

จับเทรนด์อุตสาหกรรม EV

พลังงานใหม่ที่โลกต้องการ

ซีพี! Future of Food

โฉมหน้าอาหารแห่งอนาคต

ส่องอนาคต

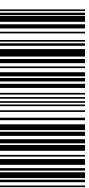
Medical & Health World

รับเทรนด์สุขภาพกายและใจ

# FUTURE INDUSTRY

ปีนรุทกิจเล็ก

ลุยโลกอุตสาหกรรมอนาคต



ISSN 0125-8516

# แผนผัง Call Center

กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

**0 2430 6860**

- กด 1 ภาษาไทย - กด 2 ภาษาอังกฤษ

- กด 1 สำนักงานเลขาธิการกรม
- กด 2 กองยุทธศาสตร์และแผนงาน
- กด 3 กองพัฒนาขีดความสามารถธุรกิจอุตสาหกรรม
- กด 4 กองพัฒนาดิจิทัลอุตสาหกรรม
- กด 5 กองส่งเสริมผู้ประกอบการและธุรกิจใหม่

- กด 6 กองโลจิสติกส์
- กด 7 กองพัฒนาเกษตรอุตสาหกรรม
- กด 8 ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร
- กด 0 หากไม่ทราบ

อศอ. 0 2430 6861

รศอ.1 0 2430 6862

รศอ.2 0 2430 6863

ตสน. 0 2430 6864

## สำนักงานเลขาธิการกรม

**0 2430 6865-6866**

- กด 1 ฝ่ายบริหารทั่วไป
- กด 2 กลุ่มบริหารงานคลังและงบประมาณ
- กด 3 กลุ่มบริหารทรัพยากรบุคคล
- กด 4 กลุ่มประชาสัมพันธ์
- กด 5 กลุ่มพัสดุและอาคารสถานที่
- กด 6 กลุ่มบริหารเงินทุน
- กด 7 กลุ่มวินัยและนิติการ

## กองยุทธศาสตร์และแผนงาน

**0 2430 6867-6868**

- กด 1 ฝ่ายบริหารทั่วไป
- กลุ่มความร่วมมือระหว่างประเทศ
- กด 2 กลุ่มติดตามและประเมินผล
- กด 3 กลุ่มแผนปฏิบัติงานและงบประมาณ
- กด 4 กลุ่มพัฒนาระบบบริหาร
- กด 5 กลุ่มยุทธศาสตร์และแผนงาน
- กด 6 กลุ่มศึกษาและพัฒนาระบบส่งเสริมอุตสาหกรรม

## กองพัฒนาขีดความสามารถธุรกิจอุตสาหกรรม

**0 2430 6869-6870**

- กด 1 ฝ่ายบริหารทั่วไป
- กด 2 กลุ่มพัฒนาการจัดการธุรกิจ
- กด 3 กลุ่มพัฒนาการรวมกลุ่มอุตสาหกรรม
- กด 4 กลุ่มพัฒนาบริการธุรกิจอุตสาหกรรม
- กด 5 กลุ่มพัฒนาผู้ประกอบการ
- กด 6 กลุ่มพัฒนาอุตสาหกรรมรายสาขา

## กองพัฒนาดิจิทัลอุตสาหกรรม

**0 2430 6871-6872**

- กด 1 ฝ่ายบริหารทั่วไป
- กด 2 กลุ่มเชื่อมโยงธุรกิจดิจิทัลอุตสาหกรรม
- กด 3 กลุ่มพัฒนาผู้ประกอบการและบุคลากรดิจิทัลอุตสาหกรรม
- กด 4 กลุ่มเพิ่มขีดความสามารถวิสาหกิจด้วยดิจิทัล

## กองส่งเสริมผู้ประกอบการและธุรกิจใหม่

**0 2430 6873-6874**

- กด 1 ฝ่ายบริหารทั่วไป
- กด 2 กลุ่มสนับสนุนการจัดตั้งธุรกิจ
- กด 4 กลุ่มสร้างและพัฒนาผู้ประกอบการใหม่
- กด 5 กลุ่มสร้างสังคมผู้ประกอบการ

## กองโลจิสติกส์

**0 2430 6875-6876**

- กด 1 ฝ่ายบริหารทั่วไป
- กด 2 กลุ่มนโยบายและประสานเครือข่าย
- กด 3 กลุ่มพัฒนาระบบโลจิสติกส์
- กด 4 กลุ่มมาตรฐานและนวัตกรรมโลจิสติกส์
- กด 5 กลุ่มส่งเสริมโลจิสติกส์องค์กร

## กองพัฒนาเกษตรอุตสาหกรรม

**0 2430 6877-6878**

- กด 1 ฝ่ายบริหารทั่วไป
- กด 2 กลุ่มนโยบายและแผนเกษตรอุตสาหกรรม
- กด 3 กลุ่มเครื่องจักรกลและเทคโนโลยีการจัดการเกษตรอุตสาหกรรม
- กด 4 กลุ่มอุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์เกษตรแปรรูป
- กด 5 กลุ่มพัฒนารัฐวิสาหกิจเกษตรอุตสาหกรรม

## ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร

**0 2430 6879**

- กด 1 กลุ่มบริการธุรกิจสารสนเทศ
- กด 2 กลุ่มแผนงานสารสนเทศและบริหารทั่วไป
- กด 3 กลุ่มพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ
- กด 4 กลุ่มระบบคอมพิวเตอร์และเครือข่าย

# อุตสาหกรรมสาร

วารสารอุตสาหกรรมตีพิมพ์ต่อเนื่อง  
ยาวนานนับถึงปัจจุบันเป็นเวลากว่า 65 ปี

## เจ้าของ

กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

เลขที่ 75/6 ถนนพระรามที่ 6 เขตราชเทวี กรุงเทพฯ 10400  
โทรศัพท์ 0 2430 6865, 0 2430 6866

## ที่ปรึกษา

นายภาสกร ชัยรัตน์

อธิบดีกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

นายวัชรุน จัยจำลอง

รองอธิบดีกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

นายวาทิ พิระวารานพวง

รองอธิบดีกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

นางสาวประเทือง พฤกษาพิทักษ์กุล

เลขาธิการกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

## บรรณาธิการบริหาร

นางสาวพัชร์อัมพรพรรณ ตั้งวตินธรรม

ผู้อำนวยการกลุ่มประชาสัมพันธ์

## บรรณาธิการ

นางสาวแพรวภัทร โภภาที

## กองบรรณาธิการ

นายไพฑูรย์ มะเม็ยเม็อง, นางสาวนฤมล ผึ้งเนียม,  
นางสาววรรณศิริ ทางกัน, นางสาวศิริชญา ทองตรี,  
นางสาวเกสร จันทรงาม, นางสาวกัญติญา ชุมศรี,  
นางสาวกนกกรักษ์ นกุลโรจน์, นางสาวศิริธร ชัยรัตน์,  
นางสาวสุดา วิชัย, นางสาวนิชาพัฒน์ ลิมนานาเคราะห์,  
นายอรรถพล ม่วงจินดา, นายชวกร จอมรุ่งเสรี

## บรรณาธิการที่ปรึกษา

นางสาวนราภรณ์ เตยหล้า

## จัดพิมพ์

บริษัท เพนนิชซูตาร์ แอสโซซิเอทส์ จำกัด  
: 100/6 ซอยอารีย์สัมพันธ์ 3 ถนนพหลโยธิน  
แขวงพญาไท เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400  
โทรศัพท์ 0 2270 1123-4 โทรสาร 0 2270 1125

## สมัครสมาชิกวารสาร

สมัครได้ 3 ช่องทาง

1 สมัครทางไปรษณีย์ จ่าหน้าซองถึง  
บรรณาธิการวารสารอุตสาหกรรมสาร  
กลุ่มประชาสัมพันธ์ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม  
ถนนพระรามที่ 6 เขตราชเทวี กรุงเทพฯ 10400

2 สมัครผ่าน Google Form :  
<https://forms.gle/tmXXccJjmTjzJPK9>

3 สมัครผ่าน QR Code



# EDITOR TALKS

## พร้อมหรือยัง?

### กับการก้าวสู่ Future Industry

จากนี้ไป Future Industry จะไม่ใช่เรื่องไกลตัวเอสเอ็มอีอีกแล้ว เพราะในยุคที่โลก ถูกขับเคลื่อนการเปลี่ยนแปลงด้วยนวัตกรรม และความล้ำหน้าของเทคโนโลยีนั้น ทำให้ภาพของอุตสาหกรรม ถูกพลิกโฉมไปอย่างสิ้นเชิง อาจเรียกได้ว่า ปัจจัยภายนอก ไม่ว่าจะเป็นสภาพแวดล้อม คู่แข่ง ความก้าวหน้าของโลกเทคโนโลยี เป็นตัวบีบบังคับให้ผู้ประกอบการ ไม่ว่าจะขนาดใหญ่หรือเล็ก หากคิดที่จะอยู่รอดต้องปรับตัวให้ทัน

คำถามคือ แล้วเอสเอ็มอีพร้อมหรือยัง? กับการก้าวสู่อุตสาหกรรมแห่งอนาคต

แน่นอนว่าเมื่อโลกถูกเปลี่ยนด้วยความล้ำสมัยของเทคโนโลยี เอสเอ็มอีก็ต้องใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรมเข้าสู่ แต่อย่างไรก็ตาม จุดอ่อนหนึ่งของผู้ประกอบการขนาดเล็ก คือ ความไม่พร้อมที่จะพัฒนาหรือลงทุนด้านเทคโนโลยีด้วยตัวเองได้ แต่เชื่อว่าไม่มีทางออกสำหรับเรื่องนี้ เพราะปัจจุบันมีหลายหน่วยงานของภาครัฐ รวมถึงดีพโรม (DIPROM) มีนโยบายส่งเสริมให้ผู้ประกอบการ เอสเอ็มอีเข้าถึงเทคโนโลยีมากขึ้น เพื่อเตรียมความพร้อมให้ผู้ประกอบการเติบโตและต่อสู้กับโลกแห่งอนาคตได้

หรือถ้าใครอยากจะทำความรู้จักรับเรื่องราวของ Future Industry ให้มากขึ้น อุตสาหกรรมสาร ฉบับเดือนพฤศจิกายน-ธันวาคมนี้ จะพาทุกคนมาเรียนรู้อุตสาหกรรมแห่งอนาคต ผ่าน 3 อุตสาหกรรมดาวรุ่งของไทย “อุตสาหกรรม EV-อาหารแห่งอนาคต-อุตสาหกรรมทางการแพทย์และสุขภาพ” แล้วจะรู้ว่า อนาคตไม่ได้น่ากลัว แต่มีโอกาสรออยู่อีกมหาศาล

พัชร์อัมพรพรรณ ตั้งวตินธรรม

บรรณาธิการบริหาร

“บทความ บทสัมภาษณ์ หรืองานเขียนที่ตีพิมพ์ในวารสารเล่มนี้ เป็นความคิดเห็นส่วนตัวของผู้เขียนแต่ละท่าน ทางวารสารไม่จำเป็นต้องเห็นด้วยเสมอไป หากประสงค์จะนำบทความใดๆ ในวารสารไปตีพิมพ์เผยแพร่ ควรแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษรต่อกองบรรณาธิการ”

# Highlight



05

## หนุนสร้างอุตสาหกรรมอนาคต ยกระดับอนาคตอุตสาหกรรมไทย

เมื่อ Future Industry จะมีบทบาทสำคัญต่อการยกระดับความสามารถในการแข่งขันของประเทศไทย ดีพริอม (DIPROM) จึงต้องปักธงพร้อมให้การสนับสนุนและพัฒนาให้เอสเอ็มอีพร้อมก้าวเดินไปบนโลกแห่งอุตสาหกรรมอนาคต

## เปิดเส้นทางธุรกิจรถมอเตอร์ไซค์ไฟฟ้า นวัตกรรมพลังงานสะอาด

มากกว่าการเติบโตด้านเทคโนโลยี แต่ต้องดีต่อโลกใบนี้ด้วย มารู้จักกับ ETRAN ธุรกิจรถมอเตอร์ไซค์ไฟฟ้าที่เกิดจากแนวคิดผสมผสานเทคโนโลยีและพลังงานสะอาดเข้าด้วยกัน เพื่อผลิตสินค้าที่ทันสมัยโดยไม่ทำร้ายสิ่งแวดล้อม

12



22

## เจาะลึก “ผำ” คำว่าโอกาสจาก Superfood แบบไทย



พืชจีเอ็มพีศวรรษย์ อาหารแห่งอนาคต (Future Food) ที่กำลังมาแรงในตลาดโลก กับกระแส Wolffid หรือที่คนไทยเรียกกันว่า “ผำ” Superfood จากพืชพื้นบ้านของไทย ที่จะสร้างโอกาสอย่างมหาศาลในตลาดคนรักสุขภาพ

## คำว่าโอกาสจากปัญหาการนอน สร้างธุรกิจสุขภาพเติบโต

เจาะลึกธุรกิจใหม่ เปลี่ยนปัญหาการนอน สู่อุตสาหกรรมนวัตกรรม ศูนย์บริการ “Holistic Sleep Wellness” ที่จะมาจัดการทุกปัญหาด้านการนอน คืนสุขภาพที่ดีกลับสู่ทุกคน สร้างโอกาสใหญ่ให้อุตสาหกรรมทางการแพทย์และสุขภาพ

26



# CONTENTS

## 05 INTERVIEW

วิจักขณ์ รัตนสุวรรณ  
หนุนสร้างอุตสาหกรรมอนาคต  
ยกระดับอนาคตอุตสาหกรรมไทย

## 08 COVER STORY

Future Industry ปั้นธุรกิจเล็ก  
ลุยโลกอุตสาหกรรมอนาคต

## 11 SPECIAL REPORT

จับเทรนด์อุตสาหกรรม EV  
พลังงานใหม่ที่โลกต้องการ

## 12 SMART BIZ

ETRAN รถมอเตอร์ไซค์ไฟฟ้า  
นวัตกรรมธุรกิจพลังงานสะอาด

## 15 INNOVATION

One Charge ก้าวสู่อุตสาหกรรมยนต์ไฟฟ้า  
ด้วยแอปฯ One Stop Service

## 18 SPECIAL REPORT

ซีเป้า! Future of Food  
โฉมหน้าอาหารแห่งอนาคต

## 19 INSPIRING THOUGHT

Blendee Quik จับตลาดอาหารแห่งอนาคต  
ด้วยนวัตกรรมอาหารเพื่อผู้ป่วยและผู้ดูแล

## 22 SME FOCUS

เจาะลึก “ผำ” คำว่าโอกาสจาก Superfood แบบไทย

## 25 SPECIAL REPORT

ส่องอนาคต Medical & Health  
World รับเทรนด์สุขภาพกายและใจ

## 26 BUSINESS IDEA

Holistic Sleep Wellness  
ผสานนวัตกรรมและความรู้ พิชิตปัญหาการนอน  
ยกระดับอุตสาหกรรมสุขภาพ

## 29 INSIGHT SME

บี เอ็น ซัพพลายเออร์เกิดขึ้น สร้างจุดแข็งใหม่  
“นวัตกรรมทำอาชีพ” ฉกหนีคู่แข่ง

## 32 SCOOP

5 อาชีพอนาคต รับโลกเปลี่ยนยุค!

# วิจักขณ์ รัตนสุวรรณ

## หนุนสร้างอุตสาหกรรมอนาคต ยกระดับอนาคตอุตสาหกรรมไทย

“อุตสาหกรรมอนาคต” หรือ Future Industry จากนี้ไปจะยังมีบทบาทสำคัญต่อการยกระดับความสามารถในการแข่งขันของประเทศไทย ด้วยเหตุนี้ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม หรือ ดีพร้อม (DIPROM) จึงปักธงพร้อมให้การสนับสนุนและพัฒนาผู้ประกอบการเอสเอ็มอีให้มีความแข็งแกร่ง เพื่อให้สามารถก้าวเดินไปบนโลกแห่งอุตสาหกรรมอนาคตได้อย่างมั่นคง



### เจาะลึกอุตสาหกรรมอนาคต ภายใต้ภารกิจ DIPROM

หากพูดถึง อุตสาหกรรมอนาคตที่น่าจับตามอง คงหนีไม่พ้น 3 อุตสาหกรรมดาวรุ่งของประเทศไทย ไม่ว่าจะเป็น อุตสาหกรรมยานยนต์ไฟฟ้า (EV) อุตสาหกรรมอาหารแห่งอนาคต และอุตสาหกรรมทางการแพทย์และสุขภาพ ที่จะมียุทธศาสตร์ในการสร้างโอกาสทางธุรกิจให้กับนักลงทุนและผู้ประกอบการได้ เนื่องจากเป็นกลุ่มอุตสาหกรรมที่ประเทศไทยมีความได้เปรียบเป็นทุนเดิม เพราะมีฐานการผลิตในกลุ่มอุตสาหกรรมดั้งเดิมอยู่ก่อนแล้ว

จากการเปิดเผยของ วิจักขณ์ รัตนสุวรรณ ผู้อำนวยการกองพัฒนานวัตกรรมและเทคโนโลยีอุตสาหกรรม กล่าวว่า ภาครัฐสามารถต่อยอดความได้เปรียบนี้ให้กลายเป็นจุดแข็งได้ด้วยการเน้นเอาเทคโนโลยีและนวัตกรรมมาช่วยเสริมและเพิ่มคุณค่าของอุตสาหกรรมดังกล่าว ไปพร้อมๆ กับการเร่งพัฒนาผู้ประกอบการและอำนวยความสะดวกในการดำเนินธุรกิจ เพื่อเพิ่มศักยภาพและขับเคลื่อนอุตสาหกรรมอนาคตให้เติบโตก้าวไปข้างหน้าอย่างเต็มที่

ทั้งนี้ หากเจาะลึกลงไปทีละกลุ่มอุตสาหกรรมอนาคต ที่ดีพร้อม (DIPROM) มุ่งให้การสนับสนุนในเวลานี้ จะพบว่า

## อุตสาหกรรมทางการแพทย์ และสุขภาพ

มีแนวโน้มเติบโตอย่างต่อเนื่อง จากปัจจัยหนุน ไม่ว่าจะเป็น การเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุ การตื่นตัวของกระแสดูแลสุขภาพ การเจ็บป่วยจากการแพร่ระบาดของโรคระบาดทั้งโรคอุบัติใหม่หรืออุบัติซ้ำ รวมทั้งนโยบายภาครัฐที่ผลักดันให้ประเทศไทยเป็นศูนย์กลางทางการแพทย์และสุขภาพ (Medical Hub) ของภูมิภาค โดยจะประกอบไปด้วย 3 มิติ ดังนี้ มิติด้านยาหรือเภสัชภัณฑ์ มิติด้านเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ และมิติด้านการบริการทางการแพทย์

