

TED Fund

Newsletter

Issue 11
April-June 2022

TED FUND
Technology and Innovation-Based
Enterprise Development Fund
กองทุนพัฒนาผู้ประกอบการเทคโนโลยีและนวัตกรรม

No.
11

Runway

: way for startup to run

เงินทุนต่อเส้นทาง
ขึ้นสตาร์ทอัพเติบโต



ไอเดียแจ่ม พอไหม? ในสายตานักลงทุน

ปฏิเสธไม่ได้ว่า “เงินทุน” สำคัญแค่ไหนสำหรับ Startup โดยเฉพาะธุรกิจที่อยู่ในระยะเริ่มต้น การจะเข้าถึงแหล่งทุนหรือการระดมทุน เพื่อให้ได้เงินทุนสักก้อนสำหรับการเดินตามความฝันนั้น ไม่ใช่เรื่องง่ายเลย นั่นเป็นเพราะว่า การตัดสินใจของนักลงทุนวันนี้ ไม่ได้ดูเพียงแค่ธุรกิจนั้นๆ มีไอเดียสุดแจ่มแค่ไหน แต่ต้องมีองค์ประกอบอื่นๆ ในการตัดสินใจร่วมด้วย

แค่มีไอเดียธุรกิจอย่างเดียว อาจจะเหินหายไปสักหน่อยสำหรับนักลงทุน โดยเฉพาะเหล่าบรรดา Angel Investor ที่มองหาหากจะตัดสินใจลงทุนใน Startup รายใดแล้ว ธุรกิจนั้นต้องผ่านบทพิสูจน์อะไรบางอย่างที่ทำให้เห็นว่า มีโอกาส มีตลาดรองรับอยู่จริง เพราะนั่นจะเป็นตัวสะท้อนให้เห็นว่า ธุรกิจ Startup นั้นๆ มีศักยภาพมากพอที่จะทำให้ตัดสินใจลงทุนด้วย

ดังนั้น Traction จึงเป็นสิ่งสำคัญมากๆ ที่ Startup ต้องจำให้ขึ้นใจ ถ้าอยากจะเข้าตานักลงทุน โดยตามความหมายของคำคำนี้ คือ การดึง การลาก ฉะนั้นในบริบทของ Startup จึงหมายถึง ความสามารถในการดึงลูกค้าเข้ามาใช้บริการนั่นเอง ดังนั้น ในการนำเสนอข้อมูลต่อนักลงทุน การแสดงตัวเลข สถิติถึงจำนวนผู้ใช้งานในปัจจุบัน จำนวนลูกค้าที่กลับมาซื้อซ้ำ หรือแม้แต่จำนวนผู้ที่สนใจ ข้อมูลเหล่านี้ คือ สิ่งที่นักลงทุนต้องการเห็นมากที่สุด

และถ้าอยากรู้จักกับนักลงทุนในรูปแบบ Angel Investor ให้มากกว่านี้ รวมถึงเรื่องราวความสำเร็จของ Startup และการปรับตัวในยุคที่ COVID-19 ยังคงอยู่อีกนาน สามารถติดตามได้จาก TED Fund Newsletter ฉบับนี้ ที่พร้อมจะเป็นส่วนหนึ่งของการช่วยผลักดัน Startup ไทยสู่ความสำเร็จ ➤



บอกความคิดเห็นของคุณ
ให้เรารู้ว่าอยากให้
ปรับปรุงส่วนไหนในวารสารนี้
เพื่อให้ได้ประโยชน์สูงสุด
สำหรับท่าน ที่นี้





Leonardo DiCaprio สวมบทนักลงทุน รับเทรด เนื้อเทียมมาแรง



ขึ้นชื่อว่าเป็นนักเคลื่อนไหวด้านสิ่งแวดล้อมมานาน มาคราวนี้ นักแสดงเจ้าของรางวัลออสการ์อย่าง Leonardo DiCaprio เดินทางลงทุนอีกครั้งพร้อมนั่งเป็นที่ปรึกษาใน Mosa Meat และ Aleph Farms สองบริษัทชั้นนำด้านเนื้อสัตว์ที่เกิดจากการเพาะเนื้อเยื่อจากเซลล์สัตว์ในห้องทดลอง (Cultivated Beef)

โดย Mosa Meat บริษัท Food Tech ของเนเธอร์แลนด์ เป็นผู้บุกเบิกการทำแฮมเบอร์เกอร์จากเนื้อเพาะเลี้ยงครั้งแรกของโลกในปี 2013 ส่วน Aleph Farms จากอิสราเอล ก็ได้นำเสนอเนื้อสเต็กและริบอายจากเนื้อเพาะเลี้ยงในปี 2018 และ 2021 ตามลำดับ

ทั้งนี้ มูลค่าตลาดเนื้อสัตว์เพาะเลี้ยงคาดว่าจะพุ่งสูงถึง 25,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ในปี 2030 และจะเป็นส่วนหนึ่งที่ช่วยลดผลกระทบของการบริโภคเนื้อสัตว์ทั่วโลกที่จะเติบโต 40-70 เปอร์เซ็นต์ ในปี 2050 โดยการผลิตเนื้อเพาะเลี้ยงแบบนี้คาดว่าจะช่วยลดผลกระทบต่อสภาพอากาศได้ 92 เปอร์เซ็นต์, มลพิษทางอากาศได้ 93 เปอร์เซ็นต์, ใช้ที่ดินน้อยลง 95 เปอร์เซ็นต์ และใช้น้ำน้อยลง 78 เปอร์เซ็นต์ เมื่อเทียบกับการผลิตเนื้อวัวในอุตสาหกรรมแบบเดิม ส่งผลให้วงการเนื้อเทียมเป็นเป้าหมายสุดฮอตของการลงทุนในขณะนี้ »



