

แผนงานบ่มเพาะธุรกิจวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยี และนวัตกรรม

แผนงานบ่มเพาะธุรกิจวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยี และนวัตกรรม (วทน.) เป็นการสนับสนุนและพัฒนาธุรกิจแบบหนึ่งให้แก่ผู้ประกอบการใหม่ที่ใช้วิทยาศาสตร์เทคโนโลยีและนวัตกรรมเป็นฐาน โดยเป็นการสร้างผู้ประกอบการใหม่ฐานธุรกิจเทคโนโลยีอย่างเป็นระบบและครบวงจร ซึ่งเป็นส่วนสำคัญในการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศ ผู้ประกอบการใหม่ที่ผ่านกระบวนการสนับสนุนของอุทยานวิทยาศาสตร์นั้น จะสามารถลดค่าใช้จ่ายที่จำเป็นในระยะแรก เช่น ค่าเช่าพื้นที่สำนักงาน ค่าใช้จ่ายในการเสริมศักยภาพทางธุรกิจและเทคโนโลยี รวมไปถึงการสร้างเครือข่ายทางธุรกิจที่เกี่ยวข้อง ส่งผลให้มีโอกาสรอดสูงและเติบโตได้อย่างยั่งยืนเป็นผู้ประกอบการที่มีคุณภาพ มีศักยภาพในการแข่งขัน ตลอดจนมีการสร้างและพัฒนาผลิตภัณฑ์โดยใช้การวิจัยและนวัตกรรม ดังนั้นในหลายประเทศจึงเลือกใช้อุทยานวิทยาศาสตร์เพื่อสนับสนุนและสร้างผู้ประกอบการใหม่ ซึ่งสามารถช่วยลดอัตราความล้มเหลวในช่วงแรกของการจัดตั้งธุรกิจให้เติบโตอย่างมั่นคงและคงอยู่ตลอดไป รวมถึงบริษัทที่อยู่ระหว่างการดำเนินธุรกิจที่ต้องการให้ธุรกิจขยายตัวอย่างมีทิศทาง เป็นการสร้างงานและความมั่นคงให้แก่สังคมและประเทศชาติ

กระบวนการสร้างผู้ประกอบการใหม่ฐานธุรกิจเทคโนโลยีมีขั้นตอนตั้งแต่การสร้างความตระหนักและสร้างวัฒนธรรมการเป็นผู้ประกอบการ (Mobilization) การสรรหาและคัดเลือกผู้ประกอบการที่มีศักยภาพเข้าสู่กระบวนการสร้างผู้ประกอบการใหม่จนสามารถจัดตั้ง ธุรกิจจัดตั้งใหม่ (Start-ups) ให้มีศักยภาพในการดำเนินธุรกิจให้ประสบความสำเร็จได้ (Graduate/Spin-Off) ซึ่งในระหว่างการทำงานในแต่ละขั้นตอนก็จะมีกิจกรรมต่างๆ ที่หลากหลายตามความเหมาะสมกับบริบทของแต่ละกิจการ นอกจากนั้นในกระบวนการบ่มเพาะธุรกิจยังมีกิจกรรมหนึ่งที่มีความสำคัญในการเพิ่มขนาด (Upscale) ของกิจการ หรือเร่งการเติบโตของผู้ประกอบการบ่มเพาะ (Acceleration) โดยกิจกรรมนี้เน้นการสร้างพัฒนาการแบบก้าวกระโดดให้แก่ผู้ประกอบการที่มีความพร้อม การดำเนินงานในแผนงานนี้จะมุ่งเน้นการบ่มเพาะผู้ประกอบการที่มีใช้วิทยาศาสตร์เทคโนโลยีและนวัตกรรมเป็นฐาน มีการนำผลงานวิจัยหรือเทคโนโลยีขั้นสูงที่มีการต่อยอดจากฐานเดิมให้มีระดับที่สูงขึ้น

