"Transform students into startups

ทำธุรกิจ
อย่างไร
ทั้งได้กำไรและ
ได้ใจลูกค้า



สายนที ทรัพย์มี และคณะ

พิมพ์เขียวมหาเศรษฐี: ทำธุรกิจอย่างไรให้ ‘ได้กำไร’ และ ‘ได้ใจลูกค้า’

ถอดรหัสกลยุทธ์จาก 6 สุดยอดผู้นำธุรกิจระดับโลกและระดับประเทศ (Strategic Playbook)







6 มหาเศรษฐีชั้นนำระดับโลกและไทย: เจาะลึกขุมทรัพย์และโมเดลธุรกิจแห่งปี 2569

สรุปอินไซต์เปรียบเทียบมหาเศรษฐีคู่ครองอันดับพล 6 ราย (ระดับโลก 3 ราย และระดับไทย 3 ราย) โดยวิเคราะห์จากมูลค่าทรัพย์สินประมาณการในปี พ.ศ. 2569 ควบคู่ไปกับโครงสร้างธุรกิจที่หลากหลายซึ่งเป็นรากฐานของความมั่งคั่ง.

3 อันดับมหาเศรษฐีชั้นนำระดับโลก



Elon Musk - มหาเศรษฐีอันดับ 1 ของโลก

ธุรกิจหลัก 25.9 ล้านล้านบาท

นำทัพด้วยนวัตกรรมเปลี่ยนโลกอย่าง Tesla และ SpaceX

Main Business	Secondary Business
รถยนต์ไฟฟ้า (Tesla)	ปัญญาประดิษฐ์ (AI)
ธุรกิจอวกาศ (SpaceX)	พลังงาน



Larry Page - ผู้ร่วมก่อตั้งอาณาจักรข้อมูล

ทรัพย์สิน 9.23 ล้านล้านบาท

ครองความได้เปรียบด้วยระบบนิเวศข้อมูลและปัญญาประดิษฐ์ของ Google

ธุรกิจหลัก	ธุรกิจรอง
เครื่องมือค้นหาข้อมูล (Google), AI	บริการคลาวด์, YouTube



Sergey Brin - อัจฉริยะผู้อยู่เบื้องหลังเทคโนโลยีขั้นสูง

ทรัพย์สิน 8.52 ล้านล้านบาท

บุ่งเน้นการวิจัยและพัฒนา AI และโครงสร้างพื้นฐานดิจิทัลระดับโลก

ธุรกิจหลัก	ธุรกิจรอง
เครื่องมือค้นหาข้อมูล (Google), AI	เทคโนโลยีขั้นสูง (Deep Tech)

3 อันดับมหาเศรษฐีชั้นนำของประเทศไทย



เฉลิม อยู่วิทยา และครอบครัว - ราชาเครื่องดื่มชูกำลัง

ธุรกิจหลัก 1.46 ล้านล้านบาท

ครองตำแหน่งอันดับ 1 ของไทยด้วยแบรนด์ Red Bull ระดับโลก

Main Business	Secondary Business
เครื่องดื่มชูกำลัง (Red Bull)	เครื่องดื่มเพื่อสุขภาพ



พี่น้องเจียรวนนท์ - อาณาจักรเกษตรและอุปโภคบริโภค

ทรัพย์สิน 1.40 ล้านล้านบาท

สร้างความมั่งคั่งจากระบบนิเวศธุรกิจที่ครบวงจรตั้งแต่ต้นน้ำถึงปลายน้ำ

ธุรกิจหลัก	ธุรกิจรอง
เกษตร, อาหาร, ค้าปลีก	โทรคมนาคม, โลจิสติกส์



สารัชถ์ รัตนาวะดี - เจ้าพ่อพลังงานและโครงสร้างพื้นฐาน

ทรัพย์สิน 0.46 ล้านล้านบาท

เติบโตอย่างก้าวกระโดดจากการขยายตัวสู่ธุรกิจดิจิทัลและโทรคมนาคม

ธุรกิจหลัก	ธุรกิจรอง
พลังงานและโครงสร้างพื้นฐาน	ธุรกิจดิจิทัล, โทรคมนาคม

NotebookLM

ทำธุรกิจอย่างไรให้ได้กำไร

ถอดรหัสกลยุทธ์มหาเศรษฐี: 6 ต้นแบบความสำเร็จระดับโลกและไทย

3 ผู้นำนวัตกรรมระดับโลก (Global Innovation Leaders)



Elon Musk: Innovation Disruption

เน้นการสร้างตลาดใหม่ผ่านนวัตกรรมที่พลิกโฉมอุตสาหกรรม
และการลงทุนระยะยาวเพื่อขยายขนาดธุรกิจ (Scale)



Larry Page: Scalable Technology

มุ่งพัฒนาเทคโนโลยีที่ขยายตัวได้ทั่วโลกโดยใช้ AI
และระบบอัตโนมัติเพื่อรองรับผู้ใช้จำนวนมหาศาล



Sergey Brin: Research-Driven Future

ลงทุนในการวิจัยและพัฒนา (R&D) และเทคโนโลยีขั้นสูง
เพื่อสร้างนวัตกรรมแห่งอนาคต

3 มหาเศรษฐีผู้ทรงอิทธิพลของไทย (Top 3 Thai Billionaires)



เฉลิม อยู่วิทยา: Global Brand R&D

ผสานความเป็นเลิศด้านวิศวกรรมและการวิจัย
เพื่อสร้างแบรนด์เครื่องดื่มที่ได้รับการยอมรับระดับโลก



พี่น้องเจียรวนนท์: Strategic Ecosystem

ขยายตลาดโลกผ่านเครือข่ายการจัดจำหน่าย
และพันธมิตรเชิงกลยุทธ์พร้อมบริหารแบรนด์ให้เติบโต



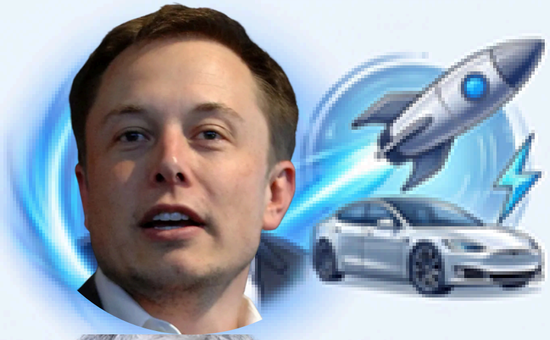
สาริษฐ รัตนาวะดี

ใช้การกระจายธุรกิจและการบูรณาการแนวดิ่ง
เพื่อควบคุมคุณภาพและต้นทุนในสินทรัพย์ที่มั่นคง

6 เคล็ดลับมัดใจลูกค้า: ถอดบทเรียนกลยุทธ์จากมหาเศรษฐีระดับโลกและระดับประเทศ

สรุปแนวทางการทำธุรกิจให้ประสบความสำเร็จโดยเน้นการครองใจลูกค้า (Customer-Centric) ผ่านกรณีศึกษาของมหาเศรษฐี 3 อันดับแรกของโลก และ 3 อันดับแรกของไทย เพื่อให้เห็นความหลากหลายของกลยุทธ์ตั้งแต่การใช้นวัตกรรมไปจนถึงการสร้างระบบนิเวศธุรกิจที่ยั่งยืน

