

TED Fund

Newsletter

Issue 07
April-June 2021

TED FUND
Technology and Innovation-Based
Enterprise Development Fund
กองทุนพัฒนาผู้ประกอบการเทคโนโลยีและนวัตกรรม

No.
07

**JIRAYUT
SRUPSRISOPA**

หมายมันปิ่น
“ยูนิคอร์น”
ตัวแรกของไทย

“
TED FUND
แหล่งทุนเพื่อสตาร์ทอัพ
เริ่มต้นได้จริง ไม่เป็นเพียง
แนวคิดบนกระดาษ
”

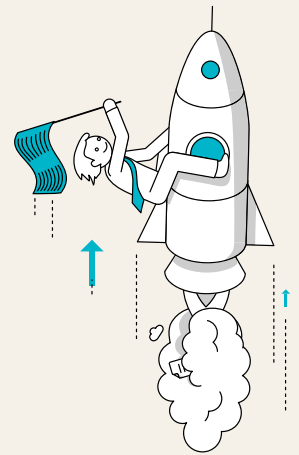
คิดใหม่ ปรับเร็ว

หัวใจอยู่รอดของ **STARTUP**

นับตั้งแต่เกิดสถานการณ์แพร่ระบาดของไวรัส COVID-19 สร้างให้เกิดการเปลี่ยนแปลงมากมาย ทั้งในเชิงการใช้ชีวิต พฤติกรรมผู้บริโภค ตลอดจนวิถีของการดำเนินธุรกิจ ไม่เว้นแม้แต่ Startup ที่ต้องปรับตัวอย่างเร่งด่วน เพื่อให้ธุรกิจอยู่รอดได้ในสถานการณ์ปัจจุบัน

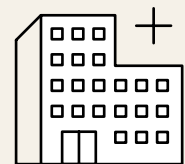
โดยท่ามกลางการเปลี่ยนแปลงต่างๆ ที่เกิดขึ้นอย่างรวดเร็วนี้ สิ่งแรกที่คุณประกอบการต้องทำ คือ การต้องปรับ Mindset หรือวิธีคิดใหม่ เพราะจากนี้ไปอะไรแบบเดิมๆ ที่เคยใช้ได้ผลในอดีต ไม่สามารถทำมันซ้ำได้ ทำแล้วจะสำเร็จในยุคนี้ ไม่ว่าจะเป็น รูปแบบวิธีการทำธุรกิจ รูปแบบของการตลาด ทั้ง วิธีการเดิม ช่องทางเดิม หรือแม้แต่เครื่องมือเดิมๆ ต้องถูกนำมาคิดใหม่ด้วยว่า สิ่งเหล่านี้ยังสามารถตอบโจทย์ความต้องการที่เปลี่ยนไปของลูกค้าหรือผู้บริโภคได้อยู่หรือไม่

นอกจากการคิดใหม่แล้ว การปรับเปลี่ยนอย่างรวดเร็ว ถือเป็นหัวใจสำคัญของการอยู่รอด และเป็นเทรนด์ของการทำธุรกิจของยุคนี้ ซึ่งแน่นอนว่า จุดแข็งหรือความสามารถหลักอย่างหนึ่งของความเป็น Startup คือการปรับตัวได้เร็วกว่าองค์กรขนาดใหญ่ จึงนับว่ามีความได้เปรียบเมื่อเทียบกับธุรกิจอื่นๆ ที่สำคัญจะเห็นได้ว่า ในยุคที่เรียกกันว่า New Normal ที่โลกออนไลน์และออฟไลน์ถูกเชื่อมต่อกันเช่นนี้ จึงปฏิเสธไม่ได้ว่า ที่ผ่านมามีธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีทำให้ได้รับอานิสงส์อย่างชัดเจน โดยเฉพาะ “สตาร์ทอัพดิจิทัล” ที่สามารถเข้าไปมีบทบาทและมีส่วนเกี่ยวข้องกับโลกของธุรกิจมากขึ้นนั่นเอง



บอกความคิดเห็นของคุณ
ให้เราว่าอยากให้เราปรับปรุง
ส่วนไหนในวารสารนี้
เพื่อให้ได้ประโยชน์สูงสุด
สำหรับท่าน ที่นี่

และนี่คือ โอกาสของ Startup ให้คิดเสมอว่า ในทุกวิกฤตมีโอกาสรออยู่ตลอด ดังนั้น ถ้าอยากจะทำไปเป็น Startup ที่จะเติบโตและแข็งแกร่งได้อย่างยั่งยืน ต้องหุตาใจ มองข้ามวิกฤตเพื่อดูว่ามีโอกาสรออยู่ตรงไหนบ้าง และจะคิดนวัตกรรมอะไรขึ้นมา เพื่อเปลี่ยนโอกาสให้กลายเป็นกำไรได้นั่นเอง ▶



▶ ล่ามหลับไป! หูฟังแปลภาษา แบบ Real Time มาแล้ว



ล่ามหลับไป เมื่อ Timekettle บริษัทเทคโนโลยีโทรคมนาคมในสหรัฐอเมริกา พัฒนา Timekettle WT2 Edge หูฟังอัจฉริยะ ที่แปลภาษาได้แบบเรียลไทม์ถึง 40 ภาษา 93 สำเนียง พร้อมความแม่นยำถึง 95 เปอร์เซ็นต์ เป็นที่สำเร็จ ซึ่งถือ

เป็นครั้งแรกที่ผู้สนทนาสามารถพูดโต้ตอบได้ด้วยตัวเองแบบไม่ต้องสะดุด เพราะเจ้าหูฟังนี้ใช้เวลาในการแปลเพียง 0.5-3 วินาทีเท่านั้น

