

TED Fund

Newsletter

Issue 16
July-September 2023

TED FUND
Technology and Innovation-Based
Enterprise Development Fund
กองทุนพัฒนาผู้ประกอบการเทคโนโลยีและนวัตกรรม

No.
16

DOUBLE IMPACT

เปิดสูตรหา**พาร์ทเนอร์**
ร่วมด้วยช่วยกันโต





หนึ่งเดียวห่วย สองคนโตก้าวหน้า

เดินทางมาถึงบทสุดท้ายของความเป็นสตาร์ทอัพสายพันธุ์ม้าลาย
กับคุณสมบัติเด่นของการเป็นสัตว์ประเภทที่อยู่รวมกันเป็นกลุ่มและเคลื่อนไหวเป็นหมู่คณะ
ซึ่งกลายเป็นจุดแข็งที่ทำให้ผู้ล่าไม่สามารถโจมตีได้ง่าย เพราะด้วยลวดลายบนตัวที่กลมกลืนกัน
ทำให้ยากที่จะแยกได้ว่าตัวไหนคือม้าลายตัวที่อ่อนแอ

เปรียบได้กับสตาร์ทอัพ หากต้องการทางลัด
ที่จะมาช่วยเสริมความแข็งแกร่งให้กับตัวเอง
การปรับ Mindset ที่ไม่จำเป็นต้องเก่งและ
เดินด้วยตัวเองเพียงลำพัง เปลี่ยนมาเป็นการ
ยื่นมือออกไปจับกับพันธมิตรทางธุรกิจ ไม่ว่า
จะเป็น สตาร์ทอัพด้วยกัน หรือองค์กรขนาดใหญ่
แม้กระทั่งนักลงทุน หรือหน่วยงานสนับสนุน
ต่างๆ เหล่านี้ล้วนแต่มีส่วนสำคัญที่ทำให้เกิด
การเติบโตแบบคูณสองได้ในเวลาอันสั้น จึงเป็น
ที่มาของเนื้อหาหลักใน TED Fund Newsletter
ฉบับนี้ ที่จะมาช่วยต่อจิ๊กซอว์ให้การหาพาร์ทเนอร์
ของสตาร์ทอัพนั้นทำได้ง่ายและเป็นจริงได้

ก่อนที่สตาร์ทอัพจะตัดสินใจใช้ทางลัดที่วุ่น
ต้องตอบตัวเองให้ได้ก่อนว่า ธุรกิจของคุณ
มีคุณค่าและน่าสนใจมากพอแล้วหรือยัง? ที่จะ
ทำให้การยื่นมือออกไปนั้น จะได้รับการจับมือ
กลับมา เพราะต้องไม่ลืมว่า ไม่ใช่มีแค่คุณ
คนเดียวที่มองเห็นโอกาสแบบเดียวกันนี้

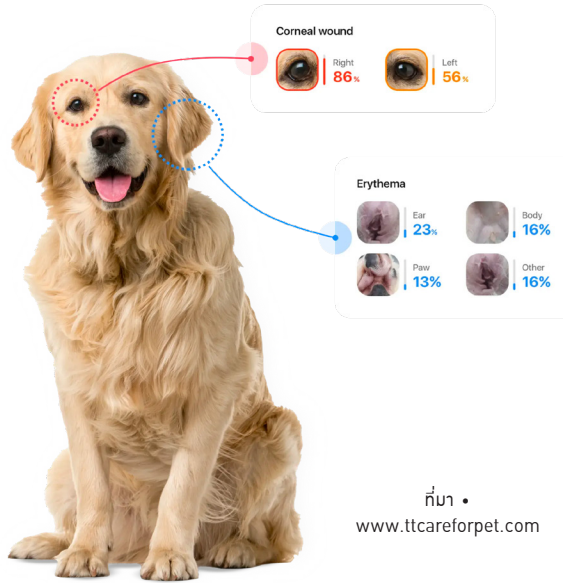
แต่ถ้าวันนี้คุณยังไม่แข็งแรงมากพอ
ให้ TED Fund มาช่วยเป็นลมใต้ปีกพาคุณ
บินไปให้สูงกว่านี้ เพื่อเตรียมพร้อมกับการที่จะ
มีพาร์ทเนอร์ที่ใช่ในวันข้างหน้าก็ได้เช่นกัน ►



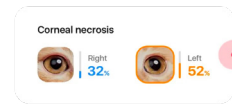
บอกความคิดเห็นของคุณ
ให้เราทราบว่าอยากให้
ปรับปรุงส่วนไหนในวารสารนี้
เพื่อให้ได้ประโยชน์สูงสุด
สำหรับท่าน ที่นี้

TT Care

แอปพลิเคชันเพื่อสัตว์เลี้ยง



ที่มา •
www.ttcareforpet.com



ตา เป็นอวัยวะสำคัญต่อสัตว์เลี้ยงไม่ต่างจากคน แล้วถ้าเกิดอาการเจ็บป่วยหรือความผิดปกติ เจ้าของจะรู้ได้อย่างไร? ปัญหานี้ถูกแก้ด้วย TT Care สตาร์ทอัพสัญชาติเกาหลี โดยจัดทำแอปพลิเคชันที่เจ้าของสามารถตรวจสอบสุขภาพตาของสัตว์เลี้ยงได้ด้วยตัวเอง

