

# SCAN TO BUY

## กระตุ้นยอดขายด้วย 3D ต่อยอดวิถีนักพัฒนา

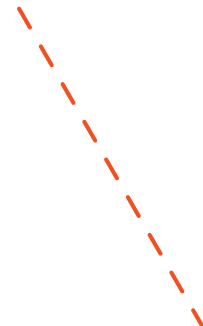
แอปพลิเคชันสำหรับกลุ่มบริษัทหรือผู้ขายสินค้ากลุ่มตลาดสินค้า OTOP หรืออื่นๆ  
ที่สามารถแสดงโมเดลแบบสามมิติให้ลูกค้าเห็นสินค้าก่อนตัดสินใจซื้อ  
เพียงใช้แอปพลิเคชันสแกนไปที่ QR Code ก็จะเห็นโมเดลสามมิติของสินค้านั้นๆ



**ผู้พัฒนา:** นายรัชพล สิงห์เวชสกุล (พี), นายศุภกร ทอประพันธ์ (หยก)  
และ นายกาย เลาวพงศ์ (กาย)

ชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 6 โรงเรียน ปรีณสรอยแยลส์วิทยาลัย เชียงใหม่

ชั้นปีที่ 1 คณะวิศวกรรมศาสตร์ สาขาวิศวกรรมคอมพิวเตอร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่



ในยุคที่ห้างสรรพสินค้าถูกย่อขนาดลงมาอยู่ใน  
 สมาร์ทโฟน ด้วยความสะดวกสบาย ประหยัดค่าเดินทาง และ  
 อาจได้สินค้าราคาถูกลงกว่า เพราะผู้ขายไม่ต้องเสียค่าเช่า  
 หน้าร้าน ทำให้ Digital Marketing กลายเป็นตลาดขนาดใหญ่  
 ที่มีผู้ซื้อมากมายให้ความสนใจ จนทำให้ผู้ขายเองต่างต้อง  
 จัดกลยุทธ์ต่างๆ ออกมาเพื่อดึงกลุ่มลูกค้ามายังร้านตนให้ได้  
 มากที่สุด

และในวันนี้ เด็กหนุ่มกลุ่มหนึ่งก็ได้ก้าวออกมานำเสนอ  
 แอปพลิเคชัน Digital Marketing รูปแบบใหม่ ที่พร้อมสนอง  
 ตอบทั้งผู้ซื้อและผู้ขายให้ได้รับความพึงพอใจสูงสุดด้วยกัน  
 ทั้งสองฝ่าย ด้วยโมเดล 3D

โมเดล 3D ทำงานอย่างไรบน Digital Marketing?  
 และจะให้ประโยชน์อะไรแก่ผู้ซื้อและผู้ขายได้? 3 หนุ่ม พี-กาย-  
 หยก มีคำตอบ...



|| ปัจจุบัน E-commerce ในตลาดมีเยอะมากนะครับ  
 แต่ที่ผมคิดว่าแอปพลิเคชันของผมเด่นกว่าเขา ก็คือ  
 เรามี 3D...มีโมเดลสินค้าให้ลูกค้าสามารถดูก่อนได้ ||



### เมื่อ 2D สร้างปัญหา 3D จึงมาแทนที่

“ปัจจุบัน E-commerce ในตลาดมีเยอะมากนะครับ ทั้งขายและซื้อสินค้าออนไลน์ ทั้งที่เป็นเว็บไซต์และเว็บไซต์ที่ถอดเป็นแอปพลิเคชันด้วย อย่าง OLX และอีกหลายๆ เจ้า แต่ที่ผมคิดว่าแอปพลิเคชันของผมเด่นกว่าเขาก็คือ เรามี 3D นี่แหละครับ มีโมเดลสินค้าให้ลูกค้าสามารถดูก่อนได้” นายรัชพล สิงห์เวชสกุล หรือ ‘พี’ เริ่มต้นการสนทนาด้วยการยกจุดเด่นของผลงานตัวเองขึ้นมาแนะนำ

เพราะปัจจุบันผู้ซื้อจำนวนมากปรับเปลี่ยนพฤติกรรมการซื้อสินค้า จากการเดินห้างเดินตลาด มาสู่การเลือกซื้อสินค้าออนไลน์บนเว็บไซต์หรือแอปพลิเคชันกันมากขึ้น การมีแอปพลิเคชันที่ผู้ซื้อสามารถเห็นสินค้าแบบ 3 มิติได้ จึงน่าจะช่วยอำนวยความสะดวกสบายให้แก่ผู้ซื้อในการตัดสินใจซื้อได้ไม่น้อย

กับอีกประการหนึ่งถ้าคุณเป็นหนึ่งในผู้ซื้อสินค้าออนไลน์ คุณจะทราบดีถึงปัญหาที่ค้างคามาทลอดระหว่าง

ผู้ซื้อกับผู้ขายในโลกของ Digital Marketing นั่นคือหลายๆ ครั้งสินค้าที่ได้รับไม่เหมือนกับภาพในเว็บไซต์เลย

