**10 กลยุทธ์รวบรวมข้อมูลสไตล์ธุรกิจ Startups (ตอนแรก)**

เมื่อพูดถึงการนำ Big Data มาใช้กับธุรกิจขนาดเล็กอย่าง Startups นั้น สิ่งที่เราควรให้ความสำคัญเป็นอันดับต้นๆเลยก็คือ การเก็บรวบรวมข้อมูล เพื่อมาใช้ในการวิเคราะห์ Big Data เพราะในตอนเริ่มนั้น ข้อมูลที่เรามีอยู่ในมือ อาจจะไม่เพียงพอให้นำไปใช้ อีกทั้งข้อจำกัดในเรื่องจำนวนบุคลากรและงบประมาณก็เป็นส่วนหนึ่งที่ทำให้ต้องเสียเวลาในการรวบรวมข้อมูล เรียกได้ว่ากว่าจะเก็บข้อมูลมาได้มากพอ ก็ไม่ทันการเสียแล้ว

ในบทความนี้ เราจึงจะมาพูดถึงกลยุทธ์การเก็บรวบรวมข้อมูลในสไตล์ธุรกิจ Startups ที่จะช่วยลดเวลา และเบาแรงสมาชิกในทีมไปได้อีกเยอะ

**กลยุทธ์ที่ 1 ใช้ AI มาช่วยทำงานแบบ Manual**

แน่นอนว่าชุดข้อมูลที่ดีนั้น เราต้องเก็บมาจากผู้ใช้จริง ต้องไปพูดคุยแลกเปลี่ยนความเห็นกับลูกค้า ซึ่งเป็นงานที่ต้องไปลงมือทำแบบ Manual ซึ่งทำให้เป็นอุปสรรคต่อธุรกิจแบบ Startups พอสมควร เพราะกำลังคนที่มีอยู่ในมือนั้นไม่ได้มีมากนัก งานพวกนี้จึงทั้งเสียเวลาและไม่คุ้มค่าต่อผลลัพธ์ที่ได้

ดังนั้นการนำ AI เข้ามาใช้ อย่างเช่น Chatbot เพื่อช่วยคุยตอบโต้กับลูกค้า ตอบคำถามที่ถูกถามบ่อยๆ จึงเป็นวิธีที่น่าสนใจ ซึ่งจะช่วยให้เราเก็บข้อมูลได้เหมือนเดิม แต่ประหยัดเวลาและกำลังคนมากขึ้น อีกทั้ง AI ยังสามารถเรียนรู้เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานให้มีความถูกต้องและแม่นยำมากกว่าเดิมในอนาคตด้วย เรียกได้ว่าได้ประโยชน์สองต่อเลยทีเดียว

**กลยุทธ์ที่ 2 กำหนดขอบเขตของข้อมูลที่สนใจ**

ในธุรกิจ Startups นั้น ชุดข้อมูลตั้งต้นเป็นสิ่งที่จำเป็นมากต่อระบบ เพราะจะช่วยให้สามารถพัฒนาระบบให้ไปในทิศทางที่ดีขึ้นได้ และทำให้เห็นข้อบกพร่องต่างๆของระบบ แต่การจะเก็บข้อมูลตั้งต้นจากผู้ใช้งานจริงนั้นกลับไม่ใช่เรื่องง่าย การจะโน้มน้าวให้ผู้ใช้มายอมใช้เทคโนโลยีใหม่ๆนั้นจึงเป็นเรื่องที่ท้าทาย

เพื่อให้การเก็บรวบรวมข้อมูลได้ง่ายขึ้น การจำกัดขอบเขตข้อมูลให้เล็กลง และตรงกับที่เราต้องการจริงๆนั้นจึงเป็นสิ่งที่ทำให้ลดเวลาในการเก็บข้อมูลที่ไม่จำเป็นลงได้ ซึ่งการตั้งขอบเขตของการถามตอบกับผู้ใช้นั้น สามารถใช้ Chatbot ทำงานแทนได้อีกด้วย

