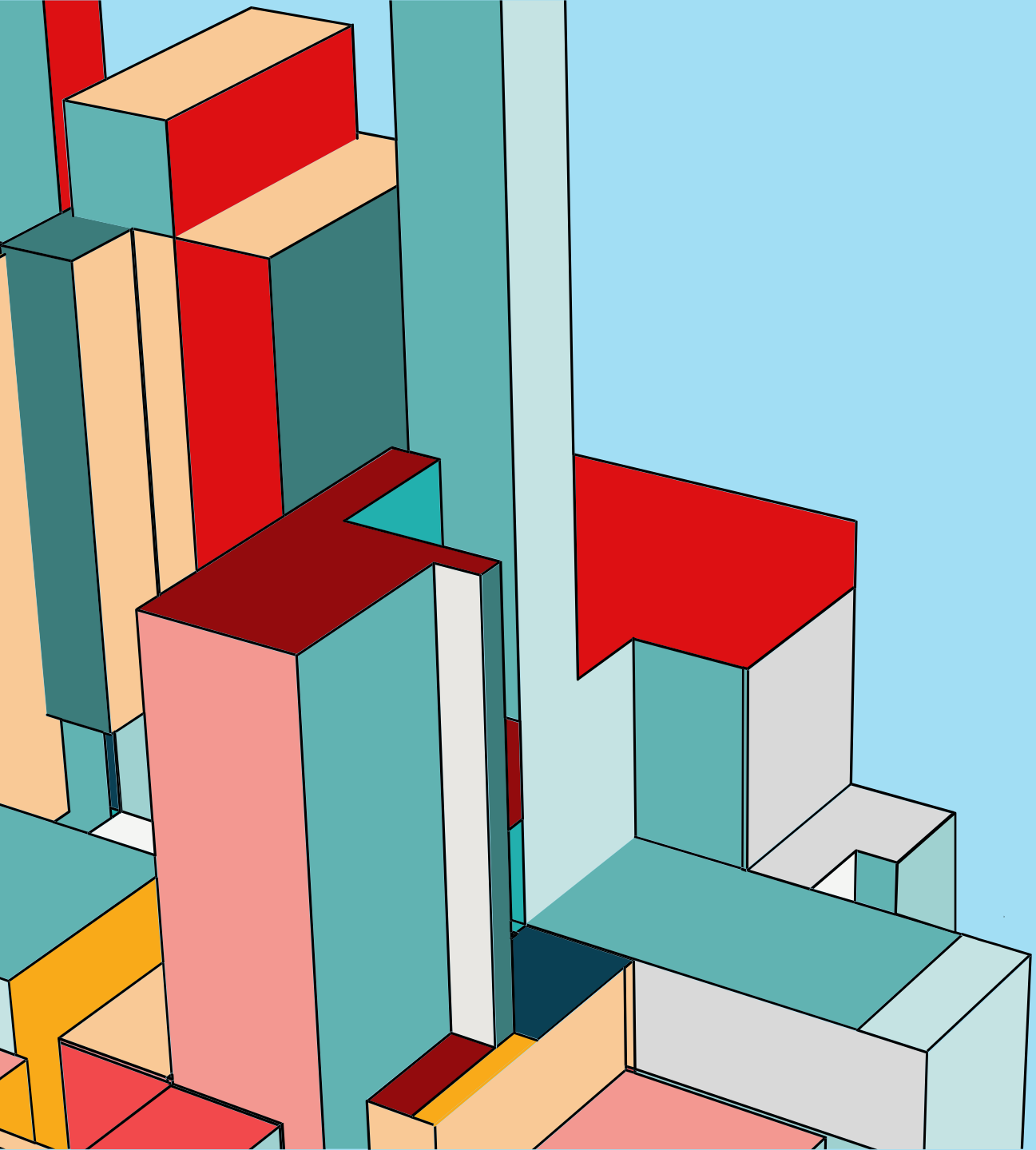


# STARTUP

**“บริษัทขนาดเล็กที่ก่อตั้งโดยผู้ประกอบการตั้งแต่หนึ่งคนขึ้นไป มีเป้าหมายเพื่อสร้างผลิตภัณฑ์หรือบริการที่ไม่ซ้ำใคร ควบคู่กับการนำนวัตกรรมและความคิดใหม่ๆ มาปรับใช้ได้อย่างรวดเร็ว”**

