

นวัตกรรม ระบบล่ามออนไลน์ Application “ LARM ”

ชาดา อรรถวุฒิศิลป์

บทคัดย่อ

1.บทสรุปผู้บริหาร

ประเทศไทยมีชาวต่างชาติเดินทางเข้ามาประมาณ 20 ล้านคนต่อปี สร้างมูลค่าทางการท่องเที่ยว การค้า การลงทุน หลายแสนล้านบาทต่อปี ซึ่งความสามารถในการสื่อสารภาษาที่ 3 ของคนไทยยังอยู่ในเกณฑ์ที่ต่ำมาก ความไม่สามารถสื่อสารกับชาวต่างชาติได้ในระดับที่ดีพอ นำมาซึ่งความเสียหาย และสูญเสียโอกาสทางการค้า การลงทุน รวมถึงการให้บริการภาครัฐ ที่มีอาจประเมินค่าได้เลย

และในบางสถานการณ์ที่ชาวต่างชาติได้รับความเดือดร้อน จากเหตุภัยพิบัติเหตุอาชญากรรม อุบัติเหตุ การพลัดหลง สิ่งของหาย หรือมีฐานะจำเป็นบางประการที่ต้องการการสื่อสารที่ชัดเจน เข้าใจถูกต้องตรงกัน ซึ่งความคลาดเคลื่อนทางการสื่อสาร หรือ ความล่าช้าในการตอบสนองต่อเหตุการณ์อันเนื่องมาจากอุปสรรคทางด้านภาษา โดยเฉพาะบริการภาครัฐ เช่น สถานีตำรวจ โรงพยาบาล ที่เป็นเรื่องเร่งด่วนนาที่ชีวิต ไม่ว่าจะเป็นการสอบถามอาการผู้ป่วย หรือการสอบสวนปากคำเบื้องต้นของผู้เสียหาย ซึ่งการจะหาล่ามหรือผู้ที่สามารถสื่อสารภาษานั้นๆได้ ต้องใช้เวลานานอย่างมากในปัจจุบัน หรือไม่สามารถหาได้เลยในบางแห่ง บางเวลา จนทำให้ปัญหาเล็กๆ ได้ขยายใหญ่โตเพียงเพราะอุปสรรคทางด้านภาษา

ซึ่งการใช้บริการล่ามในปัจจุบันนั้น มีข้อจำกัดเรื่องระยะทาง การเดินทาง สถานที่ อัตราค่าจ้าง อีกทั้งเรื่องความปลอดภัยของล่ามที่เดินทางไปแปลตามสถานที่นัดพบ หรือนัด

ประชุม ซึ่งปัจจุบันยังไม่มียบริการล่ามทางโทรศัพท์ที่มากนัก เนื่องจากต้องลงทุนจ้างล่ามมาประจำที่ศูนย์ให้บริการ (Call center) เพื่อคอยรับโทรศัพท์ตลอดเวลา ต้องใช้งบประมาณจำนวนมากไม่คุ้มค่าการลงทุน

ซึ่งในปัจจุบันนี้ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศได้พัฒนาอย่างต่อเนื่อง และมีต้นทุนที่ถูกกว่าในอดีตเป็นอย่างมาก ทางบริษัท ล่ามออนไลน์ จำกัด จึงได้คิดค้นที่จะพัฒนาระบบที่สามารถเชื่อมโยงล่ามและผู้ที่ต้องการใช้บริการล่ามเข้าด้วยกันอย่างมีประสิทธิภาพเกิดเป็นระบบ “sharing economy” และ “collaborative consumption” ที่ดี โดยคนที่ต้องการใช้บริการล่ามเพียงแค่เปิดแอปพลิเคชันล่าม “Application Larm” และกดเลือกภาษาที่ต้องการระบบจะทำการค้นหาล่ามและสามารถโทรผ่านระบบ VOIP ให้ล่ามที่อยู่ใตใดก็ตาม สามารถที่จะช่วยแปลภาษาให้โดยทันที โดยมีต้นทุนและราคาการให้บริการที่ถูกกว่าล่ามที่ต้องเดินทางมาแปลภาษาแบบอยู่ต่อหน้าจริงๆ

