



จังหวะขยายผล 'ViaBus'
 ขนส่งสาธารณะที่ 'สมาร์ท'
 > 23

กรุงเทพธุรกิจ • “เรามีจุดประสงค์
 อยากให้คนเข้าถึงขนส่งสาธารณะได้ง่าย
 กลุ่มเป้าหมายไม่เฉพาะคนที่ใช้บริการอยู่
 ประจำ แต่เป็นคนที่ต้องการเดินทางทั่วไป
 ทั้งคนไทยและคนต่างชาติที่มาเที่ยวเมืองไทย
 แล้วเขาก็อยากใช้บริการแต่ไม่รู้ว่าจะใช้
 อย่างไร รถจะวิ่งไปเส้นไหน ไปตรงไหน
 ต้องเดินทางอย่างไร”

“อินทัช มาศวงษ์ปกรณ์” ผู้ร่วมก่อตั้ง
 และซีอีโอของ เวียบัส (ViaBus) บอกว่า
 กำลังผลักดันให้เกิดขึ้นภายในปีนี้ ก็คือ
 การ “ขยายผล” การ “เข้าถึง” รถขนส่ง
 สาธารณะให้ครอบคลุมทั่วประเทศไทย
 ให้ได้มากที่สุด ไม่ใช่แค่ติดตามว่ารถเมล์
 จะมาเมื่อไหร่ได้แบบ “เรียลไทม์” เพียง
 อย่างเดียว แต่หมายรวมถึงการเดินทางใน
 รูปแบบอื่นๆ ด้วยเช่น รถตู้ รถสองแถว ฯลฯ
 และไม่ใช่แค่กรุงเทพและปริมณฑลแต่
 ทำให้คนสามารถเดินทางไปยังต่างจังหวัด
 ได้ง่ายขึ้นด้วย

“ปีนี้เรามีแผนจะขยายได้ 30-40 จังหวัด
 โดยเฉพาะจังหวัดหัวเมืองหลักๆ ในแต่ละ
 ภูมิภาค และอยากเพิ่มยอดดาวน์โหลด
 ได้ประมาณ 2-3 ล้านดาวน์โหลดเพิ่มขึ้น
 สามถึงสี่เท่า ซึ่งความเป็นไปได้ขึ้นอยู่กับ
 หลายๆปัจจัย การขยายผลต้องอาศัย
 ความร่วมมือกับหลายๆฝ่าย รวมถึงการได้
 เข้าร่วมในโครงการดีแทคแอคเชอเลอเรทด้วย”

“โมเดล” ของเวียบัสในเวลานี้
 การสร้างรายได้จะมาจากสองส่วน ส่วนแรก
 มาจากการบริหารจัดการตารางปล่อยรถให้
 กับทางฟากผู้ให้บริการ ซึ่งเดิมทีทุกอย่าง
 อยู่บนกระดาษ ทำให้เกิดปัญหาที่ลูกค้า
 ไม่ว่าจะเป็นรถโดยสารส่วนตัวที่นานๆมาที่
 หรือไม่ก็วิ่งตามกันติดๆสามสี่คัน เป็นต้น

“ที่ผ่านมาไม่สามารถคอนโทรลได้
 เพราะเขาไม่รู้เลยว่าควรจะปล่อยรถตอน
 ไหน รถที่วิ่งออกไปอยู่ตรงจุดไหนบ้าง
 เลยปล่อยไปตามตาราง แต่เราจะทำให้
 ระบบขนส่งสาธารณะของประเทศไทย
 สมาร์ทขึ้น มีการดูแลอย่างเป็นระบบ

จังหวะขยายผล 'ViaBus' ขนส่งสาธารณะที่ 'สมาร์ท'



ฝั่งผู้บริการได้รู้ถึงเวลาในการปล่อยรถที่
 เหมาะสม และทำให้ผู้โดยสารเกิดความมั่นใจ
 มาใช้บริการกันมากขึ้น”

ซึ่งเวียบัสได้มีการสร้างความรู้ความเข้าใจ
 ให้ทางฝั่งผู้ประกอบการอย่างต่อเนื่อง
 ให้เห็นว่าระบบจะช่วยสร้างประโยชน์
 อย่างไรมุ่งกระตุ้นให้เกิดมุมมองโพลีเทียที่พบว่า
 การติดตั้งจีพีเอส และการใช้ระบบเวียบัส
 จะใช้ต้นทุนหรือเงินที่ต้องเสียไป แต่มีผลดี
 เพราะถ้าทำให้คนรู้สึกดีเห็นว่าการเดินทาง
 ที่ง่ายและมาใช้บริการกันเยอะๆ สุดท้าย
 ก็จะนำมาซึ่งรายได้ เพราะในปัจจุบันมีคน
 จำนวนมหาศาลหลายสิบล้านคนต้องการ
 ใช้บริการขนส่งสาธารณะแต่ยังไม่สามารถ
 เข้าถึง

