

TED Fund

Newsletter

TED FUND

Technology and Innovation-Based
Enterprise Development Fund
กองทุนพัฒนาผู้ประกอบการเทคโนโลยีและนวัตกรรม

No. **17**

October-December 2023



DREAM BIG,
YOUNG STARTUP

เปลี่ยนความฝันให้สำเร็จ กับ 7 สตาร์ทอัพหน้าใหม่

CHASE YOUR DREAMS...

เปลี่ยนฝันให้กลายเป็นจริง

มาพร้อมกับ การเปลี่ยนแปลง TED Fund Newsletter 2024 โฉมใหม่!!

กับการปรับรูปแบบเป็นออนไลน์ 100 เปอร์เซ็นต์ ดังนั้น ไม่ว่าคุณจะเป็นใคร สตาร์ทอัพหน้าใหม่ หรือบุคคลทั่วไปที่มีความสนใจ จะอยู่ที่ไหน หรืออยากอ่านเวลาใด สามารถทำได้ทุกที่ ทุกเวลา

เท่านั้นไม่พอ จุใจกว่าเดิมด้วยจำนวนหน้าที่เพิ่มขึ้น ซึ่งอัดแน่นไปด้วยเนื้อหาสาระที่เป็นประโยชน์ และเรื่องราวสุด WOW! ที่จะมาชวนให้เหล่าบรรดาสตาร์ทอัพได้ตาลุกวาว

ยิ่งไปกว่านั้น ยังมีคอลัมน์ใหม่ๆ ที่พร้อมชวนมาให้อ่านกันตลอดทั้งปี เช่น TED Team เรื่องเล่า หรือ How-to แบบง่าย ๆ ที่จะทำให้ผู้อ่านที่เป็นสตาร์ทอัพหรือคนรุ่นใหม่ได้เห็นและเข้าใจในเรื่องของการทำงานร่วมกัน เพื่อสร้างความเป็นทีมเวิร์ก และ TED Opportunity เรื่องราวใหม่ๆ เทรนด์ หรือประเด็นที่น่าสนใจรอบโลก ที่จะเปิดโอกาสและจุดประกายไอเดียให้กับสตาร์ทอัพสามารถเริ่มต้นหรือขยายธุรกิจได้

อย่าเข้ามาประเดิมความร่ำรวยกับ Issue 17 ว่าด้วยเรื่องราวสุดเด็ดของ 7 สตาร์ทอัพหน้าใหม่ ที่เปลี่ยนความฝันได้สำเร็จ เมื่อทุกการล้มและเรี่ยวแรงที่เสียไป ไม่ได้หยุดความหวังหรือพังความฝันของพวกเขาให้สลาย แต่กลับกลายเป็นประตูเปิดสู่การคว้าชัย เพียงเพราะไม่ถอดใจหรือยอมแพ้กกลางคัน

แล้วคุณล่ะ...พร้อมหรือยัง? ที่จะออกไปล่าฝันและทำมันให้เป็นจริง

“ฝันของคุณไม่ได้เล็กลงกว่าใคร และยิ่งใหญ่ได้ด้วยมือของคุณเอง”



บอกความคิดเห็นของคุณ
ให้เราทราบว่าอยากให้
ปรับปรุงส่วนไหนในวารสารนี้
เพื่อให้ได้ประโยชน์สูงสุด
สำหรับท่าน ที่นี่

DREAM BIG, YOUNG STARTUP

เปลี่ยนความฝันให้สำเร็จ กับ 7 สตาร์ทอัพหน้าใหม่

สตาร์ทอัพหลายคนก่อนที่จะยิ่งใหญ่ระดับโลกอย่างในทุกวันนี้ ครั้งหนึ่งเขาก็เคยเป็นสตาร์ทอัพหน้าใหม่ที่มีความฝัน และกล้าที่จะไล่ตามความฝันอย่างไม่ย่อท้อ นั่นเพราะความสำเร็จไม่สามารถเกิดขึ้นได้ตั้งแต่วันแรก แต่มีระยะทางและเวลาที่จะเป็นบทพิสูจน์ว่า ความฝันเหล่านั้น จะเปลี่ยนเป็นความจริงบนโลกธุรกิจได้หรือไม่?

แล้วรู้หรือไม่ว่า คนที่สามารถทำตามความฝันให้สำเร็จได้ สิ่งที่เราอยากถามคืออะไร

- **ไม่ใช่แค่มีความฝันลอยๆ** แต่ต้องมีเป้าหมายที่ชัดเจนและวัดผลได้ด้วย เพื่อให้รู้ว่าในทุกๆ สเต็ปที่ก้าวเดินนั้นเข้าใกล้เป้าหมายที่วางไว้แล้วหรือยัง?
- **เมื่อมีเป้าหมายก็ต้องมีแผนการที่จะไปให้ถึง** จะไปด้วยวิธีการอย่างไร ต้องใช้กลยุทธ์อะไร หรือต้องอาศัยเครื่องมือ เทคโนโลยีแบบไหน เพราะถ้าไม่มีแผนการทำงานที่ชัดเจน คงยากที่จะเปลี่ยนความฝันให้เป็นจริงได้
- **ฝันให้ไกลไว้ก่อน** หลายคนมักจะมองว่า การคิดใหญ่ ฝันใหญ่ สำหรับคนตัวเล็กนั้นยากเกินไป ไม่มีทางเป็นไปได้ แต่รู้ไหมว่า ความฝันที่ยิ่งใหญ่ไม่จำเป็นต้องทำให้สำเร็จในครั้งเดียว การสะสมความสำเร็จเล็กๆ น้อยๆ ระหว่างทางไปเรื่อยๆ ไม่แน่ว่าสักวันหนึ่งอาจรวมกันแล้วกลายเป็นความสำเร็จแบบที่คุณเองก็คาดไม่ถึง
- **ไม่ยอมแพ้** เพราะจุดจบของคนมีฝันแต่ไม่ถึงฝั่ง เป็นเพราะเขายอมแพ้ไปก่อนหน้านี้เอง ไม่มีใครไม่เคยเจอปัญหา ไม่มีใครทำอะไร โดยไร้อุปสรรค สิ่งสำคัญคือ คุณจะสามารถเปลี่ยนปัญหา เปลี่ยนอุปสรรค ให้เป็นโอกาสได้อย่างไร?

และนี่คือเรื่องราวของ 7 สตาร์ทอัพหน้าใหม่จากการสนับสนุนของ TED Fund ภายใต้โครงการยูวีสตาร์ทอัพ (TED Youth Startup) ที่อยากจะให้ทุกคนได้รู้จัก แม้สิ่งที่พวกเขาคิดและลงมือทำในวันนี้ อาจจะต้องมีระยะทางให้ฝ่าฟันและรอเวลาแห่งความสำเร็จให้มาถึง แต่ด้วยความฝันที่ยิ่งใหญ่และการมีเป้าหมายไว้พุ่งชน จึงทำให้เรื่องราวของพวกเขาจะเป็นอีกหนึ่งแรงบันดาลใจให้กับทุกคนที่มีความฝันอยากที่จะเริ่มต้นธุรกิจสตาร์ทอัพของตัวเอง ▶



CERO Carbon Wallet

แอปฯ ที่ทำให้คนธรรมดาที่มีคาร์บอนเครดิตได้

ทำไมเมื่อองค์กรใหญ่ๆ ปลูกป่าแล้วได้คาร์บอนเครดิต แต่เราคนธรรมดาที่ปลูกป่าเหมือนกัน จึงไม่สามารถได้คาร์บอนเครดิตบ้าง? **ศกยง พัฒนเวดิน** ตั้งคำถามนี้กับตัวเอง ก่อนที่จะเกิดเป็นไอเดียว่าบุคคลทั่วไปที่มีส่วนลดปริมาณก๊าซเรือนกระจกในบรรยากาศก็ควรได้คาร์บอนเครดิตด้วย จึงพัฒนาแอปพลิเคชัน CERO Carbon Wallet ขึ้นมา เพื่อสนับสนุนให้ทุกคนรวมพลังกันช่วยโลก

เปลี่ยนความรักโลกให้เป็น Digital Asset

โดยหลักการทำงานของแอปฯ นี้ เพียงทำกิจกรรมที่มีส่วนเกี่ยวกับการลดก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์ เช่น ปลูกต้นไม้ ทิ้งขยะโดยแยกขยะ ฯลฯ ก็สามารถได้คาร์บอนเครดิต โดยระบบนี้จะทำงานบน Blockchain จึงทำให้ทุก Transaction สามารถตรวจสอบได้ และแม้จะทำกิจกรรมที่เล็กที่สุดก็สามารถเปลี่ยนเป็นคาร์บอนเครดิตได้

“ง่ายๆ เพียงโหลดแอปฯ ลงทะเบียน แล้วเมื่อไหร่ที่ทำกิจกรรมเกี่ยวกับการลดก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์ ก็ถ่ายรูปอัปขึ้นไป เช่น ปลูกต้นไม้ที่บ้าน ก็ถ่ายรูปต้นไม้ แล้ว AI จะวัดความเติบโตของต้นไม้ให้ว่า เป็นพันธุ์อะไร มีกี่ใบ ความเขียวนานนี้สามารถดูดซับคาร์บอนได้วันละเท่าไร” แล้วก็เก็บเป็นคาร์บอนเครดิตให้เรา โดยคาร์บอนเครดิตที่เก็บสะสมไว้นี้ เมื่อรวบรวมได้จำนวนหนึ่งก็สามารถนำไปขายได้ แต่ไม่ได้เป็นเงิน อาจจะแลกเปลี่ยนกาแฟที่คาเฟ่เมซซอน หรือบัตรกำนัลที่เดอะมอลล์ ซึ่งทั้ง 2 องค์กรนี้ได้เข้ามาร่วมเป็นพาร์ตเนอร์กับเรา ซึ่งองค์กรใหญ่เหล่านี้มีความต้องการคาร์บอนเครดิตอยู่แล้ว แทนที่จะต้องรณรงค์จ่ายเงินปลูกป่า ก็ให้เป็นสินค้าที่มีอยู่เพื่อแลกกับคาร์บอนเครดิตแทน”

