

TED Fund

Newsletter

VAMPIRE ATTACK

สวมบทแวมไพร์ ล่าลูกค้า

สไตล์ Agnos health



เมื่อ Startup ต้องจำแลงกายเป็น “แวมไพร์ล่าลูกค้า”

“Vampire หรือผีดิบดูดเลือด
ในตำนานมาเกี่ยวอะไรกับ Startup?”



ไม่ต้องขมวดคิ้วให้ยุ่งไป เพราะตอบได้ง่าย ๆ ว่า วันนี้การเป็นแค่มนุษย์เดินดินธรรมดาคงไม่อาจพาให้ธุรกิจอยู่รอดแบบง่าย ๆ Startup เลยต้องรู้จักสวมบทบาทแบบแวมไพร์ เพื่อออกไปล่าลูกค้าให้ได้ พร้อมกันทำคู่แข่งเข้าโจมตีให้ดี

โดยความพิเศษของนักล่าพันธุ์นี้นั้นอยู่ที่การมีเชื้อเพลิงที่แหลมคม พร้อมความกระหายที่จะหาเลือดมาเติมเต็มความปรารถนาของตัวเอง ซึ่ง Startup สามารถหยิบ Passion ตรงนี้มาเติมไฟการทำธุรกิจที่มีให้ลูกค้าได้ตลอดเวลา

ไม่พอแค่นี้ เมื่อความเป็นอมตะของแวมไพร์ ต้องแลกมาด้วยความปรารถเปรี้ยวในการหลบลีกฝ่ายตรงข้าม ซึ่ง Startup สามารถนำมาเรียนรู้ เพื่อหาทริควิธีรับมือและพาตัวเองให้อยู่รอดท่ามกลางการจู่โจมและแย่งชิงลูกค้าของคู่แข่ง

แต่ถ้าใครยังจินตนาการไม่ออก TED Fund ฉบับนี้ ขออาสามาให้คำตอบ เพื่อพา Startup มาค้นพบศาสตร์แห่งการจำแลงพลังแห่งความเป็นแวมไพร์ สู่วิธีการออกล่าลูกค้าได้ในภาคธุรกิจ ▶



SCAN HERE

บอกความคิดเห็นของคุณ
ให้เรารู้ว่าอยากให้ปรับปรุง
ส่วนไหนในวาระสารนี้
เพื่อให้ได้ประโยชน์สูงสุด
สำหรับท่าน ที่นี้

เครื่องดูดฝุ่นมีแขน หุ่นแรงกัมเก็บของ



ไม่ต้องปวดหลังก้มเก็บของหรือขยะชิ้นใหญ่บนพื้น เพื่อกำจัดฝุ่นอีกต่อไป เมื่อ Roborock สตาร์ทอัพสัญชาติจีน ผุดไอเดียสร้างหุ่นยนต์ดูดฝุ่น Saros Z70 ที่สามารถจัดการสิ่งกีดขวางได้มากกว่าเครื่องดูดฝุ่นทั่วไป

โดยความเจ๋งของผู้ช่วยกำจัดฝุ่นตัวนี้อยู่ที่การมีแขนแบบพับได้ ที่เรียกว่า “OmniGrip” ซึ่งช่วยให้สามารถยกสิ่งของที่มีน้ำหนักมากถึง 300 กรัม มาพร้อมกับเซ็นเซอร์ที่มีความแม่นยำ กล้อง และไฟ LED เพื่อทำความสะอาดบริเวณใต้สิ่งของที่ยกขึ้นเหล่านั้นได้ อีกทั้งยังมีระบบจดจำ



สิ่งของมากกว่า 100 ประเภท ที่ช่วยให้หลังดูดฝุ่นไปแล้ว เจ้า Saros Z70 สามารถวางของเหล่านั้นให้อยู่ในตำแหน่งที่ต้องการ โดยไม่คิดว่าเป็นขยะ ซึ่งผู้ใช้งานสามารถตั้งค่าผ่านแอปพลิเคชันได้โดยง่าย

เท่านั้นไม่พอ ยังมีระบบ Chassis Lift ช่วยยกมือปให้สูง เพื่อทำความสะอาดที่มีความหนา และยกตัวเครื่องข้ามสิ่งกีดขวางได้สูงถึง 4 เซนติเมตร รวมถึงมีแท่นชาร์จแบบ Hand-free 10 in 1 ที่รวบรวมฟังก์ชันการชาร์จไปจนถึงการทำความสะอาดครบในเครื่องเดียว

ถือเป็นเทคโนโลยีที่เข้ามาเปลี่ยนงานบ้านที่แสนวุ่นวาย ให้กลายเป็นเรื่องง่าย ๆ แบบไม่ต้องเหนื่อยเหมือนที่ผ่านมา แถมได้มีเวลาพักผ่อนเพิ่มขึ้นอีกด้วย ▶

ที่มา • <https://us.roborock.com/>

แว่นตา ดีไซน์คลาสสิก เห็นเรียบๆ แต่ใส่รีฟ AI สุดจึ้ง!

แว่นหลากหลายยี่ห้อที่มองเผิน ๆ ก็เหมือนกันไปหมด แต่ Halliday สตาร์ทอัพจากฝั่งสหรัฐอเมริกาเขาคิดแล้วว่าเมื่อเดินหน้าพัฒนา Halliday Glasses แว่นตาดีไซน์คลาสสิกสุดไฮเทค ที่จะต้องแฝงไว้ด้วยความทันสมัย เพราะนี่คือนวัตกรรมใหม่ที่แฝงไปด้วย AI และฟังก์ชันที่ทันสมัยแบบล้ำสุด ๆ

ภายใต้รูปทรงที่เรียบง่าย แต่อัดแน่นไปด้วยเทคโนโลยีอย่าง DigiWindow หรือจอแสดงภาพขนาดเล็กและน้ำหนักเบาที่สุดในโลก โดยมีขนาดเพียง 3.5 นิ้ว อยู่ตรงมุมขวาบนของกรอบแว่น ทำหน้าที่แสดงผลข้อมูล ทำงาน



ร่วมกับ AI โดยมาพร้อมกับฟังก์ชันที่หลากหลาย เช่น Real-time AI Translate ที่สามารถแปลภาษาได้มากถึง 40 ภาษา, Audio Memo ช่วยสรุปการประชุม, Navigation ช่วยนำทาง และอื่น ๆ อีกมากมาย

Halliday Glasses ยังมาพร้อมกับเลนส์แสดงภาพที่เห็นข้อมูลต่าง ๆ ได้เฉพาะผู้สวมใส่เท่านั้น ออกแบบโดยแพทย์เฉพาะทางด้านสายตา ที่จะช่วยปรับเลนส์ให้เหมาะกับค่าสายตาในแต่ละบุคคล นอกจากนี้ยังสามารถควบคุมการทำงานผ่านเสียง การสัมผัสที่ขาแว่น หรือที่แหวนอัจฉริยะ Trackpad Ring โดยสามารถใช้งานได้นานถึง 12 ชั่วโมง

เป็นอีกหนึ่งทางเลือกให้กับสายแฟชั่นที่ไม่อยากตกเทรนด์ความล้ำ เพราะนอกจากจะเป็นแอ็กเซสซอรีเก๋ ๆ แล้ว ยังเป็นผู้ช่วยส่วนตัวในชีวิตประจำวันได้แบบไม่เหมือนใคร ▶

ที่มา • <https://hallidayglobal.com/>



VAMPIRE ATTACK

สวมบทแวมไพร์ ล่าลูกค้า

สไตล์

Agnos health

“เป็นอมตะ ไม่มีวันแก่ ไม่มีวันตาย” 3 ความจัดจ้านของแวมไพร์ (Vampire) หรือ ฟีดิบดูดเลือด ในตำนาน ที่ดูแล้วก็ไม่ต่างจากความใฝ่ฝันที่ธุรกิจปรารถนาจะไปให้ถึง แต่กว่าจะไปยืนในจุดนั้นได้ ต้องฝ่าวงล้อมของคู่แข่งมากมาย Startup จึงเสี่ยงไม่ได้ที่จะต้องเสริมเขี้ยวเล็บให้คม เพื่อออกไปล่า พร้อมเข้าปะทะตามกระบวนท่าที่เรียกกันว่า “Vampire Attack”