สำหรับไอเดียของเวียบัสนั้น เกิดขึ้น
 สมัยที่อินทัชเพิ่งสอบติดเข้ามาเป็น
 นิสิตวิเศษในรั้วจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
 แต่ในวันที่ต้องเข้าไปรับน้องเขาเกิด “ตกรถ”

ซึ่งเป็นรถสิบล้อ ป๊อบที่วิ่งรับส่งภายใน
 มหาวิทยาลัย จึงนำไปสู่ความคิดอยากจะ
 แก้ไข ทำอย่างไรให้รู้ว่ารถจะมาเมื่อไหร่
 เพื่อจะได้ไม่ตกรถ

“ช่วงที่ปิดเทอมยาวๆผมก็เลยพัฒนา
 แอปติดตามรถป๊อบ และเปิดให้คนใช้งานซึ่ง
 ในปีแรกมีคนใช้ถึง 4-5 หมื่นคน แต่ตอนนี้
 น่าจะเป็นแสนคนแล้ว ทำให้รถป๊อบที่เดิมที
 ไม่ได้ป๊อบปูลาร์มากนักกลายเป็นว่าตอนนี้
 รถกลับมีไม่พอกับความต้องการใช้งาน”

เขาบอกว่าในช่วงแรกๆ เพียงแค่คิด
 อยากแก้ไขการเดินทางให้ตัวเองเท่านั้น
 แต่เมื่อเห็นมีคนสนใจเป็นจำนวนมาก
 ก็นำไปสู่ความคิดที่ใหญ่ขึ้น เป็นการขนส่ง
 ระดับประเทศ ที่เขาก็มองเห็นว่าทำไม
 ประเทศไทยที่มีขนส่งสาธารณะมากมาย
 ทั้ง รถเมล์ รถตู้ เรือ ฯลฯ แต่ในทางกลับ
 กันคนก็ยังเข้าไม่ถึง ยิ่งคาดเดาไม่ค่อยได้
 ว่าเมื่อไหร่รถจะมา ต้องรอคอยเป็นเวลานาน

“เมื่อเห็นว่าแอปเราใช้ได้ผลและน่าจะต่อยอดได้ถึงระดับประเทศ ก็เลยพัฒนาเป็นแอปเว็บเบราว์เซอร์ขึ้นมา เวลานั้นผมเรียนอยู่ปีสองกำลังขึ้นปีสามโดยการพัฒนาพร้อมกับคณะวิศวกรรมฯ และขสมก. เราพัฒนาและทดสอบอยู่ปีสองปี และทดสอบสองครั้ง ครั้งแรกก็ทดสอบรถเมล์แค่สองสามสายที่ผ่านจุฬาฯ ก็มีคนสองสามพันคนที่เข้ามาร่วมทดสอบและเสียงตอบรับดีมาก คนอยากได้เพราะช่วยทำให้การเดินทางมันง่ายขึ้น คนรู้สึกว่ามันตอบโจทย์”

จากนั้นก็มีการขยายผลด้วยการทดสอบในภาพที่ใหญ่ขึ้นกับรถเมล์ร้อยละสายในเขตกรุงเทพและปริมณฑลเปิดเป็นเบต้าสอง ซึ่งมีคนมาร่วมทดสอบเกือบสามหมื่นคน จากฟีดแบ็คที่ได้รับพัฒนากลายเป็นเว็บแอปที่ช่วยติดตามรถขนส่งสาธารณะได้แบบเรียลไทม์ คือผู้โดยสารจะรู้ว่าการเดินทางจากจุดหนึ่งไปยังอีกจุดหนึ่งมีรถเมล์ รถตู้ รถบัสสายอะไรบ้าง หรือต้องต่อรถไฟฟ้างี้จะทำให้ไปถึงจุดหมายได้เร็วที่สุด ไม่ต้องเสียเวลารอรถอย่างไรจุดหมายว่าจะมาเมื่อไหร่ จะได้ขึ้นรถตอนไหน สามารถวางแผนการเดินทางได้อย่างมีประสิทธิภาพ

“เดิมที่ไม่ได้คิดทำธุรกิจแค่อยากแก้ปัญหาขนส่งสาธารณะที่เกิดขึ้นมายาวนานแต่พอดีในจุฬาฯ มีศูนย์บ่มเพาะในเรื่องของการทำนวัตกรรมที่ให้เกิดความยั่งยืนก็ทำให้รู้ว่าแอปหรือนวัตกรรมที่ได้คิดพัฒนาขึ้นมาจะอยู่ได้อย่างยั่งยืนจำเป็นต้องสปีนออฟทำในรูปแบบของสตาร์ทอัพเพื่อที่ว่ามันจะได้ไม่อยู่แค่แป๊บเดียวแล้วก็ตายจากไป”

