



กรุงศรี ฟินโนเวต เปิดห้อง Clubhouse ครั้งแรก ชวน 3 สตาร์ทอัพดังแชร์กลยุทธ์การเติบโตพุ่งทะยานแบบ Hockey Stick Growth

กรุงศรี ฟินโนเวต (Krungsri Finnovate) ประเดิมจัดเสวนาออนไลน์เป็นครั้งแรกผ่าน Clubhouse แพลตฟอร์มสนทนาเรียลไทม์สุดฮอต กับหัวข้อพูดคุยโดนใจสตาร์ทอัพ “KFIN in the House: จุดเปลี่ยนก่อนโตแบบ Hockey Stick” ที่จะพาผู้ฟังชาวคลับเข้าสู่เรียนรู้ทุกอย่างก้าว และจุดเปลี่ยนก่อนจะโตแบบหักมุมได้ระดับสูงขึ้นไปไม่หยุดยั้ง ผ่านประสบการณ์ของ 3 สตาร์ทอัพรุ่นพี่อย่าง แอปแมน (Appman) ริคัลท์ (Ricult) และ ช็อคโก ซีอาร์เอ็ม (ChocoCRM) โดยมีทีม Krungsri Finnovate (KFIN) ร่วมในการสนทนาและถกถึงประเด็นการเติบโตของสตาร์ทอัพกว่า 1 ชั่วโมงครึ่ง

แซม ต้นสกุล กรรมการผู้จัดการ Krungsri Finnovate เปิดเผยถึงความตั้งใจเปิดห้องสนทนา Clubhouse ขึ้นในวันนี้ เพื่อชวนคุยกับคนที่กำลังจะเดินเข้าสู่สนามสตาร์ทอัพ หรือสตาร์ทอัพที่ต้องการจะยกระดับการเติบโตให้สูงขึ้น โดยพูดถึงจุดเปลี่ยนสำคัญที่ธุรกิจกำลังจะเริ่มโตแบบไต่ระดับ หรือที่เรียกกันว่า Hockey Stick Growth ถึงความหมาย วิธีการอัปเดตการสร้างการเติบโต ช่วยจุดประกายไอเดียสำหรับสตาร์ทอัพนำไปปรับใช้ได้ทันที ผ่านการระดมสมองพูดคุยอย่างออกรสและเป็นกันเองของสตาร์ทอัพรุ่นพี่ที่ประสบความสำเร็จสูง ประกอบด้วย AppMan ผู้นำแอปพลิเคชันด้าน InsurTech ของไทย และ Ricult ผู้ให้บริการแพลตฟอร์มสำหรับธุรกิจการเกษตรครบวงจร และ ChocoCRM แพลตฟอร์มช่วยบริหารจัดการธุรกิจ ลูกค้า และการวางแผนการตลาด

ตลอดการสนทนากว่า 1 ชั่วโมงครึ่ง ทั้งสามธุรกิจต่างสลับกันพูดคุยร่วมกับทีม KFIN เริ่มจากความเป็นมาของธุรกิจ และความสำคัญของพาร์ทเนอร์ โดยเฉพาะธุรกิจร่วมลงทุนหรือ Venture Capital ที่จะช่วยเร่งความแรงของ Hockey Stick ให้ธุรกิจเติบโตได้เร็วและตรงเป้าหมายได้มากที่สุด ซึ่งก่อนจะกระโดดเข้าสู่การเป็นสตาร์ทอัพนั้น ทั้งสามรายเริ่มต้นด้วยความยากลำบาก โดยเฉพาะการเข้าหาลูกค้า และการผลักดันให้ลูกค้าเข้าใจในผลิตภัณฑ์ แต่ทุกคนมองเห็นโอกาสจากการทำธุรกิจที่ยังไม่มีผู้เล่นในตลาดและเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเฉพาะเจาะจง พร้อมกับมั่นใจว่าจะสามารถตอบสนองความต้องการลูกค้าได้จริง เห็นพีดแบคจากลูกค้านำไปพัฒนาโปรดักส์ในอนาคต ซึ่งส่งผลต่อทิศทางการเติบโตสูง

