

TED Fund

Newsletter

Issue 10
January-March 2022

TED FUND
Technology and Innovation-Based
Enterprise Development Fund
กองทุนพัฒนาผู้ประกอบการเทคโนโลยีและนวัตกรรม

No.
10



Venture Capital

จากชอว์ต่อเงินทุน หุ่น Startup เติบโตแบบก้าวกระโดด

เตรียมให้พร้อม ก่อนเดินหน้าหา VC

การได้รับเงินสนับสนุนจาก VC (Venture Capital) เป็นหนึ่งในเป้าหมายของบรรดาธุรกิจ Startup เพื่อที่จะได้มีเงินทุนใช้ในการขยายธุรกิจ แต่เชื่อว่า Startup ทุกรายจะได้อยู่ในสายตาของ VC เพราะท้ายที่สุดแล้วเป้าหมายของ VC ก็คือ การได้รับผลตอบแทนจากเงินที่ลงทุนไปในแต่ละ Startup นั่นเอง จึงหมายความว่า หาก VC จะตัดสินใจลงทุน ต้องมองเห็นแล้วว่า Startup นั้นๆ มีศักยภาพมากเพียงพอที่จะสร้างผลตอบแทนได้อย่างที่ต้องการ

ดังนั้น การเตรียมตัวเองให้พร้อมก่อนที่ Startup จะเข้าไปนำเสนอธุรกิจกับ VC จึงเป็นเรื่องสำคัญที่มองข้ามไม่ได้ อย่างแรก คือ Startup ต้องศึกษาและทำความรู้จักกับ VC ให้ดีก่อน เพราะ VC แต่ละรายมีเป้าหมายและจุดประสงค์ในการลงทุนที่ต่างกันออกไป บาง VC เน้นการลงทุนในระดับ Seed Stage แต่บาง VC เน้นลงทุนในระดับ Series A-B เป็นต้น ดังนั้น ถ้าคุณเป็น Startup ที่อยู่ในกลุ่ม Early Stage แต่ไปนำเสนอธุรกิจกับ VC ที่เลือกลงทุนใน Series A-B แน่นอนว่า โอกาสที่จะได้รับการระดมทุนก็มีน้อยลง ฉะนั้น ทำการบ้านล่วงหน้าให้ดี เลือกเข้าหา VC ที่เหมาะกับตนเอง

จากนั้น หากมีโอกาสนำเสนอธุรกิจกับ VC คุณต้องพยายามอธิบายให้ VC เห็นภาพได้ว่า Startup ของคุณจะเติบโตและสร้างผลตอบแทนในอนาคตได้อย่างไร ยกตัวอย่าง สิ่งที่ VC มักจะมองคือเรื่อง Market Size หรือขนาดตลาด ถ้าตลาดมีขนาดเล็กเกินไป VC จะมองว่าโอกาสเติบโตในระยะยาวก็มีน้อย และอาจเป็นเหตุผลหนึ่งที่ทำให้ปฏิเสธการลงทุน

นี่เป็นเพียงส่วนหนึ่งเท่านั้น ยังมีรายละเอียดปลีกย่อยอีกมากที่คุณต้องเตรียมตัวเองให้พร้อมก่อนเดินหน้าเข้าหา VC แต่ถ้าอยากรู้จัก VC ให้มากขึ้น ติดตามได้จากวารสาร TED Fund Newsletter ฉบับนี้ เพราะได้รวบรวมเรื่องราวที่จะช่วยทำให้ธุรกิจ Startup ของคุณเติบโตและสามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้ไม่ยากอย่างที่คิด ▶



บอกความคิดเห็นของคุณ
ให้เราว่าอยากให้ปรับปรุง
ส่วนไหนในวารสารนี้
เพื่อให้ได้ประโยชน์สูงสุด
สำหรับท่าน ที่นี้



อาหารไม่ย่อย ปวดท้อง และท้องผูก ล้วนเป็นสัญญาณของอาการลำไส้แปรปรวน ซึ่งพบได้ในอัตราส่วน 1 ใน 10 ของคนทั่วโลก ซึ่งยังไม่มีวิธีรักษาและกว่าจะรู้ว่าอาหารชนิดใดที่กินแล้วก่อให้เกิดปฏิกิริยาไม่ดีต่อร่างกายก็ใช้เวลานาน เป็นเหตุให้สองวิศวกรชาวไอริช Aonghus Shortt และ Peter Harte ทำการก่อตั้ง FoodMarble บริษัทสตาร์ทอัพที่คิดค้น AIRE อุปกรณ์พกพาที่มีขนาดเพียง 5 ซม. เพื่อใช้ทดสอบระดับไฮโดรเจนในลมหายใจ ซึ่งถือเป็นสัญญาณสำคัญสำหรับความผิดปกติของระบบย่อยอาหารขึ้นมา

โดยในแต่ละวัน ผู้ใช้ควรทำการเป่าทดสอบลมหายใจประมาณ 10 ครั้ง โดยเริ่มตั้งแต่ 1 ชั่วโมงหลังกินอาหาร ซึ่งควรทดสอบตลอดทั้งวันโดยเว้นระยะห่างระหว่างการทดสอบลมหายใจอย่างน้อย 1 ชั่วโมง ยิ่งทำการบันทึกข้อมูลเข้าสู่ระบบอย่างสม่ำเสมอมากเท่าไร ผลลัพธ์ที่ได้จะยิ่งดีมากขึ้นเท่านั้น

ผู้ใช้สามารถบันทึกสิ่งที่กินและอาการ ซึ่งจะถูกวิเคราะห์และเห็นผลได้แบบเรียลไทม์ผ่านทางแอปพลิเคชันว่า อาหารชนิดใดที่กินแล้วทำให้ไม่สบายท้องจากการเกิดก๊าซไฮโดรเจนได้ และยังสามารถวัดคุณภาพการนอนหลับและระดับความเครียดได้อีกด้วย ทั้งหมดนี้ก็เพื่อเป็นตัวช่วยในการหาอาหารที่เหมาะสมให้กับร่างกายของผู้ใช้งานได้มากที่สุดนั่นเอง »



