INFOPRESS

อ่านเมืองให้ออก
ก่อนฝากอนาคตไว้กับทำเล
ด้วย DATA & AI

ก่อนเปิดร้าน ซื้อที่ดิน หรือเลือกบ้าน
ฝึกสายตาแบบนักอ่านเมือง วิเคราะห์ทำเลได้เอง แม้ไม่ใช่สายข้อมูล

คนเยอะ ไม่ได้แปลว่าเป็นลูกค้าที่ใช่

ก่อนฝากเงิน เวลา หรืออนาคตไว้กับทำเลไหน
จงอ่านสัญญาณของพื้นที่ให้ออกก่อนเสมอ

ทำเลย่านศักยภาพ

ย่านเปลี่ยนผ่าน

พฤติกรรมการจับจ่าย



กิตติพงศ์ เนียมเจริญ เขียน
เจ้าของเพจ DataProteins • นักวิเคราะห์ข้อมูลเชิงพื้นที่

สารบัญ

บทนำ ทำไมคนที่ “อ่านสัญญาณ” ออก ถึงตัดสินใจได้ก่อน 1

สัญญาณมันอยู่ตรงนั้นเสมอ เราแค่มองไม่เห็น 4

เส้นที่ราชการขีดไว้ ไม่ใช่เส้นที่คนใช้ในชีวิตจริง 6

ซูมออกทีละก้าว 7

AI ช่วยให้เราอ่านเร็วขึ้น แต่คนต้องเคาะคำตอบ 9

หนังสือเล่มนี้ควรอ่านอย่างไร 10

PART I สิ่งที่ข้อมูลกำลังบอกเรา 10

PART II จากข้อมูลสู่ Insight 10

บทที่ 1 ทำไมร้านค้าถึงเลือกเปิด “ตรงนั้น” 11

PART I สิ่งที่ข้อมูลกำลังบอกเรา 12

คนเยอะไม่ได้แปลว่าเป็นลูกค้าที่ใช่ 12

อ่านสัญญาณจากเงินที่แบรนด์ลงทุนจริง 13

หลักฐาน 3 ชั้นที่ชี้ไปทางเดียวกัน 15

เมื่อ Supply และ Demand เล่าเรื่องเดียวกัน 19

ห้วยขวาง เมืองของคนผ่าน 19

จาก Insight สู่การตัดสินใจ 27

PART II จากข้อมูลสู่ Insight 31

หลักคิดที่ทำให้สัญญาณกลายเป็น Insight 31

ข้อจำกัดและ Human Review : ชื่อย่านไม่เท่ากับชื่อเขต 37

เบื้องหลังการวิเคราะห์ 39

Framework 5 Steps อ่านทำเลจาก Supply และ Demand 42

3 คำถามก่อนวางเงิน 44

บทที่ 2 ทำไมร้านบางแบบถึงไม่เปิดในย่านของคุณ 45

PART I สิ่งที่ข้อมูลกำลังบอกเรา 46

ร้านที่มีอยู่ทุกที่ ไม่ได้ช่วยแยกความแตกต่าง 47

อ่านย่านจากฟอร์แมตร้าน ไม่ใช่แค่จำนวนสาขา 50

บริษัทเดียวกัน ตึกเดียวกัน แต่เลือกคนละฟอร์แมต 52

สองวิถีชีวิต ไม่ใช่บันไดความเจริญเส้นเดียว 53

ร้านที่ควรมาแต่ยังไม่มา คือช่องว่างของตลาด 58

จาก Insight สู่การตัดสินใจ 60

PART II จากข้อมูลสู่ Insight 62

หลักคิดของการอ่านสิ่งที่หายไป 62

3 กับดักก่อนเชื่อตัวเลข 63

Human Review : AI จัดประเภทได้
แต่คนต้องตรวจ Taxonomy และข้อมูลซ้ำ 66

เบื้องหลังการวิเคราะห์ 67

Framework 5 Steps : อ่านเมืองผ่านสิ่งที่ยังไม่มา 69

3 คำถามก่อนเชื่อตัวชี้วัด 71

บทที่ 3 ทำไมเมืองใหม่ถึงผุดขึ้นตรงนี้ 73

PART I สิ่งที่ข้อมูลกำลังบอกเรา 74

เมืองเริ่มเกิดก่อนที่สถิติทางการจะประกาศ 74

สัญญาณนำหน้าบนฟ้าและบนพื้นดิน 77

ดาวเทียมเห็นว่ามีสิ่งปลูกสร้าง
แต่คนต้องยืนยันว่าสิ่งนั้นคืออะไร 79

กำลังซื้อที่ซ่อนอยู่หลังรั้วหมู่บ้าน 80

เมื่อแสงไฟ ธุรกิจใหม่ ขยะ และประชากรชี้ไปทางเดียวกัน 84

จาก Insight สู่การตัดสินใจ 85

PART II จากข้อมูลสู่ Insight 87

หลักคิด : อ่านสัญญาณนำหน้าและสัญญาณตามหลังคู่กัน 87
ข้อจำกัด : การอ่าน “การเปลี่ยนแปลง” หลอกง่ายกว่าการอ่านยอดรวม 89
Human Review : เครื่องเห็นสิ่งที่เพิ่มขึ้น คนบอกว่าสิ่งนั้นคืออะไร 91
เบื้องหลังการวิเคราะห์ 92
Framework 5 Steps จับเมืองที่กำลังจะโต 94
3 คำถามก่อนเชื่อสัญญาณการเติบโต 96

บทที่ 4 จริง ๆ แล้วเมืองนี้มีคนอยู่กี่คน 99

PART I สิ่งที่ข้อมูลกำลังบอกเรา 100
ทะเบียนบ้านนับคนที่จด ไม่ใช่คนที่อยู่ 101
อ่านคนจริงจากน้ำ ขยะ ไฟ และแรงงาน 102
สามเขตที่ทะเบียนลดพอ ๆ กัน แต่ความจริงคนละเรื่อง 103
ศรีราชา เมื่อคนงานโรงงานมากกว่าคนวัยทำงานในทะเบียน 105
คนที่อยู่จริงเปลี่ยนขนาดตลาดอย่างไร 109
จาก Insight สู่การตัดสินใจ 110

PART II จากข้อมูลสู่ Insight 111
หลักคิด : วัดสิ่งที่วัดไม่ได้ผ่านตัวแทนเชิงข้อมูล 111
Proxy สองตัวต้องวัดคนละมิติ 112
นับ “ทิศ” กับนับ “จำนวน” ยากไม่เท่ากัน 113
ข้อจำกัด : ต้องรู้ว่าระบบท่อทำงานอย่างไร ก่อนอ่านมิเตอร์ 114
Human Review : เครื่องอ่านมิเตอร์ได้ แต่ไม่รู้ว่าน้ำไหลไปที่ไหน 115
เบื้องหลังการวิเคราะห์ 116
Framework 5 Steps นับคนที่มองไม่เห็น 117
3 คำถามก่อนเชื่อตัวเลขประชากร 119