1. การบริหารจัดการและกระบวนการดำเนินงานของหน่วยบ่มเพาะ

1.1 แนวทางการบ่มเพาะผู้ประกอบการรายเดิม

แผนการบ่มเพาะผู้ประกอบการรายเดิม ที่อยู่ระหว่างการดำเนินงานในปีที่ 2 และปีที่ 3 ของกระบวนการบ่มเพาะวิสาหกิจ โดยจะดำเนินการวางแผนร่วมกันกับเจ้าหน้าที่บ่มเพาะวิสาหกิจ (พี่เลี้ยงประจำธุรกิจ) และมีการกำกับติดตามความก้าวหน้ารวมทั้งวิเคราะห์การเติบโตของธุรกิจผ่านแผนการบ่มเพาะวิสาหกิจเฉพาะราย (Incubation Plan) ซึ่งมีกรอบของแผนการพัฒนาดังนี้

- 1) การพัฒนาผลิตภัณฑ์และต่อยอดงานวิจัย
- 2) การพัฒนาผลิตภัณฑ์หรือบริการ
- 3) การจดทะเบียนนิติบุคคล
- 4) การพัฒนาและรับรองมาตรฐานคุณภาพ
- 5) การเข้าสู่ตลาด

- 6) การบริการจัดการธุรกิจอย่างเป็นระบบ
- 7) ปรับแผนการตลาด ส่งเสริมและพัฒนาการส่งเสริมการตลาด
- 8) การพัฒนาแผนการตลาดในด้านต่างๆ
- 9) การให้คำปรึกษาการดำเนินการด้านสถานที่ผลิต ปรับปรุงโรงเรือนตามมาตรฐานโรงงาน
- 10) การจัดส่งวิเคราะห์คุณภาพของผลิตภัณฑ์
- 11) วางแผนในการเพิ่มกำลังการผลิตผลิตภัณฑ์และเพิ่มจำนวนแรงงานและจัดฟังก์ชัน
- 12) ทำแผนการตลาดเพื่อเจาะตลาดใน-ต่างประเทศ
- 13) แผนวิเคราะห์คุณภาพของผลิตภัณฑ์ เลขจดแจ้ง
- 14) ให้คำปรึกษาแนะนำด้านบัญชีและภาษี
- 15) การขยายกิจการ
- 16) การพัฒนาผลิตภัณฑ์อื่น ๆ เพื่อการขยายกิจการนอกเหนือจากผลิตภัณฑ์เดิม

นอกจากการดำเนินงานด้วยแผนการบ่มเพาะวิสาหกิจเฉพาะราย (Incubation Plan) ผู้ประกอบการจะผ่านการอบรมและพัฒนาในหลักสูตรการพัฒนาทักษะและศักยภาพทางการ ประกอบธุรกิจ ตามโปรแกรมการบ่มเพาะวิสาหกิจ (Incubation Program) 3 กิจกรรม ดังนี้

กิจกรรมที่ 1 การอบรมให้ความรู้ โดยใช้หลักสูตรอบรมและพัฒนาการเขียนแผนธุรกิจ

กิจกรรมที่ 2 การอบรมพัฒนาทักษะและศักยภาพทางธุรกิจเฉพาะด้าน เช่น การเพิ่มประสิทธิภาพทางการตลาด

กิจกรรมที่ 3 กิจกรรมการเตรียมความพร้อมก่อนการสำเร็จกระบวนการบ่มเพาะวิสาหกิจ (Spin-off) โดยการวิเคราะห์และจัดทำแผนธุรกิจ พร้อมนำเสนอและให้คำปรึกษาจากทีมที่ปรึกษา ผู้เชี่ยวชาญ และแนะนำแนวทางในการพัฒนาธุรกิจเพื่อให้มีศักยภาพ

1.2 แนวทางการบ่มเพาะผู้ประกอบการรายใหม่ ประกอบด้วย

- 1) การอบรมเตรียมความพร้อมและพัฒนาผู้ประกอบการ
- 2) การพัฒนาผลิตภัณฑ์และต่อยอดงานวิจัย
- 3) การวางแผนธุรกิจ
- 4) การพัฒนาผลิตภัณฑ์หรือบริการ
- 5) การจดทะเบียนนิติบุคคล
- 6) การพัฒนาและรับรองมาตรฐานคุณภาพ
- 7) การเข้าสู่ตลาด
- 8) การบริการจัดการธุรกิจอย่างเป็นระบบ

