**Logo, company name

Description automatically generated**

สกู๊ปข่าวประชาสัมพันธ์  **เอสซีจีเดินหน้า Open Innovation กับกลุ่มสตาร์ทอัพ ตอบโจทย์ผู้บริโภค  
 ยุคนิวนอร์มอลพร้อมรับวิถีใหม่เพื่อผู้บริโภค ลุย “Open Innovation” เต็มตัว**

เอสซีจี ให้ความสำคัญกับการดำเนินธุรกิจด้วยการนำเทคโนโลยีดิจิทัลเข้ามาเพิ่มขีดความสามารถองค์กร (Digital Transformation) ตั้งแต่ปี 2560 ด้วยเป้าหมายหลักที่จะนำองค์กรไปสู่การทำงานด้วยรูปแบบดิจิทัลอย่างครบวงจร ที่ผ่านมา เอสซีจีมีการเตรียมพร้อมรับมือกับความท้าทายที่เกิดขึ้นอยู่เสมอ โดยเฉพาะในปีนี้เป็นปีที่สถานการณ์มีความผันผวนและมีความท้าทายอย่างมาก ทำให้ต้องเร่งปรับตัวให้เร็วกว่าเดิม และเดินหน้าเพิ่มขีดความสามารถทางด้านเทคโนโลยีต่าง ๆ ให้เข้มข้นมากยิ่งขึ้น ​ทั้งจากการมองหาโอกาสทางธุรกิจใหม่ๆ และ เสริมสร้างความแข็งแกร่งให้กับหน่วยธุรกิจเดิมโดยในปีนี้AddVentures by SCGหน่วยงานด้านการลงทุนสตาร์ทอัพที่ทำหน้าที่มองหาโอกาสทางธุรกิจใหม่ๆ ของเอสซีจี ยังคงมีการทุ่มเงินลงทุนอย่างต่อเนื่องในกลุ่มเทคโนโลยีที่กำลังเติบโตไปทั้งหมด 4 บริษัท และ 1 กองทุน (VC Fund) ทั้งในและนอกเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ควบคู่กับการดำเนินโครงการ “Ignitor” ซึ่งเป็นโครงการที่จะช่วยเชื่อมต่อเทคโนโลยีจากสตาร์ทอัพภายนอกและหน่วยงานต่าง ๆ ของเอสซีจี โดยมีจุดประสงค์ที่จะเพิ่มประสิทธิภาพให้กับองค์กร ขณะเดียวกันก็ยังเปิดการโอกาสให้สตาร์ทอัพต่าง ๆ เป็น  
คู่ค้าคู่ธุรกิจกับเอสซีจี หรือบริษัทภายในเครือของเอสซีจี

จากวิกฤติการณ์ COVID-19 ถือเป็นความท้าทาย และเป็นตัวเร่งที่ทำให้พฤติกรรมของผู้บริโภคเปลี่ยนแปลงเร็วขึ้น เอสซีจีเองจึงต้องเร่งผลักดันสร้างนวัตกรรมให้รวดเร็วยิ่งขึ้น ทั้งยังแม่นยำ และตอบโจทย์ความต้องการผู้บริโภคให้ดีขึ้นกว่าเดิม โดยเน้นไปที่ 4 กลุ่มนวัตกรรมหลัก (Theme) ที่จะช่วยเสริมความพร้อมกับความท้าทาย (New normal) ที่เกิดขึ้น ทั้งยังเปิดประตูให้กว้างขึ้นกว่าเดิมสำหรับโอกาสใหม่ ๆ ในปี 2564 และอนาคตอันใกล้ที่กำลังจะมาถึง

**เดินหน้าร่วมมือกับสตาร์ทอัพ เพื่อส่งต่อเทคโนโลยี นวัตกรรมที่ดีกว่า เร็วกว่า และคุ้มค่า**

ตลอดระยะเวลา 3 ปีที่ผ่านมา Addventures by SCG ด้วยวิสัยทัศน์ **"you innovate, we scale"**   
ที่ต้องการเสริมศักยภาพสตาร์ทอัพทั่วโลก ยกระดับ Ecosystem ด้วยองค์ความรู้ เครือข่าย และขยายฐานลูกค้าทั่วอาเซียน มีการลงทุนไปทั้งหมด 16 สตาร์ทอัพ และ 5 กองทุน (VC Fund) โดยในปี 2563 นี้ ได้เพิ่มเงินลงทุนใน Portfolio ไปกับ 4 สตาร์ทอัพ และ 1 กองทุน (VC fund)

