

STARTUP

THAILAND NOV 2018

สตาร์ทอัพ เครื่องยนต์
ขับเคลื่อนเศรษฐกิจฐานราก
STARTUP : FAST FORWARDING
THE LOCAL ECONOMY

04

6 สตาร์ทอัพของเอเชีย
เพื่อเศรษฐกิจฐานรากที่มั่นคง
6 RISING STARTUPS THAT
STRENGTHEN THE LOCAL ECONOMY

12

อิสราเอล : ฝ่าฟันจากศูนย์
สู่ผู้นำสตาร์ทอัพโลก
ISRAEL : OVERCOMING OBSTACLES
TO BECOME THE STARTUP NATION

30

FREE
COPY



*STARTUP :
FAST FORWARDING
THE LOCAL ECONOMY*



THAILAND'S smart visa

How to apply

- Create your account to apply for Smart Visa via Smart Visa online system at <https://smart-visa.boi.go.th>
- Download and complete your application form
- Upload the application form with all required documents in PDF format for the Smart Visa type you wish to apply for, then click “Submit”
- Application can be submitted via post or in person at the Smart Visa Unit, One Stop Service Center for Visas and Work Permits (OSS) located at 18th floor, Chamchuri Square Building, Phayathai Road, Pathumwan, Bangkok 10330

Benefits

- Maximum 4 year visa, no requirement for work permit if employed by the endorsed companies or Thai government agencies
- Re-entry permit is not required
- Spouse and children are granted for permission to stay in Thailand. Spouse is granted to work in Thailand without a work permit
- 90-day reporting to the immigration extended to 1 year

More information, please click www.boi.go.th



BOTTOM OF THE PYRAMID

สตาร์ทอัพ กับ เศรษฐกิจฐานราก

เศรษฐกิจฐานรากคือระบบเศรษฐกิจของชุมชนท้องถิ่นที่เอื้อให้เกิดการพัฒนาในด้านต่างๆ ในพื้นที่ ทั้งสังคม ผู้คน ชุมชน วัฒนธรรม สิ่งแวดล้อม ทรัพยากรธรรมชาติ อย่างเข้มแข็งและยั่งยืน ซึ่งดูเหมือนว่าจะไม่ค่อยเกี่ยวข้องกับสตาร์ทอัพ ซึ่งเป็นวิสาหกิจที่มีการพัฒนาเทคโนโลยีและนวัตกรรมสำหรับการดำเนินธุรกิจมากเท่าไรนัก

แต่แท้จริงแล้ว ปัจจุบัน เราสามารถเห็นสตาร์ทอัพไทยและต่างประเทศหลายรายที่กำลังยกระดับเศรษฐกิจฐานรากด้วยเทคโนโลยีและนวัตกรรมอย่างจริงจัง ไม่ว่าจะเป็นพัฒนาการท่องเที่ยวชุมชนและไกด์ท้องถิ่นให้คนไทยและชาวต่างชาติเข้าถึงได้ง่าย การพัฒนาตลาดเกษตรอินทรีย์ให้มีมาตรฐานตลอดจนสามารถประเมินเครดิตของเกษตรกรให้สามารถกู้เงินในระบบได้สะดวกยิ่งขึ้น หรือแม้แต่การเชื่อมต่อ ร้านค้าปลีก ไซท์ช่วย โอิทอป เข้าสู่ระบบอีคอมเมิร์ซเพื่อขายสู่ตลาดทั่วโลก และสามารถส่งสินค้าได้ทันที ซึ่งทั้งหมดล้วนเป็นโซลูชันของสตาร์ทอัพทั้งสิ้น

เมื่อเปรียบเทียบกับประเทศต่างๆ ในภูมิภาคอาเซียน จะพบว่าประเทศไทยนั้น เหมาะสมสำหรับการเริ่มต้นธุรกิจสตาร์ทอัพสำหรับตลาดเศรษฐกิจฐานรากเป็นอย่างดี เพราะ ตลาดมีใจหายที่รอการแก้ไขชัดเจน ตลาดขนาดใหญ่เพียงพอและสามารถขยายไปยังตลาดต่างประเทศที่มีลักษณะใกล้เคียงกันได้ เช่น CLMV หรือ อินเดีย เพียงแต่ต้องใช้เวลาในการสร้างความรู้ความเข้าใจในการใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรมสำหรับผู้บริโภคอย่างต่อเนื่อง

ภาครัฐต้องการส่งเสริมให้สตาร์ทอัพเป็นเครื่องจักรทางเศรษฐกิจใหม่ของประเทศไทย การพัฒนาตลาดเศรษฐกิจฐานรากสำหรับสตาร์ทอัพให้เติบโตเข้มแข็งและขยายธุรกิจสู่ต่างประเทศได้จึงมีความสำคัญและจำเป็นอย่างมากสำหรับประเทศไทยในอนาคต

นายปวีรรต วงษ์สำราญ

ผู้อำนวยการศูนย์วิสาหกิจเริ่มต้นประเทศไทย

Community - based economy refers to an economic system that facilitates sustainable social, cultural, environmental and natural resources development. It may seem remotely related to Startup which gears towards technology and innovation.

In actual fact, we can currently see many Thai and International startups upgrading the community-based economy which foreigners can access easily such as community-based tourism development, standardized organic farming, farmers credit assessment for an easily accessible credit loan.

There is also an e-commerce platform connecting retail stores, mom and pop shops and OTOP market to global markets with immediate shipping. All of these are solutions offered by startup.

Compared to its peers in ASEAN, Thailand is suitable for initiating startups for community-based markets as there are still challenges to overcome. The market size is large enough to further expand to overseas markets with similar characteristics such as CLMV or India. All that is required is time to continuously build knowledge and better understanding about the use of technology and innovation for users and customers.

The government sector aims to promote startups as a new economic driver for Thailand. Developing the community-based economy with startups to grow and expand abroad is truly important to Thailand in the future.



กระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี

ดร.พันธุ์อาจ ชัยรัตน์
ดร.กฤษภกา บุญพอง
ศาสตราจารย์
ปวีรรต วงษ์สำราญ
พรพิชา เพชรแก้วกุล
กุลปรีชา อึ้งทรงเกียรติ

คอลัมน์นี้

พรทิพย์ กองชุน
วิรัตน์ อภิรักษ์กุล
อรุณ เลิศสุวรรณกิจ
ปารดา ทรัพย์ประเสริฐ

บริษัท ไรต์ อินเตอร์-เนชั่นแนล มีเดีย จำกัด

สุธรรม ธรรมรงค์วิทย์
นิรมิต สิทธิราษฎร์
เมลาตา ตงสาสิ
รัชลักษณ์ สุขกลัด
สุกัญญา วชรเนตร
อาภาภวาล ทุมแสน

MR. PARIWAT WONGSAMRAN,
DIRECTOR OF STARTUP THAILAND



ติดตามข่าวสารเกี่ยวกับ
Startup Thailand ได้ทุกวันที่



Startupthailand.org



[Startup Thailand](#)



สมัครสมาชิก
อ่านนิตยสาร Startup Thailand ออนไลน์
รายเดือนได้ฟรี เพียงสแกน QR Code

CONTENTS



4 FEATURE

สตาร์ทอัพ เครื่องยนต์ขับเคลื่อนเศรษฐกิจฐานราก

STARTUP: FAST FORWARDING THE LOCAL ECONOMY

12

INFOGRAPHIC

6 สตาร์ทอัพของเอเชีย เพื่อเศรษฐกิจฐานรากที่มั่นคง

6 RISING STARTUPS THAT STRENGTHEN THE LOCAL ECONOMY



14

INSIGHT TALK

SIAM ORGANIC ปันเกษตรกร 4.0 เพิ่มมูลค่าเศรษฐกิจฐานราก FOR SIAM ORGANIC, SOCIAL RESPONSIBILITY LEADS TO EXPLOSIVE GROWTH



20 MARKETING

การสร้างผลิตภัณฑ์ให้ติดเป็นนิสัยด้วย HOOKED

PROVIDING THE PROPER HOOKED

22

FUNDS & FINANCE

เบื้องหลังการคัดกรองการลงทุนของ VC

THE ART OF THE DEAL: BEHIND THE SCENES



24

DEEP TECH

พศ.ดร.บุญรัตน์ ไล่ห้วงศิวฒน "กระตุกเทียม" เพื่อมวลชน

BRAVE NEW WORLD



30

GLOBAL HUB

อิสราเอล : ฝ่าฟันจากศูนย์สู่ผู้นำสตาร์ทอัพโลก

ISRAEL : OVERCOMING OBSTACLES TO BECOME THE STARTUP NATION

26

DISRUPT

ร้านสะดวกซื้อที่ซื้อได้สะดวกจริงๆ

PUTTING THE 'CONVENIENCE' BACK INTO CONVENIENCE RETAIL



28

HUMAN RESOURCES

ให้รางวัลกับความล้มเหลว

REWARDING FAILURE

34

ON SITE

ย่านปทุมธานี ตอนโจทยดิจิทัลไลฟ์สไตล์ครบวงจร

PUNNAWITHI CATERS TO THE DIGITAL LIFESTYLE



38

WHAT'S ON

อีเวนต์ดีๆ ที่ไหน และเมื่อไหร่สำหรับสตาร์ทอัพ

WHAT'S HAPPENING WHERE & WHEN FOR STARTUPS



STARTUP:

FAST  FORWARDING

THE

LOCAL ECONOMY 

สตาร์ทอัพ เครื่องยนต์ขับเคลื่อนเศรษฐกิจฐานราก

Text: Noppakun Tassana



STARTUP: THE KEY GEAR TO THE INNOVATION DRIVEN ECONOMY

แนวโน้มเศรษฐกิจไทยเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ หรือจีดีพี (GDP) ในปี พ.ศ. 2560 ขยายตัว 3.9% ขณะที่ครึ่งแรกของปี พ.ศ. 2561 ขยายตัว 4.8% ปัจจัยสำคัญมาจากการส่งออก ซึ่งเป็นสัดส่วนหลักของจีดีพี มีอัตราการขยายตัวสูง โดยสำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ (สศช.) คาดการณ์ว่าการส่งออกในปีนี้จะขยายตัว 10%

The Thai economy is trending to continuous growth, with 2017's GDP expanding by 3.9% and expanding by 4.8% in the first half of 2018.

The key factor is the rapid growth of exports, a core component of GDP.

The Office of the National Economic and Social Development Board (NESDB) forecasts export growth of 10% this year.

อย่างไรก็ตาม การส่งออกเป็นเพียงส่วนเดียวของระบบเศรษฐกิจไทย และโดยเฉพาะเป็นผู้ประกอบการรายใหญ่ ทำให้ภาพของเศรษฐกิจโดยรวมยังคงอยู่ในลักษณะ “รวยกระจุก” เกิดความเหลื่อมล้ำสูงในสังคมไทย โดยเฉพาะปัญหาหนี้ครัวเรือน สำนักงานสถิติแห่งชาติเปิดเผยผลสำรวจภาวะเศรษฐกิจและสังคมครัวเรือนไทยพบว่า ในปี พ.ศ. 2560 จากครัวเรือนไทยทั่วประเทศ 21 ล้านครัวเรือน มีหนี้สิน 10.8 ล้านครัวเรือน หรือคิดเป็น 50.7% มีหนี้สินเฉลี่ยครัวเรือนละ 178,994 บาท ทำให้เศรษฐกิจฐานรากยังคงมีปัญหาต่อไป

สตาร์ทอัพ : พันธุ์เศรษฐกิจฐานรากประเทศไทย 4.0

คณะรัฐบาล ภายใต้การนำของ พล.อ.ประยุทธ์ จันทร์โอชา ตระหนักถึงสถานการณ์ดังกล่าว จึงได้พยายามผลักดันนโยบายต่างๆ มาตั้งแต่เริ่มต้นในการสนับสนุนผู้ประกอบการรายเล็ก และสตาร์ทอัพ ซึ่งถือเป็นฟันเฟืองสำคัญในเศรษฐกิจดิจิทัลและสอดคล้องกับนโยบายประเทศไทย 4.0 มุ่งก้าวไปสู่อุตสาหกรรมใหม่ที่ใช้นวัตกรรมและเทคโนโลยีเข้ามาช่วยเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม เช่น หุ่นยนต์ อากาศยาน และอุตสาหกรรมดิจิทัล และนำเทคโนโลยีเข้ามาพัฒนาอุตสาหกรรมเดิมเพื่อ

สร้างมูลค่าเพิ่ม เช่น เกษตรสมัยใหม่ อาหารแปรรูป ยานยนต์และชิ้นส่วน เป็นต้น ทั้งนี้เพื่อนำไปสู่เป้าหมายหลุดพ้นจากกับดักรายได้ปานกลาง ที่ทำให้เศรษฐกิจไทยในช่วงกว่า 20 ปีที่ผ่านมาเติบโตอยู่ในระดับ 3-4% เท่านั้น

ในด้านการผลักดันนโยบายเพื่อสร้างเศรษฐกิจฐานเทคโนโลยี รัฐบาลได้ปรับบทบาทกระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีให้เป็นกระทรวงเศรษฐกิจ ผลักดันการสร้างนักธุรกิจรุ่นใหม่ โดยเฉพาะสตาร์ทอัพ ในการส่งเสริมผู้ประกอบการกลุ่มนี้ให้แข็งแกร่งและเติบโต เพราะหากผู้ประกอบการกลุ่มนี้ประสบความสำเร็จ จะช่วยสร้างมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจได้เป็น 100 เป็น 1,000 เท่า อย่างเช่นสตาร์ทอัพยูนิคอร์นระดับโลก ทั้ง Facebook, Tesla หรือ Grab

ทั้งนี้ ดร.สมคิด จาตุศรีพิทักษ์ รองนายกรัฐมนตรี ได้ระบุว่าสิ่งที่รัฐบาลเร่งดำเนินการคือการปฏิรูปภาคการเกษตร การยกระดับเศรษฐกิจฐานรากให้มีศักยภาพมากขึ้น เพื่อให้เกิดผลสำเร็จเป็นรูปธรรมสมบูรณ์ พร้อมๆ กับการสร้างฐานรากให้มีความเข้มแข็ง เนื่องจากหากประเทศไทยไม่ปฏิรูปประเทศเพื่อรองรับ จะทำให้

However, exports are just one part of the Thai economic picture. Large corporations skew the overall macro-economy into “concentrated wealth” with high levels of inequality, particularly with high levels of household debt. The National Statistical Office (NSO) survey of economic and social conditions among Thai households found that in 2017, 10.8 million of the total 21 million Thai households were in debt, or 50.7%. The average debt per household was 178,994 baht, indicating continuing economic problems at the grass roots.

STARTUP: KEY ECONOMIC GEAR FOR THAILAND 4.0

The government of Gen. Prayut Chan-o-cha is fully aware of the situations, and is pushing various policies to address the situation. This has started with the support of small companies and startups that are key gears of the innovation driven economy in line with “Thailand 4.0”. These startups aim to build new industries using

ประเทศไทยไม่สามารถปรับตัวเท่าทันกับโลกได้ ซึ่งในปัจจุบันพบว่า พฤติกรรมของผู้บริโภคเปลี่ยนแปลง โดยเริ่มซื้อของผ่านช่องทางออนไลน์มากขึ้น ส่งผลให้กลุ่มที่มีความสามารถทำให้แรงงานที่มีทักษะมีรายได้เพิ่ม และการจ้างงานเพิ่มขึ้นด้วย

อินเดีย... ยกระดับเศรษฐกิจ ยกระดับชีวิต

หนึ่งในตัวอย่างประเทศที่ประสบความสำเร็จในการยกระดับเศรษฐกิจฐานรากผ่านพื้นที่ของสำคัญอย่าง สตาร์ทอัพก็คือประเทศอินเดีย ซึ่งภายในบริบทที่อินเดียเป็นสังคมเกษตรกรรมและประสบปัญหาความยากจน แต่ในปี พ.ศ. 2559 เศรษฐกิจของอินเดียกลับมีมูลค่าแซงหน้าเศรษฐกิจของอังกฤษที่เคยปกครองอินเดีย โดยเศรษฐกิจสหราชอาณาจักรมีมูลค่า 2.29 ล้านล้านเหรียญสหรัฐ ขณะที่เศรษฐกิจอินเดียมีมูลค่า 2.30 ล้านล้านเหรียญ และปัจจุบันอินเดียยังมีเศรษฐกิจใหญ่เป็นอันดับ 6 ของโลก

อินเดียเป็นหนึ่งในประเทศที่มีสตาร์ทอัพจำนวนมาก โดยเฉพาะเทคโนโลยีที่มีจำนวนเกือบ 5,000 ราย ซึ่งนับเป็นอันดับ 3 ของโลก ทั้งนี้ก็เพราะอินเดียมีเป้าหมายที่จะเพิ่มรายได้ของเกษตรกร 2 เท่า ภายในปี พ.ศ. 2565 นวัตกรรมจึงเป็นตัวเร่งสำคัญที่จะช่วยเหลือเกษตรกรในแง่เศรษฐกิจ รัฐบาลจึงพยายามรวบรวมผู้ประกอบการทั้งด้านการเกษตร IT และการเงินเพื่อจะพัฒนาทั้งด้านสังคมและเศรษฐกิจไปพร้อมๆ กัน ในโครงการ “ริเริ่มบริษัทสตาร์ทอัพในอินเดีย” สตาร์ทอัพเหล่านี้คิดค้นรูปแบบใหม่ๆ ที่เข้ามาช่วยยกระดับชีวิต โดยเฉพาะเกษตรกรที่มีมากกว่า 120 ล้านคน แต่ละปีจะประสบปัญหาในการทำการเกษตร โดยเฉพาะภัยธรรมชาติที่อยู่นอกเหนือการควบคุม ทำให้พืชผลการเกษตรเกิดความเสียหาย เป็นหนี้ ไม่มีรายได้

หนึ่งในเทคโนโลยีที่เข้ามาให้ความช่วยเหลือเกษตรกรก็คือ Kheyti ที่สร้างสรรคโดยอินเดียประดิษฐ์

STARTUP WILL LEAD THE NEW GENERATION OF ECONOMIC WARRIORS

โรงเรียนต้นทุนต่ำเพื่อป้องกันผลผลิตจากสภาพอากาศ และป้องกันศัตรูพืช และใช้เทคโนโลยีระบบน้ำหยด ทำให้ลดต้นทุนการใช้น้ำ 90% และส่งผลให้เกษตรกรมีผลผลิตเพิ่มขึ้น 7 เท่า

โรงเรียนซึ่งมีขนาดเล็กเพียงครึ่งหนึ่งของสนามบาสเกตบอลของ Kheyti มีความเรียบง่าย ใช้วัสดุท้องถิ่น มีลักษณะเป็นโครงม่านคลุมโรงเรือน โดยม่านคลุมโรงเรือนมีคุณสมบัติลดอุณหภูมิภายในได้ถึง 5-8 องศาเซลเซียส แถมยังมีตาข่ายรอบด้านเพื่อลดการโจมตีของแมลงและศัตรูพืชได้ถึง 90% ในสนนราคา 2,000 เหรียญ (ประมาณ 70,000 บาท) ซึ่ง Kheyti ได้ร่วมมือกับธนาคารให้มาเป็นพันธมิตรกับลูกค้าเกษตรกรที่มีรายได้น้อยในการผ่อนจ่ายเป็นงวดๆ เพื่อลดภาระในการชำระเงินก้อน

สตาร์ทอัพเร่งเศรษฐกิจฐานรากไทยเติบโต

สำหรับประเทศไทย การทำธุรกิจในรูปแบบใหม่นับว่ามีความสำคัญยิ่งต่อการขับเคลื่อนเศรษฐกิจประเทศ ซึ่งสตาร์ทอัพถือเป็นรูปแบบกิจการที่กำลัง

technology, such as robotics, aerospace and digital industries, as well as developing and adding value to traditional industries, such as in modern agriculture, food processing, automotive and components, and many other industries. The goal is to escape from the medium-income bracket, which has delivered growth of only 3-4% per year for the last 20 years.

In pushing a technology-based economic policy, the government has upgraded the role of the Ministry of Science and Technology to be an economic ministry alongside Commerce and Finance to create a new generation of economic warriors, and in particular startups. This group of entrepreneurs have strong support from the government and are expected to fuel economic growth. If successful, they could add 100 or 1,000 times more value to the economy, in the same vein as global unicorn startups such as Facebook, Tesla and Grab.

Deputy Prime Minister Somkid Jatusripitak has declared the top priorities of the government are to reform the agricultural sector and to upgrade the potential of the local economy. This will bring concrete success, as well as creating a strong foundation. If Thailand does not reform, it will not keep up with the world, he said.

Consumers nowadays have changed their behaviour to do more shopping online. This has provided skilled workers higher income and has generated more employment.

