

สร้างนวัตกรรมอย่างไร ให้ได้ใจนักลงทุน

1

Invention & Innovation

2

Some Inventions

3

Source: www.times.com (The 50 Worst Inventions)



“Smile Check”. In 2009, employees of Japan's Keihin Electric Express Railway started facing morning smile checks, in which they were subjected to software that analyzed their facial expression to produce a rating of their smile on a scale of zero to 100. Not dumb enough? They also had to carry around images of their "ideal smile," as something to aspire to throughout the course of the day. :(



“Pay Toilet”. New York City ‘s first pay toilet..... For 25 cents, patrons were granted 15 minutes of privacy, which equals the rate of a parking meter. But the real difference came when that 15-minute time limit was up. Instead of a police officer levying a ticket, the pay toilet responded by automatically opening its doors and exposing its guest to the city lights.



“Baby Cage”. In the 1930s, London nannies lacking space for their young ones resorted to the baby cage. It's exactly what it sounds like: a creepy wire contraption, patented in the U.S. in 1922, that lets you claim that space outside your city window for your infant. Risky? Maybe, but so convenient. How sweet; how sick.

Inventions -> นวัตกรรม (Innovation)

4



“ชีวิต
ที่ดีขึ้น”

คิดอย่าง Startup

5

ทำธุรกิจ...

6

“A pessimist sees the difficulty in every opportunity; an optimist sees the opportunity in every difficulty.” -

Winston Churchill

“If you’re not a risk taker, you should get the hell out of business.”

Ray Kroc, McDonald’s Founder

ทำธุรกิจ...

7

“I’m convinced that about half of what separates successful entrepreneurs from the non-successful ones is pure perseverance.”

Steve Jobs

“In carrying out e-commerce, the most important thing is to keep doing what you are doing right now with passion, to keep it up.”

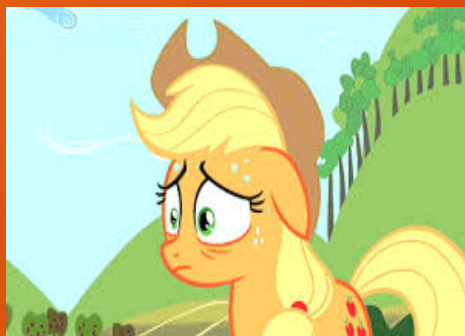
Jack Ma

Startups คือ....

8

- ธุรกิจใหม่
- โตเร็ว (S-curve)
- นวัตกรรม

“Little Pony”



“Centaur”



ลักษณะของ Startup

9

- สินค้า/บริการ ยังต้องการการปรับปรุง
- ไม่มีรายได้ แต่มีรายจ่ายแน่นอน
- ไม่มีเครดิตทางการค้าและธุรกิจ
- ทีมงานไม่พร้อม
- ขาดเงินทุน ไม่สามารถกู้ยืมจากสถาบันการเงิน

คิดอย่าง Startup

10

- ขายสินค้า/บริการที่ทำให้ใช้ชีวิตดีขึ้น (ได้ผล สะดวก เร็ว ถูกลง ปลอดภัย ฯลฯ, Disruption -> S-Curve)
- มุ่งมั่นและเรียนรู้จากความล้มเหลว
- เรียนรู้ต่อเนื่องและปรับตัวรวดเร็ว
- ทีมงานที่มีความสามารถซึ่งเชื่อในธุรกิจและเข้าได้กับวัฒนธรรมองค์กร
- เข้าใจตัวเลข

