

4 บทเรียน ที่คุณต้องรู้ ก่อนเปิดคลินิก

ทพ.อภิชาติ ลีนาอนุรักษ์ (หมอมด)

เพจ ธุรกิจทันตกรรม

เปิดคลินิก
ยังไงให้เจ๊ง ?

ไม่เจ๊ง !



Ebook ของขวัญปี 2567

4 บทเรียน ที่คุณห้ามต้องรู้ ก่อนเปิดคลินิก

ทพ.อภิชาติ สีนานุรักษ์ (หมอมด)

Introduction

Ebook เล่มนี้ผมตั้งใจเขียนขึ้นมาเพื่อมอบเป็นของขวัญปีใหม่ ปี 2567 ให้กับทันตแพทย์ทุกท่าน โดยเฉพาะท่านที่มีความฝันอยากจะมีคลินิกแรกเป็นของตัวเอง

พูดถึงการเปิดคลินิก ต้องยอมรับว่ามีความยากและซับซ้อนแตกต่างจากการทำฟันหลายประการ และมีรายละเอียดหลายอย่างที่ทันตแพทย์เราไม่เข้าใจและไม่คุ้นชิน

ใน โรงเรียนทันตแพทย์เราทราบดีกว่าเป็นการเรียนเพื่อมุ่งเน้นให้ทุกท่านออกมาเป็นทันตแพทย์ที่ดี มีจริยธรรม ทำฟันอยู่ในมาตรฐานที่เหมาะสม และรักษาคนไข้ได้อย่างถูกต้องตามหลักวิชาการ

แต่องค์ความรู้เกี่ยวกับการบริหารคลินิก หรือโลกของธุรกิจ อาจจะไม่ได้นั้นเท่าที่ควร ทั้งที่ 1 ใน 4 ของทันตแพทย์เราจะมีคลินิกเป็นของตัวเองในอนาคต

ทำให้ทันตแพทย์หลายท่านที่ตัดสินใจเปิดคลินิกก็เปิดไปด้วยความลำบากและขาดความรู้และพื้นฐาน ที่จำเป็นจะต้องมี ไม่ว่าจะเป็นเรื่องหลักคิด การวางแผนธุรกิจ การวิเคราะห์ทำเลและกลุ่มเป้าหมาย โดยเฉพาะเรื่องที่สำคัญที่สุด คือ การตลาดและการบริหารคน

รายละเอียดของการเปิดคลินิกผมคงไม่สามารถเขียนทุกอย่างให้จบในหนังสือเล่มนี้ แต่อย่างน้อยที่สุดสิ่งที่ท่านกำลังอ่านอยู่นี้จะช่วยเพิ่มมุมมองให้คุณหมอไม่มากนักน้อย โดยผมคัดเลือกมาในสิ่งที่ผมคิดว่าสำคัญมากๆ 4 ประการ อันเกิดจากการสะสมประสบการณ์สอนคุณหมอและเป็นพี่เลี้ยงให้กับคุณหมอที่จะเปิดคลินิกหลายร้อยคน โดยเฉพาะหลักสูตร start up dental clinic ตลอดเกือบ 10 ปีที่ผ่านมา

ผมอยากยกเครดิตหนังสือเล่มนี้ให้แก่ทันตแพทย์ทุกท่านในหลักสูตร start up dental clinic ทุกท่านรวมถึงพี่น้องทันตแพทย์ที่เชื่อใจและวางใจให้เกียรติผมในการขอคำปรึกษาเพื่อแก้ปัญหา

สุดท้ายนี้ไม่ว่าท่านจะเปิดหรือไม่เปิดคลินิก
ก็ตาม ผมพร้อมอยู่เบื้องหลังและคอยให้คำแนะนำที่
ดีที่สุดเท่าที่ผมมอบให้ทุกท่านผ่านเพจธุรกิจทันต
กรรม และการพยายามตอบคำถามในสิ่งที่ท่านขอ
คำปรึกษาผ่าน อินบ็อกซ์ และ LINE อย่างสม่ำเสมอ

ในเส้นทางธุรกิจทันตกรรมและการเป็นมือปืน
จะมีผมร่วมเดินทางด้วยเสมอ

สวัสดีปีใหม่ 2567

ทพ.อภิชาติ สีนานุรักษ์ (หมอมด)



1. อย่าคิดว่าทุกคนรัก และหวังดีกับคุณเสมอ

บนถนนที่ชื่อว่าธุรกิจทันตกรรม ไม่ใช่ทุกคนที่รัก
และหวังดีกับคุณเสมอ

แม้ว่าในโลกแห่งความเป็นจริง จะมีคนที่หวังดี
กับคุณ ใจดี ให้โอกาสและมีเมตตาต่อคุณเสมอ

