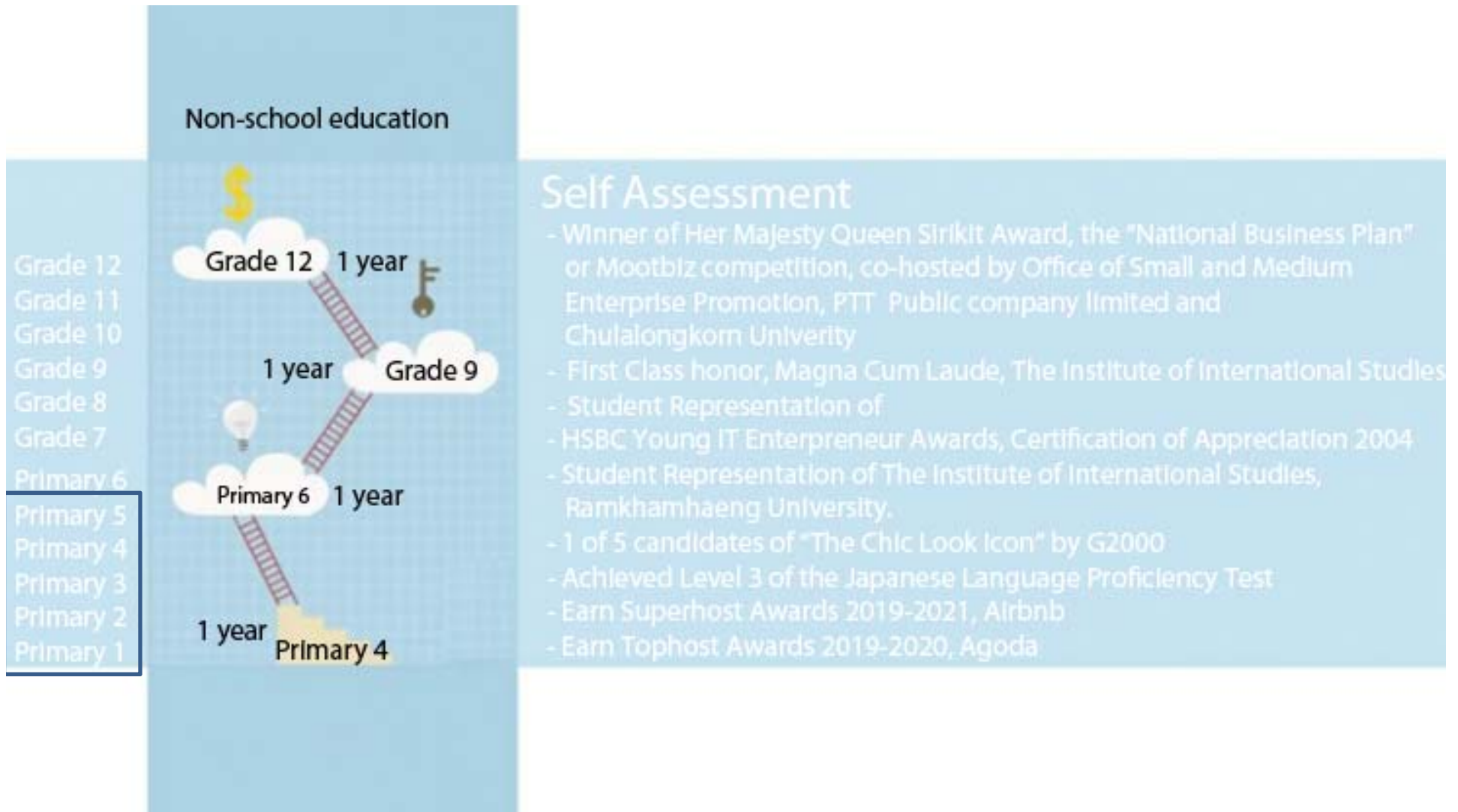


Self Assessment



จรัลวัฒน์ คงแก้ว
jheerawat@nationgroup.com

ความน่าสนใจของ
“เครื่องแปลงขยะชีวมวลให้เป็นปุ๋ย” ที่ตอบโจทย์ทั้ง
“นวัตกรรม” แก้ปัญหา
“ขยะล้นโลก” พร้อมตามรอย
พระราชดำริ “เศรษฐกิจ
พอเพียง” บวกกับความมุ่งมั่น
เต็มกำลังของเหล่าสมาชิก
“นักล่าฝัน” ส่งให้ทีม
เดอะกรีนแพลนเน็ต

สถาบันเทคโนโลยีไทย-ญี่ปุ่น
ขึ้นแท่นรับรางวัลชนะเลิศ
“MOOT BIZ” ในปีนี้

ส่งประกวดในเวทีแรก ก็สร้างความฮือฮาเสียแล้ว สำหรับแผนธุรกิจ “เครื่องแปลงขยะชีวมวลเป็นปุ๋ยอินทรีย์อย่างต่อเนื่อง” หรือ BIO-DIGESTER ที่สามารถเปลี่ยนขยะให้เป็นปุ๋ย และพลังงาน ได้ภายใน 24 ชั่วโมง ผลงานนวัตกรรมระดับปริญญาโท สถาบันเทคโนโลยีไทย-ญี่ปุ่น (Thailand-Nichi Institute of Technology) ที่เพิ่งเปิดสอนเป็นปีแรก

ด้วย 2 โจทย์ นั่นคือ นวัตกรรม+แนวคิดเศรษฐกิจพอเพียง

เหล่านักล่าฝันจากสถาบันน้องใหม่ ที่ไม่มีประสบการณ์ใดๆ ให้อู๋เหนือกว่าทีมอื่นๆ เริ่มรวมตัวสมาชิกซึ่งเชี่ยวชาญทั้งเกษตรและแผนก เพื่อเต็มความพร้อมของทีม “เดอะกรีนแพลนเน็ต” จนกลองตัวกับทีมงาน 5 ชีวิต ประกอบด้วย ปริญญา เ่งพิณิจ ที่สวมหมวกหัวหน้าทีม และกรรมการผู้จัดการ ธงพงษ์ พูนลาภทวี ผู้จัดการฝ่ายการเงิน อังศูร บูรินทร์ชาติ ผู้จัดการฝ่ายการผลิต อายยา อัจฉิภานนท์ ผู้จัดการฝ่ายบริหาร และฐานันท์ อนุตรโชติกุล ผู้จัดการฝ่ายการตลาด โดยมี ดร.ณัฐกาญจน์ สุวรรณปฏิกรณ์ เป็นอาจารย์ที่ปรึกษาคณะ คอยสนับสนุนอยู่เบื้องหลัง