เครื่องมือสำหรับ Startup

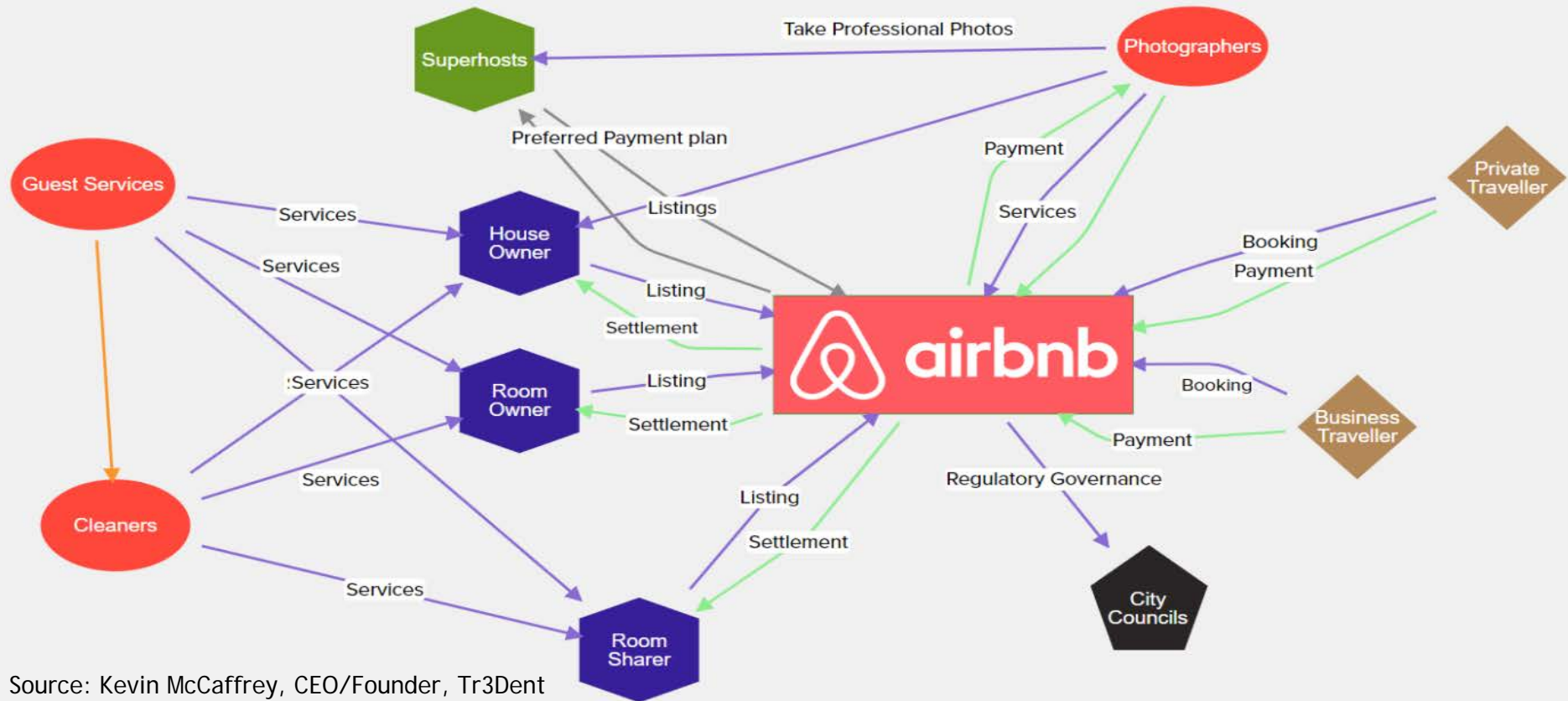
11

Business Models

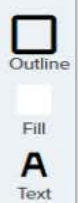
Ecosystem Designer: BUSINESS ECOSYSTEM | 0 Comments



SHOW STAKEHOLDER MODEL



Source: Kevin McCaffrey, CEO/Founder, Tr3Dent



Revenue Models

13

- Sales
- Razor Blade
- Rent
- Licensing
- Usage
- Brokerage
- Platform
- Subscription
- Ads
- Affiliate revenue
- Freemium

Porter's Five Forces/SWOT



มูลค่าปัจจุบัน (Present Value)

15

- ลงทุน 100,000 บาท ผลตอบแทนปีละ 5% ผ่านไป 3 ปี เงินลงทุนมีมูลค่า 115,762.50 บาท
- PV ของเงิน 115,762.50 บาทที่ได้รับเมื่อสิ้น 3 ปี จากปัจจุบัน ใช้อัตราคิดลด 5% คือ 100,000 บาท
- มูลค่าสินทรัพย์ (IP, ธุรกิจ ฯลฯ) คือ PV ของผลตอบแทนสุทธิที่ผู้ลงทุนคาดว่าจะได้รับตลอดอายุสินทรัพย์นั้น

$$PV = \frac{C_1}{(1+r)^n}$$

C_1 = Cash Flow at period 1
 r = rate of return
 n = number of periods

ความสำเร็จ

รูปแบบการจัดตั้งธุรกิจ

16

- รูปแบบ - บุคคลธรรมดา ห้างหุ้นส่วน บริษัท
- ความแตกต่าง
 - ความคล่องตัว
 - ความน่าเชื่อถือ
 - ภาระหนี้สิน
 - ภาระภาษีอากร