ไม่นับรวมถึงประเด็นเรื่องความเชื่อตรงของผู้ขาย แต่เพราะตลาดออนไลน์เติบโตอย่างรวดเร็วและทุกคนสามารถเข้าถึง เราปฏิเสธไม่ได้ว่าผู้ขายทุกคนไม่ใช่ผู้เชี่ยวชาญด้าน Digital Marketing การทำเว็บไซต์ หรือแม้แต่การถ่ายภาพสินค้า รวมไปถึงเรื่องทุน เรื่องเวลา และอื่นๆ ทำให้หลายเว็บไซต์ทำได้เพียงลงภาพประกอบสินค้าแบบสองมิติที่เป็นภาพแบนๆ และยังถ้าถ่ายไม่ให้เห็นรูปทรงที่แท้จริงของสินค้า ก็มักทำให้ลูกค้าเกิดความสับสน หรือซื้อมาแล้วพบว่าสินค้าของจริงไม่เห็นเหมือนในภาพประกอบ จนนำไปสู่ปัญหาการเรียกร้องขอเงินคืน ลูกกลามไปสู่การฟ้องร้องอีกใหญ่โต

จึงน่าจะดีกว่า ถ้ามีแอปพลิเคชันที่สามารถแสดงผลโมเดลแบบสามมิติให้ลูกค้าที่เห็นสินค้าก่อนตัดสินใจซื้อ ย่อมน่าจะช่วยลดความผิดพลาดและปัญหาดังกล่าวข้างต้นระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขายได้

“สาเหตุที่ต้องมีโมเดลสามมิติ เพื่อลูกค้าจะได้เห็นสินค้าตัวจริงก่อนเพราะว่าถ้าดูจากเว็บไซต์หรือ E-commerce ทั่วไป จะถ่ายภาพแค่สองมิติ เป็นภาพนิ่งแปะเข้าไป เราจะดูสินค้าได้ไม่ครบทุกด้านทุกมุม เราเลยใช้โมเดลสามมิติ เพื่อแก้ปัญหาตรงนี้ครับ” พีกล่าวด้วยรอยยิ้ม

## ต้นทางของนักพัฒนาหนุ่ม

พี-กาย-หยก ต่างมีต้นทุนความสนใจด้านไอทีมาตั้งแต่วัยเด็ก โดยพีนั้นแต่ก่อนสนใจทางวาดภาพและเล่นดนตรี กระทั่งได้มีโอกาสเรียนโปรแกรม Flash ขณะเรียนมัธยมศึกษาปีที่ 2 อาจารย์เห็นแววจิตรกรของพี จึงชักชวนไปแข่งขันออกแบบเกมและได้รางวัลอันดับ 2 ในระดับประเทศ จึงเป็นการจุดประกายให้พีหันเหเส้นทางมายังสายไอทีและเกม จนกระทั่งเข้าร่วม Gifted Computer หรือโครงการนักเรียนที่มีความสามารถพิเศษด้านคอมพิวเตอร์ และได้มาพบกับกายและหยกในเวลาต่อมา

ส่วนนายกาย เลาวพงศ์ หรือ ‘กาย’ สนใจด้านการ์ตูน แอนิเมชัน และเกมมาตั้งแต่เด็กๆ เมื่อเห็นโครงการ Gifted Computer จึงเกิดความสนใจและเข้าร่วมตอน ม.4 และอาศัยโครงการนี้ฝึกปรี้อฝีมือส่งผลงานเข้าประกวด NSC (โครงการแข่งขันพัฒนาโปรแกรมคอมพิวเตอร์แห่งประเทศไทย) ตั้งแต่นั้นเป็นต้นมา

คล้ายกับนายศุภกร กอประพันธ์ หรือ ‘หยก’ ที่เริ่มสนใจด้านไอทีก็ตอนที่เข้าโครงการ Gifted Computer ทั่วๆ ที่ก่อนหน้านี้หยกไม่ค่อยชอบคอมพิวเตอร์ด้วยซ้ำ แต่ด้วยความที่พ่อแม่ทำธุรกิจด้านคอมพิวเตอร์ และหยกเองก็อยากช่วยกิจการของพ่อแม่ในอนาคต จึงเริ่มหันเหความสนใจมาทางนี้

และด้วยคำแนะนำจากอาจารย์ณัฐดนัย ไทยแท้ หรือ ‘ครูแมว’ อาจารย์ที่ปรึกษาโครงการที่วิเคราะห์จุดเด่นของนักเรียนแต่ละคน และบริหารจัดการจัดทีมให้เหมาะสม ก็ได้ทำให้ 3 หนุ่มได้มารวมกลุ่มและมุ่งหน้าเข้าสู่การ

พัฒนาผลงานเข้าประกวดกันในที่สุด

“ตอนแรกไม่ค่อยสนิทกับทั้งพีกายและหยกครับ แต่ครูแมวจับกลุ่มให้ คนนี้เก่งด้านนี้ อีกคนเก่งด้านนั้น ถ้าความสามารถเกือบจะเสมอกันและส่งเสริมกันได้ ก็จัดอยู่ทีมเดียวกัน” พีเล่า

จนกระทั่งปี พ.ศ. 2556 ครูแมวได้สนับสนุนให้ทั้งสามหนุ่มพัฒนาผลงานเข้าประกวด NSC ซึ่งจากคำแนะนำของครูแมว บวกกับการวิเคราะห์สถานการณ์ของตลาดด้านไอที ทำให้ 3 หนุ่มเลือกที่จะพัฒนา Scan To Buy ขึ้น