ที่มา : https://static1.squarespace.com/static/5f58b0094108a94a07e7dbd2/t/614af3c276b0880c9d0d7a53/1632302019175/Press+Release+Website_EN.pdf

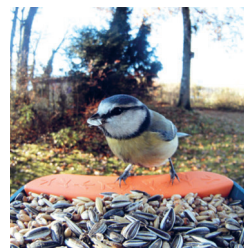


Bird Buddy เครื่องให้อาหารนกอัจฉริยะ ส่องได้ 24/7

เมื่อเห็นโอกาสที่การดูนกเป็นงานอดิเรกกลางแจ้งที่ใหญ่อันดับสองในสหรัฐอเมริกา และเป็นที่นิยมอย่างมากในนานาประเทศ Franci Zidar ผู้ร่วมก่อตั้งและซีอีโอของบริษัทสตาร์ทอัพ Bird Buddy จากสโลวีเนีย จึงผลิตเครื่องให้อาหารนกอัจฉริยะขึ้นมา เพื่อปลุกตลาดที่เขามองว่าเป็นยักษ์ใหญ่ที่กำลังหลับใหล

แม้หน้าตาจะดูไม่ต่างจากที่ให้อาหารนกทั่วไปเมื่อเห็นแวบแรก แต่ Bird Buddy มาเหนือกว่าด้วยการแจ้งเตือนผ่านแอปฯ ในมือถือทันทีที่มีผู้มาเยี่ยมเยือน พร้อมกล้องที่คอยจับภาพให้โดยอัตโนมัติ ชูมใกล้แค่ไหนก็ไม่บินหนี สร้างเป็นอัลบั้มภาพและแชร์ให้คนอื่นดูด้วยได้ ที่สำคัญคือมี AI ที่รู้จักนกกว่า 1,000 สายพันธุ์ ซึ่งแม้แต่ชนิดที่หายากก็บอกได้ว่าเป็นพันธุ์อะไร

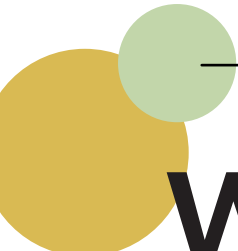
นอกจากนี้ ยังมีฟีเจอร์แนะนำประเภทอาหาร เพื่อใช้ในการดึงดูดนก และคอยแจ้งเตือนเมื่ออาหารใกล้หมดด้วย แคมบริษัทกำลังพัฒนาให้สามารถระบุและจดจำลักษณะของนกแต่ละตัวที่มากินอาหารได้ นับเป็นไอเดียที่ช่วยให้คนเข้าใกล้ชีวิตนกได้เป็นอย่างดี »



ที่มา :
<https://techcrunch.com/2021/12/09/bird-buddy-smart-bird-feeder-funding/>
<https://mybirdbuddy.com/>



ກາວຣ໌ ພົວພັນທຸກຢ່າງ Runway



way for startup to run

ເງິນທຸນຕໍ່ເສັ້ນທາງ ປີ້ນສຳຖ້າອັບເຕີບໂຕ

หากเปรียบเทียบ Startup เป็นเครื่องบิน การจะ Takeoff ขึ้นไปได้นั้น
ต้องอาศัย Runway เป็นตัวช่วยพาธุรกิจบินทะยานขึ้นไป
ซึ่งในวงการ Startup คำว่า Runway จึงเปรียบได้กับ “เงินทุน”
ที่จะใช้ปูทางเพื่อนำพาให้ธุรกิจก้าวเติบโตได้สำเร็จ



ภารกิจ ของการเป็น Angel Investor

จากการเปิดเผยของภาวุธ ในฐานะ Angel Investor คนหนึ่ง แม้จะบอกว่าปัจจุบันจำนวน นักลงทุนในรูปแบบของ Angel Investor ในประเทศไทยจะยังมีไม่มาก ซึ่งคาดการณ์แล้ว ไม่เกิน 50 คน ถือว่าอยู่ในระดับที่น้อยเมื่อเทียบกับทั้งประเทศ แต่ก็มีแนวโน้มของการลงทุน ที่ดีขึ้น เริ่มมีนักธุรกิจหันมาเป็นนักลงทุนกัน มากขึ้น แต่อาจยังติดในประเด็นของความเข้าใจ เพราะผู้ที่จะเป็นนักลงทุน จะต้องเข้าใจถึง วิธีการลงทุนในธุรกิจ Startup ที่นอกจากใช้ เงินลงทุนแล้ว ยังต้องช่วยทำหน้าที่ผลักดัน Startup อีกด้วย และต้องเข้าใจด้วยว่าเข้ามา ถือหุ้นส่วนน้อย ไม่ได้เป็นหุ้นส่วนใหญ่

อย่างไรก็ดี Angel Investor ถือว่าเป็น กลุ่มสำคัญ เพราะหากไม่มีนักลงทุนกลุ่มนี้ โอกาสที่ Startup ใหม่ ๆ ที่เพิ่งเริ่มต้นและมี เพียงไอเดียเดียวจะไปต่อได้นั้นคงเป็นเรื่องยาก เพราะการที่ Startup ใหม่จะเข้าไปหาแหล่งทุน จาก Venture Capital (VC) ยังมีช่องว่าง อยู่มากเนื่องจากธุรกิจยังโตไม่พอที่จะให้ VC เข้ามาลงทุน จึงต้องมี Angel Investor เข้าไป ช่วยลงทุนก่อน เมื่อ Startup โตขึ้นจึงค่อยส่ง ไม่ต่อให้กับนักลงทุน VC นั้นเอง

