

บทสัมภาษณ์ คุณนาฟิส อิสลาม  
 กว่าจะเป็น **“สมองไหล”**

Interview with **Mr. Nafis Islam:**  
 Before Becoming  
**“Samong Lai”**



สัมภาษณ์และเรียบเรียงโดย **วิลลา มูเนาวาระห์**  
 Interviewed by **Wila Munaowaroh**

**แนะนำตัวให้พวกเรารู้จักหน่อยค่ะ:**

ผมชื่อ นาฟิส อิสลาม อายุ 24 ปี จบนิเทศศาสตร์จากมหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตปัตตานี ตอนนี้นำธุรกิจส่วนตัวอยู่หลายอย่าง ที่คนรู้จักก็น่าจะเป็นเพจสมองไหลที่เป็นเพจแชร์ความรู้เรื่องธุรกิจ นอกจากนี้ยังทำธุรกิจร้านกาแฟ และธุรกิจด้านการศึกษาอีกด้วยครับ

**Could you please introduce yourself a little bit?**

My name is Nafis Islam. I am 24 years old. I graduated from Faculty of Communication Arts at Prince of Songkla University, Pattani Campus. I currently run a lot of businesses. Among them that a lot of people know about is probably my Facebook page “Samong Lai” which is the place I share knowledge about businesses. I run a coffee shop and engage in educational business as well.





**จุดเริ่มต้นในการทำธุรกิจของคุณบาฟิสคืออะไรคะ**

จุดเริ่มต้นของผมเริ่มตั้งแต่อายุ 13 ปี ผมเป็นนักกีฬาเทควันโด ก็เลยรับจ้างสอนเทควันโดให้นักเรียนได้เดือนละ 2,000 บาท จากนั้นก็มาเปิดชมรมเทควันโดในโรงเรียน แต่คนที่มาเรียนเนี่ย เขามาเพราะอยากใส่ชุดสวยๆ ผู้ชายกับผู้ซื้อความต้องการไม่ตรงกัน ผมก็ซ้อมแบบเต็มทีเลย ผ่านไปสองสัปดาห์จาก 70 คนเหลืออยู่ 15 คน ถ้าเป็นธุรกิจจริงคือเจ๊งแน่ๆ แต่เราใช้พื้นที่ของโรงเรียนแล้วเก็บค่าเรียน เลยยังมีเงินมาใช้จ่ายแต่ถ้าไม่มีเงินเก็บเลย ก็เป็นบทเรียนว่า 1. ไม่มีความรู้ด้านการเงิน ไม่แยกกระเป๋าส่วนตัวกับกระเป๋าธุรกิจ 2. เราต้องทำในสิ่งที่ลูกค้าต้องการไม่ใช่ทำในสิ่งที่เราต้องการ พออยู่ปี 2 ผมก็มาเปิดโรงเรียนของตัวเองที่จังหวัดยะลา ก็ยังใช้ชีวิตแบบเดิมเลยครับ ที่นี้พอมันถึงจุดที่รายจ่ายมันมากกว่ารายได้ ผมก็ต้องออกจากหอพักแล้วไปนอนบนบนพื้นบ้านเพื่อนบ้าง นอนบนรถบ้าง นอนคณะก็มี เพราะไม่มีตังค์ มันก็เลยเป็นบทเรียนในการบริหารเงินของเรา

ก่อนเรียนจบปี 4 ก็ไปเข้าค่ายสตาร์ทอัพของมหาลัย มีนักธุรกิจที่ประสบความสำเร็จมาสอน เราก็เปิดโลกเลย อ้อ ธุรกิจเป็นแบบนี้ การเงินแบบนี้ การตลาดแบบนี้ ทำให้เราเกิดความสนใจในธุรกิจสตาร์ทอัพ ซึ่งโรงเรียนสอนเทควันโดก็ยังทำอยู่นะ แบบกลุ่มๆ ตอนนั้นแหละ ทำแบบไม่มีมีเงินแต่ว่ามีผลงานนะ พาเด็กไปแข่งชิงแชมป์ประเทศไทยก็ได้

