

## ชื่อหนังสือ: วิชาสร้างธุรกิจฉบับ MIT: Disciplined Entrepreneurship

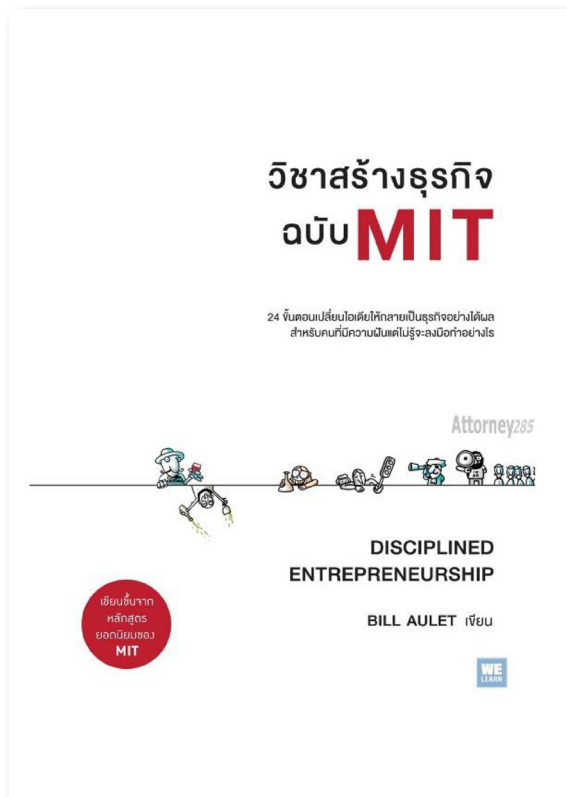
ชื่อผู้เขียนหนังสือ: Bill Aulet

สำนักพิมพ์: วีเลิร์น

ชื่อผู้แนะนำหนังสือ: คุณากร วิวัฒน์กรวงศ์

การบริหารธุรกิจในโลกปัจจุบันเปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็วหลายปีมานี้เกิดเจ้าของธุรกิจหน้าใหม่มากมายทั้งที่เป็น SMEs และ Startup ซึ่งหลายคนวาดฝันว่า ธุรกิจจะบริหารงานได้อย่างประสบความสำเร็จ ราบรื่น ง่ายตาย มีกำไรเป็นกอบเป็นกำ แต่ในความเป็นจริงแล้วการทำธุรกิจให้ประสบความสำเร็จนั้นยากเสียยิ่งกว่าการหาสมัครงาน เป็นมนุษย์เงินเดือนที่ได้ผลตอบแทนสูงๆ เสียอีก จึงเกิดคำถามที่มักได้ยินกันอยู่บ่อยครั้งที่ว่าทำไมผู้ประกอบการบางรายสร้างธุรกิจอะไรก็ยอเยียม เลือกจับธุรกิจไหนก็ประสบความสำเร็จ ในขณะที่ผู้ประกอบการบางรายมีความมุ่งมั่น ทุ่มเท ทำงานหนักอย่างไม่หยุดหย่อน แต่หยิบจับอะไรก็ประสบความสำเร็จล้มเหลวไปเสียหมด

วิชาสร้างธุรกิจฉบับ MIT: Disciplined Entrepreneurship เป็นหนังสือที่รวบรวมแนวคิดการสร้างธุรกิจอย่างเป็นระบบ ตั้งแต่ช่วงเริ่มต้นสร้างสินค้าหรือบริการที่ตลาดต้องการ



\* คุณากร วิวัฒน์กรวงศ์

\* Kunakorn Wiwattanakornwong

\* วิทยาลัยบริหารธุรกิจนวัตกรรมและการบัญชี มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิต

\* College of Innovative Business and Accountancy, Dhurakij Pundit University

\* E-mail: Kunakorn.wiw@dpu.ac.th

อย่างแท้จริง เป็น 24 ขั้นตอนการสร้างธุรกิจ พร้อมกรณีศึกษาที่น่าสนใจที่ Bill Aulet ได้รวบรวมเขียนจากหลักสูตรยอดนิมของ Sloan School of Management แห่ง MIT ถูกแปลกว่า 16 ภาษาออกวางจำหน่ายทั่วโลก

