



ดร.สุพล พรหมมานันต์

ผู้ช่วยคณบดีฝ่ายวิชาการ คณะเทคโนโลยีสารสนเทศ มหาวิทยาลัยศรีปทุม เชียงใหม่ อดีตรองอธิการบดีมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี การวางกลยุทธ์การใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ การสื่อสาร รวมถึงกลยุทธ์ออนไลน์

เคล็ดลับการระดมทุน ร้อยล้าน Series A

▼ เผยเคล็ดลับการระดมทุนร้อยล้าน เพื่อสร้างธุรกิจ จากประสบการณ์จริง นำสู่งานวิจัยสู่ Funding Series A จากแนวคิดของ ดร.ชูพรรณ โกวาณิชย์ รองกรรมการผู้จัดการอาวุโส บริษัทเมืองไทยประกันภัย จำกัด (มหาชน)

คณะเทคโนโลยีสารสนเทศ ร่วมกับคณะ บัญชี มหาวิทยาลัยศรีปทุม จัดเสวนาพิเศษ Tech Talk Season 2 #8 “เผยเคล็ดลับการ ระดมทุนร้อยล้าน เพื่อสร้างธุรกิจ Startup Claim Di จากประสบการณ์จริง นำสู่งาน วิจัยสู่ Funding Series A” โดยได้รับเกียรติ จากวิทยากรพิเศษคือ ดร.ชูพรรณ โกวาณิชย์

รองกรรมการผู้จัดการอาวุโส บริษัทเมืองไทย ประกันภัย จำกัด (มหาชน) ณ ห้อง Auditorium 1 อาคาร 40 ปี มหาวิทยาลัยศรีปทุม พอสสรุปรวมผลความได้ดังต่อไปนี้
ดร.ชูพรรณ ได้เล่าว่า ไอเดียดีกว่าเงิน ถ้าหากมีไอเดีย หรือความคิดนั้น สามารถนำไปจดสิทธิบัตร และอนุสิทธิบัตรได้ ซอฟต์แวร์

ที่พัฒนาขึ้นมาแล้วก็เป็นลิขสิทธิ์เช่นเดียวกัน คนที่พัฒนาซอฟต์แวร์ขึ้นมาก็เป็นเจ้าของ ลิขสิทธิ์ เพราะหากไม่ไปจดลิขสิทธิ์ เวลา โด่งดังขึ้นมาแล้วจะมีปัญหาภายหลัง ความจริง เรื่องของซอฟต์แวร์นั้น คนที่เป็นคนต้นคิดจะเป็น เจ้าของ IP (สิทธิบัตร) ส่วนผู้พัฒนาจะเป็น เจ้าของลิขสิทธิ์ แต่ต้องมีกระบวนการที่ชัดเจน การจดทะเบียน IP นั้น สามารถจดได้ทั่วโลก กล่าวถึงเรื่อง Startup หากเรามีไอเดีย ที่ดีสามารถสร้างเป็น Startup ได้ ในขณะที่ เดียวกันเราก็มีโอกาสเกิด และโอกาสตายได้ พร้อมๆ กัน “เพราะการทำธุรกิจ Startup นั้น ใน 100 คน จะมีโอกาสรอดมา 1 คน” ปกติ แล้วเวลาเราไปขอระดมทุน เขาจะไม่ถามเรา ว่ายอดขายเป็นอย่างไร ในการระดมทุนนั้นต้อง วางขั้นตอนการทำงานให้ชัดเจน Startup คือ การทำให้โตเร็วใน 1 ปี ทำให้รายได้เพิ่มขึ้นเป็น 100 ล้านบาทได้ไหม? Startup จะโตเร็วกว่า SME หลายเท่า

