



The Issue

15 สิ่งเปลี่ยนโลก

ดร.นิโกลาส แนส (Nicholas Nash) Group President, Garena Group ซึ่งได้รับเชิญจากสถาบัน Lead Business Institute ภายใต้หลักสูตร Global Business Leaders ให้บรรยายเรื่องการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีในธุรกิจกับการสร้างรายได้จากพฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนไปจากการเดินซื้อหาสินค้าในห้างสรรพสินค้าเป็นการซื้อสินค้าทางออนไลน์ผ่านเว็บไซต์ต่างๆที่เกิดขึ้น การเติบโตของร้านค้าปลีกในโลกออนไลน์ จึงก้าวกระโดดในปีที่ผ่านมา

ร้านค้าปลีกขายใหญ่ๆอันดับต้นๆของประเทศที่มีเศรษฐกิจขนาดใหญ่ ต่างก็ผันตัวเองมาลงทุนขายสินค้าของตนในโลกออนไลน์มากขึ้นเพราะการขายธุรกิจทำได้ง่ายกว่าและมีต้นทุนที่ต่ำกว่าแต่แม้จะอย่างนั้นก็ความภูมิภาคนะเอเซียตะวันออกเฉียงใต้ดูเหมือนจะมีความได้เปรียบสูงกว่าประเทศทางฝั่งยุโรปและอเมริกา เพราะประชากรในวัยแรงงานมีมากกว่า

ดร.แนสระบุถึงปัจจัยที่เป็นตัวสร้างเครือข่ายให้ธุรกิจ 5 ประการด้วยกัน ได้แก่ ผลต่างของรายได้หลังหักต้นทุน (Gross Margin) ที่เพิ่มมากขึ้น, ทุกคนคือคู่แข่ง, ยังมีจำนวนคนมาก ก็ยิ่งดีต่อธุรกิจ, คุณค่าของธุรกิจเพิ่มมากขึ้น และทั้งหมดนี้นำไปสู่มาตรฐานอุตสาหกรรมที่สูงขึ้น

"หลังปี 1997 ธุรกิจส่วนหนึ่งที่ผันตัวเองมาเป็นธุรกิจ online สามารถสร้างรายได้ และขยายตัวได้อย่างก้าวกระโดด และสร้างมูลค่าหลายพันล้านให้แก่บริษัทมากกว่าจะไปใช้วิธีการควบรวมกิจการกันแบบเดิมๆ (M&A) หรือใช้ทรัพยากรต่างๆมากมาย ตั้งแต่เงินทุน ข้อมูล จนถึงทรัพยากรมนุษย์ ซึ่งท้ายที่สุดก็ให้ผลตอบแทนที่ต่ำกว่า"

ธุรกิจใหม่ที่ผันตัวเองสู่โลกออนไลน์ อย่าง Netflix, Amazon หรือแม้แต่ Garena ธุรกิจเกมรายใหญ่ของโลกนั้น มีอัตราการเติบโตอย่างก้าวกระโดดภายในเวลาเพียง 5 ปีเพียงปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ทางธุรกิจด้วยการก้าวเข้าสู่ระบบ e-commerce, Travel และ Media and Entertainment ถ้าเราพูดถึงระบบเครือข่าย (Network) เราจะสามารถเปรียบเทียบได้กับโทรศัพท์ ซึ่งจะไม่มีประโยชน์อะไรเลยหากไม่ใช่คู่สายเพื่อการเชื่อมต่อซึ่งกันและกัน"

การสร้างตลาด (Platform) บนโลกออนไลน์ คือการนำเอาผู้ซื้อและผู้ขายมาอยู่ในตลาดเดียวกันเพื่อให้เกิดการปฏิสัมพันธ์กันในการแลกเปลี่ยนสินค้าและบริการกันอย่างต่อเนื่อง เป็น Match Marking ที่ผู้ซื้อและผู้ขายจะเจอกันเช่นตัวอย่างบริษัทเกมที่ออกแบบเกมให้ผู้บริโภคเล่นด้วยกันได้แทนที่จะเล่นกับคอมพิวเตอร์อย่างเดียว แถมยังซื้อของในเกม

จากผู้ขายได้และผู้พัฒนาเกมก็สามารถติดต่อกับช่องทางที่ให้บริการเพื่อขาย license ให้บริษัทต่างๆได้อีก