บทที่ 5 เขตไหนกำลังโต เขตไหนกำลังตาย 121

PART I สิ่งที่ข้อมูลกำลังบอกเรา 122

บทนี้อ่านชีพจร ไม่ใช่อ่านยอดรวม 122

เริ่มจากจำนวนธุรกิจเกิดและตาย ก่อนดูจำนวนเงิน 123

เงินก้อนเดียวทำให้ภาพทั้งเขตผิดเพี้ยนได้อย่างไร 124

จตุจักรไม่ได้อยู่คนเดียว 127

ตัวเลขเงินที่สวย ไม่ได้แปลว่าเมืองแข็งแรง 129

อย่าจัดอันดับเขตด้วยตัวเลขเงินเพียงตัวเดียว 131

จาก Insight สู่การตัดสินใจ 132

PART II จากข้อมูลสู่ Insight 133

หลักคิด : ชีพจรอยู่ในทะเบียนเกิด–ตาย ไม่ใช่ยอดรวม 134

ทำไมนับจำนวนกิจการจึงมั่นคงกว่านับจำนวนเงิน 134

อ่าน 3 ตัวเลขคู่กัน ไม่ใช่ตัวเดียว 135

Human Review : บริษัทเดียวอาจบิดตัวเลขทั้งเขต 136

เบื้องหลังการวิเคราะห์ 137

Framework 5 Steps ฟังชีพจรเมือง 139

3 คำถามก่อนเชื่อตัวเลขเศรษฐกิจ 141

บทที่ 6 ทำไมการมองเป็น “เขต” ถึงทำให้ตัดสินใจพลาด 143

PART I สิ่งที่ข้อมูลกำลังบอกเรา 144

ทำไม 5 บทแรกจึงยังต้องจำใจอ่านเป็นเขต 144

จุดเดียวบนถนนรัชดาที่ทำให้เส้นเขตใช้การไม่ได้ 145

เมื่อวัดเวลาเดินทาง เส้นเขตก็เริ่มพัง 147

ร้านในดินแดงที่จริงอาจเป็นร้านของคนห้วยขวาง 149

เลิกคิดเป็นเขตแล้ว การตัดสินใจเปลี่ยนอย่างไร 152

จาก Insight สู่การตัดสินใจ 153

PART II จากข้อมูลสู่ Insight 154

หลักคิด : เขตเป็นที่พักข้อมูล ไม่ใช่พื้นที่ตลาด 155
วัดเวลาเดินทางจริง ไม่ใช่ตีวงกลม 156
คิดถึงคู่แข่งด้วยแบบจำลองแรงดึงดูดของพื้นที่ (Huff Model) 156
Human Review : เดินถึงได้ ไม่ได้แปลว่าคนจะเลือกใช้ 157
เบื้องหลังการวิเคราะห์ 159
Framework 5 Steps อ่านพื้นที่ลูกค้าเข้าถึงได้ 160
3 คำถามก่อนเชื่อเส้นบนแผนที่ 162

บทปิด **เริ่มอ่านทำเลผ่านข้อมูลเองได้อย่างไร 165**

บทนำ



ทำไมคนที่ “อ่านสัญญาณ” ออก ถึงตัดสินใจได้ก่อน

คนที่ “เห็นข้อมูล” ระดับเขต VS คนที่ “อ่านสัญญาณ” ออก



สถานที่เดียวกัน คนหนึ่งเห็นเพียงพื้นที่

ส่วนอีกคนอ่านออกว่าพื้นที่นั้นเป็นอย่างไร

≡ เส้นที่ราชการขีดไว้ ไม่ใช่เส้นที่คนใช้ในชีวิตจริง

ถ้าจะให้สรุปทั้งเล่มเหลือประโยคเดียว มันคือประโยคนี้ครับ “เส้นที่ราชการขีดไว้ ไม่ใช่เส้นที่คนใช้ในชีวิตจริง”

ราชการแบ่งประเทศเป็นจังหวัด เป็นอำเภอ เป็นเขต ขีดเส้นทะเบียนบ้านว่าใครเป็นคนที่ไหน ตีราคาประเมินที่ดินเป็นทางการ นับตัวเลขเศรษฐกิจรวมเป็นก้อน เส้นและตัวเลขเหล่านี้จำเป็นสำหรับการปกครอง แต่มันไม่เคยตรงกับความจริงบนถนน

คนที่ทะเบียนอยู่ต่างจังหวัด แต่ทุกวันใช้ชีวิตจริงอยู่ในกรุงเทพ ทะเบียนมองไม่เห็นเขา ย่านที่คนเรียกกันติดปากมาทั้งชีวิต เอาเข้าจริงอยู่คนละเขตกับชื่อของมัน ร้านที่ตั้งอยู่เขตหนึ่ง แต่ขายให้คนอีกเขตเป็นส่วนใหญ่ ราคาประเมินทางการที่ตามราคาซื้อขายจริงไม่ทันเป็นปี ๆ

ทุกบทในเล่มนี้ คือการค่อย ๆ แกะรอยแยกระหว่างเส้นสองเส้นนี้ให้คุณเห็น เส้นของราชการกับเส้นที่คนใช้ชีวิตจริง แล้วสอนวิธีอ่านเส้นที่สอง เส้นที่คนอื่นมองไม่เห็น




1 ร้านค้าร้านเดียว
2 ย่าน
3 เมืองที่กำลังจะเกิด
4 คนจริงทั้งเมือง
5 พลวัตของทั้งเมือง
6 เขต

หนังสือเล่มนี้ควรอ่านอย่างไร

พร้อมหรือยัง... ทุกบทจากนี้ทำงานสองส่วน

PART I สิ่งที่ข้อมูลกำลังบอกเรา

ผมจะเล่าให้ฟังว่าข้อมูลมันบอกอะไรเราเกี่ยวกับเมือง “เล่าให้สนุก ให้เห็นภาพ” ให้คุณเอาไปตัดสินใจต่างจากเดิมได้

PART II จากข้อมูลสู่ Insight

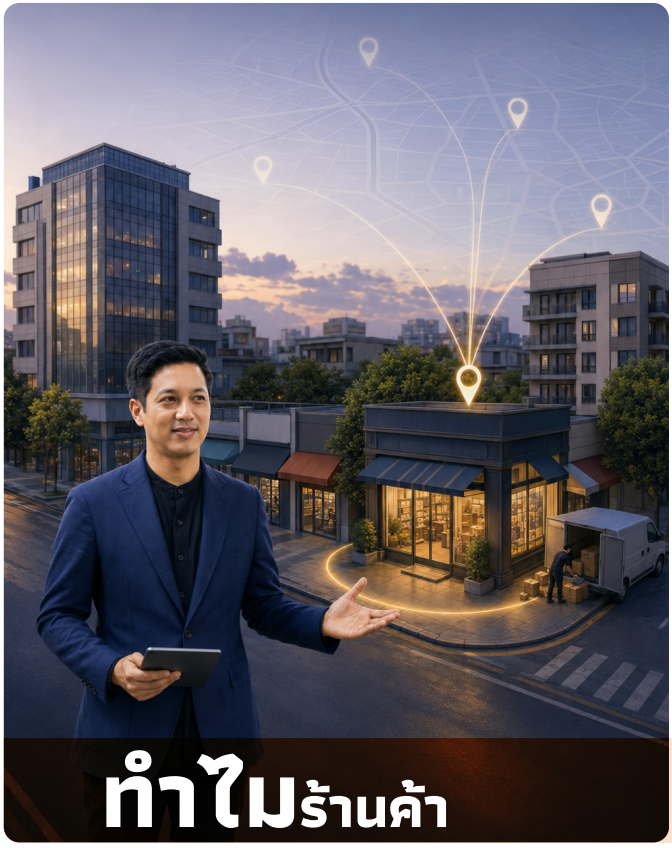
ผมจะเปิดให้ดูว่าเบื้องหลังผมอ่านมันออกมายังไง เพื่อที่คุณจะเอาวิธีเดียวกันไปใช้กับข้อมูลของตัวเองได้ ไม่ใช่แค่เชื่อผม

ตัวเลขทั้งหมดในเล่มนี้มาจากแหล่งข้อมูลเปิด ตรวจสอบย้อนกลับได้ ไม่มีการเดา ไม่มีการปั้น ส่วนข้อสรุปเกิดจากการนำข้อมูลหลายชุดมาตีความร่วมกัน จึงยังต้องตรวจข้อจำกัด และให้ผู้รู้พื้นที่ช่วยยืนยันก่อนนำไปใช้ตัดสินใจ

เอาล่ะครับ เราจะเริ่มจากจุดที่เล็กที่สุด ร้านค้าร้านเดียวบนถนนสายหนึ่งในกรุงเทพ แล้วผมจะให้คุณเห็นว่า แค่ร้านค้าที่เลือกเปิดตรงไหน มันบอกความจริงเกี่ยวกับคนทั้งย่านได้มากแค่ไหน



บทที่ 1



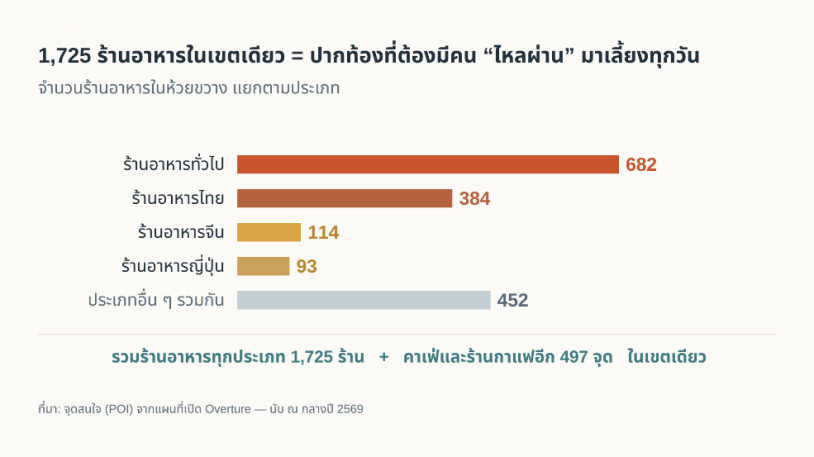
ทำไมร้านค้า ถึงเลือกเปิด “ตรงนั้น”

