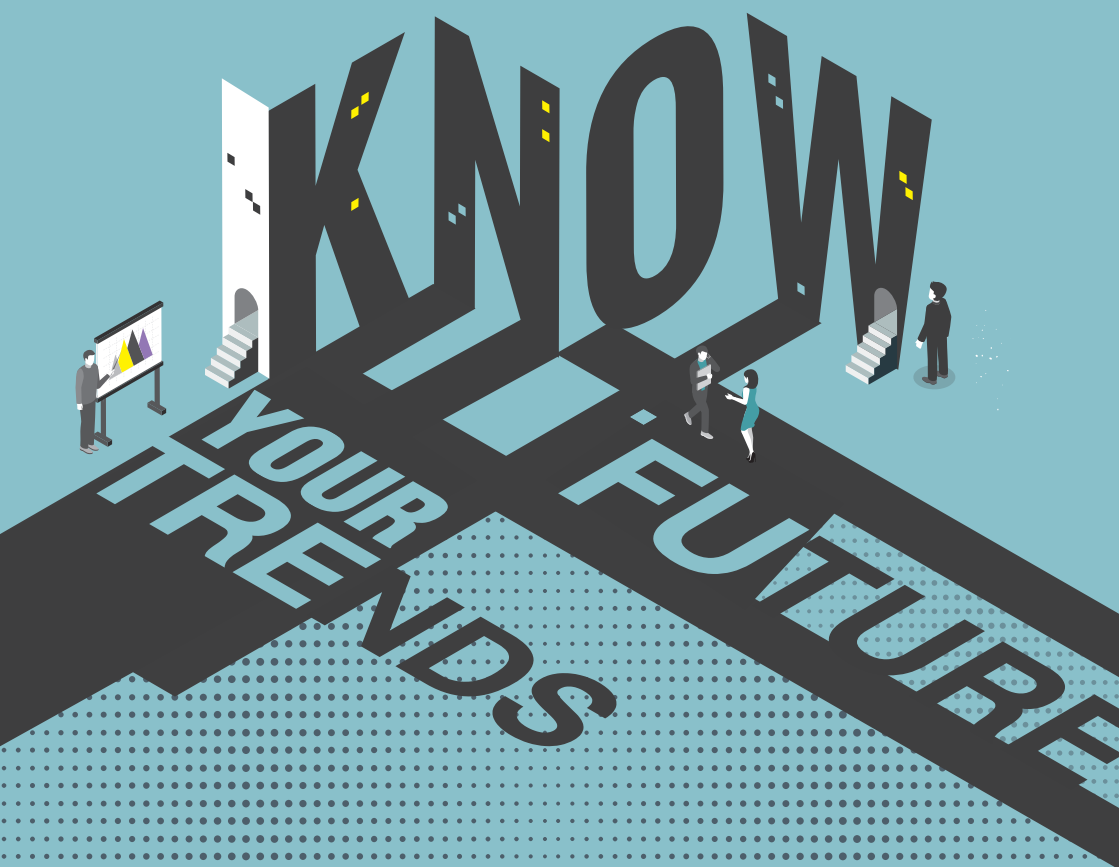


okmd

KNOWLEDGE FESTIVAL

2019.10.18-19

10月18日



KNOW | YOUR TRENDS
YOUR FUTURE

okmd
KNOWLEDGE
FESTIVAL



KNOW | YOUR **TRENDS**
YOUR **FUTURE**

CONTENTS

อินเทอร์เน็ตคือโอกาส

เรื่อง

หน้า

Know OKMD	4
------------------------	---

OKMD Knowledge Festival 2015

The Future of Modern Business:	8
---	---

Global Trends and What's Next

Urbanization

- สร้างโอกาสจากความเป็นเมือง

Urbanization “Opportunities from the Urban Sprawl”	16
---	----

- อินเทอร์เน็ต : เมืองขยาย... เมื่อนั้นเรามีโอกาส	22
---	----

New Generation

- สร้างโอกาสจากกระแสนวัตกรรม

“NEW Gen & Explosive Business Opportunities”	30
---	----

- อินเทอร์เน็ต : โอกาสจากเน็ต NEW GEN ปลุกผู้ประกอบการรุ่นใหม่	36
--	----

Digital Age

- สร้างโอกาสจากโลกดิจิทัล

Digital World “Change , Disrupt and Digital Opportunities”	44
---	----

- อินเทอร์เน็ต : โลกดิจิทัล...โอกาสมีอยู่ทุกที่ ทุกเวลา	48
---	----

8 โอกาสและและท้าทายที่ควรรู้

• Digital Age	58
---------------------	----

• Global Knowledge Society	64
----------------------------------	----

• Connectivity	70
----------------------	----

• Urbanization	77
----------------------	----

• New Generation	85
------------------------	----

• Womenomics	93
--------------------	----

• Aging Society	100
-----------------------	-----

• World Friendly	106
------------------------	-----

• ภาพบรรยากาศงาน	112
------------------------	-----

KNOW OKMD

สำนักงานบริหารและพัฒนาองค์ความรู้ (องค์การมหาชน) สังกัดสำนักนายกรัฐมนตรี หรือ OKMD มีบทบาทและหน้าที่ในการพัฒนาความคิด เพิ่มความรู้และสร้างสรรค์ภูมิปัญญาแก่ประชาชน โดยผ่านกระบวนการเรียนรู้สาธารณะ จึงได้จัดงานมหกรรมความรู้ (OKMD Knowledge Festival) อย่างต่อเนื่อง เพื่อเป็นเวทีนำเสนอองค์ความรู้ใหม่ๆ และกิจกรรมการเรียนรู้ที่เป็นประโยชน์ต่อสังคมไทย เพื่อให้ผู้เข้าร่วมงานตระหนักถึงคุณค่าของความรู้ โอกาส ความคิดสร้างสรรค์ ที่สามารถนำไปใช้ในการสร้างโอกาสทางเศรษฐกิจและพัฒนาสังคมต่อไป

OKMD เชื่อว่าคนไทยมีความสามารถไม่แพ้ชาติใดในโลก หากได้มีโอกาสเข้าใจถึงเทรนด์ต่างๆ จากการเปลี่ยนแปลงของโลกที่มีผลต่อวิถีชีวิตความเป็นอยู่ของคนส่วนใหญ่แล้ว จะสามารถผสมผสานความรู้กับภูมิปัญญาที่มีอยู่มาสร้างสรรค์และพัฒนาผลิตภัณฑ์หรือบริการให้ประสบผลสำเร็จได้ การเปลี่ยนแปลงของโลกที่เกิดขึ้นอย่างรวดเร็วส่งผลกระทบโดยตรงกับวิถีของผู้คนบนโลก รวมถึงประเทศไทยด้วย เราในฐานะคนรุ่นใหม่ที่ต้องอาศัยอยู่กับความเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา ไม่ว่าจะเป็นความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีสารสนเทศที่เชื่อมโยงในหลายมิติ เกิดการกระจายของข้อมูลข่าวสาร ความรู้และนวัตกรรมใหม่ๆ โดยเฉพาะในยุคสังคมดิจิทัลที่ทำให้เราสามารถเข้าถึงแหล่งข้อมูลได้เพียงปลายนิ้ว เปิดโลกทัศน์ใหม่แห่งการเรียนรู้ทุกที่ทุกเวลา ซึ่งส่งผลให้เกิดการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจและสังคม คนรุ่นใหม่เริ่มมีความคิดเป็นของตนเองและกล้าแสดงออกมากขึ้น ผู้หญิงเริ่มมีบทบาทสำคัญมากขึ้นในแทบทุกวงการ การเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ ปัญหาด้านทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมที่ทวีความรุนแรงเพิ่มขึ้น ปรากฏการณ์ดังกล่าวส่งผลให้พฤติกรรม การบริโภคและไลฟ์สไตล์ของคนในสังคมเปลี่ยนไป ซึ่งเป็นทั้งโอกาสและความท้าทายที่เราต้องเผชิญและปรับตัวให้พร้อมกับความเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้น

งานมหกรรมความรู้ ครั้งที่ 4 (OKMD Knowledge Festival 2015) ภายใต้หัวข้อ “Know Your Trends, Know Your Future : เทรนด์โลกคือโอกาส” เพื่อนำเสนอองค์ความรู้และกรณีศึกษาให้เห็นถึงโอกาสที่มาพร้อมกับแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงของโลก (Global Mega Trends) เพื่อให้คนรุ่นใหม่ได้เข้าถึงองค์ความรู้ในบริบทต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง และการต่อยอดความคิดสร้างสรรค์ไปสู่ผลิตภัณฑ์และบริการ รวมทั้งสร้างแรงบันดาลใจ ซึ่งจะนำไปประยุกต์ใช้ในชีวิตและต่อยอดการทำงานได้ โดยมีกิจกรรมหลักๆ ประกอบด้วยงานสัมมนา (Symposium) นิทรรศการ (Exhibition) และกิจกรรมอบรมเชิงปฏิบัติการ (Workshops)

โดยนำเสนอเจาะลึก 3 เทรนด์หลัก คือ

1. Urbanization : Urban Sprawl เมื่อเมืองขยาย เมื่อนั้นเรามีโอกาส

โอกาสที่จะเกิดขึ้นจากการขยายตัวของตัวเมืองหลวงไปสู่หัวเมืองใหญ่ๆ ในระดับภูมิภาค ซึ่งก่อให้เกิดความเจริญทางด้านเศรษฐกิจและสังคมตามมา ส่งผลให้เกิดการเปลี่ยนแปลงของวิถีชีวิต ไลฟ์สไตล์ และความเป็นอยู่ในด้านต่างๆ ของผู้คน แล้วเราจะสร้างโอกาสที่เกิดขึ้นนี้ได้อย่างไร

2. Digital Age โลกยุคดิจิทัล โลกแห่งโอกาส

โอกาสในโลกที่ผู้คนส่วนใหญ่ใช้เวลาไปกับโทรศัพท์มือถือ อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ต่างๆ ที่ย่อโลกใบใหญ่ลงมาอยู่แค่ปลายนิ้วสัมผัส เมื่อพฤติกรรมเสพข้อมูล การติดต่อสื่อสาร การดำเนินชีวิตเปลี่ยนไปจากเดิม เมื่อนั้นจึงเกิดการเปลี่ยนแปลง และโอกาสก็เกิดขึ้นตามมา แล้วเราจะสร้างโอกาสที่เกิดขึ้นได้อย่างไร

3. New Generation เมื่อพฤติกรรมคนถูกแบ่งเป็น Gen (Generation) เมื่อนั้นเราเห็นโอกาส

โอกาสที่เกิดขึ้น เมื่อนักการตลาดได้แบ่งแยกคนตามพฤติกรรม ความคิด ทักษะ วิถีชีวิตและไลฟ์สไตล์มากกว่าแค่ช่วงอายุ รายได้ อาชีพ และเพศ แล้วเราจะสร้างโอกาสที่เกิดขึ้นได้อย่างไร

“โอกาสเป็นของคุณได้ ถ้ารู้ทันเทรนด์”

ร่วมกระตุกต่อมคิดกับภาพรวมแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงของโลก
หรือ Global Mega Trends

ที่เป็นโอกาสของคนไทย พร้อมเปิดมุมมองให้คุณคว้าโอกาสที่จะมาถึง

Insuคโหล

Digital World

Urbanization



Connectivity

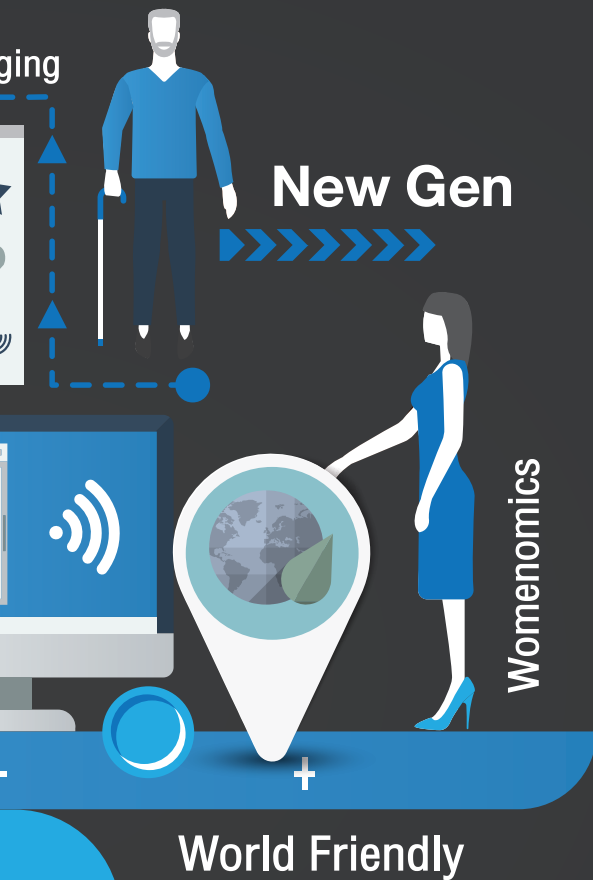


+

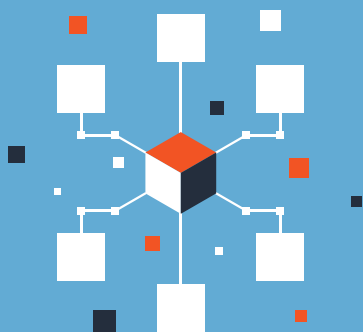
Global Knowledge



คือโอกาส



KNOW | YOUR TRENDS
YOUR FUTURE



THE FUTURE OF MODERN BUSINESS:

Global Trends and What's Next



รองศาสตราจารย์ ดร.จуй เต็น ฮวน

ผู้อำนวยการ ศูนย์บ่มเพาะ

ผู้ประกอบการทางด้านเทคโนโลยี

มหาวิทยาลัยนันทยาง สารณรัฐสิงคโปร์



เป็นคณะกรรมการและสมาชิกสภาการเรียนรู้ การสอนของมหาวิทยาลัยนันทยางเทคโนโลยี และ ยังดำรงตำแหน่งผู้บริหารของคณะกรรมการบริหารมูลนิธิ สหพันธ์การตลาดแห่งเอเชียเป็นผู้เชี่ยวชาญด้านการวาง กลยุทธ์และการตลาด เคยเป็นผู้บรรยายที่ Sloan School of Management, MIT และเคยเป็นที่ปรึกษากิตติมศักดิ์ ให้กับ The China Center for the Promotion of

International Trade เขายังเป็นที่ปรึกษาให้กับ ICSB ของสิงคโปร์ โรงเรียนบริหารและการจัดการธุรกิจ (ITB) ของอินโดนีเซีย และ Times Higher Education ของ Times ในอินเดีย และยังเป็นหนึ่งในคณะกรรมการ บรรณาธิการวารสารของ International Journal of Quality Innovation (Springer) และ the Retail and Marketing Review ในปี ค.ศ. 2011 เติ้นได้รับรางวัลผู้นำระดับโลกยอดเยี่ยมจาก Pan Pacific Business Association และในปี ค.ศ. 2014 ได้รับรางวัลจาก The ICSB President Award



บทสรุป

.....
จากการบรรยายมีดังนี้

⌘ การบรรยายเป็นการนำเสนอในเรื่องของเทรนด์โลก สิ่งที่จะเกิดขึ้นต่อไปและอย่างไร เพื่อให้เกิด แรงบันดาลใจในอนาคตและยังเป็นการเรียนรู้แลกเปลี่ยนประสบการณ์ระหว่างกัน เพราะการเรียนรู้ไม่มี วันสิ้นสุดไม่ว่าคุณจะมีอายุเท่าใดก็ตาม และความเป็นผู้ประกอบการก็ไม่มีข้อจำกัดของอายุ เพศและวัย ความเป็นผู้ประกอบการจะขึ้นอยู่กับกรอบแนวคิดของความเป็นผู้ประกอบการ ไม่ว่าจะทำงานในองค์กร ของรัฐหรือเอกชน องค์กรการกุศล หรือองค์กรอิสระทั้งหลาย การพัฒนากรอบแนวคิดของความเป็น ผู้ประกอบการจึงเป็นสิ่งที่สำคัญ

⊗ **ดร.สุย เต็น ฮวน** ได้กล่าวถึงเทรนด์โลกว่ามีผลกับโอกาสทางธุรกิจในอนาคต โดยได้นำคำกล่าวของ CEO ของ General Electric มายกตัวอย่างว่า เมื่อ “อัตราการเปลี่ยนแปลงจากภายนอกมากกว่าอัตราของการเปลี่ยนแปลงภายใน จุดจบใกล้เข้ามาแล้ว”(Jack Welch, former CEO, General Electric) ดังจะเห็นได้จากการที่สินค้าบางประเภทหายไปจากตลาด ธุรกิจหรือบริษัทบางบริษัทต้องปิดตัวลง เพราะไม่สามารถรับมือกับการเปลี่ยนแปลงจากภายนอก และไม่สามารถปรับตัวให้เข้ากับเทรนด์ที่มีการเปลี่ยนแปลงไป เช่น นวัตกรรมด้านคอมพิวเตอร์ที่เปลี่ยนไปตลอดเวลา จากเดิมการพิมพ์งานจะพิมพ์จากเครื่องพิมพ์ดีดเป็นการใช้คอมพิวเตอร์ที่มีรูปแบบต่างกันไปตามยุคสมัย ซึ่งในอนาคตแบ่นพิมพ์อาจจะล้าสมัยเพราะมีการส่งงานทางเสียงมาแทนที่

สำหรับเทรนด์ในอนาคตที่จะเกิดขึ้น ผู้บรรยายได้ใช้แนวคิดจากหนังสือ **Rethinking Marketing, Sustainable Marketing Enterprise in Asia** ซึ่งผู้บรรยายได้เป็นหนึ่งในผู้เขียนหนังสือเล่มนี้ด้วย โดยมีผู้เขียนประกอบด้วย Philip Kotlor, HermavanKatajaya, Hooi Den Huan, Sandra Lui ซึ่งได้มีการแปลเป็นภาษาไทยด้วยในชื่อ **คิดใหม่ การตลาดเอเชีย**

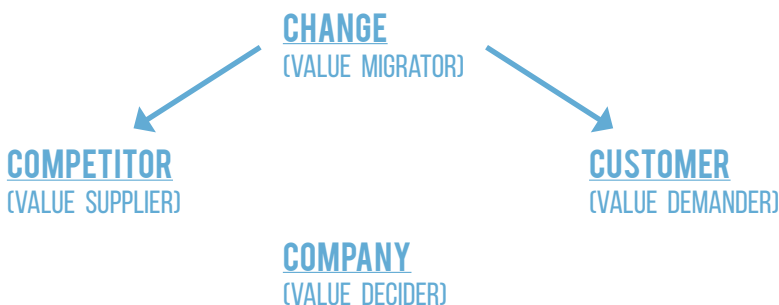
เมื่อพูดว่าการเปลี่ยนแปลงของเทรนด์ในอนาคตคืออะไร ? เท่ากับเรากำลังจะพูดถึงการเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อม ในการทำธุรกิจต้องมีการคาดการณ์ถึงอนาคต โดยตั้งคำถามกับตัวเราและคำถามเหล่านั้นคือ

ใครคือลูกค้าของเรา ??? เราไม่สามารถที่จะคาดการณ์ได้ว่าลูกค้าของเราคือลูกค้าคนเดิม โดยที่ลูกค้าของเราจะมีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา เราจะมีลูกค้ารายใหม่ๆ ดังนั้นลูกค้าของเราจะเปลี่ยนแปลงไปตลอดเวลา

ใครคือคู่แข่งของเรา ??? เพราะคู่แข่งของเรามีพยายามที่จะผลิตสินค้าหรือบริการที่ดีกว่าเราออกสู่ตลาดเพื่อให้บริการกับลูกค้าของเรา

อะไรคือจุดแข็ง ??? (strength) และจุดอ่อนของเรา(weakness) เพราะเราคือผู้ตัดสินใจคุณค่า (value decider) ได้แก่ คุณค่าที่ลูกค้ามองหาในผลิตภัณฑ์ของเรา

อะไรคือการเปลี่ยนแปลงสภาพแวดล้อม ??? เพราะการเปลี่ยนแปลงสภาพแวดล้อมจะเปลี่ยนคุณค่าที่ลูกค้ามองหาในผลิตภัณฑ์ (value customer) ซึ่งเป็นที่มาของการเปลี่ยนแปลงคุณค่า



มีหนังสือมากมายหลายเล่มที่ได้คาดการณ์ถึงการเปลี่ยนแปลงของเทรนด์โลกไว้ แต่ไม่มีเล่มใดที่ดังที่สุด จึงควรที่จะศึกษาจากหนังสือหรือแหล่งข้อมูลหลายๆ แห่งมาประกอบกัน โดยในหนังสือ **No Ordinary Disruption** เล่มนี้ผู้เขียนได้กล่าวถึง Age of Urbanization, Technological Changed, Aging World และ Greater Global Connection

มีเนื้อหาสรุปรูปแบบของการเปลี่ยนแปลงหรือ DENTPC Model ไว้ 6 ประการคือ

1 DEMOGRAPHIC

การเปลี่ยนแปลงด้านประชากร โดยจำนวนประชากรจะเพิ่มมากขึ้น ดังนั้นโอกาสทางธุรกิจที่จะเกิดขึ้นจากการเพิ่มขึ้นของจำนวนประชากรคืออะไร ธุรกิจที่จะเติบโตได้จากการเพิ่มขึ้นของประชากร มีดังนี้

» ได้มีการคาดการณ์ในปี 2000 ว่า ภายในปี 2025 สามในสี่ของประชากรโลกจะได้รับผลกระทบจากภาวะความแห้งแล้งขาดแคลนน้ำ เช่น จีนในขณะที่จำนวนประชากรมีเป็นจำนวนมาก คิดเป็น 22 % ของประชากรโลก แต่มีน้ำจืดเพียง 8 % จีนจึงมีการขยายตัวทางอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องกับน้ำเพื่อสนองความต้องการเกี่ยวกับน้ำในประเทศ การเป็นผู้ประกอบการต้องสามารถมองหาโอกาสทางธุรกิจ ไม่ว่าจะเป็นธุรกิจขนาดเล็กหรือขนาดใหญ่ก็ตาม



AGING SOCIETY

สังคมผู้สูงอายุ ตัวอย่างของประเทศที่มีสังคมผู้สูงอายุได้แก่ เกาหลีใต้ ญี่ปุ่น สิงคโปร์ ยกตัวอย่างประเทศสิงคโปร์ เป็นประเทศที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วในเรื่องของวัย เพราะมีอัตราการเกิดต่ำกว่าอัตราการตาย คือมีอัตราการเกิดคิดเป็น 1.2 เปอร์เซนต์ โดยอายุที่เพิ่มมากขึ้นจะเปลี่ยนแปลงความต้องการซื้อ (demand) ในผลิตภัณฑ์และสินค้าต่างๆ โอกาสทางธุรกิจที่เกิดจากสังคมผู้สูงอายุก็จะเพิ่มขึ้น ยกตัวอย่างประเทศจีน ที่มีประชากรสูงวัยเป็นจำนวนมาก โอกาสทางธุรกิจด้านการรักษาพยาบาลหรือการดูแลสุขภาพสุขภาพก็จะมีมากขึ้น รวมไปถึงธุรกิจที่เกี่ยวกับความตายด้วย เนื่องจากอายุโดยเฉลี่ยของประชากรโลกจะเพิ่มขึ้นจากเดิมในอดีตเมื่อปี 1950 อายุเฉลี่ยของคนจะต่ำกว่า 55 ปี ดังนั้นหากใครมีอายุสูงถึงหกสิบปี ก็จะได้งานฉลองให้กัน ในปี 1970 เพิ่มขึ้นเป็น 66 ปี ปี 2010 เพิ่มขึ้นเป็น 80 ปี

เปรียบเทียบวัฏจักรของชีวิต (Life Cycle) กับวัฏจักรของผลิตภัณฑ์ (Product Life Cycle)

» คือเมื่อผลิตภัณฑ์ถูกนำออกสู่ตลาด เปรียบได้กับการเริ่มต้นของวงจรชีวิตผลิตภัณฑ์ ระยะเวลาที่ผ่านไปจะมียอดขายเพิ่มขึ้นมากบ้าง น้อยบ้าง เป็นการแสดงถึงการเจริญเติบโตของผลิตภัณฑ์นั้น หากผลิตภัณฑ์ได้รับการยอมรับจากตลาดเป็นอย่างดียอดขายจะเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว เมื่อผู้ซื้อไม่ต้องการผลิตภัณฑ์นั้น ยอดขายจะตกต่ำลง ในที่สุดผลิตภัณฑ์นั้นก็จะหายไปจากตลาด แต่จะมีผลิตภัณฑ์ใหม่เข้ามาสู่ตลาดแทน ผลิตภัณฑ์เก่าที่ล้าสมัยและไม่มีผู้ต้องการซื้ออีกต่อไป ผลิตภัณฑ์ใหม่ส่วนหนึ่งอาจได้รับการตอบรับจากตลาด แต่ผลิตภัณฑ์อีกหลายชนิดไม่สามารถเข้าสู่ตลาดจนทำให้ลูกค้ายอมรับได้

ดังนั้นระยะเวลาที่ผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดจะอยู่ในตลาดจึงไม่เท่ากัน เป็นการแสดงให้เห็นวงจรชีวิตที่สั้นหรือยาวของผลิตภัณฑ์ซึ่งคล้ายกับวงจรชีวิตของคนเรา และจะเกิดวงจรชีวิตใหม่เข้ามาแทนที่วงจรเดิมอย่างนี้ต่อไปเรื่อย ๆ วงจรใหม่ที่เกิดขึ้นอาจจะมาจากผลิตภัณฑ์ใหม่ที่มีเทคโนโลยีสูงกว่า มีประสิทธิภาพดีกว่า หรือตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไป

วัฏจักรของชีวิตแบ่งเป็นสี่ขั้น คือ

ขั้นที่หนึ่ง

คุณเชื่อในซานตาคลอส

ขั้นที่สอง

คุณไม่เชื่อในซานตาคลอสอีกต่อไป

ขั้นที่สาม

คุณคือซานตาคลอส

ขั้นที่สี่

เมื่อเข้าสู่ขั้นสุดท้ายของชีวิต
คุณจะถูกเหมือนซานตาคลอส

ซึ่งเราไม่สามารถที่จะห้ามความแก่ได้ ธุรกิจด้านสุขภาพที่ดีจึงเป็นโอกาสทางธุรกิจ GE Money และสถานีโทรทัศน์ NBCU เป็นตัวอย่างของธุรกิจที่ได้รับผลประโยชน์จากพลวัตของสังคมผู้สูงอายุโดยมีการลงทุนในธุรกิจของสุขภาพที่ดี ในเรื่องของการเงินและสถานีโทรทัศน์ ซึ่งความสำคัญของธุรกิจด้านสุขภาพที่ดีและการเงินว่ามีความสำคัญกับสังคมผู้สูงอายุ ส่วนแนวคิดการทำธุรกิจสถานีโทรทัศน์ เกิดจากแนวคิดที่เรียบง่ายคือ คุณจะทำอะไรในเวลากลางคืนเมื่อคุณอายุ 90 ปี ซึ่งกลายมาเป็นธุรกิจขนาดใหญ่ในที่สุด

พลศาสตร์ประชากร (Population dynamics) เกิดการขยายตัวของสังคมเมือง จำนวนประชากรของเมืองใหญ่จะเพิ่มมากขึ้น ซึ่งจะก่อให้เกิดช่องทางธุรกิจมากมาย



2

ECONOMIC

ระบบเศรษฐกิจและการเติบโตทางเศรษฐกิจของเอเชีย ซึ่งมีการคาดการณ์จาก The Economist Intelligence Unit (EIU) เอเชียจะมีการเติบโตทางเศรษฐกิจมากขึ้น ประเทศจีนจะเกิดการเติบโตทางเศรษฐกิจจากความร่วมมือของภาครัฐและเอกชน (PPP) ที่ใหญ่ที่สุดของโลก ในขณะที่อเมริกาตามมาเป็นอันดับสอง อินเดียเป็นอันดับสาม

3

NATURAL/PHYSICAL

การเปลี่ยนแปลงทางธรรมชาติและทางกายภาพ ภัยพิบัติทางธรรมชาติอย่างสึนามิ ก่อให้เกิดความเสียหายทั้งชีวิตและทรัพย์สิน ใน อาจะห์ ญูเกต ญี่ปุ่น การละลายของน้ำแข็งจากขั้วโลกทำให้เส้นทางการเดินทะเลเปลี่ยนไป ภาวะโลกร้อนทำให้เกิดความต้องการพลังงานสีเขียวที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม ปรากฏการณ์ทางธรรมชาติเหล่านี้สามารถสร้างโอกาสทางธุรกิจได้หากมีการคิดและพัฒนาโอกาสทางธุรกิจ

ภาวะวิกฤติเกี่ยวกับน้ำในเอเชียอาจส่งผลกระทบต่อราคาข้าวในตลาดโลก เนื่องจากข้าวเป็นอาหารหลัก โดยมีข้อเสนอแนะให้เก็บข้าวไว้เนื่องจากความต้องการข้าวจะส่งผลกระทบต่อราคาข้าวที่จะเพิ่มขึ้น ประเทศที่มีผลผลิตข้าวอย่าง เวียดนาม อินเดียและไทย จะเกิดโอกาสทางธุรกิจในฐานะผู้ส่งออกข้าว เพราะประเทศในเอเชียบริโภคข้าวเป็นหลัก

4

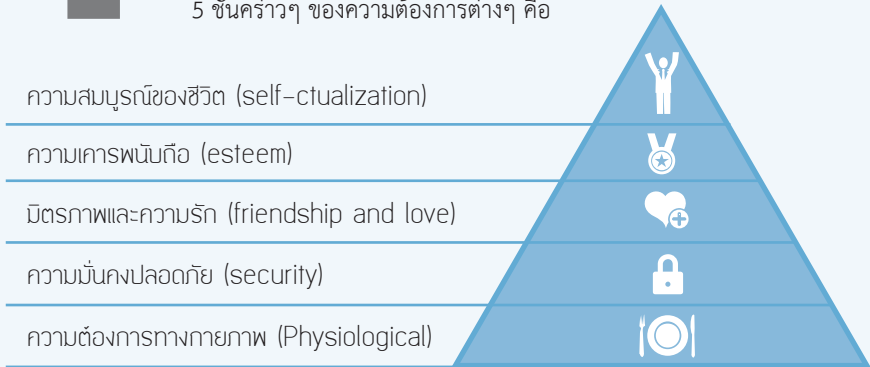
TECHNOLOGICAL

ความเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีที่ผ่านมาเป็นไปอย่างรวดเร็ว

ทฤษฎีลำดับขั้นความต้องการของมาสโลว์

(Maslow's hierarchy of needs)

ที่ถูกนำเสนอโดยรูปแบบปิระมิด ซึ่งจะแบ่งออกเป็น 5 ขั้นคร่าวๆ ของความต้องการต่างๆ คือ



➡ ทฤษฎีของมาสโลว์ยังบอกด้วยว่า ขั้นความต้องการที่พื้นฐานมากกว่าหรืออยู่ข้างล่างของปิระมิดและจะต้องได้รับการตอบสนองก่อนที่จะเกิดความปรารถนาอย่างแรงกล้าต่อความต้องการในระดับที่สูงขึ้นในปัจจุบันอาจต้องเพิ่มเรื่องของไวไฟเข้าไปเป็นฐานล่างสุด เพราะผู้คนในยุคนี้ไม่สามารถขาดไวไฟได้ ถ้าความเคารพนับถือ, มิตรภาพและรัก หรือความมั่นคงปลอดภัยขาดพร่องไป แม้ร่างกายจะไม่ได้แสดงอาการใดๆ ออกมา แต่บุคคลนั้นๆ จะรู้สึกกระวนกระวายและตึงเครียด

เทคโนโลยีที่มีการเปลี่ยนแปลงจะมีผลต่อผลิตภัณฑ์ต่างๆ ตัวอย่างของบิลเกตส์ ที่กล่าวว่า ทุกๆ สามปี ผลิตภัณฑ์ทุกชิ้นของบริษัทจะพินาศ ซึ่งหมายถึงการที่บริษัทจะต้องกำจัดสินค้าของตัวเอง (kill their products) เมื่อเห็นว่าสินค้าของตนเองประสบความสำเร็จ ก่อนที่คู่แข่งจะฆ่าสินค้าของเรา ด้วยการพัฒนาสินค้าใหม่ๆ ออกมาอย่างไม่หยุดยั้ง โดยยึดหลัก “เปลี่ยนก่อนที่จะถูกเปลี่ยน” เพราะไม่มีสินค้าใดจะอยู่คงทนได้อย่างยาวนาน เทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลงและพัฒนาอย่างรวดเร็วทำให้อุตสาหกรรมธุรกิจประสบกับภาวะที่อันตราย เช่น ในไต้หวันธุรกิจการบินภายในประเทศกำลังถูกรถไฟความเร็วสูงเข้ามาแทนที่ ธุรกิจรถยนต์อาจมีคู่แข่งที่ไม่ใช่บริษัทผลิตรถยนต์ด้วยกัน แต่อาจเป็นบริษัทด้านดิจิทัลเทคโนโลยี อย่าง Google หรือ Apple ที่ใช้เทคโนโลยีมาช่วยในการขับเคลื่อนรถยนต์

ในอนาคต Smart City จะเกิดขึ้น โดยที่ระบบการทำงานและการให้บริการ ทั้งเอกชนและรัฐบาลจะเป็นระบบสมาร์ททั้งหมด ‘Smart City’ เป็นคำที่ใช้เรียกเมืองที่มีระบบสื่อสารด้วยเทคโนโลยี ที่ทำให้คุณภาพในการใช้ชีวิตในเมืองๆ นั้นดีขึ้น ลดผลกระทบที่มีต่อสิ่งแวดล้อม และลดการใช้พลังงานของเมืองลง

5

POLITICAL/LEGAL

การเปลี่ยนแปลงทางการเมืองและด้านกฎหมาย เนื่องจากโลกทุกวันนี้สามารถเชื่อมโยงทุกอย่างถึงกันได้อย่างรวดเร็ว การเปลี่ยนแปลงทางการเมืองของประเทศหนึ่งอาจส่งผลกระทบต่อธุรกิจในประเทศอื่นๆได้

6

NATURAL/PHYSICAL

การเปลี่ยนแปลงทางวัฒนธรรมและสังคม สามารถมีผลต่อการเปลี่ยนแปลงทางธุรกิจปัจจุบัน เช่น การเปลี่ยนแปลงด้านภาษา จากเดิมที่ประเทศในเอเชียอย่าง อินเดีย ฟิลิปปินส์เคยเป็นประเทศที่คนสามารถพูดภาษาอังกฤษได้ดี

» ปัจจุบันประเทศจีนกำลังผลิตคนที่รู้ภาษาอังกฤษให้เพิ่มมากขึ้น 20 ล้านคนในแต่ละปีและในอนาคตจีนจะกลายเป็นประเทศที่มีคนพูดภาษาอังกฤษมากที่สุด ซึ่งหากทำธุรกิจทางด้านภาษาอังกฤษก็จะเป็นโอกาสและช่องทางที่ดี กระแสเกาหลีที่กระจายไปทั่วโลก ก็เป็นตัวอย่างของการเปลี่ยนแปลงทางวัฒนธรรมในการทำธุรกิจไม่เพียงแต่รู้จักคู่แข่งทางธุรกิจเท่านั้น แต่จะต้องวิเคราะห์ถึงสภาพแวดล้อมต่างๆ และเทรนด์ของโลกว่ามีการเปลี่ยนแปลงเช่นไร เพื่อการปรับเปลี่ยนกรอบแนวคิดของการประกอบการเพื่อให้เกิดโอกาสทางธุรกิจ และสามารถพัฒนาสินค้าที่ดีที่สุด

ในขณะที่เกิดกระแสการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจทำให้องค์กรธุรกิจ ตกอยู่ในภาวะที่แตกต่างกัน ซึ่งสามารถแบ่งได้เป็น 5 ประเภท คือ

1. Those which make things happen องค์กรที่ทำให้เกิดสิ่งต่างๆ
2. Those who think they make things happen
องค์กรที่คิดว่าตนเองเป็นคนทำให้เกิดสิ่งต่างๆ
3. Those who watch things happen องค์กรที่มองดูสิ่งต่างๆเกิดขึ้น
4. Those who wonder what happen องค์กรที่สงสัยว่าเกิดอะไรขึ้น
5. Those who did not know anything had happen องค์กรที่ไม่รู้ว่าอะไรเกิดขึ้น

การสร้างความแตกต่างของธุรกิจ ทำได้โดย สร้างความแตกต่างในเรื่องต่อไปนี้
คือ Product, Price, Place, Promotion และเมื่อโลกเปลี่ยนตัวเราก็คงต้องเปลี่ยนตาม
“ถ้าไม่ก้าวไปข้างหน้าหนึ่งก้าว เราจะล้าหลังไปสองก้าว”



สร้างโอกาสจากความเป็นเมือง:

URBANIZATION

“Opportunities from the Urban Sprawl”



ผศ.นิรมล กุลศรีสมบัติ

ผู้อำนวยการศูนย์การออกแบบและพัฒนาเมือง
(Urban Design and Development Center : Uddc)
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย และหัวหน้าโครงการฟื้นฟูเมือง
อาทิ “ริมน้ำยานนาวา” และ “กรุงเทพฯ 250”



สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรี ด้านการออกแบบสถาปัตยกรรม เกียรตินิยมจากจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย และระดับปริญญาโทและปริญญาเอกด้านการวางผังเมือง สาขาออกแบบชุมชนเมือง จากมหาวิทยาลัยโตเกียว ประเทศญี่ปุ่น หลังจากจบการศึกษาได้เป็นอาจารย์ประจำที่ภาควิชาการวางแผนภาคและเมือง คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย และได้ริเริ่มโครงการอนุรักษ์ฟื้นฟูย่านกะดีจีน-คลองสาน อย่างมีส่วนร่วม ตั้งแต่ปี 2552 กับองค์กรในชุมชน เช่น บ้าน วัด โรงเรียน และภาคีพัฒนากายนอก อาทิ สมาคมสถาปนิกสยามในพระบรมราชูปถัมภ์ มูลนิธิริร็อคกีเฟลเลอร์ กรุงเทพมหานคร ตลอดจนหน่วยงานภาครัฐและเอกชน ปัจจุบัน ผศ.ดร.นิรมลผู้อำนวยการศูนย์การออกแบบและพัฒนาเมือง (Urban Design and Development Center : Uddc) จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย และหัวหน้าโครงการฟื้นฟูเมือง อาทิ “ริมน้ำยานนาวา” และ “กรุงเทพฯ 250”

ในปี 2575 กรุงเทพฯจะเกิดการเปลี่ยนแปลง ไม่เหมือนเดิม ในปีนี้ กรุงเทพฯ ครบ 250 ปี จะมีการเปลี่ยนแปลงไปสู่ระบบราง จากระบบเรือ และระบบล้อในอดีต ซึ่งจะทำให้คนกลับเข้ามาสู่กรุงเทพฯอีกครั้งหลังจากที่ย้ายไปอยู่แถบชานเมือง ตั้งแต่ปี 2552 เป็นต้นมาจำนวนอาคารชุดได้เพิ่มมากขึ้น โดยมีการก่อสร้างอาคารชุดมากขึ้นในพื้นที่ตามแนวสายทาง ซึ่งเป็นเทรนด์ที่ดำเนินต่อเนื่องจนถึงปัจจุบัน

การลงทุนจะเกิดประโยชน์ จะต้องมีการฟื้นฟูกายภาพเมือง และส่งเสริมการเปลี่ยนแปลง การฟื้นฟูเมือง คือ โอกาสในการปรับปรุงสภาพแวดล้อมทางกายภาพเพื่อให้เกิดคุณภาพอย่างมีคุณภาพ

สำหรับความหนาแน่นของประชากรในบางพื้นที่ที่มีประชากรลดลงอย่างต่อเนื่อง ในย่านเมืองชั้นใน และประชากรสูงวัยเพิ่มขึ้นในย่านนี้ ความสำคัญของเมืองชั้นใน จะมีการใช้ประโยชน์จากที่ดินอย่างเข้มข้น ทำให้เกิดเศรษฐกิจสร้างสรรค์ การฟื้นฟูเมืองสามารถดำเนินการได้หลายวิธี ทั้งโดยการอนุรักษ์การบูรณะปรับปรุง และการก่อสร้างขึ้นใหม่เพื่อทดแทนพื้นที่ที่สภาพแออัดและเสื่อมโทรมในรูปแบบต่างๆ ทั้งโครงการขนาดใหญ่หรือเล็ก ดำเนินการโดยภาครัฐ เอกชน หรือร่วมทุน และเน้นการฟื้นฟูเฉพาะด้านกายภาพหรือครอบคลุมถึงด้านเศรษฐกิจสังคม ประเด็นที่เกี่ยวข้องกับการฟื้นฟูเมืองจึงมีอยู่มากมาย ตั้งแต่ประเด็นด้านเศรษฐกิจ สังคม การเมือง การบริหารจัดการ ไปจนถึงเรื่องสุนทรียภาพของเมือง

ผลจากการศึกษาการพัฒนาเมืองได้แก่

1. 10 เทรนด์ 8 ย่าน
2. ผังยุทธศาสตร์เพื่อการฟื้นฟูเมืองชั้นใน
3. พื้นที่ศักยภาพแห่งอื่นในการฟื้นฟูเมือง

10 เทรนด์การใช้ชีวิตเมือง

1. ชีวิตเรียนรู้ทุกที่ทุกเวลา

(Ubiquitous life) การเรียนรู้ได้จากทุกที่และทุกเวลา สู่ยุคดิจิทัล

2. รางเชื่อมเมือง (Connected track)

ระบบรางจะผนวกกับระบบขนส่งรอง เช่น มอเตอร์ไซด์ เรือ ใช้ one pass ticket

3. อิสระแห่งการทำงาน

(Freedom of Work) ผู้ประกอบการรุ่นใหม่กับวิถีทำงานแบบธุรกิจใหญ่กลางใจเมือง

4. การบริการสาธารณะที่สะดวก

(Convenient Public service)

5. บูรณาการของการท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรม

(Integrated Cultural Tourism)

6. อุตสาหกรรมใหม่กลางเมือง

(New urban industries)

7. แหล่งพลังงานหลากหลายที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม

(Diversified environmental-friendly energy sources)

8. การใช้ประโยชน์ที่ดินและพื้นที่รองรับโครงสร้างประชากร

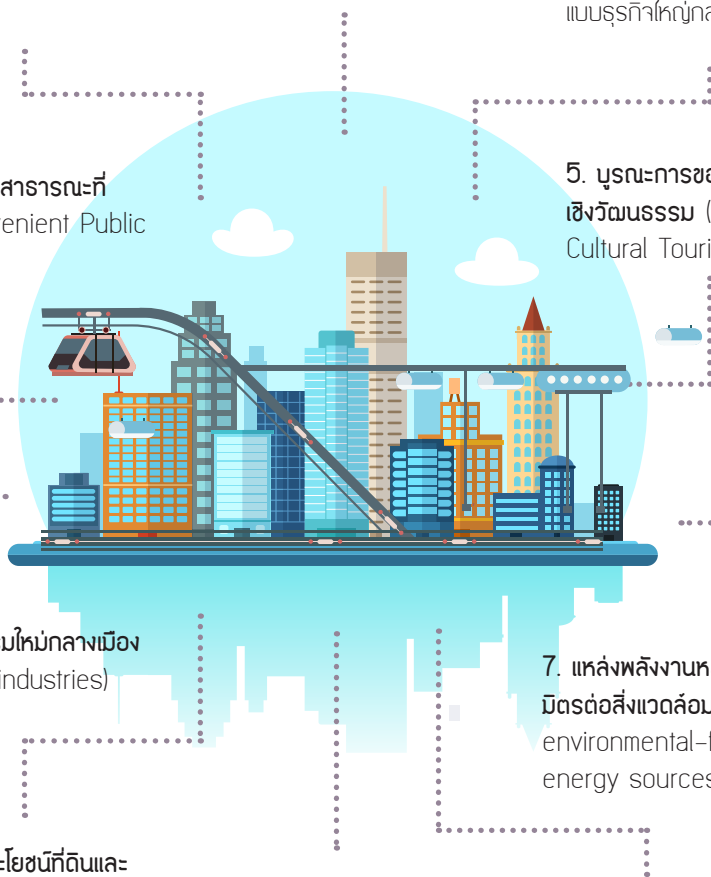
กทม. ใหม่ (Land & Space for New Bangkokian)

9. ความปกติใหม่ของ

ชีวิตคนเมือง (Urbanite's New Normal)

10. การพัฒนาอย่างทั่วถึง

(Inclusive development)



8 ย่านใหม่จะเกิดในย่านเก่า

ได้แก่ 4 ย่านเดิม + 4 ย่านใหม่

ย่านเดิม ได้แก่

1. ประวัติศาสตร์
2. พาณิชยกรรม
3. ย่านสถานราชการ
4. ย่านที่อยู่อาศัย

ย่านใหม่ ได้แก่

1. ย่านสร้างสรรค์ เป็นย่านเก่าที่ได้รับการขับเคลื่อนใหม่ด้วยกลุ่มด้านศิลปะ ออกแบบ ดนตรี วรรณกรรมและการแสดง
2. ย่านนานาชาติ จากการรวมตัวของประชากรต่างด้าว ที่อพยพมากขึ้น
3. ย่านการผลิตใหม่ แนวโน้มเป็นอุตสาหกรรมสีเขียว
4. ย่านอัจฉริยะที่ขับเคลื่อนด้วย ICT

โดยจะเกิดความหลากหลายในเรื่องของย่านอาคาร และคน ในระดับ alpha diversity ความหลากหลายระดับย่าน, beta diversity ความหลากหลายระหว่างย่านและ gamma diversity ความหลากหลายของเมือง ซึ่งจะต้องเชื่อมโยงความหลากหลายเข้าด้วยกัน เพื่อให้พลวัตเพิ่มขึ้น

กลุ่มพื้นที่เมืองชั้นใน แบ่งเป็น

1. ประวัติศาสตร์รัตนโกสินทร์
2. ประวัติศาสตร์ธนบุรี
3. ศูนย์กลางพาณิชยกรรม ปทุมวัน บางรัก
4. ก่ออยู่อาศัย ย่านาวา บางคอแหลม
5. ศูนย์กลางพาณิชยกรรม ดุสิต
6. ย่านราชการและที่อยู่อาศัย ดุสิต พญาไท
7. ก่ออยู่อาศัย จรัสสินทวงศ์



การฟื้นฟูในแต่ละย่านจะมีการเพิ่มพื้นที่สีเขียว เชื่อมต่อย่าน ทำทางเดินริมน้ำ การทำอาคารให้สวยงาม การทำทางจักรยาน ซึ่งจะมีการพัฒนาให้เกิดความเชื่อมโยงโดยคงบรรยากาศเดิมไว้ โดยการรักษาสมดุลของการอนุรักษ์และพัฒนา และการเชื่อมโยงให้เชื่อมต่อกัน

ซึ่งรายละเอียดของการพัฒนาในแต่ละย่านหรือแต่ละพื้นที่
สามารถศึกษารายละเอียดได้ที่

www.uddc.net



ทรนดท์ทอลค เรือง เมื่อเมืองขยาย... เมื่อนั้นเรามีโอกาส **SUCCESS STORIES:**

Urbanism & Opportunities from the urban Sprawl

โดย

- คุณยิหวา อรรถเวทวรุณย์ ผู้ร่วมก่อตั้งและผู้จัดการ One day | Pause & Forward ธุรกิจ Co - working Space และที่พักประเภทโฮสเทล (Hostel)
- คุณเบญจพร การุณกรสกุล ผู้ก่อตั้ง Absolute Fit Food ธุรกิจ Delivery อาหารเพื่อสุขภาพ และผู้อำนวยการบริหาร กลุ่มบริษัท แอ็บโซลูท โยคะ
- ว่าที่ร้อยตรีมนตรี จันทะยังยง ผู้ร่วมก่อตั้ง BikeXenger แอพพลิเคชันจักรยาน บริการรับส่งเอกสารในพื้นที่กรุงเทพมหานครและปริมณฑล



คุณยิหว่า อรรถเวทวรวิทย์

สำเร็จการศึกษาปริญญาตรี คณะ
นิเทศศาสตร์ มหาวิทยาลัยกรุงเทพ
สาขาการโฆษณา และปริญญาโท คณะ
นิติศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย หลักสูตร
กฎหมายเศรษฐกิจ ในปี 2544 ได้เปิดธุรกิจ
เซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ 7 ชั้น ในซอยสุขุมวิท 31
ชื่อ AVORA31 RESIDENCE และคาเฟ่บาร์ ชื่อ
WONDERWALL THE KAFEBAR

ในปี 2556 ได้เริ่มโครงการและดำรงตำแหน่งผู้จัดการของ วินเดย์ สุขุมวิท 26 ประกอบด้วย
Oneday Pause And Forward โฮสเทล และ Co-Workong Space ร้านอาหาร One Day At
A Time และ Casa Lapin X26 โครงการ Oneday สร้างขึ้นภายใต้แนวคิด “Co Work
– Living Place” จุดประสงค์ของโครงการคือ การตอบสนองการใช้ชีวิตของคนในปัจจุบัน ที่ต้องการ
ความสะดวกสบายและรวดเร็วในการใช้ชีวิตในแต่ละวัน โดยใช้หลักการว่า ในหนึ่งวันของคนเรานั้น
ต้องประกอบไปด้วย การหลับพักผ่อนที่เพียงพอ การรับประทานอาหารที่ดี และการทำงานให้เกิด
ประสิทธิภาพสูงสุด ซึ่งโครงการ ONEDAY สามารถตอบโจทย์ลูกค้าได้อย่างสมบูรณ์แบบในสถานที่เดียว

คุณนอยเริ่มต้นธุรกิจ Co-Working Space ด้วยการร่วมหุ้นกับเพื่อนที่ทำคาเฟ่ ที่เป็น Flagship store
ส่วนตัวเองมี Service apartment โดยการนำคลังสินค้าเก่าที่มีการเปลี่ยนมือและเปลี่ยนรูปแบบธุรกิจ
หลายครั้งมาทำเป็นธุรกิจ Co-Working Space เนื่องจากผู้ถือหุ้นส่วนใหญ่เป็นนักออกแบบจึงมีแนวคิดใน
การนำที่ร้านที่มีอยู่ มาปรับปรุงให้สวยงาม ซึ่งจะก่อให้เกิดความสวยงามในละแวกซอยสุขุมวิท 26 ซึ่งเป็น
ซอยที่ใช้เป็นทางลัด และเป็นซอยที่เงียบ โดยจะเกิดการพัฒนาในอนาคต

แนวคิดของ Co- Working Space คือการที่คนจะสามารถใช้ชีวิตใน หนึ่งวันได้อย่างครบถ้วนในสถานที่เดียวกันตั้งแต่การทำงาน การทานอาหารและพักผ่อนนอนหลับ



ในการกำหนดราคาของสินค้าและบริการ จะใช้วิธีเปรียบเทียบจากธุรกิจประเภทเดียวกัน แล้วนำมาศึกษาถึงความเหมาะสม ซึ่งการกำหนดราคาตามธรรมชาติของธุรกิจไม่ควรสูงหรือต่ำเกินไป การกำหนดราคาทำได้โดย

การนำราคาจากธุรกิจประเภทเดียวกันและหลายๆ ตัว ได้แก่ ร้านอาหาร Co-Working Space โฮสเทล คาเฟ่ มาจัดราคา หรือทำการตลาด โดยใช้เวลาประมาณหนึ่งปีจึงจะกำหนดราคาได้ลงตัว แต่หากมีปัจจัยจากภายนอก ก็ต้องมีการปรับเปลี่ยนให้เหมาะสมกับสถานการณ์