ตรวจสอบสุขภาพ
การย่อยอาหาร
จากลมหายใจ

ที่มา : <https://edition.cnn.com/2021/11/02/tech/foodmarble-aire-hydrogen-breath-test-spc-intl/index.html> • <https://foodmarble.com/>

จาก 'อัฐิ' สู่ 'หิน' แห่งการรำลึก



คนที่เรารักสมควรได้รับสิ่งที่ดีกว่าการถูกสลิ้มไว้ในตู้เสื้อผ้าหรือโรงรถ แรงบันดาลใจที่ทำให้ Parting Stone บริษัท Death Tech ในสหรัฐอเมริกา ลูกขึ้นมาเปลี่ยนโฉมเผ่ากระดูกของคนหรือสัตว์อันเป็นที่รัก ให้กลายเป็นหินแห่งการรำลึก หรือกระบวนการที่ชื่อว่า Solidified Remains



แทนที่จะเก็บอัฐิเอาไว้ในรูปแบบเดิมๆ เทคโนโลยีของบริษัทจะทำการขจัดสิ่งปลอมปนออกจากเผ่ากระดูก ใส่สารยึดเกาะเข้าไปเล็กน้อย ซึ่งจะทำให้เผ่ากระดูกมีลักษณะคล้ายกับดินเหนียวและสามารถขึ้นรูปได้ จากนั้นจึงนำไปเผาเพื่อให้แข็งตัวและมีความคงทน ทำความสะอาดและขัดเงาพร้อมส่งมอบคืนให้กับครอบครัวหรือบรรดาเพื่อนฝูง

โดยทั่วไปอัฐิของคนหนึ่งคน จะสามารถทำเป็นก้อนหินได้ประมาณ 40-60 ก้อน ซึ่งจะมีขนาดเป็นก้อนเล็กๆ จนถึงขนาดเท่าฝ่ามือ ที่สำคัญคนแต่ละคนยังให้เจดสีและพื้นผิวสัมผัสที่แตกต่างกัน จนเกิดเป็นหินที่มีความสวยงามเฉพาะตัว

ธุรกิจของสตาร์ทอัพรายนี้เติบโตขึ้นอย่างมากในช่วงของ COVID-19 เพราะนอกจากจะสามารถเก็บหินแทนใจนี้ไว้กับตัวแบบไม่น่ากลัวแล้ว ยังสามารถนำมาตั้งโชว์ หรือแบ่งกระจายให้คนในครอบครัวแยกกันเก็บได้อีกด้วย »

ที่มา : <https://partingstone.com/>



ปารดา ทรัพย์ประเสริฐ

500

TukTuks



เบื้องหลังสร้างเมล็ดพันธุ์สตาร์ทอัพให้สำเร็จ

‘บัลลังก์’ นับเป็นหนึ่งในจิ๊กซอว์ตัวหลัก ที่นำไปสู่ความสำเร็จของธุรกิจ Startup ดังนั้น ทุกธุรกิจที่ก้าวเข้าสู่เส้นทางสายนี้ จะมีเป้าหมายสำคัญคือ การได้รับการระดมทุน ไม่ว่าจะเป็นจากนักลงทุนที่เป็นรายบุคคล (Angel Investor) หรือในรูปแบบกองทุน Venture Capital (VC) ก็ดี เพื่อเพิ่มศักยภาพธุรกิจให้เติบโตยิ่งขึ้น

500 TukTuks คือ กองทุนชื่อดังในประเทศไทย ที่คนในแวดวง Startup รู้จักเป็นอย่างดี โดยเป็นกองทุนย่อยในเครือ 500 Startups ของสหรัฐอเมริกา ซึ่งมีเป้าหมายการลงทุนใน Startup ระดับ Seed Stage เรียกได้ว่า ตั้งแต่ปี 2558 ที่กองทุนดังกล่าวเข้าสู่ประเทศไทย ก็ได้กลายเป็นลมใต้ปีกให้กับ Startup ไทยได้โยนบินเป็นจำนวนไม่น้อย

จากการเปิดเผยของ ปารดา ทรัพย์ประเสริฐ Partner 500 TukTuks เล่าให้ฟังว่า ปัจจุบัน 500 TukTuks ได้เปิดกองทุนมาแล้วถึงสามรอบด้วยกัน โดยกองทุน 500 TukTuks I เริ่มลงทุนในปี 2558



มีการลงทุนใน Startup จำนวน 50 บริษัท จากนั้น ในปี 2561 ได้เปิดกองทุน 500 TukTuks II โดยมีการลงทุนไปแล้ว 30 บริษัท ซึ่งคาดว่าจะภายใต้กองทุนนี้ยังสามารถลงทุนได้เพิ่มอีก 10 บริษัท และในปี 2564 ก็ได้เปิดตัวกองทุน 500 TukTuks III แต่กองทุนนี้จะแตกต่างจาก 2 กองแรก ที่เป็นการลงทุนในระดับ Seed Stage เนื่องจากกองทุนสามจะมุ่งเน้นสนับสนุน Startup ในระดับ Series A-B

ซี! สัญญาณเงินลงทุนสะพัด โอกาสทอง Startup

- จากวิกฤต COVID-19 ที่เกิดขึ้น ต้องยอมรับว่า ธุรกิจ Startup เองก็ต้องเผชิญกับความยากลำบากไม่น้อย การเงินฝืดเคือง แม้แต่การจะเดินทางไปหานักลงทุนในต่างประเทศก็ทำได้ยาก ทำให้การดำเนินธุรกิจของ Startup ช่วง 2 ปีที่ผ่านมาค่อนข้างมีอุปสรรค แต่เวลานี้สถานการณ์ได้เปลี่ยนไปแล้ว

