

# 1. “BKK Startup”

โดย...นักศึกษาฝึกงานสำนักยุทธศาสตร์และประเมินผล กลุ่มที่ 1

STARTUP  
BKKUP

STARTUP BKK

Faculty of Political Science, Thammasat University

Bangkok Metropolitan Administration

## ที่มาและความสำคัญ

เนื่องจากในปัจจุบันประเทศไทยมีโมเดล Thailand 4.0 ซึ่งเป็นนโยบายการพัฒนาเศรษฐกิจแบบเดิมไปสู่เศรษฐกิจที่ขับเคลื่อนด้วยเทคโนโลยีและนวัตกรรม เน้นการขับเคลื่อนให้เกิดการเปลี่ยนแปลงใน 3 มิติที่สำคัญ ได้แก่ การเปลี่ยนสินค้าโภคภัณฑ์เป็นสินค้าเชิงนวัตกรรม การเปลี่ยนจากการขับเคลื่อนเป็นเทคโนโลยีภาคอุตสาหกรรมเป็นการขับเคลื่อนด้วยเทคโนโลยี ความคิดสร้างสรรค์และนวัตกรรม รวมถึงเปลี่ยนจากภาคการผลิตสินค้าไปเป็นภาคการบริการให้มากขึ้น จึงทำให้ต้องเปลี่ยนใน 4 องค์ประกอบหลักคือ จากการเกษตรแบบดั้งเดิม (Traditional Farming) ไปสู่การเกษตรสมัยใหม่ ที่เน้นการบริหารจัดการและเทคโนโลยี (Smart Farming) เกษตรกรต้องมีรายได้มากขึ้นและเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneur) จากวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (Traditional SMEs) ไปสู่การเป็น Smart Enterprises และ Startups ที่มีศักยภาพสูงและสามารถขับเคลื่อนด้วยนวัตกรรม (Innovation Driven Enterprises: IDE) จากการให้บริการแบบเดิม (Traditional Services) ซึ่งมีการสร้างมูลค่าค่อนข้างต่ำ ไปสู่ การบริการที่สร้างมูลค่าสูง (High Value Services) และจากแรงงานทักษะต่ำไปสู่แรงงานที่มีความรู้ ความเชี่ยวชาญ มีทักษะที่สูงขึ้น โดยจากข้อมูลดังกล่าวในข้างต้นมีความเชื่อมโยงกับยุทธศาสตร์ชาติ 20 ปี และแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติฉบับที่ 12 ประกอบกับแผนพัฒนากรุงเทพมหานครระยะ 20 ปี ในประเด็นยุทธศาสตร์ที่ 6 มหานครแห่งเศรษฐกิจและการเรียนรู้ มิติที่ 1 ศูนย์กลางด้านการเกษตร อุตสาหกรรมและบริการสีเขียว ในส่วนของเป้าประสงค์ที่ 6.1.2 พัฒนาระบบการจัดการทางด้านการผลิต การเงิน การตลาด และการบรรจุภัณฑ์ มิติที่ 2 ศูนย์กลางการค้า การเงิน และการลงทุน ในส่วนของเป้าประสงค์ที่ 6.2.1 สนับสนุนให้เกิดพื้นที่และสิ่งอำนวยความสะดวกสำหรับการทำธุรกรรมทางการเงินและการลงทุนอย่างเป็นระบบ รวมถึงเป้าประสงค์ที่ 6.2.3 สนับสนุนการจัดหาพื้นที่และสิ่งอำนวยความสะดวกสำหรับการจัดตั้งสำนักงานระดับภูมิภาคขององค์กรระหว่างประเทศและธุรกิจนานาชาติ

ดังนั้น BMA Startup (โครงการพัฒนาสนับสนุนและส่งเสริมธุรกิจรายใหม่ของกรุงเทพมหานคร) จึงเป็นอีกโครงการหนึ่งที่มีส่วนในการเชื่อมโยงและสนับสนุนกับทั้งยุทธศาสตร์ชาติ 20 ปี แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ โมเดล Thailand 4.0 และแผนพัฒนากรุงเทพมหานครระยะ 20 ปี โดยในระยะปัจจุบันนี้เป็นช่วงเวลาแห่งโอกาสของ Startup เนื่องจากอัตราการใช้เทคโนโลยีที่มีความหลากหลายอย่างเช่น Social Media หรือการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจ ASEAN (AEC) นั้นจะส่งผลให้นักลงทุนอย่างเช่น Venture Capital (VC) ทั้งในภูมิภาคเอเชียและภูมิภาคอื่น ๆ สนใจในการลงทุนกับ Startup เป็นจำนวนมากไม่น้อย ซึ่งโครงการนี้จะเป็นตัวช่วยสำหรับผู้ที่ต้องการสร้างธุรกิจเกิดใหม่ (Startup) ในการพัฒนาธุรกิจทั้งในด้านของ เทคโนโลยี

นวัตกรรม และแหล่งเงินทุน ให้กลายเป็นธุรกิจเกิดใหม่ที่คุณภาพและสามารถช่วยขับเคลื่อนเศรษฐกิจของ กรุงเทพมหานครได้

### วัตถุประสงค์

1. เพื่อส่งเสริมให้เกิดระบบนิเวศธุรกิจเกิดใหม่ (Startup) ขึ้นในกรุงเทพมหานคร นำไปสู่การสร้างผู้ประกอบการที่มีความสามารถและเป็นหน่วยขับเคลื่อนเศรษฐกิจระดับกรุงเทพมหานคร และระดับชาติ และยกระดับของกรุงเทพมหานครในการทำงานร่วมกับภาครัฐ
2. สร้างความร่วมมือกับหลายภาคส่วนระหว่างกรุงเทพมหานคร ภาครัฐ เอกชน และผู้ประกอบการ ในการเริ่มต้นการพัฒนาธุรกิจ สามารถนำองค์ความรู้มาถ่ายทอด โดยมุ่งเน้นการยกระดับ พัฒนาคุณภาพธุรกิจแนวใหม่อย่างเป็นระบบ

### กลุ่มเป้าหมาย

- บุคคลทั่วไปที่สนใจการเริ่มต้นทำและต่อยอดธุรกิจ Startup
- บริษัทเอกชน ทั้งขนาดใหญ่ วิสาหกิจเริ่มต้น

### สถานที่การดำเนินงาน

- ห้องรัตนโกสินทร์ ศาลาว่าการกรุงเทพมหานคร 1
- หอศิลปวัฒนธรรมแห่งกรุงเทพมหานคร
- หอสมุดเมือง กรุงเทพมหานคร

### หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

หน่วยงานภายใน กรุงเทพมหานคร

- สำนักพัฒนาสังคม กรุงเทพมหานคร
- สำนักวัฒนธรรม กีฬา และการท่องเที่ยว กรุงเทพมหานคร
- สำนักงานเขต 50 เขต

หน่วยงานภายนอก กรุงเทพมหานคร

- สำนักนวัตกรรมแห่งชาติ สังกัดกระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี
- CONC คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

## Startup คืออะไร

ธุรกิจ **Startup** คือ ธุรกิจที่ถูกออกแบบมาให้เติบโตอย่างรวดเร็วมาตั้งแต่แรก ตั้งแต่ทีมงาน โครงสร้างธุรกิจ ไปจนถึงวิธีการใช้เงิน และการตลาด โดยไม่ได้เกี่ยวข้องว่าจะต้องเป็นธุรกิจที่เป็น “ธุรกิจเทคโนโลยี” หรือได้รับการลงทุน หรือ “Venture Capital” หรือมีการ “Exit” ผ่านการควบกิจการหรือการเข้าตลาดหุ้นแต่อย่างใด ซึ่งก็คือเป็นธุรกิจที่เกิดขึ้นมาใหม่แล้วบูมพรวดพราดเลย เช่น Facebook , Apple , Dropbox นั้นเอง

