



📈 ลงทุนแมน

6.0

ลงทุนแมน 6.0

โดย ลงทุนแมน

สงวนลิขสิทธิ์ตามกฎหมาย โดย ลงทุนแมน
ห้ามคัดลอก ลอกเลียน ดัดแปลง ทำซ้ำ จัดพิมพ์ หรือกระทำการอื่นใด โดยวิธีการใดๆ
ในรูปแบบใดๆ ไม่ว่าส่วนหนึ่งส่วนใดของหนังสือเล่มนี้ เพื่อเผยแพร่ในสื่อทุก
ประเภท หรือเพื่อวัตถุประสงค์ใดๆ นอกจากจะได้รับอนุญาต

ข้อมูลทางบรรณานุกรมของหอสมุดแห่งชาติ

ลงทุนแมน.

ลงทุนแมน 6.0 -- กรุงเทพฯ : ซีเอ็ดยูเคชั่น, 2561.

1. การลงทุน. I. ชื่อเรื่อง.

332.6

Barcode (e-book) : 5524100002122

ผลิตและจัดจำหน่ายโดย



บริษัท ซีเอ็ดยูเคชั่น จำกัด (มหาชน)
SE-EDUCATION PUBLIC COMPANY LIMITED

1858/87-90 ถนนเพชรตัดน แขวงบางนาใต้

เขตบางนา กรุงเทพฯ 10260 โทรศัพท์ 0-2826-8000

[หากมีคำแนะนำหรือติชม สามารถติดต่อได้ที่ comment@se-ed.com]

20 สิงหาคม 2018

สิ่งที่แน่นอนของโลกนี้ คือความไม่แน่นอน

ทุกคนส่วนใหญ่จะแสวงหาความสมบูรณ์ ความมั่นคง และความแน่นอน แต่จริงๆ แล้ว ความแน่นอนของบนโลกนี้คือ เราต้องเจอการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา

ดังนั้น เราควรทำตัวให้คุ้นเคยกับการเปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ

ในโลกธุรกิจ ล้วนมีพื้นฐานจากการเปลี่ยนแปลงของสังคม

และสังคมเปลี่ยนไปตลอด ตามพฤติกรรมของมนุษย์ และเทคโนโลยีในสมัยนั้น

ถ้าให้ถามว่า เมื่อ 1,000 ปีที่แล้ว มนุษย์เชี่ยวชาญในการทำอะไร

คำตอบคือ ส่วนใหญ่จะปลูกข้าวได้ ทำการเกษตรได้ ยิงธนูได้ จับดาบได้

แต่ถ้าถามตอนนี้ว่ามนุษย์สามารถทำสิ่งเหล่านั้นได้หรือไม่

คำตอบที่ได้อาจจะไม่เหมือนเดิม

และในอนาคต สภาพสังคมจะเปลี่ยนแปลงไปอีก จากพฤติกรรมของมนุษย์ที่เปลี่ยนแปลงไป

จากที่สมัยก่อน เราต้องเรียนการเกษตร การลู้รบ เป็นวิชาหลัก
มนุษย์ในทุกวันนี้ เคยชินกับการเรียนภาษา การเขียน คณิตศาสตร์ วิทยาศาสตร์
และแน่นอนว่าโลกในอนาคตก็จะต้องเรียนรู้ในสิ่งที่แตกต่างจากปัจจุบัน
เราสามารถรับมือกับการเปลี่ยนแปลงได้โดยการศึกษาจากอดีต เรียนรู้
จากปัจจุบัน
และมองไปในอนาคตว่า เรื่องอะไรกำลังจะเกิดขึ้น

“ลงทุนแมน” ขอเป็นตัวช่วยที่จะทำให้ผู้อ่านได้เรียนรู้สิ่งที่เกิดขึ้น เพื่อรับมือ
กับการเปลี่ยนแปลงในอนาคต

ไม่ว่าการเปลี่ยนแปลงจะเป็นอย่างไร

อย่างน้อย ถ้าเราเรียนรู้ที่จะอยู่ไปกับการเปลี่ยนแปลง

ก็น่าจะทำให้เราใช้ชีวิตในโลกที่ไม่สมบูรณ์นี้ ได้สมบูรณ์ขึ้นในอนาคต...



ลงทุนแมน

Facebook : ลงทุนแมน

สรุป Google และ Facebook มีรายได้จากไหนบ้าง.....	9
ตำนาน YAHOO! บริษัทที่เกือบเป็นเจ้าของเฟซบุ๊กและกูเกิล	14
ธุรกิจ ยางรัดถุงแกง.....	20
เปิดตำนาน แป้งเย็นตรางู.....	23
Artbox ตลาดนัดแบบใหม่ เขาทำกันยังไง	27
QR CODE เมกะเทรนด์ของประเทศไทย	30
ใครคิดค้นสเลอปี.....	33
DISNEY กำลังสู้กับ NETFLIX อย่างไร	36
สรุปเรื่องก๊าซธรรมชาติ ที่คนธรรมดาอ่านรู้เรื่อง	42
ใครเป็นเจ้าของ Swensen's ในไทย.....	48
กรณีศึกษา ธุรกิจดินสอสี.....	52
Tencent บริษัทที่ใหญ่ที่สุดในประเทศจีนทำธุรกิจอะไร.....	56
การลงทุนในมิดโคโนหวัด Gillette	62
กาแฟ Amazon ขายดีกว่า Starbucks.....	66

กรณีศึกษา เว็บไซต์ Dek-D.....	70
กรณีศึกษา Evian น้ำเปล่าขวดละร้อย.....	74
ตำนานช็อกโกแลต HERSHEY'S.....	78
เหตุผลใช้ไม่ได้กับทุกเรื่องของชีวิต... จอห์น แนช.....	81
จากติดลบสู่เจ้าของ JD.COM คู่แข่ง Alibaba	85
ใครมีเพจเฟซบุ๊ก ปีนี้ต้องทำใจ.....	88
ปีโป้ เยลลี่ที่แกะยากที่สุดในโลก.....	91
บุญถาวร มีรายได้เท่าไร.....	94
โมเดลธุรกิจของ VEVO	98
ซั๊กเคอร์เบียร์ก48	102
เมื่อได้กลับมาขายน้ำมะพร้าวในไทย.....	107
ประวัติ จอร์จ โซรอส	110
ใครคือผู้ก่อตั้ง YouTube.....	114
กรณีศึกษา นครชัยแอร์ รถทัวร์พันล้าน	119
เมืองทอง ยูไนเต็ต รายได้เท่าไร	123
ประวัติ Robert Downey Jr. ชีวิตจริง ยิ่งกว่า Iron Man	127
เว็บไซต์ไหน คนไทยเข้าบ่อยสุด?	132
กรณีศึกษา ไอคกริมไฟทอง	137
ท็อปส์ ซูเปอร์มาร์เก็ต กำไรดีหรือไม่.....	142
คู่ไปรษณีย์ ที่รัก.....	146
สรุป รัฐบาลพิมพ์เงิน ต้องมีทองคำหรือไม่?	153
ผ้าอ้อม MamyPoko รายได้เท่าไร?	159

