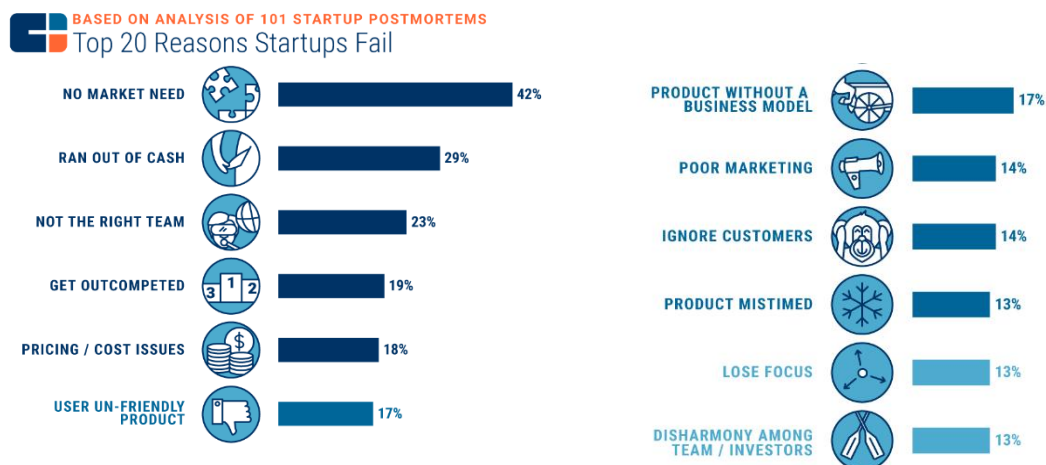


Incubator... บ่มเพาะสตาร์ทอัพกันอย่างไร

เมื่อสตาร์ทอัพ พัฒนาธุรกิจตัวเองมาจนถึงจุดที่เรียกว่า Product Market Fit (ขั้นที่มีสินค้าหรือบริการต้นแบบ และกำลังอยู่ในช่วงทำให้สินค้าติดตลาด สร้างฐานลูกค้าเพื่อหารายได้) ซึ่งในขั้นนี้ จะเป็นช่วงที่สตาร์ทอัพให้ความสำคัญกับการนำสินค้าและบริการออกสู่ตลาด โดยการหาวิธีการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย การวัดผล การปรับปรุงแก้ไขหรือพัฒนาสินค้าให้ดีขึ้น รวมถึงยังมีอีกหลายเรื่อง ที่บรรดาสตาร์ทอัพจะต้องทำอีกมากมาย เพื่อให้ธุรกิจสามารถสร้างรายได้และเติบโต อย่างที่ตั้งเป้าหมายไว้

แต่จากสถิติพบว่า สตาร์ทอัพจำนวนมากไม่น้อย ไม่สามารถผ่านพ้นการทำธุรกิจในช่วงนี้ไปได้ ซึ่ง CB Insights ได้ทำวิจัยไว้ว่า 20 เหตุผลที่ทำให้สตาร์ทอัพถึงล้มเหลว พบว่า กว่า 40% คือตลาดไม่ต้องการใช้สินค้าบริการของสตาร์ทอัพ (No market need) อีกเกือบ 30% คือเงินทุนหมด (Ran out of cash) และอีก 23% มีปัญหาทีมแตก (Not the right team) เป็นต้น



Source: CBINSIGHTS

เมื่อสตาร์ทอัพเห็นตัวเลขและรู้ว่าปัญหาที่มักจะเจอเมื่อทำธุรกิจคืออะไร สิ่งหนึ่งที่เกิดขึ้นในใจก็คือ แล้วมีหน่วยงานหรือมีองค์กรไหน ที่จะมาช่วยพยุงหรือช่วยสนับสนุนการแก้ปัญหาเหล่านี้ให้กับสตาร์ทอัพหรือไม่..คำตอบคือ มี ก็ Incubator หรือศูนย์บ่มเพาะธุรกิจนี้ไง ที่จะเป็นหน่วยงานที่เข้ามาช่วยทำให้สตาร์ทอัพที่เพิ่งเริ่มต้นธุรกิจ สามารถทำธุรกิจได้อย่างเข้มแข็ง บนพื้นฐานความรู้ การให้คำแนะนำ และการเชื่อมโยงความร่วมมือกับเครือข่ายต่างๆ ที่นี้เรามาดูว่า Incubator ทำอะไรกันบ้าง

