

INTERVIEW

รัชวุฒิ พิษยาพันธ์
FIXZY

DESIGN

DIGITAL WALLETS
เรื่องเงินๆ ทองๆ

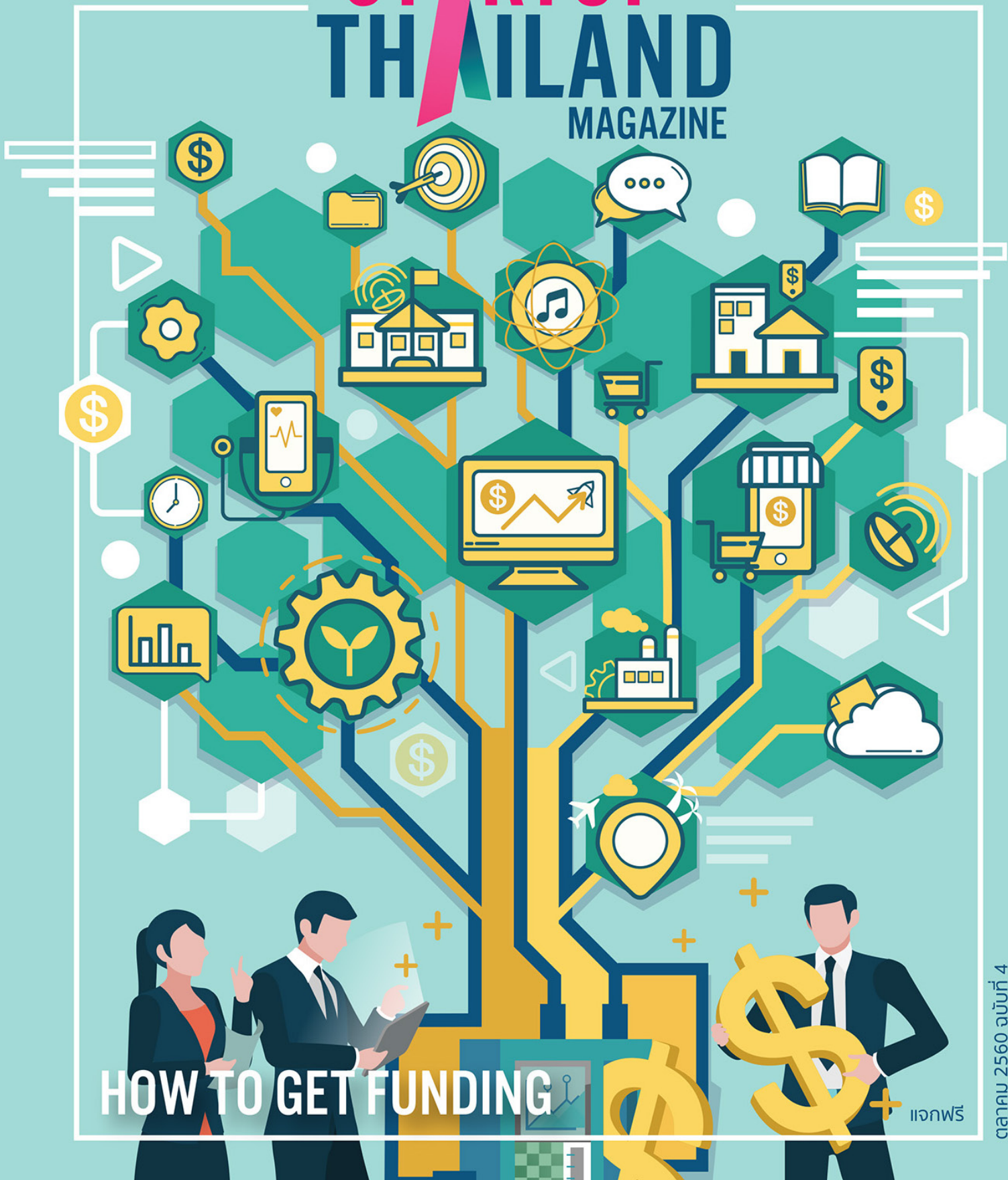
TECHNOLOGY

เมื่อ AI กำลังจะเปลี่ยน
โลกไปตลอดกาล

HUMAN RESOURCES

คิดและทำการใหญ่ให้สำเร็จ
ด้วย OKR

STARTUP THAILAND MAGAZINE



HOW TO GET FUNDING

สมพริ

EDITOR'S NOTE

ติดตามข่าวสารเกี่ยวกับ Startup Thailand ได้ทุกวัน

 startupthailand.org



 Startup Thailand



สมัครสมาชิกอ่านนิตยสาร Startup Thailand ออนไลน์รายเดือนได้ฟรี เพียงสแกน QR Code ด้านล่าง



HOW TO GET FUNDING

กลยุทธ์ที่ฮิตใจ "นักลงทุน" ถือเป็นศาสตร์และศิลป์ที่ผู้ประกอบการทุกคนควรมีไว้ติดตัว การจะทำให้ความฝันหรือไอเดียของเราเป็นจริงนั้น "ทุนทรัพย์" ถือเป็นหัวใจสำคัญ แน่นนอน อัลเบิร์ต ไอน์สไตน์กล่าวว่า "จินตนาการสำคัญกว่าความรู้" และก็เป็นหัวใจสำคัญของการเป็นสะพานให้ "ทุน" และ "ความรู้" มาเจอกัน

สะพานที่สร้างง่ายสุดคือ เงินในกระเป๋าของคุณ สะพานที่ต้องอาศัยความอดสาหะในการสร้างอย่างยิ่งยวดคือ เงินจากนักลงทุนใจดี (Angel investor) และนักลงทุนร่วมเสี่ยง (Venture capitalist) ซึ่งสตาร์ทอัพจะต้องหากกลยุทธ์และวิธีการสร้างฉากทัศน์ (Scenario) ที่สร้างความต้องการในการเป็นส่วนหนึ่งของความฝันของท่านแก่นักลงทุนเหล่านั้น

วิธีของนักลงทุนนั้น มองความฝันของสตาร์ทอัพจากอีกฝั่งสะพาน และมีความต้องการที่ชัดเจน การมีสะพานที่เข้มแข็ง ย่อมทำให้ทั้งสองข้ามมาเจอกันได้ แต่ไม่ได้มีอะไร гаранต์ว่าจะเดินจงมือไปพร้อมกัน

ดร.พันธุ์อาจ ชัยรัตน์

ผู้อำนวยการสำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (องค์การมหาชน)

กระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี



CONTENTS

4

COVER STORY

HOW TO GET FUNDING

9

INFOGRAPHIC

A STARTUP'S GUIDE TO GET FUNDED



10

INTERVIEW

FIXZY
ริชชี่ดี พิชยาพันธ์
ค้นพบ “แรงบันดาลใจ” จาก
“ความล้มเหลว”

13

5 LITTLE THINGS THAT MIGHT BE BIG

5 TIPS FROM SUCCESSFUL ENTREPRENEURS FOR THE FIRST YEAR OF YOUR STARTUP

14

DESIGN

DIGITAL WALLETS
เรื่องเงินๆ ทองๆ

15

MARKETING

สร้างความน่าสนใจให้กับ
คอนเทนต์ จับกระแสให้ไปด้วย
NEWSJACKING

18

STARTUP THAILAND

เตรียมต้อนรับกฎหมายสตาร์ทอัพ
ที่จูงใจนักลงทุนมากขึ้น

16

RAISE FUNDS

HOW TO PITCH

17

HUMAN RESOURCES

คิดและทำการใหญ่ให้สำเร็จ
ด้วย OKR

19

TECHNOLOGY

เมื่อ AI กำลังจะเปลี่ยนโลก
ไปตลอดกาล

20

DISRUPT

ELON MUSK ชายผู้ DISRUPT
3 วงการ ตอน SOLARCITY
ใครก็มีบ้านพลังงานแสงอาทิตย์ได้

22

CO-WORKING SPACE

HATCH
พื้นที่แห่งการแลกเปลี่ยนไอเดียระหว่างผู้คน



21

SILICON VALLEY

สัมภาษณ์วิศวกรไทย ในบริษัท
หุ่นยนต์ที่ SILICON VALLEY

STARTUP
THAILAND
MAGAZINE

กระทรวงวิทยาศาสตร์
และเทคโนโลยี

ดร.พันธุ์อาจ ชัยรัตน์

สาคร ชนไฟฑูรย์

ปวีรรต วงษ์สำราญ

วิเชียร สุขสร้อย

สุพจน์ สุกธีรัตน์

พรพิชา เพชรแก้วกุล

ธัญญารัตน์ ทองอัม

บริษัท ทีซีบีเอ็น จำกัด

บรรณาธิการบริหาร
วิธนา โอฬารักษ์ธรรม

บรรณาธิการ
ภาวนา แก้วแสงธรรม

บรรณาธิการบทความ
พิทยา ภูดี

ช่างภาพ
ปิยนันท์ เกียรติณฤกษ์

พิสูจน์อักษร
กฤตภัทร ร่ำพรรณ

บรรณาธิการศิลปกรรม
ฐิติพงศ์ จรุงธรรมวงศ์

ศิลปกรรม
ธีรพงศ์ คงเชื้อ

เทวินทร์ เขี้ยวรักษา

พลวัต โบรมานกิจ

สุรี ชันตยาภรณ์

ปกิตตา สังข์โชค

COVER STORY

HOW TO GET FUNDING

เรื่อง หักยา ภูดี

สตาร์ทอัพต้อง Scale & Growth และเงินทุนถือเป็นหนึ่งในหัวใจสำคัญของการขยายบริการและเติบโต ดังนั้นการรู้ว่าจะหาเงินทุนอย่างไร จึงสำคัญสำหรับความยั่งยืนของธุรกิจสตาร์ทอัพ

ในฉบับนี้ เราขอพาคุณผู้อ่านมารู้จักแหล่งทุนประเภทต่างๆ ที่มีอยู่ในเมืองไทย, ชั้นต่างๆ (Stage) ของการขอทุน, รวมถึงความคาดหวังและสิ่งที่นักลงทุนอยากเห็นจากสตาร์ทอัพ

แนะนำแหล่งทุนประเภทต่างๆ ที่มีอยู่ในไทย

นอกจากการใช้เงินตัวเอง หรือ Bootstrapping แล้ว สตาร์ทอัพยังสามารถหาแหล่งทุนอื่นๆ เพื่อมาเสริมทัพ การสร้างโปรดักต์และบริการให้ดีขึ้นได้ โดยแหล่งทุนต่างๆ แบ่งได้เป็น

ANGEL

Angel คือนักลงทุนรายบุคคล ที่นำเงินส่วนตัวมาลงทุนในสตาร์ทอัพ ส่วนใหญ่เพราะเชื่อมั่นในแนวคิด

กลุ่ม Angel มักเป็นนักธุรกิจ บางคนอาจเป็นสตาร์ทอัพที่ประสบความสำเร็จระดับหนึ่งแล้ว บางคนอยู่ในคอร์ปอเรตใหญ่ เนื่องจากเองเจิลใช้เงินส่วนตัวลงทุน จำนวนเงินอาจไม่สูงมาก และพวกเขามักนิยมลงทุนในช่วง Seed หรือ Pre-Series A ซึ่งถือเป็นช่วงเริ่มต้นของสตาร์ทอัพ โดยการลงทุนนั้นจะแลกมาด้วยหุ้นบางส่วน

จำนวนของเหล่า Angel ในไทยนั้นเพิ่มจำนวนขึ้นทุกปี จากการเปิดเผยของเว็บไซต์ techsauce.co พบว่าในปี พ.ศ. 2555 นั้น Angel ที่เปิดเผยว่าลงทุนกับสตาร์ทอัพไทยมีจำนวนเพียง 2 ราย แต่ปัจจุบันจำนวน Active Angel ที่ลงทุนในไทยเพิ่มขึ้นอย่างก้าวกระโดดเป็นมากกว่า 44 ราย

ทั้งนี้ Angel ยังมีการรวมกลุ่มหรือก่อตั้งคลับในไทย ซึ่งปัจจุบันมี 4 กลุ่ม คือ Bangkok Venture Club, Stock2Morrow, Shift Ventures, และ M8 VC แต่หลังๆ M8 VC ไม่ค่อยแอ็กทีฟเท่าไรแล้ว



VENTURE CAPITAL หรือ VC

VC เป็นธุรกิจที่นำเงินซึ่งรวบรวมจากหลายแหล่ง เช่น กองทุนต่างๆ แล้วแบ่งบางส่วนลงทุนในสตาร์ทอัพ โดยนิยมลงทุนตั้งแต่ Series A ขึ้นไป แต่ทั้งนี้ในไทย มี VC หลายเจ้านิยมลงทุนในช่วง Seed เช่นกัน

สำหรับสตาร์ทอัพที่ต้องการระดมทุนจาก VC ควรต้องมีโปรดักต์หรือ MVP (Minimum Viable Product) รวมถึงหากมีลูกค้าหรือทำรายได้จากโปรดักต์มาบ้างแล้ว กลุ่มนักลงทุน VC มักจะให้ความสนใจ แต่นั่นก็ไม่ใช่ทั้งหมดที่ VC ให้ความสำคัญ เพราะ VC ยังมองถึงทีม แผนธุรกิจ เทคโนโลยี และจุดแข็งที่คนอื่นลอกเลียนแบบไม่ได้ด้วย (Unfair Advantage) และเช่นเดียวกับการลงทุนโดย Angel การลงทุนของ VC นั้นจะต้องแลกมาด้วยหุ้นบางส่วนของสตาร์ทอัพ

นับจากปี พ.ศ. 2555 จำนวน VC ที่ลงทุนในไทยเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ กับเม็ดเงินลงทุน โดยล่าสุดต้นปี พ.ศ. 2560 เม็ดเงินจาก VC (และ CVC) ที่ลงทุนในสตาร์ทอัพไทย คือ 174.74 ล้านเหรียญสหรัฐ (ตัวเลขเฉพาะที่เปิดเผย) โดยจำนวนนี้มีทั้งจาก VC ไทย เช่น 500 TukTuks, Ardent Capital เป็นต้น

CORPORATE VENTURE CAPITAL หรือ CVC

เป็นเงินจากบริษัทใหญ่ที่นำมาลงทุนในสตาร์ทอัพและได้หุ้นบางส่วนกลับไป ทั้งนี้ ส่วนมาก CVC จะไม่ได้เน้นผลตอบแทนเป็นตัวเงินเท่านั้น แต่หวังผลด้านกลยุทธ์ด้วย

กลุ่ม CVC มักเลือกลงทุนในสตาร์ทอัพที่ดำเนินธุรกิจสอดคล้องกับ CVC หรือสามารถเพิ่มมูลค่า (Value Added) ให้กับฐานลูกค้าเดิมของ CVC ได้ และเนื่องจากกลุ่ม CVC เป็นกลุ่มทุนใหญ่ จึงมักนิยมลงทุนใน Series A ขึ้นไป

CVC ที่โดดเด่นในไทยได้แก่ CVC จากเครือโทรคมนาคม เช่น Invent (เครือ AIS), Ascend (เครือ True), กลุ่มธนาคาร เช่น Beacon Venture Capital (ธนาคารกสิกรไทย), Bualuang Ventures (ธนาคารกรุงเทพ), Digital Ventures (ธนาคารไทยพาณิชย์) ขณะเดียวกัน ก็มีกลุ่มพลังงานอย่าง ปตท. ลงมาเล่นในสนามรบนี้ด้วย ส่วน SCG เพิ่งประกาศเปิดตัว AddVentures ไร่ลงทุนโดยตรงในสตาร์ทอัพเมื่อกลางปี พ.ศ. 2560 ที่ผ่านมา

ภาครัฐ

ปัจจุบันเงินสนับสนุนจากภาครัฐมี 2 รูปแบบ คือ เงินลงทุนในลักษณะ VC หรือ Private Equity (การได้หุ้น) และการสนับสนุนเงินให้เปล่า (Grant)

รัฐลงทุนแบบ VC

นับถึงตอนนี้ มีเงินสนับสนุนแบบ VC จากภาครัฐอยู่ประมาณ 6,800 ล้านบาท โดยลงทุนผ่านกองทุนของหน่วยงานรัฐ เช่น กองทุนธนาคารออมสิน กองทุนธนาคาร SME กองทุนธนาคารกรุงไทย กองทุนตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย หรือผ่านกองทุนสำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ ส่วนใหญ่จะลงทุนในสตาร์ทอัพขั้น Series A ที่มีการเติบโตมาระยะหนึ่ง เพราะต้องการลดความเสี่ยงจากการลงทุนนั่นเอง

รัฐกับการให้ Grant

ส่วนการสนับสนุนแบบให้เปล่า มักให้สตาร์ทอัพที่อยู่ในขั้น Idea หรือ Seed เช่น Startup Voucher จากสำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ (สวทช.) และ คูปองนวัตกรรม รวมถึง NIA Venture ของสำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (NIA) ทั้งนี้ Grant จากรัฐจะไม่ขอแบ่งหุ้นแต่อย่างใด

CROWDFUNDING

หลักการของ Crowdfunding คือการระดมทุนจากคนจำนวนมาก เพื่อนำเงินมาลงทุนในโครงการหรือธุรกิจสตาร์ทอัพที่เตรียมไว้

โดยมีรางวัลแก่ผู้ให้เงินทุนแตกต่างกันไปตามประเภทของการระดมทุน แบ่งเป็น 4 ประเภทหลัก ได้แก่

Donation-Based (บริจาค)

Reward-Based (ให้ของรางวัลเมื่อระดมทุนสำเร็จ)

Equity-Based (ได้รับหุ้น)

และ Lending-Based (ระดมทุนแบบให้ยืมโดยต้องคืนที่หลัง)

ทั้งนี้การระดมทุนแบบ Donation-Based และ Reward-Based มักระดมผ่านเว็บไซต์ โดยสตาร์ทอัพสามารถทำได้เอง ขณะที่การระดมทุนแบบ Equity-Based และ Lending-Based ต้องได้รับการกำกับจากหน่วยงานรัฐ

ปัจจุบันด้วยกฎระเบียบบางอย่าง ทำให้สตาร์ทอัพยังทำ Crowdfunding แบบ Lending-Based ในไทยไม่ได้ แต่สามารถทำแบบ Equity-Based ได้แล้ว ผ่านการดำเนินงานของตลาดหลักทรัพย์ ซึ่งเป็นไปตามกฎระเบียบของ ก.ล.ต. (สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์) โดยมีรายละเอียดดังนี้

LIVE: Equity-Based Crowdfunding ผ่านตลาดหลักทรัพย์

ปกติแล้วโครงสร้างธุรกิจของสตาร์ทอัพทำให้ไม่สามารถระดมทุนในตลาดหลักทรัพย์แบบเดียวกับบริษัทมหาชนได้ การระดมทุนของสตาร์ทอัพจึงต้องดำเนินการแตกต่างออกไป

โดยตลาดหลักทรัพย์ได้ตั้ง Equity-Based Crowdfunding ชื่อ LIVE ขึ้นมา ดำเนินงานโดยบริษัทย่อยชื่อ บริษัท โลฟฟินคอร์ป จำกัด เพื่อทำหน้าที่ในการเป็นแพลตฟอร์มระดมทุนและศูนย์ซื้อขายหลักทรัพย์ของสตาร์ทอัพและ SME ขนาดเล็ก

ขั้นตอนคือ สตาร์ทอัพและ SME ที่ต้องการเงินทุน ต้องสมัครเป็นสมาชิกของ LIVE ผ่าน www.live-mkt.com และทำการระดมทุนจากนักลงทุนที่สนใจ เมื่อระดมทุนเสร็จ สามารถเปิดโอกาสให้นักลงทุนที่ถือหุ้นทำการซื้อขายเปลี่ยนมือในตลาดรองได้ ช่วยให้เกิดสภาพคล่องในธุรกิจสตาร์ทอัพ ถือเป็นแนวทางที่น่าสนใจมาก โดยตัวอย่างประเทศที่มีแพลตฟอร์มคล้ายกันนี้ได้แก่ เกาหลีใต้

ระยะต่างๆ ของการขอกุณ

SEED ROUND

แหล่งทุนที่เกี่ยวข้อง

Grant จากภาครัฐ,
Crowdfunding,
Angel, VC

เงินลงทุนโดยประมาณ

2.5 แสน ถึง 5 แสนเหรียญสหรัฐ
(เฉพาะภูมิภาคอาเซียน)

ถ้าไม่นับระยะที่สตาร์ทอัพต้องใช้ทุนส่วนตัวในการเริ่มต้นธุรกิจแล้ว (Bootstrap) รอบ Seed ถือได้ว่าเป็นรอบแรก ที่สตาร์ทอัพเกี่ยวข้องกับการขอทุน ความหมายของรอบ Seed คือ การเพาะเมล็ดพันธุ์ให้เติบโต (ตามชื่อเลย) ดังนั้น สิ่งที่สตาร์ทอัพต้องมีการขอทุนรอบนี้คือ ไอเดีย หรือปัญหาที่อยากแก้ นำไอเดียนี้ไปคุยกับนักลงทุน หรือ ถ้าพัฒนาโปรดักต์จนได้โปรโตไทป์ (Prototype) และ Traction แล้ว น่าจะทำให้การคุยกับนักลงทุนราบรื่นขึ้น โดยแหล่งทุนที่ขอได้ก็มีตั้งแต่ Grant จากภาครัฐ, กลุ่ม Angel, VC, หรือ Crowdfunding

SERIES A

แหล่งทุนที่เกี่ยวข้อง

VC, CVC

เงินลงทุนโดยประมาณ

ระหว่าง 1 ถึง 5 ล้านเหรียญสหรัฐ
(เฉพาะภูมิภาคอาเซียน)

ส่วนใหญ่แล้ว VC และ CVC จำนวนมากมักจะอยากลงทุนในรอบ Series A เพราะสตาร์ทอัพที่ระดมทุนในรอบนี้ส่วนใหญ่จะค้นพบตลาดที่ตนเองถนัด (Product Market Fit) และมีผลิตภัณฑ์ที่นิ่งแล้ว เม็ดเงินที่ได้มักนำไปขยายให้บริษัทเติบโต ซึ่งรวมถึงการขายตลาดและกลุ่มลูกค้าด้วย โดยอาจขยายภายในประเทศ หรือขยายไปลุยเมืองนอกก็ได้

จริงๆ มีคำแนะนำที่น่าสนใจจากสตาร์ทอัพรุ่นพี่คือ ก่อนจะระดมทุนรอบซีรีส์ A นั้น สตาร์ทอัพควรมองข้ามข้อดีไปแล้วว่า จะระดมทุนรอบซีรีส์ B โหม หรือจะ Exit ออกไปเลยที่ต้องทำอย่างนี้ เพราะจะมีผลต่อการขอเงินทุนรอบ A เนื่องจากหากเราคิดจะเติบโตเพื่อไประดมทุนซีรีส์ B ต่อ เราก็ต้องขอเงินทุนจากรอบ A ให้เพียงพอที่เราจะเติบโตไป B ได้จริง หรือแม้แต่การ Exit ด้วยการขาย ก็ยังต้องรู้ราคาขายล่วงหน้า เพื่อจะได้ระดมทุนรอบ A ได้อย่างเพียงพอที่จะทำให้บริษัทเติบโตจนขายได้ในราคานั้น

SERIES B ขึ้นไป

แหล่งทุนที่เกี่ยวข้อง

VC ใจใหญ่ๆ
และ CVC

เงินลงทุนโดยประมาณ

มากกว่า 10 ล้านเหรียญสหรัฐ
(เฉพาะภูมิภาคอาเซียน)

เป็นช่วงเติบโตและขยายบริษัทให้ใหญ่ขึ้น โดยสตาร์ทอัพอาจนำเงินไปซื้อบริษัทที่มีความเกี่ยวข้องกับธุรกิจตนเอง บางเจ้าอาจเริ่มขยายไปต่างประเทศ ช่วงนี้สตาร์ทอัพจะมีลูกค้าและมีแผนธุรกิจที่แน่นอนแล้ว บางรายถึงจุดคุ้มทุนและทำกำไรให้เห็นแล้ว

ขณะเดียวกัน สตาร์ทอัพบางรายที่มาถึงขั้น Series B แล้ว มักจะเตรียมตัว Exit ด้วยการขายกิจการ หรือไม่ก็นำบริษัทเข้าตลาดหุ้น (IPO)

HEAR FROM THE EXPERTS



ANGEL

ชวภาส องค์มหัทธมงคล

ผู้ก่อตั้งและกรรมการผู้จัดการ
Bangkok Venture Club

“Bangkok Venture Club เป็นคลับที่รวม Angel (นักลงทุนรายบุคคล) ทั้งคนไทยและต่างชาตกว่า 400 คนเข้าด้วยกัน ซึ่งโดยปกติเราจะเจอสตาร์ทอัพที่น่าสนใจจากการแนะนำในเครือข่ายมาอีกที แต่สตาร์ทอัพที่อยากติดต่อกลับโดยตรงก็ทำได้ผ่านอีเมลหรือโทรมาได้เลย”

“เวลาที่ลงทุนในสตาร์ทอัพ หลายคนจะชอบถามว่า Angel ดูอะไรบ้าง ซึ่งตอบค่อนข้างยาก เพราะแล้วแต่คน แต่ที่น่าสนใจคือเวลาที่ Angel ลงทุน เงินไม่ใช่ปัจจัยสำคัญอันดับหนึ่งนะครับ เพราะ Angel โดยมากจะมีตั้งค์เพียงพอแล้ว แต่เขาอยากร่วมงานกับคน หรือสตาร์ทอัพที่ทำให้เขาตื่นเต้นนะ อยากตื่นมาตอนเช้าแล้วรู้สึก Young, Passionate, Fun คนเหล่านี้เขาอยากช่วยสตาร์ทอัพที่มีฝันเดียวกัน ฝันที่อยากเปลี่ยนโลกให้ดีขึ้น เพราะเขาเคยผ่านจุดนั้นมาแล้ว”



VC

เรืองโรจน์ พูนผล

ผู้บริหารกองทุน 500 TukTuks และ
ผู้ก่อตั้ง Disrupt University

“สิ่งที่ VC อยากเห็นคือ Unfair Advantage หรือข้อได้เปรียบด้านการแข่งขันที่คู่แข่งเลียนแบบไม่ได้ คือถึงทีมจะใช่ ตลาดพร้อม โปรดักดีดี แผนธุรกิจดีแล้ว แต่ต้องตอบให้ได้ว่าจะอะไรคือ Unfair Advantage ของคุณ ซึ่งสตาร์ทอัพไทยยังตอบตรงนี้ได้ไม่มากนัก”

“อีกอย่างที่ควรมี คือ Path to Profitability ต้องมีเส้นทางที่ชัด แล้วรู้ว่าในระยะเวลา 12-18 เดือน สตาร์ทอัพคุณจะไปสู่กำไรได้อย่างไร สิ่งนี้สำคัญ เพราะถึงคุณระดมทุนไม่ได้ คุณก็ยังทำอะไรได้ ยังอยู่ได้ต่อไป”



CVC

ธนพงษ์ ณ ระนอง

นายกสมาคม Thailand Venture Capital Association และ กรรมการผู้จัดการ
Beacon Venture Capital

“จุดประสงค์ของคอร์ปอเรตคือ ตั้ง VC ขึ้นมาเพื่อลงทุนในบริษัทที่จะมาช่วยสร้าง Value Added ให้องค์กร ไม่ได้เน้นการลงทุนเพื่อสร้างผลกำไรอย่างเดียว ดังนั้นแล้ว CVC จึงมักลงทุนในสตาร์ทอัพที่ทำธุรกิจเกี่ยวข้องกับที่ CVC ทำอยู่ หรือเสริมกันได้ อย่าง Beacon ของธนาคารกสิกรไทย ก็เลือกลงทุนกับ FlowAccount เพื่อมาเสริมให้ลูกค้าธนาคารได้รับระบบที่ช่วยบริหารจัดการบัญชีดีขึ้น”

“จุดแข็งของสตาร์ทอัพไทยคือ มีไอเดียดี และทำการตลาดเก่ง แต่สิ่งที่น่าเป็นห่วงคือ การสร้างรายได้ที่ยั่งยืน จุดนี้ยังเป็นจุดอ่อนอยู่ ถ้าจะให้แนะนำ คงเป็นเรื่องการสร้างรายได้หลายทาง อาจต้องมองทั้งตลาด B2C และ B2B”



CROWDFUNDING

พงศ์ปิติ เอกเรียชัย

Head of Enterprise Development
ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

“แพลตฟอร์ม LIVE ของตลาดหลักทรัพย์ ถือเป็น Equity-Based Crowdfunding โดยแตกต่างจาก Crowdfunding ของเมืองนอกที่เราคุ้นเคยอย่าง Kickstarter หรือ Indiegogo ในแง่ที่ว่า ส่วนใหญ่การระดมทุนของสองเว็บไซต์นี้ มักอยู่ในรูปแบบ Reward-Based Crowdfunding มากกว่า ผู้ลงทุนจะไม่ได้หุ้นจากสตาร์ทอัพ ส่วน Crowdfunding อื่นในไทย อาจจะมีบางรายที่เป็น Equity-Based Crowdfunding เหมือนเรา แต่ที่แตกต่างคือ นอกเหนือส่วนระดมทุนแล้ว แพลตฟอร์ม LIVE ยังมีระบบสนับสนุนการขายหุ้นของสตาร์ทอัพด้วย โดยผู้ถือหุ้นที่ลงทุนแบบ Crowdfunding ในสตาร์ทอัพไปแล้ว สามารถนำหุ้นสตาร์ทอัพตัวนั้นมาซื้อขาย แลกเปลี่ยนในแพลตฟอร์ม LIVE นี้ได้”