กรณีศึกษา น้ำแร่ FIJI	163
SCB จะลดจำนวนสาขาจาก 1,200 เหลือ 400 สาขา	166
เส้นชัย และ ความเหงา	168
ตลาดหลักทรัพย์ รายได้เท่าไร.....	173
เจสซี ลิเวอร์มอร์ ทำยังไงให้ หมิ่นล้าน เหลือ 0.....	176
Elon Musk จะรวยสุดในโลกได้อย่างไร	181
เว็บไซต์ไหน ที่ชาวโลกเข้าบ่อยสุด.....	185
จอห์น เลนนอน ชีวิตเราคืออะไร?	189
ประเทศ ซิลิคอนแวลลีย์.....	196
SF Cinema มาจากคำว่า สมานฟิล์ม	199
O&B รองเท้าร้อยล้าน	205
อาถูแกรมมี เกี่ยวอะไรกับ ปลาทาโร.....	209
Apple Watch หรือ Fitbit ขายดีกว่ากัน?	213
ตำนาน ปีเตอร์ ลินซ์	217
ชีวิตอาภัพของ ผู้พันแซนเดอร์ส.....	221
คุณทองมา เศรษฐีภายใน 1 ชั่วโมงคน.....	227
ธุรกิจวิทยุ ยังกำไรอยู่ไหม?.....	231
ประวัติ อิงวาร์ คัมพราด เจ้าของ IKEA ที่เสียชีวิต	237
วิตามิน BLACKMORES vs MEGA.....	241
อะไรถูกสุดในเซเว่น	245
รายการข้อมูลอ้างอิง.....	248



สรุป Google และ Facebook มีรายได้จากไหนบ้าง

เรื่องนี้น่าสนใจ สมกับเป็นบทความแรกของ “ลงทุนแมน” ในปี 2018

รู้ไหมว่า 2 บริษัทนี้ ใหญ่เป็นอันดับ 2 และอันดับ 5 ของโลก

ตอนนี้ ถ้าให้ประเทศไทยไม่มี Google, YouTube, Facebook, Instagram คนไทยที่อายุ 30 ปีลงไป อาจจะรู้สึกแย่มากกว่าไม่มีน้ำ หรือไม่มีไฟฟ้าใช้ เพราะจริงๆ แล้ว สองบริษัทนี้ ได้แทรกซึมเข้าไปอยู่ในชีวิตประจำวันของเราเกือบทั้งวันไปเรียบร้อยแล้ว

“ลงทุนแมน” จะเล่าให้ฟังว่า บริษัทพวกนี้ทำอะไรบ้าง

Alphabet เป็นบริษัทแม่ของ Google ปัจจุบันมีมูลค่าตลาด 23 ล้านล้านบาท สูงเป็นอันดับ 2 ของโลก

ในปี 2559 Alphabet มีรายได้ 3 ล้านล้านบาท กำไร 600,000 ล้านบาท โดยโครงสร้างรายได้ มีที่มาดังนี้

- 88% มาจาก ค่าโฆษณา (Google AdWords, AdSense, YouTube)
- 11% มาจาก Android, Google Play และโทรศัพท์มือถือชื่อ Pixel
- 1% มาจาก ธุรกิจอื่นๆ

บริการหลักของ Google แน่นนอนว่าเป็น เว็บไซต์ Google ที่เราค้นเคยกันดี เป็น Search Engine ที่มีคนค้นหาข้อมูลถึง 3,500 ล้านครั้งต่อวัน จึงไม่น่าแปลกใจที่รายได้จากค่าโฆษณาจะสูงมาก

แต่นอกจากการค้นหาข้อมูลแล้ว สินค้าและบริการอื่นๆ ของ Google ยังเข้าไปอยู่ในการทำกิจกรรมต่างๆ ในชีวิตประจำวันของมนุษย์โลกอีกมากมาย ยกตัวอย่างเช่น...

YouTube เว็บไซต์วิดีโอออนไลน์ที่ Google ซื้อมาตั้งแต่ปี 2549 ด้วยเงิน 53,000 ล้านบาท ปัจจุบันมีผู้ใช้บริการมากกว่า 1,000 ล้านราย และมีการกดดูวิดีโอราว 5,000 ล้านชั่วโมงต่อวัน

Google Chrome เว็บเบราว์เซอร์ท่องโลกอินเทอร์เน็ต ปัจจุบันมีผู้ใช้งานมากกว่า 2,000 ล้านราย โดย Chrome มีส่วนแบ่งตลาดสูงที่สุดในโลกที่ 54%

Google Map บริการแผนที่และเส้นทางเดินทาง ปัจจุบันมีผู้ใช้งานมากกว่า 1,000 ล้านราย จากผลสำรวจเกี่ยวกับแอปแผนที่บนมือถือ ปรากฏว่า คนนิยมใช้ Google Map ถึง 70%

Gmail บริการเกี่ยวกับอีเมล ปัจจุบันมีผู้ใช้งาน 1,200 ล้านบัญชี โดยโลกเราทุกวันนี้ มีการส่งอีเมลเฉลี่ย 270,000 ล้านเมลต่อวัน ซึ่ง Gmail มีส่วนแบ่งตลาดอยู่ที่ 20%

Android ระบบปฏิบัติการบนอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ต่างๆ ที่ Google ซื้อมาตั้งแต่ปี 2548 ด้วยเงินเพียง 1,600 ล้านบาท ปัจจุบันมีผู้ใช้งานอุปกรณ์ที่ติดตั้ง Android มากกว่า 2,000 ล้านราย โดยในตลาดมือถือ Android มีส่วนแบ่งสูงที่สุด ราว 85% (iOS ของแอปเปิลมีส่วนแบ่งแค่ 11%)

Google Play ร้านขายแอปพลิเคชันบนระบบ Android ปัจจุบันมีผู้ใช้งานมากกว่า 1,000 ล้านราย โดยในปี 2559 มีแอปพลิเคชันถูกดาวน์โหลด 82,000 ล้านครั้ง

Google Drive บริการพื้นที่จัดเก็บข้อมูลออนไลน์ ปัจจุบันมีผู้ใช้งาน 800 ล้านบัญชี และมีข้อมูลที่ถูกจัดเก็บในระบบอยู่ราว 2 ล้านล้านไฟล์

ไม่ว่าเราขยับตัวไปทางไหน จะมีชื่อของ Google เข้ามาเกี่ยวข้องด้วยเสมอ

ตอนทำงาน เราอาจเปิด Chrome เข้า Google เพื่อค้นหาข้อมูล เสร็จแล้วจัดเก็บไฟล์ลง Google Drive หรือส่งทาง Gmail

ตอนพักผ่อน เราอาจใช้มือถือที่เป็น Android หาแอปโหลดทาง Play Store หรือหาดาวน์โหลดผ่าน YouTube

