

## สื่อบทเรียนผู้ประกอบการผ่าน Series ดัง Start-up

### HIGHLIGHT :

- สื่อบทเรียนและข้อควรระวัง 4 เรื่องสำคัญ สำหรับผู้ประกอบการสตาร์ทอัพ ผ่าน Series ดัง Start-up
- 1. ทีมงานคือหัวใจหลักในการเริ่มต้นธุรกิจ 2. รูปแบบธุรกิจ (Business Model) คือหัวใจหลักในการหาเงินทุน 3. แบ่งหุ้นไม่ดีพารุทธิกิจพัง 4. CEO ต้องรอบรู้ ไม่ใช่รู้เพียงธุรกิจ ทั้ง 4 เรื่องสำคัญสามารถเรียนรู้ร่วมกันได้จากบทความนี้

เวลาในการอ่าน 4 นาที

ช่วงเดือนที่ผ่านมาชาวสตาร์ทอัพและแฟนซีรีส์เกาหลีคงได้มีโอกาสรับชมซีรีส์ Start-up ที่ได้ทั้งความสนุกสนานและสาระความรู้ บทความนี้จะสรุปบทเรียนและข้อควรระวังสำหรับผู้ประกอบการที่มีความฝันต้องการสร้างธุรกิจของตนเอง



### 1. ทีมงานคือหัวใจหลักในการเริ่มธุรกิจ

ธุรกิจสตาร์ทอัพเป็นธุรกิจที่มีการนำเทคโนโลยีหรือรูปแบบธุรกิจใหม่ๆ มาใช้เพื่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงในทางที่ดีขึ้น ทีเดียวในการทำธุรกิจจะเกิดได้ 2 ทางคือ จากความรู้ด้านเทคโนโลยีและนวัตกรรม (Technical Driven) และจากการสังเกต Pain-Point (Business Driven)

ในการเริ่มต้นทำธุรกิจสำหรับสายเทคนิค ที่นำผลงานวิจัยหรือความรู้ทางเทคโนโลยีมาต่อยอด อาจจะมีทีมงานกลุ่มผู้ก่อตั้งที่เชี่ยวชาญเฉพาะทางด้านเทคโนโลยี เช่นเดียวกับซัมซุงเทคโนโลยี ซึ่งไม่สามารถเข้าใจแนวโน้มธุรกิจเพื่อสร้าง Solution ที่ตอบโจทย์คนใช้งานได้ จึงต้องหาคนที่มีความสามารถในการมองกระแสการเปลี่ยนแปลงเพื่อแปลงเป็นธุรกิจเข้ามาร่วมทีม

ในทางตรงกันข้ามผู้ที่เข้าใจธุรกิจ มองเห็นแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงและต้องการสร้างธุรกิจเพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลง ย่อมต้องมองหาทีมงานที่เก่งกาจเหมาะที่จะร่วมสร้างฝัน เช่นเดียวกับอินแจคอมพานี ที่ต้องการนักพัฒนาซอฟต์แวร์เข้ามาช่วยสร้างงานให้บริษัท

ทีมงานที่สำคัญควรประกอบไปด้วย ผู้ที่เข้าใจธุรกิจและมีเครือข่ายในการต่อยอด ผู้ที่เข้าใจเทคโนโลยีและสามารถสร้างผลงานตอบสนองรูปแบบธุรกิจ และผู้ที่เข้าใจการเงิน สามารถหาแหล่งเงินทุนและคุ้มครองกระแสเงินเพื่อหล่อเลี้ยงทีมงานได้

## 2. รูปแบบธุรกิจ (Business Model) คือหัวใจหลักในการหาเงินทุน

สตาร์ทอัพส่วนใหญ่จะพบปัญหาเช่นเดียวกับซัมซานเทค โดยเน้นไปที่การพัฒนาเทคโนโลยีและส่งผลงานเข้าประกวด แต่ยังไม่มียุทธศาสตร์นำเทคโนโลยีมาประยุกต์ใช้ให้เกิดเป็นธุรกิจจริง

เมื่อนักลงทุนถามว่า Business Model คืออะไร สตาร์ทอัพสายเทคนิคจึงมักอธิบายตัว Product ด้วยความภาคภูมิใจ มากกว่า Solution ในการนำไปใช้งาน

สตาร์ทอัพส่วนใหญ่ไม่เข้าใจว่า Business Model คืออะไร

Business Model คือวิธีการหารายได้จาก Product ที่สร้างขึ้นมา ซึ่งมีได้หลายรูปแบบ เช่น การต่อยอดเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ การสร้างเป็น Subscription service, การขาย License ให้คนอื่นไปพัฒนาต่อ เป็นต้น

แต่สิ่งสำคัญในการเลือก Business Model ที่ดีเพื่อดึงดูดนักลงทุนคือการสร้าง Impact ในวงกว้าง ซึ่งหมายถึงการหา กลุ่มเป้าหมายหรือตลาดที่มีขนาดใหญ่เพื่อสร้างมูลค่าให้แก่ธุรกิจ

ตัวอย่างเช่น ข้อมูลชุดเดียวกันสร้างธุรกิจที่มูลค่าไม่เท่ากันหากไม่มองถึงขนาดของตลาด ซัมซานเทคใช้ข้อมูลลายเซ็นต์ผสมกับเทคโนโลยี AI Imaging เพื่อทำเรื่องการตรวจสอบลายเซ็นต์ปลอมซึ่งจำกัดวงการใช้งานในกลุ่มธนาคาร ขณะที่อินแจคอมพานีใช้เทคโนโลยี OCR ในการสร้าง Customized Font ที่เป็น Identity เฉพาะบุคคลซึ่งมีการใช้งานที่กว้างมากกว่า จึงทำให้ผู้ลงทุนสนใจในการลงทุนมากกว่า