นอกจากนั้น ผู้ประกอบการใหม่จะต้องได้รับการพัฒนาผ่านกิจกรรมอื่นๆ ดังนี้

กิจกรรมที่ 1 ปฐมนิเทศผู้ประกอบการใหม่ ประกอบด้วยรายละเอียด ดังนี้

1) บริการต่างๆ จากหน่วยงานภายในอุทยานวิทยาศาสตร์ หน่วยงานภายในมหาวิทยาลัย และหน่วยงานเครือข่าย ที่มีส่วนในการพัฒนาผู้ประกอบการ

2) ภาพรวมของการให้บริการด้านการบ่มเพาะวิสาหกิจ กระบวนการบ่มเพาะวิสาหกิจ และกลไกการดูแลผู้ประกอบการภายใต้การบ่มเพาะ แนวทางการดำเนินงาน ข้อกำหนด และแนวทางปฏิบัติระหว่างการบ่มเพาะวิสาหกิจ ตลอดระยะเวลา 3 ปี

กิจกรรมที่ 2 กิจกรรมการให้ความรู้ในการเตรียมความพร้อมสู่การเป็นผู้ประกอบการ ประกอบด้วยรายละเอียด ดังนี้

- 1) การเตรียมความพร้อมและสิ่งที่ควรรู้สำหรับการเป็นผู้ประกอบการใหม่
- 2) คุณสมบัติการเป็นผู้ประกอบการที่ดีและปัญหาของผู้ประกอบการ
- 3) การเริ่มต้นทำธุรกิจและแผนธุรกิจ
- 4) แนวคิดด้านการตลาด การจัดการและการบริหารทรัพยากรมนุษย์ และการเงิน เพื่อการจัดทำแผนธุรกิจสำหรับผู้ประกอบการใหม่
- 5) การเป็นผู้ประกอบการสาย Value Innovation – นวัตกรรมที่มีคุณค่า
- 6) การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางธุรกิจโดยรวม และโอกาสทางธุรกิจ
- 7) ทักษะการนำเสนอ (Presentation Skill)
- 8) การจัดการทรัพย์สินทางปัญญา และด้านกฎหมายธุรกิจในเบื้องต้น
- 9) การจัดทำแผนการเงิน
- 10) Networking จัดกิจกรรมเชื่อมโยงธุรกิจและเครือข่าย SMEs เพื่อเสริมสร้างทักษะการเรียนรู้ สร้างเครือข่ายความร่วมมือ และเพิ่มโอกาสในการขยายธุรกิจ
- 11) เทคนิคสำหรับการ Pitching

2. กิจกรรมการดำเนินงาน

2.1 การหาลูกค้า/การเจาะกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (PR & Marketing)

2.1.1 การจัดทำวิดีโอแนะนำเสนอผู้ประกอบการเด่นที่ประสบความสำเร็จของการพัฒนาผ่านกระบวนการบ่มเพาะวิสาหกิจ เพื่อให้เป็นที่เผยแพร่ เกิดความรู้จักโดยการเน้นผ่านทางสื่อต่างๆ ที่สามารถกระจายข้อมูลไปได้อย่างรวดเร็วในยุคปัจจุบัน ไปยังกลุ่มลูกค้าทั่วไป และลูกค้าเป้าหมาย

2.1.2 การจัดทำสื่อด้านการส่งเสริมการตลาดของผลิตภัณฑ์ผู้ประกอบการบ่มเพาะวิสาหกิจ โดยคัดเลือกผลิตภัณฑ์ที่ได้ผ่านการบ่มเพาะวิสาหกิจและพร้อมจำหน่าย เพื่อเผยแพร่ให้เป็นที่รู้จักและแสดงผลงานเด่นด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการนวัตกรรม

2.1.3 ลงพื้นที่พบผู้ประกอบการ เพื่อเผยแพร่ข้อมูลโครงการให้ผู้ประกอบการรู้จัก ซึ่งเป็นกลุ่มผู้ประกอบการที่มีศักยภาพในการต่อยอดหรือยกระดับในกระบวนการบ่มเพาะวิสาหกิจได้

2.1.4 การเปิดรับสมัครผู้ประกอบการบ่มเพาะวิสาหกิจ ซึ่งประชาสัมพันธ์ผ่าน Facebook Fan Page ของหน่วยงาน เพื่อคัดกรองผู้ประกอบการที่มีศักยภาพเข้าสู่กระบวนการบ่มเพาะวิสาหกิจ ด้วยการจัดทำแนวคิดธุรกิจ และมีการ pitching โดยมีกรรมการคัดเลือก

