

DIPROM JOURNAL

ฉบับที่ 2 ประจำปี 2568

อุตสาหกรรม

START-UP POWER



กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

0 2430 6860

ติดต่อขอรับบริการจากกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

กด ① ภาษาไทย กด ② English



สำนักงานเลขานุการกรม

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

กองพัฒนาดิจิทัลอุตสาหกรรม

0 2430 6871 – 6872

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

กองพัฒนาเกษตรอุตสาหกรรม

0 2430 6877 – 6878

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

กองพัฒนาขีดความสามารถธุรกิจอุตสาหกรรม

0 2430 6869 – 6870

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

กองยุทธศาสตร์และแผนงาน

0 2430 6867 – 6868

- กด 1 ฝ่ายบริหารทั่วไป
- กด 2 กลุ่มความร่วมมือระหว่างประเทศ
- กด 3 กลุ่มติดตามและประเมินผล
- กด 4 กลุ่มแผนปฏิบัติงานและงบประมาณ
- กด 5 กลุ่มพัฒนาระบบบริหาร
- กด 6 กลุ่มยุทธศาสตร์และแผนงาน
- กด 7 กลุ่มศึกษาและพัฒนาระบบส่งเสริมอุตสาหกรรม

กองส่งเสริมผู้ประกอบการและธุรกิจใหม่

0 2430 6873 – 6874

- กด 1 ฝ่ายบริหารทั่วไป
- กด 2 กลุ่มสนับสนุนการจัดตั้งธุรกิจ
- กด 3 กลุ่มสร้างและพัฒนาผู้ประกอบการใหม่
- กด 4 กลุ่มสร้างสังคมผู้ประกอบการ

กองโลจิสติกส์

0 2430 6875 – 6876

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

ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร

0 2430 6879

- กด 1 กลุ่มบริหารธุรกิจสารสนเทศ
- กด 2 กลุ่มแผนงานสารสนเทศ
- กด 3 กลุ่มพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ
- กด 4 กลุ่มระบบคอมพิวเตอร์และเครือข่าย

กองพัฒนานวัตกรรมและเทคโนโลยีอุตสาหกรรม

0 2430 6881

- กด 1 ฝ่ายบริหารทั่วไป
- กด 2 กลุ่มพัฒนาเทคโนโลยีอุตสาหกรรม
- กด 3 กลุ่มพัฒนาระบบการผลิตอัตโนมัติ
- กด 4 กลุ่มส่งเสริมนวัตกรรมอุตสาหกรรม
- กด 5 กลุ่มส่งเสริมมาตรฐานเทคโนโลยีการผลิตและผลิตภัณฑ์

กองพัฒนาอุตสาหกรรมชุมชนธุรกิจอุตสาหกรรม

0 2430 6882

- กด 1 ฝ่ายบริหารทั่วไป
- กด 2 กลุ่มพัฒนาการผลิตอุตสาหกรรมชุมชน
- กด 3 กลุ่มพัฒนาผลิตภัณฑ์ชุมชน
- กด 4 กลุ่มพัฒนาผู้ประกอบการอุตสาหกรรมชุมชน
- กด 5 กลุ่มส่งเสริมการตลาดผลิตภัณฑ์ชุมชน

กองพัฒนาอุตสาหกรรมสร้างสรรค์

0 2430 6883

- กด 1 ฝ่ายบริหารทั่วไป
- กด 2 กลุ่มเชื่อมโยงอุตสาหกรรมสร้างสรรค์
- กด 3 กลุ่มพัฒนาบุคลากรอุตสาหกรรมสร้างสรรค์
- กด 4 กลุ่มพัฒนาอุตสาหกรรมสร้างสรรค์
- กด 5 กลุ่มส่งเสริมการออกแบบอุตสาหกรรม

อุตสาหกรรมสาร

ส่งเสริมองค์ความรู้อุตสาหกรรม
เสริมสร้างแรงบันดาลใจส่งต่อสู่ผู้ประกอบการ
มานานกว่า 67 ปี

EDITOR TALKS



Start-Up Power

บูมพลังเร่งเครื่องเศรษฐกิจ

เศรษฐกิจโลกยุคนี้ไม่ได้ขับเคลื่อนด้วยธุรกิจขนาดใหญ่เพียงอย่างเดียว แต่ยังมีพลัง “ไอเดีย” และ “ความกล้า” ของคนรุ่นใหม่ ที่สร้างทางเลือกใหม่ให้กับสังคม นั่นก็คือ สตาร์ทอัพ ธุรกิจเล็กที่ซ่อนพลังอันยิ่งใหญ่ พร้อมจะเปลี่ยนโจทย์ยากที่ซับซ้อนให้กลายเป็นโซลูชันที่โลกต้องการได้อย่างรวดเร็ว ยืดหยุ่น และพร้อมกระโจนเข้าสู่โอกาสใหม่ที่อาจยังไม่มีใครมองเห็น

ประเทศไทยกำลังต้องการพลังนี้มากกว่าที่เคย เพราะสตาร์ทอัพ คือ ธุรกิจที่เติบโตแบบก้าวกระโดด กล้าคิดนอกกรอบ กล้าล้มเหลว และกล้าลุกขึ้นใหม่ เพื่อสร้างนวัตกรรมการเปลี่ยนแปลง ทุกก้าวแห่งการเติบโตไม่เพียงสร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจ แต่ยังจุดประกายแรงบันดาลใจ สร้างงาน และเปิดประตูสู่โอกาสใหม่ให้กับสังคมไทย

กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม หรือ ดีพร้อม (DIPROM) มองเห็นศักยภาพนี้ “จุดไฟและเติมเชื้อเพลิง” และพร้อมทำหน้าที่ ให้ไอเดียของผู้ประกอบการรุ่นใหม่ไม่ดับลงกลางทาง เราจะบ่มเพาะไอเดียให้เป็นธุรกิจจริง เชื่อมโยงองค์ความรู้สู่แหล่งเงินทุนคุณภาพ ตลอดจนเครือข่ายทั้งในและต่างประเทศ เพื่อสร้างระบบนิเวศธุรกิจที่เติบโตได้อย่างแข็งแกร่งและยั่งยืน เพราะเราเชื่อมั่นว่าพลังของสตาร์ทอัพ คือบูมพลังใหม่ที่จะเร่งเครื่องเศรษฐกิจไทย ให้ก้าวทันโลก และยืนหยัดอย่างมั่นคงในอนาคต

วรรณรัตน์ เกตุแก้ว
บรรณาธิการบริหาร

เจ้าของ

กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม (DIPROM)
เลขที่ 75/6 ถนนพระรามที่ 6 เขตราชเทวี กรุงเทพฯ 10400
โทรศัพท์ 0 2430 6865, 0 2430 6866

ที่ปรึกษา

นางสาวณัฐฐา เนตยสุภา
นายสุรพล ปลื้มใจ
นายดุสิต อนันตรักษ์
นายวีระพล ผ่องสุภา

อธิบดีกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม
รองอธิบดีกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม
รองอธิบดีกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม
เลขาธิการกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

บรรณาธิการบริหาร

นางสาววรรณรัตน์ เกตุแก้ว

ผู้อำนวยการกลุ่มประชาสัมพันธ์

บรรณาธิการ

นางสาวแพรวกัทร ไทวาท

นักวิชาการเผยแพร่ปฏิบัติการ

สมัครสมาชิกวารสาร สมัครได้ 3 ช่องทาง

1 สมัครทางไปรษณีย์ จำหน่ายจนถึง
บรรณาธิการวารสารอุตสาหกรรมสาร
กลุ่มประชาสัมพันธ์ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม
ถนนพระรามที่ 6 เขตราชเทวี กรุงเทพฯ 10400

2 สมัครผ่าน Google Form :
<https://forms.gle/HXHRBjnw1gd5fy759>
3 สมัครผ่าน QR Code

กองบรรณาธิการ

นายไพฑูรย์ มะเมียมเมือง, นางสาวโชติกา ผึ้งเนียม, นางสาววรรณศิริ กางถิ่น,
นางสาวนราภรณ์ เตยหล้า, นางสาวเกสร จันทรงาม, นางสาวกสิศญา ชุมศรี,
นางสาวกนกกริช นุกูลใจ, นางสาวศศิธร ชัยรัตน์, นางสาวนันทาพัฒน์ ลิ้มปานไกร,
นายอรรถพล ม่วงจินดา, ว่าที่ ร.ต. จิตติพงษ์ แซ่แต้, นางสาวธนิษฐ วงศ์จิตราร,
นายอัฐพล กองมี

ผลิตและจัดพิมพ์

บริษัท ธิมมา โปรเจก จำกัด
เลขที่ 419/226 หมู่ที่ 5 ตำบลเทพารักษ์
อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ 10270
โทรศัพท์ 093 395 6982

"บทความ บทสัมภาษณ์ หรืองานเขียนที่ตีพิมพ์ในวารสารเล่มนี้ เป็นความคิดเห็นส่วนตัว
ของผู้เขียนแต่ละท่าน ทางวารสารไม่จำเป็นต้องเห็นด้วยเสมอไป
หากประสงค์จะนำบทความใด ๆ ในวารสารไปตีพิมพ์เผยแพร่
ขอความกรุณาแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษรโดยตรง ต่อกองบรรณาธิการ"



สมัครสมาชิก
วารสาร

Content | Highlight

05 World Wide

เจาะลึก “การตลาดรู้ใจ”
สูตรลับพิชิตยอดขายของแบรนด์ระดับโลก

07 In D-Tell

เงินทุนหมุนเวียนฯ เต็มฝัน สร้างงาน
สานต่อเศรษฐกิจฐานราก

10 COVER STORY

สตาร์กอล์ฟไทย ดาวรุ่งพุ่งไกล
ฝ่าเศรษฐกิจผันผวน

13 Latitude

ผู้ประกอบการศักยภาพสูง
ขุมพลังขับเคลื่อนเศรษฐกิจไทย

19 Skill-D

วิสาหกิจชุมชนฯ @Bang Pung
กับการเดินทางเปลี่ยนขยะ
เป็นประติมากรรม

22 Tools-D

Side2sideR นวัตกรรม
พลิกคุณภาพชีวิตผู้ป่วยติดเตียง

32 B-C-G

การผลิตอาหารมูลค่าสูง
กุญแจสู่ความยั่งยืนอุตสาหกรรมไทย

34 Care-D

“จิรัง” โปมกันกระแทกชีวภาพ
ไม่ใช่แค่ธุรกิจ แต่คือภารกิจที่ยั่งยืน

42 DIPROM NEWS



16 TALENT

"SHARESOULS" อนุสรณ์สถานออนไลน์
เมื่อความทรงจำไม่ถูกจำกัดด้วยกาลเวลา

25 Inspire

Foodle Noodle กอดหัส
ความสำเร็จจาก ‘การเรียนรู้
ที่ไม่สิ้นสุด’ สู่แบรนด์
เส้นก๋วยเตี๋ยวออร์แกนิกที่ยั่งยืน



28 Growth-D

Asta A. จากงานวิจัยสู่ธุรกิจสุขภาพ
ที่เติบโตด้วย “นวัตกรรม
และโอกาสจากภาครัฐ”

37 Tailor-D

Go Mamma สตาร์กอล์ฟ
High Trust เพื่อนร่วมทาง
วัยเก๋า เจาะตลาด
Silver Economy



เจาะลึก “การตลาดรู้ใจ” สูตรลับพิชิตยอดขาย ของแบรนด์ระดับโลก

ทุกวันนี้ ลูกค้าไม่ได้ซื้อสินค้าเพราะคุณภาพหรือเพียงอย่างเดียวแต่ซื้อเพราะ “ความรู้สึกที่ได้รับจากสินค้าและบริการนั้น” ลองจินตนาการตาม ... ลูกค้าสองคนซื้อกาแฟจากร้านเดียวกัน แต่ได้รับประสบการณ์ต่างกัน คนหนึ่งได้รับการทักทายด้วยการเรียกชื่อ ได้โปรโมชั่นวันเกิด ส่วนอีกคนได้รับการบริการแบบทั่วไป ผลลัพธ์ที่ชัดเจน คือ ลูกค้าคนแรกมีแนวโน้มกลับมาซื้อซ้ำ และอาจเป็น “แฟนประจำ” ของแบรนด์

นี่คือหัวใจของ

Personalized Customer Experience (PCE) หรือ การตลาดรู้ใจ เป็นการออกแบบประสบการณ์เฉพาะบุคคลให้เหมาะกับลูกค้าที่ทำให้รู้สึกว่า “สิ่งนี้สร้างมาเพื่อฉัน”



ข้อมูลที่น่าสนใจ

PCE หรือ การตลาดรู้ใจ คือ การใช้ข้อมูลและความเข้าใจเชิงลึกเกี่ยวกับลูกค้า มาสร้างสินค้า บริการ และการสื่อสารที่ตรงใจ ต่างจากการตลาดทั่วไปที่ใช้ข้อความเดียวกับทุกคน การตลาดลักษณะนี้ช่วยให้ลูกค้าแต่ละคนรู้สึกเหมือนแบรนด์เข้าใจความต้องการและความชอบเฉพาะตัวของพวกเขามากขึ้น เมื่อลูกค้ารู้สึกถึงความใส่ใจที่แท้จริง ผลลัพธ์ที่ตามมา คือ ยอดขายที่สูงขึ้น ความภักดีต่อแบรนด์ที่ยืนยาว และการบอกต่อในเชิงบวกที่เกิดขึ้นเองโดยธรรมชาติ

3 กลไก PCE



1.การเก็บข้อมูลเชิงลึก (Data Collection)
ตั้งแต่ข้อมูลพื้นฐาน ไปจนถึงประวัติการซื้อ พฤติกรรมออนไลน์ และความสนใจส่วนบุคคล



2.การวิเคราะห์ข้อมูล (Data Analysis)
แปลงข้อมูลเป็นความเข้าใจเชิงลึก เพื่อเข้าใจความต้องการที่แท้จริงของลูกค้า



3.การนำไปใช้จริง (Application)
เปลี่ยนความเข้าใจเชิงลึกเป็นการกระทำ เช่น แนะนำสินค้า ข้อเสนอเฉพาะบุคคล หรือ บริการที่ตรงใจ

เมื่อมีข้อมูลแล้ว ขั้นตอนต่อไปคือการนำมาวิเคราะห์เพื่อหาความเข้าใจเชิงลึกซึ่งเป็นที่มาของกลยุทธ์ PCE ที่มีประสิทธิภาพ ปัจจุบันธุรกิจทั่วโลกนำเทคโนโลยีได้เข้ามาช่วยวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อสร้างประสบการณ์เฉพาะบุคคลที่แม่นยำและรวดเร็วยิ่งขึ้น ประกอบด้วย

- การสร้างประสบการณ์เฉพาะบุคคลแบบเรียลไทม์ (Real-Time Personalization) ตัวอย่างเช่น เมื่อลูกค้ากำลังเลือกสินค้าในร้านค้าออนไลน์ ระบบจะแสดงข้อความป๊อปอัพเสนอส่วนลดหรือสินค้าที่เกี่ยวข้องในทันที ทำให้ลูกค้ามีแนวโน้มที่จะตัดสินใจซื้อมากขึ้น
- การใช้ AI และ Machine Learning เพื่อสร้างความเข้าใจลูกค้า เช่น ระบบแนะนำสินค้าโดย AI สามารถวิเคราะห์ประวัติการซื้อและพฤติกรรมการเรียกดูสินค้าของลูกค้าแต่ละคน เพื่อแนะนำสินค้าที่น่าจะสนใจได้อย่างแม่นยำ หรือการใช้ระบบข้อความอัตโนมัติที่สามารถจดจำชื่อลูกค้า และประวัติการตอบโต้ ให้บทสนทนามีความลื่นไหลและเป็นธรรมชาติมากขึ้น
- หลายบริษัทในต่างประเทศเลือกใช้ PCE เข้ามาเป็นกลยุทธ์สำหรับเพิ่มยอดขาย เช่น



Starbucks
ใช้ข้อมูลการซื้อเพื่อส่งโปรโมชั่นตรงใจ

NETFLIX

Netflix
ใช้วิธีการวิเคราะห์พฤติกรรมการดูเพื่อแนะนำคอนเทนต์

amazon

Amazon
สร้างยอดขายกว่า 30% จากระบบแนะนำสินค้า

Checklist สำหรับเอสเอ็มอี

- ✓ ทักทายลูกค้าด้วยชื่อ ในการแชทหรือข้อความสร้างความอบอุ่น
- ✓ ส่งข้อความอวยพรวันเกิด พร้อมสิทธิพิเศษลูกค้ารู้สึกมีค่า
- ✓ แบ่งกลุ่มลูกค้าตามความสนใจ (Micro-segmentation) โปรโมชันตรงใจยิ่งขึ้น
- ✓ ใช้ Facebook / Instagram Insights เข้าใจพฤติกรรมผู้ติดตาม
- ✓ ใช้ Line OA (Broadcast / Rich Message) ส่งข้อเสนอเฉพาะบุคคล
- ✓ ลงทุนระบบ CRM ขนาดเล็ก จัดการข้อมูลลูกค้าอย่างเป็นระบบ



การสร้าง PCE ไม่ได้เป็นเพียงเทคนิคการตลาดระยะสั้น แต่คือ “อาวุธลับ” ของธุรกิจยุคใหม่ในการลงทุนเพื่อสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าระยะยาว สำหรับเอสเอ็มอีไทยแล้ว นี่คือนโอกาสทองในการสร้างความแตกต่างจากคู่แข่ง แม้งบประมาณจะไม่มากแต่ด้วยการเก็บข้อมูลที่ถูกต้องความใส่ใจที่จริงใจและการใช้เครื่องมือที่เหมาะสมก็เพียงพอที่จะสร้างประสบการณ์ที่ทำให้ลูกค้ารู้สึก “ผูกพัน” เมื่อธุรกิจสามารถก้าวไปนั่งตรงกลางใจของลูกค้า การเติบโตและผลกำไรก็ไม่ไกลเกินเอื้อม การแข่งขันในโลกยุคใหม่คือโอกาสของธุรกิจที่พร้อมปรับตัวอยู่เสมอ...ขอเพียงไม่หยุดพัฒนา เก็บข้อมูลและใช้ให้เกิดประโยชน์ คุณก็สามารถพาธุรกิจก้าวไปได้ไกลได้ในระดับโลก

เงินทุนหมุนเวียนฯ เติมฝัน สร้างงาน สานต่อเศรษฐกิจฐานราก

ในโลกธุรกิจที่หมุนเร็วและเต็มไปด้วยความท้าทาย “เงินทุน” คือ หัวใจที่หล่อเลี้ยงให้กิจการเดินหน้าได้อย่างมั่นคง ไม่ว่าจะเป็นบริษัทใหญ่ที่มีระบบการจัดการทันสมัย หรือผู้ประกอบการรายย่อยที่เริ่มต้นจากสิ่งเล็กๆ ใดๆ ทุกความสำเร็จล้วนต้องอาศัยแหล่งจากทุนที่เพียงพอและเข้าถึงได้

