



นะโม น้ามนต์ ฟาร์ม

ปลูกผัก ปลูกธุรกิจ ปลูกสังคม



เคยถามตัวเองไหม ว่ามีเงินเท่าไร จึงเรียกว่า “รวย”

5 ล้าน - 10 ล้าน - 20 ล้าน - 100 ล้าน หรือ 10,000 ล้าน

คำตอบแต่ละคนคงไม่เหมือนกัน

อุไร เพ็ชรรัตน์ ผู้ก่อตั้ง นะโม น้ามนต์ ฟาร์ม ผักสลัดปลอดสารพิษ ค้นพบคำตอบที่พอเหมาะ พอดีกับตัวเอง ช้ำยังแซวตัวเองอย่างอารมณ์ดีว่า “เดี๋ยวนี้ ต่อมความรวยดีขึ้น”

ผักสลัดต้นจิ๋วพาเธอไปพบเส้นทางใหม่ เส้นทางแห่งความสุขและความภูมิใจกับการเป็น “ผู้ประกอบการเพื่อสังคม” หรือ SE (social enterprise) ซึ่งจากนี้ไปจะเป็นทั้งนิยามธุรกิจและเป้าหมายชีวิต

“เราเป็นเกษตรกร เป็นกิจการเล็ก ๆ เพื่อสังคม แต่วันหนึ่งจะทำให้คนเห็นว่า เราจะขึ้นมาเป็นอุตสาหกรรมเพื่อสังคมให้ได้”

อัน (จะ) เป็นเกษตรกร

อุไรเป็นนักเรียนทุนจากประเทศเยอรมนี ในสาขา Exhibition Trade Fair เมื่อสำเร็จการศึกษาเธอเลือกเดินบนเส้นทางอาชีพที่รัก คือนักออร์แกนิก เจ้าของธุรกิจในพื้นที่ที่มีเม็ดเงินสะพัดกว่าหลักร้อยล้าน

20 ปี ในอาชีพนี้ เธอฝากผลงานระดับชาติไว้มากมาย แต่หลายครั้งระหว่างการทำงาน เพื่อให้งานราบรื่นอาจจะต้องมีรายจ่ายพิเศษเพื่อหล่อลื่น ปลดล็อกอุปสรรค อาจดูเป็นเรื่องธรรมดาในหลายวงการ แต่หัวใจเธอบอกซ้ำ ๆ ว่า “มันไม่ถูกต้อง”

แล้ววันหนึ่ง เสียงจากหัวใจก็ชนะ

วันนั้น เธอกำชัยควางานมูลค่าร้อยกว่าล้านไว้ในมือ กำลังจะเซ็นสัญญา แต่เธอขับรถพาตัวเองมายืนอยู่คนเดียวบนผืนดินว่างเปล่า 50 ไร่ อำเภอนครไชยศรี จังหวัดนครปฐม



“วันนั้นมานั่งทบทวนตัวเองว่า เมื่อถึงจุดสุดท้ายของชีวิต ถ้าจะรีไทร์กับสิ่งที่ทำ เราจะทำอะไร นี่ถึงภาพที่เราเคยไปเที่ยวแบบลองสเตย์ที่บุรีรัมย์ ไปอยู่กับชาวนา ไปลองขี่ควาย ไปเรียนเกี่ยวข้าว นั่นทำให้ได้เรียนรู้ว่า ไม่ว่าจะทำเรื่องอย่างใดก็ตาม พอได้สัมผัสดิน ทุกคนเท่าเทียมกัน ได้ไปเห็นรวงข้าวสีทอง รู้ไหมว่าต้นข้าวมีมูลค่าที่สูงสุดตอนไหน ก็ตอนออกรวงข้าว นั่นแหละ กำลังสุก เหลืองอร่าม และต้นข้าวก็น้อมลงดิน”

