

Start Up in Thailand

ก่อก้าวที่พลาด ก็ขึ้นถึงสำเร็จ

ทำไมธุรกิจใหม่จึงไปไม่รอด และจะเพิ่มโอกาสรอดได้อย่างไร

สู่ข้อเสนอ Silicon Valley Rangsit Model

โดย บรรเจิด ยอดศิริ (พี่อ้อด) | FranchiseX Community By TDWI
25 ตุลาคม 2569

ในฐานะคนรังสิต ผมอยากเห็นเมืองของเราพัฒนาคนเก่ง และอยากให้คนเก่งเหล่านั้นมีโอกาสเปลี่ยนความรู้เป็นงาน เป็นกิจการ และเป็นประโยชน์ต่อชุมชน ความตั้งใจนี้ทำให้ผมสนใจคำถามว่า เราจะช่วยให้คนเริ่มธุรกิจตัดสินใจได้ดีขึ้น ก่อนใช้เวลาและเงินไปจนหมดได้อย่างไร

คำตอบจากงานวิจัยชวนให้เริ่มที่ลูกค้าจริง ทีมที่รับผิดชอบงาน การทดลองที่วัดผลได้ และระบบสนับสนุนที่ติดตามต่อเนื่อง บทความนี้จะนำเสนอ 7 จุดตรวจหลักฐานสำหรับผู้เริ่มธุรกิจแล้วเชื่อมสู่แนวทางพัฒนา Silicon Valley Rangsit ที่เราสามารถนำไปทดลองและประเมินผลร่วมกันได้



ภาพประกอบแนวคิดการร่วมเรียนรู้กับลูกค้าและพี่เลี้ยง สร้างด้วย AI ไม่ใช่ภาพบันทึกกิจกรรมจริง

เข้าใจคำว่ารอดก่อนถามว่าทำไมไม่รอด

ธุรกิจใหม่กับสตาร์ทอัพมีส่วนทับซ้อนกัน แต่สตาร์ทอัพมักมุ่งค้นหารูปแบบธุรกิจที่ทำซ้ำและขยายได้ บางรายยังอยู่ระหว่างค้นหาตลาด ขณะที่บางรายต้องพัฒนาเทคโนโลยีอีกหลายปี การประเมินจึงควรแยกการอยู่รอดของกิจการ กำไร การเติบโต และประโยชน์ต่อชุมชนออกจากกัน การได้รับทุนหรือชนะการแข่งขันเป็นเพียงเหตุการณ์หนึ่งในเส้นทางนี้ [2]

งานของ Cantamessa และคณะ ศึกษารายงานหลังปิดกิจการ 214 กรณี พบว่าการขาดแนวทางพัฒนาธุรกิจอย่างเป็นระบบเป็นประเด็นสำคัญ ส่วนงานปี 2025 ของ Bethlendi และคณะ ใน ICT startup ที่ล้มเหลว 40 แห่งในฮังการี ชี้บทบาทของความสามารถในการปรับตัวและช่วงชีวิตกิจการ ข้อมูลทั้งสองชุดช่วยให้มองเห็นรูปแบบปัญหา แต่ใช้คำนวณอัตราล้มเหลวของสตาร์ทอัพไทยทั้งหมดไม่ได้ [1][2]

หลักฐานความสำเร็จชี้ให้มองคนและการตัดสินใจ

งานทบทวนวรรณกรรมปี 2024 เน้นการตัดสินใจเรื่องทีมหลัก นิยามผลิตภัณฑ์ การเลือกตลาดและพันธมิตร ขณะที่การวิเคราะห์ข้อถกเถียง 31 งานของ Song และคณะ พบความสัมพันธ์ระหว่างผลการดำเนินงานกับหลายปัจจัย รวมถึงประสบการณ์ด้านตลาดและอุตสาหกรรม ทรัพยากรการเงิน และทีมผู้ก่อตั้ง จึงควรพัฒนาความพร้อมหลายด้านไปด้วยกัน ไม่ตีความว่าการเพิ่มจำนวนคนหรือเงินจะทำให้สำเร็จเสมอ [3][5]

