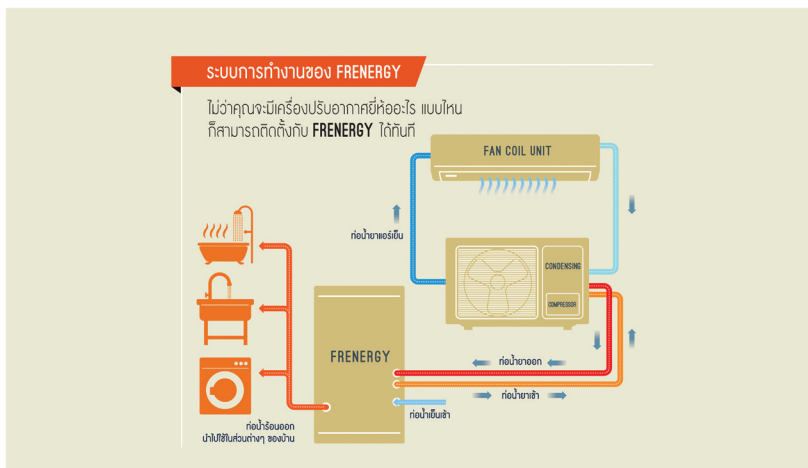




PAC

ทางเลือกของคนรักพลังงาน



ในขณะที่คนต่างชื่นชมที่เธอเป็นกรรมการผู้จัดการบริษัท แอดวานซ์ เอ็กซ์เชนจ์ เทคโนโลยี จำกัด (PAC) มีออฟฟิศจำหน่ายระบบและอุปกรณ์ประหยัดพลังงานเป็นหลักแหล่งย่านรามอินทรา มีพนักงานในความดูแลร่วม 20 ชีวิต แต่ อัจฉรา ปูมี กลับบอกที่เล่นที่จริงว่า เธออยู่บนเส้นทางนี้ “เพราะไม่มีทางเลือก” หากเลือกได้ เธอคงทำธุรกิจอย่างอื่นที่หญิงสาวโดยมากชื่นชอบ ร้านสปา ร้านอาหาร หรืออะไรอื่น

แต่เพราะเธออยากช่วยผ่อนแรงบุพการี และคิดบนเหตุผลว่า “หากเริ่มใหม่จากศูนย์จะยากกว่าการทำจากพื้นฐานเดิมหลายเท่า”

ความคิดของอัจฉราเหมือนงล้อหมุนที่บรยายเดิมกับความคิดของพ่ออดิเรก ปูมี ที่เมื่อ 30 กว่าปีที่แล้ว เขาเพิ่งกลับจากการใช้ชีวิตเป็นช่างแอร์ที่ซาอุดีอาระเบีย และต้องตัดสินใจว่าชีวิตจะเดินต่อทางไหน

ขับแท็กซี่ลงทุนน้อย เพียงเช่าหรือซื้อรถก็ได้ทุกหนแห่งที่มีเส้นทาง แต่ก็เท่ากับทิ้งวิชาความรู้เรื่องเครื่องทำความเย็นที่สั่งสมมา แต่ถ้าค้าแอร์และบริการเป็นเส้นทางที่เหนื่อย ต้องฝึกคน ต้องหาลูกค้า ลงทุนมาก แต่น่าจะมีทางเติบโต

จะเป็นเรื่องน่าเสียดายอย่างมาก ถ้าอดิเรกและอัจฉราไม่เลือกเส้นทางการเป็นผู้ประกอบการ คนไทย ห้างร้าน โรงแรมไทยอีกหลายแห่ง รีเสิร์ทหุที่มีลดีฟส์อาจไม่ได้สัมผัสกับ “เครื่องทำน้ำร้อนจากเครื่องปรับอากาศ PAC Frenergy” ที่นับได้ว่าเป็นนวัตกรรมที่เป็นทางเลือกใหม่ของคนไทยที่เกิดจากความคิดอันเรียบง่าย

ทางวิบากของ Entrepreneur

แม้อัจฉราจะบอกว่าไม่มีทางเลือก แต่เมื่อตัดสินใจมาช่วยกิจการ บริษัท พรหมจักร แอร์เซอร์วิสโกลด์ จำกัด ที่พ่อสร้างไว้ เธอทำงานอย่างเต็มที่ ที่สุด



กำลังตามอย่างที่เคยเห็นพ่อแม่ทำมา

นับตั้งแต่ก้าวแรก เพื่อให้เข้าใจจริง เธอลงทะเบียนเรียนคณะวิศวกรรมศาสตร์ สาขาเครื่องกล หลักสูตรระยะสั้น ของมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์เพื่อปูพื้นฐานความรู้การทำงานของบริษัททำความเย็น

