

‘ทรงวิทย์ จูติปัญญา’ ซีอีโอ ASAP



ภาพ : วิศิษฐ์ แกมเงิน

คนเด่นคนดัง

|| ประลองยุทธ พงจอย

บริษัท ซินเนอร์เจติก ออโต้ เพอร์ฟอร์แมนซ์ (ASAP) หุ้นน้องใหม่ในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (SET) เมื่อเดือน มี.ค. 2560 ภายใต้การบริหารงานของ “ทรงวิทย์ จูติปัญญา” ประธานเจ้าหน้าที่บริหารของ ASAP เล่าย้อนถึงพื้นฐานธุรกิจครอบครัวเดิมในยุคคุณพ่อมีการทำธุรกิจเดินท์ขายรถยนต์มือสอง อีกทั้งเป็นดีลเลอร์จำหน่ายรถยนต์ของโตโยต้าด้วย ถึงปัจจุบันยังคงทำอยู่ที่ จ.พิษณุโลก โดยใช้แบรนด์ โคชโตโยต้าพิษณุโลก

ทรงวิทย์ อธิบายประวัติการศึกษาว่า หลังจากจบจากคณะบริหารธุรกิจออกมา หรือช่วง 26 ปีที่แล้วได้เริ่มธุรกิจแรกของตัวเองคือดีลเลอร์จำหน่ายรถยนต์ของนิสสันที่กรุงเทพฯ โดยตั้งชื่อใช้แบรนด์สยามนิสสัน ยูไนเต็ด จากนั้นในช่วงปี 2547 ได้เริ่มทำธุรกิจเป็นดีลเลอร์ของโตโยต้าในแบรนด์ โตโยต้า แอท ยูไนเต็ด ซึ่งยังเป็นธุรกิจส่วนตัวที่ยังทำอยู่ในปัจจุบันด้วย และยังมีธุรกิจส่วนตัวอีกหนึ่งธุรกิจคือจำหน่ายรถยนต์มือสอง คือ โตโยต้าซัวร์ ด้วยในปี 2551 จึงเริ่มขยายออกมาทำธุรกิจก่อตั้งแยกบริษัทให้เช่ารถยนต์ หรือ ASAP ในปัจจุบันและนำเข้าจดทะเบียนใน SET สาเหตุที่ออกมาเริ่มทำธุรกิจรถยนต์ให้เข้าในตอนนั้น

เพราะเห็นโอกาสสร้างการเติบโตในการจำหน่ายรถยนต์ เพราะในประเทศไทยมีสัดส่วนของรถยนต์โตโยต้าเป็นแบรนด์หลักที่ใช้ 90% ของตลาดรถยนต์เช่าในไทย อีกทั้งจากการศึกษาในต่างประเทศจะพบข้อมูลว่าแนวโน้มระยะยาวในอนาคตว่าธุรกิจเอกชนและองค์กรจะหันมาใช้บริการรถยนต์เช่าทดแทนการซื้อรถยนต์

ปัจจุบันมีผลสะท้อนชัดเจนว่าเพราะองค์กรภาครัฐขณะนี้ได้ใช้รถยนต์เช่าแทนการซื้อทั้งหมดแล้ว ขณะที่อนาคตภายในระยะเวลาอีกไม่นานภาคธุรกิจเอกชนจะปรับมาใช้รถยนต์เช่าเป็นสัดส่วนมากขึ้นเป็นประมาณ 80-90% จากปัจจุบันที่ประมาณ 40% จึงเป็นการสร้างอีกธุรกิจขึ้นมาให้เติบโตขึ้นได้เป็นอย่างดี จากเดิมที่มีธุรกิจดีลเลอร์จำหน่ายรถยนต์อยู่แล้ว

นอกจากนี้ ทั้งธุรกิจดีลเลอร์จำหน่ายรถยนต์กับรถยนต์ให้เช่าถือว่ามีความสอดคล้อง สามารถส่งเสริมการเติบโตระหว่างกันได้ด้วย เพราะการทำธุรกิจดีลเลอร์จะสามารถช่วยในการมีแหล่งรถที่ตอบสนองความต้องการของตลาดรถยนต์ให้เช่า สามารถทำได้ง่ายแม้ลูกค้าจะสั่งเช่าต่อคำสั่งมาถึง 100-200 คัน บริษัทจะใช้เวลาในการจัดหารถยนต์เพียงไม่กี่วันเท่านั้น