“ตอนแรกก็ถามกันว่าเราจะทำอะไรดี คือผมไม่ถนัดด้านโปรแกรมประยุกต์เลย จึงคุยกันว่าทำเกมหรือสื่อการสอนดีไหม” พีเกริ่น ก่อนเล่าต่อว่า “แต่ไปๆ มาๆ ผมว่าเกมหรือสื่อการสอนมันอาจจะไปได้ไม่ไกล อย่างเก่งก็แค่ในระดับจังหวัด อย่างน้อยก็แค่รอบจังหวัด ครูแมวกก็เลยแนะนำว่า ทำไมไม่ลองทำแอปพลิเคชันแบบนี้ละคล้ายๆ ที่รถไฟฟ้ายาใต้ดินของเกาหลีที่คนซื้อของออนไลน์โดยเอาโทรศัพท์ไปส่อง QR Code แล้วก็ซื้อได้เลย”

จากจุดนั้นเอง Scan To Buy จึงได้เกิดขึ้น ก่อนจะถูกลงส่งเข้าประกวด NSC และต่อยอดมาถึงโครงการต่อกล้าให้เติบโตใหญ่ ปี 2 นี้

## คำแนะนำของคณะกรรมการทำให้เราได้คิดครับ ว่ามันไม่ได้ยากที่โปรแกรม แต่มันยากที่เราจะ ดึงกลุ่มเป้าหมายอย่างไร จุดประสงค์ที่เราทำคือว่า ทำอย่างไรให้ตอบสนองต่อกลุ่มเป้าหมายให้มากที่สุด ไม่ใช้ว่า feature เยอะแยะ แต่ว่าลูกค้ากลับไม่ใช้

### ร่วมแรงแบ่งหน้าที่ เพิ่มดีกรีให้ผลงาน

“ผลงานของเราที่ชื่อว่า Scan To Buy หรือ ชื่อง่าย ๆ ด้วยคิวอาร์ ครับ คือ เราทำ E-commerce โดยใช้แอปพลิเคชัน หลักการทำงานคือ เราจะมีโบรชัวร์หรือแคตตาล็อกสินค้าเป็นเล่มๆ ในเล่มจะมีรูปสินค้าและ QR Code ผู้ซื้อสนใจสินค้าตัวไหน อยากเห็นก็ใช้แอปพลิเคชันของเราสแกนไปที่ QR Code ก็จะมีโมเดลสามมิติของสินค้านั้นๆ และสามารถหมุนดูได้ด้วย”  
เพื่ออธิบายหลักการทำงานของ Scan To Buy

กว่าที่จะมาเป็นแอปพลิเคชันนี้ 3 หนุ่มได้แบ่งงานกันทำเป็นทีม โดยหยกรับผิดชอบโค้ดโปรแกรมของแอปพลิเคชัน ส่วนกายรับหน้าที่เขียน HTML ของเว็บไซต์ขณะที่รับหน้าที่ดีไซน์ ทำกราฟิกสามมิติ

และจากเดิมที่ 3 หนุ่มตั้งใจจะทำแค่แอปพลิเคชันที่สแกน QR Code ด้วยคำแนะนำจากครูก็ทำให้ทั้งสามยกระดับความตั้งใจ พัฒนา AR Code (Augmented Reality) เพิ่มเข้าไปด้วย โดย AR นี้เป็นเทคโนโลยีที่ผสมผสานโลกแห่งความเป็นจริงเข้ากับโลกเสมือน ทำให้เมื่อใช้

แอปพลิเคชันสแกนที่ QR Code ภาพที่เห็นในจอภาพก็จะกลายเป็นวัตถุสามมิติลอยอยู่เหนือพื้นผิวจริง และสามารถโต้ตอบกับผู้ใช้งานได้ อีกทั้ง AR นี้ยังรองรับการแสดงผลเป็นภาพเคลื่อนไหว เพลง รวมถึง Digital Multimedia อื่นๆ ได้อีกด้วย

“AR มันเหมือนเอาโลกในจินตนาการมารวมกับโลกความจริงครับ เอา Tag QR Code มาวาง เอากล้องสแกน Tag เพื่ออ่าน Code เราก็จะเห็นโมเดลสามมิติของจริง และจากคำแนะนำของครูแมว พวกผมก็เริ่มศึกษาและนำ AR Code มาใส่ในงานด้วย เหมือนเริ่มตั้งแต่ศูนย์เลยครับ คือศึกษาว่า AR Code คืออะไร? เขียนอย่างไร? และใช้โปรแกรมอะไรทำ? ศึกษามาเยอะมาก หยกจะรับบทหนักเพราะต้องดู AR Code เป็นหลัก ทำเยอะมาก 6-7 โปรแกรม กว่าส่ง NSC” พิกกล่าว