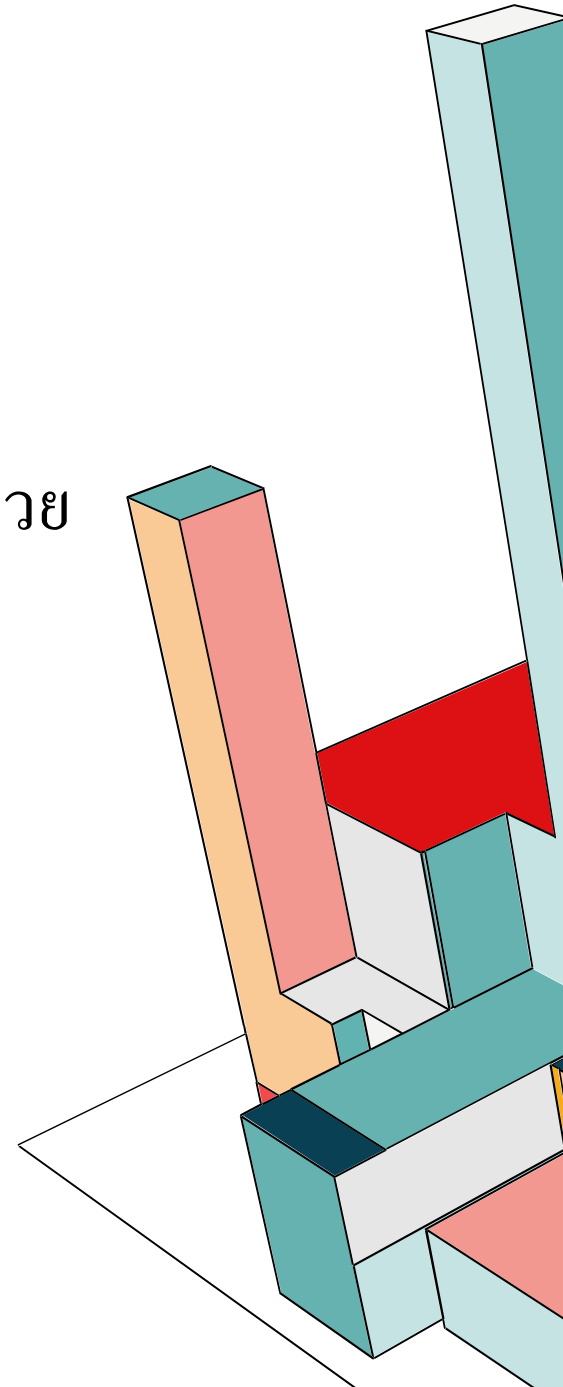
“Startup คือ บริษัทเกิดใหม่ที่กำลังดำเนินงานอยู่ในขั้นตอนแรกของแผนพัฒนาธุรกิจ ซึ่งมักจะได้รับเงินทุนจากองค์กรใหญ่หรือนักลงทุนอิสระในช่วงการเริ่มต้นธุรกิจ”

“คือผู้ประกอบธุรกิจที่เพิ่งเกิดขึ้นใหม่ และเน้นการเติบโตอย่างรวดเร็ว โดยการตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคหรือความต้องการของตลาดโดยนำเสนอผลิตใหม่ๆ หรือกระบวนการให้บริการแบบใหม่ ที่เรียกว่าเป็น Innovation สตาร์ทอัพเหมือนเป็นบริษัทเล็กๆ ที่อาจมีเจ้าของคนเดียวหรือทำธุรกิจในรูปแบบ partnership ที่ถูกออกแบบให้เติบโตเร็วและสามารถลดหรือขยายขนาดได้ง่าย Star up ส่วนใหญ่จะเน้นการพัฒนาเทคโนโลยีใหม่ๆ เพื่อตอบสนองความต้องการของตลาด โดยเฉพาะใช้เทคโนโลยีในด้านต่างๆ เช่น internet, e-commerce, telecommunications หรือ robotics เพื่อทำให้สินค้าหรือบริการตอบโจทย์ผู้บริโภคในยุคใหม่มากขึ้น โดยกระบวนการจะเน้นการวิจัย การออกแบบ การทดลอง และการตรวจสอบยืนยันว่า innovation หรือสมมติฐานนั้นๆ สามารถใช้งานได้จริง”

# STARTUP มีลักษณะจำเพาะ 2 ข้อ

1) เป็นการเริ่มต้นทำธุรกิจที่ตอบโจทย์ความต้องการของตลาด หรือช่วยแก้ปัญหาในวงกว้าง

