

มุมมองที่ดีในการเริ่มต้นธุรกิจ



สมบัติ วรจันทร์นุวัตร

คณบดีบริหารธุรกิจ สถาบันเทคโนโลยีไทย-ญี่ปุ่น

มุมมองที่ดีในการเริ่มต้นธุรกิจ เป็นบทความที่เสนอแนวทางแก้ไขปัญหาดังกล่าวไว้ว่า “เป้าหมายมีไว้พุ่งชน อุปสรรคก็เช่นกัน” ยุคนี้ใครใคร่หลายคนต่างก็อยากมีธุรกิจของตัวเองแต่ทำไม่ถึงไม่ลงมือทำความฝันให้เป็นจริงกันครับ บทความนี้จะรวบรวมข้อมูลของการเริ่มต้นธุรกิจที่จะต้องก้าวข้ามปัญหาพื้นฐาน ด้วยการนำประสบการณ์ และวิธีเอาชนะอุปสรรคในการเริ่มต้นธุรกิจเหล่านี้

1. **“ไม่มีเงินทุน”** จากคำว่า “ฉันไม่มีเงินทุน” ลองเปลี่ยนมาเป็น “ฉันจะหาเงินทุนได้จากช่องทางไหนได้บ้าง?” ในปัจจุบัน ยุคอุตสาหกรรม 4.0 มีธุรกิจหลากหลายรูปแบบที่ใช้ทุนน้อย หรือแทบจะไม่ต้องใช้ทุนเริ่มต้นเลย เมื่อไม่มีเงินทุน เราก็ต้องลงแรงกาย และความคิดให้มากขึ้นซึ่งหลายๆ ครั้งก็กลับพบว่าเป็นโอกาสที่ดีด้วยซ้ำ ถ้าเราสามารถหารายได้ด้วยการใช้ความคิดเป็นต้นทุนในธุรกิจ และสร้างแนวคิดที่ธุรกิจต้องมีอุปสรรค ต่อจะให้ล้มลุกคลุกคลานอีกก็ครั้งก็ไม่เป็นอุปสรรค เพราะความสามารถเราจะไม่หายไปไหนทั้งยังจะเป็นการเพิ่มพูนประสบการณ์และแนวทางการแก้ปัญหาใหม่ๆ ซึ่งถ้ามองในอีกมุมหนึ่งแล้วนั้น เงินทุนก้อนใหญ่อาจจะประกอบไปด้วยเงินทุนก้อนเล็กๆ หลายๆ ก้อนรวมกันก็เป็นได้ การใช้ความคิด

ให้มาก พยายามให้เยอะ ลดการใช้เงินทุนจำนวนมากลง และเริ่มพิจารณาธุรกิจที่ใช้เงินทุนน้อย วางแผนการระดมทุนในระยะยาว สุดท้ายแล้วธุรกิจของคุณจะไม่ประสบปัญหาเรื่องเงินทุนอีกต่อไป เพราะเงินทุนที่เล็กน้อยจะสะสมกลายเป็นการรับเงินทุนมากขึ้น รวมทั้งทำให้ได้ธุรกิจ在手พร้อมประสบการณ์อีกมากมาย

