

รายงานการเข้าร่วมโครงการเอพีโอ

14-IN-23-GE-WSP-A

Workshop on Incubation Centers from the Asia-Pacific: Forging Partnerships for the Development of Entrepreneurs and Promotion of Entrepreneurship

ระหว่างวันที่

14–18 กรกฎาคม 2014

ณ เมืองไทเป ประเทศ ไต้หวัน

จัดทำโดย

นางสาวทินารัตน์ ทิตภากร

รองผู้จัดการศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจ

มหาวิทยาลัยสยาม

วันที่ 24 สิงหาคม 2014

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของโครงการ

1.1 รหัส 14-IN-23-GE-WSP-A และชื่อโครงการ Workshop on Incubation Centers from the Asia-Pacific: Forging Partnerships for the Development of Entrepreneurs and Promotion of Entrepreneurship

1.2 ระยะเวลา 5 วัน

1.3 สถานที่จัด เมืองไทเป ประเทศไต้หวัน

1.4 ชื่อเจ้าหน้าที่เอพีโอประจำโครงการ คุณอวยพร สุทธาทองไทย

1.5 จำนวนและรายชื่อวิทยากรบรรยาย จำนวนวิทยากร 5 ท่าน ตามรายชื่อดังนี้

1. K D Bhardwaj
 2. Dr. William Douglas Beynon
 3. Dr. Sukanlaya (Sukie) Sawang
 4. Mr. Takaaki Hata
 5. Dr. Chih-Yen Huang
- วิทยากรหลัก 3 ท่าน

1. Dr. William Douglas Beynon
2. Dr. Sukanlaya (Sukie) Sawang
3. Mr. Takaaki Hata

1.6 จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการและประเทศที่เข้าร่วมโครงการ

จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ 18

Cambodia, India, Indonesia, Lao PDR, Malaysia, Mongolia, Nepal, Philippines,
Republic of Korea, Sri Lanka, Thailand, Vietnam

ส่วนที่ 2 เนื้อหา/องค์ความรู้จากการเข้าร่วมโครงการ

2.1 ที่มาหรือวัตถุประสงค์ของโครงการโดยย่อ

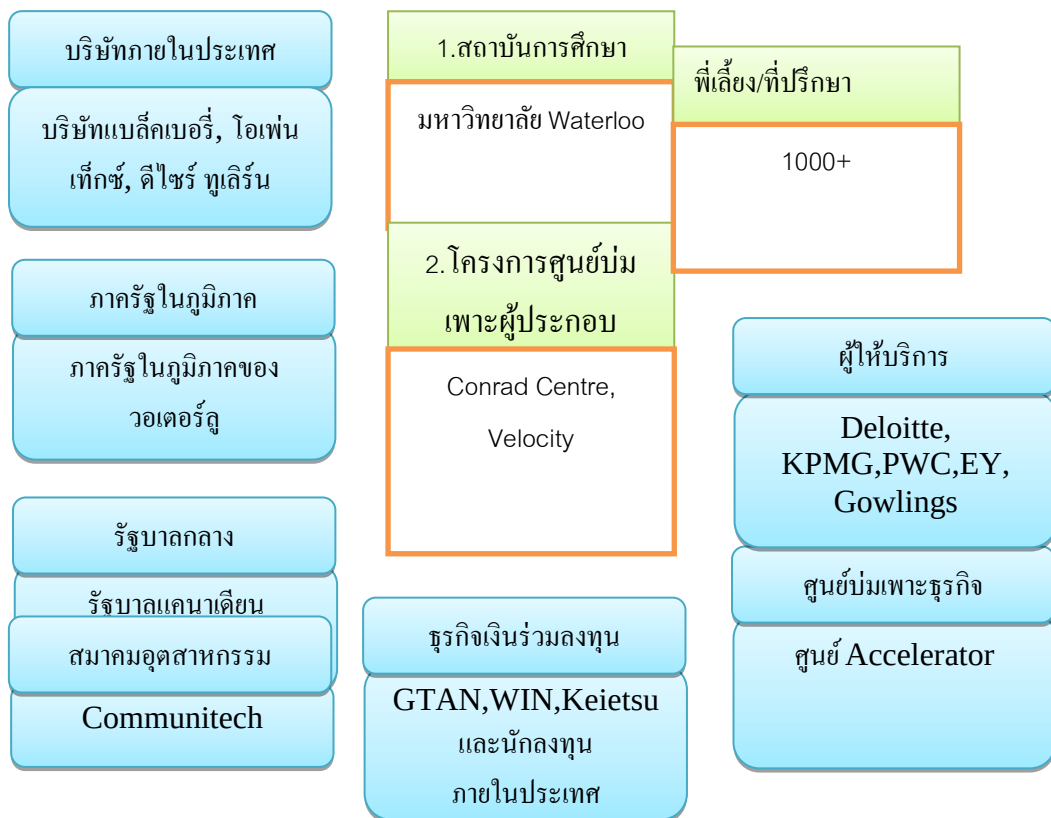
Workshop on Incubation Centers from the Asia-Pacific: Forging Partnerships for the Development of Entrepreneurs and Promotion of Entrepreneurship จัดโดย Asian Productivity Organization (APO), ระหว่างวันที่ 14–18 กรกฎาคม 2014, ที่ไทเป ประเทศไต้หวัน, โดยความร่วมมือกับ China Productivity Center (CPC). มีผู้เข้าร่วมประชุมเชิงปฏิบัติการจาก 20 ผู้เชี่ยวชาญด้านการบ่มเพาะผู้ประกอบการ, และสถานศึกษาจาก 15 ประเทศสมาชิกของ APO ในภาคพื้นเอเชียแปซิฟิก การอบรมเชิงปฏิบัติการครั้งนี้เป็นการอบรมและแสดงความคิดเห็นเกี่ยวกับนโยบาย และโครงการต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องในการบ่มเพาะวิสาหกิจ ผู้ประกอบการ สถานะปัจจุบันของศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจ, ความท้าทายของการดำเนินการศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจ อุปสรรคในการดำเนินการ, การวัดความสำเร็จของศูนย์บ่มเพาะฯ, และปัญหาอื่นๆ หลังจากได้เรียนรู้จากวิทยากร และการนำเสนอเครือข่ายบ่มเพาะวิสาหกิจ ศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจของทุกประเทศและร่วมแสดงความคิดเห็นอย่างเข้มข้น และรวบรวมอย่างละเอียดโดยใช้รูปแบบต่างๆ

2.2 เนื้อหา/องค์ความรู้ที่ได้จากการฟังบรรยาย พร้อมแสดงความคิดเห็นหรือยกตัวอย่างประเด็นที่สามารถนำมาปรับใช้ในองค์กรหรือประเทศไทย (จำแนกตามหัวข้อและระบุชื่อวิทยากรบรรยาย)

Incubation Centers: A Framework for Assessing Effectiveness and Development by Dr. William Douglas Beynon)



มหาวิทยาลัย Waterloo เป็นมหาวิทยาลัยที่ได้รับการจัดอันดับเป็นมหาวิทยาลัยที่สร้างนวัตกรรมมาตลอด 22 ปี เป็น 1 ใน 3 ของมหาวิทยาลัยที่ดีที่สุด มีคุณภาพมากที่สุด และเป็นผู้นำของวันพຸ່ງนี้ สามารถสร้างบริษัท (Spin-off Companies) ได้ 22% ของมหาวิทยาลัยในแคนาดา มหาวิทยาลัยมองการศูนย์บ่มเพาะในลักษณะของการทำงานร่วมกัน โดยที่มหาวิทยาลัยเป็นส่วนใจกลาง โดยมีมหาวิทยาลัยชุมชน อุตสาหกรรม ร่วมอยู่ด้วย แสดงได้ดังรูป



กิจกรรมการสร้างความเป็นผู้ประกอบการให้กับนักศึกษา โดยผ่านโครงการฝึกประสบการณ์ และ
 จูงใจให้นักศึกษานำทรัพย์สินทางปัญญา งานวิจัย เพื่อตอบสนองความต้องการของอุตสาหกรรม ระบบ
 กิจศึกษาเป็นระบบที่จะช่วยบ่มเพาะนักศึกษา ให้มีประสบการณ์จริงโดยเน้นทั้งในสาขาวิชาชีพที่ศึกษาและ
 เป็นประสบการณ์จริงในสถานประกอบการเต็มรูปแบบ รวมทั้งเป็นการผลักดันให้เกิดผู้ประกอบการรายใหม่
 ที่เข้มแข็งขึ้น สำหรับกระบวนการบ่มเพาะ ทางมหาวิทยาลัยสร้างวัฒนธรรมให้นักศึกษามองว่า ความ
 ผิดพลาดและล้มเหลวทำให้มีกำลังใจและอดทน ผู้ประกอบการที่ต้องการความสำเร็จต้องกล้าเสี่ยง ต้อง
 กล้าที่จะเปลี่ยนแปลงและไม่กลัวการลงมือทำ

บริษัทที่ประสบความสำเร็จของมหาวิทยาลัย Waterloo

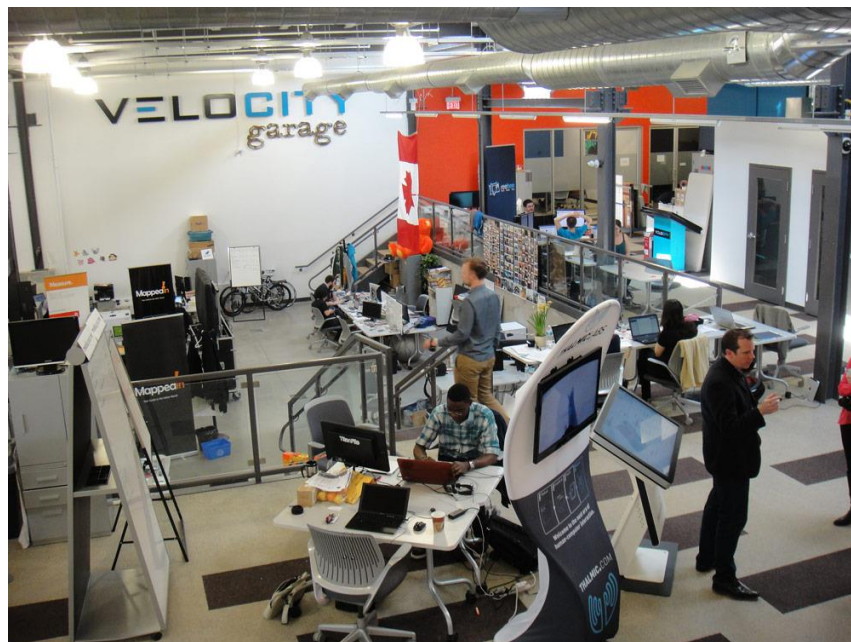
CONRAD
 BUSINESS . ENTREPRENEURSHIP . TECHNOLOGY





45% ของ Conrad's Master of Business, Entrepreneurship and Technology MBET สามารถประกอบธุรกิจเป็น Start-ups ได้ภายใน 5 ปี บริษัท Start-ups หลัก ๆ ส่วนใหญ่อยู่ในวอเทอร์ลูและออนแทรีโอ

