

TED Fund

Newsletter

Issue 05
October-December 2020

TED FUND
Technology and Innovation-Based
Enterprise Development Fund
กองทุนพัฒนาผู้ประกอบการเทคโนโลยีและนวัตกรรม

No.
05

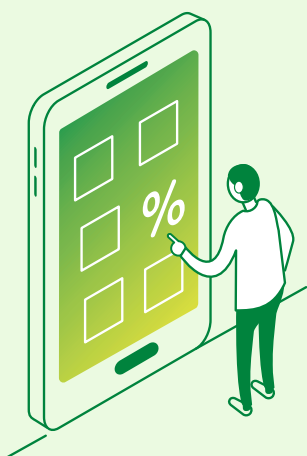


“TED FUND”

ผนักพันธมิตรป็น *STARTUP*

หนุนสืนเชือต้อยอดนวัตกรรมสู่ธุรกิจเชิงพาณิชย์

จุดเปลี่ยนครั้งสำคัญกับโอกาส ของผู้ประกอบการเทคโนโลยีรุ่นใหม่



ผลพวงจากวิกฤตการแพร่ระบาดของไวรัสโควิด-19 เกิดขึ้นทั่วโลก ส่งผลกระทบต่อสังคม และเศรษฐกิจเป็นอย่างมาก และที่สำคัญสถานการณ์ที่เกิดขึ้นได้ส่งผลให้เกิดการเปลี่ยนแปลงในเชิงเศรษฐกิจและสังคมครั้งใหญ่ โดยเฉพาะบทบาทของเทคโนโลยีดิจิทัล ที่ทำให้การใช้ชีวิตของผู้คนยังคงเดินหน้าต่อไปได้ในรูปแบบที่ห่างไกลจากการสัมผัส หรือป้องกันการติดเชื้อโควิด-19 ตลอดจนทำให้การใช้ชีวิตสะดวกขึ้นในช่วงที่แต่ละคนต้องป้องกันตัวเอง

การเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นกลายเป็นวิถีใหม่ (New Normal) ทำให้พฤติกรรมและการใช้ชีวิตของผู้คนถูกกระตุ้นให้เข้าสู่เทคโนโลยีบนโลกออนไลน์เร็วขึ้น และเปลี่ยน Mindset ของคนที่มีต่อดิจิทัลให้กลายเป็นความคุ้นชิน จนเปลี่ยนเป็นพฤติกรรมในที่สุด ดังนั้น ในช่วงที่ผ่านมาจะพบว่าตัวเลขของการซื้อ-ขายหรือการทำธุรกรรมต่างๆ บนแพลตฟอร์มออนไลน์เติบโตขึ้นสูงมาก ในสหรัฐอเมริกาพบว่าการดาวน์โหลดแอปพลิเคชันการสั่งซื้ออาหารสดและของใช้จำเป็นสูงชันกว่า 150 เปอร์เซ็นต์ในช่วงกุมภาพันธ์-มีนาคม 2563 เพียงเดือนเดียว ทางด้านประเทศไทยข้อมูลจาก กระทรวงดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคมพบว่าในช่วงเดือนมีนาคม-เมษายน การซื้อ-ขายบนแพลตฟอร์มช้อปปิ้งออนไลน์ในประเทศไทยเพิ่มสูงขึ้นกว่าต้นปีไม่ต่ำกว่า 400 เปอร์เซ็นต์

นอกจากนี้ ในช่วงที่ผ่านมาเราจะเห็นไอเดียในการคิดสร้างสรรค์และพัฒนาแพลตฟอร์มออนไลน์เพื่อออกมาแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นของกลุ่มผู้ประกอบการเทคโนโลยีรายใหม่ไม่ว่าจะเป็น แอปพลิเคชันสำหรับการศึกษาในช่วงที่นักเรียนไม่สามารถไปโรงเรียนได้ (Edtech) แอปพลิเคชันด้านอาหาร (Foodtech) ด้านการเงิน (Fintech) ด้านสุขภาพ (Healthtech) เกิดขึ้นอย่างต่อเนื่อง ล้วนสะท้อนให้เห็นการเติบโตของผู้ประกอบการเทคโนโลยีรายใหม่ และน่าจะเป็นก้าวสำคัญที่ทำให้ผู้ประกอบการกลุ่มนี้มีความแข็งแกร่งและเติบโตต่อเนื่อง

กองทุนพัฒนาผู้ประกอบการเทคโนโลยีและนวัตกรรม หรือ TED Fund (Technology and Innovation-Based Enterprise Development Fund) ในฐานะหน่วยงานที่ให้การส่งเสริมและสนับสนุนด้านเงินทุน เพื่อให้เกิดผู้ประกอบการหน้าใหม่ที่มีเทคโนโลยีและนวัตกรรมในการดำเนินธุรกิจ เพื่อช่วยให้ SME หรือ Startup สามารถเติบโตและต่อยอดองค์ความรู้เป็นธุรกิจขนาดใหญ่ในอนาคต ยังคงให้การสนับสนุน นิสิต นักศึกษา ผู้ประกอบการเทคโนโลยีรุ่นใหม่อย่างต่อเนื่อง ทั้งในด้านเงินทุน ด้านองค์ความรู้ และการสนับสนุนอื่นๆ

สำหรับผู้สนใจเข้าร่วมโครงการ สามารถติดตามข่าวสารได้ที่ Facebook : TEDFund หรือที่เว็บไซต์ www.tedfund.mhesi.go.th โทรศัพท์ 0-2333-3700 ต่อ 4072 ▶



บอกความคิดเห็นของคุณ
ให้เราทราบว่าอยากให้ปรับปรุง
ส่วนไหนในวารสารนี้
เพื่อให้ได้ประโยชน์สูงสุด
สำหรับท่าน ที่นี่

Dash Cart รถเข็นอัจฉริยะ คิดเงินเองได้ ไม่ร้อพนักงาน

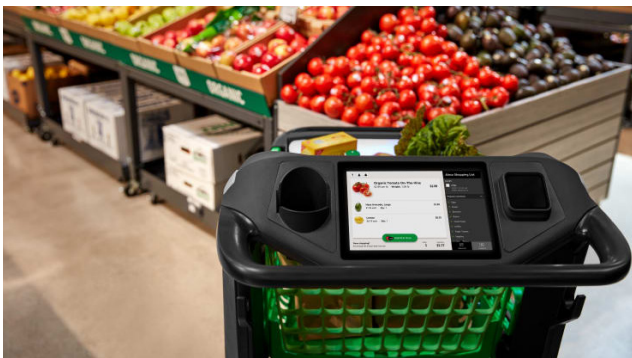
หลังจากสร้างความฮือฮาด้วยการเปิดตัว Amazon Go ร้านสะดวกซื้อสุดล้ำ ที่ลูกค้าแค่หยิบของจากชั้นแล้วเดินออกไปได้เลย โดยไม่ต้องเสียเวลาต่อคิวรอจ่ายเงินไปเมื่อ 2 ปีที่แล้วนั้น มาคราวนี้ยักษ์ใหญ่แห่งวงการค้าปลีกอย่าง Amazon เดินหน้าบุกธุรกิจซูเปอร์มาร์เก็ตอีกครั้ง ด้วยการแนะนำเพื่อนใหม่ที่มีชื่อว่า Dash Cart รถเข็นอัจฉริยะที่สามารถคิดเงินเองได้โดยอัตโนมัติ ไม่ต้องพึ่งแคชเชียร์ หรือเข้าแถวรอเสียสตางค์แต่อย่างใด

มาภายใต้คอนเซปต์เดียวกันกับร้านค้าสุดล้ำแบบ “หยิบแล้วไป” หรือ “Just Walk Out” แต่เป็นในขนาดย่อส่วนลงสู่รถเข็น Dash Cart จะถูกติดตั้งด้วยเซ็นเซอร์และกล้องที่มาพร้อมกับความสามารถของเทคโนโลยี Computer Vision ในการช่วยระบุและวิเคราะห์สิ่งของที่อยู่ในตะกร้าว่าคืออะไร โดยการเริ่มใช้งานนั้น นักช้อปจะต้องเปิดแอปพลิเคชันของ Amazon เพื่อทำการสแกน QR Code ที่รถเข็นก่อนเป็นอันดับแรก จากนั้นจึงนำถุงใส่ของวางไว้ในรถเข็นแล้วเริ่มเดินเลือกของได้ทันที