ชื่อ Alphabet อาจจะมาจากรัฐกิจหลัก ที่ทำหน้าที่เก็บรวบรวมตัวหนังสือจากทุกมุมของโลก แต่ดูแล้ว เหมือนบริษัทกำลังรวบรวมความเป็นไปของวิถีชีวิตมนุษย์เสียมากกว่า

แต่ถ้าพูดถึงการรวบรวมวิถีชีวิตมนุษย์ ดูเหมือนว่าจะมีอีกบริษัทหนึ่งที่ได้ดีกว่า Alphabet

บริษัทนั้นชื่อ Facebook

Facebook เป็นผู้ให้บริการ Social Network ที่มีคนใช้งานมากที่สุดในโลก ปัจจุบันมีมูลค่าตลาด 17 ล้านล้านบาท สูงเป็นอันดับ 5 ของโลก

ปี 2559 มีรายได้ 900,000 ล้านบาท กำไร 300,000 ล้านบาท โดยโครงสร้างรายได้ มีที่มาดังนี้

- 97% มาจาก ค่าโฆษณา (Facebook Ads)
- 3% มาจากรัฐกิจอื่นๆ

บริการหลักของ Facebook ที่เราใช้กันอยู่ทุกวันนี้คือ แพลตฟอร์มที่ชื่อ Facebook ซึ่งเป็น Social Network ที่มีผู้ใช้บริการ 2,000 ล้านบัญชี นับว่าเป็นแพลตฟอร์มที่มีสมาชิกมากที่สุดในโลก

แต่นอกจากการเป็นสังคมออนไลน์แล้ว Facebook ได้ก้าวขึ้นมาเป็นเจ้าแห่งการสื่อสารทุกรูปแบบ ไม่ว่าจะเป็นข้อความ รูปภาพ หรือวิดีโอ ได้แก่

Messenger และ **WhatsApp** (ซื้อกิจการมาเมื่อปี 2557 ด้วยเงิน 600,000 ล้านบาท) เป็นสองโปรแกรมแชตที่มีฐานลูกค้าที่ใหญ่ที่สุดในโลก ซึ่ง Facebook เป็นเจ้าของทั้งคู่ ปัจจุบัน Messenger มีผู้ใช้งาน 1,300 ล้านบัญชี ส่วน WhatsApp มีผู้ใช้งานมากกว่า 1,000 ล้านบัญชี โดยการส่งข้อความผ่านทั้งสองโปรแกรมนี้ รวมแล้วมีราว 60,000 ล้านข้อความต่อวัน

Instagram แอปพลิเคชันแชร์รูปภาพและคลิปวิดีโอ ที่ถูกซื้อกิจการมาตั้งแต่ปี 2555 ด้วยเงิน 33,000 ล้านบาท ปัจจุบันมีผู้ใช้งานราว 800 ล้านบัญชี มีรูปที่แชร์ทั้งหมด 40,000 ล้านรูป และมีการแชร์เพิ่ม 90 ล้านรูปต่อวัน ขณะที่ตัว Facebook เอง มีการแชร์รูปทั้งหมด 250,000 ล้านรูป และมีการแชร์เพิ่ม 350 ล้านรูปต่อวัน

ส่วน **Facebook Video** ทุกวันนี้ มีคนดู 500 ล้านคนต่อวัน และมีการกดดูวิดีโอราว 8,000 ล้านครั้งต่อวัน ซึ่ง 1 ใน 5 ของ Video เป็น Live Stream

หากเราจะทำอะไรที่เกี่ยวกับการติดต่อสื่อสาร การรับรู้ข่าวสารทางออนไลน์ ก็จะต้องมี Facebook มาเกี่ยวข้องด้วยเสมอ

เราใช้ Facebook เพื่อเล่าเรื่องของตนเอง และติดตามเรื่องราวของคนรู้จัก หากอยากอัปเดตรูป ก็ลงได้ทั้ง Facebook และ Instagram แต่ขณะเดียวกัน เราก็ใช้มันเพื่อติดตามข้อมูลข่าวสารจากเพจที่เราสนใจ ไม่ว่าจะเป็นรูปแบบข้อความ หรือวิดีโอ

หากเราอยากคุยกับเพื่อน เราก็อาจจะใช้ Messenger หรือ WhatsApp (ฝรั่งไม่ได้ใช้ Line)

แล้วอนาคต ทั้ง 2 บริษัทจะเดินไปทางไหน?

น่าแปลกใจที่ทั้ง 2 บริษัทคิดคล้ายกันในเรื่องของอนาคต

อนาคตของทั้ง Google และ Facebook จะเดินไปทาง Artificial Intelligence มากขึ้น ที่ทำให้ระบบปัญญาประดิษฐ์มีความฉลาดมากพอที่จะช่วยอำนวยความสะดวกให้กับมนุษย์

การอำนวยความสะดวกแบบนี้ รู้สึกเสี่ยงไม่ได้ที่จะต้องเชื่อมต่อไปโลกจริงกับโลกเสมือนเข้าด้วยกัน

Augmented Reality (AR) คือการใช้เทคโนโลยีเข้าไปเสริมกับชีวิตจริง เช่น ใส่แว่นตาในการวินิจฉัยโรคเบื้องต้น หรือบอกว่าคนที่คุยกับเราอยู่มีข้อมูล Profile อย่างไร

Virtual Reality (VR) คือการนำตัวเองเข้าไปอยู่ในโลกเสมือน ซึ่งประสบการณ์ในโลกเสมือนในยุคอนาคต เราอาจจะแยกออกได้ยากกว่า เรากำลังอยู่ในโลกจริง หรือโลกเสมือน

ถ้าจะให้ถามว่า บริษัทไหนที่จะเติบโตได้อีกในอนาคตในปีนี้ ก็คงหนีไม่พ้น 2 บริษัทนี้

ที่ผ่านมา เราอาจเคยได้ยินว่า ธุรกิจที่ดีจะต้องมีสินค้าที่ผู้บริโภคใช้เป็นประจำทุกวัน อย่างน้อยก็วันละครั้งสองครั้ง

และ ณ ตอนนี้อาจจะพูดได้ว่า ไม่ใช่แค่คนไทย แต่เป็นมนุษย์โลกที่ขาดทั้งสองบริษัทนี้ไม่ได้เสียแล้ว...



ตำนาน YAHOO! บริษัทที่เกือบเป็นเจ้าของ เฟซบุ๊กและกูเกิล

20 ปีที่แล้ว...

