



เริ่มต้นกิจการด้วยแนวคิด Resource Sharing

HIGHLIGHT :

- การเริ่มต้นทำธุรกิจที่ใช้เงินทุนไม่มาก แต่สามารถ Function ได้ครบ มีความยืดหยุ่นและคล่องตัวสูงนั้น ทุกวันนี้สามารถทำได้โดยการใช้แนวคิดแบบ Resource Sharing

เวลาในการอ่าน 1.5 นาที

เมื่อจะเริ่มต้นสร้างกิจการขึ้นมาสักอย่างหนึ่งนั้น ผู้ประกอบการเกือบทุกรายจะต้องนึกถึงสถานที่ตั้ง ทั้งเป็นสถานที่ประกอบกิจการ เป็น Showroom หรือเป็นที่พบปะลูกค้า โดยผู้ประกอบการอาจจะใช้วิธีซื้อหรือเช่า รวมไปถึงการจัดหาเครื่องมือเครื่องมีอย่าง คอมพิวเตอร์ เป็นต้น สิ่งเหล่านี้ถือเป็นค่าใช้จ่ายก้อนใหญ่ไม่ใช่น้อยสำหรับผู้เริ่มต้นกิจการ แต่ในวันนี้เรามีตัวช่วยในเรื่องนี้แล้ว

ในโลกของการประกอบธุรกิจแบบใหม่นั้น Trend การแชร์ Resource เป็นแนวคิดหลัก ที่นำมาใช้กันอย่างแพร่หลาย ซึ่งแนวคิดนี้ จะช่วยลดต้นทุนและทำให้การดำเนินธุรกิจมีความคล่องตัวสูง เนื่องจากเราไม่จำเป็นต้องซื้อ Server จัดเก็บข้อมูล แต่เลือกใช้บริการจากผู้ให้บริการระบบ Cloud แทน จึงทำให้ไม่มีค่า Maintenance ระบบ และยังทำให้สามารถนั่งทำงานที่ไหนก็ได้ การเก็บเอกสาร สินค้า ก็ไม่จำเป็นต้องมีโกดังหรือมีสถานที่เก็บเอง แต่ใช้การเช่าพื้นที่จัดเก็บนอกสถานที่ แม้แต่ห้องประชุม หรือสถานที่นัดพบปะลูกค้า ก็ใช้การเช่าพื้นที่ตามเวลาที่ใช้อย่างจริงจัง ในทำเลหรือสถานที่ตามที่ต้องการได้ ทำให้มีค่าใช้จ่ายลดลง มีความยืดหยุ่นและคล่องตัวมากขึ้น

สิ่งเหล่านี้กลุ่มผู้ประกอบการ Startup ได้สร้างบริการต่างๆ ขึ้นมาเพื่อให้ออกแบบหรือปัญหาที่คนจำนวนมากต้องเจอ ซึ่งรวมถึงกลุ่มผู้ต้องการเป็นเจ้าของกิจการ ที่อยากเริ่มทำธุรกิจแต่ติดปัญหาเรื่องเงินลงทุน ซึ่งในช่วงเริ่มต้นจะมีค่าใช้จ่ายคงที่อยู่มาก ค่าใช้จ่ายส่วนนี้เป็นต้นทุนที่จะลดลงได้ต่อเมื่อมีการผลิตสินค้าและบริการเป็นจำนวนมาก อย่างที่เราจำกันไว้ว่ามันคือ Economy of Scale หรือการประหยัดจากขนาด ซึ่งในช่วงเริ่มกิจการนั้น คำสั่งซื้อ การผลิต อาจมีจำนวนไม่มากนัก Economy of Scale ยังไม่เกิดขึ้น การเริ่มกิจการที่มีค่าใช้จ่ายสูง แต่รายได้ยังไม่เกิดขึ้นหรือเกิดขึ้นช้า ย่อมกีดขวางการเติบโต การก้าวไปข้างหน้าของกิจการไม่น้อยทีเดียว

หากผู้ประกอบการลองปรับเปลี่ยนวิธีการเริ่มต้นทำธุรกิจ โดยการลดค่าใช้จ่ายในส่วนที่ยังไม่จำเป็นลง รอวันที่ธุรกิจเริ่มขยายตัว ตลาดมีความต้องการสินค้าและบริการของเรามากขึ้น มีรายได้เข้ามามากขึ้น จึงจะเริ่มมีการจ้างผู้เชี่ยวชาญเฉพาะทางหรือซื้อสินทรัพย์ต่างๆ เข้ามา เพราะต้องมีการพัฒนาสินค้าและบริการให้ตรงตามความต้องการของตลาดให้มากขึ้น ผลิตสินค้าและบริการเพิ่มขึ้น อัตราการอยู่รอดของธุรกิจเริ่มต้นน่าจะดีขึ้น หากอัตราการอยู่รอดสูงขึ้น ก็หมายถึงโอกาสเติบโตก็ยังมีอยู่เช่นกัน

Credit: <https://techcrunch.com/2019/01/30/how-business-to-business-startups-reduce-inequality/>

สรุปและเรียบเรียงโดย : ปิยารมย์ ปิยะไทยเสวี

ฝ่ายพัฒนาความรู้ผู้ประกอบการ

ศูนย์ส่งเสริมการพัฒนาความรู้ตลาดทุน (TSI)

ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย