

COVER STORY
เรื่องเล่าจากชายแดนใต้
พื้นที่แห่งโอกาสใหม่
ของสตาร์ทอัพ

INTERVIEW
พูดคุยกับกลุ่มที่ขับเคลื่อน
โครงการสตาร์ทอัพชายแดนใต้

TECHNOLOGY
REGTECH เทคโนโลยี
ทางด้านกฎหมาย

HUMAN RESOURCES
ภารกิจ "รักษา" คนเก่ง

STARTUP THAILAND MAGAZINE

**SOUTHERNMOST
STARTUP**


แจกฟรี

มิถุนายน 2561 ฉบับที่ 12




EDITOR'S NOTE

ติดตามข่าวสารเกี่ยวกับ Startup Thailand ได้ทุกวัน

 startupthailand.org



 Startup Thailand



สมัครสมาชิกอ่านนิตยสาร Startup Thailand ออนไลน์รายเดือนได้ฟรี เพียงสแกน QR Code ด้านล่าง



SOUTHERNMOST STARTUP

“ชายแดนใต้” ใครจะไปนึกว่ามีสตาร์ทอัพอยู่

นี่คือภาพอีกมิติหนึ่งที่คนไทยส่วนใหญ่ไม่คุ้นเคย จริง ๆ แล้วพัฒนาการของสตาร์ทอัพชายแดนใต้เกิดขึ้นหลังจากการจัดงาน Startup Thailand ปีแรกไม่นานนัก ต้นกำเนิดนี้ถือได้ว่าเป็นตัวอย่างการทำงานแบบประชารัฐอย่างแท้จริง เพราะเป็นการทำงานอย่างใกล้ชิดระหว่างศูนย์อำนาจการบริหารจังหวัดชายแดนภาคใต้ (ศอ.บต.) และกลุ่มนักธุรกิจรุ่นใหม่จังหวัดชายแดนภาคใต้ (YES : Young Executive Network Southern Border Province Administrative Center) ไม่กี่สิบคน ทีมสตาร์ทอัพไทยแลนด์ของเราไม่ลังเลที่จะตัดสินใจจะไปร่วมจัดงาน Startup Deepsouth ครั้งแรกในปี พ.ศ. 2559

ปัจจุบันกลุ่มผู้ประกอบการในสามจังหวัดเริ่มเรียนรู้ที่จะเปลี่ยนแปลงธุรกิจแบบเดิมและเข้าสู่การพัฒนาตนเองเป็นสตาร์ทอัพอย่างจริงจัง นี่เป็นบทพิสูจน์ว่าสตาร์ทอัพอยู่ส่วนใดของประเทศไทยก็ได้ไม่ว่าพื้นที่นั้นจะมีปัญหาอย่างไร โอกาสในการเป็นสตาร์ทอัพมีอยู่เสมอ

เพราะสตาร์ทอัพคือ Change Maker ผู้นำการเปลี่ยนแปลงนั่นเอง

ดร.พันธุ์อาจ ชัยรัตน์

ผู้อำนวยการ

สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (องค์การมหาชน)



CONTENTS

**กระทรวงวิทยาศาสตร์
และเทคโนโลยี**

ดร.พันธุ์อาจ ชัยรัตน์
ศาสตราจารย์
ปริวรรต วงษ์สำราญ
วิเชียร สุขสร้อย
สุพจน์ สุทธิรัตน์
พรพิชา เพชรแก้วกุล

บริษัท ทีซีบีเอ็น จำกัด

บรรณาธิการบริหาร
วีระดา โฟฬารักษ์ธรรม

บรรณาธิการ
ภาวณา แก้วแสงธรรม

บรรณาธิการบทความ
ศศิญา กุฎี

กองบรรณาธิการ
วนัทยา หนูแก้ว

ช่างภาพ
ปิยนันท์ เกียรติณฤกษ์

พิสูจน์อักษร
มาลีญา สว่างแสง

บรรณาธิการศิลปกรรม
ฐิติพงษ์ จรุงธรรมวงศ์

ศิลปกรรม
ธีรพงศ์ คงเชื้อ
เทวินทร์ เชียงรักษา
พลวัต โบรมานกิจ
สุธี ชันตยาหลงถ
ชนันท์ญา บุญกุลยา

4 COVER STORY

SOUTHERNMOST STARTUP
เรื่องเล่าจากชายแดนใต้
พื้นที่แห่งโอกาสใหม่ของสตาร์ทอัพ

8 INFOGRAPHIC

BUILDING
SOUTHERNMOST STARTUP

9 5 LITTLE THINGS THAT MIGHT BE BIG

5 โอกาสทางธุรกิจชายแดนใต้
ที่สตาร์ทอัพช่วยขับเคลื่อนได้

10 INTERVIEW

พูดคุยกับกลุ่มที่ขับเคลื่อน
โครงการสตาร์ทอัพชายแดนใต้

14 DESIGN

มารู้จัก UX ในมุมมองใหม่
ที่มีมากกว่าแค่ Design

15 MARKETING

10 CHECKLIST
สำหรับการพัฒนา
CONTENT MARKETING

16 RAISE FUNDS

ข้อควรระวัง
ในการนำเสนอต่อนักลงทุน

17 HUMAN RESOURCES

ภารกิจ “รักษา” คนเก่ง

18 STARTUP THAILAND

เว็บไซต์สตาร์ทอัพใหม่
เพื่อเป็นฐานข้อมูลเกี่ยวกับสตาร์ทอัพ
ไทยที่ครบครันและอัปเดต

19 TECHNOLOGY

REGTECH
เทคโนโลยีทางด้านกฎหมาย

20 DISRUPT

DISRUPT
ข้อมูลภาครัฐให้เข้าถึงง่ายขึ้น

21 SILICON VALLEY

เรื่องเล่าการประยุกต์ใช้
เทคโนโลยีที่น่าสนใจ
จากทริปลอนดอน

22 CO-WORKING SPACE

NAPLAB



COVER STORY

SOUTHERNMOST STARTUP

เรื่องเล่าจากชายแดนใต้ พื้นที่แห่งโอกาสใหม่ของสตาร์ทอัพ

“สามจังหวัดคือดินแดนที่มีศักยภาพ และสามารถเป็น Hub ของสตาร์ทอัพได้”

นี่คือมุมมองของ ผศ.ฤทธิรุร ภูวพัฒน์ ผู้ช่วยอธิการบดี มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์ ซึ่งคลุกคลีกับนักศึกษาและคนในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนใต้มานาน จนมองเห็นศักยภาพที่ซุกซ่อนอยู่ในดินแดนที่มีลักษณะเฉพาะตัวแห่งนี้

เมื่อเราขยับตัวสำรวจ และทำความเข้าใจกับดินแดนตอนใต้ด้วยมุมมองใหม่ เราก็พบว่าสามจังหวัดชายแดนใต้มีศักยภาพมากพอที่จะปลูกปั้นสตาร์ทอัพ ซึ่งจะมาเปลี่ยนแปลงเศรษฐกิจระดับภูมิภาคและระดับประเทศได้

เรื่อง กองบรรณาธิการ

ศักยภาพของชายแดนใต้



กายภาพ

การมีพรมแดนด้านใต้ที่ติดกับประเทศมาเลเซีย และสามารถเดินทางต่อไปยังกลุ่มประเทศที่นับถือศาสนาอิสลามได้อย่างสะดวก ทำให้การเคลื่อนที่ของประชากรเพื่อแลกเปลี่ยนกิจกรรม เช่น การค้า การท่องเที่ยว ทำได้ง่าย ซึ่งส่งผลดีต่อการเติบโตของธุรกิจ



ภาษา

คนในพื้นที่ โดยเฉพาะคนรุ่นใหม่ สื่อสารได้ทั้งไทย อังกฤษ และภาษาถิ่นอย่างยาวี ที่อย่างหลังช่วยให้ธุรกิจขยายสู่ตลาดใหญ่อย่างกลุ่มผู้ใช้ภาษามลายู ภาษาบาฮาซาในมาเลเซียและอินโดนีเซียได้อย่างไม่ติดขัด



กลุ่มนักธุรกิจรุ่นใหม่

สามจังหวัดมี “กลุ่มนักธุรกิจรุ่นใหม่จังหวัดชายแดนภาคใต้” หรือกลุ่ม YES (Young Executive Network Southern Border Province Administrative Center) ซึ่งรวมตัวอย่างเหนียวแน่นเพื่อคอยช่วยเหลือและส่งเสริมซึ่งกันและกัน รวมทั้งยังเห็นความสำคัญของการใช้สตาร์ทอัพเพื่อขับเคลื่อนเศรษฐกิจชายแดนใต้อีกด้วย



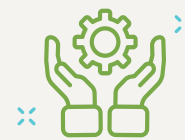
สถานศึกษาที่พร้อมผลักดัน

การมีสถานศึกษาที่โดดเด่นด้านเทคโนโลยี นวัตกรรม รวมถึงธุรกิจอยู่ในพื้นที่ อย่าง มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์ ขณะเดียวกัน ก็มีมหาวิทยาลัยที่มองเห็นศักยภาพของสตาร์ทอัพ และส่งเสริมผลักดันอย่างมหาวิทยาลัยราชภัฏยะลา และมหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตปัตตานี



ความเข้มแข็งของหน่วยงานในพื้นที่

การมีหน่วยงานภาครัฐในพื้นที่ซึ่งสามารถขับเคลื่อนได้เร็ว เช่น ศูนย์อำนวยการบริหารจังหวัดชายแดนภาคใต้ หรือ ศอ.บต. ซึ่งเป็นหน่วยงานที่มีบทบาทในการพัฒนาชายแดนใต้ อีกทั้งด้วยลักษณะโครงสร้างองค์กรที่ทำให้คิดและลงมือทำได้ทันที จึงขับเคลื่อนและส่งเสริมได้รวดเร็ว



การสนับสนุนจากภาครัฐ

การสนับสนุนจากภาครัฐผ่านนโยบายรัฐบาล, การผลักดันโดยหน่วยงานที่เป็นเสาหลักด้านเทคโนโลยีและนวัตกรรม อย่างกระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี, การขับเคลื่อนดำเนินงานโดยหน่วยงานที่เชี่ยวชาญด้านสตาร์ทอัพอย่างสำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (องค์การมหาชน) หรือ NIA, การสร้างระบบนิเวศที่ส่งเสริม, การให้ทุน เป็นต้น

ระบบนิเวศสตาร์ทอัพในชายแดนใต้

เมื่อรัฐบาลให้ความสำคัญกับสตาร์ทอัพ และสังคมก็ให้ความสนใจจนกลายเป็นเทรนด์ร้อนแรงในช่วง 3-4 ปีที่ผ่านมา สิ่งนี้สร้างแรงกระตุ้นให้ดินแดนชายแดนใต้ด้วย และเริ่มทำให้ระบบนิเวศค่อย ๆ เติบโต

และนี่คือองค์ประกอบของระบบนิเวศสตาร์ทอัพที่กำลังหยั่งรากลึกอย่างมั่นคง

1 การเกิดขึ้นของสตาร์ทอัพ

เราเริ่มเห็นการปรากฏกายของสตาร์ทอัพในพื้นที่สามจังหวัดแล้ว ทั้งสตาร์ทอัพที่ดำเนินธุรกิจและมีรายได้เข้ามาแล้ว เช่น แพลตฟอร์มตลาดฮาลาลออนไลน์อย่าง พินซูก - Pinsouq ซึ่งเปิดมาได้ 2 ปีแล้ว นอกจากนี้ยังมีสตาร์ทอัพที่กำลังเริ่มต้นธุรกิจ เช่น Kast Coating และ Scan-Me ไม่นับรวมกลุ่มก่อนที่กำลังปลูกปั้นไอเดียเพื่อตอบโจทย์ Pain Point ในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนอีกจำนวนไม่น้อย

2 Co-working Space

มี Co-working Space อยู่ 2 แห่ง คือ Co-working Space ในพื้นที่มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์ จังหวัดนราธิวาส ซึ่งต้อนรับทั้งนักศึกษาและบุคคลทั่วไป มีอุปกรณ์เพื่อให้สตาร์ทอัพได้ปั่นไอเดียออกมาเป็นรูปร่าง เช่น เครื่องพิมพ์ 3 มิติ และเครื่องตัดเลเซอร์ เป็นต้น

ส่วนอีกแห่งคือ Deep South Co-working Space ตั้งอยู่ในโรงแรม Southern View จังหวัดปัตตานี เปิด 24 ชั่วโมงและไม่คิดค่าบริการ เนื่องจากต้องการส่งเสริมให้สตาร์ทอัพสามจังหวัดได้มีพื้นที่พบปะและแลกเปลี่ยนไอเดียกัน



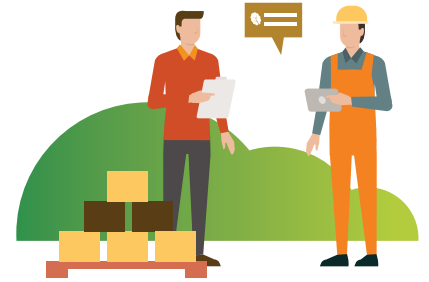
3 โครงการบ่มเพาะและเหล้าเมเนเจอร์

มีการอบรมบ่มเพาะสตาร์ทอัพเกิดขึ้นอย่างคึกคัก ผ่านโครงการของ ศอ.บต., NIA, สถานศึกษา และกลุ่มนักธุรกิจรุ่นใหม่ในพื้นที่

เช่น Startup Thailand League, Startup Camp, Southernmost Startup Challenge, โครงการอบรมขับเคลื่อนผู้ประกอบการ Startup/SME รวมถึงการอบรมโดยกลุ่ม Me-Hub ซึ่งเป็นรุ่นพี่และเมนเทอร์ด้านธุรกิจในพื้นที่ เป็นต้น

4 นักลงทุน

การที่สตาร์ทอัพกลุ่มต่าง ๆ ในสามจังหวัดชายแดนมีโอกาสเข้าร่วม Pitch ทั้งในระดับภูมิภาค และระดับประเทศผ่านเวที Startup Thailand League ได้เปิดโอกาสให้นักลงทุนรู้จักพวกเขา นอกจากนี้การเข้าร่วมอบรมหรือเดินทางไปดูงานยังเปิดโอกาสให้สตาร์ทอัพชายแดนได้ได้เจอกับนักลงทุน จนมีการติดต่อเพื่อพูดคุยถึงความเป็นไปได้ของการขยายความร่วมมือทางธุรกิจอีกด้วย



