

# ถ้ารู้แบบนี้ ฉันมีธุรกิจดีๆ ไปนานแล้ว

## Business Model 101

**Bonus พิเศษ**



สแกน QR Code ในเล่ม  
เพื่อเข้าสู่ Online Course ชุดคุ้ม  
มูลค่า 2,500 บาท



พินเอก ดร.อรรถสิทธิ์ หัสดีธรรม



STRATEGIC MAN

[www.Richhap.com](http://www.Richhap.com)

# ถ้ารู้แบบนี้ ฉันมีธุรกิจดีๆ ไปนานแล้ว

---

บรรณาธิการ : พันเอก ดร. อรรถสิทธิ์ หัสถีธรรม

เขียนโดย : พันเอก ดร. อรรถสิทธิ์ หัสถีธรรม

พิมพ์ครั้งที่ 1 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2562 1,000 เล่ม  
สงวนลิขสิทธิ์

กองบรรณาธิการ พันเอก ดร.อรรถสิทธิ์ หัสถีธรรม, น้ำผึ้ง หัสถีธรรม

พิสูจน์อักษร น้ำผึ้ง หัสถีธรรม

ศิลปกรรม/ออกแบบปก สงวน ศรีบุรินทร์

## คำนำ

ตอนนั้น เมื่อสามสิบกว่าปีมาแล้ว ตอนที่ผมอายุยี่สิบเศษๆ ผมเกิดความรู้สึกอยากรวย อยากมีรายได้มากกว่าเงินเดือนที่ผมได้รับจากการเป็นมนุษย์เงินเดือน ผมจึงสร้างธุรกิจเล็กๆ ขึ้นมา ผมสร้างมันด้วยความตั้งใจ และความทุ่มเท

แต่ท่านรู้ไหมว่า อะไรเกิดขึ้นกับผม...ก็เจ๊งไปล่ะครับ... นอกจากธุรกิจเจ๊งแล้ว ผมยังมีหนี้ติดตัวหลักหลายแสน ซึ่งตอนนั้นมันเป็นจำนวนเงินมากจริงๆ สำหรับมนุษย์เงินเดือน ที่มีเงินเดือนหลักพันอย่างผม

วันเวลาผ่านไป ผมมานั่งทบทวน ว่า ในครั้งนั้น ผมได้ทำอะไรมีผิดพลาดไป...หลังการทบทวนเสร็จสิ้น ผมก็ถึงบางอ้อและรำพึงกับตนเองว่า

**“ทำไมผมจึงได้ทำเรื่องผิดพลาดเหล่านั้น ทั้งๆ เรื่องราวเหล่านั้นไม่ใช่เรื่องที่ยากที่จะทำ”**

ใช่ครับ มันไม่ใช่เรื่องยากที่จะทำ แต่ประเด็นคือ **“ผมไม่ได้ทำมันไง”**

ความผิดพลาดที่ผมพูดข้างต้น มีมากมายหลายเรื่อง เช่น ผมไม่เคยทำความรู้จัก ไม่เคยทำความเข้าใจลูกค้า หรือ แม้กระทั่งการตอบตนเองให้ได้ว่า ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายของผมคือใคร... ด้วยความหยิ่งผยอง ทำให้ผมไม่เรียนรู้จากความผิดพลาดของคนอื่น

ด้วยการเล็งผลเลิศ ทำให้ผมมองอะไรไม่ครบถ้วน หน้าซ้ำ  
ผมยังมองไม่ชัดอีกต่างหาก

ด้วยการ “ไม่” หลายๆ “ไม่” ที่เล่าให้ท่านฟังข้างต้น...ผมจึง  
ได้สร้างสรรค์ Business Model ที่ช่วยแตก ที่หยิบยื่นความล้มเหลว  
และ หนี้สินหลักหลายแสนให้กับผม

ท่านไม่จำเป็นต้องเป็นอย่างผม ไม่จำเป็นต้องล้มเหลวอย่าง  
ผม ไม่จำเป็นต้องเป็นหนี้สินอย่างผม