➤ สำหรับโอกาสทางธุรกิจเมื่อมีการขยายตัวของเมือง ก็คือการขยายชุมชนเล็กๆ ให้ดีขึ้น มีการพัฒนาและทำให้เกิดศักยภาพต่อชุมชนนั้น ๆ รวมถึงการเชื่อมโยงธุรกิจเก่าและใหม่เข้าด้วยกัน เนื่องจากธุรกิจใหม่จะเติบโตยาก แต่การเชื่อมโยงธุรกิจทั้งเก่าและใหม่เข้าด้วยกันจะเกิดการพัฒนาที่แข็งแกร่ง และเติบโตพัฒนาไปด้วยกัน

ในการวางแผนธุรกิจประเภทที่พักและท่องเที่ยว จะต้องมีการวางแผนแบบปีต่อปี เนื่องจากสถานการณ์ความไม่แน่นอนในปัจจุบัน ซึ่งเป็นปัจจัยที่อยู่เหนือการควบคุม จะต้องมีการประเมินสถานการณ์และปรับแผนอยู่ตลอดเวลา ส่งเสริมและพัฒนาทีมงานให้เป็นทีมที่มีความแข็งแกร่ง ซึ่งในอนาคตจะขยายธุรกิจเป็นบริษัทที่ปรึกษา

เมื่อเริ่มต้นทำธุรกิจทุกคนจะต้องเจอกับปัญหา สำหรับปัญหาที่พบแบ่งได้เป็น ปัญหาที่จัดการได้และปัญหาภายนอกที่แก้ไขไม่ได้ สำหรับปัญหาภายในที่แก้ไขได้ ได้แก่ ปัญหาด้านบุคลากร การแก้ไขก็คือ ทำสิ่งที่ผิดให้ถูกต้องโดยการพัฒนานคน และให้คนที่ถูกต้องอยู่กับเรา ส่วนปัญหาภายนอกที่แก้ไขไม่ได้ เนื่องจากอยู่เหนือการควบคุม เมื่อเกิดปัญหาใช้วิธีสร้างรายได้หรือสร้างแบรนด์ โดยรอจังหวะเมื่อโอกาสมาถึง เช่น ในขณะที่ไม่สามารถทำรายได้ก็ถือโอกาสในการสร้างแบรนด์ เพื่อรอจังหวะที่จะทำรายได้ในอนาคต



คุณเบญจพร การุณกรสกุล



สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรี สาขาการตลาด ที่มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ (เอแบค) ปริญญาโทด้านการเงินที่ Georgetown University, Washington D.C. ประเทศสหรัฐอเมริกา เคยทำงานในธุรกิจการธนาคารในตำแหน่ง Investment Banker ทั้งในประเทศไทย สิงคโปร์ ชิดนี้อย่างง

ในปี 2545 คุณเบญจตัดสินใจทำตามความชื่นชอบของเธอในด้านการฝึกโยคะ และได้เปิด Absolute Yoga สตูดิโอโยคะร้อนขึ้นเป็นครั้งแรกในประเทศไทย และเป็นเสมือนที่ที่สองในเอเชีย ด้วยวิสัยทัศน์ของเธอ Absolute Yoga ได้ขยายสาขาถึง 8 แห่งในประเทศไทย คุณเบญจเป็นผู้ริเริ่มนำเทรนด์การออกกำลังกายแบบใหม่

เข้ามาสู่ตลาดประเทศไทย ในปี 2551 ได้เปิดตัว Absolute Sanctuary พรีเมียมดีท็อกซ์และโยคะรีฟอร์มที่สมุย สองปีต่อมาเปิดตัว Absolute Pilates การออกกำลังกายรูปแบบใหม่ที่เรียกว่า Pilates Reformer และในปี 2556 คุณเบญจได้สร้างความตื่นตัวกับการเปิดตัวธุรกิจแนวใหม่ คือ Absolute Fit Food นำเสนออาหารเพื่อสุขภาพระดับพรีเมียร์ ตอบโจทย์ทุกความต้องการของคนรักสุขภาพ ที่รวมทั้งการออกกำลังกายและการรับประทานอาหารเข้าไว้ด้วยกันที่แรกทีเดียวในประเทศไทย

คุณเบญจเริ่มธุรกิจ Absolute Fit Food เพื่อตอบโจทย์ของการมีสุขภาพที่ดี ซึ่งต้องเริ่มจากลักษณะนิสัยของการกิน ได้แก่ การกินอาหารที่ติดต่อสุขภาพในแต่ละวันหรือแต่ละมื้อ ซึ่งบางครั้งไม่สะดวกกับคนรักสุขภาพ เนื่องจากข้อจำกัดด้านเวลาหรือกิจวัตรประจำวันที่จะทำ คุณเบญจเริ่มธุรกิจจัดอาหารสุขภาพพร้อมส่งถึงที่ เพื่ออำนวยความสะดวกให้กับกลุ่มเป้าหมายคนรักสุขภาพ ภายใต้แนวคิด อาหารสุขภาพที่มีรสชาติอร่อย เนื่องจากคนทั่วไปมักมีทัศนคติต่ออาหารสุขภาพว่าไม่น่ากินและไม่อร่อย

แนวคิดอาหารสุขภาพที่อร่อย ต้องเริ่มจากต้นตอหรือวัตถุดิบที่ใช้ในการปรุง โดยใช้วัตถุดิบชั้นดี ไม่มีสารปนเปื้อน สารกันบูด มีแอนตี้ออกซิเดนท์ และการใช้ของทดแทน เพื่อทำให้เมนูอาหารปกติทั่วไป เป็นอาหารเพื่อสุขภาพ โดยวัตถุดิบเหล่านี้จะให้ปริมาณแคลอรี คอลเลสเตอรอล และไขมันต่ำ เช่น ข้าวมันไก่ ใช้เนื้อไก่ไม่มีหนัง ที่ใช้น้ำมันพืชแทนไขมันจากไก่ แกงเขียวหวานปลาแซลมอน ใช้กะทิเล็กน้อยกับนม ถั่วเหลืองแทนไขมันจากกะทิ เป็นต้น นอกจากนี้อาหารจะได้รับการจัดแต่งให้น่ารับประทานอีกด้วย ปัจจุบันมีรายการอาหารให้เลือกถึง 300 ชนิด จากเดิม 80 ชนิด

» สำหรับการกำหนดราคา จะใช้กำหนดจากค่าใช้จ่ายต่างๆ ที่เกิดขึ้น margin 35%-70% การเปรียบเทียบราคาจากธุรกิจประเภทเดียวกัน ความได้เปรียบของสินค้าที่ทำให้ลูกค้ายอมจ่าย ซึ่งแม้ราคาจะสูงกว่าอาหารทั่วไปในประเภทเดียวกัน แต่สิ่งที่ลูกค้าจะได้รับคือการมีสุขภาพที่ดีตอบแทน ในการกำหนดราคา สินค้าจะใช้เวลาประมาณหกเดือน

สำหรับโอกาสทางธุรกิจกับการขยายตัวของเมืองก็คือ การขยายตัวของเมืองทำให้วิถีชีวิตของคนเปลี่ยนไป สินค้าและบริการต้องสามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย เพื่อเป็นการอำนวยความสะดวกให้กับกลุ่มเป้าหมายที่เป็นคนรักสุขภาพ โดยนำความชอบส่วนตัวมาเป็นแนวคิดเพื่อเริ่มธุรกิจนี้

ในอนาคตจะขยายธุรกิจให้มากขึ้น เพราะอาหารเป็นสิ่งที่ทุกคนต้องกิน และกินอย่างไรเพื่อให้ได้สุขภาพที่ดีตามมา โดยจะขยายธุรกิจอาหารเพื่อเด็กและผู้สูงอายุในอนาคต โดยเน้นที่ธุรกิจพร้อมกิน (Ready to eat)

ในเรื่องของปัญหาที่พบทั่วไปคือเรื่องของคน และความท้าทายในเรื่องต่อไป

1. การเปลี่ยนมุมมองของคนให้คิดได้ว่าอาหารสุขภาพเป็นอาหารที่อร่อย
2. การทำธุรกิจอาหารให้กับคนไทย ซึ่งเมืองไทยเป็นที่ที่สามารถหาของกินได้ง่าย สำหรับอาหารประเภทเดียวกันที่สามารถหาซื้อได้อย่างง่ายดายทั่วไป ผิดกับอเมริกาที่คู่แข่งคืออาหารแช่แข็ง ความท้าทายคือ การทำให้ผู้บริโภครู้ว่าอาหารของเราดีต่อสุขภาพ เหนืออาหารที่มีขายอยู่ทั่วไป
3. การให้ความรู้เกี่ยวกับสินค้าว่าอาหารประเภทใดมีประโยชน์อย่างไรต่อสุขภาพ





ว่าที่ร้อยตรีมนตรี จันทะยังยง



จบการศึกษาปริญญาตรีและโท วิศวกรรมการผลิตจากมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือ ทำงานเป็นวิศวกรโรงงาน ในปี 2548 ได้กลับมาทำงานในเขตกรุงเทพฯ เนื่องจากรักการขี่จักรยาน จึงเริ่มต้นใช้จักรยานอย่างจริงจัง เพื่อใช้ในการเดินทางในกรุงเทพฯ และเพื่อการออกกำลังกาย โดยในปี 2552 ได้ตั้งกลุ่มจักรยานกับเพื่อนๆ ในชื่อว่า จามจุรีแอสครัททีม

ในปี 2554 ได้ก่อตั้งกิจการเพื่อสังคมชื่อ BikeXenger ซึ่งเป็นธุรกิจ รับ-ส่งเอกสารด้วยจักรยานในปี 2556 จึงได้จัดตั้งเป็นนิติบุคคลและดำเนินกิจการจนถึงปัจจุบัน

คุณมนตรีเริ่มธุรกิจจากแนวคิดของการลดปัญหาความแออัดในสังคม เนื่องจากมีประสบการณ์จากในเรื่องของการเดินทางในกรุงเทพฯ ที่ต้องใช้เวลานานเนื่องจากจราจรติด เพราะมีปริมาณการใช้รถที่หนาแน่น จึงเลิกใช้รถและหันมาใช้จักรยานในการเดินทาง เพื่อลดภาวะความแออัด โดยเริ่มจากตนเองและเริ่มตั้งกลุ่มคนรักการปั่นจักรยาน จนมาเป็นรูปแบบของการรับ-ส่ง สินค้า และให้บริการต่างๆ เช่น

การจองตั๋วต่างๆ จองคิวโรงพยาบาลหรือบริการอื่นๆ ที่ถูกกฎหมายและเป็นความต้องการของลูกค้า เพื่อตอบสนองลูกค้า โดยการใช้จักรยานเป็นพาหนะ ภายใต้แนวคิดเพื่อสังคม ธุรกิจและสิ่งแวดล้อม ปัจจุบันมีทีมงาน Full time 3 คน และ Part time 3 คน

ในการให้บริการจะรับคำสั่งจากลูกค้าผ่านระบบข้อความทั้งนี้เพื่อให้เกิดความชัดเจนและมีหลักฐานในการรับคำสั่งจากลูกค้า มีการจัดทำข้อมูลเส้นทางที่จะทำให้สามารถเดินทางได้อย่างรวดเร็ว ลดเวลาในการเดินทาง และจักรยานก็มีความคล่องตัวในการเดินทางที่สามารถเข้าสู่เส้นทางลัดต่างๆ ได้ดีกว่าพาหนะอื่นๆ รวมถึงการให้บริการที่เหนือชั้นในทุกๆ ด้าน บวกกับประสบการณ์และความรู้ที่จะทำให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างดีที่สุดในทุกความต้องการ

» การกำหนดราคาของการให้บริการจะกำหนดราคาโดยใช้เขตพื้นที่เป็นตัวกำหนด เริ่มจากเขตสาทร และเพิ่มราคาออกไปตามเขต เริ่มจากหนึ่งร้อยบาทและเพิ่มครั้งละห้าสิบบาทสำหรับรายบุคคล สำหรับบริษัทจะคิดสามสิบบาท เนื่องจากมีปริมาณการใช้บริการที่บ่อยครั้งกว่า

ในอนาคตมีแนวคิดที่จะนำเทคโนโลยีมาใช้ในการทำธุรกิจให้มีประสิทธิภาพ เพราะเชื่อว่าธุรกิจนี้ เป็นธุรกิจที่มีความมั่นคงและเติบโตได้ในอนาคต

สำหรับปัญหาที่พบคือ ความผิดพลาดอันเกิดจากการสื่อสาร เช่น การแจ้งที่อยู่ หรือรายละเอียดผิด หากเป็นความผิดพลาดที่เกิดจากลูกค้าต้องมีการแก้ไขให้ชัดเจนก่อนเริ่มปฏิบัติงาน ปัญหาการสร้างความเชื่อใจและมั่นใจให้กับลูกค้าต้องมีการทำความรู้จักกับผู้ว่าจ้างเพื่อสร้างความมั่นใจ และต้องมีหลักฐานในการปฏิบัติงานทุกครั้ง กรณีที่สินค้ามีมูลค่าสูงอาจมีการทำประกันให้กับลูกค้า





การสร้างโอกาส
จากกระแสคนรุ่นใหม่

NEW GEN

& Explosive Business Opportunities



ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.การดี เลียวไพโรจน์

กรรมการผู้จัดการศูนย์ C asean



ปัจจุบันดำรงตำแหน่งกรรมการผู้จัดการศูนย์ C asean โดยมีพันธกิจหลัก คือการสร้างความร่วมมือในกลุ่มภาคเอกชน คนรุ่นใหม่ และในกลุ่มผู้ประกอบการรุ่นใหม่ในอาเซียน เพื่อให้เกิดการรวมตัวกันเป็นประชาคมอาเซียนอย่างยั่งยืน

นอกจากงานด้านวิชาการแล้ว ปัจจุบันยังเป็นผู้เขียนในคอลัมน์ Creativity Hunter ในหนังสือพิมพ์กรุงเทพธุรกิจ คอลัมน์ AEC Move ในนิตยสารชี้ช่องราย เป็นผู้ดำเนินรายการ CEO Vision และรายการข่าวเช้าประเด็นอาเซียนทางคลื่นความคิด FM 96.5 และผู้ดำเนินรายการและนักวิเคราะห์ข้อมูลสารคดี ASEAN Beyond 2015 ทาง TPBS

ดร.การดี สำเร็จการศึกษาวិทยกรรมศาสตรบัณฑิต หลักสูตรนานาชาติ สาขาวิศวกรรม อุตสาหการจากมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ M.S. Industrial Engineering และ Ph.D. Industrial Engineering จาก University of Wisconsin – Madison ประเทศสหรัฐอเมริกา

เรื่องของเทรนด์เป็นเรื่องที่เปลี่ยนแปลง ตลอดเวลาและอย่างรวดเร็ว

- ⊞ ไม่ว่าจะเป็นเทรนด์ใหญ่หรือเทรนด์เล็กๆ ที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างมีนัยสำคัญ การบรรยายในครั้งนี้จะตั้งอยู่บนประสบการณ์ของผู้บรรยาย ที่อยู่ในครอบครัวที่ประกอบไปด้วยบุคคล 4 Gen (Generation) การแบ่งกลุ่มของคนตามเจเนอเรชั่น จะแบ่งตามช่วงปีเกิด ได้แก่ Baby Boomer, Gen X, Gen Y และ Gen C หรือ Millennium ซึ่งแต่ละ Gen จะมีสเนิยมและความแตกต่างกันในแต่ละรุ่น ในเรื่องดังต่อไปนี้
- ในเรื่องของอาหารรุ่นเบบี้บูมเมอร์จะมีความละเมียดละไมในเรื่องอาหารมากกว่ารุ่นอื่น
 - ในเรื่องการสื่อสารมีการใช้ไลน์ในการส่งข้อความ การใช้สติ๊กเกอร์ และภาษาที่ใช้ซึ่งจะมีการปรับตัวเข้าหากันในแต่ละรุ่น
 - ในเรื่องของสิ่งของเครื่องใช้ ซึ่งรุ่นใหม่จะเคยชินกับสิ่งของเครื่องใช้ในวิถีชีวิตที่แตกต่างกัน เช่น การส่งโปสการ์ด การใช้โทรศัพท์บ้าน เป็นต้น
 - การใช้เทคโนโลยีสมัยใหม่ คนรุ่นใหม่จะสามารถคุ้นเคยและใช้เทคโนโลยีสมัยใหม่ ได้อย่างรวดเร็ว ในขณะที่รุ่นเก่าต้องใช้เวลาในการเรียนรู้ใช้เทคโนโลยีสมัยใหม่มากกว่า

การทำงานกับคนรุ่นใหม่ต้องมีการปรับแนวคิดจากเดิม ต้องเข้าใจว่าคนรุ่นใหม่มีการเรียนรู้สิ่งต่างๆ นอกเหนือไปจากการเรียนในห้องเรียนเพียงอย่างเดียว มีความคิดเป็นของตัวเอง มีความสามารถในแต่ละด้านที่แตกต่างกันออกไป และค้นหาจุดเด่นของคนรุ่นใหม่ให้เจอ

ในแง่การตลาดคนรุ่นใหม่ใน Gen Y, Gen Me, Gen z ถือเป็นกลุ่มผู้บริโภคกลุ่มใหญ่ของตลาดโลก นอกจาก Gen ต่างๆ ที่แบ่งตามปีเกิดแล้ว ยังมี Gen A หรือ Generation of Asia หรือที่ใกล้เคียงคือ Gen Asian (Generation of ASIAN) ที่เป็นกลุ่มคนรุ่นใหม่ที่มีความเหมือนและคล้ายคลึงกันมาก ที่กำลังจะเข้ามาในอนาคต

สำหรับเทรนด์ที่เกี่ยวกับ New Gen ในปัจจุบัน คือ กำลังเริ่มต้นการสิ้นสุดของพรหมแดนระหว่างแต่ละรุ่น แม้ว่าในแต่ละรุ่นจะมีความแตกต่างกัน แต่ความต้องการในการใช้หรือการสื่อสาร และวัฒนธรรมของคนรุ่นใหม่จะมีความคล้ายคลึงและใกล้เคียงกันมากขึ้น

ความท้าทายที่เกิดขึ้นในเรื่องของ Gen คือ การที่องค์กรขนาดใหญ่มีคนทั้ง 5 รุ่น ทำงานด้วยกัน ได้แก่ Gen Y, ME, Z, A และ Millennial ซึ่งไม่จำเป็นจะต้องเป็นลำดับขั้นว่า รุ่นใหญ่หรืออายุมักจะต้องเป็นผู้บริหาร แต่จะมีการผสมผสานระหว่างอายุที่แตกต่างกันออกไป นอกจากนี้ช่วงปีเกิดจะไม่ได้เป็นตัวแบ่งรุ่นอีกต่อไป แต่ขึ้นอยู่กับว่าจะเลือกเป็นคนรุ่นใหม่หรือไม่ แม้ว่าจะมีอายุมากเพียงใดก็ตาม

หลักการ 6 ข้อในเรื่องของ Gen คือ



1. Year of Birth ≠ Principle of Attitude and Behavior ปีที่เกิดจะไม่ใช้หลักคิดหรือเหตุผลที่จะสะท้อนในเรื่องของทัศนคติและพฤติกรรมที่เกิดขึ้น แต่ผู้ที่มีความกระตือรือร้น เรียนรู้ มีความสามารถปรับตัวให้เข้ากับเทคโนโลยี คือ รุ่นใหม่ที่จะเกิดขึ้น คนที่สามารถนำเทคโนโลยีมาใช้ในการทำงาน คนที่จะเลือกทางเดินชีวิตของตนเอง คนวัยเกษียณที่คิดว่าป็นวัยเริ่มต้นของการค้นหาสิ่งใหม่ๆ



2. Rethinking conventional Theories การเปลี่ยนความคิดในเรื่องของแนวคิดเก่าๆ เช่น แนวคิดเกี่ยวกับผู้สูงอายุแบบเดิมๆ โดยที่ในสังคมของผู้สูงอายุสมัยใหม่ จะเป็นคนที่สามารถทำอะไรได้หลายอย่าง เพราะมีประสบการณ์ มีเงินที่สะสมไว้และมีกำลังใจสูง



3. Ministry of Education > Ministry of Human Competitiveness การศึกษาคือการพัฒนาขีดความสามารถของมนุษย์ การเรียนรู้จึงไม่จำกัดอยู่ที่ในสถานศึกษาเท่านั้น แต่ยังมีช่องทางมากมายที่จะใช้เป็นช่องทางของการเรียนรู้



4. Life Hacking. And It is not just about shortcut โดยที่คนรุ่นใหม่จะมี Principle of life hacking อยู่เยอะ คือมีความกล้าที่จะทะลุเข้าไปหาความสำเร็จ โดยไม่จำเป็นต้องเป็นไปตามลำดับขั้นตอน



5. Cooperate – No more cubical nation หมดยุคสำหรับการนำคนรุ่นใหม่ไปใส่ในกล่องสี่เหลี่ยม เพราะคนรุ่นใหม่มีความคิดสร้างสรรค์ และไม่ทำงานเพื่อเงินเพียงอย่างเดียว แต่ต้องการความหมายว่าทำงานเพื่ออะไร ให้อะไรกับสังคม มีความเป็นผู้ประกอบการภายในโดยมีส่วนร่วมในการเสนอความคิดเห็นในการทำงาน



6. Rethinking the roles of Government ความต้องการของคนรุ่นใหม่ ไม่ต้องการอยู่ภายใต้กฎระเบียบที่มากเกินไป ซึ่งปัจจุบันรัฐบาลแต่ละประเทศจะออกกฎหมายใหม่ ขึ้นมาเรื่อยๆ ทุกครั้งที่มึสิ่งใหม่เกิดขึ้น เพื่อให้สามารถป้องกันการกระทำผิด ซึ่งในบริษัทใหญ่่มักจะมีกฎระเบียบที่มากมาย เพื่อแยกแยะการแข่งขันของคนตัวเล็กๆ ออกไปได้ ซึ่งในความเป็นจริงก็คือ คนไม่ต้องการกฎหมาย ไม่ต้องการให้ใครมาควบคุม แต่ต้องการที่จะควบคุมตัวเอง รัฐบาลจึงควรที่จะลดกฎระเบียบให้น้อยลง โดยปัจจุบันการทำธุรกิจจะใช้วิธีระดมทุนมากขึ้น

มาทำความรู้จักคน

1

GREATEST GENERATION

- ความเป็นอยู่ยากลำบาก เดิบทโถมกลางความผันผวน
- ปี 1930 เชนิวิฤติเศรษฐกิจตกต่ำครั้งใหญ่ (The Great Depression)

เกิดในช่วงปี

1910 - 1920

(หลังสงครามโลกครั้งที่ 1)



2

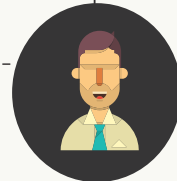
SILENT GENERATION

- คนรุ่น “Lucky Few” ทำงานอย่างสงบสุขหลังสงคราม
- เศรษฐกิจขยายตัว อัตราจ้างงานสูง เกษียณเร็ว
- วิทยาการทางการแพทย์ก้าวหน้า คนอายุยืนยาวขึ้น

เกิดในช่วง

กลางปี 1920 - ก่อนปี 1946

(ปัจจุบันอายุ 70 - 96 ปี ณ ปี 2016)



เกิดในช่วงปี

1946 - 1965

(ปัจจุบันอายุ 51 - 70 ปี ณ ปี 2016)

3

BOOMERS

- เศรษฐกิจขยายตัวทั่วโลก คนในตะวันตกมีลูกมาก
- จงรักภักดีต่อองค์กร เป็นผู้บริหารระดับสูง
- พ่อแม่ของคน Generation Y

ที่มา : ซีรีส์ความรู้ The Opportunity : สอง โอกาส สร้าง อาชีพ
“New Gen is NOW” : คนรุ่นใหม่คือพลังแห่งอนาคต หน้า 6-7 SCOOP

6 GENERATION บนโลกใบนี้

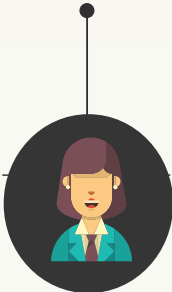
4 GENERATION X

- แยกตัวออกจากคนรุ่น Baby Boomers
- มีอีกชื่อว่าคนรุ่น Baby Bust มีจำนวนค่อนข้างน้อยในโลกตะวันตก
- ปัจจุบันกำลังก้าวขึ้นสู่ตำแหน่งบริหารในองค์กรต่างๆ

เกิดในช่วงปี

1966 - 1980

(ปัจจุบันอายุ 36 - 50 ปี ณ ปี 2016)



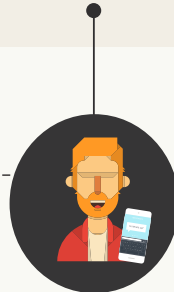
6 GENERATION Z

- ดิจิตอลไลฟ์สไตล์ เกิดและโตในช่วงที่เทคโนโลยี การติดต่อสื่อสารพัฒนา
- จำนวนน้อยกว่า GEN Y เพราะอัตราเกิดลดต่ำลงทั่วโลก

เกิดในช่วงหลังปี

2000 เป็นต้นไป

(ปัจจุบันอายุ 16 ปีลงมา)



5 GENERATION Y

เกิดในช่วง

ช่วงต้นปี 1980 ถึงปี 2000

(ปัจจุบันอายุ 16 - 36 ปี ณ ปี 2016)



- Net Generation เติบโตยุคอินเทอร์เน็ตขยายตัว คล่องตัวด้านเทคโนโลยี
- มีจำนวนมาก บางส่วนเริ่มทำงาน บางส่วนกำลังก้าวสู่ตำแหน่งบริหาร
- อีกชื่อคือ Baby Boom Echo พ่อแม่เลี้ยงดูค่อนข้างดี เอาแต่ใจมากที่สุด



เทรนด์ทอล์ค เรื่อง
โอกาสจากเทรนด์ NEW GEN
ปลูกผู้ประกอบการรุ่นใหม่

SUCCESS STORIES:

