

นวัตกรรม...พลิกฟื้นธุรกิจ

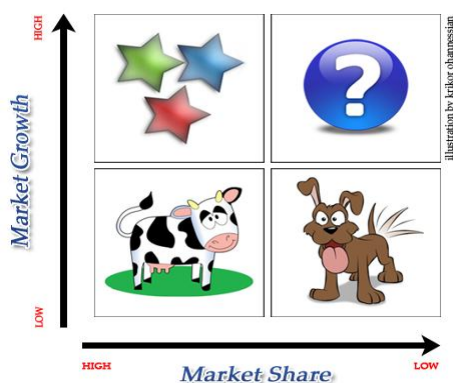
ก่อนอื่น อยากจะทำความเข้าใจเรื่อง นวัตกรรม หรือ Innovation ให้เข้าใจเหมือนกันก่อน เนื่องจากมีการใช้คำว่านวัตกรรมกันอย่างแพร่หลาย และหลายความหมาย เช่น การคิดค้นสิ่งใหม่ๆ การเปลี่ยนแปลงสิ่งที่มีอยู่ให้ดีขึ้น หรือการพัฒนาผลิตภัณฑ์ อย่างไรก็ตามจากการค้นหาความหมายจากสำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (NIA) พบว่า นวัตกรรม หมายถึง การผลิต การเรียนรู้ การจัดการความรู้ และการใช้ประโยชน์จากความคิดใหม่ เพื่อให้เกิดผลดีทาง เศรษฐกิจและสังคม รวมถึงการกำเนิดผลิตภัณฑ์ การบริการ กระบวนการผลิตใหม่ การปรับปรุงเทคโนโลยี การแพร่กระจายเทคโนโลยีและการใช้เทคโนโลยีให้เป็นประโยชน์และเกิดผลพวงทางเศรษฐกิจและสังคม

เพื่อความเข้าใจที่ง่ายขึ้นจึงพอสรุปได้ว่า นวัตกรรมเป็นการคิดค้นสิ่งใหม่ๆไม่ว่าจะเป็นผลิตภัณฑ์ กระบวนการ หรือขั้นตอน ที่จับต้องใช้ได้ภายในองค์กร โดยเกิดจากความตั้งใจให้เกิดขึ้น ที่สำคัญคือจะต้องมีเป้าหมายเพื่อสร้างผลกำไรให้แก่องค์กร หรือก่อให้เกิดประโยชน์ให้แก่สังคมในวงกว้าง ดังนั้นหากท่านคิดสิ่งใหม่ๆได้แต่ไม่ก่อให้เกิดประโยชน์หรือไม่ก่อให้เกิดกำไรมากขึ้น หรือนำไปขึ้นห้าง ก็ไม่สามารถถือว่าเป็นนวัตกรรมได้

แล้วทำไมเราต้องมีนวัตกรรม...ก็เนื่องจาก นวัตกรรมสามารถพลิกฟื้นธุรกิจให้กลับดีขึ้นได้ ท่านเชื่อหรือไม่

ในทางธุรกิจมีการคิดค้นนวัตกรรมใหม่ๆตลอดเวลา แต่ไม่ได้ทำให้เป็นรูปเป็นร่างให้ชัดเจน และไม่ได้ลงทุนมากพอ ซึ่งอาจเกิดจากไม่มีงบประมาณในส่วนนี้ หรือเป็นการคิดไปทำไปเสียส่วนใหญ่ ซึ่งบริษัททั่วไปจะมีการลงทุนในส่วนของ R&D เฉลี่ยไม่เกิน 5.0% ของรายรับเท่านั้น

เชื่อแน่ว่า สำหรับผู้บริหารหรือผู้ที่ทำธุรกิจส่วนใหญ่จะรู้จัก BCG matrix ดิอยู่แล้ว ซึ่งเป็นการวิเคราะห์ถึงฐานะหรือความแข็งแกร่งของสินค้าของบริษัทเมื่อเทียบกับตลาดสินค้านั้นๆ



Star ได้แก่ สินค้าที่มีส่วนแบ่งตลาดสูง อัตราความเจริญเติบโตสูง ดังนั้น กิจการจึงต้องการเงินสดในการรักษาส่วนแบ่งตลาด

Cash Cow เป็นสินค้าที่มีส่วนแบ่งตลาดสูง อัตราการเจริญเติบโตต่ำ ดังนั้น จึงเป็นสินค้าที่ก่อให้เกิดเงินสดสูง และต้องการเงินลงทุนเพียงเล็กน้อยเท่านั้น

Question Marks หรือ Problem Child ได้แก่ สินค้าที่มีส่วนแบ่งตลาดต่ำในตลาดที่มีอัตราการเจริญเติบโตสูง ซึ่งต้องการเงินลงทุนเพื่อเพิ่มส่วนแบ่งการตลาดให้สูงขึ้น และอาจจะเป็น Starw ได้ในเวลาต่อไป แต่ถ้าอัตราการเจริญเติบโตของตลาดลดลงก็อาจกลายเป็น **Cash Cow** หรือ **Dogs** ได้เช่นกัน