เมื่อทำเลที่บริษัทใหญ่เลือก คือสัญญาณที่มีเงินจริงค้ำอยู่

ข้อมูลชุดนี้ไม่รู้จักด้วยซ้ำว่า 7-Eleven หรือ Makro คิดอะไรอยู่ มันคือบันทึกดิบ ๆ ว่าในห้วยขวางมีอะไรตั้งอยู่บ้าง ถ้าคำตัดสินของแบรนด์ถูกจริง ข้อมูลฝั่งนี้ก็ควรจะเล่าเรื่องเดียวกัน

ก่อนจะไล่ตัวเลข ขอบอกไว้ก่อนอย่างหนึ่ง ตัวเลขจุดสนใจในบทนี้ ผมนับ ณ กลางปี 2569 ข้อมูลแผนที่เปิดมันโตขึ้นทุกเดือน ตัวเลขวันที่คุณอ่านอาจขยับไปบ้าง แต่ภาพรวมไม่เปลี่ยน

ห้วยขวางมีร้านอาหารรวมทุกประเภทถึง 1,725 ร้าน แยกออกมาดูคือ ร้านอาหารทั่วไป 682 ร้าน ร้านอาหารไทย 384 ร้าน ร้านอาหารจีน 114 ร้าน ร้านอาหารญี่ปุ่น 93 ร้าน และยังมีคาเฟ่กับร้านกาแฟรวมกันอีกราว 500 จุด



ในเขตเดียวมีร้านอาหารรวม 1,725 ร้าน (และคาเฟ่/ร้านกาแฟอีก 497 จุด) — ปากท้องขนาดนี้ต้องมีคนไหลผ่านมาเลี้ยงทุกวัน

1,700 ร้านในเขตเดียว มันคือจำนวนที่เลี้ยงตัวเองได้ก็ต่อเมื่อมีปากท้องไหลผ่านมาให้เลี้ยงทุกวัน ร้านอาหารไม่ได้สร้างมาเพื่อคนที่ทำกับข้าวกินเองที่บ้าน มันสร้างมาเพื่อคนที่ออกมากินข้างนอก คนทำงาน คนที่แวะมาเจอกัน

แล้วก็มาถึงตัวเลขที่ผมชอบที่สุดในบทนี้

ในฐานข้อมูลมีหมวดหนึ่งชื่อว่า Event Planning ห้วยขวางมีอยู่ 284 จุด มากเป็นอันดับ 3 จากทั้ง 50 เขตของกรุงเทพ มีแค่จตุจักรกับบางรักเท่านั้นที่มากกว่า

แต่ขอเล่าตรง ๆ ก่อนว่าชื่อหมวดนี้หลอกตา ผมไล่อ่านทีละชื่อจนครบทั้ง 284 จุด ที่เป็นหอประชุมหรือห้องจัดเลี้ยงจริง ๆ นับได้ราวสิบแห่งเท่านั้น ที่เหลือคือตึกออฟฟิศกับบริษัท ปนหน่วยงานราชการ มีทั้งโรงพยาบาล มีทั้งสำนักงานสรรพากร แล้วก็มีร้านสะดวกซื้อหลงเข้ามาด้วยหนึ่งร้าน เพราะหมวดนี้มาจากที่เจ้าของกิจการเลือกใส่ไว้เอง ไม่ได้มีใครมาไล่ตรวจ ซึ่งพอรู้ความจริงข้อนี้ มันกลับเข้าทางเรื่องที่เรากำลังเล่าอยู่ยิ่งกว่าเดิมอีก

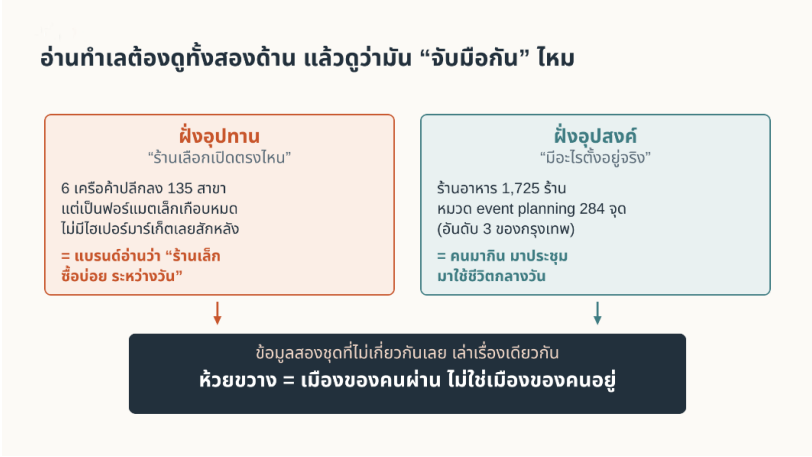
เพราะหอประชุมหนึ่งแห่งใช้กันเดือนละไม่กี่ครั้ง แต่ตึกออฟฟิศมีคนเข้ามานั่งทุกวันจันทร์ถึงศุกร์ แล้วกลับไปนอนที่อื่นทุกคืน สิ่งที่ตัวเลข 284 จุดนี้บอกเราจริง ๆ จึงไม่ใช่ว่าห้วยขวางมีงานเลี้ยงเยอะ แต่คือที่นี่มีที่ทำงานอัดแน่นอยู่แค่ไหน



ฝั่งอุปทานกับฝั่งอุปสงค์ มันจับมือกันพอดี

ข้อมูลสองชุดนี้ ชุดหนึ่งคือบริษัทเลือกเปิดร้านตรงไหน อีกชุดคือข้อมูลดิบ ๆ ว่ามีอะไรตั้งอยู่ในพื้นที่ มันไม่เกี่ยวข้องกันเลย มาจากคนละที่ เก็บด้วยวิธีคนละแบบ แต่พอวางทาบกัน มันเล่าเรื่องเดียวกันเป๊ะ

คนมากินข้าวที่นี่ มาประชุมที่นี่ มาจัดงานที่นี่ มาใช้ชีวิตทั้งวันที่นี่ แล้วกลับไปนอนที่อื่น



ข้อมูลสองชุดที่ไม่เกี่ยวข้องกันเลย — ฝั่งร้านเลือกเปิดกับฝั่งของที่ตั้งอยู่จริง — กลับชี้ไปทางเดียวกัน

จาก Insight สู่การตัดสินใจ

ถึงตรงนี้คุณอาจถามว่า แล้วไง รู้ว่าห้วยขวางเป็นเมืองคนผ่านแล้วได้อะไร — ได้เยอะครับ เพราะมันเปลี่ยนคำถามตั้งต้นของการตัดสินใจไปเลย ที่สำคัญ คือ คนแต่ละแบบเอาข้อสรุปเดียวกันนี้ไปใช้ไม่เหมือนกัน

Business Decision Box · สิ่งที่แต่ละบทบาทควรตัดสินใจ

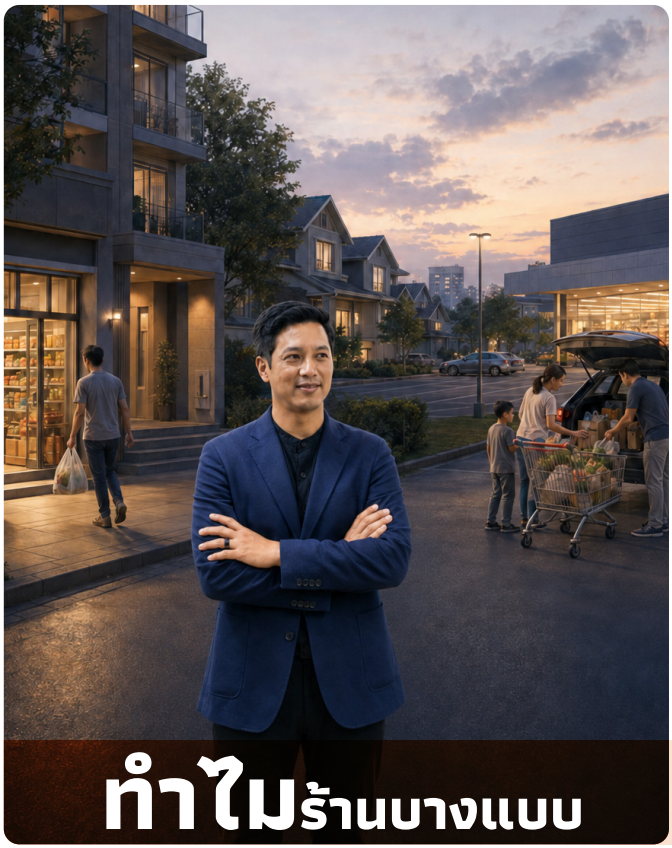
อ่านออกว่าห้วยขวางเป็น “เมืองของคนผ่าน” แล้ว คุณควรตัดสินใจต่างไปอย่างไร

