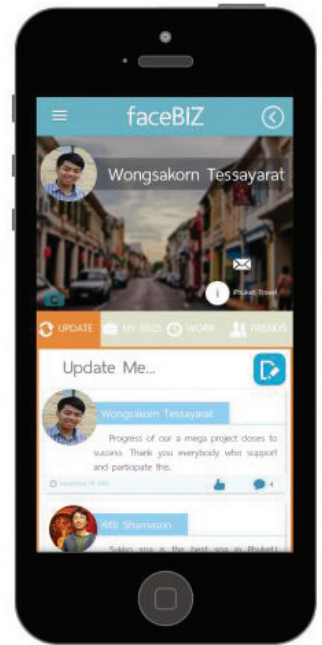
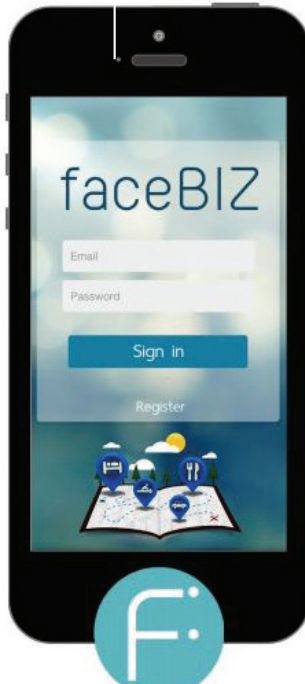
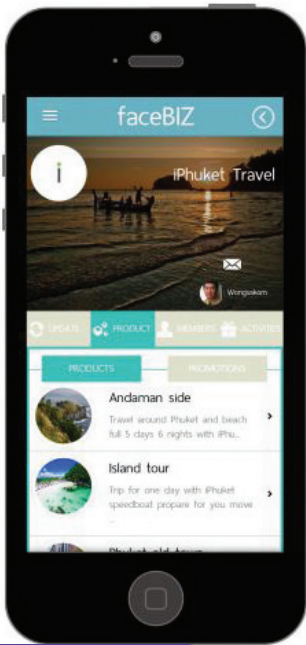


Facebiz



Facebiz

เฟสบิซ

สังคมออนไลน์ของเครือข่ายผู้ประกอบการธุรกิจ

💰 💰 💰 💰 💰 💰 💰

📶 📶 📶 📶 📶 📶

💰 💰 💰 💰 💰 💰 💰

📶 📶 📶 📶 📶 📶

💰 💰 💰 💰 💰 💰 💰

📶 📶 📶 📶 📶 📶

💰 💰 💰 💰 💰 💰 💰

📶 📶 📶 📶 📶 📶

💰 💰 💰 💰 💰 💰 💰

📶 📶 📶 📶 📶 📶

💰 💰 💰 💰 💰 💰 💰

📶 📶 📶 📶 📶 📶

FACEBIZ

เป็นแอปพลิเคชันเครือข่ายสังคมออนไลน์เพื่อธุรกิจที่ช่วยให้ผู้ประกอบการท่องเที่ยวในจังหวัดภูเก็ต สามารถร่วมมือทำการค้า ทำกิจกรรมออนไลน์ ติดต่อสื่อสาร เลือกร้านสินค้า รวมไปถึงขายสินค้า ทั้งแบบขายส่งและขายปลีก ให้แก่ลูกค้าได้ สมมติมีธุรกิจโรงแรมแห่งหนึ่ง ลูกค้าอยากได้ทัวร์ โรงแรมก็สามารถมาหาทัวร์ที่อยู่ใน Facebiz ได้ ฝ่ายทัวร์พอได้ออเดอร์จากโรงแรมก็สามารถใช้ Facebiz ส่งงานลงไปให้พนักงานจัดทัวร์มาให้ แล้วย้อนกลับไปเสนอขายให้โรงแรม คือนอกจากเป็น B2B (Business to Business) แล้วผู้ประกอบการยังสามารถใช้ Facebiz เป็นช่องทาง assign งานให้พนักงานแต่ละส่วนได้ พนักงานก็จะรับ chart งานไปทำตามลิสต์ ซึ่งหัวหน้าก็สามารถตรวจสอบได้ด้วยว่าลูกน้องทำอะไรเสร็จไปแล้วบ้าง แอปพลิเคชันถูกออกแบบมาให้สามารถทำงานได้ทั้งบนคอมพิวเตอร์และโทรศัพท์มือถือ โดยจะเปิดให้ผู้ประกอบการในจังหวัดภูเก็ตดาวน์โหลดไปใช้งานฟรีภายในปี 2557 นี้

ชื่อผลงาน

เฟสบิซ (Facebiz)

เจ้าของผลงาน

1. นายวงศกร เทศยรัตน์ (นิเว)
2. นายทรงยศ แมนประสาทกุล (เก่ง)
wongsakornnew@gmail.com

การศึกษา

โรงเรียนภูเก็ตวิทยาลัย
จังหวัดภูเก็ต

ในยุคนี้คงไม่มีใครไม่รู้จัก Facebook สังคมออนไลน์ที่ช่วยเชื่อมสัมพันธ์ภาพของผู้คนทั่วโลกได้อย่างที่ไม่เคยมีเว็บไซต์หรือแอปพลิเคชันใดทำได้มาก่อน

กลไกของ Facebook ขับเคลื่อนด้วยการแสดงตัวตนของผู้ใช้ผ่าน Status-Like-Share ซึ่งการแสดงตัวตนของผู้ใช้นี้เองที่เป็นการเปิดเผยข้อมูลของตัวเองให้ทั่วโลกได้เห็น และดึงดูดเพื่อนใหม่ที่มีรสนิยมความชอบคล้ายๆ กัน ให้ได้มาพบเจอ และกลายเป็น 'Friend' กันในที่สุด

