

FREE
COPY

ARTIFICIAL INTELLIGENCE (AI)

INTERNET OF THINGS (IOT)

BLOCKCHAIN

QUANTUM COMPUTING

VIRTUAL REALITY (VR)

THE NEXT BIG THING

NEW STRATEGIES BETWEEN DEEP TECH AND CORPORATIONS

THE CHALLENGING
RELATIONSHIP
BETWEEN CORPORATIONS
AND CUTTING-EDGE
TECHNOLOGIES



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

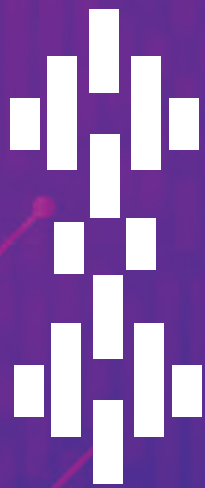
Benefits

- 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 immigration extended to 1 year



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

THE BIGGEST & FIRST GATHERING
IN THE CHIANGMAI TECH INDUSTRY



CHIANGMAI TECHFEST

SOUL OF TECH COMMUNITY

11-17 FEBRUARY 2019

FOR MORE INFORMATION



CURATED BY

**CHIANGMAI
& CO.**

CO-HOSTED BY



EMPOWERED BY



DEEP TECH IS THE NEXT BIG THING

ที่ผ่านมาสตาร์ทอัพสายแพลตฟอร์มมีการเติบโตที่สูง สามารถขยายตลาดได้เร็วทั้งภูมิภาคและทั่วโลก นักลงทุนจึงให้ความสนใจเป็นอย่างมาก แต่การแข่งขันกันอย่างดุเดือดก็ทำให้สตาร์ทอัพสายนี้ล้มหายตายจากไปจากตลาดได้เร็วเช่นกัน ดังนั้นนักลงทุนต่าง ๆ ทั่วโลกจึงเริ่มหันมามองหาการลงทุนในสตาร์ทอัพที่มีการพัฒนานวัตกรรมที่สามารถแข่งขันได้อย่างต่อเนื่องและจริงจังมากขึ้น ซึ่งก็คือ Deep Tech Startup หรือสตาร์ทอัพสายเทคโนโลยีเชิงลึก ซึ่งมีลักษณะเฉพาะ คือ ผลิตภัณฑ์หรือบริการต้องมีความเป็นนวัตกรรมฐานจากการวิจัยเชิงลึก มีกระบวนการทางอุตสาหกรรมขั้นสูง ต้องการเงินลงทุนสูง มีโอกาสเปิดตลาดใหม่ได้หลากหลาย

ทั้งนี้สตาร์ทอัพที่พัฒนานวัตกรรมและเทคโนโลยีเชิงลึกมีความท้าทายในการพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อให้สามารถนำไปผลิตขายในระดับอุตสาหกรรมได้ ซึ่งจำเป็นต้องมีการออกแบบต้นแบบผลิตภัณฑ์ใหม่เพื่อให้ได้ตามมาตรฐานสากล ดำเนินการทดสอบผลิตภัณฑ์ตามเกณฑ์มาตรฐานสากล และทดลองผลิตสินค้าเพื่อนำไปทดสอบตลาดทั้งในประเทศและต่างประเทศ ดังนั้นมหาวิทยาลัยและสถาบันวิจัยจึงมีบทบาทสำคัญในการช่วยให้สตาร์ทอัพต่อยอดงานวิจัยที่มีศักยภาพเพื่อใช้ประโยชน์เชิงพาณิชย์และสนับสนุนการพัฒนาอุตสาหกรรมเป้าหมายและซูเปอร์คลัสเตอร์ของประเทศได้

ดังนั้นภาครัฐจึงมีการสนับสนุนการพัฒนาเทคโนโลยีสู่ภาคอุตสาหกรรมในช่วงการวิจัยต่อยอด (Translational research) จากผลงานในระดับห้องปฏิบัติการ (Lab scale) ไปสู่ผลงานในระดับอุตสาหกรรม (Industrial/Commercial scale) เพื่อส่งเสริมให้เกิดการ spin-off ของธุรกิจนวัตกรรมรายใหม่จากมหาวิทยาลัยและสถาบันวิจัย เพื่อให้เกิด Deep Tech Startup อย่างจริงจังและต่อเนื่อง

นายปวิรรต วงษ์สำราญ
ผู้อำนวยการศูนย์วิสาหกิจเริ่มต้นประเทศไทย

Platform startups have thrived and expanded in short period of time. Alas, the golden years of these platform business solutions are short-lived. Business competition is fierce with new competitors emerging almost every day. Investors are looking for new products to park their money. Their new darling is deep tech, the solution that is based on engineering innovations and scientific advances and discoveries.

For investors, deep tech startups are a niche and full of potential. Deep tech is the next big thing and requires a huge sum of investment as well as time for research and innovation.

Despite being blessed with potential, deep tech startups have their own challenges.

Deep tech entrepreneurs must prove their innovations are marketable. Their solutions must be well designed. Their products must pass global manufacturing standards.

Thus, universities and professional accrediting associations have a role to play. These institutions have the know-how and resources to assist these deep tech entrepreneurs to roll out their innovations from the lab into the market. With help from these institutions, Thai deep tech startups can see the future and will become a supercluster for the country in the near future.

The Thai government realises the challenge that deep tech entrepreneurs are facing. The authority has rolled out translational research programs to help deep tech startups leap from the lab to the market and spin off their innovations to the business world.

MR. PARIWAT WONGSAMRAN,
DIRECTOR OF STARTUP THAILAND



กระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี

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

คอลัมน์สตาร์ทอัพ

วิวัฒน์ อภิธาณวัฒน์
อรุณ เลิศสุวรรณกิจ
ปารดา ทรัพย์ประเสริฐ

บริษัท ไรต์ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด

สุธรรม ธรรมรงค์วิทย์
นิรมิต สิกธีรานุรักษ์
เมธดา ตงสาสิทธิ์
รัชลักษณ์ สุขกลัด
สุกัญญา ขจรเนตร
อาภาณวล กุณแสน



ติดตามข่าวสารเกี่ยวกับ
Startup Thailand ได้ทุกวันที่



Startupthailand.org



[Startup Thailand](#)



สมัครสมาชิก
อ่านนิตยสาร Startup Thailand ออนไลน์
รายเดือนได้ฟรี เพียงสแกน QR Code

CONTENTS

4

FEATURE

ยุทธศาสตร์ความร่วมมือระหว่าง
สตาร์ทอัพด้านเทคโนโลยีเชิงลึก
และองค์กรใหญ่

**THE NEXT BIG THING:
NEW STRATEGIES BETWEEN
DEEP TECH AND CORPORATIONS**

20

MARKETING

หัวใจหลักการครอง Early Adopter
คือเริ่มต้นหาคนที่ใช่

**FINDING THE RIGHT
EARLY ADOPTER**

26

TECH LIFESTYLE

อัปเดตเรื่องราวน่ารู้ของเทคโนโลยี
นวัตกรรมน่าทึ่ง หนังสือ บอร์ดเกม
และพ็อดแคสต์ที่เหล่าสตาร์ทอัพตัวจริง
ต้องไม่พลาด

EVERYTHING YOU NEED THIS MONTH

12

INFOGRAPHIC

การลงทุนในเทคโนโลยีแห่งอนาคต
**INVESTMENT IN REVOLUTIONARY
TECHNOLOGY**

22

FUNDS & FINANCE

นักลงทุนดูอะไรบ้างก่อนการลงทุน :
การตรวจสอบด้านกฎหมาย
DO YOUR DUE DILIGENCE

28

DISRUPT

The Virtual Wedding -
แต่งงานแบบไม่ต้องจัดงาน
CLOUD WEDDING

34

ON SITE

ถนนสายสุขภาพแห่งย่านนวัตกรรม
การแพทย์โยธี

**YOTHI: A ROAD TO GOOD HEALTH
AND MEDICAL INNOVATION**

14

INSIGHT TALK

ผนึกพลังสตาร์ทอัพและ ecosystem
สร้างชุมชนพลังการเปลี่ยนแปลง
**BANGKOK BANK INNOHUB:
INCUBATING CHANGE**

24

DEEP TECH

JuiceInnov8 ปฏิวัติวงการอาหาร-
เครื่องดื่ม ดึงไบโอเทคโนโลยีช่วยลด
“น้ำตาล แคลอรี”

**JUICEINNOV8: FOOD & BEVERAGE
REVOLUTION BIOTECH FOR
CALORIES REDUCTION**

30

GLOBAL HUB

Lisbon: เมืองสตาร์ทอัพดาวรุ่งแห่งยุโรป

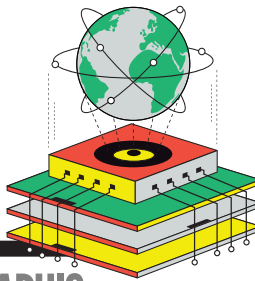
**LISBON: A RISING STAR IN THE
STARTUP WORLD**

38

WHAT'S ON

อีเวนต์ดีๆ ที่ไหน และเมื่อไหร่
สำหรับสตาร์ทอัพ

**WHAT'S HAPPENING WHERE &
WHEN FOR STARTUPS**

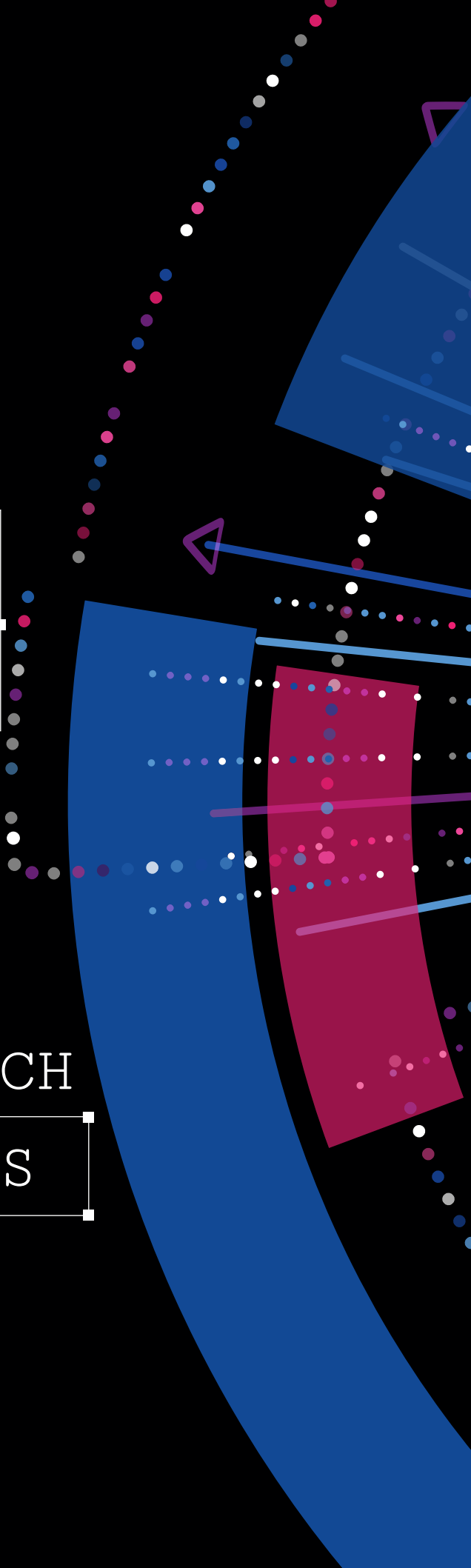


FEATURE

THE NEXT BIG THING :

NEW STRATEGIES
BETWEEN DEEP TECH
AND CORPORATIONS

ยุทธศาสตร์ความร่วมมือระหว่างสตาร์ทอัพ
ด้านเทคโนโลยีเชิงลึกและองค์กรใหญ่





Deep Tech is society
"the next big thing" for industrialists,
investors and organisations to watch, as deep tech
practically ensures future growth. Products from deep-tech
startups are known for their cutting-edge technology
and passionate dedication to innovation that can transform society.
But deep tech startups have their own challenges to conquer.
Among these hurdles are a lack of access to funding sources.
Startups also lack business acumen, access to markets and machination
on retail and logistic services. To fill these voids, most deep tech startups often
pair up with big companies by becoming "strategic partners".
However, relationships among
big companies and newbies are not always smooth, nor easy.

เทคโนโลยีเชิงลึก (Deep Tech) กำลังกลายเป็น "The Next Big Thing"
ที่บรรดาผู้ประกอบการอุตสาหกรรม นักลงทุน รวมถึงองค์กรต่างๆ กำลังจับตามองและแสวงหา
ความร่วมมือเพื่อขับเคลื่อนการเติบโตทางธุรกิจ และส่วนใหญ่บริษัทเทคโนโลยีขั้นสูง
ที่ปัจจุบันเกิดขึ้นในรูปแบบสตาร์ทอัพด้านเทคโนโลยีเชิงลึก (Deep Tech Startups)
ก็มีนวัตกรรมที่เข้มแข็งอันเกิดจากความก้าวหน้าทางวิทยาศาสตร์และจากฐานการวิจัยที่แข็งแกร่ง
แต่แม้สตาร์ทอัพด้านเทคโนโลยีเชิงลึกเหล่านี้จะสามารถพัฒนานวัตกรรมล้ำสมัยหรือโซลูชันขั้นสูง
ที่จะนำไปสู่การเปลี่ยนแปลงใหม่ๆ ให้กับโลกใบนี้ได้ แต่พวกเขาก็ยังเผชิญความท้าทาย
ในเรื่องแหล่งเงินทุนและทรัพยากรต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นการเข้าถึงตลาด ความเชี่ยวชาญทางเทคนิค
และการทำธุรกิจ ซึ่งบริษัทขนาดใหญ่ที่มีศักยภาพจะสามารถตอบสนองความต้องการ
ของสตาร์ทอัพด้านเทคโนโลยีเชิงลึกได้ จึงนำไปสู่การผนึกกำลังเป็น Strategic Partners
และการสร้างรูปแบบความสัมพันธ์ที่ให้ผลคุ้มค่าร่วมกันของทั้งสองฝ่าย
พร้อมกับการสร้างมิติใหม่ๆ ให้กับวิถีชีวิตของผู้คนในปัจจุบัน
และอนาคตที่จะแตกต่างไปจากรูปแบบเดิมๆ อย่างสิ้นเชิง

MONEY MATTERS

สตาร์ทอัพส่วนใหญ่ล้มเหลวเนื่องจากไม่สามารถรักษาการเติบโตของธุรกิจได้ แต่ในความเป็นจริงแล้ว สตาร์ทอัพที่ประสบความสำเร็จส่วนใหญ่ก็มักใช้พันธมิตรเอาชนะความท้าทายทางธุรกิจที่พวกเขา กำลังเผชิญหน้าอยู่ โดยร่วมมือกับบริษัทขนาดใหญ่ ที่มีวิสัยทัศน์และตลาดเป้าหมายเดียวกัน

กล่าวกันว่า ความสัมพันธ์ระหว่างสตาร์ทอัพและบริษัทขนาดใหญ่เปรียบได้กับการจับคู่หาคู่ครอง ที่สามารถเติมเต็มความต้องการแต่ละฝ่ายอย่างสมดุล โดยเฉพาะ สตาร์ทอัพด้านเทคโนโลยีเชิงลึกที่จำเป็นต้องใช้

■ VISIONARY ■

MONEY MATTERS

Many promising startups often lose momentum, and gradually fizzle out. The biggest challenge is to become sustainable, ensuring their business will grow and their innovative plans will last for the long haul. Successful deep tech startups have long-term collaborations and business strategic partnerships with the same vision and goals.

In the startup milieu, it is said that the relationship between startups and strategic business partners is similar to a real life marriage.

DEEP TECH STARTUP ARCHETYPES

MARKET
READINESS

HIGH MARKET
READINESS

LOW MARKET
READINESS

X% : % of startups in the panel represented by the archetypes

45%

DEVELOPMENT
BETS

15%

POTENTIAL
QUICK WINS

30%

TECHNOLOGY
BETS

10%

DEMAND
BETS

EARLY-MID STAGE
(TRL 1-7)

LATE STAGE
(TRL 8-9)

MATURITY
(TRL)

Source: Hello Tomorrow and BCG survey of 400 deep-tech startups.

เงินและเวลาในการพัฒนานวัตกรรมที่สดใหม่ออกสู่ตลาด ขณะที่บริษัทขนาดใหญ่ก็มองหา นวัตกรรมที่จะช่วยแก้ปัญหาที่ซับซ้อนและยากที่สุดได้ โดยสตาร์ทอัพที่จะตรงใจองค์กร เหล่านั้นได้ก็คือสตาร์ทอัพที่มีศักยภาพในการขยายและพัฒนาผลิตภัณฑ์หรือการบริการ ที่สามารถนำโซลูชันที่มีไปใช้กับตลาดอื่นๆ ทั่วโลกได้

เมื่อไม่นานมานี้ Hello Tomorrow ซึ่งเป็นแพลตฟอร์มชุมชนดิจิทัลที่ไม่แสวงผลกำไร ร่วมกับ Boston Consulting Group (BCG) กลุ่มบริษัทที่ปรึกษาด้านบริหารจัดการชั้นนำของโลก ได้จัดทำรายงานผลสำรวจ "From Tech to Deep Tech: Fostering Collaboration between Corporates and Startups." โดยการสอบถามความคิดเห็นจากสตาร์ทอัพ ด้านเทคโนโลยีเชิงลึกจำนวน 400 ราย จาก 10 อุตสาหกรรมต่างๆ เช่น อวกาศ ความงาม และสุขภาพ พลังงาน น้ำและของเสีย ฯลฯ มีข้อมูลน่าสนใจระบุว่า สิ่งที่สตาร์ทอัพ ด้านเทคโนโลยีเชิงลึกต้องการการสนับสนุนอันดับแรกก็คือ "เงินทุน" ที่มีมากถึง 80% จาก จำนวนผู้ตอบแบบสอบถาม และเมื่อถามถึงพันธมิตรที่พวกเขาแสวงหา ทั้งที่เป็นหน่วยงาน สนับสนุนของรัฐ, VC, Angel Investor, มหาวิทยาลัย, ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ ฯลฯ ก็มีจำนวนถึง 97% ที่ตอบว่าพวกเขาแสวงหาความร่วมมือกับบริษัทขนาดใหญ่เป็นอันดับต้นๆ ก็ด้วยเพราะ ความพร้อมในทรัพยากรทุกๆ ด้านที่สตาร์ทอัพด้านเทคโนโลยีเชิงลึกต้องการ อย่างไรก็ตาม แม้เงินทุนจะเป็นสิ่งที่สตาร์ทอัพต้องการมากที่สุดก็จริง แต่การตัดสินใจจะร่วมมือกับองค์กร เหล่านั้นก็ขึ้นอยู่กับเงินทองจะเป็นเหตุผลหลักเสมอไป เพราะสิ่งที่สตาร์ทอัพเชิงลึกให้ความสำคัญ กว่านั้นก็คือศักยภาพขององค์กรในเรื่องเทคโนโลยี ความเชี่ยวชาญด้านอุตสาหกรรมและ การตลาด ฯลฯ ซึ่งสตาร์ทอัพจำเป็นต้องมีสิ่งเหล่านี้ให้เร็วที่สุด และมองไปยังการเข้าถึงตลาด ผ่านช่องทางขององค์กร เช่น ฐานข้อมูล เครือข่ายจัดจำหน่าย ฐานลูกค้า โดยผลสำรวจ ยังพบว่ากว่า 95% ของสตาร์ทอัพต้องการพัฒนาความร่วมมือกับองค์กรในระยะยาว

การสนับสนุนที่สตาร์ทอัพด้านเทคโนโลยีเชิงลึกต้องการ

การเติบโตของสตาร์ทอัพมีตั้งแต่ระยะ seed แล้วค่อยๆ พัฒนาไปสู่ระดับการระดมทุนใน Series C โดยสตาร์ทอัพที่มีความพร้อมในการหาพาร์ทเนอร์นั้น สามารถแบ่งออกได้เป็น 4 กลุ่ม ได้แก่

1. **Quick Win** เป็นกลุ่มสตาร์ทอัพที่มีเทคโนโลยีที่พร้อมใช้หรือมีผลิตภัณฑ์ที่พร้อมจำหน่าย ออกสู่ท้องตลาดได้ทันที ความท้าทายของสตาร์ทอัพในกลุ่มนี้จึงเป็นเรื่องการเพิ่มขนาด ไม่ว่าจะเป็นเรื่องของการเพิ่มกำลังการผลิตหรือการทำตลาดที่ต้องใช้เงินทุนใหม่ๆ เพื่อเพิ่มศักยภาพในการเข้าถึงตลาดที่ใหญ่ขึ้น ซึ่งสตาร์ทอัพในระดับนี้มองว่า VC จะเป็น ทางเลือกในการระดมทุนสำหรับการขยายตลาด การพัฒนาฐานลูกค้าและเครือข่ายได้ตาม เป้าหมายที่ต้องการ

In real life, a woman and a man need to find a soul mate that can fill their needs, and compensate for each other's weaknesses. Startups are no different. They need a partner to provide them leverage to create and improve products, find markets and help them sell. Companies need the startup's innovation and creativity to create new products and to reinvent its profile to secure future growth.

