



# เปลี่ยนวิกฤต สร้างธุรกิจ ด้วยวิธีคิดที่ไม่ธรรมดา

ธนศ จิระเสวกติลา  
พัฒนพงษ์ ธานุรักษ์

เมื่อความสำเร็จไม่ใช่เรื่องบังเอิญ กอดประสมการณ์ divana spa  
เส้นทางธุรกิจที่ไม่ได้โรยด้วยกลีบกุหลาบ หากวิธีคิดและมุมมอง  
คืออาวุธสำคัญที่พลิก Local Brand สู่ Global Brand

pannbooks

บทแรก ของการเริ่มต้น	22
ตีทวิสต์เกรดกลุ่ม กับภาพความฝันที่ชัดเจน	36
กว่าจะมาเป็นสปาสาขาแรก	50
Divana องค์กรหญิงผู้อ่อนน้อม	64
ทิศทางการเติบโต ที่มองไกลไปกว่าเทรนด์	80
บทเรียนของความอยากดัง	98
สามเสาที่ยังรากลึก	114
From Spa to Product	132
Mindset ที่ต้องเปลี่ยน	148
Aesthetic ทางออกของคอนเซปต์ One & Only	162
เซอร์วิสดีไซน์ที่ไม่มีวันสิ้นสุด	176
วิชชั่นใหม่ ใจเกินร้อย	192
แตกต่างแต่เราไม่แตกต่างกัน	206
ธนุศ จิระสวกดีศก (ตง) อนาคต กับความมั่นคงที่มาพร้อมกันมิตรภาพ	224
พีฒนพงษ์ ธานุรักษ์ (ตี) ประสบการณ์ในชีวิตกับเป้าหมายของผม	238
เกี่ยวกับผู้เขียน	256



การเป็นสปาแบรินด์พรีเมียมที่ชาวต่างชาติรู้จักกันดี และมีรางวัลจากองค์กรชั้นนำระดับโลกการันตี ทำให้ divana ก้าวขึ้นมาอยู่ในระดับแถวหน้าของเอเชีย ในเวลาไม่นานหลังเปิดให้บริการ ชื่อเสียงของ divana กลายเป็นที่สนใจของคนในโลกธุรกิจ ที่ต้องการอยากเรียนรู้ลัดจากกลยุทธ์สู่ความสำเร็จ และนี่เป็นจุดเริ่มต้นของหนังสือเล่มนี้...

divana ก่อตัวขึ้นมาจากมิตรภาพของคนสองคนที่หลงรักงานบนสายการบินสวิตเซอร์ และมีความฝันอยากทำธุรกิจของตัวเอง สองหนุ่มเพื่อนซี้เติบโตมาในวัฒนธรรมการเลี้ยงดูที่แตกต่างกันอย่างสิ้นเชิง ทำให้วิธีคิดและมุมมองของทั้งสองยืนอยู่กันคนละขั้ว ทว่าเมื่อโชคชะตานำพาทั้งสองมาพบกัน ความต่างนั้นก็กลับสอดประสานกลายเป็นความลงตัวที่พอเหมาะพอดีกับการนำพาธุรกิจให้เติบโตอย่างมั่นคง



divana เริ่มต้นขึ้นจากการตกงานของทั้งสอง เมื่อสายการบินสวิสแอร์ เกิดวิกฤตทางการเงินขึ้น และตัดสินใจเลย์ออฟลูกเรือต่างชาติทั้งหมด เหตุการณ์ครั้งนั้นทำให้พัฒพงษ์ และธเนศ ต้องหาอะไรทำ พวกเขาเลือกที่จะทำธุรกิจสปา โดยใช้ประสบการณ์ที่ได้จากการทำงานอย่างเป็นระบบของสายการบินสวิสแอร์ ที่ขึ้นชื่อในเรื่องของการบริการ มาเป็นต้นแบบสร้าง divana spa สาขาแรกที่สุขุมวิทซอย 25