3 สุดยอดผู้นำนวัตกรรมระดับโลก (Global Leaders)



Elon Musk: มุ่งแก้ปัญหาที่ตรงจุด (Pain Points)

เน้นพัฒนาสมรรถนะผลิตภัณฑ์และโครงสร้างพื้นฐานอย่างรวดเร็วเพื่อจำนวยความสะดวกสูงสุดแก่ผู้ใช้



Larry Page: สร้างความไว้วางใจด้วยความ “ฟรีและเร็ว”

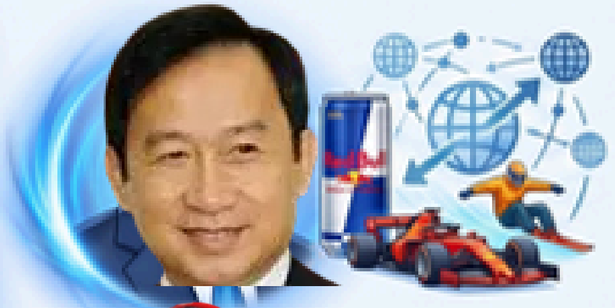
มอบข้อมูลที่ถูกต้องและให้บริการที่เข้าถึงง่ายโดยไม่คิดค่าใช้จ่ายเพื่อสร้างฐานผู้ใช้ที่เหนียวแน่น



Sergey Brin: พัฒนาจากเสียงสะท้อนของลูกค้า

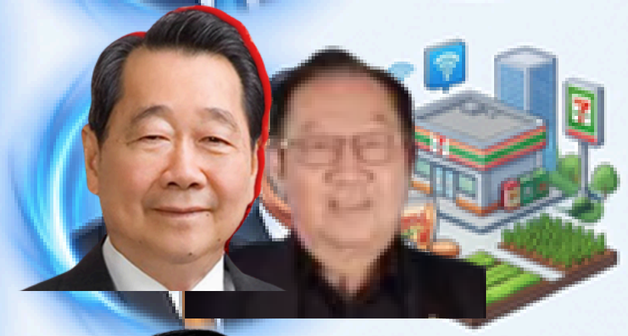
ใช้เทคโนโลยีช่วยให้เข้าถึงข้อมูลได้รวดเร็วและนำข้อเสนอแนะมาปรับปรุงบริการอย่างสม่ำเสมอ

3 สุดยอดผู้นำอาณาจักรธุรกิจไทย (Thai Leaders)



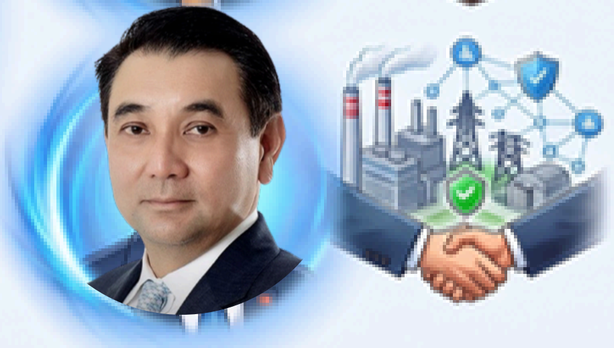
เฉลิม อยู่วิทยา: แบรนด์แข็งแกร่งเชื่อมโยงไลฟ์สไตล์

สร้างภาพลักษณ์แบรนด์ผ่านกิจกรรมกีฬาและรักษามาตรฐานคุณภาพสินค้าให้สม่ำเสมอทั่วโลก



พี่น้องเจียรวนนท์: ระบบนิเวศที่ครอบคลุมทุกที่ทุกเวลา

เน้นสร้างความสะดวกสบายผ่านเครือข่ายธุรกิจที่สอดคล้องกับการใช้ชีวิตประจำวันของลูกค้า



สารัชถ์ รัตนาวะดี: ความเชื่อมั่นในความเป็นพันธมิตร

สร้างความน่าเชื่อถือผ่านระบบการทำงานที่เป็นมาตรฐานและการเป็นพันธมิตรทางธุรกิจที่ยั่งยืนระยะยาว

NotebookLM

Elon Musk — ≈ 797.6 พันล้านดอลลาร์ (25.9 ล้านล้านบาท)

Innovation Disruption Model
(ผู้สร้างอุตสาหกรรมใหม่)



Profit Engine

- Profitability: ลงทุนระยะยาวเพื่อสร้างตลาดใหม่ เน้น Scale และนวัตกรรม
- Monetization: ขายสินค้าพรีเมียม (Tesla) + บริการ Subscription (FSD, Starlink)
- Margin Max: บูรณาการแนวดิ่ง (Vertical Integration) และใช้ระบบอัตโนมัติ (Automation) ลดต้นทุนการผลิต

Customer Engine

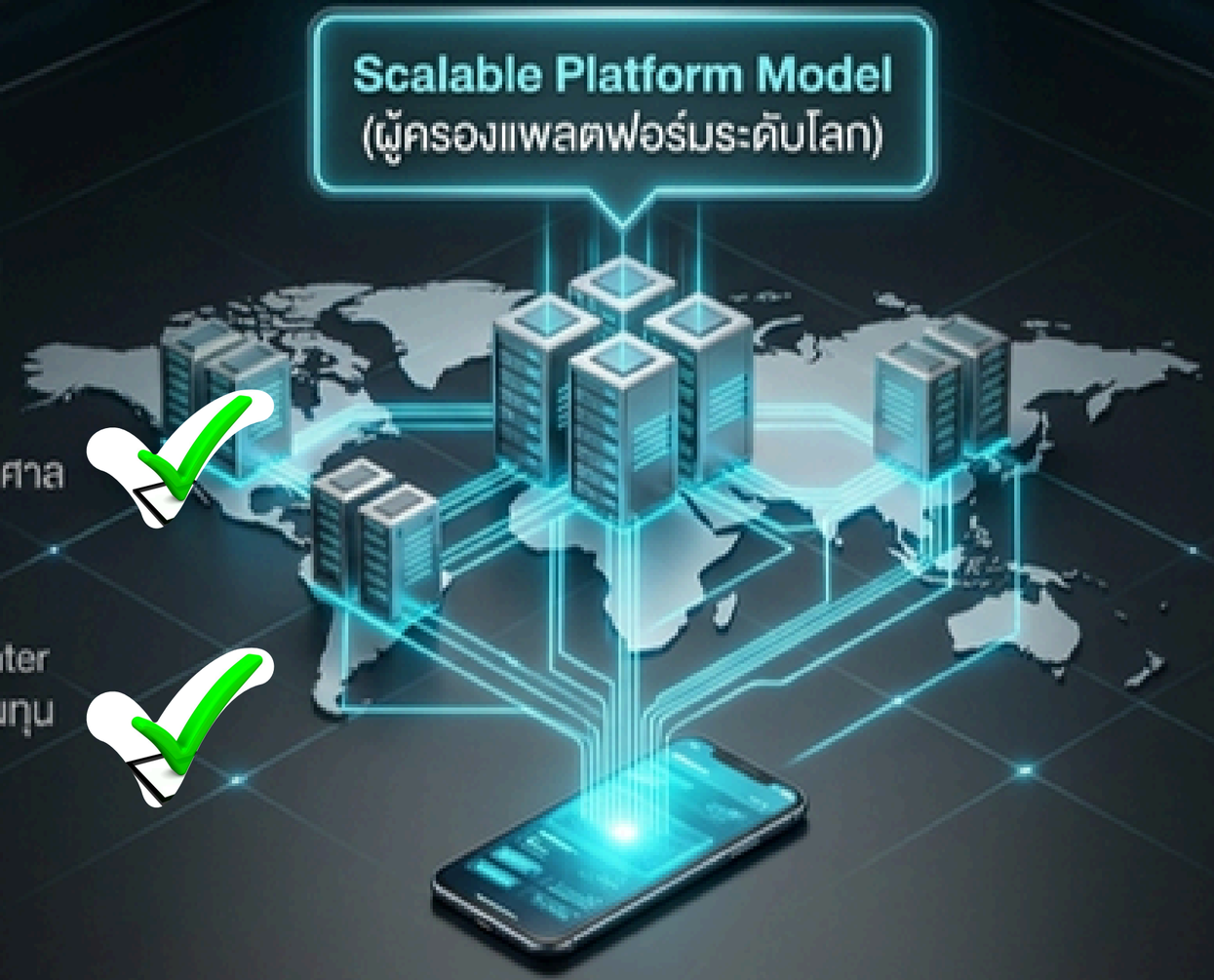
- Retention: อัปเดตซอฟต์แวร์สม่ำเสมอ เชื่อมโยง Ecosystem ของผลิตภัณฑ์
- Loyalty: สร้างแบรนด์ทรงพลัง วิสัยทัศน์ชัดเจน และชุมชนผู้ใช้ที่เหนียวแน่น
- Centricity: มุ่งแก้ปัญหาใหญ่ของมนุษยชาติ (สมรรถนะ EV, อินเทอร์เน็ต)