หลังจากเจอของที่ถูกใจก็แค่หยิบแล้วใส่ในถุงที่อยู่ในตะกร้า รอจนมีเสียงดังบอกให้รู้ว่าระบบสินค้าเรียบร้อยแล้ว จึงหยิบของชิ้นใหม่มาใส่เพิ่มได้ ง่ายๆ แค่นี้ก็สามารถเข็นรถออกไปได้เลยทางช่อง Dash Cart โดยระบบจะตัดเงินจากบัตรเครดิตที่เชื่อมกับแอ็กเคานต์ของ Amazon ให้ทันที และจะส่งใบเสร็จรับเงินเข้ามาทางอีเมลให้ด้วย

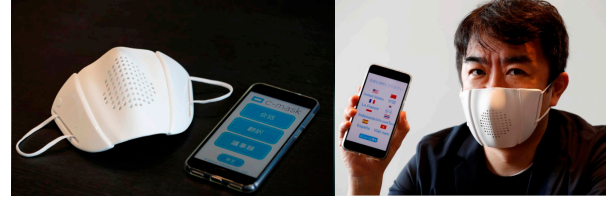
นอกจากนี้ ตัวรถเข็นยังมีจอที่ช่วยให้ช้อปทั้งหลายเข้าถึง Alexa Shopping List เพื่อตรวจสอบว่าได้ของครบตามที่ต้องการหรือยัง แถมยังมีเครื่องสแกนคุปองเพื่อใช้เป็นส่วนลดได้อีกด้วย

เรียกว่าได้ใจนักช้อปที่ช้อบความสะดวกสบาย เพราะรถเข็นคิดเงินให้เสร็จสรรพ ไม่ต้องต่อคิวรอนานๆ อีกต่อไป



ที่มา : <https://www.cnn.com/2020/07/14/amazon-rolls-out-shopping-carts-that-eliminate-checkout-lines.html>

C-Mask หน้ากากอนามัย ไปไกลถึงขั้นแปลภาษาได้!



ถ้าพูดถึงไอเท็มประจำตัวที่ทุกคนต้องมีในยุคนี้ หนึ่งในนั้นคือหน้ากากอนามัยที่ไม่่ว่าจะอยู่ที่ไหนก็ต้องใส่ให้ติดอยู่บนหน้า แต่ด้วยปัญหาที่พูดออกไปแล้วได้ยินไม่ค่อยชัด สื่อสารกันไม่ค่อยได้ในบางที่ สตาร์ทอัพญี่ปุ่นหัวใส Donut Robotics จึงไม่รอช้าทำการยกระดับเทคโนโลยีจากหุ่นยนต์นักแปลที่คอยต้อนรับแขกผู้มาเยือน ณ สนามบินฮาเนดะ มาสู่ C-Mask หน้ากากอัจฉริยะที่สามารถแปลการสนทนาของผู้พูดผ่านบลูทูธได้ โดยการบันทึกคำพูดแล้วถอดความเป็นข้อความ จากนั้นจึงแปลจากภาษาญี่ปุ่นเป็นอีก 8 ภาษา ได้แก่ อังกฤษ จีน ฝรั่งเศส เกาหลี ไทย อินโดนีเซีย สเปน และเวียดนาม

โดยหน้ากากพลาสติกสีขาวขนาดมาตรฐานชิ้นนี้ สามารถทำการเชื่อมต่อบลูทูธไปยังแอปพลิเคชันบนสมาร์ทโฟน และแท็บเล็ต เพื่อทำการถ่ายทอดเสียงที่ได้ยินให้เป็นข้อความ ทำการแปลภาษา หรือจะส่งโทร.ออก จดบันทึกการประชุม รวมถึงขยายเสียงของผู้สวมใส่ให้ได้ยินชัดและดังขึ้นได้

ทางบริษัทตั้งเป้าที่จะเริ่มจัดส่งหน้ากากอนามัยสุดไฮเทค 5,000 ชิ้นแรก ให้แก่ผู้ใช้ในแดนปลาดิบในเดือนกันยายนที่ผ่าน มา พร้อมแผนที่จะวางจำหน่ายในยุโรป สหรัฐอเมริกา และจีน หลังจากผ่านการระดมทุนบนแพลตฟอร์มของญี่ปุ่นอย่าง Fundinno ได้แล้วถึง 28 ล้านดอลลาร์

เรียกว่าเป็นมิติใหม่ของวงการหน้ากากอนามัยที่ถูกเขย่า และสร้างสีสันได้เป็นอย่างดีตามที่บริษัทแห่งนี้ได้วางคอนเซปต์ 5Cs เอาไว้ว่า C-Mask นั้น จะทำให้ผู้คนได้ยินเสียงที่ชัดเจนขึ้น (Clear Voice) สามารถเชื่อมต่อกับสมาร์ทโฟนได้ (Connect with Smartphone) ได้รับการออกแบบมาอย่างสุดคลุส (Cool Design) ใช้วัสดุที่สะอาดปลอดภัย (Clean Material) และป้องกันเชื้อไวรัสได้ (Combat Coronavirus) ▶

ที่มา : <https://www.reuters.com/article/us-health-coronavirus-japan-mask-technol-idUSKBN23X190>
<https://www.businessinsider.com/donut-robotics-smart-translation-transcription-face-mask-2020-7#the-name-comes-from-the-five-cs-on-donut-robotics-website-4>

“อมสิน” ผนึกพันธมิตร ปั้น Startup หนุนสินเชื่อ ต่อยอดนวัตกรรมสู่ธุรกิจเชิงพาณิชย์



การขับเคลื่อนตามกรอบยุทธศาสตร์ชาติ ในการเสริมสร้างผู้ประกอบการยุคใหม่ ไม่อาจทำให้สำเร็จลงได้ด้วยหน่วยงานใด หน่วยงานเดียวเท่านั้น แต่จะเกิดจากการ ทำงานร่วมกันในเชิงบูรณาการ ดังเช่น การทำงานที่สอดคล้องกันระหว่างกองทุน พัฒนาผู้ประกอบการเทคโนโลยี และนวัตกรรม (TED Fund) และสำนักงาน นวัตกรรมแห่งชาติ (NIA) ที่มีเป้าหมาย สนับสนุนและส่งเสริมผู้ประกอบการรุ่นใหม่ ให้สามารถดำเนินธุรกิจบนฐานขององค์ ความรู้ด้านเทคโนโลยีและนวัตกรรม และที่ขาดไม่ได้คือความร่วมมือจาก ธนาคารอมสิน ซึ่งจะเข้ามาสร้างโอกาส ให้แก่ Startup ในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน เพื่อต่อยอดผลงานวิจัย เทคโนโลยี และนวัตกรรมนั้นๆ ให้สามารถใช้ประโยชน์ ในเชิงพาณิชย์ได้อย่างแท้จริง

พร้อมสนับสนุนสินเชื่อ กลุ่ม Startup

ธนาคารอมสิน เป็นธนาคารเฉพาะกิจ ของรัฐที่มุ่งสนับสนุนทางการเงินให้แก่ ผู้ประกอบการรายย่อย และผู้ประกอบการ ธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SME) เมื่อ เทคโนโลยีได้ถูกพัฒนาให้ก้าวไกลและมีบทบาท ในเชิงเศรษฐกิจมากขึ้น ธนาคารอมสิน จึงเดินทางส่งเสริมผู้ประกอบการยุคใหม่ที่ ใช้เทคโนโลยีหรือนวัตกรรมในการขับเคลื่อน ธุรกิจ (Startup) ด้วยนิยาม “3 ปี 3 เปลี่ยน” ซึ่งหมายถึง ธุรกิจที่ประกอบการไม่เกิน 3 ปี หรือธุรกิจที่ประกอบการมาแล้วเกิน 3 ปี แต่มีการเปลี่ยนแปลงด้านผลิตภัณฑ์ หรือกระบวนการผลิต หรือด้านการตลาด ที่สำคัญต้องมีรายได้เติบโตอย่างก้าวกระโดด และเติบโตต่อเนื่องในปีถัดๆ ไป