2.2.6 การคัดกรองผู้ประกอบการที่สมัครเข้าร่วมโครงการหรือกิจกรรมต่างๆ ของหน่วยงาน ภายในอุทยานวิทยาศาสตร์ ซึ่งเป็นกลุ่มผู้ประกอบการที่มีศักยภาพในการต่อยอดหรือยกระดับใน กระบวนการบ่มเพาะวิสาหกิจได้เช่นกัน

3. กระบวนการและเกณฑ์การคัดเลือกผู้ประกอบการ

3.1 กิจกรรมประชาสัมพันธ์รับสมัครผู้ประกอบการบ่มเพาะวิสาหกิจ

3.1.1 กิจกรรมประชาสัมพันธ์รับสมัครผู้ประกอบการบ่มเพาะวิสาหกิจ

แผนงานบ่มเพาะธุรกิจวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีและนวัตกรรม (STI Incubation Platform) ได้ดำเนินการประชาสัมพันธ์เพื่อเปิดรับสมัครผู้ประกอบการใหม่ โดยการประชาสัมพันธ์ผ่านช่องทาง ออนไลน์

3.1.2 การรับสมัครสำหรับผู้ประกอบการ

การรับสมัครสำหรับผู้ประกอบการที่เข้ารับบริการผ่านช่องทาง walk-in สื่อออนไลน์ต่างๆ และ การส่งต่อบริการจากหน่วยงานภายในอุทยานวิทยาศาสตร์ฯ และหน่วยงานเครือข่าย

3.1.3 กิจกรรมคัดเลือกผู้ประกอบการบ่มเพาะวิสาหกิจ การจัดกิจกรรมคัดเลือกผู้ประกอบการเพื่อเข้าสู่กระบวนการบ่มเพาะฯ โดยผู้ประกอบการนำเสนอแนวคิดธุรกิจต่อ คณะกรรมการคัดเลือกการประเมินแนวคิดธุรกิจของผู้ประกอบการที่ต้องการพัฒนาธุรกิจด้วย เทคโนโลยีและนวัตกรรม

3.2 คุณสมบัติของผู้ประกอบการที่สมัครเข้าร่วมโครงการ

3.2.1 เป็นบุคคลธรรมดา หรือบุคคลที่จดทะเบียนนิติบุคคล (นิติบุคคลควรจดทะเบียน มาแล้วไม่เกิน 3 ปี) สัญชาติไทยที่ขาดความเข้มแข็งทางด้านการประกอบธุรกิจเทคโนโลยี (โดยชื่อ ผู้ประกอบการที่สมัครเข้าร่วมโครงการจะต้องเป็นกรรมการผู้จัดการ/ประธาน หรือดำรงตำแหน่ง สูงสุดของกิจการ)

3.2.2 ผู้ประกอบการจะต้องประกอบธุรกิจเทคโนโลยี หรือมีการนำเทคโนโลยีมาใช้ในการ กระบวนการผลิตผลิตภัณฑ์หรือบริการ

3.2.3 มีผลิตภัณฑ์ หรือแผนผลิตภัณฑ์ต้นแบบที่ต้องการต่อยอดด้วยการใช้พื้นฐาน วิทยาศาสตร์เทคโนโลยีและนวัตกรรม

3.2.4 มีอายุไม่ต่ำกว่า 20 ปีบริบูรณ์ และไม่เกิน 60ปี ในวันที่ยื่นใบสมัครในวันที่ยื่นใบสมัคร

3.2.5 ต้องไม่เคยเข้ารับบริการบริการบ่มเพาะธุรกิจเทคโนโลยีกับเครือข่ายภูมิภาคมาก่อน มีแนวคิด (Concept Model) ที่ชัดเจนในการสร้างธุรกิจเทคโนโลยีที่เป็นไปได้

3.3 เกณฑ์การคัดเลือกผู้สมัครจากการสัมภาษณ์

3.3.1 เกณฑ์การคัดเลือกผู้สมัคร พิจารณาจากคะแนนเต็ม 100 คะแนน โดยจะต้องได้ คะแนนไม่ต่ำกว่าร้อยละ 70 ซึ่งมีประเด็นหลักในการพิจารณา ดังนี้