เหรียญทองมา จากนั้นก็เริ่มดู YouTube แล้วก็เริ่มอ่านหนังสือ แต่เป็นหนังสือเสียงเพราะว่าขี้เกียจอ่าน พอฟังจนหมด ก็เลยจำเป็นต้องอ่านหนังสือเล่มม พอลองอ่านก็รู้สึกว่ามันสนุกจัง ไม่เหมือนหนังสือวิชาการที่เราอ่านแล้วน่าเบื่อ คราวนี้ผมอ่านหนังสือทุกทีเลยครับ ไปเรียน ไปกิจกรรมมหาลัย ผมเอาเศษเวลาทั้งหมดมาอ่านหนังสือ พอเพื่อนเห็นผมอ่านหนังสือเขาก็อยากรู้ว่าผมอ่านอะไรเลยให้ผมเล่าให้ฟัง พอเล่าให้ฟังหลายๆหน ก็เริ่มไม่ไหวเลยไปไลฟ์ใน Facebook แล้วก็มีคนอื่นๆที่ไม่ใช่เพื่อนเรามาคุยด้วย

พอปี 4 ไปฝึกงานที่พญาไท เวลาทำงานเสร็จ ผมก็จะเข้ามาดูหนังสือแล้วก็เอาวิธีการในหนังสือมานำเสนอในที่ทำงาน ก่อนฝึกงานเสร็จ CEO ก็เรียกตัวไปแล้วเสนองานให้ เขาบอกคำเดียวว่าเห็นเราเป็นคนรักการเรียนรู้ พอเรียนจบก็เข้าทำงานที่นั่นต่อเลยครับ ทำงานประจำไปด้วยแล้วก็เขียนบทความใน Blockdit ไปด้วยได้บทความลละร้อยกว่าบาท ช่วงที่ทำงานก็ได้เจอเจ้าของเพจไปให้ถึง 100 ล้าน คำก็ให้เราเป็นฟรีแลนซ์เขียนให้เพจเขาด้วยได้บทความลละ 300 บาท ส่วนโรงเรียนเทควันโดก็ยังสอนอยู่นะ จ้างคนมาสอน แต่เค้าสอนไม่ดีเหมือนเรา พอได้ชไม่ใช่นคนเดิม นักกีฬาก็ออก แล้วเผชิญว่าโควิดมาพอดีก็เลยตัดสินใจปิดไป

ผมทำงานบริษัทสตาร์ทอัพ ซึ่งเป็นแพลตฟอร์มตัวกลางเชื่อมการขนส่ง (Distribution platform) เข้าด้วยกันวิธีการทำธุรกิจของสตาร์ทอัพคือก่อนที่เค้าจะทำโปรเจกอะไรก็แล้วแต่ เค้าจะไม่ทำอะไรเลยนอกจากทำการตลาดกับโปรโมท เพื่อเก็บข้อมูลว่าสินค้านี้จะมีคนซื้อหรือไม่ ต้องผลิตเดือนละเท่าไร และหรือโปรเจกนั้นควรทำต่อไหม ถ้าทำไม่คุ้ม ซึ่งบริษัทใช้วิธีการนี้มาตลอด ทำให้โปรเจกที่เฟลมีน้อยมากเพราะมีการทดลองมาก่อน ผมก็เลยเอาโมเดลนี้มาใช้โดยการไปร้านโมซิโมซิถ่ายรูปกระเป๋าแล้วลงขายใน Facebook พอมีคนโอนเงินเราก็ตไปซื้อมาแล้วขายต่อในราคาที่สูงขึ้น เอาข้อคิด ประสบการณ์ จากการอ่านหนังสือและการทำงานมาเขียนใน Facebook แล้วก็มีความนิ่งที่มันบัง คนแชร์เยอะมาก ทำให้ผู้ติดตามเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว จนมีลูกเพจทักมาว่าอยากให้แนะนำหนังสือให้หน่อย เราก็แนะนำหนังสือให้ แล้วก็คิดว่าบริษัทเราเวลาทำธุรกิจเค้าก็จะหายอดขายมาก่อนยังไม่เอากำไร ให้คนส่งไปรษณีย์เยอะๆ แล้วก็เอายอดขายไปต่อรองกับคนขนส่ง เลยลองเอา 2 โมเดลนี้มาใช้กับหนังสือดู ตอนแรกก็เอากำไรจากบัตรเครดิต 5-10% พอ เขียนบทความเหมือนเดิมโดยที่ทั้งท้ายว่าเราให้คำปรึกษาเรื่องหนังสือนะ พอมีคนโอนเงินรีบเราก็ไปซื้อที่ร้านหนังสือใกล้ๆ ทำอย่างนี้ทุกวัน จนเกิดการบอกต่อ จนมียอดประมาณ 500 เล่มต่อเดือนก็เริ่มเข้าหน้าร้านหนังสือละ ออกมาได้เปอร์เซ็นต์เพราะยอดเราเยอะ ผมติดต่อไปหลายที่ แต่ก็เจียบๆไป แล้วมีพี่คนนึงทักมาซื้อหนังสือซึ่งเค้าทำงานอยู่อัมรินทร์ พี่เค้าก็จัดการให้หมดเลย ขอมาได้ 30% จากปกติได้ 5% ทำงานเท่าเดิมแต่ได้เงินมากขึ้น 6 เท่า เดือนแรกได้กำไร 60,000 บาท พอเราเอาหนังสือมาเขียนรีวิวก็เริ่มมีนักเขียนทักมาขอบคุณ หนึ่งในนั้นคือพี่ปิก คนเขียนหนังสือวิชาธุรกิจที่ชีวิตจริงเป็นคนสอนทักมาให้เราขายหนังสือให้ พอเราขายดีก็เริ่มมีอำนาจในการต่อรอง คราวนี้สำนักพิมพ์ติดต่อเข้ามาเต็มเลยครับ เสนอส่วนลด 40% บ้าง 35% บ้าง