Incubator	
การให้บริการ	<ol style="list-style-type: none"> 1. ให้ความรู้ทางด้านธุรกิจและทักษะการบริหารธุรกิจ 2. ให้คำปรึกษาทางธุรกิจ 3. เชื่อมโยงความร่วมมือกับเครือข่าย รวมถึงนักลงทุน 4. ให้พื้นที่ทำงาน เช่น Co-working space หรือแม้กระทั่ง Maker space (บาง Incubator) 5. จัดกิจกรรมต่างๆ ให้สตาร์ทอัพ อาทิ ออกบูธ ออกงาน Demo day หรือ Pitching day เป็นต้น
วัตถุประสงค์	เพื่อลดอัตราความล้มเหลวของสตาร์ทอัพ ด้วยการทำให้สตาร์ทอัพสามารถขยายธุรกิจ ทั้งในด้านการเพิ่มยอดขายมีรายได้ การพัฒนาสินค้าบริการ รวมถึงการพัฒนาความรู้ ทักษะที่เกี่ยวข้องกับการเป็นผู้ประกอบการ
ระยะเวลา	เริ่มตั้งแต่ 3 เดือน จนถึง 2 ปี (ขึ้นอยู่กับแต่ละโปรแกรมของ Incubator)
กลุ่มเป้าหมาย	สตาร์ทอัพที่ทำธุรกิจเริ่มต้น (ไม่เกิน 3 ปี) มีสินค้า/บริการ และพอมูลูกค้าบ้างแล้ว
รูปแบบ	Incubator จะต้องประเมินธุรกิจและวิเคราะห์ธุรกิจของสตาร์ทอัพ เพื่อดูโอกาสความเป็นไปได้ของธุรกิจ และจัดอบรมให้ความรู้ พร้อมให้คำปรึกษาจากผู้เชี่ยวชาญ รวมถึงการจัดกิจกรรมเพื่อฝึกให้สตาร์ทอัพ ได้เรียนรู้ ทดลอง ปรับปรุงธุรกิจอย่างเป็นระบบ เป็นขั้นเป็นตอน
ค่าใช้จ่าย	มีทั้งแบบฟรี (แต่ส่วนใหญ่ต้องผ่านการพิจารณาจาก Incubator) และแบบมีค่าใช้จ่าย
Output	<ul style="list-style-type: none"> ● สตาร์ทอัพค้นพบ Business model ของตัวเองที่มีทิศทางชัดเจนมากขึ้น ● สามารถเพิ่มช่องทางการตลาดได้มากขึ้น ● รู้จักและมีเครือข่ายทางธุรกิจมากขึ้น

จากตารางข้างบน สตาร์ทอัพพอจะเห็นแล้วว่า Incubator จะเข้ามาเป็นพี่เลี้ยงให้กับเราในรูปแบบไหน และถ้าถามต่อไปว่า องค์กรความรู้หรือทักษะอะไรบ้าง ที่สตาร์ทอัพจะต้องเรียนรู้มากขึ้นใน สเตจนี้ จากการศึกษา Incubator หลายๆ แห่ง มักจะเห็นการอบรมเฉพาะให้ความรู้สตาร์ทอัพในหัวข้อ ดังต่อไปนี้

Entrepreneurial mindset	Customer Development	Marketing Management
Product Development	Operation Management / Process Management	Team Management
Fundraising	Design Development (UX / UI)	Intellectual Property Management
Presentation Skills / Pitching Skills	Sales Skills	Negotiation Skills / Communication Skills
Accounting	Business Model Creation	Technology Transformation

จะเห็นได้ว่า องค์ความรู้เหล่านี้ล้วนเป็นสิ่งจำเป็นต่อการเติบโตของสตาร์ทอัพเริ่มต้นทั้งสิ้น ซึ่งหมายความว่าผู้ก่อตั้ง (Founder) และผู้ร่วมก่อตั้ง (Co-Founder) ควรจะต้องผ่านการเรียนรู้เรื่องราวเหล่านี้ แต่จะมากน้อยก็ขึ้นอยู่กับพื้นฐานความรู้ของแต่ละคน แต่หากผู้ก่อตั้งไม่ได้มีพื้นฐานความรู้ทางด้านธุรกิจมาก่อน ความรู้เหล่านี้ก็ยิ่งจำเป็นอย่างมากที่จะต้องเรียนรู้ เพื่อนำมาใช้ในการทำธุรกิจ

สุดท้ายนี้ ถ้าจะให้เปรียบเทียบว่า Incubator คือใคร ก็นึกไปถึง ค่ายมวยที่เป็น Promoter มวย คอย เคี่ยวเข็ญ แนะนำฝึกซ้อมนักมวย ให้รู้จักเทคนิค รู้จักวิธีการชกที่จะสามารถเอาชนะผู้ต่อสู้ได้ พอถึงเวลาลงสังเวียน นักมวยก็ต้องจัดเอากลยุทธ์ต่างๆ มาสู้ เพื่อให้ตัวเองรอดจากหมัดของคู่ต่อสู้ และเมื่อเห็นจังหวะก็สามารถน็อกคู่ต่อสู้ได้ทุกเมื่อ ซึ่งผู้ประกอบการสตาร์ทอัพที่ผ่านการบ่มเพาะมาอย่างเข้มข้นก็คงไม่ต่างกัน เมื่อถึงเวลาต้องตัดสินใจลงมือทำอะไร ก็มีความมั่นใจมากขึ้น ในการนำความรู้ ประสบการณ์ และข้อแนะนำมาใช้ เพื่อให้ธุรกิจของตัวเอง แข่งขันได้ ขยายการเติบโตและก้าวไปข้างหน้าได้อย่างที่วางเป้าหมายไว้

บทความโดย

นุชนาถ คุณความดี

ฝ่ายพัฒนาความรู้ผู้ประกอบการ

กรกฎาคม 2561