Vampire Attack เป็นคำศัพท์จากวงการ DeFi (Decentralised Finance) ที่เปรียบเทียบกับพฤติกรรมของแวมไพร์ที่ดูดเลือดมนุษย์ เพื่อครอบครองสภาพคล่องและผู้ใช้จากแพลตฟอร์มอื่น ๆ ด้วยการให้ข้อเสนอที่ดีกว่า ผลตอบแทนที่สูงกว่า หรือคุณสมบัติที่น่าสนใจกว่า มาสู่การเป็น “Vampire Attack กลยุทธ์ไล่ล่า ดูดลูกค้าจากคู่แข่ง” ของการทำธุรกิจ Startup ทั่วไป

โดย **ดร.ปพนวิช ชัยวัฒน์โนดม CEO แห่ง Agnos health** ผู้ให้บริการตรวจวิเคราะห์อาการของโรคด้วยตัวเองเบื้องต้น และโซลูชันพัฒนาหลังบ้านของโรงพยาบาลในการให้บริการคนไข้ด้วยการใช้เทคโนโลยีปัญญาประดิษฐ์ (AI) แสดงทัศนคติต่อประเด็นนี้ว่า การกลับไปดูในเรื่องพื้นฐาน คือ หัวใจสำคัญที่จะทำให้ Startup สวมบทแอมโพรได้สำเร็จ

“Back to Basic คือ สิ่งที่จะทำได้ถึงจุดลูกค้าได้ ซึ่งล้วนเป็นเรื่องเกี่ยวกับพื้นฐานการทำธุรกิจ โดยเฉพาะการทำสินค้าให้ดี เข้าใจปัญหาของลูกค้าให้ดี และทำสินค้าให้ตอบโจทย์ลูกค้าให้ดีที่สุด นี่แหละที่จะทำให้ Startup สามารถไปล่าลูกค้าจากคนอื่นได้”

เล่นบทโหด เปิดโหมด “นักล่า”

จะออกไล่ล่าลูกค้าทั้งที่ ผู้บริหาร Startup อย่าง Agnos health ที่ถือว่าเป็นรายแรก ๆ ที่มุ่งเน้นเรื่องการทำ AI ในวงการ Healthcare เพื่อช่วยให้คนไทยสามารถดูแลสุขภาพของตัวเองได้ดีขึ้นรายนี้ ชี้ว่ามี 4 เรื่องที่ธุรกิจต้องจำและทำให้ดี เพื่อที่จะดึงดูดลูกค้าได้อยู่หมัด

**ดร.ปพนวิช
ชัยวัฒน์โนดม**

เข้าใจลูกค้า

อย่างแรกที่ต้องมีดี คือ การเข้าใจลูกค้า เข้าใจปัญหาของเขาได้ดีกว่าที่เขาเข้าใจตัวเอง เหมือนที่แอปพลิเคชันเช็คอาการของโรคด้วยตัวเองของ Agnos health ที่เกิดจากการเข้าใจระบบสาธารณสุขของไทยว่า คนไทยมีความรู้ที่จะดูแลสุขภาพตัวเองค่อนข้างน้อย ทำให้ต้องพึ่งระบบสาธารณสุขหรือพึ่งหมอค่อนข้างเยอะ บวกกับจำนวนหมอของประเทศไทยที่ไม่เพียงพอต่อจำนวนประชากร โดย 80% ของโรคที่คนเป็นคือโรคที่สามารถซื้อยาบรรเทาอาการเองที่ร้านยาได้ ในขณะที่อีก 20% คนมักไม่รู้ว่ามีอาการหรือโรคที่ตัวเองเป็นนั้นถึงเวลาต้องไปโรงพยาบาลแล้ว

ตอบโจทย์ลูกค้าได้ดีกว่าคู่แข่ง

ถัดมาคือการตอบโจทย์ลูกค้าได้ดีกว่า ซึ่งแปลว่าเราต้องทั้งเข้าใจเขาได้ดีกว่า และออกแบบโซลูชันได้ดีกว่าคู่แข่ง ไม่ว่าจะดีกว่าในเชิงฟีเจอร์ หรือว่ามีประโยชน์ที่สูงกว่า ทำให้เห็นผลตอบแทน (ROI) ที่ดีกว่าสำหรับลูกค้า หรือราคาที่ถูกลงกว่าเมื่อเทียบกับคู่แข่ง เช่น การวิเคราะห์โรคของ Agnos ที่มีความแม่นยำเกิน 90% อีก 9.7% อาจผิดพลาดจากการที่คนไข้แจ้งอาการเกินจริง และ 0.3% จากการแจ้งความรุนแรงที่น้อยกว่าความเป็นจริง รวมถึงการผันตัวมาทำงานร่วมกับโรงพยาบาลมากขึ้น โดยนำ AI มาช่วยจัดการการลงทะเบียนของคนไข้ ซึ่งช่วยลดเวลาไปได้มากกว่า 60% หรือใช้ในระบบบริหารจัดการคนไข้ เพื่อลดเวลาการรอคอยในการรับบริการ และการใช้ AI Chatbot เข้ามาช่วยตอบคำถามคนไข้แทนเจ้าหน้าที่ของโรงพยาบาล

เล่นกับราคา

อีกเรื่องคือการกำหนดราคาให้สามารถแข่งขันได้ และมีโมเดลธุรกิจที่แตกต่างจากคู่แข่ง เช่น คู่แข่งอาจจะเน้นขายครั้งเดียวจบ แต่เราอาจจะเน้นขายในยอดที่ต่ำกว่า หรือใช้ระบบสมัครสมาชิก (Subscription) เข้ามาสร้างรายได้ให้เกิดอย่างต่อเนื่อง ซึ่งโมเดลธุรกิจของ Agnos เองจะเน้นไปที่การทำฟีเจอร์ให้ดีขึ้นเรื่อย ๆ ให้ลูกค้าใช้โดยไม่เน้นขายขาดเพียงครั้งเดียว



ให้คุณค่าพนักงาน

เพราะทรัพยากรบุคคลคือสิ่งสำคัญสูงสุดของบริษัท Tech Company ทำให้ ดร.ปพนวิช ใส่ใจเรื่องนี้เป็นอันดับหนึ่ง โดยเฉพาะกับพนักงานรุ่นใหม่ที่ต้องทำความเข้าใจในสิ่งที่เขาต้องการ เช่น ต้องการความท้าทาย ต้องการทำอะไรที่สร้างอิมแพ็ค และต้องการเห็นในสิ่งที่ทำไปแล้วว่ามีประโยชน์อย่างไรที่ไม่ใช่แค่ในเรื่องของตัวเงิน เพื่อสร้างให้เกิดแรงบันดาลใจ ความภาคภูมิใจต่อองค์กร และพลังที่จะทำสิ่งดี ๆ ส่งต่อไปยังลูกค้า

ตั้ง “3 ท่า” รับแรงปะทะ

แน่นอนว่า เราไม่ใช่แวมไพร์ตัวเดียวในสังเวียนนี้ จึงต้องมีการตั้งท่า เพื่อรับมือการโจมตีจากคู่แข่ง ที่อาจจะแย่งชิงลูกค้าจากเรา ซึ่ง Startup สามารถปิดตายการสูญเสียนี้ได้ ดังนี้

1 Product ดี

ยืนพื้นด้วยการมีสินค้าที่ดี ซึ่งจะทำให้ลูกค้าลดการหันไปใช้สินค้าหรือบริการของคู่แข่ง เหมือนที่ Agnos ทำการ



พัฒนาโปรดักต์ให้ดีขึ้นเรื่อย ๆ ตั้งแต่เริ่มธุรกิจ ในปี 2019 เพื่อให้ครอบคลุมและตอบโจทย์ลูกค้าได้แบบเฉพาะรายบุคคลมากขึ้น

