

TED Fund

Newsletter

Issue 14
January-March 2023

TED FUND
Technology and Innovation-Based
Enterprise Development Fund
กองทุนพัฒนาผู้ประกอบการเทคโนโลยีและนวัตกรรม

No.
14

Right Person...

RIGHT TEAM

กลยุทธ์สร้างทีม

คนแบบไหน? ช่วย Startup ให้สตอง



ล่าแบบ ZEBRA คัดสรร “คนที่ใช่” เข้าทีม

ฉบับก่อนหน้านี้ได้พูดถึงการเป็นผู้นำของสตาร์ทอัพแบบม้าลาย ซึ่งเปรียบเสมือนว่าฝูงที่ต้องมีการไต่ยืนและการมองเห็น ที่ยอดเยี่ยม หรือพูดง่ายๆ ว่าต้องมีทัศนคติและมุมมองที่ดีเยี่ยม ในการทำธุรกิจกันไปแล้วนั้น

มาฉบับนี้สิ่งที่สตาร์ทอัพต้องเรียนรู้ต่อ นั่นคือ เมื่อทุกอย่างก้าวของการสร้าง สตาร์ทอัพให้เติบโตและแข็งแกร่งได้อย่างยั่งยืนนั้น ไม่ใช่แค่มีผู้นำที่ดีอย่างเดียวแล้ว จะเพียงพอ แต่ยังอยู่ที่ว่า ผู้นำจะสรรหา “คน” แบบไหนเข้าร่วมทีมถึงจะเรียกได้ว่า “ใช่” และพร้อมเดินต่อไปด้วยกันได้แบบไม่ทิ้งกันไว้กลางทางอีกด้วย

การร่วมหัวจมท้ายแบบนี้ ไม่ต่างอะไรจากนิสัยของม้าลายที่จะรวมตัวอยู่ด้วยกัน เป็นฝูง ช่วยเหลือเกื้อกูล และคอยปกป้องกันและกัน เปรียบได้กับการที่จะขับเคลื่อน สตาร์ทอัพไปให้ถึงแต่ละเป้าหมายที่วางเอาไว้ นั่น ล้วนต้องอาศัยพลังของคน ทุกคนในทีม ซึ่งมีความสำคัญและต้องทำงานไปในทิศทางเดียวกัน

ดังนั้น การคัดคนเข้าร่วมทีมให้เข้ากันได้ นั่น จึงเป็นคุณสมบัติสำคัญที่สตาร์ทอัพ ในปี 2566 ต้องมี ซึ่งแม้ว่าคนจะมีความสามารถที่แตกต่างกันเหมือนกับลาย ขาว-ดำของม้าลายที่เป็นเอกลักษณ์แต่ละตัวนั้น สิ่งที่ต้องจำและลงมือทำคือ การหา “คนที่ใช่” และ “เข้ากันได้กับองค์กร” ให้เจอ เพื่อให้ธุรกิจมีพลังและแข็งแกร่ง ได้จากภายใน ▶



บอกความคิดเห็นของคุณ
ให้เราเรารู้ว่าอยาก
ปรับปรุงส่วนไหนในวารสารนี้
เพื่อให้ได้ประโยชน์สูงสุด
สำหรับท่าน ที่นี่



Cover Story

RIGHT PERSON...RIGHT TEAM

กลยุทธ์สร้างทีม

คนแบบไหน? ช่วย Startup ให้ชัดเจน

เมื่อวิถีของ Startup พุ่งไปข้างหน้าด้วยพลังของการพัฒนาสิ่งใหม่ๆ หรือค้นหาโซลูชันอะไรที่ไม่เคยมีมาก่อน เพื่อช่วยให้สิ่งที่มีอยู่เดิมนั้นดีขึ้น แคมตลอดเส้นทางกว่าจะถึงฝั่งฝันยังล้นเต็มไปด้วยความท้าทายมากมายที่รออยู่ “คนที่ใช่” คนที่กล้าคิด กล้าทำ กล้าลองผิดลองถูก กล้าเผชิญกับความผิดพลาด จึงกลายเป็นฟันเฟืองสำคัญที่จะนำพาองค์กรให้เติบโตได้อย่างยั่งยืน



แม้ว่าความกล้าจะเป็นหนึ่งในวัฒนธรรมการทำงานและเป็นจุดเริ่มต้นของการทำ Startup ที่คนในองค์กรพึงมี แต่จะอาศัยปัจจัยนี้เพียงอย่างเดียว หรือพึ่งพาแค่ใครคนใดคนหนึ่งนั้น อาจไม่ทำใหธุรกิจเดินไปสู่เป้าหมายที่วางไว้ได้ นั่นเพราะในการทำงานนอกจากการมี Right Person แล้ว ยังจำเป็นต้องมี Right Team หรือทีมที่ดีเข้ามาเติมเต็มเพื่อเติบโตร่วมกันอีกด้วย

จึงไม่น่าแปลกใจที่สิ่งสำคัญที่สุดที่จะทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จได้ก็คือ “คน” ซึ่งในส่วนของ Startup นั้น ในช่วงแรกของการเริ่มต้นจะไม่ค่อยมีปัญหาเรื่องของคนหรือทีมงาน

เพราะมีคนน้อยมากแค่ 3-5 คนเท่านั้น จึงทำให้คุยกันได้ง่าย แต่ปัญหามักเกิดเมื่อมีการขยายธุรกิจ

