

เขาเป็นนักพัฒนา  
แอปรุ่นใหม่ที่ใช้เวลา  
เพียง 5 ปี ขยับธุรกิจ  
จากศูนย์ มามีมูลค่า  
หลักร้อยล้านบาท!  
วันนี้ StockRadars  
แอปพลิกชีวิต  
ช่วยเรตาร์หุ้น  
พร้อมร่วมทุนกับ VC  
ประเทศญี่ปุ่น เพื่อนำพา  
แอปไทยไปสู่แอปโลก  
ได้อย่างเต็มภาคภูมิ

ธีระชาติ ก่อตระกูล



ธีระชาติ ก่อตระกูล

**“ชื่นชม ‘สตาร์ทอัพ’ และมีศรัทธาใน ‘Apple’”**

คือข้อมูลเบื้องต้นที่ทำให้เราได้รู้จักกับ “แม็กซ์-ธีระชาติ ก่อตระกูล” ผู้ก่อตั้ง บริษัท สยามสแควร์เทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด ผู้พัฒนาแอปพลิเคชันสายพันธุ์ไทยที่มีชื่อเสียง อาทิ StockRadars, Taxi Reporter, Dome Online, a day และแอปเทรดหุ้น ของโบรกเกอร์ต่างๆ ผู้เขียน “Max’s Book แอปสู่ฝันพันล้าน” แร้งบันดลใจของใครหลายคน

แม็กซ์ เรียนมาทางด้านเคมี จบปริญญาตรี วิทยาศาสตร์บัณฑิต สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้า เจ้าคุณทหารลาดกระบัง ปริญญาโท วิทยาศาสตร์มหาบัณฑิต สาขาการจัดการเทคโนโลยี (Technology Management) ABAC เน้นสอนว่า ไม่มีสาขาไหนที่สอนเขาให้ทำแอป

การเข้ามาสู่อสังหาริมทรัพย์ เริ่มจากความรัก และสนใจ “ส่ววน”

“ผมชอบผลิตภัณฑ์ของ Apple อยู่แล้วที่ชอบเพราะเวลาที่ใช้มันคือเวลาของเขา ไม่ได้คิดถึงแต่เทคโนโลยี แต่เป็นผู้ใช้มันบอกเทคโนโลยีด้วยเลยถึงว่าสนใจ”

จนวันที่ iPhone เปิดตัวขึ้น และโลกของโมบายล์เริ่มได้รู้จักกับสิ่งที่เรียกว่า “แอปพลิเคชัน” ทว่าแอปในยุคนั้น ยังไม่โดนใจคนอย่างเขา เช่นไม่ได้ดังใจ ก็คิดที่จะทำแอปของตัวเองมันเสียเลย

“ผมไม่มีความรู้เรื่องแอปมาก่อน เริ่มต้นก็หาข้อมูลจากอินเทอร์เน็ต เรียนจากคอร์สที่มีการโพสต์เอาไว้บ้าง ก็นั่งดูกันไปกับโปรแกรมเมอร์ด้วยตัวเองเขียนโปรแกรมได้บ้าง แต่ว่ายังไม่ดีเท่าพวกเขาเขา และถ้าหากทุกอย่างหมดงานก็ยังไม่มีการจบ ฉะนั้นวิธีที่ดีที่สุดก็คือ ต้องหาคนช่วย”

ที่มาของการจัดทำทีมงาน ทั้งดีไซน์เนอร์ และนักพัฒนาแอป เข้ามาจับมือร่วมกับเขา เริ่มจากทำกันเล่นๆ จนพัฒนาเป็นรูปบริษัทขึ้นในปี 2009 และเปิดพัฒนาแอปมาเรื่อยๆ ทั้งที่พัฒนาออกมาเองตามไอเดียของบริษัท และรับจ้างผลิตให้ลูกค้าจนมีถึงนับ 50 แอป ในเวลาเพียง 5 ปี!

ทำไปแอปฝีมือคนไทยถึงประสบความสำเร็จ จนมียอดดาวน์โหลดไม่ใช้แค่หลักสิบล้าน หลักร้อย แต่คือ “หลักล้าน” ทำเงินในเวลาแค่ 5 ปี ไปจนถึงหลักร้อยล้านบาท! คนอยู่เบื้องหลังบอกเราว่า ต้องเริ่มจากการ “อิน” ในเรื่องนั้นๆ และแอปที่พัฒนาขึ้นต้องสามารถแก้ปัญหา “จุดเจ็บปวด” ของผู้คนได้

“นี่จึงขอพูดว่า Share the same pain อย่าง แอปหุ้น ผมเล่นหุ้นอยู่แล้ว เลยมองเห็นจุดที่เจ็บปวด (pain) จากการที่ไม่มีเทคโนโลยีเข้ามาช่วยใช้ชีวิตง่ายขึ้น เลยต้องการแก้ความเจ็บปวดตรงนั้น หรืออย่าง Taxi Reporter ก็เกิดจากการที่ผมเรียกรถแท็กซี่แล้วถูกปฏิเสธ เลยทำ