ศกยง ใช้เวลาปีกว่าในการพัฒนา CERO Carbon Wallet เพราะต้องใช้ Deep Technology ไม่ว่าจะเป็น Machine Learning, AI, Big Data, IoT เป็นต้น วัตถุประสงค์ปริมาณการลดคาร์บอน

DREAM BIG: 🍀

อยากทำ CERO Carbon Wallet ให้เป็นเหมือน Pokémon GO ที่ทุกคนมาช่วยกันไล่เก็บขยะ ปลูกต้นไม้ ใช้พลังมวลชนทำความดี ช่วยแก้ไขปัญหาลอง



อย่างเป็นรูปธรรม โดยส่วนยากที่สุดคือ การให้หน่วยงานกำกับดูแลอย่างองค์การบริหารจัดการก๊าซเรือนกระจก (องค์การมหาชน) รับรอง อีกทั้งยังต้องใช้เวลาในการทดสอบความแม่นยำอีก ซึ่ง CERO Carbon Wallet นี้มีความแม่นยำถึง 97 เปอร์เซ็นต์



รายแรก และรายเดียวในโลก

การให้คาร์บอนเครดิตระดับบุคคลนี้ CERO Carbon Wallet ถือเป็นรายแรก และรายเดียวในโลก โดยหลังจากเปิดให้บริการเมื่อเดือนมีนาคมที่ผ่านมา เพียง 6 เดือนก็มียอดผู้ใช้ประมาณ 48,000 คน และศกยงยังได้วางแผนว่าปีหน้าจะเปิดตลาดที่ประเทศอังกฤษและญี่ปุ่น โดยที่บีไอเอไออังกฤษให้การสนับสนุน และได้รับเงินช่วยเหลือจากญี่ปุ่นในการจัดตั้งสำนักงานที่นั่น ที่สำคัญเขาวางแผนว่าในปีหน้าจะเข้าจดทะเบียนในตลาด Live Exchange อีกด้วย

“กว่าจะมาถึงวันนี้ไม่ได้ง่ายเลย เพราะการจะทำเรื่องเหล่านี้ได้ต้องใช้ 2 ศาสตร์คือ เทคโนโลยี และ Sustainability ที่สำคัญต้องเข้าใจจิตวิทยามนุษย์ มนุษย์ต้องการอะไรเราไปหา Unmet Need หรือความต้องการซ่อนเร้นนั้น แล้วออกแบบให้เป็น Human-centered Design ก็เลยตอบโจทย์คนใช้จริงๆ”

อย่างไรก็ตาม ศกยงบอกว่า ความสำเร็จในวันนี้มาจากจุดเริ่มต้นของเงินทุนที่ได้รับจาก TED Fund โดยเขามีไอเดียนี้เมื่อตอนเรียนปริญญาเอก จากนั้นเงินทุน 1.5 ล้านบาทของ TED Fund ภายใต้โครงการ TED Youth Startup ก็ช่วยทำให้เป็นรูปเป็นร่างขึ้นมานั้น จึงกล่าวได้ว่าเขาเริ่มต้นจากศูนย์ แต่ TED Fund ทำให้ในตอนนั้นมีมูลค่าถึง 1,200 ล้านบาท ▶

Internal Audit Program

ยกระดับระบบตรวจสอบภายใน ลดปัญหา เพิ่ม Value ให้ธุรกิจ

หากมอง Pain Point ของการตรวจสอบภายในของประเทศไทย ต้องยอมรับว่าข้อมูลมีการเปลี่ยนแปลงไปมาก หากยังใช้วิธีการตรวจสอบแบบเดิมๆ จะต้องใช้ทั้งกำลังคนและระยะเวลานานขึ้น แต่ถ้าเลือกใช้โปรแกรมการตรวจสอบภายในของต่างประเทศ นอกจากมีราคาสูง 10-20 ล้านบาทแล้ว ยังต้องเสียเวลาในการ Customize ให้เหมาะกับองค์กรไทยอีกด้วย



แจ้งเกิดระบบตรวจสอบภายในแบบอัตโนมัติ

จะเห็นได้ว่างานตรวจสอบภายในไม่เพียงแต่จะเป็นการติดตามกระบวนการทำงานให้เป็นไปตามระบบ ถูกต้อง ช่วยลดข้อผิดพลาดแล้วยังช่วยสร้างมูลค่า (Value) ให้กับองค์กรได้อีกด้วย และเมื่อรวมกับ Pain Point ที่เกิดขึ้นทำให้ **ดร.ธนสาร วาสันธิ CEO บริษัท เบสท์ เอ็นเตอร์ไพรส์ กรุ๊ป จำกัด** คิดพัฒนา Internal Audit Program (IAP) ขึ้นมา เพื่อหวังจะช่วยยกระดับวิชาชีพการตรวจสอบภายในของประเทศไทย

“ระบบการตรวจสอบภายในมักจะซ้ำมาก บางทีตรวจสอบไตรมาสละครั้งหรือสองไตรมาสครั้ง ทำให้ไม่สามารถแก้ไขอะไรได้ทันที เมื่อมีปัญหาเกิดขึ้น แต่ถ้าเราตรวจสอบแบบอัตโนมัติ คือ มีการตรวจรายการที่ผิดปกติได้ อัตโนมัติแล้วรายงานผลทันที เช่น ตั้งค่าไว้ว่าการสั่งซื้อเงิน 50,000 บาทจะต้องถูกอนุมัติก่อน แต่ถ้ามีรายการไหนที่ไม่มีการอนุมัติจะแจ้งเตือนขึ้นมาเลยว่าการนี้มีความเสี่ยง ทำให้เห็นข้อผิดพลาดและแก้ไขได้ทันที”

ดร.ธนสาร บอกว่าการตรวจสอบภายในเป็นเรื่องของการเงิน การบัญชี และพฤติกรรม การใช้ข้อมูล ซึ่งทั้งหมดนี้สามารถบ่งบอกอะไรได้หลายอย่าง ไม่ใช่แค่การทุจริตเพียงอย่างเดียว ยกตัวอย่าง ถ้ามีรายการที่ผิดปกติซ้ำๆ แสดงว่ากำลังมีปัญหาบางอย่างเกิดขึ้น เช่น จำนวนคนไม่พอ หรือกระบวนการทำงานมีปัญหา จะทำให้เราสามารถหาวิธีแก้ปัญหานั้นได้

มากไปกว่านั้น ทุกๆ บริษัทจะมีการตั้งเป้าหมายการทำงานทุกปี เช่น ต้องลดต้นทุนเท่าไร ต้องมีรายได้เพิ่มขึ้นเท่าไร ดังนั้นการมีตัวกรองที่ดีย่อมจะทำให้ไม่สุ่มเสี่ยงจึงสามารถสร้าง Value กับธุรกิจได้ด้วย

ใช้เวลา 2 ปี พัฒนาระบบที่มีเพียงรายเดียวในประเทศไทย

Internal Audit Program ถูกออกแบบให้สามารถใช้ได้กับทุกธุรกิจ ทั้งองค์กรขนาดใหญ่และ SME โดยไม่ต้อง Customize

“เราพัฒนาโปรแกรมนี้ เพื่อให้เข้าถึงได้ง่าย เป็นมิตรกับผู้ใช้ สามารถปลั๊กอินกับโปรแกรมบัญชีของบริษัทได้เลย และราคาไม่แพง คิดเป็นรายเดือนตามจำนวน User ประมาณ 1,500-2,000 บาทต่อเดือน หรือบางที่จะขอซื้อโปรแกรมไปเลยก็ได้”

ดร.ธนสาร บอกถึงการพัฒนาด้วยว่า โปรแกรมตรวจสอบภายในของประเทศไทย ส่วนใหญ่จะพัฒนาโดยบริษัทตรวจสอบที่ทำใช้งานกันเองเล็กๆ น้อยๆ เท่านั้น การพัฒนาที่สมบูรณ์เช่นนี้ยังไม่มีใครทำ Internal Audit Program ที่เขาพัฒนาจึงเป็นรายเดียวในประเทศไทย แต่กว่าจะพัฒนาจนสำเร็จได้ต้องใช้เวลากว่า 2 ปี

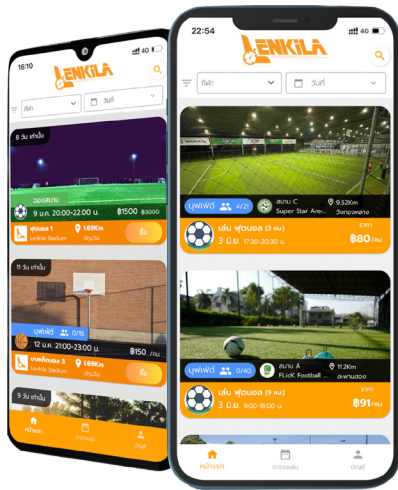
“เราใช้จนถึง 600 คน จาก 2 กลุ่มบริษัท คือ กลุ่มบริษัทที่เตรียมจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ และกลุ่มบริษัทที่อยู่ในตลาดหลักทรัพย์ มาช่วยกันสร้างโมเดลทดลองเอาข้อมูลทั้ง 600 คนได้ลองทำร่วมกันมาทำการปรับปรุง เพราะเป้าหมายของเราคือพัฒนาเครื่องมือเพื่อช่วยยกระดับการตรวจสอบภายในของประเทศ”