แนะนำสตาร์ทอัพ

1 กลุ่มสตาร์ทอัพ ที่ดำเนินธุรกิจแล้ว

พินซุก - Pinsouq

แพลตฟอร์มตลาดฮาลาลออนไลน์ และขายสินค้าที่สอดคล้องกับวัฒนธรรมและความเชื่อของศาสนาอิสลาม เช่น แก้วอีนั่งระหมาดสำหรับคนแก่ที่มีปัญหาสุขภาพจนยืนไม่ไหว หรือนาฬิกาที่บอกเวลาและทิศในการทำละหมาด เป็นต้น ปัจจุบัน Pinsouq กำลังขยายแพลตฟอร์มให้รองรับกลุ่มผู้ใช้งานต่างประเทศมากขึ้น (www.pinsouq.com)

2 กลุ่มสตาร์ทอัพ ที่กำลังเริ่มต้น

Kast Coating

ชูโอเดียแพลตฟอร์มให้บริการตรวจเช็คสภาพรถถึงบ้าน โดยนำร่องในเขตจังหวัดสงขลา ก่อนเพราะความแข็งแกร่งของทีมที่ประกอบด้วยนักศึกษาสายวิศวกรรมศาสตร์ ทำให้โอเดียเข้าตานักลงทุนจากจังหวัดระยอง และจะเริ่มเปิดให้บริการในช่วงปลายปีนี้

Scan-Me

แพลตฟอร์มที่จะมาแทนที่เมนูในร้านอาหารแบบที่เราคุ้นเคย ด้วยการแปลงข้อมูลเมนูอาหารในรูปแบบ QR Code ลูกค้าสามารถสแกนอ่านผ่านมือถือแทนการพลิกเปิดเมนูแบบเดิม ๆ ทำให้ร้านอาหารและโรงแรมบริการลูกค้าได้อย่างทั่วถึง ลดต้นทุนการจัดพิมพ์เมนูแบบเดิม ซึ่งอาจไม่สะดวกสำหรับบางร้านค้าที่มีการปรับเปลี่ยนเมนูบ่อยครั้ง

นี่คือผลงานของกลุ่มนักศึกษามหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์ ที่นักลงทุนสนใจและเริ่มมีการพูดคุยกันแล้ว ทีม Scan-Me ยังได้ร่วมเป็นพันธมิตรกับทีมสตาร์ทอัพจากมาเลเซีย ซึ่งจะช่วยขยายตลาดไปยังมาเลเซียและมีโอกาสเติบโตสูง



3 กลุ่มสตาร์ทอัพที่มีไอเดียน่าสนใจ และมีศักยภาพในการไปต่อ

ในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนใต้มีสตาร์ทอัพที่เข้าร่วมอบรมเฉพาะ และเกิดไอเดียที่น่าสนใจ ซึ่งมีศักยภาพที่น่าผลักดันสานต่อ โดยแบ่งเป็นเซ็กเตอร์ต่าง ๆ ดังนี้

AGRITECH / FOODTECH

ทีมน้ำมันข้าวหอมกระดังงา

แพลตฟอร์มที่ผลิตและจำหน่ายน้ำมันที่ทำจากข้าวหอมกระดังงา เป็นผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มที่มีคุณค่าทางโภชนาการสูง เหมาะสำหรับผู้สูงอายุและผู้รักสุขภาพ

โดยทีมจากมหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์ที่ประกอบด้วย นักศึกษาจากคณะเกษตรศาสตร์และวิทยาลัยเกษตรและเทคโนโลยี นราธิวาส

ทีม Fiin Delivery

แพลตฟอร์มบริการรับส่งวัตถุดิบจากตลาดสดไปยังหน้าบ้าน โดยใช้แอปพลิเคชันช่วยบริหารจัดการ รวบรวมรถขนส่งสาธารณะในพื้นที่ มาให้บริการแก่ร้านค้า คริวเรือน ทำให้การส่งสินค้าไปยังหน้าบ้าน ง่ายเพียงแค่ปลายนิ้ว

ทีม Big Brother

ทีมที่มาพร้อมแนวคิดฟาร์มสตอร์เบออร์รี่ในตู้คอนเทนเนอร์

ทีม Godygo

แพลตฟอร์มการขนส่งและการคมนาคม แก้ปัญหาการขนถ่ายสินค้า โดยเน้นสินค้าเกษตร

ทีม Snack Herb

ทีมจากมหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์ ที่ประกอบด้วยนักศึกษาจากคณะวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี และคณะวิศวกรรมศาสตร์ ที่ชูไอเดียในการผลิตตั้งเช้าให้ได้ปริมาณมากในระยะเวลาที่เร็วขึ้นกว่าเดิม และแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์เพื่อกลุ่มผู้บริโภคที่มีรายได้น้อย ให้สามารถเข้าถึงได้

TRAVELTECH/LIFESTYLETECH

ทีม MIF

ทีมมหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์ที่ประกอบด้วยนักศึกษาจากคณะศิลปศาสตร์และคณะวิทยาการจัดการ ทำแพลตฟอร์มที่รวบรวมร้านค้าแบรนด์มูสลิมทั้งในประเทศไทยและต่างประเทศไว้ในแหล่งเดียวกัน

ทีม YIT (Yitian Tour)

แพลตฟอร์มการท่องเที่ยวในประเทศไทยสำหรับนักท่องเที่ยวชาวจีน จุดเด่นคือใช้ภาษาจีน เน้นแก้ปัญหาทัวร์ศูนย์เหรียญ และส่งเสริมการท่องเที่ยวไทย

ทีม Elite Developer

แพลตฟอร์มนำเที่ยวในสามจังหวัดชายแดนใต้

ทีม BPassion

แพลตฟอร์มรวบรวมนายแบบ นางแบบ และ MC ในตลาดมุสลิม

ทีม Moonlight

แพลตฟอร์มช่างแอร์ออนไลน์ บริการในพื้นที่สามจังหวัด

EDTECH/GOVTECH

ทีม Smart System

ซอฟต์แวร์บริหารจัดการโรงเรียนและมหาวิทยาลัยในพื้นที่สามจังหวัด รวมถึงพื้นที่ซึ่งมีโรงเรียนสอนศาสนาอยู่เป็นจำนวนมาก โดยการใช้เทคโนโลยีมาช่วยการเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน ลดภาระที่ไม่จำเป็นสำหรับครูผู้สอน รวมถึงการสื่อสารระหว่างสถานศึกษาและผู้ปกครองอย่างทันทั่วถึง

ผลงานของทีมจากมหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์ที่ประกอบด้วยนักศึกษาจากคณะวิศวกรรมศาสตร์และวิทยาลัยเทคนิค นราธิวาส

BUSINESSTECH

ทีม PNY Link

แพลตฟอร์มจัดหางานในพื้นที่สามจังหวัด โดยเน้นกลุ่มคนทำงานช่าง การันตียอดการใช้งาน โดยปัจจุบันมีผู้ใช้แล้วประมาณ 100,000 คน

ทีม Wreath Conapp

แพลตฟอร์มจัดหาและให้บริการพวงหรีดทั่วประเทศผ่านแอปพลิเคชันและเว็บไซต์ เป็นการรวมตัวของนักศึกษาจากมหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์และมหาวิทยาลัยนเรศวร

HEALTHTECH

ทีม A-Society

แพลตฟอร์มจัดหาและให้บริการที่พักระยะยาวที่มีมาตรฐานสำหรับผู้สูงอายุทั้งคนไทยและคนต่างชาติ ผ่านแอปพลิเคชันและเว็บไซต์ เป็นการรวมตัวของนักศึกษาจากมหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์และมหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตต์

BUILDING SOUTHERNMOST STARTUP

สตาร์ทอัพ คือ โอกาส ที่จะสร้างความเปลี่ยนแปลงให้ชายแดนใต้

รัฐบาลส่งเสริมกำลังเข้าสู่เสริม



16 ก.ย. พ.ศ. 2559 :

เซ็น MOU ร่วมกันระหว่างกระทรวงศึกษา, ศอ.บต. และกลุ่มนักธุรกิจรุ่นใหม่จังหวัดชายแดนภาคใต้ (กลุ่ม YES)

โดยมี ศอ.บต., NIA, และ กลุ่ม YES ขับเคลื่อนในพื้นที่

จับมือกับสถานศึกษา

คือ ม.นราธิวาสราชนครินทร์, ม.อ.ปัตตานี, และ ม.ราชภัฏยะลา

เกิด Co-working Space 2 แห่ง

คือ ม.นราธิวาสราชนครินทร์ จ.นราธิวาส และ Co-working Space จ.ปัตตานี



ปี พ.ศ. 2560

ทีมสตาร์ทอัพจากพื้นที่เข้าร่วม Startup Thailand League 34 ทีม



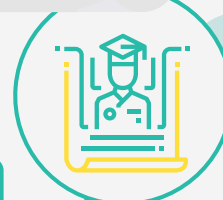
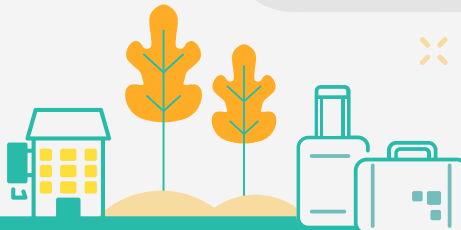
เซกเตอร์ที่โดดเด่นได้แก่

AgriTech/FoodTech
TravelTech/LifestyleTech
EdTech/GovTech



ปี พ.ศ. 2561

ทีมสตาร์ทอัพจากพื้นที่เข้าร่วม Startup Thailand League 18 ทีม



การลงทุน :
มีแนวโน้มสูงขึ้น
โดยเป็นเงินลงทุน
จากนักลงทุนกลุ่ม
Angel เป็นหลัก



**โครงการ
Southernmost
Startup Challenge**
มีทีมเข้าร่วม 19 ทีม



5 LITTLE THINGS THAT MIGHT BE BIG

พื้นที่ชายแดนใต้ถือเป็นพื้นที่ซึ่งมีลักษณะเฉพาะตัวทางวัฒนธรรมสูง แต่ด้วยความเฉพาะนี้ก็ทำให้มีโอกาสรออยู่ รอเพียงแค่การทำความเข้าใจ Pain Point อย่างแท้จริง และการลงมือทำอย่างมุ่งมั่น

และนี่คือ 5 โอกาสทางธุรกิจชายแดนใต้ที่ผู้เชี่ยวชาญในพื้นที่บอกว่า น่าสนใจและเต็มไปด้วยโอกาส

การศึกษา

ลักษณะเด่นของการศึกษาในสามจังหวัดชายแดนใต้คือ มีสถานศึกษาหลายประเภท ไม่ว่าจะเป็นโรงเรียนสายสามัญ โรงเรียนสายอาชีวศึกษา โรงเรียนเอกชนสอนศาสนาอิสลาม รวมไปถึงสถานศึกษาระดับอุดมศึกษา

ภาษาที่นิยมใช้ในพื้นที่คือภาษาถิ่นที่เรียกว่าภาษายาวี แต่คนรุ่นใหม่ก็ใช้ภาษาไทยได้ดี และสนใจภาษาอังกฤษและภาษาจีน

นักเรียนนักศึกษาในพื้นที่ที่มีความต้องการเปิดโลกกว้างทางการเรียนรู้เพิ่มขึ้น สังเกตได้จากสถิติในทุกช่วงปิดเทอม ที่จะมีนักเรียนและนักศึกษาออกไปเรียนรู้เพิ่มเติมยังประเทศมาเลเซีย หรือต่างถิ่นจำนวนมาก สะท้อนถึงความต้องการเรียนรู้แต่ยังขาดโปรดักต์และบริการที่เข้ามาช่วยตอบโจทย์

5 โอกาสทางธุรกิจชายแดนใต้ที่สตาร์ทอัพช่วยขับเคลื่อนได้

เรื่อง กองบรรณาธิการ

ท่องเที่ยว



สามจังหวัดชายแดนใต้เป็นพื้นที่ซึ่งรุ่มรวยไปด้วยวัฒนธรรมเฉพาะตัว และมีสถานที่ประวัติศาสตร์จำนวนมากไม่น้อย นอกจากนี้ทรัพยากรด้านธรรมชาติอย่างทะเลและป่าไม้ก็ถือได้ว่ายอุดมสมบูรณ์ และด้วยความเป็นพื้นที่ซึ่งคนจำนวนมากยังไม่เคยได้มีโอกาสมาเยือน จึงมีจุดขายด้านความสดใหม่บวกกับการที่คนรุ่นใหม่จำนวนมากน้อยสื่อสารได้ทั้งไทย ยาวี อังกฤษ รวมถึงจีน ทำให้พร้อมรับตลาดหลากหลาย โดยเฉพาะกลุ่มประเทศมุสลิม รวมถึงชาวจีนมุสลิม

ฮาลาล



ฮาลาล หมายถึง สิ่งที่ชาวมุสลิมสามารถอุปโภคและบริโภคได้ โดยขอบเขตของฮาลาลนั้นไปไกลกว่าสินค้า แต่ยังรวมความถึงวัฒนธรรมและประเพณี เช่น ฮาลาลจะไม่มี “ดอกเบียร์” ดังนั้นธนาคารที่จะดำเนินธุรกรรมกับชาวมุสลิมต้องเข้าใจแนวคิดนี้ รวมถึงต้องเข้าใจรากฐานและแก่นคิดของชาวมุสลิมอย่างถ่องแท้ด้วย

ด้วยความที่ประชากรมุสลิมทั่วโลกมีประมาณ 1.8 พันล้านคน ตลาดฮาลาลจึงเป็นตลาดใหญ่ สตาร์ทอัพที่จับแนวคิดฮาลาลมาบวกกับ Pain Point ได้เหมาะสมจึงถือว่ามีความน่าสนใจสูง

เกษตรและประมง



ชายแดนใต้ถือได้ว่ายังมีทรัพยากรธรรมชาติที่อุดมสมบูรณ์ แม้ว่าการเปลี่ยนแปลงเชิงสังคมและเศรษฐกิจในอดีตที่ผ่านมา จะส่งผลกระทบต่อระบบนิเวศและผลผลิต แต่ประชากรในพื้นที่สามจังหวัดจำนวนมากไม่น้อยก็ยังเลือกปลูกหลักอยู่ในภาคการเกษตรและประมงต่อ โดยมีผลผลิตพื้นฐานสำคัญในพื้นที่ ได้แก่ ยางพารา ปาล์มน้ำมัน ลองกอง รวมถึงประมงแปรรูป

ตัวอย่างด้านต้นคือโอกาสของสตาร์ทอัพที่จะนำไอเดียเข้ามาตอบโจทย์ปัญหาให้เกษตรกรและชาวประมง โดยควรตั้งอยู่บนพื้นฐานของเทคโนโลยีและนวัตกรรมที่สอดคล้องกับพื้นที่ วิถีชีวิต และเป็นมิตรต่อระบบนิเวศ

E-commerce/Logistics



แพลตฟอร์มด้าน E-commerce ที่นำลักษณะเด่นด้านสังคมและวัฒนธรรมของสามจังหวัดชายแดนใต้มาชูโรงนั้นถือว่ามีจำนวนน้อยอยู่ ขณะที่ตลาดกลุ่มนี้กลับเปิดกว้าง และมีโอกาสในการขยายตลาดไปยังประเทศมุสลิมอื่น ๆ ได้สูง

ส่วนด้าน Logistics นั้น ด้วยลักษณะของพื้นที่ทำให้บริษัทเจ้าใหญ่เจาะเข้าตลาดชายแดนใต้ได้ยาก ข้อจำกัดเหล่านี้ก็กลับถือเป็นโอกาสของสตาร์ทอัพที่ช่วยตัวไว้ได้กว่า

หากทำการบ้านมาดี “เข้าถึง” และ “เข้าใจ” สังคมและวัฒนธรรมแล้วละก็ โอกาสรออยู่ไม่ไกลเลยทีเดียว

INTERVIEW

พูดคุยกับกลุ่มที่ขับเคลื่อน โครงการสตาร์ทอัพ ชายแดนใต้



การขับเคลื่อนสตาร์ทอัพและเศรษฐกิจชายแดนใต้ด้วยนวัตกรรมนั้น ได้รับความร่วมมือและผลักดันจากหลายสรรพกำลัง

ไม่ว่าจะเป็นหน่วยงานหลักอย่างกระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี, ศูนย์อำนวยการบริหารจังหวัดชายแดนภาคใต้ หรือ ศอ.บต., กลุ่มนักธุรกิจรุ่นใหม่จังหวัดชายแดนภาคใต้ (YES), สถาบันการศึกษาในพื้นที่ รวมถึงกลุ่มสตาร์ทอัพและผู้สนใจในพื้นที่

และนี่คือบทสนทนาที่สะท้อนความคิดฝัน ความเชื่อมั่น และความหวังที่ผู้คนเหล่านี้มีต่อการปลุกปั้นสตาร์ทอัพชายแดนใต้

ศอ.บต.