The famous consultant firm, Boston Consulting Group (BCG) and Hello Tomorrow - a non profit organisation that promotes startups - recently released a research paper, "From Tech to Deep Tech: Fostering Collaboration between Deep Tech and Corporations."

THE STUDY IS BASED ON INTERVIEWS WITH 400 COMPANIES IN 10 INDUSTRIES RELATED TO DEEP TECH STARTUPS.

According to the study, 80% of interviewed startups said that their most pressing concern was finding funding sources. Some 97% of startups said they want to collaborate with big corporations because big businesses have enough cash to splurge, not to mention business experience and resources for research and development capacity.

Yet, money is not only help that startup look for. Startups will give priority to companies with resources in technology and innovation, solid business experience and other assets such a consumer database and logistic and retail bases.

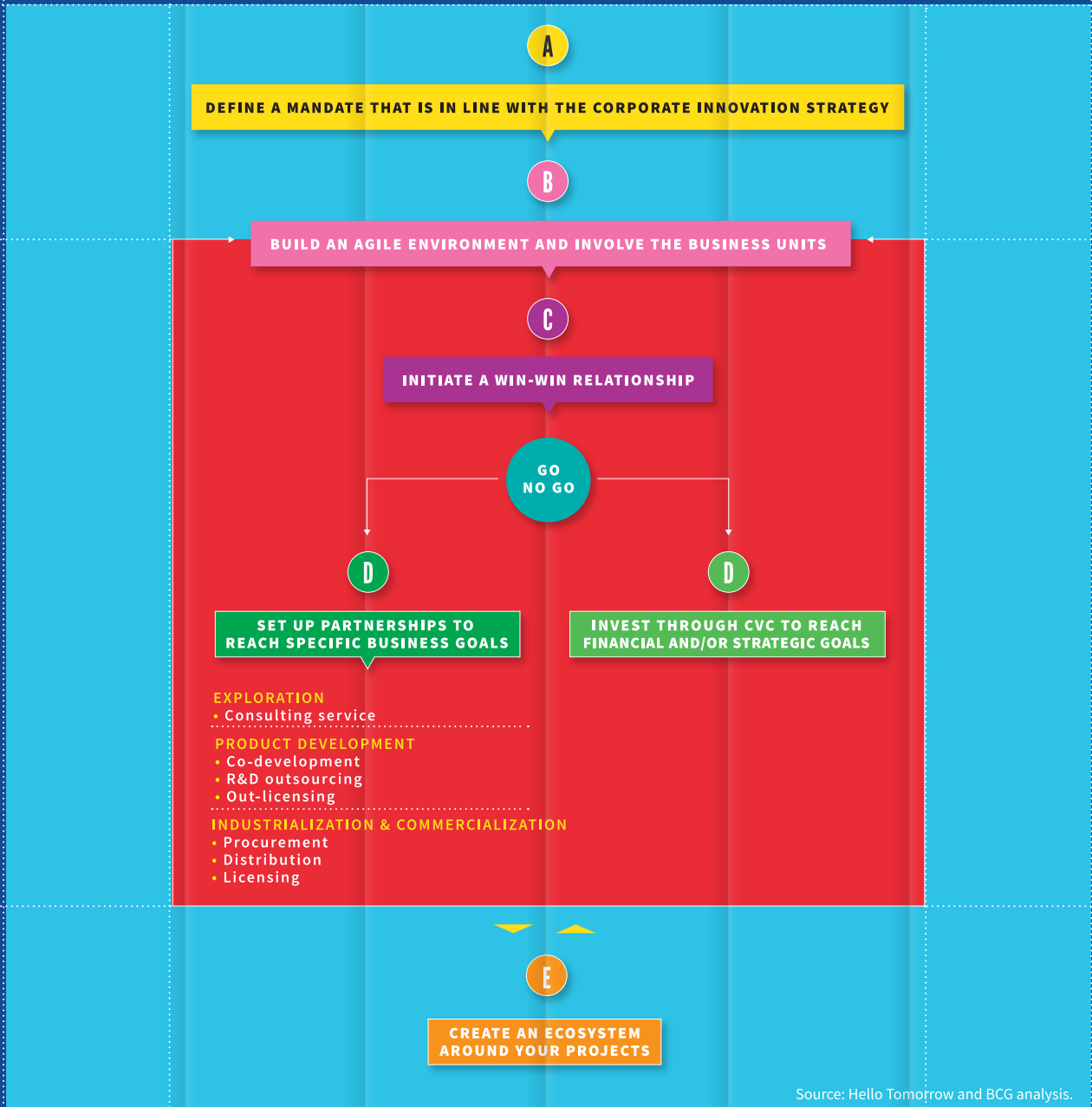
The study also found startups always want a long-term partner - not just short-term business deals. Some 95% of companies in the survey stressed they also look for long-term strategic partners.

WHAT STARTUPS NEED

1. QUICK WIN: This group is for deep tech startups with products in their own hands ready for sale. Their next step is marketing and scaling up production. Their perfect match is with big venture capitalists who can provide cash for marketing.

■ MANY PROMISING STARTUPS OFTEN LOSE MOMENTUM, ■ AND FIZZLE OUT.

FRAMEWORK TO COLLABORATE WITH STARTUPS



2. Demand Bets เป็นสตาร์ทอัพที่มีผลิตภัณฑ์พร้อมแล้ว แต่ยังไม่เป็นที่รู้จักในเชิงพาณิชย์วงกว้าง ความท้าทายหลักสำหรับสตาร์ทอัพกลุ่มนี้จึงเป็นเรื่องการสร้างตลาดให้กับเทคโนโลยีใหม่ๆ ของพวกเขา ซึ่งมีอุปสรรคสำคัญ 2 ประการคือ การขาดเครือข่ายจัดจำหน่าย และความต้านทานต่อการเปลี่ยนแปลงของตลาด ดังนั้นพาร์ตเนอร์ที่สตาร์ทอัพกลุ่มนี้มองหาจึงเป็นบริษัทขนาดใหญ่และกลุ่ม VC ที่นอกจากสามารถให้ความช่วยเหลือในเรื่องการระดมทุนแล้ว ยังทำให้สตาร์ทอัพเข้าถึงทรัพยากรขององค์กรที่สำคัญที่สุดนั่นคือการเข้าถึงฐานลูกค้าและเครือข่ายการกระจายสินค้า ซึ่งเป็นสิ่งที่พวกเขาต้องการ

2. DEMAND BETS: This is for new relatively unknown deep tech startups that already have produced their own products. They need to find market and distribution channels. Big corporations and venture capitalists are ideal partners for this group because big companies can find the market and bring the product to customers.

COMPANIES MUST CREATE A WORK ENVIRONMENT THAT INCLUDES STARTUPS AND STAKEHOLDERS.

3. Development Bets เป็นสตาร์ทอัพที่เห็นโอกาสทางการตลาดและมีการกำหนดคุณค่าชัดเจนในการนำเสนอลูกค้า แต่อยู่ระหว่างการพัฒนาเทคโนโลยีและยังไม่มีการสร้างผลิตภัณฑ์ที่พร้อมออกสู่ตลาด สตาร์ทอัพกลุ่มนี้จึงต้องการพาร์ทเนอร์ที่มีความเชี่ยวชาญด้านเทคนิค โดยเฉพาะกลุ่มองค์กรเอกชนและมหาวิทยาลัย โดยจากการสำรวจของ Hello Tomorrow ที่ร่วมกับ BCG พบว่าความร่วมมือกว่า 60% ระหว่างสตาร์ทอัพและองค์กรขนาดใหญ่เป็นไปในลักษณะหุ้นส่วนด้านการวิจัยเพื่อลดค่าใช้จ่ายและความเสี่ยงของการพัฒนา เพื่อเร่งการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้เร็วขึ้น

4. Technology Bets เป็นสตาร์ทอัพที่มีเทคโนโลยีที่มีศักยภาพ แต่ยังไม่ได้พัฒนาเต็มที่และยังขาดตลาดรองรับ เป้าหมายของสตาร์ทอัพกลุ่มนี้จึงเป็นการพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่สามารถสนองตอบความต้องการของตลาดได้อย่างมีประสิทธิภาพ แต่เนื่องจากการพัฒนาต้องใช้เวลานานประกอบกับความไม่แน่นอนของเทคโนโลยี ทำให้เกิดความเสี่ยงในด้านการระดมทุน สตาร์ทอัพกลุ่มนี้จึงมองหาองค์กรเอกชนหรือมหาวิทยาลัยที่มีความแข็งแกร่งในทุกมิติในการใช้เทคโนโลยีเพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้เข้าถึงตลาดและประสบความสำเร็จได้รวดเร็วที่สุด

ออกแบบแพลตฟอร์มเพื่อการทำงานร่วมกัน

ขณะที่เทคโนโลยีขั้นสูงกำลังมีบทบาทมากในเวทีระดับโลก หลากหลายธุรกิจและอุตสาหกรรมก็เกิดการเปลี่ยนแปลงอย่างก้าวกระโดด ทำให้บริษัทยักษ์ใหญ่หลายแห่งทั่วโลกหันมาปรับกลยุทธ์สร้างโครงการสนับสนุนสตาร์ทอัพกันอย่างแพร่หลาย

อย่างไรก็ดี แม้ในช่วงไม่กี่ปีที่ผ่านมาจะมีความร่วมมือระหว่างองค์กรมากขึ้น แต่ก็เกิดผลลัพธ์ที่หลากหลาย

3. DEVELOPMENT BETS: Startups in this group have potential and vision, but haven't manufactured their own products. What they have is a blueprint and what they need is a partner to help them produce products. Their ideal partner is a big research organisation. Some 60% of respondents said they expected a research organisation to help with cost-cutting for the manufacturing process.

4. TECHNOLOGY BETS: This group is full of young startups with innovation and potential. These innovators do not have products and markets. They need more time to develop their ideas in a laboratory. Deep tech startups in this group should partner with public organisations and academic institutions acting as parents and nannies that can give them time and technological assistance to help them grow.

DESIGNING A PLATFORM FOR CORPORATE COLLABORATION WITH STARTUPS

Plenty of funding, business acumen and shared goals, are not enough to nourish a good partnership. The study conducted by Mass Challenge and Imaginetic found that 50% of collaborations between big investors and small, yet promising startups fail. The research conducted by BCG and Hello Tomorrow found that the recipe for bad relationships comes from the lacking a clear mandate, an unclear vision and execution plans, production timeline or even lacking full support from companies.

FOUNDATION OF GOOD RELATIONSHIPS

• Design a Clear Mandate

Companies interested in collaborating with deep tech startups must set clear mandates, time frame and priority and action plans, required resources and priority fields.

• Create an Agile Environment and Involve the Business Unit:

Companies must create a work environment that include startups and stakeholders. Work platforms must be flexible, non-hierarchical and lean to ensure faster processes. Companies need to use key performance indicators to measure and appraise the collaboration's output.

WIN-WIN

ตามมา ซึ่งการสำรวจโดย Mass Challenge และ Imaginetic พบว่า 50% ของสตาร์ทอัพได้รับประสบการณ์ที่แย่ลงในการร่วมมือกับบริษัท โดยจากผลสำรวจของ Hello Tomorrow และ BCG พบว่าอุปสรรคที่ทำให้ความร่วมมือไม่เป็นไปตามความคาดหวังเกิดจากอุปสรรคต่างๆ เช่น สตาร์ทอัพขาดความชัดเจนในการนำเสนอคุณค่าที่จะส่งมอบให้ลูกค้า, เตรียมตัวไม่พอ, ขาดความชัดเจนในความร่วมมือกันตั้งแต่ตอนต้นตั้งแต่เรื่องวิสัยทัศน์ เป้าหมาย การเข้าถึงทรัพยากร, ระยะเวลาในการดำเนินงาน, ประสิทธิภาพในเรื่องระยะเวลาดำเนินงาน หรือขาดการสนับสนุนที่เต็มร้อยจากบริษัท เป็นต้น

ดังนั้น เพื่อให้การสนับสนุนดำเนินไปอย่างสอดคล้องกับกลยุทธ์ด้านนวัตกรรมขององค์กร และสร้างสมดุลที่เหมาะสมระหว่างองค์กรและสตาร์ทอัพ จึงต้องมีการกำหนดขอบเขต และการพิจารณาในหลายปัจจัย อาทิ

- กำหนดคำสั่งหรือการมอบอำนาจที่ชัดเจน โดยเฉพาะวัตถุประสงค์ด้านนวัตกรรมจากมุมมองขององค์กร, ลำดับความสำคัญของนวัตกรรมที่เกี่ยวข้อง, ระดับการเติบโตของสตาร์ทอัพที่องค์กรต้องการเข้าร่วมเป็นพันธมิตร และการจัดสรรทรัพยากร (เช่น งบประมาณ, จำนวนบุคลากร และอื่นๆ) สำหรับการทำการกิจร่วมกับสตาร์ทอัพ
- จัดสภาพแวดล้อมให้คล่องตัวและเข้าไปมีส่วนร่วมในหน่วยธุรกิจ โดยมีการนำระบบ KPI มาใช้วัดผลการดำเนินงานร่วมกับสตาร์ทอัพด้วย
- เริ่มต้นความสัมพันธ์แบบ win-win ทั้งในระยะสั้นและระยะยาว เช่น แบ่งปันเป้าหมายร่วมกัน, มีโรดแมปตามโมเดลธุรกิจที่เห็นพ้องต้องกัน, ใส่ใจในเรื่องการไหลเวียนของกระแสเงิน, ออกแบบสัญญาที่เหมาะสมและเป็นธรรมให้กับทั้งสองฝ่าย ฯลฯ
- ยกกระดับความร่วมมือในขั้นถัดไป เช่น การร่วมทุนผ่าน CVC โดยยึดคุณค่าของความสัมพันธ์ระหว่างกันเป็นพื้นฐาน และมีการกำหนดเป้าหมายทางธุรกิจร่วมกันอย่างชัดเจน ซึ่งจะช่วยให้สตาร์ทอัพสามารถเติบโตได้รวดเร็วขึ้น

• Establish Win-Win Collaboration and Mutually Agreed Rules of Engagement

Companies must set clear visions for both the short and long term, with mutually agreed upon work milestones, clearly anticipated cash movement and clear contractual agreements.

• Prepare for More Collaboration

Companies must set clearly defined business direction for the future for deep tech startups, including preparation for larger funding sources.

• Create a Conducive Project Ecosystem

Companies need to use a business model that fits the nature of deep tech startups work culture to ensure they can grow. Companies and funding partners can offer the best incentives and financial deals to entice these startups. Companies need to display an output of their collaboration to invite more stakeholders to participate in the ecosystem.

PHASE
(TRL)

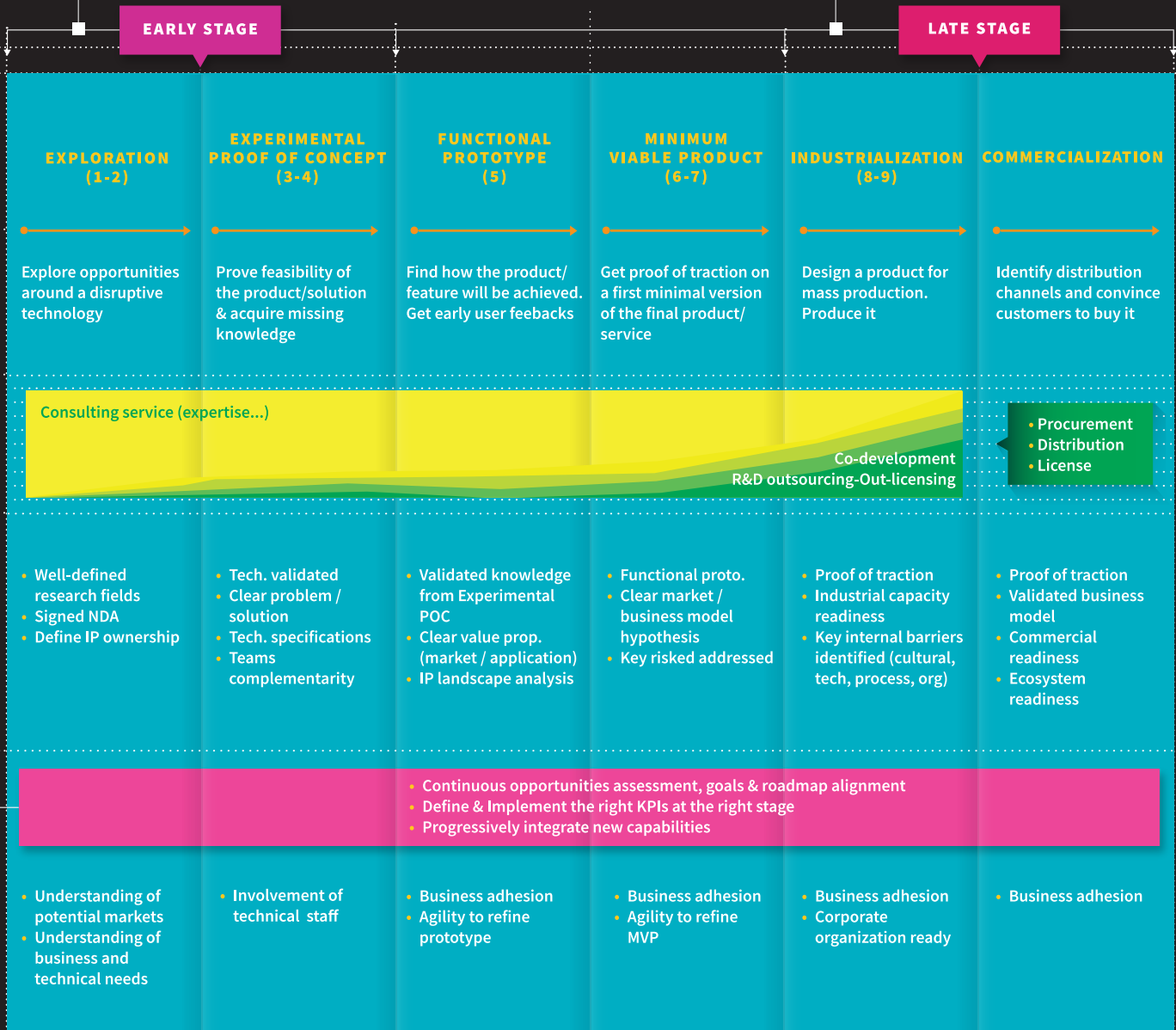
OBJECTIVE

PARTNERSHIP
FORMAT

CHECKLIST
FOR
ILLUSTRATION

KEY SUCCESS
FACTORS
FOR
ILLUSTRATION

EXAMPLE OF FRAMEWORK THAT CAN BE DEVELOPED TO GUIDE COLLABORATION WITH STARTUPS



Source: Hello Tomorrow and BCG analysis.