Velocity



จำนวนบริษัท 82 บริษัท จำนวนนักศึกษาที่ผ่าน Velocity 3000 คน เงินลงทุนที่เพิ่มขึ้น \$100+ ล้านเหรียญ มหาวิทยาลัย Waterloo

มหาวิทยาลัย Waterloo นอกจากจะมีศูนย์บ่มเพาะแล้วยังมี Accelerator Centre ซึ่งเป็นศูนย์เร่งธุรกิจสำหรับธุรกิจที่มีผลิตภัณฑ์แล้วแล้ว และต้องการเจริญเติบโตให้ตลาดอย่างรวดเร็ว



100% ของผู้ประกอบการที่พึงประสงค์ (Waiting List) เพื่อเข้าร่วม

100% ของผู้สำเร็จการศึกษาอยู่ที่ออนไลน์

84% อยู่ที่ Waterloo

สิทธิบัตร จำนวน 631 สิทธิบัตรได้รับการอนุมัติ

ได้รับการโหวตให้เป็นเมืองอัจฉริยะที่สุดในโลกเมื่อปี 2007

Engaging Industry in Incubation Centers: Creating a Win-Win Collaboration: A Canadian Success Story by Dr. William Douglas Beynon

แผนกลยุทธ์ของมหาวิทยาลัย Waterloo

ทิศทาง ภายใน 5 ปีข้างหน้า สร้างแรงบันดาลใจด้วยวัฒนธรรมด้านนวัตกรรม มหาวิทยาลัย Waterloo จะสร้างชื่อเสียงให้เป็นมหาวิทยาลัยผู้ประกอบการซึ่งเป็นหนึ่งเดียวเท่านั้น

เป้าหมาย เป็น มหาวิทยาลัยชั้นนำเพียงหนึ่งเดียวด้านนวัตกรรมของโลก

สร้างความแตกต่างด้านวิชาการและการวิจัยอย่างโดดเด่น โดยเน้นที่ Institute for Quantum Computing & Nanotechnology และ Master of Business, Entrepreneurship and Technology (MBET)

รูปแบบของการพัฒนาอุตสาหกรรม ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ

1. ต้องมีความตระหนัก พัฒนาความตระหนัก มีการแนะนำ มีการนำเสนอ
มีเวลาสำหรับการถามตอบ การ **discuss** และการ **networking** มีการพบปะเป็นรายสัปดาห์
2. พัฒนาภารกิจต่าง ๆ มีคณะที่ปรึกษา มีพี่เลี้ยง มีการฝึกประสบการณ์
3. ให้คำมั่นในการทำศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ เสียสละ ให้ทุนสำหรับลงทุน มีที่ปรึกษาลงทุน มีนักลงทุน

หลักสูตรและเอกสารประกอบการเรียนออกแบบเพื่อจำลองการลำดับขั้นของความรู้และทักษะทางธุรกิจ ที่ต้องการ เพื่อเป็นแนวทางในวงจรการพัฒนาธุรกิจ ประกอบด้วย

ทักษะความรู้ การฝึกประสบการณ์ในเชิงพาณิชย์ (ความคิด เทคโนโลยีรักโลก ดิจิทัลมีเดีย การรวมเทคโนโลยีก่อเกิดใหม่ ทักษะด้านการปฏิบัติ) นำไปสู่ ความเข้าใจ การประยุกต์ และการเป็นผู้นำ

MBET เป็นกลยุทธ์ Blue Ocean ของมหาวิทยาลัย Waterloo

MBA มีโปรแกรม MBA เกิดขึ้นเป็นพันทั่วโลก แต่มีน้อยมากที่จะเน้นเรื่องนวัตกรรม การนำไปใช้ในเชิงพาณิชย์ หรือเพิ่มผลผลิต มีเพียงโปรแกรม MBET เท่านั้นที่เน้นเรื่องการใช้งานนวัตกรรมในเชิงพาณิชย์ซึ่งนำไปสู่การปรับปรุงพัฒนาผลลัพธ์ด้านเศรษฐกิจและสังคม

MBET เป็นความรู้ในบริบทของความเป็นผู้ประกอบการ

เน้นความต้องการของผู้ประกอบการ ที่นักศึกษาสามารถฝึกประสบการณ์ สามารถเขียนแผนธุรกิจและสามารถก่อเกิด Start up companies 1 ได้มากกว่า 50 บริษัท

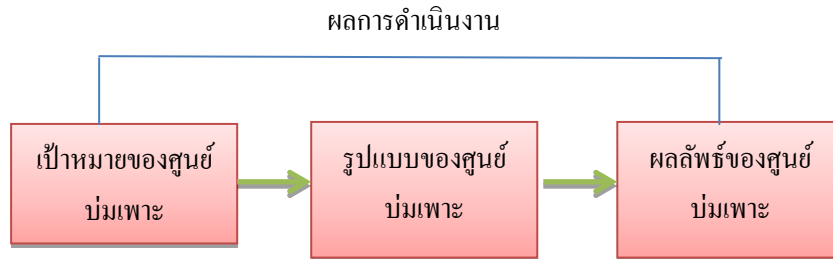
Business Incubation for hi and lo tech firms: Australian Practices

by Dr. Sukanlaya (Sukie) Sawang



ศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจ สนับสนุนและจัดสิ่งแวดล้อมสำหรับ Start-up company โดยจัดหาพื้นที่ทางกายภาพให้ เสียค่าเช่าเพียงเล็กน้อย หรือไม่เสียค่าใช้จ่าย มีศูนย์กลางสำหรับการบริการ เพื่อลดค่าใช้จ่าย และมีพี่เลี้ยงหรือที่ปรึกษาคอยให้คำปรึกษาแนะนำ มีเครือข่ายทั้งภายในและภายนอก ซึ่งศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจจะช่วยผู้ประกอบการให้สามารถเติบโตในระหว่างเป็น Start-up company โดยตัวศูนย์บ่มเพาะมีกระบวนการการพัฒนาและวงจรธุรกิจตามรูปด้านล่าง

กระบวนการพัฒนาศูนย์บ่มเพาะ



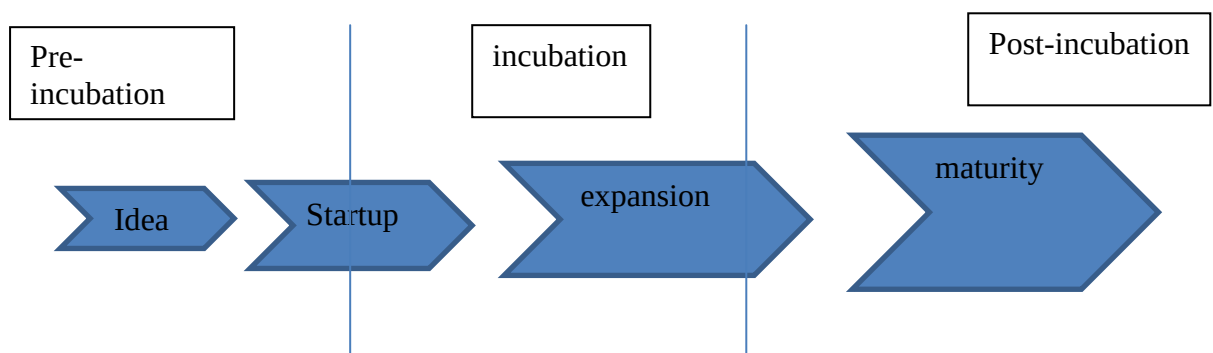
ความฝันที่จะเป็นผู้ประกอบการ มีทั้ง ภาค/ส่วน เทคโนโลยี ผลิต ขายปลีก ผู้สนับสนุน มีทั้ง มหาวิทยาลัย รัฐบาลที่ ไม่แสวงหากำไร เงินร่วมลงทุนธุรกิจ พิจารณาทบทวนของศูนย์บ่มเพาะที่มุ่งทางด้านเศรษฐกิจ เป้าหมายหลักและเป้าหมายรอง บทบาทหน้าที่ และต้องเข้าใจธรรมชาติของการเป็นผู้ประกอบการในประเทศของตนเอง

รูปแบบ ศูนย์บ่มเพาะ เลือกเน้นที่ใดเคย เลือกผู้ประกอบการที่มีผู้ประกอบการ โดยมี การสนับสนุนทางธุรกิจ เป็นสื่อกลางให้ สื่อกลางที่เป็นเครือข่าย สื่อกลางสถาบันต่าง ๆ มีเชิงรุกและเชิงรับ การปฏิสัมพันธ์ ระกกว่าผู้มีส่วนได้ส่วนเสียของศูนย์บ่มเพาะ มหาวิทยาลัย มีการเรียนรู้เกี่ยวกับการวิจัย รัฐบาล ให้การสนับสนุนทางด้านโครงสร้างพื้นฐานทางด้านนโยบาย ธุรกิจ กระบวนการ ผลิตรภัณฑ์ ผู้รับจ้างช่วง ผู้เชี่ยวชาญ ให้การสนับสนุน บริการเครือข่าย ชุมชน ด้านการเปลี่ยนแปลงวัฒนธรรมระดับประเทศ

ผลลัพธ์

ดร. สุกัลยา ได้อธิบายว่าไม่มีรูปแบบใดที่จะเหมาะสมกับสถานการณ์ของแต่ละประเทศ ขึ้นอยู่กับความต้องการ ขึ้นอยู่กับการสนับสนุนด้านต่าง ๆ ของแต่ละประเทศ การสนับสนุนจากรัฐบาล และสังคม รูปแบบที่เหมาะสมกับประเทศหนึ่งอาจจะไม่เหมาะสมกับอีกประเทศหนึ่ง จึงต้องเลือกรูปแบบ วิธีการ แล้วรับและปรับให้เหมาะสมกับความต้องการ ผลลัพธ์จึงขึ้นอยู่กับการการเลือกรูปแบบที่เหมาะสมกับวัฒนธรรม ชุมชนของประเทศและสามารถประยุกต์ใช้ได้ รวมถึงมีการกำหนดและวัด KPI ก็สามารถประสบความสำเร็จได้

วงจรของธุรกิจ



สิ่งที่ผลักดันคุณภาพ และจำนวนผู้ประกอบการของออสเตรเลีย คือ โอกาสทางธุรกิจและทักษะของผู้ประกอบการ ประชากรของออสเตรียมีโอกาสที่จะเป็น Startup venture เพราะมีความพร้อมและทักษะที่จำเป็นที่จะเริ่มต้นธุรกิจ และมีความสนใจจากสื่อมวลชนยิ่งสูงยิ่งทำให้ผู้ประกอบการมีโอกาสประสบความสำเร็จได้มาก นอกจากนี้ยังได้รับการส่งเสริมที่ดีจากรัฐบาลและมีการร่วมมือกับมหาวิทยาลัยและอุตสาหกรรมยิ่งทำให้ออสเตรียมีโอกาสประสบความสำเร็จได้ดียิ่งขึ้น

