



okmd

**FAST
FORWARD
TALK**

5 | สรุปสาระสำคัญ
ครั้งที่ OKMD Fast Forward Talk



OKMD Fast Forward Talk คิดให้ไกลไปให้เร็ว ครั้งที่ 5

The Power of Cyberworld & What's Next

1 คลื่น สร้างโอกาสใหม่...พลังไซเบอร์เวิลด์

ทอล์คพิเศษ เรื่อง “ส่องเทรนด์ดิจิทัลและเทคโนโลยีเพื่ออนาคตทางธุรกิจและวิถีชีวิตใหม่”(A Future Glance at Digital Trends & Technology for Better Life & Business) โดย คุณภาวู พงษ์วิทยานุกูล ซึ่งเป็นกรรมการผู้จัดการและผู้ก่อตั้งเว็บไซต์บริษัท TARAD.com บริษัท Zocial Inc นายกสมาคมพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ไทย และอาจารย์ประจำมหาวิทยาลัยศรีปทุมและมหาวิทยาลัยหอการค้า นอกจากนี้ยังเป็นนักเขียนหนังสือเกี่ยวกับ E-Commerce และ E-Marketing รวมถึงการเป็นวิทยากรทั้งในประเทศและต่างประเทศ และที่ปรึกษาให้กับบริษัทชั้นนำและหน่วยงานรัฐบาลหลายแห่ง ซึ่งคุณภาวูมีประสบการณ์เชี่ยวชาญด้าน Internet E-Commerce และ E-Marketing มากกว่า 15 ปี และเป็น คอลัมนิสต์ ให้กับหนังสือพิมพ์กรุงเทพธุรกิจ และ นิตยสาร SME อีกด้วย

คุณภาวู พงษ์วิทยานุกูล สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรีจากคณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยรังสิต และสำเร็จการศึกษาระดับปริญญาโทด้าน Internet & E-Commerce จากมหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ และปริญญาโทด้าน Executive MBA จากสถาบันบัณฑิตบริหารธุรกิจศศินทร์ และจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ปัจจุบันกำลังศึกษาปริญญาเอก วิทยาศาสตร์สุขภาพบัณฑิต สาขาวิชาธุรกิจเทคโนโลยีและการจัดการนวัตกรรม จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

บทสรุปจากทอล์คพิเศษของคุณภาวู มีดังนี้

ปัจจุบันอินเทอร์เน็ตได้กลายเป็นส่วนหนึ่งของมนุษย์ จากสถิติพบว่า คนไทยมีแนวโน้มการใช้อินเทอร์เน็ตผ่านสมาร์ทโฟนเพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง รองลงมาคือการใช้อินเทอร์เน็ตผ่านคอมพิวเตอร์ตั้งโต๊ะ คอมพิวเตอร์แบบพกพา แท็บเล็ต และสมาร์ตทีวี ซึ่งมีการเติบโตเพิ่มขึ้นเช่นกันแต่อาจจะยังไม่สูงมากนัก ปริมาณการใช้อินเทอร์เน็ตที่เพิ่มขึ้นเนื่องจากการเข้ามาของสัญญาณ 3G ทำให้การเชื่อมต่อของอินเทอร์เน็ตผ่านอุปกรณ์ต่างๆ ทำได้ง่ายมากขึ้น จึงทำให้เกิดการเรียนรู้ของผู้ประกอบการหรือผู้ที่เริ่มทำธุรกิจผ่านการเปลี่ยนแปลงเทรนด์โลก ทำให้สามารถแสวงหาโอกาสให้กับตัวเองและพัฒนาตัวเองให้ก้าวสู่การเป็นผู้ประกอบการที่มีประสิทธิภาพและประสบความสำเร็จในการทำธุรกิจได้มากขึ้น

อย่างไรก็ตามเทคโนโลยีก็มีวงจรการเติบโตของมันเป็นหรือที่เรียกว่า “Gartner Hype Cycle of Technology” แสดงให้เห็นถึงแนวโน้มของเทคโนโลยีต่างๆ ทั้งที่เติบโตถึงที่สุดและลดลงจนถึงที่สุด หรือบางประเภทอาจจะมียุคแนวโน้มลดลงแล้วหายไปหรือมีแนวโน้มลดลงแล้วอาจจะทะยานขึ้นใหม่ก็ได้ ขึ้นอยู่กับบริบทต่างๆ โดยเทคโนโลยีที่เป็นเทรนด์ใหม่ในขณะนี้ คือ Internet of Things หมายถึงการที่อินเทอร์เน็ตเข้าไปอยู่ในสิ่งของหรืออุปกรณ์ต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการใช้ชีวิตของคนในยุคปัจจุบัน

อย่างไรก็ตาม การเริ่มต้นทำธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีนั้น จำเป็นต้องศึกษาและเรียนรู้เทรนด์ที่จะเกิดขึ้นว่าเทรนด์ใดที่กำลังได้รับความนิยมหรือ “กำลังจะมา” ซึ่งมีการคาดการณ์โดยผู้เชี่ยวชาญและนักวิเคราะห์ในแต่ละปี สำหรับ 10 อันดับเทรนด์ยุทธศาสตร์เทคโนโลยีปี 2015 (Top-ten Strategic Technology Trends 2015) จัดทำโดย Gartner สามารถแบ่งเป็น 3 กลุ่มดังนี้