ธีระชาติ ก่อตระกูล

# ‘อย่าเยาะ’ ทัศนคติเป็นแอปร้อยล้าน

## โถมธุรกิจ Startup

- ไม่ขึ้นกับขนาดธุรกิจ อยุ่จำนวนคน หรือเงินทุน
- ไม่มีปลาทูใหญ่กินปลาเล็ก มีแต่ปลาเร็วกินปลาช้า
- รวดไม่รอรู้ผลในเวลาไม่เกินปีครึ่ง
- มีโอกาสเข้ามาของนักลงทุน ชยยสกลทั่ววงการ
- คนธรรมดา ถ้าไม่ยอมแพ้ ก็ประสบความสำเร็จได้

แอปพลิเคชัน ฉะนั้นการที่แอป ก็คือ การแก้ปัญหาใดๆ ก็ตาม ให้ออกมาบนโลก แล้วสามารถขายสเกลออกไปได้”

นอกจากจะต้องอินในเรื่องที่ทำ แนวคิดการทำแอปและดำเนินธุรกิจฉบับสยามสแควร์ฯ ยังมาจากปรัชญาบริษัท ที่ว่า “Life simplified” คือ ต้องทำให้ชีวิตง่ายขึ้น ชั่วขณะน้อยลง ง่ายขึ้น น้อยๆ “อย่าเยาะ”

“ในออฟฟิศจะมีคำที่คุยกันบ่อยคือ ‘อย่าเยาะ’ เพราะถ้าเยาะมันจะสื่อสารไม่ได้ อย่างเวลาเล่าเรื่อง 10 เรื่องพร้อมกัน ตอนกลับไปยังไม่มีเรื่องติดหัวไปเลยแฉ่แต่เรื่องเดียว ตรงกันข้ามยิ่งน้อยเท่าไรยิ่งดี เหมือนที่เขามักบอกว่า Less is more ฉะนั้นเราต้องทำทุกเรื่องให้ น้อยๆ ง่ายๆ”

เขายกตัวอย่าง StockRadars แอปพลิกชีวิตวิเคราะห์และติดตามราคาหุ้นที่เกิดจากความคิดว่า หุ้นต้องเป็นการลงทุนสำหรับทุกคน ไม่ใช่แค่ประเภทไฮสูลู ผู้ที่เท่านั้น และการเทรดหุ้นต้องเหมือนการ “ซื้อขายหุ้น” ที่ทุกคนสามารถ

ทำได้ ซึ่งการมาถึงของแอปง่ายๆ ที่ช่วยลดทอนปัญหายุ่งยากของคนลงทุนได้ ก็คือที่มาของความความสำเร็จของ StockRadars

สยามสแควร์เทคโนโลยี เริ่มต้นจากการเป็นเอสเอ็มอี ที่ออกสตาร์ทจากเงินทุนที่ “ศูนย์บาท” ของทางทงเงินในช่วงเริ่มต้น มีทั้งรับจ้างทำแอปและพัฒนาแอปของตนเอง แต่เกมรุกนับจากนี้ พวกเขาขมุ่งไปที่ พัฒนาแอปเอง 100% ไม่รับจ้าง

“การรับจ้างทำ จะไม่สามารถต่อยอดได้ในระยะยาว สุ่วเราสร้างผลิตภัณฑ์ของเราเองไม่ได้ อย่างเช่นเฟซบุ๊ก ถ้ามัวเขาทำเว็บเป็นใหม่ เน้นคนเขาทำเป็น แต่ถ้าเขาไม่สร้างผลิตภัณฑ์เฟซบุ๊กขึ้นมา โมเดลแบบนี้ก็ไม่มีทางเกิดขึ้นได้ ฉะนั้นเราเลยลดการผลิตให้คนอื่น แล้วหันมาโฟกัสที่โปรดักส์ของตัวเองให้แข็งแรงขึ้น”

หลายคนอาจมองว่าวิธีนี้ “เสี่ยง” เพราะถ้าของที่ทำออกมาขายไม่ได้ ก็เท่ากับ “จบข่าว” แต่การรับทำให้ออกมาอย่างมีรายได้มาจุนเจือองค์กรได้ แต่เขาตอบกลับมว่า

**“ถ้าทำธุรกิจแล้วไม่เสี่ยง ไม่โฟกัส ธุรกิจก็จะอยู่ได้เดิม และถ้าเราไม่ยอมเปลี่ยน สุดท้ายจะมีความเปลี่ยนแปลงเอง ซึ่งอันนี้สำคัญกว่า”**

