

TED Fund

Newsletter

TED FUND
Technology and Innovation-Based
Enterprise Development Fund
กองทุนพัฒนาผู้ประกอบการเทคโนโลยีและนวัตกรรม

No. **18**

January-March 2024

4 เรื่องว้าวุ่น!

ก่อน KID จะเป็น STARTUP

ผ่านมุมมอง Swoop Buddy คอมมูนิตี้แลกเปลี่ยนสินค้าแฟชั่นมือสอง



KID จะเป็น STARTUP ปี 2024 เตรียมรับความวุ่นวายให้ดี!

TED Fund Newsletter ฉบับต้อนรับปี 2024 มาแล้วทุกคน!

เปิดประเด็นมาก็ชวนให้คุณวุ่นกันเลยทีเดียว เพราะต้องบอกว่าปี 2024 นี้ **“ไม่ง่าย”** เพราะถ้ามองประเด็นเรื่องของเศรษฐกิจ แม้หลายๆ สำนักวิเคราะห์ทางเศรษฐกิจจะฟันธงว่ามีแนวโน้มฟื้นตัวดีขึ้นจากปีที่ผ่านมา แต่ก็ยังต้องเผชิญกับความท้าทายบนความผันผวน และความไม่แน่นอนที่อาจจะเกิดขึ้นได้ตลอดเวลา ทั้งจากภาวะเศรษฐกิจโลกที่ยังเจอปัญหาเรื้อรา หรือแม้แต่ความรุนแรงจากสงครามนั่นเอง

แต่ถึงจะวุ่นแค่ไหน? ถ้าคุณมี Problem-Solving Skills หรือ ทักษะการแก้ปัญหา นี่จะเป็นอีกวิธีที่จะช่วยให้คุณสามารถรับมือกับสิ่งที่ไม่คาดคิดได้ ซึ่งหลายคนบอกเป็นเสียงเดียวกันว่า ยุคต่อไปของการทำธุรกิจคือ ยุคของการแก้ปัญหา เพราะจะมีเข้ามาให้คุณคอยแก้ตลอดเวลา ฉะนั้นนี่คือสิ่งที่คุณต้องเตรียมพร้อมไว้

แล้วทักษะการแก้ปัญหาคืออะไร? พุดง่ายๆ ก็คือ การที่คุณสามารถรู้ว่าปัญหาคืออะไร? โดยมองออกมาว่า ต้นตอของปัญหามาจากสาเหตุไหน? และสามารถหาวิธีแก้ปัญหาได้ ซึ่งตัวเลือกของการแก้ปัญหาไม่จำเป็นต้องมีแค่วิธีเดียว อาจจะคิดทางออกของปัญหาได้หลายๆ ทาง แล้วค่อยมาเลือกทางออกที่ดีที่สุดในตอนหลังก็ได้

ใช้โอกาสช่วงเริ่มต้นปีใหม่แบบนี้ ด้วยการพัฒนาทักษะใหม่ๆ ให้กับตัวเอง โดยทักษะการแก้ปัญหาจะเจอเรื่องวุ่นแค่ไหน ก็รับมือได้อยู่หมัด!!



บอกความคิดเห็นของคุณ
ให้เราว่าอยากให้
ปรับปรุงส่วนไหนในวารสารนี้
เพื่อให้ได้ประโยชน์สูงสุด
สำหรับท่าน ที่นี่



4 เรื่องว้าวุ่น! ก่อน **KID** จะเป็น **STARTUP** ผ่านมุมมอง **SWOOP BUDDY** คอมมูนิตีแลกเปลี่ยนสินค้าแฟชั่นมือสอง

กว่าจะมาเป็น Startup อย่างทุกวันนี้ ทุกคนต้องเคยผ่านประสบการณ์ว้าวุ่นมาด้วยกันทั้งนั้น เรื่องเล็กบ้างใหญ่บ้างแล้วแต่คนไป นี่คือเรื่องจริงที่ Startup ต้องเจอ ดังนั้น เพื่อให้เด็กรุ่นใหม่ หรือน้องๆ (KID) ที่กำลังคิดจะก้าวไปเป็น Startup ได้เตรียมตัวและเตรียมใจไว้แต่เนิ่นๆ TED Fund จึงถอดเอาประสบการณ์ตรงของ Swoop Buddy คอมมูนิตีสำหรับแลกเปลี่ยนสินค้าแฟชั่นมือสอง ที่ได้มาแชร์เรื่องว้าวุ่นต่างๆ ให้อ่าน เพราะก่อนจะนิ่งอย่างวันนี้ พี่ๆ เขาก็เคยคลั่งกันมาก่อน...

เปิดตัว Swoop Buddy

ถึงวันนี้เป็นเวลาเกือบ 2 ปีแล้ว ที่ Swoop Buddy เข้ามาโลดแล่นอยู่ในวงการ Startup สายรักษ์โลก โดยมีจุดเริ่มต้นจากผู้ก่อตั้งทั้งหมด 4 คน นั่นคือ คณิน ทรงอธิกมาศ (บอส), จีตติพร สุดเจียตี (ทีนา), สุวิจักขณ์ นิมนวล (กาย)

และ ธวัลยา วิลสัน (ทิงกี้) แม้แต่ละคนจะมีแบ็กกราวนด์และประสบการณ์ที่แตกต่างกัน แต่กลับมีความสนใจและมีเป้าหมายเดียวกันคือ “อยากจะทำผลกระทบเชิงบวกในอุตสาหกรรมเสื้อผ้าแฟชั่น” จึงเป็นที่มาของการรวมทีม เพื่อหาโมเดลในการแก้ปัญหาและเยียวยาโลกใบนี้ จนนำมาสู่การสร้างเป็น

คอมมูนิตีสำหรับแลกเปลี่ยนสินค้าแฟชั่นมือสองนั่นเอง

จากการเปิดเผยของ คณิน ทรงอธิกมาศ ซึ่งอาสามาเป็นตัวแทนของ Swoop Buddy เล่าให้ฟังถึงการเริ่มต้นธุรกิจที่เรียกได้ว่าเริ่มต้นจากศูนย์อย่างแท้จริง และต้องเผชิญกับความท้าทายและว้าวุ่นมากมาย

#ว่าวุ่น 1

: Purpose ไม่ชัด สกิดดาวรุ่ง!

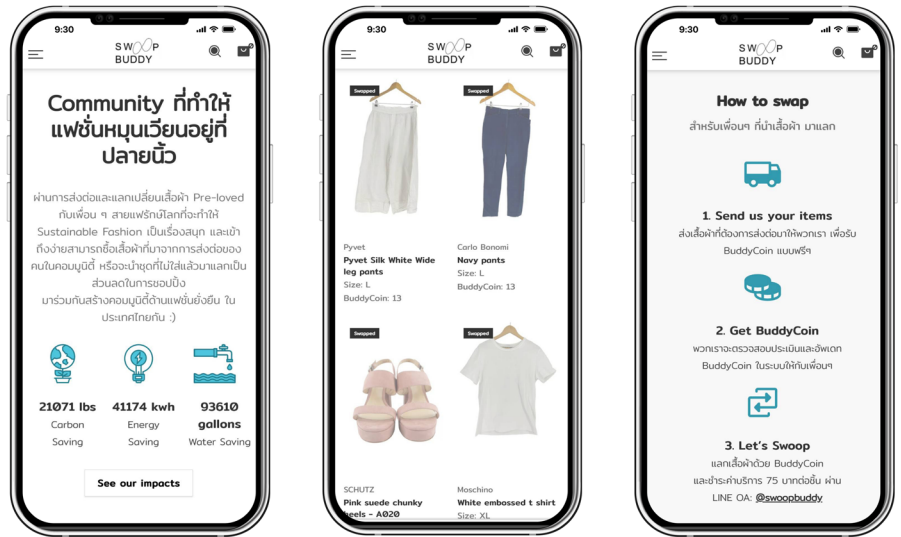
ถ้าพูดถึงเรื่องว่าวุ่นแรกสำหรับมือใหม่ ที่คิดจะเริ่มธุรกิจและหลายคนมักจะเป็นเหมือนๆ กัน นั่นคือ การไม่รู้อย่างแท้จริงว่า Purpose หรือจุดมุ่งหมายของตัวเองคืออะไร ทำให้การเริ่มต้นอาจไม่มีทิศทางที่ชัดเจน

แต่สำหรับ Swoop Buddy ก่อนข้างที่จะ โชคดีกว่าหลายคน ตรงที่ Purpose ของพวกเขานั้นชัดเจนมาตั้งแต่ต้น มีอุดมการณ์เดียวกันที่อยากสร้างความยั่งยืนให้กับอุตสาหกรรมแฟชั่นและใช้ทรัพยากรให้คุ้มค่าที่สุด โดย Swoop Buddy ใช้การเริ่มต้นธุรกิจจากคำว่า Start with Why เพราะการที่รู้ว่าทำไมเราถึงทำ? สิ่งตามมา คือ เราจะต้องทำอะไรและทำอย่างไร เพื่อให้สอดคล้องกับ Why นั่นเอง