นับเป็นโคดดีที่ “อายยา อัจฉิภานนท์” ซึ่งทำงานให้กับบริษัท ที.ซี.เอ็ม.เอ็นไวรอนเมนท์ จำกัด (T.C.M. Environment) ได้เห็นภาพวิสัยทัศน์และพัฒนาเครื่องแปลงขยะชีวมวลเป็นปุ๋ยอินทรีย์อย่างต่อเนื่อง หรือเครื่อง Bio-Digester ที่ทำมากกว่า 2 ปี

สำหรับเธอแล้วตัวเครื่องที่ถูกวิจัยและพัฒนาโดยฝีมือคนไทยชิ้นนี้ มีความโดดเด่น และสามารถประเมินกลุ่มลูกค้าได้ชัดเจน ที่สำคัญสามารถแก้ปัญหา “ขยะ” ที่มีจำนวนมากหาสถานที่ฝังทิ้งไม่ได้เพื่อให้เกิดขยะเป็นปุ๋ย รวมถึงแปลงเป็นพลังงานจากธรรมชาติในรูปของพลังงานมีราคาสูงเช่นนี้ได้ด้วย

“ปริญญา เ่งพิณิจ” หัวหน้าทีม บอกเราว่า **ขยะสด** เกิดทุกวัน 24 ชั่วโมง โดยเฉพาะในภาคอุตสาหกรรม อย่าง ตลาดไท มีปริมาณขยะเฉพาะกิจสูงถึง 70 ตันต่อวัน เคยก็เคยขายขยะที่วัดพระเทพนิเวศศาสนาสอนแตงโมถึง 109 แห่ง เทศบาลมีถึงกว่า 1,000 แห่ง ขยะเกินวันละ 40 ตันต่อวัน เป็นปัญหาสำคัญที่ต้องได้รับการแก้ไข

‘เดอะกรีนแพลนเน็ต’ แผนธุรกิจ ‘นวัตกรรม’ จบับ ‘พอเพียง’



- เบื้องหลังความสำเร็จ “เดอะกรีนแพลนเน็ต”**
- ไม่มีประสบการณ์ทั้งทีมมีระดับสถานบันฯ และ
 - ใช้เพื่อนฯ และอาจารย์ ช่วยคอมเมนต์ ตั้งคำถาม
 - แบ่งงานกันตามความถนัดอย่างเท่าเทียม
 - สมาชิกคือพลังร่วมเติบโตพร้อมกันแข่งขัน
 - ศึกษาสินค้าและแผนธุรกิจอย่างถี่ถ้วน มองทุกอย่างบนฐาน “ความจริง”
 - จุดยืนเดียวกันธุรกิจต้องไม่ละทิ้งสังคม

แห่งทีม ขณะที่เครื่อง Bio-Digester สามารถแก้ไขปัญหาดังกล่าวได้ โดยนอกจากจะจัดการกับขยะสดได้แล้ว ยังเพิ่มคุณค่าให้กับของเก่าเสียได้อีกด้วย แนวคิดที่พวกเขาวางไว้ในกาสร้างรายได้ให้กับธุรกิจนี้ คือ หนึ่ง รับจ้างกำจัดขยะ โดยคิดราคาประมาณ 0.75 บาทต่อลิตรกรัม สอง ขายปุ๋ยที่ 1 กิโลกรัมละ 3 บาท ส่วนน้ำจุลินทรีย์ขายที่ลิตรละ 1 บาท เพียง 1 เดือน บริษัทจะมีรายได้จกรวมถึง 645,000 บาท

สุดท้ายรายได้จากการขายตัวเครื่อง โดยขนาด 2 ตัน สมราคา 3 ล้านบาท ผนวกกับต้นทุนจัดการค่าขนาด 800 กิโลกรัม ราคา 12 ล้านบาท ผนวกกับชุมชนขนาดเล็ก ส่วนขนาด 200 กิโลกรัม ราคา 3 แสนบาท ผนวกกับพวกหมักน้ำจืดสรว เป็นต้น ส่วนเครื่องขนาดใหญ่ 10 ตัน ราคาประมาณ 10 ล้านบาท ผนวกเข้ากับตลาดสดที่มีปริมาณขยะจำนวนมาก เพื่อทำให้อินทรีย์ได้ในวันต่อวัน

การประชาสัมพันธ์เพื่อให้ประชาชนได้เรียนรู้วิธีการกำจัดขยะสด และนำมาใช้ประโยชน์ในชุมชน

“ฐานันท์ อนุตรโชติกุล” ผู้จัดการฝ่ายการตลาด บอกเราว่า การตลาดของเดอะกรีนแพลนเน็ตในช่วงเริ่มต้น จะเน้นเพื่อสังคมเป็นหลัก

“เราจะมีเครื่องจำหน่าย 200 กิโลกรัมจำนวน 4 เครื่อง เข้าไปยังชุมชน โรงเรียน มหาวิทยาลัย และห้างสรรพสินค้า เพื่อสร้างการเรียนรู้ให้ทุกคนได้เห็นว่า ขยะชีวมวลสามารถนำมาผลิตปุ๋ยได้ พวกเราเริ่มที่โรงเรียนเตรียมมหาวิทยาลัย เพื่อสร้างการเรียนรู้และขยายผลในสังคม สอนเด็กให้เห็นทางเลือกที่จะทำให้อะบ่งกลายเป็นของใช้ที่มีประโยชน์ซึ่งคนกลุ่มนี้จะขยายองค์ความรู้ไปสู่สังคมใหญ่ขึ้นได้ในอนาคต ซึ่งเป็นวิสัยทัศน์โดยประเทศ”

สอดคล้องแนวคิดเศรษฐกิจพอเพียง การวางกลยุทธ์ขับเคลื่อนกิจการในช่วงเริ่มต้น จึงใช้การลงทุนที่น้อยที่สุด ก้าวไปแบบพอดีตัว

“ธงพงษ์ พูนลาภทวี” ผู้จัดการฝ่ายการเงินของเดอะกรีนแพลนเน็ต ให้อู๋เหตุผลเพิ่มเติมว่า “เดอะกรีนแพลนเน็ต” จะเติบโตแบบค่อยเป็นค่อยไป โดยไม่รีบร้อน พวกเขาจะยังไม่มีการนำเงินของตัวเอง แต่จะใช้การเช่าพื้นที่ของบริษัทยา ที.ซี.เอ็ม.เหตุผลสำคัญนอกเหนือไปจากการไม่ต้องลงทุนสูงในเมืองขึ้นคือ สามารถช่วยสนับสนุนระบบการขนส่ง ให้สินค้าออกจากโรงงานไปสู่ลูกค้าได้ทันที ไม่ต้องแบกรับต้นทุนด้านโลจิสติกส์และสต็อกสินค้า

เขาเชื่อว่า ภายใน 5 ปี กิจการจะสามารถส่งมอบชุมชนการแก้ปัญหาตั้งแต่โรงงานจัดการขยะครบวงจร พร้อมกับการขับเคลื่อนบริษัทเข้าสู่ตลาด MAI เพื่อผลตอบแทนระยะยาวต่อไป

จากแผนธุรกิจบนเวทีประกวดกำลังกระโจนออกมาเป็นแผนธุรกิจ “จริง” โดยอยู่ระหว่างพูดคุยกับทางบริษัท ที.ซี.เอ็ม.

