

Savings and Investment

ปีที่ 2 ฉบับที่ 41 ประจำเดือนตุลาคม 2558

หุบเขาแห่งความตาย (Valley of Death) : หายนะของ Startup และ 10 กลยุทธ์เพื่อการอยู่รอด

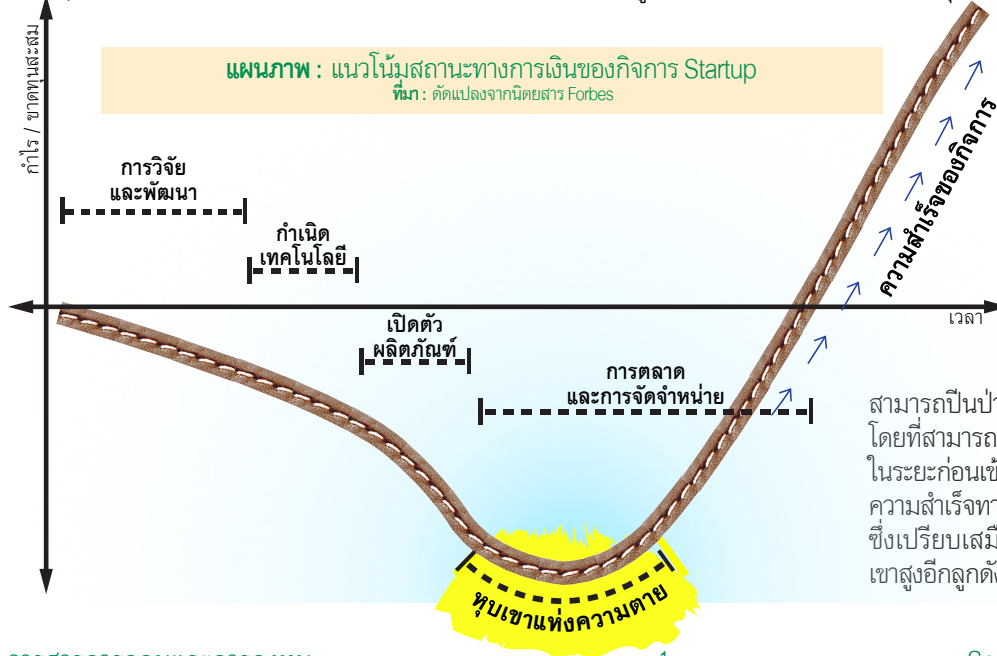
วชิระ เทียนเมธากร



หากท่านได้ติดตามข่าวสารในวงการไอทีอย่างสม่ำเสมอคงได้ยินคำว่า Startup บ่อยๆ ซึ่งความหมายของ Startup นั้นแตกต่างจากธุรกิจประเภท SMEs ทั่วไปโดยที่ Startup หมายถึง ธุรกิจเดิมหรือเริ่มใหม่โดยคนไม่กี่คนซึ่งมีการวางแผนทางธุรกิจในรูปแบบใหม่เพื่อให้กิจการมีการเติบโตแบบก้าวกระโดด ซึ่งแตกต่างจากธุรกิจ SMEs ประเภทอื่น ๆ ที่โดยมากจะมีการเจริญเติบโตของกิจการแบบค่อยเป็นค่อยไป ทั้งนี้ ธุรกิจแบบ Startup จะต้องมีการวางกลยุทธ์ในการขยายกิจการที่แยบยล เนื่องจากส่วนใหญ่จะเป็นธุรกิจในวงการ IT ที่มีผลิตภัณฑ์หรือบริการที่มีความซับซ้อนสูงในการพัฒนา การผลิต และการทำการตลาด

สำหรับปัญหาและอุปสรรคที่สำคัญอันดับแรกของการดำเนินกิจการแบบ Startup คงหนีไม่พ้นปัญหาสภาพคล่องของเงินทุนหมุนเวียนที่ใช้จ่ายในการดำเนินงานของกิจการตั้งแต่ช่วงเริ่มต้นของกิจการจนถึงช่วงก่อนที่จะออกจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกิจการซึ่งส่วนใหญ่จะต้องการเงินทุนดังกล่าวจำนวนมากเพื่อให้กิจการมีการขยายตัวแบบก้าวกระโดด รวมทั้งผลิตภัณฑ์หรือบริการของกิจการมักจะต้องผ่านการวิจัยและพัฒนา (R&D) รวมถึงการศึกษาวิเคราะห์ด้านการตลาด เพื่อให้ได้ผลิตภัณฑ์หรือบริการคุณภาพสูงที่ตรงตามความต้องการของตลาด ดังนั้น หาก Startup มีเงินทุนหมุนเวียนไม่เพียงพออาจส่งผลให้การดำเนินการของกิจการต้องหยุดชะงักหรือถึงขั้นต้องล้มเลิกกิจการไปเสียทั้งหมด อย่างไรก็ตาม ถ้าหากกิจการ Startup สามารถหาเงินทุนมาใช้จ่ายดำเนินงานจนสามารถวิจัย พัฒนา ผลิต และทำการตลาดให้กับผลิตภัณฑ์หรือบริการจนติดตลาด กิจการก็จะสามารถดำเนินต่อไปได้อย่างราบรื่นและมุ่งสู่การประสบความสำเร็จในที่สุด

ทั้งนี้ ความยากลำบากหรืออุปสรรคในการสรรหาเงินทุนหมุนเวียนเพื่อผลักดันกิจการ Startup ให้สามารถอยู่รอดและประสบความสำเร็จได้นั้นสอดคล้องกับทฤษฎีหุบเขาแห่งความตาย (Valley of Death) โดยที่ความต้องการใช้เงินทุนหมุนเวียนจำนวนมากของกิจการ Startup เพื่อการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์หรือบริการก่อนการนำออกสู่ตลาดส่งผลให้กิจการเกิดผลขาดทุนเพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ ซึ่งเปรียบได้กับการ



ดิ่งลงสู่หุบเขา โดยหากกิจการไม่สามารถสรรหาเงินทุนหมุนเวียนได้พอเพียง หรือกล่าวอีกนัยหนึ่งคือไม่สามารถป้อนป่ายจากกันบั้งแห่งหุบเขาขึ้นสู่ยอดเขาอีกครั้งได้ ความล้มเหลวของการดำเนินกิจการก็เป็นสิ่งที่ไม่อาจหลีกเลี่ยง จึงเป็นที่มาของชื่อหุบเขาแห่งความตาย นั่นเอง

อย่างไรก็ตาม หากกิจการสามารถป้อนป่ายกลับขึ้นสู่ยอดเขาได้โดยสำเร็จ โดยที่ สามารถสรรหาเงินทุนหมุนเวียนมาใช้จ่ายในระยะก่อนเข้าสู่ตลาดของกิจการได้ การมุ่งสู่ความสำเร็จทางธุรกิจก็เป็นสิ่งที่ไม่ไกลเกินเอื้อม ซึ่งเปรียบเสมือนการก้าวผ่านหุบเขาขึ้นสู่ยอดเขาสูงอีกลูกดังแสดงในแผนภาพด้านซ้ายมือ

สำหรับ 10 กลยุทธ์ที่จะช่วยให้ Startup ก้าวผ่านหุบเขาแห่งความตายมุ่งสู่ความสำเร็จทางธุรกิจได้ มีดังนี้

1. สะสมเงินทุนที่จะใช้ในกิจการก่อนที่จะเริ่มดำเนินงาน

เพื่อไม่ให้เกิดการดำรงลงสู่หุบเขา เจ้าของกิจการ Startup จะต้องพยายามสะสมเงินทุนก่อนดำเนินกิจการโดยอาจสะสมเงินทุนด้วยตนเองหรือระดมเงินทุนจากครอบครัวหรือแม้กระทั่งร่วมทุนกับเพื่อน ทั้งนี้ Startup ต้องประเมินว่ากิจการจะควรใช้เงินทุนในการดำเนินงานมากน้อยเพียงใดก่อนที่จะมีการจะมีรายรับจากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ ซึ่งจะช่วยลดความเสี่ยงในการวางแผนธุรกิจของกิจการในขั้นแรกได้