**STARTUP** หมายถึง กลุ่มบุคคลหรือองค์กรธุรกิจขนาดเล็กที่จัดตั้งขึ้น ด้วยบุคลากรและทรัพยากรจำนวนน้อย แต่มีความคิดที่ต้องการสร้างสรรค์นวัตกรรมใหม่ที่สามารถเปลี่ยนแปลงโลกด้วยเทคโนโลยีสารสนเทศ หรือ IT เช่นเดียวกับ BILL GATES, STEVE JOBS, SERGEY BRIN & LARRY PAGE หรือ MARK ZUCKERBERG ฯลฯ ที่สามารถต่อยอดความคิดสร้างสรรค์ให้เป็นธุรกิจที่แตกต่าง ภายใต้ความมุ่งมั่นที่จริงจังและต่อเนื่อง เพื่อเป้าหมายของชีวิต ทั้งในด้านทรัพย์สิน และารเป็นที่ยอมรับถึงอิทธิพลต่อการเปลี่ยนแปลงโลก

## ธุรกิจ Startup ต่างกับ SMEs ยังไง

ธุรกิจ Startup เป็นธุรกิจที่ต้องมี Innovation หรือนวัตกรรมใหม่ๆ ขึ้นมาบวกกับสินค้าใหม่ๆ ต้องเป็นที่ต้องการของคนทั่วโลก(เช่น สตีฟ จ๊อบ ฟนแอปเปิ้ลออกมา ทำให้โลกนี้ขาด Smartphone ไม่ได้เลย ไล่ล่า ฯลฯ) ส่วน SMEs เป็นธุรกิจที่ส่วนใหญ่จะโฟกัสในเรื่องผลประโยชน์ที่ขายได้และเน้นในเรื่องผลกำไรที่ตามมามากกว่า เช่น การขายเฟอร์นิเจอร์จากร้าน A มีการเปิดรับออเดอร์โดยให้ลูกค้าสามารถต่อเติมเฟอร์นิเจอร์ในแบบที่ตัวเองชอบได้ ทำให้ร้าน A มีลูกค้าเข้ามาออเดอร์มากมาย เป็นต้น

Startup คือ ผู้ก่อตั้งธุรกิจ ด้วยบุคลากรและทรัพยากรจำนวนน้อย แต่มีแนวคิดทางธุรกิจ ที่ใหม่และแตกต่าง เพื่อพัฒนาให้เป็นผลิตภัณฑ์ในรูปแบบ Software หรือ Application ที่สามารถตอบสนองความต้องการของผู้ใช้จำนวนมาก เพื่อสร้างการเติบโตอย่างก้าวกระโดดภายในระยะเวลาอันสั้น ให้นักลงทุนมีความสนใจเข้ามาร่วมลงทุนในธุรกิจ โดย Startup บางราย ถึงกับกำหนดแผนการออกจากธุรกิจไว้ล่วงหน้า ขณะที่ SMEs จะดำเนินธุรกิจ ภายใต้แนวคิดที่จะพัฒนาธุรกิจและตลาด ให้มีความก้าวหน้ามั่นคง มีการเติบโตอย่างต่อเนื่องและยั่งยืน

ดังนั้น Startup ที่สามารถก่อตั้งธุรกิจและก้าวข้ามอุปสรรคต่างๆ มาได้ โดยไม่ทิ้งธุรกิจ แต่พร้อมที่จะสานต่อธุรกิจออกไปอย่างต่อเนื่อง จึงจะกล่าวได้ว่าเป็น SMEs แล้วนั่นเอง

## Startup SWOT Analysis

### จุดแข็ง (Strength)

- สิ่งที่ Startup มีและโดดเด่นคือ คนลงมือทำให้สิ่งเหล่านี้เกิดขึ้นได้ มีจุดเด่นโดยเฉพาะทางด้านความคิด (Idea) ที่มีลักษณะเฉพาะของตนเอง ประกอบกับการใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรมใหม่เพื่อส่งเสริมธุรกิจ จึงทำให้ Startup มีความโดดเด่นกว่าธุรกิจอื่นๆ
- ด้วยรูปแบบการเริ่มต้นธุรกิจของ Startup นั้นจัดตั้งโดยบุคคลหรือกลุ่มบุคคลที่รู้จักและเข้าใจธุรกิจที่จะจัดตั้งใหม่เป็นอย่างดี และเมื่อธุรกิจใหม่มีขนาดเล็กทำให้มีความยืดหยุ่นสูงต่อการพัฒนาแนวคิดของธุรกิจให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาดได้อย่างต่อเนื่องและตลอดเวลา จนเป็นที่ยอมรับของตลาด และนักลงทุนในระยะเวลาที่สั้น

### จุดอ่อน (Weakness)

- จุดอ่อนที่สามารถเกิดขึ้นได้กับ Startup คือการติดกับดักทางความคิด โดยไม่ยอมเปลี่ยนแปลงแนวคิดธุรกิจตามสถานการณ์ และใช้เวลาในการพัฒนาผลิตภัณฑ์สั้นหรือนานเกินไป
- การไม่กำหนดกลุ่มเป้าหมายทางการตลาดที่ชัดเจน หรือมีศักยภาพที่เหมาะสม ตลอดจนการเริ่มต้นธุรกิจใหม่ โดยปราศจากแผนธุรกิจ และที่ปรึกษาทางธุรกิจที่มีความรู้ความสามารถ

### โอกาส (Opportunity)

- อัตราการใช้ IT และ Social Media ที่แพร่หลายมากขึ้นในปัจจุบัน
- การเป็นประชาคมเศรษฐกิจ ASEAN (AEC) ที่ทำให้นักลงทุนมีความหลากหลายยิ่งขึ้น ไม่ใช่แค่ักลงทุนในไทย แต่ยังมีนักลงทุนจากประเทศเพื่อนบ้านสามารถเข้ามาได้
- โอกาสที่ Startup มีคือการขยายตัวของตลาดที่จะขยายตัวได้มากและเร็ว เมื่อมีคนกลุ่มหนึ่งเห็นด้วยและสนับสนุนในการลงทุนร่วมกับ Startup หรือซื้อและนำสินค้านั้นมาใช้แล้วอาจมีโอกาสขยายต่อไปถึงกลุ่มอื่นได้

### ภัยคุกคาม (Threat)

- ภัยคุกคามที่อาจเกิดขึ้นได้กับ Startup คือความรุนแรงในการแข่งขันระหว่างคู่แข่งที่ความคิดในการพัฒนาธุรกิจมีความคล้ายคลึงกัน ความเสี่ยงจากการเกิดขึ้นของสินค้าทดแทน อำนาจต่อรองของผู้ซื้อ เนื่องจากมีสินค้าทดแทนที่เกิดขึ้น รวมถึงอำนาจต่อรองของ Supplier

## แผนส่งเสริมและพัฒนาธุรกิจเกิดใหม่ (Startup) กรุงเทพมหานคร

### ประเด็นยุทธศาสตร์

**ยุทธศาสตร์ที่ 1** ให้คำปรึกษาและข้อมูลการทำธุรกิจเกิดใหม่

เป้าประสงค์ เพื่อธุรกิจเกิดใหม่มีทักษะความสามารถเพิ่มมากขึ้น

กลยุทธ์ที่ 1.1 มีผู้แนะนำและให้คำปรึกษาแก่ผู้ทำธุรกิจเกิดใหม่

กลยุทธ์ที่ 1.2 มีการจัดแข่งขันและสัมมนาเกี่ยวกับการทำธุรกิจเกิดใหม่ในด้านต่างๆ

**ยุทธศาสตร์ที่ 2** สนับสนุนและส่งเสริมการเข้าถึงแหล่งเงินทุนและเทคโนโลยี

เป้าประสงค์ เพื่อเพิ่มขีดความสามารถและแหล่งเงินทุนในการพัฒนาธุรกิจ

กลยุทธ์ที่ 2.1 สร้างเครือข่ายสนับสนุนการเข้าร่วมทุน (Venture Capital: VC)