ความรู้ทางธุรกิจขั้นพื้นฐาน

17

- กำไรขาดทุนและสภาพคล่อง
- ต้นทุนคงที่ ต้นทุนผันแปร **Sunk Costs**
- ความเสี่ยง (ลด/โอน/ยอมรับ)
- กฎหมายที่เกี่ยวข้อง (ทั่วไป/เฉพาะ)
- การประเมินมูลค่า

อยู่ให้รอดและเติบโต

18

วงจรชีวิตของธุรกิจ

19

Seed -> Startup -> Growth -> Expansion -> Mature

- แนวคิด/ต้นแบบ
- ไม่มีรายได้
- ขาดทุน
- กระแสเงินสดติดลบ

- ต้นแบบ/สินค้าชุดแรก
- เริ่มมีรายได้
- ขาดทุน
- กระแสเงินสดติดลบ

- สินค้าหลากหลาย
- รายได้เติบโตก้าวกระโดด
- เริ่มมีกำไร/กำไรเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว
- กระแสเงินสดเป็นบวก

- สินค้าหลากหลาย
- รายได้เติบโต
- กำไรยังคงเพิ่มขึ้น
- กระแสเงินสดเป็นบวก

- สินค้าหลากหลาย
- รายได้อาจไม่เพิ่มขึ้น
- กำไรไม่เพิ่มขึ้นหรือเพิ่มน้อยมาก
- กระแสเงินสดยังคงเป็นบวกแต่ลดลง

2018 Top 5 US Startups ที่ไปไม่รอด

20

	ปีก่อตั้ง	มูลค่าสูงสุด (USD)	เงินลงทุน (USD)
• Theranos	2003	9,000	910
• Lytro	2006	360	202
• Vidoelogy	2007	311	233
• Rethink Robotics	2008	291	150
• Shyp	2013	275	62

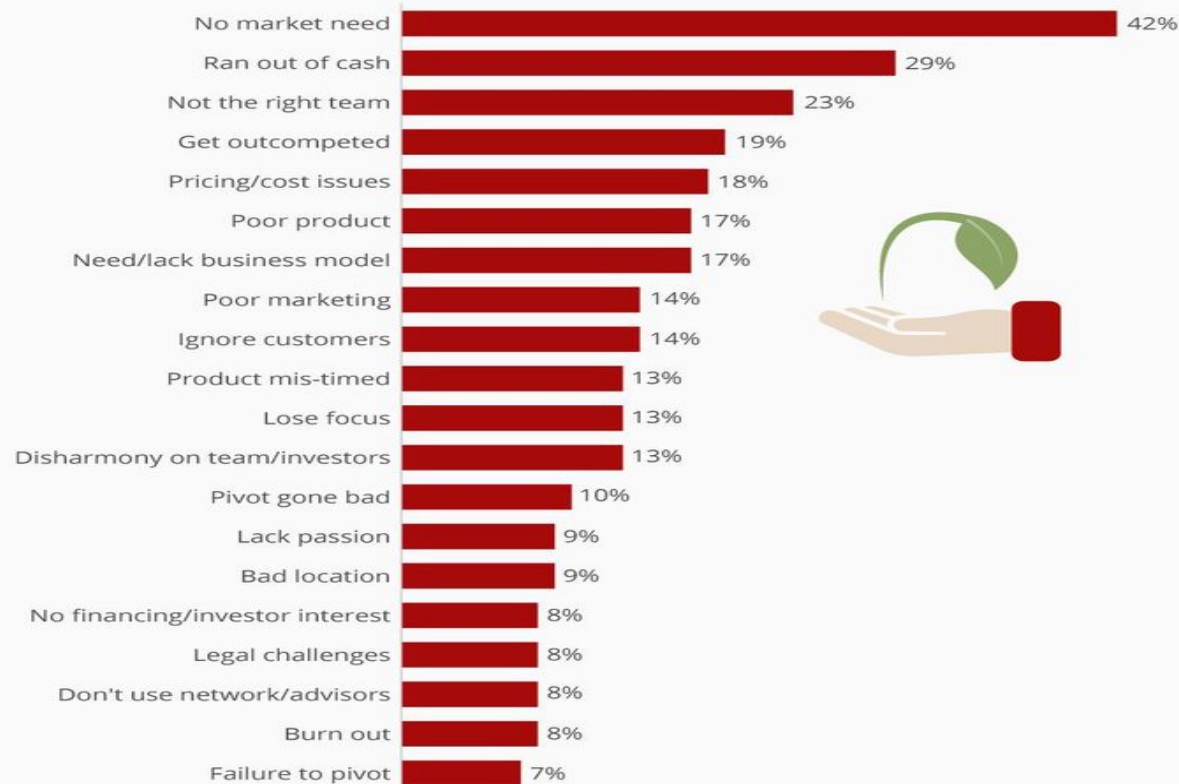
Source: www.businessinsider.com 17 Jan 2019

