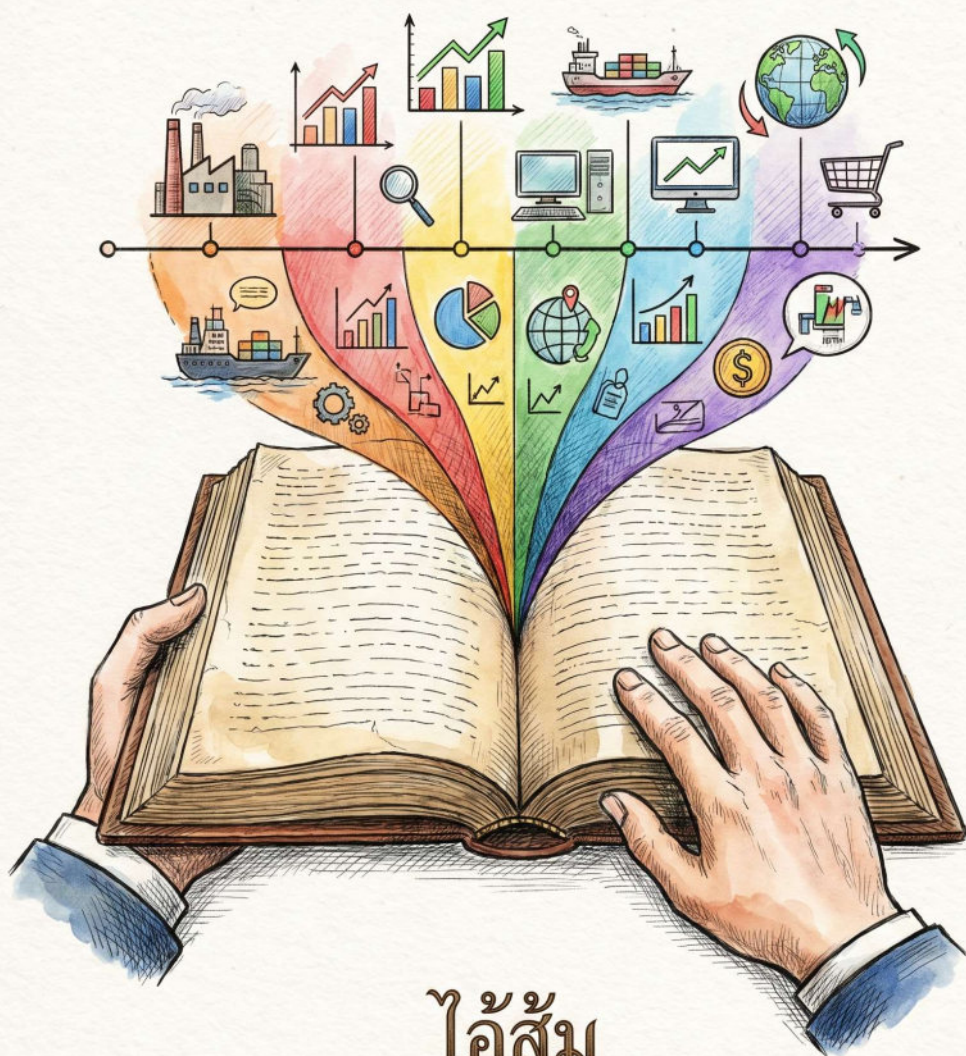


๘ เคล็ดวิชาธุรกิจ



ไอ้ส้ม

สารบัญ

บทนำ รื้อสูตรลับสร้างธุรกิจแห่งอนาคต	5
บทที่ 1 เริ่มต้นจากความหลงใหล	7
บทที่ 2 เป้าประสงค์ที่ยิ่งใหญ่	13
บทที่ 3 อุดเปรี้ยวไว้กินหวาน	20
บทที่ 4 สร้างโชคให้ตัวเองด้วยความพากเพียรและกล้าเสี่ยง	28
บทที่ 5 ลืมแผนธุรกิจเดิมๆ แล้วเริ่มต้นด้วย Mind Map	35
บทที่ 6 ศิลปะการเลือกผู้ร่วมก่อตั้ง	42
บทที่ 7 ขายผลลัพธ์ที่น่าตื่นเต้น ไม่ใช่แค่สเปกสินค้า	49
บทที่ 8 การตลาดเล่าเรื่อง ทำอย่างไรให้โลกอยากพูดถึงคุณ	56
บทที่ 9 เจาะใจสื่อมวลชน ทำ PR อย่างมีชั้นเชิง	63
บทที่ 10 วิธีเข้าหานักลงทุน	70
บทที่ 11 คราวด์ฟัปปิง พิสูจน์ตลาดและระดมทุน	77
บทที่ 12 จ้างคนที่อื่นกับเป้าหมาย	84
บทที่ 13 การมอบหุ้นเพื่อสร้างความเป็นเจ้าของ	91
บทที่ 14 กลับปล่อยคนปานกลางเพื่อรักษาคนเก่ง	98
บทที่ 15 โกอินเตอร์	104
บทที่ 16 บริหารบริษัทใหญ่จะง่ายกว่าบริษัทเล็ก	110
บทที่ 17 อยากได้ Mentor ต้องเริ่มจากการให้คุณค่า	117
บทที่ 18 อำนาจควบคุมเหนือตัวเลข	124
บทที่ 19 การแบ่งหุ้นและกลไกซื้อขาย	130
บทที่ 20 วิธีขายกิจการให้ได้ราคาดีที่สุด	136

ไอ้ส้ม



เกี่ยวกับผู้เขียน :
แมวส้มตัวหนึ่ง

ผลงาน :
ค้นจากชื่อ “ไอ้ส้ม”
ได้ใน Online Book Store
ที่ต่างๆ