กลยุทธ์ที่ 2.2 สนับสนุนให้การระดมทุนสาธารณะ (Crowdfunding) เป็นแหล่งเงินทุนทางเลือกใหม่

กลยุทธ์ที่ 2.3 ส่งเสริมให้มีระบบการประเมินศักยภาพทางการเงินของ Startup

**ยุทธศาสตร์ที่ 3** จัดช่องทางให้การให้ข้อมูล ความรู้ และเปิดพื้นที่พบปะพูดคุยสำหรับผู้ประกอบการรายใหม่

เป้าประสงค์ สามารถเข้าถึงข้อมูล และพบปะกันได้ทั้งกับผู้ประกอบการและผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทั้งหมด

กลยุทธ์ที่ 3.1 จัดทำพื้นที่ทำงานให้สำหรับผู้เริ่มต้นธุรกิจ (Co-Working Space)

กลยุทธ์ที่ 3.2 จัดตั้งศูนย์บริการข้อมูล Startup

กลยุทธ์ที่ 3.3 จัดทำเว็บไซต์ให้บริการรวบรวมข้อมูลและการประชาสัมพันธ์ต่างๆ ผ่านช่องทางออนไลน์

**ยุทธศาสตร์ที่ 4** สร้างความร่วมมือกับหน่วยงานอื่นๆที่เกี่ยวข้องกับการทำ Startup

เป้าประสงค์ เพื่อเพิ่มความสามารถในการให้ข้อมูล ความรู้ เครือข่าย และการจัดงานที่เกี่ยวข้องกับ Startup

กลยุทธ์ที่ 4.1 สร้างความร่วมมือกับหน่วยงาน หรือโครงการที่สนับสนุนและพัฒนาการทำ Startup

## รายละเอียดของแต่ละยุทธศาสตร์

**ยุทธศาสตร์ที่ 1** ให้คำปรึกษาและข้อมูลการทำธุรกิจเกิดใหม่

เป้าประสงค์ เพื่อนักธุรกิจเกิดใหม่มีทักษะความสามารถเพิ่มมากขึ้น

กลยุทธ์ที่ 1.1 มีผู้แนะนำและให้คำปรึกษาแก่ผู้ทำธุรกิจเกิดใหม่

จัดที่ปรึกษา/ผู้เชี่ยวชาญ เกี่ยวกับธุรกิจ เสริมสร้างความรู้ให้กับ Startup ด้านการเพิ่มประสิทธิภาพ การบริหารจัดการธุรกิจ พร้อมทั้งให้คำปรึกษาแนะนำแนวทางการปรับปรุงกระบวนการผลิตและการดำเนินงาน เพื่อยกระดับทักษะความรู้ความเชี่ยวชาญให้ Startup และบุคลากรในการประกอบธุรกิจ เช่น การบริหารจัดการอย่างเป็นระบบ การจัดทำระบบบัญชีการบริหารการเงิน การนำรูปแบบธุรกิจที่ประสบความสำเร็จ (Best Practices) มาประยุกต์ใช้ในการดำเนินธุรกิจ เป็นต้น และ ยกย่องการผลิตสินค้าและบริการ เพื่อให้ Startup สามารถลดต้นทุนการผลิตและเพิ่มผลผลิต เช่น การจัดผังกระบวนการผลิตเพื่อลดเวลาดำเนินการ การปรับปรุงระบบการจัดหาวัตถุดิบให้มีประสิทธิภาพ การใช้เทคโนโลยี การปรับปรุงประสิทธิภาพระบบโลจิสติกส์และการปรับปรุงการผลิตให้ได้มาตรฐาน เป็นต้น

กลยุทธ์ที่ 1.2 มีการจัดแข่งขันและสัมมนาเกี่ยวกับการทำธุรกิจเกิดใหม่ในด้านต่างๆ

การจัดการแข่งขันธุรกิจ Startup จะเป็นการสร้างบรรยากาศที่ดีในด้านความคิดเพื่อกระตุ้นและส่งเสริมการทำธุรกิจเกิดใหม่ ให้ผู้ที่มีความคิดสร้างสรรค์และมีมือได้มีโอกาสในการต่อยอดความคิดและแสดงผลงาน รวมถึงได้พบปะผู้ประกอบการในแวดวงเดียวกัน แลกเปลี่ยนความคิดและประสบการณ์ซึ่งกันและกัน ซึ่งเป็นการสนับสนุนผู้ที่มีความคิดสร้างสรรค์แต่ยังขาดองค์ความรู้ทางด้านการดำเนินธุรกิจ การออกแบบ และการตลาด ตลอดจนขาดความชำนาญในการทำธุรกรรมต่างๆ เช่น ด้านบัญชี ด้านนิติกรรม ด้านบุคคล ดังนั้นจึงมีความจำเป็นมีการพัฒนาภาวะความเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurship) และเร่งสร้างอย่างเป็นระบบ นอกเหนือจาก การพัฒนาเชิงเทคโนโลยีเพียงอย่างเดียว เพื่อสร้างให้เกิดมาตรฐานในการถ่ายทอดองค์ความรู้และสร้างมาตรฐานในการคัดเลือกวิสาหกิจเริ่มต้นในระยะ Pre-Seed เพื่อพิจารณาให้สิทธิประโยชน์หรือเงินทุนให้เปล่า ซึ่งจะช่วยผลักดันการสร้างธุรกิจนวัตกรรมที่มีความเข้มแข็งและสามารถเติบโตได้อย่างรวดเร็ว

**ยุทธศาสตร์ที่ 2** สนับสนุนและส่งเสริมการเข้าถึงแหล่งเงินทุนและเทคโนโลยี

เป้าประสงค์ เพื่อเพิ่มขีดความสามารถและแหล่งเงินทุนในการพัฒนาธุรกิจ

กลยุทธ์ที่ 2.1 สร้างเครือข่ายสนับสนุนการเข้าร่วมทุน (Venture Capital: VC)

การร่วมลงทุนเป็นแหล่งทุนทางเลือกที่ช่วยให้ Startup มีเงินทุนเพิ่มมากขึ้น และ เป็นการระดมทุนที่ Startup ไม่ต้องมีภาระดอกเบี้ย ไม่ต้องใช้หลักทรัพย์หรือหลักประกันใดๆ ผู้ร่วมลงทุนทุกฝ่ายมีความเป็น เจ้าของกิจการและรับผิดชอบร่วมกัน โดยจะมีระบบที่เลี้ยงและที่ปรึกษา เพื่อให้ความช่วยเหลือสนับสนุน คำแนะนำต่างๆ ที่เป็นประโยชน์ต่อการดำเนิน ธุรกิจอีกด้วย จึงควรส่งเสริมให้ Startup ที่มีศักยภาพเข้าถึงการ ร่วมทุน โดยการจัดกิจกรรมเตรียมความพร้อมและพัฒนาผู้ประกอบการในการนำเสนอธุรกิจ รวมถึงการสร้าง โอกาสการนำเสนอธุรกิจผู้ประกอบการกับธุรกิจร่วมทุนทั้งในประเทศและต่างประเทศ และสนับสนุนให้ธุรกิจ ร่วมทุนมีความเข้มแข็งมากขึ้น โดยการส่งเสริมให้มีการร่วมลงทุนของภาครัฐ ในลักษณะ “Fund of Funds” คือ ภาครัฐสมทบทุนร่วมกับ VC ภาคเอกชน เพื่อให้มีการตัดสินใจ ลงทุนในกิจการของ Startup เป็นส่วนผสม ระหว่างนโยบายของภาครัฐที่สามารถกำหนดกลุ่มเป้าหมาย ที่ต้องการสนับสนุน และการตัดสินใจของ ภาคเอกชนที่พิจารณาถึงโอกาสทางธุรกิจเป็นหลัก