หนึ่งในกลไกสำคัญของ ดีพร้อม ที่ช่วยผลักดันเศรษฐกิจฐานรากมาอย่างยาวนานกว่า 40 ปี คือ เงินทุนหมุนเวียนเพื่อการส่งเสริมอาชีพอุตสาหกรรมในครอบครัวและหัตถกรรมไทย ก่อตั้งในปี พ.ศ. 2525 ภายใต้การดูแลของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม (DIPROM) กระทรวงอุตสาหกรรม โดยมี จุดมุ่งหมายชัดเจน คือ “เปิดโอกาสให้ประชาชนที่มีฝีมือมีโอเดียนธุรกิจ แต่ขาดเงินทุนสามารถสร้างรายได้เสริมและต่อยอดสู่อาชีพที่ยั่งยืน”



ผู้ประกอบการตัวเล็ก ที่มีฝันใหญ่

ผู้ประกอบการตัวเล็ก แม้จะมีฝีมือและแนวคิดที่ดี แต่กลับติดปัญหาด้านเงินทุน บางรายต้องการเครื่องมือและอุปกรณ์ที่ทันสมัยเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต ขณะที่บางรายมีสินค้าที่มีศักยภาพ แต่ไม่สามารถยกระดับมาตรฐานหรือขยายตลาดได้ เพราะขาดเงินทุนตั้งต้น

นี่จึงเป็นจุดเริ่มต้นที่ เงินทุนหมุนเวียนฯ เข้ามาจับบทบาท ด้วยเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำเปิดโอกาสให้ผู้ประกอบการ สามารถนำไปใช้ในการจัดหาวัตถุดิบ ซื้อเครื่องมือเครื่องจักร จ้างแรงงาน หรือแม้แต่พัฒนาบรรจุภัณฑ์และมาตรฐานสินค้า การสนับสนุนแหล่งเงินทุน จึงเป็นการสร้างโอกาสสำหรับการต่อยอดธุรกิจให้ก้าวสู่ความยั่งยืน



โอกาสที่เปิดกว้างสำหรับทุกคน

เงินทุนหมุนเวียนฯ คือ พื้นที่เปิดกว้างสำหรับผู้ประกอบการ และขยายโอกาสให้กับคนที่มีศักยภาพและตั้งใจจริงหลากหลายประเภท ประกอบด้วย

● ประชาชนทั่วไป

ผู้ที่เคยผ่านการฝึกอบรมกับกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม หรือมีอาชีพในครอบครัวที่ชัดเจนและมีแนวโน้มพัฒนาที่สามารถขอรับการสนับสนุนจาก เงินทุนหมุนเวียนฯ ได้

● กลุ่มอาชีพ

เมื่อคนในชุมชนรวมตัวกันอย่างน้อย 10 คน เพื่อผลิตสินค้าหัตถกรรม และได้รับการรับรองจากหน่วยงานในพื้นที่ก็สามารถรับการสนับสนุนจาก เงินทุนหมุนเวียนฯ ได้รวมถึงกลุ่มที่จดทะเบียนเป็นนิติบุคคลโดยมีเป้าหมายชัดเจนในการสร้างงานและรายได้

● ผู้ประกอบการ

ที่เกี่ยวข้องในห่วงโซ่อุปทาน ไม่ว่าจะเป็นธุรกิจบรรจุภัณฑ์ งานพิมพ์ หรือการผลิตวัสดุที่สนับสนุนการทำหัตถกรรมก็สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนนี้ได้เช่นกัน

ผลลัพธ์ที่พิสูจน์ได้จริง

ในปีงบประมาณ พ.ศ.2568 เงินทุนหมุนเวียนฯ ได้ปล่อยสินเชื่อรวมกว่า 37.94 ล้านบาท ให้กับผู้ประกอบการ 111 ราย โดยเบื้องหลังผู้ประกอบการแต่ละราย ล้วนมีครอบครัวหนึ่งครอบครัวหรือชุมชนที่ได้รับประโยชน์ล้วนมีคนที่อยู่ข้างหลัง สันเชื่อที่ได้รับจึงไม่ใช่เพียงเงินทุน แต่คือการได้มี “ที่พึ่ง” ในช่วงที่เศรษฐกิจผันผวน

ตัวเลขการจ้างงาน 241 คน ที่ยังคงอยู่และการจ้างงานใหม่ 189 ตำแหน่งที่เกิดขึ้น สะท้อนว่า เงินทุนหมุนเวียนฯ ช่วยให้ผู้ประกอบการได้เดินต่อลดอัตราการว่างงานของแรงงานที่เสี่ยงตกงาน เพราะเมื่อผู้ประกอบการได้รับเงินทุน สามารถขับเคลื่อนกิจการทำให้เกิดความต้องการจ้างงาน แรงงานมีงานทำ มีรายได้จนเจือครอบครัวต่อไป



โดยหากวิเคราะห์จากสัดส่วนอุตสาหกรรมที่ได้รับสินเชื่อจะพบภาพสะท้อนที่น่าสนใจคืออุตสาหกรรมเครื่องแต่งกายและเสื้อผ้า ได้รับสัดส่วนสูงสุด (32%) ซึ่งสะท้อนว่า อุตสาหกรรมในครัวเรือนไทย มีศักยภาพด้านการพัฒนาเครื่องแต่งกาย เห็นได้จากผลิตภัณฑ์สิ่งทอที่ได้รับความนิยม รองลงมาคืออุตสาหกรรมอาหาร (12.49%) ที่บ่งบอกถึงการฟื้นคืนความนิยมของงานหัตถกรรมท้องถิ่นและของใช้ เครื่องประดับตกแต่ง (11%) ที่เชื่อมโยงกับการเติบโตของตลาดท่องเที่ยวและวิถีชีวิตสมัยใหม่

นอกจากนี้ ผลพลอยได้ที่เกิดขึ้น คือ การวางหมุดหมายใหม่ทางเศรษฐกิจ ที่ทำให้ภูมิปัญญาท้องถิ่นสามารถกลับมามีชีวิตชีวา และกลายเป็นพลังที่ขับเคลื่อนเศรษฐกิจฐานรากอย่างแท้จริง



เงินไขที่ชัดเจน แต่ยืดหยุ่น

กองทุนฯ นี้ถูกออกแบบเงินไขมาอย่างสมดุล คือมีความชัดเจนเพื่อความมั่นคง และ ยืดหยุ่นเพื่อเปิดโอกาสทางธุรกิจอย่างแท้จริง

หากวงเงินกู้ ไม่เกิน
200,000 บาท



สามารถใช้บุคคลค้ำประกัน
หรือ หลักทรัพย์ค้ำประกันได้

หากวงเงินกู้ เกิน
200,000 บาท



ต้องมีโฉนดที่ดินหรือ
สิ่งปลูกสร้างเป็นหลักทรัพย์
ค้ำประกัน

วิธีการเช่นนี้ช่วยให้กองทุนฯ สามารถปกป้องตัวเองจากความเสียหาย ขณะเดียวกันก็ยังเปิดโอกาสให้ผู้ประกอบการรายเล็กที่มีไอเดียและมีฝีมือได้มีโอกาสในการเข้าถึงแหล่งทุน นอกจากนี้ เมื่อเกิดภัยธรรมชาติ อุทกภัย ไฟไหม้ หรือวิกฤติเศรษฐกิจที่กระทบธุรกิจจนหยุดชะงัก เงินทุนหมุนเวียนฯ ได้มีมาตรการเพื่อบรรเทาความเดือดร้อน อาทิ สิทธิการขอกู้เพิ่มเติม การพักชำระหนี้ การลดอัตราดอกเบี้ย รวมทั้งการขยายระยะเวลาการผ่อนชำระ



ทั้งนี้ หากเปรียบเทียบกับ การกู้เงินนอกระบบ ที่มักคิดดอกเบี้ยสูงเกินจริง และสร้างภาระหนี้จนหลายครอบครัวล้มละลาย กองทุนฯ นี้เป็นเหมือน “สะพาน” ที่พาคนตัวเล็ก ๆ ข้ามจากความเสี่ยงไปสู่โอกาส โดยไม่ทิ้งใครไว้ข้างหลัง

เงินทุนหมุนเวียนฯ กับการพัฒนาเศรษฐกิจฐานราก

บทบาทที่ทำให้ เงินทุนหมุนเวียนฯ เพื่อการส่งเสริมอาชีพอุตสาหกรรมในครอบครัวและหัตถกรรมไทยมีความโดดเด่น คือ การสร้างระบบนิเวศทางเศรษฐกิจในระดับฐานรากอย่างแท้จริง

- 1.ลดความเหลื่อมล้ำทางเศรษฐกิจ สร้างโอกาสให้ผู้ประกอบการรายย่อยสามารถเข้าถึงเงินทุนดอกเบี้ยต่ำได้ การพึ่งพาเงินกู้นอกระบบก็ลดลง ซึ่งหมายถึง การลดภาระหนี้สินและการป้องกันวงจรหนี้ที่ไม่สิ้นสุด

- 2.สร้างความเข้มแข็งของชุมชน ผ่านการขับเคลื่อนงานเชื่อมโยงผู้คนในชุมชนให้เกิดการรวมกลุ่มทำงานร่วมกัน เช่น กลุ่มทอผ้าที่แบ่งหน้าที่กันผลิต กลุ่มอาหารแปรรูปที่รวมแรงเพื่อเพิ่มกำลังการผลิต สิ่งเหล่านี้ทำให้ชุมชนเกิดความร่วมมือและมีพลังในการต่อร่องทางเศรษฐกิจมากขึ้น

- 3.เสริมศักยภาพการแข่งขันของประเทศ เมื่อผู้ประกอบการรายย่อยได้รับการสนับสนุนให้พัฒนามาตรฐานสินค้า ไม่ว่าจะเป็น สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (อย.) มาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม (มอก.) หรือมาตรฐานสากลอื่น ๆ ก็ทำให้สินค้าของไทยสามารถเข้าสู่ตลาดที่กว้างขึ้นทั้งในประเทศและต่างประเทศ ส่งเสริมเศรษฐกิจสร้างสรรค์ และภาพลักษณ์ของประเทศ

หากมองในภาพกว้าง เงินทุนหมุนเวียนฯ นี้คือการลงทุนใน “ทุนมนุษย์” และ “ทุนสังคม” ไปพร้อม ๆ กัน เงินทุกบาทที่ปล่อยกู้ จึงไม่ใช่เพียงการหมุนเวียน แต่เป็นการหวานเมล็ดพันธุ์แห่งความมั่นคงทางเศรษฐกิจที่จะงอกงามต่อไปในอนาคต



สำหรับผู้สนใจสามารถ ขอรับบริการได้ที่

ส่วนกลาง : กลุ่มบริหารเงินทุน สำนักงานเลขาธิการกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ถนนพระรามที่ 6 เขตราชเทวี แขวงทุ่งพญาไท กรุงเทพฯ

ส่วนภูมิภาค : ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาค 1-11

ติดต่อสอบถาม : www.credit.dip.go.th

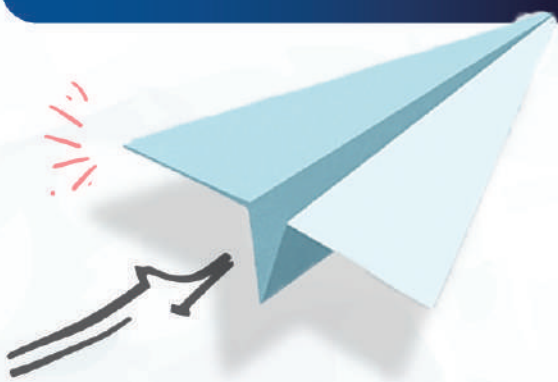
หรือโทร. 02-430-6865-66 ต่อ 1051-1052

สตาร์ทอัพไทย

ดาวรุ่งพุ่งไกล ฝ่าเศรษฐกิจผันผวน



ในยุคที่เศรษฐกิจโลกเผชิญหน้ากับการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว ทั้งด้วยความไม่แน่นอนทางเศรษฐกิจ เพดานกำแพงภาษี สงครามการค้า และความขัดแย้งระหว่างประเทศ ส่งผลให้“สตาร์ทอัพ” (Startup) ก้าวขึ้นมาเป็นแรงขับเคลื่อนสำคัญที่ผลักดันการเติบโตทางเศรษฐกิจผ่านนวัตกรรมและเทคโนโลยีใหม่ ๆ สตาร์ทอัพจึงไม่ใช่แค่ธุรกิจขนาดเล็ก แต่เป็นธุรกิจที่มีรูปแบบการเติบโตแบบก้าวกระโดด (Scalability) โดยมีเป้าหมายแก้ปัญหาซับซ้อนด้วยแนวทางที่แตกต่าง Cover Story ฉบับนี้ขยายภาพสถานการณ์สตาร์ทอัพของไทยในปัจจุบัน ให้เห็นถึงเส้นทางการพัฒนาเพื่อทำความเข้าใจถึงโอกาสในการเติบโตทางธุรกิจ



หากเปรียบเทียบสตาร์ทอัพ กับ เอสเอ็มอี ก็เหมือน “เรือเร็ว” กับ “เรือสำราญ” ที่ต่างพาเราไปถึงเป้าหมายได้ แต่สตาร์ทอัพถูกออกแบบมาเพื่อเร่งความเร็ว และสร้างแรงกระเพื่อมต่ออุตสาหกรรมในเวลาอันสั้น หัวใจของสตาร์ทอัพ คือ “นวัตกรรม” ที่ไม่เพียงนำเสนอสิ่งใหม่ แต่ยังพลิกวิธีแก้ปัญหาให้อย่างมีประสิทธิภาพมากกว่าเดิม อาจมาในรูปแบบผลิตภัณฑ์ บริการ หรือโมเดลธุรกิจแปลกใหม่ ตามมาด้วย

“การเติบโตแบบก้าวกระโดด” ซึ่งสามารถขยายตลาดได้อย่างรวดเร็วโดยไม่ต้องเพิ่มต้นทุนในสัดส่วนเดียวกัน ตัวอย่างเช่น แพลตฟอร์มออนไลน์ที่ให้บริการผู้ใช้หลายล้านคนทั่วโลก การเพิ่มต้นทุนขึ้นเพียงเล็กน้อย ในส่วนของการพัฒนาเทคโนโลยีที่สามารถสร้างมูลค่าและเพิ่มประสิทธิภาพได้อย่างทวีคูณ เมื่อเทียบกับธุรกิจทั่วไป

สิ่งที่ทำให้สตาร์ทอัพโดดเด่น คือ “ความแตกต่างเป็นเอกลักษณ์” ที่เกิดจากการมองเห็นช่องว่างในตลาด ซึ่งยังไม่มีใครตอบสนอง และการพัฒนาเป็นโซลูชันเพื่อแก้ไขปัญหา ตลอดจนการระดมทุนที่เป็นเหมือนการเติมเชื้อเพลิงให้เรือเร็วลำนี้แล่นไปได้ไกลขึ้น โดยได้รับการสนับสนุนจากนักลงทุน ในรูปแบบการร่วมลงทุน หรือ Venture Capital (VC) ที่พร้อมเดิมพันกับความเสี่ยงสูง เพื่อแลกกับโอกาสเติบโตอย่างมหาศาล

เมื่อทุกองค์ประกอบมาบรรจบกันได้อย่างลงตัว สตาร์ทอัพไม่เพียงแค่แข่งขันแต่ยังสามารถสร้างปรากฏการณ์ที่สามารถเปลี่ยนทิศทางของทั้งอุตสาหกรรมได้ในพริบตา

ข้อมูลล่าสุดจากสำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (NIA) และ Techsauce แพลตฟอร์มด้านเทคโนโลยีชั้นนำของไทย สะท้อนภาพความคึกคักของระบบนิเวศสตาร์ทอัพไทยท่ามกลางกระแสการลงทุนทั่วโลกที่ชะลอตัว โดยในปีที่ผ่านมา มูลค่าการลงทุนในสตาร์ทอัพไทยรวมกว่า 10,000 ล้านบาท โดยเฉพาะระยะบ่มเพาะ และระยะเติบโต แสดงถึงความเชื่อมั่นของนักลงทุนต่อศักยภาพด้านนวัตกรรมและเทคโนโลยีของประเทศ ขณะเดียวกันจำนวนสตาร์ทอัพก่อตั้งใหม่ยังคงเติบโตอย่างมั่นคง โดยปัจจุบันมีสตาร์ทอัพจดทะเบียนแล้วกว่า 1,000 ราย และมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น โดยเฉพาะในกลุ่มธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการดำรงชีวิตประจำวันแน่นอนว่า อนาคตของเศรษฐกิจไทยไม่ได้ถูกขับเคลื่อนเพียงแค่อุตสาหกรรมหลักอย่าง FinTech และ AI แต่ยังมีอีกหลายกลุ่มธุรกิจที่กำลังฉายแววเป็นดาวรุ่ง และมีศักยภาพสูงในการสร้างผลกระทบเชิงบวกทั้งด้านเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อม ซึ่งมีอย่างน้อย 5 กลุ่มธุรกิจที่ควรจับตา เพราะทั้งตอบโจทย์เทรนด์โลก และสอดคล้องกับจุดแข็งของประเทศไทยในหลายด้าน ประกอบด้วย



AgriTech & FoodTech



ประเทศไทยถือเป็นผู้ผลิตอาหารและผลผลิตทางการเกษตรรายใหญ่ของโลก จึงมีพื้นฐานแข็งแกร่งในการพัฒนาสตาร์ทอัพกลุ่ม AgriTech และ FoodTech ไม่ว่าจะเป็น “เกษตรกรแม่นยำ” ที่ใช้เทคโนโลยี AI และ IoT เพิ่มผลผลิตและลดต้นทุน หรือการพัฒนาอาหารแปรรูปและโปรตีนทางเลือก เช่น เนื้อจากพืชที่มีคุณค่าทางโภชนาการสูงและใช้เทคโนโลยีการจับเก็บข้อมูลแบบบล็อกเชนในระบบซัพพลายเชน เพื่อเพิ่มความโปร่งใสและการตรวจสอบย้อนกลับ ซึ่งทั้งหมดนี้สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มได้ตั้งแต่ต้นน้ำถึงปลายน้ำ

HealthTech & BioTech

สุขภาพและการแพทย์ยังคงเป็น “เมกะเทรนด์” ของโลก โดยเฉพาะหลังการแพร่ระบาดของโควิด-19 ทำให้ความต้องการนวัตกรรมด้านสุขภาพเพิ่มขึ้นมาก สตาร์ทอัพด้าน HealthTech และ BioTech จึงมีโอกาพัฒนาโซลูชัน อย่างการให้บริการการแพทย์ออนไลน์ และการใช้แอปพลิเคชันบนโทรศัพท์มือถือสำหรับให้บริการปรึกษาแพทย์และดูแลสุขภาพ อุปกรณ์ทางการแพทย์อัจฉริยะที่เชื่อมต่อกับ IoT เพื่อวินิจฉัยและติดตามสุขภาพ หรือแม้แต่การวิจัยและพัฒนายาชีวภาพและเวชสำอางจากทรัพยากรธรรมชาติของไทย



