



HOW TO
พัฒนาตนเอง
ธุรกิจ

Mindset

ความสำเร็จ กลยุทธ์

Startup



สร้างแนวทาง ปรับวิธีคิด
พลิกวิกฤต เพิ่มโอกาส

ณฐชินนธ์ คุณะเพิ่มศิริ

Mindset ความสำเร็จ กลยุทธ์ Startup

ณัฐฉินนธ์ คุณะเพ็ญศิริ

ราคา 215 บาท

ข้อมูลทางบรรณานุกรมของหอสมุดแห่งชาติ

ณัฐฉินนธ์ คุณะเพ็ญศิริ.

Mindset ความสำเร็จ กลยุทธ์ Startup.-- กรุงเทพฯ : เพชรประกาย, 2565.

176 หน้า.

1.ธุรกิจใหม่ 2.การจัดการธุรกิจ I.ชื่อเรื่อง

658.11

ISBN 978-616-578-580-8

ที่ปรึกษากฎหมาย	อนันต์ แยมเกษร, น.บ.ด.น.ม. นศ.ม.
บรรณาธิการอำนวยการ	ดวงพร สุทธิสมบูรณ์
บรรณาธิการบริหาร	ชรอใจ คันทพรศิริ
ผู้เขียน	ณัฐฉินนธ์ คุณะเพ็ญศิริ
บรรณาธิการ	ภักจิรา ยศวิไล
กองบรรณาธิการ	สิริพันธุ์ ศรีอรุณศักดิ์ มธุรส เหมือนพลอย อังสนา ปรีกษา
พิสูจน์อักษร	สยมพร ภูมิคอนสาร
ออกแบบปก/ศิลปกรรม	อนุสรณ์ รุ่งแจ้ง

© ได้รับการอนุญาตจัดพิมพ์จากเจ้าของสิทธิ์ตามกฎหมาย สงวนลิขสิทธิ์ตามพระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ (ฉบับเพิ่มเติม) พ.ศ.2558 ห้ามลอกเลียนส่วนใดส่วนหนึ่งของหนังสือเล่มนี้ มิเช่นนั้นจะถือว่าละเมิดลิขสิทธิ์และมีความผิดทางอาญา

จัดพิมพ์โดย

เพชรประกาย สำนักพิมพ์เพชรประกาย

ในเครือบริษัท เพชรประกาย จำกัด

81 อาคารเพชรประกาย ถนนเสรีไทย แขวงมีนบุรี เขตมีนบุรี กรุงเทพฯ 10510

โทรศัพท์ 0 2540 5535 # 114 โทรสาร 0 2540 5568

Homepage : <http://www.phetpraguy.com> E-mail : feelgoodbook@hotmail.com

พิมพ์ที่

บริษัท พิมพ์กิจการพิมพ์ จำกัด

222 ซอยพระยาสุเรนทร์ 30

แขวงบางชัน เขตคลองสามวา กรุงเทพฯ 10510

จัดจำหน่ายโดย

บริษัท อมรินทร์ บুক เซ็นเตอร์ จำกัด

108 หมู่ที่ 2 ถนนบางกรวย-จตุรนต์ ตำบลมหาสวัสดิ์ อำเภอบางกรวย นนทบุรี 11130

โทรศัพท์ 0 2423 9999 โทรสาร 0 2449 9561-3

Homepage : <http://www.naiin.com>



ธุรกิจที่...

ประสบความสำเร็จ

มักเริ่มจากการแก้ปัญหา...

