

STARTUP

THAILAND DEC 2018

ทิศทางสตาร์ทอัพไทย
ในปี 2562
STARTUP THAILAND
IN 2019

04

BNK48 โมเดลธุรกิจดีสรัปวงการเพลง
ความสำเร็จระดับปรากฏการณ์
BNK48: DISRUPT THE MUSIC BUSINESS
MODEL PHENOMENAL SUCCESS

14

10 เทรนด์เทคโนโลยี
สำหรับสตาร์ทอัพในปี 2562
TEN TRENDS
TO WATCH IN 2019

20

THE SPECIAL REPORT

FREE
COPY

STARTUP THAILAND IN 2019

WHAT'S NEXT TO WATCH



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



STARTUP THAILAND IN 2019

ตลอดระยะเวลา 3 ปีตั้งแต่ปี พ.ศ. 2559-2561 ภาครัฐและประชาคมสตาร์ทอัพได้พัฒนาระบบนิเวศสตาร์ทอัพ ตั้งแต่ระดับสถาบันการศึกษา มหาวิทยาลัยและอาชีวศึกษาทั่วประเทศไทย สู่การเป็นสังคมแห่งการประกอบการ เกิดการเติบโตของสตาร์ทอัพเป็นจำนวนมาก บริษัทขนาดใหญ่เปิดกว้างและร่วมลงทุนกับสตาร์ทอัพโดยมีการจัดตั้งกองทุนร่วมเสี่ยงมูลค่าเป็นจำนวนมาก มีแหล่งบ่มเพาะและเร่งสร้างเกิดขึ้นทั้งจากภาครัฐและเอกชน มีการสร้างเครือข่ายพันธมิตรระดับนานาชาติกว่า 25 ประเทศ กระตุ้นความสนใจและดึงดูดนักลงทุนจากต่างประเทศ ส่งผลให้กรุงเทพมหานครกลายเป็นเมืองที่ดีที่สุดสำหรับสตาร์ทอัพอันดับ 1 ในเอเชีย

การเตรียมความพร้อมประเทศไทยให้ไปสู่การเป็น Startup Nation หรือเป็นศูนย์กลางด้านสตาร์ทอัพในระดับสากล มุ่งหวังการเป็นแพลตฟอร์มที่รองรับการเข้ามาของทรัพยากรจากต่างชาติ ทั้งเรื่องการลงทุน การแลกเปลี่ยนผู้เชี่ยวชาญ การตั้งสาขาสำนักงานจากบริษัทใหญ่ การเป็นตลาดหรือประตูต้อนรับการไปสู่อะเซียนตะวันออกเฉียงใต้ รวมไปถึงการเป็นผู้เชื่อมต่อตลาดจากภายในประเทศไปยังระดับโลก เพื่อผลักดันสตาร์ทอัพไทยให้สามารถแข่งขันกับตลาดโลกได้อย่างเข้มแข็ง มีเป้าหมายภายในปี พ.ศ. 2564 เพิ่มจำนวนวิสาหกิจเริ่มต้นที่ขับเคลื่อนด้วยนวัตกรรม เพิ่มการจ้างงานผู้มีทักษะสูงสร้างผลกระทบเชิงเศรษฐกิจร้อยละ 5 ของ GDP ประเทศไทย

นายปวีร์ วงษ์สำราญ
ผู้อำนวยการศูนย์วิสาหกิจเริ่มต้นประเทศไทย

The three year period - from 2016-2018, will be remembered as the watershed moment for the making of startup ecosystem in Thailand. It has been a pivotal time, when government and startup communities, universities and vocational schools have banded together to make Thailand the entrepreneur society. A number of startups have been breathed into life. Large sized companies have invested in startups. Venture funds for investment in startups have amassed in size and capital value. New incubators have been hatched by the cooperation of Government and private sector have worked together, hatching and nurturing startup incubators. Thailand has create strong alliance of network with 25 countries around the world and that has made the Land of Smiles even more attractive to foreign investors. Bangkok becomes the best and number 1 city for startup in Asia. Within the past three year, Thailand has transformed into the entrepreneur society. But that is just a start! The government aims high at stars, setting target to make the country "Startup Nation," a hub for international startup.

Thailand is aspired to become the platform that can serve as pool into which foreign resources can flow. The country can absorb flow of financial investment, transferred technology and exchanged human resources. Geographically, Thailand is a gate to Southeast Asian countries. The location makes the country a good connectivity to link local market with global market. To make Thai startups competitive in global scale, the government has set targets. The country will have more innovation-driven startups, new business ventures and more skilled workers. By 2021, 5% of the country GDP must come from innovation-driven business sector.

MR. PARIWAT WONGSAMRAN,
DIRECTOR OF STARTUP THAILAND

STARTUP
THAILAND

กระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี

ดร.พันธุ์อาจ ชัยรัตน์
ดร.กริชพกา บุญเฟื่อง
ศาสตราจารย์ ดร.ไพฑูริย์
ปริวรรต วงษ์สำราญ
พรพิชา เพชรแก้วกุล
กุลปรีชา อึ้งทรงเกียรติ

คอลัมน์ิสต์

พรทิพย์ กองชุน
วิรัตน์ อภิรักษ์ภูวัต
อรนุช เลิศสุวรรณกิจ
ปารดา ทรัพย์ประเสริฐ

บริษัท ไรต์ อินเทอร์เน็ต- แมชั่นแนล มีเดีย จำกัด

สุธรรม ธรรมรงค์วิทย์
นิรมิต สิริธราภรณ์
เมลดา ตงสาสิ
ธัญลักษณ์ สุขกลัด
สุกัญญา วรรณเขต
อาภาภวลา กุมแสน



ติดตามข่าวสารเกี่ยวกับ
Startup Thailand ได้ทุกวันที่



Startupthailand.org



Startup Thailand



สมัครสมาชิก
อ่านนิตยสาร Startup Thailand ออนไลน์
รายเดือนได้ฟรี เพียงสแกน QR Code

CONTENTS

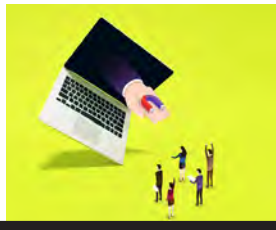
4



SPECIAL REPORT

ทิศทางสตาร์ทอัพไทยในปี 2562
STARTUP THAILAND IN 2019

22



MARKETING

ทำความเข้าใจกลุ่มผู้บริโภคไปกับ
CROSSING THE CHASM
UNDERSTANDING YOUR
CUSTOMERS: CROSSING THE CHASM

28



DISRUPT

การแจ้งเกิดของ HR Tech VS
การบอกลายุค 9-to-5
THE RISE OF THE HR TECH VS
THE END OF THE 9-TO-5 ERA

14



SPECIAL REPORT

BNK48 โมเดลธุรกิจดีสรัปวงการเพลง
ความสำเร็จระดับปรากฏการณ์
BNK48: DISRUPT THE MUSIC BUSINESS
MODEL PHENOMENAL SUCCESS

24



FUNDS & FINANCE

ทางเลือกการระดมทุนนอกจาก VC :
นักลงทุนอิสระ
ALTERNATIVES TO VC: ANGEL
INVESTORS

30



HUMAN RESOURCES

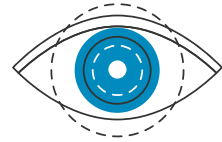
HR วัดความสำเร็จอย่างไร
HOW DOES HUMAN RESOURCES
(HR) DEPARTMENT MEASURE
ACHIEVEMENT

36

ON SITE

เสน่ห์ของความเก่า-ใหม่จุดประกาย
สู่ย่านนวัตกรรมคลองสาน
QUAINT OLD CHARMS OF THE
KHLONGSAN TECH INNOVATION
DISTRICT

20



INFOGRAPHIC

10 เทรนด์เทคโนโลยีสำหรับสตาร์ทอัพ
ในปี 2562
TEN TRENDS TO WATCH IN 2019

26

DEEP TECH

“ENRES” ดึง AI ปฏิวัติโลกพลังงาน
ENRES: USING ARTIFICIAL
INTELLIGENCE (AI) TO REVOLUTIONISE
ENERGY CONSERVATION

32



GLOBAL HUB

วิถี “STARTUP NATION” ของฝรั่งเศส
FRANCE: THE NEXT STARTUP
NATION

40

WHAT'S ON

อีเวนต์ดีๆ ที่ไหน และเมื่อไหร่
สำหรับสตาร์ทอัพ
WHAT'S HAPPENING WHERE &
WHEN FOR STARTUPS



STARTUP

THAI-

LAND

IN



SPECIAL REPORT

2019

ทิศทางสตาร์ทอัพไทยในปี 2562

STARTUP THAILAND IN 2019

2016 is a milestone for Thai startup. National committee on startup was formed that year, as a follow-through to realize the government's Thailand 4.0 visionary.

Under the Thailand 4.0, startups will play the role of "New Economic Warriors." Thanks to the government's supportive policy and clear action plans, startup business in Thailand has grown from strength to strength.

Startup Thailand this volume will give an outlook of remarkable events in the past year and give projection for 2019

PART 1: THAILAND STARTUP HIGHLIGHTS 2018

Year 2017 was the bullish spell for Corporate Venture Capital (CVC). CVCs entered into startup economy and turned on the investment spigot. Flow on investment fattens up the size of CVCs and the investment expansion has maintained course into 2018.

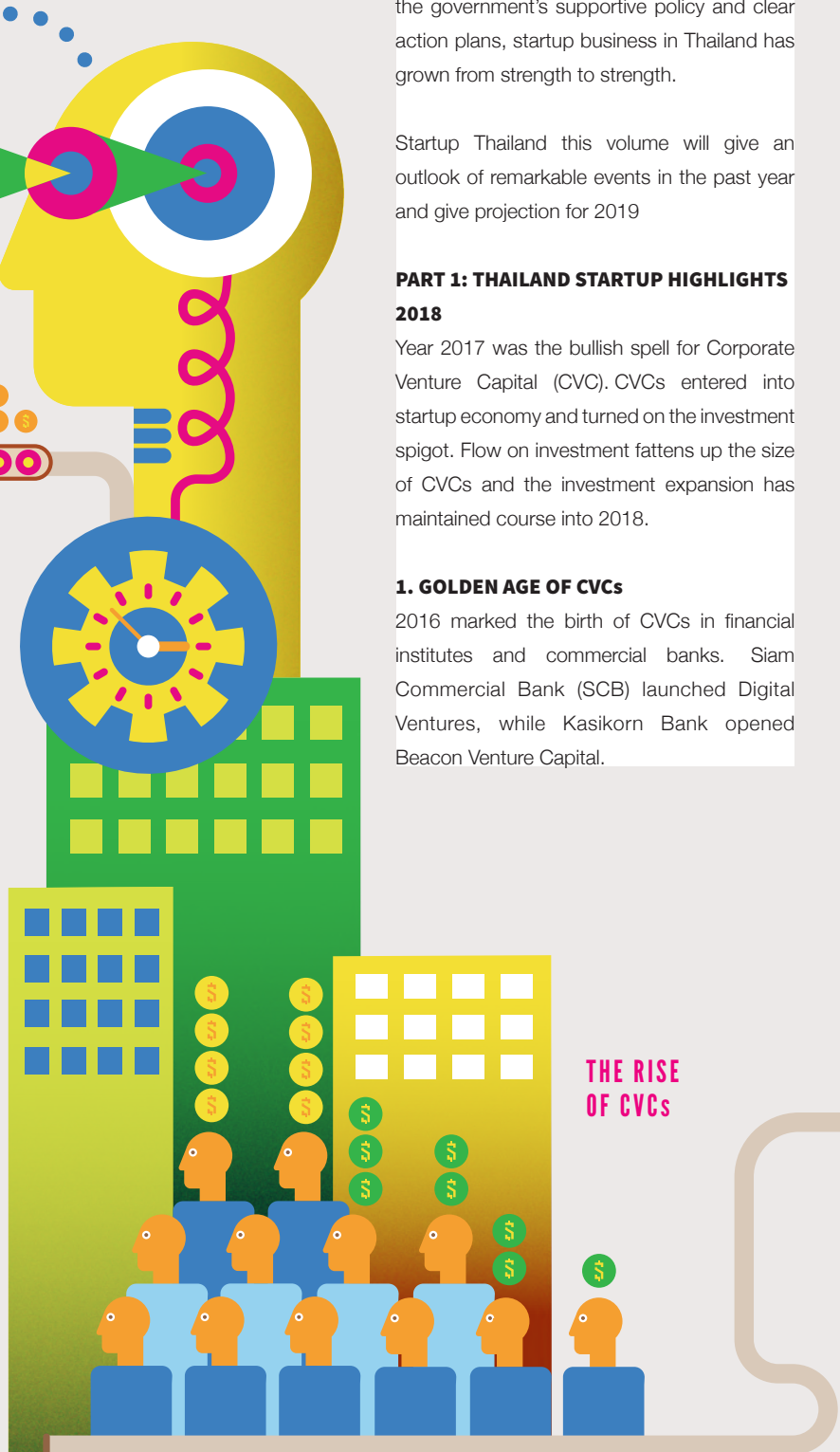
1. GOLDEN AGE OF CVCs

2016 marked the birth of CVCs in financial institutes and commercial banks. Siam Commercial Bank (SCB) launched Digital Ventures, while Kasikorn Bank opened Beacon Venture Capital.

จากนโยบายรัฐบาลที่ต้องการพัฒนาวิสาหกิจเริ่มต้น (Startup) ให้เป็น "นักรบเศรษฐกิจพันธุ์ใหม่" (New Economic Warrior) ที่จะเป็นกำลังสำคัญในการขับเคลื่อนประเทศไทยในยุค Thailand 4.0 นำมาสู่การแต่งตั้งคณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจเริ่มต้นแห่งชาติ ในปี พ.ศ. 2559 ที่ถือเป็นจุดกำเนิดสตาร์ทอัพในประเทศไทยอย่างแท้จริง นับตั้งแต่นั้นวงการสตาร์ทอัพไทยก็มีการเติบโตอย่างเห็นได้ชัด Startup Thailand ฉบับนี้จึงได้สรุปความเคลื่อนไหวที่น่าสนใจในช่วงปีที่ผ่านมารวมถึงประเด็นที่น่าจับตามองในปี พ.ศ. 2562 และสิ่งที่จะเกิดขึ้นในอนาคตอันใกล้

PART 1: THAILAND STARTUP HIGHLIGHTS 2018

สตาร์ทอัพไทยมีความเคลื่อนไหวอย่างคึกคักในปี พ.ศ. 2560 พร้อมกับถือเป็นที่ Corporate Venture Capital (CVC) มองเห็นศักยภาพของสตาร์ทอัพไทยเกิดขึ้นมากมาย สำหรับปีนี้การเติบโตก็ยังมีต่อเนื่องโดยมีความเคลื่อนไหวที่เป็นไฮไลต์ในช่วงปี พ.ศ. 2561 ดังนี้



1. เริ่มต้นยุคทอง CVC

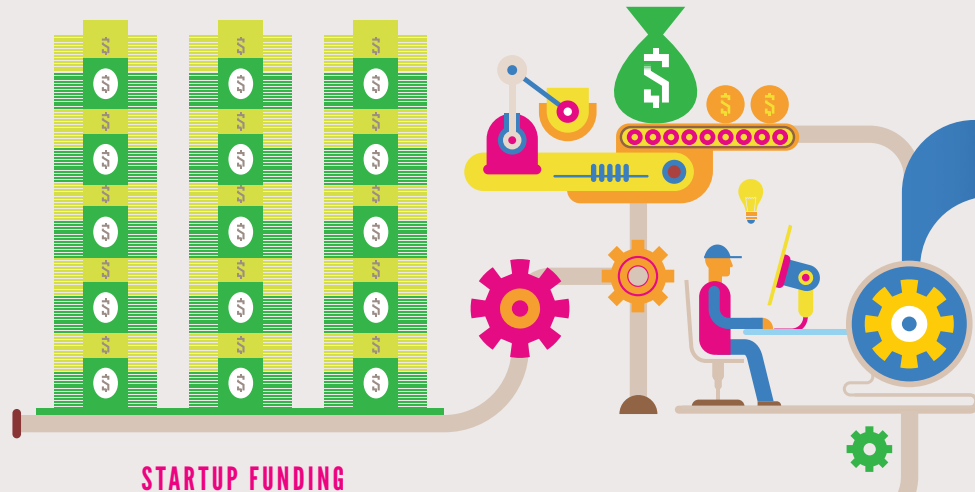
ช่วงปี พ.ศ. 2559 ธุรกิจด้านการเงินได้เริ่มมีการตั้ง CVC ขึ้น เช่น Digital Ventures ของธนาคารไทยพาณิชย์ และ Beacon Venture Capital ของธนาคารกสิกรไทย จากนั้นในปี พ.ศ. 2560 ถือได้ว่าเป็นปีทองของ CVC เมื่อบริษัทต่างๆ มองเห็นศักยภาพของสตาร์ทอัพที่สามารถสร้างรายได้คุ้มค่ากับการลงทุน ทำให้เกิด CVC ใหม่ ๆ มากมาย เช่น AddVentures (SCG), EP-Tech Ventures Holding (ปตท.สำรวจและผลิตปิโตรเลียม หรือ PTTEP), Siri Ventures (แสนสิริ) และยังมีต่อเนื่องในปีนี้ เช่น Singha Ventures ของสิงห์ คอร์เปอเรชั่น ภาพรวมของ CVC ไทยจึงมีความหลากหลายกลุ่มอุตสาหกรรมมากขึ้น โดย CVC ของธนาคารไทยพาณิชย์ ซึ่งมีมูลค่ารวมของบการลงทุนในสตาร์ทอัพ 100 ล้านดอลลาร์สหรัฐ (ประมาณ 3,300 ล้านบาท)

2. รวมพลังธุรกิจยักษ์ใหญ่ในกองทุนสตาร์ทอัพ

หลังการเปิดตัวกองทุนไปเมื่อปี พ.ศ. 2558 เพื่อลงทุนในสตาร์ทอัพไทยระดับ Seed/Pre-series A รวม 50 บริษัท ช่วยหนุนสตาร์ทอัพไทยระดมทุนรอบถัดไปได้รวมเกือบ 7,000 ล้านบาท ในปีนี้ 500 TukTuks ก็ได้มี 5 กลุ่มธุรกิจยักษ์ใหญ่ของไทยเข้ามาร่วมในกองทุน ประกอบด้วย กลุ่มเซ็นทรัล, TCP, บมจ.สหพัฒน์อินเตอริโอสติง, บจ.วิชรพล (เครือหนังสือพิมพ์ไทยรัฐ) และ บจ. อาคเนย์ประกันภัย โดยตั้งเป้าการลงทุนใน Tech Startup 150 ราย ทั้งในไทยและภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้

3. ขยายตัวของ Accelerator เฉพาะทาง

Accelerator เป็นพื้นที่หนึ่งที่สำคัญของการพัฒนาสตาร์ทอัพไทย ซึ่งตั้งแต่ต้นปีนี้มี Accelerator ที่เจาะกลุ่มเฉพาะทางมากขึ้น เช่น Tipco ที่สนับสนุนในกลุ่มอาหารและเครื่องดื่ม, โครงการ D-NEXT by PTT Digital x RISE เพื่อการพัฒนาธุรกิจ New-S Curve รวมถึงโครงการที่ให้การสนับสนุน Deep Tech Startup เช่น U.REKA, SPRINT เป็นต้น



STARTUP FUNDING



ACCELERATOR

Other sectors followed. Siam Cement Group (SCG) opened AddVentures. PTT Exploration and Production Pcl (PTTEP) kick started EP-Tech Ventures Holding. In real estate sector, Sansiri launched Siri Ventures. Singha Corporation opened Singha Ventures.

