

LINE ScaleUp 2019 เผยเคล็ดลับแรงจูงใจ

Venture Investment ตัดปีกความเร็วยูนิคอร์นไทย

พิชิตเป้าหมายสตาร์ทอัพระดับโลก



LINE ScaleUp 2019 เผยเคล็ดลับแรงจูงใจ Venture Investment ตัดปีกความเร็วยูนิคอร์นไทย พิชิตเป้าหมายสตาร์ทอัพระดับโลก

หลังจาก LINE ScaleUp 2019 เผยโฉมสตาร์ทอัพทั้ง 6 ทีมที่ผ่านการคัดเลือกให้เดินทางมุ่งสู่ยูนิคอร์น ก็มาถึงจุดพีคที่สตาร์ทอัพหลายคนรอคอยและอาจรู้สึกกังวล นั่นคือ วิธีการช่วงชิงความสนใจจากนักลงทุน ส่งผลให้ LINE ScaleUp Camp ที่รวบรวมองค์ความรู้ต่างๆ ให้กับเหล่าว่าที่ยูนิคอร์น ต้องเร่งเดินทางคัดสรรกูรูและนักลงทุนระดับเอเชียมาบอกเล่าถึงสถานการณ์ที่จำเป็นต้องนำมาคิดวิเคราะห์ รวมถึงหลักคิดที่ควรนำมาพัฒนาเพื่อต่อยอดจูงใจนักลงทุน เพื่อเตรียมความพร้อมเหล่า “ว่าที่ยูนิคอร์นสัญชาติไทย” ให้ประยุกต์ใช้ความรู้ดังกล่าวปรับเข้ากับธุรกิจที่ศักยภาพสูงของตนเอง และเป็นการเพิ่มโอกาสให้ทั้ง 6 ทีมสปีดตัวเอง สร้างความโดดเด่นชัดเจน เพื่อฉวยแววรับเงินทุนมหาศาลในอนาคต

LINE แพลตฟอร์มผู้ให้ความสำคัญต่อการผลักดันวงการสตาร์ทอัพมาอย่างต่อเนื่อง เห็นได้ชัดจากการประกาศสานต่อ LINE ScaleUp 2019 เป็นปีที่ 2 และยังคงยึดแนวคิดสนับสนุนกลุ่มสตาร์ทอัพไทยให้มุ่งเดินทางสร้างฝันที่เป็นจริง นั่นคือการมุ่งสู่เป้าหมายยูนิคอร์นหรือสตาร์ทอัพระดับโลก โดย LINE เชิญกลุ่มสตาร์ทอัพผู้ผ่านการคัดเลือกทั้ง

6 ทีม ได้แก่ Choco CRM ระบบจัดการหน้าร้าน (POS) และระบบพัฒนาความสัมพันธ์ลูกค้า (CRM), Claimdi แพลตฟอร์มจัดหาผู้ช่วยสำหรับเหตุการณ์ฉุกเฉินทั่วประเทศ, Finnomena แพลตฟอร์มผู้ให้บริการและคำปรึกษากับนักลงทุน, Gowabi แพลตฟอร์มสำหรับจองบริการเกี่ยวกับสปาและบริการเสริมความงามต่างๆ, Seekster แพลตฟอร์มสำหรับจัดหาผู้ให้บริการด้านการทำความสะอาด ซ่อมแซม และต่อเติมอสังหาริมทรัพย์ และ Tellscore ระบบจัดการ Influencer โดยทำหน้าที่เป็นแพลตฟอร์มกลางระหว่างแบรนด์หรือเอเจนซี กับ Influencer เข้าร่วมกิจกรรมอบรมของแคมป์ที่อัดแน่นด้วยการ Coaching เชิงลึก ทั้งด้านเทคโนโลยี ธุรกิจ และการลงทุน ด้วยการนำเสนอหัวข้อที่น่าสนใจอย่างยิ่งนั่นคือ How to Secure Investment? ผ่านกูรูที่คร่ำหวอดในตลาดทุนเอเชียและตลาดโลก พร้อมยกกรณีศึกษาที่ประสบความสำเร็จสูงเพื่อเป็นไกด์ไลน์ให้กับว่าที่ยูนิคอร์นทั้งหลาย ปูพื้นฐานก่อนนำวิธีคิดไปวิเคราะห์ประยุกต์ปรับใช้กับธุรกิจของแต่ละทีม