• สร้างระบบนิเวศที่เหมาะสมกับการพัฒนาโครงการ เช่น เพิ่มการแสดงผลของแพลตฟอร์มเพื่อดึงดูดผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย, ยื่นข้อเสนอที่ช่วยสร้างมูลค่าที่ดีที่สุดให้แก่สตาร์ทอัพ เป็นต้น

สตาร์ทอัพมีบทบาทสำคัญอย่างมากต่อการสร้างการเติบโตทางธุรกิจให้กับองค์กรขนาดใหญ่ และสตาร์ทอัพก็คือคู่ค้าทางธุรกิจใหม่ที่จะสร้างโอกาสมากมายในการเรียนรู้เทคโนโลยีขั้นสูงและเพื่อเริ่มต้นทำธุรกิจใหม่ๆ การจับมือเป็นพันธมิตรทางธุรกิจร่วมกันจึงเป็นยุทธศาสตร์ทางการค้าที่สำคัญ ที่นอกจากช่วยสร้างความแข็งแกร่งให้กับองค์กรแล้ว ก็ยังถือเป็น "The Next Big Thing" ที่จะเป็กำลังสำคัญต่อการพัฒนาเศรษฐกิจใหม่ในอนาคต ■

Deep tech startups will play a major role in future business growth. They are definitely strategic partners and "The Next Big Thing" in the business world for years to come. ■

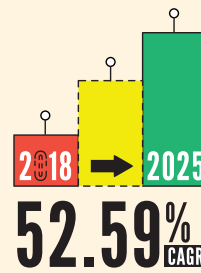
INFOGRAPHIC

INVESTING FOR THE FUTURE

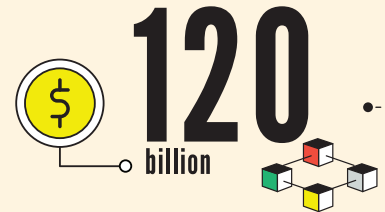
Deep technologies stand at the forefront of the next generation of innovations. Many investors are pumping money into deep tech startups with hopes that they will become valuable in the future. Here are deep tech investment scenarios showing how it invests in revolutionary technology that will have a profound impact on humankind.

1

Global revenues from AI for enterprise applications is projected to grow from US\$1.62 billion in 2018 to \$31.2 billion in 2025 attaining a 52.59% compound annual growth rate (CAGR) in the forecast period. (source: www.statista.com)



DEEP TECH AT THE FOREFRONT

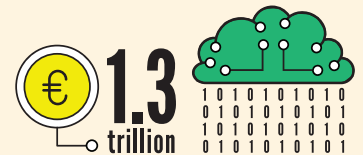


Blockchain will have a US\$120 billion economic impact by 2024, according to the report "Future of Blockchain Market" by Critical Future. (source: www.criticalfutureglobal.com)



19.57% CAGR

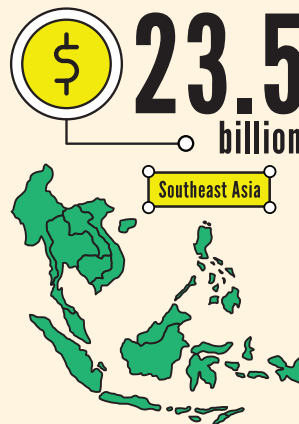
Internet of Things (IoT) market has a projected value of US\$2.48 trillion by 2022 at 19.75% CAGR, (www.marketwatch.com)



Global cloud computing is forecast to reach US\$1.3 trillion by 2025. (source: Bizwit Research & Consulting)

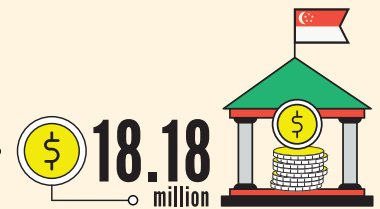
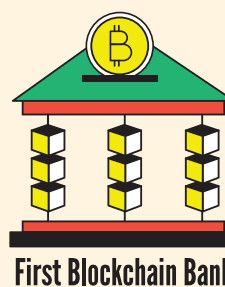
4

ASEAN

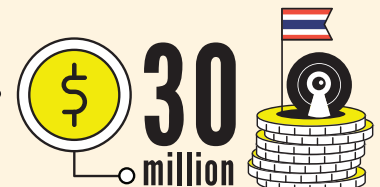


Private equity and venture capital (VC) investments in Southeast Asia hit a record US\$23.5 billion in 2017, according to the Southeast Asia PE&VC: Investment Activity report (source: www.businesstimes.com.sg)

The world's first physical blockchain bank is to be established in Labuan, Malaysia, and is expected to have a global affiliation in excess of US\$1 billion. (source: www.open.govasia.com)



The Singapore government has been active in developing the deep tech ecosystem. Some of its initiatives include the National University of Singapore committing US\$18.18 million to launch 250 deep tech startups in the next five years. (source: www.reuters.com)



There are nearly 100 VC/CVC active in Thailand. Beacon VC is the biggest venture capital firm focusing on early and growth-stage technology startups with an initial fund of US\$30 million. (source: www.crunchbase.com)

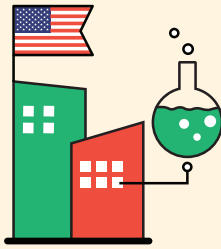
2

USA



100

billion



- Venture capital investment in US companies was expected to hit US\$100 billion at the close of 2018. Investment in US pharma and biotech has reached a new high of \$14 billion already in 2018. (source: PitchBook's report)



39.3

billion

- Corporate venture capital activity is heating up. Last year, CVCs invested US\$39.3 billion in US startups, more than double the \$15.2 billion invested in 2013. (source: PitchBook's report)

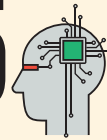
3

EUROPE



9.5

billion



- €9.5 billion invested into European deep tech and AI companies since 2012; steep increase since 2017. (Source: Dealroom.co)

UK



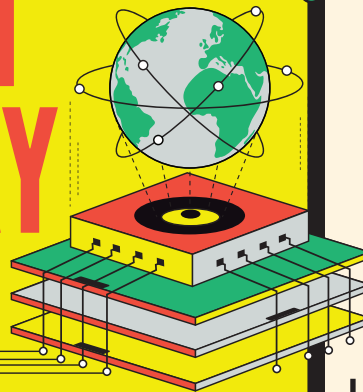
- The UK is Europe's leader in deep tech since 2017. (Source: Wavestone, Dealroom.co)



17-23%

- AI, biotech and IoT are the hottest topics for investors. 17-23% of European VC investment is now AI- and deep tech-related. (Source: Wavestone, Dealroom.co)

INVESTMENT IN REVOLUTIONARY TECHNOLOGY



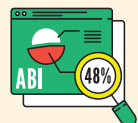
6

CHINA



5

billion



- According to a report by strategic research firm ABI Research, AI startups in China raised nearly US\$5 billion in venture capital funding in 2017, which PwC says accounted for 48% of the world's total AI startup funding, compared to America's 38%. (source: venturebeat.com)



93.8

billion



- As of October 2018, venture investment in China reached US\$93.8 billion, \$2.2 billion more than the \$91.6 billion posted in the US. (source: venturebeat.com)

5

INDIA



247.78

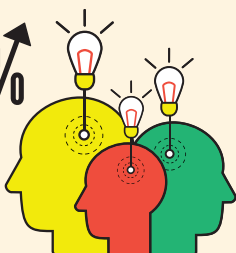
million



- Investments in deep tech startups in India reached at least US\$247.78 million in 2018, more than twice the \$96.8 million in 2017, according to data from Tracxn Technologies.

50%

EVERY YEAR



- The number of deep tech startups are growing at 50% every year, while the number of AI startups have grown at a compounded annual rate of 54-58%, securing 120% growth in funding with over US\$150 million being invested in these companies in 2018, according to NASSCOM's report. (source: techcircle.vccircle.com)

INSIGHT TALK

BANGKOK BANK INNOHUB

ผนึกพลังสตาร์ทอัพและ ecosystem
สร้างขุมพลังการเปลี่ยนแปลง

**BANGKOK BANK INNOHUB:
INCUBATING CHANGE**

Text: Renita Jade

Photo: Kittinan Sangkaniyom

จากความมุ่งมั่นที่จะเป็นผู้นำด้านนวัตกรรมที่ก่อให้เกิด Bangkok Bank InnoHub ขึ้น
สะท้อนการดำเนินกลยุทธ์ด้านธนาคารดิจิทัลที่เน้นการประยุกต์ใช้เทคโนโลยี
ในการสร้างสรรค์และพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการ ตอบสนองความต้องการทาง
การเงินและการดำเนินชีวิตของลูกค้า Insight Talk ฉบับนี้เราจึงได้รับเกียรติจาก
ดร.เปาว์ ศรีประเสริฐสุข ผู้จัดการฝ่ายนวัตกรรม ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน)
มาถ่ายทอดเรื่องราวความเป็นมาพร้อมเป้าหมายของโครงการที่นับได้ว่าเป็น
เป็นศูนย์บ่มเพาะธุรกิจสตาร์ทอัพด้านฟินเทคระดับโลกแห่งแรกของประเทศไทย

In an era of disruption, Bangkok Bank, one of Thailand's longest established banking groups has a bold mission to become a leader in innovation. The ambitious goal is backed by an accelerator initiative. "Bangkok Bank InnoHub," a fintech-focused startup accelerator program, is a vehicle for the bank to access digital innovations and solutions that will help upgrade financial services, while enabling the bank to respond better to the changing landscape of the banking industry and consumer lifestyles.

Insight Talk had a chance to sit and talk with Dr. Pao Sriprasertsuk, Vice President, Head of Innovation Department about Thailand's first global fintech accelerator program.





วิสัยทัศน์และเป้าหมายของ Bangkok Bank InnoHub

Bangkok Bank InnoHub ก่อกำเนิดขึ้นในปี พ.ศ. 2560 เพื่อค้นหาสตาร์ทอัพที่เป็นบริษัทด้านเทคโนโลยีที่มีวิสัยทัศน์และศักยภาพในการคิดค้นและโอกาสการเติบโตในอนาคต โดยมีเป้าหมายหลักคือการเข้าไปเพื่อช่วยพัฒนาศักยภาพและขีดความสามารถของสตาร์ทอัพ ขณะเดียวกันก็ยังมีการต่อยอดทางธุรกิจในการนำผลิตภัณฑ์และบริการของสตาร์ทอัพในโครงการมาพัฒนาร่วมกับสินค้าและบริการของธนาคาร โดยเป็นความร่วมมือจาก 3 ฝ่าย คือธนาคารกรุงเทพ, บัวหลวงเวนเจอร์ส ที่ดูแลเรื่องการลงทุน และ "Nest" พันธมิตรระดับโลกผู้เชี่ยวชาญการลงทุนในนวัตกรรมและพัฒนาศักยภาพ

อะไรคือจุดเด่นของการส่งเสริม

สตาร์ทอัพของ Bangkok Bank InnoHub

เรามีจุดเด่นหลายด้าน เช่น การเปิดโอกาสให้สตาร์ทอัพทั้งในประเทศและในระดับโลกได้มีโอกาสเข้ามาเป็นส่วนหนึ่งของโครงการ โดยถือได้ว่าเราเป็นศูนย์บ่มเพาะธุรกิจสตาร์ทอัพด้านฟินเทคระดับโลกแห่งแรกของประเทศไทย (Thailand's first global fintech accelerator program)

นอกจากนี้ เรายังได้รับการสนับสนุนอย่างเต็มที่ด้วยทรัพยากรและเครือข่ายที่ทางธนาคารมี เพื่อช่วยติดอาวุธทางโลกธุรกิจให้แก่สตาร์ทอัพ มีการทำ Proof of Concept ซึ่งธนาคารให้คุณค่ากับเทคโนโลยีที่นำมาประยุกต์ใช้ได้จริง และสามารถ synergize เข้ากับผลิตภัณฑ์และบริการของธนาคาร

โครงการดำเนินการมาเป็นซีซั่น 2 แล้ว ช่วยเล่าถึงผลสำเร็จที่ผ่านมา และสิ่งที่ดำเนินอยู่ปัจจุบัน

เราอยู่ในช่วงของการบ่มเพาะ Finalist 8 ทีม จาก 128 ทีม ใน 28 ประเทศทั่วโลก โดยการคัดเลือกสตาร์ทอัพใน Season 2 ทางโครงการได้ตั้งหน่วยธุรกิจต่างๆ ในเครือของธนาคารมาเป็นผู้พิจารณาตั้งแต่แรก เพื่อจะได้สิ่งที่ตรงความต้องการ และเกิดการนำไปใช้ได้จริงต่อไป

ความสำเร็จอย่างแรกเลยคือเรามีผู้สนใจสมัครเข้าร่วมโครงการมากขึ้น และสตาร์ทอัพแต่ละรายเติบโตขึ้นหลังจบโครงการ เช่น การขยายทีมขึ้น 2 เท่า การชนะรางวัลในงานต่างๆ การระดมทุน

เพิ่มขึ้น เป็นต้น โดยเฉพาะซีซั่นแรก บจ.บัวหลวงได้เปิดตัวแอปพลิเคชัน Bualuang Fund ซึ่งเป็นความร่วมมือกับ FundRazors ในเดือนพฤศจิกายน พ.ศ. 2560 นับว่ารวดเร็วมากเพราะเป็น White Label Solution ที่สามารถนำสิ่งที่มีการปรับให้ตรงความต้องการใช้งานขององค์กร

ก้าวต่อไปของ Bangkok Bank InnoHub เป็นอย่างไร

เรายึดมั่นในเป้าหมายที่ชัดเจนในการ Inspiring Change ให้เกิดขึ้น โดยธนาคารกรุงเทพในบทบาทของผู้นำด้านนวัตกรรม มีแผนเป็นผู้ผลักดันหลักที่ช่วยยกระดับทางการแข่งขันด้านนวัตกรรมใน Banking Model โดยการผนึกกำลังร่วมกับกลุ่มสตาร์ทอัพที่ผ่าน Finalist ของโครงการ ร่วมกันคิดค้นต่อยอดและพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการใหม่ๆ ออกสู่สังคม

The mission statement of Bangkok Bank InnoHub is to help startups thrive, while adding value to their solutions. At the same time, we seek to intergrate these fintech innovations with our banking services to keep our customers happy, to create new experiences, and offer new products and services.

WHAT ARE THE STRENGTHS OF BANGKOK BANK INNOHUB?

More than a few. We keep our doors open to startups, not only local, but also foreign talents. We aim to work and create an entire ecosystem locally and globally where startups can thrive. We have a supportive curriculum to arm startups with business know-how. For instance, they will be trained to prepare "Proof of Concepts" (PoC) that will fit with the market needs and have good synergies with our offerings.

THE MISSION STATEMENT OF BANGKOK INNOHUB IS TO HELP STARTUPS THRIVE

WHAT IS THE VISION AND MISSION OF BANGKOK BANK INNOHUB?

Bangkok Bank has been looking for fintech startups with growth potential at both the local and international level. We launched Bangkok Bank InnoHub in 2017, a collaboration between Bangkok Bank, Bualuang Ventures and "Nest", which is our venture capital partner for digital innovation. We position ourselves as Thailand's first global fintech accelerator program.

THE PROJECT IS ALREADY IN ITS SECOND YEAR. CAN YOU SHARE WITH US THE FIRST'S YEAR ACHIEVEMENT?

For the second year, we are working with eight startups. These final eight come from 128 applicants from 28 countries worldwide. For the second season, we invited other business units under the Bangkok Bank umbrella to look for innovations and products that would help us to develop innovative solutions for the future.

Compared to the first year, we had more applications from local startups and

ความท้าทายของสตาร์ทอัพในปัจจุบัน และปัจจัยสำคัญที่ทำให้สตาร์ทอัพต้องการการสนับสนุนจากองค์กรขนาดใหญ่

ความท้าทายของสตาร์ทอัพ คือ adoption ที่เกิดขึ้นช้ากว่าที่คาดจากหลายปัจจัย เช่น Customer Digital Literacy, Regulation, หรือการสร้าง branding ของตัวสตาร์ทอัพเอง ซึ่งจุดนี้การสร้างความร่วมมือกับองค์กรใหญ่เป็นทางหนึ่งที่จะช่วยให้สตาร์ทอัพเติบโตและถูกนำมาใช้รวดเร็วยิ่งขึ้นในสังคมไทย

ลักษณะเด่นของสตาร์ทอัพที่ตอบสนองโจทย์ขององค์กรขนาดใหญ่มีอะไรบ้าง

สตาร์ทอัพมีจุดเด่น 3 ด้านหลัก คือ หนึ่ง Specialization ที่เทียบเท่าขีดความสามารถของบริษัทเทคโนโลยีรายใหญ่ๆ ทำให้องค์กรใหญ่นำประโยชน์ของ Core Knowledge เหล่านั้นมาต่อยอดพัฒนาเข้ากับผลิตภัณฑ์และบริการขององค์กร เพิ่มโอกาสสร้างความสำเร็จในธุรกิจมากขึ้น

สอง Speed ความรวดเร็วและความคล่องตัวในการทำงาน และสาม Customization ความใกล้ชิดและเข้าถึงกลุ่มลูกค้า ทำให้สตาร์ทอัพมีความเข้าใจในความต้องการของลูกค้า และมีส่วนสำคัญที่ทำให้พัฒนาสินค้าหรือบริการที่ตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าได้ดีกว่า

การผสานความร่วมมือระหว่างสตาร์ทอัพและองค์กรขนาดใหญ่ก่อให้เกิดประโยชน์ในลักษณะใดบ้าง

มีประโยชน์แก่ตัวสตาร์ทอัพเอง ที่ได้ช่องทางหาลูกค้าทั้งแบบ B2B และ B2B2C เพิ่มความน่าเชื่อถือ และได้มีเวทีทดสอบผลิตภัณฑ์และบริการ ขณะที่องค์กรใหญ่ได้โซลูชันที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้าในปัจจุบัน และในส่วนของผู้บริโภคยังได้ประโยชน์จากผลิตภัณฑ์และบริการที่ดีขึ้นอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้เศรษฐกิจทั้งประเทศเกิดการพัฒนาไปพร้อมกัน

แนวทางความร่วมมือที่จะทำให้เกิดการเติบโตและความสัมพันธ์ที่ยั่งยืนในระยะยาว

ธนาคารเปิดรับที่จะสร้างความร่วมมือกับบริษัทด้านเทคโนโลยีในรูปแบบต่างๆ ไม่ว่าจะเป็น Strategic Partnership ซึ่งเป็นการสร้างความร่วมมือในระยะยาวเพื่อร่วมพัฒนา หรือออกผลิตภัณฑ์/บริการสู่ตลาดร่วมกัน, White Label Solution สตาร์ทอัพพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการให้กับองค์กรนำไปเสนอสู่ตลาดภายใต้แบรนด์ขององค์กรใหญ่ซึ่งมีความน่าเชื่อถือ เช่น การออกแอปพลิเคชัน Bualuang Fund ตามที่เล่าถึงไป และ Strategic Investment ที่องค์กรลงทุนในบริษัทสตาร์ทอัพ และสตาร์ทอัพใช้ประโยชน์จากทรัพยากรขององค์กรได้มากขึ้น โดย Bangkok Bank InnoHub ได้ให้ความสนใจหลักไปที่กลุ่มเทคโนโลยีที่มีความเกี่ยวข้องโดยตรงกับอุตสาหกรรมการเงินตามความถนัดของธนาคารและกลุ่ม beyond fintech ที่เกี่ยวข้อง และสามารถสร้างความร่วมมือระหว่างกันได้ตามวิสัยทัศน์ของโครงการ ■

overseas. It is also hugely encouraging for us that we can see startups from our project thrive, expand their businesses, and recruit more members to their teams. Some of them have even won awards at other accelerator projects and received more funding. A notable startup from our accelerator program is the Bualuang Fund App, the innovation of FundRadars that was launched in November last year. It is our first white label solution, where we adopted a financial solution created by a company outside our umbrella to use within our banking service.