อย่างไรก็ตาม หากอธิบายธุรกิจภายในกลุ่มที่เกี่ยวข้องกับรถยนต์ทั้งหมดจะมี Value Chain ทั้งหมด ทั้งธุรกิจดีลเลอร์โตโยต้า โตโยต้าซัวร์ รถยนต์

ให้เช่า ซึ่งแต่ละธุรกิจจะมีบริการที่ครบวงจร อาทิ การจำหน่าย บริการซ่อมบำรุงรักษา บริษัทโบรกเกอร์ประกัน ขณะที่การเริ่มต้นจากการทำธุรกิจดีลเลอร์ก่อนที่จะขยายมาสู่รถยนต์ให้เช่า ทำให้เข้าใจถึงความต้องการใช้รถยนต์ของลูกค้าเป็นอย่างดี สอนให้เข้าใจภาพการแข่งขันในตลาด รวมถึงทำให้เข้าใจว่าต้องมีการตื่นตัวและพัฒนาตัวเองอยู่ตลอดเวลาในการทำธุรกิจ อีกทั้งการเป็นดีลเลอร์กับโตโยต้าเป็นโรงเรียนที่ดีมาก เพราะสอนประสบการณ์ที่ดี สามารถนำมาปรับใช้ในการทำธุรกิจรถยนต์ให้เช่าได้ในทั้งหมดทุกด้านด้วยมี 2 ประเด็นที่สำคัญ คือ ประเด็นแรก การดีลเลอร์ของโตโยต้าต้องมีการพัฒนาในทุกเรื่องอย่างต่อเนื่อง ประเด็นที่สอง คือการเข้าไปดูและรายละเอียดในเรื่องที่สำคัญของการทำงานในทุกเรื่อง

หลักปรัชญาการทำงานที่ยึดใช้คือ การวางแผนการทำงาน ใส่ใจในรายละเอียดในงานที่ต้องการจะทำให้ประสบความสำเร็จ เป็นไปตามเป้าหมายที่วางไว้ รวมถึงการทำให้ชนะใจลูกค้า รวมถึงการบริหารจัดการต้นทุนในการดำเนินธุรกิจเพื่อสร้างการเติบโตแบบยั่งยืน

จากวันที่ก้าวจากธุรกิจดีลเลอร์มาสู่รถยนต์ให้เช่า ทำให้เห็นภาพช่องว่างขนาดใหญ่ว่ายังมีตลาดขนาดใหญ่ที่ยังขาดในสิ่งที่บริษัทมี ทั้งด้านสินค้าและบริการที่สร้างความเอาใจ

ลูกค้าให้เกิดความพอใจสูงสุด ตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้เป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้ธุรกิจของบริษัทมีการเติบโตได้ต่อเนื่องและมีความยั่งยืนมาโดยตลอด ขณะที่รถยนต์เช่าของบริษัทจะมีการพัฒนาเปลี่ยนแปลง มีการออกแบบตกแต่งให้ตรงตามความต้องการใช้งานของลูกค้า หรือเป็นการพัฒนาโมเดลใหม่เพื่อตอบสนองความต้องการใช้งานของลูกค้า เช่น กรณีเป็นรถยนต์ที่ลูกค้าต้องใช้งานวิ่งเป็นระยะทางไกลมาก บริษัทจะดัดแปลงรถยนต์ติดตั้งเป็นระบบไฮบริด เพื่อให้ลูกค้าประหยัดค่าน้ำมันมากขึ้น ทำให้ลูกค้ามีความพอใจ อีกทั้งสร้างการใช้งานของรถยนต์กลุ่มไฮบริดของโตโยต้าที่แพร่หลายมากขึ้น

อีกทั้งยังมีระบบงานการจัดการลูกค้าสัมพันธ์ของโตโยต้าที่เป็นที่ยอมรับในการสร้างความพึงพอใจกับลูกค้า ถือเป็นแบรนด์อันดับต้นๆ รวมถึงระบบงานซอฟต์แวร์ของบริษัทได้รับการถ่ายทอดความรู้เหล่านี้ที่ถ่ายทอดให้กับบริษัท โดยเฉพาะเรื่องการดูแลลูกค้าที่นำมาใช้ได้อย่างดีในการบริการด้านต่างๆ

ปัจจัยสำคัญในการสร้างธุรกิจให้เติบโต คือการมีแหล่งเงินทุนที่พร้อมสนับสนุนการเติบโต สามารถชัพพลายรถยนต์ได้ตามจำนวนที่ลูกค้าต้องการ รวมถึงรักษาฐานลูกค้าเดิมไว้ได้ทั้งหมด และการหาลูกค้าใหม่เข้ามาเพิ่มเติมในแต่ละปี ■