อนุรักษ์ เสงี่ยมจิตร ผู้ช่วยผู้อำนวยการ ธนาคารออมสิน สายงานลูกค้าผู้ประกอบการ SMEs Startup กลุ่มลูกค้าธุรกิจและภาครัฐ กล่าวว่า ธนาคารออมสินพร้อมให้การส่งเสริมและพัฒนาศักยภาพให้กับผู้ประกอบการสตาร์ทอัพ ในทุกๆ ด้าน โดยได้เข้าไปสนับสนุนคนรุ่นใหม่ตั้งแต่ในระดับมัธยมศึกษาลัย และผู้ประกอบการในท้องถิ่น ตลอดจนสร้างความร่วมมือระหว่างหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เพื่อบ่มเพาะกลุ่มผู้ประกอบการเหล่านี้ให้เติบโตและมีส่วนร่วมในการพัฒนาระบบเศรษฐกิจของประเทศได้อย่างมั่นคงและยั่งยืน

โดยในด้านสินเชื่อ นั้น ธนาคารมีผลิตภัณฑ์สินเชื่อสำหรับสตาร์ทอัพโดยเฉพาะ เป็นสินเชื่อ GSB SMEs Startup No.1 วงเงินไม่เกินรายละ 10 ล้านบาท ระยะเวลากู้ไม่เกิน 10 ปี อัตราดอกเบี้ย 1.07 เปอร์เซ็นต์ปีแรก

ที่ผ่านมามาตราการยังมีพันธกิจร่วมกับกับ NIA ในการส่งเสริมผู้ประกอบการสตาร์ทอัพ ให้เข้าถึงแหล่งเงินทุนเพื่อยกระดับและพัฒนาผลิตภัณฑ์หรือบริการให้มีขีดความสามารถในการแข่งขันทางธุรกิจ โดยจะให้ทั้งความร่วมมือและคำปรึกษา รวมถึงการส่งต่อผู้ประกอบการระหว่างกันให้สามารถเข้าถึงบริการของแต่ละหน่วยงานได้อย่างทั่วถึง และในปีที่ธนาคารยังได้ร่วมมือกับทั้ง TED Fund และ NIA ในการประกวดและให้ทุนแก่ผู้ประกอบการที่มีเทคโนโลยีและนวัตกรรม วงเงินไม่เกิน 1.5 ล้านบาท โดย TED Fund จะให้ทุนสนับสนุนสัดส่วน 90 เปอร์เซ็นต์ และอีก 10 เปอร์เซ็นต์ ผู้ประกอบการจะต้องออกทุนเอง ซึ่งในปีที่ธนาคารออมสินจะเป็นผู้เข้ามาพิจารณาให้สินเชื่อในส่วนนี้

“เบื้องต้น ผู้ประกอบการจะต้องมีทุนเอง ส่วนหนึ่งในการวิจัยหรือการพัฒนาผลิตภัณฑ์ต้นแบบขึ้นมา แต่เราก็ต้องยอมรับว่า สตาร์ทอัพเขามีเงินทุนน้อย เมื่อมีไอเดียแล้ว เขาเสนอแผนมาแล้วและได้รับเงินรางวัล แต่เขาไม่มีเงินทุนมาต่อยอดในเรื่องการทำตัวต้นแบบ ธนาคารจึงเข้าไปสนับสนุนด้านเงินทุน เป็นการให้สินเชื่อ อัตราดอกเบี้ย 1.07 เปอร์เซ็นต์



ในมุมมองของธนาคารออมสิน สตาร์ทอัพ ไม่ได้จำกัดในเรื่องของอายุ ของเจ้าของกิจการ แต่จะให้ความสำคัญกับทัศนคติหรือแนวคิดใหม่ๆ ในการทำธุรกิจ

ปีแรก และสามารถให้สินเชื่อได้มากกว่า สัดส่วน 10 เปอร์เซ็นต์ที่เหลือนั้นได้ ขึ้นอยู่กับธุรกิจและจะพิจารณาถึงความเป็นไปได้ ในการชำระหนี้ของสตาร์ทอัพนั้นๆ

“ส่วนหลักประกัน จะเป็นเงินฝาก สลากออมสิน หรือที่ดิน หรือหากสตาร์ทอัพมีหลักประกันไม่เพียงพอก็จะมีหน่วยงานพันธมิตรคือ บริษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม (บสย.) ที่จะเข้ามาช่วยค้ำประกันให้ส่วนหนึ่ง”

นอกจากนี้ ธนาคารออมสินยังมีความร่วมมือกับ TED Fund และ NIA ออกมาตรการช่วยเหลือทางการเงินแก่ผู้ประกอบการที่ได้รับผลกระทบจากโควิด-19 เพิ่มเติม เพื่อส่งเสริมและสนับสนุนให้ผู้ประกอบการสามารถดำเนินโครงการต่อไปได้ โดยจัดทำแพ็คเกจสินเชื่อธุรกิจเพื่อเสริมสภาพคล่อง และลงทุนรวม 2 โครงการ ประกอบด้วย สินเชื่อโปรโมชัน GSB SMEs Startup No.1 อัตราดอกเบี้ย

1.07 เปอร์เซ็นต์ต่อปี นาน 6 เดือน และโครงการสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำ Soft Loan อัตราดอกเบี้ย 2 เปอร์เซ็นต์ต่อปี นาน 2 ปี ในวงเงินรวม 15,000 ล้านบาท ซึ่งวงเงินเต็มจำนวนแล้วและขณะนี้ยังอยู่ระหว่างดำเนินการจัดสรรวงเงินรอบใหม่ เพื่อให้ความช่วยเหลือผู้ประกอบการต่อไป

เร่งพัฒนาศักยภาพ แก่ผู้ประกอบการ

ทั้งนี้ นอกจากการสนับสนุนทางการเงินแล้ว ธนาคารออมสินยังได้เข้าไปสนับสนุนเพื่อเพิ่มขีดความสามารถทางการแข่งขันให้แก่สตาร์ทอัพ ซึ่งใน GSB SMEs Startup Ecosystem นั้นมีกรอบการดูแลลูกค้าใน 3 กลุ่มใหญ่ ได้แก่



แนะสร้างวินัยการออม-ปรับตัวต้องเร็ว

ผู้ช่วยผู้อำนวยการธนาคารออมสิน กล่าวอีกด้วยว่า ในมุมมองของธนาคารออมสินนั้น สตาร์ทอัพไม่ได้จำกัดในเรื่องของอายุของเจ้าของกิจการ แต่จะให้ความสำคัญกับทัศนคติหรือแนวคิดใหม่ๆ ในการทำธุรกิจ ดังนั้น ไม่ว่าจะคนจะอายุน้อยหรือมาก หากเขามีความคิดใหม่ๆ ในการเริ่มต้นธุรกิจเขาก็สามารถเป็นคนรุ่นใหม่ได้ทั้งสิ้น อีกทั้ง สตาร์ทอัพก็สามารถเริ่มต้นใหม่ได้เสมอ ไม่ว่าจะเจอกับวิกฤตใดๆ มา แต่ต้องคิดเร็ว ทำเร็ว และต้องคิดให้ใหญ่โดยเริ่มต้นจากจุดเล็กๆ ก่อน

“ที่ผ่านมาเรามักจะเห็นข้อมูลว่า สตาร์ทอัพที่ประสบความสำเร็จมีน้อยมาก แต่ปัจจุบันผมเชื่อว่า สตาร์ทอัพจะประสบความสำเร็จกันมากขึ้น ซึ่งสัดส่วนเพิ่มขึ้นมาแล้วจาก 3 เปอร์เซ็นต์เป็น 5 เปอร์เซ็นต์ในปัจจุบัน และจะเพิ่มเป็น 10 เปอร์เซ็นต์ และ 20 เปอร์เซ็นต์ในอนาคต นั่นเป็นเพราะว่า สตาร์ทอัพในปัจจุบันพวกเขาได้เรียนรู้ความผิดพลาดจากอดีตและจะไม่เดินตามความผิดพลาดนั้นอีก และจะเรียนรู้ประสบการณ์จากผู้ที่ประสบความสำเร็จมาก่อนว่าเราทำกันอย่างไร