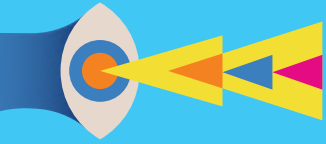
In big picture, these local CVCs are more diversified and bigger in terms of monetary size. For instance, Digital Ventures of SCB has already invested US\$ 100 million bath (about 3.3 billion baht).

2. MORE MONEY FOR STARTUP FUNDING

In 2015, 500 TukTuks, a local startup fund, has invested almost 7 billion baht among 50 startup companies under the Seed/Pre-series A, a funding for established startup to enter new market.

This year, the 500 TukTuks fund has partnered with five major corporates to invest in startups in Thailand and those in Southeast Asian countries.

(Five companies are Central Group, TCP, Sahapat Group, Watcharaphol Group and The South East Insurance Company Limited.)



2018

STARTUP HIGHLIGHTS

4. ICO ร้อนแรงแห่งปี

SIX Network แพลตฟอร์มสำหรับ Creative Worker แบบ Decentralized ประสบความสำเร็จสูงสุดในการระดมทุนผ่าน ICO ครั้งแรก และถือเป็นยอดระดมทุนขนาดใหญ่ที่สุดของไทย เมื่อสามารถจำหน่าย SIX Token ได้ครบ 520 ล้านเหรียญ SIX Token เมื่อเดือนพฤษภาคมที่ผ่านมา พร้อมกับได้เข้าจดทะเบียนซื้อขายใน Stellarterm.com อย่างเป็นทางการเรียบร้อยแล้ว

5. สตาร์ทอัพ Pre-series C

หลังประสบความสำเร็จในการรุกตลาดฮ่องกง ฟิลิปปินส์ มาเลเซีย และอินเดียในปี พ.ศ. 2560 ในปีนี้แพลตฟอร์มจองร้านอาหาร Eatigo ก็ได้รับเงินทุนต่อเนื่องจาก TripAdvisor ที่ระดับ Pre-series C 9.5 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ซึ่งทำให้ปัจจุบัน Eatigo มียอดเงินทุนรวมจากนักลงทุนทั้งหมดมากกว่า 25 ล้านดอลลาร์สหรัฐ (830 ล้านบาท)

นอกจากนี้เมื่อเดือนพฤศจิกายนที่ผ่านมา ธนาคารกสิกรไทยยังได้ทุ่มเงิน 1,600 ล้านบาทผ่าน บิคอนเวนเจอร์ แคปิทัล ลงทุนใน Grab ประเทศไทย เพื่อสร้าง Digital Lifestyle Ecosystem ที่เชื่อมโยงกันระหว่างแพลตฟอร์มของ KBank และ Grab ในปีนี้

3. NICHE IS THE NEXT

From early this year, accelerators in startups gradually expands into niche market. For instance, Tipco invested in food and beverages while D-NEXT by PTT Digital X RISE has invested in startups like U.REKA and SPRINT, hi-tech startup to support New-S Curve industry and Deep Tech.

4. RED HOT ICO OF THE YEAR

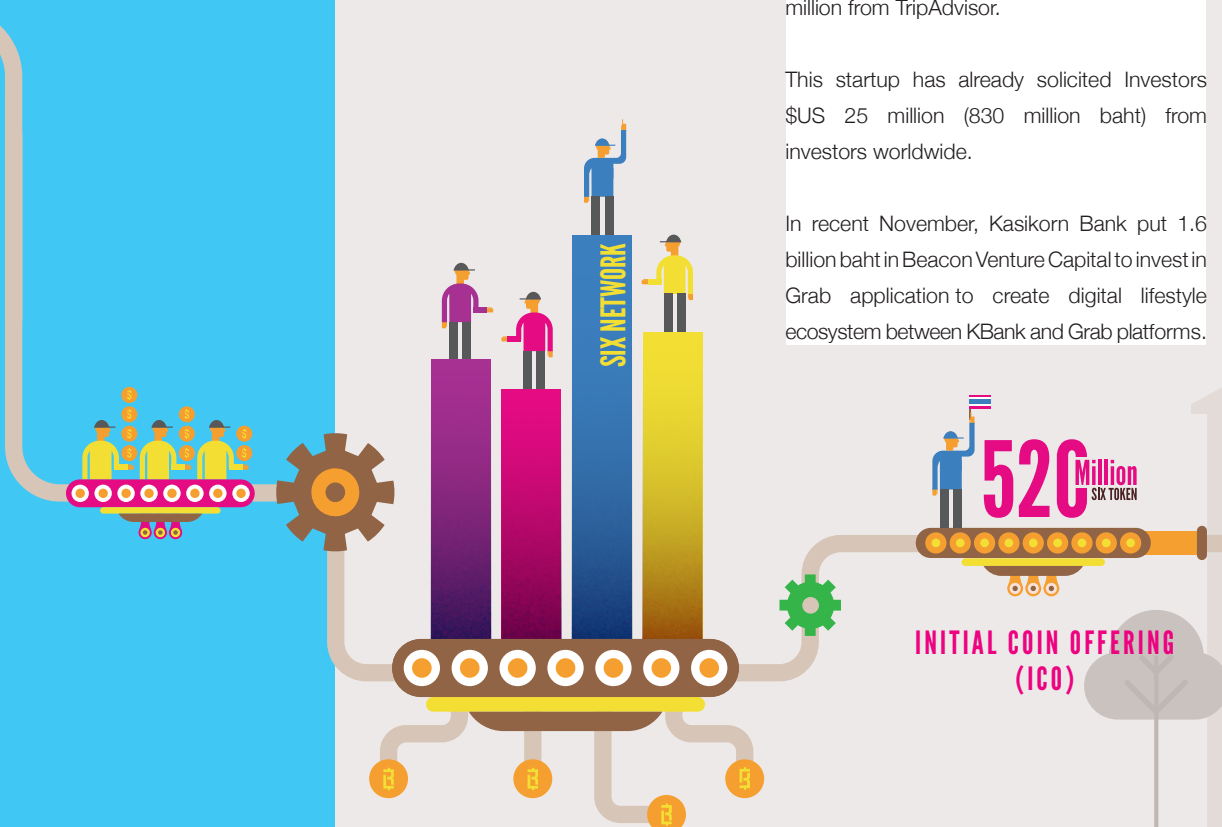
SIX NETWORK, a fintech startup company, made a phenomenal success in its first initial coin offering (ICO) debut selling SIX Token, first local cryptocurrency. Dubbed as the first and biggest initial coin offering in Thailand, SIX NETWORK sold SIX Token at 520 million SIX Token in May. The SIX NETWORK has been registered for trading at Stellarterm.com.

5. STARTUP Pre-Series C

Last year Eatigo made a big splash and gain sizeable market shares in Hong Kong, Philippines, Malaysia and India. This year is even better. Eatigo is becoming a larger business entitled to receive Pre-series C, investment fund given to large scale business expansion. This year, it received \$US 9.5 million from TripAdvisor.

This startup has already solicited Investors \$US 25 million (830 million baht) from investors worldwide.

In recent November, Kasikorn Bank put 1.6 billion baht in Beacon Venture Capital to invest in Grab application to create digital lifestyle ecosystem between KBank and Grab platforms.



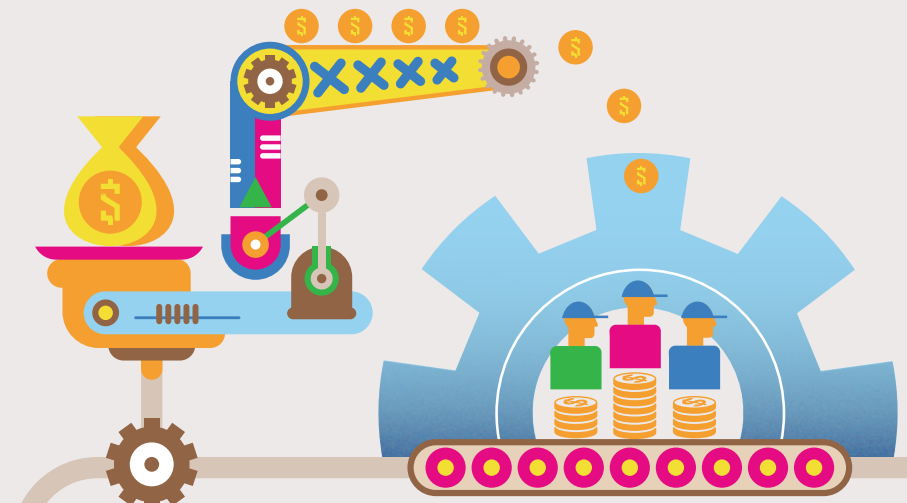
- ร่าง พ.ร.บ.ส่งเสริมการใช้ประโยชน์ผลงานวิจัยและนวัตกรรม (Bayh-Dole Act) ที่ล่าสุดคณะรัฐมนตรีได้มีมติเห็นชอบไปเมื่อวันที่ 4 กันยายน พ.ศ. 2561 โดยกฎหมายฉบับนี้จะถือเป็นการปฏิรูประบบวิจัยและนวัตกรรมของไทย ในการนำผลงานวิจัยไปใช้ประโยชน์ เกิดการสร้างผู้ประกอบการสตาร์ทอัพและบริษัทที่ใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรมที่จะช่วยขับเคลื่อนประเทศได้ตามเป้าหมาย และช่วยส่งเสริมการวิจัยให้เกิดผลเป็นรูปธรรม

- การพัฒนาและส่งเสริมมหาวิทยาลัยแห่งการประกอบการ (Entrepreneurial University) ผ่านโครงการ Startup Thailand League

- การเร่งสร้างสตาร์ทอัพสู่ตลาดโลก (Global Acceleration Program) โดยร่วมมือกับพันธมิตรและเครือข่ายต่างประเทศในการทำกิจกรรมต่างๆ โดยเฉพาะโครงการ Global Accelerator Program ภายใต้ชื่อ "SPARK" ในการนำผู้เชี่ยวชาญต่างชาติมาร่วมเป็นที่ปรึกษาให้กับสตาร์ทอัพที่ผ่านการคัดเลือกเข้าร่วมการฝึกอบรม

2. INVESTMENT

วิธีการดึงดูดให้มีการลงทุนในสตาร์ทอัพไทยที่มีขนาดการลงทุนสูงขึ้นเป็น 10-100 ล้านดอลลาร์สหรัฐต่อปี โดยมีการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานทางการลงทุนร่วมเสี่ยง (Venture Infrastructure).



INVESTMENT

PART 2: 3I FOR "NEW ECONOMIC WARRIORS"

The rise of startup has rendered the image of "Thailand Startup Universe," helping Bangkok being chosen as the best city for startup in Asia, the world's seventh best city for startup. Thailand has its 30 startup networks active in 25 countries.

National Innovation Agency (NIA), a state body working as system integrator for startup just released the national master for startup development phase II for year 2018-2021. Under the second phase, NIA prescribed the "3I" as strategic action plans.

"3I" --stands for "innovation," "investment" and "international," strategic plans to help country chasing its dream to be in the list of The World's Top 20 Startup Nations. NIA sets that 5% of Thailand's GDP must come from startup businesses, while the country must be known as hub for startup in Asia.

1. I FOR INNOVATION

NIA will promote Deep Tech, or hi-tech startup. Startups in Thailand must be driven by innovation and diversity.

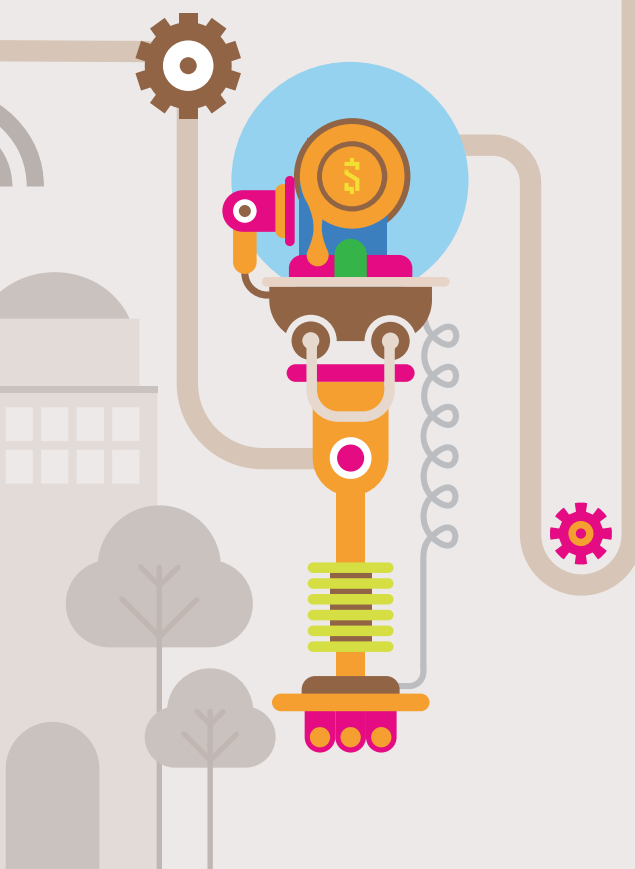
- Bayh-Dole Act

Cabinet on 4 September this year just approved the draft bill of Bayh-Dole Act. This law will change the face of research and innovation in Thailand. It will help researchers to commercialize or make use of their researches.

- "Startup Thailand League"

NIA has introduced startup workshops in local universities in a bid to make local institutes "Entrepreneurial University."

- Global Accelerator Program has been formed by NIA to strengthen cooperation between Thailand and overseas. The program launches new project so called "SPARK" that bring experts from overseas to upscale local capacity.



การพัฒนาตลาดภาคเอกชน โดยเฉพาะการพัฒนาตลาดภาครัฐ (Government Market) ที่ตั้งเป้าไว้ที่อย่างน้อย 30,000 ล้านบาท/ปี ซึ่งนอกจากเป็นการสร้างความเข้มแข็งให้กับสตาร์ทอัพ และช่วยเพิ่มประสิทธิภาพการบริการและการเข้าถึงด้านข้อมูลของภาครัฐ ก็ยังนำไปสู่การพัฒนาอุตสาหกรรมเทคโนโลยีภาครัฐ (Government Technology) ที่จะยกระดับขีดความสามารถทางนวัตกรรมของประเทศในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจประเทศไทยตามนโยบาย Thailand 4.0

3. INTERNATIONAL

การทำให้สตาร์ทอัพไทยมีความเป็นสากลมากขึ้น (Global Startup Hub) โดย NIA ได้ขยายความร่วมมือกับหลายประเทศ เช่น ฟินแลนด์ ญี่ปุ่น ฝรั่งเศส อิตาลี สิงคโปร์ ออสเตรเลีย ฮังการี ฯลฯ เพื่อให้ไทยเป็น landing pad สำหรับสตาร์ทอัพต่างประเทศ รวมทั้งการพัฒนาย่านนวัตกรรมต่างๆ

2. I FOR INVESTMENT

NIA sets target to boost scale of startup investment to \$US10-100 million per each deal and set the value of government market for startup at 30 billion baht per year.

3. I FOR INTERNATIONAL

Under the phase 2 of national masterplan for startups, Thai startups must "go inter." NIA has formed partnership with countries including Finland, Japan, France, Israel, Chile, Singapore, Austria and Hong Kong to come to Thailand. The country will become "landing pad" for startup from around the world.

- NIA has created "innovation districts." Among them, Punnawithi area which is to become "Cyber Tech District" supported by True, one of leading telecom companies. Yothi District in Rama VI area will become "Health District," for medical research. Thailand also plans to become Global Medical Hub.

- NIA opened Chiang Mai & Co, a public organization that emulates Paris & Co. True to its prototype, Chiang Mai & Co provides space and facilitate "digital nomad" to come to live and work.

- Chiang Mai & Co serves as facilitator for VISA documents, business incentives and matching with local partners and Thai universities.

- "Launching Pad Program" & "Go Global Program" are collaboration platforms with foreign partners to expand knowledge and business opportunities.



2019

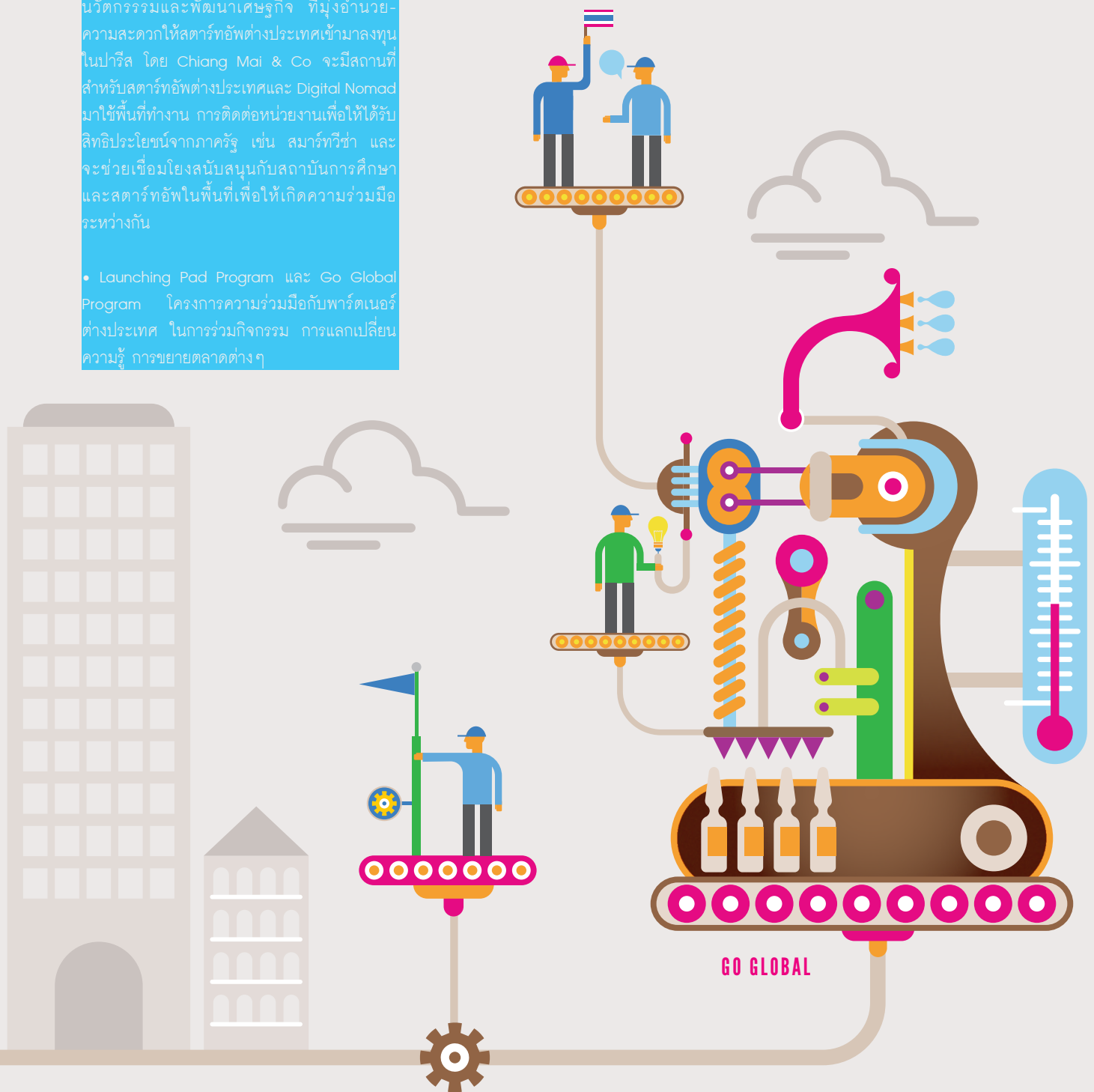
NIA

THE WORLD'S TOP 20 STARTUP NATIONS

- การพัฒนาย่านนวัตกรรม โดยมีย่านสำคัญในปีนี ประกอบด้วย ย่านปทุมธานี (CyberTech District) ที่จะมี True Digital Park เป็นพื้นที่หลักสำหรับสตาร์ทอัพด้านเทคโนโลยี, ย่านนวัตกรรมโยธี (Health District) ที่มีเป้าหมายจะผลักดันให้เป็นพื้นที่ศูนย์กลางย่านนวัตกรรมการแพทย์และการวิจัยระดับโลก และช่วยพัฒนาประเทศไทยให้เป็นศูนย์กลางสุขภาพนานาชาติ (Medical Hub)