**กลยุทธ์ที่ 3 ทุ่นแรงด้วยเครื่องมือ/คนนอก**

บางครั้งการนำเครื่องมือเข้ามาช่วยในการจัดการกับข้อมูลอย่างเช่น Amazon Mechanical Turk หรือ CrowdFlower ก็เป็นวิธีการที่จะช่วยให้จัดระเบียบข้อมูลให้เรา ได้ดีกว่าการที่ต้องนำคนของเราไปทำเอง หรืออีกทางเลือกหนึ่งก็คือ การใช้บริษัท Outsource ภายนอกองค์กรจัดการใช้ ก็จะทำให้เราลดทั้งเวลาและค่าใช้จ่ายได้ อีกทั้งเครื่องมือที่ได้มาตรฐานและผู้เชี่ยวชาญก็จะช่วยทำให้งานของเราออกมามีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

**กลยุทธ์ที่ 4 User-in-the-loop ให้ผู้ใช้มาช่วยรวบรวมข้อมูล**

หนึ่งในกลยุทธ์สุดคลาสสิกที่หลายองค์กรนำมาใช้ก็คือ user-in-the-loop ที่จะเน้นไปที่การให้ผู้ใช้ส่งข้อมูลกลับเข้ามาในระบบ เพื่อพัฒนาฐานข้อมูลของเราให้มีขนาดใหญ่ขึ้น ตัวอย่างเช่น Wikipedia หรือ Google ที่เปิดให้ผู้ใช้เข้ามามีส่วนในการให้ข้อมูล โดยที่บางครั้งผู้ใช้อาจจะไม่รู้ตัวเลยก็ได้ ว่ากำลังเป็นส่วนหนึ่งในการพัฒนาระบบให้กับเราอยู่ เพราะผู้ใช้รู้เพียงแค่ว่าตนเองกำลังแก้ข้อมูลที่ผิดบน Google Translate หรือเขียนข้อมูลเพิ่มเติมให้กับบทความใน Wikipedia ก็เท่านั้น

**กลยุทธ์ที่ 5 สร้างเครื่องมือมาช่วย**

การสร้างแอปพลิเคชันเฉพาะขึ้นมาเพื่อแยกกลุ่มเป้าหมายของผู้ใช้งาน ก็เป็นที่นิยมในแวดวงธุรกิจ Startups อยู่ไม่น้อย แต่ถึงอย่างนั้น วิธีนี้ก็อาจจะไม่ได้เรียกว่าดีเท่าไหร่นัก เพราะมันค่อนข้างมีความเสี่ยง เมื่อต้องไปลงทุนทั้งเงิน แรง และเวลา เพื่อสร้างแอปพลิเคชันขึ้นมาช่วยในการโปรโมท ถ้าไม่มั่นใจมากพอว่าจะมีผู้ใช้งานโหลดไปใช้จริงๆ ก็อาจทำให้ที่ทำไปนั้นเสียเปล่า

https://www.g-able.com/digital-review/big-data-analytics/10-data-gathering-for-startups-2

**10 กลยุทธ์รวบรวมข้อมูลสไตล์ธุรกิจ Startups (ตอนจบ)**

เมื่อเรารู้ถึงข้อจำกัดของธุรกิจ Startups แล้ว เราก็จะรู้ว่าการเริ่มต้นเก็บรวบรวมข้อมูลเพื่อนำไปวิเคราะห์ Big Data ให้มีประสิทธิภาพนั้น ช่างเป็นสิ่งที่ท้าทาย ในบทความนี้เราจึงจะมาพูดถึงกลยุทธ์ในการรวบรวมข้อมูลของธุรกิจ Startups กันต่อ

**กลยุทธ์ที่ 6 กับดักข้อมูล**

อีกหนึ่งวิธีที่จะช่วยเก็บรวบรวมข้อมูลก็คือการสร้างสิ่งที่เรียกว่า กับดักข้อมูล โดยมีวัตถุประสงค์ก็คือ การสร้างบางสิ่งที่มีคุณค่าต่อผู้ใช้ แลกกับการที่ผู้ใช้งานจะยอมส่งต่อข้อมูลของตัวเองให้กับเรา ตัวอย่างเช่น แอปพลิเคชันที่บริษัท BillGuard ทำขึ้นมาเพื่อช่วยให้ผู้ใช้เครดิตการ์ด จัดการกับรายจ่ายที่ไม่ควร ซึ่งในขณะเดียวกันข้อมูลที่ถูกจำแนกโดยผู้ใช้ก็จะถูกส่งกลับมาในระบบ เพื่อนำไปใช้แยกข้อมูลการฉ้อโกงออกมา ซึ่งสามารถนำไปใช้ต่อได้ในอนาคต