เริ่มด้วย Andy Zain ผู้ก่อตั้งและผู้บริหาร Kejora Venture มาบอกเล่าถึงกระบวนการที่ตลาดเทคโนโลยีของอินโดนีเซีย ซึ่งมีสตาร์ทอัพประสบความสำเร็จระดับโลกมาแล้ว อย่าง GO JEK, tokopedia, traveloka และยังได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐและเอกชนให้เกิดการสร้างยูนิคอร์นเพิ่มอีกจำนวนมาก โดยชี้ให้เห็นความสำคัญของตลาดอาเซียนที่มีการเติบโตสูงอย่างต่อเนื่อง พร้อมยกตัวอย่างจุดแข็งของภูมิภาคอาเซียนทั้งจำนวนประชากร การเติบโตของ GDP การขยายตัวธุรกิจ SME รวมถึงพฤติกรรมการใช้เทคโนโลยีและดิจิทัลที่มีแนวโน้มเติบโตสูงขึ้นเรื่อยๆ

อีกทั้งยังอธิบายเหตุผลต่างๆ ที่ทำให้อินโดนีเซียถูกยกให้เป็นตลาดอันดับต้นๆ ของการพัฒนายูนิคอร์นอาเซียน นั่นคือการมองโอกาสจากพฤติกรรมของลูกค้า เจาะตลาดตรงจุด และสร้างความเข้มแข็งครอบคลุมธุรกิจพิเศษสำคัญๆ อย่างอีคอมเมิร์ซ การเดินทางและท่องเที่ยว รวมทั้งเรื่องการขนส่งคมนาคม ตลอดจนจนมีการขับเคลื่อนให้เกิดการลงทุนมากขึ้นผ่าน Venture Capital ของชาติ และมีคอมมูนิตี้รวมตัวสตาร์ทอัพอินโดนีเซียที่แข็งแกร่งอย่างมาก

Andy Zain เผยสูตรลับก่อนปิดเซสชันแรกไว้อย่างน่าสนใจว่า สตาร์ทอัพไทยควรพลิกวิธีคิดเพื่อสร้างแรงจูงใจช่วงชิงเงินลงทุน ซึ่งจะมีความแตกต่างกันในแต่ละช่วงสแตจของสตาร์ทอัพ หากสตาร์ทอัพในช่วงเริ่มต้น นักลงทุนจะมีลำดับการพิจารณาเริ่มจากแนวความคิด ไอเดียและส่วนแบ่งการตลาดมาก่อน ตามมาด้วยตัวตนของทีม ว่าทีมมีศักยภาพในการทำให้ไอเดียเหล่านั้นสำเร็จได้มากน้อยขนาดไหน และตัวโปรดักส์ ว่ามีแนวโน้มในการเติบโตมากเพียงใด โดยเรียงลำดับจากล่างขึ้นบน

ในทางกลับกัน ถ้าเป็นสตาร์ทอัพในช่วง Growth Stage ปัจจัยที่นักลงทุนสนใจมักจะมีลำดับที่ตรงกันข้าม โดยเริ่มต้นให้มองจากรายได้และกำไรมาก่อน ธุรกิจนั้นต้องให้ผลตอบแทนที่หอมหวานเท่านั้นจึงจะเชิญชวนให้คนมาลงทุนได้ แล้วไล่มาที่การวิเคราะห์กลุ่มเป้าหมายผู้ใช้บริการทั้งในแง่ปริมาณที่มีความต้องการใช้เป็นจำนวนมากและแนวโน้มการขยายตัวสูงขึ้นเรื่อยๆ จากนั้นค่อยนำไปสู่การพัฒนาโปรดักส์ต่างๆ เพื่อให้สอดคล้องกับแนวคิดและความเติบโตของธุรกิจ แล้วจึงมาคิดเรื่องทีม เพื่อนำไปสู่การนำเสนอความคิดไอเดียต่างๆ รวมถึงการตลาดที่เหมาะสมกับธุรกิจด้วย

นอกจากนั้นยังได้รับเกียรติโดยผู้เชี่ยวชาญ Simon Baek จาก InterVest Star Venture ร่วมให้ความรู้พร้อมเปิดเผยถึงเหตุผลของการเลือกสตาร์ทอัพเข้าตาเหมาะแก่การร่วมลงทุน และมาบอกเล่าเคล็ดลับต่างๆ พิถีพิถันนักลงทุนซึ่งเขาชี้ช่องว่างนักลงทุนทั่วโลกมีความสนใจสตาร์ทอัพในภูมิภาคอาเซียนเป็นทุนอยู่แล้ว สะท้อนให้เห็นจากที่ผ่านมา InterVest Star Venture สนใจร่วมลงทุนด้วยเม็ดเงินมากกว่าร้อยล้านเหรียญสหรัฐ ครอบคลุมทุกธุรกิจสำคัญ อย่าง EduTech, FinTech, E-Commerce, Logistic, Drone และแพลตฟอร์มอื่นๆ อย่างต่อเนื่อง

