



การบริหารธุรกิจในยุคดิจิทัล

24 สิงหาคม 2559



หัวข้อบรรยาย

- เกี่ยวกับวิทยาการและกลุ่มธุรกิจแอสเซนด
- เทรนด์สำคัญในยุคดิจิทัล
- การบริหารธุรกิจขององค์กรในยุคดิจิทัล
- กรณีศึกษาการนำดิจิทัลมาใช้กับภาครัฐ
- โครงการดิจิทัลของรัฐบาลไทย
- บทสรุป

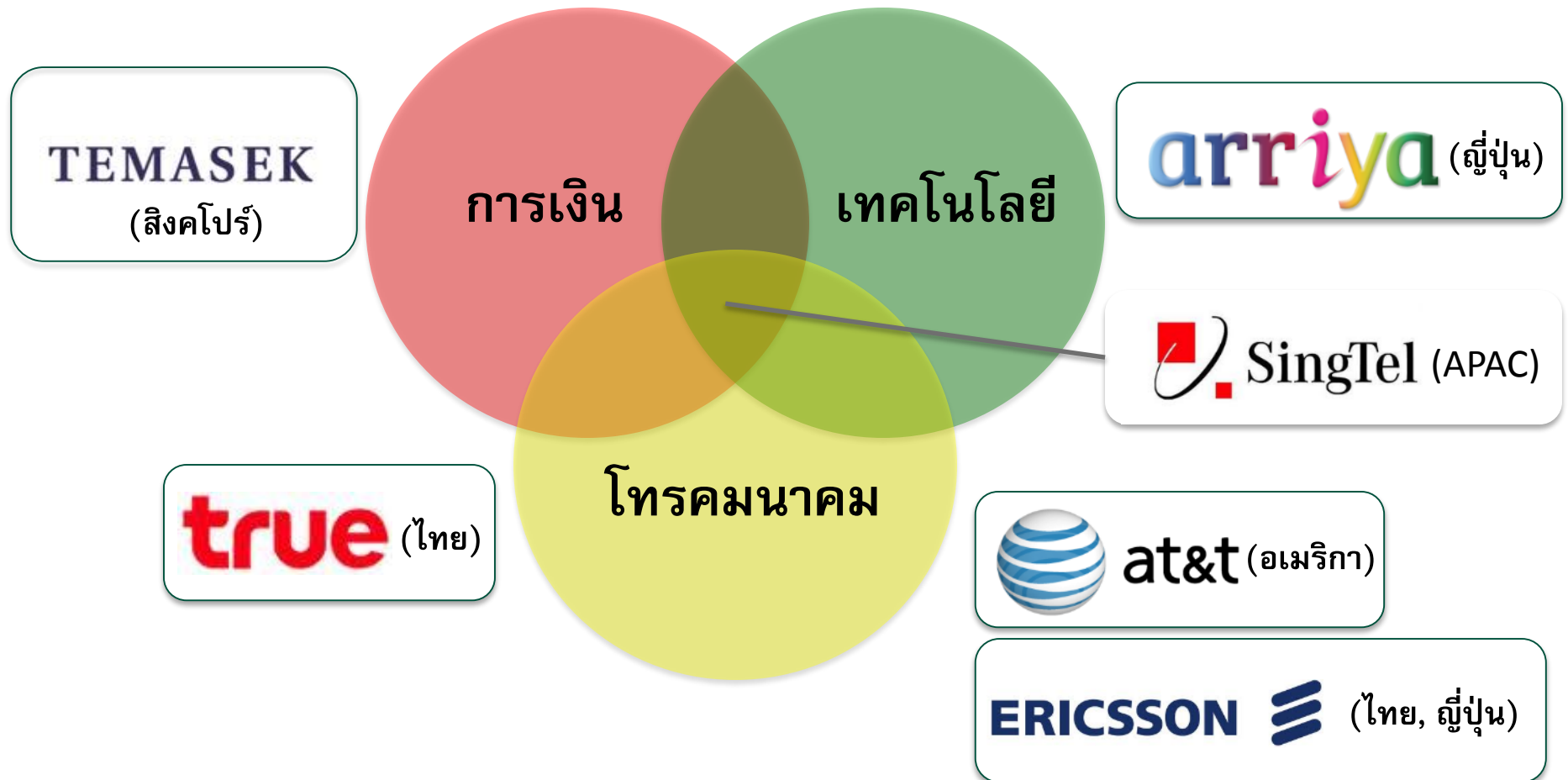
เกี่ยวกับวิทยากร



ปวงณมาศ วิจิตรกุลวงศา

- ประธานชมรมผู้ให้บริการชำระเงินทางอิเล็กทรอนิกส์ไทย
- ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท แอสเซนด กรุ๊ป จำกัด (Ascend Group) ในเครือ ซี.พี.

เกี่ยวกับวิทยากร



พันธกิจและเป้าหมายของกลุ่มธุรกิจแอสเซนดท์ (Ascend Group)

พันธกิจของเรา:

เราสร้างโครงสร้างพื้นฐานสำหรับธุรกิจยุคดิจิทัล

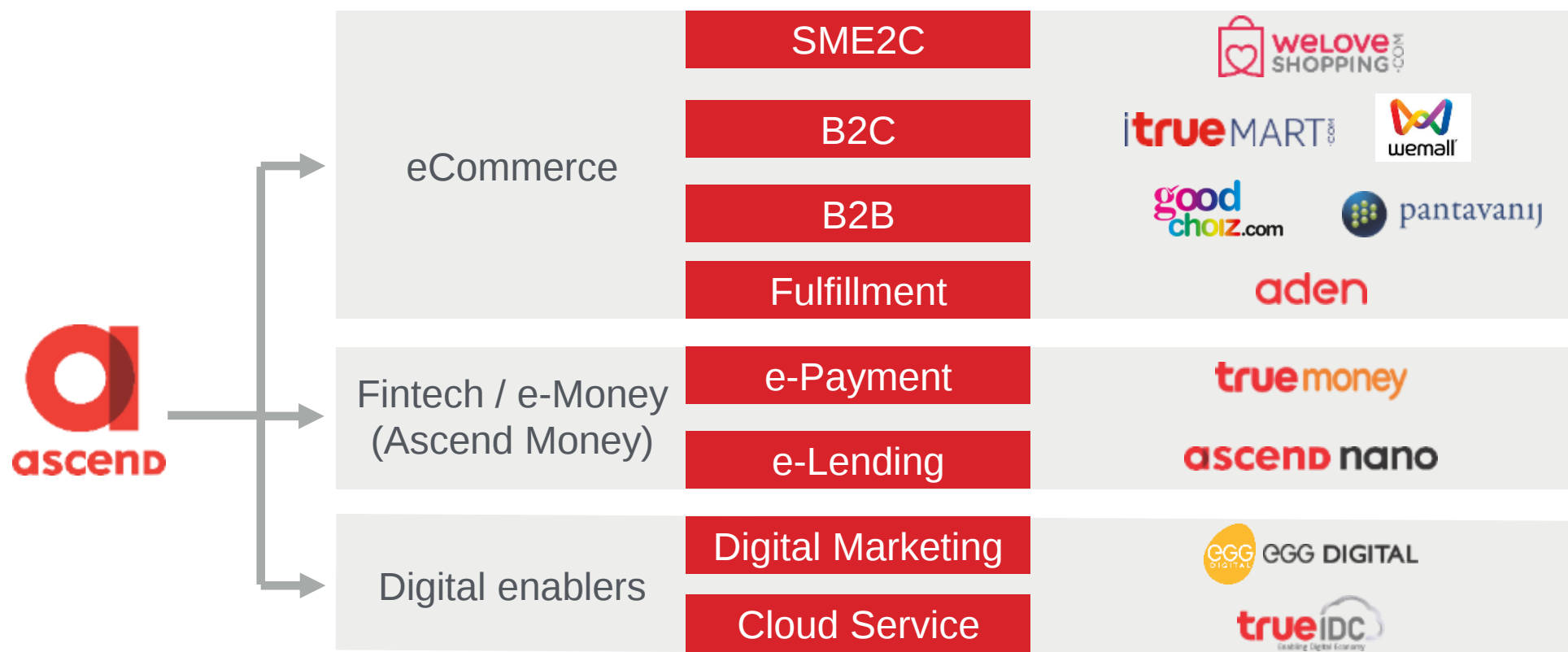
เพื่อสร้างโอกาสในชีวิตสำหรับทุก ๆ คน

เป้าหมายของเรา :

การเป็นผู้นำด้าน eCommerce และ e-Money

ในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ (SEA) ภายในปี 2560

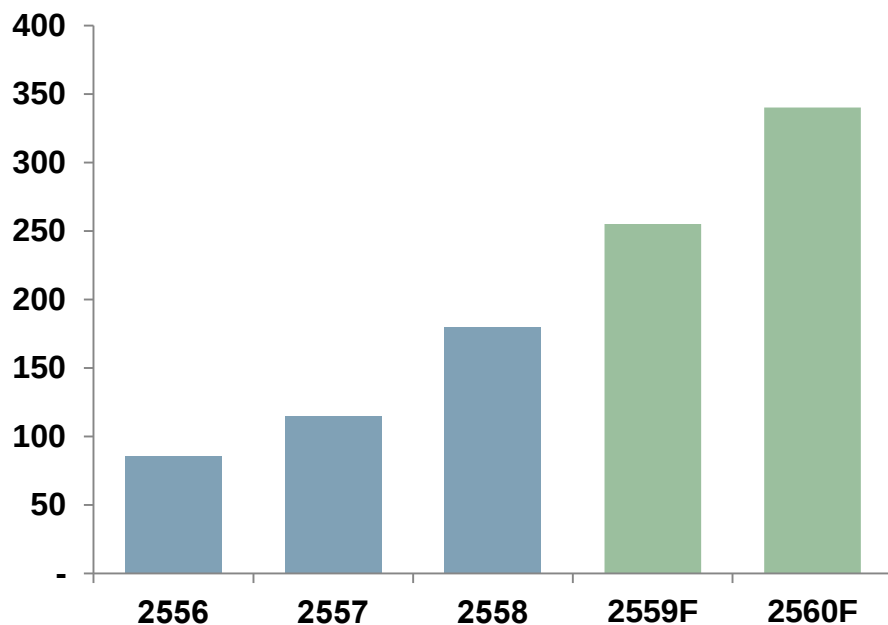
Ascend Group เป็นผู้นำการให้บริการดิจิทัลแพลตฟอร์ม โดยเฉพาะ eCommerce, Fintech และ Digital Enablers



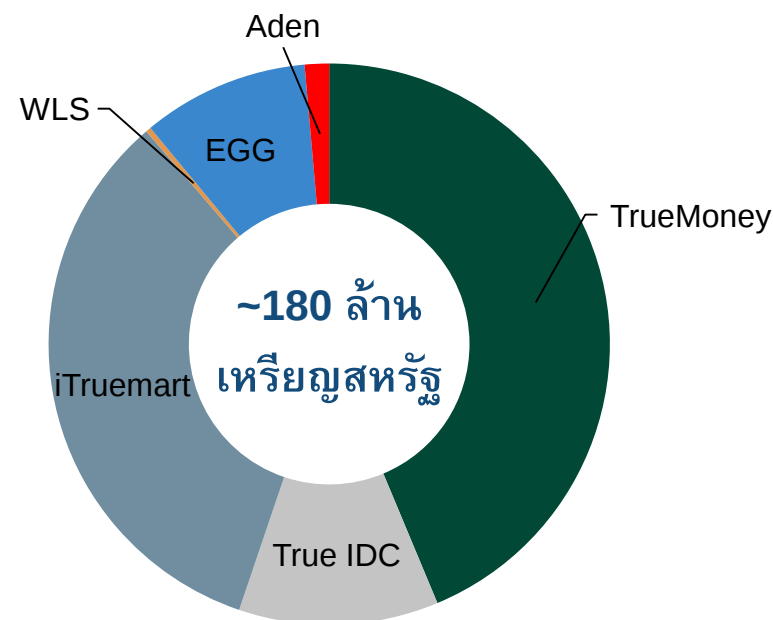
Ascend Group มีรายได้รวม ~6,200 ล้านบาท ในปี 2558 (เติบโตขึ้น 50% เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า)