- ร้านอาหารและกาแฟ : เวลาเปิด เมนู ความเร็ว และราคา
- แฟรนไชส์ : รูปแบบสาขาและขนาดพื้นที่
- อสังหาริมทรัพย์ : ประชากรกลางวันกับกลางคืน
- ผู้บริหารเมือง : การเดินทางและบริการสำหรับประชากรแฝง

นี่แหละคือหัวใจของหนังสือเล่มนี้ — Insight ที่ดีไม่ได้จบแค่ “อ๋อ เข้าใจแล้ว” แต่จบที่ “แล้วฉันต้องตัดสินใจต่างไปยังไง”

ถ้าคุณคิดจะขายข้าวกล่องเดลิเวอรีเจาะกลุ่มคนออฟฟิศ ห้วยขวางคือที่ที่ของในมือคุณตรงกับความต้องการของพื้นที่พอดี คุณไม่ได้กำลังฝืนสร้างตลาด คุณกำลังเข้าไปในที่ที่ตลาดมันรออยู่แล้ว แต่ถ้าคุณคิดจะเปิดร้านที่ต้องพึ่งครอบครัวเดินจ่ายตลาดวันเสาร์อาทิตย์ ข้อมูลชุดเดียวกันนี้กำลังเตือนคุณว่า ระวังนะพีกของห้วยขวางคือมื้อเที่ยงวันธรรมดา ไม่ใช่สุดสัปดาห์

บทที่ 2



ทำไมร้านบางแบบถึงไม่เปิดในย่านของคุณ

เพราะร้านแต่ละแบบไม่ได้เลือกแค่ทำเล
แต่เลือกวิถีชีวิตของคนในย่าน

ส่วนซูเปอร์มาร์เก็ตของสดแบบซื้อวันต่อวัน มันต้องการคนที่เดินมาถึงได้ทุกวันเป็นจำนวนมากในรัศมีสั้น ๆ ซึ่งย่านบ้านจัดสรรที่หนึ่งหลังอยู่หนึ่งครอบครัวมันไม่แน่นพอ

ร้านที่ยังไม่มาถึงย่านคุณ ไม่ได้แปลว่าย่านคุณสู้ที่อื่นไม่ได้
มันแปลว่าคนย่านคุณไม่ได้ใช้ชีวิตแบบที่ร้านนั้นออกแบบมาเสิร์ฟ

และเพราะแบรนด์เลือกแบบร้านให้ตรงกับวิธีใช้ชีวิตของคนในพื้นที่ ร้านที่มาถึงแล้วกับร้านที่ยังไม่มา มันเลยกลายเป็นคำใบ้ว่าคนแถวนั้นอยู่กันยังไง โดยที่เราไม่ต้องไปถามใครสักคน

ถ้าบริษัทอ่านถูก ทะเบียนบ้านต้องเห็นด้วย

ทั้งหมดที่เล่ามา ยังเป็นการอ่านใจแบรนด์อยู่ดี ถ้าจะเชื่อจริง ๆ ต้องเอาข้อมูลคนละชุดที่ไม่รู้จักร้านค้าเลย มายันดู

ผมเลยไปเปิดทะเบียนอาคารของกรมการปกครอง ซึ่งนับทะเบียนบ้านทุกหลังในประเทศแล้วแยกให้ด้วยว่าเป็นบ้าน เป็นตึกแถว หรือเป็นอาคารชุด ทะเบียนชุดนี้ไม่ได้ถูกเก็บมาเพื่อบอกว่าย่านไหนน่าเปิดร้าน มันถูกเก็บไว้ทำงานทะเบียนล้วน ๆ ซึ่งแปลว่าถ้ามันบังเอิญเรียงลำดับออกมาใกล้กับที่บริษัทตัดสินใจก็ไม่ใช่เพราะใครลอกใคร

ห้วยขวาง ทะเบียนบ้านที่เป็นอาคารชุดคิดเป็น 45 เปอร์เซ็นต์ สูงเป็นอันดับ 5 ของกรุงเทพ ส่วนคลองสามวาอยู่ที่ 1 เปอร์เซ็นต์ เกือบรั้งท้ายของกรุงเทพ

ทีนี้ขยายจากสองเขตเป็นทั้งกรุงเทพ 50 เขต ผมเรียงเขตตามว่า Tops ครองสัดส่วนเท่าไรในบรรดาร้านทั้งหมดของเขตนั้น แล้วดูว่าหัวแถวกับท้ายแถวหน้าตาต่างกันยังไง

Framework 5 Steps : อ่านเมืองผ่านสิ่งที่ยังไม่มา

ทั้งหมดที่เล่ามา ถอดออกเป็น 5 สเต็ป ที่ใช้ซ้ำได้กับทุกเมือง ลองเอาไปส่องย่านของคุณเองดูครับ

Framework การอ่านเมืองผ่านข้อมูล 5 สเต็ป

STEP 1	หา Proxy	สิ่งที่วัดได้ ใช้แทนสิ่งที่วัดตรงไม่ได้
STEP 2	หา Supply Signal	ใครเอาเงินมาลงตรงไหน และลงเป็นของแบบไหน
STEP 3	หา Demand Signal	มีอะไรตั้งอยู่จริง คนอยู่กันแบบไหน
STEP 4	Cross Validation	สองสัญญาณที่จุดบอดคนละทาง เล่าเรื่องเดียวกันไหม
STEP 5	Business Decision	แปลเป็นการตัดสินใจ

เปลี่ยนแค่เมือง เปลี่ยนแค่ตัวเลข วิธีคิดเหมือนเดิม

Framework การอ่านเมืองผ่านข้อมูล 5 สเต็ป – เปลี่ยนแค่ตัวเลข ไม่เปลี่ยนวิธีคิด



ลองสมมติว่าคุณจะไปอ่านหาดใหญ่บ้าง คุณไม่ต้องรอให้ผมมาเล่า เดินตาม 5 สเต็ปนี้ได้เลย

ลองใช้กับหาดใหญ่

STEP 1 หา Proxy

สิ่งที่อยากรู้คือคนหาดใหญ่ใช้ชีวิตแบบไหน วัดตรงไม่ได้ ก็ใช้ “แบบของร้านที่เปิดอยู่” เป็นตัวแทน

STEP 2 หา Supply Signal

ไล่ดูว่าเครือไหนลงหาดใหญ่บ้าง และลงเป็นฟอร์แมตอะไร ร้านเล็กแวะซื้อ หรือร้านใหญ่ซื้อตุน