สาเหตุที่ Startup ไปไม่รอด

21

The Top Reasons Startups Fail

Most frequently cited reasons for startup failure*



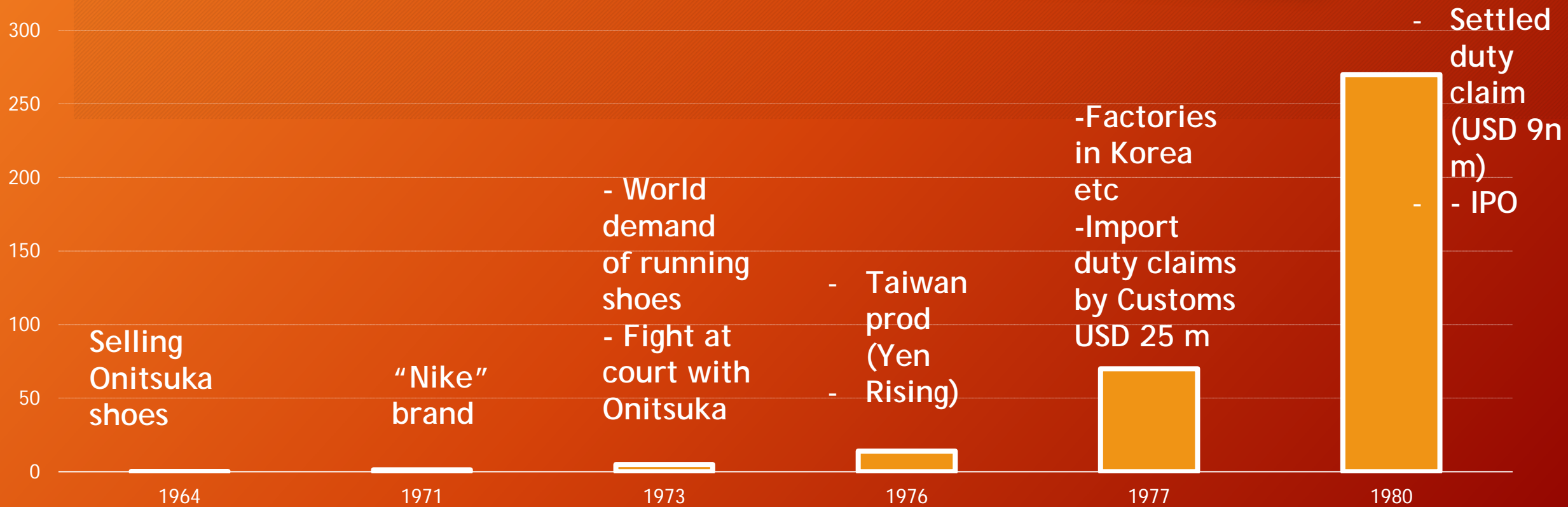
- การตลาด
- ทีมงาน
- ขาดเงินทุน
- ไม่สนใจปรับปรุงสินค้า/บริการ

Source: eu-startups.com

Nike

22

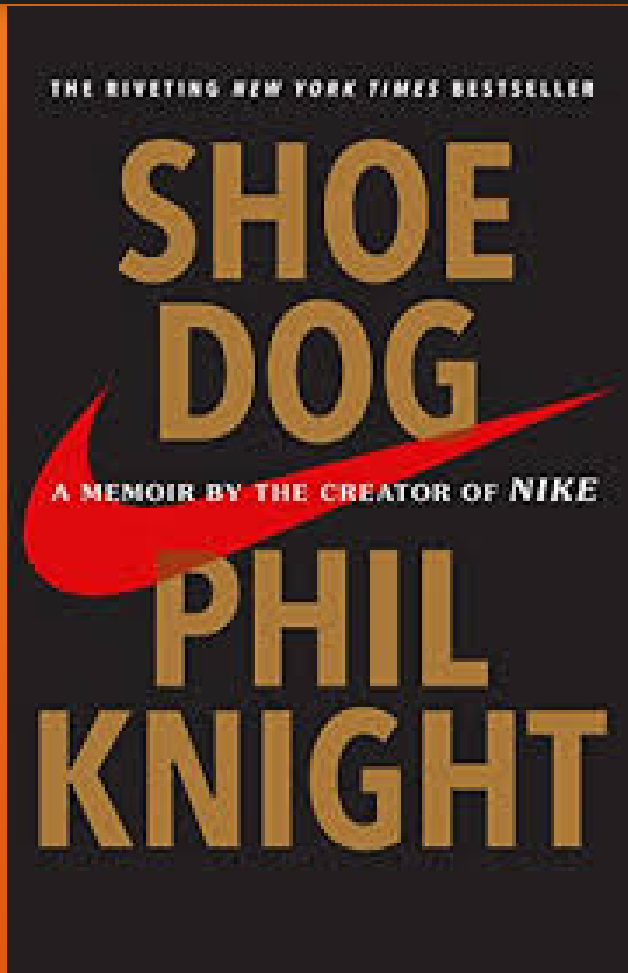
รายได้ (ล้านบาท)