เมื่อสามารถสร้าง Market Place ให้กับบริษัทของเราได้ ทั้งยังนำเอาผู้ซื้อผู้ขายมาไว้ในที่เดียวกันได้ การทำสินค้าเพื่อให้ตรงกับความต้องการผู้บริโภคก็ง่ายขึ้น ทั้งยังสามารถกำหนดราคาของสินค้าและบริการได้ ขณะเดียวกัน ช่วยให้การตัดสินใจทำได้ง่ายขึ้นแม้จะมีความเสี่ยงบางอย่างเข้ามาเกี่ยวข้องก็ตาม

การสร้างตลาดในโลกออนไลน์ยังแตกต่างกันมากเมื่อตลาดออนไลน์ไม่จำเป็นต้องเก็บสินค้า เพราะเป็นตลาดที่ทำให้ผู้ซื้อผู้ขายมาเจอกัน ขณะที่ห้างสรรพสินค้าขนาดใหญ่จำเป็นต้องมีคลังเก็บสินค้าไว้หลายๆเป็นต้น



ดร.แนสยังให้แนวคิดสำหรับผู้ประกอบการในการพิจารณาแนวโน้มความเป็นไปได้ของสินค้าและบริการในอนาคต 15 ประการด้วยกัน ซึ่งเขาเชื่อว่า มันจะต้องเกิดขึ้นแน่นอนดังต่อไปนี้คือ 1.เทคโนโลยีการขนส่งโดยใช้โดรนซึ่งหลายประเทศกำลังทดลองทำ และกำลังจะนำไปสู่การขนส่งคน (Drone based transportation) 2.การส่งข้อความโดยเทคโนโลยีเสมือนจริง (Next generation Messaging VR) 3.การจ้องโรงแรมที่หักด้วยเทคโนโลยีเสมือนจริง 4.การสร้าง Warehouse ที่ลดขนาดของคอนเทนเนอร์ลงเหลือเพียงเป็นคอนเทนเนอร์ขนาดเล็กจะมารวมกันแบบ Rubik Cube เพื่อความสะดวกในการขนส่ง และการมีพื้นที่ที่จำกัด

5.การโอนย้ายข้อมูลส่วนตัว หรือข้อมูลทางธนาคารขึ้น
ไปจัดเก็บไว้บน Cloud 6.การใช้ข้อมูลออนไลน์เพื่อจัดทำ
ยุทธศาสตร์เมือง-การจราจร 7.การสร้างระบบจัดเก็บข้อมูล
ตามความต้องการของกลุ่มคนที่มีอายุแตกต่างกัน 8.การนำ

พลังงานจากปฏิกิริยาทางเคมีมาใช้แทนการเผาไหม้
ปกติ 9.การสังเคราะห์ปฏิกิริยาทางเคมีที่ให้ผล
ตอบแทนต่ำ จะถูกแทนที่ด้วยการสังเคราะห์จากสิ่ง
มีชีวิตแทน และให้ผลตอบแทนที่สูงกว่า

10.การเดินทาง โดยจรวด ซึ่งไม่ต้องใช้
พื้นที่รันเวย์เหมือนเครื่องบินแต่สามารถขนส่ง
คนจากที่หนึ่งไปยังอีกที่หนึ่งได้อย่างรวดเร็ว
11.บริการตอบรับอัตโนมัติเสมือนคนจริง ที่ไม่
ต้องใช้แรงงานคนอีกต่อไป 12.โรงไฟฟ้าพลังงาน
ที่อยู่นอกโลก และสามารถชาร์จพลังงานหรือ
ถ่ายเทพลังงานมาสู่โลกได้ตลอดเวลา

13.นวัตกรรมที่สามารถตัดต่อพันธุกรรมให้
ออกมาเป็นอย่างที่ลูกค้าต้องการได้ เช่นการเลือก
พันธุกรรมของลูก หรือสัตว์เลี้ยง (Mix and
Match DNA) 14.ภาพจำลองเสมือนจริงเมื่อ
ลูกค้าสามารถมองเห็นการจัดวางอุปกรณ์ตกแต่ง
บ้านผ่านจอคอมพิวเตอร์จากร้าน ซึ่งสามารถนำมา
ประยุกต์ใช้ได้กับการซื้อเสื้อผ้าออนไลน์ หรือลอง
เสื้อโดยไม่ต้องไปที่ร้าน และ 15.การมีนโยบาย
ให้กู้ยืมเงินที่เป็นก้อนเล็กกว่าและระยะเวลาสั้น
กว่าที่ธนาคารจะให้ได้.

แสงทิพย์ ยิ้มละมัย