ช่องทางติดต่อ :
9bearkung@gmail.com



บทนำ รื้อสูตรลับสร้างธุรกิจแห่งอนาคต

จุดเริ่มต้นของการเปลี่ยนแปลงเพื่อก้าวข้ามขีดจำกัดเดิมสู่การสร้างสรรคธุรกิจที่ยั่งยืนและเติบโตในโลกยุคใหม่

โลกของธุรกิจไม่เคยหยุดนิ่ง สิ่งที่เคยเป็นสูตรสำเร็จในอดีตอาจไม่ใช่คำตอบสำหรับวันพรุ่งนี้ การสร้างธุรกิจแห่งอนาคตเริ่มต้นจากการกล้าตั้งคำถามกับความเชื่อเดิม รื้อถอนกรอบความคิดที่ล้าสมัย และเริ่มต้นร่างแผนที่นำทางฉบับใหม่บนโต๊ะทำงานของคุณ แสงสว่างของวันใหม่คือโอกาสในการจัดระเบียบความคิด เชื่อมโยงไอเดียที่กระจัดกระจายให้กลายเป็นวิสัยทัศน์ที่ชัดเจน ทุกความยิ่งใหญ่ล้วนเริ่มต้นจากจุดเล็กๆ เสมอ

รื้อแผนเดิม สร้างโชคด้วยมือคุณ

แก่นแท้ของธุรกิจยุคใหม่

ความสำเร็จในยุคปัจจุบันไม่ได้เกิดจากแผนงานที่หนาเตอะ แต่เกิดจากการผสมผสานความหลงใหลเข้ากับเป้าประสงค์ที่ชัดเจน และอาศัยความยืดหยุ่นในการปรับตัว โลกธุรกิจยุคใหม่ต้องการคนที่พร้อมเรียนรู้และกล้าฉีกกฎเกณฑ์เดิมเพื่อสร้างคุณค่าที่แตกต่าง

ก้าวแรกสู่การเปลี่ยนแปลง

- วางแผนธุรกิจฉบับเก๋าลง แล้วถามตัวเองว่าเป้าหมายที่แท้จริงคืออะไร
- สำรวจความหลงใหลของตนเอง เพราะนี่คือเชื้อเพลิงชั้นดีที่จะทำให้คุณไม่ยอมแพ้
- เตรียมพร้อมรับมือกับความไม่แน่นอนด้วยความยืดหยุ่น