ประมาณการรายได้ของ Ascend Group (2556-2560F)

ล้านดอลลาร์สหรัฐ



ส่วนแบ่งรายได้ตามกลุ่มธุรกิจ (2558)



Note: *ไม่รวมรายได้จากธุรกิจ พันธมิตร (การค้าปลีกออนไลน์จากองค์กรผู้องค์กร)

Ascend Money เป็นผู้ให้บริการด้าน ePayment อันดับ 1 ในไทย

บริการปัจจุบัน



E-wallet



จ่ายบิล



บัตรเติมเงิน Master card



ช่องทางชำระเงิน



เติมเงินมือถือ



เติมเกม



สินเชื่อ



ตลาดขนาดใหญ่

- การชำระเงินทั้งหมดในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้มีมูลค่ากว่า 110,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ในปี 2558 (เติบโต 10%)
- มีโอกาสเป็นธนาคารดิจิทัลระดับภูมิภาค



ความเป็นผู้นำตลาด

- เราเป็นผู้เล่นอันดับ 1 ด้วยส่วนแบ่งการตลาดมากกว่า 60%
- มูลค่าการชำระเงินทั้งหมดประมาณ 2 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ ในปี 2558

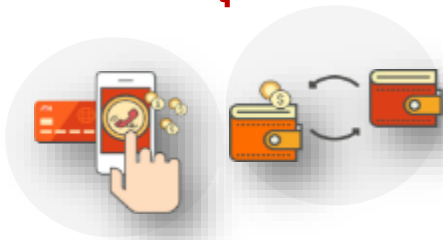
Note: *Include gross payment value of eWallet, eCommerce, bill payment, online gaming, top-up (voice & data)

Source: Roland Berger

Ascend Money มีความมุ่งมั่นที่จะเติบโตเป็นผู้ให้บริการด้านการเงินอย่างครบวงจร

แผนการดำเนินธุรกิจ

ปัจจุบัน



2560



2560



2561



บริการชำระเงิน

- เดบิตเงิน
- จ่ายบิล
- ส่งเงิน
- จ่ายเงินออนไลน์
- ช่องทางชำระเงิน
- จ่ายเงินตามร้านค้า
- จ่ายเงินเดือน

บริการสินเชื่อ

- สินเชื่อส่วนบุคคล - ออนไลน์
- กู้ยืมระหว่างบุคคล
- SMEs
- ซื้อขายลดบัญชีลูกหนี้แบบออนไลน์

บริการการลงทุนและประกันภัย

- ตลาดกองทุนรวม
- แหล่งรวมซื้อขายกองทุน
- ประกันภัยดิจิทัล
- ประกันชีวิต/ประกันวินาศภัย
- ประกันภัยตามความต้องการของผู้ซื้อ

การจัดการความมั่งคั่งอย่างครบวงจร

Ascend Commerce เป็นผู้นำด้านธุรกิจการค้าออนไลน์ในประเทศไทย



B2B eCommerce

- การค้าขายออนไลน์จากองค์กรสู่องค์กร มุ่งเน้นการขายอุปกรณ์เครื่องใช้สำนักงานและบริการทางอ้อม



B2C marketplace

- ช่องทางการขายออนไลน์สำหรับผู้ผลิตและผู้จัดจำหน่ายสินค้ามีयीห้อ



SME2C marketplace

- ตลาดกลางการค้าขายออนไลน์จากผู้ขายรายย่อยสู่ผู้บริโภค

พันธมิตร ให้บริการระบบจัดซื้อ (eProcurement) ซึ่งเหมาะสำหรับ องค์กรขนาดใหญ่รวมถึงหน่วยงานภาครัฐ



- ปริมาณการซื้อขายผ่านระบบจัดซื้อร่วม 200,000 ล้านบาท/ปี
- มีฐานสมาชิกผู้ขายแบบองค์กรต่อองค์กร >16,000 ราย
- ได้รับการไว้วางใจในการจัดประมูลให้กับ หน่วยงานภาครัฐและรัฐวิสาหกิจ รวมถึง ภาคเอกชน >10,000 งาน/ปี

Note: *Customers include Bangkok Bank Public Company Limited, Siam Commercial Bank Public Company Limited, Siam Cement Group Public Company Limited, True Corporation Public Company Limited, United Communication Industry Public Company Limited, and the CP Group

ADEN ให้บริการการจัดส่งแบบครบวงจร ซึ่งช่วยให้การขนส่งสู่ปลายทางมีประสิทธิภาพ ทั้งช่องทางการขายออนไลน์และออฟไลน์

ไฮไลท์

- การเปิดศูนย์จัดเก็บสินค้าแห่งแรกของเราที่บางนา
- การออกแบบระบบเพื่อรองรับบริการค้าปลีกออนไลน์
- รูปแบบธุรกิจแบบ จ่ายเมื่อใช้บริการ (pay-per-use)
- การดำเนินงานโดยยึดความต้องการของลูกค้าเป็นหลัก
- ดำเนินธุรกิจโดยระบบซอฟต์แวร์ที่พัฒนาเอง (in-house software)



Egg Digital เป็นผู้ให้บริการด้านการตลาดดิจิทัลอย่างครบวงจร

บริการสำหรับองค์กรขนาดใหญ่



สื่อออนไลน์และการบริหาร
จัดการโซเชียลมีเดีย



การพัฒนาเว็บไซต์และแคมเปญ
ออนไลน์



แพลตฟอร์มการตลาดผ่าน
มือถือ



เครื่องมือสนทนา

บริการสำหรับองค์กรขนาดย่อม



แพ็คเกจการค้ำออนไลน์
สำหรับ SME



เว็บไซต์สำหรับ SME



แพลตฟอร์มการบริหารลูกค้า
และวิเคราะห์ข้อมูลสำหรับ
SME

True IDC ให้บริการ Data Center และ Cloud Service โดยร่วมมือกับบริษัทชั้นนำระดับโลก

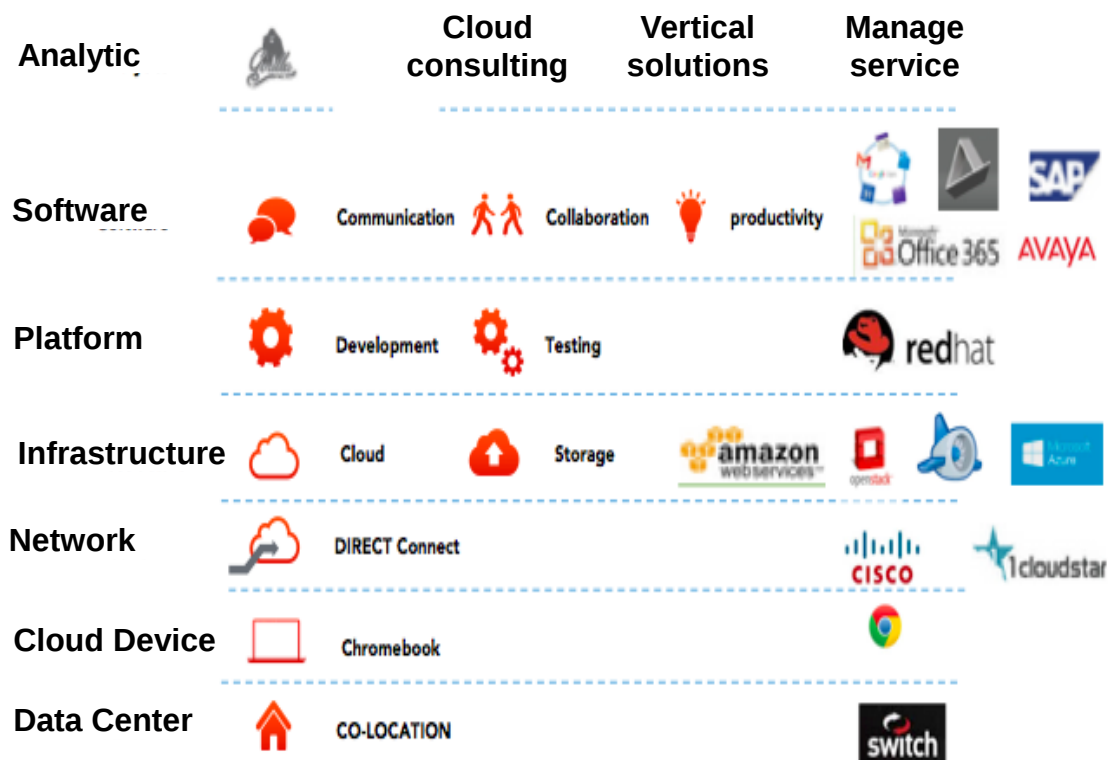
Data Center (ศูนย์ข้อมูล) มาตรฐานโลก

- Data Center 6 แห่ง (4 ในไทย, 1 ในพม่า, 1 ในกัมพูชา)
- ศูนย์กลางเครือข่ายที่ได้รับความนิยมไว้วางใจจากผู้ให้บริการโทรคมนาคม
- รับรองคุณภาพด้วย 4 ISOs



*การให้ใช้กำลังประมวลผล หน่วยจัดเก็บข้อมูล และระบบออนไลน์ต่างๆจากผู้ให้บริการ เพื่อลดความยุ่งยากในการติดตั้ง ดูแลระบบ ช่วยประหยัดเวลา และลดต้นทุนในการสร้างระบบคอมพิวเตอร์และเครือข่ายเอง

Cloud services* โดยร่วมมือกับพันธมิตรซึ่งเป็นบริษัทชั้นนำของโลก



ปัจจุบัน Ascend Group ดำเนินธุรกิจใน 6 ประเทศทั่วภูมิภาค เอเชียตะวันออกเฉียงใต้



หัวข้อบรรยาย

- เกี่ยวกับวิทยาการและกลุ่มธุรกิจแอสเซนด
- เทรนด์สำคัญในยุคดิจิทัล
- การบริหารธุรกิจขององค์กรในยุคดิจิทัล
- กรณีศึกษาการนำดิจิทัลมาใช้กับภาครัฐ
- โครงการดิจิทัลของรัฐบาลไทย
- บทสรุป

ผู้นำตลาดในอดีตในหลายอุตสาหกรรมถูกทดแทนด้วยผู้เล่นดิจิทัล ที่มีนวัตกรรมที่ทันสมัย



เหตุใดผู้เล่นเดิมถึงสูญเสียดลาดให้กับผู้เล่นดิจิทัล?

- รสนิยมผู้บริโภคเปลี่ยนแปลงไป
- เทคโนโลยีใหม่เข้ามาแทนที่
- คู่แข่งขันปรับตัวอย่างรวดเร็ว
- ขาดความตระหนักถึงความเร่งรีบ (Sense of urgency)
- ยึดติดกับ Business Model เก่า ปรับตัวแต่ยังอยู่ในกรอบเดิมๆ
- เชื้อมั่นในแบรนด์ตัวเองมากเกินไป

ผู้เล่นใหม่นำเสนอสินค้า และ/หรือ บริการ ที่สามารถตอบโจทย์
ความต้องการของลูกค้าด้านความสะดวกและรวดเร็ว



Vs.



ผู้เล่นใหม่มีต้นทุนในการผลิต และ/ หรือ ต้นทุนในการกระจาย
สินค้าและบริการที่ต่ำกว่า ซึ่งส่งผลให้ราคาสินค้าลดลง และบริษัท
สามารถขยายกิจการได้อย่างรวดเร็ว



Vs.



Vs.



