



โมเดลเอสเอ็มอี สู่ 3G

เม็ดเงินใหม่ใหญ่และเร็ว

เชื่อว่าหาก 3G เกิดจริงที่บ้านเรา จะมีลูกค้าเพิ่มขึ้นกว่าครึ่งจากปัจจุบันมี ผู้ที่ใช้อินเทอร์เน็ตประมาณ 27 ล้านคนในปัจจุบัน ตัวเลขนี้ทำให้ ประชาชาติธุรกิจ นิวบิส ต้องได้ถามผู้รู้ ว่า แล้วจะเกิดอะไรขึ้นกับผู้ประกอบการรายกลาง รายเล็ก หรือผู้ประกอบการหน้าใหม่ ที่จะต้อง เตรียมรับมือกับสิ่งที่กำลังจะ เกิด ขึ้นในไม่ช้า

ฉายภาพจะเกิดอะไรในอีก 2 ปี

จากการประชุมระดมความคิดเทรนด์ การออกแบบของโลก ที่จัดโดยสำนักงาน บริหารและพัฒนาองค์ความรู้ (องค์การ มหาชน) ซึ่งในงานนี้มีการระดมความคิดจากผู้เชี่ยวชาญฝรั่งเศส ญี่ปุ่น และ ไทย โดย อาจารย์จรรยาพร อาชะระสมิต จากคณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหาร ลาดกระบัง ตัวแทนจากประเทศไทย ได้กล่าวถึงเทรนด์ในสังคมออนไลน์ ในปี 1014 ไว้ว่า หาก 3G เกิด จะพบ

ตัวจริงบนพื้นที่ออนไลน์ จากเมื่อก่อนเป็น ของมือสมัครเล่น แต่อนาคตรายใหญ่จะ เข้ามายึดพื้นที่มากขึ้น จากจำนวนผู้ที่ เข้าถึงอินเทอร์เน็ตมากขึ้นนั่นเอง

“เราจะได้เห็นปรากฏการณ์ของ สื่อสิ่งพิมพ์ต้องหันมาวิ่งโลมสื่อออนไลน์ มากขึ้น เพราะนักเขียนมืออาชีพ มือสมัครเล่นจะใช้ช่องทางออนไลน์ในการ ทำงาน และประชาสัมพันธ์ผลงานของ ตัวเอง และการใช้สื่อออนไลน์ อาจจะมี ทั้งรูปภาพสามมิติ มีเพลงประกอบที่มากกว่าหนังสือจากกระดาษ”

ส่วนอาชีพแบบเดิมอาจจะเปลี่ยนรูปแบบ ใหม่ ที่เกิดจากช่องทางของ 3G อีกด้วย และที่ชัดที่สุดคือแนวคิดการล้างเงิน จากกลุ่มคนรวย ซึ่งมีเพียงกลุ่มเล็ก ๆ หัน ไปทำของดีมีคุณภาพ ให้คนมีเงินน้อยใน โลกออนไลน์แทน

ชัดเลย B2C อีบุ๊กโมเดล

โมเดลธุรกิจจะมีการปรับตัวไปมาก ตัวอย่างแรกคือการเปลี่ยนวิธีคิดในการ ทำธุรกิจ ของบริษัท OOKBEE จำกัด ผู้ให้บริการทำอีบุ๊กให้กับหลาย ๆ สำนัก พิมพ์และนิตยสารหลายเล่ม ดร.พลภัทร์ อุดมผล เจ้าของกล่าวว่า เป็นธุรกิจที่ รับทำอีบุ๊กให้ฟรีกับสำนักพิมพ์ แต่ทาง บริษัทจะเป็นผู้ทำตลาดออนไลน์ หา สมาชิกและเรียกเก็บเงินที่ปลายทางคือผู้ที่ เป็นสมาชิกมาดาวน์โหลด โดยการบริการจะ

มีทั้งหนังสือที่อ่านฟรีและแบบที่เสียสตางค์ รายได้จะแบ่งกันระหว่างสำนักพิมพ์กับ ผู้ให้บริการดาวน์โหลด