อย่างไรก็ตาม จุดมุ่งหมายของ Facebook นั้นมุ่งเน้นไปยังการสร้างความสัมพันธ์และเป็นช่องทางนำเสนอวิถีชีวิต (life style) ทั่วไปของผู้ใช้ ไม่ได้เป็นซอฟต์แวร์ที่มีฟังก์ชัน เพื่อใช้งานเฉพาะด้านใดด้านหนึ่ง แม้ในปัจจุบันจะมีการใช้สื่อสังคมออนไลน์ชนิดนี้เป็นช่องทางหนึ่งของ E-commerce ที่ผู้ใช้งานใช้ในการโฆษณาสินค้า แต่ก็ยังมีลักษณะเป็นการสื่อสารส่วนบุคคลหรือองค์กรไปยังผู้บริโภคมากกว่าจะเป็นสังคมของกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจออนไลน์อย่างแท้จริง การมีสังคมออนไลน์อย่าง Facebook ที่เป็นพื้นที่ของกลุ่มนักธุรกิจหรือผู้ประกอบการโดยเฉพาะ จึงเป็นสิ่งที่น่าสนใจไม่น้อย เพราะเป็นสังคมออนไลน์ที่สร้างขึ้นเพื่อตอบสนองความต้องการใช้งานของกลุ่มผู้ใช้อย่างชัดเจน เป็นสังคมของผู้ประกอบการกลุ่มต่างๆ ที่มีความต้องการเจรจา หรือ แลกเปลี่ยน และทำธุรกิจการค้าร่วมกัน โดยไม่มีเรื่องอื่นๆ มาปะปน

และวันนี้สังคมออนไลน์ของเครือข่ายผู้ประกอบการธุรกิจที่วาดก็ได้เกิดขึ้นแล้ว ด้วยฝีมือของสองหนุ่มนักเรียนจากภาคใต้ 'นิว-เก่ง' กับแอปพลิเคชันที่ตอบสนองโลกของธุรกิจได้เป็นอย่างดี

แรงบันดาลใจเกิดได้จาก 'ปัญหา'

"ตอนช่วง ม.2 ผมไปรับจ้างทำการตลาดออนไลน์ให้โรงแรมครับ ทำ Facebook ทำ HTML แล้วได้เห็นว่าธุรกิจโรงแรมที่ภูเก็ตเป็นธุรกิจที่ต้องการ partner เยอะมาก แต่ไม่มีช่องทางในการหาเท่าไรนัก" นายวงศกร เทศยรัตน์ หรือ 'นิว' เล่าให้ฟัง

ถึงปัญหาที่เขาพบ ซึ่งได้กลายมาเป็นแรงบันดาลใจให้เขาพัฒนาโปรแกรม facebiz ในเวลาต่อมา

เพราะโรงแรมเป็นธุรกิจที่ต้องมอบความสะดวกสบายให้แก่แขกที่พัก และต้องตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ครบวงจร ไม่ว่าจะเป็นด้านการท่องเที่ยวในท้องถิ่น อาหารการกิน หรือการจัดอบรมสัมมนา ที่ต้องมีของพิธีการและของประดับตกแต่ง เช่น แผ่นป้าย ดอกไม้ ฯลฯ

โรงแรมจึงจำเป็นต้องมี partner หรือพันธมิตรทางธุรกิจ ไม่ว่าจะเป็นบริษัททัวร์ร้านอาหาร ร้านรับทำป้าย หรือร้านดอกไม้ ซึ่งจากประสบการณ์ตรงของนิวิที่ได้เข้าไปสัมผัสกับธุรกิจโรงแรมที่บ้านเกิด กลับพบว่าช่องทางในการหาพันธมิตรทางธุรกิจยังเป็นสิ่งที่ขาดในภูมิภาค

การพัฒนาแอปพลิเคชัน Facebiz จึงเกิดขึ้น โดยนิวิได้เก็บข้อมูลความต้องการของผู้ประกอบการและพัฒนาโปรแกรมร่วมกับทีมเพื่อนในโรงเรียนภูเก็ตวิทยาลัย ส่งประกวดการแข่งขันพัฒนาโปรแกรมคอมพิวเตอร์แห่งประเทศไทย (National Software Contest : NSC) ครั้งที่ 13 ประจำปี 2011 ในชื่อผลงาน ‘มิตรแท้ธุรกิจ’

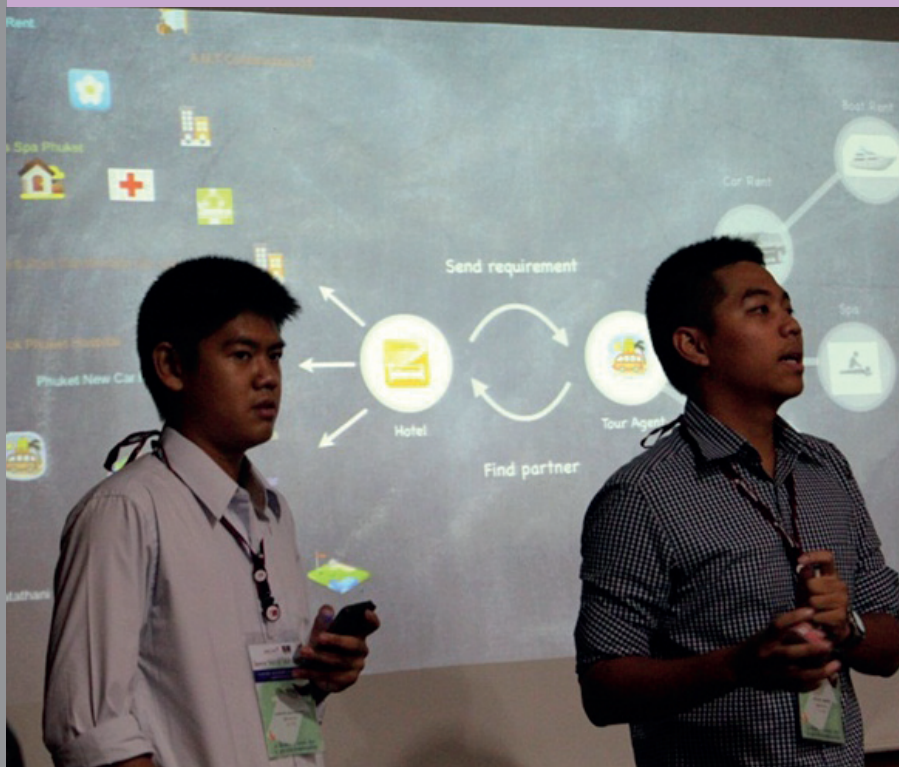
ซึ่งน่าเสียดายที่ได้เพียงรางวัลชมเชย ในหมวดโปรแกรมเพื่อการประยุกต์ใช้งานระดับนักเรียน ทั้งๆ ที่นิวินั้นคาดหวังถึงรางวัลชนะเลิศ

