

TED Fund

Newsletter



2025

Fresh Start Your Business

เริ่มต้นใหม่ เป็นตัวเองในเวอร์ชันที่ดีขึ้น
สไลด์ **OneCharge**

2024 2025

Better or Best

ดีแบบไหน? ที่ใช้คุณที่ดีขึ้น

ต้อนรับปี 2025 กับคำถามสุดท้าทายที่ว่า
ถ้าให้เลือกระหว่าง การเป็นคุณในเวอร์ชัน
ที่ “ดีกว่า : Better” กับ “ดีที่สุด : Best” คุณจะเลือกอะไร?



ปฏิเสธไม่ได้ว่า คำว่า The Best หรือ Be the Best Version of You จงเป็นตัวเอง
ในเวอร์ชันที่ “ดีที่สุด” นั้นช่างแสนล่อใจ เพราะว่า “ดีที่สุด” ย่อมหมายถึงการเป็นหนึ่ง
ในปฐพี แต่รู้ไหมว่า คำคำนี้อาจเป็นดาบสองคมที่จะทิ่มแทงคุณให้หยุดพัฒนา
เพราะเมื่อคิดว่า นี่แหละดีที่สุดแล้ว = ไม่มีอะไรดีกว่านี้ได้อีกแล้ว

ในขณะที่ “Better” is better than “Best” หรือ “ดีกว่า” นั้นดีกว่า “ดีที่สุด”
ตามคำกล่าวของ Simon Sinek นักพูดผู้โด่งดังจากเวที TED Talk และผู้เขียน
หนังสือ Start with Why ที่ขายดีไปทั่วโลก กลายเป็นคำขวัญประจำใจของใครหลายคน
ซึ่งหันมาเชื่อในคำว่า Be a Better Version of You หรือจงเป็นเราในเวอร์ชัน
ที่ดีกว่าแทน

นั่นเพราะคำว่า “ดีกว่า” เป็นเหมือนเส้นทางให้ได้ไล่ล่าหาสิ่งที่ดีกว่าวันนี้
และวันวานอย่างไม่มีสิ้นสุด โดย TED Fund พร้อมร่วมออกเดินทางเต็มเต็ม
ตัวตอนที่ “ดีกว่า” ให้กับคุณ! »



SCAN HERE

บอกความคิดเห็นของคุณ
ให้เราว่าอยากให้ปรับปรุง
ส่วนไหนในวารสารนี้
เพื่อให้ได้ประโยชน์สูงสุด
สำหรับท่าน ที่นี่

รอบต้ง STARTUP Movement!

สุดยอด ความเจ๋งแห่งปี 2024

ก่อนลุยปี 2025 ให้ซาช่า มาดูกันก่อนว่า ในรอบปีที่ผ่านมา มีความเคลื่อนไหวอะไรในโลก Startup ที่สุดเจ๋ง จนต้องหยิบมาพูดถึงให้ได้รู้กันว่า ความเจ๋งไหนควรนำมาใช้ต่อ หรือเรื่องไหนควรพอและให้จบไปกับปี 2024 จะดีกว่า



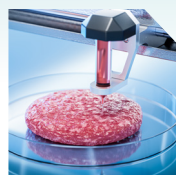
AI : สุดยอด Tool of The Year

Movement มาแรงและมีอิทธิพล คงหนีไม่พ้นเทคโนโลยีสุดเจ๋งอย่าง AI หรือปัญญาประดิษฐ์ ที่ถึงขั้นได้ชื่อว่า “AI is Everywhere” ซึ่งกลายเป็นส่วนสำคัญในการช่วยขับเคลื่อนและพัฒนาสินค้าและบริการของเหล่านักธุรกิจ Startup โดยเฉพาะในกลุ่ม Fintech



Health and Wellness : Rising Star สุดโดดเด่น

ยังเป็น Movement ที่มีแสงในตัวเอง เมื่อธุรกิจ Health and Wellness มีแนวโน้มเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะโปรดักต์สุดปังอย่าง “แอปพลิเคชันพบแพทย์ออนไลน์” หรือ “แก็ตเจ็ตดูแลสุขภาพ” ที่เป็นขวัญใจผู้คน



Alternative Food : สีสันสุดปังแห่งปี 2024

ไม่พูดไม่ได้กับ Movement นี้ เมื่อวงการอาหารมุ่งเพิ่มความหลากหลายและทางเลือกใหม่ ๆ เข้ามาเสริม ไม่ว่าจะเป็น Plant-based Food โปรตีนจากแมลง หรือการใช้นวัตกรรมการผลิตสุดล้ำ เช่น เนื้อจากห้องแล็บ (Lab-grown Meat)



Personalisation : ตัวตึงแห่งวงการศึกษ

อีก Movement ที่ทิ้งไม่ได้ตอนนี้เลย “การเรียนรู้แบบเฉพาะบุคคล” ที่สามารถปรับเปลี่ยนได้ตามความเหมาะสมของผู้เรียน ซึ่งสร้างกระแสแรงให้กับธุรกิจการศึกษา และสร้างเส้นทางการเรียนรู้รูปแบบใหม่ผ่านช่องทางออนไลน์



Green Energy : ตัวมัมรับโลก Startup

ปิดท้ายกันที่ Movement สุดกรีน เมื่อความยั่งยืนไม่ใช่ทางเลือกอีกต่อไป บรรดา Startup จึงหันมาพัฒนาเทคโนโลยีสีเขียวและโซลูชันด้านความยั่งยืน รวมถึงนวัตกรรมพลังงานหมุนเวียน วัสดุรักษ์โลก และแนวทางการทำธุรกิจที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมกันอย่างถล่มทลาย

พามาส่อง 5 ประเทศตัวพ่อแห่งรอบ Startup

ประเทศ	จำนวน	ปัจจัยหนุน	ตัวถือป
สหรัฐอเมริกา	81,803 ราย	การเข้าถึงแหล่งเงินทุน, ศูนย์กลางนวัตกรรม	 OpenAI ผู้สร้าง ChatGPT
อินเดีย	17,411 ราย	การสนับสนุนจากรัฐบาล, แรงงานที่มีความเชี่ยวชาญด้านเทคโนโลยี	 Cutt.ly แพลตฟอร์มจัดการลิงก์ของแบรนด์ให้เข้าถึงได้ง่าย
สหราชอาณาจักร	7,476 ราย	การเข้าถึงตลาดที่กว้าง, บริการทางการเงินที่แข็งแกร่ง	 Revolut แอปพลิเคชันการเงินสุดครบครัน พร้อมฟังก์ชันออมเงิน แลกเปลี่ยนสกุลเงิน ช้อป-ขายหุ้น
แคนาดา	4,042 ราย	แรงงานที่มีความสามารถหลากหลาย, การสนับสนุนจากรัฐบาล	 Windscribe แอปพลิเคชันช่วยป้องกันข้อมูลส่วนตัว ป้องกันแฮกเกอร์ และบล็อกโฆษณาที่ไม่ต้องการ
ออสเตรเลีย	3,000 ราย	การเติบโตทางเศรษฐกิจที่แข็งแกร่ง, โอกาสการลงทุนจากต่างประเทศ	 Paperform เครื่องมือสร้างแบบฟอร์มออนไลน์

FRESH START

Your BUSINESS

เริ่มต้นใหม่เป็นตัวเองในเวอร์ชันที่ดีขึ้น

● สไตล OneCharge

“เราเกิดมาทำไม?” คำถามที่อาจยังเป็นปริศนาของใครหลายคน แต่กลับเป็นตัวจุดประกายให้ **ธีรภัทร์ ธีตีสถิตกุล** ค้นพบคำตอบได้ในวัยเพียง 19 ปี เมื่อย้อนกลับไประว 3 ปีที่ผ่านมาว่า “อยากจะทำสิ่งที่เปลี่ยนโลก และอยากอยู่บนโลกนี้ไปนาน ๆ” กำเนิดเป็น OneCharge แพลตฟอร์มชาร์จรถยนต์ไฟฟ้าสำหรับคนขับรถ EV และดูแลระบบหลังบ้านให้กับเจ้าของสถานีชาร์จ