เรียกว่าครั้งนี้ไม่ได้มาเล่นๆ เพราะมีด้วยกัน 3 โหมดให้เลือกสรร ไม่ว่าจะเป็น Simul Mode ที่เพียงแค่แชร์หูฟังอีกข้างกับอีกคนที่คุยด้วย หูฟังทั้งสองก็จะกลายร่างเป็นนักแปลสื่อสารให้เข้าใจกันในทันที หรือจะเป็น Speaker Mode ที่เราพูด หูฟังแปล และเปล่งเสียงออกทางลำโพงมือถือให้คู่สนทนาฟัง หรือจะแสดงเป็นข้อความก็ได้ และ Touch Mode ที่เพียงแค่สัมผัสหูฟังก็เหมือนเป็นการเปิด-ปิดไมค์เวลาพูดในที่ประชุม ซึ่งรองรับการใช้งานร่วมกัน 6 คน และสามารถแปลภาษาออกมายกกันทั้ง 6 ภาษาพร้อมๆ กันได้ รวมไปถึงยังรองรับ Group Chat หรือประชุมทางไกลผ่าน Zoom ได้ถึง 30 คน ซึ่งถ้าแต่ละคนพูดต่างภาษากันก็สามารถแปลครอบคลุมได้ทั้ง 30 ภาษา



ไม่ใช่แค่แปลออนไลน์ได้ 40 ภาษาเท่านั้น แต่ 7 ภาษาที่คนพูดมากที่สุดในโลกอย่าง อังกฤษ จีน ญี่ปุ่น เกาหลี ฝรั่งเศส สเปน และรัสเซีย ยังถูกจัดเก็บแบบออฟไลน์ ทำให้แปลภาษาได้แม้ไม่เชื่อมต่อระบบอินเทอร์เน็ตอีกด้วย

งานนี้บอกเลย จะแค่บทสนทนาในชีวิตประจำวันหรือประชุมธุรกิจระดับโลกก็ไม่ต้องห่วงกันอีกต่อไป ▶

ที่มา : <https://www.designboom.com/technology/timekettle-wt2-edge-01-19-2021/>

▶ ถังขยะ AI ลดขยะบ้าน ลดขยะโลก

หมุดคำถาม อันนี้รีไซเคิลได้ไหม? อันนี้ต้องทิ้งเลยหรือเปล่า? เพราะ LASSO ถังขยะสุดล้ำที่มาพร้อมกับ AI, กล้อง และเซ็นเซอร์ภายใน จะมาให้คำตอบคุณได้ เพียงแค่หย่อนของที่จะทิ้งลงไป! เป็นอีกไอเดียรักษ์โลกของ LASSO LOOP RECYCLING บริษัทสตาร์ทอัพฝั่งอังกฤษที่เพิ่งมา เพื่อช่วยให้การคัดแยกขยะรีไซเคิลไม่ยุ่งยาก และทำได้ง่ายมากขึ้น

วิธีการใช้งานก็ไม่ยาก แค่วางลงไปในถังกลิ้ง เช่น เซอร์ และ AI จะทำการวิเคราะห์ และคัดแยกขยะให้ว่าสามารถรีไซเคิลได้หรือไม่ ถ้าได้ก็จะแยกไปที่ช่องหนึ่ง ถ้าไม่ได้ก็จะแยกไปอีกช่องหนึ่งเพื่อส่งคืน ซึ่งขยะจะผ่านการทำความสะอาดด้วยเทคโนโลยีการใช้ไอน้ำและการทำให้แห้ง ฆ่าเชื้อ และจัดการปนเปื้อน โดยเบื้องต้นจะเน้นแยกขยะรีไซเคิลอย่างพลาสติก (PET และ



HDPE) แก้ว อะลูมิเนียม และเหล็กก่อน ส่วนขยะประเภทพอลิเอทิลีนพลาสติก (LDPE) กระดาษ กระดาษลัง และเศษอาหาร เป็นเป้าหมายในอนาคต

นอกจากนี้ ตัวถังยังทำงานร่วมกับแอปพลิเคชันที่สามารถบอกเจ้าของได้ว่า ตอนนี้มีขยะอยู่เท่าไร ใกล้เคียงหรือยัง หรือใส่เพิ่มได้อีกแค่ไหน รวมไปถึงรู้ตารางเวลาของรถที่จะมาเก็บขยะ แถมยังเป็นผู้ช่วยสายกรีนในแง่ตีเวลาซื้อสินค้า เพราะบอกได้ว่าของชิ้นนั้นสามารถรีไซเคิลได้หรือไม่ แค้ใช้แอปฯ สแกนบาร์โค้ดบนผลิตภัณฑ์นั้นๆ อีกด้วย

จากนี้ไปการลดขยะให้โลกใบนี้ สามารถเริ่มต้นได้ง่ายๆ เพราะมีเทคโนโลยีเจ๋งๆ มาช่วยจัดการแยกขยะให้นั่นเอง ▶

ที่มา : <https://thegadgetflow.com/blog/lasso-smart-robot/>

จิรายุส ทรัพย์ศรีโสภณ

JIRAYUT SRUPSRISOPA

หมายมันปั่น
“ยูนิคอร์น”
ตัวแรกของไทย



หากวันหนึ่ง ธนาคารแห่งประเทศไทย และ ปปง.ส่งจดหมายเจ้าหน้าที่ของบริษัทของคุณกำลังเข้าช่วยการฟอกเงินผิดกฎหมาย คุณยังจะทำธุรกิจนั้นต่อหรือล้มเลิก?? คำตอบของ “จิรายุส ทรัพย์ศรีโสภณ” ผู้ก่อตั้ง Bitkub สตาร์ทอัพที่เติบโตเร็วที่สุดรายหนึ่งของประเทศไทยในตอนนั้นคือ “ไม่” และวันนี้ เขากำลังทำในสิ่งที่ท้าทาย คือ ขอเป็น “ยูนิคอร์น” ตัวแรกของไทย

ก่อนจะมาเป็น “จิรายุส” แห่ง Bitkub

“ผมมองว่านักธุรกิจคืออาชีพหนึ่งที่สามารถสร้างผลกระทบในวงกว้างให้กับประเทศได้ นี่คือสาเหตุที่ผมอยากจะทำธุรกิจของตัวเอง” จิรายุส ทรัพย์ศรีโสภณ ผู้ร่วมก่อตั้งและประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บิทคับ แคมป์พิตอล กรุ๊ป โฮลดิ้งส์ หรือ Bitkub กล่าวถึงแรงบันดาลใจในการเริ่มต้นสร้างธุรกิจสตาร์ทอัพของตัวเอง