ปี 1998 มีเด็กหนุ่มสองคนยื่นเสนอขายบริษัทสตาร์ทอัพที่เขาได้สร้างมามูลค่า 1 ล้านดอลลาร์ หรือ 33 ล้านบาท เพื่อที่เขาจะได้กลับเข้าไปเรียนต่อปริญญาเอก ในมหาวิทยาลัย Stanford เพราะว่าบริษัทนี้ทำให้เขาเสียเวลาในการเรียน บริษัทสตาร์ทอัพนี้ มีเทคโนโลยีใหม่ที่ชื่อว่าระบบ “PageRank”

YAHOO! บริษัทยักษ์ใหญ่ผู้ครองโลกอินเทอร์เน็ตเมื่อ 20 ปีที่แล้ว มองว่าระบบ PageRank ไม่เข้ากับตนเอง เพราะระบบนี้จะส่ง Traffic ออกไปนอกแพลตฟอร์มของตนเอง

YAHOO! อยากให้ผู้ใช้งานยังอยู่ในแพลตฟอร์มของ YAHOO! เองมากกว่า

YAHOO! จึงปฏิเสธข้อเสนอบริษัทสตาร์ทอัพนั้นไป

บริษัทสตาร์ทอัพนั้น ชื่อ “Google” ปัจจุบันบริษัทนี้มีมูลค่า 729,000 ล้านดอลลาร์ หรือ 23 ล้านล้านบาท เป็นบริษัทใหญ่อันดับที่ 2 ของโลก (มูลค่าตอนนี้มากกว่าข้อเสนอแรกที่ขายให้ YAHOO! 729,000 เท่า)

ที่น่าสนใจคือตอนนี้ระบบ “PageRank” เป็นระบบหลักของ Google

บทความนี้เป็นบทความต่อเนื่องจากบทความที่แล้ว เรื่อง “สรุป Google และ Facebook มีรายได้จากไหนบ้าง”

ในบทความนี้ “ลงทุนแมน” จะมาเล่าให้ฟังถึงบริษัทที่ทุกคนมองข้าม ชื่อ “YAHOO!”

เรื่องนี้สนุก สนุกเหมือนละครน้ำเน่า แต่เป็นเรื่องจริงในโลกธุรกิจ

ถ้าพร้อมแล้ว ก็ขอยินดีต้อนรับทุกท่านเข้าสู่ เรื่อง **ตำนาน YAHOO!...**

4 ปีต่อมา

หลังจาก YAHOO! ปฏิเสธข้อเสนอของ Google...

ปี 2002 YAHOO! เริ่มกลับมาสนใจที่เข้าซื้อบริษัท Google โดยตอนนี้ YAHOO! ยื่นข้อเสนอซื้อ Google ไปที่ 3,000 ล้านดอลลาร์ หรือ 100,000 ล้านบาท

ถ้าเราเป็น Google เราคงตาลุกวาว เพราะข้อเสนอเพิ่มขึ้นจาก 4 ปีที่แล้วถึง 3,000 เท่า

แต่...

ตอนนี้ Google ไม่สนใจข้อเสนอแล้ว เพราะเขารู้ว่า ตนเองมีอะไรดีมากกว่า นั้นเยอะ

หลังจากนั้น YAHOO! จึงไปซื้อบริษัท Inktomi ซึ่งเป็นบริษัทอันดับ 2 ในเรื่อง Search Engine ในขณะนั้น

แต่ในโลกของธุรกิจ Search Engine ไม่มีที่เหลือไว้ให้ลำดับที่สอง...

Inktomi เทียบชั้น Google ไม่ได้ และ YAHOO! ค่อยๆ เสื่อมไป

3 ปีต่อมา...

ปี 2005 YAHOO! เริ่มมองหาการลงทุนใหม่ๆ และก็ได้มาพบกับเพชรเม็ดงาม ชื่อ Alibaba

เจอร์รี่ หยาง เป็นชาวอเมริกันเชื้อสายไต้หวัน เป็นผู้ก่อตั้ง และเป็น CEO ของ YAHOO! ในเวลานั้นพบกับ แจ็ค หม่า และตกลงให้ YAHOO! เข้าลงทุนใน Alibaba 1,000 ล้านดอลลาร์

จริงๆ แล้ว นี่ไม่ได้เป็นการเจอกันครั้งแรกของทั้งคู่

เมื่อ 8 ปีที่แล้ว ตอนนั้น แจ็ค หม่า เป็นแค้โค้ดท์ทัวร์พา เจอร์รี่ หยาง เที่ยวกำแพงเมืองจีน

ตอนนั้น แจ็ค หม่า ได้แรงบันดาลใจจาก เจอร์รี่ หยาง แต่ตอนนี้ เจอร์รี่ หยาง กลับอยากลงทุนในธุรกิจของ แจ็ค หม่า

คราวนี้ YAHOO! จะต้องไม่พลาดเหมือนตอนพลาด Google นี่คงเป็นความคิดที่ตั้งในหัวของ เจอร์รี่ หยาง ในตอนนั้น

ดูเหมือนว่า ตอนนั้น เจอร์รี่ หยาง จะคิดถูก เพราะต่อมา Alibaba ได้กลายเป็นบริษัทที่ยิ่งใหญ่อย่างที่เราราบกันดี

1 ปีต่อมา

ปี 2006 YAHOO! ยังคงเดินหน้าหาการลงทุนใหม่ๆ และคราวนี้ได้พบกับอีกบริษัทหนึ่งชื่อ Facebook

ตอนนั้น Facebook เพิ่งก่อตั้งมาได้ 2 ปี และมีผู้ใช้งานไม่ถึง 9 ล้านคน

YAHOO! ยื่นข้อเสนอ 1,000 ล้านดอลลาร์ กับบริษัทที่เพิ่งก่อตั้งได้ 2 ปี

ทุกคนที่อยู่ในบอร์ดบริหารของ Facebook คิดว่าน่าจะขาย เพราะข้อเสนอนี้
ดีมาก

แต่ผู้ก่อตั้งชื่อ มาร์ก ซักเคอร์เบิร์ก ซึ่งตอนนั้นอายุ 22 ปี ใช้เวลาคิดไม่นาน
และกล่าวว่า เขาคงไม่รับข้อเสนอนี้

เหตุผลง่ายๆ คือ YAHOO! ยังไม่รู้เลยว่าในอนาคตจะเอา Facebook ไปทำ
อะไรต่อ...

ตอนนั้น มาร์ก ซักเคอร์เบิร์ก มีแผนอยู่ในหัวไว้หมดแล้วว่า Facebook จะก้าว
ข้ามผ่านแพลตฟอร์มของเด็กมหาวิทยาลัย เขากำลังจะสร้างระบบ News Feed
ที่เป็นนวัตกรรมใหม่ของการอ่านหนังสือบนโลกนี้

ในเมื่อ YAHOO! ไม่รู้ว่าเขากำลังทำ News Feed แปลว่าข้อเสนอของ YAHOO!
ต่ำกว่ามูลค่าที่แท้จริงที่ มาร์ก ซักเคอร์เบิร์ก คิด

และที่เด็ดกว่านั้นคือ ในปี 2012 มาร์ก ซักเคอร์เบิร์ก ใช้หลักการเดียวกัน
ไปขอเสนอซื้อ Instagram 1,000 ล้านดอลลาร์เช่นกัน ตอนนั้น Instagram
มีพนักงานทั้งบริษัทรวมกันแค่ 13 คน และเพิ่งตั้งมาได้ 2 ปีเช่นกัน

แต่ที่ไม่เหมือนกันคือ Instagram ตอนนั้นตกลงรับข้อเสนอ Facebook

บริษัท Facebook ตอนนี้มีมูลค่า 512,000 ล้านดอลลาร์ และ Instagram
มีมูลค่า 50,000 ล้านดอลลาร์

ดูเหมือนว่าตอนนั้น มาร์ก ซักเคอร์เบิร์ก จะคิดถูกที่ไม่ขาย Facebook และคิด
ถูกที่ซื้อ Instagram

1 ปีต่อมา...

