

สรุปการสัมมนา (การเสวนา) เรื่อง Start Up Story: เทคโนโลยีทำเงิน  
วันพุธที่ 30 มีนาคม 2559 เวลา 14.00 – 15.00 น.  
ห้องประชุม CC-308 อาคาร CC อุทยานวิทยาศาสตร์ประเทศไทย

## เนื้อหาโดยย่อ

กลุ่มสตาร์ทอัพ (Start Up) คือ ผู้ประกอบการธุรกิจเทคโนโลยีนวัตกรรมใหม่ที่เกิดการขยายฐานลูกค้า เกิดรายได้เพิ่มขึ้น และมีการเติบโตอย่างก้าวกระโดด ซึ่งปัจจุบันมีหลายหน่วยงานของภาครัฐที่ให้การสนับสนุน โดยภาครัฐมีการส่งเสริมการลงทุนรูปแบบใหม่ให้คนรุ่นใหม่ได้เริ่มต้นธุรกิจง่ายขึ้น หรือแม้กระทั่งการช่วยเหลือสนับสนุนทางด้านเงินทุน ซึ่ง สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ (สวทช.) ก็นับเป็นหนึ่งในองค์กรของภาครัฐที่ให้การสนับสนุนผู้ประกอบการทำ R&D หรือ Incubator ช่วยบ่มเพาะธุรกิจ แต่อย่างไรก็ตามยังมีอีกหลายปัจจัยที่กลุ่มสตาร์ทอัพควรตระหนักถึงและเรียนรู้ได้จากประสบการณ์ที่ผ่านมาของวิทยากรที่จะมาร่วมงานในครั้งนี้

### Section 1: เสวนา Start Up Story: เทคโนโลยีทำเงิน มีวิทยากร คือ

- คุณสันติภาพ แก้วละเอียต Chief Creative Officer จาก บริษัท แอลเอ็นดับเบิลยู จำกัด
  - คุณสันติ พรหมศร กรรมการผู้จัดการ จาก บริษัท เอสที ไรซิง จำกัด
- ดำเนินรายการโดย คุณปฤษฎา หิรัญบุรณะ

บริษัทแอลเอ็นดับเบิลยู จำกัด หรือ ที่คนรู้จักในนามเทพซ้อป ทำธุรกิจเกี่ยวกับ E-Commerce เป็น Market Place online มีลูกค้าอยู่ในซ้อปกว่า 300,000 ร้านค้าที่อยู่ในเทพซ้อป ได้เคยเข้ามาอบรมโครงการของศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ สวทช. ตั้งแต่โครงการ NEC และโครงการบ่มเพาะธุรกิจเทคโนโลยี ตั้งแต่ปี 2009 จนถึงปี 2013 ได้ใช้ระยะเวลาในการพัฒนาโปรดักส์ก่อนออกตลาดจริงประมาณ 2 ปี ซึ่งได้ใช้ประสบการณ์จากการทำธุรกิจจริง มาปรับปรุงและพัฒนาธุรกิจเรื่อยๆ จนหาความต้องการของลูกค้าเจอจนประสบความสำเร็จ ทำให้ธุรกิจสามารถทำเงินได้ ปัจจัยในการสร้างความสำเร็จคือ ต้องลงมือทำจริง มีการทดสอบตลาดอยู่เสมอสม่ำเสมอ

บริษัทเอส ที ไรซิง จำกัด ได้วิจัยพัฒนาผลิตภัณฑ์ของตนเองเกี่ยวกับ การป้องกันสนิม ไม่ว่าจะเป็นพลาสติก กระดาษ หรือน้ำยาเคมีขูดสนิม ซึ่งปัจจุบันมียอดขายประมาณ 40 ล้านบาทต่อปี โดยเริ่มจากธุรกิจเล็กๆมีเงินทุนเริ่มต้นแค่ 70,000 บาท เริ่มต้นจากการเดินขายของตามร้านค้า โรงงานอุตสาหกรรม มีเทคนิคให้ลูกค้าทดลองใช้ฟรี และการสร้างมาตรฐานต่างๆให้กับโรงงานเพื่อตอบโจทย์ให้กับลูกค้า ปัจจัยการสร้างความสำเร็จคือ เราต้องปรับปรุงพัฒนาสูตรใหม่ให้เหมาะกับลูกค้าที่ต้องการ มีการส่งของที่รวดเร็ว และการจัดการให้ลูกค้าไม่ต้องให้สต็อกสินค้า เพื่อให้ได้ใช้ของใหม่ตลอด

Section 2: “ถอดรหัสงานวิจัย ต่อยอดสู่เชิงพาณิชย์”

โดย คุณสุรนาม พานิชการ ผู้บริหาร บริษัท โทฟูซัง จำกัด

จุดเริ่มธุรกิจนี้ เนื่องจากคุณพ่อเป็นคนชอบน้ำเต้าหู้ตามตลาด ทำให้คุณสุรนามอยากพัฒนาน้ำเต้าหู้ที่หาซื้อ  
 ง่าย รสชาติไม่ต่างกัน จึงเกิดเป็นแนวความคิดที่จะผลิตเอง โดยประเด็นที่ **Start Up** ควรให้ความสำคัญคือ

: **What's Branding** ปัจจุบันต้องสร้างคุณค่าให้ตัวเอง ต้องรู้ว่าลูกค้าต้องการคุณค่าอะไรบางอย่าง และเราต้องส่ง  
 มอบคุณค่าที่ลูกค้าต้องการ จึงจะประสบความสำเร็จในการทำธุรกิจ

: **Positioning & Segmentation** : เราจะเลือกลูกค้าอย่างไร เนื่องจากในปัจจุบันการตาม เพศ , อายุ , อาชีพ ,  
 การศึกษา , ไลฟ์สไตล์ อาจจะใช้ไม่ได้เสมอไปแล้ว

: **Why ? Tofusan** ต้องหาว่าทำไมคนถึงเลือกซื้อ โดยจุดเริ่มต้น เกิดจากผู้ประกอบการกลุ่มมีปัญหากาแฟนมวัว การ  
 เข้าถึงยากน้ำเต้าหู้สดได้ยาก หรือผู้ประกอบการไม่ชอบรสชาติกล่อง จึงตัดสินใจเริ่มพัฒนาผลิตภัณฑ์ โดยอาศัยผู้เชี่ยวชาญที่  
**innovative house** ม.ศิลปากร จากมหาวิทยาลัยมาช่วยทำ R&D ในเชิงพัฒนาผลิตภัณฑ์นวัตกรรมให้เกิดความแตกต่างทั้ง  
 กระบวนการผลิต บรรจุภัณฑ์ จนปัจจุบันทางบริษัทฯ เป็นบริษัทที่ใช้ถั่วเหลืองมากที่สุดในประเทศ

**ภาพบรรยากาศในงาน**