#ว่าวุ่น 2

: Resource จำกัด สตาร์ทรถมือใหม่

การมีอย่างจำกัด หรือความไม่พร้อมในหลายๆ ด้าน เป็นสิ่งที่มีมือใหม่ทุกคนต้องเจอ ทั้งเงินทุนจำกัด คนจำกัด หรือแม้แต่อุปกรณ์ เครื่องมือจำกัด สิ่งเหล่านี้กลายเป็นอุปสรรคให้กับว่าวุ่น Startup อย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้



คดีนั้นบอกว่า Swoop Buddy เองก็เริ่มต้นโดยที่มี Resource หรือ ทรัพยากรอยู่อย่างจำกัดเช่นกัน ทำให้การที่จะทดสอบไอเดียใหม่ๆ อาจทำได้ค่อนข้างยาก ซึ่งทางออกของความว่าวุ่นนี้ Swoop Buddy ใช้วิธีการหาพาร์ทเนอร์เข้ามาช่วยสนับสนุน ยกตัวอย่างเช่น ในช่วงแรกของการเริ่มต้นได้เข้าไปเป็นอาสาสมัครช่วยทำกิจกรรมของ Fashion Revolution Thailand ซึ่งเป็นองค์กรที่ขับเคลื่อนเรื่องความยั่งยืนของอุตสาหกรรมแฟชั่น รวมถึงการไปเป็นอาสาสมัครให้กับอีกหลายๆ คอมมูนิตีที่มีเป้าหมายเดียวกัน ทำให้เกิดการช่วยเหลือซึ่งกันและกัน ดังนั้น ตอนที่ Swoop Buddy มีไอเดียทำออนไลน์แพลตฟอร์มแลกเปลี่ยน

เสื้อผ้ามือสอง ก็ได้รับการแบ่งปันเสื้อผ้าและอุปกรณ์ต่างๆ จากพาร์ทเนอร์มาช่วยในการทดสอบไอเดีย ตลอดจนการช่วยเหลือโปรโมต Swoop Buddy ผ่านโซเชียลมีเดียเพื่อให้เกิดการรับรู้ ซึ่งทั้งหมดนี้ หากต้องทำด้วยตัวเอง อาจจะเป็นไปได้ยาก แต่การที่มีพาร์ทเนอร์หรือเพื่อนใหม่ๆ เข้ามา กลายเป็นว่า Swoop Buddy สามารถทดลองอะไรได้ง่ายขึ้น

#ว่าวุ่น 3

: ตามล่าหา Business Model ที่ใช่

อีกความว่าวุ่นที่มือใหม่ต้องเตรียมใจรอรับไว้เลย คือ Business Model ที่คิดว่าจะใช้ แต่อาจจะไม่ได้เป็นอย่างที่ฝัน

เช่นเดียวกับ Swoop Buddy ที่โมเดลตอนแรก คือ การตั้งใจจะเป็นแพลตฟอร์มออนไลน์ แลกเปลี่ยนเสื้อผ้ามือสอง เพราะมองว่าสามารถทำได้ตลอดเวลา ไม่มีข้อจำกัดเรื่องสถานที่ โดยเปิดให้คนส่งเสื้อผ้ามาที่ Swoop Buddy ทีมงานจะทำการตรวจสอบคุณภาพ วัดไซส์ ถ่ายรูปขึ้นเว็บไซต์ โดยแต่ละชั้นจะมีการกำหนดมูลค่าเป็นบัตติก้อย เป็นเหมือนสกุลเงินที่ใช้ในการแลกเปลี่ยน โดยทางแพลตฟอร์มจะมีการคิดค่าธรรมเนียมสำหรับผู้ที่มาใช้งานนั่นเอง



แต่ในระหว่างที่ทำออนไลน์นั้น Swoop Buddy ก็เริ่มมีการจัดกิจกรรมแลกเปลี่ยนแบบออฟไลน์ เป็นรูปแบบ Pop-up Event ควบคู่ไปด้วย เพราะต้องการสร้างให้เกิดการรับรู้ จึงปรับรูปแบบกลายเป็น Omni Channel ที่มีทั้งออนไลน์และออฟไลน์ แต่เมื่อได้ทดสอบตัวแพลตฟอร์มออนไลน์จริงๆ แล้ว ทำให้เห็นว่าผู้บริโภคคนไทยยังต้องการสัมผัสและเห็นของจริง โดยเฉพาะของมือสอง วันนี้จึงตัดสินใจจะจับหยุดให้บริการออนไลน์ไปก่อน แล้วหันมาโฟกัสการจัดกิจกรรมในรูปแบบออฟไลน์แทน

“ตอนนี้เรามองว่าหยุดไว้ก่อน แต่ถ้ามันมีปัจจัยหรือเราสามารถคิดโมเดลใหม่ๆ ที่จะทำให้ Swoop Buddy ยั่งยืนได้ โดยที่ไม่ได้มีแค่ Cost อาจจะกลับมาเป็นออนไลน์อีกครั้งก็ได้ เราพยายามจะหาโมเดลที่จะตอบโจทย์ทั้งความยั่งยืนและคุ้มกับค่าใช้จ่าย ถ้ามองว่าท้อไหมที่ต้องลองผิดลองถูกไปเรื่อยๆ อาจจะมี ความลำบาก แต่ไม่เคยท้อ ไม่ใช่ว่าพลาดไป 3-4 โมเดลแล้วก็จะเลิก แต่ด้วยอุดมการณ์ของพวกเรา Purpose ของพวกเรานั้นเป็นสิ่งที่ยึดเหนี่ยวทั้งทีมให้เดินหน้าเรียนรู้และไม่หยุดนิ่ง”

คณิน ทรงอรภิมาศ



#ว่าวุ่น 4

: คนเดียวไม่ไหว

ไปเป็น Team ดีกว่า

เรื่องว่าวุ่นสุดท้าย คือ คน หรือ เพื่อนร่วมทีม ซึ่งเป็นปัจจัยที่ Startup ขาดไม่ได้ เพราะตัวคนเดียวยังงี้ก็ไม่สามารถนำพาธุรกิจให้เดินหน้าไปได้

คณินบอกว่า Swoop Buddy ให้ความสำคัญกับเรื่องของทีมเป็นอย่างมาก ยิ่งในช่วงการมองหาโมเดลใหม่ๆ ให้กับธุรกิจ จำเป็นต้องเปิดรับทีมเข้ามามากขึ้น ยิ่งได้คนที่มีความรู้ทักษะหลากหลาย ประสบการณ์หลากหลาย เชื่อว่าน่าจะเข้ามาช่วยเสริมกำลังให้ Swoop Buddy ได้มีไอเดียใหม่ๆ มากขึ้น ซึ่งหลักในการเลือกทีมนั้น แนะนำว่า ทีมที่ดี ไม่ควรที่ทุกคนจะมีสไลด์หรืออะไรที่เหมือนกันไปหมด เพราะคนที่เหมือนกัน ก็จะคิดอะไรได้เหมือนกัน ดังนั้นถ้ามีคนที่หลากหลาย อาจจะได้มุมมองที่หลากหลายมาแชร์กัน จนได้ไอเดียที่คาดไม่ถึงถึงมาทดลองไปด้วยกันก็เป็นได้

สำหรับเส้นทางของ Swoop Buddy วันนี้ยังอยู่ในช่วงของการเริ่มต้นก้าวอย่าง แม้การเติบโตอาจไม่ได้หวือหวาในเชิงของตัวเลข แต่เมื่อมองในมุมของอุดมการณ์ของพวกเราที่ตั้งมั่น เริ่มเห็นการพุ่งทะยานสู่เป้าหมายที่ต้องการจะเป็นส่วนหนึ่งของอุตสาหกรรมแฟชั่นที่ยั่งยืน ซึ่งสะท้อนมาจากการที่ Swoop Buddy ได้การยอมรับในวงกว้าง ทั้งจากผู้บริโภคที่เข้าร่วมกิจกรรมแลกเปลี่ยนที่มีจำนวนเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ ขณะเดียวกันพาร์ทเนอร์ทั้งระดับคอร์ปอเรทและคอมมูนิตีต่างๆ ก็พร้อมจะจับมือกับ Swoop Buddy เพื่อเดินบนเส้นทางที่ยั่งยืนไปด้วยกัน

“วันนี้คอมมูนิตีของเราเริ่มเป็นที่รู้จักในสังคม บริษัทใหญ่เริ่มรู้จักเรา กว่าจะมาถึงจุดนี้ได้ ต้องบอกว่า เราคว้าไว้ทุกโอกาสที่เข้ามา ใครอยากให้ช่วยอะไร ไปร่วมกับเขาหมด ไม่เคยคิดว่า คุ่มหรือไม่คุ้ม จนทำให้เราได้รู้จักคนมากมาย และนั่นทำให้มีโอกาสวิ่งเข้ามาหาเราเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ” ประโยคทั้งท้ายที่คณินอยากฝากถึงทุกคนที่กำลังคิดจะเป็น Startup ในอนาคต »