“ทีมเองใช้ไอ ที.ซี.เอ็ม. ถือหุ้นเรา 55% ส่วนพวกเรา 5 คน ถือรวมกัน 25% ที่เหลือ สสร.อีก 20% จากการประเมินพบว่าสามารถคืนทุนได้ในเวลา 3 ปี 2 เดือน 26 วัน โดยจะเริ่มมีกำไรตั้งแต่ปีที่ 2 เป็นต้นไป”

ด้าน ดร.ณัฐกาญจน์ สุวรรณปฏิกรณ์ อาจารย์ที่ปรึกษาทีม บอกเราว่า แผนธุรกิจที่แนบมา ไม่ใช่ทำเพื่อผลกำไร แต่เน้นเรื่องเศรษฐกิจพอเพียง ซึ่งหลายๆ ทีม ตีโจทย์ความพอเพียงทางนี้ออกไป

“การตีโจทย์ของเราไม่ได้ตีให้เราเชิงแรงและยังยืนเท่านั้นแต่สินค้าก็ยังช่วยแก้ปัญหาสังคมได้ด้วย ให้อินไม่ประเทศสามารถผลิตปุ๋ยใช้ได้โดยไม่ต้องนำเข้าจากต่างประเทศ ซึ่งคำว่าเศรษฐกิจพอเพียงไม่ใช่แค่ทำเพื่อเอาตัวรอดหรือเอาธุรกิจของตัวเองให้ประสบความสำเร็จเท่านั้น แต่ต้องเอาสังคมและประเทศชาติให้อู๋รอดด้วย”

เมื่อถามถึงสิ่งที่ได้จากกาเข้าร่วมประกวดแผนธุรกิจในครั้งนี้ ทุกคนตอบเป็นเสียงเดียวกันว่า ประโยชน์ที่ได้รับเป็นสิ่งสำคัญ

“ทุกอย่างต้องอาศัย “ใจ” ความเก่งไม่ใช่ประเด็นสำคัญ แต่ถ้าคนเราใช้ความตั้งใจและเชื่อมั่น ทุกอย่างก็เป็นได้ทั้งหมด”

6 เศรษฐกิจพอเพียง ไม่ใช่แค่ทำเพื่อเอาตัวรอดหรือเอาธุรกิจของตัวเองให้ประสบความสำเร็จเท่านั้น แต่ต้องเอาสังคมและประเทศชาติให้อู๋รอดด้วย

แต่ “จุดอ่อน” ของราคาเครื่อง ทำให้พวกเขาต้องคิดกลยุทธ์ช่วยขาย

“ที่ผ่านมามีตัวเครื่องเวิร์ค แต่รูปแบบธุรกิจของ ที.ซี.เอ็ม.ยังไม่สมบูรณ์นัก โครงการการลงทุนที่เขาวางไว้ลงทุนสูงไม่ แต่ราคาเครื่องขนาดใหญ่ 10 ล้านบาท เป็นวิธีหาเงินมาลงทุนสร้างธุรกิจแล้วขายออกไป แต่ที่เราจะทำคือไปซื้อเครื่องจาก TCM แล้วเอาเข้าระบบผลิตเหมือนรถยนต์วิธีนี้จะทำให้ขายสินค้าได้ง่ายขึ้น”

ในส่วนของการตลาด พวกเขาจะก้าวควบคู่ไปกับ

เหล่า'ลี้ยงน้องใหม่คว้าแชมป์' 'Moot Biz 2007'

ระภาคกันไปเป็นที่เรียบร้อยแล้ว สำหรับการแข่งขัน Moot Biz 2007 จัดโดยคณะนิติศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ (สว.) ร่วมกับคณะนิติศาสตร์และกฎหมาย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ปชท. จ่ากัต (มหาชน) ในหัวข้อ "แผนธุรกิจตามพระราชบัญญัติพลังงาน" ซึ่งมีทีมเข้าประกวดทั้งหมด 25 ทีม ก่อนที่จะเหลือ 5 ทีมสุดท้ายแข่งขันกัน

นขราชวิทยาลัยประจำปีศึกษาของมหาวิทยาลัยเมืองปอง "สถาบันเทคโนโลยีไทย-ญี่ปุ่น" ส่วนรองชนะเลิศเป็นวิทยาลัยเจ้าภาพ "จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย" สำหรับทีม 2-4 เป็นของ "มหาวิทยาลัยกรุงเทพ" และ "มหาวิทยาลัยแม่" ตามลำดับ

ปัญญา เร่งพิจิตร นักศึกษาคณะนิติศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ (ประสานมิตร) จากสถาบันเทคโนโลยีไทย-ญี่ปุ่น และทีม The Green Planet ได้เข้าเป็นแชมป์ธุรกิจที่หาทีมชนะเลิศได้ว่า สิ่งสำคัญที่นำมาทำแผนธุรกิจ คือ เครื่องมือซึ่งมีผลเป็นปฏิสัมพันธ์อย่างต่อเนื่อง ซึ่งเครื่องมือแปลงของประเภทที่ประมวลผล เช่น นวัตกรรม นวัตกรรม เมื่อมีการประมวลผลทั้งหมดก็จะกลายเป็นปฏิสัมพันธ์ที่สามารถแปลงเป็นมูลค่าได้ 30% ของระบบทั้งหมด

เหตุผลที่เลือกทำสิ่งนี้เนื่องจากเป็นงานวิจัยของบริษัทเอ็นบีแอล จากคิดค้นอุตสาหกรรมในไทยมาในอีกด้านนี้ ทั้งนี้ยังช่วยส่งเสริมให้เกิดปัญหาสิ่งแวดล้อมก่อนให้ทีมต่างๆ สืบค้นและค้น สำหรับแผนการลงทุนจะใช้งบ 10 ล้านบาท แบ่งเป็นของงบประมาณจากสว. 1 ล้านบาท 20% ที.ซี.เอ็ม. 4 ล้านบาท ถือหุ้น 55% และจากทีมสมาชิก ถือหุ้น 25%