WHAT IS THE NEXT STEP AND WHAT IS THE LONG-TERM GOAL OF THE BANGKOK BANK INNOHUB?

We are steadfast to the philosophy, “Inspiring Change-Unleash the Potential”. Bangkok Bank would like to forge a new path for



startup acceleration in Thailand after already partnering with startups that had gone through our incubator in the first year to develop new solutions to benefit society.

WHAT IS THE CHALLENGE FOR STARTUPS AND IN YOUR VIEW, WHY DO STARTUPS NEED SUPPORT FROM BIG CORPORATIONS?

Slow adoption of their innovations. Solutions developed by startups might take years to get to market. There are various reasons for this such as customer digital literacy, regulations, or consumer trust. However, these obstacles can be overcome when startups collaborate with big companies.

WHAT ARE THE DISTINCTIVE CHARACTERISTICS OF STARTUPS THAT CAN RESPOND TO THE NEEDS OF BIG COMPANIES?

First is specialization. The startups' expertise is sometimes

equal to that of big tech companies and so corporations can make use of innovations from startups to strengthen their products and know-how.

Second is speed. The nature of the startup is to be small and flexible.

Third is customisation. Startups are more attuned to the market as they are mainly led by young entrepreneurs. Companies that use these insights can develop products that respond to the needs of consumers.

WHAT ARE THE BENEFITS OF THE PARTNERSHIP BETWEEN STARTUPS AND BIG COMPANIES?

Startups are direct beneficiaries because they can have better channels to reach customers such as from business-to-business (B2B) and business-to-business-to-customers (B2B2C). Partnering with big companies provides startups with credibility that these newbies still lack. Consumers will continuously benefit from better products and services, which will drive the economy forward.

WHAT IS THE POLICY OF BANGKOK INNOHUB TO CREATE LONG-TERM

AND FRUITFUL COLLABORATIONS WITH STARTUPS?

The bank is open to cooperating with technology companies in different ways. We welcome tech companies to create a long-term partnership in product design and development as well providing

potential investment opportunities. Startups can develop products and services in the form of white label solutions for a company under a well-established brand like Bangkok Bank InnoHub, which focuses on fintech startups and beyond. Although the strength of startups are defined by their skill and knowledge, unfortunately their client base and networks are not large. As small entities, they need to expand their business and Bangkok Bank is more than capable of providing assistance and necessary resources. We can help maximize their client base and give them access to our global network and successfully expand their market. ■

OUR DOORS ARE OPEN, READY TO SHAKE HANDS AND OFFER DIFFERENT TYPES OF PARTNERSHIPS

BANGKOK BANK
INNOHUB
INSPIRING CHANGE

โครงการดำเนินงานภายใต้แนวคิด 'Inspiring Change -Unleash the Potential' ให้ปลดปล่อยศักยภาพออกมาแบบไม่มีขีดจำกัด เพื่อร่วมกันสร้างสรรค์และพัฒนาเทคโนโลยี และนวัตกรรมในการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการของธนาคาร

"Bangkok Bank InnoHub,"
Motto of the project:
"Inspiring Change-Unleash the Potential."

เป็น Accelerator ไทยรายแรกที่เปิดรับสตาร์ทอัพจากทั่วโลก

The first Thailand FinTech startup accelerator program.

โครงการให้ความสนใจไปที่สตาร์ทอัพ 5 กลุ่ม ได้แก่ Creating Unique Customer Experience, Digitisation and Automation, Future SME Solution, Innovative Payment และ Discovery Cutting Edge Technology

Initially, we focus on Fintech solutions in five areas; Creating an Unique Customer Experience, Digitisation and Automation, Future SME Solutions, Innovative Payments and Discovering Cutting-Edge Technology



MARKETING

FINDING THE RIGHT EARLY ADOPTER

หัวใจหลักการครอง Early Adopter คือเริ่มค้นหาคอนท์ใช้

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

ในบทความก่อนหน้านี้ เราเคยเล่าถึงการแบ่งกลุ่มลูกค้าด้วย Crossing the Chasm ไปบ้างแล้ว ในบทความนี้เราจะมาขยายความถึงการได้มาซึ่ง Early Adopter หรือกลุ่มผู้ใช้กลุ่มแรกๆ กันบ้าง ว่าการจะเข้าถึงคนกลุ่มนี้ได้ ก่อนขยายสู่กลุ่มผู้ใช้กลุ่มใหญ่นั้น ต้องทำอย่างไร

หัวใจหลักที่จะได้ Early Adopter คือการระบุนคนที่ใช่ให้ได้ เพราะถ้าทิศทางผิด ต่อให้คุณตั้งใจพัฒนาผลิตภัณฑ์แค่ไหน แต่ไม่มีคนใช้ก็เปล่าประโยชน์

In the previous article we talked about categorising customers by “Crossing the Chasm”. In this article we will elaborate on how to find the early adopter, or the first group of users before reaching a big group of users. The key to winning with an early adopter is by identifying the right one. Going in a wrong direction will be disastrous as no matter how determined you are to develop your products, there will be no users.

The early adopter is essential to the first phase of business development. The Minimum Viable Product (MVP) is developed to study the behaviors of this group of people. If you wrongly identify the early adopter group, your business will falter. Of course, it is not easy to find the early adopter. So in this article we share tips to find the the most beneficial early adopter group.

1. WHAT IS THE PROBLEM?

It is generally known that a problem in a market leads to a startup to fill the void. However, a problem may be just your assumption. You must verify if there actually is a problem. Who is affected by the problem? You may have to figure out if the people really need help. How are they solving the problem? They in fact may have a comfortable life, free of trouble. Therefore, you must study the behaviors of these people. The more you understand the worst-case scenario resulting from their problem, the more they will need the solution that is helpful to them.

2. BRAINSTORM IDEAS ON SEGMENTS

Carefully list as many segments as possible of the early adopter of your service. Consider what they do for a living, what interests them and how much they earn, in addition to their genders and ages.

3. RANK THE TARGET GROUPS

Find the first group of people who deserves your focus. Consider the degree of the problem and its impact and how far is the group willing to go to solve it. It may concern not only money but also time that they spend using your service. Of course, your solution must not

Early Adopter มีส่วนสำคัญมากในช่วงเฟสแรกของการทำธุรกิจ และ Minimum Viable Product (MVP) จะถูกพัฒนาขึ้นเพื่อทำความเข้าใจพฤติกรรมของคนกลุ่มนี้ ดังนั้นถ้าคุณระบุกลุ่ม Early Adopter ผิด จะทำให้ทิศทางการทำธุรกิจของคุณผิดเพี้ยนได้เลยทีเดียวแน่นอนว่าการหา Early Adopter นั้นไม่ใช่เรื่องง่าย ดังนั้นในบทความนี้เราพอจะมีคำแนะนำขบวนการค้นหา Early Adopter เพื่อให้เข้าถึงคนกลุ่มนี้ได้

• ปัญหาที่ต้องการแก้คืออะไร

เป็นที่ทราบกันดีว่าการทำธุรกิจ Startup เริ่มต้นด้วยปัญหาที่เกิดขึ้นในตลาด แต่นั่นแหละมันเป็นแค่เพียงความคิดที่คุณคาดเดาขึ้นมาเอง คุณต้องทำการค้นหาว่าปัญหาดังกล่าวนั้นมีอยู่จริงไหม ใครกันแน่ที่ได้รับผลกระทบจากปัญหาดังกล่าวจริงๆ คุณอาจต้องคิดไปถึงขั้นสุดเลยว่า คนพวกนี้ต้องการความช่วยเหลือจริงๆ หรือเปล่า ทุกวันนี้เขาแก้ปัญหาอย่างไร หรือจริงๆ พวกเขาใช้ชีวิตอยู่ได้สบายๆ ไม่ได้ลำบากอะไร ดังนั้นคุณต้องไปเรียนรู้พฤติกรรมของคนเหล่านี้ ยิ่งคุณเข้าใจถึงกรณีที่เราว่าสุดท้ายสุดท้ายที่ตามมาจากปัญหาที่เขาเผชิญ เขาจะยังต้องการโซลูชันที่เข้ามาช่วยเขามากขึ้นเท่านั้น

• ระดมสมองจัดกลุ่ม (Segment) ออกมา

ค่อยๆ ลิสต์รายละเอียดของแต่ละกลุ่มของ Early Adopter ของบริการคุณออกมาให้มากที่สุดทำงานอะไร มีความสนใจอะไร รายได้ระดับไหน ไม่ใช่แค่เพศ วัย เท่านั้น

• ทำการจัดอันดับคนที่คิดว่าเป็กลุ่มเป้าหมายเหล่านี้อีกที

โดยการจัดอันดับว่าคนกลุ่มไหนน่าจะเป็นกลุ่มเป้าหมายแรกที่ต้องโฟกัส ให้ดูจากระดับของปัญหา ผลกระทบที่เกิดขึ้นรุนแรงแค่ไหนจากปัญหาดังกล่าวที่คุณพยายามแก้ และพวกเขามีความพร้อมที่จะยอมแลกหรือพยายามทำอะไรสักอย่างเพื่อแก้ปัญหาไหม มันอาจไม่ใช่แค่เรื่องเงินอย่างเดียว แต่รวมไปถึงขั้นยอมที่จะแลกเวลาเพื่อมาใช้บริการ ดาวน์โหลด ทดลองใช้หรือไม่ ซึ่งแน่นอนตรงนี้เป็นส่วนสำคัญ คุณก็ต้องไม่ไปเปลี่ยนพฤติกรรมเดิมของพวกเขามากเกินไป จนไปสร้างกำแพงให้พวกเขาไม่ยอมที่จะแลกเวลาหรือเปลี่ยนพฤติกรรมมาใช้โซลูชันด้วย

• ออกไปสัมภาษณ์กลุ่มเป้าหมายอันดับแรก

ขั้นถัดไปก็ต้องไปสัมภาษณ์ ไปพูดคุยกับพวกเขาเพื่อพิสูจน์ความเชื่อของคุณ ต้องออกไปเรียนรู้พฤติกรรมของคนเหล่านี้ว่าทุกวันนี้พวกเขาแก้ปัญหาอย่างไรอยู่

ทั้งนี้ไม่แนะนำให้ทำพวกแบบสอบถามหรือแบบสำรวจแต่อย่างใด และอย่าไปสัมภาษณ์คนที่ดูแล้วอาจจะตอบแบบเกรงใจเรามากเกินไปตอนให้ข้อมูล และทำให้เราไขว้เขวได้

• พิสูจน์ว่าเป็น Early Adopter หรือไม่

หลังจากสัมภาษณ์แล้ว ลองดูเกณฑ์เหล่านี้ คนที่เป็น Early Adopter คือคนที่มีปัญหาและรู้ตัวเองกำลังเผชิญอยู่จริงๆ ในระหว่างที่สัมภาษณ์ โดยสามารถระบุสถานการณ์ได้จริงๆ ว่าเคยเผชิญปัญหาดังกล่าวและบอกได้ว่าเขาแก้ปัญหาอย่างไร เป็นคนที่พร้อมจะยอมแลกด้วยเวลา ความพยายามที่จะลองอะไรใหม่ๆ เพื่อแก้ปัญหา หรือพร้อมจ่ายเงิน และท้ายสุดสิ่งนี้สำคัญมากค่ะ ทุกวันนี้พวกเขามีโซลูชันที่พยายามแก้ปัญหาไปก่อนแบบงูๆ ปลาๆ ใหมพวกเขาหา workaround มาช่วยอยู่ใช่ไหม หรืออาจใช้บริการอะไรบางอย่าง แต่พวกเขาก็ยังรู้สึกไม่พอใจ นั่นแหละคือโอกาสที่คุณต้องทำให้ประสบการณ์ของพวกเขาดีกว่าเดิม 10 เท่า ท้ายสุดนี้ถ้าเกิดสัมภาษณ์แล้วคนกลุ่มแรกไม่ผ่านเกณฑ์ดังกล่าว ก็ถึงเวลาต้องหากลุ่มเป้าหมายกลุ่มถัดไป แต่ถ้าใช่ MVP ของคุณจะถูกพัฒนาขึ้นมาตามพฤติกรรมของกลุ่ม Early Adopter กลุ่มนั้นนั่นเอง

ในบทความถัดไปเราจะไปเรียนรู้ตัวอย่างกรณีศึกษาของบริษัทที่เจาะกลุ่ม Early Adopter ได้ก่อนขยายเข้าสู่ main stream อย่างแท้จริง ■

change their old behaviors too much as that may discourage them from trading off their time or old behaviors to adopt your solution.

4. INTERVIEW THE FIRST TARGET GROUP

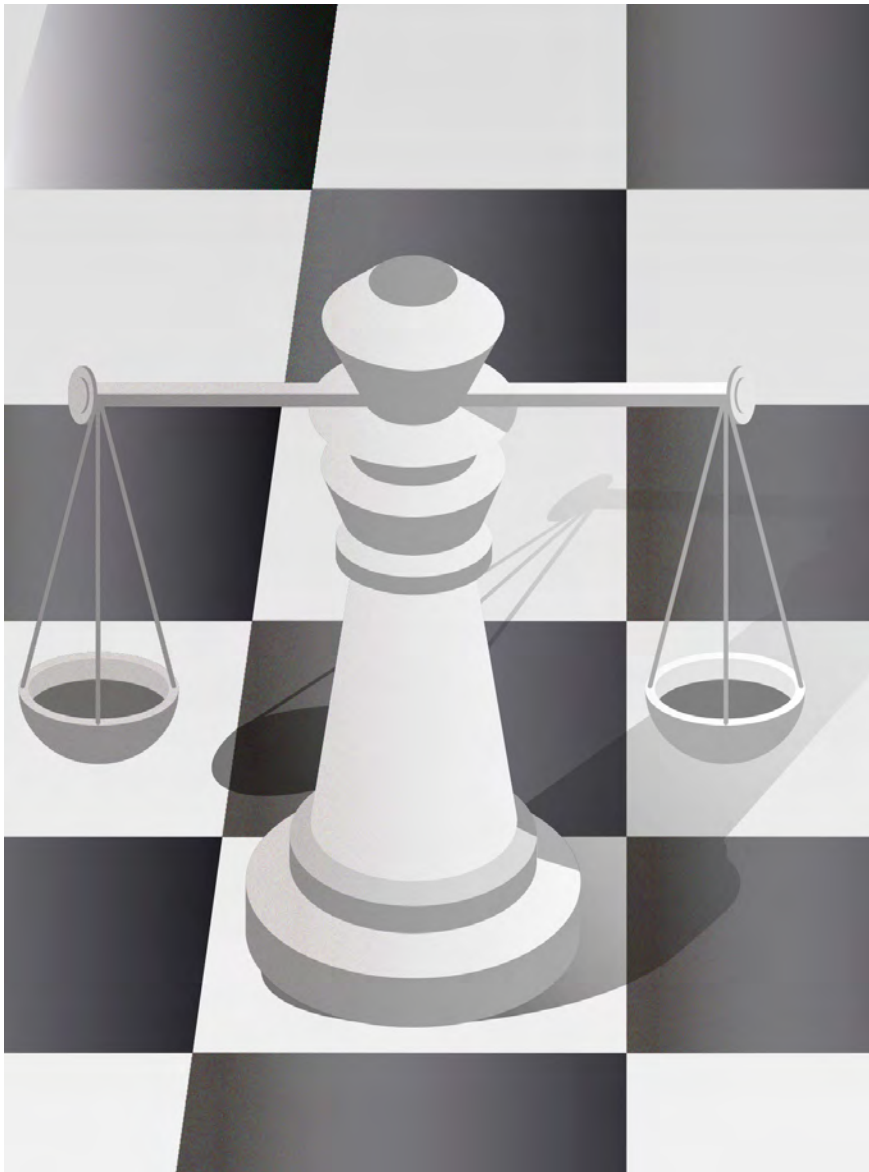
Talk with them to prove that your idea is right. You must study their behaviors to find out how they are solving the problem. You must not use questionnaires or surveys or interview the people who will try to give you positive answers, which can mislead you.

5. PROVE IF THEY ARE THE REAL EARLY ADOPTER

After the interview, you should use the following criteria. The real early adopter is the person or group that have the problem and are aware during the interview that they are facing a problem. They must be able to cite the real situation where they encountered the problem and how they solved it. They must be willing to spend their time or money trying a new solution. The last question is really important. You must find out if they have a tentative solution or workaround or if they are using some service that has not really satisfied them. This is your opportunity to give them an experience that is 10 times better. After all, if the first group of people does not meet the criteria, it is time for you to find the next target group. But if the first group is the right one, your MVP will be developed on the behaviors of this early adopter.

In the next article, we will consider a case study of a company that wins the early adopter period before effectively expanding into the main stream. ■

THE EARLY ADOPTER IS ESSENTIAL TO THE FIRST PHASE OF BUSINESS DEVELOPMENT



FUNDS AND FINANCE

DO YOUR DUE DILIGENCE

**นักลงทุนดูอะไรบ้างก่อนการลงทุน :
การตรวจสอบด้านกฎหมาย**

Text: Vitavin Ittipanuvat
Senior Investment Manager, Beacon Venture Capital

ผู้ประกอบการมือใหม่หลายๆ คนอาจสงสัยว่า นักลงทุนจะขอตรวจสอบอะไรบ้างนอกจากผลการดำเนินการของธุรกิจโดยทั่วไป ก่อนจะทำการลงทุนในบริษัท กระบวนการตรวจสอบสุดท้าย (Final Due Diligence) นี้โดยส่วนใหญ่จะครอบคลุมทางด้านกฎหมายและการเงินของบริษัทเพื่อให้ นักลงทุนมีความมั่นใจว่ามีความเสี่ยงต่างๆ จากทีมผู้ประกอบการและบริษัทนั้น (ไม่ว่าจะโดยเจตนาหรือไม่) น้อยที่สุดก่อนการลงทุน ในบทความนี้และถัดไปเราจะมาดูหัวข้อหลักๆ ที่นักลงทุนมักตรวจสอบกันก่อนทำการลงทุนในบริษัทสตาร์ทอัพกัน โดยเริ่มจากการตรวจสอบด้านกฎหมาย (Legal Due Diligence) ก่อน

บริษัท

มีความจำเป็นอย่างยิ่งที่นักลงทุนต้องมีความเข้าใจในโครงสร้างขององค์กร การจดทะเบียนบริษัท และสัญญาผู้ถือหุ้นของบริษัท ข้อมูลเหล่านี้จะบ่งบอกถึงผู้มีส่วนได้ส่วนเสียของบริษัท ตลอดจนความสามารถของแต่ละบุคคลในการมีอิทธิพลต่อหรือเลือกการตัดสินใจในเรื่องสำคัญต่างๆ ของบริษัท ตลอดจนกฎหมายที่บังคับใช้กับบริษัทเมื่อมีความจำเป็นในอนาคต การตัดสินใจในเรื่องสำคัญต่างๆ ของบริษัทยังสามารถตรวจสอบได้จากรายงานหรือบันทึกการประชุมคณะกรรมการและผู้ถือหุ้นของบริษัทเช่นกัน

กฎหมายบังคับ

บริษัทที่ดำเนินธุรกิจในบางอุตสาหกรรม เช่น ฟินเทค (เทคโนโลยีการเงิน) จะมีความยุ่งยากซับซ้อนในด้านกฎหมายกว่าอุตสาหกรรมอื่น นักลงทุนจึงต้องทำการตรวจสอบว่าบริษัทได้รับหรือกำลังดำเนินการเพื่อให้สามารถได้รับใบอนุญาตต่างๆ จากทางราชการหรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ตัวอย่างเช่น บริษัทที่ให้บริการกระเป๋าเงินอิเล็กทรอนิกส์ (e-wallet) หรือการเรียกรถ (ride-hailing) มักมีความจำเป็นต้องรายงาน ลงทะเบียนหรือขอใบอนุญาตจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เช่น ธนาคารกลางหรือกระทรวงคมนาคมในแต่ละประเทศ เป็นต้น

การระดมทุน

โดยเฉพาะในบริษัทที่มีประวัติการระดมทุนก่อนหน้านี้ ไม่ว่าจะเป็นการระดมทุนด้วยหนี้หรือหุ้นก็ตาม นักลงทุนจะทำการตรวจสอบสัญญาที่เกี่ยวข้องกับการระดมทุนเพื่อตระหนักและเข้าใจในการะผูกพัน ตลอดจนข้อจำกัดต่างๆ ของบริษัทที่จะทำการลงทุน ตัวอย่างเช่น บริษัทอาจมีเงินกู้ค้างจ่ายจากผู้ประกอบการหรือกรรมการของบริษัท หรือมีภาระการค้ำประกัน จำนำ จำนองต่อบุคคลที่สามสืบเนื่องจากรูกระบบบางอย่าง เป็นต้น นักลงทุน

WHAT DO INVESTORS LOOK FOR BEFORE THE ACTUAL FUNDING: LEGAL DUE DILIGENCE

Many first-time founders may be curious about what investors look for before providing funding. The so-called “final due diligence” generally covers legal and financial aspects of the company to ensure there is no hidden critical risks associated with the founders and the company, whether by intention or not. This and the next few posts will cover common topics examined by the investors, starting with legal due diligence.