BOCCO emo

หุ่นยนต์เชื่อมสัมพันธ์ครอบครัว



เมื่อการทำงานหรือการเรียน ทำให้ต้องห่างจากครอบครัว สิ่งที่มาอย่างเลี่ยงไม่ได้คือ ความคิดถึง ความเหงา และความเป็นห่วง บางครั้งความห่างไกลอาจส่งผลถึงความสัมพันธ์ และบทสนทนาที่น้อยลง Yukai Engineering บริษัทสตาร์ทอัพในประเทศญี่ปุ่น จึงเดินทางเปิดตัว BOCCO emo หุ่นยนต์สุดน่ารัก ที่ช่วยเชื่อมต่อความสัมพันธ์ของคนในครอบครัวผ่านเทคโนโลยีที่ทันสมัย

BOCCO emo ออกแบบมาให้มีรูปทรงที่น่ารัก ขนาดกะทัดรัด และมีน้ำหนักเบา โดยสามารถ

ใช้งานผ่านการเชื่อมต่อกับแอปพลิเคชัน เพื่อส่งเสียงพูดคุยกับคนในครอบครัว เพียงกดบันทึกจากหุ่นยนต์ข้อความจะถูกส่งไปยังแอปพลิเคชันและสามารถพูดโต้ตอบได้แบบเรียลไทม์ และยังสามารถแสดงท่าทางเพิ่มความรู้สึกขณะพูดคุย เช่น การพยักหน้า และหันมองขณะสนทนา

นอกจากนี้ BOCCO emo สามารถเชื่อมต่อกับอุปกรณ์อัจฉริยะภายในบ้านเพื่อควบคุมการทำงานจากระยะไกลและรับการแจ้งเตือน อีกทั้งยังมาพร้อมกับระบบเซ็นเซอร์มากถึง 3 ประเภท ได้แก่ การวัดระดับความสว่าง จับการสั่นสะเทือน และตรวจจับการเคลื่อนไหว ช่วยตรวจจับสภาพแวดล้อมโดยรอบได้อย่างแม่นยำและให้การตอบสนองที่ดีที่สุด

นับเป็นการเติบโตของเทคโนโลยีที่เข้ามาตอบโจทย์ความต้องการของคนไกลบ้านให้มีความรู้สึกอบอุ่นเหมือนได้อยู่กับครอบครัว ►



กับ

- www.kickstarter.com,
- www.bocco.me

Oto Lawn

เครื่องรดน้ำอัจฉริยะสุดเจ๋ง!



เมื่อการดูแลสวนที่ต้องรดน้ำทุกวัน น่าจะไม่ใช่วางเรื่องสนุกสำหรับใครหลายๆ คน ทำให้ Oto สตาร์ทอัพสัญชาติแคนาดา บังเอิญผลิต Oto Lawn สปริงเกอร์รดน้ำต้นไม้อัตโนมัติ ที่จะเข้ามาช่วยดูแลสวนโดยไม่ต้องออกแรง แถมมีเวลาเหลือไปทำกิจกรรมที่ชอบอื่นๆ ได้อีกด้วย

สปริงเกอร์อัจฉริยะนี้มาพร้อมกับเทคโนโลยีที่เชื่อมต่อกับสัญญาณ Wi-Fi เพื่อเริ่มต้นการใช้งาน โดยหัวฉีดน้ำมีดีไซน์เฉพาะตัวสามารถกระจายน้ำได้ไกลถึง 10 เมตร หมุนได้ 360 องศา ครอบคลุมพื้นที่สูงสุด 260 ตารางเมตร ตัวเครื่องออกแบบให้ใช้พลังงานแสงอาทิตย์ นอกจากนี้ ยังมีระบบการรดน้ำที่ปรับเปลี่ยนตามสภาพอากาศ ความชื้น และอุณหภูมิแบบเรียลไทม์ เพื่อช่วยคำนวณปริมาณการรดน้ำที่เหมาะสมในแต่ละช่วง

แค่นั้นยังไม่พอ Oto Lawn ยังมาพร้อมกับแอปพลิเคชันที่สามารถกำหนดช่วงเวลา พื้นที่ในการรดน้ำ และปริมาณน้ำที่ใช้ในแต่ละพื้นที่ โดยกำหนดได้มากที่สุดถึง 10 โซน เพื่อตอบโจทย์การรดน้ำต้นไม้นี้แต่ละชนิดที่ต้องการปริมาณน้ำที่แตกต่างกัน ไม่เพียงแค่ช่วยรดน้ำแต่ยังสามารถฉีดปุ๋ย สารกำจัดวัชพืช และสารดับกลิ่น ได้อีกด้วย

ยุคนี้ยิ่งเปลี่ยนความยุ่งยากในชีวิตของคน ให้กลายเป็นความสะดวกสบายได้มากเท่าไร โอกาสทางธุรกิจก็ยิ่งเปิดกว้างมากขึ้นเท่านั้น ►

กับ • <https://otolawn.com> • www.facebook.com/otolawn

เปิดสูตรทำธุรกิจสำเร็จด้วย

3 วิธีคิดแบบ Startup Mindset

รู้ไหมว่า Mindset ของแต่ละช่วงในการทำธุรกิจ Startup นั้นจะมีความแตกต่างกันออกไป อย่างช่วงเริ่มต้นต้องคิดแบบหนึ่ง แต่เมื่อขยับเข้าสู่ช่วง Scale up อาจต้องเปลี่ยนวิธีคิดไปเป็นอีกแบบ อาจเรียกได้ว่า Startup Mindset คือ การเดินทางของความคิด ตั้งแต่จุดเริ่มต้นจนถึงปลายทางของความสำเร็จ

แล้วจะรู้ได้อย่างไรว่าช่วงไหนของการเดินทาง ต้องคิดหรือทำอะไร? ธนกฤษณ์ เสริมสุขสัน อุปนายกและประธานฝ่ายกลยุทธ์ สมาคม Thai Startup ผู้ก่อตั้งบริษัท Really Corporation และผู้เขียนหนังสือ The Startup Mindset มีคำตอบมาบอกให้ทุกคนได้รู้กัน โดยได้แบ่ง Startup Mindset ออกเป็น 3 ระยะด้วยกัน ดังนี้

■ ระยะที่ 1 : เริ่มต้นการเดินทาง แบบคิดใหญ่ เริ่มไว

สำหรับ Mindset ในช่วงแรกของผู้ประกอบการ Startup ที่ต้องมี นั่นคือ “การคิดใหญ่” เพราะถ้าคุณเริ่มต้นจากการคิดเล็ก อาจจะไม่มีโอกาสเกิดเลยก็ได้ การคิดใหญ่ จึงหมายถึงการพาตัวเองไปอีก Level หนึ่ง ยกตัวอย่าง หากดูจากเทรนด์โลก จะเห็นว่าคนเน้นลงทุนในตลาดเอเชีย ดังนั้น คุณกล้าไหมที่จะคิดทำธุรกิจในตลาดภูมิภาคอาเซียน ซึ่งบางครั้งการคิดใหญ่ที่จะออกสู่ตลาดต่างประเทศ ไม่ได้หมายความว่าต้องบินไปประเทศนั้นๆ อย่างเดียว อาจจะเป็นการเดินทางไปยังสถานที่ท่องเที่ยว ไปคุยกับนักท่องเที่ยวต่างชาติที่คุณสนใจ ไม่ว่าจะอย่างไรจะเป็นจุดเริ่มต้นของการออกสู่ตลาดต่างประเทศในอนาคตก็ได้ ซึ่งหลายคนอาจจะมองข้ามตรงนี้ไป และจุดสำคัญอีกอย่างเมื่อคิดใหญ่แล้วก็ต้อง “เริ่มไว” ด้วย แต่สิ่งที่ควรระวังคือ การคิดใหญ่กับการคิดเพื่อฝัน อาจมีเพียงเส้นบางๆ กันไว้ ดังนั้น การคิดใหญ่ คือต้องมีสิ่งที่จะพาให้ไปถึงได้ด้วย ไม่ใช่วาดคิดจะเป็นบริษัทระดับโลกทั้งที่ยังไม่เคยทำตลาดต่างประเทศเลย

■ ระยะที่ 2 : ระหว่างทาง ต้องใส่ใจ กำไ

พอมาถึงระยะ 2 เรียกว่าเป็นช่วง Scale up แน่นอหนาเกือบ 100 เปอร์เซ็นต์ ในสิ่งที่ Startup คิดใหญ่ไว้ในช่วงเริ่มต้นมักจะผิดพลาดไฉ่เดียวนั้นๆ ไม่เป็นไปอย่างที่คิด Mindset ในช่วงนี้จึงต้องเน้นที่ “ใส่ใจ” ซึ่งหมายถึง การต้องใส่ใจในรายละเอียดเล็กๆ น้อยๆ เพื่อมองเห็นปัญหาและปรับแก้ให้ไว ธนกฤษณ์บอกว่า ในช่วงที่ธุรกิจกำลัง Scale up ตัวผู้ก่อตั้งจำเป็นต้องลงไปลุยด้วยตัวเอง อดรอยร้าวที่เกิดขึ้น และปรับให้เร็วที่สุด ซึ่งวิธีที่ดีที่สุดคือ การเอาตัวเองไปอยู่หน้างานเพื่อให้มองเห็นปัญหาจริง และเมื่อเจอข้อผิดพลาด ก็ต้องแก้ปัญหามาแบบ “ทำไว” ทำทันที