2. **“ไม่มีความรู้”** คนส่วนใหญ่มักพูดว่า “ฉันไม่มีความรู้ ... ไม่ได้เรียนมา ทำไม่ได้หรอก” แต่เมื่อคุณได้ตั้งเป้าหมายที่จะเริ่มต้นธุรกิจแล้ว คุณจะปล่อยธุรกิจในอนาคตด้วยการถอดใจง่ายๆ เพราะแค่ “ความไม่รู้” จริงๆ หรือ? มีนักธุรกิจท่านหนึ่งเคยกล่าวไว้ว่า “เมื่อไม่รู้...ก็ต้องเรียนรู้” เพราะแท้จริงแล้วนั้น คนที่ประสบความสำเร็จส่วนใหญ่ก็เริ่มจากคำว่า ‘ไม่รู้’ แทบทั้งนั้น เพียงแต่พวกเขาไม่ปล่อยให้ความไม่รู้มาหยุดเขาได้ ความรู้ที่นั่นหาได้ไม่ยากในยุคอุตสาหกรรม 4.0 เพียงคุณเริ่มจากการสังเกต อ่านหนังสือ ศึกษาหาความรู้จากผู้มีประสบการณ์ หรือแม้กระทั่งสื่อการสอนออนไลน์ต่างๆ ที่มีอยู่จำนวนมาก และมีให้อีกมากในการเข้าถึงได้ไม่ยาก ดังนั้นความไม่รู้จึงแก้ได้ง่ายๆ เพียงแค่คุณเริ่มต้น ทดลอง เรียนรู้ และลงมือทำจริง เพราะไม่ว่าผลลัพธ์นั้นจะสำเร็จหรือไม่ แต่ความรู้ที่ได้มานั้นคือทางเลือกที่จะไปกำหนดเส้นทางที่ถูกต้อง และสามารถเข้าสู่ธุรกิจอื่นๆ อีกมากมายในอนาคตอย่างแน่นอน

3. “ไม่มีประสบการณ์” มีปรัชญาจีนกล่าวไว้ว่า “หนทางหมื่นลี้ ย่อมเริ่มต้นที่ก้าวแรก” การนับก้าวแรกเป็นสิ่งสำคัญ เพราะเราสามารถเรียนรู้จากการลงมือทำจริง ประสบการณ์ก็จะเกิดขึ้นจากสิ่งที่เราได้ผ่านมา และเราทำบ่อยๆ ก็จะกลายเป็นความชำนาญ เมื่อมีประสบการณ์ก็จะสามารถมองเห็นภาพได้กว้างขึ้น การที่เราเริ่มจากก้าวเล็กๆ ย่อมเป็นส่วนหนึ่งของก้าวที่ใหญ่ขึ้น ประสบการณ์เราสามารถสร้างได้ แต่ต้องลงมือทำจริง พร้อมยอมรับข้อผิดพลาด กล้าทดลองทำ ไม่หยุดพัฒนา แต่คำว่าไม่มีประสบการณ์ จะไม่ใช่อุปสรรคอีกต่อไป เพราะประสบการณ์จะต้องมีเพิ่มอยู่ตลอดเวลา เหมือนบันไดก้าวไปสู่บัลลังก์ และเมื่อเราไปถึงก็แค่เพื่อนั่งบัลลังก์เพียงชั่วคราว หรือเพื่อการพัก และก้าวสู่บันไดขั้นใหม่ต่อไป ครับ

4. “ไม่รู้จะขายอะไรดี” หลายคนคงจะเริ่มจากการขายสิ่งที่อยากขาย และมักจะล้มเหลว เพราะไม่ได้มีสิ่งที่ตลาดอยากซื้อ ฉะนั้นหากไม่รู้จะขายอะไรก่อนดีจริงๆ ขอแนะนำให้เริ่มจากสิ่งที่เรารู้จักดี ก่อนสิ่งที่เราค้นเคย และมีความเข้าใจว่าคนอื่นว่าสามารถช่วยเหลือเขาในสิ่งที่เขาต้องการ รวมทั้งที่เราจะต้องสร้างความมั่นใจให้กับเขาว่าเราสามารถที่จะช่วยแก้ปัญหาได้รวดเร็ว จากนั้นค่อยๆ พัฒนาความรู้แบบต่อยอดจากการเริ่มต้นการขายให้ใครก็ได้ที่ต้องการสินค้าและบริการนั้น ตามมาด้วยช่องทางในการติดต่อเพื่อการขายต่อยอดต่อไป พร้อมสังเกตความต้องการของตลาด พยายามที่จะขายสินค้าหรือบริการที่มีคุณค่าให้กับผู้ซื้อ รวมทั้งการเก็บข้อมูลของผู้ซื้อว่าสินค้าเพราะอะไร มีการตอบสนองกับตลาดตามที่คาดการณ์หรือไม่ การทำธุรกิจหลายครั้ง คือ การหาคำตอบในการแก้ไขปัญหาให้ผู้อื่นไม่ใช่การตอบสนองความต้องการของตัวเองเพียงคนเดียว การพิจารณาการเริ่มต้นธุรกิจด้วยการหาคำตอบของปัญหาที่คุณมีมาก่อนแล้วต่อยอดไปยังคนอื่น ๆ บางทีคำตอบของธุรกิจจึงเกิดขึ้น การเริ่มต้นธุรกิจอาจอยู่ใกล้ตัวกว่าที่คิด