จอม-กัมปนาท วัฒนโนท Head of Investment & Strategic Partnership ของ Krungsri Finnovate กล่าวว่า ทั้งสามธุรกิจเป็นตัวอย่างที่ดีในการเข้าถึงลูกค้าโดยตรงและทำความเข้าใจ Stakeholder อย่างลึกซึ้ง สามารถเรียนรู้ช่องทางการขาย กระบวนการธุรกิจของลูกค้าจริงๆ ซึ่งพวกเขาคือโมเดลธุรกิจที่ทำให้ทุกคนเห็นว่าสินค้าไม่จำเป็นต้องแปลกใหม่ที่สุด ขอเพียงทำโปรดักส์ที่คนใช้ได้จริง เป็นเรื่องพื้นฐานแต่สามารถแก้ปัญหาและตอบโจทย์ความต้องการลูกค้า และต่อยอดได้ จากนั้นเมื่อมาถึงจุดที่มีเสถียรภาพที่สุดก็ทุ่มเงินทุนและลงกำลังแรงทั้งหมดที่มี ทำซ้ำสิ่งนั้นเพื่อให้โตขึ้นไปได้อีก ซึ่งถือเป็นจุดสำคัญที่จะทำให้สตาร์ทอัพอัปเดตขึ้นไปแบบ Hockey Stick ได้แล้ว



สำหรับจุดที่จะทำให้สตาร์ทอัพพร้อมที่จะทะยานแบบ Hockey Stick นั้น **มิว-อมฤต ฟรานเซน กรรมการบริหารฝ่ายพัฒนาธุรกิจ AppMan** เผยว่า จำเป็นต้องวัดที่ยอด CRM Track ที่ลูกค้าจะให้ปิดแบบสั่งซื้อเพิ่มขึ้นและต่อเนื่อง ตลอดจนมีการพัฒนาโปรดักส์ใหม่แล้วส่งให้ลูกค้าทดลองใช้แล้วได้รับการตอบรับที่ดีเสมอ เช่นเดียวกับ **ไมค์-สิริสิทธิ์ สุริยพัฒน์พงศ์ ประธานกรรมการบริหาร บริษัท ซ็อคเก็ตการ์ด เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด** เลือกที่จะใช้ OKR เครื่องมือในการตั้งเป้าหมายและกำหนดตัววัดผลมาใช้ก่อนที่จะมั่นใจในการอัปเดตธุรกิจ รวมทั้งการเข้าถึงลูกค้ารายใหญ่ได้สำเร็จ สามารถต่อยอดลูกค้าสร้างคอนเนคชั่นได้ ซึ่งอาจเป็นตัวตั้งต้นทางความคิดให้สตาร์ทอัพรู้แล้วว่าพวกเขาพร้อมที่จะเติบโตทะลุเพดานได้แล้ว

ทั้งนี้ นอกจากแนวคิดของผู้ก่อตั้ง (Founder) จะเป็นตัวขับเคลื่อนธุรกิจให้เติบโตแล้ว อีกหนึ่งปัจจัยที่ทำให้สตาร์ทอัพเติบโตแบบก้าวกระโดด คือการเข้ามาของ Stakeholder หรือ Partner ซึ่ง **เอิร์น-อุกฤษ อุณหเลขกะ Co-Founder และ Chief Product Officer ของ Ricult** ให้ความเห็นว่า พาร์ทเนอร์มีส่วนช่วยในการผลักดันธุรกิจอย่างมาก โดยเฉพาะการสร้างคอนเนคชั่น ทั้งในด้านจำนวนลูกค้า ประสิทธิภาพการทำงาน และการช่วยเหลือ Co-Founder ที่จะช่วยแก้ปัญหาและมี Complementary Skill ซึ่งจะสามารถเชื่อมโยง Business Unit ต่างๆ ได้อย่างตรงจุด