ผู้เล่นใหม่ช่วยให้ลูกค้าสามารถเข้าถึงสินค้าจำนวนมหาศาล รวมถึง
ใช้การวิเคราะห์ข้อมูลจำนวนมาก (Big data analytics) เพื่อเสนอ
สินค้าที่ตรงความต้องการของลูกค้า



More Items to Consider

You viewed

Customers who viewed this also viewed



KHOMO DUAL CASE:
Green Smart Cover...
★★★★☆ (154)
\$49.99 \$22.99



KHOMO DUAL CASE:
Purple Smart Cover...
★★★★☆ (49)
\$49.99 \$22.99



KHOMO DUAL CASE:
Red Smart Cover...
★★★★☆ (68)
\$49.99 \$19.85



CaseCrown Bold Standby
Case for iPad...
★★★★☆ (1,587)
\$36.99 \$20.21



KHOMO DUAL CASE:
Blue Smart Cover...
★★★★☆ (83)
\$49.99 \$19.89



GMYLE Red Folding Cover
Folio Slim...
★★★★☆ (78)
\$7.99



KHOMO DUAL Black
Case Polyurethane...
★★★★☆ (217)
\$49.99 \$19.85

[View or edit your browsing history](#)

Related to Items You've Viewed

You viewed

Customers who viewed this also viewed



Kindle Fire 7", LCD
Display, Wi-Fi, 8...
Amazon
★★★★☆ (1,972)
\$159.00



Amazon Kindle PowerFast
for...
★★★★☆ (1,272)
\$19.99



Kindle Fire HD 7", Dolby
Audio...
Amazon
★★★★☆ (4,615)
\$199.00



Kindle Fire HD 8.9", Dolby
Audio...
Amazon
★★★★☆ (1,253)
\$299.00



Kindle, 6" E Ink Display,
Wi-Fi...
Amazon
★★★★☆ (1,270)
\$69.00



Kindle Paperwhite, 6" High
Resolution...
Amazon
★★★★☆ (3,173)
\$119.00



Kindle Fire HD 8.9" 4G LTE
Wireless...
Amazon
★★★★☆ (1,252)
\$499.00

[View or edit your browsing history](#)

ธุรกิจดิจิทัลเป็นผู้นำในเศรษฐกิจโลกปัจจุบัน

บริษัทที่มีมูลค่าทางการตลาดมากที่สุดในโลก 5 อันดับในปี 2001 - 2016



เทรนด์ธุรกิจในยุคดิจิทัล – Platform business

“ธุรกิจที่มุ่งเน้นให้บริการจับคู่ผู้ซื้อกับผู้ขายโดยไม่จำเป็นต้องมีสินค้าของตัวเอง”

การคมนาคม



การท่องเที่ยว



การค้า



การเงิน



สารสนเทศ



ความบันเทิง



เทรนด์ธุรกิจในยุคดิจิทัล – Financial Technology

การให้สินเชื่อ

การกู้ยืมเงินระหว่างบุคคล (P2P financing), การระดมทุนจากมวลชน (crowdfunding)



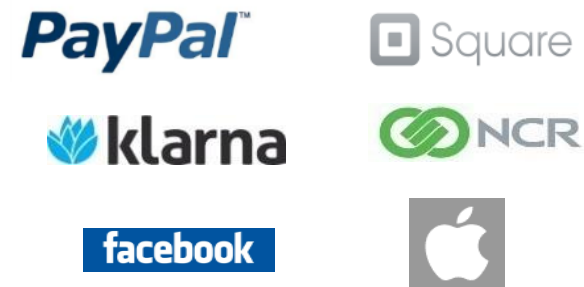
เงินฝาก, การลงทุน

New: Deposit auctions, virtual currencies online funds



การชำระเงิน

กระเป๋าเงินออนไลน์ (wallet), การชำระเงินแบบไร้สาย (NFC/ bluetooth payments)



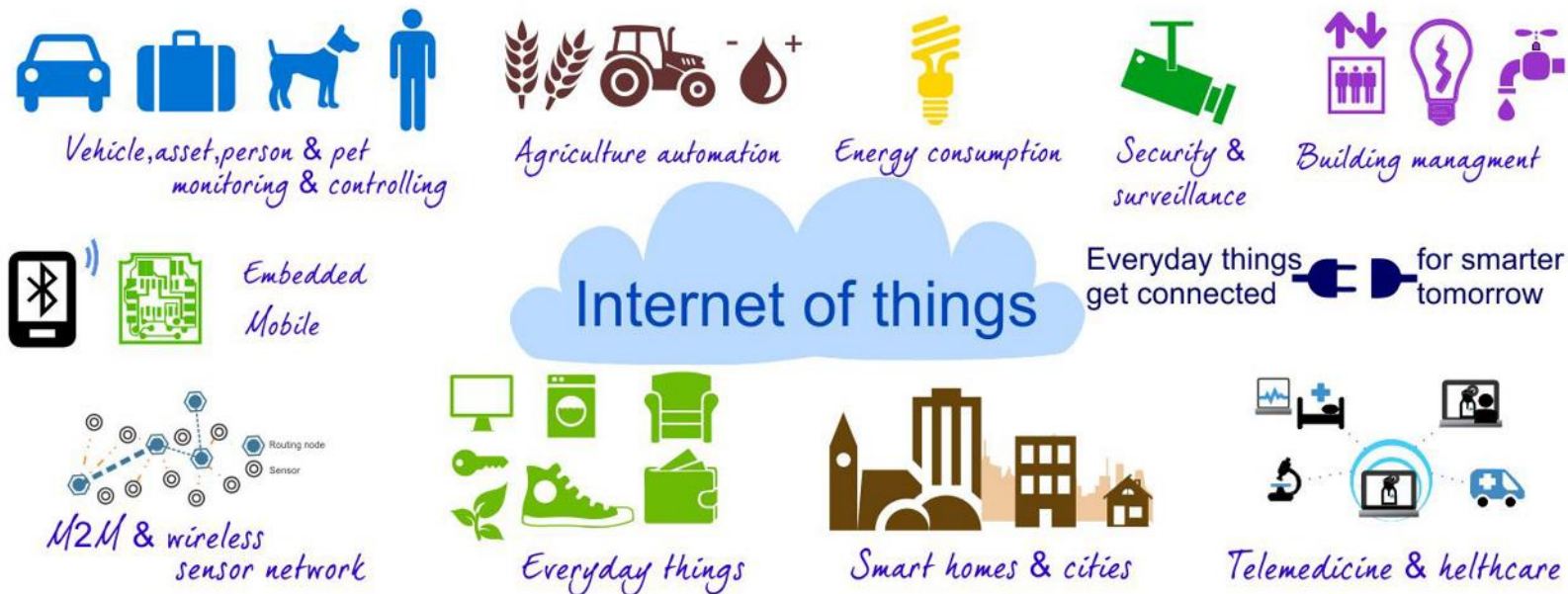
บริการเสริม

การบริหารเงิน, การให้คำแนะนำและเตรียมยื่นภาษี, การประเมินความเสี่ยง



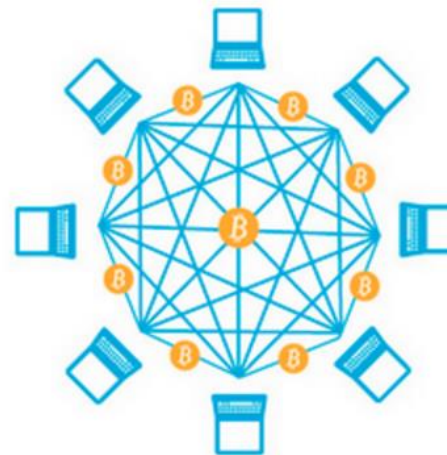
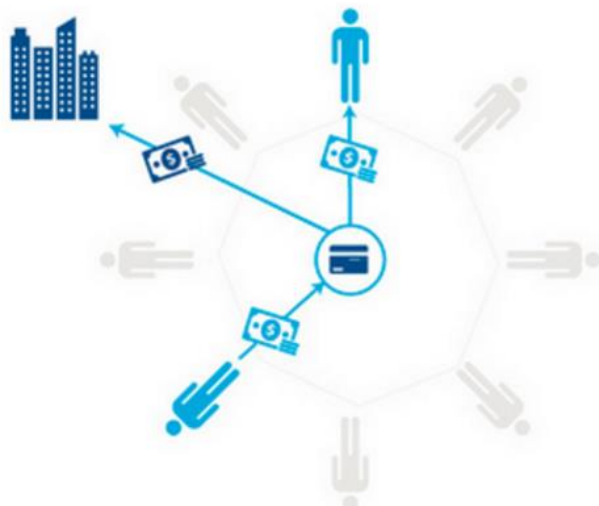
เทรนด์ธุรกิจในยุคดิจิทัล – Internet of Things

“การที่สิ่งต่าง ๆ ถูกเชื่อมโยงเข้าด้วยกันในโลกของอินเทอร์เน็ต ทำให้มนุษย์สามารถสั่งการและควบคุมการใช้งานอุปกรณ์ รวมถึงอุปกรณ์ส่งค่าไปยังอุปกรณ์ในระบบให้ทำงานต่อ”



เทรนด์ธุรกิจในยุคดิจิทัล – Blockchain

Blockchain เป็นเทคโนโลยีที่ช่วยนำมาซึ่งความปลอดภัย น่าเชื่อถือ โดยไม่ต้องอาศัยคนกลาง เป็นรูปแบบการเก็บข้อมูล (Data structure) แบบหนึ่ง ที่ทำให้ข้อมูล Digital transaction ของแต่ละคนสามารถแชร์ไปยังทุกๆ คนได้ เป็นเสมือนห่วงโซ่ (Chain) ที่ทำให้ block ของข้อมูลลิงก์ต่อกันไปยังทุกๆ คนเป็น โดยที่ทราบว่าใครที่เป็นเจ้าของและมีสิทธิในข้อมูลนั้นจริงๆ



ตัวอย่างการประยุกต์ใช้ Blockchain

- การจัดเก็บข้อมูลสังหาริมทรัพย์
- การเงินอิเล็กทรอนิกส์
- การทำบัญชี
- การเก็บข้อมูลของสาขาธุรกิจ
- การโอนเงินออนไลน์

หัวข้อบรรยาย

- เกี่ยวกับวิทยาการและกลุ่มธุรกิจแอสเซนด
- เทรนด์สำคัญในยุคดิจิทัล
- การบริหารธุรกิจขององค์กรในยุคดิจิทัล
- กรณีศึกษาการนำดิจิทัลมาใช้กับภาครัฐ
- โครงการดิจิทัลของรัฐบาลไทย
- บทสรุป

องค์กรสามารถนำดิจิทัลมาประยุกต์ใช้ เพื่อแก้ปัญหาด้วยวิธีใหม่
สร้างประสบการณ์ให้ลูกค้า และเพิ่มความเติบโตของธุรกิจ



รูปแบบธุรกิจ

รูปแบบธุรกิจใหม่ที่ไม่เคยมีมาก่อน
หรือปรับเปลี่ยนธุรกิจเดิมให้ดีขึ้น



ประสบการณ์
ของลูกค้า

สื่อสารและสร้างประสบการณ์
ที่น่าประทับใจให้แก่ลูกค้า



กระบวนการ
ปฏิบัติงาน

ระบบอัตโนมัติ และเทคโนโลยีช่วย
เพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน

แนวทางการเปลี่ยนองค์กรให้เข้าสู่ยุคดิจิทัล (Digital transformation framework)

รูปแบบธุรกิจ

การนำดิจิทัลมาต่อยอดธุรกิจ

- เพิ่มผลิตภัณฑ์/ บริการ/ ช่องทางใหม่ที่สนับสนุนธุรกิจเดิม

ธุรกิจดิจิทัลใหม่

- ผลิตภัณฑ์ดิจิทัล
- เปลี่ยนขอบเขตธุรกิจขององค์กร

การใช้ดิจิทัลแบบโลกาภิวัตน์

- ความบูรณาการของระบบทั้งองค์กร
- กระจายอำนาจการตัดสินใจ
- ใช้บริการดิจิทัลร่วมกัน