- คุณลักษณะและศักยภาพของผู้ประกอบการ

- ศักยภาพทางธุรกิจการเตรียมการเกี่ยวกับธุรกิจที่ต้องการลงทุน ความเป็นไปได้ในการขยายตลาด และเติบโตในเชิงพาณิชย์
- ศักยภาพของผลิตภัณฑ์ คุณค่า จุดเด่น ความแตกต่างของผลิตภัณฑ์
- รูปแบบเทคโนโลยี ความเป็นนวัตกรรม และเทคโนโลยี มีวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยี และ นวัตกรรมเป็นพื้นฐานในการผลิต

เกณฑ์การให้คะแนน

ลำดับ	รายละเอียด	ผลคะแนน		หมายเหตุ
		คะแนนเต็ม	คะแนนที่ได้	
1.	คุณลักษณะและศักยภาพความเป็นผู้ประกอบการ	20		
	มีความมุ่งมั่นในการประกอบธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ	5		
	มีความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ของตนเอง พื้นฐานด้านเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้อง และความรู้เกี่ยวกับธุรกิจ	8		
	ความตั้งใจและความพร้อมในการเข้าร่วมโครงการ	7		
2.	การเตรียมการเกี่ยวกับธุรกิจที่ต้องการลงทุน	20		
	มีแผนธุรกิจ/มีการศึกษาความเป็นไปได้ในการดำเนินธุรกิจ ขยายตลาด และเติบโตในเชิงพาณิชย์	7		
	มีการจัดการองค์ที่เหมาะสม เช่น การบริหารองค์กรและบุคลากร เป็นต้น	5		
	การเตรียมการเกี่ยวกับการลงทุนมีแหล่งสนับสนุนด้านการเงินที่ดี	5		
	มีเครือข่ายและช่องทางในการทำธุรกิจ	3		
3.	ศักยภาพของผลิตภัณฑ์	20		
	ความต้องการของผลิตภัณฑ์ในท้องตลาดว่ามี ความต้องการผลิตภัณฑ์มาน้อยเพียงใด	5		
	จุดเด่น ความแตกต่างของผลิตภัณฑ์	7		

ลำดับ	รายละเอียด	ผลคะแนน		หมายเหตุ
		คะแนนเต็ม	คะแนนที่ได้	
	สามารถแข่งขันและสามารถสร้างรายได้ให้กับผู้ประกอบการได้อย่างยั่งยืน	5		
	ระยะเวลาในการเข้าตลาด ผลิตภัณฑ์สามารถเข้าสู่ตลาดได้ในทันทีหรือไม่ หรือต้องใช้เวลาในการการปรับปรุงเปลี่ยนแปลง ก่อนนำสินค้าเข้าสู่ตลาด	3		
4.	รูปแบบเทคโนโลยี	10		
	มีการนำความรู้ทางวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยี และ นวัตกรรมเป็นพื้นฐานในกระบวนการผลิตหรือบริการ	5		
	ความใหม่ของเทคโนโลยี (ระดับเทคโนโลยีพื้นฐานทั่วไป, ระดับที่มีการนำผลงานวิจัยหรือเทคโนโลยีขั้นสูง ที่มีความซับซ้อนมาใช้ในกระบวนการผลิตผลิตภัณฑ์ หรือบริการ) มุ่งเน้นกลุ่มที่ 2	5		
	คะแนนรวมจากเกณฑ์ประเมินของ สป.อว.	70		
5.	อื่นๆ			
	คะแนนรวมจากเกณฑ์ประเมินของอุทยานวิทยาศาสตร์ภูมิภาค	30		
	คะแนนรวมทั้งหมด	100		

3.4 กระบวนการบ่มเพาะผู้ประกอบการ

กิจกรรมการสร้างความเป็นผู้ประกอบการขั้นต้น (Pre STI Business Incubation)

กิจกรรมภายใต้โครงการสร้างความเป็นผู้ประกอบการขั้นต้น (Pre STI Business Incubation) เป็นกระบวนการเตรียมความพร้อมด้านต่างๆในการประกอบธุรกิจ โดยในขั้นตอนนี้จะเป็นการวิเคราะห์และประเมินแนวคิดให้กับผู้ประกอบการ เพื่อช่วยผู้ประกอบการในการกำหนดความคิดทางธุรกิจของตนให้ดียิ่งขึ้น