เขาเสริมด้วยว่า ในวัยเด็กนั้นเป็นคนที่ไม่อยู่ไหนชอบการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา จนกระทั่งเริ่มต้นทำงานสายวาทิชนกิจที่เชียงใหม่ ประเทศจีน ซึ่งเป็นอาชีพแรกหลังจากเรียนจบจากสหรัฐอเมริกา แต่ก็ทนต่อสภาพแวดล้อมในการทำงานที่มีข้อจำกัดไม่ได้ จึงตัดสินใจกลับมาประเทศไทย เปิดบริษัทของตัวเอง เพื่อที่จะได้ทำอะไรใหม่ๆ ที่คนอื่นยังไม่ได้ทำ โดยมุ่งหน้าที่จะทำธุรกิจสตาร์ทอัพ

“ผมมองว่าสตาร์ทอัพช่วยเปิดโอกาสให้ทำในสิ่งใหม่ๆ และเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา คนที่เป็นซีอีโอของบริษัทขนาดเล็กก็เป็นแบบหนึ่ง พอบริษัทใหญ่ขึ้นซีอีโอก็เปลี่ยนบทบาท ทำให้เราต้องปรับสภาพแวดล้อมอยู่ตลอดเวลา”

ผู้ที่เป็นแรงบันดาลใจในการทำธุรกิจของจรรยาสุกคือ Steve Jobs ผู้ก่อตั้ง Apple และ Jeff Bezos ผู้ก่อตั้ง Amazon เนื่องจากสองคนนี้ต้องฟันฝ่ากับคำหัวเราะจากคนอื่นในช่วงที่เริ่มก่อตั้งธุรกิจ จนพิสูจน์ตัวเองได้ว่าเป็นคนจำนวนน้อยที่คิดถูกและไม่เพียงแต่สร้างบริษัท แต่เป็นผู้สร้างและปฏิวัติวงการใหม่ขึ้นมาด้วยตัวเอง ส่วนต้นแบบของการเป็นนักลงทุน ก็คือ Warren Buffett และ Peter Lynch

๓ “ฟลอกเงิน” บททดสอบแรกของการสตาร์ทธุรกิจ

เรียกได้ว่าหลังจากเรียนจบมาได้ไม่ถึงหกเดือน เขาย้ายงานกว่าสามแห่งตั้งแต่ที่เชียงใหม่มาจนถึงซานฟรานซิสโก สหรัฐอเมริกา โดยแต่ละแห่งนั้นทำงานเพียงแค่สองถึงสามเดือนเท่านั้น จนกระทั่งจุดเริ่มต้นของการก่อตั้งบริษัทแรกของเขาเกิดขึ้นที่ประเทศไทย

“บริษัทแรกของผมชื่อ coin.co.th เป็นบริษัทที่เกี่ยวกับ Crypto Wallet รายแรกของประเทศไทย พนักงานมีผมอยู่คนเดียวเพราะ

ไม่อยากจะขอเงินพ่อแม่ที่ส่งเรียนต่างประเทศ มาหลายปีก็ โดยเริ่มจากการขอห้องว่างที่อยู่ชั้นสองของร้านขายเสื้อผ้าของครอบครัวที่ประตูหน้า เป็นออฟฟิศแห่งแรก คอมพิวเตอร์ก็ใช้ของเก่าตั้งแต่อยู่มหาวิทยาลัย”

สาเหตุที่สนใจธุรกิจเกี่ยวกับคริปโต เพราะสมัยเรียนที่ประเทศอังกฤษ วิชาที่ชอบเรียนที่สุดคือ ประวัติศาสตร์ทางการเงิน ทำให้ได้รู้ว่าธุรกิจการเงินจะเปลี่ยนแปลงทุกๆ 50 ปี จนกระทั่งได้รู้จักกับ Bitcoin ครั้งแรกที่ประเทศจีน หลังจากที่ได้ศึกษาอย่างลึกซึ้งจึงมองเห็นว่านี่คือสิ่งที่จะมาเปลี่ยนแปลงโลกการเงินอย่างแน่นอน



เราอยากเป็นบริษัท
ที่สร้างแรงบันดาลใจ
ให้กับคนรุ่นใหม่

และเมื่อเราเป็นกลุ่มแรกที่มี
ความเข้มแข็ง บริษัทสตาร์ทอัพ
รุ่นน้องต่อจากนี้ก็จะได้รับ
การสนับสนุนต่อเป็นทอดๆ



และยังได้ไปทำงานที่ซานฟรานซิสโก ก็ทำให้มีความรู้ในเรื่องของ Bitcoin มากยิ่งขึ้น จากอดีตผู้บริหารของ Paypal ช่วยย้ำความมั่นใจ ประกอบกับสิ่งแวดล้อมของที่นี่มีแต่คนเป็นผู้ประกอบการ ทำให้ได้เรียนรู้ทักษะของการเป็น Entrepreneurship แต่กลายเป็นว่าเมื่อเริ่มต้นเปิดบริษัท ก็ประสบปัญหาที่ทำให้เจ้าตัวขอประกาศว่า...จะไม่ทำอีกแล้วในชีวิต

“10 เดือนแรกผมไม่ได้ไปไหนเลย อยากจะเก็บเงินไว้จ้างพนักงาน เพราะทำงานอยู่คนเดียว จนพอที่จะมีเงินทุนไว้จ้างพนักงานได้ก็ไม่มีใครยอมมาทำงานด้วยจนต้องให้ญาติมาช่วยสมัครเป็นพนักงาน ตอนนั้นก็เจอปัญหาว่าธนาคารแห่งประเทศไทยออกประกาศว่า Bitcoin เป็นสิ่งลวงโลกก็ถูกคุณแม่ขอร้องให้เลิกทำ แต่ผมยังเชื่อมั่นในสิ่งที่ทำก็ยังขยายงานต่อจนมีพนักงานจริงๆ อยู่ 5-6 คน เริ่มขยายออฟฟิศคราวนี้ ปบง. ส่งจดหมายไปที่บ้านให้ไปรายงานตัวว่าทำการฟอกเงินหรือเปล่า เรียกได้ว่าปัญหาและอุปสรรคมีมากมายจนบอกได้เลยว่าจะไม่กลับไปทำแบบนั้นอีกแน่นอน”