กลยุทธ์ที่ 2.2 สนับสนุนให้การระดมทุนสาธารณะ (Crowdfunding) เป็นแหล่งเงินทุนทางเลือกใหม่

การระดมทุนสาธารณะเป็นรูปแบบการระดมทุนที่มีต้นทุนต่ำ ใช้เวลาในการระดมทุนไม่มาก เป็นการ ระดมทุนจากประชาชนทั่วไปซึ่งไม่ต้องการการลงทุนจำนวนมาก จึงเป็นแหล่งเงินทุนที่สะดวกและเหมาะสม สำหรับ Startup แต่การระดมทุนสาธารณะในประเทศไทยเป็นเรื่องใหม่ที่ยังไม่แพร่หลายนัก จึงควรสนับสนุน ให้การระดมทุนสาธารณะเป็นแหล่งทุนทางเลือกใหม่ โดยมีแนวทางการดำเนินงาน ดังนี้ คือ ให้ความรู้และการ เตรียมความพร้อมแก่ Startup เกี่ยวกับการระดมทุนสาธารณะ เพื่อให้ Startup มีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับ การระดมทุนสาธารณะที่เพียงพอในการตัดสินใจ เช่น รูปแบบและ ความสำคัญ วิธีการระดมทุน กฎหมาย กฎ ระเบียบที่เกี่ยวข้อง เป็นต้น โดยเผยแพร่ความรู้ดังกล่าว ด้วยวิธีการต่างๆ เช่น การอบรม/สัมมนา จัดกิจกรรม ให้ความรู้สัญจร เผยแพร่บนเว็บไซต์หรือ สื่อต่างๆ เป็นต้น นอกจากนี้ จัดให้มีสิทธิประโยชน์ทางภาษีเพื่อ กระตุ้นให้เกิดการระดมทุนสาธารณะ การให้สิทธิประโยชน์ ทางภาษีทั้งในส่วนของผู้ให้บริการระบบเครือข่าย หรือเครือข่ายอิเล็กทรอนิกส์ (Crowdfunding Portal) และประชาชนผู้ลงทุนในธุรกิจ Startup ที่ระดมทุน ผ่านระบบการระดมทุนสาธารณะ เพื่อ สนับสนุนการจัดตั้งการระดมทุนสาธารณะและกระตุ้นให้ประชาชน ลงทุนในธุรกิจ Startup



### กลยุทธ์ที่ 2.3 ส่งเสริมให้มีระบบการประเมินศักยภาพทางการเงินของ Startup

การรับรองสถานะและศักยภาพของ Startup เพื่อให้สามารถเข้าถึงแหล่งสินเชื่อ สถานภาพและศักยภาพของ Startup เป็นคุณสมบัติหลักในการพิจารณาสินเชื่อของสถาบันการเงิน การมีหน่วยงานที่ช่วยรับรองสถานภาพและประเมินศักยภาพ Startup ก่อนส่งสถาบันการเงินจะช่วยสร้างความน่าเชื่อถือ ช่วยแบ่งเบาภาระการดำเนินงานของสถาบันการเงิน ซึ่งจะช่วยให้ Startup สามารถเข้าถึงแหล่งสินเชื่อได้มากขึ้น โดยส่งเสริมให้มีระบบการประเมินศักยภาพทางการเงินของ Startup เพื่อช่วยลดขั้นตอนและระยะเวลา โดยจัดทำบัญชีรายชื่อ Startup ที่มีศักยภาพ การรวบรวมรายชื่อ Startup ที่มีศักยภาพสูง เพื่อส่งให้สถาบันการเงินใช้ประกอบการพิจารณาการให้สินเชื่อ จะเป็นอีกช่องทางหนึ่งที่ ช่วยให้ Startup ที่มีศักยภาพมีโอกาสในการเข้าถึงสินเชื่อได้มากขึ้น

**ยุทธศาสตร์ที่ 3** จัดช่องทางการให้ข้อมูล ความรู้ และเปิดพื้นที่พบปะพูดคุยสำหรับผู้ประกอบการรายใหม่ เป้าประสงค์ สามารถเข้าถึงข้อมูล และพบปะกันได้ทั้งกับผู้ประกอบการและผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทั้งหมด

#### กลยุทธ์ที่ 3.1 จัดทำพื้นที่ทำงานสำหรับผู้เริ่มต้นธุรกิจ (Co-Working Space)

การสร้างผู้ประกอบการใหม่จำเป็นต้องมีการพัฒนา ยกระดับสถานที่ที่ให้ความช่วยเหลือ Startup ทั้งในด้านการพัฒนาองค์ความรู้ เครื่องมืออุปกรณ์ที่อำนวยความสะดวก และพี่เลี้ยง/ที่ปรึกษาที่มีความเชี่ยวชาญเฉพาะด้าน สำหรับการพัฒนาความคิดสร้างสรรค์ โดยพื้นที่ทำงานจะมีเครื่องมือ อุปกรณ์สิ่งจำเป็นต่างๆ ให้ความพร้อมสามารถตอบสนองความต้องการของผู้ประกอบการและความจำเป็นในการใช้งาน การจัดสรรพื้นที่ทำงานสำหรับผู้ประกอบการใหม่ (Co-Working Space) ทำให้สามารถช่วยเหลือผู้ประกอบการได้มากขึ้น โดยการจัดให้มีพื้นที่สำหรับ ให้บริการผู้ประกอบการใหม่สำหรับใช้ในการทำงานหรือเสนอสินค้าหรือบริการในช่วงแรกของการเริ่มธุรกิจ รวมถึงจัดให้มีการเชื่อมโยงกับบริการด้านอื่นๆ ที่มีความสำคัญต่อการเริ่มต้นธุรกิจ เช่น การเชื่อมโยงตลาด และแหล่งเงินทุน เป็นต้น

#### กลยุทธ์ที่ 3.2 จัดตั้งศูนย์บริการข้อมูล Startup

การเข้าถึงข้อมูล ความรู้ ข่าวสาร มีความสำคัญอย่างมากต่อการดำเนินธุรกิจในปัจจุบัน แต่ปัจจุบัน Startup ยังมีข้อจำกัดอยู่มากในการที่จะเข้าถึงข้อมูลที่มีความสำคัญและจำเป็น เนื่องจากข้อมูลที่เกี่ยวข้องมีเป็นจำนวนมาก มีวัตถุประสงค์การใช้งานที่หลากหลายและกระจายอยู่ที่หน่วยงานต่างๆ ทำให้ Startup ต้องใช้เวลามากในการเข้าถึงข้อมูลที่มีอยู่ หรือบางรายอาจเข้าไม่ถึงข้อมูลที่มีอยู่เลย จึงจำเป็นต้องมีแนวทางในการช่วยให้ Startup เข้าถึงข้อมูลที่สำคัญและจำเป็นได้สะดวกและรวดเร็ว โดยมีแนวทางการดำเนินงาน โดยจัดตั้งศูนย์พัฒนาศูนย์ข้อมูลเศรษฐกิจการค้าและการลงทุนของกรุงเทพมหานคร (BKK Startup Data

Center) ให้เป็นช่องทางหลักในการให้ข้อมูลและให้บริการกับ Startup เพื่อทำหน้าที่ให้บริการข้อมูลที่ เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจให้บริการคำปรึกษาแนะนำด้านต่างๆ เช่น การเงิน การตลาด การบริหารจัดการ จัดกิจกรรมการฝึกอบรมให้กับ Startup รวมทั้งเป็นศูนย์กลางในการรับความต้องการการได้รับความ ช่วยเหลือของ Startup ส่งต่อและประสานงานให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องดำเนินการต่อไป