TT Care ใช้งานสะดวก ง่ายตาย เพียงติดตั้งแอปพลิเคชันลงบนมือถือ ทำการลงทะเบียนสมัครสมาชิกและสร้างโปรไฟล์ใส่ข้อมูลสัตว์เลี้ยง เพียงเท่านี้ก็เริ่มใช้งานได้แล้ว โดยการทำงานของแอปฯ จะใช้ระบบ AI ในการตรวจสอบสุขภาพของตา ด้วยระดับความแม่นยำมากกว่า 90 เปอร์เซ็นต์ เพียงแค่ถ่ายรูปดวงตาของสัตว์เลี้ยงทั้ง 2 ข้าง ระบบจะทำการประเมินสุขภาพของดวงตาและแสดงผลเป็นเปอร์เซ็นต์ โดยสามารถตรวจได้ทั้ง รอยแผลที่กระจกตา, การอักเสบและติดเชื้อ, ความผิดปกติของเปลือกตา และสุขภาพดวงตาอื่นๆ เพื่อประเมินเบื้องต้น หากเกิดความผิดปกติจะสามารถทำการรักษาได้ทันเวลา ก่อนที่จะลุกลามจนส่งผลกระทบต่อการดำเนินชีวิต

นอกจากนี้ TT Care ยังมีระบบการตรวจประเมินสุขภาพผิวหนังของสัตว์เลี้ยงและบริการพบสัตวแพทย์ออนไลน์เพื่อปรึกษาปัญหาและสอบถามข้อมูลเชิงลึก รวมถึงบริการแจ้งเตือนวันฉีดวัคซีนและบทความที่น่าสนใจเกี่ยวกับสัตว์เลี้ยงอีกด้วย

ยุคนี้เรื่องของ การดูแลและปกป้องสัตว์เลี้ยง ถือเป็นโอกาสของสตาร์ทอัพที่มองข้ามไม่ได้เลย ▶



Ella นวัตกรรมรถเข็นเด็กสุดล้ำ!

เมื่อสิ่งที่ต้องคำนึงถึงเป็นอันดับแรกของการเลี้ยงเด็ก คือ ความปลอดภัย โดยเฉพาะอุบัติเหตุสามารถเกิดขึ้นได้ตลอดเวลา ทำให้หลายครอบครัวพยายามมองหาสินค้าที่มีความปลอดภัยสูงเป็นพิเศษ Gluxkind สตาร์ทอัพสัญชาติแคนาดาจึงไม่รอช้าทำการผลิต Ella รถเข็นเด็กที่ผสมผสานการทำงานร่วมกับนวัตกรรมที่รับรองความปลอดภัยในการใช้งาน

โดยการทำงานของ Ella ขับเคลื่อนด้วยระบบ AI ความเร็วในการเคลื่อนที่จะปรับตามความเร็วในการเดินของผู้ใช้งาน อยู่ในระยะที่เอื้อมมือถึง และจะหยุดเคลื่อนที่เมื่อผู้ใช้งานหยุดเดิน หมดห่วงเรื่องอุบัติเหตุการลื่นไถลของรถเข็น ด้วยระบบเบรกอัจฉริยะ Adaptive Braking System ที่สามารถหยุดรถได้แม่นยำทางลาดชัน นอกจากนี้ ยังมีระบบเบรกเมื่อต้องการจอดรถเข็นเหมือนระบบเบรกมือในรถยนต์ ส่วนตัวรถเข็นมีเบาะนั่งที่ออกแบบมาเพื่อให้เข้ากับสรีระของเด็ก และหลังคากันแดดที่ขยายได้ถึง 3 ระดับ

ยิ่งไปกว่านั้นยังมีฟีเจอร์ Rock-my-baby ที่จะทำให้เด็กหลับได้อย่างสบาย ด้วยระบบการโยกที่นุ่มนวลเลียนแบบการกล่อมนอนที่เสมือนจริง พร้อมมีเซ็นเซอร์ตรวจจับและคำนวณระยะห่างของวัตถุรอบคัน เพื่อป้องกันการชนอีกด้วย

รถเข็นเด็กสุดล้ำจากไอเดียสตาร์ทอัพรายนี้ เชื่อว่าน่าจะถูกใจพ่อแม่หลายคนไม่น้อยเลย ▶



ที่มา • www.dezeen.com/2023/01/12/ella-pram-ai-gluxkind-technologies/ • <https://gluxkind.com/>



DOUBLE IMPACT

เปิดสูตรหาพาร์ทเนอร์ ร่วมด้วยช่วยกันโต

เซอร์ ไอแซค นิวตัน กล่าวไว้ว่า “If I have seen a little further it is by standing on the shoulders of Giants.” ถ้าฉันสามารถมองได้ไกล นั้นเป็นเพราะว่าได้ยืนอยู่บนไหล่ของยักษ์

“สตาร์ทอัพเริ่มต้นจากเป็นคนตัวเล็กๆ ดังนั้น ต้องหายักษ์ให้เจอ แล้วไปนั่งบนไหล่ยักษ์ให้เขาพาไปด้วย จะช่วยให้เราเติบโตได้ก้าวกระโดด” รัชวุฒิ พิชยาพันธ์ Co-Founder FIXZY แพลตฟอร์มรวบรวมผู้ให้บริการเกี่ยวกับบ้านทั้งช่างและแม่บ้าน กล่าวถึงความจำเป็นที่สตาร์ทอัพต้องจับมือทำงานร่วมกับคนอื่นๆ ไม่ว่าจะเป็นสตาร์ทอัพด้วยกัน คอร์ปอเรท หรือแม้แต่ นักลงทุน พร้อมบอกต่อดังนี้ว่า แต่ต้องเลือกยักษ์ให้เป็นและเลือกให้ถูกด้วย



อยากได้โอกาส... ก็ต้องหาโอกาส

อย่างที่กล่าวข้างต้น ถ้าได้ยืนบนไหล่ยักษ์ ย่อมจะทำให้มองได้ไกลขึ้น แต่จะอย่างไร ถึงจะหาพาร์ทเนอร์ที่ทำงานร่วมกันได้อย่างราบรื่น และผลประโยชน์ลงตัว

ย้อนไปเมื่อ 6 ปีที่แล้ว SC Able บริษัทในเครือ SC Asset ได้ลงทุนใน FIXZY และร่วมกันก่อตั้ง Able Academy ขึ้นมาเพื่อฝึกอบรมช่าง ซึ่งช่างบนแพลตฟอร์มของ FIXZY จะได้รับการฝึกพัฒนาจาก Able Academy ในขณะที่ SC Able ก็จะมีช่างคุณภาพจำนวนมาก เพื่อดูแลลูกค้าของ