ปี 2007 YAHOO! กลับถูก Microsoft ยื่นข้อเสนอซื้อกิจการของบริษัท มูลค่า
44,600 ล้านดอลลาร์ เพราะตอนนั้น Microsoft ต้องการ YAHOO! เข้ามาช่วย

Microsoft ตอนนั้นกลัวใคร?

คำตอบคือ Microsoft ตอนนั้นเริ่มกลัว Google...

แต่ เจอร์รี่ หยาง ไม่อยากขาย ไม่ได้ต่อรอง หรือเรียกราคาที่สูงขึ้นด้วย ตอนนั้น ข้อเสนอของ Microsoft มีราคาสูงกว่าราคาตลาดถึง 62% เมื่อตีลล์ม ราคาหุ้นของ YAHOO! ก็เลยตกฮวบ

หลังจากนั้น เจอร์รี่ หยาง ก็ถูกกดดันเรื่อยมา และถูกบีบให้ลาออกจากบริษัทที่ตนเองก่อตั้งขึ้น

และในที่สุด

5 ปีต่อมา...

ปี 2012 เจอร์รี่ หยาง ลาออกจากทุกตำแหน่งใน YAHOO!

หลังจากเขาลาออก บอร์ดของ YAHOO! ก็อนุมัติการขายหุ้น Alibaba ครั้งหนึ่งที่ YAHOO! ถืออยู่ ในราคาหุ้นละ 13 ดอลลาร์

แต่ไม่เป็นไร YAHOO! ยังเหลือการถือหุ้น Alibaba อีกครั้งหนึ่ง

ปัจจุบัน...

หุ้น Alibaba มีมูลค่าหุ้นละ 172 ดอลลาร์ เป็น 13 เท่าของราคาหุ้นที่ YAHOO! ขายไปเมื่อ 5 ปีที่แล้ว...

บริษัทที่ YAHOO! เคยเกี่ยวข้อง ทั้ง Google, Facebook และ Alibaba ต่างกำลังเติบโตอย่างร้อนแรงในตอนนี้ มูลค่า 3 บริษัทนี้รวมกัน คือ 1,700,000 ล้านดอลลาร์ หรือ 55 ล้านล้านบาท คิดเป็น 4 เท่าของ GDP ประเทศไทย ทั้งประเทศ

ตรงกันข้าม

ปี 2017 ธุรกิจหลักของ YAHOO! ทั้งหมด ได้ถูกขายให้บริษัทโทรคมนาคม ชื่อ Verizon ด้วยราคา 4,500 ล้านดอลลาร์ หรือ 1.4 แสนล้านบาท คิดเป็นแค่ 1% ของ GDP ประเทศไทย ซึ่งมีขนาดเล็กกว่าบริษัท Makro ในประเทศไทย เสียอีก

และบริษัท YAHOO! ได้ถูกเปลี่ยนชื่อใหม่เป็น “Altaba” หรือย่อมาจาก Alternative Alibaba ที่คงเหลือไว้แต่การถือหุ้นในบริษัท Alibaba

และชื่อบริษัท YAHOO! เดิม ก็คงเหลือไว้เป็นแค่ตำนานให้เราได้เรียนรู้เท่านั้น...



เขียน ณ วันที่ 1/1/2560



ธุรกิจ ยางรัดถุงแกง

หลายคนคงเคยสงสัย ว่ายางรัดถุงแกงที่เราใช้อยู่ทุกวันนี้

มีแค่ในประเทศไทยรีเปลา แล้วต่างประเทศ เขาใช้ทำอะไรกัน

ต่างประเทศไม่มีแกง จะเอายางมารัดอะไร

แล้วยางรัดถุงแกงเกิดขึ้นได้อย่างไร

ประวัติศาสตร์ยางรัดถุงแกงเริ่มจาก...

มนุษย์ต้องการจะหาวัสดุหรือเชือกอะไรสักอย่าง ไว้ใช้มัดหรือผูกกับสิ่งของต่าง ๆ ไว้ด้วยกัน

แต่เนื่องจากสมัยก่อนเชือกเหล่านั้นไม่มีความยืดหยุ่น จนกระทั่งมีนักประดิษฐ์ชาวอังกฤษคนหนึ่ง ชื่อ Stephen Perry ได้ประดิษฐ์ยางรัดของขึ้น ซึ่งทำมาจากยางธรรมชาติ และได้จดสิทธิบัตรครั้งแรกที่ประเทศออสเตรเลีย เมื่อวันที่ 17 มีนาคม 1845

จุดมุ่งหมายแรกของยางไม่ได้เอามารัดถุงแกง แต่ Perry ต้องการประดิษฐ์ขึ้นเพื่อจะใช้รัดเอกสาร หรือของจดหมายเท่านั้น แต่ในเวลาต่อมาก็ใช้กันอย่างแพร่หลาย

ยางรัดถุงแกงในปัจจุบันมีหลายสี ไม่ได้มีแค่สีเขียว แดง และน้ำตาลเท่านั้น โดยแต่ละสีมีคุณสมบัติที่เหมือนกัน ค่าความยืดหยุ่นเท่ากัน ไม่ได้แตกต่างกัน สีของยางมีไว้เพียงเพื่อสร้างความดึงดูดใจให้คนอยากใช้ และนำไปใช้ประโยชน์ที่หลากหลายมากกว่ารัดของ

ในประเทศไทยมีหลายบริษัทที่ทำธุรกิจยางรัดของอยู่เป็นจำนวนมาก และมีอายุที่ใกล้เคียงกัน

แต่บริษัทแรกที่ผลิตและจำหน่ายยางรัดของก็คือ บริษัท ไทยชนวนรับเบอร์ จำกัด เริ่มต้นตั้งแต่ ปี พ.ศ. 2519 ระยะเวลารวมทั้งปัจจุบันก็ปีที่ 41 โดย คุณวสันต์ วรประทีป ผู้เป็นพ่อ ได้เริ่มต้นกิจการด้วยการผลิตยางรัดของ และยางขัดข้าว แถมยังเป็นเทรดเดอร์ซื้อขายยางดิบด้วย

ซึ่งในขณะนั้นถือว่าเป็นยุคทองของยางรัดของ มีการผลิตและส่งออกไปจำหน่ายยังต่างประเทศ เช่น มาเลเซีย และสหรัฐอเมริกา ซึ่งเป็นคู่ค้าหลักของบริษัท เมื่อเวลาต่อมา เทคโนโลยีของยางขัดข้าวเปลี่ยนไป ใช้ยางสำหรับขัดข้าวน้อยลง จึงต้องยุติการผลิตยางขัดข้าว แล้วหันมาผลิตยางรัดของเป็นหลัก และส่งต่อธุรกิจให้กับลูกชาย คุณสันติ วรประทีป ทายาทรุ่นที่ 2