### กลยุทธ์ที่ 3.3 จัดทำเว็บไซต์ให้บริการรวบรวมข้อมูลและการประชาสัมพันธ์ต่างๆ ผ่านช่องทางออนไลน์

นอกจากช่องทางออฟไลน์แล้ว ยังมีผ่านทางออนไลน์ คือเว็บไซต์และ Facebook Fanpage เป็นคู่มือ การประกอบธุรกิจเบื้องต้น รวมถึงข่าวสารที่ทันเหตุการณ์ เพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถเข้าถึงองค์ความรู้ ข้อมูล และข่าวสารต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจ รวมถึงแนวทางและมาตรการส่งเสริม Startup และ บริการต่างๆ ทั้งของหน่วยงานของกรุงเทพมหานครและภาคเอกชนที่เป็นการส่งเสริมและพัฒนา Startup เช่น

- ความรู้เกี่ยวกับการเริ่มต้นธุรกิจและการดำเนินธุรกิจด้านต่างๆ เช่น การจดทะเบียนธุรกิจ การบริหารจัดการการเงิน การจัดทำบัญชีการบริหารงานบุคคล
- บริการของภาครัฐในด้านต่างๆเช่น การขอรับการรับรองมาตรฐาน การขอใบอนุญาต
- กิจกรรมของภาครัฐที่เป็นประโยชน์ต่อ Startup เช่น งานแสดงสินค้า การฝึกอบรม งานสัมมนา รวมถึงงานศึกษาวิจัยต่างๆ
- กฎหมาย กฎระเบียบที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจในสาขาต่างๆ
- ข่าวสารเกี่ยวกับธุรกิจและอื่นๆที่เกี่ยวข้อง ในแต่ละประจำวัน
- การประชาสัมพันธ์กิจกรรมต่างๆ ของโครงการ และหน่วยงานอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง

### **ยุทธศาสตร์ที่ 4** สร้างความร่วมมือกับหน่วยงานอื่นๆที่เกี่ยวข้องกับการทำ Startup

เป้าประสงค์ เพื่อเพิ่มความสามารถในการให้ข้อมูล ความรู้ เครือข่าย และการจัดงานที่เกี่ยวข้องกับ Startup

#### กลยุทธ์ที่ 4.1 สร้างความร่วมมือกับหน่วยงาน หรือโครงการที่สนับสนุนและพัฒนาการทำ Startup

สร้างความร่วมมือกับหน่วยงาน หรือโครงการที่สนับสนุนและพัฒนาการทำ Startup ขโดยร่วมกับ กระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี สำนักนวัตกรรมแห่งชาติ Startup Thailand และ CONC คณะ พาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ เพื่อเป็นการสนับสนุนในด้านการให้ความรู้ทั้งทาง ธุรกิจ เทคโนโลยีและนวัตกรรมให้กับผู้ที่ต้องการทำ Startup ของกรุงเทพมหานคร รวมถึงการจัดงานแสดง ธุรกิจของ Startup ในระดับประเทศ เพื่อไปสู่ระดับเอเชียในอนาคต

## โครงการ BKK Startup



BKK Startup เป็นโครงการส่งเสริมและพัฒนาศักยภาพของ Startup ในกรุงเทพมหานคร สำหรับผู้ที่มีความคิดสร้างสรรค์ในการพัฒนาธุรกิจแต่ยังคงขาดความรู้เกี่ยวกับด้านธุรกิจ เทคโนโลยี นวัตกรรม และที่ปรึกษาในการดำเนินธุรกิจ ต่อยอดแนวคิดให้สามารถพัฒนาธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพเพื่อลดความล้มเหลวจากการลองผิดลองถูกของคนรุ่นใหม่ที่ยากจะเป็นเจ้าของธุรกิจ เน้นการอบรมให้ความรู้ และทักษะในการบริหาร จัดการ การวางแผนกลยุทธ์ธุรกิจที่สอดคล้องกับ เศรษฐกิจยุคดิจิทัล กระตุ้นให้ใช้แนวคิดเชิงสร้างสรรค์มาผลิตสินค้าหรือบริการที่มีความแตกต่างจากท้องตลาด พร้อมทั้งโอกาสในการได้พบกับนักลงทุนประเภทต่างๆ ทั้ง Venture Capital และ Crowdfunding นอกจากนี้ยังมีเวทีในการแข่งขันของ Startup ที่ต้องการเสนอไอเดียในการทำธุรกิจ เพื่อโอกาสในการที่จะได้รับเงินทุนจากนักลงทุน พร้อมทั้งเป็นการประชาสัมพันธ์ธุรกิจของตนเองไปในตัว นอกจากนี้ทางโครงการมีการเปิดพื้นที่ Co-working Space สำหรับ Startup ในกรุงเทพมหานคร ที่ต้องการพื้นที่ในการสร้างสรรค์ธุรกิจแนวใหม่ของตนเอง และสร้างพันธมิตรกับหน่วยงานอื่นๆที่เกี่ยวข้องกับการทำ Startup ในระดับประเทศ เพื่อเป็นตัวช่วยในการพัฒนาศักยภาพ Startup กรุงเทพมหานคร สู่อุตสาหกรรม Startup ในระดับประเทศไปจนถึงระดับเอเชีย

## กิจกรรม

### BKK Creative Startup

โครงการคัดเลือก Startup ที่มีศักยภาพเพื่อเข้าร่วมอบรม ในหลักสูตรเสริมสร้างผู้ประกอบการรายใหม่ในธุรกิจ Startup เพื่อเข้าสู่การจัดแสดงธุรกิจของตน การแข่งขัน และการพบปะกับนักลงทุนต่างๆ ที่จะจัดขึ้นปีละ 1 ครั้ง

## การคัดเลือกคณะกรรมการ Startup

กรุงเทพมหานครทำข้อตกลงร่วมกับสำนักนวัตกรรมภายใต้การกำกับของกระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี ในการร่วมมือกันจัดโครงการ BKK Startup โดยให้บุคลากรสำนักดังกล่าวที่มีความรู้ด้าน Startup มาเป็นที่ปรึกษาและเป็นคณะกรรมการในการจัดโครงการร่วมกันกับกรุงเทพมหานคร

### 1. PR BKK Creative Startup

ผ่าน Online ex. Facebook twitter instagram

Offline ex. BTS บนสถานีรถไฟฟ้า, รถโดยสารประจำทาง , จอ LCD หน้าหอศิลปวัฒนธรรม กรุงเทพมหานคร

- ผู้เข้าแข่งขันที่ผ่านการคัดเลือกในรอบแรก จะได้เข้าอบรมเกี่ยวกับการทำ Startup โดยไม่เสียค่าใช้จ่าย (ผ่านการคัดเลือกโดยคณะกรรมการ)
- ผู้แข่งขันที่ผ่านเข้ารอบจาก 30 ทีม ให้เหลือ 10 ทีม เพื่อแสดงผลงานบนเวที (ทั้ง 30 ทีมจะได้จัดแสดงบูธในงาน)
- ผู้เข้าแข่งขันที่ได้รับรางวัล 3 อันดับแรก จะได้รับเงินรางวัล 100,000 70,000 และ 50,000 ตามลำดับ
- ไม่มีค่าใช้จ่ายในการสมัคร

### 2. ช่วงรับสมัคร (ระยะเวลา 1 เดือน)

Online - ระบบ Google Doc / e-mail

Offline - ส่งเอกสารด้วยตนเองที่หอศิลปวัฒนธรรมแห่งกรุงเทพมหานคร / ไปรษณีย์ สำนักพัฒนาสังคม

