

TED Fund

Newsletter

Issue 12
July-September 2022

TED FUND
Technology and Innovation-Based
Enterprise Development Fund
กองทุนพัฒนาผู้ประกอบการเทคโนโลยีและนวัตกรรม

No.
12



Founder to Angel Investor

เปิดมุมมองนักลงทุนแบบคนรู้ใจสตาร์ทอัพ



ทำไม? Connection

สำคัญต่อการเข้าถึงแหล่งทุนของ Startup

การจะเข้าถึง Angel Investor บอกเลยว่า เก่งอย่างเดียวอาจไม่พอ ต้องมี Connection ด้วย นั่นก็เพราะ Angel Investor ในประเทศไทยส่วนใหญ่มักจะไม่เปิดเผยตัวตนที่ชัดเจน หรือเป็นฝ่ายเข้าหา Startup ก่อน จึงเป็นคำตอบได้อย่างดีว่า ถ้าอยากเข้าถึง Angel Investor ให้ได้และง่ายขึ้น ต้องอาศัยพลังการแนะนำจากคนรู้จัก เพื่อเจาะไปให้ถึงแหล่งเงินทุน

ที่ผ่านมา Founder หลายๆ คน มักพลาดในจุดนี้ ทำให้เสียโอกาสอย่างน่าเสียดาย แล้วต้องทำอะไร? ถ้าอยากจะเริ่มต้นสร้าง Connection ลองใช้วิธีนี้ดู

กลุ่มก้อนอยู่ไหน เข้าไปร่วมแจม...วิธีนี้ง่ายสุด ยุคนี้มีทั้งกลุ่มแบบออนไลน์ ออฟไลน์ ให้คุณได้เลือกเข้าไปร่วมกลุ่มอยู่ไหนๆ ที่สำคัญอย่าเลือกแค่กลุ่มที่ตัวเองถนัดหรือสนใจเท่านั้น ลองพาตัวเองเข้าไปในกลุ่มใหม่ๆ สถานที่ใหม่ๆ คนใหม่ๆ ที่ไม่คุ้นเคยดูบ้าง ไม่แน่ว่าคุณอาจจะได้เจอโอกาสที่ดี การที่คนนั้นแนะนำคนนั้น คนนั้นบอกต่อคนโน้นอีกที ดีไม่ดีคุณอาจจะเข้าไปสู่ในสายตานักลงทุนแบบไม่รู้ตัวด้วยซ้ำ

อย่าง TED Fund เองก็มีการสนับสนุนและส่งเสริมการสร้าง Network ให้กับ Startup ผ่านกิจกรรม TED Club Networking และกิจกรรมอื่นๆ ซึ่งถือเป็นอีกช่องทางของการสร้าง Connection ได้เช่นกัน และให้จำไว้ว่า Connection ไม่ใช่แค่เรื่องปัจจุบัน การเชื่อมสัมพันธ์วันนี้ อาจให้ผลดีในอนาคต ฉะนั้น อย่าละเลยการสร้าง Connection ทำให้ชิน ทำให้เป็นเรื่องปกติธรรมดาที่ Founder อย่างคุณต้องลงมือทำเดี๋ยวนี้

นอกจากนี้ ถ้าคุณอยากรู้วิธี เคล็ดลับของการทำให้ Startup เติบโตในแง่มุมต่างๆ สามารถติดตามได้จาก TED Fund Newsletter ฉบับนี้ ที่พร้อมจะเป็นส่วนหนึ่งของการช่วยผลักดัน Startup ไทยสู่ความสำเร็จเช่นเคย ►



บอกความคิดเห็นของคุณ
ให้เราทราบว่าอยากให้
ปรับปรุงส่วนไหนในวารสารนี้
เพื่อให้ได้ประโยชน์สูงสุด
สำหรับท่าน ที่นี้



xpression camera ตัวช่วยประชุม ออนไลน์สุดเป็น แม่เพ็งลูกจากที่นอน!

ถูกเรียกประชุมด่วนแต่ยังอยู่ในชุดนอนจะไม่เป็นปัญหาอีกต่อไป เมื่อ EmbodyMe สตาร์ทอัพในญี่ปุ่นเปิดให้ดาวน์โหลด xpression camera แอปพลิเคชันแต่งภาพ ที่ช่วยให้ผู้ใช้มีเสื้อผ้า หน้า ผม ในลุคสุดเป็นแม่เพ็งตื่นนอน สามารถเข้าร่วมประชุมออนไลน์ได้แบบมืออาชีพ

ตัวแอปฯ ใช้เทคโนโลยีที่ซับซ้อนมากมาย โดยจะติดตามจุดต่างๆ กว่า 50,000 จุดบนใบหน้าของผู้ใช้ในแบบ 3 มิติ เพื่อตรวจจับการเปลี่ยนแปลงในการแสดงออกทางสีหน้า ทำให้สร้างภาพที่ดูเป็นธรรมชาติบนหน้าจอได้ โดยมีจุดแข็งอยู่ที่การประมวลผลและสร้างวิดีโอได้แบบเรียลไทม์ ซึ่ง AI จะจับภาพผู้ใช้งานในเวลาเพียง 0.01 วินาที ทำให้ภาพไม่ตึง

ผู้ใช้เพียงแค่อ่านหน้าโฮลด์แอปฯ ลงในคอมพิวเตอร์ และอัปโหลดรูปภาพที่อยู่ในชุดทำงานของตัวเอง จากนั้นแอปฯ จะทำการสร้างรูปภาพให้ดูสวยงามยิ่งขึ้นโดยใช้ AI เพื่อให้ผู้ใช้สามารถเข้าร่วมประชุมออนไลน์ผ่าน Zoom, Microsoft Teams หรือการประชุมผ่านวิดีโอต่างๆ รวมถึงสตรีมมิ่งสดบน Twitch หรือสร้างวิดีโอบน YouTube ได้เหมือนกับสวมชุดทำงานในขณะที่ยังสวมชุดนอนอยู่