การพิจารณาว่า แผนธุรกิจของผู้ประกอบการ มีความเป็นไปได้หรือไม่ โดยใช้ SWOT analysis การวิเคราะห์อุปสงค์และอุปทาน การพิจารณาสิ่งที่อุปสงค์และอุปทานไม่ตรงกัน ประเภทของศูนย์บ่มเพาะ ที่ จะดำเนินการ เมื่อได้ข้อมูลทั้งหมดแล้วจึงพิจารณาว่าธุรกิจของผู้ประกอบเป็นไปได้หรือไม่ เพราะอะไร จะดำเนินการหรือไม่ดำเนินการ

ปัจจัยแห่งความสำเร็จ ผู้ดำเนินการศูนย์บ่มเพาะวิชาชีพต้องมีพันธกิจที่ชัดเจน อาศัยมหาวิทยาลัย มหาวิทยาลัยมีความสำคัญและมีประโยชน์กับศูนย์บ่มเพาะ คณะกรรมการที่คัดเลือกก็มีผลต่อการดำเนินงาน นอกจากนี้เครือข่ายทั้งภายในการนอกมีส่วนช่วยในการผลักดันในศูนย์บ่มเพาะสามารถดำเนินการไปได้ ต้องช่วยเหลือซึ่งกันและกัน ใช้หลัก win-win approach นอกจากนี้ยังต้องมีการตรวจสอบการดำเนินงาน การตรวจสอบตัวชี้วัด การตรวจสอบภายในด้านการเงิน บัญชี ส่วนในการดำเนินการของศูนย์เอง ต้องเน้นการให้บริการผู้ประกอบการให้ครบวงจร ให้ในสิ่งที่ผู้ประกอบการขาด และสิ่งสำคัญ ศูนย์ต้องมีผู้จัดการที่เข้มแข็ง

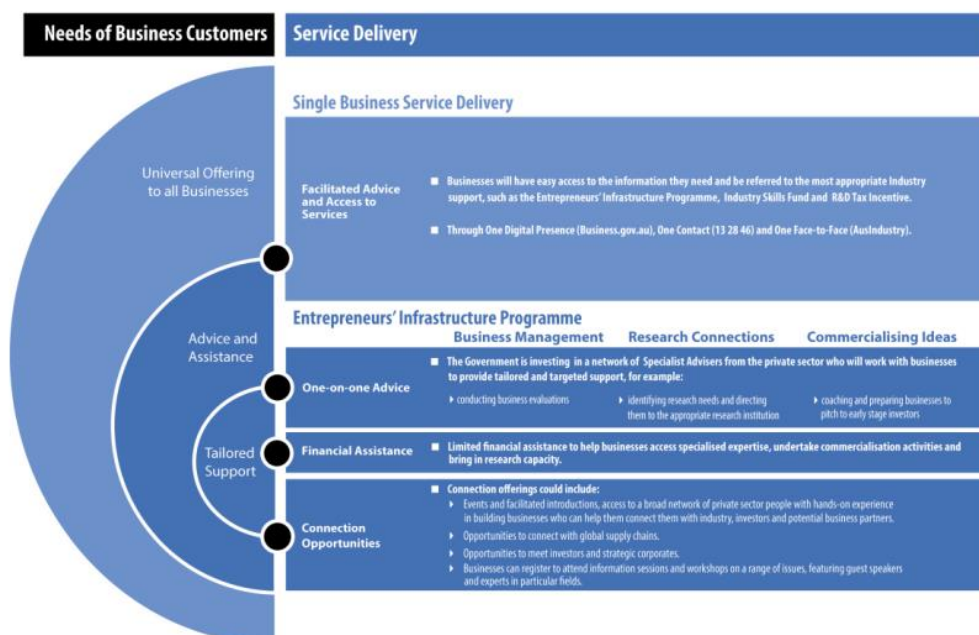
ปัจจัยที่ทำให้ล้มเหลว ขาดเงินลงทุน การขอเงินจากรัฐบาลหรือเชื่อถือในเงินลงทุนของรัฐบาลในประเทศมากเกินไป ไม่มี เงินธุรกิจร่วมลงทุน คณะกรรมการ ผู้บริหาร มีส่วนอย่างมากในการนำศูนย์จึงควรคัดเลือกผู้ที่เหมาะสม นอกจากนี้ควรคัดเลือกผู้ประกอบการที่มีศักยภาพ มีความตั้งใจ ที่จะทำอย่างจริงจัง และศูนย์ต้องติดตามความก้าวหน้าประเมินผลอย่างสม่ำเสมอ

การแบ่งประเภทศูนย์บ่มเพาะตามวัตถุประสงค์

	ศูนย์บ่มเพาะด้าน สินทรัพย์ที่มุ่งพัฒนา เพื่อผลกำไร	ศูนย์บ่มเพาะที่มุ่ง พัฒนาที่ไม่ แสวงหาผลกำไร	ศูนย์บ่มเพาะ มหาวิทยาลัย	ศูนย์บ่มเพาะที่ ลงทุนเพื่อผลกำไร	ศูนย์บ่มเพาะเงิน ร่วมลงทุนธุรกิจ
เป้าหมายหลัก	- ต้องการเพิ่มสินทรัพย์ - เพิ่มการครอบครอง - ให้บริการแก่ผู้อาศัย	- สร้างงาน - กระตุ้นให้เกิดผู้ประกอบการ - ทำให้เกิดฐานเศรษฐกิจที่หลากหลาย	- เกิดความร่วมมือด้านอุตสาหกรรมจากคณะต่าง ๆ - ทำให้งานวิจัยสามารถนำมาใช้ในเชิงพาณิชย์	ทำให้เกิดผลกำไรเป็นกอบเป็นกำ	- เข้าสู่ตลาดอย่างรวดเร็วและใช้เงินลงทุนไม่มาก - มีความพร้อมทางด้านเทคโนโลยี
เป้าหมายรอง	สร้างโอกาสทางการลงทุนด้านสินทรัพย์	สร้างความยั่งยืนของรายได้ให้ถึงจุดคุ้มทุน	- กล้าที่สร้างโอกาสในการลงทุน - สร้างความนิยมในชุมชน	พัฒนาประสานการร่วมลงทุน	เตรียมโอกาสให้กับผู้ประกอบการหารายได้

Incubation and Entrepreneurship: Case Study from Australia by Dr. Sukanlaya (Sukie)

Sawang



ข้อเสนอโครงสร้างพื้นฐานสำหรับผู้ประกอบการ ต้องเข้าถึงได้ง่าย การสนับสนุนเพื่อธุรกิจ ด้วยวิธีรูปที่ กระชับทันสมัย คือกลยุทธ์ใหม่ที่รัฐบาลต้องมีวิธีเตรียมเพื่อบริการ ซึ่งเป็นรูปแบบใหม่ของออสเตรเลีย เตรียมสำหรับตลาดและอุตสาหกรรมที่กำลังเปลี่ยนในเศรษฐกิจทั่วโลก รวมถึงเครือข่ายระดับชาติมากกว่า 100 เครือข่าย ต้องพิจารณาในด้านการจัดการธุรกิจ การเชื่อมโยงงานวิจัย และนำความคิดมาใช้ในเชิง

พาณิชย์ ให้การสนับสนุนธุรกิจ รวมถึงมีที่ปรึกษา ผู้เชี่ยวชาญที่มีประสบการณ์ภาคเอกชนซึ่งสามารถให้คำปรึกษาที่ตรงประเด็น ช่วยให้มีโอกาสเติบโตงานวิจัย เทคโนโลยีต่าง ๆ ที่มีประโยชน์มาต่อยอดยุทธศาสตร์ตามความต้องการและโอกาสสำหรับธุรกิจ รวมถึงการให้ความช่วยเหลือทางการเงินเพื่อให้สามารถดำเนินธุรกิจได้

บทบาทของศูนย์บ่มเพาะ นอกจากเป็นศูนย์บ่มเพาะแล้ว ศูนย์ยังเป็น Accelerator

Incubator สำหรับคนที่มีไอเดีย (idea) มีทีม มี Passion แต่ยังไม่ได้เริ่มทำ

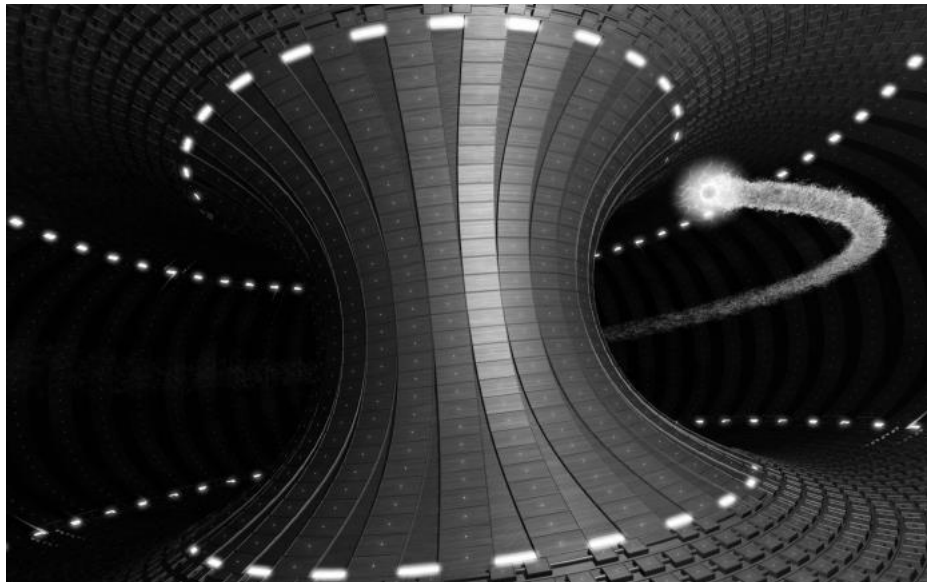
Accelerator สำหรับคนที่ทีม มีผลิตภัณฑ์แล้ว มีการทำตลาดแล้ว พร้อมจะสเกลไปยังตลาดที่กว้างขึ้นสิ่งที่สำคัญเป็นอันดับแรกจากการเข้าโครงการศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจหรือ Accelerator ใดๆ คือ Connection ต่อ Investor และคนใน Startup Ecosystem และ Accelerate ก็ให้ความสำคัญตรงนี้ ควรมี VC จากทั้ง Local และ Global มาร่วมด้วย จึงจะสเกลไประดับเอเชียหรือระดับโลกได้

เป้าหมาย

- ช่วยผู้ประกอบการสร้างธุรกิจที่ประสบความสำเร็จ
- พัฒนาระบบนิเวศ (ecosystem) ของกลุ่มผู้ประกอบการไทยให้ดียิ่งขึ้น

Startup Incubators and Accelerators in Australia

[19 COMMENTS](#)



Here you'll find the first, full, regularly updated list and directory of all the incubators and startup accelerators across Australia. If you're looking to take your idea or company to the next level in Melbourne, Sydney, Brisbane, Perth, Adelaide, Canberra, Hobart and surrounds – check it out!

To find out what's happening in Australia's startup community including the latest entry dates for incubators and accelerators, [subscribe](#) to our weekly fetches delivered straight to your inbox!