เริ่มเห็นสัญญาณการฟื้นตัวของตลาด โดยเฉพาะการสนับสนุนด้านการเงินของนักลงทุนมีเพิ่มขึ้นอย่างมาก เรียกได้ว่า เงินในการลงทุนสะพัดเป็นอย่างมาก ซึ่งเป็นแนวโน้มที่เหมือนกันทั่วทั้งโลก รวมถึงในประเทศไทยด้วย ดังนั้น จึงเป็นโอกาสที่ Startup จะสามารถเข้าถึงการระดมทุนได้มากขึ้นนั่นเอง

“ด้วย COVID-19 ทำให้เกิด Digital Transformation ไม่ว่าจะเป็นไลฟ์สไตล์ของคน รูปแบบการชำระเงิน อีคอมเมิร์ซ โลจิสติกส์ทุกอย่างก้าวไปสู่ออนไลน์แทบทั้งสิ้น ดังนั้นเมื่อโอกาสมาในทิศทางนี้ เงินก็เลยเทมาในส่วนนี้หมด ซึ่งทาง 500 TukTuks ของเราก็กองทุนมาตลอด อาจจะมีชะลอบ้างช่วง 2-3 เดือนที่ทุกอย่างลึกลับดาร์ก แต่หลังจากนั้นก็ลงทุนมาเรื่อยๆ Startup บางรายที่เราลงทุนไปยังไม่เคยเจอตัวจริงเลยก็มี เพราะใช้การวิดีโอคอลในการติดต่อกัน”

หลัก 5 ข้อใช้เลือกลงทุน Startup

● ส่วนการจะเลือกลงทุนใน Startup รายใดนั้น ปรารถนาบอกว่า 500 TukTuks จะพิจารณาจาก 5 สิ่งต่อไปนี้ นั่นคือ

1. Pain Point • พิจารณาจากปัญหาที่ Startup รายนั้นๆ พยายามจะแก้คือเรื่องอะไร เป็นปัญหาที่ใหญ่พอหรือไม่ที่จะสร้างให้เกิดโอกาสทางธุรกิจ

2. Market • พิจารณาจากตัวธุรกิจว่าอยู่ในตลาดที่กำลังเป็นขาขึ้นหรือขาลง ยกตัวอย่างธุรกิจปั๊มน้ำมัน เป็นไปได้ว่าจะอยู่ในตลาดขาลง เพราะในอนาคตอาจจะเป็นเรื่องของรถยนต์พลังงานไฟฟ้า (EV) หรือพลังงานทางเลือกโดยไม่พึ่งพาการใช้ น้ำมันอีกแล้ว ส่วนตลาดที่เป็นขาขึ้น น่าจะเป็นในกลุ่มของ Deep Tech หรือเทคโนโลยีขั้นสูง หรือ Cryptocurrency เงินดิจิทัล เป็นต้น

3. Product/Service • พิจารณาจากตัวผลิตภัณฑ์หรือบริการ ดูว่าสิ่งที่ Startup ทำนั้นเป็นสิ่งที่ผู้บริโภคชื่นชอบ หรือเป็นสิ่งที่น่าจะใช้ในอนาคตระยะยาวหรือไม่

4. Team • พิจารณาจากทีม ว่าคนในทีมนี้ๆ มีศักยภาพหรือไม่ มีความเชี่ยวชาญในทักษะ



รอบด้านสำหรับการทำ Startup เช่น ทีมต้องประกอบด้วย นักพัฒนา (Developer) นักการตลาด (Marketing) ผู้ดูแลด้านการเงิน (Finance) ตลอดจนคนที่จะเป็น CEO ซึ่งจะทำหน้าที่ดูแลทุกอย่างได้

5. Core Technology • พิจารณาจากเทคโนโลยี ดูว่า Startup นั้นๆ มีเทคโนโลยีอะไรที่จะช่วยให้ธุรกิจเติบโตในระยะยาวได้

นอกจากนี้ ปรารถนาขอยกด้วยอีกว่า คำถามสำคัญที่สุด ที่ตัวเธอเองมักจะใช้ในการตั้งคำถามกับ Startup เพื่อพิจารณาเรื่องของการระดมทุน ซึ่งเป็นสิ่งที่ Startup ทุกคนต้องเตรียมคำตอบมาให้ได้ นั่นก็คือ **Why you and why now**

Why you

ทำไมคุณถึงคิดว่า
จะเป็นคนที่ทำสิ่งนี้ให้สำเร็จได้

Why now

ทำไมช่วงเวลานี้ถึงเหมาะกับ
Startup นี้มากที่สุด

ความท้าทายทำให้ Startup ไทย ไปไม่ถึงดวงดาว

● เมื่อถามถึงความท้าทายที่เป็นอุปสรรคขัดขวางการเติบโตของ Startup ปรารถนาบอกว่า เป็นเรื่องของขนาดตลาดที่เหมือนจะใหญ่ แต่ในความเป็นจริงกลับไม่ใหญ่อย่างที่คิด ยกตัวอย่างประเทศไทยมีคน 70 ล้านคน หากมองเช่นนี้อาจคิดว่าเป็นตลาดที่ใหญ่แล้วสำหรับ Startup ที่เพิ่งเริ่มต้น แต่ด้วยความแตกต่างทางด้าน

