

สำนักพิมพ์วิซเปิดบทพิสูจน์ทางรอดธุรกิจหลังโค

วิด-19 Digital Transformation Canvas โมเดลทร

านส์ฟอร์มธุรกิจ เพื่อสร้างการเติบโตครั้งใหม่



สำนักพิมพ์วิซ เปิดตัวหนังสือ Digital Transformation Canvas โดยพจ ชนพงศ์พรรณ ธัญญรัตตกุล กูรูผู้เชี่ยวชาญด้าน Digital Transformation ผู้เขียนหนังสือ Best Seller เปลี่ยนธุรกิจในยุคดิจิทัล Step by Step Digital Transformation in Action เมื่อวันที่ 3 ตุลาคม 2563 ณ งานมหกรรมหนังสือแห่งชาติ ครั้งที่ 25 พร้อมเปิดตัวที่เสวนาพิเศษในหัวข้อ พลิกธุรกิจหลังโควิด-19 ไม่ใช่แค่ต้องรอด สร้างการเติบโตครั้งใหม่ จากหลักการสู่การนำไปปฏิบัติจริง โดยกูรูผู้เชี่ยวชาญเรื่อง Digital Transformation จากภาควิชาการ องค์กรระดับบิ๊กของประเทศไทย

พจ ชนพงศ์พรรณ ธัญญรัตตกุล ผู้เขียนหนังสือ Best Seller และกูรูด้าน Digital Transformation กล่าวว่า โควิด-19 ทำให้ธุรกิจเกิดการติดลบ 10% เช่น มีเงินในกระเป๋าอยู่ 100 บาท พอโควิด-19 มาเงินลดลงเหลือ 90 บาท โควิด-19 ยังทำให้อัตราการว่างงานสูงขึ้นในรอบ 11 ปี ดังนั้นทุกธุรกิจจะต้องปรับตัวเพื่อไม่ให้ธุรกิจของตนเองต้องติดลบ เหมือนอย่างทีบิล เกตส์ บอกไว้ว่า ถึงเวลาที่ธุรกิจต้อง Transformation เป็น Digital

แม้ว่าหลายองค์กรจะเริ่มเห็นความสำคัญของการทำ Digital Transformation แล้วก็ตาม แต่ที่ผ่านมายังติดปัญหาที่ยังไม่เข้าใจว่าการ Transformation ธุรกิจเป็น Digital ไม่ใช่เรื่องการเปลี่ยนแปลงแค่เพียงการใช้เทคโนโลยีด้าน

ไอที หรือการใช้ดิจิทัลมาร์เก็ตติ้งเท่านั้น แต่ Digital Transformation คือการนำ Digital มาปรับเปลี่ยนกระบวนการหรือรูปแบบธุรกิจเพื่อให้ได้ผลลัพธ์ที่ดีขึ้น เช่น การนำBlockchain , AI หรือBig Data เข้ามาใช้ในการดำเนินงาน

“ผมขอยืนยันว่า ธุรกิจวันนี้ Digital Transformation สำคัญกับทุกธุรกิจ ไม่ว่าจะเป็นบริษัทยักษ์ใหญ่ บริษัทขนาดกลาง บริษัทขนาดเล็กStartup หรือพ่อค้าแม่ค้าก็ต้องทำ Digital Transformation”

หนังสือ Digital Transformation Canvasจะมีวิธีการที่ผู้อ่านสามารถนำไปปรับใช้ได้ โดยองค์กรที่ทำDigital Transformation จะต้องทำให้เกิด 3 สิ่งนี้ คือ 1.New Efficienciesองค์กรต้องมีประสิทธิภาพใหม่ที่ไม่ใช่แค่การลดต้นทุนหรือการผลิตและส่งมอบบริการที่เร็วขึ้น 2.Enhance Customer Experiences (CX)การทำให้ลูกค้าเกิดประสบการณ์ใหม่ที่ดีกว่าเดิม และสนองต่อลูกค้าแต่ละรายแบบเฉพาะบุคคล 3.Build New Business Modelsธุรกิจต้องสามารถสร้างรูปแบบโมเดลทางธุรกิจหรือโมเดลการหารายได้ใหม่ๆ ได้ อย่าง Netflixเปลี่ยนจากผู้ส่ง DVD ทางไปรษณีย์มาเป็นผู้นำในการให้บริการสตรีมมิ่งวีดีโอคอนเทนต์ปัจจุบันก้าวสู่ความเป็นหนึ่งในผู้นำด้านการผลิต original content โดยมีการนำข้อมูลที่ Netflixเก็บมานานใช้วิเคราะห์ว่าผู้กำกับท่านใด นักแสดงคนใด หรือซีนไหนที่คนดูชอบเพื่อผลิตเป็นภาพยนตร์มาตอบสนองความต้องการ

อย่างไรก็ดี การมีทั้ง 3 สิ่งนี้ก็ไม่ได้หมายความว่าจะทำให้ธุรกิจ Transformation เป็น Digital ไปได้สำเร็จ การที่จะสำเร็จได้ต้องมีองค์ประกอบอีกหนึ่งสิ่งคือความสามารถในการสร้างการเติบโตครั้งใหม่ (New Growth หรือ New S-Curve) ได้โดยการทำให้ธุรกิจเติบโต และทำให้ธุรกิจสามารถรักษาความเป็นผู้นำในแต่ละด้านของอุตสาหกรรมให้ได้