เนื้อหาหนังสือเล่มนี้ จึงเปรียบเสมือนเครื่องมือยุทธโปกรณ์สำหรับผู้ประกอบการ ทั้งใหม่และเก่า นำเสนอเนื้อหาออกมาเป็น 24 ขั้นตอนการสร้างธุรกิจ ใน 6 ด้าน ได้แก่

### 1. ลูกคาคือใคร

- ขั้นตอนที่ 0 : เริ่มต้น
- ขั้นตอนที่ 1 : แบ่งส่วนตลาด
- ขั้นตอนที่ 2 : เลือกตลาดหัวหาด
- ขั้นตอนที่ 3 : สร้างแฟ้มข้อมูลผู้ใช้จริง
- ขั้นตอนที่ 4 : คำนวณขนาดตลาดทั้งหมดเท่าที่เป็นไปได้ (TAM) ของตลาดหัวหาด
- ขั้นตอนที่ 5 : กำหนดตัวละครของตลาดหัวหาด
- ขั้นตอนที่ 9 : ระบุตัวลูกค้า 10 คน ถัดไป

### 2. ทำอะไรให้ลูกค้าได้บ้าง

- ขั้นตอนที่ 6 : เขียนวงจรการใช้ผลิตภัณฑ์
- ขั้นตอนที่ 7 : ร่างภาพผลิตภัณฑ์
- ขั้นตอนที่ 8 : แปลงการเสนอคุณค่าเป็นตัวเลข
- ขั้นตอนที่ 10 : กำหนดแก่นของธุรกิจ
- ขั้นตอนที่ 11 : ระบุตำแหน่งในการแข่งขัน

### 3. ลูกค้าครอบครองผลิตภัณฑ์ได้อย่างไร

- ขั้นตอนที่ 12 : ค้นหาหน่วยตัดสินใจของลูกค้า
- ขั้นตอนที่ 13 : ร่างกระบวนการหาลูกค้า
- ขั้นตอนที่ 18 : ร่างกระบวนการขาย

### 4. ทำเงินจากผลิตภัณฑ์ได้อย่างไร

- ขั้นตอนที่ 15 : ออกแบบโมเดลธุรกิจ
- ขั้นตอนที่ 16 : กำหนดกรอบการตั้งราคา
- ขั้นตอนที่ 17 : คำนวณมูลค่าตลอดช่วงชีวิตของลูกค้า
- ขั้นตอนที่ 19 : คำนวณต้นทุนในการหาลูกค้า

## 5. ออกแบบและสร้างผลิตภัณฑ์อย่างไร

- ขั้นตอนที่ 20 : ระบุสมมุติฐานหลัก
- ขั้นตอนที่ 21 : ทดสอบสมมุติฐานหลัก
- ขั้นตอนที่ 22 : กำหนดผลิตภัณฑ์ที่พอใช้งานได้สำหรับธุรกิจ
- ขั้นตอนที่ 23 : พิสูจน์ว่าลูกค้าจะซื้อผลิตภัณฑ์

## 6. ขยายธุรกิจอย่างไร

- ขั้นตอนที่ 14 : คำนวณ TAM ของตลาดถัดไป
- ขั้นตอนที่ 24 : เขียนแผนการพัฒนาผลิตภัณฑ์

พร้อมทั้งสอดแทรกเนื้อหาที่น่าสนใจจากหนังสือหลากหลายเล่ม เช่น Crossing the Chasm ของเจฟฟรีย์มัวร์ Blue Ocean Strategy ของดับเบิลยูซานคิม กับเรเนโมบอร์ด The Lean Startup ของเอริกคริส Running Lean ของแอมมอร์ยา หรือ Business Model Generation ของอเล็กซานเดอร์ ออสเทอร์วัลด์เดอร์ และอีฟฟินเนอร์ เพื่อเสริมความครบถ้วนของเนื้อหาในมุมมองต่างๆได้อย่างครบครันมากยิ่งขึ้น จนเป็น “การเป็นผู้ประกอบการอย่างเป็นระบบ (disciplined entrepreneurship)” ซึ่งสามารถลดความเสี่ยงทางธุรกิจในปัจจุบันที่สามารถควบคุมได้เป็นอย่างดี