



SERIES Hope cluster โควิดนี้ยังมีหวัง

Hope cluster โควิดนี้ยังมีหวัง ลำดับที่ 39

เรียบเรียงโดย พงศกร เจนในเมือง

ปุ๋ย-วิภาวี วุฒิวิชัย สาวตีสต์วัย 40 ปีที่คร่ำหวอดในวงการอีเวนต์มาอย่างโชกโชก ในปลายปี 2562 เธอตัดสินใจครั้งใหญ่ในชีวิตด้วยการลาออกจากงานประจำเพื่อเป็นฟรีแลนซ์รับงานบริหารจัดการอีเวนต์ครบวงจรด้วยตัวเอง ซึ่งปุ๋ยเองก็คลุกคลีอยู่ในธุรกิจนี้มาเกือบ 20 ปี เธอไม่เห็นสัญญาณใดเลยที่จะบอกว่าธุรกิจอีเวนต์ในประเทศไทยกำลังจะหดตัวจนถึงขั้นเกือบล่มสลายในเวลาไม่กี่เดือน เธอวางแผนไว้อย่างดีบดดี ตกงดิลงงานกับลูกค้าบางส่วนได้แล้ว แต่โชคชะตาเล่นตลกเพราะโควิด-19 ที่เริ่มระบาดตั้งแต่ปลายเดือนกุมภาพันธ์ 2563 เป็นต้นมา ทำให้งานอีเวนต์ต่าง ๆ ทั่วประเทศต้องถูกยกเลิกไปจนเกือบหมดตามนโยบายรัฐบาล จาก Event Manager งานรัดตัว ปุ๋ยจึงต้องแปลงร่างเป็นแม่ค้าขายขนมไปโดยปริยาย

“ก่อนหน้านี้ทำบราวนี่ขายเป็นลำไฟพิเศษอยู่แล้ว ชื่อแบรนด์ ‘บราวนี่นั้น Brownie by Super Snack’ ช่วยกันกับแฟน

วัตถุดิบสำคัญคือ Dark Chocolate แท้ ๆ กับสูตรลับเฉพาะของตัวเอง กระทั่งปีที่แล้ว (2563)

จนปัจจุบัน ไม่มีงานอีเวนต์ให้ทำ งานขายบราวนี่และขนมหวานก็เลยเป็นงานประจำหาเลี้ยงตัวเองตั้งแต่ตอนนั้น

ก็โปรโมตตามช่องทางออนไลน์ต่าง ๆ เช่น Facebook Instagram และแอปพลิเคชันเดลิเวอรี่ต่าง ๆ โดยลูกค้าก็เป็นพวกเพื่อน ๆ พี่น้องที่รู้จักกัน เรื่อยไปจนถึงเพื่อนของเพื่อน เพื่อนของญาติ ญาติของเพื่อน เรียกง่าย ๆ ว่าปากต่อปาก

แล้วพอกกลางปี 2563 มีการคลายล็อกดาวน์ เราก็ไปเปิดบูธตามตลาดนัดต่าง ๆ ด้วย เช่น ช่างชุ่ย และ Community Mall ต่าง ๆ ทั่วกรุงเทพฯ

แต่ก็ปิด ๆ เปิด ๆ ตามนโยบายรัฐบาลที่ออกมาในแต่ละครั้งนะ

หักลบต้นทุนเหลือเป็นกำไรก็ได้ประมาณ 50% ของงานประจำกัน

คือเงินเดือนหายไปครึ่งเลย แต่ก็ยังดีกว่าไม่มีเงินเข้าบัญชีเลย”



“จนเมื่อกลางปี 2564 เราไปเจอพื้นที่ว่างหน้าซูเปอร์มาร์เก็ตแบรนด์ใหญ่กำลังปล่อยเช่า เราเห็นช่องทางตรงนี้จึงไปเช่าต่อมาในราคา 35,000 บาท สิ้นสุดสัญญาเดือนกุมภาพันธ์ 2565 โดยเจ้าของที่บอกว่าทางซูเปอร์มาร์เก็ตต้องการให้เป็นร้านเครปเท่านั้น

เราตัดสินใจเรียนทำเครปพร้อมซื้ออุปกรณ์ใหม่ยกชุด ตั้งชื่อแบรนด์ว่า CREPEnTOAST by SUPER SNACK