เลือกลงทุน Startup อย่างไร? ให้ได้ตรงใจนักลงทุน

ภาวุธบอกว่า ช่วงหลายปีที่ผ่านมาตนได้มี การลงทุนใน Startup ไปแล้วทั้งสิ้น 40 บริษัท ด้วยกัน เงินลงทุนมีตั้งแต่หลักแสนไปจนถึง หลักหลายล้าน โดยสูงสุดอยู่ที่ 5 ล้านบาท ต่อบริษัท และปีนี้จะมีการเปิดเป็นกองทุนขึ้นมา ซึ่งเบื้องต้นคาดว่าจะมีเม็ดเงินลงทุนประมาณ 500 ล้านบาทสำหรับการลงทุนใน Startup ที่มี ศักยภาพ ตั้งแต่ระดับ Seed Fund ถึงซีรีส์ A

“หากเปิดกองทุนแล้ว ความสามารถในการลงทุนน่าจะเพิ่มขึ้นได้ 20-30 บริษัท เลยทีเดียว ในปีนี้ จากเดิมลงทุน 10 บริษัทต่อปี

โดยหนึ่งในแหล่งเงินทุนที่จะมาต้อนรับவேของ Startup ให้ยาวขึ้นได้นั้น ก็คือ Angel Investor หรือนักลงทุนอิสระที่ใช้เงินส่วนตัวเพื่อลงทุนในธุรกิจ Startup และการลงทุนส่วนใหญ่มักจะเป็นในช่วงแรกของการทำธุรกิจ (Early Stage) ซึ่งหนึ่งใน Angel Investor ของเมืองไทยที่มีการลงทุน ในธุรกิจ Startup มาอย่างต่อเนื่อง นั่นคือ ภาวุธ พงษ์วิทยภานุ กรรมการผู้จัดการและผู้ก่อตั้งเว็บไซต์ บริษัท TARAD.com หรือ กูรูอีคอมเมิร์ซ คนดังที่หลายคนรู้จักนั่นเอง



และเงินลงทุนอาจขึ้นไปจนถึง 10 ล้านบาทได้ โดยเริ่มการลงทุนปีนี้ ผมมองไปที่ Decentralized พวกคริปโตฯ มากขึ้น รวมถึงกลุ่ม Real Sector ก็ยังมีความน่าสนใจ เช่น อุตสาหกรรมใหม่ๆ ที่ยังไม่มีเทคโนโลยีเข้าไปใช้”

สำหรับการจะตัดสินใจเลือกลงทุนใน Startup รายใดนั้น ภาวูจะพิจารณาจากสิ่งต่อไปนี้

1 เป็น First Mover ในธุรกิจนั้นหรือไม่ เพราะมองว่า การทำตามกัน โดยไม่มีอะไรที่แตกต่าง หรือการที่เป็น Follower หากจะต้องไปล้มเบอร์หนึ่งที่มีอยู่ก่อนแล้วก็ต้องอาศัยราคาที่ถูกกว่า ซึ่งมองว่านั่นไม่ใช่ Business Model ที่ดี

สำหรับตัวอย่าง Startup ที่เป็น First Mover ที่น่าสนใจ และภาวูได้มีการเข้าไปลงทุน เช่น SHIPPOP ผู้ให้บริการรวบรวมขนส่งและเป็นชิปปิ้งเกตเวย์ ที่ถือเป็นรายแรกๆ ที่ทำเรื่องการขนส่งตั้งแต่ในปี 2559 หรือ BUILK เป็นยุคแรกของวงการก่อสร้างที่ใช้เทคโนโลยีช่วยในการบริหารจัดการงานก่อสร้างตั้งแต่ต้นน้ำจนถึงปลายน้ำ หรืออย่าง Telscore ก็เป็นอินฟลูเอนเซอร์แพลตฟอร์มเจ้าแรกในประเทศไทย

2 สามารถ Scale up ได้หรือไม่ ธุรกิจที่จะ Scale up ได้นั้น จะต้องสามารถขยายการเติบโตออกไปได้อย่างรวดเร็ว ใช้คนจำนวนน้อย และใช้เทคโนโลยีเป็นตัวนำ แต่หากเป็นการขยายธุรกิจในลักษณะที่ต้องใช้คนเป็นจำนวนมาก หรือธุรกิจนั้นเหมาะจะอยู่ในพื้นที่ใดพื้นที่หนึ่งเท่านั้น ไม่สามารถขยายไปที่อื่นได้ ส่วนใหญ่นักลงทุนจะไม่ค่อยชอบในลักษณะดังกล่าว

3 ธุรกิจต้องมีจุดที่มีความได้เปรียบมากกว่าคนอื่น เพื่อเป็นเกราะป้องกันคู่แข่งที่จะเข้ามา

4 มี Traction หรือบทพิสูจน์ให้เห็น ซึ่ง Traction ในที่นี้อาจหมายถึง จำนวนลูกค้าหรือผู้เข้ามาใช้บริการ เพื่อให้เห็นว่าธุรกิจมีโอกาสที่จะเป็นไปได้นั่นเอง