“ถ้าสนใจ ลองดูข้อมูลเพิ่มเติมที่ www.live-mkt.com หรือ [facebook.com/LIVE-Platform](https://www.facebook.com/LIVE-Platform) ก็ได้ค่ะ”



STARTUP

กิตติชัย พิพัฒน์บุญยารัตน์

สตาร์กอัพ, ผู้อำนวยการบริษัท Aristo Production, หุ้นส่วน Punspace, กสสการ Thailand Tech Startup Association

“ทุกคนมักจะมีคำถามว่า ไม่รู้จักนักลงทุน จะหาเงินทุนได้อย่างไร แต่ถ้าคุณมีตัวตนอยู่เฉยๆ นักลงทุนก็ไม่เดินเข้ามาหาอยู่แล้ว ต้องเปิดตัวเองครับ ไปตามงาน หรือไปในที่ซึ่งคนเหล่านั้นอยู่ หากนักลงทุนก็เหมือนหาทีมงาน ไม่มีใครช่วยตัวคุณได้ดีเท่ากับตัวคุณเอง ต้องทำให้บริษัทหรือโปรดักต์ที่คุณทำอยู่เป็นที่รู้จักให้มากที่สุด”

“นี่อะไรไม่ออก อยากได้นักลงทุน อาจเริ่มด้วยการเดินไปถามสมาคมนักลงทุนไทยก็ได้ นะ อย่าลืมนั่นเป็นสาเหตุที่เรามีสมาคมพวกนี้อยู่ ลองปรึกษาเขาก็ได้ ผมมองว่าเป็นจุดเริ่มต้นที่ดีนะ อีกอย่างคนที่ทำอย่างนี้ อย่างน้อยแสดงว่ามีความพยายามจริงๆ”

นักลงทุน อยากรู้เรื่องอะไร

เราสอบถามผู้เกี่ยวข้องกับประเด็นนี้ และนี่คือข้อคิดเห็นที่เชื่อมั่นว่าจะเป็นประโยชน์แก่สตาร์ทอัพไทย

1

TEAM

ทีมของคุณมีใครบ้าง และเคยทำอะไรมาก่อน - ส่วนใหญ่แล้วทีมที่รู้จักกันมานานมักจะดีเปรียบ เพราะนักลงทุนมองว่ารู้จักกันดี และไม่น่าจะฉกฉวยในเร็ววัน

2

MARKETING PLAN

ควรมีแผนธุรกิจที่จะสร้างรายได้ อย่างชัดเจน

3

UNFAIR ADVANTAGE

ข้อได้เปรียบด้านการแข่งขันที่คู่แข่งก็อปปีไม่ได้ ทีมคุณมีข้อได้เปรียบนี้ไหม แล้วทำไมนักลงทุนต้องเลือกทีมคุณ คำตอบนี้อาจเล่าถึงประสบการณ์และความเชี่ยวชาญก็ได้ เช่น คุณอยู่ในแวดวงการศึกษาหลายสิบปี ทำให้คุณได้เปรียบจากเครือข่ายราชการและเอกชนต่างๆ เป็นต้น

4

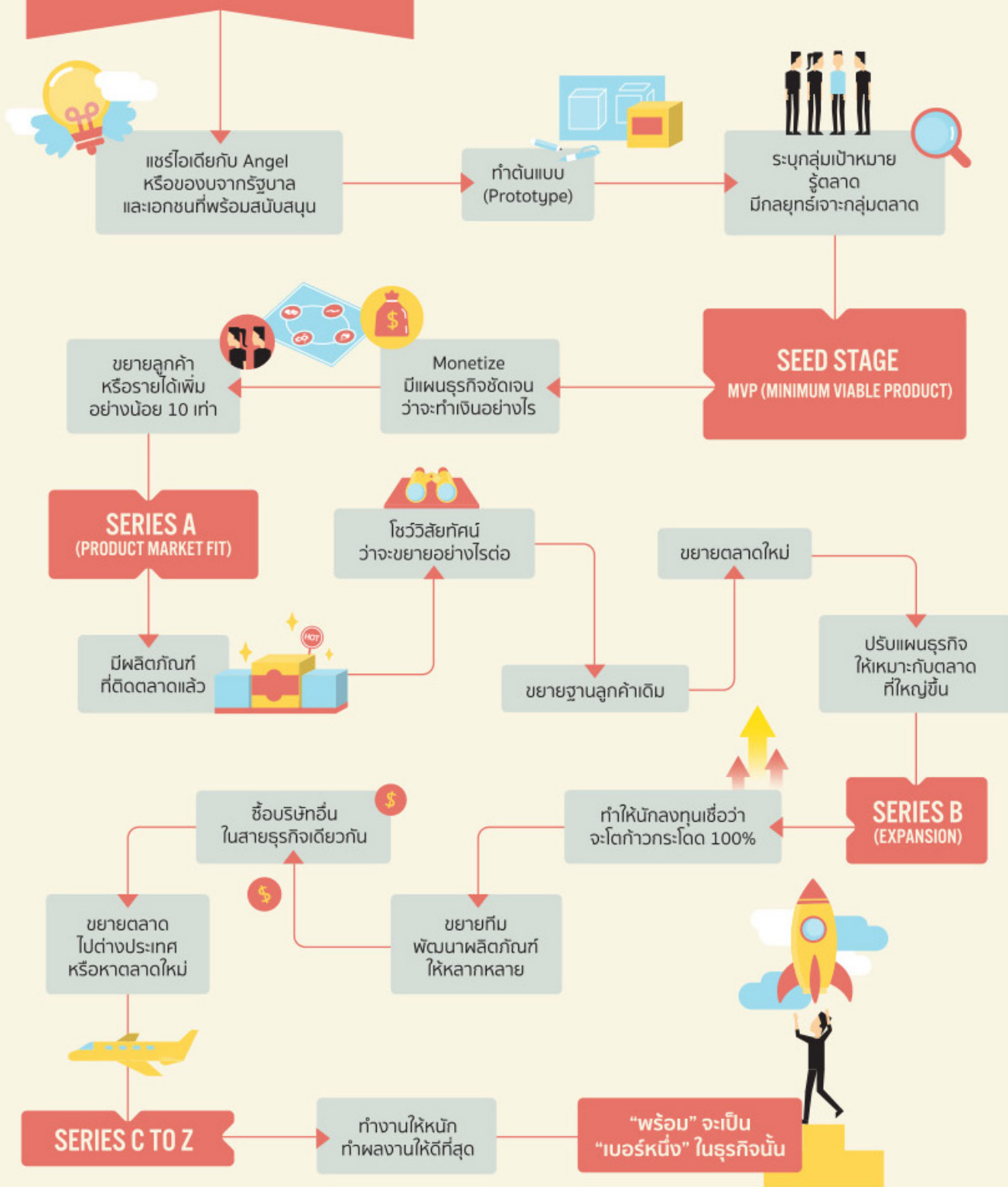
TIMING

ต้องตอบให้ได้ว่าทำไมต้องเปิดบริษัทตอนนี้ การมาถึงของบริษัทของคุณจะช่วยแก้ปัญหาที่ไม่เคยมีใครทำมาก่อนได้อย่างไร

START WITH IDEA

เริ่มตั้งไข่ที่ไอเดีย

(PROBLEM SOLUTION FIT)



INTERVIEW



รัชวุฒิ พิชยาพันธ์

ค้นพบ “แรงบันดาลใจ”
จาก “ความล้มเหลว”

เขียน มนัสวีร์ ปานคำ และ หักยา ภูดี
ถ่ายภาพ ปิยฉินท์ เกียรติตันกุลยุทธ

Fixzy คือสตาร์ทอัพที่รวมสารพัดช่างไว้
อย่างครบวงจร เป็นธุรกิจที่แก้ปัญหา
ประจำบ้านซึ่งนับเป็นเรื่องใหญ่ของมนุษย์

กว่าจะมาเป็น Fixzy ในวันนี้ ไม่ใช่เรื่องง่าย
รัชวุฒิ พิชยาพันธ์ ซีอีโอและผู้ร่วมก่อตั้ง
Fixzy จะมาเปิดปากให้เราฟังถึงเส้นทาง
ที่ไม่เรียบของสตาร์ทอัพสายซ่อม รวมถึง
แนวคิดที่ว่าด้วยการหานักลงทุน



ทราบมาว่ากว่าจะมาเป็น Fixzy ชีวิตคุณผ่านการล้มลุกคลุกคลานมาไม่น้อย ช่วยเล่าให้ฟังหน่อยได้ไหม?

ผมเรียนจบวิทยาศาสตร์คอมพิวเตอร์ที่ ม.รามคำแหง ครบ ผันตั้งแต่เด็กว่าอยากเป็นโปรแกรมเมอร์ พอเรียนจบเราก็ได้เข้าทำงานตามสายที่เรียนมา แต่พอทำงานจริง พบว่าเราไม่ได้ชอบเขียน Code ขนาดนั้น ทำได้ 6 เดือนก็เลยลาออก

ช่วงนั้นเหมือนคนออกหักเลย ก็ไปอยู่ต่างจังหวัด และทำความเข้าใจกับตัวเอง จนได้คำตอบว่าเรายังชอบคอมพิวเตอร์อยู่ ก็เลยกลับมาทำงานเป็นนักวิชาการคอมพิวเตอร์ ดูแลระบบต่างๆ ของโรงพยาบาลแห่งหนึ่ง

ทำได้ 2 ปีครึ่ง ชีวิตก็เปลี่ยนแปลงอีก ผมตัดสินใจออกมาทำธุรกิจกับเพื่อน ตอนกลางวันนำเข้ายาง และพลาสติกจากจีน กลางคืนเปิดผับ ทำอยู่อย่างนี้ 3-4 ปี ช่วงปีแรกผับได้กำไรครับ แต่พอเข้าปีที่ 2 เริ่มขาดทุน สุดท้ายพอถึงปีที่ 4 ก็เจ๊ง

พวกเราทำผับเพราะชอบเที่ยว แต่ไม่รู้มาก่อนว่าการทำผับมีวงจรของมัน คือทำได้ 2 ปีแล้วต้องปรับปรุง หรือขายให้คนอื่นมาบริหารต่อถึงจะอยู่รอด แต่ตอนนั้นเราไม่รู้

ตอนนั้นอีกธุรกิจยังโอเคอยู่ แต่ผมให้น้องดูแล แล้วผมหันมาทำนิตยสารแจกฟรี ชื่อ IMO เกี่ยวกับทอง ผมไปชวนเพื่อนสนิท (นิค - ชฎิล เอี่ยมเกตุแก้ว) ตอนนั้นเขาเงินเดือนหลักแสน ผมชวนให้ออกมารับเงินเดือนหลักหมื่น แล้วปรากฏว่านิตยสารเจ๊งภายใน 4 เดือนเลย

เรามองว่าอะไรคือปัญหาที่แท้จริงของลูกค้ายากกว่าที่เราทำอะไรได้

อันนี้เป็นหัวใจหลักของการทำสตาร์ทอัพ

เพราะอะไรถึงจึงเร็วขนาดนี้แค่ 4 เดือนเอง

เพราะเราไม่เข้าใจภาพรวมธุรกิจดีพอ ตอนนั้นรู้สึกผิดกับเพื่อนมาก แต่เพื่อนมองมุมบวก บอกว่า “เรายังมีหนทาง” เลยร่วมงานกันต่อ ตอนนั้นก็ไปรับงานเขียนโปรแกรมเลี้ยงชีพไปเรื่อยๆ จนปลายปี พ.ศ. 2556 เราอยากทำโปรเจกต์ของเราเองแล้ว เลยเริ่มทำโปรแกรมบริหารจัดการทัวร์ ผู้ใช้แค่กรอกข้อมูลแล้วระบบจะเลือกให้เอง ผลคือคนไม่ชอบเพราะเขาชอบเลือกเองมากกว่า นี่เป็นความล้มเหลวที่เกิดขึ้นเพราะเราไม่ได้สอบถามลูกค้าก่อนลงมือทำ ไม่สำรวจว่าตลาดต้องการอะไร

หลังจากล้มเหลวเรื่องทัวร์ ผมกับเพื่อนก็ยังคงอยากทำธุรกิจต่ออยู่ แต่ก็ยังไม่มียอดขายอะไร จนปี พ.ศ. 2557 บ้านเพื่อนมีปัญหาบิมน้ำเสียแล้วหาช่างมาซ่อมไม่ได้ วันนั้นเขาต้องปั่นจักรยานไปหาเบอร์ช่างที่ติดประกาศตามเสาไฟฟ้า แต่พอตรวจสอบเบอร์ในเว็บไซต์แล้ว ก็พบว่าช่างมีประวัติไม่ดี สุดท้ายวันนั้นหาช่างไม่ได้ เพื่อนไม่ได้อาบน้ำไป 2-3 วัน

พอนึกเล่าเรื่องนี้ให้ฟัง เรารู้สึกตรงกันว่านี่คือ Pain Point เราน่าจะทำแพลตฟอร์มอะไรขึ้นมาแก้ไขนะ ก็เลยไปดูโมเดลของต่างประเทศ เจอของออสเตรเลียที่ให้บริการเรียกช่างมาซ่อมได้ แต่ที่โน่นช่างมีคุณภาพ รายได้สูง ที่สำคัญใครจะเป็นช่างได้ต้องสอบใบประกาศ ผมเลยคิดว่าบ้านเราก็น่าจะทำได้ เพียงแต่มาปรับโมเดลใหม่นั้นถือเป็นจุดกำเนิดของ Fixzy

พอเปิดตัวแล้วเป็นไปอย่างที่คิดไว้ไหม?