2 มี Switching Cost

อีกหนึ่งหลักที่จะทำให้คู่แข่งเข้ามาแย่งลูกค้าได้ยากขึ้นคือ การมี Switching Cost หรือมีต้นทุนหรือค่าใช้จ่ายในการเปลี่ยนไปใช้ของคนอื่นนั่นเอง โดยเฉพาะในอุตสาหกรรม Healthcare การที่จะเข้าไปเชื่อมระบบต่าง ๆ ของโรงพยาบาลแต่ละครั้ง ต้องใช้เงินหลักหลายแสนหรือหลายล้านบาท ซึ่ง CEO ของ Agnos บอกว่า Startup ต้องทำสินค้าของตัวเองให้ดีที่สุด เพื่อให้ลูกค้าเห็นว่าถ้าจะเปลี่ยนไปใช้เจ้าอื่น จะต้องใช้ทั้งเวลาและเสียค่าใช้จ่ายค่อนข้างสูง

3 สร้างความเชื่อใจ

พอถึงจุดหนึ่ง ลูกค้าจะไม่ได้ต้องการโซลูชันที่ถูกหรือดีอย่างเดียว แต่ต้องการพาร์ทเนอร์ที่ไว้ใจได้ ดังนั้น Trust จึงเป็นเรื่องสำคัญในการทำงานระยะยาว เช่น เรามีบริการหลังการขายที่ดีหรือไม่ สามารถแก้ปัญหาได้อย่างรวดเร็วหรือเปล่า ไปจนถึงการเก็บรักษาและจัดการข้อมูลส่วนบุคคลของลูกค้านั้นทำได้ดีหรือไม่ ซึ่ง Agnos ให้ความชัดเจนว่าบริษัทไม่มีการเก็บข้อมูลส่วนบุคคลใด ๆ โดยจะรู้แค่ข้อมูลที่เป็นอาการเจ็บป่วย เพื่อใช้ในการพัฒนาธุรกิจเท่านั้น อีกทั้งยังเริ่มเป็นพาร์ทเนอร์กับบริษัทประกัน องค์กรบริหารส่วนจังหวัด (อบจ.) และองค์การบริหารส่วนตำบล (อบต.) เพื่อให้บริการสุขภาพที่ไม่ได้อยู่แค่ในโรงพยาบาลอีกด้วย

“ผู้นำ” ตัวชี้ชะตา ออกล่า vs ถูกไล่

ดร.ปพนวิชฝากไว้อีกว่าในยุคที่เทคโนโลยีเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วนี้ ผู้นำต้องเปลี่ยน 3 Mindset ในเรื่องต่อไปนี้

รู้เรื่อง Tech

ผู้นำองค์กรจะปล่อยให้เรื่องเทคโนโลยีเป็นเรื่องของฝ่ายไอทีหรือฝ่ายพัฒนาซอฟต์แวร์อย่างเดียวไม่ได้อีกต่อไป ต้องหันมาทำความเข้าใจให้ลึกเพียงพอ เพื่อที่จะก้าวตามโลกให้ทัน และรู้ว่าเทคโนโลยีที่จะใช้นั้นจริง ๆ แล้วคืออะไร และเหมาะที่จะใช้กับองค์กรหรือเปล่า

AI (อาว) เป็นเรื่องรอง

แม้การใช้ AI ในอนาคตจะเพิ่มขึ้น แต่สิ่งจำเป็นสูงสุดที่ Startup ต้องทำคือ การสร้างคุณค่าให้กับลูกค้า ซึ่งจะใช้ AI หรือไม่นั้นเป็นเรื่องรองที่ต้องพิจารณา ดังนั้น หลักสำคัญที่ผู้นำต้องคิดให้ได้ จึงอยู่ที่ว่า คุณต้องการแก้ปัญหาอะไร และลูกค้าจะได้ประโยชน์อะไรนั่นเอง

เปิดโอกาสให้ทดลอง

การเรียนรู้เทคโนโลยีต้องมีการทดลอง ต้องมีการเปิดโอกาสให้ผิดพลาดได้ ดังนั้น ผู้นำจะต้องมี Sandbox เพื่อให้พนักงานได้ทดลองเทคโนโลยีใหม่ ๆ เพื่อดูว่าเป็นอย่างไรก่อนที่จะนำไปใช้จริง โดยอย่าคิดว่าถ้าพลาดแล้วจะเป็นอย่างไร แต่ให้คิดด้วยว่า ถ้าไม่ทำวันนี้จะต้องเสีย Opportunity Cost หรือเสียโอกาสไปมหาศาลขนาดไหน

ทั้งหมดนี้ คือ สิ่งที่จะช่วยให้ Startup ผงาดอยู่ต่อ และอยู่นานอย่างแวมไพร์ได้แบบนิรันดร์ในโลกของการทำธุรกิจ ▶

ชาว Perfectionist ระวัง! เป๊ะจนพัง

รู้ 5 วิธีจัดสมดุลความเพอร์เฟกต์

นั่นก็ต้องเป๊ะ! นี่ก็ต้องดีทุกอย่างกระเบียดนิ้ว! เรียกว่าเป็นนิสัยของมนุษย์ผู้รักความสมบูรณ์แบบ หรือ Perfectionist ที่ผู้นำไม่น้อยชอบเป็นกัน บ้างก็ว่านี่คือขุมพลังที่คอยหนุนหลังให้ทำอะไรก็ออกมาดี แต่เชื่อเถอะว่า การยึดติดในความเพอร์เฟกต์ ที่มากเกินไปนี้ จะเปลี่ยนเป็นไฟที่ทำลายล้างทั้งตัวคุณและคนรอบข้างได้

นั่นเพราะไม่ว่าจะทางตรงหรือทางอ้อม คนกว่า 92% ล้วนได้รับผลกระทบจากความเป็น Perfectionist ที่ว่านี้ ผ่านทั้งทางความคิดและการกระทำ ฉะนั้น ถึงเวลาแล้วที่ต้อง จัดสมดุลความเป๊ะ จะได้ไม่ตึงหรือหย่อนเกินไป

แบบไหนที่เรียกว่า Perfectionist?

มนุษย์สุดเป๊ะ คือ ผู้ที่ยึดติดในความสมบูรณ์แบบ ที่ชอบตั้งมาตรฐานไว้อย่างสูง และคาดหวังสิ่งที่ดีที่สุดเท่านั้น แถมยังไม่ชอบเจอกับความล้มเหลว โดยนักจิตวิทยาได้แบ่ง ลักษณะของชาว Perfectionist ไว้ 3 ประเภทด้วยกัน ได้แก่

■ ดันต้องเป๊ะ!

(Self-oriented Perfectionism)

คนกลุ่มนี้เป็นผู้ที่ตั้งมาตรฐานความเพอร์เฟกต์เฉพาะกับตัวเองเท่านั้น โดยมักจะประเมินตัวเองอย่างเข้มงวด หากผิดพลาดหรือทำได้ไม่เป๊ะตั้งแต่ใจเมื่อไร จะวิพากษ์วิจารณ์หรือตำหนิตัวเองรุนแรงทุกครั้ง

■ เธอต้องเป๊ะ!

(Other-oriented Perfectionism)

กลุ่มคนที่ตั้งมาตรฐานความสมบูรณ์แบบให้กับคนรอบข้าง เช่น เพื่อนร่วมงาน หรือคนในครอบครัว ว่าต้องเป๊ะ ต้องไร้ที่ติ และทำถึงมาตรฐานที่ตัวเองยึดมั่น

■ เขาชอบที่ฉันเป๊ะแบบนี้!

(Socially-prescribed Perfectionism)

กลุ่มคนที่เชื่อหรือคิดไปเองว่า หากตัวเองเป็นผู้ที่สมบูรณ์แบบตามที่สังคมหรือคนอื่น ๆ คาดหวัง จะทำให้เป็นที่ยอมรับ คนรัก คนชื่นชม

+ หรือ -
มนุษย์สุดเป๊ะ

ข้อดี



- ละเอียดรอบคอบมากกว่าใคร
- ไม่ทำงานแบบลวก ๆ
- เป้าหมายชัดเจน มุ่งมั่นสุดหยอด
- ประสบความสำเร็จสูง

ข้อเสีย

- ปลื้มวางยาก พลาดเมื่อไร ใจไม่ได้อะไร
- กดดันตัวเองตลอดเวลา จนเครียดสะสม
- คนรอบข้างอึดอัด ไม่อยากทำงานด้วย
- สู้ต่อไม่ยืดหยุ่น



5 วิธีปรับเป๊ะพัง ๆ ให้กลับมาปังอีกครั้ง!