ภาพความทรงจำที่ปักอยู่กับคุณตาคุณยายชาวนาครั้งนั้นยังแจ่มชัด และทำให้เธอตอบตัวเองได้ว่า จะพบความสุขจากที่ไหน “...นี่แหละ คือสิ่งที่เราอยากทำ อยากเป็นเกษตรกร”

เธอกลับกรุงเทพฯ เพื่อปฏิเสธงานที่กำลังจะได้รับ

...กลับบ้าน บอกสามี สามีเห็นด้วย

...กลับมาที่ทำงาน บอกพนักงาน 20 กว่าชีวิตที่เธอรับผิดชอบ และถามความสมัครใจว่าจะออกจากงานออร์แกนิกและพร้อมมาเป็นเกษตรกรกับเธอไหม ทุกคนตัดสินใจเดินไปกับเธอ

“2 วันแรก เรากับพนักงานไปถางต้นไม้ 50 ไร่ ถางป่าที่รกชัฏ ปูลูกต้นไม้รอบที่ดิน กลับมาป่วยเลย เข้าโรงพยาบาล” แต่เธอยืนยันว่าลูกบ้าในวันนั้นคือความถูกต้อง เพราะถ้าไม่ทำวันนั้น ก็จะไม่มีวันนี้

จากพนักงาน 20 กว่าคนในตอนเริ่มต้น เวลาและเนื้องานก็ช่วยคัดกรองจนเหลือคนที่ใช่

“ตอนนี้เหลืออยู่แค่ 2 คน แต่เป็น 2 คนที่ดีที่สุด”

เมื่อตัดสินใจจะเป็นเกษตรกร ด้วยนิสัย “สุดโต่ง” เธอหยุดงาน 1 ปีเต็ม เพื่อหาความรู้ด้านการเกษตรอย่างจริงจัง

ที่ไหนเปิดอบรมด้านการเกษตร เธอตามไปเรียนหมด ทั้งการเลี้ยงไส้เดือน



การปลูกมะนาว การปลูกมะกรูด เรียนรู้ดิน ระบบน้ำ เลี้ยงจระเข้ เลี้ยงกบ เหตุผลที่ต้องเรียนให้ครอบคลุม เพราะหนึ่ง เธอไม่มีความรู้ด้านการเกษตร สอง การเกษตรมีขอบเขตกว้างขวางมาก การเรียนเป็นการค้นหาคำตอบว่าเธอเหมาะจะทำอะไร

เรียน ๆ ไปทั้งหมด 18 คลาส เพื่อค้นพบตัวเองว่า การปลูกผักน่าจะเหมาะที่สุด

“เราต้องมองตามความเป็นจริง จะไปจับจอบ จับเสียม ขุดดิน ไม่ง่ายและไม่ใช่นะ จะเลี้ยงไส้เดือน เราก็กินไส้เดือนที่จับไส้เดือนขึ้นมาด้วยความเอ็นดูได้ (หัวเราะ) แต่พอมาเรียนการปลูกผักไฮโดรโปนิคส์ ปลูกผักโดยไม่ใช้ดิน โรงเรียนสวย คูณสะอาดสะอาด อากาศดีเช้า ๆ มาเก็บผัก นี่แหละ...ตัวเราเลย”

เมื่อชีวิตอาชีพเกษตรให้แคลง จนได้ตัวเลือกที่ “ใช่” อุไรเรียนต่อเน้นเรื่องผักไฮโดรโปนิคส์ (hydroponics) โดยเฉพาะ จาก 5 สถาบัน คือ โครงการลูกพระดาบส มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ วิทยาเขตกำแพงแสน และวิทยาเขตบางเขน มหาวิทยาลัยพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง และโครงการสวนพระองค์สวนจิตรลดา