THE COMPANY

It's important to understand an overview of the organizational structure, incorporation and shareholders' agreement. This information determines the stakeholders' ability to influence or even make important decisions for the company as well as the related law. Some substantial matters recently approved by the company are also kept in the minutes of the board and shareholder meetings of the company and should be examined.

REGULATORY

Companies in certain industries such as fintech (financial technology) will face more legal complications than others. Investors would want to examine whether the company has acquired or is in the process of applying for all required licenses and permits from relevant authorities. For example, companies operating e-wallet or ride-hailing services may need to report, register or acquire licenses from financial or transportation authorities in most countries.

FINANCING

Particularly for companies with prior financing history, whether it's debt or equity, the investors need to access those agreements to understand the obligations and limitations that come with the company. For example, the company might have a large amount of loans or given guarantees or pledges to a third party in relation to some transactions. Investors may adjust the investment terms such as valuation or indemnification accordingly.

อาจปรับปรุงข้อกำหนดการลงทุน เช่น มูลค่าประเมินของบริษัท หรือการชดเชยค่าเสียหายสืบเนื่องจากประเด็นที่พบเจอเหล่านี้ได้

สัญญาสำคัญต่างๆ

ส่วนหนึ่งของสัญญาสำคัญต่างๆ ของบริษัท ได้แก่ สัญญาจ้างงานของผู้ประกอบการและพนักงานบริษัท สัญญาสั่งซื้อหรืออนุญาตให้ใช้สิทธิใดๆ หรือสัญญาความร่วมมือทางธุรกิจต่างๆ ที่บริษัทเข้าทำกับพันธมิตรทางธุรกิจ ตัวอย่างเช่น บริษัทที่ใช้สัญญาจ้างงานที่ไม่เป็นธรรมหรือไม่ครอบคลุมดีพอ อาจมีความเสี่ยงต่อค่าปรับและการฟ้องร้อง ตลอดจนการเสียพนักงานสำคัญให้บริษัทคู่แข่งและเสียทรัพย์สินทางปัญญาที่สำคัญของบริษัทได้ สัญญาความร่วมมือทางธุรกิจยังอาจจำกัดความสามารถในการขยายกิจการของบริษัทในด้านการออกผลิตภัณฑ์ใหม่หรือขยายไปต่างประเทศอีกด้วย เนื่องจากข้อกำหนดเรื่องการผูกขาดและการห้ามการแข่งขันที่มากับสัญญาที่ทำไป ■

INVESTORS NEED ... TO UNDERSTAND THE OBLIGATIONS AND LIMITATIONS THAT COME WITH THE COMPANY

AGREEMENTS

Among material agreements are employment agreements for the founders and employees, purchase or licensing agreements and partnership agreements. For instance, companies with unfair or incomplete employment agreements may be exposed to fines and litigation, lose key employees to a competitor, or even lose their intellectual properties. Certain partnership agreements may also hinder the company's ability to grow through new products or overseas expansion due to exclusivity and non-compete clauses. ■



DEEP TECH

JUICEINNOV8: FOOD & BEVERAGE REVOLUTION BIOTECH FOR CALORIES REDUCTION

JuiceInnov8

ปฏิวัติวงการอาหาร-เครื่องดื่ม ถึงไบโอเทคโนโลยีช่วยลด “น้ำตาล แคลอรี”

ชนม์ชญงค์ ไตรรัตน์เกตุร CEO และ Co-Founder, JuiceInnov8 หนุ่มรุ่นใหม่ที่กำลังท้าทายเรื่องยากๆ ด้วยการตั้ง Biotech อย่างเชื้อจุลินทรีย์มาเป็นหัวใจสำคัญในกระบวนการลด “น้ำตาล” และแคลอรีในเครื่องดื่มที่มีน้ำตาลไม่เป็นองค์ประกอบหลัก เข้าตานักลงทุนระดับโลก ได้รับเงินลงทุนรวมกว่า 1.2 ล้านดอลลาร์สหรัฐ

จุดเริ่มต้นของ JuiceInnov8 เริ่มมาได้อย่างไร

JuiceInnov8 เป็น Food Biotech Startup ก่อตั้งปี พ.ศ. 2557 ต่อยอดจากงานวิจัยของภาควิชาเทคโนโลยีทางอาหาร คณะวิทยาศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย โดยเรามองแล้วว่า อนาคตผู้บริโภคต้องมองหาผลิตภัณฑ์ที่ดีต่อสุขภาพมากขึ้นไม่ว่าจะเป็นน้ำตาลต่ำ ไขมันต่ำ แคลอรีต่ำ

Mission ของ JuiceInnov8 จริงๆ แล้วคืออะไร

เราต้องการ Reinvent อุตสาหกรรมอาหารและเครื่องดื่ม ด้วยการพัฒนา Sugar Reduction Technology Platform ลดปริมาณน้ำตาลและแคลอรีสำหรับอาหารและเครื่องดื่มที่มีน้ำตาลไม่เป็นองค์ประกอบหลัก ด้วยวิธีทางชีวภาพ มีเป้าหมายร่วมพัฒนา Product

Chonchayong Trairatkeyoon, CEO and co-founder of JuiceInnov8, is a living example of a young entrepreneur with vision and boldness. JuiceInnov8 has successfully produced microorganisms that help reduce sugar content in natural fruit juices. Seeing potential, leading venture capitalists have approved \$US1.2 million (38 million baht) in funding.

CAN YOU TELL US MORE ABOUT JUICEINNOV8?

We launched our biotech startup in 2014. Our technology is based on a research project at the Food Technology Department at Chulalongkorn University's Faculty of Science. We believe that health food, especially low-sugar, low calorie and low-fat diets will be the next big thing for the food industry.



WHAT IS JUICEINNOV8'S MISSION?

We want to reinvent the food and beverage (F&B) industry by using the sugar reduction technology platform that our company developed. We started our business producing reduced sugar juices for major F&B brands for the overseas market.

WHY DID YOU DECIDE TO USE A BIOTECH SOLUTION AND HOW DOES IT WORK?

Sugar indeed is a pain in the neck for F&B producers. Sugar and calories in beverages are bad for your health and for business. It can cost a huge sum of money. This commodity is increasingly more expensive.

Sugar is a major ingredient in fruit juice, even much more than the sugary content in soda. But unlike soda or other beverages, food companies have never had any technological solutions to reduce sugar and calories. JuiceInnov8 saw

Category ใหม่ออกสู่ตลาดโดยเริ่มต้นจากน้ำผลไม้ น้ำตาลต่ำ (Reduced sugar juice) ร่วมกับแบรนด์อาหารและเครื่องดื่มในต่างประเทศ

ทำไมถึงเลือกกระบวนการ

Biotechnology และมีวิธีการอย่างไร

เนื่องจากปัญหาน้ำตาลและแคลอรีเป็นปัญหาสำคัญในอุตสาหกรรมน้ำผลไม้ของโลกอย่างในน้ำผลไม้ 100% เป็นเครื่องดื่มชนิดเดียวในตลาดที่ไม่มีทางเลือกในรูปแบบน้ำตาลต่ำและแคลอรีต่ำให้กับผู้บริโภค เนื่องจากยังไม่มีเทคโนโลยีใดที่สามารถช่วยให้ผู้ผลิตสามารถลดน้ำตาลและแคลอรีในน้ำผลไม้ได้ JuicelInnov8 จึงพัฒนาเทคโนโลยีลดน้ำตาล (Sugar Reduction Technology) โดยใช้เทคโนโลยีด้านชีวภาพ หรือ

Biotechnology

ลดน้ำตาลในน้ำผลไม้ด้วยการใช้เชื้อจุลินทรีย์สายพันธุ์ที่ผ่านการคัดเลือกและพัฒนาให้สามารถย่อยน้ำตาลในน้ำผลไม้ได้ตามสภาวะควบคุม

ผลที่ได้คือน้ำผลไม้ที่มีปริมาณแคลอรีและน้ำตาลลดลงตามสัดส่วนที่ผู้ผลิตต้องการ ตั้งแต่น้ำตาลลดลง 25% ไปจนถึงปราศจากน้ำตาลและแคลอรี

บริการที่ JuicelInnov8 จะให้กับลูกค้าคืออะไร

JuicelInnov8 พัฒนา Turn-key solution ให้กับอุตสาหกรรมอาหารและเครื่องดื่มที่มีน้ำผลไม้เป็นองค์ประกอบหลัก โดยนอกเหนือจากหัวเชื้อจุลินทรีย์ที่เป็นผลิตภัณฑ์หลักของบริษัทแล้ว Platform นี้ยังประกอบไปด้วยตัวระบบ หรือ System และ Know How สำหรับการใช้เชื้อจุลินทรีย์ที่เหมาะสมในการลดน้ำตาลในน้ำผลไม้แต่ละชนิดเรานำมาทำตลาดต่างประเทศ กลุ่มประเทศตะวันตก โดยโฟกัสไปที่บริษัทที่ผลิตด้านอาหารและเครื่องดื่มเป็นหลัก

เป้าหมายระยะยาวของ JuicelInnov8 คืออะไร

อีก 5 ปีข้างหน้า เราอยากให้ JuicelInnov8 เป็น Tech Provider ให้กับแบรนด์อาหารและเครื่องดื่มใหญ่ๆ ทั่วโลก ที่ต้องการลดน้ำตาลในอาหารลง และอีกหนึ่งเป้าหมาย คือนำเทคโนโลยีที่พัฒนาโดยคนไทยออกไปสู่ตลาดโลก ถ้าเราทำสำเร็จจะเป็นการเร่งผลักดันให้เกิด Ecosystem ที่เอื้อต่อการเติบโตให้กับ Startup ไทยที่มุ่งพัฒนา Deep Technology ด้านอาหารและการเกษตร (Food/Agtech Startup) ซึ่งเป็นหนึ่งในอุตสาหกรรมหลักของประเทศที่เรายังพอมองเห็นโอกาสแข่งขันกับต่างชาติได้ ■

that need. We developed our microorganism to digest sugar content in fruit juice. The gist of our solution is how to control and calibrate microorganisms to work precisely and consistently. Our solution developed

microorganisms that can reduce sugar and calories by 25%.

WHAT IS JUICEINNOV8'S SERVICE?

We offer a turnkey solution. Most of

our clients are fruit juice production companies. Of course, we sell our cultivated microorganism. But we are more than just a product. We also offer a system and know-how that enables our clients to use our microorganisms. Our market is overseas, mostly in Europe and North America, which are the world's largest markets for fruit juice.

WHAT IS YOUR LONG-TERM GOAL?

Our goal is to become a leading food-tech provider for major global brands within five years. Another of our missions is to export food-tech solutions created by Thai startups to global markets because that is the way to create an ecosystem for Thai deep tech startups to thrive.

Deep tech startups are next big thing and we believe that the food/agtech sector will be a potential market for Thai startups. I believe our Thai startups can compete with foreign startups. ■



ได้รับเงินระดมทุนรวม 1.2 ล้านดอลลาร์สหรัฐจาก 500 Startups (ในรอบ Pre-Series A) และกลุ่ม Intania Open Innovation Club - IOIC และ Angel Investors (ในรอบ Seed) และ Grant จากโครงการต่างๆ

FUNDING: US\$1.2 million (38 million baht) funding from venture capitalists. Among them are 500 Startups (category Pre-Series A); Intania Open Innovation Club (IOIC); Angel Investors (seed category) and grants.



JuicelInnov8 เป็นสตาร์ทอัพเอเชียรายแรกที่ได้รับเลือกเข้าสู่ Plug and Play Accelerator - Food & Beverage Vertical ซึ่งเป็นโปรแกรมบ่มเพาะ Startup ชั้นนำของโลกที่ Silicon Valley

First startup from Asia to be selected to Plug and Play Accelerator-Food & Beverage Vertical, which is a leading incubator in Silicon Valley



JuicelInnov8 ถูกเลือกให้เป็นหนึ่งใน Global Top 500 Deep tech Startups จากงาน Hello Tomorrow Global Summit ณ กรุงปารีส ประเทศฝรั่งเศส

Chosen as one of the "Global Top 500 Deep tech Startups" by Hello Tomorrow Global Summit, a deep tech venue in Paris.

TECH LIFESTYLE

EVERYTHING YOU NEED THIS MONTH

อัปเดตเรื่องราวน่ารู้ของเทคโนโลยี
นวัตกรรมน่าทึ่ง หนังสือ บอร์ดเกม
และพ็อดแคสต์ที่เหล่าสตาร์ทอัพ
ตัวจริงต้องไม่พลาด

**Updates on new innovations
you need, books you must read,
board games and podcasts that
hardcore startups cannot afford
to miss!**

Text : ปัญญา สีสานทรกุล

BOARD GAME

BRASS: BIRMINGHAM

มาร์ติน วอร์เลน คือผู้ออกแบบ และนี่คือหนึ่งในเกมเศรษฐกิจประจำปี พ.ศ. 2561 ที่คุณจะต้องหลงรัก มันเป็นเกมแนววางแผนที่พัฒนามาจากเกมชื่อว่า Brass เกมคลาสสิกยอดนิยมเมื่อปี พ.ศ. 2550 ในเกมนี้คุณจะได้รับบทบาทเป็นนักธุรกิจด้านหินในเมืองเบอร์มิงแฮม มีหน้าที่พัฒนาอุตสาหกรรมและเส้นทางการขนส่งเพื่อสร้างโอกาสในการทำกำไรจากกลไกตลาด โดยมีช่องทางให้ทำคะแนนทั้งจากสินค้าที่ผลิตหรือเน้นสร้างเส้นทางการขนส่งโดยมีเบียร์เป็นกลไกสร้างความเข้มข้นในการเล่นอย่างสนุกสนาน

Brass: Birmingham is an economic strategy" game sequel to Martin Wallace's 2007 classic board game masterpiece. You will play the role of an entrepreneur in Birmingham during the first industrial revolution, between 1790-1870. Like any invest or you must devise a plan and network for products of the day, such as cotton, coal or even pottery. But the fun is you must learn to nourish quasi-alliances by using beer and breweries to lubricate your business!



PODCAST

HOW I BUILT THIS

รายการ How I Built This : Guy Raz ได้รับการยกย่องว่าเป็นหนึ่งในผู้จัดพ็อดแคสต์ที่ได้รับความนิยมมากที่สุดทางประวัติศาสตร์ คำว่าตัวผู้ก่อตั้งและนักประดิษฐ์ที่ก่อตั้งองค์กรหรือบริษัทจากทั่วโลกมาแล้ว ประสบการณ์ที่น่าทึ่งในการก่อตั้งบริษัท เช่น WeWork เราเชื่อว่ารายการนี้จะเติมเต็มพลังในการสร้างสรรค์ของคุณได้อย่างแน่นอน

Guy Raz is the latest podcast sensation. His program "How I Built This" is a must-listen for startups. Raz has invited entrepreneurs and makers to share their experiences, success stories and tips on startups. Subscribe to How I Built This for your podcast listening lists, and get inspired!

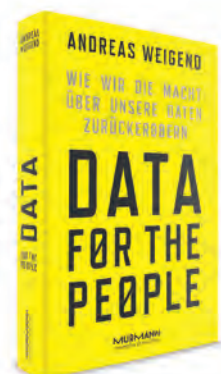
BOOK

DATA FOR THE PEOPLE, BY ANDREAS WEIGEND

โดย Andreas Weigend ผู้ก่อตั้งและผู้อำนวยการ Social Data Lab และอดีตหัวหน้าฝ่ายวิทยาศาสตร์ของ Amazon และยังเป็นทีปรึกษาให้กับบริษัทต่างๆ มากมาย เขานำประสบการณ์การทำงานที่เกี่ยวข้องกับข้อมูลมากกว่า 20 ปี มาแบ่งปันเพื่อให้ผู้อ่านรู้เท่าทันระบบจัดเก็บข้อมูล เช่น ข้อมูลต่างๆ ที่เรามักคร่ำครวญ หรือข้อบ่งชี้ออนไลน์จะถูกจัดเก็บอย่างไร แล้วจะบริษัทจะนำไปทำอะไรต่อ หนังสือเล่มนี้จะไขข้อสงสัยให้คุณได้อย่างกระจ่างและยังมีสาระอีกมากมายให้อ่านเพื่อจะได้รู้เท่าทัน

Weigend, is founder of the Social Data Lab and former chief scientist of Amazon.com. In the book, he imparts his knowledge and 20 years of experience on data management work and how companies benefit from it.

Readers will learn how companies capitalise from our personal information that we unknowingly provide while online shopping and subscribing to newsfeeds.





5G, THE GAME CHANGER

5G กำลังเปลี่ยนโฉมโลกธุรกิจ

ปลายปีที่แล้วคำว่า 5G หรือเจนเนอเรชันที่ 5 ของการสื่อสารผ่านอุปกรณ์ไร้สายด้วยสัญญาณความเร็วสูงและเสถียรกว่าเดิมเริ่มมีการพูดถึงบ่อยขึ้นเรื่อยๆ สืบเนื่องมาจากผู้ให้บริการเครือข่ายโทรศัพท์ไร้สายทั่วโลกเริ่มต้นทดสอบเทคโนโลยี

ดังกล่าวและบางรายเริ่มวางแผนการวางโครงข่ายเพื่อรองรับกันแล้ว

CTIA หรือ The Wireless Association ประเมินว่าเทคโนโลยี 5G จะทำให้เกิดการจ้างงานใหม่มากถึง 3 ล้านตำแหน่ง รวมทั้งเกิดการลงทุนถึง 275 พันล้านดอลลาร์สหรัฐและเศรษฐกิจจะเติบโตจนมีมูลค่า 550 พันล้านดอลลาร์สหรัฐอีกด้วย

นอกจากนั้น 5G จะกระตุ้นให้เทคโนโลยี internet of things (IoT) และยานยนต์ไร้คนขับเกิดขึ้นเร็วกว่าที่คิด ทั้งยังเปลี่ยนโฉมเทคโนโลยีในอุตสาหกรรมขนาดใหญ่หรือแม้แต่สมาร์ทโฟน ในมือเราให้มีความฉลาดล้ำ และตอบสนองพฤติกรรมของผู้ใช้ได้ดีกว่าที่เคยเป็นมา

"5G" or The Fifth Generation has been a buzz word since the latter part of 2018.

In a nutshell, 5G stands for fifth generation cellular wireless and mobile communication. Its performance targets high data rate and massive device connectivity while promising to be highly stable. Major telecoms around the world are testing 5G. Some even upgraded its infrastructure for 5G in advance.