ล้วนมีประสบการณ์สายการบินมาเหมือนกันหมด การแข่งขันสูงมาก ทำให้มีหลายคนต้องผิดหวัง รวมทั้งเราสองคนด้วย

เราสองคนไม่ใช่คนสมบูรณ์แบบไปเสียทุกอย่าง และไม่ใช่คนที่แพ้ไม่เป็น ความพลาดหวังจากเวทีหนึ่ง ไม่ได้หมายความว่าเราจะเริ่มต้นใหม่ไม่ได้ในเวทีอื่น ตรงกันข้ามอาจกลับกลายเป็นโอกาสเหมาะให้เรากลับตัดสินใจก้าวสู่เส้นทางใหม่ที่จะทำให้เราไปถึงเป้าหมายปลายทางแห่งความสำเร็จได้เช่นกัน





เงินก็กลายเป็นเรื่องไม่เป็นเรื่อง เช่น คนนี้จะเอาสินนี้ คนนั้นจะเอาสินนี้ ผ้ามาคนนี้จะเอาแบบแข็ง คนนั้นจะเอาแบบอ่อน เพราะแต่ละคนมีภาพในหัวไม่เท่ากัน แต่มีเป้าหมายเดียวกัน ในการทำสปาของเราออกมาให้ดีที่สุด ก็เต็มทีกับทุกๆ อย่าง ทำออกมาแล้วก็ต้องมาช่วยกันดูว่าดีที่สุดหรือยัง ซึ่งไม่ว่าเราจะทะเลาะกันยังไง สุดท้ายก็ลงเอยกันได้ทุกครั้งไป

สำหรับเราแล้ว การทำงานแล้วทะเลาะกันเป็นเรื่องปกติ ขนาดพี่น้องกันเองยังทะเลาะกันได้ พวกเราไม่ใช่แค่เพื่อน แต่ยังเป็นพี่น้องที่ต่างก็คอยดูแลครอบครัวของกันและกันด้วย เราจึงเป็นเหมือนครอบครัวใหญ่ที่ช่วยเหลือกันไปมา ความผูกพันที่เรามีต่อกันลึกซึ้งเกินกว่าเรื่องทะเลาะหยาุมหิม จะทำให้เราบาดหมางจนความฝันที่เรามีร่วมกันจะหยุดอยู่เพียงแค่ช่วงเริ่มต้น



เพื่อไม่ให้ซ้ำกับแบรนด์ไทย  
ในตลาด และต้องจับต้องได้  
อาจไม่ต้องสื่อความเป็น  
ไทยจ๋าเลยก็ได้ แต่ต้องมี  
ความเป็นตะวันออก

เมื่อได้ข้อสรุปตรงกันแล้ว  
ต่างคนก็ต่างไปคิดชื่อกันมา  
ได้หลายชื่อ แต่มีชื่อหนึ่งที่เรา  
สนใจตรงกันคือ divana จริงๆ  
เป็นชื่อของเด็กหญิงชาว  
มาเลเซียผู้กำพร้าพ่อแม่  
และได้รับการเลี้ยงดูจาก  
เจ้าหญิงพระองค์หนึ่ง เพราะ  
พระองค์ไม่มีทายาท แต่  
ตอนหลังพระองค์ทรง  
ให้กำเนิดทายาทของตัวเอง  
และเลี้ยงทารกน้อยทั้งสอง  
มาพร้อมกัน

เรื่องราวนี้ ทำให้เรายิ่งสนใจชื่อนี้มากยิ่งขึ้น รู้สึกว่าชื่อดูดี มีความเป็น  
สากลที่ยังมีความเป็นตะวันออกอยู่ด้วย จริงๆ ชื่อองค์หญิงน้อยนี้สะกด diwana  
แต่พอเราเอามาดีไซน์แบรนด์ คนออกแบบบอกว่า w ตัวอ้วนไป ควรจะเป็น  
ตัว v รูปร่างจะได้สวยก็เลยเปลี่ยนมาเป็น divana ตอนแรกเราไม่รู้ว่าเป็นภาษา