ในภาพนี้ประกอบด้วย 2 กลุ่ม คือ 1.ตลาดสดของเอกชนที่มีแห่ง 2.ตลาดสดของเทศบาลเมืองใหญ่ มี 1,009 แห่ง ได้ของธุรกิจจะมาจาก 3 ทาง คือ 1.การขายเครื่องใช้ ซึ่งมีให้เกือบ 200 กิโลกรัม 800 กิโลกรัม และ 2.รับจ้างทำความสะอาดได้ตลอดทั้งปีเครื่องใช้อยู่ หากแยกเฉพาะประเภทของปริมาณจากสิ่งของที่ซื้อสำหรับตลาดสด 100 ไร่ แต่หากนำเครื่องใช้จะลดการซื้อเหลือ

2.การให้บริการรับจ้างจัดขยะโดยใช้เครื่องมือ 10 คัน สามารถสร้างรายได้รายวันไม่น้อย เห็นได้จากหากรับกำจัดตลาดสดซึ่งมีขยะถึงวันละ 70 ตันก็ไม่ต้องรับกำจัดขยะรายวัน และ 3.นำขยะที่นำมาได้ออกจำหน่ายให้กับเกษตรกร ซึ่งเมื่อแปลงขยะออกมาเป็นปุ๋ยแล้วจึงใช้ที่จังหวัดภูเก็ตภูเก็ตได้ แต่เมื่อนำมาลงดินจุกก็ช่วยขยายการเติบโต ซึ่งควรจะมีระบบนำปุ๋ยให้คุณภาพของดินดีขึ้น

อย่างไรก็ดี หากหากทำธุรกิจเป็นไปตามแผนในปีที่ 5 จะมีสำหรับการก่อสร้างโรงงาน และผลิตเครื่องจักรได้เอง ส่วนเงินที่เอาไปนี้ และยังเป็นการใช้ไปช่วยหน่วยกับระบบเครื่องใช้ อย่างไรก็ตามหากครบทุกตัวก็เห็นจะเป็นระบบที่สมบูรณ์แล้ว โดยมีรายได้จากเจ้าของตลาดสดปีละ 400-500 ล้านบาท ในขณะที่ค่าใช้จ่ายในการกำจัดขยะสูงถึง 2,000 ล้านบาท ซึ่งการนำเครื่องใช้มาใช้จะช่วยประหยัดค่าใช้จ่ายได้ไม่น้อยทีเดียว กล่าวคือความไม่เข้าใจ สำหรับการแข่งขันในครั้งนี้นั้นได้ภาพที่ว่าจะช่วยการแปลงขยะเป็นปุ๋ยจากเป็นมหาวิทยาลัยเพื่อเปิดได้โดยตรง ซึ่งเปิดเรียนมาได้เพียง 3 เดือน เนื้อหาการเรียนในเนื้อหาของบริหารวิทยาการและการตลาด เขาประสบความสำเร็จดีคือการประสบความสำเร็จในการที่เข้ามาใน 25 ทีมก็ถือว่าได้ดี 1 แล้ว

แต่ที่สามารถชนะการแข่งขันในครั้งนี้ได้ ก็ส่วนมาจากทีมมีการทำงานแบบมือต่อมือ เนื่องจากปัญหาของทีมซึ่งบาง



ครั้งทำงานไปแล้วต้องมีนอกจากทีม ก็ต้องหากใหม่เข้ามา ซึ่งงานนี้ถ้าจะออกมาเป็นรูปรางวัลได้ต้องใช้เงินถึง 30 คน

นอกจากนี้ ยังมีเพราะตัวสินค้า การวางแผนการตลาดเงินที่ไม่ต้องลงทุนมาก ซึ่งสอดคล้องกับหัวข้อการแข่งขันที่คือการไปทำธุรกิจให้เป็นเศรษฐกิจพอเพียง ในขณะที่รายได้ใน 5 ปีแรกจะได้ถึง 200 ล้านบาท ซึ่งทีมที่ชนะเลิศจะรับรางวัลเป็นธุรกิจด้วย

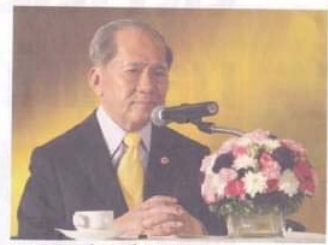
ด้านตัวแทนของทีม Stepping Stone จาก MBA คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย กล่าวว่า สิ่งสำคัญที่สุดคือถ้าต้องสำเร็จรูปที่สามารถขายได้เองตามธรรมชาติภายใน 8 สัปดาห์ แรพด์ โอ๊ค โดส (Ottose) ซึ่งผลิตจากนมแม่มีไขมัน มีวิตามินบี 12 และ วิตามินดี ฯลฯ มาผ่านการควบคุมคุณภาพและนำมาขึ้นรูปกลายเป็นเม็ดอ่อน โดยประโยชน์ไม่ได้อยู่ที่ค่าอาหารสำเร็จรูป

สำหรับแผนธุรกิจจะใช้เป็นการลงทุน 50 ล้านบาท มาจากผู้บริหาร 10 ล้านบาท สินเชื่อจากธนาคารอีก 20 ล้านบาท และการระดมทุนอีก 20 ล้านบาท โดยจะระดมทุนในภาคสินค้าอ่อนที่เน้นนวัตกรรม มีคุณภาพในระดับพรีเมียม โดยซื้อเครื่องใช้และธุรกิจที่ทำได้สามารถเป็นของตัวเองได้ คือ 1.สินค้ามุ่งสร้างความสัมพันธ์ที่ดีให้กับครอบครัว เพราะจะมีอุปกรณ์หรือผลิตภัณฑ์ที่เน้นส่งเสริมสามารถนำไปใช้ตามแนวคิดที่มีอยู่ได้