2) ตอบโจทย์แล้วยังต้องเข้าถึงตลาดดังกล่าวได้ด้วย



“startup ที่เกิดขึ้นมากมายในปัจจุบัน จะพบว่าส่วนใหญ่มุ่งเน้นการทำธุรกิจที่ตอบสนองความต้องการของตลาดด้วยการเสนอผลิตภัณฑ์หรือบริการใหม่ๆ ที่นำเทคโนโลยีเข้ามามีบทบาทสำคัญในการใช้ชีวิตมากขึ้น ไม่ว่าจะเป็น อีคอมเมิร์ซ การสื่อสาร การแพทย์ และความบันเทิง ที่ได้เข้ามาอำนวยความสะดวกและสร้างพฤติกรรมใหม่ๆ ให้กับผู้บริโภค”

จากธุรกิจขายหนังสือออนไลน์มาเป็นบริษัทเทคโนโลยียักษ์ใหญ่

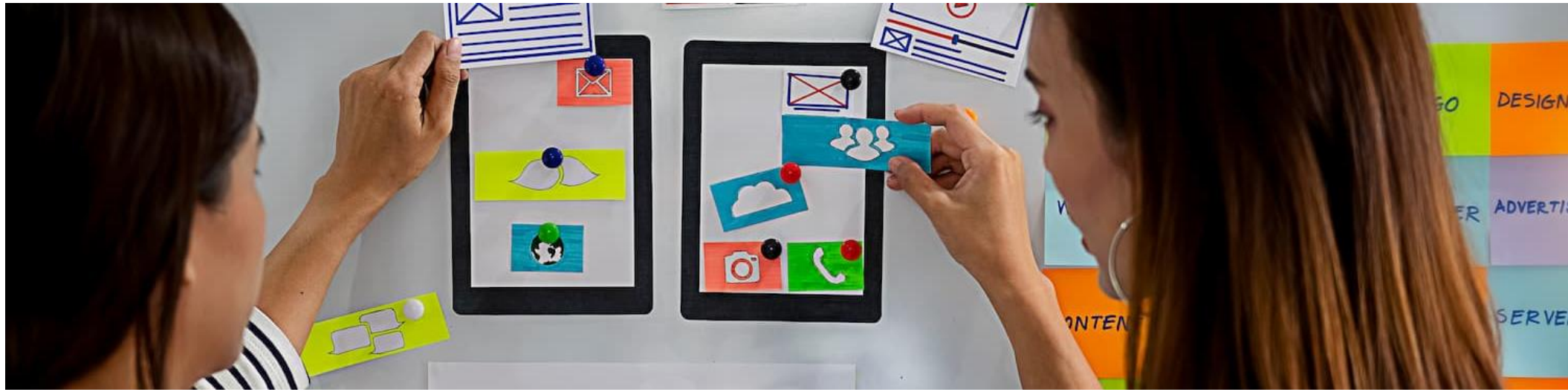
Amazon.com Inc. (Amazon) ก่อตั้งขึ้นโดยนาย Jeff Bezos ในปี 1994 ซึ่งขณะนั้นทำงานที่บริษัทเฮดจ์ฟันด์ใน Wall Street หลังจากอ่านรายงานบทวิเคราะห์ที่คาดการณ์การใช้งานอินเทอร์เน็ตที่โต 2,300% ต่อปี ทำให้เขามองเห็นโอกาสในการทำธุรกิจผ่านช่องทางเว็บไซต์ จึงลาออกจากงานมาตั้งบริษัทของตนเองเพื่อทำธุรกิจขายของออนไลน์ โดยเริ่มจากการขายหนังสือก่อนแล้วต่อมาจึงเพิ่มจำนวนรายการสินค้ามากขึ้น รวมทั้งให้ผู้ขายทั่วไปใช้แพลตฟอร์ม Amazon ในการขายสินค้า ก่อนขยายไปยังธุรกิจด้านอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์และการให้บริการด้านซอฟต์แวร์ จนกระทั่งปี 2006 Amazon ได้ก้าวข้ามจากบริษัทอีคอมเมิร์ซมาเพิ่มการให้บริการระบบคลาวด์ (Cloud Computing) ภายใต้ชื่อ Amazon Web Services (AWS) จนมาเป็นบริษัทเทคโนโลยียักษ์ใหญ่ในปัจจุบัน