“หวังว่าจะได้ที่ 1 ครับ เพราะเรามีโมเดลธุรกิจ แต่ไม่ได้” นิวิกเล่า อย่างไรก็ตาม นิวิไม่ได้ท้อ พัฒนามผลงานเวอร์ชันต่อมา และส่งประกวดโครงการประกวดผลงานซอฟต์แวร์ดีเด่นแห่งชาติ (Thailand ICT Awards หรือ TICTA) และได้รางวัลชนะเลิศประเภท Secondary Students พร้อมทั้งได้รับสิทธิ์ไปแข่งขันต่อในโครงการประกวดผลิตภัณฑ์ไอซีทีและซอฟต์แวร์ระดับภูมิภาคเอเชียแปซิฟิก (Asia Pacific ICT Alliance Awards หรือ APICTA) ซึ่งการแข่งขันในเวที APICTA นี้เอง ที่นิวิได้ ‘गे่ง’ มาร่วมทีม

การพัฒนาทีม... สองเส้นทางที่แตกต่างมารวมเป็นหนึ่ง

“เราอยู่โรงเรียนเดียวกันครับ แต่มาสนิทและเริ่มทำงานด้วยกันก็เพราะรุ่นพี่ให้ผมไปช่วยงานนิวิเพื่อส่งประกวด จากนั้น

“
เราจะมองเหมือนคนอื่นทำไม
ในเมื่อตอนนี้เป็นตลาดที่คนอื่นยังมองไม่เห็น
ก็ไม่เสียหายที่เราจะเริ่มทำ
ต่อให้เราทำแล้วเจ๊ง แต่เราก็ได้ connection
ซึ่งสามารถเอาไปทำอะไรได้อีกมากมาย
”



ก็ทำงานด้วยกันมาตลอด” นายทรงยศ แมนประสาทกุล หรือ ‘แก่ง’ เล่าถึงความเป็นมาที่ได้มารวมตัวกับนิว

แก่งกับนิวเรียนโรงเรียนเดียวกันมาตั้งแต่สมัยประถมปลาย แต่ทั้งคู่ก็ไม่ได้สนิทกันจริงๆ ที่มีความสนใจด้านการเขียนโปรแกรม คอมพิวเตอร์เหมือนกัน ซึ่งนั่นอาจเป็นเพราะฟางเส้นเล็กๆ ที่เรียกว่า การประกวด ‘แข่งขัน’ ที่ทำให้ทั้งสองเดินกันไปคนละเส้นทาง เพื่อความฝันของตัวเอง นิวนั้นเล่นคอมพิวเตอร์มาตั้งแต่อนุบาล โดยคุณพ่อคอยสอนโปรแกรมพื้นฐานต่างๆ ให้ และเริ่มแข่งประกวดโปรแกรม Power Point มาตั้งแต่ประถมศึกษาปีที่ 4 จนขึ้นชั้นมัธยมศึกษา นิวก้เริ่มหาความรู้ด้านคอมพิวเตอร์อย่างจริงจัง

“วันหนึ่งนั่งเรียนพิเศษอยู่แล้วมีคนมาแจกโปรจัวร์โรงเรียน สอนคอมพิวเตอร์ครับ อารมณ์ตอนนั้นคือชวนเพื่อนไปเรียนเพราะหวังให้เขาสอนการ hack ให้ (หัวเราะ) แต่พอไปเรียนจึงได้รู้ว่าคอมพิวเตอร์ ไม่ได้มีแต่ด้านลบ ถ้าอยากจะทำด้านดีๆ มันก็มี และทำแล้วก็มีความสุขเหมือนกัน” นิวเล่าอย่างอารมณ์ดี

ซึ่งการใช้ไอทีในเชิงสร้างสรรค์สำหรับนิวนั้นก็คือ การพัฒนาโปรแกรมที่เป็นประโยชน์และส่งประกวด ซึ่งมีหลายผลงานที่ได้รับรางวัลทั้งจากเวที NSC และเวทีอื่นๆ เช่น ผลงานเด็กฮับ มิตรแท้ธุรกิจ เฟสบิสเบาเบา เป็นต้น ช่วงมัธยมศึกษาของนิวจึงเป็นช่วงเวลาของการพัฒนาโปรแกรมส่งประกวด โดยมีพี่ผู้สอนคอมพิวเตอร์ที่โรงเรียน สอนคอมพิวเตอร์แห่งหนึ่งในจังหวัดภูเก็ตคอยผลักดันและส่งเสริม โดยเฉพาะช่วงมัธยมศึกษาปีที่ 3 ที่นิวเอาแต่แข่งจนเกรดตก เตื่อร้อจนถึงพ่อแม่ต้องเข้ามาปรามไม่ให้ยุ่งกับคอมพิวเตอร์มากเกินไป แต่นิวก้เอาตัวรอดสอบขึ้นมัธยมศึกษาตอนปลายได้ และยังคงเดินหน้าส่งประกวดจนได้รางวัลจากเวทีต่างๆ มากมาย

“การพัฒนาซอฟต์แวร์ธุรกิจสำหรับส่งเข้าประกวดมันเป็นเหมือนของใหม่ครับ คือที่บ้านเป็นข้าราชการ เขาก็คิดว่าลูกมาทางธุรกิจมันจะดีหรือ กลับไปเรียนดีกว่าไหม แต่พอได้ NSC แล้ว เขาก็ไม่ห้ามเท่าไร” นิวกเล่า

นิวนั้นใช้ชีวิตวัยเรียนอยู่ในเวทีการประกวดอย่างโชกโชก แต่สำหรับแก่งนั้นเรียกได้ว่าเป็นคนละเรื่อง “ผมไม่แข่ง เพราะกลัวแพ้

ครับ” เก่งเล่าด้วยรอยยิ้ม แต่ด้วยความสนใจด้านคอมพิวเตอร์มาตั้งแต่เด็ก ก็ทำให้เก่งจนขวนขวายหาความรู้ด้านคอมพิวเตอร์ใส่ตัวมาโดยตลอด โดยเริ่มเรียนเขียนโปรแกรมตั้งแต่ ม. 1 เขียนสร้างทักษะให้ตัวเองแบบเงียบๆ จนขึ้น ม.4 แล้ว เขาถึงเริ่มรู้จักกับ NSC จากเพื่อนที่กำลังทำเกมเพื่อส่งประกวด เก่งจึงได้เริ่มย่างเท้าเข้าไปในวงการประกวดตั้งแต่ตอนนั้น

