

เพย์ออลรับกระแสอีคอมเมิร์ซพุ่งรับยอดโตสูงกว่า 200 % หลังเปิดบริการเพียง 1 ปี เตรียมอัดงบอีก 100 ล้านบาท หวังขึ้นแท่นผู้นำแอปพลิเคชัน FINTECH



เพย์ออล ตอบรับกระแสการพัฒนา ประเทศไทย 4.0 ชูผลสำเร็จในรอบ 1 ปีของการเปิดให้บริการในรูปแบบแอปพลิเคชัน ที่ดำเนินธุรกิจการให้บริการด้านการเงินที่ตอบสนองไลฟ์สไตล์ยุคดิจิทัลพร้อมปฏิบัติงานร่วมกับระบบการบริหารงานเครือข่ายในรูปแบบ MLC หรือ Multi Level Consumer ส่งผลให้ธุรกิจเติบโตสูงสุดกว่า 200 % หรือประมาณ 250 ล้านบาทจากจำนวนสมาชิกที่ดาวน์โหลดแอปพลิเคชันไปใช้แล้วกว่า 1 แสนคน คาดว่าภายในสิ้นปีนี้จำนวนสมาชิกที่เข้ามาในระบบอาจสูงเพิ่มขึ้นอีก 1 เท่าตัว พร้อมเดินหน้าขยายองค์กรเชิงรุกอัดฉีดงบเพิ่มอีก 100 ล้านบาท เตรียมผลักดันขึ้นสู่ผู้นำกลุ่มแอปพลิเคชัน FINTECH

นายรัฐภูมิ โตคงทรัพย์ ประธานกรรมการบริหาร ผู้ก่อตั้ง บริษัท เพย์ออล กรุ๊ป จำกัด เปิดเผยถึงผลการดำเนินงานที่ผ่านมาว่า “ยอมรับว่ากระแสการตอบรับดีเกินคาด ภายหลังจากเปิดให้บริการเพียง 1 ปี ยอดดาวน์โหลดแอปพลิเคชันเพย์ออล ปัจจุบันมีถึง 1 แสนคน คาดว่าภายในสิ้นปีนี้ จำนวนสมาชิกที่เข้ามาในระบบอาจสูงเพิ่มขึ้นอีก 1 เท่าตัว และน่าจะทำได้ภายในสิ้นปีนี้ จะเติบโตสูงถึง 300 % เนื่องมาจากการนำแอปพลิเคชันเพย์ออล ที่รวบรวมสินค้าและบริการที่มีอยู่ในชีวิตประจำวันมารวมอยู่ในที่เดียว ทำให้ผู้ใช้งานสามารถใช้จ่ายใช้สอยสินค้าอุปโภคบริโภค ใช้บริการชำระเงินต่างๆ อย่างเต็มรูปแบบ รองรับการใช้งานบน Smart Phone ทั้งระบบ IOS และ Android ตามแนวคิดเปลี่ยนรายจ่ายเป็นรายรับ ไป Run บน Business Platform หรือ ระบบบริหารการจัดการแบบ MLC (Multi Level Consumer) ซอฟต์แวร์ที่พัฒนาขึ้นโดยเพย์ออล เพื่อเข้ามาช่วยบริหารการจัดการด้านการงานให้มีประสิทธิภาพมากขึ้นเป็นที่แรกในโลก ส่งผลให้บริษัทต้องเร่งพัฒนาการให้บริการเพื่อรองรับการขยายตัวที่เพิ่มขึ้นอย่างก้าวกระโดด โดยภายในปีนี้ บริษัทได้เตรียมเพิ่มงบประมาณในส่วนนี้ถึง 100 ล้านบาทโดยแบ่งเป็นงบประมาณในส่วนการพัฒนาระบบการปฏิบัติการและการตลาดประมาณ 60 : 40 ทั้งนี้รวมถึง การขยายพื้นที่สำนักงานและการบริการเพิ่มเป็น 6 เท่าของพื้นที่เดิมที่มีอยู่เดิมประมาณ 500 ตารางเมตร เป็น 3,000 ตารางเมตร ไม่ว่าจะเป็นห้องประชุม Lobby ในส่วนต้อนรับและการให้บริการ ซึ่งขณะนี้ กำลังอยู่ระหว่างการดำเนินการ โดยคาดว่าจะเปิดสำนักงานใหม่ ในย่านถนนรัชดาภิเษก รวมถึงการปรับระบบงานโดยใช้Software เข้ามาช่วยในการบริหารจัดการแทนคน เพื่อเป็นการเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานได้สะดวกรวดเร็วยิ่งขึ้น” นายรัฐภูมิ กล่าวและเพิ่มเติมว่า