Camuffo และคณะ ทดลองสุ่ม 4 ชุด รวม 759 กิจการ พบว่าการฝึกคิดแบบตั้งสมมติฐานและทดสอบส่งผลต่อการยุติโอเคเดียวและรูปแบบการปรับทิศทางของทีม ข้อเรียนรู้ที่ผมนำมาใช้คือ เราควรฝึกตัดสินใจจากหลักฐาน และยอมจบการทดลองที่ไม่มีเหตุผลพอจะลงทุนต่อ ผลวิจัยนี้ไม่ได้รับประกันการอยู่รอดของทุกกิจการ [4]

การสนับสนุนต้องมีสิ่งที่เกิดหลังจบกิจกรรม

งานประเมิน Start-Up Chile พบผลดีเมื่อบริการพื้นฐานด้านทุนและพื้นที่ทำงานมาพร้อมการเรียนรู้ผู้ประกอบการ ส่วนงานของ Qin ปี 2025 พบว่าประโยชน์จาก accelerator ขึ้นกับบริบทสถาบันของระบบนิเวศด้วย บทเรียนสำหรับรัฐจึงเป็นการออกแบบพี่เลี้ยง ลูกค้า ทดลอง ทรัพยากร และการติดตามให้ทำงานเชื่อมกัน ไม่สรุปว่ากิจกรรมหรือบริการแบบเดียวจะได้ผลเหมือนกันทุกแห่ง [7][8]

7 ก้าวที่พลาดและหลักฐานก่อนเดินต่อ

เจ็ดข้อต่อไปนี้เป็นการจัดกลุ่มเชิงปฏิบัติที่สังเคราะห์จากงานวิจัย ไม่ใช่จำนวนขั้นที่ผู้วิจัยคนใดพิสูจน์ว่าเพียงพอต่อความสำเร็จ แต่ละทีมสามารถย้อนกลับไปตรวจสอบข้อเดิม และเปลี่ยนลำดับตามประเภทกิจการได้

1 เคาปัญหาแทนลูกค้า

ทีมอาจเริ่มจากสิ่งที่อยากทำ แล้วใช้ความคิดเห็นของคนใกล้เคียงตัวแทนข้อมูลตลาด ขั้นที่ควรทำคือพูดคุยกับผู้มีปัญหาจริง สังเกตวิธีแก้ปัจจุบัน และแยกผู้ใช้ ผู้จ่ายเงิน กับผู้ตัดสินใจออกจากกัน หลักฐานก่อนเดินต่อบันทึกปัญหา ความถี่ ผลกระทบ และเหตุผลที่ลูกค้าอาจเปลี่ยนมาใช้วิธีใหม่ [1][3]

2 มีช่องแต่ทางขายไม่ชัด

สินค้าทำงานได้ยังต้องมีตลาดที่เข้าถึงได้ ทีมควรเลือกกลุ่มลูกค้าเริ่มต้น อธิบายคุณค่าที่ลูกค้าได้รับ ระบุวิธีคิดราคาและช่องทางขาย แล้วทดลองให้เห็นพฤติกรรมจริง หลักฐานควรเป็นการทดลองใช้ การยอมสละเวลา หรือการจ่ายเงินตามความเหมาะสมของกิจการ มากกว่าคำชมและยอดกดถูกใจ [1][3]

3 ทีมเก่งแต่บทบาทไม่ชัด

ความสามารถต้องมีผู้รับผิดชอบผลลัพธ์ ทีมควรตกลงว่าใครดูแลลูกค้า ใครพัฒนาผลิตภัณฑ์ ใครดูแลเลข และใครตัดสินใจเรื่องใด พร้อมหาพี่เลี้ยงเติมความรู้ที่ขาด หลักฐานคือบทบาทที่ตกลงกัน งานที่ส่งมอบได้ และการติดตามที่ทุกคนใช้ร่วมกัน [3][5]

4 ลงทุนใหญ่ก่อนทดสอบ

ต้นแบบควรช่วยตอบคำถามสำคัญด้วยทรัพยากรที่เหมาะสม เช่น ลูกค้าใช้ได้จริงหรือไม่ งานส่วนใดลดลง และเหตุใดจึงกลับมาใช้ ทีมควรเขียนสมมติฐาน วิธีทดสอบ ตัวชี้วัด และเกณฑ์ทำต่อ ปรับ หรือหยุดไว้ก่อนเห็นผล เพื่อช่วยลดการเลือกตีความเฉพาะข้อมูลที่ตรงใจ [4]

