สร้างธุรกิจเงินล้าน ไม่จำเป็นต้องเริ่มจากศูนย์

พันเอก ดร. อรรถสิทธิ์ หัสถีธรรม
STRATEGIC MAN

RICHHAP.COM
Rich and happiness begin here

สร้างธุรกิจเงินล้าน

ไม่จำเป็นต้องเริ่มจากศูนย์

RICHHAP.COM
Rich and happiness begin here

คนฉลาดต้องเรียนรู้ จาก ความผิดพลาดของผู้อื่น

การเรียนรู้จากความผิดพลาดของผู้อื่น คือ สุดยอดวิธีการในการก้าวข้ามความล้มเหลว แล้วเดินหน้าไปสู่ความสำเร็จ หากเราเรียนรู้ด้วยตนเอง เราอาจต้องใช้เวลาทั้งชีวิตในการเรียนรู้เรื่องการทำธุรกิจ

อัตราการอยู่รอดของธุรกิจ

สถิติของอัตราการอยู่รอดของธุรกิจ จากหลายๆ แหล่งข้อมูลทั้งจากหน่วยงานในประเทศและต่างประเทศ ล้วนแล้วแต่มีข้อมูลที่คล้ายกัน คือ ในช่วง 3 ปีแรกการทำธุรกิจ จะมีธุรกิจที่ล้มหายตายจาก ไปกว่า 50 เปอร์เซ็นต์ และ 8 ปี ต่อมา จะมีธุรกิจเหลืออยู่ประมาณ 40 เปอร์เซ็นต์ และ จะลดลงไปเรื่อย ๆ จนกระทั่งเหลือเพียง 20 เปอร์เซ็นต์

นั่นหมายความว่า ในช่วง 10 ปีขึ้นไป ธุรกิจ จาก 100 ธุรกิจ อาจจะลดลงเหลือเพียงแค่ 20 ธุรกิจ นี่คืออัตราการอยู่รอดของธุรกิจ หากเราแยกดูเป็นอุตสาหกรรม เราจะพบว่าในแต่ละอุตสาหกรรม จะมี Pattern ของการล้มเหลวของธุรกิจไม่แตกต่างกัน นั่นสะท้อนให้เห็นถึงว่าสาเหตุความล้มเหลวน่าจะมาจากสาเหตุที่คล้ายคลึงกัน

ข้อแนะนำ 3 ข้อ ก่อนเริ่มต้นธุรกิจ

จากประสบการณ์ ในการเป็นผู้ประกอบการ และ การเป็นที่ปรึกษาธุรกิจ ผ่านทั้งความสำเร็จ และ ความล้มเหลวมามากมาย ผมมีคำแนะนำ 3 ข้อเป็นหลักในการเริ่มต้นธุรกิจ

1. มองให้ชัด มองให้ครบ
2. สื่อสารให้ชัด
3. ปรับตัวให้ทันกับสภาวะแวดล้อมทางธุรกิจ ในแต่ละช่วงของวงจรชีวิตธุรกิจ

มองให้ครบ มองให้ชัด

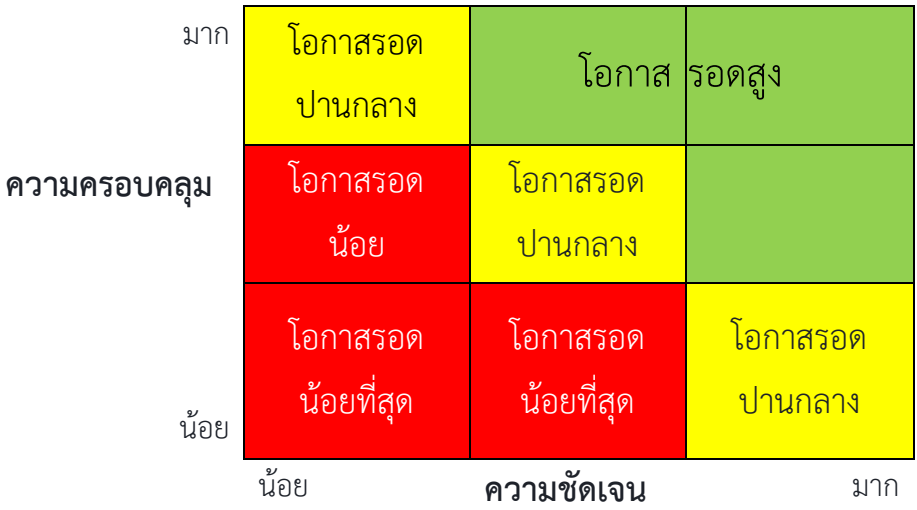
ผมจำได้ว่า ในช่วงที่ผมเริ่มทำธุรกิจครั้งแรก ในช่วงที่ยังเป็นหนุ่มน้อย ผมมีลักษณะการมองโลก แบบเล็งผลเลิศ และ มองแต่โอกาส ขาดการมองในเรื่องความเสี่ยง ไม่เข้าใจปัญหาของการทำธุรกิจ มองไม่ครบทุกกระบวน เรียกได้ว่า มองไม่ครบ และ มองไม่ชัด

