

## ขอเชิญร่วมบันทึก VTR

### โครงการ Showcase สำหรับ SMEs, Startups, SEs

In brief สรุปสิ่งที่ต้องเตรียม:

1. กำหนดวันและเวลา โดยทีมงานจะแจ้งช่วงเวลาให้
2. เตรียมข้อมูลเพื่อนำเสนอในระยะเวลา 3 นาที โดยส่งมาล่วงหน้าก่อนการนัดหมายที่ [contact@live-mkt.com](mailto:contact@live-mkt.com) โดยมีการเตรียมข้อมูลดังนี้
  - a. Presentation File ในรูปแบบ PDF เพื่อประกอบการนำเสนอ
  - b. Logo บริษัทในรูปแบบ ai/jpg
  - c. ภาพประกอบที่เกี่ยวข้องกับเนื้อหาที่นำเสนอและภาพ CEO ความละเอียดตั้งแต่ 1MB (1024x768) ขึ้นไป 5-6 ภาพ
3. **ข้อแนะนำให้นำเสนอให้กระชับ และนำเสนอโดยมีข้อมูลใน Presentation ประกอบ** เนื่องจากจะ **ทำเป็น live streaming ออก Facebook ไม่มีการตัดต่อ**

### วัตถุประสงค์:

ตลาดหลักทรัพย์และ LIVE Platform มีแนวคิดในการสร้าง Community เพื่อให้ธุรกิจขนาดเล็กรวมทั้ง Micro SME, Startup และ Social Enterprise เข้าถึงแหล่งเงินทุนจาก Angel Investors, Venture Capital, Private Equity และโอกาสในการหาพันธมิตรทางธุรกิจได้มากขึ้น จึงได้จัดทำ Market Place ในลักษณะ Online Pitching และเปิดให้ผู้ลงทุนและเจ้าของธุรกิจที่ต้องการหาพันธมิตรและรูปแบบธุรกิจใหม่ๆ มี Platform ในการค้นหาข้อมูล นัดหมายพูดคุย และดีลธุรกิจกันตัวเองโดยตรง โดย LIVE Platform จะทำการ keep tracking สำหรับความก้าวหน้าในการเติบโตของธุรกิจจากแต่ละดีลที่เกิดขึ้นและจัดหาความช่วยเหลือในด้านต่างๆให้ได้อย่างเหมาะสม

### รูปแบบ:

เป็น live streaming หรือ ถ่าย VTR ความยาวไม่เกิน 5 นาทีเพื่ออธิบายความน่าสนใจของธุรกิจ ทิศทางการเติบโต แผนงานธุรกิจ และการสนับสนุนที่ต้องการทั้งในรูปแบบเงินทุนและการหาพันธมิตร **(โดยไม่มีการระบุถึงการเสนอขายหุ้นของบริษัท)** เป็นภาษาไทย มี Subtitle ภาษาอังกฤษ โดยมี presentation ประกอบ คล้ายรูปแบบ opportunity day ที่ตลาดหลักทรัพย์ให้บริษัทจดทะเบียนมารายงานความก้าวหน้าทางธุรกิจให้ผู้ลงทุนฟังเป็นระยะ

## สิทธิและหน้าที่ของผู้เข้าร่วมโครงการ:

ผู้เข้าร่วมโครงการจะได้รับสิทธิในการนำเสนอข้อมูลผ่านระบบที่ LiVE Platform จัดทำขึ้นผ่าน web site [www.live-mkt.com](http://www.live-mkt.com) รวมถึงเครือข่ายต่างๆและช่องทาง Social ของ LiVE, SET, Set Social Impact

ผู้เข้าร่วมโครงการมีหน้าที่รายงานข้อมูลความคืบหน้าของธุรกิจปีละ 2 ครั้ง (ทุก 6 เดือน) เพื่อให้คนที่สนใจได้ติดตามความคืบหน้า และมีหน้าที่ตอบคำถามจากคนที่เข้ามาดูข้อมูล

ข้อมูลที่ควรมีการรายงานความคืบหน้า

- แผนธุรกิจ
- การออกผลิตภัณฑ์ การลงทุนใหม่ที่มีผลต่อฐานะการเงิน
- การขยายธุรกิจ การควบรวมกิจการ การซื้อกิจการ
- งบการเงิน

ค่าใช้จ่าย: ไม่มีค่าใช้จ่ายสำหรับบริษัทที่ได้รับเชิญในช่วง 2 ปีแรก (2562-2563) และจะพิจารณาอีกครั้ง