ตัวอย่างเช่น Claim Di (เคลมดี) เข้า ประกวาด ซึ่งเป็นแอปพลิเคชันเกี่ยวกับ ประกันภัย จัดเป็น Startup ประเภทหนึ่ง และได้รับรางวัลชนะเลิศจากโครงการ Dtac Accelerate Batch2 เป็นแอปพลิเคชันที่ สร้างขึ้นมาเพื่อตอบโจทย์ธุรกิจประกันภัย ซึ่ง มีความแตกต่างไม่เหมือนใคร และสามารถ แก้ไขปัญหาที่ธุรกิจประกันภัยที่ประสบกับ ปัญหากันมานานที่เรียกกันว่า Pain Point นี้เป็นตัวอย่างหนึ่งที่แสดงให้เห็นว่า หาก ไอเดียดี ความคิดดี เดียวเงินก็เข้ามาเอง ดังนั้น Claim Di จึงเป็นแอปพลิเคชันของคนไทยที่ สามารถก้าวขึ้นมาถึง Series A ได้

สำหรับขั้นตอนของ Series A ประกอบด้วย (1) ทำไม่คุณถึงต้องการเงินทุนเพิ่มเติม? และเพื่ออะไร? (2) พยายามโน้มน้าวให้นัก ลงทุนให้เงิน “ผู้นำ” ด้านการเงิน ซึ่งเขาจะมี บทบาทในการตรวจสอบข้อเท็จจริง (3) รวบรวม ข้อมูลทางการเงิน การพยากรณ์การขาย งบประมาณในการดำเนินการ การวางแผน ด้านการตลาด เป็นต้น (4) การเจรจาต่อรอง เรื่องเปอร์เซ็นต์ที่จะมอบให้แก่ผู้ถือหุ้น (5) แผนงาน/ตารางทุน (6) มูลค่าของบริษัทที่จะ ก้าวขึ้นไปถึงระดับ 300 ล้านบาท

ปัจจุบันการเขียน Business Model Canvas ได้ ก็สามารถนำไปขอเงินได้ มีหลาย เวที ที่เปิดโอกาสให้เราเข้าไปนำเสนอไอเดีย ในมหาวิทยาลัยก็มีหลายแห่ง บริษัทเมืองไทย ประกันภัยได้เข้าไปร่วมด้วยหลายแห่ง ภาค รัฐบาลก็ได้ส่งเสริมมาก ต้องดูว่าผลงานของ เราจะเหมาะสมกับกลุ่มไหน

สำหรับ Business Model Canvas เป็น เครื่องมือที่ Alex Osterwalder และ Yves Pigneur คิดขึ้น สำหรับผู้ประกอบการที่กำลัง คิดจะ “ลงทุน” เพื่อประโยชน์ได้แก่ (1) ทำให้ เข้าใจภาพรวมและรู้รายละเอียดของธุรกิจ ได้มากขึ้น (2) ทำให้ปิดช่องว่างรูปแบบการ ทำธุรกิจช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถมองเห็นภาพรวม (Visualizing) (3) การมองเห็น ได้ครบทุกมิติมากขึ้นช่วยให้ผู้ประกอบการ ประเมินความเสี่ยงในการลงทุนสามารถตอบ โจทย์สำคัญของการทำธุรกิจนั้นคืออย่างไร ให้มี “กำไร”

และ Business Model Canvas ประกอบด้วย 4 ส่วนหลัก คือ (1) ทำอย่างไร (HOW) (2) ทำอะไร (What) (3) ทำให้ใคร (Who) และ (4) เงินที่เกี่ยวข้อง (Money) นอกจากนี้ ยังมีหลักการ 4 ประการเพื่อเตรียม ข้อมูล Business Canvas คือ (1) ทำอะไร (2) ขายให้ใคร (3) ทำอย่างไร (4) คุ่มค่าแค่ไหน

หลักการของ The Business Model Canvas มี 9 ประการ คือ (1) คุณค่าสินค้าหรือ บริการ ควรยึดหลัก การเข้าใจปัญหา ที่เป็น ปัญหาสังคมหรือปัญหาที่มีแนวโน้ม กระทบ ต่อคน หรือสังคม, การมอบคุณค่า (Value) อะไรให้แก่ลูกค้าเพื่อตอบสนองหรือแก้ปัญหา นั้นต้องสามารถนำเสนอคุณค่าให้ลูกค้าได้ รับรู้อย่างชัดเจน (2) กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย คือ ต้องรู้ว่ากลุ่มลูกค้าเป้าหมายของเราคือใคร? เช่น เป็นการขายแบบ B2C คือ เป็นลูกค้าราย ย่อย มีกลุ่มเดียว หรือหลากหลายกลุ่ม การ ดำเนินชีวิตเป็นอย่างไร? ควรรู้ข้อมูลละเอียด เกี่ยวกับ-เพศ อายุ การเรียน การทำงาน ที่อยู่ อาศัย เป็นต้น ฯลฯ