ด้วยการเล็งแต่ผลเลิศ ขาดประสบการณ์การจัดการธุรกิจตั้งแต่ต้นน้ำถึงปลายน้ำ ทำให้เกิดความผิดพลาด เกิดความเสี่ยง และ ด้วยความมั่นใจในตนเอง เราก็มักจะไม่ฟังคำแนะนำของคนอื่น

การมองให้ครบ มองให้ชัด จึงเป็นปัจจัยสำคัญอย่างยิ่งในการที่จะเริ่มต้นธุรกิจ เพราะจะทำให้ลดทอนโอกาสแห่งความล้มเหลวลงไป แต่เพิ่มโอกาสแห่งความสำเร็จ ขอให้ท่านเรียนรู้จากความล้มเหลวของผมในช่วงที่ผมเริ่มต้นทำธุรกิจ

ธุรกิจนั้นมีหลายรูปแบบ ไม่ว่าจะเป็น ธุรกิจค้าปลีก ธุรกิจค้าส่ง ธุรกิจบริการ ธุรกิจการผลิต การพัฒนาโครงการต่างๆ ธุรกิจแต่ละรูปแบบจะมีกระบวนการตั้งแต่ต้นน้ำถึงปลายน้ำแตกต่างกัน

เราจำเป็นต้องมองให้ครบ มองให้ชัด ทำความเข้าใจกระบวนการทั้งหมด หากเราไม่เข้าใจกระบวนการของธุรกิจ มองไม่ครบ จะเกิดความเสี่ยงขึ้นมาก ผมขอตอกย้ำในสิ่งนี้ค่อนข้างมาก เพราะสาเหตุหลักๆ ที่ทำให้ธุรกิจใหม่ล้มเหลว ล้วนมาจากขาดการมองให้ครบ มองให้ชัด



มาดู Matrix ดังที่ท่านเห็นอยู่ในภาพข้างต้นนี้ ดูที่แกน Y เป็นเรื่องการครอบคลุมในการมอง จากน้อยไปหามาก ส่วนแกน x เป็นเรื่องความชัดเจน จากชัดเจนน้อยไปยังชัดเจนมาก ในสี่เหลี่ยมที่เป็นสีแดงมีคำว่ามีโอกาสรอดน้อย โอกาสรอดน้อยที่สุด นั่นก็คือคนที่เริ่มต้นธุรกิจแล้ว ขาดการมองที่ครอบคลุม และ ชัดเจนเพียงพอ โอกาสที่จะรอดไปสู่ความยั่งยืนทางธุรกิจนั้นก็จะน้อย แต่ถ้าหากเราเพิ่มความครอบคลุมในการมอง เพิ่มความชัดเจนในการมอง ก็จะอยู่ในโซนของสีเขียว นั่นคือเรามีโอกาสรอดทางธุรกิจสูง

สื่อสารให้ชัด

ในการทำธุรกิจเราจะต้องสื่อสารตลอดเวลาทั้งสื่อสารกับตนเอง และ สื่อสารกับผู้อื่น ในการสื่อสารกับผู้อื่นแบ่งเป็น 2 ส่วน คือ Internal และ External