■ ระยะที่ 3 : ก่อนถึงเป้าหมาย ต้องไปให้สุดแบบเล่นใหญ่ โตไว

หลังจาก Scale up แล้ว จะเป็นช่วงที่เริ่มมีชื่อเสียงระดับหนึ่งแล้ว ดังนั้น Mindset ของผู้ก่อตั้ง จึงไม่ใช่การลงมือทำเองทุกอย่าง แต่ต้องมองที่การ “เล่นใหญ่” ในความหมายของการเล่นใหญ่ คือ การทำในสิ่งที่คนอื่นไม่ทำ หาจุดเด่น จุดแตกต่าง ที่ทำให้เกิดการจดจำ และไม่ซ้ำใคร และใช้สิ่งนั้นเพื่อสร้างแต้มต่อให้กับคุณ อาจจะเป็นการเล่นใหญ่ที่ตัวบุคคล หรือที่แบรนด์ก็ได้ และสุดท้ายต้อง “โตไว” คือ รู้จักต่อยอดสิ่งที่มียู่อย่างต่อเนื่อง ต้องคิดว่า จะทำอย่างไรให้สามารถขยายไปได้เรื่อยๆ



จากที่ทำได้ 1 ล้านคนแล้ว จะทำอย่างไรต่อ เพื่อให้ได้ 2 ล้านคน และเพิ่มมากขึ้นนั่นเอง

จะเห็นได้ว่า Startup Mindset จะไม่ใช่การคิดแบบเดียวกันในทุกช่วง ดังนั้น ลองสำรวจว่าตัวเองอยู่ในช่วงไหน ถ้าคุณอยู่ในช่วงที่ต้องโตไว แต่ยังไม่มั่นใจคิดใหญ่ หรือทำอยู่คนเดียว อาจต้องปรับใหม่ให้ถูกช่วง ถูกจังหวะ เพื่อนำไปสู่ความสำเร็จในอนาคต ▶



MOMENTRA

พลังแห่งงานวิจัย สร้างนวัตกรรมใหม่เพื่อการนอนหลับ



หลายคนไม่รู้! ว่าวันศุกร์ที่ 2 ของเดือนมีนาคมในทุกปี คือ **“วันนอนหลับโลก”** หรือ World Sleep Day เป็นการสะท้อนให้เห็นว่า การนอนหลับเป็นวาระสำคัญระดับโลก และ **“ปัญหาการนอนหลับ”** ก็ไม่ใช่เรื่องเล็กๆ ในห้องนอน แต่เป็น Mega Trend ที่นำมาสู่การเติบโตของ Sleep Economy หรือ เศรษฐกิจเกี่ยวกับการนอน ทำให้ธุรกิจและสินค้าที่ช่วยในเรื่องของการนอนขยายตัวอย่างรวดเร็ว

เช่นเดียวกับ Momentra ที่แจ้งเกิดจากการเห็นโอกาสซึ่งซ่อนอยู่ในปัญหาการนอนหลับ โดยเริ่มต้นจากความรู้ความเชี่ยวชาญในฐานะนักวิจัยผสมผสานกับประสบการณ์การทำงานในห้องทดลองของ **“ผศ.ดร.พันธุ์วรงค์ คุณธนะวัฒน์”** นำไปสู่การคิดค้นนำสารสกัดจากธรรมชาติที่มีคุณสมบัติช่วยจัดการกับปัญหาการนอน พร้อมเพิ่มคุณภาพการนอนให้ดียิ่งขึ้น เพราะการนอนคือพื้นฐานสำคัญของการมีสุขภาพที่ดี

จากห้องทดลอง ก้าวสู่เส้นทางธุรกิจ

จากประสบการณ์การทำงานด้านวิชาการในมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี (มทส.) ภายใต้สาขาวิชาเทคโนโลยีชีวภาพ จึงได้มีโอกาสศึกษาวิจัยสารสกัดต่างๆ มากมาย และพัฒนาต่อยอดเป็นผลิตภัณฑ์

“ช่วง 3-4 ปีก่อน ทางมหาวิทยาลัยเริ่มมีความสนใจงานวิจัยของเราไปใช้ในเชิงพาณิชย์

มากขึ้น ซึ่งเราเชื่อว่างานวิจัยของเราสามารถต่อยอดไปในเชิงธุรกิจได้ ช่วงแรกเริ่มต้นจากผลิตภัณฑ์น้ำเขียวที่ใช้ในการเลี้ยงไรแดงที่มีสาหร่ายทะเลเป็นวัตถุดิบ แต่ด้วยความต้องการของตลาดที่ไม่ได้กว้างมาก และมีข้อจำกัดหลายอย่าง จึงเริ่มต้นคิดไอเดียใหม่ที่ตอบโจทย์ความต้องการของตลาดได้มากกว่า”

จนได้มาเจอกับเทรนด์ Sleep Economy ที่มีแนวโน้มเติบโตอย่างมาก บวกกับงานวิจัยเรื่องสารสกัดจากสาหร่ายทะเลที่มีคุณสมบัติ

ช่วยในเรื่องการนอนได้ จึงเริ่มเดินทางพัฒนาผลิตภัณฑ์สารสกัดอื่นๆ เพิ่มเติม ที่สามารถช่วยพัฒนาคุณภาพการนอนได้ดียิ่งขึ้น จนออกมาเป็น Momentra ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารเพื่อการนอนหลับ

หลังจากได้คิดค้นนำสารสกัดจากสาหร่ายทะเล ดอกคาโมไมล์ และดอกเบญจมาศ มานำเสนอในรูปแบบผลิตภัณฑ์เสริมอาหารเพื่อการนอนหลับ ผศ.ดร.พันธุ์วรงค์ ได้นำไอเดียนี้เสนอขอรับทุนในโครงการยูวีเอสเอทจีเริ่มต้น (TED Youth Startup) และได้รับเงินทุนสนับสนุนจาก TED Fund ในการทำ Prototype จนสามารถจดทะเบียนธุรกิจ พร้อมได้รับเครื่องหมาย FDA ที่ช่วยเปิดโอกาสให้ได้เจอกับนักลงทุนที่จะพาธุรกิจก้าวสู่ระดับที่สูงขึ้นได้

มุ่งสู่เป้าหมาย สร้างสุขภาพการนอนที่ดีให้ผู้บริโภค

ปัจจุบันผู้ที่มีปัญหาเรื่องการนอนมีอัตราสูงขึ้น 10 เปอร์เซ็นต์ทุกปี ซึ่งเกิดได้จากหลายสาเหตุ ไม่ว่าจะเป็น ความเครียดจากการทำงาน ความวิตกกังวล หรือแม้กระทั่งสาเหตุเล็กๆ อย่างการนอนในที่ที่ไม่คุ้นเคย

“ในทางการแพทย์จะมีวิธีการรักษาปัญหาด้านการนอนที่หลากหลาย แต่มักจะพบจุดต้อบบางอย่างในการรักษานั้นๆ ตัวอย่างเช่น การรับประทานยานอนหลับ คำบอกเล่าจากคุณหมอพบว่า ความเข้าใจของคนส่วนใหญ่คิดว่าการใช้ยา คือ การนำเอาสารเคมีเข้าสู่ร่างกาย ทำให้คนใช้รู้สึกว่าการใช้นอนหลับเป็นเวลานาน อาจทำให้เขาเสี่ยงติดยาหรือติดยาในอนาคต จึงไม่อยากกินยาต่อเนื่อง กลายเป็น Pain Point ทั้งของผู้ป่วยที่ไม่ได้รับการแก้ปัญหาด้านการนอน และบุคลากรทางการแพทย์ที่ไม่สามารถปิดเคสได้”

จากปัญหาดังกล่าว ทำให้ผู้บริโภคหลายคนหันไปใช้ทางเลือกอื่น เช่น เมลาโทนิน หรือ CBD ที่ให้ผลลัพธ์แตกต่างกันในแต่ละบุคคล



และยังวัดผลการเปลี่ยนแปลงที่ชัดเจนไม่ได้ ที่สำคัญพบว่า มีการเกิด Side Effect ทั้งอาการไม่สดชื่นหลังตื่นนอน และอาการคลื่นไส้ที่ส่งผลต่อการใช้ชีวิตประจำวัน