Larry Page — ≈ 284.3 พันล้านดอลลาร์ (9.23 ล้านล้านบาท)

Scalable Platform Model
(ผู้ครองแพลตฟอร์มระดับโลก)

Profit Engine

- **Profitability:** สร้างเทคโนโลยีที่ขยายตัวรองรับผู้ใช้ทั่วโลกได้ (Scalable Technology)
- **Monetization:** เปลี่ยนผู้ใช้มหาศาลเป็นรายได้ผ่านโฆษณาดิจิทัล (Google Ads) และ Cloud
- **Margin Max:** ลงทุน Data Center ประสิทธิภาพสูงและ AI เพื่อให้ต้นทุนต่อผู้ใช้ต่ำที่สุด



Customer Engine

- **Retention:** เชื่อมโยงบริการ (Search, Gmail, Android, Maps) เป็น Ecosystem เดียว
- **Loyalty:** ให้บริการฟรี รวดเร็ว และมีคุณภาพสูง สร้างความคุ้นเคยจนขาดไม่ได้
- **Centricity:** ให้ข้อมูลที่รวดเร็ว แม่นยำ และตรงกับความต้องการที่สุด

NotebookLM

Sergey Brin — ≈ 262.3 พันล้านดอลลาร์ (8.52 ล้านล้านบาท)

Research-Driven Ecosystem
(ผู้นำนวัตกรรมวิจัยและ AI)



Profit Engine

- **Profitability:** มุ่งวิจัยและพัฒนา (R&D) เทคโนโลยีใหม่ (Deep Tech/Machine Learning)
- **Monetization:** สร้างรายได้จาก Digital Ads, AI Services และโครงสร้างพื้นฐานระดับโลก
- **Margin Max:** ใช้ AI และระบบอัตโนมัติ (Automation) เพิ่มประสิทธิภาพอัลกอริทึม

Customer Engine

- **Retention:** ทำงานร่วมกันอย่างไร้รอยต่อในระบบนิเวศของ Google
- **Loyalty:** สร้างความน่าเชื่อถือผ่านนวัตกรรมที่พัฒนาอย่างต่อเนื่อง
- **Centricity:** นำข้อมูลและพฤติกรรมผู้ใช้มาปรับปรุงเทคโนโลยีให้สมบูรณ์แบบ

เฉลิม อยู่วิทยา และครอบครัว ≈ 44–45 พันล้านดอลลาร์ (1.43 ล้านล้านบาท)

Global Brand Model
(ผู้สร้างแบรนด์ระดับโลก)

Profit Engine

- **Profitability:** ขยายตลาดสู่ระดับโลก สร้างการเติบโตของพอร์ตโฟลิโอแบรนด์ระยะยาว
- **Monetization:** จำหน่ายเครื่องดื่มระดับ Mass Market และ: Licensing สิทธิ์เครื่องหมายการค้า
- **Margin Max:** บริหารห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain) สร้างความได้เปรียบขนาด (Scale) และ: Brand Premium



Customer Engine

- **Retention:** รักษาคุณภาพสินค้าให้ได้มาตรฐานสม่ำเสมอในทุกประเทศ
- **Loyalty:** สร้าง Brand Identity ที่แข็งแกร่งผ่าน Lifestyle Marketing และกีฬาระดับโลก
- **Centricity:** ศึกษาผู้บริโภคเชิงลึก ปรับสูตรและบรรจุภัณฑ์ให้เหมาะกับแต่ละท้องถิ่น

พี่น้องเจียรวนนท์ (CP Group) — ≈ 42-43 พันล้านดอลลาร์ (1.37 ล้านล้านบาท)

Integrated Conglomerate Model
(อาณาจักรธุรกิจครบวงจร)



Profit Engine

- **Profitability**
  กระจายความเสี่ยง (Diversification) ลงทุนหลายอุตสาหกรรม (เกษตร, ค้าปลีก, โทรคมนาคม)
- **Monetization**
  สร้างรายได้หลายช่องทางจากห่วงโซ่คุณค่าที่เชื่อมโยงกันตั้งแต่ต้นน้ำถึงปลายน้ำ
- **Margin Max**
  บูรณาการแนวดิ่ง (Vertical Integration) และ Economy of Scale ควบคุมต้นทุนเด็ดขาด

Customer Engine

- **Retention**
  สร้าง Business Ecosystem ให้ลูกค้าใช้ชีวิตอยู่ในเครือข่ายธุรกิจตั้งแต่เช้าจรดค่ำ
- **Loyalty**
  สร้างความเชื่อมั่นผ่านความสะดวกสบาย ความครอบคลุม และโปรแกรมสมาชิก
- **Centricity**
  นำ Data มาวิเคราะห์ Customer Insight เพื่อตอบสนองพฤติกรรมผู้บริโภค

สารัชถ์ รัตนาวะดี (Gulf) — ≈ 13-14 พันล้านดอลลาร์ (420 พันล้านบาท)

Infrastructure Cash Flow Model
(รากฐานโครงสร้างพื้นฐาน)

Profit Engine

- **Profitability:** ลงทุนสินทรัพย์โครงสร้างพื้นฐานที่สร้างกระแสเงินสดระยะยาวและมั่นคง
- **Monetization:** ธุรกิจโรงไฟฟ้า, โครงสร้างพื้นฐาน, โทรคมนาคม และการถือหุ้นเชิงกลยุทธ์
- **Margin Max:** ประสิทธิภาพด้านต้นทุน (Cost Control) และจัดสรรเงินทุน (Capital Allocation) อย่างมีวินัย