Clean Energy & EV Ecosystem

การเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศกำลังเร่งให้เกิดการลงทุนในพลังงานสะอาดและยานยนต์ไฟฟ้าอย่างไม่เคยมีมาก่อน เป็นโอกาสสำหรับสตาร์ทอัพในการสร้างนวัตกรรมที่ตอบโจทย์ด้านการพัฒนาระบบกักเก็บพลังงาน หรือ Energy Storage อาทิ แบตเตอรี่และระบบจัดการพลังงานอัจฉริยะ สถานีชาร์จและแพลตฟอร์มอีวี ที่เชื่อมโยงเครือข่ายอย่างมีประสิทธิภาพ รวมถึงการใช้เซลล์แบตเตอรี่ เพื่อจัดการของเสียอย่างยั่งยืนและสร้างเศรษฐกิจหมุนเวียนให้เกิดขึ้น



Edtech

สตาร์ทอัพด้าน EdTech มีบทบาทสำคัญในการปรับโครงสร้างการเรียนรู้ เช่น แพลตฟอร์มการเรียนรู้เฉพาะทางสำหรับทักษะแห่งอนาคต อาทิ การเขียนโปรแกรม วิทยาศาสตร์ข้อมูลเพื่อการใช้ประโยชน์ข้อมูลในเชิงลึก และระบบการจัดการโรงเรียนอัจฉริยะ เพื่อช่วยเพิ่มประสิทธิภาพด้านการบริหารจัดการสถานศึกษา และการสร้างประสบการณ์เรียนรู้ที่ผนวกเทคโนโลยีเข้ากับการเรียนแบบที่ผู้เรียนมีส่วนร่วมอย่างเต็มประสิทธิภาพ



Soft Power Economy

ด้วยความโดดเด่นทางวัฒนธรรมและเอกลักษณ์ของไทย สตาร์ทอัพสามารถใช้ซอฟต์แวร์เป็นจุดขายสำคัญ เช่น ธุรกิจด้านความบันเทิง และธุรกิจผลิตคอนเทนต์ไม่ว่าจะเป็นภาพยนตร์ ซีรีส์ หรือเพลง เป็นต้น เพื่อเจาะตลาดอุตสาหกรรมสร้างสรรค์ ผสมผสานไปกับศิลปะ การออกแบบ และเทคโนโลยี เพื่อสร้างสินค้าที่มีคุณค่าเชิงวัฒนธรรมรวมถึงดึงดูดผู้บริโภคจากนานาชาติ



ทั้ง 5 กลุ่มธุรกิจนี้ไม่เพียงแต่เป็นการตอบสนองต่อเทรนด์โลกแต่ยังต่อยอดจากทรัพยากร จุดแข็ง และภูมิปัญญาของไทยได้อย่างเต็มที่ หากสตาร์ทอัพสามารถพัฒนาโมเดลธุรกิจที่ผสมผสานนวัตกรรมที่ยั่งยืน และความเป็นไทยเข้าด้วยกัน โอกาสในการก้าวขึ้นเป็นผู้เล่นสำคัญในตลาดโลกก็ไม่ใช่ว่าเรื่องไกลเกินเอื้อม

เส้นทางสู่ความสำเร็จของสตาร์ทอัพไทยอาจเต็มไปด้วยความท้าทาย แต่ทุกความท้าทายคือโอกาสในการสร้างสิ่งใหม่และก้าวข้ามขีดจำกัดของตัวเอง สำหรับผู้ประกอบการหน้าใหม่ที่กำลังเริ่มต้น และมองหาโอกาส หรือการสนับสนุนกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม หรือ ดีพร้อม (DIPROM) มีทีมผู้เชี่ยวชาญในธุรกิจแขนงต่าง ๆ ครอบคลุมความต้องการในด้านต่างๆ ตลอดจนเชื่อมโยงสู่แหล่งเงินทุนคุณภาพ ที่พร้อมผลักดันสตาร์ทอัพของไทยให้เติบโตในเวทีโลกได้อย่างเต็มภาคภูมิ

ผู้ประกอบการ ศักยภาพสูง ชุมพลังขับเคลื่อน เศรษฐกิจไทย



ประเทศไทยกำลังเผชิญหน้ากับความท้าทายทางเศรษฐกิจครั้งสำคัญ โดยข้อมูลจากธนาคารแห่งประเทศไทย ชี้ให้เห็นว่า เศรษฐกิจไทยในปี 2567 เติบโตเพียง 1.8% ซึ่งต่ำกว่าค่าเฉลี่ยของอาเซียนอย่างมาก เป็นสัญญาณที่สะท้อนถึงความจำเป็นเร่งด่วนในการสร้างกลไกใหม่เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของประเทศ โดยหนึ่งในกลไกสำคัญนั้นคือ การผลักดันผู้ประกอบการและวิสาหกิจที่มีศักยภาพสูง เพื่อสร้างธุรกิจที่สามารถพลิกโฉมเศรษฐกิจไทยสู่ยุคใหม่อย่างมั่นคงและยั่งยืน

พื้นฐานธุรกิจให้แข็งแกร่ง

เพื่อตอบโจทย์ความท้าทายนี้ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม หรือ ดีพร้อม (DIPROM) จึงได้ขยายผลการดำเนินโครงการเร่งการจัดตั้งและขยายธุรกิจของผู้ประกอบการอัจฉริยะ ซึ่งดำเนินการต่อเนื่องกว่าสิบปี สร้างระบบนิเวศทางธุรกิจที่เอื้อต่อการเติบโตของผู้ประกอบการไทย ตั้งแต่ระดับชุมชนไปจนถึงระดับสากล

สอดคล้องกับแนวทางการพัฒนาเศรษฐกิจ BCG Economy Model ที่รัฐบาลให้ความสำคัญ โดยมุ่งเน้นการสร้างมูลค่าเพิ่มจากนวัตกรรม ควบคู่ไปกับการใช้ทรัพยากรอย่างคุ้มค่า และการลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม นอกจากนี้ โครงการฯ ยังบูรณาการกับกรอบความร่วมมือของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน เพื่อให้การสนับสนุนผู้ประกอบการไทยสามารถก้าวทันการเปลี่ยนแปลงในระดับสากล



จากฐานรากสู่ตลาดโลก

แม้ว่าเอสเอ็มอีไทยจะเป็นฐานรากสำคัญของเศรษฐกิจ ที่มีการจ้างงานสูงถึงกว่า 12 ล้านคน จากสัดส่วนธุรกิจกว่า 99% เปิดเผยโดยสำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ แต่พบว่าเอสเอ็มอียังคงเผชิญกับข้อจำกัดหลายด้าน ทั้งเรื่องเงินทุน เทคโนโลยี รวมถึงการเข้าถึงกลุ่มตลาด ดังนั้น ในการปั้น "ผู้ประกอบการศักยภาพสูง" จึงเป็นกุญแจสำคัญในการปลดล็อกศักยภาพเหล่านี้

ภายใต้การดำเนินโครงการอย่างต่อเนื่องของดีพร้อมตลอดระยะเวลากว่า 10 ปี มีกิจกรรมบ่มเพาะธุรกิจที่ได้มุ่งเน้นการเสริมสร้างทักษะที่จำเป็นสำหรับผู้ประกอบการรายย่อย ตั้งแต่การวางแผนธุรกิจ การจัดการการเงิน ไปจนถึงการใช้เทคโนโลยี AI ในการตลาดและการสร้างแบรนด์ให้โดดเด่นจากคู่แข่ง นอกจากนี้ ยังมีการจัดกิจกรรม “พี่ช่วยน้อง” เพื่อสร้างเครือข่าย



นักธุรกิจรุ่นใหม่ ที่จะช่วยถ่ายทอดประสบการณ์จากรุ่นสู่รุ่น สร้างความเข้มแข็งให้กับระบบนิเวศทางธุรกิจได้อย่างยั่งยืน

สิ่งสำคัญที่ผู้ประกอบการจะได้รับคือ การเข้าถึงแหล่งทุนที่หลากหลาย ไม่ว่าจะเป็นรูปแบบทุนให้เปล่า อย่าง Angel Fund และการร่วมลงทุน Venture Capital จากบริษัทเอกชนชั้นนำ ซึ่งเป็นหัวใจสำคัญในการขยายกิจการในช่วงเริ่มต้น ช่วยให้ผู้ประกอบการไม่ต้องพึ่งพาเพียงแค่เงินกู้ระยะสั้น แต่มีทางเลือกที่เหมาะสมต่อการเติบโตในระยะยาว



สู่เศรษฐกิจที่สร้างสรรค์ และยั่งยืน

โครงการได้เร่งการจัดตั้งและขยายธุรกิจของผู้ประกอบการ
อัจฉริยะ โดยไม่ได้มุ่งเน้นเพียงมิติทางเศรษฐกิจเท่านั้น แต่ยัง
ครอบคลุมไปถึงมิติทางสิ่งแวดล้อมและสังคม โดยสนับสนุนให้
ผู้ประกอบการนำแนวทางธุรกิจหมุนเวียนและอุตสาหกรรม
สีเขียวมาปรับใช้ทำให้ช่วยลดต้นทุนและสร้างภาพลักษณ์ที่ดี
ในตลาดโลก พร้อมสนับสนุนการส่งเสริมซอฟต์แวร์ของไทย
โดยมุ่งให้ผู้ประกอบการรุ่นใหม่ใช้วัฒนธรรมอาหาร แฟชั่น และ
งานสร้างสรรค์เป็นจุดแข็งเชิงเศรษฐกิจ ผลักดันให้สินค้าหรือ
บริการไทยไปสู่ตลาดสากลในฐานะสินค้าที่มีคุณค่าทางวัฒนธรรม
การดำเนินงานของดีพร้อม ได้เชื่อมโยงปัจจัยที่จำเป็นสำหรับ
การเติบโตอย่างมีศักยภาพของธุรกิจ ตั้งแต่การวิเคราะห์ข้อมูล
การใช้เทคโนโลยีดิจิทัล การส่งเสริมทักษะด้านการเงิน การสนับสนุน
แหล่งเงินทุน การสร้างเครือข่ายพันธมิตร ไปจนถึงการเชื่อมโยง
สู่ตลาดสากล เพื่อให้ผู้ประกอบการไทยเติบโตได้อย่างมั่นคง



นิเวศอุตสาหกรรมดีพร้อม

ในปีที่ผ่านมา โครงการนี้สร้างเครือข่ายธุรกิจใหม่เกิดขึ้นกว่า
200 ธุรกิจ เกิดการจับคู่ธุรกิจที่นำไปสู่การลงทุนและสร้างมูลค่า
ทางเศรษฐกิจในท้องถิ่น เป็นการบรรลุเป้าหมายความสำเร็จ
ระยะสั้นที่เป็นรูปธรรม

เป้าหมายในระยะกลาง คือ สร้าง DIPROM HEROES หรือ
ต้นแบบผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จเพื่อเป็นแรงบันดาลใจ
และแบ่งปันบทเรียนให้กับผู้อื่น และในระยะยาวเป้าหมายสูงสุด



คือ การสร้าง DIPROM Community Ecosystem ที่ผู้ประกอบการ
รายใหญ่ช่วยพยุกรายเล็ก ทำหน้าที่เป็นที่เลี้ยงให้คำแนะนำ เกิดเป็น
เครือข่ายธุรกิจที่มีความเกื้อกูลกัน เพิ่มโอกาสการเติบโตและ
อยู่รอดของธุรกิจ

การสร้างผู้ประกอบการศักยภาพสูงไม่ใช่เพียงการลงทุน
ในเรื่องของธุรกิจแต่คือการลงทุนในอนาคตของประเทศ เพราะ
ทุกกิจการที่เติบโตจะกลายเป็นแหล่งจ้างงานใหม่ที่มีความมั่นคง
แหล่งสร้างนวัตกรรมที่เป็นหัวใจของการพัฒนาและเป็นฟันเฟือง
ชิ้นสำคัญ ที่ช่วยให้เศรษฐกิจไทยเปลี่ยนผ่านจากการเติบโต
เชิงปริมาณไปสู่การเติบโตเชิงคุณภาพ ซึ่งเป็นแนวทางสำคัญ
ที่จะทำให้ประเทศไทยสามารถยืนหยัดได้อย่างมั่นคงท่ามกลาง
การแข่งขันของเศรษฐกิจในยุคใหม่ ดังนั้น การปั้น “ผู้ประกอบการ
อัจฉริยะ” จึงเป็นภารกิจสำคัญที่กำหนดทิศทางของเศรษฐกิจไทย
ในทศวรรษหน้า

"SHARESOULS"

อนุสรณ์สถานออนไลน์

เมื่อความทรงจำไม่ถูกจำกัดด้วยกาลเวลา

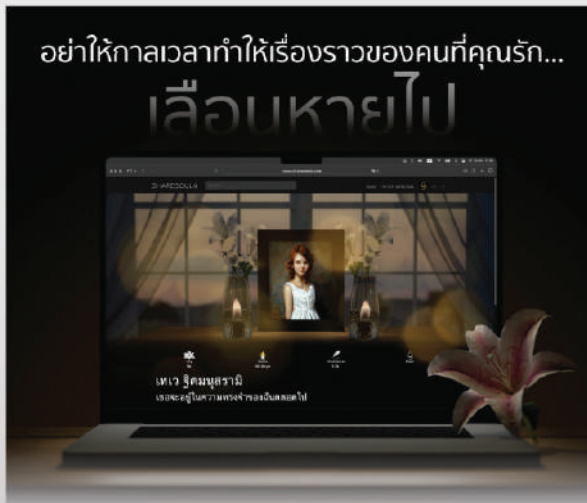


ในโลกดิจิทัลที่ทุกสิ่งได้เข้ามามีบทบาทในทุกมิติของชีวิต มนุษย์ต่างมองหาวิธีการใหม่ ๆ ที่จะรักษาและส่งต่อความทรงจำอันล้ำค่าโดยใช้เทคโนโลยี "SHARESOULS" คือ อนุสรณ์สถานในยุคดิจิทัลที่เปิดพื้นที่ให้ทุก ๆ คนได้บันทึกเรื่องราวชีวิตของบุคคลผู้เป็นที่รัก เพื่อเชื่อมโยงเรื่องราวของผู้คนเข้ากับความทรงจำ และความผูกพันที่ยังคงมีอยู่ให้กลายเป็นมรดกทางจิตใจที่คงคุณค่าข้ามกาลเวลา

จากความสูญเสีย สู่อะบบันดาลใจ แห่งนวัตกรรม

จุดเริ่มต้นของ SHARESOULS เกิดจากประสบการณ์ตรงของคุณมัน นกสวาสดี ปัญญาเร ผู้ก่อตั้งบริษัท โซลเทค อินโนเวชั่น จำกัด ในช่วงวิกฤตโควิด-19 ครอบครัวต้องเผชิญกับการสูญเสียอย่างผู้เป็นที่รักโดยไม่มีโอกาสได้รำลึก ด้วยความที่ตระกูลมีเชื้อสายจีน อาม่าจึงสั่งทำป้ายชื่อเล็กๆ ตามธรรมเนียมเพื่อระลึกถึงอาหงเมื่อได้เห็นป้ายจำนวนมากในวัด ทำให้คุณมันเกิดความคิดขึ้นว่า “จะดีกว่าไหม ถ้าความทรงจำเกี่ยวกับอาหงสามารถอยู่กับทุกคนได้ตลอดเวลาบนแพลตฟอร์มออนไลน์” เพื่อให้ลูกหลานรุ่นหลังไม่ลืมบรรพบุรุษของตระกูล

การตกผลึกทางความคิดนี้ทำให้คุณมันเห็นว่า เทคโนโลยีสามารถเป็นเครื่องมือในการเก็บรักษา และส่งต่อความทรงจำได้ตลอดกาล



พื้นที่แห่งการระลึกถึง

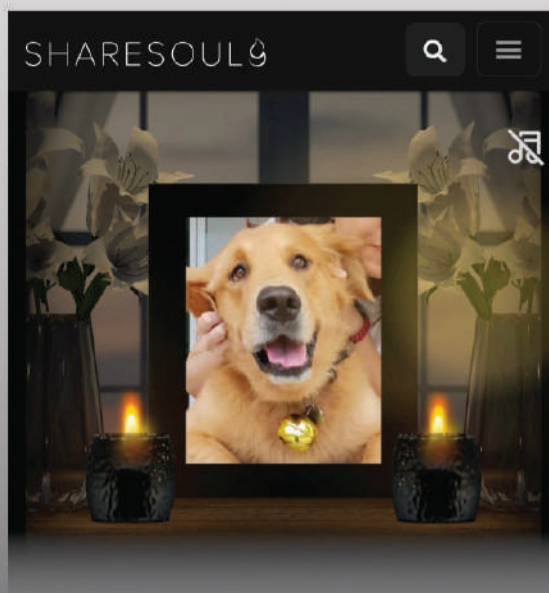
SHARESOULS ถูกพัฒนาให้ใช้งานง่ายและมีความยืดหยุ่นสูง ผู้ใช้สามารถลงทะเบียนและสร้างอนุสรณ์ส่วนตัว พร้อมเลือกเทมเพลตที่หลากหลายเพื่อใส่รูปภาพ วิดีโอ หรือเขียนเรื่องราวความทรงจำได้ตามต้องการ โดยมีตัวเลือกพิเศษที่ช่วยเติมเต็มความรู้สึก เช่น การมอบดอกไม้เสมือนออนไลน์ การจุดเทียนรำลึก หรือการเขียนข้อความไว้อาลัย นอกจากนี้ยังสามารถตกแต่งอนุสรณ์ให้สวยงาม โดยยังคงความเป็นส่วนตัว สร้างความรู้สึกเสมือนได้เยี่ยมเยียนคนที่รักในสถานที่แห่งหนึ่งจริงๆ

ผลพลอยได้ด้านสิ่งแวดล้อมที่ตามมา คือ การลดปริมาณก๊าซเรือนกระจกจากควันทูบและเปลวเทียน ตลอดจนช่วยลดค่าใช้จ่ายจากการจัดพิธีจริง ลดปริมาณขยะ และผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม



อิสระของการจดจำ

คุณมัน เล่าว่า แพลตฟอร์มเปิดกว้างสำหรับการจัดเก็บความทรงจำ ให้ผู้ใช้สามารถสร้างอนุสรณ์สถานที่กับสัตว์เลี้ยงที่รัก หรือสิ่งของที่มีความผูกพัน เพราะการก้าวข้ามผ่านความเจ็บปวดไม่ใช่การลืม แต่คือการได้ระลึกถึงจนมันค่อยๆ จางหายไป “ทุกครั้งที่ผู้ใช้งานได้เข้ามาจุดเทียน คือช่วงเวลาเล็กๆ ที่สำคัญ บางคนได้เข้ามาเพื่อระลึกถึงสัตว์เลี้ยงที่จากไปจนเป็นกิจวัตร ทำให้เขาไม่รู้สึกว่าสูญเสียสัตว์เลี้ยงที่รักไป แต่ยังอยู่ด้วยกันในอีกรูปแบบหนึ่ง หรือแม้แต่ต้นไม้บนโต๊ะทำงานที่เหี่ยวเฉาอดทนไปแล้วก็สามารถสร้างอนุสรณ์เพื่อระลึกถึงได้เช่นกัน แพลตฟอร์มของเรามีส่วนช่วยเยียวยาจิตใจซึ่งสะท้อนให้เห็นว่า SHARESOULS ได้กลายเป็นพื้นที่พิเศษที่ช่วยปรับสภาวะอารมณ์ของผู้ที่เผชิญกับการสูญเสีย”



โกศอัฐิจิทัล

“Mini Memorial Kit” ซึ่งเป็นโกศเก็บอัฐิเซรามิกดีไซน์ทันสมัย เชื่อมต่อกับเว็บไซต์ได้ด้วยเทคโนโลยี NFC เพียงแค่นำสมาร์ทโฟนไปแตะ ก็จะสามารถดูสิ่งที่นำไปสู่หน้าอนุสรณ์ออนไลน์ที่บันทึกเรื่องราวและภาพความทรงจำมากมายของสัตว์เลี้ยงแสนรักไว้

“เพื่อนฉันบอกว่าสุนัขไม่มีสุสานเหมือนคน เขาคิดถึงสุนัขที่จากไปปีหนึ่งแล้ว เป็นความสะเทือนใจที่ส่งผลต่อสุขภาพจิตจนเป็นโรคซึมเศร้า สินค้าและบริการของเรา ช่วยให้เขาดีขึ้น สามารถก้าวข้ามอารมณ์ที่ทำให้จิตใจอ่อนแอ ปัจจุบันเรามีผู้ใช้งานจำนวนมากถึงหมื่นรายแล้ว”

เห็นคุณค่าของชีวิตในทุกก้าว

การสร้างแพลตฟอร์ม SHARESOULS ไม่เพียงแต่เป็นการดูแลสุขภาพจิตของผู้อื่น แต่ยังทำให้คุณมัน ได้กลับมาทบทวนคุณค่าของชีวิตตัวเอง จากที่เคยคิดว่าต้องมุ่งมั่นทำงานเก็บเงิน แต่เมื่อเวลาผ่านไปได้ค้นพบว่า คนเราต้องให้ความสำคัญกับการดูแลสุขภาพจิตของคนอื่นด้วย และยังมีส่วนให้ตระหนักถึง

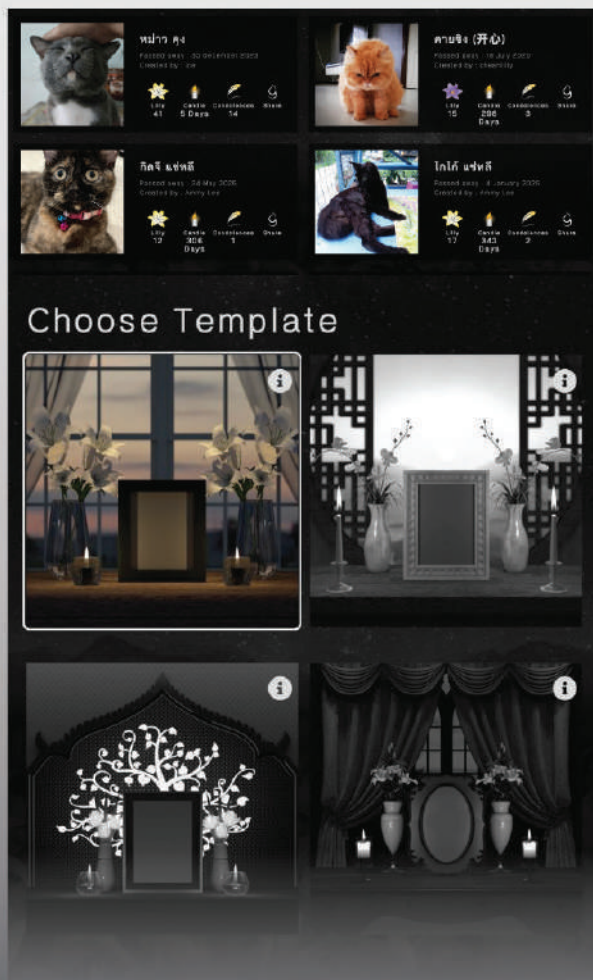
ความสำคัญของเรื่องราวที่ผ่านเข้ามาในชีวิต การได้กลับมาคุยกับตัวเอง ตลอดจนการได้รับรู้เรื่องราวของอางมากขึ้น ทำให้รู้สึกผูกพันกับรากเหง้าของตัวเองมากขึ้น ได้เรียนรู้ว่าควรใช้ชีวิตอย่างไรให้รู้สึกภาคภูมิใจแม้ในวันที่จากไปแล้ว



ดีพร้อมต้นนวัตกรรมสู่ธุรกิจ

สำหรับสตาร์ทอัพที่เริ่มต้นจากการแก้ปัญหาในชีวิตจริง การเปลี่ยนไอเดียให้กลายเป็นธุรกิจที่ยั่งยืนเป็นความท้าทายสำคัญ คุณมันตระหนักดีว่า แม้จะมีผลิตภัณฑ์ที่เป็นนวัตกรรม แต่การจะเติบโตได้ต้องอาศัยองค์ความรู้ในทุกมิติ ทั้งการตลาด และการบริหารธุรกิจ

คุณมัน เข้าร่วมโครงการเชื่อมโยงแหล่งเงินทุนและตลาดสำหรับวิสาหกิจเริ่มต้น หรือ Angel Fund Connect ปี 2567 โดย กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม หรือ ดีพร้อม (DIPROM) ได้รับการพัฒนาองค์ความรู้ และการพัฒนาทีมงานให้เข้มข้นในด้านการตลาด และการเขียนแผนธุรกิจ Business Model ได้รับมุมมองจากนักการตลาด ผู้ทำแพลตฟอร์ม และผู้ก่อตั้งสตาร์ทอัพที่ประสบความสำเร็จ “ประสบการณ์และคำแนะนำที่ได้รับเป็นประโยชน์อย่างยิ่ง ทำให้ทีมผู้ร่วมก่อตั้งของเราทั้ง 5 คนสามารถต่อยอดสิ่งที่ทำอยู่ และสามารถสร้างรายได้เพื่อนำไปพัฒนาแพลตฟอร์มต่อไปให้เกิดประโยชน์กับผู้คนบนโลกนี้ สิ่งนี้แสดงให้เห็นว่าการสนับสนุนจากทางภาครัฐมีความสำคัญอย่างยิ่งในการเปลี่ยน “ไอเดีย” ให้เป็น “ธุรกิจ” ที่สามารถสร้างผลกระทบเชิงบวกได้อย่างแท้จริง”



ข้อมูลติดต่อ

SOULTECH INNOVATION

เลขที่ 74 หมู่ 9 หมู่บ้านธารแก้ว ภาณุวนานิคม
แขวงทวีวัฒนา เขตทวีวัฒนา กทม. 10170

<http://www.sharesouls.com>

E-mail : contact@sharesouls.com

Facebook : SHARESOULS

วิสาหกิจชุมชนฯ

@Bang Pung สตาร์ทอัพโลว์เทค

การเดินทางเปลี่ยนขยะ เป็นประติมากรรม

เศรษฐกิจที่เฟื่องฟูและการเติบโตของชุมชนเมืองในตำบลบางพึ่ง พระประแดง จังหวัดสมุทรปราการ เป็นภาพสะท้อนการพัฒนาอย่างรวดเร็ว ด้วยพื้นที่นี้อยู่ใกล้กับกรุงเทพมหานคร ทำให้เกิดการลงทุนด้านอสังหาริมทรัพย์ ตลอดจนสาธารณูปโภคเพื่อรองรับประชากรและอุตสาหกรรมที่หลั่งไหลเข้ามา แต่ในอีกด้านกลับต้องเผชิญปัญหาการเพิ่มขึ้นของขยะมูลฝอยตกค้างในพื้นที่กว่า 360 ตันต่อวัน จนระบบการจัดการไม่เพียงพอ กระทั่งทัศนียภาพ มลภาวะทางกลิ่น และเป็นภัยต่อสุขภาพประชาชนโดยตรง



ปัญหาดังกล่าวกลับเป็นแรงขับเคลื่อนให้ คุณบุ ธิญมณ คุณาศรี และคุณแมน อนิรุทธ์ เอมอ้อม ก่อตั้งวิสาหกิจชุมชน From waste to wow @Bang Pung จากกิจกรรมจิตอาสาเก็บขยะหยาบๆ สู่การสร้างธุรกิจให้คนในชุมชนมีรายได้

ปลูกจิตสำนึก

คุณหนู เล่าย้อนในช่วงปี 2562 ว่า จุดเริ่มต้นคือการจัดกิจกรรมเก็บและแยกขยะ เพื่อสร้างการตระหนักรู้ให้กับคนในพื้นที่ เป็นเพียงกิจกรรมเชิงสัญลักษณ์ เพราะเมื่อกิจกรรมสิ้นสุดลง ปัญหาขยะก็กลับมาเช่นเดิม ทำให้ได้บทเรียนสำคัญว่า หากต้องการให้การแก้ไขปัญหaxyขยะเกิดผลจริง ต้องมีกลไกที่ยั่งยืนและเป็นรูปธรรมมากกว่าแค่การรณรงค์ชั่วคราว

“ตอนนั้นเราเลือกเข้าหาผู้เชี่ยวชาญด้านการจัดการขยะ เพื่อขอคำแนะนำและสนับสนุนองค์ความรู้ พร้อมพาคนในชุมชนไปดูงานในพื้นที่ที่ประสบความสำเร็จ กระบวนการเรียนรู้เหล่านี้นำไปสู่การค้นพบแนวทางใหม่ คือ เมื่อชุมชนเข้าใจหลักการแยกและลดปริมาณขยะแล้ว ขั้นตอนต่อไปคือการสร้าง “ทางเศรษฐกิจชุมชน” ผ่านการเปลี่ยนขยะให้กลายเป็นรายได้ ซึ่งไม่เพียงช่วยแก้ปัญหาขยะได้อย่างยั่งยืน แต่ยังสร้างคุณค่าทางสังคมให้กับคนในพื้นที่ไปพร้อมกัน”



ขยะสร้างสรรค์

ขยะที่ถูกแยกแล้วไม่ได้จบเพียงแค่การนำไปขายต่อ แต่ยังถูกแปรรูปเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม ตัวอย่างเช่น ขยะอาหารที่นำไปทำเป็นปุ๋ย หรือขยะกระดาษรีไซเคิล ซึ่งคุณหนู เลือกนำมาสร้างสรรค์ด้วยเทคนิคเปเปอร์มาเช่ ให้กลายเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ที่มีเอกลักษณ์และมีคุณค่า การริเริ่มครั้งนี้ไม่เพียงช่วยลดปริมาณขยะ แต่ยังเป็นการเปิดประตูสู่โอกาสทางเศรษฐกิจใหม่ของชุมชน



กระบวนการดังกล่าว เกิดจากความร่วมมือของหลาย ๆ ฝ่าย ทั้งความเชี่ยวชาญของคุณแม่ในการออกแบบผลิตภัณฑ์ ผสานกับการสนับสนุนงบประมาณในการจัดอบรมและถ่ายทอดองค์ความรู้จากมหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี เพื่อนำไปต่อยอดเป็นสินค้าที่แตกต่างจากผลิตภัณฑ์พื้นบ้านทั่วไป เช่น ยาดม หรือ ยาหม่อง ที่มีข้อจำกัดด้านราคา จนกระทั่งในปี 2565 ได้ถือกำเนิด “น้องแมว” ผลิตภัณฑ์เปเปอร์มาเช่ชิ้นแรกของชุมชน ที่ไม่เพียงสร้างรายได้ แต่ยังเป็นการเดินทางสู่ความยั่งยืนผ่านการจัดการขยะอย่างสร้างสรรค์

ตอบใจกยัตลาด

ในเดือนกันยายนปีเดียวกัน กลุ่มได้ตัดสินใจนำผลิตภัณฑ์แปรรูปจากกระดาษรีไซเคิลออกทดลองตลาดที่ศูนย์การค้าเดอะมอลล์ สร้างผลลัพธ์เกินความคาดหมาย ด้วยพื้นที่ที่เรียบง่ายและลงสีอย่างประณีตจนดูคล้ายงานโลหะ ทำให้ได้รับความสนใจ และดึงดูดกลุ่มนักธุรกิจด้านฟิรภัณฑ์และการจัดงานศิลปะ ที่ติดต่อเพื่อนำผลิตภัณฑ์ไปจัดแสดงและวางจำหน่าย ถือเป็นจุดเปลี่ยนสำคัญที่ทำให้ชุมชนเห็นศักยภาพใหม่ของการจัดการขยะผ่านความคิดสร้างสรรค์



คุณหนูเล่าว่า ตอนแรกคิดว่าสินค้าจะตอบโจทย์เฉพาะกลุ่มคนรักโลก แต่ด้วยกระแสตอบรับจากคนทั่วไปก็ดีเกินคาด จึงนำไปสู่การจดทะเบียนเป็นวิสาหกิจชุมชนอย่างเป็นทางการ เพื่อขับเคลื่อนการจัดการขยะอย่างยั่งยืน

ดีพร้อมแฮกการอน

กลุ่มวิสาหกิจชุมชนฯ ได้รับโอกาสเข้าร่วมกิจกรรม DIPROM STARTUP TRIBE IMAGE 2024 ภายใต้โครงการเร่งการจัดตั้งและขยายธุรกิจของผู้ประกอบการอัจฉริยะ โดยกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม หรือ ดีพร้อม (DIPROM) การก้าวเข้าสู่เวทีนี้ช่วยยกระดับภาพลักษณ์ของธุรกิจชุมชน พร้อมทั้งเปิดประตูสู่การแลกเปลี่ยนความรู้ การสร้างเครือข่าย และการต่อยอดประสบการณ์จากผู้ประกอบการรายอื่น ๆ ผ่านกิจกรรมแฮกการอนที่เข้มข้น ซึ่งเป็นพื้นที่พิสูจน์ศักยภาพของไอเดียและแนวทางการพัฒนาธุรกิจอย่างแท้จริง



“ไม่เคยคิดเลยว่าธุรกิจที่เราตั้งใจพัฒนาจะได้รับโอกาสเข้าร่วมกิจกรรม และได้รับการสนับสนุนองค์ความรู้ เพราะเขาใจมาตลอดว่าต้องเป็นสตาร์ทอัพที่ใช้เทคโนโลยีขั้นสูงหรือมีนวัตกรรมล้ำสมัยเท่านั้น แต่เมื่อเข้าร่วมกิจกรรมทำให้มุมมองเปลี่ยนไปและยังได้ร่วมงานกับธุรกิจออนไลน์ Sharesouls เกิดการต่อยอดในการผลิตสินค้าสิ่งทำพิเศษสำหรับการไว้อาลัยให้กับบุคคลหรือสัตว์เลี้ยง ตอกย้ำให้เห็นว่านวัตกรรมไม่ได้จำกัดอยู่แค่เพียงเทคโนโลยีล้ำสมัย แต่สามารถเกิดขึ้นจากความคิดสร้างสรรค์ที่ตอบโจทย์ความรู้สึกและคุณค่าทางสังคมได้เช่นกัน

นอกจากโอกาสทางธุรกิจแล้ว สิ่งที่มีคุณค่าไม่แพ้กัน คือ ประสบการณ์จากการนำเสนอโมเดลธุรกิจต่อหน้านักลงทุนรายใหญ่ การแลกเปลี่ยนครั้งนี้ได้มุมมองใหม่ๆ และแง่คิดสำคัญในการยกระดับธุรกิจ อีกทั้งยังเป็นบทเรียนที่เติมเต็มทั้งความรู้ ทักษะ แรงบันดาลใจ และทำให้ได้มองเห็นโลกที่กว้างไกลกว่าที่เคย เป็นพลังขับเคลื่อนให้ธุรกิจเติบโตอย่างมั่นคงและยั่งยืนในอนาคต”



คุณภาพชีวิตใหม่

ปัจจุบัน กลุ่มวิสาหกิจชุมชนฯ สร้างรายได้ให้กับสมาชิกอย่างน้อยเดือนละ 5,000 – 6,000 บาท โดยสมาชิกส่วนใหญ่เป็นผู้สูงอายุและคนไร้บ้านในชุมชน ทำให้ทุกคนรู้สึกมีคุณค่าในตัวเอง ได้ใช้เวลาว่างให้เกิดประโยชน์ ทุกครั้งที่นำผลิตภัณฑ์ไปจัดแสดง สมาชิกจะได้ร่วมไปด้วยเสมอ เพื่อให้เห็นว่าขยะที่เคยไร้ค่า เมื่อผ่านฝีมือและความตั้งใจ กลายเป็นสินค้าที่สามารถวางขายในห้างสรรพสินค้าขนาดใหญ่ได้อย่างภาคภูมิใจ

ยิ่งไปกว่านั้น ผลงานของกลุ่มยังได้รับการต่อยอดเกินความคาดหมาย ตั้งแต่การสร้างประติมากรรมขนาดใหญ่สำหรับจัดแสดง ไปจนถึงการผลิตโล่รางวัลรักษ์โลกในกิจกรรมของภาคเอกชน เป็นการสร้างความเชื่อมั่นให้กับสมาชิกในชุมชนว่า “ขยะ” หากได้รับการจัดการอย่างสร้างสรรค์ ก็สามารถเดินทางไปได้ไกล และกลายเป็นสัญลักษณ์ของความยั่งยืน ความภาคภูมิใจ และพลังร่วมใจของชุมชนอย่างแท้จริง



ข้อมูลติดต่อ

วิสาหกิจชุมชน From waste to wow
@ Bang Pung เลขที่ 31/2 หมู่ที่ 18 ต.บางเพ็ง
อ.พระประแดง จ.สมุทรปราการ

☎ 086-034-6325

Side2sideR

นวัตกรรมพลิกคุณภาพชีวิต ผู้ป่วยติดเตียง

ปัจจุบัน เทคโนโลยีกลายเป็นหัวใจสำคัญของการขับเคลื่อนเศรษฐกิจ และยกระดับคุณภาพชีวิตของผู้คน นวัตกรรมต่างๆ ได้ถูกคิดค้น ต่อยอด และพัฒนาเพื่อตอบสนองความต้องการที่หลากหลาย โดยเฉพาะอย่างยิ่งการแพทย์และสาธารณสุข ในการดูแลผู้ป่วยที่มีการรักษาระยะยาว และมีภาวะติดเตียงมักพบปัญหาแผลกดทับระหว่างการรักษาเพิ่มความยากลำบากในการดูแลและสร้างความทุกข์ทรมานให้กับผู้ป่วย