“อย่างไรก็ดี พบว่า สตาร์ทอัพส่วนใหญ่ในปัจจุบันยังขาดความรู้การบริหารจัดการด้านการเงิน และขาดวินัยการออม ดังนั้นสตาร์ทอัพจึงควรทำบัญชีรายรับรายจ่ายให้เป็นมาตรฐาน และสร้างวินัยการออมเพื่อสร้างภูมิคุ้มกันให้กับตนเองในยามเกิดวิกฤต ยังมีอีกเรื่องที่ต้องต้องแก้ไขด้วยคือ การปรับเปลี่ยนโครงสร้างองค์กรให้สามารถปรับตัวได้รวดเร็วเข้ากับสถานการณ์ต่างๆ ที่เกิดขึ้น โดยสตาร์ทอัพไม่ควรมีโครงสร้างเป็นเหมือนธุรกิจขนาดใหญ่ แต่ควรเป็นโครงสร้างที่พร้อมปรับเปลี่ยนทิศทางองค์กรได้อยู่เสมอ ที่สำคัญบุคลากรหนึ่งคนจะต้องมีทักษะ มีความชำนาญในหลายด้าน หลายบทบาทหน้าที่ด้วยกัน

“ในขณะที่ธนาคารออมสินเอง ซึ่งเป็นหน่วยงานของรัฐจะจับมือร่วมกันกับพันธมิตรต่างๆ อย่างต่อเนื่อง เพื่อสร้างแรงกระเพื่อมและแรงขับเคลื่อนให้กันไปในทิศทางเดียวกัน หน่วยงานใดมีความถนัดด้านไหนก็ทำหน้าที่ของตนเอง ซึ่งธนาคารออมสินเรามีความถนัดในการเป็นแหล่งเงินทุน ให้สินเชื่อ ก็จะทำหน้าที่ในส่วนที่ถนัดของเราอย่างเต็มที่” เขากล่าว ▶

1 กลุ่มนิสิต นักศึกษา ภายใต้โครงการสร้างผู้ประกอบการในรั้วมหาวิทยาลัย ประกอบด้วย Innovation Club, Smart Start Idea, Idea to Prototype และ Smart Startup Company

2 กลุ่มลูกค้าของธนาคาร ที่ต้องการยกระดับ หรือปรับปรุงสินค้าและบริการ โดยการนำเทคโนโลยีเข้ามาใช้ (กลุ่มลูกค้า SME, บุคคล, ฐานราก)

3 กลุ่มลูกค้าทั่วไป เช่น จากการ Walk in ลูกค้าจากหน่วยงานพันธมิตร และจากโครงการประกวดของธนาคาร

สำหรับลูกค้าทั้ง 3 กลุ่มนั้น ธนาคารได้จัดอบรมเพื่อเพิ่มขีดความสามารถให้แก่ผู้ประกอบการในหลักสูตรต่างๆ เช่น การตลาด การขาย การทำบัญชีเดียว และการสร้างธุรกิจในยุคดิจิทัล ซึ่งตั้งแต่ปี 2560 จนถึงปัจจุบันได้จัดอบรมไปแล้ว 50 ครั้ง มีผู้เข้าร่วมอบรมมากกว่า 5,900 คน โดยเป็นการจัดต่อเนื่องและแม้ในช่วงโควิด-19 ที่ผ่านมาก็ได้จัดการอบรมผ่านทางออนไลน์ ล่าสุด ธนาคารยังได้ร่วมกับมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี จัดกิจกรรมอบรมหลักสูตร “กลยุทธ์ด้านการตลาด พื้นฐานการเงิน และการจัดการภาษีบัญชีเดียว” โดยมีผู้เข้าร่วม

อบรม 250 คนจากทั่วประเทศ

ขณะเดียวกัน ยังมีสื่อประชาสัมพันธ์ต่างๆ เพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถเข้าถึงธนาคารได้อย่างรวดเร็วและได้รับข้อมูลข่าวสาร อัตราดอกเบี้ย โปรโมชัน และโครงการต่างๆ เช่น ผ่านทาง Website, Facebook และ line@ : GSB SMEs Startup รวมทั้งยังมีรายการ Startup Live by GSB ซึ่งเป็นรายการที่นำเสนอสาระต่างๆ ที่เป็นประโยชน์ให้กับผู้ประกอบการกิจกรรม หรือโครงการจากหน่วยงานพันธมิตร รวมถึงกิจกรรมร่วมสนุกระหว่างผู้ชมรายการกับธนาคาร ผ่านทางเพจ Facebook อีกด้วย

ซึ่งจากกิจกรรม Startup Ecosystem ดังกล่าวทำให้ธนาคารได้รับรางวัลอันทรงเกียรติ Prime Minister Award : National Startup 2019 สาขา Best Brotherhood of the year จากสำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (องค์การมหาชน) เพื่อประกาศเกียรติคุณและเชิดชูเกียรติให้กับธนาคารออมสิน ซึ่งมีศักยภาพในการช่วยสร้างการเติบโตให้กับสตาร์ทอัพ ตลอดจนมีส่งเสริมและสนับสนุนการพัฒนาระบบนิเวศของสตาร์ทอัพ ไทยให้สามารถยกระดับการเติบโตสู่ระดับโลก

5 เทรนด์ของ Tech Startup ที่จะพลิกทศวรรษ 2020's

ปฏิเสธไม่ได้ว่านับตั้งแต่เข้าสู่ศตวรรษใหม่ จุดเริ่มต้นของเทคสตาร์ทอัพ (Tech Startup) รายเล็ก ๆ ไม่ว่าจะเป็น Uber, Twitter, Instagram, Facebook, Airbnb, Grab, Line และอีกหลายรายได้เติบโตไปสู่การเป็นบริษัทเทคโนโลยียักษ์ใหญ่

เทคสตาร์ทอัพเหล่านี้ได้ Disrupt หรือเปลี่ยนแปลง อุตสาหกรรมต่างๆ อย่างถอนรากถอนโคนโดยใช้ เทคโนโลยีที่เหนือชั้นกว่า ใช้แนวคิด Sharing Economy หรือสังคมเศรษฐกิจแบบแบ่งปัน และ พัฒนาสื่อสังคมออนไลน์ที่มีการตอบสนองทาง สังคมได้หลายทิศทาง นอกจากนี้ส่วนในชีวิต ประจำวันของผู้คน เทคสตาร์ทอัพยังอาจกำหนด อนาคตได้อีกด้วย มาดูกันว่า 5 เทรนด์สตาร์ทอัพ แบบใดบ้างที่มีผลต่อสิ่งที่จะเกิดขึ้นในทศวรรษ 2020's ซึ่งนับจากปี 2020 ไปจนถึงปี 2029

1 รูปแบบการลงทุนที่เปลี่ยนไป

กำลังสำคัญในการขับเคลื่อนเหล่าสตาร์ทอัพ ในช่วงทศวรรษที่ผ่านมาคือโมเดล Blitzscaling ซึ่งก็คือการกล้าเผชิญกับความเสี่ยง หรือการสร้างการเติบโตให้เกิดขึ้นตั้งแต่ยังไม่พร้อม สตาร์ทอัพส่วนใหญ่โตมาได้จากการสนับสนุนของ VC (Venture Capitalist) แนวทางของพวกเขาคือให้ความสำคัญกับความเร็วมากกว่าประสิทธิภาพ ยิ่งระดมทุนได้รวดเร็วและมากเท่าไรก็ยิ่งได้เปรียบ คู่แข่ง ซึ่งเป็นไปตามแนวคิด Winner-takes-all หรือคนที่แข็งแกร่งสุดจะอยู่รอด และอยู่รอดเพียงลำพัง ด้าน VC เองก็เข้าใจจุดนี้จึงเข้าไป สอดส่องและกระจายการลงทุนในสตาร์ทอัพต่างๆ จับผลิตภัณฑ์สตาร์ทอัพรายใดรายหนึ่งขึ้นแท่น สตาร์ทอัพยูนิคอร์นสักรายก็ถือว่าคุ้มค่า

แต่ก็มีคำถามเกิดขึ้นว่ามีทางเลือกอื่นใดใหม่ นอกจาก Blitzscaling โมเดลที่ต้องอัดฉีด เงินลงทุนโดย VC คำตอบคือมี ยกตัวอย่าง Mailchimp สตาร์ทอัพผู้ให้บริการการตลาดผ่าน อีเมลที่ไม่พึ่งพา VC แม้แต่น้อย แต่สามารถ ทำรายได้มากถึงปีละ 490 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ

หรือ Shutterstock สตาร์ทอัพผู้ให้บริการภาพ วิดีโอ และเพลงที่มีลิขสิทธิ์อนุญาต Shutterstock เคยระดมทุนจาก VC ครั้งแรกและครั้งเดียวเมื่อ ตอนเริ่มต้นธุรกิจ แต่หลังจากนั้นก็ยืนหยัดด้วย ตัวเองจนสามารถก้าวสู่การเป็นแอเยนซีบริการ ภาพที่ใหญ่ที่สุดในโลก