FORWARD THINKING

เกิดขึ้นอย่างแพร่หลาย และภายใต้นโยบายของภาครัฐ ในการขับเคลื่อนระบบเศรษฐกิจให้มีความก้าวหน้า ทันสมัย โดยอาศัยนวัตกรรมและเทคโนโลยีในการ สร้างมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจ พร้อมทั้ง กับการพยายาม ในการผลักดันสตาร์ทอัพให้เป็นกำลังสำคัญในการ ต่อยอดธุรกิจของพื้นที่ เพื่อให้ชุมชนมีคุณภาพชีวิต ความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น เกิดการพัฒนาาระบบเศรษฐกิจ ฐานรากให้มีความเข้มแข็ง ยั่งยืน และสามารถรักษา คุณค่าของวิถีชีวิตในแต่ละท้องถิ่น ในช่วงหลายปี ที่ผ่านมาจึงมีสตาร์ทอัพเกิดขึ้นมากมายในรูปแบบ กิจการเพื่อสังคม (Social Entrepreneurs) ที่มุ่งเน้น การพัฒนาไปที่กลุ่มเกษตรกร การแปรรูป และการ ท่องเที่ยว โดยมีเป้าหมายสำคัญคือการเป็น “โซ่ข้อกลาง” ที่เชื่อมชุมชนให้เข้าถึงตลาดที่ใหญ่ขึ้น สร้างมูลค่าเพิ่ม ทางเศรษฐกิจ อันเป็นการช่วยกระจายรายได้สู่เศรษฐกิจ

ชุมชนท้องถิ่น ซึ่งต่อไปนี่คือตัวอย่างสตาร์ทอัพไทยที่มี บทบาทสำคัญในการช่วยยกระดับเศรษฐกิจฐานราก ของไทย

สยามออร์แกนิก (Siam Organic) สตาร์ทอัพกิจการ เพื่อสังคมเพื่อช่วยแก้ไขปัญหาชีวิตความเป็นอยู่ของ เกษตรกรได้อย่างยั่งยืน ผ่านการใช้นวัตกรรมสร้าง แบนด์ “แจสเบอร์รี่” (Jasberry) ซึ่งเป็นสินค้าเกษตร อินทรีย์และปราศจากสารเคมี (ออร์แกนิกส์) อาทิ ข้าว ชา เส้นพาสต้า ด้วยแนวคิดที่ว่าผลตอบแทน ทางธุรกิจสามารถเกิดขึ้นได้จากการพัฒนาสังคม โดยสยามออร์แกนิกทำงานร่วมกับเกษตรกรรายย่อย ทางภาคอีสานกว่า 1,800 ราย ภายใต้มาตรฐาน เกษตรอินทรีย์เดียวกัน และเตรียมขยายเป็น 2,500 ครัวเรือนภายในปีนี้ พร้อมกับตั้งเป้าหมายแบรนด์

INDIA: UPGRADING THE ECONOMY, UPGRADING LIFE

One country that has been successful in upgrading the grass roots level through startup is India, especially in the historically impoverished agricultural society. In 2016, the value of India's economy overtook that of the United Kingdom, India's former colonial ruler, which is worth US\$2.29tn compared to India's US\$2.30tn, making India's economy the sixth largest in the world.

India is a country with over 5,000 startups — and tech startups in particular — which now making it the third in the world. India has stated a clear target of doubling revenue from the agriculture sector by 2022. Innovation is the key driver to helping farmers economically. The Indian government has brought together agriculture, IT and finance entrepreneurs to create social and economic development in the project “Startup India”. These startups are inventing new formats to improve lives, and particularly those of India's 120 million farmers. They face major challenges every year, particularly from natural disasters, which damage crops, create debt and deprive income.

One tech startup giving assistance to farmers is Kheyti, which is pioneering the idea of low-cost greenhouses to protect crops from the weather and agricultural pests. Meanwhile, drip irrigation has reduced water costs by 90%, increasing farmers' yields seven-fold.

Kheyti's greenhouses, about half the size of a basketball court, are easy to make with few parts and work as a curtain structure to reduce internal temperature by 5-8 degrees Celsius. All-round netting reduces attacks from pests by 90%. The price of a greenhouse is



วางจำหน่ายในซูเปอร์มาร์เก็ตชั้นนำในสหรัฐอเมริกา และยุโรป เช่น Whole Foods, Walmart (อ่านรายละเอียดเพิ่มเติมได้ในคอลัมน์ Insight Talk)

เกษตรสิน (KasetTRADE)

แพลตฟอร์มตลาดซื้อขายสินค้าเกษตรโดยตรงจากเกษตรกร ที่ช่วยให้ผู้บริโภคเชื่อมต่อและซื้อผลิตภัณฑ์ทางการเกษตรโดยตรงจากเกษตรกรได้ โดยเป็นระบบที่สามารถตรวจสอบได้ว่าผลิตภัณฑ์นั้นๆ ใครคือผู้ผลิต ซึ่งหากเกิดปัญหาปลอมปนจะทำให้ทราบถึงแหล่งปลูกเพื่อเข้าไปแก้ไขได้ตรงจุด ทั้งนี้เพื่อช่วยสร้างความโปร่งใสให้กับทางฝั่งผู้บริโภค ขณะเดียวกันในส่วนของเกษตรกรเองก็มีโอกาสนำเสนอผลผลิตของตัวเองถึงผู้ซื้อได้โดยตรง เมื่อสินค้าได้รับการยอมรับว่าดี ปลอดภัยจริง ก็จะมีราคาซึ่งรายได้และความภาคภูมิใจให้กับเกษตรกร

ริคัลท์ (Ricult)

สตาร์ทอัพเพื่อสังคมที่นำ Big Data และ AI รวมถึงเทคโนโลยีสมัยใหม่ต่างๆ เช่น เทคโนโลยีภาพถ่าย

US\$2,000 (65,000 baht). Kheyti has partnered with banks to offer instalment plans to their low-income farmer customers and reduced the initial outlay.

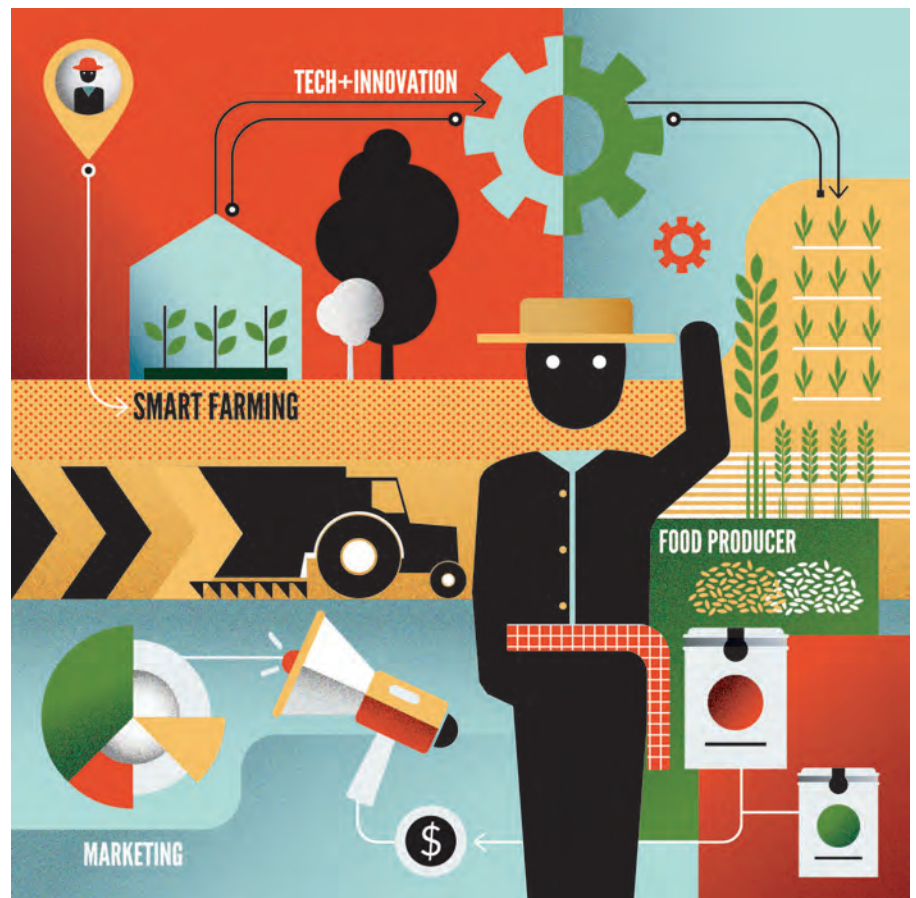
STARTUP BOOSTING THE THAI GRASS ROOTS

New business format in Thailand is a key to driving the country's economy, forward and startups have been selected under state policy to help modernise and grow the economy.

Their work relies on innovation and technology to add economic value. There are also efforts to push startups as important drivers of local businesses in order to improve the livings of communities, to develop strong and sustainable economic grass roots systems, while maintaining the values of local ways of

รู้จัก “เศรษฐกิจฐานราก”

- เป็นระบบเศรษฐกิจของชุมชนท้องถิ่น ที่สามารถพึ่งตนเอง และเป็นระบบเศรษฐกิจที่ก่อให้เกิดการพัฒนาในด้านอื่นๆ ในพื้นที่ ทั้งเศรษฐกิจ สังคม ผู้คน ชุมชน วัฒนธรรม สิ่งแวดล้อม ทรัพยากรธรรมชาติ อย่างเข้มแข็งและยั่งยืน
- เป็นระบบที่มีแนวทางการพัฒนาและการจัดการโดยชุมชนท้องถิ่นให้ครอบคลุมมากที่สุด มีการสร้างทุนและกองทุนที่เข้มแข็ง มีการผลิตพื้นฐาน การแปรรูป การบริการ การตลาด การผลิตอาหาร และความจำเป็นพื้นฐานเพื่อการดำรงชีวิตต่างๆ สำหรับคนในพื้นที่อย่างพอเพียง
- การขับเคลื่อนเศรษฐกิจฐานรากถือเป็น 1 ใน 12 นโยบาย “ประชารัฐ” ที่รัฐบาล พล.อ.ประยุทธ์ จันทร์โอชา ให้ความสำคัญ มีเป้าหมายเพื่อลดความเหลื่อมล้ำ สร้างเศรษฐกิจชุมชนให้เข้มแข็ง ประชาชนมีความสุข และมีรายได้เพิ่มขึ้น โดยเป็นการทำงานร่วมกันระหว่างภาครัฐ ภาคเอกชน ภาควิชาการ ภาคประชาสังคม และภาคประชาชน เรียกว่า “นโยบายเศรษฐกิจฐานรากและประชารัฐ”



STRONG DEVELOPMENT, WHILE RESPECTING LOCAL VALUES REMAIN KEY

GET TO KNOW THE “LOCAL ECONOMY”

- Self reliant local communities have a robust and sustainable economic system that fosters local development in several aspects, whether economic or social, people, communities and culture, or an environmental or natural resource focus.
- This system is guided by maximising development and management within the communities. Strong capital and funds are created. There is basic production, processing, services, marketing, food production and sufficient basic necessities of life for local people.
- Driving the grass roots economy is one of 12 “Pracharat” policies given priority by the government of Gen. Prayut Chan-o-cha to reduce inequality and create strong local economies. It is a joint effort between the state and private sectors, academia and NGOs.

ดาวเทียมที่มีความแม่นยำสูงมาใช้ในภาคการเกษตร โดยวิเคราะห์และเก็บข้อมูลทางการเกษตร ทำให้เกษตรกรสามารถวางแผนการปลูกพืชได้อย่างแน่นอน ตั้งแต่การลงเมล็ด การรดน้ำ ใส่ปุ๋ย การเก็บเกี่ยว และสภาพอากาศ ช่วยให้เกษตรกรไทยเป็น Smart Farmer

ริคัลท์ซึ่งมีผู้ก่อตั้งเป็นคนไทยร่วมกับผู้ก่อตั้งชาวปากีสถาน เริ่มดำเนินการขยายธุรกิจแห่งแรกที่ประเทศปากีสถาน โดยได้นำเครื่องมือไปใช้ในเมืองลาฮอร์ (Lahore) ที่เป็นโครงการร่วมมือระหว่างภาครัฐและเอกชนเพื่อร่วมช่วยเหลือเกษตรกรในประเทศ ผลตอบรับอยู่ในระดับน่าพอใจ ถือว่าเครื่องมือของบริษัทช่วยให้ผู้ใช้งานมีต้นทุนการผลิตลดลงเพิ่มผลผลิตต่อไร่ หรือเพิ่มกำไรได้กว่า 50% และลดความเสี่ยงในการเพาะปลูก เป็นต้น

อย่างไรก็ตาม นอกเหนือจากภาคการเกษตร ซึ่งเป็นภาคส่วนใหญ่ของประเทศ ยังมีองค์ประกอบสำคัญที่จะผลักดันสู่โมเดลประเทศไทย 4.0 เพื่อแก้ไขปัญหาเศรษฐกิจฐานราก ซึ่งมี 4 ด้านสำคัญ ได้แก่

life in each district. In years past, many startups have sprung up as social entrepreneurs who have been dedicated to develop agricultural and tourism sectors. The target has been to create a “central link of the chain” to connect communities to bigger markets and to create economic opportunities that generates income to rural communities. The followings are the examples of Thai startups that play an important role in upgrading Thailand’s grass roots economy.

Siam Organic is a social startup aiming to sustainably improve farmers’ living quality through innovative. Chemical free organic products ranging from rice, tea and pasta under “Jasberry” brand. The company’s philosophy is to give back to the society. Siam Organic works with over 1,800 small growers in Northeastern Thailand. They will expand to 2,500 households this year with the target of distributing the brand in major American and European supermarkets such as Whole Foods and Walmart. Read more about this in the column “Insight Talk”.

KasetTRADE is a market platform for trading farm commodities that are sourced directly from growers. This helps consumers buy products directly from farmers. The system also enables the tracing of products from produce. Unsatisfactory products are linked back to particular growing areas enabling solutions. This creates transparency for consumers,

BOTTOM OF THE PYRAMID

สตาร์ทอัพที่มีโอกาสเติบโต ในปี พ.ศ. 2562

1. DEEP TECH STARTUP ซึ่งเป็นการใช้วิทยาศาสตร์และวิศวกรรมขั้นสูงมาพัฒนาผลิตภัณฑ์และโซลูชันเพื่อแก้ปัญหาสิ่งที่มีอยู่ในตลาด โดยจะต่างจากสตาร์ทอัพที่พัฒนาแอปพลิเคชัน ด้วยการค้นคว้าวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่ซับซ้อน มีทรัพย์สินทางปัญญาทำให้ลอกเลียนแบบยากและคู่แข่งน้อย ตัวอย่างเช่นระบบ AI (Artificial Intelligence) ระบบ IoT เทคโนโลยีในสายธุรกิจต่างๆ เช่น เทคโนโลยีชีวภาพ อาหารและการเกษตร อวกาศ พลังงาน

2. MEDTECH สตาร์ทอัพด้านการแพทย์ โดยเป็นเทคโนโลยีที่จะมาช่วยพัฒนาบริการด้านการแพทย์และสาธารณสุข ตอบโจทย์ภาคอุตสาหกรรมในเรื่องของสุขภาพอนามัย ด้วยการพัฒนานวัตกรรมใหม่ๆ อาทิ บริการแพทย์ออนไลน์ ติดตามผลตรวจสุขภาพผ่านมือถือ วิเคราะห์ความเสี่ยงโรค แก้ปัญหาการจัดเก็บข้อมูลสุขภาพเป็นแบบระบบโมบายแอปพลิเคชัน และแก้ปัญหาผู้ป่วยล้นโรงพยาบาลด้วยเทคโนโลยีให้คำปรึกษาผ่านแอปพลิเคชัน เป็นต้น

3. STARTUP ในอุตสาหกรรมเป้าหมาย (S-Curve) โดยจะต้องเป็นสตาร์ทอัพที่สามารถยกระดับการผลิต การบริการ หรือการขนส่งของ 10 กลุ่มอุตสาหกรรมเป้าหมายให้มีประสิทธิภาพดีขึ้น เช่น สตาร์ทอัพด้านระบบบริการทางการแพทย์ การพัฒนาเทคโนโลยีขั้นสูงเพื่อให้กระบวนการผลิตมีความรวดเร็วและมีประสิทธิภาพที่ดีขึ้น เป็นต้น

ที่มา : จันทรา อิมเรวัต วิวัฒน์รัตน์
อธิบดีกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ

TRANSPARENCY IS A KEY COMPONENT OF CONSUMER CONFIDENCE

1. เปลี่ยนจากการเกษตรแบบดั้งเดิม สู่อุตสาหกรรมสมัยใหม่ เน้นการบริหารจัดการและเทคโนโลยี โดยเกษตรกรต้องมีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น และเป็นเกษตรกรแบบเป็นผู้ประกอบการ 2. เปลี่ยนจาก Traditional SMEs หรือ SMEs ที่มีอยู่ซึ่งรัฐต้องให้ความช่วยเหลืออยู่ตลอดเวลา สู่อุตสาหกรรม Smart Enterprises และ Startups ที่มีศักยภาพสูง 3. เปลี่ยนจากบริการแบบดั้งเดิม (Traditional Services) ซึ่งมีการสร้างมูลค่าค่อนข้างต่ำ ไปสู่บริการที่มีมูลค่าสูง (High Value Services) และ 4. เปลี่ยนจากแรงงานทักษะต่ำ สู่งานที่มีความรู้ ความเชี่ยวชาญ และทักษะสูง

สำหรับสตาร์ทอัพในภาคการท่องเที่ยวถือเป็นอีกหนึ่งอุตสาหกรรมหลักที่สร้างรายได้เข้าประเทศ โดยคาดว่าจะมีรายได้จากอุตสาหกรรมท่องเที่ยวจะมีมูลค่าราว 3 ล้านล้านบาท ทิศทางการเติบโตของอุตสาหกรรมท่องเที่ยวทำให้เกิดสตาร์ทอัพที่เชื่อมโยงการท่องเที่ยวกับความยั่งยืนของชุมชน อย่างเช่น Local Alike บริษัททัวร์ที่ดำเนินกิจการด้านการท่องเที่ยวแบบยั่งยืนโดยชุมชนเพื่อชุมชน

while farmers have the opportunity to offer their produce directly to buyers. If the product is certified for quality and safety, this brings income and pride to farmers as well as creates confidence among consumers.

Ricult is a social startup using Big Data and AI as well as other modern technologies such as highly accurate satellite imaging for use in the agricultural sector. The analysis and collection of agricultural data enables farmers to plan their growing with certainty from seed, watering and fertiliser to harvest in all weather conditions, helping Thai farmers to become smart farmers.

Ricult was founded by Thais in partnership with Pakistanis, and started its first phase of expanding operations in Pakistan. The tools were used in Lahore as a program of state and private sector cooperation to assist the country's farmers. The results have been satisfactory, as the company's tools have enabled users to reduce production costs, increase yields or increase profits by 50% and reduce risks in planting.

CHANGING LANDSCAPE

The other important components of Thailand 4.0 addressing the economic problems of the local economy include: 1. Change from traditional agriculture to modern agriculture emphasising management and technology for growers to have an improved quality of life and be farmer-entrepreneurs. 2. Change from traditional or existing SMEs requiring continual

SMART FARMER



แนวคิดของ Local Alike คือการสร้างแรงบันดาลใจให้นักท่องเที่ยวกลายเป็นผู้สร้างการเปลี่ยนแปลง โดยเปลี่ยนจากการท่องเที่ยวแบบธรรมดาให้กลายเป็นเครื่องมือในการพัฒนาที่มีประสิทธิภาพ โดยทำงานไปพร้อมๆ กับชาวบ้านเพื่อช่วยเพิ่มขีดความสามารถสร้างประสบการณ์ที่แท้จริงและมีความหมายสำหรับนักท่องเที่ยวรวมถึงคนในท้องถิ่น รวมทั้งได้จัดตั้งกองทุนการท่องเที่ยวโดยชุมชน เพื่อช่วยปรับปรุงคุณภาพชีวิตของแต่ละชุมชนที่ทำงานด้วย

และนี่เป็นเพียงตัวอย่างหนึ่งของธุรกิจสตาร์ทอัพที่ประสบความสำเร็จ ภายใต้นโยบายของรัฐบาลที่ต้องการผลักดันธุรกิจกลุ่มนี้ให้ก้าวขึ้นมาเป็นเครื่องยนต์เศรษฐกิจตัวใหม่ ที่จะขับเคลื่อนเศรษฐกิจฐานรากที่มีเกษตรกรไทยกว่า 30 ล้านคน ให้ก้าวไปสู่ความเจริญงอกงามทางเศรษฐกิจต่อไป ■

government assistance to smart enterprises and high-potential startups. 3. Change from traditional services that create rather low value to high-value services, and 4. Change low-skilled labour to high-skilled, expert and knowledgeable labour.

Thailand's important tourism sector is forecast to generate revenue of 3 trillion baht. A spate of tourism startups have sought to connect tourism with community sustainability, such as Local Alike, a tour company operating sustainable tourism by communities and for communities.

The concept of Local Alike is to inspire tourists to be agents of change by switching from conventional tourism to being an efficient tool for development. Local Alike works with residents to increase the ability to create genuine and meaningful experiences for tourists together with local people, as well as establishing

tourism funds for communities. This helps increase the quality of life for each participating community.