ไลฟ์สไตล์และรายได้ของผู้คน ทำให้คนที่จะเป็นลูกค้าตัวจริงอาจจะไม่ได้มีจำนวนมากเหมือนอย่างที่คิด นั่นจึงเป็นจุดที่ทำให้ Startup ไม่สามารถสร้างการเติบโตได้ในระยะยาว ฉะนั้นในวันที่ยังเริ่มต้น Startup ต้องคิดให้ใหญ่ตั้งแต่วันแรกเลย หากต้องการลูกค้าที่มีกำลังซื้อ ต้องคิดเผื่อไว้ว่าจะทำอย่างไรให้สินค้าขยายไปหัวเมืองใหญ่ๆ ในแต่ละประเทศได้ โดยไม่ได้จำกัดแค่ตลาดในประเทศเท่านั้น

สุดท้ายนี้ ผู้บริหาร 500 TukTuks ยังฝากถึง Startup ด้วยว่า ตอนนี้เป็นช่วงเวลาที่ดีที่สุดที่จะประสบความสำเร็จได้ เพราะทุกฝ่ายเปิดรับและให้โอกาสกับธุรกิจใหม่ๆ โดยเฉพาะธุรกิจ Tech Startup ที่สามารถตอบโจทย์ของโลกอนาคตได้ ฉะนั้นอย่ากลัวที่จะเริ่มต้น เพราะการเริ่มต้นเร็วก็มีโอกาสที่จะล้มแล้วลุกได้เร็ว

ยิ่งปัจจุบันก็มีกองทุนต่างๆ สนับสนุนให้น้องๆ นักศึกษาได้สามารถทดลองไอเดียของตัวเองให้เป็นจริงได้ อย่างกองทุนของ TED Fund ก็ถือเป็นหนึ่งในกิจกรรมที่ค่อนข้างสำคัญในการที่จะทำให้ Startup Ecosystems สามารถไปได้เร็วกว่าเดิม เพราะเป็นเหมือนจุดออกสตาร์ทก่อนที่จะส่งเมล็ดพันธุ์แห่งความสำเร็จเหล่านั้นไปสู่นักลงทุนอื่นๆ ต่อไป ▶

4 สิ่งต้องมีในตัว หากคิดจะเป็น Startup ที่สำเร็จ

- 1 ความไม่ยอมแพ้**
: เพราะการทำ Startup ไม่ง่าย ดังนั้น ‘ใจต้องสู้’
- 2 ฟังเสียงผู้บริโภค**
: ลูกค้าคือคนที่ควรคุยด้วยมากที่สุด เพื่อให้รู้ถึงความต้องการ
- 3 รับฟังความเห็นจากคนอื่น**
: เพื่อเอาไปปรับปรุงพัฒนาให้ดีขึ้น
- 4 ขวนขวาย**
: ความสำเร็จไม่ได้รออยู่ตรงหน้า ต้องขวนขวายดิ้นรนเพื่อไปคว้าโอกาสนั้นมา

อย่ามองข้าม Exit Strategy

กลยุทธ์ปลายทางที่ต้องคิด ตั้งแต่วันเริ่มต้นธุรกิจ

ลำพังการทำธุรกิจของสตาร์ทอัพนั้นก็ยากลำบากอยู่แล้ว โดยเฉพาะอย่างยิ่งในช่วงเริ่มต้นที่ทุกคนต่างมุ่งหาหนทางอยู่รอดให้ตนเอง จนทำให้ไม่ได้คิดถึง Exit Strategy ไม่มีการวางกลยุทธ์นี้เอาไว้ตั้งแต่แรก ทั้งๆ ที่การ Exit หรือการออกจากสตาร์ทอัพถือเป็นเป้าหมายปลายทางของสตาร์ทอัพที่ประสบความสำเร็จ และเป็นหนึ่งในปัจจัยสำคัญที่นักลงทุนใช้ประกอบการพิจารณาตัดสินใจลงทุนด้วย

เมื่อ Exit Strategy มีความสำคัญเช่นนี้แล้ว สตาร์ทอัพควรจะวางแผนการ Exit เอาไว้อย่างไร และเมื่อไหร่

คำถามนี้ **ต่อตระกูล วัฒนวรกิจกุล** วิชาการประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท อินโนสเปซ (ประเทศไทย) จำกัด อธิบายว่าจริงๆ แล้ว Exit Strategy ถือเป็นเส้นทางการเติบโตของสตาร์ทอัพ ดังนั้น จึงควรคิดถึงการ Exit ตั้งแต่แรกของการเริ่มต้นธุรกิจ เพราะการวางแผนการ Exit นี้จะมีผลกับการเลือก Strategic Investor ในเวลาต่อมา และต่อให้สตาร์ทอัพไม่คิดถึง Exit Strategy เลย แต่ในวันที่สตาร์ทอัพมองหาแหล่งทุนระหว่างกระบวนการระดมทุนนั้นนักลงทุนก็จะถามถึง Exit Strategy ของสตาร์ทอัพเพื่อดูความสอดคล้องของเป้าหมายในการสร้างธุรกิจของสตาร์ทอัพและนักลงทุน

“ยกตัวอย่าง เช่น ถ้า Business Model ของสตาร์ทอัพที่วางเอาไว้จำเป็นต้องพึ่งพาบริษัทใหญ่ๆ มองว่าถ้าธุรกิจสตาร์ทอัพ

ของเราได้ไปอยู่ในบริษัทใหญ่ๆ แล้วจะดีกว่า สตาร์ทอัพรายนั้นก็ต้องมองหานักลงทุนประเภท CVC หรือการลงทุนของบริษัทใหญ่ที่สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มจากการร่วมกิจการกันได้ ขณะเดียวกันถ้าสตาร์ทอัพผู้ก่อตั้งมีเป้าหมายที่ไม่อยากขายกิจการให้กับบริษัทใหญ่ๆ ก็อาจจะต้องเลือกนักลงทุนที่พร้อมจะไป Exit ตอนเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์”