- การเปิดศูนย์ Chiang Mai & Co ซึ่งใช้โมเดล Paris & Co ซึ่งเป็นสำนักงานที่ส่งเสริมการสร้างนวัตกรรมและพัฒนาเศรษฐกิจ ที่มุ่งอำนวยความสะดวกให้สตาร์ทอัพต่างประเทศเข้ามาลงทุนในปารีส โดย Chiang Mai & Co จะมีสถานที่สำหรับสตาร์ทอัพต่างประเทศและ Digital Nomad มาใช้พื้นที่ทำงาน การติดต่อหน่วยงานเพื่อให้ได้รับสิทธิประโยชน์จากภาครัฐ เช่น สมาร์ทวีซ่า และจะช่วยเชื่อมโยงสนับสนุนกับสถาบันการศึกษาและสตาร์ทอัพในพื้นที่เพื่อให้เกิดความร่วมมือระหว่างกัน

- Launching Pad Program และ Go Global Program โครงการความร่วมมือกับพาร์ทเนอร์ต่างประเทศ ในการร่วมกิจกรรม การแลกเปลี่ยนความรู้ การขยายตลาดต่างๆ

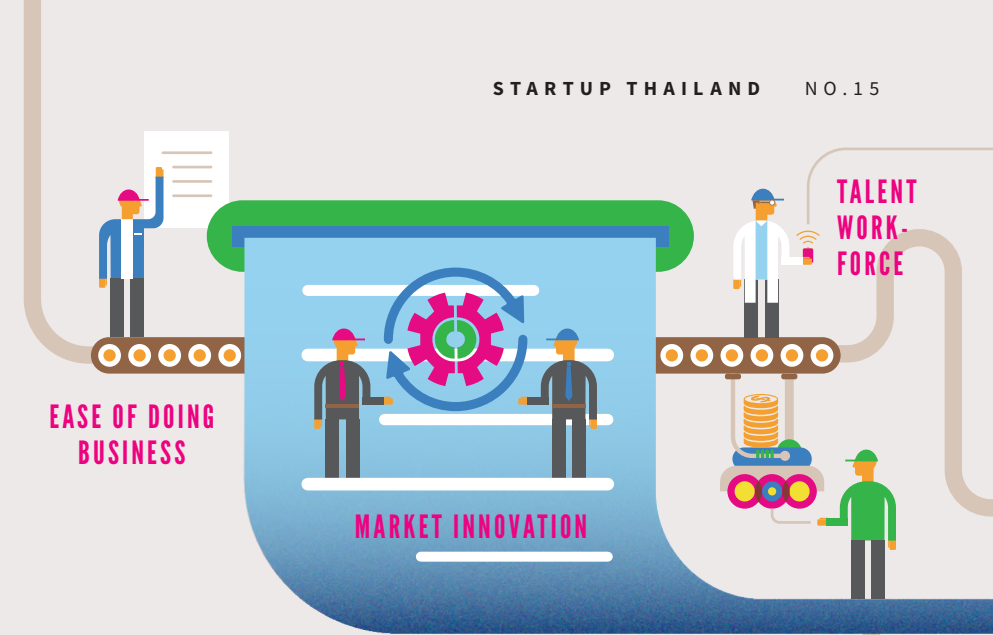




ธนพงษ์ ณ ระนอง
นายกสมาคมไทยผู้ประกอบการธุรกิจ
เงินร่วมทุน
Thanapong Na Ranong,
President of Thai Venture
Capital Association (TVCA)

"สตาร์ทอัพที่น่าสนใจในปีหน้าคือธุรกิจ peer to peer (P2P) โดยเฉพาะการทำ P2P Lending ซึ่งกระทรวงการคลังได้ออกกฎหมายที่จะเปิดแพลตฟอร์ม P2P Lending ต้องขอใบอนุญาตก่อนเปิดให้บริการ ดังนั้น ในปีหน้าเราน่าจะได้เห็นสตาร์ทอัพ P2P Lending เพิ่มมากขึ้นในตลาด ขณะเดียวกันกับเรื่องของ digital asset ที่ได้มีการออก พ.ร.บ. การประกอบธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัลขึ้นมา ก็จะทำให้มีผู้ไปขอใบอนุญาต ก.ล.ด. เสนอขาย ICO มากขึ้น แต่ภาพน่าจะเปลี่ยนจากการออก utility token มาเป็น security token มากขึ้น ซึ่งน่าจะตอบโจทย์ผู้ลงทุนได้ดีขึ้น"

"Up-and-coming startups in 2019 will be peer to peer platform (P2P). P2P lending will be more outstanding thanks to the law that ministry of finance passed. This law requires. There will be more digital currency next year too because the newly approved Digital Currency Act will allow crypto currency trading. Expect to see more and more of initial-coin-offering (ICO). Yet the cryptocurrency in 2019 will be security token for investment not for utility purpose."



PART 3: THAILAND TOWARDS STARTUP NATION

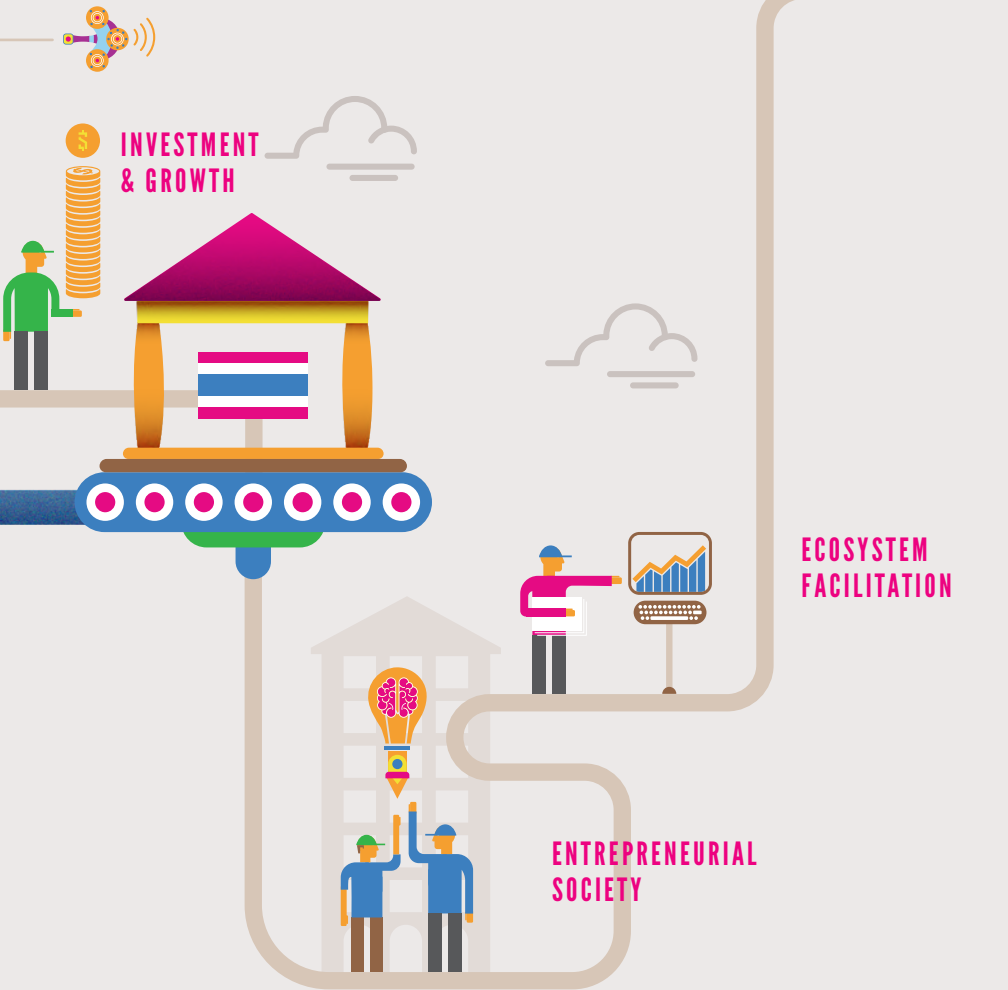
ด้วยประเทศไทยนั้นมีศักยภาพต่อการเติบโตของสตาร์ทอัพไทย ดังนั้น เพื่อให้บรรลุเป้าหมายที่จะให้ประเทศไทยมีสตาร์ทอัพ และเป็นหนึ่งใน Startup Nation ของโลก เมื่อเร็วๆ นี้ NIA จึงได้ร่วมกับสมาคมและชมรมต่างๆ ที่เกี่ยวข้องในการระดมความคิดเห็นโดยสรุปครอบคลุมใน 7 มิติสำคัญที่ได้นำเสนอต่อนายกรัฐมนตรีเพื่อนำไปสู่การกำหนดแผนยุทธศาสตร์ การปรับแก้กฎหมายที่เกี่ยวข้อง ตลอดจนการอำนวยความสะดวกในด้านต่างๆ ซึ่งจะสะท้อนถึงก้าวต่อไปของสตาร์ทอัพไทยในอนาคตอันใกล้

1. ภาครัฐควรส่งเสริมให้การจัดตั้งและประกอบกิจการสตาร์ทอัพในประเทศ เป็นไปอย่างสะดวกและราบรื่น (Ease of doing business) เช่น จัดตั้งหน่วยงานที่กำกับดูแลสตาร์ทอัพโดยเฉพาะ การจัดทำมีระบบศูนย์กลางข้อมูล รวมทั้งการแก้ไขกฎหมายที่เป็นอุปสรรคในการประกอบธุรกิจและลงทุนต่างๆ
2. ภาครัฐควรให้การสนับสนุนทางการตลาด รวมไปถึงการขยายกิจการสตาร์ทอัพไปต่างประเทศ (Market Innovation) ทั้งในแบบ B2G, B2B, G2G ตลอดจนสนับสนุนการสร้างคลัสเตอร์ต่างๆ
3. ภาครัฐควรให้การสนับสนุนเพื่อดึงดูดบุคลากรที่มีทักษะสูงต่อระบบนิเวศสตาร์ทอัพในไทย (Talent Workforce) เช่น การให้ทุนสนับสนุนการฝึกงานในสตาร์ทอัพ การให้สิทธิประโยชน์ทางภาษีสำหรับบุคลากรที่มีทักษะสูงจากต่างประเทศ
4. ภาครัฐควรสนับสนุน Deep Tech และ sector ต่างๆ (Sectoral Strength) โดยสนับสนุนตั้งแต่

THAILAND TOWARDS STARTUP NATION

ในระดับอุดมศึกษา และมีการจัดตั้งกองทุนสนับสนุน Deep Tech โดยเฉพาะ

5. ภาครัฐควรส่งเสริมการเข้าถึงแหล่งเงินทุนและการระดมทุนของสตาร์ทอัพ (Investment & Growth) เช่น การให้งบประมาณสนับสนุนผ่านวิธีการ Matching Fund ในทุกระดับ
6. ภาครัฐควรส่งเสริมให้มีการสร้างสังคมผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Society) โดยให้ความสำคัญต่อการพัฒนาทักษะและความรู้ด้านเทคโนโลยีและความเป็นผู้ประกอบการในทุกช่วงอายุ
7. ภาครัฐควรให้การสนับสนุนการพัฒนานวัตกรรม และการจัดตั้งหน่วยงานที่เป็นศูนย์รวมข้อมูลที่เกี่ยวข้อง (Ecosystem Facilitation) โดยพิจารณาให้มีกฎหมายที่เอื้อให้เกิดการพัฒนานวัตกรรม การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานของระบบนิเวศสตาร์ทอัพ การจัดตั้ง "ศูนย์วิสาหกิจเริ่มต้นแห่งชาติ" ฯลฯ ■



ดร.พนชิต กิตติปัญญางาม
ประธานสมาคมเทคสตาร์ทอัพไทย
Dr. Panachit Kittipanya-ngam,
President of Thailand Tech
Startup Association (TTSA)

“แนวโน้มในปีหน้าเราจะเริ่มเห็นการกระจายตัวของสตาร์ทอัพมากขึ้น ขณะที่อีกกลุ่มหนึ่งบริษัทเอสเอ็มอีที่มีลูกหลานเป็น young generation ก็จะออกมาทำสตาร์ทอัพที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของทางบ้าน ผมคิดว่าเราอยู่ในช่วงหัวเลี้ยวหัวต่อของประเทศ ปีหน้าจึงเป็นโจทย์ที่สตาร์ทอัพจะเข้าไปช่วยผู้ประกอบการเอสเอ็มอีสตาร์ทอัพไม่ใช่คู่แข่งของเอสเอ็มอี แต่เราต้องทำงานด้วยกัน เพื่อให้เกิดการทำงานที่ดี เกิดธุรกิจที่ดี เราต้องไปช่วยเพิ่ม productivity ให้เอสเอ็มอี มันจะทำให้ฐานของประเทศแข็งแกร่งขึ้น”

“We expect to see more expansion of startups. I also believe we will see more of children from family’s of SME businesses opening startup ventures that relates to their family’s businesses. I think our country is in crucial transit and in next year, the challenge of startup is about how to help SMEs to enhance more productivity. Startup is not competitor of SMEs but and enabler supporter. But both sides need to cooperate as teamwork, they can create better work and better business. In all, that will make our country go from strength to strength.”

PART 3: SEVEN STEPS TO STARTUP NATION

NIA has brainstormed ideas with various sectors to learn what does it take to make Thailand world’s leading startup nation. Input from brainstorms encapsulate seven recommendations the country should take to make Thailand known as “Startup Nation.” These recommendations were already forwarded to Prime Minister Prayut Chan-o-cha.

SEVEN STEPS

1. EASE OF DOING BUSINESS: Government must set up special state agency to take care of startup, making it easier to do business here.

2. MARKET INNOVATION: Government needs to help Thai startup to have more access to foreign markets by exploring more business channels such as business-to-business (B2B), business-to-government (B2G) and government-to-government (G2G).

3. TALENT WORKFORCE: Government must groom new talents by giving financial incentives to startup interns or tax incentives to foreign startups to work in Thailand.

4. DEEP TECH PROMOTION: Government need to support high-tech startup and the better way to nourish Deep Tech is give support to school and university. Special Fund for promoting hi-tech education must be set up.

5. INVESTMENT & GROWTH: Government should give financial help through matching fund for all business levels.

6. ENTREPRENEURIAL SOCIETY: Government must help entrepreneurs at all levels and ages to continue improving knowledge and provide them business opportunities.

7. ECOSYSTEM FACILITATION: Government need to prescribe more and better policies and laws conducive to technology and innovation. National agency dedicated to startup must be formed in order to improve and to upscale startup ecosystem. ■

BNK48

SPECIAL REPORT

BNK48 คือวงดนตรีเกิร์ลกรุ๊ปไทยที่สามารถสร้างกระแสความนิยมได้อย่างล้นหลามในระดับ "ปรากฏการณ์" นับตั้งแต่เพลง "คุกกี้เสี่ยงทาย" ที่กลายเป็นเพลงติดหู ยอดวิวมิวสิกวิดีโอกว่า 150 ล้านวิว มียอดขายซีดีซิงเกิ้ลและอัลบั้มรวมกว่า 300,000 แผ่น และมีฐานผู้ติดตาม BNK48 ถึง 5.5 ล้านคน

BNK48 is a Thai girl group band who has created phenomenal success. "Koisuru Fortune Cookie", an upbeat and catchy pop song catapults the group into fame. Music video clips of "Koisuru Fortune Cookie" has over 150 million views in social media sites and the group has already sold over 300,000 of their music CDs with over 5.5 million followers.

48

**BNK48 โมเดลธุรกิจดีสรัปวงการเพลง
ความสำเร็จระดับปรากฏการณ์**

Images : Cleo Thailand Magazine, Wachirakrit Pugpobsook,
Forbes Thailand and courtesy of brand

DISRUPT THE MUSIC
BUSINESS MODEL
PHENOMENAL SUCCESS



JENNIS

NAMSAI

RINA

KAEW

JANE

KATE

PUPE

ORN

MIORI

NAMNEUNG

ความสำเร็จของศิลปิน
โดยทั่วไปนั้น เบื้องต้น
ปฏิเสธไม่ได้ว่า หน้าตา
หรือ "ความสวย" คือ
จุดแรก ที่ช่วยสร้าง
ความน่าสนใจให้กับ
ตัวศิลปิน แต่สิ่งนี้
ไม่ใช่สำหรับ BNK48

CHERPRANG

MUSIC

MIND

PUN

PIAM

NINK

NOEY

JAA

JIB

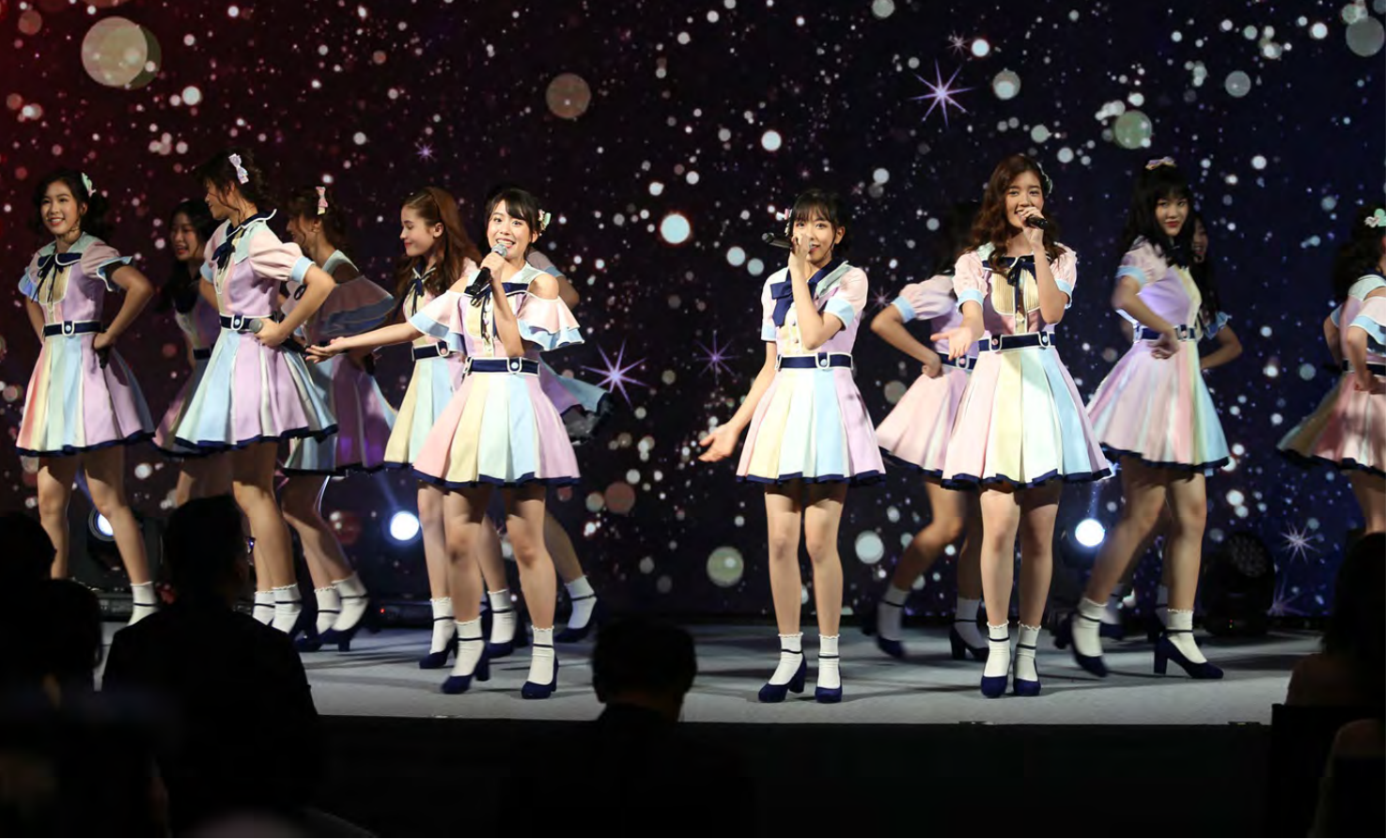
TARWAAN

KORN

SATCHAN

KAIMOOK

BNK48, a girl group
that is not only showing
of their pretty faces and
their girls next door
appearances but the girls
are engineered to sell
their friendliness and
congeniality among their
fans as well.