SC Asset จากวันนั้นจนถึงทุกวันนี้ นอกจากจะได้ต่อยอดธุรกิจใหม่ FIXZY ยังได้ SC Asset มาเป็นแบ็กอัพในการทำธุรกิจ ที่สำคัญการลงทุนในครั้งนั้นยังเหมือนการจุดพลุ ที่ทำให้บรรดาโครงการอสังหาริมทรัพย์ต่างๆ เริ่มหันมามอง FIXZY และให้ความสนใจอยากเป็นพาร์ทเนอร์ร่วมงานด้วยกัน

Cover Story

นั่นคือ หนึ่งในตัวอย่างโอกาสทางธุรกิจที่เกิดจากการร่วมมือกันผ่านการลงทุน แต่อย่างไรก็ตาม ก่อนที่จะได้โอกาสนั้น สตาร์ทอัพก็ต้องรู้จักที่จะแสวงหาโอกาสด้านซึ่งในเรื่องนี้รัฐฯให้คำแนะนำว่า

“วิธีที่ง่าย ๆ คือ สตาร์ทอัพต้องออกงานเยอะๆ ต้องมองไว้แล้วว่าเราอยากเป็นพาร์ทเนอร์กับใคร สมมุติอยากเป็นพาร์ทเนอร์กับค่ายมือถือ ต้องรู้แล้วว่าควรจะไปออกงานไหน ต้องคุยกับใคร แล้วเรามี Value กับเขาอย่างไร เมื่อไปคุยกับเขาจะรู้เลยว่า Value ของเราที่จะให้กับเขาคืออะไร สามารถคุยกันต่อได้ ไม่อย่างนั้นทุกๆ งานที่ไปออกจะเป็นแค่การแนะนำตัวแล้วจบ ซึ่งเชื่อว่าคอร์ปอเรทส่วนใหญ่อยากคุยกับสตาร์ทอัพอยู่แล้ว แต่พอคุยแล้วได้แค่ อ้อ โอเค ดี แค่นั้นก็ไม่เกิดประโยชน์”

ทั้งนี้ หากเป็นสตาร์ทอัพที่เพิ่งเริ่มก่อร่างสร้างตัว ช่วงแรกอาจจะต้องออกงานให้ได้มากที่สุด การเป็นซีอีโอของบริษัทสตาร์ทอัพจะเป็น Introvert ไม่ได้ เพราะต้องออกไปเจอไปคุยกับคนจำนวนมาก ซึ่งจริงๆ ก็คือการออกไป Pitch ตามงานต่างๆ เช่น งานอีเวนต์ การทำ Elevator Pitch หรือการนั่งโต๊ะเจรจา

“อย่าง FIXZY ในตอนแรกๆ ออกงานเยอะมาก บางทีเลือกไปออกงานที่ไม่ควรจะไปเลย เช่น งานท่องเที่ยวและโรงแรมที่ประเทศอินโดนีเซีย ไปกับหน่วยงานรัฐ เป็นการไปขายของแบบงงๆ แต่ก็มองว่าเป็นโอกาส เชื้อใหม่ไปครั้งนั้นก็ได้เจอนักลงทุนที่เป็น Angel คนไทย แล้วเขาก็มาลงทุนกับเรา”

เลือกอย่างไรให้...

“ใช่”

“ต้องให้ได้จำนวนเยอะไว้ก่อน ในตอนแรกอาจเหนื่อยหน่อยในการหา แล้วค่อยมานั่งคิดว่าแล้วพาร์ทเนอร์คนไหนที่สมประโยชน์กันจริงๆ ระหว่างเรากับเขา” รัฐฯบอกถึงวิธีการหาพาร์ทเนอร์ทางธุรกิจ พร้อมกับยกตัวอย่างการตัดสินใจเข้าร่วมงานกับ SC Asset

“ผมก็ไม่นึกว่าเจ้าของธุรกิจที่อยู่ในตลาดหลักทรัพย์จะมาหาเรา คุณณัฐพงศ์ คุณกรวงศ์ ซีอีโอ SC Asset มาหาเองเลย 3 ครั้ง เขาพูดว่า เขามองผมเป็นขงเบ้ง เขาอาจจะพูดเพื่อให้เกียรติเราเฉยๆ เพราะการมาหาผม 3 ครั้งในตำราของสามก๊กก็คือการที่เล่าปี่ไปหาขงเบ้ง 3 ครั้งถึงจะได้ขงเบ้งมาเป็นกุนซือ เขาก็คงมองว่า FIXZY เป็นนวัตกรรมที่จะเข้าไปช่วย SC Asset ส่วนผมก็รู้สึกหวั่นๆ เขาให้เกียรติคนตัวเล็กๆ ซึ่ง ตอนนั้นก็มีแพลตฟอร์มลักษณะนี้อยู่แล้ว Traction เราก็ไม่ได้ดีที่สุดในตอนนั้น แต่เขาเลือกเรา ซึ่งเราก็ออกมาด้วยกันราบรื่นมาโดยตลอด”

รัฐฯ
พิชยาพันธ์



นอกจากนี้ รัฐฯยังให้คำแนะนำในการเลือกพาร์ทเนอร์สำหรับสตาร์ทอัพ ซึ่งก่อนจะตัดสินใจจับมือตกลงกับใครควรพิจารณาให้รอบคอบก่อน โดยยอมรับว่าคอร์ปอเรทที่อยากร่วมงานกับสตาร์ทอัพส่วนใหญ่จะพ่วงมาด้วย 2 เงื่อนไข คือ อยากรได้ 1.Customize และ 2.Exclusive หากเป็น Customize อย่างที่รู้กันดีว่าสตาร์ทอัพต้องเหนื่อยมากขึ้น เพราะจะต้องทำงานบางอย่างเพิ่มเติมขึ้นมา ขณะที่ Exclusive ถ้าการตกลงนั้นมีจำนวนไม่มากพอก็ทำให้เสียโอกาสกับคอร์ปอเรทอื่นที่มีธุรกิจคล้ายๆ กันได้ เพราะฉะนั้น ตรงจุดนี้จำเป็นต้องคิดให้ถี่ถ้วนว่าคุ้มค่าหรือไม่



