

TED Fund Newsletter

Issue 02 Volume 02
January-March 2020

พลิกปัญหาให้เป็นโอกาส
เปลี่ยน PASSION ให้เป็น PROFIT





จากนโยบายของรัฐบาลที่พร้อมให้การสนับสนุนเยาวชนและสถาบันการศึกษา เพื่อก้าวไปสู่มหาวิทยาลัยแห่งผู้ประกอบการ (Entrepreneurial University) โดยกองทุนยุวสตาร์ทอัพ (Youth Startup Fund) กระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม (อว.) นั้น จะเป็นกลไกสำคัญในการส่งเสริมและพัฒนาเยาวชน ไปสู่การเป็นผู้ประกอบการ Startup ตลอดจนเปิดเวทีแสดงความสามารถของคนรุ่นใหม่ เช่น Youth Ted Talk, Youth Policy Pitching และ Meet the CEO ก็ยังมุ่งมั่นสู่การเป็นมหาวิทยาลัยแห่งผู้ประกอบการ ตามนโยบายของ อว.

กองทุนพัฒนาผู้ประกอบการเทคโนโลยีและนวัตกรรม หรือ TED Fund (Technology and Innovation-Based Enterprise Development Fund) ซึ่งมีบทบาทสำคัญในการส่งเสริมและสนับสนุนด้านเงินทุน เพื่อให้เกิดผู้ประกอบการหน้าใหม่ที่มีเทคโนโลยีและนวัตกรรมในการดำเนินธุรกิจ เพื่อช่วยให้ SME หรือ Startup สามารถเติบโตและต่อยอดเป็นธุรกิจขนาดใหญ่ในอนาคต ซึ่งจากนโยบายกระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม (อว.) ในการให้จัดตั้ง “กองทุนยุวสตาร์ทอัพ (Youth Startup Fund)” ขึ้นมานั้น TED Fund มีความพร้อมที่จะเป็นอีกหนึ่งฟันเฟืองสำคัญในการสนับสนุนและผลักดันในการสร้างมหาวิทยาลัยแห่งผู้ประกอบการ

สำหรับ TED Fund News ฉบับนี้ ขอแนะนำ “กองทุนยุวสตาร์ทอัพ (Youth Startup Fund)” ซึ่งเป็นภารกิจใหม่ตามนโยบายของกระทรวงฯ ให้ท่านได้รู้จักในบางส่วน ทั้งนี้ พร้อมเปิดโอกาสให้ผู้สนใจได้เข้าถึงแหล่งเงินทุน เพื่อต่อยอดธุรกิจที่เข้มแข็งและยั่งยืน โดยทีมงานจะนำเสนอข่าวสารและกิจกรรมต่างๆ ของ “กองทุนยุวสตาร์ทอัพ (Youth Startup Fund)” ในทุกๆ ไตรมาสต่อไป

ทีมงานขอเชิญชวนผู้สนใจเข้าร่วมเป็นส่วนหนึ่งของกองทุนยุวสตาร์ทอัพ ที่จะสร้างนวัตกรรมทางเศรษฐกิจของประเทศต่อไป ►

นายนิคม ปัญญาทวีกิจไพศาล

ผู้อำนวยการสำนักบริหารกลาง ปฏิบัติหน้าที่
ผู้จัดการกองทุนพัฒนาผู้ประกอบการ
เทคโนโลยีและนวัตกรรม



พลิกโฉมการส่งของด้วยโดรน! ส่งไว กั้นใจภายใน 4 นาที

ความก้าวหน้าของวงการค้าปลีกกำลังมาแรงเพื่อปรับตัวให้เข้ากับสถานการณ์โลกที่เปลี่ยนแปลง มีการนำเทคโนโลยีที่ทันสมัยมาพลิกโฉมร้านค้าปลีกให้ล้ำยุค และหนึ่งในนั้นคือการใช้โดรนมาเป็นผู้นำส่งสินค้าไปถึงมือผู้บริโภคได้อย่างรวดเร็ว



ล่าสุดห้างสรรพสินค้าของประเทศฟินแลนด์ที่ชื่อ A Bloc ครบรอบวันเกิด 1 ปี โดยห้างแห่งนี้ตั้งอยู่ใน The Aalto University Otaniemi Campus ซึ่งเป็นมหาวิทยาลัยที่โดดเด่นทางด้านเทคโนโลยี เขาจึงมีการเฉลิมฉลองวันเกิดด้วยการจัดกิจกรรมพร้อมมอบโปรโมชั่นต่างๆ หนึ่งในนั้นคือ การเปิดตัวบริการส่งสินค้าสุดล้ำด้วยโดรน! โดยทาง A Bloc ได้ร่วมมือกับบริษัท Startup ที่ชื่อ Third Space Auto ทดลองใช้ระบบร่วมกับ 4 ร้านค้าของห้าง นั่นคือ Brooklyn Café, Fafa's, K-Market Otaniemi และ Little Bouquet Factory โดยลูกค้าสามารถเลือกสินค้าที่ต้องการและจ่ายเงินล่วงหน้าได้ผ่านแอปพลิเคชันที่ชื่อว่า ByDrone ซึ่งตอนนี้เปิดให้ผู้ใช้งาน Android ดาวน์โหลดได้แล้วที่ Google Play Store ส่วน Apple กำลังจะใช้งานได้เร็วๆ นี้

จุดประสงค์ของการใช้โดรนส่งของ นั่นคือการสร้างเทคโนโลยีที่ล้ำสมัยให้แก่อาคารค้าปลีกเพื่อให้ส่งสินค้าอุปโภคและบริโภคได้อย่างรวดเร็วภายในระยะ 10 กิโลเมตร โดยใช้เวลาสูงสุดไม่เกิน 4 นาทีเท่านั้น ซึ่งโดรนเข้ามาตอบโจทย์การขนส่งที่รวดเร็วขึ้น เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมมากขึ้น อีกทั้งยังมีประสิทธิภาพมากขึ้นอีกด้วย



