to Face” หรือการพูดคุยโดยตรงกับลูกค้า ถือเป็นสิ่งสำคัญในการทำธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ และให้ความสำคัญกับความต้องการของลูกค้าและพัฒนาสินค้าต่อไป 5. การคัดเลือกบุคลากรต้องให้ความสำคัญ ทั้งในด้านความรู้ ความสามารถ และทัศนคติที่ดีในการทำงาน
7. ความซื่อสัตย์ (Loyalty)	<ol style="list-style-type: none"> 1. ให้กลุ่มเป้าหมายได้รับรู้ข้อมูลและประโยชน์ของสินค้าจะช่วยเพิ่มการตัดสินใจซื้อมากยิ่งขึ้น 2. การเอาใจใส่ในทุกขั้นตอนของกระบวนการผลิต 3. การทำธุรกิจอย่าทำให้ลูกค้าซื้อสินค้าเพราะความเกรงใจแต่ต้องพัฒนาสินค้าให้สามารถขายได้ด้วยตัวเอง เอาชนะคู่แข่งด้วยกันสร้างความโดดเด่นให้กับสินค้า 4. การผลิตสินค้าที่ดีต้องนึกถึงคุณภาพมากกว่าปริมาณ รักษามาตรฐานของคุณภาพสินค้าและบริการ ควรมีผลิตภัณฑ์ที่หลากหลาย เพิ่มเติมทางเลือกให้กับลูกค้า 5. สิ่งสำคัญในการทำธุรกิจ เจ้าของธุรกิจต้องลองใช้บริการของตนเองดูก่อนลูกค้าเพื่อให้เข้าถึงลูกค้าและให้ได้มาซึ่งการบริการที่ดีที่สุด

ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะที่ได้จากการศึกษาวิจัยครั้งนี้

ผลการศึกษาที่ได้ในครั้งนี้ทำให้ทราบถึงกรอบแนวคิด รูปแบบ กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจที่นำไปสู่ความสำเร็จทางธุรกิจของผู้ประกอบการกลุ่มเจนเนอเรชั่นวายและประสบการณ์การดำเนินธุรกิจที่นำไปสู่ความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ ผู้วิจัยขอเสนอข้อเสนอแนะที่ได้จากการวิจัยในครั้งนี้ ดังนี้

1. การดำเนินธุรกิจให้ประสบความสำเร็จได้นั้น สิ่งสำคัญต้องเริ่มที่ความเชื่อมั่นในตนเอง
2. การดำเนินธุรกิจใดๆ ควรมีการวางแผนอย่างเป็นระบบ
3. การดำเนินธุรกิจต้องมีความอดทน มุมานะพยายาม และลงมือทำอย่างจริงจัง

4. การดำเนินธุรกิจควรมีความคิดสร้างสรรค์หรือนวัตกรรมใหม่อยู่เสมอเนื่องจากโลกมีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา อาจทำได้โดยการปรับภาพลักษณ์ของสินค้าและบริการ ตลอดจนการใช้สื่อต่างๆ อย่างสร้างสรรค์ โดยเฉพาะสื่อสังคมออนไลน์ ซึ่งจัดเป็นสื่อที่มีอิทธิพลมากในยุคปัจจุบัน

ข้อเสนอแนะสำหรับผู้ประกอบการรายใหม่

1. ต้องมีเป้าหมายที่ชัดเจน ตั้งเป้าหมายให้แน่วแน่ และทำตามเป้าหมายไปที่ละลำดับ หากดำเนินธุรกิจโดยไม่มีเป้าหมายก็ไม่สามารถรู้ว่าธุรกิจจะไปทิศทางใด
2. ทำธุรกิจส่วนตัวต้องมีความขยัน เข้มแข็ง และรู้จักแก้ปัญหาเฉพาะหน้า
3. พยายามใฝ่หาความรู้ให้มากเพื่อเป็นผู้มีความรู้และความเชี่ยวชาญในธุรกิจนั้น
4. มีความซื่อสัตย์หรือไม่คดโกง เพราะความไม่ซื่อสัตย์สิ่งซึ่งรังความประสบความสำเร็จและไม่ควรคิดเป็นศัตรูกับใครเพราะจะเป็นผลร้ายต่อทั้งสองฝ่าย

รายการอ้างอิง

- จตุพร สังขวรรณ. (2553). การเป็นผู้ประกอบการและการจัดการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม. กรุงเทพฯ: กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมและสถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม.
- ธัญวรัตน์ บั้วพรหมมาตร์. (2555). การสร้างเทคโนโลยีแห่งตัวตนของนักธุรกิจรุ่นเยาว์ที่ประสบความสำเร็จ. วิทยานิพนธ์ ปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต, สาขาวิชาการประกอบการ, บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร.
- พีชรี หล้าแหล่ง. (2555). เส้นทางสู่ความสำเร็จ "อายุน้อย...ร้อยล้าน". วารสาร Veridian E-Journal, SU Vol.6 No.1 January-April 2013
- มัชรูม เทเลวิชั่น. (2558). อายุน้อยรวย 100 ล้าน พิมพ์ครั้งที่ 2. กรุงเทพฯ: อมรินทร์ HOW-TO อมรินทร์พริ้นติ้งแอนด์พับลิชชิ่ง.
- สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม. (2560). แผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ฉบับที่ 4 (พ.ศ. 2560-2564). กระทรวงอุตสาหกรรม.
- Anidra, L., Lough. (2015). "The theory of planned behavior." *Organizational Behavior & Human Decision Processes*, 50(2), 179-211.
- Anis, Omri. (2013). "I'm loving it!" : What makes the successful entrepreneur affectively committed to entrepreneurial performance? *Journal of Applied Management and Entrepreneurship*, 19(2), 27-52.

Kelsey E. Hardy. (2016). “Effective small business management”. Fort Worth: Dryden Press Publishers, 5th edition.

Namrata, Chatterjee. (2015). Managing success factors in entrepreneurial ventures : A behavioral approach. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 17(5), 534-560.

Peter, Francis. (2016). A paradigm of entrepreneurship : Entrepreneurial management. *Strategic Management Journal*. 11, 17-27.