“แต่ละที่จะเก่งไม่เหมือนกัน” อุไรอธิบาย “อย่างที่เกษตรฯ เก่งเรื่องเมล็ดพันธุ์ ลาดกระบังเก่งเรื่องการวางระบบ ส่วนลูกพระดาบส เน้นสอนชาวบ้าน ดังนั้นคุณจะรู้สึก รู้ว่าอะไรคือความจำเป็นที่ต้องมี”

นอกจากความรู้ ยังได้พบผู้รู้ อาจารย์เอกสิทธิ์ วัฒนะปรีชานนท์ ผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้านวิชาการเกษตรทรงคุณวุฒิสำนักพระราชวัง และผู้อำนวยการโครงการลูกพระดาบสจังหวัดสมุทรปราการ ซึ่งได้กรุณาให้คำแนะนำที่มีประโยชน์มากมาย ตั้งแต่ฟาร์มเริ่มต้นจนถึงปัจจุบัน

ช่วงเริ่มต้นเป็นเกษตรกรมือใหม่ อุไรยังเข้าร่วมโครงการ NEC (โครงการเสริมสร้างผู้ประกอบการใหม่ หรือ New Entrepreneurs Creation) ของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมด้วย เธอบอกว่าข้อดีที่สุดของโครงการนี้ คือเรียน NEC แล้วทำให้มั่นใจในตัวเองน้อยลง รู้จักฟังคนอื่น ตรึกตรอง และรอบคอบมากขึ้น

“NEC เป็นห้องเรียนที่ให้เวลาเรานั่งนิ่ง ๆ แล้วทบทวนตัวเองใหม่หมดว่ากระบวนการทำธุรกิจ 1 2 3 ต้องเรียงอย่างไร แล้วค่อยดึงเอาภูมิ ความรู้ความสามารถ ที่เรามีอยู่มาต่อเป็นจิ๊กซอว์ ทำให้ก้าวเดินอย่างมีสติ และทำอะไรต้องมีแผนเอ และแผนบีรองรับ”

ฝ่าด่านทดสอบ เกษตรกรมือใหม่

พื้นที่ฟาร์ม 50 ไร่ของเธอเริ่มต้นจากสองมือ อุไรวาดภาพฟาร์มด้วย

ดินสอระบายสีของลูก วางระบบตามแบบแผนเกษตรพอเพียงที่ร่ำเรียนมา เมื่อฟาร์มดินสอสีเกิดขึ้น เธอใช้ช่างจัดออร์แกนเซอร์มืออาชีพนำเสนอให้ครอบครัวเห็นภาพ ทุกคนแฮปปี้มากและพร้อมจะสนับสนุนเต็มที่

ตุลาคม 2554 อุไรทุ่มเงินกว่า 20 ล้าน โดยไม่กู้ยืมจากสถาบันการเงินใด ๆ สร้างฟาร์มปลูกผักไฮโดรโปนิคส์ ปลอดสารพิษ ไม่ใช้สารเคมีฆ่าแมลง โดยปลูกในโรงเรือนระบบ Evap (Evaporative Cooling Greenhouse) ซึ่งหมายถึงโรงเรือนที่มีระบบการให้ความชื้นสัมพัทธ์ในอากาศและลดอุณหภูมิภายในให้ต่ำกว่าสภาพภายนอกโรงเรือนได้

ส่วนชื่อแบรนด์ Veggie Veggie by Namo Nammon Farm **นะโม น้ามนต์** มาจากชื่อลูกชายและลูกสาว โลโก้เป็นรูปเด็กชาย เด็กหญิง ยิ้ม กินผักแก้มตุ๋น เพื่อที่จะประกาศหลักการว่า ผักที่ผลิตจากฟาร์มนี้ ปลอดภัย ไร้สารเคมีตกค้าง ไม่ต่างจากทำให้ลูกและคนในครอบครัวรับประทาน โดยมีผัก 8 ตัวที่เป็นพระเอก คือ กรีนโอ๊ค เรดโอ๊ค กรีนคอส เวตคอส ฟิเลย์ไอซ์เบิร์ก บัตเตอร์เฮด กรีนคอน และเรด บัตตาเวีย ผักสลัด มีอายุพร้อมเก็บเกี่ยว 45 วัน ผลผลิตชุดแรก ต้นอวบ สวย สะพรั่งทั่วฟาร์ม

