

สรุปประเด็นจากการสัมมนาเรื่อง
ลดความเสี่ยงการลงทุนใน IP ด้วยการประเมินศักยภาพตลาด
IP Selection Criteria for Investment
วันพฤหัสบดีที่ 31 มีนาคม 2559 เวลา 09:00 – 12:00 น.
ห้องประชุม CC-307 อาคารศูนย์ประชุมอุทยานวิทยาศาสตร์ประเทศไทย

วิทยากร: คุณพงศ์พีระ ขวาลารวัช

- **Market validation** = การประเมินตลาดก่อนที่จะทำการสร้างหรือเริ่มพัฒนาผลิตภัณฑ์
- 90% ของธุรกิจ Startup ล้มเหลว และ 65% ของผลิตภัณฑ์ใหม่ที่ออกสู่ตลาดล้มเหลว
- สาเหตุของความล้มเหลวคือ บริษัทมุ่งความสนใจเรื่อง Operation มากเกินไป และให้ความสำคัญเรื่องตลาดน้อยเกินไปและช้าเกินไป
- กระบวนการทำ Market Validation จะใช้เวลาประมาณ 30 วัน และใช้งบประมาณเพียง 5% ของงบประมาณรวมสำหรับการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่
- กระบวนการ Market Validation ประกอบด้วย 3 ขั้นตอน : Ready, Aim, Fire
- **READY**
 - รู้ความเชี่ยวชาญของตัวเองเกี่ยวกับธุรกิจนั้นๆ, รู้สภาพตลาดและการเติบโต (ขนาดตลาดโดยรวม, สภาพตลาดและการแข่งขัน, ความเชื่อมโยงของตลาดเป้าหมายกับสภาพเศรษฐกิจเป็นอย่างไร), รู้วงจรชีวิตของผลิตภัณฑ์และเทรนด์ของตลาด (สภาพเศรษฐกิจ, ประชากร, การยอมรับเทคโนโลยีใหม่ๆ, สภาพการแข่งขัน), มีการวิเคราะห์สภาพการแข่งขัน (Porter's 5 forces, Strategic Advantage), รู้จักผู้เชี่ยวชาญในวงการ (นักวิเคราะห์หรือผู้บริหาร)
- **AIM**
 - ทำการวิจัยตลาดเบื้องต้น (ประเภทของข้อมูลที่ต้องการ, ประเภทของการสำรวจและคำถามที่จะใช้, พัฒนาเครื่องมือสำหรับเก็บข้อมูล, หาแหล่งข้อมูลและจำนวนที่เหมาะสม (แหล่งข้อมูลต่างๆ เช่น ฐานข้อมูล, องค์กรต่างๆ, วารสารที่เกี่ยวข้อง), การเก็บ, วิเคราะห์และแปลผลข้อมูล (เพื่อนำข้อมูลไปใช้ในการเลือกตลาดและออกแบบผลิตภัณฑ์),
- **FIRE**
 - เลือกตลาดให้แคบและเฉพาะเจาะจง, ในการออกผลิตภัณฑ์ใหม่ ความเร็วคือสิ่งสำคัญ, การบริหารจัดการ supply chain & value chain, ให้ความสำคัญกับการเลือกบอร์ดบริหารและบอร์ดที่ปรึกษา, ต้องแน่ใจว่ามีผู้ใช้ที่รอใช้งานอยู่