- สมัครในฐานะผู้แข่งขัน
  - ชื่อ-นามสกุล (ข้อมูลทั่วไปของผู้สมัคร)
  - อายุ
  - จำนวนผู้ร่วมทำ Startup
  - ชื่อธุรกิจ (อธิบายเกี่ยวกับธุรกิจคร่าวๆ 1-2 หน้ากระดาษ A4 )
- สมัครในฐานะ Partner / Investor / Sponser (รับสมัครตลอดโครงการ ก่อนเปิดรับสมัครผู้เข้าแข่งขัน)
  - ชื่อ-นามสกุล
  - ชื่อหน่วยงาน / องค์กร / บริษัท
  - ตำแหน่ง
  - email

### 3. ผู้สมัครโครงการเสนอไอเดียธุรกิจ รอบที่ 1 รอบคัดเลือก

คัดเลือกผู้ผ่านเข้ารอบเพื่อรับการอบรมเฉพาะด้านเกี่ยวกับการทำ Startup โดยนำเสนอเกี่ยวกับธุรกิจของตนเองแผนงาน ตัวอย่างเช่น Business Model Canvas / Technique / Design / Business / Marketing คัดเลือกทั้งหมด 30 ทีม จากจำนวนทั้งหมด\*\*

- ผู้ที่เข้ารอบทั้งหมด 30 ทีม จะได้รับการเข้าร่วมการอบรมและ Workshop เกี่ยวกับการทำธุรกิจ Startup จากผู้เชี่ยวชาญและผู้มีประสบการณ์ ก่อนการนำเสนอแผนครั้งต่อไป

\*\*แบ่งจำนวนทีมนำเสนอในแต่ละวัน

### 4. การนำเสนอ idea รอบที่ 2 คัดเลือก 10 ทีมสุดท้าย (หอศิลปวัฒนธรรมแห่งกรุงเทพมหานคร :BACC)

ผู้ผ่านเข้ารอบในรอบแรกทั้งหมด 30 ทีม จะต้องนำเสนอแผนธุรกิจที่ละเอียดขึ้น นำองค์ความรู้จากการอบรม และ Workshop นำมาใช้พัฒนาและปรับปรุงผลงาน

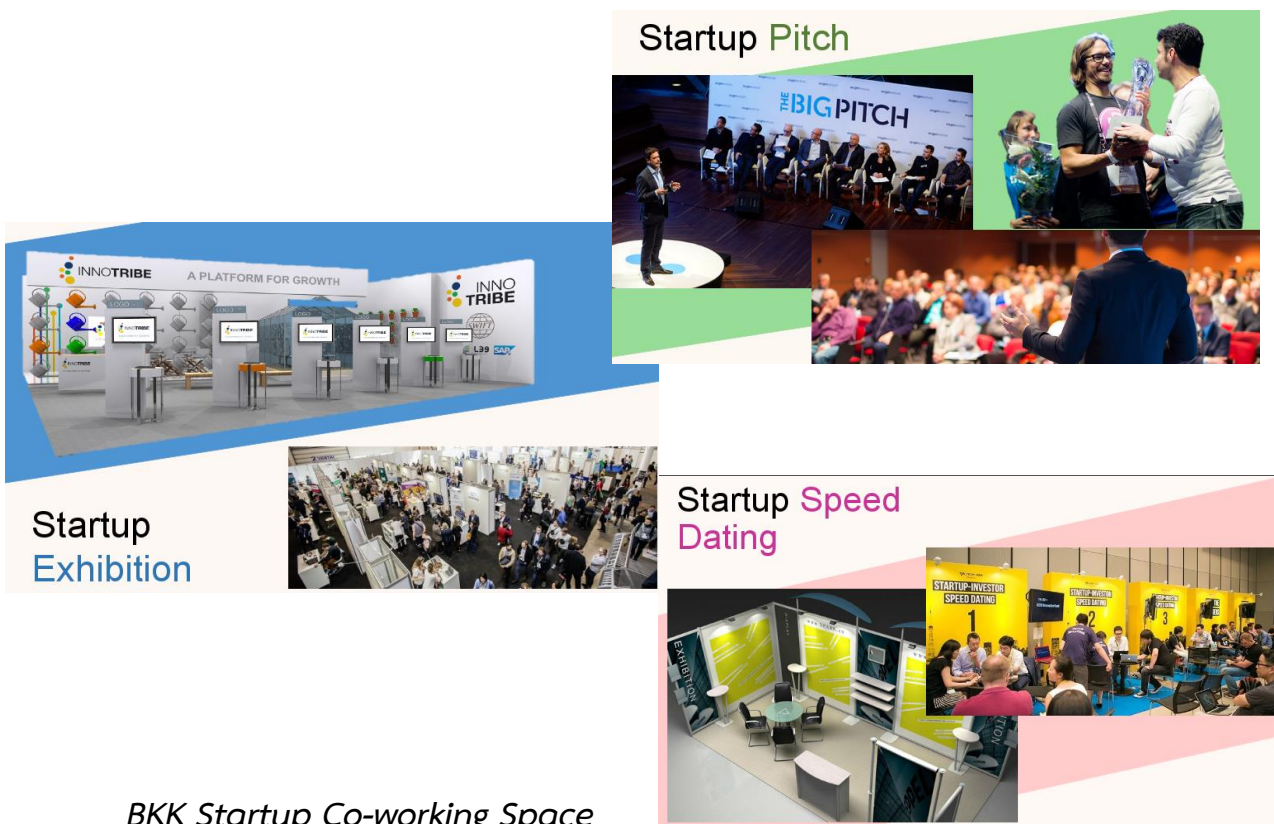
- คณะกรรมการคัดเลือก Startup ที่ได้รับการอบรมแล้วทั้งหมด 30 ทีม ให้เหลือ 10 ทีม



### 5. การนำเสนอผลงานต่อคณะกรรมการและแสดงนิทรรศการ รอบที่ 3 Final (หอศิลปวัฒนธรรมแห่งกรุงเทพมหานคร :BACC)

- งาน BKK Creative Startup จัดขึ้นที่ หอศิลปวัฒนธรรมแห่งกรุงเทพมหานคร
- เชิญนักลงทุนประเภทต่างๆเข้ามาร่วมงาน และเปิดโอกาสให้บุคคลทั่วไปที่สนใจเข้าร่วมงาน
- Exhibition บูธสำหรับ Startup กรุงเทพมหานคร ผู้ผ่านการคัดเลือกทั้งหมด 30 ทีม จัดแสดงเป็นนิทรรศการผลงานของทีม แบ่งเป็นโซนตามประเภทของธุรกิจ HealthTech, EnviTech, FinTech, TravelTech, EdTech, IndustryTech, Business Service, Lifestyle, PropertyTech

- *Pitching* (การแข่งขันผลงานธุรกิจของ Startup กรุงเทพมหานคร) สำหรับผู้ที่ได้รับการคัดเลือก 10 ทีมสุดท้าย จะได้แสดงผลงานบนเวที เพื่อนำเสนอแนวคิดให้กับทั้งผู้เข้าร่วมงานทั่วไปและนักลงทุน ประเภทต่างๆได้ฟัง โดยคณะกรรมการจะคัดเลือกและให้รางวัล 3 อันดับ ผู้ชนะเลิศจะได้รับรางวัลเป็นทุนสำหรับการพัฒนาและต่อยอดธุรกิจ เป็นเงินรางวัลจำนวนทั้งหมด 220,000 บาท แบ่งเป็น 100,000 70,000 และ 50,000 ตามลำดับ และได้รับเกียรติบัตร
- *Speed Dating* (โซนสำหรับ Startup ที่ต้องการเสนอไอเดียให้กับนักลงทุนโดยตรง) มุมที่ให้ Startup มานำเสนอไอเดียธุรกิจของตัวเองกับนักลงทุนโดยตรง และหากนักลงทุนสนใจสามารถทำข้อตกลงกับเพื่อลงทุนกับ Startup ที่ตนเองสนใจได้ทันที