ประสบการณ์ของลูกค้า

การเข้าใจลูกค้า

- การวิเคราะห์ข้อมูลตามกลุ่มลูกค้า
- การใช้ข้อมูลเชิงสังคม

การเพิ่มรายได้

- ขายโดยใช้สื่อและช่องทางดิจิทัล
- การตลาดแบบเฉพาะเจาะจง
- ระบบที่มีประสิทธิภาพ

การปฏิสัมพันธ์กับลูกค้า

- การบริการลูกค้า
- ความต่อเนื่องระหว่างช่องทาง
- ลูกค้าบริการตัวเอง

กระบวนการปฏิบัติงาน

ระบบปฏิบัติงานแบบดิจิทัล

- ระบบอัตโนมัติช่วยเพิ่มประสิทธิภาพการทำงาน
- เทคโนโลยีใหม่

การสนับสนุนการทำงาน

- ทำงานได้ทุกที่ ทุกเวลา
- การสื่อสารที่ทั่วถึงและรวดเร็ว
- การแบ่งปันข้อมูลความรู้

การบริหารการทำงาน

- ความโปร่งใสด้านการปฏิบัติงาน
- การตัดสินใจโดยใช้ข้อมูล

- ความสอดคล้องของข้อมูลและกระบวนการทำงาน
- ความสามารถวิเคราะห์ข้อมูล

ความสามารถด้านดิจิทัลขององค์กร

- ความบูรณาการของธุรกิจและเทคโนโลยี
- การลงมือเปลี่ยนแปลง

การเจาะกลุ่มลูกค้าในยุคดิจิทัล

ในยุคสมัยที่การเชื่อมต่อแบบไร้สายและแลกเปลี่ยนข้อมูลแบบไร้ขีดจำกัด ลูกค้าในยุคดิจิทัลจะมีการสืบหาข้อมูล และความหลากหลายและความสะดวกสบาย ก่อน ตัดสินใจ



“ใครคือลูกค้าในยุคดิจิทัลบ้าง?”

1) ผู้ที่เข้าถึงอินเทอร์เน็ต และ/หรือ สมาร์ทโฟน

60% ของประชากรไทยที่ใช้อินเทอร์เน็ต

47% ของประชากรไทยใช้สมาร์ทโฟน

2) กลุ่มคนที่ ค้นหา ข้อมูลผ่านสื่อออนไลน์ก่อนที่จะตัดสินใจในการทำธุรกรรมต่าง ๆ

51% ของลูกค้าค้นหาข้อมูลเพิ่มเติมก่อนการตัดสินใจ “ซื้อ”

3) กลุ่มคนที่เชื่อมั่น การทำธุรกรรมผ่านช่องทางออนไลน์

20% ของจำนวนลูกค้าที่เดินเข้า shop สั่งสินค้าออนไลน์

ascend

Confidential

การเจาะกลุ่มลูกค้าในยุคดิจิทัล

โทรศัพท์มือถือและโซเชียลมีเดียเป็นสื่อช่องทางที่มีความสำคัญมากในการสื่อสารกับลูกค้าในยุคดิจิทัล
อย่างไรก็ดี เงินสดยังคงเป็นช่องทางการจ่ายเงินที่คนไทยยังคงให้ความสำคัญ



9% ของลูกค้าในประเทศไทยที่ธุรกรรมออนไลน์ผ่านทางช่องทาง **PC**

12% ของลูกค้าในประเทศไทยที่ทำธุรกรรมออนไลน์ผ่านทางช่องทางโทรศัพท์มือถือ

โซเชียลมีเดียมีส่วนสำคัญในการเป็นช่องทางซื้อของถึง **51%**

83% ของคนไทยให้ความสำคัญกับการซื้อของโดยใช้เงินสดสูงสุด (Cash on Delivery)



16%

9%

16%

75%

ascend

Confidential

พฤติกรรมของลูกค้าได้ถูกปรับเปลี่ยนโดยการใช้งานผ่านระบบดิจิทัล

สรุปภาพรวมสถิติผู้ใช้งานสังคมออนไลน์ในประเทศไทยปี 2558



35 ล้าน ผู้ใช้งาน

- เป็นเมืองที่มีผู้ใช้งานมากที่สุด



33 ล้าน ผู้ใช้งาน

- มีกลุ่มผู้ใช้งานแชทมากที่สุด
ในตลาดเดียวกัน

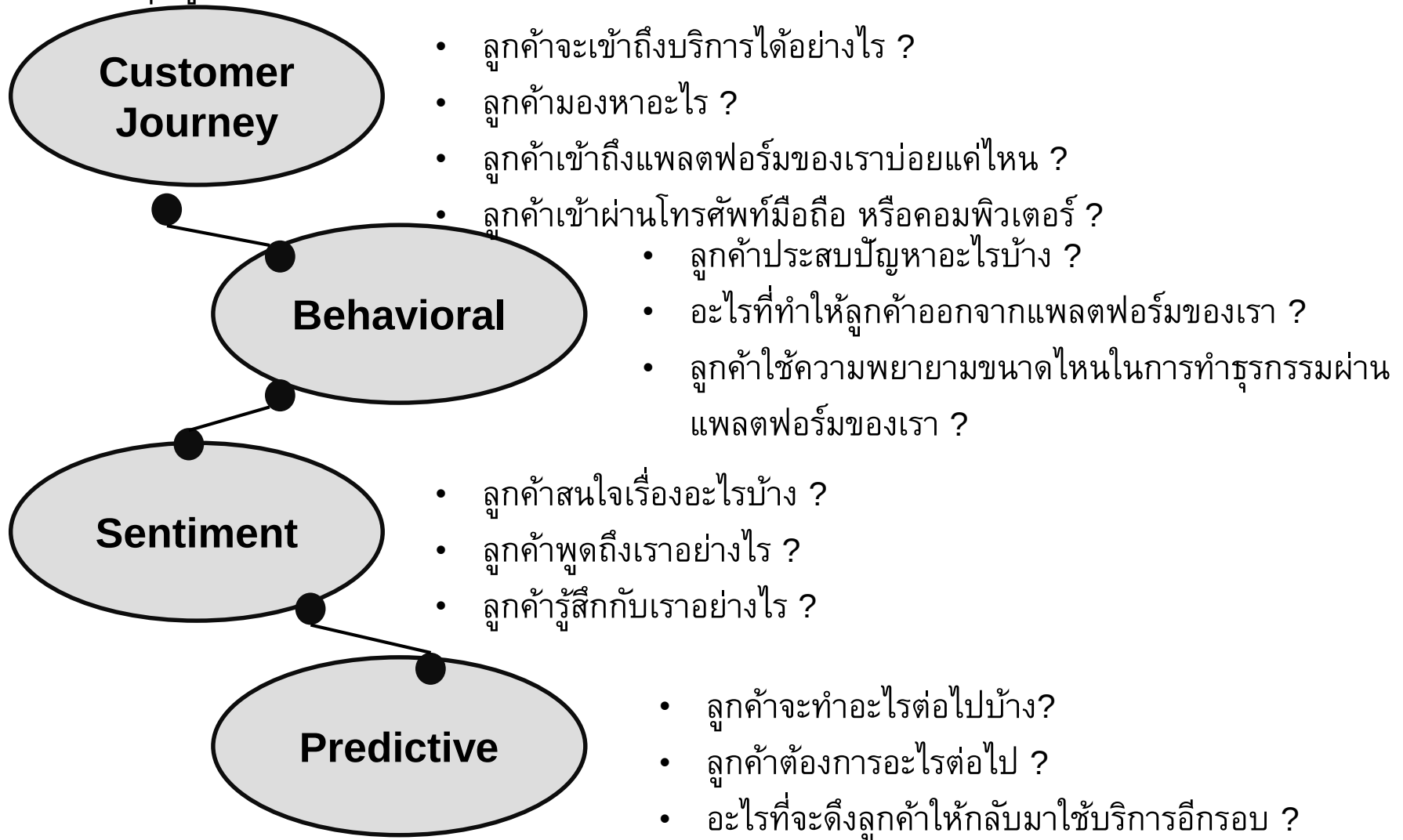


26 ล้าน ผู้ใช้งาน

- ซึ่งมากที่สุด เป็นอันดับ
ที่ 5 ของของโลก

การเจาะกลุ่มลูกค้าในยุคดิจิทัล

จะเจาะกลุ่มลูกค้าดิจิทัลได้อย่างไร?



ตัวอย่างผู้นำตลาดเดิมที่ปรับตัวเข้าสู่ยุคดิจิทัล



Topshop – จอลองเสื้อผ้าเสมือนจริง



MasterCard – ทำรายการด้วยข้อมูลทางชีวภาพ



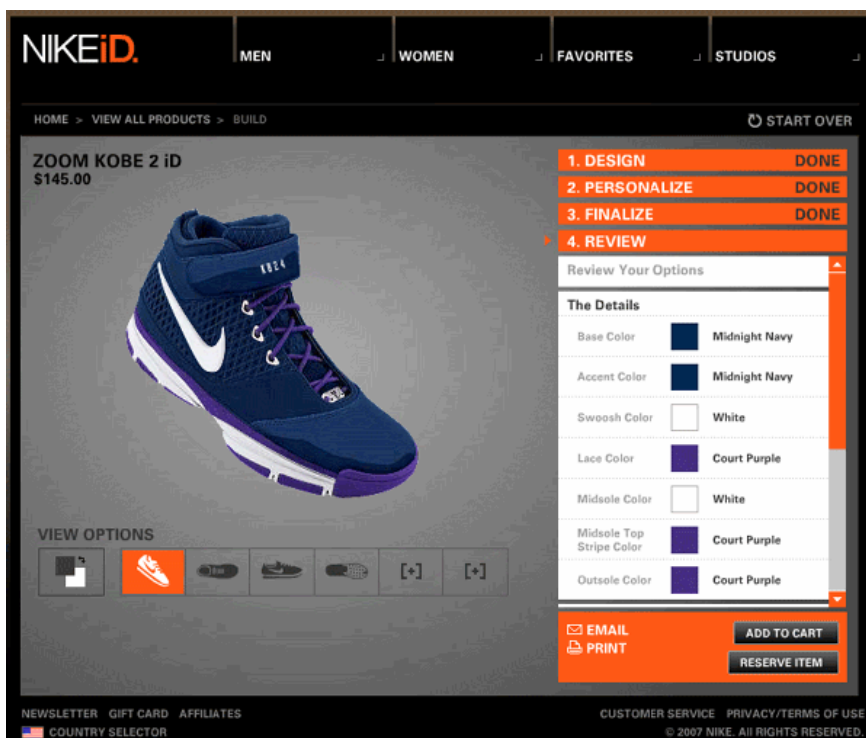
Starbucks – สั่งเครื่องดื่มผ่านแอปพลิเคชันก่อนไปรับที่ร้าน



ตัวอย่างผู้นำตลาดเดิมที่ปรับตัวเข้าสู่ยุคดิจิทัล – Nike

ไนกี้พัฒนาตัวเองจากการเป็นเพียงบริษัทขายอุปกรณ์กีฬา ให้กลายมาเป็นบริษัทที่เข้าถึงลูกค้าด้วยช่องทางออนไลน์ ใช้เทคโนโลยีเป็นส่วนสำคัญในการสร้างผลิตภัณฑ์ และได้ข้อมูลจำนวนมากไปใช้วิเคราะห์

NikeiD – เครื่องมือออนไลน์ให้ลูกค้าสามารถออกแบบผลิตภัณฑ์ได้เอง (Mass customization)



