

Startup...Up to the star

ฉัตรพงศ์ ตันติณิวัฒน์ (kulachatrakul@gmail.com)

Chief Marketing Officer บริษัท มาร์เก็ตติ้งได้อ็อกไซด์ จำกัด

ชั่วโมงนี้ใครต่อใครก็รู้จัก Start Up กันหมดแล้ว ขอขยายความให้เข้าใจกันอีกนิดหนึ่งว่า Start Up คืออะไร เหตุใดสมัยนี้จึงฮิตกันหนา คำตอบเดียวก็คือว่า “อิสระและเป็นตัวของตัวเอง” การที่จะมี Startup Business ต้องมีแรงบันดาลใจสูงมาก พร้อมกันนั้นต้องมี Business Model ที่แปลก แหกแนว ทันสมัย แต่ก็ต้องระมัดระวังเพราะมันจะติดกับดักตัวเอง การเป็นเจ้าของกิจการที่ต้องยอมแบกรับความเสี่ยงตั้งแต่เยาว์วัย ต้องอึดและอดทนมาก ส่วนใหญ่จะไปไม่รอดถ้าไม่มีความอดทนเพียงพอหรือผู้ให้ทุนถอดใจ แต่ถ้าใครโตมีไอเดียที่ดีและมีแผนธุรกิจน่าสนใจ **Startup** เป็นแรงบันดาลใจให้ประกอบอาชีพของตัวเองได้อย่างมากมาย

Startup นิยามและคำจำกัดความ หมายถึงบริษัทเปิดใหม่ที่เกิดจากบุคคลหรือกลุ่มบุคคลเกิดความคิดต้องการเป็นเจ้าของธุรกิจ โดยเป็นธุรกิจที่มีไอเดียสร้างสรรค์ มีนวัตกรรมและมีแผนธุรกิจที่ดี มีต้นกำเนิดจากบริษัทในวงการไอที ซึ่งมีที่มาจากสถานที่แห่งหนึ่งในสหรัฐอเมริกา เรียกว่า **Silicon Valley** เป็นแหล่งรวมตัวของบริษัทด้านไอทีชั้นนำต่าง ๆ มากมาย โดยใน Silicon Valley จะมีผู้ที่สนใจเปิดบริษัทอยู่และนำลงทุน (Capital Agency) อีกด้วย บริษัทไอทีต่าง ๆ ระดับโลกหลายแห่งก็ผ่านการเป็น Startup มาแล้วทั้งนั้น ไม่ว่าจะเป็น Facebook, Google, Zynga, Instragram และอีกหลาย ๆ บริษัท มันดีและแตกต่างจาก BUSINESS โดยทั่วไปก็คือ ส่วนใหญ่ผู้ร่วมลงทุนจะไม่ใช่นักวิชาการเนื่องด้วยธนาคารมีขั้นตอนการตรวจสอบแผนการกู้และขอดูแลหลักประกันเป็นหลัก แต่ดีกว่าตรงที่มีนักลงทุนเป็นเอกชนอิสระธรรมดา ตัดสินใจได้ในเวลาอันรวดเร็ว ถ้าธุรกิจนั้น “โดน” มีแผนการตลาดที่มีแนวโน้มว่าไปได้ดีและแผนการเงินรองรับ นักลงทุนก็พร้อมจะเดินหน้าเข้ามาจนแล้วพูดคุยกันถึงการร่วมลงทุน โดยยอมแบกรับความเสี่ยงให้ เจกเช่น นักลงทุนรายหนึ่งไปทำทนายให้โปรกอล์ฟแข่งขัน โดยไม่ใช้เงินของตัวเอง เมื่อไม่มีแรงกดดันใดๆ ก็มักจะเล่นได้ดีในวันนั้น Startup ก็เช่นกันปล่อยให้ธุรกิจเดินหน้าไปแบบไร้แรงกดดันทางการเงิน หากนักลงทุนมองทะลุถึงความสำเร็จก็มักจะสำเร็จเสมอ ผลสุดท้ายคำตอบก็คือ ความสำเร็จร่วมกันระหว่างนักลงทุนกับเจ้าของ Startup

หลายคนอาจสงสัยว่า Startup ก็คือธุรกิจเปิดใหม่ธรรมดา ไม่น่าจะต่างอะไรกับ SME (Small and Medium Enterprise – วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม) ทำไมจึงเป็นที่น่าสนใจในยุคนี้ Startup จะหมายถึงธุรกิจที่วางแผนมาเพื่อ “เติบโตแบบก้าวกระโดด” (เช่น Facebook กับ Instragram) ซึ่งถ้าจะทำให้ธุรกิจออกมาดีเราก็ต้องมีบุคลากร มีทีมที่ดีและต้องใช้เงินทุนแล้ว เงินทุนจะมาจากไหน คำตอบคือ **นักลงทุน (Investor)** ธุรกิจ Startup จะมีประเพณีในการหาเงินทุนด้วยการขอเงินจากนักลงทุน ซึ่งแน่นอนว่านักลงทุนก็ไม่ได้จะให้เงินเราฟรีๆ แน่นอน อย่างน้อยก็จะได้สิทธิ์ในการแบ่งปันรายได้หรือเป็นหุ้นส่วนในบริษัท ประเภทของนักลงทุนก็มีหลายแบบ หลัก ๆ แบ่งเป็น 2 กลุ่มใหญ่ ๆ คือ **Angel Investor** กับ **Venture Capital**

ANGEL INVESTOR นักลงทุนเทวดา

นักลงทุนประเภท **Angel Investor** จะลงทุนแบบควักเนื้อตัวเองจ่าย ให้กับ Startup ที่ยังเพิ่งเริ่มต้น ซึ่งถ้าเค้าเห็นว่าไอเดีย Startup นี้ที่น่าสนใจ นำลงทุน เค้าก็จะให้เงินเราเอาไปต่อยอดในการจ้างบุคลากร ซื่ออุปกรณ์ต่าง ๆ ที่จำเป็นต้องใช้ เพื่อเอามาพัฒนาสินค้าของเราให้ สินค้าในที่นี้อาจจะเป็น App, Web App ก็ได้ Angel Investor จะเป็นผู้ที่ค่อนข้างยอมเสี่ยงในการลงทุน เพราะเค้าจะยอมควักกระเป๋าตั้งแต่ช่วงที่ Startup ของเรายังไม่เสร็จสมบูรณ์ ซึ่งเงินลงทุนครั้งหนึ่งก็ระดับแสนถึงล้านบาท

VENTURE CAPITAL นักลงทุนกระเป๋าทัน

นักลงทุนประเภท **Venture Capital** หรือเรียกกันว่า **VC** เป็นนักลงทุนรายใหญ่ซึ่งต่างกับ Angel Investor ตรงที่จะไม่ค่อยเสี่ยงลงทุนในธุรกิจ Startup ที่อนาคตไม่แน่นอน แต่ถ้าเลือกลงทุนครั้งหนึ่งเค้าก็ทุ่มเงินให้ในระดับร้อยล้านเลย จึงมักจะมีมืออาชีพมาทำการวิเคราะห์แผนโดยละเอียด มีการพยากรณ์ จัดทำ Feasibility Study และ Simulation อย่างเป็นทางการนี้ที่ Facebook ชื่อ Instagram ไป 1,000 ล้านเหรียญสหรัฐ โดยในขณะนั้น Instagram มีนักลงทุนลงเงินไปทั้งหมด 100 ล้านเหรียญเท่านั้น ที่เหลืออีก 900 ล้านเหรียญก็เป็นกำไรล้วน ๆ (อ่านต่อฉบับหน้า)
