



Business Platforms in Digital Age

Dr. Tanapol Kortana

Tel : 081-840-6444

E-mail : tanapol.ko@ssru.ac.th /
tanapolkortana@yahoo.com

<https://wisdomjunker.blog/2018/02/07/digital-platforms/>





CHALLENGE

ที่มา: <https://supplychainbeyond.com>

CHANGE

SHAKE UP

DISRUPT!







Disruption

องค์ประกอบ 4 ด้าน (อริยญา เถลิงศรี, 2561)

1. Speed (ความเร็ว)
2. New Perspective (มุมมองคนรุ่นใหม่)
3. Startup
4. Access to Information
(การรับรู้ข้อมูลข่าวสารมากและรวดเร็ว)









การทำลายล้าง หรือ Disruption เกิดขึ้นได้
ทั้งจากภายในและภายนอกองค์กร

- Disaster
- Outbreaks (ชนพล ก่อฐานะ, 2561)

COMPANY	2007	RANK	2017
 ExxonMobil	1	↓	10
	2	↓	30
 Microsoft	3	→	3
	4	↓	27
	5	↓	21
 Citigroup	6	↓	41
 AT&T	7	↓	24
 Gazprom	8	↓	239
	9	↓	69
	10	↓	38
 Bank of America	11	↓	17
 中国移动 China Mobile	12	↓	26
 HSBC	13	↓	33
	14	↑	12
 Walmart	15	↓	20

Disruption
 เข้ามาเปลี่ยน
 เกมธุรกิจไปแล้ว

(สรุปของพรรค รัญญรัตตกุล, 2562)

COMPANY	2007	RANK	2017
	70	↑	1
 Alphabet	29	↑	2
 Microsoft	3	→	3
 Facebook	-	-	4
 Amazon	367	↑	5
 BERKSHIRE HATHAWAY	25	↑	6
 Alibaba.com™ Global trade starts here.™	-	-	7
 Tencent	>500	↑	8
 Johnson & Johnson	22	↑	9
 ExxonMobil	1	↓	10
 J.P.Morgan	26	↑	11
	14	↑	12
 SAMSUNG	81	↑	13
 Nestlé	36	↑	14
	54	↑	15

อันดับของธุรกิจที่มีมูลค่ามากที่สุดใน
ปี 2007 เปรียบเทียบกับอันดับในปี 2017

อันดับของธุรกิจที่มีมูลค่ามากที่สุดใน
ปี 2017 เปรียบเทียบกับอันดับในปี 2007

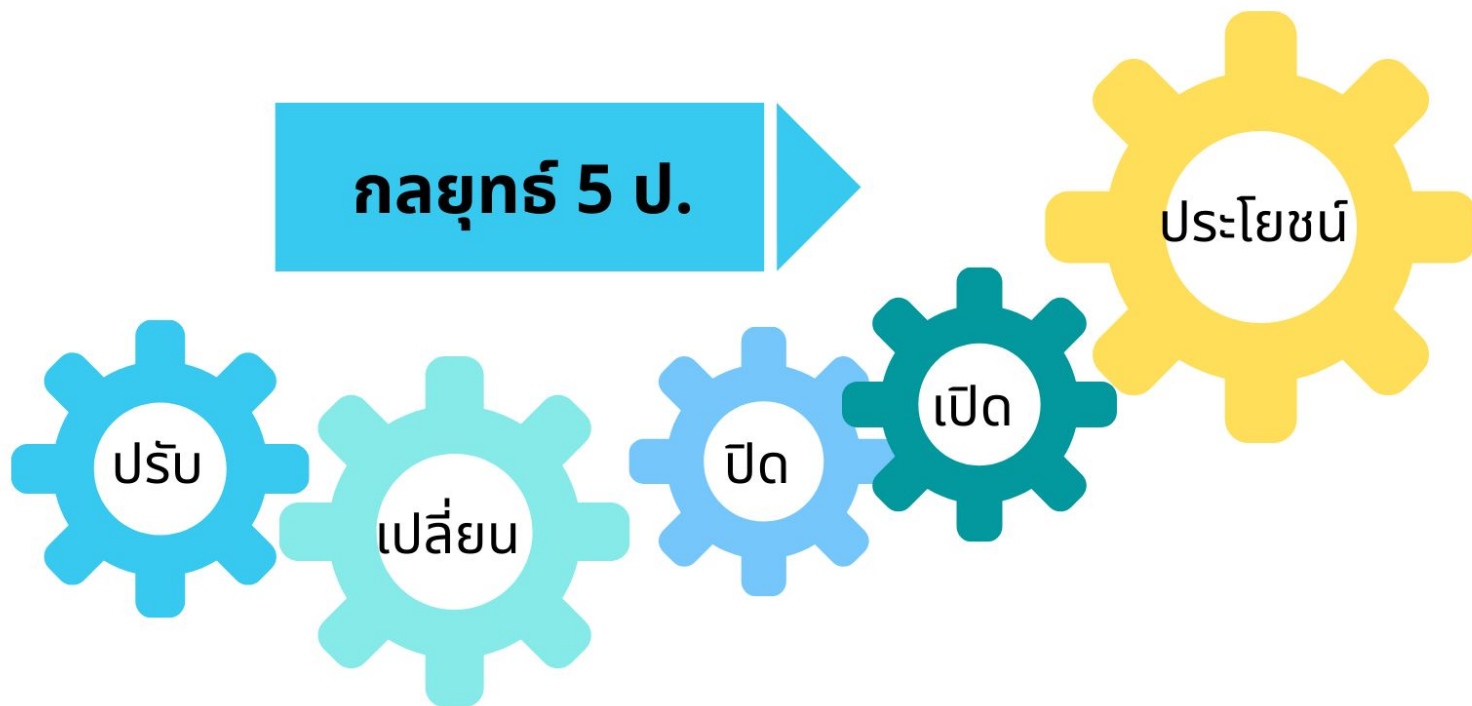
ข้อสังเกต



แม้คุณจะเป็นยักษ์ใหญ่ขนาดไหน
แต่ความสำเร็จในอดีตประวัติศาสตร์
ของบริษัทที่ยาวนาน
ไม่อาจการันตีได้ว่า เมื่อเวลาผ่านไป
คุณจะยังคงความยิ่งใหญ่ได้เช่นเดิม

ธนพงศ์พรรณ ธัญญรัตน์กุล, (2562)

Strategy





Dynamic > Demand

คุณเลือกได้ว่าจะเป็น

ผู้ถูก Disrupt
หรือ
ผู้ Disrupt

ด้วยการปรับตัว
และหาโอกาส
จากดิจิทัลและเทคโนโลยีฯ
ที่จะเกิดขึ้นในอนาคตได้

PLATFORM

(รณพงศ์พรรณ รัญญรัตตกุล, 2562)

และออกแบบกลยุทธ์
ตอบสนอง
ชีวิตวิถีใหม่ (New Normal)

