

ในปี 2558 ที่ผ่านมา ธุรกิจค้าปลีกออนไลน์แบบธุรกิจต่อผู้บริโภค (บีทูซี) ในกลุ่มสินค้าทั่วไปของไทย มีอัตราเติบโตถึง 28% หรือราว 3.2 แสนล้านบาท ส่วนธุรกิจบริการค้าปลีกท่องเที่ยวอยู่ที่ 6.5 แสนล้านบาท เติบโต 4.6% ที่สำคัญเป็นตลาดที่เติบโตสูงในอาเซียน ปัจจุบันหลักจากกำลังซื้อและผู้ประกอบการธุรกิจรุ่นใหม่ ต่างหันมาใช้เทคโนโลยีอินเทอร์เน็ตเป็นเครื่องมือในการทำธุรกรรมออนไลน์มากขึ้น และสร้างโอกาสทางธุรกิจใหม่ที่เกี่ยวข้องตามมา

ณัฐนิชา สาริกุล คนรุ่นใหม่วัย 20 ปีต้นๆ ที่หันมาจับธุรกิจร้านค้าออนไลน์ ขายเสื้อผ้าแฟชั่นผ่านช่องทางโซเชียลมีเดีย อินสตาแกรม (ไอจี) ภายใต้แบรนด์ชื่อ ทริโอสไตล์ (TrioStyle) ควบคู่ไปกับการเรียนหนังสือในชั้นปีที่ 3 คณะวิศวกรรมศาสตร์ สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง และมองเห็นปัญหาที่เกิดขึ้นจริงจากการค้าขายออนไลน์ทั้งในส่วนของผู้ซื้อและผู้ขาย จึงนำมาต่อยอดสู่การพัฒนาแอปพลิเคชันอีซีดีดีล (EasyDeal) ขึ้นมา

แอปพลิเคชันดังกล่าวเป็นโครงการที่ณัฐนิชาและทีมอีก 3 คน ร่วมพัฒนาขึ้นมาเพื่อส่งเข้าประกวดในโครงการ Krungsri Uni Startup 2015 ซึ่งจัดโดยธนาคารกรุงศรีอยุธยา เมื่อปีก่อน และผ่านเข้ารอบ 5 ทีม จากจำนวน 20 ทีมที่ส่งเข้าประกวด และจากในรอบเซมิ-ไฟนอล ยังทำให้ทีมได้มีโอกาสเข้าร่วมกิจกรรมเชิงปฏิบัติ (เวิร์กช็อป) กับเหล่าเมนเทอร์ ผู้ที่มีประสบการณ์ และ



# EasyDeal

## ซื้อง่าย-จ่ายคล่อง

ความชำนาญไอที และการวางแผนธุรกิจการตลาดและการเงินแบบรอบด้าน เพื่อให้คำแนะนำต่างๆ เพื่อนำมาปรับใช้ในเชิงพาณิชย์ให้กับแอปอีซีดีดีลได้ดียิ่งขึ้น

แนวคิดผลิตภัณฑ์แอปอีซีดีดีลต้องการเข้ามาแก้ปัญหาจากการค้าขายในช่องทางออนไลน์ ในแพลตฟอร์มโซเชียลมีเดีย ที่มีพบว่าไม่สามารถตรวจสอบการชำระหรือโอนเงินค่าซื้อขายสินค้าจากลูกค้าได้ในครั้งละหลายๆ หากมีการทำธุรกรรมในเวลาไล่เลี่ยกัน ที่ตัวผู้ขายจะต้องได้ตรวจสอบหลักฐานการโอนเงินแต่ละสเตปเมนต์จากลูกค้าเพื่อเทียบให้ตรงกัน ซึ่งทำให้ใช้เวลานาน และสุดท้ายเสียเวลาในการส่งสินค้า ซึ่งอาจทำให้ลูกค้าไม่ประทับใจการบริการได้จากการรับของล่าช้า

นอกจากนี้ ยังมีกรณีในส่วน

**ธุรกิจ EasyDeal**

- 1 บริการด้วยใจ ความจริงใจ
- 2 มีความรวดเร็ว
- 3 ความน่าเชื่อถือ
- 4 มีระบบจัดการสินค้าดี