2. อย่าเพิ่งลาออกจากงานประจำหากกิจการที่เริ่มทำยังไม่สร้างรายได้

เพื่อให้มีรายรับอย่างต่อเนื่อง เจ้าของกิจการ Startup อาจใช้เวลาวันหยุดจากงานประจำมาประกอบกิจการ และเมื่อกิจการเริ่มมีเงินทุนที่ใช้เพียงพอแล้วหรือสามารถผลิตและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ได้แล้วจึงค่อยตัดสินใจออกจากงานประจำมาดำเนินงานกิจการอย่างเต็มเวลา

3. ระดมเงินทุนสนับสนุนกิจการจากครอบครัวและเพื่อน ๆ

เนื่องจากการดำเนินกิจการในช่วงแรก จำเป็นต้องใช้เงินทุนสูง การระดมเงินทุนจากครอบครัวหรือเพื่อนสนิทจึงเป็นวิธีที่ง่ายและรวดเร็วกว่าการระดมเงินทุนจากนักลงทุนทั่วไป เนื่องจากนักลงทุนส่วนใหญ่จะให้เงินทุนก็ต่อเมื่อเห็นว่ากิจการได้เติบโตอย่างมีศักยภาพแล้ว

4. ระดมเงินทุนผ่านช่องทาง Crowdfunding

ซึ่งเป็นวิธีการระดมทุนที่ได้รับความนิยมเพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ ในปัจจุบัน โดยระดมทุนออนไลน์ผ่านสื่อกลาง (Portal) เช่น Dreamaker เพื่อขอเงินสนับสนุนจากประชาชนทั่วไปที่สนใจผลิตภัณฑ์หรือบริการของคุณ โดยอาจตอบแทนผู้ลงทุนโดยจัดส่งผลิตภัณฑ์หรือให้เป็นหุ้นส่วน ซึ่งหากผลิตภัณฑ์หรือบริการของคุณเป็นที่สนใจของประชาชนจำนวนมากก็จะได้รับเงินสนับสนุนจำนวนมาก ซึ่งจะทำให้กิจการของคุณสามารถก้าวข้ามผ่านหุบเขาแห่งความตายไปได้โดยง่าย

5. ค้นหาทุนให้เปล่าเพื่อนำมาวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์

โดยนำแนวคิดหรือโครงการที่เราคิดค้นเพื่อจะนำมาผลิตสินค้าหรือบริการไปเสนอต่อหน่วยงานต่าง ๆ ทั้งหน่วยงานภาครัฐและเอกชน ซึ่งหากหน่วยงานใดเห็นว่าแนวคิดหรือโครงการเป็นที่สนใจและมีโอกาสเติบโตได้ในอนาคตก็จะพิจารณาให้เงินทุนสนับสนุนเพื่อใช้พัฒนาต่อยอดแนวคิดให้กลายเป็นผลิตภัณฑ์หรือบริการที่สามารถนำออกสู่ตลาดได้อย่างสำเร็จต่อไป

6. กู้เงินธนาคารโดยใช้เงินสินเชื่อ

โดยเป็นทางเลือกหนึ่งในการสรรหาแหล่งเงินทุนมาใช้ดำเนินกิจการ โดยผ่านช่องทางบัตรเครดิตหรือการกู้เงินโดยใช้หลักประกันด้วยทรัพย์สินส่วนตัวของคุณหรือบุคคลที่คุ้นเคยมาช่วยค้ำประกัน ทั้งนี้ หลักประกันดังกล่าวเป็นสิ่งจำเป็นเนื่องจากโดยทั่วไปธนาคารจะไม่ให้เงินกู้แก่กิจการจนกว่ากิจการจะมีกระแสเงินสดเป็นบวกแม้ว่ากิจการจะมีศักยภาพในการสร้างกระแสรายได้ที่สูงในอนาคตก็ตาม

7. เข้าร่วมศูนย์บ่มเพาะสำหรับ Startup

ซึ่งอาจเป็นศูนย์ที่ตั้งขึ้นโดยมหาวิทยาลัย องค์กรภาครัฐ หรือองค์กรภาคเอกชนที่สามารถให้คำปรึกษาด้านต่าง ๆ แก่ Startup ทั้งในด้านการดำเนินกิจการ การจัดหาแหล่งเงินทุน การจัดตั้งสำนักงานสำหรับดำเนินกิจการ และรวมถึงการสร้างเครือข่าย เพื่อช่วยให้กิจการของคุณสามารถอยู่รอดและดำรงตัวได้ในช่วงเริ่มแรกของการจัดตั้งกิจการ