จากการวิเคราะห์ทางการเงิน และปัจจัยแวดล้อมต่างๆ ทำให้เชื่อว่า บริษัท ล่ามออนไลน์ จำกัด จะสามารถพัฒนาบริการล่ามออนไลน์ ผ่านแอปพลิเคชัน LARM ให้สามารถตอบโจทย์และแก้ไขปัญหาของผู้คนที่มีความหรืออุปสรรคในการสื่อสารกับชาวต่างชาติต่างภาษา ได้บรรลุวัตถุประสงค์ตามแผนธุรกิจที่วางไว้อย่างแน่นอน

2. ข้อมูลเกี่ยวกับธุรกิจ

2.1 วิสัยทัศน์ (Vision)

ล่ามออนไลน์ ช่วยไทยก้าวไกล รับ AEC

2.2 พันธกิจ (Mission)

เชื่อมโยงล่ามแปลภาษากับผู้ใช้งานทั่วโลกเข้าด้วยกัน

2.3 วัตถุประสงค์ (Objective)

2.3.1 ทลายกำแพงอุปสรรคด้านภาษา ในการสื่อสารระหว่างคนต่างชาติ ต่างภาษา

2.3.2 ทำให้คนที่สามารถสื่อสารได้มากกว่าหนึ่งภาษามีรายได้เสริม และทำให้ผู้ที่ต้องการใช้บริการล่าม มีราคาค่าบริการที่ถูกลงกว่าเดิม

2.3.3 สร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่เศรษฐกิจของประเทศไทย ผ่านการเจรจาการค้าทางธุรกิจ และอุตสาหกรรมการท่องเที่ยว อันเนื่องมาจากการจัดอุปสรรคด้านการสื่อสารกับคนต่างชาติ

2.4 เป้าหมายทางธุรกิจ (Goals)

2.4.1 มียอดผู้ใช้งานผ่านระบบล่ามออนไลน์ 350 คน/เดือน โดยเฉลี่ยใช้งาน 1 ชั่วโมง/เดือน หรือ 21,000 นาที/เดือน ในปีที่ 1 และมีอัตราการเติบโตของการใช้งานที่ 20% 20% 25% 25% ในปีที่ 2 ถึง ปีที่ 5 ตามลำดับ

2.4.2 มีล่ามอาสาสมัครให้บริการผ่านระบบล่ามออนไลน์ ไม่น้อยกว่า 350 คน ใน 3 เดือนแรกของการเปิดให้บริการ และมีจำนวนล่ามอาสาสมัครเพิ่มขึ้น ที่ 20% 20% 25% 25% ในปีที่ 2 ถึง ปีที่ 5 ตามลำดับ โดยล่ามจะมีได้รับส่วนแบ่ง 70% ต่อนาที หรือคิดเป็นเงิน 21 บาท/นาที โดยทางบริษัทจะคิดค่าบริการจากผู้ใช้บริการที่อัตรานาทีละ 30 บาท ที่คิดค่าบริการ

2.5 ความเป็นมาของโครงการ

ผู้จัดทำแผนธุรกิจนี้ได้มีโอกาสเดินทางไปท่องเที่ยวและศึกษาดูงานยังต่างประเทศหลายครั้งหลายคราด้วยกัน และมีอยู่ครั้งหนึ่งเมื่อประมาณปี พ.ศ.2556 ผู้จัดทำแผนธุรกิจนี้ได้เดินทางไปประเทศจีน ซึ่งการใช้ชีวิตตามปกติในการซื้ออาหาร เดินทาง ก็สามารถเอาตัวรอดได้ด้วยการเปิด Dictionary หรือ หนังสือแนะนำการท่องเที่ยวเที่ยวที่จะมีประโยชน์หรือบทการสนทนาที่ให้เราได้พูดตามหรือใช้สื่อสารกับชาวจีนในชีวิตประจำวัน แต่พอจะเป็นการสื่อสารเช่นสอบถามเรื่องรอบการชมการแสดง หรือสอบถามเรื่องที่มีความซับซ้อนขึ้นมาพอสมควร แอปพลิเคชันการแปลภาษาที่มีอยู่ ไม่สามารถช่วยแก้ปัญหาการสื่อสารได้ ซึ่งผู้จัดทำแผนธุรกิจก็เลยใช้วิธีการโทรศัพท์ไปหาเพื่อนสมัยมัธยมที่เรียนอยู่ที่เมืองจีน ให้ช่วยแปลการสื่อสารทางโทรศัพท์ให้ผม โดยการเปิด Speaker phone ซึ่งผู้จัดทำแผนธุรกิจพูดไทย และเพื่อนแปลเป็นจีนให้คู่สนทนาของผู้จัดทำแผนธุรกิจที่ยืนอยู่ตรงหน้า ฟังเป็น

