



67 ปี
28 เมษายน วันมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

ข่าวประชาสัมพันธ์

มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

114 สุขุมวิท 23 แขวงคลองเตยเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพฯ 10110 โทรศัพท์ 0-2649-5000

ภายใน 15666 โทรศัพท์/โทรสาร 02-259-6172

จากหนังสือพิมพ์โพสต์ทูเดย์ ฉบับประจำวันที 2 เดือนกรกฎาคม พ.ศ.2559 หน้า 8-9 มูลค่าข่าว 739,233.-

ศูนย์สารสนเทศและการประชาสัมพันธ์ ได้จัดระบบข่าวสื่อสิ่งพิมพ์ สนใจดูที่ได้ <http://news.swu.ac.th/newsclips/>

แปลงร่างจากเอสเอ็มอี สู่ผู้ชนะ ‘สตาร์ทอัพ’

กมกน ▶

เรื่อง... วรากรณ์ เกียนเงิน

หนึ่งบริษัทไทยที่เริ่มต้นจากประกอบ การเอสเอ็มอี สร้างธุรกิจใหม่ในตลาด แต่ต่อมามีคู่แข่งเข้ามามากขึ้น จึงเลือกปรับแผนธุรกิจใหม่อย่างรวดเร็ว ก้าวสู่ธุรกิจสตาร์ทอัพไทย สร้างโมเดลใหม่ ไม่มีคู่แข่งในตลาดได้ทัน และกำลังก้าวเข้าสู่ตลาดโลก

“กิตตินันท์ อนุกวน” ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท เอนเนอร์จี้ ทูโก ผู้พัฒนาแอปพลิเคชัน คลेमดี (Claimdi) เปิดเผยว่า เรียนจบมาจากคณะศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ โดยคณะนี้ส่วนใหญ่เรียนจบไปเป็นครูห้องโสตทัศนศึกษา แต่ตนเองสนใจด้านไอที จึงไปทำงานด้านการขาย ที่บริษัทซอฟต์แวร์แห่งหนึ่งและได้เรียนรู้ต่างๆ ต่อมาไปทำงานฝ่ายไอที ในธนาคาร จึงเข้าใจธุรกิจ ก่อนตัดสินใจเปิดบริษัท และสร้างระบบ Emergency Management ให้แก่องค์กรต่างๆ

แรงบันดาลใจที่อยากสร้างระบบนี้ เพราะเห็นว่าในโลกนี้มีผู้เสียชีวิตจากอุบัติเหตุจำนวนมากทุกปี แต่ปัญหาคือ การทำให้เจ้าหน้าที่รู้จุดเกิดเหตุและเข้าไปช่วยเหลือได้รวดเร็วในเวลาสั้น เพื่อช่วยชีวิตคน และมีระบบที่

ดีจะแก้ปัญหาได้

“ระบบมีลูกค้ากลุ่มประกันภัย และโรงพยาบาลใช้บริการจำนวนมาก ซึ่งมีลูกค้าบริษัทประกันภัยใช้บริการในสัดส่วน 40-45% ต่อมาเริ่มมีคู่แข่งเข้ามาในธุรกิจมากขึ้น และคู่แข่งก็พัฒนาระบบใกล้เคียงกับบริษัท จึงมีคู่แข่งเข้ามาแย่งลูกค้าไป และเริ่มสูญเสียลูกค้าไปตั้งแต่ช่วงปี 2544 จึงเริ่มศึกษาโมเดลของธุรกิจ สตาร์ทอัพ และศึกษาจาก ซิลิคอนวัลเลย์ ที่เป็นแหล่งกำเนิดธุรกิจสตาร์ทอัพมาใช้กับองค์กร” กิตตินันท์ กล่าว