BNK48 วงดนตรีเกิร์ลกรุ๊ปไทย เป็นแฟรนไชส์
ไอดอลจากประเทศญี่ปุ่น ที่บริษัทโรส อาร์ติสท์
แมนเนจเม้นท์ จำกัด ได้ซื้อลิขสิทธิ์มาจากบริษัท
AKS ในญี่ปุ่น แล้วจัดตั้งเป็น บริษัท บีเอ็นเค
โปรดิวส์ ออฟฟิศ จำกัด เพื่อดำเนินการเปิด BNK
ซึ่งมาจากคำว่า "Bangkok" ตามสถานที่ก่อตั้ง
และนับเป็นน้องสาวคนที่ 7 ของวง AKB48 ซึ่งเป็น
เกิร์ลกรุ๊ปตามโมเดล 48 Group วงแรกของต้นสังกัด
ที่มีปรัชญาคือ Idol, you can meet

โมเดล BNK48 คือการสร้าง "story" หรือการขาย
"ความพยายาม" (Ganbatte) ของสมาชิกของวง
ผ่านการเปิดรับสมัครเด็กสาวอายุ 12-22 ปี เข้ามา
เป็นสมาชิกของวง (ปัจจุบันมี 51 คน) แล้วคัดเลือก
เพื่อให้ได้ "ตัวจริง" 16 คน เพื่อชิงเกิล 4 ชุด และ
อัลบั้ม 1 ชุด

ดังนั้นเพื่อให้ได้เป็น "ตัวจริง" สมาชิกวงซึ่งเรียกกัน
ว่า "member" แต่ละคนจึงต้องฝึกซ้อม ใช้พื้นที่
โซเชียลมีเดียเพื่อดึงความสนใจและสร้างแฟนคลับ
รวมทั้งพัฒนาความสามารถเพื่อสร้างโอกาสให้
พวกเธอได้รับการคัดเลือก นำไปสู่การปรากฏตัวผ่าน
มิวสิกวิดีโอ การออกอีเวนต์ การเป็นพรีเซนเตอร์
หรือโอกาสในวงการบันเทิงต่างๆ

BNK48 is the seventh idol group under the
AKB48 franchise with its concept of "Idols,
you can meet. The concept was created by
AKS, a Tokyo-based talent management
agency. This is a classic localization of a global
brand. Rose Artists Management Company,
a Thai company has purchased the license
and opened the BNK48 Bangkok office to
reproduce the girl idol group with a local twist.

IDOL

To become "idols" or "members" of BNK48, these girls have to go through many rounds of auditions. They must be between the age of 12-22 and only 16 of them are chosen as "Sembatsu" who can perform on stage and record songs and CDs.

To become a BNK48 member, the company doesn't only look for gifted singers, dancers and performers. They look for girls who can creatively and effectively build up their fan base through social media platforms.

Popular BNK48 members are given the opportunities to become presenters in advertising campaigns and to make an appearance at events. Some members have already been given parts in movies. Currently, there are already two generations of BNK48 with the total of 51 members. Each generation releases four singles and an album.

Because the idol group's concept is "Idols, you can meet.". The main activity of BNK48 is meeting with their fans. BNK48 has its own space for performances and activities are organized at a 350 seat-theatre at The Mall Bang Kapi and Digital Live Studio at EmQuatier shopping complex. BNK48 members often meet and greet their fans through live-chat, broadcasted via VOOV mobile application. VOOV is a communication platform between BNK48 members and their fans or "Ota."

The mobile app serves as a marketing tool for the company to sell CDs. Unlike other record companies, BNK 48 fans must place their orders in advance online through an e-commerce site called "Shopee"

BNK48 มีโรงละครของวงขนาด 350 ที่นั่ง ที่เดอะมอลล์ บางกะปิ และ Digital Live Studio ที่เอ็มควอเทียร์ โดย BNK48 จะมีกิจกรรมทั้งบนโลกออนไลน์ เช่น การไลฟ์สดพูดคุยกับแฟน ๆ ประจำวันทาง Digital Live Studio และผ่านแอปพลิเคชัน VOOV มีการอัปเดตข่าวสารของบริษัทผ่านเว็บไซต์และสื่อโซเชียล การพูดคุยแบ่งปันความคิดเห็นของเหล่าแฟนคลับผ่านแฮชแท็กต่างๆ ขณะที่การซื้อซีดีเพลงและอัลบั้มของ BNK48 จะไม่มีวางขายตามท้องตลาด แต่ต้องสั่งซื้อล่วงหน้าผ่านช่องทางอีคอมเมิร์ซ และผลิตตามจำนวนที่สั่งซื้อ โดยความสำเร็จของ BNK48 ก็มาจากกลยุทธ์ที่หลากหลาย อาทิ

- การใช้ความสดใสน่ารักสไตล์ญี่ปุ่นและเรื่องราวความพยายามมุ่งมั่นฝึกฝนของสมาชิกวงมาเป็นจุดขายมากกว่าหน้าตา และวางตัวพวกเขาเป็น "ทาเลนต์" (talent) มากกว่า "นักร้อง"

- การสร้างความรู้สึกพิเศษให้กับกลุ่มแฟนคลับในลักษณะ Limited Edition หรือเฉพาะบุคคล เช่น การจำหน่ายซีดีและอัลบั้มที่ไม่มีขายตามท้องตลาดทั่วไป, การซื้อซีดี

เพื่อให้ได้บัตรจับมือกับสมาชิกวงที่ชื่นชอบ, การร่วมประมูลภาพถ่ายพร้อมลายเซ็น, การจำหน่ายบัตร Founder Member BNK48 รวมถึงสินค้าและของที่ระลึกต่างๆ

- การวาง positioning ของธุรกิจ BNK48 ที่ไม่ใช่วงดนตรี แต่เป็นการบริหารจัดการศิลปิน

- การร่วมมือกับพันธมิตรที่แข็งแกร่งหลากหลาย เช่น บจก. แพลนบี มีเดีย ที่เข้ามาถือหุ้นร้อยละ 35 ใน บีเอ็นเค ไฟร์ตี้เอท ออฟฟิศ, การร่วมมือกับแพลตฟอร์มอีคอมเมิร์ซ Shopee ในการขายสินค้าทางออนไลน์, การร่วมลงทุนกับ บมจ.เวิร์คพอยท์ เอ็นเทอร์เทนเมนท์ เพื่อผลิตรายการวาไรตี้โชว์ต่างๆ, การเซ็นสัญญาร่วมทุนรายโครงการกับค่ายแกรมมี่ เพื่อผลิตภาพยนตร์และละครโทรทัศน์ (ผลงานที่เกิดขึ้น



จรัญ บวรวัฒน์:
ซีโอโอ, บริษัท บีเอ็นเค ไฟร์ตี้เอท
ออฟฟิศ จำกัด
JIRAT BAWORNWATANA
CEO OF BNK48 OFFICE

"BNK48 ไม่ได้ขายหน้าตาของศิลปิน แต่เป็นคนที่มีเสน่ห์ ผมอยากให้ไอดอลลูกครึ่งไทย-ญี่ปุ่นวงนี้เป็นตัวอย่างที่ดีให้กับเยาวชน เพราะพวกเขาจะถูกฝึกเพียง 3-4 เดือนและเปิดตัวในตลาดทันที ความไม่สมบูรณ์แบบที่ยังต้องพัฒนาต่อไป รวมถึง 'ความพยายาม' แข่งขันต่อสู้และมีมิตรภาพระหว่างเด็กสาวในวัยค้นหาตัวตน คือสิ่งที่ทำให้คนสนใจติดตาม เปรียบเหมือนรายการเรียลลิตีโชว์ชีวิตจริงที่ไม่มีบัท ไม่มีการกำกับ ซึ่งการขายบุคลิกภาพและตัวตนของสมาชิกแต่ละคนนั่นเองคือ BNK48"

ที่มา: Forbes Thailand

"BNK48 does not only sell their pretty faces. We aim to localize BNK48 idols to become the role model for teenagers. Perseverance and patience have brought the girls to where they are today. These girls are gradually establishing their own identity and that's what makes BNK48 an exciting girl group to watch and follow."

SOURCE: Forbes Thailand

IMPERFECT TALENT CAN BE GROWN AND DEVELOPED



พัชชนันท์ เจียจิรโชติ
(อร BNK48)

Patchanan "Orn" Jiajirachote
member of BNK48, bassist

"การที่มีโอกาสได้เข้ามา BNK48 ทำให้เราได้มีพัฒนาการ ต้องต่อสู้กับตัวเองมากขึ้น เพราะเหนือฟ้ายังมีฟ้า เราเลยต้องข้ามกำแพงของตัวเองไปให้ได้ รวมถึงการมีโอกาสดังนี้มีส่วนร่วมในเรื่อง App War แอปซันแอปก็ทำให้เราได้รู้จักสตาร์ทอัพ ซึ่งช่วงนี้สตาร์ทอัพก็เริ่มบูม หลายคนอยากเป็นเหมือน มาร์ก ซักเคอร์เบิร์ก เรียนไม่จบ แต่รวย จันออกจากโรงเรียนซะเลย แบบนี้ก็ไม่ใช้นะ เพราะเราก็ต้องคิดว่าแล้วลาออกเขาไหม ไม่ใช่อยู่นี่ๆ อยากออกจากโรงเรียนก็ออกเลย ซึ่งสำหรับอร คิดว่าความอดทนกับความจริงก็เป็นสิ่งสำคัญ และต้องดูกำลังของตัวเองด้วย เพราะบางทีมันอาจจะไม่ใช่เรื่องง่ายๆ อย่างที่คิด"

"Being a member of BNK48 has helped me to improve myself. I have to compete with other talented performers out there and I have to keep doing better each and everyday. I had a very good opportunity to co-star in the movie App War and got to learn more about 'startup' business and what it really is. Startup has become a new trend. Everyone wants to be like Mark Zuckerberg who did not finish university but has become a billionaire. This is such a non-calculated ambition because you need to know first what you are good at and whether you are ready to become an entrepreneur to start your own business. For me, whatever you are into, patience and perseverance is the key. You need to make sure that you are really up for it. This is because things may not be as easy as it looks."

ในปีนี้เป็นคือ สารคดีเรื่อง Girls Don't Cry และภาพยนตร์ Homestay ส่วน App War แอปซันแอป ที่ อร BNK48 ร่วมแสดงโดยรับบทเป็น "มายด์" นักศึกษาฝึกงานนั้น เป็นภาพยนตร์ของค่าย T Moment)

- การเป็นฟรีเซนเตอร์สินค้าและบริการต่างๆ พร้อมโปรเจกต์ใหม่ให้ติดตามได้เร็วๆ นี้

ด้วยโมเดลธุรกิจเช่นนี้ นอกจากทำให้เรื่องราวของสมาชิก BNK48 สามารถเข้าไปเกาะกุมหัวใจของบรรดาแฟนคลับได้อย่างล้นหลาม ก็ยังสะท้อนถึงการเปลี่ยนแปลงของการทำธุรกิจที่ต้อง "คิดใหม่ ทำใหม่" เพื่อให้ทันการเปลี่ยนแปลงของตลาดผู้บริโภคที่เปลี่ยนไป อันจะทำให้ธุรกิจสามารถอยู่รอดต่อไปได้ ■

BNK48'S SECRET OF SUCCESS COMES FROM:

• TALENT, NOT SINGER

BNK48 members are talented idols, not singers. BNK48 represents the Japanese' style of cuteness and girlie naive personality.

• EXCLUSIVITY OF "LIMITED EDITION"

BNK48 consistently communicate with their fans, Exclusive activities give "Ota" a sense of exclusivity which can make them feel very special. As mentioned, BNK48 CDs are not available in music stores, yet fans need to order online in advance for limited edition CDs and merchandises. It is noted that all purchase must be made through a licensed e-commerce channel only. What fans look for inside the CD is the 8 second handshake coupon with BNK 48. Special activities like group's special autograph and signature auctions, BNK48 fan clubs are also given the privilege to buy tickets, souvenirs and BNK 48 collectibles.

• MARKET POSITIONING

BNK48 Office is not a record company. It is a talent management agency.

• STRONG PARTNERS

BNK48 Office creates strong strategic partnership with other companies. 35% of BNK48 Thailand is owned by Plan B Media. Shopee is the official e-commerce partner. It also partners with Work Point Entertainment, a SET listed entertainment company to produce variety shows and movies. BNK48 also signed a contract with GMM GRAMMY to produce TV series and movies. This year alone, there has been 3 movie releases. Girls Don't Cry, a documentary



“THINK NEW AND ACT NEW” TO KEEP PACE WITH CONSTANT CHANGES IN CONSUMER MARKET.



DISRUPT



film about a story behind becoming BNK48 members, Homestay, starring Cherprang and App War with Patchanan “Orn” Jiajirachote who co-starred in the movie.

• ENDORSING NEW PRODUCTS AND SERVICES

BNK48 faces are always seen as presenters endorsing new products and services. There are always new upcoming projects for fans to look forward to.

BNK48 business model is a great example of a successful disruptive model that is relatively new to the market. So, it is vital for companies to “think new and act new” to keep pace with constant changes the market. ■

INFOGRAPHIC

HOT TRENDS IN THE COMING YEAR

Artificial Intelligence and connectivity will become a new norm.

With the rise of internet of things (IoT) and blockchain technology, expectations run high in tech industry next year.

So, here are 10 hot trends to pay attention.

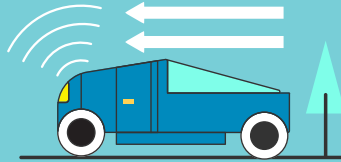
Text: Nagarindra Ph.

- Source:
1. www.gartner.com
 2. www.gminsights.com
 3. www.jwtintelligence.com
 4. www.idc.com/
 5. www.ccsinsight.com
 6. Global Market Insights, Inc

1



AUTONOMOUS THINGS (AuT)

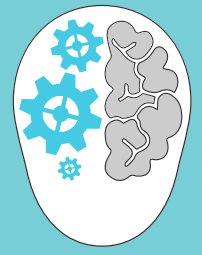


• Less than 1% of self-driving vehicles in 2017.

10%

• The number will increase to 10% by 2021.

2



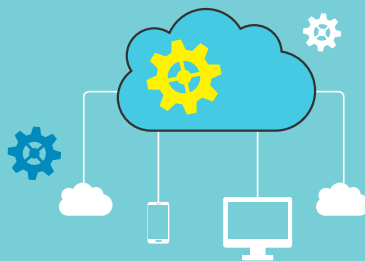
AI-DRIVEN DEVELOPMENT

40%

• 40% of application development will be AI integrated with developers.

TEN TRENDS TO

6



EMPOWERD EDGE

2028

• Edge device capabilities will continue to grow through 2028, thanks to the advancement in storage, computing, AI and data analytics.

7

IMMERSIVE TECHNOLOGIES

2028

• By 2028, conversational platforms will lead to a new immersive experience.

• By 2022, 70% of enterprises will use immersive technologies for both internal work and production for consumers.

70%

3



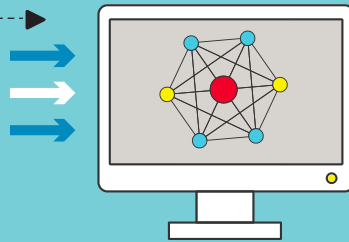
BLOCKCHAIN

\$1 BILLION



• Gartner, tech research firm predicts the banking industry will create \$US1 billion of business value from blockchain-based cryptocurrencies by 2020.

4



QUANTUM COMPUTING

20%

• By 2023, 20% of organizations will start budgeting for quantum computing projects.



DIGITAL ETHICS AND PRIVACY

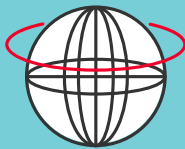
ARE WE DOING THE RIGHT THING?

- Conversations regarding privacy will be based on more of ethics and trust, and less on law compliance.
- The conversation will move from “Are we compliant?” toward “Are we doing the right thing?”
- Enterprises that don’t pay attention will be vulnerable to consumer backlash.

WATCH IN 2019

8

INSECT PROTEIN



\$710 MILLION

• Consumers’ health concern will drive the global edible insects market to exceed \$US710 million by 2024

9

PLANT BASED FOOD

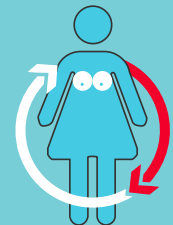
\$5.2 BILLION



• According to Nestlé, the global plant-based food market is expected to reach \$US 5.2 billion by 2020.

10

FEMTECH INNOVATION



\$50 BILLION

• Frost & Sullivan, research firm predicts that the women’s health market will hit US\$ 50 billion by 2025.

200+

• The femtech market worldwide comprises more than 200 startups across the globe - most are led by female management.

MARKETING

UNDERSTANDING YOUR CUSTOMERS: CROSSING THE CHASM

ทำความเข้าใจกลุ่มผู้บริโภค ไปกับ Crossing the Chasm

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

หลักการตลาดในโลกนี้เกิดขึ้นมามากมาย แต่เมื่อโลกปรับเปลี่ยนสู่ยุคดิจิทัล หลักการบางอย่างอาจเริ่มนำมาใช้ไม่ได้แล้ว สำหรับ Crossing the Chasm แนวคิดการแบ่งกลุ่มของผู้บริโภคชื่อดัง ยังใช้ได้อยู่หรือไม่นั้น เราลองไปติดตามกัน

หนังสือเล่มนี้มีชื่อเต็มๆ ว่า Crossing the Chasm : Marketing and Selling High-Tech Products to Mainstream Customers or Simply Crossing the Chasm แต่งขึ้นใน พ.ศ. 2534 โดย Geoffrey A. Moore

In the business world, there are number of marketing strategies. As the world shifts into the digital age, some marketing stratagems however might no longer be workable. But one we still need to examine is the “crossing the chasm” marketing concept that separates consumers of tech products into five segments.

Is crossing the chasm is still relevant? We should understand exactly what it is.

The concept has come from the 1991 book: Crossing the Chasm: Marketing and Selling High-Tech Products to Mainstream, by Geoffrey A. Moore.

The concept of crossing the chasm is about knowing your customers and the position of your products. Not understanding your consumer segments will distort your business and marketing plan.

Crossing the Chasm refers to the gap between the expectations of early adopters (the tech enthusiasts) of a new product and the early majority (the pragmatists). To successfully cross that “chasm” requires choosing the correct target market, positioning the product and developing a comprehensive market strategy

1st GROUP: TECHNOLOGY ENTHUSIASTS OR “INNOVATORS”

True to their names, these tech enthusiasts usually follow trends. They are first to purchase new products.