แต่ก็ย่อมมีคนที่หวังผลประโยชน์จากคุณเสมอ
จึงจะเอาเปรียบ พร้อมทั้งจะโกหกและหลอกลวงคุณ
เสมอ และแม้แต่จะประสงค์ร้ายทั้งทางกาย ใจ และการ
เงิน

คุณหมोजึงอาจจะเจอคนแปลกหน้าที่เป็นคนที่ดีมาก ดียิ่งกว่าญาติในไส้คุณหมอ หรือแม้แต่ดียิ่งกว่าพ่อแม่คุณหมอก็เป็นได้ และคุณหมอมอาจจะเจอคนที่คุณหมอเคยสนิทมาก เคยไว้วางใจมาก แต่กลับหักหลังคุณหมอ ในชนิดที่ว่าคุณหมอยากร้องให้เป็นสายเลือด

ในธุรกิจทันตกรรม โดยเฉพาะในการเปิดคลินิกแรกของคุณหมอหลายคน เราอาจจะเจอผู้รับเหมา โกงไม่ว่าจะเป็นการที่เราจ่ายเงินให้เขาแล้วแต่เค้าไม่มาทำงาน หรือเชิดเงินหายไปเลย อาจจะพบการทำงานที่ล่าช้า หรือคุณภาพต่ำจนจนเราเสียหาย ผมได้ยินเรื่องราวแบบนี้มามากมายและเสียหายกันถึงหลักแสนและล้านกันมาแล้ว

แต่...การทำงานล่าช้าฟังดูเผินๆ อาจจะไม่มีอะไร ก็แค่ช้า....ก็แค่เสียเวลารอ...หรือเปล่า ?

แต่ถ้าเกิดค่าเช่าที่ มีค่าใช้จ่ายเดือนละ 100,000 บาท การเข้าไปหนึ่งเดือนคุณหมอมีต้นทุน เพิ่มทันที มหาศาล ถ้าเขาเข้าไป 1 เดือนก็ไม่ต่างจากคุณหมอเอาเงินไปทิ้ง 100,000 บาท

คุณหมออาจจะฟังแล้ว แล้วงงว่าที่อะไร ทำไมค่าเช่าแพง ?

ค่าเช่าหลักแสน ในยุคนี้พบได้ทั่วไป เช่น คลินิก ในห้างค่าเช่าระดับ 2-300,000 นี้เรื่องปกติ และถ้ายังเป็นห้างดังที่คนเดินเยอะจะยิ่งแพง

ผมอยากให้คุณหมอดูศึกษาเรื่องกลไกของผู้รับเหมาบางราย ผ่านกลุ่ม Facebook นี้ [\(ลิง\)](#) ยอมเสียเวลาดูสักหน่อยเพื่อเป็นการลดความเสี่ยง และได้เปิด

โลก ว่าโลกของผู้รับเหมาฯ ใ้ในของวงการนั้นค่อนข้างแย่มากและเราต้องระวังให้ดี

และที่สำคัญ กลุ่มดังกล่าวยังมี Blacklist รายชื่ออดีตผู้รับเหมาที่ต้องระวังหลายร้อยรายให้คุณหมอบอกไปตรวจสอบคนที่เราจะจ้างได้ระดับหนึ่ง

บางคนร้ายขนาดเปลี่ยนชื่อทุกปี แต่ก็มีทางตรวจสอบคือขอสำเนาบัตรประชาชนและเช็คจากเลขบบัตรประชาชน เพราะเลขจะไม่เปลี่ยนตามชื่อ

เพราะฉะนั้น คุณหมอบจะต้องตรวจสอบประวัติของผู้รับเหมาให้ดี หลายคนเป็นโจรแต่มาในคราบของผู้รับเหมา หมอบต้องทำงานผ่านสัญญา (อย่าทำงานผ่านปาก หรือ ลอยๆเด็ดขาด) มีเอกสารเซ็นและควรมีรายละเอียดที่เรียกว่า BOQ

อีกกรณีหนึ่งที่คุณหมอมอาจจะนึกไม่ถึง คือการ
เจอหลอกให้แข่งคลินิก

เราเห็นในเว็บไซต์ work4dent.com ว่ามีคลินิก
ประกาศแข่งพอสมควร ทั้งนี้บางคลินิกอาจจะไม่ได้ดูดี
และน่าซื้อขนาดตั้งที่เจ้าของเก่าเค้าโฆษณาไว้ เพราะ

ถ้าคลินิกนั้นกำลังบริหารได้กำไรดี คำถามคือเขามี
แรงจูงใจใดที่จะประกาศขายต่อในราคาถูกลงๆ