ฟูกนอนมหัศจรรย์ ที่ช่วยชาร์จพลังงาน ให้คุณขณะที่กำลังพักผ่อน

เพราะการนอนหลับนั้นสำคัญมากกว่าที่คิด หากว่าคุณมีปัญหาเรื่องการนอนหลับอาจส่งผลต่อสุขภาพโดยรวม ทำให้ร่างกายอ่อนแอไปจนถึงการทำงานในชีวิตประจำวันบกพร่องเลยทีเดียว แต่ไม่ต้องกังวลอีกต่อไป เมื่อคุณได้เรามีเทคโนโลยีใหม่ๆ ที่จะช่วยแก้ไขปัญหาให้คุณได้ทุกเรื่องแม้กระทั่งการนอนหลับ

The Lulu ION ฟูกนอนที่กำลังจะเปลี่ยนวิธีการนอนหลับของคุณด้วยเทคโนโลยีจากวงการสิ่งทอสุดล้ำสมัยที่เรียกว่า Miracle Yarn Technology นั่นคือ การนำเส้นใยเซรามิกมาสร้างสรรค์ให้กลายเป็นฟูก โดยเทคโนโลยีดังกล่าวเป็นการค้นพบขั้นสูงของวงการสิ่งทอที่นักวิจัยใช้เวลายาวนานหลายปีในการคิดค้น

สำหรับวิธีการทำงานของฟูกนอนจะใช้เทคโนโลยีที่เรียกว่า F.I.R. (Far Infrared Ray) ซึ่งมีหลักการทำงานง่ายๆ นั่นคือ อุณหภูมิความร้อนจากร่างกายของคนเราจะถูกปล่อยออกมาขณะที่เรานอนหลับ และฟูกนอน The Lulu ION จะสะท้อนความร้อนนั้นกลับเข้าไปสู่ร่างกาย สิ่งที่คุณจะได้จากการนอนบน The Lulu ION คือ สุขภาพการนอนหลับดีขึ้น ทำให้ร่างกายอบอุ่น นอนหลับสนิทตลอดทั้งคืน ช่วยให้การไหลเวียนของเลือดในร่างกายดีขึ้น ช่วยในเรื่องการเผาผลาญ ทำให้ร่างกายฟื้นตัวจากอาการเจ็บปวดหรือความเมื่อยล้าจากการออกกำลังกายได้รวดเร็วขึ้นด้วย

สนนราคาของฟูกนอน The Lulu ION อยู่ที่ 999 ดอลลาร์สหรัฐ หรือประมาณ 30,000 บาท แม้ว่ารากาจะดูสูงแต่หากเทียบสุขภาพที่ดีในระยะยาวก็เป็นอะไรที่น่าลงทุนนะว่าไหม? ▶

พลิกปัญหาให้เป็นโอกาส เปลี่ยน PASSION ให้เป็น PROFIT

สิ่งสำคัญในการทำธุรกิจปัจจุบัน สินค้าหรือบริการต้องเข้าถึงความต้องการที่แท้จริงของลูกค้า (Customer Insight) จึงจะสามารถสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน ทำให้หลายธุรกิจเริ่มต้นจากการมองเห็นปัญหาหรือข้อบกพร่องบางอย่าง และคิดหาทางออก (Solution) จนกลายเป็นธุรกิจที่เติบโตอย่างรวดเร็วเพราะสามารถตอบโจทย์ความต้องการของตลาดได้อย่างลงตัว และบางครั้งจุดเริ่มต้นเล็กๆ นี้เองที่สามารถเปลี่ยนเป็นธุรกิจที่สร้างผลตอบแทนจำนวนมากและการเติบโตในระยะยาว เหมือนเช่น ซอฟต์แวร์ Zwiz.AI และ Daywork แอปพลิเคชันเพื่อคนหางานพาร์ทไทม์

● พลิกปัญหาให้เป็นโอกาส

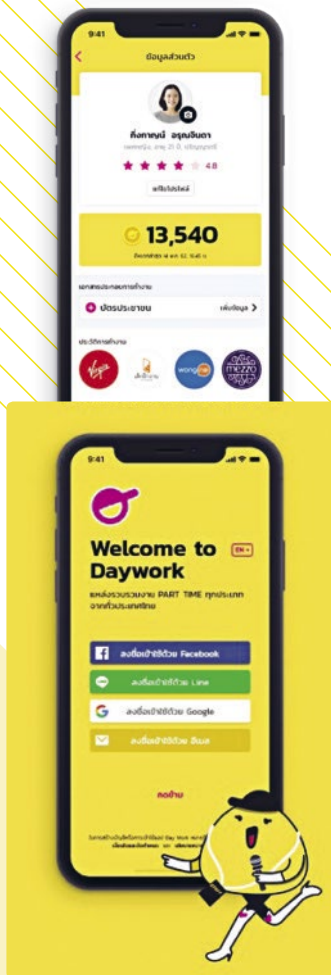
จากจุดเริ่มต้นที่มองว่าประสบการณ์จริงจากการฝึกงานหรือได้ทำงานในสถานประกอบการต่างๆ ของนักเรียนนักศึกษา คือโอกาสที่สำคัญในการสร้างความพร้อมในการทำงานเมื่อต้องเปลี่ยนสถานะจากเด็กฝึกงาน มาเป็นพนักงาน ทำให้ **ศศิวิมล เสี่ยงแจ้ว** ได้ริเริ่มโปรเจกต์โมบิลแอปพลิเคชันสำหรับจัดหางานพาร์ทไทม์ภายใต้ชื่อแบรนด์ Daywork

ก่อนหน้านี้**ศศิวิมล**มีประสบการณ์จากการทำเว็บไซต์เด็กฝึกงานดอทคอม ซึ่งเป็นโปรเจกต์หนึ่งในบริษัทซอฟต์แวร์เฮาส์ที่เธอทำงานเป็นเออีอยู่ และมีโอกาสได้เห็นถึงข้อดี-ข้อด้อยของเว็บไซต์ รวมถึงความต้องการทั้งทางฝั่งนายจ้าง และนักเรียน นักศึกษา แต่ด้วยเว็บไซต์ที่เธอเข้าไปทำงานในตอนนั้นไม่สามารถตอบโจทย์ อันเป็นเงื่อนไขทางด้านเทคนิคได้ จึงทำให้เกิดแนวคิดในการพัฒนาเป็นโมบิลแอปพลิเคชันขึ้นมา โดยคาดหวังให้ Daywork เป็นแหล่งหางาน จ้างงานที่มีคุณภาพ และสามารถสร้างความมั่นใจให้กับทั้งคนหางาน และนายจ้าง

