

แนวทางในการพัฒนาศักยภาพ ผู้ประกอบการ SME ด้วยนวัตกรรม โดยอาศัยความเชื่อมโยง นวัตกรรม ออกสู่ตลาด



บริษัท ซีดีไอพี (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) เป็นบริษัทวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ ซึ่งบริหารงานโดย ดร.สิทธิชัย แดงประเสริฐ และคุณพิษณุ แดงประเสริฐ ตั้งอยู่ที่ อุทยานวิทยาศาสตร์ประเทศไทย นิคมงานวิจัยแห่งแรกของไทย

เป้าหมายการทำงานมุ่งเน้นการต่อยอดนวัตกรรม เพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์ทางการเกษตร ผลิตภัณฑ์อาหาร พืชสมุนไพร โดยอาศัยการวิจัยพัฒนา ด้วยความร่วมมือจากนักวิจัยภาครัฐ ผู้เชี่ยวชาญด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์จากโรงงานอุตสาหกรรมผู้ผลิต และความเชี่ยวชาญเฉพาะทางจากแหล่งวัตถุดิบที่อยู่ในอุตสาหกรรม มาร่วมกันระดมสมอง เพื่ออาศัยศักยภาพของผู้ประกอบการ ในประเทศไทยช่วยกันพัฒนาศักยภาพของ SME ที่อยู่ในอุตสาหกรรมเดียวกัน และอุตสาหกรรมข้างเคียงเพื่อให้เกิดความเชื่อมโยงธุรกิจ แบบการช่วยเหลือตนเอง เพื่อสร้างเครือข่ายความเข้มแข็ง อย่างยั่งยืน

โดยหลักการสำคัญของบริษัท CDIP ใช้หลักการของ

1. contract research organization คือการกระจายงานให้ผู้เชี่ยวชาญในแต่ละภาคส่วน แบ่งงานกันทำตามความสามารถเฉพาะทางส่วนตัว เพื่อให้เกิดการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ด้วยความรวดเร็ว ต้นทุนต่ำและมีความเป็นไปได้ในการผลิตจริงโดยการพึ่งพาตนเองสำหรับ SME ในประเทศหรือเรียกอีกนัยหนึ่งว่า เป็นนวัตกรรมแบบเปิด open innovation
2. การกระจายความรู้ในลักษณะของ knowledge transfer คือว่าทางบริษัทซีดีไอพี มีองค์ความรู้ในการวิจัยพัฒนาผลิตภัณฑ์มากมาย มีเครือข่ายมากมายแล้วจึงได้ตั้งสถาบัน ioi เน้นการให้ความรู้เพื่อให้ผู้ประกอบการระดับ SME สามารถนำความรู้ที่ทางบริษัทมีไปต่อยอดได้ โดยใช้ต้นทุนไม่สูง ยกตัวอย่างเช่น ทีมวิจัยพัฒนาองค์ความรู้ในการพัฒนาข้าว ต่อยอดเป็นผลิตภัณฑ์เสริมอาหารและเครื่องสำอาง และสามารถขึ้นทะเบียนขอผลิตเป็นสินค้าในเชิงอุตสาหกรรม ช่วยให้ลูกค้าจัดจำหน่ายได้จริงภายใต้แบรนด์ของตัวเองแล้ว ก็จะมีการรวบรวมองค์ความรู้ จากเครือข่าย นำมาสรุป และจัดอบรม ทำ workshop ให้กับผู้ประกอบการ ที่มีความสนใจ ที่จะพัฒนาข้าวเช่นการจัด workshop การแปรรูปข้าวเป็นเครื่องดื่ม การจัด workshop การแปรรูปข้าว เป็นผลิตภัณฑ์เสริมอาหารทั้งรูปแบบเม็ดรูปแบบผงขงดื่ม การจัด workshop การแปรรูปข้าวและน้ำมันรำข้าว เป็นผลิตภัณฑ์เครื่องสำอาง ผลิตภัณฑ์

บำรุงผิว

3. ให้บริการในการขึ้นทะเบียนนอย.สำหรับผู้ประกอบการที่สามารถต่อยอด ผลิตภัณฑ์ทางการเกษตรพืชอาหาร สมุนไพรเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีมูลค่าสูงขึ้นแล้ว มีความจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องขึ้นทะเบียนนอย.ให้ผ่าน เพื่อให้สามารถจัดจำหน่ายได้ถูกต้องตามกฎหมายและเติบโตอย่างยั่งยืน

4. การช่วยผู้ประกอบการ SME ในการหาตลาดเพื่อการจัดจำหน่าย เนื่องจากทางบริษัทมีการทำธุรกิจมาอย่างยาวนาน ซึ่งมีเครือข่าย Distributer จัดจำหน่าย ตั้งแต่ ผู้สร้างแบรนด์ ผู้กระจายสินค้า ผู้ค้าส่ง ผู้ค้าปลีก ท่านที่เป็น ระดับโลก ระดับประเทศ และระดับภูมิภาค

รวมถึงได้มีการทำงานร่วมกับสื่อต่างๆ เช่น ทีวี วิทยุ ออนไลน์ โซเชียลมีเดีย ทำให้สามารถเชื่อมโยงเครือข่ายเหล่านี้ ดึงมาช่วยผู้ประกอบการ SME ใหม่ๆ หรือผู้ประกอบการ SME ที่สร้างผลิตภัณฑ์ใหม่ ที่มีมูลค่าสูง สามารถเข้าถึงช่องทางจัดจำหน่ายได้อย่างถูกต้อง ด้วยต้นทุนที่เหมาะสมไม่ต้องเสียเวลา ลองผิดลองถูกกันเอง โดยที่ฐาน SME ที่ CDIP มี การพัฒนาเป็นเครือข่ายที่ช่วยเหลือกันและช่วยเหลือ SME รายใหม่เช่น

..กลุ่มอุตสาหกรรมเทคโนโลยีชีวภาพ สมาอุตสาหกรรมประเทศไทย

.. กลุ่มอุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร สมาอุตสาหกรรมประเทศไทย

.. กลุ่มอุตสาหกรรมสมุนไพรสมาอุตสาหกรรม

.. สมาคมผู้ผลิตยา แผนโบราณ

.. อุทยานวิทยาศาสตร์ประเทศไทย สวทช. และศูนย์บ่มเพาะ ผู้ประกอบการ

.. อุทยานวิทยาศาสตร์ ภูมิภาค และศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการ ของมหาวิทยาลัยต่างๆ

.. นักวิจัย อาจารย์

.. ฐานลูกค้าที่ จากโรงงาน ผลิต ที่เป็นคู่ค้าธุรกิจ เช่น โรงงานผลิตสิ่งพิมพ์ โรงงานผลิตบรรจุภัณฑ์ โรงงานผลิตอาหาร โรงงานผลิตเครื่องดื่ม โรงงานผลิตยาแผนปัจจุบันและยาสมุนไพรแผนโบราณ โรงงานผลิตผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร โรงงานผลิตเครื่องสำอางและผลิตภัณฑ์บำรุงผิว บริษัทนำเข้าวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต

..supplier distributor brand owner คู่ค้าธุรกิจ

..ผู้ประกอบการ ที่จ้าง CDIP วิจัย และที่เคยมาเรียนที่ ioi หลายร้อยราย

..ผู้ประกอบการ ที่ ดร.สิทธิชัยเคยสอน และเคยร่วมอบรมในหลักสูตรเดียวกัน หลายร้อยราย ***