AI สามารถช่วยจัดหมวดบันทึกสัมภาษณ์ ร่างต้นแบบ หรือเปรียบเทียบทางเลือกได้ แต่ข้อมูลลูกค้าต้องมาจากการเก็บจริง และมีคนตรวจสอบก่อนใช้ตัดสินใจ ข้อนี้เป็นแนวทางการทำงานที่เสนอสำหรับทีม ไม่ใช่ผลวิจัยว่าใช้ AI แล้วจะรอด

จากการทดลองไปสู่ธุรกิจที่เดินต่อไปได้

5 มียอดขายแต่เงินสดขาด

ยอดขาย กำไร และเงินที่รับจริงเกิดคนละเวลา ทีมจึงควรรู้ต้นทุนต่อหน่วย ภาระจ่าย ระยะเวลายกเงิน และช่วงเวลาที่เงินสดพอใช้ ภายใต้สมมติฐานที่อธิบายได้ งานของ McKenzie และ Woodruff เชื่อมการปฏิบัติด้านการตลาด สต็อก การบันทึกข้อมูล และการวางแผนการเงินที่ดีกว่ากับการอยู่รอดและยอดขายที่เติบโตเร็วกว่าในธุรกิจขนาดเล็ก ผลนี้เป็นความสัมพันธ์และต้องปรับใช้ให้เหมาะกับสตาร์ทอัพแต่ละแบบ [6]

6 ขายได้แต่ทำซ้ำไม่ได้

หลังลูกค้ารายแรก ทีมควรตรวจว่าลูกค้ากลับมาเพราะอะไร ส่งมอบงานซ้ำด้วยคุณภาพเดิมได้หรือไม่ และต้นทุนเพิ่มตามจำนวนลูกค้าอย่างไร หลักฐานที่ต้องเก็บจึงรวมการใช้ซ้ำ ข้อร้องเรียน เวลาส่งมอบ และต้นทุนต่อรอบ การมีคำสั่งซื้อหนึ่งครั้งยังไม่เพียงพอให้ตัดสินใจขยายเต็มกำลัง ข้อนี้เป็นข้อเสนอในการนำประเด็นตลาดและระบบปฏิบัติงานมาทดสอบร่วมกัน [1][3][6]

7 ขยายเร็วโดยไม่ทบทวน

ก่อนเพิ่มคน เปิดพื้นที่ หรือรับทุนเพื่อขยาย ทีมควรตรวจว่าข้อมูลลูกค้า ระบบส่งมอบ เงินสดและความสามารถของทีมรองรับงานที่เพิ่มขึ้นหรือไม่ แล้วเลือกทรัพยากรให้ตรงช่วงพัฒนา การประชุมทบทวนควรเปิดให้ตัดสินใจได้ทั้งทำต่อ ปรับขอบเขต หรือยุติบางส่วน โดยบันทึกเหตุผลและผลที่ตามมา [2][4][8]

ตัวอย่างสมมติจากโจทย์ของผู้ประกอบการรังสิต

สมมติว่านักศึกษา SMT อยากทำเครื่องมือช่วยร้านค้าติดตามคำสั่งซื้อ ทีมเริ่มจากฟังร้านจริงเพื่อรู้ว่าคำสั่งซื้อหล่นที่ขั้นใด จากนั้นทดลองต้นแบบขนาดเล็ก วัดเวลาทำงาน จำนวนคำสั่งซื้อผิดพลาด และการใช้ซ้ำ แล้วถามว่าร้านยอมจ่ายเพื่อประโยชน์ส่วนใด

หากร้านไม่ใช้ต่อ ทีมต้องกลับไปตรวจโจทย์และวิธีทำ หากใช้ต่อแต่ต้นทุนดูแลสูง ทีมต้องปรับการส่งมอบก่อนขยาย ตัวอย่างนี้แสดงวิธีคิดและสิ่งที่ควรเก็บข้อมูล ไม่ใช่รายงานผลสำเร็จของโครงการที่เกิดขึ้นแล้ว