This is just one example of a successful startup under a government policy to push this sector to be a driver of the local economy to help Thailand's 30 million farmers to achieve economic prosperity. ■

STARTUPS WITH THE OPPORTUNITY TO GROW IN 2019

1. DEEP TECH STARTUP use high-level science and engineering to develop products and solutions to solve market problems. There is intellectual property to make imitation difficult and fewer competitors. Examples are artificial intelligence (AI), the Internet of Things (IoT), and other high-tech businesses such as biotech, food and agriculture, aerospace and energy.

2. MEDTECH is medical startups that use technology to develop medical and public health initiatives. Innovations include online medical consultations, monitoring the results of health checkups by mobile phone, disease risk analysis and solving medical record problems through a mobile application. Patient overcrowding in hospitals is reduced with technology to provide consultations through an app, etc.

3. STARTUP in target industries (New Engine of Growth or S-Curve) should focus on upgrading production efficiencies in 10 key industries. For example, medical services startups should develop a faster production technology with higher efficiency.

Source: Chantira Jimreivat Vivatrat, Director General, Department of International Trade Promotion (DITP)

INFOGRAPHIC

6 RISING STARTUPS THAT STRENGTHEN THE LOCAL ECONOMY

Home to 4.4 billion people spread across 48 countries, Asia is experiencing the fastest growing economy as well as being the largest continental economy in the world. And its startups are in a position to strengthen the local economy. Here are 6 rising startups that help improve small businesses through improved technology.

Text: Nagarindra Ph.

1

INDONESIA GO-JEK

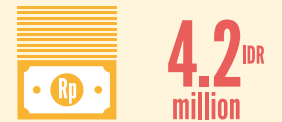


Indonesia's GO-JEK, one of the unicorn startups in Southeast Asia that specialises in ride-hailing and logistics, which was founded with only 20 motorbike drivers, has aimed to improve the economic growth of its home country and the livelihoods of GO-JEK drivers. It also helped nudge micro-entrepreneurs by providing a platform where riders and customers can meet efficiently. The name GO-JEK comes from 'Ojek' or motorbike taxis which are commonly found around Indonesia. It was recently soft-launched in Thailand under the name of 'GET'.

QUICK FACTS



- About 1 million drivers have registered with GO-JEK.



- The average monthly earnings of GO-JEK drivers are IDR 4.2 million, an increase from IDR 3.3 million before they joined GO-JEK.

6 ASIAN STARTUPS



4

THAILAND RICULT



"To give smallholder farmers the tools they need to be better informed and empowered economic actors - to work their way out of poverty" is the aim of Ricult, the social enterprise startup which provide marketplace, financial credits and insights to the hands of small farmers in Pakistan and Thailand.

QUICK FACTS



- Smallholder farmers have seen their income rise by 50% under the help of Ricult.



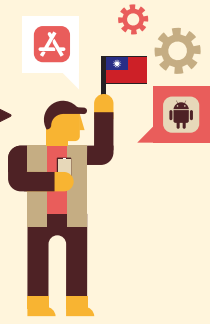
- Corn farmers in Saraburi have seen a 30% increase in productivity.



- Ricult-aided farmers have seen a 20% decrease in farming costs.



2



**TAIWAN
91APP**

91APP

91APP is a Taiwanese startup that specialises in streamlining app development for smaller businesses, especially online retailers. This innovative app is able to build a functional, user-friendly, and aesthetically pleasing app within hours, meaning that small retailers can control their businesses greater and easier.

QUICK FACTS



• 81.6% of Taiwanese e-merchants operate on an e-shopping platform and most are generally small-scale operations.



• E-commerce in Taiwan is expected to grow 10-20% over 5 years.

3

**MYANMAR
GOLDEN
PADDY**



Golden Paddy

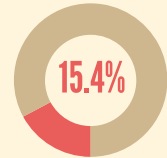
The Myanmar-based agri-tech startup Impact Terra launched 'Golden Paddy', an application that aims to improve the livelihoods of rural small-holder farmers through the use of digital solutions by providing them with real-time agricultural information and practical farmer advice, access to markets, and proper access to financing options.



QUICK FACTS



• 2 million farmers reach the Golden Paddy community monthly.



• Maize production has increased 15.4% from 2015 to 2018 among smallholder farmers.

FOR LOCAL ECONOMY TO WATCH

5

**PHILIPPINES
PAWNHERO**

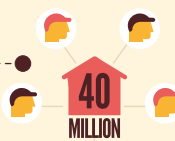


Southeast Asia's first online pawnshop, PawnHero is the Philippines' startup that provides quick and inexpensive online loans. This innovation is helping Filipinos who don't have a bank account or access to credit.

QUICK FACTS



• 69% of Filipinos don't have a bank account so the pawnshop industry plays a key role providing financing.



• 40 million users have connected with PawnHero.



• About 90% of Filipinos get by on US \$10 or less a day.

6

QUICK FACTS



**INDIA
AIBONO**



Indian agri-tech startup Aibono has engaged in precision agriculture that helps small farmers gain from economies of scale by sharing resources and expertise. Aibono advises farmers on the right amount of inputs to use for maximum yield through data science.



• In Tamil Nadu, yields have increased 30-50% from Aibono's help.



• 400 farmers are on Aibono's platform.

FOR SIAM ORGANIC

INSIGHT TALK

SOCIAL RESPONSIBILITY LEADS TO EXPLOSIVE GROWTH

Siam Organic ปั้นเกษตรกร 4.0 เพิ่มมูลค่าเศรษฐกิจฐานราก

แม้ประเทศไทยจะได้ชื่อว่าเป็นประเทศแห่งเกษตรกรรม ประชากรส่วนใหญ่มีอาชีพด้านการเกษตร เป็นแชมป์ส่งออกข้าวเบอร์ 1 ของโลก แต่เกษตรกรไทยส่วนใหญ่ โดยเฉพาะ “ชาวนา” ที่ได้ชื่อว่าเป็นกระดูกสันหลังของประเทศ กลับมีรายได้น้อย ขณะที่ “ข้าว” สินค้าส่งออกหลัก ก็เจอปัญหามากมาย ทั้งผลผลิตที่ตกต่ำ มาตรฐานลด แข่งขันยาก

Despite Thailand's reputation as a farming nation, with the country remaining the world's No. 1 rice exporter, most Thai growers, and especially rice farmers - often called "Thailand's backbone" - have low income. Meanwhile, rice as an export commodity faces a myriad of problems from reduced yields to falling standards and a competitive market disadvantage.

Text: Alene Lee

Photos: Kittinan Sangkaniyom





หนุ่มนักเรียนนอกอย่าง “นิว” ปีตาชัย เดชไกรศักดิ์ หนึ่งในคนรุ่นใหม่ที่มีมองเห็นปัญหา กระตุ้นให้เขาตัดสินใจตั้งบริษัท “สยามออร์แกนิก” (Siam Organic) โดยใช้โมเดลกิจการเพื่อสังคม (Social Enterprise: SE) มุ่งแก้ปัญหาความยากจนของชาวนา ช่วยยกระดับชีวิตเกษตรกรไทย พร้อมกับสร้างรายได้ให้บริษัทของเขาในเวลาเดียวกัน โดยยังเป็นสตาร์ทอัพที่ได้รับรางวัล Prime Minister Award: National Startup 2017 จากสำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (องค์การมหาชน) หรือ NIA กระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี อีกด้วย

จุดประสงค์หลักจริงๆ ของการตั้งบริษัท สยามออร์แกนิกขึ้นมา

สยามออร์แกนิกตั้งขึ้นเพื่อมุ่งแก้ปัญหาความยากจนของเกษตรกรไทย รวมทั้งพัฒนาคุณภาพชีวิตของเกษตรกรรายย่อยในภาคอีสาน โดยใช้นวัตกรรมสร้างสินค้าที่ดีต่อสุขภาพของผู้บริโภค ซึ่งตอนนี้เรามีสินค้าที่เราเรียกว่า “ซูเปอร์ฟู้ด” ไม่ว่าจะเป็นข้าวออร์แกนิก ข้าวออร์แกนิก เส้นพาสต้า แป้งสำหรับทำเบเกอรี่ทั้งหมดนี้เราทำตลาดภายใต้แบรนด์ Jasberry (แจสเบอร์รี่) ที่มุ่งเน้นนำเสนอสินค้าเพื่อสุขภาพ โดยผ่านการวิจัยและพัฒนาที่ดีที่สุด เป็นสินค้าเกษตรอินทรีย์และปราศจากสารเคมี

แนวทางการแก้ปัญหาของ “สยามออร์แกนิก” คืออะไร

ปัญหาที่เกิดขึ้นกับชาวนามี 3 อย่างที่สำคัญมากคือ เรื่องของเมล็ดพันธุ์ ความไม่แน่นอนของตลาดและผลผลิตต่ำ ทุกวันนี้ชาวพันธุ์ที่มีอยู่ในตลาดเมื่อถูกผลิตออกมาเป็นจำนวนมาก มันทำให้ขายไม่ได้ราคา ผมจึงต้องเสาะหาเมล็ดพันธุ์ที่ดี มีความพรีเมียม มีประโยชน์ วันหนึ่งผมไปคุยกับอาจารย์ที่มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ท่านเป็นนักวิจัยพัฒนาพันธุ์ข้าว จนได้พบกับ “ข้าวแจสเบอร์รี่” (Jasberry) พันธุ์ข้าวออร์แกนิกที่มีคุณภาพสูง ซึ่งเป็นผลผลิตจากงานวิจัยของคณะกรรมการวิจัยแห่งชาติและมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

พอได้พันธุ์ข้าวที่ดีแล้วผมก็มองต่อว่าชาวนาจะประสบปัญหาการตลาดไม่แน่นอน ผมก็แก้ไขโดยให้ราคารับซื้อที่สูงขึ้น ทำให้ชาวนาอยากเข้ามาร่วมในเครือข่ายบริษัทเรา เรื่องสุดท้ายที่สำคัญมากคือ ชาวนามักเจอเรื่องผลผลิตที่ต่ำ เราก็เข้าไปแก้เรื่องปัจจัยการผลิต เช่น ปุ๋ย การบริหารจัดการน้ำ วิธีการปลูก แนวคิดการทำเกษตรที่เน้นความยั่งยืน ฯลฯ เราส่งทีมงาน (ทีมพี่เลี้ยงชาวนา) เข้าไปอบรมให้เกษตรกรอย่างต่อเนื่อง

ภารกิจหลักของบริษัทสยามออร์แกนิกจริงๆ แล้วคืออะไร

ภารกิจหลักของสยามออร์แกนิกมีอยู่ 2 เรื่อง คือ 1. เราต้องการเข้าไปแก้ปัญหาความยากจนของเกษตรกร เน้นที่ภาคอีสานซึ่งมีเกษตรกรมากกว่า 10 ล้านคนที่ยังอยู่ภายใต้ความยากจน 2. บริษัทเราจะสร้างผลิตภัณฑ์ออร์แกนิกที่ใช้นวัตกรรม มีความเป็นเอกลักษณ์ดีต่อสุขภาพ และอร่อยผมมองไปที่ตลาดออร์แกนิกก่อน ด้วยเป็นตลาดที่จะเติบโตอีกมากและโตอย่างยั่งยืน เพราะมันพิสูจน์ให้คุณเห็นว่าสุขภาพที่ดีจริงๆ มาจากอาหาร เลย์คิดที่ว่าถ้าทั้งอีโคซิสเต็มส์ของอาหาร ตั้งแต่เกษตรกร โรงสี ผู้ส่งออก การตลาด มาจนถึงการพัฒนาสินค้า จะทำอะไรให้กระบวนการทั้งหมดมันเป็นออร์แกนิกที่ได้มาตรฐานสากล และช่วยเหลือให้ทุกคนในอีโคซิสเต็มส์ได้ประโยชน์กันทั้งหมด พร้อมทั้งดึงเอานวัตกรรมมาช่วย

MOST FARMERS

are ageing and youngsters have no interest in farming. Where will our food come from without our farmers?

เกษตรกรส่วนใหญ่เป็นคนสูงวัย ส่วนรุ่นลูกก็ไม่สนใจการเพาะปลูกแล้วเราจะมัวชักกินได้อย่างไรถ้าไม่มีพวกเขา

“Neil” Peetchai Dejkrasak, a recent graduate from an overseas university, is part of a new generation of innovators seeking to help Thai farmers. He launched Siam Organic using a social enterprise formula that seeks profits while having a positive impact on the environment and local communities.

He has the aim of addressing farmers’ poverty and helping to improve their lives, while also generating revenues for his company. This startup won the Prime Minister Award: National Startup 2017 from the National Innovation Agency of the Ministry of Science and Technology.

WHAT WERE YOUR PRINCIPAL OBJECTIVES IN SETTING UP SIAM ORGANIC?

Siam Organic was founded with a commitment to address the poverty of Thai growers, while developing the quality of life for the farmers in the Northeastern of Thailand. The company innovations include producing foods that are beneficial to consumers’ health. We currently have a range called “superfoods” that includes organic rice, organic tea, pasta and bakery flour. We do our marketing under the Jasberry brand, which aims to offer healthy products from the finest research and development and that are organic and chemical-free.

WHAT IS SIAM ORGANIC DOING TO SOLVE THE PROBLEM?

Rice farmers have three principal problems: seed stock, market uncertainty and low yields. Strains currently in the market are produced in large volumes, depressing the price. I sought out good strains with premium quality and health benefits. I talked to experts at Kasetsart University researching rice cultivars and thus came across Jasberry rice, a high-quality organic rice developed through research by the National Research Council of Thailand and Kasetsart University.

Once I had the good rice strain, I looked at the farmers’ problem of market uncertainty. I dealt with this by giving a higher farm price that made farmers want to join our network. Then we reached the most important problem of all, low yields. We addressed this by focusing on production factors such as fertiliser, water management, growing methods and ideas stressing sustainability. We sent in continuous teams of mentors to help train the growers.

WHAT IS THE MAIN TASK OF SIAM ORGANIC?

Siam Organic has two main tasks. First, solving growers’ poverty. We emphasise the Northeast, where over 10 million farmers are still in a state of poverty. Second, the company creates organic products through distinct innovations that provide health benefits and are delicious. I looked at the market for organics, which is a market with a lot of room for sustainable growth because it has been clearly

ทราบมาว่าช่วงปีแรกๆ ต้องลงพื้นที่ไปคลุกคลีกับชาวนา

ช่วง 2 ปีแรกเราเข้าไปอยู่กับเกษตรกรเลย เข้าไปทำงานในนาให้เข้าใจชีวิตเขา ถ้าคุณจะช่วยใคร คุณต้องมองโลกจากมุมมองของเขาให้ได้ ต้องไปสัมผัส ไปลงพื้นที่จริง ศึกษามุมมองของเกษตรกร ดูว่าเราจะดีไซน์อย่างไร จะทำโมเดลธุรกิจอย่างไรให้ตอบโจทย์เขา เพราะมันมีรายละเอียดที่เราต้องทำความเข้าใจอย่างลึกซึ้ง

เวลาลงพื้นที่เราใช้ทีมงานเยอะไหม

อยู่ที่เราจะวางแผน จะออกแบบอย่างไร อย่างบริษัทเราใช้วิธีฝึกอบรมคนขึ้นมา เพื่อให้เขาสอนคนอื่นต่อได้ เรามีทีมที่เลี้ยงเกษตรกรซึ่งจะเป็นคนที่เข้าไปช่วยเหลือให้คำแนะนำกับเกษตรกรในพื้นที่เลย ซึ่งทีมที่เลี้ยงก็จะได้รับการฝึกอบรมจากบริษัทว่าต้องแนะนำวิธีการปลูก การไถไถย แนวคิดต่างๆ อย่างไร

จริงๆ แล้วบทบาทของบริษัทสยามออร์แกนิกในอีโคซิสเต็มส์คืออะไร

เราคือผู้ที่เข้าไปแก้ปัญหาในทุกจุดของอีโคซิสเต็มส์นี้ ตั้งแต่การให้ความรู้เกษตรกร การแนะนำวิธีปลูก การสร้างผลผลิตที่ได้มาตรฐาน ได้คุณภาพ การทำการตลาดต่างๆ เพราะที่ผ่านมาปัญหามันเกิดในทุกจุดวันนี้ชาวนาไทยมีต้นทุนสูงสุดในอาเซียน สูงกว่าเวียดนาม สูงกว่าพม่า แต่ผลผลิตเรต่ำกว่าเวียดนามเกือบ 3 เท่า ข้าวเราผลผลิตต่ำ แต่ใช้ต้นทุนสูง มันจึงแข่งขันไม่ได้ อย่างเดียวที่แข่งได้คือความพรีเมียมของพันธุ์ข้าว เราก็ไปแนะนำชาวนา ทำอย่างไรให้ปลูกแล้วได้เป็นข้าวออร์แกนิก ส่งออกไปอเมริกา ยุโรปได้ เราแนะนำเรื่องของการใช้วัตถุดิบให้ถูกต้อง เพื่อให้ข้าวได้ผลผลิตสูง ต้นทุนต่ำ

ถึงวันนี้บริษัทสยามออร์แกนิก

ช่วยเหลือชาวนาได้มากน้อยแค่ไหน

ตอนนี้รายได้ในกลุ่มเกษตรกรของเราสูงกว่าเกษตรกรกลุ่มทั่วไปเกือบ 14 เท่าตัว เรามีหน่วยงานที่มามีวัดค่าตรงนี้เป็นผู้เชี่ยวชาญการตรวจเรื่องผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมและสังคมจากประเทศสิงคโปร์ ซึ่งวัดค่า Social Return On Investment (SROI) ของเราเพิ่มขึ้น 4 เท่า ถ้าคิดเป็น ROI คือประมาณ 400%

คุณทำให้เกษตรกรไทยมีชีวิตที่ดีขึ้นด้วย

ใช่ครับ อย่างแรกเลยเรื่องสุขภาพ เพราะเมื่อเกษตรกรไม่ต้องทำเกษตรเคมีแล้วก็ไม่ต้องอยู่ในสภาพแวดล้อมที่มีมลพิษ เขาได้กินข้าวดี ที่มีสารต้านอนุมูลอิสระสูงที่ปลูกด้วยตัวเอง การที่เราให้ความรู้ ว่าต้องทำอะไรเพื่อให้ตัวเองมีรายได้และคุณภาพชีวิตที่ดี เราช่วยวางระบบตั้งแต่การปลูก ควบคุมคุณภาพข้าว แนะนำเรื่องการแปรรูปผลผลิต ซึ่งก่อให้เกิดการจ้างงานตามภูมิภาคมากมาย

สยามออร์แกนิกมีเกษตรกรอยู่ในเครือข่ายทั้งหมดกี่ราย

ถึงวันนี้ประมาณ 2,500 ราย เฉพาะในภาคอีสานประมาณ 5 จังหวัด เราทำมาตลอด 7 ปี สามารถสร้างรายได้ให้เกษตรกรทั้งหมดประมาณ 50 ล้านบาทต่อปี

แผนในอนาคตของสยามออร์แกนิกคืออะไร

เราต้องใช้เทคโนโลยีเพิ่มมากขึ้น ซึ่งปัจจุบันเราเริ่มจ้างบริษัทที่ทำระบบ Back Office พวก Data Collection ของเกษตรกร รวมถึงอยู่ระหว่างการพัฒนาแอปพลิเคชันสำหรับให้ที่เลี้ยงเกษตรกรที่ผ่านการเทรนจากบริษัทใช้เข้าไปเก็บข้อมูลด้านการเกษตร เก็บข้อมูลด้านต้นทุนการผลิต ผลผลิต บรรเทาที่เลี้ยงจะเข้าไปช่วยสอนเกษตรกร เราใช้ที่เลี้ยง

THAI RICE FARMERS

have the highest costs in ASEAN.

ชาวนาไทยมีต้นทุนสูงสุดในอาเซียน

proven that good health comes from food. Therefore, I considered the entire food ecosystem from growers to millers, exporters and marketing, including product development in Siam Organic's business plan. How could I help make the entire process of organic food production conform to international standards and help everybody in the ecosystem benefit from innovation?

WE UNDERSTAND THAT IN THE FIRST YEARS, YOU VISITED THE RICE PADDIES AND GOT YOUR HANDS DIRTY

In the first two years, we lived with the farmers

— working in the paddies to understand their way of life. If you want to help someone, you must see the world from their perspective and experience it for yourself. You have to visit the area, study the growers' point of view and see how to design things and how to make the business model address their problems. We must have a deep understanding of these details.

WAS THE FIELDWORK TEAM VERY LARGE?

It's down to our planning and design. In our company, we use the method of training people so they can train other people. We have a team of farmer-mentors who go in and help farmers with advice. This team is trained by the company to advise on growing methods, the use of fertiliser and various other concepts.

WHAT IS SIAM ORGANIC'S ROLE IN THIS ECOSYSTEM?

We go in to solve problems at each point of this ecosystem, from giving knowledge to growers, advising on growing methods, making products that meet quality standards and marketing. Previously, problems had arisen at every point. Today, Thai rice farmers have the highest costs in ASEAN, higher than Vietnam or Myanmar. But our yields are almost three times lower than Vietnam. We have low yields but high costs, so we can't compete. Our only competitive advantage is premium rice strains. So, we have been training farmers to grow organic rice to export to the US and Europe. We train in using the correct raw materials to get high yields with low costs.