เราก็เริ่มขายได้กำไรทะเลเดือนละแสนแล้วเราก็เริ่มทำธุรกิจหลายๆอย่าง พี่ก็เลยหักมาบอกว่าคุณเขียนหนังสือได้แล้วนะ ประสบการณ์คุณเยอะแล้ว เพราะทำธุรกิจมาตั้งแต่เรียน แล้วเพจก็มีคนติดตามทะเลแสน เราก็เลยรับปากเพราะเราก็อยากเขียนปรากฏว่าเริ่มทำงานไม่ทันละ ก็เลยเอาเงินเก็บมานับดูตามหลักการเงินเลยครับ 1. มีเงินสำรองฉุกเฉิน 6 เดือน 2. มีโอกาสทางธุรกิจก็เลยโอเค ตัดสินใจลาออก แล้วหนังสือเล่มแรกก็ออกมา

ธุรกิจก็เริ่มเติบโตขึ้นเรื่อยๆ ปีนี้ก็เพิ่งเปิดคลาส online signature ซึ่งเป็นคลาสเกี่ยวกับการสอนทำธุรกิจออนไลน์ แล้วก็ก็มีธุรกิจร้านกาแฟที่ทำร่วมกับเพื่อน เป็นร้านกาแฟที่ไม่มีเมนูอะอยากกินแบบไหนบอกมา เค้าจะซงให้เป็นพิเศษ ซึ่งคนเยอะมาก เพื่อนผมเก่งในเรื่องกาแฟ ส่วนผมมีความรู้ด้านธุรกิจก็เลยคิดโมเดลที่ทำให้ร้านกาแฟสามารถขายเป็นออนไลน์ได้ มีเม็ดเงินขายออนไลน์ทั่วประเทศ แล้วก็โมเดลที่สามารถทำเงินได้โดยที่เราไม่ต้องใช้ต้นทุนแต่ใช้ออนไลน์ซึ่งในประเทศไทยยังไม่มีใครทำ ตอนนี้นะกำลังสร้างรากฐานอยู่ครับ