เมื่อเปิดร้านได้ราวสิบวัน กำลังจะไปได้สวย ลูกค้ากำลังบอกต่อกันปากต่อปากเลย อยู่ดี ๆ เหมือนฟ้าผ่า เจ้าของที่ก็มาบอกว่าทางซูเปอร์มาร์เก็ตขอยกเลิกสัญญา ขยายได้ถึงวันที่ 31 สิงหาคม 2564

ก็ไม่รู้เหมือนกันว่าใครแกงใคร เจ้าของที่หรือซูเปอร์มาร์เก็ต เราก็โกรธแต่ไม่รู้จะทำยังไง ไม่อยากต่อความยาวสาวความยืด พูมฟายไปไร่ประโยชน์ ก็เลยตามเลย เตรียมเก็บของและได้ค่าตกใจจากเจ้าของที่มาอีก 10,000 บาท”



จากประสบการณ์นี้ ปู้ยังปลอบใจตัวเองว่าอย่างน้อยตนเองก็มีทักษะทำขนมเพิ่มขึ้นมาอีกหนึ่งอย่าง พร้อมอุปกรณ์ครบครัน สามารถนำไปขายต่อ ปล่อยเช่า หรือเก็บไว้รอโอกาสเหมาะ ๆ เพื่อเปิดร้านอีกรอบก็ได้ แต่ถ้าเป็นในภาพรวมของวิกฤตโควิดตั้งแต่ปี 2563 มาจนปัจจุบัน ปู้ได้เรียนรู้ว่ามนุษย์คนหนึ่งมีศักยภาพมากพอที่จะเอาตัวรอดด้วยการทำอะไรได้มากกว่าที่คิดเสียอีก ทักษะต่าง ๆ ที่เคยได้ใช้ตอนทำงานประจำ เช่น การเจรจาต่อรอง การแก้ปัญหาเฉพาะหน้า การควบคุมงบประมาณรายรับ-รายจ่าย การบริหารเวลา เป็นต้น ปู้นำมาใช้ในช่วงจังหวะเวลาแทบทั้งหมด



จนถึงตอนนี้ ปู้ได้ทำในสิ่งที่ตัวเองพอจะทำได้เต็มที่แล้ว ทั้งการปรับตัวเพื่อให้อยู่รอดในภาวะยากลำบาก การช่วยเหลือเพื่อนมนุษย์คนอื่นตามแต่โอกาสจะเอื้ออำนวย แต่บางอย่าง ปู้หรือประชาชนคนธรรมดาไม่สามารถทำได้ด้วยตัวเอง เช่น เรื่องวัคซีน ปู้บอกว่า

“อยากให้การควบคุมสถานการณ์เป็นไปอย่างที่ควรจะเป็น วัคซีนก็ควรจะได้กันครบทุกคนโดยไว ตอนนี้ตัวเรากับแฟน แล้วก็พวกญาติ ๆ บางคน ก็ลงทะเบียนเพื่อฉีดวัคซีนไปหลายที่ แต่โดนเลื่อนตลอด ไม่ได้ฉีดสักที ก็เกิดคำถามว่าทำไมวัคซีนมันถึงไม่พอ ส่วนเงินเยียวยาสำหรับกิจการ ถ้าได้มามันก็ดี แต่ไม่ยั่งยืนหรอก

สิ่งที่ยั่งยืนคือต้องทำให้ประชาชนไม่ป่วย ไม่ตาย แล้วเรื่องอื่น ๆ มันจะดีตามมาเอง

ถ้าผู้บริหารประเทศยังทำให้เราสุขภาพดีไม่ได้ ก็ไม่ต้องหวังเรื่องอื่นเลย

เงินทองไม่ได้งอกเงยขึ้นมาเองจากการนั่งเฉย ๆ มีคนอีกมากมายต้องออกแรงกายหรือใช้สมองคิดถึงจะได้มีเงินใช้สอย ถ้าสุขภาพร่างกายของพวกเขาไม่ดี ป่วยจนทำงานไม่ไหว ไม่มีคนทำงานหรือไม่มีงานให้ทำ แล้วเราจะขับเคลื่อนประเทศชาติและเศรษฐกิจกันไปอย่างไร

อยากฝากผู้รับผิดชอบสถานการณ์ว่าถ้าทำไม่ได้หรือทำไม่ไหว ก็ควรเปิดโอกาสให้คนรุ่นใหม่ที่มีไฟเขาได้เข้ามาทำงาน ซึ่งตอนนี้ก็ได้แต่ทำใจ รอเพียงแค่ว่าเมื่อไรจะถึงเวลานั้นเท่านั้น”

สัมภาษณ์เมื่อวันที่ 16 สิงหาคม 64