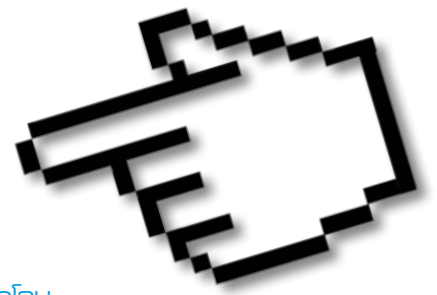


พัฒนาธุรกิจ ด้วย เทคโนโลยี



ประจักษ์ เฉ็ดโดม

Web Based Business Development Department

ต่อ จากฉบับที่แล้ว



เราตัดสินใจในการลงทุน ผมจะประยุกต์จากทฤษฎี **Market Pull** หรือ **Technology Push** มาประกอบการพิจารณาเพิ่ม

ทฤษฎี Market Pull ก็คือการนำเทคโนโลยีมาใช้เมื่อมีปัญหาทางการตอบสนองต่อตลาดนั้น ก็คือหาวิธีการตอบสนอง “ความต้องการ” ของลูกค้าที่ค้นพบ เพราะฉะนั้นกระบวนการก็คือลงทุนโดยดู Market needs/Problems of Services → เพื่อนำไปสู่การพัฒนา Production หรือพัฒนาบริการ

วิธีการนี้คือหา “การนำเทคโนโลยีมาใช้โดยความต้องการของลูกค้าเป้าหมายด้วยกระบวนการทางการตลาด เช่น การวิจัยศึกษาพฤติกรรมของลูกค้าเป้าหมายแล้วลงทุนไอที เพื่อตอบสนองความต้องการนั้น ใครประยุกต์การใช้ไอทีได้ดีกว่าก็สามารถครอบครองลูกค้าเป้าหมายนั้นได้

ทฤษฎี Technology Push กระบวนการนี้จะตรงกันข้ามกับวิธีการแรก กล่าวคือ การนำเทคโนโลยีมาใช้ เพื่อสร้างความโดดเด่นของสินค้าและบริการ (Product and Service) ของธุรกิจ ขยายตลาด (Market) หรือ ปรับ Positioning ของธุรกิจและเพิ่มความพึงพอใจต่อการให้บริการลูกค้า (Customer Service)

การนำเทคโนโลยีมาใช้วิธีการนี้เหมาะสำหรับคนที่ชอบใช้ไอทีใหม่ๆ มุ่งสูงในแต่ละปีและมีเวลาศึกษา ทำความเข้าใจและที่มงานที่พร้อมจะใช้ เพราะฉะนั้นต้องเป็นคนที่ไวพอที่จะปรับเทคโนโลยีเข้ากับกระบวนการของธุรกิจ ซึ่งถ้าเป็นธุรกิจขนาดเล็กๆ ไม่ค่อยยากมาก แต่ถ้าเป็นธุรกิจใหญ่ๆ นั้น กระบวนการในองค์กรจะเยะและวุ่นวาย อาจต้องกลับไปใช้หลักการทฤษฎีแรก นอกจากนั้นแล้วสิ่งที่เราต้องคำนึงถึงอย่างมากอีกเรื่อง คือ ไอทีเทรนด เพราะความเจริญในสาขานี้เร็วมากหากไม่ศึกษาให้ดีจะเหมือนกับซื้อรถแล้วตกหลุมเลยที่เดียวครับ

ติดต่อสอบถามข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่ ฝ่ายพัฒนาธุรกิจและเทคโนโลยี ส.ส.ท. เราอาจจะมี Solution หรือบริการ ตามที่คุณวางแผนไว้อยู่แล้วก็ได้ โทรศัพท์ 0 2717 3000 ต่อ 524 www.tpa.or.th, www.ThaiJapanMarket.com

จาก ปัจจัยที่คุณโรเบิร์ต ฮักกินส์ ได้กล่าวไว้ถึงการเดินไปข้างหน้า เพื่อก้าวสู่ยุคต่างๆ นั้น ปัจจัยที่สำคัญสองข้อที่กล่าวถึง คือ

1. Information Technology Infrastructure ลงทุนด้านสาธารณูปโภค ด้านไอที
2. Levels of employment in knowledge-intensive industries พัฒนาบุคลากรให้เข้าสู่ระดับแรงงานแห่งความรู้ แล้วเราจะเริ่มต้นอย่างไร ในฐานะของคนที่อยู่ในธุรกิจที่อาจจะมีความรู้ หรือไม่มีความรู้ทางด้านไอทีเลย การประเมินการลงทุนโดยดูในแง่ของมูลค่าเพิ่ม หรือคุณค่าทางทางธุรกิจเป็นคำตอบเดียวหรือไม่

มุมมองปัจจัยที่องค์กร หรือผู้บริหารที่พิจารณา คือ การเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี หรือการลงทุนไอทีนั้น

1. มีผลต่อตลาดสินค้าและบริการ (Product and Service) ของธุรกิจอย่างไร
2. มีผลต่อตลาด (Market) หรือ Positioning ของธุรกิจอย่างไร
3. มีผลต่อการให้บริการลูกค้า (Customer Service) หรือปรับปรุงระบบ (Process) ของเราให้ดีขึ้นอย่างไร
4. มุมสุดท้ายคือ มองทิศทางการพัฒนาของเทคโนโลยีใน 10 ปี เพื่อดูว่าเมื่อลงทุนไปแล้วเทคโนโลยีจะไม่หักหลังเรา โดยเปลี่ยนแปลงจนการลงทุนนั้นหมดมูลค่าไปเลย

ในการเปลี่ยนเชิงนวัตกรรม นั้น กระบวนการมองอาจจะต้องมองดูตลาดเป็นปัจจัยหลัก หรือเทคโนโลยีเป็นปัจจัยหลักในการทำให้