ในเรื่องนี้ มณีนรัตน์ อนุโลมสมบัติ CEO ของ Sea Thailand ดำเนินธุรกิจ Garena ผู้พัฒนาและให้บริการเกมออนไลน์ ROV, Point Blank, FIFA Online ฯลฯ SeaMoney ผู้ให้บริการดิจิทัลเพย์เมนต์และการเงินดิจิทัลในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ และ Shopee แพลตฟอร์มอีคอมเมิร์ซ ให้ความเห็นว่า เนื่องจากการขยายธุรกิจของ Startup มักจะโดนกดดันด้วยความเร็ว การรับคนเข้ามาร่วมทีมในช่วงเวลานี้จึงมองแค่ทักษะความสามารถที่จะมาช่วยเสริม

ในสิ่งที่ขาดมากกว่าการคิดว่าอยากได้คนแบบไหน จนสุดท้ายแล้วคนที่รับมาจึงมักจะมีปัญหาตามมาว่าเข้ากับวัฒนธรรมองค์กรไม่ได้นั่นเอง

“ปัญหาเรื่องคนของ Startup ส่วนใหญ่จะอยู่ในช่วง Stage กลางๆ ทำให้ต้องหันกลับมาจัดการเรื่องคน โดยต้องอาศัยการสื่อสารเพิ่มมากขึ้น เพื่อให้คนในทีมเห็นเป้าหมายเดียวกัน ถึงแม้จะมีความต่างในความคิดหรือมีความเก่งคนละด้าน แต่อย่างน้อยก็วิ่งไปในทางเดียวกัน ซึ่งเป็นหน้าที่ของผู้ก่อตั้งหรือ CEO ถ้าสามารถปลดล็อกปัญหาตรงนี้ได้ก็สามารถ Scale up ได้”



มนิรัตน์ อนุโลมสมบัติ

4 Right Mindset ที่ต้องตามหาในตัวคน

เมื่อศักยภาพของทีม คือ หัวใจที่จะช่วยส่งเสริมให้ Startup สามารถเติบโตได้อย่างยั่งยืน แต่การจะมีทีมที่ดีได้นั้นต้องเริ่มจากการมีหน่วยย่อยอย่างคนที่ดีก่อน ซึ่ง 4 Mindset ต่อไปนี้ คือ สิ่งที่ต้องคัดสรรมองหาในตัวคน

- 1 Ownership Mindset** ความคิดของความเป็นเจ้าของ สิ่งจำเป็นอันดับแรก ที่คนในทีมต้องมี เพราะความรู้สึกรับรู้ของการเป็นผู้ประกอบการนี้เองจะหล่อหลอมให้เกิดความรับผิดชอบในสิ่งที่เกิดขึ้น
- 2 Adaptive Mindset** การสร้างความคุ้นชินต่อการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้น และสามารถจัดการได้อย่างรวดเร็ว แน่นอนว่า ตลาดที่ขับเคลื่อนด้วยดิจิทัลนั้น มีการปรับเปลี่ยนเร็วมาก ดังนั้น คนทำงาน Startup จึงอยู่ในโลกที่มีความเปลี่ยนแปลงเกิดขึ้นตลอดเวลา และต้องเจอกับคำว่า “ครั้งแรก” อยู่บ่อยครั้ง ดังนั้น จะทำอย่างไรให้คนรู้สึกชินได้กับคำว่าครั้งแรก และสามารถที่จะจัดการกับสิ่งที่เจอข้างหน้าได้อย่างรวดเร็ว
- 3 Open Mindset** การเปิดใจยอมรับสิ่งใหม่ โดยเฉพาะมุมมองการแก้ปัญหา จะทำให้การทำงานและการพัฒนาโปรดัคต์มีความครบถ้วนด้วยมุมมองที่ครอบคลุมมากกว่า
- 4 Growth Mindset** ความพร้อมที่จะปรับปรุงพัฒนาสิ่งที่เป็นอยู่ให้สามารถดีขึ้นได้

3 Right Skillset ที่ต้องสรรหา

นอกจากเรื่องของ Mindset แล้ว ชุดทักษะที่จำเป็นต้องมีในตัวบุคคลยังเป็นสิ่งที่ต้องสรรหาเพิ่มเติม เพื่อช่วยให้ธุรกิจไปต่อได้ ซึ่งประกอบด้วย

1 ทักษะความคิดและความสามารถในการแก้ปัญหา

หลายคนอาจคิดว่า การแก้ปัญหา เป็นสิ่งที่ยาก แต่แท้จริงแล้วสิ่งที่ยากกว่า กลับเป็น “การคิดตั้งโจทย์” เช่น ตั้งโจทย์ว่า ลูกค้าอยากได้อะไร ถ้าตั้งโจทย์กว้างเกินไป ก็จะทำให้แก้ได้ยาก ดังนั้น ทักษะที่ต้องมีคือ หลังจากตั้งโจทย์เสร็จแล้วสามารถแก้ปัญหา นั้นได้หรือไม่ และถ้าแก้ได้หลังจากนั้นก็จะต้องรู้จักตั้งโจทย์ใหม่ต่อไปเรื่อยๆ

2 ทักษะความสามารถในการจัดการ

สามารถจัดการงานและการทำงานเป็นทีมให้สามารถเดินไปได้ตามเป้าหมายที่วางไว้สำเร็จ

3 ทักษะด้าน Digital Technology

วันนี้ไม่ว่าจะอยู่ในธุรกิจอะไร ทักษะที่จำเป็นต้องมีคือ Digital Technology ซึ่งเป็นทักษะที่ต้องพัฒนาอย่างต่อเนื่องไปเรื่อยๆ ไม่มีวันจบสิ้น

“ทั้ง Mindset และ Skillset นี้ ไม่ได้หมายความว่าทุกคนจะมีตั้งแต่วันแรก อาจจะค่อยๆ สร้างขึ้นมา แต่ที่สำคัญคือต้องมีความอดทนที่จะก้าวผ่านไปให้ได้”