ก่อนหน้านี้ divana ทุกสาขาไม่ว่าจะเป็นดีไซเนอร์คนไหนที่เข้ามาช่วย ก่อนที่เราจะให้เขาเข้ามาทำ เราต้องคุยจนรู้สึกคลิกกับเขาก่อน คือคุยจน รู้สึกว่าคุยกันรู้เรื่องก่อนตัดสินใจให้เข้ามาทำ และก่อนที่เขาจะทำอะไร เขาต้องมารับโจทย์จากเรา พอเขาทำมาเราก็จะคอมเมนต์ สุดท้ายก็จะเป็น เหมือนอย่างที่เรายากให้เป็น แต่โปรเจกต์นี้ไม่ใช่ ไม่ใช่เราไม่ยุ่งเลย แต่เขา ไม่ให้เราเข้าไปยุ่งด้วย

แต่กว่าจะตัดสินใจกันได้ เราสองคนก็ต้องสู้กันทางความคิดอยู่นานพอสมควร กลัวว่าเราจะจ่ายเกินตัว แล้วก็กลัวอีกหลายเรื่อง กลัวว่าเราจะคุม เขาได้หรือเปล่า ถ้าคุมไม่ได้แล้วผลงานที่ออกมาจะเป็นเหมือนอย่างที่เราคาดหวังหรือไม่ ความที่ก่อนหน้านี้งานทุกอย่างเราคุมเองหมด เพื่อให้





รสนิยมใกล้เคียงชาวต่างชาติ ซึ่งเป็นจังหวัดที่ห่างดังสุดหรืออย่างเช่นทรัล  
เอ็มบาสซีสนใจให้เราเข้าไปเปิดสาขาในนั้น ภายใต้คอนเซปต์ One & Only  
คือจะมีเพียงแค่ Dii Wellness Med Spa เป็นเมดิคอลสปาอยู่ในนั้นแบรนด์เดียว  
เป็นเอกสิทธิ์ที่แม้จะช่วยให้ภาพความเป็นพรีเมียมเด่นชัดขึ้นทันตา แต่นั้น  
ก็แลกมาด้วยข้อจำกัดที่ทำให้เราขยายได้ไม่คล่องตัว

ว่ากันตามหลักแล้ว ธุรกิจจะเติบโตอย่างยั่งยืนก็ต่อเมื่อเราพยายาม  
มองหาจุดที่จะ Scalable และ Repeatable ได้ เมื่อใดก็ตามที่ธุรกิจไม่สามารถ  
หาจุดที่จะขยายออก หรือทำซ้ำได้ เมื่อนั้นธุรกิจถึงทางตัน และต้อง  
ปิดตัวไปในที่สุด แม้ความเป็นพรีเมียมของแบรนด์ Dii จะช่วยให้เราสามารถ  
แตกไลน์ธุรกิจมาสู่สินค้ารีโปรดักต์สำเร็จ สามารถขยายออกไปเป็นเคาน์เตอร์

การเห็นโอกาสแล้วรีบลงมือทำในขณะที่ยังไม่พร้อม ย่อมนำมาซึ่งความเสี่ยง  
ครั้งไม่รับทำ โอกาสนั้นก็พลุดลหายไปในทันทีอย่างน่าเสียดาย  
นี่คือความท้าทายใหม่ของผู้ประกอบการในยุคนี้  
ทางออกของปัญหานี้คือ  
การจับมือร่วมกับพันธมิตร หรือ Collaboration  
ซึ่งจะทำให้เกิดเครือข่ายที่จะขยายโอกาสให้มากขึ้น  
นี่คืออนาคตของโลกการทำธุรกิจนับจากนี้ไปในมุมมองของเรา

หมวดคณิตศาสตร์ทั่วไป



9 786167 895161

ราคา 295 บาท