

ลักษณะสำคัญของธุรกิจ



สมบัติ วรินทร์นุวัตร
 คณะบริหารธุรกิจ สถาบันเทคโนโลยีไทย-ญี่ปุ่น

ธุรกิจ Startup เป็นสิ่งจำเป็น และสำคัญสำหรับการเติบโตทางเศรษฐกิจของประเทศไทย ซึ่งมีหน่วยงานภาครัฐ และเอกชนให้ความสนใจในการสนับสนุนอย่างมาก โดยส่วนใหญ่ธุรกิจ Startup จะเริ่มจากมองเห็นโอกาสในการแก้ไขปัญหาใดปัญหาหนึ่ง ซึ่งอาจจะไม่ได้ใหญ่มากในระยะเริ่มต้น แต่ต้องมีความเป็นไปได้ในการแก้ปัญหาระยะยาวด้วยการพัฒนา ธุรกิจ Startup จึงจะต้องมองการณ์ไกล และตั้งเป้าหมายที่ยิ่งใหญ่ตั้งแต่วันแรกที่จะเริ่มทำธุรกิจ Startup จึงจะทำให้ธุรกิจไปต่อได้ บทความนี้จึงเป็นการรวบรวมแนวคิดของการบริหารธุรกิจมาเพื่อให้ธุรกิจ Startup เกิดความยั่งยืน ดังนี้

ขยาย และเติบโต สามารถต่อยอดไปเป็น product แบบอื่นได้ใหม่ เพื่อเพิ่มช่องทางการตลาดของธุรกิจ Startup ที่จะเริ่มจากลักษณะการตลาดแบบกลุ่มเป้าหมายหลัก และการขยายฐานลูกค้า และการตลาด ที่จะทำให้ธุรกิจ Startup จึงต้องนำเสนอแนวทางธุรกิจรวมที่เรียกว่า Business Model (สิ่งที่จะเกิดขึ้นในอนาคตมาไว้ในปัจจุบันด้วยแผนธุรกิจ) แผนธุรกิจที่ดีจะต้องไม่ซับซ้อน ระบุด้านการตลาดว่า ธุรกิจ Startup จะเลือกการตลาดในแบบใด เช่น การตลาดเพื่อต่อยอดธุรกิจ หรือที่เรียกว่า B2B (Business-to-Business ก็จะต้องคิดแผนธุรกิจด้านการเงินประเภทเก็บเงินจากองค์กร) หรือการตลาดธุรกิจ Start up แบบกลุ่มเป้าหมายลูกค้าโดยตรง B2C (Business-to-Consumer) คิดแผนธุรกิจด้านการเงินประเภทเก็บเงินจาก

1. ด้านการจัดการ (Management) และการผลิต (Production)

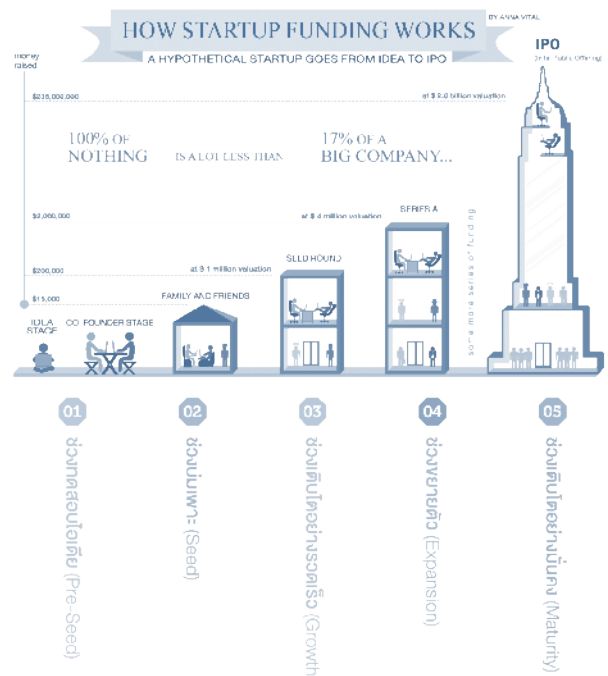
ธุรกิจ Startup จะต้องมีแผนการผลิต และจัดการสินค้า และบริการ โดยให้คิดถึงสินค้า และบริการที่ตอบโจทย์ความต้องการ และการแก้ปัญหาความต้องการที่ยังไม่มีในขณะนั้น ธุรกิจ Startup ก็จะสามารถเกิดขึ้นเพื่อการผลิตสินค้า และบริการในระยะเริ่มต้น เพื่อให้ธุรกิจอยู่รอด และจะต้องพิจารณาต่อเนื่องจาก ธุรกิจนี้สามารถต่อยอดเป็นอะไรได้ และมีขนาดความต้องการของสินค้า และบริการมากน้อยเพียงใด (Market size) ในแต่ละช่วงเวลา รวมทั้งการวางแผนการจัดการกับฐานลูกค้าที่จะมีมากขึ้นในอนาคตเพื่อให้ธุรกิจเติบโตขึ้น รวมถึงการวางแผนต่อยอดธุรกิจ Startup เพื่อการพัฒนาสินค้าและบริการเป็นแบบอื่นต่อไป โดยมีการวางแผนการจัดการด้านกลยุทธ์(synergy) กับธุรกิจประเภทไหนบ้างที่มีโอกาสพัฒนาธุรกิจได้ (Strategic partner)