วันนี้ในวัย 22 ปี กับบทบาทของ CEO & Founder ผู้ที่ครั้งหนึ่งคนรอบข้างเคยมองว่า ไม่มีธุรกิจไหนที่เขาจะทำได้นานเกิน 6 เดือน เพราะมักเบื่อและเลิกทำไป ได้พิสูจน์ให้เห็นแล้วว่า เขาคอนนี้ในเวอร์ชันใหม่นั้นเต็มไปด้วยความมุ่งมั่นที่จะพาตัวเองและ Startup ที่ทำก้าวไปสู่เป้าหมายที่ได้ตั้งเอาไว้

“สองสิ่งที่เป็นศัตรูตัวฉกาจและจะคอยจุดรั้งคุณให้ไม่สามารถเป็นคนที่ดีขึ้นได้ในปี 2025 คือ ความกลัวและความสงสัยในตัวเอง ซึ่งเป็นสิ่งที่ควรรีบกำจัดออกไป” เหมือนกับคำคมสร้างแรงบันดาลใจที่ติดอยู่ตรงทางขึ้นบันไดของบริษัทว่า “**Doubt Kills More Dreams Than Failure Ever Will**” หรือ “ความสงสัยนั้นทำลายความฝันได้มากกว่าความล้มเหลวเสียอีก” นั่นเอง



2025 : The Year of Brave... “ปีที่ต้องกล้า ถ้าอยากโลดแล่น”

การจะเป็นตัวเองในเวอร์ชันที่เติบโตขึ้นได้นั้น ต้องอาศัยการโหย “เมล็ดพันธุ์แห่งความกล้า” เอาไว้ตลอดเส้นทาง เพื่อรอวันเก็บเกี่ยวผลผลิตแห่งความสำเร็จให้กับทั้งตัวเองและธุรกิจในวันข้างหน้า โดยนักธุรกิจหนุ่มไฟแรงคนนี้ ได้เผยถึง “3 ความกล้า” ที่ Startup ควรเห็นค่า และนำมาเพาะพันธุ์

● กล้าลุย

ในการเริ่มต้นธุรกิจหลายคนอาจรอให้ตัวเองพร้อมก่อนถึงค่อยลงมือทำ แต่ไม่ใช่สำหรับธีรภัทร์ที่คิดแล้วตัดสินใจทำทันที โดยในวัยเพียง 19 ปี เขาได้ก่อตั้งบริษัท เพื่อทำธุรกิจในวันที่คนส่วนมากยังมองว่ารถยนต์ไฟฟ้าในไทยยังต้องรอไปเป็นอีก 10 ปี เพราะขณะนั้นมีอยู่แค่ 4,000 คัน จนวันนี้ OneCharge มีผู้ใช้รถยนต์ EV ดาวนโหลดแอปพลิเคชันไปแล้วกว่า 10,000 ราย คิดเป็น 10% ของจำนวนรถไฟฟ้าในไทย มีพาร์ตเนอร์ 25 เจ้า และสถานีชาร์จ 160 แห่งทั่วประเทศ โดยที่ไม่ต้องลงทุน มีสถานีชาร์จเป็นของตัวเองแม้แต่แห่งเดียว

● กล้าล่า (ความรู้)

อย่ามัวคิดว่า วันนี้ไม่มีความรู้ในเรื่องที่ทำอนาคตก็ต้องไม่มีด้วย เพราะทุกเรื่องนั้นเราสามารถออกไปหาความรู้เพิ่มเติมให้กับตัวเองได้ เหมือนชายผู้หนึ่งที่แม้จะไม่ได้เรียนมาด้านวิศวะโดยตรง แต่ด้วยความเป็นคนไม่หยุดเรียนรู้ จึงมักไปหางาน เพื่อดูว่าเครื่องชาร์จและตัวซอฟต์แวร์นั้นทำงานอย่างไร

● กล้า (ยก) เลิก

เพราะทุก ๆ Stage ของ Startup นั้นไม่สามารถใช้กลยุทธ์เดียวกันในการบริหารได้ ดังนั้นต้องกล้าที่จะเลิกทำในสิ่งที่ไม่ก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่องค์กร เช่น การที่ผู้บริหารคนนี้ยุติการทำทุกอย่างด้วยตัวเอง หรือที่เรียกว่า Chief Everything Officer เหมือนที่เคยทำในช่วงเริ่มก่อตั้งบริษัท แล้วให้คนที่เหมาะสมเข้ามา

ดูแลแทน พร้อมมีแผนทำทีมซอฟต์แวร์ของตัวเอง แทนการใช้แบบ Outsource เพื่อให้ OneCharge ไปได้ไกลมากขึ้น

“เราเห็นคนเก่งมาเยอะแล้ว แต่ยังขาดคนกล้าที่จะลงมือทำ ดังนั้น เราต้องกล้าทำในสิ่งที่คนอื่นยังไม่ได้ทำ กล้าที่จะแตกต่างจากคนอื่น และอย่ายึดติดกับสิ่งที่เบีนอยู่นั้นเพราะคนคนหนึ่งนั้นสามารถเปลี่ยนโลกได้”

2025 : ทศนยุค “Mindset ไม่เข้าท่า”

2 ทศนคติและชุดความคิดที่ธีรภัทร์ชี้ว่า ปี 2025 ไม่ควรจะมีอีกต่อไป เพื่อไม่จำกัดการพัฒนาตัวเองและธุรกิจ ได้แก่

● “แค่นี้ก็ดีแล้ว” หรือ “แค่นี้ก็พอแล้ว” ความคิดนี้ต้องเอาออกไป นั่นเพราะบริษัทหรือสิ่งไหนที่หยุดพัฒนาแล้ว = ของที่ตายไปแล้วจริง ๆ

● “คนอื่นยังไม่ทำ ทำไมเราต้องทำด้วย” ห้ามมีเจตคติขาด เพราะเราสามารถเป็น Direction Maker หรือเป็นบริษัทแรกที่ทำได้ โดยไม่ต้องรอให้คนอื่นทำก่อนแล้วเราค่อยทำตาม

นอกจากนี้ ยังมีอีก 2 ความท้าทายที่ผู้นำรุ่นใหม่ต้องทำความเข้าใจและปรับ Mindset ให้ดี เพื่อจัดการตัวเองและบริหารองค์กรให้เติบโต

● Startup = เส้นทางของความโดดเดี่ยว

การเป็น Founder และทำ Startup มักมาพร้อมกับความรู้สึกโดดเดี่ยว เพราะไม่มีใครมายืนในจุดเดียวกันกับที่เรา กำลังเผชิญอยู่ ซึ่งธีรภัทร์เองรับมือด้วยการพูดกับตัวเองซ้ำ ๆ ว่า “อะไรที่ฆ่าเราไม่ได้ก็ทำให้เราแข็งแกร่งขึ้น” หรือวันไหนที่รู้สึกท้อใจว่าไฟเริ่มมอดก็อ่าน Quote ดี ๆ เพื่อดึงตัวเองขึ้นมา

● Startup = สุดโต่ง

เมื่อเราสามารถเปลี่ยน Mindset ของคนรอบข้างได้ สิ่งที่เราต้องทำคือ เราต้องเปลี่ยนตัวเองและเปลี่ยนคนรอบข้าง โดยเขาได้ทำการแยกตัวออกจากเพื่อนฝูง และตัดขาดจากกิจกรรมที่เคยชอบทำทุกอย่าง เพื่อลุยทำธุรกิจเพียงอย่างเดียว ซึ่งแม้หลายคนจะถามว่าสุดโต่งไปไหม แต่คำตอบที่ได้จากชายผู้นี้คือ “นี่แหละคือการเป็น Startup นี่แหละคือการเป็น Founder มันต้องสุดโต่งแบบนั้น และต้องทำไม่เหมือนคนอื่น”