Start-Up Opportunities from the NEW GEN Mega Trend

โดย

- คุณวรวิสุทธิ์ ภิญโญยาง ที่ปรึกษาด้านธุรกิจดิจิทัล คอลัมน์истด้านการตลาดและเทคโนโลยี ผู้เขียนหนังสือ start up ideas ไม่เริ่มคิดใหม่ก็เดินไกลได้เท่าเดิม
- คุณสิริโสเม บริสุทธิ์สุวรรณ ผู้ร่วมก่อตั้งและประธานบริหาร UDrink IDrive ธุรกิจการบริการพนักงานขับรถรูปแบบใหม่แห่งแรกของประเทศไทย ที่มีจุดมุ่งหมายในการลดอุบัติเหตุที่เกิดจากการเมาแล้วขับ
- คุณปิยะ ชยาภิณ ผู้ร่วมก่อตั้ง Manhattan mango ฟู้ดทรัค ที่ตอบสนองไลฟ์สไตล์และเข้าถึงความต้องการของผู้บริโภคในเมือง



คุณวรวิสุทธ์ ภิญญายาง



เป็นนักคิด นักเขียน และผู้ประกอบการรุ่นใหม่ที่คุณคลุกคลีอยู่ในวงการธุรกิจและการตลาดดิจิทัลมายาวนาน ด้วยประสบการณ์การทำงานที่เคยทำงานร่วมกับบริษัทยักษ์ใหญ่ทุกค่าย และเคยร่วมก่อตั้งบริษัท Primetime Solution ที่ให้บริการดูคอนเทนต์ภาพยนตร์และซีรีส์ฮอลลีวูดแบบสตรีมมิง ในตำแหน่ง Chief Business Development Officer ดูแลงานด้านพัฒนาธุรกิจพาร์ทเนอร์ และการตลาด ปัจจุบันเป็นคอลัมน์นิสต์ของหนังสือพิมพ์กรุงเทพธุรกิจ นิตยสาร GM Biz และเป็นหนึ่งในทีมบรรณาธิการของนิตยสาร a day bulletin ที่ดูแล Content ด้าน Startup โดยเฉพาะ และยังเป็นผู้เขียนหนังสือด้านธุรกิจที่ขายดีที่สุดเล่มหนึ่งในขณะนี้ ชื่อว่า “Startup Ideas ไม่เริ่มต้นคิดใหม่ก็ได้ไกลเท่าเดิม”

คุณวรวิสุทธ์หรือคุณเอพูดถึงธุรกิจที่ได้รับความนิยม จะเป็นธุรกิจที่ขึ้นอยู่กับความต้องการของผู้บริโภคในลักษณะอยากได้ต้องได้และเป็นธุรกิจที่ผูกพันกับเทคโนโลยี เช่น ธุรกิจให้บริการดูหนังออนไลน์ อุเบอร์แท็กซี่ Dropbox เป็นต้น

แนวคิดในการเขียนหนังสือ “Startup Ideas ไม่เริ่มต้นคิดใหม่ก็เดินได้ โกลเท่าเดิม” ที่เป็นหนังสือขายดีที่สุดในขณะนี้เกิดจากความต้องการของคนรุ่นใหม่ที่ยากรวยเร็ว เพื่อเสนอแนวคิด วิธีในการเริ่มต้นธุรกิจ การหาทีมงานอย่างไร และปัญหาที่จะพบในการทำธุรกิจ จะทำการตลาดและทำเงินอย่างไร รวมถึงบทเรียนของแต่ละธุรกิจว่าประสบความสำเร็จหรือล้มเหลวอย่างไรในการทำธุรกิจ Startup

จุดเด่นของธุรกิจ Startup จะเกี่ยวข้องกับความสำเร็จ โดยโอกาสของความสำเร็จจะขึ้นอยู่กับใจรักในธุรกิจของเจ้าของธุรกิจนั้น ความอดทน ตัวสินค้าหรือบริการที่ต้องมีการพัฒนาให้ตรงกับความต้องการของผู้บริโภค มีความตระหนักรู้ และมีการปรับเปลี่ยนที่รวดเร็ว เมื่อเห็นว่าหากทำแบบเดิมแล้วไม่สำเร็จ ต้องปรับเปลี่ยนวิธีการกันที่ยั่งยืนทำต่อไป

เมื่อพบกับปัญหาและอุปสรรคจะต้องหาจุดที่ลงตัว ด้วยการทำ Customer Development เพื่อหาลูกค้าและพัฒนาให้เป็นลูกค้าของเรา เมื่อเกิดปัญหาให้พลิกวิกฤติให้เป็นโอกาส โดยนำปัญหามาเป็นโอกาส ว่ามีปัญหอะไร ต้องแก้ไขใครเคยทำไว้หรือไม่ แล้วทำอย่างไรเพื่อนำมาปรับใช้

ในการทำธุรกิจแบบมีหุ้นส่วน ต้องมีความชัดเจนโดยทำข้อตกลง หรือรายละเอียดต่างๆเป็นลายลักษณ์อักษรให้ชัดเจน และมีความชัดเจนในเรื่องของหน้าที่ของหุ้นส่วนแต่ละราย รวมถึงการบริหารความคาดหวังที่ชัดเจน





คุณสิริสมย์ บรสุกริสุวรรณ



สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรีพาณิชยศาสตร์ และการบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย (หลักสูตรภาษาอังกฤษ) และปริญญาโท เศรษฐศาสตร์เพื่อการจัดการ และบริหารธุรกิจ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย (หลักสูตรภาษาอังกฤษ) เริ่มทำธุรกิจตั้งแต่เรียนปริญญาตรี มีทั้งลงทุนในร้านอาหารและเปิดแบรนด์รองเท้าของตนเองร่วมกับเพื่อนๆ สำหรับธุรกิจ U Drink I Drive ได้แนวคิดมาจากสถิติเรื่องการเสียชีวิตจากคนไทยที่เป็นอันดับ 3 ของโลก และ 40% เป็นปัญหาจากการดื่มแล้วขับ จึงเกิดแนวคิดในการจัดคนขับรถแทน เพื่อไปส่งผู้ที่ดื่มแล้วไม่ต้องการขับให้ถึงบ้านและพร้อมกันนั้นก็เป็นการได้ช่วยแก้ปัญหาของสังคม โดยนำแนวคิดมาจัดทำเป็นโครงการ แผนธุรกิจในระหว่างศึกษาปริญญาโท หลังเสร็จโครงการจึงได้ศึกษารายละเอียดด้านการตลาดและกลายมาเป็นธุรกิจในปัจจุบัน

สำหรับจุดเด่นของธุรกิจ U Drink I Drive อยู่ที่ความเป็นมืออาชีพของคนขับรถ และเป็นพาร์ทเนอร์กับบริษัทลิμουซีนที่จะเป็นผู้ฝึกอบรมพนักงานขับรถ พนักงานขับรถดูดีมีความน่าเชื่อถือ การให้ความปลอดภัยแก่ลูกค้า โดยจะมีกล้องติดที่หูของคนขับ เพื่อเป็นหลักประกันในความปลอดภัยของลูกค้าและกับตัวพนักงานเอง นอกจากนี้ยังมีระบบติดตามตำแหน่งอีกด้วย

อุปสรรคที่เกิดขึ้นก็คือ คนมักจะคิดว่าบริษัทจะจัดรถให้พร้อมคนขับ ซึ่งความเป็นจริงคือ บริษัทจะจัดพนักงานไปขับรถของลูกค้า เพื่อพาไปส่งยังที่หมายปลายทางโดยสวัสดิภาพ ซึ่งการแก้ไข คือ ต้องแจ้งลูกค้าให้ชัดเจนในเรื่องของการบริการ อีกหนึ่งปัญหาคือ ความกังวลของลูกค้าเรื่องความปลอดภัย หรือเกรงว่าทรัพย์สินจะสูญหาย จึงต้องมีการชี้แจงให้เห็นถึงระบบความปลอดภัยที่ได้จัดไว้ บริษัทได้จัดระเบียบที่ดีให้กับพนักงานขับรถ ซึ่งมีผลต่อความน่าเชื่อถือของบริษัท ในการทำธุรกิจรับฟังข้อติชมได้แต่อย่านำมาทำให้รู้สึกท้อถอย และมีความพยายามให้มากขึ้น มีการทำ Customer Development ไม่ควรรีบร้อนที่จะเติบโตให้ค่อยๆ ขยายตัว

ในเรื่องของการขาดทุนหรือคืนทุน จะจัดแผนคืนทุนใน 3 ปี ในระยะเริ่มแรกจะลงทุนในเรื่องของการประชาสัมพันธ์ ยังไม่ให้ความสนใจในเรื่องของตัวเลข แต่สนใจที่งาน ในเรื่องของหุ้นส่วนระยะเริ่มแรกมีความคิดเห็นที่ไม่ตรงกันบ้างแต่ต้องหาข้อสรุปให้ได้





คุณปิยะ ชยาภัม



เกิดและเติบโตในกรุงเทพฯ ในครอบครัวคนจีน แต่จิวและฮ่องกง ได้ใช้ชีวิตในเวียงจันทน์ประเทศลาว 2 ปี และฮ่องกง จากการเดินทางทำให้ได้พบอาหารและแรงบันดาลใจมากมาย จึงได้เรียนต่อในระดับปริญญาตรีที่วิทยาลัยดุสิตธานี สาขาการจัดการครัวและภัตตาคาร หลังจากนั้นได้ทำงานในสายฟู้ดสไตล์สต์ และได้ทำงานที่เมืองคอนเนคติกัต และชิคาโก สหรัฐอเมริกา ในร้านญี่ปุ่นและอิตาเลียน อาหารที่ทำจึงเป็นสไตล์ Comfort food นอกจากนี้ยังเป็นนักเขียนคอลัมน์อาหาร “Edible Footprint” ให้กับหนังสือพิมพ์กรุงเทพธุรกิจ

คุณตะปูเป็นผู้ก่อตั้ง ฟู้ดทรัคแมนฮัตตันแมงโก้ ธุรกิจรถขายอาหารเคลื่อนที่ ที่มีอาหารทั้งคาวและหวาน รวมทั้งเครื่องดื่มซึ่งมีส่วนประกอบของมะม่วงเป็นหลัก โดยได้แรงบันดาลใจจากเมื่อครั้งอยู่ที่อเมริกา วันหนึ่งขณะที่เดินอยู่ในซูเปอร์มาร์เก็ตที่ขายของจากเอเชีย ได้เห็นผลไม้จากประเทศไทยจึงเกิดแนวคิดที่จะนำผลไม้มาทำให้เกิดการผสมผสานในอาหาร และด้วยความชอบมะม่วง จึงได้นำมาทำเป็นอาหารประเภทต่างๆ สำหรับจุดเด่นของธุรกิจนี้ คือ มะม่วงซึ่งเป็นผลไม้ของไทย ที่มีคนชอบเป็นจำนวนมาก โดยธุรกิจด้านอาหารเป็นเทรนด์ทั่วโลก และมีอยู่หลายรูปแบบ ซึ่งฟู้ดทรัคไม่จำเป็นต้องมีร้าน แต่ใช้รถเคลื่อนที่ไปตามที่ต่างๆ เพื่อให้ได้แหล่งขายที่ดีที่สุด



ปัญหาที่พบก็คือ คนมักจะคิดว่ามะม่วงจะนำมาทำอาหารได้เฉพาะของหวาน และไม่เข้าใจว่าขายอะไร จึงต้องแก้ไขด้วยการถ่ายรูปและวางเมนูให้ชัดเจน การเริ่มธุรกิจใหม่ในระยะแรกซึ่งยังไม่มีใครรู้จักและให้ความสนใจ แต่ไม่ท้อถอยและหาช่องทางในการที่จะพาธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ โดยเริ่มส่งรายละเอียดของธุรกิจให้กับสื่อโดยการใช้อีเมล หลังจากนั้นสื่อก็ได้มาถ่ายทำและมีรายการต่างๆ มาถ่ายทำหลายรายการ ซึ่งเป็นการประชาสัมพันธ์ธุรกิจให้คนรู้จักมากขึ้น

ในเรื่องของการขาดทุนและคืนทุน คุณตะปูไม่คาดหวังในเรื่องกำไรขาดทุนในปีแรก ในระยะแรกของการทำธุรกิจ ให้กลุ่มเพื่อนมาเป็นลูกค้าก่อน เพื่อทดสอบสินค้าว่าถูกใจหรือไม่อย่างไร ควรปรับปรุงอย่างไร จากนั้นจึงค่อยมีลูกค้าจริง ในเรื่องของหุ้นส่วนจะต้องคุยกันเพื่อหาข้อสรุปสำหรับปัญหาที่เกิดขึ้น



**MANHATTAN
MANGO**



สร้างโอกาสจากโลกดิจิทัล **DIGITAL WORLD**

“Change , Disrupt and Digital Opportunities”

คุณเรื่องโรจน์ พูนผล

ผู้ก่อตั้ง 500 TukTuks , Disrupt University
อดีตผู้บริหาร Google สำนักงานใหญ่ที่
Silicon Valley



จบการศึกษาในสาขา MBA จากโรงเรียนบริหารธุรกิจที่ติดอันดับ Top3 ระดับโลกอย่าง Stanford Business School ในปี 2007 ซึ่งก่อนหน้านั้น ก็ได้ผ่านการศึกษามาจากโรงเรียนบริหารธุรกิจชั้นนำในประเทศไทยอย่าง MIM มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ และปริญญาตรีวิศวกรรมศาสตร์สาขาไฟฟ้า ด้วยคะแนนเกียรตินิยมจากจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย และคุณกระทิง ยังเป็นผู้เขียนหนังสือด้านธุรกิจที่ติดอันดับขายดีในประเทศไทยถึง 2 เล่มด้วยกัน



ก่อนจะกลับมาประเทศไทย คุณกระทิงเป็นผู้จัดการฝ่ายการตลาด (Global Lead Marketing Manager) ที่ดูแล Google Earth/Ocean/Moon/Mars/Sky โดยประจำอยู่ที่บริษัท Google สำนักงานใหญ่ที่ซิลิคอนวัลเลย์ คุณกระทิงมีส่วนสำคัญกับความสำเร็จในการ Launch ผลิตภัณฑ์เข้าสู่ตลาดของ Google Moon, Google Mars และ Google Ocean และเป็นผู้นำทีมกลยุทธ์ด้านการตลาดทั้งในส่วนของออนไลน์และออฟไลน์ รวมไปถึงเป็นผู้จัดการในส่วน Online Property และส่วนปฏิบัติการของ Google Earth Worldwide ทั้งหมด และยังได้ก่อตั้งบริษัทของตัวเองที่ Silicon Valley ซึ่งระดมทุนได้เกือบ 50 ล้านบาท ในบทบาทของ CEO/Founder คุณกระทิงประสบความสำเร็จในการสร้างผลิตภัณฑ์ที่เป็นแอปพลิเคชันสำหรับไอโฟนที่ติด 1 ใน 10 ผลิตภัณฑ์ที่ Innovative ที่สุดในโลก ร่วมกับ Twitter และ Instagram ของอเมริกาและยุโรป และเป็นลำดับที่ 12 สำหรับแอปพลิเคชันในหมวด Social Network โดยแข่งหน้า LinkedIn ในอเมริกาในปี 2010 และเคยเป็นที่ปรึกษาฝ่ายกลยุทธ์ (Strategic Advisor) ให้กับ Chief Marketing Officer ของบริษัท Dtac ในด้าน Innovation และกลยุทธ์ทางด้านอินเทอร์เน็ต

นอกจากนี้ คุณกระทิงยังเป็นผู้ก่อตั้ง Disrupt University โรงเรียนสอนนวัตกรรมและการเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ ปัจจุบันรับหน้าที่ General Partner ของ 500 TukTuks และ Venture Partner ของ 500 Startups ซึ่งเป็นหนึ่งใน Top early stage venture capital และ Startup accelerator จาก Silicon Valley และดำรงตำแหน่งเป็น Commercial Director ให้กับ Telenor Digital

ปัจจุบันนี้เรากำลังอยู่ในยุคของ The Age of Re-Imagination and Creative Destruction ซึ่งเป็นช่วงเวลาที่น่ากลัวที่สุดในช่วงประวัติศาสตร์ของมวลมนุษยชาติเป็นยุคแห่งการสร้างสรรค์ แต่ก่อนที่จะสร้างสรรค์จะต้องมีการทำลายล้างของเดิมเสียก่อน หมายถึงการล้มหายของธุรกิจเดิม ซึ่งต้องเลือกระหว่างการคิดค้นนวัตกรรมใหม่หรือจะตายไปจากธุรกิจที่เป็นอยู่ (Innovate or die) เช่น การล้มของ Nokia, ร้านหนังสือขนาดใหญ่ที่ปฏิเสธดิจิทัล แล้วล้มลงไปในปีที่สุด, ธุรกิจให้เช่าวีดีโออย่าง Blockbuster ที่พ่ายแพ้แก่ Netflix แม้แต่โกดัก ซึ่งเป็นผู้คิดค้นกล้องดิจิทัลได้ตั้งแต่ปี 1975 แต่ขาดการยอมรับจากผู้บริหารและในที่สุดก็ถูกทำลายลงด้วยดิจิทัล โดยที่ธุรกิจที่ล้มบริษัทใหญ่ๆ เหล่านี้ใช้เวลาในการเติบโตมีมูลค่าทรัพย์สินมหาศาลภายในเวลาสิบปี ซึ่งบริษัทใหญ่ๆ ได้ถูกปฏิบัติ ล้มล้างด้วยบริษัทเล็กๆ ที่สร้างธุรกิจโดยเอาดิจิทัลมาช่วย และเติบโตได้ในเวลาอันรวดเร็วไม่ถึงสิบปี

ธุรกิจ Startup คือธุรกิจ SME ที่ใช้ดิจิทัลมาสร้างธุรกิจใหม่ และมีความกล้าในการที่จะสร้างธุรกิจใหม่ๆ ให้ประสบความสำเร็จ ธุรกิจ Startup เปรียบได้กับมนุษย์ถ้าที่มีแค่หอกแต่สามารถล้มแมมมอได้

การพัฒนา Self-driving car รถยนต์ที่ขับเคลื่อนด้วยตัวเอง ซึ่งหากธุรกิจนี้เกิดขึ้นจะกระทบพนักงานขับรถ หรือธุรกิจประกันภัย เนื่องจากไม่ต้องใช้คนขับ และไม่มีอุบัติเหตุเกิดขึ้น ในอนาคต กูเกิลจะใช้ self-driving car ในการให้บริการส่งของถึงบ้าน ซึ่งถือว่าเป็นยุคที่ทุกอย่างเกิดขึ้นได้

เรากำลังอยู่ในยุคของ The Age of Startup เป็นยุคที่สามารถสร้างธุรกิจอย่างง่ายตายจากธุรกิจขนาดเล็ก และเติบโตเป็นธุรกิจขนาดใหญ่ได้ภายในเวลาไม่ถึงสิบปี Startup คือ บริษัทเล็กๆ ที่ถูกออกแบบให้เติบโตอย่างรวดเร็วสิบเท่าต่อปีเป็นเรื่องปกติ และเติบโตอีกสิบเท่าต่อปีอย่างต่อเนื่อง Startup คือกระบวนการหาสูตร และทำซ้ำเพื่อขยายขนาดอย่างรวดเร็ว (repeatability + scalability)

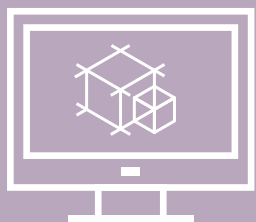
➤ อนาคตคู่แข่งของธนาคาร คือ Sarton ด้านการเงิน ที่จะแยกสินค้าและการให้บริการออกเป็น ส่วนๆ ซึ่งปัจจุบันบริษัทเหล่านี้กำลังเป็นคู่แข่งของธนาคาร โดยที่บริษัทเหล่านี้มีมูลค่าเป็นหมื่นล้านเหรียญ ในอนาคตอีกห้าปีข้างหน้าธนาคารจะปรับเปลี่ยนการให้บริการของตนเพื่อให้สามารถต่อสู้กับบริษัทเหล่านี้

ธุรกิจ Startup กำลังเพิ่มจำนวนมากขึ้นและสามารถสร้างสินค้าให้มีผู้ใช้หนึ่งล้านคนได้ในวันเดียว ซึ่งในอนาคตจะสั้นลงเรื่อยๆ โดยที่ธุรกิจบางตัวเป็นธุรกิจที่มีแนวคิดแปลกๆ เช่น Chat Apps การแชทที่ส่งข้อความไปแล้วข้อความจะลบ, AirBNB ที่นำเอาพื้นที่ว่างในบ้านให้คนมาเช่าอยู่, Uber แอปที่สร้างขึ้นเพื่อเรียกแท็กซี่สีดำ เป็นต้นโดยเป็นการทำธุรกิจ แบบ Red Ocean ท่ามกลางสินค้าหรือบริการประเภทเดียวกัน โดยใส่แนวคิดที่เพี้ยนๆ ลงไป เพื่อให้เกิดความแตกต่างจากคนอื่น (New ways of doing the same thing) และสามในสี่ของเจ้าของธุรกิจที่มีมูลค่าหนึ่งพันล้านเหรียญ (Unicorn) เป็นผู้ที่ไม่มีความรู้ด้านธุรกิจมาก่อน

Startup เป็น Zero Monetization คือไม่ต้องใช้เงินลงทุนในปีแรก แต่ใช้วิธีระดมทุน

ซึ่งเจ้าของความคิด ทีมงานและไอเดีย มีการนำเทคโนโลยีและดิจิทัล มาใช้ในการทำธุรกิจ แต่จะเติบโตได้ภายในสามถึงสี่ปีนอกจากนี้ผู้ประกอบการ Startup จะมีอายุน้อยลงเรื่อยๆ ดังนั้นอายุจึงไม่ใช่ตัวชี้วัดการเป็นผู้ประกอบการ Startup จึงมีผู้ประกอบการตั้งแต่อายุน้อยสุดจนถึงมากที่สุด ไม่จำเป็นต้องมีพื้นฐานทางดิจิทัล เพียงใช้แนวคิดและรู้จักที่จะนำดิจิทัลมาใช้ในธุรกิจของ ตน เพียงแต่เปลี่ยนวิธีคิดแล้วจะเห็นโอกาสหรือการเปลี่ยนแปลงในธุรกิจ Startup





เทรนด์ทอล์ค เรื่อง
โลกดิจิทัล...โอกาสมีอยู่ทุกที่ ทุกเวลา

SUCCESS STORIES:

Digital Marketing Weapon: Your Fast Lane to Success
เมื่อดิจิทัลเทคโนโลยี สร้างโอกาสธุรกิจให้คนรุ่นใหม่

โดย

- คุณณัฐพัชญ์ วงษ์เหรียญทอง Vice President – Head of Online Marketing, dtac | Columnist: a-day, Positioning | Host & Producer, DigiLife TV (Nation Channel) | Trainer, DOTS Consultancy
- คุณธนบูรณ์ สมบูรณ์ผู้ก่อตั้ง และ Creative Director องค์การนวัตกรรมสังคม Creative MOVE
- คุณวรัทธรณ์ วงศ์มณีกิจ ผู้ร่วมก่อตั้งและ CTO บริษัท Zocial Ripple เครื่องมือสร้างกิจกรรมการตลาดผ่านโซเชียลให้แบรนด์ฝีมือคนไทยในสิงคโปร์



คุณณัฐพัชญ์ วงษ์เหรียญทอง



เป็นนักการตลาดดิจิทัลที่เคยอยู่ในวงการดิจิทัลเอเจนซี วางแผนการตลาดคอนเทนต์ให้กับแบรนด์ต่างๆ มากกว่า 40 แบรนด์

ปัจจุบันดำรงตำแหน่ง Vice President, Head of Online Marketing ที่บริษัท โทเทิล แอ็คเซ็ส คอมมูนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) หรือดีแทค ดูแลบริหารส่วนงานการตลาดออนไลน์ทั้งการสื่อสาร การทำแคมเปญและกิจกรรมต่างๆ รวมถึงการบริหารจัดการ Social Media ของบริษัทฯ

นอกจากนี้แล้ว ยังเป็นคอลัมนิสต์ในนิตยสาร a day เจ้าของบล็อก nuttaphutch.com ซึ่งเป็นบล็อกการตลาดและการพัฒนาตัวเองที่มีคนอ่านมากกว่า 300,000 คนต่อเดือน พิธีกรรายการทีวี DigiLife ที่ Nation TV เทรนเนอร์ด้านการตลาดดิจิทัล รวมทั้งเป็นผู้แต่งหนังสือ “Content Marketing – เล่าให้คลิก พลิกแบรนด์ให้ดัง” ซึ่งเป็นหนังสือว่าด้วยการตลาดคอนเทนต์ล้ำแรกของประเทศไทยอีกด้วย

ประโยชน์ของ Digital Marketing เป็นรูปแบบของธุรกิจที่จะทำลายล้างธุรกิจเดิมและสร้างโอกาสให้กับธุรกิจใหม่ๆ อีกมากมายหลายประเภท โดยจะเปลี่ยนโลกทั้งโลก เปลี่ยนทัศนคติ วิธีสื่อสาร และอื่นๆ อีกมากมาย โดยที่การเปลี่ยนแปลงจะมีทั้งความเสี่ยงและโอกาส เท่ากับว่าเราสามารถจะใช้ประโยชน์จากการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้น

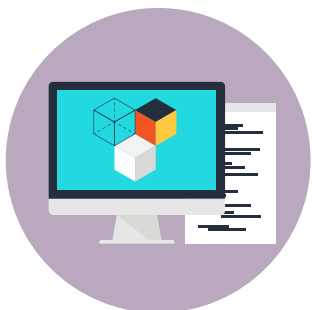
จุดเริ่มต้นในอาชีพเริ่มจากการเป็นคนที่ชอบเขียนและชอบการสอน เคยส่งต้นฉบับให้กับนิตยสารต่างๆ แต่ไม่มีใครสนใจที่จะรับไว้ เมื่อมีสื่อดิจิทัลเกิดขึ้นเท่ากับว่าทุกคนสามารถที่จะเป็นสื่อได้เนื่องจากมีพื้นที่เป็นของตนเองในการที่จะใช้สื่อสาร จึงเริ่มเขียนเรื่องเกี่ยวกับการตลาดดิจิทัลและมีหน้าเฟซบุ๊กที่มีผู้ติดตามเป็นแสนคน ทั้งๆ ที่ไม่ได้จบมาทางด้านนี้แต่จบอักษรศาสตร์ สาขาศิลปะการละคร เพื่อสร้างความน่าเชื่อถือและ