2.มีจุดยืนที่ชัดเจนคือมุ่งเน้นในเรื่องของการทำ CSR สิ่งแวดล้อมซึ่งตรงกับที่คิดไปถูกทาง 3.ช่วยให้คนไม่ประหม่ามีการตั้งตัวตั้งแต่เริ่มทำ 4.ตรงกับนโยบายเศรษฐกิจพอเพียง และ 5.มีการใช้คำและกลยุทธ์ที่เข้าใจง่ายและมีความน่าสนใจ ส่วน อานันท์ เจริญภรณ์ดี นักศึกษา MBA มหาวิทยาลัยกรุงเทพ และหัวหน้าทีม Innobank กล่าวว่า แผนธุรกิจที่ทำการผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์อินโนแบงก์ (Innobank) เมื่อจะเห็นว่าบริษัทธนาคารนำเข้ามาใช้คือเงินฝากออมทรัพย์ และเรื่องนี้มีอยู่ในการใช้งานได้เพียง 10 ปี รวมทั้งมีที่นำเข้ามา

นอกจากนี้ ยังมีหัวหน้าทีมทีมที่ 4 ก็คือทีม Innotank โดยทีม Innotank อายุการใช้งาน 20 ปี และมีประสบการณ์ที่เชื่อถือได้ซึ่งช่วยตลาดและผลิตภัณฑ์ที่มีหน้าที่นำ 2.7 กิโลกรัมสำหรับโดยแผนธุรกิจจะใช้ในการลงทุน 89 ล้านบาท มุ่งทำตลาดไปยังกลุ่มอุตสาหกรรมที่จับจ่ายใช้สอย อย่าง ปชท. ซึ่งแผนธุรกิจนี้มีข้อดีที่ โครงการมีความเป็นไปได้สูงในการที่ และยังมีผลการดำเนินงานในการนำ และการแข่งขันด้วย

ด้าน วาชัย สุทธิชัย นักศึกษาจากคณะบริหาร มหาวิทยาลัย



ภาพ: อานันท์ ภานุภรณ์ กรรมการผู้จัดการ บริษัท

เนื่องจากพบว่าต้นทุนค่าแรงมีแนวโน้มสูงถึง 500,000-2,000,000 บาท โดยจะคิดลดไปอย่างสม่ำเสมอที่มีถึง 3,500,000 บาท และคนที่เป็นผู้มีพื้นที่ในเชิง 70% เกิดจากการที่ 3.5 ล้านประมาณ 12 ล้านบาท จุดนี้ของแผนธุรกิจก็คือความจำเป็นที่บริษัทจะหวังผู้เชี่ยวชาญทางด้านนี้ร่วมกับนักลงทุน และเป็นการลงทุนที่ไม่ต้องลงไป รวมถึงบริษัท ดิจิทัล เป็นผู้จัดทำน่ายไป

ประธานตัดสิน เชีพชนะแพนมีความเป็นจริง

ด้วยดีแล้ว อุทัยวรรณ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และกรรมการผู้จัดการใหญ่ ธนาคารนครหลวงไทย จำกัด (มหาชน) และประธานคณะกรรมการตัดสิน กล่าวว่า สำหรับภาพรวมของการตัดสินถือว่ามีความน่าสนใจ จากที่ครั้งแรกมี 30 ทีมในปีที่ 2 มี 50 ทีม และปีนี้มีถึง 108 ทีม โดยแต่ละทีมมีการเตรียมตัวเข้ามาเป็นอย่างดี และเป็นแผนธุรกิจที่ค่อนข้างดี

ในฐานะที่เป็นกรรมการถึง 2 ปี พบว่าปีนี้มีทีมเก่งๆ ที่คิดค้นนวัตกรรมใหม่ๆ มากขึ้นจาก 5 ทีมสุดท้ายมีคะแนนที่ใกล้เคียงกัน บางทีมมีการเขียนจดหมายถึงกรรมการ โดยภาคนี้ในการตัดสินจะดูจาก 1.เนื้อหาสาระของธุรกิจ 2.เอกสารของแผนธุรกิจ เช่น การทำตลาด การผลิต การจัดการ และการเงิน 3.ดูเรื่องของการนำเสนอ การตอบคำถาม หากมองที่แผนธุรกิจไม่มีอะไรที่ซ้ำกันมีการเปลี่ยนแปลงที่ละเอียดอ่อนมากขึ้น มีการเตรียมตัวมาอย่างดีของนักศึกษา ทุกทีมมีที่ปรึกษาและนักวิชาการร่วมด้วย

สำหรับโอกาสที่ทีม The Green Planet สามารถชนะการแข่งขันได้เป็นเพราะแผนธุรกิจมีความเป็นไปได้ว่าจะสามารถทำได้ เราไม่ได้ให้รางวัลการลงทุนแต่เราไปเป็นผู้ที่ปรึกษาทำให้มีโอกาสเป็นจริงได้ ส่วนจุดที่ต้องเน้นของผู้ออกว่าแต่ละทีมอาจจะเกิดการสับสนเรื่องโจทย์ที่ตัวเองต้อง



อานันท์ ภานุภรณ์ กรรมการผู้จัดการ บริษัท

แนวคิดเศรษฐกิจพอเพียงทำให้การทำแผนธุรกิจของต้องไม่ลงทุนมาก จึงรู้ แล้วไปทำธุรกิจกันแล้วขายยตัวต่อ หรือบางทีคนเขาไม่รู้จักไปถูก เพราะธุรกิจต้องให้ผู้ใช้รับชม

1. ทีม The Green Planet 3 สถาบันเทคโนโลยีไทย-ญี่ปุ่น
2. ทีม Stepping Stone จากจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
3. ทีม Innobank จากมหาวิทยาลัยกรุงเทพ
4. ทีมธนาคารพาณิชย์ จากมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ
5. ทีม Dust Mite Solutions จากมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ
6. ทีม The Green Planet ทีมบริหารธุรกิจ
7. ทีม Innobank จากมหาวิทยาลัยกรุงเทพ
8. ทีม Innobank จากมหาวิทยาลัยกรุงเทพ
9. ทีม Innobank จากมหาวิทยาลัยกรุงเทพ



มีความไปบนเวทีการแข่งชิงชนะเลิศ
 มณฑลธุรกิจโล่มอโตริซาคี ครั้งที่ 3 (Moot Biz
 2007) ในหัวข้อ "บนสุดถึงตามแนวพระราช
 คำวโรบายของพ่อเมือง" ซึ่งจัดรายการของ
 สมเด็จพระนางเจ้า พระบรมราชินีนาถ
 อดีจาก 106 ทีม จาก 29 มหาวิทยาลัย
 ชั้นต้นในต่างประเทศด้วย ในที่สุด ทีม The
 Green Planet จากสถาบัน Thai-Nichi