กับด้านการขาย อัจฉราเดินตามพ่อต้อย ๆ ฟังพรีเซนต์ในสิ่งที่พ่อพูด พ่ออธิบาย จับแก่นสารเพื่อเตรียมพร้อมสำหรับการแย่งยัยหาดลาดใหม่ ๆ

กับเรื่องการเงิน เมื่อใดที่กระแสดึงตัว ก็ไม่เขินอายที่จะต้องยืมวิชาจากผู้ประกอบการรุ่นเก่า “เราเรียนจบเกียรตินิยม ก็ไม่เคยคิดว่าจะต้องมาเจออะไรสารพัด มีครั้งหนึ่งเราต้องจ่ายเงินพนักงาน เงินไม่พอ มีคนแนะนำให้ไปยืมยาราช พอไปถึงข้างล่างเป็นบ่อน ก็ต้องฝ่าขึ้นไปชั้นสองเพื่อขอแลกเช็ค บางครั้งก็ต้องยกหู โทรขอเลื่อนเช็คพลาเยอร์ คือทำหมดทุกอย่างที่ได้กรุ้มใหม่ อาจไม่กล้าทำ หรือไม่ยอมทำ”

กับการเป็นผู้หญิงธรรมดาที่มีครอบครัว มีลูกเล็ก ๆ ที่ต้องดูแล บางวันพระเจ้าช่างทดสอบใจ ลูกค้านัดวันที่ลูกป่วยหนัก ไหนจะเอกสารค้างในออฟฟิศ ไหนจะต้องตามยอดขาย ทุกอย่างรุมเร้า เหนื่อยจนไม่อยากขยับตัว แต่ไม่เคยคิดเลิก

“เมื่อก่อนไม่รู้จักหรือคำว่า Entrepreneur เวลาต้องกรอกเอกสาร ข้องอาชีวะก็กรอกกว่าอาชีพค้าขาย แต่เดี๋ยวนี้คำว่า Entrepreneur เข้าไปอยู่ในสายเลือดแล้ว”

อัจฉราจบการศึกษาด้านการตลาด คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ เมื่อปี 2542 และเริ่มทำงานได้เพียงช่วงสั้น ๆ วันหนึ่งก่อนออกไปทำงาน สายตากะพรวนเข้ากับสีหน้าอันอึดโรยของพ่อ ซึ่งช่วงเวลานั้น ผู้ประกอบการไทยล้วนอยู่ในสภาวะย่ำแย่จากวิกฤตลอยตัวค่าเงินบาท

พรหมจักรฯ ที่ก่อตั้งกิจการตั้งแต่เมื่อปี 2519 มียอดขายไม่น้อย ราว



20-30 ล้านบาทต่อปี ภายหลังได้ขยายเข้าไปจำหน่ายในซูเปอร์สโตร์ซึ่งยอดขายไม่ได้เป็นไปตามคาดหวัง รวมถึงการจัดไฟแนนซ์เองทำให้เมื่อเกิดปัญหาแล้วเจ็บหนัก

“บ่าเหนื่อยมากมัย...” คำถามและการพูดคุยในวันนั้นนำอัจฉราไปสู่การตัดสินใจลาออกและมาช่วยงานของพ่อ ดูแลกิจการที่มีคนงานเกือบ 50 ชีวิต ไม่ว่าจะประสบปัญหาอย่างไร อติเรกก็ไม่ปลดคนงาน “พ่อดูแลทีมช่างดีมาก ฝึกมาด้วยตัวเอง ซึ่งวันนี้ได้เป็นกำลังสำคัญของเราในการดูแลสินค้าและบริการให้กับ PAC”