โอกาสและความท้าทายของ Startup ไทย

เมื่อถามถึงโอกาสสำหรับธุรกิจ Startup ไทย ภาวูบอกว่า ปัจจุบันโอกาสที่น่าสนใจจะเป็นในเรื่องของเทคโนโลยีที่อิงอยู่กับบล็อกเชน ซึ่งเป็นเทรนด์ที่กำลังมาแรง และนอกเหนือจากเทคโนโลยีบล็อกเชนจะน่าสนใจแล้ว Startup รุ่นใหม่ๆ ยังสามารถคว้าโอกาสได้จากการมองปัญหาที่เกิดขึ้นรอบตัว หรือใช้การเริ่มต้นจากสิ่งที่ชอบ เพื่อสร้างเป็นธุรกิจขึ้นมาได้เช่นกัน

ส่วนความท้าทายจะพบว่า ปัญหาที่เกิดขึ้นในการ Startup คือ ส่วนใหญ่มักจะไม่สามารถก้าวผ่านช่วง Growth Stage ไปได้ เนื่องจากเป็นช่วงที่ต้องใช้สรรพกำลังและองค์ความรู้ที่หลากหลาย เพราะช่วง Growth Stage ต้องเริ่มเข้าสู่การทำตลาด ทำ Branding ให้ลูกค้าได้รู้จัก ทีมงานต้องมีเพิ่มมากขึ้น ต้องมีการทำ Organization Management หรือเริ่มมีการทำ KPI Management เพื่อการวัดยอดการเติบโตต่างๆ ตลอดจนการวางแผนทางการเงิน

แนววิธีปิดจุดอ่อน พารุภิก้าวผ่าน Growth Stage

มี Co-founder กรณีไม่มีเงิน หรือยังไม่สามารถระดมทุนได้ การมี Co-founder คือทางออกหนึ่ง ซึ่งองค์ประกอบของทีมที่เก่ง คือ ต้องมีความหลากหลายร่วมอยู่ในทีม

จ้างคนเก่ง กรณีมีเงิน แนะนำให้ใช้เงินกับการจ้างคนเก่งๆ เข้ามา เพราะจะช่วยให้อุปกรณ์ มีโอกาสเติบโตและสำเร็จได้มากกว่า การทำด้วยตัวเองที่อาจจะไม่ได้ถนัดในทุกด้าน

ในท้ายนี้ ภาวูยังบอกด้วยว่า บางครั้งเงินจาก Angel Investor เพียงอย่างเดียวอาจไม่เพียงพอ ซึ่งเงินนั้นเปรียบเสมือนกับรันเวย์ บางธุรกิจใช้รันเวย์สั้นก็สามารถ Takeoff ขึ้นไปได้แล้ว แต่บาง Startup อาจต้องใช้รันเวย์ยาว กว่าที่จะบินขึ้นได้ ดังนั้น การมีเงินจากส่วนอื่นเข้ามาเสริมก็ช่วยปูทางให้รันเวย์ของ Startup ยาวยิ่งขึ้น และมองว่า กองทุนพัฒนาผู้ประกอบการเทคโนโลยีและนวัตกรรม หรือ TED Fund คือส่วนหนึ่งที่สามารถเข้ามาช่วยกันต่อทางรันเวย์ได้ สามารถช่วยให้น้องๆ Startup ได้มีรันเวย์เพื่อลองผิดลองถูกและพัฒนาโอกาสทางธุรกิจได้มากขึ้นนั่นเอง ▶

ยึดติดระบบ จนลืมนึกถึงปัญหา

จุดอันตราย! ที่ Startup ต้องระวัง

ทำไม? Startup ต้องทำกลยุทธ์ Pivot หรือ “การปรับเปลี่ยนทิศทางธุรกิจ” เหตุผลสำคัญคือ ต้องการหาโอกาสใหม่ๆ นี่คือการบอกเล่าจากปากของ **สุรสิทธิ์ สัจจะเดว** ผู้ก่อตั้งและประธานเจ้าหน้าที่บริหาร Hungry Hub แพลตฟอร์มจอร์นอาหารพร้อมดิลิเวอรี่ ผู้ที่ผ่านประสบการณ์การทำ Pivot ซึ่งมีทั้งสำเร็จและล้มเหลวมานับครั้งไม่ถ้วน โดยกลยุทธ์ในการทำ Pivot แบบฉบับ Hungry Hub จะเป็นอย่างไรนั้นมาดูกัน

♦ อย่ายึดติดที่ระบบ แต่ให้ยึดติดที่ปัญหา

Hungry Hub เริ่มต้นจากการเป็นระบบจองโต๊ะร้านอาหารเมื่อ 8 ปีที่แล้ว เพราะมองว่าในไทยเรา ยังไม่มีระบบจองโต๊ะร้านอาหารเหมือนอย่างในสหรัฐอเมริกา ยุโรป ญี่ปุ่น เป็นต้น จึงคิดหาโซลูชันเพื่อมาตอบโจทย์สิ่งนี้ แต่เมื่อได้ศึกษาและลงมือทำไปสักระยะพบว่าเมืองไทยไม่ได้มีปัญหาเรื่องการจองโต๊ะ เนื่องจากจำนวนร้านอาหารที่มีมาก ทำให้มีที่ว่างของโต๊ะเหลืออยู่มาก โดยไม่จำเป็นต้องจอง แต่สิ่งที่ร้านอาหารต้องการจริงๆ กลับเป็น ระบบที่จะช่วยเพิ่มลูกค้าให้กับเขาได้ จึงเป็นที่มาของ Pivot เวอร์ชัน 1 ด้วยการพัฒนาระบบที่ช่วยให้ผู้บริโภคที่จองร้านอาหารผ่าน Hungry Hub สามารถได้รับประทานอาหารดีๆ พร้อมทั้งคูปองได้ โดยเฉพาะ กรณีการกินเลี้ยงแบบกลุ่มใหญ่ เรียกว่าเป็นการช่วยแก้ปัญหาให้กับฝั่งผู้บริโภค ขณะเดียวกันฝั่งร้านอาหารเองก็สามารถได้ลูกค้าเพิ่มขึ้นด้วย นี่คือการทำ Pivot เวอร์ชัน 1 ซึ่งเป็นช่วงก่อน COVID-19