HOW MUCH HAS SIAM ORGANIC BEEN ABLE TO HELP RICE FARMERS?

The revenues from our group of growers is 14 times greater than farmers in general. We have an agency from Singapore that helps measure these values. The agency is an expert at investigating impacts on the environment and society. They measure that our social return on investment (SROI) has increased fourfold — an ROI of about 400%.

HAVE YOU MADE THAI FARMERS' LIVES BETTER?

Yes! Primarily in the matter of health, because

1 คนต่อเกษตรกร 50 คน ตอนนี้เรามีเกษตรกรในเครือข่าย 2,500 คนก็มีพี่เลี้ยงทั้งหมด 50 คน เรายังมีแผนที่จะให้เกษตรกรเป็นผู้ใช้แอปพลิเคชันนี้ด้วยตัวเองด้วย

ภายใน 5 ปี บริษัทตั้งเป้าเพิ่มจำนวนเกษตรกรในเครือข่ายอีกเท่าไร

ภายใน 3-5 ปี ผมตั้งเป้าว่าจะมีเกษตรกรที่อยู่ในเครือข่ายของบริษัทเพิ่มเป็น 20,000 ราย เพราะเรามองเห็นถึงขนาดตลาดที่จะขยายตัวเพิ่มขึ้นอีกมาก ผมอยากส่งออกสินค้าออร์แกนิกที่เป็นแบรนด์ไทยออกไปต่างประเทศ ตอนนี้แบรนด์แจสเบอร์กำลังวางขายในห้างขนาดใหญ่ที่ประเทศสหรัฐอเมริกา เราจะขายทั้งข้าว พาสต้า รวมถึงซูเปอร์ฟู้ดที่มาจากผลผลิตของเกษตรกรไทย มันเป็นเรื่องภูมิใจ เพราะมีไม่กี่แบรนด์ที่คนไทยเป็นเจ้าของจริงๆ จะขายอยู่ในห้างที่อเมริกา

ตั้งเป้าเติบโตถึงขั้นอยากเข้าไประดมทุนในตลาดหลักทรัพย์แนสแด็ก (NASDAQ)

อีก 10 ปีข้างหน้าเราอยากเป็นบริษัทไทยบริษัทแรกที่เข้าไปลิสต์ในตลาดหลักทรัพย์แนสแด็กที่อเมริกา เราจะเป็นแบรนด์ออร์แกนิกระดับโลกที่เป็นของคนไทย เราคาดหวังว่าตลาดของเรา 80-90% จะอยู่ในยุโรปและอเมริกา ถ้าทำได้จะเป็นความภาคภูมิใจ เป็นความฝันที่จะทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงที่ยั่งยืนในระยะยาว ■



by not using chemicals, farmers are not in a toxic environment. They are eating good rice, strong in antioxidants, which they have grown themselves. We advised them on improving income and their quality of life, helping to provide a system of growing, quality control and product processing, which opened them to further employment and new streams of revenue.

HOW MANY FARMERS ARE IN SIAM ORGANIC'S NETWORK?

Currently about 2,500 farmers in about five Northeastern provinces. After seven years of continuous operation, we have been able to create revenues for all growers of about 50 million baht per year.

WHAT ARE SIAM ORGANIC'S FUTURE PLANS?

We must use more technology. At present,

we have started hiring companies to make our back-office systems and collect data from growers, while we are developing applications for the use of mentors who have been trained to collect agricultural data on production costs and yields. One mentor is able to cover 50 growers, so with 2,500 growers in the network, we have 50 mentors. We also have plans for the farmers to use the application themselves.

WHAT ARE YOUR FIVE-YEAR TARGETS FOR RECRUITING MORE GROWERS INTO YOUR NETWORK?

I have set a target that within 3-5 years, the farmers in our network will increase to 20,000, because we see that the market has plenty of potential for growth. I want to sell Thai-branded organic products abroad. Jasberry is now on sale in big American stores. We sell rice, pasta and other superfoods

produced by Thai growers. We are very proud, because not many brands truly owned by Thais are on sale in US stores.

DO YOU TARGET GROWTH THAT WILL EVENTUALLY BE ABLE TO RAISE CAPITAL BY LISTING ON THE NASDAQ STOCK EXCHANGE?

In another 10 years, we want to be the first Thai company to be listed on the NASDAQ in the United States. We will be a global level brand of organic products owned by Thai people. We expect that 80-90% of our market will be in Europe and the US. If we achieve this, we will be proud that our dream has caused long-term sustainable change. ■

MARKETING

PROVIDING THE PROPER HOOKED

การสร้างผลิตภัณฑ์ให้ติดเป็นนิสัยด้วย Hooked

Text: Oranuch Lerdsuwankij
CEO & Co-Founder of Techsauce Media Co., Ltd.

จากที่บทความในเล่มที่แล้วได้แนะนำถึงทฤษฎี Hooked นำเสนอโดย Nir Eyal ผู้เชี่ยวชาญในโลกธุรกิจสตาร์ทอัพ ที่จะสร้างผลิตภัณฑ์ให้เกิดเป็นพฤติกรรมใช้ซ้ำจนติดเป็นนิสัยได้อย่างไรไปแล้วนั้น สำหรับบทความนี้เราจะนำไปพบตัวอย่างที่น่าสนใจ 2 ตัวอย่างด้วยกัน หนึ่งคือกลุ่มโซเชียลมีเดียและคอมมิวนิตี และอีกหนึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ด้านฮาร์ดแวร์ที่มีการใช้ AI ขับเคลื่อนอย่าง Alexa จากค่าย Amazon

โซเชียลมีเดียและคอมมิวนิตี

อย่างที่เคยเกริ่นไปแล้วก่อนหน้านี้ รูปแบบการกระตุ้นให้เริ่มเข้ามาใช้นั้นมีทั้งแบบภายนอก (External Trigger) อาทิ การส่งเมลและการโปรโมตตามช่องทางต่างๆ เพื่อให้คนได้เห็นผลิตภัณฑ์ของเราและเข้ามาใช้บริการซึ่งเป็นพื้นฐานปกติของการทำการตลาดอยู่แล้ว แต่แรงกระตุ้นที่ดีที่สุดนั้นควรมาจากภายใน (Internal Trigger) เป็นหลัก เป็นการตอบสนองอารมณ์ในเรื่องใดเรื่องหนึ่งมาตุตัวอย่างที่น่าสนใจดังนี้

- สื่อโซเชียลมีเดียอย่าง Facebook, Twitter มีสิ่งกระตุ้นภายในคือความรู้สึกเหงาหรือเบื่อ และมี Action คือการให้คนเข้าไปอ่าน
- เว็บไซต์ที่เปิดให้คนเข้าไปสร้างคอนเทนต์ให้ความรู้ beBee มีสิ่งกระตุ้นภายในคือ คนต้องการเสพคอนเทนต์ความรู้จากคอมมิวนิตีเฉพาะทางโดยตรง เช่น ความรู้สำหรับนักการตลาด และความรู้สำหรับผู้ประกอบการ

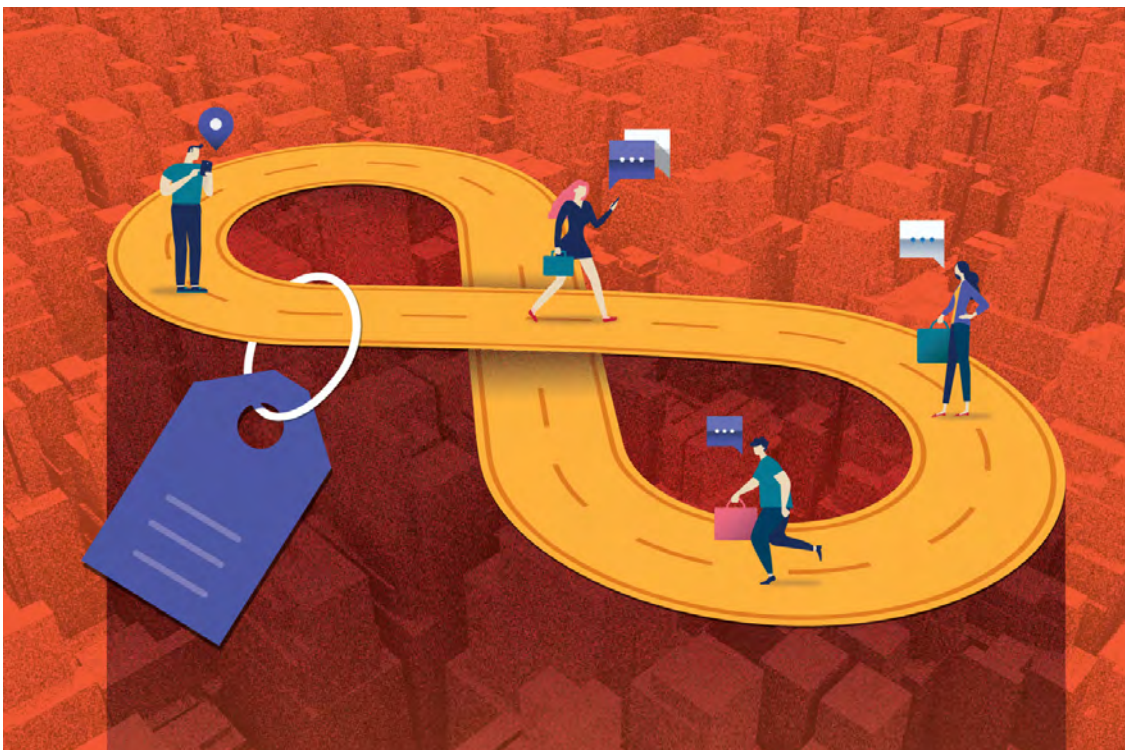
In order to find ways to best promote your product let's examine the "Hooked" theory as put forth by the well-known startup guru Nir Eyal. The idea behind the theory is to create a product that becomes habit forming through repeated use, making the consumer "hooked", so to speak.

This article takes a look at two interesting platforms - social media, and AI-driven hardware such as Amazon's Alexa.

SOCIAL MEDIA AND COMMUNITY

The traditional way of attracting consumers is through the use of "external triggers", such as an email blast or advertising your product or services - which is the normal basis of marketing. However, "internal triggers" - which seek an emotional response - create a bond between product and consumer are a much more effective stimulus.

- Social media such as Facebook and Twitter use internal triggers, where users share photos, videos, and thoughts and ideas, creating an addictive environment where users return to the sites several times a day.



และ Action คือ การเข้าไปอ่านหาความรู้ โดย beBee พัฒนาให้ตัวเองให้เป็นแพลตฟอร์มที่ผู้คนมาสร้าง Personal Branding ซึ่งเป็นแรงกระตุ้นจากภายในเพื่อให้คนมาเขียนซึ่งเป็นอีก Action นั้นคือการกระตุ้นคนที่มีความรู้ด้านนั้นๆ ให้ออกมาโชว์ของ ใครที่ต้องการสร้าง Personal Branding เชิญชวนให้พวกเขาเขียน และมีการให้รางวัล (Reward) กล่าวคือ ถ้าผู้เขียนมีผู้อ่านสนใจและมีส่วนร่วมด้วยตามเกณฑ์ที่กำหนดของแพลตฟอร์มก็จะได้ VIP Badge ไป เป็นการบอกทางอ้อมว่า ถ้าหยุดเขียนก็จะไม่ได้ Badge นี้ไปด้วยเหมือนการกระตุ้นจากภายในให้มีการกลับมาเขียนซ้ำๆ

■ บริการใกล้เคียงอีกบริการหนึ่ง Wongnai แรงกระตุ้นภายในเพื่อให้นักใช้ คือ ความอยากรู้ ความสงสัย ถ้าอยากกินข้าววันนี้ ไปกินที่ไหนดี และเมื่อเข้ามาใช้มากขึ้นก็จะมีสิทธิพิเศษต่างๆ เริ่มมีแรงจูงใจ มีแรงกระตุ้นว่า น่าจะลองวีวีว หรือโพสต์

อย่างที่น่าสนใจเสมอ การกระตุ้นจากภายนอกไม่สามารถสร้างให้เกิดนิสัยและพฤติกรรมได้อย่างแท้จริง การทำให้คนมีแรงกระตุ้นจากภายในด้วยตัวของพวกเขาเองนั้นสำคัญกว่า การที่คุณสงสัยอยากรู้อะไรก็ถามไป เช่น "Alexa, what's the weather like today?" อีกแรงกระตุ้นจากภายในที่น่าสนใจคือการบอก Alexa ให้ช่วยเตือนความจำ ยิ่งป้อนข้อมูลเข้าไปมากเท่าไรเพื่อให้เตือนเรา นั้นหมายถึงเรากำลังผูกผลิตภัณฑ์นี้เข้ากับแรงกระตุ้นภายในเราโดยอัตโนมัติ นอกจากนี้ หากเราป้อนเดต้าเพื่อให้ระบบเรียนรู้ได้มากเท่าไร เจ้า AI หรือปัญญาประดิษฐ์ตัวนี้ก็จะฝึกฝนการเรียนรู้และพัฒนาทักษะการตอบคำถามให้ดีขึ้นกับผู้ใช้รายนั้นๆ ในรูปแบบของ Personalization ต่อไป ■

rewarded with a "VIP" badge. This tells them indirectly that if they stop writing they will not get a badge. This is the internal trigger to persuade them to keep writing for the site.

■ Another service that is close to Thais is Wongnai. The curiosity of finding decent local restaurants provides the user the internal trigger for repeated use. The more the site is used, the more privileges that become available to the user. Likewise, an incentive system is used as a stimulus to get consumers to write reviews or post photos. Wongnai uses a ranking system, similar to "gamification", which uses a game-like system of points and privileges to encourage users to continually engage with the site. The more users review and post, the more privileges or rewards they will get. Examples can be seen at www.wongnai.com/ranks

INTERNAL TRIGGERS - WHICH SEEK AN EMOTIONAL RESPONSE AND CREATE A BOND BETWEEN PRODUCT AND CONSUMERS ARE A MUCH MORE EFFECTIVE STIMULUS

APPLYING THE HOOKED MODEL TO AMAZON ALEXA

Let's get to know the Amazon Alexa. Alexa is a voice control system used with a piece of hardware called Amazon Echo. It is possible to chat with Alexa to find out various information. In this case. Darren Austin, partner director of product management at Microsoft has written an interesting blog analysing how to apply the Hooked model to this product.

อะไรบ้าง โดย Wongnai มีการนำระบบ Ranking มาใช้ เป็นเหมือน Gamification ที่ใช้กระตุ้นผู้ใช้ อีกทั้งยังวีวีวมาก ยิ่งโพสต์มาก ยิ่งได้รับสิทธิพิเศษมาก หรือรางวัลนั่นเอง คลิ๊กดูตัวอย่างที่ <https://www.wongnai.com/ranks>

■ Websites that allow users to create content, such as beBee, utilises internal triggers, where users seek to access content directly from a specialist community. The action of reading beBee's content developed a platform for people to create personal branding. Users create the site's content - sharing their knowledge on a particular subject - which is another example of an internal stimulus. Whoever wishes to create personal branding is invited to write for the site. As their readership builds up, users are

As previously emphasised, external triggers cannot create genuine habits and behaviours. Internal triggers are more important. If you were seeking information on the weather, you could ask, "Alexa, what's the weather like today?" Another interesting internal trigger comes when Alexa is programmed to offer the user reminders. The more information that is inputted, the more users become attached to the product, providing an intimate internal trigger. Besides this, if we input more data for the system to learn, the more the AI will be trained and develop its skills to give better answers to users in the form of personalisation. ■

Amazon Alexa ก็กับานำ Hooked Model มาประยุกต์ใช้

ก่อนอื่นเราทำความรู้จัก Amazon Alexa กันก่อน Alexa คือ ระบบซอฟต์แวร์ควบคุมด้วยเสียง (Voice Control System) เป็นการใช้งานร่วมกับฮาร์ดแวร์ของ Amazon Echo โดยเราสามารถพูดคุยกับ Alexa เพื่อใช้หาข้อมูลต่างๆ ได้ ในกรณีของ Alexa. Darren Austin ซึ่งเป็น Partner Director of Product Management at Microsoft ได้เขียนบล็อกวิเคราะห์เรื่องการนำ Hooked มาใช้กับผลิตภัณฑ์นี้ไว้อย่างน่าสนใจ



In this article we will shed light on one of the most commonly asked questions by entrepreneurs: What are investors looking for and what issues will impact the chances of a deal passing through?

1. SOURCE OF THE DEAL: WHO'S WHO

IMPACT: SCREENING PRIORITY

The quality of the deal's source can be used as a rough proxy for the quality of the deal itself because venture capital firms (VCs) know much more about recommending sources than the incoming deal leads. Most VCs rely heavily on their network of trusted CEOs, engineers, investors, lawyers and other contacts as their main source for quality deals - because great people, by nature, will bring in great companies and great companies always deserve the priority lane. It's important to note that the relationship with investors is not a one-off, so an investor who says no today may make recommendations to other investors or even reconsider the deal in the near future.

2. GEOGRAPHY, SECTOR AND STAGE:

THE ROADBLOCKS

IMPACT: SCREENING FILTER

Each VC fund has its own set of investment policies that commonly involve these three basic filtering criteria - Geography (for monitoring and adding value from local networks), Sector (an investor's expertise and experience. Keep in mind that due to Southeast Asia's market size, investors tend to make their funds available to all sectors rather than limiting to a particular category) and Stage (investment strategy and size). Spending some efforts to learn about each investor's investment policy can help save both your time and reputation as a founder.

THE ART OF THE DEAL: BEHIND THE SCENES

เบื้องหลังการคัดกรองการลงทุนของ VC

Text : Vitavin Ittipanuvat
Senior Investment Manager, Beacon Venture Capital

ในตอนนี้เราจะมาทำความเข้าใจหนึ่งในหัวข้อยอดนิยมนที่ผู้ประกอบการมือใหม่มีความสงสัยกันครับ ซึ่งก็คือวิธีการคัดกรองการลงทุนของ VC โดยปัจจัยที่นักลงทุนมักพิจารณาในเบื้องต้นและผลกระทบต่อโอกาสในการผ่านการคัดกรองมีดังนี้

1. ที่มาของโอกาสการลงทุน - เส้นทาง

ผลกระทบ : ลำดับความสำคัญในการพิจารณาคุณภาพของแหล่งที่มาที่มีความสัมพันธ์กับคุณภาพของโอกาสการลงทุนนั้นด้วย เนื่องจากนักลงทุนจะมีความรู้จักคุ้นเคยในคุณภาพและความน่าเชื่อถือของแหล่งที่มามากกว่าโอกาสการลงทุนจำนวนมากในตลาด โดยปกติแล้วนักลงทุนส่วนใหญ่จะพึ่งพาเครือข่ายของผู้ประกอบการ วิศวกร นักลงทุน และนายความที่ตนเองรู้จักในการค้นหาโอกาสการ

ลงทุน เพราะโดยธรรมชาติแล้วเครือข่ายที่ดีจะรู้จักและแนะนำบอกต่อบริษัทที่ดีเหมือนกัน และบริษัทที่ดีนั้นควรได้รับลำดับความสำคัญในการพิจารณาก่อนเสมอ สิ่งสำคัญที่ผู้ประกอบการควรตระหนักเสมอคือความสัมพันธ์กับนักลงทุนนั้นไม่ใช่สิ่งที่เป็นครั้งคราวและจบไป แต่เป็นสิ่งที่สะสมบนระยะเวลา นักลงทุนที่ผ่านโอกาสการลงทุนในวันนี้ อาจยังช่วยแนะนำผู้ประกอบการแก่นักลงทุนอื่นหรือพิจารณาลงทุนอีกในอนาคตได้

2. ประเภท กลุ่มธุรกิจ และระยะของบริษัท - สิ่งกีดขวาง

ผลกระทบ : การคัดกรองเบื้องต้น แต่ละกองทุน VC จะมีนโยบายการลงทุนที่ค่อนข้างชัดเจนของตนเอง ซึ่งมักกำหนดขอบเขตการลงทุนด้วย 3 ปัจจัย ได้แก่ ประเทศ (เพื่อการดูแลและช่วยเหลือจากเครือข่ายท้องถิ่นที่นักลงทุนมี) กลุ่มธุรกิจ (ความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ของนักลงทุน ทั้งนี้เนื่องจากขนาดของตลาดในภูมิภาคเรายังไม่ใหญ่มาก กองทุนส่วนใหญ่จึงมีนโยบายเปิดในการลงทุนมากกว่าจำกัดกับกลุ่มธุรกิจใดโดยเฉพาะ) และระยะของบริษัท (กลยุทธ์และขนาดการลงทุน) การศึกษา นโยบายการลงทุนของแต่ละนักลงทุนให้ดีจะสามารถช่วยประหยัดเวลาและรักษาชื่อเสียงของผู้ประกอบการได้

3. แผนธุรกิจ - ประเด็นหลัก

ผลกระทบ : ผลสุดท้ายของการคัดกรอง ส่วนสุดท้ายและประเด็นหลักก่อนเข้าสู่การประเมินธุรกิจ ในรายละเอียดคือแผนธุรกิจของผู้ประกอบการ คุณภาพของแผนธุรกิจที่น่าเสนอนั้นสามารถบ่งบอกถึงคุณภาพของผู้ประกอบการได้ค่อนข้างมาก และเป็นส่วนสำคัญในการพิจารณาโอกาสการลงทุนเป็นอย่างมาก ผู้ประกอบการที่ไม่สามารถนำเสนอแผนและความคิดของตนเองได้อย่างมีประสิทธิภาพ มักไม่สามารถสร้างฐานลูกค้าและพันธมิตรที่ดีได้เช่นกัน แผนธุรกิจที่ถูกนำเสนอจะยังเป็นพื้นฐานในการสอบทานธุรกิจเชิงลึกในขั้นถัดไปอีกด้วย โดยทั่วไปหัวข้อที่นักลงทุนมองหา ได้แก่ ตลาดผลิตภัณฑ์ การแข่งขัน ทีมงานผู้ประกอบการ และผลการดำเนินงานที่ผ่านมา ทั้งนี้ นักลงทุนประเภท CVC อาจดูองค์ประกอบเชิงกลยุทธ์กับธุรกิจหลักของ CVC เพิ่มเติมในการพิจารณาลงทุน

ส่งท้าย

ผู้ประกอบการควรศึกษา นโยบายการลงทุนของแต่ละนักลงทุนเสมอ เพื่อสร้างภาพลักษณ์ที่ดีต่อกลุ่มนักลงทุน และค้นหานักลงทุนที่เหมาะสมกับธุรกิจของตนเองที่สุด การวางแผนการระดมทุนล่วงหน้าอย่างเหมาะสมจะช่วยให้ผู้ประกอบการมีเวลาเพียงพอ

GREAT PEOPLE, BY NATURE, WILL BRING IN GREAT COMPANIES AND GREAT COMPANIES ALWAYS DESERVE THE PRIORITY LANE

ในการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับนักลงทุนเป้าหมายได้ นักลงทุนทุกรายต่างมีความชื่นชอบในผู้ประกอบการที่มีความสามารถและอดทน อดสู่นั่นเอง นอกจากการพัฒนาตนเองให้เป็นหนึ่งในผู้เชี่ยวชาญที่สุดในกลุ่มธุรกิจนั้นแล้วคือการถ่ายทอดและนำเสนอสิ่งนี้ลงในแผนธุรกิจให้แก่ นักลงทุนอย่างชัดเจนด้วย ■

3. BUSINESS PLAN: THE GATEWAY

IMPACT: SCREENING DECISION

The final part and gateway to the next step is the business plan. The quality of the submitted business plan conveys the quality of the entrepreneur - which is most important in many aspects. If entrepreneurs cannot present their business model in a cohesive, concise and intelligent manner, they will be unlikely to convince customers to buy their product and potential partners to invest. The submitted business plan will be the key foundation for VCs to do their due diligence and decide on funding. Topics investors typically look for in a business plan include market info, the product, the competition and the team. Some VCs will consider the strategic side (i.e., synergies or potential larger partnerships) before deciding on funding.