STEP 3 หา Demand Signal

หาข้อมูลฝั่งคนอยู่มายัน เช่น สัดส่วนประเภทที่อยู่อาศัย หรือจำนวนคนตามทะเบียน

STEP 4 Cross Validation

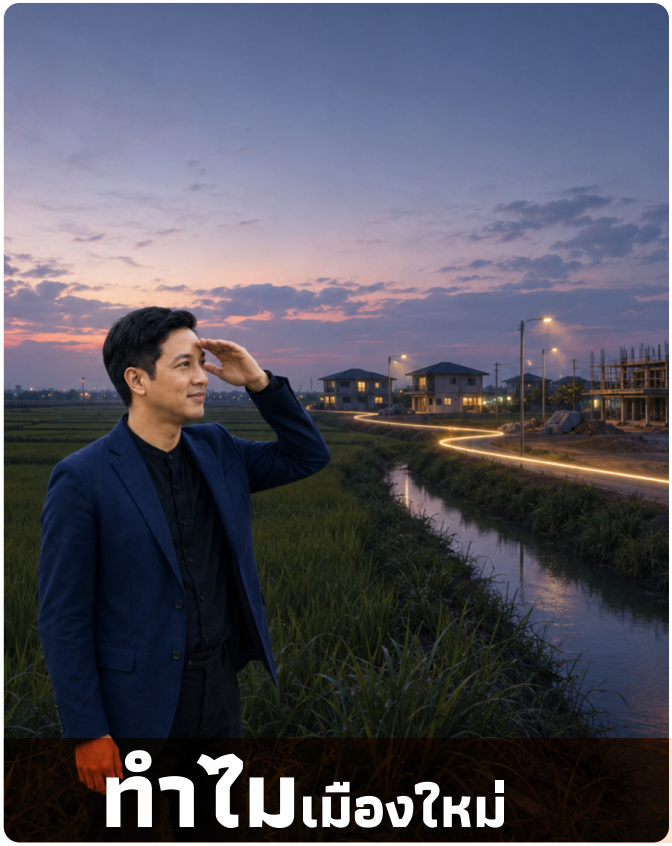
สองฝั่งเล่าเรื่องเดียวกันไหม ถ้าขัดกันต้องหาให้เจอว่าทำไม

STEP 5 Business Decision

ถ้าคุณจะเปิดร้านในหาดใหญ่ ของในมือคุณอยู่สายไหน แล้วสายนั้นมาถึงหาดใหญ่แล้วหรือยัง

หาดใหญ่เป็นตัวอย่างที่ดีเป็นพิเศษ เพราะเป็นหนึ่งใน 42 อำเภอที่เครือเซ็นทรัลมีห้างตั้งอยู่ถึง 3 แห่ง แต่ยังไม่ได้ฟอร์แมตบนสุด ลองใช้ 5 สเต็ปนี้หาคำตอบดูว่าทำไม

บทที่ 3



ทำไมเมืองใหม่ถึงผุดขึ้นตรงนี้

อ่านสัญญาณนำหน้าก่อนเมืองจะปรากฏในสถิติทางการ

สัญญาณนำหน้าบนฟ้าและบนพื้นดิน

ภาพถ่ายดาวเทียม

ดาวเทียม Sentinel-2 ถ่ายภาพพื้นผิวโลกซ้ำที่เดิมในระยะไม่กี่วัน พอนำภาพหลายปีมาวางเทียบกัน มันจับได้ว่าตรงไหนที่เคยเป็นที่ดินเปล่า เปลี่ยนเป็นสิ่งปลูกสร้าง ในเขตสะพานสูง มันจับจุดที่เปลี่ยนแบบนี้ได้ราว 300 จุด ในรอบห้าปี

แต่ตรงนี้ผมต้องหยุดเล่าความจริงข้อหนึ่งก่อน เพราะมันสำคัญมากจนผมจะยกไปเล่ายาว ๆ ใน Part II ภาพถ่ายดาวเทียมธรรมดา หน้าฝนก็โดนเมฆบัง แถมความละเอียดของมันยังแยกไม่ออกว่า สิ่งที่ขึ้นมาใหม่นั้นคือบ้าน คือโกดัง หรือคือคอนโด มันบอกได้แค่ว่า “มีของขึ้น” ไม่ได้บอกว่า “ของอะไร”

เพราะฉะนั้น เราจึงไม่เชื่อดาวเทียมดวงเดียว เราเอาเรดาร์อีกดวงที่ยิงทะลุเมฆได้มายืนยันว่าจุดพวกนั้นมีโครงสร้างขึ้นมาจริง แล้วกรองเอาเฉพาะจุดที่หลักฐานหลายชั้นตรงกัน เหลือราว 174 จุดที่เรามั่นใจ



เรื่องแรก ต่อให้รู้ว่าทั้งเขตกำลังโต ก็ไม่ได้แปลว่าจุดไหนในเขตก็ดีเท่ากันหมด บ้านจัดสรรที่กระจายอยู่หลังรั้ว มันทำให้ “คนที่เดินทางมาถึงร้านคุณได้จริง” ต่างกันลิบลับระหว่างหัวมุมหนึ่งกับอีกหัวมุมหนึ่ง คำถามที่ยากกว่า “เขตนี้โตไหม” จึงเป็น “แล้วปักหมุดตรงหัวมุมไหน” อันนี้ผมยังไม่ตอบในบทนี้ ขอติดไว้ก่อน ไปเฉลยพร้อมกันทีเดียวตอนปิดเล่ม

เรื่องที่สอง คือส่วนต่างระหว่างทะเบียนกับความจริง ที่สะพานสูงเกินมา 52 เปอร์เซ็นต์ หนองจอกเกินมาสองหมื่นแปดพันคน ตัวเลข “คนที่อยู่จริง” พวกนี้ผมประมาณจากดาวเทียมกับมิเตอร์น้ำ แล้วมันแม่นแค่ไหน เราเอาอะไรมายืนยันว่าคนที่ทะเบียนมองไม่เห็นมีตัวตนจริง นั่นคือหัวใจของบทถัดไป ที่เราจะไปดูว่าน้ำ ไฟ ขยะ บอกจำนวนคนจริงได้ยังไง

> **ตัวเลขทางการบันทึกว่าเมื่อวานมีใครอยู่**
> **ดาวเทียมกับมิเตอร์บอกว่าวันนี้ใครกำลังย้ายเข้ามา**
> **ใครอ่านตัวหลังออกก่อน ก็เห็นเมืองก่อนหนึ่งก้าว**

ส่วนเครื่องยนต์เบื้องหลัง ว่าเราแยกสัญญาณนำหน้าออกจากสัญญาณตามหลังได้ยังไง ทำไมดาวเทียมดวงเดียวถึงเชื่อไม่ได้ และกับดักที่เกือบทำให้ผมเขียนตัวเลขผิดลงบทนี้ ไปว่ากันต่อใน Part II ครับ



- AI ในงานนี้ยังเป็นแรงงานที่ขยันและไม่บ่นเหมือนเดิม แต่ที่นี่งานหนักของมันคือการไล่เทียบภาพหลายช่วงเวลาว่าตรงไหนเปลี่ยน จับคู่ชื่อบริษัทกับพื้นที่ ทำความสะอาดข้อมูลที่คนละหน่วยงานกรอกมาคนละแบบ งานที่ถ้าให้คนทำมือคือหลายเดือนต่อหนึ่งเขต แต่มันไม่ได้ตัดสินใจแทนคน มันแค่เตรียมของให้คนตัดสิน

องค์ประกอบที่ 4 ของเฟรมเวิร์ก อยู่หัวข้อถัดไป



Framework 5 Steps จับเมืองที่กำลังจะโต

เฟรมเวิร์กการอ่านเมืองผ่านข้อมูล 5 สเต็ปเดิม สามารถใช้กับการอ่าน “เมืองที่กำลังเกิด” ได้เหมือนกัน แค่เปลี่ยนมุมนิดเดียว จากการวัด “สถานะ” มาเป็นการวัด “การเปลี่ยนแปลง”



Framework 5 Steps (ฉบับจับเมืองที่กำลังเกิด)

3 คำถามก่อนเชื่อสัญญาณการเติบโต

ถ้าจะให้สรุปทั้งบทเหลือเป็นของที่เอาไปใช้ได้จริง ผมอยากให้คุณจำ 3 คำถามนี้ เวลามีคนบอกคุณว่าที่ไหน “กำลังจะโต”

3 คำถามก่อนเชื่อว่าที่ไหนกำลังโต

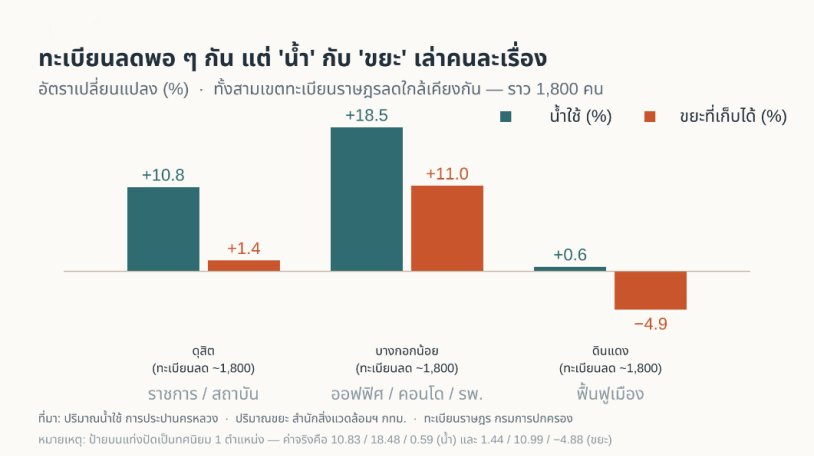
- สัญญาณที่เขาใช้ เป็นตัวที่นำหน้า หรือตัวที่ตามหลัง ถ้าเป็นตัวที่ตามหลัง (เช่น ราคาที่ขึ้นไปแล้ว) แปลว่าคุณรู้ทีหลังเขา
- เขาเอาสัญญาณอิสระกี่ตัวมายัน ถ้ามีภาพดาวเทียมสวย ๆ ใบเดียว ยังเชื่อไม่ได้ เพราะการจับการเปลี่ยนแปลงมันหลอกง่าย
- เขารู้ได้ยังไงว่าที่กำลังขึ้นมาคืออะไร มีข้อมูลภาคพื้นอะไรบอกว่าเป็นบ้าน ไม่ใช่โกดังหรือไฟถนน