Dogs ได้แก่ สินค้าที่มีส่วนแบ่งตลาดต่ำ อัตราการเจริญเติบโตต่ำ ดังนั้นจึงเป็นสินค้าที่ไม่มีอนาคต

ท่านลองวิเคราะห์ดูว่า สินค้าของท่านอยู่ในกลุ่มไหน มากน้อยเพียงใด หากสินค้าโดยส่วนใหญ่เป็น Star และ Cash Cow มาก ท่านก็จะยังไม่รู้สึกรว่า จะต้องค้นหานวัตกรรมเพิ่มขึ้น แต่หากสินค้าส่วนใหญ่เป็น Problem Child และ Dogs ท่านต้องคิดหนักว่า จะทำอย่างไรให้ธุรกิจอยู่รอดได้ต่อไป

อย่างไรก็ตาม ไม่ว่าจะธุรกิจของท่านจะยังคงที่อยู่หรือเริ่มที่จะมีปัญหา ท่านก็ควรที่จะปลูกฝังหรือสร้างวัฒนธรรมองค์กรให้เป็น องค์กรแห่งการเรียนรู้ หรือองค์กรที่มีนวัตกรรมอย่างต่อเนื่อง ซึ่งอาจจะเป็นการพัฒนากระบวนการผลิต การบริหารจัดการ หรือการค้นหาสินค้านวัตกรรม และไม่ว่าจะเป็นธุรกิจประเภทใดก็สามารถมีนวัตกรรมได้เช่นเดียวกัน ยกตัวอย่างเช่น

ผู้ผลิตอาหารสุกร ซึ่งเดิมก็จะผลิตอาหารสำหรับลูกหมู หมูขุน และแม่พันธุ์ ซึ่งรายนี้ก็เป็นผู้ผลิตอาหารสุกรรายใหญ่ และมีฟาร์มแม่พันธุ์หมูเพื่อนำลูกหมูในฟาร์มไปขายเป็นหมูขุนต่อไป ซึ่งจะเห็นว่า ธุรกิจก็น่าจะเจริญเติบโตได้ดี และไม่มีคามจำเป็นที่จะต้องค้นหานวัตกรรมอะไรอีก

แต่จากการที่ผู้บริหารเป็นผู้ที่มีจิตใจในการพัฒนาอย่างไม่หยุดยั้ง จึงมองเห็นปัญหา หรือจะเรียกอีกอย่างว่า ช่องทางในการปรับปรุงพัฒนา จึงเห็นว่า แม่หมูมีอัตราการเกิดลูกหมูไม่สูง ลูกหมูที่เกิดมีอัตราการรอดน้อย ซึ่งอาจจะเกิดจากความอ่อนแอ และท้องเสียตาย ดังนั้นผู้บริหารจึงได้ร่วมมือกับหน่วยงานภาครัฐในการค้นหาแบคทีเรียที่จะนำมาผสมกับอาหารสุกรเพื่อใช้เลี้ยงแม่พันธุ์และลูกหมูเกิดใหม่ โดยมีการทดลองทั้งในห้องทดลอง และภาคสนาม พร้อมทั้งเก็บสถิติทั้งอัตราการเกิด อัตราการรอดชีวิต การป่วย และอัตราแลกเนื้อ โดยเปรียบเทียบระหว่างหมูที่เลี้ยงด้วยอาหารสุกรที่ผลิตอยู่เดิม กับหมูที่เลี้ยงด้วยอาหารสุกรที่ผสมแบคทีเรีย ปรากฏว่า หมูที่เลี้ยงด้วยอาหารสุกรที่ผสมแบคทีเรียมีอัตราการเกิดสูงกว่า ลูกหมูมีอัตราการรอดชีวิตสูงขึ้น และไม่พบว่า ลูกหมูมีอาการท้องเสียอีกทั้งมีอัตราแลกเนื้อที่สูงขึ้นด้วย นอกจากนี้จะทำให้เกิดนวัตกรรมของอาหารสุกรแล้ว ทางฟาร์มยังลดการใช้ยาในการป้องกันและรักษา ลูกหมูลงไปได้อีก

นี่เป็นเพียงตัวอย่างหนึ่งที่ผู้ประกอบการใช้ระยะเวลา 1-2 ปี ในการคิดค้นนวัตกรรม ซึ่งคุ้มค่าเป็นอย่างยิ่งกับการลงทุนทั้งด้านตัวเงิน และด้านเวลา นอกจากนี้ยังมีตัวอย่างอีกหลายๆอุตสาหกรรมที่ประสบความสำเร็จ

ถ้าหากท่านต้องการให้ธุรกิจมีการเจริญเติบโตอย่างยั่งยืน และมีการพัฒนาอย่างไม่หยุดนิ่ง เพื่อที่จะมี Star และ Cash Cow เยอะๆ การลงทุนทางด้านนวัตกรรมจะเป็นอาวุธสำคัญที่จะทำให้ท่านเป็นผู้นำที่โดดเด่นในอุตสาหกรรม และยากที่จะมีคู่แข่งรายใดมาแบ่งส่วนการตลาดไปได้