ธีรภัทร์
ริตีสอดถึกุล



2025 : ได้เวลา Fresh Start Your Biz

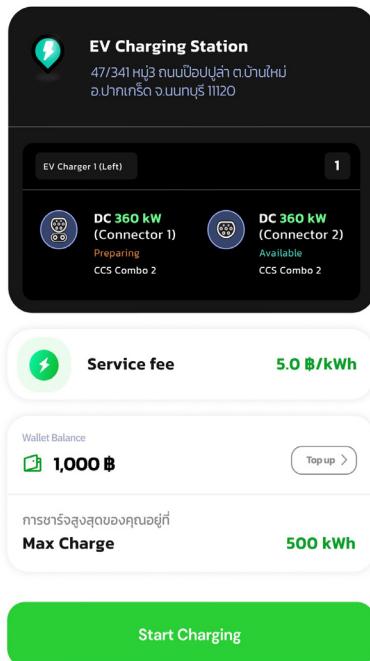
ท้ายที่สุดแล้ว การจะไปให้ถึง การเป็น “ตัวเรา” ที่ดีขึ้น เพื่อตัวเอง หรือเป็น “ผู้นำ” ที่เยี่ยมขึ้น เพื่อองค์กรนั้น ไม่ใช่เรื่องยากเกินความสามารถ แค่ลองสตาร์ทจาก 4 มุมมองเล็ก ๆ ต่อไปนี้

● **Simple Thinking** : คิดแบบเรียบง่าย จะเริ่มทำอะไร หรืออยากจะทำอะไรตรงไหน ลองคิดง่าย ๆ ไม่ต้องซับซ้อน เหมือนที่ธีรภัทร์คิดแบบง่าย ๆ ตอนเริ่มก่อตั้ง OneCharge ว่า “ทำไมคนเราจะไม่เปลี่ยนมาใช้รถยนต์ EV ถ้ามันดีกว่า ถูกกว่า เร็วกว่า และประหยัดกว่า”

● **Flexible Working** : ยืดหลักยืดหยุ่น คำว่า “Flexible” เป็นหัวใจของคนทำ Startup ที่ต้องปรับเปลี่ยนและปรับตัวได้ตลอดเวลา และเป็นสิ่งที่ OneCharge นำมาเป็นนโยบาย Flexible Hour ให้พนักงานสามารถเข้างาน-เลิกงานได้แบบยืดหยุ่น ทดแทนการลางานมาอย่างหนัก



Please plug in



● **Delicate Recruiting** : คัดคนที่ใช่ และเหมาะสม การได้ใครสักคนที่ Fit in กับวัฒนธรรมองค์กรคือสิ่งที่ OneCharge ตามหา และเป็นสิ่งที่ผู้นำรายนี้มีประสบการณ์มากขึ้นจากช่วงก่อตั้งที่รับคนเข้ามาแบบง่าย ๆ สู่การคัดสรรอย่างละเอียดรอบคอบมากขึ้น โดยเน้นดูที่ Mindset วิธีคิด และทักษะในการแก้ปัญหา

● **Massive Expanding** : เดินหน้าให้ครอบคลุม คอยถามตัวเองเสมอว่า ยังมีอะไรต้องทำอีกไหม? เพื่อมอบบริการให้ลูกค้าได้มากกว่าที่เป็น โดย OneCharge มองไปถึงการสร้าง EV Ecosystem เพื่อให้ผู้ใช้สะดวกที่สุด เช่น แบตฯ หमतกลางทางสามารถใช้แอปฯ เรียกรถมาชาร์จได้ เพิ่มพีเจอร์ชาร์จได้โดยไม่ต้องใช้แอปฯ หรือชำระเงินได้ด้วยบัตรเครดิตหรือบัตร RFID ในอนาคต

นี่คือการไปสู่ “ตัวเราที่เจ๋งขึ้น” ของธีรภัทร์ ผู้ที่ไม่ปล่อยให้อยู่เป็นอุปสรรค และไม่เสียดายช่วงวัยรุ่นที่หายไป เพราะมองว่า “นี่คือราคาที่ต้องจ่าย และคือสิ่งที่ต้องเสียสละ” โดยเชื่อว่าคนเรานั้นมีวันเกิด 2 ครั้ง คือวันที่เราลืมตาดูโลกครั้งแรก และวันที่เรารู้ว่าเราเกิดมาทำไม »



ถ้าเรารู้ว่า เราเกิดมาทำไม
วันนั้นจะเป็นวันที่เปลี่ยนชีวิตเราได้
เราจะมี Purpose ที่ทำให้อยาก
ก้าวไปข้างหน้าเรื่อย ๆ และถ้า Purpose
นั้นใหญ่มากพอ เรื่องของอายุน้อย
แต่เป็น CEO ก็ไม่จำเป็นต้องหยิบมาพูดถึง

Boost พนักงานให้ HAPPY!

เพิ่ม

Employee Engagement สุดปัง!!

แค่ให้ “เงินเดือนสูง” อย่างเดียวนั้นคงไม่พอ เมื่อ “ความสุขทั้งทางกายและใจ” กำลังเป็นดัชนีชี้วัด Employee Engagement หรือ “แรงจูงใจในการทำงานของพนักงาน” ทรนด์ตัวใหม่ที่ธุรกิจต้องให้ความสำคัญ ดังนั้น จะทำอย่างไร? ให้ที่ทำงานกลายเป็น Happy Workplace หรือ “องค์กรแห่งความสุข” ได้ TED Fund มีเคล็ดลับนำมาฝากกัน

■ วัฒนธรรมองค์กร เหมาะสมกับไลฟ์สไตล์

ความสบายใจในที่ทำงาน ทั้งจากไลฟ์สไตล์ของเพื่อนร่วมงาน วิธีการและขั้นตอนการทำงาน รวมถึงเป้าหมายในการทำงานที่ค่อนข้างไปในทิศทางเดียวกันคือแรงผลักดันให้เริ่มต้นทำงานได้ดี โดย Atlantic Training ผู้ให้บริการด้านการฝึกอบรมพนักงาน ซึ่งรวบรวมผลสำรวจในเรื่องนี้ เผยว่า **67%** ของพนักงานเชื่อว่า การมีเพื่อนร่วมงานและวัฒนธรรมองค์กรที่เข้ากับไลฟ์สไตล์ของตัวเอง จะช่วยให้การทำงานมีความสุขมากขึ้น



■ บาลานซ์ทั้ง “Work” และ “Life”

ในช่วงไม่กี่ปีที่ผ่านมา เรามักจะได้ยินคำว่า Work-life Balance หรือ Flexible ที่กลายเป็นเทรนด์การทำงานที่พนักงานกว่า **88%** ต่างก็ใฝ่ฝันที่จะจัดระเบียบการทำงานให้ไม่เบียดเบียนเวลาในการใช้ชีวิต เพื่อบาลานซ์งานให้ปังและชีวิตให้ดีไปพร้อม ๆ กัน ดังนั้นองค์กรจึงต้องมีความยืดหยุ่นในการทำงาน ไม่ว่าจะเป็นการมี Flexible Time หรือการให้ Work from Anywhere, Work from Home หรือ Hybrid Work

■ ทำดี ต้องมีคำชม

“ทำดี ได้ดี” ยังคงความคลาสสิก เมื่อเป็นหนึ่งในแรงขับเคลื่อนให้กับเหล่าพนักงานที่ตั้งใจและมุ่งมั่นในการทำงาน โดย **69%** ของพนักงานจะทุ่มเทให้กับการทำงานมากยิ่งขึ้น

หากมีสิ่งตอบแทนหลังจากทำงานสำเร็จ ไม่ว่าจะเป็นสิ่งเล็กน้อย เช่น คำชม หรือสิ่งใหญ่ ๆ เช่น โบนัส หรือของขวัญตอบแทนก็ตามที เพราะนอกจากจะเป็นกำลังใจในการทำงานแล้วยังสร้างความสุข พร้อมหนุนให้ลุยงานใหม่ได้อย่างเต็มที่อีกด้วย

■ สวัสดิการสุดปัง สร้างความ Productive

อีกเรื่องที่องค์กรไม่ควรละเลยคือการมอบสวัสดิการที่ดี เป็นประโยชน์ต่อการทำงานและตอบโจทย์ความต้องการของพนักงานได้อย่างครบถ้วน เพราะมากกว่า **50%** ของพนักงานไม่เพียงมองหาสวัสดิการเรื่องวันหยุดหรือวันลา แต่ยังมองหาสวัสดิการที่ช่วยพัฒนาศักยภาพการทำงาน ทั้งด้านความรู้ จิตใจ และร่างกายด้วย เช่น คอร์สพัฒนาทักษะด้านต่าง ๆ บริการนวด ไปจนถึงการปรึกษาจิตแพทย์ เพื่อบำบัดความเครียด

DID YOU KNOW?