จนกระทั่งในปีที่นิวกำลังทำผลงานเพื่อส่งประกวด APICTA 2011 ซึ่งจัดที่พื้ชญา ด้วยเวลาที่ค่อนข้างรัดตัว ประกอบกับต้องการคนที่มีทักษะด้านการเขียน JAVA script มาช่วยทำ presentation ที่ที่สอนคอมพิวเตอร์จึงชวนเก่งให้มาช่วยนิวก ทั้งสองจึงได้ทำงานร่วมกันตั้งแต่นั้น ก่อนจะช่วยกันต่อยอดพัฒนา Facebiz และส่งประกวด NSC 2012 อีกครั้ง ในชื่อ ‘เฟสบิชเบาเบา’ ซึ่งได้รางวัลชนะเลิศ และได้ต่อยอดมาয়ังโครงการต่อกล้าให้เติบโตใหญ่ในที่สุด

สร้างสรรคัลยกรรมออนไลน์งองเครื่อง่ายผู้ประกอบการธุรกิจ

ไต้ยินชื่อ Facebiz แล้ว คงไม่ต้องสงสัยว่า นิวกกับเก่งได้แรงบันดาลใจมาจาก Facebook เพียงแต่ Facebiz นั้นย่อขอบเขตจากเรื่องสัมพันธ์ภาพและชีวิต วิถีชีวิตบนโลกออนไลน์ของผู้ใช้ทั่วไป และคิดสร้างสรรค์ใหม่ให้เหมาะสมกับเรื่องของธุรกิจล้วนๆ ซึ่งแม้รูปแบบแอปพลิเคชันจะได้รับการอิทธิพลมาจากผลงานที่มีอยู่แล้ว แต่ในแง่ของเนื้อหาถือว่าเป็นของใหม่

“ผมเริ่มต้นด้วยมุมมองที่ว่า เราจะมองเหมือนคนอื่นทำไม่ ในเมื่อตรงนี้เป็นตลาดที่คนอื่นยังมองไม่เห็น ก็ไม่เสียหายที่เราจะเริ่มทำ ต่อให้เราทำแล้วเจ้ง แต่เราก็ได้ connection ซึ่งสามารถเอาไปทำอะไรได้อีกมากมาย” นิวกกล่าว

Facebiz เป็นแอปพลิเคชันเครือข่ายสังคมออนไลน์เพื่อธุรกิจ ที่ช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถร่วมมือทำการค้า ทำกิจกรรมออนไลน์ ติดต่อสื่อสาร เลือกซื้อสินค้า รวมไปถึงขายสินค้า ทั้งแบบขายส่งและขายปลีกให้แก่ลูกค้าได้ แอปพลิเคชันถูกออกแบบมาให้สามารถทำงานได้ทั้งบนคอมพิวเตอร์และโทรศัพท์มือถือ โดยในขั้นต้นนี้ นิวก

กับเก่งพัฒนาแอปพลิเคชันให้รองรับธุรกิจท่องเที่ยวเป็นหลักก่อน

“กลุ่มเป้าหมายของเราคือ ธุรกิจท่องเที่ยวที่ภูเก็ตครับ เราโฟกัสตรงนี้ก่อนเพราะเป็นธุรกิจที่ต้องการ partner เยอะ และมีการเติบโตขึ้นเรื่อยๆ นักท่องเที่ยวมาเยอะขึ้น ซึ่งเราได้ไปคุยกับลูกค้าและเก็บ requirement มาพัฒนาต่อ” นิกกล่าว

Facebiz ถูกพัฒนามาอย่างต่อเนื่องหลายเวอร์ชัน แต่ช่วงที่ถูกพัฒนาอย่างเป็นรูปธรรมที่สุดก็คือ ช่วงที่นิวและเก่งเข้าร่วมในโครงการต่อกล้าให้เติบโตใหญ่ โดยได้มีการนำเอาเวอร์ชันทดลองไปให้ภาคธุรกิจที่จังหวัดภูเก็ตได้ลองใช้ พร้อมเก็บข้อมูลความต้องการของผู้ประกอบการมาปรับปรุงให้แอปพลิเคชันสมบูรณ์มากขึ้น เช่น การปรับปรุง bug ต่างๆ ที่จะยกระดับให้แอปพลิเคชันพัฒนาขึ้นเป็นผลิตภัณฑ์ที่พร้อมแข่งขันในตลาดออนไลน์ รวมไปถึงการปรับปรุง traffic ให้สามารถรองรับผู้ใช้งานได้เพิ่มมากขึ้น จนเกิดเป็น Facebiz เวอร์ชัน 1 ที่จะเปิดให้ผู้ประกอบการในจังหวัดภูเก็ตได้ดาวน์โหลดไปใช้งานฟรีภายในปี 2557 นี้

“สมมติมีธุรกิจโรงแรมแห่งหนึ่ง ลูกค้าอยากได้ทัวร์ โรงแรมก็สามารถมาหาทัวร์ที่อยู่ใน Facebiz ได้ ฝ่ายทัวร์พอได้ออเดอร์จากโรงแรม ก็สามารถให้ Facebiz ส่งงานลงไปให้พนักงานจัดทัวร์มาให้ แล้วย้อนกลับไปเสนอขายให้โรงแรม คือนอกจากเป็น B2B (Business to Business) แล้ว ผู้ประกอบการยังสามารถใช้ Facebiz เป็นช่องทาง assign งานให้พนักงานแต่ละส่วนได้ พนักงานก็จะรับ chart งานไปทำตามลิสต์ ซึ่งหัวหน้าก็สามารถตรวจสอบได้ด้วยว่าลูกน้องทำอะไรเสร็จไปแล้วบ้าง” นิวอธิบาย

จากที่นิวอธิบายนั้นเป็นเพียงรูปแบบการใช้งานส่วนหนึ่ง ซึ่ง Facebiz ในปัจจุบันนั้น ได้ถูกพัฒนาจนสามารถใช้งานได้ถึง 3 ส่วน และครอบคลุมไปถึงรูปแบบธุรกิจแบบ B2C (Business to Customer) ด้วย คือ

1. มี collaboration tools ที่ช่วยให้เกิดความร่วมมือกันในภาคธุรกิจ ทั้งภายในองค์กร และระหว่างองค์กร ดังที่นิวอธิบายไป

2. มีช่องทางให้ธุรกิจสามารถซื้อขายสินค้าและบริการแบบ wholesale ระหว่างธุรกิจ และชำระเงินโดยหักจากบัตรเครดิต

“

เราสอนให้ใช้ความรู้สึกมากกว่าตรรกะ
ในการทำ เพราะตรรกะใครๆ ก็คิดได้
แต่ผลงานที่ดีที่สุดเกิดได้จากความรู้สึก
มากกว่าตรรกะ

”