ความที่**ศศิวิมล**จบมาทางด้านกราฟิกดีไซน์ ซึ่งมีความรู้ด้านการออกแบบบ้าง เธอจึงลงมือออกแบบหน้าตาแอปพลิเคชันของตัวเองขึ้นมา ด้วยการศึกษาเส้นทางการใช้งานของผู้ใช้ (User journey) แล้วส่งต่อให้ดีไซน์เนอร์เป็นคนทำต่อเรื่องความสวยงามแล้วก็เริ่มทดลองตลาดด้วยตัวเองไปก่อน

“แรกๆ ก็ทำแบบ Manual ไปก่อน เช่น ประกาศลงเฟซบุ๊ก ไลน์ และเว็บไซต์เดิมของเราด้วย แล้วก็คิดว่าขั้นตอนของเราจะแตกต่างจากรูปแบบเดิมที่เป็นเว็บไซต์ยังงี้บ้าง จะต้องปรับหรือทำฟังก์ชันอะไรเพิ่มเพื่อให้ตรงตามความต้องการของผู้ใช้ ดูว่าวิธีคิดเงินแบบนี้ นื่องๆ จะโอเคหรือเปล่า คาแรกเตอร์งานแบบไหนที่เขาสงใจกัน ทดลองจนคิดว่า เรารู้ขั้นตอนทั้งหมดแล้วว่าในการจ้างงาน หรือรับงานควรจะต้องมีฟังก์ชันอะไรบ้าง แล้วค่อยมาพัฒนาเป็นตัวแอปพลิเคชัน โดยใช้ฐานตรงนี้ไปขอทุนที่ TED Fund”

ศศิวิมลเล่าว่าในช่วงแรกเธอเริ่มต้นทุกอย่างด้วยทุนของตัวเอง ดึงเอน้องๆ จากกลุ่มคอมมูนิตี้เดิม ในเด็กฝึกงานดอทคอมเข้ามาในระบบ และทำมาร์เกตติ้งออนไลน์เสริม เน้นให้สร้างแบรนด์ Daywork ให้ชัดเจน และสื่อสารกลุ่มนักศึกษา ด้วยการสร้างตัวการ์ตูนออกมาเป็นคาแรกเตอร์ตัวแทนอาชีพต่างๆ รวมถึงเข้าไปทำกิจกรรมในมหาวิทยาลัย ด้วยการจัดอีเวนต์ สัมมนา จ๊อบแฟร์เพื่อดึงนักศึกษาให้เข้ามาในระบบให้มากที่สุด ส่วนทางฝั่งนายจ้างก็ใช้วิธีไต่เร็กเชลล์ โดยการโทรติดต่อขอเข้าไปฟรีเซนต์ จนทุกอย่างมีความชัดเจนขึ้น เธอมีความมั่นใจในรูปแบบการทำงานที่จะเสริมประสิทธิภาพให้กับกระบวนการหางาน จ้างงานบนแอปพลิเคชันได้แล้ว จึงเริ่มขอทุน





จาก TED Fund เพื่อนำมาใช้ในการพัฒนาแอปพลิเคชัน

ศศิวิมลมองว่า ตลาดงานพาร์ทไทม์ในปัจจุบัน ส่วนใหญ่ยังคงเป็นวิธีการสร้างงานแบบเดิมๆ เหมือนกับตลาดงานทั่วไปที่เน้นประกาศตามสื่อต่างๆ หากมีการนำเอาเทคโนโลยีมาใช้ อย่างมากก็แค่เป็นรูปแบบของเว็บไซต์เท่านั้น ส่วนที่เป็นโมบิลแอปพลิเคชันแบบ Daywork โดยส่วนใหญ่จะเป็นของต่างประเทศที่มีเพียงไม่กี่แบรนด์ ซึ่งก็จะต่างกัน在于บาง Feature หรือคนทำงานในระบบที่จะเป็นคนละกลุ่มกัน โดยในส่วนของ Daywork นั้น จะเน้นกลุ่มนักศึกษาที่ต้องการหางานทำระหว่างเรียน เพื่อเสริมสร้างประสบการณ์ให้กับตัวเอง และหารายได้เสริมช่วยแบ่งเบาภาระผู้ปกครอง

“จุดเด่นของ Daywork เลยคือ น้องๆ สามารถรับงานตาม Location ที่ตัวเองสะดวก และระบบต่างๆ ที่จะรักษาผลประโยชน์ที่พึงได้ของนักศึกษา ขณะเดียวกันก็การันตีในความรับผิดชอบงานของน้องๆ กับนายจ้าง เช่น ระบบสะสมคะแนนเพื่อกระตุ้นน้องๆ ให้อ่านมาตฐานการทำงานของตัวเองไว้ เพื่อโอกาสที่ดีกว่าในการรับงาน เช่น ได้งาน

ที่ดีกว่า ค่าแรงสูงกว่า และโอกาสการได้งานที่สูงกว่าคนที่ม่คะแนนต่ำ ขณะเดียวกันเราก็มีทีม Daywork ทำหน้าที่เป็นที่ปรึกษาให้กับน้องๆ ในการเข้ามาพูดคุยเมื่อเจอปัญหาต่างๆ ในที่ทำงาน

“ซึ่งปัญหาส่วนใหญ่ทางฝั่งนายจ้างมักเป็นเรื่องขอบเขตการทำงาน ที่บางครั้งเราเก็บรายละเอียดมาไม่หมด หรือไม่ก็เป็นเรื่องของความคาดหวังที่บางทีตั้งไว้สูงเกินไป เช่น ตั้งเป้าหมายยอดขายสำหรับงานขายประจำบูท ส่วนทางฝั่งน้องๆ นักศึกษา จะเป็นเรื่องของวินัย ปัญหาหนักสุดคือรับงานแล้วไม่ไปทำงาน ซึ่งเราก็ต้องแก้ปัญหาเฉพาะหน้าด้วยการหาเด็กคนใหม่ไปแทน ส่วนน้องที่รับงานแล้วไม่ไปก็จะถูกคัดออกจากระบบ ซึ่งปัญหาพวกนี้ โดยมากแล้วนายจ้างจะรู้தியอยู่แล้ว เพราะเป็นเรื่องที่พวกเขาต้องเจอมาโดยตลอด นี่จึงเป็นช่องว่างที่สร้างโอกาสให้กับ Daywork”