Right Characteristic... คนนี้แหละใช่ คนนี้แหละชัวร์

ในการหาคนเข้าร่วมทีม นอกเหนือจากการคัดสรรคนโดยดูจากทักษะความสามารถแล้ว การที่จะทำงานร่วมกันในวัฒนธรรมองค์กรเดียวกันได้ ยังอาจต้องมองหาด้วยว่าคนคนนั้นเป็นคนแบบเดียวกันหรือเปล่า และมี Core Value แบบเดียวกันไหม เพื่อให้การทำงานไปถึงเป้าหมายได้อย่างรวดเร็ว

คำว่า “คนแบบเดียวกัน” ในที่นี้จึงเป็นเรื่องของ Characteristic คุณสมบัติหรือลักษณะนิสัยที่ตรงกัน ซึ่งมีอยู่ 3 ปัจจัยที่ควรใช้ประกอบการพิจารณา ได้แก่

- **Passion** ความชอบในสิ่งที่ทำ
- **Adaptability** ความสามารถในการปรับตัวและรับมือกับความเปลี่ยนแปลงได้ตลอดเวลา
- **Self-driven** ความสามารถที่จะผลักดันตัวเอง เพื่อให้ผ่านอุปสรรคต่างๆ

“แม้ระหว่างการทำงานจะมีความขัดแย้งเกิดขึ้นบ้าง แต่หากทุกคนในทีมมีความเข้าใจใน Core Value ขององค์กรจะช่วยให้อาจมองเห็นเป้าหมายสุดท้ายแบบเดียวกันได้”

Right Practice...

หนทางถึงคนอยู่ต่อด้วยกัน แบบยาวนาน

นอกจากนี้ ยังมี 3 ปัจจัยหลักที่จะช่วยรักษาคนให้อยู่ต่อกับองค์กรได้อย่างยาวนานคือ การทำให้เขามีกินมีใช้ มีความสุข และได้ Self-fulfillment หรือเติมเต็มในสิ่งที่พวกเขาต้องการ ซึ่งสามารถทำได้ดังนี้

• ให้คำตอบแทนที่เหมาะสม

แน่นอนว่าอันดับแรกต้องให้คำตอบแทนตามความรู้ความสามารถที่คนคนนั้นทำได้

• สร้างความสุขในการทำงาน

องค์กรต้องรู้ว่า จะทำอะไรให้คนคนหนึ่งรู้สึกอยากมาทำงาน ทำงานแล้วมีความสุข

• รู้ความต้องการของคนในทีม

เพราะความต้องการของคนแต่ละคนไม่เหมือนกัน บางคนต้องการค่าชม บางคนต้องการรางวัล จึงเป็นการบ้านขององค์กรที่ต้องหา Self-fulfillment ของคนคนนั้นให้เจอ

“Self-fulfillment เป็นสิ่งสำคัญ ซึ่งอยู่ที่หัวหน้าว่าจะมีความเข้าใจลูกน้องมากน้อยแค่ไหน เพราะลูกน้องบางคนอาจจะไม่ได้ต้องการการเลื่อนขั้น แต่เลือกที่จะมีความสุขกับงานตรงหน้าเท่านั้น การผลักดันให้เขาก้าวขึ้นไปอีกขั้น อาจจะทำให้ไม่มีความสุข ขณะที่บางคนอาจจะต้องการความก้าวหน้า ต้องการความท้าทายใหม่ๆ ตลอดเวลา เพราะฉะนั้นจะต้องจัดหางานที่มีความเหมาะสมกับความต้องการของแต่ละคนด้วย”

ดังนั้น ไม่ว่า Startup จะต้องการเดินหน้าแบบเต็มสูบมากแค่ไหน สิ่งสำคัญที่เป็นพื้นฐานในการสร้างทีมและหาคนที่ใช่ต้องเริ่มต้นมาจาก “ความเข้าใจ” ซึ่งไม่ใช่ใครแต่เป็นตัวเองก่อนว่าต้องการคนแบบไหน และหลังจากคัดกรองคนเข้ามาแล้ว จะทำความเข้าใจเขาอย่างไร ไม่ใช่แค่ว่าเขาเก่งหรือต้องการอะไร แต่เขาเป็นคนแบบไหน โดยความเข้าใจนี้เองที่จะช่วยสร้างให้เกิดปฏิสัมพันธ์อันดี และนำไปสู่การอยู่ร่วมกันในลักษณะของครอบครัวมากกว่าการเป็นเพียงแค่หัวหน้าและลูกน้องเท่านั้น ซึ่งจะช่วยเปิดประตูของความไว้วางใจซึ่งกันและกันในการทำงาน แบบที่เรียกว่าหัวหน้าไว้วางใจลูกน้อง ลูกน้องไว้วางใจหัวหน้า จนในที่สุดสามารถนำพาทีมไปสู่การเติบโตได้อย่างยั่งยืน ▶



Whiz Gambit หุ่นยนต์ดูดฝุ่น 2 in 1



เพราะยังต้องอยู่ร่วมกับโควิด-19 ไปอีกนานเท่าไร ไม่มีใครรู้ ความสะอาดและปราศจากเชื้อโรค จึงเป็นสิ่งที่คนยังต้องคำนึงถึง ด้วยเหตุนี้ Avalon SteriTech บริษัทสตาร์ทอัพในฮ่องกง จึงเข้ามาตอบโจทย์ความต้องการนี้ ด้วยการเดินทางเปิดตัว Whiz Gambit หุ่นยนต์ดูดฝุ่น 2 in 1 ที่มีฟังก์ชันทั้งการทำความสะอาดและฆ่าเชื้อโรคในเครื่องเดียว