บทที่ 4



จริง ๆ แล้ว เมืองนี้มีคนอยู่กี่คน

เมื่อทะเบียนบ้านบอกไม่หมด เราต้องอ่านน้ำ ไฟ ขยะ และแรงงาน



ทะเบียนลดพอกัน แต่ ‘น้ำ’ กับ ‘ขยะ’ เล่าคนละเรื่อง

ศรีราชา เมื่อคนงานโรงงานมากกว่าคนวัยทำงานในทะเบียน

ทะเบียนบ้านของอำเภอศรีราชาบอกว่ามีคนอยู่ 338,479 คน ซึ่งตัวเลขนี้เองก็มีเรื่องของมัน เพราะก่อนหน้านี้ระบบเคยนับศรีราชาไว้แค่หลักหกหมื่น เนื่องจากวิธีนับแบบเก่าหยิบเฉพาะทะเบียนของ “อำเภอ” มาใช้ โดยไม่ได้รวมเทศบาลขนาดใหญ่ที่ซ้อนอยู่ในพื้นที่เดียวกัน

พอรวมทะเบียนของทุกเทศบาลเข้ามา ตัวเลขจึงกระโดดจากหลักหกหมื่นขึ้นมาเป็นสามแสนสามหมื่นกว่าคน ปัญหาชั้นแรกจึงไม่ได้อยู่ที่คนหายไปไหน แต่อยู่ที่การนำข้อมูลมารวมไม่ครบ ตัวเลขเดิมนับได้เพียงบางส่วนของอำเภอเท่านั้น

แต่ต่อให้แก้จนได้ 338,479 คนแล้ว ทะเบียนก็ยังบอกภาพของศรีราชาได้ไม่หมด และสัญญาณที่ทำให้เห็นความไม่ลงตัวชัดที่สุด มาจากตัวเลขคนงานโรงงาน

STEP 4 Cross Validation

เลือก Proxy ที่วัดคนละมิติ (ปริมาณ + ชนิด) มายันกัน แล้วดูว่าเล่าเรื่องเดียวกันไหม

STEP 5 Business Decision

แปลจำนวนคนจริงเป็นการตัดสินใจ



ลองสมมติว่า คุณอยากอ่านเมืองโรงงานอย่างสมุทรสาครหรือบางปะกง คุณจำเป็นต้องรู้ข้อมูลอย่างหนึ่งก่อน

เครื่องมือคู่ “น้ำกับขยะ” ที่ผมใช้ในกรุงเทพ เป็นข้อมูลละเอียดที่มีค่อนข้างพร้อมในกรุงเทพและบางพื้นที่ในปริมณฑล แต่ไม่ได้มีในระดับเดียวกันทั่วประเทศ เพราะน้ำประปาระดับเขตกับขยะรายเขต มันมีละเอียดแค่ในกรุงเทพกับปริมณฑลใกล้ ๆ พอออกต่างจังหวัดไปไกล ขยะรายอำเภอแทบไม่มีให้ใช้ สิ่งที่ยังใช้ได้ทั่วประเทศคือจำนวนคนงานโรงงานของกรมโรงงานกับผู้ใช้ไฟ

พอเอาสองตัวนี้มาวางข้างทะเบียน ถ้าคนงานโรงงานมากกว่าคนวัยทำงานในทะเบียนเมื่อไร นั่นคือสัญญาณเดียวกับศรีราชา ว่าตลาดจริงใหญ่กว่าที่ราชการนับ โดยไม่ต้องรอใครมาสำรวจ

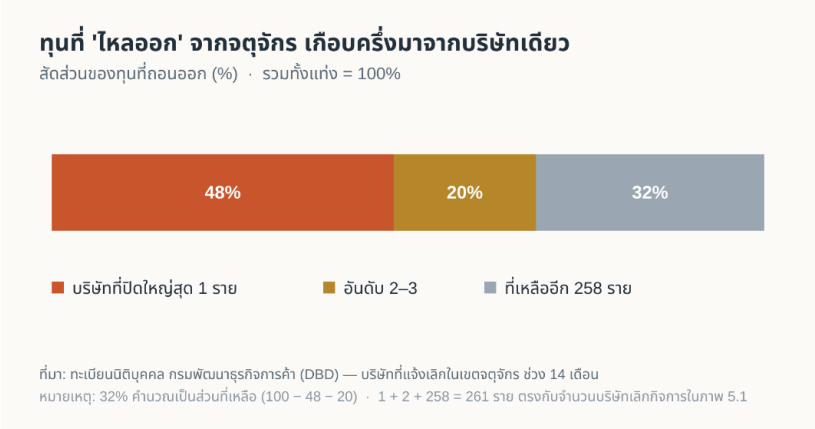
บทที่ 5



เขตไหนกำลังโต เขตไหนกำลังตาย

อ่านชีพจรจากการเกิด-ตายของธุรกิจ ไม่ใช่ยอดเงินรวม

กลับไปที่บทที่แล้ว เราเพิ่งคุยกันเรื่องน้ำกับขยะที่บอกว่ามีคนใช้พื้นที่จริง จตุจักรก็เป็นแบบนั้น น้ำขึ้น ขยะขึ้น คนหลายแสนต่อสัปดาห์เดินเข้าตลาด นิสิตมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์เข้ามา เช่าหออยู่รอบ ๆ พนักงานออฟฟิศบนพหลโยธินเข้ามาทำงานกลางวัน คนผูกอยู่กับที่นี่จริง แต่เงินทุนก้อนใหญ่ไม่ได้ผูกอยู่ที่นี่ มันแค่ผ่านเข้าผ่านออก



ทุนที่ ‘ไหลออก’ จากจตุจักร เกือบครึ่งมาจากบริษัทเดียว



จาก Insight สู่การตัดสินใจ

จำภาพคนแน่นตลาดตอนต้นบทได้ไหม กับตัวเลขเงินไหลออกพันหกร้อยล้านที่สวนทางกัน

ตอนนี้เราตอบได้แล้วว่าสองอย่างนี้อยู่ด้วยกันได้ยังไง คนที่แน่นตลาดคือคนตัวเล็กที่มาเปิดร้าน มาซื้อของ มาส่งของ เก้าร้อยกว่าธุรกิจใหม่ในสิบสี่เดือน ส่วนเงินที่ไหลออก คือทุนก้อนใหญ่ของผู้เล่นรายเดิมไม่กี่รายที่ย้ายไปที่อื่น สองอย่างนี้เป็นคนละชั้นของเศรษฐกิจ อยู่ในเขตเดียวกันได้สบาย ๆ

นี่คือเหตุผลที่ตัวเลขบรรทัดเดียวไม่เคยพอ ยิ่งเป็นตัวเลขเงิน ยิ่งต้องระวัง เพราะเงินมันกองรวมกันเป็นก้อนได้ ก้อนเดียวใหญ่ ๆ กลบเรื่องราวของคนตัวเล็กเป็นพันได้หมด ต้องนับหัวควบไปกับนับเงิน แล้วดูขนาดของแต่ละหัวด้วย ถึงจะเห็นว่าย่านนั้นกำลังโต กำลังตาย หรือแค่กำลังเปลี่ยนหน้า

> **เมืองไม่ได้ตายเพราะเงินก้อนใหญ่ย้ายออก**
> **และไม่ได้รุ่งเพราะเงินก้อนใหญ่ย้ายเข้า**
> **ชีพจรจริงอยู่ที่ว่าคนตัวเล็กยังกล้าเปิดร้านใหม่อยู่ไหม**
> **และตัวเลขเงินรวมคือตัวเลขสุดท้ายที่จะบอกคุณเรื่องนั้น**