การสื่อสารแบบ Internal คือการสื่อสารภายในองค์กร หรือ ในธุรกิจของเราเองไม่ว่าจะเป็นธุรกิจขนาดเล็ก หรือ ธุรกิจขนาดใหญ่ เราอาจจะมีลูกน้อง มีผู้จัดการ มีผู้ถือหุ้น ซึ่งเราต้องสื่อสารกับคนเหล่านี้

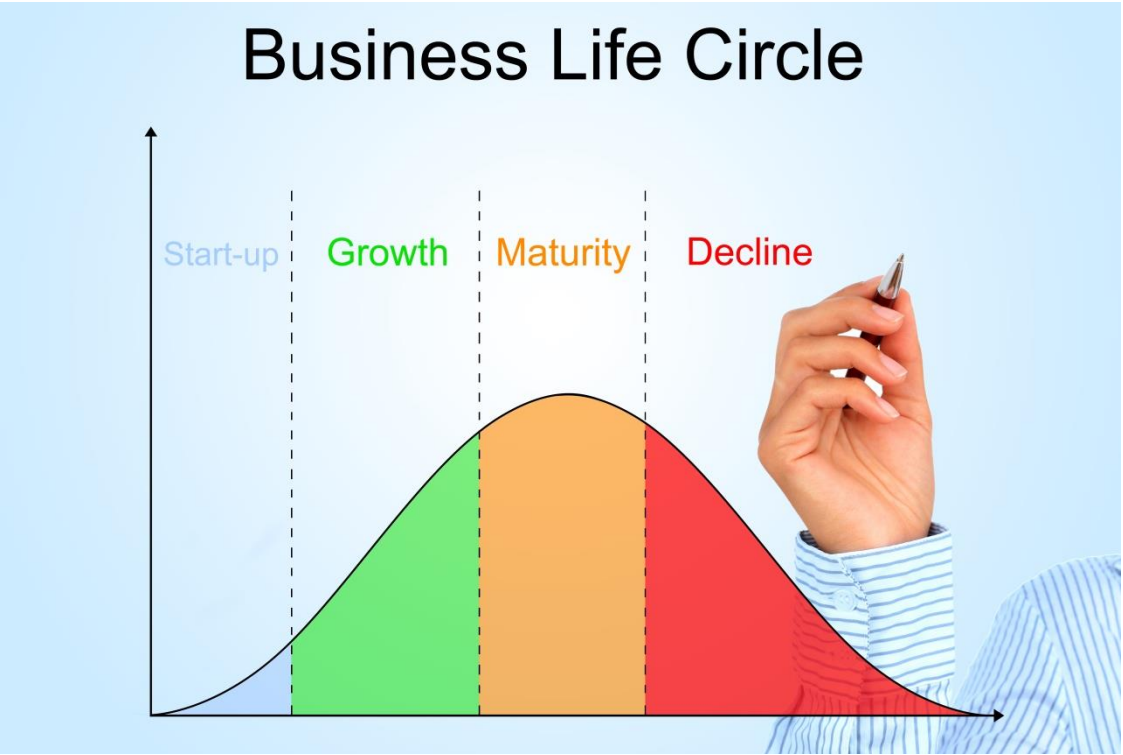
การสื่อสารภายนอกธุรกิจ เช่น การสื่อสารกับ Supplier สื่อสารกับลูกค้า สื่อสารกับหน่วยงานราชการ ที่เกี่ยวข้องกับการทำธุรกิจ สื่อสารกับพันธมิตร และ อื่นๆ เพราะฉะนั้นเมื่อเรามองให้ครบมองให้ชัด ก็จะนำไปสู่ ความสามารถในการสื่อสารได้อย่างชัดเจน

ที่สำคัญการสื่อสารภายในของเรา ที่ต้องสื่อสารกับตัวเราเองในฐานะที่เป็นผู้ประกอบการ เป็นเจ้าของธุรกิจ เราต้องเผชิญกับความท้าทายต้องฝ่าฟันปัญหา และ อุปสรรคต่างๆ เพราะฉะนั้นเราจะต้องสื่อสารกับตัวเองให้ชัด เพื่อจะเดินหน้าก้าวข้ามอุปสรรคไปสู่ความสำเร็จ