เคยมีน้องหมอฟันบางท่านเชื่อใจเพราะเห็นว่า
เป็นหมอฟันด้วยกันแล้วก็แข่งคลินิกมาในราคาแพง
กว่าที่ควรจะเป็นไปมาก (คิดเอาเงินว่าหมอคงไม่หลอก
หมอด้วยกัน)

สุดท้ายได้คลินิก โทรมๆ และรกร้างมาคลินิก
หนึ่ง ที่คนไข้ย้ายไปทำคลินิกอื่นหมดแล้ว และสภาพ
ของทุกอย่าง ในคลินิกทรุด โทรมมาก

ทั้งนี้ ผมไม่ได้จะหมายความว่าทุกคลินิกที่
ประกาศแข่งเป็นคลินิกที่แย่ หรือตั้งใจจะมาหลอกเรา
คลินิกที่ดีและน่าเชื่อถือก็มีเหมือนกัน แต่ผมต้องการจะ
ย้าเตือนคุณหมอที่เลือกที่จะแข่งว่าจะต้องตรวจสอบให้
ดี อย่าเห็นว่าเป็นหมอฟันด้วยกันแล้วเราจะลดความ
รอบคอบ และเชื่อ ในทุกอย่าง โลกความจริงมันไม่ได้
สวยงามยั้งั้น

ผมเองก็ มีประสบการณ์การแข่งคลินิกมาก่อนที่
ไม่ได้สวยงามนัก และเสียเวลาอยู่หลายปีพร้อมได้บท
เรียนหลายอย่างที่จะสามารถเขียนเป็นหนังสือเล่ม
หนึ่งเลยละ ออิ

และถ้าคุณหมอมิมีโอกาสได้เปิดคลินิกแล้ว ผมก็จะเตือนในสิ่งเดียวกันกับการบริหารลูกน้อง มีหลายคลินิกที่ลูกน้อง โกงเงินหลายแสนถึงล้าน แม้แต่ผมเองที่คิดว่ารอบคอบแล้วก็ยังเคยพลาดสูญเงินไปหลายหมื่น เพราะไว้วางใจมากไปหน่อยหนึ่ง เชื่อใจมากไปนิดหนึ่ง

เท่านั้นเอง

สรุป

อย่าไว้วางใจใครจนเกินไป และควรระวังหรือระแวงไว้ก่อน เพื่อลดความเสี่ยงให้กับตัวคุณหมอมเอง

อย่าคิดว่าหมอพื้นทุกคนเป็นคนดี มันเป็นกันไม่ได้ที่ทุกคนจะเป็นคนดี หลายคนประพฤติเลวอย่างไม่น่าเชื่อจน โดน ยกเลิก ใบอนุญาต และติดคุกก็มีไม่น้อย

2. ช่วงเวลาที่เปิดคลินิกง่ายที่สุด ได้ผ่านไปแล้ว

คุณหมอเชื่อมั่นว่าสมัยเมื่อราว 10 ถึง 15 ปีก่อน และก่อนหน้านั้นไม่มีใครเชื่อว่าการเปิดคลินิกจะมีโอกาสแจ้งได้

จนมีคำพูดคลาสสิกว่า การเปิดคลินิกไม่มีวันแจ้ง

เพราะยุคนั้นมีคนไข้เยอะแยะไปหมด เปิดคลินิกที่ไหนก็มีคนพร้อมเข้ามาทำฟันเสมอ เรียกว่าเปิดปั๊บ คนไข้ปั๊บ จนแทบไม่มีหมอคนไหนสนใจ หรือ ต้องให้ความสำคัญกับคำว่า “การตลาด” เพราะมันไม่จำเป็น

ทั้งหมดเป็นความจริง ... อย่างน้อยก็ในยุคสมัยนั้น

ผมตั้งชื่อยุคนั้นว่ายุค Farming

แต่ยุคนั้นได้ผ่านพ้นมาแล้ว เข้าสู่ยุคที่สอง

คือยุค Hunting

ยุค Hunting เป็นยุคที่มีคลินิกเยอะและคลินิกไม่สามารถอยู่เฉยๆ แล้วคนไข้จะเดินเข้ามาทำฟันเองเยอะ
เยอะเต็มคลินิกอีกต่อไป

เพราะคลินิกมีเยอะมากขึ้น มากตามจำนวนทันตแพทย์ที่
ผลิต ส่งผลให้เกิดการแข่งขันที่สูงขึ้น

คลินิกที่รอด หรือ ชนะในตลาดคือสามารถบริหาร
จนมีกำไร เป็นคลินิกที่มีความเข้าใจเรื่องการทำธุรกิจ
ทันตกรรม เข้าใจการเลือกกลุ่มเป้าหมาย ดูทำเลเป็น
เข้าใจการตลาด และบริหารคลินิกเป็น