ให้กลุ่มลูกค้า

ได้ตรงประเด็น

คำแนะนำนักพิมพ์

การเป็นเจ้าของกิจการ นับเป็นความฝันของใครๆ หลายคน ยิ่งในยุคที่เศรษฐกิจอยู่ในสภาวะการณ์ชะลอตัว การเป็นลูกจ้างหรือทำงานกินเงินเดือน นับว่ามีความเสี่ยงที่จะถูกเลิกจ้างได้แทบตลอดเวลา เราจึงมักได้ยินคนพูดกันในปัจจุบันว่า ควรให้ตัวเรามีรายได้หลายทาง เพื่อเวลาที่ทางใดทางหนึ่งเกิดปัญหา ชีวิตก็จะไม่สะดุดหรือล้มคว่ำ

การหารายได้หลายทางในยุคปัจจุบัน ถือได้ว่าเป็นเรื่องที่ไม่ยุ่งยาก และสามารถทำให้เกิดขึ้นได้จริง บางคนสามารถสร้างรายได้ตั้งแต่ยังไม่จบการศึกษาเลยด้วยซ้ำ เพราะเดี๋ยวนี้ คนทุกคนสามารถเป็นและสร้างคอนเทนต์ได้ด้วยตัวเอง มีช่องทางที่จะให้คนหารายได้จากคอนเทนต์เหล่านั้น ด้วยการสร้างตัวตนเป็น Youtuber, Influencer ฯลฯ อีกมาก

แต่หากคุณเป็นคนที่มีทักษะในการทำสิ่งต่างๆ สร้างสินค้าประกอบอาหาร ทำขนม คุณก็อาจจะผันตัวไปเป็นผู้ประกอบการเล็กๆ ไม่ต้องถึงกับเปิดร้านรวง หรือเช่าที่เพื่อทำหน้าร้านใหญ่โตเหมือนยุคก่อน แต่คุณพัฒนาสินค้าหรือบริการของคุณให้มีจุดแข็งสนองตอบความต้องการของคนได้ถูกที่ ถูกเวลา ช่องทางที่จะนำสินค้าหรือบริการของคุณไปปรากฏตัวต่อหน้าผู้ซื้อ มีเยอะแยะมากมายไปหมด

แต่หากคุณ ยังไม่กล้าที่จะก้าวออกจากกรอบคิดเดิมๆ ไม่มี
แนวทางในการคิดที่จะประกอบกิจการ เปิดหน้าต่างใหม่ของหนังสือ
เล่มนี้เลยล่ะ

“Mindset ความสำเร็จ กลยุทธ์ Startup” เล่มนี้ จะช่วย
เปิดโลกทัศน์ของว่าที่ “ผู้ประกอบการ” ยุคใหม่ ไม่จำเป็นว่าคุณ
จะต้องก้าวเข้าสู่ธุรกิจสตาร์ทอัพเท่านั้น ถึงจะอ่านเล่มนี้ได้ แค่คุณ
มีแนวคิด อยากเป็นเจ้าของกิจการ จะเป็นธุรกิจขนาดเล็ก กลาง
ย่อม หรืออยากเป็นเถ้าแก่ แต่ไม่รู้จะเริ่มต้นอย่างไร เปิดอ่านเลย
ค่ะ

ความรู้ ประสบการณ์ และข้อเขียนที่อัดแน่นในเล่มนี้ เพิ่ม
ความคิดดีๆ ให้กับคุณได้แน่ๆ ขอแค่เปิดใจศึกษา นำความรู้นั้นไปคิด
ต่อยอด และลงมือทำ ถ้าสะดุดบ้าง ก็แค่ลุกให้ไว แล้วก้าวต่อไปอย่าง
มั่นคง เราเชื่อว่า “ความสำเร็จ” ไม่ไกลเกินความพยายามอย่าง
แน่นอน

ปรารธนาดี
บรรณาธิการ

คำนำผู้เขียน

นับตั้งแต่มนุษย์ผู้มีอารยธรรมกลุ่มแรกได้ถือกำเนิดขึ้นมา มนุษย์กลุ่มนี้สร้างความแตกต่าง ยกระดับจากสัตว์เลี้ยงลูกด้วยนมชนิดหนึ่ง กลายเป็นมนุษย์ผู้มีสติปัญญาเหนือสัตว์โลกทั่วไป โดยได้สร้างสิ่งต่างๆ เพื่อทดแทนความอ่อนแอทางกายต่อธรรมชาติ เช่นการเริ่มคิดกำจัดความหนาวด้วยการห่มหนังสัตว์ การใช้ไฟปรุงอาหารและสร้างความอบอุ่นให้หมู่คณะ รวมไปถึงการสร้างอาวุธจากไม้และหินเพื่อเปลี่ยนสถานะของมนุษย์จาก **“ผู้ถูกล่า”** กลายเป็น **“ผู้ล่า”**