หลังจากที่ระบบโปรแกรมการตรวจสอบภายใน เปิดตัวสู่ตลาดประมาณเมื่อปีที่ผ่านมามีปรากฏว่ามีหลายองค์กรที่ใช้บริการ โดยในปีแรกสามารถสร้างรายได้ 18 ล้านบาท และปีนี้เพียง 6 เดือนแรกก็มีรายได้ 16 ล้านบาท ดังนั้นจึงคาดว่าจะทะลุเป้าหมายที่วางไว้ 30 ล้านบาทในปีนี้อย่างแน่นอน ➤

DREAM BIG: “

เป้าหมายของเรา คือ การพัฒนาเครื่องมือเพื่อช่วยยกระดับการตรวจสอบภายในของประเทศไทย





Lenkila

บทพิสูจน์ความสำเร็จ แอปฯ จองสนามกีฬา “ล้มเหลวแต่ไม่ล้มเลิก”

จากชายหนุ่มที่ชื่นชอบการเล่นกีฬาฟุตบอลและมองเห็นปัญหาของการจองสนามกีฬา โดยเฉพาะในมุมมองของเจ้าของสนามที่ต้องพบเจอบ่อยที่สุดคือ ลูกค้าโทรมาจองแล้วยกเลิกกะทันหัน ทำให้ต้องสูญเสียรายได้เป็นจำนวนมาก และนั่นจึงเป็นจุดเริ่มต้นของ **พีรณัฐ มหรรสม** ที่ได้ลงมือพัฒนาแอปพลิเคชันสำหรับจองสนามกีฬา ในชื่อ Lenkila ที่ช่วยให้การจองสนามเป็นเรื่องง่ายมากขึ้น ตอบโจทย์ได้ทั้งคนชอบเล่นกีฬาและเจ้าของสนามไปพร้อมๆ กัน

ความสำเร็จจากโปรเจกต์ ที่เคยล้มเหลว

แต่กว่าจะมาเป็นแอปฯ Lenkila ที่มีผู้ใช้ให้ความสนใจมากมายแบบทุกวันนี้ พีรณัฐได้ทุ่มเททั้งแรงกายและแรงใจด้วยการลงมือปัญหาหน้างานด้วยตนเองว่า แต่ละสนามมีปัญหาอะไรบ้างนานร่วมปี แต่สุดท้ายแล้วความตั้งใจของเขาก็ไปไม่ถึงฝั่งฝัน เพราะด้วยโปรเจกต์นี้เริ่มขึ้นเมื่อปี 2559 ซึ่งขณะนั้นระบบการโอนเงินยังไม่สะดวกรวดเร็วเหมือนอย่างทุกวันนี้ จึงไม่สามารถตอบโจทย์เรื่องการชำระเงินได้ ประกอบกับเขาต้องไปเรียนต่อต่างประเทศ

หลายปีผ่านไป พีรณัฐยังไม่ล้มเลิกความฝัน ยังคงใช้ Passion ที่ชอบเล่นกีฬาและเข้าใจปัญหาอย่างแท้จริง นำโปรเจกต์เดิมกลับมาบัตฝุ่นใหม่อีกครั้งในวันเวลาที่พร้อมกว่าเดิม

“ผมพบโปรเจกต์นี้ไปเพราะผมแก้ปัญหาใหญ่ เรื่องการชำระเงินไม่ได้ หลังจากนั้นก็ไปเรียนต่อที่ประเทศอังกฤษ แต่ยังคงคิดถึงเรื่องการสร้างแอปฯ จองสนามอยู่ตลอด เพราะที่อังกฤษก็เจอปัญหาแบบเดียวกัน พอกลับมาที่ไทยผมลองเอาโปรเจกต์นี้กลับมาทำใหม่แบบให้คนเข้าถึงง่ายขึ้น แล้วในปี 2563 มีการใช้ QR Payment เกิดขึ้นแล้ว ใครๆ ก็สามารถชำระเงินออนไลน์ได้ บวกกับบางคนอยากเตะฟุตบอลแต่ไม่มีทีม อยากหาคนเล่นด้วย เลยเห็นโอกาสตรงนี้จึงพัฒนาแอปฯ ขึ้นมาใหม่”

เน้นสร้างความต่าง อีกหนึ่งจากคู่แข่ง

การกลับมาคราวนี้ของพีรณัฐที่สามารถแก้ปัญหาระบบการจ่ายเงินได้ พร้อมทั้งตั้งใจที่อยากจะช่วยให้สนามมีรายได้เพิ่มขึ้น ขณะเดียวกันก็ช่วยให้คนอยากเล่นกีฬาหาเพื่อนหาทีมมาเล่นด้วยกันได้ง่ายๆ ซึ่งปรากฏว่าแนวคิดดังกล่าวเวิร์กมาก เพราะปัจจุบันมีสนามฟุตบอลเข้าร่วมกับแอปฯ Lenkila ถึงจำนวน 43 สนาม และมีผู้ที่สมัครใช้แอปฯ นี้ มากถึง 7,600 คน

แน่นอนว่าปัจจุบันมีผู้พัฒนาแอปฯ สำหรับจองสนามกีฬาเป็นจำนวนมาก แต่ยังคงคู่แข่งมากขึ้น ก็ยังต้องสร้างความโดดเด่นและความแตกต่าง

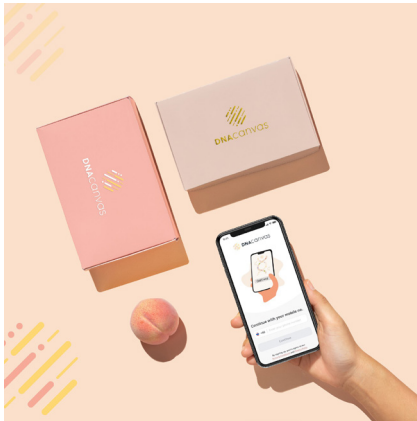
“สิ่งที่แตกต่างคือ เราโฟกัสที่ลูกค้ารายเล็กๆ ก่อนเลย อย่างเช่น บางคนเป็นคนต่างจังหวัดและมาพักอาศัยที่กรุงเทพฯ เพียงคนเดียว แล้วอยากเตะฟุตบอลแต่ไม่มีทีม ในขณะเดียวกันด้านเจ้าของสนามเราช่วยให้มีรายได้เพิ่มขึ้นจากฟีเจอร์ทะบอลบุฟเฟต์ โดยช่วงสนามว่างทีมถึงสามทีม จะจัดให้มีเตะบอลบุฟเฟต์ที่ใครก็ได้มาเตะด้วยกัน ซึ่งตรงนี้ทำให้เราสามารถดึงดูดสนามอื่นๆ เข้ามาร่วมกับเราได้ง่าย โดยที่เราไม่ต้องทำการตลาดเลย เพราะเขาเห็นว่าสนามสามารถทำบุฟเฟต์ได้เพียงแค่ใช้แอปฯ Lenkila”

จาก Passion มาสู่แอปฯ Lenkila ทั้งหมดนี้ พีรณัฐบอกว่าเพราะเขามีความฝัน “ต้องการเป็นหนึ่งในตัวแปรที่จะพัฒนางานกีฬากีฬาในประเทศไทยเพื่อให้คนหันมาเล่นกีฬามากขึ้นจนพัฒนาต่อยอดไปสู่อาชีพหรือพานักกีฬาไทยไปฟุตบอลโลกได้” ▶

DREAM BIG: “

ต้องการเป็นหนึ่งในตัวแปรที่จะพัฒนางานกีฬากีฬาในประเทศไทยเพื่อให้คนหันมาเล่นกีฬามากขึ้นจนพัฒนาต่อยอดไปสู่อาชีพหรือพาไทยไปฟุตบอลโลกได้





ต่อยอดธุรกิจ จากวิกฤตสู่โอกาสใหม่

จากความเชี่ยวชาญในด้านการตรวจสอบสุขภาพจาก DNA อยู่แล้ว ทำให้ **ดร.นพ.สาครินทร์ บุญบรรเจิตรัฐ** มองเห็นโอกาสใหม่ที่มาพร้อมกับช่วงวิกฤตโควิด-19 ที่การแพร่ระบาดของไวรัสทำให้หลายคนไม่กล้าออกจากบ้าน และไม่อยากเดินทางไปโรงพยาบาลหรือคลินิก จึงได้พัฒนา DNAcanvas แพลตฟอร์มที่ให้บริการตรวจสอบสุขภาพจาก DNA ที่สามารถทำได้ง่ายที่บ้านขึ้น

“บริษัท Genfosis เราให้บริการตรวจ DNA เพื่อวิเคราะห์ความเสี่ยงในการเกิดโรคอยู่แล้ว โดยให้บริการผ่านคลินิกและโรงพยาบาลที่เป็นลูกค้ากับบริษัท เรามีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญ ดังนั้น การทำ DNAcanvas จึงเหมือนการต่อยอดบริการ โดยสามารถทำได้ง่ายๆ จากที่บ้าน ไม่ต้องเจาะเลือด เพียงสั่งซื้อชุดตรวจตามแพ็คเกจ จากนั้นเก็บน้ำลาย แล้วเราจะเข้าไปรับเพื่อส่งตรวจห้องแล็บต่อไป หลังจากนั้นรอผลการตรวจ 15 วันผ่านแอปฯ”

เปลี่ยนการดูแลสุขภาพ “เฉพาะบุคคล” ให้เป็นเรื่องง่าย

ดร.นพ.สาครินทร์ บอกว่าการตรวจระดับ DNA เป็นเทคโนโลยีสมัยใหม่ที่เรียกว่า Precision Medicine หรือการแพทย์แม่นยำ ดังนั้น การพัฒนาแพลตฟอร์ม DNAcanvas จึงทำให้ผู้ใช้บริการได้รับความสะดวก