RICHHAP.COM

ปรับตัวให้ทันสภาวะแวดล้อมที่เปลี่ยนไป

ธุรกิจจะต้องปรับตัวให้ทันกับสภาวะแวดล้อมที่เปลี่ยนไป โดยการปรับจะปรับตามวงจรชีวิตธุรกิจ เริ่มต้นตั้งแต่ เราเริ่มทำธุรกิจใหม่ๆ เติบโตขึ้นมา เริ่มขยายธุรกิจ จนถึง จุดอิ่มตัว และจนถึงจุดที่ธุรกิจเริ่มเสื่อมถอย แต่ละช่วงชีวิตของธุรกิจนั้นมีการพลิกผันอยู่ตลอดเวลา เพราะฉะนั้นการมองให้ครบ มองให้ชัด สื่อสารให้ชัดจะทำให้เราสามารถปรับตัวปรับ Business Model ได้ทันกับสภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนไปตามวงจรชีวิตของธุรกิจ



ตัวอย่างธุรกิจ ที่ไม่สามารถปรับตัว

การเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีนำมาซึ่งการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมต่างๆ ของมนุษย์ ซึ่งคนที่ทำธุรกิจต้องตระหนัก ในความเปลี่ยนแปลงนี้ และ ปรับเปลี่ยน Business model ในวงจรชีวิตธุรกิจแต่ละขั้น ให้สอดคล้องกับสภาวะแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงไป

มีตัวอย่าง Business Model หรือ รูปแบบธุรกิจ หลายต่อหลายธุรกิจที่ไม่สามารถปรับตัวให้อยู่รอดได้ เมื่อสภาวะแวดล้อมทางธุรกิจเปลี่ยนแปลงไป

ตัวอย่างคลาสสิคที่เห็นเด่นชัด ได้แก่ ร้านโชห่วยซึ่งคนอายุ 30-40 ขึ้นไป ในช่วงเด็กก็จะเคยชินกับร้านโชห่วยที่มีอาเจ็ก อาแปะ เป็นเจ้าของร้านตามชุมชน ตรอกซอกซอยต่างๆ

ในปัจจุบันระบบโลจิสติกส์มีก้าวหน้า การเกิดขึ้นของ Modern Trade การแพร่กระจายของร้านสะดวกซื้อ ก้าวเข้ามาทดแทนร้านโชห่วยซึ่งไม่สามารถปรับตัว ต้องล้มหายตายจากไป

ธุรกิจธนาคารกำลังถูกแทนที่ด้วยธุรกรรมออนไลน์ มีการปรับลดสาขา และพนักงานธนาคาร นั่นเพราะเทคโนโลยีดิจิทัลได้ก้าวเข้ามาทดแทน ผู้คนหันมาใช้ Internet Banking หรือ Mobile Banking ซึ่งให้ความสะดวกอย่างมาก

ในอดีตนั้น การเริ่มต้นธุรกิจ ทำได้ค่อนข้างยาก เพราะต้องใช้เงินทุนตั้งต้นจำนวนมาก แต่ในปัจจุบัน ท่านไปที่ไหนก็เห็นแต่คนทำธุรกิจ เพราะว่าเดี๋ยวนี้ธุรกิจ ไม่ต้องใช้เงินทุนมากเหมือนในอดีต ขอให้มีความเข้าใจรู้จักใช้เครือข่าย รู้จักใช้เทคโนโลยี

เด็กวัยรุ่นคนหนึ่งก็สามารถทำธุรกิจออนไลน์ หรือ E-commerce และ มีรายได้เป็นหลักล้าน มีตัวอย่างให้เห็นมากมาย

ในปัจจุบัน ธุรกิจการศึกษาไม่ว่าจะเป็นมหาวิทยาลัยภาครัฐ หรือ เอกชน เริ่มมีรูปแบบที่เปลี่ยนแปลงไป ธุรกิจการศึกษาที่อยู่รอดในปัจจุบันต้องมีการปรับตัวให้สอดคล้องกับเทคโนโลยี สอดคล้องกับพฤติกรรมความคิดของคนที่เปลี่ยนแปลงไป ธุรกิจการศึกษาใดที่ไม่ปรับตัวก็อาจจะนำไปสู่การปิดกิจการ เพราะไม่สามารถรับกับต้นทุนที่เปลี่ยนแปลงไป