กลุ่มที่ 1 Merging the Real World and the Virtual World คือ การเชื่อมโยงโลกของดิจิทัล สู่โลกของความเป็นจริง โดยเชื่อมต่อเข้ากับอุปกรณ์ต่างๆ ให้ใช้งานได้ง่าย

- Computing Everywhere
- The Internet of Things
- 3D Printing

กลุ่มที่ 2 Intelligent Everywhere คือ การวิเคราะห์ เพื่อทำให้ระบบต่างๆ ฉลาดขึ้น

- Advance, Pervasive, Invisible Analytics
- Context – Rich Systems
- Smart Machine

กลุ่มที่ 3 The New IT Reality Emerges คือ เทคโนโลยีใหม่ๆ ที่เพิ่งเกิดขึ้น

- Cloud/Client Architecture
- Software- define Infrastructure and Applications
- Web- Scale IT
- Risk – Based Security and Self-Protection

Computing Everywhere คือ การที่อุปกรณ์คอมพิวเตอร์จะเข้าไปอยู่ในอุปกรณ์ต่างๆ มีขนาดตั้งแต่เล็กสุด ไปจนใหญ่สุด และมีขนาดเล็กลงเรื่อยๆ เช่น อยู่ในชิพการ์ดขนาดเล็ก ราคาจะถูกลง และมีความสามารถมากขึ้น ทำให้คอมพิวเตอร์เข้ามามีบทบาทอยู่รอบตัวเรา

บทบาทของ Drone จากที่เคยเป็นแค่เครื่องบินบังคับ สามารถนำมาใช้งานได้หลากหลาย และนำมาใช้ในธุรกิจประเภทต่างๆ เนื่องจากใน Drone มี Wifi ที่สามารถถ่ายภาพและส่งข้อมูลได้ นอกจากนี้ยังมีอุปกรณ์อีกหลายอย่างที่จะนำมาใช้งานในเชิงพาณิชย์ได้ แต่เมื่อนำอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ต่างๆ มาประกอบเพิ่มเติม ก็ทำให้สามารถนำมาใช้งานได้หลากหลายยิ่งขึ้น นอกจากนี้ Drone มีความคล่องตัว เนื่องจากสามารถไปอยู่ในตำแหน่งที่มนุษย์ไม่สามารถไปถึงได้ ดังนั้น Drone จึงสามารถนำมาประยุกต์ใช้ได้กับงานได้หลากหลายประเภท ซึ่งก่อให้เกิดประโยชน์จากการประยุกต์ใช้ Drone ให้เหมาะสมกับงานและสถานการณ์ต่างๆ

บทบาทของการค้า แบบ E-commerce เป็นการค้าที่จะเข้ามามีบทบาทแทนการค้าแบบเดิม ซึ่งการค้าขายในระบบ E-commerce เป็นการค้าขายโดยผ่านเว็บไซต์ ซึ่งสามารถสื่อสารระหว่างผู้ขายกับลูกค้าหรือผู้บริโภคได้โดยตรง ซึ่งไม่จำเป็นต้องมีหน้าร้านเพื่อวางสินค้า หรือขายผ่านตัวแทน โดยผู้ซื้อและผู้ขายสามารถทำการค้าระหว่างกันได้โดยตรง ซึ่งมีสัญญาณอินเทอร์เน็ตเป็นตัวกลางในการเชื่อมโยงติดต่อระหว่างกัน ยกตัวอย่างเช่น สินค้าบางอย่างที่มียอดขายจำนวนมาก ผู้ขายอาจจะจัดโปรโมชั่นในการบริการจัดส่งฟรี แต่สำหรับสินค้าบางประเภทผู้ขายอาจมีการเรียกเก็บค่าบริการจัดส่งสินค้าก็ได้ ซึ่งการค้าขายแบบ E-commerce ช่วยลดต้นทุนการผลิตลง ส่งผลให้ราคาสินค้าถูกลงได้ เนื่องจากผู้ขายไม่จำเป็นต้องมีร้านค้าหรือผ่านตัวแทนจำหน่าย จึงไม่จำเป็นต้องใช้งบในการลงทุนด้านการตลาดที่สูง นอกจากนี้การค้าขายประเภทนี้ยังสามารถทำยอดขายได้ภายในเวลารวดเร็วอีกด้วย ดังนั้น ผู้ประกอบการของไทยจำเป็นต้องปรับตัวให้ทันกับตลาดการค้าแบบใหม่ เช่น สินค้าจากจีนที่เริ่มทำตลาดโดยตรงกับผู้บริโภคชาวไทยหรือผู้บริโภคในท้องถิ่นต่างๆ โดยผ่านเว็บไซต์ที่ใช้ภาษาไทยหรือภาษาของท้องถิ่นนั้นๆ เป็นต้น