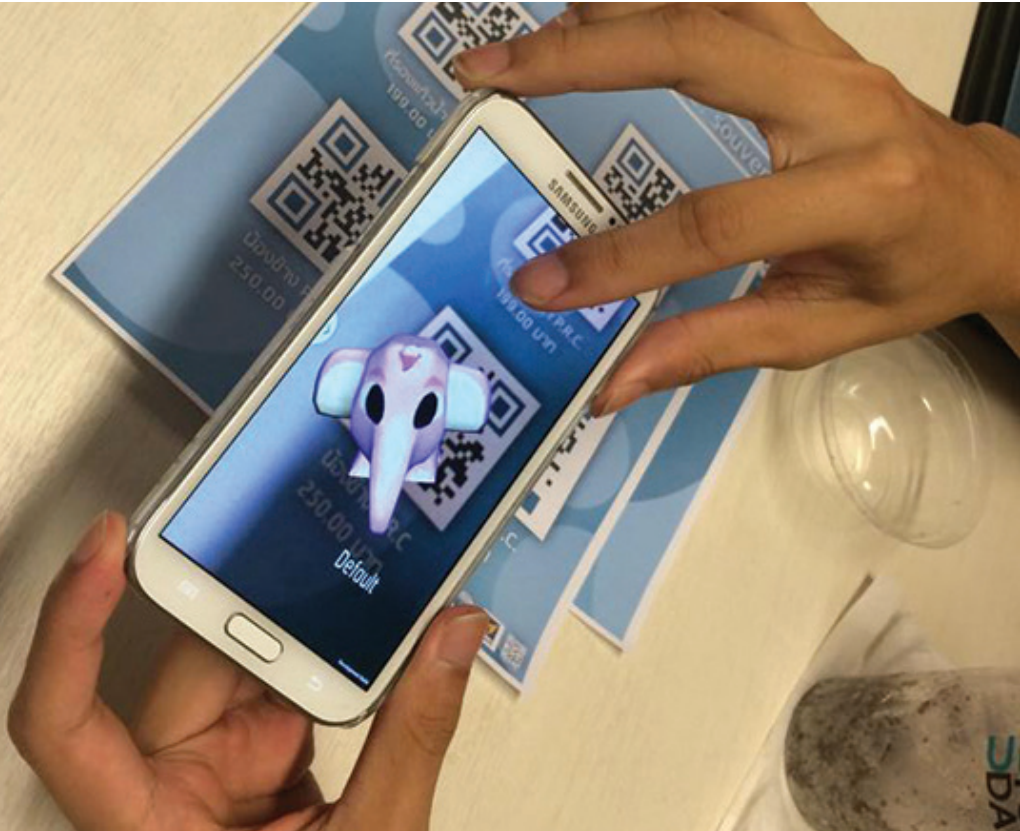
แม้เรื่อง AR Code จะเป็นสิ่งใหม่ที่สามหนุ่มต้องเรียนรู้ แต่ด้วยทัศนคติที่ค่อนข้างตรงกัน บวกกับการแบ่งหน้าที่อย่างชัดเจน ทำให้ตลอดการพัฒนาผลงาน ทั้งสามไม่เคยมีปัญหาทะเลาะเบาะแว้งกันเลย หน้าซำยังช่วยกันทำงานจนสามารถพัฒนาผลงานได้เป็นที่น่าพอใจอีกด้วย

“ทีมของเราไม่มีปัญหาเรื่องความขัดแย้งกันเลย ครับ เวลาคุยงานก็ปรึกษา มีแนะนำกันบ้าง แต่ถึงขั้นทะเลาะกันไม่มี ที่เป็นปัญหาจริงๆ คือการเขียนโค้ดเสียมากกว่า” กายกล่าวถึงปัญหาที่แท้จริงในการทำงาน

ขณะที่หยกเอง การเขียนโค้ดสำหรับ Mobile Application ถือเป็นสิ่งใหม่ของเขา แต่เด็กหนุ่มก็ชวนหยก

ศึกษาอย่างเต็มที่

“เป็นครั้งแรกของผมเลยครับที่ทำ Mobile application เลยต้องศึกษาหนัก ส่วนใหญ่ใช้วิธีเปิดเว็บไซต์ ดูวิธีทำ หรือไม่ก็ถามพ่อแม่ เพราะว่าพ่อแม่ก็เคยทำ เหมือนกัน และก็โชคดีด้วยครับที่ Gifted Computer มีหน่วยกิตเพิ่มมา 2 วิชา ต้องไปเรียนที่แคมป์วิทยาลัย ศิลปะ สื่อและเทคโนโลยี มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ได้เรียน Unity เรียนเขียนโปรแกรม และทำแอปพลิเคชันพอดี ก็ได้ศึกษาจากอาจารย์อีกทางหนึ่งด้วย” หยกเล่า



## ต่อยอดสู่ต่อกำลัง

สามหนุ่มส่งผลงานเข้าประกวดโครงการแข่งขันพัฒนาโปรแกรมคอมพิวเตอร์แห่งประเทศไทย ครั้งที่ 16 (NSC 2014) ในชื่อ ‘ซื้อขายด้วยคิวอาร์’ และได้รับรางวัลชมเชยในประเภทโปรแกรมเพื่อการประยุกต์ใช้งานกลุ่มนักเรียน และต่อยอดสู่โครงการต่อกำลังให้เติบโตใหญ่ ปี 2 แม้ตอนแรกทั้งสามจะลังเลเล็กน้อย เนื่องจากเป็นโครงการระยะยาว และพีคกับหยกนั้นขึ้นชั้น ม.6 ต้องเตรียมตัวสอบเข้ามหาวิทยาลัย แต่หลังจากปรึกษากับอาจารย์และทีมงานของโครงการแล้ว ก็ได้ข้อสรุปว่าการเข้าร่วมโครงการจะเป็นประโยชน์แก่ตัวของทั้งสามเองมากกว่า