The CTIA or Wireless Association projects that 5G will create 3 million jobs and US\$275 billion, leading to economic growth worth US\$550 billion.

5G is expected to accelerate the Internet of Things and driverless vehicles. The Fifth Generation can make our smart phones ever more smart!

INVEST IN THE FUTURE

ทุกวันนี้การเปลี่ยนแปลงเกิดขึ้นรวดเร็วมากกว่าเดิมหลายเท่าตัว โดยเฉพาะเทคโนโลยีและนวัตกรรมแห่งอนาคตที่กำลังคืบคลานเข้ามาเรื่อยๆ ดังนั้นถ้าเรารู้เท่าทันถึงสิ่งที่จะเกิดขึ้นในอนาคตอันใกล้ ก็ยิ่งช่วยเตรียมความพร้อมรับมือและทำให้ปรับตัวได้อย่างรวดเร็วเช่นกัน

Change happens at the speed of light. Futuristic innovations that once seemed far-fetched are inching closer. Those who profit from these changes and get a head start are those previously known in advance.

SPACE TRAVEL IS BOOMING!!

อุตสาหกรรมอวกาศเติบโตอย่างต่อเนื่อง

บริษัทยักษ์ใหญ่อวกาศและการบินห่มเทพพยากรณ์เพื่อค้นคว้าวิจัยการเดินทางท่องเที่ยวกาศกันอย่างต่อเนื่อง อย่างบริษัทให้บริการทางการเงินระดับโลก มอร์แกนสแตนเลย์ กล่าวในงานสเปซซัมมิตว่า ปี พ.ศ. 2562 จะเป็นปีของการเดินทางไปอวกาศ ทั้งยังคาดการณ์ว่าอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องกับการเดินทางสำรวจอวกาศจะทำให้ระบบเศรษฐกิจเติบโตเป็นมูลค่า 1 ล้านล้านดอลลาร์สหรัฐในปี พ.ศ. 2583 นี่จึงไม่ใช่โอกาสของการเดินทางออกไปท่องเที่ยวนอกโลกเท่านั้น แต่ยังเป็นโอกาสของธุรกิจในการสร้างเม็ดเงินและการเติบโตไปพร้อมกับอุตสาหกรรมอวกาศนี้ด้วย ■

The aerospace industry and some big IT corporations are pouring a lot of money into research and development for space travel! Despite the idea seeming far-fetched and sounding like some futuristic film, Morgan Stanley, the global investment firm, announced recently at the Space Summit that the year 2019 is the watershed moment for the Space Travel industry. The firm forecasts that the space travel industry will create economic growth up to US\$1 trillion by 2040. ■



DISRUPT

CLOUD WEDDING

The Virtual Wedding - แต่งงานแบบไม่ต้องจัดงาน

Text: Pahrada Sapprasert
Director, 500 Startups

ถ้าเรานึกถึงการแต่งงาน สรวานุกรมเสรีได้ให้คำจำกัดความของการแต่งงานไว้ว่า “เป็นพิธีการซึ่งบุคคลสองคนรวมเข้ากันในการสมรสหรือสถาบันที่คล้ายกัน” และการแต่งงานนั้น มักจะนำไปสู่การจัดพิธีแต่งงานที่เรามักจะคุ้นเคยกับการเห็นเจ้าบ่าว-เจ้าสาวกล่าวคำสัญญาต่อหน้าแขกนับร้อยหรือนับพันที่มาเป็นพยานแห่งความรักนี้

แต่การจัดงานแต่งงานนั้น เป็นที่รู้กันดีว่าจุดประสงค์จริงๆ นั้น อาจหมายถึงการประกาศสถานะหรือฐานะของครอบครัวทั้งฝั่งเจ้าบ่าวและเจ้าสาวต่อแขกทั้งหลายที่มาในงานอีกด้วย ดังนั้นงานแต่งงานจึงมักจะถูกจัดให้หรูหราที่สุด ทำให้อุตสาหกรรมแต่งงานทั่วโลกนั้นมีมูลค่าสูงถึงสามแสนล้านดอลลาร์สหรัฐ ซึ่งโดยเฉลี่ยแล้วในประเทศไทย งานแต่งงานที่มีมาตรฐานค่อนข้างดีก็ต้องใช้งบประมาณกว่าห้าแสนบาท แต่ถ้าต้องการจัดในโรงแรมหรูเชิญแขกมากมาย จ้างร้านอาหารชื่อดังแจกของชำร่วยอย่างดี และใส่ชุดเจ้าสาวแบรนด์เนม ก็สามารถประเมินได้เลยว่าค่าใช้จ่ายเกินหลักล้านอย่างแน่นอน และไม่ใช่ว่าค่าใช้จ่ายที่เป็นปัญหาในงานยังต้องมีออร์กาไนเซอร์ ทีมช่างภาพและวิดีโอ และช่างแต่งหน้าทำผมอีกด้วย ทำให้ทุกคนที่จะแต่งงานและครอบครัวทั้งเครือข่ายต้องเหนื่อยในการจัดงานไปตามๆ กัน

และที่ใดที่มีปัญหา ที่นั่นจะมีสตาร์ทอัพเกิดขึ้น มีสตาร์ทอัพหลายเจ้าที่ตั้งใจจะทำการจัดงานแต่งงานสะดวกสบายมากขึ้น เช่น wedding.com.my ที่รวบรวมทั้งร้านชุดเจ้าสาวและชุดเพื่อนเจ้าสาว สถานที่จัดงานแต่งงาน อาหารและเครื่องดื่ม ช่างแต่งหน้าทำผมชื่อดัง วงดนตรีต่างๆ รวมไปถึงเวดดิ้งแพลนเนอร์ ช่างกล้อง มาอยู่รวมกันบนเว็บไซต์เดียวให้เราเลือกได้สบายๆ

Wikipedia defines marriage as “a socially or ritually recognized union between spouses that establishes rights and obligations between those spouses”. And that union normally leads to the familiar wedding ceremony with the bride and groom exchanging vows in front of dozens of family and friends.

Often, the wedding ceremony provides opportunities for both sides of the family to express their wealth and social status. Therefore, the ceremony is often organized in extravagant ways, pushing the wedding industry to be worth over US\$300 billion worldwide. In Thailand, the average cost of a nice wedding is around 500,000 baht, but if the couple decides to go for premium options such as a luxury hotel ballroom, famous food stalls, or a brand-name wedding gown, it can exceed a million baht. Aside from the expense, the couple also has to manage the wedding planner, photographers, and makeup and hair artists – causing stress and tension among all involved parties.

But where there's a problem, there's always a startup offering solutions! There are a number of startups that aim to facilitate the wedding-organising process such as wedding.com.my, which collects and curates a variety of vendors for all your wedding needs, including, dresses, venues, food, makeup, photographers and even entertainment.

Even though there are wedding organising apps and websites to help streamline the process, it still does not solve the issue of having to spend an unnecessary large amount of money for one very special day. That is why Khailee Ng, 500 Startups managing partner, and his wife decided they'd rather donate the money they would have spent on their wedding to causes and foundations they support. So they came up with the “cloud wedding” project, which is a virtual wedding that challenges wedding traditions and culture.



แต่สำหรับบางคู่แล้ว ถึงจะมีเทคโนโลยีมาช่วยทำให้การจัดงานแต่งงานสะดวกสบายมากขึ้น แต่ก็ยังไม่ตอบโจทย์เรื่องการเสียเงินจำนวนมากๆ และเรื่องที่ต้องเชิญแขกมากมายอยู่ดี ทำให้คุณไคลี อิง ซึ่งเป็นหนึ่งในผู้บริหารของ 500 Startups และภรรยา ได้ตัดสินใจว่าอยากนำเงินที่ควรจะต้องเสียไปกับการจัดงานแต่งงาน ไปบริจาคให้กับมูลนิธิต่างๆ ที่พวกเขาอยากสนับสนุนมากกว่า เลยทำให้มีโปรเจกต์ที่เรียกว่า cloud wedding เกิดขึ้นมา โดย cloud wedding นี้เป็นการแต่งงานรูปแบบ virtual ที่ท้าทายทั้งพิธีการและขนบธรรมเนียมประเพณีแบบเดิมๆ ทั้งสิ้น

คุณไคลีและภรรยาได้ให้ทีมเดเวลอปเปอร์เขียนโค้ดสำหรับสร้างพิธีแต่งงานบนเว็บไซต์ส่วนตัว ซึ่งจะมีแต่แขกที่ได้รับเชิญเท่านั้นที่สามารถเข้าเว็บไซต์มาร่วมงานแต่งงานนี้ได้ นอกจากนี้จะมีส่วนคลิปถ่ายทอดสดพิธีกรรมทางศาสนาและการสื่อสารจากคู่บ่าว-สาวไปยังแขกแล้ว ก็จะมีส่วนอื่นๆ ที่ให้แขกสามารถเข้าไปมีส่วนร่วมได้ เช่น แขกแต่ละคนจะถูกขอให้อัปโหลดรูปของตัวเองเพื่อที่จะทำเป็น avatar และจะปรากฏอยู่บน virtual table (แขกแต่ละคนจะมีโต๊ะของตัวเองบนเว็บไซต์ และสามารถเห็นได้ว่าใครนั่งโต๊ะเดียวกันกับเรา) และยังสามารถใช้รูป avatar นี้ ไปใส่ในเฟรมร่วมกับคู่บ่าว-สาวและดาวน์โหลดมาเก็บไว้เป็นที่ระลึกได้ หรือห้องไลฟ์แชตที่แขกแต่ละคนสามารถแชตคุยกับแขกทั้งหมดที่มาร่วมงานได้ และยังมีส่วนอื่นๆ ในเว็บไซต์ที่มีการบอกเล่าเรื่องราวความรักของทั้งคู่ โชนแกลเลอรีที่มีภาพสวยๆ ของคู่บ่าว-สาว และใครที่ต้องการจะใส่ซอง คู่บ่าว-สาวนี้บอกว่าจะไม่รับ แต่จะให้บริจจาคให้กับมูลนิธิที่พวกเขาสนับสนุนแทน ซึ่งผู้เขียนเองต้องยอมรับว่าประสบการณ์ที่ได้รับจาก cloud wedding นี้ ให้ความรู้สึกแทบจะเหมือนอยู่ในงานแต่งงานจริงๆ โดยที่ไม่ต้องลุกขึ้นมาแต่งหน้าแต่งตัวเลย

คู่บ่าว-สาวคู่นี้เชื่อว่าการแต่งงานในรูปแบบ 'cloud' โดยใช้เทคโนโลยีเข้าช่วยนี้ ไม่ได้ทำให้การแต่งงานหมดความขลังเพราะว่าจุดประสงค์ของการแต่งงานที่แท้จริงนั้นยังมีอยู่ นั่นคือการประกาศและให้คำมั่นสัญญาว่าจะใช้ชีวิตร่วมกันและดูแลกันไปตลอดชีวิตต่อหน้าเพื่อนฝูง ครอบครัว และคนที่พวกเขารัก แต่แทนที่จะต้องเหนื่อยจัดงานเชิญแขกมากมาย คุณไคลีและภรรยาสามารถพักผ่อนสบายๆ หลังจากการ 'ไลฟ์' เสร็จได้ทันที ไม่ต้องเครียด ไม่ต้องเสียเงินมากมาย รวมถึงแขกทั้งหลายไม่ต้องเสียเวลาฝากรถติดเพื่อไปร่วมงานอีกด้วย และนี่ถือเป็นรูปแบบใหม่ของการแต่งงานที่อาจจะทำให้มูลค่าตลาดของการแต่งงาน

ตกฮวบทีเดียวถ้าหลายๆ คู่หันมาจัดงานแต่งงานบน cloud แทน

แม้ว่างาน cloud wedding ของคุณไคลีและภรณานี้จะเป็นตัวอย่างแรกๆ ที่ดึงดูดวงการแต่งงาน แต่สำหรับในอนาคตอันใกล้นี้ เราอาจเห็นคนนำเทคโนโลยีอื่นๆ อย่าง AR (Augmented Reality) หรือ VR (Virtual Reality) มาใช้เพื่อสร้างประสบการณ์ที่เสมือนจริงให้มากขึ้นไปอีกในการไปร่วมงานแต่งงาน แยกทุกคนอาจต้องใช้ VR headset เพื่อเข้างาน virtual wedding และเราเองอาจแต่งตัว avatar ของเราให้สวยงามเหมาะสมกับงานก็เป็นไปได้ ซึ่งนอกจากจะสะดวก

actual wedding, except that I didn't need to dress up.

This couple believes that the cloud wedding does not defeat the purpose of a wedding ceremony as they actually announced their vows and commitments in front of many friends, families, and the people they love. Instead of exhausting themselves organising a physical wedding, they can rest in their living room after the "live" session, stress and fuss-free with a lot of money saved. Guests don't have to travel through traffic to attend

A VIRTUAL WEDDING COULD BE MORE CONVENIENT, COST EFFICIENT, AND MAYBE MORE FUN

ประหยัด และสนุกแล้ว การแต่งงานแบบ virtual ยังสามารถแก้ปัญหาขยะได้โดยช่วยลดปริมาณอาหารและดอกไม้เหลือทิ้งอีกด้วย ได้ยินแบบนี้แล้วเชื่อว่าหลายคนคงสนใจอยากจัด virtual wedding และกำลังรอสตาร์ทอัพทั้งหลายให้พัฒนาเทคโนโลยีและแพลตฟอร์มสำหรับทำเรื่องนี้เอง ■

Khailee and his wife hired a developer team to build a cloud wedding on a private site that only invited guests can access. On the website, other than a live-streaming part that would air the rituals and communication from the bride and the groom, there are many sections that a guest can participate and play around. For example, each guest would be asked to upload their portrait to make an avatar that would appear on a virtual table (each guest would be assigned to a specific virtual table where they can see other guests.) There would also be a live chat room, gallery, and a story of how the couple met and fell in love. For those who wish to offer traditional cash gifts, the couple would kindly ask the guests to donate the money to their selected causes instead. I'd have to admit that this cloud wedding gave me the vibe and the feeling of attending an

the ceremony as well. This is the totally new way of organising a wedding that could possibly bring the total worth of the wedding industry down.

Although the cloud wedding is one of the first examples of technology disrupting the wedding industry, there will be many technologies that we can use for a virtual wedding in the near future such as AR (augmented reality) or VR (virtual reality). This new tech can be used to enhance the realness of the wedding experience, with guests using a VR headset in order to attend the virtual wedding while customising the appearance of their avatar. A virtual wedding could be more convenient, cost efficient, and maybe more fun - and it also can help reduce waste with regard to food, flowers, and trash left over from the wedding. After learning about this new disruption to a venerable industry, I believe many of you may be interested in hosting a virtual wedding and are waiting for startups to develop the technology and platform for us to use it once ready! ■



GLOBAL HUB

LISBON: A RISING STAR IN THE STARTUP WORLD

Lisbon: เมืองสตาร์ทอัพดาวรุ่งแห่งยุโรป

ภายในเวลาเพียงไม่กี่ปี “ลิสบอน” เมืองหลวงของโปรตุเกสสามารถพัฒนาเมืองจนพาตัวเองไปอยู่บนเวทีโลกในฐานะหนึ่งในเมืองที่ดีที่สุดสำหรับสตาร์ทอัพได้ท่ามกลางความไร้เสถียรภาพทางเศรษฐกิจและผลกระทบจากวิกฤตทางการเงินในแถบยุโรป ลิสบอนทำได้อย่างไร

Major cities in the European Union (EU) have been suffering from economic instability - from bad debts to economic contraction brought by political instability and terrorism. Against the odds, the relatively safe city of Lisbon, Portugal's capital, quickly became a haven for creatives and tech startups. The rise of Lisbon as a startup hub serves as a model for other cities to emulate.

ย้อนกลับไปเมื่อปี พ.ศ. 2554 เมื่อครั้งที่นายกรัฐมนตรีอันโตนิโอ กอสตา (António Costa) ของสาธารณรัฐโปรตุเกสคนปัจจุบัน ดำรงตำแหน่งเป็นนายกเทศมนตรีเมืองลิสบอน ได้มีการตั้งเป้าสร้างเศรษฐกิจให้กับเมืองหลวงของโปรตุเกสและสนับสนุนให้เกิดการลงทุน การสร้างนวัตกรรม และการสร้างผู้ประกอบการ มีการกำหนดยุทธศาสตร์ที่จะทำให้ลิสบอนเป็นเมืองศูนย์กลางของเทคโนโลยี เป็นเมืองที่มีนวัตกรรมและความสร้างสรรค์มากที่สุด ในยุโรป ด้วยการทุ่มงบประมาณ 700,000 ยูโร/ปี (ประมาณ 262.56 ล้านบาท) เพื่อขับเคลื่อนยุทธศาสตร์นี้ และมีการสานต่อจากรุ่นสู่รุ่น จนในปี พ.ศ. 2558 ลิสบอนได้รับการยกย่องให้เป็น “ศูนย์กลางทางธุรกิจแห่งแอตแลนติกและเป็นประตูสู่อเมริกา”



รัฐบาลโปรตุเกสได้สร้างกองทุนจำนวน 200 ล้านดอลลาร์สหรัฐเพื่อกระตุ้นการลงทุนจากต่างชาติในสตาร์ทอัพ ทำให้สตาร์ทอัพในลิสบอนสามารถระดมทุนได้มากกว่า 160 ล้านดอลลาร์สหรัฐ (ประมาณ 5,240.96 ล้านบาท) ในปี พ.ศ. 2559 ก่อนหน้านั้นในปี พ.ศ. 2555 ก็ได้มีการจัดตั้ง Startup Lisboa ซึ่งเป็นศูนย์บ่มเพาะสตาร์ทอัพที่เป็นความร่วมมือของรัฐบาลกับธนาคาร Montepio และสำนักงานนวัตกรรมและความสามารถในการแข่งขันแห่งโปรตุเกส หรือ IAPMEI เพื่อให้การสนับสนุนสตาร์ทอัพในช่วงขวบปีแรก ขณะที่ในปี พ.ศ. 2559 มีการสร้างเครือข่ายสตาร์ทอัพแห่งชาติ และศูนย์กลางเทคโนโลยีในเมืองลิสบอนผ่านโครงการ StartUP VOUCHER ที่สนับสนุนทุนให้กับผู้ประกอบการจำนวน 400 ราย รวมถึงศูนย์บ่มเพาะสตาร์ทอัพ (certified incubators) ต่างๆ อีกเป็นจำนวนมาก เช่น The Technology Incubation Center of Minho, Amadora TECH, The Madan Parque, Fábrica de Startups ทำให้ชุมชนสตาร์ทอัพในลิสบอนเจริญก้าวหน้าด้วยการสนับสนุนอย่างเข้มแข็งของรัฐบาลโปรตุเกส

รัฐบาลโปรตุเกสมิวิสัยทัศน์และมีนโยบายอย่างต่อเนื่องในการสนับสนุนสตาร์ทอัพ ไม่ว่าจะเป็นการประกาศยุทธศาสตร์ชาติ “Startup Portugal” เพื่อช่วยผู้ประกอบการและสนับสนุนสตาร์ทอัพของประเทศ, การจัดหาแลนด์และนักลงทุนต่างชาติให้เข้ามามีส่วนร่วมในระบบนิเวศสตาร์ทอัพของโปรตุเกสผ่านมาตรการต่างๆ เช่น นโยบายปลอดภาษีเป็นเวลา 10 ปีสำหรับบริษัทที่ย้ายสำนักงานมาตั้งในลิสบอน, การออก Startup Visa ฯลฯ

The first mark was made in 2011 when Antonio Costa, the country's current prime minister, was mayor of Lisbon. The visionary mayor had a blueprint for Lisbon, one of oldest cities in Europe and the world, dating to the fifth century. His vision was to transform the cosmopolitan and culturally rich Lisbon into a hub of creativity and innovation in Europe.