นับเป็นมิติใหม่ของการทำงานยุค New Normal ที่ช่วยให้ไม่ว่าเมื่อไรก็พร้อมสำหรับการประชุมเสมอ »



ที่มา : <https://asia.nikkei.com/Business/Technology/Pajamas-at-work-AI-startup-offers-deepfake-wardrobe-for-meetings>
<https://embodyme.com/>

biped.ai สายรัดอัจฉริยะ เพื่อนร่วมทางสุดคุลของผู้บกพร่องทางสายตา



เมื่อผู้คนในโลกกว่า 40 ล้านคนเป็นคนตาบอด และเกือบ 300 ล้านคนต้องทนทุกข์ทรมานจากความบกพร่องทางสายตา biped สตาร์ทอัพในสวีเดนจึงไม่รอช้าทำการผลิต biped.ai สายรัดอัจฉริยะที่สวมใส่บนไหล่ออกมา เพื่อช่วยตรวจจับสิ่งกีดขวางและบอกล่วงหน้าให้ผู้ใช้สามารถหลบหลีกได้ทันและใช้ชีวิตอย่างปลอดภัยมากขึ้น

โดยได้รับแรงบันดาลใจจากรถยนต์ไร้คนขับ สายรัดอัจฉริยะที่ว่ามาพร้อมกับกล้อง 3 มิติที่คอยตรวจจับ ติดตาม และตรวจสอบการเคลื่อนไหวของวัตถุรอบตัวผู้ใช้ในมุมมอง 170 องศา โดยมีซอฟต์แวร์เป็นตัวแทนการตัดสินใจของสิ่งกีดขวางที่เป็นอันตราย ซึ่งจะมีการแจ้งเตือนเป็นเสียงแบบ 3D Sound ล่วงหน้าผ่านสเตอโพนหรือหูฟังบลูทูธ เพื่อช่วยให้ผู้สวมใส่สามารถหลีกเลี่ยงอุบัติเหตุหรือการชนกันได้

biped.ai ยังได้รับการออกแบบมาให้สามารถทำงานในเวลากลางวันและในที่มีมืดได้อีกด้วย เนื่องจากซอฟต์แวร์หลีกเลี่ยงสิ่งกีดขวางที่เข้มนั้น อาศัยกล้องอินฟราเรดคุณภาพสูง ซึ่งช่วยให้ทำงานได้ในทุกสภาวะนั่นเอง

ถือเป็นอีกขั้นของอุปกรณ์และความก้าวหน้าที่กำลังถึงคนทุกคนโดยไม่ทิ้งใครไว้ข้างหลัง »

ที่มา : <https://www.dezeen.com/2022/01/14/biped-smart-harness-visually-impaired-obstacles-ces-2022/>
<https://www.biped.ai/>

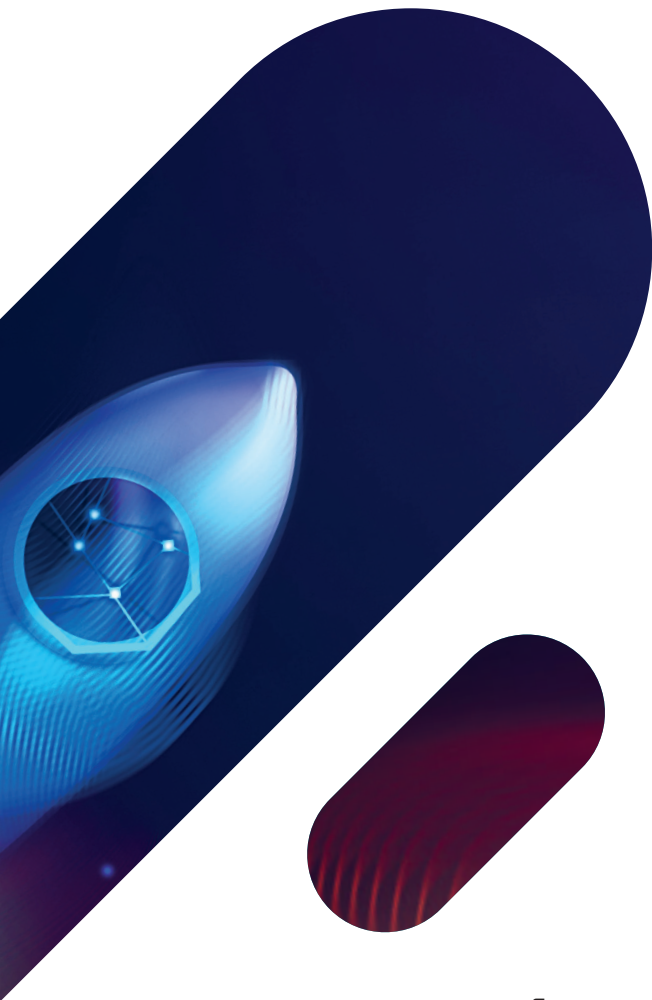


สุวัฒน์ ปรชุมภควัฒน์ Founder to Angel Investor

เปิดมุมมองนักลงทุน แบบคนรู้ใจสตาร์ทอัพ

เพราะเคยเป็น Startup ที่ผ่านประสบการณ์
Raise Fund หรือการระดมทุนจากนักลงทุนมาก่อน
และเมื่อได้มาสวมหมวกการเป็น Angel Investor
หรือ “นักลงทุนอิสระ” ทำให้ สุวัฒน์ ปรชุมภควัฒน์
ผู้ร่วมก่อตั้ง SKOOTAR เข้าใจทั้งสองบทบาทเป็นอย่างดี
รู้ถึง Mindset และความต้องการของ
Founder (ผู้ก่อตั้งสตาร์ทอัพ)
ขณะเดียวกันก็เข้าใจมุมมองของนักลงทุน
ที่ต้องการผลตอบแทนจากการลงทุน
ดังนั้น อาจเรียกได้ว่า เขาคือ
นักลงทุนที่รู้ใจ Founder นั้นเอง