ไม่เลยครับ (หัวเราะ) คือตอนแรกเราจะทำ Matching ช่างกับลูกค้าอย่างเดียว แต่ลูกค้าคาดหวังมากกว่านั้น เขาอยากให้เราคัดกรองช่างด้วย แคมเปญแรกเปิดตัวเป็นแอปพลิเคชัน แต่คนไทยยังนิยมโทรอยู่ ประมาณสองเดือนแรกหลังจากเปิดตัว เราก็รู้แล้วว่าไม่ใช่ ถือเป็นความล้มเหลวเล็กๆ หลังจากนั้นเริ่มหาวิธีอื่น ก็เลยจ้างทีม Operation มาตรวจสอบช่าง

ช่วงแรกได้ช่างต้นแบบจากลูกพี่ลูกน้องที่เป็นสถาปนิก แล้วเราก็ลงไปหาช่างเองด้วย ไปทุกที่ไปคัดกรองเพื่อจะหาช่างเข้าระบบเรา ซึ่งสิ่งที่เขาอยากให้เราคือ เรามีปริมาณงานเยอะไหม เราก็บอกว่า ถ้ามาอยู่ในระบบเรา เราไม่ทิ้งแน่นอน

ตอนนี้เรามีช่างลงทะเบียนไว้ 3,600 ทีมแล้ว โดย 60-70% สมัครผ่านเว็บไซต์เข้ามาเอง หรือไม่ก็มาสมัครด้วยตนเองที่บริษัท ตอนนี้มีคนสมัครมาเฉลี่ย 100 คนต่อเดือน

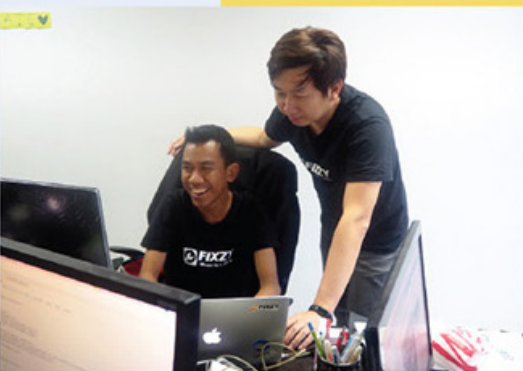
เราจะตรวจสอบความน่าเชื่อถือ ความปลอดภัย และมีฝีมือ ต้องคัดเลือกกันจริงๆ ซึ่งตอนนี้ช่างผ่านการตรวจสอบ และยืนยันตัวตนแล้ว 1,000 กว่าทีม

ทำไมถึงจ่ายงานได้น้อย?

เราพบว่าเมืองไทยยังขาดช่างคุณภาพดีอีกมาก ซึ่งทำให้เราตัดสินใจทำศูนย์ฝึกอบรมช่างขึ้นมา โดยร่วมมือกับ SC Able ซึ่งเป็น CVC ของ SC Asset ที่ทำด้านอสังหาริมทรัพย์ครับ

เราอยากพัฒนาฝีมือช่างและอุตสาหกรรมนี้อย่างจริงจัง ซึ่งช่างที่ผ่านการฝึกอบรมและผ่านการทดสอบ จะได้รับรับรองจากเรา ซึ่งแม่บ้านก็มีการอบรมด้วยครับ

เหตุที่ต้องฝึกอบรมเพราะความรู้พวกนี้ละเอียดมากเลยนะ เช่น การก่อผนังทำอย่างไรจึงจะได้ผนังที่ดีที่สุด ซึ่งพออบรมแล้ว ช่างเขาก็ชอบกันหรืออย่างแม่บ้าน ก็เป็นเรื่องละเอียดขนาดว่าน้ำยาคีร์ควรใช้กับพื้นแบบไหน ที่สำคัญเรามีภาคปฏิบัติให้ได้ปฏิบัติจริง



▲ รัชวุฒิ พิชยาพันธ์ (รัช) และ ชฎิล เอี่ยมเกตุแก้ว (นิค) ผู้ร่วมก่อตั้ง Fixzy กำลังคุยงานกัน



การเป็นตัวกลางแบบนี้ เคยเจอปัญหาอะไรที่คิดว่าหนักหน่วงไหม?

มีปัญหาเรื่องช่างบ้าง แต่น้อยมาก เพราะอย่างที่บอกว่าเราตรวจสอบและอบรมมาก่อนด้วย ทำมา 2 ปี เจอช่างโกงไป 2 คน เฉลี่ยปีละคน คือเขาไปทำงาน แล้วเบิกเงินกับลูกค้า แล้วไม่ทำต่อให้เสร็จ เราก็ตามคืนเงินได้ แล้วช่างคนนี้ก็โดนแบน เราพยายามจะบอกลูกค้าว่าอย่าจ้างส่วนตัวเพิ่ม จ้างงานผ่านเราเซฟกว่า เพราะเราไม่ได้ชาร์จช่างเพิ่มอยู่แล้ว แต่ลูกค้าเขาก็กลัวว่าถ้าผ่านตัวกลางแล้วจะแพง เลยคุยกันเอง มันเลยเกิดเหตุการณ์นี้ ซึ่งเราก็ต้องพยายามสื่อสารให้ลูกค้าเข้าใจ



รายได้ของ Fixzy มาจากไหน

เราคิดค่าใช้งานแพลตฟอร์ม 50 บาทต่องาน ที่ไม่ชาร์จเยอะเพราะช่างจะได้ไม่ไปคิดเงินลูกค้าเพิ่ม แล้วจะมีค่าสมาชิกรายเดือนของช่าง ส่วนงานดูแลรักษาบ้าน เช่น งานล้างแอร์ เครื่องซักผ้า งานแม่บ้าน เราจะหักเปอร์เซ็นต์ขั้นต่ำ 5 - 20% แต่งานซ่อมเราไม่หัก เพราะเราอยากเข้าไปแก้ปัญหาเรื่องงานซ่อมให้ลูกค้า

ตอนที่คุณเริ่มทำ Fixzy มา เหมือนคุณเริ่มจากเงินทุนของตัวเอง ทำไมคุณถึงไม่เลือกเอาไอเดียไปเสนอนักลงทุนก่อนล่ะ

จริงๆ เรามีนักลงทุนครับ แต่เราไปคุยกับเขาหลังจากที่เรามีคนใช้งานแอปแล้ว คือเราไม่อยากจะคุยด้วยโอเค แต่อยากคุยตอนที่ทำโปรเจกต์เสร็จแล้ว

คุณคุยอะไรกับนักลงทุน

เราคุยกับนักลงทุนรายแรกว่า ปลายทางของ Fixzy คือเราจะดูแลบ้านทั่วประเทศไทย คือเราพูดถึงเป้าหมายของเรา ตรงนั้นมันสำคัญ ทีนี้เขามองว่า ตลาดอสังหาริมทรัพย์ค่อนข้างใหญ่ ถ้าเราทำได้จริง ก็น่าจะมีอนาคต จากนั้นเราก็มีนักลงทุนอิสระเข้ามาอีก แต่ไม่ได้ประกาศออกสื่อ

จนมาปีนี้ เราได้เงินทุนจาก SC Able โดย SC Able ทำงานร่วมกับ Fixzy ในการตั้งศูนย์ฝึกอบรมช่างจริงๆ เราคุยกันมาเป็นปีแล้ว คือเราอยากพัฒนาและอัปเดตอุตสาหกรรมนี้ และ SC Able ก็มีวิสัยทัศน์ตรงกันพอดี ก็เลยสร้างศูนย์อบรมขึ้นมา โดยใช้ Fixzy เป็นศูนย์รองรับช่าง

คุณมองหาอะไรจากนักลงทุน

เราเป็นธุรกิจบริการ การเติบโตของเรามี 2 ฝั่ง คือ ฝั่ง User กับ Provider

สิ่งที่มองหาคือ นักลงทุนที่จะมาช่วยสร้างฝ่ายใดฝ่ายหนึ่ง หรือทั้ง 2 ฝั่งให้โต เน้นกลยุทธ์เป็นหลัก เรื่องเงินเป็นเรื่องรอง ดังนั้น จะไม่เห็นว่ามี Fixzy ไป Pitch ที่ไหน เราจะไปคุยกับ CVC เลย พอไปถึงก็จะคุยเรื่องวิสัยทัศน์ที่เราเห็นอะไร เราอยากทำอะไร แล้วถ้านักลงทุนคนไหนคลิกกับโอเคเดี๋ยวเราก็ร่วมงานกัน ผมว่าตรงนี้เป็นสิ่งสำคัญที่สุด อย่าง SC Able เขาพูดว่า อยากพัฒนาฝีมือช่างในประเทศไทย รวมถึงฝีมือแม่บ้านด้วย เราเชื่อว่าอาชีพเหล่านี้ไม่ใช่อาชีพที่ต่ำต้อย เราเลยอยากพัฒนาคุณภาพแรงงานในสายนี้ให้มีคุณภาพและมีชีวิตที่ดีขึ้น

ก้าวต่อไปของ Fixzy คือ?

เราตั้งเป้าให้งานรักษาดูแลบ้านต้องเป็นงานที่ง่ายและใช้ได้ทุกวัน คือตอนนี้นางช่าง เป็นงานที่ต้องนัดคิวอยู่ Fixzy อยากทำให้ถึงระดับ On Demand คืออยากได้ตอนไหน ก็มาได้เลย นอกจากนี้เราต้องการเป็นตัวเลือกรายแรกในการซ่อมบำรุงและดูแลรักษาของลูกค้าที่เขามีสถานที่ บ้าน คอนโด, สำนักงาน หรือร้านอาหาร

คำแนะนำถึงสตาร์ทอัพหน้าใหม่

ผมชอบคำพูดที่ Dave McClure (อดีตผู้บริหาร 500 Startups) เขาพูดไว้ว่า “ลูกค้าไม่สนใจหรอกว่าคุณจะผลิตอะไรออกมา ลูกค้าจะสนใจแต่ปัญหาของตัวเอง” ดังนั้น เราต้องรู้ปัญหาของลูกค้า ซึ่งสตาร์ทอัพทุกคนมักจะเริ่มจากโอเคเดี๋ยวที่เราอยากทำซึ่งไม่ผิดครับ แต่ก็ควรออกไปหา ไปคุยกับลูกค้าไปหาปัญหาที่แท้จริงที่ทำให้ลูกค้าต้องมาใช้บริการหรือสินค้าของเราให้ได้ มันจะไต่ยั่งยืน

Fixzy ถึงเราจะล้มลุกคลุกคลาน แต่ก็อยู่มาได้ 3 ปีแล้ว เพราะ “เรามองว่า อะไรคือปัญหาที่แท้จริงของลูกค้ามากกว่าว่าเราทำอะไรได้” ผมว่าอันนี้เป็นหัวใจหลักของการทำสตาร์ทอัพครับ

ติดตามเรื่องราวของ
คุณรัชชวุฒิ ผู้ร่วมก่อตั้ง
Fixzy เพิ่มเติมได้ที่



5 LITTLE THINGS THAT MIGHT BE BIG

5 TIPS FROM SUCCESSFUL ENTREPRENEURS FOR THE FIRST YEAR OF YOUR STARTUP

ที่มา 5 tips from successful entrepreneurs for the first year of your startup
เว็บไซต์ addicted2success.com

สำคัญที่วางแผน



WARREN BUFFETT

“เรามีร่นเงา (ความสำเร็จ) ในวันนี้ เพราะมีใครสักคนปลุกดันไม้ไว้แล้วในวันก่อน”

สตาร์ทอัพที่ประสบความสำเร็จมักมีเป้าหมาย แต่จะไปให้ถึงเป้าหมายได้ ส่วนสำคัญคือการวางแผนก่อนที่จะผลิตสินค้าหรือบริการส่งไปขายทั่วโลก คุณควรใช้เวลาวางแผนกลยุทธ์กับทีมงานก่อน การวางแผนก็เหมือนการวางรากฐานที่แข็งแรงให้บริษัท จำเป็นต้องมี ไม่อย่างนั้นความสำเร็จก็ไม่มีวันออกเงยให้

การไม่กล้าเสี่ยงคือ ความเสี่ยงที่สุด



MARK ZUCKERBERG

“ในโลกที่ทุกอย่างเปลี่ยนแปลงเร็วมาก กลยุทธ์เดียวที่จะนำไปสู่ความสำเร็จคือ การไม่ยอมเสี่ยงอะไรเลย”

ในโลกที่หมุนไวเช่นนี้ การไม่กล้าเสี่ยงคือปัจจัยที่ทำให้บริษัทจำนวนมากล้มเหลว แน่แน่นอนว่าในการทำธุรกิจ คุณต้องเจอกับช่วงเวลาที่ต้องเสี่ยง และต้องตัดสินใจ จงซ้่งน้ำหนักให้ตัดสินใจให้ฉลาด และถ้าล้ม จงยอมรับผลและก้าวเดินต่อขอให้มองไปที่อนาคตและอย่าหยุดนิ่ง



WILLIAM SCHRADER

ทำให้ธุรกิจของคุณเป็นที่รู้จัก

“แค่ข้ามคืน อินเทอร์เน็ตได้เปลี่ยนจากเทคนิคอันน่าพิศวงมาเป็นสิ่งที่ธุรกิจต้องใช้เพื่อให้อยู่รอดแล้ว”

ไม่มีใครอยากซื้อสินค้าหรือบริการที่พวกเขาไม่รู้ว่ามีนสำคัญอย่างไรหรอก ทุกวันนี้ผู้คนกว่าพันล้านคนเชื่อมต่อกันผ่านโลกออนไลน์ โซเชียลมีเดียถือเป็นแพลตฟอร์มใหญ่ที่ช่วยโปรโมตสินค้าได้จนทุกกิจการต้องมี



HENRY FORD

ความสุขของลูกค้าสำคัญเสมอ

“ธุรกิจที่ใส่ใจลูกค้าอย่างยอดเยี่ยม มีแค่เรื่องเดียวที่ต้องกังวลใจนั่นคือการเติบโตอย่างเกินคาดคิด”

ไม่ว่าสตาร์ทอัพของคุณจะอยู่ในหมวดธุรกิจที่คนไม่ค่อยกระโจนลงเล่น หรือเป็นกลุ่มเทคใหญ่อย่าง Microsoft หรือ Apple สิ่งสำคัญคือความพึงพอใจของลูกค้า เพราะบริษัทที่ทำให้ลูกค้าพอใจได้นั้นคือบริษัทที่ประสบความสำเร็จ



STEVE JOBS

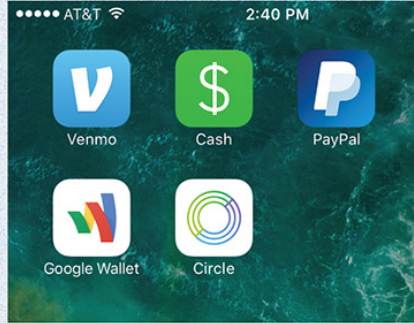
จงอดทนและเข้มแข็งเข้าไว้

“ถ้าคุณตั้งใจอยากเป็นผู้ประกอบการ จงลงมือทำแล้วอย่าล้มเลิก แม้จะมีคนคอยบอกว่าเป็นไปไม่ได้ก็ตาม อย่าไปใส่ใจจางทำงานหนักตามเป้าหมายที่วางไว้ ถ้าคุณล้มเหลว จำไว้ว่าจงลุกขึ้นใหม่และหาหนทางที่ดีขึ้น”