“การเอาเปรียบ คือ พื้นฐานของมนุษย์ ต้องมีการได้เปรียบเสียเปรียบกันอยู่แล้ว แต่ที่เรามักจะมองไม่ค่อยออกคือ ความเห็นแก่ตัว เวลาที่คุยกันจะไม่รู้ว่าเขาเห็นแก่ตัว หรือเปล่า หากเรารู้ทีหลังว่าเขาได้เปรียบด้วยความเห็นแก่ตัว ถ้าเป็นอย่างนั้นสุดท้ายก็จะไปกันไม่รอดทั้งคู่ แต่ถ้าเป็นความได้เปรียบเสียเปรียบด้วยเหตุด้วยผลอย่างนั้น เรายอมรับได้”

ไม่ใช่ก็ต้องถอย... แต่ถอยแบบไหน

อันที่จริงในวันนี้ FIXZY มีพาร์ทเนอร์ทางธุรกิจจำนวนมาก ส่วนใหญ่จะเป็นการร่วมกับธุรกิจหมู่บ้านจัดสรร ร้านอาหาร บิมน้ำมัน นอกจากนั้น ยังมีการร่วมกับสตาร์ทอัพด้วยกัน อย่าง เคลมดี เพื่อทำโปรดักต์ เซอร์วิส บางอย่าง ซึ่งอยู่ระหว่างการพัฒนา โดยตลอด

8 ปีของการทำธุรกิจและการทำงานร่วมกับพาร์ทเนอร์ รัชวุฒิบอกว่าการทำงานมีทั้งที่สำเร็จและล้มเหลว

“อะไรที่มีเรื่องผลประโยชน์จะมีความซับซ้อน แต่เรื่องการทำงานร่วมกัน ก็มีแล้ววว่าใครทำอะไรทำน้อย ดังนั้น ต้องมีการพูดคุยกัน บางคนที่มีความสนิทสนมกันมานาน พอได้ร่วมงานกันก็เกิดความกินแหนงแคลงใจกันก็มี สุดท้ายต้องบอกลา เรามาเป็นแค่เพื่อนกันดีกว่า เคยคิดว่าผมมองคนออก แต่จริงๆ แล้วมันยากมาก เราดูคนไม่ออกในทางธุรกิจ พอเปิดโต๊ะทำงานปั๊บเขาจะเป็นอีกแบบหนึ่ง แต่การทำธุรกิจทุกคนจะมีความเอ๊ะอยู่แล้ว ไม่ว่าจะเป็นเรา พาร์ทเนอร์ทางธุรกิจ ที่ปรึกษา หรือแม้แต่พนักงาน ดังนั้น พอเริ่มเอ๊ะปั๊บก็ไม่ต้องคุยต่อแล้ว ถ้ายังคุยต่อปล่อยไปเรื่อยๆ มันก็จะพัง”

ดังนั้น ถ้าคุยแล้วไม่ใช่ จำเป็นต้องถอยอย่างรวดเร็ว ในเรื่องแบบนี้ รัชวุฒิบอกว่าต้องใช้ประสบการณ์มากๆ อย่างเขาเองในตอนแรกอาจจะมีเสียเปรียบบ้าง แต่เมื่อมีประสบการณ์มากขึ้นจึงเริ่มเข้าใจ จนในตอนที่มีประสบการณ์มากพอ เมื่อเริ่มคุยไปเรื่อยๆ จะรู้ว่าถ้าไปไม่ถึงจุดจุดหนึ่งจะไม่จบ ก็ต้องถอยออกมาแบบประนีประนอมกัน

“ตอนแรกผมก็ไม่ถอย จนอย่างเดียรรู้แล้วว่าคนนี้ไม่ได้ก็เลยแตกหักเลย ปรากฏว่าธุรกิจมันไม่จำเป็นต้องหัก เราไม่รู้หรือกว่าอนาคตเราต้องพึ่งเขาหรือเขาต้องพึ่งเราหรือเปล่า แต่ต้องเจอกันอีกแน่ๆ เพราะอุตสาหกรรมนี้มันแคบ ดังนั้น ต้องเปลี่ยน Mindset ตัวเราเองด้วยว่า ไม่จำเป็นต้องอย่าไปหัก แค่หาวิธีการคุยด้วยเหตุด้วยผลให้ลงตัว แล้วก็ถอยออกมา แต่ต้องถอยให้ไว ไม่ใช่เสียผลประโยชน์ไปเยอะแล้วถึงถอย”

การจับมือพันธมิตรทางธุรกิจ มีเป้าหมายคือ นำจุดแข็งของแต่ละฝ่ายมารวมกัน แต่การจะเลือกจับมือกับใคร ในลักษณะไหน ไม่ใช่เรื่องง่าย นอกจากผลประโยชน์ที่ลงตัวแล้วยังมีเรื่องความเข้าใจกันของคนที่จะมาทำงานร่วมกันด้วย แต่ถ้าหาพาร์ทเนอร์ที่ใช้ได้แล้วจะสามารถสร้างการเติบโตร่วมกันแบบก้าวกระโดดได้อย่างแน่นอน ▶