บทบาทของ Bitcoin เป็นอีกหนึ่งเทรนด์ที่กำลังเข้ามามีบทบาททางการเงิน Bitcoin คือ สกุลเงินดิจิทัล ซึ่งอยู่ภายใต้การดูแลของระบบเน็ตเวิร์ก ผู้ใช้สามารถดาวน์โหลดโปรแกรม Bitcoin Wallet ซึ่งโปรแกรมจะสร้าง address หรือเลขที่บัญชีซึ่งเป็นของผู้ใช้โดยเฉพาะ เปรียบได้กับสมุดบัญชีธนาคาร โดยมี Block Chain คือไฟล์ที่ใช้ในการบันทึกข้อมูล การฝากถอนเงินของทุกคน ส่วน Bitcoin คือ ธนบัตรหรือตัวเงินนั่นเอง ซึ่งสามารถทำการซื้อขายสินค้าได้ด้วย ดังนั้น Bitcoin อาจจะกำลังจะมาเปลี่ยนแปลงการเงินของโลกก็ได้ อย่างไรก็ตาม การใช้ Bitcoin เหมาะกับธุรกิจที่ต้องการลดค่าธรรมเนียมธุรกรรมทางการเงิน เนื่องจากไม่ต้องผ่านตัวกลาง คือ ธนาคารพาณิชย์ในการทำธุรกรรมทางการเงิน ซึ่งธนาคารเป็นผู้เก็บข้อมูลการทำธุรกรรมการเงินเอาไว้ อย่างไรก็ตามในประเทศไทย ธนาคารแห่งประเทศไทยได้ประกาศว่า Bitcoin ไม่สามารถนำมาใช้ในการทำธุรกรรมได้ เนื่องจากเกรงว่าจะนำ Bitcoin ไปใช้ในทางที่ผิดได้เพราะขณะนี้ไทยยังไม่มีกฎหมายคุ้มครองในเรื่องดังกล่าว เช่น การนำไปซื้อขายสิ่งที่มีผิดกฎหมายผ่านเว็บไซต์ที่ขายของผิดกฎหมาย เป็นต้น

การเข้ามาของยุค Internet of Things คือ การที่อุปกรณ์หรือเครื่องมือต่างๆ มีอินเทอร์เน็ตเข้าไปเกี่ยวข้อง และอุปกรณ์ทุกตัวเชื่อมต่อเข้ากับอินเทอร์เน็ตได้นั้น องค์ประกอบของ Internet of Things และ Internet of Everything ที่สำคัญได้แก่ คน (people) สิ่งของ (Things) กระบวนการ (Process) และข้อมูล (Data) กระบวนการของการติดต่อโดยสามารถแบ่งเป็นคนกับคน P2P (People to People) คนกับเครื่อง P2M (People to Machine) และเครื่องกับเครื่อง M2M (Machine To Machine) โดยที่ข้อมูลจะมีการเชื่อมโยงติดต่อกัน ระหว่างข้อมูลของบุคคล กับเครื่องมืออุปกรณ์ต่างๆ ผ่านระบบอินเทอร์เน็ต ยกตัวอย่างเช่น การผลิต HAPIfolk ซึ่งเป็นสื่อที่ใช้ในการกินอาหารและติดตั้งอุปกรณ์ที่จะจัดเก็บข้อมูลต่างๆ ที่เกี่ยวกับการกินอาหารในแต่ละครั้งของผู้ใช้ทั้งหมด และส่งข้อมูลเข้าไปจัดเก็บในมือถือหรือคอมพิวเตอร์ อาทิ ข้อมูลความเร็วของการกินอาหาร อาหารที่กินเข้าไป และประมวลออกมาเป็นข้อมูลด้านสุขภาพและโภชนาการต่างๆ เป็นต้น

Shadow Data หรือ Metadata คือ ข้อมูลเงาที่ถูกจัดเก็บไว้ของอุปกรณ์การใช้งานต่างๆ เช่น ข้อมูลการใช้เครื่องคอมพิวเตอร์ ข้อมูลของการถ่ายภาพ เป็นต้น ข้อมูลเหล่านี้จะสามารถนำมาวิเคราะห์เพื่อใช้ประโยชน์ได้

บทบาทของ Wearable Device คือ อุปกรณ์สวมใส่ที่ไม่ใช่แค่เครื่องประดับติดตัว แต่ทำงานด้วยระบบคอมพิวเตอร์เข้าถึงข้อมูลเชื่อมโยงเข้ากับอินเทอร์เน็ต คอมพิวเตอร์ และสมาร์ทโฟน เช่น Fitbit เป็นสายรัดข้อมือที่ติดตามผลลัพธ์ของการเดินของหัวใจ การเผาผลาญแคลอรี หรือการใช้แอปพลิเคชันต่างๆ ที่เกี่ยวกับสุขภาพจะทำให้ได้ข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่อสุขภาพร่างกาย เป็นต้น

การใช้เทคโนโลยีเพื่อให้ชีวิตมีคุณภาพมากขึ้น เช่น Dropbox คือ บริการฝากไฟล์ที่สามารถเข้าถึงไฟล์ได้จากทุกที่ที่สามารถเชื่อมต่อกับอินเทอร์เน็ตได้ ซึ่งเป็นการให้บริการแบบ Freemium คือ ให้บริการฟรีในระดับหนึ่ง แต่เมื่อผู้ใช้งานต้องการการใช้งานที่มากขึ้นก็จะเสียค่าใช้จ่ายตามอัตราที่เรียกเก็บ เช่น Skype หากจ่ายเงินจะสามารถโทรได้ทั่วโลก ไม่จำกัด หรือประชุมหลายสายได้ บริการเหล่านี้จะมีค่าใช้จ่ายที่ผู้ใช้อยอมจ่ายเพื่อให้ได้บริการที่มากกว่า และสามารถทำรายได้ให้แก่กิจการเป็นจำนวนไม่น้อย Dropbox ที่เก็บค่าบริการตามขนาดพื้นที่ที่เพิ่มมากขึ้น Evernote คือ โปรแกรมในการจดบันทึกที่สามารถถ่ายภาพ บันทึกเสียงได้ด้วย แทนที่จะเป็นการจดข้อความเพียงอย่างเดียว สามารถนำข้อมูลจัดเก็บบน iCloud และแชร์ข้อมูลต่อได้ บริการเหล่านี้เป็นบริการที่ไม่เสียค่าใช้จ่ายกับผู้ให้บริการกลุ่มใหญ่และมีรายได้จากกลุ่มผู้ใช้ที่ยินดีที่จะจ่ายเงินเพื่อการใช้งานที่มากขึ้น ซึ่ง Freemium สามารถทำรายได้ให้กับเจ้าของกิจการเป็นจำนวนมากในแต่ละปี