ปัจจุบันการผลิตยางรัดของ เริ่มมีการใช้เทคโนโลยีเข้ามาช่วยในการผลิต เพื่อเพิ่มมูลค่าในการขาย

มีการพิมพ์ข้อความ ลงไปในยางรัดที่แตกต่างกัน หรือ Printed Band

แถมยังมีการพัฒนายางรัดของให้ใช้เป็นเครื่องออกกำลังกาย โดยคล้องกันเป็นโซ่ และใช้แขนดึงยืดเข้าหากันได้

ที่น่าสนใจคือ 80% ของยอดขายคือ การส่งออก โดยส่งออกไปยังแถบเอเชีย ยุโรป และอเมริกา และ 20% ผลิตขายในประเทศ

โดยแบรนด์ที่ติดตลาดของบริษัทตอนนี้คือ ตราปืนไขว้ และตราห้าห่วง ขนาดทั่วไป ถุงละครึ่งกิโลกรัม โดยถุงหนึ่งมีประมาณ 3,100 เส้น ขายในราคาตลาด ถุงละ 65-75 บาท

รายได้ของบริษัท

- ปี 2557 รายได้ 36 ล้านบาท ค่าใช้จ่ายรวม 35 ล้านบาท ขาดทุน 1.1 ล้านบาท
- ปี 2558 รายได้ 26 ล้านบาท ค่าใช้จ่ายรวม 27 ล้านบาท ขาดทุน 1.7 ล้านบาท
- ปี 2559 รายได้ 31 ล้านบาท ค่าใช้จ่ายรวม 31 ล้านบาท ขาดทุน 2.6 ล้านบาท

สรุปแล้ว ยางรัดของเป็นสิ่งที่คุ้นเคยดีสำหรับคนไทย เดินไปที่ไหนก็คงเจอยางรัดของ

แต่ทำไมยางรัดของแตกต่างจากสินค้าประเภทอื่น เช่น น้ำปลาทิพรส หรือน้ำหวานเฮลซ์บลูบอย ที่เราพบได้ทั่วไปเช่นกัน แต่พวกนั้นกลับมีรายได้มากมาย

สาเหตุแรก ก็คงเป็นเพราะยางรัดของยี่ห้ออะไรก็คงเหมือนกัน สร้างความแตกต่างหรือเพิ่มมูลค่าได้ไม่มาก เมื่อเราจะขายแพงกว่าบริษัทอื่น ก็คงไม่มีใครยอมซื้อแตกต่างจากสินค้าอื่นที่มีรสชาติเฉพาะ หรือมีอะไรบางอย่างที่ซ่อนอยู่ในตัวสินค้า ที่ทำให้เรากำหนดราคาสินค้าได้

ให้เปรียบเทียบเราเหมือนยางรัดของ...

ถ้าเราพยายามค้นหาตัวเองให้แตกต่าง มีทักษะ มีความเฉพาะตัว ตัวเราเองก็น่าจะมีคุณค่ามากขึ้นในสายตาคนอื่น

แต่ถ้าเรามีอะไรที่เหมือนๆ กับคนอื่น ก็คงยากที่จะทำให้คนอื่นเห็นคุณค่า เหมือนยางรัดของ

แต่ก็ไม่ต้องคิดมาก ถึงแม้ว่าจะเหมือนๆ กับคนอื่น แต่อย่างน้อย ยางรัดของก็เป็นผู้อยู่เบื้องหลังในการรัดถุงแกงให้คนไทยเป็นล้านคนได้กินอิม้ทุกวัน...

เขียน ณ วันที่ 2/1/2560



เปิดตำนาน แป้งเย็นตรางู

ย้อนกลับไป 125 ปีที่แล้ว นายแพทย์โรมัส เฮย์วาร์ด เฮย์ อาจารย์หมอโรงพยาบาลศิริราช และ ดร. ปีเตอร์ กาเวน ได้ก่อตั้งห้างขายยาอังกฤษตรางู ขึ้นเมื่อปี พ.ศ. 2435 ณ สยามประเทศ โดยชั้นบนเปิดเป็นคลินิกรักษา ส่วนชั้นล่างเปิดเป็นร้านขายยา มีเภสัชกรประจำร้าน ซึ่งถือว่าสร้างความเปลี่ยนแปลงอย่างมากในวงการแพทย์ของไทยในสมัยนั้น ที่คุ้นเคยกับการรักษาด้วยยาสมุนไพรโบราณ หรืออาศัการ “แมะ” จากหมอจีน

กิจการดำเนินไปด้วยดีมาหลายสิบปี จนกระทั่งปี 2471 นายห้างฝรั่ง ซึ่งตอนนั้นเปลี่ยนมือมาเป็นของ มร. แมคเบธ ที่จะเกษียณตัวเอง และเดินทางกลับบ้านที่ต่างประเทศ จึงอยากขายกิจการให้ หมอล้วน ว่องวานิช ที่ทำงานอยู่ที่ร้าน เพราะเห็นว่าเป็นคนซื่อสัตย์ เก่ง และเอาใจใส่ลูกค้าเป็นอย่างดี ถึงขนาดที่ว่า หมอล้วนไม่มีเงิน ยังพาไปคุยกับนายธนาคารเรื่องกู้เงินให้ และขายให้ในราคาเพียง 100,000 บาท เพราะอยากฝากกิจการให้อยู่กับคนที่ดีดูแล เพื่อที่จะอยู่ไปได้นานๆ ซึ่ง มร. แมคเบธ ก็ดูคนไม่ผิด เพราะกิจการตรางูก็อยู่ได้มาจนทุกวันนี้

หมอล้วน ได้ชื่อว่าเป็นต้นตำรับของผู้ผลิตแป้งเย็นรายแรกในประเทศไทย คือ

ปี 2475 ผลิตแป้งน้ามโนรา ต่อมาเปลี่ยนชื่อเป็นแป้งน้ำควินนา ขวดสีฟ้า

ปี 2484 ผลิตแป้งเด็กเซนลุกซ์ โดยรูปเด็กบนขวด ก็คือหลานชายคนแรกของตระกูลนั่นเอง

จนมาถึงปี 2490 ตำนานแป้งเย็นตรางู ก็ถือกำเนิดขึ้นมา เมื่อนายบริสเบน ทนายความมาหาหมอ เนื่องจากเป็นผดผื่นคัน หมอล้วนให้เวลาผ่านไปเขาก็ไม่หาย และก็มีคนใช้อีกหลายคนที่เป็นอาการเดียวกัน หมอล้วนจึงคิดสูตรแป้งเย็นเฉพาะของตรางูขึ้นมา โดยมีส่วนผสมของแป้ง การบูร และเมนทอล ปรากฏว่าได้ผลดี ผดผื่นคันหาย และยังเย็นสบายตัวอีกด้วย สรรพคุณของแป้งเย็นตรางูจึงเป็นที่เลื่องลือกันปากต่อปาก จนได้รับความนิยมเพิ่มมากขึ้น ทั้งในประเทศและต่างประเทศมาจนถึงทุกวันนี้ ถึงขนาดที่ว่าติด 1 ใน 10 อันดับสินค้าที่นักท่องเที่ยวชาวจีนต้องซื้อกลับบ้านกันเลยทีเดียว