ผมได้นำเอาบทเรียนราคาแพงข้างต้น มาผสมผสานเข้ากับ  
หลักการ องค์ความรู้สมัยใหม่ ที่เรียกว่า Business Model รวมไปถึง  
ถึงองค์ความรู้ และประสบการณ์ในการเรื่องการวางกลยุทธ์ ที่ผมได้  
สั่งสมมาในช่วงสามสิบกว่าปีมานี้

องค์ความรู้ และประสบการณ์กว่า สามสิบปี ได้ถูกร้อยเรียง  
ให้มาอยู่ในหนังสือเล่มนี้ ที่มีชื่อว่า

“ถ้ารู้แบบนี้ ฉันมีธุรกิจดีๆ ไปนานแล้ว” ซึ่งเป็นหนังสือ  
เล่มเล็กๆ ที่จะช่วยให้ท่านไม่ผิดพลาดแบบผม และสามารถสร้าง  
ธุรกิจในพื้นที่ของท่านให้สอดคล้องกับความเป็นจริง และทำให้มันเป็น  
จริงได้อย่างมีอาชีพ แล้วนำมาซึ่งความสุข และความมั่งคั่งร่ำรวย  
ให้กับท่าน

จงอย่าเป็นเหมือนผมในอดีต แต่จงเรียนรู้จากผม แล้วทำให้  
ความฝันทางธุรกิจของท่านให้เป็นจริงอย่างมีอาชีพ

พันเอก ดร. อรรถสิทธิ์ หัสถิติธรรม



Strategic Man

www.Richhap.com

## กิตติกรรมประกาศ

กราบขอบพระคุณ คุณพ่ออรุณ และ คุณแม่สนาน หัสดีธรรม ที่ได้มอบร่างกายที่ครบถ้วนสมบูรณ์ สมองที่ยอดเยี่ยม และพลังแห่งความอดทน

กราบขอบพระคุณผู้ใหญ่ใจดี ท่านหนึ่ง ที่สนับสนุนเงินทุน ก่อนแรกในการทำธุรกิจแรกของผม และถึงแม้ว่าผมจะไม่สามารถ สร้างความสำเร็จให้กับธุรกิจนี้ แต่ในทางตรงกันข้าม ความล้มเหลว นี้ กลับให้บทเรียนที่ยิ่งใหญ่ และทำให้ผมนำประสบการณ์นี้ มาสร้าง ธุรกิจที่ประสบความสำเร็จได้ในปัจจุบัน

กราบขอบพระคุณ ครูบาอาจารย์ ทุกท่านที่ได้ประสิทธิ์วิชา ความรู้ในด้านต่างๆ ที่ทำให้ผมสามารถขับเคลื่อนตนเอง จาก พนักงานเสิร์ฟอาหาร จนเป็น พันเอก ดร. อรรถสิทธิ์ หัสดีธรรม และ เจ้าของบริษัทเล็กๆ ที่มั่นคง

กราบขอบพระคุณ ทุกๆ ท่านที่ผ่านเข้ามาในชีวิตของผม ทุกท่านได้สอน ได้ให้บทเรียนดีๆ ที่มีคุณค่าแก่ผม มากมาย