สำหรับข้อแนะนำในการทำธุรกิจในปัจจุบัน คุณภาวธแนะนำว่า ควรเปลี่ยนแนวคิดจากเดิมที่คิดทำสินค้าเพื่อจำหน่ายในประเทศ เป็นการคิดถึงการทำการค้าในตลาดระดับภูมิภาคและระดับนานาชาติ เนื่องจากเทคโนโลยีพร้อมที่จะสนับสนุนการทำงาน โดยมีโปรแกรมการทำงานหลายตัวที่สามารถนำมาสนับสนุนหรือเป็นเครื่องมือช่วยให้การทำงานในองค์กรมีประสิทธิภาพมากขึ้น เช่น Trello.com เป็นระบบจัดการงาน (Project Management) slack เป็นระบบสื่อสารในองค์กร ที่จะมาแทน e-mail โดยสามารถเชื่อมต่อกับแอปพลิเคชันต่างๆ ได้ รวมถึง CRM ระบบติดตามลูกค้าและพนักงานขาย ซึ่งสามารถติดตามพฤติกรรมการขายของบริษัทโดยรวมได้ว่าดำเนินการไปถึงขั้นตอนใด

อย่างไรก็ตาม รูปแบบธุรกิจแบบใหม่ที่เกิดขึ้นในปัจจุบัน จะเป็นแบบ Long Trail Marketing เป็นการตลาดแนวใหม่ที่เสนอทางเลือกให้กับผู้บริโภคแบบไม่รู้จบ โดยไม่จำกัดกลุ่มเป้าหมาย อันเนื่องมาจากข้อจำกัดด้านเวลา สถานที่หรืองบประมาณ เหมือนวิธีการตลาดแบบเดิม ที่ต้องมีการนำสินค้ามาวางโชว์ และสินค้าที่จะขายได้คือสินค้าที่มีที่วาง ส่วนสินค้าที่ไม่ได้วางโชว์จะไม่มีโอกาสได้นำมาขาย แต่การตลาดแบบ Long Trail จะทำให้สินค้าทุกตัวได้เข้าถึงลูกค้าโดยไม่ต้องนำสินค้ามาวางโชว์ เพราะสินค้าทุกชิ้นสามารถเข้าถึงลูกค้าได้อย่างเท่าเทียมกันและสินค้าทุกตัวจึงสามารถนำมาขายได้อย่างเท่าเทียมกัน ด้วยการขายแบบออนไลน์

ในขณะที่การทำการตลาดผ่านเว็บไซต์เกิดขึ้นหลายรูปแบบ เช่น Airbnb.com ซึ่งเป็นธุรกิจให้บริการที่พักอาศัยโดยเจ้าของสถานที่ทำการลงโฆษณาสถานที่ของตน เพื่อให้ผู้สนใจทำการเช่าพัก การใช้อินเทอร์เน็ตจึงเป็นช่องทางที่จะทำให้ demand และ supply มาพบกัน ผู้ทำธุรกิจที่มีไอเดียจึงสามารถขายธุรกิจโดยผ่านช่องทางเว็บไซต์ และใช้ช่องทาง Pay social (www.pay.sn) เป็นช่องทางในการรับเงินจากลูกค้า

บทสรุปของทอล์คพิเศษของคุณภาวธ คือ

- Drone กำลังเป็นที่นิยมให้ซื้อมาเพื่อเรียนรู้และนำมาใช้ ให้มีประสบการณ์จากการใช้จริง
- การค้าจะไม่มีพรมแดน ต้องสร้างบริการที่เข้าถึงคนได้ทั่วโลก ทั้งกรอบแนวคิดเดิมที่ทำธุรกิจเฉพาะในประเทศ แต่ต้องพร้อมที่จะเข้าสู่ตลาดโลก เน้นขายคนทั่วโลก
- ลองซื้อ Bitcoin เพื่อเรียนรู้ระบบของ Bitcoin
- ให้นำ wearable devices มาทดลองใช้
- นำเทคโนโลยีที่มีอยู่มาใช้อย่างคุ้มค่า เพื่อทำให้ชีวิตมีประสิทธิผลมากขึ้น

คุณภาวธ ทิ้งท้ายว่า “Never Try Never Know” หรือ ไม่ลองไม่รู้

เสวนาพิเศษ” Success Stories : กลยุทธ์ก้าวสู่การเป็นผู้นำยุค

Internet of Sharing Things” (Panel Discussion: Success Stories:

Becoming the Leader in the Internet of Sharing Era)

โดย

คุณจิณณ์ เผ่าประไพ Managing Director & Partner บริษัท ซี เจ เวิร์ค จำกัด (ดิจิทัล ครีเอทีฟ เอเจนซี)

คุณสุรภต หลีกภัย CEO และพิธีกร บริษัท วีอาร์โวล โปรดัคชั่น จำกัด (โปรดัคชั่น เอเจนซี และผู้สร้างคอนเทนต์เชิงสร้างสรรค์)

ดำเนินรายการโดย คุณกิติน ไชยกุลมลิกา ผู้ประกาศข่าว รายการ “ขยายข่าว กิติน ไชยกุลมลิกา” ช่อง TNN 24

บทสรุปจากการสนทนาในครั้งนี้มีดังนี้

บทบาทของ Social Media หรือสื่อสังคมออนไลน์ที่มีการตอบสนองทางสังคมได้หลายทิศทางโดยผ่านเครือข่ายอินเทอร์เน็ต นั้น หมายถึง การแบ่งปันในสังคม ซึ่งอาจจะเป็นการแบ่งปันเนื้อหาในรูปแบบของไฟล์ ทัศนียภาพ ความเห็น หรือปฏิสัมพันธ์ในสังคม การรวมตัวเป็นกลุ่ม ทั้งนี้การปฏิสัมพันธ์ดังกล่าวจะผ่านสื่อออนไลน์หรือแอปพลิเคชันประเภทต่างๆ

ปัจจุบัน แนวโน้มของการทำการตลาดแบบ Viral Marketing ซึ่งเป็นรูปแบบการทำการตลาดแบบปากต่อปาก (Word-of-Mouth Marketing) ซึ่งเป็นการกระจายข่าวแบบบอกต่อโดยมีการกระจายอย่างรวดเร็วเปรียบได้กับไวรัสที่แพร่กระจายข่าวอย่างรวดเร็ว โดยที่เจ้าของกิจการหรือผู้ทำธุรกิจ ไม่จำเป็นต้องจ่ายเงินมหาศาลไปกับการซื้อโฆษณาบนหน้าหนังสือพิมพ์ โฆษณาทางโทรทัศน์หรือแม้แต่การทำโฆษณาแบนเนอร์ (Banner Ads) บนเว็บไซต์ต่างๆ แต่ด้วยศักยภาพของ Viral Marketing จะมีค่าใช้จ่ายในการทำการตลาดน้อยกว่าการทำการตลาดแบบเดิม สำหรับธุรกิจขนาดย่อมๆ นั้น การทำการตลาดแบบนี้อาจไม่จำเป็นต้องจ่ายเงินในการโฆษณาบนสื่อต่างๆ แต่สร้างกระแสโดยการปล่อยให้บรรดาแฟนคลับที่ชื่นชอบสินค้าหรือติดตามความเคลื่อนไหวของสินค้าเป็นผู้กระจายข่าวแทน ด้วยการแชร์ข้อมูลของสินค้าไปยังกลุ่มต่างๆ ที่มีรสนิยมหรือความชอบแบบเดียวกัน

การทำการตลาดแบบ Viral Marketing เป็นการทำการตลาดให้มีชีวิตชีวา ด้วยการส่งแคมเปญการตลาดที่ลือฮา ขำกึ่ง หรือไม่น่าสนใจสุดๆ ต่อไปให้กับเพื่อนๆ ในลิสต์รายชื่ออีเมลหรือรายชื่อใน social network อย่าง facebook line และ twitter เพื่อให้เพื่อนๆ ได้ชม แล้วช่วยแชร์หรือส่งต่อกันไปแบบไม่ยั้งที่สุด การส่งต่อคลิปต่างๆ ผ่าน Facebook นั้นสามารถกด Share แล้วคลิปลิงก์ดังกล่าวก็จะปรากฏบนหน้า Wall ของเราเพื่อให้เพื่อนๆ ในบัญชีรายชื่อได้ชมและส่งต่อหรือแชร์ได้ การส่งต่อที่ง่ายดังกล่าวก็นำไปสู่ข้อมูลข่าวต่างๆ ที่สร้างมาเพื่อการตลาดสามารถแพร่กระจายออกไปได้อย่างรวดเร็วและขยายวงกว้างอีกด้วย คล้ายกับการกระจายตัวของไวรัสในชั้นบรรยากาศ และเมื่อเกิดการส่งต่อๆ กันไปมากขึ้น หลังจากนั้นก็จะเริ่มลุกลามไปเรื่อยๆ เหมือนกับไวรัส

ในปัจจุบันมีการนำ YouTube ซึ่งเป็นเครื่องมือที่นักการตลาดนิยมใช้ในการทำ Viral Marketing โดยใช้วิธีการและรูปแบบต่างๆ เพื่อดึงดูดความสนใจ ให้คนพูดถึง และบอกต่อ จากนั้นจะเกิดกระแสเรียกร้องต้องการรับชมแคมเปญโฆษณานั้นๆ เพื่อจะได้รู้ว่าเป็นอย่างไรบ้างหรือไม่ หลังการรับชมและได้สัมผัสแล้ว ก็จะมีการส่งต่อไปยังคนอื่น ๆ ต่อไป ทำให้แคมเปญการตลาดนั้นกระจายไปในวงกว้างอย่างรวดเร็วมาก โดยเฉพาะอย่างยิ่งในยุคที่ social network กำลังเป็นที่นิยมอยู่ในขณะนี้ก็ยิ่งแพร่กระจายได้เร็วยิ่งขึ้น ส่งผลให้ข้อมูลเหล่านี้สามารถกระจายไปได้ทั่วโลกในเวลาอันสั้น และ video ที่ถูกส่งต่อนี้ เรียกกันว่า viral video