“ตลอดแรกผลผลิตออกมาเขียวจีทั่วฟาร์ม เป็นภาพที่สวยงามมาก แต่ผลผลิตกว่า 2 ตัน ไม่มีการวางแผนว่าจะต้องเก็บวันเว้นวัน ผักออกมาขนาดใหญ่กว่าหัวดินน็อก (หัวเราะ) มีพ่อค้าคนกลางมาซื้อให้ราคากิโลละ 60 บาท ซึ่งต้นทุนเรา 70 บาทต่อกิโล เขาก็บอกว่า...ราคานี้ช่วยเราแล้วนะ”

ผู้หญิงใจเด็ดอย่างเธอเลือกที่จะไม่ขายให้กับระบบการค้าที่ไม่ยุติธรรม เธอตัดสินใจแจกผักให้ญาติพี่น้อง ชาวบ้านใกล้เคียง ที่เหลือเป็นปุ๋ยและเลี้ยงปลาในบ่อ

ปีแรกของเกษตรกรรมมือใหม่ เกิดปัญหาเพี้ยนลงฟาร์มผัก ทุกอย่างเกิดขึ้นอย่างรวดเร็ว ลูกถามราวกับโรคระบาด มีผู้แนะนำด้วยความหวังดีว่า ใช้สารเคมีฆ่าแมลงทุกอย่างก็เรียบร้อย ไม่กี่วันผักก็จะกลับมาสวยและขายได้เหมือนเดิม

...แต่คำแนะนำนั้น ถ้ามองกับหลักการที่เธอตั้งใจให้นะโม น้ามนต์ ฟาร์ม เป็นฟาร์มผักปลอดสารพิษ ปลอดภัยสำหรับผู้บริโภค

“ตั้งใจไม่เอาเลย ทั้งหมด เจ๊งไป 7 แสน”

หลังจ่ายค่าเช่าเรียนราคาแพง ก็ทำให้เกษตรกรรมมือใหม่กลายเป็นเกษตรกรรมมืออาชีพ บวกกับความใส่ใจจริงจัง ดังนั้นยังทำงาน จึงยิ่งเก่ง ยิ่งรอบรู้ อย่างเช่นเมล็ดพันธุ์ผัก อุไรคัดเกรดพิเศษจากต่างประเทศ ซึ่งมีอัตราการงอก 96-98% ในขณะที่เมล็ดพันธุ์ในประเทศมีอัตราการงอกเพียง 60-70% เท่านั้น



จากประสบการณ์เฟลี่ยะবাদ
ทำให้นะโม น้ามนต์ ฟาร์ม รู้จักกับ
“ไทรโคเดอร์มา” เชื้อราปฏิปักษ์ ศัตรู
ธรรมชาติของเฟลี่ยะ ซึ่งปลอดภัยทั้งต่อ
ผู้ใช้คือเกษตรกร ผู้บริโภค และสิ่งแวดล้อม
เพราะปราศจากมลพิษตกค้าง

สลัดผักที่เป็นพระเอกของ
ฟาร์ม 8 ชนิด โดยธรรมชาติมีระยะเวลา
เก็บเกี่ยวไม่เท่ากัน ต้องการสารอาหาร
ต่างกัน ใช้ปุ๋ยต่างสูตร แต่ความเชี่ยวชาญ
ของนะโม น้ามนต์ ฟาร์ม สามารถทำให้
ผักที่นิสัยไม่เหมือนกัน สามารถกินข้าว
หม้อเดียวกัน โตพร้อมเก็บเกี่ยวในระยะ
เวลา 45 วันเท่ากัน ซึ่งกว่าจะมาถึง
จุดนี้ได้ต้องอาศัยการสังเกต ทดลอง
ปรับสัดส่วนอาหาร จนได้สูตรที่ลงตัว
เพราะธาตุอาหารเหล่านี้ต้องผสมลง
ในน้ำ เพื่อหล่อเลี้ยงต้นผักผ่านระบบราง
ซึ่งเป็นระบบเดียวกันทั้งฟาร์ม