He did not just dream, but managed to find long-term funding to make sure the vision came true. The government has given the annual budget 700,000 euros (262.5 million baht). The budget and policy commitment paid off. In 2015, Lisbon was named as the “European and Atlantic Business Hub and Gateway.”

In 2012, the Portuguese government launched the national project “Startup Lisboa”, which served as an incubator for startups. The project has the strong backing of the government, the commercial bank Montepio and the national board on innovation and investment known as IAPMEI. In 2015, the government earmarked US\$200 million (6.3 billion baht) as a startup fund to draw foreign tech companies to invest and open businesses in Lisbon. Within a year, tech startups in Lisbon inked investment deals worth up to US\$160 million. A year later, the government launched the “StartUP VOUCHER” to provide technical and financial assistance to 400 tech companies.

On the physical infrastructure side, certified incubators were built. Among them are The Technology Incubation of Minho, Amadora TECH, The Madan Parque and Fabrica de Startups. With the government's strong and continual support, the startup community in Lisbon thrives.

IN NUMBERS

150

จำนวนศูนย์บ่มเพาะและเร่งการเติบโตของสตาร์ทอัพ
Startups Incubators

157

จำนวนศูนย์วิจัยทางเทคโนโลยี
R&D Institutes (Research & Development Institutions)

41

จำนวน Co-working Space
ในลิสบอน
Co-working spaces in Lisbon

6

จำนวนห้องปฏิบัติการประดิษฐ์กรรม/ เบกเกอร์สเปซ
Number of Maker Spaces

3

จำนวนนิคมเทคโนโลยี ได้แก่
LISPOLIS, TAGUSPARK,
MADANPARK
Technopolis for makers
(Lispolis, Taguspark and Medapark)

นอกจากนี้ เมืองลิสบอนยังเป็นสถานที่จัดกิจกรรมที่สำคัญมากที่สุดงานหนึ่งของโลก และทำให้ลิสบอนกลายเป็นเมืองที่น่าจับตามองทางด้านเทคโนโลยี นั่นก็คือ Web Summit ซึ่งเป็นงานเทคโนโลยีที่ใหญ่ที่สุดในยุโรปมาตั้งแต่ปี พ.ศ. 2559 ที่สามารถดึงดูดผู้เข้าร่วมงานได้มากถึง 50,000 คน จนมาถึงปี พ.ศ. 2561 มีผู้เข้าร่วมงานมากถึง 70,000 คน จาก 159 ประเทศ และในปี พ.ศ. 2562 ซึ่งจะครบรอบ 10 ปีของการจัดงาน Web Summit ก็ได้มีการวางเป้าหมายของจำนวนผู้เข้าร่วมงานไว้ที่ 100,000 คน โดยโปรตุเกสได้รับการเซ็นสัญญาให้มีการจัดงาน Web Summit ที่ลิสบอนไปอีก 10 ปี จนถึงปี พ.ศ. 2571 ด้วยงบประมาณปีละ 11 ล้านยูโร (ประมาณ 412.60 ล้านบาท)

ลิสบอนกลายเป็นเมืองที่ดึงดูดผู้ประกอบการจำนวนมาก และจากการจัดอันดับเมือง Startup โดยนิตยสาร Forbes ลิสบอนได้รับการจัดอันดับให้อยู่ในอันดับที่ 4 ด้วยหลายปัจจัยสนับสนุน อาทิ โปรตุเกสมีการผลิตกำลังคนด้านเทคโนโลยีป้อนบริษัทเทคโนโลยียักษ์ใหญ่และบริษัทเทคโนโลยีของโปรตุเกสเอง นั่นคือประมาณ 53% ของประชากรอายุ 20-30 ปีในโปรตุเกส เป็นผู้ที่จบด้าน STEM (วิทยาศาสตร์, เทคโนโลยี, วิศวกรรมศาสตร์ และคณิตศาสตร์) และแรงงานนักพัฒนาในลิสบอนนั้นถูกกว่าในหลายเมืองในยุโรปทั้งลอนดอน ปารีส เบอร์ลิน หรือซูริก โดยค่าแรงของนักพัฒนาในลิสบอนตกชั่วโมงละ 80 ยูโร (ประมาณ 3,000 บาท) ถูกกว่าสวิตเซอร์แลนด์ที่ตกชั่วโมงละ 300 ยูโร (ประมาณ 11,252 บาท) ขณะที่นักพัฒนาจากต่างประเทศได้หลั่งไหลเข้ามาอยู่ในลิสบอน ก็ด้วยเพราะเป็นเมืองที่มีความมั่นคงปลอดภัย และเป็นเมืองที่อัตราภาษีรายได้คิดเป็นอัตราเดียว 20% ในขณะที่ค่าเช่าบ้าน/ออฟฟิศก็ถูกกว่าถึง 66-80% หากเทียบกับหลายเมือง อาทิ ซูริก เบอร์ลิน ปารีส และลอนดอน

The Portuguese government deserves credit for being consistent and creative in rolling out projects to ensure that foreign startups come to Lisbon and thrive. "Startup Portugal" has is part of a long-term national strategy. Incentive campaigns such as a 10-year tax break and special visas are granted to tech companies investing in Lisbon.

Of note is that Lisbon has been chosen as the location for the Web Summit, a major tech and innovation seminar in Europe. Web Summit 2016 in Lisbon managed to attract 50,000 attendees. Last year, the number of participants jumped to 70,000, including foreign startups from 159 countries. This year marks the 10th Web Summit, in which organisers set a goal for 100,000 participants from around the world.

Lisbon has been awarded a 10-year contract - worth US\$12.5 million to serve as the location for the Web Summit through 2028.

Expats continue to flock to Lisbon. Forbes chose the city as the world's fourth best city for startups. Positive factors include an abundance of educated skilled workers, lower wages and a highly affordable cost of living.

For skilled workers, 53% of graduates (20-30 years old) graduate with degrees in STEM subjects - science, technology, engineering and math, which supplies a steady stream of workers for tech companies opening production bases and offices in Lisbon.

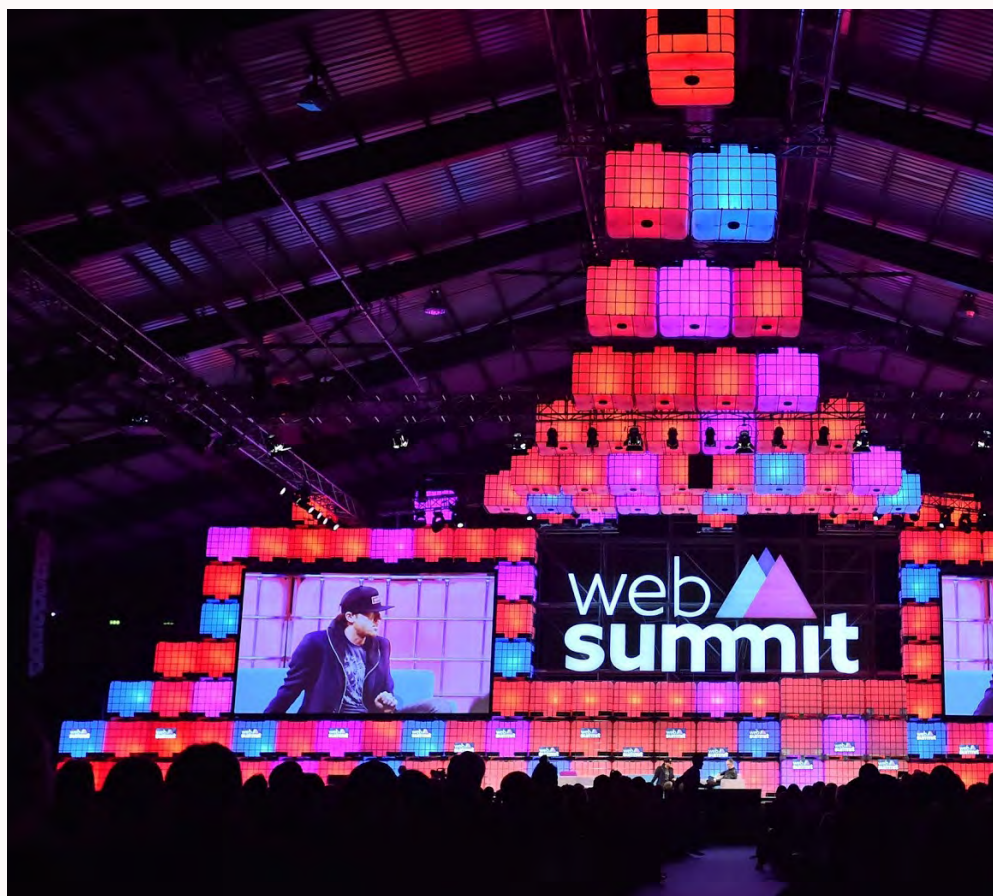


photo: <https://startup-calendar.com/event/75107/>

จากความมุ่งมั่นที่ผลักดันให้ Lisbon ขึ้นมาอยู่ในแถวหน้าของเมืองสตาร์ทอัพของโลก จนเมื่อ ปี พ.ศ. 2560 จากรายงานของพันธมิตร สตาร์ทอัพแห่งยุโรป (Startup Europe Partnership) ระบุว่าระบบนิเวศ สตาร์ทอัพใน โปรตุเกสสามารถ เติบโตได้มากกว่า ของยุโรปถึง 2 เท่า เชื่อว่าการเติบโต นี้จะทวีความเข้มข้นเพิ่มมากขึ้นเพื่อตอกย้ำ ความเป็นเมืองสตาร์ทอัพของ Lisbon หนึ่งใน จุดหมายสำหรับสตาร์ทอัพและนักลงทุนทั่วโลก ■

EXPATS CONTINUE TO FLOCK TO LISBON

Furthermore, wages for program and system developers in Lisbon are much lower, compared to other major European cities, like Paris, Berlin and Zurich. For example, the hourly wage for software development in Lisbon is US\$91 (3,000 baht) per hour, against US\$341 (11,252

baht) per hour in Zurich, Switzerland.

The safety and cost of living also play crucial roles. Lisbon has a reputation as a safe city in comparison to another startup hubs in Europe like Paris, London and Berlin. Rents for houses and office space in Lisbon are also 66-80% lower than other major European cities. Income tax is a 20% flat rate.

Those enabling factors helped make Lisbon the rising star of the startup world. In 2017, Startup Europe Partnership, a regional network for startup promotion, reported that startups in Lisbon have grown 200% more than those in other European cities. ■

ที่มา :

1. medium.com/built/web-summit-2018
2. www.wired.co.uk/article/best-startups-in-lisbon-2017
3. startupguide.com/cities/lisbon
4. techcrunch.com/2017/07/25/startup-hub-builder-factory-plans-gargantuan-new-campus-in-lisbon/
5. startupportugal.com/startup-visa
6. startupguide.com/how-a-government-initiative-in-lisbon-is-fostering-entrepreneurship
7. www.investlisboa.com/site/en/lisbon#startup-city
8. https://startupguide.com/the-essentials-to-launching-a-company-in-lisbon
9. https://startupguide.com/10-lisbon-startups-to-keep-on-your-radar

LISBON FILES



สตาร์ทอัพที่นำเสนอซอฟต์แวร์ ระบบอัตโนมัติเสมือนที่จะ เปลี่ยนสมาร์ตโฟนและแท็บเล็ต เป็นเซนเซอร์ เพื่อเปลี่ยนโรงงาน ผลิตเป็นโรงงานอัจฉริยะ โดย ระดมทุนเมื่อต้นปี พ.ศ. 2561 ได้ 1.5 ล้านดอลลาร์สหรัฐ (ประมาณ 48,884,980 บาท)

Provides a mobile paperless solution. Downloadable software enables business-people to track production of their fabricating and manufacturing shop floors by using mobile phones and tablets.

Investment: US\$1.5 million (48 million baht). Year 2018



สตาร์ทอัพที่ให้บริการซอฟต์แวร์ คอลเซนเตอร์ ที่ไม่ต้องการฮาร์ดแวร์ หรือการดาบ์โฮสต์ใดๆ มีเพียง แคล็บเตอร์เน็ตเท่านั้นก็พอ โดยสามารถระดมทุนได้ 24.5 ล้านดอลลาร์สหรัฐ (ประมาณ 798,454,671 บาท)

Offers a cloud-based call centre using an internet platform. Users do not require memory storage for downloading the operation system.

Investment: US\$24.5 million.



สตาร์ทอัพที่พัฒนาเทคโนโลยี ที่เปลี่ยนพาหนะเป็น hotspots ไร้สาย สามารถระดมทุนได้ถึง 26.9 ล้านดอลลาร์สหรัฐ (ประมาณ 876,670,639 บาท) จาก กองทุน Verizon Ventures

Creates an Intelligent Networking Platform that helps connect vehicles and crowds, turning moving cars into hot spots.

Investment: US\$26.9 million from Verizon Ventures





▲ VICTORY MONUMENT

ON SITE

YOTHI: A ROAD TO GOOD HEALTH AND MEDICAL INNOVATION

ถนนสายสุขภาพแห่งย่านนวัตกรรมการแพทย์โยธี

Text: Melada Tongsalee
Photo: Kittinan Sangkaniyom

เวลาเดินทางเส้นถนนโยธีใกล้ๆ กับอนุสาวรีย์ชัยสมรภูมิ เคยสังเกตไหมว่าแถวนี้มีโรงพยาบาลและศูนย์การแพทย์สำคัญอยู่หลายแห่งจนบริเวณนี้เป็นเสมือนถนนสายสุขภาพที่ขจัดปิดเป้าโรคภัยไข้เจ็บให้กับผู้ป่วยทุกคนด้วยฝีมือของแพทย์ผู้ชำนาญการรักษา ด้วยความโดดเด่นทางด้านสุขภาพ จึงมีการส่งเสริมและขับเคลื่อนให้บริเวณนี้เป็นย่านนวัตกรรมการแพทย์โยธีซึ่งเป็นนวัตกรรมนำร่องทางการแพทย์นำงานวิจัยมาพัฒนาต่อยอดให้เกิดประโยชน์ต่อผู้ป่วยสูงสุด และในขณะเดียวกันแพทย์ที่มีความรู้เฉพาะทางก็สามารถนำองค์ความรู้มาจับคู่กับภาคเอกชนอย่างสตาร์ทอัพที่มีความชำนาญด้านเทคโนโลยีเพื่อสร้างสรรค์นวัตกรรมในการดูแลสุขภาพเพื่อยกระดับการรักษาให้ก้าวหน้าขึ้นไปอีกด้วย โดยได้รับการสนับสนุนจากสำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (องค์การมหาชน) หรือ NIA ภาครัฐและภาคเอกชนต่างๆ ในอีกไม่กี่ปีข้างหน้า ย่านนวัตกรรมการแพทย์โยธีจะกลายเป็นศูนย์กลางการศึกษาและบริการด้านการแพทย์แห่งอนาคต (Medical-Health Service Center) และศูนย์กลางการลงทุนและพัฒนานวัตกรรมทางการแพทย์ของประเทศ (Medical Innovation and Investments Center)

Have you ever noticed or even counted the number of hospitals and medical institutions that are located in the Ratchawithi vicinity. Along Ratchawithi Road, Rama VI Road and Soi Yothi, there are many hospitals, medical science institutions and medical schools. People often associate this area with medical treatment.

Many people coming to the area are usually associated with the healthcare industry - students, researchers, doctors or patients. With such distinctive characteristics, the Ministry of Science and Technology chose this area as the "Yothi Medical Innovation Hub". The ministry expects the hub to be a magnet, drawing deep-tech startups on medical health innovations to open businesses in Bangkok.

According to the National Innovation Agency (NIA) - the startup-promoting arm under the science ministry - the Yothi Medical Innovation Hub will serve as Thailand's Medical Health Service Center and Medical Innovation and Investment Center.

นอกจากบริเวณนี้จะโดดเด่นด้านการแพทย์แล้ว ยังมีสถานที่ท่องเที่ยว ร้านแองโงต์ โคเวิร์กิงสเปซ และโฮสเทลเก่าๆ ให้ไปใช้ชีวิตกันได้ตั้งแต่เช้าจรดค่ำ บริเวณโรงพยาบาลพระมงกุฎเกล้าบนถนนราชวิถี เป็นที่ตั้งของ พระราชวังพญาไท ซึ่งเป็นพระราชวังเก่าแก่สร้างขึ้นในสมัยพระบาทสมเด็จพระจุลจอมเกล้าเจ้าอยู่หัว รัชกาลที่ 5 ลักษณะของพระราชวังเป็นสถาปัตยกรรมแบบตะวันตกมีหอคอยสูงยอดแหลมสีแดงอิฐเป็นสัญลักษณ์ พระราชวังพญาไทประกอบด้วยอาคารพระที่นั่ง 5 แห่ง ได้แก่ พระที่นั่งไวกูณฐเทพยสถาน พระที่นั่งพิมานจักรี พระที่นั่งศรีสุทธนิวาส พระที่นั่งเทวราชสภารมย์ และพระที่นั่งอุดมมานานุภรณ์ สำหรับพระที่นั่งเทวราชสภารมย์ยังคงปรากฏงดงามอยู่ทุกวันนี้ทั้งรูปทรงของอาคารด้านนอกที่โดดเด่นสะดุดตาและการตกแต่งด้านในที่สวยงามวิจิตร ปัจจุบันได้กลายเป็นสถานที่จัดงานสำคัญใหญ่มากแล้วหลายงาน หากเดินชมวังจนเมื่อยล้า แวะพักจิบกาแฟเข้มๆ พร้อมกับดื่มด่ำบรรยากาศคลาสสิกของร้านกาแฟรังสิต ณ พญาไท ที่ครั้งหนึ่งเคยเป็นอาคารเทียบรถพระที่นั่ง ก่อนเดินทางสู่จุดหมายต่อไป

But the Yothi area is not limited to healthcare. There are many places of interest for entrepreneurs to visit, from cultural and historical sites to cool bars and hip hostels.

The most popular cultural landmark is Phaya Thai Palace located within the same premises as Phramongkultkiao Hospital on Ratchawithi Road. Built 100 years ago during the reign of King Rama V, the palace was built in a western-style, with a distinctive red cone-shaped roof.

Phaya Thai Palace boasts the major throne buildings; Phra Thinang Vikoontadhebhaya-sathan, Phra Thinang Phiman Chakri, Phra Thinang Si Sutthanivas, Phra Thinang Thewarat Sapharom and Phra Thinang Udom Vanabhorn. Among them, the most visited is Phra Thinang Thewarat Sapharom. The majestic structure with its beautiful decorations has been used for various official functions and events.

The coffee bistro "Norasigha Na Phaya Thai" located within the palace is famous for its great taste and classic decorations. The bistro served as the station where monarchs and royal family members boarded or disembarked royal vehicles.

