ธุรกิจเทคโนโลยีการศึกษา เชื่อ "ครูไทย" มีแนวโน้มรายได้เพิ่มขึ้นใน 5 ปี แนะเจาะกลุ่มการศึกษาผู้ใหญ่

นำเสนอเมื่อ : 15 ส.ค. 2559

ธุรกิจเทคโนโลยีการศึกษา เชื่อ “ครู” ไทย - เวียดนาม มีแนวโน้มรายได้เพิ่มขึ้นใน 5 ปี เหตุมีการลงทุนในธุรกิจด้านนี้เพิ่ม แนะเจาะกลุ่มการศึกษาผู้ใหญ่สำเร็จมากกว่า

ดร.ทรูแมน ฟาม ผู้ก่อตั้งและประธานบริหารบริษัท ท้อปปิก้า (Topica) และตัวแทนกลุ่มธุรกิจเทคโนโลยีทางการศึกษา (Edtech) กล่าวระหว่างการอภิปรายหัวข้อ “Cultivation of Education Entrepreneur Leadership in Asia” ในงานประชุมสุดยอดผู้นำธุรกิจเทคโนโลยีทางการศึกษา “Edtech Asia Summit 2016” ที่หอประชุมใหญ่ ชั้น 9 อาคารศศปาฐศาลา สถาบันบัณฑิตบริหารธุรกิจศุศินทร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย เมื่อเร็ว ๆ นี้ ว่า ธุรกิจเทคโนโลยีเพื่อการศึกษาเริ่มเข้าสู่ตลาดเมื่อ 2 - 3 ปีที่แล้ว ซึ่งในตอนนั้นมีการศึกษาในรูปแบบใหม่ที่เป็นการศึกษาแบบเปิดเกิดขึ้น จากนั้นก็ซบเซาลงพักหนึ่ง แต่ไม่นานมานี้กลับมีการลงทุนในธุรกิจด้านนี้เพิ่มขึ้นเป็นอย่างมากในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ จากการสำรวจเมื่อเร็ว ๆ นี้ ในประเทศเวียดนามเพียงประเทศเดียว แสดงให้เห็นว่า มีธุรกิจสตาร์ทอัปด้านเทคโนโลยีทางการศึกษา 100 ราย เหมือนตอนเกิดธุรกิจ อี - คอมเมิร์ซ เมื่อ 7 - 8 ปีก่อน

“ปัญหาหนึ่งที่สตาร์ทอัปทั่วโลกมักจะเจอเหมือน ๆ กัน คือ ปัญหาการไม่ยอมรับเทคโนโลยีใหม่ ๆ เพื่อพัฒนาการศึกษา แม้แต่สตาร์ทอัปในสหรัฐฯ ก็เจอปัญหานี้เช่นกัน วิธีแก้ปัญหานี้ก็คือควรเน้นการเรียนในกลุ่มผู้ใหญ่ เพราะเป็นกลุ่มที่มีกฎเกณฑ์น้อยที่สุด และคนกลุ่มนี้สามารถตัดสินใจเรื่องการเรียนได้เอง แต่ถ้ามุ่งไปที่กลุ่มนักเรียนประถม หรือมัธยมก็จะเจอปัญหา เพราะคนที่จะตัดสินใจเรื่องการเรียนของเด็กกลุ่มนี้มักไม่ใช่พอแม่ แต่กลับเป็นครูใหญ่ หรือบางทีก็เป็นผู้บริหารเขตการศึกษาเสียด้วยซ้ำ ดังนั้น ในการทำธุรกิจควรมุ่งเจาะตลาดกลุ่มผู้ใหญ่จะดีกว่า” ดร.ทรูแมน กล่าว

ดร.ทรูแมน กล่าวว่า อุปสรรคอีกอย่างของการพัฒนาธุรกิจทางการศึกษา คือ ความเชื่อที่ว่าคนที่ประกอบอาชีพเป็นครูหรืออาจารย์ในทุกระดับ ตั้งแต่ชั้นอนุบาล - มหาวิทยาลัย มักมีรายได้น้อย จึงทำให้คนรุ่นใหม่สนใจที่จะประกอบอาชีพอื่นที่จะสร้างรายได้ให้มากกว่า ซึ่งทำให้เกิดการขาดแคลนทั้งด้านจำนวนและคุณภาพของบุคลากรทางการศึกษา อย่างไรก็ตาม ครูหรืออาจารย์ในเวียดนาม และไทย มีแนวโน้มจะมีรายได้เพิ่มขึ้นภายใน 5 ปีจากนี้ โดยยกตัวอย่างอาจารย์ 3 ท่าน ที่ทำคอร์สเรียนแบบออนไลน์เกี่ยวกับความคิดสร้างสรรค์ ศิลปะและความชำนาญทั่วไปให้แก่บริษัทในเครือของ Topica อย่าง Topica Edumall ซึ่งสามารถสร้างรายได้ให้แก่ตนเองถึง 30,000 ดอลลาร์สหรัฐฯ ต่อเดือน แต่ไม่ใช่ว่าทุกคนจะทำได้ดังเช่นอาจารย์ 3 ท่านนี้ พวกเขาสามารถสร้างรายได้จำนวนมากเพราะตั้งใจทำงานออกมาให้ดี ทั้งเตรียมหลักสูตร บทพูด และถ่ายวิดีโอเพื่อปรับแต่งการพูดและการนำเสนอ รวมทั้งฟังผลตอบรับทั้งจากออนไลน์และออฟไลน์ เป้าหมายของพวกเขา คือ ต้องการให้ผู้เรียนสามารถเข้าใจอย่างแท้จริงในหลักสูตรที่เขาสอนโดยมุ่งหวังให้ผู้เรียนประสบความสำเร็จสูงสุด

ขอบคุณที่มาจาก MGR Online 11 สิงหาคม 2559