ของลูกค้าเอง ที่แม้ว่าจะทำการส่งโอนหลักฐานการจ่ายสินค้ามาแล้ว แต่บางครั้งก็ไม่ได้ส่งที่อยู่ปลายทางเพื่อการจัดส่งสินค้าให้ และทำให้ต้องเสียเวลาในการติดต่อกับลูกค้า เพื่อให้แจ้งที่อยู่กลับมาอีก เป็นต้น ขณะที่แอปดังกล่าวจะรวบรวมระบบการตรวจสอบความต้องการทั้งหมดมาไว้ด้วยกันที่จะเป็นประโยชน์

ต่อทั้งตัวผู้ขายและผู้ซื้อ ผ่านพีเจเออร์ต่างๆ เพื่ออำนวยความสะดวกร่วมกัน ผ่านแอปที่จะเป็นตัวกลางในการชำระเงิน ซึ่งจะร่วมมือกับตัวกลางผู้รับชำระเงิน (เพย์เมนต์ เกตเวย์) ด้วย โดยแอปนี้ยังพัฒนาให้ผู้ซื้อสามารถชำระผ่านบัตรเครดิตได้ด้วย นอกเหนือจากวิธีการโอนเงินจากบัญชีทั่วไป โดยที่ร้านค้าหรือผู้ขายจะสามารถตรวจสอบสถานะการชำระเงิน ไปจนถึงการสต็อกสินค้าที่มีอยู่ในร้านได้แบบเรียลไทม์ เพื่อเพิ่มความคล่องตัวทางธุรกิจ

“แอปนี้ยังสามารถดูสถิติการขายได้ด้วย จากพีเจเออร์ที่เรียกว่า ออโตแมตซ์ ซึ่งจะเป็นการตรวจสอบสินค้าในสต็อกที่มีอยู่ เพื่อให้ลูกค้าทราบสถานะของสินค้าที่ต้องการว่ายังมีจำหน่ายอยู่หรือไม่” ณัฐนิชา เสริม

สำหรับกลุ่มเป้าหมายบริการแอปอีซีดีดีลนั้นจะเป็นทั้งกลุ่มผู้ซื้อและผู้ขายสินค้าในช่องทางออนไลน์ โดยเฉพาะในกลุ่มเจนเอเรชั่นวาย (เจวาย) ที่มีจำนวนมาก และเป็นกำลังซื้อออนไลน์หลักในปัจจุบัน โดยทางทีมจะมีรายได้จาก ค่าโฆษณาที่มาจากร้านค้าออนไลน์ที่สนใจลงโฆษณาผ่านแอป ค่าธรรมเนียมการทำธุรกรรมจากบัตรเครดิต และค่าบริการจากการทำฟรีแอมแพ็กเกจ ที่จะมีบริการส่วนเสริม (ออปชั่น) ต่างๆ เพิ่มขึ้นจากบริการพื้นฐานของแอป



อย่างไรก็ตาม แอปดังกล่าวในขณะนี้ยังเป็นเพียงตัวอย่างต้นแบบ (ม็อกอัพ) ที่ทางทีมได้นำเสนอแนวคิดการพัฒนาธุรกิจเทคโนโลยี (เทค สตาร์ทอัพ) ในกลุ่มผลิตภัณฑ์ทางการเงิน และได้ร่วมนำเสนอผลงานมาแล้งในงาน สตาร์ทอัพ ไทยแลนด์ 2015 ซึ่งก็มีกลุ่มทุนรูปแบบต่างๆ ที่สนใจไอเดียผลิตภัณฑ์ โดยอนาคตทางทีมพร้อมที่จะต่อยอดแอปนี้ให้สมบูรณ์ขึ้นไปอีกหากมีโอกาส

แม้ว่ารุ่นเล็กที่มาพร้อมกับไอเดียที่ใหญ่ที่จับปัญหาธุรกิจมาต่อยอดเป็นเครื่องมือเจาะตลาดดิจิทัล