NSW

Startmate | [@startmate](#)

- Sydney based
- Five-month program focused on internet startups chasing large markets with technical founders
- 8 teams accepted
- \$50,000 investment for 7.5% of each startup's equity
- Includes trip to Silicon Valley
- Includes two demo days (one in Sydney and one in Silicon Valley)
- Mentors of note include founders of Atlassian, Hitwise and Spreets, and partners at Southern Cross Ventures
- For application dates and details, see [here](#)

Founder Institute | [@founding](#)

- Sydney based
- Four-month idea-stage accelerator program and global launch network
- Founders receive expert training, feedback, and support from experienced startup CEOs
- Local and international mentors
- Targeting entrepreneurs wanting to create meaningful and enduring technology companies
- Already launched 500+ technology companies in 20+ cities around the world
- For application dates and details, see [here](#)

Ignition Labs | [@ignitionlabs_au](#)

- Sydney based accelerator program
- Niche focus for each cohort (2012 – Cleantech / 2013 Medtech)
- Three to six month program focused on cohort needs
- \$25,000 investment, mentors, space and entrepreneurial program for 7.5% equity
- International roadshow to the United States and Europe
- Program runs once annually
- For application dates and details, see [here](#)

Pollenizer | [@pollenizer](#)

- Sydney based
- Partnership-style arrangement for less-technical founders
- Offer a funding and capital-raising program through Pollenizer Ventures
- Applications are via a direct pitch [here](#)

- Mentoring is via the founders and a wider friends and founders group

PushStart | [@pushstart](#)

- Sydney based
- Three-month community-run program focused on tech startups
- 10 teams accepted
- \$20,000 in cash, office space, and services for 8% common equity
- Includes an Investor Day with presentations to angels and VCs
- Mentors of note include founders of DesignCrowd, Spreets, Freelancer and Posse
- For application dates and details, see [here](#)

Venture Incubator Space

- Sydney based
- Subsidised-cost space available to approved UNSW students and alumni
- Space will be granted to successful applicants for a period of up to 12 months

BlueChilli | [@bluechilligroup](#)

- Sydney based (although recently opened in Melbourne too)
- Partnership-style arrangement for less-technical founders
- Delivers one new startup every two months,
- Applications are via a direct pitch [here](#)
- Big focus on marketing
- Mentoring is via the founder
- For more information about the Venture Technology investments, see [here](#)

Creative Industries Innovation Centre (CIIC) | [@c_innovation](#)

- An Australian government initiative
- Creative industries focused
- Provides free business advisory services for all creatives great and small
- For more information, [click here](#)

Muru-D | [@murudau](#)

- Sydney based
- Six months program with tailored support focused on 'investor ready' entrepreneurs
- Up to 20 groups accepted annually
- \$40,000 investment for 6% of each startups equity
- Mentors of note include CEO of Freelancer.com, founder of AppVillage, co-founder of Pollenizer Global
- For application process and details, [click here](#)

ATP Innovations | [@ATPInnovations](#)

- Sydney based technology business incubator
- Mentor and guidance for startup founders and early-stage management teams

- Work with >50 technology based business in life science, engineering and software
- Seven companies sold in seven years, 70+ products launched each year, \$20M in government grants, \$80M raised from private investors
- Incubator community has access to unique serviced office space, laboratories, strategic guidance and mentoring, capital assistance and access to a professional network
- Host Startmate and Ignition Labs in the ATP Innovations Accelerator Hub
- Applications accepted all year. See [here](#) for details.

VIC

Angel Cube Melb | @angelcubemelb

- Melbourne based
- Three-month intensive program plus three months ongoing
- 4 teams accepted
- \$20,000 investment for 10% of each startup's equity
- Includes a demo day to investors
- Mentors of note include founders of 99Designs/Sitepoint, Stateless Systems and Crowdmass
- For application dates and details, see [here](#)

York Butter Factory | @yorkbutter

- Melbourne based
- Coworking space operated by VC-firm Adventure Capital
- Focused on digital media and web 2.0 companies
- Incubator program TBA?

Gen Innovation Australia (GENIAUS) | @morewalk

- Based in South East Melbourne
- Community and youth oriented
- Skill and resource sharing incubator
- Predominantly for interactive media, digital art and technology companies
- Ideation to commercialisation program for all [ventures](#)
- Peer based mentoring system with additional support from business angels, IP lawyers and seasoned entrepreneurs
- For application details, see [here](#)

Small Technologies Cluster | @stcaustralia

- Melbourne based
- Focused on emerging and enabling technologies (micro-, nano-, bio-technology, medical technology and convergent ICT)
- Advanced technology coworking space

- Incubator facilities include lab space, cleanrooms, a GMP facility, an engineering workshop and office space
- Access to grant application support, business mentorship, workshops and training

QLD

iLab | @ilabaccelerator

- Brisbane based
- Focused on early-stage tech startups
- Variety of programs for entrepreneurs, including the Germinate program offering three months training, mentoring and office space and up to \$20k in funding
- To apply to a program, click here
- Mentors from a diverse background, full list here

Brisbane Technology Park

- Queensland's premier business park
- Business mentors and venture capitalists are readily accessible
- \$300 million in new facilities planned to come online over the next five year

Gold Coast Innovation Centre | @GCinnovation

- Gold Coast based with a primary focus on SE Queensland
- Focus on early-stage, knowledge-based startups
- Mentors provide decades of highly qualified skills and experience across a wide range of professions
- Helps young tech companies turn ideas into businesses
- See the following for details about GCIC Membership Criteria, Admission Process, Membership Lifecycle and the Application Form

Innovation Centre | @innovationcentr

- Sunshine coast based
- Focuses on Digital, Cleantech, Health and Creative industries
- Has business incubator and accelerator programs
- For details on entry criteria and selection process, see here

QUT Creative Enterprise Australia | @QUTCEA

- Brisbane based
- Operate an investment fund called Creative Enterprise Fund open across Australia
- Founders receive expert training, feedback, and support from experienced industry professionals
- Local and international mentors
- Targeting creative entrepreneurs wanting to create meaningful and enduring creative industry-based companies
- Studio space, production facilities, fashion studio, on-site production facilities, mentoring, training

- Predominantly for creative industries including film, television, music, design, fashion, games, IT and interactive media
- Focused on emerging and startup businesses, as well as established high-growth-potential businesses
- For more information, see [here](#)

WA

Founder Institute | @founding

- Perth based
- Four-month idea-stage accelerator program and global launch network
- Founders receive expert training, feedback, and support from experienced startup CEOs
- Local and international mentors
- Targeting entrepreneurs wanting to create meaningful and enduring technology companies
- Already launched 500+ technology companies in 20+ cities around the world
- For application dates and details, see [here](#)

Spacecubed Intensify Scholarship | @space3ed

- For social, technology and creative entrepreneurs
- Specifically designed to provide support for early stage of idea development
- Unlimited access to Spacecubed for 3 months
- Access to mentors and Spacecubed Network
- Access to the 320 members of the Spacecubed Community
- A program of event's designed around the scholarship winner's needs.
- For application dates and details, see [here](#)

SA

ANZ InnovyzSTART | @InnovyzStart

- 13-week program located in Adelaide
- 10 companies selected
- \$20,000 in cash (assuming a team of three full time team members)
- Free rent and tuition to the ANZ Innovyz START program
- Access to over \$500,000 in perks, available through the Global Accelerator Network and f6s

New Ventures Institute at Flinders University | @NVIFlinders

- Based in Adelaide
- Inspires, educates and connects innovators and entrepreneurs, growing and supporting new ventures through a range of initiatives
- Incubator and co-working space available in the [Tonsley Innovation precinct](#)
- Mentoring and service support

- Direct links to Silicon Valley accelerator and Hills Industries Innovation Centre

TAS

Startup Tasmania | @startuptasmania

- Hobart based
- Coworking space with an investor and entrepreneur networking group attached
- Linked to Angel Investors Tasmania
- Focused on fast-growth startups
- Mentoring is via the founders of the space

Connecting Venture Capital with Incubation Centres: Experience from Japan

by Mr. Takaaki Hata

ธุรกิจเงินร่วมลงทุน และศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ (Venture Capital & Business Incubation)

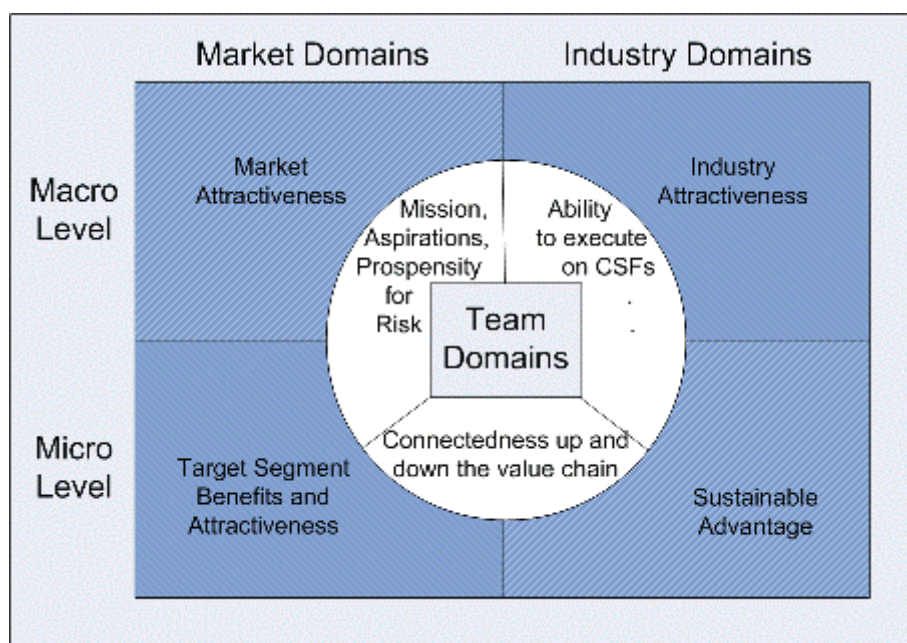
วิทยากร Mr. Takaaki Hata

Venture Capital หรือเรียกย่อๆ ว่า VC อธิบายค่อนข้างยาก Venture Capital หรือภาษาไทยเรียกว่า การร่วมลงทุน เป็นการนำเงินลงทุนเข้าไปร่วมถือหุ้นในบริษัท เปรียบเสมือนกับการอยากจะทำบริษัทหรือ อาจจะต้องการเงินทุนเพิ่มเติมในการดำเนินธุรกิจ แต่เงินที่มีไม่เพียงพอ และต้องการให้บริษัทเจริญเติบโต จึงจะต้องการลงทุนอื่นๆ เอาเงินมาลงทุนด้วยและคนเหล่านี้ก็จะได้เป็นหุ้นของบริษัทที่ลงทุนไว้ เมื่อถึงเวลาที่บริษัทมีกำไรก็แบ่งกันตามสัดส่วนการถือหุ้น นักลงทุนที่เป็น Venture Capital ส่วนใหญ่เมื่อลงทุนไปแล้ว ระยะเวลาประมาณ 3-5 ปี ขึ้นไป ก็จะถอนตัวออก ความคาดหวังคือต้องการให้บริษัทที่เข้าไปลงทุน สามารถเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ได้ และก็จะขายหุ้นในตลาดหลักทรัพย์ซึ่งจะทำให้ได้รับผลตอบแทนที่ค่อนข้างสูงกว่า หรือขายคืนให้กับเจ้าของเดิมในราคาที่ดีตกลงกันไว้ในกรณีที่ไม่ประสงค์จะเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์หรือขายหุ้นต่อให้ Strategic Partners