เพราะฉะนั้นถ้ามีใครบอกคุณหมอบอกว่าเปิดคลินิกยัง
งกก็ไม่เจ๊งก็อย่าไปเชื่อมากนัก

Timing ที่ดีที่สุด ในการเปิดคลินิก(ที่เปิดคลินิกยัง
งกก็ไม่เจ๊ง) ได้ผ่านพ้นไปแล้ว และการเปิดคลินิกจะมี
ความยากมากขึ้นเรื่อยๆ ซึ่งแล้วแต่ว่าคนเปิดคลินิกใน
ทำเลไหน มีการแข่งขันทางการตลาดรุนแรงเพียงใด มี
การใช้กลยุทธ์การตลาดที่ aggressive แค่ไหน

ถ้าคุณหมอยากเข้าใจคลินิกทันตกรรมสามยุคที่
ผมพูดถึงแบบละเอียดมากขึ้น ลองดูใน YouTube นี้ละ
ครับ เป็นงานบรรยายที่ผมได้รับเชิญไปเมื่อสิ้นปีที่ผ่าน
มา [ลิง](#)

3.ทำไมต้องระวางการใช้เงินกู้ ธนาคารเพื่อเปิดคลินิก

สมมุติว่าวันนี้คุณหมอจะต้องเปิดคลินิก คุณหมอ
จะต้องเตรียมเงินเท่าไร ?

สมมุติว่ารวมค่าตกแต่งและอุปกรณ์แพทย์แล้วคุณหมอ
ต้อง ใช้เงิน 4 ล้านบาท ค่าถามสำคัญควรเลือกวิธีการ
ใดระหว่าง

- 1.สะสมเงินจนครบ 4,000,000 แล้วค่อยเปิดคลินิก
2. ใช้เงินคนอื่นเพื่อเปิดคลินิก เช่น ยืมญาติ ยืมพ่อแม่
และกู้ธนาคาร

ในความเป็นจริงทั้งสองแนวทางสามารถกระทำ
ได้ทั้งสิ้น

เราก็จะพบทั้งการเปิดคลินิก โดยการสะสมเงินแล้วค่อย
นำมาเปิดคลินิก หรือกู้หนี้ยืมสินมาเพื่อเปิด คือ ใช้เงิน
ตัวเองบางส่วนและกู้บางส่วน

แต่ในบรรดาหนทางทั้งหมด การกู้เงินธนาคาร 100%
เพื่อมา ใช้ลงทุนเปิดคลินิกเป็นหนทางที่เสี่ยงมาก
ที่สุด(ในแง่ของการเงิน) โดยเฉพาะกับมือใหม่หัดเปิด
คลินิก

เพราะการที่เรากู้เงินจะควบคู่กับการจ่ายดอกเบี้ย และ
ดอกเบี้ยนี้แหละคือตัวที่ทำให้สภาพคล่องของเราเสีย

เพื่อให้เห็นภาพ ผมแสดงสมการให้ดังนี้ครับ

สมมุติว่าวันนี้คุณหมอเปิดคลินิกแล้ว แบบว่าเปิดวันแรกเลย จะมีค่าใช้จ่ายที่ต้องจ่ายเป็นประจำทุกเดือนที่เราเรียกว่า ต้นทุนคงที่ ดังนี้

- ค่าเช่าที่ 30,000 บาท
- ค่าพนักงาน 2 คน คนละ 15,000 เป็น 30,000 บาท
- ค่าน้ำ และไฟ 6,000 บาท
- ค่าโน้มนี่ จิปาถะ เช่น ค่าโทรศัพท์ ค่าการตลาด อีก 10,000 บาท

ทั้งหมดผมยกตัวอย่างมาแบบขั้นต่ำเลยนะครับ

แปลว่าใน 1 เดือนเราจะมีค่าใช้จ่ายที่เป็นขั้นต่ำและคงที่ในทุกๆเดือนเดือนละ 76,000 บาท

ไม่ว่าวันนั้นคุณหมอมองจะเปิดคลินิกหรือปิดคลินิก
จะมีคนไข้มาก มีคนไข่น้อย หรือไม่มีคนไข้เลย
ก็จะต้องจ่ายเงินออกไปจากกระเป๋าเดือนละ 76,000
บาท เฉลี่ยวันละ 2,500 บาท

และเนื่องจากว่าเรากู้เงินมาเพื่อเปิดคลินิก เราจะมี
ภาระที่ต้องจ่ายคืนธนาคารทั้งเงินต้นและดอกเบี้ย โดย
คำนวณที่เงินต้น 4 ล้านบาท ระยะเวลาผ่อนคืน 15 ปี
ดอกเบี้ย 8% ต่อปี เรามีภาระผ่อนคืนธนาคารเดือนละ
38,226 บาท