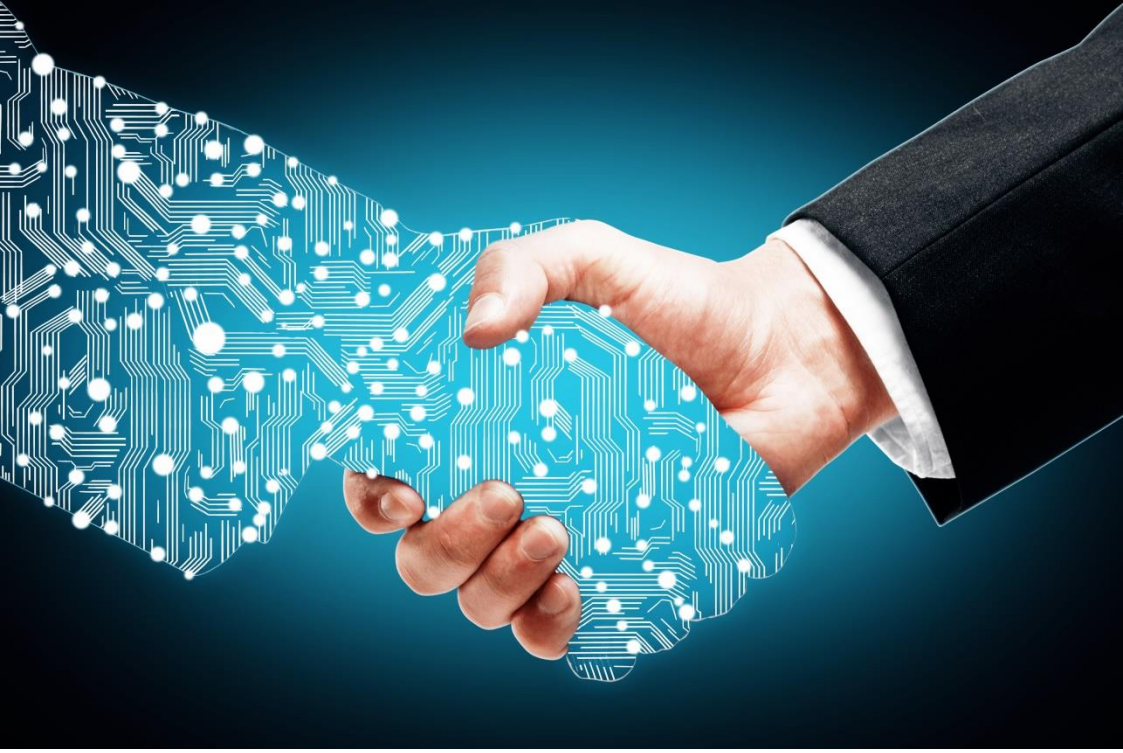
การถ่ายภาพในยุคก่อน จะต้องใช้ฟิล์มในการถ่ายภาพ แต่ปัจจุบันกล้องที่ใช้ฟิล์มแทบจะกลายเป็นวัตถุโบราณ หรือ ของสะสมไปแล้ว การถ่ายภาพหันมาใช้ระบบดิจิทัลกันหมดไม่ว่าจะเป็นกล้องดิจิทัล หรือ การใช้โทรศัพท์สมาร์ทโฟนในการถ่ายภาพ

ธุรกิจการบินได้มีการปรับตัวครั้งใหญ่ จากสมัยก่อนที่การเดินทางด้วยเครื่องบินมีค่าใช้จ่ายสูงมาก ต้องคนที่มีเงินจริงๆ เท่านั้นที่จะขึ้นเครื่องบินได้ ส่วนคนหาเช้ากินค่ำ หรือทำงานเป็นคนชั้นกลาง ต้องใช้พาหนะอื่นๆ ในการเดินทาง เช่น รถไฟ หรือรถทัวร์

แต่ในปัจจุบันเกิดธุรกิจ Low Cost Airline ยกตัวอย่างเช่น AirAsia กับสโลแกน Now Everyone Can Fly ราคาตั๋วเครื่องบินถูกลงแทบจะเท่ากับการเดินทางโดยรถทัวร์ รถไฟ แต่เสียเวลาเดินทางน้อยกว่ามาก