2. ด้านการตลาด

ธุรกิจ Startup ให้มองตลาดนอกเหนือจากในประเทศ ไปยังตลาดต่างประเทศ ในกลุ่มลูกค้าที่มีความต้องการใช้สินค้า และบริการของธุรกิจ Startup ซึ่งจะทำให้ขนาดตลาด (Market size) และฐานลูกค้าใหญ่พอที่จะให้ธุรกิจอยู่รอดใหม่ มีโอกาสอะไรบ้างในการ



โบรkers ลีโอบี จะขอแบ่งช่วงการเติบโตของธุรกิจของสตาร์ทอัพเป็น 5 ช่วง



ที่มา: "Funders & Funders" <https://blog.adioma.com/how-funding-works-splitting-equity- infographic/>

ลูกค้ารายย่อยผู้ใช้) เพราะในการนำแผนธุรกิจไปสู่การปฏิบัติการจะได้ลดปัญหาความซับซ้อน ที่อาจจะนำมาสู่ปัญหาทางการเงินที่เรียกว่า การขาดสภาพคล่องทางการเงิน (cash flow) ของธุรกิจ Startup ได้

3. ด้านการเป็นของธุรกิจ Startup

ที่ดี คือ การพิจารณาด้าน “รายได้” ซึ่งเป็นสิ่งที่สำคัญมากในการทำธุรกิจ Startup ในระยะยาว ดังนั้นธุรกิจ Startup จึงจะต้องทำ Business Model ด้านการเงินที่ชัดเจน และไม่ซับซ้อน ธุรกิจ Startup ในหลายรายโดยเฉพาะธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยี (Tech Startup) ที่ให้ความสำคัญหลักกับการพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่ดีเยี่ยม แต่หลายรายกลับไม่มีการทำแผนธุรกิจ (Business Model) ด้านการเงินที่ชัดเจน จะทำให้ทำให้ธุรกิจ Startup ที่มีผลิตภัณฑ์ที่ชัดเจน เพื่อการใช้ในอนาคต ธุรกิจ Startup ที่เริ่มจากความทันสมัย ความน่าสนใจ ในสินค้าและบริการ ที่มากกว่าเดิมที่มีอยู่ (เหนือคู่แข่ง) แต่ธุรกิจ Startup กลับไปไม่รอด เช่น ธุรกิจ Startup ที่มีการตั้งราคาสูงเกินความต้องการ จะทำให้มีลูกค้าไม่มากพอ ส่งผลต่อรายได้ไม่สูง แต่จะต้องมีรายจ่ายทั้งหมดที่ลงทุนเริ่มต้น (fixed cost) และรายจ่ายเพื่อการดำเนินงาน (variable costs) ดังนั้นธุรกิจ Startup จึงต้องคิดแผนธุรกิจ Business Model ด้านการเงินที่ชัดเจนที่สอดคล้องทั้งแผนการตลาด และการจัดการของธุรกิจ Startup การจ่ายเงินเพื่อธุรกิจว่าควรที่จะเป็นการจ่ายค่าใช้บริการหรือการซื้อสินค้าแบบการซื้อขาดหรือจ่ายแบบรายเดือนตามสัญญา ทั้งในระยะสั้นและระยะยาว ใครควรที่จะต้องเป็นผู้จ่ายเงินให้กับธุรกิจ Startup และมีช่องทางหารายได้ และการเพิ่มรายได้อย่างรวดเร็วได้อย่างไร ซึ่งต่อมา และเริ่มเข้าสู่กระบวนการขอรับเงินทุนสนับสนุน เพื่อการพัฒนาธุรกิจ Startup โดยในระดับการขอรับเงินทุนเพิ่มเติมในธุรกิจ Startup มี 5 ระดับด้วยกัน คือ