รายได้ (ล้านบาท)

เราเรียนรู้อะไรจาก Nike ในช่วง Startup

23



- ทำงานอย่างหลงใหลและจดจ่อ (passion & focus)
- ติดตามสถานการณ์และคู่แข่ง
- คุณภาพสินค้าต้องมาก่อน
- ภาวะผู้นำ
- วางแผน
- ปรับปรุงอย่างต่อเนื่องและปรับตัวเร็ว
- เข้าใจตัวเลขด้านการเงิน และให้ความสำคัญกับกระแสเงินสด

การจัดการเงินทุนสำหรับ Startup

24

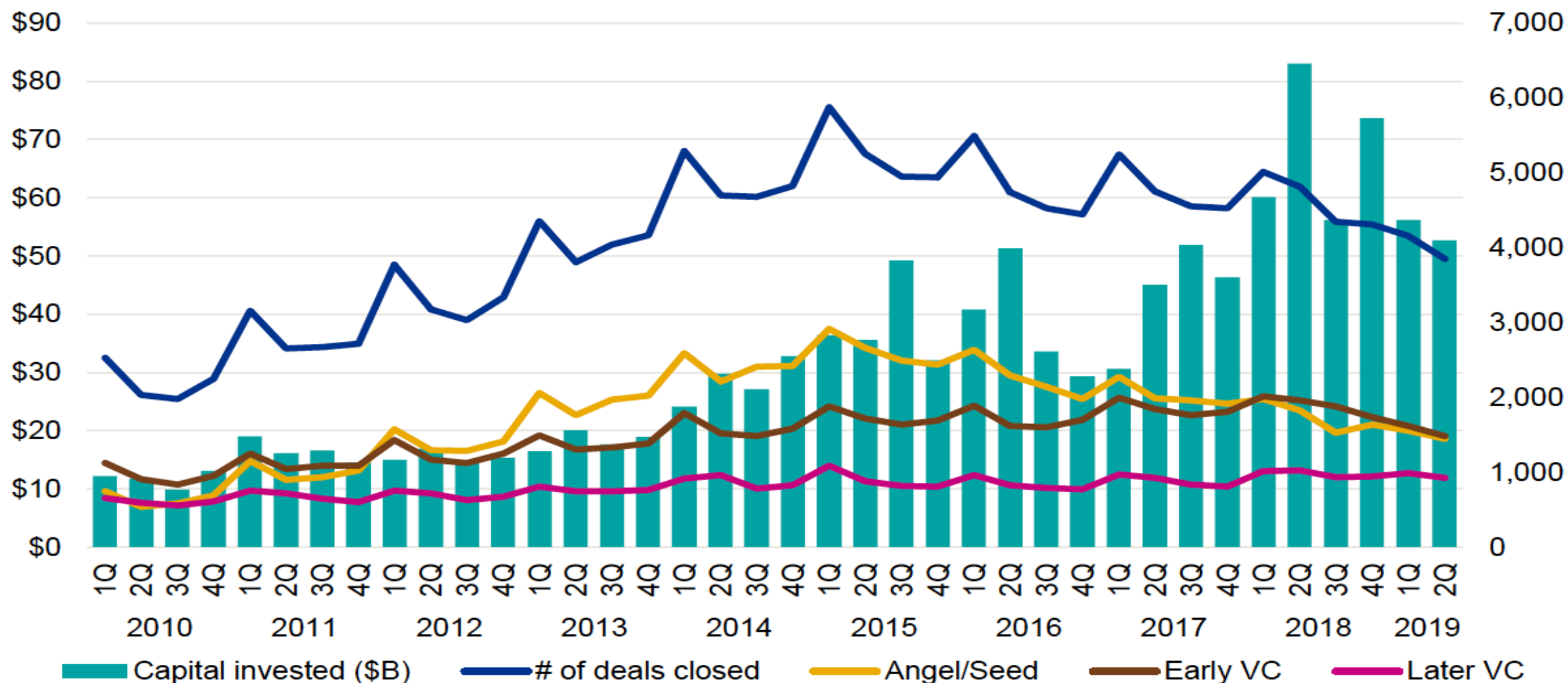
- Angel, VC/CVC, PE