จุดสตาร์ทของการเป็น Angel Investor

ในฐานะนักธุรกิจ สุวัฒน์มักจะมองหาโอกาสจากการลงทุนอยู่เสมอ จนกระทั่งเมื่อ 6 ปีก่อน จากการได้เข้าไปช่วยให้คำปรึกษา แนะนำ ในฐานะรุ่นพี่ที่มีประสบการณ์ให้กับ Startup น้องใหม่ในเวลานั้น นั่นก็คือ Seekster แพลตฟอร์มรวมแม่บ้านและคนทำงานสารพัดช่าง ด้วยความที่รู้จักกันดีและคลุกคลีกันมานานจึงอยากที่จะสนับสนุน ทำให้ตัดสินใจเข้าไปลงทุน และถือได้ว่าเป็นจุดเริ่มต้นบนเส้นทาง Angel Investor

“ตอนนั้นไม่รู้สึกรู้ว่ามีความเสี่ยงเลย อาจเป็นเพราะว่าใกล้ตัวเรา เป็นธุรกิจที่รู้จักอยู่แล้ว ดูแลแนะนำกันอยู่ รู้จักทั้งทีม ทั้งตลาด จริงๆ แล้ว Seekster กับ SKOOTAR คือ ตลาดเดียวกัน เป็น B2B เหมือนกัน เพียงแต่ว่าคนละบริการเท่านั้นเอง สิ่งเหล่านี้เลยทำให้ไม่รู้สึกรู้ว่ามีความเสี่ยง ก็เลยลงทุนไปด้วยเงินส่วนตัว”

มาถึงวันนี้สุวัฒน์ยังคงมีการลงทุนเพิ่มใน Startup รายอื่นๆ มาอย่างต่อเนื่อง รวมแล้วทั้งสิ้น 12 รายด้วยกัน โดยเกือบทั้งหมดเป็น Startup ในกลุ่ม Early Stage เพราะนั่นคือ หน้าที่ของ Angel Investor อยู่แล้วที่ต้องเข้ารอบแรก และในการเลือกลงทุนนั้น สุวัฒน์บอกว่า เขาจะเลือกลงทุนในธุรกิจที่ “เขาสามารถให้ความช่วยเหลือกับ Startup รายนั้นได้”

“ผมเป็นสตาร์ทอัพมาก่อน ทำให้ผมค่อนข้างรู้ใจ Founder รู้ว่าเขาต้องผ่านอะไรมาบ้าง ดังนั้น คำว่าช่วยเหลือของผม คือ ช่วยได้ทุกอย่าง ตั้งแต่แนะนำเรื่อง Operation เรื่อง Marketing เรื่อง Raise Fund เราจะไม่ใช่แค่การลงเงินอย่างเดียวแล้วหายไป ขณะเดียวกัน เราก็รู้ด้วยว่า คนที่เป็น Angel Investor การจะได้ ROI (Return on Investment) หรือ ผลตอบแทนจากการลงทุนคืน ก็ต่อเมื่อต้อง Raise Fund รอบถัดไป เพราะฉะนั้น หน้าที่หนึ่งของเราคือ ต้องช่วยให้เขาเติบโตให้ได้ Angel Investor ที่ดี ผมว่าต้องเป็นที่ปรึกษา ให้เขาได้ด้วย”

หลักเลือกลงทุนในสโตร์ “สุวัฒน์ ปฐมภักวินต์”

หลักของการเลือกลงทุน แน่นอนว่า Angel Investor แต่ละคนย่อมมีวิธีคิด ความสนใจไม่เหมือนกัน สำหรับตัวของสุวัฒน์บอกว่า การเลือกลงทุนของเขาจะดูจากองค์ประกอบหลายๆ อย่างรวมกัน อาจไม่จำเป็นต้องดีที่สุด เก่งที่สุด หรือใหญ่ที่สุด เพราะไม่มี Startup รายไหนที่เพอร์เฟกต์ไปทั้งหมด Startup คือ การทำไป ปรับไป เปลี่ยนแปลงแล้วก็พัฒนาขึ้นไปเรื่อยๆ ดังนั้น หลักของการเลือกลงทุน จึงไม่ได้มองที่เรื่องใดเรื่องหนึ่ง แต่ต้องเป็นการมีกซ์กันระหว่าง 4 ปัจจัยต่อไปนี้ที่สุวัฒน์ใช้สำหรับการพิจารณาลงทุนใน Startup

• อยู่ในธุรกิจไหน?

อย่างที่กล่าวไว้ข้างต้น Angel Investor แต่ละคนมีความสนใจต่างกัน เช่น บางคนสนใจลงใน Cannabis บางคนชอบลงใน Cryptocurrency บางคนอยากลงใน FinTech แต่โดยส่วนตัวของสุวัฒน์นั้นเขาจะสนใจลงทุนในกลุ่ม B2B และ Cryptocurrency ดังนั้น ในการพิจารณาลงทุนอย่างแรกที่ต้องดูคือ เขาอยู่ในธุรกิจไหน หากอยู่ในตลาดที่ตนเองสนใจ ก็จะมีโอกาสมากขึ้น เพราะ Angel Investor ใช้เงินตัวเองลงทุน ฉะนั้น ต้องเป็นสิ่งที่ตัวเองชอบ เชื่อ และเข้าใจ

สุวัฒน์ยกตัวอย่างให้ฟังว่า บางสตาร์ทอัพที่เคยมา Pitch ตลาดตีมาก แต่ Execution Plan หรือ การลงมือทำให้ได้ตามแผนไม่ตรงกับที่ตัวเขาคิดจึงเลือกที่จะไม่ลงทุน หรือบางรายทีมเก่งมาก มีประสบการณ์มากด้วย แต่เลือกตลาดที่เขาไม่เชื่อ จึงไม่ลงทุนเช่นกัน

• ทีมเป็นอย่างไร?

