

Startup ต้องคิดเรื่อง Convergence

HOW TO
STARTUP



■ วิรสพล สวรรค์พิทักษ์
ผู้อำนวยการฝ่ายสื่อสารการตลาด
มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิต

คุยกันมาหลายครั้งว่า Startup เกิดง่าย แต่ไม่ได้ตายยากครับ ตายง่ายด้วย มีหลายเหตุผลที่สนับสนุน ประการแรกด้วยความเกิดง่าย ทำให้ใครๆ ก็ริเริ่มธุรกิจประเภทนี้ได้ เพียงแค่มีไอเดียที่น่าสนใจก็ไปต่อได้แล้ว ประการที่ 2 เป็นสิ่งที่พูดกันมานานว่าผู้ประกอบการหลายรายขาดความรู้ด้านการดำเนินธุรกิจ พอสร้างไอเดีย เริ่มทำธุรกิจได้ แต่สานต่อไม่เป็นก็เลยไปไม่รอด ประการที่ 3 ก็สภาพเศรษฐกิจทุกวันนี้แหละ ไม่เอื้ออำนวยเอาเสียเลย



ผมว่าประเด็นนี้จะแรงที่สุดตอนนี้แหละ เพราะสุดสัปดาห์ที่ผ่านมา มีแต่ข่าวที่ฟังแล้วถอนหายใจทั้งสิ้น ตั้งแต่ตัวเลขคนตกงานที่พุ่งสูงขึ้นในปี 2559 (ข้อมูลจากสำนักงานประกันสังคม ผู้ขอรับเงินชดเชยจากการว่างงานสูงขึ้น) การส่งออกก็ชะลอตัว (ก็ทั่วโลกมันแย่งกันหมดนี่นา) ราคาสินค้าเกษตรหลายรายการยังไม่กระเตื้อง (ข้อมูลจากสมาคมผู้ส่งออกข้าวไทย ขณะนี้ราคาส่งออกข้าวขาว 5% ของไทยตันละ 360-365 ดอลลาร์สหรัฐฯ ต่ำสุดในรอบ 2 ปีราคาส่งออกข้าวหอมมะลิไทยตันละ 650 ดอลลาร์สหรัฐฯ ต่ำสุดในรอบ 5 ปี) ไปจนถึงผู้ว่าการธนาคารแห่งประเทศไทยกล่าวว่าค่าเงินบาทแข็งเมื่อเทียบกับดอลลาร์ (แข็งค่าขึ้นประมาณ 3.5%) อะไรกันหนักกันหนา ในยุคข้อมูลข่าวสารล้นทะลัก Information Overload แบบนี้ มีทั้งข่าวดี ข่าวร้าย เยอะแยะเต็มไปหมดใจเย็นๆ นะ อย่าเพิ่งเครียด

ผมมีโอกาสได้อ่านผลการสำรวจความเห็นของผู้ประกอบการ 206 ราย เพื่อประเมินความสามารถของตนเอง จัดทำโดยมหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิต ร่วมกับบริษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม (บสย.) และนิตยสาร SME Thailand พบประเด็นที่น่าสนใจคือ ผู้ประกอบการที่ทำธุรกิจมานานกว่า Startup คือทำมาแล้วอย่างน้อย 4 ปี

จะหาแหล่งเงินทุนได้ดีกว่า โดยเฉพาะการหาแหล่งเงินทุนจากสถาบันการเงิน ในด้านความสามารถด้านการตลาด และการผลิต ความสามารถไม่ต่างกันมาก แต่ผู้ประกอบการที่ทำธุรกิจมานานกว่าจะมีความสามารถสูงกว่าเล็กน้อย เช่น ด้านข้อมูลตลาด ด้านการส่งสินค้าไปต่างประเทศ ด้านการเจรจาต่อรอง ด้านการหาบุคลากรมาทำงาน ด้านการจัดการความเสี่ยง

ดูจากข้อมูลผมสรุปง่าย ๆ คือทำธุรกิจต้องมี “ความสามารถในการผสมผสานกลยุทธ์ต่างๆ” ครับ ตั้งแต่เรื่องของการเงิน การตลาด การผลิต การจัดการทรัพยากรมนุษย์ รวมไปถึงการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ จะเห็นได้ว่าเป็นกลยุทธ์หลักๆ ของการบริหารธุรกิจ ยังไม่รวมไปถึงกลยุทธ์ใหม่ๆ ทั้งหลาย เช่น การสร้างตราสินค้า (Branding) การผลิตเนื้อหา (Content Marketing) ระบบโลจิสติกส์ที่มีประสิทธิภาพ ใครเรียนบริหารธุรกิจมาอาจคิดว่า ก็ไม่ยาก รู้อยู่แล้ว แต่สำหรับผู้ที่ไม่ได้เรียนมาคงจะอ่านแล้ว ซ้ำเข้าไปคอลัมน์อื่นเลย เอาเป็นว่าใครที่จะทำธุรกิจลองคิดแบบ Convergence มองภาพกว้างให้ออก แล้วนำกลยุทธ์แต่ละด้านมาผสมผสานกัน อย่าคิดแค่หาเงินอย่างเดียวหรือหาลูกค้าอย่างเดียว แต่ต้องมาแบบครบวงจร แม้กระทั่งการดำเนินธุรกิจก็ไม่ใช่ใครคนเดียว แต่ต้องหาพันธมิตรมาร่วมกันโตด้วย รับรองว่าถ้าผสมผสานได้แบบนี้แล้ว Startup ของคุณเติบโตได้อย่างแน่นอนครับ 

