



'Lapis' ทางออก
ของคน 'แบตหมด'
> 25

'Lapis' ทางออก ของคน 'แบตหมด'



กรุงเทพธุรกิจ ● “ปัญหาของผู้ใช้มือถือต่างค่ายและพบเจอเหมือนกันก็คือ ในแต่ละวันแบตจะไม่เคยพอใช้เลยจริงๆ มันเป็นปัญหาที่มีวิธีแก้ไขอยู่แล้วไม่ว่าจะเป็นการชาร์ตที่ร้านกาแฟ บนรถหรือพกพาเวอร์เบงก์มาเอง แต่เราก็กังวลเรื่องหงุดหงิดเพราะมันยังไม่ตอบโจทย์เรา”

ปัญหา “แบตหมด” จึงเป็นที่มาของ “Lapis” (ลาปิส) ระบบเช่าพาเวอร์เบงก์ให้สามารถยืมที่ไหนก็ได้ และคืนที่ไหนก็ได้ภายใน 3 ขั้นตอน ก็คือ ดาวน์โหลดแอปสแกนคิวอาร์โค้ด และนำพาเวอร์เบงก์ไปใช้

Lapis ก่อตั้งโดยทีมนักศึกษามหาวิทยาลัยกรุงเทพ ได้แก่ ศักดิ์สิทธิ์ เอกวิวัฒนกิจ, ยิงพิพัฒน์ แสนยากุล, วาทยานกร จันทรัตน์ และปรีดาภรณ์ อัมพวา

พวกเขาบอกว่า Lapis เป็นระบบ

ที่มาแก้ไขปัญหานี้ให้กับผู้ใช้มือถือ ซึ่งจะมีจุดเด่นตรงที่ลูกค้าสามารถยืมที่ไหนก็ได้ คืนที่ไหนก็ได้ (Mobility) นอกจากนี้ระบบยังสามารถคำนวณเวลาที่แบตเตอรี่ของโทรศัพท์จะหมดได้ และบอกได้ว่าเครื่องเข้าตรงไหนที่ใกล้ที่สุดได้อีกด้วย

ไม่เพียงแค่ว่าการชาร์จแบตโทรศัพท์มือถือ เพื่อแก้ปัญหาแบตหมดเท่านั้น แต่ทีมงานยังคำนึงถึงเรื่องสิ่งแวดล้อมเนื่องจากระบบเช่าพาเวอร์เบงก์หมายถึงการเป็นตัวกลางที่จะช่วยลดพาเวอร์เบงก์ส่วนบุคคลลงสิ่งที่จะเกิดขึ้นตามมาคือจำนวนขยะอิเล็กทรอนิกส์ที่จะเกิดขึ้นจากพาเวอร์เบงก์ก็จะลดลงด้วย

ต้องบอกว่าปัจจุบันพาเวอร์เบงก์กลายเป็นขยะอิเล็กทรอนิกส์ที่แต่ละปีมีไม่ต่ำกว่า 1 พันตันเลยทีเดียว

ด้วยแนวคิดที่โดดเด่นนี้ Lapis จึงได้

รับการคัดเลือกเป็นทีมที่ผ่านเข้ารอบสุดท้ายของโครงการ Young Technopreneur (YTP) ปี 2018

“อาจสงสัยว่าระบบของเราจะมีคนใช้บริการจริง ๆ หรือเปล่า ต้องบอกว่าที่ผ่านมาเราได้ทดสอบตลาดที่มหาวิทยาลัยกรุงเทพมาแล้วเป็นระยะเวลา 3 เดือน ด้วยการตั้งบูธเป็นจุดให้ยืม และคืนจำนวน 4 จุดทั่วมหาวิทยาลัย และผลลัพธ์ที่ออกมาก็น่าพึงพอใจ เพราะจำนวนของการใช้งานภายในเดือนแรกมีอยู่ถึง 1,200 ครั้งเลยทีเดียว ทั้งยังเติบโตขึ้นในทุกๆ เดือน”

พวกเขายังได้สำรวจความคิดเห็นทั้งในเชิงคุณภาพและปริมาณ ซึ่งพบว่ามีนักศึกษามหาวิทยาลัยกรุงเทพมากกว่า 50% ที่ต้องการใช้บริการระบบ Lapis เนื่องจากมองว่าจะตอบโจทย์ชีวิตประจำวันได้อย่างครบถ้วน