Venture Capital Value Chain (ห่วงโซ่ธุรกิจเงินร่วมลงทุน) แบ่งออกเป็น 6 ขั้นตอน ดังนี้

	Fund Raising	Deal Sourcing	Due Diligence	Management Support	Exit	Fund Management
	การระดมทุน	การหาแหล่งเงินทุน	การตรวจสอบวิเคราะห์สถานะ	การสนับสนุนจากผู้บริหาร	การถอนตัว	การบริหารจัดการทุน
Process กระบวนการ	- ระดมทุนจากผู้ร่วมลงทุน - รักษาและคงความสัมพันธ์กับผู้ลงทุน - หาผู้ลงทุนที่มีศักยภาพ - ประชุมและจัดทำรายงานรายไตรมาส - บริหารจัดการการลงทุนในแต่ละปี	- รวบรวมสารสนเทศของอุตสาหกรรม - เข้าร่วมการประชุมสัมมนาต่างๆ - หาผู้ร่วมลงทุนและที่ปรึกษาที่หลากหลาย - รักษาผู้ติดต่อขยายเครือข่าย	- รวบรวมสารสนเทศของอุตสาหกรรม - การตลาด - จัดทำการวิเคราะห์และสัมภาษณ์ - เมื่อวิเคราะห์แล้วจัดทำประเมินการลงทุน DQM (Deal Qualification Memoranda) - จัดทำวิเคราะห์ Scenario หลายรูปแบบ - ทำให้ถูกต้องมากยิ่งขึ้น	- ต้องมีความเข้าใจและมีการจัดทำ KPIs - ชี้แนะและส่งเสริมทีมและบริษัทในการปรับปรุงหรือทำให้ดีขึ้น - ผลักดันทีมให้มีการเปลี่ยนแปลง - ทำให้เกิดธรรมชาติมากขึ้น - สร้างการถอนตัว	- ตัดสินใจถอนตัวด้วยการพิจารณาทั้งด้านบวกและด้านลบ - สร้างการถอนตัว - ด้วยควมรวมกิจการ mergers and acquisitions (M&A) - ขายหุ้นหลังทำ (Initial Public Offering) - เจรจากับผู้ซื้อรายต่อไป	- การบริหารจัดการ การบัญชี - ปฏิบัติการผู้ลงทุน : ระดมทุน, เบิกจ่าย - Portfolio : การจ่ายเงิน, การรวบรวม - กฎหมาย ภาษี - กลยุทธ์ การลงทุน การถอนตัว - ทบทวนPortfolio

การทำ Venture Capital สามารถใช้หลัก 7 Domains of Attractive Opportunities เพื่อประกอบการตัดสินใจ



Source : London Business School management faculty John W. Mullin's [Seven Domains of Attractive Opportunities](#).

รูปแบบธุรกิจเงินร่วมลงทุนใหม่ที่สามารถใช้ 7 โดเมน ซึ่งพิจารณาและวิเคราะห์ในระดับจุลภาค (Micro) และมหภาค (macro) ภาคการตลาดและอุตสาหกรรม ปัจจัยที่ใช้มีความแตกต่างกัน ปัจจัยที่ใช้ในการประเมินความน่าสนใจ (Attractiveness) ของแต่ละส่วนตลาด คือ ขนาดของส่วนตลาด อัตราการเจริญเติบโต อัตราความเสี่ยง จำนวนคู่แข่ง ผลตอบแทนที่คาดว่าจะได้รับ ทิศทางของส่วนตลาด ส่วนปัจจัยที่ใช้ในการประเมินความน่าสนใจ (Attractiveness) ของแต่ละอุตสาหกรรม คือ ศักยภาพขนาดของตลาด อัตราการเติบโตของอุตสาหกรรม ความสามารถในการทำกำไรของอุตสาหกรรม การทดแทนในสินค้า การลงทุนการเงิน โอกาสการเพิ่มจำนวนของคู่แข่ง การเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยี การตัดสินใจในระดับจุลภาคและมหภาค มีความจำเป็น ต้องตรวจสอบความน่าสนใจทั้งระดับการตลาดและระดับอุตสาหกรรม ผู้ประกอบการต้องประเมินตนเองก่อนเข้าสู่ ธุรกิจเงินร่วมลงทุน ทั้งนี้ผู้ประกอบการ ต้องพิจารณาถึงโอกาสที่ได้รับ ผลประโยชน์ตามที่ต้องการรวมถึงมีความยั่งยืน 7 โดเมนนี้ ไม่มีโอกาสใดใน 7 โดเมนที่สมบูรณ์แบบ สิ่งที่ต้องคำนึงถึงก่อนเขียนแผนธุรกิจคือการระบุจุดอ่อนพร้อมแนะนำแนวทางเพื่อกำหนดโอกาส รวมทั้งระบุจุดแข็ง และเริ่มต้นแผนธุรกิจอย่างรวดเร็ว หลัก 7 Domains of Attractive Opportunities ประกอบด้วย

1. โดเมนการตลาด ระดับมหภาค เป็นการดึงดูดทางด้านการตลาด
2. โดเมนการตลาด ระดับจุลภาค เป็นการ ส่วนของกลุ่มเป้าหมาย

3. โดเมนของอุตสาหกรรม ระดับมหภาค เป็นการดึงดูดด้านอุตสาหกรรม
4. โดเมนของอุตสาหกรรม ระดับจุลภาค เป็นประโยชน์ด้านความยั่งยืน
5. โดเมนของทีม เกี่ยวข้องกับพันธกิจ ความมุ่งมั่น มูลค่า ความสามารถในการรับความเสี่ยง
6. โดเมนของทีม เกี่ยวข้องกับ ความสามารถในการดำเนินการปัจจัยแห่งความสำเร็จ
7. โดเมนของทีม เกี่ยวข้องกับ ความสัมพันธ์ เครือข่าย และห่วงโซ่มูลค่า

สิ่งที่ผู้ประกอบการที่อยากระดมเงินจาก Venture Capital (VC) ควรรู้ ก็คือ "วิธีคิดของ VC" ว่ามีกระบวนการคิด การตัดสินใจ และการทำงานอย่างไร

Venture World: Opportunities for Commercializing Businesses through Collaboration with Incubation Centers: Case Study from Japan by Mr. Takaaki Hata

Mr. Takaaki Hata มี Case Study มาให้ทดลองทำ สามารถสรุป Case มาได้ดังนี้
การทำ Venture Capital มีขั้นตอน ดังนี้

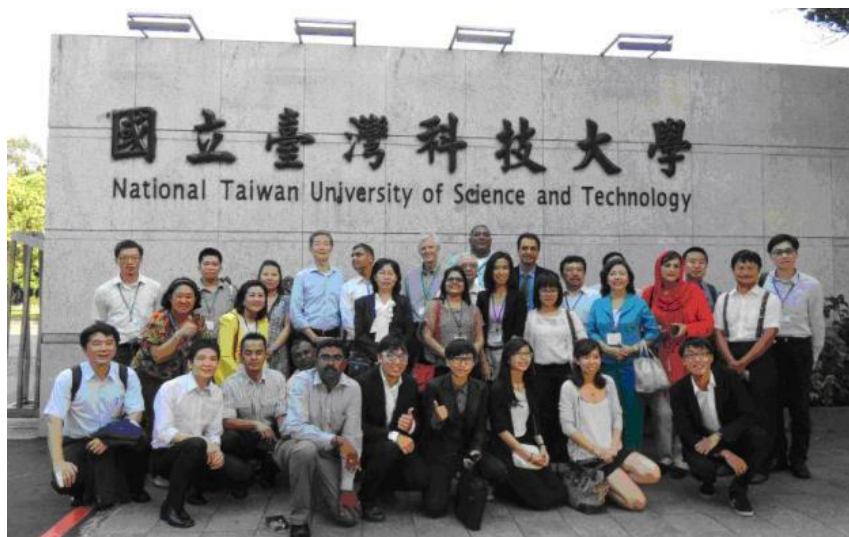
1. ค้นหาโครงการที่น่าสนใจที่ต้องการเงินทุนมาสนับสนุนในการสร้างธุรกิจ
2. พิจารณาความเป็นไปได้และความน่าสนใจของธุรกิจ ผลตอบแทน การเจริญเติบโต และแผนธุรกิจ นำแต่ละธุรกิจมาเปรียบเทียบและนำเอาธุรกิจที่น่าสนใจมาตัดสินใจเลือก
3. พบกับ Entrepreneur เพื่อขอทราบรายละเอียดเพิ่มเติม พิจารณาความเป็นไปได้เพื่อดูความน่าสนใจในการเข้าร่วมลงทุน
4. ยื่นข้อเสนอเบื้องต้น เจรจาต่อรองเงื่อนไขใน Term Sheet
5. สรุปเงื่อนไขและจัดทำข้อตกลงเบื้องต้น
6. ทำ Due Diligence
7. วิเคราะห์ผลจากการทำ Due Diligence การตรวจสอบวิเคราะห์สถานะปรับปรุงเงื่อนไขต่างๆ ตามผลของ Due Diligence กับ Entrepreneur โดยมีการประชุม, ทบทวนแผนธุรกิจ, นำเสนอผู้บริหาร และคณะกรรมการลงทุน รวมถึงการดำเนินการทางด้านกฎหมายและบัญชี
8. เมื่อมีการตกลงกัน Venture Capital ออกหนังสือแสดงความประสงค์ที่จะเข้าร่วมลงทุนอย่างเป็นทางการกับ Entrepreneur
9. เจรจาดกลงเพื่อร่างสัญญาร่วมลงทุนที่จะมีผลผูกพันตามกฎหมายระหว่าง Entrepreneur VC หรือตัวแทนทางกฎหมาย ลงนามในสัญญา ตามเงื่อนไขข้อตกลงในสัญญา และปิดการเจรจา
10. ดำเนินการตามที่ตกลง
11. เมื่อถึงระยะเวลาที่กำหนด ทำการถอนตัวจากการลงทุน (Exit)

- 2.3 เนื้อหา/องค์ความรู้ที่ได้จากกรณีศึกษาของประเทศสมาชิก (Country Paper) (ถ้ามี) พร้อมแสดงความ คิดเห็นหรือยกตัวอย่างประเด็นเชิงเปรียบเทียบับบริบทประเทศไทยและ/หรือประเด็นที่สามารถนำมาปรับ ใช้ในองค์กรหรือประเทศไทย (จำแนกตามรายชื่อประเทศ)