อินทัชบอกว่าเขาเองมีความเห็นคล้ายตามว่าควรเป็นสตาร์ทอัพ เพราะมองว่าเป็นเส้นทางที่ทำให้ฝันเป็นจริง ทำให้ความต้องการจะขยายผลช่วยแก้ไขปัญหาการเดินทางทั่วประเทศบรรลุผล ในเวลานั้น

“

ทุกๆ การปรับ
เราจะพยายาม
อยู่ใกล้ชิดกับ
ผู้ใช้บริการจริง
ให้มากที่สุด
รับฟังทุก
ความคิดเห็น
นำมาปรับ
ให้ดีขึ้น

”

เขาได้ศึกษาเส้นทางสู่การเป็นสตาร์ทอัพซึ่งก็ได้รับความรู้มากมายเพราะคณะวิศวกรรมฯ และจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัยเองก็ให้ความสำคัญในเรื่องนี้โดยจัดคอร์สเทรนนิ่งจำนวนมากนอกจากนั้นเขายังนำเอาแอปเว็บแอปไปร่วมประกวดในหลายๆ เวที ซึ่งก็ได้รับทั้งรางวัลตลอดจนการโค้ช คำแนะนำที่ดีๆ ไม่ว่าจะเป็นเรื่องเกี่ยวกับนวัตกรรม บิสิเนสการพิชชิง ไฟแนนซ์ และแนวทางว่าจะพัฒนาธุรกิจอย่างไรได้อย่างยั่งยืน

“ตอนแรกก็ไม่รู้ว่าสตาร์ทอัพตรงกับที่ความชอบของตัวเองไหม แต่พอทำไปก็รู้สึกว่า วิธีนี้มันเป็นการทำให้เราได้พัฒนานวัตกรรมที่ช่วยเหลือสังคม ช่วยเหลือคนได้มาก ขณะเดียวกันเราก็มีรายได้อยู่ได้ด้วยและธุรกิจก็ขยายผลได้รวดเร็วด้วย”

อย่างไรก็ตาม ความสำเร็จมันก็มาจากการปรับเปลี่ยนบ่อยๆ เขบอกว่าเพราะเรื่องของการขนส่งสาธารณะประเทศไทยไม่ใช่เรื่องง่ายๆ มีความซับซ้อนเพราะมีการบริการหลายรูปแบบทั้งรถเมล์ รถตู้ รถสองแถว รถไฟฟ้า เรือ แม้กระทั่งรถกระบะปอองเล็กๆ

ก็มี ซึ่งถือว่ามีความพิเศษเฉพาะตัวที่ไม่เหมือนใครในโลก

ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา เว็บแอปได้มีการปรับใหญ่สองสามครั้งแต่ถ้าเป็นการปรับเล็กๆ ต้องบอกว่านับครั้งไม่ถ้วน การปรับครั้งแรกคือการเปลี่ยนจากความคิดที่จะทำแค่รถเมล์อย่างเดียว แต่ปรากฏว่าในชีวิตจริงคนก็มักจะนั่งรถเมล์แล้วมาต่อบีทีเอสหรือมาต่อรถตู้ คนๆ หนึ่งมักจะเดินทางหลากหลายรูปแบบ ทำให้ต้องเปลี่ยนโมเดลมาเป็นมัลติทรานสปอร์ตให้สามารถเดินทางโดยรถเมล์แล้วมาต่อรถตู้หรือมาต่อรถเมล์สายอื่นหรืออยากจะต่อเรือก็ได้ ส่วนการปรับอีกครั้งก็คือได้ขยายพื้นที่ไม่เฉพาะกรุงเทพและปริมณฑลแต่ช่วยทำคนสามารถเดินทางไปยังจังหวัดได้ง่ายขึ้น

“คนที่เข้ามาร่วมทดสอบกับเรา เราจะเห็นได้ชัดว่าหน้าตาแอปเว็บแอปเปลี่ยนไปเปลี่ยนมาหลายรอบมาก แนนอนในอนาคตเราก็จะมีการปรับอีกแต่เป็นการปรับเพื่อตอบโจทย์คนใช้งาน เราจะไปสอบถามพูดคุยกับผู้ใช้งานจริงๆ เราขอรับฟังทุกความคิดเห็นเพื่อนำมาปรับปรุงให้ดีขึ้น ในทุกๆ การปรับเราจะพยายามอยู่ใกล้ชิดกับผู้ใช้บริการจริงให้มากที่สุด”