คุณจิณณ์ เผ่าประไพ Managing Director & Partner ของบริษัท ซีเจ เวิร์ค จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทดิจิทัล ครีเอทีฟ เอเจนซีที่ประกอบด้วยทีมงานสุดยอดมือรางวัลของไทย โดยมีทีมครีเอทีฟที่ได้รับรางวัลในด้าน Digital มากที่สุดจากทั้งในและต่างประเทศ ในปี 2014 ที่ผ่านมา CJ WORK ถูกยกให้เป็น Digital Agency of The Year จากสมาคมโฆษณาแห่งประเทศไทย นอกจากนี้ยังเป็นเอเจนซีของไทยเพียงเอเจนซีเดียวที่ผลงานในหมวด Digital ได้รับรางวัลจากเวทีระดับโลก โดยได้เข้าเป็น Shortlist ใน Cannes Lion 2014 ส่วนในเวทีระดับเอเชีย Spikes Asia 2014 ก็สามารถคว้ารางวัล Silver มาได้ และสามารถคว้ารางวัล Gold ในหมวดดิจิทัลอีกเช่นกันจากเวทีระดับยุโรปอย่าง Epica Awards 2014

คุณจิณณ์ เคยทำงานกับบริษัทโฆษณาต่างประเทศมาเป็นเวลาหลายปี ก่อนจะผันตัวออกมาตั้งบริษัทของตนเองเมื่อสี่ปีที่ผ่านมานี้ เนื่องจากเห็นว่าองค์กรเดิมซึ่งเป็นองค์กรของต่างประเทศมีรูปแบบการทำงานที่ตายตัว เช่น การนำเทคโนโลยีที่ยังยากมาใช้ในการตลาด ซึ่งไม่เหมาะกับคนไทยที่ชอบรูปแบบของเทคโนโลยีที่ไม่ยุ่งยากซับซ้อน คุณจิณณ์จึงออกมาตั้งบริษัทที่มีความแตกต่างจากคนอื่น โดยใช้ viral marketing มาเป็นจุดขายให้กับธุรกิจของตนเอง การที่มีคุณจิณณ์มีประสบการณ์ทำงานด้านเอเจนซี ทำให้

สามารถผสมผสานรูปแบบการดำเนินงานด้านการตลาดและการโฆษณาผนวกเข้ากับความคิดสร้างสรรค์ก่อให้เกิดชิ้นงานโฆษณาในรูปแบบของ viral marketing งานโฆษณาที่มีผู้กล่าวถึงมากของคุณจิณณ์ มีอยู่หลายชิ้น เช่น

“Taxi ปอร์เช่กลางสยาม” ที่สามารถเรียกยอดวิวบน YouTube หลักแสนภายใน 4 วันและสร้างการรับรู้ให้กับ Samsung Galaxy S2 ได้ในวงกว้าง ในรูปแบบของคลิปที่ถูกแชร์ผ่าน Facebook Twitter Pantip Web board รวมถึงภาพถ่ายใน Instagram หรือ โฆษณาชุดชั้นในวาโก้ ที่ผู้ชายแสดงเป็นผู้หญิงที่ปลดเปลื้องชุดชั้นใน และมาเฉลยในตอนจบว่าเป็นผู้ชายที่เรียกเสียงฮือฮาและได้แพร่กระจายไปอย่างรวดเร็วในสังคมออนไลน์

การทำงานของ คุณจิณณ์ คือ การทำงานที่มี Creative Idea มาทำไวรัล มาร์เก็ตติ้ง ทำให้มียอดคนดูล่มทลาย ด้วยทีม Creative และทีม Media ที่ดีและสร้างคลิปที่มีจุดที่น่าสนใจจนคนอยากแชร์ภายในคลิปเดียว โดยไม่ต้องรอปล่อยคลิปหลายๆ ตัว ทั้งรวดเร็วประหยัดงบประมาณ คุณจิณณ์ผลิตสื่อที่เป็นที่พอใจทั้งสองฝ่าย คือเจ้าของสินค้า และคนทำโฆษณา โดยยึดหลักการให้ข้อเท็จจริงอย่าหลอกผู้บริโภค หรือโฆษณาเกินจริง เนื่องจากโซเชียลมีเดียเป็นสื่อที่มีการโต้ตอบและเผยแพร่อย่างกว้างขวาง ซึ่งการเล่นกับความรู้สึกเป็นสิ่งที่ย่อหย่อน ผลลัพธ์ที่ตามมาอาจมีข้อดีแต่ข้อเสียนั้นรุนแรงมากกว่า จึงต้องมีการวางแผนสื่ออย่างเป็นระบบและครอบคลุมให้ครบถ้วนมากที่สุด