Whiz Gambit ใช้ระบบ AI ช่วยในการขับเคลื่อนแบบอัตโนมัติ โดยมีกล้องติดตั้งเซ็นเซอร์ ที่ช่วยให้สามารถหลีกเลี่ยงผู้คน รวมถึงสิ่งกีดขวางต่างๆ อีกทั้งยังมีแปรงทำความสะอาดแบบปรับระดับอัตโนมัติ มีแผ่นกรองดักจับฝุ่น PM 2.5 มากถึง 99.7 เปอร์เซ็นต์ และในส่วนของการฆ่าเชื้อโรค Whiz Gambit มีระบบการฆ่าเชื้อทางชีวภาพที่ได้รับการรับรองจาก SGS Hong Kong และใช้เทคโนโลยีหัวฉีดที่ทำให้สารฆ่าเชื้อกระจายตัวเป็นละอองเพื่อฆ่าเชื้อโรค ที่มีขนาดเล็กกว่า 10 ไมครอน

นอกจากนี้ ยังมีระบบการแจ้งเตือนเมื่อการทำงานเสร็จสิ้นหรือเกิดข้อผิดพลาด และสามารถดาวน์โหลดแอปพลิเคชันเพื่อตั้งระยะเวลาการฉีดพ่นฆ่าเชื้อ เพื่อป้องกันการใช้สารฆ่าเชื้อ ที่มากเกินไปจนก่อให้เกิดอันตราย

นับเป็นความก้าวหน้าของเทคโนโลยี ที่สามารถสร้างสภาพแวดล้อมที่ดีต่อ สุขภาพในยุคที่คนยังต้องอยู่ร่วมกับไวรัส ▶

ที่มา • เว็บไซต์ avalonsteritech, robotlab



Steambox กล่องอาหารสดโลกร้อน



เมื่อขยะจากแพ็คเกจจิ้งอาหาร กำลังกลายเป็นปัญหาใหญ่ของโลก “กล่องอาหารแบบพกพา” ในแบบสตาร์ทอัพ จึงเข้ามาแทนที่ พร้อมกับการแก้ปัญหาให้คนได้รับประทานแบบอุ่นร้อนตลอดเวลา โดยไอเดียนี้เป็นของ Steambox สตาร์ทอัพสัญชาติเนเธอร์แลนด์ ที่ได้ผลิต Steambox The Self-Heating-Lunchbox กล่องอาหารอุ่นร้อนอัตโนมัติ ที่ใช้เทคโนโลยีไอน้ำเพื่อให้ความร้อนในการอุ่นอาหาร เทียบได้กับการนึ่ง จึงทำให้รักษารสชาติ และรสสัมผัสของอาหารไว้ได้

Steambox มาพร้อมกับการออกแบบดีไซน์ ที่มีความ Minimal ขนาดไม่ใหญ่ มีกลไกกันรั่ว แผ่นยางกันลื่น และตัวฝากล่องผลิตจากไม้ไผ่ธรรมชาติ 100 เปอร์เซ็นต์ นอกจากนี้ ยังมาพร้อมกับแอปพลิเคชัน Steambox เพื่อเพิ่ม

ความสะดวกในการใช้งานโดยเชื่อมต่อผ่าน Bluetooth ที่สามารถควบคุมการตั้งค่าเวลา การแจ้งเตือน รวมไปถึงการค้นหาสูตรอาหาร และฟีเจอร์ที่ให้ผู้ใช้งานทุกคนสามารถ แชร์ประสบการณ์การใช้ Steambox ได้ตลอดเวลา

เรียกได้ว่า เป็นกล่องอาหารที่อัดแน่นไปด้วยฟังก์ชันการใช้งานและดีไซน์ที่ทันสมัย ตอบโจทย์ไลฟ์สไตล์การใช้ชีวิตของคนยุคใหม่ที่ต้องการความสะดวก รวดเร็ว แถมยังช่วยลดขยะให้โลกได้อีกด้วย ▶

ที่มา • เว็บไซต์ Steambox, Kickstarter



a ดวง

โตด้วยแนวคิด...ทดลองก่อนลงทุน

ทุกปัญหามีโอกาสซ่อนอยู่เสมอ คำนี้ไม่เกินจริง แม้แต่ปัญหาของชาวสยาม ก็ยังถูกแปรเปลี่ยนเป็นโอกาสทางธุรกิจได้ด้วย โมเดล Startup เช่นเดียวกับ a ดวง แพลตฟอร์มดูดวงออนไลน์ ที่ใช้เวลา 5 ปีกับการสร้างชุมชนขนาดใหญ่ ที่มีผู้ลงทะเบียนใช้งานกว่า 5 แสนคน มีนักพยากรณ์เกือบ 8,000 คน และมีผู้ใช้แอ็กทิฟเดือนละ 1 แสนคน



ทดลองก่อนลงทุน

แม้จะวางกลุ่มเป้าหมายชัด แต่ยังไม่ตอบไม่ได้ว่าจะไปอย่างไรดีหรือไม่ กิตติคุณจึงเริ่มต้นจากการทดลองก่อนที่จะลงทุนเต็มตัว ด้วยการเปิด Facebook Fanpage และให้นักพยากรณ์เขียนคำทำนายดวงที่มีความกระชับ รวมถึงทำคอนเทนต์ด้วยกราฟิก การ์ตูน สีสตัส เพื่อตอบโจทย์วัยรุ่น