BE SMART, BE PREPARED

Get to know each fund's investment policy to ensure you give a good impression to the investor community and target the right investors. Plan ahead for fundraising so you have enough time to build a solid connection with your targets. VCs share a common love for hard-working and smart founders. The key for you is after making yourself the most knowledgeable person in your area, you have to be able to demonstrate that in your business plan. ■





DEEP TECH

BRAVE NEW WORLD

ผศ.ดร.บุญรัตน์ โล่ห์วงศ์วัฒน์ “กระดูกเทียม” เพื่อมวลชน

Text: Alene Lee

Photos: Kittinan Sangkanियอม

ประเทศไทยมีงานวิจัยที่สามารถพัฒนาต่อยอดนำมาใช้ได้จริงมากมาย โดยหนึ่งในงานวิจัยที่กำลังได้รับความสนใจเป็นผลงานของ ผศ.ดร.บุญรัตน์ โล่ห์วงศ์วัฒน์ อาจารย์ประจำภาควิชาวิศวกรรมโลหการ คณะวิศวกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย หนึ่งในผู้ก่อตั้งและที่ปรึกษาบริษัทเมติคูลี่ (Meticuly) เจ้าของผลงานกระดูกเทียมจากไทเทเนียม โดยใช้เทคนิคการพิมพ์สามมิติ ซึ่งทีมงานนิตยสารสตาร์ทอัพไทยแลนด์มีโอกาสพูดคุยในฉบับนี้

อาจารย์ใช้เวลาในการพัฒนาและการค้นคว้าข้อมูลเรื่องกระดูกเทียมนานแค่ไหน

ในส่วนของกระดูกเทียมผมใช้เวลากว่า 3 ปีในการวิจัยและพัฒนาวัสดุที่จะฝังได้ในร่างกายมนุษย์ และประยุกต์ใช้เครื่องพิมพ์สามมิติในการออกแบบและขึ้นรูปวัสดุให้ตรงกับรูปร่างหรือใกล้เคียงอวัยวะส่วนเดิมของผู้ป่วยแต่ละคน โดยเฉพาะผู้ที่มีปัญหาด้านกระดูกจากอุบัติเหตุ รวมถึงปัญหากระดูกจากโรคมะเร็ง ซึ่งเราสามารถสร้างกระดูกเทียมโดยฝีมือคนไทยได้หลายชิ้นแล้ว ไม่ว่าจะเป็นกระดูกคอ นิ้ว ข้อศอก หัวไหล่ ที่สำคัญคือกระดูกเทียมที่เราพัฒนาขึ้นได้รับมาตรฐาน ISO 13485 ผ่านการรับรองและจดทะเบียนจากสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยาให้เป็นสถานประกอบการด้านเครื่องมือแพทย์ ภายใต้บริษัทเมติคูลี่ จำกัด

Thai scientists and innovators have been involved with many kinds of research that can be developed into real-world applications.

One of these currently receiving attention is the work of Asst Prof Dr Boonrat Lohwongwatana from Metallurgical Engineering, Faculty of Engineering at Chulalongkorn University. He is the Co-founder and adviser of the Meticuly company, which creates prosthetic bones from titanium with 3-D printing technology, Startup Thailand had the opportunity to talk to him.

HOW LONG DID IT TAKE TO CONDUCT TO DO THE R&D FOR PROSTHETIC BONES?

I spent three years researching and developing the materials for prosthetic bones that can be embedded in the human body. I adapted 3-D printing to design and shape the material to match or be sufficiently similar to the former body part of each patient, particularly those with problems following an accident or bone conditions that are a consequence of cancer. We have been able to build many prosthetic bones through the efforts of Thai people. These include bones of the neck, fingers, elbow and shoulder. Most importantly, our prosthetic bones have been developed under the ISO 13485 standard, which is certified and registered by the Food and Drugs Administration (FDA) as a manufacturer of medical equipment under the Meticuly company.

IS THIS THE FIRST APPLICATION OF THE TECHNOLOGY TO DEVELOP PROSTHETIC BONES?

If you went back 20 years, the technology wasn't advanced enough. The arrival of 3-D printing made it easier. Even though they are small parts, they are strong, they can give support and they can be moved. Titanium is a material that can be used safely in the human body and it is highly durable.

ครั้งนี้ถือว่าเป็นการนำเทคโนโลยีมาใช้ในการพัฒนากระดูกเทียมเป็นครั้งแรก

ถ้าย้อนกลับไปสัก 20 ปีอาจทำได้ไม่ดีเท่า แต่พอมีการพิมพ์สามมิติจึงทำได้ง่ายขึ้น แม้เป็นชิ้นส่วนเล็ก แต่ก็แข็งแรง หมุนได้ ขยับได้ ขณะที่ไทเทเนียมก็เป็นวัสดุที่นำมาใช้ในร่างกายมนุษย์ได้ มีความปลอดภัยและคงทนมาก

หากจะเปรียบเทียบกับการพัฒนากระดูกเทียมในต่างประเทศ ผลงานของเราถือว่าอยู่ในระดับใด

ค่อนข้างสูสีกัน สิ่งที่แตกต่างกันน่าจะอยู่ที่คือบางอวัยวะเรายังทำเทียมไม่ดีเท่าเขา เช่น ข้อเข่า ข้อสะโพก ขณะที่คนไทยทำเทียมอวัยวะส่วนกระดูกนี้ได้แล้ว แต่จริงๆ ต้องบอกว่าการพัฒนากระดูกเทียมไทยเราไม่ได้ด้อยกว่าต่างประเทศเลย โดยสิ่งหนึ่งที่เราแตกต่างคือเราใช้การก๊อปปี้สรีระของคนไข้ เพราะกระดูกแต่ละคนไม่เหมือนกัน มีส่วนโค้ง มีเหลี่ยม และพิมพ์ออกมาให้ใส่ทดแทนได้เลย โดยเราทำทุกอย่างในคอมพิวเตอร์ก่อน และร่วมวางแผนกับหมอในการผ่าตัด ทำให้ช่วยลดระยะเวลาในการทำงานของหมอ และสามารถทำออกมาได้ตรงตามสรีระของคนไข้ ไม่ต้องรอเครื่องมือหรือชิ้นส่วนจากต่างประเทศเป็นเวลานาน

ในฐานะหนึ่งในผู้ร่วมก่อตั้งบริษัทเมติกูลี อาจารย์วางแผนทางไว้ได้อย่างไรบ้าง

เมติกูลีตั้งขึ้นเพื่อตอบโจทย์ด้านอุปกรณ์การแพทย์ ด้วยการใช้อุปกรณ์ความรู้และงานวิจัยมาต่อยอดสู่เชิงพาณิชย์ เราต้องการให้มีวัสดุทางการแพทย์ใหม่ๆ ออกมาช่วยให้แพทย์ทำงานง่ายขึ้น คุณภาพชีวิตผู้ป่วยดีขึ้น เราเน้นสร้างนวัตกรรมให้เป็นที่ยอมรับในตลาดต่างประเทศด้วย เพื่อให้มีรายได้ย้อนกลับมาช่วยให้ผู้ป่วยไทยเข้าถึงการรักษาได้มากขึ้น

เมติกูลีเป็นโมเดลของสตาร์ทอัพ Deep Tech อย่างเต็มรูปแบบ

เป็นบริบทหนึ่งของ Deep Tech ที่เราอยากให้ประเทศไทยมีวัสดุทางการแพทย์ที่มีความแข็งแรง ช่วยเหลือผู้ป่วยได้มากขึ้น ที่ผ่านมามานำเข้ามากกว่าที่จะผลิตเอง ถ้าเราสามารถสร้างหรือผลิตขึ้นมาได้เองก็จะเกิดประโยชน์ต่อประเทศมากมาย และเราตั้งใจให้ Deep Tech เกิดขึ้นได้จริงตั้งแต่ในรั้วมหาวิทยาลัย มีการพัฒนาผลงานที่ใช้งานได้จริง ซึ่งผมคิดว่าเราเป็นฟันเฟืองหนึ่งในระบบนิเวศของการสร้างนวัตกรรมให้กับประเทศ ■

HOW DOES THIS WORK COMPARED WITH THE LEVEL OF PROSTHETIC BONE DEVELOPMENT IN OTHER COUNTRIES?

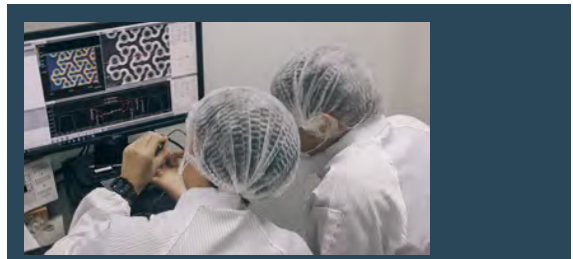
Development in this field is pretty close. Other countries still lead us in certain parts that are hard to emulate, such as knee and hip joints. In Thailand we have managed to make prosthetic finger bones, but I have to say that Thai prosthetic bone development is not lagging behind other countries. One area we are different is in using copies of the patient's body part, as the bones of each person are not the same in terms of curves and angles. When the part is printed, it can replace the old part immediately. We do everything on the computer, and then plan the surgery with doctors to save time. We make the part to match the patient's anatomy, without having to wait for tools, equipment or parts from overseas.

AS THE CO-FOUNDER OF METICULY, WHAT METHODS HAVE YOU LAID DOWN?

Meticuly was founded in response to a need for medical equipment by applying knowledge and research commercially. We want to supply new medical materials to make doctors' work easier and improve patients' quality of life. We also want our innovation to be accepted in foreign markets, and use this income to help Thai patients have better access to treatment.

IS METICULY THE MODEL OF A FULLY DEEP TECH STARTUP?

It is one context of deep tech that we want Thailand to have medical materials that have the strength to help patients more. To date, we have imported more than we have produced ourselves. If we can produce it ourselves, this brings many benefits to the country. We are dedicated to starting real deep tech from inside the university and then developing it into real-world applications. I see us as one gear in the country's innovation ecosystem. ■



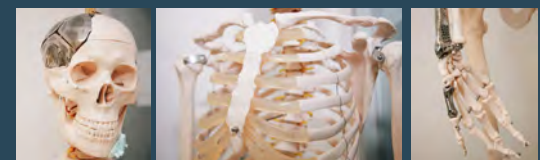
Meticuly เป็นสตาร์ทอัพสาย Deep Tech ที่เข้าร่วมโครงการ DVAb1 (Digital Ventures Accelerator Batch 1) และคว้ารางวัล Gold Prize ควบคู่รางวัล Popular Vote มาครองด้วย Meticuly is a deep tech startup that participated in the DVAb1 (Digital Ventures Accelerator Batch 1) program and won the Gold Prize as well as the Popular Vote award.



ผศ.ดร.บุญรัตน์ โลหวงศ์วัฒน์ Boonrat Lohwongwatana

ผศ.ดร.บุญรัตน์ โลหวงศ์วัฒน์ เป็นนักเรียนทุนจากกระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี ศึกษาด้านวิศวกรรมวัสดุที่ประเทศสหรัฐอเมริกาจนถึงระดับปริญญาเอก เคยได้รางวัลนักโลหวิทยารุ่นใหม่ดีเด่นประจำปี 2558

Asst Prof Dr Boonrat Lohwongwatana from Metallurgical Engineering, Faculty of Engineering at Chulalongkorn University. is a scholarship student of the Ministry of Science and Technology who received a doctorate in materials engineering from the California Institute of Technology in the US in 2007 and won the Outstanding Young Metallurgist award in 2015.



ความเคลื่อนไหวที่สำคัญสำหรับสตาร์ทอัพสาย Deep Tech ขณะนี้คือการที่คณะรัฐมนตรีมีมติเห็นชอบร่างพ.ร.บ.ส่งเสริมการใช้ประโยชน์ผลงานวิจัยและนวัตกรรม หรือ Bayh-Dole Act ซึ่งเป็นกฎหมายที่ให้อิสระในการใช้ผลงานวิจัยและนวัตกรรมที่เกิดจากการสนับสนุนโดยใช้งบประมาณจากภาครัฐผ่านหน่วยงานผู้ให้ทุนต่างๆ ให้เป็นของ "ผู้รับทุน" "นักวิจัย" หรือ "ผู้ประดิษฐ์นวัตกรรม" ซึ่งจะช่วยส่งเสริมให้มีการทำวิจัยที่สามารถเอาไปใช้ประโยชน์ได้จริงมากขึ้น นำไปสู่โอกาสในการพัฒนาเป็น Startup ต่อไป

The most important current development in deep tech startups is the Cabinet Resolution to approve the draft Bayh-Dole Act to promote the application of research and innovation. This law gives the entitlement to use the results of research and innovation supported by the state through various grant agencies. These are given to the "grant recipient", "researcher" or "innovator" to encourage more use of research in real-world applications. This leads to further opportunities to develop startups.

DISRUPT



PUTTING THE 'CONVENIENCE' BACK INTO CONVENIENCE RETAIL

ร้านสะดวกซื้อ
ที่ซื้อได้สะดวกจริงๆ

Text: Pahrada Sapprasert
Associate Director, 500 TukTuks

ในชีวิตประจำวันทุกคนคงต้องเข้าร้านสะดวกซื้อหรือซูเปอร์มาร์เก็ตเพื่อซื้อน้ำ อาหาร ของสด หรือของใช้ส่วนตัว อย่างน้อยก็อาทิตย์ละครั้ง แต่สำหรับคนเมืองแล้วพวกเราส่วนใหญ่ใช้บริการร้านสะดวกซื้ออย่าง 7-Eleven หรือ Family Mart เกือบทุกวันหรือวันละหลายๆ ครั้งด้วยซ้ำ และบ่อยครั้งสิ่งที่เราเจอคือคนแน่นร้าน คิวจ่ายเงินแคชเชียร์แสนจะยาว ต้องเตรียมเงินสดและได้รับเงินทอนมาเป็นเหรียญมากมาย เก็บยาก หนักกระเป๋

รวมไปถึงปัญหาของการไปจ่ายตลาด หรือ Grocery Shopping ที่เราจะต้องเสียเวลาในการเดินทางไป-กลับ เดินเลือกซื้อของ เข้าคิวจ่ายเงิน และยังคงแบกของหนัก ๆ เดินกลับรถ ขึ้นรถไฟฟ้า หรือกลับบ้านอีกยิ่งบ้านไหนเป็นครอบครัวใหญ่จะมีปัญหาเรื่องนี้มาก เพราะต้องมาจ่ายตลาดบ่อยครั้ง และต้องซื้ออาหารและสินค้าในจำนวนมาก ทำให้ Supermarket Chain ส่วนใหญ่ในอเมริกา เช่น Kroger, Walmart, Costco ได้มีการปรับตัวนำบริการ Online Grocery Shopping

Over the course of a week, we will usually visit a convenience or grocery store at least once to stock up on water, food and toiletry items. However, city residents most likely visit these stores everyday, maybe even multiple times a day. Customers often have to make their way through crowded aisles, stand in long lines and come home with a pocketful of hard-to-use coins. What's so convenient about that?

We face similar issues when shopping in traditional grocery stores as well. We make a long journey to the store, spend quite an amount of time walking around gathering the items we need, face long lines at the cashier, and carry many heavy bags to the car, especially those with big families. This is why most of supermarket chains like Kroger, Walmart and Costco have introduced online grocery shopping services, enabling customers to order groceries online for home delivery or store pickup. These online services provided a good opportunity for grocery startups like Instacart and DoorDash, who were able to become partners with supermarket chains and get their share of this US\$800 billion market (CNN, 2018).

Even with these online services that made grocery shopping so much more convenient, these titans of industry still could not disrupt the whole user experience completely. And then in late 2016 Amazon introduced its latest project, Amazon Go.

Amazon Go is a grocery/convenience store where customers can pick up any goods they want from the store and then walk out without going through a cashier. To be more precise, it is the world's first cashier-less store! Many of you must be wondering how does this actually work? What kind of technology do they use

มาใช้เพื่อให้ลูกค้าสามารถสั่งของและรอรับที่บ้านได้เลย หรือสำหรับคนที่ไม่สะดวกรอที่บ้านก็สามารถใช้บริการ Click and Collect สั่งซื้อของออนไลน์ และขับรถมารับของที่สั่งโดยไม่ต้องลงจากรถด้วยซ้ำ และนี่ยังเป็นโอกาสสำหรับสตาร์ทอัพหลายๆ เจ้า อย่างเช่น Instacart, Doordash ที่เข้ามาเป็นพาร์ทเนอร์กับ Supermarket Chain ทั้งหลาย และได้รับส่วนแบ่งตลาดซึ่งมีมูลค่าถึง 8 แสนล้านเหรียญสหรัฐ (CNN, 2018)

อย่างไรก็ตามแม้ว่ายักษ์ใหญ่อย่างเช่น Walmart หรือ Target จะมีบริการออนไลน์เพื่อให้นักช้อปปิ้งสะดวกสบายขึ้น แต่ก็ยังไม่อาจก้าวข้ามการปฏิวัติ หรือ Disrupt ประสิทธิภาพ Grocery Shopping ได้อย่างสมบูรณ์แบบจนกระทั่งเมื่อปลายปี พ.ศ. 2559 ที่ Amazon ออกมาประกาศโปรเจกต์ใหม่ล่าสุดที่จะเปลี่ยนประสิทธิภาพ Grocery Shopping ได้อย่างสิ้นเชิง นั่นก็คือ Amazon Go

Amazon Go คือร้านสะดวกซื้อที่เราสามารถเดินเข้าไปหยิบของหรืออาหารที่เราต้องการและเดินออกมา

เราอาจได้ยินข่าวใหญ่อีกข่าวหนึ่งในวงการ Tech นั่นคือ Amazon ตัดสินใจซื้อกิจการ Whole Foods ซึ่งเป็นซูเปอร์มาร์เก็ตที่เน้นขายของสดที่มีคุณภาพรวมไปถึงอาหารและสินค้าออร์แกนิก เมื่อกลางปี พ.ศ. 2560 ซึ่งแน่นอนว่าสินค้าจะมีราคาสูงกว่าซูเปอร์มาร์เก็ตที่เน้นเรื่องความประหยัดอย่าง Walmart ค่อนข้างมากซึ่งหลังจาก Amazon เข้ามาซื้อกิจการ ทีมงานก็ได้ดำเนินการในเรื่อง Online Grocery ทันที โดยสมาชิก Amazon Prime สามารถได้รับสินค้าภายใน 2 ชั่วโมงหลังจากสั่งซื้อสินค้า Whole Foods จากช่องทางออนไลน์ และยังมีไม่มีค่าจัดส่งใดๆ อีกด้วย หลังจากดีลนี้เกิดขึ้น

to detect and charge only the goods that we actually intend to purchase?