แนวคิดและเป้าหมายของการปลูกปั้น สตาร์ทอัพชายแดนใต้

ศูนย์อำนวยการบริหารจังหวัดชายแดนภาคใต้หรือ ศอ.บต. เป็นหน่วยงานที่มีบทบาทอย่างมาก ซึ่งที่ผ่านมา ก็เสนอโมเดลใหม่ ๆ ในการพัฒนาพื้นที่อย่างสม่ำเสมอ และในประเด็นของสตาร์ทอัพก็เช่นกัน

จึงเป็นที่มาของการขับเคลื่อน “โครงการพัฒนาผู้ประกอบการสตาร์ทอัพ/SME” ที่ร่วมมือกับกระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี และกลุ่มนักธุรกิจรุ่นใหม่จังหวัดชายแดนภาคใต้ (YES)

ศุภณัฐ สิริรัตนวิณี เลขาธิการศูนย์อำนวยการบริหารจังหวัดชายแดนภาคใต้ (ศอ.บต.) จะมาเผยถึงแนวคิดภารกิจ และเป้าหมายที่ ศอ.บต. วาดหวังไว้



แนวคิดของโครงการ

“โครงการพัฒนาผู้ประกอบการสตาร์ทอัพ/SME” เป็นความร่วมมือที่กระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี, กลุ่มนักธุรกิจรุ่นใหม่จังหวัดชายแดนภาคใต้ (YES) และ ศอ.บต. ช่วยกันผลักดัน โดยในแง่การลงมือปฏิบัติงานก็ได้ ศอ.บต. โดยสำนักสนับสนุนการผลิตและธุรกิจฮาลาล จังหวัดชายแดนภาคใต้, กลุ่ม YES และสำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (องค์การมหาชน) หรือ NIA มาช่วยขับเคลื่อน

ทาง ศอ.บต. มองเห็นว่าธุรกิจสตาร์ทอัพคือโอกาส เราจึงพยายามผลักดันให้เกิดสิ่งนี้ขึ้น ที่ผ่านมารายยังขาดองค์ความรู้เกี่ยวกับสตาร์ทอัพ จึงเป็นที่มาของการอบรมให้ความรู้ใหม่ ๆ โดยเน้นเรื่องเทคโนโลยีและนวัตกรรมให้แก่ นักธุรกิจรุ่นใหม่และคนที่สนใจ โครงการของเราแบ่งการอบรมออกเป็นเนื้อหาสำหรับกลุ่มสตาร์ทอัพและกลุ่ม SME เรียกได้ว่าขับเคลื่อนไปด้วยนวัตกรรมพร้อม ๆ กัน

ส่งเสริมศักยภาพของคนรุ่นใหม่ ทั้งฝั่ง สตาร์ทอัพและ SME

เราเชื่อมั่นในคนรุ่นใหม่ว่าพวกเขามีศักยภาพที่จะสร้างความเปลี่ยนแปลงได้ ซึ่งหลังจากได้เห็นกลุ่มนักธุรกิจรุ่นใหม่ทั้งจบการศึกษาและกลับบ้านเกิด ศอ.บต. จึงเริ่มชักชวนมาหารือและระดมความคิดเห็น เป็นที่มาของการรวมกลุ่มนักธุรกิจรุ่นใหม่จังหวัดชายแดนภาคใต้ (YES) พวกเขาได้ร่วมมือกับเราเพื่อผลักดันโครงการต่าง ๆ ต่อยอดมาถึงการปลูกปั้นสตาร์ทอัพชายแดนใต้ขึ้นด้วย

เมื่อเราเชื่อมั่นในคนรุ่นใหม่ และต้องการผลักดันให้เกิดสตาร์ทอัพ และ SME ที่ขับเคลื่อนด้วยนวัตกรรม เราจึงเปิดโครงการอบรมและให้คนในพื้นที่นำเสนอไอเดียหรือโครงการธุรกิจเข้ามา โดยทั้ง SME และสตาร์ทอัพเปิดรับสมัครเมื่อต้นปีนี้ ขณะนี้อยู่ระหว่างดำเนินการอบรม โดยปลายทางคือเราและ NIA จะคัดเลือกทีมที่มีศักยภาพจากทั้ง 2 รุ่น (Batch) เพื่ออบรมอย่างเข้มข้นและนำเสนอแผนธุรกิจต่อนักลงทุน

เป้าหมายที่วาดหวัง

นับตั้งแต่เกิดเหตุการณ์ไม่สงบในพื้นที่ ส่งผลให้นักลงทุนไม่กล้ามาลงทุนในพื้นที่ยะลา ปัตตานี นราธิวาส เรียกได้ว่าแทบไม่มีนักลงทุนหน้าใหม่เข้ามาเลย เราเชื่อว่าถ้าพัฒนาคนในพื้นที่ให้เขารวมกลุ่มกันก่อนแล้วหาวิทยากรและองค์ความรู้ดี ๆ มาให้ เขาก็จะพัฒนาขึ้นและกลายเป็นนักธุรกิจที่มีศักยภาพ ซึ่งเราเชื่อมั่นว่าจะสร้างการเปลี่ยนแปลงให้แก่บ้านเกิดเมืองนอนได้ในท้ายที่สุด

สิ่งที่เรามุ่งหวังคือ โครงการจะช่วยพัฒนาและขับเคลื่อนเศรษฐกิจ ให้ทุกคนมีอยู่มีกิน โดยเป็นการพัฒนาที่ขับเคลื่อนจากคนภายใน จากลูกหลานของคนในพื้นที่ ซึ่งจะยั่งยืนอย่างแน่นอน นี่คือการหวังของพวกเราครับ

“

สิ่งที่เรามุ่งหวังคือ
โครงการจะช่วย
พัฒนาและขับเคลื่อน
เศรษฐกิจ ให้ทุกคน
มีอยู่มีกิน โดยเป็น
การพัฒนาที่ขับเคลื่อน
จากคนภายใน
จากลูกหลานของคน
ในพื้นที่ ซึ่งจะยั่งยืน
อย่างแน่นอน

”



ซ้าย : วรุต , ขวา : รณชัย

อยากให้อะไรช่วยแนะนำตัวหน่อยค่ะ

วรุต : ผมเป็นประธานกลุ่มนักธุรกิจรุ่นใหม่จังหวัดชายแดนภาคใต้ (YES) รุ่นที่ 1 และเป็นเลขาธิการ สภาอุตสาหกรรมจังหวัดปัตตานีครับ นอกจากนี้ก็ดูแลธุรกิจของครอบครัวซึ่งอยู่ในพื้นที่ปัตตานี

รณชัย : ผมเป็นประธานกลุ่มนักธุรกิจรุ่นใหม่จังหวัดชายแดนภาคใต้ (YES) รุ่นที่ 2 และเป็นรองประธานฝ่ายวิชาการสภาอุตสาหกรรม จังหวัดปัตตานี ในส่วนธุรกิจก็ช่วยบริหารธุรกิจครอบครัว และล่าสุดได้มีโอกาสเปิดร้านกาแฟเล็ก ๆ ในจังหวัดปัตตานี โดยตั้งใจให้เป็นพื้นที่พบปะแลกเปลี่ยนไอเดียของคนในพื้นที่

ทราบมาว่ากลุ่ม YES มีส่วนผลักดันให้เกิดโครงการสตาร์ทอัพขึ้นในพื้นที่ด้วย อยากให้เล่าถึงที่มาที่ไปหน่อยค่ะ

วรุต : กลุ่ม YES แต่ละรุ่นมีการรวมตัวและขับเคลื่อนกิจกรรมเพื่อริเริ่มสามจังหวัดชายแดนใต้อยู่แล้วครับ เพราะเรามองว่า ภาพลักษณ์ของสามจังหวัดที่ผูกติดกับความรุนแรง เป็น Pain Point ที่เราอยากแก้ไข ประจวบกับรัฐบาลเริ่มหิบบกธุรกิจสตาร์ทอัพขึ้นมา เราเริ่มมองว่า การริเริ่มพื้นที่ที่สามจังหวัดอย่างเดียวอาจจะไม่พอ ต้องสร้าง New Ecosystem หรือระบบนิเวศใหม่ขึ้นมาด้วย ตอนนั้นได้คุยกับทาง ผอ.สำนักสนับสนุนการผลิตและธุรกิจฮาลาล ของ ศอ.บต. และเห็นตรงกันว่า สตาร์ทอัพ

คือโอกาส เลยทำให้เราอยากผลักดันให้เกิดสิ่งนี้ในพื้นที่

รณชัย : จากนั้นเราได้มีโอกาสพบปะและปรึกษากันกับทางกระทรวงวิทยาศาสตร์ฯ และได้เซ็นบันทึกข้อตกลงความร่วมมือ หรือ MOU ที่ภูเก็ทในช่วงปลายปี พ.ศ. 2559 ซึ่งเป็น MOU ร่วมกันระหว่างกระทรวงวิทย์ฯ, ศอ.บต. และกลุ่ม YES นั่นถือเป็นการเริ่มต้นของการสร้าง New Ecosystem พอมีความร่วมมือกันเกิดขึ้น เราก็ตั้งเป้าที่อยากสร้างชุมชนสตาร์ทอัพให้เกิดขึ้นในพื้นที่ จึงเริ่มขับเคลื่อนโครงการที่เปิดพื้นที่ให้คนรุ่นใหม่นำเสนอไอเดียธุรกิจ อบรม และให้ความรู้แก่พวกเขา โดยได้รับความสนับสนุนจากทางสำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (องค์การมหาชน) หรือ NIA เข้ามาช่วยแนะนำในแง่ของความรู้ด้วย

นอกจากปลูกปั้นสตาร์ทอัพแล้ว เห็นว่ากลุ่มพวกคุณยังช่วยผลักดัน SME และ OTOP ในพื้นที่ด้วย

วรุต : โครงการที่กระทรวงวิทย์ฯ, ศอ.บต. และกลุ่ม YES ร่วมกันขับเคลื่อน ครอบคลุมถึง SME และ OTOP ด้วยครับ เพราะพื้นฐานของสามจังหวัดชายแดนใต้จะมาจาก SME และ OTOP เรามองว่า ถ้าเสริมนวัตกรรมให้พวกเขาได้ พวกเขาจะสามารถเติบโตและสร้างความเปลี่ยนแปลงให้พื้นที่ได้

YES

การริเริ่มและปลูกปั้นสตาร์ทอัพชายแดนใต้

นอกจากหน่วยงานภาครัฐแล้ว หนึ่งในกลุ่มที่เป็นฟันเฟืองหลักในการขับเคลื่อนและปลูกปั้นสตาร์ทอัพสามจังหวัดชายแดนใต้ก็คือ กลุ่มนักธุรกิจรุ่นใหม่จังหวัดชายแดนภาคใต้ (YES - Young Executive Network Southern Border Province Administrative Center) ทีมงานได้นั่งพูดคุยกับตัวแทนของกลุ่ม YES คือ วรุต ชคติก และรณชัย เรื่องอักษรเพื่อรับฟังเรื่องราวของการขับเคลื่อนสตาร์ทอัพในพื้นที่

รณชัย : เหมือนเราเข้าไปช่วยเสริมเชิ้วเส้นให้พวกเขาครับ คือนำองค์ความรู้สตาร์ทอัพไปอบรมให้ SME และ OTOP ด้วย จริงอยู่ ลักษณะของธุรกิจแบบสตาร์ทอัพ กับ SME และ OTOP อาจไม่เหมือนกันเสียทีเดียว แต่เชื่อว่าถ้ากลุ่มหลังได้รากฐานและวิถีคิดอย่างสตาร์ทอัพไปด้วย พวกเขาจะเติบโตอย่างก้าวกระโดดได้เช่นกัน

ในฐานะคนที่เติบโตในพื้นที่ อะไรคือภาพที่พวกคุณอยากเห็นจากความร่วมมือนี้

วรุต : ผมเคยคุยกับท่านรัฐมนตรีกระทรวงวิทย์ฯ ว่า ถ้าท่านไม่เห็นเรายืน ท่านอย่าเพิ่งสอนให้เราวิ่ง เพราะเราต้องยืนให้ได้ก่อน ดังนั้นสิ่งที่เราในฐานะคนในพื้นที่กำลังทำอยู่ตอนนี้คือ สร้างคน ปลูกปั้นคน และใส่พลังแห่งความหวังให้กับทุกระดับ ไม่ว่าจะเด็กมัธยม อาชีวะ หรือนักศึกษามหาวิทยาลัย เราพยายามชี้ให้พวกเขาเห็นโอกาส ถ้าอยากได้ Funding ก็มีหน่วยงานที่พร้อมสนับสนุนะ