ต้องเอาใจ หรือการจัดสรรพื้นที่สำหรับรับประทานอาหาร เป็นสวัสดิการที่องค์กรควรมี เพราะช่วยทั้งประหยัดเวลาเดินทาง เป็นพื้นที่ให้พนักงานได้พูดคุย ผ่อนคลายระหว่างวัน ส่งผลให้ประสิทธิภาพการทำงานเพิ่มขึ้น **25%**

หวังว่าทริคทั้ง 4 ข้อนี้จะป็นไอเดียให้กับ Startup นำไปปรับใช้ให้เหมาะสมกับองค์กร เพื่อสร้างให้เกิด Happy Workplace Happy Life ให้กับพนักงาน และต่อยอดสู่การสร้างผลงานที่มีประสิทธิภาพควบคู่กับการทำงานอย่างมีความสุขได้ ▶



เปลี่ยนตัวเองให้เจ๋ง

ต้องไม่เป็น “ผู้นำ” แบบ 11 Toxic Animals!

คุณเองหรือเปล่าที่เป็น “Toxic People” หรือ มนุษย์เป็นพิษที่ชอบปล่อยพลังงานลบ ๆ ใส่คนอื่น? ยิ่งอยู่ในฐานะของ “ผู้นำ” ยิ่งต้องรู้ตัวไว้ไว ก่อนที่ธุรกิจและทีมจะพังจนกู้กลับมาไม่ได้ แต่ถ้าไม่รู้จะเช็กรายการ? ลองเทียบจากสัตว์ 11 ชนิดต่อไปนี้ ที่อาจจะนิสัยหรือพฤติกรรมบางมุมไม่ค่อยจะน่ารักสักเท่าไร เลยถูกเปรียบให้เป็นตัวแทนของบุคลิกด้านที่เป็นพิษในแบบต่าง ๆ เพื่อจะช่วยให้คุณได้รู้วิธีเปลี่ยนจากการเป็นคนร้าย ๆ ให้กลายเป็นคนน่ารัก และสร้างบรรยากาศการทำงานให้กลับมาดีอีกครั้ง



อึปโป | The Bully

จอมบูลลี่ “ก้าวร้าวเป็นนิจ ช่มชู้ทุกทิศ
ให้ได้สิ่งที่ต้องการ”

Traits : ชอบควบคุม ชอบเผชิญหน้า, เสียดัง
ไม่สนใจความคิดเห็นของผู้อื่น

Be a Better You : ปรับ Mindset ให้เกียรติและเคารพคนอื่น คิดก่อนพูดหรือทำ เปิดใจรับฟังความคิดเห็นและเข้าใจในความหลากหลายของคนอื่น มี Empathy



สิงโต | The Tyrant

จอมบงการ “ควบคุมทุกดอกแล้วบอกเพื่อนกัน!”

Traits : ชอบควบคุม ชอบบงการ จุกจิก
ทุกรายละเอียด

Be a Better You : ฝึกสติ รู้จักปล่อยวาง แบ่งงานกันตามหน้าที่ ไม่ละเมิดสิทธิและเสรีภาพของผู้อื่น



ม้าลาย | The Fence-sitter

ผู้ไม่ฟันธงใดๆ ทั้งสิ้น “เสียงทุกการตัดสินใจ
ไม่แบ่ได้ให้ต้องเจ็บตัว”

Traits : ไม่เด็ดขาด ไม่ตัดสินใจ หลีกเลี่ยง
การเลือกข้าง ลังเลไปหมด เพราะกลัวผลที่ตามมา

Be a Better You : ฝึกการตัดสินใจให้เด็ดขาด วิเคราะห์สถานการณ์ให้เป็น หาข้อมูลมาช้พอร์ท อย่างกลัวผลลัพธ์ที่จะตามมา



ไอยีน่า | The Underminer

นักขุดนักชะ “ทำลายความน่าเชื่อถือของคนอื่น
คืองานของเรา”

Traits : ชอบเสียดสี ปล่อยข่าวลือ ป้ายสีคนอื่น
เพื่อยกระดับตัวเอง เจ้าเล่ห์

Be a Better You : ไม่หลงเชื่ออะไรง่าย ๆ เคลียร์เรื่องข้องใจแบบใช้เหตุผลและข้อมูลจริง เพื่อไม่สร้างความเดือดร้อนให้ผู้อื่น



หมาป่า | The Predator

นักล่าผลประโยชน์ “จุดอ่อนของคนอื่น
= ผลประโยชน์ของตัวเอง”

Traits : เจ้าเล่ห์ ชอบวางแผน ชอบหาประโยชน์
จากจุดอ่อนของผู้อื่น

Be a Better You : ไม่ฉวยโอกาสจากข้อบกพร่องของคนอื่น ไม่มองคนอื่นเป็นแค่ตัวทำประโยชน์ จริงใจให้ได้ จริงใจให้เป็น



งู | The Backstabber

พวกแทงข้างหลัง “ตีสันทให้ตายใจ เผลอเมื่อไร
ค่อยแวงกัดให้ยับ!”

Traits : หลอกลวงฉ้อ ชอบตีสองหน้า
ไม่น่าไว้วางใจ

Be a Better You : ฝึกเอาใจเขามาใส่ใจเรา มองโลกในแง่ดี พุดคุยกัน
อย่างเปิดอก



นกยูง | The Narcissist

คนหลงตัวเอง “อยากให้คนอวยไม่พัก อยากให้คนยอมรับไม่หยุด”

Traits : หลงตัวเอง ชอบโอ้อวด ขาดความเข้าใจผู้อื่น

Be a Better You : ยอมรับความสามารถของตัวเองตามความเป็นจริง รู้เท่าทันอารมณ์และสามารถควบคุมอารมณ์ได้ เพิ่มศักยภาพในการรับคำวิจารณ์หรือความล้มเหลวให้ได้มากขึ้น



กิ้งก่า | The Opportunist

นักฉวยโอกาส “เปลี่ยนพฤติกรรมง่าย อยู่ได้ทุกสถานการณ์”

Traits : ไม่มีความเสมอต้นเสมอปลาย เปลี่ยนไปตามสิ่งที่อยากได้ มักขาดจริยธรรม

Be a Better You : ไม่เอาตัวเองเป็นศูนย์กลาง นึกถึงส่วนรวม หัดฟังเข้าใจ และมีความสุขกับเรื่องของคนอื่นบ้าง



นกฮูก | The Know-it-all

เขียนหยั่งรู้ทุกเรื่อง “ฉันรู้ทุกเรื่อง ฉันถูกทุกอย่าง”

Traits : ถือตัว ขอบแสดงความคิดเห็นของตัวเอง ปฏิเสธความคิดและไม่รับฟังคำติชมจากผู้อื่น

Be a Better You : โยนความเป็น Perfectionist ทิ้งไป เรียนรู้จากความผิดพลาดเป็นสิ่งที่ยอมรับและให้อภัยกันได้ ฟังให้มากขึ้น พูดให้น้อยลง



ช้าง | The Relic

ผู้จมอยู่กับอดีต “ของเก่าคือมิตร ของใหม่คือศัตรู”

Traits : ไม่ยอมรับการเปลี่ยนแปลง ยึดติดกับวิธีการเดิม ๆ ไม่เปิดรับสิ่งใหม่ ๆ

Be a Better You : อยู่กับปัจจุบัน กล้าที่จะออกจาก Comfort Zone พร้อมที่จะพัฒนาทักษะและเรียนรู้สิ่งใหม่ ๆ



ม้า | The Overly Competitive

ฉันเท่านั้นที่ต้องได้มั่ง “ทุกอย่างคือการแข่งขัน และฉันจะต้องได้เป็นที่ 1”

Traits : ก้าวร้าว มุ่งมั่นแบบ No สน No แคร่ มักไม่สนใจการทำงานร่วมกับคนอื่น

Be a Better You : ให้ความสำคัญกับการร่วมมือและความสำเร็จแบบเป็นทีม รู้จักแพ้ รู้จักชนะ รู้จักอภัย หัดชื่นชมและมีน้ำใจให้ผู้อื่น

เทคนิคกำจัด

ความ Toxic ให้เหลือ 0!