### BKK Startup Co-working Space

หอสมุดเมืองกรุงเทพมหานคร ห้องอเนกประสงค์ (สำนักวัฒนธรรม กีฬา และการท่องเที่ยว) พื้นที่สำหรับ



Startup ที่หาพื้นที่ในการคิดและสร้างสรรค์ธุรกิจใหม่ๆ โดยจัดโซนชั้น 3 หอสมุดเมืองกรุงเทพมหานคร บางส่วนให้เป็นพื้นที่ในการทำงาน รวมถึงห้องอเนกประสงค์ที่สามารถเข้าไปใช้งานได้ มีเจ้าหน้าที่คอยให้คำแนะนำเกี่ยวกับด้านธุรกิจ Startup หรือจัดกิจกรรมต่างๆ ที่ส่งเสริมความคิดสร้างสรรค์ของผู้ประกอบการ และการอำนวยความสะดวกในด้านของแหล่งค้นคว้าความรู้และอุปกรณ์การทำงานต่างๆ เช่น คอมพิวเตอร์ เครื่องถ่ายภาพ เป็นต้น นอกจากนี้ยังเป็นพื้นที่ที่สามารถให้ผู้ประกอบการได้มาพบปะพูดคุย แลกเปลี่ยน แนวคิด และประสบการณ์ ส่งเสริมเครือข่ายของผู้ประกอบการ และสัมพันธ์ภาพทางธุรกิจ จัดเป็นกิจกรรม ประจำเดือนของหอสมุดเมืองกรุงเทพมหานครประชาสัมพันธ์ผ่าน [www.bangkokcitylibrary.com](http://www.bangkokcitylibrary.com) หรือ Facebook ของหอสมุดและของโครงการฯ

### **BKK Startup Data Center**

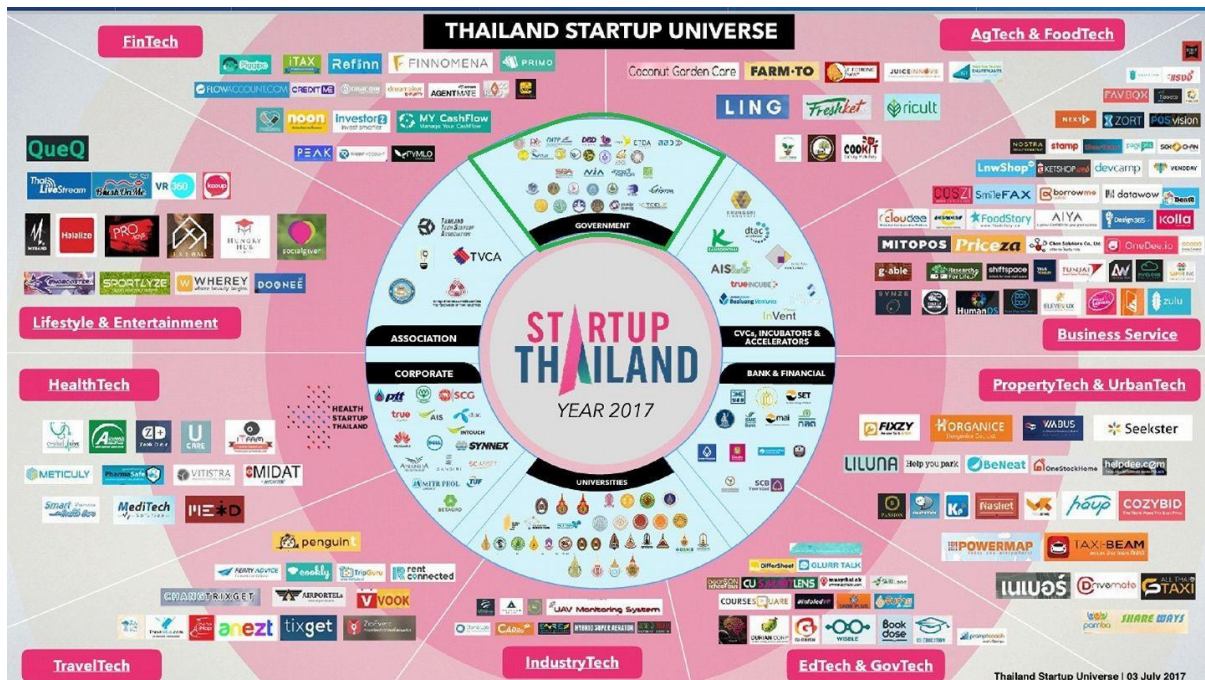
BKK startup Data Center การพัฒนาศูนย์ข้อมูลเศรษฐกิจการค้าและการลงทุนของกรุงเทพมหานคร ภายในศูนย์ข้อมูลเศรษฐกิจการค้าและการลงทุนของกรุงเทพมหานคร ให้เป็นแหล่งข้อมูลเกี่ยวกับด้านธุรกิจของกรุงเทพมหานคร มีความทันสมัย สอดคล้องกับยุคปัจจุบัน มีองค์ความรู้และสามารถให้คำแนะนำการทำ Startup การจัดงานเกี่ยวกับด้านการทำธุรกิจต่างๆของเมือง โดยรวบรวมข้อมูลผ่านช่องทางออนไลน์และออนไลน์

### **BKK Startup Alliances**

- สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ
- โครงการ Startup Thailand
- CONC คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

กรุงเทพมหานครร่วมมือกับหน่วยงานที่มีความเชี่ยวชาญเรื่อง Startup ทั้งที่เป็นหน่วยงานของภาครัฐและเอกชน อาทิเช่น CONC คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ นักลงทุนเอกชนรายใหญ่และรายย่อย และโดยเฉพาะอย่างยิ่งโครงการ Startup Thailand สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ สังกัดกระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี ที่กรุงเทพมหานครจะต้องเป็นส่วนหนึ่งในโครงการนี้ เนื่องจากโครงการดังกล่าวมีผลงานการทำงานที่แสดงให้เห็นถึงความสำเร็จของโครงการ อีกทั้งมีผู้สนับสนุนโครงการเป็นจำนวนมาก เป็นการเปิดกว้างให้กรุงเทพมหานครได้เข้ามามีส่วนในการร่วมมือสร้างความสัมพันธ์กับหน่วยงานอื่นเพิ่มขึ้น การร่วมมือมุ่งไปสู่การพัฒนากฎหมาย กฎระเบียบ ข้อบังคับของหลายหน่วยงานที่เป็นอุปสรรคต่อการพัฒนาผู้ประกอบการ เพื่อส่งเสริมผู้ประกอบการสตาร์ทอัพที่จะเป็นหน่วยในการพัฒนาเศรษฐกิจให้เจริญเติบโตยิ่งขึ้น โดยกรุงเทพมหานครจะเข้าไปเป็นผู้สนับสนุน

โครงการในส่วนของหน่วยงานราชการ รวมทั้งดึงหน่วยงานต่างๆทั้งภาครัฐและเอกชนเข้ามาช่วยเหลือ ทั้งด้านความรู้ และเป็นแหล่งทุนแก่สตาร์ทอัพ ตามแผนผังที่ปรากฏตามภาพ



## ปัจจัยแห่งความสำเร็จ

ปัจจัยแห่งความสำเร็จของโครงการนี้คือการสร้างความร่วมมือกับหน่วยงานอื่นๆทั้ง CONC มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ที่มีการเปิดอบรมและให้ความรู้เกี่ยวกับการธุรกิจและการลงทุนจากผู้เชี่ยวชาญ สำนักนวัตกรรมแห่งชาติที่ส่งเสริมและสนับสนุนด้านเทคโนโลยีและนวัตกรรม และ Startup Thailand โครงการ Startup ในระดับประเทศที่มีเครือข่าย ผู้สนับสนุนจากภาครัฐ และภาคเอกชน รวมไปถึงผู้เชี่ยวชาญด้านการทำธุรกิจจากต่างประเทศ นอกจากนี้ยังเป็นการพัฒนาโอกาสธุรกิจจากระดับท้องถิ่น ให้มีศักยภาพไปสู่ระดับประเทศและเอเชีย