สู่ Silicon Valley Rangsit Model

ในฐานะคนรังสิต ผมอยากให้การเริ่มธุรกิจมีพื้นที่ให้ฝึกจริงและมีคนช่วยถามคำถามที่จำเป็น จึงเสนอ Silicon Valley Rangsit Model เป็นแนวทางทดลองเชื่อมคน โจทย์ และทรัพยากร โดยยังต้องเก็บข้อมูลจากการใช้งานจริงเพื่อประเมินผล โมเดลนี้ยังไม่ใช้โมเดลเชิงเหตุและผล ที่ผ่านการทดสอบแล้ว



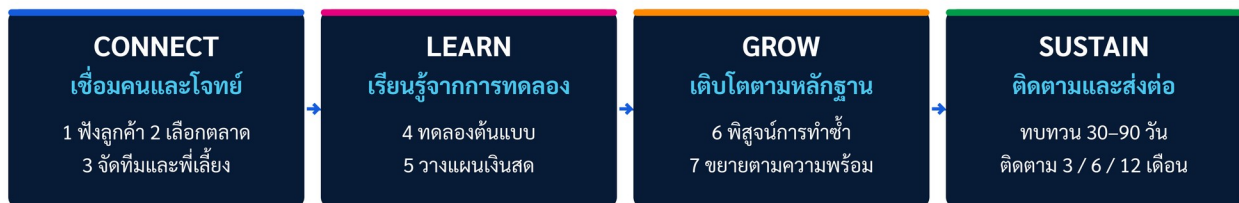
Silicon Valley Rangsit Model

ข้อเสนอระบบสนับสนุนผู้ประกอบการเพื่อทดลองในรังสิต

ผู้ร่วมพัฒนาที่เสนอ



ร่วมเลือกโจทย์ และส่งทีมเข้าสู่กระบวนการเรียนรู้



นำข้อมูลกลับมาปรับโจทย์ ทีม และวิธีสนับสนุน



ลูกศรแสดงลำดับการทำงานที่เสนอ ไม่ใช่เส้นทางเหตุและผลที่ผ่านการทดสอบแล้ว
ประเมินทุกทีมในรุ่นเดียวกัน และแยกผลการเรียนรู้ออกจากผลการอยู่รอดของกิจการ

FranchiseX Community • Connect • Learn • Grow • Sustain • 25 ตุลาคม 2569

แผนภาพแสดงบทบาทและลำดับการทำงานที่เสนอ ลูกศรไม่ใช่เส้นทางสถิติที่ยืนยันแล้ว

เสนอให้มหาวิทยาลัยและนักศึกษาช่วยพัฒนาความรู้และต้นแบบ ผู้ประกอบการเปิดโจทย์ และพื้นที่ทดลอง ชุมชนกับลูกค้าช่วยสะท้อนผล พี่เลี้ยงและเครือข่ายช่วยเชื่อมประสบการณ์ ส่วนผู้สนับสนุนช่วยเติมทรัพยากรตามความพร้อมของงาน การระบุบทบาทเหล่านี้เป็นการเปิดพื้นที่ความร่วมมือ ไม่ใช่การยืนยันว่าหน่วยงานใดตกลงเข้าร่วมแล้ว

FranchiseX Community สามารถใช้ Connect • Learn • Grow • Sustain เป็นแกนทำงาน ตั้งแต่เชื่อมคนให้พบโจทย์ เรียนรู้จากการทดลอง พัฒนาการทำซ้ำ จนถึงการติดตามและส่งต่อความรู้ แนวคิดนี้สอดคล้องกับรายงาน OECD ที่ให้ความสำคัญกับการเชื่อมมหาวิทยาลัย อุตสาหกรรม โครงสร้างพื้นฐาน และการประเมินระบบสนับสนุนในบริบทไทย [9]

การหาทุนควรแยกทุนกิจกรรมเรียนรู้และงานเพื่อชุมชน ออกจากทุนที่ใช้ต่อยอดกิจการ โดยกำหนดวัตถุประสงค์ ผู้รับผิดชอบ และผลที่ต้องรายงานให้ชัดเจน เพื่อให้ผู้สนับสนุนติดตามได้ว่าทรัพยากรของตนช่วยงานส่วนใด