ปัจจุบัน นอกจากแป้งเย็นตรางูแล้ว ยังมีเจลอาบน้ำตรางู ทิชชูเปียกตรางู ยาแก้ไ้เด็กตรางู ยาแก้ไอเด็กตรางู ยาแก้หวัดเด็กตรางู ยาแก้ไอน้ำดำตรางู เรียกได้ว่าหลากหลายมากมายกับผลิตภัณฑ์ภายใต้ชื่อ “ตรางู” รวมถึงไปควมรวมกิจการ บริษัท ฟาร์มาคอสเม็ท เจ้าของแบรนด์สกาแคร์ และทีทีรี ออยล์ เข้ามาอีกด้วย

คำถามที่หลายคนสงสัยคือ ทำไมต้องเป็น “งู” และทำไมถึงมีลูกครีบ?

“งู” หมายถึงโรคภัยไข้เจ็บ

“ลูกคร” หมายถึงการฆ่าหรือการทำลาย

“รูปรูโดนลูกครีบ” ก็คือการรักษาโรคภัยไข้เจ็บ

ดังนั้น แป้งเย็นตรางูจึงไม่ได้มีดีแค่เย็น แต่ยังเป็นแป้งยาที่ช่วยรักษาอาการไม่สบายผิว เช่น ผด ผื่นคันที่เกิดจากอากาศร้อน หรือจากการอับชื้นจากเหงื่อไคลอีกด้วย

ปัจจุบัน บริษัทได้รวมธุรกิจภายใต้ชื่อ BD Group หรือกลุ่มบริษัทอังกฤษตรง ประกอบด้วย 6 บริษัท มีผลประกอบการปี 2559 ดังนี้

- บริษัท บริทิช ดิสเพนซารี โฮลดิ้ง จำกัด รายได้ 866 ล้านบาท กำไรสุทธิ 284 ล้านบาท
- บริษัท บริทิช ดิสเพนซารี คอนซุมเมอร์ จำกัด (มหาชน) รายได้ 602 ล้านบาท กำไรสุทธิ 52 ล้านบาท
- บริษัท บริทิช ดิสเพนซารี เฮลท์แคร์ จำกัด รายได้ 166 ล้านบาท กำไรสุทธิ 21 ล้านบาท
- บริษัท ห้างขายยาอังกฤษ (ตรง) จำกัด รายได้ 112 ล้านบาท ขาดทุนสุทธิ 8 ล้านบาท
- บริษัท อังกฤษตรง (แอล.พี.) จำกัด รายได้ 686 ล้านบาท กำไรสุทธิ 3 ล้านบาท
- บริษัท อังกฤษตรง (แอล.พี.) สาย 5 จำกัด รายได้ 158 ล้านบาท กำไรสุทธิ 12 ล้านบาท

รวมทั้งหมด รายได้ 2,590 ล้านบาท กำไรสุทธิ 371 ล้านบาท

“คุณธรรมนำธุรกิจ เพื่อคุณภาพชีวิตที่ดี”

คือหลักคิดสำคัญที่ถูกถ่ายทอดมาตั้งแต่รุ่นหมอล้วน จนมาถึงรุ่นหลานที่เป็น เจเนอเรชันที่ 3 คำสอนที่หมอล้วนมักสอนลูกหลานเป็นประจำคือ “อย่าได้ เอาเปรียบคนอื่น เพราะคนที่เสียเปรียบเขาจะเกลียดเรา ถ้าเรายอมเสียเปรียบ บ้างเล็กๆ น้อยๆ คนที่ได้เปรียบเขาจะรักเรา วันหลังเขาจะช่วยเหลือเราเองโดยไม่ต้องขอร้อง” ซึ่งนั่นก็น่าจะเป็นเหตุผลที่ว่า ทำไมแบ่งตรงถึงใช้กระป๋องเหล็ก ทั้ง ๆ ที่ต้นทุนสูงกว่า แต่เพราะสามารถเก็บความเย็นได้ดีกว่าวัสดุอื่น โดยเก็บความเย็นได้ยาวนานถึง 3 ปี ถึงแม้จะแพง แต่ก็ถือว่าคุ้มค่าถ้าเทียบกับสิ่งที่ผู้บริโภคได้รับ

หรือแม้กระทั่งการที่บริษัทเอาที่ดินมาปลูกบ้านให้พนักงานผ่อน แทนที่จะเอาไปขายได้ราคาดี หรือเอาที่ดินมาจัดตั้งธรรมสถานว่องวานิช เพื่อให้พนักงานและคู่ค้ำมานั่งวิปัสสนากัน (โดยปกติบริษัทอื่นจะพาลูกค้าไปทัวร์ต่างประเทศ แต่ของตรงจู้จัดทัวร์ธรรมะให้แทน) นี่ก็อาจเป็นเหตุผลที่ว่า ทำไมพนักงานของบริษัทมากกว่า 70% ถึงทำงานที่นี้มากกว่า 10 ปี

คุณอนุรุธ ว่องวานิช ประธานกรรมการบริหาร เคยกล่าวไว้ว่า “บริษัทเราไม่ชอบโตแบบก้าวกระโดด แต่ขอโตแบบยั่งยืน ให้ทุกคนทำงานด้วยกันอย่างมีความสุขทั้งพนักงานและคู่ค้ำ”

เรื่องนี้ทำให้คิดได้ว่า...

ในบางครั้ง โลกของธุรกิจอาจจะไม่จำเป็นต้องแข่งขันกันแบบเอาเป็นเอาตาย การใช้คุณธรรมนำธุรกิจ ก็อาจเป็นแนวทางหนึ่ง ที่ถึงแม้ตัวเราเองไม่ได้กำไรมากที่สุด

แต่ถ้ามองภาพใหญ่

ทุกคนโดยรวมจะได้ประโยชน์สูงสุด

สุดท้าย ทุกการกระทำของเราที่เกิดขึ้น จะย้อนกลับเป็นกำไรในรูปแบบอื่นที่ไม่ใช่แค่เรื่องเงิน

อย่างน้อยความสุข ความอึดใจที่เกิดขึ้นกับตัวเราเอง ก็น่าจะสั้นเกินกว่าที่จะวัดเป็นมูลค่าได้...

