

แข่งรถ หรือทำธุรกิจ

ต้องเริ่มต้นจาก 'คิดและศึกษา'

กุลชาติ หรือธรรมะ

Marketing Direct Meguiar's CDC

คงจะคุ้นหน้าคุ้นตากันไม่น้อย กับหนุ่มหล่อผาดเนิบจอมขี้เล่น อดีตนักแข่งรถยิมคาน่าและปัจจุบันนักแข่งรถดริฟท์ ที่เคยวาดลวดลายโชว์ลีลา สดุดีท้ายมาแล้วหลายแทร็กหลายสนาม แต่จะมีใครรู้บ้างว่าหนุ่มคนนี้ลุคมาแล้วที่สนาม และแต่ละสนามที่เกยลุย 'ไอ้ต CDC' เริ่มต้นจากจุดไหน และมีความเป็นมาอย่างไรกับการเหยียบเข้ามาลุยในวงการมอเตอร์สปอร์ตเมืองไทย



TALK ABOUT...

เรื่อง : กองบรรณาธิการ • ภาพ : พิลาณ สือสินทุภี

- แรกเริ่มเดิมทีหนุ่มคนนี้ได้เริ่มทำงานเกี่ยวกับการเทรนนิ่งรถยนต์ และการทดสอบรถเมื่อ 4-5 ปีก่อน ไม่นานก็เริ่มอ่านวิชาจึงลองนำรถที่ใช้งานในชีวิตประจำวันอย่าง AE 101 มาวางเครื่องยตร์รหัส 4A-GE 20 วาล์ว ลงสนามยิมคาน่าก่อนเป็นอันดับแรก จากนั้นไม่นานก็ย้ายมาเล่นรถดริฟท์ จนมาปีนี้นับเป็นปีที่ 3 ของการแข่งขันรถดริฟท์ควบคู่กับสปอนเซอร์รายใหญ่อย่าง PTT มาให้การสนับสนุน เหตุผลที่เริ่มแข่งยิมคาน่าก็เพราะว่ารูปแบบการแข่งขันและลีลาของรถโดนใจ ส่วนใครที่วารถบ้านก็เล่นได้ แต่สำหรับ 'ไอ้ต CDC' แล้ว รถที่ไม่ผ่านการเช็ทเลยถือว่าขับได้จริง แต่ถ้าจะขับให้ดีและเร็วมัน 'ยาก' ตรงจุดนี้เองทำให้หนุ่มคนนี้ได้เข้าใจถึงการเช็ทรถเพื่อการแข่งขันมากยิ่งขึ้น จุดหักเหหลักที่ส่งผลให้เปลี่ยนใจจากยิมคาน่ามาเล่นรถดริฟท์ก็คือ เริ่มต้นแล้ว เนื่องจากกฎกติกาของตัวรถ ที่สำคัญช่วงนั้นรุ่นน้อง และเพื่อน ๆ รุ่นราวคราวเดียวกันเริ่มหันไปสนใจการแข่งขันรถดริฟท์ ซึ่งการแข่งขันประเภทนี้เรื่องลีลาและ Action ถือว่ามันส์กว่าการแข่งขันยิมคาน่า เหมือนเป็นเรื่องที่ทำทนายว่าตัวผู้ขับจะเอาารถอยู่หรือไม่ และที่สำคัญการแข่งขันรถประเภทนี้ทำให้ผู้ขับดูดี ดูเท่ในสายตาของผู้ชมการแข่งขัน แต่พอได้ลองขับลงสนามแข่งจริงแล้ว เรื่องหล่อ เรื่องเท่ กุลชาติบอกว่า "ทุกอย่างผมลืมนไปหมดแล้ว หล่อ เท่ ไม่มีในสมอง พอขับแล้วมันไม่อยากจะจากรถ อยู่ในสนามแล้วความรู้สึกคือ รถจะหลุดมั้ย?...มันต้องลุ้นตลอด และสุดท้ายมันก็รอด สนุกดีครับ" และสำหรับความหมายของคำว่า 'ดริฟท์' หนุ่มคนนี้ได้ให้ความหมายสั้นๆ แต่ใจได้ความว่า "การขับรถดริฟท์ เหมือนการโชว์ หรือการเอ็นเตอร์เทนอย่างหนึ่ง ด้วยลีลา ด้วยซุ่มเสียง เสียงท่อ เสียงเวสเกต เสียงยางบดถนน Action ของตัวรถ และการแต่งองค์ทรงเครื่อง ทุกอย่างประกอบกันขึ้นมาได้อย่างสวยงาม มันเป็นที่ประทับใจที่ไม่มีใครเข้ามาช่วยตัดสิน ไม่มีเวลากำหนด ที่ 1-2-3 เป็นการตัดสินจากลีลาล้วนๆ"