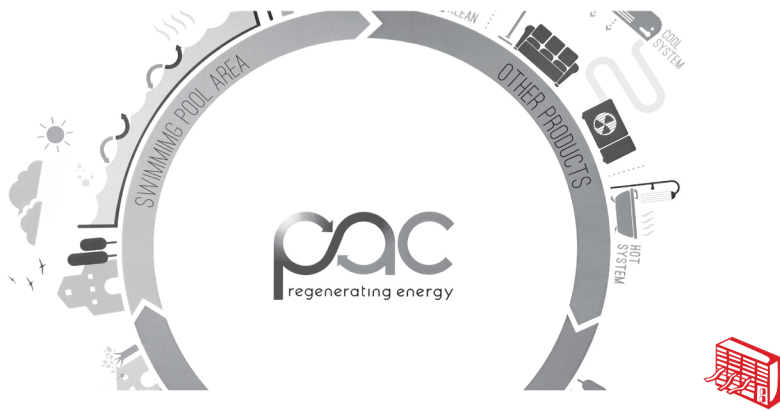
สร้างทางใหม่

ชื่อของเฮียอติเรกเป็นที่รู้จักดีคนหนึ่งในวงการค้าแอร์ เพราะสร้างยอดขายดีต่อเนื่องและทีมช่างเซอร์วิสเป็นจุดแข็ง แต่อติเรกคิดเสมอว่า การมีผลิตภัณฑ์ของตนเองน่าจะเป็นโอกาสที่ดีกว่าการทำเพียงซื้อมาขายไป อติเรกทำงานติดตั้งและซ่อมแอร์จนทะลุปรุโปร่ง เข้าใจกลไกเครื่องทำความเย็นและรักที่จะทดลองประดิษฐ์กรรมใหม่ ๆ อยู่แล้ว เขาได้คิดค้นเครื่องทำน้ำร้อนจากเครื่องปรับอากาศ PAC Frenergy มาเป็นเวลาหลายปี

อธิบายง่าย ๆ โดยไม่มีศัพท์ทางช่างคือ ถ้าเราสังเกตคอมเพรสเซอร์ที่ตั้งไว้นอกอาคารจะพ่นลมร้อนออกมา ซึ่งเป็นความร้อนเหลือทิ้งจากกระบวนการผลิตความเย็นของเครื่องปรับอากาศภายในอาคาร ลมร้อนที่พ่นสู่บรรยากาศนี้ทำให้อากาศนอกอาคารร้อนขึ้น ขณะเดียวกันเราต้องเสียค่าไฟเพิ่มขึ้นสำหรับเครื่องทำน้ำอุ่นน้ำร้อนเพื่อการอาบน้ำ การทำความสะอาดภาชนะ การปรุงอาหาร การซักผ้า เท่ากับเราเสียค่าไฟฟ้าสองต่อ

อติเรกจึงคิดประดิษฐ์เครื่องทำน้ำร้อนจากพลังงานเหลือใช้ของเครื่องปรับอากาศ โดยตัดต่อวงจรของระบบปรับอากาศ ดันท่อน้ำยาบริเวณท่อส่งที่ออกจากคอมเพรสเซอร์ซึ่งมีอุณหภูมิสูงประมาณ 80-90 องศาเซลเซียส เข้ากับท่อน้ำยาเข้าถึงน้ำร้อน โดยภายในถังน้ำจะมีน้ำบรรจุอยู่ น้ำยาแอร์อุณหภูมิสูงจะถ่ายเทความร้อนผ่านท่อแลกเปลี่ยนความร้อนภายในถัง ทำให้น้ำเย็นที่บรรจุในถังมีอุณหภูมิสูงขึ้นซึ่งสูงสุดถึง 80 องศาเซลเซียส หลังจากที่ถูกแลกเปลี่ยนความร้อนแล้วน้ำยาแอร์ก็จะไหลออกไปสู่ระบบปรับอากาศเพื่อระบายความร้อนผ่านคอนเดนซึ่งต่อไปตามปกติ

วิธีนี้ทำให้ได้น้ำร้อนฟรี ไม่เสียค่าไฟหรือค่าเชื้อเพลิงในการผลิตน้ำร้อน และช่วยลดอากาศร้อนที่ทิ้งสู่ภายนอก ลดปรากฏการณ์เรือนกระจก



“เราเคยไปแสดงงาน มีผู้เข้าเยี่ยมชมมาพูดคุยแลกเปลี่ยน บอกว่าเขา
ก็เคยคิดอย่างนี้ ทำเป็นโครงการก่อนจบด้วย ใช้...อาจมีคนคิดได้หลายคน แต่
คนที่จะมีมุ่งมั่นอย่างพ่อก็ไม่มาก กว่าที่จะเห็นเป็นถึงสวยงามอย่างนี้ เราปรับ
เปลี่ยนพัฒนาหลายครั้ง” อัจฉราเล่าต่อ “พ่อเชื่อและทดลองของเขาอย่างนั้น
มานาน ทำตั้งแต่ต่อท่อออกมาจุ่มกับน้ำในกะละมัง พอเห็นว่าเป็นไปได้ ก็ไป
ประกอบเป็นตัวถึงสำเร็จรูป”