ขอบคุณ นางสาวน้ำผึ้ง หัสดีธรรม ที่เป็นผู้ช่วยผมในหลายๆ เรื่อง

และขอบคุณ พันตรี หญิง ปิยฉัตร ลำลิก ที่เป็นกำลังใจให้ ผมตลอดมา

# สารบัญ

คำนำ

กิตติกรรมประกาศ

## **ภาคที่ 1 : สิ่งสำคัญยิ่งก่อนสร้างรายได้ X เท่า.....1**

- สิ่งสำคัญสุดๆ ก่อนสร้างรายได้ X เท่า.....4
- Don't sell product Sell Solutions.....6
- ทำความรู้จักกับลูกค้าด้วย Customer Segmentation.....8
- มิติทางด้านภูมิศาสตร์.....9
- มิติทางด้านรายละเอียดลูกค้า..... 10
- มิติทางด้านพฤติกรรม และ จิตวิทยา ..... 11
- ประโยชน์ที่จะได้รับจาก Customer Segmentation ..... 12
- ธุรกิจยุคใหม่ต้องเข้าใจลูกค้า..... 13
- ตัวอย่างธุรกิจที่เข้าใจความต้องการของลูกค้าเป็นอย่างดี
  - Grab Taxi..... 14
  - เจ็ควูบนิ่ง..... 16
  - Low Cost Airline..... 18
- สรุป ภาคที่ 1..... 20

## ภาคที่ 2 : คนฉลาดต้องเรียนรู้

### จากความผิดพลาดของผู้อื่น ..... 25

- อัตราการอยู่รอดของธุรกิจ..... 26
- ข้อเสนอแนะ 3 ประการ..... 28
- มองให้ครบ มองให้ชัด..... 29
- สื่อสารให้ชัด ..... 33
- ปรับตัวให้ทันกับสภาวะแวดล้อม ..... 35
- ตัวอย่างธุรกิจที่ไม่สามารถปรับตัว ..... 36
- ตัวอย่างธุรกิจที่สามารถปรับตัว ..... 38
- สรุป ภาคที่ 2..... 46

## ภาคที่ 3 : ทำความรู้จัก กระดาษ A 4 เงินล้าน .... 49

- Imagination is everything ..... 51
- แผนธุรกิจเป็นเรื่องยุ่งยากจึงทำให้คนละเลย ..... 52
- ก่อกำเนิด กระดาษ A4 เงินล้าน ..... 54
- กระดาษแผ่นเดียวเห็นภาพรวมของทั้งธุรกิจ ..... 55
- 20 Minutes Business Plan..... 56
- เทคนิคที่ถูกนำไปใช้ทั่วโลก ..... 57
- 9 องค์ประกอบกระดาษ A4 เงินล้าน ..... 59
- 2 W: What และ WoW ..... 61
- Value proposition canvas ของสายการบินต้นทุนต่ำ . 65
- จาก 2 W สู่ 5 H..... 66

- จาก 5 H สู่ 2 M..... 72
- สรุป 2 W, 5 H และ 2 M..... 73
- ตัวอย่างกระดาษ A 4 เงินล้าน ..... 74
- Low Cost Airline ..... 75
- ร้านกาแฟเพื่อสังคม..... 78
- มาม่า ..... 81
- Facebook ..... 84
- สรุป ภาคที่ 3..... 90

**ภาคที่ 4 : เพิ่มโอกาสแห่งความสำเร็จด้วยการตรวจสอบ  
สภาวะแวดล้อม (เวอร์ชัน 2) ..... 93**

- เพิ่มโอกาสแห่งความสำเร็จด้วยการตรวจสอบ  
สภาวะแวดล้อม ..... 95
- การตรวจสอบ 4 ด้าน..... 96
- ตรวจสอบลูกค้าเป้าหมาย (Market Force)..... 98
- กระแสโลกเป็นไง (Key Trend)..... 100
- วิเคราะห์คู่แข่ง เสาะหาพันธมิตร (Industry Forces)..... 101
- แนวโน้มเศรษฐกิจ (Economic)..... 102
- ปรับให้สอดคล้องยิ่งขึ้น..... 103
- สรุป ภาคที่ 5..... 105



## **ภาคที่ 5 : ทดสอบก่อนทำจริง (เวอร์ชัน 3) ..... 109**

- ทดสอบก่อนทำจริง..... 111
- วงรอบ 4 ขั้นตอน ..... 113
- Design Thinking..... 115
- 3 Versions ของ กระดาษ A 4 เงินล้าน..... 117
- การขอความเห็นจากลูกค้า ..... 118
- การนำเสนอแนวคิดในกระดาษ A 4 เงินล้าน ..... 119
- สรุป ภาคที่ 6..... 122