จากข้อมูลของทีมแพทย์และผู้บริโภคที่ได้รับ ทำให้ ผศ.ดร.พันธุ์วรงค์ตั้งเป้าหมายการทำผลิตภัณฑ์ที่ให้ผลลัพธ์ที่ชัดเจน สามารถแก้ปัญหานอนได้ตรงตามความต้องการ ทั้งผู้บริโภคที่มีปัญหาด้านการนอนไม่หลับ หรือกลุ่มผู้บริโภคที่ต้องการเพิ่มคุณภาพการนอนให้ดียิ่งขึ้น และที่สำคัญสินค้าจะต้องมีมาตรฐาน มีงานวิจัยรองรับ เป็นสารสกัดที่มาจากธรรมชาติ ไม่ก่อให้เกิดผลข้างเคียงกับผู้บริโภค



พัฒนาต่อเนื่อง ตอบโจทย์ทุก Segment ปัญหาการนอน

ผลตอบรับจากผู้ใช้ Momentra เป็นไปในทางที่ดี สามารถช่วยจัดการปัญหาการนอนไม่หลับ และสร้างสุขภาพการนอนที่ดีให้กับผู้บริโภคได้ พร้อมทั้งยังได้รับความไว้วางใจและเป็นอีกหนึ่งทางเลือกที่ดีให้กับผู้บริโภค

“หากมองในช่วง 3-5 ปีที่ผ่านมา หลายคนหันมาให้ความสำคัญเรื่องสุขภาพจิตมากขึ้น และปัญหาการนอนกลายเป็นหนึ่งในอาการที่ได้รับความสนใจไม่น้อยเช่นกัน ในตลาดเริ่มมี Solution ที่ช่วยแก้ปัญหานอนที่มากขึ้น ตลาดเริ่มมีแนวโน้มที่เติบโตมากขึ้น ทำให้เรามองเห็นว่าความต้องการของผู้บริโภคมีความหลากหลายมากขึ้น ไม่เพียงแต่แก้ปัญหานอนไม่หลับ ยังมีกลุ่มผู้บริโภคที่ต้องการเพิ่มคุณภาพการนอน เช่น นักกีฬา หรือกลุ่มที่ต้องเดินทางข้าม Time Zone ทำให้การนอนยากขึ้น ซึ่งทั้ง 2 กลุ่มนี้อาจจะไม่ได้มีปัญหาด้านการนอนไม่หลับโดยตรง”

“ตรงจุดนี้เองทำให้เราเห็นช่องว่างของตลาดที่สามารถสร้างเป็นโอกาสได้ จึงเริ่มมีแนวคิดพัฒนาสูตรที่เข้ามาตอบโจทย์ความต้องการของผู้บริโภคที่มีความแตกต่างกันออกไป เพื่อสร้างทางเลือกที่เหมาะสมให้กับผู้บริโภคในแต่ละกลุ่ม พร้อมทั้งการเพิ่มรูปแบบให้สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้กว้างขึ้น”

สำหรับในอนาคต ผศ.ดร.พันธุ์วรงค์มองว่านอกเหนือจากการพัฒนาสูตรที่ตอบโจทย์ความต้องการของผู้บริโภคที่มากขึ้น เขาอยากพัฒนาผลิตภัณฑ์จากงานวิจัยของคนไทยออกสู่ตลาดต่างประเทศ โดยเริ่มนำร่องไปแล้วที่ประเทศเพื่อนบ้านอย่างกัมพูชา ซึ่งได้รับผลตอบรับที่ดี และมีแผนที่จะขยายตลาดไปอีกหลายประเทศ เช่น เกาหลีใต้ สเปน ลาว โอมาน เยอรมนี และญี่ปุ่น ซึ่งเป็นประเทศที่มีอัตราประชากรมีปัญหาการนอนสูงพอสมควร ซึ่งทั้งหมดนี้คือความตั้งใจและเป้าหมายของ Momentra ▶

สนับสนุน
ความสำเร็จโดย

TED
YOUTH STARTUP

ข้อมูลธุรกิจ

Facebook : Momentra โมเมนตรา
ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารเพื่อการนอนหลับ

กลไกใหม่เชื่อมเงินทุน “รัฐ-เอกชน”

ดัน STARTUP จาก Seed สู่ Series A



Startup Funding หรือ การระดมทุนของธุรกิจ Startup ถือได้ว่าเป็นสิ่งสำคัญในการดำเนินธุรกิจ โดยแต่ละช่วงจะมีเป้าหมายของการระดมทุนที่แตกต่างกันออกไป แต่รู้ไหมว่า Startup ไทยส่วนใหญ่ยังติดลือก์อยู่แค่ระดับ Seed Round ทำไม่ถึงเป็นเช่นนั้น และถ้าอยากจะทำตลาดได้กว้าง จะมีทางไหนช่วยได้บ้าง นี่คือเรื่องที่ Startup ไม่รู้ไม่ได้!!

รู้จัก Startup Funding มีระดับไหนบ้าง?

ถ้าพูดถึงการระดมทุนของ Startup ในช่วงเริ่มต้นจะเรียกว่า Seed Round สามารถแบ่งเป็นประเภทย่อยๆ ได้แก่

ระดับ Pre-Seed เป็นการระดมทุนของ Startup ที่ส่วนใหญ่จะมีแค่ไอเดียหรือแผนธุรกิจ โดยต้องการเงินทุนสำหรับใช้เพื่อครอบคลุมค่าใช้จ่ายต่างๆ เช่น การพัฒนาผลิตภัณฑ์ การวิจัยตลาด การจ้างทีม เป็นต้น

ระดับ Seed Funding หรือ Pre-Series A เป็นกลุ่ม Startup ที่เริ่มมี Product ที่จับต้องได้ มีการให้กลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้ทดลองใช้งานจริง ซึ่งการระดมทุนในระดับนี้ ต้องการเงินทุน

เพื่อใช้ในการพัฒนา ปรับปรุงประสิทธิภาพ ทำให้สามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้มากขึ้น

การระดมทุนช่วง Seed Round

ส่วนใหญ่มาจาก Angel Investor, Venture Capital (VC) หรือสนับสนุนจากโครงการของรัฐบาล เงินลงทุนอยู่ที่ประมาณ 1-60 ล้านบาท

ต่อมาสำหรับ Startup ที่เข้าสู่ระยะเติบโต การระดมทุนจะแบ่งออกเป็น ดังนี้

ระดับ Series A เป็นการระดมทุนของ Startup ที่มี Business Model ชัดเจน สามารถขยายธุรกิจสู่ตลาดใหม่ๆ หรือขยายไปสู่

ฐานลูกค้าที่ใหญ่ขึ้นได้ มีเป้าหมายชัดเจนในการที่จะ Exit เพื่อทำกำไรให้กับนักลงทุนชัดเจน

ระดับ Series B และ Series C สำหรับการระดมทุนในระดับนี้ จะเป็น Startup ที่สามารถก้าวเข้าสู่ระดับภูมิภาคหรือระดับโลกได้ และพร้อมที่จะเข้าไอพีโอ (IPO) เพื่อเป็นการ Exit ทำกำไร

การระดมทุนช่วงเติบโต

มีตั้งแต่ Venture Capital (VC) ไปจนถึงกลุ่มนักลงทุนขนาดใหญ่ เช่น บริษัทหรือกองทุนระดับโลก บริษัทในตลาดหลักทรัพย์ เป็นต้น เงินลงทุนตั้งแต่ 30-3,000 ล้านบาท

Matching Fund ปิดช่องว่าง เพิ่มโอกาสสู่ Series A

แต่ต้องยอมรับว่า การเติบโตของ Startup ไทย ถึงวันนี้ยังมีจำนวนน้อยที่สามารถระดมทุนไปถึงรอบ Series A ได้ เพราะส่วนใหญ่ 90 เปอร์เซ็นต์ จะจบเพียงแค่ Seed Round เท่านั้น อาจเรียกได้ว่า การระดมทุนจาก Seed Round ไปสู่ Series A ถือเป็นความยากพอสมควร

โดยหนึ่งในสาเหตุสำคัญที่ทำให้ Startup ไทยไม่สามารถหลุดไปสู่ Series A ได้ มาจากการที่นักลงทุนมองว่า Startup ไทยยังขาดแผนที่จะพาธุรกิจให้เติบโตก้าวกระโดดแบบ 10 เท่า หรือ 100 เท่า ไม่ใช่แค่การเติบโตเพียง 2 เท่า หรือ 5 เท่า ซึ่งการที่ Startup ไม่สามารถจะเติบโตได้เช่นนั้น อาจเป็นเพราะมองตลาดที่เล็กเกินไป ซึ่งหลายๆ Startup ยังมองประเทศไทยเป็นตลาดหลักนั่นเอง

ดังนั้น การจะผลักดันให้ Startup ก้าวผ่านจากช่วง Seed ไปสู่ Series A ได้ จำเป็นต้องเตรียมความพร้อมในหลายด้าน หนึ่งในนั้นคือความพร้อมด้านเงินทุน ทำให้กองทุนพัฒนา