อัจฉราเองก็เคยมองสิ่งเหล่านี้ผ่านเลย แต่เมื่อมานั่งพิจารณาวิเคราะห์ใหม่
ก็เห็นร่วมกับพ่อว่า ผลิตภัณฑ์ PAC Frenergy นี้ น่าจะเป็นพระเอกได้ในอนาคต

อัจฉราเพิ่มพูนความรู้ด้วยการเข้าอบรมโครงการเสริมสร้างผู้ประกอบการ
ใหม่เมื่อปี 2546 ทำให้ชุดไอเดียอีกมากมาย รวมถึงการตั้งบริษัทใหม่ แยกออก
จากพรหมจักรฯ คือ บริษัท แอดวานซ์ เอ็กซ์เชนจ์ เทคโนโลยี จำกัด เพื่อ
เตรียมพร้อมสำหรับการทำตลาดผลิตภัณฑ์ใหม่ โดยไม่นึกมาก่อนว่าอีก 10 ปี
ต่อมาโครงการ NEC จะเป็นจุดเชื่อมต่อให้พบโอกาสสำคัญอีกครั้ง

สองคนพ่อลูกหมั่นออกหาลูกค้า หมั่นนำโครงการออกไปเสนอ อัจฉรา
เก็บเกี่ยวประสบการณ์จากพ่อ และในที่สุดก็ปิดการขายโครงการได้ด้วยตัวเอง
เป็นครั้งแรกให้กับโครงการโรงแรมแห่งหนึ่งในภูเก็ต ซึ่งเป็นการช่วยยืนยันว่า
ผลิตภัณฑ์นี้มีโอกาส

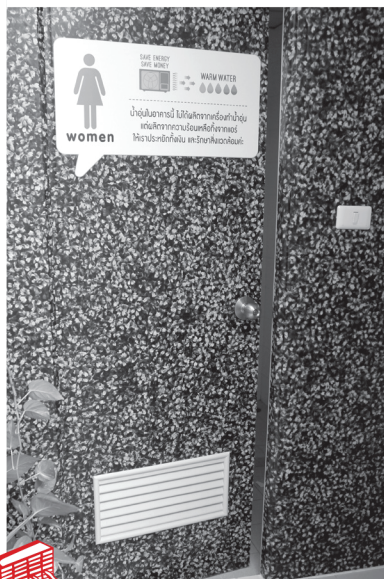
แม้ยอดขาย PAC Frenergy จะขยับไปอย่างช้า ๆ แต่ก็มีการให้เดิน
โดย PAC เคยไปติดตั้งระบบไปไกลถึงต่างแดน ซึ่งบทจะได้ลูกค้าง่ายก็แสนง่าย
“อย่างมัลดีฟส์ เราได้โครงการมาเพราะลูกค้าต่างชาติมาเห็นโลโก้และเว็บไซต์
บนถังของเราที่โรงแรมแห่งหนึ่งในสมัย เขาสนใจระบบก็โทรติดต่อมา”

ตลอดหลายปีที่ผ่านมา อติโรยังคิดค้นนวัตกรรมเพื่อการประหยัดพลังงาน
อีกหลายรายการ เช่น PAC ECOAIRE เครื่องปรับอากาศประหยัดพลังงาน
เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม PAC DUALLSAVE ชุดเครื่องปรับอากาศประหยัดพลังงาน
ที่ประหยัดไฟฟ้ามากกว่าแอร์เบอร์ 5 ทั่วไป และได้นำร้อนใช้ฟรีจากแอร์

แข็งแรง ทนทาน มาตรฐานการผลิตระดับโลก

PAC POOLTEMPER เครื่องปรับอุณหภูมิสระว่ายน้ำ ควบคุมอุณหภูมิสำหรับสระว่ายน้ำได้ตามความต้องการ ง่ายดายและประหยัดพลังงาน PAC MONOBLOC เครื่องปรับอากาศระบายความร้อนด้วยน้ำ ประหยัดพลังงาน และเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม PACKLEAN ผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดสำหรับเครื่องปรับอากาศที่ใช้สะดวก เพียงพ่นสเปรย์ใส่คอยล์ ปล่อยทิ้งไว้ ไม่ต้องใช้น้ำล้างตาม เหมาะกับแม่บ้าน และหน่วยงานที่ไม่มีบุคลากรช่างปลอดภัย เพราะปราศจากสารพิษและสารกัดกร่อน