ตั้งเป้าหมายที่เป็นไปได้ ปรับมาตรฐานให้ตรงกับความเป็นจริง อะไรที่สูงไปควรลดลง



คิดในแง่บวก ไม่คิดอะไรในแง่ลบไปก่อน ลองพูดเรื่องดี ๆ กับตัวเองทุกวัน



ใจดีกับตัวเองและผู้อื่นบ้าง ฝึกให้อภัยตัวเอง มี Empathy คิดเสมอว่าความล้มเหลว เป็นเรื่องที่เกิดขึ้นได้

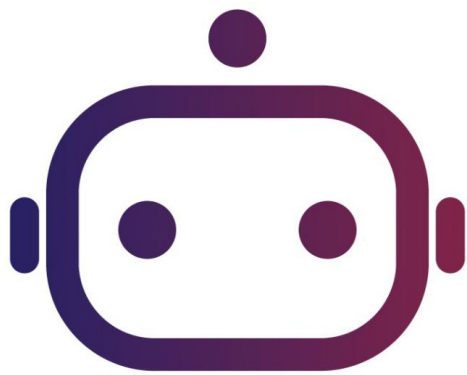


เคารพตัวเอง หัดชื่นชมและภาคภูมิใจในตัวเอง ไม่ตัดสินหรือทำตัวเป็นไม้บรรทัดวัดคนอื่น



ปล่อยวางให้เป็น ไม่เปรียบเทียบตัวเองกับคนอื่น เพิ่มความยืดหยุ่นในการใช้ชีวิต

ถ้า Startup คนไหนรู้สึกลัวความเป๊ะที่มีอยู่ กำลังทำลายตัวเองหรือคนอื่นอยู่ ลองเปิดใจและคิดตามประโยคสุดคลาสสิกอย่าง Nobody's Perfect หรือไม่มีใครสมบูรณ์แบบ แม้กระทั่งตัวเราเองดู แล้วโลกที่คุณอยู่จะเปลี่ยนไป ►



BOTNOI

Chatbot สัญชาติไทย ปั้น AI ดังไกลระดับโลก

ปัจจุบันเทคโนโลยีปัญญาประดิษฐ์ หรือ AI (Artificial Intelligence) ไม่เพียงเข้ามามีบทบาทในชีวิตประจำวันของผู้คนเท่านั้น แต่ยังเป็นตัวแปรสำคัญที่ภาคธุรกิจต้องก้าวตามให้ทัน ทำให้ **ดร.วินัย วรรณวิญญูชัย** เห็นถึงโอกาสการเติบโตในอุตสาหกรรมนี้ จึงเดินหน้าพัฒนา “BOTNOI” (บอทน้อย) แชตบอตฝีมือคนไทยให้มีศักยภาพพร้อมต่อสู้ในสนาม AI ของตลาดโลก

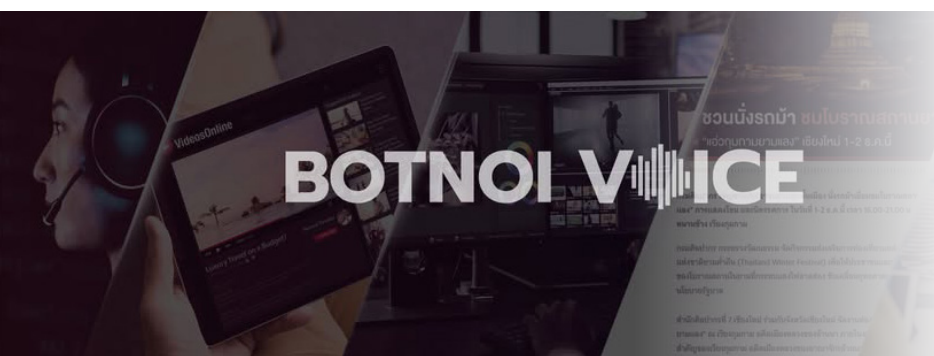
สะสมประสบการณ์ สู่สุดยอดผู้เชี่ยวชาญ

ด้วยความชื่นชอบและหลงใหลในด้านเทคโนโลยีตั้งแต่เด็ก ทำให้ ดร.วินัย เลือกเรียนคณะวิศวกรรมศาสตร์ สาขาวิศวกรรมโทรคมนาคมในระดับชั้นปริญญาตรี จากนั้นไปต่อปริญญาโทที่ประเทศเยอรมนี และได้รับทุนเรียนต่อปริญญาเอกด้าน AI โดยตรงที่ประเทศฝรั่งเศส เรียกได้ว่าคลุกคลีอยู่ในสายงานนี้ ทั้งในช่วงการเรียนและทำงานมากกว่า 10 ปี

“หนึ่งในแรงบันดาลใจที่ทำให้อยากต่อยอดสู่เส้นทางธุรกิจมาจากสมัยที่อยู่เยอรมนี ซึ่งเคยเป็นผู้ช่วยนักวิจัยในบริษัทรถยนต์ชั้นนำของโลก โดยร่วมคิดค้นระบบ Pedestrian Detection ซึ่งเป็นเทคโนโลยีช่วยเพิ่มความปลอดภัยในการขับขี่ รวมถึงยังเคยเป็นผู้ช่วยทีมวิจัยพัฒนาหุ่นยนต์ลาดตระเวนให้กับสำนักงานจัดการยุทธโประกรณ์ กระทรวงกลาโหมฝรั่งเศส (Direction Générale de l'Armement : DGA) ทำให้ได้เรียนรู้และเข้าใจกลไกการทำงานของ AI และ Natural Language Processing หรือการประมวลผลภาษาธรรมชาติได้มากยิ่งขึ้น”

หลังจากมีประสบการณ์ จึงตัดสินใจกลับมาทำงานที่ประเทศไทย จนเมื่อปี 2016 ทาง LINE ได้เปิดให้นักพัฒนาเข้าถึง API (Application Programming Interface) หรือการเป็นตัวกลางที่เชื่อมต่อระหว่าง “ผู้ใช้บริการ” กับ “ผู้ให้บริการ” และทำแชตบอต

ดร.วินัย
วรรณวิญญูชัย



“จุดนี้เองที่ทำให้ได้เข้าร่วมสร้างแชทบอตในชื่อ BOTNOI ที่สามารถโต้ตอบได้คล้าย Siri แต่เพิ่มความเป็นธรรมชาติและเข้าถึงง่าย อีกทั้งยังรองรับภาษาไทยได้อย่างเสถียร โดยเริ่มต้นใช้งานใน LINE ซึ่งเราได้ทดลองให้เพื่อนและคนรอบตัวใช้ จนเกิดการบอกต่อ ทำให้จากที่มีผู้ใช้งานแค่หลักหน่วยขยับเพิ่มขึ้นไปเป็นหลักแสน”

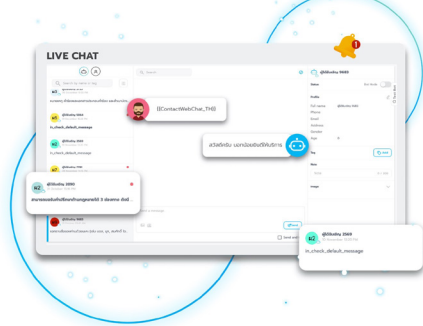
จากผลตอบรับที่น่าทึ่งนี้เอง ดร.วินน์ จึงนำโปรเจกต์เข้าเสนอขอทุนกับทาง TED Fund ในโครงการ TED Market Scaling Up เพื่อต่อยอดในส่วนของงานวิจัยและพัฒนา ซึ่งนอกเหนือจากเงินทุนแล้ว ยังได้รับองค์ความรู้ต่าง ๆ ในการเตรียมพร้อมสู่การขยายการเติบโตเพื่อรองรับความต้องการและก้าวไปสู่ตลาดที่ใหญ่ขึ้น



มุมมองความรู้ ยกระดับเทคโนโลยี ฝีมือคนไทย

หลังจากผ่านขั้นตอนการทดลองการทำงานของ BOTNOI ที่แสดงให้เห็นถึงผลลัพธ์และโอกาสในการเติบโตของธุรกิจ AI ในอนาคต ดร.วินน์จึงเร่งพัฒนาและทุ่มเททั้งความรู้และแรงกาย เพื่อให้แชทบอตอัจฉริยะตัวนี้ก้าวสู่สายตาของชาวโลก