หลังจากที่ Steve Jobs ถูกไล่ออกจากบริษัทที่เขาช่วยก่อตั้งมากับมือ เขาไม่ได้ท้อ แต่เลือกทำงานหนักรอย่างแข็งขัน จนกระทั่งในปี ค.ศ. 1997 เขาถูกดึงตัวกลับมาทำงานที่ Apple ในวันที่ก้าวโรดตกต่ำ ก่อนที่หนึ่งปีต่อมา Apple จะทำผลกำไรได้ 45 ล้านเหรียญสหรัฐ

DIGITAL WALLETS

เรื่องเงินๆ ทองๆ



Digital Wallet Apps เป็นแอปสตาร์ทอัพที่ช่วยให้การใช้จ่ายเงินในชีวิตประจำวันมีความสะดวกสบาย เป็น Peer-to-Peer (P2P) Digital Payment



โดย
ดร.สัชย กรสนักเกษม
Design Consultant,
New York

ช่วยแก้ปัญหาการจ่ายหรือส่งเงินไปมาระหว่างเพื่อนฝูงและคนในครอบครัว ใช้เวลาเงินในกระเป๋าไม่พอ ต้องแชร์ค่าข้าวเย็นกับเพื่อน ให้เพื่อนจ่ายค่ากาแฟหรือตั๋วหนังไปให้ก่อน หรือแม้แต่การหุนกันซื้อของขวัญให้พ่อแม่ระหว่างพี่ๆ น้องๆ ในครอบครัว โดยผู้ใช้คนใดคนหนึ่งจะต้องออกเงินไปก่อน แล้วคนที่เหลือก็ส่งเงินกดผ่านแอปให้ขณะนั้นได้เลย

วันนี้เรามาดูว่า Venmo, Cash และ PayPal มีความคิดในการออกแบบอย่างไรกัน

ทั้งสามแอปมีความเหมือนกันตรงที่เน้น “ความเรียบง่าย” เป็นหลัก

- Clean Design นำ Minimalistic Approach ที่มีการใช้สอยเจาะจง เพื่อการส่งเงินและรับเงินระหว่างเพื่อนฝูงครอบครัวเป็นหลัก และใช้ได้ทุกๆ วย
- การออกแบบ UI มีความชัดเจน ไม่เน้น features อื่นๆ ที่พบใน FinTech แต่เน้น “ใช้งานง่าย เชื่อมถือได้ รวดเร็ว” ใส่จำนวนเงิน ส่งให้ใคร เพื่ออะไร เพียงแค่สองสามคลิกจบ

Venmo

ถือเป็นสตาร์ทอัพแรกๆ ที่เป็น P2P จากนั้นได้พัฒนาโดยเน้น User Experience เฉพาะทางของ Millennials เพิ่มความสนุกสนานในการส่งเงินระหว่างเพื่อนฝูง

Venmo ประสบความสำเร็จและแพร่หลายมาก จนมีประโยคอย่าง “Just Venmo me” หรือหมายถึง “Venmo (ส่งเงิน) มาด้วยนะ”

- เป็น Social App จริงจัง (คล้ายๆ Twitter) มี UI/UX เน้นให้การส่งเงินๆ ทองๆ ให้เป็นเรื่องสนุกสนานระหว่างเพื่อนฝูง
- คำนึงถึงการแชร์ข้อมูลกันในกลุ่มเพื่อนฝูง สามารถเห็นเพื่อนคนไหนจ่ายเงินค่าอะไรให้ใคร มีการใช้ไอโมจิ เพิ่มอารมณ์ และการใช้ข้อความขำขัน หรือหยอกล้อ ทำให้ผู้ใช้รู้สึกสนุกสนาน

- การออกแบบไอคอนเรียบๆ ที่เคยมีเอฟเฟกต์หวือหวาก็ตัดออกไป
- เลือกใช้สีฟ้า ขาว และเทาโดยรวม เพื่อไม่ให้องค์ประกอบการออกแบบไปแข่งหรือโดดเด่นเกินกว่าคอนเทนต์
- เน้นพื้นที่แสดงเนื้อหาได้มากที่สุด จำกัดการ Scroll ให้มีน้อยที่สุด เพื่อผู้ใช้จะได้อ่านข้อมูลง่ายๆ ผลลัพธ์คือมีผู้ใช้เป็นนักเรียน นักศึกษามาใช้มากขึ้นมากมายเพราะมันสะดวกและสนุก

Cash

- เน้นที่การกรอกจำนวนเงินก่อน ไม่ว่าจะจ่ายหรือทวง จากนั้นเลือกคนแล้วก็ส่งเลย จะเลือกจากอีเมล ซึ่งก็มีรายชื่ออยู่ในมือถือ หรือจะเป็น SMS ก็ได้
- เพื่อเน้นให้ผู้ใช้ที่อยากส่งเงินแต่ไม่อยากจะเปิดเผยชื่อจริงได้ใช้ด้วย จึงมี \$Cashtags ให้เป็นนามแฝงแทนได้อีก
- แม้ Cash จะเน้น User Experience ที่มีความเป็นส่วนตัว แต่ไม่ยอมให้ดูเขยจนเกินไป การเลือกใช้สีของ Cash จึงเจาะไปที่ความจัดจ้านสะดุดตาโดดเด่นต้องการเน้นความสนุกสนานร่าเริง การเลือกสีเขียวจัดอย่าง Bright Lime Green นี้ไม่ใช่สีที่แต่เลือกตามอำเภอใจของกลุ่มผู้ออกแบบ แต่เป็นการเลือกที่ผ่านการทดสอบกับกลุ่มผู้ใช้แล้ว พบว่าเป็นสีที่ทำให้ผู้ใช้กลับมาใช้อีกมากที่สุด

PayPal

มี E-commerce ต่างๆ ที่ครอบคลุมกว่า Venmo และ Cash PayPal จึงเข้ามาลุยบ้าง

- การออกแบบของ PayPal มีหน้าตาเรียบๆ เพราะมีปุ่ม Features ที่เข้าไปใช้ได้เยอะ
- การคุมโทนสีให้ออกมากลางๆ ไม่ให้วุ่นวาย ยังคง Clean Design เพื่อให้ผู้ใช้เดิมที่เป็นผู้ใช้ PayPal อยู่แล้วไม่รู้สึกแปลกปลอมหวือหวาเกินไป
- ไม่มี Social Interaction

ผลลัพธ์ก็คือผู้ใช้เดิก็ยังไว้วางใจเหมือนเดิมไม่หนีไปไหน ผู้ใช้ใหม่ที่คุ้นกับ PayPal ก็ใจอ่อนมาใช้ได้ เพราะมี Option จ่ายเงิน P2P ให้ใช้กัน

สรุป

คนชอบสังคม ก็ใช้ Venmo คนเรียบง่ายส่วนตัว ก็ใช้ Cash แต่ถ้าเอาใจฐานลูกค้ากลุ่มกว้างมี features มากมายก็ต้อง PayPal

นับเป็นตัวอย่างการออกแบบที่เน้นพฤติกรรมผู้ใช้ ลงลึกซึ่งไปถึงจิตวิทยาในหลัก User Centered Design ที่นักออกแบบในสตาร์ทอัพต้องเข้าใจ ตีโจทย์ให้แตกและตามให้ทัน

MARKETING

สร้างความน่าสนใจให้กับคอนเทนต์ จับกระแสให้เป็นด้วย

NEWSJACKING



โดย
อรุณ เลิศสุวรรณกิจ
CEO และผู้ร่วมก่อตั้ง
Techsauce



การสร้างความน่าสนใจให้กับคอนเทนต์นั้นมีเทคนิคหลากหลายรูปแบบ หนึ่งในเทคนิคที่นักการตลาดมักนำมาใช้ คือจับเนื้อหาที่กำลังอยู่ในกระแส และนำมาผสมผสานพัฒนาเป็นคอนเทนต์ การตลาดรูปแบบนี้มีชื่อเรียกว่าการตลาดแบบเรียลไทม์ (Real Time Marketing)

วางแผนการทำคอนเทนต์แบบเรียลไทม์

เหนือสิ่งอื่นใด ก่อนที่คุณคิดจะพัฒนาคอนเทนต์แบบเรียลไทม์นั้น คุณต้องมี mindset แบบเรียลไทม์ด้วย นั่นคือต้องคอยสังเกตว่าอะไรเป็นกระแสสังคมหรือเทรนด์ในเวลานี้ และเมื่อคุณเห็นประเด็นดังกล่าว เรื่องดังกล่าวเกี่ยวข้องกับและสมควรนำมาตีประเด็นหรือไม่ ถ้าต้องทำเรียลไทม์คอนเทนต์ คุณก็ต้องไวพอที่จะเล่นกับประเด็นดังกล่าวด้วย

ทำความเข้าใจ Newsjacking

Newsjacking เป็นคำที่นิยามโดย David Meerman Scott นักกลยุทธ์การตลาด และนักแต่งหนังสือขายดีติดอันดับโลก เขาได้อธิบายเอาไว้ว่า Newsjacking คือ กระบวนการที่คุณสอดแทรกโอเดียหลังจากที่มีข่าวด่วน (Breaking News) เกิดขึ้นมาแบบเรียลไทม์ เพื่อให้สื่ออื่นๆ ให้ความสนใจในธุรกิจของคุณหลังจากนั้น

โดยปกตินักข่าว บล็อกเกอร์ และสื่อมักต้องค้นหากรณีศึกษาที่น่าสนใจมาถ่ายทอดอยู่เสมอ ในขณะที่ฟากของธุรกิจ ถ้าจับประเด็นในช่วงที่สื่อกำลังให้ความสนใจ และนำมาผูกกับธุรกิจสร้างเป็นคอนเทนต์ได้ มีโอกาสที่สื่อจะนำไปใช้เป็นการศึกษาในการทำการตลาดด้วยเช่นกัน และนี่คือช่วงสำคัญที่คุณต้องสอดแทรกตัวเข้าไป เพราะหลายๆ กระแสเมื่อถึงจุดหนึ่งก็เรียกว่า “Peak” กระแสก็จะค่อยๆ ตกและไม่ได้รับความสนใจแล้ว ตัวอย่างของคอนเทนต์ที่คุณสามารถเล่นได้ เช่น

- 1) เขียนบทความที่เกี่ยวข้องกับข่าวนั้นๆ
- 2) ทำภาพโปสเตอร์ทางโซเชียลมีเดียที่เกี่ยวข้องกับเรื่องดังกล่าว
- 3) จัด Facebook Live เกี่ยวข้องกับเรื่องนั้นๆ

เพื่อให้เห็นภาพมากขึ้นลองไปดูตัวอย่างของสตาร์ทอัพที่เล่นกับกระแสกันบ้างดีกว่า เมื่อปีก่อนตอนที่เกมจับโปเกมอนมาเปิดตัวในไทย กลายเป็นกระแสชาวดัง ช่วงนั้นเอง มีสตาร์ทอัพไทยที่ออกมาสร้างคอนเทนต์และแคมเปญการตลาดเอาใจก่อนรายอื่นๆ คือ Take Me Tour สตาร์ทอัพแพลตฟอร์มออนไลน์กลางที่เปิดให้นักท่องเที่ยวได้สัมผัสประสบการณ์แบบท้องถิ่นในไทยกับไกด์ในเมืองนั้นๆ โดยตรง สิ่งที่ทำ Take Me Tour ทำคือโปรโมตแคมเปญให้ไล่จับโปเกมอนตามสถานที่สำคัญต่างๆ พร้อมกับสัมผัสประสบการณ์ท่องเที่ยวไปด้วย และโปรโมตผ่านสื่อออนไลน์ ทำให้มีสื่อไอทีและด้านการตลาดหลายแห่งกล่าวถึงกรณีศึกษานี้เป็นจำนวนมาก เรียกว่าใช้ช่วงกระบวนกรของ Newsjacking ได้ผลจริงๆ

อีกหนึ่งตัวอย่างคือ Spotify บริการ Music Streaming ระดับโลกที่เพิ่งเข้าสู่ตลาดไทย ก่อนหน้านั้นบริการดังกล่าวได้เจาะตลาดสิงคโปร์มาแล้ว และมีการทำ Real Time Marketing ได้อย่างน่าสนใจ หลายคนอาจเคยจำได้ว่ามีช่วงหนึ่งที่สิงคโปร์และมาเลเซียเจอเหตุการณ์มลภาวะทางอากาศจากไฟป่าที่อินโดนีเซีย ก็จับประเด็นนี้ นำเพลงต่างๆ มาฟีเจอริ่งอย่าง Billy Joel’s “We Didn’t Start The Fire” และ Maroon 5’s “Harder to Breathe” ทำให้ผู้ใช้ต่างเอาไปแชร์กันเป็นจำนวนมาก

อย่างไรก็ตามการเล่นกับกระแสนั้น คุณต้องคำนึงถึงรูปแบบของธุรกิจด้วยว่าเกี่ยวข้องกับกระแสเรื่องนั้นมากน้อยแค่ไหน ไมเช่นนั้น นอกจากจะไม่ทำให้ข่าวของคุณไม่เปรี้ยงแล้ว อาจถูกมองว่าฝืนและพยายามขัดเขียดก็เป็นได้ ส่วนกระแสข่าว แง่ลบหรือหมิ่นเหม่ ก็พยายามหลีกเลี่ยงจะดีกว่า เพราะอาจส่งผลไม่ดีต่อภาพลักษณ์ของธุรกิจของเราไปด้วย