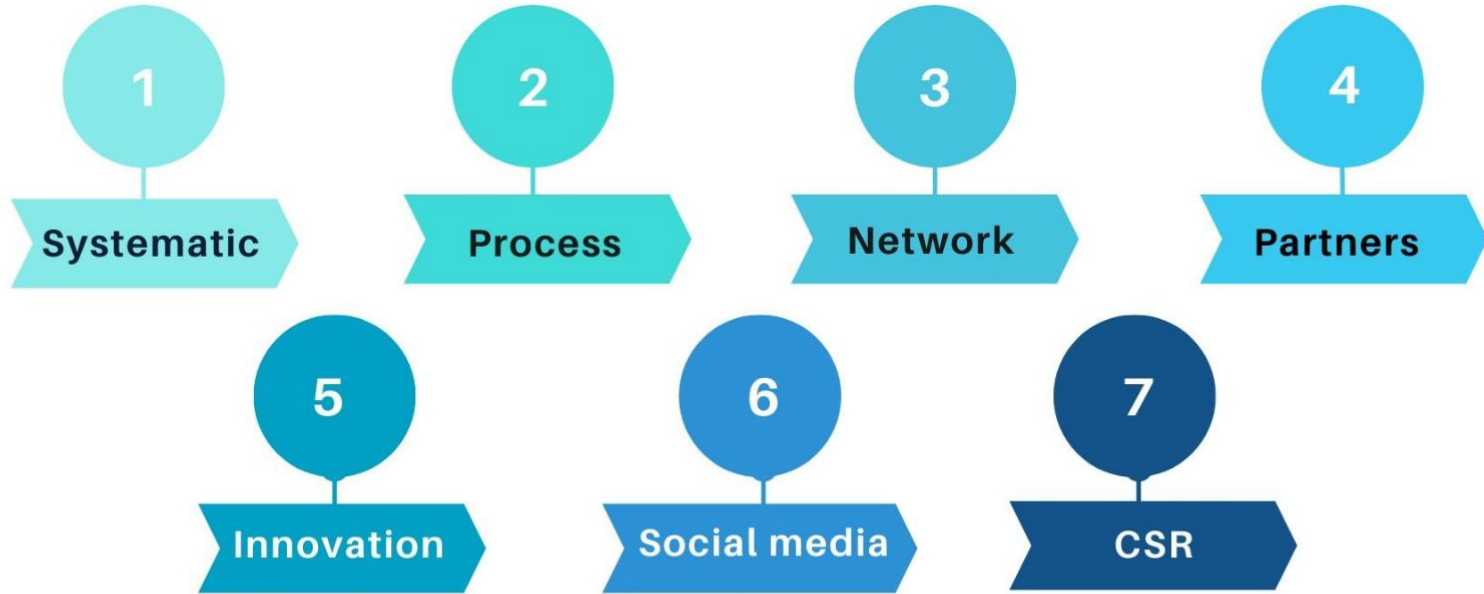


คือ การออกแบบ เน้นการให้
บริการตามความต้องการ
(Service on Demand)