DNACanvas

นวัตกรรมตรวจสอบสุขภาพระดับ DNA ที่ทำได้ง่ายๆ ที่บ้าน

เพราะการตรวจสอบสุขภาพจาก DNA ที่เป็นการวิเคราะห์ความเสี่ยงในการเกิดโรค ซึ่งจะทำให้เรารู้เท่าทันและสามารถวางแผนดูแลสุขภาพให้แข็งแรงได้มากขึ้น ส่งให้การตรวจด้วยวิธีนี้ได้รับความนิยมเพิ่มขึ้น สอดรับกับเทรนด์ความต้องการของคนไทยที่อยากจะดูแลสุขภาพและป้องกันโรคมากกว่ารักษา

DREAM BIG: “

อยากทำให้ทุกคนมีสุขภาพที่ดีกว่า
เดิมและแก้ปัญหาได้ตรงจุด
จึงมีเป้าหมายคือ “DNACanvas
Personalized Solutions
สำหรับการดูแลสุขภาพ
ของทุกคนในทุกวัน”



“ไม่ต้องเสียเวลาในการเดินทาง เพียงใช้น้ำลายในการตรวจแล้วส่งไปที่ห้องแล็บก็สามารถรู้ถึงสุขภาพใน 6 ด้าน ได้แก่ ด้านวิตามินและแร่ธาตุ ที่ควรเสริมให้ร่างกาย ด้านการเลือกประเภทอาหารและเครื่องดื่มที่เหมาะสมกับร่างกาย ด้านการควบคุมน้ำหนักให้เหมาะกับร่างกาย ด้านสัดส่วนปริมาณอาหารที่เหมาะสม ด้านการดูแลผิวพรรณและความงามที่เหมาะสมกับร่างกาย

และด้านความเสี่ยงที่จะเกิดโรคต่างๆ ทำให้เราสามารถดูแลสุขภาพได้ทันเวลาและรักษาได้อย่างถูกต้อง

“เราตั้งใจที่จะให้การดูแลสุขภาพเป็นเรื่องที่ง่ายขึ้น DNACanvas เป็นการดูแลสุขภาพแบบเฉพาะบุคคลที่ช่วยให้ผู้ใช้งานสามารถดูแลสุขภาพและป้องกันการเกิดโรคได้ในทุกวัน อย่างในกรณีของนักแสดงชื่อดัง แอ้งเจลีนา โจลี ที่ได้ตัดสินใจผ่าตัดเต้านมทั้ง 2 ข้างออกหลังจากตรวจ DNA test แล้วพบว่ามีโอกาสเป็นมะเร็งเต้านมมากถึง 87 เปอร์เซ็นต์ ซึ่งหลังการผ่าตัดโอกาสได้ลดลงเหลือแค่ 5 เปอร์เซ็นต์เท่านั้น หรือถ้าหากผู้ใช้งานมีโรคประจำตัวอยู่แล้ว และต้องการที่จะควบคุมอาหาร การตรวจ DNA ก็จะบอกประเภทอาหาร สัดส่วนอาหารที่เหมาะสมให้ได้”

ความโดดเด่นของ DNACanvas คือ การที่มีทีมนักวิทยาศาสตร์และนักวิเคราะห์ข้อมูลของตัวเอง ทำให้ข้อมูลของ DNACanvas สามารถวิเคราะห์ได้ละเอียดและเข้าใจง่าย ตรงกับไลฟ์สไตล์ของคนไทย นอกจากนี้ DNACanvas ยังมีบริการแนะนำวิธีการดูแลสุขภาพของผู้ใช้งานหลังจากที่ผู้ใช้งานรู้ผลตรวจสุขภาพแล้ว

ที่สำคัญ ตลอดเวลาที่ผ่านมา DNACanvas ได้พัฒนาและปรับการใช้งานแพลตฟอร์มตามคำแนะนำของผู้ใช้งานอย่างต่อเนื่อง รวมถึงการทำการตลาดที่มุ่งเน้นให้ผู้ใช้งานเข้าใจได้ง่าย เน้นที่ความพอดีระหว่างวิทยาศาสตร์และตลาด จึงทำให้สามารถเข้าถึงผู้ใช้งานและมีผู้ใช้แพลตฟอร์มเพิ่มมากขึ้น ▶

Siam Hemp Jeans

ยีนส์เส้นใยกัญชง แฟชั่นแฮนด์เมดที่หว้งดังไกลระดับโลก

หลายครั้งที่ไอเดียแรกอาจไม่ใช่คำตอบสุดท้าย เช่นเดียวกับ **ณัฐพล พิณอจันทร์** เป็นคนหนึ่งที่เคยผ่านความล้มเหลวกับหลายๆ ไอเดีย แต่ไม่เคยหยุดมองหาโอกาสใหม่ๆ จนกระทั่งได้มาเจอกับเส้นใยกัญชง จนในที่สุดก็สามารถปลูกปั้น “Siam Hemp Jeans” แบรนด์แฟชั่นที่ผลิตยีนส์จากเส้นใยกัญชง 100 เปอร์เซ็นต์ขึ้นมาจนได้

เริ่มต้นไอเดียสินค้าแฟชั่น แฮนด์เมดรักโลก

โดยจุดเริ่มต้นของแบรนด์ Siam Hemp Jeans เกิดจากการเห็นปัญหาของอุตสาหกรรมแฟชั่นที่ทำลายสิ่งแวดล้อมอย่างมหาศาล เพราะการผลิตเสื้อผ้าแต่ละครั้งจะปล่อยก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์และสารเคมีต่างๆ ออกมาเป็นจำนวนมาก ทำให้ณัฐพลเริ่มศึกษาเกี่ยวกับ

เส้นใยกัญชงเพื่อนำมาผลิตเป็นยีนส์ เพราะได้ค้นพบว่าเส้นใยกัญชงสามารถดูดซับคาร์บอนไดออกไซด์ได้ดีกว่าพืชอื่นๆ 3-4 เท่า อีกทั้งยังมีเส้นใยที่เหนียวนุ่ม แข็งแรงกว่าผ้าฝ้าย แต่กัญชงในประเทศไทยสามารถปลูกได้เฉพาะชาวเขาเผ่าม้งเท่านั้น ทำให้เขาเห็นโอกาสที่จะช่วยสร้างรายได้ให้กับชาวเผ่าม้ง ไปพร้อมๆ กับการสร้างแบรนด์ Siam Hemp Jeans

แต่กว่าจะออกมาเป็นยีนส์เส้นใยกัญชงที่สมบูรณ์แบบได้นั้น ณัฐพลเล่าว่าต้องผ่านช่วงเวลาที่ยากลำบากในขั้นตอนการทออยู่หลายครั้ง เพราะเส้นใยกัญชงนั้นจะทอยากมาก ถ้าเทียบกับผ้าฝ้าย แต่เขาก็ไม่เคยย่อท้อ คิดล้มเลิกเลยสักครั้ง เพราะมีความฝันที่อยากจะทำให้อุตสาหกรรมแฟชั่นเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม และตั้งใจสร้างแบรนด์ไทยให้ดังไกลไปทั่วโลก

“เส้นใยกัญชงทอยากมาก ขาดง่าย ถ้าไม่เป็นปมไม้ดีก็จะขาดได้ ปกติผ้าฝ้ายทอมีหนึ่งวันจะได้ 3-4 เมตร แต่เส้นใยกัญชงได้แค่ประมาณฟุตเดียว แรกๆ ที่ทดลองก็เสียเงินไปหลายแสนบาท เพราะนอกจากราคาเส้นใยกัญชงจะสูงคือ กิโลกรัมละ 4,000-5,000 บาทแล้ว เราต้องมาจ้างเขาทอในราคาที่แพงขึ้นด้วย เพราะคนที่รับจ้างทอเขาต้องสละงานทอเดิมของเขาเพื่อมาทองานของเรา แต่ก็ยอมจ่ายเพื่อทดสอบให้ได้สิ่งที่ดีที่สุด ซึ่งสุดท้ายก็ได้ข้อสรุปคือ ทอได้แต่ทอได้ช้า แล้วผ้าก็ยิ่งออกมาไม่สวยด้วย”



เปลี่ยนความยาก เป็นความ พิเศษแบบชิ้นเดียวในโลก

ด้วยปัญหาต่างๆ จากการทดลองทำ ส่งผลให้ณัฐพลตัดสินใจขอทุนสนับสนุนจาก TED Fund เพื่อมาพัฒนาเครื่องมือให้ใช้งานกับเส้นใยกัญชงได้ง่ายขึ้น

“เราใช้กัญชง 100 เปอร์เซ็นต์ และทอด้วยมือ ไม่ได้ทอเครื่อง ขั้นตอนการผลิตเป็นแฮนด์เมดทั้งหมด และใช้แหล่งทอที่อ.ป่าซาง จ.ลำพูน ที่ขึ้นชื่อเรื่องการทอผ้าอยู่แล้ว เราเลยมี Story ที่มาที่ไปและมีโอกาสที่จะต่อยอดไปได้ไกล”

ทั้งนี้ ณัฐพลวางเป้าหมายของ Siam Hemp Jeans ไว้ชัดเจนมากคือ ต้องการสร้างชื่อเสียงให้โด่งดังในต่างประเทศ เพราะนี่คืองานแฮนด์เมดที่มีกรรมวิธีการทำที่ยากมาก ซึ่งเชื่อว่าชาวต่างชาติจะให้คุณค่าถึงขั้นอยากเก็บเป็นของสะสมที่สำคัญนี้ยังเป็นยีนส์ที่ใครซื้อไปก็มีตัวเดียวในโลกเท่านั้น เพราะยีนส์แต่ละตัวจะมีการพิมพ์ตัวเลขบ่งบอกว่ากางเกงยีนส์ตัวนี้ใช้กัญชงไปกี่กรัมและช่วยลดคาร์บอนไดออกไซด์ไปเท่าไร ดังนั้น จึงไม่ใช่กางเกงยีนส์ธรรมดาๆ ทั่วไป