ทั้งนี้ การจ้างงานจะเกิดขึ้นหลังผ่านการยืนยันจากทั้งฝั่งนายจ้าง และเด็กนักศึกษา หลังจบงานระบบจะส่งเรื่องการประเมินให้ทั้งเด็กนักศึกษา และนายจ้าง เพื่อให้ทั้งสองฝ่ายมีโอกาสประเมินซึ่งกันและกัน โดยข้อมูลทั้งหมดจะเก็บไว้ในฐานข้อมูลของระบบ เพื่อใช้เป็นพอร์ตงานสำหรับนักศึกษา และใช้ในการรับประกันคุณภาพการจ้างงานของนายจ้างด้วย โดยประเภทงานส่วนใหญ่จะเป็นกลุ่มงานอีเวนต์ งานเจ้าหน้าที่ทั่วไป และงานขาย ช่วงเวลาสั้นสุดคือ 20 นาที เช่น เคสงานตรวจสอบคุณภาพการบริการของแบรนด์ต่างๆ ไปจนถึงสัญญาจ้างงานสุด 1 ปี

ในส่วนของการรายได้ที่ Daywork ได้รับนั้น เรียกว่า Success Fee คือเรียกเก็บค่าบริการจากงานที่มีการจ้างจริง ซึ่งจะบวกไปกับค่าจ้าง โดยหลังจบงาน Daywork จะวางบิล และเรียกเก็บเงิน ตามระบบการจ่ายเงินของลูกค้าแต่ละราย แต่ในส่วนของเด็กนักศึกษาทาง Daywork จะสำรองจ่ายให้ก่อน ซึ่งจะต้องมีการยืนยันชั่วโมงการทำงานที่แนชต์กับนายจ้างก่อนทำการจ่าย ด้วยรูปแบบการทำงานเช่นนี้ ทำให้ Daywork จำเป็นจะต้องมีเงินทุนมาหมุนเวียนมากพอสำหรับการดำเนินธุรกิจ ซึ่งพอหลังจบโครงการรับทุนสนับสนุนจาก TED Fund แล้ว ศศิวิมลจึงต้องมองหาทุนใหม่เข้ามาสนับสนุน

โชคดีที่ได้ QueQ ผู้ให้บริการระบบจัดการคิวอัจฉริยะเข้ามาเสริมทุนให้ เนื่องจาก QueQ เป็นธุรกิจที่มีลูกค้าเป็นร้านอาหารค่อนข้างเยอะ จึงมีความต้องการพนักงานพาร์ตไทม์ในแต่ละช่วงเวลาค่อนข้างมาก ซึ่งรูปแบบธุรกิจของ Daywork สามารถเติมเต็มในส่วนนี้ได้ โดยศศิวิมลเชื่อว่า การเข้ามาของ QueQ จะทำให้ความตั้งใจของเธอที่จะสร้างระบบนิเวศการหางานและจ้างงานพาร์ตไทม์มีคุณภาพ จะเป็นจริงได้ในอนาคตอย่างแน่นอน

● เปลี่ยน Passion ให้เป็น Profit

การขายตัวอย่างรวดเร็วของตลาด e-Commerce มาพร้อมโอกาสทางการขายที่มากขึ้น และย่อมหมายถึงปัญหาใหม่ๆ ที่ตามมา อันเป็นจุดเริ่มต้นของแนวคิดในการพัฒนาหุ่นยนต์ช่วยการขายของ **ชนกานต์ ชินซ์ชาล** ผู้ก่อตั้งบริษัท โรโบลิงก์ จำกัด เจ้าของซอฟต์แวร์ ซิวซ์ เอไอ (Zwiz.AI)

ซิ่วซ์ เอไอ เป็นซอฟต์แวร์หุ่นยนต์ที่เน้นตอบคำถามลูกค้าของธุรกิจร้านค้าออนไลน์ โดยระยะแรกเน้นให้บริการบนเพจเฟซบุ๊กเป็นหลัก ก่อนจะค่อยๆ ขยายไปสู่แพลตฟอร์มอื่นๆ เพิ่มขึ้น เช่น แอปพลิเคชันไลน์ รวมถึงเพิ่ม Feature ใหม่ๆ ที่ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพการขายให้กับธุรกิจร้านค้า โดยชนกานต์จับประเด็นปัญหาที่ว่า การค้าขายบนโลกออนไลน์ส่วนใหญ่หนึ่งไม่พียงต้องตอบคำถามลูกค้า ซึ่งโดยมากแล้วก็เป็นคำถามเดิมๆ ที่ต้องตอบวันละหลายๆ ครั้งขึ้นอยู่จำนวนกลุ่มเป้าหมาย ยังมีคนสนใจสินค้ามากก็ยังคงตอบมาก จึงชักชวนเพื่อนอีก 2 คนมาร่วมกันพัฒนาซอฟต์แวร์ เอไอ แชทบอตจำหน่ายให้กับผู้ประกอบการที่สนใจ แต่ด้วยความเป็นนวัตกรรมใหม่ที่ยังไม่ค่อยมีคนรู้จัก บวกกับขาดความรู้ และประสบการณ์ด้านธุรกิจ จึงทำให้เส้นทางผจญภัยเกือบถอดใจ

“ช่วงแรกๆ เหมือนพวกเรา 3 คน เป็นโปรแกรมเมอร์ที่อยากตั้งบริษัทของตัวเอง ทุกคนไม่มีใครมีหัวด้านบิสซิเนสมาเลย พัฒนาซอฟต์แวร์ออกมาแล้วก็เอาไปขาย 500 บาทต่อเดือนแบบซื้อๆ ก็