Institute of Tecnology ซึ่งประกอบ
 นักศึกษา ทั้งทีมนี และสมพร พูน
 นาสีกร วุฒิสมาชิก น.ส.ธรรมาธิณี
 และ น.ส.ฐิติมา อนุชิตกุล ได้แนว
 โลกและการค้า การค้าโลกและศึกษา
 "The Green Planet" จะจัดเป็น
 ภายหลังจากจบการแข่งขัน มีเวทีที่ "ลาว"
 ทว่าแต่ไม่ได้จะจัดขึ้นแค่ครั้งเดียว
 สืบเนื่องมาจกนี้

"The Green Planet" แชมป์ Moot Biz 2007

บุคลิกผู้ศรัทธาธุรกิจพอเพียง



เริ่มที่
 ปริญญาโท
 ภาควิชา The
 Planet สถาบันที่ไป
 เข้าร่วมการแข่งขัน Moot
 Biz 2007 ได้ชื่ออย่างแรก
 "ทราบข่าวจาก
 ผู้สอนว่ามี
 ประกวดแบบ
 โลกนี้ประเทศไทย
 และอาจารย์ของ
 ให้นักศึกษาไป
 ในการแข่งขัน
 เพราะ
 Thai-
 Institi-
 Tecnology
 สถาบันการ
 เปิดใหม่ คงทำให้



อย่างเต็มที่ ถ้าที่พูดกันเรื่องนี้ในครั้ง
 นี้การงาน ในราววิถีชีวิตเป็นมุมมองที่ช่วยเมื่อ
 ทุนน้อยสุดไปจะเข้าร่วมการแข่งขันก็หา
 ความรู้ความสามารถในด้านต่างๆ โดยที่จะ
 แทนธุรกิจใหม่ทั้งชาติ หรือ Moot Biz ใน
 เบื้องไป

ปีถัดมาที่ "โอปอ" ฐาปนิธิ สาธา
 ชาติ มอคว "อยากให้มีเวทีในการประกวดความ
 รู้ความสามารถแบบมีกลยุทธ์และปฏิบัติ เพราะจะ
 เป็นเวทีที่นักศึกษาได้สัมผัสประสบการณ์จริง มี
 ส่วนผู้รอบรู้ภาคีสถาบันการศึกษาต่างๆ
 ด้ยว่า ความร่วมมือกันด้านต่างๆทั้ง
 งบประมาณ อาจารย์ที่ปรึกษา และอื่นๆ
 ฝึกศึกษาไว้ก่อน"

เห็นคลั่งคั่งของหมู่ประชาคนรุ่นใหม่
 The Green Planet มีแนวคิดที่คิดค้นธุรกิจ
 ของตัวเองไว้ใช้ในชีวิตประจำวันแบบที่ "นาย
 วิชา" เป็นที่ในและขอประนีประนอมเป็นดังใจ
 และด้วยไม่ต้องการเงินและทุน
 ความสำเร็จและการปฏิบัติ ๒๐๐๗ การแข่งขัน
 ที่ร่วมกันทำงานร่วมกันวิสัยทัศน์ความอด
 และความทุ่มเท (สว.) และบริษัท การไปไกลถึง
 ความสำเร็จ

"โอปอ" อัญ
 ทั่วประเทศไทย จาก (ภาคเหนือ หรือ ภาค
 ใต้) ที่ได้ฝึกศึกษาได้ถึงความสามารถ
 อย่างน้อยก็พอจะเห็นอนาคตของประ
 เพณีไทย ที่จะไม่ค่อยมีใครได้เข้าใจเหมือน
 ของต่างประเทศ ที่มองกับธุรกิจที่คิดค้น
 ความสำเร็จ

จะทำงานที่ผู้คิดค้นธุรกิจในรูปแบบใหม่
 ขึ้นจาก "ฝันจริง" ศึกษานี้
นายวิชา/สาธิต



เช่าพรเครื่องใช้
 ทรัพย์สินในมือทุกชนิด เครื่องสำอาง เครื่องใช้
 ครอบครัวยานพาหนะ และอื่น ๆ
 ราคาย่อมเยา บริการดีเยี่ยม โทร. 02-9398174-5, 08-5174
อาคารชุด 11 ชุด 132 ภา

Good Player Vs. Great Player



PLAYING THE MONEY GAME



Sergio Aguero, a great player

Good Players vs. Great Players

Quotes, Quotes for Coaches Leave a comment 2,614 Views

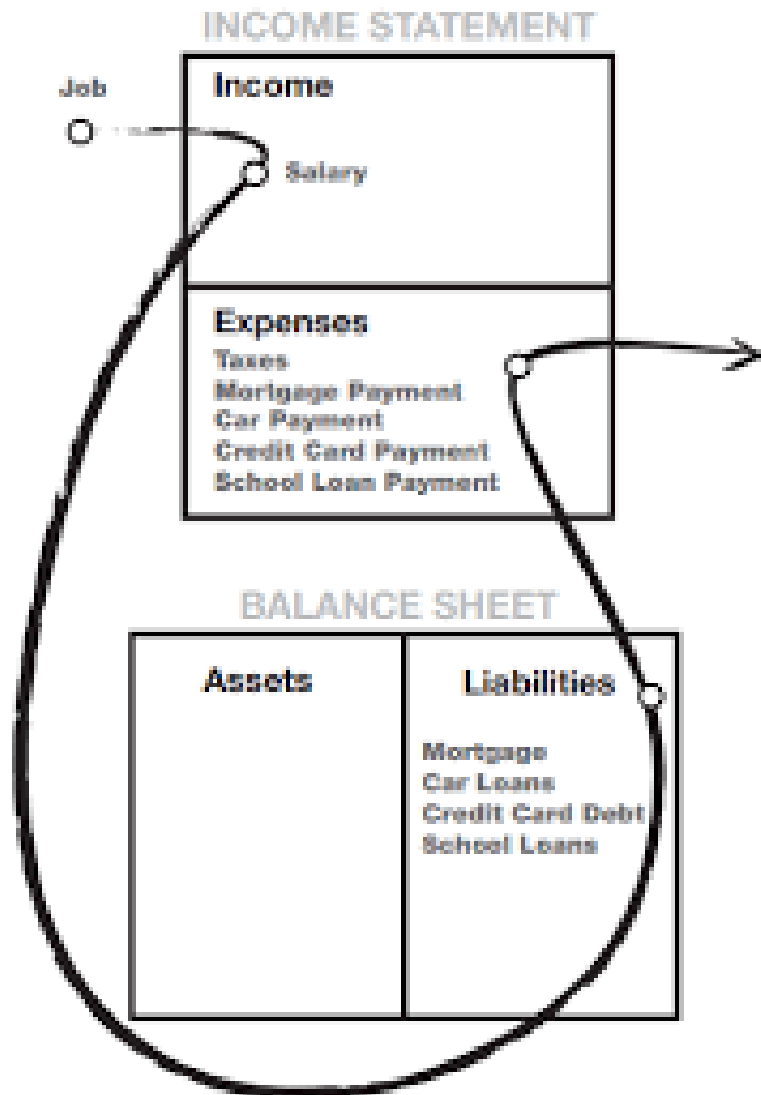
tweet

Pin it

Good players practice until they get it right. Great players practice until they never get it wrong.