นอกจากด้านการลงทุนแล้ว ยังเป็นปีที่ AddVentures ให้ความสำคัญและมุ่งเน้นในการปั้นโอกาสทางธุรกิจใหม่ๆ ให้กับเอสซีจี และบริษัทในเครือ เพื่อตอบรับกับการขยายของตลาดในอนาคต ล่าสุดร่วมกับ Validus แพลตฟอร์มสินเชื่อ SME ที่เดิมมีการดำเนินงานในสิงคโปร์ อินโดนีเซีย และเวียดนาม ร่วมมองหาโอกาสในการขยายตลาดสู่ประเทศอื่น ๆ เพิ่มเติม

**Open Innovation ขับเคลื่อนการเติบโตทางธุรกิจ**

ฟันเฟืองที่สำคัญอีกส่วนหนึ่งของการทำ Digital Transformation คือ "Ignitor” โครงการที่ช่วยสร้างสรรค์นวัตกรรมภายใน โดยมีวัตถุประสงค์หลักคือการนำเอาเทคโนโลยีที่ล้ำสมัยพร้อมใช้งานได้จริง   
มาปรับปรุงประสิทธิภาพและเพิ่มโอกาสในการสร้างรายได้ให้กับบริษัทภายใต้เครือเอสซีจีกว่า 300 บริษัท

กิจกรรมของโครงการครอบคลุมตั้งแต่การคัดเลือกปัญหาที่เกิดขึ้นจริงที่ต้องการได้รับการแก้ไข   
(Pain point) ของแต่ละธุรกิจในเครือ ค้นหาและสร้างความสัมพันธ์กับสตาร์ทอัพด้านเทคโนโลยี (Tech startup) ทั่วโลก ตลอดจนช่วยเหลือในการนำเอาเทคโนโลยีมาใช้กับตัวอย่างที่เกิดขึ้นจริง ทั้งในช่วงของการทดลองและต่อยอดขยายผล อาทิเช่น การใช้เทคโนโลยี Business Process Automation (BPA) ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานของหน่วยงานในเอสซีจี ซึ่งที่ผ่านมาสามารถลดเวลาในการทำงานได้จริงกว่า 70% โดยเวลาที่ได้กลับมา สามารถนำไปพัฒนาการให้บริการกับลูกค้า หรือ การนำเทคโนโลยี Omni-channel enablement มาเสริมสร้างประสบการณ์ของลูกค้า (Customer experience) เพื่อให้ลูกค้าสามารถเยี่ยมชมและซื้อสินค้าของเอสซีจี ได้ทั้งในออนไลน์ และออฟไลน์ได้อย่างต่อเนื่อง (Seamless )

สำหรับในปี 2563 มีหน่วยธุรกิจต่าง ๆ ได้ส่งปัญหาที่เกิดขึ้นจริง​ (pain point)​​ เข้ามาที่ในโครงการ Ignitor ถึง 55 โครงการ โดย 32 โครงการ ถูกพัฒนาให้เป็น Proof-of-Concept (กรรมวิธีทดสอบการแก้ไขปัญหาในระดับทดลอง) และขยายผลไปยังธุรกิจอื่น ๆ ขององค์กร โดยคาดการณ์ว่าการนำเทคโนโลยีมาเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานดังกล่าวจะสามารถช่วยสร้างผลกำไรเพิ่มเติมได้ถึง 1 พันล้านบาท ในอีก 3 ถึง 5 ปีข้างหน้า อีกทั้ง ยังสามารถพัฒนาต่อยอดเทคโนโลยีต่าง ๆ เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคอีกด้วย   
  
**เตรียมพร้อมรับมือยุค New Normal**

นอกจากการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีแล้ว วิกฤติ COVID-19 ก็เป็นอีกหนึ่งปัจจัยที่เร่งให้เกิด Business Transformation ทั้งกลุ่ม B2B และ B2C ทำให้เอสซีจีให้ความสำคัญกับ 4 ประเด็นสำคัญที่จะช่วยในการรับมือกับวิกฤติดังกล่าวดังนี้