ในระบบ Facebiz

3. เมื่อธุรกิจได้ทำการลงสินค้าและโปรโมชั่นไว้ในเครือข่าย Facebiz แล้วจะมีช่องทางพิเศษที่ให้ธุรกิจสามารถขายสินค้าและบริการตรงไปยังนักท่องเที่ยวหรือกลุ่มลูกค้าในแบบ B2C ได้ด้วย

“ตอนแรกเริ่มต้นที่ B2B เป็นหลักครับ อยากให้ Facebiz เป็นเครื่องมือที่ให้ธุรกิจเข้ามาใช้บริการ เพื่อติดต่อสื่อสารกับ Partner ต่างๆ

แต่เราก็มาคิดว่า พอมันเกิดเครือข่ายธุรกิจในนั้นแล้ว มีสินค้ามีบริการต่างๆ มาลง เราก็เลยทำตัว B2C ด้วย คือให้เป็น shopping online บน social network โดยพัฒนา feature ต่างๆ เพื่อเจาะ end user ให้เข้ามาซื้อของ ร้านค้าก็จะเห็น user ที่ active อยู่ก็สามารถส่งโปรโมชั่นมาให้ได้ทันที” เก่งอธิบายด้วยรอยยิ้ม

บทหวานเส้นทางที่ผ่านมา

“ตอนแรกผมที่ผมเข้ามาทำงานกับนิว ยอมรับครับว่า ยังไม่เข้าใจว่าตัวเองกำลังทำอะไรอยู่ (หัวเราะ) แต่พอทำไปเรื่อยๆ ก็รู้สึกว่าได้พัฒนาฝีมือตัวเองไปเรื่อยๆ และผมเห็นว่ามันมีคุณค่าในตัวเองไม่ได้ทำให้ตัวเองได้ประโยชน์อย่างเดียว แต่คนที่ใช้ก็ได้ประโยชน์ด้วย” เก่งเล่าด้วยรอยยิ้ม

สำหรับผลงาน Facebiz นี้ ตลอดระยะเวลาการพัฒนามีนิวคนเดียวที่อยู่ตั้งแต่แรกเริ่มจนถึงปัจจุบัน ขณะที่ผู้ร่วมงานคนอื่นๆ อยู่กันได้ไม่นานก็ปลื้มตัวออกไป

“เก่งเป็นคนี่ 3 แล้วครับสำหรับงานนี้ ผมเปลี่ยนผู้ร่วมงานประมาณปีละคน (หัวเราะ) ไม่ใช่อะไรนะครับ คือพื้นที่เป็นที่ปรึกษา มาตราฐานคุณภาพงานเขาสูงมาก และงานก็หนักมาก คนที่ผ่านๆ มา พอเจองานเยอะก็รับไม่ได้ กัดฟัน ก็ออกไป มีเก่งที่อยู่ได้” นิวกล่าว

นั่นอาจเป็นเพราะว่า แนวคิดที่ที่ปรึกษาให้แนวทางไว้ในการพัฒนาผลงานให้ออกมาดีที่สุุดนั้น คือ ให้ใช้ความรู้สึกมากกว่าตรรกะ การทำงานของนิวและเก่งจึงเป็นไปในรูปแบบของการตั้งจุดหมายปลายทางไว้ให้ชัดเจน ส่วนวิธีการระหว่างทางนั้น อาศัยการทำ แล้วคิดทิ้งจนกว่าจะได้ผลงานที่รู้สึกว่ ใช่! “ผมถูกพี่ฝึกเรื่องความรู้สึก

ในการทำซอฟต์แวร์ การที่ต้องคุยกับคนหรือที่เรียกว่า UX (user experience) ที่เขาสอนให้ใช้ความรู้สึกมากกว่าตรรกะในการทำ เพราะตรรกะใครๆ ก็คิดได้ แต่ผลงานที่ดีเกิดได้จากความรู้สึกมากกว่าตรรกะ คนที่ทำงานร่วมกับผมจึงต้องเข้าใจความรู้สึกของตัวเองจนตรงกัน ถึงจะไปกันรอด” นิวอธิบาย

ต้องทำงานหนักเพื่อให้คุณภาพงานออกมาดีที่สุด โดยต้องแบ่งเวลาจากการเรียนหนังสือ และทางโรงเรียนเองก็ไม่สนับสนุนแนวทางการประกวดของนิวและเก่งมากนัก สำหรับเด็กมัธยมศึกษาตอนปลาย นี้อยอมนำมาซึ่งความท้อเป็นธรรมดา แต่อย่างไรก็ตาม ทุกครั้งที่ท้อ พวกเขา ก็กลับมาได้ทุกครั้ง

“ผมมองจุดเดียวคือ ความมุ่งมั่นครับ ปัญหาอุปสรรคมีอยู่แล้ว ทะเลาะกัน ท้อกัน แต่สิ่งที่ช่วยดึงพวกเรากลับมา นั่นคือผลงาน และที่ปรึกษาที่มีส่วนมาก เขาจะพาเรากลับมาเส้นทางที่ถูกต้องตลอด ทำให้เรามีกำลังใจ” นิวกล่าว

รวมไปถึงความภูมิใจจากการชนะการแข่งขันตลอดเวลาที่ผ่านมา ซึ่งเป็นคุณค่าที่เกิดขึ้นภายในใจของทั้งสอง นี่คือนั่นที่ทำให้ทั้งคู่ก้าวเดินมาจนถึงวันนี้

“ถ้าผมไปเรียน ไปสอบ หรือทำอะไรเหมือนคนอื่น ผมก็จะได้ของมาอย่างหนึ่งคือ โบนัส แต่ผมเลือกทางที่จะทำอะไรสักอย่างหนึ่งให้กับโลก ให้กับพื้นที่ของผมเอง มันเป็นทางที่ผมเลือกกว่า มันจะเป็นประโยชน์ เป็นความภาคภูมิใจที่ได้สร้างนวัตกรรมตัวหนึ่งขึ้นมา” เก่งกล่าวด้วยรอยยิ้ม