สิ่งที่มีมนุษย์สร้างขึ้นมาเพื่อ สบล้างจุดอ่อนของตนเอง ซึ่งความอ่อนแอของมนุษย์ต่อธรรมชาตินั้นถือเป็น **“Pain point”** ที่มนุษย์ต้องเร่งแก้ไขเพื่อความอยู่รอด โดยใช้ **“Innovation”** หรือ **“นวัตกรรม”** ซึ่งก็คือ อาวุธและเทคนิคการสร้างไฟขึ้นมาเองนั่นเอง รวมไปถึงภาพเขียนตามผนังถ้ำที่ถือว่าเป็นนวัตกรรม “ด้านการสื่อสาร” ยุคแรกๆ ของโลกที่ทำให้สถานะของมนุษย์เปลี่ยนไปจนถึงปัจจุบัน

ช่วงทศวรรษที่ 80-90 เราอยู่ในยุคที่การสื่อสาร เทคโนโลยีกำลังพัฒนา จากเดิมที่เราต้องเดินไปธนาคารต่อคิวเบิกถอนผ่านเคาน์เตอร์ เราสามารถเบิกเงิน โอนเงินผ่านตู้เอทีเอ็ม เพียงแค่มีบัตรกดเงินสดและระบบรักษาความปลอดภัยด้วยตัวเลขรหัส 4 หลัก ถือว่าเป็นนวัตกรรมที่เปลี่ยนพฤติกรรมของการทำธุรกรรมการเงินรูปแบบใหม่ในยุคนั้น

ปัจจุบัน เราสามารถทำธุรกรรมทางการเงินด้วยตัวเอง มีระบบรักษาความปลอดภัยมากขึ้นด้วยการสแกนใบหน้า รวมถึงการสื่อสารแบบเรียลไทม์และวิดีโอคอนเฟอเรนซ์แทนการเดินทางไปห้องประชุมได้เพียงแค่ใช้สมาร์ตโฟนส่วนตัว ด้วยนวัตกรรมและเทคโนโลยีที่พัฒนาอย่างก้าวกระโดดนี้ ทำให้พฤติกรรมของมนุษย์เปลี่ยนไปโดยสิ้นเชิง ที่สำคัญด้วยรูปแบบการสื่อสารที่เปลี่ยนไปมาก เพราะเทคโนโลยีเหล่านี้เป็นส่วนหนึ่งที่เราเข้าถึงผู้บริโภคหรือกลุ่มลูกค้าของเราได้อย่างมีประสิทธิภาพกว่าการทำการตลาดแบบเก่า จึงจำเป็นต้องเรียนรู้และปรับ Mindset หรือชุดความคิดให้สอดคล้องกับโลกที่เทคโนโลยีสามารถเข้าถึงคนทุกคนบนโลก

ไม่สำคัญว่าเราจะอ่านหนังสือมากเท่าไร เรียนจบสูงแค่ไหน หากชุดความคิดไม่สอดคล้องกับโลกยุคดิจิทัล ความรู้เก่าก็เป็นเพียง Reference ขององค์ความรู้ที่ใช้ได้เพียงบางส่วน

Mindset กลยุทธ์ ความสำเร็จ Startup จึงเป็นการนำเสนอแนวคิดของ Startup ที่สร้างธุรกิจด้วยนวัตกรรม ซึ่งรูปแบบเหล่านั้น มาจากชุดความคิดที่ทำให้ผู้ประกอบการเรียนรู้และลงมือทำธุรกิจด้วยกลยุทธ์ที่สอดคล้องกับผู้บริโภคในปัจจุบัน