Good players practice until they get it right. Great players practice until they never get it wrong

Income Statement

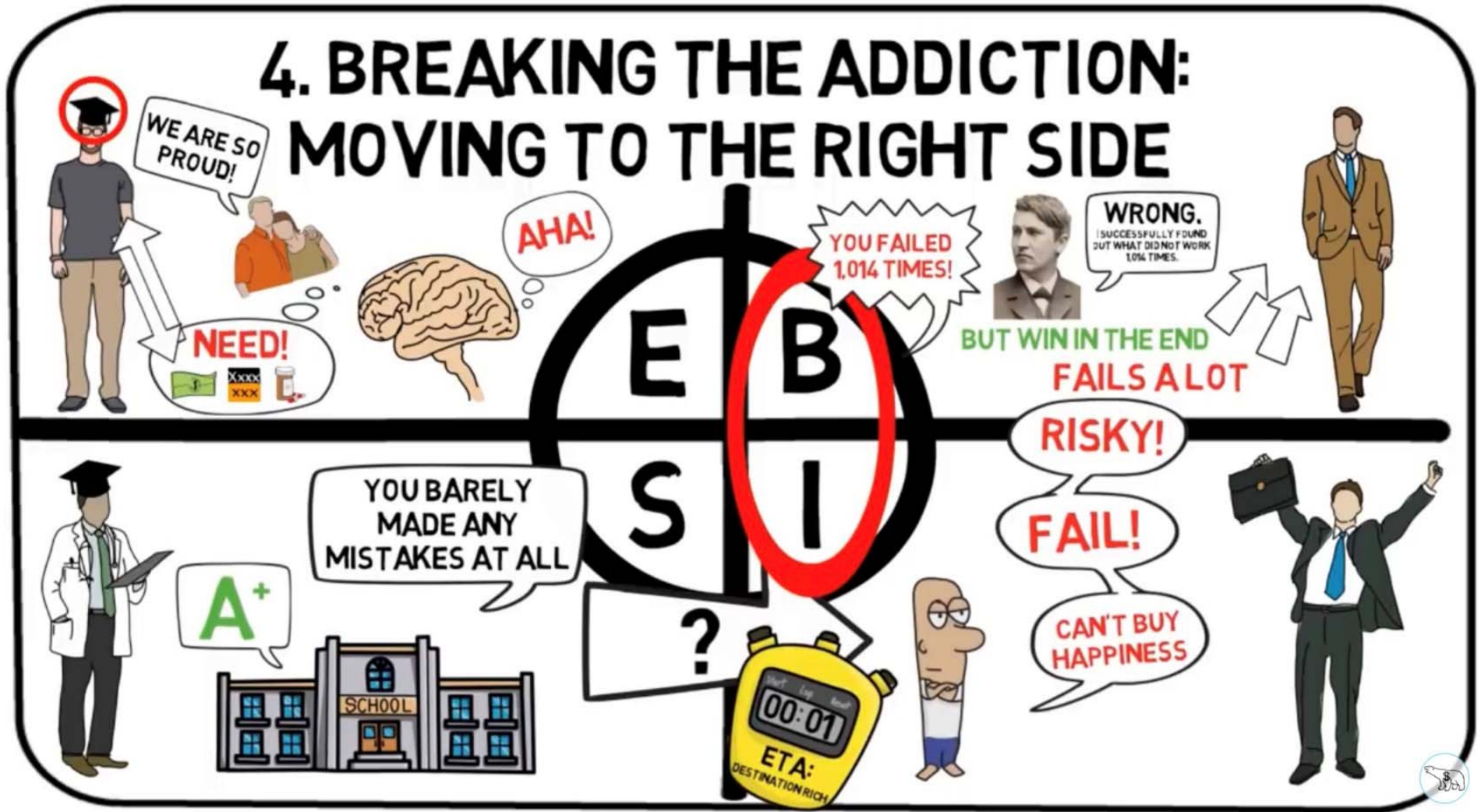


#robertkiyosaki #richdadpoordad #millennialmoney

HOW TO CONVERT A LIABILITY INTO AN ASSET - ROBERT KIYOSAKI, Rich Dad Poor Dad

- https://youtu.be/A8vD_XO0vUU

Cashflow Quadrant



E EMPLOYEE HAS A JOB	B BIG BUSINESS HAS A SYSTEM
S SELF EMPLOYED SMALL BUSINESS IS THE JOB	I \$\$\$ INVESTOR MONEY WORKS

HOURLY WAGES NOT WORKING?

CONTRACT SECURITY

NO MONEY

DEGREE+SECURE JOB

OUTDATED

ADVICE REMAINED REPLACED OUTSOURCED

NEW

PASSIVE INCOME

INCOME INCREASES

Passive Income

dtac-T.Better Together 4G 09:33
Rig list - SMOS - Simplemining.net

Rigs: 19 GPUs: 100
Alerts: 0 Max: 74°C 81%
All Filtered Watt: 13.94 kW

Rig ID	Power	Temp	Usage	GPU
8/8 - R 296	241.76 MH/s	65°C / 74%	1297 W	ETH LOL Opal
4/5 - R 1013	113.83 MH/s	72°C / 69%	689 W	ETH LOL Opal
5/6 - R 53	137.96 MH/s	74°C / 68%	725 W	ETH LOL Opal
4/6 - R 199	86.11 MH/s	65°C / 73%	535 W	ETH LOL Opal
4/6 - R 34	112.24 MH/s	71°C / 73%	564 W	ETH LOL Opal
6/6 - R 80	153.97 MH/s	60°C / 81%	811 W	ETH LOL Opal
4/5 - R 5	114.98 MH/s	62°C / 60%	471 W	ETC
5/6 - R 30	70.32 MH/s	69°C / 64%	652 W	RVN
5/6 - R 59	147.18 MH/s	58°C / 67%	549 W	ETC
6/6 - R 23	180.58 MH/s	72°C / 48%	868 W	ETH LOL Opal
5/8 - R 508	146.10 MH/s	69°C / 73%	697 W	ETC
6/6 - R 2	85.23 MH/s	72°C / 66%	773 W	RVN
6/6 - R 21	84.60 MH/s	68°C / 64%	768 W	RVN
6/6 - R 9	84.87 MH/s	68°C / 48%	769 W	RVN
5/5 - R 15	69.40 MH/s	71°C / 48%	688 W	RVN