3.1 เงินทุนแบบให้เปล่า Angel Fund คือ ช่วงทดสอบไอเดีย (Pre-Seed) เป็นช่วงที่ผู้ก่อตั้งและผู้ร่วมก่อตั้งวิจัยตลาด ศึกษาความเป็นไปได้ของสินค้าและบริการโดยอาจจะผลิตสินค้าต้นแบบ มีการทดลองใช้ในกลุ่มลูกค้า และค้นหาความต้องการของลูกค้าที่แท้จริงว่าตรงกับข้อมูลเดิมในช่วงที่คิดค้นสินค้าและบริการหรือไม่ เพื่อเอามาปรับปรุงก่อนเปิดทำการตลาดจริงจัง จากเดิมในช่วงทดสอบไอเดีย ที่มีการใช้เงินทุนของตนเองเป็นหลัก (Own Money: OM) ซึ่งอาจจะมาจากเงินเก็บของตัวเองหรือวงเงินจากบัตรเครดิต หรือในบางธุรกิจ Startup อาจจะขอยืมจากพ่อแม่ พี่ น้อง เพื่อนๆ หรือคนใกล้ชิดที่เรามักได้ยินว่า FFF (Friends Family & Fools) มีการทดลอง Pre-sale สินค้าผ่าน Crowd funding โดยการขอรับเงินทุนแบบให้เปล่าในกลุ่มทุนที่เรียกว่า Angel Fund ด้วยการนำเสนอแผนธุรกิจในสินค้าและบริการที่เราจะทำธุรกิจ Startup เพื่อให้ผู้ลงทุนในกลุ่ม

ของ Angel Investor และ crowd funding ที่มีมูลค่าการลงทุนที่สูงขึ้นได้ โดยมูลค่าของการระดมทุนนี้จะอยู่ในราว 15,000 เหรียญสหรัฐ หรือคิดเป็นเงินไทยก็อยู่ที่ 300,000 - 500,000 บาท สำหรับการระดมทุนในระดับทดสอบไอเดีย (Pre-Seed) และเมื่อธุรกิจ Startup สามารถทำธุรกิจได้จนเกิดสินค้าและบริการเพื่อให้นักลงทุนเป้าหมายได้ทดลองใช้ (Business or Product Market Fit) แล้ว และมีขนาดแล้ว ก็จะเริ่มเข้าสู่กระบวนการขอรับเงินทุนเพิ่มเติมในขั้นต่อไป

3.2 เงินทุนในธุรกิจ Startup ระดับ Pre-Series A คือ การดำเนินธุรกิจ Startup ที่พัฒนาจริงหรือช่วง Early Stage ของธุรกิจ คือ ช่วงบ่มเพาะ (Seed) ธุรกิจ Startup เพื่อให้ผ่านช่วงทดสอบผลิตภัณฑ์หรือบริการ มีการนำสินค้า และบริการออกสู่ตลาดเริ่มมีจำนวนลูกค้าหรือผู้ใช้บริการเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง รวมถึงเห็นโอกาสของธุรกิจ Startup ที่จะขยายตัวมีความต้องการของสินค้าและบริการของธุรกิจ Startup ที่จะทำความฝันให้เริ่มเป็นจริง ซึ่งจะต้องใช้เงินทุนจำนวนมาก มีการเข้าสู่รูปแบบของการขอรับการพิจารณาเพื่อ การสนับสนุนเงินทุน ที่เรียกว่า ธุรกิจในช่วง Seed Funding สิ่งสำคัญในช่วงนี้ คือ ธุรกิจ Startup ที่จะต้องมีการขายสินค้าและบริการได้จริงในรายการแรกหรือที่เรียกว่า Pre-Series A เพื่อการระดมเงินทุนที่สูงขึ้นต่อไปเพื่อการปรับปรุง และพัฒนาผลิตภัณฑ์ต่อไป ผู้ลงทุนในกลุ่มนี้จะเป็นกลุ่มที่เรียกว่า Incubator Accelerator Early Stage VC และ Angel Investor ที่มีมูลค่าการลงทุนที่สูงขึ้นได้โดยมูลค่าของการระดมทุนอยู่ในช่วง 15,000 - 200,000 เหรียญสหรัฐ หรือคิดเป็นเงินไทยก็อยู่ที่ 300,000 - 6,00,000 บาท นี้ เพื่อจะเตรียมธุรกิจ Startup เข้าใกล้ธุรกิจ Startup 1,000,000 เหรียญสหรัฐ (1 million valuation)