Credit: www.nobicha.co.th

7-key-innovative management



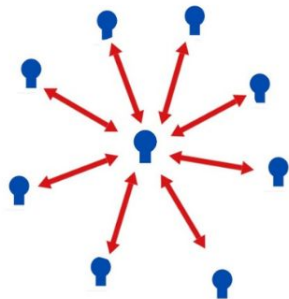
Network

รูปแบบที่1



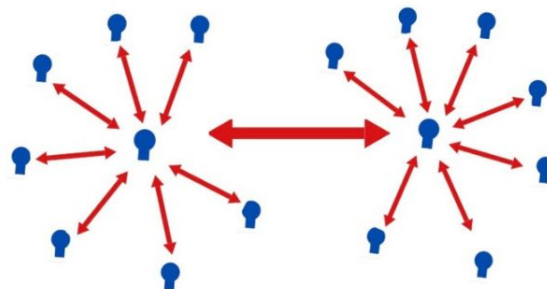
One to One

รูปแบบที่2



One to Many

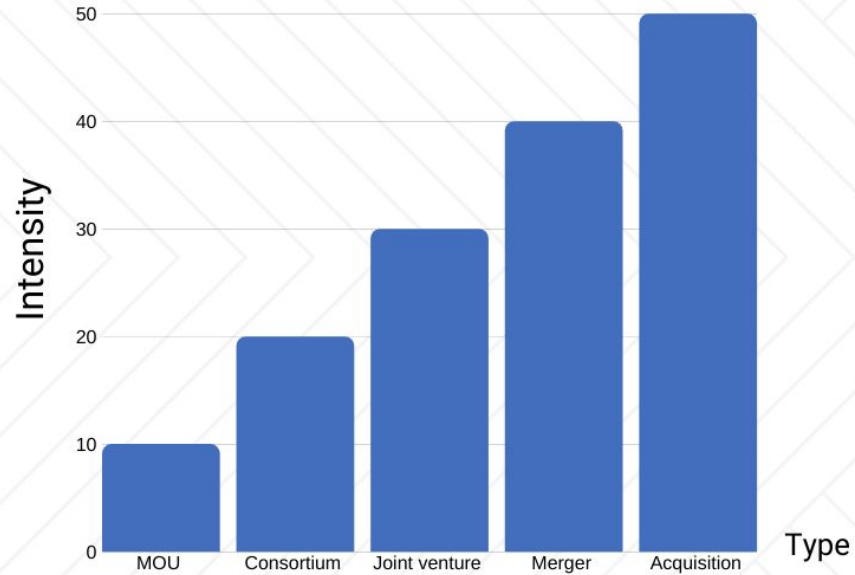
รูปแบบที่3



Many to Many

Partners

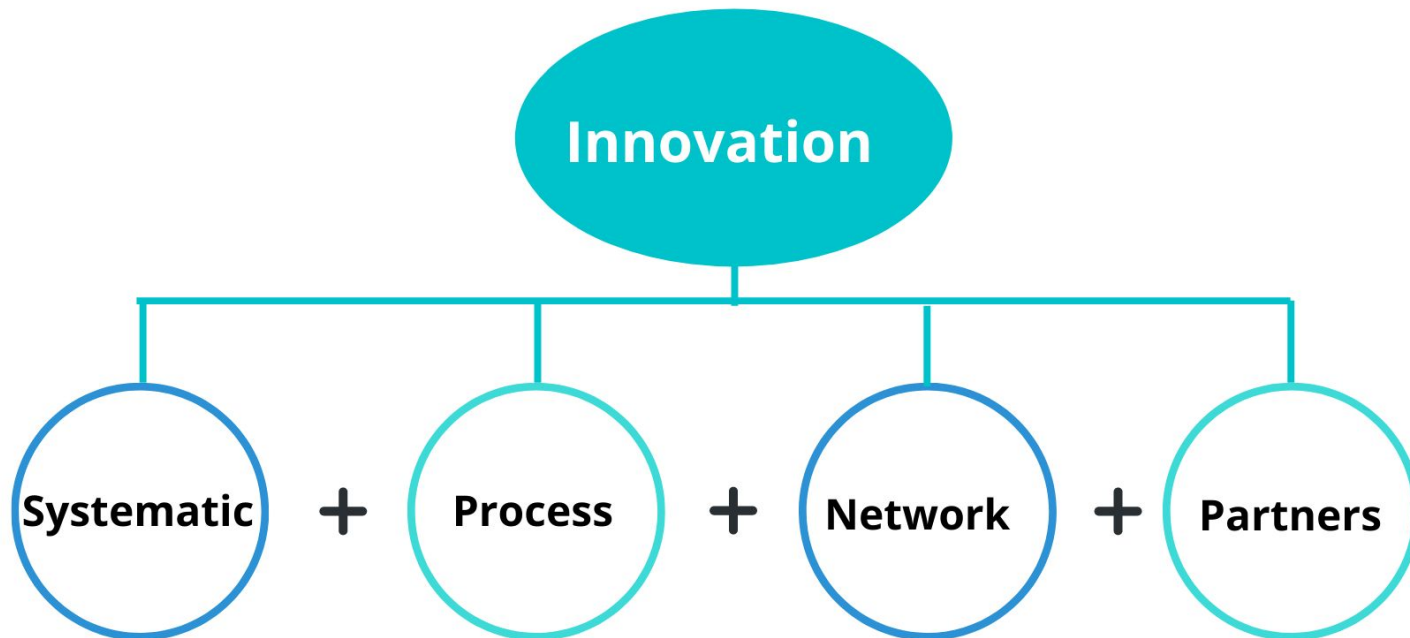
Alliance Spectrum



Created by Dr.Tanapol Kortana

Innovation

4 ปัจจัย รวมกันคือ นวัตกรรม (Innovation)