การทำงานต้องก้าวทันผู้บริโภค เพราะผู้บริโภคมีการขยับตัวไปข้างหน้าตลอดเวลา ตามเทรนด์ที่เกิดขึ้นมาใหม่ๆ เช่นเมื่อก่อน ทุกคนต้องเล่น Hi 5 ต่อมาเปลี่ยนเป็น Facebook Twitter หรือสื่อเฉพาะกลุ่มอย่าง Instagram Tumblr Social Cam และอื่นๆ ที่อาจรับความนิยมขึ้นมาในวันหนึ่ง จึงต้องก้าวทันเทรนด์ที่เข้ามาใหม่อย่างสม่ำเสมอ มีการเรียนรู้ตลอดเวลาว่าเกิดอะไรขึ้นกับสื่อบนโลกออนไลน์บ้าง และควรทำอะไร โดยใช้สื่อประเภทไหนกับกระแสที่เกิดขึ้นนั้น เพื่อให้เกิดโอกาสในการทำธุรกิจ

คุณจิณณ์ได้ให้ข้อแนะนำแก่ผู้สนใจในการดำเนินธุรกิจว่า ให้ทำในสิ่งที่ตนเองชอบ โดยถ่ายทอดประสบการณ์ของตนเองที่ชอบการสื่อสารออนไลน์จึงเปลี่ยนตัวเองมาทำงานด้านนี้ แม้ว่าได้ทำธุรกิจมาแล้วหลายอย่างแต่ไม่ประสบความสำเร็จ และในที่สุดก็ประสบความสำเร็จในงานที่ตนเองชอบ คุณจิณณ์กล่าวว่า ในโลกของเทคโนโลยีที่มีการเปลี่ยนแปลงนั้นให้จับตาดูว่าเทคโนโลยีตัวใดที่เราจะสามารถนำมาช่วยในการทำงาน โดยใช้เป้าหมายของเราเป็นหลักและนำเทคโนโลยีมาช่วย เมื่อคิดที่จะทำ ให้กล้าที่จะทำอย่างกลัวอุปสรรค เพราะเมื่อเริ่มต้นย่อมพบกับอุปสรรคเป็นเรื่องธรรมดา

คุณสุรบถ หลีกภัย ผู้สร้างคอนเทนต์ทะลุล้านวิว ผู้ร่วมก่อตั้ง VRZO (บริษัท วีอาร์โซ โปรดักชั่น จำกัด) เป็นบุตรของอดีตนายกรัฐมนตรี ชวน หลีกภัย และ นางภักดิพร สุจริตกุล เคยดำรงตำแหน่งรองโฆษกกระทรวงวัฒนธรรม และปัจจุบันดำรงตำแหน่ง CEO และพิธีกร บริษัท วีอาร์โซ โปรดักชั่น จำกัด (VRZO PRODUCTION CO.,LTD)

VRZO เกิดขึ้นเมื่อห้าปีก่อน ในฐานะของแบรนด์เสื้อผ้า ซึ่งคุณสุรบถได้เริ่มทำตั้งแต่สมัยที่ยังเรียนอยู่ ต่อมาเริ่มมีความคิดอยากทำสื่อออนไลน์ จึงเปิดหน้าเฟซบุ๊ก โดยเริ่มจากการให้คำปรึกษาเกี่ยวกับชีวิตให้กับน้องๆ แฟนเพจ ผ่านทางเฟซบุ๊ก ทั้งเรื่องความรัก เรื่องเรียน ปัญหาวัยรุ่นต่างๆ วันหนึ่งมีน้องมาแย้งว่า เรื่องที่คุณสุรบถบอกมาไม่ถูกต้อง เพราะไปปรึกษาพี่อีกเว็บไซต์หนึ่งมา เขาบอกว่าต้องทำอีกอย่างหนึ่ง คุณสุรบถจึงตามเข้าไปดูและพบว่า คำตอบที่ให้น้องเป็นการให้ความเห็นในแนวซุกจุ ซึ่งคุณสุรบถไม่ชอบการสอนแบบซุกจุ โดยเวลาแนะนำใครจะแนะนำแบบกว้างๆ ให้คนฟังไปคิดเอง หากคิดได้ก็ดี หากคิดไม่ได้ก็คิดให้หนักกว่าเดิม แต่จะไม่บอกว่าสิ่งนี้ดีสิ่งนั้นเลว จึงเป็นจุดเริ่มต้นให้มาทำรายการ เพราะอยากเป็นที่ปรึกษาให้วัยรุ่นว่าสังคมจริงๆ เขาคิดอย่างไรกัน

รายการที่ทำนั้นต้องการให้เด็กๆ รู้ว่าสังคมเป็นสีเทา ไม่ได้ขาวแต่ก็ไม่ได้ดำ แม้ว่าจริงๆ แล้วเนื้อหาของรายการค่อนข้างหนัก แต่เลือกที่จะทำรายการให้สนุก เหมือนนิทานอีสปที่แม้ว่าในตอนจบจะมีการตายและเป็นเรื่องที่โหดร้าย แต่เด็กๆ ก็สามารถเข้าถึงนิทานอีสปได้ รูปแบบรายการจึงเป็นแนวเพื่อเด็กอยากรู้ อยากดูว่าสุดท้ายแล้วผลมันจะเป็นอย่างไร โดยไม่ได้ต้องการให้เป็นรายการที่เคร่งเครียด เหมือนกับรายการข่าวหรือแบบสำรวจตามมหาวิทยาลัย แต่ทำรายการให้สนุกสนาน โดยมีบทสัมภาษณ์จากคนที่ดูดีหรือบุคคลมีชื่อเสียง เป็นรายการที่ดูสบายๆ มีความเห็นที่สนุกสนาน

