

## HOW TO STARTUP



■ วิสพล สวรรค์พิทักษ์  
ผู้อำนวยการฝ่ายสื่อสารการตลาด  
และรองคณบดีวิทยาลัยบริหารธุรกิจ  
เชิงนวัตกรรมและการบัญชี(CIBA)  
มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิต

# คุณมีเพื่อนเยอะไหมครับ?

เมื่อสัปดาห์ก่อนผมเขียนถึงกลยุทธ์ที่ Startup ควรนำไปใช้ที่ผมได้จากการชมการแสดง และร่วมงาน “หนุ่ม” ของพี่ไนส์ อุดม แต่พานิช สิ่งหนึ่งที่ผมเจออีกในสัปดาห์นี้คือ ผมไปชมคอนเสิร์ต (อีกแล้ว) “ปรากฏการณ์เฉลียง”

คนวัยบางเช่น  
อย่างผม (เลยหลักสี่) จะ  
รู้จักวงดนตรีนี้เป็นอย่างดี  
พวกเขาเรียกตัวเองว่าบอย  
แบนด์ยุคแรก (อย่าไปถือผู้  
อาวโสเลยนะครับ ความ  
สุขของพี่ดี พี่เจียง พี่แต่ง  
พี่เกียง พี่จ้อย พี่นกเค้า)  
ผมนั่งยิ้ม ปลื้มปริ่ม ร้อง  
ได้ทุกเพลง โยกตัวตาม  
จังหวะ ซึ่งปกติคนดูเฉลียง  
แค่ปรบมือก็อาจจะหอบ  
แล้ว

เข้าเรื่องดีกว่า  
ผมเดินเข้าไปที่พารา  
คอนฮอลล์ นี่มันมหกรรม  
สปอนเซอร์ชัดๆ หา  
พันธมิตรได้เก่งจริงๆ มีตั้งแต่รถยนต์คันหรูมาจอดหน้างาน น้ำผลไม้  
เครื่องดื่ม ธนาคาร ยาสีฟัน ยาหม่อง ผู้ให้บริการเครือข่ายโทรศัพท์ และ  
อื่นๆ อีกมากมาย นี่ยังไม่รวมผู้จัดร่วมได้แก่ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ที่ร่วมกัน  
บริจาคสร้างตึกเรียนอีกต่างหาก แสดงให้เห็นถึงความแข็งแกร่งของพันธ  
มิตรจริงๆ ครับ ชื่นชมมาก



การทำธุรกิจในทุกวันนี้ต้องมีพันธมิตร เราจึงเห็นหลายหน่วยงานมีการเซ็น **MOU-Memorandum Of Understanding** หรือบันทึกความเข้าใจระหว่างกัน MOU เป็นหนังสือซึ่งฝ่ายหนึ่งแสดงความสนใจจะปฏิบัติอย่างหนึ่งอย่างใดตามเงื่อนไขที่ปรากฏในหนังสือนั้นกับอีกฝ่ายหนึ่งตัวอย่าง เช่น มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิตย์เพิ่งจะมี MOU กับ PPTV, ThaiCCTV, โรงพยาบาลผิวหนังอโศก และอื่นๆ อีกมากมาย เพื่อความร่วมมือในด้านต่างๆ

ธุรกิจ Startup ก็เป็นเรื่องของพันธมิตรนะครับ เพราะถ้าเราดูจากประเภทของ Startup จะเห็นว่าประเภทแรก เป็นการจับคู่ระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขาย ซึ่งต้องเป็นพันธมิตรกันแน่นอนถึงจะซื้อขายกันได้ ประเภทที่ 2 เป็นการสร้างสังคมออนไลน์ให้เกิดขึ้น คือการหาคนที่ชอบอะไรๆ เหมือนๆ กันมาอยู่ร่วมกัน พูดคุยกัน เป็นพันธมิตรกัน ประเภทที่ 3 เป็นการให้บริการเดิมในรูปแบบใหม่ๆ เช่น การแชร์ห้องพัก (AirBNB) การบริการขับรถให้เวลาไปสังสรรค์แล้วดื่มแอลกอฮอล์ (Udrinkdrive) อันนี้ต้องเชื่อใจกันว่าจะพาเราถึงบ้านโดยสวัสดิภาพอย่างแน่นอน ประเภทที่ 4 เป็นการรวมกลุ่มผู้ขายสินค้าต่างๆ เข้าด้วยกัน เพื่อสะดวกสำหรับผู้ซื้อที่ต้องการหาซื้อสินค้าประเภทนั้นๆ และประเภทสุดท้ายนี้ น่าสนใจครับ เป็นการรวมกลุ่มคนที่ชอบอะไรๆ เหมือนๆ กันไปทำกิจกรรมร่วมกัน

ผมเจอผู้ก่อตั้งรายหนึ่งทำแอปชื่อว่า “KickDudes” เป็นโปรแกรมที่ทำให้คนที่อยากเตะฟุตบอล แต่ไม่มีเพื่อน เพื่อนไม่ครบหรือเพื่อนไม่คบก็แล้วแต่ สามารถชวนคนอื่นๆ ไปเตะฟุตบอลด้วยกันได้ นี่



เจ๋งมากนะ เพราะถ้าคุณเป็นคนเล่นกีฬาจะรู้ว่า กีฬาหลายประเภทเล่นคนเดียวไม่ได้มันไม่สนุกเอาเสียเลย “KickDudes” ทำให้คุณมีพันธมิตรในการเตะฟุตบอล หาสนามได้ หาแมตช์ที่กำลังต้องการคนได้ ค้นหาราคาสนามได้ และที่น่าสนใจให้คะแนนความสามารถของผู้เล่นได้ด้วย อย่างกับเกมฟุตบอล Manager เลยทีเดียว เจ๋งใช้มั้ยล่ะครับ

โอเคเดียวการหาพันธมิตรอาจเป็นเรื่องใกล้ๆ ตัวที่บางครั้งเราลืมไปหรือคาดไม่ถึง ลองนำมาคิดดู อาจทำให้เกิดประโยชน์ในการดำเนินธุรกิจหรือริเริ่มการทำธุรกิจ Startup ได้เนาะครับ พันธมิตรมีประโยชน์ “อื่นๆ อีกมากมาย มากมาย มากมาย ที่ไม่รู้ อาจจะมีจริง เราเห็นอยู่เฉยใจไว้ที่ยังไม่เห็น” แล้วพบกันใหม่ครับ