กฤษฎิ์ข้างถนน

ด้านการผลิต เธอปรับแผน
การผลิตใหม่ ทางปฏิทิน 12 เดือน
เลยว่าหากปลูกวันนี้ก็ต้องเก็บวันไหน
เพื่อให้มีผลผลิตทยอยขายได้ทุกวัน

ด้านการตลาด ถ้าไม่ขายผัก
ผ่านพ่อค้าคนกลาง แล้วจะถึงมือผู้บริโภค
ผ่านช่องทางไหนกันเล่า หรือจะเข้าสู่
ระบบโมเดิร์นเทรด ผ่านซูเปอร์มาร์เก็ต

“ถ้าเข้าห้าง GP 30% ทุก
สองวันต้องไปเคลียร์สินค้าเน่าเสียให้





เขา เกร็ดดีเทอม 45 วัน ถ้าหากพลาดวางบิลไป 1 วัน ก็ต้องรอไปอีก 1 รอบ”
อุไรแจ่มเหตุผลความไม่เวิร์กของช่องทางการตลาด ที่ผู้เล่นรายใหญ่เป็นผู้กำหนด
กติกา ดังนั้นเธอจึงดีไซน์ช่องทางการขายที่สั้น ลัด ดัดตรงที่สุด จากฟาร์มสู่
ผู้บริโภค นั่นคือ การขายในตลาด

วิธีการง่ายและจริงใจมาก เธอถอดหัวโขนทุกอย่างทิ้ง ไปนั่งเป็นแม่ค้า
ขายผักข้างถนน

“ตลาดแรกคือ โรงพยาบาลเวชศาสตร์เขตร้อน มหาวิทยาลัยมหิดล ซึ่ง
ก็คือออฟฟิศของสามีดิฉันเอง วันนั้นขายได้ 2,000 บาท สามีภูมิใจมาก”

กลุ่มเป้าหมายคือ พนักงานออฟฟิศที่มีกำลังซื้อและพร้อมจะเลือกสรร
บริโภคสิ่งที่ดี เธอขายผักไฮโดรโปนิคส์ราคา 25 บาทต่อดัน ตามปกติวิธีการ
ขายของของแม่ค้าตลาดนัด ในหนึ่งสัปดาห์ต้องวางแผนหมุนเวียนจุดขาย วันนี้
ขายที่หนึ่ง รุ่งขึ้นขายอีกที่หนึ่ง เธอกำหนดตารางทำงานหมุนเวียนจุดขายไปแต่ละ
ออฟฟิศ วันจันทร์-ศุกร์ มีรอบขาย 2 รอบคือ รอบเช้าก่อนเข้างาน และรอบ
เที่ยงตอนพักกลางวัน

เธอวางแผนขายริมถนน แบกเอง ขนเอง เรียนรู้การเลือกทำเล เลือก
กลุ่มเป้าหมาย และศักยภาพของแต่ละจุดขาย ซึ่งในทำเลที่มีศักยภาพ เช่น
โรงพยาบาลกรุงเทพ ยอดขายต่อวันสูงถึงสามหมื่นกว่าบาทเลยทีเดียว

“2 ปีแรก ดิฉันตื่นตีสี่ครึ่งทุกวันไม่มีวันหยุด ออกไปขายผักด้วยตัวเอง
เพราะสิ่งสำคัญของการขายผักไฮโดรโปนิคส์ คือการให้ความรู้ ทำความเข้าใจ
กับลูกค้าว่าผักเรามีจุดเด่น ดีต่อสุขภาพอย่างไร”