ภาษาจีน และคนจีนก็พูดจีน เพื่อนของผู้จัดทำแผนธุรกิจก็แปลเป็นไทย จากเหตุการณ์ครั้งนี้ ทำให้ผู้จัดทำแผนธุรกิจคิดว่า น่าจะมีแอปพลิเคชันที่เชื่อมโยง คนที่สามารถสื่อสารได้มากกว่า 2 ภาษา มาให้บริการให้กับผู้ที่มีความต้องการสื่อสารกับชาวต่างชาติ ต่างภาษา แต่ไม่สามารถสื่อสารได้

2.6 รายละเอียดสินค้าและบริการ

พัฒนาระบบ Application บน โทรศัพท์ Smartphone ชื่อว่า Application “Larm” โดยเป็น Platform กลางที่ให้คนที่มีความสามารถในการสื่อสารได้มากกว่า 1 ภาษา และอยู่ในขั้นที่ดีพอที่จะแปลภาษาหนึ่งไปเป็นอีกภาษาหนึ่งได้อย่างถูกต้อง ได้ใจความตรงตามวัตถุประสงค์ของผู้พูดที่จะสื่อสารไปยังผู้ฟังหรือผู้รับสาร โดย Application “Larm” จะสามารถให้ล่ามและผู้ใช้บริการโทรหากันได้ผ่านระบบ Voice over IP หรือ VOIP โดยการเปิด Speaker phone ให้ผู้พูดและผู้ฟังพูดสนทนากัน โดยตัวล่ามจะอยู่ที่ไหนบนโลกใบนี้ก็ได้ ขอเพียงแค่มียูเอสบีแอล ซึ่งเมื่อฟังผู้พูดๆเสร็จ ล่ามก็จะพูดแปลให้คู่สนทนาอีกฝั่งหนึ่งฟังเป็นอีกภาษาหนึ่ง โดยมีรูปแบบการคิดค่าบริการเป็นนาที ในราคาประมาณนาทีละ 1 USD หรือประมาณ 30 บาท/นาที

3.แผนการตลาดของธุรกิจ

3.1 การกำหนดการแบ่งส่วนตลาด ตลาดเป้าหมาย และจุดยืนผลิตภัณฑ์

3.1.1 การกำหนดส่วนแบ่งตลาด

1. ตลาดล่ามแปลภาษาสำหรับการประชุมขนาดใหญ่ ซึ่งจะมีผู้พูดหรือวิทยากรคนละภาษากับผู้ฟัง โดยตลาดประเภทนี้ จะเลือกใช้บริการล่ามพูดพร้อม (Simultaneous interpreting) เป็นหลัก โดยส่วนใหญ่จะเป็นการว่าจ้างบริษัทที่รับงานประเภทนี้โดยตรง เนื่องจากจะต้องมีการใช้อุปกรณ์และความซับซ้อนในการติดตั้งระบบ ตลาดจนการบริหารจัดการล่าม และหูฟังสำหรับผู้เข้าร่วมประชุม

2. ตลาดล่ามแปลภาษาสำหรับการเจรจาธุรกิจการค้า ที่เป็นทางการพอสมควร ซึ่งจะมีผู้เข้าร่วมประชุมไม่มากนัก โดยตลาดประเภทนี้มักจะใช้บริการล่ามกระชับ

(Whisper interpreting) หรือ ถ้ามพูดตาม (Consecutive interpreting) เป็นหลัก โดยลูกค้ามักจะติดต่อผ่านบริษัทตัวกลางที่น่าเชื่อถือ เป็นหลัก โดยลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นบริษัทขนาดกลางถึงใหญ่ หรือเป็นภาครัฐ ที่มีงบประมาณในการว่าจ้างล่ามแปลภาษาในระดับราคาที่สูง เพื่อให้ได้ล่ามคุณภาพ เนื่องจากการติดต่อกันนั้น ระหว่างคนต่างชาติมีความสำคัญพอสมควร