คุณพร้อมหรือยังที่จะทิ้งกรอบความคิดเดิมๆ แล้วลงมือสร้างโชคชะตาด้วยสองมือของคุณเอง ลองจินตนาการดูว่า หากคุณไม่ได้เป็นคนแรกที่คิดค้นสิ่งใหม่ แต่เป็นคนที่ทำมันด้วยความมุ่งมั่นที่สุด ผลลัพธ์จะออกมาเป็นอย่างไร



บทที่ 1 เริ่มต้นจากความหลงใหล

ทำไมการเป็นคนที่ 501 ถึงมีโอกาสนะคนแรกในตลาดธุรกิจ

หลายคนเชื่อว่าการทำธุรกิจให้สำเร็จต้องเริ่มจากการหาช่องว่างในตลาดและเป็นคนแรกที่เข้าไปจับจองพื้นที่นั้น แต่ในความเป็นจริงแล้ว ความได้เปรียบของการเป็นผู้บุกเบิกอาจไม่สำคัญเท่ากับความหลงใหลอย่างแท้จริง หากคุณเป็นคนที่ 501 ที่ก้าวเข้ามาในตลาด แต่มีความมุ่งมั่นและรักในสิ่งที่ทำอย่างลึกซึ้ง คุณย่อมมีพลังที่จะพัฒนาสินค้าและบริการให้ตอบโจทย์ลูกค้าได้ดีกว่าคนแรกที่เข้ามาเพียงเพราะเห็นโอกาสทำเงิน ความสำเร็จจึงไม่ได้อยู่ที่ว่าใครเริ่มก่อน แต่อยู่ที่ว่าใครทุ่มเทและยืนหยัดได้นานกว่ากัน

กบฏของความแปลกใหม่

หลายคนมักมีความเชื่อผิดๆ ว่าการจะเริ่มต้นสร้างธุรกิจที่ประสบความสำเร็จได้นั้น จะต้องมียุคเดียวที่แปลกใหม่แบบร้อยเปอร์เซ็นต์ ต้องเป็นสิ่งที่ไม่มีใครทำมาก่อนบนโลกใบนี้ ความคิดเช่นนี้ทำให้ผู้ประกอบการหน้าใหม่จำนวนมากใช้เวลาหมดไปกับการนั่งคิดค้นนวัตกรรมเปลี่ยนโลก จนลืมลงมือทำสิ่งที่มีอยู่ตรงหน้า การมัวแต่ตามหาความแปลกใหม่มักทำให้เราหลงทางและมองข้ามแก่นแท้ของการสร้างธุรกิจที่ยั่งยืนไปอย่างน่าเสียดาย

"ธุรกิจที่ยิ่งใหญ่มักไม่ได้เกิดจากไอเดียที่แปลกใหม่ที่สุด แต่เกิดจากการทำสิ่งที่รักให้ดีที่สุดต่างหาก"

ในความเป็นจริง ธุรกิจที่ยิ่งใหญ่ระดับโลกหลายแห่งไม่ได้เริ่มต้นจากการประดิษฐ์สิ่งใหม่ทั้งหมด แต่เป็นการนำสิ่งที่มีอยู่แล้วมาพัฒนาให้ดีขึ้น หรือแก้ปัญหาเดิมด้วยมุมมองที่ใส่ใจกว่าเดิม เมื่อเราเริ่มต้นจากสิ่งที่เรารักและหลงใหล เราจะมีพลังงานเหลือเฟือในการทำความเข้าใจรายละเอียดเล็กๆ น้อยๆ ที่คนอื่นอาจมองข้าม ความรักในสิ่งที่ทำจะเป็นแรงผลักดันให้เราอดทนต่ออุปสรรคและพัฒนาสินค้าหรือบริการให้ตอบโจทย์ลูกค้าได้อย่างแท้จริง ดังนั้น แทนที่จะเสียเวลาตามหาไอเดียที่ไม่เคยมีใครทำ ลองหันกลับมามองสิ่งที่คุณหลงใหลและเชี่ยวชาญ เพราะนั่นคือจุดเริ่มต้นที่แข็งแกร่งที่สุด