**What is your starting point for doing business?**

My starting point was when I was 13 years old. I was a Taekwondo athlete. So, I taught Taekwondo to students and gained 2,000 baht per month. After that, I opened a Taekwondo Club in my school. But I found that people came to study Taekwondo just because they wanted to wear awesome outfits. Here, the needs of seller and buyers did not match. I taught them all I got. Two weeks passed; number of members decreased from 70 to 15. If this was a real business, it was going to be ruined. But I utilized the school's space and

collect the tuition fee. So, I still had some money for myself, but I did not have any savings. I have learnt few lessons from this: 1. I did not have financial knowledge. I did not separate personal expense from business expense. 2. We must do what the customers want, not what we want. When I was in my sophomore year, I opened my own school in Yala. I still lived the same life. Until it got to the point where my expense was more than my income, I had to leave my dormitory and asked to stay over at my friends' houses, or slept in the car, or in a campus. Because I didn't have money. So, this was a lesson regarding my money management.

Before finishing the fourth year, I joined the university's startup camp where they invited successful businessmen to teach us students. That opened my world. I had learned what business, finance, and marketing are. And this was the beginning of my interest in startup business. At that time, I still opened my Taekwondo school even it was not stable because I had no money, but I had performance from it. My students joined Thailand Championship Match and win gold medals. Then I started watching YouTube and exploring books, but I focused on audio books because I was too lazy to read. When I listened to all audio books, I had to read the physical books. Once I tried reading, I found these books were fun. There were not like boring academic books that we used to read. From then on, I read books everywhere. I read when I went to study, went for university activities. I seek to read all the time. When my friends saw me read, they wanted to know what I was reading. So, they asked me to tell them what I learned. After I had to share with them again and again, I was not able to do this all the time anymore. So, I started to share my lessons on Facebook Live. And through this channel, there were other people, not only my friends, watch my live talk as well.

During the fourth year in university, I did internship at Phayathai. After work, I would find a corner to read. And after that, I would apply what I read in my work. Before completing the internship, the CEO called me and offered me a job. He said he saw me love to learn. After graduation, I continued working there. I worked full time and at the same time I wrote articles on Blockdit as well. I gained more than a hundred baht per article. While I was still working there, I met the owner of "Reaching Towards 100 Millions" page. He let me write for his page as a freelancer. I gained 300 baht per article. As for the Taekwondo school, it was still running. I hired staffs to teach, but they did not teach well like I did. So, once the coach is not the same person, athletes left. And then Covid came, so I decided to close it.

I work for a startup company, which was a distribution platform. The startup's way of doing business is like this: before they do any project, they will not do anything but marketing and promoting to collect information of the product. They will analyze whether this product will be purchased or not, how many pieces to produce per month, and/or should the project continue if the profit does not reach its goal? My company has always used this method. As a result, very few projects failed because all of them has been tested before. So, I applied this method. I went to Moshi Moshi shop, took pictures of bag, and sold it on Facebook. When someone transferred money to me, I bought the bag and continued selling a new item in a higher price. I shared lessons and experiences from the books I read and from my own experiences at work on Facebook. There was one article that become very popular because a lot of people shared it, making number of my followers increased quickly. One day, one of my followers ask me to recommend some books. So, I did. Then, I came to realize that in doing business, many companies will focus more on making sales and less on making profit. They focus on number of parcels delivered. And with this number, they can negotiate with logistic companies. So, I applied these 2 models in selling my own book. At first, I took 5-10% profit from membership card. I still continue writing articles, but at the end of each article I say that I can recommend them books. When someone transfers money to me, I go to a nearby bookstore to buy the book he/she wants. I do this every day until word of mouth occurs. Once my sales reached 500 books a month, I started to approach bookstores. I want more percentage of profit because my sales are high. I contacted many places but most of them did not reply. Until a brother approached me to buy some books, and he worked at Amarin Publishing House. So, he managed it all for me. I gained profit 30% instead of 5%. I do the same quantity of work, but I earn 6 times more money. The first month, the profit was 60,000 baht. When I write book reviews, writers message me to say thanks. A writer of academic books whose real life is a teacher messaged me and asked me to sell his books. Once my sales are good, I gain more power in negotiation. After that, many publishing houses keep approaching me, offering me 40% or 35%. I started to gain profit over one hundred thousand monthly. So, I started a lot of businesses.