จากเดือนแรกมี 28 จุดขาย รับเงินเริ่มต้นประมาณ 2,000 บาทต่อจุด
ผ่านไปเพียงปีเดียว มีจุดขายรวม 141 จุดขาย มีพนักงานขาย 13 คน รายรับ
เฉลี่ย 1 ล้านบาทต่อเดือน

นี่อาจเป็นความสำเร็จของทฤษฎีการตลาดข้างถนนที่ไม่เคยมีสอนใน

ตำราเอ็มบีเอเล่มใด ๆ

รถชนผักจะออกแต่เช้าตรู่ โดยวางเส้นทางโลจิสติกส์ไว้เลยว่า แต่ละวันรถแต่ละสายจะผ่านจุดขายใดบ้างเพื่อรื้ออุปกรณ์งานและสินค้า สาย ๆ ตลาดวายมารับกลับ รอบบ่ายก็ไปจุดขายแห่งใหม่ เฉลี่ยวันละ 7-15 จุดขาย

“การตลาดข้างถนนเป็นทฤษฎีที่คลาสสิกมาก เหตุผลที่เรากระจายจุดขายได้รวดเร็ว เพราะดินนักล่าที่จะนั่งขายข้างถนนแล้วปล่อยให้เทศกิจจับ”

แน่นอนว่าในช่วงเริ่มต้น พื้นฐานความเป็นนักธุรกิจและนักเรียนนอกย่อมแตกต่างกับเพื่อนแม่ค้าทั่วไป ถูกหมั่นไส้บ้าง ถูกแกล้งเตะรุ่มบ้าง วันหนึ่งเทศกิจมาไล่จับ เพื่อนแม่ค้าเก็บของวิ่งหนีกันซุลมุน หลายคนเป็นห่วงเร่งให้เธอรีบหนี แต่อยู่ไหน ๆ ยอมให้เทศกิจจับ อารมณ์ที่เธอตั้งอยู่บนรถเทศกิจมองหาข้าวของและเพื่อนแม่ค้าที่ถูกจับมาพร้อมกัน เธอบอกกับตัวเองว่า...ได้ประกาศนียบัตรชีวิตแม่ค้าแล้ว

หลังถูกจับ เธอได้รับโอกาสให้อยู่ในกลุ่มแม่ค้าหาบเร่แผงลอยอย่างถูกกฎหมาย เสียค่าแผงเพียงเดือนละ 300 บาท ซึ่งดีกว่าเสียค่าคุ้มครองนอกระบบวันละ 200 บาท แถมได้รับความคุ้มครอง ความเห็นใจจากเพื่อนแม่ค้า แนะนำที่ขายใหม่ ๆ ให้

“ดิฉันพยายามสร้างมิตร ทำตัวอ่อนน้อมถ่อมตน แม่ค้าหน้าเก่า ๆ เขาก็จะแนะนำที่ขายใหม่ ๆ ให้ น้องเคยไปขายที่นั่นหรือยังล่ะ ถ้ายัง...เดี๋ยวพี่จองให้ นี่เป็นความเอื้ออารีส่งต่อกันปากต่อปาก และเป็นที่มาของ 141 จุดขาย”

เมื่อวางระบบการตลาดจนอยู่ตัว ทุกวันนี้ อุไรวางมือจากการเป็นแม่ค้าแล้ว โดยมีพนักงานใหม่ ๆ เข้ามาดูแลแทน แต่ความทุ่มเทและจริงจังของเธอก็กลายเป็นมาตรฐานและต้นแบบให้กับพนักงานทุกคน