# ประเภทของธุรกิจ STARTUP

- **scalable startups** (สตาร์ตอัปที่ขยายขนาดได้) บริษัทที่เติบโตจาก startup จนก้าวมาเป็นองค์กรขนาดใหญ่ เช่น Google, Facebook และ Twitter นั่นก็เพราะว่าบริษัทเทคโนโลยีเหล่านี้มีผลิตภัณฑ์และบริการที่เปี่ยมไปด้วยศักยภาพ จนได้รับเงินทุนจากนักลงทุนและเติบโตจนสามารถเข้าสู่ตลาดโลกได้อย่างรวดเร็ว
- **small business startups** (สตาร์ตอัปขนาดเล็ก) startup ประเภทนี้ก่อตั้งขึ้นโดยคนธรรมดาทั่วไปและใช้เงินทุนที่ตัวเองมีมาเริ่มต้นธุรกิจ ส่วนใหญ่แล้วมักมีการเติบโตตามจังหวะและโอกาสที่เข้ามา อาจมีแค่เฉพาะเว็บไซต์แต่ไม่ได้มีแอปพลิเคชันให้ใช้งาน ยกตัวอย่างเช่น ร้านขายของแฮนด์เมด ร้านขนมปัง หรือตัวแทนจำหน่ายแพ็กเกจท่องเที่ยว เป็นต้น
- **lifestyle startups** (สตาร์ตอัปไลฟ์สไตล์) คนที่มีงานอดิเรกและชอบที่จะได้ทำงานในสิ่งที่พวกเขารัก มักลงเอยด้วยการเริ่มทำ lifestyle startups ซึ่งตัวอย่างที่ชัดเจนของ startup ประเภทนี้ได้แก่ คนที่หลงใหลในการออกกำลังและโภชนาการได้หันมาเปิดโรงเรียนสอนเต้น ออกกำลัง หรือโยคะ เพื่อดึงคนรักสุขภาพเข้ามาลงคอร์สที่ทำให้มีรูปร่างและสุขภาพดี ด้วยการออกกำลังและกินอาหารที่เหมาะสมกับพื้นฐานร่างกายของแต่ละคน
- **buyable startups** (สตาร์ตอัปที่สามารถซื้อได้) มีหลายบริษัทที่ถูกออกแบบมาตั้งเริ่มต้นว่าต้องการจะขายธุรกิจให้กับบริษัทที่ใหญ่กว่าในภายหลัง เช่น ยักษ์ใหญ่ในฝั่งอีคอมเมิร์ซอย่าง Amazon และผู้ให้บริการแพลตฟอร์มขนส่งอย่าง Uber ได้ค้นหาสตาร์ทอัพขนาดเล็กที่มีจุดเด่นและสามารถซื้อเข้ามาเป็นส่วนหนึ่งของบริษัท เพียงเพื่อต้องการพัฒนาบริษัทแม่ให้มีความสามารถการแข่งขันในอนาคตมากขึ้น