P'Pik messaged me, saying: "You should start writing a book. You have a lot of experience already. You have started your own business since you were studying. And your page has more than 100,000 followers now.". I agreed because I wanted

to write. But when I started, I could not work for my permanent job properly. So, I took out all my savings, counted them, and managed them according to the same old financial principles:

1. My emergency fund must cover my 6-month-expense.
2. I had a business opportunity. Thus, I decided to resign. And after that, the first book came out.



My businesses grow steadily. This year, I has just opened an "Online Signature Class", which teaches online business. I run a coffee shop with my friends. This coffee shop doesn't have a menu. Just tell us what kind of drink you want, then our barista will make a special drink for you. Now we have a lot of customers. My friend is good at coffee. As for me, I have knowledge about business. So, I am thinking of creating some new business models for a coffee shop which enable online selling, where we have coffee beans for sale online all over the country, and which can make money without having to spend any cost by just utilizing online platform. Now, no one has started this kind of thing in Thailand. So, we are building the foundation.

### การอ่านหนังสือช่วยเปลี่ยนแปลงคุณนาฟิยังไง

ก็เนี่ยครับจากเด็กเงินเดือนหมื่นห้า เป็นคนมีรายได้หลักแสนหลักล้านนี่คือข้อที่ 1 เลย ส่วนข้อ 2 คือหนังสือ 1 เล่มคือความรู้จากการเรียนรู้ประสบการณ์จากคนประมาณ 1 ปีหรือทั้งชีวิตของเขา เราสามารถเรียนรู้จากเขาได้เร็วมาก ผมบอกเลยว่าสิ่งที่หนังสือให้ผมมันไม่ใช่แค่ความรู้นะ แต่มันให้โอกาส เปิดหนังสือเท่ากับเปิดโอกาสคนที่ประสบความสำเร็จเขาอ่านหนังสือกันทั้งนั้น และคนที่เหมือนกันจะคุยกันถูกคอ การอ่านหนังสือทำให้ผมคุยกับคนที่ประสบความสำเร็จเรื่อง อันนี้คือสิ่งที่หนังสือให้กับผม

**How does reading help change Mr. Nafis?**

Well, I've turned from a young guy who earned salary of 15,000 baht to someone who earn ten thousands to millions baht of income. So, this is one. Two, a book contains knowledge from someone's experience of a year or all his life. We can learn very quickly from him/her this way. I would say that what all these books gave me wasn't just knowledge, but also opportunities. Opening a book equals opening a door of opportunity. Successful people read books. And like-minded people will talk to each other with understanding. Reading allows me to understand what successful people are talking about. This is what books gave me.

**มีข้อแนะนำสำหรับผู้ทำงานประจำแล้วอยากเริ่มทำธุรกิจไปด้วยไหมคะ**

การทำธุรกิจมีหลัก 3 อย่างคือการตลาด การจัดการ และการเงิน เราต้องทำการตลาดก่อน เพื่อที่เราจะได้รู้ว่ามีคนสนใจสินค้าหรือเปล่า คนส่วนใหญ่เวลาอยากขายก็เอาเงินไปลงทุนซื้อมาขาย อันนี้คือการใช้เงินก่อน ทำการตลาดทีหลังแล้วค่อยจัดการ แล้วเราจะรู้ได้ยังไงว่าจะมีคนซื้อของเรา ส่วนใหญ่คนจะเจ๊งเพราะเรื่องนี้ แต่สิ่งที่ผมทำมาตลอดและเรียนรู้จากงานประจำ คือเอาสินค้าที่เราอยากขายมาทำการตลาดก่อน ถ้ามีคนซื้อคุณก็ค่อยผลิตหรือสั่งจากตัวแทนคนอื่น แต่ถ้าไม่มีคนซื้อเราก็เปลี่ยนไปทำอย่างอื่น ถ้ามีคนถามแล้วยังส่งของให้ไม่ได้ ก็แจ้งว่าของหมด แต่เรารู้ว่ามีคนซื้อ มีคนซื้อแต่ไม่มีของดีกว่ามีของแต่ไม่มีคนซื้อ เมื่อเราเริ่มได้คนซื้อแล้วต่อไปก็เป็นการจัดการให้ของไปถึงมือลูกค้า การตลาดคือของกับลูกค้ามาเจอกัน การจัดการคือส่งของให้ถึงมือลูกค้า การเงินคือการบริหารจัดการเงิน ดังนั้นการเริ่มต้นธุรกิจที่เซฟแล้วก็ดีที่สุดสำหรับผมคือหลักการ 3 อย่างนี้ที่ทำให้เราทำธุรกิจในขณะที่ทำงานประจำได้ครับ