เรื่องของทีมเป็นอีกสิ่งสำคัญในสายตานักลงทุน หากเป็นทีมที่มีประสบการณ์ นักลงทุนจะดูว่าเขาทำอะไรมาบ้าง ส่วนใหญ่ทีมที่มีประสบการณ์มาแล้ว Execution Plan จะสะท้อนกับประสบการณ์ของเขาเลย แต่ถ้าเป็นทีมหน้าใหม่ อาจต้องดูว่าทีมเป็นอย่างไร มีความ Genius หรือไม่ Execution Plan ของเขาไปได้กับไอเดียหรือสิ่งที่เขาฝันไว้หรือไม่ เป็นต้น

• Valuation สูงเกินมาตรฐานหรือไม่?

สิ่งหนึ่งที่พบบ่อยครั้ง คือ ส่วนใหญ่ Founder ที่ไม่มีประสบการณ์มักจะให้ Valuation ตัวเองเกินมาตรฐานไปค่อนข้างมาก เช่น Valuation ของ Startup บางรายแพงเกินไป 400-500 เปอร์เซนต์ ในขณะที่มีเพียงแค่อิเดียเท่านั้น จุดนี้เองที่จะทำให้นักลงทุนปฏิเสธ เพราะด้วยราคาที่สูงเกินไป ดังนั้น ไม่ว่าคุณจะเก่งแค่ไหน หรือธุรกิจจะอยู่ในตลาดที่ดีมากอย่างไรก็ตาม โอกาสที่จะไม่ได้รับการลงทุนก็มีสูง จึงต้องระวังเรื่องนี้ไว้ด้วย

• มี Product พร้อมอยู่แล้วหรือไม่?

ปัจจัยสุดท้ายคือ หาก Startup รายไหนมี Product ออกมาแล้ว หรือมีการทดลองทำมาแล้วระดับหนึ่ง จะมีภาษีดีกว่ารายใหม่ที่มีเพียงไอเดีย

สำหรับโอกาสในการเข้าถึงเงินทุนจาก Angel Investor สุวัฒน์บอกว่ายังมีอยู่ตลอด เพียงแต่ Startup อาจต้องออกแรงและทำการบ้านมากขึ้น เพราะนักลงทุนกลุ่มนี้มักจะไม่ค่อยเปิดตัวหรือเป็นฝ่ายเข้าหา Startup ก่อน

“อย่างผมเองก็ไม่ได้ออกไปหา มีคนส่งแนะนำเข้ามาให้ ดังนั้น Startup อาจต้องพยายามรู้จักคนนี้ ให้คนนั้นแนะนำ เพื่อเข้าถึงตัว Angel Investor อย่างตอนนี้พวกผมเองก็มีการตั้งกลุ่มส่วนตัวขึ้นชื่อว่า Unfold เป็นการรวมตัวกันของ 5 คน มีผม มีคุณอมฤต เจริญพันธ์, คุณเท็ด ไปชะกฤษณะ ธีระพัฒน์, คุณทิวา ยอร์ค และคุณมะเหมี่ยว ปารดา ทรัพย์ประเสริฐ อาจพูดตรงนี้ได้ว่า ถ้าเริ่มต้นไม่รู้ว่าจะไปไหน สเตปแรกติดต่อพวกเรามาก่อนก็ได้ ถ้าไม่ตรงกับความสนใจของเรา ก็อาจจะส่งต่อไปให้นักลงทุนคนอื่นๆ ได้”

เรียกได้ว่า Angel Investor ยังคงเป็นโอกาสสำคัญที่จะช่วยสานฝันของ Startup ให้กลายเป็นจริงได้ เช่นเดียวกับ กองทุนพัฒนาผู้ประกอบการ เทคโนโลยีและนวัตกรรม หรือ TED Fund ก็ถือเป็นส่วนหนึ่งของการช่วยให้ก้าวแรกของ Startup สามารถออกเดินไปข้างหน้าได้ง่ายขึ้นเช่นกัน ►



รู้ก่อน!! เกินเข้าหา Angel Investor

- คิดให้ดี ต้องการเงินจริงไหม ต้องการทำอะไร Valuation เท่าไร ทำการบ้านมาให้ชัด แล้วค่อยนำเสนอต่อนักลงทุน
- ต้องมี Traction มาก่อน เป็นหน้าใหม่ยังต้องทำ Traction เพื่อให้คนเชื่อ พิสูจน์ให้เห็นว่าธุรกิจสามารถเป็นไปได้
- ทีมเป็นเรื่องสำคัญ ธุรกิจจะอยู่ได้หรือไม่ ขึ้นอยู่กับ Co-founder ว่าทำงานร่วมกันได้ดีแค่ไหน
- ควรมี Mentor หารุ่นพี่ หรือผู้ที่มีประสบการณ์ มาช่วยให้คำปรึกษา แนะนำ

Globish แซ่วิธีหลุดกับดัก Zombie

ตัวการอุดการเติบโต Startup

เริ่มต้นว่ายากแล้ว! การทำให้เติบโตยิ่งยากกว่า!! ไม่แปลกใจว่าทำไมถึงมี Startup ติดกับดักการเป็น Zombie ที่เผชิญกับระยะ “ไม่ตายแต่ก็ไม่โต” อยู่เป็นจำนวนมาก แล้วถ้าไม่ยากติดกับดักที่วันนี้ต้องทำอะไร? **ชั้นชีวัน วงษ์เสรี ผู้ร่วมก่อตั้ง Globish** สถาบันสอนภาษาอังกฤษรูปแบบใหม่ หนึ่งใน Startup ที่ได้ชื่อว่าประสบความสำเร็จ มีคำตอบมาให้รู้กัน...