เริ่มทดลอง 90 วันและติดตามต่อ

แผนต่อไปนี้เป็นกรอบนำร่องที่เสนอสำหรับการเรียนรู้ ไม่ใช่ระยะเวลาที่งานวิจัยกำหนดให้ทุกกิจการต้องสำเร็จ ทีมเทคโนโลยีที่ใช้เวลาพัฒนายาวควรใช้หลักฐานความก้าวหน้าที่เหมาะสมกับงาน แทนการบังคับให้มีรายได้ภายใน 90 วัน

ช่วงเวลา	งานที่ทำร่วมกัน	หลักฐานที่นำมาทบทวน
วันที่ 1–30	เลือกโจทย์ ฟังลูกค้า จัดทีมและพี่เลี้ยง กำหนดคำถามสำคัญ	บันทึกปัญหา ผู้ใช้และผู้จ่าย ขอบเขต ทดลอง บทบาทและงบที่ใช้ได้
วันที่ 31–60	ทดลองต้นแบบกับผู้ใช้ เก็บผล และตรวจ ต้นทุนการส่งมอบ	พฤติกรรมใช้งาน ผลก่อนและหลัง ความคิด เห็น ต้นทุนและข้อจำกัด
วันที่ 61–90	ทบทวนว่าจะทำต่อ ปรับ หรือหยุดส่วนใด และเตรียมทรัพยากรรอบถัดไป	เหตุผลของการตัดสินใจ การใช้ซ้ำหรือหลักฐานที่เหมาะสมกับงาน แผนเงินสดและผู้รับผิดชอบ

วัดสิ่งที่เกิดขึ้นหลังจบกิจกรรม

เสนอให้ติดตามทุกทีมในรุ่นเดียวกันที่ 3, 6 และ 12 เดือน โดยแยกผลการเรียนรู้ เช่น คุณภาพหลักฐานและการตัดสินใจ ออกจากผลธุรกิจ เช่น การใช้ซ้ำ เงินสด และสถานะกิจการ พร้อมติดตามประโยชน์ต่อชุมชนและผู้ดูแลงานต่อ การหยุดโอเคเดียวที่ไม่เหมาะสมอาจเป็นผลการเรียนรู้ที่มีคุณค่า แต่ไม่ควรถูกนับเป็นกิจการที่อยู่รอด

เมื่อรายงานอัตราการรอด ต้องกำหนดนิยาม วันเริ่มนับ และจำนวนทีมตั้งต้น เก็บสถานะทีมที่ปิดหยุดชั่วคราว หรือยังติดต่อไม่ได้ไว้ด้วย และไม่อ้างว่าโครงการทำให้สำเร็จจากข้อมูลหลังอบรมเพียงอย่างเดียว หากทำได้ ควรเทียบกับกลุ่มที่มีคุณสมบัติใกล้เคียงกันและยังไม่ได้รับการสนับสนุน

อนาคตใหม่เริ่มจากงานที่มีคนทำต่อ

ผมอยากเห็น Silicon Valley Rangsit เริ่มจากทีมที่กล้าฟังลูกค้า กล้าทดลอง และกล้าทบทวนสิ่งที่ทำ พร้อมเครือข่ายที่ช่วยกันส่งต่องาน ความฝันที่จะสร้างคนเก่งและกิจการใหม่จะค่อยๆ มีน้ำหนักขึ้น เมื่อเราบอกได้ว่าเรียนรู้อะไร เปลี่ยนการตัดสินใจอย่างไร และใครได้รับประโยชน์จริง

งานวิจัยและแหล่งอ้างอิง

หลักฐานด้านล่างแยกประเภทการศึกษาและข้อจำกัดไว้ เลขในวงเล็บเหลี่ยมเชื่อมกับข้อความในบทความ ตรวจสอบแหล่งต้นทางวันที่ 25 ตุลาคม 2569

[1] Cantamessa, M., Gatteschi, V., Perboli, G., & Rosano, M. (2018).

Startups' Roads to Failure. Sustainability, 10(7), 2346. เผยแพร่ 6 กรกฎาคม 2018.