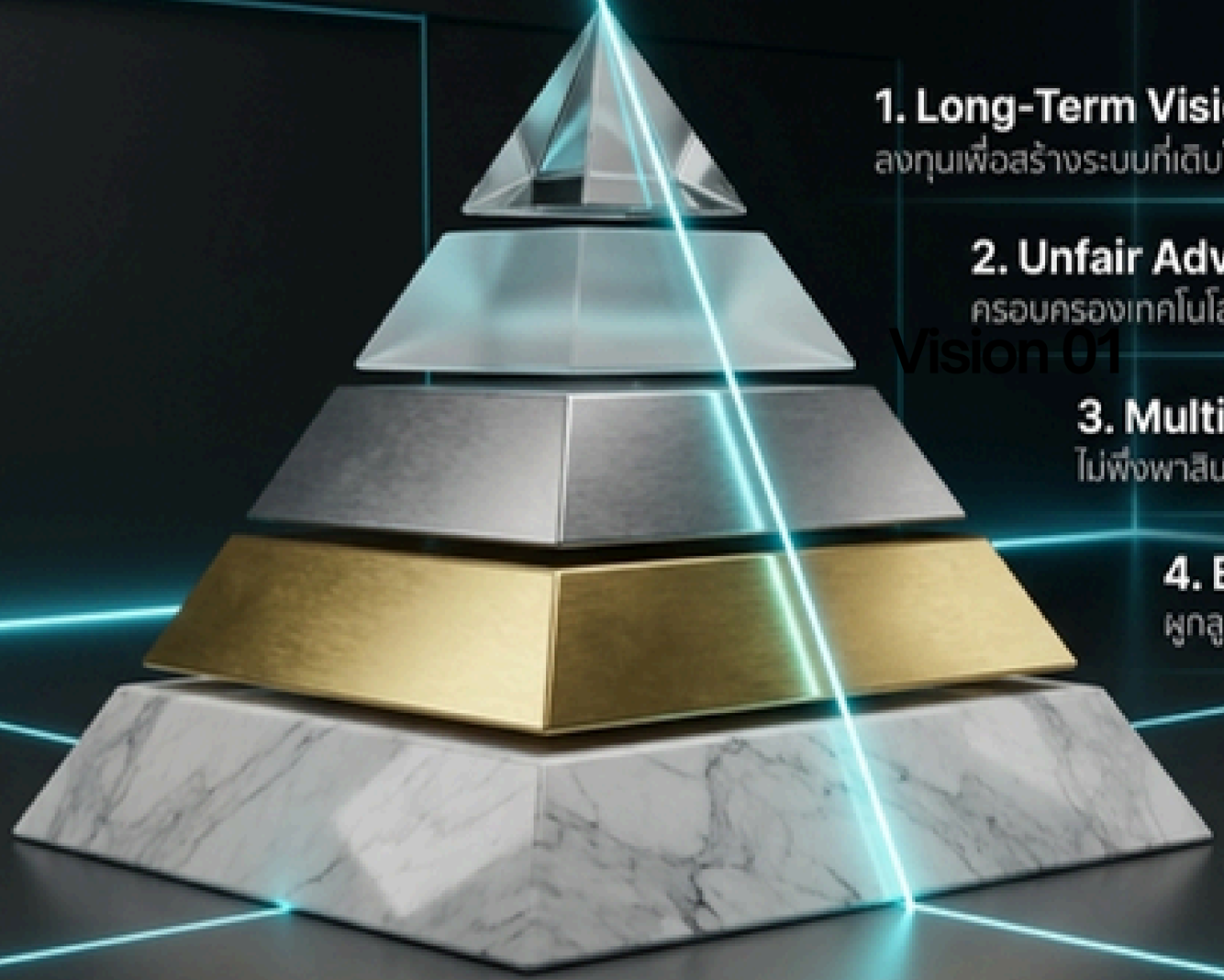
Customer Engine

- **Retention:** รักษาความสัมพันธ์ผ่าน 'สัญญาระยะยาว' (Long-Term Contracts)
- **Loyalty:** สร้างความภักดีผ่านความมั่นคง (Reliability) และการเป็นพันธมิตรที่น่าเชื่อถือ
- **Centricity:** พัฒนาโซลูชันพลังงานและดิจิทัลให้ตรงกับความต้องการของภาครัฐและองค์กร (B2B)

NotebookLM

Our Vision

The Universal Playbook:
5 กฎเหล็กของมหาเศรษฐี (สูตรร่วมแห่งความสำเร็จ)



1. Long-Term Vision (วิสัยทัศน์ระยะยาว)
ลงทุนเพื่อสร้างระบบที่เติบโตต่อเนื่องในอนาคต มากกว่าแค่กำไรระยะสั้น

2. Unfair Advantage (สร้างความได้เปรียบที่เลียนแบบยาก)
ครอบครองเทคโนโลยีชั้นสูง, แบรนด์ทรงพลัง, หรือเครือข่ายห่วงโซ่อุปทานที่ไร้คู่แข่ง

Vision 01

3. Multiple Revenue Streams (รายได้หลายทาง)
ไม่พึ่งพาสินค้าเดียว (เช่น ขายรถ + ซอฟต์แวร์ หรือ ขายไก่ + ค้าปลีก)

4. Ecosystem (สร้างระบบนิเวศ)
ผูกลูกค้าไว้ในเครือข่ายธุรกิจ ทำให้การย้ายค่ายเป็นเรื่องยาก (High Switching Cost)

5. Scalability (ระบบที่ขยายตัวได้)
สร้างธุรกิจที่ขยายตัวได้โดยไม่ถูกจำกัดด้วยแรงงานหรือสถานที่
(Tech Scale, Brand Scale, Asset Scale)

Our Mission

สร้างสมการความมั่งคั่งของคุณเอง
(Building Your Blueprint)

คุณไม่จำเป็นต้องสร้างจรวดแบบ Musk หรือเป็นเจ้าของโรงไฟฟ้าแบบสารัชการณ์

ความลับของมหาเศรษฐีไม่ใช่ "พวกเขาขายอะไร" แต่คือ "พวกเขาสร้างระบบอย่างไร"



Mission 01

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Quisque molestie nisl eu sem tristique, sit amet convallis ex aliquam. Maecenas varius lectus hendrerit augue blandit, ut posuere erat aliquam. Praesent auctor tellus eget nisl blandit, at varius.