**กลยุทธ์ที่ 7 ข้อมูลจากแหล่งข้อมูลสาธารณะ**

การทำ Data Mining จากแหล่งข้อมูลสาธารณะ หรือที่เราเรียกกันว่า Opensource เป็นสิ่งที่ธุรกิจ Startups นั้นให้ความสนใจและพยายามทำ อย่างเช่น The Common Crawl ที่ให้บริการข้อมูลดิบที่ถูกเก็บรวบรวมมามากมาย ซึ่งข้อมูลนั้นใหญ่ระดับ petabytes ให้กับผู้พัฒนาได้นำไปใช้ฟรี และต่อยอดเป็นสิ่งที่มีประโยชน์ในอนาคต เช่นเดียวกันกับทาง Yahoo ที่มีการปล่อยชุดข้อมูลขนาดใหญ่ออกมาให้กับกลุ่มทำวิจัย

**กลยุทธ์ที่ 8 ข้อมูลจาก Third-party**

วิธีนี้ก็จะคล้ายๆกับวิธีข้างบน แตกต่างกันที่เราจะต้องเสียค่าใช้จ่ายในการทำ license เพื่อเข้าถึงข้อมูลที่มีคุณภาพที่บริษัท Third-party เรานั้นเก็บรวบรวมไว้ แต่จะได้ข้อมูลที่ตรงตามความต้องการและนำไปวิเคราะห์ เพื่อพัฒนาระบบของเราเองได้ ตัวอย่างเช่นการขอข้อมูลผู้ใช้จาก facebook หรือ google นั้นเอง

**กลยุทธ์ที่ 9 สร้างมิตรภาพกับองค์กรใหญ่ๆ**

การเป็นพันธมิตรกับองค์กรขนาดใหญ่ที่ให้บริการด้านข้อมูลนั้น จะช่วยให้เราได้เปรียบในการได้ข้อมูลที่สำคัญต่อการพัฒนาระบบการทำงานให้สมบูรณ์ยิ่งขึ้นผ่านข้อมูลขององค์กร อีกทั้งการที่ Startups สามารถทำโซลูชันแก้ปัญหาให้กับองค์กรใหญ่ๆได้ ก็จะสามารถนำไปใช้จัดการกับปัญหาที่เล็กกว่าได้อีกด้วย

ความท้าทายก็คือการต่อรองเพื่อให้ได้ถือสิทธิ์ข้อมูลจากการวิเคราะห์ข้อมูลดิบที่ได้มาจากองค์กรขนาดใหญ่ เพราะโดยส่วนมาก องค์กรที่มีขนาดใหญ่นั้นจะมีให้ความสำคัญกับการแบ่งบันข้อมูลทางธุรกิจค่อนข้างมาก

**กลยุทธ์ที่ 10 ทำตัวเป็นธุรกิจขนาดเล็กที่ใหญ่**

จากตัวอย่างของ IBM Watson จะเห็นว่าเริ่มต้นมาจากธุรกิจขนาดเล็กที่รวบรวมข้อมูลด้านสุขภาพ ซึ่งตอนนี้กลับพัฒนาตนเองจนมีปริมาณข้อมูลที่มากที่สุดแห่งหนึ่งของโลก ซึ่งทำให้กลายเป็นศูนย์กลางในการแลกเปลี่ยนข้อมูลไปในทันที แต่ทั้งนี้ทั้งนั้น การจะทำตามกลยุทธ์นี้ได้จำเป็นที่จะต้องมีเงินทุนรองรับไว้มากพอสมควร

เพราะในปัจจุบันธุรกิจ Startups มีการขยายตัวอย่างรวดเร็ว การที่เราศึกษาและเรียนรู้กลยุทธ์และเทคนิคหลายๆอย่าง เพื่อให้เราได้เปรียบในเชิงของธุรกิจขนาดเล็กนั้น จึงเป็นเรื่องที่ควรจะให้ความสำคัญกับมันมากๆ ก้าวแรกที่มั่นคงนั่นจะทำให้ธุรกิจเติบโตไปได้อย่างสวยงาม