3. การเจรจาธุรกิจ ที่ไม่เป็นทางการมากนัก เช่น การไปติดต่อซื้อสินค้าจากต่างประเทศ หรือการเจรจาการค้าหรือธุรกิจที่ไม่ได้สำคัญมากนัก มักจะมีการว่าจ้างล่ามจากบุคคลโดยตรง หรือนักศึกษาที่เรียนอยู่ต่างประเทศ มากกว่าการจ้างล่ามมืออาชีพ โดยเฉพาะเนื่องจากมีราคาค่าจ้างที่ถูกลง

4. ในตลาดส่วนนี้จะเป็นโอกาสหรือเหตุการณ์ที่ไม่ได้คาดหมายมาล่วงหน้าว่าจะต้องมีการสื่อสารกับคนต่างชาติ อย่างเป็นเรื่องเป็นราว แต่เกิดจากการประสบปัญหาบางอย่างเฉพาะหน้าที่ต้องใช้ความเข้าใจในการสื่อสารทางภาษาในระดับที่ต้องการความชัดเจน ไม่คลุมเครือ เช่น เกิดมีเหตุสำคัญที่ต้องติดต่อกับเจ้าหน้าที่ตำรวจ หรือ แพทย์พยาบาล หรือ คนขับแท็กซี่ หรือเรื่องบางเรื่องที่มีความจำเป็นเร่งด่วนเฉพาะหน้า ซึ่งการแก้ปัญหาอุปสรรคทางภาษาตรงจุดนี้ มักจะมีการใช้ แอปพลิเคชันแปลภาษาที่แปลโดยคอมพิวเตอร์ หรือ แปลศัพท์เป็นคำๆ และชี้ให้ดูบ้าง เพื่อช่วยแปลภาษาในเบื้องต้น สุดท้ายแล้วหากมีความจำเป็นจริงๆ ก็อาจจะต้องติดต่อหาล่ามแปลภาษาแบบกระทันหัน ซึ่งหาได้ยากลำบากพอสมควร

3.1.2 ตลาดเป้าหมาย

โดยตลาดเป้าหมายของระบบล่ามออนไลน์ผ่าน Application “Larm” นี้ ให้ความสำคัญกับ ตลาดใน ข้อ 3 และ ข้อ 4 เป็นหลัก และในส่วนของกลุ่มนักธุรกิจรุ่นใหม่ ที่ต้องการเจรจาการค้ากับประเทศเพื่อนบ้าน และกลุ่มธุรกิจที่ต้องปฏิสัมพันธ์หรือให้บริการแก่นักท่องเที่ยวชาวจีนเมื่อมีปัญหา รวมถึงกลุ่มนักท่องเที่ยวชาวไทยที่ไปท่องเที่ยวเมืองจีนไปเที่ยวประเทศญี่ปุ่น ซึ่งมีเป็นจำนวนมากในแต่ละปี

3.1.3 จุดยืนของการให้บริการ

สำหรับจุดยืนของ ระบบล่ามออนไลน์ผ่าน Application “Larm” ล่าม คือ การมุ่งสร้างรายได้เสริมให้กับคนบน โลกใบนี้ที่สามารถสื่อสารได้มากกว่า 1 ภาษา และช่วย ทลายกำแพงภาษาในการสื่อสารระหว่างคนต่างชาติต่างภาษา โดยใช้ระบบเทคโนโลยีที่ ความสะดวก รวดเร็ว และราคาค่าบริการที่ไม่แพงจนเกินไป

3.2 การวางแผนกลยุทธ์ทางการตลาด (7P)

3.2.1 Product รูปแบบและคุณสมบัติของการให้บริการ

- เป็นบริการที่ช่วยแก้ปัญหาให้กับผู้คนที่มีความสามารถสื่อสาร ภาษาต่างประเทศกับคนต่างชาติต่างภาษาได้อย่างเข้าใจเรื่อง

- เป็นบริการที่เชื่อมโยงล่ามหรือบุคคลที่สามารถพูดได้มากกว่า 1 ภาษา ให้มา ออนไลน์อยู่ในระบบแอปพลิเคชัน Larm และให้ผู้ให้บริการสามารถโทรหาล่ามผ่านระบบ VOIP เพื่อให้ช่วยแปลภาษาให้กับคนต่างชาติที่กำลังสื่อสารอยู่ได้เข้าใจ