จะเติบโตได้ ต้องปรับตัวให้เป็น

กว่าจะเติบโตอย่างที่เห็นทุกวันนี้ Globish เคยผ่านประสบการณ์ “ล้มเหลว” มาก่อน จากจุดตั้งต้นที่เริ่มด้วยการเลียนแบบ Business Model ของญี่ปุ่น ด้วยความคิดที่ว่าถ้าในญี่ปุ่นทำสำเร็จ ในไทยก็ต้องสำเร็จเหมือนกัน แต่ปรากฏว่า 2 ปีแรกของการทำธุรกิจ เรียกได้ว่าเข้าขั้น “เจ๊ง” เลยทีเดียว

จากความล้มเหลวนำมาสู่การเรียนรู้ว่า ถ้าอยากเติบโตต้องไม่ยึดติดกับไอเดีย หรือ Product เดียว โดยเบื้องหลังความสำเร็จของ Globish คือ “การปรับตัวอยู่ตลอดเวลา” โดยทุกช่วงของ Startup ไม่ว่าจะเป็น Problem Solution Fit, Product Market Fit ไปจนถึงการ Scale up จำเป็นต้องมีการปรับเปลี่ยนอยู่ตลอด โดยอาศัยการศึกษาความต้องการลูกค้าและการเปลี่ยนแปลงของตลาด

“แม้เรามี Product ที่ค่อนข้างประสบความสำเร็จ แต่เราก็กังมีการคุยกับลูกค้าอยู่ตลอดเพื่อให้ Feedback เมื่อก่อนเราไปถึงบ้านลูกค้าเลย สัมภาษณ์เป็น 100 คน เพื่อให้รู้ว่าเขาอยากได้อะไรและดูว่า Product ที่เรามีตอบปัญหานั้นได้ไหม จะเห็นว่า Product เรามีการเปลี่ยนจากคอร์สเรียนสำหรับผู้ใหญ่อย่างเดียว เพิ่มเป็นคอร์สเรียนสำหรับเด็ก มีทั้งการเรียนแบบตัวต่อตัว แบบกลุ่ม ทั้งหมดนี้มาจากการปรับตามความต้องการของลูกค้า ทำให้เราหาเจอ Growth Engine ที่ทำให้ธุรกิจโตได้”

รู้กัน 3 Factors กับกับดักการเป็น Zombie

สำหรับธุรกิจที่ไม่อยากติดกับดัก Zombie อาจต้องระวัง! สิ่งเหล่านี้ซึ่งจากประสบการณ์ที่ผ่านมาของชั้นชีวัน ได้สรุป 3 ปัจจัยหลักที่ทำให้ธุรกิจตกอยู่ในสถานการณ์ไม่ตายแต่ไม่โต

- **ตลาดเล็กเกินไป** การทำธุรกิจโดยไม่ศึกษาว่าตลาดมีขนาดใหญ่พอหรือไม่ อาจทำให้เติบโตได้ยาก ดังนั้น ถ้าคุณต้องเป็น Zombie เพราะตลาดเล็ก ก็ควรเปลี่ยนตลาดใหม่ หรือออก Product ใหม่แต่อยู่ในตลาดเดิม



- **ขยายทีมไม่ได้** Startup หลายคนไม่เก่งเรื่องของการ Scale Team หรือว่า Leadership ทำให้ไม่สามารถขยายทีมได้ ซึ่งทีมมีส่วนสำคัญในการทำให้ธุรกิจเติบโต ดังนั้น วิธีทำให้หลุดจากกับดัก Zombie เพราะปัญหาเรื่องทีม อาจใช้การหาที่ปรึกษาด้าน Team Management หรือ Leadership เข้ามาช่วย

- **หา Growth Engine ไม่เจอ** การไม่รู้ว่าตัวเองควรต้องทำอะไรเพื่อให้เติบโตอย่างต่อเนื่อง เป็นอีกปัจจัยที่ทำให้กลายเป็น Zombie วิธีแก้คือ อาจต้องคอยมองคู่แข่งในตลาดที่เราพัฒนามากกว่าเรา ดูว่าเขาทำแบบไหน แล้วเอามาปรับให้เข้ากับธุรกิจของตัวเอง เพื่อหา Growth Engine นั้นเอง

ได้เวลาเช็กตัวเองอีกครั้ง ดูสิว่าเข้าข่ายที่จะกลายเป็น Zombie หรือไม่ เพราะถ้ารู้แล้วรีบแก้ไขแต่เนิ่นๆ ธุรกิจคุณก็จะเดินไปข้างหน้าเติบโตได้ไม่มีสะดุดแน่นอน ▶

LetsFunds

แหล่งรวมเงินทุนของ SME

.....