ผู้ประกอบการเทคโนโลยีและนวัตกรรม (TED Fund) ได้มีการพัฒนากลไกการเงินใหม่ในรูปแบบ Matching Fund ขึ้นมา เพื่อเข้าไปช่วยเติมเต็มโอกาส โดยเฉพาะในกลุ่มของ Pre-Series A ซึ่งเป็นกลุ่มที่มีความเป็นไปได้ที่จะก้าวเข้าไปสู่ Series A ได้สำเร็จ ซึ่งรูปแบบดังกล่าวนี้ถือเป็นการขานรับไปกับนโยบายของรัฐบาลที่ต้องการจะส่งเสริมการพัฒนาเศรษฐกิจใหม่ในประเทศ ผ่านการทำ Matching Fund ซึ่งเป็นการลงทุนร่วมกันระหว่างรัฐบาลและเอกชน เพื่อลงทุนพัฒนา Startup ที่มีศักยภาพให้เติบโตและแข่งขันได้

รู้จัก TED Matching Fund กลไกการเงินใหม่ เพื่อ Startup

สำหรับ TED Matching Fund ถือเป็นกลไกการเงินแห่งแรกที่เชื่อมต่อแหล่งเงินทุนของภาครัฐและเอกชน อีกทั้งยังเป็นรูปแบบใหม่ของกองทุน TED Fund ที่แตกต่างจากเดิมที่เป็นลักษณะของการสนับสนุนทุนอุดหนุนแบบให้เปล่า แต่ TED Matching Fund จะเป็นในรูปแบบของการสนับสนุนทุนอุดหนุนสมทบ

โดยกำหนดเงื่อนไขการส่งคืนเมื่อโครงการประสบความสำเร็จเชิงพาณิชย์ (Recoverable Grant) โดยมีมูลค่าสูงสุด 10 ล้านบาท ต่อโครงการ ซึ่งมาจากการลงทุนของภาครัฐ 2 หน่วยงาน ได้แก่ TED Fund จำนวน 5 ล้านบาท และ NIA 5 ล้านบาท



แนวทางการขอสนับสนุน TED Matching Fund

- ผู้ขอรับการสนับสนุนต้องได้รับการร่วมลงทุนจากภาคเอกชน (Venture Capital) ที่ขึ้นทะเบียนกับ TED Fund เป็นจำนวนเงินไม่น้อยกว่า 50 เปอร์เซ็นต์ของมูลค่าโครงการ
- การสนับสนุนทุนของภาครัฐและเอกชน จะเป็นสัดส่วน 1:1 ยกตัวอย่าง ภาคเอกชนลงทุน 5 ล้านบาท ภาครัฐก็จะลงทุน 5 ล้านบาทเช่นกัน โดยมูลค่าสูงสุดจะไม่เกิน 10 ล้านบาท ต่อโครงการ
- ผู้ขอรับทุนจะมีระยะเวลาการดำเนินโครงการไม่เกิน 5 ปี
- เมื่อดำเนินโครงการประสบความสำเร็จในเชิงพาณิชย์ (ตามตัวชี้วัดขอโครงการ) ผู้รับทุนต้องส่งคืนเงินตามมูลค่าที่ได้รับการสนับสนุน พร้อมดอกเบี้ย (ไม่เกิน 5 เปอร์เซ็นต์) เพื่อนำไปสนับสนุนผู้ประกอบการรายอื่นต่อไป

เชื่อว่านี่จะเป็นอีกหนึ่งกลไกสำคัญที่จะช่วยให้ปิดช่องว่าง เติมโอกาสให้ Startup ไทยสามารถเติบโตขึ้นได้อีกระดับ และยังเป็นการช่วยให้เกิดการลงทุนในประเทศที่มากขึ้น ขับเคลื่อนให้ธุรกิจและเศรษฐกิจเดินไปข้างหน้าได้เข้มแข็ง ▶



หยุดวิกฤต BULLY!

ไม่เพิ่มความเกลียด-แหยียดกัน

เมื่อการบูลลี่ตัวกว้างกลายเป็นวิกฤตระดับโลก และเป็นสิ่งที่ผู้คนร่วมกันรณรงค์ให้หยุดพฤติกรรมอันไม่พึงประสงค์นี้ แม้แต่เวทีการประกวดนางงาม Miss Universe 2023 ก็เห็นความสำคัญและหยิบยกมาเป็นคำถาม ซึ่ง แอนโทเนีย โพซิ้ว ตัวแทนของประเทศไทยผู้คว้าตำแหน่งรองอันดับ 1 ก็ตอบเอาไว้ได้อย่างกะทัดรัด

“อย่าไปฟังถ้อยคำที่คนอื่นบูลลี่เรา เพราะทุกคนมีความเห็นเป็นของตัวเอง ขึ้นอยู่กับเราว่าจะแสดงออกแบบไหน ได้ตอบอย่างไร จงใช้เสียงของเรายืนหยัดเพื่อสิ่งที่ถูกต้อง และเปลี่ยนแปลงสิ่งที่เราอยากเห็นในโลก อย่าไปฟังถ้อยคำที่เกลียดชัง เพราะมันไม่ได้กำหนดสิ่งที่เราเป็น แต่สิ่งที่กำหนดเราคือวิธีรับมือ และจัดการกับปัญหาอย่างไรต่างหาก”

และนี่คืออีกหนึ่งเสียงที่สะท้อนให้เห็นว่า ถึงเวลา que การบูลลี่ไม่ควรมีพื้นที่และทำร้ายใครได้อีกต่อไป

Bully ≠ แค่อั้วเล่นกัน

หลายครั้งที่การบูลลี่ถูกลดทอนให้เหลือ “ก็แค่อั้วเล่นกัน” ในความเป็นจริงแล้ว นี่คือนกึ่งในสาเหตุใหญ่ที่พังสุขภาพทั้งกายและใจของเด็กคนหนึ่ง โดยทาง UNESCO ได้เคยประเมินว่าเด็กและวัยรุ่นกว่า 246 ล้านคนทั่วโลกต้องเผชิญกับความรุนแรงในโรงเรียนจากการถูกบูลลี่หลากหลายรูปแบบ

ถึงเวลาที่ต้องยอมรับว่า บูลลี่ ≠ เด็กเล่นกัน แต่คือ “การกลั่นแกล้งกัน” โดยอาจจะเป็นการบูลลี่ผ่าน 4 ทง ดังนี้

- **กายภาพ** ทำให้เจ็บทางกาย ล้วงละเมิด แต่ต้องร่างกายอย่างไม่เหมาะสม รวมถึงทำให้ทรัพย์สินเสียหาย
- **วาจา** พูดส่อเสียด ล้อเลียน วิพากษ์วิจารณ์รูปร่าง-บุคลิก (Body Shaming) เพศ เชื้อชาติ ฯลฯ ใส่ร้าย ดุถูก หรือประจานให้เกิดความอับอาย
- **สังคม** ปลอ่ยข่าวลือให้เสียหาย แบนไม่ให้เข้ากลุ่ม ช่มชู้โดยใช้กระแสสังคม
- **สื่อสังคมออนไลน์** เผยแพร่รูปภาพหรือคลิปวิดีโอส่วนตัว ส่งข้อความคุกคาม ต้าทอ ช่มชู้ทำร้าย และทำให้หายหรือทำลายชื่อเสียงบนโลกออนไลน์

Bully ≠ แค่อั้วเล่นนิดเดียว

ไม่ใช่แค่ในโรงเรียนหรือกระทบต่อเด็กและวัยรุ่นเท่านั้น เมื่อการบูลลี่ยังแพร่พิชไปถึงที่ทำงานและคนในวัยทำงานด้วยเช่นกัน และอีกครั้งที่มักถูกลดทอนให้เหลือ “ก็แค่อั้วเล่นนิดเดียวเอง” โดย 80 เปอร์เซ็นต์ของผู้ลงมือทำมักเป็นเจ้านายหรือหัวหน้า และ 32 เปอร์เซ็นต์คือ เพื่อนร่วมงาน โดย 64 เปอร์เซ็นต์ของพนักงานที่โดนมีแนวโน้มที่จะลาออก

นี่จึงไม่ใช่เรื่องตลกของผู้ที่ตกเป็นเหยื่อ เพราะนอกจากจะทำให้การทำงานแย่งลง ยังต้องประสบกับภาวะความมั่นใจและการนับถือในตัวเองลดลงอีกด้วย

ช่วยสังคมหยุด Bully...แก้ปัญหแบบ Startup

เมื่อจำนวนผู้ใช้โซเชียลมีเดียเพิ่มขึ้น ส่งผลให้การบูลลี่ทางออนไลน์ (Cyberbully) มีเพิ่มขึ้นเป็นเงาตามตัว ซึ่งกลายเป็นโอกาสให้ Startup พัฒนาโซลูชันออกมาจัดการกับปัญหาที่ว่านี้

