

[www.Re-Know.com](http://www.Re-Know.com) เกร็ดความรู้มีสองหน้า Vol 2.

**Benchmarking V.S Dream & Do**

ทำไมแนวคิดการทำ **Benchmarking** ได้รับความนิยมอย่างมาก

..... หลายต่อหลายคนอาจจะตอบว่ามันมีประโยชน์  
และทำให้เราแข่งขันกับคู่แข่งได้

สำหรับคำตอบของผม.....

คนเราชอบการแข่งขัน และ ต้องการชนะ และ  
ต้องการวัดผลแพ้ชนะ .....

หลายบริษัทจริงกำลังต่อสู้กันอย่างเอาเป็นเอาตายที่จะอย่างน้อยก็ขอให้ชนะคู่แข่ง หรือเหมือนกับคู่แข่ง

แต่คำถามคือ . . . . .

คุณรู้หรือเปล่าว่าใครคือคนที่คุณควรจะ **Benchmark** ด้วย

เมื่อ **Technology** เปลี่ยนแปลงเร็วเหลือเกิน

การทำ **FTA** ที่ทำให้ ..... คู่แข่งของคุณพูดภาษาแม่ไม่เหมือนกับคุณอีก  
ต่อไป

รสนิยมที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วของลูกค้า

ขอบเขตของอุตสาหกรรมเริ่มมองไม่เห็นเข้าไปทุกที

มีหลายต่อหลายคนพูดว่าการทำ **Benchmarking** ไม่ต่างอะไร  
กับการลอกเลียนแบบ คุณคิดว่าไ้กับคำพูดนี้ คุณอาจไม่เห็นด้วยก็ได้  
นะ

“ในการร้อง **karaoke** ไม่ว่าคุณจะมีพรสวรรค์ในการร้องเพลงมากเพียงใด สิ่งที่คุณ  
ทำได้ดี ที่สุดก็คือร้องได้เหมือนหรือคล้ายกับต้นฉบับ”

**Jonas Riddlestrale**

Me TOO = Me Dead

Tom Peters

เมื่อคุณ Benchmark คู่แข่งคุณ และคู่แข่งคุณก็ Benchmark คุณ  
และคุณก็ Benchmark คู่แข่งคุณ และคู่แข่งคุณก็ Benchmark  
คุณ และคุณก็ Benchmark คู่แข่งคุณ และ คู่แข่งคุณก็  
Benchmark คุณ และคุณก็ Benchmark คู่แข่งคุณ และ คู่แข่ง  
คุณก็ Benchmark คุณ และคุณก็ Benchmark คู่แข่งคุณ และ  
คู่แข่งคุณก็ Benchmark คุณ และคุณก็ Benchmark คู่แข่งคุณ  
และ คู่แข่งคุณก็ Benchmark คุณ และคุณก็ Benchmark คู่แข่ง  
คุณ และ คู่แข่งคุณก็ Benchmark คุณ และคุณก็ Benchmark  
คู่แข่งคุณ และ คู่แข่งคุณก็ Benchmark คุณ และคุณก็  
Benchmark คู่แข่งคุณ

สุดท้ายพวกคุณก็เป็นพวกหน้าเบ้อในสายตาลูกค้า

แต่ผู้บริหารระดับสูงคุณอาจจะตีใจที่สุดท้ายพวกเขาก็ได้ตะโกนออกมา  
ว่า

“ในที่สุดฉันก็เหมือนกับคู่แข่งของฉัน”

อย่าเอาผู้บริหารแบบนี้เป็นเยี่ยงอย่างเลย

ทางออก.....

หลับตาซะ . . . . .

**Dream & Do**

ฝันในสิ่งที่คนอื่นคิดไม่ถึง ทำในสิ่งที่คนอื่นไม่กล้าทำ

เมื่ออยู่ในความถดถอย ..... ที่คนอื่นลดต้นทุน ลงทุนใน **New Technology**, พนักงานที่มีพรสวรรค์ของคุณ

เมื่ออยู่ในความเติบโต ..... คนอื่นมุ่งเน้นการหาลูกค้าใหม่ คุณมุ่งเน้นการสร้างประสบการณ์กับลูกค้าเก่า ..... เพื่อเปลี่ยนลูกค้าของคุณให้มาเป็นพนักงานขาย (**WOM: word of mouth**)