8. สร้างเครือข่ายพันธมิตรเพื่อสร้างผลประโยชน์ร่วมกัน

โดยการแลกเปลี่ยนสินค้าหรือบริการซึ่งกันและกัน เพื่อสร้างผลประโยชน์แก่ทุกฝ่ายในเครือข่าวนั้น ๆ เช่น หากคุณหรือทีมงานมีความเชี่ยวชาญในด้านกฎหมาย และกำลังสรรหาเงินทุนหมุนเวียนในการปรับปรุงอาคารสำนักงาน ก็สามารถเข้าหาพันธมิตรที่มีความเชี่ยวชาญด้านวิศวกรรมและกำลังต้องการที่ปรึกษาทางด้านกฎหมายเพื่อแลกเปลี่ยนบริการที่แต่ละฝ่ายมีความเชี่ยวชาญให้แก่กันและกันได้โดยอาจไม่จำเป็นต้องมีการชำระเงินเกิดขึ้น ซึ่งจะช่วยให้กิจการในระยะหัวเลี้ยวหัวต่อของคุณก้าวผ่านหุบเขาฯ ไปได้อย่างรวดเร็วยิ่งขึ้น

9. รับการร่วมทุนจากกิจการหรือกองทุนร่วมลงทุน

โดยที่หากแนวคิดหรือโครงการของคุณมีศักยภาพเป็นที่ต้องตาของกิจการขนาดใหญ่หรือกองทุนร่วมลงทุน ก็จะมีโอกาสในการได้รับเงินร่วมลงทุนเพื่อนำไปสานต่อแนวคิดหรือโครงการโดยพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์หรือบริการได้ โดยแลกกับผลประโยชน์ตามสัดส่วนการลงทุนที่ได้รับมา ซึ่งจะเป็นประโยชน์อย่างยิ่งต่อการก้าวข้ามหุบเขาแห่งความตาย เนื่องจากการร่วมลงทุนในลักษณะดังกล่าวจะไม่ได้อยู่ในลักษณะการกู้ยืม จึงจัดเป็นการลดความเสี่ยงที่มาพร้อมกับภาระการชำระเงินต้นและดอกเบี้ยได้

10. มุ่งมั่นที่จะรักษาลูกค้ารายใหญ่

โดยการพยายามพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ตรงต่อความต้องการของลูกค้าที่ใช้ผลิตภัณฑ์ของคุณตั้งแต่แรกเสมอ เพื่อให้ลูกค้าเกิดความประทับใจ ซึ่งยังส่งผลให้เกิดสัมพันธ์ภาพอันดีและสามารถควบคุมความต้องการของลูกค้า รวมถึงการได้รับการสนับสนุนได้อย่างทันทั่วทั้ง

และในท้ายที่สุดนี้ Startup ที่ต้องการมีธุรกิจเป็นของตนเองยังต้องมีการเตรียมความพร้อมในด้านต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินกิจการ ไม่ว่าจะเป็นด้านการวางแผนธุรกิจและการเงิน ด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ รวมทั้งการมีความกระตือรือร้นที่จะเรียนรู้สิ่งใหม่ ๆ อันจะส่งผลต่อกิจการรวมทั้งเตรียมพร้อมรับมือกับปัญหาและอุปสรรคต่าง ๆ ที่อาจเกิดขึ้นได้โดยไม่วางวัน ซึ่งอาจจะเป็นภารกิจที่หนักหน่วงต่อกำลังกาย กำลังใจ และกำลังทรัพย์ แต่หากมีความมุ่งมั่นโดยไม่หยุดนิ่ง กิจการก็มีโอกาสรอดพ้นจากหุบเขาแห่งความตายและมุ่งสู่ปลายทางแห่งความสำเร็จได้ ■

ที่มา : ดัดแปลงจากนิตยสาร Forbes