๔ เริ่มเกิดอีกครั้งกับ Bitkub

ต่อมาช่วงปี 2017 ตอนนั้น Bitcoin เริ่มได้รับการยอมรับ หลายประเทศเริ่มรับรองให้ถูกกฎหมายและเกิดกระแสฟิเวอร์ขึ้น จนกระทั่งเขาได้ตัดสินใจขายบริษัทให้กับ Gojek กลุ่มทุนจากประเทศอินโดนีเซีย จากนั้นก็ได้ไปประกวดฟินเทคกับทาง ก.ล.ต. ด้วยคอนเซ็ปต์ของตลาดหลักทรัพย์ยุค 2.0 ก็ได้รับรางวัลชนะเลิศ จนตัดสินใจมาเปิดบริษัท Bitkub ซึ่งเป็นศูนย์ซื้อ-ขายสินทรัพย์ดิจิทัลที่ได้ไลเซนส์จาก ก.ล.ต.จนถึงปัจจุบัน

จรรยาสุกตั้งเป้าหมายกับ Bitkub ไว้ว่าจะต้องเป็น “ยูนิคอร์น” หรือสตาร์ทอัพที่มีมูลค่าธุรกิจ 1,000 ล้านดอลลาร์ฯ บริษัทของประเทศไทย



ผมอยากเห็นวงการ
สตาร์ทอัพของไทย

เติบโตเทียบเท่า
ประเทศอื่น

และเมื่อ Ecosystem

ของสตาร์ทอัพไทยเข้มแข็ง

จะทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลง

ขึ้นกับประเทศไทย

ได้อย่างแน่นอน



ให้ได้ เพื่อที่จะเป็นแรงบันดาลใจให้กับสตาร์ทอัพรายอื่นๆ ของไทยเติบโตตาม โดยมีความเชื่อว่ามีเม็ดเงินหนึ่งได้แล้วจะสามารถมีสองและสามตามมาได้

“เราอยากทำให้คนไทยเชื่อว่าเราทำได้ และเป็นบริษัทที่สร้างแรงบันดาลใจให้กับคนรุ่นใหม่ และเมื่อเราเป็นกลุ่มแรกที่มีความเข้มแข็ง บริษัทสตาร์ทอัพรุ่นน้องต่อจากนี้ก็จะได้รับการสนับสนุนต่อเป็นทอดๆ เหมือนกับที่รุ่นใหญ่อย่าง Apple, Google, Microsoft สร้างตัวเองจนเข้มแข็งและเข้าไปลงทุนในสตาร์ทอัพรุ่นเล็กจนเติบโตได้ ผมมองว่าสตาร์ทอัพไทยจะต้องมีภาพแบบนั้นสักวัน”

จิรายุสให้มุมมองต่อคนรุ่นใหม่ที่อยู่จะทำธุรกิจสตาร์ทอัพของตัวเองว่าถ้าคุณเป็นกลุ่ม Lucky Sperm หรือพ่อแม่ไม่คาดหวังจะได้รับการเลี้ยงดูจากเรา แนะนำว่าให้เริ่มลงมือทำเลย ไม่จำเป็นต้องไปทำงานอย่างอื่นก่อน เพราะเมื่อเราล้มจะไม่เจ็บตัวมาก

แต่ถ้ายังมีภาระต้องเลี้ยงดูพ่อแม่แนะนำว่าให้ไปหางานทำในอุตสาหกรรมที่เป็น New Economy จะดีกว่าเพราะหากเราล้มลงไปโอกาสที่จะยืนขึ้นได้มีไม่มาก การได้ทำงานในองค์กรยุคใหม่ก็เพียงพอที่จะทำให้เรารับมือต่อการเปลี่ยนแปลงของโลกได้แล้วและต้องเรียนรู้ทักษะใหม่ๆ ที่โลกกำลังต้องการด้วย

“การทำสตาร์ทอัพไม่ง่ายและสวยงามเหมือนในซีรีส์แน่นอน เราต้องมีความเชื่อมั่นมากกว่าคนอื่น เห็นต่างในสิ่งที่คนอื่นมองไม่เห็นและกล้าที่จะทำมัน ผมอยากเห็นวงการสตาร์ทอัพของไทยเติบโตเทียบเท่าประเทศอื่นและเมื่อ Ecosystem ของสตาร์ทอัพไทยเข้มแข็งจะทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงขึ้นกับประเทศไทยได้อย่างแน่นอน”

สำหรับกองทุนพัฒนาผู้ประกอบการเทคโนโลยี และนวัตกรรม หรือ TED Fund ของกระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม ถือว่าเป็นแนวความคิดที่ดีที่จะช่วยเป็นแหล่งเงินทุนให้กับสตาร์ทอัพในกลุ่มที่กำลังเริ่มต้นซึ่งส่วนใหญ่มีปัญหาขาดการสนับสนุนทางการเงิน ได้มีกำลังใจในการเริ่มต้นเพื่อที่จะผลักดันเทคโนโลยีให้สามารถเกิดขึ้นได้จริงไม่ได้เป็นเพียงแค่แนวคิดบนกระดาษ หากได้รับการสนับสนุนอย่างถูกต้องก็น่าจะทำให้เกิดสตาร์ทอัพที่แข็งแรงได้จำนวนหนึ่ง