### ประโยชน์ที่ได้รับจากการดำเนินโครงการ

1. ช่วยส่งเสริมและพัฒนาศักยภาพของธุรกิจเกิดใหม่ในระดับท้องถิ่น
2. ยกระดับบทบาทของกรุงเทพมหานครในการทำโครงการที่ส่งเสริมการพัฒนาเศรษฐกิจในระดับท้องถิ่นของประเทศ
3. เป็นการส่งเสริมการสร้างเศรษฐกิจฐานรากให้มีความเข้มแข็งผ่านการสนับสนุนผู้ประกอบการรายใหม่ที่ต้องการทำ Startup
4. ส่งเสริมความร่วมมือระหว่างภาครัฐ ภาคเอกชน และนักลงทุนกับกรุงเทพมหานคร



5. เป็นการเปิดโอกาสให้ประชาชนที่มีความคิดสร้างสรรค์ในการพัฒนาธุรกิจที่ใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรมได้แสดงศักยภาพของตนเอง
6. สร้างพื้นที่ในการเรียนรู้ และสร้างโอกาสในการเข้าถึงนักลงทุนให้กับ Startup
7. เป็นโครงการนำร่องให้แก่ท้องถิ่นอื่นๆทั่วประเทศ
8. สร้างเครือข่ายระหว่างทั้งระหว่างผู้ทำธุรกิจ หน่วยงานอื่นๆที่เกี่ยวข้องกับ Startup เพื่อองค์ความรู้ใหม่ทั้งด้านการทำธุรกิจ เทคโนโลยี และนวัตกรรม ในการนำเสนอและค้นหาแนวคิดที่นำไปสู่แนวคิดและการแก้ไขปัญหาการในการทำธุรกิจ
9. เป็นการขยายโอกาสในการทำธุรกิจและการหาแหล่งทุนให้แก่ผู้ประกอบการใหม่พร้อมทั้งอบรมให้ความรู้ในการประกอบธุรกิจเพื่อนำไปสู่การเป็นผู้ประกอบการมืออาชีพ
10. การพัฒนาธุรกิจของ Startup อาจสามารถต่อยอดไปสู่การเป็นโครงการอื่นๆ ของ กรุงเทพมหานคร เช่น Bangkok Brand

## ตัวชี้วัดโครงการ BKK STARTUP

### 1.BKK Creative Startup

#### 1.1 ผู้เข้าร่วมการแข่งขัน BKK Creative Startup

- 1.1.1 มีผู้เข้าร่วมการแข่งขันนำเสนอไอเดียธุรกิจสตาร์ทอัพมากกว่า 30 ทีม

โครงการ/กิจกรรมยุทธศาสตร์	ผู้รับผิดชอบ
การแข่งขัน BKK Creative Startup	สำนักพัฒนาสังคม กรุงเทพมหานคร/Startup Thailand

#### 1.2 นิทรรศการ

- 1.2.1 มีจำนวนโครงการสตาร์ทอัพ ไม่ต่ำกว่า 30 โครงการมาออกงานนิทรรศการ (รวม 30 ทีมที่เข้าแข่งขัน BKK Creative Startup )

- 1.2.2 จำนวนผู้เข้าชมนิทรรศการ ไม่น้อยกว่า 500 คน/วัน

โครงการ/กิจกรรมยุทธศาสตร์	ผู้รับผิดชอบ
การจัดนิทรรศการ BKK Creative Startup 2018 ณ หอศิลป์วัฒนธรรมแห่งกรุงเทพมหานคร	สำนักพัฒนาสังคม, สำนักวัฒนธรรม ท่องเที่ยว และกีฬา กรุงเทพมหานคร/Startup Thailand

## 2. Startup Alliance

2.1 อบรรการทำสตาร์ทอัพเบื้องต้น (ไม่มีค่าใช้จ่ายในหลักสูตรสำหรับผู้เข้าร่วม)

2.1.1 จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการอบรมสตาร์ทอัพเบื้องต้น ไม่น้อยกว่า 30 คน/การอบรม

โครงการ/กิจกรรมยุทธศาสตร์	ผู้รับผิดชอบ
โครงการอบรม Startup เบื้องต้นเพื่อประชาชน	สำนักพัฒนาสังคม กรุงเทพมหานคร/Startup Thailand / CONC

2.1.2 ร้อยละความพึงพอใจของประชาชนภายในกรุงเทพมหานครในการเข้าร่วมโครงการอบรมสตาร์ทอัพ (ร้อยละ 70 ขึ้นไป)

โครงการ/กิจกรรมยุทธศาสตร์	ผู้รับผิดชอบ
โครงการอบรม Startup เบื้องต้นเพื่อประชาชน	สำนักพัฒนาสังคม กรุงเทพมหานคร/Startup Thailand / CONC

## 3. BKK startup co-working space

3.1 จัดพื้นที่สำหรับประชุม พบปะ พูดคุย แนะนำการทำธุรกิจสตาร์ทอัพอย่างน้อย 1 ครั้ง/เดือน ณ ชั้น 3 หอสมุดเมือง กรุงเทพมหานคร เขตพระนคร

โครงการ/กิจกรรมยุทธศาสตร์	ผู้รับผิดชอบ
โครงการเปิดพื้นที่สำหรับ Co-working space ณ หอสมุดเมืองกรุงเทพมหานคร	สำนักพัฒนาสังคม, สำนักวัฒนธรรม ท่องเที่ยว และกีฬา กรุงเทพมหานคร/Startup Thailand / CONC

## การดำเนินโครงการ BMA Startup

ลำดับ	กิจกรรม / การดำเนินการ	ช่วงเวลา						ผู้รับผิดชอบ
		ม.ค. ก.พ.	มี.ค. เม.ย.	พ.ค. มิ.ย.	ก.ค. ส.ค.	ก.ย. ต.ค.	พ.ย. ธ.ค.	
1.	ประชุมปรึกษาหารือหน่วยงาน ในกทท.ที่เกี่ยวข้อง							สำนักพัฒนา สังคม
2.	เขียนโครงการนำเสนอขอ งบประมาณ							สำนักพัฒนา สังคม
3.	ติดต่อประสานงานกับหน่วยงาน ที่เกี่ยวข้อง (สำนักพัฒนาสังคม, CONC, Startup Thailand, สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ, มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, สำนักยุทธศาสตร์และ ประเมินผล)							สำนักพัฒนา สังคม
4.	ตรวจสอบรายละเอียด ฐานข้อมูล ผู้ประกอบการ Startup							สำนักพัฒนา สังคม
5.	วางแผนจัดนิทรรศการและการ แข่งขัน							สำนักพัฒนา สังคม
6.	ประชาสัมพันธ์ และเปิดรับสมัคร ผู้เข้าร่วมงาน							สำนักพัฒนา สังคม
7.	จัดการแข่งขัน ให้รางวัลแก่ผู้ที ชนะการแข่งขัน และนำไป พัฒนาต่อยอด							สำนักพัฒนา สังคม

ลำดับ	กิจกรรม / การดำเนินการ	ช่วงเวลา						ผู้รับผิดชอบ
		ม.ค. ก.พ.	มี.ค. เม.ย.	พ.ค. มี.ย.	ก.ค. ส.ค.	ก.ย. ต.ค.	พ.ย. ธ.ค.	
9.	พัฒนาศูนย์ข้อมูลเศรษฐกิจการค้า คลังและการลงทุนของ กรุงเทพมหานคร							สำนักการค้าคลัง
10.	ประเมินผลโครงการนำไป ปรับปรุงและพัฒนาต่อไป							สำนักพัฒนา สังคม