ปัจจุบัน เกิดปรากฏการณ์การปิดตัวของหนังสือพิมพ์ นิตยสาร รวมไปถึงสำนักพิมพ์ ได้ปิดตัวลงไปมากมาย เพราะ Content ต่างๆ มาอยู่ในโลกอินเตอร์เน็ต ผู้คนเสพ Content ผ่านอุปกรณ์อย่างสมาร์ทโฟน แท็บเล็ตหรือแม้แต่คอมพิวเตอร์

มีคำพูดว่าในอดีต ที่กล่าวว่า “สหรัฐอเมริกา และ รัสเซียคือมหาอำนาจของโลก” แต่ปัจจุบันคนที่เป็นมหาอำนาจของโลกอย่างแท้จริง ได้แก่ โซเชียลมีเดีย อย่าง Facebook YouTube Twitter พฤติกรรมต่างๆ ของคนในโลกปัจจุบันล้วนขึ้นอยู่กับโซเชียลมีเดียเหล่านี้ ทั้งสิ้น



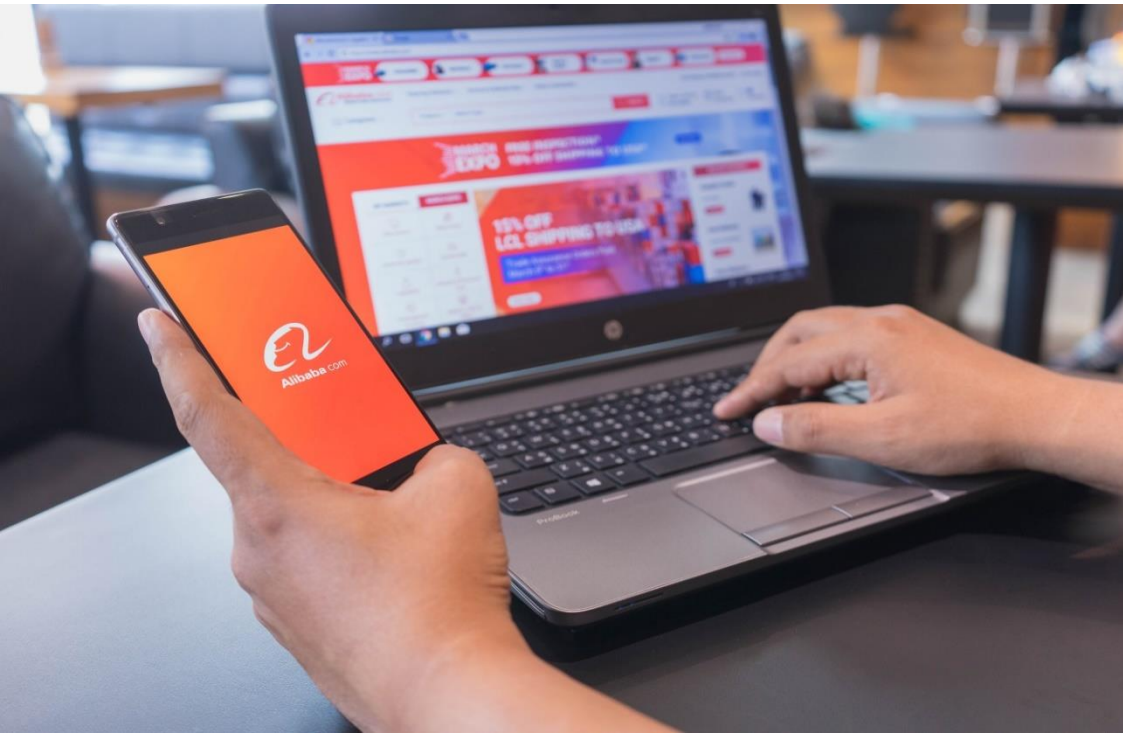
ตัวอย่างธุรกิจยุค Digital Technology

ความก้าวหน้าของเทคโนโลยีในปัจจุบัน ได้สร้างโอกาสให้เกิดธุรกิจสตาร์ทอัพ ไปจน ถึงธุรกิจหมื่นล้านมากมายที่ประสบความสำเร็จได้โดยไม่มีทรัพยากรเป็นของตนเองเลย