5. ปัญหา: ทุนเงินไม่ทัน การจ่ายเงินสดเพื่อซื้อวัตถุดิบในการผลิต แต่มีการขายสินค้า ในระบบเงินเชื่อ คือ การที่ลูกค้านำสินค้าไปขายก่อนที่จะจ่ายค่าสินค้าตามมาในภายหลัง อาจทำให้ธุรกิจประสบปัญหาเงินสดสภาพคล่อง ซึ่งในการดำเนินงานในหลายๆ ธุรกิจนั้น เงินทุนหมุนเวียนบางครั้งจำเป็น เพราะเงินสดเปรียบเสมือนเลือดที่หล่อเลี้ยงธุรกิจให้เดินต่อไปได้ การบริหารจัดการเงิน และการควบคุมสินค้าคงเหลือ (STOCK) ที่ไม่ตื้นเกินไป ย่อมส่งผลต่อสภาพคล่องของธุรกิจ และก่อให้เกิดปัญหาตามมา เราจึงควรที่จะวางแผนการเก็บสินค้า ลดการซื้อขายด้วยการให้ระยะเวลาการชำระหนี้ (Credit) หรือเจรจาต่อรองเพื่อเพิ่มรายได้ในกรณีที่ลูกค้าต้องการซื้อสินค้าในระบบเงินเชื่อ เพื่อให้ธุรกิจไม่ประสบปัญหาสภาพคล่องทางการเงิน ขณะเดียวกันเพิ่มความสัมพันธ์กับการดำเนินธุรกิจแบบการจ่ายชำระด้วยเงินสดให้มากขึ้น เพื่อที่จะให้ธุรกิจมีเงินทุนหมุนเวียนสูงขึ้น ทำให้วงจรทางการเงินดีขึ้น เพิ่มสภาพคล่องอย่างมีเหตุผล พอดี และพอเพียง

6. ปัญหา: เศรษฐกิจซบเซา ค่าขายไม่ดี จากปัญหาที่คนจะดำเนินธุรกิจพิจารณาจากปัจจัยภายนอก ที่เรียกว่า ความเสี่ยงที่ไม่เป็นระบบ (Unsystematic Risk) ว่าเป็นปัจจัยที่เราควบคุมไม่ได้ จากสภาพเศรษฐกิจที่เป็นสิ่งสะท้อน ระบบกลไกภายในตลาดว่ามีปัญหา แต่ไม่ว่าจะเกิดจากสาเหตุอะไรก็ตาม เศรษฐกิจซบเซา การค้าขายที่ฝืดเคือง คือ หลักฐานที่เป็นการอธิบายภาพรวม หรือธุรกิจส่วนใหญ่ แต่อย่างไรก็ตามในระบบเศรษฐกิจซบเซานี้ก็ต้องมีธุรกิจที่ช่วยผลักดันกลไกตลาดให้เกิดการจ้างงาน การค้าขายก็ยังจะต้องมีนั่นก็คือเราจะต้องเพิ่มความสามารถในการปรับตัวเพิ่มรอบในการขายสินค้า และบริการให้เร็วขึ้น ความสามารถในการปรับตัวของธุรกิจที่รวดเร็ว จะทำให้เราอยู่ในรอดในทุกสภาพเศรษฐกิจ เพราะในความเป็นจริงระบบเศรษฐกิจมีคำว่า วัฏจักร มีช่วงเศรษฐกิจซบเซา ก็จะต้องมีช่วงเศรษฐกิจรุ่งเรืองต่อมาด้วย