แต่ PAC ก็เหมือน SMEs หลายราย เจ้าของกิจการสวมหลายบทบาทหน้าที่ วันนี้เป็น Sales Manager ออกฟรีเซนต์ลูกค้า วันรุ่งขึ้นเข้าออฟฟิศ เป็นกรรมการผู้จัดการ แต่งงานที่ย่งเหยิงตรงหน้าทำให้ต้องดูแลฝ่ายปฏิบัติการด้วย ทั้งทีมเซลล์ ทีมบริการ พอเงินเดือนใกล้ออกก็สวมบทบาทฝ่ายการเงิน การบัญชี ทำให้เสียทุกหน้าที่ ผลิตภัณฑ์ที่มีมากมายก็ขายได้ แต่ก็ไม่ถึงฝั่งฝัน แผนการตลาดและประชาสัมพันธ์ก็ไม่ตรงเป้า “เคยซื้อโฆษณาหนังสือดัง 6 เดือน เดือนละ 70,000 บาท ไม่ได้พีดแบ็กเลย ทั้ง ๆ ที่เราจบมาร์เก็ตติ้งมาแท้ ๆ” เธอเล่าอย่างเปิดเผย





พอและอัจฉราทราบปัญหาดีและขบคิดมาโดยตลอดว่าจะเดินไปอย่างไรต่อ

เชื่อมทางอนาคต

อดิเรกและอัจฉราเชื่อมั่นในผลิตภัณฑ์ของตน และมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์อยู่ตลอดเวลา จากยุคแรกที่ตัวถัง PAC Frenergy เป็นเหล็กกล่อนดูรูปทรงโบราณ ก็ได้ปรับให้ผิววัสดุเรียบและดูทันสมัยขึ้นเพื่อติดตั้งภายนอกอาคารได้อย่างสวยงามขึ้นส่วนภายในก็พัฒนาให้ดียิ่งขึ้น ด้วยการว่าจ้างศูนย์บริการปรึกษาการออกแบบและวิศวกรรม (Design & Engineering Consulting Service Center: DECC) สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ (สวทช.) ในการออกแบบและปรับปรุงคุณภาพผลิตภัณฑ์ โดยได้ทุนจากสำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ PAC Frenergy จึงสามารถพัฒนาโฉมใหม่ที่ปรับทั้งภายนอกและภายใน วัสดุเกรดเทียบกับการผลิตเครื่องมือแพทย์ ทนการกัดกร่อน เก็บความร้อนได้ดี และมีการดำเนินการจดทะเบียนสิทธิทางปัญญาเพิ่มเติม

แต่การทำการตลาดสินค้านวัตกรรมไม่ใช่เรื่องง่าย ยิ่งเมื่อวางแผนจะขยายสู่ตลาดครัวเรือน รวมถึงตลาดต่างประเทศ

“ระหว่างคิดว่าจะทำยังไงดีนี่... เข้าไปดูเว็บไซต์ของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ซึ่งตั้งแต่เรียนจบมาก็ไม่ได้ไปเกี่ยวข้องอีกเลย แต่ได้ยืนยันว่าทางกรมมีให้การสนับสนุนด้านที่ปรึกษาการตลาด และเราก็คิดว่าถ้ามีที่ปรึกษาก็น่าจะดีสินะ อ่านเจอว่ามีโครงการประกวด NEC Award 2555” อัจฉราอ่านเงื่อนไขแล้ว ก็ตัดสินใจส่งใบสมัครโดยไม่ลังเล เพราะบริษัท แอดวานซ์ เอ็กซ์เซนจ์ ก็เริ่มต้นจากการเข้าอบรม NEC เมื่อปี 2546

รางวัล NEC Award นอกจากความภาคภูมิใจแล้ว ยังเป็นโอกาสให้ได้เข้าอบรมต่อใน “โครงการเสริมสร้างผู้ประกอบการใหม่ (NEC) และธุรกิจใหม่



(NBC) ในปี 2556 ร่วมกับ ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ สวทช. โดยมีที่ปรึกษาทางด้านการตลาดเข้ามาให้คำปรึกษาอย่างเข้มข้น

ผู้ทรงคุณวุฒิเข้ามาเยี่ยมชมสำนักงานใหม่ของ PAC ย่านรามอินทรา และลงรายละเอียดลึกทุกซอกมุมตั้งแต่ระดับกลยุทธ์จนถึงเรื่องเล็กน้อยที่มองข้ามกันไป “เราฟังอาจารย์ก็ฉุกละหุกคิดว่าจริงนะ เรื่องเล็ก ๆ อย่างพนักงานหน้าเคาน์เตอร์ไม่ควรใส่รองเท้าแตะ หรือแม้แต่ตัวเราเอง ถ้าโทรมมาทำงานทุกวัน ใครจะเชื่อถือ ต้องปรับปรุงใหม่เริ่มตั้งแต่ตัวเรา”