ไอเดียที่จุดประกายจากแพสชันคือแสงสว่างนำทางธุรกิจ

พลังขับเคลื่อนธุรกิจที่ยั่งยืน

เมื่อคุณมีความรักและเชื่อมั่นในสิ่งที่ทำอย่างแท้จริง ความรู้สึกนั้นจะกลายเป็นพลังงานที่ไม่ม้วนหมด ไอเดียที่ถูกจุดประกายด้วยแพสชันเปรียบเสมือนหลอดไฟที่ส่องสว่างโดดเด่น เพียงดวงเดียวท่ามกลางความมืดมิด มันไม่เพียงแต่ช่วยให้คุณมองเห็นเป้าหมายได้อย่างชัดเจน แต่ยังดึงดูดผู้คนที่มีความเชื่อแบบเดียวกันให้เข้าร่วมเดินทางไปกับคุณ

ธุรกิจที่ขับเคลื่อนด้วยความหลงใหลจะมีความยืดหยุ่นสูง เมื่อต้องเผชิญกับความท้าทายหรือการเปลี่ยนแปลงของตลาด คุณจะไม่ยอมแพ้โดยง่าย แต่จะพยายามค้นหาวิธีการใหม่ๆ เพื่อก้าวข้ามอุปสรรคเหล่านั้น ความมุ่งมั่นนี้เองคือรากฐานสำคัญที่สร้างความแตกต่าง ทำให้ธุรกิจของคุณสามารถเติบโตได้อย่างยั่งยืนและมั่นคงในระยะยาว

กรณีศึกษาเอเจนซีฟลูอิด

การสร้างความคิดเห็นในตลาดที่มีคู่แข่งมากกว่า 500 รายไม่ใช่เรื่องง่าย แต่เอเจนซีฟลูอิดสามารถดึงดูดลูกค้าและสร้างความแตกต่างได้อย่างชัดเจนด้วยวิธีต่อไปนี้

- การหาจุดยืนที่ชัดเจน พวกเขาไม่ได้พยายามเป็นทุกอย่างสำหรับทุกคน แต่เลือกเจาะจงกลุ่มเป้าหมายเฉพาะที่ต้องการงานออกแบบที่เน้นนวัตกรรมและความคิดสร้างสรรค์ที่ฉีกกรอบ
- การสร้างประสบการณ์ร่วมกับลูกค้า แทนที่จะนำเสนองานแบบเดิม พวกเขาเปลี่ยนการประชุมให้เป็นเวิร์กชอปที่ลูกค้าได้ร่วมออกความเห็นและเป็นส่วนหนึ่งของกระบวนการคิด ทำให้เกิดความผูกพันและผลลัพธ์ที่ตรงใจ
- การสื่อสารแบรนด์อย่างจริงจัง ฟลูอิดเลือกเล่าเรื่องราวเบื้องหลังความล้มเหลวและการเรียนรู้ของทีมงานผ่านสื่อสังคมออนไลน์ ซึ่งสร้างความเชื่อมั่นและแสดงให้เห็นถึงความเป็นมนุษย์ที่เข้าถึงได้
- การส่งมอบผลงานที่เกินความคาดหวัง ทุกโปรเจกต์จะมีการเพิ่มมูลค่าเล็กน้อยที่ไม่ได้ตกลงกันไว้ล่วงหน้า เพื่อสร้างความประทับใจและกระตุ้นให้เกิดการบอกต่อในวงการธุรกิจอย่างรวดเร็ว

ความกล้าที่จะแตกต่างคือหัวใจสำคัญของการอยู่รอด



SAMPLE VERSION

This is a sample version.

Only the first few pages are included.

Purchase the full version
to access all content.