หลักฐาน วิเคราะห์รายงานหลังปิดกิจการ 214 กรณีด้วยกรอบ SHELL พบปัญหาการพัฒนาธุรกิจอย่างเป็นระบบเป็นประเด็นสำคัญในเรื่องเล่าความล้มเหลว

ขอบเขต เป็นข้อมูลย้อนหลังจากกิจการที่ล้มเหลวและมีรายงานให้ศึกษา ไม่ได้ประมาณอัตราล้มเหลวของสตาร์ทอัพทั้งหมดหรือของประเทศไทย

<https://doi.org/10.3390/su10072346>

[2] Bethlendi, A., Hegedűs, S., & Szócs, Á. (2025).

What could we learn from startup failures? Journal of Innovation and Entrepreneurship, 14, 35. เผยแพร่ 28 มีนาคม 2025.

หลักฐาน ศึกษา ICT startup ที่เข้าสู่การชำระบัญชีโดยสมัครใจ 40 แห่งในฮังการี โดยใช้แบบสอบถามและการวิเคราะห์องค์ประกอบกับการจัดกลุ่ม พบประเด็นความสามารถในการปรับตัวและความแตกต่างตามช่วงชีวิตกิจการ

ขอบเขต กลุ่มตัวอย่างขนาดเล็กและเป็นกิจการที่ล้มเหลวทั้งหมด จึงไม่ใช่การทดลองเชิงเหตุและผลหรือหลักฐานแทนบริบทไทยโดยตรง

<https://doi.org/10.1186/s13731-025-00493-w>

[3] González M, M. A., Terzidis, O., Lütz, P., & Heblich, B. (2024).

Critical decisions at the early stage of start-ups: a systematic literature review. Journal of Innovation and Entrepreneurship, 13, 83. เผยแพร่ 12 พฤศจิกายน 2024.

หลักฐาน ทบทวนวรรณกรรมและจัดการตัดสินใจเป็น 9 ด้าน โดยเน้นทีมหลัก นิยามผลิตภัณฑ์ การเลือกตลาดและพันธมิตร บทความย่อยรายงานงานศึกษา 56 ชิ้น

ขอบเขต การจัดอันดับอิงความถี่ของงานที่ศึกษา ไม่ใช่ขนาดผลเชิงเหตุและผล และบางช่วงของเนื้อหาระบุจำนวนรวม 57 ชิ้นต่างจากบทความย่อย

<https://doi.org/10.1186/s13731-024-00438-9>

งานวิจัยและแหล่งอ้างอิงต่อ

[4] Camuffo, A., Gambardella, A., Messinese, D., Novelli, E., Paolucci, E., & Spina, C. (2024).

A scientific approach to entrepreneurial decision-making: Large-scale replication and extension. *Strategic Management Journal*, 45(6), 1209–1237. เผยแพร่ออนไลน์ 25 มีนาคม 2024.

หลักฐาน การทดลองสุ่ม 4 ชุด รวม 759 กิจการ พบผลต่อการยุติโอเคเดียวและรูปแบบการปรับทิศทางของธุรกิจสนับสนุนการสอนให้ตั้งสมมติฐานและทดสอบอย่างเป็นระบบ

ขอบเขต ผลดังกล่าวเป็นเรื่องการตัดสินใจและการค้นหาแนวคิด ไม่ใช่ข้อตรรกะที่รับประกัน และไม่ควรแปลว่าการหยุดทุกโอเคเดียวคือผลสำเร็จ

<https://doi.org/10.1002/smj.3580>

[5] Song, M., Podoynitsyna, K., van der Bij, H., & Halman, J. I. M. (2008).

Success Factors in New Ventures: A Meta-analysis. *Journal of Product Innovation Management*, 25(1), 7–27.

หลักฐาน วิเคราะห์ห่อภิมาณ 31 งานเกี่ยวกับกิจการเทคโนโลยีใหม่ พบความสัมพันธ์ของผลการดำเนินงานกับหลายปัจจัย รวมถึงประสบการณ์ด้านตลาดและอุตสาหกรรม ทรัพยากรการเงิน และทีมผู้ก่อตั้ง

ขอบเขต เป็นหลักฐานเชิงความสัมพันธ์จากงานเก่าและหลายบริบท ไม่ได้แปลว่าเพิ่มจำนวนคนหรือเงินเพียงอย่างเดียวแล้วผลจะดีขึ้นเสมอ

<https://doi.org/10.1111/j.1540-5885.2007.00280.x>

[6] McKenzie, D., & Woodruff, C. (2017).