2nd GROUP: VISIONARIES OR “EARLY ADOPTERS”

The early adopters are passionate about new technology. Yet, they have know how the technology can serve and empower them.

The first and second groups are open to new technology, yet they are still the market’s minority group.

3rd GROUP: PRAGMATISTS OR “EARLY MAJORITY”

The name speaks for itself. Pragmatists will look at the utility and function of gadgets.



แนวคิดของเรื่องนี้ คือการให้คุณเข้าใจว่าผลิตภัณฑ์และเทคโนโลยีของคุณนั้นกำลังจับกลุ่มคนในเฟสไหนอยู่ เพราะความเข้าใจที่ผิดจะทำให้แผนการดำเนินงานต่างๆ ผิดเพี้ยนไปเลยทีเดียว เพราะคุณจะไม่รู้ว่าคนที่คุณคุยอยู่เป็นกลุ่มไหน อะไรคือสิ่งที่เขาต้องการ เพื่อจะตอบสนองได้อย่างตรงจุด

ด้วยแนวคิดนี้ นำเอา Technology Adoption Life Cycle เป็นตัวแบ่งเฟสคนออกเป็น 5 กลุ่มด้วยกัน โดยอาศัยการตอบรับของผู้บริโภคต่อผลิตภัณฑ์และเทคโนโลยี

กลุ่มที่ 1 Technology Enthusiasts หรือ Innovators

เป็นคนที่เรียกว่าคลั่งไคล้อะไรใหม่ๆ ตลอด อาทิเช่น เจอแกดเจ็ตใหม่ๆ ออกมาต้องลองก่อนคนอื่น ๆ เขา

กลุ่มที่ 2 Visionaries หรือ Early Adopters

คนกลุ่มนี้จะแตกต่างกับกลุ่มแรกนิดหน่อย คือมีวิสัยทัศน์ เล็งเห็นประโยชน์ และโอกาสของเทคโนโลยีใหม่ๆ ที่เข้ามา จะสังเกตเห็นว่า 2 กลุ่มแรกนี้เป็นกลุ่มที่ขบถลองขบเสียดกับเทคโนโลยีใหม่ๆ ผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ และเปิดรับกับเรื่องเหล่านี้ ซึ่งความจริงแล้วเป็นคนกลุ่มน้อย แต่ค่อนข้างพร้อมที่จะลองซื้อลองใช้ของใหม่มากกว่ากลุ่มอื่นๆ ที่เหลือ

กลุ่มที่ 3 Pragmatist หรือ Early Majority

คนกลุ่มนี้จะดูว่าผลิตภัณฑ์และเทคโนโลยีที่เขาเลือกอยู่นั้น ตอบโจทย์หรือแก้ปัญหาของเขาได้หรือไม่ เป็นฐานสำคัญของ Main Stream นี้เอง

กลุ่มที่ 4 Conservatives หรือ Last Majority

เป็นคนกลุ่มใหญ่อีกกลุ่มหนึ่ง เมื่อผลิตภัณฑ์ได้เข้าสู่กลุ่มที่ 3 ได้รับการยอมรับ เป็นที่แพร่หลาย เห็นว่าดีและจำเป็นต้องใช้ คนกลุ่มนี้ก็จะตามมา ถ้าผลิตภัณฑ์ได้รับการยอมรับจากคนกลุ่มนี้ได้ ถือว่าประสบความสำเร็จ

กลุ่มที่ 5 Sceptics หรือ Laggards

เป็นคนกลุ่มสุดท้ายและใช้เทคโนโลยีเมื่อถ่วงไปแล้ว จะใช้ก็เพราะจำเป็น โดยเลือกสอบถามข้อมูลจากคนรอบข้าง หรือเลือกแบรนด์ไหนเป็นผู้นำตลาดอยู่

จะสังเกตเห็นว่าระหว่างกลุ่มที่ 2 และ 3 นั้นจะมีหุบเหวใหญ่ๆ (Chasm) เป็นหุบเหวสำคัญที่ผลิตภัณฑ์และเทคโนโลยีใหม่ๆ มักตกม้าตายตรงนี้ คือไม่ผ่านหุบเหวไปได้ คนที่ใช้มีแค่กลุ่ม Innovators และ

Early Adopters ซึ่งมีไม่มากพอ ไม่สามารถขยายสู่กลุ่ม Main Stream ได้ หรือบางรายก็ต้องใช้เวลา นานมากกว่าจะก้าวข้ามผ่านจุดนี้ได้

สำหรับ Crossing the Chasm ในยุคปัจจุบันและสำหรับสตาร์ทอัพนั้น ในเชิงของการแบ่งกลุ่มผู้บริโภค นั้นไม่ได้เปลี่ยนไป แต่คุณต้องเข้าใจว่าในยุคที่เทคโนโลยีถาโถมเข้ามามากมาย คู่แข่งก็เยอะ การจะได้มาซึ่ง Early Adopters และรักษาพวกเขาไว้ นั้นเพื่อก้าวสู่ Mainstream ก็ไม่ใช่เรื่องง่าย ถ้าคุณเป็นสตาร์ทอัพแล้วผลคือคิดว่าตัวเองกำลังอยู่ในสถานะที่ต้องพยายามก้าวข้ามหุบเหวเพื่อเข้าสู่ Mainstream แต่จริงๆ แล้ว คุณอาจจะยังไม่มีทั้ง Innovators หรือ Early Adopters อยู่ในมือเลย แล้วมันจะไปพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อตอบใจกลุ่ม Mainstream ซึ่งเป็นกลุ่มที่ไม่ได้เป็นเทคโนโลยีเจ้า

purchase mainstream market products. Businesses can call their product a success if it has won the hearts of the last majority.

5th GROUP: SCEPTICS OR "LAGGARDS"

The last group is the late comer. They are usually comfortable using older technology. Laggards will buy products produced by leading brands only.

Most new tech companies often succeed in securing the first and second group, but fail to cross the chasm into the pragmatists of the third group. It takes a lot of time and effort to win over the pragmatists.

THE CONCEPT OF CROSSING THE CHASM IS ABOUT KNOWING YOUR CUSTOMERS

อะไรนิดอะไรน้อยถ้าไม่ตรงใจพวกเขาก็เลิกใช้แล้ว ก็อาจทำให้โอกาสการทำธุรกิจสตาร์ทอัพของคุณ ล้มเหลวได้เลยก็เลย เพราะไม่เข้าใจว่าผลิตภัณฑ์ตัวเองอยู่ในสถานะไหนของ 5 กลุ่มนี้ และไปพัฒนาสิ่งที่ไม่ตอบโจทย์ตลาดนั่นเอง

ในบทความถัดๆ ไปในซีรีส์นี้ เราจะมาคุยถึงเทคนิคการสร้างฐาน Early Adopters ของคุณ การค้นหา Niche Market ก้นก่อน กรณีศึกษาต่างๆ และค่อยกลับมาดูกรณีศึกษาการเข้าสู่ตลาด Mainstream กันต่อ นะคะ ■

Pragmatists will only buy products that respond to their needs. The third group is the foundation of the mainstream market.

4th GROUP: CONSERVATIVES OR "LAST MAJORITY"

The last majority is simply, a majority! They will follow the opinion of the third group. Conservative consumers will buy the products that pragmatists like and will

The concept of crossing the chasm is still relevant because consumers from the 90s and consumers in today's digital age are still the same with the same buying impulses.

The major difference is consumers today are blessed with more choices of new products because of the fierce competition among tech companies and emerging start-ups.

Thus, it is hard for tech companies to secure loyalty of any segment even the first and second groups. Yet, some new startups may believe they have secured the first and second market segment and are confident crossing into the mainstream market.

The next article will examine what start-up companies must do to secure loyalty of customers of the second group - the early adopters, and then how to create a niche market. ■

FUNDS AND FINANCE

ALTERNATIVES TO VC: ANGEL INVESTORS

ทางเลือกการระดมทุน นอกจาก VC : นักลงทุนอิสระ (Angel Investors)

Text: Vitavin Ittipanuvat
Senior Investment Manager, Beacon Venture Capital

ภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ นับเป็นตลาดใหม่ เริ่มต้นเติบโตที่การลงทุน VC ส่วนมากจะยังเป็นรอบ Seed และ Series A ในฐานะส่วนหนึ่งของระบบนิเวศ นักลงทุนอิสระ (Angel Investors) มีบทบาทที่สำคัญยิ่งในการเติมเต็มช่องว่างในการสนับสนุนบริษัทสตาร์ทอัพระยะแรกเริ่มซึ่งมักยังคงทำการพัฒนาปรับปรุงผลิตภัณฑ์ หากลูกค้ารายแรกและสร้างธุรกิจให้เติบโตก่อนที่จะสร้างความสนใจจากนักลงทุน VC และสถาบันต่างๆ ได้

ความแตกต่าง

ความแตกต่างที่ชัดเจนที่สุดระหว่างนักลงทุนอิสระและนักลงทุน VC คือแหล่งที่มาของเงินลงทุน นักลงทุนอิสระทำการลงทุนด้วยเงินของตนเอง โดยอาจลงทุนคนเดียวหรือเป็นกลุ่มร่วมลงทุนพร้อมกันกับนักลงทุนอื่นก็ได้ ในขณะที่นักลงทุน VC ทำการลงทุนด้วยเงินของผู้อื่น (ที่เราเรียกกันว่า Limited Partners) ผ่านกองทุน VC ของตนเอง

นอกจากนี้ นักลงทุน VC จะเป็นนักลงทุนที่มีความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ที่ได้รับค่าตอบแทนในการบริหารกองทุนและสร้างความมั่งคั่งคืนให้กับเจ้าของเงินทุน ในทางตรงข้าม นักลงทุนอิสระอาจไม่มีประสบการณ์การลงทุนมากนักและทำการลงทุนในกิจการใดๆ ด้วยความสนใจส่วนตัวเท่านั้น อย่างไรก็ตาม นักลงทุนอิสระอาจมาพร้อมกับประสบการณ์เชิงลึกในบางอุตสาหกรรมและเครือข่ายของธุรกิจและองค์กรต่างๆ ที่นักลงทุน VC อาจมีไม่มากนักได้



Southeast Asia is an emerging market where the majority of venture investments are seed and Series A rounds. As part of the ecosystem, angel investment plays a critical role in filling the gap in nurturing early-stage startup companies looking to improve their product, get their first customers and grow their business before they could attract interest from VCs and institutional investors.

DIFFERENCES

The most obvious and major difference between angel investors and venture capitalists is the source of capital. Angel investors invest their own money either on their own or with a syndicate while VCs invest other people's (i.e., their Limited Partners) money through their funds.

Second, VCs are seasoned professionals getting paid to do the investment and create wealth back to the money owners. Angel investors, on the contrary, do not necessarily have as much investment experience and sometimes invest in private companies simply as a hobby. Nevertheless, competent angels usually make up for this with their industry experience and a strong network of traditional businesses and organisations. VCs, on the other hand, may not be that well connected.

ความคล้าย

ในอดีตเคยมีเส้นแบ่งที่ค่อนข้างชัดเจนระหว่างนักลงทุนอิสระและนักลงทุน VC ในมุมของระยะการลงทุน โดยนักลงทุนอิสระจะเข้าลงทุนในรอบแรกและนักลงทุน VC จะเข้าร่วมลงทุนในรอบถัดมา อย่างไรก็ตาม ในระยะหลังนี้เราสามารถพบเห็นกองทุน VC ขนาดเล็กที่มุ่งเน้นการลงทุนในระยะแรกเริ่ม โดยมีขนาดการลงทุนที่เล็กได้ถึง 100,000 ดอลลาร์สหรัฐได้ ทำให้นักลงทุนอิสระและนักลงทุน VC กองทุนขนาดเล็กสามารถลงทุนร่วมกันได้ในขณะที่นักลงทุนอิสระบางรายก็เข้าร่วมการลงทุนในรอบที่ใหญ่ขึ้นบ้างเช่นกัน

ผู้ประกอบการควรเข้าใจว่าแม้ นักลงทุนอิสระน่าจะมีเวลาในการรับฟังแผนธุรกิจของผู้ประกอบการมากกว่านักลงทุน VC แต่ปัจจัยการพิจารณาลงทุนนั้นยังคงมีความคล้ายคลึงกันเป็นอย่างมาก ปัจจัยที่สำคัญที่สุดคือทีมงานของผู้ประกอบการซึ่งมีความสำคัญมากกว่าแผนธุรกิจเสมอ ทีมงานที่ดีจะสามารถแก้ปัญหาปรับเปลี่ยนแผนการดำเนินธุรกิจได้ แต่ทีมงานที่ไม่ดีนั้นแม้มีความคิดเริ่มต้นที่ดีก็ไม่ประสบความสำเร็จในการสร้างธุรกิจที่ยั่งยืนได้

ข้อดี

ข้อดีที่เด่นชัดที่สุดของนักลงทุนอิสระ นอกเหนือจากความเป็นทางการและความต้องการยุ่งเกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจที่น้อยกว่านักลงทุน VC แล้ว คือมุมมองการลงทุน เงินลงทุนจากนักลงทุนอิสระนั้นมักถูกเรียกว่าเป็นเงินเย็น เนื่องจากนักลงทุนรายบุคคลเหล่านี้มักมีความสนใจในเรื่องผลตอบแทนน้อยกว่านักลงทุน VC และมีความสนใจในการสนับสนุนธุรกิจในระยะยาวมากกว่า

ลักษณะการลงทุน

โดยทั่วไป นักลงทุนอิสระในประเทศไทยมักลงทุนในช่วง 30,000 - 150,000 ดอลลาร์สหรัฐต่อการลงทุน โดยส่วนใหญ่จะเป็นในรูปแบบของหุ้น เนื่องจากข้อจำกัดทางกฎหมายในประเทศไทยที่ทำให้การใช้เงินกู้แปลงสภาพยังไม่สามารถทำได้โดยตรงไปตรงมาเท่าที่ควร

สิ่งท้าย

การหาเงินลงทุนจากภายนอกครั้งแรกนั้นมีความยากลำบากเสมอ ผู้ประกอบการควรวางแผนการใช้เงินทุนอย่างละเอียดรอบคอบเพื่อลดการสูญเสียความเป็นเจ้าของในบริษัทมากเกินไป ความเป็นระบบนิเวศของประเทศไทยยังคงสามารถมีนักลงทุนอิสระเพิ่มขึ้นได้อีกในอนาคต และผู้ประกอบการควรเลือกนักลงทุนอิสระด้วยความระมัดระวัง ตลอดจนหาเงื่อนไขต่างๆ ในสัญญาให้เรียบง่าย เพื่อให้การระดมทุนรอบถัดไปไม่มีปัญหาน้อยที่สุดนั่นเอง ■

Similarities

There used to be a clearer line in the past between angels and VCs in terms of the stage of investment - with angels coming in as the first money and VCs joining in later rounds. However, in recent years there has been a number of micro funds that focus exclusively on early-stage deals with as small a cheque size as US\$100k (3.2 million baht), both angels and VC funds to co-invest together while some angels also participate in bigger rounds.

Despite having more time and attention to entrepreneurs' pitching, angels share similar investment criteria with VCs when making decisions, the key factor of which lies mostly in the team - always people over ideas. A wonderful team will always fix or pivot from a terrible idea but terrible teams can only mess up any wonderful ideas.

Merits

The biggest merit of angel investors, in addition to their less formality and demand for control, is in their motivation. Angel investing is alternatively known as patient capital because individual investors are normally less concerned with accelerated returns and are prepared to support the business through its journey over a longer term.

Investment Approach

Angel investors in Thailand generally contribute in the region of \$30k-\$150k per deal, mostly as equity because convertible loans are not yet legally permissible with the current Thai laws.

CHOOSE ANGELS CAREFULLY AND KEEP TERMS SIMPLE AND CONCISE TO ENSURE IT'S NOT A HEADACHE FOR THE NEXT ROUND INVESTORS.

BOTTOM LINE

First money is always difficult and tempting but plan your first runway carefully to minimise the unnecessary dilution from seed round. Thailand is expecting more participation from local angel investors and as the founder, it's your responsibility to choose angels carefully and keep the terms simple and concise to ensure it's not a headache for the next round investors. ■

DEEP TECH

ENRES: USING ARTIFICIAL INTELLIGENCE (AI) TO REVOLUTIONISE ENERGY CONSERVATION

"ENRES" ถึง AI ปฏิวัติโลกพลังงาน

Text: Alene Lee
Photos: Kittinan Sangkaniyom

ไชยวิวรรณ์ ชูวิเชียร 1 ใน 5 ผู้ก่อตั้ง และซีอีโอของ Energy Response (ENRES) สตาร์ทอัพที่นำระบบการวิเคราะห์ด้วยปัญญาประดิษฐ์เพื่อประหยัดพลังงานในอาคารพาณิชย์และอุตสาหกรรม และเป็น 1 ใน 12 ทีมที่ผ่านการคัดเลือกเข้าร่วมโครงการ SPARK Global Accelerator Program ใน Batch 2 ของสำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (NIA) ได้ให้สัมภาษณ์ถึงแรงบันดาลใจในโลกของพลังงานที่วันนี้กลายเป็นเรื่องสำคัญ เป็นวาระระดับโลก

จุดเริ่มต้นความสนใจของ ENRES ในเรื่องพลังงาน

พวกเรา 5 คนสนใจเรื่องพลังงานอยู่แล้ว โดยผมเรียนจบมาด้านพลังงาน, ตฤณ อนันตมงคลชัย จบด้านสถาปนิก, กฤษฏา ตั้งกิจ ซึ่งเรียนจบด้านเทคโนโลยีและอีก 2 คนมาทางสายโปรแกรมเมอร์ (Software Engineer) คือ โกสินทร์ สุทธิธิมามาจาก Facebook, ไพศิษฐ์ จรัลนามศิริ Engineering Manager จาก BrightEdge สตาร์ทอัพจาก Silicon Valley เราเป็นเพื่อนกันหมด ก็มานั่งคุยกัน ประกอบกับการที่มีประสบการณ์เกี่ยวกับด้านนี้มาแล้วพบข้อมูลว่าตามอาคารต่างๆ มีการใช้พลังงานมากเกินความจำเป็น

Chaiyawiat Choovichian is one of five founders of Energy Response (ENRES), a startup that use AI for developing energy-saving system in commercial buildings and factories. This startup is one among 12 selected to join the project "SPARK Global Accelerator Program" for the Batch 2. The project is created and run by the National Innovation Agency (NIA) . Chaiyawiat tells us about the inspiration to change the way we conserve energy.

HOW DID ENRES BECOME INTERESTED IN ENERGY ISSUES?

The five of us have been interested in energy. I studied energy. Dhrin Anantamongkolchai graduated in architectural design. Kritsada Tanking studied technology. The other two are software engineers. Kosin Sutthimala worked at Facebook and Paisit Jarunnamsiri once worked at BrightEdge, a startup company in Silicon Valley. We have been friends. So one day, we discussed and reached the same conclusion that commercial buildings have been unnecessarily consuming too much energy. So they ended up paying huge sums of money on electricity - perhaps six



digit figures or up to a million baht figure or more in a year. So, we come up with an idea to develop solutions for energy saving in large commercial buildings. We use an on-line platform to analyse data on energy consumption. We use digital innovations such as the Internet of Things (IoT) and Big Data to make analysing data more accurate and efficient.

HOW DOES THE ENERGY-SAVING PLATFORM OPERATE?

