

Press Clippin

Date : April 2, 2012

Media Title : Positioning Magazine

Page : No.102,103

“แอปฯ สแควร์” เติบโตอย่างพลิกศก



จากความชอบและหลงใหลในผลิตภัณฑ์ของแอปเปิลมานาน วันหนึ่งได้แปลงเป็นพลังขับเคลื่อนให้เด็กหนุ่มคนหนึ่งอย่าง “ธีระชาติ ก่อตระกูล” ในวัย 31 ปี กลายเป็นเจ้าของธุรกิจรับพัฒนาแอปพลิเคชัน ที่วันนี้มีงานเข้าจานล้นมือ

PEOPLE

“ธีระชาติ ก่อตระกูล” วัย 31 ปี จบการศึกษาปริญญาตรีศึกษาศาสตร์บัณฑิต สาขาเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง และปริญญาโท วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาการจัดการเทคโนโลยี (Technology Management) มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ (ABAC)

ประสบการณ์การทำงาน เริ่มปี 2546-2552 เป็น Regional Marketing Manager บริษัท คอนเทนส์ตีปีเปอร์ เทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด ปี 2549-2553 อาจารย์พิเศษ ศูนย์การศึกษานานาชาติ คณะวิทยาศาสตร์ สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง ปี 2552 ก่อตั้งบริษัทสยามสแควร์ (เทคโนโลยี) รับพัฒนาแอปพลิเคชัน

หลังจากจบการศึกษา “ธีระชาติ” ไม่ต่างจากแนวคิดของคนรุ่นใหม่ที่มีคิดอยากมีธุรกิจของตัวเองมากกว่าเป็นลูกจ้าง จึงเริ่มทำงานกับธุรกิจของครอบครัวเกี่ยวกับการติดตั้งระบบไอที ช่วงปี 2550 เป็นต้นมา หลังจากแอปเปิลเปิดตัวตัวไอโฟน เขามองไปทางไหนก็เห็นคนใช้ไอโฟนมากขึ้นเรื่อยๆ จนถึงปัจจุบันก็มีแต่ภาพที่ “มากอ้น และมากอ้น” ซึ่งแน่นอนว่ายิ่งไอโฟนมากเท่าไร ก็จะทำให้แอปฯ เป็นที่ต้องการมากขึ้นเท่านั้น

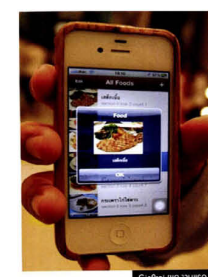
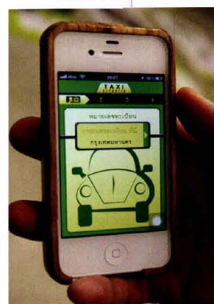
“ธีระชาติ” ตัดสินใจร่วมหุ้นกับเพื่อนเพื่อเปิดบริษัทสยามสแควร์ (เทคโนโลยี) จำกัด เมื่อกรกฎาคม 2552 ด้วยพนักงานรวมทั้งตัวเองทั้งหมด 3 คน สามารถพัฒนาแอปฯ ออกมาได้ 3 ตัว ในปีแรก ตัวแรกคือแอปฯ ที่ชื่อว่า CinArai ที่เน้นให้มีความสุขกับผู้ใช้ โดยเขายกจอไอโฟนให้แอปฯ ทำงานเลือกให้ว่าจะกินอะไรดี ตั้งแต่สแต็ก กะเพรา มีให้เลือกอย่างหลากหลาย แน่ใจว่าเป็นแอปฯ ฟรีและไม่ทำเงิน แต่นี่คือไอวีเคสแรกที่เขายกบอกว่ามีคนดาวน์โหลด 100 คนก็รู้สึกดีแล้ว แอปฯ ในช่วงแรกยังมาจากธุรกิจของเพื่อนอย่างร้านเด็ดดี โด ที่พัฒนาแอปฯ บอกสาขา ร้าน แค็ตตาล็อก การบอกโปรโมชั่น แค่มัญญิววันเกิด