ซึ่งถ้ารวมกับ 76,000 บาทข้างต้น เรามีภาระทางการเงิน
เงินขั้นต่ำอยู่ที่เดือนละ **114,226** บาท เฉลี่ย วันละ
3,807.53 บาท

เดือนละ 114,226 บาท คือรายจ่ายคงที่ ที่ต้อง
จ่ายทุกเดือน

แปลอย่างว่าถ้าเดือนนั้นคลินิกคุณหมอเปิดคลินิกแล้ว
ทำรายรับได้ 1 แสนบาทจะถือว่าขาดทุนทันที และต้อง
ควักเนื้ออีก 14,226 บาท อีกทั้งยังไม่มีค่าแรงของตัวเอง
เลยสักบาท

กลับกันถ้าคุณหมอเป็นมือปืนแล้วคุณหมอย้ายออกได้
เดือนละ 100,000 บาทคุณหมอถ้าแบ่งครึ่งคุณหมอก็
ยังจะได้ค่าแรงอยู่ 50,000 บาท เพราะมือปืนไม่มี
ต้นทุนคงที่ (ที่เป็นเงิน)

จากตรงนี้ผมคิดว่าคุณหมอเห็นภาพชัด ว่าการ
เป็นเจ้าของคลินิกมีภาระและความรับผิดชอบทางด้าน
การเงินของคลินิก ซึ่งเป็นจุดที่แตกต่างจากมือปืนมาก

เพราะมีอุปนิสัยอย่างน้อยก็ได้เงินที่เรียกว่าเงินประกัน ยัง
ได้เงินทุกวัน

แต่เจ้าของคลินิกมีรายจ่ายทุกวัน จะมีหรือไม่มี
คนไข้ก็จะมีรายจ่ายที่แน่นอนทุกวัน

และยิ่งถ้าเราเปิดคลินิกด้วยเงินกู้ หรือลงทุนด้วย
สัดส่วนของเงินกู้ที่มากกว่าเงินสดที่เรามี ก็จะไปเพิ่ม
ภาระทางการเงินดังที่เห็น

พูดถึงตรงนี้หลายคนคงสงสัยว่า แล้วคนที่ทำธุรกิจเค้าย
ู้เงินมาทำกันได้อย่างไร ?

ในกรณีนี้ แปลว่าคนที่ทำธุรกิจนั้นจะต้องมั่นใจมาก ว่า
ในช่วงแรกๆที่เปิดกิจการ รายรับที่หามาได้จะต้องเกิน
รายจ่ายทั้งหมด โดยมากมักจะเป็นการขยายสาขาของ

คลินิกที่สร้างฐานคนไข้ไว้ดีแล้ว มีชื่อเสียง หรือ มี
แบรนด์ ทำให้แม้ว่าจะเปิดแค่เดือนแรกก็มีรายรับเพียงพอที่จะมาจุนเจือค่าใช้จ่ายพื้นฐานได้ทั้งหมด

ทั้งนี้ถ้าคุณหมอมือใหม่ ไส้ก๊ก เพิ่งเปิดคลินิก
ครั้งแรก ก็คงยากพอสมควรที่จะมีแบรนด์หรือสร้าง
ฐานของคนไข้ที่พร้อมทำฟันกับเรา (และต้องมีจำนวน
ที่มากระดับหนึ่ง) ตั้งแต่วันแรกที่เราเปิดคลินิกและมี
รายรับมากพอที่จะมาชณะค่าใช้จ่ายต่างๆ

ในบางธุรกิจเขาขอมขาดทุนกันนานถึง 6 เดือนหรือ
เป็นปี ถึงจะเริ่มทำทุนและเริ่มมีกำไร ซึ่งการที่จะทน
ขาดทุนได้นานคุณหมอก็จะต้องมีสภาพคล่องหรือมีเงิน
ทุนเผื่อในส่วนนี้ไว้ และจะต้องขยันทำการตลาดให้เกิด
รายรับที่มากขึ้นเพื่อให้ขาดทุนน้อยลงเรื่อยๆและกลับ
มากำไรให้ได้

เพราะไม่มีธุรกิจไหนจะทนการขาดทุนได้นาน โดย เฉพาะในสถานการณ์ที่สภาพคล่องไม่ดี

ผมขอขยายความสักหน่อย ว่าการขาดทุนกับการขาด สภาพคล่องไม่เหมือนกัน

การขาดทุน เป็นการบวกลบเลขทางบัญชีและตัวเลข สุดท้ายของตัวธุรกิจบอกว่าขาดทุน หรือ รายรับน้อยกว่ารายจ่าย

แต่ถ้าคุณหมอมมีปัญหาที่จะหาเงินจากแหล่งอื่นมา ชดเชยส่วนที่ขาดทุน ตัวคลินิกก็ยังดำเนินต่อไปได้แม้ จะขาดทุนทุกเดือน