เมื่อพูดถึงเคล็ดลับความสำเร็จของการสร้างแบรนด์นี้ ณัฐพลก็ทิ้งท้ายกับเราว่า “ต้องหาตลาดและลูกค้าของตัวเองให้เจอเพราะถ้าหาไม่เจอจะเติบโตได้ยาก” ▶

DREAM BIG: “

อยากสร้างชื่อเสียงให้
Siam Hemp Jeans โด่งดัง
ในต่างประเทศ เพราะนี่คือ
งานแฮนด์เมดที่มีกรรมวิธี
การทำที่ยากมาก



Potioneer

ยื่นหนึ่งแอปฯ จอง Private Chef กับประสบการณ์พิเศษแบบ Chef Table

เมื่อการทำงานทางสายงานบัญชีของ **“พิณิตสันต์ สันติวรารม”** มาถึงจุด Burnout บวกกับช่วงโควิด-19 ระบาดที่กำลังทำให้มองเห็นว่าหนึ่งในอาชีพที่โดนผลกระทบจากสถานการณ์ดังกล่าว นั่นคือ “เชฟ” ที่ต้องเสียรายได้จำนวนไม่น้อย จึงเป็นสาเหตุให้เกิดการคิดค้นนวัตกรรมที่จะเข้ามาแก้ Pain Point และเพิ่มโอกาสในการเข้าถึงลูกค้า

เข้าใจ Paint Point พร้อมตอบโจทย์ความต้องการ

ช่วงสถานการณ์โควิด-19 ระบาดที่ผ่านมา ส่งผลทำให้กิจการร้านอาหาร โรงแรมต้องหยุดชะงัก ซึ่งมีผลกระทบต่อหลายอาชีพ หนึ่งในนั้นคือ เชฟ ที่มีอัตราการตกงานที่เพิ่มสูงขึ้นจากปัญหานี้ นำมาสู่การสร้างระบบจอง Private Chef ขึ้นมาเพื่อเป็นตัวกลางที่เชื่อมต่อระหว่างเชฟและลูกค้า ซึ่งเป็นอีกหนึ่งไอเดียที่ได้รับทุนสนับสนุนจาก TED Fund เพื่อใช้ในการทดลองและพัฒนาระบบให้เป็นจริงได้

“หลังจากการเริ่มต้นทำระบบการจองเพื่อแก้ปัญหาการว่างงานของเชฟและตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าที่อยากรับประทานอาหารจากเชฟฝีมือดีแบบส่วนตัวในช่วงโควิด-19 ที่ผ่านมา เมื่อสถานการณ์กลับมามีแนวโน้มที่ดีขึ้นเราได้ศึกษาข้อมูลเพิ่มเติมเพื่อพัฒนาระบบเพิ่ม ทำให้เจอ Paint Point ในเรื่องวัฒนธรรมของคนไทยที่รู้สึกว่าการรับประทานอาหารแบบ Chef Table มีราคาค่อนข้างสูง

ยากต่อการเข้าถึง เราจึงแก้ปัญหาด้วยการจัดคอร์สในราคาประมาณ 1,200 บาทต่อคน เมื่อเทียบราคาทั่วไปในท้องตลาดอยู่ที่ 3,000-6,000 บาทต่อคน เราปรับราคาลง เพราะอยากให้ทุกคนสามารถสัมผัสประสบการณ์ในราคาที่จับต้องได้”

“นอกจากนี้ ระบบของเรายังมีตัวเลือกที่หลากหลายตามความต้องการของลูกค้า ทั้งเชฟ ประเภทอาหาร ราคา และสถานที่ เราสามารถจัดเตรียมให้ได้ตามที่ลูกค้าต้องการ โดยเราจะทำงานร่วมกับทั้ง 3 ฝ่าย ทั้งเชฟ ลูกค้า และสถานที่ เพื่อร่วมสร้างประสบการณ์ที่ดีในมืออาหาร”

สร้างมาตรฐาน สร้างโอกาสเพื่อความเป็นหนึ่ง

ปัญหาของเชฟที่ต้องเจอคือ การแข่งขันที่สูง ต้องมีโปรไฟล์ที่ดี มีชื่อเสียงจากการออกรายการต่างๆ ถึงจะเป็นที่รู้จักในวงกว้าง หรือต้องลงทุนเปิดร้านอาหารของตัวเองเพื่อหารางวัลการันตี ซึ่งการที่จะมีชื่อเสียงเป็นที่รู้จักต้องมีปัจจัยหลายอย่าง ทำให้เชฟที่ฝีมือดีหลายคนขาดโอกาสในการแสดงฝีมือ

“ระบบของเราเปิดโอกาสให้กับเชฟทุกคนทั้งที่มีชื่อเสียง และไม่มีชื่อเสียง ได้เข้ามาสร้างโปรไฟล์เพื่อเป็นทางเลือกให้กับลูกค้า สิ่งที่เป็นกำลังใจสำคัญที่ทำให้เราเดินหน้าพัฒนาและพยายามสร้างมาตรฐานให้กับระบบคือ ผลตอบรับที่ดีจากเชฟที่ไม่ได้มีชื่อเสียง ความรู้สึกที่ได้จัด Chef Table ครั้งแรกให้ลูกค้า สิ่งนี้เองที่ทำให้เราอยากจะทำให้ขยายไปในวงกว้าง ไปในกลุ่มเชฟที่ไม่ได้มีชื่อเสียงแต่มีฝีมือให้เป็นที่รู้จักผ่านระบบของเรา”

DREAM BIG: “

เราอยากเป็นแอปพลิเคชันเดียวสำหรับผู้ที่อยากลองประสบการณ์ Chef Table นึกถึงเป็นอย่างแรก เป็น The one and only



เรียกได้ว่า ระบบของ Potioneer ถือเป็นเจ้าเดียวในประเทศไทยที่รับการจอง Private Chef จึงอยากสร้างมาตรฐานให้เทียบเท่ากับต่างประเทศ โดยแอปพลิเคชันจะมีระบบจ่ายเงินผ่านบัตรเครดิตเพื่อรองรับลูกค้าต่างชาติที่ทำการจอง และมีระบบ Feedback Loop ให้ลูกค้าสามารถรีวิว เพื่อที่จะนำข้อมูลไปพัฒนาและต่อยอด โดยในปีนี้จะขยายธุรกิจออกสู่ตลาดต่างประเทศทั้ง สิงคโปร์ ไต้หวัน และเกาหลี รวมถึงการเพิ่มฟีเจอร์ใหม่ๆ เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้ามากยิ่งขึ้น ▶





สตาร์ทธุรกิจจากความชอบ + Paint Point เกษตรกร

จากความชอบและสนใจในเรื่องเครื่องจักร ผนวกรวมกับการเห็นถึงปัญหา ข้อจำกัด ของเกษตรกรไทย ด้วยเหตุนี้จึงได้แรงบันดาลใจ ในการเริ่มต้นศึกษาข้อมูล และหาช่องว่าง หรือปัญหาของโรงอบแห้งพลังงานแสงอาทิตย์ ที่มีอยู่ในปัจจุบัน เพื่อนำมาออกแบบและพัฒนา ให้เป็นไปตามความต้องการของผู้ใช้งาน

“เราเริ่มสนใจเรื่องของเครื่องจักรตั้งแต่เรียน มหาวิทยาลัย แม้จะเรียนในสาย Marketing แต่ไม่ทิ้งความชอบของตัวเอง จนได้แรงบันดาลใจ ในการสร้างโรงอบแห้งพลังงานแสงอาทิตย์ จากการเห็นปัญหาของเกษตรกรที่ต้องเจอ เมื่อใช้บริการโรงอบแห้งพลังงานแสงอาทิตย์ ทั้งปัญหาผลผลิตที่แข็งและแห้งเกินไป ทำให้ นำหนักขาย หรือขึ้นเงินไป ทำให้เกิดการขึ้นรา ซึ่งความเสียหายทั้งหมดทำให้เกษตรกรมีต้นทุน ที่เพิ่มมากขึ้น โดยสาเหตุเกิดจากระบบควบคุม โรงอบแห้งพลังงานแสงอาทิตย์ที่ยังไม่มี ความเสถียร จากจุดนี้จึงกลายเป็น Paint Point หลักของเราในการเริ่มต้นและพัฒนาระบบ”

“เราได้เข้าไปปรึกษากับอาจารย์ภาควิชา ฟิสิกส์ถึงกระบวนการผลิตและพัฒนาระบบ ให้มีความเสถียร และเป็นไปตามความตั้งใจ

ICM Parabola Dome

แก้ PAINT POINT เกษตรกร ยกระดับโรงอบแห้งพลังงานแสงอาทิตย์

เปลี่ยนความชอบสู่การเริ่มต้นธุรกิจของ “ศุภมิตร กิษเสนีย์” นำไปสู่การสร้าง เทคโนโลยีที่มีความแตกต่าง ไม่เหมือนใคร พร้อมตอบโจทย์ความต้องการผู้ใช้งาน และสร้างการเปลี่ยนแปลงให้กับวงการนวัตกรรมการอบแห้งของไทย

