

# 6 สิ่งที่ต้องรู้ก่อนเริ่มทำธุรกิจ



สมัยนี้การทำธุรกิจไม่ใช่เรื่องยากอีกต่อไป เทคโนโลยีดิจิทัลทำให้ทุกอย่างง่าย และรวดเร็ว การก่อตั้งบริษัทเพื่อลงทุนทำธุรกิจก็เช่นกัน “ไม่ยาก” แต่การทำให้ประสบความสำเร็จนั้นกลับไม่่ง่าย เพราะที่ผ่านมามีธุรกิจจัดตั้งใหม่ๆ เกิดขึ้นอย่างรวดเร็ว แต่ก็จบลงอย่างรวดเร็วเช่นกัน คำถามคือ พวกเขาพลาดตรงไหน

คุณภาววิทย์ กลิ่นประทุม ผู้อำนวยการส่วนที่ปรึกษาการลงทุน บมจ.หลักทรัพย์บัวหลวง เจ้าของผลงานหนังสือ Bestseller “แกะรอยหยักสมอง รวยหุ่นหมื่นล้าน” และ “คลินิกหุ่นมือใหม่” ได้ให้ข้อคิดการเริ่มต้นทำธุรกิจในหัวข้อ “6 สิ่งที่ต้องรู้ก่อนเริ่มทำธุรกิจ” ในรายการ SME Clinic Influencer ว่า

ปัจจุบันคนรุ่นใหม่มีแนวคิดที่ต้องการเป็นเจ้าของธุรกิจแต่ยังขาดประสบการณ์ และความรู้ในการทำธุรกิจ ทำให้มีความเป็นไปได้สูงว่าธุรกิจที่ลงทุนอาจไม่ประสบความสำเร็จ เนื่องจากรูปแบบการทำธุรกิจในปัจจุบันมีการแข่งขันสูง มีช่องทางการขายหลากหลายทั้งรูปแบบออนไลน์ และออฟไลน์ ทำให้ธุรกิจยุคนี้ต้องปรับตัว และเปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ จะเห็นได้ว่าตลาดปัจจุบัน “คนขายมากกว่าคนซื้อ” ทำให้หลายธุรกิจที่เริ่มต้นไม่ดี ต้องล้มเลิกกิจการไปอย่างรวดเร็ว เช่นนั้นแล้ว 6 สิ่งที่ต้องรู้ก่อนคืออะไร ?

1. จุดขายที่แตกต่าง : สิ่งที่ต้องมีในการเริ่มต้นธุรกิจ คือ การสร้างความแตกต่างของสินค้า หรือบริการ ที่สามารถแก้ปัญหา และสร้างประโยชน์ให้กับลูกค้าได้ตรงจุด ซึ่งมีปัจจัยด้านเทคโนโลยีดิจิทัลเป็นตัวแปรสำคัญ ดังนั้นธุรกิจตั้งต้นใหม่ต้องสร้างจุดขายสินค้าให้แตกต่างจากคู่แข่ง (Product Differentiation) ต้องมี Concept ที่ชัดเจน สอดรับกับพฤติกรรมผู้บริโภคในปัจจุบัน และสิ่งสำคัญคือ ต้องเริ่มจากสิ่งที่ถนัดหรือสนใจ เพราะการทำธุรกิจให้ประสบความสำเร็จอาจต้องใช้เวลา ใช้ความอดทนในการดำเนินธุรกิจไปสู่เป้าหมายจนเกิดความเชี่ยวชาญ

2. กลุ่มเป้าหมายชัดเจน : การรู้จักว่าลูกค้าที่ใช้ผลิตภัณฑ์หรือบริการของเราเป็นใคร ชอบอะไร มีพฤติกรรม ความสนใจอย่างไร คือฉายแสงไปสู่ความสำเร็จ โดยเฉพาะการทำธุรกิจยุคนี้ที่ขับเคลื่อนด้วยข้อมูล ในเบื้องต้นต้องรู้ว่าสินค้าหรือบริการของเราขายให้กับใคร ซึ่งแตกต่างจากการทำธุรกิจสมัยก่อนที่เน้นการผลิตปริมาณมากๆ ขายให้คนทั่วไป (Mass Segmentation) ขณะที่การทำธุรกิจปัจจุบันเน้นการขายสินค้าหรือบริการเพื่อผู้บริโภคเฉพาะกลุ่ม (Niche Market) ไม่ผลิตเยอะ แต่เน้นสร้างมูลค่าเพิ่มของสินค้า (Value Added) ที่สำคัญอาจไม่ต้องมีโรงงานผลิตเอง แต่ใช้การจ้างผลิต (OEM) ที่ประหยัดต้นทุนการผลิต ทำให้สามารถมุ่งเน้นด้านการตลาด และสร้างแบรนด์ให้เกิดการรับรู้เจาะกลุ่มลูกค้าที่ชัดเจนยิ่งขึ้น

3. แผนธุรกิจที่ดี และชัดเจน : แผนธุรกิจ (Business Plan) ที่ดีประกอบด้วย แผนงานด้านการตลาด การจัดทำผังคน การผลิต และการเงิน ซึ่งแผนธุรกิจนี้ นอกจากจะช่วยให้ผู้ประกอบการวางแผนการทำงานได้อย่างเป็นระบบ รอบคอบ และชัดเจนแล้ว ยังช่วยสร้างโอกาสเข้าถึงแหล่งเงินทุน หรือการนำแผนธุรกิจไปขอสินเชื่อจากสถาบันการเงิน ปัจจุบันประเทศไทยมีนักลงทุนอิสระ (Angel Investor) ที่เลือกลงทุนในบริษัทสตาร์ทอัพที่น่าสนใจ ดังนั้นแผนธุรกิจที่ดี และชัดเจน คือไปเบิกทางขั้นดีไปสู่แหล่งเงินทุน แต่แผนธุรกิจที่ดีต้องจับต้องได้ มีไอเดียที่ชัดเจน แตกต่าง และตอบคำถามได้ว่าธุรกิจนี้น่าลงทุนหรือไม่ มีแนวโน้มหรือโอกาสที่จะประสบความสำเร็จตั้งแต่เมื่อแรกตั้งมากน้อยแค่ไหน รวมถึงมีความได้เปรียบ หรือความสามารถในการแข่งขันมากน้อยเพียงใด