บทนี้เราได้วิธีอ่านแล้วว่าเขตไหนเศรษฐกิจกำลังโต กำลังตาย หรือแค่กำลังเปลี่ยนหน้า และเห็นชัดว่าตัวเลขเงินรวมตอบคำถามนี้ไม่ได้

เบื้องหลังการวิเคราะห์

สรุปให้พอเห็นภาพ ไม่ได้ลงลึกทีละขั้น แต่พอให้เอาไปตั้งต้นเองได้

ตรรกะธุรกิจ

- ชีพจรเศรษฐกิจของย่านอ่านจากอัตราเกิด-ตายของธุรกิจ ไม่ใช่จากยอดรวมที่ช้าและหยาบ
- นับจำนวนหัว (บริษัทเกิด/ตาย) บริษัทแปลกรายเดียวบิดยอดไม่ได้ แต่ลากยอดเงินได้ เพราะบริษัทใหญ่รายเดียวลากยอดเงินทั้งเขตได้ แต่ลากยอดจำนวนหัวไม่ได้
- อ่านสามตัวคู่กันเสมอ จำนวน (ความกว้าง), เงินสุทธิ (ทุนใหญ่เข้า/ออก), ขนาดเฉลี่ย (ใครเป็นผู้เล่น)
- เขตทุนสุทธิติดลบ ไม่ได้แปลว่าตาย อาจแค่ผลัดรุ่นผู้เล่น รายใหญ่ออก รายเล็กเข้า
- เอาชีพจรธุรกิจไปวางคู่กับร่องรอยคน (น้ำ ขยะ จากบทที่แล้ว) จะเห็นว่า “คนผูกอยู่ แต่เงินไม่ผูก” เป็นคนละชั้นกัน



บทที่ 6



ทำไมการมอง เป็น “เขต” ถึงทำให้ตัดสินใจพลาด

อ่านพื้นที่ตลาดจริงด้วยเวลาเดินทาง และพื้นที่ที่ลูกค้าเข้าถึงได้

PART I สิ่งที่ข้อมูลกำลังบอกเรา

ตั้งแต่บทแรกของเล่มนี้ ผมค้างเรื่องหนึ่งไว้กับคุณมาตลอด

จำได้ไหมครับ ตอนต้นเล่มผมเล่าถึงคนที่ทักผมมาเตือนว่าอย่าเชื่อชื่อเขตในข้อมูลตรง ๆ เขายกตัวอย่างย่านบางเขน ย่านที่มีตลาด มีมหาวิทยาลัยเกษตรฯ อยู่ริมถนนพหลโยธิน ที่คนกรุงเทพเรียกกันติดปากว่าบางเขนมาทั้งชีวิต เอาเข้าจริงตามเส้นเขตการปกครองทุกวันนี้ มันไม่ได้อยู่ในเขตบางเขนแล้ว มันอยู่ในเขตจตุจักร ส่วนเขตบางเขนของจริงตามทะเบียน ขยับออกไปทางรามอินทราโน่น

ตอนนั้นผมสัญญาไว้ว่า เดี๋ยวเราจะกลับมาเจาะเรื่องนี้เต็ม ๆ ในบทท้ายเล่ม ตอนที่ผมเลิกคิดเป็น “เขต” แล้วหันมาคิดเป็น “เวลาเดินทาง” แทน

บทนี้แหละครับ บทนั้น

และผมยังค้างอีกเรื่องด้วย บทแรกผมแยกคำถามออกเป็น 2 ข้อ

ข้อแรกคือ “พื้นที่นี้เป็นแบบไหน” ข้อสองคือ “แล้วควรปักหมุดตรงหัวมุมไหน” ห้าบทที่ผ่านมาผมตอบแต่ข้อแรกมาตลอด เป็นแบบไหน กำลังโตไหม คนอยู่จริงกี่คน ธุรกิจมีชีวิตหรือเปล่า

ส่วนข้อสอง เรื่องปักหมุด ผมโยนมาไว้บทนี้ทุกครั้ง

ถึงเวลาตอบมันแล้ว

ทำไม 5 บทแรกจึงยังต้องจำใจอ่านเป็นเขต

ก่อนอื่นขอสารภาพอะไรอย่างหนึ่ง

ทั้ง 5 บทที่ผ่านมา เราอ่านเมืองกันเป็น “เขต” มาตลอด ห้วยขวางเป็นแบบนี้ สะพานสูงกำลังโต ศรีราชาคนเยอะกว่าทะเบียน จตุจักรทุนไหลออก ทุกอย่างผูกกับเส้นเขตหมด

ทีนี้เรากลับมาที่ลูกเพจคนที่เตือนเรื่องบางเขนตั้งแต่บทแรกได้แล้ว

เขาพูดถูกตั้งแต่ต้น ย่านบางเขนที่คนเรียกกัน ไม่ตรงกับเขตบางเขนตามทะเบียน และนั่นไม่ใช่แค่เรื่องชื่อสับสนเล็ก ๆ มันคือตัวอย่างของความจริงข้อใหญ่ที่สุดของทั้งเล่มนี้ ว่าเส้นที่ราชการขีดไว้ กับเส้นที่คนใช้ชีวิตจริง มันไม่เคยเป็นเส้นเดียวกัน ทะเบียนบ้านขีดเส้นว่าใครเป็นคนเขตไหน แต่คนไปเรียนไปทำงาน ไปกินข้าวข้ามเขตทุกวัน ร้านค้าตั้งอยู่เขตหนึ่งแต่ขายให้คนอีกเขต

จาก Insight สู่การตัดสินใจ

> **เส้นเขตเป็นของราชการ เส้นที่ลูกค้าเดินเป็นของคุณ**
> **ตลอดทั้งเล่มเราอ่านทำเลด้วยเส้นแรก**
> **ทั้งที่เส้นที่สองต่างหากที่เป็นเส้นที่เงินไหลผ่านจริง**

ส่วนคำถามที่สองที่ค้างมาตั้งแต่บทแรก เรื่องปักหมุดตรงหัวมุมไหน ตอนนี้ตอบได้แล้ว แต่คำตอบไม่ใช่กฎง่าย ๆ ว่าให้ปักตรงไหน คำตอบคือให้เลิกเดา แล้ววัดทุกจุด ให้คะแนนแต่ละจุดจากกำลังซื้อที่มันดูดได้จริงหลังหักคู่แข่ง ส่วนมันจะอยู่กลางเขตหรือริมเขต แทบไม่สำคัญเลย

ยกตัวอย่างให้เห็นภาพ ตลอดรอยต่อรัชดาเส้นเดียวกันนี้ ผมลองวัดห้าจุดที่ต่างกัน ปรากฏว่าแต่ละจุดดูดกำลังซื้อได้ไม่เท่ากันเลย ตั้งแต่ราว 884 ถึง 1,022 หน่วย และจุดที่ดูดได้มากสุด กลับไม่ใช่ The Street ที่เราเพิ่งเล่ามาทั้งบท มันคือแยกพระราม 9 ที่ห่างออกไป ถ้าเราเชื่อกฎง่าย ๆ ว่าริมรอยต่อดีที่สุด เราก็จะปักผิดจุดตั้งแต่ต้น หมุดที่ใช่ต้องมาจากการวัด ไม่ใช่จากการเดา

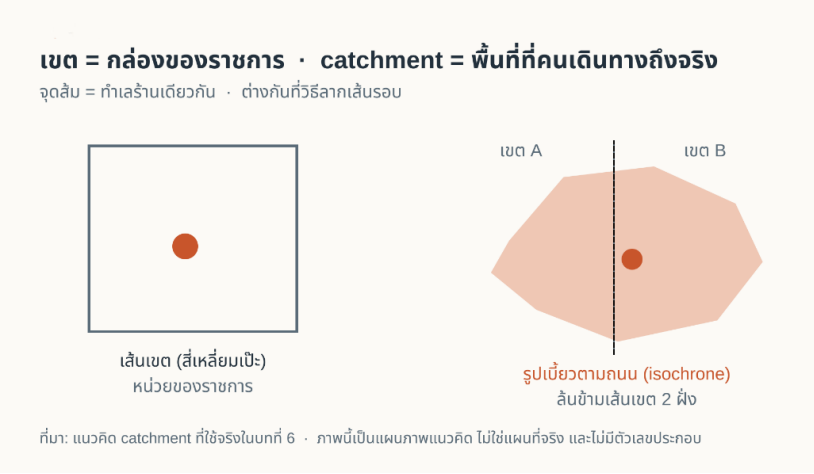
หลักคิด : เขตเป็นที่พักข้อมูล ไม่ใช่พื้นที่ตลาด