จิรายุสกล่าวทิ้งท้าย ▶

จับตาเทรนด์การตลาด 2021 เปลี่ยนอย่างไร? รู้ให้ทัน

สิ่งที่เรามาจะได้ยินอยู่บ่อยครั้ง นั่นคือ ยุคนี้อะไรแบบเดิมๆ มักใช้ไม่ได้ผล ที่เคยทำแล้วสำเร็จอาจกลายเป็นเพียงอดีตให้นึกถึง แต่เอากลับมาใช้ไม่ได้เหมือนเคย “การตลาด” ก็เช่นเดียวกัน รูปแบบเดิมวิธีการเดิม ช่องทางเดิม หรือแม้แต่เครื่องมือเดิม ในปี 2021 นี้คุณอาจจะต้องโบกมือลาหลายสิ่งหลายอย่างไป และต้องเตรียมมองหาระบบการตลาดที่สามารถตอบโจทย์ในยุคที่โลกหมุนอยู่บนความไม่แน่นอนและการเปลี่ยนแปลงที่รวดเร็วนี้ได้

► “การตลาด” กับสิ่งที่เปลี่ยนไป ในปี 2021

หากพูดถึงเรื่องของการตลาดที่คนทำธุรกิจต้องรู้ในเวลานี้ จากมุมมองของ “พงศธร ธนบดีภัทร” Youtuber และ Influencer ชื่อดังของช่องความรู้ธุรกิจ Nop Pongsatorn บอกไว้ว่า มีอยู่ 2 เรื่องที่ผู้ประกอบการต้องรู้ไว้ นั่นคือ

1. Mindset ด้านการตลาด

อาจจะต้องเปลี่ยนไปโดยสิ้นเชิง ทฤษฎีการตลาดแบบเดิมที่หลายคนคุ้นเคย ไม่ว่าจะเป็น 4P หรือ 4C อาจใช้ไม่ได้ผลในยุคนี้ หรือในอดีตที่เคยกำหนดไว้ว่า ค่าการตลาดจะต้องเป็นเงินกี่เปอร์เซ็นต์ของรายได้ หรือต้องใช้เงินไปกับค่าการตลาด นิตยสารก็เปอร์เซ็นต์ โทรศัพท์ก็เปอร์เซ็นต์ ออนไลน์ก็เปอร์เซ็นต์ ปัจจุบันไม่สามารถทำเช่นนี้ได้อีกแล้ว เพราะตอนนี้ทุกอย่างเปลี่ยนแปลงได้อย่างรวดเร็วแน่นอน

2. เครื่องมือทางการตลาด

ผู้ประกอบการต้องเข้าใจว่า เครื่องมือทางการตลาด เช่น Facebook หรือ Google Ads อาจเคยใช้ได้ดีในช่วงเวลาหนึ่ง แต่ปัจจุบันอาจจะไม่สามารถคาดหวังกับสิ่งเหล่านี้ได้แล้ว ประสิทธิภาพของการยิงโฆษณาตกลง เพราะผู้บริโภคมีทางเลือกที่หลากหลาย ทำให้รายได้ที่เข้ามาไม่คุ้มกับค่าโฆษณาที่จ่ายไป

เมื่อเป็นเช่นนี้ ถามว่าต้องใช้เครื่องมือไหนในการทำตลาด พงศธรบอกว่า ยุคนี้เป็นยุคที่ต้องใช้ทุกอย่าง จะพึ่งพาช่องทางใดช่องทางหนึ่งไม่ได้ เพราะผู้บริโภคอยู่ในแพลตฟอร์มที่หลากหลาย แต่สิ่งสำคัญเหนืออื่นใด คือ



ต้องใช้ให้เร็ว ยกตัวอย่าง TikTok เมื่อกลางปีที่แล้ว อยู่ดีๆ ก็กลายเป็นแพลตฟอร์มที่มาแรง ดังนั้น ใครที่ใช้ช่องทางนี้ได้เร็ว สามารถสร้างโอกาสให้กับธุรกิจได้อย่างมากเลยทีเดียว

► Original Content ยืนหนึ่งการตลาด ทรูปประสิทธิภาพ

สำหรับปี 2021 นี้ Original Content หรือคอนเทนต์ที่ถูกสร้างขึ้นมาเพื่อสื่อสารกับผู้บริโภคยังถือว่าเป็นรูปแบบการตลาดที่สามารถครองใจและเข้าถึงผู้บริโภคได้เป็นอย่างดี โดยเฉพาะเทรนด์วิดีโอ ยังเป็นกระแสที่มาแรงและได้รับความนิยมาอย่างต่อเนื่อง แต่สิ่งสำคัญที่ผู้ประกอบการต้องรู้ คือ จะสร้างตัวตนบนออนไลน์ได้อย่างไรมากกว่า เพราะการทำคลิปวิดีโอ ใครๆ ก็ทำได้ ทุกวันนี้มี Youtuber เป็นหมื่นเป็นแสนคน แต่จะทําอย่างไรให้เป็นที่จดจำ นั่นคือ คีย์เวิร์ดที่สำคัญ

การจะทํา Content ให้ตรงใจผู้บริโภค นั้น พงศธรแนะนำว่า ต้องถามตัวเองก่อนว่า คนดู Content เขาได้อะไรจากเรา ถ้าตรงนี้ชัดเจนก็จะสามารถทำ Content ได้ตรงกับความต้องการ เช่น ทำคลิปสอนทำอาหาร ถ้าบอกชัดไปเลยว่าเป็นคลิปที่สอนแค่คนที่ไม่เคยเข้าครัวมาก่อน ดังนั้น ความชัดเจนตรงนี้จะทำให้ได้กลุ่มคนดูที่เป็นคนทำอาหารมือใหม่เท่านั้น ซึ่งถ้าเขาชอบคลิปเราก็จะติดตามและจดจำเราได้เป็นต้น

ให้คิดเสมอว่า การตลาดสามารถเปลี่ยนแปลงได้เสมอ จะทำการตลาดด้วยวิธีการไหน ด้วยเครื่องมืออะไร อาจไม่มีสูตรสำเร็จตายตัว ฉะนั้น สิ่งสำคัญที่สุดคือ ลูกคําเป้าหมายของคุณ ถ้ารู้จักกลุ่มเป้าหมายเป็นอย่างดี โอกาสสำเร็จก็ยังมีสูง ►