เป้าหมายและการพิสูจน์

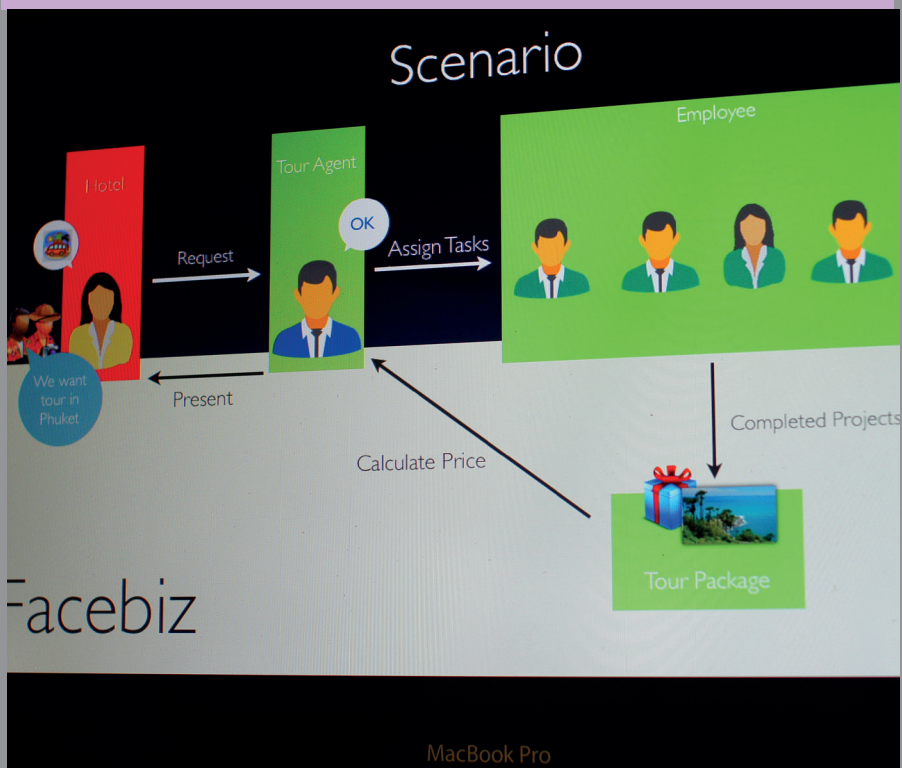
ความคาดหวังของนิวและเก่งที่มีต่อ Facebook คือต้องการให้แอปพลิเคชันนี้เป็นเครื่องมือหรือตัวกลาง ที่สามารถสร้างเครือข่ายสังคมออนไลน์ของธุรกิจ ก่อเกิดเป็นความสัมพันธ์ด้านธุรกิจในรูปแบบ social network ที่ทั้งสามารถตอบโจทย์ธุรกิจที่ข้องเกี่ยวได้ และอำนวยความสะดวกให้ธุรกิจขยายตัวได้อย่างรวดเร็ว

“เราตอบกลุ่มลูกค้าโดยตรงครับ รูปแบบ social network

“

ถ้าธุรกิจท่องเที่ยวที่ภูเก็ต ใช้งาน Facebiz แล้วมันเวิร์ก... คนจะมาท่องเที่ยวเยอะมากขึ้น คนในจังหวัดก็จะมีงานทำ สภาพคล่องทางเศรษฐกิจดีขึ้น และพอธุรกิจร่วมมือกัน มันก็จะมีกิจกรรมดีๆ เกิดขึ้น ซึ่งน่าจะช่วยสร้างเศรษฐกิจสังคมที่ดีได้

”



ที่เราทำมันช่วยให้ทุกอย่างเกิดขึ้นเป็นระบบ ซึ่งเป็นประโยชน์กับธุรกิจที่เขาได้ใช้บริการฟรี คนที่เป็นหัวหน้างานก็จะมีความสัมพันธ์กับลูกน้องมากขึ้น ระหว่างองค์กรก็มีช่องทางในการติดต่อกันมากขึ้น สะดวกขึ้น” นิกกล่าว

ซึ่งหาก Facebiz สามารถสร้างเครือข่ายธุรกิจได้ในวงกว้าง ผลประโยชน์ที่เกิดขึ้นย่อมไม่ใช่เพียงคู่ธุรกิจใดธุรกิจหนึ่ง แต่หมายถึงการเจริญเติบโตของภูเกิด

“ถ้าธุรกิจท่องเที่ยวที่ภูเกิดใช้งาน Facebiz แล้วมันเวิร์กปั๊บแน่นอนครับ คนจะมาท่องเที่ยวเยอะมากขึ้น คนในจังหวัดก็จะมีการทำสภาพคล่องทางเศรษฐกิจดีขึ้น และพอธุรกิจร่วมมือกันมันก็จะมีกิจกรรมดีๆ เกิดขึ้น ซึ่งน่าจะช่วยสร้างเศรษฐกิจสังคมที่ดีได้ เพราะปัจจุบันต้องยอมรับว่าธุรกิจในภูเกิดจะเป็นการแก่งแย่งกันมากกว่า” นิกกล่าว

เป็นความคาดหวังที่เด็กหนุ่มทั้งสองปรารถนาจะให้เกิดขึ้นจากผลงานของตัวเอง ซึ่งหาก Facebiz เวอร์ชัน 1 นี้ ประสบความสำเร็จในภูเกิด ทั้งสองก็เตรียมแผนที่จะหาพันธมิตรเพื่อมาร่วมลงทุนในการพัฒนาเวอร์ชัน 2 ที่จะขยายขอบเขตการให้บริการไปยังจังหวัดต่างๆ ทั่วประเทศต่อไป

อย่างไรก็ตาม นั่นเป็นเป้าหมายระยะยาว แต่เป้าหมายระยะสั้นที่นิวและแก๊งกำลังจะพุ่งชน ก็คือการหาช่องทางทำรายได้จากตัว Facebiz นี้ โดยทั้งสองวางโมเดลไว้ที่การขายโฆษณา ซึ่งสองหนุ่มยอมรับโดยดุษณีว่า เป็นเรื่องยากและไม่เชี่ยวชาญนัก

ด้วยเหตุนี้ ทางเลือกของชีวิตที่ทั้งสองตั้งใจจะเลือกเดินไป ณ เวลานี้ จึงคือการไม่เรียนต่อในระดับมหาวิทยาลัย แต่จะออกมาตั้งบริษัทของตัวเองเพื่อทุ่มเทให้กับงานอย่างเต็มที่ เป็นการเจริญรอยตาม มาร์ก ซักเคอร์เบิร์ก (Mark Zuckerberg) ผู้ก่อตั้ง Facebook ที่ลาออกจากมหาวิทยาลัยมาบริหารกิจการของตนเองจนประสบความสำเร็จ และเป็นแรงบันดาลใจให้แก่นิวและแก๊งนั่นเอง