The Final Rule:
เชื่อมต่อ 'เครื่องยนต์ทำกำไร' เข้ากับ 'เครื่องยนต์ครองใจลูกค้า' อย่างไร้รอยต่อ

ธุรกิจที่ยิ่งใหญ่ไม่ได้เกิดจากการสร้าง 'สินค้าชิ้นเดียว'
แต่เกิดจากการสร้าง 'ระบบที่ผลิตมูลค่าได้อย่างยั่งยืน'

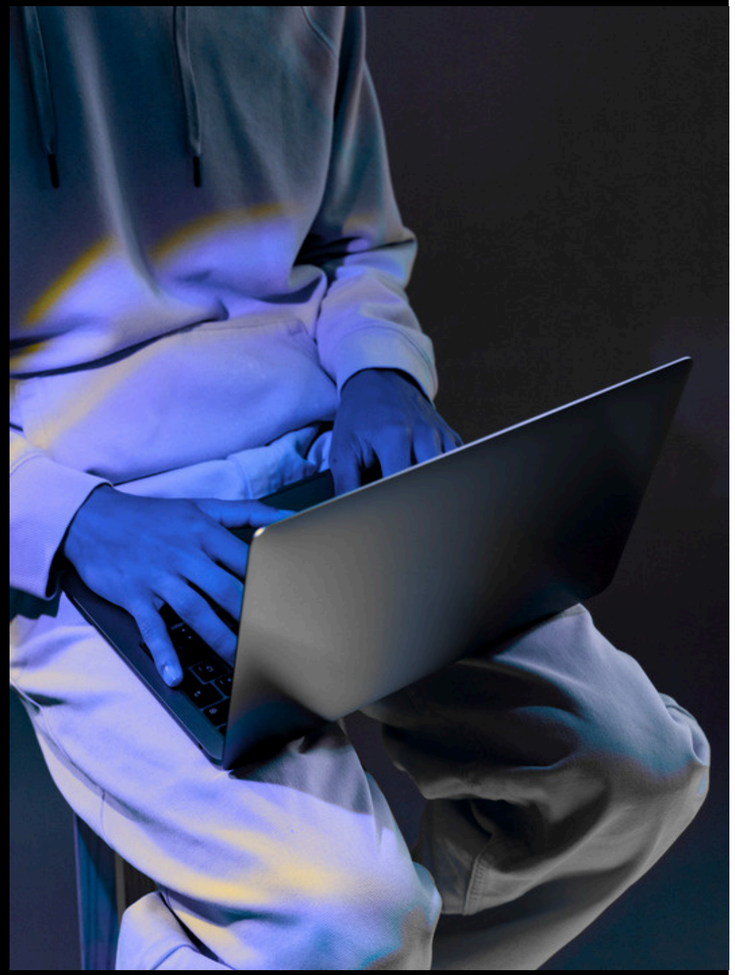
NotebookLM

ทำธุรกิจอย่างไร ให้ได้กำไร



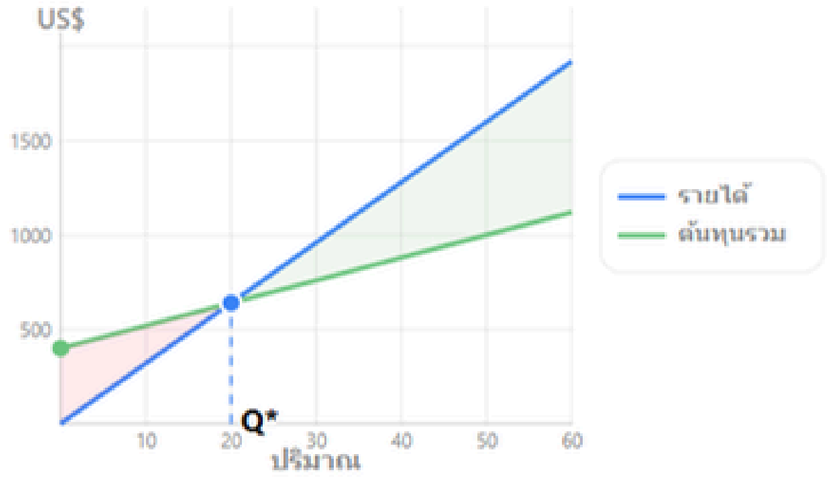
- รู้ต้นทุน
- รู้จุดคุ้มทุน
- ต้องรู้ว่าเราจะตั้งราคาขาย เท่าไหร่

การวิเคราะห์จุดคุ้มทุน



การวิเคราะห์ **จุดคุ้มทุน** (Break-even Analysis) และ **การวางแผนปริมาณการผลิตเพื่อให้ได้กำไรตามต้องการ** (Target Profit Analysis) เป็นเครื่องมือสำคัญในการวางแผนธุรกิจ โดยมีสูตรดังนี้

1. สูตรการวิเคราะห์จุดคุ้มทุน (Break-even Point : BEP)



$$Q^* = \frac{F}{p-v} = \frac{400}{32-12} = 20$$

Q* คือปริมาณคุ้มทุน ซึ่งเป็นจุดที่รายได้รวมเท่ากับต้นทุนรวม

F	400.0	US$
v	12.0	US$/หน่วย
p	32.0	US$/หน่วย

การวิเคราะห์จุดคุ้มทุน

สูตร

$$\text{จุดคุ้มทุน (หน่วย)} = \frac{\text{ต้นทุนคงที่ (Fixed Cost)}}{\text{ราคาขายต่อหน่วย} - \text{ต้นทุนผันแปรต่อหน่วย}}$$

หรือ

$$Q_{BEP} = \frac{FC}{P - VC}$$

โดยที่

สัญลักษณ์	ความหมาย
FC	**ต้นทุนคงที่** (Fixed Cost)
VC	**ต้นทุนผันแปรต่อหน่วย** (Variable Cost)
P	**ราคาขายต่อหน่วย** (Selling Price)
P – VC	**กำไรส่วนเกินต่อหน่วย** (Contribution Margin)

การให้ได้กำไรตามต้องการ

2. สูตรวางแผนการผลิตเพื่อให้ได้กำไรตามต้องการ (Target Profit)

หากต้องการกำไรจำนวนหนึ่ง ให้เพิ่มกำไรเป้าหมายเข้าไปในตัวเศษ

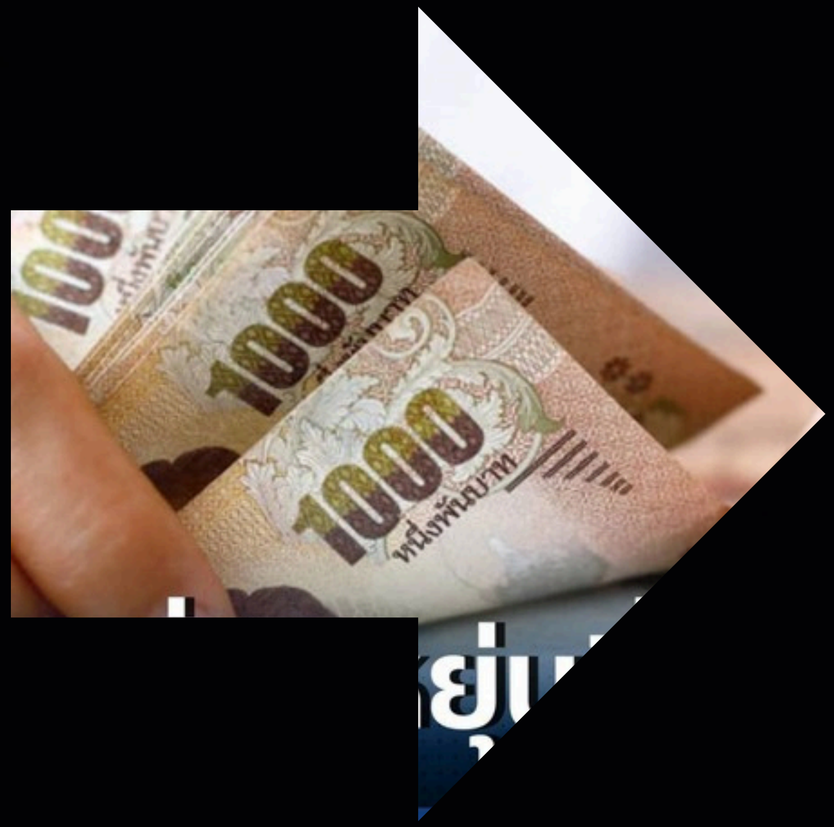
$$\text{จำนวนหน่วยที่ต้องขาย} = \frac{FC + \text{กำไรที่ต้องการ}}{P - VC}$$



$$Q = \frac{FC + TP}{CM}$$

ความหมาย
กำไรเป้าหมาย (Target Profit)
กำไรส่วนเกินต่อหน่วย (Contribution Margin)

