

ไอที

ดีแทคปั้นนักธุรกิจ
คลื่นลูกใหม่
กลุ่มไอที-โมบาย
สู่ซิลิคอนวัลเลย์



ดีแทค แอคเซลเลอเรท บันสตาร์ทอัพสู่ซิลิคอนวัลเลย์

พรหมเมษฐ์ ศิริสุขวัฒนานนท์

ถือได้ว่าในช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมา ผู้ให้บริการโทรศัพท์มือถือในบ้านเราแข่งขันกันสร้างสตาร์ทอัพหรือนักธุรกิจหน้าใหม่ โดยเฉพาะในกลุ่มไอทีและโมบายแอปพลิเคชัน ซึ่งถือเป็นเรื่องที่ดีมาก เพราะช่วยสร้างระบบนิเวศให้ประเทศไทยให้สมบูรณ์ยิ่งขึ้น ซึ่งต้องมีทั้งผู้ให้บริการมือถือและโครงข่าย มีอุปกรณ์สำหรับผู้บริโภค และมีแอปพลิเคชันหรือคอนเทนต์ที่มีคุณภาพ

โครงการดีแทค แอคเซลเลอเรท (Dtac Accelerate) ซึ่งจัดขึ้นเป็นปีที่ 2 และเข้มข้นยิ่งกว่าปีแรก เพราะปีนี้ เทเลนอร์ กระโดดเข้าร่วมด้วย พร้อมอัดฉีดเงิน 100 ล้านบาท เข้ามาเพื่อสนับสนุนสตาร์ทอัพใหม่ที่จะเกิดขึ้น พร้อมเล็งไว้ว่า ถ้าผลงานดีมีรายได้ จะพาไปให้บริการต่อในอีกกว่า 10 ประเทศที่เทเลนอร์ให้บริการด้านโทรคมนาคมอยู่อีกด้วย

สำหรับไฮไลต์ของดีแทค แอคเซลเลอเรท คงหนีไม่พ้น 5 ทีมสุดท้ายที่ผ่านเข้ารอบ มีโอกาสเดินทางไปร่วมโครงการโครงการแบล็คบ็อกซ์ คอนเทสต์ ที่

ซิลิคอน วัลเลย์

ถ้าถามว่าทำไมต้องไปที่นั่น คำตอบที่ชัดเจน คือบริษัทไอทีเจ๋งๆ ที่โดดเด่นอยู่ทั่วโลกเวลานี้มีจำนวนไม่น้อยเกิดขึ้นที่นั่น เช่น เอชพี, ไมโครซอฟท์, แอปเปิ้ล และเฟซบุ๊ก ซึ่งทั้ง 5 ทีมที่ผ่านเข้ารอบมาได้แต่ละรายก็มีจุดเด่นที่แตกต่างกันไปในแต่ละประเภทของแอปพลิเคชัน แบ่งเป็น 3 ทีมที่มีผลงานแล้ว และ 2 ทีมที่มีไอเดียเข้าตา

ทีมแรกคือ Anywheretoclaim เป็นการต่อยอดแนวคิดมาจากแอปเดิมของผู้พัฒนารายเดียวกัน นั่นคือ ilertu ที่ใช้สำหรับแจ้งเตือนเหตุอันตรายต่างๆ รวมถึงแจ้งเตือนประกัน ส่วนแอปตัวใหม่ที่พัฒนาขึ้นมาจากการทำวิจัยพบว่า ยังไม่เคยมีแอปลักษณะนี้มาก่อน นั่นคือ แอปเคลมประกันภัยด้วยตัวเอง ไม่ว่าจะชนไม่มีคู่กรณี ชนแล้วแยกย้ายกันไป หลักการคือต้องใช้สมาร์ตโฟนถ่ายรูปส่วนที่เกิดเหตุตามเงื่อนไขที่กำหนดและส่งไปเคลมกับบริษัทประกันได้เลย

ปัจจุบันมีบริษัทประกัน 11 แห่งใช้งาน ครอบคลุม 3.2 ล้านกรมธรรม์ เปิดให้ดาวน์โหลดใช้งานฟรี เพราะคนเสียเงินคือบริษัทประกัน ซึ่งสามารถลดต้นทุนไม่ต้องส่งพนักงานไปดำเนินการได้มหาศาล



ดีแทค แอคเซเลอเรท 5 ทีมสุดท้ายที่เข้ารอบ



ทีมผู้บริหารจากดีแทค

ทีมที่ 2 คือ FastInFlow หรือผู้ชนะเลิศการแข่งขันเมื่อปีที่ผ่านมา ไปซิลิคอน วัลเลย์ มาแล้ว กลับมาปรับปรุงแอปและสมัครเข้ามาใหม่ โดยลาออกจากงานเรียบร้อยและทุ่มเทให้กับแอปนี้ 100% แอปนี้คือบริการสำรวจวิจัยการตลาด ช่วยให้นักการตลาดสามารถสำรวจพฤติกรรม ความต้องการ ผ่านแอปบนมือถือ โดยมีกว่า 50 บริษัททดลองใช้งานแล้ว ซึ่งแอปตัวนี้ต้องใช้ร่วมกับแอป Tikko เป็นฝั่งของผู้ใช้มือถือ ที่ต้องเข้าไปตอบแบบสอบถาม (ที่ส่งมาจาก FastInFlow) เพื่อสะสมแต้มแลกของรางวัล เรียกว่า วิน-วิน ทั้งสองฝ่าย