Laika หนึ่งในเดียวในตลาด จากโปรตีนแมลง สู่ขนมน้องหมารักทั่วโลก

จากรีเชิร์ชฉบับหนึ่ง ว่าด้วยเรื่องวิกฤตความมั่นคงทางด้านอาหาร ได้กลายเป็นจุดเปลี่ยนที่ทำให้หนุ่มนักวิเคราะห์การเงิน อย่าง “อิทธิกร เทพมณี” เกิดแรงบันดาลใจที่อยากจะเป็นส่วนหนึ่งของการช่วยแก้ปัญหาความมั่นคงทางด้านอาหาร ซึ่งในงานวิจัยดังกล่าวนั้น ได้เสนอทางออกของปัญหาในเรื่องนี้ไว้ นั่นคือ “แหล่งโปรตีนทางเลือก” ซึ่งก็จะมี Plant-based Protein กับ Insect-based Protein

จากจุดนี้เอง ที่ผืนเล็กๆ แต่ทว่ายิ่งใหญ่ของอิทธิกร ได้เริ่มต้นขึ้นบนเส้นทางการสร้างแหล่งโปรตีนทางเลือกอย่าง Insect-based Protein ผ่านการลงมือทำฟาร์มแมลงของตัวเอง และยังเป็นจุดตั้งต้นของกระบวนการ Upcycle กูโลกที่ว่านี้ด้วย เพราะสายพันธุ์แมลงอย่าง Black Soldier Fly ที่เขาเลี้ยงนั้น ไม่เพียงแต่จะอุดมไปด้วยโปรตีนที่สูงแล้ว ยังถือได้ว่าเป็นนกย่อยสลายด้วย เศษอาหารเหลือทิ้งจำนวนมาก จากร้านอาหาร หรือโรงงานขนาดเล็ก จัดได้ว่าเป็นอาหารชั้นยอดของเจ้าแมลงพันธุ์ดังกล่าว เรียกได้ว่า กระบวนการ Upcycle ผ่านฟาร์มแมลง

ของอิทธิกรนั้น สามารถลดปัญหาเศษขยะจากอาหารเหลือทิ้ง ไปพร้อมๆ กับการช่วยเพิ่มความมั่นคงทางด้านอาหารได้เป็นอย่างดีนั่นเอง

แต่ทั้งนี้ทั้งนั้น โอกาสไม่ได้หยุดอยู่แค่ที่ฟาร์มแมลงเพียงอย่างเดียว แต่ได้ถูกต่อยอดมาเป็นผลิตภัณฑ์ขนมขบเคี้ยวสำหรับสุนัขที่ทำจากโปรตีนแมลง ซึ่งเป็นหนึ่งในไอเดียที่ได้รับทุนสนับสนุนจากกองทุนพัฒนาผู้ประกอบการเทคโนโลยีและนวัตกรรม (TED Fund) ที่เป็นส่วนหนึ่งในการช่วยผลักดันให้ไอเดียนี้เป็นรูปเป็นร่างขึ้นมาได้ ภายใต้แบรนด์ที่ชื่อว่า Laika

“ถ้าจะเอามาแปรรูปเป็นบิสกิตให้คนรับประทาน ตลาดนี้การแข่งขันสูงมาก แค่นี้ก็



ก็แพ้แล้ว ไอเดียเลยมาหยุดอยู่ที่อาหารสัตว์ เพราะโดยส่วนตัวเป็นคนเลี้ยงสัตว์ และเราเองรู้ว่าโปรตีนแมลงของเรานั้นคุณภาพสูง ซึ่งมาจากแมลง Black Soldier Fly ที่ในต่างประเทศ โดยเฉพาะแถบยุโรปและอเมริกาเหนือ มีการรับรองทางกฎหมายว่านำไปบริโภคได้ปลอดภัย”

อิทธิกรบอกว่า ทุนสนับสนุนจาก TED Fund นั้น ช่วยทำให้เขาสามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์ขนมขบเคี้ยวของสุนัขออกมาเป็นในเชิงพาณิชย์ได้ โดยการทำงานร่วมกับสัตวแพทย์ และผู้เชี่ยวชาญด้านโภชนาการสำหรับสัตว์ เพื่อกำหนดสูตรขนมของสุนัขที่เป็นสูตรเฉพาะของตัวเองขึ้นมา พร้อมทั้งเริ่มต้นทำการตลาดเพื่อสร้างการรับรู้ไปสู่กลุ่มเป้าหมาย โดยมุ่งเน้นไปที่การสร้างฐานลูกค้าที่เห็นคุณค่าและเข้าใจในสิ่งที่ Laika กำลังทำอยู่

อย่างไรก็ดี สิ่งที่ทำให้ Laika แตกต่างจากขนมขบเคี้ยวสำหรับสุนัขทั่วไป อิทธิกรบอกว่าไม่ใช่แค่ Functional Value ที่ให้คุณค่าด้านโภชนาการสำหรับสุนัขเท่านั้น แต่ Laika ยังโดดเด่นด้าน Emotional Value ซึ่งก็กล่าวได้ว่า ยังไม่เคยมีแบรนด์อาหารสัตว์เลี้ยงโต ที่ทำมาจากแหล่งโปรตีนทางเลือกและเป็นผลิตภัณฑ์ที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม เรียกได้ว่า Laika เป็นแบรนด์แรกที่เอาคำว่า สิ่งแวดล้อมเข้ามาอยู่ในอุตสาหกรรมอาหารสัตว์เลี้ยง



เราไม่ได้มองตัวเองว่าเป็นแบรนด์ที่ทำ Insect-based Protein หรือโปรตีนจากแมลง แต่เรามองว่า Laika จะเป็นแบรนด์สัตว์เลี้ยง ที่จะนำความยั่งยืนมาสู่อุตสาหกรรม



อิทธิกรกล่าวทิ้งท้าย ▶

Health Smile

บริการตรวจสุขภาพที่ทำให้คนไทยยิ้มได้

ในยุคที่ผู้คนหันมาปกป้องดูแลสุขภาพให้ห่างไกลโรคกันมากขึ้น การไปโรงพยาบาลเพื่อตรวจสุขภาพแบบเหมาแพ็คเกจอาจไม่ตอบโจทย์นัก นพ.ประสิทธิ์ วิริยะกิจไพบูลย์ ซีอีโอและผู้ก่อตั้งบริษัท เฮลท์สไมล์ จำกัด ที่สนใจในเทคโนโลยีด้านสุขภาพเป็นทุนเดิม จึงเห็นโอกาสที่จะพัฒนาบริการตรวจสุขภาพที่เฉพาะเจาะจงกับความเสียด้านสุขภาพของแต่ละบุคคลมากขึ้น แถมยังเดินทางไปให้บริการถึงบ้านด้วย ภายใต้ชื่อ Health Smile

Health Smile เป็นบริการตรวจสุขภาพที่ผู้ใช้บริการยิ้มออก เพราะสามารถเลือกรายการตรวจที่เหมาะสมกับความเสียด้านสุขภาพตนเองได้ หัวใจสำคัญคือ การนำข้อมูลทางวิทยาศาสตร์การแพทย์มาผสมผสานกับการใช้ AI ในการวิเคราะห์ข้อมูลสุขภาพเฉพาะบุคคล ก่อนจะเลือกรายการตรวจที่เหมาะสมตรงกับความเสี่ยงของแต่ละคนในคอนเซปต์ Smart AI for Specific Health Checkup จึงช่วยตัดค่าใช้จ่ายหรือรายการตรวจที่ไม่จำเป็นออกไปได้

จากนั้นทีมนักเทคนิคการแพทย์และทีมพยาบาลที่อยู่ในเครือข่าย จะเดินทางไปให้



บริการตรวจเลือดหรือเก็บสิ่งส่งตรวจถึงบ้าน ก่อนส่งเข้าห้องแล็บและรายงานข้อมูลความเสี่ยงและผลการตรวจสุขภาพในรูปแบบออนไลน์ เพื่อเพิ่มความสะดวกแก่ผู้ใช้บริการในการเข้ารับการรักษาย่างต่อเนื่องในสถานพยาบาลต่อไป

“ช่วงพัฒนา Health Smile มีอุปสรรคพอสมควร คนทั่วไปยังไม่เชื่อมั่นใน Health Tech อย่างเต็มที่ เราต้องมีแอดมินคอยตอบคำถามและให้ข้อมูล ซึ่งพอลูกค้ากลุ่ม Gen Y วัย 30-40 ปีได้ลองใช้บริการ จะช่วยบอกปากต่อปาก ยิ่งช่วงโควิด-19 ระบาด ผู้คนรู้สึกกังวลที่จะเดินทางไปโรงพยาบาล บริการของเราที่ตอบโจทย์เทรนด์ Everything at Home ทำให้ยอดขายของ Health Smile ช่วงครึ่งหลังปี 2563 เติบโตขึ้น 3-4 เท่า”

ส่วนหนึ่งของความสำเร็จ คุณหมอประสิทธิ์ บอกว่าคือ การได้ทุนจาก TED Fund มาทำให้อุรกิจสตาร์ทอัพด้านเฮลท์เทคขยายตัวสมความตั้งใจ โดยเงินทุนส่วนหนึ่งนอกจากนำไปพัฒนาระบบจากออฟไลน์สู่ออนไลน์ คุณหมอยังนำมาขยายเครือข่ายการให้บริการเพื่อให้ได้ตามเป้าหมายที่วาง KPI เอาไว้

“การวาง KPI ที่ท้าทาย ทำให้เรากล้ามองใหญ่ตั้งแต่แรก จนตอนนี้ Health Smile สามารถให้บริการได้ทั่วประเทศ ด้วยเครือข่ายการให้บริการที่มีแทบจะทุกอำเภอ รวมทั้งมีเครือข่ายแล็บที่เป็นสแตนดาร์ดโลนของแต่ละจังหวัด นอกจากนี้ การที่เราได้เป็นส่วนหนึ่งของ TED Fund ทำให้ได้รับความสนใจจากสื่อต่างๆ จุดนี้ช่วยสร้างความน่าเชื่อถือให้กับเรา ทำให้เรามีตัวตนจริง ไม่ใช่บริษัทโนเนม เมื่อคิดจะต่อยอดธุรกิจก็ง่ายขึ้น”



การได้เป็นส่วนหนึ่ง
ของ TED Fund ทำให้ได้รับความสนใจจากสื่อต่างๆ จุดนี้ช่วยสร้างความน่าเชื่อถือให้กับเรา ทำให้เรามีตัวตนจริง ไม่ใช่บริษัทโนเนม เมื่อคิดจะต่อยอดธุรกิจก็ง่ายขึ้น



สำหรับแผนต่อยอดธุรกิจในอนาคต คุณหมอเผยว่าจะเน้นขยายเครือข่ายให้มีความมั่นคง รวมทั้งพัฒนาบริการให้มีมาตรฐานเดียวกัน เพื่อเติบโตไปกับเทรนด์การให้บริการแพทย์ทางไกลหรือ Telemedicine ที่กำลังเริ่มต้นในบ้านเรา ไม่ว่าผู้ดูแลรายใหญ่หรือรายเล็ก ล้วนเห็นโอกาสจากแนวโน้มดังกล่าวทั้งนั้น หากรัฐบาลออกกฎหมายที่เอื้อให้สตาร์ทอัพเล็กๆ ได้มีที่ยืน Health Smile ก็พร้อมเป็นหน่วยสนับสนุนที่จะช่วยให้คนไทยได้เข้าถึงบริการสาธารณสุขได้ง่ายยิ่งขึ้น ▶

32 เครือข่ายแนวร่วมพัฒนาผู้ประกอบการ “TED FELLOW”

เครือข่ายร่วมพัฒนาผู้ประกอบการ หรือ TED Fellow ที่ได้รับการรับรองจาก TED Fund มีหน้าที่ในการให้คำแนะนำ เป็นที่ปรึกษาวางแผนและบริหารจัดการ โครงการแก่ผู้ประกอบการ (Startup) รวมถึงประสานงานระหว่าง TED Fund กับผู้ประกอบการอย่างใกล้ชิด สนใจเข้าร่วมโครงการสนับสนุนของ TED Fund สามารถติดต่อ TED Fellow ได้ในทุกภูมิภาค เพื่อโอกาสในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน พร้อมขับเคลื่อนเศรษฐกิจของประเทศด้วยฐานของนวัตกรรมไปด้วยกัน