สิ่งที่เราทำอยู่คือการสร้างวัฒนธรรม เราต้องยืนด้วยตัวเองให้ได้ก่อน ผมเชื่อว่า ตอนนี้ทุกสรรพกำลังอยากช่วยเรา แต่ถ้าเรายืนไม่ได้ เราก็ไปไม่ได้ไกล ก่อนจะออกวิ่ง เราก็ต้องยืนให้ได้ก่อน ดังนั้นภาพที่พวกผมอยากเห็นคือ ภาพที่เรายืนได้อย่างมั่นคงครับ



ซ้าย : กรกช, กลาง : ปริญญา, ขวา : ชาร์ฟ

กรกช สวัสดิ์ชูแก้ว

pnylink.com

แพลตฟอร์มหางานใน 3 จังหวัดชายแดนใต้

ผมเห็นประกาศเลยสนใจ เพราะทำด้านเว็บไซต์และมีไอเดียคร่าว ๆ ว่าอยากทำเว็บหรือแพลตฟอร์มการทำงานในพื้นที่ แต่ผมยังขาดความรู้เรื่องธุรกิจเลยคิดว่าถ้าการเข้าร่วมโครงการน่าจะช่วยให้เราเข้าใจกระบวนการธุรกิจได้ดีขึ้น

แพลตฟอร์มของเราเป็นแพลตฟอร์มหางานโดยไม่จำกัดวุฒิการศึกษา เน้นบริการผู้หางานที่ไม่ต้องใช้วุฒิการศึกษาสูง แต่มีทักษะเชี่ยวชาญบางอย่าง เช่น งานขับรถ ช่างแกะสลักไม้ แต่จะขยายไปถึงงานช่างอื่น ๆ ด้วยครับ เราอยากให้เขาหางานได้สะดวกขึ้น โดยเราจะช่วยคัดกรองคนให้กับนายจ้าง เช่น จาก 100 คน เหลือ 20 คน เพื่อช่วยลดเวลาในการหาคนด้วย

จุดแข็งน่าจะเป็นเรื่องการเข้าใจวิถีชีวิตและวัฒนธรรมของคนในสามจังหวัด เพราะมีความเฉพาะตัวสูง ส่วนความท้าทาย พื้นที่เรายังถือว่าช้าเรื่องเทคโนโลยี แต่โชคดีที่ตอนนี้มีหน่วยงานทั้งภายในและภายนอกเข้ามาช่วยส่งเสริมและสนับสนุน ทำให้เรากลับเริ่มต้น และน่าจะก้าวไปได้

ปริญญา สระกวี

yitianotour.com

แพลตฟอร์มการท่องเที่ยวที่เน้นกลุ่มทัวร์จีน

เรา 3 คนเป็นนักธุรกิจเล็ก ๆ ในจังหวัดยะลา รู้จักกับคำว่า “สตาร์ทอัพ” ผ่านกิจกรรมของกลุ่มนักธุรกิจรุ่นใหม่จังหวัดชายแดนภาคใต้ หรือ YES ที่จัดขึ้น เราเลยนำไอเดียสมัครเข้าร่วมอบรมโครงการ YES รุ่นที่ 3 จากนั้นก็ได้มีโอกาสร่วมขับเคลื่อนกิจกรรมกับหลาย ๆ ภาคส่วน โดยเฉพาะอย่างยิ่งกับทีมเศรษฐกิจของ กอ.รมน. ภาค 4 ส่วนหน้า โดยได้มีโอกาสเข้าพบท่านแม่ทัพ ภาคที่ 4/ผู้อำนวยการรักษาความมั่นคงภายในภาค 4 ทาน พลโทปิยวัฒน์ นาควานิช ซึ่งท่านมีแนวคิดที่จะกระตุ้นเศรษฐกิจชายแดนใต้ด้วยธุรกิจสตาร์ทอัพ ด้วยเชื่อมั่นว่าหากขับเคลื่อนเศรษฐกิจในชายแดนใต้ด้วยธุรกิจสตาร์ทอัพได้จะสร้างคุณภาพชีวิตที่ดีของคนในพื้นที่ได้ จึงได้มีการบูรณาการร่วมกับ คอ.บต. ยิ่งทำให้เราพยายามถอดแบบความสำเร็จและคิดว่ามีโอกาสเกิดขึ้นได้ และพยายามทำให้เกิดขึ้นจริง เราจึงติดตามการเคลื่อนไหวของกิจกรรมสตาร์ทอัพในพื้นที่และสมัครเข้าร่วมกิจกรรมและอบรมสตาร์ทอัพรุ่นที่ 1 หรือ Batch 1 ค่ะ

จุดแข็งของเราคือความเข้าใจ Pain Point ของคนจีนในหลาย ๆ มิติ เรามีโอกาสไปเมืองจีนบ่อยครั้งแล้วพบว่าคนจีนจำนวนน้อยที่พูดภาษาอังกฤษได้ ทำให้เวลาเราเที่ยว ภาษาอังกฤษเป็นอุปสรรค เราอยากทำแพลตฟอร์มที่แก้ไขเรื่องนี้

คุยกับสตาร์ทอัพพันธุ์ใหม่ ชายแดนใต้

โครงการปลูกปั้นสตาร์ทอัพในสามจังหวัดชายแดนใต้กำลังดำเนินไปอย่างแข็งขันท่ามกลางโอกาสและความท้าทายที่เหล่านักธุรกิจพันธุ์ใหม่ชายแดนใต้ต้องเผชิญ

เราลงพื้นที่ไปพูดคุยกับตัวแทนสตาร์ทอัพ และนี่คือเสียงสะท้อนของนักธุรกิจพันธุ์ใหม่อย่างพวกเขา

ชาร์ฟ เดนสุมิต

pinsouq.com

แพลตฟอร์มสินค้าออนไลน์สำหรับชาวมุสลิม

ผมมาเข้าร่วมในฐานะวิทยากรครับ ด้วยความเป็นคนพื้นเพ เราอยากเห็นสิ่งนี้เกิดขึ้นในสามจังหวัดมานานแล้ว ในฐานะคนที่ล้มลุกคลุกคลานในวงการสตาร์ทอัพมา 7 ปี ผมอยากนำความรู้และข้อผิดพลาดในอดีตมาแบ่งปัน เพราะผมเชื่อว่า การแบ่งปันจะทำให้เรามีเพื่อนร่วมอุดมการณ์มากขึ้น และช่วยสร้างความเปลี่ยนแปลงได้ สินค้าที่อยู่ในระบบเรา ถ้าเป็นอาหารจะผ่านมาตรฐานฮาลาล ถ้าไม่ได้รับมาตรฐาน แต่เจ้าของเป็นมุสลิม เราก็ออโนโลมให้ลงได้ ภายใต้เงื่อนไขว่าต้องระบุชัดเจน และให้ลูกค้าตัดสินใจเอง นอกจากนี้ยังมีสินค้าที่ระบบอื่นไม่มี เช่น นาฬิกาที่บอกเวลาและทิศสำหรับทำละหมาด หรือเก้าอี้สำหรับชาวมุสลิมสูงอายุที่ยืนทำละหมาดไม่ไหว เป็นต้น ขณะเดียวกันเราก็ไม่ได้ปิดกั้น เราวางตัวเป็น Halal for all คือ ฮาลาลสำหรับทุกคน คนต่างศาสนาหรือต่างเชื้อชาติก็ซื้อได้

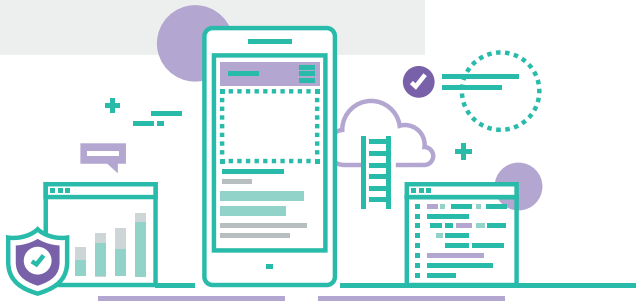
จุดแข็งแรกของทีมเราเลยคือเรื่องภาษา คนในพื้นที่ถึงจะไม่ใช่มุสลิม แต่หลายคนก็พูดมลายูได้แล้วมลายูใช้ได้ตั้งแต่อินโดนีเซีย บรูไน มาเลเซีย สิงคโปร์ ความได้เปรียบนี้ทำให้เราเข้าถึงและเข้าถึงกลุ่มตลาดได้ชัดเจนมากขึ้น

จุดแข็งที่สองคือ ผมเชื่อว่าที่มีปัญหามากที่สุดคือพื้นที่มีโอกาสมากที่สุดเช่นกัน ยิ่งท้าทายยิ่งมีโอกาสเปรียบเหมือนพื้นที่เราเป็นทะเลที่มีปลาเยอะมาก แต่แทบไม่มีเรือประมงเข้ามา นี่แหละครับคือโอกาสมหาศาล

มารู้จัก UX ในมุมมองที่มีมากกว่าแค่ Design



โดย
ดาร์น สอนพงษ์
Founder & CEO บริษัท Indie Dish
ผู้เคยร่วมงานกับบริษัท Amazon
ในฐานะ Lead UX Designer



หากพูดถึงคำว่า UX (User Experience) หลายคนคงจะคุ้นเคยกับคำว่า “UX Design” หรือคำว่า “UX/UI” จนทำให้ใครหลายคนเข้าใจว่าการทำงานด้าน UX เป็นเรื่องของ Designer เท่านั้น วันนี้เลยอยากชวนคุณมารู้จัก UX ในมุมมองที่มากกว่าแค่ Design

ในมุมมองของผู้เขียน UX เป็นศาสตร์ใหญ่แขนงหนึ่งที่มีความกว้างเหมือน Business, Art หรือ Engineering โดย UX มีจุดมุ่งหมายคือ “ทำให้ผู้ใช้ผลิตภัณฑ์มีความพึงพอใจมากที่สุด ในขณะที่ตอบโจทย์ด้านธุรกิจ” เดิมทีแล้ว UX จะเป็นคำที่ใช้กับ Digital Products เป็นหลัก แต่ทุกวันนี้ก็มีคนใช้คำว่า UX ในแง่ต่าง ๆ มากมาย วันนี้เราจะมาทำความรู้จักแขนงต่าง ๆ ใน UX ที่มีมากกว่าแค่ Design

UX Research (User Research)

UX Research เป็นการค้นหาข้อมูลเพื่อเป็นประโยชน์ต่อการทำงานต่าง ๆ ในเชิง UX โดยจะแบ่งออกเป็นประเภท “Generative Research” และ “Evaluative Research”

Generative Research คือ การหาข้อมูลเพื่อทำให้เราเข้าใจผู้ใช้งานมากขึ้น หรือก่อให้เกิดแรงบันดาลใจ ไอเดียต่าง ๆ โดยมีจุดเริ่มมาจากผู้ใช้งาน กิจกรรมที่เราจะทำก็มีตั้งแต่การสัมภาษณ์ผู้ใช้งาน (User Interview) การดู Metrics การใช้งานในเว็บไซต์หรือแอปฯ ผ่านเครื่องมือ เช่น Google Analytics หรือ MixPanel การทำ Card Sorting (ให้ผู้ใช้งานถ่ายถอดกระบวนการจัดเรียงข้อมูลผ่านการเรียงแผ่นกระดาษ)

ส่วน Evaluative Research นั้น เป็นการวัดผลว่างานของเราสามารถตอบโจทย์และทำให้ลูกค้าพึงพอใจได้มากเพียงใด สิ่งที่เราจะทำก็มีตั้งแต่ Usability Studies (การเชิญลูกค้ามาใช้งานผลิตภัณฑ์ของเราในห้องแล็บและดูว่าเขตอบสนองอย่างไร) Mall Intercept (การเอาผลิตภัณฑ์ของเราไปในที่สาธารณะและทดสอบ

ว่าผู้ใช้งานมีปฏิกริยาเช่นไร) AB Testing (การปล่อยเวอร์ชันต่าง ๆ ของผลิตภัณฑ์ให้ผู้ใช้งานได้ใช้จริงและวัดพฤติกรรมที่เกิดขึ้นจริง)

Information Architecture

ไม่ว่าเราจะทำสินค้าหรือบริการอะไรก็ตาม ย่อมต้องมีข้อมูลเสมอ (ข้อมูลสินค้าและราคาคบนฉลาก ป้ายบอกทางในสนามบิน Notification ในแอปฯ) ซึ่งการจัดการข้อมูลเหล่านี้ให้มีความเข้าถึงและเข้าใจง่ายเป็นหน้าที่ของ Information Architect เขาจะเป็นคนออกแบบ Site Map ว่าแต่ละหน้าของเว็บไซต์เชื่อมโยงกันอย่างไร และแต่ละหน้าจะมีข้อมูลอะไรดี จัดเรียงเป็นหมวดหมู่อย่างไร เช่น ถ้าเป็นเว็บขายบ้านจะจัดเรียงตามโซนที่อยู่อาศัย ตามขนาดของบ้าน หรือตามบ้านที่ขายดี เป็นต้น

Information Design

เมื่อ Information Architecture ช่วยจัดการข้อมูลให้เข้าถึงง่าย เป็นระเบียบแล้ว Information Design จะมารับช่วงต่อ คือมีหน้าที่ออกแบบว่าควรจะต้องแสดงข้อมูลออกมาอย่างไร

เช่น โปรแกรมการเงินอย่างเช่น Mint ต้องแสดงข้อมูลการใช้จ่ายต่าง ๆ ของ User ออกมาให้เข้าใจง่าย เป็นกราฟบ้าง เป็นตารางบ้าง Notification แจ้งเตือนบ้าง

Interaction Design

เนื่องจาก UX เป็นศาสตร์ที่ออกแบบผลิตภัณฑ์ที่มีการตอบสนองกับผู้ใช้ (Interactive) จะต้องมีคนที่ออกแบบว่าผู้ใช้จะมีปฏิสัมพันธ์ (Interact) กับผลิตภัณฑ์ได้อย่างไร และมันจะตอบสนองกับการกระทำของผู้ใช้อย่างไร อย่างเช่นเวลาที่มีคนขอแอดเพื่อนใน Facebook จะมีแจ้งเตือนเป็น Notification มีปุ่มสองปุ่มขึ้นมาว่าจะรับเป็นเพื่อนหรือปฏิเสธ พอกดรับเพื่อนแล้ว Notification นั้นจะเปลี่ยนสถานะแสดงว่าเรามีเพื่อนใหม่ และยังมีข้อความใน Facebook Messenger ว่า คุณได้แอดเพื่อนคนนี้แล้ว คุยกับเขาหน่อยเถอะ! สิ่งทั้งหลายที่ผมนกล่าวมาล้วนเป็นงานของ Interaction Designer ที่ต้องออกแบบ