การวิเคราะห์ต้นทุนการผลิต เพื่อแสวงหาจุดคุ้มทุน และตั้งราคาขาย



3. สูตรหากำไรที่คาดว่าจะได้รับ

เมื่อทราบจำนวนหน่วยที่ขาย

$$\text{กำไร} = (P - VC) \times Q - FC$$

การวิเคราะห์ต้นทุนการผลิต เพื่อแสวงหาจุดคุ้มทุน และตั้งราคาขาย

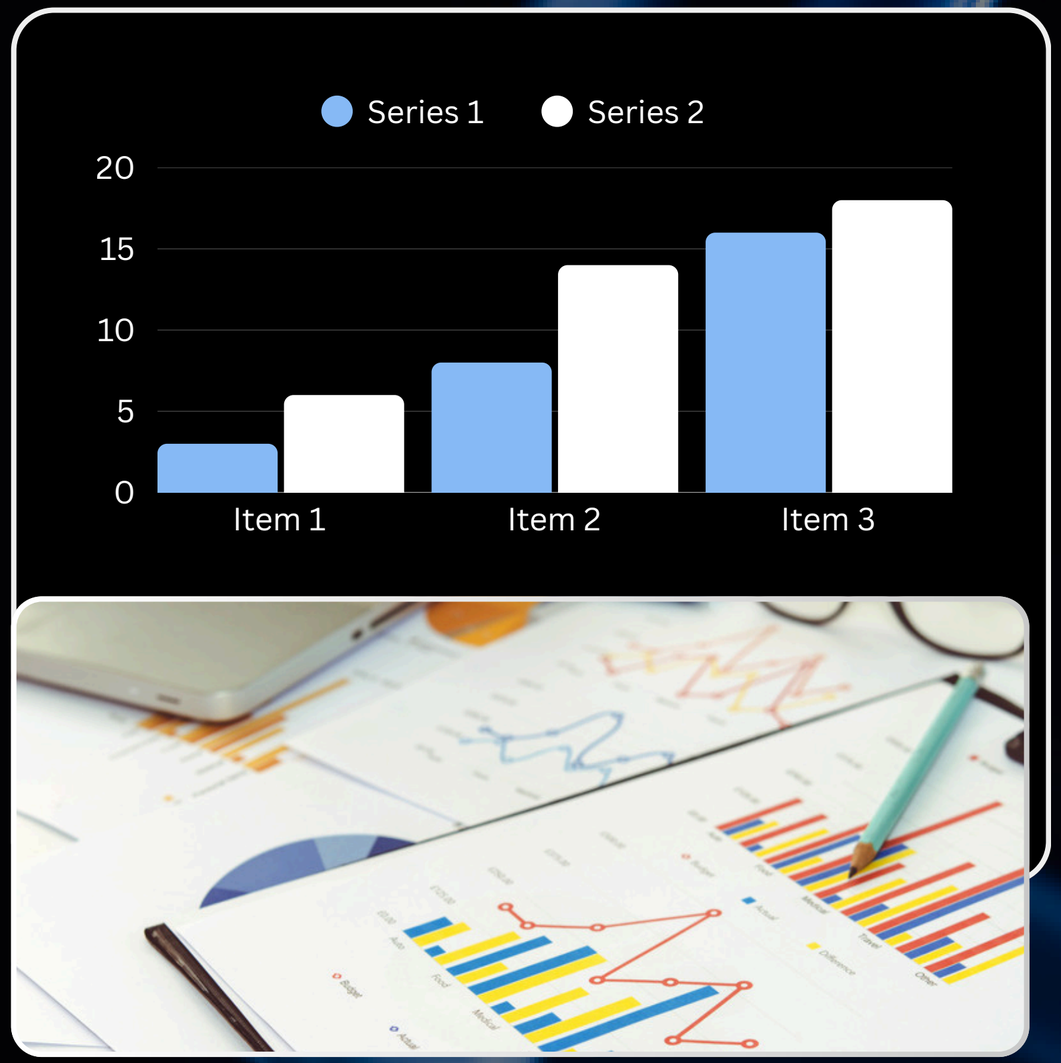
4. สูตรหายอดขายเพื่อให้ได้กำไรตามเป้าหมาย

$$\text{ยอดขายที่ต้องการ} = \frac{FC + \text{กำไรที่ต้องการ}}{\text{อัตรากำไรส่วนเกิน (Contribution Margin Ratio)}}$$

โดย

$$\text{Contribution Margin Ratio} = \frac{P - VC}{P}$$





ตัวอย่างการคำนวณ

สมมติว่า

- ต้นทุนคงที่ (FC) = **500,000 บาท**
- ราคาขายต่อหน่วย (P) = **500 บาท**
- ต้นทุนผันแปรต่อหน่วย (VC) = **300 บาท**
- ต้องการกำไร = **200,000 บาท**

การคำนวณ

ขั้นที่ 1 คำนวณกำไรส่วนเกินต่อหน่วย

$$500 - 300 = 200 \text{ บาท}$$

ขั้นที่ 2 หาจุดคุ้มทุน

$$\frac{500,000}{200} = 2,500 \text{ หน่วย}$$

แปลผล: ต้องขาย 2,500 หน่วย จึงจะไม่มีกำไรและไม่ขาดทุน

ขั้นที่ 3 หากต้องการกำไร 200,000 บาท

$$\frac{500,000 + 200,000}{200} = 3,500 \text{ หน่วย}$$

แปลผล: ต้องผลิตและขาย 3,500 หน่วย จึงจะได้กำไร 200,000 บาท







5. ขั้นตอนการวางแผนการผลิตเพื่อสร้างกำไร

ขั้นตอน	วิธีดำเนินการ
1	คำนวณต้นทุนคงที่ (Fixed Cost)
2	คำนวณต้นทุนผันแปรต่อหน่วย (Variable Cost)
3	กำหนดราคาขายต่อหน่วย (Selling Price)
4	คำนวณกำไรส่วนเกินต่อหน่วย (Contribution Margin
5	คำนวณจุดคุ้มทุน (Break-even Point)
6	กำหนดกำไรเป้าหมาย (Target Profit)
7	คำนวณจำนวนหน่วยที่ต้องผลิตและขาย
8	ติดตามยอดขายจริงและปรับแผนการผลิตอย่างต่อเนื่อ

Thankyou.