The customer journey begins first with an Amazon account. You then download the Amazon Go application to get your personal barcode that you scan at the store entrance. Once inside the store, you'll be surrounded by computer vision, cameras, sensors and AI that will analyse your moves to see which goods you decide to keep or put back on the shelf. Then you walk out the door. A short while later, you'll receive a receipt for charges to your Amazon account.

The first Amazon Go store opened in December 2016 in Seattle, Washington, but only to Amazon employees. In January 2018, Amazon opened its first store to the general public and now operates four in total in the US. It plans to open 3,000 cashier-less stores by 2021, according to a report by Bloomberg.

AMAZON'S JUMP INTO THE GROCERY INDUSTRY FORCED ALL THE BIG PLAYERS TO TAKE NOTICE.

เลยโดยไม่ต้องผ่านแคชเชียร์ หรือถ้าพูดให้ถูกคือไม่มีแคชเชียร์อยู่ในร้านเลยแม้แต่เครื่องเดียวหลายคนอาจสงสัยว่า Amazon Go ทำได้อย่างไรใช้เทคโนโลยีตัวไหนกันแน่ในการคิดเงินค่าสินค้าที่เราหยิบกลับบ้าน

เริ่มแรกของ Customer Journey คือผู้ใช้ต้องมีบัญชี (Account) ของ Amazon ก่อน แล้วดาวน์โหลดแอปพลิเคชันของ Amazon Go เพื่อที่จะใช้บาร์โคดสแกนเข้าไปในร้าน จากนั้นทั้ง AI, Computer Vision และเซนเซอร์ต่างๆ ที่ติดตั้งอยู่ในร้านจะทำการประมวลผลอย่างชาญฉลาดว่าผู้ใช้แต่ละคนหยิบของชิ้นใดไปบ้าง และเจ้าเซนเซอร์พวกนี้ยังรู้ด้วยเวลาที่เราเปลี่ยนใจวางคืนของที่เรายืมมาแล้ว มันก็จะลบสินค้าจาก Virtual Cart ไปด้วย ซึ่ง Amazon Go สาขาแรกเปิดให้เฉพาะพนักงาน Amazon ใช้บริการเท่านั้นเมื่อเดือนธันวาคม ปี พ.ศ. 2559 ที่เมือง Seattle รัฐ Washington แต่เพิ่งเปิดให้คนทั่วไปสามารถใช้บริการได้เมื่อเดือนมกราคม พ.ศ. 2561 และเปิดสาขาที่ 2 เมื่อเดือนสิงหาคมที่ผ่านมา

ไม่นาน Target ก็ได้เข้าซื้อกิจการบริษัทสตาร์ทอัพ Shipt ที่ให้บริการซื้อและจัดส่ง Grocery ให้ถึงบ้านภายในวันนั้นๆ (Same-Day Delivery) และเราก็ยังได้ข่าวอีกว่า ยักษ์ใหญ่อย่าง Walmart กำลังแอบพัฒนาเทคโนโลยีที่มีความใกล้เคียงกับ Amazon Go อยู่อีกด้วย ซึ่งถ้าคิดเล่นๆ เราอาจจะเห็น Whole Foods ที่ไม่มีแคชเชียร์แม้แต่เครื่องเดียวในอนาคตอันใกล้ก่อนใครๆ ก็เป็นไปได้

เรียกได้ว่าหลังจาก Amazon กระโดดเข้ามาเล่นใน Grocery Industry อย่างเต็มตัว เหล่าซูเปอร์มาร์เก็ตและผู้เล่นต่างๆ ในอุตสาหกรรมนี้ต่างมีความตื่นตัวสูงและจากการขยับตัวของยักษ์ใหญ่หลายๆ เจ้าอย่างรวดเร็วในช่วงระยะเวลาสั้นๆ ทำให้สามารถมั่นใจได้เลยว่าเราจะได้เห็นการเปลี่ยนแปลงไปอย่างสิ้นเชิงของ Grocery Shopping ในเร็ววันอย่างแน่นอน ■

In June 2017 Amazon acquired Whole Foods, the popular grocery chain that sells quality fresh food and organic products, where average prices are higher than other market players like Walmart, who emphasise savings. Right after the acquisition, Amazon took action on the delivery game by offering Amazon Prime members a guaranteed two-hour home delivery without any extra charge. Shortly after the deal, Target reacted to the Amazon/Whole Foods merger by acquiring Shipt, an online grocery delivery service startup that offers same-day delivery. Moreover, there's news flying around that Walmart is secretly developing technology similar to Amazon Go. There might be a chance we see Whole Foods go cashier-less before anyone else in the industry.

Amazon's jump into the grocery industry forced all the big players to take notice. That's why we're seeing traditional supermarket chains investing heavily on digital and technology side. From the big moves these giants have made in such a short amount of time, we can be certain that the grocery and convenience retail industries will be disrupted completely in the near future. ■

HUMAN RESOURCES

REWARDING FAILURE

ให้รางวัลกับความล้มเหลว

“ที่ Google เรามี Policy ที่จะทดลองและฉลองความล้มเหลว” อีริก ชมิทต์ กล่าวไว้ เมื่อ Google ได้พัฒนา Google Wave แล้วล้มเหลวอย่างไม่เป็นท่า

When Eric Schmidt, Google’s former executive chairman launched Google Wave, he said: “Our policy [at Google] is we try things. We celebrate our failures.”

The initiative failed spectacularly.

Text: Pornthip Kongchun
COO & Co-Founder of Jitta

มีอีกหลายผลิตภัณฑ์ค่ะที่ Google ลองทำออกมาแล้วไม่ได้ไปต่อ เช่น Google+ หรือ Google Buzz แต่สิ่งที่ผู้บริหารพ่ารุ่นพี่คือ คุณล้มเหลวได้เสมอ แต่คุณจงเรียนรู้จากมันเพื่อที่จะทำครั้งต่อไปให้ดีกว่า “Fail fast, fail better”

บริษัทเทคโนโลยีหรือสตาร์ทอัพทั่วโลกสนับสนุนและให้พนักงานมีอิสระที่จะคิดค้นและกล้าที่จะ “ล้มเหลว” หรือรับความเสี่ยงจากการคิดค้นทำอะไรใหม่ๆ เพราะเป็นองค์ประกอบสำคัญในการสร้างนวัตกรรม

แต่ในโลกของความเป็นจริงทำยากมาก เพราะผู้บริหารเองก็ถูกโปรแกรมความคิดไว้ว่า ความล้มเหลวเป็นตราบาปและพนักงานเองก็ไม่มีใครอยากรับความเสี่ยง เพราะกลัวว่าจะมีผลกระทบกับการประเมินผลงาน ค่าตอบแทน หรือแม้กระทั่งอาจถูกไล่ออกได้

There are many other products launched by Google that did not succeed such as Google+ or Google Buzz. But Google executives have always said that failure is tolerated as long as you learn from it, and what you do after that is better. “Fail fast, fail better” is the motto.

Technology companies and startups around the world give their staff the freedom to innovate and “fail”, accepting the risks of a new invention, because this is a key component of innovation.

However, this is very difficult to execute in the real world where executives are hardwired for immediate successes and staff are reticent to take risks over fears of how failure will affect their employment review, salary and bonuses, or even their continued employment.

The boss is the main figure pushing innovation. But a Harvard Business School survey found that even when a boss says, “It’s OK to fail”, when failure actually occurs, the boss will sharply criticise his team 70-90% of the time. Mostly, there will be grumbles about wasting money, resources and time on the failed project, so a culture of daring to take risks does not arise.

Therefore, we suggest that an efficient “Culture of Failure” should be created.

GOALS THAT DON'T MAKE THE TARGETS OF OKR

Objectives and key results (OKR) emphasises staff hitting their targets with the desired outcomes. Employees who hit their targets 70-80% of the time are considered successful - they need not make 100%. But most staff are afraid to set high OKR targets over the fear that missed targets will impact their career assessments. Corporations should thus emphasise support for staff members to be bold in their actions. A mindset that allows for failure is acceptable, as long as there is learning and a mechanism for measuring improvement.



เจ้านายคือตัวละครหลักที่จะผลักดันวัฒนธรรมนี้ แต่เมื่อ Harvard Business School ไปสำรวจก็พบว่า แม้ปากจะพูดว่า โอเค! คุณล้มเหลวได้ แต่เมื่อเกิดขึ้นแล้วเจ้านายก็รับไม่ได้และตำหนิลูกน้องมากถึง 70-90% เลยทีเดียว ส่วนใหญ่ก็จะบ่นเรื่องการสูญเสียงบประมาณ ทรัพยากร และเสียเวลาไปกับสิ่งนั้นๆ สุดท้ายวัฒนธรรมของการกล้าคิดกล้าทำก็ไม่เกิด

ดังนั้นจึงนำแนวทางปฏิบัติในการสร้างวัฒนธรรมการล้มเหลว (A Culture of Failure) ให้มีประสิทธิภาพมาแนะนำดังนี้

AN EFFICIENT “CULTURE OF FAILURE” SHOULD BE CREATED.

การตั้งเป้าที่ไม่ถึงเป้าของ OKR

OKR หรือ Objectives and Key Results นั้นจะเน้นให้พนักงานได้ตั้งเป้าหมายและทำให้เกิดผลลัพธ์ที่ต้องการ โดยจะผลักดันให้มีการตั้งเป้าหมายท้าทายหากพนักงานทำได้ 70-80% ไม่ต้องถึง 100% ก็ถือว่าบรรลุเป้าแล้ว แต่พนักงานส่วนใหญ่มักกังวลและไม่กล้าตั้งเป้า OKR ไว้สูง เพราะกลัวว่าหากไม่สำเร็จจะมีผลต่อการประเมินงาน ดังนั้นองค์กรจึงต้องแยกสองส่วนนี้ออกจากกัน โดยเน้นสนับสนุนให้พนักงานกล้าคิดกล้าทำ และมี Mindset ให้การล้มเหลวเป็นเรื่องที่ยอมรับได้ตราบดีที่คุณได้เรียนรู้และทำให้ดีกว่าเดิม

การพัฒนาด้วย Lean Startup

แบ่งให้เป็นทีมเล็กๆ เพราะจะคล่องตัวกว่าและทำต้นแบบ (Prototype) และทดสอบไอเดียได้เร็ว ให้นำแนวคิดแบบ Design Thinking มาทำต้นแบบเพื่อให้สามารถตอบใจต่อความต้องการของผู้บริโภคได้อย่างแท้จริง ไม่ใช่ทำเพื่อตอบใจองค์กรเราเท่านั้น และที่สำคัญนำแนวคิดการพัฒนาแบบ Lean Startup ที่เน้นการสร้าง วัตถุประสงค์ และเรียนรู้ (Build-Measure-Learn) มาใช้เพื่อให้เกิดผลิตภัณฑ์ได้ไวเมื่อผิดพลาดก็แก้ไขปรับปรุงโปรเจกต์ได้ทันที

ขั้นสุดก่อนตายด้วย Premortem

ก่อนที่โปรเจกต์จะเริ่ม ทีมงานของ Google จะมารวมตัวกันเพื่อที่จะคุยว่าจะมีจุดอ่อนที่ทำให้โปรเจกต์นี้ล้มเหลวได้อย่างไร กระบวนการนี้คือการทำ Premortem คิดค้นโดย Gary Klein โดยมีไอเดียมาจากการทำชันสูตรศพ (Postmortem) เขาคิดว่าเรารู้ดีกว่าไหมที่เราชันสูตรหาสาเหตุแนวโน้มการตายกันก่อน ดีกว่าตายแล้วค่อยมาพลิกศพหาต้นตอ

การกำ Premortem มี 3 ส่วนหลักๆ ดังนี้

- (1) การระดมสมองเพื่อหาสาเหตุที่จะทำให้ตายได้ เน้นการตั้งคำถามหรือสมมติเหตุการณ์
- (2) เลือก 5-10 ปัญหาที่มีแนวโน้มที่จะผิดพลาดหรือมีความเสี่ยง และสร้างผลกระทบมากที่สุด
- (3) หาหนทางแก้ไขไว้ล่วงหน้า เพื่อป้องกันไม่ให้เกิดหรือเพื่อให้เกิดผลกระทบน้อยที่สุด

สตาร์ทอัพที่ประสบความสำเร็จของโลก เช่น Airbnb, Uber และ SpaceX ล้วนแต่แลกมาด้วยความล้มเหลวนับครั้งไม่ถ้วน แต่การจัดการกับความล้มเหลวต่างหากที่พวกเขาทำได้ดี

หากคนในองค์กรท้อถอย แนะนำให้อ่านแนวคิดของโทมัส อัลวา เอดิสัน ผู้สร้างนวัตกรรมเปลี่ยนโลกค่ะ “ผมไม่ได้ล้มเหลว แต่ผมค้นพบวิธีที่ไม่ได้ผล 10,000 ครั้งเท่านั้น”

แล้วเจอกันฉบับหน้าค่ะ ขอไปชนแก้วฉลองกับความล้มเหลวก่อน! ■

DEVELOPING WITH THE LEAN STARTUP METHOD

Divide into small teams that are more flexible and make rapid prototypes to test the idea. Use “design thinking” for the prototype so it genuinely meets the specific needs of consumers, rather than the corporation. Most importantly, use the idea to develop in a “lean startup” fashion. This emphasises “build-measure-learn” to create the project rapidly. If mistakes are made, the project can be immediately amended.

PREMORTEM

Before a project kicks off, the Google team will come together to talk through a project to spot weak points that could cause it to fail. This “premortem” process was invented by Gary Klein. He thought it was important to do a forensic analysis before death rather than after.

THE THREE MAIN PARTS OF THE PREMORTEM ARE AS FOLLOWS:

- (1) Brainstorm on the probable causes of death, emphasising questions or assumptions.
- (2) Choose five to ten problems that lead to mistakes or risks with the greatest impact.
- (3) Find ways to solve them in advance to prevent them from happening or to minimise the impact.

Successful global startups such as Airbnb, Uber or SpaceX have all tempered their success with multiple failures. It is in fact the management of failure that allowed these companies to succeed.

The more despairing types are advised to take the advice of famed US inventor Thomas Edison:

“I have not failed. I've just found 10,000 ways that won't work.”

See you in the next issue - don't forget to toast your failures! ■



GLOBAL HUB

ISRAEL : OVERCOMING OBSTACLES TO BECOME THE STARTUP NATION

อิสราเอลเป็นประเทศที่ถูกท้าทายจากธรรมชาติ เพราะเต็มไปด้วยทะเลทรายอันแห้งแล้ง ไม่ได้รุ่มรวยทรัพยากรธรรมชาติพอจะหนุนให้ประชากรอยู่อย่างสุขสบาย ทว่านั่นไม่ใช่ข้ออ้างของคำว่า “ทำไม่ได้” เพราะอิสราเอลหลายชีวิตจำกัดทุกอย่างด้วยความคิดสร้างสรรค์ ขุมความรู้ และความมุ่งมั่นของประชากรกว่า 8.3 ล้านคนที่ร่วมกันผลักดันให้ประเทศที่มีเนื้อที่เพียง 20,770 ตารางกิโลเมตร ก้าวไปข้างหน้าอย่างไม่แพ้ใคร โดยเฉพาะด้านสตาร์ทอัพ ที่อิสราเอลได้รับการยกย่องให้เป็นหนึ่งใน “Startup Nation” ของโลก

ความแข็งแกร่งของอิสราเอลอยู่ที่เทคโนโลยี ที่คิดค้นและพัฒนาขึ้นจากอุปสรรคใหญ่ในการใช้ชีวิต โดยเฉพาะการขาดแคลนแหล่งน้ำ ปริมาณน้ำฝนเฉลี่ยต่อปีก็อยู่ในระดับต่ำ อิสราเอลจึงพัฒนานวัตกรรมต่างๆ อาทิ การแยกเกลือออกจากน้ำทะเลและนำน้ำทะเลมา

The citizens of Israel have never allowed a lack of natural resources and thousands of square kilometres of desert land as an excuse for the words “can’t do”. Instead Israel has overcome these limitations with creative ideas, a database of knowledge and the dedication of its 8.3 million people. This has made a country of only 20,770 square kilometres to make unparalleled progress, especially in startups. So much so, that the country is known as one of the world’s leading “startup nations”.

Israel’s strength lies in technology discovered and developed from its geographical difficulties, particularly the lack of water sources. From 1901 to 2015, Israel’s average rainfall was only 22.26mm. Israel thus developed innovations such as desalination and distillation of sea water to make fresh water, as well as a drip-feed irrigation system giving nutrients and water to crops one drop at a time. These innovations

กลายเป็นน้ำจืด ระบบชลประทานน้ำหยด ซึ่งให้น้ำและสารอาหารที่จำเป็นแก่พืชผ่านสายที่ละหยด ช่วยประหยัดน้ำได้ราว 80% และช่วยเพิ่มผลผลิตได้ 30-50% โดย Netafim บริษัทผู้พัฒนาระบบชลประทานน้ำหยดครบวงจรซึ่งก่อตั้งเมื่อปีพ.ศ. 2508 ได้พัฒนา NetBeat ระบบคอมพิวเตอร์อัจฉริยะที่รวบรวมข้อมูลการเพาะปลูกแล้วส่งขึ้นสู่คลาวด์ ทำให้เกษตรกรสามารถตรวจสอบข้อมูลแบบเรียลไทม์ผ่านแอปพลิเคชัน นอกจากนี้อิสราเอลยังสร้างโรงงานบำบัดน้ำเสียเพื่อนำน้ำกลับมาใช้ในภาคการเกษตรด้วยนวัตกรรมเหล่านี้ทำให้อิสราเอลเป็นผู้เชี่ยวชาญการบริหารจัดการน้ำอันดับต้นๆ ของโลก ทั้งยังพัฒนาเทคโนโลยีด้านอื่น เช่น โครงการสถานีพลังงานแสงอาทิตย์อาซาลิมในทะเลทรายเนกฟ รวมทั้งก่อตั้ง Agricultural Research Organization (ARO) เพื่อค้นคว้า วิจัย และพัฒนานวัตกรรมเกษตรอีกด้วย

ทุกวันนี้อิสราเอลมีบริษัทสตาร์ทอัพอยู่ในตลาดหุ้น NASDAQ ของประเทศสหรัฐอเมริกามากที่สุดติด 1 ใน 3 ของโลก ส่วนเมืองเทลอาวีฟก็มีความหนาแน่นของสตาร์ทอัพมากที่สุดติด 1 ใน 5 ของโลก และเทคโนโลยีคือกลุ่มอุตสาหกรรมที่สร้างรายได้เข้าประเทศได้เป็นอันดับต้นๆ โดย GDP ของอิสราเอลในปี พ.ศ. 2560 อยู่ที่ราว 3.51 แสนล้านเหรียญ¹ ส่วนค่าเฉลี่ยรายได้ต่อหัวประชากรอยู่ที่ 40,286 เหรียญ²

1 <https://tradingeconomics.com/israel/gdp>
2 <https://countryeconomy.com/gdp/israel?year=2017>

have decreased water needs by about 80%, while incredibly increasing crop yields by 30-50%. Netafim, a company developing drip-feed irrigation systems, has developed NetBeat, a smart computer system that consolidates cloud-based farming data that farmers can access in real time through an application. Israel also has built effluent treatment plants whose output is returned for the use by the agriculture sector. This has given Israel water management expertise of a global first rank. The country also has developed other technologies such as the Ashalim Solar Power Station in the Negev Desert, and has founded the Agricultural Research Organization (ARO) to research and develop agricultural innovation.

As startups begin to be seen as the engine to invent new products and services that cater to modern lifestyles, Israel's background of creative ideas and technological know-how became a decisive factor in supporting the growth and rapid expansion of startups, giving the country the reputation of the startup nation.