- ลูกค้าเลือก โมเดล สี วัสดุ
ข้อความ ตามต้องการ
- ลูกค้าสามารถแชร์แบบที่ตนเอง
ดีไซน์ และผู้อื่นสามารถโหวตได้
- ไนกี้ได้ข้อมูลด้านความต้องการ
ของลูกค้าโดยตรงเพื่อนำไปใช้
พัฒนาผลิตภัณฑ์และทำ
การตลาด



ตัวอย่างผู้นำตลาดเดิมที่ปรับตัวเข้าสู่ยุคดิจิทัล – Nike

Nike+ - แอปพลิเคชันสำหรับนักวิ่ง
(ผู้ใช้จำนวน 28 ล้านคน)



Nike+ Training Club - แอปพลิเคชันโปรแกรมออกกำลังกาย



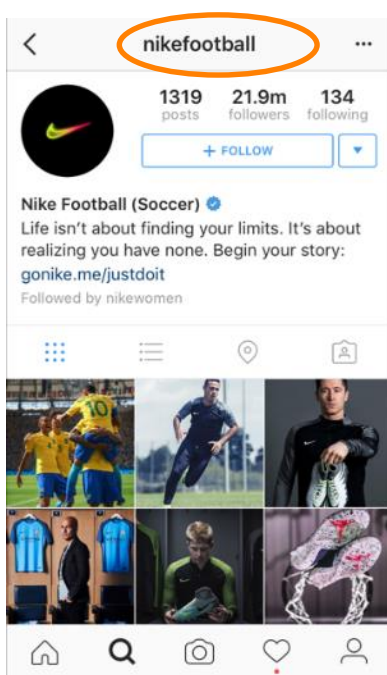
- ลูกค้าใช้แอปพลิเคชันในการออกกำลังกาย และแลกเปลี่ยนข้อมูลกับโค้ชและผู้ใช้คนอื่น
- การแชร์ผ่าน social media เป็นการช่วยโปรโมทผลิตภัณฑ์ในกี
- ในกี้นำข้อมูลการใช้งานของลูกค้าไปพัฒนาผลิตภัณฑ์และทำการตลาด



ตัวอย่างผู้นำตลาดเดิมที่ปรับตัวเข้าสู่ยุคดิจิทัล – Nike

กลยุทธ์ด้านโซเชียลมีเดีย

- สร้างชุมชนลูกค้าแยกตามกลุ่มเป้าหมายชนิดกีฬาผ่านทาง Facebook, Instagram, Twitter
- เน้นการสื่อสารลักษณะของแบรนด์ และตัวสินค้า มากกว่าการจัดโปรโมชั่น



- สร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าด้วยการตอบสนองรายบุคคล



ความแตกต่างระหว่างองค์กรสมัยเก่าและองค์กรยุคดิจิทัล

	องค์กรสมัยเก่า	องค์กรยุคดิจิทัล
กลยุทธ์	ประสิทธิภาพ	นวัตกรรม
วัฒนธรรม	ระบบอาวุโส (hierarchy)	ความร่วมมือกัน (collaboration)
พนักงาน	ค่าจ้างต่ำ	ความชำนาญการ
เทคโนโลยี	ระบบดั้งเดิม (legacy)	cloud, mobile, apps
ลูกค้า	ผู้ที่จำเป็นต้องใช้สินค้า/ บริการของเรา	สำคัญที่สุด
การจัดการโปรเจก	สั่งการจากผู้บริหาร	ปรับเปลี่ยนอย่างต่อเนื่อง (agile)
รูปแบบธุรกิจ	มุ่งเน้นการบริการ/สนับสนุน	มุ่งเน้นการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า และพันธมิตรธุรกิจ

Strong sense of Purpose : พันธกิจและ Core Value



facebook

พันธกิจ

“To organize the world's information and make it universally accessible and useful”

“To give people the power to share and make the world more open and connected”

Key Core Values

“Don't be evil”

“Move Fast, Break Things”

ค่านิยมหลัก (Core Values) เป็นสิ่งสะท้อนวัฒนธรรมของแต่ละองค์กร ซึ่งผู้บริหารควรเน้นย้ำให้พนักงานนำมาใช้ในการทำงานและดำเนินชีวิต

ตัวอย่าง Core Values ของ Ascend Group



การบริหารบุคลากรยุคดิจิทัล : Entrepreneurial, freedom

บุคลากรยุคดิจิทัล มีความแตกต่างอย่างไร?



- 1) มีความต้องการเป็นเจ้าของกิจการสูง พร้อมทำทุกอย่างให้บริษัทประสบความสำเร็จ
- 2) ต้องการความยืดหยุ่น เช่น กำหนดเวลาการทำงานด้วยตัวเอง หรือทำงานนอกสถานที่ได้
- 3) ความเป็นตัวของตัวเอง ไม่ยึดติดกับกรอบ ไม่เคร่งครัดเรื่องการแต่งตัวมากนัก (กางเกงยีน เสื้อ T-Shirt)

การบริหารบุคลากรยุคดิจิทัล : Sense of teamwork

Top – down, ordering



Collaborative, convincing



การบริหารบุคลากรยุคดิจิทัล : Sense of belonging

วัฒนธรรมองค์กร เป็นสิ่งสำคัญมากในการบริหารบุคลากรยุคดิจิทัล



วัฒนธรรมองค์กรที่แข็งแกร่ง

- จะรวบรวมคนที่มีบุคลิกคล้ายคลึงกัน เข้าใจกัน มาทำงานร่วมกัน โดยจะส่งผลทำให้ การสื่อสาร และการทำงานร่วมกันได้ดียิ่งขึ้น
- จะทำให้บุคลากร อยากมาทำงาน มีความตื่นเต้น และกระหายที่จะทำให้สำเร็จบรรลุตามเป้าหมายร่วมขององค์กร
- จะลดอัตราการลาออกของพนักงาน และดึงดูดบุคลากรที่มีความสามารถและมีศักยภาพ

Maximize potential : บุคลากรยุคดิจิทัลมีความต้องการการเรียนรู้และพัฒนาตนเอง

ตัวอย่างกิจกรรมของ Ascend Group

ascendTALK + Jitta 101
INVESTMENT FOUNDATION

Jitta 101 : Investing Basics
(พื้นฐานการลงทุน)

15th June 2016 : 05.00 PM
Chat Zone at 18th floor

Jitta

"Guru of the U.S. Stock Market"

TRAWUT LUANGSOMBOON (ตราวุทธิ์ เหลืองสมบูรณ์)
CEO and Co-Founder Jitta.com

The 1st Thai person who has received
"1,000,000 Leads Google AdWords Certification" from Google

ascend

HACKATHON
BANGKOK THAILAND
2016

RAISE THE BAR

Prizes

- WINNER** • Visit one of our international offices. (Myanmar, Cambodia, Vietnam, Philippines, Indonesia)
- 2nd** • Cash 10,000 Baht
- 3rd** • Cash 5,000 Baht

Rules

- Team can be individual or team (1 - 8 members)

Competition Categories

1. Knowledge Management Tools
2. Smart Office
3. HR Tools
4. Service Monitoring Tools
5. Communication Hub

How to apply

Send us an email to hackathon@ascendcorp.com detailed with category, project name, briefing of idea and team members from now - August 24th, 2016

Competition Date and Location

- Briefing : July 26th, 2016 (18:00 onwards) at Chat Zone 18th FL
- Hacking : August 25th, 2016 (17:00) – August 27th, 2016 (16:00) at Chat Zone 18th FL
- Presentation : August 27th, 2016 (16:00 onwards) at Chat Zone 18th FL

ascend

Happy Family day

August 20, 2016
From 9.00 am. - 1.00 pm.

ตัวอย่างสวัสดิการของบริษัทเทคโนโลยีใน Silicon Valley



พนักงานใช้ 20% ของเวลางานใช้ทำโปรเจคตามใจชอบ

-> ต้นกำเนิดของ Gmail, Google News



บริการอาหารและขนม



facebook

ออฟฟิศเปิดโล่ง ส่งเสริมให้พนักงานแลกเปลี่ยนความเห็น



intuit

พื้นที่พักผ่อนและเพิ่มความคิดสร้างสรรค์



ascend

Confidential

ตัวอย่างสวัสดิการของบริษัทเทคโนโลยีใน Silicon Valley

● นโยบายอื่นๆ

- เลื่อนตำแหน่งโดยตัดสินจากผลงาน มากกว่าอายุงาน (meritocracy)
- เวลาเข้า/ออกงานที่ยืดหยุ่น (flexible working hours)
- ทำงานจากบ้าน (Work from home)

● บริการฟรีให้แก่พนักงาน

- รถบัสรับส่งจากใจกลางเมืองไปบริษัท
- รับดูแลเด็ก (child care)
- สอนภาษาต่างประเทศ
- ชักวีด
- ตัดผม
- ทำฟัน

บรรยากาศของสถานที่ทำงานเป็นส่วนสำคัญซึ่งจะช่วยให้พนักงานทำงานได้ดี

ตัวอย่างสถานที่ทำงาน **Ascend Group**



ascend

Confidential

หัวข้อบรรยาย

- เกี่ยวกับวิทยาการและกลุ่มธุรกิจแอสเซนด
- เทรนด์สำคัญในยุคดิจิทัล
- การบริหารธุรกิจขององค์กรในยุคดิจิทัล
- กรณีศึกษาการนำดิจิทัลมาใช้กับภาครัฐ
- โครงการดิจิทัลของรัฐบาลไทย
- บทสรุป

E-Government คืออะไร?



Electronic government หรือ e-government หมายถึง การใช้ อินเทอร์เน็ตรวมทั้งเทคโนโลยีสารสนเทศ และการสื่อสารในการส่งข้อมูลและการ บริการของรัฐบาลให้กับประชาชน



E-Government journey ของสิงคโปร์

Year 2000 - 2006

Year 2007 - 2010

Year 2011 - 2015

e-Government Action Plan I & II

Public Service Excellence

- การให้ประชาชนใช้บริการ Online services ต่าง ๆ ของรัฐบาล

iGov 2010

Whole-of-Government integration

- การเชื่อมโยงข้อมูล กระบวนการ และระบบ ของหน่วยงานราชการ ต่าง ๆ เข้าด้วยกัน
- เปิดให้ประชาชนใช้บริการกว่า 300 บริการ ของหน่วยงานราชการ ผ่านทางมือถือ

e-Government 2015

Government-private value innovation & economic competitiveness

- เน้นการร่วมมือกันระหว่าง ภาครัฐ ภาคเอกชน และ ประชาชน

E-Government ของสิงคโปร์ได้มุ่งเน้นไปที่การร่วมมือกันระหว่าง ประชาชน ภาครัฐ และเอกชน



Collaborative Government

1

การร่วมกันสร้าง เพื่อคุณค่าที่ดีขึ้น



เปิดโอกาสให้ประชาชนและ
ธุรกิจสร้างบริการ
อิเล็กทรอนิกส์ใหม่ๆ ร่วมกับ
รัฐบาล

2

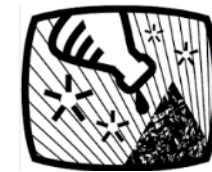
การสื่อสารเพื่อให้เกิดการมีส่วนร่วม
อย่างจริงจัง



รัฐบาลต้องสื่อสารให้
ประชาชนมีส่วนร่วมออก
ความคิดเห็นในการร่าง
นโยบายต่างๆ

3

การกระตุ้นให้มีการปฏิรูปในทุกภาค
ส่วนของรัฐบาลอย่างแท้จริง



มีคณะทำงานที่มี
ประสิทธิภาพโดยการใช้
นวัตกรรมใหม่เทคโนโลยี
สารสนเทศและการสื่อสาร



ประชาชนและธุรกิจสามารถเข้าถึงบริการต่าง ๆ ของรัฐบาล มากกว่า 1,600 บริการทางอิเล็กทรอนิกส์ (1/2)

