

เพย์ออลเตรียมรุกปั้นแบรนด์สู่ระดับสากล

ตอกย้ำแอปสร้างรายได้ที่หนึ่งของไทย หลังเติบโต

สูงกว่า 200% ภายในเวลาเพียง 1 ปี พร้อมดึงมือ

อาชีพเสริมทัพ



Pay-All-Online

เพย์ออลบรรลุผลสำเร็จในรอบ 1 ปีของการเปิดดำเนินธุรกิจ หลังผลตอบรับเหนือความคาดหมายเดินทางขยายองค์กรเชิงรุก พร้อมแต่งตั้ง นายสมคิด ลวางกูร นักสร้างแบรนด์มืออาชีพนั่งแท่นซีอีโอคนใหม่ รวมถึงการผลักดันแผนรองรับการเติบโตในอนาคตด้วยการขยายพื้นที่สำนักงานเพิ่มเป็น 6 เท่า และตั้งระบบ MLC เข้ามาช่วยต่อยอดธุรกิจ อีกทั้งยังใช้ซอฟต์แวร์เข้ามาช่วยบริหารจัดการด้านการดำเนินงานให้มีประสิทธิภาพมากขึ้นเป็นที่แรกในโลก ระบุเพย์ออลยังตอกย้ำแนวความคิดเดิม คือเปลี่ยนรายจ่ายเป็นรายรับ หวังสร้างรายได้ให้สมาชิกรับรายได้เพิ่มขึ้น มั่นใจแผนรุกตลาดและการสร้างแบรนด์อย่างต่อเนื่องจะผลักดันให้ แอปพลิเคชันเพย์ออลขึ้นสู่ออปพลิเคชันในระดับสากลที่สามารถสร้างรายได้ให้กับสมาชิกได้สูงสุดในเร็ว ๆ นี้

นายรัฐภูมิ โตคงทรัพย์ ประธานกรรมการบริหาร ผู้ก่อตั้ง บริษัท เพย์ออล กรุ๊ป จำกัด กล่าวว่า “ภายหลังจากที่เพย์ออลได้เปิดดำเนินธุรกิจครบรอบ 1 ปีก็ได้รับการตอบรับที่ดีเกินคาด มีอัตราการเติบโตแบบก้าวกระโดด ทั้งในแง่ของจำนวนสมาชิกที่เพิ่มขึ้น หรือจำนวนผู้ที่ดาวน์โหลดแอปพลิเคชัน และยอดขายที่เพิ่มขึ้นตลอด 1 ปีที่ผ่านมาถึงกว่า 200 % หรือประมาณ 250 ล้านบาทจากจำนวนสมาชิกที่เพิ่มขึ้นกว่า 1 แสนคน คาดว่าภายในสิ้นปีนี้ จำนวนสมาชิกที่เข้ามาในระบบอาจสูงเพิ่มขึ้นอีก 1 เท่าตัว

ทั้งนี้จากความสำเร็จดังกล่าว เพย์ออลได้เตรียมแผนรองรับการขยายตัวของธุรกิจ ด้วยการปรับโครงสร้างภายในองค์กรใหม่ และได้แต่งตั้ง นายสมคิด ลวางกูร ให้เข้ามาเป็นกรรมการบริหาร เนื่องจากได้พิจารณาแล้วว่า นายสมคิดเป็นผู้ที่มีความสามารถ ตลอดจนเป็นนักสร้างแบรนด์มืออาชีพ เป็นบุคคลที่เหมาะสม อีกทั้งยังเคยบริหารสนามบินขนาดใหญ่ และทันสมัยที่สุดในโลกจนประสบความสำเร็จติดระดับ World Record มาแล้วถึง 2 สนามบิน

นอกจากนี้เพย์ออลยังเตรียมขยายการลงทุนเพิ่มเติมในปีนี้อีกประมาณ 100 ล้านบาทโดยแบ่งเป็นงบประมาณในส่วนการพัฒนากระบวนการปฏิบัติการและการตลาดประมาณ 60 : 40 ทั้งนี้รวมถึง การขยายพื้นที่สำนักงานและการ