ในการประเมินแนวคิดของผู้ประกอบการควรมีผู้เชี่ยวชาญด้านธุรกิจ และการตลาด มาช่วยในการประเมิน นอกจากนี้อาจมีความจำเป็นต้องทำกิจกรรมการฝึกอบรมเพื่อเพิ่มทักษะความรู้ด้านธุรกิจให้กับผู้ประกอบการ ระยะเวลาดำเนินงานที่ใช้ในขั้นตอน Pre STI Business Incubation ระยะเวลาดำเนินงาน 3 - 6 เดือน

ตัวอย่างการกิจกรรมที่ดำเนินการในขั้นตอน Pre STI Business Incubation ประกอบด้วย

1) การวินิจฉัยสถานประกอบการ เป็นการวิเคราะห์ศึกษาข้อมูลภายในสถานประกอบการ เพื่อให้ทราบถึงศักยภาพและ/หรือ ปัญหาในการดำเนินธุรกิจ ใน 5 ด้าน คือ การบริหารจัดการ/การตลาด/การผลิต/การเงิน/บัญชี และทรัพยากรมนุษย์ ในเบื้องต้น

2) การประเมินตลาดในเบื้องต้น (Market Validation) การพัฒนาสินค้าบริการเพื่อให้ประสบความสำเร็จนั้น Idea ใดอย่างเดียวยังไม่เพียงพอสินค้าหรือบริการนั้นจะต้องใช้ประโยชน์ และตอบโจทย์ความต้องการของผู้บริโภคได้จริง ดังนั้นต้องเปลี่ยนจาก Idea นั้นให้เป็นที่นำมาใช้แก้ปัญหา ตอบโจทย์แก่ผู้คน และทำให้ผู้คนเหล่านั้นยอมจ่ายเงินเพื่อซื้อสินค้าบริการนั้น ซึ่งประกอบไปด้วย

การพิสูจน์แนวคิดหรือไอเดีย (Proof Of Concept) มีความจำเป็นโดยทั่วไปเพื่อเป้าหมาย 2 ประการ คือ ผู้บริโภคต้องการสินค้า/บริการนั้นหรือไม่ และสามารถที่จะนำมาผลิตเป็นสินค้า/บริการสู่ตลาดได้จริงหรือไม่ ถ้าการพิสูจน์แนวคิดนั้นให้ผลออกมาว่าแนวคิดนั้นสามารถทำได้จริง ก็จะเดินหน้าโครงการต่อไป

ต้นแบบผลิตภัณฑ์ (Prototype) เป็นสินค้าเริ่มต้นที่เห็นรูปร่าง และรู้ว่าจะใช้ได้อย่างไร แต่อาจจะยังนำไปใช้จริงไม่ได้ อาจเป็นภาพ Sketch หรือเป็น Model ซึ่งสามารถใช้นำต้นแบบผลิตภัณฑ์ ไปเสนอต่อนักลงทุน ได้เห็น Idea ที่จะนำไปพัฒนาเป็นสินค้า/บริการต่อไป

Minimum Viable Product (MVP) เป็นสินค้า/บริการต้นแบบที่สามารถใช้งานได้แล้ว แต่จะมีเฉพาะ Function ที่สำคัญและจำเป็นที่พอใช้งานได้ ทำมาเพื่อจำหน่ายกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (Early Adopter) ที่ชอบลองใช้สินค้าใหม่ๆ โดยผู้พัฒนาสินค้าและบริการจะรับ Feedback จากลูกค้าเพื่อนำไปพัฒนาสินค้า/บริการต่อไป Product Market Fit (PMF)

Product Market Fit (PMF) เป็นสินค้า/บริการที่พัฒนาเพิ่มเติมจาก MVP ให้สมบูรณ์และรองรับความต้องการของลูกค้าได้มากขึ้น

3) การจัดทำ Business Model Canvas

โมเดลธุรกิจ คือ แบบจำลองธุรกิจว่าธุรกิจของเราจะให้บริการหรือขายอะไร ขายให้ใคร ขายอย่างไร ขายที่ไหน ผลิตด้วยอะไร ใครมาช่วยผลิต และมีรายได้และค่าใช้จ่ายอย่างไร รวมถึงมีกำไรจากการให้บริการ และสินค้าตัวไหนบ้าง ดังนั้นโมเดลธุรกิจควรคิดก่อนการเริ่มธุรกิจ