"24 ชั่วโมง" จุดเริ่มของการออกสตาร์ทธุรกิจ

"มุกกับโมเรทำงานกับเกษตรกรรมมาตั้งแต่เรียนมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ช่วงโควิด-19 เพื่อนชาวต่างชาติเริ่มบ่นว่าไม่สามารถที่จะหาผักผลไม้สดได้ ส่วนเกษตรกรรายเล็กๆ ที่รู้จักก็เริ่มขายของไม่ได้ เราคุยกันแล้วมีไอเดียที่จะทำ Happy Grocers ถัดจากนั้น 24 ชั่วโมงก็เปิดเฟสบุ๊ค Happy Grocers เพื่อพรีออเดอร์ผักผลไม้อร์แกนิก จากนั้นอีก 24 ชั่วโมงก็เปิดเว็บไซต์ เริ่มใช้ SEO คือ เราทำกันเร็วมากแล้วมี Traction ทันที"

โมเล่าถึงไอเดียและการเริ่มต้นของ Happy Grocers ที่เป็นตัวกลาง เชื่อมระหว่างผู้บริโภคที่ต้องการบริโภคผักผลไม้อร์แกนิกและเกษตรกรรายเล็ก ที่ต้องการขายผลผลิตในราคาที่สมเหตุสมผล ซึ่งในวันนี้ Happy Grocers มีเกษตรกรที่อยู่ในเครือข่ายประมาณ 150 คน ใน 16 จังหวัด มี Happy Grocers Truck ที่วิ่งย่านสุขุมวิท อารีย์ สาทร และกำลังจะเปิดแอปพลิเคชันในเร็วๆ นี้ ที่สำคัญในปีนี้จะมีการนำข้อมูลการเกษตรเข้าสู่บล็อกเชน เพื่อสร้างความเชื่อมั่น และตรวจสอบได้

"เราไม่ได้เร่งให้ Happy Grocers ต้องเติบโตเร็ว ดังนั้น 3 ปีที่ผ่านมาเป็นช่วงที่เราทำความเข้าใจและทำพื้นฐานให้แข็งแรง พอในปีนี้จะเอาข้อมูลการเพาะปลูกของเกษตรกรเข้าไปอยู่บนบล็อกเชน เพื่อแสดงความโปร่งใสของกระบวนการทั้งหมด โดยเราจะทำข้อมูล 4 เรื่องหลัก คือ 1.การตรวจสอบอินทรีย์ในดิน 2.เทรตแฟร์ เพื่อให้เห็นว่ามีการซื้อ-ขายกันจริง 3.พื้นที่ที่ทำการเกษตรต้องไม่ทับซ้อนกับพื้นที่ป่าคุ้มครองหรือป่าสงวน และ 4.ไม่มีการเผาในกระบวนการเพาะปลูก"

นอกจากนี้ ปีที่ผ่านมา โมบอกว่ายังได้ต่อยอดธุรกิจสู่การพัฒนาสินค้าใหม่นั่นคือ น้ามะพร้าว 100 เปอร์เซ็นต์ แบรินดีโซโย ซึ่งส่งออกไปยังประเทศเยอรมนี และสิงคโปร์

ถอดความสำเร็จ Happy Grocers

เริ่มต้นเร็วแต่โตแบบมั่นคง

การเป็นสตาร์ทอัพที่อยู่รอดว่ายากแล้ว แต่การเป็นสตาร์ทอัพที่มีหัวใจเพื่อสังคมนั้นยากยิ่งกว่า กว่า 3 ปีของการปลูกปั้น Happy Grocers ของ 2 สาว **โม-สุราสีณี สุดประเสริฐ** และ **มุก-ปัทมาภรณ์ ตำนัย** กลับพิสูจน์ได้ว่าสามารถทำได้ ทั้งๆ ที่พวกเธอเริ่มต้นธุรกิจนี้หลังจากเรียนจบเพียง 6 เดือนเท่านั้น

เติมจุดอ่อนด้วยพันธมิตร

โมกับมุกเริ่มต้นทำ Happy Grocers หลังเรียนจบเพียง 6 เดือน แต่ผลงานของ Happy Grocers นั้นดูใหญ่ ต้องเกี่ยวพันกับเกษตรกร แถมยังมีการเติบโตในหลายๆ ด้าน หลายคนอาจสงสัยว่าพวกเธอสามารถทำได้อย่างไร

โมบอกว่า การทำงานของ Happy Grocers จำเป็นต้องมีนักวิทยาศาสตร์และนักวิจัยเข้ามาสนับสนุน ซึ่งเธอได้มีโอกาสรู้จักและได้รับการช่วยเหลือจากกลุ่ม Haze Free Social Enterprise จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

"การทำออร์แกนิกกับเกษตรกร เราจะให้พี่ๆ เหล่านี้เป็นคนดูแลไปเลย ส่วนโมจะทำเรื่องตลาด การจัดการ ก็เป็นสิ่งที่เรามาเติมเต็มกัน คือโล่งใจว่าเราไม่ได้ทำคนเดียว มีพี่เป็นผู้เชี่ยวชาญมาช่วยด้วย ก็เลยเป็นเหตุผลว่าทำไมยังสามารถทำได้ทั้งๆ บริษัทมีเพียงไม่กี่คน"

โมบอกต่อด้วยว่าการที่เธอทำงานกันมาตั้งแต่เรียนมหาวิทยาลัยปี 1 เป็นอีกหนึ่งปัจจัยที่ทำให้เริ่มต้น Happy Grocers ได้ไม่ยาก เพราะมีโอกาสทำงานกับคนหลากหลายกลุ่ม และคนเหล่านั้นก็กลายมาเป็นลูกค้า ที่ปรึกษา และผู้ลงทุนให้กับ Happy Grocers

"เราไม่ได้มีประสบการณ์การทำธุรกิจจริง ต้องเรียนรู้ระหว่างทางค่อนข้างเยอะ แต่โชคดีที่รู้จักคนเยอะ ช่วงเป็นนักศึกษาไม่ทำกับยูเอ็น พอเริ่ม Happy Grocers ลูกค้านส่วนใหญ่ก็เลยเป็นเพื่อนที่เคยร่วมงานกัน มีนักลงทุนมาช่วย ก็เป็นคนที่เรารู้จัก ตอนนั้นเรามีนักลงทุน 4 คน คือ คนไทย จีน ไบแลนด์ และเยอรมัน" โมกล่าวในตอนท้าย ▶

