



■ วิสพล สวรรค์พิทักษ์

ผู้อำนวยการฝ่ายสื่อสารการตลาด มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิต

werapol.swk@dpu.ac.th

การเกษตร 4.0 ต่อยอดสู่ Startup

ผมอยู่ที่ฟาร์มวาซาบิชื่อว่าไดโอะวาซาบิฟาร์มอยู่ที่นาโกะ ประเทศญี่ปุ่น ฟาร์มแห่งนี้ก่อตั้งตั้งแต่ปี 1917 กำลังจะฉลองครบรอบ 100 ปีในปีนี้ครับ สาเหตุที่ต้องเขียนถึงฟาร์มนี้เพราะว่า 'เจ๋งมาก' ใช้เวลาอยู่หนึ่งชั่วโมงสดชื่นรื่นรมย์และเสียตังค์ครับ

ผมได้ความรู้ว่าการปลูกวาซาบิต้องปลูกในแหล่งน้ำธรรมชาติที่สะอาดและมีน้ำไหลผ่านตลอดเวลา น้ำที่ฟาร์มนี้ได้จากหิมะบนยอดเขาที่ละลายทำให้วาซาบิที่นั่นจัดว่าเด็ดสุดๆ ต้นวาซาบิเป็นต้นเล็กๆแต่ใบใหญ่ การกินจะกินตรงโคนหรือรากคล้ายไชเท้า แต่สีเขียวเอามาชุตกับหนังปลาฉลามทำให้ได้วาซาบิสดๆมีเท็กซ์เจอร์กินแล้วจะออกหอมๆไม่นั้นเผ็ด ลองหาได้ตามร้านอาหารญี่ปุ่นดีๆในบ้านเราครับเพราะร้านส่วนมาก 90% ไม่ได้ใช้วาซาบิแท้ๆแบบนี้ วาซาบิแท่งนี้รับประทานเปล่าๆก็ยังหอมไม่ฉุน



แสบจมูก น้ำหู น้ำตา ไม่ไหล ผมลองชุต และชิมที่ฟาร์ม อร่อยประทับใจ ครับ

พอดีว่าเดี๋ยวจะ กลายเป็นคอลัมน์ ประกอบอาหารไป สัปดาห์ก่อน มีข้าวกระดังงา

Thailand 4.0 ออก

มาอีกแล้วผมจึงช่วยออกมากระตุ้นอีกทางหนึ่ง มหาวิทยาลัยธุรกิจ
บัณฑิตยเฟื่องชื่อข้าวจากชาวนาไป 2 ต้นเพื่อนำมาแจกเป็นของขวัญปีใหม่
กัน แต่ผมคิดว่าเกษตรกรทุกท่านต้องปรับตัวกันแล้วครับ

จากตัวอย่างที่ผมเล่ามาเดินอยู่ในฟาร์มแล้วน้องชายถามว่า
“ถ้าไปเที่ยวแบบนี้ประเทศไทยจะไปหาที่ไหน?” นั่นสิครับไปหาที่ไหนดี
ผมนึกถึง ไร่บุญรอด ไร่ปลูกรัก ฟาร์มโชคชัย ออกเป็นอันดับแรกๆที่
เหลือยังนึกไม่ออกครับเกษตรกรไทยควรคิดถึงการเกษตรในรูปแบบใหม่
ทำเป็นจุดท่องเที่ยว จุดถ่ายภาพ จุดขายของกระจายสินค้า สิ่งเหล่านี้
ต่างชาติทำมานานแต่ของไทยต้องใช้คำว่า “ทำไม่ถึง” หรือ “ทำไม่สุด”

สิ่งที่ต้องมีได้แก่การสร้างสตอรี่หรือการเล่าเรื่องอันนี้จำเป็นครับ
ถ้าอยากจะไป 4.0 เพราะสตอรี่ทำให้คนอื่นได้ง่ายและมีประสบการณ์ร่วม
กับแบรนด์ เรื่องที่ 2 คือการสร้างประสบการณ์ไม่ใช่แค่มาชมมาถ่ายรูป
แต่ต้องได้ทดลองทำได้ใช้พลังใช้ความสามารถนิดหน่อย เพราะ
ประสบการณ์ทำให้คนจำได้

เรื่องที่ 3 คือการควบคุมคุณภาพทั้งคุณภาพในการผลิตและ
คุณภาพในการเป็นแหล่งท่องเที่ยว เพราะคุณภาพเท่านั้นที่จะทำให้อยู่ได้
ในระยะยาวอย่างแท้จริง เรื่องที่ 4 คือการทำกำไรต้องหาแหล่งที่มาของ
รายได้ (Revenue stream) การจำหน่ายสินค้า การขายของที่ระลึกแบบมี
คอนเซ็ปต์ การสร้างรายได้อื่นๆ

ผมไปฟาร์มวาซาบิโดนไอศกรีมวาซาบิติดาหมีวาซาบิและของ
ฝากไปหลายพันบาทนะ เพราะของที่ระลึกเหล่านี้สร้างรายได้ได้มากนะ
ครับ

เรื่องสุดท้ายคือต่อยอดด้วยเทคโนโลยีครับ ผมว่าจุดนี้เกษตรกร
ต้องวิ่งไปหา Startup รวมทั้ง Startup ก็ต้องวิ่งเข้าหาเกษตรกรต้องช่วย
กันนะครับไม่มันไม่ทันแน่ เพราะปีหน้าเราจะเห็นเทคโนโลยีเปลี่ยนรูป
แบบการดำเนินธุรกิจไม่ใช่แค่เข้ามาเป็นส่วนเสริมเหมือนในอดีต แต่จะ
เข้ามากำหนดวิธีการทำธุรกิจไปเลยดังนั้นช่วยกันคิดอะไรใหม่ๆกันนะ

เราพูดกันมาเยอะแล้วถึง 4.0 และ Startup ได้เวลาลงมือละครับ
ไม่ต้องรอปีหน้าเริ่มกันเสียดีกว่า เกษตรกรท่านใดทำได้แจ้งๆอี-เมลล์มา
บอกกันหน่อยนะครับเดี๋ยวผมไปเยี่ยมชมครับ