“แรงผลักดันก็อยู่ที่แอปพลิเคชันของเรานี้แหละครับ ผมมองว่า ไหนๆ ก็ทำมาแล้ว ไม่ใช่ได้รางวัลแล้วก็จบ มันต้องมีธุรกิจหรือมีอะไรที่สามารถการันตีได้ว่า เราสำเร็จแล้วนะ เราทำได้แล้ว

ซึ่งนี่แหละคือเป้าหมายของพวกเรา” นิกกล่าวด้วยรอยยิ้ม

ความเข้มแข็งบนทางที่ทอดยาว

“ผมว่ามันยังไม่ประสบความสำเร็จครับ มันเพิ่งเริ่มต้นด้วยซ้ำ ก้าวแรกคือการเปิดให้ใช้งานจริง หลังจากนั้นความสำเร็จที่พวกเรามองไว้คือแอปพลิเคชันนี้จะสามารถสร้างโครงสร้างรูปแบบใหม่ของธุรกิจขึ้นมาได้ ส่วนตัวผมคิดว่า เรากำลังจะสร้างสังคมสังคมหนึ่งขึ้นมา เป็นสังคมที่มีพื้นฐานของการช่วยเหลือกันร่วมมือกันเพื่อให้เกิดประโยชน์ทั้งกับตัวเองและคนอื่น” นิกกล่าวถึงนิยามความสำเร็จของ Facebiz ซึ่งถึงที่สุดแล้ว ผลลัพธ์จะสมดังที่ทั้งสองคาดหวังไว้หรือไม่ การที่ทั้งสองขอเวลาจากครอบครัว 2 ปี เพื่อมาสานฝันธุรกิจนี้ของตัวเอง ผลสุดท้ายจะเป็นอย่างไรไว้ถึงตอนนั้นค่อยมาว่ากัน

“ความจริงครอบครัวผมต้องการให้ผมอยู่ในระบบครับ อยากให้ตั้งใจเรียน อยากให้เข้ามหาวิทยาลัยดีๆ ซึ่งผมมองว่า ทางบ้านหวังดีแน่นอนครับ คือต้องการให้ผมล้มบนฟูกไม่เจ็บ ให้มีความรู้ไว้ก่อน แต่สำหรับผมมองว่า ถ้าผมโดนหนาม ผมไปล้มจริงๆ แล้วมีแผลผมไปหาหมอ เดี่ยวหมอก็กักขาให้” เก่งกล่าวด้วยแววตาเป็นประกาย ย้อนมองเส้นทางที่ผ่านมา จากเด็กหนุ่มตัวเปล่าเล่าเปื่อย มาถึงวันนี้ ทั้งคู่กำลังจะกลายเป็นเจ้าของบริษัทของตัวเอง อะไรที่ทำให้พวกเขามาได้ถึงจุดนี้

“โอกาสสำคัญที่สุดครับ ทุกคนมีโอกาส อยู่ที่ว่าใครจะคว้าไว้หรือเปล่า แต่สำหรับผมผมคว้าไว้เต็มที่ เพราะมันเป็นสิ่งทำแล้ว มีประโยชน์กับทุกส่วนถ้ามันประสบความสำเร็จ ทั้งเรื่องธุรกิจ เรื่องสุขภาพสังคม และตัวผมเองก็ได้ประสบการณ์ต่างๆ มากมายจากการปั้นธุรกิจนี้ เพราะฉะนั้นอยากทำอะไรแล้วไม่ทำให้ใครเดือดร้อนทำไปเลยครับ” นิกกล่าวอย่างมุ่งมั่น

“ผมคิดว่าทุกคนมีสิทธิ์ที่จะฝัน และมีสิทธิ์ที่จะทำด้วย อยู่ที่ว่าทำช้าหรือทำเร็ว แต่ขอให้ทำครับ” เก่งส่ายหัว

และแน่นอนว่าวามจริงของการพัฒนานั้นไม่เคยมีจุดสิ้นสุด

“

เรากำลังจะสร้างสังคมสังคมหนึ่งขึ้นมา
เป็นสังคมที่มีพื้นฐานของการช่วยเหลือกัน
ร่วมมือกันเพื่อให้เกิดประโยชน์
ทั้งกับตัวเองและคนอื่น

”



นักพัฒนารุ่นหนึ่งเดินทางมาถึงจุดที่จะวางมือจากเวทีหนึ่ง เพื่อไปสู่อีกเวทีที่ใหญ่กว่า ปลอ่ยเวทีเก่าให้ว่างไว้ รอนักพัฒนารุ่นต่อไปให้ขึ้นมาสานต่อ และตัวเองก็ถอยฉากออกไปให้การสนับสนุนอยู่ข้างเวที เหมือนที่นิวและแก๊งกำลังทำอยู่ในเวลานี้

“เคยตั้งคำถามแล้วก็ตอบตัวเองครับว่า เกิดมาทำไม-เกิดมาใช้ชีวิต ใช้ชีวิตทำไม-ทำงานและเรียนเพื่อความรู้ ความรู้ช่วยอะไร-หาเงินได้ดี สุดท้ายจบที่อยากมีความสุข ความสุขคืออะไร คืออยากมีอิสระ เป้าหมายในชีวิตจริงๆ ตอนนี่ก็คือ พอครับ พวกผมหยุดกับเรื่องประกวดเรื่องอะไรต่างๆ และมาช่วยคนอื่นดีกว่า ตอนนี่ก็เริ่มผันตัวไปช่วยดันน้องขึ้นมาแล้ว ช่วยสอนน้อง ให้เปิดวิสัยคิด เปิดมุมมองใหม่ให้กับน้องอีกทีมที่เขา กำลังจะส่งประกวด NSC เช่นกัน” นิวจบบทสนทนาอย่างอารมณ์ดี

ในยุคที่ไม่มีใครไม่รู้จัก Facebook เด็กหนุ่ม 2 คนกำลังจะเจริญรอยตามไอดอลของพวกเขา ด้วยการผลักดัน Facebiz ขึ้นมาให้เป็นสังคมออนไลน์ของผู้ประกอบการและนักธุรกิจ ซึ่งไม่ได้ขับเคลื่อนผ่านกลไก Status-Like-Share แต่ขับเคลื่อนผ่านกลไกที่เป็นธรรมชาติ ที่สุดของการแลกเปลี่ยนซื้อขาย นั่นคือ อุปสงค์-อุปทาน และสร้างความร่วมมือของภาคธุรกิจ