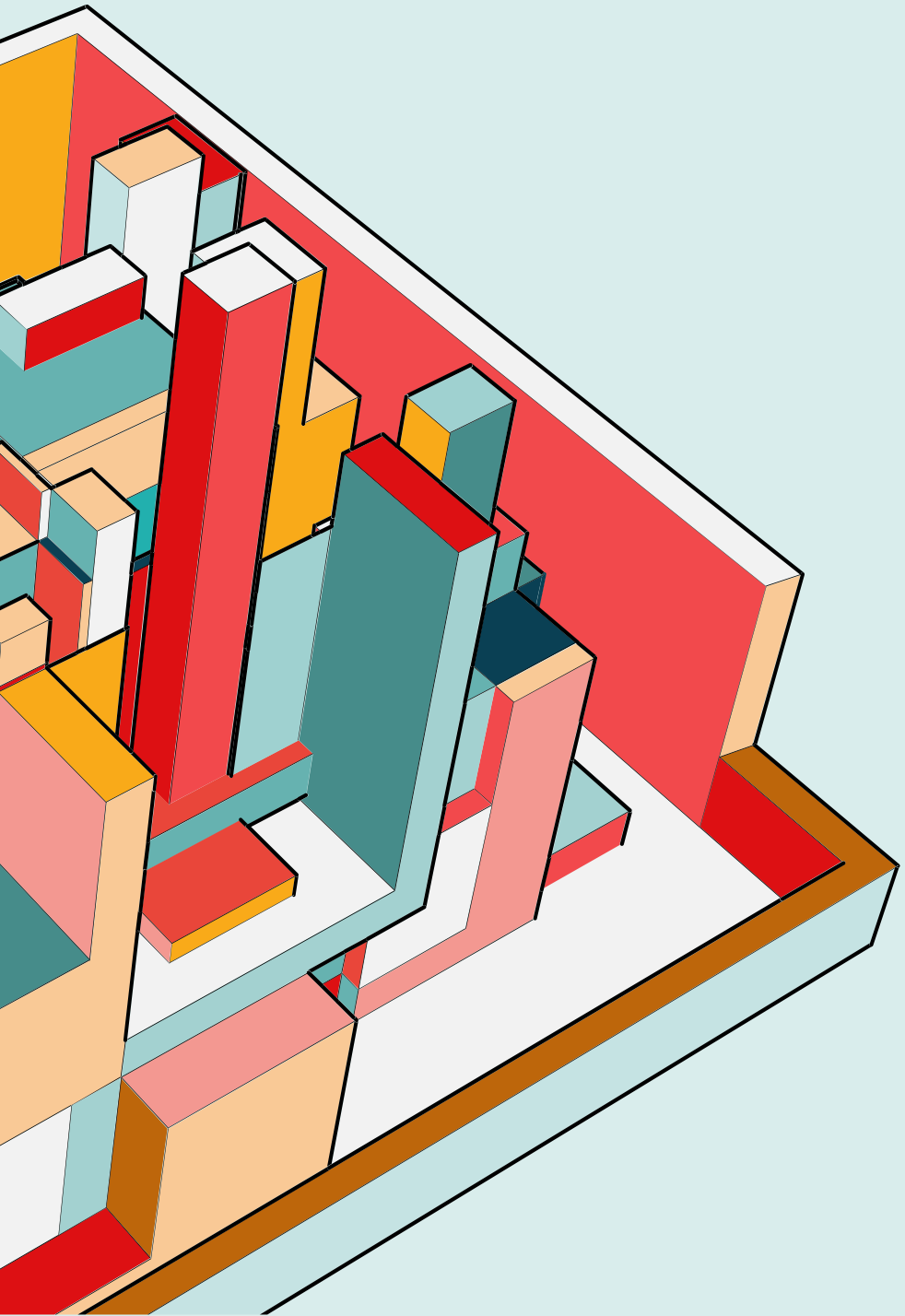
# ประเภทของธุรกิจ STARTUP (ต่อ)

- big business startups (สตาร์ตอัปบริษัทขนาดใหญ่) บริษัทขนาดใหญ่ที่ใกล้จะหมดความสามารถในการแข่งขัน จากปัจจัยเรื่องเทคโนโลยี พฤติกรรมของลูกค้า ตลอดจนคู่แข่งหน้าใหม่ที่เข้าสู่ตลาด นั่นทำให้องค์กรขนาดใหญ่หันมาพลิกโฉมโมเดลการทำธุรกิจด้วยการนำเสนอผลิตภัณฑ์หรือบริการที่มีนวัตกรรม ซึ่งสามารถตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าสมัยใหม่ได้เป็นอย่างดี
- social startups (สตาร์ตอัปเพื่อสังคม) ก่อตั้งขึ้นเพื่อคอยช่วยเหลือและทำความดีต่อสังคม โดยตัวอย่างสตาร์ทอัพที่น่าสนใจในกลุ่มนี้ก็คือ Blisser แพลตฟอร์มที่เชื่อมโยงผู้ใช้เข้ากับบรรดาบุคคลมีชื่อเสียงจากหลากหลายวงการ เช่น ดารา นักร้อง ฯลฯ ที่เข้ามาขายผลงานศิลปะทั้งรูปภาพ รูปวาด หรือวิดีโอพิเศษ และผลกำไรบางส่วนจะถูกบริจาคให้กับองค์กรการกุศลที่ผู้ซื้อได้เลือกไว้ตั้งแต่แรก