ไม่จำเป็นว่าคุณจะต้องเป็นผู้ประกอบการ Tech startup เท่านั้น ขอเพียงคุณมีความเป็นผู้ประกอบการในตัวเองและมี Mindset ที่เหมาะสม คุณก็สามารถสร้างธุรกิจที่เหมาะสมได้เช่นกันครับ

ณฐชินนัท คุณะเพ็ญศิริ
ผู้เขียน

สารบัญ

10

บทนำ

17

บทที่ 1
ความเปลี่ยนแปลง

29

บทที่ 2
เปลี่ยนวิธีคิด
เปลี่ยนผลลัพธ์

39

บทที่ 3
การใช้หลักการ
ของ Startup

49

บทที่ 4
ความเป็นจริง
ทั้ง 3 ประการ

63

บทที่ 5
Mindset ในแบบ
ฉบับ Startup

75

บทที่ 6
ไอเดียที่เกิดขึ้น
จากการเห็นปัญหา
(Pain point)



สารบัญ

89

บทที่ 7
วางแผนสร้างไอเดีย
ให้เป็นสินค้า

103

บทที่ 8
การสร้างสินค้า
ที่ตอบโจทย์
(MVP & Market fit)

113

บทที่ 9
Launch
สินค้าออกสู่ตลาด

127

บทที่ 10
สร้างความรัก
ให้เกิดขึ้นทุกวัน

143

บทที่ 11
ข้อมูล หัวใจสำคัญ
ของการเติบโต

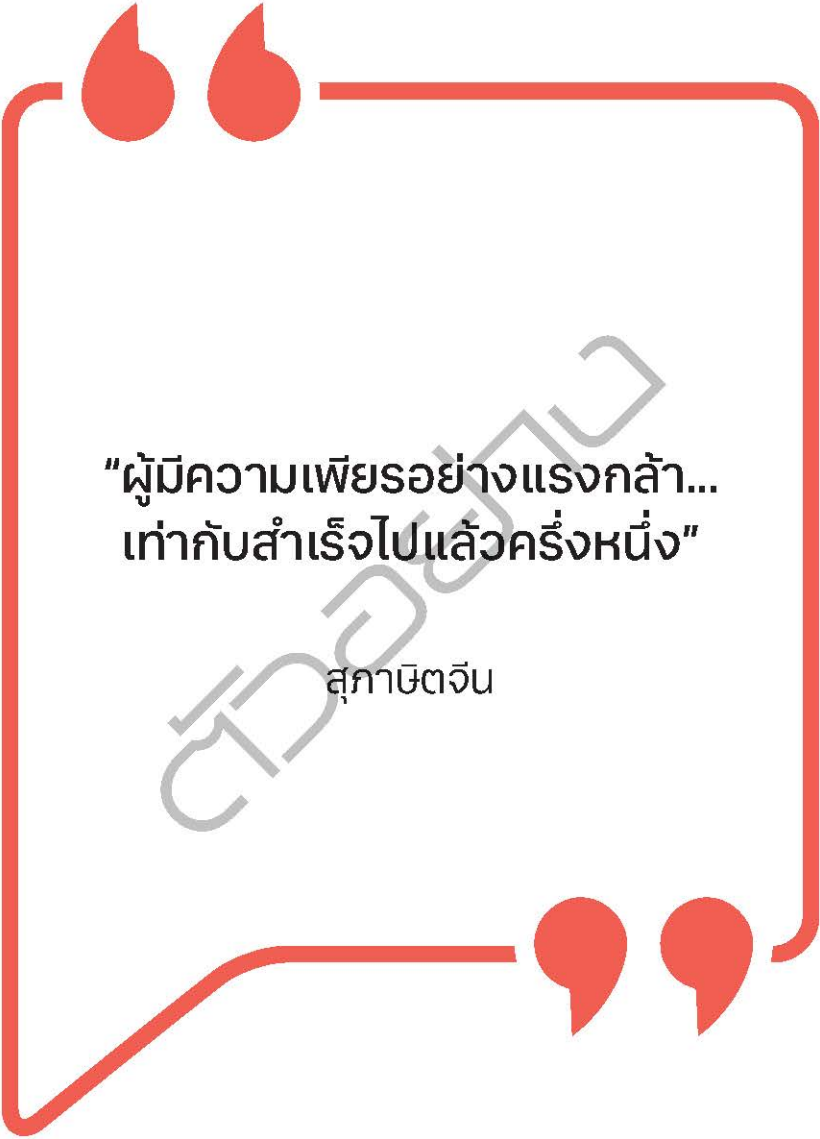
153

บทที่ 12
การขยายกิจการ
และการเพิ่มทุน
(Scale up)