- ในช่วงแรกจะเป็นบริการล่ามแปลภาษาออนไลน์ เฉพาะ 3 ภาษาหลักๆ ก่อน คือ ไทย-อังกฤษ ไทย-จีน ไทย-ญี่ปุ่น ซึ่ง โดยเฉพาะภาษาจีนเพื่อรองรับนักท่องเที่ยวชาวจีนที่ เข้ามาท่องเที่ยวในประเทศไทยหลายล้านคนต่อปี รวมถึงการเจรจาการค้าระหว่างคนไทย และคนจีนที่มีเป็นจำนวนมาก

3.2.2 Price ตำแหน่งราคาของการให้บริการ

- การคิดค่าบริการจะคิดในรูปแบบจำนวนนาทีที่ผู้ใช้บริการ โทรหาล่ามเพื่อให้ช่วย พุดแปลภาษา โดยมีค่าบริการที่ 30 บาท/นาที โดยล่ามจะได้รับส่วนแบ่ง 70% คือ 21 บาท/นาที และส่วนที่เหลือจะเป็นของทางบริษัท ล่ามออนไลน์ จำกัด

3.2.3 Place ช่องทางการให้บริการ การเข้าถึงลูกค้า

- แอปพลิเคชันล่ามจะให้ผู้ที่ต้องการใช้บริการสามารถโหลดได้จาก Play store และ App store จากนั้นทำการลงทะเบียนและเติมเงินเข้ามาในระบบผ่านบัตรเครดิต หรือบัตร เดบิต หรือจะผ่านระบบของทาง Apple pay ก็สามารทำได้ง่ายและทันที

- กลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่เป็นนักท่องเที่ยวที่พูดภาษาอังกฤษ จีน และญี่ปุ่น ที่เข้ามาเที่ยวเมืองไทย หรือกลุ่มคนไทยที่ไปเที่ยวต่างประเทศที่มีการสื่อสาร 3 ภาษาดังกล่าวนี้ จะอาศัยการโฆษณาทางสื่อสังคมออนไลน์เช่น Facebook เพื่อประชาสัมพันธ์และสื่อสารไปยังกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเพื่อให้รับรู้ถึงบริการล่ามออนไลน์

- กลุ่มนักธุรกิจที่ต้องมีการเจรจาการค้าที่ต้องใช้ภาษาอังกฤษ จีน และญี่ปุ่น โดยจะร่วมมือกับสภาหอการค้าไทย และกรมส่งเสริมการค้าส่งออกเพื่อประชาสัมพันธ์บริการนี้

3.2.4 Promotion การส่งเสริมการขายต่างๆ

- ทำระบบ Online marketing ผ่าน Social เพื่อประชาสัมพันธ์ไปยังล่าม หรือคนที่สามารถสื่อสารได้มากกว่า 1 ภาษา ให้มาสมัครรับงานผ่านระบบๆ ประกอบกับการทำ Direct Marketing ไปยังตัวล่าม หรือนักศึกษาที่เรียนอยู่ต่างประเทศ ซึ่งกลุ่มบุคคลเหล่านี้ก็จะมี กลุ่มสังคมบนโลก Social อยู่แล้ว ในการติดต่อส่งข่าวสารระหว่างกัน เช่น Facebook Group หรือ Group Line เพื่อช่วยกันกระจายข่าวสาร ระบบบริการล่ามออนไลน์ Application “Larm” ให้แก่ล่ามหรือนักศึกษาได้รับทราบ

- โดยวางแผนการตลาดไว้ที่ 20,000 บาท/เดือน ในการลงโฆษณาออนไลน์ผ่านทาง Google adword และ Facebook

3.2.5 People การสร้างความเชื่อมั่นผ่านตัวบุคคล

- ล่ามคือบุคคลากรที่สำคัญในการให้บริการ โดยทางบริษัทจะกำหนดผู้ที่มีความสามารถในแต่ละภาษา เป็นคนวัดระดับความสามารถของล่ามว่าอยู่ในเกณฑ์ที่ดีพอที่จะให้บริการหรือไม่ โดยการให้โทรศัพท์เข้ามาพูดคุยตามบททดสอบประมาณ 15-20 นาที เพื่อวัดทักษะการแปลภาษาของล่าม