Social Media



Credit: <https://karan1808.wordpress.com>

CSR



Credit: www.jayashreepolymers.com

Transform ธุรกิจ เริ่มต้นด้วยการเข้าใจพฤติกรรมของผู้บริโภคในปัจจุบัน

คนไทยใช้อินเทอร์เน็ตเฉลี่ยต่อวัน



GEN
Y4

ปีซ้อน
ครองแชมป์ใช้
อินเทอร์เน็ต
มากที่สุด

เวลาและกิจกรรมที่ใช้บน
อินเทอร์เน็ตเฉลี่ยต่อวัน

SOCIAL
MEDIA

3:30
ชั่วโมง นาทีก่อน

รับชมวิดีโอ
สตรีมมิง

2:35
ชั่วโมง นาทีก่อน

ใช้แอปพลิเคชัน
เพื่อพูดคุย

2:00
ชั่วโมง นาทีก่อน

เล่นเกม
ออนไลน์

1:51
ชั่วโมง นาทีก่อน

อ่านบทความ
ออนไลน์

1:31
ชั่วโมง นาทีก่อน



การส่งข้อความ
94.5%



การจองโรงแรม
89.2%



การจองตั๋วโดยสาร
87.0%



การชำระค่าสินค้า
82.8%



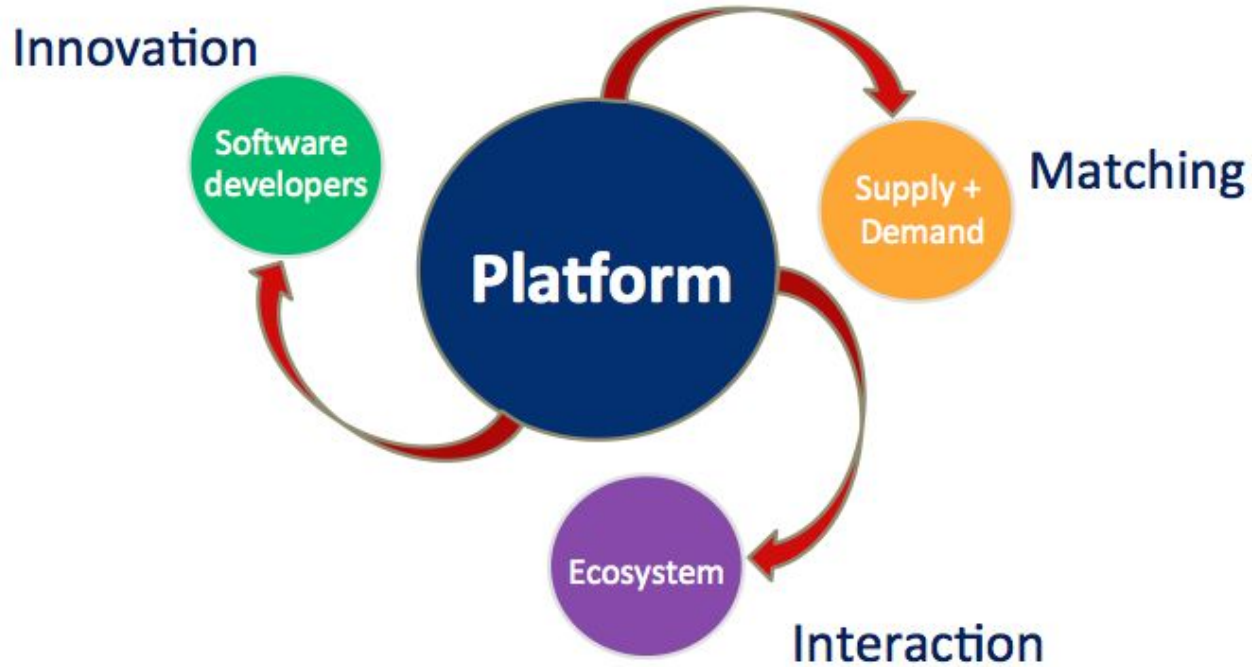
การดูหนังฟังเพลง
76.1%

Platformization คือ อะไร ? ทำไมธุรกิจต้องสร้าง Platform ของตัวเองให้ได้



Platform elements

Expanding value through matching, interaction and innovation



ตัวอย่างโมเดลธุรกิจของ Platform Business



รูปแบบที่ 1 :
โมเดลการแลกเปลี่ยน
หรือ Marketplace



Application
Developer

รูปแบบที่ 4 :
โมเดลทางระบบนิเวศ



รูปแบบที่ 2 :
การโฆษณา



รูปแบบที่ 3 :
ค่าธรรมเนียม
จากการใช้บริการ



รูปแบบที่ 5 :
ระบบการเก็บค่าสมาชิก
(Subscription)



รูปแบบที่ 6 :
Freemium

กลยุทธ์ 5 A ประกอบด้วย

- **Aware**
รู้จักสินค้า การรับรู้ว่ามีสินค้าอยู่
- **Appeal**
ชื่นชอบสินค้า สร้างการดึงดูดให้ลูกค้าสนใจ
- **Ask**
ถามต่อ การซักถามถึงรายละเอียดสินค้า
หรือตรวจสอบราคา รวมถึงลูกค้าเริ่มถาม
บุคคลในระดับต่าง ๆ ถึงสินค้านี้
- **Act**
การตัดสินใจซื้อ
- **Advocate**
เกิดการสนับสนุน แชร์ แนะนำ และบอกต่อ