4 ASSETS THAT MAKE PEOPLE RICH

BUSINESSES



- GOOGLE
- MICROSOFT
- FACEBOOK

REAL ESTATE



- OWNING RENTAL PROPERTIES
- REITS
- HOUSE FLIPPING

COMMODITIES



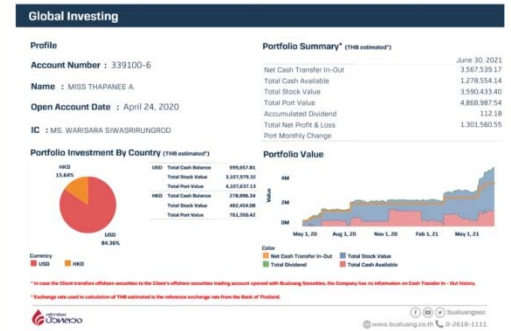
- GOLD
- SILVER
- OIL

PAPER



- STOCKS
- BONDS
- MUTUAL FUNDS

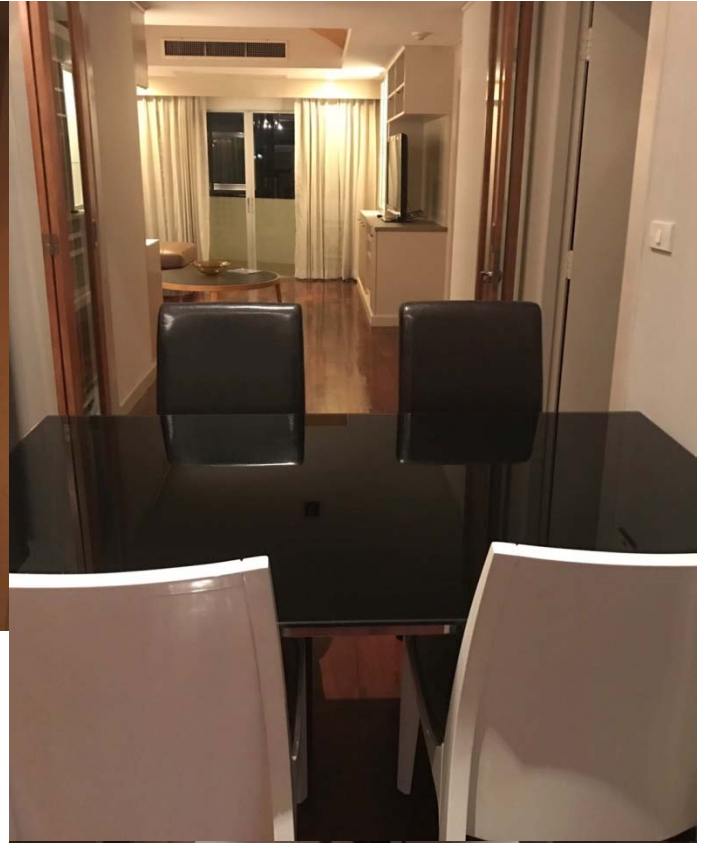
INCOME HUNTERS





Auction Price : 1,005,000 B
Renovation Cost : 100,000 B
Total Cost : 1,105,000 B

Sold price : 2,700,000 B



Auction Price : 2,500,000 B
Renovation Cost : 300,000 B
Total Cost : 2,800,000 B

Sold price : 4,200,000 B





- Presale
4,900B x 24 Months
= 117,600 B
- Sold price 217,600 B



Auction Price :
3,200,000 B

Renovation Cost :
20,000 B

Total Cost : 3,220,000 B

Sold price : 4,200,000 B

Assets For Rent

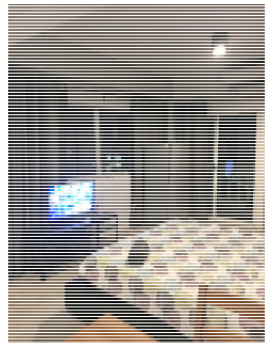


Auction Price : 1,350,000 B
Current Price : 3,000,000 B



Auction price : 250,000 B
x 5 rooms = 1,250,000 B
Renovation Cost : 120,000 B
x 5 rooms = 600,000 B
Total Cost : 1,850,000 B

Current price : 950,000 B
X 5 Rooms = 4,750,000 B





Auction Price :
1,800,000 B
Renovation Cost:
600,000 B
Total Cost : 2,400,000 B

Current price:
3,300,000 B



Auction Price : 2,050,000 B
Renovation Cost: 50,000 B
Total Cost : 2,100,000 B

Current Price : 2,500,000 B



Pre-sale Price : 1,880,000 B
Current Price : 1,990,000 B



Price: 600,000 B



Current Price: 8,000,000 B



1st Floor



2nd Floor



Warm Up!

KYC : Know your customer

**Who do you think will win this competition?
Blue Team or Red Team? Why?**



<https://youtu.be/0OPJnStFCyY>

Count down

- <https://youtu.be/0OPJnStFCyY>

Are you ready for my question?

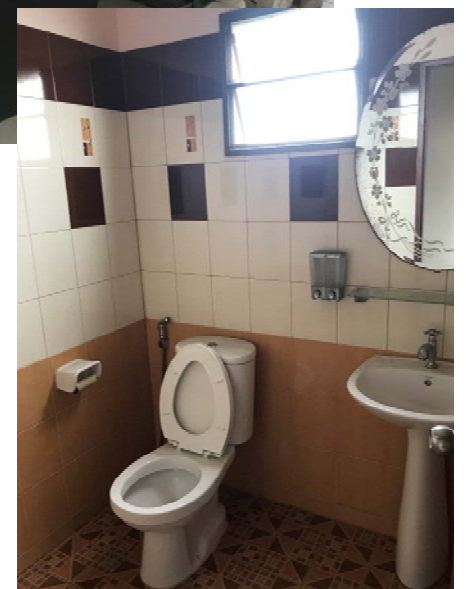


Auction Price : 4,600,000 B

1st Floor



2nd Floor



3rd Floor



4th Floor



Q&A

1. What will you do with this house?
2. Who is your customer?
3. How do you find your customer?
4. Calculate your return on investment.

- House Location :
<https://goo.gl/maps/MXiFcahbV9hg7e1T6>