อุตสาหกรรมสาร มีโอกาสได้พูดคุยกับ คุณเจมส์ ณรงค์รัตน์ สวัสดิ์กานนท์ นักกายภาพบำบัดผู้เชี่ยวชาญจากมหาวิทยาลัยเชียงใหม่ และผู้ก่อตั้ง ห้างหุ้นส่วนจำกัด เจพี แอนด์ มอร์ เพื่อถ่ายทอดเรื่องราวการเดินทางจากนักวิจัยสู่ผู้ประกอบการเครื่องมือแพทย์ที่ประสบความสำเร็จ

“เราทำให้ผู้ป่วยไม่ต้องทนเจ็บปวดจากแผลกดทับ และทำให้ครอบครัวผู้ดูแลมีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น นี่คือนวัตกรรมที่เราเชื่อไม่ได้ แต่ธุรกิจที่ยั่งยืนต้องสร้างให้ได้”



คุณเจมส์-ณรงค์รัตน์ สวัสดิ์กานนท์
นักกายภาพบำบัดผู้เชี่ยวชาญ

ดูแลผู้ป่วยติดเตียง

แรงบันดาลใจของคุณณครั้งต้นเกิดจากประสบการณ์ตรงในโรงพยาบาลที่ต้องดูแลผู้ป่วยติดเตียง ซึ่งจำเป็นต้องพลิกตัวทุก 2 ชั่วโมง เพื่อป้องกันการเกิดแผลกดทับ เป็นการเพิ่มภาระการดูแลให้กับเจ้าหน้าที่พยาบาล และดูแลรักษาแผลที่เกิดขึ้น

ด้วยเหตุนี้ จึงได้พัฒนานวัตกรรม “Side2sideR” อุปกรณ์พลิกตะแคงตัวผู้ป่วยอัตโนมัติ ที่ทำงานได้ต่อเนื่อง 24 ชั่วโมง ลดการพึ่งพาแรงงานจากบุคลากรทางการแพทย์ และช่วยให้ผู้ดูแลมีเวลาพักผ่อนมากขึ้น โดยมีต้นทุนการผลิตประมาณ 25,000–30,000 บาท ถูกกว่าผลิตภัณฑ์เทียบเท่าจากต่างประเทศ ที่มีราคาสูงกว่าอย่างเห็นได้ชัด



ต้นทุนการผลิต



25,000–30,000
บาทต่อเครื่อง

ราคาต่างประเทศ ที่เทียบเท่า



150,000–200,000
บาท

จำนวนโรงพยาบาลที่ใช้งาน



20 แห่งทั่วประเทศ



ผู้ป่วยใช้ที่บ้าน 30 เครื่อง

อายุการใช้งาน



มากกว่า 3 ปี
โดยไม่ชำรุด

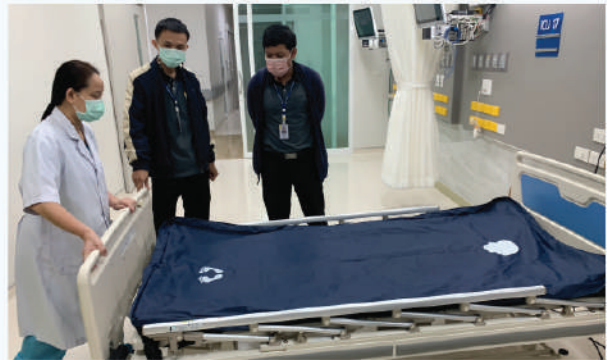
กลุ่มผู้ใช้หลัก



ผู้ป่วยอัมพาตหรือ
ผู้ติดเตียง
ที่มีความเสี่ยงต่อ
แผลกดทับสูง

กลไกป้องกันแผลกดทับ

หลักการทำงานของอุปกรณ์ ประกอบด้วย กลูมรอนนอนสำหรับผู้ป่วยติดเตียงผู้ป่วย โดยจะมีอุปกรณ์อัดอากาศ ทำหน้าที่ควบคุมและปั๊มลมให้กลูมพองตัว ทำหน้าที่พองสำหรับการยับยั้งพลิกตัวผู้ป่วย พร้อมอุปกรณ์หมอนรองน่องยกสันเท้า ลดการเสียดสี และแรงกดทับ โดยผู้ดูแลสามารถตั้งเวลาให้อุปกรณ์ทำงานโดยอัตโนมัติ ทำให้ผู้ป่วยได้รับการพลิกตัวอย่างสม่ำเสมอ จากการติดตามผู้ป่วย 12 ราย เป็นเวลา 600–700 วัน พบว่า ไม่มีแผลกดทับเกิดขึ้น และผู้ดูแลสามารถพักผ่อนในช่วงกลางวันได้อย่างเต็มที่



ขั้นตอนการใช้งาน



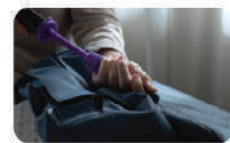
1 วางถุงลมบนรองนอนได้ผู้กนอน



2 เชื่อมต่อระหว่างอุปกรณ์อัดอากาศและถุงลมบนรองนอน



3 จัดผู้ป่วยบนรองนอนให้อยู่ตัวกลางเตียง



4 เชื่อมกับ ถุงลมบนรองนอน



5 สวมถุงลมบนรองนอนให้ลื่นเกาออกพ้นส่วนคอเล็กน้อย



6 ขณะใช้เครื่องให้ยกศีรษะกับเตียงขึ้นถึง 2 องศา



7 กดเปิดเครื่อง และตั้งค่าการทำงาน



8 no Start

เสริมทักษะธุรกิจ

คุณณรงค์รัตน์ เล่าว่า การเดินทางจากไอเดียสู่ผลิตภัณฑ์เชิงพาณิชย์ของ Side2sideR ได้รับแรงสนับสนุนอย่างเต็มที่จากกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม หรือ ดีพร้อม (DIPROM) ซึ่งเป็นฟันเฟืองสำคัญในการเติมเต็มช่องว่างทางธุรกิจให้กับผู้ประกอบการด้านเทคนิคอย่างครบวงจร โดยได้ช่วยเชื่อมโยงผู้ประกอบการกับองค์ความรู้ด้านมาตรฐานเครื่องมือแพทย์ และเทคนิคการผลิต ตลอดจนช่วยอำนวยความสะดวกในการพัฒนามาตรฐานและเทคโนโลยี โดยเชื่อมต่อกับศูนย์ทดสอบมาตรฐานทางไฟฟ้า ทำให้สามารถออกแบบผลิตภัณฑ์ได้อย่างแม่นยำและรวดเร็วยิ่งขึ้น



“ดีพร้อม ได้ส่งเสริมทักษะธุรกิจ ทั้งการตลาด บัญชี การนำเสนอธุรกิจ องค์ความรู้ด้านทรัพย์สินทางปัญญา และเชื่อมโยงธุรกิจให้พบกับแหล่งเงินทุนคุณภาพ จากการเข้าร่วมโครงการ Delta Angel Fund ปี 2567 ทำให้เราสามารถเติบโตและสร้างคุณค่าให้กับสังคมได้อย่างเป็นรูปธรรม การสนับสนุนที่ครบวงจรเช่นนี้ ช่วยต่อยอดจากไอเดียสู่ผลิตภัณฑ์ และพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้สามารถเติบโตเป็นธุรกิจที่ยั่งยืนและสร้างประโยชน์ในวงกว้างอีกด้วย”

สูตรลดความสำเร็จ

จากประสบการณ์อันยาวนานและการสนับสนุนจากดีพร้อม คุณณรงค์รัตน์ได้ฝากข้อคิดและคำแนะนำอันทรงคุณค่าสำหรับผู้ประกอบการรุ่นใหม่



ทำให้อิเดียเป็นรูปธรรม สร้างต้นแบบและจดทะเบียนทรัพย์สินทางปัญญา



แสวงหาพันธมิตรที่แข็งแกร่ง จับคู่กับผู้เชี่ยวชาญด้านการผลิตและจัดจำหน่าย



เรียนรู้และพัฒนาอย่างต่อเนื่อง ด้านเทคโนโลยี ธุรกิจการตลาด และบัญชี



อย่าท้อถอย เส้นทางนี้ยาวนานและท้าทาย แต่ความมุ่งมั่นสำคัญที่สุด



รู้จักจุดแข็งของตัวเอง มุ่งเน้นสิ่งที่ถนัด และร่วมมือกับผู้อื่นในด้านที่ตัวเองไม่เชี่ยวชาญ



“หากผู้ประกอบการและนักวิชาการร่วมมือกันต่อยอดองค์ความรู้ นวัตกรรมจะสร้างคุณค่า ทั้งต่อผู้ป่วย ครอบครัว และอุตสาหกรรมเครื่องมือแพทย์ของไทย”

ด้วยการสนับสนุนจาก ดีพร้อม คุณณรงค์รัตน์สามารถนำผลงานออกจำหน่ายในเชิงพาณิชย์ได้ถึง 4 ผลิตภัณฑ์ในระยะเวลา 2 ปี เป็นเครื่องยืนยันถึงความสำเร็จของ ดีพร้อมในการเสริมศักยภาพและสร้างความแข็งแกร่งให้ผู้ประกอบการไทยอย่างแท้จริง

ข้อมูลติดต่อ

ทางด่วนส่วนตัว เจพี แอนด์ มอร์
เลขที่ 168 หมู่ที่ 5 ตำบลแม่เหิยะ
อำเภอเมืองเชียงใหม่ จ.เชียงใหม่ 50100

☎ 094-601-4854, 081-595-8891

✉ jbandmore168@gmail.com,
narongratsawattikanok@gmail.com

Foodle Noodle

ถอดรหัสความสำเร็จจาก ‘การเรียนรู้ที่ไม่สิ้นสุด’
สู่แบรนด์เส้นก๋วยเตี๋ยวออร์แกนิกที่ยั่งยืน



ท่ามกลางสนามแข่งขันอันดุเดือดของอุตสาหกรรมอาหาร อะไรคือหัวใจสำคัญที่ทำให้ธุรกิจหนึ่งสามารถยืนหยัดและเติบโตได้อย่างมั่นคง? Growth-D ฉบับนี้ พูดคุยกับ คุณหมวย - วิชาดา พลาณพร ผู้ก่อตั้ง บริษัท ฟู้ดเดิ้ล บู้ดเดิ้ล จำกัด ผู้ผลิตเส้นก๋วยเตี๋ยว เส้นหมี่ออร์แกนิก ที่มุ่งเน้นทั้งความปลอดภัย ควบคู่ไปกับการขับเคลื่อนธุรกิจด้วยนวัตกรรมและการสร้างความยั่งยืนให้กับชุมชน มาแบ่งปันเรื่องราว และเคล็ดลับความสำเร็จที่สร้างรายได้รวมแล้วกว่า 550 ล้านบาท นับตั้งแต่ก่อตั้งโรงงาน



คุณหมวย - วิภาดา พลาณพร
ผู้ก่อตั้ง บริษัท ฟู้ดเดิ้ล นู้ดเดิ้ล จำกัด

จากวิกฤตสุขภาพ สู่ปรัชญาองค์กร

“จุดเปลี่ยนที่แท้จริงมาจากประสบการณ์ตรงของหมวยเองค่ะ สมัยก่อนที่เรายังผลิตแบบทั่วไป หมวยต้องลงไปคลุกคลีกับการผสมสารเคมีด้วยตัวเองจนส่งผลกระทบต่อสุขภาพอย่างรุนแรง ถึงขั้นแท้งลูก ตอนนั้นเลยเกิดคำถามกับตัวเองว่า เรากำลังทำอะไรอยู่ ทำไมธุรกิจของเราต้องสร้างผลกระทบแบบนี้ มันเป็นวิกฤตที่ทำให้เราต้องหัดหาความรู้ใหม่ๆ ด้าน Food Science ที่เคยเรียนมาแล้วเริ่มต้นค้นหาวិธีการใหม่ทั้งหมดที่จะทำให้เราผลิตสินค้าที่ดีต่อทั้งผู้บริโภคและตัวเราเองได้ นั่นคือจุดเริ่มต้นของเส้นทางออร์แกนิกในปี 2554”



สร้างระบบนิเวศที่ยั่งยืน

สิ่งที่ยากที่สุดไม่ใช่แค่การผลิต แต่คือ การสร้างระบบนิเวศของห่วงโซ่อุปทานออร์แกนิกที่แท้จริง ตั้งแต่ต้นน้ำถึงปลายน้ำ ความท้าทายที่สุดคือการหา ‘ข้าวออร์แกนิก’ ที่ได้มาตรฐาน คุณหมวยและทีมงานต้องลงพื้นที่ไปสร้างเครือข่ายกับกลุ่มเกษตรกรด้วยตัวเอง ทำสัญญาซื้อขายโดยตรง (Contract Farming) เพื่อให้พวกเขามั่นใจในรายได้และเข้าไปให้ความรู้เรื่องการทำเกษตรอินทรีย์ที่ถูกต้อง

“เรามองว่านี่ไม่ใช่แค่การซื้อวัตถุดิบ แต่มันคือการสร้างห่วงโซ่อุปทานที่ยั่งยืน เราทำงานร่วมกับเครือข่ายเกษตรกรอินทรีย์กว่า 2,000 ครัวเรือน ที่ จ.ร้อยเอ็ด และอีก 100 ครัวเรือน ที่ จ.อุดรธานี เพื่อสนับสนุนให้คนรุ่นใหม่กลับไปพัฒนาชุมชน เพราะเราเชื่อว่าความสำเร็จของแบรนด์ต้องเติบโตไปพร้อมกับคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้นของเกษตรกร”



ก้าวข้ามขีดจำกัด

“พอเราทำสินค้าออร์แกนิกได้แล้ว คำถามต่อไปคือ แล้วเราจะทำอะไรให้ดีขึ้นได้อีก? คำถามนี้ผลักดันให้เราสร้างนวัตกรรมใหม่ ๆ ตลอดเวลา อย่างเส้นก๋วยเตี๋ยวสูตร High Fiber ของเรา ที่สามารถลดค่าดัชนีน้ำตาล (GI) จากเดิม 70 เหลือเพียง 46 ตอบโจทย์คนรักสุขภาพ หรือนวัตกรรมล่าสุด ‘Green Caviar Noodle’ ที่เรานำ ‘ไข่มุก’ ซึ่งเป็นซูเปอร์ฟู้ดมาทำเป็นเส้นก๋วยเตี๋ยวโปรตีนสูงการเรียนรู้และพัฒนาที่ไม่สิ้นสุดคือ DNA ของเรา”



ตลาดปรับเปลี่ยนทิศทาง

ที่ผ่านมา รายได้ของบริษัทฯ กว่า 99.99% มาจากการส่งออกไปยังตลาดสหรัฐอเมริกาและยุโรป โดยปี 2562 เป็นปีที่รายได้เติบโตสูงกว่า 83 ล้านบาท แต่หลังจากเผชิญกับสถานการณ์โควิด-19 ทำให้รายได้บริษัทฯ ลดลงเหลือ 26 ล้านบาท เป็นบทเรียนสำคัญที่ทำให้หันกลับมามองตลาดในประเทศและภูมิภาคใกล้เคียงมากขึ้น

“ปัจจุบันโรงงานของเรามีกำลังการผลิตอยู่ที่ 4 ตันต่อวัน และสามารถทำงานได้ตลอด 24 ชั่วโมง เราจึงมีความพร้อมอย่างเต็มที่ที่จะกลับมาสร้างการเติบโตอีกครั้ง โดยปีนี้เรากำลังเป้ารายได้ไว้ที่ 35 ล้านบาท พร้อมบุกตลาดในประเทศไทย, ชองกง, ซาอุดีอาระเบีย และกลุ่มประเทศความร่วมมืออ่าวอาหรับ หรือ GCC อย่างจริงจัง”

ยกระดับสู่มาตรฐาน

หน่วยงานภาครัฐมีส่วนสำคัญมาก โดยเฉพาะโครงการ Carbon Footprint ที่เราทำร่วมกับกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม หรือ ดีพร้อม (DIPROM) ช่วยให้เราสามารถลดต้นทุนด้านพลังงานในโรงงานได้ถึง 56% ซึ่งเป็นตัวเลขที่พิสูจน์ได้ว่าการทำธุรกิจเพื่อสิ่งแวดล้อมสามารถสร้างผลตอบแทนที่คุ้มค่าได้จริง ๆ นอกจากนี้ กรมฯ ยังช่วยให้คำปรึกษาเรื่องมาตรฐานต่าง ๆ และเปิดโอกาสให้เราไปออกบูธ ซึ่งช่วยสร้างความน่าเชื่อถือและเปิดตลาดใหม่ ๆ ให้กับเราได้เป็นอย่างดี

เรียนรู้ตลอดเวลา

คุณหมวยฝากข้อคิดไว้ว่า “หัวใจสำคัญคือ กรอบความคิดของการเป็นผู้เรียนรู้ที่ไม่หยุดนิ่ง เราต้องศึกษาเทรนด์ใหม่ ๆ อยู่เสมอ แล้วนำความรู้ที่นั่นมาลงมือทำจริง อย่างกลัวที่จะทดลองหรือล้มเหลว เพราะทุกอย่างคือบทเรียนที่ทำให้เราแข็งแกร่งขึ้น และที่สำคัญที่สุดคือการทำธุรกิจที่ไม่ได้มองแค่กำไร แต่มองถึงการสร้างคุณค่าที่ยั่งยืนให้กับสังคมและชุมชนรอบข้างอีกด้วย”



ข้อมูลติดต่อ

บริษัท ฟู้ดเคิล นู้ดเคิล จำกัด
เลขที่ 98/33 หมู่ 2 ตำบลบึงนาราง
อำเภอวังยาง จังหวัดพิจิตร 32110

☎ 02-156-9514

✉ vipada@foodlenoodle.com

Asta A.