ด้วยเข้าใจหัวอกของ SME เป็นอย่างดีว่า
การหาเงินสักก้อนมาขยายธุรกิจไม่ใช่เรื่องง่าย “ธนฤช กาโบ”
ที่ผันตัวเองจากเจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อของธนาคารมาเป็น
Startup สายฟินเทค จึงได้นำ Pain Point
ดังกล่าวมาพัฒนาแพลตฟอร์มที่มีชื่อว่า LetsFunds
แหล่งรวมเงินทุนสำหรับผู้ประกอบการ SME
แบบ One Stop Service



“เราอยากจะทำนวัตกรรมมาช่วยผู้ประกอบการให้ประสบความสำเร็จในการทำธุรกิจ นี่คือวิสัยทัศน์ของบริษัทตั้งแต่วันแรก อีกอย่างผู้ประกอบการจำนวนไม่น้อย ยุ่งอยู่กับการทำธุรกิจ ไม่มีความรู้ด้านสินเชื่อ ไม่รู้ว่านอกจากเงินกู้ธนาคารแล้ว ยังมีเงินช่วยเหลือแบบให้เปล่า (Grant) อย่างเช่น TED Fund ด้วย เราจึงรวบรวมแหล่งเงินทุนจากภาครัฐและสถาบันการเงินมาไว้บนแพลตฟอร์มเดียวเพื่อช่วยให้เหล่าผู้ประกอบการเข้าถึงเงินทุนได้ง่ายขึ้น”

จากไอเดียพัฒนาดังต้นเป็นธุรกิจได้ ส่วนหนึ่งเพราะเงินทุนความรู้ และพันธมิตรที่ได้รับจาก TED Fund ธนฤชในฐานะ CEO & Co-founder บริษัท แอลเอฟฟินเทค จำกัด เล่าถึงโมเดลธุรกิจของ LetsFunds ว่าเป็นแพลตฟอร์มที่ช่วยเตรียมความพร้อมก่อนเข้าถึงแหล่งเงินทุนให้กับ SME โดยระบบจะสกรีนคุณสมบัติให้เข้ากับหลักเกณฑ์ของธนาคาร Non-bank หรือโครงการทุนให้เปล่าต่างๆ โดยที่ผู้ประกอบการไม่ต้องเดินทางไปแหล่งทุนแต่ละที่ให้ยุ่งยากสามารถปรึกษาผ่านระบบได้ หาก SME ได้รับเงินกู้ บริษัทก็จะได้ค่าคอมมิชชั่นเป็นการตอบแทน โดยปัจจุบันมูลค่าเงินทุนที่ LetsFunds มีส่วนช่วยผู้ประกอบการไปแล้วอยู่ที่ประมาณ 15 ล้านบาท ส่วนใหญ่เป็น Micro SME

ถึงวันนี้ นอกจาก LetsFunds ธนฤชยังได้ตกผลึกแนวคิดและต่อยอดพัฒนาแพลตฟอร์มเพิ่มขึ้นอีก นั่นคือ InteGreat สำหรับติดตาม

กระบวนการบ่มเพาะผู้ประกอบการ และ MANAWORK ระบบบริหารจัดการที่ช่วยให้การทำงาน Work from Home มีประสิทธิภาพมากขึ้น

“เราต้องการจะเป็น One Stop Service ในการพัฒนาผู้ประกอบการเปรียบเหมือนเราเป็นเรือจ้างสร้างเครื่องมือ ออกแบบ Journey เพื่อส่งเสริมให้ผู้ประกอบการเติบโตอย่างแข็งแกร่ง และในฐานะที่เราที่มีข้อมูลของผู้ประกอบการอยู่ในมือ เราพยายามเป็นกระบอกเสียงแทนพวกเขา ในการพูดคุยกับสถาบันการเงินและหน่วยงานต่างๆ เพื่อร่วมกันส่งเสริมผู้ประกอบการให้ถึงที่สุด เรามองว่าถ้าผู้ประกอบการติดปีกได้เขาไปต่อเองได้สบาย

และที่สำคัญการทำธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ นอกจากเงินทุนแล้วนวัตกรรม ถือเป็นอีกหัวใจสำคัญในการทำธุรกิจยุคนี้หรือแม้แต่ในอนาคตสิ่งที่เราคาดหวังและอยากให้เห็น คือ ผู้ประกอบการในเมืองไทยสามารถคิดค้นนวัตกรรมได้ เพราะเราอยากเห็นผู้ประกอบการไทยเติบโตอย่างมีศักยภาพอย่างแท้จริง” ▶

Key Success

- เข้าใจ Pain Point ของผู้ประกอบการ
- แพลตฟอร์มถูกออกแบบให้ใช้งานง่าย
- มี Big Data ที่สามารถต่อยอดธุรกิจได้



AGNOS

มิตรแท้ดูแลสุขภาพ

.....

“เป็นไปไม่ได้ไหมที่จะพัฒนาเทคโนโลยีหนึ่งขึ้นมา
เพื่อให้คนไทยมีความรู้ด้านสุขภาพมากขึ้น
ปรึกษาได้ตลอดเหมือนกับมีเพื่อนเป็นหมอ
ถึงเราจะไม่ใช่ที่แรกในโลกที่ทำ
แต่เรามีทางเลือกกว่าจะพัฒนาเอง
หรือจะรอให้เทคโนโลยี
จากต่างประเทศเข้ามา”

ความตั้งใจอันแรงกล้าของ ดร.ปพนวิช ชัยวัฒน์โนดม CEO & Co-founder บริษัท แอ็กโนสเฮลท์ จำกัด ที่ฝันอยากจะทำเทคโนโลยีด้านเฮลท์แคร์เป็นของคนไทย ทำให้ TED Fund เติบโตที่จะให้โอกาสโดยมอบเงินทุนจำนวน 1.5 ล้านบาท ภายใต้โครงการยุววิสาหกิจเริ่มต้น (TED Youth Startup) เพื่อไปต่อยอดแพลตฟอร์ม Agnos ที่มีระบบปัญญาประดิษฐ์ (Artificial Intelligence : AI) เป็นตัวช่วยในการตรวจวิเคราะห์อาการของโรคให้กับผู้ใช้งาน จาก 10 โรคขยายเป็น 100 โรค