ปรับสำนักงาน ปรับการแต่งตัว ปรับดีสเพลย์ การให้แสงสว่างในสำนักงาน การดีสเพลย์สินค้าให้สมเป็นโชว์รูมสินค้าเทคโนโลยี มีข้อมูลเพื่อช่วยเพิ่มความเข้าใจ

ปรับโครงสร้างการทำงาน เดิมอัจฉราทำหลายหน้าที่ “อาจารย์บอกว่า คุณเก่งมากนะ ทำงานขนาดนี้ ไม่ประสาทเสียไปเสียก่อน” คำแนะนำจากผู้ทรงคุณวุฒิช่วยคอนเฟิร์มสิ่งที่เธอคิดอยู่ในใจ อัจฉราจึงปลีกจากงานอื่นมาดูแลการขายเต็มพิกัด พอในฐานะผู้มีประสบการณ์เป็นที่ปรึกษาธุรกิจ และที่ปรึกษาด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ น้องชายซึ่งจบด้านวิศวกรรมเป็นผู้อำนวยความสะดวกให้มีรับผิดชอบงานด้านไอทีโอเรชั่น

ปรับกลยุทธ์ผลิตภัณฑ์ สินค้าที่มีหลากหลายชนิด แต่อะไรคือธรรนำ ผู้ทรงคุณวุฒิชักเพื่อทบทวน ถ้ามเพื่อให้ขบคิด เมื่อคิดวิเคราะห์ตาม จึงคัดเหลือพระเอกเพียง 3 รายการ สร้างจำนวนน้อย ๆ แต่ให้แข็งแกร่งก่อน ค่อยขยายสู่ผลิตภัณฑ์ตัวอื่น ๆ ผลิตภัณฑ์ทั้ง 3 รายการคือ

- **PAC Frenergy** เครื่องทำน้ำร้อนจากเครื่องปรับอากาศ วิเคราะห์แล้วมีอนาคต ตอบสนองกับพฤติกรรมผู้บริโภคปัจจุบันที่หันมาใส่ใจเลือกผลิตภัณฑ์ที่ประหยัดพลังงาน เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม โดยมีรางวัลมาตรฐานจากหลาย



องค์กรช่วยการันตี อีกทั้งผลิตภัณฑ์นี้ได้สร้างฐานลูกค้าไว้แล้วระดับหนึ่ง ทั้งโรงแรม รีสอร์ท สปา ร้านอาหาร โรงพยาบาล และครัวเรือน โดยมีแรงจูงใจที่คั่นทุน หลังจากใช้งานไปเพียงใน 1-2 ปี

- **PAC Pooltemper** เครื่องปรับอุณหภูมิสระว่ายน้ำ ช่วยควบคุมอุณหภูมิให้ได้ตามความต้องการของผู้ใช้งาน ซึ่งอัจฉรามองเห็นว่าตลาดนี้ใหญ่มากและคู่แข่งน้อยมาก “เคยไปขายที่โครงการที่หัวหิน มีบ้าน 20 หลัง ทุกหลังมีสระว่ายน้ำ เข้าไปโครงการเดียวขายได้ 3 หลัง ตลาดตรงนี้ใหญ่มาก และเราเป็นเจ้าของ ๑ ที่ทำ”

- ผลิตภัณฑ์ตัวสุดท้ายคือ **PAC Klean** ผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดเครื่องปรับอากาศ ซึ่งราวสองสามปีก่อน ฝ่ายขายของบริษัทต่างประเทศแห่งหนึ่งนำสเปรย์พ่นที่มีประสิทธิภาพกำจัดเชื้อไวรัสไข้หวัด 2009 และฆ่าเชื้อโรคมาเสนอให้เป็นตัวแทนจำหน่าย อัจฉราปิ้งไอดีใจ จึงจ้างผู้ผลิตรายนั้นผลิตในแบรนด์ของ PAC โดยผสมผสานเคมีบางชนิดที่มีฤทธิ์ในการชะล้าง แม้ราคาจำหน่ายกระป๋องละ 350 บาท จะดูห่างไกลกับราคาสินค้าสองรายการแรก แต่ยอดขายเติบโตน่าพอใจ “อาจารย์แนะนำว่า ตัวนี้ขายง่าย ขายเร็ว รายได้เอาไว้เป็น *operation cost ของบริษัท*” เธอเล่าอย่างสนุกเหมือนไขใจที่ค้างคามานานได้ โดยขณะนี้ ยังอยู่ระหว่างความร่วมมือกับ สวทช. ในการพัฒนา PAC KLEAN สเปรย์พ่นทำความสะอาดที่เป็นสารชีวภาพ 100% คือไม่มีสารพิษตกค้างในธรรมชาติ