หนึ่งในนั้น คือ การอบรมที่หาดตะวันรอน ที่ทำให้ทั้งสามได้เรียนรู้อย่างมากมาย เช่น พี่นั้นได้เรียนรู้ทางด้านกราฟิก การออกแบบ User Experience (UX) และ User Interface (UI) ให้สวยงามเหมาะสม ขณะที่หยกก็ได้เรียนรู้เรื่องการเป็น Project Manager การวางแผน การตลาด ไม่ต่างกับกาย

“ได้รู้จักเพื่อนๆ ครับ รู้จักกับคนกลุ่มอื่นๆ ได้เปิดมุมมองใหม่ๆ ต่างจากโครงการอื่นๆ ที่พอแข่งเสร็จก็แยกย้ายกันไป” กายเอ่ยด้วยรอยยิ้ม

รวมไปถึงคำแนะนำจากคณะกรรมการโครงการที่มีต่อผลงาน ทำให้ทั้งสามได้วิเคราะห์และพัฒนาแอปพลิเคชันให้เหมาะสมมากขึ้น เช่น พัฒนาวีธีการขึ้นโมเดลสามมิติโดยไม่ต้องปั้นแบบ แต่ใช้แทนหมุน แล้วถ่ายภาพ 360 องศาและสแกนเป็นวิดีโอ เพื่อลดระยะเวลาในการทำ

และในขณะที่บางอย่างต้องเพิ่มขึ้น แต่บางอย่างก็ต้องลดลง

“เรื่อง feature อย่าง GPS, Real Time หรืออะไรก็ตามที่เราเพิ่มเข้าไปในงานก่อนหน้านี้ คณะกรรมการก็แนะนำให้ตัดออกครับ คือเน้นจุดเด่นที่ความเป็นแอปพลิเคชันดูสินค้าสามมิติของบริษัทนั้นๆ และมีแคตตาล็อก AR พอดีครับ” พออธิบายถึงคำแนะนำจากคณะกรรมการก่อนที่หยกจะช่วยขยายความต่อว่า

“คำแนะนำของคณะกรรมการทำให้เราได้คิดครับว่ามันไม่ได้ยากที่โปรแกรม แต่มันยากที่เราจะดึงกลุ่มเป้าหมายอย่างไร จุดประสงค์ที่เราทำคือว่า ทำอย่างไรให้ตอบสนองต่อกลุ่มเป้าหมายให้มากที่สุด ไม่ใช่ว่า feature เยอะแยะ แต่ลูกค้ากลับไม่ใช้ เพราะไม่ตรงกับเป้าหมายในการใช้ สมมติว่า เขาอยากได้แค่สแกนโมเดล แต่เราดันไปเพิ่มว่า ชื่อของได้ ดูแผนที่ได้ GPS ก็มี ซึ่งเขาไม่ได้ต้องการ มันก็กลายเป็นว่าเราทำขึ้นมาเปล่าประโยชน์ เพราะฉะนั้นต้องโฟกัสให้ถูกกลุ่มเป้าหมาย และรู้ว่าที่จริงแล้วเขาต้องการอะไร มันจะยากตรงนี้”

|| พวกเราได้เรียนรู้ความแตกต่างระหว่างการพัฒนางานเพื่อการแข่งขัน กับการพัฒนาเพื่อตอบโจทย์ผู้ใช้ครับ ว่ามันคนละเรื่องเลย เวลาทำงานจึงไม่ใช่ดูที่ความต้องการของเราเป็นหลัก แต่ต้องดูว่ากลุ่มเป้าหมายเขาต้องการอะไร ถึงจะทำได้ถูกจุด ||



## เรียนรู้ร่วมกับผู้ใช้งานจริง

“ที่เราตั้งใจไว้แต่แรกผู้ใช้งานของเราคือ คนวัยทำงานหรือคนที่ไม่ค่อยมีเวลาเดินทาง เราจึงสร้างแอปพลิเคชันนี้ขึ้นมาให้เขาสามารถซื้อของออนไลน์ได้ เพื่อความสะดวกสบายสำหรับผู้ซื้อเป็นหลัก แต่เมื่อเข้าโครงการต่อกล้าฯ ได้ไปนำเสนอผลงานที่โรงแรม เดอะ สุโกศล กรุงเทพฯ กลับมีกลุ่มผู้ขายมาสนใจแอปพลิเคชันนี้พอสมควรครับ” พี่เล่าให้ฟังพลางอมยิ้ม

ผู้ขายที่มาสนใจผลงานของสามหนุ่ม นอกจากผู้ขายรายย่อยหรือ SMEs แล้ว ยังมีบริษัทขนาดใหญ่ อย่างบริษัทตัวแทนจำหน่ายเครื่องชงกาแฟและผลิตภัณฑ์ของใช้ในฟาร์ม เช่น อุปกรณ์ให้น้ำให้อาหารไก่ ทำความสะอาดเล้าเปิดเล้าหมู ฯลฯ ที่ต้องการแอปพลิเคชัน Scan to Buy ไปประยุกต์ใช้กับ QR Code ของบริษัทเขาเอง หรืออีกบริษัทหนึ่งก็ต้องการแอปพลิเคชันไปสแกน QR Code ให้ขึ้นเป็นวิดีโอตัวอย่างสินค้าของเขา เป็นต้น