“บางคนจะยึดติดกับตัวโซลูชันหรือระบบที่สร้างขึ้นมาก็จะพยายามไปแก้ที่ระบบก่อน แต่จริงๆ แล้วระบบมันอาจจะไม่ได้ตอบโจทย์ปัญหาที่แท้จริง ดังนั้น อย่ายึดติดที่ระบบ แต่ให้ยึดติดที่ปัญหา บางทีปัญหาหนึ่งมันมีหลายทางออก ก็ต้องสร้างระบบใหม่ขึ้นมาตอบโจทย์ปัญหา”

แต่เมื่อสถานการณ์เปลี่ยน ปัญหาก็เปลี่ยนไปด้วย จึงนำมาสู่ Pivot เวอร์ชัน 2 ในช่วง COVID-19 และเกิดการล็อกดาวน์ ด้วยการพัฒนาระบบดีลิเวอรี่ เพื่อแก้ปัญหาให้กับร้านอาหารที่ไม่สามารถนั่งรับประทานในร้านได้ โดยมุ่งไปที่ผู้บริโภคตลาดกลางถึงบน ที่ต้องการสั่งอาหารมื้อพิเศษ เนื่องจากไม่ต้องการเข้าไปแข่งขันกับเจ้าตลาดดีลิเวอรี่รายใหญ่ที่มีอยู่แล้ว และมองว่าตลาดมื้อพิเศษในรูปแบบดีลิเวอรี่ยังมีช่องว่าง



ให้เข้าไปได้ รวมถึงมีการพัฒนาระบบ Corporate Gourmet Delivery เพื่อให้บริษัทสามารถจัดเลี้ยงพนักงานแบบออนไลน์ได้ แม้จะอยู่ในช่วงของการ Work from Home ก็ตาม

♦ Pivot คำตอบของการโตและไม่ตาย

แล้ว Startup จะรู้ได้อย่างไรว่าเมื่อใดต้องทำ Pivot สุรสิทธิ์บอกว่าสถานการณ์จะเป็นตัวบังคับเราให้เปลี่ยนเอง การทำ Pivot ส่วนใหญ่จะมาจาก 2 สถานการณ์ด้วยกัน นั่นคือ

“ธุรกิจไม่โต จึงต้องทำ Pivot เพื่อหา New S-curve” กับ “ธุรกิจกำลังจะตาย จึงต้องทำ Pivot เพื่อให้รอด”

ทั้งนี้ การทำ Pivot คือ การเปลี่ยนทิศทางเดิม เหมือนเราเดินอยู่บนถนนเส้นนี้ จะเปลี่ยนไปอีกเส้นทางหนึ่ง แต่ไม่ได้หมายความว่าต้องเปลี่ยนจากหน้ามือเป็นหลังมือเลยทีเดียว สามารถค่อยๆ ปรับเปลี่ยนได้

สุดท้ายนี้ สุรสิทธิ์ฝากถึง Startup ว่า ไม่เพียงแต่ COVID-19 เท่านั้นที่สร้างให้เกิดความไม่แน่นอน แต่จากนี้ไปโลกจะอยู่กับความไม่แน่นอนทุกวัน เราไม่สามารถควบคุมปัจจัยภายนอกได้ แต่สามารถโฟกัสที่ตัวเองได้ รู้ว่าการอยู่รอดขององค์กรเราคืออะไร รู้วิธีหลบหลีกสิ่งที่จะเข้ามากระทบได้อย่างไร และต้องรู้จักบริหารความเสี่ยง เพราะนี่คือสิ่งสำคัญที่สุดในยุคนี้ ▶



more sheet

ศูนย์รวมการเรียนรู้ของคนรุ่นใหม่

.....

ข้อจำกัดเรื่องอายุ ประสบการณ์ และเงินทุน ไม่ใช่อุปสรรค
ในการเริ่มต้นธุรกิจเสมอไป more sheet (มอร์ชีท) ถือเป็นตัวอย่างที่ดี
ของการรวมกลุ่มกันทำสตาร์ทอัพของคนรุ่นใหม่ แม้ต่างคนต่างที่มา
แต่มีอุดมการณ์เดียวกัน ช่วยกันหาโอกาส
เรียนรู้ลองผิดลองถูก และเติบโตไปด้วยกันอย่างมีเป้าหมาย

moresheet.co คือ เว็บไซต์ซื้อ-ขายชีทสรุปออนไลน์
สำหรับนักศึกษาทั่วประเทศ โดยมีจุดเริ่มต้นเล็กๆ
จากกลุ่มนักศึกษาต่างมหาวิทยาลัย ประกอบด้วย
เมริสา สิงห์เดช อติเทพ ปัสรีจา ภูมิไพบ พันธ์พิพงษ์
ธีรภัทร ปานวงษ์ และ ปวริศ สมะลาภา ที่อยากทำ
แพลตฟอร์มซื้อ-ขายชีทสรุปให้กับกลุ่มนักศึกษา
มหาวิทยาลัย และไปเจอกันบนเวทีประกวดสตาร์ทอัพ
คณะกรรมการจึงแนะนำให้ลองสร้างที่มาร่วมกันดู
จนนำไปสู่การพัฒนาเว็บไซต์ moresheet.co ขึ้นมา