ชอยรำน้าเป็นชอยคึกคักมีผู้คนพลุกพล่านตลอดเวลาเพราะมีชอยย่อยแยกออกไปสู่ถนนต่างๆ รอบๆ ได้ มีออฟฟิศ ที่พัก ร้านอาหาร ร้านสะดวกซื้อ มินิมาร์ท ศูนย์การเรียนรู้ของมหาวิทยาลัย สถาบันกวดวิชา โรงภาพยนตร์รวมตัวกัน อีกทั้งเป็นหนึ่งในย่านที่กระตุ้นเศรษฐกิจให้มีเม็ดเงินไหลเข้ามาไม่น้อยจากการที่ คิงเพาเวอร์ รำน้า มาปักหมุดอยู่กลางชอยจนกลายเป็นเดสทินเนชั่นฮอตของหนุ่มสาวออฟฟิศ นักช้อป นักกิน และนักท่องเที่ยวจากทั่วโลกที่แวะเข้ามาเดินช้อปปิ้งข้าวของทุกชนิดโดยเฉพาะแก็ดเจ็ตและสินค้าไอทีปลอดภาษี และบนชั้น 3 มีร้านอาหารดังๆ มาเปิดให้บริการในบรรยากาศสบายและแอร์เย็นฉ่ำ

ตอบโจทย์ของสตาร์ทอัพที่ต้องการพื้นที่ทำงานในราคาเป็นมิตร The Rabbit Hub โคเวิร์กิงสเปซใจกลางกรุงเทพฯ ได้คะแนนเต็มเรื่องการเดินทางสะดวกเพราะอยู่ใกล้สถานีรถไฟฟ้า มีอาหารเบาๆ และเครื่องดื่มราคาไม่แพงให้สั่งรองท้อง ที่นี่เน้นใช้เฟอร์นิเจอร์สีไม้ช่วยให้นั่งทำงานได้อย่างผ่อนคลาย สำหรับขนาดของพื้นที่ทำงานนั้นมีให้เลือกตั้งแต่ไฮสปีด S สำหรับนั่งทำงานคนเดียว ห้องไฮสปีด M L XL และ XXL ภายในห้องมีอุปกรณ์ให้ใช้ครบทั้งปลั๊กไฟ กระดานไวท์บอร์ด

เย็นย่ำถึงเวลาสลายความเครียดซึ่งมีสถานที่หนึ่งน่าจะถูกใจชาวสตาร์ทอัพ นั่นคือ Saxophone Pub & Restaurant Jazz & Blues Pub ผับยอดนิยมตลอดกาล แฟนคลับเพลงแจ๊สและเพลงบลูต้องมานั่งฟังเพลงเพราะๆ จากวงดนตรีสดที่แสดงทุกคืน ผับแบ่งเป็น 2 ชั้น โดยชั้น 1 เหมาะกับนั่งฟังเพลงเคล้าบรรยากาศสนุกสนาน แต่ถ้าอยากมีความเป็นส่วนตัว ให้ขึ้นชั้น 2 ซึ่งจะไม่วุ่นวายเหมือนชั้น 1



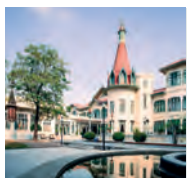
▲ THE RABBIT HUB

และให้บริการนั่งแบบญี่ปุ่น อีกทั้งยังได้เดินดูงานอาร์ตสวยๆ จากศิลปินไทยที่จัดแสดงผลเปลี่ยนหมุนเวียนกันไป ไม่ใช่เพียงแค่เพลงเพราะ แต่ยังขึ้นชื่อในเรื่องของอาหารไทยรสชาติดีและค็อกเทลที่มีให้เลือกตามระดับความแรงของแอลกอฮอล์อีกด้วย

สำหรับที่พักขอพาไปเช็คอินที่เคอิมไฮสเทลเป็นบ้านสีน้ำตาลใหญ่ซ่อนตัวอยู่ในชอยที่มีคนพลุกพล่านแต่นี่กลับเงียบสงบและน่าอยู่ เดิมทีเป็นบ้านไม้เก่าแก่อายุกว่า 60 ปีแล้วนำมารีโนเวทใหม่ให้มีหน้าตาทันสมัยแต่สอดแทรกความเป็นไทยเข้าไปเพื่อให้มีกลิ่นอายของบ้านไทยยุคดั้งเดิม นอกจากสี

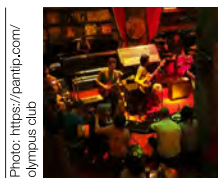
Another area to visit is Soi Rang Nam, a beeline street where office buildings and dormitories are crammed with schools, markets, excellent restaurants and condominiums.

Soi Rang Nam is also the place where wealthy shoppers go to splurge on brand-name goods at the duty free shops inside Pullman Bangkok King Power, a five-star hotel on spacious grounds in the middle of Soi Rang Nam. The Pullman Bangkok King



PHAYA THAI PALACE

ที่อยู่ : 315 ถนนราชเทวี แขวงทุ่งพญาไท เขตราชเทวี กรุงเทพฯ 10400, เปิด-ปิด : อังคารและพฤหัสบดี 13.00-15.00 น. เสาร์และอาทิตย์ 9.30-11.30 และ 13.30-15.30 น. (ปิดจันทร์, พุธ และศุกร์)
โทร. 0-2354-7987, 0-2354-7732, www.phyathaipalace.org/index.php
Address : 315 Ratchawithi Rd, Khwaeng Thung Phaya Thai, Khet Ratchathewi, Bangkok 10400, Hours : Tuesday and Thursday 1-3 pm Saturday and Sunday 9.30-11.30 am, 1.30-3.30 pm (Closed Monday, Wednesday and Friday), Tel: 0-2354-7987, 0-2354-7732, www.phyathaipalace.org/index.php



SAXOPHONE PUB & RESTAURANT JAZZ & BLUES PUB

ที่อยู่ : 3/8 ซอยราชวิถี 11 ถนนพญาไท กรุงเทพฯ 10400, เปิด-ปิด : เปิดทุกวัน 18.00-2.00 น.
โทร. : 0-2246-5472, www.saxophonepub.com/index.php
Address : 3/8 Soi Ratchawithi, Phaya Thai Road, Bangkok 10400, Hours : Daily 6 pm-2 am, Tel : 0-2246-5472, www.saxophonepub.com/index.php



KING POWER RANGNAM

ที่อยู่ : 8 ซอยรำน้า แขวงถนนพญาไท เขตราชเทวี กรุงเทพฯ 10400, เปิด-ปิด : 10.00-21.30 น.
โทร. 1631, 0-2205-8888, www.kingpower.com/?lang=en
Address : 8 Rang Nam Alley, Khwaeng Thanon Phaya Thai, Khet Ratchathewi, Bangkok 10400, Hours : Daily 10 am-9.30 pm, Tel : 1631, 0-2205-8888, www.kingpower.com/?lang=en

ของโฮสเทลจะดึงดูดความสนใจแล้ว บริเวณตึกขายขนาดใหญ่ทำหน้าที่คล้ายเป็ลณวนก็เป็นมุมหนึ่งที่เหมาะชอบหยิบหนังสือมานอนอ่านกันอย่างสบายใจ สำหรับห้องพักมีให้เลือกแบบห้องเดี่ยวและห้องแบบเตียง 2 ชั้น ทั้งหมดใช้ห้องน้ำร่วมแยกส่วนชาย-หญิง มีเครื่องซักผ้าและเครื่องอบผ้าบริการ ส่วนอาหารสามารถเลือกได้จากลิสต์รายการและแจ้งเวลาที่สะดวกได้ ซึ่งอาหารพวกนี้ก็มาจากแม่ค้าในชุมชนแถวนี้ทั้งหมด หากนั่งๆ นอนๆ เมื่อ จะให้ทางโฮสเทลพาออกไปเดินชมวิถีชีวิตชุมชนริมทางรถไฟที่อยู่บริเวณนั้นก็ได้ หรือถ้าไม่อยากออกนอกสถานที่ ทางโฮสเทลมีค็อกกิ้งคลาสที่จะพาออกไปจ่ายตลาด แล้วกลับมาสอนทำรับประทานต่อได้เลย และยังมีคลาสสอนปลูกตะเพียนและค้าขายให้ไปออกกำลังคลายเมื่อยถ้าให้เลือกทำด้วย ■

Power hotel also is the new destination for foodies to try sumptuous meals from famous restaurants on the hotel's third floor.

The Yothi Medical Innovation Hub has been created for startups. If there are startup entrepreneurs, there must be co-working spaces. A popular and affordable one is **The Rabbit Hub**, which is located near the Phaya Thai BTS Skytrain station.

The Rabbit Hub offers comfort foods and beverages at an affordable price. The atmosphere - warm tone-colour decorations, will make entrepreneurs feel relaxed yet lively. The Rabbit Hub offers various sizes of working spaces, S for individuals, then M, L, XL and XXL. Every room has an ample amount of electrical outlets and a white board.

After long hours of work, entrepreneurs in the Yothi Medical Innovation Hub do not need to hop in a taxi or ride the Skytrain to find places to chill out. The area might be known for its medical services, but it also has its famous entertainment venues and local pubs.

Among them is the venerable **Saxophone Pub & Restaurant Jazz and Blues Pub**, a legendary pub famous for its live music. Apart from its fine jazz and blues, the pub is famous

for its tasty food and cocktails. Visitors can choose how to spend their nights at the pub, first floor for music lovers, second floor for privacy. There's even optional Japanese-style tables where guests can sit on the floor.

Entrepreneurs can check in at **Kloem Hostel**, a large house painted in black. Tucked in at Petchaburi Soi 5, Kloem Hostel offers a tranquil space in a bustling neighborhood. The building is a vintage wood house. While a renovation may have given it a modern twist, the house is still awash in the ambience of traditional Thainess. At the corner of the house is huge net that serves as a hammock where many guests love to nap, read or take a siesta.

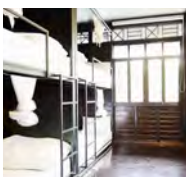
The Kloem Hostel offers various sizes of accommodations, single rooms or even a large room with bunk beds. Bathrooms are shared, but with separate facilities for men and women. The hostel provides laundry services. For food, guests can order from the many food shops in the neighborhood. Kloem Hostel also provides community tour services, and offers an in-house cooking class.

Kloem Hostel is praised for its workshops that provide a wide range of activities including creating traditional crafts and Thai boxing class for exercise. ■



THE RABBIT HUB

ที่อยู่ : 69/66 ถนนพญาไท แขวงถนนพญาไท เขตราชเทวี กรุงเทพฯ 10400 (สถานีรถไฟพญาไท ทางออก 2), เปิด-ปิด : จันทร์-ศุกร์ 10.00-22.00 น. เสาร์-อาทิตย์ 7.00-22.00 น. โทร.09-3895-5641, 09-1806-1445, www.therabbitthub.com/
Address : 69/66 Phaya Thai Road, Khwaeng Thanon Phaya Thai, Khet Ratchathewi, Bangkok 10400 (BTS Phaya Thai Station Exit 2), Hours : Monday-Friday 10 am-10 pm Saturday-Sunday 7 am- 10 pm, Tel. 09-3895-5641, 09-1806-1445, www.therabbitthub.com/



KLOEM HOSTEL

ที่อยู่ : 107/31 เพชรบุรี ซอย 5 เขตราชเทวี กรุงเทพฯ 10400, เปิดทุกวัน โทร. 0-2075-7577, 09-5525-5522, www.kloemhostel.com/
Address : 107/31 Petchaburi 5, Khet Ratchathewi, Bangkok 10400, Hours : Daily Tel. 0-2075-7577, 09-5525-5522, www.kloemhostel.com/



▲ KLOEM HOSTEL

WHAT'S ON



NIA HELPS ACCELERATE REGIONAL ECOSYSTEM

**NIA เดินหน้าพัฒนา
ระบบนิเวศสตาร์ทอัพของไทย
เต็มกำลัง**

Text: Melada Tongsalee

สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (องค์การมหาชน) หรือ NIA เดินหน้าต่อยอดส่งเสริมและพัฒนา ระบบนิเวศให้กับสตาร์ทอัพไทยด้วยการร่วมงานใหญ่ อย่าง Techfest Vietnam เมื่อวันที่ 30 พฤศจิกายน พ.ศ. 2561 ที่เมืองดานัง ประเทศเวียดนาม และได้ลงนามบันทึกความร่วมมือกันระหว่าง NIA กับ NATEC (National Agency for Technology Entrepreneurship and Commercialization Development) เพื่อพัฒนาระบบนิเวศสตาร์ทอัพ ของเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ระหว่างไทยกับ เวียดนาม โดยในงานนี้ นาย Nguyen Xuan Phuc นายกรัฐมนตรีเวียดนาม มาเป็นประธานเปิดงาน และมีรองนายกรัฐมนตรีมาร่วมเสวนาด้วย พร้อมกันนี้ทาง NIA ก็ได้ร่วมเวทีเสวนาและนำเสนอ ระบบนิเวศสตาร์ทอัพของไทยในงานนี้ด้วย ซึ่งได้รับความสนใจจากผู้ร่วมงานเป็นอย่างมาก ■

The National Innovation Agency (NIA) on last Nov 30 signed a MoU with the National Agency for Technology Entrepreneurship and Commercialisation Development (NATEC) from Vietnam. The MoU will cover the cooperation between the two national agencies in developing an ecosystem network for startups from both countries. The MoU signing was part of the NIA's activities at Techfest Vietnam, a major startup innovation fair in the region. Vietnam Prime Minister Nguyen Xuan Phuc presided at the opening. At the event, the NIA brought to the event up-and-coming Thai startup entrepreneurs, who really made a big splash. ■



NIA SIGNS MOU WITH FINLAND ON STARTUP COOPERATION

NIA และ Business Finland ลงนาม MoU ร่วมกัน

เป็นนิมิตหมายอันดีที่สตาร์ทอัพไทยจะเติบโตและทะยานสู่ต่างประเทศ เนื่องจากขณะนี้ได้มีการทำ MoU หรือการลงนามความร่วมมือระหว่าง Business Finland กับ NIA โดยมี Mr. Pekka Soini ปลัดกระทรวงพาณิชย์ประเทศฟินแลนด์ และ รศ.นพ.สรนิต ศิลธรรม ปลัดกระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี เป็นพยาน เพื่อความร่วมมือในการแลกเปลี่ยนความรู้และกำหนดให้มีการดำเนินความร่วมมือกันระหว่างไทยและฟินแลนด์ ใน 5 สาขา ได้แก่ Bio and Circular Economy, Sustainable and smart energy, Digitalization, Commercialization of startups และ Improving the competencies of domestic enterprises โดยมีกำหนดเวลานาน 2 ปี ■

A MOU signing ceremony was held between the NIA and Business Finland, renowned public agency of the government of Finland. Presiding at the signing were Thailand's Permanent Secretary of Minister of Science and Technology, Dr. Soranit Siltharm and Mr. Jari Gustafsson, Permanent Secretary, Vice-Minister of the Ministry of Economic Affairs and Employment (MEAE). The two-year project will lead to a knowledge exchange and cooperation in five areas: bio and circular economy, sustainable and smart city, digitalisation, commercialisation of startups, and the improvement of domestic startups. ■

ROUNDTABLE DISCUSSION ON FEMALE ENTREPRENEURS

เสวนาโต๊ะกลมผู้หญิงเพื่อผู้หญิง

ถึงเวลาที่เทคสตาร์ทอัพผู้หญิงจะเบียดขึ้นไปยืนเด่นอยู่แถวหน้าเท่าผู้ชายแล้ว โดยเมื่อเดือนธันวาคมที่ผ่านมา NIA ร่วมกับ Amazon Web Services, Hubba Thailand และ True Digital Park ร่วมกันจัดงานเสวนาโต๊ะกลมหัวข้อ Female Founders Day โดยมีคุณมนธิดา แม็คคูล ผู้ก่อตั้งหญิงคนเก่งเป็นเจ้าภาพหลัก ในการจัดเวทีผู้หญิงเพื่อผู้หญิงให้ลุกขึ้นมาสร้างผลงานและไขว่คว้าภาพของตัวเอง ภายในงานมีแขกรับเชิญที่เป็นผู้ก่อตั้งผู้หญิงระดับแนวหน้า 5 คน ทั้งจากประเทศไทย อินโดนีเซีย เวียดนาม และสิงคโปร์มาร่วมพูดคุยแลกเปลี่ยนและถ่ายทอดความรู้ให้แก่ผู้ร่วมงานฟังอย่างเป็นกันเอง โดยหัวข้อหลัก 3 เรื่องที่หยิบยกมาคุยกัน ได้แก่ Entrepreneur Journey, Scaling & Fundraising และ OKRs. ■

The NIA joined hands with Amazon Web Services, Hubba Thailand and True Digital Park to hold the "Female Founders Day" forum in December 2018 on "The entrepreneur's journey : scaling, fundraising and OKRs 4.0 (objectives and key results) and beyond" with Ms. Monthida McCool, one of Thailand's recognized female entrepreneurs who served as emcee. Participants included leading female startup entrepreneurs from Thailand, Indonesia, Vietnam and Singapore including teams from Minor Group, Disrupt Technology Venture and 500 Tuk Tuks, aiming to make Thailand a retail trade and food innovation hub in the Southeast Asian region. ■





NIA BACKS INNOVATIONS TO CREATE SMART FARMING

**NIA และ 5 พันธมิตรร่วมกัน
ผลักดันเกษตรกรรมไทย
ให้ก้าวล้ำ**

“เป้าหมายของการจัดการประกวดครั้งนี้เพื่อสร้างผู้ประกอบการนวัตกรรมเกษตรรุ่นใหม่ที่มีรูปแบบธุรกิจและใช้เทคโนโลยีสมัยใหม่เข้ามาช่วยพัฒนาด้านเกษตรแม่นยำสูงเพื่อเพิ่มผลิตผลและประสิทธิภาพการเกษตรอันเป็นโครงสร้างการเกษตรสมัยใหม่แทนการเกษตรแบบดั้งเดิม” ปวีวรรณ วงษ์สำราญ ผู้อำนวยการฝ่ายพัฒนาผู้ประกอบการนวัตกรรม สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ หรือ NIA กล่าวไว้ในงาน AgTech Innovation Awards 2019 ซึ่งเป็นการแข่งขันเพื่อเฟ้นหานวัตกรรมรุ่นใหม่ โดยผู้ชนะจะได้รับการอบรมด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ร่วมกับผู้เชี่ยวชาญด้านเทคโนโลยีและด้านธุรกิจมืออาชีพ รวมทั้งมีโอกาสได้นำเสนอผลงานกับนักลงทุนเพื่อสร้างโอกาสทางธุรกิจในอนาคตด้วย ■

“The goal of the competition is to find out new agro-tech innovations to move the traditional Thai farm sector to precise agriculture. Modern agriculture will make use of innovations to improve harvest and increase yields,” said Pariwat Wongsamran, director of Startup Thailand at the NIA, during the opening of the innovation competition for the AgTech Innovation Awards 2019. Winning makers will attend an accelerator program to groom startups to commercialise and scale up their innovations. ■



THAI UNI STARTUPS TO VIE FOR HULT PRIZE IN US

ทีมจากจุฬาฯ และ
ธรรมศาสตร์พร้อมแข่งขัน
ระดับโลกแล้ว

ทีม House Price คิวรางวัลชนะเลิศจากโครงการ Hult Prize at Chula ด้วยผลงาน ABLE ผู้ให้บริการงานคุณภาพโดยผู้พิการที่ผ่านการฝึกฝนทักษะมาแล้วเพื่อให้เกิดการจ้างงานบุคคลทุพพลภาพในระยะยาวกับการออกแบบ Mobile Application สำหรับผู้พิการให้สามารถใช้งานได้แบบ Universal Design พร้อมรับการฝึกอบรมในหัวข้อต่างๆ และเรียนรู้แบบ e-Learning จากนั้นทีม House Price จาก Hult Prize at Chula และทีม 4ALL จาก Hult Prize at Thammasat รวมทั้งทีมรองชนะเลิศของทั้งสองมหาวิทยาลัยจะเป็นตัวแทนเข้าสู่การแข่งขันรอบคัดเลือกระดับภูมิภาคเอเชีย เพื่อลุ้นไปเก็บตัวใน Accelerator Program ณ กรุงลอนดอน สหราชอาณาจักร และเตรียมตัวแข่งในรอบชิงชนะเลิศระดับโลก ณ ประเทศสหรัฐอเมริกา โดยสำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติร่วมให้การสนับสนุนเพื่อสานฝันเด็กไทยสู่การเป็นสตาร์ทอัพระดับโลกต่อไป ■

Finally, Thailand will see two winning startups from Chulalongkorn University and Thammasat University compete at the Hult Prize Competition, the world's largest business plan competition. From Chulalongkorn University is "House Price" which created "Able", a mobile application for disabled groups to up-skill and find jobs. "4ALL" from Thammasat University created solutions for students to find jobs in corporate social responsibility (CSR) projects. House Price, 4ALL and two runner-ups will join an accelerator program in London before travelling to the US for the final rounds of the Hult Prize Competition. ■



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