4. มีที่ปรึกษาที่ดี มีประสบการณ์ : ที่ปรึกษาทางธุรกิจหรือโค้ช จะช่วยเพิ่มโอกาสประสบความสำเร็จได้ เพราะโค้ชคือคนที่มองเห็นธุรกิจมาก่อน มีประสบการณ์ในการทำธุรกิจ ผู้ประกอบการสามารถเรียนรู้จากโค้ชได้ โดยทั่วไปโค้ชด้านธุรกิจมีมากมาย แม้แต่ธนาคารก็สามารถเป็นโค้ชได้ เนื่องจากได้เห็นกรณีศึกษา (Case study) ในการทำธุรกิจมามาก สามารถระบุได้ว่าไอเดียธุรกิจแบบไหนจะช่วยให้มีโอกาสประสบความสำเร็จ เป็นผู้ช่วยสร้างทางลัดให้เมื่อเริ่มต้นธุรกิจโดยไม่จำเป็นต้องลองผิด ลองถูกเอง นักธุรกิจที่ประสบความสำเร็จจะมองทุกคนรอบตัวเป็นอาจารย์ แม้แต่ความล้มเหลวก็เป็นโค้ชที่ดี เพราะในยุคนี้กว่าพวกเขาจะประสบความสำเร็จ ล้วนเคยล้มเหลวเฉลี่ยมากกว่า 2-3 ครั้งมาก่อน

5. Connection หรือเครือข่ายทางธุรกิจ : Connection เป็นสิ่งสำคัญที่ทำให้ธุรกิจเติบโตขึ้นได้ มีคำกล่าวเรื่องนี้ไว้ว่า "Know How" (องค์ความรู้) สำคัญในการทำธุรกิจ แต่ "Know who" สำคัญกว่า หมายความว่า ในการทำธุรกิจ Connection หรือคนที่รู้จักจะพาเราไปยังที่ๆ สามารถเข้าถึงแหล่งข้อมูลมากมาย ไม่ว่าจะเป็นข้อมูลของสินค้า การบริการที่ดีขึ้น การหาช่องทางเข้าถึงลูกค้าได้มากขึ้น แนวทางการทำธุรกิจใหม่ๆ วิถีหา Connection ที่ง่ายที่สุดในปัจจุบันคือ การเข้าคอร์สสัมมนา หรือคอร์สที่นักธุรกิจมารวมกลุ่มกัน ซึ่งปัจจุบันมีคอร์สดังกล่าวมากมาย แต่สิ่งสำคัญในการหา Connection คือเราต้องเป็นคนที่น่าสนใจ มีความรู้ในสิ่งที่ทำ จะสามารถดึงดูดคนในแวดวงเดียวกันเข้ามาแลกเปลี่ยนความรู้เพื่อนำสิ่งต่างๆ ไปต่อยอดธุรกิจ เพราะยุคนี้ไม่ใช่ยุคธุรกิจแบบ One Man Show เราต้องเอาความเก่งมารวมกัน เพื่อแสวงหาช่องทางไปสู่ความสำเร็จ

6. ความคิดสร้างสรรค์ : การต่อยอด หรือสร้างมูลค่าเพิ่มสินค้าเพื่อตอบสนองความต้องการของตลาดและสร้างโอกาสเติบโตให้ธุรกิจ ความคิดสร้างสรรค์คือสิ่งสำคัญในการขยายธุรกิจ เป็นแนวคิดในการต่อยอดธุรกิจเดิมให้เกิดสิ่งใหม่ โดยอาศัยเทคโนโลยี และนวัตกรรมใหม่ๆ มาสร้างผลิตภัณฑ์ หรือบริการให้มีความโดดเด่น แตกต่าง เพิ่มมูลค่า สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภคมากยิ่งขึ้น ซึ่งความคิดสร้างสรรค์นี้เป็นการต่อยอดที่ไม่หยุดนิ่ง เพราะปัจจุบันมีคู่แข่งเกิดใหม่ตลอดเวลา ธุรกิจจึงไม่สามารถย่ออยู่ที่เดิม จำเป็นต้องพัฒนาความคิดสร้างสรรค์เพื่อให้ธุรกิจเติบโต และไปต่อได้

ทั้งหมดนี้คือ หลักสำคัญ 6 ข้อที่ผู้ประกอบการต้องรู้ก่อนเริ่มธุรกิจ ลองตรวจสอบดูว่ามีความพร้อมมากแค่ไหนในการเป็นผู้ประกอบการแบบเต็มตัว ที่สำคัญหมั่นแสวงหาความรู้ใหม่ๆ อยู่เสมอ ถ้าพร้อมแล้วก็ลุยเลย

อ้างอิง [https://www.youtube.com/watch?v=CH\\_0cmTe2pM](https://www.youtube.com/watch?v=CH_0cmTe2pM) : 6 สิ่งที่ต้องรู้ก่อนเริ่มทำธุรกิจ