“เราพยายามทำคอนเทนต์ให้เข้าถึงง่าย มีความเฉพาะเจาะจง เน้นตามเทรนด์ เช่น ช่วงนี้คุณมีเกณฑ์จะคบกับใครคนเลิฟ รีบให้เพื่อนไปจองแทน เพื่อให้เข้ากับไลฟ์สไตล์ของเขา มากกว่าที่จะไปบอกว่าคุณมีเกณฑ์ทำอะไรพลาด”

ปรากฏว่าไม่ถึง 6 เดือนเพจ a ดวงที่เปิดมาก็มีผู้ติดตามถึง 100,000 คน ตอกย้ำว่าวัยรุ่นก็สนใจดูดวง ถัดมาจึงต้องทดลองต่อไปว่า กลุ่มวัยรุ่นพร้อมที่จะจ่ายเงินเพื่อดูดวงหรือไม่

“สิ่งที่เราทำคือ การจ้างนักพยากรณ์ 4-5 คนที่อายุไม่เกิน 30 ปี เพราะต้องการให้เขาสื่อสารกับกลุ่มเป้าหมายของเราได้ง่าย ทำโพสไฟล์ บอกความสามารถว่าถนัดด้านไหน แล้วเปิดให้จองดูดวงแบบง่ายๆ คือให้โอนเงินมาจองคิว แล้วเราก็มีแอดมินคอยลงคิวให้ ทำอยู่ประมาณ 3-4 เดือน พบว่าพวกเขาพร้อมจ่ายมาก โดยเฉพาะกลุ่มวัยเริ่มทำงาน มีการจองคิวยาวมาก”

เมื่อเห็นแรงซื้อ ความมั่นใจจึงเพิ่มมากขึ้น ทำให้กิตติคุณตัดสินใจเริ่มพัฒนาแอปพลิเคชัน โดยให้ความสำคัญ 2 เรื่องคือ การชำระเงินที่สะดวกง่ายและต้องสร้างประสบการณ์การใช้งานที่ประทับใจ โดย a ดวงจะครอบคลุมทั้งบทความ บริการฝากคำถามที่รองรับทั้งข้อความ เสียง และวิดีโอ การดูดวงแบบถ่ายทอดสด และดูดวงส่วนตัว

ที่ผ่านมา a ดวง เติบโตปีละ 30-40 เปอร์เซ็นต์ สะท้อนได้อย่างดีว่า ถ้าค้นเจอปัญหาที่ใช่ ไม่ว่าจะเรื่องใด ก็แปรเปลี่ยนเป็นโอกาสได้ทั้งสิ้น ▶

เริ่มต้นจากปัญหา

กิตติคุณ ยอดรัก Managing Director แห่ง a ดวง เล่าถึงจุดเริ่มต้นว่าเกิดจาก 2 Pain Point คือ 1.คอนเทนต์หรือคำทำนายดวงที่มีอยู่ทั่วไปซึ่งจะบอกกว้างๆ และบางครั้งอ่านเข้าใจยาก 2.ความไม่มั่นใจและไม่รู้จะหานักพยากรณ์ได้จากไหน

เมื่อเห็น Pain Point ที่จะนำมาสู่โอกาสทางธุรกิจได้แล้ว สิ่งที่ต้องคิดต่อคือ แล้วกลุ่มเป้าหมายคือใคร?

“จากรีเสิร์ชพบว่าคนที่ดูดวงกว่า 80 เปอร์เซ็นต์เป็นผู้หญิง และเป็นวัยผู้ใหญ่ถึงจะมีกำลังจ่าย แต่เราลองตั้งคำถามขึ้นมาว่า ถ้าเป็นกลุ่มวัยรุ่นเขาจะสนใจไหม เหตุผลที่มองกลุ่มนี้เพราะเขานัดและเข้าใจเทคโนโลยีได้ง่ายกว่า และถ้าดูไปถึง Lifetime Value วัยรุ่นจะอยู่กับเราได้ยาวนานมาก ที่สำคัญกลุ่มที่เราตั้งใจจะเจาะคือ นักศึกษาที่กำลังเรียนปี 4 และวัยเริ่มทำงาน พวกเขามีความเปราะบางในการตัดสินใจ เช่น จะเรียนต่อหรือทำงานดี ทำงานที่นี้จะมีดีไหม”

BROS BONE

วัสดุทดแทนกระดูก เชื่อมต่อการรักษาที่มีประสิทธิภาพ



ด้วยความรู้ความสามารถทางด้านวิศวกรรมผสานกับการคิดค้น วิจัย ร่วมกับทีมแพทย์ของ “ศรัณย์ ธรรมาศิริกุล” นำไปสู่การคิดค้นเทคโนโลยีเครื่องมือทางการแพทย์ที่จะเชื่อมต่อทุกคนให้เข้าถึงการรักษาที่เท่าเทียมและมีประสิทธิภาพ



ศรัณย์
ธรรมาศิริกุล

BROS BONE เริ่มต้นจากการทำวิจัยเกี่ยวกับเครื่องมือทางการแพทย์และวัสดุศาสตร์ที่ร่วมกับทีมแพทย์ คิดค้นและพัฒนาจนเกิดเป็นวัสดุทดแทนกระดูก ซึ่งได้นำไอเดียนี้เสนอขอรับทุนในโครงการยุววิสาหกิจเริ่มต้น (TED Youth Startup) โปรแกรม Proof of Concept และได้รับเงินทุนสนับสนุนจาก TED Fund ในการทำ Survey Market และการศึกษา Standard รวมถึงการเข้ามาให้ความรู้ในด้านการทำธุรกิจ การตลาด และการวางแผนการเงิน เพื่อนำธุรกิจไปสู่เชิงพาณิชย์ได้จริง