แม้จะไม่ได้เป็นหมอ แต่ ดร.ปพนวิช ที่มีดีกรีจบปริญญาเอกด้านวิศวกรรมศาสตร์ที่ MIT ใช้คอนเนกชันที่มีรวมตัวผู้เชี่ยวชาญในสาขาอาชีพต่างๆ เช่น แพทย์ วิศวกร ให้มาร่วมกันพัฒนาแพลตฟอร์มโดยแนวคิดของ Agnos จะจำลองสถานการณ์เสมือนเวลาไปหาหมอ ทั้งนี้ AI จะใช้ชุดคำถามที่หมอมักใช้ถามคนไข้ ชักประวัติและอาการของผู้ที่เข้ามาใช้บริการบนแอปพลิเคชันอย่างละเอียด ก่อนจะวิเคราะห์และสรุปโรคที่มีความน่าจะเป็น พร้อมคำแนะนำที่เหมาะสม รายไหนอาการไม่หนักสามารถซื้อยารับประทานเองได้ กับพาร์ตเนอร์อย่างร้านยากรุงเทพ ที่มีอยู่ 107 สาขาทั่วกรุงเทพฯ ซึ่งปัจจุบันมีบริการส่งยาให้ถึงบ้าน ส่วนรายไหนจำเป็นต้องพบแพทย์ก็แนะนำแพทย์ที่เหมาะสมกับโรคและอาการ

“ตอนนี้ทดสอบระบบไปมากกว่า 1 แสนเคส ได้ผลแม่นยำกว่า 90 เปอร์เซ็นต์ เราไม่ได้ต้องการให้ AI มาวินิจฉัยโรคแทนหมอ เราใช้ AI เพื่อคัดกรองและดูแลสุขภาพในเบื้องต้น ตอนนี้ความสามารถของระบบครอบคลุม 170 โรค โดยมีเป้าหมายพัฒนาไปให้ถึง 200 โรคภายในสิ้นปีนี้”



Key Success

- มีความเชื่อและมี Passion ที่มากกว่าเรื่องเงิน
- หา Reason to Exist ทำไมต้องเป็นเราที่ทำธุรกิจนี้
- สร้าง Value Creation และ Value Capturing เพื่อความยั่งยืนของธุรกิจ

ช่วงต้นปี 2564 ที่เปิดตัวแพลตฟอร์มนี้ ก็เป็นช่วงเวลาที่โรคโควิด-19 อุบัติขึ้นมานับโลกพอดี สตาร์ทอัพไทยสายเฮลท์เทคจึงต้องปรับตัวและเรียนรู้โรคอุบัติใหม่นี้อย่างรวดเร็ว ด้วยการนำระบบ AI ไปช่วยชาติในการประเมินอาการและคัดกรองความเสี่ยงผู้ป่วยโควิด-19 รวมทั้งผู้ที่มีปัญหาทางสุขภาพจิต ซึ่งพบสูงมากในช่วงเวลาดังกล่าว

“ต่อไปเราหวังจะเชื่อม Agnos เข้ากับระบบการรักษาของโรงพยาบาลด้วยดิจิทัลแบบไร้รอยต่อ รวมทั้งขยายให้ครบวงจรไปถึงระบบการดูแลคนไข้ต่อเนื่องสำหรับดูแลคนไข้ที่มีอาการเรื้อรัง เช่น กลุ่มโรคมะเร็ง โรคจิตเวช เพื่อช่วยให้คุณหมอทำงานง่าย ประหยัดเวลา ลดข้อผิดพลาดในการดูแลคนไข้ ส่วนคนไข้ก็ได้รับประสบการณ์การดูแลสุขภาพที่ดียิ่งขึ้น” ดร.ปพนวิชกล่าว ▶



TED FELLOW

เครือข่ายบ่มเพาะความสำเร็จให้ Startup

การจะทำให้เมล็ดพันธุ์ Startup งอกเงย และเติบโตได้อย่างแข็งแกร่งนั้น จำเป็นต้องอาศัยกลไกการสนับสนุนที่เรียกว่า Incubator หรือ โครงการบ่มเพาะผู้ประกอบการ Startup ช่วงเริ่มต้น ตั้งแต่มีแค่ไอเดีย ไปจนถึงการพัฒนาไอเดีย จัดหาทีม วางแผนโมเดลธุรกิจ สร้างผลิตภัณฑ์ตัวต้น (Minimum Viable Product : MVP) หา Product Market Fit ตลอดจนการสนับสนุนอื่นๆ เพื่อจะช่วยให้ไอเดียเหล่านั้นๆ ของ Startup เกิดเป็นรูปแบบธุรกิจที่มีประสิทธิภาพได้จริง

ดังนั้น หากจะพูดให้เข้าใจง่าย จึงเปรียบได้กับ “พ่อแม่” ที่ระคอยทำหน้าที่สนับสนุน ช่วยเหลือ ให้คำแนะนำ เพื่อประคับประคอง ให้ลูกน้อยสามารถตั้งต้นและก้าวเดินไปในโลกของ Startup ได้อย่างเข้มแข็งนั่นเอง

TED Fellow เครือข่ายบ่มเพาะ Startup

TED FELLOW หรือ เครือข่ายร่วมพัฒนาผู้ประกอบการ เป็นหน่วยงานพันธมิตรของกองทุนพัฒนาผู้ประกอบการเทคโนโลยีและนวัตกรรม (TED Fund) ซึ่งถูกจัดตั้งขึ้น จากการเล็งเห็นถึงปัญหาของ Startup ที่ต้องเผชิญกับอุปสรรคมากมายในช่วงเริ่มต้นและต้องการกระจายโอกาสเข้าถึงแหล่งเงินทุน ข้อมูล และประสบการณ์การทำธุรกิจ ให้ผู้ประกอบการใหม่ TED Fellow จึงมีหน้าที่ในการบ่มเพาะ ให้คำปรึกษา แนะนำ ตลอดจนวางแผนและบริหารจัดการโครงการ พร้อมทั้งประสานงานระหว่าง TED Fund กับ Startup อย่างใกล้ชิด

TED FELLOW เป็นใคร? สนับสนุน Startup อย่างไร?