167

บทที่ 13
การสร้างมูลค่าเพิ่ม
ด้วยสินทรัพย์
แห่งอนาคต





**“ผู้มีความเพียรอย่างแรงกล้า...
เท่ากับสำเร็จไปแล้วครึ่งหนึ่ง”**

สุภามิตจิน

บทนำ

ในช่วงต้นทศวรรษ 90 ชายคนหนึ่งได้ทิ้งเงินเดือน และตำแหน่งรองประธานอาวุโสของบริษัทด้านการเงินแห่งหนึ่งเพื่อมาเริ่มต้นธุรกิจอีคอมเมิร์ซเล็กๆ ในเมืองซีแอตเทิล สิ่งดึงดูดประกายความเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurship) ในตัวของชายหนุ่มคือ ในวันหนึ่งระหว่างที่เขากำลังวิเคราะห์ข้อมูลการเงินของธุรกิจต่างๆ เขาได้เห็นข้อมูลการเติบโตของธุรกิจเหล่านั้นมากมายเป็นเรื่องปกติ แต่ข้อมูลชุดหนึ่งที่โดดเด่น สะดุดใจเขามากที่สุด คือ ข้อมูลของธุรกิจอินเทอร์เน็ต ซึ่งในสมัยนั้นถือว่าอินเทอร์เน็ตยังเป็นเรื่องใหม่ แต่ธุรกิจอินเทอร์เน็ตกลับมีอัตราการเติบโตสูงถึง 2,300% หรือโตขึ้น 23 เท่าตัวต่อปี

ในสมัยนั้น ชายหนุ่มนำข้อมูลดังกล่าวไปเสนอต่อเจ้านายของเขาเพื่อหาแนวร่วมในการทำธุรกิจดาวรุ่งตัวนี้ แต่เจ้านายกลับไม่สนใจ และยังโน้มน้าวให้เขาทำงานในตำแหน่งเดิม กินเงินเดือนสบายๆ แบบเดิมที่ไม่มีความเสี่ยง



ท่ามกลางเสียงทัดทานจากคนรอบข้าง ชายหนุ่มเลือกที่จะลาออกจากบริษัทแล้วเริ่มต้นธุรกิจอีคอมเมิร์ซของเขาโดยใช้โรงรถที่บ้านดัดแปลงเป็นออฟฟิศเล็กๆ มีโต๊ะทำงานที่ดัดแปลงบานประตูมาทำเป็นแผ่นหน้าต่างได้ะ ช่วงแรกเขาดำเนินธุรกิจโดยการติดต่อซัพพลายเออร์ไว้โดยไม่สต็อกสินค้าเป็นของตนเอง ซัพพลายเออร์ของธุรกิจที่ว่ามาเป็นหนังสือจากสำนักพิมพ์ต่างๆ ทั่วประเทศสหรัฐอเมริกา ซึ่งเว็บไซต์ของเขาจำหน่ายหนังสือไปทั่วโลกโดยไม่สต็อกสินค้าเพียงมีระบบจัดการรีบอร์เตอร์ รับชำระเงิน แล้วส่งออร์เดอร์ไปให้สำนักพิมพ์เพื่อส่งหนังสือให้ถึงมือลูกค้าเอง (เป็นรูปแบบที่เรียกว่า Drop ship) ซึ่งธุรกิจที่เล่ามานี้ปัจจุบันเป็นเว็บไซต์อีคอมเมิร์ซรายแรกของโลกที่เริ่มจากขายหนังสือเป็นหลัก และปัจจุบันธุรกิจของเขาเป็นอีคอมเมิร์ซรายใหญ่ของโลกที่ขายสินค้าทุกประเภทและส่งไปได้ทั่วโลก น้อยคนนักที่จะไม่รู้จักชายหนุ่มคนนี้