เป็นการปูทางเข้าสู่การเป็นนักเขียนและอาจารย์ตามที่ตั้งใจไว้ โดยเนื้อหาที่เขียนเป็นเรื่องที่เกี่ยวกับดิจิทัล มีจุดมุ่งหมายให้คนติดตามอ่าน โดยมีความเชื่อว่าวันหนึ่งคนจะเชื่อในตัวเรา จะต้องทำอะไรให้มีคนอ่านเป็นจำนวนมาก สนใจและมีการบอกต่อและแชร์มากๆ ซึ่งจะเป็นผลงานที่เกิดขึ้นจากการสร้างความแตกต่าง และเกิดความเชื่อมั่นว่ามีความรู้ทางด้านการตลาดดิจิทัล และสามารถประสบความสำเร็จจากพื้นที่ที่อยู่บนโลกดิจิทัล

➤ การเริ่มต้นเริ่มจากการใช้พื้นที่ในการสร้างความน่าเชื่อถือผ่าน www.Nuttaputch.com ซึ่งเป็นเว็บไซต์ที่รวมเรื่องราวความรู้ในเรื่องของ Digital Marketing, Content Marketing และ Business Management การตลาดออนไลน์ และแง่คิดการทำงาน มีคนติดตามอ่านเป็นจำนวนมาก ซึ่งต่างจากตอนที่เริ่มเขียนบล็อกครั้งแรกที่มีคนอ่านน้อยมาก ใช้เวลาสามปีในการทำให้มีผู้ติดตามอ่านเป็นจำนวนมาก โดยเรียนรู้และปรับปรุงวิธีการไปเรื่อยๆ เพื่อเพิ่มยอดผู้อ่าน เมื่อมีผู้ติดตามมากขึ้น ในขณะที่ทำงานเป็นเอเจนซี่ก็เริ่มเก็บเกี่ยวประสบการณ์ด้านการสอนด้วยการเป็น Speaker ตามเวทีต่างๆ เริ่มจากเวทีเล็กๆ และเป็นวิทยากรร่วม มีการให้คำแนะนำและสอนลูกค้าจนลูกค้าเริ่มเกิดความเชื่อถือ เริ่มเขียนหนังสือด้านการตลาด โดยขั้นตอนการปูทางที่ผ่านมาทำให้สามารถก้าวสู่การเป็นทรนเนอร์ตามที่ตั้งใจไว้ในที่สุด

สำหรับปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้นก็คือ การถามตัวเองว่าจะทำต่อหรือจะหยุด โดยคุณแก่จะเขียนบล็อกทุกวัน แต่ด้วยความเชื่อมั่นว่ามันคืออนาคต จึงพยายามต่อไปที่ละขั้นตอน จนถึงจุดที่วันหนึ่งมีคนบอกว่าตามอ่านทุกวัน เป็นการสร้างแบรนด์ให้กับตัวเองและก้าวมาสู่การเป็นที่ปรึกษาและทรนเนอร์ตามที่ตั้งใจไว้ในที่สุด ซึ่งหากต้องการความเชี่ยวชาญต้องอาศัยเวลาในการทำธุรกิจ จะต้องตั้งเป้าหมาย วางแผน และอดทนต่อปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้น

ในอนาคต Digital Marketing จะปฏิวัติหลายอย่างทั้งพฤติกรรมและทัศนคติ โดยมีการเปลี่ยนแปลงเกิดขึ้นทุกวัน จึงต้องปรับตัวให้ทันกับความเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้น เพราะการตลาดเปลี่ยนเนื่องจากคนเปลี่ยน ถ้าคนเปลี่ยนธุรกิจต้องปรับตัว



คุณธนบูรณ์ สมบูรณ์



คุณเอช จบปริญญาตรี คณะวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ และไปศึกษาต่อด้านการถ่ายภาพจาก Academy of Art University, San Francisco ประเทศสหรัฐอเมริกา เป็นที่รู้จักในฐานะช่างภาพแฟชั่นที่มีผลงานร่วมกับนิตยสารชื่อดังหลายเล่ม ก่อนจะผันตัวมาเป็น Creative Director และผู้ก่อตั้งเว็บไซต์สร้างสรรค์อย่าง PORTFOLIOS*NET เครือข่ายนักสร้างสรรค์และนักออกแบบที่มีสมาชิกกว่า 25,000 คน เป็นผู้ร่วมก่อตั้ง SiamArsa เครือข่ายอาสาสมัครฟื้นฟูประเทศไทยที่มีสมาชิกอาสาสมัครกว่า 167,000 คน และองค์กรนวัตกรรมสังคม Creative MOVE ที่ดำเนินการในรูปแบบของธุรกิจเพื่อสังคม (Social Enterprise)

นอกจากนั้น CreativeMOVE ยังได้ก่อตั้งเครือข่าย Creative Citizen ที่มีเป้าหมายในการพัฒนาเครือข่ายพลเมืองสร้างสรรค์สังคมผ่านกระบวนการ DIT: Do It Together ซึ่งมี 3 ขั้นตอนการทำงานคือ

- 1) **Inspiration** สร้างแรงบันดาลใจผ่านฐานข้อมูลและกิจกรรม ให้ความรู้ด้านนวัตกรรมสังคมกับนักสร้างสรรค์ในเครือข่าย
- 2) **Education** สร้างการเรียนรู้ เพิ่มศักยภาพด้านการพัฒนานวัตกรรมสังคม รวมทั้งขยายการรับรู้ถึงปัญหาที่ยังรอการแก้ไข (Unmet Needs) ให้กับสมาชิกในเครือข่าย
- 3) **Action** สร้างการมีส่วนร่วม โดยสนับสนุนและผลักดันสมาชิกในเครือข่ายให้สามารถสร้างสรรค์นวัตกรรมสังคมให้เกิดขึ้นจริงผ่านกิจกรรมต่างๆ ร่วมกับภาครัฐ ภาคเอกชน องค์กรด้านสังคม และกลุ่มอาสาสมัคร เช่น กิจกรรมประกวด กิจกรรมจับคู่ (Matching) กิจกรรมอาสาสมัคร หรือเวิร์คช็อป เป็นต้น

โดย CreativeMOVE จะช่วยสนับสนุนให้คำแนะนำด้านวิจัย การออกแบบพัฒนา การบริหารโครงการ การสื่อสาร รวมถึงช่วยจัดหางบประมาณในการทำงาน เพื่อให้โครงการด้านสังคมต่างๆ สามารถดำเนินได้อย่างยั่งยืน

“CreativeMOVE เชื่อว่าความคิดสร้างสรรค์ งานออกแบบ และศิลปะ สามารถเปลี่ยนโลกได้”

คุณเอชให้ความเห็นในเรื่องประโยชน์ของ Digital Marketing ว่าเป็นรูปแบบที่จะทำให้คนรู้จักองค์กรและ Product มากขึ้นโดยเสียค่าใช้จ่ายน้อยลงหรือไม่เสียค่าใช้จ่ายเลย และนำไปใช้ในงานที่ทำอยู่ ซึ่งแต่เดิมที่ทำให้ทุกคนได้ใช้สื่อออนไลน์ในต้นทุนที่ไม่สูงนัก

CreativeMOVE เป็นองค์กรที่มีความเชื่อว่า ความคิดสร้างสรรค์ การออกแบบและศิลปะ สามารถเปลี่ยนสังคมให้ดีขึ้นได้ โดยที่ผ่านมาได้ใช้ทั้งสามอย่างมาทำงานให้กับลูกค้า ในการสร้างธุรกิจกรรมเพื่อสังคม โดยเชื่อมโยงความคิดสร้างสรรค์ให้เข้ากับปัญหาและแหล่งทุน ซึ่งเป็นการช่วยเหลือสังคมผ่านรูปแบบของธุรกิจที่ใช้ความคิดสร้างสรรค์ การออกแบบ และศิลปะ ซึ่งจะทำงานเพื่อสังคมน่าสนใจและมีกิจกรรมที่หลากหลายมากขึ้น

๙ จุดเริ่มต้นของการทำงานออกแบบเพื่อขับเคลื่อนและเปลี่ยนแปลงสังคมของคุณเอชมาจากการทำงานอาสาสมัคร และได้เห็นว่าความถนัดของตนเองสามารถช่วยเหลือสังคมได้ จึงได้ขยายองค์กรนวัตกรรมสังคม CreativeMOVE ร่วมกับคนรุ่นใหม่ที่มีจิตสาธารณะ มุ่งเน้นไปที่การแก้ไขปัญหาใน 5 ประเด็นหลัก คือ สังคม สิ่งแวดล้อม การศึกษา ภัยพิบัติ และสุขภาพ สำหรับการนำการตลาดออนไลน์มาใช้ในการทำงานโดยใช้เว็บไซต์เป็นเครื่องมือ เริ่มต้นจากการเขียนบทความทางด้านสังคม 600 คอนเทนต์ต่อปี เพื่อให้คนรู้จักมากขึ้น ทำให้ลูกค้าเดินเข้ามาหาเพื่อให้บริษัทเป็นผู้จัดทำกิจกรรมต่างๆ ที่เกี่ยวกับสังคม และเป็นโอกาสที่ทำให้มีงานเพิ่มมากขึ้น

ในการทำธุรกิจให้ประสบความสำเร็จจะต้องโฟกัสว่าเรากำลังทำอะไรอยู่ และพยายามไปถึงจุดนั้น และสิ่งที่สำคัญคือ การมีทีมงานที่ดี เมื่อมีปัญหาหรือข้อผิดพลาดก็ยอมรับให้พูดคุยกันเพื่อร่วมมือกันแก้ปัญหา

ปัจจุบัน CreativeMOVE ให้บริการด้านการวิจัยและออกแบบพัฒนานวัตกรรมสังคม ไม่ว่าจะเป็นผลิตภัณฑ์ กิจกรรม โครงการ แคมเปญรณรงค์ กิจกรรม CSR ฯลฯ นอกจากนี้ CreativeMOVE ยังให้บริการด้านสื่อสารกับองค์กรภาครัฐ เอกชน และองค์กรด้านสังคมต่างๆ ทั้งในและต่างประเทศ อาทิเช่น Greenpeace, WWF, UNICEF, OXFAM, ChangeFusion, ททท., สสส., กพ., สมัชชาสุขภาพ, Volunteer Spirit, มูลนิธิแม่ฟ้าหลวง, มูลนิธิเพื่อเด็กพิการ, สภาอากาศไทย, Google เป็นต้น

จุดเปลี่ยนที่ทำให้เกิดธุรกิจนี้ เนื่องจากตอนที่เกิดน้ำท่วม ได้ย้ายไปทำงานเพื่อสังคมอยู่สามเดือน เพื่อรวบรวมข่าวและสรุปข่าวว่ามีความต้องการอาสาสมัครที่ใดบ้าง ระหว่างที่ทำงานอยู่ทำให้ทั้งธุรกิจของตัวเองและเป็นการแบกภาระในลักษณะเตี้ยอ้อมค้อม จึงคิดที่จะหาหนทางให้เกิดความยั่งยืน และเกิดเป็น CreativeMOVE ซึ่งเป็นการรวมความคิดสร้างสรรค์ และอาสาสมัครที่มีอยู่ มหาแหล่งทุนที่มีความพร้อมทางด้านการช่วยเหลือสังคมเพื่อเกิดเป็นธุรกิจที่สร้างสรรค์สังคมขึ้น



คุณวรัทรณ์ วงศ์มนักิจ



สำเร็จการศึกษาด้านการบริหารจัดการธุรกิจ ด้านคอมพิวเตอร์ หลงใหลในเทคโนโลยีและการเรียนรู้สิ่งใหม่ๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในด้านเว็บเทคโนโลยี ประสบการณ์ที่ผ่านมา เคยเป็นนักวิเคราะห์ข้อมูลทางด้านสื่อออนไลน์ นอกจากนี้ยังทำหน้าที่เป็นนักวิศวกรด้านการพัฒนาซอฟต์แวร์ โครงข่าย IT สำหรับประสบการณ์ทางด้านธุรกิจ คุณวรัทรณ์เคยร่วมเป็นพาร์ทเนอร์ทางด้านธุรกิจ IT กับประเทศมาเลเซีย อินโดนีเซีย และสิงคโปร์ ปัจจุบันคุณตั้งได้ตั้งบริษัทของตัวเองในสิงคโปร์ชื่อว่า “Zocial Ripple” นอกจากนี้ ยังเป็นอาสาสมัครทำงานกับ ภูเก็ต ประเทศไทย ในฐานะนักพัฒนา ซึ่งได้พูดในงานประชุมและสัมมนา GDGThailand’s

“ZocialRipple” บริษัทที่ก่อตั้งในประเทศสิงคโปร์ มีการกิจสร้างเครื่องมือและแพลตฟอร์มที่ให้คนเล่นโซเชียลออนไลน์กับคนต้องการทำการตลาดบนโซเชียลมีเดียมาพบกัน ปัจจุบัน ZocialRipple มีแอปพลิเคชันให้บริการแล้วทั้งบน Android และ iOS เป้าหมายของบริษัท คือ จะขยายธุรกิจไปยังตลาดเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ในปี 2016



➤ มุมมองในเรื่องของ Digital Marketing ของคุณตั้งคือ การตลาดดิจิทัล เป็นช่องทางที่ทำให้คนเข้าถึงธุรกิจได้มากขึ้น จึงถือเป็นช่องทางการสื่อสารช่องหนึ่งของโลกใบนี้

ZocialRipple เกิดขึ้นครั้งแรกจากการแก้ปัญหาในการจ้างคนโพสต์บนอินเทอร์เน็ต ซึ่งควบคุมราคาได้ยาก เนื่องจากคนมักจะเชื่อคนโพสต์มากกว่าสื่อหรือการโฆษณา จึงทำให้เกิดความเชื่อในบุคคลที่มีอิทธิพลในโลกโซเชียลหรือเน็ตไอดอลจากการเก็บข้อมูลสถิติทำให้เห็นว่าคนเหล่านี้มีอยู่เพียง 2% ของคนทั้งหมด จึงเกิดแนวคิดที่ว่าทำไมไม่โฟกัสที่คนกลุ่มใหญ่ ที่จะทำให้เกิดความน่าเชื่อถือในตัวสินค้ามากกว่า เพราะการรับจ้างโพสต์จะทำให้ความน่าเชื่อถือลดลง ซึ่งปกติหากต้องการให้มีการแชร์เกิดขึ้น จะต้องจัดเป็นแคมเปญแจกของรางวัล ซึ่งมีความยุ่งยาก จึงคิดแอปพลิเคชันที่มีหลักการง่ายๆ คือ กดแชร์ รับแต้มแล้วนำไปแลกของรางวัล ZocialRipple จึงเป็นแพลตฟอร์มที่ลดความยุ่งยากให้จบลงที่แพลตฟอร์มเดียว

คุณตั้งจบทางด้านธุรกิจ แต่ชำนาญในเรื่องของการเป็นโปรแกรมเมอร์ เมื่อต้องไปทำธุรกิจที่สิงคโปร์ ได้เจอปัญหาและอุปสรรคหลายอย่าง เช่น ด้านกฎหมายที่มีอยู่มากมายและต้องทำความเข้าใจ และพบว่าตนเองถนัดในเรื่องของการเป็นโปรแกรมเมอร์มากกว่าด้านธุรกิจ

สำหรับกฎเกณฑ์ที่จะนำไปสู่ความสำเร็จคือ ต้องอดทน และให้เวลากับสิ่งที่ทำให้มากที่สุด

อนาคตของ Digital Marketing ไม่สามารถที่จะเดาได้ แต่สิ่งที่แน่นอนคือ ดิจิทัลจะมาแทนสิ่งที่มียุ่เดิมมากขึ้น ต้องตามให้ทันและวิ่งให้เร็วในจังหวะที่มีการเปลี่ยนแปลง

8 กระแสการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญของโลก

โอกาสและความท้าทายที่ควรรู้

DIGITAL AGE 1

โลกดิจิทัล โอกาสมีอยู่ทุกที่ทุกเวลา



โลกทุกวันนี้คนส่วนใหญ่ใช้เวลาไปกับมือถือเพราะสามารถเข้าถึงโลกดิจิทัลได้ง่ายดายเกิดกลุ่มคนรุ่นใหม่ที่มีพฤติกรรมการใช้บริโภคและการบริการที่เปลี่ยนไป

2 GLOBAL KNOWLEDGE SOCIETY

โลกแห่งการเรียนรู้ไร้พรมแดน เปิดประตูสู่โอกาสใหม่



หาคำตอบได้เพียงคลิกเดียว โลกจึงเป็นการเรียนรู้ไร้พรมแดนที่มีทั้งข้อมูลอัดแน่นให้ใช้ประโยชน์ เป็นโอกาสและความท้าทายใหม่ๆ ของคนและองค์กร

3 CONNECTIVITY

เชื่อมโลกให้เล็กลง โอกาสก็มากขึ้น



โลกถูกเชื่อมโยงให้ถึงกันได้ง่ายและเร็วยิ่งขึ้นทั้งเรื่องการค้าระหว่างประเทศที่ทำให้เกิดโอกาสมากขึ้น สำหรับคนที่มีความพร้อมจะมีโอกาสในการประกอบอาชีพมากขึ้น



URBANIZATION

โอกาสขยายไปพร้อมกับสังคมเมือง

4

ความเป็นเมืองขยายตัวออกไปตามชนเมืองและต่างจังหวัด เกิดเมืองใหม่ๆ ที่ผู้คนมีวิถีชีวิตใกล้เคียงกับเมืองหลวงขึ้นมาอย่างต่อเนื่อง

KNOW YOUR TRENDS YOUR FUTURE

เทรนด์โลกคือโอกาส

WOMENOMICS

ผู้หญิง

เป็นทั้งพลังและโอกาส



5

ผู้หญิงยุคใหม่มีบทบาทมากขึ้น เป็น
ผู้หญิงเก่งในภาคธุรกิจ ทั้งยังเป็น
ผู้บริโภคที่น่าสนใจและพร้อมจ่าย
เพื่อความพอใจและเสริมบุคลิก

6

NEW



GENERATION

สร้างโอกาสจาก คนรุ่นใหม่

คนรุ่นใหม่ในยุคปัจจุบันมีความต้องการ
และพฤติกรรมวิถีชีวิตที่เปลี่ยนไปมาก
ภาคธุรกิจและผู้ประกอบการต้องปรับ
กลยุทธ์ให้สามารถตอบสนองต่อ
ความต้องการของคนรุ่นใหม่ได้อย่าง
เหมาะสม

7



AGING

SOCIETY

โอกาสจากคน วัยเก่า

กลุ่มผู้สูงวัยมีศักยภาพและกำลังซื้อ
ระดับดี มีความพร้อมทางการเงินและ
เวลา เป็นโอกาสของธุรกิจที่จะเข้ามา
รองรับความต้องการของคนกลุ่มนี้

WORLD
FRIENDLY



8

จากภัยพิบัติธรรมชาติที่เกิดขึ้น
บ่อยครั้งส่งผลให้เกิดภาวะโลกร้อน
คนหันมาตื่นตัวให้ความสำคัญกับการ
ปรับเปลี่ยนพฤติกรรม สนใจสินค้าที่
เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมมากขึ้น

พลิกโอกาสด้วยแนวคิดรักโลก

โลกดิจิทัล

.....

โอกาสมีอยู่ทุกที่ทุกเวลา



D I G I T A L
A G E

โลกดิจิทัล

.....
โอกาสมีอยู่ทุกที่ทุกเวลา



DIGITAL
AGE

โลกทุกวันนี้อุปกรณ์สื่อสารทั้งสมาร์ทโฟนและแท็บเล็ตเข้ามามีอิทธิพลต่อชีวิตเรามากขึ้น ทำให้ใครๆ ก็สามารถเข้าถึงโลกดิจิทัลได้สะดวกรวดเร็ว ส่งผลให้พฤติกรรมของคนรุ่นใหม่เปลี่ยนแปลงไป ธุรกิจในยุคดิจิทัลจึงต้องสามารถวิเคราะห์พฤติกรรมและปรับตัวให้ตอบสนองความต้องการของคนรุ่นใหม่ได้ นอกจากนั้นเทคโนโลยีอินเทอร์เน็ตสามารถใช้เชื่อมต่อกับอุปกรณ์และเครื่องมืออื่นๆ ได้ ทุกคนสามารถมีช่องทางในการนำเสนอเนื้อหาและเรื่องราวเป็นของตนเอง

การเกิดแฟ้มข้อมูลผู้บริโภคขนาดใหญ่สร้างโอกาสให้ผู้ประกอบการสามารถนำไปวิเคราะห์และวางกลยุทธ์ได้ทันที ขณะเดียวกันคนรุ่นใหม่เองควรทำความเข้าใจและรู้จักเลือกใช้ข้อมูลข่าวสารที่มีอยู่อย่างมหาศาลมาปรับใช้ในการเรียนรู้การทำงาน และการใช้ชีวิตให้เหมาะสม



WELLOGRAPH

นาฬิกาอัจฉริยะ เพื่อตอบโจทย์คนรักสุขภาพ

เริ่มต้น | โอกาส จากการทำธุรกิจเครื่องสแกนหนังสือมาก่อนจึงมีพื้นฐานความรู้ทางด้านเทคโนโลยี เซ็นเซอร์ประกอบกับมองเห็นโอกาสว่ากาพัฒนาอุปกรณ์สวมใส่ (Wearable Technology) เป็นเทรนด์การประยุกต์ใช้เทคโนโลยีที่กำลังมาแรง จึงได้นำประสบการณ์และนวัตกรรมความรู้ที่มีอยู่มาพัฒนาและต่อยอดออกมาเป็นผลิตภัณฑ์

แนวคิด ด้วยความชอบส่วนตัวของเจ้าของผลิตภัณฑ์ที่สนใจการพัฒนานวัตกรรมเป็นทุนเดิมจึงอยากทำผลิตภัณฑ์ที่มีความจำเป็นต่อการใช้งาน และต้องเป็นผลิตภัณฑ์ที่ไม่มีขายในท้องตลาดมาก่อน ซึ่งทางทีมได้ทำการศึกษาข้อมูลแล้วเห็นว่า อุปกรณ์ต่อไปในอนาคต คือ SmartWatch จึงได้ลองพัฒนาเทคโนโลยีเครื่องจับการเต้นของหัวใจโดยไม่ใช้สายคาดจนออกมาเป็นผลิตภัณฑ์ Wellograph



"ME" LIMITED EDITION

เครื่องปริ้นท์ หุ่นจำลอง 3 มิติ

เริ่มต้น | โอกาส จากตอนทำงานด้านครีเอทีฟได้มีโอกาสจัดงานอีเวนต์ต่างๆ โดยมีหน้าที่มองหาสิ่งใหม่ๆ เพื่อนำเข้ามาใช้ในงาน เมื่อมาเจอเทคโนโลยี 3D Printing รู้สึกสนใจมาก จึงได้ติดตามและศึกษาเทคโนโลยีชนิดนี้อย่างต่อเนื่องเป็นเวลา 2 ปี จนได้เห็นครีเอทีฟชื่อดังชาวญี่ปุ่นท่านหนึ่งได้นำเทคโนโลยี 3D Print มาทำเป็นคน สแกนด้วยเครื่องสแกน 3D และปริ้นท์ด้วยเครื่อง 3D Print จึงเป็นจุดที่ทำให้เกิดความคิดว่าสามารถเปิดเป็นธุรกิจได้จริงและใครๆ ก็สามารถเข้ามาทำ 3D Print เป็นของตนเองได้

แนวคิด การที่เทคโนโลยีมีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา จึงต้องศึกษาและผลิตอุปกรณ์ใหม่ๆ บ้อนเข้าสู่ตลาด บริษัทพยายามสร้างอุปกรณ์ที่ยังขาดหรือไม่มีขึ้นมารองรับความต้องการการใช้งานแล้วพัฒนาให้ใช้งานได้จริงในระดับสากล สำหรับผลิตภัณฑ์ ‘me’ limited edition นี้มีความสามารถสแกนตัวคนแล้วปริ้นท์ในขนาดย่อส่วน อีกทั้งยังสามารถจำลองงานออกแบบหรือของสะสมชิ้นโปรดได้ตามที่ลูกค้าต้องการ ซึ่งเกิดจากแนวคิดที่ว่า นักออกแบบมักอยากเห็นผลงานที่ออกแบบแล้วสามารถพิมพ์ออกมาในรูปแบบที่เป็นวัตถุได้เลย

www.me-limitededition.com



DRIVEBOT

อุปกรณ์ช่วยดูแลความปลอดภัย
และเก็บข้อมูลให้รถยนต์ผ่านแอปพลิเคชัน

เริ่มต้น | โอกาส จากการรวมทีมกันสร้าง ไอเดียต่างๆ ขึ้นมาอย่างต่อเนื่อง และได้มีโอกาสพบกับ คุณไพท ผดุงถิ่น (ผู้ก่อตั้งบริษัท Bulk Asia) ที่ได้บ่มเพาะทีมงานอย่างใกล้ชิดเป็นเวลา 1 ปี หลังจากนั้นจึงได้เริ่มมองหาไอเดียเพื่อทำธุรกิจและมาลงตัวที่ธุรกิจด้านเทคโนโลยี

แนวคิด เกิดจากการมองปัญหาต่างๆ และคิดว่าจะแก้ปัญหานั้นๆ ได้อย่างไร จนวันหนึ่งเมื่อรถของสมาชิกในทีมเสียแต่ไม่ทราบจะแก้ปัญหายังไง จึงเกิดไอเดียขึ้นว่าน่าจะมีเครื่องมือที่ให้ความช่วยเหลือคนที่ไม่รู้เรื่องรถให้สามารถดูแลรถได้ง่ายๆ นำไปสู่การคิดค้นและพัฒนาซอฟต์แวร์ขึ้นมาเพื่อตอบโจทย์ปัญหานี้ได้เป็น Drivebot ออกมา โดยทีมงานมีแนวคิดในการทำธุรกิจว่า “ต้องล้มให้เร็ว เพื่อให้เรียนรู้ได้เร็ว และต้องคอยดูแลผลตอบรับจากลูกค้าตลอดเวลา”