เขายกตัวอย่าง การรับทำแอป ที่วันหนึ่งความต้องการอาจมีมากขึ้น แต่คนที่มีความรู้ขั้นขั้นกันสุดท้ายก็จะกลับไปสู่วงจร “สงครามราคา” ขายตัวต่ำกว่าต้นทุนแล้วทุกคนก็จะตายกันหมด และในระยะยาวก็ไม่ยั่งยืน ผู้ที่สร้างแบรนด์สร้างแอปของตัวเองไม่ได้

แล้วจะหาอย่างไรให้อยู่ได้ เขามองว่า คือการปรับจากเอสเอ็มอีมาใช้โมเดลของ “Startup” คือ การพัฒนาแอปแล้วเปิดให้นักลงทุนเข้ามาร่วมลงทุน ซึ่งสิ่งที่จะได้กลับมาไม่ใช่แค่ เงินทุนที่สามารถไปต่อยอดธุรกิจได้เท่านั้น แต่ยังรวมถึงการได้ที่ปรึกษาและคอนเนคชั่น จาก Venture Capital (VC) ที่เข้ามาร่วมลงทุนด้วย

Startup ก็เข้ามาเป็นหนึ่งในผู้ร่วมลงทุนพร้อมเม็ดเงิน 8 หลัก เขามองว่า ทุนที่ได้จะนำมาพัฒนา StockRadars ให้เป็นเรียลไทม์ขึ้น ขยายทีมงาน และทำตลาดทั้งในและต่างประเทศ โดยจะเปิดตัวอีกอย่างน้อย 5 ประเทศในทวีป โดยใช้คอนเนคชั่นของ VC ที่เข้ามา

คนหนุ่มบอกเราว่า วันนี้ออกาสที่ Startup จะเข้าถึงนักลงทุนมีมากขึ้นเพราะมีการจัดกิจกรรมอย่างต่อเนื่องทั้งในและต่างประเทศเพียงแต่การจะทำแอปให้เข้าตานักลงทุนได้นั้น ขอให้กลับไปทบทวนดู คือ รู้ความเจ็บปวด แก้ปัญหาได้ และสามารถขยายสเกลได้ นักลงทุนก็พร้อมที่จะลงเงินให้อยู่แล้ว

“ที่สำคัญเราต้องอินมากๆ มี passion มากๆ กับสิ่งที่เราทำ ในระดับที่มันควรเป็นชีวิตของเราไปแล้ว เพราะถ้ายังคิดว่าเป็นงานหนึ่งอย่างก็แสดงว่าเรายังไม่ได้รับเข้ามาเป็นส่วนหนึ่งของชีวิต แต่ต้องทลายเข้าชีวิตไปอย่างเต็มที่จนถึงขั้นสุดสุดท้ายเงินอาจไม่ใช่จบ และไม่ใช่ทุกอย่าง และคนที่สำเร็จ ส่วนใหญ่จะเป็นคนที่สนุกและมีความสุขกับการทำงานหนึ่งนั้น”

ขณะที่เด็กรุ่นใหม่มีเป้าหมาย คือ รวยเร็วประสบความสำเร็จตั้งแต่ตอนอายุน้อยๆ แม็กซ์ บอกว่าการมุ่งไปที่ผลลัพธ์แบบทันทีที่เห็นได้เหมือนเป็นการตัก ที่ทำให้เรารู้สึกว่าอาจไม่ได้ถูกคัดเลือกมาให้เป็นคนที่ดีจริงๆ ขณะที่คนส่วนหนึ่งมีความสำเร็จไว้ด้วยตัวเงิน แต่จริงๆ แล้ว เงินอาจไม่ใช่ทั้งหมด แต่อยู่ที่ใครทำอะไรมากกว่า ฉะนั้นถ้าอยากให้เราประสบความสำเร็จ ก็ต้องสร้างมันขึ้นมาเอง

“ทุกคนมีเรื่องราว มีแนวทางที่ทำให้สำเร็จได้ด้วยตัวเอง โดยไม่ต้องไปตามแบบคนในหนังสือหรือสื่อ เพียงแต่คนสำเร็จก็คือ คนที่ไม่ยอมหยุดสั่งแล้วก็ซัดต่อ เพราะชีวิตคือความรอคอยอยู่แล้ว ถ้าไม่ยอมแพ้ก็ไปต่อได้เรื่อยๆ เพียงก็ชนะเอง บางทีคนที่สำเร็จ กับคนที่ไม่สำเร็จ อาจต่างกันแค่คนทำสำเร็จ คือ คนที่ทำสำเร็จแล้วเท่านั้น”

เขาย้ำในตอนท้ายว่า ถ้าเป้าหมายคือไปดวงจันทร์ แม้เส้นทางหรือวิธีการจะเปลี่ยน ก็ขอให้อย่าเปลี่ยนเป้าหมาย เพราะสุดท้ายถ้าเราไม่ทำ ก็ถึงฝั่งเป้าหมายช้าสักวัน! ●