At first, we had to send staff to survey energy consumption in targeted areas. We gave special attention to the utility system inside the buildings first and

ทำให้ค่าไฟเพิ่มสูงขึ้น คิดเป็นเม็ดเงินที่สูงสูญเสียไประดับแสนล้านบาทต่อปี เราเลยคิดหาวิธีบริหารจัดการพลังงานในอาคารใหญ่ๆ ด้วยแพลตฟอร์มออนไลน์ที่ใช้ข้อมูลวิเคราะห์ แล้วดึงเทคโนโลยีอย่าง IoT และ Big Data เข้ามาใช้

กระบวนการทำงานของแพลตฟอร์มนี้ เป็นอย่างไร

เรามีทีมที่เชี่ยวชาญเข้าไปสำรวจดูการใช้พลังงานของแต่ละแห่ง โดยโฟกัสไปที่ระบบ Utility ภายในอาคาร จากนั้นติดตั้งอุปกรณ์ ENRES IoT ซึ่งจะเชื่อมกับอินเทอร์เน็ตเพื่อดูข้อมูลการใช้พลังงาน และนำข้อมูลเหล่านั้นมาวิเคราะห์ด้วย AI และ Big Data พร้อมรายงานข้อมูลทั้งหมดว่ามีการใช้พลังงานผิดปกติอย่างไร พร้อมทั้งแนะนำแนวทางเพิ่มประสิทธิภาพนั้นๆ ด้วย เพื่อให้ลูกค้านำข้อมูลที่ละเอียด แม่นยำ สามารถวิเคราะห์ลึกลงถึงเป็นรายวินาที ไปบริหารจัดการการใช้พลังงานให้มีประสิทธิภาพมากขึ้นในรูปแบบเรียลไทม์ผ่าน Smartphone Dashboard รวมทั้งมีระบบแจ้งเตือนอัจฉริยะช่วยให้ลูกค้าสามารถลดการใช้พลังงานได้ 12-30% หรือประหยัดค่าไฟได้ตั้งแต่หลักแสนไปจนถึงหลักหลายล้านบาท

เคล็ดลับการบริหารธุรกิจแบบสตาร์ทอัพ Deep Tech

ความยากของสตาร์ทอัพในสายนี้คือการสร้างความเข้าใจให้ลูกค้า ซึ่งต้องอาศัยระยะเวลา ต้องทำให้เขาเข้าใจในโปรดักส์ของเรา คือต้องมีความอดทน และมีความมุ่งมั่นอย่างพวกเรารทั้ง 5 คนเรามี passion ในเรื่องที่เราทำกันอย่างจริงจังมาก และเราก็เต็มที่มีความมุ่งมั่น สิ่งที่เราทำ มันมาจากแรงบันดาลใจล้วนๆ ■

foremost. Afterwards, we will instal our ENRES IoT system at these sites to measure energy use. The system is connected online. Then, we will analyse the energy consumption data by using AI and Big Data. Our clients can use our in-depth, precise and real time information to analyse energy use second by second. Data will be encapsulated and accessed via a smartphone application with our specifically designed application dashboard. We also have the “genius warning menu” in the mobile app, which helps our clients save more energy. With the ENRES system, our clients can reduce energy from 12-30%. It means they can save several thousand or millions of baht!

RUNNING A STARTUP IS NOT EASY TASK. WHAT IS YOUR SECRET OF SUCCESS?

The challenge for an energy conservation startup is that you need to understand your clients. You need to spend a lot of time to make them understand

what your product is. As the system and technology can be a complicated issue, you need patience and determination to create understanding. I think our five founders are passionate about what we do and that transpires into collective determination and commitment. All vibes and energy come from our inspiration and passion. ■

THE CHALLENGE FOR AN ENERGY CONSERVATION STARTUP IS THAT YOU NEED TO UNDERSTAND YOUR CLIENTS



แนวคิดของธุรกิจ ENRES คือ Smarter Response to Your Energy Consumption หรือ ลดการใช้พลังงาน และค่าใช้จ่ายในการบริหารอาคารด้วยระบบเทคโนโลยี IoT และสมองกลของ ENRES

ENRES: a startup company that provides solutions for energy savings in commercial buildings. The company develops its own AI and IoT for energy-saving solutions.



ปัจจุบัน ENRES มีลูกค้าประมาณ 80 อาคาร ทั่วกรุงเทพฯ รวมถึง เชียงใหม่ และภูเก็ต โดยมีแผนขยายธุรกิจไปยังกลุ่มประเทศ CLMV

CLINETS: Eighty commercial buildings in Bangkok, Chiang Mai and Phuket. The company is planning to penetrate markets in CLMV countries (Cambodia, Laos, Myanmar and Vietnam)



โลโก้ของ ENRES มี 3 สี โดย สีน้ำเงิน หมายถึง การบริหารจัดการ(Management), สีเหลือง หมายถึง พลังงาน (Energy) และสีเขียว หมายถึง สิ่งแวดล้อม (Environment)

LOGO: In three colours. Blue is for management, yellow for energy and green for environmental conservation.



เมื่อหลายสิบปีก่อนถ้าใครได้ทำงานในบริษัทใหญ่ๆ หรือได้นั่งทำงานออฟฟิศ สังคมก็จะถือว่าคนนั้นประสบความสำเร็จ แต่เมื่อยุคสมัยเปลี่ยนแปลง คน GEN-Y ชอบทำอาชีพอิสระซึ่งมีให้เลือกมากมายในปัจจุบัน แต่บริษัทต่างๆ ก็ยังมีความต้องการพนักงานเก่งๆ อยู่เหมือนเดิม ฉะนั้นทางเดียวที่จะแย่งบุคลากรมาจากอาชีพใหม่ๆ พวกนี้ได้ก็คือ ต้องทำให้พวกเขาารู้สึกมีความสุขกับการทำงาน

รายงานของ "M3S & Morgan McKinley Report: The Workplace in 2025" กล่าวว่า มีหลายปัจจัยที่บริษัทใหญ่ๆ จำเป็นต้องปรับเปลี่ยนเพื่อดึงคน Gen-Y ให้อยู่กับบริษัทได้นานๆ เช่น ต้องปรับวัฒนธรรมองค์กร สร้างความโปร่งใส เพิ่มการสนับสนุนจากหัวหน้า มอบอิสระในช่วงเวลาการทำงาน รวมทั้งต้องคำนึงถึงสมดุลของชีวิตกับการทำงาน (Work/Life Balance) ของพนักงานด้วย จากการที่บริษัทต้องปรับเปลี่ยนอะไรหลายอย่างเช่นนี้ จึงส่งผลให้มี HR Tech (Human Resource Technology) รวมทั้งเครื่องมือต่างๆ สำหรับช่วยให้งานทำงานร่วมกันราบรื่นขึ้น (Collaboration Tools) เกิดตามมามากมายภายในระยะเวลาอันสั้น

สำหรับเรื่องความห่างเหินในออฟฟิศกับปัญหาความลับต่างๆ ในบริษัทนั้น ปัญหานี้ Slack - สตาร์ทอัพนิคอรันได้เข้ามาเป็นสื่อกลางช่วยทำให้พนักงานสามารถสื่อสารกันเองและกับหัวหน้างานได้ง่ายขึ้นแต่ก็ยังมีความเป็นมืออาชีพอยู่ ส่วนเรื่องที่ยากกว่าการสื่อสารซึ่งก็คือเรื่องความโปร่งใสในบริษัท Monday.com - สตาร์ทอัพที่ให้บริการ

THE RISE OF THE HR TECH VS THE END OF THE 9-TO-5 ERA

การแจ้งเกิดของ HR Tech VS การบอกลายุค 9-to-5

"No way!" would be the common response you hear from the millennials (Generation Y) if you want to place them as an office worker.

"ไม่มีทาง" คือคำตอบแรกที่เราจะได้ยินจากปากคน GEN-Y (Generation Y or the Millennials) ถ้าเราอยากให้เขาเข้าไปทำงานเป็นพนักงานออฟฟิศ

Text: Pahrada Sapprasert
Director, 500 Startups

For the past several decades, working in an office in big corporation is considered stable successful in most people's perspective. However, Gen-Y no longer needs stability. Instead, they wish to establish their own footprints and choose new occupations to make a living without having to work for a corporation. However, every corporation still needs good employees; therefore, if you happen to be the company's owner, the only way to attract and retain employees is to make them happy, and yes, with the younger generation you may have to change just about everything.

แพลตฟอร์มสำหรับ team collaboration และ workflow ได้แก้ไขโดยการอนุญาตให้พนักงานทุกคนในทุกลำดับชั้นสามารถเข้าไปดูข้อมูลทุกอย่างของบริษัทได้ ไม่ว่าจะเป็นรายได้ของบริษัท ค่ามาร์เก็ตติ้ง หรือแม้แต่เงินเดือนของพนักงานทุกคน เพราะพวกเขาเชื่อว่าความโปร่งใสจะช่วยเพิ่มความเข้าใจกัน และจะทำให้ Productivity สูงขึ้นด้วย

ปัญหาข้อต่อมา เรื่องความห่างเหินของพนักงานนั้น เดิมเราเคยถือว่า 'เพื่อนร่วมงาน' เป็นแค่คนที่เราทำงานด้วย และเขาต้องไม่มายุ่งกับเรื่องส่วนตัวของเรา แต่เดี๋ยวนี้ความเชื่อแบบนี้กำลังเปลี่ยนไป เพราะมีงานวิจัยมากมายออกมายืนยันว่า ปัจจัยสำคัญที่ทำให้พนักงานยังอยากทำงานอยู่กับบริษัท ก็คือเพื่อนร่วมงานซึ่งในเวลาว่างสามารถทำงานเป็นทีมเข้ากันได้ดี และสามารถเป็นเพื่อนกันจริงๆ นอกเวลางานได้ด้วย การสนับสนุนช่วยเหลือจากหัวหน้างานก็เป็นอีกส่วนที่สำคัญ และนี่ก็อาจเป็นเหตุผลที่บริษัท LinkedIn ได้ตัดสินใจซื้อกิจการของสตาร์ทอัพชื่อ Glint ซึ่งให้บริการแพลตฟอร์มสำหรับพนักงานได้สามารถพัฒนาตนเองร่วมกับทีม โดยหัวหน้างานก็จะต้องได้พัฒนาตนเองตามไปด้วยเพื่อที่จะสามารถดูแลและนำทีมได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น สตาร์ทอัพตัวนี้สามารถตอบโจทย์สำคัญเรื่องการพัฒนาความสัมพันธ์ระหว่างเพื่อนร่วมงานและหัวหน้างานได้เป็นอย่างมาก แม้แต่บริษัทเทคโนโลยียักษ์ใหญ่ เช่น Facebook และ Google ก็ไม่ลืมเรื่องนี้เช่นกัน โดยพนักงานในทุกตำแหน่งสามารถพูดคุยกับหัวหน้างานหรือส่งข้อความหา CEO ได้โดยตรง

สุดท้ายสำหรับเรื่อง Work/Life Balance จากการเดินทางไปดูงานที่ Silicon Valley เมื่อไม่นานมานี้ ผู้เขียนได้ทราบว่า Airbnb อนุญาตให้นำสุนัขเข้ามาทำงานด้วยได้ และห้ามใครนัดประชุมในวันพุธ เพราะวันพุธเป็นวันที่บริษัทอยากให้พนักงานทำงานที่บ้าน เรียกว่าเป็นการป้องกันไม่ให้พนักงานทำงานหนักจนเกินไป สมัยนี้เราจะเริ่มเห็นสตาร์ทอัพจำนวนมากเกิดขึ้นมาเพื่อให้บริการเรื่อง Employee Benefits อย่างเช่น สตาร์ทอัพสัญชาติไทยชื่อ Kinkao ได้สร้างแพลตฟอร์มให้พนักงานสั่งอาหารที่อยากรับประทานได้ โดยค่าใช้จ่ายจะอยู่กับบริษัท หรือ Ooca ซึ่งเป็นสตาร์ทอัพสัญชาติไทยอีกเช่นกัน ที่มีบริการจัดให้บริษัทต่างๆ สามารถซื้อแพคเกจไว้ให้พนักงานใช้ปรึกษาปัญหาเกี่ยวกับจิตแพทย์ผ่านทางออนไลน์ได้ฟรีๆ

จากตัวอย่างที่เล่ามา หลายบริษัทได้มีการปรับเปลี่ยนรูปแบบและสภาพแวดล้อม เพื่อให้พนักงานทำงานอย่างมีความสุขมากขึ้น โดยการนำ HR Tech เข้า

มาช่วย ทำให้เราได้เห็นว่ายังมีโอกาสอีกมากมายสำหรับสตาร์ทอัพหลาย HR Tech, Collaboration Tools และสตาร์ทอัพต่างๆ ที่ช่วยให้สำนักงานเป็นสถานที่ที่น่าอยู่มากขึ้น ซึ่งจะเป็นยุคที่เราจะรักงานที่ทำ และจะไม่มีคำว่า 'การเข้าทำงานเต็มเวลา หรือ 9-to-5' อีกต่อไป ■

According to the "M3S & Morgan McKinley report: The Workplace in 2025", there are several factors that have to be disrupted in order to recruit and retain Gen-Y employees such as a company's culture and transparency, support from managers, flexible working opportunities and work/life balance, and these new values has led to a surge in HR Tech (human resources technology) and team collaboration tools in recent years.

The first problem to address is a disconnected and secretive environment in the company.

We all know that the Unicorn startup, Slack, allows both employees and managers to communicate and connect in the most efficient and professional way; however, transparency is a harder goal to achieve in the new era of the workplace. Monday.com, a startup that offers a platform that can easily track and collaborate workflow including on boarding employees, sets extreme transparency as a top goal within the company; that is, everyone's got the right to know everything such as how much revenue the company makes, marketing expenses, and also everyone's salary and achievement since they believe transparency would help increase trust and productivity among employees.

Traditionally, the term colleague used to be defined as a purely work-relationship and should not be related to personal life at all. However, this belief is changing entirely

since the latest research shows that work friendships outside the office leads to a better work environment. Managers and their ability to support the team plays a crucial role as well. This is why LinkedIn recently decided to acquire Glint, a leading HR tech startup that offers platform and tools for improving employee engagement, life styles, and manager and team effectiveness, which answers the need for better relationships between colleagues and managers. Tech giants like Facebook and Google also make sure that all levels of employees can communicate with their managers and even the CEO.

For the work/life balance aspect - from my recent trip to Silicon Valley, I learned that

Airbnb employees are allowed to bring dogs to work, and every Wednesday is a no-meeting day because they want

"THE ONLY WAY TO ATTRACT AND RETAIN EMPLOYEES IS TO MAKE THEM HAPPY."

everybody to work from home at least once a week to prevent overworking, There are many new startups that are born to support employee benefits - for example, Kinkao, a Thai startup that helps companies manage food for their employees without a hassle, or Ooca, also a Thai startup, which offers online an mental health platform service to companies as an employee benefit.

From the examples above, we can see that a number of companies have reimagined their workplace to make employees happier by incorporating HR Tech. It's clear to see that there is a lot more room for HR Tech and Collaboration Tools for startups that promote a better workplace to grow in order to satisfy the new era of the workplace - an era where people actually love their jobs and there's no such thing as 9-to-5. ■



HUMAN RESOURCES

HOW DOES HUMAN RESOURCES (HR) DEPARTMENT MEASURE ACHIEVEMENT

HR วัดความสำเร็จอย่างไร

HR ยุคใหม่ต้องขับเคลื่อนด้วย data อย่าปล่อยให้องค์กรคุณล้าหลัง ด้วยการตัดสินใจเรื่องที่เกี่ยวข้องกับการบริหารคน โดยไม่มีข้อมูลมาสนับสนุน

Human Resources must be driven by data. In the age of digital disruption, your company will become obsolete if you fail to use data in making decisions on human resource management.

Text: Pornthip Kongchun
COO & Co-Founder of Jitta

ใกล้สิ้นปี พ.ศ. 2561 แล้ว เราลองย้อนกลับมาดูว่า HR ของเรามีผลการทำงานอย่างไรกันบ้าง บริษัท Namely ซึ่งเป็น HR Software ได้ทำการศึกษาและแนะนำหลักการวัดผลที่น่าสนใจ 6 ข้อ ดังนี้

1. อัตราการออกจากงาน

$$\frac{\text{จำนวนพนักงานที่ลาออก} \times 100}{\text{จำนวนพนักงานทั้งหมดโดยเฉลี่ยต่อปี}}$$

Turnover rate จะวัดที่จำนวนของพนักงานที่ลาออกในช่วงเวลาหนึ่ง แถวบ้านเราใช้ 24% เป็นบรรทัดฐาน หากน้อยกว่าก็ดีเลย แต่หากมากกว่าก็งานเข้า! ต้องรีบวิเคราะห์หาสาเหตุ

2. ระยะเวลาในการเติมคน

$$\frac{\text{ยอดรวมของตำแหน่งที่เติมได้}}{\text{จำนวนตำแหน่งที่เปิดทั้งหมด}}$$

เมื่อเรารู้ระยะเวลาที่จะหาคนมาแทนตำแหน่งต่างๆ ได้แล้ว ก็จะช่วยให้เราสามารถประเมินการจัดสรรคนได้ แต่ต้องระวังเรื่องคุณภาพด้วย ไม่ใช่หาได้เร็วอย่างเดียว

3. อัตราเจ้าหน้าที่ HR ต่อพนักงาน

$$\frac{\text{จำนวนเจ้าหน้าที่ HR} \times 100}{\text{จำนวนพนักงานทั้งหมด}}$$

สำหรับสตาร์ทอัพแล้ว ตำแหน่ง HR ก็จะไปแปะกับ CEO หรือ co-founders และเมื่อเติบโตถึง 50 คน แนะนำว่าควรเริ่มมี HR เป็นตัวเป็นตนได้แล้ว โดยอัตราของเจ้าหน้าที่ HR ที่เป็น benchmark คือ 1.33% หรือพูดง่าย ๆ ว่าพนักงาน 100 คน ควรจะมี HR 1-2 คน

4. อัตราความก้าวหน้าในอาชีพ

$$\frac{\text{จำนวนการเลื่อนตำแหน่ง}}$$

(จำนวนการย้ายงาน+จำนวนการเลื่อนตำแหน่ง)
การขยับขยายหน้าที่การงานของพนักงานมีหลายทิศทาง เลื่อนไปยังตำแหน่งที่สูงขึ้น หรือย้ายงานไปอีกแผนกในระดับที่ใกล้เคียงกัน อาจเพราะอยู่ไปก็ตัน ไปต่อไม่ได้ ตัวเลขที่ดีที่สุดคือ 0.2 นั่นคือมีพนักงานที่ได้รับเลื่อนตำแหน่ง 1 คนต่อพนักงานที่ย้ายแผนก 4 คน หากมีอัตราส่วนมากกว่านี้ แสดงว่าองค์กรยังสนับสนุนให้พนักงานเติบโตได้ในอาชีพไม่ดีพอ

5. รายได้ต่อหัวพนักงาน

$$\frac{\text{รายได้ต่อปีขององค์กร}}{\text{จำนวนพนักงานประจำ}}$$

ตัวเลขนี้จะบอกได้ว่าเรามีพนักงานมาก-น้อยเพียงใดเหมาะสมกับการเติบโตของบริษัทหรือไม่ ตัวเลขนี้มักจะวัดเมื่อ startup เข้าสู่ช่วงของ business market fit ที่สร้างรายได้แล้ว

6. ดัชนีชี้วัดความภักดีของพนักงาน

$$\frac{\% \text{ Promoter}}{\% \text{ Detractors}}$$

เหมือนกับการสำรวจวัดผลความพึงพอใจของลูกค้า แต่เราจะปรับมาใช้กับความพึงพอใจต่อองค์กร ปกติแล้วจะวัดทุกๆ ปี โดยให้คะแนน 0-10 ของ "ฉันจะแนะนำที่ทำงานต่อผู้อื่น" ถ้าพนักงานให้คะแนน 9+ แสดงว่าพึงพอใจและจะบอกต่อ เสมือนเป็น "promoters" หากลดมาที่ 0-6 ก็เป็น "detractors" ไม่พอใจ และ 7-8 นั่นคือ "passive" หรือเฉยๆ

ที่ Google จะมีการวัดผลความพึงพอใจในทุกๆ อย่างของพนักงานทั้งบริษัท โดยใช้ชื่อว่า GoogleGeist ซึ่งก็จะรวมประเด็นนี้ไว้ด้วย ซึ่งผลสำรวจจะช่วยให้พนักงานทั้งองค์กรได้เห็น โดยจะนำมาเปรียบเทียบกับปีก่อนๆ หากแยกลง management ก็จะมีนัดประชุมหา solution ทันที แต่หากปีนี้ได้ดีขึ้นแน่นอน HR หรือที่ Google เรียกว่า People Management ก็ยิ้มแก้มปริกับผลงานที่ทำสำเร็จ! ■

The end of year 2018 is close. It is good time for us to give appraisal of how well your company - your startup - is doing in terms of human resource management. "Namely", which is the name of a startup that develops HR software, offers six simple tips for using data to appraise performance.