Country Paper Highlight มหาวิทยาลัย Mindanao ฟิลิปปิน เป็นมหาวิทยาลัยทางด้าน วิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี มหาวิทยาลัยจัดตั้ง Center of Northern Mindanao (RFIC-NM) เป็นศูนย์ทาง ของภูมิภาค เน้นทางนวัตกรรมด้านเทคโนโลยีและบรรจุภัณฑ์ เพื่อช่วยธุรกิจ SMEs ในเรื่องดังกล่าว และ รวมถึงการตลาด การบริหารจัดการ ส่วนผู้ลงทุนจะร่วมมือกับ DOST-X,DTI-X,ITDI-DOST, FNRI-DOST นอกจากนี้ยังมี Congressional District of Cagayan De Oro City and the Food Processor Association of Northern Mindanao (FOPANORMIN เป็นภาครัฐที่ให้เงินทุนสำหรับการจัดซื้ออุปกรณ์ต่าง ๆ ที่จำเป็น รวมถึง จัดเตรียมเรื่องโครงสร้างพื้นฐาน ทรัพยากรบุคคล ตามความต้องการ เพื่อเติมเต็ม และทำให้สามารถ ดำเนินโครงการได้ และสถาบันแห่งนี้ยังจัดเตรียมเรื่องโครงสร้างการบริหารและกลไกการดำเนินงานสำหรับ โครงการอีกด้วย

ส่วน Country Paper ของประเทศอื่น ๆ แต่ละประเทศ เกี่ยวกับศูนย์บ่มเพาะแตกต่างกัน ตามวัฒนธรรม การให้ความสำคัญของรัฐบาลของประเทศ และรัฐบาลในภูมิภาค รวมถึงสถาบัน ทางด้านเทคโนโลยีและนวัตกรรม และมีรูปแบบการบริหารที่แตกต่างกัน การสนับสนุนจากภาครัฐที่ แตกต่างกัน ขึ้นอยู่กับการให้ความสำคัญกับศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจเพียงใด บางประเทศมีเทคโนโลยีสูง เช่นประเทศเกาหลี บางประเทศขาดเงินการสนับสนุนจากภาครัฐ หรือไม่เพียงพอ บางประเทศขาดใน เรื่องของเครือข่าย และบ้างก็ขาดในเรื่องการสร้างนวัตกรรม การนำสินทรัพย์ทางปัญญา สิทธิบัตรมา ทำให้เกิดประโยชน์ในเชิงพาณิชย์ แต่สิ่งที่เหมือนกัน คือเรื่องของการขาด ecosystem การสร้างและ ดูแล ecosystem การทำกิจกรรม การรณรงค์ให้เกิด ecosystem อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล

- 2.4 เนื้อหา/องค์ความรู้ที่ได้จากการศึกษาดูงานแต่ละแห่ง (ถ้ามี) พร้อมแนบภาพประกอบ



Professional Scientific Research

Cancer cachexia animal model data



- Fuco Force เป็นผู้ประกอบการรายแรกที่ใช้สาหร่ายสีน้ำตาล ในการผลิตอาหารเสริมต้านมะเร็ง
- จากการศึกษาในสัตว์ทดลองพบดังนี้
 1. มีอัตราการดูดซึมสารอาหารได้ดีขึ้น 30%
 2. น้ำหนักตัวเพิ่มขึ้น 20%
 3. อัตราการรอดชีวิตเพิ่มขึ้น 40%

- คุณภาพของส่วนผสมคงที่ ไม่มีผลกับอุณหภูมิ
- วัสดุของบรรจุภัณฑ์สามารถ Recycle เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมและสะดวกสบาย
- มีการจดสิทธิบัตรและทะเบียนการค้า
- Combine Fuco Force with Fuco Cloud

การสังเกตหนูทดลอง

ก่อน => Cancer + Gemza + Cisplatin

1. น้ำหนักลด
2. กล้ามเนื้อลีบลง
3. คุณภาพชีวิตแย่

หลัง => Cancer + Gemza + Cisplatin + Fucoidan

1. น้ำหนักขึ้น
2. กล้ามเนื้อเพิ่มขึ้น
3. คุณภาพชีวิตดีขึ้น

นอกจากนี้ยังให้ข้อมูล คำแนะนำทั้งด้านกายภาพและจิตวิทยา สำหรับผู้ป่วย เช่นความรู้ของโรคมะเร็งและการดูแลรักษาสุขภาพ โดยข้อมูลเหล่านี้มาจาก Professional medical team ที่จะทำหน้าที่ตอบคำถาม online ให้คำแนะนำปรึกษาให้กับผู้ป่วยและครอบครัว ในด้านการดูแลรักษา โภชนาการ และยังมีการทำ online video เพื่อให้คนทั่วไปที่มีประสบการณ์และผู้ป่วยเข้ามาแชร์ความรู้ต่าง ๆ ยิ่งไปกว่านี้ผู้ป่วยและครอบครัวสามารถได้รับยาสูตรใหม่ได้ทันทีหลังจากทำการผลิตถ้าสามารถรักษาทันทีกับอาการของโรคได้ โดยสามารถเข้าไปที่ web site ของ Fuco Cloud Interactive Platform => Web <http://fucocloud.iwopop.com/>

โอกาสทางการตลาดของ Fuco Cloud

- กลยุทธ์ คือ ใช้ Medical Interactive Cloud Platform
- นโยบายของภาครัฐที่มีศักยภาพ ที่ช่วย promote biotech industry
- ใช้เวลา 6 เดือน ในการเข้าสู่ตลาดเป้าหมาย



Daily Lucky Start in Lucky Dressing

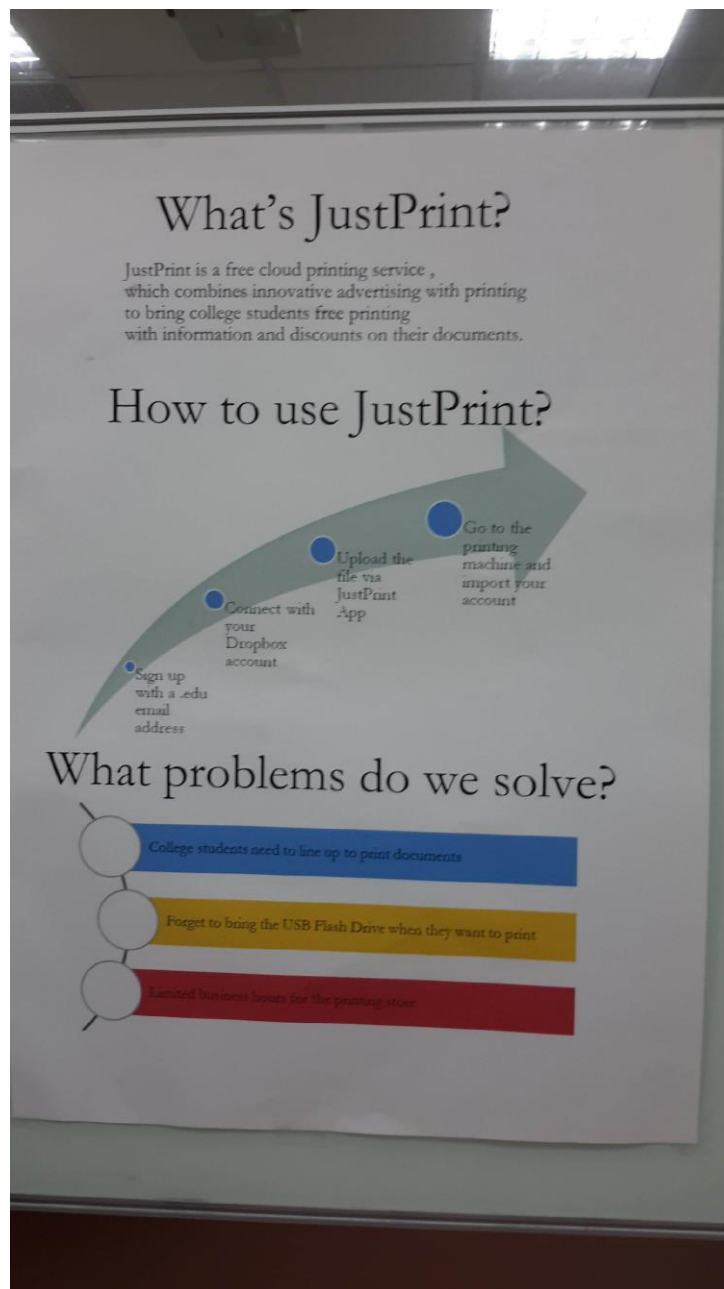
Awards

- Champion – 2014 Taiwan National Youth Entrepreneurship Start-up Competition
- The first runner-up 5th Taiwan Tech Campus Creative Entrepreneurship Competition

Concept

- กลุ่มเป้าหมายคือ ผู้หญิง 15 – 35 ปี
- ประยุกต์กับรูปแบบแฟชั่น

- สามารถดูได้ใน Web site สำหรับการแต่งกายประจำวัน
 - เป็นการรวมความสามารถของ นักพยากรณ์ + นักออกแบบ + แฟชั่นยี่ห้อดัง เข้าไว้ด้วยกัน
- ผลลัพธ์
- การแต่งกายเน้นสีและแฟชั่นที่นำโชคและมีสไตล์ในแต่ละวัน ของแต่ละบุคคล นอกจากนี้ยังต้องสอดคล้องกับสภาพภูมิอากาศแต่ละวันด้วย โดยได้รับความร่วมมือจากแฟชั่นยี่ห้อต่าง ๆ



What's Just Print?

- บริการพิมพ์ฟรีผ่าน cloud

วิธีการ

1. ลงชื่อเข้าใช้โดยใช้ .edu email address
2. เชื่อมต่อกับ Dropbox account
3. Upload file โดย JustPrint App
4. Import account ที่เครื่องพิมพ์

ปัญหาที่พบและได้แก้ไขแล้ว

1. การเข้าคิวงานพิมพ์ของนักศึกษา
2. ใช้ cloud ไม่ต้องใช้ flash drive
3. จำกัดชั่วโมงการทำงานของร้านพิมพ์ บริหารจัดการให้ดีขึ้น

2.5 เนื้อหา/องค์ความรู้ที่ได้จากการเข้าร่วมกิจกรรมกลุ่ม (Group Discussion)

1 คำแนะนำสำหรับ National Government

1. การเริ่มต้นระบบ ecosystems ของผู้ประกอบการให้ยั่งยืน โดยการกระตุ้นและรณรงค์กิจกรรมการบ่มเพาะภายในประเทศ ซึ่งกิจกรรมดังกล่าวสามารถปรับปรุง พัฒนาทางสังคมและเศรษฐกิจ, เพิ่มการนำเทคโนโลยีมาใช้, และสร้างองค์ความรู้
2. สร้างหน่วยงานเฉพาะเพื่อบริหารจัดการและรณรงค์กิจกรรมการบ่มเพาะภายในประเทศ ซึ่งสามารถช่วยรัฐบาลในการประชาสัมพันธ์ สร้างและดูแล ecosystem อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล.
3. แผนกิจกรรมและโครงการ เพื่อสร้างความตระหนักของระบบการบ่มเพาะระหว่างผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย และการรณรงค์ส่งเสริมแนวคิดการบ่มเพาะ
4. สร้างความร่วมมือกับผู้ที่เกี่ยวข้อง (Partnerships) กับเครือข่ายภูมิภาคและเครือข่ายระหว่างประเทศเพื่อสร้างความสามารถของผู้ชำนาญศูนย์บ่มเพาะ, ผู้บริหารด้านนโยบายด้านศูนย์บ่มเพาะ และองค์กรต่าง ๆ ที่สามารถส่งเสริมศูนย์บ่มเพาะ
5. เป็นผู้นำการสัมมนา, การประชุม, การอบรมเชิงปฏิบัติการ, และการโครงการฝึกอบรม ในแต่ละประเทศเพื่อสร้างความสามารถขององค์กร, ผู้ชำนาญศูนย์บ่มเพาะ, ผู้บริหารด้านนโยบายด้านศูนย์บ่มเพาะ
6. กระตุ้นผู้มีส่วนได้ส่วนเสียที่เกี่ยวข้องในการสร้าง entrepreneurial ecosystems เพื่อเข้าร่วมในการประชุมระหว่างประเทศเกี่ยวกับการบ่มเพาะ