วีอาร์โซ (VRZO) คือรายการวาไรตี้ที่ผลิตโดยบริษัท วีอาร์โซ โปรดักชั่น จำกัด ซึ่งมีเนื้อหาหลักคือการสัมภาษณ์ความเห็นของคนดูดี 100 คน ในแต่ละหัวข้อที่แตกต่างกันไปในแต่ละตอน ออกอากาศครั้งแรกบนยูทูบ ต่อมาได้เพิ่มช่องทางการออกอากาศในเวบีทีวี ทรูวิชั่นส์ 85 ชื่อวีอาร์โซ มาจากคำภาษาอังกฤษว่า “We Are So” มีความหมายว่า “พวกเราเออะ”

คุณสุรบถ เล่าว่าเมื่อคิดทำรายการในตอนแรก ก็ออกหาผู้สนับสนุนรายการ (sponsor) ด้วยตนเอง ได้พบอุปสรรคมากมาย เนื่องจากเป็นลูกของนักการเมือง ซึ่งปกติแล้วภาคธุรกิจจะไม่เข้าไปเกี่ยวข้องกับการเมือง และในขณะนั้นยังถือเป็นเรื่องใหม่สำหรับสังคมไทย น้อยคนที่จะรู้จักหรือยังเป็นที่รู้จักในวงแคบ ทำให้มองไม่เห็นช่องทางของการทำกำไรของธุรกิจ หรือช่องทางที่ผู้ชมจะให้ความสนใจ ดังนั้นบริษัทต่างๆ จึงปฏิเสธการเป็นสปอนเซอร์และบ่อยครั้งจะถูกตั้งคำถามว่าใครจะเป็นผู้เข้ามาดูรายการที่ผลิต อย่างไรก็ตามคุณสุรบถไม่รู้สึกท้อ และคือที่จะทำต่อด้วยเงินทุนที่มีอยู่ผลิตรายการและออกอากาศ ระยะเวลาหนึ่งจนเป็นที่รู้จักและเริ่มมีโฆษณาเข้ามา

หลักในการทำงานของคุณสุรบถ คือ ทำในสิ่งที่ชอบ เมื่อชอบก็จะเกิดความเชี่ยวชาญขึ้นมาเอง เนื่องจากตัวเขาเรียนจบทางด้านรัฐศาสตร์ แต่มาทำงานด้านโปรดักชั่น เขาเชื่อว่าหากทำในสิ่งที่ชอบ จะประสบความสำเร็จได้ในอนาคต หลักในการสร้างสรรค์งาน คือใช้แนวคิดที่ง่าย ๆ โดยใช้ตัวเองเป็นโจทย์ว่า หากตัวเขาคิดว่ามันต้องเป็นแบบนี้ ต้องมีคนคิดแบบเดียวกับเขา กลุ่มคนที่คิดแบบเดียวกันกับเขา จะเป็นผู้ส่งต่อ และกระจายงานของเขาให้กระจายไปในสังคมได้อย่างรวดเร็วเหมือนกับการแพร่กระจายของไวรัส

คุณสุรบถให้ข้อคิดว่า ในการทำงานบนโลกออนไลน์และโซเชียลมีเดียจะต้องมีความแข็งแรง มีจิตใจที่เข้มแข็ง เพราะในโลกออนไลน์ ทุกคนสามารถแสดงความคิดเห็นได้ และความคิดเห็นเหล่านั้นก็เผยแพร่และแพร่กระจายไปอย่างรวดเร็ว ต้องไม่รู้สึกท้อต่อคำติเตียนเหล่านั้น โดยยึดหลักว่าไม่มีอะไรทำร้ายตัวเราได้ นอกจากตัวเราเอง และตัวเรารู้ตัวเราเองมากที่สุด อุปสรรคทุกอย่างที่เกิดขึ้น คือบทเรียนที่จะนำไปต่อยอด โดยการเริ่มต้นจากจุดเล็กๆ จากไม่รู้อะไรเลย แล้วค่อยๆ เรียนรู้และสร้างโอกาสต่อไป รวมถึงการเปิดโอกาสให้กับคนรุ่นใหม่ได้เข้ามาแสดงฝีมือ ดังเช่น โครงการใหม่ของเขาที่เปิดโอกาสให้คนรุ่นใหม่ได้เสนองาน โดยเขาจะเป็นผู้สนับสนุนด้านการผลิตให้กับผู้ที่มีความคิดที่สร้างสรรค์ได้แสดงความคิดออกมาอย่างเป็นรูปธรรม เพื่อเป็นช่องทางในการเผยแพร่ความคิดดีๆ ของคนรุ่นใหม่ที่ต้องการพื้นที่ในการแสดงผลงาน



สำนักงานรัฐมนตรี

okmd

**OFFICE OF KNOWLEDGE
MANAGEMENT AND DEVELOPMENT
(PUBLIC ORGANIZATION)**

CMMU Building 18th -19th Floor,
69 Vibhavadi - Rangsit Road, Samsen Nai,
Phayathai, Bangkok 10400 Thailand

Opening Hours: Mon.-Fri. 09.00 - 17.00

Tel : (+66) 2105 6500

Fax : (+66) 2105 6556

www.okmd.or.th