อย่างไรก็ตาม ระหว่างทดสอบทีมงาน

Lapis ก็ได้เห็นถึงความท้าทาย คือ แม้ว่านักศึกษาที่สนใจใช้บริการจะมีจำนวนมากแต่การเปิดบริการก็มีข้อจำกัด กล่าวคือ เปิดบริการได้เพียง 7-8 ชั่วโมงต่อวันเท่านั้น

นอกจากนั้นการใช้คนก็ย่ำแย่ ข้อมูลเข้าระบบส่งผลให้การทำงานค่อนข้างช้า รวมถึงจุดบริการมีอยู่เฉพาะในรั้วมหาวิทยาลัยกรุงเทพเท่านั้น ถือว่ายังไม่ครอบคลุม



**คนมักจะมีเซนส์
ของความสูญเสียน้อย
ถ้าต้องจ่ายเงิน
ค่าบริการแค่ครั้งละ
5 บาท 10 บาท
หรือ 15 บาท**

“ถ้าเราแก้ไขเรื่องพวกนี้ได้ทั้งหมด ถ้าเราทำงานได้ 24 ชั่วโมง มีจุดบริการที่ค่อนข้างครอบคลุม ในการยืมและคืน พาวเวอร์แบงก์ก็จะใช้เวลาเพียง 3 วินาทีเท่านั้น พวกเราจึงพัฒนาโปรดัคส์ขึ้นมา 2 อย่าง ก็คือ หนึ่งในส่วนของแมชชีนที่จะเป็นตู้บริการซึ่งตั้งในจุดต่างๆ ทั้งทำหน้าที่เก็บชาร์ตและปล่อยพาวเวอร์แบงก์ให้ลูกค้ามายืมและคืน สอง พัฒนาแอปคอยที่จะช่วยในเรื่องของการค้นหาพื้นที่ บอกถึงระยะเวลาการยืม ช่องทางการจ่ายเงิน”

ลูกค้าของ Lapis สามารถยืมพาวเวอร์แบงก์เพื่อเอาไปใช้ที่ไหนเมื่อไหร่ก็ได้ตามต้องการ แคสแกนคิวอาร์โค้ดคืนพาวเวอร์แบงก์และทำการชำระเงิน (พาวเวอร์แบงก์จะมีค่ามจุ 5 พันแอมป์สามารถใช้กับมือถือได้เฉลี่ย 2 ครั้ง) ซึ่งลูกค้าสามารถเอามาคืนและยืมต่อได้โดยไม่ต้องเริ่มโปรเซสใหม่ทั้งหมด และจะคืนที่ตู้ไหนก็ได้ไม่จำเป็นต้องเป็นตู้เดิม

ทั้งนี้ระบบจะมีการทำงานอยู่ 2 ส่วนหลักๆ ได้แก่

1.แอปพลิเคชัน เพื่อเป็นช่องทางให้ลูกค้าสามารถทำการยืม-คืน ผ่านการสแกนคิวอาร์โค้ด ทั้งยังมีฟังก์ชันในการคำนวณเวลาที่แบตเตอรี่จะหมด และสามารถบอกได้ว่าเครื่องเข้าตรงไหนที่ใกล้ที่สุด

และ 2.เครื่องเข้าพาวเวอร์แบงก์ที่ตั้งอยู่ตามจุดต่างๆ ให้ลูกค้ามาเสียบไปใช้งานและคืน

สำหรับลูกค้ากลุ่มเป้าหมายจะอยู่ในกรุงเทพประมาณกว่า 3 ล้านคน (คิดเป็นอัตราประชากร 40%) และมีสถิติการใช้โทรศัพท์มือถือมากกว่า 4 ชั่วโมงต่อวัน

และจากที่ได้ลงไปตรวจสอบตลาด พวกเขาพบว่าผู้ใช้มือถือหนึ่งคนมีค่าเฉลี่ยในการใช้แบตเตอรี่แต่ละครั้งประมาณ 15 บาทหรือคิดเป็นระยะเวลา 2 ชั่วโมงนำไปสู่การคาดการณ์ถึงตัวเลขรายได้ที่น่าจะแตะระดับ 375 ล้านบาทได้ภายในปี พ.ศ. 2566

โดยในปีแรกพวกเขามองว่าต้องมีการลงทุนเป็นจำนวนเงิน 7 ล้านบาท และมีลูกค้าใช้บริการ 6 แสน 5 หมื่นครั้ง ซึ่งจะหมายถึงรายได้ราว 9.7 ล้านบาท จะสามารถคืนทุนภายในระยะเวลา 9 เดือน