Simon Baek วิเคราะห์ต่อว่าตลาดอาเซียนมีแนวโน้มเติบโตสูงขึ้นเรื่อยๆ พร้อมเปรียบเทียบตลาดจีนและเกาหลีที่มีความคล้ายคลึงกับตลาดอาเซียน แต่ปัจจุบันโครงสร้างตลาดทุนในอาเซียนยังมีไม่เพียงพอ ยังขาดกองทุนสนับสนุนธุรกิจที่น่าสนใจจำนวนมาก จึงไม่สามารถผลักดันให้สตาร์ทอัพอาเซียนไปสู่ระดับโลกได้มากเท่าที่ควรจะเป็น ในขณะที่เดียวกันด้านตัวผู้ลงทุนเองก็ยังคงเผชิญความท้าทายใหม่ ไม่ง่ายเลยที่ใช้มาตรฐานวัดเดิมๆ มาตัดสินใจในการลงทุน อย่างไรก็ตามเขาก็พร้อมให้กำลังใจว่าที่ยูนิคอร์นไทย โดยให้คำแนะนำเพิ่มเติมถึงเคล็ดลับที่จะนำพาธุรกิจเข้าไปอยู่ในใจนักลงทุนได้ คือโมเดลธุรกิจต้องแข็งแกร่ง เป็นธุรกิจที่มีโอกาสเติบโตยั่งยืน การประเมินศักยภาพของธุรกิจต้องอยู่บนพื้นฐานเหตุและผลที่ฟังขึ้นและยอมรับได้ มีความพร้อมแข่งขันท่ามกลางการเกิดขึ้นของกลุ่มอุตสาหกรรมใหม่ เป็นต้น

หนึ่งในทีมผู้เข้าร่วมอบรมอย่าง กสิณ สุธรรมมณัส COO จาก Finnomena กล่าวว่า การเข้าอบรมในหัวข้อการลงทุนนี้มีความน่าสนใจเป็นอย่างมาก เพราะเป็นที่รู้กันว่าตลาดอินโดนีเซียเป็นสมรภูมิปราบเซียนของเหล่าสตาร์ทอัพ มีขั้นตอนและระบบต่างๆ มากมาย ทำให้ทีมของเขาได้เรียนรู้แนวทางในการเข้าถึงแหล่งทุนต่างๆ เห็นแนวโน้มเทรนด์ตลาดทุน และสามารถนำมาปรับใช้ในอนาคต เนื่องจาก Finnomena ก็มีการวางแผนที่จะเจาะตลาดอาเซียนเร็วๆ นี้อยู่แล้ว

ทั้งนี้ LINE ScaleUp Camp เป็นส่วนหนึ่งของกิจกรรมการสนับสนุนองค์ความรู้ต่างๆ ให้กับสตาร์ทอัพไทยอย่างเต็มที่ ทั้งการให้คำปรึกษาทางด้านเทคนิค ด้านธุรกิจและการหาแหล่งเงินทุน เพื่อโอกาสได้รับเงินทุนและเข้าถึงตลาดต่างประเทศ โดยจัดทัพกูรูผู้คร่ำหวอดในวงการตลาดทุนและทีมสตาร์ทอัพมืออาชีพระดับโลกมาให้คำแนะนำ Coaching เชิงลึก ทั้งด้านเทคโนโลยี ธุรกิจ และการลงทุน นอกเหนือจากการให้สิทธิใช้แพลตฟอร์ม LINE ที่มีศักยภาพเข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคได้ง่ายและเร็วขึ้น พร้อมการใช้งาน LINE Messaging API

นอกจากนั้น LINE ScaleUp 2019 ยังเดินทางสนับสนุนให้สตาร์ทอัพไทยเข้าใกล้ความสำเร็จเร็วขึ้น จึงวางแผนจัดทริปพิเศษเพื่อพบปะเรียนรู้จากสตาร์ทอัพระดับยูนิคอร์นตัวจริงในต่างประเทศ เพื่อมุ่งเป้าให้สตาร์ทอัพทั้ง 6 สามารถประยุกต์ใช้ความรู้ ประสบการณ์และทักษะที่ได้พัฒนาธุรกิจตนเองให้ก้าวไกลสู่ระดับยูนิคอร์น และจะทำการคัดเลือกเพื่อหาทีมสตาร์ทอัพที่ดีที่สุดในเดือนพฤศจิกายนนี้ต่อไป พร้อมเงินอัดฉีดสนับสนุนกว่า 20 ล้านบาทอีกด้วย