Now Israel is among the top three countries with startups listed on the tech-driven US-based NASDAQ Stock Market, while its second-largest city Tel Aviv is one of the world's top five startup cities. On top of this, many global IT and tech giants such as Google, Facebook, Apple, Alibaba, Intel, IBM, Microsoft, Salesforce and PayPal have set up shop in Israel, reflecting their

IN NUMBERS

6,058

6,058 ราย : จำนวนสตาร์ทอัพในอิสราเอล ซึ่งมีธุรกิจหลากหลาย เช่น ฟินเทค ผู้ดูแลไอ-คอมเมิร์ซ สุขภาพ ฯลฯ
ที่มา: <https://finder.startupnationcentral.org/>

6,058: Number of Israeli startups in fields as diverse as fintech, food tech, e-commerce and health
<https://finder.startupnationcentral.org/>

18 ราย : จำนวนสตาร์ทอัพอิสราเอลที่เป็น "Unicom" มีมูลค่ากิจการทะลุ 1 พันล้านเหรียญ
ที่มา : <http://nocamels.com/2018/06/unicorns-companies-israel-valuation-1-billion/>

18: Number of Israeli startups which are unicorns with company values of over US\$1 billion
<http://nocamels.com/2018/06/unicorns-companies-israel-valuation-1-billion/>

313 บริษัท : จำนวนบริษัทข้ามชาติที่ก่อตั้งสำนักงานในอิสราเอล
ที่มา : <https://finder.startupnationcentral.org/>

313: Multinational corporations who have opened offices in Israel
<https://finder.startupnationcentral.org/>

1.53 หมื่นล้านเหรียญ : มูลค่าที่ Intel ซื้อกิจการ Mobileye สตาร์ทอัพที่พัฒนาระบบช่วยเหลือผู้ขับขี่ขั้นสูง (Advanced Driver-Assistance Systems-Adas) ซึ่งเป็นมูลค่าเข้าซื้อกิจการที่สูงสุดของอิสราเอลในปี พ.ศ. 2560
ที่มา: <http://nocamels.com/2017/03/why-intel-buys-mobileye-exit/>

US\$15.3 billion: Intel's valuation of Mobileye, a startup developing advanced driver-assistance systems (ADAS), the biggest acquisition in Israel in 2017
<http://nocamels.com/2017/03/why-intel-buys-mobileye-exit/>



รายงานของ Start-Up Nation Central (SNC) หน่วยงานไม่แสวงหาผลกำไรที่ติดตามอุตสาหกรรมเทคโนโลยีของอิสราเอล เผยว่า ปี พ.ศ. 2560 อิสราเอล มีสตาร์ทอัพเกิดใหม่ 700 ราย ปิดตัว 408 ราย เทียบกับปี พ.ศ. 2557 ที่มีสตาร์ทอัพเกิดใหม่ 1,001 ราย ปิดตัว 221 ราย ซึ่ง Aviv Alper หัวหน้าคณะวิจัยของ SNC กล่าวว่า จำนวนสตาร์ทอัพที่ลดลงในช่วง 3 ปีที่ผ่านมาเป็นสัญญาณว่าระบบนิเวศของสตาร์ทอัพเริ่มมีความมั่นคงขึ้น เห็นได้จากมูลค่าการระดมทุน 10-20 ล้านดอลลาร์ หรือที่เรียกว่า รอบ “Scale-Up” มีการเติบโตกว่า 2 เท่าในช่วงครึ่งปีแรกของปี พ.ศ. 2561 ซึ่งมี 53 ดีล เทียบกับ 22 ดีลในช่วงครึ่งปีแรกของปี พ.ศ. 2558

ด้าน Meir Valman นักวิเคราะห์วิจัยอาวุโสของ SNC เผยว่า ยิ่งสตาร์ทอัพอิสราเอลเกิดน้อยลงเท่าไร มูลค่าการระดมทุนก็มากขึ้นเท่านั้น สอดคล้องกับตัวเลขการระดมทุนช่วงครึ่งปีแรกของปี พ.ศ. 2561 ที่บริษัทด้านเทคโนโลยีของอิสราเอลระดมทุนไปได้แล้วรวม 2.42 พันล้านเหรียญ ใน 260 รอบการระดมทุน ส่งผลให้กลายเป็น “การระดมทุนที่สูงที่สุด” ในช่วงครึ่งแรกของปีนับตั้งแต่ปี พ.ศ. 2558 รายงานยังเผยด้วยว่า ค่าเฉลี่ยมูลค่าการระดมทุนของบริษัทเทคโนโลยีของอิสราเอล ครึ่งแรกของปีนี้อยู่ที่ 5 ล้านดอลลาร์ เพิ่มขึ้นจาก 2 ล้านดอลลาร์ในช่วงครึ่งแรกของปี พ.ศ. 2558 หรือโตราว 150%

สำหรับ 6 เดือนแรกของปีนี้ มี 43 บริษัทสตาร์ทอัพของอิสราเอลที่ “Exit” เป็นการควบรวมกิจการ 40 แห่ง และออก IPO เข้าตลาดหุ้น NASDAQ 3 แห่ง ซึ่งทั้ง 43 แห่งระดมทุนรวมกันได้ทั้งหมด 1.71 พันล้านเหรียญ และนับตั้งแต่ปี พ.ศ. 2557 ถึงกลางปีนี้ มีบริษัทข้ามชาติ 117 แห่งที่ก่อตั้งศูนย์ R&D ในอิสราเอล หรือเฉลี่ย 23.4 แห่งต่อปี

ปัจจัยที่หนุนให้สตาร์ทอัพของอิสราเอล ประสบความสำเร็จมีด้วยกันหลายประการ คือ

1. ความจำเป็นในการพึ่งพาตัวเอง

เนื่องจากอิสราเอลอยู่บนพื้นที่ที่มีความละเอียดอ่อนทางการเมือง ทำให้ยากต่อการพึ่งพิงการค้าระหว่างประเทศ อิสราเอลจึงเน้นพัฒนาทรัพยากรบุคคลที่มีคุณค่ามากที่สุด เพื่อให้คิดค้นพัฒนาเทคโนโลยีและนวัตกรรม

2. การทำงานหนัก

การอยู่ในสภาพภูมิประเทศที่ไม่ค่อยเอื้อต่อการดำรงชีวิตทำให้ชาวอิสราเอลมีสัญชาตญาณการเอาตัวรอดและทำงานหนัก โดยอยู่บนฐานความคิดที่ว่า “ไม่มีอะไรเป็นไปไม่ได้”



faith in the country's infrastructure and technological potential. Technology is one of the leading contributors to the country's revenues, with Israel's GDP in 2017 at about US\$351 billion and a per capita GDP of US\$40,286 (1.3 million baht).

A report by the non-profit Start-Up Nation Central (SNC), which tracks Israel's technology sector, stated that in 2017 Israel had 700 new startups, while 408 had closed, compared to 2014, when 1,001 startups opened and 221 closed. Aviv Alper, Head of Research at the SNC, said that the number of startups declining over the last three years was a sign that the startup ecosystem was becoming more secure. This could be seen from the value of capital raised at US\$10-20 million, a round of “scale-up” with growth more than doubling in the first half of 2018 at 53 deals, compared to 22 deals in the first half of 2015.

Meir Valman, senior analyst at SNC, noted that as the number of Israeli startups fell, the value of capital raised increased, consistent with the numbers of capital raised in the first half of 2018, where Israeli tech companies were able to raise US\$2.42 billion in 260 rounds of fundraising, the highest level of capital raised in a first half since 2015. The report also disclosed that the average value of capital raised by an Israeli tech company in the first half of the year

was US\$5 million, an increase from US\$2 million in the first half of 2015, translating into growth of around 150%.

In the first six months of this year, 43 Israeli startups “exited” with 40 of them merging and 3 holding IPOs on the NASDAQ. The 43 startups raised a combined total of US\$1.71 billion compared to the same period of 2017, which saw 10 companies issue IPOs and 53 make merger deals, raising a total of US\$4.75 billion. From 2014 to the middle of this year, 117 multinationals have set up R&D centres in Israel, an average of 23.4 per year.

THERE ARE MANY FACTORS SUPPORTING THE SUCCESS OF ISRAELI STARTUPS. THESE INCLUDE:

1. THE NECESSITY OF SELF-RELIANCE: As Israel is located in a politically sensitive region, not having allies on its borders has made it difficult to rely on international trade. Israel has thus stressed the development of valuable human resources to develop technology and innovations, which are borderless and essential for the modern world.

2. WORK ETHIC: A country unfavourable to living has given Israelis a strong survival instinct and work ethic, based on the idea that “nothing is impossible”. Ziv Aviram, CEO



3. ความซื่อตรงและความโปร่งใส

ลักษณะนิสัยอย่างหนึ่งของชาวอิสราเอลคือมีความซื่อตรงซึ่งพวกเขา นำสิ่งนี้มาใช้ในการทำธุรกิจ ทำให้เกิดความเชื่อมั่นไว้วางใจระหว่างกันนำไปสู่การเป็นพันธมิตรระยะยาว

4. ความเข้มแข็งของชุมชนสตาร์ทอัพ

องค์กรใหญ่ Venture Capital (VC) หรือผู้ประกอบการ ต่างก็ช่วยเหลือกันเพื่อให้วงการสตาร์ทอัพเข้มแข็ง “ระบบนิเวศของสตาร์ทอัพในอิสราเอลคือชุมชนที่สนับสนุนช่วยเหลือกันใครที่ประสบความสำเร็จแล้วก็จะถ่ายทอดความรู้ให้สตาร์ทอัพรุ่นหลัง” Guy Franklin ผู้ก่อตั้ง Israeli Mapped in NY บอกกล่าว

5. การลงทุนด้านวิจัยและพัฒนา(R&D)

Dagan Alony ที่ปรึกษาฝ่ายเศรษฐกิจและการค้าสถานเอกอัครราชทูตอิสราเอลประจำประเทศไทย กล่าวในการบรรยาย “The Roots of Israeli Ecosystem Success” ในงาน U.REKA Open House & Ideation Bootcamp 2018 ว่าอิสราเอลมีส่วนการลงทุนด้านการวิจัยวิทยาศาสตร์และนวัตกรรมในปี พ.ศ. 2559 ที่ 4.3%ของGDP ซึ่งสูงกว่าประเทศสหรัฐอเมริกา ประเทศฟินแลนด์ และประเทศเยอรมนี

6. การส่งเสริมจากรัฐบาล

เช่น จัดตั้ง Technology Transfer Organisation (TTO) นำเทคโนโลยีในห้องทดลองมาก่อให้เกิดผลทางเศรษฐกิจ ลงทุนและพัฒนาเทคโนโลยีและนวัตกรรมขั้นสูง (Deep Tech) ลงทุนร่วมกับ VC ในสัดส่วนเกือบครึ่ง และค้นหาสตาร์ทอัพเพื่อเข้าร่วมโครงการบ่มเพาะสตาร์ทอัพ เป็นต้น

ด้วยปัจจัยต่างๆ เหล่านี้ที่ผสมผสานเข้าด้วยกันอย่างกลมกล่อมทำให้อิสราเอลสามารถสร้างตัวเองจากศูนย์กระทั่งผงาดขึ้นสู่การเป็น Startup Nation กลายเป็นต้นแบบการบ่มเพาะสตาร์ทอัพระดับโลกได้อย่างน่าภาคภูมิใจ ■

of Mobileye, a company acquired by Intel for US\$15.3 billion, said that Israeli engineers are inspired by problems that seem impossible to solve, but with persistence, could be solved.

3. HONESTY AND TRANSPARENCY: One trait of Israeli people is honesty, which they bring to business. When there is honesty and transparency with staff, vendors and customers, this creates confidence and trust, leading to long-term partnerships.

4. STRENGTH OF THE STARTUP COMMUNITY: Large venture capital (VC) companies and entrepreneurs help each other strengthen the startup sector. “Israel’s startup ecosystem is a community where people help each other. Those who achieve success share their knowledge with younger startups,” says Guy Franklin, founder of Israeli Mapped in New York.

5. INVESTMENT IN R&D: Dagan Alony, Economic and Trade Advisor to the Israeli Embassy in Thailand, gave a lecture on “The Roots of Israeli Ecosystem Success” at the U.REKA Open House & Ideation Bootcamp 2018 event. He said that Israel’s proportion of investment in R&D and innovation in 2016 was 4.3% of the country’s GDP, higher than the US, Finland and Germany.

6. GOVERNMENT PROMOTION WITH CLEAR STRATEGIES: Israel established the Technology Transfer Organisation (TTO) to take technology from the laboratory to get economic results. There is investment in deep tech and an almost 50/50 joint investment with VCs. If a startup is successful, it may purchase its shares from the state to have management rights. It also looks for promising startups to join its incubator program.

These factors combined seamlessly have enabled Israel to proudly establish itself as a hub, and even become the “startup nation”, a global model for startup incubation. ■

ISRAELI FILES



Bancor สตาร์ทอัพสายสกุลเงินดิจิทัล ที่ในปี พ.ศ. 2560 ระดมทุนได้ 153 ล้านเหรียญจาก Initial Coin Offering (ICO) ภายในเวลา 3 ชั่วโมง และในเดือนเมษายนปีนี้ก็ออกกระเป๋าตังค์สกุลเงินดิจิทัลที่สามารถแลกเปลี่ยนได้กว่า 100 สกุลเงิน

Bancor - A digital money startup that raised US\$153 million from a 2017 initial coin offering (ICO) in just three hours. In April this year, the company launched a digital wallet capable of exchanging over 100 currencies.



Lemonade ธุรกิจสตาร์ทอัพด้านประกันที่ใช้เทคโนโลยีปัญญาประดิษฐ์ (AI) และแชทบอทมาให้บริการลูกค้า ซึ่งปลายปี พ.ศ. 2560 ระดมทุนได้ 120 ล้านเหรียญจาก SoftBank Group ทำให้มีมูลค่าระดมทุนรวม 180 ล้านเหรียญ

Lemonade - An insurance startup using AI and chatbots to provide customer service. At the end of 2017, it raised US\$120 million from SoftBank Group to bring its total funds raised to US\$180 million.



Vayyar Imaging เป็นเทคโนโลยีที่มองเห็นผ่านวัตถุต่างๆ เช่น ของเหลว เนื้อเยื่อมนุษย์ แล้วประมวลผลเป็นภาพ 3 มิติ สามารถนำไปใช้ในหลายอุตสาหกรรม อย่างรถยนต์ ก่อสร้าง การแพทย์ ระดมทุนได้แล้วกว่า 80 ล้านเหรียญนับตั้งแต่ก่อตั้งในปี พ.ศ. 2554

Vayyar Imaging - This company emphasises technology that can see through various materials such as liquids and human tissue to process 3D images. These can be used in many industries such as automotive, construction and medicine. It has raised US\$80 million since its establishment in 2011.



CommonSense Robotics สตาร์ทอัพเทคโนโลยีค้าปลีกที่ใช้ AI และวิทยาการหุ่นยนต์ช่วยเตรียมส่งสินค้า มีรายงานว่า ปีนี้ Super-Pharm เซนร้านขายยาใหญ่สุดในอิสราเอล เลือกบริษัทให้ดำเนินการด้านโลจิสติกส์ โดยบริษัทระดมทุนไปได้แล้วกว่า 26 ล้านเหรียญ

CommonSense Robotics - A startup in retail technology using AI and robotics to prepare goods for shipment. There has been a report that Super-Pharm, Israel’s biggest drug store chain, has chosen the company to operate its logistics. So far, it has raised US\$26 million.

WELCOME
TO *Fabulous*
LAS VEGAS
NEVADA

F

a

tt

o

r

o

FATTORY

FOOD & DRINK

park 2 bar

SINCE
1999

FATTORY

FOOD & DRINK

park 2 bar

SINCE
1999



ON SITE

PUNNAWITHI CATERS TO THE DIGITAL LIFESTYLE

ย่านปทุมธานี ตอบโจทย์ ดิจิทัลไลฟ์สไตล์ครบวงจร

Text: Melada Tongsalee
Photos: Kittinan Sangkaniyom, Kittidech Charoenporn

เมื่อเหล่าสตาร์ทอัพมีการกิจมากมายในแต่ละวันอาจส่งผลต่อความเครียด จึงควรแบ่งเวลาพักหลังการทำงานหนักบ้าง แต่ด้วยสภาพการจราจรในกรุงเทพฯ หลังเลิกงานนั้นมหาโหดอยู่ไม่น้อย จะดีกว่าไหมหากจะมีสถานที่พักผ่อนที่ใช้เวลาเดินทางไม่ไกล และยังคงได้สัมผัสกับเพื่อนๆ แบบไม่ต้องเร่งรีบ

The various daily tasks involved with running a startup can be stressful so taking an occasional break is essential to your mental and physical well being. Bangkok's often unbearable rush-hour traffic can make travelling anywhere stressful. Wouldn't it be better to have a nearby space to meet your friends in a relaxed environment?

การเดินทางโดยใช้บริการรถไฟฟ้าจึงเป็นการเดินทางที่ตอบโจทย์คนเมือง นักลงทุน และสตาร์ทอัพรุ่นใหม่ได้ตรงจุดที่สุด เส้นทางจากสถานีรถไฟฟ้าปทุมธานีเรื่อยไปจนถึงส่วนต่อขยายอ่อนนุช-แบร์รี่นั้นเป็นสถานีตรงกลางระหว่างสถานีบางจากกับสถานีอุดมสุข ซึ่งติด 1 ใน 10 ย่านนวัตกรรมของสำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (องค์การมหาชน) หรือ NIA โดยได้ร่วมกับ บมจ.ทรู คอร์ปอเรชั่น เลือกให้โซนนี้เป็นแหล่งพัฒนาองค์ความรู้ด้านวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยี นวัตกรรม และสิ่งแวดล้อม ผนึกกำลังสร้างความแข็งแกร่งให้ก้าวขึ้นเป็นศูนย์กลางเศรษฐกิจดิจิทัลระดับภูมิภาค

เริ่มปักหมุดจุดเริ่มต้นที่สถานีรถไฟฟ้าปทุมธานี ซึ่งพื้นที่โซนนี้กลายเป็นทำเลทองอีกแห่งหนึ่งของกรุงเทพฯ เพราะมีบริษัทอสังหาริมทรัพย์ชื่อดังและบริษัทร่วมทุนต่างๆ พวกกันจับจองที่ดินเพื่อตอกเสาเข็มทำโครงการคอนโดรวมสถานีกว่า 16 โครงการ

จากสถานีรถไฟฟ้าบีทีเอสปทุมธานีจะมีทางเชื่อมต่อแบบสกายวอล์ก สามารถเดินเข้ามาที่ Whizdom 101 (วิสดอม วัน-โอ-วัน) ในเวลาเพียง 5 นาที ซึ่งเป็นโครงการมิกซ์ยูสประกอบด้วยที่อยู่อาศัย ออฟฟิศ รีเทล และสปอร์ตคลับ แม้ว่าโครงการมีกำหนดแล้วเสร็จปลายปีนี้ แต่ก็เป็นที่สนใจของนักลงทุนและสตาร์ทอัพทั้งคนไทยและต่างชาติไม่น้อย เพราะถือเป็นพื้นที่ที่มีศักยภาพในการยกระดับและพัฒนาคุณภาพชีวิตของผู้คนทั้งภายในโครงการและผู้คนโดยรอบ ภายในโครงการมีบริเวณพื้นที่สาธารณะที่เปิดโอกาสให้ทุกคนเข้ามาเติมเต็มไลฟ์สไตล์คนเมือง และมีบริเวณพื้นที่สีเขียวมากถึง 30% พร้อมให้เข้ามาพักผ่อนหย่อนใจ นอกจากนี้ยังมีส่วนของร้านค้า ร้านอาหาร ร้านกาแฟ ฟิตเนส

Bangkok's Punnawithi neighbourhood offers just that. Located along the BTS line - preferred by urbanites, investors and young startups - the area surrounding the Skytrain Station is one of 10 innovation zones selected by the National Innovation Agency (NIA) and True Corp as a hub for startups focusing on science, technology, innovation and the environment. The neighbourhood's strengths are being exploited to create a regional-level hub for the digital economy.

With the starting mark at Punnawithi station, this district has become a prime location for big real estate players and joint-venture companies who have bought up land to lay the foundation for over 16 condominium projects.

A five-minute walk via a skywalk links the BTS station to Whizdom 101, a mixed-use project combining residences, offices, retail outlets and sports clubs.

Even though this project is scheduled for completion this year, it has generated considerable buzz among Thai and foreign investors and startups because the site has the potential to provide quality of life upgrades for people living within the project or in the neighbourhood. Inside is a space that offers an opportunity for everyone to enjoy an urban lifestyle, which includes 30 % of dedicated green space for relaxation. Then there are shops, restaurants,

ย่านนวัตกรรมปทุมธานี : เป็น 1 ใน 10 ย่านที่สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (องค์การมหาชน) และ บมจ.ทรู คอร์ปอเรชั่น ยกให้เป็นแหล่งพัฒนาองค์ความรู้ด้านวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยี นวัตกรรม และสิ่งแวดล้อม เพื่อผลักดันให้ประเทศไทยก้าวขึ้นเป็นศูนย์กลางเศรษฐกิจดิจิทัลระดับภูมิภาคตามข้อตกลงที่ทั้งสององค์กรได้ลงนามไว้ร่วมกัน

Punnawithi innovation hub: One of 10 zones designated by the National Innovation Agency (NIA) and True Corp as a source to develop knowledge in science, technology and innovation, to push Thailand as a hub for the digital economy at the regional level, according to the MoU signed by both organisations.

