

## Startup...Up to the star (ตอน 2)

จักรพงษ์ ดันติมณีวัฒน์ ([kulachatrakul@gmail.com](mailto:kulachatrakul@gmail.com))

Chief Marketing Officer บริษัท มาร์เก็ตติ้งได้อ็อกไซด์ จำกัด

---

### Start Up ในต่างประเทศ

Apple ได้จ่ายเงินส่วนแบ่งจากการซื้อขายแอปพลิเคชัน ให้กับนักพัฒนาเป็นเงินมากกว่า 300,000 ล้านบาท แต่การทำแอปก็ยังสามารถสร้างรายได้ทางอื่นที่ไม่ใช่เพียงการขายแอป เช่นทำแอปแจกฟรีแล้วติดโฆษณา ซึ่งรายได้ก็มาจากยอดกด หรือ ยอดวิวโฆษณานั้นๆ ยิ่งยอดการดาวน์โหลดและใช้งานเป็นประจำสูง ก็จะมีรายได้สูงขึ้น เช่น แอปเกมส์ฟรีชื่อดังอย่าง angry birds บน android แต่ช่วงที่เกมแจ้งเกิด ก็ทำรายได้ถึงเดือนละ 30 ล้านบาท หรืออีกทางหนึ่งก็คือ สร้างแอปดีๆ คนโหลดใช้มากๆ แล้วรอให้มีนายทุนมาซื้อไป อย่างเช่น Instagram ที่เริ่มจากทีมงานเพียงแค่ 4 คน และโด่งดังจนถูก Facebook ซื้อไปในราคาประมาณ 30,000 ล้านบาท แม้ว่าการสร้างแอปพลิเคชันบนมือถือจะไม่ใช่อะไรที่ไกลตัวอีกต่อไปแล้วแต่การจะสร้างแอปพลิเคชันที่ประสบความสำเร็จเพื่อจะก้าวสู่การเป็น Startup อย่างเต็มตัวและสร้างรายได้เป็นกอบเป็นกำ

Startup ที่ไม่ใช่บริษัทเทคโนโลยีก็มี อย่างเช่น แจ็คกี้ อดิตนางงามขวัญใจวัยรุ่น เธอทำโครงการ **Everybody Dance Now** ตอนสมัยเรียนซึ่งเป็นโครงการสอนเต้นให้นักเรียนไฮสคูลฟรีๆ มีจุดมุ่งหมายเพื่อส่งเสริมกิจกรรมที่สร้างสรรค์ให้กับนักเรียนมัธยมปลาย เพื่อลดความเสี่ยงในการหลงผิด ติดอบายมุขของวัยรุ่น Everybody Dance Now ไม่มีความเกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีใดๆ ทั้งสิ้น แต่กลายเป็น แดนซ์กรุ๊ปที่โตเร็วมาก เธอได้ไปออกรายการ MTV และได้รับเงินทุนจำนวนมาก เพื่อทำสิ่งที่เธอรัก อย่างนี้ก็ถือว่าเป็น Startup เพราะฉะนั้นไม่ต้อง high tech ก็ได้ ขอแค่ออกแบบมาให้เติบโตเร็วและเติบโตได้ไม่มีขีดจำกัด จากหนึ่งเป็นสอง สองเป็นสี่ สี่เป็นแปด โดยไม่มีข้อจำกัด