“เราใช้เวลาพัฒนามาสักระยะ จนเริ่มรู้สึกว่าพร้อมแล้วที่จะก้าวไปในตลาดที่กว้างขึ้น ซึ่งประจวบเหมาะกับมีงานประกวด LINE BOT AWARDS ที่ประเทศญี่ปุ่น ซึ่งเราเอง



ส่งเข้าประกวดด้วย โดยนำเสนอว่า BOTNOI คือเพื่อนหุ่นยนต์ที่หวังดีและพร้อมช่วยเหลือ ซึ่งมีโคราเอมอนเป็นต้นแบบ สุดท้ายเรคว้ารางวัลชนะเลิศสาขา Conversation Engine Award เป็นแชทบอต AI ที่ตอบโต้เก่งและเป็นธรรมชาติมากที่สุด”

หลังจากคว้ารางวัลและสร้างชื่อเสียงให้กับประเทศแล้ว BOTNOI ยังไม่หยุดพัฒนา โดยเริ่มจากการเพิ่มภาษาเพื่อรองรับลูกค้าต่างประเทศ และขยับขีดความสามารถของ AI สัญชาติไทยด้วยฟังก์ชันที่หลากหลาย ไม่ว่าจะเป็น

- **Chatbot** ผู้ช่วยตอบคำถามอัจฉริยะ รองรับ การเชื่อมต่อหลายช่องทาง
- **Voicebot AI** สดุดีสนทนาด้วยเสียง ช่วยตอบคำถาม คัดกรอง และให้ข้อมูล
- **Digital Human** แบ่งเบาภาระของเจ้าหน้าที่ พนักงานในระดับองค์กรในการให้ ข้อมูล หรือตอบคำถาม
- **Text to Speech** แปลงข้อความ เป็นเสียงพูดรองรับกว่า 10 ภาษา
- **Speech to Text** ถอดเสียงเป็นข้อความ มาพร้อมฟังก์ชันสรุปการประชุมและสร้าง ข้อคิดเห็น
- **Computer Vision** เรียนรู้วัตถุจากรูปภาพ พร้อมแยกประเภท, แปลงข้อความในรูปภาพ เป็นตัวอักษร

พร้อมลุย! พา AI ครอบคลุม ทุกอุตสาหกรรม

“ขอบคุณที่ช่วยให้ไม่คิดสั้นและทำให้อยาก มีชีวิตต่อจากการพูดคุยผ่านแชทบอต” ข้อความที่โพสต์บนเพจ Facebook ของ BOTNOI คืออีกแรงหนุนให้ ดร.วินน์พร้อมเดินทาง พัฒนาอย่างเต็มกำลัง

“ข้อความนี้สร้างอิมแพ็คให้กับทีมเรา อย่างมาก เพราะทำให้เห็นว่า BOTNOI มีประโยชน์มากกว่าการพูดคุยเป็นเพื่อน

คลายเหงา และกระตุ้นให้เราเริ่มมีไอเดียนำ AI เข้าไปมีบทบาทในธุรกิจอื่น ๆ มากยิ่งขึ้น เช่น ด้านการแพทย์ การศึกษา การเงิน ประกันภัย รวมถึงการท่องเที่ยวและโรงแรม โดยนำฟังก์ชันของ BOTNOI เข้าไปปรับใช้ให้เหมาะสม ในแต่ละธุรกิจ”

ปัจจุบัน BOTNOI มีการร่วมงานกับหลายภาคส่วน และมีการลงนาม MOU กับทั้งภาครัฐและเอกชนกว่า 56 แห่ง อาทิ โรงพยาบาล โรงเรียน สื่อสารมวลชน และสถานทูต นอกจากนี้ ยังมีการขยายธุรกิจไปสู่ประเทศในอาเซียน เพื่อกระจายเทคโนโลยี AI ให้ครอบคลุมมากยิ่งขึ้น

“การแข่งขันในธุรกิจ AI สำหรับประเทศไทย ด้วยกันยังคงไม่สูงมากนัก แต่จะเป็นการแข่งขันที่มาจากต่างประเทศมากกว่า ดังนั้น สิ่งที่ BOTNOI ทำได้คือ การสร้างตัวตนในฐานะผู้เชี่ยวชาญไม่ใช่แค่ผู้สร้าง เพื่อให้ลูกค้าและพาร์ทเนอร์มีความเชื่อมั่นในศักยภาพและความสามารถ ยิ่งไปกว่านั้นยังมีการจัดการสอนใช้งาน สร้างคอมมูนิตี เพื่อช่วยเพิ่มแรงดึงดูดจากผู้สนใจรวมเป็นพาร์ทเนอร์”

ก่อนจบการสนทนา ดร.วินน์ได้ให้ภาพไว้ว่า นอกจาก BOTNOI จะทำงานร่วมกับพันธมิตรมากขึ้นแล้ว ยังจะนำ AI เข้าไปผสมผสานกับความสามารถของผู้เชี่ยวชาญด้านต่าง ๆ เช่น แพทย์ คุณครู เพื่ออัปเดตฟังก์ชันให้ดียิ่งขึ้น รวมถึงขยายเข้าไปเป็นตัวช่วยยุคใหม่ให้กับทุกกลุ่มอุตสาหกรรม และเตรียมพร้อมรองรับการเติบโตออกสู่สายตาชาวโลกในฐานะของแชทบอตอัจฉริยะฝีมือคนไทย ▶

ข้อมูลธุรกิจ

-  Botnoi Group
-  Botnoi Group
-  BOTNOI GROUP

สนับสนุน
ความสำเร็จโดย

TED
YOUTH STARTUP

มัดรวมเทคนิค Feedback

เข้าใจลูกค้า ได้ใจลูกน้อง

การ Feedback ที่หลายคนคุ้นเคย คือ ไม่ผ่านทาง “ข้อความ” ก็เป็นการ “พูดคุย” ซึ่งข้อดีของตัวอักษรคือ มีเวลาคิดเตรียมตัว แต่การไม่มีน้ำเสียง ก็เสี่ยงทำให้เข้าใจผิดได้ง่าย หรือถ้าเป็นการพูดคุย ข้อดีคือ เข้าใจถึงปัญหาได้ลึกซึ้งขึ้น แต่ก็รับรู้ถึงอารมณ์ของอีกฝ่ายด้วย หากคุณอารมณ์ไม่ดี อาจทำให้ปัญหามานปลายได้

ดังนั้น ไม่ว่าจะเป็นการให้ Feedback กับลูกน้องในทีม หรือการรับ Feedback จากลูกค้าที่ดี จำเป็นต้องรู้เทคนิค วันนี้ TED Fund จะมาบอกวิธีการว่าต้องทำอะไร? ให้การ Feedback นั้นได้ผลลัพธ์ออกมาดี

รู้จัก 4 วิธี Feedback สุดจึ้ง!

1

เจียร์ในคำพูดแบบ Diamond Cutter

เลือกใช้คำที่ไม่ทำร้ายน้ำใจกัน ตรงไปตรงมาแต่ถนอมใจคนฟัง ถ้าเลือกคำไม่ดี/ไม่ชัดเจน อาจสร้างความคลุมเครือได้

2

ดีเพื่อก่อนแบบ Sandwich Feedback

ไม่ได้พูดแต่ด้านแย่ เปิดด้วยชม ชูจุดแข็ง ชี้จุดอ่อน ให้คำแนะนำ ให้กำลังใจ เสียใจพูดอ้อมโลกไปมา จนคนรับจับจุดที่ต้องการแก้ไขไม่ได้

3

ชี้ให้หยุด-ขอให้ทำ สไตล์ SKS Model

บอกสิ่งที่ควรหยุด (Stop) อะไรดีทำต่อ (Keep) เรื่องไหนแจ้งให้เริ่มทำ (Start) หากใช้คำบั่นทอนเกินไป คนฟังหมดไฟ ไม่เปิดใจอยากทำ

4

สร้างพลังบวกจุกๆ ด้วย 2I1W

เริ่มต้นด้วยคำชม เรื่องไหนชอบ (I Like) คาดหวังอะไร (I Wish) ชี้แนวทาง+ผลลัพธ์ ถ้าทำตาม (What If) หากธุรกิจมีแนวทางที่ไม่ยืดหยุ่น อาจเสี่ยงเข้าข่ายแกมบังคับให้ทำ

6 เทคนิค

รับ Feedback ลูกค้า ให้เวิร์ก!