นอกเหนือจากนี้ยังมีแอปฯ ที่เป็นร้านหนังสือ มีโมเดลการแบ่งรายได้ระหว่างเจ้าของหนังสือกับบริษัทพัฒนาแอปฯ แต่ช่วง 3 ปีที่แล้วเร็วเกินไปสำหรับคอนเทนต์แนวนี้ และที่สำคัญแอปฯ ดีต้องมีแรงโปรโมตที่ดีด้วย จึงถือเป็นการได้เรียนรู้มากกว่าทำเงินสำหรับเขา

จากปีแรกที่แทบจะไม่มีรายได้ หรือความจริงเรียกว่าขาดทุน ปัจจุบันเริ่มเข้าปีที่ 3 ของสยามสแควร์ รายได้เติบโตจนเขาบอกว่าน่าพอใจ โดยมีพนักงานประจำประมาณ 15 คน และออฟฟิศ 2 แห่งที่อาร์ซีเอ และย่านสีลม มีจำนวนแอปฯ ที่เป็นแบบรับจ้างพัฒนา และแอปฯ ที่อยากพัฒนาเองแล้วประมาณ 30 ตัว

สยามสแควร์เป็นที่รู้จักในวงกว้างมากขึ้นเมื่อพัฒนาแอปฯ “โดบออนไลน์” ให้กับโตม ปรกรณ์ ลัม โดยศิลปินเองยังได้จับมือกับค่ายมือต้อยักษ์ใหญ่อย่างเอไอเอส เมื่อปี 2554 ทำให้แอปฯ ยิ่งได้รับความนิยมสูงขึ้น นอกจากนี้แอปฯ คนดังอย่าง “ซิอีส์ปวีณ์” ก็มีสยามสแควร์พัฒนาเช่นกัน รวมไปถึงแอปฯ พรรคการเมือง

นอกจากแอปฯ บุคคลแล้ว ยังมีแอปฯ ค่ายเพลง แอปฯ นิตยสารต่างๆ และที่ “ธีระชาติ” ภูมิใจไม่น้อยคือการเป็นบริษัทพัฒนาแอปฯ ที่มีจุดขายชัดเจนในเรื่องของแอปฯ การซื้อขายหุ้น ที่ขณะนี้ไม่มีโบรกเกอร์ 3 บริษัทที่ใช้บริการ “สยามสแควร์” โดยขณะนี้เขากำลังเจรจาขายบริการแอปฯ ประเภทนี้ให้บริษัทในเพื่อนบ้านด้วย



“ธีระชาติ” และทีมงานต้องเตรียมพร้อมตลอดเวลา โดยเฉพาะไอเดียต่างๆ ที่นักพัฒนาอย่างเขาต้องคิดและทำการบ้านเสมอ และบางส่วนสนองความต้องการ เหมือนอย่างแอปฯ Taxi Reporter ที่มาจากการมองเห็นปัญหาการใช้บริการรถแท็กซี่ ที่แอปฯ นี้จะช่วยรายงานการให้บริการของแท็กซี่แต่ละคัน ที่หากมีสเกลใหญ่ขึ้น จะมีหน่วยงานรัฐไปใช้งาน แต่ถ้าไม่มีหน่วยงานรัฐสนใจ แอปฯ นี้ก็พร้อมให้บริการ และเขาจะรวบรวมข้อมูลรายงานรัฐเป็นระยะๆ

หากถามถึงความเสี่ยงในธุรกิจนี้ “ธีระชาติ” บอกว่าอยู่ที่การแข่งขันที่สูงขึ้น และท่ามกลางการแข่งขันที่มากขึ้นเรื่อยๆ ในวงการนักพัฒนาแอปฯ เพราะมีคนที่มีความสามารถเข้ามาอย่างต่อเนื่อง ทำให้ “ธีระชาติ”

บอกว่าต้อง “โฟกัส” หาจุดเด่นของตัวเองให้เจอ เพื่อที่ว่าเมื่อใครอยากได้แอปฯ ที่บริษัทเรามีจุดเด่น เขาก็จะนึกถึงเรา