เขาชื่อ เจฟฟ์ เบโซส (Jeff Besoz) CEO หรือ
เจ้าของเว็บไซต์อีคอมเมิร์ซ Amazon.com ที่มีมูลค่ากว่า
160,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐ นอกจากนี้เขายังเป็นเจ้าของ
บริษัทที่ผลิตชิ้นส่วนของยานอวกาศ และบริการขนส่งทาง
อวกาศชื่อว่า Blue Origin อีกด้วย

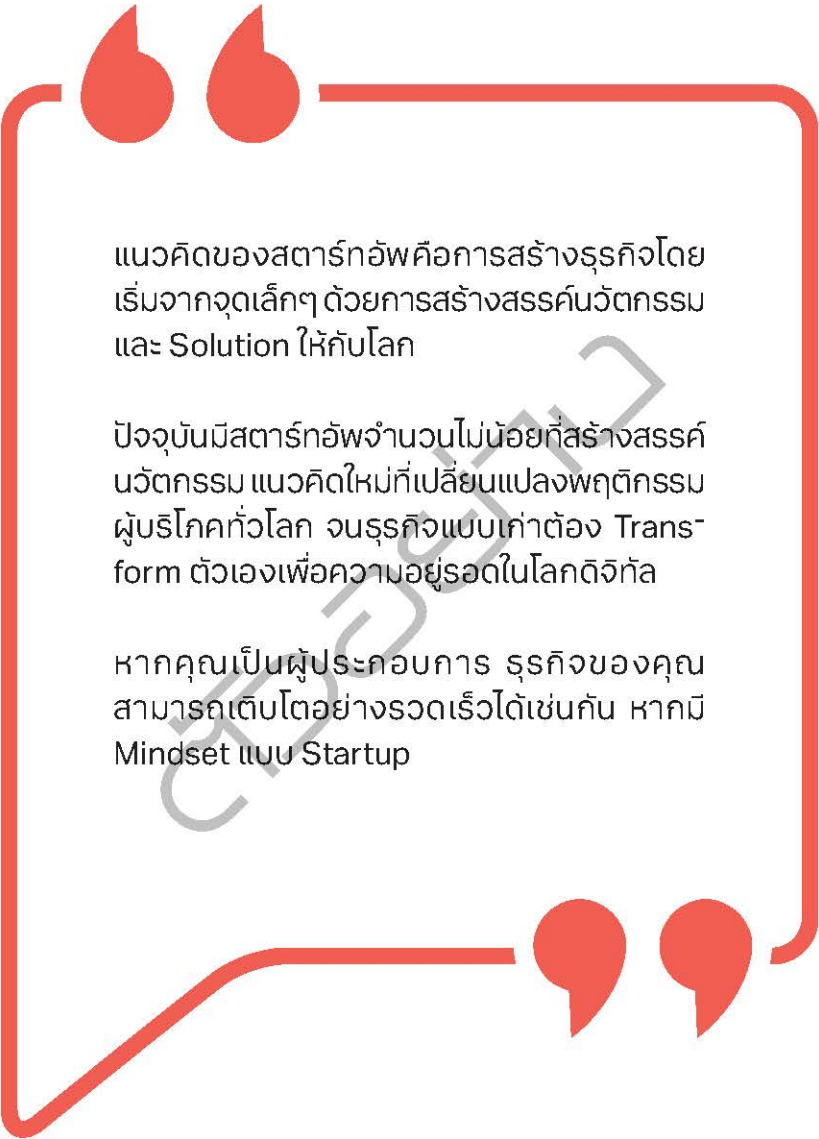
อีกเหตุการณ์หนึ่งเกิดขึ้นในช่วงปี 2008 ชายหนุ่ม
คนหนึ่งชื่อ โจ และเพื่อนสมัยเรียนของเขาที่ชื่อไบรอัน ทั้ง
สองได้ย้ายไปทำงานที่เมืองซานฟรานซิสโก และทั้งสองคน
ได้แชร์อะพาร์ตเมนต์กัน แต่มีอยู่ช่วงหนึ่งที่ทั้งสองคนถึง
แตก ไม่มีเงินพอที่จะจ่ายค่าเช่าอะพาร์ตเมนต์ บังเอิญว่า
ในช่วงเวลานั้นที่เมืองจะมีการจัดงานประชุมใหญ่ของนัก
ออกแบบ ซึ่งงานดังกล่าวจะมีผู้คนจากแวดวงนักออกแบบ
และดีไซน์เนอร์มากมายจากทั่วประเทศสหรัฐอเมริกาเข้ามา
ร่วมสัมมนา ที่พักและโรงแรมส่วนใหญ่จึงถูกจองเต็มหมด
โจจึงเกิดไอเดียบางอย่างขึ้นมาและรีบอีเมลหาไบรอันว่า