ทั้งนี้ ในมิติด้านเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ เป็นส่วนที่ดีพร้อมมีบทบาทสำคัญในการส่งเสริมผู้ประกอบการให้มีการเพิ่มขีดความสามารถในการพัฒนาเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์มาอย่างต่อเนื่อง โดยมุ่งเน้นการใช้นวัตกรรมและนำเทคโนโลยีมายกระดับการผลิตและผลิตภัณฑ์ให้ได้มาตรฐานสากล และเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม สอดรับกับการขับเคลื่อน BCG Model

เพื่อรองรับและส่งต่อไปสู่อุตสาหกรรมต่อเนื่อง เช่น อุตสาหกรรมบริการทางการแพทย์และสุขภาพ อุตสาหกรรมการท่องเที่ยวเชิงสุขภาพ

“ดีพร้อมได้มีการวางแผนการดำเนินงานส่งเสริมผู้ประกอบการที่เกี่ยวข้อง ทั้งการเตรียมความพร้อมด้านบุคลากรภาคอุตสาหกรรม ให้เพิ่มพูนทักษะประสบการณ์ที่หลากหลายระดับในแต่ละสาขาวิชาชีพ เช่น ช่างเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ ช่างทดสอบและสอบเทียบเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ รวมถึงพัฒนาต่อยอดการเพิ่มผลิตภาพให้กับสถานประกอบการ ทั้งในรูปแบบผลิตภัณฑ์และบริการทางสุขภาพ ตามแนวปฏิบัติที่ดีตามมาตรฐานการแพทย์และสุขภาพ”

## อุตสาหกรรม ยานยนต์ไฟฟ้า (EV)

ถือเป็นอีกอุตสาหกรรมที่มีแนวโน้มเติบโตอย่างต่อเนื่องเช่นกัน เนื่องจากทั่วโลกให้ความสนใจกับปัญหาด้านพลังงานและสิ่งแวดล้อม และความต้องการที่จะลดคาร์บอนเป็นศูนย์

(Net Zero) ทำให้ ยานยนต์ไฟฟ้า หรือ EV เป็นอุตสาหกรรมที่ถูกจับตามอง เพราะเป็นทางเลือกใหม่ของอุตสาหกรรมยานยนต์ที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมมากกว่า ทำให้มีมาตรการสนับสนุนอุตสาหกรรมนี้อย่างหลากหลายทั้งจากภาครัฐและภาคเอกชน

อย่างไรก็ดี ดีพร้อมตั้งเป้าที่จะส่งเสริมผู้ประกอบการในกลุ่มอุตสาหกรรม EV และอุตสาหกรรมสนับสนุน ในการเปลี่ยนผ่านจากอุตสาหกรรมยานยนต์รูปแบบเดิมสู่อุตสาหกรรมสมัยใหม่ จึงให้ความสำคัญกับการพัฒนาบุคลากรในภาคอุตสาหกรรมยานยนต์ ที่สอดคล้องกับเทคโนโลยียานยนต์สมัยใหม่ ทั้งด้านการออกแบบ การผลิต และการซ่อมบำรุงรักษา เช่น นวัตกรรมยานยนต์ไฟฟ้า ช่างซ่อมบำรุงยานยนต์ไฟฟ้า นอกจากนี้ จะได้มีการนำร่องสร้างต้นแบบยานยนต์ไฟฟ้าหรือยานยนต์พลังงานสะอาด เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม ในมิติใหม่ๆ ที่สอดคล้องกับความต้องการของผู้ใช้งาน ประหยัด ปลอดภัย ง่ายต่อการบำรุงรักษา และคุ้มค่าต่อการใช้งาน



ดีพร้อมมุ่งให้ความสำคัญในการขับเคลื่อน  
อุตสาหกรรมอนาคตโดยการใช้ประโยชน์  
จากนวัตกรรมและเทคโนโลยี  
เพื่อยกระดับผู้ประกอบการให้มีขีดความสามารถ  
ในการแข่งขันที่เพิ่มขึ้น





## “BCG & นวัตกรรมเทคโนโลยี” กลไกสร้างโอกาสใหม่ ให้อุตสาหกรรมอนาคต

ถึงตรงนี้ วิกิซันน์ ได้กล่าวเสริมว่า จากวิกฤตสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคโควิด-19 ได้ กระตุ้นให้ภาคอุตสาหกรรมเกิดการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว และเมื่อรวมกับความก้าวหน้าของเทคโนโลยีสมัยใหม่ หรือ Disruptive Technology ที่เข้ามา มีบทบาทผลักดันให้ธุรกิจต้องเร่งปรับตัวเพื่อให้อยู่รอด ส่งผลให้เกิดการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างของการผลิต จากรูปแบบเดิมสู่การผลิตสมัยใหม่

จากการเปลี่ยนแปลงดังกล่าว ทำให้ดีพร้อมมุ่งให้ความสำคัญในการขับเคลื่อนอุตสาหกรรมอนาคต โดยการใช้ประโยชน์จากนวัตกรรมและเทคโนโลยี เพื่อยกระดับผู้ประกอบการให้มีขีดความสามารถ

ในการแข่งขันที่เพิ่มขึ้น ทั้งในแง่ของคุณภาพและปริมาณ รวมถึงลดโอกาสการเกิดอันตรายจากการทำงาน อีกทั้งช่วยให้การวางแผนการผลิตสินค้าได้อย่างเป็นระบบ ลดการเกิดของเสีย และที่สำคัญยังสามารถวางแผนการบำรุงรักษาได้ง่ายขึ้น ซึ่งจะช่วยลดค่าเสียโอกาสในการผลิต

ในขณะเดียวกัน ดีพร้อมก็ได้ให้ความสำคัญกับการนำนโยบาย BCG มาขับเคลื่อนการพัฒนาอุตสาหกรรมไปสู่ความยั่งยืน (BCG Model) โดยอาศัยกลไกของนวัตกรรมและเทคโนโลยี เพื่อผลิตสินค้าและบริการที่มีมูลค่าสูง ซึ่งการขับเคลื่อนเศรษฐกิจด้วย BCG จะสร้างโอกาสธุรกิจใหม่ๆ ให้กับอุตสาหกรรมอนาคต รวมถึงส่งเสริมและสนับสนุนให้เกิดการสร้างสรรคธุรกิจนวัตกรรมที่จะสามารถสนับสนุนกลุ่มอุตสาหกรรมแห่งอนาคตได้อีกด้วย

## แนวผู้ประกอบการ ปรับตัวรับเศรษฐกิจ ฐานนวัตกรรม

ปัจจุบันโครงสร้างอุตสาหกรรมของประเทศไทยอยู่ระหว่างการเปลี่ยนผ่านสู่การเป็น “เศรษฐกิจฐานนวัตกรรม” ที่จะพึ่งพิงการดำเนินธุรกิจด้วยการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรมในด้านต่างๆ มากยิ่งขึ้น ดังนั้น ผู้ประกอบการจำเป็นต้องทำความเข้าใจและปรับตัวให้ทัน และนี่คือ 3 แนวทางการปรับตัวสำหรับผู้ประกอบการเอสเอ็มอีที่ต้องรู้ไว้

- นอกเหนือจากการนำนวัตกรรมและเทคโนโลยีมาวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการ เพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคมากขึ้นแล้ว สิ่งที่ผู้ประกอบการควรจะต้องคำนึงถึง คือ การปรับกระบวนการผลิตหรือกระบวนการทางธุรกิจ เพื่อให้ง่ายต่อการบริหารจัดการขององค์กรอย่างเป็นระบบ
- ควรปรับเปลี่ยนหรือเพิ่มรูปแบบธุรกิจที่เกิดจากการต่อยอดจากธุรกิจเดิม เพื่อให้สามารถสร้างความยืดหยุ่นของการดำเนินธุรกิจและลดความเสี่ยงด้านการแข่งขันทางธุรกิจที่เกิดจากการเปลี่ยนแปลงของแนวโน้มตลาดได้
- ผู้ประกอบการควรให้ความสำคัญกับ “ข้อมูล” ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญที่จะสร้างโอกาสทางการแข่งขันในตลาดได้อย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งการบริหารจัดการข้อมูลที่ดี จะทำให้มองเห็นภาพรวมของธุรกิจ ทั้งนี้ องค์กรควรให้ความสำคัญกับกลยุทธ์และวิธีการในการเข้าถึง จัดเก็บ วิเคราะห์ และการใช้ข้อมูล เพื่อจะได้ใช้ประโยชน์จากข้อมูลได้อย่างถูกต้อง ■

# FUTURE INDUSTRY

## ปั้นธุรกิจเล็ก ลุยโลกอุตสาหกรรมอนาคต

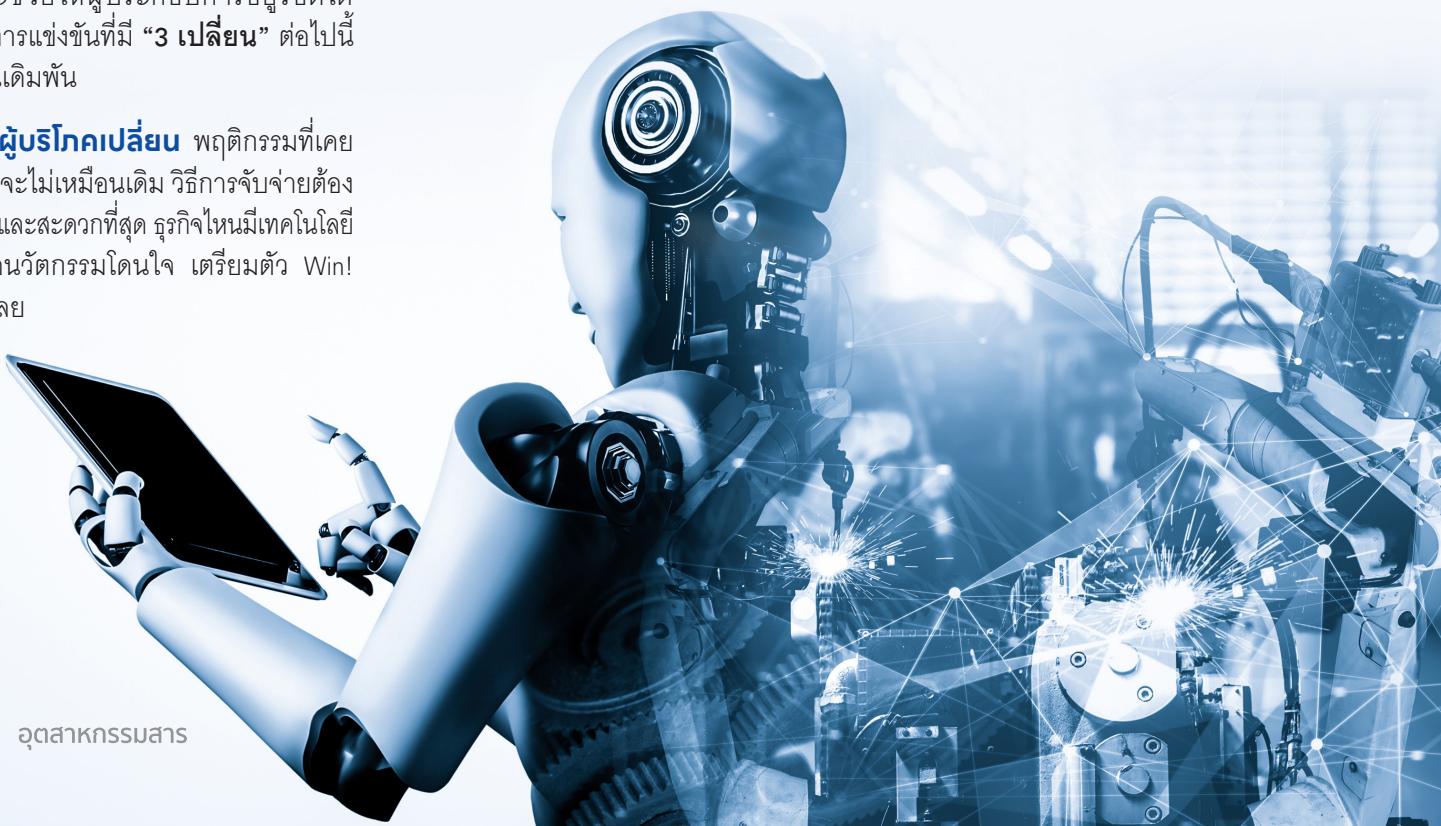
“หยุดอยู่กับที่เท่ากับตาย” คำพูดคุ้นหูที่ช่างมีความหมายสำหรับการทำธุรกิจ โดยเฉพาะในอนาคตที่อุตสาหกรรมต่างๆ จะถูกขับเคลื่อนด้วย “นวัตกรรมใครดีใครได้” และ “เทคโนโลยีใครเด่นคนนั้นชนะ” 2 ปัจจัยสำคัญแห่งโลกยุคใหม่ที่พร้อมจะพากิจการพุ่งทะยานไปได้ไกล แม้ขนาดจะไม่ได้ใหญ่หรือเป็นเพียงเอสเอ็มอีก็ตามที

เมื่อโลกเปลี่ยนแปลงเร็วขึ้นทุกวัน การทำธุรกิจแบบเดิมๆ จึงเริ่มห่างไกลจากการตอบโจทย์ความต้องการของตลาดและผู้บริโภคเข้าไปทุกที Future Industry หรืออุตสาหกรรมแห่งอนาคตที่มีเทคโนโลยีและนวัตกรรมใหม่ๆ เป็นตัวชูโรง จึงกลายเป็นคำตอบสำคัญที่จะช่วยให้ผู้ประกอบการอยู่รอดได้ในการแข่งขันที่มี “3 เปลี่ยน” ต่อไปนี้เป็นเดิมพัน

- **ผู้บริโภคเปลี่ยน** พฤติกรรมที่เคยเห็นจะไม่เหมือนเดิม วิธีการจับจ่ายต้องง่ายและสะดวกที่สุด ธุรกิจไหนมีเทคโนโลยีหรือนวัตกรรมโดนใจ เตรียมตัว Win! ได้เลย

- **การเข้าถึงเปลี่ยน** ช่องทางที่ลูกค้าจะรับรู้และจดจำแบรนด์ได้ต้องหลากหลายและไม่ยุ่งยาก ธุรกิจไหนมีทั้งออนไลน์ โซเชียลมีเดีย และออฟไลน์ เตรียมตัวขายได้ทุกวินาที!

- **คู่แข่งเปลี่ยน** ไม่ใช่แค่ธุรกิจร่วมอุตสาหกรรมเดียวกันเท่านั้นที่เป็นคู่แข่ง เพราะต่อจากนี้จะมีมาจากทุกสารทิศ ธุรกิจไหนสร้างโซลูชัน หรือความแปลกใหม่ไม่ซ้ำใคร เตรียมตัวครองพื้นที่ได้มากกว่า!





# เปลี่ยนแบบไหน? ธุรกิจไปได้ไกลในอนาคต



**เปลี่ยน**  
การคำนวณ  
ด้วยการคาดเดา  
เป็นการใช้  
Data  
ในการคาดการณ์



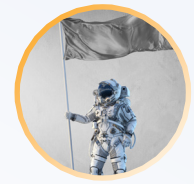
**เปลี่ยน**  
การทำเรื่องซ้ำๆ  
ของพนักงาน  
เป็นการใช้ระบบอัตโนมัติ  
(Automation)  
หรือหุ่นยนต์



**เปลี่ยน**  
การเก็บข้อมูล  
แบบ Manual  
เป็นการเก็บ  
แบบดิจิทัล  
หรือเก็บบน Cloud



**เปลี่ยน**  
ความคิด  
“ต้องเล่นใหญ่”  
เป็น “เริ่มต้นได้  
จากเรื่องเล็กๆ  
แต่ต้องเริ่มให้เร็ว”



**เปลี่ยน**  
การทำตาม  
กระแส  
เป็นบุกเบิก  
และทดลองทำ  
สิ่งใหม่ๆ อยู่เสมอ

ดังนั้น การนำเทคโนโลยีและนวัตกรรม มาใช้ เพื่อยกระดับขีดความสามารถ ที่มีได้จะเป็นใบเบิกทางให้เอสเอ็มอี เติบโตไปได้ไกลกว่าเดิม นั่นเพราะ 2 ปัจจัยที่ว่า ไม่เพียงแต่จะช่วยเพิ่ม ประสิทธิภาพให้กับการทำธุรกิจ ยังช่วยลดต้นทุนการผลิต เพิ่มคุณภาพ ให้กับสินค้าและบริการ ลดค่าใช้จ่าย ในการจ้างพนักงาน ลดความผิดพลาด ในการทำงาน ลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม ไปจนถึงเพิ่มความได้เปรียบในการเก็บ และวิเคราะห์ข้อมูลลูกค้าและตลาด ได้เป็นอย่างดี

## 5 Traits

### พาเอสเอ็มอีสู่ อุตสาหกรรมแห่งอนาคต

ใครว่าประตูแห่งโอกาสนั้นเปิดกว้าง สำหรับธุรกิจขนาดใหญ่นั้น เพราะ คนตัวเล็กอย่างเอสเอ็มอีก็สามารถคว้า มาไว้ในมือได้เช่นกัน เพียงรู้จักปรับ และยกระดับศักยภาพตามกลยุทธ์ “Five Traits : 5 คุณสมบัติพลิกธุรกิจ

“ให้แกร่งบนโลกอนาคต” หนทางสู่ ความสำเร็จที่ผู้ประกอบการยุคใหม่ ต้องมีและตามให้ทัน

### Think Differently : คิดให้ต่าง

เพราะโลกอนาคตไม่มีที่ว่างให้ความ ธรรมดา ดังนั้น ถึงเวลาที่ต้องคิดให้ต่าง คิดให้สวนกระแส และคิดให้ออกว่าธุรกิจ ที่ทำอยู่นั้นจะสร้างนวัตกรรม พัฒนา ไซลูชั่น หรือหยิบเทคโนโลยีอะไร มาทำให้เกิดสิ่งใหม่ที่ Wow! ผู้คนได้ หรือแตกต่างไปจากสิ่งที่มีอยู่ในตลาด เพื่อก้าวล้ำเหนือคู่แข่งและสร้างความ เติบโตให้ธุรกิจ ซึ่งผู้ประกอบการสามารถใช้ข้อมูลเชิงลึก (Insight) ของลูกค้า คู่ค้า และผู้เชี่ยวชาญในอุตสาหกรรม มาเป็นแนวทางและจุดตั้งต้นได้