Visual Design

Visual Design เป็นส่วนที่ดูแลเรื่องรูปลักษณ์ภายนอก เช่น สี ฟอนต์ การจัดวาง (Layout) และส่วนประกอบต่าง ๆ ที่ทำให้หน้าตาของผลิตภัณฑ์ดูดี ตอบโจทย์ลูกค้า ตอบโจทย์แบรนด์เป็นส่วนที่ทำให้ผลิตภัณฑ์ดูสวย น่าใช้ ซึ่งงาน Visual Design ในกรณีส่วนใหญ่เป็นเรื่องสำคัญเพื่อสร้างความพึงพอใจและความเชื่อมั่นให้ลูกค้า

UX Writing

น้อยคนนักจะพูดถึงศาสตร์แขนงนี้ บ้างบริษัทก็เรียกว่า UI Writing โดยศาสตร์นี้มีหน้าที่บ่งบอกว่า เจ้าผลิตภัณฑ์นี้ ถ้ามันมีชีวิต มันจะพูดว่าอะไร มันจะพูดหรือไม่พูดตอนไหน แล้วจะพูดอย่างไร ยกตัวอย่าง Amazon จะมี UI Writing Guideline ว่าโทนเสียงการเล่าคือเพื่อนที่ไว้ใจได้คุยกับคุณ จะเป็นคนที่ไม่พูดเยาะ จะพูดตรงประเด็นชัดเจน

รู้ทั้งหมดนี้แล้วทำอะไร ฟังดูุ่นวายจัง (นั่นสินะ) จริง ๆ จุดประสงค์ที่ผมถ่ายทอดเรื่องนี้คือ อยากให้เข้าใจว่างานด้าน UX ไม่ใช่เรื่องลึกลับหรือไสยศาสตร์! เป็นแต่เป็นกิจกรรมด้านต่าง ๆ ที่ต้องทำร่วมกัน เราควรสร้างทีมที่มีมากกว่าแค่ Designer เพราะ User Experience ที่ดีไม่สามารถเกิดจากกิจกรรมเดียว หรือคนคนเดียว ทั้งนี้ทั้งนั้นก็หวังว่าทุกท่านจะပါหาความรู้กันเพิ่มเติมนะครับ มีอะไรก็เขียนมาแชร์ มาคุยกันได้ครับ :)

MARKETING

10 CHECKLIST

สำหรับการพัฒนา Content Marketing



Audience - คุณกำลังสื่อสารคอนเทนต์ดังกล่าวกับใคร กลุ่มเป้าหมายของคุณคือใคร กลุ่มเป้าหมายนี้มีความสนใจในเรื่องอะไร ซึ่งตรงนี้ต้องสอดคล้องกับ Goal ด้านบน

Consumer Insight - หลังจากที่เรารู้ว่ากลุ่มเป้าหมายที่เราต้องการสื่อสารเป็นใคร อีกจุดหนึ่งที่สำคัญคือเราควรรู้ Consumer Insight ของกลุ่มเป้าหมายเราให้ลึกซึ้ง เขาคิดเห็นเกี่ยวกับแบรนด์เราและคู่แข่งอย่างไร พฤติกรรมเขาเสพคอนเทนต์ที่ไหน เพื่อที่จะพัฒนาคอนเทนต์ให้ตรงกับกลุ่มเป้าหมายให้มากขึ้น

Metrics/KPI - วัดผลประสิทธิภาพอย่างไร หน่วยในการวัดผลคืออะไร ซึ่งก็ต้องสอดคล้องกับเป้าหมาย เช่น ถ้าเน้นเรื่องการรับรู้ มีผู้อ่านหรือชมคอนเทนต์เท่าไร ถ้าเน้น Lead Generation มีคนเข้ามาสมัครใช้บริการหรือทดลองใช้บริการจากคอนเทนต์นี้เท่าไร ตรงตามเป้าหมายหรือไม่ อย่างมีวิสัยทัศน์ว่าคอนเทนต์ให้ปัง คนพูดถึงเยอะ เพราะถ้าไม่สะท้อนกลับมาที่ Business Value การทำคอนเทนต์ครั้งนั้นก็ถือว่าประสบความสำเร็จ

Content Value - เป็นอีกหัวใจสำคัญของการทำ Content Checklist นั่นคือ เนื้อหาของคอนเทนต์มีคุณค่าและประโยชน์อย่างไรกับผู้รับสาร ทำให้พวกเขาถึงควรเสพคอนเทนต์นี้

Resources - ถ้าแปลตรง ๆ ก็เหมือนกับวัตถุดิบที่ทำให้คุณสามารถผลิตคอนเทนต์นั้นออกมาได้ ทั้งข้อมูลที่ใช้อ้างอิง ภาพ เป็นต้น

Content Types - รูปแบบคอนเทนต์ที่กำลังจะผลิต ตอบโจทย์เป้าหมายและตรงจริตกับกลุ่มเป้าหมาย ไม่ว่าจะเป็นวิดีโอ, ภาพ และอินโฟกราฟิก

Brand - การสื่อสารผ่านคอนเทนต์ก็ต้องสอดคล้องกับภาพลักษณ์และตรงกับ Brand Guideline ของบริษัทด้วย ลักษณะน้ำเสียงที่ใช้ในการสื่อสารเป็นอย่างไร มีข้อห้ามอะไรที่ควรระวังหรือไม่

Workflow/Content Management - วิธีการจัดการและพัฒนาคอนเทนต์ เช่น จัดทำตาราง (Content Calendar) แผนการเขียนคอนเทนต์, คนรับผิดชอบ, คนอนุมัติคอนเทนต์, กระบวนการแก้ไขคอนเทนต์ เป็นต้น

Channel - ช่องทางการเผยแพร่มีที่ไหนบ้าง เช่น เว็บไซต์ สื่อโซเชียล มีเดีย เฟซบุ๊ก ยูทูบ และถ้ามีการลงหลายสื่อ เช่น ลงที่เว็บไซต์เป็นหลัก และใช้สื่อโซเชียลในการโปรโมตกลับมา ก็ต้องออกแบบ Workflow เพื่อพัฒนากระบวนการให้รองรับว่าใครดูแลอะไร เป็นต้น

ทั้งหมดนี้เป็นเพียง Checklist เบื้องต้น สำคัญที่สุดคือ เมื่อได้ลองทำจริงแล้วควรประเมินผลการทำงาน ดูผลตอบรับจากผู้เสพคอนเทนต์ว่าเป็นอย่างไร และผลที่ได้เป็นไปตามความคาดหวังแค่ไหน ถ้ายังไม่ดีจะปรับจุดไหนได้บ้าง ทั้งหมดนี้คือประสบการณ์ที่ต้องลองจริง เรียนรู้จากผลลัพธ์ที่ได้ และนำมาปรับปรุงต่อเพื่อให้ดียิ่งขึ้นต่อไปค่ะ



โดย
อรนุช เลิศสุวรรณกิจ
CEO และผู้ร่วมก่อตั้ง Techsauce

เวลาเราพูดถึง Content Marketing หรือการทำการตลาดคอนเทนต์นั้น มักมีคนสงสัยว่าเราควรคำนึงถึงอะไรบ้าง

ก่อนหน้านี้เราอาจคุ้นเคยกับคำว่า Canvas สำหรับการพัฒนาโปรดักต์ของสตาร์ทอัพอย่าง Lean Canvas หรือโมเดลธุรกิจอย่าง Business Model Canvas

แต่สำหรับการทำ Content Marketing นั้น ก็ได้มีผู้พัฒนา Canvas สำหรับการทำ Content Marketing ขึ้นมาเช่นกัน โดยแม้จะมี Canvas ในประเด็นนี้หลากหลายแบบ แต่ก็มีจุดร่วมกันหลายอย่าง จึงขอสรุปออกมาเป็น Checklist สำคัญ ๆ เพื่อนำไปใช้ในการวางแผน Content Marketing ของคุณให้ดีขึ้นดังนี้

Goal - ทุกอย่างเริ่มต้นที่เป้าหมายค่ะ ก่อนอื่นคุณต้องตอบตัวเองให้ได้ก่อนว่าการทำคอนเทนต์ครั้งนี้นั้นทำไปเพื่ออะไร เพื่อต้องการสร้างการรับรู้ (Awareness) ให้เป็นที่รู้จัก, เน้น Lead Generation, เน้นการขาย, ให้ความรู้กับผู้ใช่ เป็นต้น

RAISE FUNDS

ข้อควรระวัง ในการนำเสนอต่อนักลงทุน



โดย
วิวัฒน์ อิกธิภาณวัฒน์
Senior Investment Manager,
Beacon Venture Capital



การนำเสนอที่ดีนั้นขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายอย่าง ทั้งวัตถุประสงค์ของการนำเสนอ สถานะของกิจการ รวมถึงลักษณะของนักลงทุนที่เรา นำเสนอด้วย

อย่างไรก็ตาม เรายังคงเห็นข้อผิดพลาดบางอย่าง ในการนำเสนอต่อนักลงทุน ในตอนนี้เราจะมาดู ตัวอย่างบางส่วนกันครับ

1) การอ้างอิงความได้เปรียบในการเป็นผู้เล่นรายแรก (First-mover Advantage)

การเป็นผู้เล่นรายแรกในตลาดไม่ได้รับรองโอกาสในการประสบความสำเร็จแต่อย่างใด หากธุรกิจไม่สามารถปกป้องความได้เปรียบเชิงการแข่งขันและฐานลูกค้าของตนเองได้ โดยเฉพาะอย่างยิ่งหากบริษัทดำเนินกิจการในตลาดที่น่าสนใจ ย่อมมีผู้เล่นใหม่ ๆ เข้ามาแข่งขันอย่างสม่าเสมอ ผู้ประกอบการควรพิจารณาในเชิงลึกมากขึ้นว่าความได้เปรียบเชิงการแข่งขันที่แท้จริงของบริษัทคืออะไร โดยคำนึงถึงประเภทของอุตสาหกรรมที่ตนเองอยู่ด้วย เช่น ฐานผู้ใช้ (Network Effect) ความยากง่ายในการเปลี่ยนผู้ให้บริการ (Switching Cost) ความน่าเชื่อถือ (Trust) การผูกขาดบางอย่าง (Exclusivity) เป็นต้น หลายกิจการที่ประสบความสำเร็จในระดับโลกต่างไม่ได้เป็นผู้เล่นรายแรกแต่อย่างใด ไม่ว่าจะเป็นเครื่องมือค้นหา (Search Engine) ของ Google หรือโปรแกรมทำตารางข้อมูล (Spreadsheet) ของ Microsoft ก็ตาม

2) การไม่ทำความเข้าใจคู่แข่งในตลาด (Competition) อย่างดีพอ

นักลงทุนไม่ได้สนใจแค่ผลิตภัณฑ์และบริการเพียงอย่างเดียว แต่ต้องการลงทุนในทีมที่ดีที่สุด ดังนั้นการนำเสนอว่าผู้ประกอบการมีความเข้าใจในตลาดเป็นอย่างดีจึงมีความสำคัญเป็นอย่างมาก ในการสร้างความเชื่อมั่นให้กับนักลงทุน อย่างไรก็ตาม หลายผู้ประกอบการมักเน้นการนำเสนอผลิตภัณฑ์และบริการของตนเองมากจนละเลยการนำเสนอในส่วนนี้ไปอย่างน่าเสียดายหลาย ๆ ครั้งนักลงทุนไม่ได้มีความคาดหวังว่าบริษัทจะต้องเป็นผู้นำในตลาด ณ วันที่เข้าลงทุน แต่ผู้ประกอบการควรสามารถทำให้นักลงทุนเชื่อได้ว่าในอนาคตบริษัทนี้จะสามารถขึ้นไปเป็นอันดับหนึ่งได้เพราะอะไร

3) การไม่มีนักพัฒนาอยู่ในทีมผู้ก่อตั้ง

นักลงทุนไม่ได้มีปัญหาวางใดกับ CEO ที่ไม่มีประสบการณ์ด้านเทคโนโลยี แต่มีความจำเป็นอย่างยิ่งที่ทีมผู้ก่อตั้งต้องมี CTO เพราะสุดท้าย

แล้วสตาร์ทอัพคือบริษัทที่ขับเคลื่อนและเติบโตด้วยเทคโนโลยี หากเราเป็นนักลงทุนแล้วมีคนมาขอเงินลงทุนเพื่อไปจ้างเซฟที่มีชื่อเสียงที่สุดในประเทศมาเปิดร้านอาหารที่ยังไม่เริ่มเป็นรูปเป็นร่าง เราคงตั้งคำถามในลักษณะเดียวกันว่าทำไมเราจะต้องลงทุนในกิจการใด ๆ ที่ยังคงไม่มีสินทรัพย์ที่สำคัญที่สุด (คน) ด้วย

4) การใช้คำศัพท์นิยม (Buzzword) มากเกินควร

ในทุก ๆ ปีนักลงทุนมีแผนธุรกิจที่ต้องพิจารณาเป็นจำนวนมาก การนำเสนอแผนธุรกิจที่เรียบง่ายและตรงประเด็นจะสามารถสร้างความโดดเด่นได้ การใช้คำศัพท์นิยม (เช่น Big Data หรือ Machine Learning) แต่พอคิดอาจทำให้ผู้ประกอบการรู้สึกมั่นใจมากขึ้น แต่ก็ไม่ควรมากเกินไป เพราะสิ่งนี้นักลงทุนที่มีประสบการณ์ให้ความสนใจจริง ๆ คือแก่นของธุรกิจ ไม่ใช่การปรุงแต่งภายนอกแต่อย่างใด

แหล่งอ้างอิง
<https://medium.com/@vitavin/common-pitfalls-to-avoid-in-your-startup-pitch-deck-1c840f3883e3>

HUMAN RESOURCES

ภารกิจ “รักษา” คนเก่ง



โดย
พรทิพย์ กองนุน
COO และ Co-founder Jitta
ผู้เคยร่วมงานกับบริษัทเทคโนโลยีใหญ่ของโลก
Microsoft และ Google



มีงานวิจัยบอกว่า ถ้าเราให้พนักงานทำงานอย่างมีเป้าหมาย และเป็นงานที่สำคัญ สร้างคุณค่าอย่างมากแล้ว คักยภาพของเขาจะถูกดึงออกมาได้ถึง 5 เท่า!