1. TURNOVER RATE

$$\frac{\text{Number of resigning staff} \times 100}{\text{Total staff per one year}}$$

The turnover rate will measure the number of staff that leave the company. Thailand uses 24% as benchmark. If the outcome of calculation is less than 24%, your company is a nice work place and your employees love to stay and work. But if the figure exceeds 24%, your company is having problems. You need to find what these problems are, and find solutions before your staff resigns en masse.

2. TIME TO FILL

$$\frac{\text{Wanted positions}}{\text{Total positions}}$$

This calculation will measure the length of time for the company to fill vacant positions. However, HR must not focus on trying to fill vacant positions as soon as possible. Quality must come first.

3. HR STAFF PER EMPLOYEE RATIO

$$\frac{\text{Total HR staff needed} \times 100}{\text{Total employees}}$$

For newly opened start-up companies, the chief executives officer (CEO) or founders will take care of human resources. But a general rule of thumb is if your startup company has more than 50 employees, it is time to look for HR personnel. Benchmark of HR-to employee ratio is 1.33%. Your company should have 1-2 HR staff, for every 100 employees.

4. CAREER PATH RATIO

$$\frac{\text{Number of promoted positions}}{(\text{Total amount of transferred positions} + \text{promoted positions})}$$

Career paths come in more than one way. A career path means being promoted, or relocating to a new department in the same ranking - a lower rank means a demotion. A move might result from various reasons such as a career dead-end in the old department. Best ratio should be 0.2. In short, there should be 1 promoted positions divided by 4 positions.

If the outcome of calculation is higher, it means your startup company does not have good career path to prevent employee turnover.

5. REVENUE PER EMPLOYEE (RPE)

$$\frac{\text{Total revenue}}{\text{Total employees}}$$

This calculation will tell us whether your startup is overstaffed or the other way around. It will tell us that the amount of total employees is enough to make the company move ahead and expand. Startups should only start calculating the RPE only when the business is established.

6. EMPLOYEE NET PROMOTER SCORE (eNPS)

$$\frac{\% \text{ Promoters}}{\% \text{ Detractors}}$$

The "eNPS" is like a consumer survey, except to find out, in this case, whether employees are happy with and loyal to the company. The higher the score the better. In terms of HR, it is a metric for the company to measure staff loyalty. The eNPS is based directly on the Net Promoter Score, which asks customers the likelihood that they would recommend a company's products or services to others, grading them on a score of 1 to 10.

The eNPS should be conducted every year. In this case, if the employee says they will highly recommend the company and gives a high score such as 9, it classifies them as promoters. But if they give a score from 0-6, they are detractors. Employees who give scores of 7-8 are classified as passive.

Google HR regularly measures eNPS. Employees are asked to rate many aspects of the company. The GoogleGeist program - Google's self-surveying platform, is used to collect and calculate the eNPS scores. The scores are then shared with staff, so everyone can see the level of loyalty. Google HR will provide information from previous years to make comparisons. If the eNPS score decreases, Google HR - known as "People Management," will know it needs to improve. But when the score goes up, Google's People Management team will have a big smile, being proud of the achievement. ■



YOUR COMPANY WILL BECOME OBSOLETE IF YOU FAIL TO USE DATA IN MAKING DECISIONS ON HUMAN RESOURCE MANAGEMENT.



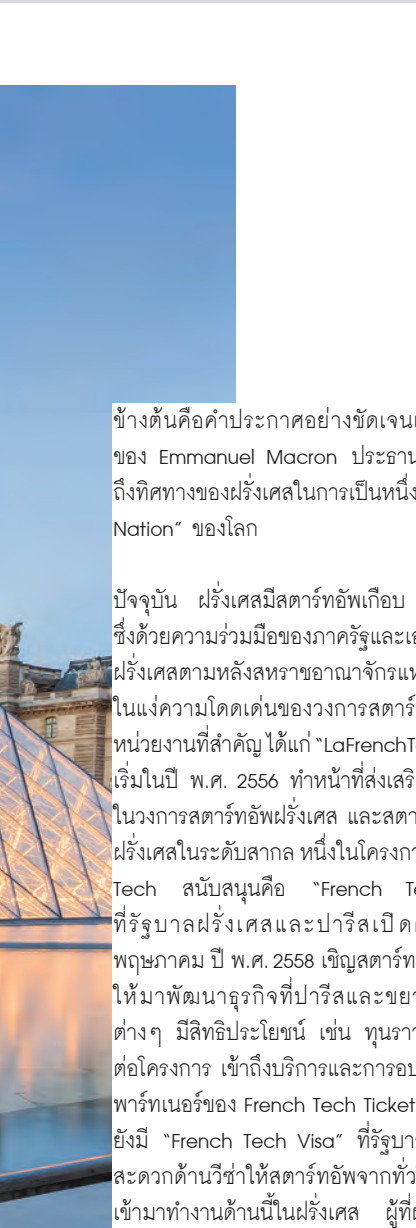
GLOBAL HUB

FRANCE: THE NEXT STARTUP NATION

วิถี "Startup Nation" ของฝรั่งเศส

“ฝรั่งเศสเป็นประเทศเก่าแก่ที่มีความเป็นมายาวนานด้านเทคโนโลยี ถึงอย่างนั้นเราก็มีช่วงเวลากลับมากและบางเวลาก็ล้มเหลว แต่เราอยู่ในช่วงคลื่นลูกใหม่เป็นช่วงที่จะลงทุน สร้างสรรค์ และส่งเสริมความเป็นผู้ประกอบการ ข้าพเจ้าต้องการให้ฝรั่งเศสเป็น Startup Nation ในความหมายที่ไม่เพียงเป็นชาติที่ส่งเสริมสตาร์ทอัพ แต่ยังเป็นชาติที่คิดและเคลื่อนไหวเหมือนสตาร์ทอัพ แม้หนทางยังอีกยาว แต่เราจะก้าวไปด้วยกัน...”

“ข้าพเจ้าขอรับประกันว่าเราจะสร้างสภาพแวดล้อมที่ดึงดูดและสร้างสรรค์ และขอรับประกันว่ารัฐและรัฐบาลจะเป็นเวทีเพื่อทำให้ฝรั่งเศสเป็นประเทศแห่งผู้ประกอบการ”



ข้างต้นคือคำประกาศอย่างชัดเจนและหนักแน่นของ Emmanuel Macron ประธานาธิบดีฝรั่งเศสถึงทิศทางของฝรั่งเศสในการเป็นหนึ่งใน "Startup Nation" ของโลก

ปัจจุบัน ฝรั่งเศสมีสตาร์ทอัพเกือบ 10,000 ราย ซึ่งด้วยความร่วมมือของภาครัฐและเอกชน ทำให้ฝรั่งเศสตามหลังสหราชอาณาจักรแห่งเดียวเท่านั้น ในแง่ความโดดเด่นของวงการสตาร์ทอัพฝั่งยุโรป หน่วยงานที่สำคัญได้แก่ "LaFrenchTech" ที่รัฐบาลเริ่มในปี พ.ศ. 2556 ทำหน้าที่ส่งเสริมให้เกิดพลวัตในวงการสตาร์ทอัพฝรั่งเศส และสตาร์ทอัพสัญชาติฝรั่งเศสในระดับสากล หนึ่งในโครงการที่ LaFrench Tech สนับสนุนคือ "French Tech Ticket" ที่รัฐบาลฝรั่งเศสและปารีสเปิดตัวเมื่อเดือนพฤษภาคม ปี พ.ศ. 2558 เชิญสตาร์ทอัพจากทั่วโลกให้มาพัฒนาธุรกิจที่ปารีสและขยายไปยังเมืองต่างๆ มีสิทธิประโยชน์ เช่น ทุนราว 45,000 ยูโรต่อโครงการ เข้าถึงบริการและการอบรม ซึ่งจัดโดยพาร์ทเนอร์ของ French Tech Ticket ฯลฯ อีกทั้งยังมี "French Tech Visa" ที่รัฐบาลอำนวยความสะดวกด้านวีซ่าให้สตาร์ทอัพจากทั่วโลกที่ต้องการเข้ามาทำงานด้านนี้ในฝรั่งเศส ผู้ที่ผ่านการอนุมัติจะได้สิทธิพำนักในฝรั่งเศส 4 ปี โดยต่อวีซ่าได้ และไม่จำเป็นต้องขอใบอนุญาตทำงาน (Work Permit) เพิ่มเติม

แม้จะขยายแวดวงสตาร์ทอัพไปหลายเมือง แต่ขณะนี้ปารีสก็ยิ่งเปรียบเสมือน "เมืองหลวง" ของสตาร์ทอัพฝรั่งเศส เนื่องจากมีหน่วยงานสำคัญต่างๆ อยู่ที่นี่ อาทิ "Paris&Co" หน่วยงานด้านการพัฒนาเศรษฐกิจและนวัตกรรมแห่งปารีส หนึ่งในผู้บ่มเพาะสตาร์ทอัพรายใหญ่ของยุโรป ที่มีโครงการบ่มเพาะสตาร์ทอัพด้านต่างๆ อาทิ ฟินเทค นวัตกรรมอสังหาริมทรัพย์ ระบบการขนส่งที่ยั่งยืน ฯลฯ โดยเป็นพาร์ทเนอร์กับ French Tech Visa ที่มี La French Tech ให้การสนับสนุน

"I want France to be a startup nation," French President Emmanuel Macron told attendees at VivaTech, an entrepreneurial conference in Paris last year. "A nation that thinks and moves like a startup."

Known as a startup president who has disrupted French politics, Mr Macron, 40, has an ambitious goal to turn France - mostly known for food and fashion, into a Republic of Startups.

France has proclaimed itself to be a leading nation in the European Union, second only to the United Kingdom. The French government has worked closely together with the private sector to nourish startup companies, which are about 10,000 in number.

Since 2013, the French government created "La French Tech," special unit to enable and assist startup incubating.

One of its flagship programs is the "French Tech Ticket", begun in 2015, which provides training and other incentives, including a €45,000 (1.7 million baht) for each selected project.

To lure foreign talent, a French tech visa is given to foreign start-up companies to come work in France for four years.

Paris has become known as the capital of French startup companies with Paris&Co - an incubating agency that serves as a nanny helping young startups to grow.

Together with La French Tech and the French tech visa, the Paris&Co helps nourish various startup projects - from fintech and land development to sustainable transportation.

IN NUMBERS

3,000

3,000 ราย : จำนวนโดยประมาณของสตาร์ทอัพที่ก่อตั้งธุรกิจอยู่ในปารีส
(<https://www.businessfrance.fr/en>)
3,000 : startups in Paris
(<https://www.businessfrance.fr/en>)

2 ราย : จำนวนสตาร์ทอัพของฝรั่งเศสที่มีมูลค่ากิจการเกิน 1,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐ (BlaBlaCar และ OVH)
(www.cbinsights.com)
2 : French startup companies valued over US\$1 billion each (BlaBlaCar and OVH)
(www.cbinsights.com)

250,000

250,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐ : คาดการณ์มูลค่าตลาด EdTech (Education Technology) ภายในปี พ.ศ. 2563 ซึ่งเป็นสิ่งที่ประธานาธิบดี Macron ให้ความสนใจ
(www.forbes.com)
US\$250 billion: worldwide sale revenue of "EdTech" - education technology by 2020 (www.forbes.com)

1,600 ล้านดอลลาร์สหรัฐ : มูลค่ากิจการ

ของ BlaBlaCar สตาร์ทอัพสัญชาติฝรั่งเศส ผู้ให้บริการ ride-sharing
(<https://venturebeat.com>)
US\$1.6 billion: business value of BlaBlaCar, ride-sharing startup in France
(<https://venturebeat.com>)



นอกจากนี้ฝรั่งเศสยังมี Station F ตั้งอยู่ในปารีส ซึ่ง Xavier Niel มหาเศรษฐีชาวฝรั่งเศส ต้องการสร้างเป็น "แคมป์" ของสตาร์ทอัพที่ใหญ่ที่สุดในโลก ด้วยพื้นที่กว่า 34,000 ตารางเมตร ใช้งบลงทุนราว 250 ล้านดอลลาร์ หรือราว 9.5 พันล้านบาท โดยประธานาธิบดี Macron เดินทางไปเปิดเมื่อเดือนมิถุนายนปีที่แล้ว ภายในมีโต๊ะทำงานกว่า 3,000 โต๊ะ รองรับสตาร์ทอัพร่วม 10,000 คน ซึ่ง LaFrench Tech ได้เข้าพื้นที่ใน Station F เพื่อหนุนและบ่มเพาะสตาร์ทอัพให้เข้าถึงแหล่งข้อมูลอันมีประโยชน์ รวมถึงให้คำแนะนำเพื่อให้เข้าถึงแหล่งเงินทุนต่างๆ ได้ง่ายขึ้น โดยเป็นแนวคิดที่ไปในทิศทางเดียวกับ Station F

นโยบายของประเทศดังกล่าว ช่วยทำให้แวดวงสตาร์ทอัพคึกคักขึ้น ส่วนหนึ่งเห็นได้จากมูลค่าที่ Venture Capital (VC) ลงทุนกับสตาร์ทอัพเพิ่มขึ้นเป็น 2.7 พันล้านยูโรในปี พ.ศ. 2560 เทียบกับมูลค่า 255 ล้านดอลลาร์ในปี พ.ศ. 2557³ ขณะที่ครั้งแรกของปี พ.ศ. 2561 บริษัทด้านนวัตกรรมในฝรั่งเศสก็ระดมทุนไปได้แล้วราว 2 พันล้านยูโร⁴

นอกจากนี้ Bruno Le Maire รัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลัง ยังกล่าวในเดือนกันยายนนี้ด้วยว่า ฝรั่งเศสเตรียมออกมาตรการลดภาษีเพื่อกระตุ้นให้สตาร์ทอัพต่างชาติเข้ามาทำงานมากขึ้น และประธานาธิบดี Macron ก็เตรียมแผนว่า ปี พ.ศ. 2562 ฝรั่งเศสอาจมีสตาร์ทอัพที่มีมูลค่ากิจการทะลุ 1 พันล้านดอลลาร์สหรัฐหรือใกล้เคียง เพื่อให้ให้นักลงทุนต่างชาติได้มาลงทุน ส่วน Mounir Mahjoubi หนึ่งในคณะทำงานด้านดิจิทัลของฝรั่งเศสก็กล่าวว่า ภายในปี พ.ศ. 2563 ฝรั่งเศสคาดว่าจะจะมีสตาร์ทอัพบางรายที่สามารถระดมทุนได้ 150-200 ล้านดอลลาร์

อย่างไรก็ตาม รอบการระดมทุนมูลค่า 100 ล้านดอลลาร์ อาจดูห่างไกลสำหรับสตาร์ทอัพในฝรั่งเศส เพราะ Voodoo SAS บริษัทผู้พัฒนาเกม เป็นรายเดียวใน

"Station F," a gigantic co-working space in Paris, is already known the world's largest business incubator for startups. Created by billionaire French investor Xavier Niel, the facility has 34,000 sq.m, providing over 3,000 work desks for 10,000 start-ups.

FRANCE IS A GOOD EXAMPLE OF HOW GOVERNMENT SUPPORT CAN ... CREATE AN ECOSYSTEM FOR INCUBATING STARTUPS

Station F cost €250 million (9.5 billion baht) to build and when it officially opened last June, President Macron came to preside. La French Tech has opened an office there, too.

All this work has started to bear fruit. Investments in startup companies leapfrogged to €2.7 billion last year, a



ช่วงครึ่งปีแรกของปีพ.ศ. 2561 ที่ระดมทุนได้ราว 172.6 ล้านยูโรจาก Goldman Sachs ตามด้วยสตาร์ทอัพ 4 รายที่ระดมทุนได้มากกว่า 50 ล้านยูโร เทียบกับอีก 248 ดีลที่ระดมทุนได้น้อยกว่า 5 ล้านยูโร

ถึงอย่างนั้น ความมุ่งมั่นและความพยายามของทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้องที่ต้องการจะสร้างระบบนิเวศของสตาร์ทอัพให้แข็งแกร่งก็ยังคงเดินหน้าไม่หยุดยั้งเพื่อทำให้ฝรั่งเศสทะยานสู่การเป็น Startup Nation ให้ได้ในอนาคต ■

- ที่มา :
1. www.techrepublic.com
 2. www.frenchtechticket.com
 3. www.nytimes.com
 4. www.bloomberg.com

spectacular rise from €255 million in 2013. In the first half of this year, investments have already reached €2 billion.

To lure foreign startups, finance minister Bruno Le Maire is prepared to roll out tax breaks while President Macron has set the ambitious goal for next year for France to rapidly increase the number of startups to reach unicorn status, or a value of more than US\$1 billion (33.2 billion baht).

Mounir Mahjoubi, an active figure in the French Digital Council, said by 2020 some French startup companies will have a capacity to attract €150-200 million per each deal.

Mr Mahjoubi's figure looks like overly ambitious dream. Voodoo SAS, a mobile game developer, is the only French startup that has attracted that kind of attention, with a €172.6 million investment from Goldman Sachs. Only four startups have been able to raise more than €50 million per project, and 248 companies have made deals for less than €5 million per each project.

Despite the odds, France is a good example of how government support can nourish young talent and create an ecosystem for incubating startups. ■



FRENCH FILES



เทคโนโลยีที่ทำการด้าน การเชื่อมต่อ IoT เป็นหนึ่งในสตาร์ทอัพที่ Paris&Co สนับสนุน ถึงขณะนี้ Activity ระดมทุนได้แล้วราว 100 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ทำให้มูลค่ากิจการอยู่ที่ 375 ล้านดอลลาร์สหรัฐ Activity is a French startup developing a machine connectivity platform. Paris&Co has supported the company, currently worth €329 million (10.9 million baht), and has raised investment funds of €87 million.



สตาร์ทอัพที่พัฒนาโซลูชันด้านความปลอดภัยของสกุลเงินดิจิทัล นับถึงตอนนี้ระดมทุนไปกว่า 85 ล้านดอลลาร์สหรัฐ และมีมูลค่ากิจการประมาณ 305 ล้านดอลลาร์สหรัฐ Ledger is a startup that provides security solutions for digital currency. The company is worth €268 million. It raised €75 million.

VESTIAIRE COLLECTIVE

แพลตฟอร์มออนไลน์สำหรับสินค้าแฟชั่นมือสองได้รับความนิยมไปถึงสหราชอาณาจักร เยอรมนี สเปน อิตาลี ปัจจุบันมีมูลค่ากิจการประมาณ 290 ล้านดอลลาร์สหรัฐ Vestiaire Collective is an online store for vintage clothes. It has gained fame in the UK, German, Spain, Italy and has just opened an office in Hong Kong. Value: €255 million.



