

ลับเขี้ยวธุรกิจสตาร์ทอัพเพิ่มช่องทางสร้างอาชีพ

"จ๊อบแมน"

ในปีที่ผ่านมาเม็ดเงินการลงทุนในธุรกิจสตาร์ทอัพมีมูลค่าสูงถึง 6,000 ล้านบาท และได้สร้างสตาร์ทอัพที่มีศักยภาพดำเนินธุรกิจได้จริงกว่า 700 ราย เกิดการจ้างงานใหม่กว่า 7,500 อัตราซึ่งบุคลากรเหล่านี้ถือเป็นคนรุ่นใหม่ที่จะกลายเป็นกำลังแรงงานที่มีทักษะทางเทคโนโลยีและทักษะด้านความเป็นผู้ประกอบการสูง เป็นรากฐานสำคัญของการพัฒนาประเทศ

หลายภาคส่วนจึงได้เข้ามามีส่วนร่วมเป็นแกนสำคัญในการเติมความรู้ เพื่อเสริมศักยภาพผู้ประกอบการธรรมดาให้พลิกโฉมไปสู่สตาร์ทอัพรายสำคัญได้ด้วยการมีแผนการจัดการธุรกิจที่มั่นคง การวางแผนการเงินที่พร้อมรับมือ รวมถึงการคิดและเพิ่มเติมเรื่องเทคโนโลยี

"รณกร มงคลวุฒิชชาติ" เป็นผู้ประกอบการรายหนึ่งในพื้นที่ จ.พิจิตร ที่ได้เข้าร่วมอบรมในโครงการพัฒนาผู้ประกอบการใหม่ Start Up ปี 2560 โดยที่ผ่านมามีได้เรียนรู้เรื่องการแปรรูปสินค้า แต่ก็พบจุดอ่อนเหมือนผู้ประกอบการรายย่อยอื่น ๆ คือ การหาตลาด และการจัดการเรื่องการส่งสินค้า

แต่อย่างหนึ่งที่หลังจากผ่านการอบรมในหลักสูตร โครงการพัฒนาผู้ประกอบการใหม่ของโครงการจัดตั้งมหาวิทยาลัยมหิดล วิทยาเขตนครสวรรค์ ที่มี ผศ.นิวัต อุณหพิษฐ์ เป็นหัวหน้าโครงการพัฒนาผู้ประกอบการใหม่ Start up ปี 2560 โดย "รณกร" ได้บอกว่า เขาได้ปรับแนวคิด มุมมอง เรื่องการทำธุรกิจแตกต่างไปจากเดิม โดยยอมรับว่า การวางแผนธุรกิจ และการเพิ่มความคิดสร้างสรรค์เป็นเรื่องสำคัญที่จะต้องไปด้วยกัน

"จากการที่เข้ามาอบรม ทำให้เราได้มุมมองใหม่ ไม่ได้คิดแบบเดิมที่เอากรอบตัวเองไปวางแผนธุรกิจ วันนี้อยู่ผ่านการอบรม ทำให้รู้ว่าหากจะสร้างสินค้าขึ้นคือ ต้องเชื่อมโยงทั้งการหาตลาด การจัดการวัตถุดิบ การดูแลเรื่องเงินทุน ตลอดจนการนำเทคโนโลยีต่าง ๆ เข้ามาช่วย เพื่อต่อยอดกับความคิดสร้างสรรค์ รวมถึงการใช้ประโยชน์จากเครือข่ายผู้ประกอบการรายย่อยร่วมกัน"