โลกดิจิทัล

.....
โอกาสมืออยู่ทุกที่ทุกเวลา

โอกาสมา

โอกาสในการประกอบอาชีพใหม่ๆ เช่น
ผู้ผลิตเนื้อหาและนักออกแบบภาพประกอบ
นักเขียนออนไลน์ นักการตลาดออนไลน์
นักพัฒนาเว็บไซต์ นักพัฒนาเกมออนไลน์

การซื้อขายและการทำธุรกรรม
ผ่าน Digital Transaction

การทำตลาดออนไลน์เน้น
เฉพาะกลุ่ม (Niche Market)

โอกาสทางธุรกิจ เช่น ธุรกิจบริการ
ใหม่ๆ ทางออนไลน์ ธุรกิจการจ
บัตร์โดยสารและที่พักออนไลน์
ธุรกิจบริการผ่านทางแอปพลิเคชัน
บนมือถือ เป็นต้น

โลกแห่งการเรียนรู้ไร้พรมแดน
.....
เปิดประตูสู่โอกาสใหม่





โลกแห่งการเรียนรู้ไร้พรมแดน

เปิดประตูสู่โอกาสใหม่

ปรากฏการณ์ของการเกิดความรู้ใหม่ๆ ที่เพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว เชื่อมต่อกันทั่วโลกเพียงคลิกเดียว ทำให้เราสามารถแสวงหาคำตอบในสิ่งที่ตัวเองสงสัยได้อย่างง่ายดาย โดยไม่ต้องผูกติดกับรูปแบบหรือวิธีการเดิมๆ อีกต่อไป โลกใบนี้จึงกลายเป็น “โลกแห่งการเรียนรู้ไร้พรมแดน” ที่อัดแน่นไปด้วยข้อมูลความรู้ ในขณะที่รูปแบบการเรียนรู้จะถูกปรับเปลี่ยนและออกแบบใหม่ มีหลักสูตรหรือวิธีการการเรียนรู้ที่ยืดหยุ่นคล่องตัว ใครๆ ก็สามารถเรียนรู้ได้ทุกที่ทุกเวลา สามารถเรียนรู้นอกห้องเรียนได้ด้วยตัวเองเข้าถึงแหล่งความรู้ได้ง่ายและรวดเร็ว ผู้คนอยากเรียนรู้และพัฒนาตนเองมากขึ้น หากความรู้และทำงานได้จากทุกที่ทุกเวลา

คนรุ่นใหม่จึงต้องปรับเปลี่ยนความคิดและปรับตัวให้รู้เท่าทันเทคโนโลยี ต้องเก่งรอบด้าน รู้ลึกและรู้จริงไปพร้อมกัน สามารถเชื่อมโยงความรู้และข้อมูลข่าวสารต่างๆ กับอาชีพการงานและวิถีชีวิตได้



EDUZONES

เว็บไซต์การศึกษา อันดับ 1 ของประเทศ

เริ่มต้น | โอกาส Eduzones เว็บไซต์การศึกษา ก่อตั้งโดย ดร.วิริยะ ฤาชัยพาณิชย์ ที่มีประสบการณ์ในวงการศึกษามายาวนาน ได้พยายามส่งเสริมให้เกิดการเรียนรู้ในทุกคน เพื่อให้สามารถนำความรู้หรือทักษะที่เกิดจากการเรียนรู้ไปพัฒนาให้เกิดโอกาสทั้งในด้านการเรียน การทำงาน และการใช้ชีวิต รวมทั้งเห็นโอกาสจากเทคโนโลยีในปัจจุบันที่คนสามารถเข้าถึงข้อมูลผ่านอินเทอร์เน็ตได้อย่างสะดวกและรวดเร็ว จึงจัดทำเว็บไซต์เพื่อเป็นสื่อกลางในการให้บริการข้อมูลทางการศึกษาที่ครอบคลุมทุกกลุ่มผู้ใช้

แนวคิด เว็บไซต์ Eduzones ให้บริการข้อมูลทางการศึกษา ด้วยการพัฒนาโปรแกรมด้านการศึกษา พร้อมทั้งเป็นสื่อกลางในการเชื่อมโยงและเผยแพร่กิจกรรมความรู้ผ่านระบบเครือข่ายอินเทอร์เน็ตที่สะดวกและง่ายต่อการเข้าถึง โดยเปิดให้บริการเนื้อหาความรู้ที่แตกต่างกันไปตามกลุ่มผู้ใช้ที่แตกต่างกัน ยกตัวอย่างในกลุ่มนักเรียน นักศึกษา ครูอาจารย์ บุคคลทั่วไปจะนำเสนอเนื้อหาและโครงการที่น่าสนใจ เช่น ข่าวการศึกษา ค่าย/กิจกรรมทุนการศึกษา เครื่องมือช่วยสอน ทุนวิจัย แบบทดสอบต่างๆ เป็นต้น

www.eduzones.com



CREATIVEMOVE

องค์กรนวัตกรรมสังคม

เริ่มต้น | โอกาส องค์กรนวัตกรรมสังคม CreativeMOVE ก่อตั้งโดย เอช ชนบูรณ์ สมบูรณ์ (ผู้ก่อตั้ง PORTFOLIOS*NET เครือข่ายนักสร้างสรรค์และนักออกแบบและผู้ก่อตั้งร่วม SiamArsa เครือข่ายอาสาสมัครฟื้นฟูประเทศไทย) โดย CreativeMOVE เป็นองค์กรที่ดำเนินการในรูปแบบของธุรกิจเพื่อสังคม (Social Enterprise) ซึ่งมีเป้าหมายในการใช้ความคิดสร้างสรรค์ การออกแบบ และศิลปะ เพื่อขับเคลื่อนปัญหาสังคมและสิ่งแวดล้อม ปัจจุบัน CreativeMOVE มีผู้ติดตามทาง FacebookPage กว่า 130,000 คน

แนวคิด “CreativeMOVE เชื่อว่าความคิดสร้างสรรค์ งานออกแบบ และศิลปะ สามารถเปลี่ยนโลกได้” โดยให้บริการด้านการวิจัยและออกแบบพัฒนานวัตกรรมสังคม ไม่ว่าจะเป็นผลิตภัณฑ์ กิจกรรม โครงการ ฯลฯ และยังให้บริการด้านสื่อสารกับองค์กรภาครัฐ เอกชน และองค์กรด้านสังคมต่างๆ ทั้งในและต่างประเทศ โดยใช้แนวการทำงาน 4 อย่างได้แก่ สร้างแรงบันดาลใจ ระดมไอเดียและผลักดัน ระดมทุนระดมแรง และพัฒนาให้ยั่งยืน ซึ่งมีการเผยแพร่องค์ความรู้ทางเว็บไซต์ในรูปแบบที่เข้าใจง่าย อาทิ บทความ แผนภาพ Infographic

www.creativemove.com



HandWriting Application



CHARAWAE IT SOLUTION

แอปพลิเคชันฝึกคัดลายมือสำหรับเด็ก

เริ่มต้น | โอกาส จากพนักงานธรรมดาๆ คนหนึ่งที่ทำงานในบริษัทให้บริการด้านการพัฒนา software ประกอบกับความสามารถเฉพาะตัวด้านการเขียนโปรแกรม ได้มองว่าคอมพิวเตอร์ มือถือ แท็บเล็ตและอินเทอร์เน็ตเป็นสิ่งที่คนเราหลีกเลี่ยงไม่ได้ในชีวิตประจำวัน และจะกลายเป็นสิ่งจำเป็นในอนาคต จึงเห็นโอกาสและลองคิดค้นไอเดียว่าจะไร่น่าจะเป็นไปได้ในการทำธุรกิจ

แนวคิด “ทำยังไงก็ได้ ให้ใครที่สนใจเรื่องบางเรื่องและอยากเรียนรู้ สามารถเรียนรู้ด้วยตนเอง โดยมีแอปพลิเคชันเป็นครูช่วยฝึกสอนให้” และที่สำคัญบริษัทมีความมุ่งมั่นที่จะคิดค้นสิ่งใหม่ๆ เพื่อให้คนไทยได้ใช้ประโยชน์ จึงพยายามหาไอเดียสร้างสรรค์ต่างๆ จนพัฒนามาเป็นแอปพลิเคชัน Handwriting for Kids เป็นแอปสำหรับเด็กๆ โดยเฉพาะแต่ก็เหมาะกับบุคคลทั่วไปที่สนใจหัดเขียนด้วย จะเป็นเหมือนกระดานให้ลากเส้นตามตัวอักษรต่างๆ และสอนวิธีการลากเส้นที่ถูกต้องให้ด้วย

โลกแห่งการเรียนรู้ไร้พรมแดน

เปิดประตูสู่โอกาสใหม่

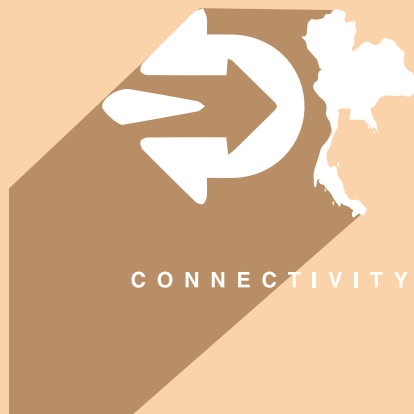
โอกาสมา

อาชีพที่ใช้ทักษะเฉพาะทางมีมากขึ้น
คนที่มีความถนัดที่ต่างกันสามารถนำ
ประสบการณ์ที่แตกต่างกันนั้นออก
มาแชร์ในช่องทางที่หลากหลาย

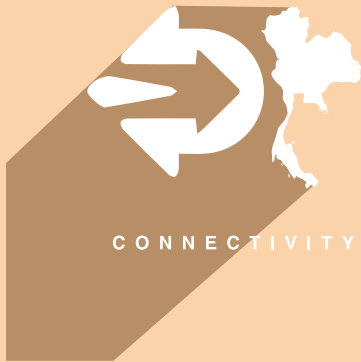
โอกาสทางธุรกิจ เช่น เว็บไซต์
สอนหนังสือออนไลน์ รายการทีวี
ออนไลน์ 24 ชั่วโมง ธุรกิจขายภาพ
ออนไลน์ ธุรกิจพรีพรีกต์ออนไลน์
และธุรกิจแอปพลิเคชัน
ด้านการเรียนรู้ เป็นต้น

โอกาสในการประกอบอาชีพใหม่ๆ
เช่น นักวาดภาพประกอบ
โปรแกรมเมอร์ ผู้ผลิตเนื้อหา เป็นต้น

เชื่อมโลกให้เล็กลง
.....
โอกาสมากขึ้น



เชื่อมโลกให้เล็กลง โอกาสมากขึ้น



โลกของเราได้ถูกเชื่อมโยงถึงกันได้ง่ายและรวดเร็วขึ้น จากความก้าวหน้าของการสื่อสารและการคมนาคม เราเดินทางข้ามทวีปโดยใช้เวลาเพียงไม่กี่ชั่วโมง เราสื่อสารกับคนอีกซีกโลกหนึ่งได้ตลอดเวลา ความสัมพันธ์ของผู้คนทั่วโลกผ่านการติดต่อค้าขายระหว่างประเทศและกิจกรรมทางสังคมในมิติต่างๆ ทำให้เชื่อมโยงผู้คนทั่วโลกเข้าหากันได้มากขึ้น

ปลายปี 2558 ประเทศไทยจะก้าวสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ทำให้เกิดพื้นที่และโอกาสใหม่ๆ เพิ่มทวีขึ้นสำหรับผู้ที่มีความพร้อมและมีศักยภาพ คนรุ่นใหม่จะมีโอกาสเริ่มต้นธุรกิจด้วยตลาดที่มีขนาดใหญ่และหลากหลายขึ้น เกิดตลาดการค้าขนาดใหญ่ มีโอกาสในการขยายตลาดไปสู่ประเทศเพื่อนบ้าน ธุรกิจจะมีความหลากหลายมากขึ้น คนที่มีทักษะเฉพาะทางมีโอกาสรสร้างประสบการณ์ใหม่ๆ เพิ่มพูนทักษะฝีมือและรายได้มากขึ้น



COCO EASY

มะพร้าวเผาติดฝาพร้อมดื่ม

เริ่มต้น | โอกาส ด้วยความชื่นชอบรับประทานมะพร้าว แต่ต้องพบกับความยุ่งยากในการแกะกะลามะพร้าวก่อนรับประทาน และเห็นว่า มะพร้าวน้ำหอมของไทยเป็นที่ยอมรับในรสชาติและคุณภาพเหนือประเทศคู่แข่ง มีความต้องการเป็นอย่างมากในตลาดโลก จึงใช้พื้นฐานการเป็นวิศวกรคิดค้นเครื่องมือที่จะใช้เปิดลูกมะพร้าว มีการออกแบบและลงมือผลิตลงถูก จนสามารถคิดค้นนวัตกรรมมะพร้าวเผาติดฝาพร้อมดื่มได้ ขณะเดียวกัน มีการขอคำปรึกษาจากนักวิชาการในการเลือกใช้กระบวนการยืดอายุสินค้าให้ยาวนานขึ้นด้วย

แนวคิด ทำธุรกิจโดยก้าวข้ามข้อจำกัดของความเป็นไปไม่ได้ ผลิตสินค้านวัตกรรมที่ไม่มีใครเคยทำมาก่อน โดยใช้เครื่องเลเซอร์และเทคนิคการเจาะมะพร้าวน้ำหอมเผาให้กินง่าย พร้อมติดฝาหั่วแบบ Easy Open ใบบนลูกมะพร้าว มีกระบวนการยืดช่วงอายุสินค้า จุดเด่นอยู่ที่ความสะดวกในการเปิดรับประทาน เหมาะกับไลฟ์สไตล์ของคนรุ่นใหม่ที่ต้องการความสะดวกรวดเร็วไม่ยุ่งยาก แล้วยังมีรสชาติที่สดใหม่ไม่ต่างไปจากมะพร้าวเผาทั่วไป



MURRAH MILK

ผลิตภัณฑ์จากนมควายเจ้าแรกของประเทศไทย

เริ่มต้น | โอกาส ประสบการณ์จากการทำธุรกิจโรงงานฟอกหนังส่งออกต่างประเทศ และต้องการเริ่มธุรกิจใหม่คือทำฟาร์มเลี้ยงควายเนื้อ จึงไปขอคำแนะนำจากนักวิจัยของจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย พร้อมทั้งเดินทางไปศึกษาดูงานในหลายประเทศ เกิดความประทับใจประเทศอิตาลีที่นำควายสายพันธุ์นมมูราห์มาทำผลิตภัณฑ์ต่างๆ จึงปรับเปลี่ยนมาทำฟาร์มควายนมแทน

แนวคิด ผลิตภัณฑ์ที่ได้มีความหลากหลาย เช่น นมควายพร้อมดื่มที่ได้มาตรฐานตามคุณสมบัติของนมอินทรีย์สากล (Organic Milk) มีโปรตีนและแคลเซียมสูงกว่านมวัวและมีคอเรสเตอรอลต่ำกว่า ถือเป็นทางเลือกที่ดีสำหรับผู้แพ้นมวัว หรือซื้อสมอชชาเรลล่าที่ส่งออกต่างประเทศได้ เนื่องจากตลาดผลิตภัณฑ์นี้ยังเปิดกว้างมากเพราะหลายประเทศมีวัฒนธรรมการดื่มนมควายมาช้านานแล้ว เช่น อิตาลี จีน ฟิลิปปินส์ ฯลฯ แต่บริษัทยังเป็นเจ้าแรกของประเทศไทยที่เลี้ยงควายนมและทำผลิตภัณฑ์ออกมา

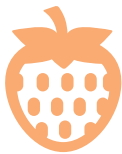


TAREEYA: TUK TUK COLLECTION

สินค้าที่ระลึกสะท้อนเอกลักษณ์ไทย ออกแบบร่วมสมัย ถูกใจสากล

เริ่มต้น | โอกาส จากการสังเกตตลาดลายของผลิตภัณฑ์แบรนด์ชั้นนำจากต่างประเทศ ทำให้เกิดไอเดีย ออกแบบเป็นลายเส้นร่วมสมัยที่สะท้อนความเป็นไทย แล้วผลิตเป็นสินค้าที่ระลึก หลากหลาย ผลิตภัณฑ์เพื่อตอบสนองไลฟ์สไตล์ของลูกค้า หลังจากนั้น ได้พัฒนาเป็นคอลเลกชันต่างๆ เช่น รถตุ๊กตุ๊ก ขนมหวานไทย ช้างไทย เป็นต้น โดยเจาะกลุ่มลูกค้าชาวต่างชาติและ คนรุ่นใหม่ที่สนใจเอกลักษณ์ไทยและต้องการสินค้าที่นำไปใช้ได้ในชีวิตประจำวัน

แนวคิด ออกแบบลายของผลิตภัณฑ์ โดยเน้นความร่วมมือผสมผสานกับความเป็นไทยเพื่อสร้างคุณค่าทางจิตใจแก่ลูกค้า ใช้วัสดุและการตัดเย็บที่มีคุณภาพ สามารถใช้ประโยชน์ในชีวิตประจำวันได้ พร้อมทั้งให้บริการแก่ลูกค้าเป็นอย่างดี เพื่อให้ลูกค้าติดตามและซื้อสินค้าในแต่ละคอลเลกชันเป็นประจำ



WEL-B SNACK

ผลไม้อบกรอบเพื่อสุขภาพ

เริ่มต้น | โอกาส เริ่มต้นจากเดิมที่ทำงานเกี่ยวข้องกับการแปรรูปผลไม้ ทำให้ได้เรียนรู้การคัดเลือกวัตถุดิบที่มีคุณภาพและวิธีการถนอมอาหารในหลายรูปแบบ รวมทั้งได้ติดตามเทคโนโลยีที่ทันสมัยอยู่ตลอดเวลา ประกอบกับกระแสรักสุขภาพในคนทุกวัยเพิ่มมากขึ้น ทำให้เกิดความคิดที่จะนำเทคโนโลยีใหม่ๆ ในการถนอมอาหารมาสร้างผลิตภัณฑ์และแบรนด์ของตนเอง โดยมองว่าขนมขบเคี้ยวเป็นอีกทางเลือกหนึ่งที่น่าสนใจ เพราะประเทศไทยเป็นแหล่งปลูกผลไม้ที่หลากหลาย ทำให้เป็นข้อได้เปรียบในการแข่งขันในตลาดโลกมากขึ้น

แนวคิด ต้องการปฏิวัติวงการขนมขบเคี้ยวไทย โดยผสมผสานระหว่างนวัตกรรมกับความอร่อย ด้วยการนำผลไม้สดมาแช่แข็งและนำเข้าเครื่อง Freeze Dry พร้อมเพิ่มความกรอบด้วยเทคโนโลยีถนอมอาหารที่ยังไม่มีการใช้อย่างแพร่หลาย เพราะเป็นเทคโนโลยีในวงการยา กระบวนการนี้จะยังคงรักษาวิตามินในผลไม้ ไม่มีสารปรุงแต่งและไม่มีน้ำมันที่เกิดจากการทอดอีกด้วย จึงเป็นขนมขบเคี้ยวพันธุ์ใหม่ที่ทำจากผลไม้สด เหมาะกับคนรักสุขภาพทุกเพศทุกวัยและยังช่วยเพิ่มมูลค่าให้สินค้าเกษตรอีกด้วย

www.welbsnack.com

เชื่อมโลกให้เล็กลง โอกาสมากขึ้น

เกิดการเคลื่อนย้าย
แรงงานเสรี เป็นโอกาสของคนที่มีศักยภาพ สามารถเลือกออกไปทำงานในต่างแดน

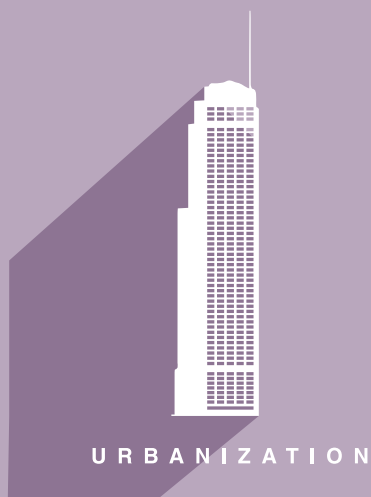
ช่องทางการค้าออนไลน์มี
แนวโน้มขยายตัว เช่นเดียวกับ
เศรษฐกิจการค้าบริเวณชายแดน
และธุรกิจที่ตอบสนองไลฟ์สไตล์
ของกลุ่มประเทศ AEC

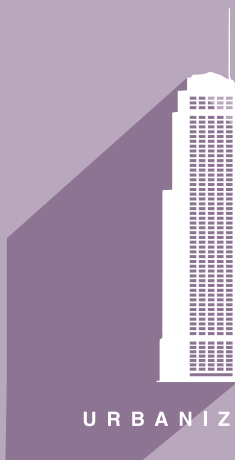
โอกาสในการประกอบอาชีพ
ใหม่ๆ เช่น ล่ามแปลภาษา ร้านอาหาร
วัฒนธรรมท้องถิ่น บริการขนส่งสินค้า
บริการนำเที่ยว
ธุรกิจโรงแรมที่พัก และธุรกิจการค้า
ออนไลน์ เป็นต้น

โอกาสขยายไป

.....

พร้อมกับสังคมเมือง





URBANIZATION

โอกาสขยายไป พร้อมกับสังคมเมือง

กรุงเทพฯ เมืองหลวงที่นับวันจะมีข้อจำกัดในการรองรับความต้องการของภาคเศรษฐกิจและประชาชน ประกอบกับความเจริญก้าวหน้าของระบบสาธารณูปโภค โครงข่ายคมนาคมขนส่งและเทคโนโลยีสารสนเทศ ส่งผลให้ "ความเป็นเมือง" ขยายตัวออกไปตามชานเมืองและต่างจังหวัด เกิดเมืองใหม่ๆ ขึ้นมาอย่างต่อเนื่อง รวมไปถึงเมืองเสมือนที่ผู้คนมีพฤติกรรมการใช้ชีวิตเหมือนกับในเมืองใหญ่ ผู้ประกอบการที่สามารถมองเห็นโอกาสและเส้นทางที่แจ่มใสเหล่านี้จะสามารถขยายกิจการของตนเองออกไปยังเมืองต่างๆ ได้



ONE DAY I PAUSE AND FORWARD

ธุรกิจให้บริการพื้นที่ทำงาน (Co working Space)
และที่พักประเภทโฮสเทล (Hostel)

เริ่มต้น | โอกาส ผู้ก่อตั้งประกอบด้วยหุ้นส่วนหลายกลุ่ม ทั้งที่เป็นนักลงทุนและกลุ่มที่มีประสบการณ์หลากหลายธุรกิจ เช่น นักออกแบบ เจ้าของร้านอาหาร ร้านดอกไม้ ธุรกิจอพาร์ทเมนต์และร้านกาแฟ โดยมีความคิดตรงกันที่จะสร้างธุรกิจและงานดีไซน์ให้เป็นพื้นที่ทำงานรูปแบบใหม่ เพื่อให้บริการแบบรายชั่วโมงและรายบุคคล (หรือกลุ่ม) ให้สามารถนั่งทำงานเป็นส่วนตัวแต่มีพื้นที่ทำงานร่วมกัน พร้อมทั้งให้บริการที่พักแบบโฮสเทล

แนวคิด สำคัญของธุรกิจ คือ “สถานที่ที่ใช้ชีวิตได้อย่างสมบูรณ์แบบในวัน” เน้นการสร้างสังคมที่อยู่ร่วมกัน มีกลุ่มผู้ใช้บริการเป็นคนรุ่นใหม่ที่มีความคิดเกี่ยวกับงานอาชีพที่เปลี่ยนไป เป็นกลุ่มที่นิยมใช้พื้นที่ทำงานลักษณะนี้ เช่น คนทำงานอิสระไม่รับเงินเดือนประจำ (Freelancer) ดีไซน์เนอร์ โปรดักชั่นเฮาส์ เว็บไซต์เนอร์ และกลุ่มคนที่ต้องการมาหาเพื่อนในที่นี้ ก่อให้เกิดการแลกเปลี่ยนประสบการณ์ และเกิดสังคมของคนทำงานรุ่นใหม่ เกิดแนวคิดใหม่และธุรกิจใหม่จากการร่วมมือของผู้มาใช้บริการ

www.onedaybkk.com



PARKING DUCK

แพลตฟอร์มการจองและการปล่อยเช่าที่จอดรถออนไลน์

เริ่มต้น | โอกาส ความสนใจแรกเริ่มเกิดจากเทคโนโลยีและแอปพลิเคชันในธุรกิจต่างๆ เช่น การจองห้องพัก การจองร้านอาหาร และบริการอื่นๆ จึงได้ก่อตั้ง Parking Duck ร่วมกับเพื่อน เพื่อจัดทำแอปพลิเคชันสำหรับการจองที่จอดรถ โดยต่อยอดความคิดมาจากรูปแบบการจองที่จอดรถในบ้านเช่า Airbnb มาเป็นการสร้างเว็บไซต์เพื่อเป็นศูนย์กลางในการเชื่อมต่อระหว่างผู้เช่าและผู้ให้เช่าที่จอดรถ โดยได้รับเงินทุนสนับสนุนส่วนหนึ่งจากนักลงทุนชาวสิงคโปร์

แนวคิด แพลตฟอร์มออนไลน์สำหรับการจองและให้เช่าที่จอดรถ โดยมีที่มาจากการเล็งเห็นปัญหาในการหาที่จอดรถที่มีความยุ่งยากและใช้เวลานานในการหาที่จอดรถแต่ละครั้ง (เฉลี่ย 20 นาที) ประกอบกับข้อมูลจากการทำวิจัยพบว่า แต่ละวันจะมีรถยนต์ประมาณ 5 ล้านคันที่วิ่งอยู่ในเขตกรุงเทพฯ แต่มีที่จอดรถว่างเพียง 4 แสนคันเท่านั้น จึงเกิดความคิดที่จะทำธุรกิจเพื่อแบ่งปันที่จอดรถ โดยเฉพาะในย่านที่ทำเลที่ดี เช่น คอนโดหรือพาร์ทเมนต์ใจกลางเมือง รวมถึงทำเลอื่นๆ ที่มีที่จอดรถว่างในช่วงเวลากลางวัน แล้วบริหารจัดการให้ลงตัวระหว่างเจ้าของที่ต้องการปล่อยเช่ากับผู้ต้องการเช่าที่จอดรถ

www.parkingduck.com



SELECTISM

เสื้อจักรยานที่สวมใส่ได้ทุกโอกาส

เริ่มต้น | โอกาส เริ่มต้นจากความชอบในการปั่นจักรยานกับเพื่อนๆ ซึ่งแต่ละคนมีอาชีพที่หลากหลาย แต่มีความสนใจในเรื่องการดูแลสุขภาพ การออกกำลังกาย รวมไปถึงความสนใจงานออกแบบและแฟชั่น จากการนัดรวมกลุ่มปั่นจักรยานในเมือง พบว่า เสื้อผ้าสำหรับสวมใส่ในการปั่นจักรยานไม่ตอบสนองความต้องการของคนปั่น จึงมองเห็นช่องว่างในการทำธุรกิจเสื้อผ้าสำหรับการปั่นจักรยานโดยเฉพาะ โดยเริ่มออกแบบเสื้อจักรยานที่เหมาะสมกับไลฟ์สไตล์ของคนเมือง