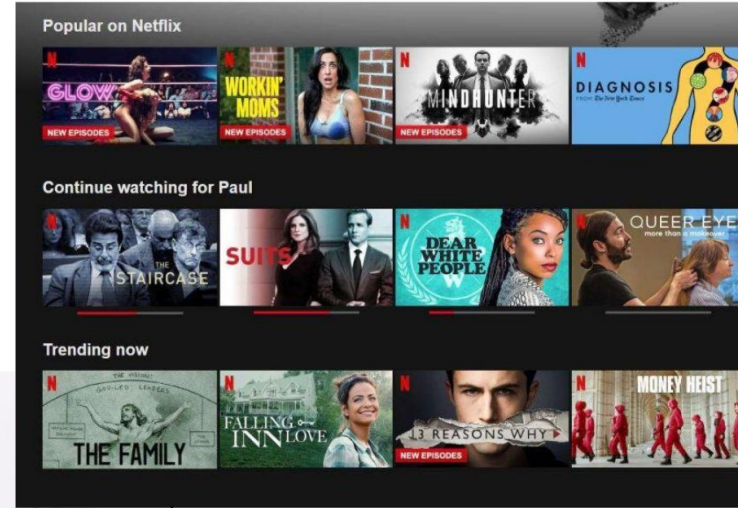


Reed Hastings ผู้ก่อตั้ง NETFLIX

ที่มา: www.billionmindset.com



ที่มา: www.abc.net.



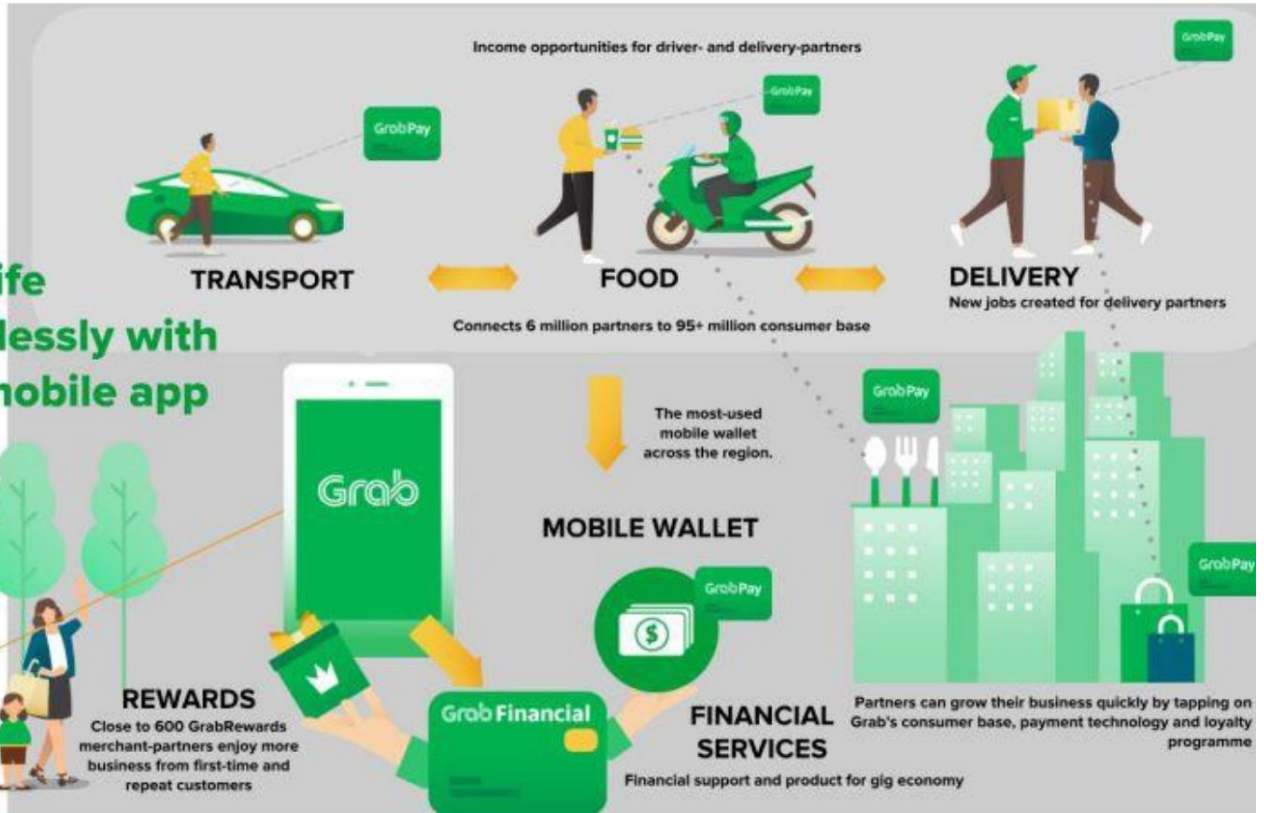
ที่มา: www.abc.net.au



ที่มา: www.pinterest.com

Grab

Live life
seamlessly with
one mobile app



ที่มา: <http://m.en.industry.co>.