- นอกจากไลฟ์สไตล์ส่วนตัวเกี่ยวกับเรื่องการแข่งขันแล้ว เรื่องหน้าที่การงานของผู้ชายคนนี้ก็สนุกไม่แพ้กัน โดยปัจจุบัน 'ไอ้ต-กุลชาติ หรือธรรมะ' รับผิดชอบหน้าที่เป็น Marketing Direct Meguiar's CDC ดูแลศูนย์บริการซัดเคลือบสีรถยนต์แมกไกวส์ยานถนนศรีนครินทร์ โดยแนวทางการบริหารงานศูนย์ฯ หนุ่มคนนี้นับบอกว่าไม่่ง่ายนัก แต่ก็ไม่ได้ยากเกินความสามารถ เพียงคุณต้องรู้จักสิ่งที่คุณต้องการทำให้มากที่สุด นั่นคือการศึกษาถึงรายละเอียดของโปรดักชันนั้น ๆ ได้อย่างถ่องแท้ ประกอบกับคุณต้องมองกลุ่มลูกค้าของตัวเองให้ออก จากนั้นต้องลงมือทำอย่างจริงจัง ต้องทำมาร์เก็ตติ้ง ทำโปรโมชัน รวมไปถึงการดูแลลูกค้าและการจัดการบุคลากรให้มีประสิทธิภาพในการทำงานสูงสุด หลายคนมองว่าการทำธุรกิจคาร์แคร์เป็นสิ่งสวยงาม หอมหวาน หลายคนอยากลงทุนลงแรงทำธุรกิจประเภทนี้ แต่สิ่งที่ยากที่สุดสำหรับการทำธุรกิจคาร์แคร์ หลายคนมักลืมนไปว่า "จะทำอย่างไรให้ศูนย์บริการด้านคาร์แคร์คงความเป็นมาตรฐานเดียวกันได้"
- และสำหรับ Meguiar's CDC แล้ว มาตรฐานการให้บริการก็ยังคงเป็นเรื่องที่สำคัญที่สุด แต่การทำตลาดเพื่อให้เป็นที่รู้จักจนกระทั่งกลายเป็นการ 'ใช้ดีและบอกต่อ' ชนิดปากต่อปาก นับเป็นสิ่งที่สำคัญไม่แพ้กัน แม้จะซื้อโฆษณาตามหน้านิตยสารมากน้อยแค่ไหน แต่การที่คนทั่วไปจำแบรนด์คุณได้และมีการบอกต่อกันแบบปากต่อปาก นั่นถือเป็นสิ่งที่บ่งบอกได้ว่า 'คุณประสบความสำเร็จ' ในธุรกิจนั้น ๆ ได้อย่างสวยงาม
- สุดท้ายนี้ 'ไอ้ต CDC' ได้ทิ้งประโยคดี ๆ ไว้สำหรับผู้ที่ยังคิดอยากทำธุรกิจเป็นของตัวเองไว้ได้อย่างน่าสนใจ "การจะทำธุรกิจอะไรก็ตาม ทุกคนต้องมองที่ศักยภาพของตนเอง และมีความจริงจังกับธุรกิจที่ต้องการทำมากแค่ไหน อย่ามองเพียงเปลือกนอกของธุรกิจที่ดูสวยหรู หอมหวาน ดูแล้วทำงานง่าย แต่ควรศึกษาถึงรายละเอียดและข้อมูลลึกๆ ของธุรกิจประเภทนั้น และที่สำคัญคือต้องมีเวลาดูแล อยู่กับมันให้ดี แล้วธุรกิจนั้นๆ ก็จะประสบความสำเร็จได้ไม่ยาก"