RAISE FUNDS

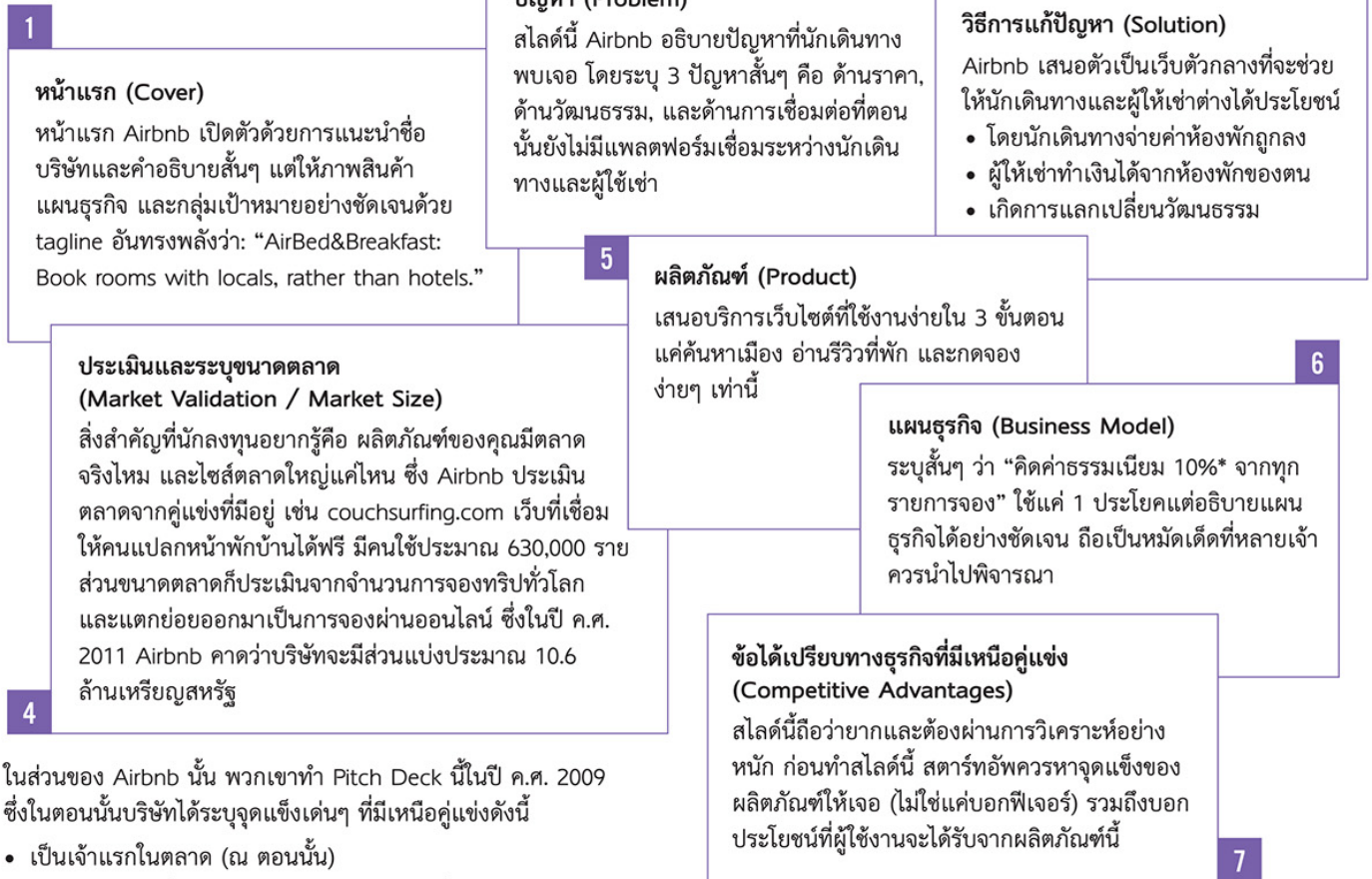
POWERFUL PITCH DECK

เรียนรู้การทำ Pitch Deck ผ่านตัวอย่างคลาสสิกของ Airbnb

เรียบเรียง หักยา กุด้

Pitch Deck คือสไลด์แนะนำบริษัทและแผนธุรกิจ ถือเป็นเครื่องมือสำคัญสำหรับการระดมทุนของสตาร์ทอัพ แต่ Pitch Deck ดีๆ ไม่ได้ทำง่าย ๆ ต้องผ่านกระบวนการคิด วิเคราะห์ และสร้างสรรคอย่างหนัก ฉบับนี้ เราชวนมาเรียนรู้ Pitch Deck ในตำนานของ Airbnb แม้จะเคยเอ่ยถึงความยอดเยี่ยมของ Pitch Deck เจ้านี้มาแล้ว แต่คราวนี้ขอวิเคราะห์หลังลึกหน่อยว่ามีดีอย่างไร

วิเคราะห์ Killer Slides ของ Airbnb



ในส่วนของ Airbnb นั้น พวกเขาทำ Pitch Deck นี้ในปี ค.ศ. 2009 ซึ่งในตอนนั้นบริษัทได้ระบุดูจุดแข็งเด่นๆ ที่มีเหนือคู่แข่งดังนี้

- เป็นเจ้าแรกในตลาด (ณ ตอนนั้น)
- มีแพลตฟอร์มที่จูงใจให้คนอยากเปิดบ้านเช่าเพื่อทำเงิน
- ใช้งานง่าย มีโปรไฟล์ผู้ใช้งานให้เข้าไปอ่านรายละเอียดหรือรีวิวได้

พลวิเคราะห์และสิ่งที่สตาร์ทอัพนำไปใช้ได้

จากตัวอย่างข้างต้น คุณคงพอจะเห็นภาพว่า Pitch Deck ชิ้นนี้ของ Airbnb นำเสนออย่างเรียบง่าย ใช้คำสั้น กระชับ แต่สะท้อนวิสัยทัศน์ของธุรกิจได้ดี นอกจากนี้ พวกเขายังระบุสิ่งสำคัญทุกอย่างที่นักลงทุนต้องการรู้ได้ภายใน 14 สไลด์ โดยไม่ละเลยที่จะเน้นย้ำจุดแผนธุรกิจและจุดแข็งของบริษัท ณ ขณะนั้นด้วย สำหรับสตาร์ทอัพมือใหม่ โดยเฉพาะใน Early Stage อาจเป็นการยากที่คุณจะไขว่จุดแข็งเป็นกำไรตัวเลข แต่คุณสามารถไขว่แผนธุรกิจแจ้งๆ ที่ผ่านการคิดใคร่ครวญมาอย่างดีแล้ว รวมถึงไขว่จุดแข็งเป็นยอดผู้ใช้งานที่เพิ่มขึ้นเรื่อยๆ ได้

ถ้าพร้อมแล้ว ลุยเลยดีกว่า

*หมายเหตุ: ปัจจุบัน Airbnb เปลี่ยนแปลงค่าธรรมเนียม โดยคิด 3-5% จากผู้ให้เช่า และคิด 5-15% จากนักท่องเที่ยว

HUMAN RESOURCES

คิดและทำการใหญ่
ให้สำเร็จด้วย

OKR



โดย

พรทิพย์ กองขุน

COO และ Co-founder Jitta

ผู้เคยร่วมงานกับบริษัทเทคโนโลยีใหญ่
ของโลกร Microsoft และ Google



Objective ที่ดีนั้น จะต้องมีคุณสมบัติเหล่านี้

1. สำคัญและสอดคล้องกับเป้าหมายหลักของบริษัท (Significant for company)
2. ทำทาย! ตั้งเป้าที่ทะเยอทะยานแบบ Moonshot หรือ 10X (Ambition)
3. เป็นเป้าหมายเชิงคุณภาพ (Qualitative)
4. มีกำหนดเวลา เช่น ปีนี้ ไตรมาสนี้ เดือนนี้ (Time bound)

ส่วน Key Results นั้น ก็จะต้อง

1. เป็นผลลัพธ์ที่ส่งเสริมทำให้เป้าหมายสำเร็จ (Outcome Related)
2. ต้องวัดผลได้ เป็นเป้าหมายเชิงปริมาณ (Measurable and Quantifiable)
3. ชัดเจนและรวบยอด (Specific & Concrete)
4. ปฏิบัติงานได้จริงอย่างเป็นรูปธรรม (Tangible & Actionable)

ที่ Google จะให้พนักงานเขียน OKR แข่งขันฝักกันเลยล่ะว่า "I will (objective) as measured by (this set of key results) in 2018." ทุกปลายปี Larry Page ซีอีโอของ Google จะออกมาประกาศให้พนักงานทุกคนได้ทราบว่า Objective ของปีหน้านั้นมีอะไรบ้าง เพื่อให้ทุกคนได้สร้าง OKR ของทีมและของตนเองต่อไป ซึ่งปกติแล้วพนักงาน Google จะมี OKR กัน 3 และไม่เกิน 5 โดย Objective หนึ่งก็มีแค่ 3-5 key results ก็พอค่ะ เพราะเราต้องให้ความสำคัญหรือมุ่งเน้นกับงานที่เราต้องทำ (Top priorities) และ Key results ที่เราทำนั้นก็จะต้องไปส่งเสริมให้ Objective สำเร็จด้วยดีจริงๆ

การทำ OKR นั้นจะศักดิ์สิทธิ์ได้ จำเป็นต้องทำทุกคน ตั้งแต่ CEO จนถึงทีมงาน โดย OKR ของแต่ละคนจะต้องแชร์และสื่อสารไปทั่วทั้งองค์กร เพื่อให้เกิดความโปร่งใส (Transparency) และทุกคนร่วมทำงานไปในแนวทางเดียวกัน (Alignment)

เคล็ดลับขั้นสุดของ Google ในการใช้ OKR ที่อยากกระซิบบอกคือ หากต้องการให้บริษัทมี Innovation สร้างสรรค์นวัตกรรมได้ตลอดเวลา ก็ต้องตั้ง OKR แบบ Moonshot คิด 10X ไม่ใช่แค่ 10% เราต้องสนับสนุนให้ทีมงานมีความทะเยอทะยาน สร้างแรงบันดาลใจ และแรงผลักดันให้แก่บริษัท

มาลองทำกันดูไหมคะ

หลายสตาร์ทอัพ "Think big" คิดการใหญ่แบบ Moonshot กันอยู่แล้ว แต่การที่ส่งคนไปเหยียบดวงจันทร์ได้ จำเป็นต้องมีกระบวนการดีๆ มาขับเคลื่อน ผลักดันให้คนทั้งองค์กร มุ่งมั่นทะยานไปสู่เป้าหมายเดียวกันให้ได้

ความลับที่ไม่ลับและถูกรำลือไปทั่วทั้ง Silicon Valley ก็คือการนำ OKR ซึ่งเป็น method ในการบริหารการทำงานขององค์กรมาใช้ นั่นเอง

OKR ได้รับการพิสูจน์มาแล้วโดยรุ่นพี่อย่าง Google, Intel, Facebook, Amazon ไปจนถึงสตาร์ทอัพน้องใหม่อย่าง Slack, Airbnb และ Spotify ก็ใช้ OKR เช่นเดียวกัน

OKR มาจาก Objectives and Key Results ค่ะ พุดง่ายๆ คือวิธีการในการ "ตั้งเป้าหมาย" และ "ทำให้เกิดผลลัพธ์" มันคือการทำให้แผนกลยุทธ์ (Strategic Planning) ที่เรามี สามารถที่จะปฏิบัติให้สัมฤทธิ์ผลได้ (Actual Execution) โดยต้องสอดคล้องและเชื่อมโยงกันทั้งองค์กร เพื่อส่งเสริมให้เป้าหมายอันยิ่งใหญ่ของบริษัทประสบความสำเร็จได้

มาลองดูตัวอย่างกันค่ะ

Objective

เป็นแพลตฟอร์มอันดับ 1 ในด้าน HealthTech ภายในปี ค.ศ. 2018

Key Result 1

เปิดตัว Health app โดยมีจำนวน 500,000 ดาวน์โหลด

Key Result 2

ทำการตลาดออนไลน์และออฟไลน์ engage 1,000,000 คน

Key Result 3

มีลูกค้า 100,000 ราย และมีคะแนน Customer Satisfaction 80%

STARTUP THAILAND

เตรียมต้อนรับกฎหมายสตาร์ทอัพ ที่จูงใจนักลงทุนมากขึ้น

เรียบเรียง สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (องค์การมหาชน)

ที่ผ่านมา รัฐบาลไทยได้ให้สิทธิพิเศษทางภาษีกับสตาร์ทอัพ โดยการยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลเป็นเวลา 5 ปี และยกเว้นภาษีเงินได้จากกองทุนร่วมทุน (VC) เป็นเวลา 10 ปี อยู่แล้ว แต่เนื่องจากธรรมชาติของธุรกิจแบบนี้ซึ่งมักมีการขาดทุนในช่วง 1-2 ปีแรก สิทธิประโยชน์จากภาษีนี้จึงไม่ถูกใช้อย่างเต็มที่ คณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจเริ่มต้นแห่งชาติ ซึ่งมีนายสมชัย สัจจพงษ์ ปลัดกระทรวงการคลัง เป็นประธาน จึงเล็งเห็นความสำคัญของการผลักดันร่างกฎหมายที่จะเพิ่มสิทธิประโยชน์ทางภาษี (Capital Gain) ให้จูงใจสตาร์ทอัพและนักลงทุนมากขึ้น



เมื่อต้นเดือนกันยายนที่ผ่านมา ที่ประชุมคณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจเริ่มต้นแห่งชาติ จึงประกาศเห็นชอบ ร่าง พ.ร.บ. ส่งเสริมวิสาหกิจเริ่มต้นแห่งชาติ โดยในร่างกฎหมายฉบับนี้จะมีการแยกแยะชัดเจนระหว่างวิสาหกิจเริ่มต้น (สตาร์ทอัพ) กับกิจการขนาดกลางและขนาดย่อม (เอสเอ็มอี) เพื่อให้รัฐบาลออกมาตรการช่วยเหลือถูกจุด

โดยระบุนิยามของสตาร์ทอัพไว้ว่า เป็นกิจการที่จดทะเบียนไม่เกิน 60 เดือน หรือ 5 ปี และต้องทำธุรกิจที่มีนวัตกรรม มีการวิจัย และพัฒนา

นอกจากนี้ในร่างกฎหมายยังระบุถึงสิทธิประโยชน์ และโครงการตั้งศูนย์ทดสอบธุรกิจสตาร์ทอัพหน้าใหม่ที่ซึ่งยังไม่ได้รับอนุญาตและไม่มีกฎหมายรองรับให้ดำเนินกิจการในประเทศไทย ให้เข้ามาใช้ศูนย์นี้ทดสอบการทำธุรกิจก่อนที่จะได้รับพิจารณาความเหมาะสมให้มีการดำเนินการถูกต้องในกฎหมายต่อไป

สำหรับสาระสำคัญของกฎหมายจะมีการให้สิทธิพิเศษทางภาษีเพิ่มเติม โดยเสนอให้มีการยกเว้นภาษีเงินได้จากส่วนต่างการขายหุ้น (Capital Gain) เป็นเวลานาน 5-10 ปี เพื่อจูงใจให้นักลงทุนไทยและต่างประเทศเข้ามาลงทุนในสตาร์ทอัพมากขึ้น



TECHNOLOGY

เมื่อ AI กำลังจะเปลี่ยนโลก ไปตลอดกาล



พูดถึงโลกเทคโนโลยีแล้ว ต้องยอมรับว่าเป็นโลกที่หมุนไปไวมาก จากสิบกว่าปีก่อนที่โลกยังไม่มีสมาร์ตโฟนดีๆ ใช่ว่าทุกวันนี้สมาร์ตโฟนทำได้เกือบทุกอย่าง นับเป็นการพัฒนาอย่างก้าวกระโดด

ความก้าวหน้าของโลกเทคโนโลยีมักทำให้ชีวิตของมนุษย์สะดวกสบายขึ้น แต่กับความก้าวหน้าที่ล้ำสุด กลับอยู่ในจุดที่กำลังจะก้าวทำให้มนุษย์สบายขึ้นหรือลำบากขึ้นกันแน่ เพราะมันกำลังถูกพัฒนาขึ้นมา “ทำงานแทนมนุษย์!”