ของเราที่ต้องการจะตอบโจทย์ Paint Point ที่เกษตรกรต้องเจอ โดยเราใช้เวลาศึกษาเรียนรู้ ควบคู่กับการเรียน Marketing จนสามารถ เริ่มต้นทำธุรกิจได้ตั้งแต่ตอนศึกษาชั้นปีที่ 3”

สร้างความต่างด้วยเทคโนโลยี ที่ออกแบบเองทั้งหมด

หลังจากเริ่มต้นทำธุรกิจภายใต้แบรนด์ ICM และมีการนำเอาไอเดียดังกล่าวขอรับทุน สนับสนุนจาก TED Fund ทำให้สามารถผลิต และพัฒนาระบบได้ตรงตามเป้าหมายที่วางไว้ได้

“เป้าหมายของเราคือ การนำเทคโนโลยี มาใช้ในระดับครัวเรือน ทำให้เกษตรกรสามารถ เข้าถึงเทคโนโลยีได้ และมียาราคาที่อยู่ในระดับ ที่สามารถซื้อไปใช้งานได้ เราสร้างความแตกต่าง และทันสมัยให้กับโรงอบแห้งพลังงานแสงอาทิตย์ ด้วยการใช้เทคโนโลยีระบบหน้าจอ และอุปกรณ์ ภายใน โดยพัฒนาเครื่องควบคุมโรงอบอัตโนมัติ แบบอินเวอร์เตอร์ ที่เราศึกษาและออกแบบเอง ทั้งหมด ทำให้เราเชื่อว่าหากเจ้าอื่นในตลาด จะลอกเลียนแบบระบบเราก็สามารถทำได้เพียง แค่ 50 เปอร์เซ็นต์ จะไม่สามารถมีระบบ ที่เหมือนของเราได้ทั้งหมด”

อีกหนึ่งเรื่องที่ศุภมิตรให้ความสำคัญคือ มาตรฐาน ระบบและอุปกรณ์โรงอบทุกส่วน จะต้องผ่านการ QC ก่อนการใช้งานจริง เพื่อให้ เกษตรกรหรือผู้ใช้งานมั่นใจถึงความปลอดภัย โดยกลุ่มเป้าหมายที่ธุรกิจให้ความสนใจคือ กลุ่มเกษตรกร หรือวิสาหกิจชุมชน เพราะอยาก สนับสนุนให้คนกลุ่มนี้ได้เข้าถึงนวัตกรรม และเทคโนโลยีที่มีความทันสมัย เพื่อพัฒนา และเพิ่มมูลค่าให้กับผลผลิต

“ในปีที่เราตั้งเป้าว่าจะทำการตลาดให้ความรู้ ชุมชน และต่อยอดธุรกิจจากโรงอบขนาดเล็ก สู่โรงงานที่ทันสมัย และอีกหนึ่งเป้าหมาย ของเราในปีนี้คือ การทำยอดขายให้โตขึ้น 150 เปอร์เซ็นต์จากปีที่แล้ว”

อย่างไรก็ดี สิ่งสำคัญที่ทำให้ธุรกิจยังคงเดิน ต่อไปได้คือ ความพยายามและไม่ยอมแพ้ ต่ออุปสรรค เพราะในทุกธุรกิจต้องพบเจอกับ ปัญหา แต่อยู่ที่ว่าจะเดินหน้าจัดการกับปัญหา หรือล้มเลิก ซึ่งศุภมิตรเลือกที่จะจัดการ กับปัญหา ใช้ความอดทน บวกกับความรู้ ความชอบ และเป้าหมายที่ตั้งไว้ เป็นแรงผลักดัน ในการพาธุรกิจเดินหน้าสู่ความสำเร็จ ▶

DREAM BIG: “

เราอยากมีโรงงาน
ที่เราเป็นผู้ถือครองเทคโนโลยี
และเป็นโรงงานที่ล้ำที่สุด
ในประเทศไทย



เจาะอินไซด์ STARTUP ECOSYSTEM

พลังขับเคลื่อนความสำเร็จสตาร์ทอัพไทย



“ประเทศไทยอยู่ในอันดับ 52 ของโลกที่มีระบบนิเวศทาง Startup ที่ดีที่สุดในโลก เป็นอันดับ 4 ของอาเซียน รองจากสิงคโปร์ อินโดนีเซีย และมาเลเซีย มี กรุงเทพฯ เป็นเมืองศูนย์กลางด้าน Startup ของประเทศ ติดอันดับ 74 ของโลก”

จากผลการจัดอันดับดัชนีระบบนิเวศทางสตาร์ทอัพโลกประจำปี 2566 (Global Startup Ecosystem Index 2023) โดย StartupBlink เป็นการสะท้อนให้เห็นว่า Startup Ecosystem หรือระบบนิเวศของสตาร์ทอัพไทยนั้นมีแนวโน้มเข้มแข็งและเอื้อต่อการเติบโตทางธุรกิจในระดับหนึ่งยังจำเป็นต้องสร้างให้ Startup Ecosystem มีความสมบูรณ์ยิ่งขึ้นในอนาคต เพื่อจะช่วยผลักดันให้สตาร์ทอัพสามารถก้าวไปสู่การเติบโตและเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันได้มากขึ้นนั่นเอง

รู้จัก Startup Ecosystem?

ถึงตรงนี้อาจมีหลายคนที่ยังสงสัยและไม่เข้าใจว่า Startup Ecosystem คืออะไร? และมีใครบ้างที่เกี่ยวข้องหรืออยู่ในระบบนิเวศนี้ หากเปรียบเทียบให้เห็นภาพชัดขึ้น Startup Ecosystem ไม่ต่างจากระบบนิเวศของสัตว์ป่าที่มีความเชื่อมโยงเกี่ยวข้องกัน อาศัยประโยชน์ของกันและกันในการดำรงอยู่ เช่นเดียวกับระบบนิเวศของสตาร์ทอัพที่ต้องมี Stakeholder หรือผู้ที่มีส่วนร่วมในระบบนิเวศทางธุรกิจที่คอยสนับสนุนเกื้อกูลกัน โดยมาจากหน่วยงานหรือกลุ่มต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกันกับสตาร์ทอัพ เป็นการพึ่งพาอาศัยกัน หากขาดส่วนใดส่วนหนึ่งของระบบนิเวศก็จะมีไม่สมบูรณ์

ถามว่ามีใครบ้างที่จัดว่าเป็น Stakeholder ที่อยู่ในระบบนิเวศของสตาร์ทอัพ

- **ธุรกิจสตาร์ทอัพ (Startup)** ถือเป็นกลุ่มที่มีความสำคัญในระบบนิเวศเป็นอย่างมาก โดยแต่ละปีจะมีธุรกิจสตาร์ทอัพเกิดใหม่เป็นจำนวนมาก และมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์หรือบริการที่อาศัยเทคโนโลยีเป็นหัวใจของการดำเนินธุรกิจ

- **นักลงทุนในสตาร์ทอัพ (Investor)** เป็นอีกหนึ่งจักรวาลที่จะมาช่วยให้สตาร์ทอัพเติบโตขึ้นได้ โดยกลุ่มนักลงทุนจะมีทั้งในรูปแบบของ นักลงทุนอิสระ (Angel Investor) เป็นการใช้เงินส่วนตัวในการลงทุนกับสตาร์ทอัพรายใหม่ๆ ที่มีความน่าสนใจ หรือนักลงทุนสถาบัน/ธุรกิจร่วมลงทุน (Venture Capital) ซึ่งมีทั้งกลุ่มองค์กรในประเทศและต่างประเทศ



เป็นการสนับสนุนเงินทุน โดยแลกกับการถือหุ้นในบริษัทสตาร์ทอัพ รวมถึงการระดมทุนจากสาธารณะ (Crowd Funding) ที่สตาร์ทอัพสามารถขอทุนจากประชาชนทั่วไปได้ นอกจากนี้ยังมีในส่วนของเงินทุนสนับสนุนจากภาครัฐและหน่วยงานต่างๆ เป็นต้น

- **กลุ่มหรือองค์กรที่ช่วยสนับสนุนให้สตาร์ทอัพเติบโต (Supporting Organization)** สำหรับผู้ที่เกี่ยวข้องในกลุ่มนี้มีค่อนข้างหลากหลาย ตั้งแต่ภาครัฐ เอกชน สถาบันการศึกษา และอื่นๆ ยกตัวอย่างเช่น

- **ศูนย์บ่มเพาะสตาร์ทอัพ** ทั้งในระบบ Academy, Incubator หรือ Accelerator มีหน้าที่ช่วยบ่มเพาะ เป็นพี่เลี้ยง ให้คำปรึกษา คอยสนับสนุนทั้งด้านความรู้ ช่องทาง และการต่อยอดโอกาสให้สตาร์ทอัพเติบโตได้สำเร็จ

- **สื่อ (Media)** ทำหน้าที่ช่วยกระจายข่าวเกี่ยวกับธุรกิจสตาร์ทอัพเพื่อให้เป็นที่รู้จักในวงกว้าง

- **บริษัทเทคโนโลยี** หรือองค์กรขนาดใหญ่ที่จะเข้ามาเป็นพาร์ตเนอร์ต่อยอดทางธุรกิจหรือแลกเปลี่ยน สนับสนุนด้านนวัตกรรมเทคโนโลยีใหม่ๆ

- **พื้นที่ทำงาน (Co-Working Space)** สำหรับกลุ่มสตาร์ทอัพที่เพิ่งเริ่มต้นใหม่และยังไม่มีสถานที่ทำงานของตัวเอง

- **รัฐบาล (Government)** มีบทบาทสำคัญอย่างมากที่จะช่วยกำหนดทิศทางของสตาร์ทอัพทั้งในเรื่องของนโยบาย การสนับสนุน และกฎหมายต่างๆ

เปิดปัญหา Startup Ecosystem อะไรที่ต้องเร่งแก้ไข?