การที่เรายังมีปัญหาหาเงินมาชดเชยเงินที่ขาดทุนได้ เป็นสิ่งที่เรียกว่าการมีสภาพคล่องทางการเงิน เพราะ ฉะนั้นสภาพคล่องทางการเงินเป็นลมหายใจของธุรกิจ

เศรษฐีบางคนมีรีสอร์ทส่วนตัวหรือมี โรงแรมที่ผล ประกอบการขาดทุนทุกเดือน แต่เขาก็ไม่ได้อยู่ใน

สภาพที่ต้องปิดตัวลงหรือเรียกว่าเจ๊ง เพราะเขามีแหล่งเงินจากส่วนอื่น เช่น ธุรกิจอื่นที่มีกำไรเยอะหรือมีเงินของครอบครัวเอามา ไปะส่วนที่ขาดทุนของ โรงแรมได้

เพราะฉะนั้นการขาดทุนไม่ได้ทำให้เจ๊ง แต่การ**ขาดสภาพคล่อง**นี่แหละคือสาเหตุที่ทำให้เกิดสิ่งที่เรียกว่าเจ๊ง

เพราะฉะนั้นเพื่อให้คลินิกที่เพิ่งเปิดใหม่ไม่เจ๊งคุณหมอ ก็มีการบ้านอยู่ไม่กี่อย่าง คือ

1 รักษาสภาพคล่องให้ได้

เช่น การพยายามอย่าให้รายจ่ายมีเยอะจนเกินไปหรือค้มรายจ่ายให้ได้ (ซึ่งการกู้เงินมาเปิดคลินิกเป็นการเพิ่มความเสี่ยงในส่วนนี้ จึงต้องวางแผนให้ดี) หรือสามารถหาแหล่งเงินเพื่อมาชดเชยส่วนที่ขาดทุน เช่น ขอพ่อแม่ (อันนี้จะได้เฉพาะตอนเขามีชีวิตอยู่ เพราะ

ฉะนั้นต้องรีบทำ) หรือบางคนก็ใช้วิธีการไปเป็นมือปืน
ที่อื่นมา โปะคลินิกตัวเองที่ขาดทุน ซึ่งเป็นวิธีการที่อาจ
จะไม่ได้ยั่งยืนและเป็นการแก้ปัญหาที่อาจจะไม่ถูกจุด

2. ทำการตลาด

ทำการตลาดเพื่อให้มีคนไข้มากพอที่จะเลี้ยงคลินิกให้
รอด โดยใช้ระยะเวลาที่สั้นที่สุด และหลีกเลี่ยงการ
“ค่อยเป็นค่อยไป” แต่เล่นเกมส์แบบ Proactive ออก
แนวสู้ ไม่ใช่เอาแต่ตั้งรับ

ทั้งสองแนวทาง ผมจะเน้นให้เน้นอันหลังเป็นหลัก
เพราะในระยะยาวคลินิกจะต้อง โตด้วยคนไข้ที่มากขึ้น
และมีรายรับที่เยอะขึ้น ไม่ใช่ประหยัดที่สุดเพื่อให้อยู่
รอด

การเปิดคลินิกมีรายละเอียดค่อนข้างเยอะ แต่
ผมรวบรวมข้อมูลสำคัญพื้นฐานไว้ในเว็บไซต์นี้ คุณ
หมอสามารถกดเข้าไปอ่านเพิ่มเติมความรู้ได้เลยครับ
(ลิง)

4. มีโอกาสแต่ไม่มีความพร้อม

สมัยช่วงที่ผมเพิ่งจะจบ โทฯ และยังทำงานอยู่ที่บริษัท 3M ESPE (ผมเคยมีชีวิตช่วงหนึ่งที่ทำงานเป็นพนักงานบริษัท น่าจะสัก 10 ปีได้ละมัง)

ผมจะต้องใช้รถไฟใต้ดินตรงสถานีพหลโยธิน (เซนต์ลลาดพร้าว) เพื่อไปทำงานที่บริษัททุกวัน ตำแหน่งทางลงรถไฟฟ้าใต้ดินมันจะมีร้านถ่ายรูปใหญ่ๆ ตรงหัวมุมชื่อร้านจักรวาล โฟโต้ ใครที่รู้จักเซนต์ลลาดพร้าวจะนึกภาพร้านอัดรูปอันนี้ออกเพราะมันอยู่หัวมุมและเด่นเตะตามาก

วันนั้นผมเดินไปทำงานตามปกติ ผ่านหน้าร้านที่พูดถึง เขาปิดประตูลูกกรงและติดกระดาษ A4 เขียนว่า "ให้เข้า" พร้อมเบอร์โทรติดต่อ