ทีมที่ 3 คือ Piggipo แอปที่ช่วยบริหารจัดการการใช้จ่ายบัตรเครดิต เพียงระบุประเภทของบัตร ระยะเวลาที่ต้องชำระ และวงเงินบัตร โดยไม่ต้องระบุหมายเลขบัตร ระบบจะวิเคราะห์ค่าใช้จ่ายจากบัตรแต่ละใบในแต่ละเดือน แจ้งเตือนการผ่อนชำระ คำนวนดอกเบี้ย หรือคำนวณการจ่ายที่ดีที่สุด ช่วยบรรเทาคนเมืองที่มีบัตรเครดิตหลายใบ และอาจไม่แน่ใจว่ามียอดค่าใช้จ่ายเกินรายได้ไปแล้วหรือไม่ ปัจจุบันมีผู้ใช้ 3.5 หมื่นราย บนระบบไอโอเอส และเตรียมเปิดให้บริการบนระบบแอนดรอยด์

ขณะที่อีก 2 ทีมที่เหลือ เป็นทีมที่มีไอเดียและอยู่ระหว่างการพัฒนาต้นแบบแอป คือทีม DriveBot เป็นแอปสำหรับตรวจสภาพรถยนต์ ลักษณะการใช้งานการบำรุงรักษา พร้อมกับแจ้งเตือนเมื่อมีสิ่งผิดปกติหรือต้องเข้าศูนย์เพื่อเช็คระยะโดยมาพร้อมกับอุปกรณ์ Port OBD2 ที่ใช้ติดตั้งในรถยนต์บริเวณใต้พวงมาลัย และส่งสัญญาณด้วยบลูทูธมายังแอป ใช้ได้กับรถที่ผลิตตั้งแต่ปี 2539 เป็นต้นมา เป็นอีกหนึ่งแอปที่น่าสนใจเพราะช่วยให้คนผู้หนึ่งไม่ต้องจดจำกับการดูแลรักษา และเมื่อถึงเวลาแอปจะคอยเตือนเอง

สุดท้ายคือทีม Storylog เป็นโซเชียลเน็ตเวิร์กสำหรับแบ่งปันเรื่องราวต่างๆ ไม่ต้องอัดอันใจเก็บไว้คนเดียว จุดจุดอ่อนของเพชฌัญที่ทำเป็นไทม์ไลน์ ดังนั้นเรื่องเก่าๆ ที่เขียนพิมพ์เคยเขียนไว้ก็จะไหลหลุดไปตามกาลเวลาย้อนอ่านได้ลำบาก ไม่มีดัชนีการค้นหา แต่สำหรับแอปนี้ทำมาเพื่อการเขียนแชร์เรื่องราวโดยเฉพาะ และยังมีแผนต่อยอดสร้างสตอรี่จากเรื่องที่มีการเขียนกันผ่านแอปเพื่อหารายได้อีกด้วย

ต่อจากนี้ทั้ง 5 ทีมจะได้พบกับที่ปรึกษาระดับหัวกะทิ เช่น บิล ไรเชิร์ต (Bill Reichert) ผู้ร่วมก่อตั้งบริษัท การาด เทคโนโลยี เวนเจอร์ ร่วมกับ กาย

คาวาซากิ (Guy Kawasaki) ที่มีชื่อเสียงโด่งดังในโลกสตาร์ทอัพในซิลิคอน วัลเลย์ หรือ เจฟฟรีย์ เพนน์ (Jeffrey Paine) ผู้ร่วมก่อตั้งโกลเด้นท์เกตเวเจอร์ มีบทบาทระดมทุน ช่วยเหลืสตาร์ทอัพในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ รวมถึง นีล อียาล (Nir Eyal) ผู้เขียน Hooked หนังสือ 4 ขั้นตอนในการสร้างนิสัยลูกค้า และ นีล พาเทล (Neil Patel) ผู้ก่อตั้ง KissMetrics นักการตลาดผู้ติดท็อปเทนอนไลน์ในโลก

จากวันนี้นับถอยหลังจนถึงเดือน ส.ค. จะเป็นวันเดโมเดย์ หลังจากทั้ง 5 ทีมได้รับเงินลงทุนเริ่มต้น 5 แสนบาท ถึง 1.5 ล้านบาท พร้อมกับได้รับคำแนะนำและคำปรึกษาด้านกฎหมายและการเงินจากไพรซ์วอเตอร์เฮาส์ คูเปอร์ส หรือพีดับบลิวซี และแน่นอนว่าเข้าร่วมโครงการแบล็คบ็อกซ์ ดังที่กล่าวไปแล้วที่ซิลิคอน วัลเลย์ ทั้งยังมีโอกาสเดินทางไปพบนักลงทุนที่สิงคโปร์และญี่ปุ่น

ไม่ว่าใครจะเป็นอันดับ 1 แต่รับรองได้ว่าเพียงเท่านั้นทั้ง 5 ทีมก็น่าอิจฉาสำหรับสตาร์ทอัพอีกหลายร้อยทีมแล้ว ■