หนึ่งในนั้นคือ Bodyguard.ai เป็น Startup สัญชาติฝรั่งเศสที่ผูกแอปพลิเคชัน เพื่อปกป้องบุคคลและธุรกิจจากการถูกกลั่นแกล้งบนโลกอินเทอร์เน็ตและโซเชียลมีเดีย โดยใช้ AI ทำการตรวจจับความคิดเห็นที่เป็นพิษแบบเรียลไทม์ ซึ่งไม่ใช่แค่ตัวหนังสือ แต่ยังรวมถึงอิโมจิที่ไม่เหมาะสม และจะลบทิ้งก่อนที่ผู้ใช้จะเปิดอ่าน โดยสามารถวิเคราะห์คอมเมนต์ได้มากถึง 5 ล้านความคิดเห็นต่อเดือน และมีอัตราการตรวจจับเนื้อหาที่แสดงความเกลียดชังได้สูงถึง 90 เปอร์เซ็นต์

ส่วนผู้ใช้ที่เป็นครอบครัว แอปฯ จะทำการแจ้งเตือนไปยังผู้ปกครองผ่านอีเมล หากลูกๆ ของพวกเขาถูกบูลลี่ทางออนไลน์ หรือเป็นคนที่เป็น Cyberbully คนอื่น และยังช่วยกรองความเห็นที่ Toxic ให้กับธุรกิจได้อีกด้วย

และนี่คือโอกาสที่ Startup จะร่วมหยุดความรุนแรงไปพร้อมๆ กับการทำธุรกิจได้ ▶





เช็กลิสต์ “ประชุมทีม” วัน-เวลาไหน? ได้ประสิทธิภาพสูง

รู้หรือไม่ว่า “ประชุมทีม” ถ้าอยากให้งานได้ประสิทธิภาพสูง
ไม่ใช่วันไหน เมื่อไหร่ก็ได้ TED Fund มีข้อมูล Insight
มาบอกเหล่า Startup ให้รู้ไว้ ประชุมทีมครั้งหน้า เลือกวันถูก เวลาที่ใช้
รับรองได้ผลลัพธ์สุดปัง! แน่نون

วันที่ดี : จากผลสำรวจของ YouCan BookMe เปิดเผยข้อมูลวันที่เหมาะสมกับการจัดประชุมมากที่สุดคือ วันอังคาร (Tuesday) ด้วยเหตุผลดังนี้

- ☒ เป็นวันที่ไม่เร็วหรือช้าเกินไปในระหว่างสัปดาห์
- ☒ วันอังคารเป็นวันที่พนักงานได้เคลียร์งานในส่วนต้นสัปดาห์ไปบ้างแล้ว
- ☒ พนักงานมีเวลาจัดเตรียมเนื้อหาที่จะใช้สำหรับการประชุม
- ☒ หลังประชุมยังมีเวลาให้พนักงานได้วางแผนหรือแก้ไขงานให้แล้วเสร็จภายในสัปดาห์
- ☒ วันอังคารได้ชื่อว่าเป็นวันทำงานที่ Productive ที่สุด

เวลาที่ใช้ : ข้อมูลจากเว็บไซต์ Quartz มีการศึกษาเรื่องช่วงเวลาที่เหมาะสมสำหรับการเริ่มประชุมคือ 14.30-15.00 น. ด้วยเหตุผลดังนี้

- ☒ พนักงานได้เคลียร์งานในช่วงเช้า และพร้อมสำหรับการประชุม
- ☒ การดื่มกาแฟ และรับประทานอาหารกลางวัน ช่วยให้ร่างกายตื่นตัวมากขึ้นในช่วงบ่าย
- ☒ ช่วยให้พนักงานมีสมาธิ มีความรอบคอบในการตัดสินใจมากกว่าช่วงเช้า หรือสาย
- ☒ เป็นช่วงเวลาที่พนักงานไม่ต้องกังวลเรื่องการจัดการงาน เวลาพักกลางวัน หรือเวลาเลิกงาน

ระยะเวลาที่เหมาะสม : ข้อมูลจากหนังสือ The 25 Minute Meeting : Half the Time, Double the Impact เขียนโดย Donna McGeorge บอกไว้ว่า ระยะเวลา 25 นาที-1 ชั่วโมง เป็นเวลาที่เหมาะสมกับการประชุมที่สุด ด้วยเหตุผลดังนี้

- ☒ จากทฤษฎี Pomodoro มนุษย์จะมีสมาธิมากที่สุดในการทำสิ่งใดสิ่งหนึ่งเพียงแค่ 25 นาที และควรหยุดพักอย่างน้อย 5 นาที ก่อนจะกลับมาทำสมาธิอีกครั้ง
- ☒ การจัดประชุมที่ใช้ระยะเวลาเกินกว่า 1 ชั่วโมงโดยไม่มีการพักเบรก ทำให้พนักงานกว่า 40 เปอร์เซ็นต์ไม่มีสมาธิในการประชุม
- ☒ การประชุมในเวลาที่ไม่สั้นช่วยให้ได้ข้อมูลเนื้อหาที่สำคัญ และตรงประเด็น
- ☒ ลดผลกระทบกับตารางการทำงาน of พนักงาน

Tips : นอกจากเลือกวันเวลาที่เหมาะสม การจัดประชุมที่ดี ควรเตรียมพร้อม 3P คือ Purpose วัตถุประสงค์ในการประชุม People เลือกเฉพาะพนักงานที่เกี่ยวข้องกับการประชุมครั้งนี้ Process จัดลำดับขั้นตอนการประชุมให้สอดคล้องตามวัตถุประสงค์

รู้แบบนี้แล้ว รีบนำไปปรับใช้สำหรับการจัดประชุมครั้งต่อไป เพื่อให้ทุกการประชุมได้ผลลัพธ์ที่ดี Happy กันทุกฝ่าย >

5 REVENUE MODEL

มาแรงแห่งปี 2024
ที่ Startup
ไม่ควรพลาด!



ได้เวลาแยกแยะเรื่อง Revenue Model เมื่อรูปแบบการหารายได้ของ Startup ไม่ได้เป็นเพียงที่มาของน้ำหล่อเลี้ยงธุรกิจเท่านั้น แต่กำลังเป็นหนึ่งในปัจจัยที่ลูกค้าใช้ตัดสินใจว่าจะ “ยอมจ่าย” หรือ “จบ” กับแบรนด์ดี ดังนั้น ในปี 2024 นี้ ใครมีวิธีเรียกเงินได้ Cool กว่า จะได้ฐานลูกค้าและรายได้มากกว่าไป และนี่คือ 5 Revenue Model of the Year ที่ Startup ไม่ควรมองข้าม

1 Subscription ยังแรงต่อ

รูปแบบการหารายได้จากการเก็บค่าสมัครสมาชิกในการใช้สินค้าบริการหรือการเข้าถึงข้อมูลแบบต่อเนื่อง ไม่ว่าจะเป็นแบบรายเดือน รายไตรมาส หรือรายปี แทนการจ่ายแบบครั้งเดียวจบ ที่รู้จักกันดีอย่าง Subscription จะเป็นตัวเลือกแรกๆ ที่มาแรงของการสร้างรายได้ให้ Startup ในปีนี้ เนื่องจากผู้คนมีความคุ้นเคยมากขึ้นจากการใช้บริการสตรีมมิ่ง ทำให้โมเดลนี้กำลังครองใจผู้บริโภค และเป็นวิธีใช้จ่ายยอดนิยมของคนรุ่นใหม่

ข้อดี : สร้างให้เกิดรายได้ต่อเนื่องในระยะยาว ช่วยให้คาดการณ์รายได้ในอนาคตได้แม่นยำ และประเมินรายจ่ายของธุรกิจที่จะเกิดขึ้นได้

2 Freemium จะแซงโค้ง

อีกหนึ่งรูปแบบฮิต หนีไม่พ้น Freemium หรือการให้ลูกค้าหรือกลุ่มเป้าหมายได้ทดลองใช้สินค้าหรือบริการแบบฟรีๆ ในช่วงแรกแล้วค่อยเก็บเงิน หรือให้ใช้ฟีเจอร์พื้นฐานหรือจำกัดให้ใช้งานฟรีได้บางฟีเจอร์เท่านั้น และจ่ายเงินเพื่ออัปเดตการใช้งานได้มากขึ้นแบบไม่มีข้อจำกัด จะเป็นโมเดลที่น่าจับตาเช่นกัน

ข้อดี : ลูกค้าได้ลองเล่นก่อน ถ้าติดใจ/อยากใช้ฟีเจอร์เพิ่ม จะเก็บเงินได้มากขึ้น และเก็บ Data ลูกค้าเพื่อใช้พัฒนาโปรดัคต์ได้

3 Affiliate แหล่งรายได้เสริมสุดจ๋า

เห็นมากขึ้นเรื่อยๆ กับการทำ Affiliate หรือสร้างรายได้จากค่าคอมมิชชั่น ซึ่ง Startup สามารถผันตัวเป็นนายหน้าหรือตัวกลางขาย หรือโปรโมตสินค้าให้แบรนด์อื่นได้ โดยใช้แพลตฟอร์มตัวเองแปะ Link ให้คนคลิกเข้าไปดู หรือซื้อสินค้าที่ต้นทาง เพื่อรับค่าคอมมิชชั่นได้แบบง่ายๆ