เมื่อเห็นแล้วว่าทุกภาคส่วนที่เกี่ยวข้องกับสตาร์ทอัพล้วนมีความสำคัญทั้งสิ้น แต่จากผลการศึกษาระดับใหม่ของดีลอยท์ คอนซัลติ้งในเรื่องของ “อนาคตของไทยสตาร์ทอัพ และ Venture Capital” กลับชี้ให้เห็นถึงปัญหาหลักๆ ของระบบนิเวศในประเทศไทยที่จำเป็นต้องได้รับการแก้ไข ได้แก่

- ปัญหาการเข้าถึงเงินทุนของสตาร์ทอัพ โดยเฉพาะอย่างยิ่งเงินทุนในระยะเริ่มต้น หรือ Seed Stage

- โครงการสนับสนุนสตาร์ทอัพของหน่วยงานภาครัฐที่ไม่เพียงพอและยังไม่ตอบโจทย์กับความต้องการของสตาร์ทอัพ

- ปัญหาการเข้าถึงที่ปรึกษาของสตาร์ทอัพในประเทศไทย เนื่องจากจำนวนที่ปรึกษามีจำกัด

ดังนั้น หากต้องการจะสร้างให้ระบบนิเวศของสตาร์ทอัพมีความเข้มแข็งและสมบูรณ์ได้ย่อมไม่ได้ขึ้นอยู่กับใครคนใดคนหนึ่ง หรือหน่วยงานองค์กรใดองค์กรหนึ่งเท่านั้น แต่ต้องอาศัยทุกภาคส่วนที่อยู่ร่วมกันในระบบนิเวศแห่งนี้ร่วมด้วยช่วยกันในการขับเคลื่อนธุรกิจสตาร์ทอัพของไทยให้เดินไปข้างหน้า

TED#1 เชื่อมโยง Ecosystem พลักดัน ความสำเร็จสตาร์ทอัพไทย

เพราะเล็งเห็นทั้งความสำคัญและเข้าใจถึงปัญหาที่เกิดขึ้นใน Startup Ecosystem ของไทยเวลานี้ กองทุนพัฒนาผู้ประกอบการเทคโนโลยีและนวัตกรรม (TED Fund) หนึ่งในกลไกสำคัญของระบบนิเวศ จึงได้ปักหมุดเชิงนโยบายที่จะมุ่งพัฒนาระบบนิเวศของวิสาหกิจเริ่มต้นในประเทศไทยให้มีความเข้มแข็ง

โดยการขับเคลื่อนผ่าน “โครงการส่งเสริมศักยภาพและพัฒนาผู้ประกอบการเทคโนโลยีและนวัตกรรม และภาคีเครือข่ายพันธมิตร (TED : Technology, Entrepreneur, Dynamic)” ซึ่งจะกลายเป็นเครื่องมือหนึ่งที่จะช่วยให้เกิดการริเริ่มสร้างการเปลี่ยนแปลงทางธุรกิจโดยอาศัยเทคโนโลยีและนวัตกรรมเป็นกลไกสำคัญของการเปลี่ยนผ่าน พร้อมทั้งพัฒนาองค์ความรู้ให้แก่ผู้ประกอบการเทคโนโลยีและนวัตกรรมและภาคีเครือข่ายพันธมิตร อีกทั้งยังเชื่อมโยงให้เกิดเครือข่ายใหม่ระหว่างกองทุนฯ, ผู้ประกอบการที่ได้รับการสนับสนุนจากกองทุนฯ, กลุ่ม Angel Investor/Venture Capital (VC)/Corporate Venture Capital (CVC) รวมถึงหน่วยงานสนับสนุนผู้ประกอบการทั้งภาครัฐและภาคเอกชน โดยผ่านการจัดกิจกรรมสัมมนาแลกเปลี่ยนองค์ความรู้ และกิจกรรมสร้างเครือข่ายความร่วมมือด้านธุรกิจเทคโนโลยีและนวัตกรรม

สำหรับ TED#1 ที่ผ่านมาก็ได้มีการจัดระดมความคิดเห็นในกลุ่มผู้บริหารระดับสูงจากภาครัฐ เอกชน นักลงทุน เครือข่ายร่วมพัฒนาผู้ประกอบการ (TED Fellow) ตลอดจนผู้ประกอบการที่ได้รับการสนับสนุนทุนจากกองทุนฯ จำนวนกว่า 40 ราย เพื่อช่วยกันออกแบบอนาคต “Next Gen Startup” เพื่อกำหนดทิศทางว่าสตาร์ทอัพไทยควรเดินไปอย่างไร?

และหลังจากนี้จะมีการดำเนินโครงการรุ่นต่อไปอย่างต่อเนื่อง เพราะท้ายที่สุดแล้วเชื่อว่าสตาร์ทอัพไทยจะเติบโตอย่างแข็งแกร่งได้ต้องอาศัย Startup Ecosystem ที่เข้มแข็งซึ่งต้องอาศัยพลังจากการขับเคลื่อนของทุกฝ่ายไปด้วยกันนั่นเอง ➤



เปลี่ยนปัญหา "ลาออก" เป็นโอกาสใหม่ Startup

ไม่เชื่อก็ต้องเชื่อว่า The Great Resignation หรือ "อภิมหาลาออก" ซึ่งเป็นปรากฏการณ์ที่เหล่าบรรดานักงานพากันลาออกจากงานครั้งใหญ่ของโลกในช่วงการแพร่ระบาดของ COVID-19 ที่ผ่านมา คือตัวแปรสำคัญที่ทำให้คนตั้งคำถามกับตัวเองว่า "ถึงเวลาที่จะหยุดทำงานหนักแบบขายวิญญาณได้แล้วหรือยัง?"

The Quitting Era...

โฉมหน้า "การลาออก" ยุคใหม่

คำถามนี้เองได้เข้ามาท้าทายค่านิยมและความเชื่อแบบเดิมๆ ของการทำงานหนักแบบถวายชีวิตที่หลายสังคมหรือวัฒนธรรมยึดถือ โดยเฉพาะช่วงหลังๆ เมื่อคนรุ่นใหม่มีมุมมองที่เปลี่ยนไปต่อการทำงานที่คำว่า หนัก ≠ ประสบความสำเร็จ จนก่อให้เกิดเทรนด์แห่ง "การลาออกแบบใหม่" ขยายวงกว้างออกไปเรื่อยๆ

Quitfluencer หนึ่งในคนออก
หลายคนอยากออกตาม

รู้ไหมว่าการลาออกของพนักงานบางคนสามารถสร้างแรงกระเพื่อมให้พนักงานที่เหลือตัดสินใจลาออกตามไปด้วยได้ และนี่เองคือคำอธิบายของปรากฏการณ์ Quitfluencer ซึ่งผลสำรวจ White Paper : Global Workforce of the Future 2022 ของ Adecco Thailand ได้ชี้ให้เห็นว่า ความรู้สึกอยากลาออกสามารถส่งต่อสู่เพื่อนร่วมงานได้ โดย 70 เปอร์เซ็นต์ของคนให้เห็นคนอื่นลาออกจะย้อนกลับมาพิจารณาว่าตัวเองควรลาออกดีหรือไม่ และทำ

ที่สุด 50 เปอร์เซ็นต์ของคนเหล่านี้จะตัดสินใจลาออกภายใน 12 เดือนหลังจากนั้น โดยคน Gen Z คือกลุ่มที่อ่อนไหวในเรื่องนี้ที่สุด ถ้าเห็นคนลาออกมีโอกาสดูตัวเองจะลาออกมากขึ้น 2.5 เท่า เมื่อเทียบกับคนรุ่น Baby Boomers

Quiet Quitting ลาออกทิพย์
เพื่อชีวิตที่ดีขึ้น

หมดใจกับงานแต่ยังไม่กล้าลาออก ทำให้หลายคนเลือกที่จะ Quiet Quitting หรือลาออกแบบเงียบๆ โดยทำงานตามหน้าที่เท่าที่จำเป็นเพื่อลดความเสี่ยงของการตกอยู่ในภาวะหมดไฟ (Burnout) และมี Work-life Balance ที่ดีขึ้น

Loud Quitting "ฉันทลาออก"
โลกต้องรู้

ในขณะที่ขั้วตรงข้าม หลายคนเลือกที่จะลาออกแบบไม่เงียบ หรือ Loud Quitting ถือเป็นเทรนด์ที่มาแรงขึ้นเรื่อยๆ โดยใช้เรียกพนักงานที่พร้อมลาออกโดยให้คนอื่นต้องรู้ว่าตัวเองลาออกเพราะอะไร เพื่อเรียกร้องให้มีการเปลี่ยนแปลง การไม่ถูกเพิกเฉย และความยุติธรรมนั่นเอง

ลาออกของเขา...