“จากข้อมูลที่ได้รับมาจากแพทย์โดยตรงทำให้รู้ว่าเครื่องมือทางการแพทย์ในประเทศไทย 95 เปอร์เซ็นต์นำเข้าจากต่างประเทศ เนื่องจากเทคโนโลยีที่มีจำกัด ทำให้ไม่สามารถผลิตเองได้แน่นอนว่าสิ่งที่ตามมาคือ ต้นทุนการนำเข้าและส่งผลกระทบต่อเนื่องสู่คนไข้ นั่นคือค่ารักษาพยาบาล ซึ่งสิทธิขั้นพื้นฐานที่สามารถเบิกคือ 2,500 บาทต่อคน แต่ในการผ่าตัดที่ต้องใช้



วัสดุทดแทนกระดูกที่นำเข้ามีค่าใช้จ่ายอยู่ที่ 4,000-6,000 บาท ทำให้คนไข้บางรายไม่สามารถรักษาด้วยวิธีการนี้ได้ จากจุดนี้จึงกลายเป็น Pain Point หลักของทีมแพทย์ที่ได้เข้ามาร่วมพัฒนากับเรา”

รวมถึงอีกไม่เกิน 4 ปีข้างหน้า ประเทศไทยจะก้าวเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุอย่างสมบูรณ์ 80 เปอร์เซ็นต์ของผู้สูงอายุมักมีปัญหาเรื่องกระดูกที่เป็นผลมาจากการรับประทานอาหารหรือการใช้ชีวิต ซึ่งแนวทางการรักษาที่ดีที่สุดคือ การผ่าตัด นอกจากนี้ ประเทศไทยยังเป็นประเทศที่เกิดอุบัติเหตุบนท้องถนนอันดับ 1 ในเอเชีย และมีหลายเคสที่ต้องได้รับการรักษาโดยการผ่าตัดเปลี่ยนกระดูก

จากสาเหตุทั้งหมดนี้ จึงนำมาสู่การคิดค้น “วัสดุทดแทนกระดูก” ที่ใช้วัสดุจาก Hydroxyapatite and Beta TCP ที่สามารถเข้ากับร่างกายมนุษย์ได้ดี และยังเป็นวัสดุที่มีความบริสุทธิ์ แข็งแรง ที่ผลิตโดยเทคโนโลยี

ที่ได้รับการถ่ายทอดมาจากสถาบันวัสดุศาสตร์ประเทศไทย (NIMS)

ศรัณย์มั่นใจว่า การใช้ BROS BONE ในการรักษา สามารถใช้งานได้เหมือนกับของต่างประเทศ แต่สิ่งที่เราเหนือกว่าคือ สามารถผลิตรูปทรงและขนาดได้ตามที่แพทย์ต้องการ ในขณะที่บริษัทต่างชาติยังไม่สามารถทำได้

“เป้าหมายต่อไปของเราคือ การสร้างความน่าเชื่อถือในตลาดโลก เราต้องยอมรับก่อนว่า การผลิตเครื่องมือทางการแพทย์ในประเทศไทย ถือเป็นอะไรที่ใหม่มาก เราจึงพัฒนา BROS BONE ให้เป็นไปตามมาตรฐาน CSDT ของไทย และก้าวสู่การผ่านมาตรฐานระดับโลก เพื่อนำเทคโนโลยีไทยออกสู่สากลแต่แรกก็ไม่ลืม Pain Point สำคัญที่จะให้คนไทยทุกคนสามารถเข้าถึงวิธีการรักษาที่ได้มาตรฐาน ด้วยราคาที่ทุกคนสามารถเข้าถึงได้” ศรัณย์กล่าวปิดท้าย

STARTING POINT

- ใช้ความรู้ผสานข้อมูลความต้องการ
- เข้าใจ Pain Point และหาแนวทางแก้ไข
- ไม่กลัวการแข่งขันแม้ในตลาดโลก

E-mail : sale@smartmedgroup.co

สนับสนุน
ความสำเร็จโดย





SHIPSPACE

ช่วยร้านออนไลน์ให้ขายคล่องแบบครบวงจร



ด้วยประสบการณ์การเปิดร้านค้าออนไลน์มากกว่า 3 ปี ทำให้ “ภาณุวัฒน์ ตรีวีรานุวัฒน์”

ได้พบกับปัญหา และความต้องการที่ร้านค้าออนไลน์ต้องเจอ
จนนำไปสู่การเริ่มต้นธุรกิจที่จะเข้ามาเป็นตัวช่วยให้กับร้านค้าออนไลน์

Shipspace เกิดจากประสบการณ์การเป็นพ่อค้าออนไลน์ที่เจอกับปัญหามากมาย ทั้งการแพ็กสินค้า พื้นที่การจัดเก็บสินค้า และระบบการจัดการหลังบ้าน จาก Pain Point ทั้งหมดนำไปสู่การสร้างโมเดลธุรกิจก่อตั้งสินค้าที่สามารถเข้าไปจัดการกับปัญหาทั้งหมดของร้านค้าออนไลน์ได้ โดยไอเดียดังกล่าวได้รับการสนับสนุนจากทาง TED Fund ในโครงการยุววิสาหกิจเริ่มต้น (TED Youth Startup) โปรแกรม Proof of Concept ที่ได้นำเงินทุนมาพัฒนาระบบซอฟต์แวร์ให้สามารถรองรับและตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้า รวมถึงการจัดจ้างทีมที่ปรึกษาเพื่อให้ความรู้ในการจัดการธุรกิจให้มีความเติบโตก้าวหน้าอย่างมั่นคง