อเล็กซานเดอร์ เบลล์ อาจารย์ผู้สอนวิชา ผู้ประกอบการที่โรงเรียนธุรกิจชื่อดัง Emlyon ในฝรั่งเศสมองว่าโมเดลธุรกิจแบบโตได้ด้วย ตัวเองและยั่งยืนจะได้รับความนิยมมากขึ้น เพราะนักลงทุนเองก็มองหาผลตอบแทนเชิงบวก ที่เร็วขึ้นกว่าแต่ก่อน

2 วัฒนธรรมสตาร์ทอัพที่ไม่เหมือนเดิม

ภาพลักษณ์ต่างๆ ในยุค 2010 ของ เทคสตาร์ทอัพคือการเป็นผู้ประกอบการสบายๆ ทุ่มเงินสี่แสนสี่หมื่นบาทมาทำงานกำลังจะเป็นลูกที่ ตกยุค อเล็กซานเดอร์ย้ำว่าการก่อตั้งสตาร์ทอัพ ไม่ได้เป็นแค่อย่างก้าวหนึ่งในอาชีพการงาน แต่ยังรวมถึงการต้องทุ่มเทให้หนักอีกด้วย

ผู้ประกอบการสตาร์ทอัพมีความสำคัญ ในแง่ที่พวกเขาก่อตั้งบริษัทซึ่งเป็นจุดกึ่งกลาง ระหว่างบริษัทยักษ์ใหญ่กับ SME บริษัท สตาร์ทอัพเหล่านี้เป็นอีกกลไกสำคัญในการ ขับเคลื่อนเศรษฐกิจ ก่อนหน้านั้นเราจะเห็นว่า ผู้ก่อตั้งสตาร์ทอัพส่วนใหญ่เป็นคนวัยหนุ่มสาว บ้างก็เพิ่งเรียนจบ บ้างก็ทำงานไม่กี่ปี แต่ ข้อเท็จจริงตอนนี้คือคนที่ก่อตั้งสตาร์ทอัพที่เป็น ผู้บริหารระดับสูงทวีจำนวนขึ้น คนเหล่านี้ก็มี ประสบการณ์มากกว่ามาก และพวกเขาจะใช้ ประสบการณ์ที่มีจากการคร่ำหวอดในองค์กร ที่มั่นคงมา “Disrupt” สตาร์ทอัพหนุ่มสาวอีกที่

3 AI และ ML คือเรื่องธรรมชาติ

ราวปี 2030 การใช้งานปัญญาประดิษฐ์ หรือ AI (Artificial Intelligence) และการเรียนรู้ ของเครื่อง หรือ ML (Machine Learning) จะกลายเป็นอะไรที่หลีกเลี่ยงไม่ได้ ML คือการเรียนรู้ ของเครื่อง ถูกใช้งานเสมือนเป็นสมองของ AI เรียกง่าย ๆ AI ใช้ ML ในการสร้างความฉลาด นั้นเอง การนำ AI มาใช้จะเพิ่มอำนาจให้สตาร์ทอัพ ในการถอนรากถอนโคนบรรดาธุรกิจเดิมๆ ที่มี มานานแล้วได้

เทคโนโลยีใหม่ๆ ที่เกี่ยวข้องกับ AI และ ML จะถูกสตาร์ทอัพนำมาใช้งานมากขึ้นเป็นการ พลิกโฉมระบบเก่า หรือทำให้รูปแบบการบริหาร การจัดการในองค์กรหรือบริษัทใหญ่ล้าหลังไป

4 สตาร์ทอัพที่ถือกุศลสังคมมากขึ้น

จากที่มุ่งเน้นธุรกิจใดไว ทำกำไรงาม โมเดล การทำธุรกิจของสตาร์ทอัพรุ่นใหม่จะไม่ใช้การ จดจ่อที่ตัวเลขในบัญชีหรือผลกำไรอย่างเดียว แต่จะให้ความสำคัญในการถือกุศลสังคม และ สิ่งแวดล้อมด้วย สตาร์ทอัพในยุค 2020's เป็นต้น ไปจะมีจิตสำนึกของการทำสิ่งต่างๆ หรือออกแบบ ธุรกิจเพื่อสังคม เพื่อส่วนรวมมากขึ้น เป็นการ สร้างผลตอบแทนที่นำไปสู่ความยั่งยืนนั่นเอง

5 จากดิจิทัลคืนสู่สามัญ

กว่า 2 ทศวรรษที่ผ่านมา Digitization หรือ การลงทุนระบบเทคโนโลยีดิจิทัลในระบบต่างๆ ได้ถูกนำมาใช้ทางธุรกิจจนทำให้แคมเปญการ ตลาดออนไลน์ และธุรกิจที่ใช้ระบบดิจิทัล เพียงพ่อย่างมาก แต่สิ่งที่กำลังจะเกิดขึ้นคือการ ย้อนกลับไปสู่โลกของผลิตภัณฑ์ที่จับต้องได้ หรือ ประสบการณ์จริงที่สัมผัสได้ สินค้าของสตาร์ทอัพ รุ่นใหม่จะเกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์ธรรมชาติ และออร์แกนิก โดยครอบคลุมตั้งแต่ผลิตภัณฑ์ อาหาร สกินแคร์ เป็นต้น

เทรนด์ต่างๆ ทั้งหมดทั้งปวงที่กล่าวมา เป็นการคาดการณ์ว่าจะเกิดขึ้นกับสตาร์ทอัพรุ่นใหม่ หรือบางเทรนด์ที่เกิดขึ้นแล้วก็จะแพร่หลาย ยิ่งขึ้นในอีก 9-10 ปีข้างหน้า แต่จะเป็นไปตาม ที่ประเมินหรือไม่นั้น อาจจะต้องจับตามองต่อไป ▶

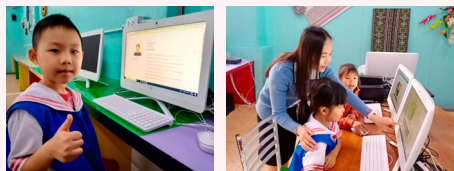
Pasaa-D.com เปิดตลาดเด็ก ด้วยแอปฯ ฝึกภาษา

แม้ที่ผ่านมาจะมีงานวิจัยเรื่องของภาษาออกมามากมายเป็นร้อยเป็นพัน แต่กลับพบว่ายังไม่ได้ถูกนำไปใช้ให้เกิดประโยชน์ในเชิงรูปธรรมมากนัก สะท้อนได้จากทักษะความสามารถด้านภาษาของเด็กๆ ที่ยังไม่ได้รับการพัฒนามากเท่าที่ควร จึงกลายเป็นช่องว่างที่ทำให้ Pasaa-D.com เกิดขึ้น เพื่อเป็นทางเลือกในการพัฒนาภาษาให้กับเด็กๆ

ในฐานะอาจารย์สอนด้านภาษาศาสตร์ ซึ่งคลุกคลีอยู่กับงานวิจัยด้านภาษามากมาย ทำให้ **รองศาสตราจารย์ ดร.ผณินทรา อีรานนท์** ผู้ก่อตั้งบริษัท Pasaa-D.com (ภาษาดี ดอตคอม) พยายามมองหาทางออกให้กับปัญหาที่เกิดขึ้น จนเกิดไอเดียที่อยากพัฒนาแอปพลิเคชันให้กลายเป็นหนึ่งในโซลูชันที่จะเข้ามาช่วยเด็กชั้นประถมในการฝึกภาษา ไม่ว่าจะเป็นภาษาไทยหรือภาษาอังกฤษก็ดี ให้มีพื้นฐานที่ถูกต้อง และสามารถพัฒนาการเรียนรู้ได้ดียิ่งขึ้น เพราะภาษานั้นถือเป็นพื้นฐานสำคัญของการเรียนรู้ต่างๆ ทั้งหมด ทั้งวิชาคณิตศาสตร์ วิทยาศาสตร์ สังคม และอื่นๆ