สังเกตตัวเอง

นิสัยไหนควรมี นิสัยไหนควรกำจัดทิ้ง



ตั้งต้นให้ดี

เริ่มจากเป้าหมายเล็ก ๆ ขยับไปใหญ่



ฝึกจิตใจให้แข็ง

สร้างความมั่นคงไปที่ละนิด ไม่ต้องเร่งรีบ



ทำซ้ำ ๆ จนเป็นนิสัย

ทำนิสัยใหม่สม่ำเสมอจนคุ้นชิน



มีสติ

รู้ตัวเสมอว่าเปลี่ยนแปลงตัวเองเพื่ออะไร



เตือนใจตัวเอง

คุมตัวเองให้ได้เมื่อเจอสิ่งเร้าให้กลับไปทำนิสัยเดิม ๆ

รู้แบบนี้แล้ว

ลองหยิบกระจกขึ้นมาดู แล้วถามตัวคุณเองว่า “แล้วเราละเป็นเหมือนสัตว์ตัวไหน?” ซึ่งไม่ต้องแปลกใจ ถ้าคำตอบที่ได้ไม่ใช่สัตว์ตัวใดตัวหนึ่งแบบเพียว ๆ แต่มีมากกว่า 1 ตัว หรือตัวนั้นก็เหมือน ตัวนี้ไซ้ จนกลายเป็นลูกผสมพันธุ์ใหม่ นั่นเพราะคนเรานั้นสามารถมีจุดอ่อนหรือจุดที่ต้องพัฒนาได้มากกว่า 1 จุดนั่นเอง

ดังนั้น การได้รู้ว่าพิษที่ซ่อนอยู่ของตัวเองคืออะไร นอกจากจะทำให้ “เป็นตัวคุณที่ดีขึ้น เพื่อตัวคุณเอง” หรือ “Be a Better You, For You” แล้ว ยังทำให้เป็น “A Better Leader” หรือผู้นำสุดเจ๋งของคนในองค์กร ได้อีกด้วย นอกจากนี้ ยังสามารถใช้สัตว์มี (บุคลิกเป็น) พิษทั้ง 11 ชนิดนี้ในการประเมินผู้คนรอบข้าง ไม่ว่า จะเป็นเพื่อนหรือลูกน้องในที่ทำงาน รวมถึงคนร่วมวงการ Startup ด้วยกัน เพื่อลดความ Toxic ระหว่างกัน และเพิ่มความเป็นมิตรในการอยู่ร่วมกันให้เป็นวงกว้างได้มากขึ้น ▶

Space Walker

อุปกรณ์สุดล้ำ

นวัตกรรมช่วยผู้ป่วยฝึกเดิน

ไทยเข้าสู่สังคมสูงวัยอย่างเต็มตัว ส่งผลให้มีจำนวนผู้สูงอายุเพิ่มขึ้นเป็น 14 ล้านคน เมื่อตัวเลขผู้สูงอายุเพิ่มขึ้น ตัวเลขของผู้ป่วยก็ขยับสูงขึ้นเป็นเงาตามตัว โดยหนึ่งในโรคที่มีอัตราการเกิดสูงของคนกลุ่มนี้ หันไม่พ้นโรคหลอดเลือดในสมอง หรือ Stroke ซึ่งเป็นหนึ่งในสาเหตุของการเสียชีวิตอันดับ 3 ของโลก และเป็นสาเหตุสำคัญของการป่วยเป็นอัมพฤกษ์ อัมพาต ทำให้ “วรุตม์ สิทธิเหล่านาวร” สบโอกาสคิดค้นและพัฒนาอุปกรณ์อัจฉริยะ เพื่อช่วยผู้ป่วยให้กลับมาใช้ชีวิตที่ดีได้อีกครั้ง



เป้าหมายชัดเจน ตั้งแต่เป็น First Jobber

การได้คลุกคลีอยู่ในห้องแล็บของมหาวิทยาลัย ซึ่งพัฒนาคิดค้นนวัตกรรมช่วยเหลือผู้ป่วยและผู้สูงอายุ และโอกาสที่ได้ทำงานเกี่ยวกับผู้ป่วยที่มีปัญหาเรื่องแผลกดทับในช่วงที่กำลังเรียนปริญญาตรี ทำให้วรุตม์เห็นงานที่ทำอยู่นั้นสามารถเป็นประโยชน์ให้กับผู้อื่นได้ และสามารถนำความรู้ด้านวิศวกรรมศาสตร์ สาขาเครื่องกลที่เรียนมามาต่อยอด เพื่อแก้ไขปัญหาด้านสุขภาพได้ คือจุดเริ่มต้นของการเดินทางบนถนนสายธุรกิจ

“เราเริ่มต้นศึกษาปัญหาของผู้ป่วยในประเทศไทยที่ยังไม่ได้รับการแก้ไข ซึ่งพบว่า ผู้ที่มีปัญหาด้านการเคลื่อนไหวที่เกิดจากโรคหลอดเลือดในสมองนั้น เป็นกลุ่มที่ต้องการ



ความช่วยเหลือและยังขาดนวัตกรรมที่จะช่วยฟื้นฟูร่างกายให้กลับมาเคลื่อนไหวได้อีกครั้ง เราจึงพัฒนา Space Walker หรืออุปกรณ์ช่วยเดินที่สามารถฟื้นฟูร่างกายให้ผู้ป่วยกลับมายืนและเดินได้ ซึ่งสามารถใช้งานได้ง่าย ๆ ที่บ้านขึ้นมา”

ดังนั้น เมื่อมีไอเดียบวกแรงกายแรงใจที่พร้อมลุย วรุตม์จึงนำโปรเจกต์นี้เข้าเสนอขอทุนกับทาง TED Fund ในโครงการเครือข่าย ป.โท-ป.เอก และผ่านการคัดเลือกได้รับทุนสนับสนุน ทั้งด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ การทดลองตลาด การจ้างผู้เชี่ยวชาญมาช่วยวิเคราะห์ตลาด และการขอมาตรฐาน เพื่อให้ธุรกิจเดินหน้าได้อย่างมั่นคงมากขึ้น และในปัจจุบันยังได้เข้าร่วมโครงการ TED Market Scaling Up เพื่อขยายตลาดให้กว้างขึ้นอีกด้วย

เจาะลึก Pain Point เฟ้นหา Solution สุดจึ้ง

จะออกแบบนวัตกรรมให้ตอบโจทย์ความต้องการได้อย่างตรงจุด ต้องเจาะให้ลึกถึง Pain Point ของกลุ่มผู้ป่วย รวมไปถึงความคาดหวัง และความต้องการที่ชัดเจน

“เราใช้เวลาศึกษาและพัฒนาอุปกรณ์นานกว่า 2-3 ปีก่อนนำสินค้าออกสู่ตลาด ซึ่งแม้ว่าจำนวนของผู้ป่วยโรคหลอดเลือดในสมองจะเพิ่มขึ้น แต่เมื่อมองไปรอบ ๆ กลับไม่มีนวัตกรรมที่จะช่วยฟื้นฟูผู้ป่วยกลุ่มนี้ จะมีก็แต่ไม้เท้า หรือ Walker 3 ขา 4 ขา ซึ่งไม่สามารถใช้ได้กับผู้ป่วยกลุ่มนี้ เราจึงออกแบบอุปกรณ์ฝึกเดิน ที่มีระบบช่วยพยุงน้ำหนัก ระบบช่วยยกขา และระบบป้องกันการหกล้ม เพื่อตอบโจทย์ทุกความต้องการของผู้ป่วย”

โดยสถิติล่าสุดชี้ว่า ทุก ๆ ปีจะมีผู้ป่วยใหม่ประมาณ 4 แสนคนต่อปี ซึ่งสาเหตุหลักมาจากโรคความดัน ไขมัน เบาหวาน และโรคหัวใจ ที่เรียกได้ว่าเป็นโรคยอดฮิตของผู้สูงอายุในไทย หรือเป็นปัญหาที่บรรดาให้ชื่อว่า “หนัก ใหญ่ ยาว” หรือปัญหาหนักของคนส่วนใหญ่ในระยะยาว ซึ่งผู้ป่วยโรคนี้ถ้าไม่เสียชีวิตก็ต้องกลายเป็นผู้พิการทางการเคลื่อนไหว ซึ่งนับเป็นจุดเปลี่ยนครั้งใหญ่ในชีวิต