แนวคิด หลักของ Selectism คือ “Function meet Fashion” เป็นการใส่ใจในรายละเอียดของการออกแบบที่คำนึงถึงผู้สวมใส่เป็นหลักและเน้นการใช้งาน ซึ่งเหมาะกับคนรุ่นใหม่ที่ใส่ใจสุขภาพและการออกกำลังกายด้วยการปั่นจักรยานและให้ความสำคัญกับแฟชั่นการแต่งตัว โดยเน้นผ้าที่มีคุณสมบัติในการซับเหงื่อได้ดี ช่วยรักษาอุณหภูมิร่างกาย ดูดซับน้ำได้ดี แห้งเร็ว ป้องกันแสง UV และมีน้ำหนักเบา

www.facebook.com/selectism.urbancyclingwear



KRUA NOK YOONG

อาหารไทยและน้ำพริกเดลิเวอรี่

เริ่มต้น | โอกาส จากไอเดียของกราฟิกดีไซน์เนอร์สาวที่หลงรักการทำอาหารจนริเริ่มธุรกิจเดลิเวอรี่อาหารไทยแบบพรีเมียม โดยนำเสนอเมนูอาหารไทยง่ายๆ ในรูปแบบที่น่าสนใจ มีการรีวิวขั้นตอนการปรุงอาหาร วัตถุดิบที่ใช้ และรายงานความคืบหน้าของอาหารแต่ละจานให้ลูกค้าได้รับทราบข้อมูลอาหารที่สั่ง พร้อมทั้งให้บริการส่งถึงที่ ทำให้ลูกค้าสัมผัสถึงความใส่ใจและการให้บริการที่ดี ปัจจุบันกำลังขยายรูปแบบการให้บริการอาหารกล่องสำหรับวันทำงานด้วย

แนวคิด ต้องการนำอาหารไทยแท้ๆ มาเผยแพร่และตีความให้คนอื่นเข้าใจง่าย “อยากให้อาหารไทยเป็นภาษาสากล หน้าตาดี เข้าใจง่าย” ประกอบกับมองเห็นช่องว่างทางธุรกิจ โดยเน้นอาหารแบบครอบครัวในสังคมเมืองที่มีการขยายตัวและไลฟ์สไตล์ที่เปลี่ยนแปลงไปของคนเมือง โดยให้บริการส่งอาหารไทยพรีเมียมออนไลน์และน้ำพริกเดลิเวอรี่ ในชื่อ “Quick”

www.facebook.com/KruaNokYoong



BIKEXENGER

"เนสเซนเจอร์สีเขียว"

บริการรับส่งของด้วยจักรยานรายแรกของประเทศไทย

เริ่มต้น | โอกาส บริการจัดส่งของและเอกสารรูปแบบใหม่ของคนเมืองที่ใช้จักรยานเป็นพาหนะ เพื่อให้บริการในเขตพื้นที่กรุงเทพฯ และปริมณฑล โดย BikeXenger ทำหน้าที่บริหารการทำงานทั้งหมดของนักปั่นรับจ้างส่งเอกสารหรือสิ่งของ ก่อให้เกิดความคล่องตัวในการให้บริการและไม่ก่อให้เกิดมลพิษ อีกทั้งยังเป็นการสร้างอาชีพให้นักปั่นและทำให้สุขภาพดี นอกจากนี้ยังต้องการกระตุ้นให้ผู้พบเห็นเกิดความต้องการใช้จักรยานในชีวิตประจำวัน และเพื่อสร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้องค์กรอีกด้วย

แนวคิด ต้องการผลักดันให้คนกรุงเทพฯ หันมาใช้จักรยานเป็นยานพาหนะในการเดินทาง เพื่อลดปัญหาการใช้พลังงานอย่างสิ้นเปลืองและมีสุขภาพที่ดี โดยมองว่าทุกธุรกิจจะต้องมีการทำธุรกรรมทางการเงิน เอกสารการรับส่งสิ่งของเกิดขึ้นตลอดเวลา แม้ว่าจะมีเทคโนโลยีในการรับส่งข้อมูลที่รวดเร็วเพียงใดก็ตาม ทำให้กลุ่มนักปั่นจักรยาน “ไบค์เซ็นเจอร์” ทำธุรกิจนี้ขึ้นมาเพื่อเป็นทางเลือกให้ภาคธุรกิจใช้จักรยานเป็นพาหนะในการส่งเอกสารหรือพัสดุ และเพื่อช่วยลดมลภาวะทางอากาศไปในตัวด้วย

www.bikexenger.com

โอกาสขยายไป

พร้อมกับสังคมเมือง

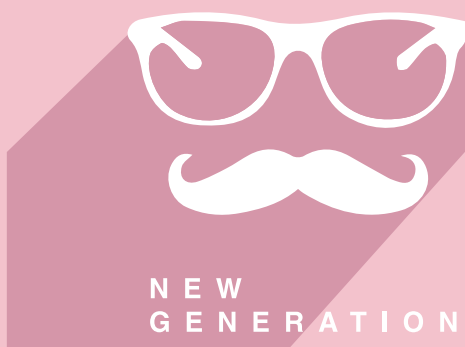
โอกาสมา

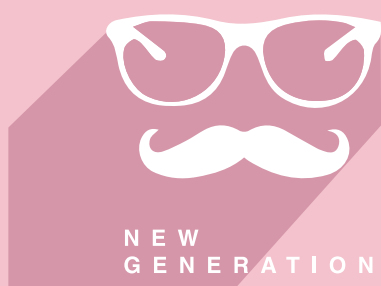
ธุรกิจต่อเนื่องได้รับ
ผลพลอยได้ เช่น ธุรกิจดำเนินงาน
ออกแบบและตกแต่งภายใน
ธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง
เป็นต้น

ธุรกิจที่ตอบสนองการขยายตัว
ของเมืองใหญ่และเมืองรองจะมี
โอกาสเติบโต เช่น ร้านอาหาร
คอนโด อพาร์ทเมนต์ สำนักงาน
โรงเรียนสอนพิเศษ
คอมมูนิตีมอลล์ เป็นต้น

เกิดโอกาสในการประกอบอาชีพ
เพื่อรองรับวิถีชีวิตแบบคนเมือง
เช่น สถาปนิก ผังเมือง ธุรกิจอาหาร
เดลิเวอรี่ ธุรกิจ co-working space
บริการรถเช่าผ่านแอปพลิเคชัน
ตลาดนัดคนเมือง ธุรกิจอาหาร
เคลื่อนที่ โรงแรมบูติค เป็นต้น

สร้างโอกาส จากคนรุ่นใหม่





สร้างโอกาส จากคนรุ่นใหม่

คนรุ่นใหม่ในยุคปัจจุบันมีความต้องการที่หลากหลาย มีพฤติกรรมและวิถีชีวิตที่เปลี่ยนแปลงไปไม่ว่าจะเป็น Gen Y ที่กำลังเป็นวัยหนุ่มสาวคนทำงานรุ่นใหม่ที่มีความคิด พฤติกรรมการทำงานที่แตกต่างไปจากรุ่นก่อน Gen C ที่มีพฤติกรรมการติดต่อสื่อสารที่รวดเร็ว เชื่อมต่อกับอินเทอร์เน็ต Gen Me ที่มีความคิดเป็นของตัวเอง ต้องการสร้างความโดดเด่น เน้นความแตกต่างไม่เหมือนใคร มีความเชื่อมั่นในตัวเองสูง รูปแบบการใช้ชีวิตและการทำงานเปลี่ยนแปลงไป ชอบความอิสระและไม่ยึดติดกับองค์กร เกิดกลุ่มผู้นิโกลที่มีพฤติกรรมเฉพาะ และมีหลากหลายกลุ่มในส่วนภาคธุรกิจและผู้ประกอบการ จึงต้องมีการปรับกลยุทธ์ให้สามารถสนองตอบพฤติกรรมและความต้องการของคนกลุ่มต่างๆ เหล่านี้ได้อย่างเหมาะสม



INK & LION CAFE

ร้านกาแฟและแกลเลอรี

เริ่มต้น | โอกาส ด้วยพื้นฐานการประกอบอาชีพเกี่ยวกับศิลปะและการออกแบบ ประกอบกับช่วงเวลาที่ได้ไปศึกษาและทำงานที่ต่างประเทศ จึงมีโอกาสนสัมผัสกับวัฒนธรรมของร้านกาแฟและการดื่มกาแฟแบบ Specialty Coffee ซึ่งเป็นร้านกาแฟที่ใส่ใจในคุณภาพและให้ความสำคัญกับทุกขั้นตอนการผลิต หลังจากกลับมาอยู่เมืองไทย เห็นว่ายังไม่มีร้านกาแฟในรูปแบบนี้มากนัก จึงเห็นเป็นโอกาสดีที่จะทำร้านกาแฟแบบนี้ขึ้น

แนวคิด จากการทำในสิ่งที่รักและอยากทำสิ่งที่ดีต่อตัวเองและผู้อื่น ทำให้เกิดเป็นร้านกาแฟและพื้นที่สร้างสรรค์ในการแลกเปลี่ยนประสบการณ์งานศิลปะร่วมกัน โดยคัดสรรเฉพาะเมล็ดกาแฟอย่างดีนำมาชงด้วยความตั้งใจ เพื่อให้ทุกแก้วออกมาสมบูรณ์ที่สุด นอกจากนี้ยังมีกาแฟแบบ Slow Bar ที่ไม่ได้ใช้เครื่อง Espresso แต่เป็นแบบชงมือบ้าง เป็น Drip บ้าง เปลี่ยนวิธีชงไปเรื่อยๆ สร้างประสบการณ์แปลกใหม่ให้กับร้านกาแฟ

www.facebook.com/inkandlioncafe



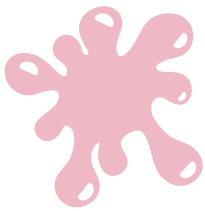
MANHATTAN MANGO

ฟู้ดทรัค ร้านอาหารเคลื่อนที่

เริ่มต้น | โอกาส ด้วยความที่ทำงานอยู่ในวงการอาหารและฟู้ดสไตล์ลิสต์มาโดยตลอด รวมทั้งได้มีโอกาสเดินทางท่องเที่ยวและเก็บเกี่ยวประสบการณ์ในสหรัฐอเมริกาเรื่อยมาถึงเกาะแมนฮัตตันของนิวยอร์ก ระหว่างการเดินทางได้พบเจอกับผู้คนตลอดจนได้ลิ้มรสอาหารหลากหลายแนว จนมาสะดุดตากับรถขายอาหารเคลื่อนที่บนท้องถนนหรือฟู้ดทรัค ทำให้เห็นโอกาสอยากจะทำรูปแบบอาหารสตรีทฟู้ดในเมืองไทย ผสมกับมีพาร์ทเนอร์ด้านการออกแบบ “แมนฮัตตันแมงโก้” จึงก่อกำเนิดขึ้นตั้งแต่ปี 2554 เป็นต้นมา

แนวคิด แมนฮัตตันแมงโก้ เปิดกิจการตั้งแต่ปี 2554 โดยเริ่มจากการร้านค้าเล็กๆ แล้วพัฒนาไปสู่ฟู้ดทรัคที่นำเอาสไตล์ของฟู้ดทรัคของเกาะแมนฮัตตันมาปรับรูปแบบและสไตล์จนเกิดเป็นแมนฮัตตันแมงโก้ขึ้น โดยอาหารและตัวรถจะมีจุดขายที่แตกต่างจากฟู้ดทรัคอื่นๆ ด้วยการใช้มะม่วงน้ำดอกไม้เป็นวัตถุดิบหลักในเมนูทั้งคาวและหวาน ซึ่งผู้บริโภคสามารถเห็นขั้นตอนการปรุงเสมือนกับการชมศิลปะแสดงสด

www.manhattanmango.com



RUKKIT DESIGNER

นักออกแบบกราฟฟิตี้ จากเทคนิค Stencil

เริ่มต้น | โอกาส เริ่มแรกจากการทำงานอยู่กับหน้าจocomพิวเตอร์ โดยใช้โปรแกรม Illustrator และต้องช่วยลูกค้าที่ไม่มีงบในการถ่ายรูปด้วยการทำภาพประกอบทดแทน จึงมีโอกาสดลองทำอะไรใหม่ๆ ที่แตกต่าง ด้วยความชอบด้านฟอนต์ตัวอักษรอยู่แล้วแม้ว่าจะไม่ได้เรียนมาโดยตรง เมื่อได้มาเจอคนเก่งๆ ด้านนี้ จึงพยายามสร้างงานโดยฉีกไปอีกแนว มาลงตัวที่เทคนิค Stencil ซึ่งมีแค่กระดาษกับคัตเตอร์ คิดค้นและพัฒนาเป็นรูปแบบ One Block Stencil ฟันได้ทั้งภาษาไทยและภาษาอังกฤษ สามารถพลิกแพลงและปรับรูปแบบไปได้เรื่อยๆ

แนวคิด จากการชักชวนของรุ่นพี่ให้เข้ามาร่วมทำงานศิลปะบนกำแพง (กราฟฟิตี้) ถือเป็นครั้งแรกที่นำเอา One Block Stencil มาทำงานศิลปะ ปัจจุบันได้ต่อยอดมาเป็นรูปแบบของตัวเองอย่างชัดเจน โดยเน้นเรื่องไอเดียสิ่งที่ต้องการสื่อมากกว่าความสวยงาม พยายามคิดวิธีการใหม่มาแก้ปัญหาที่งานจนพลิกแพลงไปสู่งานไม้และวัสดุผสม จนมีเอกลักษณ์เป็นของตัวเอง

www.facebook.com/rukkitworks



SELVEDGE WORK

ยืนสีทำมือในแบบของตัวเอง

เริ่มต้น | โอกาส การได้คลุกคลีกับกางเกงยีนส์มาตั้งแต่สมัยเด็กๆ เพราะครอบครัวมีธุรกิจด้านนี้ พอโตขึ้นก็หลงรักกางเกงยีนส์ เริ่มเก็บสะสมบ้างและสั่งทำพิเศษบ้างด้วยความหลงใหลในงานฝีมือ เพราะทุกขั้นตอนในการทำกางเกงยีนส์แต่ละตัวมีความละเอียดอ่อนแฝงอยู่ และเห็นว่าในประเทศไทยยังไม่มีร้านที่ให้ลูกค้าได้ออกแบบและเป็นส่วนหนึ่งของการสร้างกางเกงยีนส์ในแบบของตัวเอง จึงเริ่มต้นทำทีละเล็กทีละน้อยจนสำเร็จเป็นร้านขึ้นมา

แนวคิด เครื่องแต่งกายประเภทยีนส์โดยทำในรูปแบบงานฝีมือตามแบบที่ลูกค้าต้องการ ซึ่งมีรูปแบบและเอกลักษณ์เฉพาะตัวไม่ซ้ำแบบใคร ด้วยความที่ทางแบรนด์ต้องการทำให้ลูกค้ารู้สึกว่าคุณค่าเกิดความพึงพอใจ แม้ว่าจะจ่ายสูง แต่ไม่เสียตายนเงิน เพราะเป็นสินค้าชิ้นเดียวในโลก ที่ทำขึ้นเพื่อเขาโดยเฉพาะ และไม่ได้เป็นแค่เครื่องแต่งกายเท่านั้น แต่คืองานศิลปะชิ้นหนึ่ง



U DRINK I DRIVE

บริการพนักงานขับรถ ที่จะพาคุณและรถของคุณกลับบ้านอย่างปลอดภัย

เริ่มต้น | โอกาส จุดเริ่มต้นจากขณะเรียนปริญญาโทได้ทำโครงการวิจัยก่อนจบ พบว่าประเทศไทยนั้นมีอุบัติเหตุบนท้องถนนสูงสุดเป็นอันดับ 3 โดยสาเหตุเกือบ 40% มาจากแอลกอฮอล์ จึงตัดสินใจทำธุรกิจ U drink I Drive ขึ้นเพื่อเป็นทางเลือกให้คนที่ดื่มแอลกอฮอล์หรือสังสรรค์นอกบ้านกลับบ้านอย่างปลอดภัย และลดอุบัติเหตุที่เกิดขึ้นบนท้องถนน

แนวคิด U drink I Drive ธุรกิจรูปแบบใหม่ครั้งแรกของประเทศไทยที่มีบริการส่งพนักงานขับรถเพื่อพากลับบ้านอย่างปลอดภัยหลังจากที่ออกไปสังสรรค์ สามารถจองใช้บริการผ่านทางโทรศัพท์ เว็บไซต์ หรือผ่านแอปพลิเคชัน พนักงานขับรถได้ผ่านการตรวจสอบและอบรมจากบริษัท Limousine Express บริษัทบริการขับรถรับ-ส่งให้กับโรงแรมระดับ 5 ดาว และสายการบินชั้นนำของโลก มีเทคโนโลยี GPS ซึ่งสามารถระบุตำแหน่งของพนักงานขับรถได้ตลอดการให้บริการพร้อมบันทึกภาพตลอด รวมทั้งลูกค้าผู้หญิงสามารถระบุพนักงานขับรถเป็นผู้หญิงได้เพื่อเพิ่มความปลอดภัยมากยิ่งขึ้น

สร้างโอกาส จากคนรุ่นใหม่

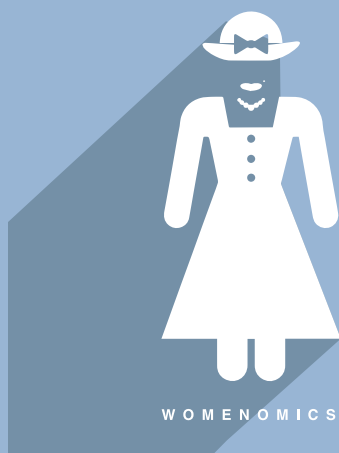
โอกาสมา

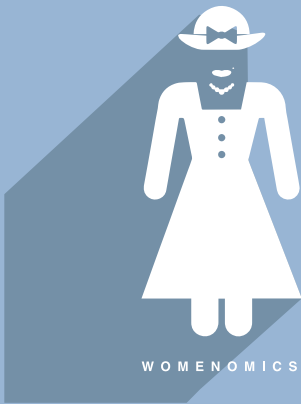
โอกาสในการประกอบอาชีพ
ใหม่ๆ เช่น บล็อกเกอร์ความรู้
เฉพาะด้าน นักปั่นจักรยาน
ส่งเอกสาร เป็นต้น

ผู้บริโภคเลือกซื้อสินค้าและบริการ
ที่สะท้อนภาพลักษณ์ความเป็นตัวเอง
จึงเกิดธุรกิจย่อยๆ ที่มีลักษณะเฉพาะตอบสนอง
ไลฟ์สไตล์คนรุ่นใหม่แต่ละกลุ่ม เช่น
ธุรกิจขายของออนไลน์ ธุรกิจ co-working
space ตอบรับการทำงานของคนรุ่นใหม่
ร้านเสื้อผ้าวินเทจ ร้าน DIY ร้านจักรยาน
ตลาดนัดตามเทศกาล เป็นต้น



ผู้หญิงเป็นทั้งพลัง และโอกาส





ผู้หญิงเป็นทั้งพลัง และโอกาส

ทุกวันนี้ผู้หญิงยุคใหม่เข้ามาจับบทบาทสำคัญเพิ่มขึ้น เราจะพบผู้หญิงเก่งในทุกวงการ ไม่ว่าจะเป็นภาคธุรกิจ การเงิน การเมือง ฯลฯ ผู้หญิงที่มีการศึกษา อาชีพ และสถานะทางการเงินดี ถือเป็นกลุ่มผู้บริโภคที่น่าสนใจ เพราะพร้อมที่จะจ่ายเงินซื้อสินค้าและบริการที่ตนเองพึงพอใจ เพื่อแลกกับความสุข จึงเป็นโอกาสของธุรกิจที่จะเข้ามาตอบสนองความต้องการของตลาดผู้หญิงกลุ่มนี้ให้ตรงใจ โดยเฉพาะธุรกิจเกี่ยวกับการดูแลสุขภาพ และความงาม



KLAS & SYLPH

รองเท้าแฟชั่นเพื่อสุขภาพ สำหรับคนมีสไตล์

เริ่มต้น | โอกาส เริ่มจากการรับจ้างผลิตรองเท้าให้กับแบรนด์อื่นๆ มายาวนานถึงสามทศวรรษ จนมีประสบการณ์มากมาย และมองเห็นช่องทางการตลาดของรองเท้าแฟชั่นเพื่อสุขภาพ มีความเชื่อมั่นว่าการใส่รองเท้าที่ถูกสุขลักษณะ จะทำให้ผู้หญิงเราเดินด้วยความมั่นใจ ช่วยป้องกันอาการปวดต่างๆ และไม่ทำให้กระดูกเท้าเสียรูปในระยะยาว จึงผลิตรองเท้าเพื่อสุขภาพให้ผู้สวมใส่ได้ประโยชน์อย่างแท้จริงทั้งในด้านสุขภาพเท้าที่ดีขึ้นและคุ้มค่ากับราคา

แนวคิด “ผู้หญิงยุคใหม่สวยได้ ไม่ต้องทนเจ็บ” KLAS & SYLPH รองเท้าไทย ดีไซน์สากล ใช้นวัตกรรมที่อิงศาสตร์กล้ามเนื้อและกระดูกมาประกอบเข้ากับเทคนิคและกรรมวิธีการผลิตที่พิถีพิถัน ใช้วัสดุที่มีคุณภาพสูงและออกแบบให้สวยเก๋ ทันสมัย เหมาะกับไลฟ์สไตล์ของผู้หญิงทุกวัยที่รักสุขภาพเท้า



PETITE FILLE BY JJ

คุกกี้ดีไซน์เก๋ ใส่ความคิดสร้างสรรค์และออกแบบตามใจลูกค้า

เริ่มต้น | โอกาส เริ่มจากการใช้ความรู้ด้านนิเทศศาสตร์ทำงานด้านการตลาด โดยขายของบนเว็บไซต์ Groupon เพราะกระแสโซเชียลมีเดีย เริ่มเป็นที่นิยมในวงกว้างมากขึ้น ประกอบกับมีความชอบและสนใจในการทำขนมเป็นงานอดิเรก จนค้นพบการทำคุกกี้ที่ตกแต่งด้วย royal icing จึงเริ่มทดลองเริ่มต้นทำธุรกิจเล็กๆ บน Instagram เพื่อตอบสนองความชอบทำขนมและศิลปะสร้างสรรค์ให้เป็นธุรกิจที่ลงตัว

แนวคิด “ขนมสำหรับงาน party และขนมที่เป็นของขวัญได้ด้วย” สำหรับโอกาสพิเศษที่ตรงกับไลฟ์สไตล์ของลูกค้าหรือคนพิเศษ โดยสร้างความโดดเด่นให้กับคุกกี้ด้วยการนำทักษะฝีมือทางศิลปะการวาดภาพตามความต้องการของลูกค้า เข้ากับ theme ของงาน เพื่อให้ผู้รับประทับใจ คุกกี้ทุกชิ้นเป็นงานฝีมือที่ทำด้วยใจรัก ใช้วัตถุดิบที่มีคุณภาพ เก็บได้นานโดยไม่ใส่วัตถุกันเสีย และพัฒนาสูตรคุกกี้ให้พร้อมส่งไปรษณีย์ได้อย่างปลอดภัยทั้งในและต่างประเทศ

www.facebook.com/PetiteFillebyjj



เริ่มต้น | โอกาส เริ่มจากการได้เรียนที่คณะศิลปกรรมศาสตร์ สาขาวิชา Fashion design จึงมีพื้นฐานด้านการออกแบบผลิตภัณฑ์เสื้อผ้าเครื่องแต่งกาย เมื่อเรียนจบก็เริ่มรับงานอิสระ ด้วยการรับออกแบบสินค้าเครื่องแต่งกายทุกชนิด แต่พบว่ามีความกดดันและหลงใหลในสินค้าประเภทกระเป๋าและรองเท้า จึงสมัครเป็นนักร้องออกแบบรองเท้าเพื่อเรียนรู้ระบบการทำงานในชีวิตจริง ระดับ Mass Production แล้วไปเป็นนักร้องออกแบบ ให้บริษัทเครื่องหนังต่างๆ และเป็นอาจารย์พิเศษ สอนวิชา Accessory design (bag&shoes) ให้กับสถาบันสอนออกแบบแห่งหนึ่ง จนในที่สุดได้ตัดสินใจออกมาเริ่มทำธุรกิจเป็นของตัวเองอย่างจริงจัง

แนวคิด ความเชื่อว่างัดจุดหนึ่งผู้บริโภคจะหันกลับมาหาสิ่งที่มีคุณค่าทางจิตใจมากกว่าความเป็นวัตถุนิยม อีกทั้งสนใจความแตกต่างของงานฝีมือที่มีเสน่ห์เฉพาะตัว จึงทำธุรกิจนี้ขึ้นมาเพื่อสอนทำเครื่องหนังให้แก่บุคคลที่สนใจได้ใช้เป็นแหล่งเรียนรู้และลงมือทำได้จริง โดยเน้นประชาสัมพันธ์เป็นภาษาอังกฤษ ทำให้ได้เปรียบคู่แข่งและสามารถเข้าถึงชาวต่างชาติได้มาก โดยมีการเปิด One day workshop รองรับนักท่องเที่ยวต่างชาติด้วย



VARINES WEAR

กางเกงมวยดีไซเนอร์

เริ่มต้น | โอกาส จากการออกกำลังกายด้วยการเรียนมวยไทยเพื่อเผาผลาญไขมันและสร้างกล้ามเนื้อ เกิดความคิดว่ากางเกงมวยน่าจะมีดีไซน์ที่น่าสนใจมากกว่าที่ใช้กันอยู่ทั่วไป และในขณะนั้น เทรนด์มวยไทยกำลังมาแรงในหมู่ผู้หญิงและชาวต่างชาติ ทำให้เห็นโอกาสสร้างเป็นธุรกิจขึ้นมา โดยใช้ประสบการณ์จากที่เคยทำสปอร์ตบรามาก่อนแต่ไม่ประสบความสำเร็จเพราะไม่ได้สำรวจตลาดมาเป็นบทเรียน ทำให้การทำ Varineswear ในครั้งนี้ให้ความสำคัญกับการสำรวจตลาดและมีแผนธุรกิจที่ชัดเจนขึ้น

แนวคิด กางเกงมวยที่ดูแตกต่าง โดยออกแบบให้เรียบหรู สามารถสั่งพิมพ์ชื่อหรือตัวเลขลงบนกางเกง เน้นสีดำและสีขาวเป็นหลัก แต่เพิ่มลูกเล่นบนกางเกงให้มากขึ้น และเปลี่ยนรูปแบบไปตามเทศกาลต่างๆ มีสินค้าสะสมเป็นคอลเลกชัน เปิดขายแบบ Made to Order ผ่านโซเชียลมีเดีย และเว็บไซต์ตามไลฟ์สไตล์คนรุ่นใหม่ โดยเน้นภาพลักษณ์ความเป็นสินค้าพรีเมียมสำหรับลูกค้าระดับไฮเอนด์

www.facebook.com/varineswear

ผู้หญิงเป็นทั้งพลัง และโอกาส



โอกาสมา



เกิดธุรกิจที่มาจากช่วยสนับสนุนให้ผู้หญิงสามารถออกไปทำงานนอกบ้านได้มากขึ้น เช่น ธุรกิจเนสเชอรั่ บริการทำความสะอาดแบบครบวงจร งานบริการดูแลเด็กและผู้สูงอายุตามบ้าน เป็นต้น

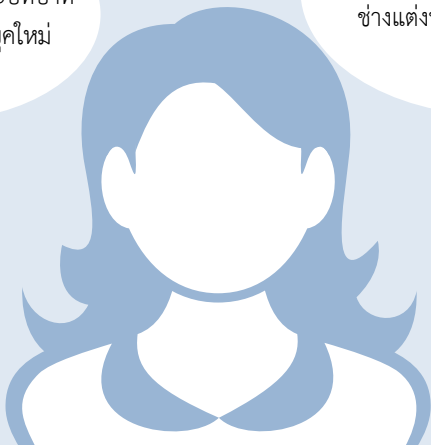
เกิดธุรกิจใหม่ๆ ที่มาตอบรับพฤติกรรมของผู้หญิงยุคใหม่ เช่น ธุรกิจทางด้านแฟชั่นในรูปแบบต่างๆ



เกิดโอกาสทางอาชีพและบทบาททางสังคมของผู้หญิงยุคใหม่



โอกาสทางอาชีพที่ใช้ทักษะเฉพาะของผู้หญิง เช่น นักออกแบบ ช่างแต่งหน้า ช่างภาพ สไตลิสต์ เป็นต้น



โอกาส

.....