Business Practices in Small Firms in Developing Countries. *Management Science*, 63(9), 2967–2981.

หลักฐาน ศึกษากิจการขนาดเล็กในหลายประเทศ ครอบคลุมการตลาด การซื้อและสต็อก การบันทึกข้อมูล และการวางแผนการเงิน ข้อมูลติดตามจาก 3 ประเทศเชื่อมโยงการปฏิบัติที่ดีกว่ากับการอยู่รอดและยอดขายที่เติบโตเร็วว่า

ขอบเขต กลุ่มศึกษาเป็นธุรกิจขนาดเล็ก ไม่ใช่สตาร์ทอัพเติบโตสูงทั้งหมด และความสัมพันธ์นี้ไม่ใช่หลักฐานว่าการอบรมรูปแบบใดรูปแบบหนึ่งทำให้รอดแน่นอน

<https://doi.org/10.1287/mnsc.2016.2492>

งานวิจัยและแหล่งอ้างอิงต่อ

[7] Gonzalez-Uribe, J., & Leatherbee, M. (2018).

The Effects of Business Accelerators on Venture Performance: Evidence from Start-Up Chile. *The Review of Financial Studies*, 31(4), 1566–1603. เผยแพร่ออนไลน์ 5 กันยายน 2017.

หลักฐาน ใช้ regression discontinuity ศึกษา Start-Up Chile พบผลดีเมื่อบริการพื้นฐานด้านทุนและพื้นที่ทำงานมาพร้อมการเรียนรู้ผู้ประกอบการ ส่วนบริการพื้นฐานเพียงอย่างเดียวไม่พบหลักฐานผลในบริบทนี้
ขอบเขต ผลใกล้เคียงที่คัดเลือกและในโครงการเฉพาะ ไม่ควรเหมารวมว่าทุนหรือพื้นที่ไม่มีประโยชน์ในทุกโครงการ

<https://doi.org/10.1093/rfs/hhx103>

[8] Qin, F. (2025).

Oasis in the desert or icing on the cake? The impact of entrepreneurship accelerators across ecosystems. *Journal of International Business Studies*, 56, 659–676. เผยแพร่ 1 กรกฎาคม 2025.

หลักฐาน ข้อมูลตั้งต้น 7,056 กิจการ จาก 289 โครงการใน 132 เขตเศรษฐกิจ ใช้การจับคู่และแบบจำลองหลายระดับ กลุ่มจับคู่มี 3,468 กิจการ พบว่าประโยชน์ด้านการเติบโตของ accelerator ขึ้นกับคุณภาพสถาบันในระบบนิเวศ

ขอบเขต เป็นข้อมูลเชิงสังเกต แม้ลดความต่างที่สังเกตได้ด้วยการจับคู่ ก็ยังไม่ใช้การทดลองสุ่ม และผลไม่ได้วัดการอยู่รอดระยะยาวโดยตรง

<https://doi.org/10.1057/s41267-025-00780-4>

[9] OECD. (2025).

Start-up Asia: Chasing the Innovation Frontier. บท Promoting start-ups in Thailand. *Development Centre Studies*, OECD Publishing. เผยแพร่ 21 พฤษภาคม 2025.

หลักฐาน รายงานบริบทไทยกล่าวถึงการเชื่อมมหาวิทยาลัย งานวิจัย อุตสาหกรรม โครงสร้างพื้นฐาน และทรัพยากร พร้อมเสนอให้ประเมินผลและประสานงานระบบสนับสนุนอย่างต่อเนื่อง

ขอบเขต เป็นรายงานนโยบายและใช้ข้อมูลหลายช่วงเวลา ไม่ใช้การทดลองของ Silicon Valley Rangsit และไม่ได้ยืนยันว่าหน่วยงานใดเข้าร่วมข้อเสนอในบทความนี้

<https://doi.org/10.1787/a9b71040-en>