### Know Your Market : มองความต้องการ ของตลาดให้ออก

การศึกษา วิเคราะห์ และวิจัยตลาด มีส่วนสำคัญเป็นอย่างมากที่จะทำให้อ

ผู้ประกอบการรู้ถึงความต้องการของ ผู้บริโภค เทรนด์ และการแข่งขัน ที่วันนี้ไม่ได้จำกัดแค่ในประเทศ แต่ขยาย เป็นระดับโลก ดังนั้น การรู้จักและเข้าใจ ถึงเรื่องดังกล่าวจะทำให้เห็นถึงช่องว่าง ที่มีอยู่ในตลาด และช่วยให้รู้ว่า จะ ปรับธุรกิจ ผลิตภัณฑ์ หรือบริการด้วย เทคโนโลยีและนวัตกรรมอย่างไร ให้ตอบโจทย์ผู้คนได้ดีขึ้น

### Take The Initiative : ทำ R&D ให้ธุรกิจยืนหนึ่ง

การให้ความสำคัญในการทำ R&D หรือการวิจัยและพัฒนาจะช่วยให้เอสเอ็มอี ก้าวสู่อุตสาหกรรมแห่งอนาคตได้ ซึ่ง สามารถเริ่มหาไอเดียได้จาก Pain Point หรือปัญหาทวนใจผู้บริโภคในชีวิต ประจำวัน เพื่อสร้างผลิตภัณฑ์หรือบริการ ที่โดดเด่นและเลียนแบบได้ยาก ซึ่งใคร ที่ยังติดปัญหาของการไม่มีเงินทุน เพียงพอ ไม่มีความรู้ หรือไม่มีเครื่องมือ หรือบุคลากร สามารถขอคำปรึกษาและ การสนับสนุนได้จากหน่วยงานของรัฐ สถาบันการศึกษาและมหาวิทยาลัยของรัฐ รวมถึงศูนย์วิจัยเฉพาะอุตสาหกรรมต่างๆ

# ทำ R&D

## อนาคตธุรกิจดีขึ้นอย่างไร?

- **สร้างความพึงพอใจ**  
ให้กับลูกค้า สนองความต้องการ  
ได้ตรงจุด
- **เพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์**  
ทำให้ได้ยอดขายหรือกำไรเพิ่มขึ้น
- **ได้ผลิตภัณฑ์ใหม่**  
ที่แตกต่างจากคู่แข่ง
- **ช่วยให้ธุรกิจอยู่รอด** ได้มากขึ้น

## Don't Get Discouraged : รู้ให้สุด

รู้ใหม่ว่า กว่าที่จะได้โปรเจกต์ที่ขึ้นยอด 10 โปรเจกต์จะต้องมีไอเดียอย่างน้อย 50 ไอเดีย และจะมีแค่ 2 โปรเจกต์เท่านั้นที่จะประสบความสำเร็จ ดังนั้นอย่าเพิ่งถอดใจไปง่ายๆ กับการหาความแปลกใหม่ให้ธุรกิจ ฉะนั้น เมื่อมีไอเดียแล้วให้พิจารณาถึงความเป็นไปได้ ต้นทุน ความเสี่ยงและผลตอบแทนของแต่ละอย่างที่จะทำให้ถั่งถ่วง แต่หากทำเต็มที่แล้วยังไม่ได้ผลที่ดีอย่างที่หวัง ให้ถือเสียว่าเป็นโอกาสในการเรียนรู้ และนำไปใช้ปรับปรุงและพัฒนาต่อไป ท่องไว้เสมอว่าความล้มเหลวไม่ใช่จุดจบ แต่คือโอกาสแห่งการเรียนรู้

## Have A Future Mindset : ปรับตัวให้เป็น

เปิดใจและพร้อมเรียนรู้ในเทคโนโลยีและนวัตกรรมใหม่ๆ คือคุณสมบัติที่ดีที่สุดที่จะสำคัญ ในการพาธุรกิจสู่อุตสาหกรรมแห่งอนาคต ซึ่งเจ้าของกิจการควรศึกษาให้เข้าใจอย่างถ่องแท้ว่า เทคโนโลยีหรือนวัตกรรมนั้นๆ มีประโยชน์อย่างไร มีผลกระทบด้านไหน แบบไหน

ที่เหมาะสมกับธุรกิจ เมื่อนำมาใช้แล้วจะสร้างโอกาสได้มากขนาดไหน ที่สำคัญต้องรู้จักทดลอง ปรับใช้ และเรียนรู้ได้แบบไม่รู้จบ (Lifelong Learning) พร้อมพัฒนาให้คนในองค์กรมี Mindset ที่ว่านี่ไปด้วยกัน

# Do's & Don'ts

## ทักษะแห่งอนาคตด้านธุรกิจโต

5 Do's ที่ควรทำ		5 Don'ts ที่ควรหลีกเลี่ยง
ยืดหยุ่นต่อการเปลี่ยนแปลง พร้อมรับความท้าทาย		เป็นใช้เทคโนโลยีไม่สู มั่นวัฒนธรรม
ใส่ใจเรื่องดิจิทัล ความเคลื่อนไหวด้านเทคโนโลยี		มองข้ามโลกดิจิทัล ไม่หยิบใช้ป็นเครื่องมือ
มีความเป็นผู้นำ กล้าตัดสินใจ		ไม่พัฒนาต่อยอดข้อมูล / Data ที่มีในระบบ
มีความฉลาดทางอารมณ์ และความสามารถในการเข้าสังคม		ติดอยู่ในโลก Tech คือทุกอย่างจนลืมความเป็นมนุษย์
มีความคิดสร้างสรรค์ และการคิดเชิงนวัตกรรม		ลอกเลียน ละเมิดไอเดีย และความคิดผู้อื่น

เท่านี้ การไล่ให้ทันคลื่นเทคโนโลยีลูกใหม่และทำให้นวัตกรรมอยู่ในทุกเสี้ยวของชีวิตผู้คนจะไม่ใช่เรื่องยากและไม่ใช่เรื่องที่เอสเอ็มอีทำไม่ได้อีกต่อไป นั่นเพราะใครที่พร้อมขยับและเปลี่ยนแปลงได้ก่อน จะกลายเป็น Survivor แห่งอุตสาหกรรมอนาคตได้อย่างแท้จริง

เพื่อให้การก้าวไปสู่อุตสาหกรรมอนาคตของธุรกิจเอสเอ็มอีเห็นภาพได้ชัดขึ้น จึงจะพาไปดูเส้นทางการทำธุรกิจของ คนตัวเล็กที่มองการณ์ไกล ขยับเข้าไปคว้าโอกาสในอุตสาหกรรมดาวรุ่ง อย่าง อุตสาหกรรม EV อุตสาหกรรมอาหารแห่งอนาคต และอุตสาหกรรมทางการแพทย์และสุขภาพได้ก่อนใคร และเชื่อว่า จะมีโอกาสสำเร็จและเติบโตได้อย่างแข็งแกร่ง ■



# จับทรนด์อุตสาหกรรม EV พลังงานใหม่ที่โลกต้องการ

ว่ากันว่า ในปี 2573 ทั่วโลกจะมีรถพลังงานไฟฟ้า (Electric Vehicle) ทั้งรถยนต์ รถประจำทาง รถตู้ รวมถึงรถบรรทุกวิ่งบนถนนมากถึง 145 ล้านคันตามการคาดการณ์ขององค์การพลังงานระหว่างประเทศ (International Energy Agency) สอดคล้องกับข้อมูลจากธนาคารไทยพาณิชย์ที่ระบุไว้ว่า นับไปอีก 10 ปีถัดจากนั้น ยอดขายรถยนต์ EV จะครองสัดส่วนประมาณ 55 เปอร์เซ็นต์ของยอดขายรถยนต์ใหม่ทั้งหมด และกว่า 33 เปอร์เซ็นต์ของจำนวนรถยนต์ที่ใช้กันทั่วโลกนั้นจะเป็นรถยนต์ EV อีกด้วย

## EV อนาคตใหม่ที่ใกล้ตัว

แม้ตัวเลขดังกล่าวจะเป็นการคาดการณ์สิ่งที่จะเกิดขึ้นในอีกหลายปี แต่ปฏิเสธไม่ได้ว่า กระแสของ EV นั้นมาแรงมากขึ้นในทุกวันนี้ โดย MarketsandMarkets บริษัทวิจัยตลาดชั้นนำของโลกชี้ว่า ในปีนี้เองมูลค่าตลาดรถยนต์ EV ทั่วโลกจะอยู่ที่ 388.1 พันล้านดอลลาร์สหรัฐฯ และจะพุ่งไปแตะ 951.9 พันล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ในอีก 7 ปีข้างหน้า

ในส่วนของประเทศไทยเองก็ครึกครื้นไม่แพ้กัน เมื่อคนไทยหันมานิยมใช้รถยนต์ไฟฟ้ากันมากขึ้น โดยข้อมูลจากสมาคมยานยนต์ไฟฟ้า เผยให้เห็นว่า ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม-31 กรกฎาคม 2566

มีการจดทะเบียนรถยนต์ไฟฟ้าแบตเตอรี่ (BEV) ไปแล้ว 49,952 คัน เพิ่มขึ้น 2 เท่าตัวจากปีที่แล้ว หรือประมาณ 20,816 คัน

## ตอบโจทย์โลก...ได้ใจผู้คน

ดังนั้น จึงไม่น่าแปลกใจว่า ทำไมยานยนต์ EV กำลังก้าวที่จะเป็นพลังงานขับเคลื่อนโลกรูปแบบใหม่ที่ผู้คนนิยมใช้กันอย่างเต็มตัว เพราะไม่เพียงแต่จะช่วยรักษาสิ่งแวดล้อมได้มากกว่ารถยนต์น้ำมัน แต่ยังเป็นเทคโนโลยีสุดล้ำที่เข้ากับไลฟ์สไตล์ยุคดิจิทัล และประหยัดค่าใช้จ่ายได้มากกว่าเมื่อเทียบกับรถเครื่องยนต์สันดาปที่ใช้น้ำมันทั่วไป

เท่านั้นไม่พอ นโยบายของหลากหลายประเทศชั้นนำทั่วโลกที่กำลังเดินหน้า

ผลักดันให้รถยนต์ EV ขึ้นแท่นเป็นรถยนต์แห่งอนาคต ที่คู่ไปกับการที่ผู้ประกอบการหลายภาคส่วนต่างผุดบริการต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง เพื่อรองรับการเติบโตของตลาดและความต้องการของผู้บริโภคในการใช้รถยนต์ไฟฟ้า ไม่ว่าจะเป็นจุดบริการชาร์จไฟฟ้า จุดจอดพิเศษ หรือศูนย์ซ่อมบำรุง รวมถึงการพยายามลดต้นทุนการผลิต ลดราคาแบตเตอรี่ และเพิ่มศักยภาพให้อุตสาหกรรมนับเป็นแรงส่งชั้นดีให้วงการ EV ขยายตัว

แล้วคุณล่ะ พร้อมหรือยัง? ที่จะเติบโตไปด้วยกันกับอุตสาหกรรม EV (ว่าที่) นื่องใหม่ที่จะกลายเป็นกำลังหลักของโลกนี้ในอนาคต ■

# ETRAN

## รถมอเตอร์ไซค์ไฟฟ้า

### นวัตกรรมธุรกิจพลังงานสะอาด

ปัจจุบันการก้าวหน้าของธุรกิจหลายอุตสาหกรรมต้องพึ่งพานวัตกรรมและเทคโนโลยีที่ทันสมัย เพื่อเป็นแรงขับเคลื่อนและสร้างความแตกต่างให้กับสินค้าหรือบริการ ซึ่งสิ่งที่ตามมาจากการเติบโตที่รวดเร็วนี้ คือ ผลกระทบที่เกิดขึ้นกับสิ่งแวดล้อม ทำให้หลายธุรกิจเริ่มมีแนวคิดในการพัฒนาสินค้าควบคู่กับการใช้พลังงานสะอาด ที่จะกลายเป็นแนวทางการทำธุรกิจรูปแบบใหม่ในอนาคต “ETRAN” บริษัทผลิตรถมอเตอร์ไซค์ไฟฟ้า จึงได้นำแนวคิดการผสมผสานเทคโนโลยีและพลังงานสะอาด มาปรับใช้ในการดำเนินธุรกิจ เพื่อผลิตสินค้าที่ทันสมัยโดยไม่ทำร้ายสิ่งแวดล้อม

#### จุดเปลี่ยนเส้นทางธุรกิจ เพราะไม่อยากเป็นผู้สร้างขยะ

เส้นทางการทำงานหลังจากเรียนจบด้านการดีไซน์และออกแบบของ **สรณ์ญช์ ชูฉัตร** ที่ได้เริ่มต้นออกแบบสินค้าต่างๆ มากมาย จนตระหนักได้ว่าสิ่งที่สร้างขึ้นมา สุดท้ายก็จบลงที่การกลายเป็นขยะ ที่นับวันมีแต่จะเพิ่มมากขึ้นเรื่อยๆ

“เราในฐานะนักออกแบบยิ่งทำอะไรออกมาเท่าไร โลกก็แย่ขึ้นมากเท่านั้น ถึงแม้จะเป็น Eco Design หรือการนำเศษวัสดุเหลือใช้มาผลิต แต่สุดท้ายก็จบลงที่การเป็นขยะเหมือนกัน เลยตัดสินใจออกจากเส้นทางนักออกแบบผันตัวมาทำธุรกิจให้คำปรึกษาด้านกลยุทธ์ เทคโนโลยีและนวัตกรรม ซึ่งสมัยนั้นเมื่อ 10 ปีที่แล้วเราได้สัมผัสกับลูกค้าที่มาจากหลากหลายธุรกิจ สอบถามประเด็นเรื่องความยั่งยืนในการทำธุรกิจ แต่ธุรกิจในตอนนั้นจะมองภาพการทำ CSR เป็นหลัก ยังไม่มีภาพของความยั่งยืนที่ชัดเจน”



สรณัญช์ย้อนเล่าถึงจุดเปลี่ยนในชีวิตพร้อมกับจุดเริ่มต้นของแนวคิดธุรกิจใหม่ซึ่งเกิดจากวันหนึ่งที่เขาจำเป็นต้องเดินทางไปพบลูกค้า โดยเลือกใช้บริการรถจักรยานยนต์รับจ้าง เนื่องจากคนขับรถลากะทันหัน นับเป็นประสบการณ์ครั้งแรกที่กลายเป็นจุดเปลี่ยนครั้งสำคัญ เพราะในขณะที่นั่งอยู่บนรถได้สัมผัสทั้งกลิ่นควัน ความหนาแน่นของรถ เสียงของเครื่องยนต์ ทำให้เกิดคำถามว่า “เป็นไปได้ไหมถ้าเราจะทำมอเตอร์ไซค์ที่ดีต่อโลก?” ซึ่งในความรู้สึกตอบทันทีว่า “ได้” และอีกหนึ่งแรงบันดาลใจที่ทำให้กล้าลงมือทำ คือหนังเรื่อง Mission Impossible ที่สามารถทำในสิ่งที่คิดว่ายากให้เกิดขึ้นได้ และยังเป็นที่มาของชื่อ ETRAN ซึ่งมาจากตัวละครนำในเรื่องนั่นเอง

## เดินหน้าด้วยความท้าทาย พร้อมสร้างสิ่งใหม่

ในเวลานั้นประเทศไทยยังใหม่มากกับคำว่า “ยานยนต์ไฟฟ้า” แต่ในมุมมองของสรณัญช์กลับมองว่าประเทศไทยมีความพร้อมในการผลิต เนื่องจากประเทศไทยเป็นฐานการผลิตให้กับบริษัทต่างๆ มากมาย แต่ขาดเพียงนวัตกรรมที่ทันสมัย

“ประเทศไทยมีครบทุกอย่าง ช่างที่มีฝีมือ อุปกรณ์อะไหล่ต่างๆ แต่ยังไม่มี การคิดค้นนวัตกรรมที่เป็นของตัวเอง ซึ่งนั่นคือความท้าทายแรกที่เราต้องเจอ แต่โชคดีที่เคยเรียนการออกแบบรถมาบ้าง จึงตัดสินใจนำไอเดียไปพูดคุยกับเพื่อนที่เรียนมาด้วยกัน จนเกิดเป็นการรวมตัวเพื่อสร้างรถมอเตอร์ไซค์ไฟฟ้า”



สรณัญช์บอกว่าเมื่อเริ่มศึกษาข้อมูลทำให้พบว่ามียุทธมอเตอร์ไซค์ไฟฟ้าที่จดทะเบียนในประเทศอยู่ประมาณ 100 คัน สะท้อนให้เห็นว่า ยังมีช่องว่างในตลาดอีกมาก จึงเริ่มเดินหน้าศึกษาและออกแบบ Prototype คันแรก และคว้ารางวัล Popular Vote ในโครงการบ่มเพาะสตาร์ทอัพ ถือเป็นเครื่องกำนันตีว่าแนวคิดนวัตกรรมของเขานั้นสามารถพัฒนาต่อได้อย่างแน่นอน



จากจุดนี้เองที่ทำให้สรณัญช์เริ่มต้นผลิตและจัดจำหน่ายรถมอเตอร์ไซค์ไฟฟ้าในชื่อรุ่น ETRAN MYRA ที่ออกแบบมาเพื่อการพาณิชย์และเหมาะสำหรับการขนส่ง โดยจับมือร่วมกับธุรกิจเดลิเวอรี่ ในการเช่ารถเพื่อช่วยให้ไรเดอร์ประหยัดค่าน้ำมัน พร้อมทั้งขยายธุรกิจเพิ่มเติม ไม่ว่าจะเป็น ETRAN Mobile Application, ETRAN Rental บริการเช่ารถ, ETRAN Franchise ที่ขยายไปสู่ต่างจังหวัด รวมถึง ETRAN Government Service ที่ให้บริการกับทางภาครัฐอีกด้วย

“อุตสาหกรรมใหญ่ที่สุดคงหนีไม่พ้นพลังงาน ยานพาหนะ และการสื่อสาร ซึ่งรถมอเตอร์ไซค์ไฟฟ้าของเรา ได้รวม 3 อุตสาหกรรมหลักของโลกมาไว้ด้วยกัน ทั้งในด้านพลังงาน คือ แบตเตอรี่ และจุดชาร์จ ด้าน Automotive คือตัวรถและบริการต่างๆ ส่วนด้านการสื่อสาร คือ รถของเราทุกคันมีแอปพลิเคชันเชื่อมต่อ มีการติดตาม เพราะฉะนั้น นี่คือการครั้งแรกของโลกที่ 3 อุตสาหกรรมมาผสานกันได้อย่างลงตัว



แต่ในมุมมองของผู้ผลิตยานยนต์ไฟฟ้า บอกว่า เป็นการลดจำนวนผู้ใช้น้ำมัน และเปลี่ยนมาใช้พลังงานสะอาดแทน ซึ่งเป็นสิ่งที่สร้างความเปลี่ยนแปลงที่ดีให้กับโลก และในอนาคตอันใกล้ ยังเชื่อว่า ผู้บริโภคจะหันมาใช้ยานยนต์ไฟฟ้าเพิ่มมากขึ้น เห็นได้จากภาคอุตสาหกรรมที่มีการปรับตัวหันมาผลิตสินค้าสำหรับรถไฟฟ้า รวมถึงผู้ประกอบการผู้ซ่อมบำรุงที่มีจำนวนเพิ่มสูงขึ้น และข้อมูลที่น่าสนใจว่านั่นคือ ในปีที่ผ่านมาประเทศไทยมีจุดชาร์จรถไฟฟ้าติดอันดับ Top ของโลก แสดงให้เห็นว่าประเทศไทยพร้อมรับการเปลี่ยนของอุตสาหกรรมยานยนต์ไฟฟ้าที่กำลังจะเข้ามา

สุดท้ายนี้ สรณัญชกกล่าวว่า ความสำเร็จของธุรกิจไม่ใช่จำนวนของสินค้าที่ขายได้ แต่เป็นการใช้นวัตกรรมที่มาจากแนวคิดช่วยให้สังคมไทยเปลี่ยนผ่านเข้าสู่อุตสาหกรรมพลังงานสะอาดได้เร็วยิ่งขึ้น เพื่อความยั่งยืนของทุกอุตสาหกรรมนั่นเอง ■

เรามองว่า ยานยนต์ในยุคใหม่ต้องตอบโจทย์ได้หลายด้านไม่ใช่เพียงการขับขี้อย่างเดียว เราให้ความสำคัญทั้งในด้านคุณภาพการใช้งาน ขั้นตอนการผลิตที่นำเทคโนโลยีพลังงานสะอาดเข้ามาใช้ให้มากที่สุด รวมถึง After Life Product เราต้องมีความรับผิดชอบต่อสิ่งที่เราสร้างขึ้นมา คำนึงถึงการจัดการเมื่อวันหนึ่งสินค้ากลายเป็นของเสียหรือขยะ ต้องมีการวางแผนทำให้ Journey ของเราสะอาดที่สุด”

## นำนวัตกรรมก้าวสู่ยุคแห่งการเปลี่ยนแปลง

ปัจจุบันประเทศไทยเริ่มเปิดรับกับการเข้ามามีบทบาทของยานยนต์ไฟฟ้าเพิ่มมากขึ้น ถึงแม้ว่าจะเป็นผู้บริโภคในกลุ่มที่สนใจในเรื่องเทคโนโลยี หรือผู้ที่ให้ความสำคัญในเรื่องสิ่งแวดล้อม แต่ถือเป็นสัญญาณการเปลี่ยนแปลงที่ดี

สำหรับมุมมองผู้บริโภค หลายคนที่เลือกใช้ยานยนต์ไฟฟ้ามีเหตุผลหลักๆ คือ ประหยัดน้ำมัน ลดค่าใช้จ่าย



ช่องทางติดต่อ

**ETRAN (Thailand)**

2844 ถ.กรกฎฯ-บุญบุรี  
แขวงวงศ์สว่าง เขตบางซื่อ  
กรุงเทพฯ 10800

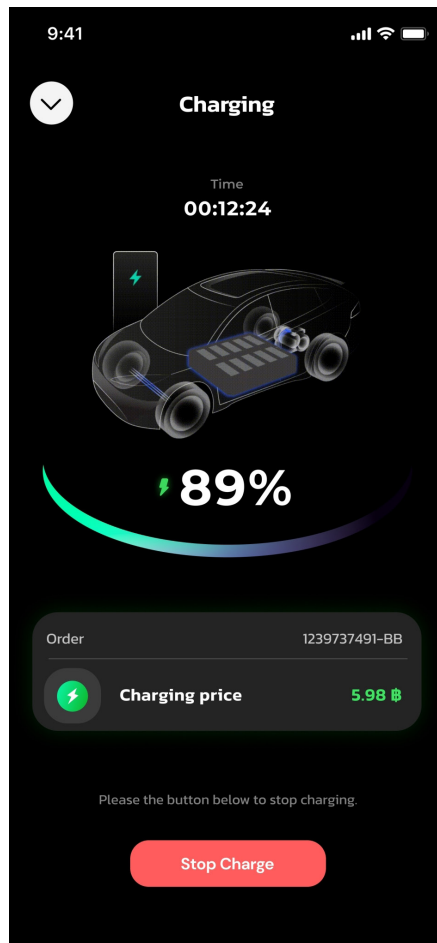
f  
ETRAN

www.etrangroup.com

# ONE CHARGE

## ก้าวสู่นาคตยานยนต์ไฟฟ้า ด้วยแอปฯ One Stop Service

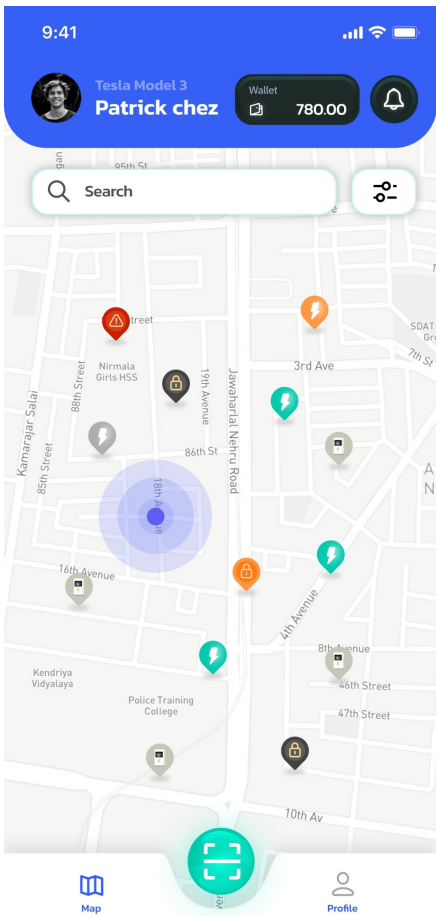
เมื่อความก้าวหน้าของเทคโนโลยีและนวัตกรรมเข้ามามีส่วนสำคัญในทุกอุตสาหกรรม ซึ่งมาพร้อมกับการเปลี่ยนแปลงครั้งใหญ่ โดยเฉพาะอุตสาหกรรมยานยนต์ที่มีแนวโน้มในการเปลี่ยนแปลงที่เห็นได้ชัดเจน จากการเข้ามาจับบทบาทของรถยนต์ไฟฟ้า (EV) ที่มีการเติบโตที่เพิ่มสูงขึ้นในช่วงปีที่ผ่านมา ด้วยเหตุนี้ One Charge Solution บริษัทสตาร์ทอัพด้านซอฟต์แวร์จึงเดินทางหน้าจัดทำแอปพลิเคชัน “One Charge” เพื่ออำนวยความสะดวกให้กับผู้ใช้รถยนต์ไฟฟ้า และสานต่อความตั้งใจในการทำธุรกิจควบคู่กับการรักษาสิ่งแวดล้อม



### จากความสนใจในวัยเด็ก... สู่ไอเดียการทำธุรกิจ

จากความสนใจในวัยเด็กเกี่ยวกับเรื่องเทคโนโลยีและรถยนต์ไฟฟ้าของ “ธีรภัทร ธิติโสทธิกุล” นำไปสู่ไอเดียการเริ่มต้นธุรกิจที่เป็นส่วนสำคัญที่ช่วยผลักดันและสนับสนุนการใช้รถยนต์ไฟฟ้าให้มีความสะดวกสบายในการใช้งานมากยิ่งขึ้น

“ย้อนไปในช่วงวัยเด็กเรามีความสนใจในเรื่องรถยนต์ไฟฟ้า ตอนนั้นเรามองในภาพของความล้ำสมัย และน่าตื่นตาตื่นใจ แตกต่างจากรถยนต์ทั่วไปในสมัยนั้น ซึ่งในตอนนั้นจะเห็นได้จากสื่อต่างประเทศเป็นส่วนใหญ่ ในประเทศเรายังไม่ได้รับความสนใจมากเท่าไร ทำให้เวลานั้นเราไม่ได้คิดศึกษาอย่างจริงจัง แต่เมื่อโตขึ้นมาในยุคที่สิ่งแวดล้อมเปลี่ยนแปลงไปค่อนข้างมาก บวกกับความรู้อะไรเรื่อง Sustainability ที่ได้ศึกษามา และตัวเลขการเติบโตของรถยนต์ไฟฟ้าในต่างประเทศทำให้เรานึกถึงความสนใจในวัยเด็ก และเดินทางศึกษาเรื่องนี้ได้อย่างจริงจัง



“จากการใช้เวลาศึกษาเรื่องตลาดรถยนต์ไฟฟ้า ทำให้เรานั้นใจว่าอีกไม่นานอุตสาหกรรมรถยนต์ไฟฟ้าจะต้องเติบโตขยายวงกว้างไปทั่วโลก รวมถึงประเทศไทยด้วย เราจึงหาไอเดียสร้างนวัตกรรมเพื่อรองรับผู้ใช้งานรถยนต์ไฟฟ้าที่สามารถตอบโจทย์ความต้องการของผู้ใช้ได้อย่างครบวงจร จึงได้ออกมาเป็นแอปพลิเคชันที่รวมบริการสำหรับการชาร์จรถยนต์ไฟฟ้าไว้ในที่เดียว”

ธีรภัทรเล่าเรื่องราวจุดเริ่มต้นของธุรกิจ

## เริ่มต้นก่อนกระแส... เพื่อเป็นเจ้าแรกของไทย

จากประสบการณ์ที่ได้ทดลองขับรถยนต์ไฟฟ้าเมื่อประมาณ 5 ปีก่อน

และได้รับรู้ถึงปัญหาของผู้ใช้งานที่ต้องเจอ ทั้งความยากในการหาสถานีชาร์จ การจองสถานีชาร์จ และการชำระค่าใช้จ่ายการชาร์จ ในตอนนั้นต้องดาวน์โหลดหลายแอปพลิเคชัน ช่องทางการจ่ายเงินที่จำกัดเฉพาะบัตรเครดิต เนื่องจากอ้างอิงตามผู้ใช้งานในต่างประเทศ

“เมื่อได้รับรู้ถึง Pain Point ที่เกิดขึ้นกับผู้ใช้งานรถยนต์ไฟฟ้า เราจึงนำปัญหาทั้งหมดมาเป็นไอเดียในการสร้างแอปพลิเคชันที่มีฟีเจอร์สามารถจัดการกับทุกปัญหาของผู้ใช้งาน ในตอนนั้นข้อมูลและความนิยมของรถยนต์ไฟฟ้าในประเทศไทยยังน้อยมาก เราเริ่มศึกษาด้วยตัวเอง รวมถึงการเข้าไปปรึกษากับผู้มีประสบการณ์ เพื่อพัฒนา

แอปพลิเคชันให้ดีที่สุด หลายครั้งที่ผ่านมามีไอเดียที่อยากทำหลายอย่าง แต่รอกระแสและความนิยม จนไม่ได้ลงมือทำ สุดท้ายเห็นคนอื่นทำ เราเลยรู้สึกเสียดาย ครั้งนี้เราเลยตัดสินใจลงมือทำทันทีโดยไม่รอกระแสที่เข้ามา”

ธีรภัทรกล่าวเพิ่มว่า จากการที่ได้ศึกษาข้อมูลทำให้ค่อนข้างมั่นใจว่ารถยนต์ไฟฟ้าจะกลายเป็นยานยนต์ที่เข้ามามีบทบาทในท้องถนนไม่แพ้รถยนต์ทั่วไป จากวันที่เริ่มต้นมีผู้ใช้งานรถยนต์ไฟฟ้าหลักร้อย แต่ปัจจุบันมีผู้ใช้งานมากถึง 60,000 คน ซึ่งในแถบ Southeast Asia ประเทศไทยมียอดการขายรถยนต์ไฟฟ้ามากที่สุด ดังนั้นจึงเชื่อว่าสิ่งที่คิดและลงมือทำจะสร้างโอกาสและผลตอบแทนที่ดีได้



## พารุกิจก้าวสู่เส้นทาง Sharing Economy

ความตั้งใจตั้งแต่เริ่มต้น คือการสร้างรูปแบบธุรกิจที่จะช่วยสร้างผลกระทบที่ดีให้กับโลก จึงเลือกเดินบนเส้นทาง Sharing Economy ที่ให้ทุกส่วนได้ประโยชน์ร่วมกัน พร้อมสร้างเครือข่ายที่เข้มแข็งให้กับธุรกิจ

“เรามุ่งมั่นที่จะเป็นตัวกลางในการเชื่อมต่อ ตามชื่อ One Charge โดยการทำงานของเราจะแบ่งออกเป็น 2 ส่วน ส่วนแรก คือ แอปพลิเคชันในโทรศัพท์มือถือ ที่ผู้ใช้งานสามารถดาวน์โหลดและลงทะเบียนเริ่มต้นใช้งานซึ่งภายในแอปฯ จะมีฟีเจอร์การค้นหาสถานีชาร์จ การจองสถานีชาร์จ และการชำระเงินที่มีให้เลือกหลายช่องทาง ทั้ง QR Code บัตรเครดิตเดบิต โดยผู้ใช้งานสามารถตรวจสอบจำนวนเปอร์เซ็นต์การชาร์จ ระยะเวลา

และค่าใช้จ่าย ผ่านแอปฯ เมื่อชาร์จเสร็จแล้วเงินจะถูกหักออกจากบัญชีและโอนให้กับเจ้าของสถานี และส่วนที่สอง คือเจ้าของสถานี เราจะมีระบบหลังบ้าน เป็น Website ที่ใช้ดูรายได้ กำลังไฟ จำนวนผู้ใช้งาน และราคา ค่าชาร์จ ในส่วนนี้เจ้าของสถานีสามารถจัดการกับผู้ชาร์จและถอนเงินผ่านทางระบบหลังบ้านของเราได้ทันที

“เรามองธุรกิจตัวเองเหมือน Affiliate เราไม่ได้มีสถานีชาร์จเป็นของตัวเอง แต่จะเข้าไปเชื่อมต่อกับพาร์ทเนอร์ที่มีสถานีชาร์จ หรือ ชัฟฟลายเออร์ นำเข้าผู้ชาร์จ แต่ไม่มีระบบเก็บเงินรองรับลูกค้า หรือระบบแจ้งพิกัด สามารถเข้ามาร่วมเชื่อมต่อกับเราเพื่อขยายไปถึงกลุ่มลูกค้า ซึ่งทุกส่วนก็ได้ประโยชน์ร่วมกัน ทั้งผู้ใช้งานแอปฯ เจ้าของสถานี หรือ ชัฟฟลายเออร์ และเราก็ได้พาร์ทเนอร์ที่เข้ามาร่วมในเครือข่าย”



ธีรภัทร ธีรติสุตกุล

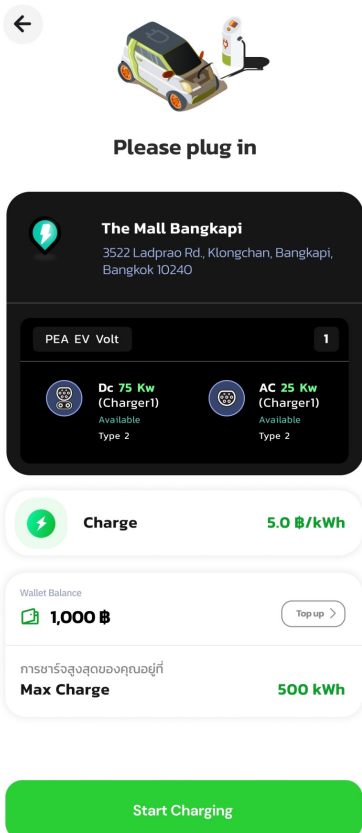
## พร้อมพัฒนา... รับการเปลี่ยนแปลงในอนาคต

ด้วยการตัดสินใจเริ่มต้นและลงมือทำก่อนเจ้าอื่นๆ ทำให้ปัจจุบัน One Charge เป็นที่รู้จักและได้รับความเชื่อมั่นจากผู้ใช้งาน และยังคงเดินหน้าพัฒนาอย่างต่อเนื่อง

“ในทุกวันนี้เรายังคงศึกษาความต้องการของผู้ใช้งานและพัฒนาฟีเจอร์ใหม่ๆ อยู่เสมอ เรามีการทดสอบเปรียบเสมือนผู้ใช้งานจริง เพื่อให้เห็นถึงปัญหาและนำมาปรับแก้ให้เหมาะสมกับผู้ใช้งานมากที่สุด พร้อมทั้งการเดินหน้าขยายเครือข่ายพาร์ทเนอร์เพื่อรองรับผู้ใช้งานรถยนต์ไฟฟ้าที่จะมีจำนวนเพิ่มมากขึ้นในอีกไม่กี่ปี”

นอกจากนี้ ธีรภัทรยังมีแผนที่จะขยายเครือข่ายไปยังกลุ่มประเทศเพื่อนบ้าน โดยเริ่มทดสอบที่ สปป.ลาว เป็น

ประเทศแรก ซึ่งขณะนี้อยู่ในกระบวนการศึกษาเรื่อง Local Payment Gateway ของแต่ละประเทศ คาดการณ์ว่า จะเริ่มต้นขยายออกสู่ต่างประเทศภายในปี พ.ศ. 2568 โดยยังคงยึดมั่นในแนวคิดที่จะช่วยผลักดันและสนับสนุนการใช้รถยนต์ไฟฟ้าเพื่อสร้างผลกระทบที่ดีต่อโลกและสร้างประสบการณ์ที่ดีให้กับผู้ใช้งาน พร้อมก้าวเข้าสู่ยุคของอุตสาหกรรมยานยนต์ไฟฟ้า ■



# ซีป้า! Future of Food

## โฉมหน้าอาหารแห่งอนาคต

อาหารที่กินกันวันนี้ ในอีกไม่กี่ปีจะมีหน้าตาเป็นอย่างไร? เชื่อว่าหลายคนคงสงสัย เพราะนี่คือหนึ่งในอุตสาหกรรมหลักที่คาดว่าจะสร้างรายได้ทั่วโลก (เมื่อรวมกับอุตสาหกรรมเครื่องดื่ม) ถึง 7,221.73 พันล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ในปี 2566 และจะเติบโตเป็น 9,225.37 พันล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ในปี 2570 ตามการคาดการณ์ของ ReportLinker บริษัทวิจัยทางการตลาด ในขณะที่ Statista เว็บไซต์วิจัยและเก็บสถิติชั้นนำมองว่า รายได้ตลาดอาหารของประเทศไทยในปีนี้จะอยู่ที่ 67.67 พันล้านดอลลาร์สหรัฐฯ และจะเติบโต 5.25 เปอร์เซ็นต์ต่อปี ในช่วงปี 2566-2571 ดังนั้น อนาคตของวงการอาหารจึงเป็นเรื่องที่น่าจับตาไม่แพ้ใคร

### ผู้คน อนาคต และการกิน

หนึ่งในภาพที่จะเห็นเพิ่มขึ้นแน่ๆ ในอนาคต ตามความเห็นของ Dr.Walter Willett จาก Harvard T.H. Chan School of Public Health คือ การบริโภคผลไม้ ผัก และพืชตระกูลถั่วทั่วโลก จะเพิ่มขึ้นเป็นสองเท่า ส่วนการบริโภคเนื้อแดง และน้ำตาลจะลดลง 50 เปอร์เซ็นต์ นอกจากนี้ อาหารจากพืช (Plant-based Food) และอาหารที่มีส่วนประกอบของเนื้อสัตว์ที่น้อยลงจะตอบโจทย์ได้ทั้งสุขภาพของคนและสุขภาพของโลก

ไม่เพียงเท่านั้น โปรตีนทางเลือกทั้งจากเนื้อสัตว์ที่เพาะเลี้ยงในห้องแล็บ (Cultured Meat) โปรตีนจากแมลง และซูเปอร์ฟู้ดต่างๆ จะกลายเป็นโจทย์หลักของการพัฒนานวัตกรรมและเทคโนโลยี เพื่อสร้างทางเลือกใหม่ๆ ให้กับผู้บริโภค และเพิ่มความมั่นคงด้านอาหาร

### กิน...ไม่เหลือ Food Waste โตแรงขึ้นอีก

นอกจากความอึดท้องแล้ว เรื่องของการบริโภคอาหารแบบไม่เหลือทิ้ง คือ สิ่งที่คุณยุคใหม่คำนึงถึง ดังนั้น กระบวนการผลิตอาหารที่ไม่เกิดขยะ การใช้วัตถุดิบให้คุ้มค่าที่สุด และโซลูชันต่างๆ ที่ช่วยแก้ปัญหา Food Waste จะเปลี่ยนโฉมหน้าของอุตสาหกรรมนี้

### อาหาร ≠ แค่งอกกิน จุดแข็งใหม่ที่ธุรกิจต้องมี

ในอนาคต อุตสาหกรรมอาหารจะไม่ได้แข่งกันด้านคุณภาพหรือราคาเท่านั้น แต่ยังจะถูกท้าทายและตรวจสอบแบบรอบด้านตั้งแต่ต้นทางถึงโต๊ะอาหารอีกด้วย เช่น ปริมาณคาร์บอนฟุตพริ้นท์ที่ปล่อย พืชที่ปลูกมาจากการทำเกษตรรุกรานหรือไม่ แรงงานที่ใช้ถูกกฎหมายหรือได้รับค่าแรงที่เป็นธรรมหรือเปล่า เป็นต้น

ดังนั้น กรอบของการเป็นอาหารแห่งอนาคตจึงไม่ได้มีเพียงรสชาติอร่อยหรือใช้วัตถุดิบมีคุณภาพอีกต่อไป แต่ยังต้องรวมถึงจะใช้นวัตกรรมและเทคโนโลยีอย่างไรให้คนกินสบายใจและโลกอยู่ได้แบบสบายตัวด้วยเช่นกัน ■

# BLENDEE QUIK

## จับตลาดอาหารแห่งอนาคต ด้วยนวัตกรรมอาหารสำหรับผู้ป่วยและผู้ดูแล



เมื่อพูดถึงอุตสาหกรรมอาหารในประเทศไทย ถือเป็นกลุ่มอุตสาหกรรมที่มีชื่อเสียง ได้รับการยอมรับ และสร้างรายได้ให้กับประเทศมหาศาล ด้วยวัตถุดิบที่มีความหลากหลาย รสชาติของอาหารที่เป็นเอกลักษณ์ เทคนิคการประกอบอาหารที่ไม่เหมือนใคร ยิ่งในปัจจุบันที่อุตสาหกรรมอาหารได้เปิดกว้าง มีการนำเทคโนโลยีและนวัตกรรมเข้ามาใช้เพื่อตอบโจทย์กลุ่มผู้บริโภคที่มีความต้องการที่หลากหลาย ทั้งกลุ่มคนรักสุขภาพ กลุ่มคนแพ้อาหาร กลุ่มคนรับประทานมังสวิรัต เป็นต้น

แต่ในส่วนของกลุ่มผู้ป่วยและผู้สูงอายุจะเห็นว่ายังไม่มีสินค้าที่ออกมาเพื่อตอบโจทย์โดยตรง **“กินอยู่ดี”** เห็นโอกาสและช่องว่างในอุตสาหกรรม จึงคิดค้น **“Blendee Quik”** อาหารเหลวที่สำเร็จรูป ที่นำวัตถุดิบที่มีคุณภาพผสมผสานขั้นตอนการผลิตที่ทันสมัยนำเสนอออกมาในรูปแบบใหม่ที่ไม่เหมือนใคร

### ปรับมุมมอง พลิกปัญหาให้เป็นโอกาส

เมื่อคุณแม่กลายเป็นผู้ป่วยติดเตียง จากโรคสมองเสื่อมทำให้ **“ศตวรรษ อำนวยเรื่องศรี”** และครอบครัวต้องผลัดเปลี่ยนกันทำหน้าที่ดูแลคุณแม่ โดยเฉพาะในเรื่องอาหาร เนื่องจากคุณแม่ต้องรับประทานอาหารผ่านสายยางที่ต้องคำนึงถึงความสะอาดและคุณค่าทางโภชนาการ ทำให้ใช้เวลาในการจัดเตรียมค่อนข้างนาน กลายเป็น Pain Point สำหรับการดูแลผู้ป่วย ซึ่งแน่นอนว่าเป็นสิ่งที่หลายครอบครัวที่ตกอยู่ในสถานการณ์คล้ายกันต้องได้เจอ

“เราเติบโตมาในครอบครัวที่ทำธุรกิจ ในอุตสาหกรรมสิ่งทอ แต่ได้พบจุดเปลี่ยนที่ทำให้เข้ามาจับบทบาทในอุตสาหกรรมอาหาร เนื่องจากบ้านเราต้องดูแลคุณแม่ ซึ่งเป็นผู้ป่วยติดเตียงและรับประทานอาหารผ่านสายยาง เราจึงเกิดแนวคิดว่าจะมีสินค้าที่เข้ามาตอบโจทย์ทั้งผู้ป่วยและผู้ดูแล จากแนวคิดดังกล่าวต่อยอดสู่ไอเดียคิดค้นผลิตภัณฑ์อาหารสำหรับผู้ป่วย ที่สามารถตอบโจทย์ปัญหาการเตรียมอาหารให้กับผู้ป่วยทั้งในเรื่องขั้นตอนการทำ และระยะเวลา หลังจากนั้นเราได้มีโอกาสนำไอเดียเข้าไปปรึกษากับผู้เชี่ยวชาญและได้ออกมาเป็นผลิตภัณฑ์อาหารปั่นละเอียดถึงสำเร็จรูป”

## พกความรู้สานนวัตกรรม พร้อมเผชิญกับเส้นทางใหม่

หลังจากคิดค้นรูปแบบผลิตภัณฑ์ที่ตรงตามความต้องการ ศตวรรษ จึงเริ่มต้นเดินหน้าพัฒนาสินค้า โดยมีครอบครัวเป็น Prototype ในการทดลอง และคิดค้นสูตร ในช่วงแรกของการเริ่มต้น

“เราเริ่มต้นตั้งแต่ปี 2554 ใช้เวลา 2 ปีในการปรับปรุงสูตรก่อนจัดจำหน่าย

เพื่อให้ออกมาเป็นสินค้าที่มีคุณภาพ รูปแบบสินค้าที่เราทำนั้นไม่เคยมีมาก่อน ทำให้ไม่มีสินค้าเปรียบเทียบในท้องตลาด เราใช้วิธีการเรียนรู้จากประสบการณ์ การดูแลคุณแม่ และศึกษาข้อมูลจากคุณหมอเกี่ยวกับโภชนาการที่ผู้ป่วยควรได้รับในแต่ละวัน รวมถึงวิตามินและแร่ธาตุต่างๆ เพื่อนำมาพัฒนาสินค้าให้มีคุณค่าทางโภชนาการเพียงพอเทียบเท่าการรับประทานอาหารปั่นจากวัตถุดิบสด”

จากการทดลองและปรับปรุงสินค้าอยู่นาน จนสุดท้ายก็ได้เป็น “ซูปปั่นเข้มข้น” หรือ Blendee Quik ออกมา โดยมี 3 สูตรออกแบบมาให้ครอบคลุมผู้ป่วยทุกกลุ่ม ได้แก่ สูตรเนื้อปลาแซลมอน, สูตรเนื้อไก่ (น้ำตาลต่ำ), สูตรเนื้อไก่ผสมมะเขือเทศ (โซเดียมต่ำ) ซึ่งทุกสูตรมีการคำนวณสารอาหารที่ครบถ้วนสามารถทดแทน 1 มื้ออาหารง่ายต่อการจัดเตรียมแค้จิกของและผสมน้ำตามความต้องการ ตอบโจทย์ทุก Pain Point ของผู้ดูแลทั้งเรื่องขั้นตอนการเตรียมอาหาร และระยะเวลานั้นเอง

ทั้งนี้ ถ้าถามว่าอะไรที่ทำให้สินค้ามีความแปลกใหม่ในอุตสาหกรรมอาหาร? คำตอบที่ได้จากศตวรรษ คือ การนำวัตถุดิบ

ที่มีคุณภาพ ไม่ว่าจะเป็ผัก ผลไม้ หรือเนื้อสัตว์ และวิธีการทำอาหารเหลว หรือ Blenderized Diet มานำเสนอในรูปแบบใหม่ผ่านนวัตกรรมการผลิตที่ทันสมัย และกระบวนการ Retort เทคโนโลยีที่ช่วยยืดอายุอาหาร ทำให้สินค้าปลอดภัยและมีอายุการเก็บมากถึง 2 ปี โดยไม่ต้องแช่เย็น ซึ่งทั้งวัตถุดิบและวิธีการทำอาหารเหลว เป็นสิ่งที่มียู่แล้ว เพียงแค่ยังไม่มีใครนำมาพัฒนาออกมาในรูปแบบสินค้าพร้อมรับประทาน

## ต่อยอดสินค้า ครอบคลุมทุกความต้องการ

สำหรับคนทั่วไปอาจมีอาหารทางเลือกที่มากมายละลานตา แต่คงไม่เข้ากับผู้ป่วย และอีกไม่กี่ปีข้างหน้าทั่วโลกจะกลายเป็น Aging Society ที่มีจำนวนผู้ป่วยและผู้สูงอายุที่เพิ่มมากขึ้น

ด้วยเหตุนี้ ศตวรรษ จึงไม่หยุดคิดค้นและพัฒนาสินค้าเพื่อตอบโจทย์กลุ่มผู้บริโภคที่มีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นในทุกปี พร้อมให้ความสำคัญในเรื่องของมาตรฐานของสินค้า





ซูปปั่นเข้มข้น สูตรเนื้อไก่ผสมมะเขือเทศ

“สินค้าของเราเป็นอาหารสำหรับผู้ป่วยที่ได้รับการรับรองจาก อย. HACCP, GMP และได้รับเครื่องหมายฮาลาล นอกจากนี้ผลิตสินค้าให้ได้มาตรฐานแล้ว สิ่งสำคัญที่เราต้องมีให้กับผู้บริโภค คือ ความซื่อสัตย์ เราพร้อมให้ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าและรับฟังฟีดแบ็ก จากผู้บริโภคเพื่อนำมาต่อยอดสินค้า เรามีการพัฒนาเพิ่มเติมสูตร Plant-based เป็นสูตรที่ 4 เพื่อตอบโจทย์กลุ่มผู้บริโภคที่รับประทานเจ มังสวิรัติ หรือกลุ่มผู้บริโภคที่ไม่ใช่ผู้ป่วยที่รับประทานอาหารทางสายยาง เรามีการเพิ่มเติมรสชาติ ให้มีความอร่อยมากยิ่งขึ้น แต่ยังคงอยู่ในรูปแบบซูปเข้มข้นเหมือนเดิม และยังคงตั้งมั่นในแนวคิดในเรื่องของความสะอาด และคุณค่าทางโภชนาการ”

ช่องทางการติดต่อ

กินยูดี จำกัด



73 ถ.เย็นจิตร์ แขวงทุ่งวัดดอน  
เขตสาทร กรุงเทพฯ 10120



KinYooDee



www.kinyoodee.com

ไม่เพียงแต่การพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ดียิ่งขึ้น เพื่อตอบรับกับความเป็นอาหารแห่งอนาคต อีกหนึ่งเป้าหมายสำคัญของศตวรรษ คือ การนำสินค้าไปสู่ตลาดต่างประเทศ เพราะเชื่อว่าน่าจะสร้างโอกาสที่ดีให้กับสินค้าได้ เนื่องจากอุตสาหกรรมอาหารของประเทศไทย เป็นที่ยอมรับและมีชื่อเสียงในระดับสากล อีกทั้งสังคมผู้ป่วยและผู้สูงอายุในต่างประเทศจะอยู่ที่

โรงพยาบาลหรือศูนย์ดูแล ซึ่งแน่นอนว่าสินค้าของ Blendee Quik ค่อนข้างที่จะตอบโจทย์ความต้องการของผู้ดูแลได้เป็นอย่างดี

เรียกได้ว่า อาหารเฉพาะทาง โดยเฉพาะอาหารสำหรับผู้ป่วย หรือผู้สูงอายุ มีโอกาสที่จะเติบโตได้อีกมากในอนาคต ดังนั้น หากใครมองเห็นโอกาสเช่นเดียวกับศตวรรษที่พยายามพัฒนานวัตกรรมอาหารรูปแบบใหม่ๆ ได้สำเร็จ ก็เชื่อว่าน่าจะสร้างโอกาสทองให้กับธุรกิจได้เช่นเดียวกัน ■



ศตวรรษ อำนวยเรืองศรี



# เจาะลึก “ผง” คว้าโอกาส จาก Superfood แบบไทย

ในช่วงไม่กี่ปีมานี้กระแสของ Wolffia หรือที่คนไทยเรียกกันว่า “ผง” “ไข่ผง” หรือ “ไข่น้ำ” ก็ดี ในฐานะพืชจิวของอาหารแห่งอนาคต (Future Food) ที่มาแรงอย่างมาก เพราะถือว่าเป็นสุดยอดแหล่งโปรตีนทดแทนที่มีโภชนาการครบถ้วนสูงมาก ทั้งโปรตีน วิตามิน แร่ธาตุ และไฟเบอร์ ทำให้ความตื่นตัวของผู้ประกอบการที่มีต่อผ้ายาวงกว้าง ทั้งในด้านการเพาะเลี้ยง การจำหน่าย ตลอดจนการพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์ต่างๆ สร้างโอกาสให้กับภาคธุรกิจเป็นอย่างมาก โดยเฉพาะในอุตสาหกรรมอาหารของไทย

## เปิดตัว “ผ้า” ในฐานะ Superfood ของโลก

จากพืชพื้นบ้านของไทยที่อยู่ตามแม่น้ำลำคลองมาตั้งแต่ในอดีต จะมีมากในภาคเหนือและอีสาน มีการนำไปบริโภคบ้าง แต่สำหรับบางคนอาจมองว่าเป็นวัชพืชด้วยซ้ำ แต่ปัจจุบันผ้ากลายเป็นสิ่งที่ตลาดต่างประเทศให้ความสนใจ เนื่องจากมีการทำวิจัยและตรวจสอบด้านคุณค่าทางโภชนาการ พบว่า ผ้านั้นอุดมไปด้วย โปรตีน ไฟเบอร์ กรดอะมิโน แคลเซียม เบตาแคโรทีน คลอโรฟิลล์ สารต้านอนุมูลอิสระ (Antioxidant) และยังเป็นผักชนิดเดียวที่มีวิตามินบี 12 ทำให้ทั่วโลกจับตามองผ้า หรือ Wolffia ในฐานะ Superfood ระดับโลกนั่นเอง

จากคำบอกเล่าของ **ดร.ทันกวินท์ รั้ววัฒนังกูร** ที่ปรึกษารัฐกิจเพื่อสุขภาพและผู้จัดการทั่วไป CHADA Medical Tourism ในฐานะนักวิชาการและผู้เชี่ยวชาญด้านผ้า เป็นการยืนยันให้เห็นว่า เวลาที่ตลาดโลกมีความต้องการผ้าเป็นอย่างมาก โดยเฉพาะ Wolffia Globose ซึ่งเป็นสายพันธุ์ที่หาได้ในประเทศไทย อีกทั้งยังเป็นพืชที่โตไว ส่งผลให้ตลาดในประเทศไทยเริ่มหันมาให้ความสนใจกันมากขึ้น มีการศึกษาวิจัยของมหาวิทยาลัยต่างๆ รวมถึงมีการส่งเสริมให้ความรู้ในการเพาะเลี้ยง ทำให้ตลาดฝั่งซัพพลายซายตัวอย่างรวดเร็วในช่วงที่ผ่านมา

ขณะที่ฝั่งดีมานด์ หรือความต้องการของผู้บริโภค เวลานี้อาจแบ่งออกเป็น 2 มุมด้วยกัน คือ มุมของผู้บริโภคที่สนใจในความเป็น Superfood ที่มีโภชนาการสูง เช่น กลุ่มคนรักสุขภาพ หรือคนที่รับประทานเจ มังสวิรัติ เป็นต้น กับอีกมุมที่ผู้บริโภคมองว่า ผ้า ซึ่งเป็นพืชที่อยู่ตามแม่น้ำลำคลอง หรือที่บางคนบอกว่า เป็นวัชพืชนั้น อาจจะไม่สะอาด หรือมีการปนเปื้อน ไม่สามารถที่จะรับประทานได้

จากจุดนี้เอง จำเป็นต้องมีการเผยแพร่องค์ความรู้ในเรื่องของการเพาะเลี้ยงผ้า โดยให้ความสำคัญว่าจะเพาะเลี้ยงผ้าอย่างไรในฐานะพืชเพื่อการบริโภคของมนุษย์ เพื่อสร้างความเข้าใจที่ถูกต้องให้กับผู้ประกอบการ เกษตรกร ตลอดจนผู้บริโภค

## ควบคุมคุณภาพสู่การเป็นพืชเพื่อการบริโภค

ที่ผ่านมาหลายคนอาจจะเคยเห็นคำเตือนว่า ผ้า ไม่เหมาะกับการบริโภคกินแล้วมีสารพิษตกค้างหรืออาการแพ้ต่างๆ แต่แท้จริงแล้ว สารพิษตกค้างไม่ได้มาจากตัวผ้า แต่เป็นสารพิษตกค้างที่มาจากน้ำที่ผาดูดซับขึ้นไปนั่นเอง

“เราต้องทำความเข้าใจลักษณะของการเจริญเติบโตของผ้าก่อน วิธีการโตของเขา คือ การดูดเอาน้ำที่อยู่รอบตัวเข้าไปอยู่ในเซลล์เพื่อใช้ในการเจริญเติบโต ซึ่งผ้าไม่มีระบบรากเหมือนพืช

อื่นๆ ที่จะช่วยกรองได้ หากน้ำไม่สะอาด หรือมีสารปนเปื้อน ก็จะทำให้ผ้ามีการปนเปื้อนนั่นเอง ดังนั้น ถ้าเกษตรกรไม่มีความเข้าใจในการเพาะเลี้ยงเพื่อไปสู่การบริโภคของมนุษย์จริงๆ อาจจะเป็นผลเสียมากกว่าผลดี”

สิ่งสำคัญที่ ดร.ทันกวินท์ เน้นย้ำคือ การควบคุมคุณภาพ ต้องทำให้น้ำที่เข้าไปอยู่ในตัวผ้ามีความสะอาดมากพอต่อการบริโภค ทั้งนี้ ในการเพาะเลี้ยงจะมี 2 ลักษณะ คือ 1.ทำในเชิงของภาคอุตสาหกรรม เป็นฟาร์มระบบปิด มีการใช้นวัตกรรมจากงานวิจัยมาช่วยเน้นเรื่องคุณภาพอย่างชัดเจน ซึ่งปัจจุบันยังมีจำนวนไม่มาก กับ 2.เป็นกลุ่มเกษตรกรที่ต้องการสร้างรายได้จากการเพาะเลี้ยงผ้า โดยอาจจะต้องศึกษาในเรื่องของการเพาะเลี้ยงอย่างถูกต้อง ซึ่งเวลานี้ประเทศไทยมีงานวิจัยที่เกี่ยวกับผ้าที่ได้รับการตีพิมพ์ในวารสารต่างประเทศจำนวนมาก ให้สามารถศึกษาหาความรู้ได้



## ส่องโอกาสตลาด Superfood แบบไทย

ถึงตรงนี้ ดร.ทันกวินท์ เชื่อว่า โอกาสของผ้านั้นมีมาก โดยเฉพาะความต้องการในต่างประเทศ อย่าง ญี่ปุ่น และสหรัฐอเมริกา ถือเป็นตลาดที่ให้ความสนใจในตัวของ Wolffia อยู่แล้ว จึงเป็นโอกาสให้ผู้ประกอบการไทยสามารถที่จะขยายตลาดสู่ต่างประเทศได้ เพียงแต่ขณะนี้ ยังมีข้อจำกัดในเรื่องของการรับรองมาตรฐานจากหน่วยงานของรัฐที่เกี่ยวข้อง เช่น มาตรฐาน GAP หรือการเป็นออร์แกนิก ซึ่งกำลังอยู่ระหว่างขั้นตอนการจัดทำมาตรฐานหรือในเรื่องของออร์แกนิก ก็ยังติดตรงประเด็นที่ว่า ผ่า สามารถจะเป็นออร์แกนิกได้จริงหรือไม่? เพราะด้วยธรรมชาติของผ่าเองที่จะดูดเอาทุกอย่างที่อยู่ในน้ำเข้าไปอยู่ในตัวของพืชนั่นเอง ดังนั้น โอกาสจะเปิดกว้างแค่ไหน



ส่วนหนึ่งขึ้นอยู่กับภาครัฐว่าจะสามารถสร้างกระบวนการที่ทันต่อความต้องการในตลาดโลกด้วย

ในส่วนรูปแบบสินค้าหรือการบริโภคนั้น หากต้องการได้รับโปรตีนจากการบริโภคผ่า จำเป็นต้องทำให้ผ่านความร้อนน้อยที่สุด เพราะผลจากการศึกษาพบว่า การใช้ความร้อนจะลดทอนปริมาณของโปรตีนลง ดังนั้น ถ้าผู้ประกอบการนำเอาผ่าเข้าสู่กระบวนการผลิตโดยผ่านความร้อนไม่ว่าจะเป็นการตากแห้ง การอบหรืออื่นๆ โปรตีนจะลดลง จากที่มีเกือบ 40 เปอร์เซ็นต์ เหลือเพียง 3 เปอร์เซ็นต์เท่านั้น

ดร.ทันกวินท์ รัฐวิวัฒน์อักษร

“ตอนนี้อยู่ในขั้นตอนที่นักวิจัยกำลังพัฒนากันว่า จะทำอย่างไรให้ผ่าที่จะไปสู่การบริโภคผ่านความร้อนน้อยที่สุด เพื่อให้ปริมาณของโปรตีนที่เราต้องการจะให้ เป็นพระเอกลดลงน้อยที่สุดที่เป็นไปได้ในตอนนี้ คือ จัดจำหน่ายในฐานะที่เป็นพืชหรือผักสดที่รับประทานได้เลย อายุจะอยู่ได้ประมาณ 14 วัน ถ้าเก็บรักษาในอุณหภูมิความเย็นปกติ หรือถ้าจะส่งต่างประเทศอาจจะต้องมองถึงการแช่แข็ง เป็นต้น”

สุดท้ายนี้ ดร.ทันกวินท์บอกด้วยว่า โอกาสจากผ่า นั้นยังมีมากกว่าคุณประโยชน์ด้านการเป็นอาหาร แต่สามารถพัฒนาไปสู่การเป็นอาหารสัตว์ เครื่องสำอาง หรือพัฒนาไปสู่อุตสาหกรรมพลังงาน หรือพลาสติกก็ได้เช่นกัน ซึ่งจะเป็นโอกาสให้กับผู้ประกอบการในวงกว้าง ■





# ส่องอนาคต Medical & Health World รับเทรนด์สุขภาพกายและใจ

หากถามว่าคนยุคใหม่สนใจเรื่องอะไร? หนึ่งในนั้นต้องมีเรื่องของสุขภาพ ซึ่งไม่ได้หมายถึงแค่เพียงสุขภาพกายเท่านั้น แต่ยังรวมไปถึงเรื่องของสุขภาพใจหรือการมีภาวะจิตใจที่ดีด้วย เหตุนี้เอง อุตสาหกรรมการแพทย์และสุขภาพที่ครอบคลุมการดูแลและรักษาคนคนหนึ่งได้ในทุกมิติ จึงเป็นเทรนด์อุตสาหกรรมแห่งอนาคตที่มาแรง

## Physical Health... จะเป็นอย่างไร?

การคิดค้นนวัตกรรมหรือพัฒนาเทคโนโลยีใหม่ๆ เป็นสิ่งที่ยังคงเดินหน้าต่อเนื่องอย่างไม่หยุดหย่อน โดยเฉพาะกับเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ของโลกที่ Fortune Business Insights บริษัทวิจัยและที่ปรึกษาธุรกิจชั้นนำ คาดว่าจะมีมูลค่า 536.12 พันล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ในปี 2566 และจะขยายเป็น 799.67 พันล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ภายในปี 2573 ทั้งนี้ การแพทย์ทางไกล (Telemedicine) และการใช้ AI เพิ่มความแม่นยำวิเคราะห์โรค และหุ่นยนต์จะแรงต่อเนื่อง

หรือหากมองในส่วนของประเทศไทย อุตสาหกรรมเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ก็เป็นหนึ่งในสามอุตสาหกรรมนอกจากอุตสาหกรรมชีวเภสัชภัณฑ์

และอุตสาหกรรมท่องเที่ยวเชิงการแพทย์ ที่ศูนย์วิจัย Krungthai Compass ซึ่งจะช่วยหนุนวงการแพทย์ไทยให้มีรายได้ถึง 8 แสนล้านบาทต่อปีในปี 2570 จากปัจจุบันที่มีมูลค่าราว 2 แสนกว่าล้านบาท

## Mental Health... จะแรงแค่ไหน?

ขยับมาที่ด้านสุขภาพ (จิต) ใจที่ทั้งบุคคลทั่วไป หรือแม้แต่ในองค์กรธุรกิจจะเพิ่มความตระหนักถึงมากขึ้น โดยองค์การอนามัยโลก (WHO) เผยว่าทุกวันนี้มีผู้คนเกือบพันล้านคนทั่วโลกที่ต้องทนทุกข์ทรมานและประสบปัญหาทางสุขภาพจิต

การให้คำปรึกษาออนไลน์ การพัฒนาแอปพลิเคชันและอุปกรณ์สวมใส่ (Wearable Device) ที่ช่วยเรื่องของ

การนอนหลับและการทำสมาธิให้ดีขึ้น รวมถึงการใช้เทคโนโลยีต่างๆ เช่น AR/VR ช่วยในการรักษาสุขภาพจิตหรือทำให้ห่างไกลจากความเหงาและโดดเดี่ยวจะเป็นสิ่งที่ผู้คนโหยหามากขึ้นในอนาคต

ประเด็นดังกล่าวยังครอบคลุมไปถึงโลกของการทำงาน ที่สิ่งแวดล้อมและบรรยากาศของการร่วมงานต้องไม่ทำลายสภาพจิตใจ โดยจะกลายเป็นปัจจัยสำคัญของคนรุ่นใหม่ในการเลือกที่จะอยู่ต่อกับองค์กร ดังนั้น เรื่องของสุขภาพจิตจึงเป็นอีกมิติพุ่งแรงแห่งอนาคต ที่ Allied Market Research บริษัทวิจัยตลาด คาดว่ามูลค่าทั่วโลกจะทะยานถึง 537.97 พันล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ภายในปี 2573 เพิ่มขึ้นจาก 383.31 พันล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ในปี 2564 ■

# HOLISTIC SLEEP WELLNESS

## ผสานนวัตกรรมและความรู้

### พิชิตปัญหาการนอน ยกกระดับอุตสาหกรรมสุขภาพ

“ความไม่มีโรคเป็นลาภอันประเสริฐ” ยังคงเป็นประโยคที่คลาสสิกตลอดกาล ไม่ว่าจะผ่านไปกี่ยุคที่สมัย เพราะ การมีสุขภาพที่ดี นับว่าเป็นเรื่องสำคัญในการใช้ชีวิต โดยเฉพาะในปัจจุบันที่ทั่วโลกล้วนเผชิญกับเหตุการณ์มากมาย ทั้งโรคระบาด สงคราม เศรษฐกิจที่ถดถอย ซึ่งส่งผลกระทบต่อสุขภาพร่างกายและจิตใจ ทำให้ผู้คนหันมาตระหนักและใส่ใจดูแลสุขภาพมากยิ่งขึ้น

แต่ที่หลายคนอาจมองข้ามหรือละเลย คือ เรื่องการนอน ซึ่งเป็นพื้นฐานสำคัญของการมีสุขภาพที่ดีทั้งสุขภาพกายและสุขภาพใจ ด้วยเหตุนี้ ทำให้ “Sleep Coach Thailand” จึงเดินทางต่อยอดความรู้ พัฒนานวัตกรรมสู่การจัดตั้งศูนย์บริการ “Holistic Sleep Wellness” เพื่อสร้างนิสัยการนอนที่ถูกต้องและจัดการทุกปัญหา ด้านการนอน พร้อมคืนสุขภาพที่ดีกลับสู่ทุกคน



## สร้างเป้าหมายใหม่ บนเส้นทางเดิมที่ไม่เหมือนเดิม

ประสบการณ์การทำงานกว่า 20 ปีของ “กรรณิการ์ จำปาพันธ์” ในฐานะนักวิจัยและพัฒนาเครื่องมือแพทย์ (R&D) ที่เชี่ยวชาญในเรื่องของนวัตกรรมและเทคโนโลยีด้านการแพทย์เป็นอย่างดี ทำให้ตลอดระยะเวลาการทำงานที่ผ่านมาได้ทำงานร่วมกับทีมแพทย์ จึงเห็นถึงปัญหาด้านการนอนของผู้ป่วยที่มีจำนวนตัวเลขที่เพิ่มสูงขึ้นในทุกปี

“เราทำงานคลุกคลีอยู่ในอุตสาหกรรมด้านสุขภาพ ได้พูดคุยกับทีมแพทย์และพยาบาลเพื่อนำข้อมูลมาพัฒนาต่อยอดเป็นเครื่องมือทางการแพทย์ ทำให้เห็นถึงปัญหาสุขภาพ จากจำนวนผู้ป่วยโรคความดันโลหิตสูง โรคหัวใจ หลอดเลือดสมอง และอัมพฤกษ์อัมพาตที่เพิ่มมากขึ้น ส่วนหนึ่งเป็นผลมาจากการนอนที่ไม่มีคุณภาพ และจากประสบการณ์ตรงของเราเอง คือ การดูแลคุณพ่อที่ป่วยเป็นโรคอัลไซเมอร์ มีอาการนอนไม่หลับ เดินตลอดคืน จนซ็อกเข้าไอซียู ทำให้เริ่มศึกษาหาข้อมูลเพื่อพัฒนานวัตกรรมที่จะเข้ามาแก้ปัญหาการนอน จนออกมาเป็นโมเดลธุรกิจปรึกษาคุณหมออนไลน์”

กรรณิการียังกล่าวถึงข้อมูลสถิติด้วยว่า ประมาณ 5 เปอร์เซ็นต์ หรือ 3 ล้านคนมีความเสี่ยงเป็นโรคหยุดหายใจขณะหลับ (OSA)



และ โรคนอนไม่หลับ (Insomnia) อีกทั้ง ข้อมูลจากกรมสุขภาพจิต กระทรวงสาธารณสุขพบว่า คนไทย 30-40 เปอร์เซ็นต์ เป็นโรคนอนไม่หลับ โดยสามารถเกิดขึ้นได้กับทุกช่วงวัย

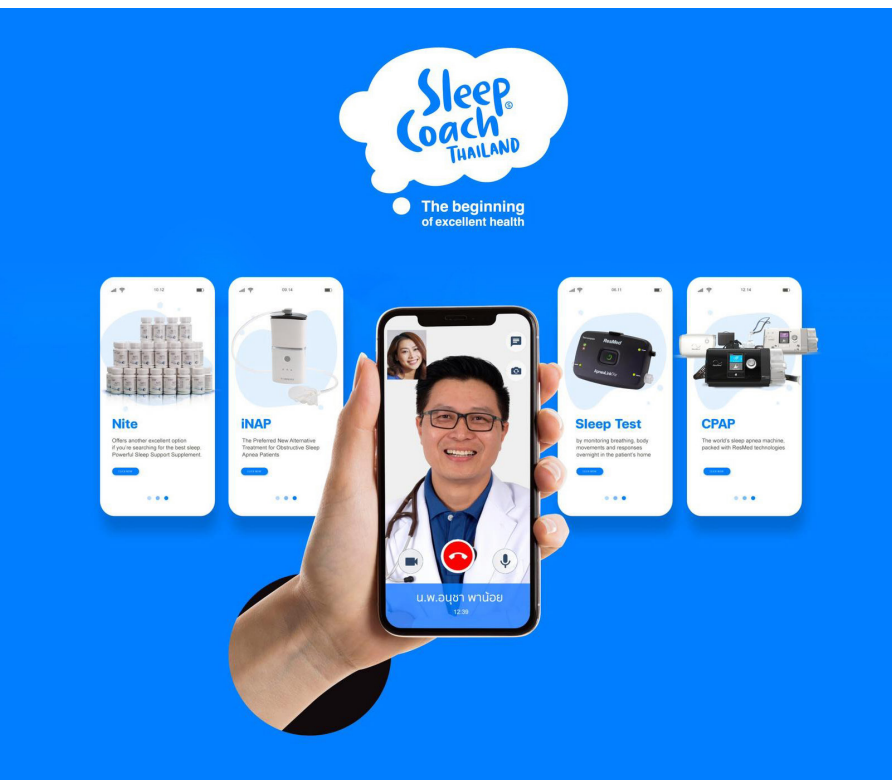
### ก้าวต่ออย่างไม่หยุดยั้ง เพื่อผลักดันสุขภาพการนอนที่ดี

ปัจจุบันผู้คนเริ่มหันมาสนใจปัญหาการนอนมากยิ่งขึ้น จนทำให้บุคลากรทางการแพทย์ที่มีความเชี่ยวชาญโดยตรงมีจำนวนไม่เพียงพอ ซึ่งในประเทศไทยมีจำนวนน้อยกว่า 50 คน ส่งผลให้คนไข้บางรายต้องรอคิวนานเป็นปี

“ระหว่งการพัฒนาเราเกิดแนวคิดว่าการปรึกษาแพทย์ออนไลน์อย่างเดียว อาจไม่เพียงพอต่อความต้องการ จึงต่อยอดสร้างจุด Drop Point ในรูปแบบของศูนย์บริการในชื่อ Holistic Sleep Wellness ซึ่งปัจจุบันเริ่มต้นใช้โมเดลธุรกิจนี้ประมาณ 1 ปี และสามารถขยายสาขาได้ถึง 10 แห่ง ครอบคลุมทั่วทุกภูมิภาคของประเทศเพื่อให้

เพียงพอต่อความต้องการของคนไข้ และเดินหน้าพัฒนาสินค้าและบริการเพื่อตอบโจทย์ทุกปัญหาการนอน”

กรรณิการ์เล่าถึงแนวคิดการดำเนินธุรกิจที่มาจาก 4 แกนหลักที่สำคัญได้แก่ การประเมินตัวเองเบื้องต้น (Self-assessment) การรักษาบำรุง (Treatment) เทคโนโลยีเครื่องมือทางการแพทย์ และโมเดลธุรกิจ (Business Model) โดยให้บริการตั้งแต่การ Screening ทดสอบการนอนจากที่บ้าน ซึ่งเป็นเทคโนโลยีที่ได้รับการรับรองจากแพทย์ การบำบัดรักษาด้วยเทคโนโลยีทางการแพทย์ เช่น CPAP และนวัตกรรมล่าสุด INAP ที่มาพร้อมแอปพลิเคชันควบคุมผ่านมือถือ สินค้าและบริการ เช่น หมอน วิตามิน อาหารเสริม เครื่องหอม Aroma Therapy คอร์สอบรมสอนนอน เพื่อสร้างนิสัยการนอนที่ถูกต้อง รวมถึงการเปิดรับพันธมิตรขยายแฟรนไชส์ เพื่อเป็น Holistic Sleep Wellness พร้อมให้บริการครบวงจรในทีเดียว



“สิ่งที่ผู้ประกอบการอย่างเราต้องเตรียมตัวเพื่อรับเทรนด์ตลาดสุขภาพและ Wellness คือ 1.สร้างมาตรฐานที่ดีให้กับสินค้าและบริการพร้อมสร้างทีมที่มีอุดมการณ์เดียวกัน 2.การศึกษาข้อมูลทั้งโอกาสในตลาด จังหวัดและเวลาที่เหมาะสม 3.ความเชื่อมั่นในความสำเร็จ ยืนหยัดแก้ปัญหาและไปต่อ ซึ่งทั้ง 3 ข้อนี้ ถือเป็นหัวใจหลักของการทำธุรกิจที่ควรคำนึงถึง”

อีกส่วนที่ Sleep Coach Thailand ให้ความสำคัญไม่แพ้ด้านบริการและสินค้า คือ การให้ข้อมูลและสร้างทักษะการนอนเพื่อสร้างนิสัยการนอนที่มีคุณภาพ หลายปีก่อนมักพบข้อมูลว่าการนอนครบ 8 ชั่วโมงคือการนอนที่ถูกต้อง แต่หลายคนอาจยังไม่รู้ว่าการนอนแบ่งออกเป็น 4 ระยะ การจะนอนให้มีคุณภาพต้องมีช่วงเวลาและสภาพแวดล้อมที่เหมาะสม ทำให้หลายคนเกิดความเข้าใจผิดและรู้สึกว่าจะไม่สดชื่น แม้นอนครบ 8 ชั่วโมง

สุดท้ายนี้ กรรมการกล่าวไว้ว่าความสำเร็จของธุรกิจ คือ การได้รับความเชื่อมั่นและไว้วางใจจากผู้ใช้บริการทุกคนผ่านการสร้างมาตรฐานให้กับสินค้าและบริการ เพื่อพาประเทศไทยก้าวสู่การเป็น World Destination of Sleep Quality สร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้กับอุตสาหกรรมด้านสุขภาพ และขยายประโยชน์ให้กับทุกอุตสาหกรรมของไทย ■

## ตั้งมั่นในเป้าหมาย พร้อมรับเทรนด์ด้านสุขภาพ และ Wellness



นสสินาร์ จำปาพันธ์

การเติบโตของอุตสาหกรรมสุขภาพและ Wellness มีแนวโน้มมูลค่าตลาดที่เพิ่มสูงขึ้นอย่างรวดเร็ว เฉพาะบริการ Wellness ในกลุ่ม Sleep Market Segment ที่มีอัตราการเติบโตเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วในปี 2563 ด้วยมูลค่าตลาดสูงถึง 432 พันล้านดอลลาร์สหรัฐฯ หรือประมาณ 13 ล้านล้านบาท

จากข้อมูลนี้เองทำให้กรรมการเชื่อว่าตลาดธุรกิจด้านสุขภาพและ Wellness ของประเทศไทยจะมีแนวโน้มการเติบโตในทิศทางเดียวกับตลาดต่างประเทศ เนื่องจากผู้คนหันมาใส่ใจในเรื่องสุขภาพมากยิ่งขึ้น การเข้าถึงข้อมูลด้านสุขภาพที่ง่ายขึ้น เมื่อเทียบกับหลายปีที่ผ่านมา ดูได้จากการเลือกรับประทานอาหารที่ดี และให้ความสำคัญกับการนอน

ช่องทางติดต่อ

**Sleep Coach Thailand**



8/2 ถ.รัชดาภิเษก แขวงจันทรเกษม  
เขตจตุจักร กรุงเทพฯ 10900



Sleep Coach Thailand

# บี เอ็น ซุปพีเรียมาร์เก็ตติ้ง

## สร้างจุดแข็งใหม่

### “นวัตกรรมเก้าอี้ทำฟัน” จักหนีคู่แข่ง

บนเส้นทางธุรกิจกว่า 40 ปี จากตัวแทนจัดจำหน่าย ผู้ผลิตเครื่องมือและอุปกรณ์ด้านทันตกรรมของประเทศไทย เรียกได้ว่า บริษัท บี เอ็น ซุปพีเรียมาร์เก็ตติ้ง จำกัด ถือเป็นรายแรกๆ ที่บุกเบิกการพัฒนาวัตกรรมการด้านทันตกรรม ภายใต้การผลิตโดยฝีมือคนไทย ในขณะที่ตลาดส่วนใหญ่ยังมุ่งเน้นการนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์จากต่างประเทศ



#### จากยุคบุกเบิก สู่การปรับโมเดลธุรกิจสู่วิกฤต

**หัตถชัย สันติเจริญเลิศ** ผู้บริหารทายาทรุ่น 2 บริษัท บี เอ็น ซุปพีเรียมาร์เก็ตติ้ง จำกัด ย้อนเล่าให้ฟังถึงจุดเริ่มต้นตั้งแต่ปี 2520 ในยุคของคุณแม่ (ยุพนา สันติเจริญเลิศ) ที่ก่อร่างสร้างธุรกิจขึ้นมาจากการเป็นตัวแทนจำหน่ายเครื่องมือแพทย์นำเข้าจากต่างประเทศ ทำให้มีโอกาสได้รู้จักและมีฐานลูกค้าที่เป็นกลุ่มคุณหมอนับไม่น้อย และได้เห็นถึงปัญหาสำคัญ นั่นคือ เครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ที่นำเข้าจากต่างประเทศ มักจะไม่มีบริการดูแลซ่อมบำรุง หากกรณีเกิดปัญหาหรือมีการพังเสียหาย รวมถึงการที่ไม่สามารถหาอะไหล่ในประเทศมาเปลี่ยนแทนได้

ถึงแม้จะอยู่ในฐานะตัวแทนจำหน่าย แต่ด้วยความเชี่ยวชาญเพราะอยู่ในสายงานด้านนี้มายาวนาน ทำให้มีโอกาสได้เข้าไปช่วยดูแลซ่อมบำรุงเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ต่างๆ ด้วยศักยภาพของบริษัทที่สามารถดูแลซ่อมบำรุงได้ ถึงแม้ว่าอุปกรณ์นั้นๆ จะไม่ใช่สินค้าของบริษัทก็ตาม ทำให้มีหลายเสียงเริ่มเชียร์ให้ทางบริษัทหันมาเป็นผู้ผลิตเอง



“เราเริ่มผลิตสินค้าของตัวเอง โดยเริ่มจากเครื่องช่วยทำฟันปลอม มีทั้งที่เริ่มขายได้บ้างและกลุ่มลูกค้าที่ยังไม่มั่นใจในสินค้า เราจึงต้องพยายามสร้างความมั่นใจให้ลูกค้าเพิ่มขึ้น โดยมีขยายไปทำสินค้าอื่นๆ เพิ่มเติม เช่น ชุดครอบฟัน และชุดเก๊าทำฟัน พร้อมกับการมุ่งเน้นในเรื่องของมาตรฐานมาตลอดจนปัจจุบันนี้บริษัทเราได้มาตรฐาน ISO 13485 ซึ่งเป็นมาตรฐานสากลด้านการจัดการคุณภาพของเครื่องมือแพทย์”

แต่ทั้งนี้ทั้งนั้น ต้องยอมรับว่าในช่วงแรกของการผลิตสินค้าเอง ยังไม่ได้มีการทำตลาดอย่างจริงจัง จนมาเกิดจุดเปลี่ยนสำคัญอีกครั้งในยุควิกฤตต้มยำกุ้ง ค่าเงินอ่อนตัวลงอย่างหนัก ส่งผลกระทบต่อผู้นำเข้า

อย่างมาก ทำให้บริษัทตัดสินใจปรับโมเดลการทำธุรกิจใหม่ ลดการพึ่งพาสินค้าจากต่างประเทศ เริ่มมองหาวัสดุจากในประเทศแทนทั้งหมด รวมถึงการหันมาโฟกัสที่การผลิตเก๊าทำฟันอย่างจริงจัง โดยการออกแบบเองทั้งหมด รวมถึงการใช้ซอฟต์แวร์ในประเทศเป็นหลัก ซึ่งเวลานั้นเป็นช่วงรอยต่อที่ทนายทธุรกิจ อย่าง หัตถชัยเริ่มเข้ามารับช่วงกิจการนั่นเอง

### นวัตกรรม+บริการ = ทางรอด เอสเอ็มอี เครื่องมือแพทย์ไทย

หัตถชัยยอมรับว่า การทำสินค้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ไม่ใช่เรื่องง่าย แม้จะมีโอกาสอยู่ก็ตาม

เพราะด้วยประเทศคู่แข่งอย่าง จีน ที่สามารถพัฒนานวัตกรรมและทำต้นทุนได้ถูกกว่ามาก ส่งผลให้ผู้ประกอบการไทยแข่งขันได้ค่อนข้างยากโดยเฉพาะในตลาดเก๊าทำฟัน ทั้งในเรื่องของดีไซน์ที่มีการเปลี่ยนแปลงทุกปี ตลอดจนต้นทุนการผลิตที่เขาสามารถทำได้ต่ำกว่าเกือบครึ่ง

ดังนั้น หัตถชัยจึงเน้นที่ 3 เรื่องหลักๆ ใช้เป็นกลยุทธ์เพื่อแก้เกมในครั้งนี้ ได้แก่

**1 บริการ** เนื่องจากสินค้าจีนส่วนใหญ่จะมาในลักษณะของการขายสินค้าเพียงอย่างเดียว ไม่ได้มีบริการซ่อมดูแลรักษา ซึ่งตรงนี้ถือเป็นจุดแข็งของบริษัทอยู่แล้ว ที่ทำให้ลูกค้าค่อนข้างจะเชื่อมั่นกับบริษัท

**2 Customize** จะเห็นได้ว่าสินค้าจีนจะเป็นลักษณะของการทำแบบสำเร็จรูป ไม่ว่าจะใครจะเป็นผู้นำเข้ามา สินค้าก็จะเหมือนกัน ติดตั้งตามแบบไม่สามารถใส่อุปกรณ์เพิ่ม หรือถอดชิ้นส่วนที่ลูกค้าไม่ต้องการออกได้ แตกต่างจากของบริษัทที่สามารถออกแบบและติดตั้งได้ตามแบบที่ลูกค้าต้องการได้

**3 ทำสินค้าที่แตกต่าง** โดยบริษัทจะขยับไปทำสินค้าที่จีนอาจจะยังไม่ได้ทำ เช่น เก๊าทำฟันสำหรับผู้สูงอายุ หรือเก๊าทำฟันสำหรับผู้ที่นั่งวีลแชร์ รวมถึงเก๊าทำฟันนอกสถานที่ เพราะเชื่อว่า นวัตกรรมที่แตกต่างเหล่านี้จะเป็นตัวดึงดูดทำให้ลูกค้าสนใจและเพิ่มโอกาสทำตลาดได้มากขึ้น

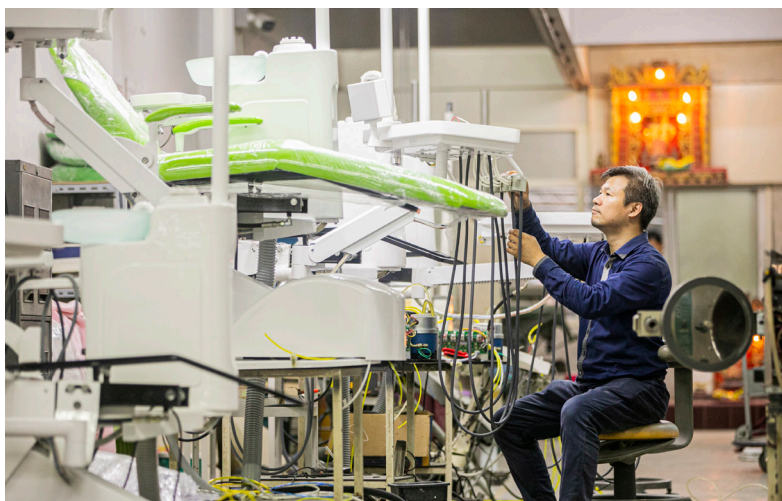
ถึงตรงนี้ หัตถชัยได้ขยายความถึงสินค้านวัตกรรมที่ทางบริษัทร่วมกับหน่วยงานภาครัฐในการวิจัยพัฒนาขึ้นมา และหวังว่าจะเป็นสินค้าเรือธงที่จะนำพาธุรกิจไปสู่ความสำเร็จได้

สำหรับนวัตกรรม “เก๊าทำฟันสำหรับผู้สูงอายุ” เป็นการออกแบบเก๊าทำฟัน

ที่รองรับผู้สูงอายุหรือผู้ที่ต้องนั่งวีลแชร์ โดยไม่จำเป็นต้องลงจากวีลแชร์เลย จะเป็นลักษณะของการขึ้นวีลแชร์เข้าไป เทียบกับเก้าอี้ทำฟัน แล้วระบบจะทำการ ปรับให้วีลแชร์อยู่ในระดับและตำแหน่ง ที่เหมาะสำหรับการตรวจรักษา เรียกได้ว่า ทั้งง่ายและสะดวกต่อผู้ป่วยและ คุณหมอ ที่สำคัญยังลดความเสี่ยง ที่จะเกิดอุบัติเหตุจากการเคลื่อนย้าย ผู้ป่วย ซึ่งปัจจุบันสินค้านี้มีการทดลอง ใช้จริงแล้วในสถานพยาบาลต่างๆ

“ยิ่งในอนาคตประเทศไทยจะเข้าสู่ สังคมผู้สูงอายุด้วยแล้ว เชื่อว่าสินค้าของ เราน่าจะมีโอกาสอีกมาก และตอนนี้ เราเองกำลังจะไปจดขึ้นทะเบียนบัญชี นวัตกรรม ก็จะมีโอกาสเพิ่มในการเข้า ถึงตลาดของภาครัฐ”

นอกจากนี้ ยังมี “เก้าอี้ทันตกรรม เคลื่อนที่” สำหรับออกนอกสถานที่ ซึ่งเป็นอีกหนึ่งนวัตกรรมที่บริษัทพัฒนา ขึ้นมาและมีการจดสิทธิบัตรเป็นที่



เรียบร้อยแล้ว โดยเป็นการออกแบบ ให้มีน้ำหนักน้อย จากเก้าอี้ทำฟันทั่วไป ที่มีน้ำหนัก 200 กิโลกรัม เหลือเพียง 30 กิโลกรัมเท่านั้น พร้อมกับมีล้อ สามารถ พับได้ และยังมีระบบปรับเอนที่ง่ายต่อ การใช้นอกสถานที่ด้วย

### สร้างการรับรู้ เพิ่มโอกาสต่ออุตสาหกรรม เครื่องมือแพทย์ไทย

สุดท้ายนี้ หัตถชัยเชื่อมั่นว่า ในอนาคตอุตสาหกรรมเครื่องมือแพทย์ ของไทยจะยังเติบโตได้อีกมาก เพราะ ถือว่าเป็นหนึ่งในปัจจัย 4 ของมนุษย์ เพียงแต่สิ่งสำคัญที่ต้องเร่งทำให้ มากขึ้น คือ การสร้างการรับรู้ในกลุ่ม ผู้ใช้สินค้า ซึ่งก็คือคุณหมอหรือบุคลากร ทางการแพทย์ เพราะยังมีอีกมาก ที่ไม่รู้ว่า แท้จริงแล้วผู้ประกอบการ ในประเทศก็สามารถที่จะผลิตหรือพัฒนา เครื่องมือหรืออุปกรณ์ทางการแพทย์ได้ เช่นเดียวกับของต่างประเทศ หากสามารถ ทำให้เปิดใจยอมรับที่จะใช้สินค้าจาก ผู้ประกอบการไทย นี่คือการโอกาสมหาศาล ที่รออยู่ ซึ่งตรงนี้อาจต้องอาศัยความ ร่วมมือของภาครัฐและเอกชนช่วยกัน สื่อสารและทำการตลาดไปถึงกลุ่ม ผู้ใช้งานนั่นเอง ■



ยุพนา สันติเจริญเลิศ

หัตถชัย สันติเจริญเลิศ

ช่องทางติดต่อ

**บริษัท บี เอ็น  
ซูพีเรียร์เก็ตติ้ง จำกัด**

11 ซอยเอกชัย 94  
แยก 7 ต.บางบอน แขวงบางบอน  
เขตบางบอน กรุงเทพฯ 10150

BN Superior  
Marketing co.,ltd

# 5 อาชีพอนาคต รับโลกเปลี่ยนยุค!

“เมื่อโลกเปลี่ยน วิถีชีวิตของผู้คนเปลี่ยน แล้วการประกอบอาชีพจะไม่เปลี่ยนได้อย่างไร” นี่จึงเป็นเหตุผลให้ทุกการขยับและการเคลื่อนไหว ไม่ว่าจะมิติไหนของสังคม กลายเป็นประตูเปิดสู่อาชีพใหม่ ซึ่งไม่ใช่แค่ทำได้แบบรายบุคคล แต่ยังเป็นช่องทางปลูกไอเดียให้กับผู้ประกอบการได้สร้างธุรกิจหรือผลิตภัณฑ์และบริการใหม่ๆ เพื่อให้สอดคล้องกับโลกและผู้บริโภคแห่งอนาคต



## ผู้ตรวจสอบก๊าซเรือนกระจก... แสวงรับ Green Economy

ไม่เพียงแต่โรงงานอุตสาหกรรมหรือสถานประกอบการขนาดใหญ่เท่านั้นที่กำลังตื่นตัวในเรื่องของการปล่อยคาร์บอนฟุตพริ้นท์หรือก๊าซเรือนกระจก ธุรกิจขนาดเล็ก หรือแม้แต่มัคทั่วๆ ไปก็เช่นกันที่เริ่มตระหนักถึงกิจกรรมต่างๆ ในชีวิตประจำวันว่าจะสร้างมลพิษต่อโลกได้มากขนาดไหน โดยผลสำรวจของ MasterCard ได้เผยให้เห็นว่า มากกว่าครึ่ง (54 เปอร์เซ็นต์) ของผู้ตอบแบบสำรวจทั่วโลกเชื่อว่าการลดปริมาณการปล่อยก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์ของตนเองนั้นมีความสำคัญมากขึ้นนับตั้งแต่การแพร่ระบาดของโควิด-19 ทำให้อาชีพที่ตรวจสอบถึงปริมาณก๊าซตัวร้ายที่ว่า จะเป็นสิ่งที่ตลาดต้องการในอนาคตอย่างแน่นอน

### Did You Know?

ระบบ/โปรแกรม/แอปพลิเคชันคำนวณปริมาณก๊าซเรือนกระจก ทั้งของภาคธุรกิจและบุคคลธรรมดา มีโอกาสเติบโตมาก

## สุคนธร...

### บุรุษกลิ่นหอมสวอง Scent Lover ใต

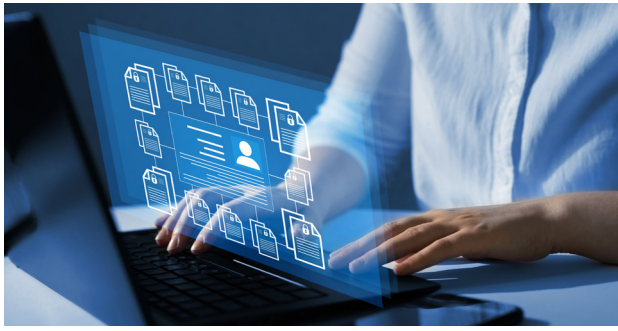
รู้หรือไม่ว่า 75 เปอร์เซ็นต์ของอารมณ์ในแต่ละวันของเรานั้น เกิดจากการได้กลิ่น ซึ่งกลิ่นยังสามารถสร้างหรือสะท้อนความสัมพันธ์ระหว่างแบรนด์และลูกค้าได้ ดังนั้น จะหอมอย่างไรให้พอดี หอมอย่างไรให้มีเอกลักษณ์ สุคนธรหรือนักปรุงน้ำหอมมืออาชีพ จึงจะก้าวเข้ามามีบทบาทสำคัญ เพราะไม่เพียงแต่หาความสมดุลระหว่างวัตถุดิบที่ใช้ แต่ยังคงคำนึงถึงเรื่องของความพึงกระจายและการติดทนนานของกลิ่นได้อีกด้วย จึงสามารถตอบโจทย์ธุรกิจน้ำหอมหรือผลิตภัณฑ์ที่ต้องการมีกลิ่นหอมที่มีแนวโน้มเติบโตได้อย่างดี

### Did You Know?

การสร้างกลิ่นเพื่อผู้บกพร่องทางสายตา และการเป็น Scent Stylist ที่ปรึกษาให้ลูกค้าลองผสมกลิ่นตัวเอง จะมาแรงมาก







## นักคัดแยกข้อมูลระยะ...รองรับ Data ล้นโลก

ใครมีข้อมูลมากกว่าคนนั้นชนะ ธุรกิจและผู้คนจึงพากันสร้างเหมืองแห่งข้อมูลของตัวเอง แต่บางครั้งข้อมูลบางอย่างก็ไม่ได้ถูกใช้หรือถูกลบทิ้งไปจนกลายเป็นขยะ จุดนี้เองที่คาดการณ์กันว่าจะก่อให้เกิดอาชีพสุด Wow! อย่างนักคัดแยกข้อมูลขยะ ที่มีความเชี่ยวชาญและสามารถวิเคราะห์แยกแยะได้ว่า ข้อมูลที่มีอยู่นั้นสำคัญจริงหรือไม่ รวมถึงควรจะจัดการจัดเก็บ หรือทำอย่างไรกับข้อมูลนั้นๆ ดี เพราะการปล่อยให้เกิดการทับถมของขยะดิจิทัลจะเป็นช่องทางให้โดนล้วงข้อมูลหรือเสี่ยงถูกแฮ็กได้

**Did You Know?** แค่คัดแยกยังไม่พอ ความปลอดภัยและการไม่ละเมิดความเป็นส่วนตัวของข้อมูลคือ Keyword สำคัญแห่งอนาคต



## ผู้ฟื้นฟูความทรงจำ... ตอบโจทย์ Super-aged Society ที่กำลังมา

เมื่อโลกมุ่งหน้าสู่สังคมผู้สูงอายุระดับสุดยอด (Super-aged Society) หรือมีประชากรสูงวัยมากกว่า 20 เปอร์เซ็นต์ของจำนวนประชากรทั้งหมดในประเทศ เช่น ไทยที่คาดว่าจะเข้าสู่ภาวะนี้ในปี 2573 เพราะมีประชากรอายุ 60 ปีขึ้นไปมากขึ้นถึง 28 เปอร์เซ็นต์ และมีการเพิ่มขึ้นของประชากร

เพียง 0.18 เปอร์เซ็นต์เท่านั้น อาชีพแสนล้ำที่หยิบเทคโนโลยี Virtual Reality มาใช้ในการพัฒนาและฟื้นฟูความทรงจำของผู้สูงอายุ จึงได้รับการพูดถึงเป็นอย่างมาก โดยเฉพาะการจำลองความทรงจำในอดีตให้คนรุ่นเก่าได้คอยซึบซับนึกถึง และจดจำผ่านเหตุการณ์เสมือนจริง

**Did You Know?** ไม่เพียงแต่ฟื้นฟูความทรงจำ แต่ VR ยังสามารถช่วยจำลองให้พบกับบุคคลที่จากไปแล้วได้



## เอเจนต์ท่องเที่ยวอวกาศ... सानฝันคนรัก Space Tourism

เที่ยวทั้งทีขอไปเที่ยวนอกโลกกลายเป็นความฝันของใครหลายคน โดยชาวอเมริกันกว่า 55 เปอร์เซ็นต์เชื่อว่า ผู้คนจะเดินทางไปอวกาศได้เหมือนซื้อตั๋วไปหน้าปากซอยในอีก 50 ปีข้างหน้า โดยเฉพาะในปัจจุบันที่เริ่มมีโครงการแนวนี้ออกมาให้เห็น ทำให้เอเจนต์ท่องเที่ยวเยือนอวกาศมีแนวโน้มที่จะคึกคักและน่าจับตาเป็นอย่างมาก อย่างไรก็ตามไม่ใช่แค่การท่องเที่ยวเท่านั้นที่ได้รับประโยชน์จากความแรงนี้ เพราะธุรกิจที่เกี่ยวข้องเนื่อง เช่น อาหารสำหรับนักบินอวกาศ ก็เป็นสิ่งที่จะได้รับความสนใจไม่แพ้กัน

**Did You Know?** มาตรฐาน คุณภาพ และความปลอดภัยทั้งกับคนเดินทางและการใช้เชื้อเพลิงที่อาจมีผลกระทบต่อโลกคือปัจจัยสำคัญที่จะเชิญชวนให้คนตัดสินใจใช้บริการ

แน่นอนว่าในอนาคตไม่ได้มีเพียง 5 อาชีพที่หยิบยกมาในข้างต้นเท่านั้น แต่ยังมีอีกหลากหลายรูปแบบการทำงานที่พร้อมจะเติบโตและตอบสนองต่อความต้องการของผู้คนและโลกที่เปลี่ยนไป อยู่ที่ว่าใครจะคว้าโอกาสได้ก่อนกัน! ■

# ใบสมัครสมาชิก

## วารสารอุตสาหกรรมสาร 2566



สมาชิกเก่า     สมาชิกใหม่    วันที่สมัคร .....

ชื่อ/นามสกุล ..... บริษัท/หน่วยงาน .....

ที่อยู่ .....

จังหวัด ..... รหัสไปรษณีย์ ..... เว็บไซต์บริษัท .....

โทรศัพท์ ..... โทรสาร ..... ตำแหน่ง .....

อีเมล .....

### แบบสอบถาม

- ผลิตภัณฑ์หลักที่ท่านผลิตคือ .....
- ท่านรู้จักวารสารนี้จาก .....
- ข้อมูลที่ท่านต้องการคือ .....
- ประโยชน์ที่ท่านได้จากวารสารคือ .....
- ท่านคิดว่าเนื้อหาของวารสารอุตสาหกรรมสารอยู่ในระดับใด เมื่อเทียบกับวารสารราชการทั่วไป  
 ดีที่สุด    ดีมาก    ดี    พอใช้    ต้องปรับปรุง
- การออกแบบปกและรูปเล่มอยู่ในระดับใด  
 ดีที่สุด    ดีมาก    ดี    พอใช้    ต้องปรับปรุง
- ข้อมูลที่ท่านต้องการให้มีในวารสารนี้มากที่สุดคือ (ใส่หมายเลข 1 2 3 ตามลำดับ)  
 การตลาด    การให้บริการของรัฐ    สัมภาษณ์ผู้ประกอบการ    ข้อมูลอุตสาหกรรม    อื่นๆ ระบุ.....
- คอลัมน์ที่ท่านชอบมากที่สุด (ใส่หมายเลข 1 2 3 ตามลำดับความชอบ)  
 Interview    Cover Story    Special Report    Smart Biz    Innovation  
 Inspiring Thought    SME Focus    Business Idea    Insight SME    Scoop
- ท่านได้รับประโยชน์จากวารสารอุตสาหกรรมสารมากน้อยแค่ไหน  
 ได้ประโยชน์มาก    ได้ประโยชน์พอสมควร    ได้ประโยชน์น้อย    ไม่ได้ประโยชน์
- เทียบกับวารสารราชการทั่วไป ความพึงพอใจของท่านที่ได้รับจากวารสารเล่มนี้ เทียบเป็นคะแนนได้เท่ากับ  
 91-100 คะแนน    81-90 คะแนน    71-80 คะแนน    61-70 คะแนน    ต่ำกว่า 60 คะแนน

สมัคร  
สมาชิก  
วารสาร

### สมัครทางไปรษณีย์

- จำนวนซองถึงบรรณาธิการวารสารอุตสาหกรรมสาร กลุ่มประชาสัมพันธ์ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม พระรามที่ 6 เขตราชเทวี กรุงเทพฯ 10400
- สมัครผ่าน Google Form : <https://forms.gle/tmXXccJmTjzZjPK9>
- สมัครผ่าน QR Code



# คิดถึงการค้าเป็นธุรกิจ คิดถึงดีพร้อม



## ศูนย์บริการธุรกิจอุตสาหกรรมดีพร้อม (Diprom Business Service Center : Diprom BSC)

### การให้บริการ



บริการข้อมูลธุรกิจ วิจัยและให้คำปรึกษาแนะนำการพัฒนาต่อยอดธุรกิจโดยผู้เชี่ยวชาญ



บริการองค์ความรู้ ข้อมูลข่าวสาร , ห้องสมุด , E-book และบริการ พรบ.ข้อมูลข่าวสารของราชการ



บริการเครื่องมือสำหรับดำเนินธุรกิจ เช่น การตรวจสอบคุณภาพธุรกิจ



บริการการเชื่อมโยงธุรกิจภายในประเทศและต่างประเทศ

### กลุ่มเป้าหมาย



วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม



วิสาหกิจชุมชน

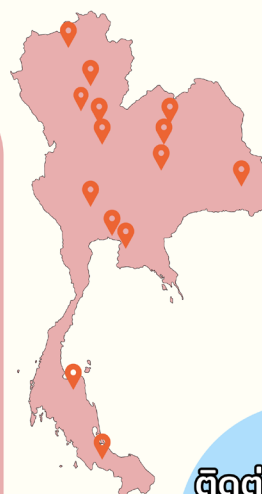


ผู้สนใจดำเนินธุรกิจหรือบุคคลทั่วไป

### พื้นที่บริการ

- กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม พระรามที่ 6 กรุงเทพมหานคร
- Diprom Center 1 จังหวัดเชียงใหม่
- Diprom Center 2 จังหวัดพิษณุโลก
- Diprom Center 3 จังหวัดพิจิตร
- Diprom Center 4 จังหวัดอุดรธานี
- Diprom Center 5 จังหวัดขอนแก่น
- Diprom Center 6 จังหวัดนครราชสีมา

- Diprom Center 7 จังหวัดอุบลราชธานี
- Diprom Center 8 จังหวัดสุพรรณบุรี
- Diprom Center 9 จังหวัดชลบุรี
- Diprom Center 10 จังหวัดสุราษฎร์ธานี
- Diprom Center 11 จังหวัดสงขลา
- ศูนย์วิจัยและพัฒนาวัสดุอุตสาหกรรมสร้างสรรค์ จังหวัดลำปาง



ติดต่อรับบริการ  
**ฟรี!**  
โทร 1358



ศูนย์บริการธุรกิจอุตสาหกรรมดีพร้อม  
(DIPROM BSC) อาคารกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม



ถนนพระราม 6 แขวงทุ่งพญาไทย เขตราชเทวี กรุงเทพฯ 10400

โทรศัพท์ 02-430-6879 ต่อ 1919

Call center : 1358

# อุตสาหกรรมสารออนไลน์

<http://e-journal.dip.go.th>

<https://facebook.com/diprom.ejournal>

วารสารสำหรับผู้ประกอบการ SMEs และ OTOP

ฐานข้อมูลส่งเสริมความรู้ด้านอุตสาหกรรม และแนวโน้มของอุตสาหกรรม กระบวนการผลิต การตลาด การบริหารการจัดการ การพัฒนาแบบผลิตภัณฑ์ การให้บริการต่างๆ ตลอดจนตัวอย่างผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ  
อยากรู้ข้อมูลคลิกอ่านได้เลย อยากโหลดข้อมูลดาวน์โหลดได้ **ทันที**

**อุตสาหกรรมสาร**  
วารสารส่งเสริมอุตสาหกรรม ปีที่ 65 ฉบับเดือนกุมภาพันธ์-ตุลาคม 2566

**Banana Land**  
จากเรื่องกล้วยๆ สู่การสร้างมูลค่า กลับคืนชุมชน

**Siam Able Innovation**  
อุปกรณเพื่อผู้พิการ ได้ใช้ชีวิตอย่าง ไม่พิการ

**รวมเรื่องต้องรู้!**  
ก่อนจดทะเบียน วิชาหักเพื่อสังคม

**SE Model**  
ธุรกิจสร้างอีโ...อีโสร้างธุรกิจ

**อุตสาหกรรมสาร**  
วารสารส่งเสริมอุตสาหกรรม ปีที่ 65 ฉบับเดือนกรกฎาคม-สิงหาคม 2566

**โทโก้ วัลเลย์**  
สุดอร่อยยิ่งธุรกิจเกษตร กระจาย "สุข" สู่สังคม

**เพื่อนสวนพาร์ม**  
ก้าวข้าม Comfort Zone สร้างธุรกิจเกษตรยั่งยืน

**5 เทรนด์สุดล้ำ!**  
ถอดจากเขตรัฐใหม่

**CIRCLE STRATEGY**  
กลยุทธ์ "วงกลม"  
ปีนเขตรอุตสาหกรรมครบเครื่องแบบ 360 องศา

**อุตสาหกรรมสาร**  
วารสารส่งเสริมอุตสาหกรรม ปีที่ 65 ฉบับเดือนพฤษภาคม-มิถุนายน 2566

**พัฒนาทางผู้นำ "เก่งและดี"**  
ฉบับโดย การันต์สุระจ ชูชมชุกาโพน

**"คืนใจให้อัตลักษณ์ หากความต้องการ ผู้บริโภคให้ใจ"**  
สุดสำเร็จ สร้างแบรนด์ชุมชน ให้สำเร็จ!

**เทคนิคจัดการเงิน ฉบับวิสาหกิจชุมชน สภาพคล่องดี มีกำไร ไม่ขาดทุน**

**เปิด 6 หลักสูตร**  
ปีนธุรกิจชุมชนให้ (ดี) พร้อมโตอย่างยั่งยืน

**อุตสาหกรรมสาร**  
วารสารส่งเสริมอุตสาหกรรม ปีที่ 65 ฉบับเดือนมิถุนายน-กันยายน 2566

**รู้จักมาตรการสีเขียว**  
กฎใหม่การค้าโลกที่ผู้ประกอบการต้องรับมือ

**ฟาร์มอินทรีย์แปลง**  
เปิดสูง(ฟาร์ม)สำเร็จ บนเส้นทาง BCG Economy Model

**ATOM**  
สานสื่อไฟฟ้าสายพันธุ์ไทย เพื่อผู้สูงวัย เพื่อโลก

**BCG ECONOMY**  
โมเดลสร้างธุรกิจไทยสู่ความยั่งยืน

**อุตสาหกรรมสาร**  
วารสารส่งเสริมอุตสาหกรรม ปีที่ 65 ฉบับเดือนมกราคม-กุมภาพันธ์ 2566

**ตลาดเปลี่ยน! ต้องเปลี่ยนเกมธุรกิจ**  
สุดเป็นมันสุดอนาคต

**สัมภาษณ์อินดี**  
ทรงพลังเสริมอุตสาหกรรม กับเป้าหมายหลัก พันปีมีความสามารถ ในการแข่งขัน และกระตุ้นธุรกิจ

**ความท้าทายใหม่ปี 2023**  
ต้องเข้าใจผู้บริโภค ก่อนเข้าใจตลาดเหนือ Positive Sentiment

**WELCOME OPEN**  
PLEASE COME IN

**CHANGE 2023 : RETURN TO NORMAL**  
กฎการปรับตัวธุรกิจ บนโลกเต็มใบแบบใหม่

**อุตสาหกรรมสาร**  
วารสารส่งเสริมอุตสาหกรรม ปีที่ 64 ฉบับเดือนพฤศจิกายน-ธันวาคม 2565

**Think Like A STARTUP**  
ปรับมุมมอง พลิกธุรกิจให้สำเร็จ

**CHOSEN**  
ผู้พัฒนาแบรนด์ EV เจ้าแรกของไทย ต่อยอดสู่การบริหารพลังงานของประเทศ

**8 ไร่เดียวสุดเจ๋ง!**  
เปลี่ยน PAIN ให้เป็น POINT ธุรกิจ

**ChillPay**  
สร้างจุดต่างด้วยกลยุทธ์ "หนีถั่วหัวขี้หมู"

สมัครเป็นสมาชิกได้ที่ โทรสารที่หมายเลข 0 2354 3299 หรือ Google Form :