กลายเป็นว่าคนที่ได้ประโยชน์จากแอปพลิเคชันนี้ไม่ได้มีแต่ผู้ซื้อเท่านั้น แต่ผู้ขายส่วนหนึ่งยังสังเกตเห็นถึงการนำแอปพลิเคชันนี้ไปใช้เป็นช่องทางประชาสัมพันธ์สินค้าของเขาไปยังผู้ซื้อในกว้าง สร้างความน่าเชื่อถือให้สินค้าของตน และทำให้ผู้ซื้อสามารถเข้าถึงสินค้าได้มากขึ้น

การได้สัมผัสกับผู้ใช้งานจริงของ 3 หนุ่มจึงไม่ใช่เพียงการไปโชว์ของเพียงอย่างเดียว แต่กลับกลายเป็นเวทีการเรียนรู้ ที่ความคิดเห็นของผู้ใช้จริงได้ให้แนวคิดและชี้ช่องทางให้ผู้พัฒนาอย่าง 3 หนุ่มได้อย่างน่าสนใจ โดยเฉพาะช่วยกำหนดกลุ่มเป้าหมายของ 3 หนุ่มให้มี

ความชัดเจนขึ้น ซึ่งส่งผลต่อการพัฒนาแอปพลิเคชันให้ตอบโจทย์ผู้ใช้งานที่สุด

“ตอนแรกเป้าหมายเรามุ่งขายไปที่กลุ่มผู้ซื้อ แต่หลังจากได้วิเคราะห์ข้อคิดเห็นของผู้ใช้แล้วก็พบว่าเป้าหมายเราไม่ใช่กลุ่มนี้เสียทีเดียว และแอปพลิเคชันหรือช่องทาง E-commerce สำหรับคนที่ไม่ค่อยมีเวลาไปห้างมันมีเยอะอยู่แล้ว ตอนนั้นก็เลยปรับกลุ่มเป้าหมายมาเน้นกลุ่มบริษัทหรือผู้ขายมากขึ้นครับ” หยกยิ้มกว้าง ก่อนเล่าให้ฟังต่อว่า

“อย่างผู้ใช้ที่ทำเกี่ยวกับอุตสาหกรรม เขาก็ไม่ได้มองเรื่องโมเดลครับ แต่มองเรื่องการค้ามากกว่า เช่น การมี Stock หรืออีกรายทำเกี่ยวกับเครื่องชงกาแฟและฟาร์ม เขากลับอยากได้โมเดล เราก็ได้เห็นอะไรหลายๆ อย่างว่า ลูกค้าแต่ละแบบก็ต้องการ feature ที่เราทำคนละแบบ เขาต้องการแค่บางส่วนที่เราทำมา ประเด็นสำคัญคือ เราต้องโฟกัสให้ถูกจุด”

“พวกเราได้เรียนรู้ความแตกต่างระหว่างการพัฒนางานเพื่อการแข่งขัน กับการพัฒนาเพื่อตอบโจทย์ผู้ใช้ครับ ว่ามันคนละเรื่องเลย สมมติเราทำเกมไปแข่งเกมไม่รุนแรง ปลุกฝังคุณธรรม แต่ลูกค้ากลับชอบแบบยิงกันเลือดสาดมากกว่า (หัวเราะ) มันเหมือนคนละโลกกันครับ อย่าง Scan To Buy ยัดฟีเจอร์เยอะๆ ให้มันหรูให้ดูว่าทำอะไรได้เยอะ แต่พอไปใช้จริงๆ ลูกค้าขอแค่สแกนได้ เป็นโมเดลได้แค่นั้น” พี่กล่าว

“ดังนั้นเวลาทำงาน จึงไม่ใช่ดูที่ความต้องการของเราเป็นหลัก แต่ต้องดูว่ากลุ่มเป้าหมายเขาต้องการอะไร



ถึงจะทำได้ถูกจุดครับ” ภายสรุป

### กว่าจะมาถึงวันนี้ เบื้องหลังคือความพยายาม

ดังไปที่กล่าวไปแล้วว่า ก่อนที่จะเข้าร่วมโครงการต่อกล้าฯ นี้ ทั้ง 3 หนุ่มต่างซึ้งใจ ด้วยภาระการเรียนและการสอบที่หนักอึ้ง การเข้าร่วมโครงการอาจกลายเป็นภาระที่ใหญ่เกินกว่าพวกเขาจะจัดการได้

ซึ่งมันก็เป็นอย่างนั้นจริงๆ เมื่อเราถามว่าระหว่างการพัฒนาผลงานมีข้อกัณฑ์บ้างไหม? คำตอบที่ได้ 3 หนุ่มแทบจะตอบเป็นเสียงเดียวกันว่า ท้อ! โดยเฉพาะอย่างยิ่งช่วงที่ติดสอบ รวมไปถึงกระบวนการทำงานที่ต้องเรียนรู้สิ่งใหม่ๆ อย่างเรื่อง AR Code

“ท้อตั้งแต่ที่ว่า AR คืออะไรแล้วครับ (หัวเราะ) แล้วก็มาท้ออีกตอนที่ไม่ได้โปรแกรมที่จะทำ AR เสียที่ตอนนั้นถอดใจแล้วว่า AR คงไม่เวิร์กสำหรับเรา จนได้คุยกับอาจารย์ที่วิทยาลัยศิลปะฯ ถึงได้รู้จัก AR รู้วิธีทำก็มีกำลังใจที่จะทำมาเรื่อยๆ” พี่เผยถึงช่วงที่หนักหนาของการทำงาน