7. ปัญหา: การเมืองร้อนแรง ซึ่งก็ยังเป็นปัญหาที่เรียกว่าปัจจัยภายนอก ที่เรียกว่าความเสี่ยงที่ไม่เป็นระบบ (Unsystematic Risk) เป็นปัญหาที่มีผลกระทบของธุรกิจจากสถานการณ์ที่รอบบ้านไม่ปกติ สังคมมีความเห็นที่แตกต่าง จากสภาพปัญหาการเมืองนี้จริงๆ แล้วเป็นเพียงหนึ่งในปัจจัยที่เราควบคุมไม่ได้เช่นเดียวกับภัยธรรมชาติ สภาพแวดล้อม อุบัติเหตุ และวิกฤตอื่นๆ ซึ่งปัญหาที่แท้จริงแล้วคือ การที่เราขาดแผนการรองรับเมื่อเกิดวิกฤตการณ์ต่างหาก ที่เรานิยมเรียกว่าแผนฉุกเฉิน แผนสำรองซึ่งในการดำเนินธุรกิจย่อมต้องเผชิญกับความไม่แน่นอนหรือความเสี่ยง

โดยปรกติวิกฤตการณ์ของปัญหาภายนอกที่ไม่สามารถควบคุม เกิดขึ้นได้เสมอวิธีที่ดีที่สุดในการป้องกันความเสี่ยง คือ การยอมรับความเสี่ยงนั้นไว้ตั้งแต่ต้น ดังนั้น เราควรมีการประชุมการวางแผนรับมือ เมื่อเกิดสถานการณ์ไม่คาดฝัน จนทำให้ธุรกิจของเราต้องหยุดชะงักลง เหมือนคำว่า เล่นหมากรุกยังต้องคิด เดินหมากรุกจะไม่คิดได้อย่างไรครับ

8. ปัญหา: หุ้นส่วนไม่ดี โดนโกง ไม่ช่วยเหลือ ในการดำเนินธุรกิจ เป็นปัญหาที่เกิดขึ้นอย่างสม่ำเสมอในกรณีที่ธุรกิจที่เราดำเนินการอยู่ที่ไม่ใช่ลักษณะครอบครัวที่มีอำนาจการผูกขาดการตัดสินใจ



ของธุรกิจในกลุ่มบุคคล หรือผู้มีอำนาจเป็นบุคคลหนึ่งบุคคลใดในธุรกิจนั้น ปัญหาของความขัดแย้งย่อมต้องเกิดขึ้นเสมอ ดังนั้น จึงเป็นเรื่องปกติของธุรกิจ หากเราไม่นับความตั้งใจไม่ดีของตัวบุคคลแล้วหลายๆ ครั้งก็เกิดจากการสื่อสารที่ไม่ชัดเจน การช่วยเหลือ และการตรวจสอบอย่างตรงไปตรงมา แนวทางปฏิบัติในการแก้ปัญหาเพียงเราจัดทำคู่มือแผนธุรกิจ ในส่วนการบริหารการแยก แบ่งอำนาจ ในการตัดสินใจในแต่ละหน้าที่อย่างชัดเจนตั้งแต่แรก เราก็จะสามารถแก้ไขการบริหารงานภายในได้อย่างไม่ยาก รวมทั้งการแก้ไข ปัญหาคู่ค้าทางธุรกิจได้ด้วย หากเราคาดหวังคู่ค้าที่ดี เราควรเริ่มเป็นคู่ค้าที่ดีก่อน ความเชื่อใจมาพร้อมกับความจริงใจ สามารถตรวจสอบ ได้ความใส่ใจในรายละเอียด ไม่ปล่อยปะละเลยในกิจการต่างของธุรกิจ เกิดปัญหาต้องรีบแก้ไข มีการประชุมพิจารณาแนวทางการแก้ไขปัญหา การใช้พระเดช พระคุณในการบริหารงาน รวมถึงเมื่อผ่านพ้นประสบการณ์ดังกล่าว ก็นำประสบการณ์มาพัฒนาเป็นคู่มือ วางแผนต่อไป

9. ปัญหา: รายใหญ่มาแย่งตลาด ธุรกิจคู่แข่งที่มีกำลังทรัพย์สูงกว่า ทุนทรัพย์หนากว่า ผู้การแข่งขันไม่ไหว ปัญหานี้ก็เช่นกัน ธุรกิจย่อมต้องมีการแข่งขันในทุกตลาด เพราะส่วนใหญ่

ธุรกิจจะอยู่ในตลาดแข่งขันไม่สมบูรณ์ (ตลาดกึ่งแข่งขันกึ่งผูกขาด ตลาดผู้ขายน้อยราย และตลาดผูกขาด) ดังนั้น เราก็ควรที่จะพัฒนาศักยภาพของธุรกิจมีศักยภาพให้มีอัตราการเติบโตสูง จากลักษณะของธุรกิจที่ส่วนใหญ่อยู่ในตลาดกึ่งแข่งขันกึ่งผูกขาด ทำให้การแข่งขันของธุรกิจย่อมต้องประสบปัญหาการแข่งขันของธุรกิจรายใหญ่ โดยเริ่มแรกนี้คู่แข่งทางธุรกิจรายใหญ่อาจให้ความสนใจในธุรกิจของเราซึ่งมีความได้เปรียบของคู่แข่งที่มีขนาดใหญ่กว่า และมีทุนมากกว่า ความใหญ่โตนั้น ทำให้มีความได้เปรียบภายในตลาดของธุรกิจเรา ดังนั้น เราก็ต้องสร้างความเด่นชัดในส่วนของเรา เริ่มจาก SMALL IS BEAUTIFUL ใช้ความเล็กให้เป็นประโยชน์ เราสามารถปรับปรุง เปลี่ยนแปลงอะไรได้รวดเร็วกว่า ดังนั้น ใช้ประโยชน์ในความรวดเร็ว และพัฒนาอย่างต่อเนื่อง เช่นนั้นแล้ว ถึงจะเล็กแต่ก็เล็กพริกขี้หนู!!! และพยายามปรับตัวของธุรกิจเพื่อเข้าสู่ตลาดผู้ขายน้อยราย และตลาดผูกขาดต่อไปในอนาคต

เป็นอย่างไรรับ มุมมองที่ดีในการเริ่มต้นธุรกิจ กับการไขปัญหาต่างๆ ใน 9 ข้อ เพื่อเป็นการสร้างมุมมองที่ดีในการเริ่มต้นธุรกิจ ยังมีหัวข้อที่น่าสนใจอีกมากมาย พบกันใหม่ฉบับหน้าครับ



INTERNATIONAL
Bachelor's Degree PROGRAMS

ไทย-ญี่ปุ่น ออportun ให้โอกาสคุณได้มากกว่า

- ✓ มากกว่าด้วยหลักสูตรที่เข้มข้น ใช้งานได้จริง
- ✓ มากกว่าด้วยโอกาสไปแลกเปลี่ยนต่างประเทศ
- ✓ มากกว่าด้วยภาษาที่หลากหลาย
Thai, English, Japanese, Chinese & etc.

มาพร้อมโอกาส อีกมากมาย ที่สถาบันเทคโนโลยีไทย-ญี่ปุ่น

02 763 2652

E-mail : tniinter@tni.ac.th

inter.tni.ac.th



TNI เปิดนานาชาติ

③ หลักสูตร ③ คณะ

- วิทยาการข้อมูลและการวิเคราะห์เชิงลึก
Data Science and Analytics : DSA
- วิศวกรรมดิจิทัล
Digital Engineering : DGE
- การจัดการธุรกิจระหว่างประเทศ
International Business Management : IBM**

**สามารถเลือกเรียน Dual Degree 3+1 เรียน 1 ปี
ที่ Southern New Hampshire University
เมืองแมนเชสเตอร์ ประเทศสหรัฐอเมริกา

Thai-Nichi Institute of Technology

1771/1 Pattanakarn Rd., Suan Luang,
Bangkok 10250 Thailand
website : www.tni.ac.th facebook : tniinter