## 3. แบ่งหุ้นไม่ดีพาธุรกิจพัง

ปัญหาที่เป็น Classic Case ทั่วโลกคือการแบ่งปันผลประโยชน์ในกลุ่มผู้ร่วมก่อตั้งบริษัท

สตาร์ทอัพส่วนใหญ่จะแก้ปัญหาด้วยการแบ่งสัดส่วนการถือหุ้นให้เท่ากันเพื่อให้เกิดความเท่าเทียม แต่ในความเป็นจริงแล้วไม่ได้สะท้อนการเสียสละที่แท้จริงให้แก่บริษัท (contribution)

การทำงานให้บริษัทมีได้หลายรูปแบบทั้งการลงเงิน ลงแรง การสร้าง connection การหาเงินทุน ซึ่งสามารถหาได้ในบทความที่มีอยู่ ดังนั้นจึงควรตกลงในกลุ่มผู้ก่อตั้งให้ชัดเจน และต้องไม่ลืมระบุเงื่อนไขการขายหุ้นออก เพื่อไม่ให้มีปัญหาเมื่อเกิดความขัดแย้งในภายหลัง

นอกจากนี้สตาร์ทอัพต้องศึกษารูปแบบการจัดการบริหารพนักงานที่มีความสามารถเช่น การให้หุ้นพนักงาน (Employee Stock Option : ESOP) การให้หุ้นตามระยะเวลาทำงาน (Vesting Share) เป็นต้น

#### 4. CEO ต้องรอบรู้ไม่ใช่รู้เพียงธุรกิจ

ส่วนใหญ่แล้วคนที่รับหน้าที่เป็น CEO มักมุ่งเน้นไปที่การสร้างการเติบโตให้แก่ธุรกิจ ไม่ว่าจะเป็นการหาไอเดียพัฒนาผลิตภัณฑ์หรือบริการใหม่ๆ การขยายตลาด หาพันธมิตร หาเงินทุนให้แก่บริษัท

แต่สิ่งที่ CEO มักจะเลย แต่กลับมีความสำคัญเป็นอย่างยิ่ง คือ งานทางด้านบัญชี ภาษี กฎหมาย การบริหารงานบุคคล

เมื่อซัมซานเทคโนโลยีได้เงินทุนก้อนแรกจากการชนะ Hackathon สิ่งแรกที่ CEO ต้องคิดคือ จะจัดสรรการใช้เงินอย่างไร เช่น การให้เงินเดือนพนักงาน ค่าใช้จ่ายทางการตลาด อัตรา Burn Cash เพื่อคำนวณดูระยะเวลาที่บริษัทสามารถดำเนินงานได้ภายใต้เงินทุนที่ได้รับ

ดังนั้น CEO ต้องเข้าใจระบบบัญชีของบริษัท และหมั่นตรวจสอบการไหลเข้าออกของเงิน (Cash Flow) นอกจากนี้ยังต้องวางแผนการบริหารภาษี เพราะสตาร์ทอัพเป็นธุรกิจที่ได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐ จึงมักได้สิทธิประโยชน์ทางภาษี

สิ่งที่ CEO มักพลาดคือการอ่านสัญญาไม่รอบคอบ กรณีของซัมซานเทคโนโลยีถึงขนาดถูกกลืนจนต้องปิดบริษัท ความรู้ทางกฎหมายจึงเป็นสิ่งสำคัญ สตาร์ทอัพสามารถหาอ่านตัวอย่างของสัญญาสำคัญต่างๆ เช่น Term sheet, Shareholders Agreement, NDA, สัญญาซื้อขายต่างๆ

#### บทสรุป

การเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ จำเป็นต้องหมั่นฝึกฝนทักษะในด้านต่างๆ อย่างสม่ำเสมอ ไม่ใช่เพียงเก่งแต่ทักษะด้านเทคโนโลยีหรือทักษะการทำธุรกิจ และไม่ควรละเลยทักษะพื้นฐานที่จำเป็น

ผู้ที่สนใจการฝึกฝนทักษะต่างๆ สามารถเริ่มต้นด้วยการเรียนผ่าน e-Learning ของห้องเรียนผู้ประกอบการซึ่งมีเนื้อหาที่หลากหลาย ทันสมัย ตอบสนองความต้องการในการเริ่มต้นทำธุรกิจ

นอกจากนี้ยังมีโอกาสได้เรียนรู้จากกูรูชั้นนำในไทย เช่น ความรู้ด้านกฎหมายจาก Baker and McKenzie, ความรู้ด้านบัญชีจาก PricewaterhouseCoopers, ความรู้ด้านการบริการบุคคลจาก Slingshot เป็นต้น

ผู้สนใจสามารถสมัครเข้าเรียนได้ที่ [www.set.or.th/enterprise](http://www.set.or.th/enterprise) หรือ [www.live-platforms.com](http://www.live-platforms.com)

เขียนโดย : พงศ์ปิติ เอกเชียรชัย

ผู้จัดการ

บริษัท ไลฟ์พินคอร์ป จำกัด (LIVE)