ภาคกลาง

- หลักสูตรสหสาขาวิชาธุรกิจเทคโนโลยีและการจัดการนวัตกรรม (CUTIP) บัณฑิตวิทยาลัย และคณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- ศูนย์กลางนวัตกรรมแห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย (CU Innovation Hub)
- มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
- สถาบันบริหารจัดการเทคโนโลยีและนวัตกรรม มหาวิทยาลัยมหิดล
- ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจและ Start Up มหาวิทยาลัยรังสิต
- มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิต
- วิทยาลัยผู้ประกอบการ มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย
- มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือ
- ศูนย์บ่มเพาะนวัตกรรมนักศึกษา (Hatch) และสำนักอุทยานวิทยาศาสตร์และอุตสาหกรรม มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี
- สำนักบริหารงานวิจัยและนวัตกรรมพระจอมเกล้าลาดกระบัง สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง
- สำนักเคอเท็กซ์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี
- อุทยานวิทยาศาสตร์ประเทศไทย
- ศูนย์พัฒนาผู้ประกอบการธุรกิจเทคโนโลยี สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ (สวทช.)
- Wande International Business (WINB) Company Limited
- บริษัท วิลูเต้ จำกัด

ภาคใต้

- มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์
- อุทยานวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี มหาวิทยาลัยวลัยลักษณ์
- ศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจ อุทยานวิทยาศาสตร์ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์
- สำนักบ่มเพาะวิชาการเพื่อวิสาหกิจในชุมชน มหาวิทยาลัยทักษิณ
- บริษัท เทคโนโลยีไปเรชั่น จำกัด (Tech Incube)

ภาคเหนือ

- อุทยานวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
- อุทยานวิทยาศาสตร์ภาคเหนือมหาวิทยาลัยราชภัฏพิบูลสงคราม
- มหาวิทยาลัยแม่ฟ้าหลวง
- สถาบันนวัตกรรมและถ่ายทอดเทคโนโลยี มหาวิทยาลัยพะเยา
- มหาวิทยาลัยราชภัฏอุตรดิตถ์
- อุทยานวิทยาศาสตร์เทคโนโลยีเกษตรและอาหาร มหาวิทยาลัยแม่โจ้
- กองการวิจัยและนวัตกรรม มหาวิทยาลัยนเรศวร



ภาคตะวันออก

- อุทยานวิทยาศาสตร์ มหาวิทยาลัยขอนแก่น
- โครงการอุทยานวิทยาศาสตร์ มหาวิทยาลัยอุบลราชธานี
- เทคโนโลยีธานี มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี
- ศูนย์ความร่วมมือกับภาคอุตสาหกรรม มหาวิทยาลัยมหาสารคาม
- โครงการจัดตั้งสถานพัฒนาความเป็นผู้ประกอบการสำหรับนักศึกษา (SEDA) มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี

**TED
FELLOW**



จากห้องสู่อวกาศ Space Walker นวัตกรรมสำหรับผู้สูงอายุ

กระทรวง อว. ชูนโยบายนำงานวิจัยจากห้องสู่อวกาศ ต่อยอดสู่การพัฒนาผลิตภัณฑ์จริง โชว์ผลงานวิจัย “Space Walker” นวัตกรรมสำหรับผู้สูงอายุ ลดการนำเข้าและยกระดับเทคโนโลยีทางการแพทย์ ด้าน TED Fund เปิดโครงการยูววิสาหกิจเริ่มต้น (Youth Startup Fund) ปี 2 พัฒนาเยาวชนไปสู่สตาร์ทอัพ มุ่งเน้นสู่การเป็นมหาวิทยาลัยแห่งผู้ประกอบการ ▶



เตรียมความพร้อม 32 TED FELLOW

TED Fund จัดกิจกรรม Train the Trainer ครั้งที่ 1 ในรูปแบบออนไลน์ สำหรับเตรียมความพร้อมให้กับเครือข่ายร่วมพัฒนาผู้ประกอบการ (TED FELLOW) ทั้ง 32 หน่วยงาน ที่ได้รับการรับรองจาก TED Fund ให้มีความพร้อมในการเป็นหน่วยปมเพาะผู้ประกอบการ รวมถึงแนะแนวทางและกระบวนการพิจารณาการเข้าร่วมโครงการยูววิสาหกิจเริ่มต้น (Youth Startup Fund) ▶



ติดตามความก้าวหน้าผู้ประกอบการ จ.อุบลราชธานี

TED Fund ลงพื้นที่ติดตามความก้าวหน้าการดำเนินงานของผู้ประกอบการเทคโนโลยีและนวัตกรรม ที่ได้รับการสนับสนุนทุนภายใต้โครงการจัดสรรสนับสนุนผู้ประกอบการเทคโนโลยีและนวัตกรรม ในพื้นที่ภาคอีสาน จ.อุบลราชธานี พร้อมรับฟังข้อเสนอแนะและความต้องการของผู้ประกอบการ เพื่อนำไปสู่การพัฒนาโครงการให้เติบโตและประสบความสำเร็จในอนาคต ▶



TED New Gen Talent Roadshow 2021 เชียงใหม่-พิษณุโลก

TED Fund จัดกิจกรรม TED New Gen Talent Roadshow 2021 ภาคเหนือ จังหวัดเชียงใหม่ และพิษณุโลก เพื่อหาผู้ประกอบการเข้าร่วมโครงการสนับสนุนทุนของ TED Fund โดยได้รับเกียรติจาก ดร.ชาญวิทย์ ตรีเดช ผู้จัดการกองทุนพัฒนาผู้ประกอบการเทคโนโลยีและนวัตกรรม เป็นประธานเปิดงานและบรรยายพิเศษ “บทบาทการสนับสนุนทุนของ TED Fund” ▶





Ministry of Higher Education, Science, Research and Innovation.

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