มันคือสิ่งที่เรียกว่า Artificial Intelligence หรือ AI



โดย
สิริสา วรสรวีโล
นักพัฒนาซอฟต์แวร์ และ
IT Blogger

พื้นฐานของ AI หรือปัญญาประดิษฐ์ คือ การทำให้คอมพิวเตอร์มีความฉลาด มีความคิด มีความสามารถในการตัดสินใจที่ซับซ้อน

ก่อนหน้านี้ทุกคนคงเคยสัมผัส AI มาบ้างแล้ว เช่น ตอนเราเล่นเกมแข่งกับคอมพิวเตอร์ นั่นก็เรียกว่า AI เพียงแต่ว่าก่อนหน้านี้ AI ยังพัฒนาไปไม่ไกลมาก ไม่สามารถทำงานที่ต้องใช้ความคิด สลับซับซ้อนได้

แต่เมื่อปัจจัยต่างๆ เช่น ความก้าวหน้าทางระบบประมวลผลที่แรงขึ้นจากแต่ก่อนมาก รวมถึงความรู้ทางด้านการสร้างฉลาดให้กับคอมพิวเตอร์ (Machine Learning หรือ Deep Learning) ได้พัฒนาไปไกลมาก ทำให้โลกของ AI ถูกพัฒนาขึ้นอย่างก้าวกระโดดเป็นที่เรียบร้อยแล้ว

ความรู้ที่ทำให้ AI มาถึงจุดนี้ได้ หลักๆ คงเป็นวิธีในการบรรจุความรู้ให้กับคอมพิวเตอร์ ซึ่งเป็นการเลียนแบบกระบวนการเดียวกับที่มนุษย์เรียนรู้สิ่งใหม่ๆ ทุกประการคือ “การเรียนรู้”

มนุษย์ตอนที่เรียนรู้อะไรใหม่ๆ เราก็อาศัยฝึกเยอะ ยิ่งฝึกยิ่งเก่งขึ้น จนถึงจุดที่เราจำมันมากพอ เราจะมีฉลาดในด้านนั้นโดยอัตโนมัติ กับคอมพิวเตอร์ก็เช่นกัน

ทุกวันนี้นักวิจัยด้าน AI ใช้วิธี “ป้อนข้อมูลจำนวนมาก” เพื่อให้มันเรียนรู้สิ่งต่างๆ ด้วยตัวเอง โดยที่คนไม่ต้องไปเขียนโปรแกรมบอกอะไรมันเลย พอถึงจุดหนึ่งที่ข้อมูลมากพอ มันจะมีความฉลาดทางด้านนั้นเช่นเดียวกับที่มนุษย์เป็น

แต่สิ่งที่ต่างกันออกไปคือ มันสามารถเรียนรู้สิ่งที่มนุษย์ใช้เวลาเรียนรู้เป็นปีๆ ได้ด้วยเวลาเพียงไม่กี่วันเท่านั้น แถมไม่มีทางลืมอีกด้วย!

ทุกวันนี้คอมพิวเตอร์จึงสามารถทำอะไรได้มากมาย ในระดับที่เรานึกไม่ถึง ตั้งแต่การวาดรูปเลียนแบบศิลปินดังๆ ที่เสียชีวิตไปแล้ว จนเหมือนระดับที่เราไม่รู้เลยว่าคอมพิวเตอร์เป็นคนวาดยาวไปจนถึงความสามารถในการขับรถที่ดีกว่ามนุษย์เสียอีก

เครื่องจักรเริ่มทยอยฉลาดขึ้นเรื่อยๆ และในฉลาดเหล่านั้น มีหลายอย่างที่มีมันทำได้ดีกว่ามนุษย์ อีกทั้งมันยังไม่รู้จักเหน็ดเหนื่อย สามารถทำงานได้ 24 ชั่วโมงโดยไม่ต้องพัก ตั้งใจทำงานทุกวันๆ ไม่มีดราม่า ไม่มีบ่น ขอแค่เพียงจ่ายค่าไฟให้มันก็พอ

นั่นจึงทำให้ตำแหน่งงานจำนวนมากค่อยๆ ทยอยถูกแทนที่ด้วยเครื่องจักรที่มาพร้อมปัญญาประดิษฐ์เป็นที่เรียบร้อยแล้ว! โดยเริ่มจากงานที่ค่อนข้างทำซ้ำไปซ้ำมา เช่น งานด้านโรงงานการผลิต นี่แค่จุดเริ่มต้น หลังจากนั้น AI จะเริ่มฉลาดขึ้นอีกแบบก้าวกระโดด คนจะเริ่มทยอยตกงานมากขึ้นเรื่อยๆ ตามเวลา

AI จึงนับเป็น “เทคโนโลยีเปลี่ยนโลก” ที่แท้จริง หากบอกว่าสิบปีที่ผ่านมาเป็นยุคทองของมือถือละก็ ในสิบปีข้างหน้านี้อาจให้จับตา AI ไว้ให้ดี เพราะโลกจะเปลี่ยนไปมากกว่าที่มีถือทำให้มากมาย

สิ่งที่เปลี่ยนไปจะอยู่ในระดับสังคม รูปแบบการใช้ชีวิต ไปจนถึงการเปลี่ยนระบอบทุนนิยมที่กำหนดชะตาโลกมาอย่างยาวนาน

แต่ถามว่ามันเป็นเรื่องที่เลวร้ายหรือไม่ที่ AI จะมาแย่งงานคน? ก็ไม่เสมอไป ความจริงแล้วถ้าประเทศนั้นๆ เข้าใจเทคโนโลยีที่เปลี่ยนไปและยินดีที่จะเปลี่ยนแปลงโครงสร้างทางสังคม เช่น เกือบทุก AI แล้วนำเงินมาจ่ายเงินเดือนพื้นฐานให้มนุษย์ถึงแม้จะไม่มีงานทำก็ตาม มันอาจจะส่งผลดีต่อมนุษย์ก็ได้

เพราะคนจะได้ไม่ต้องใช้ชีวิตในแต่ละวัน เพื่อทำงานหาเงินไปวันๆ แต่จะสามารถหันไปทำสิ่งที่ตัวเองชอบได้มากขึ้น อย่างไรก็ตาม ประเทศนั้นจะต้องก้าวตามทันเทคโนโลยีด้วย มิฉะนั้นการเปลี่ยนแปลงครั้งนี้ก็จะนำมาซึ่งความอดอยากครั้งใหญ่ในสังคมได้เช่นกัน

อยากจะบอกทุกท่านว่า พวกเรานั้นโชคดีมากที่ได้อยู่ในช่วงเวลาเทคโนโลยีก้าวกระโดดไปแบบนี้ มีอะไรให้ตื่นเต้นและน่าติดตาม

แต่ก็อย่าลืมตามโลกให้ทันและปรับตัวให้เข้ากับการเปลี่ยนแปลงให้ได้ด้วย แล้วคุณก็จะรู้สึกราวกับว่าโลกนี้เป็นสนามเด็กเล่นเลยละ

ELON MUSK

ชายผู้ Disrupt 3 วงการในเวลาเดียวกัน

ตอนที่ 3

SolarCity
ใครก็มีบ้านพลังงาน
แสงอาทิตย์ได้



โดย
อานทวงศ์
มฤคพิทักษ์
Head of People
@ Wongnai



ในสองตอนที่ผ่านมา เราได้เรียนรู้ว่า Elon Musk นั้น disrupt วงการสำรวจอวกาศด้วย SpaceX และ disrupt วงการยานยนต์ด้วยรถยนต์ไฟฟ้า Tesla มาวันนี้จะเป็นบทสุดท้ายที่จะกล่าวถึงการ disrupt วงการพลังงานด้วยบริษัทที่ชื่อว่า SolarCity

SolarCity ถูกก่อตั้งในปี ค.ศ. 2006 โดย “สองพี่น้องตระกูล Rive” - Peter Rive และ Lyndon Rive ลูกพี่ลูกน้องของ Musk ที่สนิทกันมาตั้งแต่เด็กๆ โดยคนที่ออกไอเดียว่า Rive คนพี่และคนน้อง ควรจะทำธุรกิจด้านพลังงานแสงอาทิตย์ ก็คือ Musk นั่นเอง

เขามองว่ามันคือตลาดที่ยังไม่มีใครทำได้ ดีเท่าไร? Musk จึงอาสาเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของ SolarCity และเป็นประธานบอร์ดผู้บริหาร (Chairman) ให้กับบริษัทด้วย

แต่ก่อนนั้น หากคุณอยากจะทำบ้านของคุณใช้พลังงานแสงอาทิตย์ คุณต้องลงทุนซื้อแผงโซลาร์เซลล์มาเอง จากนั้นก็ว่าจ้างบริษัทมาติดตั้ง พลังงานไฟฟ้าที่จะได้มาก็ไม่รู้ว่าจะคุ้มทุนหรือเปล่า คนที่จะติดตั้งโซลาร์เซลล์ที่บ้าน จึงจำกัดอยู่ในกลุ่มคนที่มีเงินก้อนใหญ่และพร้อมที่จะกล้าเสี่ยง

แต่ SolarCity ได้ปฏิวัติวงการนี้ด้วยโมเดลธุรกิจใหม่ ถ้าคุณเป็นเจ้าของบ้าน คุณไม่จำเป็นต้องลงทุนอะไรเลย คุณแค่ติดต่อ SolarCity ไปว่าสนใจจะติดตั้งแผงโซลาร์เซลล์ ทางบริษัทก็จะขอคูปองค่าไฟของคุณอย่างละเอียด จากนั้นก็ใช้ซอฟต์แวร์คำนวณว่าสถานที่ตั้งของบ้านคุณนั้นได้รับแสงอาทิตย์ในระดับที่คุ้มค่าต่อการติดตั้งโซลาร์เซลล์หรือไม่ หากได้ผลว่าคุ้ม บริษัทจะมาติดตั้งแผงให้เสร็จสรรพ และทำสัญญา “เช่า” (ไม่ใช่การซื้อ) แผงโซลาร์เซลล์กับคุณ

ไฟฟ้าที่ได้จากแสงแดดตอนกลางวันก็จะถูกชาร์จเก็บไว้ในตู้แบตเตอรี่ และไฟในแบตเตอรี่นี้ก็จะถูกดึงไปใช้ในตอนกลางคืน ผลลัพธ์ก็คือ คุณจะจ่ายค่าบริการไฟที่ถูกกว่าเดิมทุกเดือน พอหมดสัญญา คุณยังเลือกได้ว่าอยากอัปเกรดไปใช้แผงโซลาร์เซลล์รุ่นใหม่หรือเปล่า

SolarCity ทำให้การตัดสินใจติดตั้งแผงโซลาร์เซลล์บนหลังคาบ้านเป็นเรื่องง่ายขายและไร้ความเสี่ยง ภายในเวลาเพียง 6 ปี SolarCity จึงผงาดขึ้นมาเป็นผู้นำในตลาดพลังงานแสงอาทิตย์ในอเมริกา ผมเองยังอยากเชียร์ให้บริษัทในไทยใช้โมเดลธุรกิจแบบนี้บ้าง น่าจะมีลูกค้าสนใจไม่น้อยเลย

ความเจ๋งอีกอย่างของ Musk คือทั้งสามบริษัทของเขานั้นมีส่วนเกี่ยวพันกัน Tesla สร้างแบตเตอรี่ให้ SolarCity ใช้สำหรับเก็บพลังงานจากแสงอาทิตย์ SolarCity ก็สร้างแผงโซลาร์เซลล์ให้กับ Charging Station สำหรับรถ Tesla ทั่วประเทศ ส่วน SpaceX กับ Tesla ก็มีการแลกเปลี่ยนความรู้ด้านวัสดุและกระบวนการผลิตกันอยู่เสมอ

แม้เรื่องราวของ Elon Musk จะดำเนินมาถึงบทสุดท้ายในฉบับนี้ แต่ผมมั่นใจว่า จะได้เขียนถึงเขาอีกแน่นอน เพราะเมื่อต้นปี ค.ศ. 2017 Musk ได้ประกาศตั้งบริษัท Neuralink โดยมีเป้าหมายที่จะสร้างอุปกรณ์เชื่อมต่อสมองกับคอมพิวเตอร์ได้โดยตรง ถ้าอินเทอร์เน็ตคือการเชื่อมต่อระหว่างเครื่องคอมพิวเตอร์ทุกเครื่องบนโลกใบนี้ เป้าหมายระยะยาวของ Neuralink ก็คือการเชื่อมต่อสมองของมนุษย์ทุกคนบนโลกใบนี้นั่นเอง

ทั้งหมดทั้งมวลคือเหตุผลที่เราควรจับตามองผู้ชายที่ชื่อ Elon Musk เพราะผมเชื่อมั่นอย่างยิ่งว่า เขาจะกลายเป็นหนึ่งในคนที่ทรงอิทธิพลที่สุดในโลกภายในทศวรรษหน้าครับ

SILICON VALLEY

สัมภาษณ์ วิศวกรไทย ในบริษัทหุ่นยนต์ ที่ Silicon Valley



โดย
อริวรรณ
วงศ์ไวยวรรณ
Software Developer
บริษัท ThoughtWorks,
Silicon Valley
siliconvalleycolumn
@gmail.com



ฉบับนี้ขอพาไปพบกับวิศวกรไทยที่ทำงาน
สายฮาร์ดแวร์แนวหุ่นยนต์ใน Silicon Valley
มาฟังแนวคิดเขาดูกันดีกว่าครับ

แนะนำตัวเอง

ชื่อปีครับ อธิพัฒน์ ยังยืนธนสาร ปัจจุบันเป็นวิศวกรออกแบบ
หุ่นยนต์ ในบริษัท ชื่อ US Bionics โดยชื่อเครื่องหมายถึงทางการ
คำคือ suitX (www.suitx.com) เป้าหมายของบริษัทคือ ออก
แบบและผลิต Exoskeleton ที่ราคาไม่แพงเพื่อพัฒนาชีวิตคน

Exoskeleton คืออะไร

Exoskeleton เป็นอุปกรณ์ที่ใช้สวมใส่ ช่วยเสริมสร้างสมรรถนะ
หากจะให้อธิบาย Exoskeleton ให้เข้าใจง่ายๆ ให้ลองนึกถึงชุด
หุ่นยนต์ในหนัง Iron Man ครับ เพียงแต่ในการใช้งานในปัจจุบัน
ไม่ได้ใช้ในด้านทหารเพียงอย่างเดียว