4) การอบรมเพื่อพัฒนาทักษะความรู้ให้กับผู้ประกอบการในเบื้องต้น

1. ทักษะการนำเสนอ (Presentation Skill) ผู้ประกอบการที่เพิ่งเริ่มต้นธุรกิจใหม่ๆ อาจจะต้องฝึกฝนทักษะการสื่อสารมากกว่าผู้ประกอบการที่ดำเนินการไปแล้ว เนื่องจากธุรกิจที่เพิ่งเริ่มต้นนั้นต้องการส่วนประกอบใหม่ๆ จากหลายส่วน ดังนั้นผู้ประกอบการต้องรู้จักวิธีโน้มน้าว (Persuade) เพื่อให้กิจการสามารถดำเนินไปได้อย่างสมบูรณ์ เช่น การติดต่อสื่อสารกับนักลงทุน การติดต่อสื่อสารกับลูกค้า หรือการติดต่อสื่อสารกับลูกค้า เป็นต้น

2. การจัดการทรัพย์สินทางปัญญา และด้านกฎหมายธุรกิจเบื้องต้น
 3. การจัดทำแผนการตลาด การตลาดออนไลน์ กลยุทธ์ทางการตลาด เพื่อให้ผู้ประกอบการวิเคราะห์ปัจจัยในการวางแผนกลยุทธ์การตลาดของธุรกิจ และสามารถเชื่อมโยงกลยุทธ์ธุรกิจและวางแผนการตลาดได้
 4. การจัดทำแผนการผลิตหรือบริการ เพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถจัดทำผังแสดงรายละเอียดของสถานประกอบการ การวางแผนการให้บริการ การวางแผนตำแหน่ง อุปกรณ์เครื่องมือ รวมถึงทำข้อมูลแสดงรายละเอียดเกี่ยวกับความสามารถในการให้บริการ และรายละเอียดของผลิตภัณฑ์หรือสินค้าที่ใช้ในการบริการ
 5. การจัดทำแผนการเงิน เพื่อให้ผู้ประกอบการได้ตระหนักถึงความสำคัญของการวางระบบบัญชีที่เป็นฐานของการทำธุรกิจ เข้าใจระเบียบขั้นตอนการปฏิบัติและวิธีการคำนวณงบการเงินได้
- 5) Networking จัดกิจกรรมเชื่อมโยงธุรกิจและเครือข่าย SMEs เพื่อเสริมสร้างทักษะการเรียนรู้ สร้างเครือข่ายความร่วมมือ และเพิ่มโอกาสในการขยายธุรกิจ

3.5 การติดตามและประเมินผล

3.5.1 การติดตามและประเมินผลโดยเจ้าหน้าที่บ่มเพาะธุรกิจ ซึ่งเป็นพี่เลี้ยงประจำธุรกิจ มีหน้าที่ในการวางแผนการบ่มเพาะวิสาหกิจ (Incubation Plan) ร่วมกับผู้ประกอบการ จากนั้นดำเนินการกำกับติดตามและชี้แนะแนวทางให้กับผู้ประกอบการตลอดระยะเวลาการบ่มเพาะธุรกิจ วิทยาศาสตร์ เทคโนโลยี และนวัตกรรม

3.5.2 การติดตามความก้าวหน้าการดำเนินธุรกิจ โดยการติดตามรายได้จากการประกอบการ ทุกเดือน และรายงานผลดังกล่าวประจำไตรมาส เพื่อประเมินศักยภาพและวางแผนในการพัฒนา

3.5.3 การประเมินความพร้อมของผู้ประกอบการ โดยการปรับสถานะจาก Incubation เป็น startup Company เมื่อผ่านเกณฑ์ตามที่กำหนด (ประเมินจากรายได้ / การจดนิติบุคคล / การบริหารจัดการธุรกิจที่เป็นระบบ) และปรับเป็นสถานะ Spin-off เมื่อสำเร็จกระบวนการบ่มเพาะธุรกิจ วิทยาศาสตร์ เทคโนโลยี และนวัตกรรม