สำหรับประเทศไทย Exit Strategy ของสตาร์ทอัพจะมีอยู่ 2 แบบคือ

1. การขายกิจการ (Acquisition) เช่น Facebook เข้าซื้อ Instagram และ WhatsApp เป็นต้น
2. การเสนอขายหุ้นใหม่แก่บุคคลทั่วไปเป็นครั้งแรก (IPO)

“การที่สตาร์ทอัพจะเลือก Exit แบบไหนก็ขึ้นอยู่กับ Business Model ของสตาร์ทอัพว่าเป็นอย่างไร วิธีไหนสร้างประโยชน์ความได้เปรียบมากกว่ากัน ถ้า Business



Model จำเป็นมีบริษัทใหญ่ๆ มาช่วยสนับสนุนการเติบโตในอนาคต อย่างนี้การเลือกขายกิจการน่าจะเกิดประโยชน์มากกว่าทั้งต่อนักลงทุนและสตาร์ทอัพ และหากเลือกวิธีนี้สตาร์ทอัพก็ควรพิจารณาว่าการขายกิจการให้บริษัทใด หากเลือก IPO ก็ต้องเตรียมความพร้อม พิจารณาว่าต้องการ IPO ที่ตลาดหลักทรัพย์ใด ในประเทศไทย SET, mai หรือจะไปต่างประเทศ พอเลือกแล้วก็ควรศึกษากฎระเบียบของตลาดหลักทรัพย์นั้นๆ เตรียมการจัดการองค์กรหลายๆ อย่าง ซึ่งโดยทั่วไปจะต้องใช้เวลาเตรียมการอย่างน้อย 2-3 ปี”

อย่างไรก็ตาม ไม่ว่าสตาร์ทอัพจะเลือกกลยุทธ์ Exit แบบการขายกิจการ หรือ IPO ก็ตาม นอกจากจะกำหนดแนวทางเอาไว้แล้วยังต้องติดตามดูสถานการณ์ต่างๆ ด้วย เพราะบ่อยครั้งที่กลยุทธ์ Exit เปลี่ยนแปลงไปเพราะมีโอกาสใหม่ๆ เข้ามา ซึ่งต่อตระกูลบอกว่า การเลือกจังหวะเวลาในการ Exit มีความสำคัญมาก แม้สตาร์ทอัพจะคาดการณ์ระยะเวลาที่ต้องการ Exit เอาไว้แล้ว เช่น 5 ปี แต่ก็ต้องดูสภาพเศรษฐกิจในตอนนั้นด้วยว่าเป็นอย่างไร เพราะการทำธุรกิจก็ยังไม่สามารถบอกได้แน่นอนว่าจะมีใครมาสนใจอยากซื้อกิจการของเราเมื่อไหร่ หรือปีไหนที่ IPO แล้วจะดี ดังนั้น สตาร์ทอัพเองจึงต้องเตรียมความพร้อมเอาไว้ตลอดเวลา ▶





สู่ We Access เชื่อมต่อ โลกการศึกษา และ การทำงาน

แม้จะเรียนจบมาทางด้านวิศวกรรม
ว่า ‘วิศว วิศววะ’
มีโอกาสได้ทำงานเป็นที่ปรึกษา
ทางธุรกิจ ซึ่งมีส่วนช่วยเหลือองค์กร
ที่มีปัญหาเรื่องการบริหาร
ทรัพยากรบุคคล แต่สิ่งที่ทำยังเป็น
เพียงการช่วยแก้ปัญหาได้ทีละคน
ครั้งละองค์กรเท่านั้น
จะดีกว่าไหมถ้ามีระบบที่ช่วยเหลือ
ผู้คนได้ไม่จำกัด และย้อนกลับไปแก้
ปัญหาที่ต้นทาง นั่นคือระบบ
การศึกษา จึงเป็นที่มาของการก้าว
ไปสู่การเป็นผู้ประกอบการเพื่อสังคม
โดยการก่อตั้งบริษัท
เอดไวซอรี่ จำกัด และพัฒนาระบบ
‘We Space’ ขึ้นมา

“We Space ย่อมาจาก Work & Education Space เราอยากจะสร้างพื้นที่ให้ทุกคน
ได้มารู้จักตนเอง โดยเฉพาะเด็กไทยในช่วง
วัยหัวเลี้ยวหัวต่ออย่างนักเรียนชั้น ม.ปลาย
และนักศึกษามหาวิทยาลัย เรามองว่ายังรู้จัก
ตัวเองเร็วเท่าไร ยิ่งดี We Space สร้างขึ้นบน
พื้นฐานงานวิจัยที่เรียกว่า Career Narrative

เราไม่ได้บอกว่าคุณต้องทำอะไรอะไร แต่จะเป็น
กระจกสะท้อนให้เห็นว่าความชอบ ความถนัด
จุดแข็ง จุดอ่อน คุณค่าที่คุณมีให้กับชีวิต เหมาะกับ
อาชีพอะไร เพื่อให้คุณเลือกในสิ่งที่ใช่ พัฒนา
ตนเองได้อย่างถูกต้อง ออกแบบชีวิตตัวเองได้
ตามหลักอิคิโกะ”

หนึ่งในความท้าทายของการพัฒนาโครงการ
แบบไม่แสวงหากำไร เพราะตั้งใจจะให้ทุกคน
เข้ามาใช้งาน We Space ได้โดยไม่เสียค่าใช้จ่าย
จำเป็นจะต้องมีทุนเข้ามาช่วยพัฒนาระบบ
ด้วยเหตุนี้ วีรพลจึงยื่นขอรับการสนับสนุน
ทุนจาก TED Fund ในปี 2561 เขาบอกว่า
เงินสนับสนุนทุนก้อนนั้นช่วยพาธุรกิจไปได้
ไกลมาก อีกทั้งยังช่วยทำให้ระบบสำเร็จ
และขยายผลการใช้งานได้ (Scale up)