ตัวอย่าง



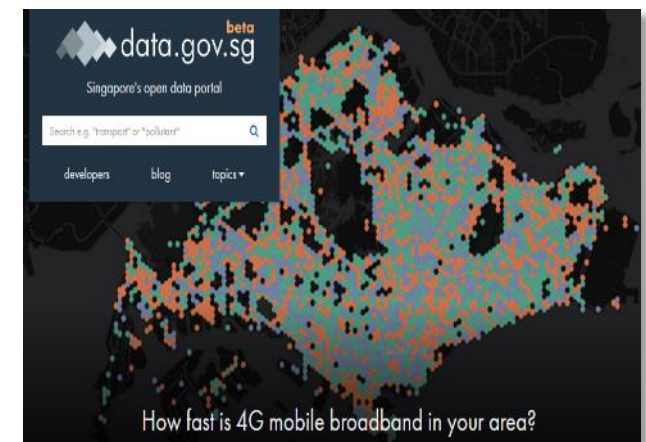
eCitizen:

one stop website ของรัฐบาล
ที่ช่วยให้ประชาชนเข้าถึงบริการ
ต่าง ๆ ได้ภายในที่เดียว



OneInbox:

one stop service การขอและ
เรียกดูเอกสารทางราชการทาง
อิเล็กทรอนิกส์



Data.gov.sg:

Platform เพื่อช่วยให้ประชาชน
เข้าถึงข้อมูลของรัฐบาล ใน
รูปแบบที่เข้าใจง่าย เช่น
dashboard, ตาราง, กราฟ

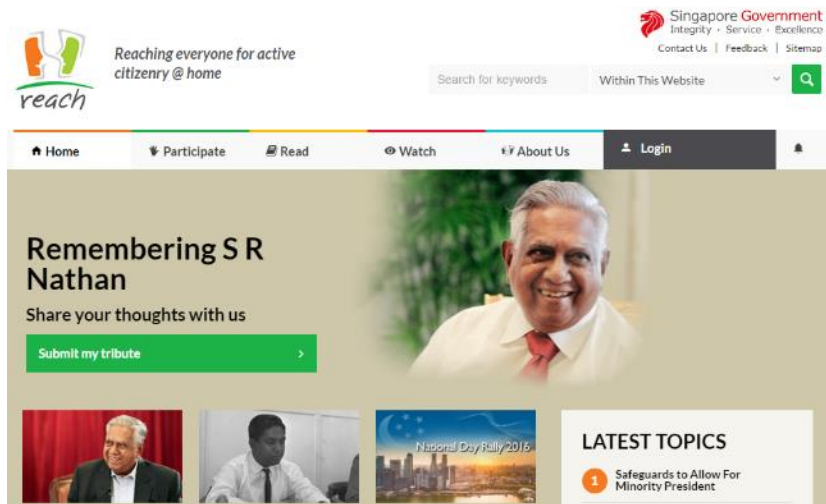
ascend

Confidential

ประชาชนและธุรกิจสามารถเข้าถึงบริการต่าง ๆ ของรัฐบาล มากกว่า 1,600 บริการทางอิเล็กทรอนิกส์ (2/2)

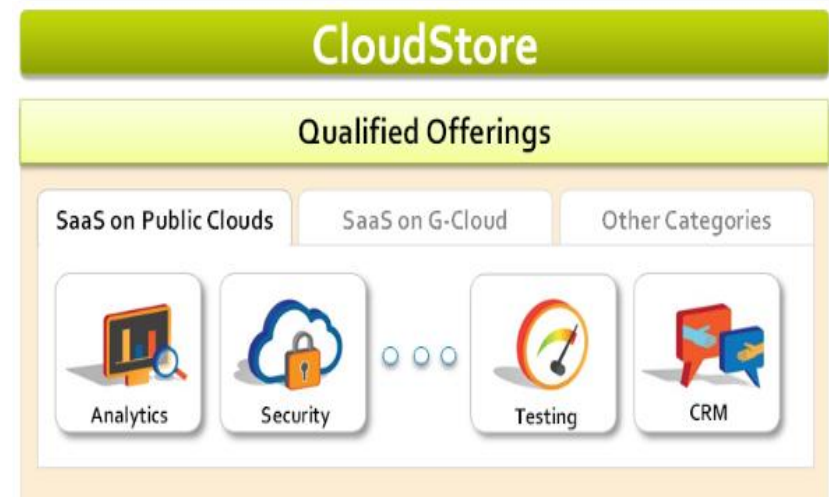


ตัวอย่าง



Reach:

Website สำหรับรัฐบาลในการประกาศข่าว
และการให้คำปรึกษาของรัฐบาล



G-Cloud:

Cloud infrastructure ที่เปิดให้ใช้ทั้งรัฐบาล
และหน่วยงานราชการต่าง ๆ ได้ใช้

ปรัชญาและหลักการในการเปิดเผยข้อมูลและใช้ข้อมูลร่วมกัน



ปรัชญา

ทุกภาคส่วนจะต้องร่วมมือกันในการเปิดเผยข้อมูล และอนุญาตให้แชร์ข้อมูลร่วมกันได้ เพื่อกระตุ้นให้เกิดนวัตกรรมและสร้างคุณค่าให้กับประเทศ

หลักการ

- หน่วยงานราชการต่าง ๆ ต้องแชร์ข้อมูลร่วมกัน และใช้ data analytics ให้มากขึ้น
- รัฐบาลมุ่งมั่นเปิดเผยข้อมูลให้มากขึ้นกับประชาชน

ผู้นำประเทศเข้าถึงประชาชนด้วย digital media



Lee Hsien Loong

Home

Like

Message

More

Watch Video

Status Photo / Video

Write something on this Page...

Lee Hsien Loong updated their cover photo. 21 hrs · 🌐

Mr SR Nathan passed away last night, aged 92. He lived a long and full life, and will be missed by family, friends, and the people of Singapore. Rest in peace.

Public Figure

Search for posts on this Page

1,110,093 people like this
Sutida Vichitkulwongsa and 70 other friends

Invite friends to like this Page

หัวข้อบรรยาย

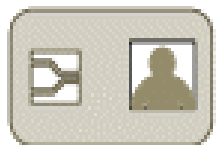
- เกี่ยวกับวิทยาการและกลุ่มธุรกิจแอสเซนด
- เทรนด์สำคัญในยุคดิจิทัล
- การบริหารธุรกิจขององค์กรในยุคดิจิทัล
- กรณีศึกษาการนำดิจิทัลมาใช้กับภาครัฐ
- โครงการดิจิทัลของรัฐบาลไทย
- บทสรุป

นโยบาย National e-Payment (อีเพย์เมนต์แห่งชาติ) เป็นส่วนหนึ่งของแรงขับเคลื่อนไปสู่ความสำเร็จของดิจิทัลเพย์เมนต์ในประเทศไทย

แผนแม่บท National e-Payment

1

**Any ID/
PromptPay**



การโอนเงินโดยใช้รหัสบัตรประชาชนหรือเบอร์มือถือ

2

**Expansion of
EDC and Card
Usage**



ส่งเสริมการใช้บัตรกับเครื่อง EDC และ mPOS

3

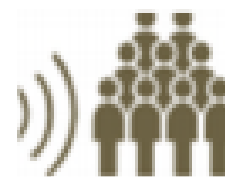
**Electronic Trade
& Tax
Transaction**



ลดปริมาณการใช้กระดาษในระบบภาษี, ใบแจ้งหนี้ และข้อมูลต่างๆ

4

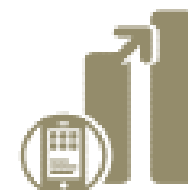
**Subsidy
Distribution**



การแจกจ่ายผลประโยชน์และสวัสดิการให้ผู้ที่อยู่ในระบบฯ โดยใช้เลขบัตรประชาชน

5

**e-Payment
Promotion**

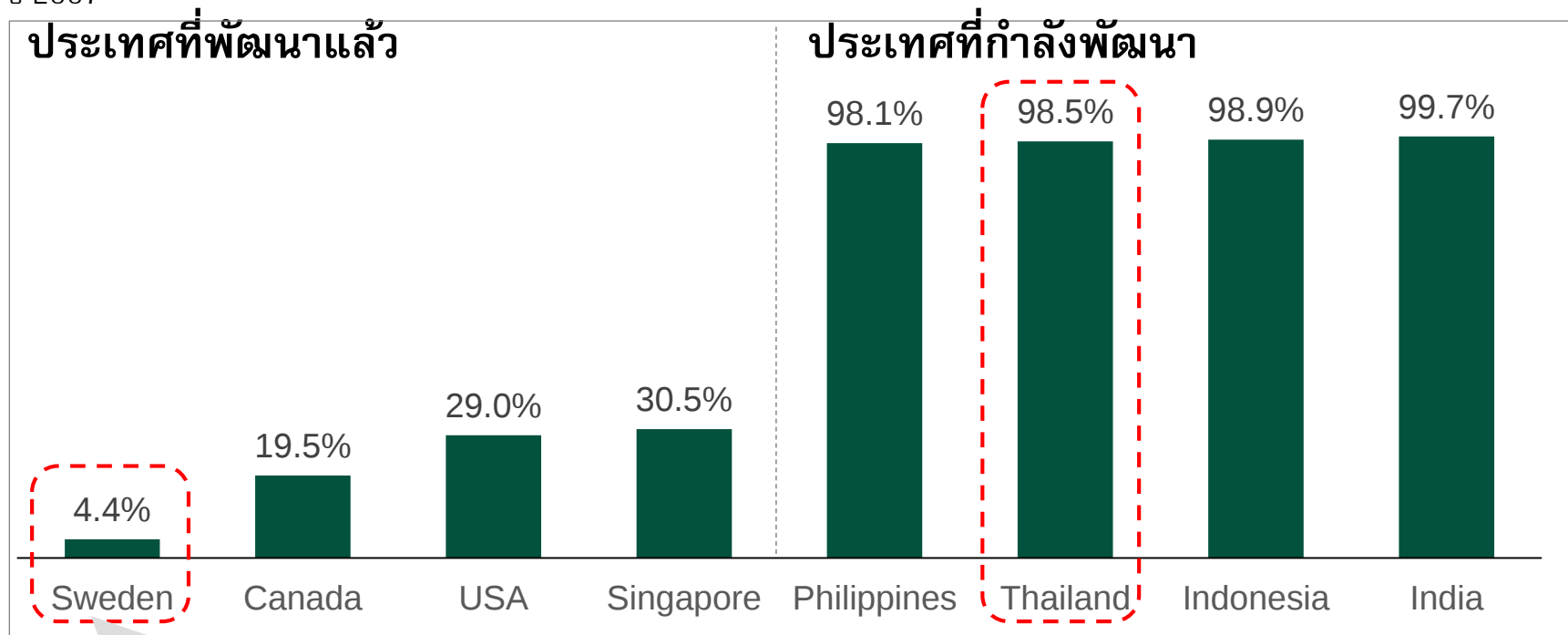


ส่งเสริมการทำแผนงานและการให้คำปรึกษาเป็นพิเศษ

เงินสดยังคงเป็นวิธีการจ่ายเงินที่คนไทยส่วนใหญ่ให้ความสำคัญ ซึ่งเห็นได้จาก 90% ของจำนวนธุรกรรมทางการเงินทั้งหมด

อัตราส่วนของการใช้เงินสดในการทำธุรกรรมทางการเงินทั้งหมด* (%)

ปี 2557



ประเทศสวีเดน เริ่มเข้าสู่สังคมที่ไม่ใช้เงินสดอย่างแท้จริง

ประเทศไทยยังคงใช้จ่ายด้วยเงินสด เป็นวิธีการหลัก

Note: *Percentage of cash transactions paid for utility bills (ex. water and electricity)

Source: World Bank

ต้นทุนของเงินสดในแต่ละประเทศ (ปี 2556)