7. กระตุ้นให้เกิดการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ ไปยังภาคพื้นต่าง ๆ เพื่อความเข้าใจถึงการปฏิบัติที่ดีของ ศูนย์บ่มเพาะ
8. พัฒนามิตรภาพและโครงการการศึกษาเกี่ยวกับศูนย์บ่มเพาะของประเทศและระหว่างประเทศ เพื่อส่งต่อ ประสิทธิภาพและการอบรมสิ่งที่เกี่ยวข้องให้กับผู้ชำนาญศูนย์บ่มเพาะ
9. จัดขั้นตอนและระบบง่าย ๆ สำหรับการเริ่มต้นบริษัทใหม่หรือการลงทุนใหม่, ซึ่งนำสู่การเริ่มต้น ecosystem ขึ้นกับบริษัทโดยใช้ระยะเวลาอันสั้น
10. Offer สิ่งตอบแทนเกี่ยวกับภาษี เช่น ภาษีตัด/น้อยลงอีกครั้งและสิ่งตอบแทนสำหรับบริการที่ เตรียมโดย incubators.
11. เสนอ มาตรการจูงใจทางการเงินให้กับบริษัท อุตสาหกรรม และผู้ให้บริการที่สนับสนุนศูนย์บ่มเพาะ
12. เสนอ มาตรการจูงใจทางการเงินให้กับศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจที่ผ่านระยะต่างๆ ของ
13. สนับสนุนศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจ โดยการช่วยเหลือให้เข้าร่วมในนิทรรศการและงานแสดงสินค้า ซึ่ง ศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจเหล่านี้สามารถสามารถโฆษณาผลิตภัณฑ์และบริการในเชิง และเป็น การ เชื่อมโยงกับเครือข่ายและผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมที่คล้ายกัน
14. กระตุ้นและประชาสัมพันธ์ผู้ให้ความร่วมมือทั้งภาครัฐและเอกชน ใน ecosystem

คำแนะนำสำหรับ APO

15. สร้างเครือข่ายของที่เข้าร่วมโครงการ APO บน entrepreneurship และ incubation
16. สร้างความสัมพันธ์องค์กรระหว่างประเทศในเอเชียแปซิฟิกที่เกี่ยวข้องกับการประชาสัมพันธ์ ecosystems ศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจในภูมิภาค
17. สร้างโอกาส เพื่อให้ประเทศสมาชิกสามารถใช้ความสามารถของศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจผ่าน ความสัมพันธ์กับองค์กรระหว่างประเทศต่างๆ เช่น เครือข่ายศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจเอเชียแปซิฟิก, ศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจของสมาคมอาเซียน เป็นต้น
18. สร้างเว็บเบสพื้นฐาน สำหรับการรวบรวมและการแบ่งปัน สารสนเทศ ที่เกี่ยวกับการบ่มเพาะ ระหว่าง เศรษฐกิจสมาชิก
19. ตัดสินใจที่เตรียมแยกออกมา incubators และ incubating enterprises ในการแสดงสินค้า หรือนิทรรศการที่จัดหรือสนับสนุนโดย APO

คำแนะนำสำหรับองค์กรเพิ่มผลผลิตแห่งชาติ

20. เป็นผู้นำในการก่อตั้งการรวมตัว สมาคม เครือข่ายศูนย์บ่มเพาะระดับชาติ และกระตุ้นอุตสาหกรรม เพื่อให้ยอมรับกิจกรรมการรณรงค์ของศูนย์บ่มเพาะเป็นส่วนหนึ่งในความรับผิดชอบต่อสังคม

ส่วนที่ 3 ประโยชน์ที่ได้รับจากการเข้าร่วมโครงการ

3.1 ประโยชน์ต่อตนเอง

1. ได้ความรู้ในเรื่องศูนย์บ่มเพาะในภาพที่กว้างขึ้น เช่น ได้เห็นภาพของ Accelerators ที่เหมาะกับผู้ประกอบการที่มีผลิตภัณฑ์อยู่แล้วและต้องการเติบโตขึ้นในระดับที่สูงขึ้นไป
2. ได้ความรู้เรื่อง Venture Capital ซึ่งเป็นการร่วมลงทุนอีกวิธีการหนึ่งซึ่งช่วยให้ธุรกิจสามารถเติบโตได้อย่างรวดเร็ว และมีกลยุทธ์อื่น ๆ ในการสนับสนุนผู้ประกอบการนอกเหนือจากเงินอุดหนุนจากรัฐบาล
3. รูปแบบการดำเนินงานศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจที่แตกต่างกันของแต่ละประเทศ และการนำมาประยุกต์ให้เหมาะกับประเทศของตนเอง
4. ได้ทราบถึงเครือข่ายต่าง ๆ ทั้งภายในประเทศ และภายนอกประเทศ เครือข่ายระดับชาติ ระดับโลก ซึ่งพร้อมจะร่วมกับการดำเนินการศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจ

3.2 ประโยชน์ต่อหน่วยงานต้นสังกัด

1. ช่วยสนับสนุนผู้ประกอบการใหม่หลากหลายรูปแบบ ซึ่งจะช่วยตั้งแต่การเริ่มต้นกิจการ จนกระทั่งสามารถเติบโตจนประสบความสำเร็จได้
2. กระตุ้นให้นำความรู้ความสามารถทางด้านการคิดค้นพัฒนา และ/หรือ นำเทคโนโลยีออกสู่ภาคอุตสาหกรรม เพื่อให้เกิดธุรกิจ ได้การรับความรู้และคำปรึกษาแนะนำจากผู้เชี่ยวชาญในการทำแผนธุรกิจ การเตรียมสินค้าหรือบริการออกสู่ตลาด ได้
3. มีเครือข่ายผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมเดียวกันที่สามารถต่อยอดในการทำธุรกิจได้
4. เพิ่มช่องทางการเข้าถึงตลาดและแหล่งทุนเพื่อการขายและการขยายธุรกิจ เพื่อดำเนินธุรกิจเทคโนโลยีได้
5. นำผลงานวิจัย หรือ พัฒนาสินค้าหรือบริการทางเทคโนโลยีออกสู่ตลาด
6. มีความรู้ความสามารถในสาขาเทคโนโลยีหรือสาขาธุรกิจที่จะนำไปทำเป็นธุรกิจ และประยุกต์ใช้งานด้านต่างๆ ในลักษณะที่มีความคิดริเริ่มเป็นของตนเองเพื่อให้ตอบโจทย์ใหญ่ และสำคัญของอุตสาหกรรม
7. เตรียมเสริมสร้างผู้ประกอบการใหม่ธุรกิจเทคโนโลยี สามารถสร้างโมเดลธุรกิจ จัดทำแผนธุรกิจที่สามารถนำไปใช้ได้จริง เพื่อเสริมศักยภาพในการวางแผนจัดตั้งธุรกิจ
8. มีความเข้าใจถึงองค์ประกอบการทำธุรกิจและการบริหารจัดการอย่างเป็นระบบ
9. เพื่อส่งเสริมและสนับสนุนผู้ประกอบการธุรกิจเทคโนโลยีที่ดำเนินธุรกิจอยู่แล้ว ให้ได้รับโอกาสมากยิ่งขึ้น
10. ได้รับการเพิ่มทักษะขั้นสูงในการประกอบธุรกิจ เช่น การพัฒนาผลิตภัณฑ์เชิงสร้างสรรค์ การนำเสนอผลิตภัณฑ์

3.3 ประโยชน์ต่อสายงานหรือวงการในหัวข้อนั้นๆ

1. การส่งเสริมให้มีการนำเอาผลงานวิจัยและพัฒนาของมหาวิทยาลัย เชื่อมโยงกับภาคธุรกิจและอุตสาหกรรมในภาคกลาง เพื่อพัฒนาไปสู่การเป็นผู้ประกอบการใหม่ อันจะส่งผลให้มีการสร้างงานเพิ่มขึ้น บรรเทาความเดือดร้อนอันเกิดจากปัญหาการว่างงาน และช่วยฟื้นฟูเศรษฐกิจโดยรวม
2. สร้างโอกาสทางธุรกิจแก่ผู้ประกอบการใหม่ให้สอดคล้องกับยุทธศาสตร์การพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันของประเทศ ซึ่งเน้นธุรกิจ 6 สาขาหลัก ได้แก่ สาขาอาหารและเครื่องดื่ม สาขาการท่องเที่ยวและการบริการ สาขาสินค้าหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ สาขาวิทยาศาสตร์สุขภาพ สาขาวิศวกรรมคอมพิวเตอร์และเทคโนโลยีสารสนเทศ รวมถึงสาขาอื่น ๆ ที่มีศักยภาพ และผู้ประกอบการใหม่ก่อกำเนิด หรือมีประสบการณ์
3. เพื่อให้ความรู้ ข้อมูล และแนะแนวในการแก้ปัญหาให้แก่ผู้ประกอบการใหม่สามารถก่อตั้งธุรกิจได้ และให้สามารถดำเนินธุรกิจต่อไปได้อย่างมีระบบ มีความมั่นใจ มีคุณภาพคู่คุณธรรม ภายใต้การเปลี่ยนแปลงของสภาวะแวดล้อมในทุกด้านเพื่อให้สามารถอยู่รอดได้อย่างเหมาะสมตามรูปแบบที่ได้ศึกษามา
4. เพื่อให้ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ ที่มีความพร้อมและมีศักยภาพในการก้าวสู่เวทีตลาดต่างประเทศ ได้มีโอกาสเปิดตลาดและแสวงหาช่องทางการประชาสัมพันธ์ในช่องทางที่หลากหลาย ติดต่อกับเครือข่ายต่างประเทศ และการประกวดรางวัลต่างๆ ทั้งในประเทศและต่างประเทศ เพื่อทำให้เป็นที่รู้จัก รวมไปถึงสร้างความน่าเชื่อถือและการยอมรับให้กับผลิตภัณฑ์และบริษัท พร้อมกันนี้ยังเสริมความมั่นใจให้ผู้ประกอบการด้วยการฝึกทักษะเทคนิคการนำเสนอผลงานให้ดึงดูดใจและน่าสนใจ พร้อมก้าวสู่เวทีระดับสากล

