

ปีที่ 29 ฉบับ 10074 วันศุกร์ที่ 22 เมษายน พ.ศ. 2559 หน้า 9

‘นวัตกรรม’สู่โมเดลธุรกิจใหม่

● บุษกร กุ๊เส

สี คำนวัตกรรมเป็นเทรนด์ที่กำลังได้รับความสนใจและมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น เนื่องจากสร้างโอกาสทางธุรกิจ เพิ่มฐานลูกค้าและก้าวสู่การลงทุนธุรกิจที่ยั่งยืน “ไทยเทคโนโลยี” เป็นตัวอย่างของการพัฒนาสินค้านวัตกรรม เพื่อสร้างความยั่งยืนให้ธุรกิจจากผู้ผลิตกระแสสู่สินค้าไลฟ์สไตล์

วิจัยสร้างโอกาสสู่นาคต

“ทิศทาง 3-5 ปีจากนี้ไป เริ่มต้นจากการสร้างนวัตกรรมก่อนแตกเป็นบิสซิเนสโมเดลใหม่รองรับการขยายธุรกิจในอนาคต ฉะนั้น ฝ่ายนวัตกรรมไม่ใช่แค่ทำวิจัยผลิตภัณฑ์อย่างเดียว แต่ยังทำหน้าที่สร้างโอกาสทางธุรกิจใหม่ๆ เพิ่มเติม ทำให้บริษัทสามารถแตกไลน์หรือต่อยอดจากธุรกิจเดิมได้ ลดความเสี่ยงในอนาคตพร้อมทั้งมีโอกาสที่จะเติบโตต่อไปอย่างแข็งแกร่ง” พลภัฏฐ์ เลียวกิจสิริ ผู้อำนวยการฝ่ายนวัตกรรม บริษัท ไทยเทคโนโลยี จำกัด กสว่า



idea

ทำธุรกิจ “นวัตกรรมแรกเป็นฟิล์มลายผ้าช่วยพรางสายตา Klavish เกิดจากแนวคิดการจัดการเรื่องวัสดุเหลือใช้ภายในโรงงาน จึงนำเศษผ้าและฟิล์มที่เหลือใช้มาทดลองประกบกัน (ลามิเนต) เพื่อใช้เป็นตัวรองกระจกป้องกันการเสียดสีกัน ด้านหนึ่งจะยึดเกาะกระจกไม่ให้หลุดขณะเคลื่อนย้าย” ขึ้นงานนี้ช่วยให้ลูกค้าบ้านหรือคอนโดสามารถปรับแต่งกระจกได้ เช่น การพรางสายตาระหว่างห้องอาหารกับห้องรับแขกแทนการทึบกระจกทั้ง ทั้งสามารถเลือกสวดลายได้ตามต้องการ มีอายุการใช้งานมากกว่า 20 ปีและติดตั้งได้ด้วยตนเอง ผลตอบรับจากตลาดในประเทศและต่างประเทศดีมาก และยังได้รับรางวัลอีกด้วย



พลภัฏฐ์ เลียวกิจสิริ อวดสองสินค้านวัตกรรมคือ ฟิล์มลายผ้าช่วยพรางสายตาและแก้วพรุณโล่ยุง

นวัตกรรมตัวที่สองคือ แก้วพรุณโล่ยุง ซึ่งร่วมกับโครงการสนับสนุนการพัฒนาเทคโนโลยีของอุตสาหกรรมไทย (ไอแทป) ที่แนะนำผู้เชี่ยวชาญจากศูนย์นาโนเทคโนโลยีแห่งชาติ (นาโนเทค) มาช่วยสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับแก้วพรุณซึ่งเป็นการเพิ่มมูลค่าให้กับเศษกระจกเหลือทิ้งจากโรงงาน พร้อมทั้งเติมกลิ่นสมุนไพรในปริมาณที่เหมาะสมได้เป็นกอนหินสำหรับงานตกแต่งที่มีกลิ่นสมุนไพรโล่ยุงและทำให้รู้สึกสดชื่น “ถ้าพูดถึงรายได้ตัวเลขยอดขายของสองนวัตกรรมนี้อาจไม่หวือหวาเพราะอยู่ในช่วงเริ่มต้นทำตลาดทั้งในและต่างประเทศ คาดว่าภายใน 1 ปีนี้จะเห็นตัวเลขยอดขายที่น่าประทับใจ ตั้งเป้าไว้อย่างน้อย 5 ล้านบาท โดยการออกงานแสดงสินค้าต่างๆ รวมทั้งการสื่อสารผ่านทางโซเชียลมีเดียที่สามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้ในวงกว้าง และในเร็วๆ นี้จะนำเสนอแก้วพรุณประยุกต์ใช้ปลูกต้นไม้ที่คงความชุ่มชื้นให้กับต้นไม้ เป็นทางเลือกให้กับผู้ที่ชอบปลูกต้นไม้” พลภัฏฐ์ กล่าว ว่า แต่ละปีบริษัทฯ ใช้งบวิจัย 2-5% จากยอดขาย 300 ล้านบาท ส่วนแนวทางการสร้างนวัตกรรมของไทยเทคโนโลยี 2 รูปแบบคือ

1. คิดค้นและพัฒนาโดยฝ่ายนวัตกรรมภายในองค์กร
2. ร่วมกับพันธมิตร อาทิ ไอแทป นาโนเทค ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับความเหมาะสมในแต่ละโครงการ

มุ่งมั่นตั้งใจถึงได้ไปต่อ

การจะพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ต้องมุ่งมั่นตั้งใจ เพราะต้องใช้เวลา เงินทุน เครื่องจักร อุปกรณ์ คนกับการทุ่มเทอย่างต่อเนื่อง หากไม่มีความตั้งใจพออาจจะล้มเลิกไปกลางทาง เพราะการทำงานวิจัยไม่ได้สำเร็จทุกครั้ง บางครั้งก็ล้มเหลวแต่นั้นจะเป็นประสบการณ์และองค์ความรู้ที่นำไปใช้ต่อยอดในอนาคต แต่ก่อนที่จะทำการวิจัยทุกครั้งจะศึกษาโอกาส ความเป็นไปได้ก่อนเพื่อลดความเสี่ยง

“ความท้าทายในการทำตลาดนวัตกรรมคือเป็นตลาดใหม่ที่มีกลุ่มลูกค้าใหม่ที่ไม่ใช่กลุ่มลูกค้ากระจกตกแต่งอาคารแบบเดิม ฉะนั้น แนวทางการทำตลาดจึงเปลี่ยนไป รวมถึงการสื่อสารต่างๆ ที่แตกต่างกัน แต่นั่นหมายถึงความมั่นคงในการทำธุรกิจในระยะยาวจากการแตกไลน์สร้างธุรกิจใหม่” ผู้อำนวยการฝ่ายนวัตกรรม กล่าว