USA



2 แสนล้าน
ดอลลาร์สหรัฐ

Germany



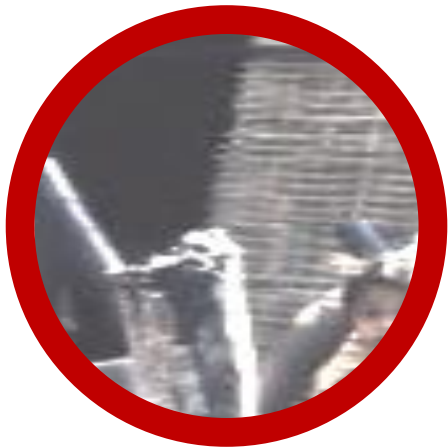
3หมื่น 6
พันล้าน
ยูโร

Thailand



2แสน
1หมื่น 2
พันล้านบาท

เงินสดเป็นวิธีการใช้จ่ายที่ไม่มีประสิทธิภาพ ซึ่งนำพา ปัญหาหลักอันหลากหลายในสังคม



การเงินไม่ทั่วถึง



การทุจริต



การหนีภาษี



วิธีใช้เงินที่ไม่มี
ประสิทธิภาพ

ดิจิทัลเพย์मेंต์จะช่วยส่งเสริมสังคมปลอดเงินสด ซึ่งช่วยพัฒนาขีดความสามารถไปสู่มาตรฐานโลก



ส่วนบุคคล

- เข้าถึงบริการทางการเงิน, สวัสดิการ และผลประโยชน์
- เกิดความสะดวกและปลอดภัยในการใช้จ่ายมากขึ้น



ส่วนองค์กร

- ช่วยลดกระบวนการทำงานในธุรกิจ (การจัดการเงินสด = 2% ของค่าใช้จ่ายทั้งหมด)
- ลดการฉ้อโกงและปัญหาด้านความปลอดภัย



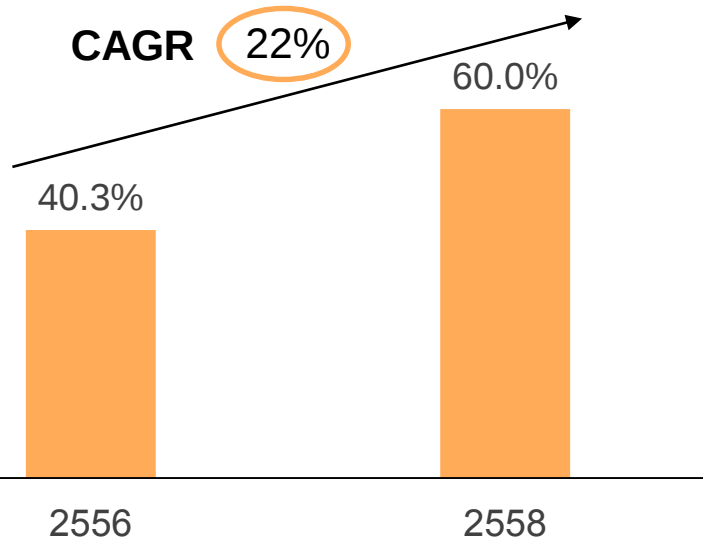
ส่วนราชการและประเทศชาติ

- ขยายฐานการเก็บภาษี
- วางแผนเศรษฐกิจมหัพภาคได้ถูกต้องมากขึ้น

อินเทอร์เน็ตและสมาร์ทโฟน เป็นส่วนช่วยขับเคลื่อนโครงสร้างพื้นฐานให้กับระบบดิจิทัลเพย์เมนต์

การเข้าถึงอินเทอร์เน็ตมากขึ้น

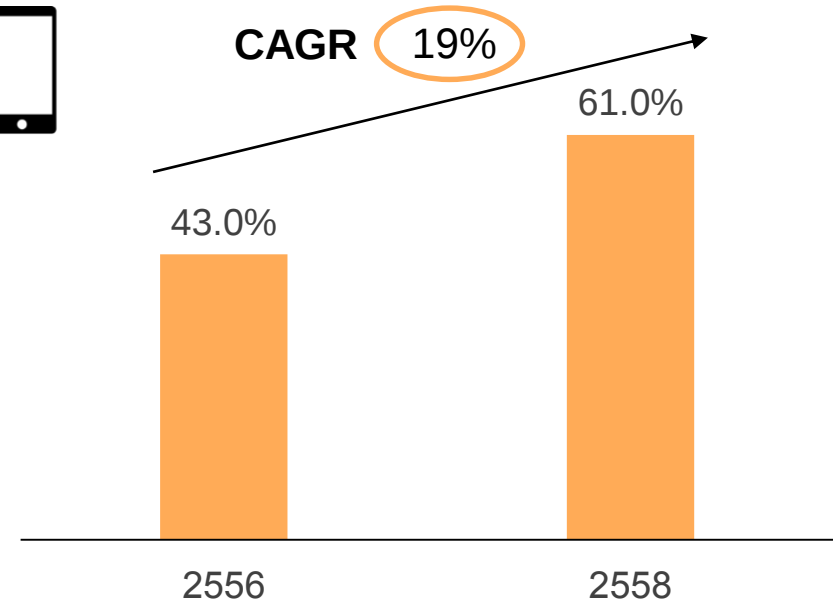
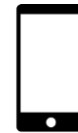
จำนวนผู้ใช้งานอินเทอร์เน็ตในประเทศไทย (%)
ปี 2556-2558



ปี 2558, มี 3 ล้านสมาชิกผู้ใช้งานอินเทอร์เน็ต

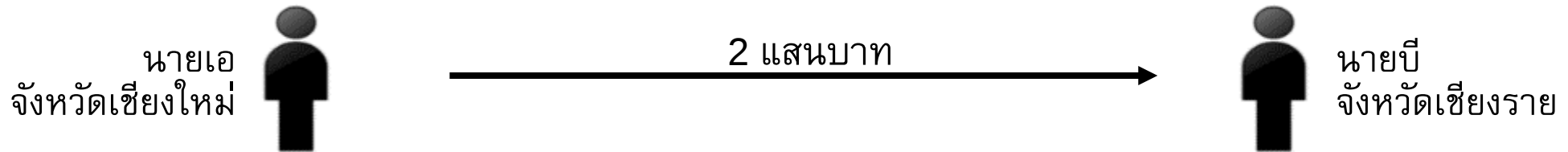
การเพิ่มขึ้นของจำนวนผู้ใช้งานสมาร์ทโฟน

จำนวนผู้ใช้สมาร์ทโฟนในประเทศไทย (%)
ปี 2556-2558



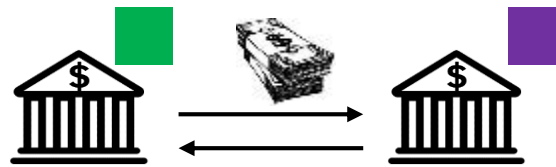
4G ทำให้คนไทยเข้าถึง
อินเทอร์เน็ตได้เร็วขึ้น ทุกที่ ทุกเวลา

การโอนเงินระหว่างบุคคล ผ่าน เอทีเอ็ม/ พร้อมเพย์



1

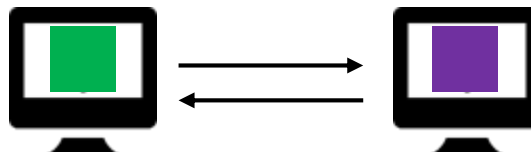
เงินสด



- ลูกค้าไม่ต้องเสียค่าธรรมเนียม
- เงิน XXXXX เข้าธนาคาร

2

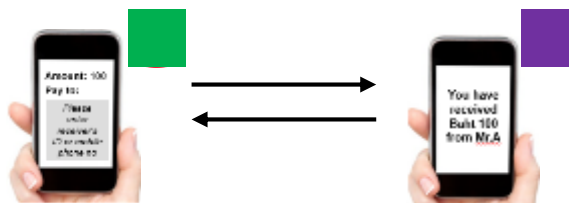
อินเทอร์เน็ต
แบงก์กิง



- ลูกค้าต้องจ่าย 25 บาท จำนวน 4 ครั้ง = 100 บาท
- เงิน XX บาท เข้าธนาคาร

3

เอทีเอ็ม/พร้อมเพย์



- ลูกค้าจ่าย 10 บาท **
- เงินเข้าธนาคาร X บาท

Note: * Maximum of 50,000 THB per transactions

** PromptPay fees: 1) < THB 5,000 per trn = THB 0 fee, 2) THB 5,000 – 30,000 per trn = THB 2 fee

3) THB 30,000 – 100,000 per trn = THB 5 fee, 4) > THB 100,000 per trn = THB 10 fee