Hangles

แพลตฟอร์มซื้อ-ขายสินค้าแฟชั่นมือสอง ลดปัญหาเสื้อผ้าล้นตู้



เพราะมองเห็นปัญหาของคนยุคใหม่ที่มีเสื้อผ้าล้นตู้ แต่ไม่อยากใส่เสื้อผ้าซ้ำ จึงเป็นจุดเริ่มต้นทำให้สองพี่น้อง เพ็ญพิชชา สันติบรรกุล และ พิชชาธร สันติบรรกุล เกิดไอเดียสร้างแพลตฟอร์มสำหรับซื้อ-ขายเสื้อผ้าและสินค้าแฟชั่นมือสอง เพื่อลดปัญหาในอุตสาหกรรมแฟชั่นและตอบโจทย์ไลฟ์สไตล์ของคนยุคใหม่

Hangles เป็นแพลตฟอร์มซื้อ-ขายเสื้อผ้าและสินค้าแฟชั่นมือสอง หรือที่เรียกว่า Marketplace ซึ่งเกิดมาจากปัญหาเสื้อผ้าล้นตู้ของตัวเพ็ญพิชชาและพิชชาธรเอง จึงมองหาช่องทางที่สามารถส่งต่อเสื้อผ้าได้ พบว่าช่องทางเหล่านั้น ไม่เหมาะสำหรับคนทั่วไปที่ไม่มีಯอดผู้ติดตามมากพอ ที่จะทำให้ผู้คนมองเห็นและเข้ามาเลือกซื้อ พวกเขาพบว่าปัญหาเหล่านี้ยังมีคนอีกจำนวนมากที่เจอแบบเดียวกัน เพราะไลฟ์สไตล์ของคนยุคใหม่มักจะซื้อเสื้อผ้าเปลี่ยนไปตามเทรนด์และไม่ชอบใส่เสื้อผ้าซ้ำๆ

“ส่วนตัวเป็นคนไม่ชอบใส่เสื้อผ้าซ้ำเหมือนกับผู้หญิงหลายๆ คน พอเสื้อผ้าล้นตู้จนไม่มีที่เก็บ ก็คิดจะเอาไปขายหลายครั้ง ลองโพสต์

ขายหลายแพลตฟอร์มก็เห็นว่ามันยังไม่สะดวก คือ ถ้าเราไม่ใช่คนที่มีชื่อเสียงหรือมีಯอดผู้ติดตามเยอะก็ยากที่จะขายสินค้ามือสองออกได้ แล้วเราก็เห็นปัญหาของอุตสาหกรรมแฟชั่นว่ามันเป็นปัญหาใหญ่มาก อย่างพวก Fast Fashion มันทำร้ายโลกค่อนข้างเยอะมาก เราเลยคิดว่าถ้าเราสามารถช่วยยืดอายุการใช้งานเสื้อผ้าได้ก็คงดีจริงๆ แล้วเสื้อผ้าที่มันเก่าสำหรับเราที่ใช้แค่ครั้งสองครั้ง แต่อาจจะใหม่สำหรับคนอื่น”

จาก Pain Point นี้ จึงนำไปสู่ Hangles แพลตฟอร์มสำหรับซื้อ-ขายเสื้อผ้าสินค้าแฟชั่นมือสอง โดยไอเดียดังกล่าวได้รับการสนับสนุนจาก TED Fund ทั้งด้านการสนับสนุนเงินลงทุน แนะนำทั้งพาร์ทเนอร์และวิธีการหานักลงทุน ทำให้ Hangles เติบโตขึ้นมาได้

Hangles กลายเป็นแพลตฟอร์มยอดฮิตขึ้นมาได้ เพราะมีการให้บริการที่ครบวงจร ใครที่มีเสื้อผ้าหรือสินค้าแฟชั่นพร้อมขายสามารถที่จะโพสต์ขายได้เลย แต่สำหรับใครที่ไม่สะดวกหรือไม่มีเวลาโพสต์ขายเอง ทาง Hangles จะมีบริการโพสต์ขายให้ด้วย ส่วนหลายคนที่เคยซื้อ-ขายเสื้อผ้ามือสองผ่านช่องทางออนไลน์



อาจเคยประสบปัญหาถูกโกง ซึ่งเพ็ญพิชชาและ พิชชาธร ก็ตั้งใจให้ Hangles เป็นแพลตฟอร์มที่ผู้บริโภคไว้วางใจที่จะใช้บริการ

“แพลตฟอร์มเรามีการเชื่อมระบบ Payment Gateway และระบบขนส่งด้วย ดังนั้น เวลาคนที่ขายได้ เขาก็พรีนต์ใบปะหน้าแล้วก็รอเจ้าหน้าที่ขนส่งมารับสินค้าได้เลย สามารถลดปัญหาการโกงซึ่งเกิดขึ้นมากในโซเชียลมีเดีย เพราะระบบของเราจะเก็บเงินเอาไว้ก่อน ถ้าคนซื้อได้รับของแล้วเราถึงจะโอนให้คนขาย เพราะฉะนั้นจึงไว้วางใจได้” เพ็ญพิชชากล่าวในตอนท้าย ▶

STARTING POINT

- นำเทรนด์รักโลกที่กำลังมาแรงมาทำธุรกิจ
- แก้ปัญหาได้ตอบโจทย์ผู้บริโภคยุคใหม่อย่างแท้จริง
- ใช้เทคโนโลยีมาช่วยสร้างความสะดวกและความปลอดภัย

Website : www.hangles.com

Facebook : Hangles

IG : [hangles.co](https://www.instagram.com/hangles.co)