3.3 เงินทุนในธุรกิจ Startup ระดับ Series A คือ การดำเนินธุรกิจ Startup ช่วงแสวงหาเงินทุน ในแบบที่ธุรกิจ Startup มี Business Model ที่ชัดเจนมาก โดยที่สินค้าและบริการนั้น ก็จะต้องผ่านการพัฒนาในการกำหนดกลุ่มลูกค้า ที่คัดสรรจากกลุ่มลูกค้าทั่วไป (Segmentation) เพื่อหากกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (Target Group) ของสินค้าและบริการที่ชัดเจน พร้อมจะทำการพัฒนาในเรื่องของตลาด คือ ช่วงเติบโตอย่างรวดเร็ว (Growth) ฐานลูกค้าก่อให้เกิดรายได้ และการระดมทุนที่เพิ่มเติมนี้ จะทำให้ขยายฐานลูกค้า และเร่งการเติบโตของธุรกิจ Startup มากขึ้น โดยการเพิ่มช่องทางเข้าถึงลูกค้า และช่องทางกระจายผลิตภัณฑ์และบริการ ทดลองนำบริการสู่ตลาดใหม่ซึ่งเป็นสิ่งจำเป็นอย่างมาก เพราะการระดมทุนในรอบนี้ที่เราเรียกว่า Growth Capital เพื่อที่จะทำให้ธุรกิจ Startup ลดคู่แข่งในสินค้าและบริการที่ธุรกิจ Startup สร้างขึ้น การระดมทุนแต่ละรอบนี้จะตั้งชื่อเป็น Series ตามตัวอักษรภาษาอังกฤษ เช่น Series A Series B ตามมาด้วย Series C ต่อไปเรื่อยๆ การพัฒนาธุรกิจ Startup ในระดับ

Series จะพัฒนาต่อมาอาจจะเรียงตามตัวอักษรหรือไม่เรียงก็ได้ เพื่อธุรกิจ Startup ในระดับ Growth stage ไปได้อย่างแน่นอน และแข็งแกร่งระดับหนึ่ง ซึ่งการระดมทุนในช่วงนี้จะช่วยให้ธุรกิจเติบโตอย่างรวดเร็ว มีลูกค้าจำนวนมากเพื่อธุรกิจจะได้ลดคู่แข่ง และมีรายได้สูงในระยะยาวต่อไป กลุ่มนักลงทุนที่สนใจที่จะลงทุนในรอบนี้หลักคือ นักลงทุนประเภท Venture Capital (vc) และ Corporate Venture Capital (cvc) หรืออาจจะเป็นการรวมตัวของกลุ่ม Angel ที่เรียกว่า Angel Syndicate มีมูลค่าของการระดมทุน 1,000,000 - 2,000,000 เหรียญสหรัฐ (at \$1 million valuation up) คิดเป็นเงินไทยก็อยู่ที่ 20,000,000 - 70,000,000 บาทก่อนเข้าสู่ธุรกิจ Startup แบบที่ต้องเงินทุน และผลการพัฒนาของธุรกิจอย่างก้าวกระโดดต่อไป

3.4 การลงทุนในช่วงธุรกิจ Startup ขยายตัว (Expansion)