บริการการจ่ายเงินระหว่างบุคคล

ปัจจุบัน

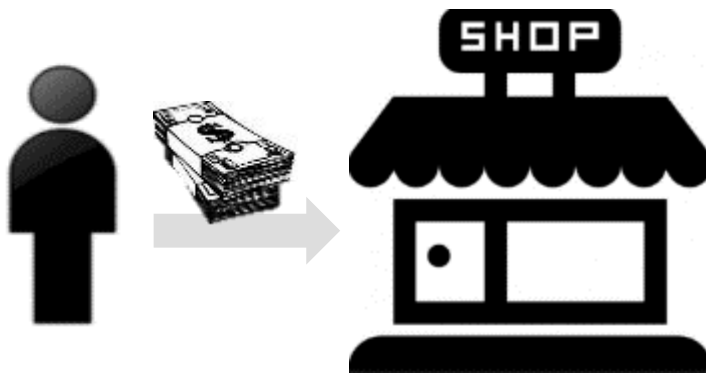


อนาคต



การยอมรับการชำระเงินผ่านบัตรทั่วประเทศ

ปัจจุบัน

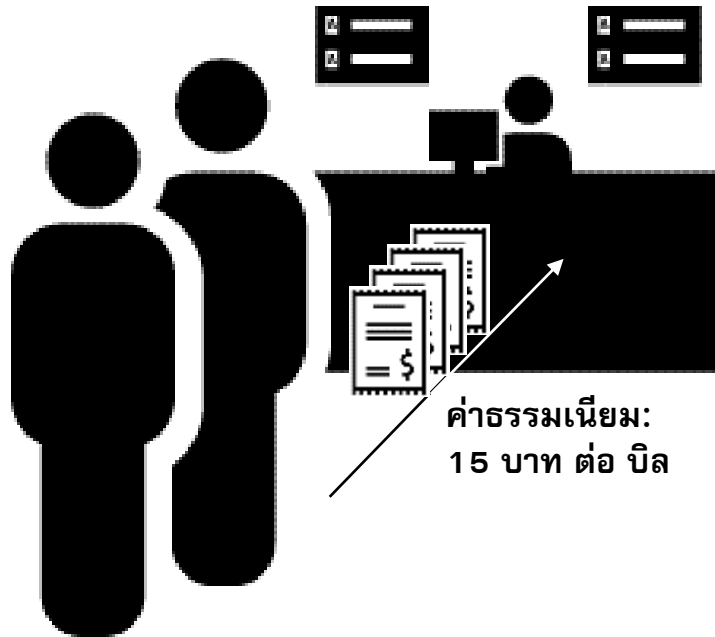


อนาคต



การจ่ายบิลที่สะดวกพร้อมบริการการเรียกชำระเงิน

ปัจจุบัน

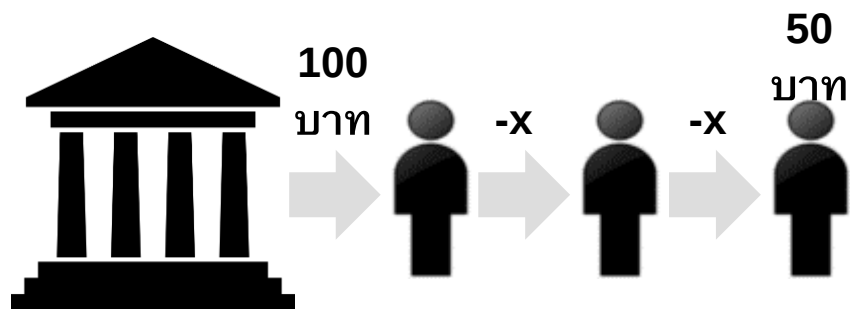


อนาคต

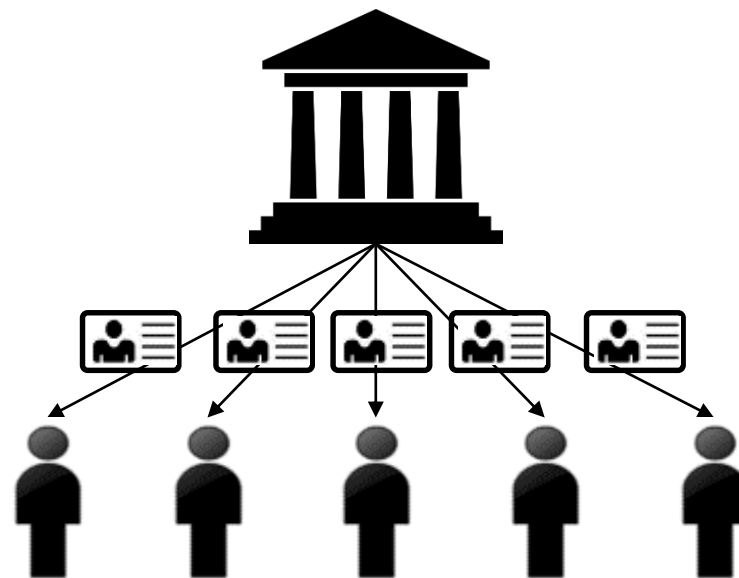


การจ่ายสวัสดิการทางสังคมอย่างโปร่งใส

ปัจจุบัน



อนาคต



ลงทะเบียน เอนี่ไอดี/ พร้อมเพย์อย่างเป็นทางการ ในวันที่ 15 กรกฎาคม 2559

ลงทะเบียนอย่างไร



บัตรประชาชน



เบอร์โทรศัพท์มือถือ



1 ไอดี : 1 เลขบัญชีธนาคาร/
บัญชีอีวอลเล็ต



เบอร์โทรศัพท์มือถือ



อีวอลเล็ต ไอดี



เอนี่ ไอดี
(สูงสุด 4)

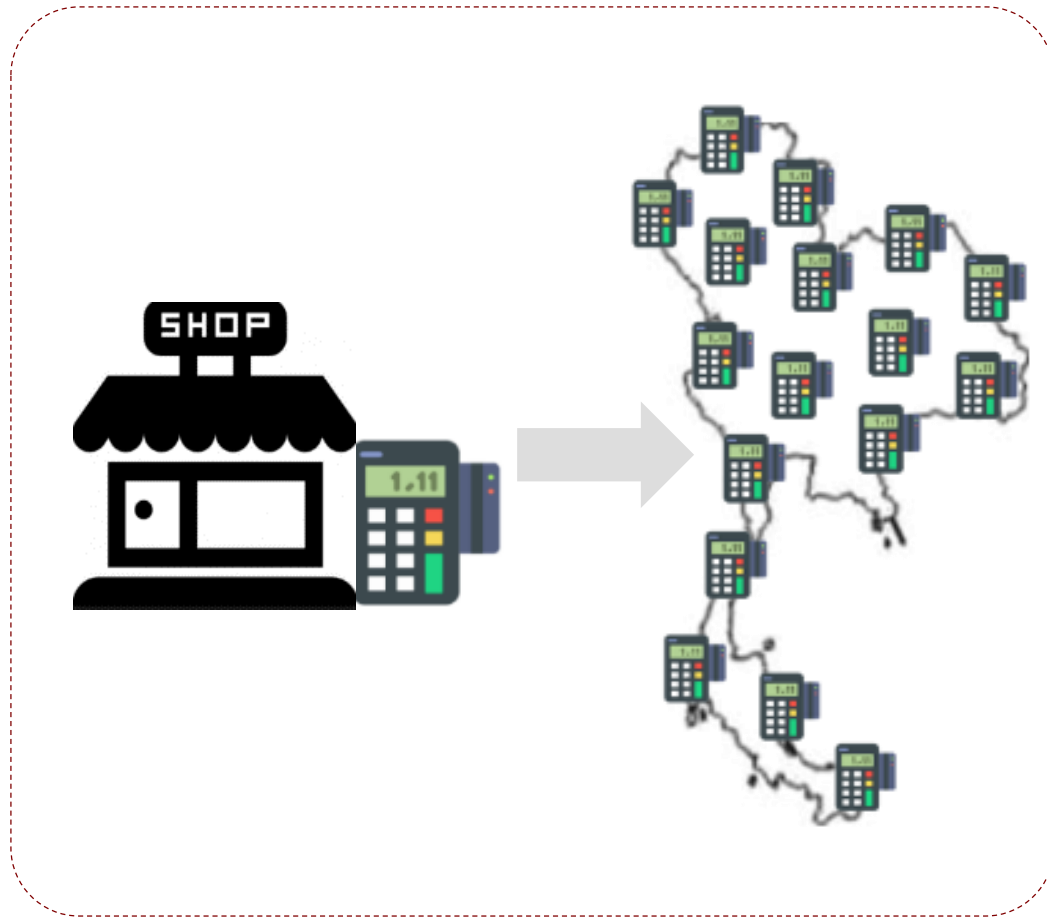
เลขบัญชีธนาคาร/ อีวอลเล็ต
(สูงสุด 4)

เมื่อไรและที่ไหน

15 กรกฎาคม 2559 ที่

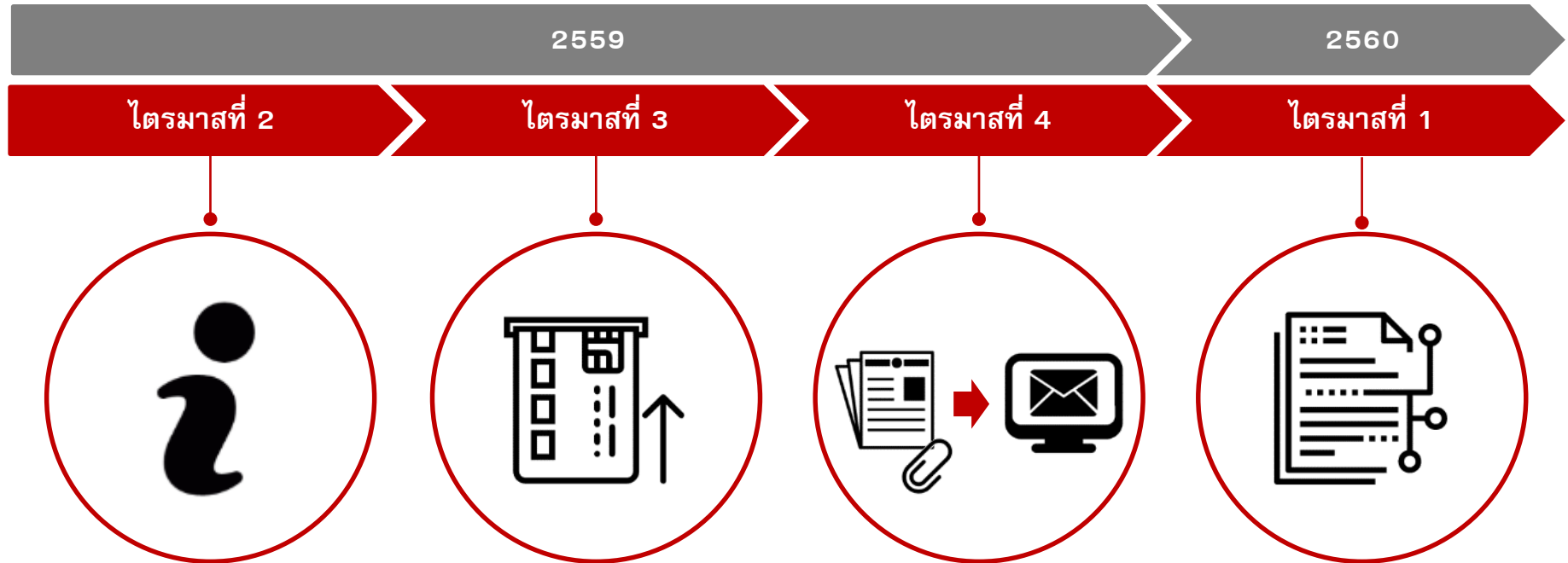
- เอ ที เอ็ม
- โมบาย แบงก์กิ้ง แอปพลิเคชัน
- เว็บไซต์ของธนาคาร
- สาขาของธนาคาร
- คอลเซ็นเตอร์

การดำเนินธุรกิจอย่างมีประสิทธิภาพด้วย EDC & mPOS



- การฉ้อโกงและปัญหาความปลอดภัยเกี่ยวกับการจัดการเงินน้อยลง
- ค่าใช้จ่ายจากการบริหารเงินสดลดลง
- ค่าธรรมเนียมการดำเนินการจ่ายเงินต่ำลง

องค์กรภาคเอกชนควรจะต้องเตรียมตัวสำหรับดิจิทัลเพย์เมนต์



ข้อมูลและรายละเอียดเพิ่มเติมจะถูกเผยแพร่ผ่านทาง www.epayment.go.th

ผู้ประกอบการสามารถพิจารณาการใช้งาน EDC/mPOS เพื่อยอมรับการใช้จ่ายผ่านบัตร

องค์กรสามารถจ่ายภาษีและรับใบแจ้งหนี้จากกรมสรรพากรได้ ภายในเดือนตุลาคม ผ่านทางอีเมล

ระบบ e-Tax, e-Invoice and e-Receipt จะเปิดให้บริการในเดือนมกราคม

หัวข้อบรรยาย

- เกี่ยวกับวิทยาการและกลุ่มธุรกิจแอสเซนด
- เทรนด์สำคัญในยุคดิจิทัล
- การบริหารธุรกิจขององค์กรในยุคดิจิทัล
- กรณีศึกษาการนำดิจิทัลมาใช้กับภาครัฐ
- โครงการดิจิทัลของรัฐบาลไทย
- บทสรุป

บทสรุป

- ในยุคดิจิทัล ลูกค้า เทคโนโลยี และคู่แข่งชั้นมีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว องค์กรจึงต้องมีการปรับตัวเพื่อคงความอยู่รอดทางธุรกิจ
- องค์กรที่ยึดติดอยู่กับกรอบเดิม ๆ และปรับตัวไม่เร็วพอ จะถูกทดแทนด้วยผู้เล่นใหม่ที่มีศักยภาพมากกว่า
- องค์กรสามารถนำดิจิทัลมาประยุกต์ใช้ 3 ด้านหลัก คือ รูปแบบธุรกิจ ประสิทธิภาพลูกค้า และ กระบวนการปฏิบัติงาน
- การบริหารธุรกิจขององค์กรในยุคดิจิทัล
 - Sense of Purpose : Mission
 - Sense of Belonging : Culture / core value
 - Maximize potential
 - Entrepreneurial and freedom
- e-government คือ การใช้อินเทอร์เน็ตรวมทั้งเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารในการส่งข้อมูลและการบริการของรัฐบาลให้กับประชาชน ซึ่งช่วยเพิ่มควมมีประสิทธิภาพ ความโปร่งใส และความพึงพอใจของผู้ใช้บริการ
- Singapore เป็นตัวอย่างที่ดีมาก
- ประเทศไทยเดินมาถูกทางด้วย initiative เช่น National ePayment (PromptPay) แต่ต้องไวกว่านี้ และ ร่วมมือระหว่างภาครัฐให้มากกว่านี้

Thank you