บริการเพิ่มเป็น 6 เท่าของพื้นที่เดิมที่มีอยู่เดิมประมาณ 500 ตร.เมตร เป็น 3,000 ตร.เมตร ไม่ว่าจะเป็นห้องประชุม Lobby ในส่วนต้อนรับและการให้บริการ ซึ่งขณะนี้ กำลังอยู่ระหว่างการดำเนินการ โดยคาดว่าจะป็นสำนักงานใหม่ ในย่านถนนรัชดาภิเษก รวมถึงการปรับระบบงานโดยใช้ Software เข้ามาช่วยในการบริหารจัดการแทนคน เพื่อเป็นการเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานได้สะดวก รวดเร็วยิ่งขึ้น และที่สำคัญในปีนี้ เราได้นำเอา แอปพลิเคชัน เพย์ออลไปต่อยอดธุรกิจ ด้วยระบบ MLC หรือ (Multilevel Consumer Network Platform) เข้ามาช่วยในการทำงาน โดยยอดล่าสุดที่กำลังจะปิดในเดือนนี้ เพย์ออลมีสมาชิกที่สร้างรายได้ถึงเดือนละ 1 ล้านบาทแล้วถึง 3 คน และรายได้เดือนละ 100,000 บาท อีกมากกว่า 10 ราย ซึ่งถือเป็นความสำเร็จอย่างยิ่ง ของการนำระบบ MLC เข้ามาใช้ ในระบบ ช่วยให้เครือข่ายผู้บริโภคได้รวมกลุ่มกัน และมีความเหนียวแน่นมากขึ้น โดยเฉพาะการใช้จ่ายในชีวิตประจำวันผ่านแอปพลิเคชันเพย์ออลแล้ว จะได้รับผลประโยชน์ตอบแทนกลับมา ไม่ว่าจะเป็นส่วนลด แด้มสะสม และหากสมาชิกได้ใช้บริการแอปพลิเคชันของเพย์ออลแล้วบอกต่อ จะได้รับคำแนะนำ ได้รับแด้มจากค่าใช้จ่ายจากคนที่แนะนำ และได้รับรายได้ตามแผนการตลาดของเพย์ออลอีก 7 ช่องทาง ที่สร้างรายได้จากค่าใช้จ่ายที่ระบบจัดสรรให้มากมาย จนสามารถทำเป็นธุรกิจได้เดือนละเป็นหลักแสนหลักล้าน คือ

1. รายได้จากการสมัครเป็นนักธุรกิจและการใช้จ่ายของตนเอง
2. ค่าแนะนำให้คนอื่นมาใช้ Application
3. รายได้จากค่าใช้จ่ายของคนทุกคนภายใต้องค์กรของเรา
4. ส่วนแบ่ง 20 % จากรายได้ของกลุ่มเครือข่ายที่ได้จากรายได้ข้อที่ 3
5. รางวัลเกียรติยศ ท่องเที่ยวต่างประเทศ รถยนต์ คอนโด บ้าน ทองคำ
6. รายได้จากทีมโตข้างเดียว เป็นโบนัสพิเศษ
7. โปรโมชั่นแจกรถยนต์ จากการสร้างทีม

นายรัฐภูมิ กล่าวเพิ่มเติมว่า จุดแข็งของผู้บริโภคหรือสมาชิกที่ใช้แอปพลิเคชันเพย์ออล คือผู้บริโภคสามารถเปลี่ยนรายจ่ายให้เป็นรายรับได้ โดยแผนการตลาดของเพย์ออล ถูกออกแบบโดยผู้เชี่ยวชาญด้าน MLM ระดับโลกจากสหรัฐอเมริกา ที่ออกแบบมาเพื่อสมาชิกเพย์ออลโดยเฉพาะ โดยแผนดังกล่าวเน้นให้ทำงานง่าย และเกิด Passive income

นอกจากนี้ยังมีงานวิจัยด้าน MLM จากทั่วโลกที่พบว่า ผู้นำส่วนใหญ่ 1 คน จะหาเพชรของตัวเองได้ไม่เกิน 2 คน จึงมีการคิดค้นแผนไบนารี (แผนแบบ 2 ขา) ขึ้นมา หลังจากพบว่าแผนแบบเก่าหรือที่เรียกว่าแผนสแตร์สดีป (แผนแบบขั้นบันได) ล้าสมัย และมีผู้ประสบความสำเร็จน้อย รายได้ส่วนใหญ่จะไปรวมอยู่ที่ผู้นำเพียงไม่กี่คน