TED FELLOW เป็นเครือข่ายพันธมิตรที่ได้รับการสนับสนุนจาก TED Fund ปัจจุบันมีทั้งสิ้น 52 หน่วยงาน แบ่งเป็น ภาคกลาง 29 หน่วยงาน ภาคเหนือ 10 หน่วยงาน ภาคอีสาน 5 หน่วยงาน และภาคใต้ 8 หน่วยงาน

TED FELLOW เป็นหน่วยงานภายใต้สถาบันการศึกษา หรือหน่วยบ่มเพาะธุรกิจนวัตกรรมทั้งภาครัฐและเอกชน ที่มีประสบการณ์ด้านการบ่มเพาะธุรกิจ

TED FELLOW จะมีผู้เชี่ยวชาญในการดำเนินธุรกิจนวัตกรรมประจำอยู่ในหน่วยงาน ทำหน้าที่ให้คำปรึกษาและดูแลผู้ขอรับทุนอย่างใกล้ชิด มีความสามารถสร้างสรรค์และเชื่อมโยงธุรกิจกับนวัตกรรม เพื่อให้ผู้ประกอบการนำไปต่อยอดได้ อาจเป็นรูปแบบ Co-founding หรือ Licensing เป็นต้น

TED FELLOW มีสถานที่และสิ่งอำนวยความสะดวกในการดำเนินธุรกิจแก่ผู้ขอรับทุนด้วย

TED FELLOW มีศักยภาพที่จะบ่มเพาะผู้ประกอบการใหม่ เพื่อยื่นข้อเสนอเข้าร่วมโครงการยุววิสาหกิจเริ่มต้น (TED Youth Startup) ใน 2 โปรแกรมหลัก คือ โปรแกรมการพัฒนาแนวคิดเพื่อสร้างรูปแบบธุรกิจนวัตกรรม (Ideation Incentive Program : IDEA) ทุนมูลค่า 100,000 บาท และโปรแกรมการเริ่มต้นสร้างธุรกิจนวัตกรรม (Proof of Concept : POC) ทุนมูลค่า 1,500,000 บาทได้

TED FELLOW ทำหน้าที่ประสานการทำงาน ร่วมกับ TED Fund ผ่านกิจกรรมต่างๆ รวมถึงได้รับการอบรมพัฒนาองค์ความรู้ใหม่ๆ อย่างต่อเนื่องจาก TED Fund เพื่อช่วยให้การพัฒนาผู้ประกอบการมีประสิทธิภาพมากขึ้น ▶

สำหรับผู้สนใจเข้ารับคำปรึกษาและสมัครร่วมโครงการ สามารถติดต่อเครือข่ายร่วมพัฒนาผู้ประกอบการ (TED Fellow) โดยพิจารณาคัดเลือกรายชื่อก่อนส่งใบ และประสานงานกันได้สะดวก พร้อมข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่ เว็บไซต์ : www.tedfund.mhesi.go.th



เปิดตัว TED Market Scaling Up ปี 2565



TED Fund เปิดตัว โครงการส่งเสริมการขยายตลาดและธุรกิจของผู้ประกอบการเทคโนโลยีและนวัตกรรม หรือ TED Market Scaling Up ปี 2565 ที่มุ่งสนับสนุนและส่งเสริมให้ผู้ประกอบการสามารถขยายตลาดและธุรกิจได้ทั้งในและต่างประเทศ โดยในงานมีการจัดโชว์นวัตกรรมและมอบโล่รางวัล TED SUCCESS AWARD 2022 แก่ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ ภายใต้การสนับสนุนของ TED Fund พร้อมการเสวนาเรื่อง “การรับสมัครโครงการเพื่อขอรับการสนับสนุนทุน TED Market Scaling Up ปี 2565” »



เดินสายจัด Train the Trainer 4 ภาค

TED Fund เดินสายลงพื้นที่ 4 ภาค (กรุงเทพฯ เชียงใหม่ สงขลา ขอนแก่น) จัดกิจกรรมเตรียมความพร้อมและเสริมสร้างศักยภาพให้กับเครือข่ายร่วมพัฒนาผู้ประกอบการ (Train the Trainer) เพื่อผลักดันสร้างผู้ประกอบการเทคโนโลยีและนวัตกรรมรุ่นใหม่ โดยการจัดงานนี้มีเครือข่ายร่วมพัฒนาผู้ประกอบการ (TED Fellow) ทั้งจากภาครัฐและภาคเอกชนในพื้นที่เข้าร่วมกิจกรรมดังกล่าว »



TED Fund นำคณะสื่อมวลชนลงพื้นที่จังหวัดพะเยาและเชียงราย เพื่อติดตามผลความสำเร็จการพัฒนาผู้ประกอบการที่ได้รับการจัดสรรเงินสนับสนุนทุนเทคโนโลยีและนวัตกรรม ได้แก่ ธุรกิจสกัดกาแฟ (ชุดสกัดดีเอ็นเอที่ไม่ต้องอาศัยเครื่องปั่นเหวี่ยง) และธุรกิจเครื่องประเมินสภาพน้ำในบ่อเลี้ยงสัตว์น้ำ เพื่อให้เห็นถึงความสำเร็จและการเติบโตของผู้ประกอบการภายใต้การสนับสนุนของ TED Fund »



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