“พอทำธุรกิจไปสักระยะ เราก็ทราบว่าเงินทุนของ
โครงการยืดยาวหิกเริ่มต้น หรือ TED Youth Startup
เราทุกคนก็อุตสาหะเขียนข้อเสนอโครงการอย่างหนัก
ตั้งเป้าหมายที่จะเป็นเว็บไซต์เดียวที่รวมชีทสรุป
มากที่สุดในประเทศไทย ขณะเดียวกันเรายังศึกษา
และขยายตลาดมียอดมลายเพื่อที่จะหาโอกาสในการ
เติบโตต่อไป”

สตาร์ทอัพรุ่นใหม่รายนี้ตั้งใจจะปั้น more sheet
ให้เป็นเพื่อนยามยากในทุกการสอบ นอกจากจะมี
ชีทสรุปในเว็บเกือบ 20,000 ชีท มีคนเขียนชีทสรุป
ประมาณ 5,800 คน และมีการสั่งซื้อจริง 680,000 ครั้ง
ปัจจุบันยังแตกไลน์สินค้าใหม่คือ Learning Space
ชวนคนที่เขียนชีทสรุปดีๆ หรือคนที่ชอบสอนมาช่วยติว
เพื่อนๆ ผ่านออนไลน์ ในระยะยาวทางทีมผู้ก่อตั้ง
ก็คาดหวังว่าจะเห็น more sheet เป็นศูนย์รวม
การเรียนรู้ของนักเรียน/นักศึกษา เพื่อนักเรียน/
นักศึกษาย่างแท้จริง

ความสำเร็จที่เกิดขึ้นไม่เพียงสร้างความภูมิใจ
สร้างรายได้ให้กับทีมงาน ทว่ายังสร้างปรากฏการณ์
ใหม่ๆ ในแวดวงการศึกษา เช่น สร้างอาชีพใหม่ให้กับ
นักศึกษาในยุคนี้ เกิดคอมมูนิตีที่ให้นักศึกษา
ช่วยกันเรียน ยิ่งช่วงที่โควิด-19 ระบาดหนัก more
sheet เป็นแบรนด์ที่นักศึกษานึกถึง เมื่อประสบปัญหา
การเรียนออนไลน์ไม่ทันหรือไม่เข้าใจ ส่งผลให้ธุรกิจ
เติบโตถึง 6 เท่าในช่วงปี 2562-2563 สำหรับน้องๆ
นักศึกษาที่สนใจทำสตาร์ทอัพ พี่ๆ more sheet ก็มี
คำแนะนำว่า...

“มันไม่มีสูตรสำเร็จ เพียงแต่ต้องกล้าที่จะลงมือทำ
เริ่มต้นจากเล็กๆ ทดลองไปเรื่อยๆ เรียนรู้พฤติกรรม
ของลูกค้า ที่สำคัญอีกอย่างคือ การมีทีมที่ดี มีเพื่อนๆ
ที่เจอปัญหาและร่วมแก้ไขไปด้วยกันจะช่วยให้ธุรกิจ
เติบโตได้ไวและมีคุณภาพ” ▶





ด้วยความหลงใหลในการลงทุน ประกอบกับร่ำเรียนปริญญาเอกในสาขาธุรกิจเทคโนโลยีและการจัดการนวัตกรรม ที่จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ทำให้ กิตินุ ม่วยแก้ว เลือกที่จะมองหาเทคโนโลยีเพื่อมาช่วยให้การลงทุนเป็นเรื่องง่าย โดยไม่ต้องมานั่งเทรดเองทุกวันทั้งวัน จนเกิดเป็นไอเดียพัฒนา “แรงงานหุ่นยนต์ดิจิทัล” (Digital Workforce)

“เดิมทีมีการทำวิจัยและพัฒนาหุ่นยนต์การเงิน เราจึงนำเสนอโครงการแรงงานหุ่นยนต์ดิจิทัลเพื่อขอทุนจาก TED Fund ไปพัฒนาแพลตฟอร์มบริการการลงทุนในตลาดอนุพันธ์โดยใช้หุ่นยนต์ดิจิทัลด้วยเทคโนโลยี Artificial Intelligence (AI) และ Machine Learning ช่วยให้หุ่นยนต์เทรดแทนมนุษย์ได้แบบอัตโนมัติ ทั้งยังสามารถทำอะไรได้จริง ทั้งในสภาวะตลาดขาขึ้นและขาลงให้กับนักลงทุนโบรกเกอร์ และบริษัทจดทะเบียน”

จากจุดเริ่มต้นในวันนั้น ซีอีโอบริษัทกลุ่ม PolarBearX [PBX] กล่าวว่า ปัจจุบันแพลตฟอร์มแรงงานดิจิทัลได้ถูกเปลี่ยนชื่อใหม่เป็น ROBOLinked.Me เพื่อสื่อถึงความสามารถในการเข้าถึงหุ่นยนต์การเงินที่ช่วยในการลงทุน นอกจากกิตินุจะตั้งบริษัท Polar Bear Robowealth Co.,Ltd ที่ประเทศไทย เขายังตั้งบริษัทที่สิงคโปร์ ทำให้แพลตฟอร์มนี้สามารถเทรดได้ในตลาดการเงินทั่วโลก เช่น FX และ ฟิวเจอร์ส FX และกำลังพัฒนาผลิตภัณฑ์ในตลาดหุ้นและตลาดคริปโตเคอร์เรนซีโดยพัฒนาเชื่อมต่อกับเทคโนโลยีบล็อกเชน ถือเป็นโอกาสในการเพิ่มผลตอบแทนสูงสุด และลดความเสี่ยงให้กับนักลงทุนทั่วโลก