เจอคำถามเยอะมากกว่า เอไอ แชทบอตคืออะไร แล้วจะเอาไปลิงก์กับเพจเฟซบุ๊กของเราได้อย่างไร เราก็เหมือนทำไปเรียนรู้ไป ค่อยๆ แก้ ค่อยๆ พัฒนา จากปัญหาดังนั้นมองว่า เราต้องทำให้ลูกค้าสามารถเอาบอตไปติดตั้งได้ง่าย เราก็สร้างเป็นแบบฟอร์มหน้าเว็บ แค่นี้เขากดคลิก 2-3 คลิกแค่นั้น บอตก็จะไปติดบนเพจได้เลย แต่ถึงจะทำอย่างนี้ ปีแรกทั้งปีเรามีลูกค้าแค่ 100 ราย ซึ่งรายได้ไม่คุ้มทุนพอที่จะทำให้เราอยู่ได้”

ชนกานต์บอกว่า หลังลองผิดลองถูกอยู่ 1 ปีเต็ม เขาจึงค้นพบว่าโปรดักต์ของเขาเป็นนวัตกรรมใหม่ที่คนยังไม่รู้จัก ดังนั้น ในการทำตลาด จึงต้องเน้นสร้างความรู้จักในวงกว้างก่อน เขาจึงคุยกับเพื่อนๆ เพื่อเปลี่ยนโมเดลธุรกิจใหม่ ซึ่งเป็นจังหวะเดียวกับที่ได้ทุนสนับสนุนจาก กองทุนพัฒนาผู้ประกอบการเทคโนโลยีและนวัตกรรม



(Technology and Innovation-Based Enterprise Development Fund หรือ TED Fund) ซึ่งถือเป็นจุดเปลี่ยนสำคัญที่ทำให้เขาสามารถขยายทีมสร้างธุรกิจที่ชัดเจนขึ้น

“เราเปลี่ยนมาใช้คอนเซ็ปต์ที่ว่า ฟรีเมียมก่อนแล้วค่อยให้ฟรีเมียมทีหลัง คือให้ใช้ฟรีก่อน หลังจากนั้นค่อยทำฟีเจอร์เสริมเรียกเก็บเป็นฟรีเมียมทีหลัง มองว่า คอนเซ็ปต์นี้จะสามารถดึงดูดคนได้ในช่วงแรกๆ เพราะถ้าเราให้จ่ายเงินตั้งแต่แรก คนยังไม่รู้เลยว่ามันคืออะไร ก็อาจต้องใช้เวลามากกว่าจะทำให้คนยอมรับ และยินดีจ่ายเงินค่าบริการให้ โชคดีที่เราได้งบประมาณสนับสนุนจาก TED Fund เข้ามาช่วย ก็เลยทำให้ประสบความสำเร็จได้ง่ายขึ้น”

หลังเปลี่ยนโมเดลธุรกิจใหม่ ชนกานต์หันมาใช้วิธีสร้างความรู้จักในกลุ่มเป้าหมายด้วยการจัดเวิร์กช็อป และทำการตลาดออนไลน์เสริมเพื่อเพิ่มจำนวนคนใช้งานให้มากขึ้นในช่วงแรก โดยไม่คิดถึงเรื่องกำไรเลย จนปัจจุบันมีผู้ใช้งานในฐานข้อมูลเพิ่มขึ้นกว่า 6,000 ราย จากนั้นเขาจึงค่อยเพิ่มเซอร์วิสต่างๆ เข้าไปด้วยการเพิ่มฟีเจอร์ใหม่ๆ เช่น เพิ่มการใช้งานบนแอปพลิเคชันไลน์ เพื่อเพิ่มช่องทางการขายให้กับลูกค้า เพิ่มลิงก์แชตบอตกับระบบสต็อก เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการขายมากยิ่งขึ้น และอื่นๆ อีกหลายฟีเจอร์ โดยคิดราคาเป็นแพ็คเกจเริ่มต้นที่ 4,999 บาทต่อปี และเริ่มมีลูกค้าสนใจใช้บริการแบบจ่ายเงินรายปีเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง

ปัจจุบันลูกค้าของ โรบิลิงโก ภายใต้การนำของชนกานต์มีทั้งหมด

3 กลุ่ม 3 ขนาดธุรกิจ โดยขนาดเล็กสุด จะเป็นเจ้าของคนเดียว เปิดเพจเฟซบุ๊กขายของ ซึ่งส่วนใหญ่จะใช้ฟรี ชัยขึ้นมาเป็นธุรกิจขนาดกลาง ซึ่งเป็นกลุ่มที่มีกำลังจ่าย และมีจำนวนผู้ใช้บริการเยอะที่สุด กระนั้นกลุ่มที่สร้างรายได้ให้กับบริษัทมากที่สุดคือ กลุ่มธุรกิจขนาดใหญ่ ซึ่งนอกจากจะสร้างเม็ดเงินให้แล้ว ยังเพิ่มโอกาสในการต่อยอดให้อีกด้วย

“ธุรกิจขนาดใหญ่มักต้องการให้ซอฟต์แวร์ตอบโจทย์ธุรกิจเขาให้ได้มากที่สุด เช่น ธุรกิจโรงแรมต้องการให้ตอบคำถามแล้วลูกค้าสามารถคลิกเข้าไปจองห้องได้เลย ซึ่งข้อเรียกร้องเหล่านี้ ทำให้เรามีไอเดียพัฒนาฟีเจอร์ใหม่ๆ ใส่เข้าไปในซอฟต์แวร์หลัก เพื่อให้บริการเสริมแก่ธุรกิจขนาดกลาง ทำให้มีช่องทางในการสร้างรายได้เพิ่มขึ้น ซึ่งเป็นแนวทางที่เรามองว่าจะสร้างความยั่งยืนให้กับธุรกิจได้มากกว่า เพราะธุรกิจขนาดกลางในอนาคตก็อาจเป็นรายใหญ่ได้ การพัฒนาซอฟต์แวร์ให้ตอบโจทย์ธุรกิจทั้งสองเซกเตอร์ แม้จะเหนื่อยหน่อยในช่วงแรก แต่ถ้ามองถึงอนาคตข้างหน้าก็เป็นอะไรที่คุ้มกว่าที่จะโตไปในด้านใดด้านหนึ่ง”