- นอกจากนี้ทางบริษัท จะทำกลยุทธ์ทางการตลาดโดยการหาล่ามที่เป็นเหมือนตัวแทนหรือ Ambassador ของบริษัทที่จะทำให้เกิดประเด็นการแชร์ในโลกออนไลน์ อย่างเช่น หานักเรียนไทยที่เรียนอยู่ต่างประเทศที่ จีน หรือญี่ปุ่นและนำมาทำสื่อโฆษณาว่าการมาสมัครเป็นล่ามกับทางระบบทำให้มีรายได้ในระดับที่สามารถจ่ายค่าเทอมได้เอง และไม่ต้องรบกวนทางบ้าน หรือผู้สูงอายุที่เกษียณแล้วแต่ครั้งหนึ่งเคยเป็นผู้เชี่ยวชาญด้านภาษา

ในองค์กรภาครัฐหรือภาคเอกชน ก็สามารถมีรายได้หลังเกษียณที่น่าพอใจผ่านระบบ แอปพลิเคชันล่ามได้อีกด้วย เป็นต้น

3.2.6 Process การสร้างระบบเพื่อให้ผู้บริโภคใช้บริการได้สะดวก

- ธุรกิจการให้บริการล่ามออนไลน์ผ่านระบบ VOIP นี้ Process สำคัญคือการ ออกแบบแอปพลิเคชันให้ใช้งานง่ายไม่ซับซ้อน โดยทางบริษัทได้จัดทำตัวแอปพลิเคชัน ต้นแบบ (Prototype) ในหลายเวอร์ชันด้วยกัน เพื่อให้ผู้บริโภคได้ลองใช้และทำการจด บันทึกรหัสหรือปัญหาข้อขัดข้องต่างๆของการใช้งานเพื่อมาพัฒนาและออกแบบแอปพลิเคชัน ก่อนที่จะมีการพัฒนาตัวจริงให้ผู้บริโภคได้โหลดไปใช้

3.2.7 Physical Evidence การออกแบบกระบวนการให้บริการให้มีความน่าประทับใจ

- ทางบริษัทได้ออกแบบแอปพลิเคชัน โดยใช้ทีมงานมืออาชีพไม่เพียงแต่ใช้งานง่าย เท่านั้นแต่ยังจะต้องมีการออกแบบสี โลโก้ ปุ่มกดต่างๆ ที่ดูสวยงามน่าใช้อีกด้วย
- นอกจากนี้ในตัวแอปพลิเคชันยังมีฟังก์ชันให้สามารถกดแนะนำบริการ หรือ ปรับปรุงบริการ ตลอดจนให้คะแนนการใช้บริการเพื่อนำมาวิเคราะห์และพัฒนาต่อไป

4.แผนการผลิตและเทคโนโลยีการผลิต

4.1 สถานที่ตั้ง

บริษัท ล่ามออนไลน์ จำกัด ตั้งอยู่ที่ บ้านเลขที่ เขตยานนาวา กรุงเทพมหานคร

4.2 เทคโนโลยีที่ใช้ในการบริการ

- ระบบ Cloud server ในการจัดเก็บฐานข้อมูล โดยเป็นรูปแบบการเช่า Cloud ที่อัตราค่าบริการ 5,000 บาท/เดือน
- ระบบ Voice over IP หรือการสื่อสารทางเสียงผ่านโครงข่าย Internet โดยเป็นโปรแกรมที่พัฒนาขึ้นเพื่อทำงานบน Cloud ไม่เสียค่าบริการรายเดือน แต่อย่างไร เนื่องจากทำงานบนระบบ Cloud ที่เช่าไว้เรียบร้อยแล้ว