ทั้งนี้ บริษัท Pasaa-D.com ได้พัฒนาตัวช่วยในการฝึกภาษาออกมาเป็นรูปแบบของแอปพลิเคชันบนมือถือ ทั้งในระบบ Android และ iOS โดยมีชื่อว่า Dek2Pasaa (เด็ก2ภาษา) และในรูปแบบของเว็บไซต์ ซึ่งทั้ง 2 ช่องทางนี้ ผู้เรียนสามารถเลือกได้ว่า จะฝึกภาษาไทย หรือภาษาอังกฤษ โดยจะมุ่งเน้นไปที่การฝึกอ่านและฝึกออกเสียงเป็นหลัก พร้อมทั้งมีระบบเช็คความถูกต้องในการอ่านออกเสียงให้โดยอัตโนมัติ (ระบบนี้มีเฉพาะบนแอปพลิเคชัน) รวมถึงมีบททดสอบต่างๆ พร้อมทั้งระบบการให้คะแนนเพื่อวัดผล ซึ่งจะทำให้เห็นถึงพัฒนาการในการเรียนรู้ของเด็กๆ ได้อีกด้วย

สำหรับการฝึกทั้งภาษาไทยและภาษาอังกฤษ ทุกขั้นตอนจะคล้ายคลึงกัน คือ สร้าง



จากหลักการทางภาษาศาสตร์ (Linguistics) ภาษาศาสตร์คลังข้อมูล (Corpus) และวิธีการฝึกภาษาของ Simser (1993) ซึ่งเป็นที่นิยมในนักแก้ไขภาษาให้กับเด็กพิเศษ บูรณาการเข้ากับการออกแบบและเทคโนโลยีการศึกษา “ต้องยอมรับว่า ด้วยสภาพสังคม เศรษฐกิจที่บีบรัด ทำให้ผู้ปกครองอาจจะไม่ได้มีเวลาใกล้ชิดกับลูกๆ มากนัก หรือในบางครั้งผู้ปกครองหลายคนก็ไม่มั่นใจในเรื่องของภาษา ทำให้ไม่กล้าที่จะสอนลูกๆ ในการออกเสียง เพราะกลัวออกเสียงผิด ดังนั้น เชื่อว่า Pasaa-D.com จะเข้ามาช่วยให้เด็กๆ สามารถเรียนรู้ได้ด้วยตัวเอง”

ถึงตรงนี้ รองศาสตราจารย์ ดร.ผณินทรา เล่าเสริมด้วยว่า กว่าจะมาเป็น Pasaa-D.com อย่างในวินาทีนี้ได้ ผ่านการล้มลุกๆ มหาหลายต่อหลายครั้ง เพราะด้วยความเป็นมือใหม่ที่ปราศจากประสบการณ์ทำให้การเริ่มต้นจึงไม่ใช่ง่ายอย่างที่ใจคิด แต่ด้วยความที่ได้รับทุนสนับสนุนจากกองทุนพัฒนาผู้ประกอบการเทคโนโลยีและนวัตกรรม (TED Fund) ทำให้การพัฒนาแอปพลิเคชันฝึกภาษาสามารถเป็นรูปเป็นร่างขึ้นมาจริงๆ ได้

“ความยากอยู่ที่ตอนเริ่มต้น ปกติตัวเองเป็นอาจารย์สอนภาษาศาสตร์ ไม่มีความรู้เรื่องเทคโนโลยีเลย จึงต้องหาทีมเข้ามาช่วย

ช่วงแรกๆ ก็เป็นที่มาอาจารย์และนิสิตไอทีเข้ามาคณะเข้ามาช่วย จนกระทั่งได้เข้าร่วมโครงการ TED Fund และได้รับทุนสนับสนุนในการพัฒนาแอปพลิเคชันตัวนี้ จึงได้มีการ Outsource ให้ผู้เชี่ยวชาญเข้ามาช่วยพัฒนาให้ดียิ่งขึ้น กล่าวพูดได้ว่า TED Fund เป็นเหมือนจุดตั้งต้นให้กับเรา เป็น Seed Money ที่ทำให้เรามีทุนพอที่จะล้มลุกๆ เพราะการทำแอปพลิเคชัน แม้จะไม่ได้ยากแต่ก็ไม่ง่าย มีรายละเอียดขบย่อยที่ต้องทำๆ รื้อๆ เพื่อให้โดนใจผู้บริโภคมากที่สุด และแน่นอนว่าต้องใช้เงินทุนพอสมควร ซึ่งถ้าไม่มี TED Fund ก็คงมาไม่ได้ถึงขนาดนี้”

สำหรับโอกาสทางการตลาดนั้น รองศาสตราจารย์ ดร.ผณินทรา เชื่อว่า Pasaa-D.com จะสามารถตอบความต้องการของตลาดได้ เพราะด้วยสถานการณ์ปัจจุบันที่มีเรื่องของโรคระบาดเข้ามา ทำให้ความต้องการในการเรียนรู้ผ่านระบบออนไลน์มีเพิ่มขึ้น อีกทั้งจำนวนเด็กประถมที่มีประมาณ 11 ล้านคน และผู้ปกครองประมาณ 5 ล้านครอบครัวที่เป็นกลุ่มเป้าหมายนับว่าเป็นตลาดที่ค่อนข้างใหญ่ และยังไม่นับรวมกับตลาดต่างประเทศมีความต้องการฝึกเรียนภาษาไทย จึงเชื่อว่าจะเป็นโอกาสทางธุรกิจที่ดีสำหรับ Pasaa-D.com นั่นเอง ▶

Vonder ชู Microlearning รุกองค์กร ปรับโฉมการเรียนรู้ให้สนุก



จากประสบการณ์ที่เคยทำงานด้านสังคม (Social Enterprise) ให้กับองค์กรที่คอยจัดหาครูให้แก่โรงเรียนที่ขาดแคลนบุคลากร และทรัพยากรต่างๆ ในแหล่งชุมชนแออัด ทำให้ “ชิน วงแก้วหิรัญ” มีโอกาสได้เรียนรู้ถึงปัญหาและความต้องการของนักเรียนไทยที่ไม่ว่าเด็กคนนั้นจะมีพื้นฐานการเรียนที่อ่อนแแค่ไหน ถ้าผู้สอนรู้จักหาวิธีที่ดีและมีความเข้าใจ เด็กก็สามารถที่จะเรียนรู้ได้ นั่นก็เพราะ “ไม่มีเด็กคนไหนที่โง่ จะมีก็เพียงแต่ว่าอยู่ในบริบทที่ไม่เอื้อให้เขาได้เรียนรู้ต่างหาก”

ยิ่งไปกว่านั้น เมื่อวิสัยทัศน์ที่มีต่อการศึกษามุ่งไปที่ “การเรียนรู้ที่ดี ผู้เรียนควรมีส่วนร่วม ไม่ใช่ทำได้แค่รับฟังเพียงอย่างเดียว” บวกกับเด็กไทยยุคนี้เติบโตมากับเทคโนโลยี การชิมलगธุรกิจก้าวแรกของ Vonder สตาร์ทอัพด้านการศึกษา (EdTech Startup) ที่ให้บริการแพลตฟอร์มด้านการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ (Human Resource Development : HRD) และสื่อการเรียนรู้แบบ Microlearning ที่แปลงเนื้อหาที่ยากและน่าเบื่อ ให้มีขนาดเล็กลง (Bite-Sized) และ

เรียนรู้สนุกจบบทเรียนได้ภายในไม่กี่นาทีผ่านเครื่องมือ (Tool) อย่างแชตบอตและเกม ซึ่งสามารถใช้งานได้ผ่าน LINE, Facebook Messenger รวมถึงแอปพลิเคชันของทางผู้สร้างคอนเทนต์เอง จึงเกิดขึ้นในช่วง 2 ปีที่ผ่านมา

“เราออกสตาร์ทด้วยการทำแชตบอตย่อยเนื้อหาวิชาเรียน ไม่ว่าจะเป็นวิชาภาษาอังกฤษ เคมี ประวัติศาสตร์ และกฎหมาย ให้แก่เด็กมัธยมศึกษาตอนต้นและตอนปลาย เพื่อทดลองตลาดในฝั่งของนักเรียนก่อนในช่วง 4 เดือนแรก ซึ่งได้รับผลตอบรับที่ดี จากนั้นจึงต่อยอดด้วยการเจาะเข้าสู่ตลาดขององค์กรในระดับมหาชน ซึ่งมีพนักงานมากกว่า 1,000 คนขึ้นไป รวมถึงธนาคารและโรงพยาบาล เพื่อสร้างรายได้ให้แก่บริษัท”