What is Web3

2027

Web3/
Tech

Transparent

Decentralized

User-Owned

Key Feature

Decentralization

Smart contracts

Token economy

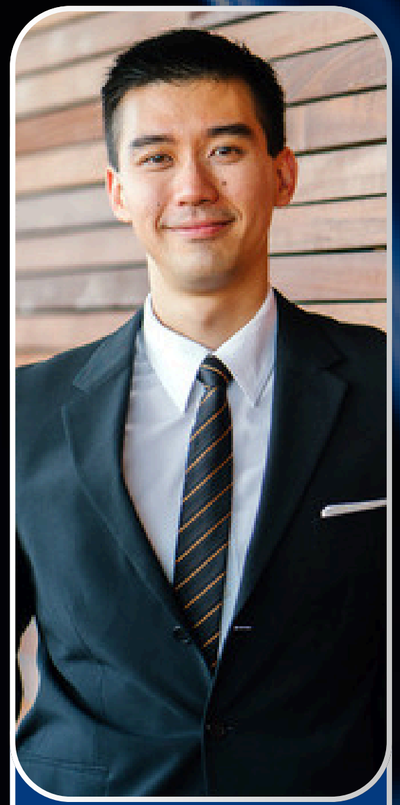
Trustless systems

Web3 is the next evolution of the internet built on blockchain.

Our Team

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Quisque molestie nisl eu sem tristique, sit amet convallis ex aliquam. Maecenas varius lectus hendrerit augue blandit, ut posuere erat aliquam.

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Quisque molestie nisl eu sem tristique, sit amet convallis ex aliquam. Maecenas varius lectus hendrerit augue blandit, ut posuere erat aliquam.



Ketut Susilo



Drew Feig



Aaron Loeb

Why Web3 Matters

Solving Key Web2 Limitations

2027

Web3/
Tech

Centralized control
» User autonomy

Data exploitation
» Privacy & consent

Limited monetization
» Creator-owned

Security concerns
» Blockchain integrity

Our Web3 Services

2027

Web3/
Tech

End-to-End Blockchain
& Web3 Solutions

dApp Development
Custom decentralized apps

Smart Contract Development
Secure & Audited

Tokenomics & NFT Solutions
Coin & Artwork

Emerging Tech We Integrate

2027

Web3/
Tech

AI & Machine Learning

IoT & Edge Computing

AR/VR & Metaverse

Cloud & DevOps









2027

Web3/
Tech

Challenges and Conditions



Finance (DeFi)

Decentralized
banking & lending

Supply Chain

Transparent
tracking on-chain



Art & Media

NFT-based
ownership & royalties

Healthcare

Secure, decentralized
patient records

Your Trusted Web3 & Tech Partner

2027

Web3/
Tech

01

Expert blockchain developers & strategists

02

Scalable & future-ready tech stacks

03

Global client base with trusted results



Get in touch

2027

Web3/
Tech

Let's Connect

+123-456-7890
hello@reallygreatsite.com
www.reallygreatsite.com

salford

Arowwai
Industries

BUSINESS PROJECT

www.reallygreatsite.com

OVERVIEW

Lorem ipsum dolor sit amet eget, consectetur adipiscing elit. Aliquam semper felis vel metus tincidunt, ut dignissim ex efficitur. Quisque facilisis in leo eget iaculis.

01 About Us
02 Concept
03 Experience
04 Quarter
05 Strategy
06 Our Team
07 Next Project
08 Our Services
09



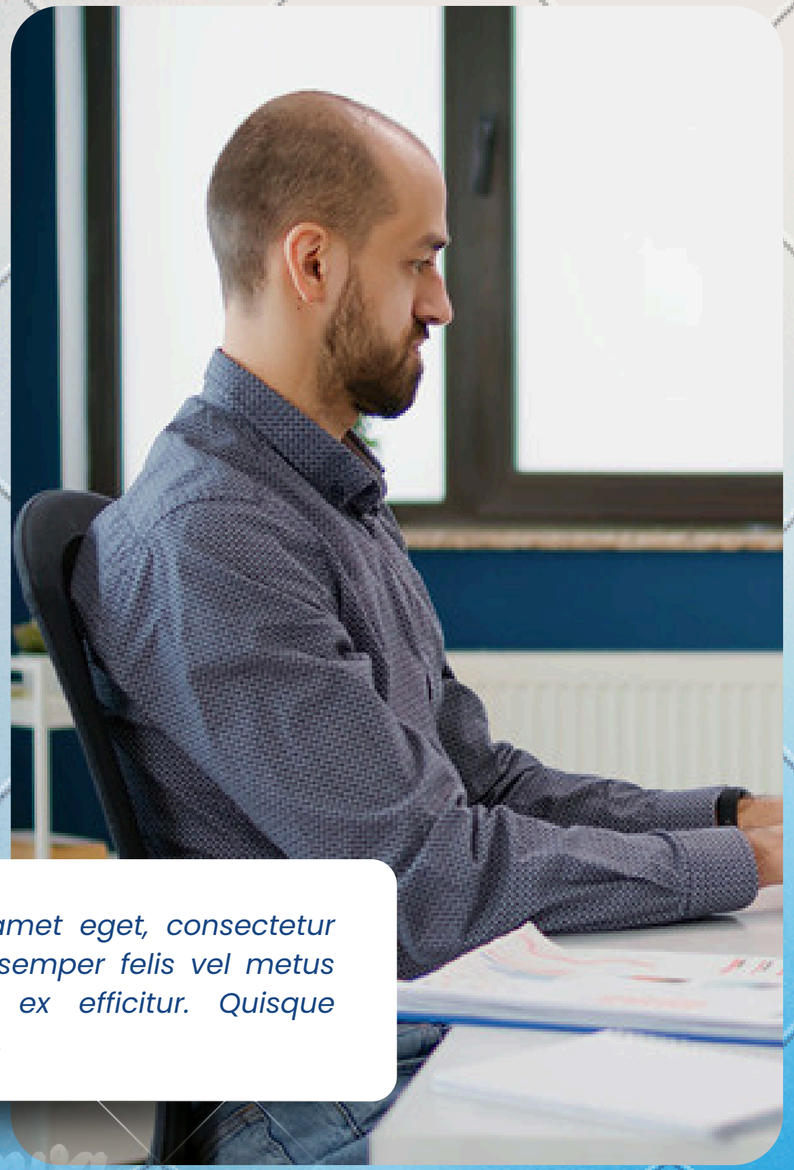
About Us

Our company

Lorem ipsum dolor sit amet eget, consectetur adipiscing elit. Aliquam semper felis vel metus tincidunt, ut dignissim ex efficitur. Quisque facilisis in leo eget iaculis.

Lorem ipsum dolor sit amet eget, consectetur adipiscing elit. Aliquam semper felis vel metus tincidunt, ut dignissim ex efficitur. Quisque facilisis in leo eget iaculis.

www.reallygreatsite.com



Lorem ipsum dolor sit amet eget, consectetur adipiscing elit. Aliquam semper felis vel metus tincidunt, ut dignissim ex efficitur. Quisque facilisis in leo eget iaculis.

Our Services

Professional services for our clients

01

Service 01

Lorem ipsum dolor sit amet eget, consectetur adipiscing elit. Aliquam semper felis vel metus tincidunt, ut dignissim ex efficitur. Quisque facilisis in leo eget iaculis.

02

Service 02

Lorem ipsum dolor sit amet eget, consectetur adipiscing elit. Aliquam semper felis vel metus tincidunt, ut dignissim ex efficitur. Quisque facilisis in leo eget iaculis.

03

Service 03

Lorem ipsum dolor sit amet eget, consectetur adipiscing elit. Aliquam semper felis vel metus tincidunt, ut dignissim ex efficitur. Quisque facilisis in leo eget iaculis.