- เป็นผู้ฟังที่ดี ตั้งใจฟัง ไม่อคติ เป็นมืออาชีพ
- ตอบกลับรวดเร็ว ไม่เมินเฉยต่อคำติชม
- ขอบคุณให้เป็น ยินดีเมื่อคนชม ปรับปรุงเมื่อคนติ
- แก้ไขถ้าผิดพลาด ขอโทษอย่างจริงใจ เคลียร์ปัญหาให้จบ
- เช็กผลลัพธ์ ติดตามความพึงพอใจหลังปรับปรุง
- เพิ่มแนวทางป้องกัน ไม่ให้ปัญหาเกิดซ้ำในครั้งเดิม

6 เคล็ดลับ

ให้ Feedback ลูกน้อง สุดปัง!

- รู้นิสัย ใครชอบ Feedback แบบตรง ๆ หรืออ้อม ๆ
- ให้ Feedback ที่ผลงาน พฤติกรรม ไม่ใช่ตัวคน
- ยุติธรรม ไม่ตัดสินใครหรือมีธงในใจไปก่อน
- ไม่ใส่อารมณ์ มี Empathy ให้เกียรติกันและกัน
- เปิดโอกาสให้พูด แก้ปัญหาร่วมกันแบบเป็นมิตร
- ทำอย่างสม่ำเสมอ อะไรดีควรชม อะไรต้องพัฒนาควรบอก ▶

ฮิลใจลูกทีม แก้อาการ “Impostor Syndrome : ฉันไม่เก่งพอ”

“เพราะโชคช่วยหรือจริง ๆ ผมไม่ได้เก่งขนาดนั้น” “ให้ใครทำ เขาก็ทำได้เหมือนหนูแหละพี่” ลองสังเกตการตอบกลับของคนในทีมเวลาที่คุณชมพวกเขาดี ๆ เพราะคนที่ชอบพูดแบบนี้ อาจไม่ได้ถ่อมตัว แต่กำลังเจอกับอาการ Impostor Syndrome หรือการคิดว่าตัวเองไม่เก่งพอเล่นงาน!

หากปล่อยไปแบบนี้ อาจไม่ดีแน่ เพราะไม่ใช่แค่สุขภาพใจเจ้าตัวจะแย่ แต่ยังส่งผลต่อการทำงานอีกด้วย โดยจะกระทบต่อทีมแบบไหน และผู้นำหรือหัวหน้าต้องรับมืออย่างไร มาหาคำตอบไปด้วยกัน

รู้จัก Imposter Syndrome

Imposter Syndrome คืออาการที่รู้สึกว่าคุณเองไม่เก่ง ไม่ดีพอแบบที่คนอื่นเห็น แต่ที่ทำสำเร็จได้ เพราะมีปัจจัยอื่น ๆ ช่วย แถมยังขาดความมั่นใจ และกลัวคนอื่นจะรู้ว่า จริง ๆ แล้วตัวเองไม่ได้เจ๋งจริง ซึ่งอาการนี้พัฒนาไปสู่การเป็นโรคซึมเศร้าได้

Imposter Syndrome ส่งผลต่อการทำงานอย่างไร?

- **พลาดโอกาส** ความไม่มั่นใจจะนำไปสู่การหลีกเลี่ยงการได้รับมอบหมายงานใหม่ ๆ หรือการเสนอแนะไอเดีย
- **ชอบผัดวันประกันพรุ่ง** ความกลัวว่างานของตัวเองจะไม่ดีพอ อาจเป็นตัวการทำให้งานเสร็จล่าช้า หรือทำในวินาทีสุดท้าย จนเลยกำหนดเวลาส่งงาน
- **หมดไฟ** ไม่มีใจทำงาน ยิ่งคิดว่าไม่เก่ง ยิ่งกดดันตัวเอง กลายเป็นชนวนให้เกิดความเหนื่อยล้าและภาวะ Burnout จนประสิทธิภาพการทำงานลดลง
- **สันถλονความสัมพันธ์** การตั้งคำถามถึงความสามารถของตัวเองมากเกินไป แม้จะได้รับความชมก็ยังไม่เชื่อและขบคิดโต้แย้งในเชิงลบ มักพาให้เกิดความรู้สึกที่ไม่ดีกับคนในทีม

จับตา 5 กลุ่มเสี่ยง Imposter Syndrome!

- **Perfectionist : มนุษย์ติดความสมบูรณ์แบบ** ที่สร้างมาตรฐานของตัวเองไว้สูง ทุกอย่างต้องเป็นไปตามแผน 100%
- **Natural Genius : ผู้มีพรสวรรค์** ที่เคยชินกับความสำเร็จ ไม่สามารถยอมรับความผิดพลาดของตัวเองได้
- **Soloist : ขาลุยคนเดียว** ที่คุ้นชินกับการทำงานให้สำเร็จด้วยตัวเองคนเดียว รู้สึกไม่ดีเมื่อต้องขอความช่วยเหลือ
- **Expert : ผู้เชี่ยวชาญ** ที่สร้างกรอบให้กับตัวเองว่าต้องรู้ทุกอย่าง เสียความมั่นใจเมื่อเจอปัญหาที่หาคำตอบไม่ได้
- **Superwoman/Superman : ฉันทิและฮีโร่** ที่ตั้งเป้าหมายต้องสำเร็จทุกด้าน ทั้งการทำงานและครอบครัว

3 วิธีฮีโร่! ลูกน้องติดหล่มความคิด “ฉันไม่เจ๋งพอ”

- ✓ **ให้แสงความพยายาม** นอกจากชมว่าเก่ง ควรให้ความสำคัญกับความพยายามของเขาด้วย เพื่อให้รู้ว่าสิ่งที่เขากำลังทำนั้นมีคุณค่า และได้มาจากตัวเขาเอง
- ✓ **พาปรับ Mindset** ชวนให้คิดว่าความผิดพลาดเป็นเรื่องปกติ การไม่รู้หรือไม่เก่งทุกเรื่องเป็นเรื่องธรรมชาติ
- ✓ **ชี้ทางระบาย** แนะนำให้ปรึกษาคนใกล้ชิด เช่น คนในครอบครัว เพื่อนสนิท หรือเพื่อนร่วมงาน เพื่อให้สบายใจขึ้น

ทุกวันนี้ปัญหาสุขภาพใจ กำลังกลายเป็นปัญหาใหญ่ในที่ทำงาน ถ้าไม่อยากให้ทีมต้องสะดุด อย่ามองข้ามสิ่งเหล่านี้ ▶



LiVE Platform

สร้างแต้มต่อให้ธุรกิจ เพื่อต่อยอดไปสู่ตลาดทุน

กว่า 5 ปีที่ LiVE Platform โดยบริษัท ไลฟ์ฟินคอร์ป จำกัด ภายใต้กลุ่มตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ซึ่งถือได้ว่าเป็นผู้ช่วยสนับสนุนความสำเร็จให้กับผู้ประกอบการ SMEs และ Startup มากมาย ผ่านองค์ความรู้ เครื่องมือ และแหล่งเงินทุน วันนี้จะพาทุกคนมาทำความรู้จักกับหนึ่งในพันธมิตรของ TED Fund อย่าง LiVE Platform ให้มากยิ่งขึ้น ผ่านมุมมองของ **ประพันธ์ เจริญประวัติ ผู้จัดการ ตลาดหลักทรัพย์ไลฟ์เอ็กซ์เชนจ์ และกรรมการผู้จัดการ บริษัท ไลฟ์ฟินคอร์ป จำกัด**

แพลตฟอร์ม สร้างการเติบโตธุรกิจ SMEs และ Startup

จากการเปิดเผยของประพันธ์ หัวเรือใหญ่แห่ง LiVE Platform เล่าว่า แพลตฟอร์มดังกล่าวเกิดขึ้นจากความตั้งใจที่จะสนับสนุนผู้ประกอบการในวงกว้างให้สามารถสร้างการเติบโตทางธุรกิจและเข้าถึงแหล่งเงินทุน โดยผ่าน 3 หมวดหลัก ๆ ได้แก่