3) บรรยากาศที่ทำงานดี (The Awesome Workplace)

สร้างบรรยากาศการทำงานที่พนักงานมีความสุขและสนุก สนับสนุนให้พนักงานได้คิดสร้างสรรค์อย่างเต็มที่ มีเป้าหมายขององค์กรที่ชัดเจนและโปร่งใส ทำให้พนักงานทุกคนรู้ว่าจะเดินไปในทิศทางใด เขากำลังทำอะไรและสำคัญอย่างไร ให้มีความสำคัญกับการสร้างความสมดุลให้กับชีวิตของพนักงาน ทำงาน กิน ออกกำลังกาย พักผ่อน (Work Life Balance) ซึ่งรวมถึงส่วนเล็ก ๆ น้อย ๆ แต่สำคัญเช่นกัน ไม่ว่าจะเป็นเรื่องอาหารกลางวัน (บางวันก็ได้) จัดตกแต่งออฟฟิศให้หน้าทำงาน และการสร้างวัฒนธรรมองค์กรที่ดี

4) ผลตอบแทนและรางวัลจากการทำงาน (Reward and Recognition)

ค่าจ้างเงินเดือนเป็นปัจจัยที่ดึงดูดคนมาทำงานค่ะ แต่ประเด็นไม่ใช่การจ่ายที่สูง จริง ๆ แล้วพนักงานต้องการให้จ่ายอย่างเป็นธรรม สำคัญกว่านั้นเขาต้องการให้องค์กรเห็นคุณค่า ให้รางวัลตอบแทน และการยอมรับในผลงานมากกว่า

Google มีการสำรวจและเก็บข้อมูลมาวิเคราะห์ที่รู้ว่าจริง ๆ แล้วนอกเหนือจากเงินเดือน ต้องมีรางวัลที่สร้างแรงจูงใจ เพิ่มประสิทธิภาพการทำงานได้อย่างดีที่สุด เรียกกลยุทธ์นี้ว่า “Pay-for-Performance Program” ซึ่งก็ได้ ออกแบบจนเป็น Google’s Reward Program ที่น่าสนใจดังนี้ค่ะ

- 1. Spot Bonus** ผู้จัดการให้รางวัลกับพนักงานที่สร้างผลงานได้เยี่ยม โดยการให้เป็นเงินหรือของรางวัล
- 2. Peer Bonus** พนักงานด้วยกันให้รางวัลกับเพื่อนร่วมงานที่ทำงานได้ดี ทุ่มเท ช่วยเหลือการทำงานอย่างเต็มที่ ปกติเป็นเงิน และต้องได้รับการอนุมัติจากผู้จัดการก่อน
- 3. Kudos** เป็น Peer to Peer Recognition Program ที่ให้เพื่อนร่วมงานส่งคำ “ขอบคุณ” โดยไม่ต้องผ่านการอนุมัติ สามารถเก็บสะสมไปแลกของรางวัลจาก Reward Catalog ได้

5) สร้างความก้าวหน้าในหน้าที่การงาน (A Successful Career)

ความก้าวหน้าในที่นี้ไม่ใช่แค่ตำแหน่งสูง ๆ ที่ใคร ๆ ก็ตั้งกันได้ แต่เป็นการให้ความสำคัญในการพัฒนาความสามารถ ทักษะ การเติบโตของหน้าที่และความรับผิดชอบ มีข้อเสนอแนะที่น่าสนใจดังนี้ค่ะ

- จัดโครงสร้างองค์กรเป็นแบบแบนราบ (Flat Company) เรียบง่าย ไม่มีลำดับชั้นหรือซับซ้อนเกินไป เพื่อให้สื่อสารได้ฉับไว เข้าถึงและคุยกับผู้บริหารได้ทันที ซึ่งเป็นสิ่งสำคัญของสตาร์ทอัพ
- เวียนหน้าที่กันได้ (Rotate Job) ที่ Google จะชอบให้พนักงานย้ายหรือสลับงาน เพื่อได้ลองงานใหม่ ๆ เพิ่มความท้าทาย สร้างแรงจูงใจ บางครั้งคนเก่งไม่อยากทำงานตามตำแหน่ง แต่อยากทำงานตามที่เขายากทำมากกว่า
- สนับสนุนการเรียนรู้ของพนักงาน ลองใช้กฎ 70:20:10 ดูค่ะ 70 เปอร์เซ็นต์เรียนรู้ไปพร้อมกับงานที่ทำ 20 เปอร์เซ็นต์มาจากการได้ทำงานร่วมกันกับทีม และ 10 เปอร์เซ็นต์เป็นการเรียนรู้จากหลักสูตรทั้งในห้องเรียนและออนไลน์

พนักงานเก่ง ๆ ไม่ได้เป็นเพียงแค่ถูกจ้างเท่านั้น แต่เป็นสินทรัพย์ที่สำคัญของบริษัท ผู้ก่อตั้งต้อง “ให้ใจ” เพื่อที่จะ “ได้ใจ” จากพนักงานมีอติ ๆ ที่ จะร่วมพัฒนาให้สตาร์ทอัพประสบความสำเร็จ และก้าวหน้าไปพร้อม ๆ กันค่ะ

จ้างคนเก่งมาทำงานด้วยว่ายากแล้ว แต่การจะเก็บรักษาคนเก่ง ๆ ให้ทำงานอยู่กับเรายากยิ่งกว่า!

ยิ่งยุคนี้แล้วคนรุ่นใหม่ยิ่งมาเร็วไปเร็ว อายุงานแต่ละที่ยิ่งน้อยลง ๆ เจลี่ยแล้ว เหลือแค่หนึ่งหรือปีครึ่งเท่านั้น บางสตาร์ทอัพเจอปัญหาอัตราการลาออกที่สูงมากถึง 30-40 เปอร์เซ็นต์ จนทำให้การพัฒนาเทคโนโลยีสะดุด

1) มีแต่คนเก่ง ๆ (Quality of the Workplace)

คนเก่งอยากทำงานกับคนเก่ง มีเพื่อนร่วมงานและเจ้านายเก่ง ๆ เพราะเขาจะได้พัฒนาและผลักคืนตัวเอง ทุก ๆ วันเขาจะสนุกกับการทำงานกับคนเหล่านี้ ดังนั้นคุณต้องลงทุนและใช้กฎแห่งแรงดึงดูด โดยการเฟ้นหาพนักงานยุคแรกที่เก่ง ๆ เพื่อเป็นแรงดึงดูดให้คนเก่งอยากเข้ามาทำงานด้วยมากขึ้น

2) ได้ทำงานที่สำคัญ มีคุณค่า (Meaningful Work)

นั่นคือเหตุผลที่คนเก่งอยากทำงานกับสตาร์ทอัพ เขาต้องการเป็นฟันเฟืองที่สำคัญ ต้องการความท้าทาย มีส่วนร่วมในตำนานอันยิ่งใหญ่ ดังนั้นคุณต้องให้เขาได้ร่วมเป็นคนสำคัญในการสร้างและพัฒนา ให้โอกาสแสดงศักยภาพอย่างอิสระและเต็มที่

STARTUP THAILAND



เว็บไซต์สตาร์ทอัพปรับโฉมใหม่ เพื่อเป็นฐานข้อมูลเกี่ยวกับสตาร์ทอัพไทย ที่ครบครันและอัดแน่น

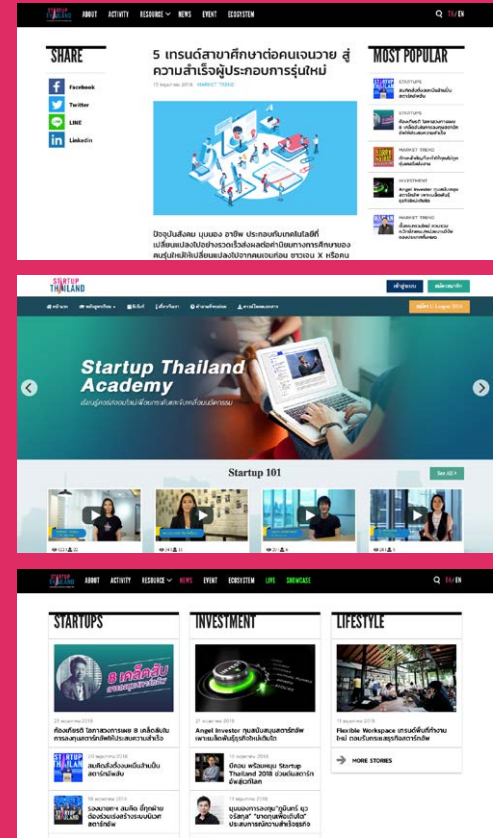
เรียบเรียง สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (องค์การมหาชน)

สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (องค์การมหาชน) หรือ NIA ได้ทำการเปิดตัวเว็บไซต์โฉมใหม่ในงาน Startup Thailand 2018 ในเดือนพฤษภาคมที่ผ่านมา โดยเว็บไซต์ startupthailand.org โฉมใหม่ถูกพัฒนาให้เป็นแหล่งรวมช่องทางสื่อสารข้อมูลเกี่ยวกับสตาร์ทอัพ และระบบนิเวศของสตาร์ทอัพอย่างครบครันมากยิ่งขึ้น มีการเพิ่มเนื้อหาและดีไซน์ที่ทันสมัย พร้อมอัปเดตประเด็นข่าวเกี่ยวกับสตาร์ทอัพอย่างสม่ำเสมอ เพื่อหวังจะให้เว็บไซต์นี้เป็นฐานข้อมูลเกี่ยวกับแวดวงสตาร์ทอัพ และเชื่อมโยงหน่วยงานต่าง ๆ ของสตาร์ทอัพไทยและต่างประเทศเข้าด้วยกันอย่างมีประสิทธิภาพ

โดยหัวใจสำคัญของเว็บไซต์นี้คือ ฐานข้อมูลระบบนิเวศสตาร์ทอัพ หรือ Ecosystem ซึ่งเปิดโอกาสให้หน่วยงานต่าง ๆ ในระบบนิเวศ

ของสตาร์ทอัพเข้ามาลงทะเบียนเพื่อรับการรับรองจาก Startup Thailand โดยผู้ที่เข้ามาลงทะเบียนจะปรากฏรายชื่ออยู่ในฐานข้อมูล Ecosystem ซึ่งจะจัดแบ่งหมวดหมู่ใหญ่ๆ คือ Startup Investor และ Supporter บริษัทและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องสามารถเข้ามาดูรายชื่อในฐานข้อมูลนี้เพื่อค้นหาพันธมิตรทางธุรกิจในรูปแบบต่างๆ ที่เหมาะสมกับธุรกิจของตน ด้วยเครื่องมือการค้นหาที่ใช้งานได้อย่างสะดวก

ผู้ที่สนใจสามารถเข้ามาลงทะเบียนภายในเว็บไซต์ startupthailand.org ได้แล้วตั้งแต่วันนี้



REGTECH

เทคโนโลยีทางด้านกฎหมาย



โดย
อัญชา จิตราสุคราห์
Tilleke & Gibbins



หลังจาก FinTech (Financial Technology) กลายเป็นเทคโนโลยีคู่ในแวดวงการเงินทั่วโลก เทคโนโลยีน้องใหม่ที่เดินตามรอยมาติด ๆ เห็นจะเป็น RegTech (Regulatory Technology) ที่บ้างก็ว่าเป็นซัพเซดของฟิวเทค

ปัจจุบัน ข้อมูล-กฎหมาย-เทคโนโลยี มีความเชื่อมโยงสัมพันธ์กัน

iTAX ที่หลายคนจัดหมวดให้เป็น FinTech นั้นมีความใกล้เคียง RegTech สูง เพราะเป็นระบบที่มีการประสานงานระหว่างข้อมูลและกฎหมายอย่างเห็นได้ชัด เพราะเพียงแคใส่ข้อมูลรายได้ ระบบก็จะคำนวณให้ว่าปีนี้เราต้องเสียภาษีเท่าไร ได้รับลดหย่อนภาษีเท่าไร พร้อมทั้งควรได้ภาษีคืนเท่าไร

นิยาม

โดยหลักการแล้ว RegTech คือเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องกับการปฏิบัติตามกฎหมาย ระเบียบการ และการทำธุรกรรมที่กฎหมายกำกับเป็นหลัก

เมื่อก่อนบริษัทอาจต้องมีนายอยู่ในออฟฟิศ มีเอกสารห้องสมุดกฎหมายขนาดใหญ่เพื่อการสืบค้นข้อมูลและการจัดทำเอกสารสัญญาทางกฎหมาย ทำให้มีค่าใช้จ่ายเพิ่ม หรือในกรณีที่บริษัทต้องจัดการเอกสารเพื่อยื่นข้อมูลให้หน่วยงานราชการต่าง ๆ ของภาครัฐ เราก็ต้องพิมพ์เอกสารไปให้นายเซ็นแล้วส่งต่อให้กระทรวง หรือหากจะสืบค้นข้อมูลทางศาลทนายจะต้องวิ่งไปที่ศาลทุก ๆ แห่งเพื่อตรวจสอบเอกสารสารบบของศาลแต่ละที่ แต่ RegTech

มุ่งเน้นที่จะช่วยลดขั้นตอนเหล่านี้ เอื้อให้เราเอาข้อมูลลงระบบ แล้วระบบจะส่งข้อมูลต่อให้ผู้กำกับตามกฎหมายโดยตรง หรือตรวจสอบฐานข้อมูลได้โดยทันที หรืออีกนัยหนึ่งก็คือ RegTech เป็นเทคโนโลยีที่ช่วยให้เราจัดการข้อมูลเกี่ยวกับการกำกับ และการปฏิบัติตามกฎหมายได้สะดวกขึ้น

กลุ่มเป้าหมาย

1. ผู้ประกอบการ

กฎหมายมีข้อกำหนดว่า ผู้ประกอบการสถาบันการเงินหรือธนาคารทำธุรกรรมกับคนกลุ่มไหนไม่ได้แบบไหนจะค้ำกับรายชื่อบุคคลต้องห้ามที่รัฐบาลไทยทำสัญญา กับ UN หรือประเทศภาคอื่น ๆ ไว้ เพราะอาจเกี่ยวข้องกับการฟอกเงิน การสนับสนุนการค้าอาวุธหรือการค้ามนุษย์