เริ่มจากเรื่องที่ฟังดูเหมือนปรัชญา แต่จริง ๆ เป็นเรื่องปฏิบัติมาก

ตลอด 5 บทที่ผ่านมา เราวัดทุกอย่างเป็นเขต ไม่ใช่เพราะเขตเป็นหน่วยที่ถูก แต่เพราะข้อมูลมันถูกเก็บมาเป็นเขต กรมการปกครองนับคนเป็นเขต กรมพัฒนาธุรกิจการค้านับบริษัทเป็นเขต การประปาวัดน้ำเป็นเขต เขตเลยกลายเป็นภาชนะที่ข้อมูลมันบรรจุมา เราจำใจอ่านตามรูปทรงของภาชนะ

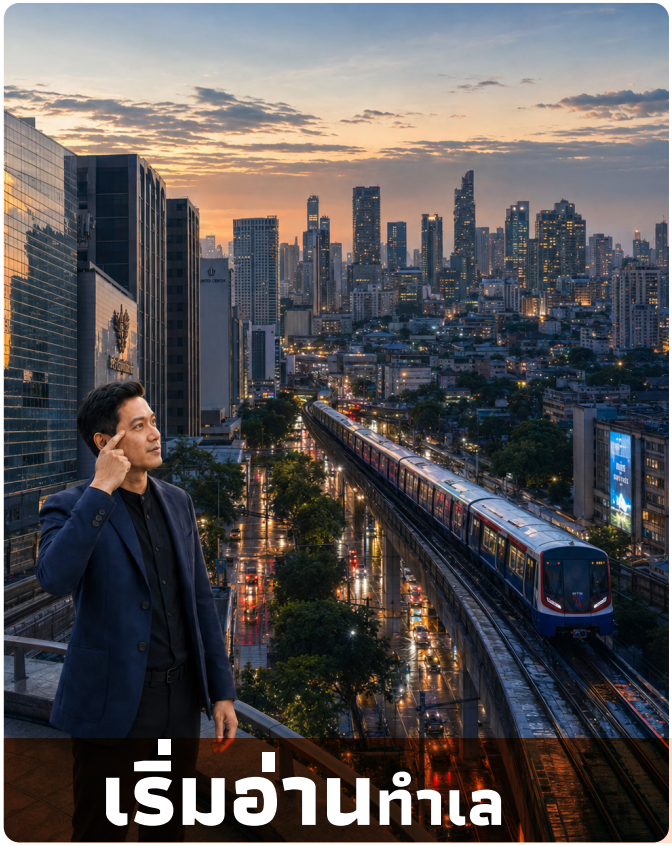
แต่ภาชนะกับของข้างในเป็นคนละอย่างกัน เส้นเขตถูกขีดขึ้นเพื่อการปกครอง เพื่อจัดเก็บภาษี เพื่อแบ่งงานราชการ มันไม่ได้ถูกขีดตามว่าคนเดินไปไหน จับจ่ายที่ไหน เพราะงั้นเวลาเราเอาข้อมูลรายเขตมาตอบคำถามเรื่องทำเลหรือกำลังซื้อ เรากำลังเอาหน่วยของราชการ มาตอบคำถามของคน มันเลยเพี้ยนตั้งแต่ต้น

หน่วยที่ถูกสำหรับคำถามเรื่องทำเล คือ “พื้นที่ที่คนเดินทางถึงได้ในเวลาที่เขายอมเดินทาง” คนเราไม่ได้เลือกร้านตามว่ามันอยู่เขตอะไร เขาเลือกตามว่ามันอยู่ในระยะที่เขาไปถึงสะดวก หน่วยนี้เรียกว่า พื้นที่ลูกค้าเข้าถึงได้ (Catchment Area)



เขต (กล่องของราชการ) vs catchment (รูปเบี้ยวตามถนน)

บทปิด



เริ่มอ่านทำเลผ่านข้อมูลเอง ได้อย่างไร

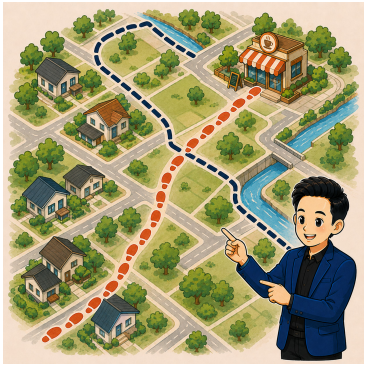
ส่งต่อ “สายตาแบบนักอ่านเมือง” จาก Data Analyst สู่ผู้อ่าน

เราเดินทางมาด้วยกัน 6 บทแล้วครับ

เริ่มจากร้านค้าร้านเดียวบนถนนในห้วยขวาง แล้วค่อย ๆ ถอยกล้องออกทีละก้าว จากร้านเป็นย่าน จากย่านเป็นเมืองที่กำลังจะเกิด จากเมืองที่กำลังเกิดเป็นคนจริงที่อยู่กันทั้งเมือง จากคนเป็นชีพจรของธุรกิจที่เต้นอยู่ทุกเขต แล้วบทสุดท้ายเราถอยออกไปไกลที่สุด จนเห็นว่าเส้นเขตที่เราใช้มองมาทั้งเล่ม จริง ๆ แล้วเป็นแค่ที่พักข้อมูล ไม่ใช่หน่วยที่คนใช้ชีวิต

ถ้ามีสิ่งเดียวที่อยากให้คุณจำจากทั้งเล่มนี้ ผมอยากให้จำประโยคที่ร้อยทุกบทไว้ด้วยกัน

> **เส้นที่ราชการขีดไว้ ไม่ใช่เส้นที่คนใช้ชีวิตจริง**



ทะเบียนบ้านบอกว่าใครจด ไม่ได้บอกว่าใครอยู่

ราคาประเมินบอกอดีต ไม่ได้บอกปัจจุบัน

ตัวเลขเศรษฐกิจรวมบอกภาพกว้าง แต่กลบชีพจรของย่าน

เส้นเขตบอกขอบเขตการปกครอง ไม่ได้บอกว่าลูกค้าเดินไปถึงไหน

เครื่องมือแค่ทำให้เร็วขึ้น สายตาต่างหากที่สำคัญ

พอมาถึงตรงนี้ หลายคนอาจคิดว่า ก็ใช่ แต่ฉันไม่มีเวลารวบรวมข้อมูลร้อยแหล่ง ไม่มีเครื่องมือคำนวณ แล้วจะทำจริงได้ยังไง

นั่นแหละครับคือส่วนที่เครื่องมือกับ AI เข้ามาช่วย มันย่นงานน่าเบื่อจากเป็นปีเหลือเป็นนาที ทำให้คนคนเดียวมองเห็นทั้งเมืองพร้อมกันได้ สิ่งที่เมื่อก่อนต้องมีทีมวิจัยทั้งทีมถึงจะทำได้ วันนี้เครื่องมือทำแทนงานหนักตรงนั้นได้เกือบหมด

แต่สิ่งที่เครื่องมือแทนไม่ได้ คือสายตาที่รู้ว่าจะตั้งคำถามอะไร รู้ว่าตัวเลขที่ออกมามันสมเหตุสมผลกับความจริงบนถนนไหม รู้ว่าเมื่อไรควรเชื่อ เมื่อไรควรเอะใจ เครื่องคำนวณเก่งและไม่เคยบ่น แต่มันไม่เคยไปยืนอยู่ตรงหัวมุมนั้นจริง ๆ

เพราะฉะนั้น สิ่งที่ล้ำค่าที่สุดที่ผมอยากให้คุณได้กลับไปจากเล่มนี้ ไม่ใช่เครื่องมือ แต่เป็นสายตาแบบใหม่ สายตาที่มองห้องแถวว่างห้องเดียวกับคนอื่น แต่เห็นในสิ่งที่เขามองไม่เห็น เครื่องมือหาเอาทีหลังได้ แต่สายตาแบบนี้ ต้องฝึกเอง และคุณเพิ่งฝึกมันมาหกบทแล้ว