จากงานวิจัยสู่ธุรกิจสุขภาพที่เติบโตด้วย “นวัตกรรมและโอกาสจากภาครัฐ”

ในโลกธุรกิจที่เต็มไปด้วยการแข่งขัน การมองเห็นคุณค่าในสิ่งที่มียูและนำมาต่อยอดด้วยเทคโนโลยี อาจเป็นกุญแจสำคัญที่นำไปสู่ความสำเร็จอย่างยั่งยืน วันนี้คอลัมน์ Growth ดี จะพาทุกท่านไปพูดคุยกับ **คุณยัย มณีนรัตน์ ศรีปรีวาทีน** ผู้บริหารโครงการ แพลตฟอร์มเทคโนโลยีเพาะเลี้ยงสาหร่ายเพื่อผลิต สารแอสต้าแซนทิน ภายใต้แบรนด์ Asta A. ธุรกิจผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพและความงามจากสารสกัด สาหร่ายสีแดง ที่เปลี่ยนโจทย์ท้าทายให้กลายเป็นโอกาสทางธุรกิจ พร้อมแบ่งปันประสบการณ์จากการเข้าร่วมโครงการ Angel Fund กับกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม หรือ ดีพร้อม (DIPROM) ที่ช่วย ติดปีกให้ธุรกิจเติบโตไปอีกขั้น



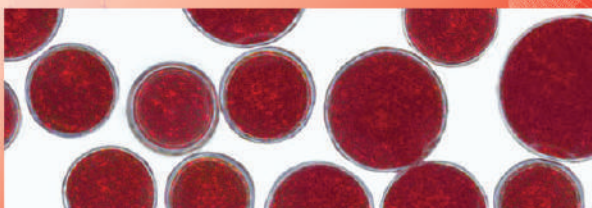


คุณยุ้ย-มณิรัตน์ ศรีปรีวาทีน
ผู้บริหารโครงการ

'พลิกโฉม' จากสิ่งที่มียู

"ธุรกิจของ Asta A. ไม่ได้เริ่มจากการมองหาผลิตภัณฑ์ที่กำลังเป็นกระแส แต่เป็นการต่อยอดจากสิ่งที่เรามีอยู่แล้ว" คุณยุ้ยเล่าถึงจุดเริ่มต้นว่า เดิมทีบริษัทมีอย่างบางจากฯ มีเทคโนโลยีการเพาะเลี้ยงสาหร่ายเพื่อผลิตน้ำมันไบโอดีเซล ร่วมกับพาร์ทเนอร์อีก 2 บริษัท แต่เมื่อราคาน้ำมันโลกตกลง แผนธุรกิจเดิมจึงต้องถูกปรับทิศทาง

จุดเปลี่ยนสำคัญคือทีมงานได้ค้นพบคุณค่าที่ซ่อนอยู่ในสาหร่ายสายพันธุ์ฮีมาโตคอคคัส พลูวียเอลิส (Haematococcus pluvialis) ที่ผลิตสารแอสต้าแซนทีน โดยเฉพาะเลี้ยงในระบบปิดที่ได้มาตรฐานระดับสากล แห่งแรกในประเทศไทย มีสารต้านอนุมูลอิสระสูงกว่าวิตามินซีถึง 6,000 เท่า เราจึงตัดสินใจเปลี่ยนทิศทางธุรกิจมุ่งสู่ตลาด Health & Wellness ซึ่งเป็นตลาดที่มีศักยภาพและสอดคล้องกับเทรนด์ของผู้บริโภคที่หันมาใส่ใจสุขภาพมากขึ้น มันคือบทพิสูจน์ว่าความสำเร็จไม่จำเป็นต้องเริ่มต้นจากศูนย์เสมอไป แต่เกิดจากการรู้จักปรับตัวและมองเห็นโอกาสใหม่ ๆ ในสิ่งที่มียู



ทีมเวิร์ค เทคโนโลยี และความอดทน

"สาหร่ายสายพันธุ์นี้เป็นสายพันธุ์ที่เติบโตในอากาศเย็น และต้องการแสงที่มีความเข้มสูง เพื่อเหนี่ยวนำให้เกิดการสร้างสารแอสต้าแซนทีนภายในเซลล์ การจะทำให้เขาปรับตัวเข้ากับสภาพอากาศของไทยได้จึงเป็นเรื่องยากมาก"

"หัวใจสำคัญข้อแรกคือ 'ทีมงาน' ค่ะ เรามีทีมนักวิจัยที่เชี่ยวชาญและไม่ยอมแพ้ อยู่กับเรามาตั้งแต่เริ่มต้นจนถึงวันนี้ ข้อสองคือ 'เทคโนโลยี' เราใช้เทคโนโลยีการเพาะเลี้ยงใน 'ระบบปิด' (Closed System) ร่วมกับองค์ความรู้ที่ได้จากการสั่งสมประสบการณ์และความเชี่ยวชาญของทีมงาน เพื่อควบคุมสภาพแวดล้อมให้เหมาะสมที่สุด จนได้อนุสิทธิบัตรในการเพาะเลี้ยงสาหร่าย และข้อสุดท้ายคือ 'ความอดทน' ค่ะ มันเหมือนเป็นการทำงานร่วมกันระหว่างเรากับสาหร่าย ที่ต่างพยายามปรับตัวจนหาจุดที่ลงตัวและเติบโตมาด้วยกันได้สำเร็จ"



การเติบโตของ Asta A.



ประตูสู่เครือข่ายคุณภาพ

"โครงการ Angel Fund ที่เราได้เข้าร่วมกับดีพริ้อมเป็นเวลาเกือบหนึ่งเดือน ถือเป็นจุดเปลี่ยนที่สำคัญมากค่ะ เพราะตอนนั้นเราต้องการหาพันธมิตรและอยากต่อยอดองค์ความรู้ การได้ร่วมโครงการกับดีพริ้อมและบริษัท เกลต้า อีเลคโทรนิคส์ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) ทำให้เราได้เปิดมุมมองใหม่ ๆ ด้านเทคโนโลยีและนวัตกรรม แต่สิ่งที่ได้รับกลับมามีค่ามากกว่านั้น"

"เราได้เครือข่ายจากการพบปะผู้ประกอบการคนอื่น ๆ และได้มีโอกาสนำเสนอแผนธุรกิจกับผู้บริหารจากบริษัทชั้นนำอย่าง CP, B.Grimm ผ่านกิจกรรมแฮกกาธอน (Hackathon) การได้รับฟังความคิดเห็นและคำแนะนำโดยตรงจากพวกท่านเป็นประสบการณ์ที่หาไม่ได้ง่าย ๆ เลยค่ะ มันไม่ใช่แค่การให้เงินทุน แต่เป็นเวทีที่ช่วยสร้างคอนเนกชัน และเปิดประตูสู่โอกาสใหม่ ๆ ที่ทำให้เรามองเห็นภาพอนาคตของธุรกิจได้ชัดเจนขึ้น"

ปั้นต้นแบบเชิงพาณิชย์

ปัจจุบัน Asta A. วางกลยุทธ์แบบ Product-Led Growth คือให้ผู้ใช้จริงเป็นผู้บอกต่อสินค้าที่เห็นผล โดยมีช่องทางจำหน่ายทั้งออนไลน์และดีลเลอร์ พร้อมกับการวิจัยพัฒนานาโนเทคโนโลยี เพื่อเสริมประสิทธิภาพผลิตภัณฑ์ในกลุ่มอาหารและสุขภาพ

- โรงงานต้นแบบ (Pilot Plant)** มีกำลังการผลิตอยู่ที่ 40 กิโลกรัม/ปี (10% Natural Astaxanthin Oil) และมีเป้าหมายขยายกำลังการผลิตสู่ระดับเชิงพาณิชย์
- การต่อยอดผลิตเป็น Finish Product** มีการพัฒนาสูตรต่าง ๆ เพื่อเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้หลากหลายและตอบโจทย์ทุกฟังก์ชัน ทั้งเครื่องสำอางและอาหารเสริม ซึ่งผ่านการรับรองมาตรฐาน อย. แล้วจำนวน 21 รายการ

"เป้าหมายหลักของเราคือการ 'Scale Up' ตอนนี้เรากำลังมองหาพันธมิตรเชิงกลยุทธ์ (Strategic Partner) มาช่วยขยายกำลังการผลิตจากระดับโรงงานต้นแบบไปสู่ระดับเชิงพาณิชย์เพื่อตอบสนองความต้องการของตลาดที่ใหญ่ขึ้นได้ และเมื่อเรามีความพร้อมด้านการผลิตแล้ว เป้าหมายต่อไปคือการบุกตลาดต่างประเทศ เพราะปัจจุบันประเทศไทยยังต้องนำเข้าสารสกัดชนิดนี้อยู่ เราจึงอยากเป็นส่วนหนึ่งในการผลักดันให้ Asta A. กลายเป็นผลิตภัณฑ์จากนวัตกรรมของคนไทยที่สามารถแข่งขันในระดับสากลได้"

ฝากถึงผู้ประกอบการรุ่นใหม่

"ขอฝากกำลังใจด้วยพุดคำสั้น ๆ แต่มีความหมายมากที่สุดคือ 'สู้ๆ และอดทน' เพราะการสร้างธุรกิจจากนวัตกรรมต้องใช้ทั้งเวลา ความรู้ และความมุ่งมั่น อย่าเพิ่งท้อถอยกับอุปสรรค เพราะความสำเร็จที่ยั่งยืนที่สุดมักจะเติบโตขึ้นมารากรากฐานของความอดทนเสมอ"



ข้อมูลติดต่อ

แพลตฟอร์มเทคโนโลยีในการเพาะเลี้ยงสาหร่าย
 ควบวงจร
 เลขที่ 58 หมู่ที่ 9 ถนนพหลโยธิน ตำบลคลองหนึ่ง
 อำเภอลองหลวง จังหวัดปทุมธานี 12120

☎ 087-706-7755
 🌐 <https://www.facebook.com/AstaATM>
 ✉ astaa.astaxanthin@gmail.com
 📱 @astaa.a

เงินทุนหมุนเวียน ดีพร้อม (DIPROM)



เงินทุนหมุนเวียนเพื่อการส่งเสริมอาชีพอุตสาหกรรมในครอบครัวและหัตถกรรมไทย
ให้ความช่วยเหลือผู้ประกอบการอาชีพอุตสาหกรรมในครอบครัวและหัตถกรรม ด้วยการ
สนับสนุนด้านเงินทุนสำหรับการจัดหาวัตถุดิบเครื่องมือ อุปกรณ์การผลิต การว่าจ้าง
แรงงาน ในการผลิตและแปรรูปผลิตภัณฑ์ โดยมีรายละเอียดผลิตภัณฑ์ ดังนี้



ผู้ประกอบการอุตสาหกรรมรายย่อยภาคการผลิตทั้งบุคคลธรรมดา สัญชาติไทย
มีอายุครบ 20 ปีบริบูรณ์ขึ้นไป และนิติบุคคลตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์

	วงเงินสูงสุด	ดอกเบี้ยคงที่	ร้อยละ	ระยะเวลาผ่อนชำระ
1 สินเชื่อสำหรับผู้ประกอบการไทย ให้ดีพร้อม (Working Capital for SMEs)	2 ล้านบาท	แบบขั้นบันได	3-7 ต่อปี	5 ปี
2 สินเชื่อสำหรับผู้ประกอบการ ที่ต้องการกู้ระยะยาว (Loan for SMEs by Tenor) เพื่อลงทุนในสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	5 ล้านบาท	แบบขั้นบันได	3-10 ต่อปี	10 ปี
3 สินเชื่อธุรกิจเพื่อสิ่งแวดล้อม (DIPROM Pay for BCG) เพื่อลงทุน หรือขยายธุรกิจ ภายใต้โมเดลเศรษฐกิจใหม่ หรือ BCG Model	5 ล้านบาท	แบบขั้นบันได	3-6 ต่อปี	7 ปี

หลักทรัพย์ค้ำประกัน

กรณีบุคคลค้ำประกัน

กรณีหลักทรัพย์ค้ำประกัน

สำหรับวงเงินกู้ไม่เกิน

200,000 บาท

โดยเป็นไปตามหลักเกณฑ์ที่กำหนด

ใช้สำหรับทุกวงเงินกู้

โฉนดที่ดิน : กู้ได้ไม่เกิน 90% ของราคาประเมินของทางราชการ
ที่ดิน (นส.3 ก.) : กู้ได้ไม่เกิน 80% ของราคาประเมินของทางราชการ
สิ่งปลูกสร้าง : ให้เป็นไปตามคู่มือประเมินราคาส่งปลูกสร้าง
หรือที่คณะกรรมการกำหนด

สอบถามข้อมูล

และขอรับบริการได้ที่ :

ส่วนกลาง : กลุ่มบริหารเงินทุน สำนักงานเลขาธิการกรม กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ถนนพระรามที่ 6
แขวงทุ่งพญาไท เขตราชเทวี กรุงเทพฯ
ส่วนภูมิภาค : ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1 - 11 กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม
☎ 0 2430 6865 - 66 ต่อ 1051 - 1052 🌐 www.credit.dip.go.th 📧 @diprom_wc65



การผลิตอาหารมูลค่าสูง กุญแจสู่ความยั่งยืน อุตสาหกรรมไทย

อุตสาหกรรมอาหารเป็นหนึ่งในเครื่องยนต์หลักของเศรษฐกิจไทย โดยข้อมูลจากสถาบันอาหารระบุว่า ในปีที่ผ่านมาสร้างมูลค่าจากการส่งออกอาหารได้สูงถึง 1.6 ล้านล้านบาท มีอัตราการเติบโตถึง 7.3% อย่างไรก็ตาม อุตสาหกรรมนี้ยังคงเผชิญความท้าทาย ทั้งจากการแข่งขันที่รุนแรงในระดับภูมิภาคและระดับโลก การเปลี่ยนแปลงของสภาพภูมิอากาศที่กระทบการเพาะปลูก ตลอดจนพฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนไป ตัวแปรเหล่านี้ ส่งผลให้ผู้ประกอบการไม่สามารถพึ่งพาการผลิตอาหารรูปแบบเดิมได้อีกต่อไป การผลิตอาหารมูลค่าสูง (High-Value Added Food Production) จึงกลายเป็นทางออกสำคัญ สำหรับการเปลี่ยนผ่านนี้

การผลิตอาหารมูลค่าสูง

คือ กระบวนการนำวัตถุดิบทางการเกษตรมาแปรรูปหรือพัฒนาต่อยอดโดยใช้เทคโนโลยีและวิทยาศาสตร์ด้านต่างๆ เพื่อประกอบสร้างเป็นคุณสมบัติเฉพาะ ทั้งในแง่คุณค่าทางโภชนาการ และคุณค่าทางจิตใจ ให้เกิดเป็นมูลค่าเพิ่ม ประกอบด้วยการใช้นวัตกรรมและเทคโนโลยี สกัดสารสำคัญ สำหรับผลิตภัณฑ์อาหาร ยา และเวชภัณฑ์ เพิ่มสรรพคุณ และยืดอายุผลิตภัณฑ์คงคุณค่าทางโภชนาการและคุณค่าทางจิตใจ ให้เกิดเป็นมูลค่าเพิ่ม ประกอบด้วย

- การใช้นวัตกรรมและเทคโนโลยีสกัดสารสำคัญสำหรับผลิตภัณฑ์อาหาร ยา และเวชภัณฑ์ เพิ่มสรรพคุณและยืดอายุผลิตภัณฑ์คงคุณค่าทางโภชนาการ



- การสร้างแบรนด์และเล่าเรื่องราว ผ่านแหล่งกำเนิดของผลิตภัณฑ์ การถ่ายทอดขั้นตอนในการผลิตที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม หรือการเล่าถึงคุณค่าทางวัฒนธรรมที่ซ่อนอยู่ในสินค้า เพื่อสร้างภาพลักษณ์และมูลค่าเพิ่ม
- การใช้กลยุทธ์ตลาดเฉพาะกลุ่ม เพื่อเพิ่มมูลค่าสินค้า โดยการมุ่งเน้นผลิตสินค้าที่ตอบสนอง ความต้องการพิเศษของผู้บริโภค เช่น อาหารสำหรับผู้สูงอายุ, อาหารคลีน, อาหารออร์แกนิก, อาหารเฉพาะโรคสำหรับผู้ป่วย หรือผลิตภัณฑ์เสริมอาหารจากสารสกัดธรรมชาติ

การผลิตอาหารมูลค่าสูงมิได้เป็นเพียงกลยุทธ์ที่มุ่งสร้างผลกำไรสูงสุด หากแต่เป็นกลไกสำคัญในการขับเคลื่อนความยั่งยืนในทุกมิติ ทั้งเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อม

มิติทางเศรษฐกิจ

การเพิ่มมูลค่าให้ผลิตภัณฑ์ช่วยเสริมศักยภาพในการสร้างกำไร ลดการพึ่งพาการแข่งขันด้านราคา สร้างเสถียรภาพทางการเงินแก่ผู้ประกอบการ รวมถึงห่วงโซ่อุปทานตั้งแต่เกษตรกรผู้ผลิตวัตถุดิบจนถึงผู้ประกอบการรายย่อย



มิติด้านสังคม

การพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่มีคุณค่าทางโภชนาการสูงหรือปลอดสารเคมี ไม่เพียงตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค หากยังยกระดับคุณภาพชีวิต และส่งเสริมการใช้วัตถุดิบท้องถิ่น อันเป็นการสร้างงานและกระจายรายได้สู่ชุมชน



มิติด้านสิ่งแวดล้อม

กระบวนการผลิตที่มีประสิทธิภาพ การใช้ประโยชน์จากของเหลือทิ้งทางการเกษตร และการลดการใช้วัตถุดิบที่ไม่จำเป็น ล้วนสะท้อนการประยุกต์หลักเศรษฐกิจหมุนเวียน (Circular Economy) เพื่อลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมและใช้ทรัพยากรอย่างคุ้มค่าที่สุด

สำหรับประเทศไทย แนวโน้มที่กำลังเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยผู้ประกอบการผู้ประกอบการเริ่มนำเทคโนโลยีและนวัตกรรมมาผสมผสานทรัพยากรท้องถิ่น อาทิ การสกัดสารจากสมุนไพรพื้นบ้านเพื่อพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร-เครื่องดื่มเพื่อสุขภาพ การแปรรูปผลไม้ไทยให้พร้อมรับประทาน โดยคงคุณค่าทางโภชนาการได้นานขึ้น หรือการนำวัตถุดิบส่วนที่เหลือทิ้งจากกระบวนการผลิตพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ เพิ่มมูลค่า ลดปริมาณขยะ และสร้างความคุ้มค่าจากการใช้ทรัพยากรอย่างรอบด้าน

ตัวอย่างกรณีศึกษา Beyond Meat

สตาร์ทอัพจากสหรัฐอเมริกาที่โด่งดังจากการพัฒนา “เนื้อสัตว์ทางเลือกจากพืช” ด้วยเทคโนโลยีการแปรรูปที่ทำให้รสชาติและเนื้อสัมผัสใกล้เคียงเนื้อสัตว์

จุดแข็งของบริษัท คือการตอบโจทย์ผู้บริโภคที่รักสุขภาพ ใส่ใจสิ่งแวดล้อม และห่วงใยสวัสดิภาพของสัตว์ ซึ่งสามารถสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลิตภัณฑ์ โดยเปิดตัวสู่ตลาดหลักทรพย์ในปี 2019 ได้รับความนิยมอย่างมากจากนักลงทุนและผู้บริโภคทั่วโลก จนกลายเป็นหนึ่งในผู้นำด้านนวัตกรรมอาหารมูลค่าสูง

อย่างไรก็ตาม แม้จะเคยเติบโตอย่างก้าวกระโดด แต่ปัจจุบันบริษัทกำลังเผชิญความท้าทายด้านการแข่งขันและต้นทุนการผลิต โดยรายได้สุทธิไตรมาสแรกปี 2025 ลดลง 9.1% เหลือ 68.7 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ขณะที่มูลค่าตลาดในเดือนกรกฎาคม 2025 อยู่ที่ราว 260 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ซึ่งต่ำกว่าจุดสูงสุดในอดีตอย่างมาก นอกจากนี้ บริษัทยังขาดทุนต่อเนื่อง โดยในปีที่ผ่านมาขาดทุน 45 เซนต์ต่อรายได้ทุก 1 ดอลลาร์