ขณะที่กายกับหยกก็ไม่ต่างกัน การเขียนโค้ดเป็นเรื่องที่หนักสำหรับ 2 หนุ่ม โดยเฉพาะถ้าติดสอบ ทั้งสองยอมรับว่าเครื่อง error อยู่บ่อยๆ

ไม่ใช่เครื่องคอมพิวเตอร์ แต่เป็นร่างกายของพวกเขาเอง

“ทางแก้มคือหยุดพักครับ พักสักหน่อย ตั้งสติ แล้วค่อยกลับมาเขียนใหม่” ภายเผยเคล็ดลับ

นอกจากความพยายามที่แม้จะท้อ แต่ก็ไม่ถอย

แล้ว การทำงานเป็นทีมและแรงสนับสนุนจากภายนอกก็เป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่นำทั้งสามเดินมาสู่ความสำเร็จ

“คือถ้ามีคนที่ช่วยกันทำ หรือต่างฝ่ายต่างทำไม่เข้าหากัน ไม่คุยกัน งานมันก็จะอาจจะกระเจิง ไม่เป็นชิ้นเป็นอันครับ ทีมเวิร์กสำคัญมากครับ” หยกกล่าว ก่อนที่พี่จะกล่าวต่อว่า

“บุคคลที่สนับสนุนเรา ทั้งครูอาจารย์ พ่อแม่ ผู้ปกครอง รวมถึงพี่ๆ โครงการ ที่ช่วยชี้แนะให้กำลังใจทุกคนมีส่วนร่วมในความสำเร็จของเราครับ”

### ต้นทางสู่ความสำเร็จ

ถึงวันนี้ Scan to Buy ได้รับการพัฒนาและเกลาส่วนประกอบที่ฟุ่มเฟือย ให้เหลือเพียงจุดเด่นที่เหมาะสมสำหรับการใช้งานจนมีผู้ขายในรูปของเจ้าของกิจการและบริษัทจำนวนไม่น้อยให้ความสนใจแอปพลิเคชันนี้ รวมไปถึงการไม่ละทิ้งกลุ่มเป้าหมายเดิม โดยเฉพาะกลุ่มตลาดสินค้า OTOP ให้ผู้ซื้อสามารถเข้าถึงและซื้อสินค้าในกลุ่ม OTOP ได้ง่ายขึ้น ซึ่งพี่เล่าถึงเส้นทางที่เจาะตลาดกลุ่มนี้ให้ฟังว่า

“คณะกรรมการของโครงการให้ความเห็นที่เราลองทำสินค้า OTOP ใหม่ เพราะ OTOP เป็นสินค้าของคนไทยและเป็นที่น่าสนใจของชาวต่างประเทศด้วย เราจึงนำ Scan to Buy มาช่วยส่งเสริมตลาด OTOP ซึ่งในอนาคตก็อยากติดต่อทำธุรกิจกับ OTOP เจ้าต่างๆ เพื่อให้เขาใช้แอปพลิเคชันนี้ในการซื้อขายสินค้าต่อไปครับ (ยิ้ม)”

แม้ผลงานจะเดินทางมาไกลถึงขนาดนี้ แต่ 3 หนุ่มก็ยืนยันว่า Scan to Buy นี้เป็นเพียงก้าวแรก ความสำเร็จจากผลงานเป็นเพียงต้นทางไปสู่ความสำเร็จที่ยิ่งใหญ่กว่าในอนาคตเท่านั้น

“ตอนส่งประกวด NSC ผมขอแค่ให้ได้รางวัลระดับประเทศสักตำแหน่ง แล้วก็ได้รางวัลชมเชยมาพอเข้าโครงการต่อกläss ผมหวังแค่จะไปลองทำโปรแกรมเพื่อให้ได้ประสบการณ์เท่านั้น ไม่ได้คาดหวังว่าจะต้องขายโปรแกรมได้เป็นล้านเป็นสิบล้าน แล้วก็ตั้งบริษัทแล้วก็รายนะครับ (หัวเราะ) แต่ขอแค่เรามีประสบการณ์เพราะถ้าเรามีประสบการณ์แล้ว อะไรๆ เราก็สามารถทำได้หมด” พี่กล่าวพลางยิ้มกว้าง

เพราะคนที่เก่งวิชาแต่ในตำรา หลายครั้งก็ไม่สามารถแก้สมการของชีวิตจริงได้ ประสบการณ์จึงเป็นสิ่งสำคัญอย่างยิ่ง โดยเฉพาะสำหรับนักพัฒนา ซึ่งทั้งสามพูดเป็นเสียงเดียวกัน พวกเขาได้รับประสบการณ์จากการเข้าร่วมโครงการอย่างมากมาย

“การได้เข้าโครงการได้อะไรเยอะมากครับ ได้เห็นมุมมองต่างๆ มุมมองที่แตกต่างกันของแต่ละคนได้เปิดใจยอมรับมุมมองของคนอื่น แล้วเราก็ได้เพื่อน ปกติเวลาอยู่โรงเรียนผมจะเป็นพวกไม่ค่อยคุยกับใคร ก็เลยเพื่อนน้อย (หัวเราะ) แต่พอมาต่อกläss ผมได้ทักษะการเข้าสังคม ได้แสดงออกมากขึ้น กล้าพูดกล้านำเสนองานเป็นการเพิ่มศักยภาพให้ตัวเองมากขึ้นครับ” หยกกล่าวด้วยรอยยิ้ม

