

สืบพงษ์ สมิตกันต์

กลับสู่จุดเริ่มต้นในวัยเกษียณ



Property

เรื่อง : กุศล โกมลรัตนเสถียร

ในแวดวงการจัดงานแสดงสินค้าและโครงการต่างๆ ผู้ที่อยู่เบื้องหลังความสำเร็จของอีเวนต์ คงต้องยกให้กับ "จ๊อบ" สืบพงษ์ สมิตกันต์ ผู้อำนวยการกลุ่มโครงการ บริษัท เอ็น.ซี.ซี. เอเชีย จำกัด ออกาไนเซอร์ ผู้มีความสามารถในการจัดแสดงสินค้า โดยเฉพาะการบุกเบิกการจัดแสดงสินค้าผู้สูงอายุในประเทศไทย หรือ อินเทอร์เน็ต เอเชีย

สิ่งที่จุดประกายการจัดงานผู้สูงอายุในไทย ส่วนหนึ่งเกิดจากความชอบส่วนตัวในการอยู่กับผู้สูงอายุ เนื่องจากพวกเขาจะมีประสบการณ์ชีวิต มีมุขตลกขำขันออกมาโดยไม่รู้ตัว

เมื่อ 5 ปีก่อน จ๊อบได้มีโอกาสเดินทางศึกษางานลักษณะดังกล่าวที่ได้เห็น ภาพคนสูงวัยนั่งรถเข็น มีลูกหลานคอยเดินตามเลือกซื้ออุปกรณ์สินค้าที่ตอบโจทย์ความต้องการ จึงนำกลับมาขายไอดีเดียวที่ไทย และเพื่อตอบรับการเข้าสู่ผู้สูงอายุ โดยมองว่าไทยน่าจะสามารถจัดงานลักษณะนี้ได้ ซึ่งเป้าหมายของการจัดงานคือ "ต้องการสร้างความสุขให้กับคนสูงวัยในเมืองไทย

อยากให้คนสูงวัยได้มีความสุข"

จากนั้นจึงได้ทดลองจัดงานครั้งแรกปี 2559 ได้รับความสนใจจากผู้ชมงานและผู้ประกอบการ สร้างเม็ดเงินสะพัดในงานกว่า 300 ล้านบาท และครั้งที่ 2 ก็ได้เริ่มจำหน่ายสินค้ากลุ่มต่างๆ พร้อมนำสินค้าเทคโนโลยี นวัตกรรม และอาหารมาร่วมจัดงาน เกิดเม็ดเงินกว่า 500 ล้านบาท และในปี 2561 ยังคงเดินทางหาสิ่งใหม่ๆ มามอบความสุขจัดงานเป็นปีที่ 3 ติดต่อกัน

สำหรับเบื้องหลังความสำเร็จนี้ ย้อนกลับไปหลังจากจบโรงเรียนสวนกุหลาบวิทยาลัย เขาได้เลือกเข้าเรียนต่อระดับปริญญาตรีด้านศิลปศาสตรบัณฑิต มหาวิทยาลัยวลลอลงกอง และระดับปริญญาโทด้านภาษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยซิดนีย์ ออสเตรเลีย ซึ่งเป็นศาสตร์ที่จะต้องนำชีวิตสู่งานด้านวิชาการ ภาษาศาสตร์ เป็นทางคู่ขนานกับเส้นทางอาชีพสายสร้างฝันและสร้างสรรค์กับการจัดงานที่คุกรุ่นมาไม่น้อยกว่า 21 ปี หรือเรียกว่าตลอดชีวิตของการทำงานก็ว่าได้

จ๊อบเล่าว่าเมื่อแรกเริ่มเข้าทำงานกับบริษัท บอสใหญ่ได้พยายามปลุกปั้นการเป็นนักวางแผน นักการตลาด โดยแนะนำให้ศึกษาเพิ่มเติม พร้อมย้ำเหตุผลว่าหากไม่เรียนด้านการตลาดกับการบริหารจัดการ ตนก็จะไม่มีมุมมองของตลาด ไม่สามารถคิดหรือขายของ และไม่สามารถคุมทีมได้ สุดท้ายก็ไม่มีทางที่จะเติบโตได้

เสมือนเป็นแรงผลักดัน เขาจึงได้ขวนขวายและเรียนรู้เพิ่มเติม ศึกษาต่อระดับปริญญาโทอีก 2 ใบ ได้แก่ ด้านการ

ตลาด มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีชิตินีย์ และด้านบริหารจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล ผลที่ได้คือการนำความรู้มาต่อยอดกับสายงานในปัจจุบัน และนำความสุขมาร่วมออกแบบงานโครงการต่างๆ ให้เกิดขึ้น