“Pain Point ที่ร้านค้าออนไลน์แทบทุกร้านต้องเจอคือ การแพ็กสินค้าที่มีปริมาณมาก การหาพื้นที่จัดเก็บสินค้า รวมถึงการจัดการหลังบ้าน ทั้งหมดนี้ถ้าจะต้องจ้างพนักงานเพื่อเข้ามาช่วยจัดการ Fixed Cost ของร้าน ก็จะเพิ่มตามไปด้วย เราจึงได้เริ่มต้นธุรกิจก่อตั้งจัดเก็บสินค้าที่ให้บริการมากกว่าพื้นที่ เรามีบริการที่ครบวงจรตั้งแต่การแพ็กสินค้าไปจนถึงขั้นตอนการขนส่งถึงลูกค้าปลายทาง”

Shipspace สามารถดูแลจัดการระบบหลังบ้านเพียงแค่ร้านค้ากรอกข้อมูลการสั่งซื้อลงในระบบ ส่วนขั้นตอนหลังจากนั้นจะเป็นหน้าที่ของทางโกดังในการจัดการ รวมถึงสามารถวิเคราะห์และจัดเก็บข้อมูลของลูกค้า ทำให้ทราบกลุ่มลูกค้าของร้านส่วนใหญ่อยู่ที่ไหนและมาจากการซื้อผ่านช่องทางใด เพื่อให้ร้านค้าใช้ข้อมูลประกอบการตัดสินใจ

ในการขายสินค้าได้ถูกต้องตามกลุ่มเป้าหมาย เท่านั้นยังไม่พอระบบยังเป็นตัวกลางอัตโนมัติสามารถเชื่อมต่อ API เข้ากับ Marketplace ได้ทุกช่องทาง เช่น Shopee, Lazada ทำให้เมื่อมีการสั่งซื้อผ่านช่องทางนี้ ระบบจะจัดการออเดอร์แบบอัตโนมัติเพื่อช่วยลดขั้นตอนให้กับร้านค้า

เรียกได้ว่า วันนี้ร้านค้าต่างๆ ให้การตอบรับที่ดีต่อการใช้บริการของ Shipspace แม้ช่วงเริ่มต้นจะต้องเจอกับปัญหาการทำงานที่ผิดพลาดเนื่องจากประสบการณ์ที่ยังไม่มากพอ ทำให้ต้องมีการปรับโครงสร้างระบบใหม่ทั้งหมด

ภาณุวัฒน์ ตรีวีรานุวัฒน์



เพื่อให้เกิดความถูกต้องแบบ 100 เปอร์เซ็นต์ โดยการเพิ่มระบบ Barcode Matching ที่ช่วยให้การแพ็กสินค้าถูกต้องและครบถ้วน ตลอดจนสร้างความเชื่อมั่นให้กับร้านค้าที่จะเข้ามาใช้บริการกับทางโกดังของ Shipspace มากขึ้นนั่นเอง

สำหรับอนาคต ภาณุวัฒน์มองว่าต้องการจะพัฒนาให้ Shipspace เป็น One Stop Service ที่มีบริการตั้งแต่การนำเข้าสินค้า การติดต่อจัดซื้อสินค้า จัดการขั้นตอนให้ร้านค้าแบบครบวงจร และจะมีการขยายพื้นที่โกดัง รวมถึงการขยายสาขาออกสู่ต่างจังหวัด เพื่ออำนวยความสะดวก และตอบโจทย์ความต้องการของร้านค้าออนไลน์ที่มีการขยายเติบโตขึ้นทุกปี ➤

STARTING POINT

- นำ Pain Point ที่เจอมาสร้างเป็นธุรกิจ
- เข้าใจความต้องการของลูกค้าอย่างแท้จริง
- เรียนรู้จากความผิดพลาด เพื่อพัฒนาให้ดียิ่งขึ้น

Website : www.shipspace.co

Facebook : ShipSpace

Line : @shipspace

สนับสนุน
ความสำเร็จโดย

TED
YOUTH STARTUP



จับคู่ **STARTUP** แมตช์เงินทุน **TED FUND**

เมล็ดพันธุ์ต้องการน้ำ เพื่อแตกยอดอ่อนอันใด Startup ก็ต้องการเงินทุน เพื่อเติบโตขึ้น

เมื่อการเติบโตของธุรกิจ Startup ต้องพึ่งพาอาศัยเงินทุน กองทุนพัฒนาผู้ประกอบการเทคโนโลยีและนวัตกรรม (TED Fund) จึงเข้ามาช่วยสนับสนุนทุนให้กับเหล่า Startup ตั้งแต่มีแค่ไอเดีย ไปจนถึงธุรกิจเริ่มเติบโตพร้อมจะขยายตลาด ดังนั้น ถ้าคุณคือ Startup ที่มีความต้องการและคุณสมบัติเหล่านี้ นี่คือการเข้าถึงเงินทุนให้เปล่าที่มีมูลค่าสูงสุดถึงหลักล้านเลยทีเดียว

“อยากพัฒนาสินค้าต้นแบบ” จับคู่เงินทุน “TED Youth Startup”



หากคุณเป็น Startup หน้าใหม่ มีแค่ไอเดีย อยากได้เงินทุนเพื่อพัฒนาสินค้าต้นแบบ เพื่อเริ่มต้นธุรกิจ Startup สามารถขอรับทุนในโครงการ TED Youth Startup ประกอบด้วย 2 โปรแกรม ได้แก่

โปรแกรม Ideation : ทุนอุดหนุนแบบให้เปล่าเพื่อพัฒนาต้นแบบ (Mockup) และแผนธุรกิจ มูลค่า 100,000 บาท

คุณสมบัติ : บุคคลธรรมดา นักศึกษา มีสัญชาติไทย และอยู่ระหว่างการศึกษาระดับปริญญาตรี ปริญญาโท หรือปริญญาเอก หรือจบการศึกษามาแล้วไม่เกิน 5 ปี พร้อมทั้งเป็นสมาชิกของ TED Fellow