“ส่วนผมถ้าไม่ได้เข้าโครงการ ก็คงไม่ได้หลักคิด

ในการทำโครงการครับ คงจะทำงานสะเปะสะปะ แบบฟุ้งแล้วทำเลย” พี่หัวเราะร่าหลังจบประโยค ก่อนกล่าวต่อว่า “โดยเฉพาะหลักคิดสำคัญคือ ไม่ต้องทำอะไรให้มันเยอะเยอะ แค่นี้ก็สนุกค้าได้ก็พอแล้ว”

คล้ายๆ กับหลักคิดที่กายได้รับ นั่นคือ การทำงานก็เหมือนการเจียระไนเพชร

“การที่มีคนมาตัดตอนแนวคิดงานเรา ทำให้เราเหมือนได้เจียระไนเพชรครับ ที่ตอนแรกเรามีเยอะเยอะเต็มไปหมด เราก็ค่อยๆ เจียรออก ทำให้เป็นเพชร”

## ถ้าไม่ได้เข้าโครงการ ก็คงไม่ได้หลักคิดในการทำ โครงการ คงจะทำงานสะเปะสะปะ แบบฟุ้งแล้วทำเลย



## ก้าวต่อไป และรุ่นต่อไป

สำหรับอนาคต 3 หนุ่มต่างวางแผนทางเดินชีวิตของตนเองไว้แล้วคร่าวๆ โดยกายฝันอยากเปิดบริษัทรับจ้างเขียนโค้ดของตัวเอง พยายามไปศึกษาต่อด้านเกมดีไซน์และทำงานกับบริษัทเกมต่างชาติ ส่วนหยกวางแผนคร่าวๆ ไว้ 2 เส้นทาง คือ ไม่เป็นโปรแกรมเมอร์ก็อาจเป็นครู

แม้ทุกคนต่างมีเส้นทางชีวิตของตัวเองที่แตกต่างกันไป แต่สำหรับวันนี้ สิ่งหนึ่งที่พวกเขาได้ทำโดยไม่รู้ตัวก็คือการเป็นแรงบันดาลใจให้เพื่อนๆ รุ่นต่อไป ได้ยึดเป็นต้นแบบในการพัฒนาผลงานเพื่อสังคม

“อยากให้น้องๆ คิดว่ามันไม่มีอะไรยากครับ ถ้าไม่เคยลองทำ อย่าเพิ่งท้อก่อนที่จะได้ลองทำ” กายเปิดหัวเมื่อเราอยากให้ทั้งสามฝากข้อคิดถึงน้องๆ รุ่นต่อไป ก่อนที่หยกจะย้ายขยายข้อคิดของกายต่อว่า

“เราอาจจะบอกตัวเองว่า ทำไม่ได้ แต่เราควรจะบอกตัวเองว่า เรายังทำไม่ได้ เพราะว่า ‘ทำไม่ได้’ กับ ‘ยังทำไม่ได้’ มันต่างกัน ถ้ามองว่าทำได้ไหม ก็ต้องลองดูก่อน เวลาบอกตัวเองต้องให้แรงบันดาลใจตัวเองครับ”

“ถ้าชอบอะไรก็ให้ทำสิ่งนั้นครับ” พี่เสริมต่อ “อย่างบางคนชอบเล่นดนตรี ฝันอยากเป็นนักดนตรี แต่ไม่เคยจับเครื่องดนตรีเล่น ก็จะไม่มีความประสบความสำเร็จ แต่ถ้าเราฝึกทุกวันๆ มันจะเกิดความชำนาญ จะประสบความสำเร็จเองในวันหนึ่ง อย่างพวกผมก็ใช้เวลาานาน ผมใช้เวลาตั้งแต่ ม.3 จนมาตอนนี้ได้ทำอะไรมันยิ่งใหญ่อย่างนี้เป็นครั้งแรก เพราะฉะนั้นชอบอะไรก็ให้ลงมือทำ ทำตาม

ความฝันตัวเอง สักวันหนึ่งมันต้องเป็นของเราครับ”  
พี่จบประโยคด้วยรอยยิ้ม

แม้อนาคตจะเป็นสิ่งที่ยากจะคาดเดา เหมือนเส้นทางชีวิตของทั้ง 3 หนุ่ม ที่ต่างมีความฝันรอคอยอยู่เบื้องหน้า ไม่มีใครรู้ว่าหรือใครคนหนึ่งจะเดินไปถึงความฝันของตัวเองเมื่อไหร่ แต่สิ่งหนึ่งที่เราเชื่อได้เต็มหัวใจจากการสนทนาก็คือ ทั้ง 3 หนุ่มจะต้องทุ่มเทพลังทั้งหมดเพื่อเดินไปสู่ความสำเร็จที่ตนฝันไว้

และเช่นเดียวกัน กับผลงานของพวกเขา Scan to Buy ย่อมจะไม่ใช่งานชิ้นสุดท้าย แต่จะเป็นผลงานตั้งต้น เป็นประสบการณ์อันมีค่าที่จะนำพาพวกเขาก้าวไปสร้างสรรค์ผลงานที่ดียิ่งๆ ขึ้นต่อไป