รัฐบาลไทยจึงต้องกำกับไม่ให้ผู้ประกอบการสถาบันการเงิน ธนาคาร หรือผู้ประกอบการไทยอื่นที่อยู่ในกำกับทำธุรกิจกับคนต้องห้ามทั้งหลายนี้ และหากไม่ปฏิบัติตามจะมีโทษปรับอย่างร้ายแรง ปัญหาที่คือรายชื่อคนเหล่านั้นมีเยอะมาก และไม่ได้เป็นแค่ภาษาไทยหรือภาษาอังกฤษอย่างเดียว (มีทุก ๆ ชาติ) และมีหลายแหล่งที่มา ถ้าเราแม้แต่เปิดหารายชื่อบุคคลต้องห้ามออกมา เอกสารคงท่วมหัว กว่าจะจำแนกข้อมูลเสร็จ เราคงไม่ได้ทำธุรกรรมกับลูกค้ากันพอดี RegTech จึงเป็นคำตอบที่จะเข้ามาคัดกรองข้อมูลส่วนนี้ได้ และสามารถทำให้ผู้ประกอบการที่อยู่ในกำกับดำเนินธุรกิจ และทำธุรกรรมกับลูกค้าตนเองได้อย่างรวดเร็วและถูกต้องตามกฎหมาย นี่เป็นการลดความเสี่ยงทางกฎหมาย (Regulatory Risk) อย่างมีนัยสำคัญ

2. หน่วยงานกำกับทางกฎหมาย

เพราะ RegTech เกี่ยวข้องกับการจัดการทางกฎหมาย จึงช่วยให้หน่วยงานกำกับ (เช่น ธนาคารแห่งประเทศไทย ก.ล.ต. ค.ป.ก. หรือ กสทช.) สามารถทำหน้าที่คุ้มครองกฎหมายให้ประชาชนได้รวดเร็วและมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้นด้วย RegTech จะเข้ามาตอบสนองการปรับเปลี่ยนรูปแบบการจัดการข้อมูลทางกฎหมายแบบเดิม ๆ ได้ เช่น วงการอสังหาริมทรัพย์ และกรมที่ดินก็จะใช้ RegTech ร่วมด้วย เช่น ในกรณีที่ต้องการซื้อหรือเช่าที่ดิน แทนที่เราจะต้องเดินทางไปสำนักงานที่ดินเพื่อขอสำเนา ตรวจสอบข้อมูลต่าง ๆ และอาจมีข้อเสียเปรียบทางการค้าเล็กน้อยเมื่อต้องแสดงตัวว่าเราสนใจที่ดินนั้น RegTech จะเข้ามาช่วยให้เราไม่ต้องเดินทางไกลหรือใช้เวลานานก แต่จะทำให้สามารถสอบถามข้อมูลออนไลน์จากกรมที่ดินได้เลย

Know Your Customer (KYC)

คือสิ่งที่มาคู่กับ RegTech เป็นระบบที่ช่วยเก็บและตรวจสอบข้อมูล (Data) อย่างบริษัท Thomson Reuters ผู้บุกเบิกด้าน KYC เจ้าแรก ๆ ให้บริการด้านแพลตฟอร์มข้อมูลของรายชื่อบุคคลที่ถูกกำหนดต่าง ๆ ทั่วโลก ช่วยลดความเสี่ยงการทำธุรกรรมกับบุคคลต้องห้าม ลด Regulatory Risk เพราะหากละเมิดกฎหมายนี้ บริษัทต้องเสียค่าปรับสูงและเสียชื่อเสียงเป็นอย่างมาก นอกจากนี้ RegTech อาจมาในรูปแบบของ Identity Verification ที่เพียงแคใส่ข้อมูลจากบัตรประชาชนหรือจากรูปถ่ายเข้าไปก็ทราบได้ทันทีว่าเราทำธุรกรรมร่วมกับคนนั้นได้หรือไม่

โอกาสของสตาร์ทอัพ

อาจจะเป็นการทำแพลตฟอร์มหรือ Database ขึ้นมา หากผู้ประกอบการเข้ามาใช้บริการ ก็ถึง Data กฎหมายเกี่ยวกับการเงินไปใช้ได้ ทำให้ผู้ประกอบการไม่ต้องมานั่งอัปเดตกฎหมายใหม่ ๆ ที่ออกใหม่เป็นประจำทุกวัน (และวันละหลายฉบับ) ไม่ต้องเขียนอีเมลหาบริษัทกฎหมายเพื่อขอ Legal Advice ถี่ ๆ เหมือนแต่ก่อน ทำให้ได้ข้อมูลใหม่และปรับใช้กับธุรกิจได้ทันที ยิ่งไปกว่านั้นเจ้าของแพลตฟอร์มหรือ Database นี้ก็สามารถนำข้อมูลไปเสนอผู้ประกอบการอื่น ๆ ได้มากกว่าหนึ่งรายด้วย เพื่อให้ระบบนี้ถูกใช้งานอย่างคุ้มค่า

สตาร์ทอัพในไทยที่สนใจอยากนำร่องด้าน RegTech จะต้องทำความเข้าใจให้ได้ก่อนว่าช่องโหว่ของการจัดการข้อมูลและ Pain Point ในการปฏิบัติตามกฎหมายคืออะไร เช่น KYC ที่ต้องใช้ Data เยอะ จะหาทางแก้ยังไง หากคือข้อมูลที่เป็นภาษาไทยเข้าไปจะเกิดความคลาดเคลื่อนหรือไม่ จะปกป้องความปลอดภัยของข้อมูลได้อย่างไร และถ้าข้อมูลถูกแฮ็กจะมีมาตรการแก้ไขความเสียหายอย่างไร

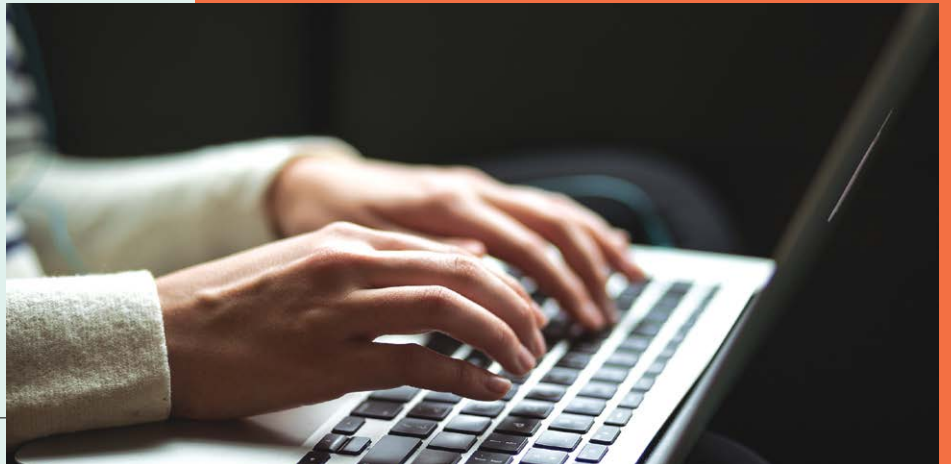
DISRUPT

DISRUPT

ข้อมูลภาครัฐให้เข้าถึงง่ายขึ้น



โดย
ดร.พนธ ภัคดิปัญญา
CEO, AccRevo และ ผู้อำนวยการ dpuX,
มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิต



เมื่อพูดถึงสตาร์ทอัพสาย GovTech (Government Technology) เรามักจะนึกถึงบริษัทเทคโนโลยีที่มากำงานให้บริการแทนภาครัฐ โดยมีจุดเด่นอยู่ที่ความคล่องตัว ทำให้ประชาชนได้รับบริการที่ดีขึ้นและสะดวกขึ้น ขณะเดียวกันก็ใช้เทคโนโลยีช่วยแปลงข้อมูลสำคัญ เช่น ประกาศกฎระเบียบจากภาครัฐ หรือกฎหมาย ออกมาเป็นข้อมูลที่เข้าใจง่าย ทำให้ประชาชนใช้ประโยชน์จากข้อมูลได้สะดวกและมีประสิทธิภาพมากขึ้น

การนำข้อมูล ระเบียบ ประกาศหรือกฎหมายของภาครัฐตีความออกมาเป็นรูปแบบของบริการเพื่อสื่อสารสิ่งที่ภาครัฐไม่สามารถพูดได้หรือประชาชนไม่สามารถเข้าใจได้ง่าย ๆ ที่เห็นโอกาสชัดเจนและเกี่ยวข้องกับคนทั่วไปน่าจะได้แก่ข้อมูลเรื่องการวางแผนภาษี

หน่วยงานรัฐที่เกี่ยวข้องกับภาษีคือกรมสรรพากร แต่เนื่องจากกรมสรรพากรมีภารกิจในการจัดเก็บภาษีให้ได้ตามเป้าหมาย ดังนั้นคงเป็นเรื่องที่ไม่ถูกนักหากหน่วยงานมาตีฆ้องร้องป่าวให้บุคคลหรือนิติบุคคลรีบใช้เงินลดหย่อนให้เยอะเพื่อประหยัดภาษี ทั้งที่

กลไกภาษีส่วนหนึ่งมีไว้เพื่อสร้างแรงจูงใจและกระจายการใช้จ่ายตามยุทธศาสตร์ของประเทศ การเปลี่ยนหน่วยภาษีจากบุคคลธรรมดาเป็นนิติบุคคลก็เป็นอีกประเด็นที่ภาครัฐอยากจะพูด เพราะอยากให้คนเข้ามาอยู่ในระบบภาษีเพื่อสามารถติดตามภาษีมูลค่าเพิ่มได้ แต่ภาษีเงินได้นิติบุคคลคิดจากฐานกำไรในขณะที่ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาคิดจากฐานรายได้ซึ่งแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ การมีสตาร์ทอัพที่ช่วยทำบัญชีและวางแผนภาษีจึงเป็นเรื่องสำคัญมาก เพราะสตาร์ทอัพกลุ่มนี้จะเปลี่ยนวิถีที่ภาครัฐให้ประชาชนออกมาและสื่อสารได้อย่างเต็มที่ เช่น เชิญชวนให้คนประหยัดภาษีหรือใช้สิทธิลดหย่อน

สตาร์ทอัพรายหนึ่งชื่อ FiscalNote ก่อตั้งในปี ค.ศ. 2013 ที่สหรัฐอเมริกา เป็นสตาร์ทอัพที่พัฒนาแพลตฟอร์มบนข้อมูลเปิด (Open Data) โดยเก็บข้อมูลทางด้านกฎหมายทั้งหมดของประเทศสหรัฐอเมริกาแบบอัตโนมัติและใช้เทคโนโลยี Big Data เพื่อจัดเตรียมข้อมูลทางกฎหมายสำหรับบริษัทเอกชนในแต่ละเซกเตอร์อย่างมีประสิทธิภาพ สามารถคาดเดาผลของกฎหมายได้อย่างแม่นยำถึง 94 เปอร์เซ็นต์ และยังช่วยปรับให้เข้าใจง่ายอีกด้วย งานนี้เป็น

งานที่ยาก กินแรง และมีความเสี่ยงสูงสำหรับฝ่ายที่ดูแลความสัมพันธ์และการปฏิบัติตามกฎระเบียบภาครัฐ

ในปี ค.ศ. 2018 FiscalNote เพิ่งซื้อบริษัท Shungham ซึ่งเป็นบริษัทที่ทำธุรกิจคล้ายกับ FiscalNote แต่เน้นทำเกี่ยวกับข้อมูลกฎหมายยุโรป การเข้าซื้อกิจการครั้งนี้ทำให้หลายฝ่ายจับตา FiscalNote ว่าน่าจะเริ่มทำรายได้ได้ดี จึงเริ่มขยับขยายและสเกลไปยังประเทศอื่น ๆ

กรณีของบริษัท FiscalNote มีความน่าสนใจอยู่ 2 ประเด็น

- 1) FiscalNote ช่วยสรุปข้อมูลภาครัฐที่ยุ่งยากซับซ้อนออกมา ซึ่งถือเป็นปัญหาที่มีอยู่ทุกประเทศ
- 2) ฐานข้อมูลเป็น “ข้อมูลเปิด” ที่ทุกคนเข้าถึงได้ฟรี ใช้ประโยชน์จากเทคโนโลยี และฐานข้อมูลเปิดนี้มาสร้างโปรดักต์และบริการที่ประชาชนต้องการ

สิ่งเหล่านี้สะท้อนให้เห็นถึงโอกาสที่ซ่อนตัวอยู่ในแหล่งข้อมูลอันกระจัดกระจายของภาครัฐ ซึ่งสตาร์ทอัพไทยก็สามารถทำได้เช่นกันครับ

SILICON VALLEY

เรื่องเล่าการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีที่น่าสนใจ จากทริปลอนดอน



โดย
อริวรรณ์ วงศ์วิเศษวรรณ
Software Developer
บริษัท ThoughtWorks,
Silicon Valley

สวัสดีครับ ช่วงนี้ผู้เขียนมางานสัมมนาและพักร้อนที่ลอนดอน เลยพยายามดูว่ามีเทคโนโลยีอะไรน่าสนใจบ้าง สิ่งที่น่าสนใจคือ เขาไม่ได้ใช้เทคโนโลยีอะไรแปลกใหม่ไปกว่าประเทศไทยเลย แต่ได้มีการคิดถึง User Experience ได้เป็นอย่างดี จึงเก็บมาเล่าให้ฟังกันครับ

Contactless Payment

ร้านที่นี้รับบัตรเดบิตหรือเครดิตแทบจะทุกร้าน ถึงแม้ว่าจะซื้อกาแฟแค่แก้วเดียวก็ตาม ที่สำคัญคือ แคว้งบัตรไปบนเครื่องอ่านโดยไม่ต้องรูดแถบแม่เหล็ก อ่านชิป หรือเซ็นลายเซ็น ยิ่งถ้าจำนวนเงินน้อยกว่า 30 ปอนด์นี้ไม่ต้องใส่ PIN ด้วยเข้าไป ทำให้การจ่ายเงินเป็นไปอย่างรวดเร็ว โดยเขายอมให้มีความเสี่ยงเล็ก ๆ แลกกับความสะดวกครับ

Oyster Card

ถ้ามาลอนดอนแล้วไม่พูดถึงไม่ได้คือบัตร Oyster เป็นบัตรเติมเงินไว้ขึ้นยานพาหนะสาธารณะทั่วประเทศครับ ชื้อและเติมเงินได้จากตู้อัตโนมัติ และสามารถซื้อโปรโมชันเข้าไปในบัตรได้ด้วย วิธีใช้ก็เหมือนเมืองไทยครับ เอาบัตรวางไว้บนเครื่องอ่าน ประตูก็จะเปิด และด้วยความที่เป็นมาตรฐาน Contactless Payment เราสามารถใช้บัตรเดบิต บัตรเครดิต หรือ Smart Device (Google Pay, Apple Pay) แตะแทนบัตรเติมเงินขึ้นรถไฟได้เลย เป็นการลดต้นทุนการผลิตบัตร และเพิ่มความความสะดวกสบายสำหรับลูกค้าไปในตัว ยิ่งไปกว่านั้น เขามีบริการส่งบัตร Oyster ไปต่างประเทศล่วงหน้า สำหรับนักท่องเที่ยวที่วางแผนจะมาจากอังกฤษจะได้ไม่ต้องต่อแถวรอซื้อบัตรที่สนามบิน ต้องยอมรับว่าเขาคิดไว้ดีจริง ๆ ครับ