ความเป็น startup จะสิ้นสุดลงเมื่อไร? เป้าหมายของการตั้ง startup ก็คือการขยายธุรกิจไปเรื่อยๆ จนมีลักษณะเป็นบริษัทขนาดใหญ่ (enterprise) ที่มีคนรู้จักรวมถึงใช้งานผลิตภัณฑ์หรือบริการอย่างแพร่หลาย ซึ่งระยะเวลาที่ก้าวไปสู่จุดนั้นของ startup โดยทั่วไป จะใช้เวลาราว 4-10 ปี ขึ้นอยู่กับว่าสามารถผ่านเกณฑ์ “The 50-100-500 rule” ของ Alex Wilhelm ที่กำหนดไว้ทั้งหมด 3 ข้อได้หรือเปล่า ซึ่งได้แก่

- ต้องมีรายได้สุทธิภายในระยะเวลา 12 เดือน เท่ากับหรือมากกว่า 50 ล้านดอลลาร์ (1.8 พันล้านบาท)
- พนักงานในบริษัทมีมากกว่า 100 คน
- มูลค่าของบริษัทต้องมีเท่ากับหรือมากกว่า 500 ล้านดอลลาร์ (1.8 หมื่นล้านบาท)



# STAR UP ต่างจาก SME อย่างไร?

ธุรกิจ SME จะต้องมีลักษณะอยู่ในกรอบที่กฎหมาย “พระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลาง และขนาดย่อม พ.ศ. 2543” ระบุไว้ กล่าวคือ ต้องมีลักษณะ 3 ประการ ดังนี้

1) กิจการที่ดำเนินงานเกี่ยวกับการผลิตหรือบริการ มีมูลค่าทรัพย์สินถาวรไม่เกิน 200 ล้านบาท และมีการจ้างพนักงานไม่เกิน 200 คน

2) กิจการค้าส่งที่มีทรัพย์สินถาวรไม่เกิน 100 ล้านบาท และมีการจ้างพนักงานไม่เกิน 50 คน

3) กิจการค้าปลีกที่มีมูลค่าทรัพย์สินถาวรไม่เกิน 60 ล้านบาท และมีการจ้างพนักงานไม่เกิน 30 คน

**INTENT :** สตาร์ทอัพมีจดมุ่งหมายหรือเป้าหมายที่จะโตไปสู่องค์กรขนาดใหญ่ ต้องการสร้างความเปลี่ยนแปลงในวงการธุรกิจเดิม (disruptive) ทำให้เกิดผลิตภัณฑ์หรือกระบวนการบริการแบบใหม่ๆ จนไปถึงการสร้างตลาดใหม่ ในขณะที่ SME ต้องการเป็นเจ้าของธุรกิจของตัวเอง มีรายได้ที่มั่นคงในตลาดของตัวเอง (Local market)

**FUNCTION :** โครงสร้างองค์กรของสตาร์ทอัพเน้นโครงสร้างที่เป็นโมเดลที่นำไปทำซ้ำได้ ขยายหรือลดขนาดได้ โดยใช้กระบวนวิจัย การตั้งสมมติฐาน การทดลอง และประเมินผล นั่นแปลว่าสตาร์ทอัพนั้นๆ อาจประสบความสำเร็จกลายเป็นองค์กรขนาดใหญ่ถ้าสมมติฐานที่ตั้งไว้ถูก แต่ถ้าสมมติฐานและการทดลองผิดพลาดอาจต้องล้มเลิกและต้องเริ่มต้นหาโอกาสหรือสมมติฐานใหม่ๆ ในขณะที่ SME มีโครงสร้างองค์กรที่เน้นในเรื่องการส่งมอบคุณค่าให้กับกลุ่มลูกค้าของตัวเอง ดังนั้นโครงสร้างองค์กรของ SME จึงไม่ต้องมีการเปลี่ยนแปลงบ่อยๆหรือต้องเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว

**FUNDING :** สำหรับสตาร์ทอัพเพื่อที่จะสามารถเติบโตเป็นองค์กรขนาดใหญ่ที่สามารถสร้างการเปลี่ยนแปลงให้กับวงการได้ ต้องมีการระดมหรือหาเงินทุน หาผู้ร่วมลงทุนทั้งการแชร์ผลกำไรหรือการหานักลงทุนมาลงทุนในโครงการ ในขณะที่ SME เจ้าของธุรกิจจะดำเนินธุรกิจด้วยตัวเอง หาเงินทุนเอง ซึ่งอาจเป็นเงินทุนส่วนตัวหรือการกู้ยืมจากธนาคาร

# “ความท้าทายคือโอกาสในการเติบโต”

# THANK YOU

Onnapat Muenpaopong ; Toey

093-4299951

Onnapat.mu@ssru.ac.th