- ▶ Education Platform การให้องค์ความรู้กับผู้ประกอบการ SMEs และ Startup ปัจจุบันมีมากกว่า 1,000 Contents
- ▶ Scaling Up Platform บริการและเครื่องมือช่วยเตรียมความพร้อมในการระดมทุนผ่านตลาดทุน เช่น บริการเอกสารสัญญามาตรฐาน 14 ฉบับ แบบประเมินความพร้อมในการเข้าสู่ตลาดทุน แบบประเมินความพร้อมด้านบัญชี แบบประเมินความพร้อมระบบควบคุมภายใน-บริหารความเสี่ยง และเครื่องมือตรวจสอบสุขภาพทางการเงินของธุรกิจ รวมถึง LiVE Guru ที่ช่วยตอบคำถามทางธุรกิจอีกด้วย
- ▶ LiVE Academy โปรแกรมบ่มเพาะธุรกิจมีด้วยกัน 3 โปรแกรม นั่นคือ 1. LIVE SPARK เพิ่มศักยภาพผู้ประกอบการผ่านหลักสูตร

e-Learning พร้อมเงินทุนสนับสนุน 25,000 บาท 2. LiVE Incubation Program เตรียมความพร้อมผู้ประกอบการเข้าสู่ตลาดทุน พร้อมเงินทุนสนับสนุน 50,000 บาท และ 3. LiVE Acceleration Program เตรียมความพร้อมด้านระบบงานในการเข้าสู่ตลาดทุน พร้อมเงินทุนสนับสนุน 1 ล้านบาท จากกองทุนส่งเสริมการพัฒนาตลาดทุน (CMDF)

“5 ปีที่ผ่านมาเรามีผู้ประกอบการผ่าน 3 โปรแกรมนี้ รวมกว่า 3,000 ราย มีผู้ติดตาม Facebook กว่าแสนราย รวมถึงมีสมาชิกใน LiVE Platform อีกประมาณ 30,000 ราย ทั้งหมดนี้คือ สิ่งที่เราทำออกไปในวงกว้าง และปีนี้เราต้องการเห็นการเข้าถึงผู้ประกอบการให้มากขึ้นในทุก ๆ ช่องทาง โดยตั้งเป้าเติบโต 20% รวมถึงเน้นส่งเสริมธุรกิจที่เป็น New Economy ให้เติบโตและเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้”

พร้อมกันนี้ ประพันธ์ยังบอกด้วยว่า ในทุกก้าวเดินหน้าของ LiVE Platform ยังได้พลังจากพันธมิตรที่วันนี้มีมากกว่า 60 องค์กรมาร่วมกันทำงาน หนึ่งในนั้นคือ TED Fund จะเห็นได้ว่าทั้งตลาดหลักทรัพย์ฯ และ TED Fund ต่างมีเป้าหมายเหมือนกัน คือ การพัฒนาผู้ประกอบการที่มีเงินทุนสนับสนุน มีการบ่มเพาะผู้ประกอบการ และที่สำคัญยังมองถึงการเชื่อมโยงให้เกิด Ecosystem ของธุรกิจ SMEs และ Startup ตลอดจนหน่วยงานภาครัฐ และเอกชนต่าง ๆ เหมือนกันอีกด้วย

ปรับตัวรับ Major Trend ค้นหาโอกาสจาก Minor Trend

นอกจากนี้ เมื่อถามถึงโอกาสเติบโตของผู้ประกอบการไทย จากมุมมองของประพันธ์เชื่อว่าผู้ประกอบการทุกคนมีโอกาที่จะเป็นผู้ชนะได้ หากตามเทรนด์ได้ทัน ซึ่งปัจจุบันโลกกำลังเปลี่ยนผ่านจากยุคอินเทอร์เน็ทสู่ยุค AI ที่เสมือนกับว่าทุกคนมีผู้ช่วยให้การใช้ชีวิต หรือแม้แต่การดำเนินธุรกิจนั้นง่ายขึ้น สะดวกและรวดเร็วยิ่งขึ้น โดยสิ่งนี้เองที่เรียกว่า Major Trend ที่ผู้ประกอบการต้องปรับตัวและรู้จักใช้ความอัจฉริยะนี้ให้เป็นประโยชน์ ไม่ว่าจะเป็น การหาความต้องการลูกค้า การทำการตลาดเพื่อเพิ่มยอดขาย หรือใช้เพื่อลดต้นทุนธุรกิจ และไม่เพียงแต่ตามเทรนด์ใหญ่เท่านั้น แต่ยังมีสิ่งที่ต้องมองควบคู่ไปด้วยกัน นั่นคือ Minor Trend อย่างเทรนด์อุตสาหกรรมที่มีแนวโน้มเติบโต เช่น ธุรกิจสุขภาพ ธุรกิจเกี่ยวเนื่องกับผู้สูงอายุ หรือสิ่งแวดล้อม เป็นต้น ดังนั้น หากผู้ประกอบการสามารถปรับตัวไปตามเทรนด์ทั้งใหญ่และเล็กเหล่านี้ได้ โอกาสย่อมมีแน่นอน ▶

LiVE Platform ข้อมูลเพิ่มเติม : <https://www.live-platforms.com/th/>

TED FELLOW

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

อุทยานวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

CMU STeP คือหนึ่งใน TED Fellow ภาคเหนือ ที่มีเป้าหมายเป็น
สะพานเชื่อมระหว่างมหาวิทยาลัยกับภาคอุตสาหกรรม และทำหน้าที่ขับเคลื่อน
การพัฒนาโครงการวิจัยเชิงพาณิชย์ การถ่ายทอดเทคโนโลยี การบริการวิชาการ
ในด้านเทคโนโลยี และการร่วมสร้างนวัตกรรมตามความต้องการ เพื่อต่อยอดสู่
การสร้างธุรกิจ

- **จุดเด่น/ความเชี่ยวชาญ :** ให้บริการนวัตกรรมอย่างครบวงจร,
สร้างธุรกิจ Tech Startup
- **ปีเข้าร่วม TED Fellow :** ปี 2563
- **ผลงาน :** สนับสนุนผู้ประกอบการที่ได้รับทุนจาก TED Fund แล้ว 14 โครงการ
- **แนวทางการทำงาน :** มุ่งเน้นการสร้างนวัตกรรมบนพื้นฐานของการนำ
ทรัพยากรที่มีอยู่ในมหาวิทยาลัยมาใช้ประโยชน์และสร้างคุณค่าในเชิง
การพัฒนาเศรษฐกิจและสังคม พร้อมทั้งสนับสนุนด้านเงินทุนและสร้างเครือข่าย
เพื่อผลักดันผู้ประกอบการให้สามารถขยายตลาดและร่วมมือกับพันธมิตร
ทางธุรกิจ



STeP CMU
SCIENCE AND TECHNOLOGY PARK
CHIANG MAI UNIVERSITY

Contact

อุทยานวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ (CMU STeP)
เลขที่ 155 หมู่ที่ 2 ต.แม่ฝ้าย อ.เมือง จ.เชียงใหม่ 50100

ผู้ประสานงาน : คุณณิชานันท์ อินบุตร/คุณพิชญา เกษม

Tel : 08-3668-6851, 09-9243-5550

E-mail : nichanan@step.cmu.ac.th / pichaya@step.cmu.ac.th

Website : www.step.cmu.ac.th

f อุทยานวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี
มหาวิทยาลัยเชียงใหม่: STeP

อุทยานวิทยาศาสตร์และนวัตกรรมสังคม มหาวิทยาลัยทักษิณ

TSU มุ่งเน้นในการส่งเสริมด้านเทคโนโลยีและนวัตกรรมใหม่ เพื่อพัฒนา
ทักษะ เปิดโอกาสให้นิสิต พร้อมมอบทุนสนับสนุนให้ก้าวสู่เส้นทางธุรกิจ รวมถึง
เร่งการเติบโตของผู้ประกอบการด้วยการวิจัยและนวัตกรรม ผลักดันการเข้าถึง
ตลาดใหม่ และสร้างสรรค์ไอเดียอย่างมีประสิทธิภาพสู่การเปลี่ยนแปลงในอนาคต
โดยมี 4 กลุ่มเป้าหมายหลัก ได้แก่ นิสิต/บัณฑิตจบใหม่, ผู้ประกอบการ Startup
หรือ SMEs และวิสาหกิจชุมชน