เขียน ณ วันที่ 2/1/2561



Artbox ตลาดนัดแบบใหม่ เขากำกันยังไม่

เมื่อการเดินเล่นห้างกลายเป็นเรื่องเดิมๆ

ตลาดนัดตอนเย็น จึงได้กลายเป็นที่เที่ยวใหม่ของวัยรุ่น

แล้วถ้าถามว่า ตอนนี้ตลาดนัดไหนเด็ดสุด?

Artbox อาจจะเป็นชื่อแรกที่ถูกพูดถึงออกมา

สิ่งที่ทำให้ตลาดนัด Artbox มีความโดดเด่นกว่าตลาดอื่น
ก็ไม่ใช่อะไร

นั่นก็คือ แนวคิดหลักที่แตกต่างของ Exhibition Market

ซึ่งเป็นการรวมระหว่าง “การแสดงผลงาน” และ “ตลาดนัด” เข้าไว้ด้วยกัน
จนทำให้รู้สึกว่าเป็นตลาดนัดที่ใส่ใจป้องกันความคิดสร้างสรรค์ลงไป

เดิมที จุดเริ่มต้นก็มีเพียงความต้องการในการสร้างพื้นที่แสดงความคิด
สร้างสรรค์ตามไลฟ์สไตล์ของคนรุ่นใหม่ ซึ่งมี พนาร์ตน์ หมิ่นน้อย และ
นันทภพ รุ่งวัฒนะกิจ เป็นตัวตั้งตัวตีหลักในการเริ่มต้น

ตลาดนัดนี้ถูกจัดขึ้นครั้งแรกเมื่อกลางปี 2558 เป็นการนำตู้คอนเทนเนอร์จำนวนมากมาวางเรียงกันบริเวณพื้นที่โล่ง ที่ไม่ว่าจะเอาไปทำอะไรได้ข้างสถานีแอร์พอร์ต เรล ลิงก์ มักกะสัน เพื่อเป็นที่ขายของของร้านค้าที่มาเปิด และภายในงานก็มีการจัดพื้นที่ให้กับร้านอาหาร ร้านเสื้อผ้า และพื้นที่ในการทำกิจกรรมของสายอาร์ต รวมถึงคอนเสิร์ตเล็กๆ

โดยทั้งหมดที่อยู่ภายใน Artbox จะต้องอยู่ภายใต้แนวคิดหลัก และคอนเซ็ปต์งานที่มีการเปลี่ยนแปลงทุกครั้งการจัด เพื่อให้โดนใจกลุ่มวัยรุ่นที่ต้องการแชร์ไลฟ์สไตล์ของตัวเองผ่าน Facebook และ Instagram

อย่างที่เห็นว่า สิ่งที่ทำให้ตลาดนัดแห่งนี้ มีวัยรุ่นเดินวันหนึ่งไม่ต่ำกว่าหลักหมื่นคนต่อวันคือ ไลฟ์สไตล์

ถ้าหากพูดให้เห็นภาพคือ

ตลาดนัด มีน้ำล้นจี่

แต่ Artbox มีน้ำล้นจี่สีรุ้ง เดิมทีครั้งก็ได้

ตลาดนัด มีขนมปังปิ้ง

แต่ Artbox มีขนมปังปิ้งไส้ชีสยัด

ตลาดนัด มีทาโกะยากิ

แต่ Artbox มีทาโกะยากิกับหมึกยักษ์ที่ล้นออกมาจากลูก

ตลาดนัด มีเสื้อยืดสกรีนลาย

แต่ Artbox มีเสื้อฮาวายสไตล์วินเทจ

แน่นอนว่า วิทยุรันทอนนี้กำลังต้องการสิ่งทีตอบสนองความต้องการได้แบบ Artbox ขอเพียงแค่มีความแปลกใหม่ ก็เต็มใจจะแชร์สิ่งที่ตัวเองเจอ จึงทำให้ตลาดนัดนี้ใช้แค่การโปรโมตส่วนใหญ่ผ่านช่องทางออนไลน์ และให้คนที่มาเดินงานเป็นคนช่วยโฆษณาอีกแรง

ลองมาดูรายได้ของผู้จัดงาน Artbox กัน

- ปี 2558 มีรายได้ 15.1 ล้านบาท
- ปี 2559 มีรายได้ 14.5 ล้านบาท

จากที่ดูตัวเลขของรายได้ ถือว่าอยู่ในขั้นที่น่าสนใจสำหรับธุรกิจตลาดนัดที่ไม่ได้เปิดทุกวัน

ปกติแล้ว นักท่องเที่ยวต่างชาติที่มาเดิน Artbox มีไม่น้อยเลย ทำให้มีการตัดสินใจไปจัดงานในต่างประเทศ โดยเพิ่งได้มีการจัดงานที่สิงคโปร์เป็นประเทศแรก และมีอีกหลายประเทศต่อคืออยู่ในปี 2561

ซึ่งน่าจะเป็นแผนของ Artbox ที่มองเส้นทางเดินของธุรกิจนี้ว่า ยังไปได้อีกไกล แต่คงไม่มีใครกล้าฟันธงว่าการดำเนินธุรกิจแล้วใส่ความสร้างสรรค์แบบที่ตลาดนัดนี้ทำ จะได้กำไรหรือขาดทุนมากน้อยแค่ไหน

แต่เรื่องนี้เป็นการพิสูจน์ว่า ตลาดนัดแบบดั้งเดิม ก็สามารถพลิกมุมให้เป็นแบบใหม่ได้

ไม่ว่าจะทำอยู่ในธุรกิจด้านไหนก็ตาม ถ้าเราหาจุดที่ต่อยอดจากของเดิมเจอ แม้จะเปลี่ยนไปเพียงเล็กน้อย แต่ผลตอบแทนที่ได้อาจจะเปลี่ยนไปมากเหมือน Artbox ก็เป็นไปได้...

เขียน ณ วันที่ 3/1/2561

สรุป Google และ Facebook
มีรายได้จากไหนบ้าง

ใครเป็นเจ้าของ Swensen's
ในไทย

Tencent บริษัทที่ใหญ่สุด
ในประเทศจีนทำธุรกิจอะไร

กาแฟ Amazon ขายดีกว่า
Starbucks

กรณีศึกษา Evian
น้ำเปล่าขวดละร้อย

บุญถาวร มีรายได้เท่าไร

ประวัติ จอร์จ โซรอส

ใครคือผู้ก่อตั้ง YouTube

ประวัติ Robert Downey Jr.
ชีวิตจริง ยิ่งกว่า Iron Man

เว็บไซต์ไหน คนไทยเข้าบ่อยสุด?

กรณีศึกษา ไอศกรีมไฟทอง

สรุป รัฐบาลพิมพ์เงิน
ต้องมีทองคำหรือไม่?

เจสซี ลีเวอร์มอร์ ทำยังไงให้
หมื่นล้าน เหลือ 0

ชีวิตอาภัพของ ผู้พันแซนเดอร์ส



www.se-ed.com



sbc.fans



ลงทุนแบบ

ISBN 978-616-08-3278-1



9 786160 832781

250 บาท

การเงินการลงทุน - ทิวไป