โดยการเดินหน้ารุกตลาดฝั่งองค์กรในครั้งนี้ ด้วยการเรียนรู้แบบ Microlearning ผ่านเครื่องมืออย่างแชตบอตและเกมนั้น เป็นทางเลือกชั้นดีในการช่วยเสริมพนักงานซึ่งทาง HR สามารถเลือกที่จะสร้างคอนเทนต์เอง หรือให้ทางทีม Vonder เข้าไปช่วยเหลือ

ก็ได้ ซึ่งจะช่วยให้พนักงานสามารถเรียนรู้ได้อย่างสนุกสนานทุกที่ทุกเวลา ไม่ว่าจะเป็นเรื่องของผลิตภัณฑ์ใหม่ ภาษา ความปลอดภัยของข้อมูล กฎระเบียบต่างๆ รวมไปถึงขั้นตอนการทำงาน

“ยุคนี้เป็นยุคที่ทักษะ (Skill) หมดยาวเร็วมาก สิ่งที่เราเจอเมื่อประมาณ 5 ปีที่แล้วตอนนี้ก็ใช้ไม่ได้แล้ว เพราะฉะนั้น เรื่องการ Reskilling และ Upskilling จึงเป็นสิ่งสำคัญขององค์กร ซึ่งเราจะเห็นว่าองค์กรเริ่มมีการใช้จ่ายด้านการเทรนนิ่งพนักงานมากขึ้น และหาทางที่จะนำเครื่องมือด้านการเรียนรู้เข้ามาในองค์กรให้ได้มากที่สุด เพื่อให้พนักงานเรียนรู้ทักษะใหม่ๆ ให้ทันศตวรรษที่ 21 ให้เร็วที่สุด ทำให้โอกาสของเราที่จะเข้าไปเป็นส่วนหนึ่งของตลาดมีมากขึ้นด้วย”

โดยการเข้าร่วมโครงการเพื่อขอรับทุนสนับสนุนจากกองทุนพัฒนาผู้ประกอบการเทคโนโลยีและนวัตกรรม (TED Fund) นอกจากจะเป็นแหล่งทุนในการขับเคลื่อนธุรกิจแล้ว ยังช่วยสร้างความน่าเชื่อถือ และความมั่นใจในตัว Vonder ให้กับนักลงทุน และการชักชวนบุคลากรคนคุณภาพให้เข้ามาร่วมทีม

“สำหรับคนที่ทำสตาร์ทอัพ สิ่งที่ยากที่สุดคือเรื่องของการหาทีม เพราะไม่มีใครกล้าเสี่ยงที่จะไปทำงานกับคนที่ไม่มีเงิน ซึ่งการได้รับทุนจาก TED Fund ช่วยสร้างความมั่นใจตรงนี้ให้กับทีมงานของเรา อีกทั้งยังได้ประโยชน์ทางด้านความน่าเชื่อถือ ความมั่นคงว่าเรามีหน่วยงาน Backup ที่ดี ซึ่งสามารถใช้ในการชวนคนมาเข้าทีม และแสดงให้เห็นถึงคุณค่า”

ในอนาคตข้างหน้าเป้าหมายของ Vonder ไม่ได้หยุดอยู่ที่การมอบบริการแค่ในเมืองไทยเท่านั้น แต่ยังมีมองไปถึงการรุกตลาดนอกอย่างจีน อินเดีย อินโดนีเซีย และสิงคโปร์ ต่อท้ายเป้าหมายของผู้ก่อตั้งรายนี้ที่ว่า Vonder ไม่ได้ขายคอนเทนต์ แต่ขายเครื่องมือ เรียกได้ว่าต่างจาก EdTech ยุคเก่าที่เปรียบเสมือนขายหนังสือให้กับผู้เรียน แต่ “เราขายกระดานให้กับคุณครู” ▶



Tech Startup ปรับตัวอย่างไร? หลัง COVID-19

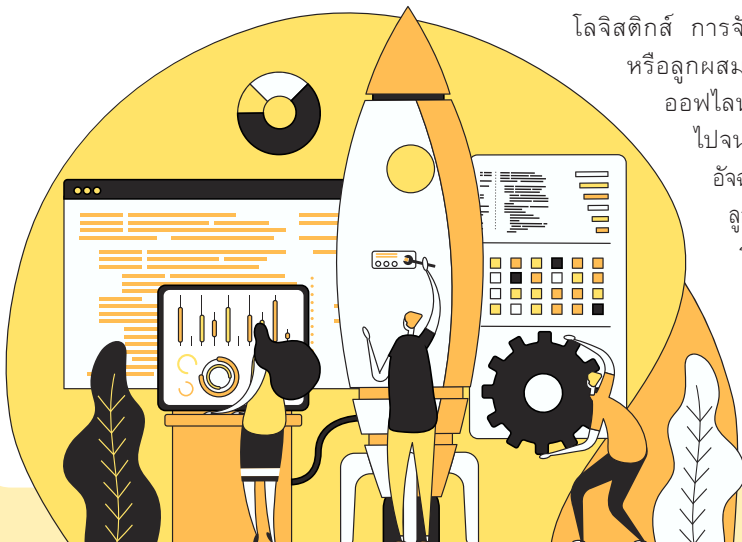
เมื่อโลกต้องตกอยู่ภายใต้ความไม่แน่นอนครั้งใหญ่จากการแพร่ระบาดของไวรัสสายอย่าง COVID-19 ที่พุ่งพิชไปทั่วทุกหัวระแหง ส่งผลให้ไม่ว่าจะธุรกิจเล็กใหญ่หรือกิจการในรูปแบบใด ต่างต้องฝ่าฟันหาทางรอดลุยสู้กับศึกหนักในครั้งนี้ Tech Startup ก็เช่นเดียวกัน ที่พากันลุกขึ้นมามองหาทางออกใหม่ๆ เพื่อเดินหน้าต่อไป แม้จะต้องไต่อยู่บนเชือกที่แกว่งไปมาก็ตาม

ก้าวแรกที่บรรดา Tech Startup หลายเจ้าเข้าไปแต่ละคือ การมีส่วนร่วมในการบริจาคทรัพยากร เพื่อเป็นอีกหนึ่งกำลังช่วยเหลือทางการแพทย์ รวมถึงใช้ความเชี่ยวชาญทางด้านเทคโนโลยีที่มีอยู่ในมือ ในการช่วยคิดค้นตัวช่วยหรืออุปกรณ์ต่างๆ ที่เป็นประโยชน์ในการต่อสู้กับไวรัส ไม่ว่าจะเป็นการทำแพลตฟอร์มให้ข้อมูลคอยอัปเดตสถานการณ์ ไปจนถึงการทดลองสร้างชุดทดสอบเชื้อไวรัส แม้การทำเช่นนี้ดูแล้วจะไม่สามารถเปลี่ยนเป็นเงินได้ทันทีในเมืองหน้า แต่กลับเป็นการปูทางไปสู่กำไรในอนาคตได้เป็นอย่างดี นั่นก็เพราะภาพลักษณ์อันดีที่ได้สร้างไว้ในการมีจิตสำนึกต่อสังคม ซึ่งถือเป็นอีกปัจจัยสำคัญที่ผู้บริโภคยุคใหม่มักใช้ในการตัดสินใจเลือกซื้อสินค้าหรือบริการจากบริษัทหนึ่งๆ และช่วยดึงดูดความสนใจจากนักลงทุนได้

นอกจากนี้ หลายบริษัทยังเดินหน้าด้วยการปรับโมเดลธุรกิจใหม่ ด้วยการเพิ่มพีเออร์พิเศษลงบนแพลตฟอร์ม ออกโปรดัคต์ใหม่ เปลี่ยนกลุ่มเป้าหมายจากเดิมที่อาจจะเจาะกลุ่ม B2B มาสู่ B2C มากขึ้น และใช้เทคโนโลยีไม่ว่าจะเป็นเทคโนโลยีเสมือนจริงอย่าง AR (Augmented Reality) หรือ VR (Virtual Reality) ปัญญาประดิษฐ์ (AI) ถ่ายทอดสดออนไลน์ (Live Streaming) และการใช้หุ่นยนต์ เพื่อให้ตอบโต้กับพฤติกรรมลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงไป เช่น การเพิ่มบริการออนไลน์ให้ลูกค้าสามารถเข้าถึงและเรียนรู้กิจกรรมต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นการออกกำลังกาย การสอนแต่งหน้า การเรียนหนังสือ การเข้ารับคำปรึกษาในด้านต่างๆ จากผู้เชี่ยวชาญ หรือการเพิ่มทางเลือกอย่างระบบสมัครสมาชิก (Subscription) การทำแพลตฟอร์มตัวกลางในการส่งสินค้าแบบดีลิเวอรี่ การพาร์ทเนอร์กับบริษัทด้านโลจิสติกส์ การจัดอีเวนต์ออนไลน์หรือลูกผสมระหว่างออนไลน์-ออฟไลน์ (Hybrid Event) ไปจนถึงการใช้พนักงานอัจฉริยะมาคอยให้บริการลูกค้า เพื่อลดการสัมผัสระหว่างกันให้น้อยลง เป็นต้น