- **จุดเด่น/ความเชี่ยวชาญ :** เทคโนโลยีอาหารและการเกษตร
ผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ
- **ปีเข้าร่วม TED Fellow :** ปี 2564
- **ผลงาน :** สนับสนุนผู้ประกอบการที่ได้รับทุนจาก TED Fund แล้ว 18 โครงการ
- **แนวทางการทำงาน :** จัดการฝึกอบรม ให้คำปรึกษาจากผู้เชี่ยวชาญ
และเตรียมความพร้อมด้วยการให้บริการใช้อุปกรณ์ เครื่องมือ และการ
ทดสอบแล็บ เพื่อเพิ่มศักยภาพและความสามารถในการแข่งขัน พร้อมทั้ง
ผลักดันให้เข้าถึงแหล่งเงินทุน ตลอดจนการประเมินและติดตามความ
ก้าวหน้าอย่างต่อเนื่อง



SSIP-TSU | ศูนย์นวัตกรรม
และสังคม

Contact

อุทยานวิทยาศาสตร์และนวัตกรรมสังคม
มหาวิทยาลัยทักษิณ (SSIP-TSU)
เลขที่ 222 หมู่ที่ 2 ต.บ้านพร้าว อ.ป่าพะยอม จ.พัทลุง 93210

ผู้ประสานงาน : คุณสุกัลยา สังข์ทอง/ คุณณพิชญา ทวีพัฒน-พงศ์

Tel : 08-7275-1098, 09-2026-9944

E-mail : sukanya.envi@gmail.com / napitchaya1994@gmail.com

Website : https://ssip.tsu.ac.th/

f อุทยานวิทยาศาสตร์และนวัตกรรมสังคม
มหาวิทยาลัยทักษิณ (SSIP-TSU)

มัดรวมรายชื่อ TED Fellow



YOUTH STARTUP รอบ 2/2568

เตรียมตัวกันให้พร้อมสำหรับผู้ประกอบการรุ่นใหม่หรือ Startup ที่สนใจเข้าร่วมโครงการ TED Youth Startup รอบที่ 2 ประจำปี 2568 ที่กำลังจะเปิดรับสมัครในช่วงเดือนเมษายนนี้ โดยผู้ประกอบการสามารถติดต่อขอรับการสนับสนุนจากหน่วยงานเครือข่ายร่วมพัฒนาผู้ประกอบการ (TED Fellow) ซึ่งเป็นหน่วยงานพันธมิตรของ TED Fund ทำหน้าที่บ่มเพาะ ให้คำปรึกษา คำแนะนำ และช่วยวางแผนบริหารจัดการโครงการ พร้อมทั้งประสานงานระหว่าง กองทุน TED Fund กับผู้ประกอบการอย่างใกล้ชิด

ถึงตรงนี้ หลายคนคงอยากรู้แล้วว่า TED Fellow ที่พร้อมร่วมสนับสนุนผู้ประกอบการรุ่นใหม่สำหรับ TED Youth Startup รอบ 2/2568 มีที่ไหนบ้าง? แล้วในการสมัครเข้าร่วมโครงการมีขั้นตอนอะไรบ้าง? วันนี้มาอัปเดตให้รู้กัน



เช็กด่วน! TED Fellow รอบ 2/2568

สำหรับโครงการ TED Youth Startup รอบ 2/2568 นี้ จะมี TED Fellow ที่ผู้ประกอบการสามารถติดต่อขอรับคำปรึกษาและสมัครร่วมโครงการ มีทั้งสิ้น 56 แห่ง ทั่วประเทศ โดยจะทำการบ่มเพาะผู้ประกอบการใหม่ผ่าน 2 โปรแกรมหลัก คือ โปรแกรม Ideation Incentive Program : IDEA ทุนมูลค่า 100,000 บาท และโปรแกรม Proof of Concept : POC ทุนมูลค่าสูงสุด 1,500,000 บาท

รู้ขั้นตอนพิจารณาโครงการ TED Youth Startup โปรแกรม IDEA/POC ก่อนใคร!

อีกหนึ่งสิ่งที่ผู้ประกอบการต้องรู้ไว้หลังจากสมัครร่วมโครงการผ่านทาง TED Fellow แล้วนั่นคือ ขั้นตอนพิจารณาโครงการ ไม่ว่าจะเป็น โปรแกรม IDEA หรือ โปรแกรม POC มีอยู่ด้วยกัน 4 ขั้นตอน ดังนี้

สแกน QR Code ...รวมรายชื่อ TED Fellow
โครงการ TED Youth Startup รอบ 2/2568



IDEA / POC	Concept Submission	Concept Screening	Full-Proposal Development	Project Endorsement
	สมัครผ่านลิงก์ (กรอกข้อมูลโครงการ)	คณะทำงาน กลั่นกรอง	พัฒนาข้อเสนอโครงการ ฉบับสมบูรณ์	คณะกรรมการ พิจารณากลั่นกรอง (Pitching 7 นาที)
	เตรียมเอกสาร - เอกสารยืนยันสถานภาพ - เอกสารรับรองจาก TED Fellow - Pitching Video 5 นาที + Pitch Deck สำหรับ IDEA - Pitch Deck 7 นาที สำหรับ POC - ร่างข้อเสนอโครงการ	IDEA - ดูจากวิดีโอ และร่างข้อเสนอโครงการ POC - ดูจาก Pitch Deck 7 นาที	เตรียมเอกสาร - Final Pitch Deck 7 นาที - ข้อเสนอโครงการ ฉบับสมบูรณ์ (พร้อมลงนาม)	อนุมัติเงินสนับสนุนโดย คณะกรรมการ บริหารกองทุนฯ

รู้แล้วอย่ารอช้า! ผู้ที่สนใจสามารถติดต่อเครือข่ายร่วมพัฒนาผู้ประกอบการ (TED Fellow) ที่ท่านสะดวกได้ทันทีเลย



ประเดิมภาคกลาง จัด Train the Trainer 2025 ครั้งที่ 1

TED Fund นำโดย ไพยดา หาญชัยสุขสกุล ผู้จัดการกองทุนพัฒนาผู้ประกอบการเทคโนโลยี และนวัตกรรม จัดกิจกรรมเตรียมความพร้อมและเสริมสร้างศักยภาพให้กับเครือข่ายร่วมพัฒนาผู้ประกอบการ (Train the Trainer 2025) ครั้งที่ 1 ภาคกลาง เพื่อสร้างความรู้และความเข้าใจถึงกระบวนการสรรหา คัดกรอง และการบ่มเพาะผู้ประกอบการเทคโนโลยีและนวัตกรรม โดยกิจกรรมภายในงานเต็มไปด้วยความสนุกสนาน พร้อมทั้งได้รับองค์ความรู้ดีๆ จากวิทยากรมากความรู้ เมื่อวันที่ 13-14 กุมภาพันธ์ 2568 ณ โรงแรมเดอะคอร์ตเตอร์ เจ้าพระยา บาย ยูเอซี กรุงเทพฯ ▶



เดินทางสู่อีสาน จัดต่อ Train the Trainer 2025 ครั้งที่ 2

TED Fund จัดต่อเนื่องกิจกรรมเตรียมความพร้อมและเสริมสร้างศักยภาพให้กับเครือข่ายร่วมพัฒนาผู้ประกอบการ (Train the Trainer 2025) ครั้งที่ 2 ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ระหว่างวันที่ 24-25 กุมภาพันธ์ 2568 โรงแรมแอตลิบ (Ad Lib Hotel) จ.ขอนแก่น โดยภายในงานยังเต็มไปด้วยกิจกรรมมากมายที่ให้ความสนุกสนานและข้อมูลอันเป็นประโยชน์ตลอด 2 วัน 1 คืน นอกจากนี้ ยังจะมีการจัดกิจกรรมต่อเนื่องในภาคเหนือและภาคใต้อีกด้วย ▶





TED FUND

Technology and Innovation-Based
Enterprise Development Fund
กองทุนพัฒนาผู้ประกอบการเทคโนโลยีและนวัตกรรม



TED Fund



tedfund_



@tedfund



TED Fund



ted_fund



www.tedfund.mhesi.go.th