โอกาสใหม่ของธุรกิจเรา

ไม่ว่าเหตุผลการลาออกคืออะไร หรือรูปแบบการลาออกเป็นแบบไหน นี่คือการลาออกใหม่ของสตาร์ทอัพ

โดยมีตัวอย่างให้เห็นจาก Exit สตาร์ทอัพสัญชาติญี่ปุ่น ที่สบโอกาสหิบบ Pain Point ของสังคมการทำงานในดินแดนอาทิตย์อุทัยที่มีวัฒนธรรมเชิดชูการทำงานหนัก จนคนไม่กล้าลาออกด้วยตัวเองและประสบกับภาวะคาโรชิซินโดรม (Karoshi Syndrome) หรือการทำงานหนักจนตาย สูการมอบบริการ "รับจ้างลาออกแทนพนักงาน" ในเรตราค่า 20,000 เยน หรือตีเป็นเงินไทยราวๆ 5,000 บาทเท่านั้น เพื่อให้ลูกค้าไม่ต้องรู้สึกผิดหรืออึดอัดลำบากใจเวลาไปบอกหัวหน้า และทำให้การลาออกนั้นราบรื่นที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้ โดยในแต่ละปีมีผู้มาใช้บริการนี้กว่า 10,000 คนเลยทีเดียว

รู้แบบนี้แล้ว สตาร์ทอัพไหนสามารถตอบโจทย์คนที่อยากลาออกได้แบบโดนใจเตรียมเป็น The Winner ได้เลย! ➤



4 บุคลิกเพื่อนร่วมงาน “แตกต่างแต่ไม่แตกแยก”

หยุดปัญหาโลกแตกในที่ทำงาน ด้วยการทำความเข้าใจ

“CAPS : 4 บุคลิกเพื่อนร่วมงาน”

แม้ต่างสไตล์แต่สามารถร่วมหัวจมท้ายลุยงานด้วยกันได้แบบราบรื่น

สไตล์ที่ 1

Controller

มนุษย์รักการควบคุม

ตัวตั้งในทีม ที่หลายคนอาจมองว่า ตรง แรง หรือดุแข็งๆ ไปบ้างในบางที เพราะคนประเภทนี้ ชอบคุมทุกอย่างและอยากให้ทุกอย่างเป็นดั่งใจ แต่ที่แน่ๆ มาพร้อมกับความเป็นผู้นำสูง กล้าตัดสินใจและลงมือลงลุย

ความโดดเด่น

- มีความมุ่งมั่นตั้งใจในการทำงานสูง
- ชอบลงมือทำและต้องการให้ทุกอย่าง เป็นไปตามที่คิด
- ไม่ชอบการถูกสั่ง

“3 อย่า” สร้างความเข้าใจ

- อย่าเข้าไปควบคุมคนประเภทนี้ เพราะเหมือนเปิดศึกแบบกลางๆ
- อย่าชมเกินจริง เพราะจะทำให้คนสไตล์นี้ เกิดความสงสัย
- อย่าคุมเกมเอง บอกเพียงเป้าหมาย แล้วปล่อยให้คนประเภทนี้จัดการต่อ

สไตล์ที่ 2

Analyser

นักวิเคราะห์ตัวเต็ง

วางแผนเก่งกว่าใคร เพราะรักในเรื่องของ ข้อมูล ที่สำคัญตัดสินใจทุกอย่างด้วยตรรกะ และเหตุผล ชอบความเป็นระเบียบและการมี กฎเกณฑ์ที่ชัดเจน แต่ไม่ชอบการเปลี่ยนแปลง แบบฉับพลัน

ความโดดเด่น

- ชอบรวบรวม Data
- หลงใหลในการคิดวิเคราะห์ข้อมูล
- วางแผนเป็นขั้นเป็นตอนก่อนลงมือทำ

“3 ช.” สร้างความเข้าใจ

- ชัดเจน ถ้าถามอะไรคนกลุ่มนี้ ให้บอก ไปเลยว่าอยากรู้เรื่องอะไร และทำไม ถึงอยากรู้
- ช่าง ให้เวลาพวกเขาได้คิดก่อนให้คำตอบ เพราะทุกคำตอบต้องผ่านการคิดวิเคราะห์ อย่างดี
- ช่องว่าง ให้ Space คนกลุ่มนี้ไม่ชอบพูดถึง ตัวเอง เป็นคนเงียบๆ เน้นพูดเรื่องผลงาน เป็นหลัก

สไตล์ที่ 3

Promoter

ผู้สร้างสีสันแห่งทีม

คนมันประจำทีมและตัวสร้างสีสันแห่ง องค์กร ผู้มาพร้อมพลังงานอันล้นเหลือ และความคิดที่ไม่ซ้ำใคร ชอบทำอะไรสนุกๆ มีความอดทนสูงต่อการเปลี่ยนแปลง และยืดหยุ่น ต่อสิ่งต่างๆ รอบตัว

ความโดดเด่น

- มีความคิดสร้างสรรค์สูง
- มนุษย์สัมพันธ์ดี
- ปรับตัวเก่ง

“3 ไม่” สร้างความเข้าใจ

- ไม่ตีกรอบ เปิดพื้นที่ให้ได้ปล่อยของ และมีอิสระ ไม่เคร่งครัดจนเกินไป

- ไม่จำเจ คนกลุ่มนี้จึงเหมาะกับการให้เริ่ม ทำโปรเจกต์ใหม่ๆ
- ไม่ขัดจังหวะ อย่าแสดงท่าทีว่าไม่เห็นด้วย ในสิ่งที่คนกลุ่มนี้พูด เพราะทำให้รู้สึก ว่าไม่ยอมรับความคิดของเขา

สไตล์ที่ 4

Supporter

แม่พระผู้ช่วยเหลือ

ใครๆ ก็รัก ใครๆ ก็ชื่นชอบ เพราะมีน้ำใจ และให้ความสำคัญกับผู้อื่น มักใช้ความรู้สึก ในการตัดสินใจ และปฏิเสธใครไม่ค่อยเป็น

ความโดดเด่น

- ชอบช่วยเหลือผู้อื่น
- เอาใจเขามาใส่ใจเรา
- ทำงานร่วมกับทุกคนได้ดีเยี่ยม

“3 ก.” สร้างความเข้าใจ

- กล่าวชื่นชม เห็นคุณค่าและเอ่ยขอบคุณ ในสิ่งที่คนกลุ่มนี้ทำอย่างจริงใจ
- กระชับถาม ถามถึงสิ่งที่คนกลุ่มนี้ต้องการ กลับไปบ้าง เพื่อแสดงว่าพวกเขาไม่ได้ถูกละเลยหรือมองข้าม
- กำจัดความกดดัน ไม่ฉวยโอกาสเอาแต่ใจ เพราะรู้ว่าคนกลุ่มนี้มักยอมให้เสมอ

เมื่อรู้แล้วว่าใครเป็นอย่างไร ต่อไปการทำงานร่วมกันคงไม่ต้องผิใจและเดาหน้าตาต่อ ได้แบบไม่มีสะดุด ➤

เปิดบ้านโชว์ความสำเร็จ TED Fund Open House 2023



TED Fund จัดงาน TED Fund Open House 2023 ต่อเนื่องปีที่ 3 ภายใต้แนวคิด “SPARK your Creativity, IGNITE your Potential - จุดประกายความคิดสร้างสรรค์ จุดไฟศักยภาพในตัวคุณ” แสดงผลงานนวัตกรรมของผู้ประกอบการที่ได้รับทุนสนับสนุนจาก TED Fund พร้อมเปิดพื้นที่เจรจาทางธุรกิจแก่นักลงทุนที่สนใจ พร้อมกิจกรรมเสวนาให้ความรู้ด้านธุรกิจ เทคโนโลยีและนวัตกรรม ณ สามย่านมิตรทาวน์ เมื่อเร็วๆ นี้ ▶



พนัก 7 หน่วยงาน เร่งบ่มเพาะผู้ประกอบการนวัตกรรมสู่สากล

TED Fund ลงนามบันทึกข้อตกลงความร่วมมือ (MOU) ระหว่างสำนักงานปลัดกระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม กับเครือข่ายร่วมพัฒนาผู้ประกอบการ (TED Fellow) รวมจำนวน 7 หน่วยงาน หวังเร่งบ่มเพาะยกระดับ พร้อมให้คำปรึกษาแก่ผู้ประกอบการที่ต้องการเงินทุนวิจัยพัฒนาต่อยอดสู่เชิงพาณิชย์ ณ อิมแพค เมืองทองธานี ▶

นำทัพนวัตกรรมอาหาร ร่วมงาน Plant Based Festival 2023



ติดตามความสำเร็จ 2 ผู้ประกอบการนวัตกรรมภาคใต้

TED Fund ลงพื้นที่ภาคใต้ ติดตามความสำเร็จของผู้ประกอบการที่ได้รับการสนับสนุนทุน TED Youth Startup ในจังหวัดพัทลุงและนครศรีธรรมราช ได้แก่ “โรงอบแห้งอัจฉริยะพลังงานความร้อนร่วม” ผลงานนวัตกรรมที่ใช้เครื่องแลกเปลี่ยนความร้อนร่วมกับโรงอบแห้งพลังงานแสงอาทิตย์ และ “โครงการไตรโคเดอร์มาไฟฟ์พลัส ชีวภัณฑ์มาตรฐานสากล” ที่ช่วยเกษตรกรแก้ปัญหาโรคพืชที่เกิดจากเชื้อราได้ถึง 31 โรค และควบคุมแมลงศัตรูพืชได้ 12 ชนิด ▶

ผู้จัดการกองทุน TED Fund ร่วมเป็นเกียรติในพิธีเปิดงาน Plant Based Festival 2023 พร้อมนำทัพผู้ประกอบการเทคโนโลยีและนวัตกรรมที่ได้รับการสนับสนุนทุนจาก TED Fund ภายใต้โครงการต่างๆ กว่า 7 บริษัท มาร่วมแสดงโชว์ผลิตภัณฑ์และจำหน่ายตลอดภายในงาน โดยงานนี้ได้รับเกียรติจาก ดร.อรรชกา สีบุญเรือง ประธานกรรมการสถาบันอาหาร เป็นประธานในพิธี พร้อมด้วยเครือข่ายพันธมิตรภาครัฐและเอกชนเข้าร่วมงานจำนวนมาก ▶



TED FUND

Technology and Innovation-Based
Enterprise Development Fund
กองทุนพัฒนาผู้ประกอบการเทคโนโลยีและนวัตกรรม



TED Fund



tedfund_



@tedfund



TED Fund



ted_fund



www.tedfund.mhesi.go.th