**Do you have any advice for people who work full time and want to start a business?**

There are 3 main things in doing business: marketing, management, and finance. We must focus first on marketing, so that we know whether people are interested in our products or not. Most people when they want to sell something, they invest their money on the products they want to sell. This way you spend your money first, and then you do marketing, and manage things later. But how can you know that people are going to buy your products? Most people fail because of this. What I have always been doing and this is also what I have learned from my full-time job, is to do the marketing thing first. If someone buy from you, then you start produce or order the product from sales representatives. But if no one buys from you, you do something else. If someone ask about the product,

but you are unable to provide it, you tell them that the product is out of stock. This way we know for sure that we have buyers. To have buyers without product is better than to have product without buyers. When we have buyers, next step that we have to work on is delivering product to customer's hand. Marketing is how customer and product meets. Management is how to deliver product to customer's hand. Finance is money management. The safest way to start business for me is following these 3 principles. And this helps us to be able to do business while working full time.

**เป้าหมายอื่นที่อยากจะทำต่อให้ประสบความสำเร็จ**

เป้าหมายของผมคือผมอยากจะทำร้านธุรกิจจากศูนย์อยากให้คนที่เขาไม่มีเงินทุนในการเริ่มต้น สามารถสร้างธุรกิจได้ ฉะนั้นทุกๆ ธุรกิจของผมจะมี mindset นี้เข้าไปเสมอ ร้านกาแฟของผมจะมีคำคมมี Club talk เรื่องธุรกิจ มันกลายเป็นว่าคนที่มาร้านกาแฟเค้าไม่ได้มากินกาแฟอย่างเดียวเท่านั้น แต่เค้ามาเพราะเค้ามีเป้าหมายคืออยากทำธุรกิจ ไม่ว่าจะเป็นคนทำงานประจำ หรือนักศึกษา ตอนนี้อยากจะเป็นเพจสมองไหล หนังสือ หรือร้านกาแฟ เรามีเป้าหมายเดียวกันหมดครับ คืออยากทำให้คนสามารถสร้างธุรกิจได้แม้ว่าวันนี้เขาจะไม่มีเงินทุนเลย แม้แต่บาทเดียว เพราะทุกคนมีความเชื่อว่าการทำธุรกิจต้องมีเงินทุน แต่ผมกลับเชื่อว่าการตลาดและความรู้ต้องมาก่อน ถ้าเรามีความรู้เราไม่ต้องมีเงินทุนก็ได้ ซึ่งนี่คือดีเอ็นเอที่ผมใส่เข้าไปในทุกธุรกิจเลยโดยเฉพาะร้านกาแฟซึ่งอันนี้เป็นเป้าหมายหลักของร้านกาแฟด้วยซ้ำไป ส่วนกาแฟคอร์สออนไลน์หรือธุรกิจอื่นๆ ที่ผมทำเป็นแค่เครื่องมือที่ทำให้คนที่มีความเชื่อเดียวกันกับเราไปถึงเป้าหมายครับ

**Can you please share your other goals that you want to accomplish?**

My goal is to build businessmen from zero. I want people who has no investment fund to be able to start their own businesses. This mindset is behind every business I started. My coffee shop displays business quotes and conduct business club so that people come to talk about business. Now, people come to my coffee shop not for having coffee alone, but because they have goal of starting their own business, be it people who work full time or students. So, my Facebook page, my books, or my café, they all share the same goal: helping people to start their own business even they have 0 baht for investment. Everyone believes that to start a business you need money to invest, but I believe that marketing and knowledge come first. If we have knowledge, we need no money. This is the DNA that I add into every of my business, especially the coffee shop. Actually, this is considered the main goal of the café. As for the coffee, online courses, and other businesses, all of them are just tools that bring people with the same belief to reach the same goal together.