1. **ธุรกิจรูปแบบใหม่ (New business models)  -** เอสซีจีมองหาบริษัทที่มีแนวทางการทำธุรกิจเน้นด้านเทคโนโลยีและนวัตกรรม เพื่อเข้าไปสนับสนุนเงินทุน จับมือเป็นคู่ค้า และขยายผลธุรกิจไปในระดับภูมิภาค อาทิเช่น การร่วมมือกับ Janio แพลตฟอร์ม cross-border e-commerce ที่ SCG ได้มีส่วนร่วมขยายธุรกิจให้ครอบคลุมเอเชียตะวันออกเฉียงใต้
2. **การพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ (New product development) -** แทนที่จะพึ่งพาการพัฒนาจากภายในเพียงอย่างเดียว เอสซีจีเปิดโอกาสให้สตาร์ทอัพที่มีไอเดียน่าสนใจ เข้ามาเสนอไอเดียเพื่อร่วมพัฒนาไอเดียให้ใช้ได้จริง เนื่องจากการมีบทบาททางธุรกิจที่ครอบคลุม ทำให้เอสซีจีสามารถทดสอบตลาดและคอยอำนวยความสะดวกทางการค้าในแต่ละพื้นที่ผ่านการจดสิทธิบัตรทางเทคโนโลยี ให้กับสตาร์ทอัพต่าง ๆ รวมถึงการขยายตลาดมายังภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้
3. **พฤติกรรมของลูกค้าที่เปลี่ยนไป (A shift of customer behaviors) -** ความวิตกกังวลกับวิกฤติ COVID-19 ทำให้ลูกค้าเลือกซื้อของผ่านช่องทางออนไลน์มากกว่าการไปหน้าร้าน จึงเป็นหน้าที่ของระบบปฏิบัติงานอัตโนมัติ ต่าง ๆ ที่เอสซีจีได้นำมาใช้งานในทุกช่องทางที่สามารถให้ความช่วยเหลือได้ เพื่อสร้างประสบการณ์ที่ดีกับลูกค้า ในขณะเดียวกันบริษัทยังสามารถเก็บข้อมูลเชิงลึกผ่านการปฏิสัมพันธ์ของลูกค้า Bot เพื่อพัฒนาการบริการให้ดียิ่งขึ้น
4. **Business Process Automation (BPA) -** หน่วยธุรกิจหลายหน่วยใช้ระบบ BPA เพื่อช่วยจัดการระบบการทำงานที่ซับซ้อน ซึ่งเป็นระบบดังกล่าวช่วยให้การปฏิบัติงานเป็นไปอย่างราบรื่น ลดเวลาการทำงานลงถึง 50-70% ลดต้นทุนและความผิดพลาดส่วนบุคคล และเพิ่มคุณภาพการบริการไปพร้อม ๆ กัน ทำให้ผู้ปฏิบัติงานสามารถจัดเก็บเพื่อไปทำสื่อที่ช่วยทำความเข้าใจเชิงลึกที่แม่นยำ และช่วยพัฒนาระบบต่อไปในอนาคต

**เปิดกว้าง สำหรับทุกโอกาส ในการลงทุน Open Innovation Space**

“สำหรับปี 2564 เอสซีจียังคงมุ่งมั่นกับการสร้างธุรกิจใหม่ๆ และการเป็นองค์กรเทคโนโลยีขั้นสูงจากการทำ Open Innovation” **นายจาชชัว แพส Managing Director, AddVentures by SCG** ได้เน้นย้ำถึงภารกิจขององค์กร ก่อนจะกล่าวทิ้งท้ายว่า“เราเปิดโอกาสและต้อนรับสตาร์ทอัพจากทุกวงการ ไม่ว่าจะเป็น B2B,Industrial หรือ Enterprise ซึ่งสามารถเข้ามาเป็นทั้งหุ้นส่วนทางการค้าผ่านทางโครงการ Ignitor รวมถึงการเปิดโอกาสให้ AddVentures ได้เข้าไปลงทุนในอนาคต” กล่าวทิ้งท้าย

**----------------------------------------------------------------------**