อีกทั้งการเข้ามาร่วมลงทุนของ Venture Capital ยังเห็นได้ชัดเจนในเรื่องการสร้าง Ecosystem อีกด้วย ยกตัวอย่างกรุงศรี โดย Krungsri Finnovate ลงทุนใน Tech Startup ก็จะมีคำแนะนำเทคนิคๆ ให้ลูกค้านำมาใช้พัฒนาธุรกิจ และเพื่อการต่อยอดธุรกิจให้เติบโตจำเป็นต้องลงทุน ลูกค้าก็จะกลับมาใช้บริการของธนาคารเพื่อลงทุนเพิ่มในธุรกิจ จึงเป็นวัฏจักรทางธุรกิจที่ยอดเยี่ยม

นอกจากนั้น ระหว่างการพูดคุยในหัวข้อ “KFIN in the House: จุดเปลี่ยนก่อนโตแบบ Hockey Stick” ในห้องสนทนา Clubhouse ยังตอกย้ำถึงความกล้าตัดสินใจให้สถาบันการเงิน Venture Capital เข้ามาผลักดันธุรกิจของสตาร์ทอัพ รวมทั้งการผ่าน Accelerator หรือศูนย์บ่มเพาะนั้นช่วยเร่งความเร็วให้กับสตาร์ทอัพได้ ซึ่งผู้บริหาร AppMan เผยว่า การเข้ามาของ VC ที่ใช้ผลิตภัณฑ์ของธุรกิจด้วยนั้น สร้างความเข้าใจและเข้าใจในตัวธุรกิจได้มากกว่า และยังทำให้ตัวสตาร์ทอัพสร้างบทบาทความรับผิดชอบในธุรกิจของตนมากขึ้น ทั้งความสม่ำเสมอในการรายงานและอัปเดตการทำธุรกิจกับ VC ถือเป็นการ Transform องค์การทำให้เป็น Enterprise ได้เร็วและมีโอกาสพบลูกค้าได้กว้างกว่าที่เคย ผลักดันสู่ความกล้าที่จะตัดสินใจเพิ่มกำลังคนรองรับการขยายตัวของธุรกิจนั่นเอง

สำหรับการเสวนาออนไลน์ “KFIN in the House: จุดเปลี่ยนก่อนโตแบบ Hockey Stick” ในครั้งแรกนี้ได้รับการตอบรับเป็นอย่างดี โดยก่อนจบการสนทนาในห้อง Clubhouse ทีม KFIN ได้ทิ้งท้ายถึงการสร้างสรรค์หัวข้อสนทนาใหม่ๆ อย่างต่อเนื่อง พร้อมทั้งแนะนำโปรแกรม Meet the Angels ซึ่งเกิดขึ้นเพื่อช่วยกลุ่ม Early Stage Startup ที่ได้รับผลกระทบและมีความต้องการระดมทุน หรือมองหา Partnership ภายได้



การดูแลของ Krungsri Finnovate และพันธมิตรทางธุรกิจ True Digital Park โดยทำหน้าที่เป็นตัวกลางให้กลุ่ม Angel Investor หรือผู้ที่สนใจอยากลงทุนในธุรกิจสตาร์ทอัพได้ทำความรู้จักกันต่อยอดธุรกิจในรูปแบบ Virtual Pitching และล่าสุดกับงาน Meet the Angel The Finalist ในรูปแบบออนไลน์อีเวนต์ เป็นการคัดท็อป 5 ขึ้นมา Pitching เพื่อค้นหา Champion of the Year ประจำปี 2020 โดยในงานจะเปิดโอกาสให้ทุกคนเข้ามามีส่วนร่วมได้ (Public) มีการพูดคุยถึงเรื่องการลงทุนและแลกเปลี่ยนความรู้ระหว่างกันผ่านช่องทาง Facebook Live ของ Krungsri Finnovate ในวันพุธที่ 24 มีนาคม เวลา 19.00 น. เป็นต้นไป

#####

ขอขอบคุณที่กรุณาเผยแพร่ข่าวประชาสัมพันธ์

ฝ่ายประชาสัมพันธ์

ธนาคาร กรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)

โทรศัพท์ 02 296 4023

บริษัท ดิจิทัล แคม (ไทยแลนด์) จำกัด

02-2541315