“ในปีแรกเราจะเน้นการสร้างระบบ มุ่งขั้นตอนของการเปลี่ยนพฤติกรรมคนให้ชินกับบริการให้พาวเวอร์แบงก์ แต่จากนั้นเราจะเปลี่ยนบริการให้พาวเวอร์แบงก์ให้เป็นบริการชาร์ตไฟที่สามารถชาร์ตได้กับอุปกรณ์ทุกชนิดและขยายไปต่างประเทศ”

แน่นอนว่าฟังๆ ดูแล้ว เหมือนเป็นธุรกิจที่ใครๆ ก็ทำได้ ถ้าหากที่งานมีอะไรที่เก่งหรือเป็นอะไรที่เหนือเมฆกว่าคนอื่น พวกเขามองว่า ตลาดนี้มองดูแล้วมีคู่แข่งที่เป็นทางเลือกอื่นๆ เช่นการชาร์ตแบตเตอรี่ที่บ้านที่ร้านกาแฟหรือบนรถว่าแนวทางที่กล่าวมายังไม่ตอบโจทย์ เนื่องจากไม่สามารถเคลื่อนที่ได้ แม้บางวิธีดูเหมือนว่าจะเคลื่อนที่ได้แต่เจ้าของก็ต้องดูแลโทรศัพท์ที่จะชาร์ตทิ้งไว้แล้วไปไหนก็ไม่ได้เพราะกลัวหาย

“พวกเรามั่นใจว่าระบบของ Lapis มีความสะดวกสบายมากกว่า สิ่งที่จะทำให้เราเด่นกว่าคนอื่น คือหนึ่ง ระบบ

ของเราคำนวณแบตเตอรี่มือถือได้ว่าใกล้จะหมดหรือยัง และจะแจ้งเตือนล่วงหน้าก่อนที่แบตเตอรี่จะหมด สอง เรามีระบบหลังบ้านที่ค่อนข้างมั่นคง ในเรื่องของ การขนส่งพาวเวอร์แบงก์แต่ละจุดบริการจะไม่ให้ขาดหรือเกิน และเราจะมี การขยายตัวที่รวดเร็ว ทำให้คู่แข่งตามได้ยาก รวมถึงยังทำให้ลูกค้าเจอเราได้ทุกที่ สุดท้ายเพราะเรามีการทดสอบตลาดจริง ทำให้เข้าใจกลุ่มลูกค้าได้ค่อนข้างลึกซึ้ง”

ถามว่า ระหว่างการจ่ายค่าบริการแต่ไม่ได้เป็นเจ้าของกับการไปซื้อพาวเวอร์แบงก์มาใช้เอาไปชาร์ตที่ไหนเมื่อไหร่ก็ได้ ลูกค้า น่าจะเลือกวิธีใด

“ทำไมเขาต้องใช้บริการของเรา ถ้าดูเหมือนว่ามันสิ้นเปลืองกว่าการซื้อมาใช้เอง จริงๆ มันก็เป็นเรื่องที่พวกเราสงสัย อยู่เหมือนกัน ซึ่งในช่วงที่ทำการตลาดลองก็พบว่าผู้ใช้บริการแค่คนเดียวกลับใช้งานพาวเวอร์แบงก์ของเราถึง 1,190 ชั่วโมงแน่นอนถ้าคำนวณเป็นจำนวนเงินค่าเช่าแล้ว เขาซื้อสามารถซื้อพาวเวอร์แบงก์ได้ประมาณ 5 เครื่อง แต่สุดท้ายแล้วคนมักจะมีเซนส์ในเรื่องของความสูญเสีย น้อย ถ้าเขาต้องจ่ายเงินค่าบริการแค่ครั้งละ 5 บาท 10 บาท หรือ 15 บาท”

สิ่งที่น่าประหลาดใจอีกเรื่องหนึ่งก็คือ ลูกค้าที่มาใช้บริการจริงๆ กลับไม่ใช่คนที่มือถือแบตหมด เมื่อแบตหมดก็ค่อยมาเช่า แต่เป็นคนที่ใช้เวลาส่วนใหญ่หมดไปกับการเล่นเกมมือถือและรู้ตัวว่าแบตกำลังใกล้จะหมด ที่มายืมก็เพราะมีความจำเป็นจะต้องใช้มือถือทำกิจกรรมอื่นๆ อีกมากมายในระหว่างวัน