3.4 กิจกรรมการขยายผลที่ได้ดำเนินการภายในระยะเวลา 60 วันนับจากวันสุดท้ายของโครงการ (กิจกรรม เช่น การฝึกอบรมภายในหน่วยงาน การบรรยายให้กับทีมงาน บทความที่ลงจดหมายข่าวในหน่วยงาน เป็นต้น โดยสรุปรายละเอียดกิจกรรม พร้อมภาพประกอบ และใบลงชื่อผู้ร่วมกิจกรรม)

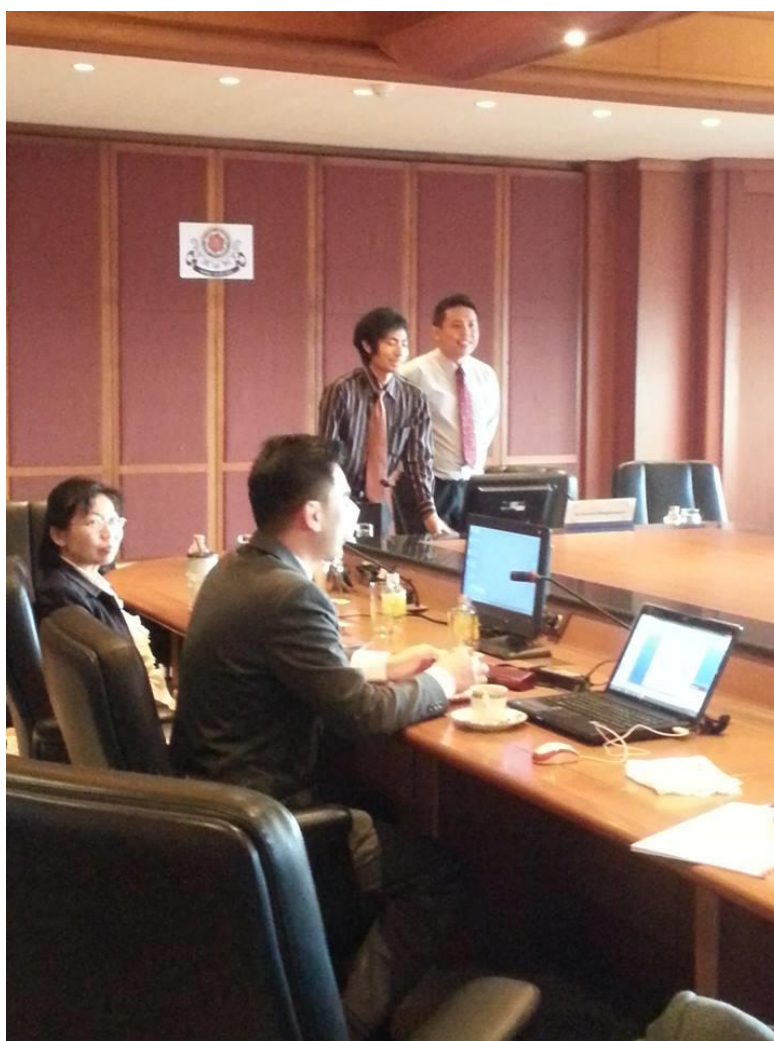
 country paper	24/8/2557 22:10	File folder
 documents	12/9/2557 8:59	File folder
 group discussion	24/8/2557 22:11	File folder
 Group Presentation Day 3	24/8/2557 22:12	File folder
 photo	28/7/2557 21:28	File folder

ส่งข้อมูลการเข้าร่วมโครงการทั้งหมดให้กับศูนย์บ่มเพาะและแจ้งรายละเอียดกับรองอธิการบดีเกี่ยวกับผลการเข้าร่วมโครงการตามหัวข้อข้างต้น



เจรจาความร่วมมือกับศูนย์การศึกษานอกระบบเขตบางแคเพื่อการพัฒนาผู้ประกอบการใหม่

หาเครือข่ายความร่วมมือระหว่างมหาวิทยาลัยสยามและศูนย์การศึกษานอกระบบบางแค
โดยจัดอบรม ด้านการตลาด การประชาสัมพันธ์ การบัญชี การออกแบบและจัดทำ Packaging
การจัดหาสถานที่ออกบูธ และพาผู้ประกอบการไปออกบูธที่ซีคอน บางแค



นำความรู้ที่ได้บรรยายให้ทีมงานและผู้ประกอบการฟัง รวมถึงให้ผู้ประกอบการได้นำเสนอผลิตภัณฑ์ของ
ตนเองหลังจากฟังบรรยาย

3.5 กิจกรรมการขยายผลที่จะดำเนินการภายใน 6 เดือนหลังเข้าร่วมโครงการ

(กิจกรรมขยายผล เช่น แผนงานกิจกรรมที่จะดำเนินการ เป็นต้น โดยส่งเอกสารสรุปรายละเอียดกิจกรรม พร้อมภาพประกอบ เมื่อเสร็จสิ้นกิจกรรมให้ส่วนวิเทศสัมพันธ์)

หลังจากได้รับความรู้จากโครงการแล้ว ได้ดำเนินการพัฒนาโครงสร้างการบริหาร อีกหน่วยงานเพื่อสนับสนุนศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจ โดยมีหน้าที่ดังนี้

1. กำหนดกลยุทธ์การดำเนินงานศูนย์พัฒนาศักยภาพงานวิจัย นวัตกรรม และทรัพย์สินทางปัญญา เพื่อต่อยอดในเชิงพาณิชย์ สร้างมูลค่า และพัฒนาศักยภาพในการแข่งขันทางเศรษฐกิจและอุตสาหกรรม
2. บริหารจัดการงบประมาณเชิงวิเคราะห์ พัฒนาระบบบริหารจัดการและสิ่งอำนวยความสะดวกการวิจัย การสร้างนวัตกรรม และทรัพย์สินทางปัญญา อย่างครบวงจร
3. ส่งเสริมการบูรณาการระบบการต่าง และการต่อยอดนวัตกรรม เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพ และสามารถนำทรัพย์สินทางปัญญา งานวิจัย และนวัตกรรม ไปใช้ประโยชน์ในเชิงพาณิชย์ได้อย่างแท้จริง
4. ส่งเสริมและสนับสนุนงานวิจัย สิ่งประดิษฐ์ นวัตกรรม งานสร้างสรรค์ให้เพิ่มขึ้นและมีคุณภาพเป็นที่ยอมรับในระดับสากล
5. พัฒนาศักยภาพและสนับสนุนงานวิจัยให้มีจำนวนเพิ่มขึ้น เพื่อนำมาต่อยอดทางธุรกิจ
6. สนับสนุนการเผยแพร่ผลงานวิจัย สิ่งประดิษฐ์ นวัตกรรม และงานสร้างสรรค์ และได้รับการจดทะเบียนทรัพย์สินทางปัญญา หรือนำไปใช้ประโยชน์ในเกิดประโยชน์ในเชิงพาณิชย์ทั้งในและต่างประเทศ
7. กำหนดการการแบ่งสรรผลประโยชน์ หลักเกณฑ์ในการแบ่งสรรผลประโยชน์จากสิทธิบัตร/อนุสิทธิบัตร (ระเบียบ IP)
8. กำหนดกลยุทธ์การอบรมการสัมมนาเชิงปฏิบัติการ แนวทางโจทย์วิจัย ทรัพย์สินทางปัญญา Plagiarism Shift
9. กำหนดแนวทางช่วยเหลือผู้ประกอบการได้ในเรื่องทรัพย์สินทางปัญญาให้ผู้ประกอบการเป็นเจ้าของทรัพย์สินทางปัญญามากขึ้น นำไปใช้ประโยชน์อย่างแท้จริง ตลอดจนใช้ทรัพย์สินทางปัญญาเพิ่มมูลค่าให้สินค้าและบริการ
10. ส่งเสริมการวิจัยและพัฒนาสินค้าต้นแบบ (prototype) รวมถึงโครงสร้างพื้นฐานเพื่อการวิจัย พัฒนา และวิศวกรรมที่พร้อมเข้าสู่ และเป็นไปตามความต้องการของตลาด
11. สร้างเครือข่ายความร่วมมือทั้ง 4 กระบวนการ เพื่อความยั่งยืน

ส่วนที่ 4 เอกสารแนบ

- 4.1 กำหนดการฉบับล่าสุด (Program)
 - 4.2 เอกสารประกอบการประชุม/สัมมนา (Training Materials)
 - 4.3 ประวัติโดยสังเขปของวิทยากรบรรยาย (CV)
 - 4.4 รายงานก่อนการเดินทาง (Country Paper-Thailand)
 - 4.5 เอกสารนำเสนอผลงานหลังจากเข้าร่วมกิจกรรมกลุ่ม (Group Presentation)
-

หมายเหตุ

1. ตัวอักษรและขนาดของตัวอักษรที่ใช้ คือ Cordia New 14 pt.
2. รายงานการเข้าร่วมโครงการเอพีโอ ต้องจัดทำเป็นรายบุคคล และมีกำหนดจัดส่งภายในระยะเวลา 60 วันนับจากวันสุดท้ายของโครงการ
3. การจัดส่งรายงาน สามารถดำเนินการด้วยวิธีต่อไปนี้
 - ก. ในกรณีเอกสารแนบเป็นซอฟต์แวร์ ให้บันทึกไฟล์รายงานและเอกสารแนบทั้งหมดลงแผ่นซีดีและจัดส่งมาทางไปรษณีย์ หรือ
 - ข. ในกรณีเอกสารแนบเป็นกระดาษ ให้ส่งไฟล์รายงานทางอีเมล (liaison@ftpi.or.th) และส่งสำเนาเอกสารแนบทั้งหมดมาทางไปรษณีย์ที่อยู่ ... ส่วนวิเทศสัมพันธ์ สถาบันเพิ่มผลผลิตแห่งชาติ
อาคารยาคุลท์ ชั้น 12 เลขที่ 1025 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400
4. การเผยแพร่ สามารถติดตามการเผยแพร่รายงานการเข้าร่วมโครงการเอพีโอหรือรายงานที่จัดทำโดยผู้เข้าร่วมโครงการเอพีโอในโครงการอื่นๆ ได้ที่ <http://www.ftpi.or.th/โครงการระหว่างประเทศ/บทความจากผู้เข้าร่วมโครงการ/tabid/106/language/th-TH/Default.aspx>
5. หากท่านไม่ดำเนินการจัดทำเอกสารหลังการสัมมนาตามเงื่อนไขข้างต้น ส่วนวิเทศสัมพันธ์จะจัดส่งหนังสือแจ้งการขึ้นทะเบียน Black list ไปยังหน่วยงานต้นสังกัด โดย (1) ในกรณีที่มิได้จัดส่งรายงาน จะขึ้นทะเบียนรายชื่อของท่านเป็นการถาวรและหน่วยงานต้นสังกัดเป็นระยะเวลา 2 ปี หรือ (2) ในกรณีจัดส่งเกินกำหนดระยะเวลา 60 วัน จะขึ้นทะเบียนรายชื่อของท่านเป็นระยะเวลา 2 ปี นับจากวันที่ส่งรายงาน ทั้งนี้ เพื่อใช้ประกอบในการพิจารณาเสนอชื่อเป็นผู้สมัครเข้าร่วมโครงการเอพีโอในครั้งต่อไป