“PBX เป็นปลาเล็ก แต่เราว่ายเร็ว และอยู่ได้หลายน้ำ เราคิดถึงโกลบอลและการสเกลอัพไปยังประเทศต่างๆ ตั้งแต่วันแรก เราจึงสร้างเหรียญของตนเองคือ PolarBear X DeFi Robotics [PBX] รวมทั้งใช้หุ่นยนต์ลงทุนสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่เหรียญ เพื่อระดมทุนจากนักลงทุนทั่วโลกในลักษณะเฮดจ์ฟันด์ (Hedge Fund) เป็นการพิสูจน์ให้โลกได้เห็นการทำงานของหุ่นยนต์การเงินที่มีการบันทึกและคัดลอกเทรดแบบเรียลไทม์และออนไลน์ 24 ชั่วโมง

จากประสบการณ์ Pitching มากกว่า 30 เวทีทั้งในและต่างประเทศ ได้รางวัลมา 12 เวที อยากฝากถึงน้องๆ สตาร์ทอัพว่าโมเดลธุรกิจของคุณจะต้อง Lean คอมเมนต์ที่ได้มามีคุณค่า เามาปรับปรุงให้ธุรกิจให้ดียิ่งขึ้น ในปีนี้เราตั้งใจจะเปิดรับระดมทุนในระดับ Series A โดยหวังว่าจะนำเงินดอลลาร์ฯ เข้ามาพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมไทย และเตรียมเปิด PBX Academy ที่ จ.นครปฐม ปมเพาะเด็กรุ่นใหม่ในการวางแผนการเงินและลงทุนอย่างถูกต้อง รวมทั้งมีห้องวอร์รูมสำหรับการลงทุนของหุ่นยนต์ เป็นการสร้าง Ecosystem ด้าน FinTech และ WealthTech ในตลาดทุนและตลาดการเงินระดับโลกต่อไป ▶

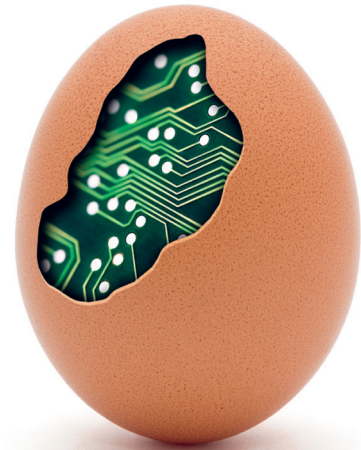
ข้อมูลสำหรับนักกักตัว :

<https://polarbear100x.co/> <https://www.robolinked.me/> https://p2pb2b.io/trade/PBX_USDT/



TED Fund Market

‘จุดนัดพบนวัตกรรม จับคู่สตาร์ทอัพ-นักลงทุน’



“ไอเดียดี นวัตกรรมเจ๋ง” แต่ขาดโอกาสทางการตลาด
เข้าไม่ถึงนักลงทุน ทำให้ Startup ไปไม่ถึงฝั่งฝันกันมาเนิ่นนาน
แต่ถ้ามีการจัดให้ Startup และนักลงทุน หรือผู้ที่สนใจสามารถมาเจอกันได้ง่ายๆ
บนแพลตฟอร์มออนไลน์ คงดีไม่น้อย

TED Fund ชี้มองเห็นถึงข้อจำกัดและอุปสรรคต่อความสำเร็จของบรรดา Startup ทรูๆนี้ จึงได้เปิดตัว TED Market Scaling Up Platform ภายใต้โครงการส่งเสริมการขยายตลาดและธุรกิจของผู้ประกอบการเทคโนโลยีและนวัตกรรม (TED Market Scaling Up) ขึ้นมา เป็นแหล่งพบปะระหว่างผู้ประกอบการและนักลงทุนที่สนใจ เพื่อขยายโอกาสทางด้านการตลาดและเตรียมความพร้อมสู่การขยายธุรกิจทั้งในและต่างประเทศ

TED Market Scaling Up Platform น่าสนใจอย่างไร?

TED Market Scaling Up Platform เป็นแพลตฟอร์มที่เปิดดำเนินการภายใต้โดเมน www.tedfundmarket.com โดยได้มีการรวบรวมผลงานนวัตกรรมของผู้ประกอบการ Startup ที่มีความโดดเด่นและมีความพร้อมในการขยายธุรกิจรวมกว่า 100 ราย ซึ่งในแต่ละนวัตกรรมนั้นจะมีการบอกถึงรายละเอียดต่างๆไว้อย่างครบถ้วน ไม่ว่าจะเป็น

- รายละเอียดของนวัตกรรม
- จุดเด่นของนวัตกรรมที่แตกต่างจากรายอื่นๆ
- ประวัติบริษัท/ผู้ประกอบการ
- ช่องทางติดต่อ หรือช่องทางสำหรับการดูข้อมูลเพิ่มเติม

นอกจากนี้ อีกจุดเด่นสำคัญของ TED Market Scaling Up Platform นั่นคือ หากนักลงทุนหรือผู้ที่สนใจอยากติดต่อโดยตรงกับ Startup สามารถทำนัดหมายเจรจาธุรกิจ (Business Matching) กันได้ง่ายๆ ภายในเวลาอันรวดเร็ว เพียงแค่สมัครสมาชิก และทำการล็อกอินเข้าไป แล้วตรวจสอบนัดหมายเจรจาธุรกิจ เพียงเท่านั้น Startup และนักลงทุนก็มีโอกาสเจอกันได้แบบตัวต่อตัว