ข้อดี : ลงทุนไม่มาก แค่งโฆษณาก็เพิ่มการมองเห็น แถมไม่ต้องสต็อกสินค้าเอง

4 Rental ให้เช่าปังไม่หยุด

2024 ยังแรงอยู่และแรงต่อ เมื่อคนนิยมเช่าใช้มากกว่าซื้อขาดกันมากขึ้น ตั้งแต่เสื้อผ้าเครื่องประดับ กระเป๋า รองเท้า เฟอร์นิเจอร์ รถยนต์ ไปจนถึงอุปกรณ์ทางการแพทย์ ทำให้ Rental จะเป็นรูปแบบสร้างรายได้ให้ธุรกิจ ซึ่งตอบโจทย์คนที่ไม่อยากเสียเงินก้อนใหญ่ในครั้งเดียว รวมถึงลูกค้าสายกรีนได้ด้วย

ข้อดี : ลงทุนเพียงครั้งเดียว สร้างเงินได้ตลอดจากการหมุนเวียนสินค้าขึ้นเดิมจนกว่าจะเสื่อมสภาพ

5 One-for-one ได้ใจลูกค้าเพื่อทำดี

รูปแบบการหารายได้ที่น่าแนวคิดของการทำเพื่อสังคม (Social Enterprise) มาใช้จะบูมสุดๆ ในปีนี้ ซึ่ง One-for-one หรือการที่ลูกค้าซื้อสินค้า 1 ชิ้น ทางแบรนด์ หรือ Startup จะบริจาค 1 ชิ้นให้แก่สังคม หรือแบ่งรายได้มาสนับสนุนผู้ประกอบการท้องถิ่นในการผลิตสินค้านั้นๆ ให้แบรนด์คือหนึ่งในนั้น

ข้อดี : Startup ได้เงินพร้อมคืนกำไรสู่สังคม กระตุ้นความรู้สึกอยากจ่ายของลูกค้าได้มากขึ้น

รู้แบบนี้ Startup ไหนอยากทำเงินได้คล่องอย่าลืมหันไปประยุกต์ใช้กันดู >

ประกาศความสำเร็จ พร้อมเดินหน้าหนุน Startup ปี '67



TED Fund จัดงาน TED Fund Grant Day 2023 ประกาศความสำเร็จผลการดำเนินงานสนับสนุนทุน และองค์ความรู้ในการดำเนินธุรกิจแก่ผู้ประกอบการรุ่นใหม่ ประจำปี 2566 รวมทั้งสิ้น 225 โครงการ มูลค่าทุนสนับสนุน รวมกว่า 190 ล้านบาท และในปี 2567 ได้ตั้งเป้าหมาย เงินทุนสนับสนุนกว่า 320 ล้านบาท ▶



แสดงความยินดี โอกาสรับตำแหน่งใหม่

ผู้จัดการกองทุน TED Fund พร้อมด้วยคณะผู้บริหาร และเจ้าหน้าที่ เดินทางเข้าพบและร่วมแสดงความยินดี กับ นายเพิ่มสุข สัจจาภิวัฒน์ ปลัดกระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม (อว.) เนื่องในโอกาสเข้ารับ ตำแหน่งใหม่ พร้อมขานรับนโยบาย เร่งผลักดันให้เกิดการนำ งานวิจัยมาพัฒนาต่อยอดสู่การใช้ประโยชน์ในเชิงพาณิชย์ ▶



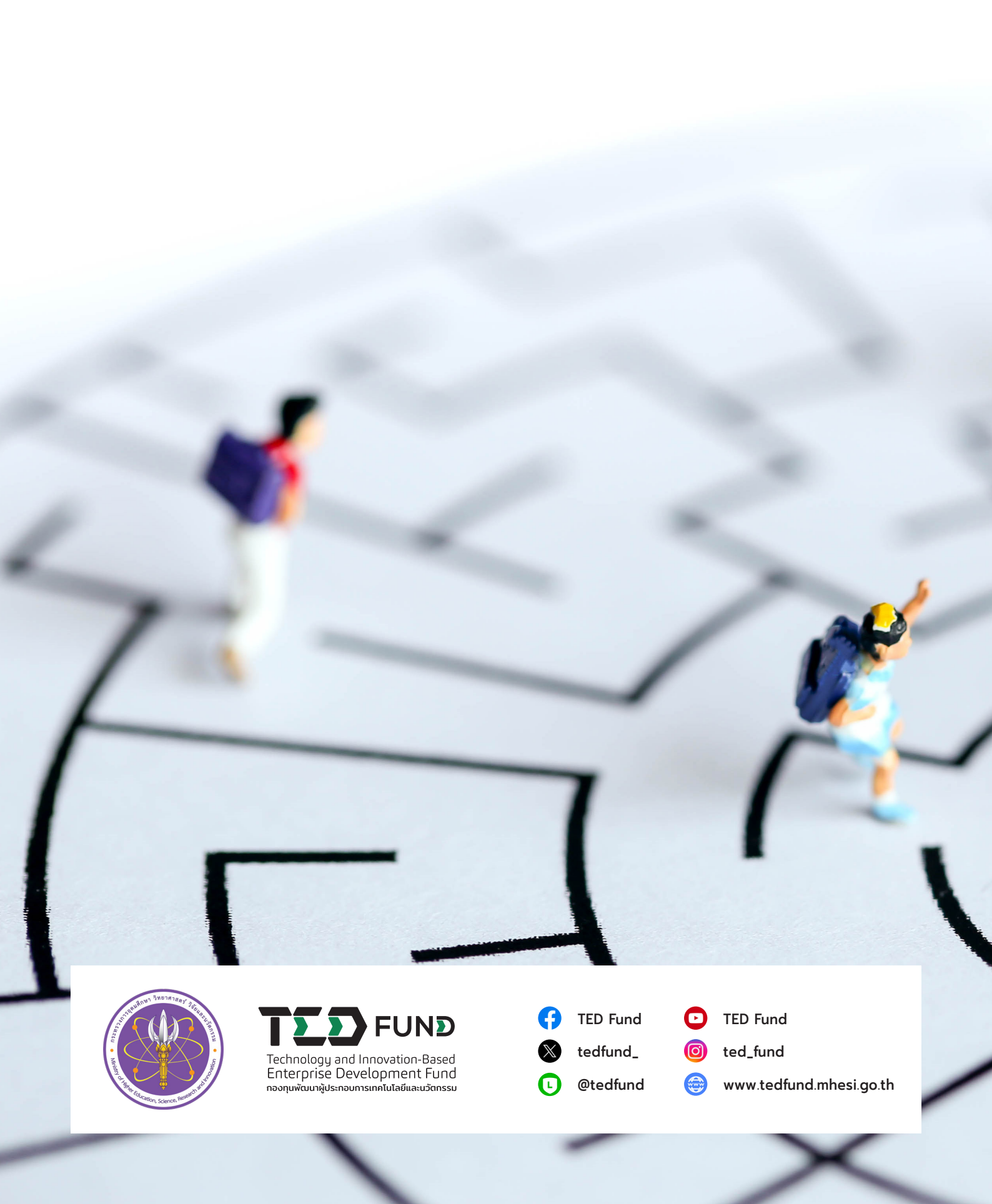
TED Fund รับโล่รางวัลประกาศเกียรติคุณ

TED Fund รับโล่ประกาศเกียรติคุณ ในฐานะหน่วยงาน ส่งเสริมและสนับสนุนระบบนิเวศสตาร์ทอัพประเทศไทย ในงาน “DCT Startup Connect ครั้งที่ 3 : Appreciation Night” จัดโดยสภาดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม ร่วมกับ ทูรู ดิจิทัล พาร์ค เพื่อส่งเสริมความร่วมมือกันของหน่วยงานพันธมิตร ในระบบนิเวศ ▶

เปิดหลักสูตร เสริมแกร่ง Startup โตก้าวกระโดด



TED Fund เปิดอบรมโครงการ TED INNOVATION & BUSINESS TRAINING 2023 มุ่งสร้างศักยภาพ และเพิ่มขีดความสามารถทางการแข่งขัน ให้ผู้ประกอบการ ที่ได้รับการสนับสนุนจากกองทุนฯ ทั้งด้านเทคนิคการ Pitching, การปรับภาพลักษณ์ผู้บริหารยุคใหม่, สูตรความสำเร็จธุรกิจ ระดับโลก และกฎหมายไทยที่ธุรกิจยุคใหม่จำเป็นต้องใช้ ณ โรงแรมเบสท์เวสเทิร์น นาดา ดอนเมือง แอร์พอร์ต ▶



TED FUND

Technology and Innovation-Based
Enterprise Development Fund
กองทุนพัฒนาผู้ประกอบการเทคโนโลยีและนวัตกรรม



TED Fund



tedfund_



@tedfund



TED Fund



ted_fund



www.tedfund.mhesi.go.th