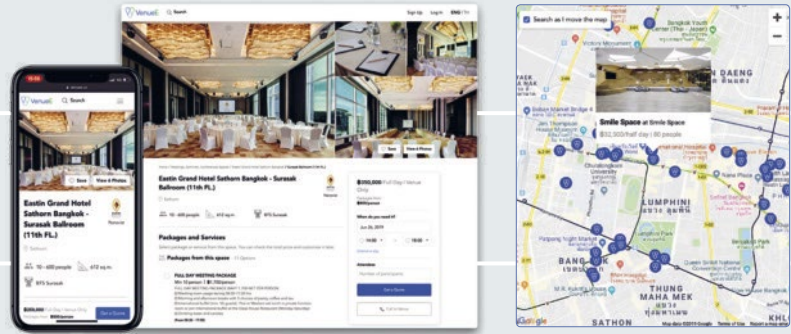
หลังปรับทิศทางที่ชัดเจน โรบิลิงโก มีการเติบโตแบบก้าวกระโดดภายในปีเดียวเติบโตมากถึง 10 เท่า ทำให้ชนกานต์มีแผนที่จะขยายตลาดไปยังประเทศเพื่อนบ้านมากขึ้น โดยเริ่มต้นจากลาวเป็นประเทศแรก เนื่องจากมีความใกล้เคียงกันทางด้านภาษา การพัฒนาโปรแกรมเพื่อออกตลาดจึงทำได้ง่ายกว่า ซึ่งหลังตีตลาดลาวได้ก็จะไปบุกตลาดกลุ่มประเทศ CLMV ให้ครบก่อนจะขยายครอบคลุมตลาดอาเซียนภายใน 3 ปี

ส่วนทางด้านเทคนิค ชนกานต์มีแผนพัฒนาซอฟต์แวร์ให้สามารถใช้งานได้บนแพลตฟอร์มที่หลากหลายมากขึ้น เพราะการยึดติดอยู่กับแพลตฟอร์มใดแพลตฟอร์มหนึ่งมากจนเกินไปมีโอกาสเสี่ยงที่หากเกิดปัญหาขึ้นลูกค้าจะหายไปหมด โดยภายในปีหน้า Zwiz.AI จะสามารถขยายให้บริการไปยังแพลตฟอร์มอื่นๆ เพิ่มมากขึ้น เช่น Instagram, Twitter, WhatsApp หรือแม้แต่ WeChat และอนาคตข้างหน้า ชนกานต์มีแผนจะพัฒนาแพลตฟอร์มของตัวเองขึ้นมา โดยทำให้ไอเอสโอของตัวเองเป็นเหมือนกล่องแชตที่ลูกค้าสามารถนำไปติดตั้งที่ไหนก็ได้ เพื่อตอบโจทยความต้องการที่หลากหลายของผู้ประกอบการธุรกิจ ซึ่งบางรายไม่มีหน้าร้านบนเพจเฟซบุ๊ก แต่มีเว็บไซต์ และอยากนำเอาแชตบอตไปติดตั้งบนเว็บไซต์แทน

ชนกานต์กล่าวในตอนท้ายว่า แม้เอไอจะเป็นเรื่องใหม่ที่ค่อนข้างทำตลาดยากในประเทศไทย แต่ในความยากนี้ก็เป็นข้อได้เปรียบที่ทำให้กลุ่มลูกค้าให้การสนับสนุนบริษัทที่เป็น Local อย่างไรโรบิลิงโกมากกว่า เพราะมีความเข้าใจในความต้องการของธุรกิจไทยมากกว่า และนี่คือโอกาสในการสร้างการเติบโตให้กับธุรกิจของเขา แม้เอไอในไทยจะเริ่มต้นช้ากว่าต่างประเทศหลายปีก็ตาม ▶



นึกถึงอีเวนต์ต้องคิดถึง VenueE ตัวเป้ายืนหนึ่งตลาด Mice & Event Industry



จากการคลุกคลีในวงการอีเวนต์ซึ่งเป็นธุรกิจของครอบครัวทำให้ **พิภพพัฒน์ จิตศักดิ์ตานนท์** มุ่งมั่น ทุ่มเทเวลาสะสมประสบการณ์จากการฝึกงานในสายธุรกิจนี้ เรียนรู้ และศึกษาโอเคเดียวจากผู้เชี่ยวชาญในตลาดอีเวนต์ต่างประเทศ ทั้งสหรัฐอเมริกา อังกฤษ และประเทศในแถบเอเชีย ทำให้เขามองเห็นปัญหาของการจัดอีเวนต์ และมองหาโซลูชันในการที่จะแก้ปัญหาที่เกิดขึ้น

จนวันหนึ่งเมื่อมีความพร้อมจึงร่วมกับเพื่อนอีก 2 คน เปิดตัว **VenueE (เวนิวอี)** แพลตฟอร์ม Online Marketplace ที่รวบรวมสถานที่จัดงานประชุมและอีเวนต์ (MICE and Event Industry) ขนาดเล็ก กลาง และใหญ่ ตอบโจทย์องค์กร รวมไปถึงผู้สนใจต้องการค้นหาและจองพื้นที่จัดงานได้อย่างสะดวกผ่านระบบ Peer-to-Peer

“สมัยที่ฝึกงานผมได้รับมอบหมายให้หาพื้นที่จัดงานอีเวนต์ อุปสรรคที่พบคือความยากในการค้นหาสถานที่ และรวมไปถึง

กระบวนการ ต้องขอราคา ไปเสนอราคา กว่าจะตัดสินใจได้ใช้เวลา 7 วัน เวนิวอีจึงสร้างแพลตฟอร์มที่จัดระเบียบสถานที่และวิธีค้นหา รวมถึงวิธีตอบกลับอย่างเป็นระบบ โดยมีพื้นที่ให้เลือกกว่า 2,000 แห่ง ใช้เวลาเพียงแค่วันเดียวตัดสินใจได้เลย เราช่วยให้ผู้ใช้ค้นหาสถานที่ได้มากกว่า 300 อีเวนต์ต่อเดือน นั่นหมายความว่าในปีหนึ่งสามารถช่วยผู้จัดงานค้นหาสถานที่ได้ประมาณ 4,000 อีเวนต์ต่อปี”