ใครบ้าง? เหมาะที่จะใช้ TED Market Scaling Up Platform

สำหรับผู้ที่เหมาะสมสำหรับการใช้บริการ TED Market Scaling Up Platform แบ่งเป็น 3 กลุ่ม ได้แก่

- 1 **ผู้ประกอบการใหม่ หรือ Startup** ที่เพิ่งเริ่มต้นธุรกิจ สามารถเข้าไปดูไอเดียที่น่าสนใจของทั้ง 100 นวัตกรรมนี้ได้ เพื่อเป็นแรงบันดาลใจในการพัฒนาธุรกิจ
- 2 **ผู้ประกอบการ/เจ้าของธุรกิจ** ที่ต้องการนวัตกรรมไปใช้ในการต่อยอดหรือเพิ่มศักยภาพของธุรกิจตนเอง
- 3 **นักลงทุน**ที่กำลังมองหาโอกาสในธุรกิจ Startup เพื่อขยายตลาดทั้งในและต่างประเทศ

เรียกได้ว่า นี่จะเป็นอีกทางลัดแห่งความสำเร็จที่จะช่วยให้ Startup เพิ่มโอกาสทางการตลาดและขยายธุรกิจทั้งในและต่างประเทศได้ง่ายขึ้น เร็วขึ้น หรือถ้าอยากเพิ่มศักยภาพธุรกิจไปอีกขั้น สามารถเข้าร่วมกิจกรรม TED Fund Open House ในรูปแบบ Virtual Event ที่ประกอบไปด้วย TED Fund Virtual Exhibition ที่ให้ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับ TED Fund และ TED Fellow เครือข่ายร่วมพัฒนาผู้ประกอบการ, Innovator Virtual Booth บูธแสดงผลภัณฑ์และบริการของผู้ประกอบการที่สามารถทำนัดหมายเจรจาธุรกิจผ่านระบบออนไลน์ได้ รวมถึงรับชม LIVE สด การนำเสนอผลงานของผู้ประกอบการที่ได้รับการจัดสรรเงินสนับสนุนจากกองทุนฯ ย้อนหลังได้นั่นเอง ▶

Open House จุดนัดพบผู้ประกอบการ นวัตกรรม และนักลงทุน



TED Fund เปิด Open House ในรูปแบบ Virtual House ผ่าน www.tedfundmarket.com จุดนัดพบระหว่างผู้ประกอบการ นวัตกรรมและนักลงทุนที่สนใจ เพื่อสนับสนุนการพัฒนา ศักยภาพด้านการตลาดให้แก่ผู้ประกอบการที่เคยได้รับการจัดสรร เงินสนับสนุนจากกองทุนฯ และเป็นการเตรียมความพร้อมสู่ การขยายตลาดทั้งในและต่างประเทศ »



TED Fund อาสา ทำดี เพื่อสังคม



TED Fund พร้อมด้วยคณะ ผู้บริหารกองทุนฯ นำทีมพนักงาน ลงพื้นที่ร่วมกันเก็บขยะบริเวณ ชายหาดพัทยา เพื่อสร้างความ ตระหนักให้แก่พนักงานได้เห็นถึง ความสำคัญของการรักษา ทรัพยากรธรรมชาติ เพื่อให้สังคม ยุคเทคโนโลยีและนวัตกรรม อยู่ร่วมกันกับทรัพยากรธรรมชาติ และสิ่งแวดล้อมได้อย่างยั่งยืน »



TED's Investor Network Pitching Day

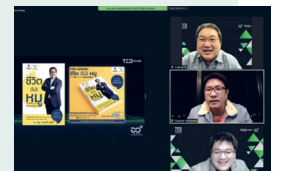
สตาร์ทอัพพบนักลงทุน



TED Fund จัดกิจกรรม TED's Investor Network Pitching Day ภายใต้ โครงการ TED Fundraising Program ประจำปี 2564 เพื่อสร้างโอกาสในการเข้าถึง แหล่งเงินทุนและนักลงทุน โดยมีส่วนประกอบที่ได้รับความ สนับสนุนทุนจาก TED Fund เข้าร่วมกิจกรรม จำนวน 8 บริษัท และนักลงทุน

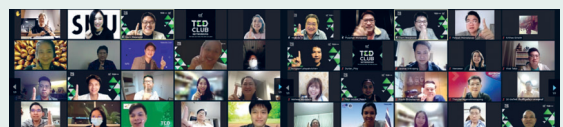
ในแวดวงธุรกิจเข้าร่วมงานเป็นจำนวนมาก »

THURSDAY NIGHT ปันความรู้ แชร์ความสำเร็จ



TED Fund จัดกิจกรรม

"THURSDAY NIGHT" ครั้งที่ 1 และ 2 ร่วมพูดคุยแบ่งปัน ความรู้และประสบการณ์จากเจ้าของธุรกิจและผู้ทรงคุณวุฒิ ในแวดวงธุรกิจ SME และ Startup ไม่ว่าจะเป็น คุณป๊อ กรกนก สว่างรวมโชค CEO ชู โกลบอล, คุณกฤตธี ศิริสิทธิ์ CEO Deeple, คุณวรวิทย์ อุ่นใจ นักลงทุนอิสระ, คุณปิยพันธ์ วงศ์ยะรา CEO และผู้ร่วมก่อตั้ง สต็อคพุมอร์โรว์ ตลอดจน เหล่า Mentors จาก SCB Business Center »





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