## ขั้นตอนการเข้าร่วมโครงการ:

1. นัดหมายเวลาในการดำเนินการบันทึกการบรรยาย ระบุชื่อ ตำแหน่ง ชื่อบริษัท Presenter เป็นภาษาอังกฤษเพื่อนำมาประกอบในคลิป
2. เตรียมข้อมูลเพื่อนำเสนอในระยะเวลา 3 นาที โดยส่งมาล่วงหน้าถึง [contact@live-mkt.com](mailto:contact@live-mkt.com) โดยมี การเตรียมข้อมูลดังนี้
  - a. Presentation File ในรูปแบบ PDF เพื่อประกอบการนำเสนอ
  - b. Logo บริษัทในรูปแบบ ai/jpg
  - c. ภาพประกอบที่เกี่ยวข้องกับเนื้อหาที่นำเสนอและภาพ CEO ความละเอียดตั้งแต่ 1MB (1024x768) ขึ้นไป 5-6 ภาพ
  - d. ข้อมูลงบการเงินบริษัทในรูปแบบ pdf (ถ้ามี)
3. Presentation File ควรมีการจัด Format ดังนี้
  - a. ตัวอักษรควรใหญ่กว่า 24 pt
  - b. มีกราฟประกอบขนาดใหญ่
  - c. ข้อมูลทางการเงินเน้น Key Financial
4. สามารถดูตัวอย่างการนำเสนอข้อมูลและคลิปรายการได้ที่ <https://scp.live-mkt.com>

## หัวข้อในการนำเสนอข้อมูล: รวม 3 นาที

### ช่วงที่ 1 ความเป็นมาของธุรกิจ (Background)

แรงบันดาลใจในการทำธุรกิจนี้มาจากอะไร และธุรกิจนี้ปัญหาที่ปัจจุบันไม่สามารถแก้ได้

- ความเป็นมาของธุรกิจ เช่น การเดินทางประชุมนัดหมายทางธุรกิจ ต้องการระยะเวลาในการเดินทางที่คล่องตัว ไม่เสียเวลาหาที่จอดรถและไม่สิ้นเปลืองค่าใช้จ่ายในการจ้างพนักงานขับรถประจำ นอกจากนี้เพื่อน ญาติพี่น้อง มีการเดินทางบ่อยแต่ประสบปัญหาการใช้บริการจากรถสาธารณะ จึงมองว่าหากมีบริการที่ดี จะมีผู้เต็มใจจ่ายเงินเพื่อให้ได้รับบริการ เกิดเป็นแรงบันดาลใจในการพัฒนา Application เพื่อตอบสนองความสะดวกสบาย
- Pain-point ที่ธุรกิจมองเห็น และสินค้า/บริการที่ตอบสนอง เช่น เคยใช้บริการ Taxi แล้วไม่ได้รับบริการตามคาดหวัง กังวลความปลอดภัย การเอาเปรียบผู้โดยสาร จึงคิดทำ Application ที่สามารถตาม track status และ feedback การใช้บริการ มีการคิดค่าบริการตามระยะทางที่กำหนดชัดเจน ในขณะที่เดียวกันผู้ที่มีรถขับต้องการหารายได้ผ่อนรถ สามารถสมัครเป็นผู้ให้บริการเพื่อช่วยลดภาระผ่อนส่งรถยนต์ เป็นการนำแนวคิดในเรื่อง Sharing Economy มาทำการ Digitize เพื่อให้เกิด efficiency ในระบบขนส่ง และยังสามารถเก็บข้อมูลเพื่อนำไปต่อยอดบริการได้อีกหลากหลาย

### ช่วงที่ 2 กลุ่มเป้าหมาย/การสร้างความต่าง (Target Customers/Differentiation)

กลุ่มเป้าหมายคือใคร และมีการสร้างจุดต่างจากคนอื่นอย่างไร

- กลุ่มเป้าหมายหลักคือ พนักงานออฟฟิศที่ต้องการความสะดวกสบายในการเดินทาง ไม่ต้องหาที่จอดรถเมื่อต้องออกไปหาลูกค้า นักธุรกิจที่มีนัดหมายประชุมสัมมนา นักท่องเที่ยวที่ต้องการเดินทางระหว่างโรงแรมและสถานที่ท่องเที่ยว โดยรวมแล้วมีผู้ใช้บริการไม่ต่ำกว่า 1 ล้านคน มูลค่าตลาด 5,000 ล้านบาทต่อปี
- กลุ่มเป้าหมายรองคือ ผู้คนที่ต้องการความเร่งด่วนในการเดินทาง
- Application ที่แตกต่างจากผู้ให้บริการรายอื่นคือ สามารถกำหนดค่าใช้จ่ายและระยะเวลาในการเดินทาง รวมถึงการให้บริการแบบเหมาะสมตามระยะเวลาทำให้บริษัทสามารถบริหารค่าใช้จ่ายเองได้

### ช่วงที่ 3 ทิศทางธุรกิจและแผนในอนาคต (Strategies/Plan)

เป้าหมายการทำธุรกิจคืออะไร และมองหากการสนับสนุนอะไรบ้าง

- เป้าหมายในการทำธุรกิจคือการให้บริการให้ครอบคลุมลูกค้าให้มากที่สุด โดยเริ่มจากกรุงเทพ ขยายไปยังหัวเมืองใหญ่ และประเทศในอาเซียน
- สิ่งที่ต้องการคือ Strategic Partner ในแต่ละเมืองที่ช่วย operate ธุรกิจและเข้าใจวิถีท้องถิ่น

**Contact: สอบถามข้อมูลเพิ่มเติม 02 009 9504 email: [contact@live-mkt.com](mailto:contact@live-mkt.com)**