Photo: <https://mqdc.com/whizdom101/th/home>



WHIZDOM 101

ที่อยู่ : 101 ถนนสุขุมวิท เขตพระโขนง กรุงเทพฯ 10260 โทร. 0-2012-4555

<https://mqdc.com/whizdom101>

Address: 101 Sukhumvit Road, Phra Khanong, Bangkok 10260, Tel. 0-2012-4555,

www.mqdc.com/whizdom101



TRUE DIGITAL PARK

ที่อยู่ : 101 ถนนสุขุมวิท เขตพระโขนง กรุงเทพฯ 10260 <http://www.true.digitalpark.com>

Address: 101 Sukhumvit Road, Phra Khanong, Bangkok 10260, www.true.digitalpark.com



▲ THINK SOCIETY: CO-WORKING SPACE & CAFÉ

สปอร์ตคลับ ลู่วิ่งจ็อกกิ้ง ลานปีจักรยานบนเส้นทางลอยฟ้า สระว่ายน้ำ และพื้นที่สำหรับค้นหาแรงบันดาลใจใหม่ๆ รวมไปถึงโซนที่ให้บริการตลอด 24 ชั่วโมง ซึ่งหมายถึงมันให้เป็นที่ Sleepless Community คราวนี้คนหลับยากหรือชอบนอนดึกก็สามารถแวะเวียนมานั่งทำงาน อ่านหนังสือ จิบกาแฟ หรือสังสรรค์กับแก๊งนอนดึกด้วยกันก็ยังได้

ภายในอาณาจักรของวิศวะด้อม วัน-โอ-วัน ยังมี True Digital Park จุดหมายปลายทางของคนดิจิทัล แหล่งรวมของนวัตกรรมและสตาร์ทอัพจากทุกมุมโลก และเป็นแรงขับเคลื่อนให้เกิด Smart City ส่งเสริมคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น ด้านในแบ่งพื้นที่เป็น 4 โซน ได้แก่ Co-working Space, Enterprise Space, Startup Innovation Space และ Events and Business Services Space พื้นที่แห่งนี้สร้างขึ้นเพื่อให้เป็นแหล่งสร้างสรรค์งานวิจัยนวัตกรรม มีศูนย์วิจัยและพัฒนา เน้นเรื่องของการสร้างดิจิทัลโรบอดิกส์ และคลาวด์ การสร้างสตาร์ทอัพ และเป็นแหล่งรวมผู้เชี่ยวชาญทั้งในและต่างประเทศ ที่สำคัญสามารถเชื่อมต่อ WiFi ได้ฟรีครอบคลุมทั้งโครงการ

ระหว่างที่รอสองโครงการนี้เปิดตัวแนะนำให้ไปนั่งทำงานที่ Think Society: Co-working Space & Café พลงๆ ก่อน ภายในมีพื้นที่ให้นั่งทำงาน สะดวกสบาย หรือหากต้องการประชุมกับทีมงานก็สามารถจองห้องเพื่อจัดประชุมได้ โดยมีห้องให้เลือกตั้งแต่จุได้ 5 คน ไปจนถึง 13 คน มีโปรเจกเตอร์และทีวีมอนิเตอร์ให้บริการ แต่มีค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมเล็กน้อย หากตั้งใจว่าจะเข้ามานั่งทำงานที่นี้บ่อยๆ การสมัครเป็นสมาชิกแบบรายเดือน 6 เดือน หรือ 1 ปี จะคุ้มกว่า เพราะจะได้ส่วนลดและของแถมที่เอื้อประโยชน์ต่อชาวสตาร์ทอัพ

หลังจากปลูกปั้นโอเดียมมาทั้งวันก็ถึงช่วงเวลาพักผ่อนกันบ้าง และที่ Aromdee Art Studio เป็นพื้นที่ที่เปิดรับผู้คนมาเรียนรู้และสร้างสรรค์ผลงานของตัวเองซึ่งเป็นขั้นพิเศษที่มีเพียงชิ้นเดียวในโลก มีทั้งการทำเซรามิก เครื่องประดับ และศิลปะด้านต่างๆ แต่ถ้ายังไม่หมดพลัง จะไปปลื้มลองประลองปัญญากันต่อที่ Battlefield Bangkok ก็ยังได้ แบดเทิลฟิลด์เป็นร้านบอร์ดเกมที่เปิดมานานกว่า 9 ปี มีจุดประสงค์เพื่อให้เป็นคอมมิวนิตีของคนชอบเล่นเกมประเภท Tabletop หรือเกมที่ต้องการ

coffee shops, fitness gyms, sports clubs, a jogging track, elevated cycling path, swimming pool and an open space area to seek inspiration, as well as a zone that provides 24-hour services. Insomniacs and night owls alike can sit, work, read, drink coffee or party with fellow night owls.

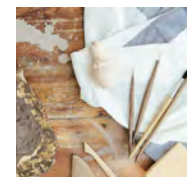
Inside Whizdom 101 is the **True Digital Park**, a destination for digital nomads and a source for innovation and startups from all over the world. It is a driver of the Smart City, and is divided into four zones: Co-working Space, Enterprise Space, Startup Innovation Space and Events and Business Services Space. These spaces have been built as a venue for research and innovation. There also is a Research and Development Centre that emphasises digital robotics, cloud computing, creating startups, and being a hub of expertise for startups both inside and outside Thailand. A free WiFi signal covers the entire project.



**THINK SOCIETY:
CO-WORKING SPACE
& CAFÉ**

ที่อยู่ : 101/2 ถนนสุขุมวิท เขตพระโขนง กรุงเทพฯ 10260
เปิด-ปิด : จันทร์-ศุกร์ 09.00-20.00 น. เสาร์-อาทิตย์
09.00-21.00 น. โทร. 0-2116-8915, 08-1659-3535
<https://www.facebook.com/thinksocietybangkok>

Address: 101/2 Sukhumvit Road, Phra Khanong, Bangkok 10260, Hours: Monday-Friday 9 am-8 pm, Saturday-Sunday 9 am-9 pm, Tel. 0-2116-8915, 08-1659-3535, www.facebook.com/thinksocietybangkok



**AROMDEE
ART STUDIO**

ที่อยู่ : 232/35 ถนนสุขุมวิท 101 ซอยปุนณวิถี 8 แขวงบางจาก เขตพระโขนง กรุงเทพฯ 10260 เปิด-ปิด : 10.30-19.00 น.
โทร. 08-0519-9566 <http://www.aromdeear.com>

Address: 232/35 Sukhumvit 101 Soi Punnavithi 8, Bang Chak, Phra Khanong, Bangkok 10260, Hours: 10.30 am-7 pm, Tel. 08-0519-9566, www.aromdeear.com

กระดานเล่นกันบนโต๊ะ จะได้มีพื้นที่สำหรับแลกเปลี่ยนความคิด และพบปะสังสรรค์กับเพื่อนที่คุ้นเคย หรือมาพบเพื่อนใหม่ๆ ที่เป็นคอเดียวกัน เกมชนิดนี้มีอยู่ด้วยกัน 4 แบบ ได้แก่ บอร์ดเกม การ์ดเกม เกมอาร์พีจี (RPG: Role-playing Game) และมีเนี้ยเจอร์เกม (Miniature Game) ใครชอบความยากง่ายระดับไหน เลือกได้ตามสะดวก สำหรับจุดเด่นที่ลูกค้าติดใจแล้วบอกกันปากต่อปากคือสามารถลองเล่นฟรีที่ร้าน แถมจะชวนเพื่อนมาเล่นกันยกแก๊ง หรือมาหาเพื่อนเล่นที่ร้านก็ไม่ผิดกติกา และยังมีเปิดศึกอีกด้วย เรียกว่าถ้าไม่วงกัสนะยาวกันไป เมื่อเล่นเสร็จหากติดใจอยากเป็นเจ้าของเกมนั้นๆ ก็ซื้อติดมือกลับไปได้

ใช้สมองกันเต็มที่แล้วอยากออกมาหาที่แสงแดดต่อก็ต้องไปที่ Fattory by Park 2 Bar ร้านอาหารและ

บาร์สุดเท่ ออกแบบร้านสไตล์การาจผสมอินดัสเตเรียล ลอฟต์ แบ่งเป็นสองโซน ได้แก่ โซนห้องแอร์แบบชั้นครึ่ง สามารถมาจัดประชุมได้ มี Free WiFi อีกโซนหนึ่งอยู่ในสวน นั่งสบาย อาหารที่เสิร์ฟมีทั้งอาหารไทยดั้งเดิมและอาหารตะวันตก หากเป็นคนไทยต้องไม่พลาดซิกเนเจอร์เมนูที่มีชื่อว่า “ข้าวแมว” หรือข้าวคอกเนื้อปลาทุบ รับประทานได้ทั้งตัว ไม่ต้องกลัวก้างปลาติดคอ อีกเมนูรับประทานง่าย ได้แก่ Golden Chicken Steak สเต็กไก่ทอด หนังกรอบ เนื้อนุ่ม ราดน้ำเกรวี่เพื่อเพิ่มรสชาติให้จัดจ้าน ชาวต่างชาติแนะนำบิก บอย เบอร์เกอร์ (Big Boy Burger) หมูหรือเนื้อมารับประทานคู่กับ Jack Daniel's Coke Lemon เครื่องดื่มแอลกอฮอล์ผสมได้กิมง่ายหอมเลมอน ทำให้การรับประทานเบอร์เกอร์นั้นอร่อยยิ่งขึ้น เพียงเท่านั้นก็เป็นอันว่าจบวันทำงานได้อย่างสมบูรณ์แบบแล้ว ■

While waiting for both of these projects, one can sit and work at the **Think Society: Co-working Space & Café**. It is a space to sit and work comfortably, or even hold a team meeting in one of its meeting rooms that can comfortably seat 5-13 people. They offer a projector and TV monitor for a small extra fee. Frequent users can apply for a six-month or one-year membership to get better value with discounts and free gifts.

After working on ideas all day, you can rest your brain at the **Aromdee Art Studio**, a space for learning and creating your own artwork in ceramics, jewellery or other art genres. If you have any energy left over, test your wits at **Battlefield Bangkok**, a board game emporium that has been in business for over nine years, and which hosts a community of tabletop gamers. The space can be used to exchange ideas, meet with old friends or make new friends with similar interests. Games to choose from include board and card games, RPGs and a miniature game, which people can choose according to difficulty or personal convenience. Its outstanding feature is the possibility to play for free, no matter how large your group. You can even challenge a stray gamer in the store to a contest, and it is open late for long playing sessions. If you like the game, you can buy it and take it home.

After all that brainwork you can hang out at the **Fattory by Park 2 Bar**, a cool restaurant and bar designed in the style of a mixed garage and industrial loft, divided into two zones. On the air-conditioned mezzanine, business people can meet and make use of the free WiFi. The other zone is located in a comfortable garden area, offering a mix of Thai and Western food. This should not miss its signature dish, “Khao Maew”, or rice mixed with mackerel (pla tu) that can be eaten whole, with no fear of bones. Another popular dish is the “Golden Chicken Steak”, a fried chicken steak with crispy skin and soft flesh bathed in gravy. Other recommended dishes include the “Big Boy Burger” that you can wash down with a Jack Daniel's Coke Lemon, an excellent way to finish your day. ■



▲ BATTLEFIELD BANGKOK



BATTLEFIELD BANGKOK

ที่อยู่ : 71 ถนนสุขุมวิท 101/1 เขตพระโขนง กรุงเทพฯ 10260
เปิด-ปิด : พุธ-ศุกร์ 15.00-23.00 น. เสาร์-อาทิตย์ 12.30-00.00 น.
(ปิดวันจันทร์และอังคาร) โทร. 0-2747-9719
<https://battlefield-bangkok.myshopify.com>

Address: 71 Sukhumvit 101/1, Phra Khanong, Bangkok 10260, Hours: Wednesday-Friday 3 pm-11 pm, Saturday-Sunday 12.30 pm-midnight (Closed Monday and Tuesday), Tel. 0-2747-9719, www.battlefield-bangkok.myshopify.com



FATTORY BY PARK 2 BAR

ที่อยู่ : สุขุมวิท 66 ถนนสุขุมวิท เขตพระโขนง กรุงเทพฯ 10260
เปิด-ปิด : อังคาร-ศุกร์ 17.00-23.00 น. เสาร์-อาทิตย์ 12.00-23.00 น. (ปิดวันจันทร์) โทร. 09-4263-5649
<https://www.facebook.com/factory66>

Address: Sukhumvit 66, Sukhumvit Road, Phra Khanong, Bangkok 10260, Hours: Tuesday-Friday 5 pm-11 pm, Saturday-Sunday noon-11 pm (Closed Monday), Tel. 09-4263-5649, www.facebook.com/factory66





LINKING STARTUPS WITH THE GOVERNMENT

ปลดล็อกข้อจำกัดพัฒนา สตาร์ทอัพสู่ตลาดภาครัฐ

Text: Melada Tongsalee

ปลุกกระแสวงการสตาร์ทอัพไทยให้ตื่นตัวอีกครั้งกับงาน Government Procurement Transformation ที่ตั้งเป้าให้เกิดการซื้อขายระหว่างภาครัฐกับสตาร์ทอัพไม่น้อยกว่า 1,000 ล้านบาท และตลาดภาครัฐสำหรับสตาร์ทอัพทางด้าน GovTech นั้นสามารถเติบโตได้ถึง 30,000 ล้านบาท ภายในงานอัดแน่นด้วยความรู้และโอกาสที่ดีต่อทุกภาคส่วน อย่างเช่น โซน Procurement Pavilion ให้ความรู้เรื่องการจัดซื้อจัดจ้าง พร้อมการสนับสนุนสตาร์ทอัพจากหน่วยงานภาครัฐ อาทิ ธนาคารออมสิน และสำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (องค์การมหาชน) หรือ NIA เป็นต้น

นอกจากนี้ยังเป็นการปลดล็อกข้อจำกัด และเป็นการพัฒนาสตาร์ทอัพสู่ตลาดภาครัฐ ซึ่งในครั้งนี้มีผู้เข้าร่วมงานกว่า 5,400 คน มีการซื้อขายภายในงานมากกว่า 1,200 ล้านบาท ■

Thai startup industry was abuzz with excitement at the Government Procurement Transformation event, with over 5400 visitors as well as with entrepreneurs seeking a bite out of a 1 billion baht pie. The GovTech market could grow to 30 billion baht making it critically important for startups to link up with the Thai government. The event was stacked with knowledge and opportunities benefitting all sectors. The Procurement Pavilion gave advice on the procurement procedure supporting startups from organizations such as the Government Savings Bank (GSB) and the National Innovation Agency (NIA).

However, unlocking the challenges of government procurement policies will create more opportunities for startups to enter the government market. This event attracted over 5,400 visitors generating transactions over 1,200 million baht ■



CEBIT ASEAN Thailand 2018 IS A FIRST FOR THAILAND

ครั้งแรกของงาน CEBIT ASEAN THAILAND 2018 ในประเทศไทย

CEBIT หรืองานแสดงสินค้าและเจรจาธุรกิจในอดีตสาทร กรุงเทพมหานคร เทคโนโลยีสารสนเทศและดิจิทัลอันดับหนึ่งของโลก จากประเทศเยอรมนี ได้กลายมาเป็นแม่แบบของการจัดงาน CEBIT ASEAN Thailand 2018 ในประเทศไทย ซึ่งจัดเป็นครั้งแรกเมื่อวันที่ 18-20 ตุลาคม ที่ผ่านมานอนอาคาร 7-8 อิมแพ็ค เมืองทองธานี โดยเจ้าภาพหลักคือกระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี กระทรวงดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม พร้อมด้วยพันธมิตรอย่างสำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (องค์การมหาชน) หรือ NIA สำนักงานส่งเสริมเศรษฐกิจดิจิทัล สมาคมผู้สนับสนุนในประเทศไทย 16 สมาคม และสมาคมผู้สนับสนุนในต่างประเทศอีก 13 สมาคม และแน่นอนว่างานนี้ก่อให้เกิดการสร้างโอกาสทางธุรกิจ และเกิดการขับเคลื่อนผู้ประกอบการในวงการอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องให้ก้าวทันธุรกิจด้าน Digital Business และยังเป็นการรวมสินค้าด้านนวัตกรรมเทคโนโลยี และเทรนด์ดิจิทัลใหม่ๆ ระดับโลกกว่า 300 ราย มาอยู่ในงานเดียว ■

CEBIT, the globally ranked IT trade fair from Germany, is making its way to the Kingdom, with the first CEBIT ASEAN Thailand 2018 event on 18-20 October at 7-8 IMPACT Muang Thong Thani, it is being hosted by the Ministry of Science and Technology, the digital ministry for economy and society, with partners such as the National Innovation Agency (NIA), 16 trade associations from Thailand and another 13 from overseas. The event is a source of business opportunities to drive participants in related industries to become digital businesses. It also brings together innovation, technology and new digital trends from 300 players worldwide at a single event. ■



A FESTIVAL OF INNOVATION TO REVOLUTIONIZE THAILAND'S FUTURE

เทศกาลนวัตกรรมที่พลิกโฉมอนาคตของประเทศไทยสู่ชาตินวัตกรรม

ปีนี้ใครที่พลาดไปงาน INNOVATION THAILAND EXPO 2018 ที่ผ่านมาคงต้องเสียดาย เพราะทางสำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (องค์การมหาชน) หรือ NIA ได้ปรับเปลี่ยนการจัดงานให้มีความสนุกและน่าเที่ยวชมมากยิ่งขึ้น โดยงานมีลักษณะเป็นเทศกาลนวัตกรรม (Innovation Festival) และเป็นครั้งแรกของประเทศไทยด้วย ภายในงานนำเสนอผลงานนวัตกรรมใกล้ตัวเหมาะกับทุกคนตั้งแต่ผู้บริหารระดับสูงไปจนถึงประชาชนทั่วไปที่เข้ามางานแล้วได้แรงบันดาลใจหรือนำนวัตกรรมไปใช้ประโยชน์ในชีวิตประจำวันได้ การจัดงานในครั้งนี้มีส่วนช่วยกระตุ้นให้ทุกภาคส่วนของประเทศเกิดการตื่นตัวในการพัฒนาศักยภาพด้านนวัตกรรมและความเป็นผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรม ตั้งแต่กลุ่มเยาวชน สตาร์ทอัพ ผู้ประกอบการ ภาครัฐ ผู้บริหาร และประชาชนทั่วไป ส่งผลให้สตาร์ทอัพประเทศไทยก้าวไกลไม่แพ้ชาติใดในโลก ■

Anyone who missed the recent Innovation Thailand Expo 2018 should be disappointed, because this year the NIA tweaked the event to be much more fun than usual. Billed as an "Innovation Festival" that was the first of its kind in Thailand, the event showcased accessible innovations that suited everyone from senior management to the general public as both inspiration and encouragement to use innovations in everyday life. The event helped stimulate every sector about the potential of innovation and entrepreneurship, whether young people, entrepreneurs, the state sector, company managers or the general public and helped Thai startups keep abreast of their global peers. ■



NIA TALKS THAI STARTUPS AND IMPROVING INNOVATION MANAGEMENT IN SWEDEN

**NIA พาทีมสตาร์ทอัพไทย
แลกเปลี่ยนพัฒนานวัตกรรม
ถึงประเทศสวีเดน**

เพื่อเพิ่มศักยภาพและความก้าวล้ำทางด้านนวัตกรรมให้กับสตาร์ทอัพไทย ทางคณะผู้บริหารสำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (องค์การมหาชน) หรือ NIA นำโดย ดร.กริชผกา บุญเฟื่อง รองผู้อำนวยการด้านระบบนวัตกรรม และตัวแทนสตาร์ทอัพประเทศไทยด้าน FinTech คือ Jitta และ Refinn เดินทางร่วมเวทีแลกเปลี่ยนนโยบายด้านนวัตกรรม (Innovation Policy Forum) ที่ประเทศสวีเดน การประชุมครั้งนี้เป็นความร่วมมือของสองหน่วยงานระหว่าง NIA และ Vinnova ซึ่งเป็นหน่วยงานรัฐของสวีเดนภายใต้ Ministry of Enterprise and Innovation ที่ให้เงินทุนกับภาครัฐและภาคเอกชนในการสนับสนุนงานวิจัยและพัฒนาหลากหลายด้าน ซึ่งมีแผนที่จะร่วมมือกันดำเนินการในรูปแบบข้อตกลงความเข้าใจ (MoU) ทั้งนี้ประเทศสวีเดนจะเชิญผู้แทน National Innovation Council มาร่วมบรรยายในงาน Innovation Thailand Expo (ITE) และ Startup Thailand 2019 ในปีหน้าด้วย ■

A team of executives from the National Innovation Agency led by Deputy Director for Innovation Dr. Karitphaka Boonfeuang, along with management from Thai fintech startups Jitta and Refinn, visited Sweden for an Innovation Policy Forum to boost the potential of Thai startups. The forum was a partnership between the NIA and Vinnova, a Swedish agency under that country's Ministry of Enterprise and Innovation funding diverse research and development in the public and private sectors, and the partners' plan cooperation under a MoU. Sweden will invite a speaker from its National Innovation Council to both the Innovation Thailand Expo (ITE) and Startup Thailand 2019 next year. ■



JOIN OUR COMMUNITY

WWW.STARTUPTHAILAND.ORG

Register Now to Receive Benefits

- Tax exemption, government grant application and more
- Access to government incubator and accelerator programs
 - Receive government support
- A complimentary access to Startup Thailand E-Magazine