ที่มา: <https://sg.news.yahoo.com>

5 ตัวช่วย กระตุ้นยอดขาย ให้ปังด้วย Facebook Platform





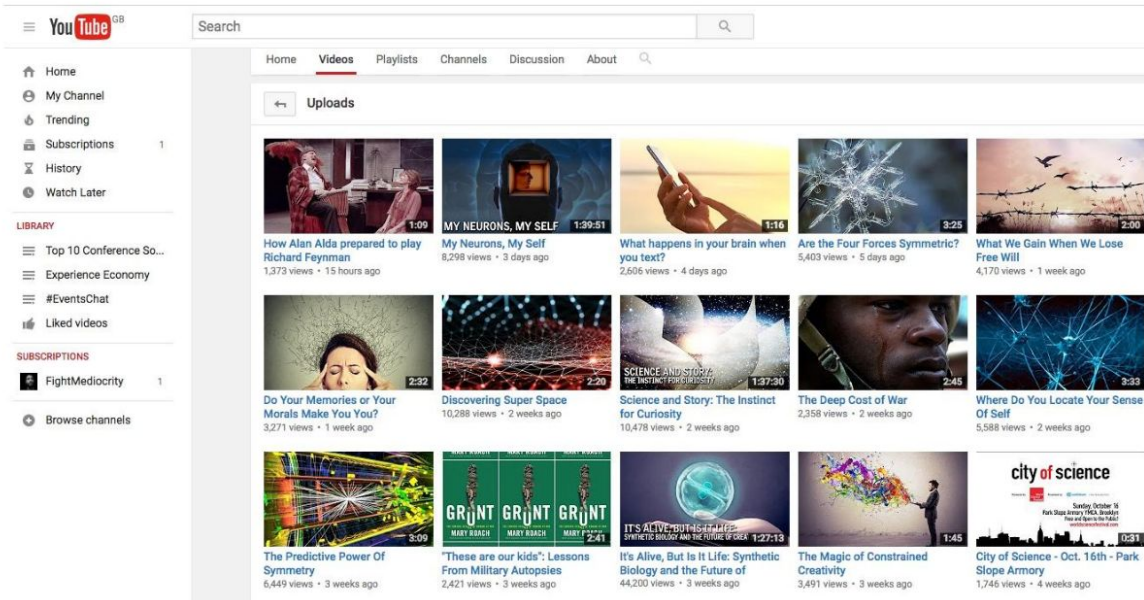
**Chad Hurley,
Steve Chen,
and Jawed Karim
the-founder-of-YouTube**



ที่มา: <https://www.quora.com>



ที่มา: www.wordstream.com



ที่มา: www.eventbrite.co.uk



ที่มา: <https://blogisbis.wordpress.com//>



Big Data

ช่วยให้นักการตลาด
สามารถออกแบบ
กลยุทธ์ทางการตลาด

- Product
: การนำเสนอสินค้า
- Price
: การตั้งราคา
- Place
: ช่องทาง
- Promotion
: แคมเปญการตลาด
- + Personalized
การสร้าง
ประสบการณ์ที่ดี
กับลูกค้าแต่ละราย

**Real-Time
Engagement**
กับลูกค้าแต่ละราย
ทุกที่ทุกเวลา

“สินทรัพย์ที่ใหญ่ที่สุดของเรา คือ Data”

(Tony Fernandes - CEO ของสายการบิน AirAsia)

เคยให้สัมภาษณ์ไว้

ซึ่งถูกวิเคราะห์และนำไปใช้ในบริบทแวดล้อมได้อย่างเหมาะสม
โดยเฉพาะกลยุทธ์การตลาดแบบ Personalized สำหรับผู้โดยสารแต่ละคน
เมื่อลูกค้าเข้ามาในแต่ละช่องทางดิจิทัล
ทำให้ทราบถึงข้อมูลเกี่ยวกับการเดินทางทั้งเที่ยวบินที่ผ่านมา
ความสนใจเพื่อคัดสรรโปรโมชั่นให้เหมาะสมกับผู้โดยสารแต่ละราย



The background features a teal-toned digital interface. At the bottom, a tablet displays a 3D wireframe globe. The interface is populated with various data visualization elements: a bar chart on the left, a line graph on the right, and several circular gauges and callouts. Text elements include 'Lorem Ipsum' and percentage values like '77%', '34%', and '28%'. The overall aesthetic is clean and modern, representing digital technology and data analysis.

Thank you