นอกจากจะเป็นแอปพลิเคชันที่ช่วยอำนวยความสะดวกตามที่กล่าวมาแล้ว เพย์ออล ยังเป็น Startup Company ที่มีแพลตฟอร์มอัจฉริยะ สามารถสร้างรายได้ให้กับผู้ที่เป็นสมาชิก ด้วยคอนเซปต์ “ทำรายจ่ายให้เป็นรายได้... สร้างคนไทยให้เป็นเศรษฐี...” สามารถสร้างรายได้ให้กับสมาชิกโดยรับส่วนลดและสะสมพ้อยท์จากการซื้อสินค้า และนำพ้อยท์มาแลกเป็นรายได้ โดยพ้อยท์จะเกิดขึ้นเมื่อมีการแนะนำสมาชิกใหม่หรือมีการซื้อสินค้า ยิ่งใช้บริหารมากขึ้นเรื่อยๆ ก็ยิ่งทำให้สมาชิกมีรายได้เพิ่มขึ้นมากขึ้น ด้วยนโยบายของธุรกิจที่จะแบ่งปันส่วนลดที่ร้านค้าได้ให้กับเพย์ออล แบ่งไปยังสมาชิกตามแผนงาน MLC (Multi Level Consumer) และเพื่อสมาชิกมั่นใจระบบการใช้งานเพย์ออล แอปพลิเคชันเพย์ออลได้วางแผนการเชื่อมต่อระบบโครงข่ายขยายใหญ่ โดยการออกแบบสถาปัตยกรรมเป็นรูปแบบ Cloud Computing ที่จะทำให้ระบบสามารถออนไลน์ได้ตลอดเวลา โอกาสเกิดล้มน้อยที่สุด อีกทั้งสามารถรองรับการขยายโครงสร้างพื้นฐานได้อย่างรวดเร็วในอนาคต

ปัจจุบันฐานข้อมูลสมาชิกของเพย์ออล มีประมาณ 100,000 กว่าคน มีเงินหมุนเวียนเพื่อใช้จ่ายในระบบมูลค่ากว่า 30 ล้านบาทต่อเดือน และมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นเป็น 2 เท่าทุกเดือน ซึ่งเป็นตัวบ่งบอกความสำเร็จของเพย์ออลแอปพลิเคชันได้เป็นอย่างดี โดยคาดว่าจำนวนสมาชิกที่เข้ามาในระบบภายในสิ้นปีนี้ น่าจะเพิ่มสูงขึ้นอีก 1 เท่าตัว ซึ่งสอดคล้องกับเป้าหมายของเพย์ออลที่เตรียมขยายฐานข้อมูลสมาชิกให้ถึง 1,000,000 คน ภายในปี 2560

ทั้งนี้ นายรัฐภูมิได้กล่าวสรุปเพิ่มเติม ถึงทิศทางการเติบโตในปีใหม่ของเพย์ออลว่า “ สำหรับเป้าหมายของบริษัทคือการเร่งสร้างแบรนด์แอปพลิเคชันเพย์ออลให้เป็นที่รู้จัก และใช้งานได้เต็มประสิทธิภาพเพิ่มมากขึ้นทุกด้านเพื่อให้สมาชิกและผู้เข้ามาใช้บริการได้รับความสะดวกสบายเพิ่มมากขึ้นเพียงปลายนิ้วสัมผัส ไม่ว่าจะเป็นระบบปฏิบัติการหรือกลุ่มสินค้าและบริการที่เข้าร่วมเป็นพันธมิตรกับบริษัท โดยปัจจุบัน มีบริการที่หลากหลาย ได้แก่ เพย์ช็อป (PayShop) เพย์ดีล (PayDeal) เพย์แคช (PayCash) เพย์บิล (PayBill) เพย์สตาร์ (PayStar) มีร้านค้า และบริการที่เข้าร่วมอยู่กว่า 1,000 ร้านค้า พร้อมเตรียมเปิดบริการใหม่ในเร็ว ๆ นี้ ได้แก่ เพย์ดริม (ดูดวงกับหมอลักษณ์ฟังธง) เพย์อินซัวร์ (ขายประกัน) เพย์ไดรว์ (เรียกใช้บริการ Taxi) และอื่นๆ อีกมากมาย ล่าสุดเพย์ออลยังเชื่อมระบบกับ ลาซาด้า (LAZADA) ซึ่งมีร้านค้าอยู่ในเครืออีกกว่า 1 แสนราย จึงมั่นใจว่าแผนรุกตลาดและการสร้างแบรนด์อย่างต่อเนื่องจะผลักดันให้ แอปพลิเคชันเพย์ออลขึ้นสู่แอปพลิเคชันในระดับสากลที่สามารถสร้างรายได้ให้กับสมาชิกได้สูงสุดตอบรับกระแสของเทคโนโลยีทางการเงิน หรือ FINTECH (Financial Technology) ที่มาแรงทั่วโลก ทำให้เพย์ออล ไม่หยุดที่จะพัฒนาให้ก้าวไปสู่ผู้นำด้านแอปพลิเคชัน FINTECH แนวหน้าของประเทศไทยที่ตอบโจทย์การใช้ชีวิตประจำวันลูกค้ายุคดิจิทัลได้อย่างครบวงจร

จากผลการวิจัยด้านการตลาดจากเอไอบีพี ที่ระบุว่า ในปี 2558 ที่ผ่านมากการช้อปปิ้งผ่านอุปกรณ์ไร้สายจะสร้างรายได้รวมกันทั่วโลกได้ 163 พันล้านเหรียญสหรัฐ หรือคิดเป็น 12% ของรายได้จากการขาย

ผ่านช่องทางอี-คอมเมิร์ซ ซึ่งผลการวิจัยดังกล่าวสอดคล้องกับการคาดการณ์ของบริษัท ที่มองว่าการซื้อขายสินค้าและบริการผ่านอุปกรณ์ไร้สายจะมีมูลค่า 31 พันล้านเหรียญสหรัฐในปี 2559