สำหรับ Tech Startup หากจะให้ธุรกิจก้าวเดินหน้าอย่างมั่นคงจำต้องอาศัยทุนขับเคลื่อน เวนิวอีจึงเข้าร่วมโครงการเพื่อขอรับทุนสนับสนุนจากกองทุนพัฒนาผู้ประกอบการเทคโนโลยีและนวัตกรรม (TED Fund) ส่งผลให้ธุรกิจไปต่อได้เร็วขึ้น สามารถพัฒนา Product ได้อย่างรวดเร็ว

“สำหรับธุรกิจที่ใช้เทคโนโลยีเป็นหลัก (Technology Based Company) มักต้องใช้เงินลงทุนสูง ซึ่งเราก็ต้องมองหา Source of Fund และสำหรับธุรกิจที่เพิ่งเริ่มต้นอย่างเวนิวอีในตอนนั้น การเข้าร่วมกับ TED Fund ก็ถือเป็นโอกาสดีที่ทำให้เราไปต่อได้เร็วขึ้น”

การเข้าร่วมโครงการ TED Fund ทำให้เวนิวอีพัฒนา Product ให้ตอบโจทย์ความ

ต้องการของลูกค้าได้เร็วขึ้น นอกเหนือจากเป็นแพลตฟอร์มที่รวบรวมสถานที่จัดงานประชุมและอีเวนต์แล้ว ปัจจุบันเวนิวอีได้เพิ่มการเป็นแหล่งรวมของซัพพลายเออร์งานแต่งงานไว้อีกด้วย

“แม้จุดเริ่มต้นจะมุ่งเป้าหมายไปยังกลุ่มธุรกิจที่ต้องการเช่าพื้นที่ประชุมสัมมนา แต่เราพบว่าอีเวนต์ที่พิกสุดในแพลตฟอร์มเวนิวอี คืองานแต่งงาน รวมกว่า 600 งานแล้ว จึงตัดสินใจจัดทำฐานข้อมูล (Database) เกี่ยวกับซัพพลายเออร์ด้านงานแต่งงาน ซึ่งขณะนี้มียูในระบบแล้วกว่า 1,000 ธุรกิจ เช่น วงดนตรี ช่างแต่งหน้า แคเทอริ่ง เพื่อให้เวนิวอีเป็นแพลตฟอร์มที่รวบรวมทั้งสถานที่จัดงานประชุม อีเวนต์ และซัพพลายเออร์มากที่สุดและใหญ่ที่สุดในประเทศไทย”

และจากจุดเริ่มต้นที่มุ่งเน้นเจาะกลุ่มสถานที่ประชุมและอีเวนต์ในเขตกรุงเทพฯ เป็นหลัก ถึงวันนี้มีความพร้อมขยายสู่พื้นที่ต่างจังหวัด โดยปักหมุดจังหวัดเชียงใหม่ เกิด ชลบุรี เมืองพัทยา และก้าวสู่อำเภอเขาใหญ่ เพื่อให้เวนิวอีเป็นหนึ่งในลูกค้าตามปณิธานที่ตั้งไว้ว่า

นึกถึงงานอีเวนต์เมื่อใด เวนิวอี คือเบอร์หนึ่งที่ผุดขึ้นในใจทันที ▶

กองทุนยุวสตาร์ทอัพ (Youth Startup Fund)

พร้อมเดินหน้าป็นมหาวิทยาลัยแห่งการประกอบการ



เมื่อเทคโนโลยีมีบทบาทสำคัญในการเพิ่มขีดความสามารถ และ ความได้เปรียบทางการแข่งขันในยุคดิจิทัล การบ่มเพาะเยาวชน ที่มีแนวคิดด้านเทคโนโลยีหรือนวัตกรรมเพื่อให้สามารถเติบโต จากเมล็ดพันธุ์เล็กๆ ให้เติบโต กลายเป็นต้นไม้ใหญ่ในอนาคต จึงเป็นภารกิจสำคัญที่จะช่วยให้บุคลากรเหล่านี้เติบโตขึ้นเป็น ผู้ประกอบการที่มีศักยภาพ และเป็นกำลังที่แข็งแกร่งของประเทศ ในอนาคต

ดร.สุวิทย์ เมษินทรีย์ รัฐมนตรีว่าการกระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม ได้เล็งเห็นถึงความสำคัญ ในการพัฒนาเยาวชนในมหาวิทยาลัยให้สามารถก้าวไปเป็น สตาร์ทอัพ เพื่อเป็นนักรบทางเศรษฐกิจใหม่ที่จะนำประเทศไปสู่การเป็นศูนย์กลางแห่งเทคโนโลยีของโลก โดยรัฐบาลพร้อม ให้การสนับสนุนเยาวชนและสถาบันการศึกษาเพื่อก้าวไปสู่ มหาวิทยาลัยแห่งการประกอบการ (Entrepreneurial University) จึงได้มอบหมายให้ สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (องค์การมหาชน) หรือ สนช.เป็นผู้จัดตั้งกองทุนยุวสตาร์ทอัพ (Youth Startup Fund) ขึ้น เพื่อส่งเสริมและพัฒนาเยาวชนไปสู่การเป็นผู้ประกอบการ Startup และมุ่งเน้นสู่การเป็นมหาวิทยาลัยแห่งผู้ประกอบการ ตามนโยบายของ อว. โดยวัตถุประสงค์ของการตั้งกองทุนฯ เพื่อ

