



■ วีรพล สวรรค์พิทักษ์
ผู้อำนวยการฝ่ายสื่อสารการตลาด และ
ผู้ช่วยคณบดี คณะบริหารธุรกิจ
มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิต

เกิดมาแล้ว อย่าโศก 'ปัญหา ปัญญา'

เปิดมาด้วยเพลงฮัสนี่ วสันต์กันเลยทีเดียว ผมเป็นคนมีปัญหา ไซ่ครับ ผมกำลังจะเขียนเรื่องปัญหา ท่านผู้อ่านมีปัญหาบ้างไหมครับ ถ้ามี “คุณก็มีไอเดียในการทำธุรกิจ Startup” แล้ว

ผมเริ่มจากโมเดลง่ายๆ เรื่องกระบวนการซื้อสินค้าของผู้บริโภคของซูเปอร์ปรมาจารย์ด้านพฤติกรรมผู้บริโภค Engel, Blackwell และ Kollat ที่มีมาตั้งแต่ปี 1968 กล่าวไว้ 5 ขั้นตอน โดยเริ่มจาก การตระหนักถึงปัญหา (Problem/need recognition) ค้นหาข้อมูล (Information search) ประเมินทางเลือก (Evaluation of alternatives) ตัดสินใจซื้อ (Purchase decision) และพฤติกรรมหลังการซื้อ (Post-purchase behavior)

ไม่ได้มาสอนจะเข้าอ่านหนังสือหรือสอนสังฆราชว่าอย่า แต่กำลังจะอธิบายว่า ก่อนที่ลูกค้าจะซื้ออะไรก็ตามลูกค้าจะตระหนักถึงปัญหาอะไรบางอย่าง เช่น หิวเลยซื้อข้าวกิน เสื้อผ้าเก่ามากแล้วเลยซื้อเสื้อผ้าใหม่ ปวดศีรษะเลยซื้อยาแก้ปวด การคิดธุรกิจ Startup ก็เริ่มจากแบบนี้ ลองมองหาปัญหา แต่อย่าคิดว่ามันเป็นปัญหา



AIRPORTELS
Services Booking
Social Link

A new traveling style
BOOK NOW Without luggage, you can make the most of your day
Let's enjoy Bag-Free travel!

แต่ให้คิดว่าเป็นที่มาของไอเดียครับ

หากท่านผู้อ่านลองพิจารณา Startup ชื่อตั้งทั้งหลายว่าเริ่มจากอะไร เรียกแท็กซี่แล้วไม่ยอมไป (GrabTaxi) ชอบอ่านหนังสือ และนิตยสารเยอะๆ แต่ไม่มีที่เก็บ (Ookbee) ต้องการหาที่พักง่ายๆ ราคาถูก (AirBreadandBreakfast หรือ Airbnb) จะซื้อสินค้าออนไลน์แต่กลัวแพงเลยต้องเปรียบเทียบราคาหลายๆที่ ก็แน่นอนเรามั่นคนใช้เงินเป็น (Priceza) หรือแม้แต่อยากเจอเพื่อนสมัยเรียนอนุบาลก็ตาม (Facebook)

จากที่ผมกล่าวมาทั้งหมด มาจากปัญหาต่างๆ ในชีวิตประจำวันของเราทั้งสิ้น แต่ทุกปัญหาถูกแก้ไขและทำให้ชีวิตดีขึ้น

หลายครั้งที่ผู้บริโภคไม่รู้ด้วยซ้ำว่าเป็นปัญหา แต่นักการตลาดก็มีหน้าที่เข้าไปบอกหรือสร้างความต้องการให้เกิดขึ้น (Create Demand)

วันก่อนผมมีโอกาสได้คุยกับลูกศิษย์คณะเทคโนโลยีสารสนเทศ ที่ม.ธุรกิจบัณฑิต ชื่อเด่นพิพัฒน์ ใจตรง ยังเรียนปี 3 เอง เต้นเริ่มเล่าให้ฟังว่า “อาจารย์เคยไปต่างประเทศแล้วซื้อกระเป๋าจากก่อนขึ้นเครื่องบินไหมครับ”

โอ้โฮ! ผมนี่จัดเลย ชีวิตเราซัดๆ เวลาผมไปต่างประเทศ ผมนี่ซื้อปลานิวนาที่สุกท้าย แล้วซื้อกระเป๋าจากกระเป๋าไปต่างๆ ด้วย เขาร่วมกับเพื่อนคิดธุรกิจขึ้นมาชื่อว่า **Airportels** (<https://www.airportels.asia>) รับกระเป๋าจากโรงแรมต่างๆ เพื่อไปส่งที่สนามบินให้ พอเราเช็คเอาท์ออกจากโรงแรม ก็ส่งกระเป๋าให้เค้า ไปรับอีกที่ที่สนามบินเลย อยากไปเที่ยวต่อ ซื้อบิ๊งต่อก็คงสบายมาก เห็นไหมครับ บางอย่างเราเคยคิดว่าไม่ได้เป็นปัญหาอะไร แต่พอมีคนมาบอกว่าทำแบบนี้สบายกว่า เราก็ใช้บริการเค้าไปเรียบร้อยแล้ว

ผมขออนุญาตนิตยสาร Entrepreneur เค้ากล่าวว่า การสร้างไอเดียธุรกิจต้องคิดแบบ “Must have” ไม่ใช่แค่ “Nice to have” ลูกค้าเห็นแล้วต้องรู้สึกว่าจะอะไรเบอร์นั้น ชื่อเลยๆ “Solve real painful problems” ต้องเป็นไอเดียที่แก้ปัญหาที่เป็นปัญหาจริงๆ รับรองว่าขายได้แน่นอน “Your business should be your passion” ควรเริ่มจากไอเดียธุรกิจที่เป็น Passion ของเราจริงๆ เรียกง่ายๆว่าเราอินกับมันหรือถูกจริตนะครับ เพราะเมื่อเริ่มธุรกิจขึ้นมา ตัวคุณเองก็จะรู้สึกว่ามันตอบโจทย์ แก้ปัญหาได้ ลูกค้าก็จะรู้สึกเช่นกัน คุณได้ไปต่อครับ

ปัญหามีอยู่รอบตัวเรา ต่อไปนี้อย่าไปเครียดกับมัน ให้มองว่ามันเป็นโอกาสในการทำธุรกิจ Startup ครับ ที่สำคัญประเทศไทยตอนนี้เสียด้วย ตั้งแต่สัปดาห์มึงอยากรู้เรื่องตาราเตียงหัก จนถึงน้ำรอรระบายกันทีเดียวนะครับ อีอิ “As long as consumers have problems, they will always search for solutions.” -Thomas Oppong