OBJECTIVES

01

Lorem ipsum dolor sit amet eget, consectetur adipiscing elit. Aliquam semper felis vel metus tincidunt, ut dignissim ex efficitur. Quisque facilisis in leo eget iaculis.

02

Lorem ipsum dolor sit amet eget, consectetur adipiscing elit. Aliquam semper felis vel metus tincidunt, ut dignissim ex efficitur. Quisque facilisis in leo eget iaculis.

03

Lorem ipsum dolor sit amet eget, consectetur adipiscing elit. Aliquam semper felis vel metus tincidunt, ut dignissim ex efficitur. Quisque facilisis in leo eget iaculis.

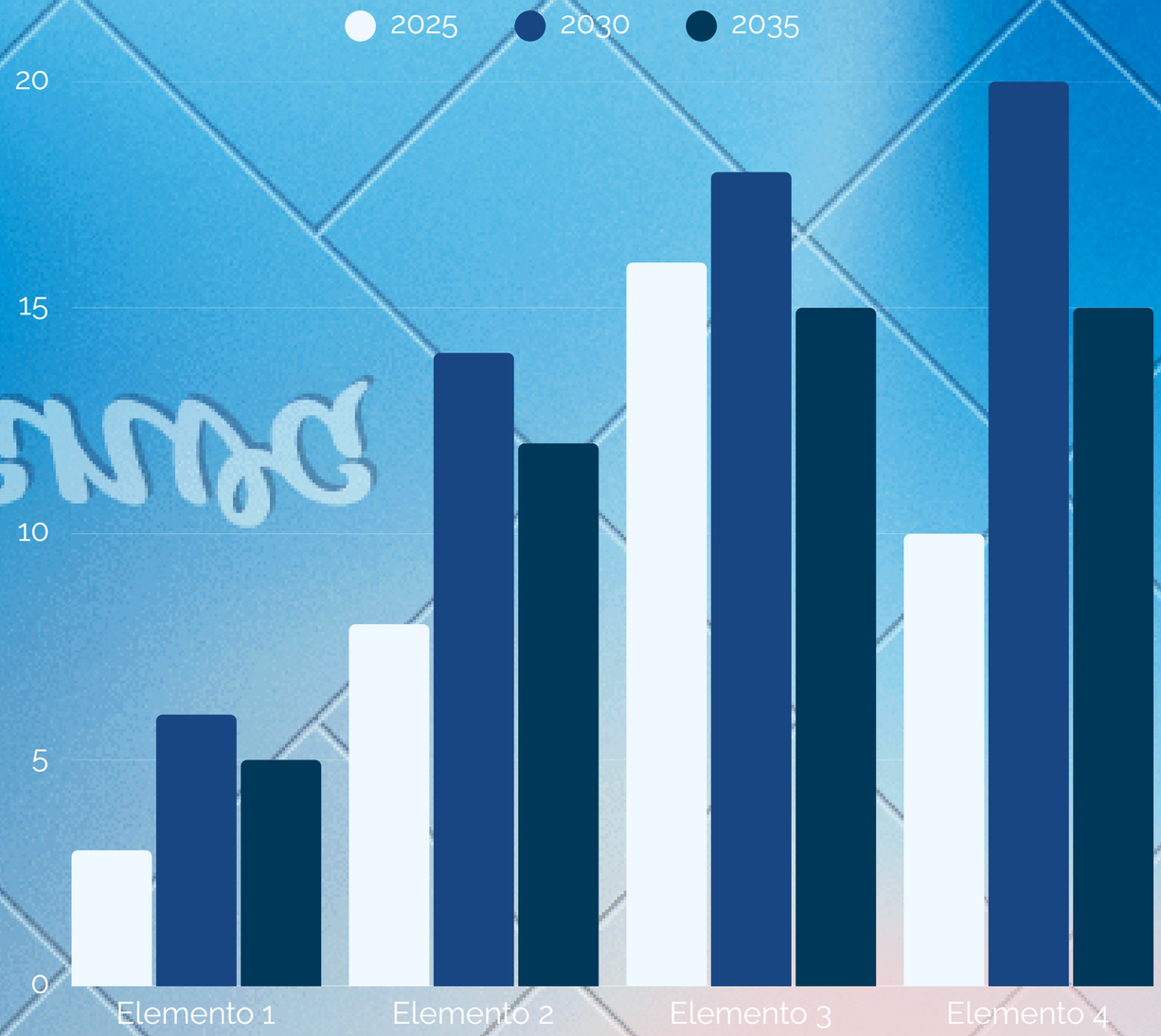
STATISTICS

Lorem ipsum dolor sit amet eget, consectetur adipiscing elit. Aliquam semper felis vel metus tincidunt, ut dignissim ex efficitur. Quisque facilisis in leo eget iaculis.

Lorem ipsum dolor sit amet eget, consectetur adipiscing elit. Aliquam semper felis vel metus tincidunt, ut dignissim ex efficitur. Quisque facilisis in leo eget iaculis.

Lorem ipsum dolor sit amet eget, consectetur adipiscing elit. Aliquam semper felis vel metus tincidunt, ut dignissim ex efficitur. Quisque facilisis in leo eget iaculis.

Lorem ipsum dolor sit amet eget, consectetur adipiscing elit. Aliquam semper felis vel metus tincidunt, ut dignissim ex efficitur. Quisque facilisis in leo eget iaculis.





Strategy

Lorem ipsum dolor sit amet eget, consectetur adipiscing elit. Aliquam semper felis vel metus tincidunt, ut dignissim ex efficitur. Quisque facilisis in leo eget iaculis. Lorem ipsum dolor sit amet eget, consectetur adipiscing elit. Aliquam semper felis vel metus tincidunt, ut dignissim ex efficitur. Quisque facilisis in leo eget iaculis.

Lorem ipsum dolor sit amet eget, consectetur adipiscing elit. Aliquam semper felis vel metus tincidunt, ut dignissim ex efficitur. Quisque facilisis in leo eget iaculis. Lorem ipsum dolor sit amet eget, consectetur adipiscing elit. Aliquam semper felis vel metus tincidunt, ut dignissim ex efficitur. Quisque facilisis in leo eget iaculis.

Concept In Business



Customer Value

Lorem ipsum dolor sit amet eget, consectetur adipiscing elit. Aliquam semper felis vel metus tincidunt, ut dignissim ex efficitur. Quisque facilisis in leo eget iaculis. Lorem ipsum dolor sit amet eget, consectetur adipiscing elit. Aliquam semper felis vel metus tincidunt, ut dignissim ex efficitur. Quisque facilisis in leo eget iaculis.



Profitability

Lorem ipsum dolor sit amet eget, consectetur adipiscing elit. Aliquam semper felis vel metus tincidunt, ut dignissim ex efficitur. Quisque facilisis in leo eget iaculis. Lorem ipsum dolor sit amet eget, consectetur adipiscing elit. Aliquam semper felis vel metus tincidunt, ut dignissim ex efficitur. Quisque facilisis in leo eget iaculis.

Arowwai
Industries

THANK'S
For Watching



Lorem ipsum dolor sit amet eget, consectetur adipiscing elit. Aliquam semper felis vel metus tincidunt, ut dignissim ex efficitur. Quisque facilisis in leo eget iaculis.

+123-456-7890

hello@reallygreatsite.com