- ➊ ผลักดันมหาวิทยาลัยไปสู่การเป็นมหาวิทยาลัยแห่งการประกอบการ (Entrepreneurial University)
- ➋ ให้นักศึกษา นักวิจัย ผู้ประกอบการ นักเรียนทุน อาจารย์ ที่อยู่ ในเครือข่ายขอมหาวิทยาลัยและสถาบันการศึกษาชั้นสูง สามารถ ต่อยอดแนวความคิด พัฒนาสู่การเป็น Startup ที่สร้างมูลค่าเพิ่ม ให้กับประเทศ ที่ช่วยผลักดันการสร้างธุรกิจนวัตกรรมที่มี ความเข้มแข็งและสามารถเติบโตได้อย่างรวดเร็วผ่านการพัฒนา ความเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurship)
- ➌ พัฒนาและเสริมสร้างความแข็งแกร่งของระบบนิเวศผู้ประกอบการ ตลอดจนพัฒนาเครือข่ายสนับสนุน Startup ในระดับภูมิภาค ได้แก่ พี่เลี้ยง ที่ปรึกษา นักลงทุน และความร่วมมือจากศิษย์เก่า กลุ่มอุตสาหกรรม กลุ่มการค้าในพื้นที่ ให้เอื้ออำนวยต่อการ จัดตั้งและเติบโตของ Startup
- ➍ สร้างเวทีและเปิดโอกาสให้ Startup เข้าสู่ตลาด ตลอดจน สร้างให้เกิด Startup ใหม่
- ➎ ส่งเสริมให้นักศึกษาเกิดการสร้างธุรกิจจริง และสามารถเข้าถึง แหล่งเงินทุนเพื่อสร้างกิจการ

โดยกิจกรรมจะประกอบไปด้วยการพัฒนา บ่มเพาะ และเร่งสร้าง Startup โดยมุ่งเน้นการดำเนินการจัดกิจกรรมเพื่อสร้างความรู้ ความเข้าใจให้แก่ นิสิต นักศึกษา และบุคลากรในมหาวิทยาลัย ให้สามารถพัฒนาตนเองเพื่อเป็น Startup พร้อมทั้งให้การสนับสนุนทุนเพื่อการพัฒนาต้นแบบของสินค้า/บริการต่างๆ

ได้มีการหารือวางแผนการดำเนินงานร่วมกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องแล้ว เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อนักศึกษา มหาวิทยาลัย และประเทศชาติ ทั้งนี้ จะเริ่มมีการให้ทุนนักศึกษาสำหรับพัฒนาการสร้างธุรกิจ Startup ในปีงบประมาณ 2563

ซึ่งผลที่ได้จากการดำเนินโครงการนี้ นักศึกษาจะเกิดการเปลี่ยนแปลง กระบวนการเรียนรู้นอกจากการเรียนภายในห้องเรียน ตลอดจนมหาวิทยาลัย เกิดการเปลี่ยนแปลงเชิงนโยบายและโครงสร้างเพื่อมุ่งสู่การเป็นมหาวิทยาลัย แห่งการประกอบการ และมีการสร้างทีม Startup ที่มีความพร้อมทั้งด้าน ความรู้และการเข้าถึงแหล่งเงินทุนเพื่อการจัดตั้งธุรกิจใหม่ ซึ่ง Startup เหล่านี้จะเป็นอีกหนึ่งกลไกในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจของประเทศ ทำให้ เศรษฐกิจของประเทศดีขึ้น ส่งผลทำให้ประชาชนในประเทศมีคุณภาพที่ดีขึ้น ตามไปด้วย ➤



1

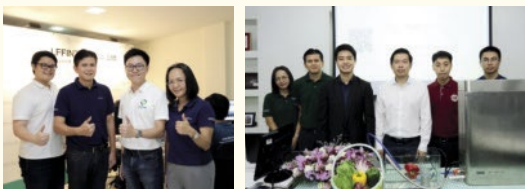
เปิดหลักสูตร “พัฒนาผู้ประกอบการให้เป็นผู้ประกอบการทางเทคโนโลยี”

กองทุนพัฒนาผู้ประกอบการเทคโนโลยีและนวัตกรรม (สกน.) หรือ TED Fund เปิดหลักสูตร “โครงการพัฒนาผู้ประกอบการให้เป็นผู้ประกอบการทางเทคโนโลยี” ประจำปีงบประมาณ พ.ศ.2562 มุ่งต่อยอดองค์ความรู้ให้ผู้ประกอบการสามารถนำความรู้ที่ได้รับไปปรับใช้เป็นเครื่องมือในการสร้างความแข็งแกร่งสู่การพัฒนานวัตกรรมเชิงพาณิชย์ได้สำเร็จ พร้อมขับเคลื่อนนวัตกรรมของประเทศให้ก้าวหน้าตามนโยบายรัฐบาลในการขับเคลื่อนฐานเศรษฐกิจด้วยนวัตกรรม ณ ห้องประชุมแซฟไฟร์ 1-2 โรงแรมเซ็นจูรี พาร์ค กรุงเทพฯ ▶

2

TED Fund ลงพื้นที่ติดตามโครงการ หนุนผู้ประกอบการเทคโนโลยีและนวัตกรรมรายใหม่

TED Fund ลงพื้นที่ติดตามความคืบหน้า 3 โครงการใหญ่ ในจังหวัดเชียงใหม่ เริ่มจาก โครงการแรก ฮอ์แกไนซ์ (Horganice) Platform ที่ช่วยให้ผู้ประกอบการธุรกิจห่อผัก อพาร์ทเมนต์ ได้เป็นเสือนอนกิน ต่อด้วยโครงการที่สอง LetsFunds แหล่งรวมเงินทุนสำหรับผู้ประกอบการแบบครบวงจร เพื่อตอบสนองผู้ประกอบการเอสเอ็มอีและสตาร์ทอัพ ปิดท้ายด้วยโครงการนวัตกรรมพลาสมาเพื่อการสลายสารเคมีตกค้างบนผัก และผลไม้สำหรับผู้ส่งออก โดยทุกโครงการทางกองทุนฯ ให้การสนับสนุนการใช้นวัตกรรม เพื่อเพิ่มคุณค่าสินค้าและบริการ และการส่งเสริมสนับสนุนผู้ประกอบการรุ่นใหม่ในการพัฒนาธุรกิจที่มีศักยภาพในการทำซ้ำ และขยายตลาด เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มและสามารถเติบโตอย่างก้าวกระโดด นำโดย นายนิคม บัญญัติวิจิไพศาล ผู้จัดการกองทุนพัฒนาผู้ประกอบการเทคโนโลยีและนวัตกรรม (Technology and Innovation-Based Enterprise Development Fund หรือ TED Fund) กระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม ▶





Ministry of Science and Technology.

75/47 Rama VI Road, Khwaeng Thung Phaya Thai, Khet Ratchathewi, Bangkok 10400