เมื่อมีโฟกัสชัดเจน และมีเข็มทิศบอกทาง ทำให้อัจฉรามองเห็นเส้นทางสดใสมากขึ้น

ทุกสิ่งทุกอย่างที่เกิดขึ้น ไม่ว่าลูกค้าบอกต่อกัน หรือมีลูกค้าติดต่อจากเบอร์โทรศัพท์ข้างถัง การได้รับการสนับสนุน จากกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมและ สวทช. ไม่ใช่โชคที่หล่นมาจากสวรรค์ ในทรรศนะของอัจฉรา ความโชคดีของผู้ประกอบการก็คือ “โอกาส” โอกาสที่ต้องหมั่นสร้าง หมั่นแสวงหาไว้ทีละเล็กละน้อย ต่างกาล ต่างเวลา

แม้ในวันแรกที่เป็นผู้ประกอบการ อัจฉราจะไม่ได้เลือกมันอย่างเต็มที่ แต่สุดท้ายเธอก็สามารถสร้างทาง ต่อถนนให้เดินต่อไปได้ เป็นทางเลือกสำหรับครอบครัวปู้มี และทางเลือกสำหรับผู้บริโภคที่มีความรู้ มีกำลังซื้อ ใส่ใจในการประหยัดพลังงาน และรักสิ่งแวดล้อมซึ่งนับวันจะขยายวงใหญ่ขึ้นเรื่อย ๆ