โดยตัวอย่างการประยุกต์ใช้ Exoskeleton ในด้านอื่น เช่น
Medical Exoskeleton ช่วยฝึกกายภาพบำบัดสำหรับผู้ป่วยเป็น
อัมพฤกษ์/อัมพาตในช่วงขาลงไป, Gaming Exoskeleton เพิ่ม
ความแปลกใหม่ในการเล่นเกม, หรือ Exoskeleton ช่วยผ่อนแรง
ในงานที่เสี่ยงต่อการบาดเจ็บ เป็นต้น

ที่บริษัททำอะไรบ้าง

ตอนนี้โปรเจกต์ที่นำไปใช้งานจริงแบ่งเป็น 2 สายผลิตภัณฑ์ คือ
สายการแพทย์ สำหรับกายภาพบำบัดผู้ป่วย และสายอุตสาหกรรม
สำหรับผ่อนแรงและลดอัตราการบาดเจ็บของกล้ามเนื้อของคน
งาน โดนเน้นสามข้อต่อร่างกายที่มีความเสี่ยงบาดเจ็บมากที่สุด
คือ กล้ามเนื้อหลังส่วนล่าง ส่วนไหล่ และส่วนเข่า ซึ่งเราแบ่ง
ผลิตภัณฑ์ตามส่วนกล้ามเนื้อ โดยผมทำงานอยู่ในทีม backX
เป็น Exoskeleton ใช้ผ่อนแรงให้กล้ามเนื้อหลังช่วงล่าง



ความยากง่ายของงานคืออะไร

Exoskeleton เป็นผลิตภัณฑ์ที่ผู้ใช้สวมใส่โดยตรง จึงจำเป็นต้อง
ออกแบบอย่างละเอียดอ่อน เพื่อรองรับกลุ่มผู้ใช้ที่ถึงแม้จะมีสรีระ
ร่างกายแตกต่างกัน แต่สามารถสวมใส่แล้วรู้สึกสบาย ปลอดภัย
และใช้ประโยชน์ได้สูงสุด ตอนทำงานเราจะสอนเราเกี่ยวกับ
กล้ามเนื้อและสรีระของมนุษย์เพื่อให้เราเข้าใจและออกแบบ
หุ่นยนต์ได้ดีขึ้น

ต้องจบอะไรถึงจะมาทำงานสายนี้ได้ และชอบอะไรใน การทำงานที่นี้

จบ Master of Engineering ที่ University of California,
Berkeley เป็นโปรแกรมที่สอนทั้งพื้นฐานวิศวกรรม และลงลึก
เจาะจงมากขึ้นในสายวิศวกรรม

ตอนทำงานแรกๆ ยังไม่ค่อยรู้เรื่องมากเกี่ยวกับ Exoskeleton
หรอกครับ พอลองเข้ามาทำงานด้านนี้ ก็เริ่มเห็นว่าสิ่งที่เราทำ
สามารถช่วยคนได้มากจริงๆ ยังจำวันแรกที่ผมเห็นการทดสอบ
Exoskeleton ที่เรามีส่วนช่วยพัฒนากับผู้ป่วยที่เป็นอัมพาตช่วง
ขาแล้วลุกขึ้นมาเดินได้ ตอนนั้นเห็นแล้วซึ่งจริงๆ ครับ

การตั้งสตาร์ทอัพหุ่นยนต์ต้องเริ่มอย่างไร

สิ่งที่ต่างจากสตาร์ทอัพสายซอฟต์แวร์คือ ความเร็วในการออก
โปรดักต์ใหม่จะต่างกัน ซอฟต์แวร์จะไปเร็วกว่า สายฮาร์ดแวร์
มีส่วนขั้นตอนการผลิตสินค้า, ขนส่ง, หลักเกณฑ์และข้อกำหนด,
รวมถึงการเปิดรับเทคโนโลยีของตลาด ที่ทำให้การออกสินค้า
ใช้เวลาช้ากว่า ที่ผมได้ยินมาว่า สินค้าฮาร์ดแวร์ชุดหนึ่งใช้เวลา
ประมาณ 4 ปีในการทำให้เป็นสินค้าเทคโนโลยีที่พร้อมออกสู่ตลาด

อยากฝากอะไรถึงคนไทยบ้าง

จากการที่ผมทำงานอยู่บริษัทที่ต่อ ยอดมาจากมหาวิทยาลัย
ก็อยากจะฝากบริษัทแนวนี้เป็นอีกทางเลือกหนึ่งครับ เพราะมีตัว
อย่างบริษัทสตาร์ทอัพในอเมริกาที่เริ่มจากกลุ่มคนในมหาวิทยาลัย
นำงานวิจัยหรือโปรเจกต์ออกมาทำแล้ว exit เช่น Cisco, Google,
Snapchat, Bose, Boston Dynamics (หุ่นยนต์)

ทั้งนี้ผมเชื่อว่า ถ้าเราประยุกต์ใช้ Know How ของมหาวิทยาลัย
ท้องถิ่นและรวมกลุ่มผู้เชี่ยวชาญในด้านต่างๆ เราสามารถช่วยกัน
ทำให้ประเทศไทยเป็น Silicon Valley ในแบบของเราเองได้ครับ

CO-WORKING SPACE



HATCH

พื้นที่แห่งการแลกเปลี่ยนไอเดียระหว่างผู้คน

เรื่อง เจตีย์

พลังของผู้คน คือสิ่งที่เรามั่นใจว่าคุณจะได้สัมผัสเมื่อย่างก้าวเข้าสู่ HATCH

ที่นี่คือ co-working space ที่น่าจะเป็นเจ้าเดียวที่เปิดทำการบริเวณใจกลางเมืองภูเก็ต เมืองที่ได้ขึ้นชื่อว่าเป็นจุดหมายของนักเดินทางและคนรุ่นใหม่ทั่วโลก ซึ่งรวมถึงเหล่าดิจิทัลโนแมด (Digital Nomad) ด้วย

ความที่กลุ่มผู้ร่วมก่อตั้ง เป็นกลุ่มเพื่อนที่คลุกคลีกับงานด้านความคิดสร้างสรรค์และเทคโนโลยีอยู่แล้ว พวกเขาจึงอยากสร้างจุดรวมตัวของทุกคน ให้มาร่วมแลกเปลี่ยนเรียนรู้ พร้อมส่งมอบพลังงานความคิดสร้างสรรค์ให้กันและกัน

HATCH จึงเกิดขึ้น ด้วยความมุ่งมั่นที่จะเป็น Inspiration Community

และดูเหมือนว่าพวกเขาจะทำได้ทีเดียวละ

ตลอดสองปีที่ก่อตั้งร้านมา HATCH ได้ดึงดูดให้กลุ่มคนสายอุตสาหกรรมเทค โดยเฉพาะเว็บไซต์ไซเบอร์ รวมถึงโปรแกรมเมอร์เข้ามาเป็นสมาชิกของชุมชนแห่งนี้เรื่อยๆ แน่น ในแต่ละวัน เราจะพบภาพผู้คนหลากหลายเชื้อชาติ ไม่ว่าจะเป็นคนไทยหรือชาวตะวันตกซึ่งเป็นดิจิทัลโนแมด นั่งพักผ่อนทำงานอย่างกระตือรือร้น ขณะเดียวกันก็พร้อมแลกเปลี่ยนไอเดียระหว่างกันอย่างไม่หวงหรือแอบกัก สิ่งเหล่านี้เกิดขึ้นได้เพราะสภาพแวดล้อมที่ HATCH เป็นใจ การตกแต่งพื้นที่ด้วยสไตล์โมเดิร์นลอฟต์ ทำให้เกิดบรรยากาศทันสมัยแต่อบอุ่นผ่อนคลาย ซึ่งเหมาะแก่การแลกเปลี่ยนไอเดียระหว่างผู้คน

เมื่อผู้คนในชุมชนร้าน HATCH พร้อมแลกเปลี่ยนไอเดีย เราจึงได้เห็นกิจกรรมสนุกๆ อย่าง Meetup และ Workshop เกิดขึ้นในพื้นที่ของร้าน โดยงาน Meetup หนึ่ง ที่ถือว่าโดดเด่นและประสบความสำเร็จ คืองานเสวนาภายใต้คอนเซ็ปต์ดีไซน์ ที่ชวนคนในวงการดีไซน์ และคนในท้องถิ่นมาแชร์ประสบการณ์ได้อย่างน่าสนใจ แถมหลังจากแลกเปลี่ยนประสบการณ์จบลง ยังเกิดการต่อยอดพูดคุยในวงกินข้าว ถึงปัญหาและทางแก้ไข หรือข้อเสนอแนะด้านการออกแบบที่น่าสนใจ

หรือแม้กระทั่งงานที่เปิดให้นิสิตนักศึกษาได้มาใช้พื้นที่เพื่อประชาสัมพันธ์เป็นสตาร์ทอัพอย่าง Startup in Residence ก็ช่วยสร้างแรงบันดาลใจ เติมความเชื่อมั่น และลับคมมีดวิทย์ายุทธ์ให้แก่คนรุ่นใหม่ในพื้นที่

คงปฏิเสธไม่ได้ว่า ข้อดีอย่างหนึ่งของ co-working space คือเป็นพื้นที่ซึ่งเปิดให้เรามองเห็นคนอื่นๆ ได้รับรู้ว่าเขากำลังทำอะไรอยู่บ้าง และสิ่งเหล่านี้จะช่วยกระตุ้นให้เราอยากพัฒนาและสร้างสรรค์ชิ้นงานให้ดีขึ้นต่อไป

HATCH ถือว่ามีบรรยากาศที่เอื้อให้เกิดสิ่งเหล่านี้ นั่นอาจเป็นเหตุผลหนึ่ง ที่เหล่าดิจิทัลโนแมดจำนวนไม่น้อย เลือกมาใช้บริการที่ร้าน ไม่ว่าจะเป็นเว็บไซต์ไซเบอร์ต่างชาติที่ติดตามภรรยา มาทำงานที่ภูเก็ต ก็ติดอกติดใจและกลายมาเป็นลูกค้าประจำของร้านตลอดช่วงสองปีที่ผ่านมา

หรือกลุ่มฟรีแลนซ์ชาวตะวันตกที่มาปักหลักสองสัปดาห์ หนึ่งเดือน หรือสามเดือน ต่างก็แวะมาเยือนและบอกปากต่อปากชวนกันอย่างไม่ขาดสาย



HATCH CO-WORKING SPACE PHUKET

2/14 ถนนดีบุก ต.ตลาดใหญ่
อ.เมืองภูเก็ต จ.ภูเก็ต 83000

📍 GPS 7.886489, 98.391599

🕒 เปิดทำการทุกวัน 09.00 - 22.00 น.

☎ +66 (0)95-412-2777

🌐 <http://hatchphuket.com>

📱 hatchphuket

หรือสตาร์ทอัพที่เติบโตแข็งแกร่งแล้วอย่าง Wongnai (วงใน) เมื่อขยายตัวมาเปิดสาขาที่ภูเก็ต ก็เลือกพื้นที่ HATCH เป็นพื้นที่ในการทำงาน

สำหรับกิจกรรม Meetup และ Workshop ทางร้านตั้งใจจัดกิจกรรมอยู่เรื่อยๆ ซึ่งจะอัปเดตไว้ในหน้าเพจเฟซบุ๊ก สามารถติดตามข่าวสารกันได้ ส่วนในปีหน้า HATCH วางแผนจะเปิดตัวกิจกรรมที่ชื่อว่า Behind the Scene โดยจะชักชวนเจ้าของร้านค้าที่มีเอกลักษณ์น่าสนใจในภูเก็ต แต่คนอาจยังไม่รู้จักตัวตนของเจ้าของ ให้มาแชร์ประสบการณ์และไอเดีย โดยที่เสิร์ฟไว้ก็เช่น ร้านน้ำเต้าหู้ที่ขยายสาขาได้ทั่วภูเก็ต แต่คนยังไม่รู้เลยด้วยซ้ำว่าเบื้องหลังความสำเร็จนั้นถูกผลักดันโดยใคร

เป็นกิจกรรมน่าสนใจที่ถ้าปีหน้าได้แวะมา ขอแนะนำว่าห้ามพลาดเลยนะ



HATCH จัดแบ่งพื้นที่เป็นส่วน working space, ส่วน outdoor, และส่วนห้องประชุม

อัตราค่าบริการเริ่มต้นที่ 2 ชั่วโมง 100 บาท, 5 ชั่วโมง 180 บาท, และ 1 วัน 250 บาท โดยราคามีคิดเป็นต่อ 1 คน ห้องประชุมจะคิดค่าบริการแยกต่างหาก และสำหรับคนที่ต้องการสมัครสมาชิกเพื่อใช้งานแบบ All-Day ทางร้านก็มีบริการให้ โดยแบ่งเป็นแบบ 5 วัน, 10 วัน, 15 วัน, และ 30 วัน อัตราอยู่ที่คนละ 1,000 บาท/ 2,000 บาท/ 3,000 บาท/ และ 5,700 บาท ตามลำดับ

STARTUP THAILAND STARTUP 101



01
พรศิพย์ กองชุน
 ว่ากันด้วยเรื่อง Startup



02
พต.ดร.ภารดี เสียวไพโรจน์
 สินค้า/บริการ (Product Development & Business Model)



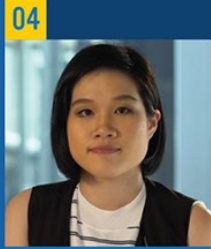
06
อรนุช เลิศสุวรรณกิจ
 ทำการตลาดให้ปัง (Marketing & Sales)



07
กริ๊งย์ วรรณพงษ์สิทธิกุล
 ดีไซน์ต้องดี (Design & Functionability)



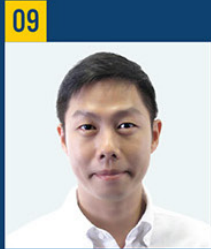
03
นิธิวุฒิ พิงเจริญพงศ์
 อยากเป็น startup ต้องเริ่มตรงไหน ต้องทำอะไรบ้าง (Get started)



04
เบน ศรีพัฒนามสกุล
 คินหาไอเดียทำเงิน (Idea is money)



08
ไพท พดุงถิ่น
 프리เซนต์ ให้มีคนมาลงทุน (Pitching)



09
กิตติชัย พิพัฒน์บุญยารัตน์
 Startup Case Studies



05
รณพงษ์ ณ ระนอง
 แหล่งเงินทุนของ Startup (Get Funded)



10
ดร.พันธุอาจ ชัยรัตน์
 อยากเริ่ม Startup มีตัวช่วยไหม

เข้าใจสตาร์ทอัพได้ง่ายขึ้นกับ STARTUP 101

วันจันทร์ / วันพุธ / วันศุกร์