(3) ช่องทางการขาย เช่น การขายผ่านหน้า ร้าน ขายผ่าน Online แบบ e-Commerce ปัจจุบันมีการขายผ่าน Social Media ด้วย

คือ การสร้าง Facebook Page เพื่อใช้เป็น ช่องทางในการโฆษณาสินค้าและมี Chatbot เพื่อตอบคำถามในการสั่งซื้อของลูกค้า และ เชื่อมโยงการชำระเงินกับธนาคาร นอกจากนี้ เป็นช่องทางในการรับคำติชมจากลูกค้า

(4) ความสัมพันธ์กับลูกค้า เช่น เมื่อมี การขายสินค้า หรือ ให้บริการแก่ลูกค้า สิ่ง สำคัญคือ ต้องรักษาลูกค้าให้อยู่กับบริษัทเพื่อ สามารถกลับมาใช้บริการต่อเนื่องและต่อยอด ได้ และควรมี Call Center เพื่อตอบปัญหา หรือติดตามดูแลลูกค้าได้ (5) รายได้หลัก ได้แก่ รายได้จากการขายผลิตภัณฑ์ หรือบริการแก่ ลูกค้า รายได้จากการเป็นสมาชิก รายได้จาก การบริการหลังการขาย รายได้จากการให้ บริการโฆษณาผ่านเว็บไซต์

(6) พันธมิตร คือ การทำความเข้าใจว่า ธุรกิจอยู่จุดไหนของห่วงโซ่คุณค่า การให้ งานที่ไม่ถนัดหรือบริหารต้นทุนได้ไม่ดีแก่ พันธมิตรจึงเป็นสิ่งจำเป็น ซึ่งเป็นการช่วย บริหารความเสี่ยง, พยายามพัฒนากิจกรรมที่ ถนัดให้สามารถบริหารจัดการได้ดีเพื่อให้เกิด ประโยชน์สูงสุด (7) กิจกรรมหลัก คือ ต้องรู้ กิจกรรมหลักคืออะไร เป็นการผลิต หรือ บริการ เข้าใจกิจกรรมหลักๆ ที่ธุรกิจจะต้องทำ

(8) ทรัพยากรหลัก ในการดำเนินธุรกิจ ต้องมีการลงทุนเกี่ยวกับทรัพยากรที่เป็นปัจจัย หลัก อาทิ เช่น เครื่องจักร อุปกรณ์ เครื่อง คอมพิวเตอร์ ทรัพยากรบุคคล ความรู้ความ ชำนาญ ทักษะความสามารถของบุคลากร และ (9) ต้นทุนของกิจการ คือ 1) ต้นทุนใน การดำเนินงาน จะเป็นค่าใช้จ่ายต่างๆ ที่ใช้ใน การดำเนินธุรกิจ เช่น ค่าแรงพนักงาน, ค่าน้ำ ค่าไฟ ค่าโทรศัพท์, ค่าใช้จ่ายจากการซื้อ วัตถุดิบต่างๆ

และ 2) ต้นทุนเพื่อการดำเนินการทาง ธุรกิจ คือค่าใช้จ่ายในการขยายงานต่อยอด เช่น ค่าอบรมพนักงาน, ค่าโฆษณา เพื่อสร้าง การรับรู้สินค้าหรือบริการ, ค่าพัฒนาเว็บไซต์ เพื่อเป็นช่องทางการติดต่อหรือการขายให้ กับบริษัทนั่นเอง ตัวอย่างของที่ใช้ Business Model Canvas เป็นเครื่องมือและประสบความสำเร็จมาก ได้แก่ Uber, Alibaba, Air BNB เป็นต้น [CM](#)