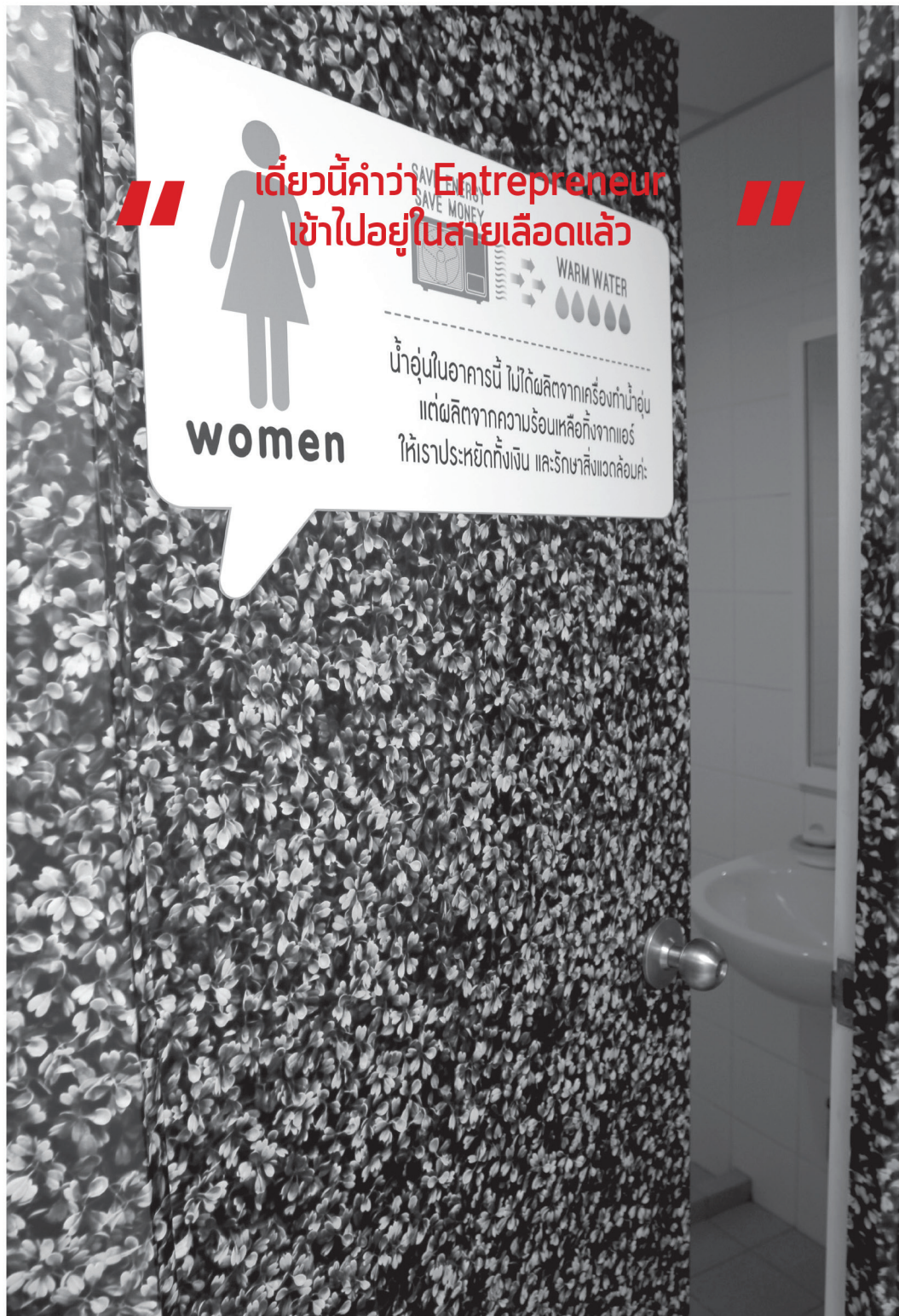


women

เดี๋ยวนี้อ่านว่า Entrepreneur
เข้าไปอยู่ในสายเลือดแล้ว



น้ำอุ่นในอาคารนี้ ไม่ได้ผลิตจากเครื่องทำน้ำอุ่น
แต่ผลิตจากความร้อนเหลือทิ้งจากแอร์
ให้เราประหยัดทั้งเงิน และรักษาสิ่งแวดล้อมค่ะ



- 2519** อติเรก ปุ่มิ เริ่มต้นทำธุรกิจด้านระบบปรับอากาศ
- 2540** กิจกรรมประสบปัญหาจากวิกฤตลอยตัวค่าเงินบาท
- 2543** อัจฉรา ปุ่มิ ทายาทเข้ามาช่วยดูแลกิจการ
- 2546** เข้าอบรมโครงการ NEC ของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม
- 2546** จัดตั้งบริษัท แอดวานซ์ เอ็กซ์เชนจ์เทคโนโลยี จำกัด
- 2549** จำหน่ายเครื่องทำน้ำร้อนจากเครื่องปรับอากาศ PAC Frenergy ไปต่างประเทศได้เป็นครั้งแรก
- 2554** รับรางวัล Thailand Energy Award 2011 สาขาพลังงานสร้างสรรค์จากกรมพลังงานทดแทนและอนุรักษ์พลังงาน กระทรวงพลังงาน
- 2554** รับรางวัล Pool Asia Environment Awards 2011 สาขา Product Development งาน Pool Asia Expo & Conference 2011
- 2555** รับรางวัล NEC Award 2012 จากกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม
- 2555** รางวัลชนะเลิศ Thailand Eco Design Award 2012 จาก สวทช. กระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี
- 2556** รับรางวัลพระราชทานจาก สมเด็จพระเทพรัตนราชสุดาฯ สยามบรมราชกุมารี และฉลากรักษ์โลก มาตรฐาน ISO 14021 จาก สวทช. กระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี
- 2556** เข้าอบรมโครงการต่อยอด NEC NBC
- 2556** รับรางวัล ITEX'13 Silver Medal Award จากงาน International Invention, Innovation & Technology Exhibition Malaysia



บริษัท แอดวานซ์ เอ็กซ์เชนจ์ เทคโนโลยี จำกัด

12/2 วิชั่น บิสิเนส พาร์ค
เฟส 2 ซ. รามอินทรา 55/8
ถ. รามอินทรา แขวงท่าแร้ง
เขตบางเขน กรุงเทพฯ
10230

โทรศัพท์ : 0 2347 0447

โทรสาร : 0 2347 0448

เว็บไซต์ : www.pac.co.th

- 2556** รับรางวัลชนะเลิศ i2P Contest 2013 (Innovation to Product Contest) จาก กรมทรัพย์สินทางปัญญา กระทรวงพาณิชย์



NEC เป็นโครงการที่ทำให้เราเข้าใจ
ถึงการเป็น entrepreneur และยัง
เชื่อมโยงให้ได้อบรมต่อยอดในโครงการ
NBC ซึ่งมีประโยชน์ต่อกิจการอย่างยิ่ง
คำแนะนำจากอาจารย์ที่ปรึกษา เราเปิดรับ
พิจารณาตาม และปรับปรุง ทำให้ทุกวันนี้
การทำงานเรามีทิศทางมากขึ้น



อัจฉรา ปุ่มิ เข้าอบรมโครงการ NEC กับหน่วยร่วม
มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ คณะบริหารธุรกิจ ปี 2546 รุ่น 02