ถึงวันนี้ เด็กหนุ่มทั้งสองก้าวเดินจากจุดสตาร์ทมาไกล และผ่านเส้นชัยของการเป็นวัยรุ่นวัยเรียน เพื่อจะมาพบว่า เบื้องหลังเส้นชัยนั้นกลายเป็นอีกหนึ่งจุดสตาร์ท อันเป็นจุดเริ่มต้นของเส้นทางที่ทอดยาวไปสู่เส้นชัยของการทำธุรกิจในชีวิตจริงสิ่งที่น่าชื่นชมในวันนี้ก็คือ ความมุ่งมั่นและความกล้าของทั้ง 2 คน ที่พร้อมจะก้าวไปพิชิตอันดับศักยภาพและหัวใจของตัวเอง ไปพร้อมๆ กับที่ถ่ายทอดวิชาเพื่อสร้างนักพัฒนารุ่นหลังขึ้นมาต่อๆ ไป

คงต้องติดตามกันต่อไปว่า รุ่นน้องของนิวและแก๊งจะประสบความสำเร็จในชีวิตการประกวดเหมือนทั้งคู่หรือไม่และเช่นเดียวกัน คงต้องติดตามกันต่อไปว่า นิวและแก๊งจะสามารถประสบความสำเร็จในเวทีชีวิตจริงได้เหมือนกับไอดอลของพวกเขา มาร์ก ซักเกอร์เบิร์ก หรือไม่?

บนหนทางที่ทอดยาวนี้มีเพียงก้าวย่างของฝ่าเท้าเท่านั้น ที่จะให้คำตอบได้...



คุณณัฐพล บุตคำแหง

ที่ปรึกษาอาวุโส ฝ่ายบริการ
พัฒนาผู้ประกอบการ
ทางเทคโนโลยี
ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ
สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์
และเทคโนโลยีแห่งชาติ

ความเห็นของคณะกรรมการ

“...นับเป็นกลุ่มเด็กมีความสามารถที่มหนึ่งที่สำคัญเขาได้วิเคราะห์ความต้องการ (requirement) จากอุตสาหกรรมจริง ทำให้สร้างแอปพลิเคชันที่ตอบสนองโจทย์ของอุตสาหกรรมได้จริง กลายเป็นเครือข่ายสังคมออนไลน์ (social network) ที่ใช้ในเชิงธุรกิจของอุตสาหกรรมท่องเที่ยว...”

“...สำหรับความคิดเห็นส่วนตัว คือ ถ้าจับกลุ่มลูกค้าให้ดีอาจมีโอกาสสูง โดยอาจปรับรูปแบบให้เป็นระบบที่ใช้ภายในองค์กร เป็นระบบปิด เพื่อใช้สื่อสารภายในหรือระหว่างองค์กรอย่างเดียวก็ได้ ซึ่งจะแตกต่างกับ Facebook ซึ่งเป็นสาธารณะ จุดเด่นของน้องกลุ่มนี้คือ ความที่เป็นเด็กรุ่นใหม่ ทำให้เขามองภาพที่หลุดจากกรอบเดิมที่ผู้ใหญ่คิด จึงทำให้เกิดนวัตกรรมใหม่ขึ้นมา แต่ก็มีข้อแนะนำว่า นอกจากรับฟังความเห็นของคณะกรรมการโครงการฯ แล้ว ควรจะได้รับฟังความคิดเห็นจากคนที่อยู่ในภาคธุรกิจจริงด้วย และด้วยประสบการณ์ที่ยังน้อย อาจต้องรับฟังคำแนะนำเพิ่มเติมด้านธุรกิจ การทำสัญญา การเจรจาต่อรอง ด้านการเงิน การตลาด ซึ่งเป็นเรื่องยากที่แม้แต่ผู้ใหญ่เองยังลำบาก เมื่อได้รับความช่วยเหลือจากหลายๆ ฝ่าย ซึ่งจะทำให้ประสบการณ์ของน้องเพิ่มขึ้น ผลงานก็จะพัฒนาขึ้นตามมา...”



คุณบัณฑิตา สุวรรณสุขุม
BBG Marketing
Communication & Campaign
ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด
(มหาชน)

ความเห็นของคณะกรรมาการ

“...Facebiz น่าจะเป็นประโยชน์ต่อผู้ประกอบการในการเพิ่มช่องทางการสื่อสารระหว่างกลุ่มของผู้ประกอบการ ทั้งแบบ formal ก็คือ การพูดคุยกันเชิงธุรกิจ (business talk) และ informal คือ การพูดคุยกันแบบเป็นกันเอง (non business talk) คาดว่าจะทำให้เกิด ความรวดเร็วในการติดต่อระหว่างกัน สามารถแก้ปัญหาต่างๆ ได้รวดเร็วขึ้น ส่งผลต่อการดำเนินงานที่มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น ซึ่งหากเปรียบเทียบกับ Facebook แล้วนั้น Facebook จะมีการให้บริการ page กับผู้ที่ต้องการ promote page ของตัวเองให้เป็นที่รู้จักของ target group มากยิ่งขึ้น เช่น การทำ suggested page ซึ่งจะมีต้นทุนในการดำเนินการ ไม่แน่ใจว่าทาง Facebiz ได้มองมุมนี้ด้วยหรือไม่ โดยอาจจะเปรียบเทียบกับต้นทุนของ Facebook ในการทำการตลาดว่าจะคุ้มค่าและนำลงทุนกับผู้ประกอบการ ในการมาทำการตลาดกับ Facebiz ด้วยหรือไม่ หรืออาจจะทำให้ดีไปกว่านั้น เช่น มี function บางอย่าง คล้ายๆ online agent ซึ่งอาจจะทำให้ช่วยตอบโจทย์ลูกค้าตามที่ทาง Facebiz ได้ตั้ง target เอาไว้ว่าอยากให้ลูกค้ามาที่เดียวได้รับบริการอย่างครบวงจร หากการสื่อสารระหว่างผู้ประกอบการผ่าน Facebiz มีประสิทธิภาพ และรวดเร็วมากขึ้นได้ในวงกว้างตามที่ตั้งใจไว้ เชื่อว่าน่าจะสามารถนำแนวคิดนี้ไปต่อยอดในการให้บริการในระดับภูมิภาคอื่นๆ ได้ ซึ่งน่าจะช่วยทำให้เกิดการจ้างงานมากขึ้น และยกระดับความเป็นอยู่ที่ดีขึ้นของคนในชุมชน รวมทั้งในแง่ของผลประโยชน์ประกอบการในเชิงธุรกิจของ Facebiz เองอีกด้วย..”