“ความสำเร็จของ We Space คือการที่เรา
ช่วยเหลือผู้ใช้งานทั่วประเทศประมาณ 3 แสนคน
ได้เข้ามารู้จักตัวเอง ได้เข้าถึงข้อมูลอาชีพกว่า
200 อาชีพ ผมว่าจุดนี้มันเปลี่ยนชีวิตผู้คน
มหาศาลในยุคที่การศึกษาไทยจะต้องถูก Disrupt
ขณะเดียวกันเราก็ทำ Dashboard ช่วยให้
กระทรวงศึกษาธิการเห็นภาพความต้องการ
ของเด็ก และปรับเปลี่ยนหลักสูตรการเรียน
การสอนให้ตอบโจทย์ตัวเด็กได้ นอกจากนี้ เพื่อที่
จะให้ We Space มีความยั่งยืนยิ่งขึ้น กลางเดือน
ตุลาคมที่ผ่านมาเราได้ต่อยอดระบบใหม่ที่ชื่อ

We Access ซึ่งเกี่ยวกับการประเมินความ
สามารถของคนเพื่อเข้าสู่โลกแห่งการทำงาน
ที่แท้จริง”

สำหรับ We Access นอกจากจะถูกพัฒนา
ขึ้นเพื่อแก้ปัญหาภาคการศึกษา โดยระบบ
ดังกล่าวจะเป็นเครื่องมือช่วยคุณครูประเมิน
สมรรถนะของผู้เรียนภายใต้หลักสูตรฐาน
สมรรถนะที่เน้น Active Learning
ยังตอบโจทย์ภาคเอกชนที่มีการจ้างงานอย่าง
ต่อเนื่องแม้ในสถานการณ์การแพร่ระบาดของ
โควิด-19 โดย We Access จะช่วยแผนก HR
ของบริษัทในการประเมินทักษะความสามารถ
ของคนผ่านออนไลน์ในเบื้องต้น ก่อนจะเลือก
คนที่ใช่เข้ามาร่วมงานกับองค์กรต่อไป

“ทั้ง We Space และ We Access จะช่วย
พัฒนาระบบการศึกษาของประเทศ และยกระดับ
การจ้างงานของไทย จากการนำเทคโนโลยี AI
เข้ามาตอบโจทย์การประเมินความสามารถ
ของคน ซึ่งในภาพปลายทางใหญ่ เรากำลังสร้าง
ต้นทุนมนุษย์ (Human Capital) ส่งเสริมให้
คนไทยมีความสามารถที่สูงขึ้นผ่านการ Reskill
และ Upskill ต่างๆ ตอนนี้เรากำลังมองหา
พาร์ทเนอร์ที่อยากจะทำางานร่วมกัน เพราะ
ความสามารถของระบบที่เราไม่ได้จำกัดอยู่
เพียงแค่ประเทศไทย แต่สามารถสร้างคุณค่า
และขยายผลไปยังต่างประเทศได้ด้วย” ▶

PRIMO



จากแอปพลิเคชัน สู่แพลตฟอร์ม Omnichannel ของภาคธุรกิจ



ไอดีแรกเริ่ม PRIMO เป็นแอปพลิเคชันแนะนำโปรโมชันบัตรเครดิต
และบัตรสมาชิก แต่เมื่อพัฒนาดังจุดหนึ่ง วีร สิริสุนทร และ ภาวินท์ สุธพวง
สองผู้ก่อตั้ง บริษัท พรโมเวอร์ส จำกัด ได้เปลี่ยน PRIMO
ให้กลายเป็นที่รู้จักในฐานะบริษัทสตาร์ทอัพขายซอฟต์แวร์ที่มีสมองกลอัจฉริยะ
ช่วยให้การบริหารจัดการฐานลูกค้าสมาชิกเป็นเรื่องง่ายดาย

แต่ที่ได้ไปต่อคือ PRIMO ในฐานะ Omnichannel Marketing Technology เครื่องมือที่นักการตลาดจะนำไปใช้ทำให้ลูกค้าปัจจุบันรัก มีความสุข และได้รับความสะดวกสบายในทุกช่องทางที่มาปฏิสัมพันธ์กับแบรนด์นั้นๆ อย่างครบวงจร ซึ่งปัจจุบันลูกค้าของ PRIMO เป็นองค์กรธุรกิจขนาดใหญ่ในกลุ่มค้าปลีก กลุ่มสินค้าอุปโภคบริโภค และกลุ่มการเงิน ธนาคารและประกันชีวิต

“เราภูมิใจที่มีส่วนช่วยลูกค้าให้ประสบความสำเร็จในการดูแลฐานลูกค้าเป็นล้านๆ ราย ส่งมอบประสบการณ์ที่ดีในทุกๆ ช่องทางที่มีคนเข้ามาติดต่อ มองอีกมิติหนึ่ง เรากำลังมีส่วนทำให้บริษัทเหล่านี้ โดยเฉพาะอย่างยิ่งบริษัทไทย มีความสามารถทางแข่งขันในระยะยาว เมื่อลูกค้าเขาแฮปปี้ เศรษฐกิจของประเทศไทยก็ย่อมจะดีขึ้นตามไปด้วย”

การเติบโตที่รวดเร็วของบริษัท ยังทำให้วีรและภาวินท์มองเห็นลู่ทาง หากได้รับการช่วยเหลือจากนักลงทุนภายนอกที่มีความเข้ากันได้ ก็จะทำให้ PRIMO ไปต่อได้ไกลขึ้นอีกระดับหนึ่งในเรื่องของ การสร้างผลิตภัณฑ์เพิ่ม หรือการไปเชื่อมโยงกับระบบอื่นๆ ภายนอก เพื่อเป้าหมายปลายทางนั่นคือ ลูกค้าของภาคธุรกิจเหล่านี้จะได้รับสิทธิพิเศษที่สะดวก ตรงใจ และคุ้มค่าที่สุดนั่นเอง >