โปรแกรม Proof of Concept (POC) : ทุนอุดหนุนสมทบบางส่วนเพื่อพัฒนาต้นแบบ (Prototype) มูลค่าสูงสุด 1,500,000 บาท

คุณสมบัติ : จดทะเบียนเป็นนิติบุคคล มีผู้ถือหุ้นสัญชาติไทย ไม่น้อยกว่า 51 เปอร์เซ็นต์ และมีผู้ถือหุ้นอย่างน้อย 1 คน ต้องเป็นนักศึกษาหรือสำเร็จการศึกษามาแล้วไม่เกิน 5 ปี พร้อมทั้งเป็นสมาชิกของ TED Fellow

“มีสินค้านวัตกรรมพร้อมขาย อยากขยายตลาด” จับคู่ “TED Market Scaling Up”



แต่ถ้าคุณเป็นผู้ประกอบการที่มีผลิตภัณฑ์ หรือบริการออกสู่ตลาด มียอดขายแล้ว และต้องการขยายตลาดทั้งในและต่างประเทศ สามารถขอรับทุนในโครงการ TED Market Scaling Up

โครงการ TED Market Scaling Up : มูลค่าทุนสูงสุด 2,000,000 บาท และกิจกรรมอบรมเพื่อพัฒนาศักยภาพด้านการขยายตลาดและธุรกิจ

คุณสมบัติ : จดทะเบียนเป็นนิติบุคคล มีผู้ถือหุ้นสัญชาติไทย ไม่น้อยกว่า 51 เปอร์เซ็นต์ เคยได้รับการสนับสนุนทุนจากหน่วยงานภาครัฐทางด้านเทคโนโลยี นวัตกรรม และปิดโครงการแล้ว พร้อมกันนี้ยังมีผลิตภัณฑ์หรือบริการด้านเทคโนโลยีและนวัตกรรมที่ออกสู่ตลาดและมียอดขายแล้ว โดยผลลัพธ์หรือผลผลิตที่ชัดเจน ภายในระยะเวลาที่ได้รับการสนับสนุนทุน

เรียกว่าโอกาสมาถึงทุกคนแล้ว แต่จับคู่เงินทุนกับความต้องการให้ลุล็อก เท่านั้นโอกาสที่จะประสบความสำเร็จก็ขยับขึ้นไปอีกขั้นแล้ว »

สอบถามเพิ่มเติมได้ที่ อีเมล : tedinfo@mhesi.go.th เว็บไซต์ : www.tedfund.mhesi.go.th โทรศัพท์ : 0-2333-3700 ต่อ 4072-4075



ประกาศความสำเร็จ 3 ปี การถือให้ทุนคู่ความรู้

TED FUND GRANT DAY 2022
GRANT FOR THE GROWTH

TED Fund จัดงานมอบทุนสนับสนุนผู้ประกอบการ “TED Fund Grant Day 2022” ประกาศความสำเร็จผลการดำเนินงานในการสนับสนุนทุนอุดหนุนและองค์ความรู้ในการดำเนินธุรกิจแก่ผู้ประกอบการรุ่นใหม่ตลอด 3 ปี (2563-2565) รวมทั้งสิ้น 470 โครงการ มูลค่าทุนรวมกว่า 328 ล้านบาท และในปี 2566 ได้ตั้งเป้าสนับสนุนทุนภายใต้วงเงิน 220 ล้านบาท ▶



ทุ่มงบ 60 ล้าน เดินหน้า TED Market Scaling Up ปี '66

TED Fund ทุ่มงบกว่า 60 ล้านบาท เดินหน้าส่งเสริมผู้ประกอบการ SME และ Startup ผ่านโครงการ TED Market Scaling Up ปี 2566 เปิดรับสมัครผู้ประกอบการเทคโนโลยีและนวัตกรรมที่สนใจขยายตลาดทั้งในและต่างประเทศ พร้อมตั้งเป้าสนับสนุนจำนวน 30 ราย ให้สามารถขยายตลาดได้แบบก้าวกระโดดและต่อเนื่อง ▶



ยกทัพนวัตกรรมร่วมงาน PLANT BASED FESTIVAL 2022

TED Fund ขนทัพผู้ประกอบการที่ได้รับการสนับสนุนทุนในกลุ่ม Plant-based และ Food Tech ร่วมโชว์ผลงานนวัตกรรมพร้อมจำหน่ายให้กับผู้ที่สนใจในงาน PLANT BASED FESTIVAL 2022 ครั้งแรกในไทย พร้อมทั้งจัดให้มีเจ้าหน้าที่ให้คำแนะนำและคำปรึกษาแก่ผู้สนใจยื่นขอรับการสนับสนุนทุนจาก TED Fund มูลค่าตั้งแต่ 100,000-2,000,000 บาท ▶



TED Fund นำผู้ประกอบการไอเดียสุดเจ๋ง ร่วมแสดงผลงานเทคโนโลยีและนวัตกรรม ภายในงาน Thailand Smart City Expo 2022 งานแสดงสินค้าและเทคโนโลยีด้านเมืองอัจฉริยะระดับนานาชาติ พร้อมจัดให้มีกิจกรรมให้คำปรึกษาแก่ผู้ที่ต้องการขอรับการสนับสนุนทุนจาก TED Fund ▶



TED FUND
Technology and Innovation-Based
Enterprise Development Fund
กองทุนพัฒนาผู้ประกอบการเทคโนโลยีและนวัตกรรม



TED Fund



tedfund_



@tedfund



TED Fund



ted_fund



www.tedfund.mhesi.go.th