มุ่งออนไลน์ เข้าถึงใจลูกค้า

การลุยตลาดออนไลน์นั้นสามารถผลักดันธุรกิจให้เติบโตได้ตามเป้าหมาย เพราะไม่เพียงเป็นแค่สื่อกลางที่ช่วยสื่อสารข้อมูลของสินค้า ยังช่วยสร้างการรับรู้ให้กับกลุ่มลูกค้าได้เป็นอย่างดี

“เป้าหมายของเราในช่วง 3-4 ปีแรก จะเน้นไปที่ออนไลน์ 100% เรามีการเปิดเพจยิงแอดจ่ายเงินซื้อโฆษณา เนื่องจากตัวเราเองไม่ได้เก่งทางด้านในการทำตลาดมากนัก จึงต้องใช้เวลาศึกษาพอสมควร แต่พอผลลัพธ์ที่ได้จากการยิงแอดไม่เท่าที่ควร เราจึงปรับระบบการทำตลาดใหม่ตั้งแต่ช่วงเดือนมกราคมของปีนี้



จนถึงปัจจุบันให้เป็นแบบออร์แกนิก 100% โดยผลลัพธ์ที่ได้คือมียอดขายเพิ่มขึ้นกว่าช่วงที่ยิงแอด”

อย่างไรก็ตาม ด้วยข้อจำกัดและความแตกต่างของกลุ่มลูกค้า ทำให้วัตถุประสงค์ต้องเริ่มวางแผนเจาะตลาดทางฝั่งออฟไลน์เพิ่มขึ้นด้วย เพื่อให้ครอบคลุมกลุ่มลูกค้าและช่วยเหลือฟื้นฟูผู้ป่วยได้อย่างทั่วถึง ทั้งนี้ ลูกค้าส่วนใหญ่ของ Space Walker แบ่งออกเป็นใช้ที่บ้าน 70% และสถานพยาบาล 30%

วรัทธา
สิริเหล่าลาว



ตั้งเป้าสร้าง Ecosystem โลกแห่งอุปกรณ์

การวางแผนธุรกิจที่วรัทธาตั้งใจไม่ใช่ว่าแค่อุปกรณ์ใดอุปกรณ์หนึ่ง แต่มุ่งเน้นไปที่การเป็นโซลูชันให้กับผู้ป่วยที่ครบจบในที่เดียว และเปลี่ยนผู้ป่วยนอนติดเตียงให้ลุกขึ้นมา นั่ง ยืน และเดินได้

“เราทำธุรกิจให้เป็น Ecosystem ที่ลูกค้าสามารถสมัครสมาชิก และเริ่มต้นด้วยการนำอุปกรณ์ตัวที่ 1 ไปใช้ พอเริ่มดีขึ้นสามารถนำอุปกรณ์มาคืน พร้อมยืมอุปกรณ์ในเลเวลถัดไป ไปใช้ต่อได้ตามการพัฒนาของร่างกาย เนื่องจากเรามีอุปกรณ์ที่รองรับได้ทุกขั้นตอนของการฟื้นฟู อีกทั้งเรายังกำลังพัฒนาอุปกรณ์ช่วยเหลือผู้ป่วยที่เป็นแผลกดทับและผู้ป่วยที่ต้องอาบอาบน้ำนึ่งด้วยอีกด้วย”

นอกจากนี้ ในฐานะของผู้ผลิตอุปกรณ์ทางการแพทย์ เรื่องของมาตรฐานจึงมองข้ามไม่ได้ โดยสินค้าของแบรนด์ได้รับมาตรฐาน อย. มาตรฐานระบบไฟฟ้าระดับสากล IEC 60601-1 และ IEC 60601-2 รวมถึงอยู่ระหว่างเร่งขอมาตรฐานเพื่อส่งออกต่างประเทศแถบฝั่งตะวันออกกลางในอีก 2-3 ปีข้างหน้า

ทั้งหมดนี้คือเป้าหมายที่วรัทธาตั้งใจปูทางไว้เพื่อพา Space Walker นวัตกรรมของคนไทยให้กลายเป็นที่รู้จักในระดับโลก และช่วยเปลี่ยนแปลงชีวิตของผู้ป่วยให้กลับมามีความหวังได้อีกครั้ง ▶

ข้อมูลธุรกิจ

Facebook WOKA กายภาพบำบัดที่บ้าน
X อุปกรณ์ของเรา
www.woka.co

สนับสนุน
ความสำเร็จโดย

TED
YOUTH STARTUP



สมาคมการค้าสตาร์ทอัพไทย เส้นทาง Startup ไทย บน Mega Trend โลก

“ท่าจะไรที่อิงตามเทรนด์โลก เป็นจุดแข็งของประเทศ
และสามารถปกป้องประเทศจากการรุกรานของต่างชาติได้”

ธนวิชญ์

ต้นกันยา

นายกสมาคมการค้าสตาร์ทอัพไทย



ใช้นวัตกรรมเชื่อมจุดแข็ง เข้าหา Mega Trend โลก

ธนวิชญ์ เริ่มต้นฉายภาพใหญ่ให้เห็นก่อนว่า เมกะเทรนด์โลกเวลานี้ หนีไม่พ้นเรื่อง ESG และเมื่อกลับมามองประเทศไทยจะเห็นถึงการผลักดันในเรื่อง BCG และ Soft Power ในขณะเดียวกัน วันนี้ทุกคนก็กำลังอยู่ในสงครามล่าอาณานิคมโดยไม่ใช้กำลัง จากการเข้ามาของแพลตฟอร์มต่างประเทศ ดังนั้น บทบาทของ Startup คือต้องใช้ นวัตกรรมและเทคโนโลยี เพื่อเชื่อมจุดแข็ง ของประเทศ ไปยังเมกะเทรนด์โลกให้ได้

พร้อมทั้งเผยถึงปัจจัยที่จะทำให้ Startup อยู่รอด ซึ่งสอดคล้องไปกับ Vision ของสมาคมฯ ที่มุ่งสนับสนุนให้ Startup เข้าไปหาโอกาสจาก New Economy โดยมีปัจจัยต่อไปนี้

- 1 **คนต้องเก่งพอ** ในความหมายของคำว่า เก่งพอ คือ ต้องรู้ให้ลึก รู้ให้จริง และอยู่ให้ทน
- 2 **ทุนต้องเพียงพอ** จากช่วงเงินทุนก้อนแรก ที่ใช้พัฒนาเทคโนโลยี กว่าจะไปถึงช่วงที่สามารถทำกำไรได้ ต้องอาศัยทั้งระยะเวลา และจำนวนผู้ใช้งาน ทำให้ในระหว่างที่ยังไม่สามารถทำกำไรได้ Startup ต้องอยู่ในภาวะของการขาดทุน

ประโยชน์จากบทสนทนาของ ธนวิชญ์ ต้นกันยา นายกสมาคมการค้าสตาร์ทอัพไทย ที่ TED Fund Newsletter ได้มีโอกาสสัมภาษณ์ถึงมุมมองที่มีต่อวงการ Startup ไทย สะท้อนให้เห็นถึงเส้นทางของ Startup ที่จะใช้เดินไปข้างหน้า โดยต้องอาศัยการมอง เมกะเทรนด์ (Mega Trend) จุดแข็งของประเทศไทย และการเข้ามาของต่างประเทศ เป็นปัจจัยในการขับเคลื่อนธุรกิจ

