

SANPO-YOSHI และครบรอบ 17 ปีของบริษัท

ดิฉันจะขออธิบายคำว่า “SANPO-YOSHI”

คำนี้มาจากนักธุรกิจในประเทศ OMI (ปัจจุบัน คือ จังหวัด Siga) เป็นวิธีการคำนวณตามมาตรฐานทางธุรกิจ

“SANPO” คือ 3 ช่องทางและ “YOSHI” คือ ความดี

“SANPO = 3 ช่องทาง” แล้ว 3 ช่องทางมีอะไรบ้าง ได้แก่ ผู้ขาย ผู้ซื้อ และสังคม

ช่องทางของผู้ขาย คือ การให้บริการหรือสินค้า

ช่องทางของผู้ซื้อ คือ ลูกค้า

ช่องทางของสังคม คือ สิ่งรอบตัว

สรุปว่า “SANPO-YOSHI” คือ “ผู้ขายดี ผู้ซื้อดี สังคมดี”

ดิฉันนำวิธี “SANPO-YOSHI” มาใช้ในการทำธุรกิจของดิฉันเสมอ

ผู้ขาย คือ ดิฉันหรือบริษัท ต้องไม่ใช่แค่บริษัทที่ได้ประโยชน์ แต่ลูกค้าที่ใช้บริการต้องได้รับความพึงพอใจด้วย

พนักงานและสังคมก็ต้องได้รับผลตอบแทนที่ดี

พูดง่ายๆ ว่าต้องมีความสมดุล “win-win-win”

อยากให้ทุกคนคิดว่า อย่ามองแค่ใกล้ตัว อยากให้มองในมุมกว้าง

สำหรับวันครบรอบการก่อตั้งบริษัทในวันที่ 1 กุมภาพันธ์ 2017

เวลาผ่านไป 16 ปีแล้วนับตั้งแต่วันที่ 1 กุมภาพันธ์ 2001 โดยวันที่ 1 กุมภาพันธ์นี้บริษัทจะย่างเข้าสู่ปีที่ 17

ตอนนั้นรู้สึกวุ่นวายมาก แต่เมื่อมองย้อนกลับไปกลับรู้สึกว่างาน ไม่ได้หนักขนาดนั้น ก็เลยยังสงสัยตัวเองอยู่

ที่ดิฉันยังอยู่ได้ในตอนนี้ ไม่ใช่ด้วยคุณสมบัติของดิฉันเพียงคนเดียว แต่เพราะคนรอบข้างคอยช่วยดิฉันเสมอ

ดิฉันคิดอย่างนั้นจริงๆ ค่ะ

ถ้าไม่มีพนักงาน ก็น่าจะเลิกทำธุรกิจและตั้งใจไปแล้ว

ดิฉันคิดเสมอว่าต้องพยายามเพื่อพนักงานหรือพ่อแม่ของพนักงาน จึงทำให้ยังทำงานอยู่ได้

คนที่ให้บริการของเราทำให้เรายังอยู่ได้ ครอบครัวที่คอยสนับสนุนก็ทำให้เรายังอยู่ได้

และเพื่อนๆ ที่คอยให้กำลังใจก็ทำให้เรายังอยู่ได้

สำหรับคนต่างชาติอย่างดิฉัน ประเทศไทยให้โอกาสดิฉัน ทำให้ดิฉันยังทำงานต่อไปได้ ขอขอบคุณมากๆ ค่ะ

ดิฉันอยากให้คนที่เกี่ยวข้องกับบริษัทเรามีความสุขและอยากช่วยประเทศไทยและสังคมไทยมีความสุขด้วยวิธีการคำนวณแบบ

“SANPO-YOSHI”

ดิฉันจะตั้งใจทำให้ดีที่สุดในทุกวันค่ะ

ขอบคุณค่ะ