จากคนวัยเก่า



AGING SOCIETY



โอกาส

.....

จากคนวัยเก่า

ประเทศไทยได้เข้าสู่สังคมผู้สูงอายุแล้ว โดยมีกลุ่มผู้สูงอายุที่มีศักยภาพและมีความรู้พร้อมที่จะบริโภคในสิ่งที่ตนต้องการ ซึ่งเป็นโอกาสสร้างธุรกิจต่างๆ เพื่อรองรับความต้องการของกลุ่มผู้สูงอายุเหล่านี้ อีกทั้งยังเป็นโอกาสทองของคนรุ่นใหม่ที่สามารถตีโจทย์ความต้องการของคนสูงวัย แล้วพัฒนาเป็นอาชีพของตนเองได้อีกด้วย เช่น อาชีพนักออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์ เป็นต้น



DINSOW ROBOT

ดินสอมินิ หุ่นยนต์บริการดูแลผู้สูงอายุ

เริ่มต้น | โอกาส จากพื้นฐานการทำธุรกิจผลิต Software ด้าน Call Center ประกอบกับความสนใจในนวัตกรรมการผลิตหุ่นยนต์เพื่อรับใช้สังคม จนสามารถสร้างหุ่นยนต์ดินสอที่ได้รับการยอมรับเป็นอย่างดี จึงวางแผนต่อยอดสร้างหุ่นยนต์รุ่นใหม่ๆ ที่จะมารองรับความต้องการด้านอื่นๆ ของคนในสังคม โดยเฉพาะการดูแลช่วยเหลือผู้สูงอายุให้มีคุณภาพชีวิตที่ดี

แนวคิด หุ่นยนต์ดินสอมินิออกแบบให้มีลักษณะเหมือนเด็ก ใช้งานง่าย มีฟังก์ชันการทำงานหลากหลายและเป็นประโยชน์ต่อการดูแลผู้สูงอายุ เช่น สามารถตรวจจับการเดิน การหกล้ม แจ้งเตือนและตั้งเวลาเพื่อแบ่งเบาภาระการจำ มีระบบโทรศัพท์เป็นวิดีโอคอลเพื่อสื่อสารแบบ real time สามารถส่งผ่าน mobile application ให้ลูกหลานและแพทย์ติดต่อได้ทันที และยังมีฟังก์ชันสนทนาการเพื่อผ่อนคลายและแก้เหงาด้วย

www.ctasiarobotics.com



SIAM NISSIN

วีลแชร์ สำหรับทุกปัญหาของการเคลื่อนไหว

เริ่มต้น | โอกาส ความประทับใจจากการใช้งานด้วยตนเองของเจ้าของบริษัทนำไปสู่การตัดสินใจเป็นตัวแทนจำหน่าย Wheelchair และผลิตภัณฑ์อำนวยความสะดวกต่างๆ แก่คนพิการและผู้สูงอายุจากผู้ผลิตแบรนด์ชั้นนำทั่วโลก เช่น MiKi, COMFORT ฯลฯ

แนวคิด เน้นอำนวยความสะดวกให้ผู้สูงอายุและคนพิการมีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น ช่วยเพิ่มโอกาสในการทำงานและใช้ชีวิตประจำวันได้สะดวกขึ้น จึงเลือกสรรผลิตภัณฑ์ด้านการเคลื่อนไหวก่อนที่มีคุณภาพ เช่น วีลแชร์ ลิฟท์ยกขึ้นลง ระบบบังคับรถยนต์ด้วยมือ ฯลฯ มาให้บริการ จนในปี 2554 ได้รับรางวัลสุดยอดธุรกิจนวัตกรรมจากสำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ จากผลงานรณรงค์น้ำหนักเบา อีกทั้งยังมีบริการให้ยืมวีลแชร์ฟรี และเป็นสถานที่ศึกษาดูงานของสถาบันต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนานวัตกรรมสำหรับคนสูงวัยและผู้พิการด้วย

www.siamnissin.com



โครงการจิตอาสา “ยางยืดเปลี่ยนชีวิต”

ยางยืด สำหรับผู้สูงอายุ

เริ่มต้น | โอกาส ความสนใจและประสบการณ์จัดกิจกรรมจิตอาสา ประกอบกับความต้องการที่จะทำบุญในรูปแบบอื่นๆ ทำให้ ดร.เมธี ธรรมวัฒนา อาจารย์จากคณะศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยบูรพา ได้ศึกษาและทดลองทำอุปกรณ์ยางยืดแบบต่างๆ ให้เหมาะกับผู้ป่วยที่ต้องการทำกายภาพบำบัด แล้วใช้เงินทุนของตัวเองจัดทำยางยืดแจกจ่ายไปยังโรงพยาบาล ชมรมผู้สูงอายุ สถานสงเคราะห์ สถานปฏิบัติธรรมและอื่นๆ

แนวคิด การทำยางยืดให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้ใช้ 4 กลุ่ม ได้แก่ กลุ่มเด็ก-วัยรุ่น กลุ่มผู้สูงอายุ – ผู้ป่วยทั่วไป กลุ่มผู้ป่วยโรคหลอดเลือดสมองตีบตัน – ผู้พิการ และกลุ่มคนทั่วไปที่ต้องการออกกำลังกาย รวมแล้ว 29 รูปแบบ รายได้จากการขายยางยืดจะนำไปใช้ในการจัดกิจกรรมจิตอาสา สอนถักยางยืดแก่ผู้ที่สนใจ เพื่อนำไปแจกจ่ายในกลุ่มต่างๆ ต่อไป โดยเฉพาะกลุ่มผู้สูงอายุ เพื่อให้มีสุขภาพดีและอายุยืนยาว

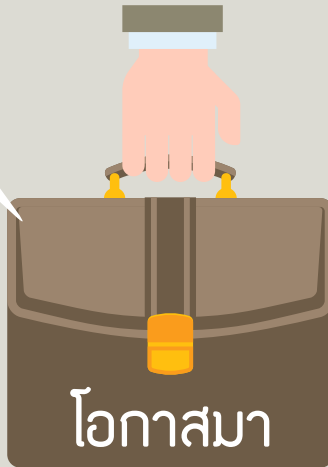
maydon2014@gmail.com

โอกาส

จากคนวัยเก่า

ธุรกิจท่องเที่ยวที่
ออกแบบกิจกรรมให้
เหมาะสมกับคนสูงอายุ

ธุรกิจพัฒนาที่พักอาศัย
สินค้าและบริการ
เพื่อคนสูงอายุ



โอกาสทางธุรกิจ เช่น
ธุรกิจดูแลผู้สูงอายุตามบ้าน
ธุรกิจขายอุปกรณ์สำหรับ
ผู้สูงอายุมือสอง ธุรกิจบ้านพัก
สำหรับผู้สูงอายุ ธุรกิจนำเที่ยว
สำหรับผู้สูงอายุ เป็นต้น

โอกาสทางอาชีพของคนรุ่นใหม่
ที่เกี่ยวข้องกับผู้สูงอายุ เช่น
นักโภชนาการ พยาบาล
นักกายภาพบำบัด นักออกแบบ
ผลิตภัณฑ์ที่ตอบโจทย์
คนทุกกลุ่ม เป็นต้น



พลิกโอกาส

.....

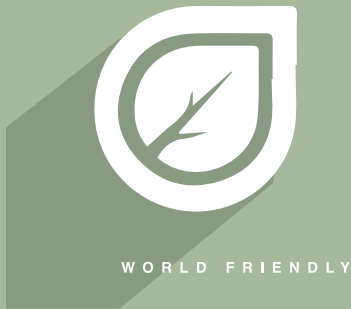
ด้วยแนวคิดรักโลก



WORLD FRIENDLY

พลิกโอกาส

ด้วยแนวคิดรักโลก



ภัยพิบัติทางธรรมชาติที่สร้างความเสียหายเป็นวงกว้าง ภาวะโลกร้อน ทรัพยากรธรรมชาติเสื่อมโทรม ล้วนแล้วแต่เป็นแรงกระตุ้นให้ผู้คนตื่นตัวหันมาให้ความสำคัญกับการป้องกันและแก้ไขปัญหายุ่งยากเหล่านี้ เช่น มุ่งสู่การเป็น Green Economy หรือตั้งเป้าลดการเกิดก๊าซเรือนกระจก Carbon Foot Print คนรุ่นใหม่มีการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมให้ความสนใจกับสินค้าที่เป็น Organic มากขึ้น

ภาคธุรกิจจึงต้องปรับตัวทั้งในส่วนของการการผลิตและภาคบริการ ด้วยการทำธุรกิจที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม ใช้ทรัพยากรธรรมชาติอย่างชาญฉลาด ตามความจำเป็นและใช้อย่างคุ้มค่า ขณะเดียวกันก็นำไปสู่การสร้างอาชีพใหม่ๆ ที่อาศัยทักษะ นวัตกรรม และความคิดสร้างสรรค์ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์รักโลกขึ้นมา



UB PACK

บรรจุภัณฑ์จากแป้งมันสำปะหลัง
ย่อยสลายได้ตามธรรมชาติ

เริ่มต้น | โอกาส เริ่มต้นค้นหาข้อมูลและศึกษางานวิจัยของมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์เกี่ยวกับการผลิตภาชนะบรรจุย่อยสลายได้ทางชีวภาพจากมันสำปะหลังในระดับโรงงานต้นแบบ ซึ่งสามารถใช้ทดแทนภาชนะบรรจุพลาสติกและโฟม ซึ่งส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมอย่างมากและบางประเทศออกมาตรการไม่ให้ใช้แล้ว โดยต่อยอดนำผลงานวิจัยพัฒนาเป็นธุรกิจบรรจุภัณฑ์จากมันสำปะหลังเพื่อการส่งออก ปลอดภัยต่อผู้บริโภคและเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม

แนวคิด UB Pack บรรจุภัณฑ์ผลิตจากวัสดุธรรมชาติ ปราศจากการเติมแต่งทางเคมีและสามารถใช้เป็นบรรจุภัณฑ์ได้หลายรูปแบบ เมื่อใส่ของร้อนสามารถใช้มี้อจับได้และใส่อาหารได้ปลอดภัยเป็นภาชนะแบบใช้ครั้งเดียว เมื่อใช้แล้วก็จะกลายเป็นขยะที่สามารถย่อยสลายได้ทางชีวภาพไม่ทิ้งมลภาวะให้กับโลก โดยผลิตภัณฑ์ UB Pack มีหลายรูปแบบ อาทิ จานชาม แก้วน้ำ ที่ใส่ของร้อนของเย็น รวมทั้งการรับผลิตบรรจุภัณฑ์ตามแบบของลูกค้าด้วย



RUBBER KILLER

ผลิตภัณฑ์รักโลก จากวัสดุเหลือใช้

เริ่มต้น | โอกาส จากการทำผลิตภัณฑ์กระดาษที่ทำจากต้นกล้วยภายใต้แบรนด์ Re-leaf แล้วต่อยอดแนวความคิดด้วยการนำวัสดุเหลือใช้มาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ต่างๆ และจากการเห็นปัญหาสิ่งแวดล้อมที่ใกล้ตัวเรามากขึ้นทุกวัน เพราะมนุษย์ใช้ทรัพยากรธรรมชาติอย่างสิ้นเปลืองโดยไม่คำนึงถึงผลกระทบในระยะยาว ในฐานะนักออกแบบ จึงเลือกที่จะออกแบบผลิตภัณฑ์ที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมโดยใช้ทรัพยากรให้คุ้มค่าที่สุด โดยเริ่มต้นทดลองทำและพัฒนาเป็นธุรกิจในปี 2553 ซึ่งเป็นโอกาสในตลาดเพราะยังไม่มีสินค้าประเภทนี้มากนัก

แนวคิด ผลิตภัณฑ์กระเป๋าของ Rubber Killer ทำมาจากวัสดุเหลือใช้จากยางในรถยนต์เก่า ซึ่งนอกจากจะช่วยแก้ปัญหาสิ่งแวดล้อมแล้ว ยังต้องการเปลี่ยนทัศนคติของผู้บริโภคให้ยอมรับผลิตภัณฑ์จากวัสดุเหลือใช้ว่าสามารถเป็นผลิตภัณฑ์ที่ดี มีมาตรฐาน แข็งแรงทนทานและสามารถใช้งานได้จริงในชีวิตประจำวัน โดยกระเป๋าแต่ละรุ่นจะมีการออกแบบให้ตอบสนองรูปแบบการใช้งานที่แตกต่างกันไป มีเอกลักษณ์เฉพาะและผ่านกระบวนการผลิตที่ประณีต

www.rubberkiller.com



GARMENTO BOARD

แผ่นวัสดุทดแทนไม้จาก เศษผ้าอัดสูญญากาศ

เริ่มต้น | โอกาส คุณยุทธนา อโนทัยสินทวี นักรีไซเคิลที่เริ่มต้นจากงานอดิเรกเกี่ยวกับการออกแบบของใช้จากวัสดุมือสอง และเริ่มมีตลาดญี่ปุ่นสนใจ จึงพัฒนาไปเป็นธุรกิจในปี 2547 ในนามแบรนด์ The ReMaker และมีการต่อยอดคิดผลิตภัณฑ์ที่นำเอาเศษผ้าชิ้นเล็กชิ้นน้อยมาอัดให้เป็นแผ่น โดยได้รับความช่วยเหลือจากสำนักนวัตกรรมแห่งชาติให้ทุนวิจัยพัฒนาผลิตภัณฑ์จนเป็น “แผ่นวัสดุทดแทนไม้” ขึ้นจากเศษผ้าอัดสูญญากาศ ชื่อ “Garmento Board” และได้รับรางวัลจากหลายเวที รวมทั้งได้รับการบรรจุไว้ในห้องสมุดวัสดุ Material ConneXion ด้วย

แนวคิด จากการทำงานภายใต้แบรนด์ The ReMaker ทำให้เกิดเศษวัสดุ (เศษผ้าจากเสื้อผ้ามือสอง) ที่เหลือจากการออกแบบ จึงมีแนวคิดต่อยอดจากเศษวัสดุที่ไม่ใช้ โดยผลิตภัณฑ์ Garmento Board เป็นวัสดุที่ได้จากการนำเศษผ้าที่เหลือทิ้งมาอัดขึ้นรูปให้เป็นแผ่นกระดาน เพื่อใช้เป็นวัสดุทดแทนไม้ มีความแตกต่างในเรื่องของ Texture รูปแบบที่แตกต่างจากวัสดุทดแทนไม้จริงทั่วไป สามารถนำไปใช้ในวงการแพชั่น วงการก่อสร้างและตกแต่งภายใน

<http://theremaker.com>

พลิกโอกาส

.....

ด้วยแนวคิดรักษ์โลก

โอกาสมา

โอกาสทางธุรกิจ เช่น ธุรกิจอาหารที่ไม่ใช้
สารเคมีในการผลิต ธุรกิจออกแบบ
ผลิตภัณฑ์รักษ์โลก ธุรกิจรีไซเคิล
ธุรกิจจักรยาน เป็นต้น

โอกาสในการประกอบอาชีพใหม่ๆ เช่น
นักออกแบบผลิตภัณฑ์หรือบรรจุภัณฑ์
ที่ไม่ทำลายสิ่งแวดล้อม
นักอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม ที่ปรึกษา
การทำสินค้าปลอดสารพิษ
ผู้เชี่ยวชาญด้านวัสดุรักษ์โลก เป็นต้น

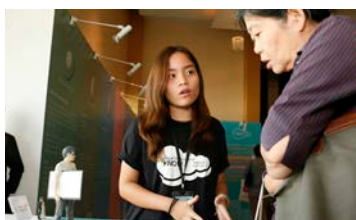




okmd
KNOWLEDGE
FESTIVAL

ภาพบรรยากาศงาน





“ขอขอบคุณ”

วิทยากร

Urbanization

ศส.ดร.อูย เอ็น อวน

ผู้อำนวยการ ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการทางด้านเทคโนโลยี มหาวิทยาลัย
นันทยาง สาธารณรัฐสิงคโปร์

ผศ.นิรมล กุลศรีสมบัติ

ผู้อำนวยการศูนย์การออกแบบและ
พัฒนาเมือง (Urban Design and
Development Center : UddC)
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย และหัวหน้า
โครงการฟื้นฟูเมือง อาทิ “ริมน้ำ
ยานนาวา” และ “กรุงเทพฯ 250”

คุณยิหวา อรรถกเวกยรรวดี

ผู้ร่วมก่อตั้งและผู้จัดการ One day |
Pause & Forward ธุรกิจ Co-
working Space และที่พักประเภท
โฮสเทล (Hostel)

คุณเบญจพร การ์ตูนกรสกุล

ผู้ก่อตั้ง Absolute Fit Food ธุรกิจ
Delivery อาหารเพื่อสุขภาพ และ ผู้
อำนวยการบริหาร กลุ่มบริษัท แอ็บ
โซลูท โยคะ

ว่าที่ร้อยตรีมนตร์ จันทะยังยง

ผู้ร่วมก่อตั้ง BikeXenger เมสเซนเจอร์
สี่เขี้ยว บริการรับขนส่งเอกสารในพื้นที่
กรุงเทพมหานครและปริมณฑล

New Gen

ผศ.ดร.การดี เลียวไพโรจน์

กรรมการผู้จัดการศูนย์ C asean

คุณวรวิสุทธิ์ ภิญญายาง

ที่ปรึกษาด้านธุรกิจดิจิทัล คอลัมน์สตี
ด้านการตลาดและเทคโนโลยี ผู้เขียน
หนังสือ start up ideas ไม่เริ่มคิด
ใหม่ก็เดินไกลได้เท่าเดิม

คุณสิริโสภณ บริสุทธิ์สุวรรณ

ผู้ร่วมก่อตั้งและประธานบริหาร
U Drink I Drive ธุรกิจบริการ
พนักงานขับรถรูปแบบใหม่แห่งแรก
ของประเทศไทย ที่มีจุดมุ่งหมายใน
การลดอุบัติเหตุที่เกิดจากการเมาแล้วขับ

คุณปิยะ ชยาภัก

ผู้ร่วมก่อตั้ง Manhattan mango ฟู้ด
ทรัค ที่ตอบสนองไลฟ์สไตล์และเข้าถึง
ความต้องการของผู้บริโภคในเมือง

Digital Age

คุณเรืองโรจน์ พูนผล

ผู้ก่อตั้ง 500 Tuk Tuks , Disrupt
University อดีตผู้บริหาร Google
สำนักงานใหญ่ที่ Silicon Valley

คุณณัฐพัชญ์ วงษ์เหรียญทอง

Vice President – Head of Online
Marketing, dtac | Columnist:
a-day, Positioning | Host &
Producer, DigiLife TV (Nation
Channel) | Trainer, DOTS
Consultancy

คุณธนบูรณ์ สมบูรณ์

ผู้ก่อตั้ง และ Creative Director
องค์กรนวัตกรรมสังคม Creative-
MOVE

คุณวรัทธรณ์ วงศ์มณีกิจ

ผู้ร่วมก่อตั้งและ CTO บริษัท Zocal-
Ripple เครื่องมือสร้างกิจกรรมการ
ตลาดผ่านโซเชียลให้แบรนด์ที่มีมือคน
ไทยในสิงคโปร์

“ขอขอบคุณ”

ความรู้ดี ๆ และตัวอย่าง
ผลิตภัณฑ์ในนิทรรศการ

DIGITAL AGE

Wellograph

www.wellograph.com

E-mail :

Support@wellograph.com

‘me’ limited edition

www.me-limitededition.com

E-mail : talktome@me-limit

edition.com

Drivebot

www.drivebot.io

E-mail : natt.wk@drivebot.io

GLOBAL KNOWLEDGE SOCIETY

Eduzones

www.eduzones.com

E-mail : webmarter@eduzones

CreativeMOVE

www.creativemove.com

E-mail : contact@creativemove.com

Charawe IT Solution

www.cits.in.th

E-mail : nasruddeen.c@gmail.com

CONNECTIVITY

Coco Easy

www.cocoeasy.co.th

E-mail : sales@cocoeasy.com

Murruh Dairy

www.murrahfarm.com

E-mail : murrahdairy@hotmail.com

Tareeya

www.tareeya.com

E-mail : tareeyadesign@gmail.com

Wel-B

www.welbsnack.com

E-mail : info@welbsnack.com

URBANIZATION

ONEDAY | Pause and Forward

www.onedaybkk.com

E-mail : contact@onedaybkk.com

PARKING DUCK

www.parkingduck.com

E-mail : chayanon@parkingduck.com

Selectism

facebook.com/selectism.urban

cyclingwear

E-mail : selectism@gmail.com

Krua Nok Yoong

facebook.com/KruaNokYoong

Bike Xenger

www.bikexenger.com

E-mail : bikexenger@gmail.com

NEW GENERATION

INK & LION Cafe

facebook.com/inkandlioncafe

Manhattan Mango

www.manhattanmango.com

E-mail : danny@manhattanmango.com

Rukkit Kuanhawate

facebook.com/Rukkitworks

E-mail : rukkit_k@hotmail.com

Selvedgework

www.selvedgework.com

E-mail : selvedgework@gmail.com

U Drink I Drive

www.udrinkidrive.co.th

E-mail : udrinkidrive.info@gmail.com

WOMENOMICS

Klas & Sylph

www.klas-sylph.com

E-mail : info@klassylph.com

Petite Fille by JJ

facebook.com/PetiteFillebyJJ

R Studio

facebook.com/RStudioBkk

E-mail : rstudiobkk@hotmail.com

Varineswear

www.varine.com

E-mail : admin@varine.com

AGING SOCIETY

Dinsow Robot

www.dinsaw.com

E-mail : contact@dinsaw.com

Siam Nissin

www.siamnissin.com

E-mail :

panneeprint@yahoo.com

ยางยืดเปลี่ยนชีวิต

E-mail : maydon2014@gmail.com

WORLD FRIENDLY

Raitong Organics Farm

www.raitongorganicsfarm.com

E-mail :

info@raitongorganicafarm.com

Rubber Killer

www.rubberkiller.com

E-mail : info@rubberkiller.com

UB Pack

www.ubpack.com

E-mail : watcharapom@ubpack.com

Garmento Board

www.theremaker.com

E-mail : info@triple-pim.com

จัดทำโดย

okmd

สำนักงานบริหารและพัฒนาองค์ความรู้
(องค์การมหาชน)

69 อาคารวิทยาลัยการจัดการมหาวิทยาลัยมหิดล

ชั้น 18-19 ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงสามเสนใน

เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400

โทรศัพท์ 0 2105 6500

โทรสาร 0 2105 6556

เว็บไซต์ www.okmd.or.th

facebook.com/OKMDInspire



สำนักงานกัรัฐมนตรี

okmd

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

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

Tel: 0 2105 6500

Fax: 0 2105 6556

www.okmd.or.th

www.facebook.com/OKMDInspire