“จะเห็นว่าเม็ดเงินลงทุนเริ่มต้น ถ้าเทียบกับสิงคโปร์เขาอยู่ประมาณ 200 ล้านบาท ขณะที่เรา มากสุดคือ 50 ล้านบาท แสดงว่า เงินลงทุนเราอยู่แค่ 1 ใน 4 ของสิงคโปร์ ยิ่งถ้าเทียบกับจีนแล้ว ถ้าเรายอมให้ Startup ขาดทุนได้ 1 ปี จีนยอมให้ Startup ขาดทุนได้ 10 ปี นี่คือการต่าง ไม่ใช่ Startup ไทยไม่เก่ง แต่เรามีเงินอึดได้มากกว่า ผมมองว่า มันเป็นเรื่องของ Infrastructure ที่ไม่ได้หมายถึงโครงสร้างพื้นฐานทั่วไป แต่หมายถึงการลงทุนใน National Platform”

ดังนั้น วิธีการสนับสนุนของภาครัฐจำเป็นต้องมองว่า Tech Startup บางตัวคือ Infrastructure ของประเทศ เหมือนกับจีนที่สนับสนุนแพลตฟอร์มอีคอมเมิร์ซ อย่าง Alibaba, Lazada ในช่วงที่ขาดทุนอย่างหนัก เพื่อใช้แพลตฟอร์มนี้ช่วยต่อยอดโอกาสให้กับธุรกิจอื่น ๆ ของจีน ซึ่งภาครัฐเอง ก็ควรต้องมีการลงทุนใน National Platform เพื่อต่อยอดฐานเศรษฐกิจไปสู่ SMEs ด้วยเช่นกัน

3 อุตสาหกรรม 2 เทรนด์น่าลงทุน

แต่สิ่งสำคัญคือ รัฐต้องมองให้ออกว่าควรจะสนับสนุนอะไร ซึ่งเวลานี้มองว่าธุรกิจที่ควรลงทุน มีอยู่ 3 อุตสาหกรรม นั่นคือ 1. สุขภาพ อะไรที่เป็น Health Tech ต้องผลักดันเพื่อสู้กับตลาดโลกให้ได้ 2. ท่องเที่ยว สนับสนุนให้เกิด National Travel Platform เพื่อไม่ให้เม็ดเงินไหลออกนอกประเทศ จากการไปแพลตฟอร์มต่างประเทศ และ 3. การเกษตร สนับสนุนนวัตกรรมที่ทำให้การเกษตร มีประสิทธิภาพเพิ่มมากขึ้น และยังมีอีก 2 เทรนด์ ได้แก่ AI และ Climate Tech จากตรงนี้อีก ก็เป็นโจทย์ให้ Startup ต้องกลับไปคิดต่อด้วยว่า จะเปลี่ยนตัวเองให้เชื่อมโยงกับ 5 เรื่องนี้ได้อย่างไร เพื่อเพิ่มโอกาสทางธุรกิจ

จากทั้งหมดที่กล่าวมา ธนวิชญ์บอกด้วยว่า กองทุนพัฒนาผู้ประกอบการเทคโนโลยีและนวัตกรรม (TED Fund) ถือเป็นกุญแจสำคัญของการช่วยสนับสนุนความสำเร็จให้กับ Startup ไทย เพราะถือว่าเป็นแหล่งเงินทุนก้อนแรกที่จะมาลงทุนในกลุ่มของ Idea Stage ดังนั้น ความร่วมมือระหว่าง สมาคมฯ กับ TED Fund คือ การร่วมมือกันเพื่อช่วยคัดกรองและดูว่าใครที่เหมาะสมจะได้รับ การสนับสนุน เพื่อส่งต่อ Startup นั้น ๆ ให้เติบโตและได้รับการลงทุนที่มากขึ้นในอนาคต ▶

TED FELLOW

ทำความรู้จักกับ TED Fellow หรือ เครือข่ายร่วมพัฒนาผู้ประกอบการ หน่วยงานพันธมิตร ของกองทุนพัฒนาผู้ประกอบการเทคโนโลยีและนวัตกรรม (TED Fund) ทำหน้าที่บ่มเพาะ ให้อำนาจปรึกษา แนะนำ ตลอดจนวางแผนและบริหารจัดการโครงการ พร้อมทั้งประสานงานระหว่างกองทุน TED Fund กับ Startup อย่างใกล้ชิด

หน่วยวิจัยนโยบายวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยี และนวัตกรรม มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี

STIP-RU มุ่งมั่นในการบ่มเพาะและพัฒนาผู้ประกอบการรุ่นใหม่ พร้อมส่งเสริมการใช้ประโยชน์จากธุรกิจนวัตกรรมผ่านโมเดล The Quadruple Helix และ iBDS โดยมี 2 กลุ่มเป้าหมายหลัก ได้แก่ นักศึกษา Startup และบัณฑิตจบใหม่ไม่เกิน 5 ปี และกลุ่มผู้ประกอบการที่ต้องการนำวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีและนวัตกรรมไปประยุกต์ใช้ในธุรกิจ

- **จุดเด่น/ความเชี่ยวชาญ :** ด้านเทคโนโลยีการเกษตร อาหาร และเทคโนโลยีชีวภาพ
- **ปีเข้าร่วม TED Fellow :** ปี 2567
- **ผลงาน :** สนับสนุนผู้ประกอบการให้ได้รับทุน จาก TED Fund แล้ว 7 โครงการ
- **แนวทางการทำงาน :** คัดกรองและบ่มเพาะศักยภาพผู้ประกอบการ ผ่าน 4 ระดับ ได้แก่ Idea Stage ให้ความรู้ เตรียมความพร้อม Pre-seed Stage/Seed Stage พัฒนาต้นแบบผลิตภัณฑ์และพิสูจน์ ความเป็นไปได้ Early Stage/Startup Stage พัฒนาศักยภาพธุรกิจ และทดสอบตลาด Growth Stage เน้นขยายตลาดและจับคู่ธุรกิจ



Contact

อาคารอำนวยการอุทยานวิทยาศาสตร์ภูมิภาค
ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ 2 มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี
เลขที่ 111 ถนนมหาวิทยาลัย อ.สุรนารี อ.เมือง จ.นครราชสีมา 30000

ผู้ประสานงาน : คุณวิศรา ภูถนาค / คุณจิรพันธ์ โอจันทร์

Tel : 0-4422-3600 ต่อ 2662, 09-8325-2451

E-mail : ru.lnsp.rsp@gmail.com

f RSPNortheast2

ศูนย์กลางนวัตกรรมแห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย (CU Innovation Hub)

CUiHub นับเป็นหนึ่งใน TED Fellow ที่เดินทางผลักดันและส่งเสริมให้อาจารย์ นิสิต รวมทั้งศิษย์เก่าของจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัยให้มีโอกาสสร้างธุรกิจ Startup ให้เติบโตอย่างต่อเนื่อง

- **จุดเด่น/ความเชี่ยวชาญ :** สร้างระบบนิเวศที่พร้อมสนับสนุนให้ธุรกิจเติบโต ตั้งแต่บ่มเพาะไปจนถึงหาแหล่งเงินทุน
- **ปีเข้าร่วม TED Fellow :** ปี 2563
- **ผลงาน :** สนับสนุนผู้ประกอบการให้ได้รับทุน จาก TED Fund แล้ว 45 โครงการ
- **แนวทางการทำงาน :** มากกว่าดูแลโอเคเดียวธุรกิจ แต่จะเน้นพิจารณาที่ตัวคน ดูถึงความมุ่งมั่นตั้งใจของ Startup นั้น ๆ โดยจะเปิดโอกาสให้ได้ทดลองทำ เพื่อเพิ่มประสบการณ์ ขณะเดียวกันก็จะมีศิษย์เก่าที่มากประสบการณ์ทางธุรกิจมาช่วยเป็น Mentor เพื่อผลักดัน Startup ให้เติบโตได้จริง



Contact

ชั้น 19 อาคารเฉลิมราชกุมารี 60 พรรษา (จามจุรี 10)
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ซอยจุฬา 12 พญาไท กรุงเทพฯ
ปทุมวัน กรุงเทพฯ

ผู้ประสานงาน : คุณพิณสุรางค์ กิตติธราภ

Tel : 0-2218-3106

E-mail : cu.innovation.hub@gmail.com

Website : https://cuinnovationhub.com/

f CU Innovation Hub

ปี 2568 เงินทุน TED FUND

273 ล้าน พร้อมสนับสนุนธุรกิจไหน?