อุไรบอกว่า ช่วงเวลาเดินดูผักต้นจิวที่กำลังเติบโตในฟาร์ม คือชั่วโมงของความสุข และอาชีพนี้สอนให้เธอปรับเปลี่ยนตัวเอง ลดความเป็นเพอร์เฟกชันนิสต์ลง “เพราะเกษตรกรไม่สามารถควบคุมได้ทุกอย่าง มันคือดินฟ้าอากาศ เราต้องเรียนรู้การอยู่กับธรรมชาติให้ได้”

ปลูกธุรกิจ ปลูกสังคม

ผักเป็นสินค้าเกษตรที่นำเสียได้ง่าย แต่สำหรับมะโมะ น้ามนต์ ฟาร์ม เธอกล้ายืนยันว่าในธุรกิจนี้ ความสูญเสียเท่ากับศูนย์ หรือ Zero Waste

ผักอายุพร้อมเก็บเกี่ยว 45 วัน อุไรขายทั้งต้นสด ๆ ดังนั้นผักจึงแข็งแรง

มาก หากวันใดขายไม่หมดก็นำกลับมาแช่ห้องเย็น รุ่งขึ้นตัดแต่งใบ แปรสภาพเป็นผักสดบรรจุกล่องหรือถุงพร้อมรับประทาน พร้อมน้ำสลัดหลากหลายรสชาติวางขายในร้าน Veggie Veggie ร้านสดเพื่อสุขภาพย่านถนนพระอาทิตย์ซึ่งเธอปั่นพื้นที่อยู่อาศัยของครอบครัว เปิดเป็นร้านเล็ก ๆ ขึ้น

ปัจจุบัน ผักจากนะโม น้ามนด์ ฟาร์ม ได้มาตรฐาน Food Safety ของกระทรวงสาธารณสุข และมาตรฐานรับรองแหล่งผลิตพืช GAP (Good Agricultural Practices) ด้วย

ปี 2555 อุไรมีโอกาสได้เข้าร่วมโครงการประกวดแผนธุรกิจกิจการเพื่อสังคม เพราะเธอมองว่าโดยตัวธุรกิจที่มุ่งผลิตพืชผักปลอดสารพิษ เพื่อสุขภาพและความปลอดภัยของผู้บริโภคนั้น เป็นแนวคิดเพื่อสังคมชัดเจนอยู่แล้ว ซึ่งคณะกรรมการก็เห็นดังนั้น นะโม น้ามนด์ ฟาร์ม จึงได้รับการคัดเลือกให้เป็น 1 ใน 5 กิจการเพื่อสังคม โดยสำนักงานส่งเสริมกิจการเพื่อสังคมแห่งชาติ หรือ สกส. และนั่นเป็นที่มาของ “โครงการพันธุ์จิว ใจกว้าง” ที่นะโม น้ามนด์ ฟาร์ม มอบอุปกรณ์ เครื่องมือ โต๊ะ และระบบรางทั้งหมดในการปลูกผักแบบไฮโดรโปนิคส์ ให้กับโรงเรียนบ้านห้วยกรด และโรงเรียนวัดทองไทร อ. นครไชยศรี จ. นครปฐม พร้อมทั้งอบรมเยาวชนให้มีความรู้ในการปลูกผัก เมื่อผลผลิตพร้อมเก็บเกี่ยว ผลผลิต 20% ให้โรงเรียนและเด็กไว้รับประทาน ส่วนที่เหลือ 80% นะโม น้ามนด์ ฟาร์ม รับซื้อคืนในราคายุติธรรม

ในแง่ธุรกิจ เธอได้ contract farming (การทำเกษตรแบบมีสัญญา) ที่วางใจได้ในส่วนเด็ก ๆ และโรงเรียนเองก็ได้ผักปลอดภัยไว้บริโภค ได้ใช้เวลาว่างให้เป็นประโยชน์ และเด็ก ๆ ก็ได้ค่าขนมจากน้ำพักน้ำแรงของตัวเอง เฉลี่ยราวสัปดาห์ละ 2,000 บาท