กรณีของ Beyond Meat ชี้ให้เห็นว่าแม้ธุรกิจอาหารมูลค่าสูงจะมีโอกาสเติบโตจากเทรนด์สุขภาพและความยั่งยืน แต่ความสำเร็จในระยะยาวยังคงเป็นความท้าทายที่ต้องอาศัยการวางกลยุทธ์รอบด้าน ผู้ประกอบการไทยที่สนใจตลาดนี้ควรให้ความสำคัญกับการพัฒนานวัตกรรมที่ตอบโจทย์อย่างแท้จริง พร้อมสร้างเอกลักษณ์ของผลิตภัณฑ์ควบคู่ไปกับการวิจัยตลาดอย่างต่อเนื่องเพื่อติดตามความต้องการที่เปลี่ยนแปลงรวดเร็วในอนาคต

นอกจากนี้ การควบคุมต้นทุน และการบริหารห่วงโซ่อุปทาน อย่างมีประสิทธิภาพเป็นสิ่งสำคัญ เพื่อป้องกันปัญหาขาดทุนต่อเนื่อง จึงควรมองหาช่องทางสร้างรายได้หลายทาง เช่น การขยายตลาดส่งออก การพัฒนาสินค้าในหลายระดับราคา และการสร้างพันธมิตรทางธุรกิจ เพื่อเสริมความแข็งแกร่งและลดความเสี่ยง สร้างระบบธุรกิจที่มั่นคง ตั้งแต่ต้นน้ำถึงปลายน้ำ ให้การเติบโตในตลาดอาหารมูลค่าสูงเป็นไปอย่างยั่งยืน



พลิกโคมผักตบชวา สู่โฟมกันกระแทกชีวภาพ “จีรัง” ยั่งยืน



ในยุคที่ปัญหาด้านสิ่งแวดล้อมเป็นเรื่องใกล้ตัวมากขึ้นทุกวัน ทางเลือกทดแทนการใช้บรรจุภัณฑ์พลาสติกและโฟมแบบเดิม เป็นอีกหนึ่งโจทย์ที่หลายธุรกิจพยายามตอบสนอง ข้อมูลจากกรมการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศและสิ่งแวดล้อม กระทรวงทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม พบปัญหาขยะพลาสติกในประเทศไทยทวีความรุนแรง โดยเฉพาะพลาสติกแบบใช้ครั้งเดียวที่ไม่สามารถย่อยสลายได้ตามธรรมชาติ ย้อนกลับในปี พ.ศ. 2566 ประเทศไทยมีปริมาณขยะมูลฝอยรวมประมาณ 26.95 ล้านตัน ซึ่งเฉลี่ยอยู่ที่ 73,840 ตันต่อวัน เป็นขยะพลาสติกและโฟมสูงถึง 2.7 ล้านตันต่อปี ซึ่ง ‘ถุงพลาสติก’ คิดเป็นสัดส่วนถึง 80% ของขยะพลาสติกทั้งหมด



คุณหญิง ญัฐนิช ญ นคร
ผู้ก่อตั้งแบรนด์ จีรัง (G-rang)

คุณหญิง ญัฐนิช ญ นคร ผู้ก่อตั้งแบรนด์ จีรัง (G-rang) จึงก้าวขึ้นมาเป็นอีกหนึ่งสตาร์ทอัพไทยที่ต้องการ รักโลก อย่างตั้งใจจริง ใช้ความรู้ความสามารถร่วมกับการสร้างนวัตกรรมผลิตภัณฑ์ โฟมกันกระแทกจากผักตบชวา เปลี่ยนวัชพืชให้กลายเป็นวัสดุแห่งอนาคตของวงการบรรจุภัณฑ์

เริ่มจากความห่วงใยสิ่งแวดล้อม

คุณหญิง เล่าว่า “เดิมทีเราเปลี่ยนของไม่มีค่าให้เกิดมูลค่า โดยปั่นผลิตภัณฑ์เครื่องประดับรักษ์โลกจากเศษวัสดุเหลือใช้ พอช่วง COVID-19 หลายคนไม่สามารถออกนอกบ้านได้ ธุรกิจในโลกออนไลน์ก็เติบโตแบบก้าวกระโดด ระบบการขนส่งทางไปรษณีย์ยังได้รับความนิยม ทำให้เกิดการใช้โฟมและวัสดุกันกระแทกจำนวนมากมหาศาล”



“บรรจุภัณฑ์เหล่านี้ใช้เวลาย่อยสลายเป็นพันปี หากนำโฟมไปฝังกลบก็จะขัดขวางการเจริญเติบโตของธรรมชาติซึ่งนานาประเทศเริ่มรณรงค์ต่อต้านการใช้โฟม บวกกับประสบการณ์ที่เคยเรียนด้านสถาปัตย์ จึงเกิดคำถามว่า ทำไมเราไม่หาวัสดุกันกระแทกทดแทนจากธรรมชาติที่มีคุณสมบัติใกล้เคียงกับโฟม จึงเป็นที่มาของการทำความรู้จักกับ ผักตบชวา ซึ่งลอยน้ำได้นานและน้ำหนักเบา”

“จีรัง” ยั่งยืน

โฟมกันกระแทกจากผักตบชวาของแบรนด์จีรัง มีเป้าหมายเพื่อใช้เป็นบรรจุภัณฑ์รองรับสินค้าที่แตกหักง่ายอย่างเซรามิก โดยถูกพัฒนาและออกแบบให้นำมาประยุกต์เป็นชิ้นวางของและกล่องใส่อุปกรณ์ชิ้นเล็ก ๆ หลากหลายรูปแบบ นอกจากนี้ฝัาบรรจุภัณฑ์ยังใช้เป็นถาดขุดน้ำชา ซึ่งมี แกลบ โฟม และปูนกันซึมที่มีความยืดหยุ่นเป็นส่วนประกอบ ผ่านการรับรองมาตรฐานว่าเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม มีลักษณะพื้นผิวคล้ายหิน ตกแต่งสีสันทันสินค้า เป็นงานคราฟต์ที่ช่วยเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้าเป็นอย่างดี



จุดเด่นของโฟมชีวภาพ



ย่อยสลายได้ตามธรรมชาติ ไม่ทิ้งขยะตกค้างในสิ่งแวดล้อม



แข็งแรงและกันกระแทกได้จริง ผ่านการทดสอบบรรจุภัณฑ์ที่ใช้ในการขนส่ง ผลิตจากทรัพยากรหมุนเวียน



ลดปริมาณก๊าซเรือนกระจกทั้งหมดที่ถูกปล่อยเมื่อเปรียบเทียบกับโฟมสังเคราะห์หรือพลาสติก

บรรจุภัณฑ์ชีวภาพ

บรรจุภัณฑ์ที่ถูกออกแบบให้สามารถประยุกต์เป็นของใช้ และของตกแต่งบ้านเพื่อสร้าง “ความประทับใจจากบรรจุภัณฑ์” โดยจีรัง เลือกใช้โฟมชีวภาพจากผักตบชวา ผ่านกระบวนการที่เรียบง่าย ที่แฝงด้วยนวัตกรรมเริ่มจากนำผักตบชวาทากแห้งมาคหยาบ ผสมกับน้ำยางธรรมชาติที่ย่อยสลายได้ 100% และไม่ทิ้งสารพิษในดิน จากนั้นจึงขึ้นรูปตามความต้องการของลูกค้า ทั้งจากตัวอย่างชิ้นงานจริง หรือการทำแม่พิมพ์ซิลิโคน ขั้นตอนการผลิตการใช้แรงงานฝีมือมากกว่าเครื่องจักร เพื่อลดการใช้พลังงานและสร้างคุณค่าให้ทั้งสังคม เศรษฐกิจ และสิ่งแวดล้อม โดยผลการทดสอบพบว่าโฟมชีวภาพจากผักตบชวามีอายุการใช้งานได้ประมาณ 6 เดือน



นอกจากผักตบชวาแล้ว “จีรัง” ยังพัฒนาวัสดุจากทรัพยากรท้องถิ่นอื่น ๆ เช่น แกลบ และกระดาสจากกากกล้วยที่ตอบโจทย์ด้านสิ่งแวดล้อม และสะท้อนเรื่องราว วัฒนธรรม ภูมิปัญญาชาวบ้าน สร้างเอกลักษณ์ให้เป็นที่จดจำของผู้บริโภค เพื่อยกระดับภาพลักษณ์แบรนด์ให้โดดเด่นในฐานะผู้ใส่ใจสิ่งแวดล้อม

“เราดีไซน์บรรจุภัณฑ์ร่วมกับลูกค้า เพื่อตอบโจทย์ของการห่อหุ้มผลิตภัณฑ์ โดยส่วนมากจะขอให้ผลิตเป็นแผ่นที่สามารถนำไปปรับเป็นรูปทรงต่าง ๆ เพื่อสะดวกต่อการห่อหุ้มอาหารมิกหรือชวน้ำหอม ซึ่งมีหลายแบรนด์เริ่มหันมาทำธุรกิจที่คำนึงถึงสิ่งแวดล้อมและความยั่งยืน”

ดีพร้อม ดันสตาร์ทอัพรักษ์โลก

ด้วยจุดแข็งด้านดีไซน์ และการมอง “ปัญหาสิ่งแวดล้อม” ให้กลายเป็น “โอกาสทางธุรกิจ” ทำให้ จีรัง ไม่ได้เป็นเพียงผู้ผลิตบรรจุภัณฑ์รักษ์โลกเท่านั้น แต่ยังเป็นแรงบันดาลใจให้ผู้ประกอบการรุ่นใหม่ลุกขึ้นมาสร้างนวัตกรรมเพื่อโลกใบนี้ สิ่งที่ทำให้ จีรัง ทำให้เห็นคือ ธุรกิจสตาร์ทอัพไทยไม่ได้เล็กเกินกว่าจะสร้างการเปลี่ยนแปลง แต่สามารถก้าวไปสู่การยอมรับในระดับนานาชาติได้จริง ทั้งในเอเชียและยุโรปที่ให้ความสนใจกับโฟมชีวภาพ ผลงานจากความคิดสร้างสรรค์และหัวใจที่อยากดูแลโลก

เบื้องหลังความสำเร็จนี้ คือแรงหนุนจาก กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม หรือ ดีพร้อม (DIPROM) ผ่านโครงการบรรจุภัณฑ์สร้างสรรค์วิถีใหม่อย่างยั่งยืน ประเภทนวัตกรรมออกแบบ และโครงการเร่งการจัดตั้งและขยายธุรกิจของผู้ประกอบการอัจฉริยะที่ช่วยเติมเต็มความรู้ด้านธุรกิจ การสร้างเครือข่าย การพัฒนาผลิตภัณฑ์ และการเปิดประตูสู่เวทีโลก เช่น การได้ร่วมออกบูธแสดงสินค้าในงาน Tokyo-Thailand Green Tech Business Connecting 2024 ทำให้ จีรัง ได้จับคู่ธุรกิจและขยายโอกาสให้ไกลกว่าที่เคยฝัน

การทำธุรกิจไม่ได้มีเป้าหมายเพียงการเติบโตของบริษัท แต่คือการเติบโตของสังคม และโลกทั้งใบ จีรัง คือคำตอบว่า เมื่อคนรุ่นใหม่ลงมือทำด้วยหัวใจ สตาร์ทอัพไทยก็สามารถสร้างรอยยิ้มให้ผู้คน และสร้างความหวังใหม่ให้โลกได้เช่นกัน



ข้อมูลติดต่อ

บริษัท หุดเรายู จำกัด
เลขที่ 19/661 ซอยบวรินทร์ 50 ถนนบวรินทร์
แขวงคลองคูม เขตปิงจัน กรุงเทพฯ 10240

✉ eenattan@gmail.com

📘 facebook.com/p/G-rang-

100064874535239/

☎ 063 864 9065

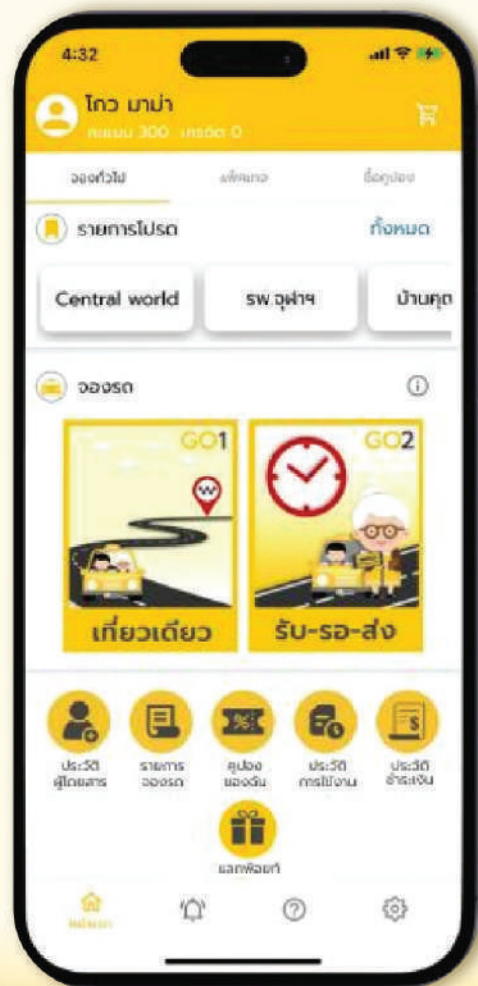
Go Mamma

สตาร์ทอัพ High Trust เพื่อนร่วมทางวัยเก๋า

เจาะตลาด Silver Economy

ประเทศไทยกำลังเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุอย่างสมบูรณ์ ประชากรอายุ 60 ปีขึ้นไปมีสัดส่วนมากกว่า 20% และเพิ่มเป็นกว่า 30% ในอีกไม่กี่ทศวรรษข้างหน้า ตัวเลขนี้สะท้อนถึงความเปลี่ยนแปลงเชิงโครงสร้างของประชากรและกำลังบ่งบอก ด้วยว่าตลาด Silver Economy หรือ เศรษฐกิจสูงวัย กำลังกลายเป็นตลาดใหม่ที่ทรงพลังและไม่ควรมองข้าม

โดยเฉลี่ยแล้ว ผู้สูงอายุมีค่าใช้จ่ายต่อเดือนประมาณ 7,000 – 10,000 บาท และกว่า 55% สามารถตัดสินใจซื้อสินค้าและบริการด้วยตัวเอง พวกเขาให้ความสำคัญกับ "ประสบการณ์" มากกว่าสิ่งของ ทำให้การท่องเที่ยว การรับประทานอาหารนอกบ้าน หรือการทำกิจกรรมต่างๆ คือสิ่งที่ยินดีจะใช้จ่าย นี่คือโอกาสสำคัญสำหรับธุรกิจที่จะเข้ามาตอบสนองความต้องการของตลาดที่ซับซ้อนและละเอียดอ่อนเหล่านี้

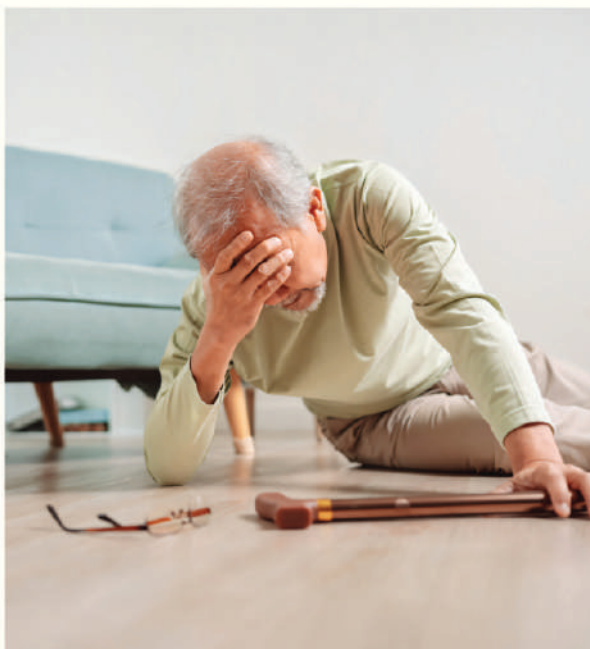


คุณเป็ รสรี ชันจวน ผู้ก่อตั้ง Go Mamma เล่าถึงจุดเริ่มต้นของธุรกิจว่า เกิดจากประสบการณ์ตรงในครอบครัวที่พบว่า ผู้สูงอายุต้องรอลงเวลาว่างของลูกหลานเพื่อจะได้ออกไปทำกิจกรรมนอกบ้าน ไม่ว่าจะเป็นไปหาหมอ ไปตลาด หรือไปทำกิจกรรมง่ายๆ ทำให้รู้สึก “เป็นภาระ” จากจุดนี้เอง Go Mamma จึงได้นำองค์ความรู้เดิมจากธุรกิจ Prompt Care Academy ที่เน้นการดูแลเด็กและผู้สูงอายุพัฒนาต่อยอดเป็นแพลตฟอร์มบริการรถยนต์ ผ่านแอปพลิเคชันบนระบบ iOS และ Android โดยมีพนักงานขับรถที่มีความเข้าใจและดูแลผู้สูงอายุได้เป็นอย่างดี พร้อมพาไปถึงที่หมาย ด้วยความรู้สึกที่มั่นใจ ปลอดภัย และมีความสุขระหว่างการเดินทาง

ภัยเงียบของผู้สูงอายุ

สิ่งที่ทำให้บริการดูแลผู้สูงอายุแตกต่างจากบริการทั่วไป คือ ความเสี่ยงที่มองไม่เห็น หนึ่งในนั้นคือ “การหกล้ม” ซึ่งเป็นสาเหตุการบาดเจ็บและเสียชีวิตเป็นอันดับต้น ๆ โดยมีรายงานจากกรมควบคุมโรค กระทรวงสาธารณสุข พบว่า ผู้สูงอายุไทยกว่า 5.5 ล้านคนต่อปีเผชิญกับอุบัติเหตุหกล้ม และมีผู้เสียชีวิตจากอุบัติเหตุลักษณะนี้เฉลี่ยวันละ 3 ราย ความเสี่ยงนี้รุนแรงกว่าทุกช่วงวัยถึง 3 เท่า โดยเฉพาะในกลุ่มอายุเกิน 80 ปี

ผลกระทบไม่ได้หยุดอยู่แค่การบาดเจ็บ แต่ยังนำไปสู่ภาวะติดเตียงและพิการถาวรสร้างทั้งภาระค่าใช้จ่ายและภาระทางใจต่อครอบครัว ดังนั้น บริการที่ใส่ใจในรายละเอียดเล็กน้อย เช่น การช่วยจับประคอง การเลือกเส้นทางที่ปลอดภัย หรือแม้แต่การพูดคุยอย่างนุ่มนวล ล้วนเป็น “คุณค่า” ที่ซ่อนอยู่เบื้องหลังทุก ๆ การเดินทาง