เพ็ญพิชชา สันติบรรกุล



พิชชาธร สันติบรรกุล

สนับสนุน
ความสำเร็จโดย

TED
YOUTH STARTUP



นิพิฐพนธ์ ทองพันธุ์

Rambler เกิดจากการที่ นิพิฐพนธ์ ทองพันธุ์ Founder & CEO Rambler มีความมุ่งมั่นอยากช่วยเหลือเกษตรกรไทยให้มีความยั่งยืน พร้อมๆ ไปกับการดูแลสิ่งแวดล้อมตั้งแต่สมัยเรียนมหาวิทยาลัย โดยในตอนแรกเขารับซื้อผักผลไม้จากเกษตรกรไทยแล้วนำไปส่งถึงบ้านลูกค้า เป็นการเชื่อมเกษตรกรกับผู้บริโภคโดยตรง แต่เมื่อเห็น Pain Point ของผู้บริโภคที่ต้องการความสะดวกสบายและดูแลสุขภาพมากขึ้น เลยเกิดไอเดียที่ผลิตสมูทตี้เพื่อสุขภาพขึ้นมา

ความโดดเด่นของสมูทตี้ผักผลไม้ Rambler อยู่ที่การคัดสรรผักผลไม้ที่มีคุณภาพจากฟาร์มออร์แกนิกของเกษตรกรไทย โดยแต่ละสูตรได้ร่วมคิดค้นกับนักโภชนาการ ในแต่ละขวดจะมีปริมาณผักผลไม้ถึง 200 กรัม เป็นสัดส่วนครึ่งหนึ่งของปริมาณที่องค์การอนามัยโลกแนะนำให้ป้องกันโรคไม่ติดต่อเรื้อรัง (NCDs)

ไม่เพียงเท่านั้น นิพิฐพนธ์ยังคิดหาทางที่จะคงความสดของสมูทตี้และเข้าถึงผู้บริโภคได้มากขึ้น จึงพัฒนา Vending Machine เพื่อจำหน่ายสมูทตี้ Rambler อันเป็นการเพิ่มความสะดวกในการหาซื้อให้กับผู้บริโภค

Rambler จากสมูทตี้ ผักผลไม้สู่ Vending Machine



ด้วยความตั้งใจอยากให้เกษตรกรไทยเปลี่ยนวิธีการเพาะปลูกจากการใช้สารเคมีมาเป็นเกษตรอินทรีย์ รวมถึงให้ผู้บริโภคได้รับประทานอาหารที่มีประโยชน์ต่อสุขภาพ Rambler สมูทตี้ผักผลไม้จึงเกิดขึ้น มากไปกว่านั้นยังต่อยอดสู่การพัฒนา Vending Machine เพื่อจำหน่ายอีกด้วย

“ที่มาของชื่อแบรนด์มาจากเนื้อเพลงคันทรี่ของเพลงสากล คำว่า Rambler ตรงกับธุรกิจของเราที่ต้องเดินทางตลอดเพื่อไปหาเกษตรกร ดูว่าเขาทำฟาร์มออร์แกนิกจริงไหม เพราะเราอยากมั่นใจว่าผู้บริโภคจะได้สินค้าที่ปลอดภัยและมีประโยชน์จริงๆ นอกจากนี้เรายังนึกถึงความสะดวกสบายของผู้บริโภค จึงเพิ่มช่องทางการขาย นั่นคือ 1.ตู้ Vending Machine 2.หน้าร้านของ Rambler 3.ส่งดีลิเวอรี่ 4.วางจำหน่ายที่ท็อปส์ซูเปอร์มาร์เก็ต 5.ออกบูทตามงานต่างๆ”

โดยหนึ่งในปัจจัยความสำเร็จของ Rambler มาจากการไม่หยุดพัฒนา Rambler ได้เข้าร่วมโครงการยูวีเอสเอทริเริ่มต้น (TED Youth Startup) ทำให้ได้รับเงินทุนนำมาพัฒนาธุรกิจและจ้างที่ปรึกษาเรื่องการสร้างแบรนด์เพราะขาดความเชี่ยวชาญในเรื่องนี้

“เงินทุนที่ได้เรานำมาพัฒนาผลิตภัณฑ์ Vending Machine และพัฒนาธุรกิจในส่วนอื่น เช่น พัฒนาสมูทตี้สูตรใหม่ๆ รวมถึงพัฒนา

ตัวสินค้าโดยเอาสมูทตี้เข้าห้องแล็บใช้ระบบ HPP (High Pressure Processing) ซึ่งเป็นเทคโนโลยีแปรรูปอาหารด้วยความดันสูงเพื่อให้สมูทตี้ยังคงคุณค่าทางอาหารและเก็บได้นาน นอกจากนี้ โครงการ TED Youth Startup นอกจากจะให้การสนับสนุนเงินทุนแล้วยังได้แนะนำที่ปรึกษาให้เรา คือ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรีที่จะคอยหาผู้เชี่ยวชาญมาให้ความรู้ในการพัฒนาธุรกิจมากขึ้นอีกด้วย”

สำหรับเป้าหมาย Rambler ยังมีแผนที่จะพัฒนาอย่างต่อเนื่อง โดยในอนาคต Rambler จะมีสมูทตี้สูตรใหม่ๆ เพิ่มมากขึ้น รวมถึงการทำระบบสะสมคะแนน เพื่อสร้าง Brand Loyalty อีกด้วย ➤

STARTING POINT

- มีความตั้งใจและไม่หยุดพัฒนา
- ศึกษาความต้องการของผู้บริโภค
- นำเทคโนโลยีมาพัฒนาสินค้า