ไบรอัน ฉันคิดโอเคเดียวหาเงินค่าเช่าห้องของเราได้วะ
เพื่อน เราน่าจะเอาห้องของพวกเรามาปล่อยให้พวก
ติไซเนอร์ที่มาร่วมงานประชุม 4 วันนี่เช่าพักนะ แยก
ของเรามี wi-fi ใช้ฟรี มีที่นอน มีอาหารเช่าให้กินทุก
วัน แบบนี้น่าจะพอหาเงินได้บ้าง นายคิดว่าไงเพื่อน



และไบรอันก็เห็นด้วยกับไอเดียของโจ นั่นเป็นการ
ตัดสินใจที่ถูกต้อง มีติไซเนอร์ 3 คนที่เดินทางมาร่วมงาน
และจองห้องพักที่โจและไบรอันลงประกาศให้เช่าไว้ตาม
ความคาดหวัง โดยที่ในห้องมีเพียงโต๊ะทำงานเล็กๆ ให้แขก
ได้นั่งทำงาน และใช้คอมพิวเตอร์พร้อมกับที่นอนแบบเป่าลม
3 อันสำหรับนอนพัก พร้อมอาหารเช้าแบบง่ายๆ สำหรับ
แขกที่มาพักตลอด 4 วัน และการที่ลูกค้า 3 คนแรกที่มาใช้
บริการ Bed and Breakfast ของโจและไบรอัน ทำให้ทั้ง
สองคนมีเงินไปจ่ายค่าเช่าอะพาร์ตเมนต์ได้พอดี ด้วยไอเดีย
ดังกล่าวสามารถพิสูจน์ได้ว่าเป็นไอเดียธุรกิจที่สามารถ
ทำเงินได้ ทั้งสองคนจึงชวนอดีตครูเมตอีกคนหนึ่งคือ
นาธานมาเขียนเว็บไซต์ให้ เพื่อสร้างแพลตฟอร์มจองห้อง
พักจากพื้นที่ส่วนตัว โดยเจ้าของบ้านสามารถปล่อยห้องว่าง
หรือบ้านของตนให้แขกมาพักได้ตามต้องการ



แนวคิดของสตาร์ทอัพคือการสร้างธุรกิจโดย
เริ่มจากจุดเล็กๆ ด้วยการสร้างสรรค์นวัตกรรม
และ Solution ให้กับโลก

ปัจจุบันมีสตาร์ทอัพจำนวนมากไม่น้อยที่สร้างสรรค์
นวัตกรรม แนวคิดใหม่ที่เปลี่ยนแปลงพฤติกรรม
ผู้บริโภคทั่วโลก จนธุรกิจแบบเก่าต้อง Trans-
form ตัวเองเพื่อความอยู่รอดในโลกดิจิทัล

หากคุณเป็นผู้ประกอบการ ธุรกิจของคุณ
สามารถเติบโตอย่างรวดเร็วได้เช่นกัน หากมี
Mindset แบบ Startup