คุณเป็ รสรี ชันจวน
ผู้ก่อตั้ง Go Mamma



คุณค่าของการเดินทาง

คุณเป็ เล่าว่า การเดินทางของผู้สูงอายุ โดยเฉพาะแล้ว จะเดินทางประมาณเดือนละ 1 – 2 ครั้ง และมีการวางแผนล่วงหน้า รวมถึงมีจุดแวะทำกิจกรรมต่าง ๆ ตัวอย่างเช่น การเดินทางไปพบคุณหมอนัดก็จะแวะซื้อหรือรับประทานอาหารระหว่างทาง ปิดท้ายด้วยการแวะทำธุรกรรมที่ธนาคารก่อนกลับ Go Mamma จึงได้พัฒนาแอปพลิเคชันให้สามารถกำหนดจุดแวะต่าง ๆ ได้ ให้ผู้ใช้งานสามารถเลือกเส้นทางกำหนดช่วงเวลา และสามารถเลือกพนักงานขับรถที่ชื่นชอบได้ โดยจะทราบรายละเอียดก่อนการเดินทาง 24 ชั่วโมง

“เราพิถีพิถันในการคัดเลือกพนักงานขับรถ คือ ต้องไม่มีปัญหาด้านการเงิน จะได้ไม่วังรอบขับรถเร็ว ซึ่งจะไม่ปลอดภัยระหว่างเดินทาง และมีบริการเสริม “Care Giver” หรือผู้ช่วยพยาบาลที่เดินทางไปพร้อมกัน เพื่อดูแลผู้สูงอายุไม่ว่าจะเป็นการช่วยเดิน การพูดคุยให้กำลังใจ หรือการป้องกันอุบัติเหตุเล็กน้อย ทั้งหมดนี้จะทำให้ลูกหลานรู้สึกอุ่นใจมากกว่าการจ้างรถทั่วไป เพราะมั่นใจได้ว่าผู้ใหญ่ในครอบครัวของพวกเขาอยู่ในการดูแลของคนที่เข้าใจ”

จุดพลิกธุรกิจโต

คุณเป้ เข้าร่วมกิจกรรมเชื่อมโยงแหล่งเงินทุนสำหรับผู้ประกอบการ และธุรกิจใหม่ (Angel Fund) ของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม หรือ ดีพโรม (DIPROM) ในปี 2567 โดยนำเสนอแอปพลิเคชันที่เข้าใจว่าเป็นจุดแข็งของธุรกิจ และได้รับคำแนะนำเชิงลึกที่พลิกแนวคิดไปสู่การพัฒนาธุรกิจสร้างรายได้เพิ่มขึ้นกว่า 20 %

“กิจกรรมครั้งนี้มีความพิเศษมาก ๆ เพราะมีผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้านในธุรกิจสุขภาพ มาให้คำแนะนำ และเปิดประสบการณ์ใหม่ ทำให้เราได้ตกผลึกว่า แท้จริงแล้วหัวใจสำคัญของเราไม่ใช่บริการขับรถ แต่คือ องค์ความรู้ด้านการดูแล (Care Literacy) นี่กลายเป็นจุดเปลี่ยนสำคัญที่ทำให้ Go Mamma พัฒนาหลักสูตร Care Expert สำหรับลูกหลานที่ต้องดูแลผู้สูงอายุที่บ้าน โดยเน้นการดูแลเชิงป้องกัน เช่น การป้องกันการหกล้ม การดูแลสุขภาพจิต และการสร้างโอกาสให้ผู้สูงอายุได้เข้าสังคม”



3 เสาหลักของการดูแล

หลักสูตร Care Expert ถูกสร้างขึ้นมาจากประสบการณ์ และพัฒนาให้เหมาะสมกับคนรุ่นใหม่ โดยมุ่งเน้นการดูแลผู้สูงอายุ ใน 3 เสาหลัก ประกอบด้วย

การดูแลกาย (Physical)

เช่น การป้องกันการพลัดตกหกล้ม การจัดสภาพบ้านให้ปลอดภัย และการส่งเสริมการออกกำลังกายเบาๆ อย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้ผู้สูงอายุคงความแข็งแรงได้นานที่สุด

การดูแลใจ (Mental)

ด้วยการใช้คำพูดที่ให้พลัง เมื่อกำลังใจดี ร่างกายก็พร้อมที่จะตอบสนองในเชิงบวก หลีกเลี่ยงการสื่อสารบั่นทอนความมั่นใจ เช่น ทำไม่ได้หรอก หรือ บอกแล้วไงว่าอย่าทำ

การดูแลสังคม (Social)

ผู้สูงอายุที่อยู่ในเมืองมีโอกาสเป็นซึมเศร้าสูงกว่าชนบท การพาออกไปนอกบ้าน ทำกิจกรรมนอกบ้านอย่างน้อยสัปดาห์ละครั้ง ล้วนเป็นการปลูกพลังชีวิตและทำให้พวกเขายังรู้สึกเป็นส่วนหนึ่งของสังคม

ธุรกิจแห่งความผูกพัน

จุดเด่นของ Go Mamma คือ การให้บริการรับ-ส่งที่เคารพในตัวตนและประสบการณ์ชีวิตของผู้สูงวัย คุณเป้ เน้นย้ำว่ากระบวนการต่าง ๆ จะประสานงานกับลูกหลานอย่างใกล้ชิด เพื่อให้ได้ข้อมูลเพียงพอสำหรับการให้บริการ โดยเฉพาะอย่างยิ่งวิธีการพูดคุยที่ผู้สูงวัยชื่นชอบ



“เราจะใช้คำเรียกแทนลูกคำ ตามที่ได้รับข้อมูลจากสมาชิกในครอบครัว เพื่อให้การสื่อสารของเราสามารถสร้างกำลังใจ และให้ความรู้สึกอบอุ่นกับลูกคำมากที่สุด ถือเป็น การดูแลอย่างให้เกียรติ ทำให้บริการของเราผูกพันกับลูกคำ และเกิดการเรียกใช้งานต่อเนื่อง ตั้งแต่ลูกคำที่สามารถดูแลตนเองได้ไปจนถึงให้ Care Giver มีกรณีของบางท่านที่ใช้บริการเป็นประจำ แม้ในช่วงสุดท้ายของชีวิตที่ไม่สามารถนั่งรถได้ ครอบครัวยังส่งข้อความขอบคุณทีมงานที่เคยดูแล นี่ไม่ใช่เพียงเรื่องราวความซาบซึ้ง แต่เป็นเครื่องพิสูจน์ว่า สิ่งที่ผู้สูงอายุจดจำได้ไม่ใช่ฟังก์ชันของเทคโนโลยี แต่คือ ความรู้สึกดี ๆ ที่พวกเขาได้รับจากการใช้บริการของเรา”



ข้อมูลติดต่อ

Go Mamma
เลขที่ 152 หมู่บ้านพลัส ซิตีพาร์คศรีนครินทร์
สวนหลวง อ.เฉลิมพระเกียรติ ร.9 แขวงหนองบอน
เขตประเวศ กรุงเทพมหานคร 10250

facebook.com/GoMAMMAtaxi/
094 429 2796
https://go-mamma.com/public/
@GoMamma

จุดไฟธุรกิจใหม่ ให้พุ่งทะยาน!

เปลี่ยนไอเดียให้เป็นจริง สร้างธุรกิจ
ให้เติบโตอย่างก้าวกระโดด



ให้คำปรึกษาเชิงลึก

พัฒนารัฐกิจคุณ
ตั้งแต่เริ่มต้นจนสำเร็จ



บ่มเพาะและพัฒนา

เสริมศักยภาพ
ให้ธุรกิจคุณแข็งแกร่ง



เชื่อมโยงเครือข่าย

เปิดประตูสู่โอกาส
และตลาดใหม่

เริ่มต้นธุรกิจคุณวันนี้



ทุกธุรกิจ มีพลังที่ซ่อนอยู่... มาเติบโตไปพร้อมกับเรา

จากธุรกิจทั่วไป สู่ธุรกิจที่เหนือกว่าด้วยนวัตกรรมและขีดความสามารถที่ได้รับการพัฒนา



ยกระดับศักยภาพ

พัฒนาระบบการบริหารงานและการจัดการเพื่อเพิ่มทักษะและประสิทธิภาพ



สร้างเครือข่ายความร่วมมือ

เชื่อมโยงเพื่อให้เกิดการรวมกลุ่มอุตสาหกรรม เพื่อเพิ่มความเข้มแข็ง



เสริมสร้างนวัตกรรม

สร้างและพัฒนาขีดความสามารถทางธุรกิจ



พัฒนานักอุตสาหกรรม

บ่มเพาะ พัฒนาบุคลากร และเสริมความสามารถให้ธุรกิจ

เริ่มต้นพัฒนาขีดความสามารถธุรกิจวันนี้





ดีพร้อมคว้ารางวัลสำเภา-นาวาทอง ประจำปี 2568

นางสาวณัฐธิญา เนตยสุภา อธิบดีกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ได้รับรางวัล “สำเภา-นาวาทอง ประจำปี 2568” จากนายจตุพร บุรุษพัฒน์ รัฐมนตรีว่าการกระทรวงพาณิชย์ ณ หอประชุมใหญ่ มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย โดยกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม หรือ ดีพร้อม (DIPROM) เป็น 1 ใน 39 หน่วยงาน ที่ได้รับรางวัลในระดับกรม ด้านการส่งเสริมและพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการ SMEs ผ่านศูนย์สนับสนุนและช่วยเหลือเอสเอ็มอี (SSRC) ในกลุ่มอุตสาหกรรมเป้าหมาย (S-Curve) ให้แข็งแกร่งขึ้น ทั้งด้านบุคลากร และการเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตอย่างยั่งยืน เพื่อยกระดับเศรษฐกิจอุตสาหกรรมไทยให้แข็งแกร่ง โดยรางวัล “สำเภา-นาวาทอง” เป็นรางวัล

ที่จัดโดยหอการค้าไทยและสภาหอการค้าแห่งประเทศไทย เพื่อเชิดชูหน่วยงานภาครัฐที่มีประสิทธิภาพในการอำนวยความสะดวกภาคธุรกิจ ด้วยการปรับปรุงกระบวนการให้มีประสิทธิภาพ ลดอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจ และสนับสนุนการเปลี่ยนผ่านสู่ระบบดิจิทัล

ดีพร้อม โชว์ศักยภาพผู้ประกอบการไทยในงาน CENTRESTAGE 2025

นางดวงดาว ขาวเจริญ รองอธิบดีกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม เข้าร่วมงานและชมการแสดงแฟชั่นโชว์แบรนด์สินค้าไทยภายในงาน CENTRESTAGE 2025 ณ Hong Kong Convention and Exhibition Center เขตบริหารพิเศษฮ่องกงแห่งสาธารณรัฐประชาชนจีน

ไฮไลต์สำคัญของปีนี้คือ การนำผลงานแฟชั่นไทย ภายใต้แนวคิด “SHOWPOW Fashion Show by DIPROM” เข้าร่วมเดินแฟชั่นโชว์บนเวทีหลัก โดยมีนักออกแบบและผู้ประกอบการแฟชั่นไทยกว่า 4 แบรนด์ เข้าร่วม อาทิ FEEL YOUTH, TYCOON, AKALIKO COCOON และ KH EDITIONS ซึ่งเป็นแบรนด์เสื้อผ้าแฟชั่นร่วมสมัย งานคราฟต์จากชุมชนท้องถิ่น และแฟชั่นรักโลก ซึ่งผลงานต่าง ๆ ได้ผสมผสานอัตลักษณ์วัฒนธรรมไทย เช่น ลวดลายผ้าไทย และงานหัตถกรรมพื้นถิ่น เข้ากับดีไซน์สมัยใหม่ จนได้รับความสนใจจากสื่อมวลชนต่างประเทศเป็นจำนวนมาก

งาน CENTRESTAGE 2025 เป็นงานแฟชั่นแสดงสินค้าเชิงพาณิชย์ระดับภูมิภาคมีการจัดต่อเนื่องเป็นปีที่ 10 เป็นเวทีสำคัญที่เชื่อมตลาดแฟชั่นไทยกับตลาดภูมิภาคและตลาดโลก มีผู้ประกอบการให้ความสนใจเข้าร่วมงานกว่า 260 แบรนด์ จาก 24 ประเทศทั่วทุกภูมิภาค โดยมีจำนวนแบรนด์เข้าร่วมมากที่สุดนับตั้งแต่จัดงาน



ดีพร้อม ผนึก 10 พันธมิตร พัฒนา “ฐานข้อมูลและตัวชี้วัด” หนุนเศรษฐกิจคาร์บอนต่ำ

นางสาวณัฐธิญา เนตยสุภา อธิบดีกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ให้เกียรติร่วมลงนามบันทึกข้อตกลง “ความร่วมมือการพัฒนาฐานข้อมูลและตัวชี้วัดเพื่อสนับสนุนเศรษฐกิจคาร์บอนต่ำ” ร่วมกับผู้บริหารจาก 9 หน่วยงาน ประกอบด้วย สำนักงานสภาพัฒนาการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรมแห่งชาติ (สอวช.) สภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ (สศช.) สำนักงานสถิติแห่งชาติ (สสช.) สำนักงานนโยบายและแผนทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม (สผ.) กรมการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศและสิ่งแวดล้อม (สส.) องค์การบริหารจัดการก๊าซเรือนกระจก (องค์การมหาชน)

(อบก.) สถาบันการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย (ส.อ.ท.) และผู้อำนวยการมูลนิธิสถาบันสิ่งแวดล้อมไทย (มสท.) เพื่อร่วมมือกันพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน การจัดทำฐานข้อมูล และตัวชี้วัดด้านความยั่งยืนและเศรษฐกิจคาร์บอนต่ำที่สำคัญต่อประเทศ พร้อมทั้งสนับสนุนกระบวนการทำงานและกิจกรรมที่จะเกิดขึ้น ตลอดจนร่วมแลกเปลี่ยนความคิดเห็นเพื่อผลักดันให้ประเทศไทยมีโครงสร้างพื้นฐานที่มีมาตรฐานระดับสากล พร้อมก้าวไปสู่เป้าหมายการปล่อยก๊าซเรือนกระจกสุทธิเป็นศูนย์ และตอบโจทย์ความต้องการของประเทศได้อย่างแท้จริง

DIPROM Center 01

ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรม ภาคที่ 1 จ.เชียงใหม่

(ศก.1 กสอ.)
158 ถนนทุ่งโฮเต็ล ตำบลวัดเกต
อำเภอเมืองเชียงใหม่ จังหวัดเชียงใหม่ 50000

0 5208 1942



DIPROM Center 02

ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรม ภาคที่ 2 จ.พิษณุโลก

(ศก.2 กสอ.)
292 ถนนเลี้ยวเมืองสุโขทัย - นครสวรรค์
ตำบลบ้านกร่าง อำเภอเมือง จังหวัดพิษณุโลก
65000

0 5500 9242



DIPROM Center 03

ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรม ภาคที่ 3 จ.พิจิตร

(ศก.3 กสอ.)
200 หมู่ 8 ถนนเลี่ยงเมือง ตำบลท่าหลวง
อำเภอเมือง จังหวัดพิจิตร 66000

0 5603 9942



DIPROM Center 08

ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรม ภาคที่ 8 จ.สุพรรณบุรี

(ศก.8 กสอ.)
117 หมู่ 1 ถนนบายพาส ตำบลจอนคำยาน
อำเภอเมือง จังหวัดสุพรรณบุรี 72000

0 3596 9862



DIPROM Center 11

ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรม ภาคที่ 11 จ.สงขลา

(ศก.11 กสอ.)
165 ถนนกาญจนาภิเษก ตำบลน้ำน้อย
อำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา 90110

0 7489 0632



DIPROM CIM Center

ศูนย์วิจัยและพัฒนาวัสดุ อุตสาหกรรมสร้างสรรค์ (ศว.กสอ.) จ.ลำปาง

424 หมู่ 2 ตำบลศาลา อำเภอเกาะคา
จังหวัดลำปาง 52130

0 5401 9942



DIPROM Center 04

ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรม ภาคที่ 4 จ.อุดรธานี

(ศก.4 กสอ.)
399 หมู่ 11 ถนนมิตรภาพ ตำบลโนนสูง
อำเภอเมือง จังหวัดอุดรธานี 41330

0 4218 0162



DIPROM Center 07

ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรม ภาคที่ 7 จ.อุบลราชธานี

(ศก.7 กสอ.)
222 หมู่ 24 ถนนคลังอาวุธ ตำบลขามใหญ่
อำเภอเมือง จังหวัดอุบลราชธานี 34000

0 4595 9162



DIPROM Center 05

ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรม ภาคที่ 5 จ.ขอนแก่น

(ศก.5 กสอ.)
86 ถนนมิตรภาพ ตำบลสำราญ อำเภอเมือง
จังหวัดขอนแก่น 40000

0 4304 1362



DIPROM Center 06

ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรม ภาคที่ 6 จ.นครราชสีมา

(ศก.6 กสอ.)
333 ถนนมิตรภาพ ตำบลสูงเนิน
อำเภอสูงเนิน จังหวัดนครราชสีมา 30170

0 4408 2032



DIPROM Center 10

ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรม ภาคที่ 10 จ.สุราษฎร์ธานี

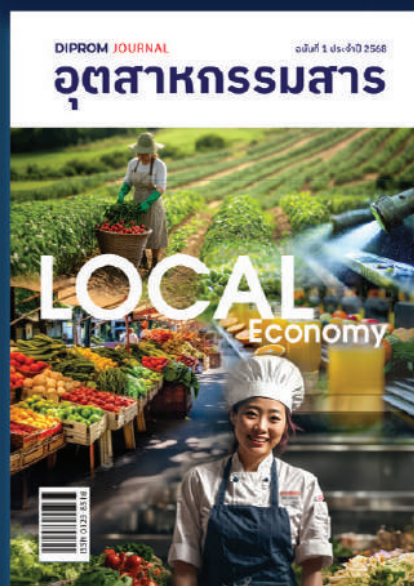
(ศก.10 กสอ.)
131 หมู่ 2 ถนนเทพรัตนบุรี ตำบลวัดประดู่
อำเภอเมือง จังหวัดสุราษฎร์ธานี 84000

0 7795 4342



สมัครสมาชิก ^{Free} อุตสาหกรรมสาร

ส่งเสริมองค์ความรู้อุตสาหกรรม
สร้างแรงบันดาลใจส่งต่อสู่ผู้ประกอบการ



ถอดรหัสความสำเร็จกับ DIPROM Success Case



“ แสกนสมัครสมาชิก ”

สอบถามข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่ :



0 2430 6865-66 ต่อ 1032



www.e-journal.dip.go.th



อุตสาหกรรมสาร

“ ถังพร้อม คอมมูนิตี้ ที่นี้มีแต่ให้ ”