ผมก็ถ่ายรูปและส่ง line ไปให้พีตี้ (คุณหมออานนท์ อรุณเมือง) เพราะผมคิดว่าทำเลตรงนี้สวยและเหมาะสมเป็นคลินิกมากๆ

พอพีตี้ทราบก็รีบติดต่อทันที และวางเงินมัดจำอีกวัน (เร็วมาก) ทุกวันนี้ก็เป็นหนึ่งในสาขาของ Dental image ของสองคู่หูหมอดีและหมอ โชค

วันเดียวกันนั้นผมก็เล่าให้ภรรยาผมฟัง (หมอเหมียว ตอนนั้นกำลังเรียน resident Super GP สถาบันทันตกรรม)

“เนี่ยตึกตรงนั้นนี่ก็ออกไหม ตรงหัวมุมเขาขึ้นป้ายนะ เรา
โทรบอกพีดีและพีดีก็เข้าไปเรียบร้อย”

ปรากฏว่าภรรยาผมงอน 555 ><

และบอกว่า

“ไปบอกเขาทำไม ! ทำไมไม่บอกกันก่อนเพื่อเราจะเปิด
กันเอง ! โอกาสดีๆแบบนี้ไม่ได้มีง่ายๆนะ”

และเขาก็บอกว่า ตรงนั้นเป็นทำเลที่เขาเองก็ชอบ น่าจะ
บอกกันก่อนเพื่อเราจะตัดสินใจเปิดคลินิกของเราเอง

ผมว่าภรรยาผมพูดถูกครึ่งหนึ่งครับ

จริงอยู่ว่าเป็น โอกาสที่ดีมากนะกับการได้เห็นตึกนี้
มาติดป้ายให้เช่าต่อหน้าต่อตา เพราะตรงนี้ถือว่าเป็น
หนึ่งในทำเลที่ดีที่สุด ในย่านลาดพร้าวช่วงต้น

ทำเล่นนั้นผมก็ชอบและคิดว่าคงไม่มี โอกาสจะได้เห็นป้าย
ติดให้เช่าอีกครั้งเร็วๆนี้ หรือทั้งชีวิตนี้

แต่ที่ผมไม่ได้ตัดสินใจจะเช่าเพื่อเปิดคลินิก ไม่ใช่ที่ผม
ไม่เสียดายนะครับ

แต่เป็นเพราะผมยังไม่มีความพร้อม.....เท่านั้นแหละ

เพราะถ้าย้อนไปตอนนั้น

1.ผมยังวุ่นวายกับที่ทำงานใหม่ ผมเพิ่งสมัครเข้าทำงาน
ที่บริษัทหมาดๆ ใจผมอยู่กับการเรียนรู้งานและปรับตัว

2.เงินเก็บผมมีกระจังเดียว เพราะไม่ได้มีโอกาสดึง
สะสมเงินเป็นเรื่องเป็นราว ก็อย่างที่เล่ามา ผมเพิ่งจบ
เรียน โทฯมาจะมีเงินเก็บอะไรมากมาย

3.ฝีมืองาน PROS ที่เพิ่งเรียนจบก็ใช้ว่าจะคล่อง หรือ
เก่ง ผมยังอยู่ช่วงเก็บประสบการณ์อยู่ รากเทียมผมก็
เพิ่งจะได้ทำแค่เคสเดียวที่คณะ และผมเพิ่งจะเริ่มสนใจ
งานจัดฟัน(ยังห่างไกลคำว่าจัดฟันเป็น)

4.เรากียังไม่มีแผนชีวิตในระยะยาวเลยว่าจะปักหลัก
ครอบครัวเราที่ไหน ?

จะซื้อบ้านที่ไหน ?

จะเอาลูกเรียนที่ไหน ?

“มริ่งคิดจะเปิดคลินิกตอนนี้ จริงๆหรือ?” ผมถามภรรยา
ผม(ในใจ)

แต่ไม่ได้หวังจะให้เขาตอบอะไร เพราะผมคิดว่าเขาก็
รู้ตัวดีกว่าเราสองคนยังไม่พร้อม ในหลายๆ เรื่อง

และเขาก็ยังเอาตัวไม่ค่อยจะรอด ยังวุ่นๆกับการเรียน
resident ที่สถาบันทันตกรรมและยังมีภาระต้องกลับไป
ใช้ทุนที่โรงพยาบาลชุมชนด้วย

ผมรู้ว่าเขาจะไปงั้นแหละ งอนเพราะเสียดาย เพราะ
อารมณ์เสีย (แล้วสักสองวันเขาก็ลืมเรื่องนี้และกลับไป
วุ่นวายกับการทำเคสและเตรียมเปเปอร์เพื่อพรีเซนต์)