ในแวดวงสตาร์ทอัพต่างรู้กันดีว่า สำหรับสตาร์ทอัพที่เพิ่งเริ่มต้น หากต้องการได้รับเงินทุนอุดหนุน กองทุนพัฒนาผู้ประกอบการเทคโนโลยีและนวัตกรรม (TED Fund) คือเป้าหมายแรก ๆ ของผู้ประกอบการเหล่านี้ ซึ่งแต่ละปีนั้น นโยบายการส่งเสริมและงบประมาณการสนับสนุนของ TED Fund จะแตกต่างกันออกไป และสำหรับในปีงบประมาณ 2568 นี้ เชื่อว่า หลายคนคงอยากรู้แล้วว่า แผนงานสนับสนุนจะเป็นอย่างไร มาอัปเดตพร้อม ๆ กันเลย

เปิดแผน 270 โครงการ มูลค่าทุน 273 ล้านบาท

ยังคงสานต่อภารกิจสนับสนุนผู้ประกอบการด้านเทคโนโลยีและนวัตกรรม เนื่องจากมีบทบาทสำคัญในการช่วยขับเคลื่อนเศรษฐกิจและการพัฒนาสังคมของประเทศไทย ดังนั้น ในปี 2568 TED Fund ได้เตรียมจัดสรรงบประมาณ พร้อมทั้งแนวทางการสนับสนุนองค์ความรู้ผ่านโครงการต่าง ๆ เพื่อส่งเสริมศักยภาพของผู้ประกอบการ โดยตั้งเป้าสนับสนุนทุน 270 โครงการ รวมมูลค่าทุน 273 ล้านบาท ผ่าน 3 โครงการหลักได้แก่

▶ โครงการยววิสาหกิจเริ่มต้น (TED Youth Startup)

โปรแกรม IDEA (Ideation Incentive Program)

ตั้งเป้าสนับสนุน 95 โครงการ วงเงินรวม 9.5 ล้านบาท

โปรแกรม POC (Proof of Concept Program)

ตั้งเป้าสนับสนุน 95 โครงการ วงเงินรวม 133 ล้านบาท

▶ โครงการส่งเสริมการขายตลาดและธุรกิจของผู้ประกอบการเทคโนโลยีและนวัตกรรม (TED Market Scaling Up)

ตั้งเป้าสนับสนุน 45 โครงการ วงเงินรวม 85.5 ล้านบาท

▶ โครงการพัฒนาภาคเอกชนเพื่อการยกระดับระบบนิเวศการสร้างผู้ประกอบการอย่างยั่งยืน (Startups for Startups)

ตั้งเป้าสนับสนุน 15 โครงการ วงเงินรวม 30 ล้านบาท

ต่อยอดทุน สนับสนุน New S-curve

นอกเหนือจาก 12 อุตสาหกรรมมุ่งเน้นที่เป็น S-curve เป้าหมายของการผลักดันการเติบโตแล้ว ในปี 2568 นี้ TED Fund ยังเดินทางขยายไปกลุ่มอุตสาหกรรมมุ่งเน้นเพิ่มเติม (New S-curve) โดยเฉพาะกลุ่มอุตสาหกรรมเพื่อตอบโจทย์ความท้าทายด้านสังคมและสิ่งแวดล้อม เนื่องจากเทรนด์ปัจจุบันทั่วโลกต่างพุ่งเป้าไปที่เรื่องของความยั่งยืน (Sustainability) เป็นสำคัญ ด้วยเหตุนี้ TED Fund จึงได้เตรียมขยายแผนดำเนินงานโครงการ TED Youth Startup มุ่งสนับสนุนผู้ประกอบการในกลุ่มอุตสาหกรรม Social & Environmental ที่ดำเนินธุรกิจโดยมีเป้าหมายในการแก้ไขปัญหาทางสังคมและสิ่งแวดล้อมโดยตรง ไม่ว่าจะเป็นการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ ความยากจน การจัดการขยะ การเข้าถึงน้ำสะอาด และพลังงานอย่างยั่งยืน โดยโครงการดังกล่าวมุ่งหวังให้เกิดการสร้างผลิตภัณฑ์ บริการ หรือกระบวนการทำงานใหม่ที่สามารถบรรเทาปัญหาสังคมได้อย่างมีประสิทธิภาพและสร้างผลกระทบที่ยั่งยืนในระยะยาว

▶ TED Youth Startup Social & Environmental

ตั้งเป้าสนับสนุนโครงการจำนวน 20 โครงการ แบ่งเป็น 2 ส่วนได้แก่

โปรแกรม IDEA (Ideation Incentive Program)

สนับสนุน 10 โครงการ วงเงินรวม 1 ล้านบาท

โปรแกรม POC (Proof of Concept Program)

สนับสนุน 10 โครงการ วงเงินรวม 14 ล้านบาท

ทำเช็กลิสต์ให้เห็นชัด ๆ แบบนี้แล้ว ใครหมาดหาหรือเล็งโครงการไหนไว้เตรียมตัวให้พร้อม เพื่อคว้าโอกาสเข้าถึงแหล่งทุนจาก TED Fund ▶

		จำนวนโครงการ	รวมมูลค่าทุน (ล้านบาท)
TED Youth Startup	โปรแกรม IDEA	95	9.5
	โปรแกรม POC	95	133
TED Youth Startup Social & Environmental	โปรแกรม IDEA	10	1
	โปรแกรม POC	10	14
TED Market Scaling Up		45	85.5
Startups for Startups		15	30
รวม		270 โครงการ	273 ล้านบาท



ประกาศความสำเร็จ! TED Fund Grant Day 2024

ปลัดกระทรวง อว. นำทีม TED Fund ประกาศความสำเร็จปี 2567 มอบทุนสนับสนุนทั้งสิ้น 264 โครงการ รวมมูลค่าทุนกว่า 232 ล้านบาท สร้างมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจและสังคมมากกว่า 1,000 ล้านบาท คิดเป็น 4 เท่าของมูลค่าการสนับสนุนทุน ปี 2568 ตั้งเป้าสนับสนุนทุน 270 โครงการ ด้วยมูลค่าทุนกว่า 273 ล้านบาท ครอบคลุมทุกอุตสาหกรรมเป้าหมายขับเคลื่อนเศรษฐกิจไทยให้เติบโตด้วยฐานนวัตกรรม ▶

นิทรรศการ Siriraj Surgical Innovation Forum 2024

TED Fund ร่วมจัดนิทรรศการ Siriraj Surgical Innovation Forum 2024 แสดงบทบาทสำคัญในการส่งเสริมและสนับสนุนผู้ประกอบการด้านเทคโนโลยีและนวัตกรรม พร้อมร่วมบรรยายในหัวข้อ “ต่อยอดวิจัยสร้างธุรกิจนวัตกรรม ด้วยเงินทุน TED Fund” ซึ่งได้รับความสนใจจากผู้ร่วมงานเป็นอย่างมาก ▶



สร้างเครือข่ายขยายตลาดต่างประเทศ

TED Fund จับมือ SEA Bridge เครือข่ายสำคัญที่เชื่อมโยงพันธมิตรในภูมิภาค จัดงาน SEA Executive Roundtables ภายใต้ธีม “Beyond Thailand” เพื่อสนับสนุนผู้ประกอบการไทยในการขยายธุรกิจสู่ตลาดต่างประเทศ ผ่านการร่วมมือกับผู้เชี่ยวชาญจากหลากหลายสาขา ▶

เสริมแกร่ง TED Market Scaling Up รุ่นที่ 4

TED Fund จัดกิจกรรมการประชุมกลุ่มเพื่อนธุรกิจ (Peer Group Meetup) ให้กับผู้ประกอบการในโครงการ TED Market Scaling Up รุ่นที่ 4 โดยมีการบรรยายพิเศษในหัวข้อ “Entrepreneurial Spirit” และ “Marketing and Sales Incorporate Strategies” เพื่อให้ความรู้กับผู้ประกอบการ ในเดินทางขยายธุรกิจ ▶





TED FUND
Technology and Innovation-Based
Enterprise Development Fund
กองทุนพัฒนาผู้ประกอบการเทคโนโลยีและนวัตกรรม



TED Fund



tedfund_



@tedfund



TED Fund



ted_fund



www.tedfund.mhesi.go.th