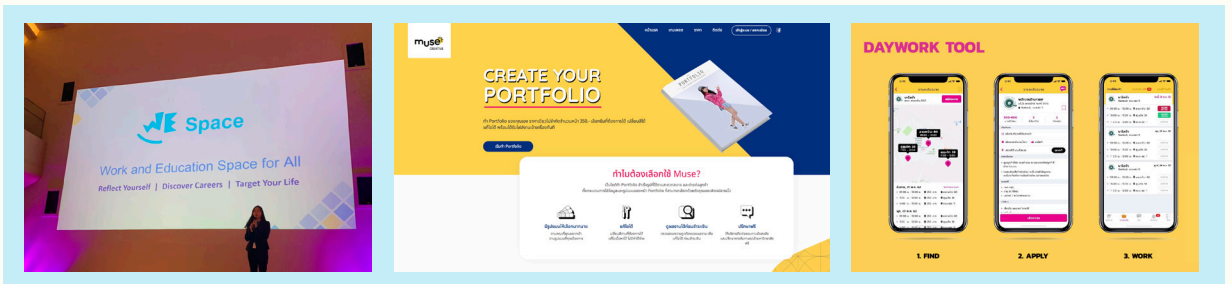
ในส่วนของการปรับตัวภาคองค์กรเอง Tech Startup ไม่น้อยที่ได้ปรับรูปแบบการทำงานจากการนั่งประจำที่ออฟฟิศไปเป็นแบบ Remote Working หรือการทำงานที่ไหนก็ได้ การทำงานจากบ้าน หรือ Work from Home และการจัดประชุมทางไกลผ่านแพลตฟอร์มต่างๆ มากขึ้น เพื่อเพิ่มความยืดหยุ่นในการทำงาน อย่างไรก็ตาม เมื่อมีการคาดการณ์กันว่าเศรษฐกิจทั่วโลกจะเข้าสู่ภาวะถดถอยเนื่องจากสถานการณ์ในครั้งนี้ การระดมทุนในรอบ Early Stage จึงลดลงไปอย่างมากแบบไม่ต้องสงสัย โดยข้อมูลจาก CB Insights บริษัทวิจัยด้านการลงทุนในสตาร์ทอัพ ชี้ให้เห็นว่า แหล่งที่มาของเงินทุนในรอบ Seed นั้น ลดลงประมาณ 22 เปอร์เซ็นต์ทั่วโลกตั้งแต่เดือนมกราคมที่ผ่านมา ซึ่งการลดลงในครั้งนี้มีผลกระทบต่อสตาร์ทอัพในธุรกิจอย่างคำปลีกท่องเที่ยวและที่พัก

และเพื่อที่จะรับมือกับความท้าทายด้านการระดมทุนให้ได้นั้น Tech Startup ต้องรู้จักประเมินตัวเองและมองให้ออกว่า สถานการณ์ของบริษัทกำลังเป็นอย่างไร และจะเป็นไปในทิศทางไหนในอนาคต อีกทั้งต้องรู้จักพิจารณาแผนการพัฒนาและสร้างรายได้ให้เหมาะสมกับจำนวนเงินทุน ปิดการระดมทุนให้ไวที่สุด เพราะยิ่งใช้เวลานานเท่าไร ยิ่งเสียโอกาสไปมากเท่านั้น ต้องมองหาโอกาสสำหรับธุรกิจผ่านความเปลี่ยนแปลงของผู้บริโภค และจับโอกาสของเทรนด์ที่เปลี่ยนไป โดยเฉพาะด้านดิจิทัลและเทคโนโลยีให้ได้ เพื่อสร้างการเติบโต และรังสรรค์โปรดัคต์ที่แตกต่างและตอบโจทย์ตลาดสำหรับ Tech Startup ในประเทศไทย TED Fund เป็นอีกหนึ่งหน่วยงานที่พร้อมให้การสนับสนุน และเปิดโอกาสให้ผู้ที่ต้องการเข้าถึงแหล่งเงินทุน เพื่อต่อยอดธุรกิจให้เข้มแข็งและยั่งยืนขึ้นท่ามกลางสภาวะของเศรษฐกิจ ในช่วงนี้ ผู้สนใจสามารถติดต่อกองทุนพัฒนาผู้ประกอบการเทคโนโลยีและนวัตกรรม (TED Fund) สำนักงานปลัดกระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม (อว.) ได้ทางโทรศัพท์ 0-2333-3700 หรือ <http://www.tedfund.mhesi.go.th> ▶



1 TED Fund และสมัครงานยุค New Normal อย่างไรให้ได้ง่าย

นายชาญวิทย์ ตรีเดช ผู้จัดการกองทุนพัฒนาผู้ประกอบการเทคโนโลยีและนวัตกรรม (TED Fund) จับมือกับผู้ประกอบการที่ได้รับการสนับสนุนทุน แนะนำแพลตฟอร์มการสมัครงานรูปแบบใหม่ เริ่มจากการรู้จักตัวเองว่าเหมาะกับอาชีพใด ไปจนถึงการสร้างโปรไฟล์ และเทคนิคการสมัครงานออนไลน์เพื่อให้ได้งานผ่านแพลตฟอร์มต่างๆ เพื่อช่วยให้บัณฑิตไทย มีโอกาสได้งานที่ตรงกับสายงานของตัวเองผ่านแพลตฟอร์มทั้ง 3 มากขึ้น เช่น <https://wespace.in.th/> แพลตฟอร์มเพื่อการค้นหาและประเมินตนเองถึงความชอบ ความถนัด musecreative.th@gmail.com แพลตฟอร์มสำหรับสร้างพอร์ตโฟลิโอ ที่ทันสมัยให้มีความน่าสนใจ สะดุดตา www.daywork.com แพลตฟอร์มสำหรับการเชื่อมต่องานพาร์ทไทม์ เป็นต้น ▶



2 TED Fund มอบทุนนักศึกษาพัฒนาบ้านเกิด สูงสุด 1.5 ล้านบาท

กระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม (อว.) โดย TED Fund หน่วยงานหลักในการดำเนินโครงการยุววิสาหกิจ เริ่มต้น ภายใต้แผนงานยุวชนสร้างชาติ จัดกิจกรรม Pitching ในรูปแบบ Social Distancing เพื่อคัดเลือกผู้ประกอบการรุ่นใหม่ที่เป็นนิสิต นักศึกษาที่เข้าร่วมโครงการยุวชนอาสา ภายใต้แผนงานยุวชนสร้างชาติ เพื่อเข้ารับการสนับสนุนทุนในโปรแกรม “การพัฒนาแนวคิดเพื่อสร้างรูปแบบธุรกิจนวัตกรรม (Ideation Incentive Program)” ไปสู่การพัฒนาเศรษฐกิจในบ้านเกิดของตัวเอง โดยมีทุนสนับสนุนทุนละ 100,000 บาท และหากเหล่าเยาวชนต้องการต่อยอดไอเดียไปสู่การทำธุรกิจนวัตกรรมจริง ก็สามารถเข้าร่วมโปรแกรม “การเริ่มต้นสร้างธุรกิจนวัตกรรม (Pre-Seed)” มีทุนสนับสนุนให้ทุนละ 500,000-1,500,000 บาท ได้ทันที โดยผู้สนใจสามารถติดตามข่าวสารได้ที่ www.tedfund.go.th หรือ โทร. 0-2333-3700 ต่อ 4072 ▶





TED FUND
Technology and Innovation-Based
Enterprise Development Fund
กองทุนพัฒนาผู้ประกอบการเทคโนโลยีและนวัตกรรม



กระทรวงการอุดมศึกษา
วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม
Ministry of Higher Education, Science, Research and Innovation

Ministry of Higher Education, Science, Research and Innovation.
75/47 Rama VI Road, Khwaeng Thung Phaya Thai, Khet Ratchathewi, Bangkok 10400