Application Skype ให้บริการโทรศัพท์ ออนไลน์ ผู้ใช้บริการสามารถโทรหากัน หรือ ประชุมออนไลน์หลายๆ คน โดยที่ Skype เองไม่ได้มีเครือข่ายโทรศัพท์เป็นของตนเอง

AirBNB เป็นธุรกิจบ้านเช่าสร้างเครือข่ายบ้านเช่าทั่วโลก ทั้งที่ บริษัทไม่มีบ้านเช่าเลยแม้แต่สักหลัง แต่สร้าง platform ที่เชื่อมโยงระหว่างผู้ให้เช่า กับ ผู้ที่ต้องการบ้านเช่า ในแต่ละภูมิภาคทั่วโลก

Alibaba ไม่มีสินค้า และ ไม่มีร้านค้าเป็นของตัวเองเลย แต่สร้างแพลตฟอร์มดิจิทัลขึ้นมา และ เชื่อมโยงร้านค้า ในประเทศจีนจนกลายเป็น E-commerce ที่ใหญ่ที่สุดในโลก



20

ธุรกิจ Grab Taxi หรือ Uber ล้วนเป็นธุรกิจที่เรียกรถโดยใช้ Application แต่ไม่มีรถของตัวเองเลย แต่สามารถสร้างธุรกิจให้มีมูลค่านับหมื่นล้านได้

Facebook ไม่มี Media เป็นของตนเอง แต่สามารถทำให้ตัวเองเป็น platform ที่คนเอา Content ของตัวเองมาใส่ในสื่อกลายเป็นเครือข่ายสื่อที่ทรงพลัง และ เข้าถึงผู้คนได้มากที่สุดในโลก

Netflix ไม่มีสถานี ไม่มีช่องสัญญาณโทรทัศน์ของตนเอง แต่สร้างเป็นแพลตฟอร์มที่รวบรวม และ สร้างสรรค์ สื่อบันเทิงอย่างภาพยนตร์ หรือ สารคดีที่มีเนื้อหาแปลกใหม่ จนคนทั้งโลกต้องเสียเงินรายเดือนเพื่อดู Netflix

ยังมีอีกหลากหลายธุรกิจที่ไม่ได้มีทรัพยากรเป็นของตัวเองเลย แต่สามารถสร้างธุรกิจที่ประสบความสำเร็จขึ้นมาได้ เพราะการมองให้ครบมองให้ชัด เข้าใจความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย และ สร้างเป็นแพลตฟอร์มขึ้นมา ซึ่งสิ่งเหล่านี้ เปิดกว้างสำหรับคนยุคใหม่ ใครก็สามารถทำได้ หากทำความเข้าใจกับ Business model ให้ดี

สรุป สร้างธุรกิจเงินล้าน ไม่จำเป็นต้องเริ่มจากศูนย์

วิธีการเรียนรู้ที่ดีที่สุด และ เร็วที่สุดก็คือ **การเรียนรู้จากความผิดพลาดของผู้อื่น** ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มักพลาดที่จะไม่เรียนรู้จากความผิดพลาดของคนอื่น ส่งผลให้อัตราการอยู่รอดของธุรกิจ ต่ำ

การไม่เรียนรู้ส่งผลให้มองไม่ครบ และ มองไม่ชัด เมื่อเข้าใจไม่ครบ เข้าใจไม่ชัด ทำให้การสื่อสารทั้งภายใน และภายนอก รวมทั้งการสื่อสารกับตัวเอง ไม่ชัด ทำให้เดินหน้าไปด้วยความยากลำบาก มีโอกาสที่จะล้มเหลวสูง

ดังนั้นผมขอแนะนำให้ท่าน **เรียนรู้จากความผิดพลาดของผู้อื่น เพื่อนำมาสู่การมองให้ครบ มองให้ชัด สื่อสารให้ชัด และปรับตัวตามวงจรชีวิตธุรกิจให้สอดคล้องกับสภาวะแวดล้อมทางธุรกิจที่เปลี่ยนแปลงไป**

RICHHAP.COM
Rich and happiness begin here