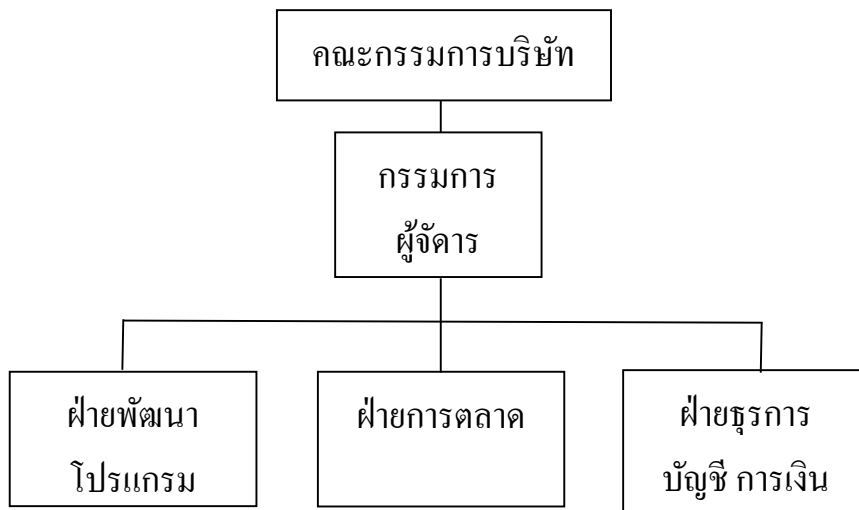
4.3 ข้อบังคับ กฎเกณฑ์ กฎหมาย และมาตรฐานอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้อง

- ธุรกิจบริการล่ามแปลภาษานี้ในปัจจุบันยังไม่มีมาตรฐาน หรือข้อกำหนดในการ กำกับควบคุมแต่อย่างใด รวมถึง Application ก็เช่นเดียวกัน

- ในส่วนของข้อกำหนดเกี่ยวกับการชำระเงินออนไลน์ ได้แก่ พระราชกฤษฎีกาว่าด้วยการควบคุมดูแลธุรกิจบริการการชำระเงินทางอิเล็กทรอนิกส์ พ.ศ.2551 ซึ่งทางบริษัทไม่ได้ใช้การพัฒนาระบบชำระเงินขึ้นมาเองในตัวแอปพลิเคชัน แต่ใช้วิธีการเชื่อมระบบการชำระเงินไปยังบุคคลที่ 3 (third party) เพื่อความปลอดภัยและความน่าเชื่อถือ เช่น ธนาคารกสิกรไทย หรือ ระบบชำระเงินของ Apple pay เป็นหลัก เพื่อลดภาระในการพัฒนาฟังก์ชันตรงส่วนนี้ซึ่งค่อนข้างยาก และต้องผ่านมาตรฐานที่กฎหมายกำหนด

5.แผนการจัดการองค์การ

5.1 โครงสร้างองค์การ



5.2 แผนทางด้านบุคลากร

เนื่องจากบริษัท ล่ามออนไลน์ จำกัด เป็นบริษัทขนาดย่อม จึงใช้การจ้างบุคคลากรให้น้อยที่สุด และตัดการทำงานที่ไม่จำเป็นให้กับบุคคลภายนอก หรือบริษัทพันธมิตรทำแทน โดยจะมีการจ้างพนักงานและบุคลากรรวมเพียงแค่ 3 คน ดังนี้

6.แผนการเงิน

นโยบายแหล่งเงินทุน

จากการประเมินเงินลงทุนเริ่มต้นของโครงการต้องใช้งบลงทุนจำนวนทั้งหมดประมาณ 1,100,000 บาท โดยเป็นการลงทุนในส่วนของผู้ถือหุ้นทั้งหมด ไม่มีการกู้ยืมเงินใด ๆ โครงสร้างการลงทุน

6.1 สมมติฐาน

บริษัท ล่ามออนไลน์ จำกัด ได้ทำสมมติฐานประชากรจำนวนผู้ใช้งาน ในระยะปีที่ 1 ที่จำนวน 350 คน/เดือน โดยเฉลี่ย ใช้งาน 1ชม. ต่อเดือน

6.2 ประมาณการทางการเงิน

ประมาณการรายได้

จากสมมติฐานข้างต้น ในปีแรก มีผู้ให้บริการ 21,000 นาทีต่อเดือน นาทีละ 30บาท หรือคิดเป็น 630,000 บาทต่อเดือน และมีอัตราการเพิ่มขึ้นของปริมาณการใช้ที่ 20% 20% 25% 25% ในปีที่ 2 ถึง ปีที่ 5 ตามลำดับ รายละเอียดดังตาราง