แอปพลิเคชัน PRIMO ถูกพัฒนาขึ้นมาเมื่อประมาณ 5 ปีที่แล้ว จากความเชี่ยวชาญของสองหนุ่มที่เป็นเพื่อนเรียนปริญญาโทที่ MIT มาด้วยกัน ภาวินท์มาทางสายเทคโนโลยี ส่วนวีรถนัดเรื่องการวิเคราะห์ข้อมูลและการสื่อสารสร้างแบรนด์กับผู้บริโภค ส่งผลให้ PRIMO มีความน่าสนใจตรงที่ไม่ใช่แค่แอปพลิเคชันรวบรวมโปรโมชัน แต่ยังช่วยผู้บริโภคคิดคำนวณและเปรียบเทียบโปรโมชันจากบัตรต่างๆ เพื่อให้ผู้บริโภคเลือกใช้สิทธิพิเศษได้โดยสะดวก ตรงใจ และคุ้มค่าที่สุด

“PRIMO มาจากคำว่า Privilege กับ Mobile สิ่งที่เราทำเกี่ยวกับการให้โปรโมชันและสิทธิพิเศษกับลูกค้าผู้บริโภคโดยตรง ในลักษณะ B2C ผ่านแอปพลิเคชันบนโทรศัพท์มือถือ สิ่งที่เราทำค่อนข้างเป็นนวัตกรรมในช่วงเวลานั้น เราจึงยื่นขอทุนกับทาง TED Fund เพราะอยากจะพัฒนา Engine หรือสมองกลให้ฉลาดขึ้นไปอีกขั้น”

ในช่วงเวลานั้นที่ตลาดมีการแข่งขันพัฒนาแอปพลิเคชันเป็นว่าเล่น ทั้งคู่ก็ได้ค้นพบว่าการสร้างฐานลูกค้าเองไม่ใช่เรื่องง่าย หากขึ้นยังต้องทำต่อ ธุรกิจอาจไม่รอด ขณะเดียวกันก็มองเห็นความต้องการในตลาดจากกลุ่มธุรกิจต่างๆ ที่ต้องการระบบบริหารจัดการโปรโมชันให้กับลูกค้า ทั้งสองจึงตัดสินใจเปลี่ยนจุดประสงค์ในการทำธุรกิจ จาก B2C กลายเป็น B2B โดยนำสมองกลที่พัฒนาขึ้นจากทุนของ TED Fund ไปช่วยเหลือลูกค้าที่มีฐานสมาชิกเป็นล้านรายแทน

“การตัดสินใจครั้งนี้ คือการย้อนกลับไปหาคำ Basic Principle ของสตาร์ทอัพที่ว่า ทดลองเพื่อหาโมเดลธุรกิจ ประเมินตัวเองและเรียนรู้จากความล้มเหลวหรือว่าล้มเหลว หากมันไม่ใช่เราต้องกล้าที่จะเปลี่ยนแปลงทิศทางธุรกิจให้สอดคล้องกับความสามารถของเรา และเทรนด์หรือตลาดภายนอกที่เป็นไป”

แอปพลิเคชัน PRIMO จึงหยุดไว้แค่นั้น

TED Club Networking

‘เครือข่ายเป็นธุรกิจสู่การเติบโตที่ยั่งยืน’

เพราะการเติบโตของธุรกิจไม่สามารถสร้างขึ้นได้จากคนเพียงคนเดียว ด้วยเหตุนี้กองทุนพัฒนาผู้ประกอบการเทคโนโลยีและนวัตกรรม (TED Fund) จึงได้จัดตั้งโครงการ TED Club Networking ขึ้นมา ให้กลายเป็น Community ที่รวบรวมผู้คนจากทุกแวดวง ไม่ว่าจะเป็น ผู้ประกอบการ Startup, SMEs รวมถึงผู้สนใจในการพัฒนาตัวเองเพื่อต้องการเริ่มต้นธุรกิจบนฐานของเทคโนโลยีและนวัตกรรม ตลอดจนหน่วยงานสนับสนุนต่างๆ เพื่อร่วมด้วยช่วยกันผลักดันธุรกิจสู่การเติบโตอย่างยั่งยืน

ทำความรู้จัก TED Club Networking

TED Club Networking เป็นแพลตฟอร์มออนไลน์ในรูปแบบเว็บไซต์ ที่จะเชื่อมต่อและสร้างเครือข่าย Community ที่จะช่วยผลักดันให้ธุรกิจเติบโตอย่างก้าวกระโดด ภายใต้แนวคิด ‘The more you know, the more you grow’ โดยจะรวบรวมทุกองค์ความรู้ที่สามารถผลักดันทักษะและศักยภาพของคุณให้เติบโต ไม่ว่าจะเป็น



- **ความรู้ : Knowledge** ที่ถ่ายทอดจากตัวจริงเสียงจริงในแต่ละวงการ
- **ประสบการณ์ : Experience** เรียนรู้จากประสบการณ์ตรงของผู้ที่ประสบความสำเร็จในหลากหลายแวดวง
- **เครือข่าย : Network** แลกเปลี่ยนมุมมองความคิดและต่อยอดทางธุรกิจผ่านเครือข่ายที่อยู่บนแพลตฟอร์ม TED Club Networking
- **โอกาสได้รับทุนสนับสนุน : Investment Opportunity** จากกองทุน TED Fund

เป็นสมาชิก

TED Club Networking ดีอย่างไร?