Facebook : Rambler

E-mail : info@ramblerorganic.com



สนับสนุน
ความสำเร็จโดย

TED
YOUTH STARTUP

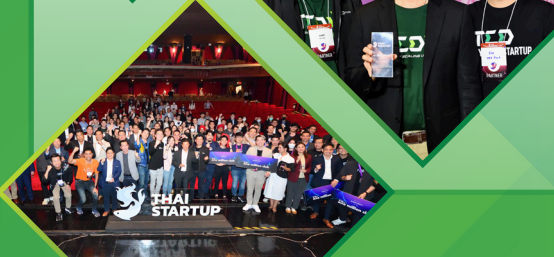


“
ที่สุดแห่งองค์การสนับสนุน
SMEs และ Startup
ให้เติบโตอย่างต่อเนื่อง
”

TED Fund

รับรางวัล The Active Granter
จากสมาคม Thai Startup

ตอกย้ำความสำเร็จของกองทุนพัฒนาผู้ประกอบการเทคโนโลยีและนวัตกรรม (TED Fund) กระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม ในฐานะหน่วยงานการสนับสนุนทุนภาครัฐที่ให้การสนับสนุนทุนและผลักดันให้เกิดการต่อยอดทางธุรกิจของผู้ประกอบการเทคโนโลยี และนวัตกรรมจนประสบความสำเร็จอย่างต่อเนื่อง



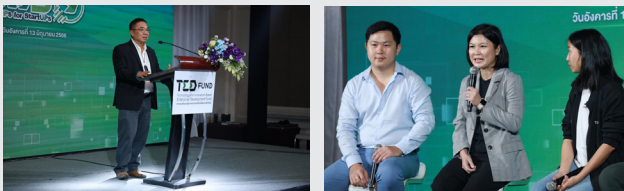
ผลงานตลอดระยะเวลา 6 ปี (ปี 2559-2565)

- สนับสนุนทุนแก่ผู้ประกอบการเทคโนโลยีและนวัตกรรมจำนวน 670 โครงการ
- รวมมูลค่าการสนับสนุนกว่า 653 ล้านบาท
- สร้างมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจและสังคมได้กว่า 1,937 ล้านบาท

เดินหน้าสู่เป้าหมายปี 2566

- สนับสนุนผู้ประกอบการจำนวน 245 โครงการ มูลค่า 290 ล้านบาท ผ่าน 3 โครงการใหญ่ ได้แก่
 1. โครงการยุววิสาหกิจเริ่มต้น (TED Youth Startup)
 2. โครงการส่งเสริมการขยายตลาดและธุรกิจของผู้ประกอบการเทคโนโลยีและนวัตกรรม (TED Market Scaling Up)
 3. โครงการพัฒนาภาคเอกชนเพื่อการยกระดับระบบนิเวศการสร้างผู้ประกอบการอย่างยั่งยืน (Startups for Startups)

เปิดตัวกลไกการให้ทุนใหม่ Startups for Startups



TED Fund พัฒนากลไกการให้ทุนใหม่ เปิดตัวโครงการพัฒนาภาคเอกชนเพื่อการยกระดับระบบนิเวศการสร้างผู้ประกอบการอย่างยั่งยืน หรือ “Startups for Startups” ส่งเสริมการเติบโตของภาคเอกชนในรูปแบบ Product & Service Providers เพื่อเป็น “Startup Promoter” และร่วมพัฒนา Startup Ecosystem ของประเทศให้มีศักยภาพ ▶



อบรมศักยภาพการขายตลาดและธุรกิจรุ่น 2

TED Fund เปิดกิจกรรมการบ่มเพาะพัฒนาศักยภาพด้านการขายตลาดและธุรกิจให้แก่ผู้ประกอบการ (TMS 8 Weeks Incubation Program Batch 2) ภายใต้กลุ่มโครงการ TED Market Scaling Up รุ่นที่ 2 เพื่อส่งเสริมให้ผู้ประกอบการที่ได้รับการสนับสนุนทุนเมืองมีความรู้ในการนำไปประยุกต์ใช้กับธุรกิจ ทำให้สามารถเติบโตได้อย่างก้าวกระโดดและต่อเนื่อง ▶



ติดตามความสำเร็จ 2 นวัตกรรมเด่นเชียงใหม่

รองปลัดกระทรวง อว. นำทีม TED Fund ลงพื้นที่เชียงใหม่ ติดตามความสำเร็จ 2 ผู้ประกอบการโครงการยุววิสาหกิจเริ่มต้น (TED Youth Startup) ได้แก่ NaNo-k ผลิตภัณฑ์นาโนสเปรย์จากสารสกัดขมิ้นชันเพื่อส่งเสริมการหดตัวของแผลในปศุสัตว์ บริษัท วันเฮลท์อินโนเวชั่น จำกัด และ Pre-ionics ผลิตภัณฑ์ปุ๋ยไฮโดรอินทรีย์แม่นยำ บริษัท ทิวา อินโนเวท จำกัด ซึ่งได้รับการสนับสนุนทุนจนพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ได้สำเร็จ ▶



ลงพื้นที่ส่วนกลาง ติดตามความสำเร็จผู้ประกอบการนวัตกรรม

TED Fund ลงพื้นที่จังหวัดกรุงเทพฯ และนครปฐม ติดตามความสำเร็จ 2 โครงการ คือ แพลตฟอร์มจัดการความสามารถพิเศษ โค้ดดิ้งและทักษะด้านความรู้เรียลไทม์ บริษัท เควสท์ เอ็ดเทค และ Coco Power Gel แผนธุรกิจผลิตภัณฑ์อาหารเจลทดแทนพลังงานจากผลไม้ไทย ห้างหุ้นส่วนจำกัด สมายล์ ออร์แกนิกส์ พร้อมให้ข้อเสนอแนะเพื่อให้สามารถดำเนินโครงการได้อย่างมีประสิทธิภาพและต่อยอดธุรกิจให้เติบโต ▶



TED FUND
Technology and Innovation-Based
Enterprise Development Fund
กองทุนพัฒนาผู้ประกอบการเทคโนโลยีและนวัตกรรม



TED Fund



tedfund_



@tedfund



TED Fund



ted_fund



www.tedfund.mhesi.go.th