ต่อมาในปี 2557 บริษัท โทเทิล แอ็คเซ็ส คอมมูนิเคชั่น หรือดีแทค มีโครงการ ดีแทค แอดเซลเลอเรท (DTAC Accelerate) ทำให้บริษัทได้ผ่านเข้าร่วมโครงการ ทำให้เข้าใจธุรกิจสตาร์ทอัพมากขึ้น มีผู้เชี่ยวชาญมาแนะนำอย่างเข้มข้น ในช่วงท้ายต้องทำแอปพลิเคชันออกมา และต้องนำเสนอ เพื่อให้นักลงทุนมาลงทุน จึงมีนักลงทุนเข้ามาทั้งดีแทค โครงการนี้ทำให้ได้เรียนรู้ใหม่ๆ เปรียบเสมือนการอยากขับเครื่องบิน ที่ได้เข้าห้องเรียน เพื่อเรียนรู้และขับเครื่องบินได้ทันที

“การทำธุรกิจที่เริ่ม 15 ปีที่ผ่านมา ใช้เงินลงทุนส่วน





ตัว ซึ่งธุรกิจมีช่วงวิกฤตหลายครั้ง ไม่มีเงินเหลือในบริษัท เคยเปิดบริษัทก่อนหน้านี้ และปิดกิจการไป เคยทำธุรกิจซักรีด จนกระทั่งมีความคิดว่าจะกลับไปทำงานเอกชนต่อดีไหม แต่ที่สุด มีความเชื่อมั่นภายในใจว่า สิ่งที่จะทำให้สามารถเปลี่ยนแปลงอุตสาหกรรมได้จากความเชื่อนี้ จึงเป็นแรงผลักดันให้ แอปพลิเคชัน เคมดิ เกิดขึ้นในตลาดได้สำเร็จ” กิตตินันท์ กล่าว

ล่าสุดมีนักลงทุนเข้ามาลงทุนในบริษัทช่วงปี 2558-2559 มีทั้งกองทุน 500 สตาร์ทอัพที่เป็นนักลงทุนระดับโลก กองทุน 500 ทุเรียน เป็นนักลงทุนระดับเอเชีย และกองทุน 500 คู่กัด

จากประเทศไทย รวมทั้งยังมีบริษัทใกล้เคียง เกต เวนเจอร์, บริษัท ดีบีแอล เอ, บริษัท ดีแทค ที่เข้ามาลงทุนรอบใหม่ และนักลงทุนรายย่อยอีก 2 ราย รวมแล้วมีนักลงทุนเข้ามาระดมทุนกับบริษัทรอบใหม่ล่าสุดรวม 2.3 ล้านเหรียญสหรัฐ หรือคิดเป็นมูลค่า 84 ล้านบาท บริษัทได้ก้าวสู่สตาร์ทอัพไทย ซีรีส์ เอ ได้สำเร็จ จากเดิมที่ไม่มีนักลงทุนรายใดสนใจมาก่อน องค์กรเติบโต 10 เท่าภายในเวลาปีเดียว จากเดิมทำธุรกิจเป็นเอสเอ็มอีเติบโตปีละ 15%

“แอปพลิเคชัน เคมดิ” ทำให้ผู้ใช้งานทำการเคลมประกันได้ จากจุดเกิดเหตุภายใน

เวลา 15 นาที และประหยัดเวลาถึง 90% ซึ่งไม่ต้องเสียเวลารอตัวแทนจากบริษัทประกัน มาถ่ายรูป แต่ผู้ใช้สามารถถ่ายรูปแล้วส่งให้บริษัทประกันทางแอปพลิเคชัน หรือเหลือเวลาการเคลมจาก 30 นาที เหลือ 3 นาที ส่วนบริษัทประกันประหยัดค่าใช้จ่ายได้ถึง 80% และลดการโกงได้ 100% เพราะการที่บริษัทประกันไปยังจุดเกิดเหตุ 1 ครั้ง มีต้นทุนสูง แต่การมีเคลมดี จึงทำให้บริษัทประกันประหยัดต้นทุนอย่างมาก