การจัดการเงินทุนสำหรับ Startup

25

- Angel, VC, CVC
- ระดมทุนหลายครั้ง – pre-A, Series A, Series B....
 - ความคืบหน้าของธุรกิจ
 - ลดส่วนการถือหุ้นของผู้ถือหุ้นเดิมลดลง
 - มูลค่ากิจการควรเพิ่มขึ้น

Global venture financing 2012–Q2'19

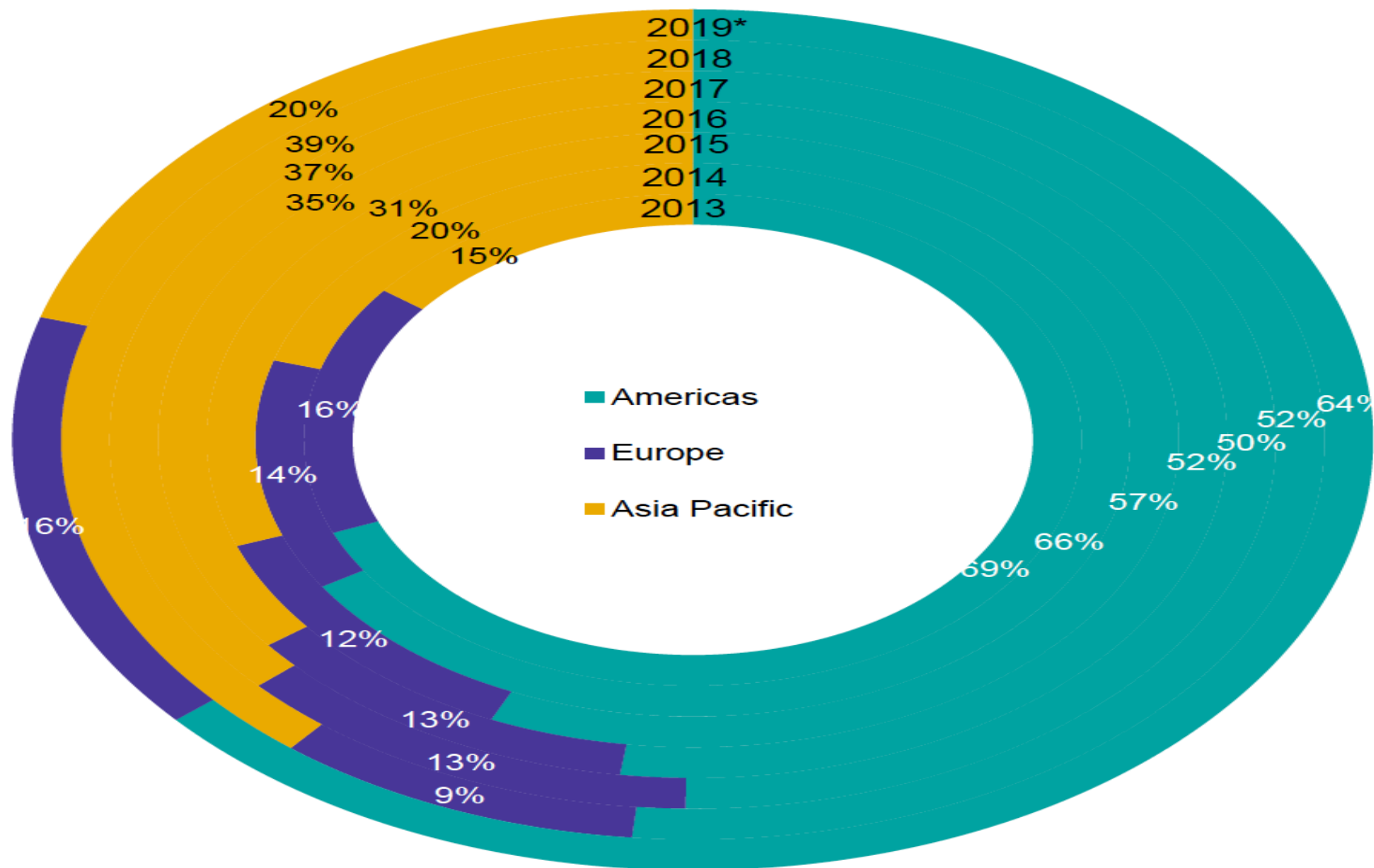


Source: Venture Pulse, Q2'19. Global Analysis of Venture Funding, KPMG Enterprise. Data provided by PitchBook, July 11, 2019.

Note: Refer to the Methodology section on page 99 to understand any possible data discrepancies between this edition and previous editions of Venture Pulse.

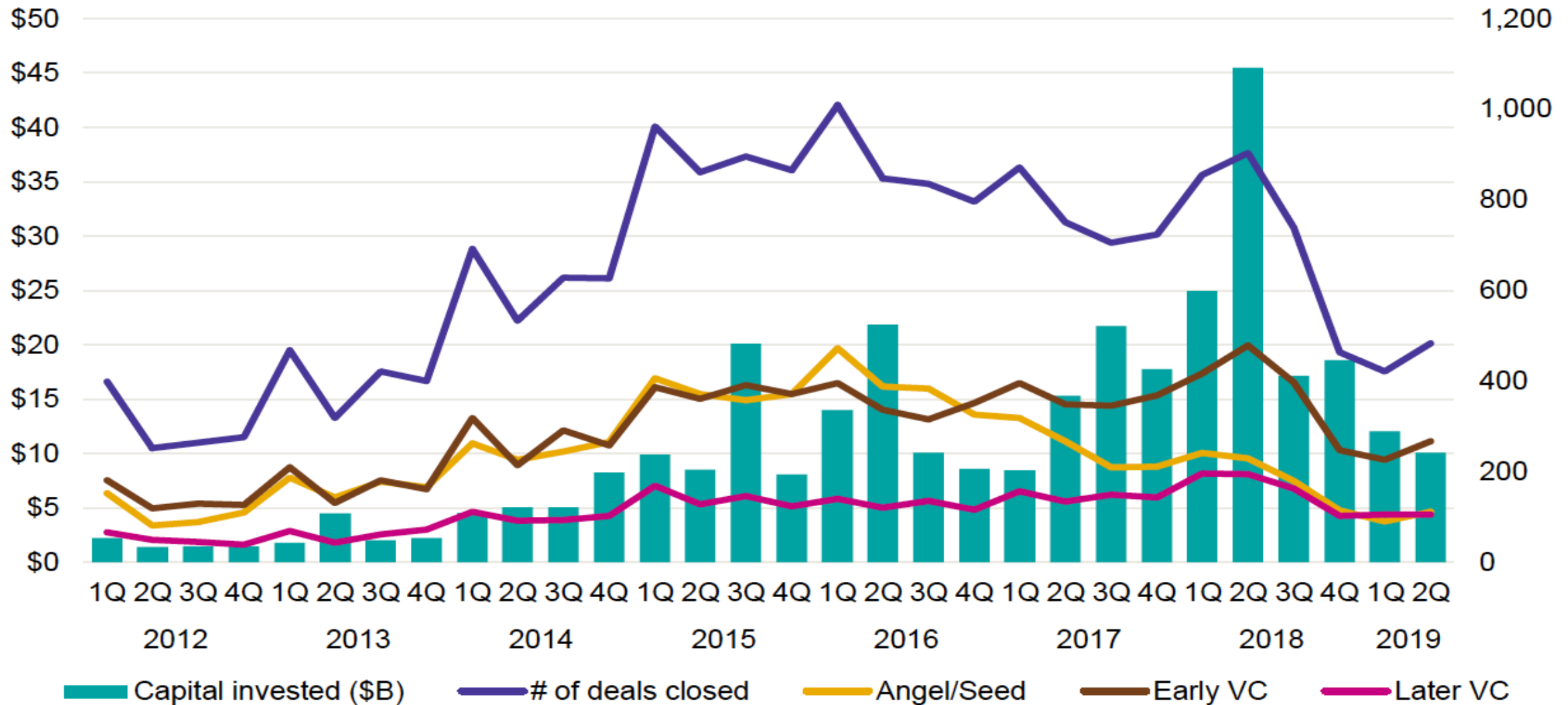
Financing of VC-backed companies by region

2013–2019*, VC invested (\$B)



Venture financing in Asia

2012–Q2'19



Source: Venture Pulse, Q2'19, Global Analysis of Venture Funding, KPMG Enterprise. *As of June 30, 2019. Data provided by PitchBook, July 11, 2019.

Top 10 financings in Q2'19 in Asia-Pacific

- 1** **OYO Rooms**, \$1,100M, Gurgaon
Application software
Series E
- 2** **JD Health**, \$1,000M, Beijing
Platform software
Late-stage VC
- 3** **Aihuishou**, \$500M, Shanghai
E-commerce
Late-stage VC
- 4** **Hozon**, \$437.7M, Shanghai
Automotive
Series B
- 5** **Bordrin**, \$364.8M, Nanjing
Automotive
Early-stage VC
- 6** **Tianji Enovate**, \$291.8M, Shanghai
Automotive
Series A
- 7** **Tencent Trusted Doctors**, \$250M, Shanghai
Healthcare technology systems
Late-stage VC
- 7** **Mafengwo**, \$250M, Beijing
Information services (B2C)
Series E
- 9** **Klook**, \$225M, Hong Kong
Restaurants, hotels & leisure
Series D
- 10** **RootCloud**, \$218.9M, Beijing
Database software
Series B

VC Attractiveness Index 2018

30

- อันดับ Top 10: USA, UK, Canada, HK, Japan, Singapore, Australia, Germany, NZ, Denmark
- อันดับของประเทศอื่นๆ Malaysia #13, China #18, Taiwan #23, South Korea #24, Thailand #27
- พิจารณาจัดอันดับจากสภาพเศรษฐกิจ ตลาดทุน โครงสร้างระบบภาษี สังคมและทรัพยากรบุคคล และโอกาสในการเป็นผู้ประกอบการ

Startup ที่นักลงทุนมองหา

31

Startup ที่ VC มองหา

32

- ธุรกิจที่ก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงขนาดใหญ่ (market disruption)
- ขนาดตลาดที่ใหญ่พอ
- ทีมงานที่มุ่งมั่น และมีประสบการณ์ที่เกี่ยวข้องเพียงพอ
- ผลตอบแทนจากการลงทุนที่สูงใจ (มูลค่า ระยะเวลา)

VC Pitching

33

- สินค้า บริการ ตลาดที่ใหญ่พอ ลูกค้าเป้าหมาย/ เหตุผลที่จะต้องซื้อ
- ทีมงานหลัก และ ประสบการณ์ที่เกี่ยวข้อง
- เงินทุนที่ต้องการ
- **Exit** ของ VC (เวลา วิธีการ)

VC Pitching

34

- สินค้า บริการ ตลาดที่ใหญ่พอ ลูกค้าเป้าหมาย/ เหตุผลที่จะต้องซื้อ
- ทีมงานหลัก และ ประสบการณ์ที่เกี่ยวข้อง
- เงินทุนที่ต้องการ
- **Exit** ของ VC (เวลา วิธีการ)

Passion
Commitment

ข้อบกพร่องที่พบบ่อยในช่วงกำหนดแผนธุรกิจ

35

- ขนาดของตลาด
- ลูกค้าน่าหมายและช่องทางการจำหน่าย
- คู่แข่ง
- ประสิทธิภาพของทีมงาน
- ขอบเงินเกินความต้องการ

Term Sheet

36

- จำนวนเงินลงทุนและสัดส่วน
- ประเภทของเงินลงทุน - หุ้นสามัญ หุ้นบุริมสิทธิ เงินให้กู้ยืม
- การจัดการ
 - องค์กรประชุมผู้ถือหุ้น/ คณะกรรมการ
 - การอนุมัติเรื่องสำคัญ
 - การแต่งตั้งผู้บริหารสำคัญและการกำหนด/เปลี่ยนแปลงผลตอบแทน
- สิทธิพิเศษทางปัญญา

Term Sheet

37

- การไม่แข่งขัน
- เงื่อนไขในการระดมทุนใหม่/ การขายเงินลงทุน
 - การรักษาสัดส่วนการถือหุ้น
 - Right of First Refusal
 - Tag-along
 - Drag-along
 - การอนุมัติธุรกรรม

นวัตกรรมอะไรดี.....

38



"If we tried to think of a good idea, we wouldn't have been able to think of a good idea. You just have to find the solution for a problem in your own life." -

Brian Chesky, Co-founder of Airbnb

คำแนะนำจากเจ้าของธุรกิจ.....

39

“If you want to be an entrepreneur, it’s not a job, it’s a lifestyle. It defines you. Forget about vacations, about going home at 6 pm - last thing at night you’ll send emails, first thing in the morning you’ll read emails, and “you” wake up in the middle of the night. But it’s hugely rewarding as you’re fulfilling something for yourself.”

Niklas Zennstrom, founder Skype and Kazaa

คำถาม ?

40