สำหรับปีต่อไป เธอมีแผนจะขยายโครงการพันธุ์จิว ใจกว้าง ไปสู่โรงเรียนอื่น ๆ มากขึ้น พร้อมความมั่นใจในการก้าวเดินบนวิถีของผู้ประกอบการทางสังคมที่ผลกำไรจากการประกอบการได้มีโอกาสคืนกลับสู่สังคม

ตอนนี้เธอกำลังวางแผนเพิ่มกำลังการผลิต โดยเพิ่มโรงเรือนปลูกผักอีก 2 โรง และเตรียมความพร้อมเพื่อขยายขยายตัวเองจาก “ธุรกิจเล็ก ๆ เพื่อสังคม” ไปเป็น “อุตสาหกรรมเพื่อสังคม” ผลัดกันหัวตัวใหม่ยังเป็นความลับและอยู่ระหว่างการวิจัย บอกได้เพียงว่ายังอยู่บนหลักการที่เธอตั้งใจ คือการผลิตอาหารที่ปลอดภัยและมีประโยชน์สำหรับผู้บริโภค ซึ่งเป็นการยืนยันวิถีชีวิตและวิถีธุรกิจว่า นะโม น้ามนด์ ฟาร์ม ไม่ใช่เพียงการปลูกผัก แต่ยังร่วมปลูกสังคมให้งอกงาม



ทฤษฎีการตลาดข้างถนน เส้นทาง
shortcut จากฟาร์มผักถึงผู้บริโภค



- 2553** เรียนรู้ ทำความเข้าใจในอาชีพเกษตรกรรม และเลือกที่จะเป็นเกษตรกรปลูกผัก
- 2553** เริ่มปรับพื้นที่ที่ดิน วาดรูปแบบฟาร์มบน กระดาษ
- 2554** เริ่มต้นอาชีพเกษตรกร สร้างฟาร์มผัก ไฮโดรโปนิคส์ ภายใต้แบรนด์ Veggie Veggie by Namo Nammon Farm ที่อำเภอ นครไชยศรี จังหวัดนครปฐม
- 2554** เปิดร้านสลัดเพื่อสุขภาพ Veggie Veggie by Namo Nammon Farm บนถนนพระอาทิตย์
- 2555** สร้างระบบการตลาดจากฟาร์มส่งตรงถึง ผู้บริโภค ปัจจุบันมีทั้งหมด 141 จุดขาย
- 2555** สกส. คัดเลือกให้เป็น 1 ใน 5 กิจการเพื่อ สังคม พร้อมกับการเริ่มโครงการพันธุ์ ใจกว้าง



นะโม นามนต์ ฟาร์ม

18/8 ม. 2 ต. แหยมบัว

อ. นครไชยศรี จ. นครปฐม

73120

โทรศัพท์ : 08 9921 2839,

08 4916 0987,

0 2282 5770

โทรสาร : 0 2282 5774

เว็บไซต์ :

www.namonammonfarm.com



NEC สอนให้เขียนแผนธุรกิจ จากความเป็นจริง ไม่เหมือนคอร์ส MBA อื่น ๆ SMEs ที่เริ่มต้นทำธุรกิจ มักลืมนึกถึงบางเรื่อง เช่น เราได้ใส่ค่าตัว คำนวณต้นทุนเองลงไปในราคาคำนวณต้นทุน หรือยัง เพราะนี่คือต้นทุนสำคัญที่เรา มักลืมนึกถึงและที่สำคัญ NEC ทำให้ ถัดกันมั่นใจน้อยลง ทำให้นิ่งขึ้น รู้จัก ฟังคนอื่น และเพิ่มความระมัดระวัง ในการทำธุรกิจมากขึ้น



อุไร เฟิร์ธตันี เข้าอบรมโครงการ NEC กับ หน่วยร่วมมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือ สำนักพัฒนาเทคโนโลยี ปี 2554 รุ่นที่ 1