ธุรกิจของคนไทยในอดีตไม่สามารถขยายการเติบโตได้ แม้จะร่ำรวยแต่ก็ต้องใช้เวลายาวนานจนถึงลูกถึงหลาน ยิ่งต้องทำเองทั้งหมด ยิ่งทำยิ่งรุ่ง ยิ่งรุ่งยิ่งเหนื่อย ยิ่งเหนื่อยยิ่งรวย แต่ก็ยังไม่รวยพอจะหยุดทำงาน จึงต้องทำต่อไปเรื่อยๆ เป็นวงจรที่ไม่มีทางออกแบบนี้ และไม่สามารถเติบโตไปมากกว่านี้ได้ จนกว่าจะมีลูกมารับช่วงต่อ หรือมาช่วยกันทำ Startup คือ ธุรกิจที่ออกแบบมาให้เติบโตรวดเร็ว ไร้ข้อจำกัด และเป็นมากกว่าธุรกิจขนาดเล็ก เวลาได้ยินคำว่า Startup คนมักจะนึกถึง ธุรกิจไฮเทค เกิดใหม่ ธุรกิจขนาดเล็ก (SME/ Small Business) หรือกิจการส่วนตัว (lifestyle business) แต่ Startup ต่างจาก กิจการส่วนตัว เล็กๆอยู่มากทีเดียว หลายคนฝันอยากเปิดร้านกาแฟเล็กๆ แสนโรแมนติก มี lifestyle แบบที่ต้องการ อยากไปทะเล ก็ปิดร้านไปได้ หรือ ทำงานอิสระ เช่น นักเขียน นักแต่งเพลงที่ไม่มีสังกัด ขายของทางเว็บ ซึ่งล้วนแล้วแต่มีอิสระในการทำงาน แต่ก็ควบคุมมาด้วยขีดจำกัดในการขยายขยาย คือ คุณทำงานได้เท่าที่เวลาและสุขภาพจะเอื้ออำนวยที่สำคัญ ไม่สามารถโตไปทั่วประเทศทั่วโลกได้ อย่างนี้ไม่ใช่ธุรกิจStartup แล้วธุรกิจแบบไหนถึงจะเรียกว่า Startup ถ้าเปิดคลินิก เราก็ออกแบบไว้ตั้งแต่ต้นเลยว่า ในอนาคตเราจะไปเป็นแบบวุฒิสถักดีคลินิก ที่ขยายกิจการไปได้ทั่วประเทศ ทั่วเอเชีย เป็นต้นอย่างนี้ถึงจะเรียกว่า Startup เป็นธุรกิจที่มีจุด start เล็กๆ แล้ว up to the star อย่างรวดเร็ว

### กรณีศึกษา Startup ในไทยที่โปรด

Startup ชาวไทย "Builk.com" ไปด้วยรางวัลชนะเลิศมาได้อย่างงดงาม Builk เป็นผู้ให้บริการซอฟต์แวร์สำหรับธุรกิจก่อสร้าง โดยมีรูปแบบธุรกิจคือเปิดให้ลูกค้าใช้งานซอฟต์แวร์ฟรีและอาศัยการหารายได้จากโฆษณาสินค้าและบริการในวงการก่อสร้างแทน โมเดลธุรกิจก็ง่ายๆ เพียงการพัฒนา Applications ที่แก้ปัญหาให้กับผู้รับเหมาก่อสร้างที่ไม่รู้บัญชี การควบคุมต้นทุนค่าใช้จ่าย โดยให้ใช้ซอฟต์แวร์ฟรีจะได้มีคนมาใช้มากขึ้น ก็รวบรวม Database จัดเป็นฐานข้อมูลขนาดใหญ่ที่เรียกว่า Big Data จัดการแชร์ให้กับซัพพลายเออร์ธุรกิจก่อสร้างซึ่งตรงส่วนนี้ต้องจ่ายค่าบริการข้อมูลให้กับ "Builk.com" ซึ่งเป็นรายได้

ของ Startup Business รายนี้ อนาคตวันข้างหน้าหากมีชาวต่างประเทศสนใจในธุรกิจโมเดลนี้อาจจะถูกซื้อไปในหลักร้อยหลัก พันล้านก็เป็นได้หรือร่วมลงทุนช่วยกันพัฒนาซอฟต์แวร์ต่อไป นี่คือนาคตของ Startup สัญชาติไทยรายนี้ (อ่านต่อฉบับหน้า)

\*\*\*\*\*