ดร.พลภัทร์ อุดมผล กล่าวหา หาก 3G เต็มรูปแบบ สิ่งที่จะเห็นได้มี 2 ข้อก็คือ หนังสือที่มีขนาดใหญ่ ที่เคยใช้เวลานานในการดาวน์โหลดก็จะเร็วขึ้น ผู้มาใช้บริการก็ จะมากขึ้น และสองก็คือผู้ที่เป็มืออาชีพอิสระ เช่น นักเขียน ช่างภาพ ที่ต้องการจะขาย ไฟล์ได้ทันที แต่การพิมพ์เป็นกระดาษมีต้นทุน ที่สูง การพิมพ์โดยอาศัยช่องทางใหม่คือ อีบุ๊ก เป็นอีกช่องทางหนึ่งที่นักเขียน ช่างภาพเหล่านี้สามารถที่จะแจ้งเกิดได้

ขณะที่การจ่ายเงิน ปัจจุบันสามารถ ทำได้สองทางคือ บัตรเครดิต และจ่าย ผ่านทางเชาวน์ฯ ในอนาคต การทำธุรกิจ ผ่านทางมือถือที่รวดเร็วขึ้นก็จะช่วยให้การ จ่ายเงินต่าง ๆ ง่ายขึ้น

“ในอนาคตเราจะมีการพัฒนาการ ปรับปรุงเวอร์ชันใหม่ ๆ เพื่อตอบสนอง กลุ่มลูกค้าที่ใหญ่ขึ้น”

คลาวด์-บีทูบี-พีรียอฟต์แวร์

อีบุ๊กโมเดลเป็นการทำอาชีพเดิม แต่ ในแขนงใหม่ และโมเดลบิสซิเนสใหม่ ของนายไมท์ ผดุงถิ่น เจ้าของ Builk.com กล่าวถึงธุรกิจของเขา เริ่มจากธุรกิจเดิม คือทำซอฟต์แวร์ขายให้กับธุรกิจก่อสร้าง ซึ่งมีราคาหลักล้านต่อหนึ่งระบบ ทำให้เขาไม่เปิดให้ใช้ฟรีบนคลาวด์ หรือ

เซิร์ฟเวอร์ออนไลน์แทน ช่วยให้ผู้ประกอบการอีกรุ่นหนึ่งซึ่งมีเงินน้อยเข้าถึงซอฟต์แวร์ ที่มีราคาแพงไปใช้ได้ ดังนั้นสิ่งที่เกิดขึ้นก็คือ การให้ซอฟต์แวร์ใช้ฟรี ทำให้มีผู้ประกอบการ ขนาดกลาง ๆ เข้ามาใช้บริการ เช่น การควบคุมต้นทุน การบริหารงานบุคคล ซึ่งปัจจุบันมีลูกค้าสมาชิกผู้รับเหมา 1,500 ราย ซึ่งเป็นจุดรวมของผู้ประกอบการรับ เหมาที่กลุ่มผู้ขายรายใหญ่ อย่างเอสซีซี เข้ามาพบกับลูกค้าผู้รับเหมาได้โดยตรง

นอกจากนี้เขายังสามารถที่จะบอก ความต้องการของตลาด และทำเป็นบท วิเคราะห์การตลาดที่มีความเที่ยงตรง สูง เพราะมาจากการใช้จริง ในอนาคต เมื่อ 3G เกิดทั่วประเทศ การถ่ายรูปแบบ ไซด์งานขึ้นคลาวด์ เพื่อแก้ปัญหา ตรวจงานหรืออื่น ๆ ทำได้ง่ายขึ้น

โดยรายได้ของธุรกิจมาจากค่าโฆษณา ของผู้ค้าวัสดุ และจากรีเสิร์ช บทวิเคราะห์ ความเคลื่อนไหวของตลาดในกลุ่มธุรกิจ ก่อสร้างและการขายโลเคชันส์ ให้กับ ต่างประเทศ ซึ่งที่ล่าสุดขายไปทีอินโดนีเซีย เรียบร้อยไปแล้ว

ทั้งหมดเป็นไอเดียที่จะช่วยให้ผู้ประกอบการที่คิดว่าธุรกิจของเราล้าสมัย ในความ จริงแล้วช่องทางใหม่ช่วยให้ธุรกิจของคุณเกิดได้อย่างรวดเร็ว เพียงแต่ต้องมา มองหาโมเดลบิสซิเนสที่เหมาะสมกับ โลกออนไลน์ก็เท่านั้น