ปัจจุบัน TED Club Networking ได้เปิดให้ผู้สนใจสามารถสมัครเป็นสมาชิกโดยสิทธิประโยชน์ที่จะได้รับจากการเข้าร่วมเป็นสมาชิก ได้แก่

- อัปเดตข่าวสารความเคลื่อนไหวและกิจกรรมจาก TED Club Networking ได้ก่อนใคร
- ไม่พลาดทุกการเข้าถึงหน้าเว็บไซต์ ศูนย์รวมข้อมูลและแหล่งความรู้สำหรับชาวสตาร์ทอัพ
- ติดตามกิจกรรมสุดพิเศษจาก TED Club Networking ให้คุณได้ความรู้ทุกแง่มุม
- รับชมกิจกรรมย้อนหลังได้ตลอดเวลาเมื่อต้องการ
- ค้นหารายชื่อสมาชิกใน Club และเพื่อน ๆ ด้วยชื่อและประเภทของธุรกิจได้
- อัปเดตโปรไฟล์ส่วนตัว เพื่อแนะนำตัวให้เพื่อน ๆ ในแพลตฟอร์มได้รู้จักคุณมากขึ้น
- มีช่องทางการสื่อสารผ่านแชตส่วนตัว เพื่อช่วยให้คุณ Scale ธุรกิจได้มากขึ้น
- มีพีดีจีกิจกรรมที่สามารถดูได้ว่าเพื่อนของคุณให้ความสนใจในเรื่องใด สามารถถูกใจและแสดงความเห็นได้ ช่วยให้คุณได้ตอบโต้สะดวกมากยิ่งขึ้น
- สามารถตั้งกระทู้ เพื่อพูดคุยแลกเปลี่ยนความรู้และแชร์ประสบการณ์ต่าง ๆ กับเพื่อน ๆ ภายใน Club ▶

4 ขั้นตอนง่ายๆ เพื่อร่วมเป็นส่วนหนึ่งของ TED Club Networking



ลงทะเบียน



ได้รับการอนุมัติ



ตั้งค่าโปรไฟล์



เริ่มใช้งาน

สร้างเครือข่าย (Network) ของคุณ สนใจสมัครสมาชิกได้ ที่นี่ (QR Code)



tedclubnet.com

TED Fund จับมือ TED Fellow สร้างความสำเร็จให้ Startup

TED Fund จัดพิธีลงนามบันทึกข้อตกลงความร่วมมือ (MOU) ระหว่าง สป.อว. และเครือข่ายร่วมพัฒนาผู้ประกอบการ (TED Fellow) จำนวน 34 หน่วยงานทั่วประเทศ พร้อมเดินหน้านำสนับสนุน Startup ผ่านโครงการยุววิสาหกิจเริ่มต้น (TED Youth Startup) เพื่อเปิดโอกาสให้ผู้ประกอบการได้นำองค์ความรู้ไปพัฒนาต่อยอด เพื่อดำเนินธุรกิจให้ประสบความสำเร็จต่อไป »



ร่วมยินดีแชมป์

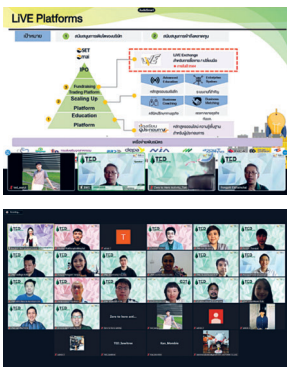
U2T National Hackathon 2021

TED Fund แสดงความยินดีกับทีม 'จิ๋วรีดแบรนด์' จากมหาวิทยาลัยราชภัฏวไลยอลงกรณ์ ในพระบรมราชูปถัมภ์ ที่คว้ารางวัลชนะเลิศในการแข่งขัน U2T



National Hackathon 2021 พร้อมแสดงความยินดีกับทีม 'แม่ลาน FRESHMART' จากมหาวิทยาลัยราชภัฏยะลา ที่เข้าร่วมเป็น 1 ใน 40 ทีม ในการแข่งขัน U2T Hackathon ระดับประเทศ »

เตรียมความพร้อมผู้ประกอบการสู่การระดมทุน



TED Fund จัดอบรมโครงการ 'พัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการเพื่อเตรียมความพร้อมสู่การระดมทุน (TED Fundraising Program)' โดยคัดเลือก 20 บริษัทที่มีศักยภาพในการขยายธุรกิจ เพื่อสร้างโอกาสในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนและนักลงทุนได้ »



หนุนธุรกิจขยายตลาด



TED Fund จัด 'โครงการส่งเสริมการขยายตลาดและธุรกิจของผู้ประกอบการเทคโนโลยีและนวัตกรรมที่มีศักยภาพ ประจำปี 2564' (TED Market Scaling Up 2021) เพื่อสนับสนุนการพัฒนาศักยภาพด้านการตลาดให้แก่ผู้ประกอบการที่เคยได้รับการจัดสรรเงินสนับสนุนจากกองทุนฯ และเตรียม

ความพร้อมเพื่อขยายธุรกิจทั้งในและต่างประเทศ »

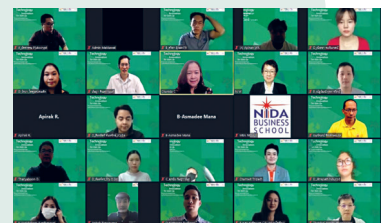
ติดอาวุธความรู้ผ่าน TECHNOLOGY AND INNOVATION FOR STARTUP

TED Fund จัดอบรม

โครงการ 'ถ่ายทอดความรู้เทคโนโลยีและนวัตกรรม (Technology and Innovation for Startup)' ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. 2564 เพื่อต่อยอดองค์ความรู้ผู้ประกอบการ สู่การพัฒนานวัตกรรมเชิงพาณิชย์ได้สำเร็จ และขับเคลื่อน



นวัตกรรมของประเทศ ให้เดินหน้านโยบายรัฐบาลในการขับเคลื่อนฐานเศรษฐกิจด้วยนวัตกรรม »





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