เมื่อถามว่าเตรียมแผนหลังวัยเกษียณอย่างไร เขาหัวเราะแล้วบอกว่า ในวัย 45 ปี อาจยังไม่เตรียมพร้อมเต็มที่ 100% แต่หากใกล้อายุ 55 ปี อาจต้องคิดหนัก แต่สิ่งแรกที่เตรียมแนวทางไว้คือ เรื่องของความมั่นคง ส่วนหนึ่งจะจัดสรรเงินเพื่อนำไปลงทุนซื้อกองทุน เช่น รีโทรเมนด ฟันด์ ให้ออกดอกออกผล เป็นบำเหน็จบำนาญหลังวัยเกษียณ และเนื่องจากเป็นคนโสด ส่วนหนึ่งอาจนำเงินก้อนกลับมาซื้อบริการต่างๆ ในงานสินค้าผู้สูงอายุ เพื่อให้ดูแลเราในยามแก่เฒ่า เรียกว่าเป็นทั้งผู้จัดและผู้บริโภคไปในคราวเดียวกัน

ขณะเดียวกันก็จะดูแลร่างกายให้แข็งแรงเพื่อไม่ให้เป็นการกะกับครอบครัว โดยส่วนตัวแล้วชอบเล่นกีฬาแบดมินตัน สัปดาห์ละครั้งหรือสองครั้ง รวมถึงออกกำลังกายโดยการเดิน ซึ่งงานอีเวนต์ต่างๆ จะทำให้เดินเยอะขึ้นหลายหมื่นก้าวในแต่ละวัน

สืบพงษ์ บอกว่า พอมีความรู้มีประสบการณ์มากขึ้นกับการทำงาน ได้พบเจอมาหลากหลายรูปแบบตลอด 21 ปีที่ผ่านมา อยากแบ่งปันประสบการณ์ให้กับเด็กรุ่นใหม่ โดยปัจจุบันได้เริ่มสอนบ้าง เป็นวิทยากรรับเชิญมาประมาณ 7 ปีแล้ว ซึ่งอนาคตหลังจากเกษียณอยากย้อน เบ็ก ทู เบสิค คือกลับไปแบ่งปัน บอกเล่าให้กับเด็กรุ่นใหม่เกี่ยวกับธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการจัดประชุมสัมมนา การท่องเที่ยวเพื่อเป็นรางวัล การประชุมนานาชาติ และการจัดนิทรรศการ หรือไมซ์ (MICE ย่อมาจาก คำว่า Meetings, Incentive Travel, Conventions, Exhibitions หรือบาง

ครั้ง C หมายถึง Conferencing และ E หมายถึง Events) และงานอีเวนต์

“อยากให้เด็กรุ่นใหม่กลายเป็นปลาแซลมอนซึ่งจะว่ายน้ำทวนน้ำขึ้นไปจุดเริ่มต้นของธุรกิจ เนื่องจากคนรุ่นใหม่มักมองว่าธุรกิจนี้สนุกและง่าย เพราะมองเห็นแค่ปลายน้ำที่จะออกทะเลมองเห็นแค่ 3-5 วันที่ยังทำงาน แต่แท้จริงแล้วธุรกิจไมซ์เริ่มตั้งแต่วันแรก วันที่พวกเขาไม่เคยสัมผัส ดังนั้นอยากเข้าไปปรับทัศนคติ แบ่งปันวิถีคิด การศึกษาตลาด ทำวิจัย การมองแนวโน้ม การพูดคุย ประสานงานกับองค์กรที่เกี่ยวข้องทั้งภาครัฐ เอกชน การคิดคอนเซ็ปต์ การขายโอเดย์

ธุรกิจนี้ไม่ยาก เพียงแต่ใช้คอมมอนเซนส์ เป็นพื้นฐานและเอาการตลาดมาเป็นเชื้อไฟ จากนั้นนำแนวโน้มความต้องการของลูกค้ามาเป็นจุดขายก็สามารถขายของได้ทั่วโลก เพราะงานตรงนี้มีต้นทุนข้างสูงไม่จำกัดเหมือนงานเอกสาร เปิดกว้างทางความคิดสร้างสรรค์ แล้วจุดขายของเด็กสมัยนี้คือความฟุ้ง ซึ่งจะเป็นประโยชน์ต่องาน เพราะธุรกิจต้องการอัตลักษณ์ใหม่ๆ เพื่อให้งานเราโดดเด่นกว่าคู่แข่ง ซึ่งตรงนี้เด็กสมัยใหม่จะทำได้ดีกว่าคนรุ่นเก่า แต่เรามีหน้าที่เอามากรองว่าสิ่งที่ฟุ้งนั้นจะทำให้จริงหรือเปล่า”

ความมุ่งมั่นของจ๊อบ อยากให้เด็กสมัยใหม่มองภาพอุตสาหกรรมไมซ์ให้ครบถ้วน ซึ่งเด็กยังมีมุมมองที่แคบแต่ถือว่ายังมีข้อดีคือความกระตือรือร้น ความอยากรู้อยากเห็น

“เด็กรุ่นใหม่จะค้นหา โดยเฉพาะในโลกโซเชียล แต่จะต้องเพิ่มความอดทน แล้วทำให้เขาหูหนวกปากหนก เพราะบางทีโลกโซเชียลอาจจะไม่จริงก็ได้ หรืออะไรที่อาจจะถูกขำขัน อย่างน้อยอยากให้ตั้งสติ ลองพิจารณาก่อนที่จะแชร์”

จ๊อบ สืบพงษ์ ผ่าวกไว้ทั้งท้าย 