คือ ณ เวลานั้น ผมไม่มีความพร้อมที่จะเปิดคลินิกเลย
จริงๆ

ต่อให้ในใจผมอยากจะเปิดแค่นั้นก็ต้องพ่ายแพ้ความจริงที่ว่า “ผมไม่พร้อม”

และถ้าย้อนเวลาไปได้ผมก็คงยกโอกาสให้พี่ตี๋พี่โชค
อยู่ดี

เพราะประเด็นมันไม่ได้อยู่ที่ผมคิดยังไง หรือผมตัดสินใจ
ยังไง

แต่ประเด็นคือผมยังไม่มีความพร้อม

เพราะโอกาส(การเจอทำเลที่สวยงาม) ณ timing นั้นผมเอา
ไปต่อ-ยอดอะไรไม่ได้เลยนอกจาก “ยกให้คนอื่นที่เขา
พร้อมกว่า”

ถามว่าผมเสียดายไหม ?....

ลึกลงก็แอบเสียดายนะ ทำเลห้วมุมห้าแยกลาดพร้าวที่คน
กรุงเทพทุกคนรู้จักระดับนั้น ค่าเช่าก็อยู่ในเรตสมเหตุสม
ผล

แต่ถ้าผมไม่พร้อมแล้วจะไปรู้ลึกเสียดายหรือจะไปอิจฉา
พวกพี่เขาที่พร้อมกว่าไปทำไมละ...จริงไหมครับ ?

สู้อาเวลาไปเป็นมือปืนทำฟันหาเงินต่อไปยังมีสาระ
มากกว่าเลย

สรุปที่เล่ามานะ อาจจะบอกว่า โอกาสก็เหมือนลมที่พัด
ผ่านมา มันมีมาเรื่อยๆตลอดชีวิตคนเรานั้นแหละ

บางช่วงอาจจะบ่อย บางช่วงไม่มีเลย

บางคนรอให้โอกาสเข้ามาในชีวิต ตั้งรับรออย่างเดียว

บางคนวิ่งตามหา โอกาส มุ่งหา โอกาส กระโจนหา
โอกาส

บางโอกาสอาจเป็น โอกาสจอมปลอม คือถ้าคว้าไปแล้ว
จะเสียเงิน เสียเวลา เสียใจได้

บางอันเป็น โอกาสทอง ที่พลาดแล้วพลาดเลย ชีวิตนี้อาจ
จะไม่ได้เจอ โอกาสอันนี้อีกแล้ว ก็เป็นไปได้... ใครจะไป
รู้.....

แต่ถ้าคุณหมอมองไม่มี “ความพร้อม” โอกาสก็จะเป็น
แค่โอกาส จะได้แต่เฝ้าดูมันพัดผ่านไป เหมือนลม

ในธุรกิจทันตกรรม ผมว่า โอกาสมันมีมาเรื่อยๆ
ยกตัวอย่างเรื่องทำเลดีๆ ผมเดาว่าน่าจะมีมาเรื่อยๆตลอด
ยิ่งช่วงหลัง โควิดที่ธุรกิจขนาดเล็กทยอยล้มตายไป
ทำเล หรือ ห้องแถว ให้เช่าก็มีให้เห็นเพิ่มใหม่ทุกวัน

แต่คุณหมอมีความพร้อมหรือเปล่า ?...อันนี้ไม่มีใคร
ตอบได้นอกจากตัวคุณหมอเองครับ

และถ้าไม่พร้อมก็ยก โอกาสให้กับคนอื่นที่เขาพร้อมกว่า
ไปแบบผมสมัยก่อน โน่น 555

หลังจากนั้นอีกพักใหญ่ๆ ผมถึงได้โอกาสดีอีกครั้ง และ
ตัดสินใจเปิดคลินิก

ซึ่งที่เปิดได้ก็เพราะผมมีความพร้อมมากกว่าตอนแรกที่
เล่าไป ผมมีความรู้ด้านการตลาดที่ดี มีเงินทุน มีสภาพ
คล่อง ฝีมือเริ่มพัฒนาทำเคสยากและเคสแพงได้ ภรรยา
ผมก็เรียนจบกลับมารับมือเคสได้หลากหลาย บวกกับ
เรามีเป้าหมายชีวิตที่เริ่มชัดเจนมากขึ้นว่าเราจะไปใน
ทิศทางไหน

4 บทเรียน ที่ผมได้แชร์มา หวังว่าจะมีประโยชน์กับคุณ
หมอบ้างน้อย ถ้าคุณหมอบอชวนมาทักกันหลังไมค์ ใน
เพจธุรกิจทันตกรรม [\(ลิง\)](#) ได้เสมอ ผมยินดีคุยและแลกเปลี่ยนกับทุกท่าน

สวัสดีปีใหม่ 2567

ทพ.อภิชาติ ลีนาอนุรักษ์ (หมอมด)