“แผนการตลาดของเพย์ออล สมาชิกทำงานได้ 2 สายงาน คือชายและขวาเท่านั้น ไม่ว่าใครจะมาภายหลังก็สามารถมีคนในสายงานจำนวนมากได้เป็นพัน เป็นหมื่นในเวลาอันสั้น เพราะคนที่อยู่เหนือกว่า ทั้งหมดถูกแผนการตลาดเน้นให้ช่วยกันโดยอัตโนมัติ ยกตัวอย่างหากใครมีผู้นำอยู่บนสายงาน 1,000 คน และมีสมาชิกอยู่ฝั่งซ้าย ผู้นำก็จะแนะนำคนลงมาได้ไม่ซ้ำก็ขวาเท่านั้น และหากผู้นำโยนไปซ้ายและขวาอย่างละคน ก็จะได้คนมา 1,000 คนฟรีๆ

และจากการสมัครจะได้คนละ 35 พอยท์ เท่ากับ 1,000 คุณด้วย 35 จะเท่ากับ 35,000 พอยท์ และหากช่วยเพื่อนทำอีกฝั่งขึ้นมาทุกๆ 200 พอยท์ ซ้ายและขวาบวกกันจะได้เท่ากับ 800 Pa และจะไม่มีการตัดพอยท์ที่ค้างออก”

นอกจากนี้ นายสมคิด ลวางกูร ยังได้กล่าวเพิ่มเติมถึงการเข้าร่วมงานกับเพย์ออลในครั้งนี้ว่า ตนมีความเชื่อมั่นในตัวของทีมงาน และวิสัยทัศน์ของคุณฟิล์ม จากแนวคิดในการทำธุรกิจ ที่สามารถช่วยเหลือคน ให้รายจ่ายที่มีเป็นจำนวนมากของแต่ละคนกลับมาเป็นรายได้ ซึ่งตนถือว่าเป็นเรื่องที่น่าสนใจและสามารถพัฒนาต่อเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพเพิ่มมากขึ้นได้ โดยเฉพาะในด้านการบริหาร การจัดการ การนำแอปพลิเคชันเพย์ออล ไป Run บน Business Platform MLC ถือเป็นนวัตกรรมทางการเงินใหม่ล่าสุดที่เราคิดค้นขึ้นมาเป็นรายแรกของโลก เรียกได้ว่าเป็นจุดเปลี่ยนที่ยิ่งใหญ่ของเพย์ออล เลยก็ว่าได้ จึงมั่นใจว่า ระบบ MLC นี้ จะช่วยผลักดันให้เพย์ออลสามารถสร้างรายได้มากถึง 1,000 ล้านบาทภายใน 2 ปีข้างหน้า

จากผลการวิจัยด้านการตลาดจากเอไอบี ที่ระบุว่า ในปี 2558 ที่ผ่านมามีการช้อปปิ้งผ่านอุปกรณ์ไร้สายจะสร้างรายได้รวมกันทั่วโลกได้ 163 พันล้านเหรียญสหรัฐ หรือคิดเป็น 12% ของรายได้จากการขายผ่านช่องทางอี-คอมเมิร์ซ ซึ่งผลการวิจัยดังกล่าวสอดคล้องกับการคาดการณ์ของบริษัท ที่มองว่าการซื้อขายสินค้าและบริการผ่านอุปกรณ์ไร้สายจะมีมูลค่า 31 พันล้านเหรียญสหรัฐในปี 2559

ทั้งนี้ นายรัฐภูมิได้กล่าวสรุปเพิ่มเติม ถึงทิศทางการเติบโตในปีใหม่ของเพย์ออลว่า “ สำหรับเป้าหมายของบริษัทคือการเร่งสร้างแบรนด์แอปพลิเคชันเพย์ออลให้เป็นที่รู้จัก และใช้งานได้เต็มประสิทธิภาพเพิ่มมากขึ้นทุกด้านเพื่อให้สมาชิกและผู้เข้ามาใช้บริการได้รับความสะดวกสบายเพิ่มมากขึ้นเพียงนี้วสัมผัส ไม่ว่าจะป็นระบบปฏิบัติการ หรือกลุ่มสินค้าและบริการที่เข้าร่วมเป็นพันธมิตรกับบริษัท โดยปัจจุบัน เพย์ออลมีร้านค้า และบริการที่เข้าร่วมอยู่กว่า 1,000 ร้านค้า ล่าสุดเพย์ออลได้ร่วมกับ ลาซาด้า (LAZADA) ซึ่งมีร้านค้าอยู่ในเครืออีกกว่า 1 แสนราย จึงมั่นใจว่าภายใน 2 ปีหน้าแบรนด์เพย์ออล จะสามารถพัฒนาให้มีศักยภาพ แข็งแกร่งทั้งในและระดับสากล