บริษัทมีนักลงทุนเข้ามาระดมทุนในบริษัทมากขึ้น จึงขยายธุรกิจใหม่ด้วยการเข้าไปซื้อกิจการ บริษัท เอ พลัส เพื่อให้บริการด้านศูนย์บริการให้ความช่วยเหลือแบบฉุกเฉินให้แก่รถยนต์ครบวงจร ทั้งคอลเซ็นเตอร์ ทีมงานที่พร้อมเข้าไปดูแลลูกค้าที่มีปัญหาเร่งด่วนได้ทันที และมีทีมงานพร้อมเข้าไปช่วยเหลือแก่ลูกค้ากว่า 400 คน ทั่วประเทศ อีกทั้งยังได้พัฒนา แอปพลิเคชันสาธารณะ หรือ “Police iLert You” ทำให้ประชาชนแจ้งเหตุกับตำรวจได้สะดวก เป็นสิ่งดีๆ ที่อยากทำให้แก่คนในสังคม

ทั้งนี้ การที่บริษัทปรับธุรกิจอย่างรวดเร็ว และพัฒนาไม่หยุดนิ่ง จึงสร้างความประหลาดใจ และทำให้คู่แข่งไม่สามารถสร้างโมเดล

ธุรกิจเหมือนกับบริษัทได้ กลายเป็นจุดแข็งขององค์กรพร้อมเรียนรู้และปรับสิ่งใหม่รวดเร็ว อีกทั้งองค์กรยังได้ไปพบกับนักลงทุนทั่วโลก เพื่อที่จะขยายการระดมทุนรอบใหม่ นำมาขยายธุรกิจให้เติบโตต่อไป รวมถึงสามารถใช้โมเดลของเคลมดี ขยายสาขาได้ทั่วโลก

“การปรับบริษัทสู่สตาร์ทอัพ สิ่งสำคัญคือ ทีมงานทุกคนต้องพร้อมปรับตัว องค์กรจึงนำระบบใหม่มาใช้ในธุรกิจ เพื่อให้ทีมงานพร้อมเข้าสู่ระบบสตาร์ทอัพ จึงมีปัญหาผู้

ร่วมก่อตั้งขอลาออกจากบริษัทไป และพนักงานบางคนลาออก ซึ่งการใช้ระบบใหม่เพื่อให้คนเหมาะสมที่สุดอยู่กับองค์กร ซึ่งมีการประเมินพนักงานทุก 3 เดือน เพื่อให้พนักงานพร้อมและปรับระบบเงินเดือนตามการประเมิน ซึ่งตอนนั้นพนักงานทุกคนก็ทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพและเป็นทีมเวิร์ก” กิตติพันธ์ กล่าว

เขามองว่า การทำธุรกิจให้ประสบความสำเร็จไม่ใช่เรื่องง่าย ทุกคนต้องผ่านอุปสรรค ความท้าทายหลายสิ่ง เป็นเรื่องพิสูจน์ ต้องมีทีมงานที่พร้อม และมีความเชื่อที่ติดในสิ่งที่เป็นไปได้ พร้อมปรับเปลี่ยนธุรกิจอย่างรวดเร็ว เป็นสิ่งที่สตาร์ทอัพได้เปรียบธุรกิจอื่น

ธุรกิจเอสเอ็มอีไทยที่กำลังเผชิญกับความท้าทายจากวิกฤตหรืออุปสรรคต่างๆ ต้องพร้อมเปลี่ยนแปลง เรียนรู้สิ่งใหม่ โลกใหม่ หากทำไปแล้วล้มเหลว ก็พร้อมยืดหยุ่นจะปรับใหม่ทันที ซึ่งการทำสตาร์ทอัพไม่ใช่เรื่องแพะชั้น หรืออยากทำ จะต้องทำในสิ่งที่เชี่ยวชาญจริงๆ มีความเชื่อในสิ่งที่ทำว่าทุกอย่างเป็นไปได้ และทุกอย่างในโลกมีโอกาสใหม่รออยู่เสมอ 🍀