คือ ธุรกิจ Startup เติบโตอย่างรวดเร็ว และมีผลการดำเนินงานที่เติบโตอย่างมั่นคง สามารถสร้างกระแสเงินสดให้กับธุรกิจในประเทศของตัวเองและต่างประเทศ ซึ่งธุรกิจ Startup ก็จะต้องเริ่มพิจารณาการขยายตัวสู่ตลาดต่างประเทศให้มากขึ้น มีการระดมทุนอย่างมาก และจะได้รับความสนใจจากนักลงทุนประเภท Venture Capital (vc) และ Corporate Venture Capital (cvc) และกองทุนเฮดจ์ฟัน รวมถึงนักลงทุนสถาบันประเภทอื่นๆ เช่น Private Equity Firms หรือ Strategic Investor ซึ่งอาจจะเป็นองค์กรขนาดใหญ่ที่อยู่ในอุตสาหกรรมเดียวกัน และมองเห็นธุรกิจ Startup ที่มีแนวโน้มดี (Synergy) ก็จะมีการเจรจาขอร่วมเป็นพันธมิตรทางธุรกิจ (Strategic investment) หรือการควบรวมกิจการ (Mergers & Acquisitions) มูลค่าของในธุรกิจ Startup ในช่วงขยายตัว (Expansion) เงินทุนจะเป็นช่วงที่กว้างมาก คือ เพิ่มในระดับจาก 2,000,000 - 235,000,000 เหรียญสหรัฐ เป็นต้น

3.5 การลงทุนในช่วงธุรกิจ Startup เติบโตอย่างมั่นคง (Maturity) เป็นช่วงที่ธุรกิจ Startup เริ่มเป็นบริษัทขนาดใหญ่ และยังมีโอกาสขยายตัวทางธุรกิจ และอยู่ในอุตสาหกรรมที่ยังคงมีแนวโน้มการเติบโตต่อเนื่อง ในช่วงนี้บริษัทจะมีทางเลือกการระดมทุนในหลายรูปแบบ สามารถทำได้ทั้งการควบรวมกิจการ (Mergers & Acquisitions) การเสนอขายหุ้นสู่สาธารณะ Initial Public Offering หรือ IPO โดยกลุ่มของผู้ลงทุนในระดับ Venture Capital และ Corporate Venture Capital มูลค่าการลงทุนจะอยู่สูงมากเพื่อรอการขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนในตลาดหลักทรัพย์ ราว 2.6 พันล้านเหรียญสหรัฐ (at \$2.6 billion valuation) เพื่อพัฒนาธุรกิจ Startup ต่อไปเป็นธุรกิจที่เรียกว่า Unicorn เป็นที่รู้จักทั้งในประเทศของเจ้าของธุรกิจ Startup มีสินค้าหรือบริการที่กว้างไกลสามารถส่งขายในตลาดทั่วโลกต่อไป

ฉบับหน้าพบกันใหม่บทความ การพัฒนาวิธีคิด Mindset ของคนที่อยากจะทำธุรกิจ Startup เพื่อการนำธุรกิจ Startup ไปสู่การเติบโตแบบก้าวกระโดด (scale ability) และตัวอย่างธุรกิจ Startup ที่ประสบความสำเร็จ (ตามเป้าหมาย)

ที่มา:

จากสรุปงานสัมมนา เพื่อพัฒนาความรู้ตลาดทุน ของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ในหัวข้อ "The Roles of Universities in Developing Fundraising Contents for Future Entrepreneurs" เอกสาร และหนังสือ Startup Fundraising โลกการระดมทุนสตาร์ทอัพ โดย ดร.ธนรรภรณ์ เศรษฐกิจจินดา



ปริญญาโท

(ภาค 2)

ปีการศึกษา 2562

โควตาผู้อุปถัมภ์ / หรือศิษย์เก่า TNI

(สมาชิกองค์กรผู้สนับสนุน TNI และสมาชิก ส.ส.ท.)

รับส่วนลดแรกเข้า **10,000**

บาท

วิศวกรรมศาสตรบัณฑิต : เทคโนโลยีวิศวกรรม (MET)
วิทยาศาสตร์บัณฑิต : เทคโนโลยีสารสนเทศ (MIT)
บริหารธุรกิจบัณฑิต : บริหารกรรมการธุรกิจ
และตลาดการเงิน (MB)
บริหารธุรกิจบัณฑิต : บริหารธุรกิจทั่วไป (MB)



☎ 02 763 2600 # 2651

📍 บัณฑิตวิทยาลัย TNI

★ สถาบันเทคโนโลยีไทย-ญี่ปุ่น

1771/1 ถ.พัฒนาการ แขวงสวนหลวง เขตสวนหลวง กรุงเทพฯ 10250