สตาร์ทอัพที่ผลิตรถจักรยานพลังงานไฮโดรเจนออกสู่ตลาดได้เป็นรายแรก มีลูกค้าเป็นรัฐบาลส่วนท้องถิ่นต่างๆ ในฝรั่งเศส โดยจะขยายฐานลูกค้าไปสู่บริษัทขนส่งสินค้าและบริษัทเช่าจักรยานในอนาคต

Pragma Industries is a hydrogen fuel cell company. It produces the first hydrogen-powered bicycle, selling to local administrations across France. It plans to expand to a logistic and bicycle rental company.



ON SITE

QUAINT OLD CHARMS OF THE KHLONGSAN TECH INNOVATION DISTRICT

เสน่ห์ของความเก่า-ใหม่จุดประกายสู่ย่านนวัตกรรม คลองสาน

Text: Melada Tongsalee

Photos: Kittinan Sangkaniyom, Courtesy of Brands, Forbes Thailand

คลองสานเป็นย่านที่มีความเก่าและความใหม่ผสมผสานกันได้อย่างกลมกล่อมและลงตัวจนกลายเป็นเดสทินชันฮิปที่สตาร์ทอัพต้องไปเยือน

Khlongsan, an 107-year-old old neighbourhood in Thon Buri area has a fine balance between old world charm and modernity. Locating near the Chao Phraya River, the district is becoming a cool destination that startups must visit.

ความหลากหลายที่หลอมรวมอยู่ในแถบคลองสานและพื้นที่ใกล้เคียงเป็นเสน่ห์ที่ให้ผู้คนพากันหลงใหลเข้ามาสัมผัสวิถีชีวิตของชุมชน ชื่นชมสถาปัตยกรรมทั้งเก่าและใหม่ เทียววัดเก่าแก่ เอริตจอยักษ์กับภูมิปัญญาด้านอาหาร ตื่นตากับเครื่องประดับและเครื่องหนัง ซึ่งสำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (องค์การมหาชน) หรือ NIA มองเห็นศักยภาพทั้งหมดนี้ จึงไม่รีรอที่จะพัฒนาส่งเสริมให้เป็น “ย่านนวัตกรรมคลองสาน” ที่มุ่งเน้นจะเป็นผู้นำด้าน Food Tech และ Bio Tech

Magnet is cultural diversity that keeps inviting people to experience. Cultural assets are mixture of interesting combination - local community's lifestyle, trove of architectural heritages and sumptuous local food or even craft in the like of jewellery and leather goods.

National Innovation Agency (NIA) has a vision of transferring cultural assets of the district into something for the greater good. The agency selects Khlongsan district into innovation District. Dubbed as “Khlongsan Innovation District” the district will become the hub for Food Tech and Bio Tech.

When talking about Khlongsan, it is impossible not to mention of the Iconsiam, a mixed-use property and a world class shopping centre which just opened partially on November 9. Using 50 billion baht to build, the world class project chooses the land bank by the Chao Phraya River to achieve the stunning river.

For shopping, Khlongsan area does not have only the Iconsiam. The district has been famous for its picturesque riverwalk and must-visit sites. One of not-to-be-missed destinations is **Lhong 1919**, a community mall which has been converted from old pier and 167-year-old rice mill. Over century ago, Khlongsan district had served as commercial pier with a numbers of warehouses dotted along the river bank and canals. These century-old warehouses and piers turned into valuable and unique architectural heritages for the district.

ย่านนวัตกรรมคลองสาน ศูนย์กลางความรู้เพื่อชุมชนสู่ความเจริญในอนาคต เพราะคลองสานเป็นย่านที่มีต้นทุนทางประวัติศาสตร์ วัฒนธรรม และภูมิปัญญาด้านอาหาร เครื่องหนังและเครื่องประดับ สามารถดึงดูดคน นักลงทุนต่างๆ ด้วยเรื่องราวของเศรษฐกิจแบบดั้งเดิมผสมผสานกับธุรกิจนวัตกรรมใหม่

(<https://www.if24hrs.com/2018/district-summit-2018/>)

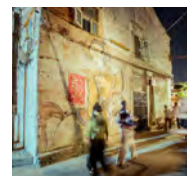
Khlongsan Innovation District positions itself as a knowledge hub with distinctive characteristics that brings locals closer to future prosperity. It is renowned for its valuable historical, cultural heritages and local wisdom, ethnic community cuisines and handcrafts. The district is the fine combination between traditional and innovative business.

Photo: Forbes Thailand



ICON SIAM

ที่อยู่ : 299 ซอยเจริญนคร 5 ถนนเจริญนคร แขวงคลองตันไทร เขตคลองสาน กรุงเทพฯ 10600, โทร. 0-2495-7000, <https://www.iconsiam.com>
Address : 299 Soi Charoen Nakhon 5, Charoen Nakhon Road, Khlong Ton Sai, Khlong San Bangkok 10600, Tel. 0-2495-7000, <https://www.iconsiam.com>



LHONG 1919

ที่อยู่ : ถนนเชียงใหม่ กรุงเทพฯ 10600, โทร. 09-1187-1919, เปิดทุกวันตั้งแต่ 8.00-20.00 น., <http://www.lhong1919.com>
Address : Chiang Mai Road, Bangkok 10600, Tel. 09-1187-1919, Open everyday : 8 am-8 pm, <http://www.lhong1919.com>

เมื่อเอ่ยถึงคลองสาน ต้องนึกถึง Icon Siam อภิมหาโครงการยักษ์ใหญ่ หนึ่งในแลนด์มาร์คสำคัญของประเทศไทยที่ยิ่งใหญ่ระดับโลกตั้งอยู่ริมแม่น้ำเจ้าพระยา ประกอบด้วยศูนย์การค้าที่สุดหรูแห่งหนึ่งของโลกและคอนโดมิเนียมหรูหรืออสังหาริมทรัพย์ชั้นนำ นอกจากนี้ยังมีจุดเดินเที่ยวริมแม่น้ำเจ้าพระยาอีกหลายแห่ง ทั้ง Lhong 1919 ท่าเรือรถไฟและโรงสีริมน้ำเก่าอายุกว่า 167 ปีที่ได้รับการบูรณะชีวิตให้เปิดรับผู้คนอีกครั้ง The Jam Factory โกดังเก่าที่นำมาเปลี่ยนเป็นร้านอาหาร ร้านหนังสือ คาเฟ่ แกลเลอรี แต่ถ้ามองหาสถานที่นั่งทำงานเป็นเรื่องเป็นราว ต้องไปที่ Comet Office โคเวิร์กิงสเปซ ดีไซน์โมเดิร์นลอฟต์พร้อมฟังก์ชันการใช้งานที่ตอบโจทย์สตาร์ทอัพยุคใหม่ และที่ชั้น 3-4 สามารถทำงานได้ 24 ชั่วโมงอีกด้วย

ข้ามฟากมาเที่ยวเส้นถนนเจริญกรุงอันเป็นถนนเส้นแรกของประเทศไทยกันบ้าง ซึ่งมีแลนด์มาร์คสำคัญของเหล่าครีเอทีฟทั้งหลายคือ Thailand Creative and Design Center (TCDC) ศูนย์สร้างสรรค์งานออกแบบที่ย้ายจากในห้างเข้ามาอยู่ในอาคารเก่าแก่หลังงามของไประณีย์กลางแล้ว

และไม่นานมานี้ ได้มีพระราชกฤษฎีกาให้จัดตั้งองค์การมหาชนขึ้นเรียกว่า สำนักงานส่งเสริมเศรษฐกิจสร้างสรรค์ (องค์การมหาชน) หรือ สสส. ใช้ชื่อเป็นภาษาอังกฤษว่า Creative Economy Agency (Public Organization) หรือ CEA เพื่อให้ทำหน้าที่ส่งเสริมและพัฒนาศักยภาพของเศรษฐกิจสร้างสรรค์ เพื่อเป็นพลังขับเคลื่อนไปสู่เศรษฐกิจที่สมดุลและยั่งยืนในระยะยาว

ถ้าตั้งใจเข้ามาที่ TCDC เพื่อนั่งทำงานหรือประชุม ต้องสมัครเป็นสมาชิกแบบรายปีหรือรายวันเสียก่อน แล้วจึงขึ้นมาชั้น 5 เพื่อนั่งทำงานได้ ซึ่งโซน CreativeSpace ที่อยู่ด้านในมีหนังสือและนิตยสารให้หยิบอ่านเพิ่มพูนความรู้จำนวนมาก มี Wi-fi ให้ใช้ฟรี แต่หากสตาร์ทอัพคนไหนต้องการความเป็นส่วนตัวหรือประชุมทีม สามารถติดต่อขอใช้บริการห้องประชุมที่อยู่ถัดไปด้านในได้โดยไม่มีค่าใช้จ่ายเพิ่มเติม

จาก TCDC ประมาณ 1.6 กิโลเมตร มีร้านคาเฟ่ที่ตั้งแนะนำให้ชาวสตาร์ทอัพแวะไป ได้แก่ Wallflowers Café ตั้งอยู่บนชั้น 2 ของ Oneday Wallflowers

Another example of architectural heritage rejuvenation is **The Jam Factory**, an old warehouse that has been renovated into restaurant, bookshop, cafe, bistro, gallery with riverwalk.

But if you are looking for work space, **Comet Office** is a place for you Modern-loft designs are divided into meeting rooms, To meet around the clock nature of startups, Comet opens 3rd and 4th floor 24 hours.

You can also take a ferry crossing the Chao Phraya River to walk along Charoen Krung Road, the first road in Thailand. The must visit place is **Thailand Creative and Design Center (TCDC)**. Which was relocated from Emporium Shopping Mall on Sukhumvit Road to a century old Central Post Office building.

The government has recently granted TCDC as a public organization under the name of Creative Economy Agency Public Organization (CEA). The organization is responsible for promoting sustainable growth for Thailand's creative industry.



▲ THE JAM FACTORY

 <p>COMET OFFICE</p>		 <p>THE JAM FACTORY</p>	
<p>ที่อยู่ : 35/5-7 ถนนกรุงธนบุรี แขวงคลองตันเหนือ เขตคลองสาน กรุงเทพฯ 10160, โทร. 02-003-2322, 092-352-4499, เปิด-ปิด : จันทร์-ศุกร์ 8.30-17.30 น. (ปิดวันหยุดนักขัตฤกษ์), https://www.cometoffice.com/ Address : 35/5-7 Krung Thonburi Road, Klongtongsai, Klongsarn, Bangkok, 10160, Tel. 0-2003-2322, 09-2352-4499 Hours : Mon-Fri 8.30 am-5.30 pm, (Closed Public Holidays), https://www.cometoffice.com/</p>	<p>ที่อยู่ : 41/1-5 ถนนเจริญนคร กรุงเทพฯ 10600, โทร. 0-2861-0950, เปิดทุกวัน 10.00-20.00 น., https://www.facebook.com/TheJamFactoryBangkok/ Address : 41/1-5 Charoen Nakhon Rd, Bangkok 10600, Tel. 0-2861-0950, Open everyday : 10 am-8 pm, https://www.facebook.com/TheJamFactoryBangkok/</p>		



TCDC

ที่อยู่ : อาคารไปรษณีย์กลาง
1160 ถนนเจริญกรุง แขวงบางรัก เขตบางรัก
กรุงเทพฯ 10500, โทร. 0-2105-7400 Ext 213
เปิด-ปิด : 10.30-21.00 น. (ปิดวันจันทร์),
<https://web.tcdc.or.th/>
Address : The Grand Postal Building
1160 Charoenkrung Road, Bangrak, Bangkok
10500, Tel: 0-2105-7400 Ext 213.
Hours : 10.30 am-9 pm (Closed Monday),
<https://web.tcdc.or.th/>



WALLFLOWERS CAFÉ

ที่อยู่ : ชั้น 2 ร้าน Oneday Wallflowers 31-33 ซ.นานา
เขตป้อมปราบศัตรูพ่าย กรุงเทพฯ 10100,
โทร. 09-4661-7997, เปิด-ปิด : 11.00-19.00 น (ปิดวันพุธ)
<https://www.facebook.com/wallflowerscafe.th/>
Address : 2nd Floor Oneday Wallflowers 31-33 Soi
Nana, Pom Prap Sattur Phai, Bangkok 10100
Tel. 09-4661-7997, Hours : 11am-7 pm (Closed Wednesday)
<https://www.facebook.com/wallflowerscafe.th/>



103 BED & BREWS

ที่อยู่ : 103 ซ.นานา เขตป้อมปราบศัตรูพ่าย กรุงเทพฯ
10110, โทร. 0-2102-8856, เปิด-ปิด : Coffee Shop
and Bar เปิดทุกวัน 08.00-22.00 น.,
<https://www.103bkk.com/>
Address : 103 Soi Nana, Pom Prap Sattur Phai, Bangkok
10100, Tel. 0-2102-8856, Hours : Coffee Shop and Bar
Daily : 8am-10 pm, <https://www.103bkk.com/>



▲ WALLFLOWERS CAFÉ

ร้านดอกไม้คาเฟ่เตอร์เดินไม่เหมือนใคร ขอแนะนำ
"The Old-Fashion Boy" เพราะเหมาะกับคอกาแฟ
ที่โปรดปรานความหอมและความเข้มข้นของกาแฟ
เสิร์ฟมาในภาชนะแปลกตากว่าร้านกาแฟทั่วไป

สำหรับสตรีท้อพชาวต่างชาติที่ทำงานมาทั้งวัน
แล้วอยากหาที่พัก ให้เดินเลยไปอีกเล็กน้อยจะเจอ
กับ 103 Bed and Brews โฮสเทลที่มีกลิ่นอายของ
โรงน้ำชาในสมัยก่อนแทรกตัวอยู่ท่ามกลาง
บรรยากาศสุดคลาสสิกของสถาปัตยกรรมไทย-จีน
โบราณ และมีคาเฟ่ที่เน้นเสิร์ฟเมนู Cold Brew ผ่าน
แท็บเล็ตทำกาแฟ Cold Brew ทำให้ได้กาแฟที่มี
กลิ่นหอมและรสชาติละมุน ใครไม่ดื่มกาแฟก็มีชา
และเครื่องดื่มน้ำสมุนไพรไทยให้เป็นตัวเลืออีกด้วย ■

TCDC is by far the ideal space. "Creative
Space", on the 5th floor is a creative library.
You can apply for an annual membership or
purchase single day pass. Private meeting
rooms can be arranged free of charge limited to
members only. Complimentary Wi-Fi is provided.

Tired of working and need a kick? You can
take a 1.6 kilometer walk to **Wallflowers
Café**, a popular cafe in the neighbourhood.
The shop is located on the second floor of
Oneday Wallflowers, a flower shop with unique
character. The must try menu is "The Old-
Fashion Boy", a dark-deep strong flavored
coffee with signature aromatic scent.

Stroll along Charoen Krung road, a bit further
down, you will spot **103 Bed and Brews**,
a hostel with decoration that reminds you of
a Chinese tea house back in the old days.
This place is also popular for Cold brewed
nitro coffee with a unique scent and suave
mild flavour. If coffee is not your kind of drink,
this place also serves tea and other flavorful
Thai herbal drinks. ■



NIA HOSTED TOWNHALL MEETING ON STARTUP ECOSYSTEM UPSCALE

สตาร์ทอัพไทยร่วมกำหนด อนาคตประเทศไทยสู่โคซิสเต็ม ที่ดีขึ้น

สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (องค์การมหาชน) หรือ NIA จัดการประชุม Startup Thailand Townhall เพื่อเชิญผู้คนในแวดวงสตาร์ทอัพทั้งในส่วนที่เป็นผู้ประกอบการสตาร์ทอัพหลายต่างๆ เช่น Deep Tech, EdTech, นักลงทุน และสมาคมต่างๆ มาร่วมแสดงความคิดเห็นในลักษณะ Crowdsourcing เพื่อการพัฒนา Startup Ecosystem ของไทยให้ดีขึ้น เมื่อได้บทสรุป จะมีการจัดทำรายงาน (White Paper) ยื่นต่อนายกรัฐมนตรีต่อไป ทาง NIA ตั้งเป้าให้มีการประชุม Townhall เป็นประจำทุก 3 เดือน เพื่อผลักดันให้เป็นวัฒนธรรมองค์การในการร่วมกันสร้างระบบนิเวศของสตาร์ทอัพให้เข้มแข็งและก้าวไกล ■

National Innovation Agency (NIA) will host 'Startup Thailand Townhall' to brainstorm ideas from startups from various sectors since Deep Tech, EdTech and FinTech. 'Startup Thailand Townhall' will be conducted through crowdsourcing platform.

Opinions from brainstorming will be put white paper and sent to Prime Minister Prayut Chan-o-cha. NIA will hold to the 'Startup Thailand Townhall' every three months. ■



NIA HOSTED CAMP TO GROOM YOUNG GENERATION

NIA สนับสนุนคนรุ่นใหม่สู่การเป็นสตาร์ทอัพที่แข็งแกร่ง

ครั้งแรกของการจัด “ค่ายผู้นำนวัตกรรมรุ่นใหม่ (NEXT INNOVATION LEADER’S CAMP)” โดยสำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (องค์การมหาชน) หรือ NIA เติมนิวด้วยรอยยิ้มจากน้องๆ กว่า 100 คน ซึ่งได้รับเกียรติจากคุณปวีวรรณ วงษ์สำราญ ผู้อำนวยการศูนย์วิสาหกิจเริ่มต้นประเทศไทยมาเน้นย้ำถึงจุดประสงค์ของงานเพื่อถ่ายทอดองค์ความรู้และเทคโนโลยีด้าน STARTUP ตลอดจนการเสริมสร้างความเป็นผู้นำให้กับนิสิตนักศึกษาในการสร้างเครือข่ายในแต่ละมหาวิทยาลัย นอกจากนี้ยังมีแขกรับเชิญผู้อยู่เบื้องหลังในการสร้างแบรนด์ให้กับบริษัทชั้นนำมาร่วมให้ความรู้แก่น้องๆ กันอย่างเต็มสตรีม ■

“NEXT INNOVATION LEADER’S CAMP” - NIA’s first camp to groom young generation to become startup, ended with success and smile from 100 students from universities joining the camp. Pariwat Wongsamran, Director Of Startup Thailand for startup development also joins the camp, teaching students about leadership and sharing new innovation for startup. Marketing experts who are behind the brand building for successful startup are invited as guest speakers. ■

DRIVING THAI FOOD BUSINESS TO THE WORLD

ขับเคลื่อนธุรกิจอาหารของไทยให้นำหน้าคู่แข่งทั่วโลก

ไมเนอร์กรุ๊ป, ดิสรัปต์ เทคโนโลยี เวนเจอร์ และ 500 TukTuks นำนักพัฒนานวัตกรรมด้าน Food, Dining และ Restaurant Tech จำนวน 20 ทีม ที่ผ่านการคัดเลือกจากเวที Minor Tasting The Future-Hackathon 2018 เข้าอบรมหัวข้อ Future of Food Retail Service, Digital Restaurant และ Delivery 4.0 and Beyond เป็นต้น เมื่อต้นเดือนที่ผ่านมา เพื่อร่วมกันผลักดันให้ประเทศไทยเป็นศูนย์กลางด้านนวัตกรรมของธุรกิจค้าปลีกอาหารและด้านอาหารในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ■

20 food innovation teams chosen by Minor Tasting The Future and Heckathon 2018 joined the workshop held early last month. The workshop touched on food business innovation. Discussed and workshops focused on future of food retail service, digital restaurant and delivery 4.0 and beyond. The workshop is part of the campaign to make Thailand hub of retail trade and food innovation in the Southeast Asian region. Companies which sent these 20 teams to the workshop Minor Group, Disrupt Technology Venture and 500 Tuk Tuks. ■





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