Football Ticket

ผู้เขียนได้มีโอกาสเข้าไปดูฟุตบอล กระบวนการซื้อตั๋วต้องสมัครสมาชิกรายปีก่อน แล้วเขาจะส่ง

บัตรสมาชิกมาให้ ซึ่งจะใช้แทนตั๋วไปในตัว บัตรจะมีข้อมูลที่นิ่ง เวลาเดินเข้าสนามก็แค่เอาบัตรไปแตะประตู เหมือนเดินไปขึ้นรถไฟ ทำให้กระบวนการเข้าสนามค่อนข้างเร็ว ลดการพิมพ์ตั๋วกระดาษ ลดคนตรวจตั๋ว และลดการขายตั๋วปลอมไปในตัว เว็บไซต์ยังเปิดให้มีการขายตั๋วกันระหว่างสมาชิกตามราคาหน้าตั๋ว ทำให้สบายใจกันทั้งสองฝ่าย และเป็นการเกื้อหนุนแฟนบอลทีมเดียวกันเองด้วย

CityMapper

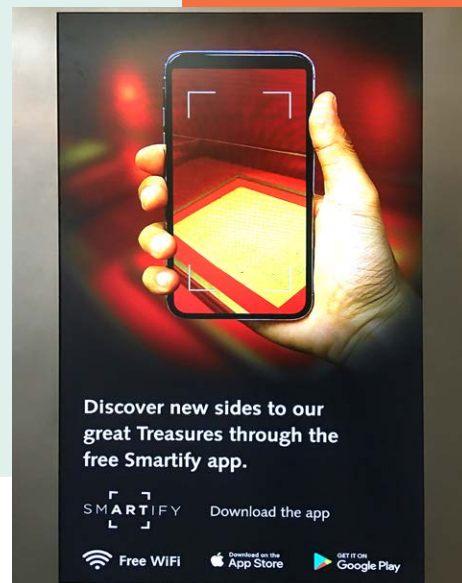
ปกติผู้เขียนจะใช้ Google Map ตลอดไม่ว่าจะไปไหน และที่ลอนดอนก็ถือว่าค่อนข้างดี บอกละเอียดถึงเวลารถไฟที่จะมาและทางออกของสถานี แต่คนที่นี้ใช้ CityMapper กันหมด เมื่อผู้เขียนลองใช้ดูก็พบว่าให้ข้อมูลการเดินทางไม่แพ้ Google Map แต่ที่มากกว่าคือ บอกด้วยว่าขึ้นรถขบวนไหนจะออกไปต่อรถสายอื่นได้ง่ายกว่า นอกจากนั้นยังเรียก Shared Ride หรือ Taxi ได้จากในแอปฯ อีกด้วย เรียกได้ว่าเอาชนะกันที่ User Experience กันเลยครับ

ดูแลกเงินต่างประเทศอัตโนมัติ

มีอยู่ตามสถานีรถไฟใหญ่ ๆ ซึ่งแทนการแทนที่คนด้วยหุ่นยนต์ก็ให้เห็นกันทั่วโลกแล้ว

Museum App

แทบทุกพิพิธภัณฑ์จะมีแอปฯ เป็นของตัวเองหลัก ๆ คือใช้แทนแผนที่และข้อมูลนิทรรศการหลาย ๆ ที่เอามาใช้แทน Audio/Video Guide



ได้ด้วย และรวมเพิ่มความสามารถของ AR เข้าไปด้วย ทำให้ผู้ชมได้รับรู้ข้อมูลที่มากขึ้น ในขณะที่ทางพิพิธภัณฑ์สามารถลดต้นทุนในการดูแลฮาร์ดแวร์ หรือลดการพิมพ์บนกระดาษลง ที่สำคัญคือ สามารถประเมินได้ว่าพฤติกรรมของผู้เข้าชมเป็นอย่างไร

Untappd

ชาวอังกฤษดื่มเบียร์กันเก่งมาก เสาร์อาทิตย์จะเห็นคนลั่นออกมาจากผับตั้งแต่บ่าย ๆ เลยมีบริษัททำแพลตฟอร์ม Social Network ชื่อ Untappd สำหรับนักดื่มเบียร์ขึ้นมา ผู้ใช้สามารถดูได้ว่าเบียร์อะไรกำลังเป็นที่นิยม หาดื่มได้ที่ไหน ดื่มแล้วรีวีวได้ และสามารถเก็บ Badge เอาไว้แลกเบียร์ฟรี ผับก็มีช่องทางเข้าถึงนักดื่ม ตัวบริษัทก็ได้ข้อมูลของอุตสาหกรรมเบียร์ไปใช้ เรียกว่าได้ประโยชน์กันทุกฝ่ายครับ

เป็นอย่างไบบ้างครับ จะเห็นได้ว่าไม่ได้มีเทคโนโลยีอะไรใหม่ แต่เขารู้จักทำความเข้าใจลูกค้า แล้วทำการแก้ปัญหาออกมาให้ตรงจุด โดยเฉพาะการหาจุดขายที่เจ้าตลาดเดิมไม่ลงมาเล่น

หวังว่าคงจะเป็นตัวอย่างที่ดีในการมาปรับใช้ที่เมืองไทยบ้างนะครับ

CO-WORKING SPACE



I NAPLAB

เรื่อง ณวรา ศิริฤกษ์กาญจน์

จะเกิดอะไรขึ้นเมื่อโฮสเทล ห้องสมุด ห้องทำงาน สนามเด็กเล่น คาเฟ่ ร้านอาหาร ห้องอาบน้ำ ฟิตเนส มาอยู่ในที่เดียวกัน

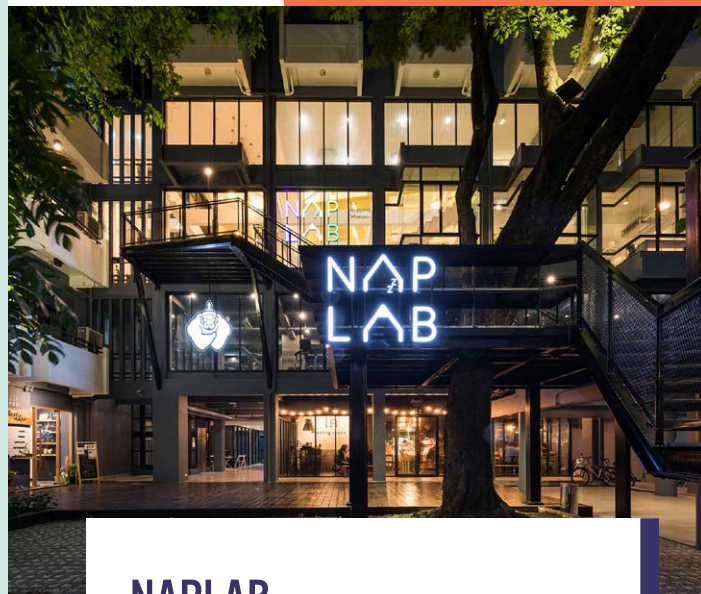
โครงการ NapLab เริ่มต้นจากการสอบถามความเห็นของผู้ใช้โดยตรงว่า หากจะมีพื้นที่สาธารณะแห่งใหม่เกิดขึ้น ผู้ใช้ต้องการการใช้งานแบบใดบ้าง คำตอบที่ประมวลออกมาได้คือสถานที่ที่ที่นั่งอ่านหนังสือหรือทำงานได้ยาว ๆ แต่ไม่เคร่งครัดเท่าห้องสมุด คุณอาทิตย์เสมอภาย ร่วมด้วยทีมงานที่มีความรู้เรื่องสถาปัตยกรรมและการออกแบบจึงนำเอาไอเดียนี้มาต่อยอดเป็น Co-working Space รูปแบบใหม่ที่มีแนวคิดไม่ซ้ำใคร เป็นสถานที่ให้สมองได้ทั้งทำงานและพักผ่อนไปพร้อมกัน นั่นก็เพราะที่นี่เต็มไปด้วยพื้นที่ที่เอื้อต่อการจับหลักและผ่อนคลาย ไม่แพ้พื้นที่สำหรับนั่งทำงานเลย

NapLab เกิดจากการบูรณะอาคารนักศึกษาต่างชาติของจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัยขึ้นมาใหม่ โดยทีมงานพยายามรักษาโครงสร้างเดิมและสิ่งแวดล้อมดั้งเดิมไว้ให้มากที่สุด โดยเฉพาะต้นไม้สูงใหญ่ด้านล่างอาคารที่เพิ่มบรรยากาศสดชื่นอย่างเต็มที่ และออกแบบให้การใช้งานแต่ละชั้นตอบรับกับพื้นที่บริเวณนี้ที่กำลังอยู่ในโครงการก่อสร้างของจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัยเช่นกัน ชั้นล่างสุดจึงเป็นพื้นที่สำหรับร้านอาหาร ชั้น 2 สำหรับฟิตเนส ชั้น 3-4 เป็นของ Co-working Space และชั้น 5-8 ที่เหลือเป็นอพาร์ทเมนต์ให้เช่า ในส่วนของพื้นที่ชั้น 3-4 ที่เราอยากแนะนำให้เหล่าสตาร์ทอัพเข้ามาใช้งานนั้น

ถูกออกแบบให้เชื่อมถึงกันด้วยการทำลายข้อจำกัดเรื่องเพดานที่เชื่อมแต่ละชั้นออกไป พื้นที่ส่วนนี้จึงโล่ง โปร่ง เหมาะต่อการใช้ความคิดสร้างสรรค์เต็มที่ ใช้สีเหลืองสดใสเป็นหลัก เพื่อกระตุ้นความกระปรี้กระเปร่าและคึกคักเมื่อเข้ามาใช้งาน

จุดเด่นคือชั้น 3 หรือ Chill Lab เต็มไปด้วยโต๊ะญี่ปุ่น บินเบ็ก และ Sleep Lab ที่เป็นชั้นสีเหลืองบุวมุ่มสำหรับใช้นั่ง ๆ นอน ๆ ทำงานได้ พื้นที่ชั้นนี้ยังจัดสรรได้อย่างดีเยี่ยม เพราะนอกจากที่นั่งทำงานแบบสบาย ๆ แล้ว ด้านหลังยังจัดโซฟาไว้สำหรับห้องอาบน้ำ ล็อกเกอร์ คาเฟ่ ครบครันจนแทบไม่ต่างจากนั่งทำงานที่บ้าน อีกหนึ่งไฮไลต์คือ “มุมหนังสือ” ที่มีโต๊ะปิงปองและเครื่องเล่นเกมเพลย์สเตชันพร้อมให้บริการ นั่นเพราะคุณอาทิตย์เชื่อว่า การทำงานที่ไหลลื่นไม่จำเป็นต้องมุ่งมั่นจดจ่ออยู่กับงานแต่เพียงอย่างเดียว การได้พักงีบหรือเปลี่ยนอิริยาบถไปเล่นหรือจับหลักชั่วคราวยิ่งทำให้สมองแล่นมากขึ้นด้วยซ้ำ

แต่หากใครกังวลว่าพื้นที่ชั้น 3 จะทำให้ร่างกายอ่อนคลาย ไม่ได้งานจนเกินไป พื้นที่ชั้น 4 หรือ Active Lab อาจตอบใจหยาบมากกว่า เพราะมีการจัดสรรพื้นที่นั่งทำงานแบบเป็นสัดส่วนมากขึ้น มีห้อง Spray Room เอาใจคนทำงานสายศิลปะให้พ่นสีทำงานได้อย่างไม่ต้องกังวล มีอุปกรณ์สำนักงานบางอย่างให้หยิบยืม มีห้องประชุมให้เช่า ราคาไม่คบหาสำหรับบริษัทสตาร์ทอัพที่ไม่ว่าจะต้องการเช่าออฟฟิศรายเดือนหรือจัดประชุมในวาระต่าง ๆ เพราะมีขนาดให้เลือกถึง 3 แบบ จุคนได้ 7-12 คน, 30-40 คน และ 60-120 คนตามลำดับ แต่อาจจำเป็นต้องจองล่วงหน้าสักเล็กน้อย เนื่องจากมีผู้สนใจเข้าคิวใช้บริการจำนวนมาก ส่วนราคาสำหรับรายบุคคลมีค่าบริการแบบ 4 ชั่วโมง 12 ชั่วโมง 24 ชั่วโมง และราคาพิเศษสำหรับสมาชิก เข้าออกได้ตลอดเวลาและใช้งานพื้นที่ได้ทุกส่วน แต่ละเดือนยังมีโปรโมชั่นลดราคาให้คอยติดตามด้วย



NAPLAB

📍 759 จุฬาลงกรณ์ ช. 6
ถ.บสรกีดทอง

🕒 เปิดบริการทุกวัน
ตลอด 24 ชั่วโมง

☎ 09-5951-9523

📍 <https://goo.gl/maps/UAvhBj7virT2>



นิสัยคนหนึ่งที่แวะมาใช้บริการที่นี่ให้ความเห็นว่า NapLab ตรงใจการใช้งานของคนวัยเรียน เพราะแม้จะมีรูปแบบที่ต่อยอดมาจากห้องสมุด นั่นคือเป็นพื้นที่สาธารณะที่ใช้ทำงานและอ่านหนังสือได้ แต่ NapLab เอื้อต่อการทำงานยิ่งกว่า เพราะไม่เคร่งครัด สงเสียดได้ บรรยากาศผ่อนคลาย มีสิ่งอำนวยความสะดวกครบครันจนแทบไม่ต้องย้ายตัวไปไหน ทิวก็ลงไปซื้ออาหารจากชั้น 1 หรือร้านค้าในละแวกนี้ขึ้นมาก็ินได้ เหนื่อยก็งีบหลับ อาบน้ำ หรือไปออกกำลังกาย ถือเป็น Co-working Space ที่เข้าออกเข้าใจความต้องการของคนรุ่นใหม่ที่ไม่ต้องการนั่งทำงานอยู่ที่บ้าน แต่ยังให้ความสะดวกสบาย ผ่อนคลาย เป็นกันเอง ไม่แพ้การนั่งทำงานในพื้นที่ที่คุ้นเคยเลย

VISIT < WWW
STARTUP
THAILAND
.ORG < THE
MEDIA FOR
STARTUP
COMMUNITY

REGISTER NOW
TO RECEIVE BENEFITS

Exemption from tax,
apply for government
grant
and more...

WWW.STARTUPTHAILAND.ORG
THE MEDIA FOR STARTUP COMMUNITY