หลังผ่านการอบรม เราได้เห็นผลิตภัณฑ์ "ชาถั่วดาวกุดอินคา" ที่ไม่เพียงแค่การแปรรูปถั่วดาวให้เป็นรูปแบบชาพร้อมดื่ม โดยนำ ถั่วดาวที่มีสรรพคุณเรื่องการดูแลสุขภาพ ช่วยลดคอเลสเตอรอล ลดความดัน ช่วยควบคุมระดับน้ำตาลในเลือด ป้องกันความดันโลหิตสูง มีสารต้านอนุมูลอิสระ และยังช่วยเรื่องระบบไหลเวียนของเลือด มาเป็นพืชหลักในการผลิตแล้ว สิ่งที่มาคือ การวางแผนธุรกิจ ที่ได้เข้ามาช่วยตั้งแต่การวางแผนการผลิต การหาตลาด การคำนวณต้นทุนสินค้า และวางระบบการเงินที่รัดกุม ทำให้วันนี้ "ชาถั่วดาวกุดอินคา" พร้อมดื่ม จึงกลายเป็นสินค้าตัวหนึ่งที่ "เกษตกร" เปลี่ยนตัวเอง มาเป็นคนผลิตอย่างครบวงจร และกำลังเตรียมตัวไปสู่ "สตาร์ทอัพ" รายใหม่ เมื่อเขากำลังวางแผนไปถึงการนำระบบเทคโนโลยีเข้ามา ช่วยเสริมในระบบการจัดจำหน่าย ตลอดจนช่วยในเรื่องกระบวนการผลิตอีกด้วย

ผศ.นิวัต บอกกับเราว่า ก่อนที่เราจะสร้างสตาร์ทอัพรายใหม่ ๆ ขึ้นมานั้น สิ่งสำคัญที่ต้องเน้น คือ การปรับวิธีคิดในการทำธุรกิจ จากที่เราเจอในการลงพื้นที่ไปยังจังหวัดภาคเหนือตอนล่างที่รับผิดชอบนั้น ส่วนใหญ่จะมองการทำธุรกิจไปในเรื่องการลงทุน เป็นหลัก คือบนหลักคิดที่ว่า อยากได้มาก อยากมีกำไรมาก มียอดขายมาก ก็ต้องลงทุนมาก ซึ่งบางรายที่เราเจอ ทำธุรกิจผลิตทองคำและลายโบราณ ยอดขายที่มีอยู่นั้นก็รับไม่ทัน พอถามว่าจะเพิ่มยอดขายให้มากกว่านี้ ต้องทำอะไร สิ่งที่เราพบในคำตอบที่บอกว่า ต้องสร้างหน้าร้านเพิ่ม หรือบางรายบอกว่า มีออร์เดอร์เข้ามามาก ต้องไปกู้เงินซื้อเครื่องจักรมาผลิตเพิ่ม สิ่งเหล่านี้เราจึงต้อง นำผู้ประกอบการหลายคนเข้าโครงการแล้วปรับจูนกันใหม่

"พอเข้ามาอบรมทั้งเรื่องการวางแผนธุรกิจ การวิเคราะห์ปัจจัยจุดอ่อนจุดแข็งต่าง ๆ การเรียนรู้แผนการตลาด ทำให้หลายคนเริ่มเปลี่ยนมุมมอง เช่น อยากได้ยอดขายเพิ่ม ก็ไม่ต้องสร้างหน้าร้าน แต่เพิ่มช่องทางการขายทางออนไลน์ หรือสร้างเครือข่ายการขาย ก็ช่วยให้ยอดขายเพิ่มได้ โดยลงทุนไม่มาก หรือในรายที่อยากได้เครื่องจักร แต่ต้องไปกู้เงินมา ก็เปลี่ยนวิธีมา บริหารจัดการสต็อก แล้วเฉลี่ยกำลังการผลิตใหม่ ก็สามารถรองรับออร์เดอร์ในแต่ละเดือน จนสามารถมีสินค้าขายนอกฤดูกาลได้ สิ่งเหล่านี้แหละ ที่เราอยากเติมแล้วบอกว่า สตาร์ทอัพต้องแมนเรื่องความคิดที่เสียบบคมและสร้างสรรค์ทางธุรกิจด้วย เมื่อสิ่งนี้แมนแล้ว การเสริมด้วยเทคโนโลยียิ่งเหมือนติดจรวดเข้าไปเลยทีเดียว"

นี่จึงเป็นอีกยุทธศาสตร์ในการสร้างรากฐานให้ "สตาร์ทอัพไทย" เพราะการจะไปถึงยอด หากฐานรากไม่แน่น โอกาสล้มพังครืนก็เป็นไปได้ ซึ่งเมื่อทำธุรกิจก็ไม่มีใครอยากเจอสถานการณ์แบบนั้นและ ก็ไม่อยากจะเห็น "สตาร์ทอัพไทย" ต้องล้มหายไปอย่างรวดเร็วแน่นอน

ที่มา : หนังสือพิมพ์เดลินิวส์ วันที่ 9 ตุลาคม 2560