

เกมเมอร์ดังแพชชั่นสู่ธุรกิจ ปั้น'เอนจินเกม'ตีตลาดโลก



● ชญาณิษฐ์ นกแก้ว กรุงเทพธุรกิจ

การเติบโตของธุรกิจเกมทำให้ผู้พัฒนาเกมอาชีพและนักสร้างเกมมือใหม่สนใจพัฒนาเกมในรูปแบบใหม่มากยิ่งขึ้น โดยในปี 2563 แต่การพัฒนาเกมให้เป็นที่สนใจของผู้เล่นและได้รับความนิยม นอกจากจะต้องใช้จินตนาการในการสร้างเรื่องให้น่าสนใจยังต้องใช้ เงินลงทุนเป็นจำนวนสูงและใช้เวลานาน เริ่มตั้งแต่กระบวนการออกแบบการสร้างวัตถุภายในเกมไปจนถึงการเขียนโปรแกรมเพื่อให้เกิดการขับเคลื่อนภายในเกมซึ่งบางเกมใช้เวลาสร้างนานกว่า 5 ปี

จากประเด็นดังกล่าวบวกกับความชื่นชอบที่มีต่อเกมเป็นทุนเดิมได้ผลักดัน “พลวัต ดีอันกอง” อดีตเด็กหนุ่มผู้คลั่งไคล้การเล่นเกมสู่ชื่อโอปริชสตาร์ทอัพที่เรียนรู้วิธีการเขียนเกมด้วยตัวเอง กระทั่งก้าวสู่ผู้พัฒนาเกม “อาร์เธอร์แลนด์” (Artheland) ภายใต้บริษัท อิมเมจ เอนจิน จำกัด

ปรัชญาการสร้างเกมแบบใหม่

พลวัต เล่าถึงจุดเริ่มต้นว่า ก่อนจะประสบความสำเร็จนั้นทุกอย่างล้วนมีสตอรี่ โดยเริ่มต้นจากแค่เกมกระดานที่ออกแบบและวาดขึ้นเอง พอโตขึ้นก็ได้รับโอกาสจากครอบครัวในการสนับสนุนคอมพิวเตอร์ จึงทำให้ใช้เวลาส่วนใหญ่ไปกับการเล่นเกม

จนเริ่มหลงใหลกับศาสตร์ของเกมและรู้สึกอยากทำเกมเป็นของตัวเองอย่างจริงจัง เขาเริ่มต้นเรียนรู้อะไรที่ประกอบพื้นฐานของการเขียนเกม เช่น การเขียนโค้ด การทำภาพกราฟฟิก แอนิเมชัน และ Visual Graphic การเขียนเว็บไซต์ จากการหาข้อมูลบนอินเทอร์เน็ต แต่หลังจากเข้าศึกษาต่อที่มหาวิทยาลัยแม่ฟ้าหลวง สาขาวิชาเทคโนโลยี มัลติมีเดียและการสร้างภาพเคลื่อนไหว ทำให้มีโอกาสหาความรู้วิธีการออกแบบเกมที่นอกเหนือจากแค่ในหนังสือและระหว่างที่เรียนอยู่จึงได้ทดลองเขียนเกม 3-4 เกม และนำมาเล่นในกลุ่มเพื่อนที่มหาวิทยาลัย

“จุดเปลี่ยนครั้งสำคัญที่ทำให้ก้าวเข้าสู่เส้นทางสตาร์ทอัพ คือตอนเรียนชั้นปีที่ 3 มีวิชาชื่อว่า Senior Project ที่นักศึกษาจะต้องทำโปรเจกต์เพื่อส่งอาจารย์ จึงเลือกที่จะพัฒนาเกมตัวใหม่ โดยใช้ชื่อว่า “อาร์เธอร์แลนด์” เป็นโครงการพัฒนาเกมจิตวิทยาเชิงวางแผน กึ่งจำลองสถานการณ์ เพื่อเป็นสื่อในการเสริมสร้างด้านภาษา การแก้ปัญหาและความคิดสร้างสรรค์

โดยได้แรงบันดาลใจมาจากยุโรปยุคกลาง ผสมกับความแฟนตาซี

เมื่อถึงวันส่งโปรเจกต์อาจารย์มองเห็นถึงศักยภาพ ได้แนะนำให้รู้จักกับโครงการ Startup Thailand League ของสำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (องค์การมหาชน) ที่เป็นเวทีประกวดไอเดียนวัตกรรมสำหรับเยาวชน เพื่อชิงเงินทุนสนับสนุนไปต่อยอดทำจริง จึงตัดสินใจคว้าโอกาสและลงสนามประชันแข่งขัน

ทำให้เขาสามารถคว้าเงินทุนสนับสนุน



พลวัต ดิอันกอง

สตาร์ก อย่างไรให้ อัฟ ได

แผนธุรกิจด้านกลยุทธ์การสร้าง
ความสัมพันธ์กับลูกค้า คือ 1.การใช้
อีเมลตอบกลับการสนทนา 2.Live chat on
website เป็นระบบถามตอบที่ใช้
โปรแกรม Q&S 3.เฟซบุ๊กแฟนเพจ

เป็นวิธีที่ง่ายและเข้าถึงผู้คนได้มากที่สุด
ส่วนใหม่ไลน์การเปิดตัวตั้งเป้าวางจำหน่าย
ช่วงฤดูหนาวปี 2564

ขนาดและแนวโน้มตลาดมองว่า
ตลาดของเกมกำลังเป็นที่ยอมรับในระดับโลก
และเติบโตมากขึ้นทุกปี ตัวเลข SteamSpy
เว็บให้บริการข้อมูลของ steam ชี้ว่าตัวเลข
ของผู้เล่นหนึ่งคนจะมีเกม 15 เกมขึ้นไป
โดยเฉลี่ยของจำนวนเกมจะอยู่ที่ 71 เกม
ต่อบัญชี และเมื่ออาร์เธอแลนด์ ที่ออกมา
ในเวอร์ชันแรก พบว่ามีผู้เข้าเล่นมากกว่า
4 หมื่นครั้งในหนึ่งชั่วโมง และมีชั่วโมง
รวมในการเล่นมากกว่า 5 แสนชั่วโมง
นอกจากนี้ยังถูกนำไปใช้ในงานวิจัยด้าน
พัฒนาการของนักศึกษาในมหาวิทยาลัย
แม่ฟ้าหลวงอีกด้วย

“แม้ทุกวันนี้เกมอาร์เธอแลนด์ใกล้
เสร็จสมบูรณ์และพร้อมวางตลาดเป้าหมาย
ต่อไปที่วางไว้ คือ การเปลี่ยนแปลงทัศนคติ
ของคนในสังคมที่มีมุมมองว่าเด็กส่วนใหญ่
เล่นเกมไปเพื่อความบันเทิงเท่านั้นและไม่ใช้
ถูกตีตราว่าเป็นแค่เด็กติดเกม ส่วนความยาก
ของการดำเนินธุรกิจสตาร์ทอัพ เกี่ยวกับ
ธุรกิจเกมหรือซอฟต์แวร์ ที่ไม่ใช่ใครจะทำได้
เพราะคนที่ทำส่วนใหญ่เป็นเจ้าตลาด แต่เมื่อ
มีหน่วยงานคอยสนับสนุนก็จะดีขึ้นมาได้
เหมือนมีบางจังหวัดที่อยู่ถูกที่ถูกเวลาเสมอ

ก่อนแรกจากเวที Startup Thailand
League ปี 2017-2018 และต่อมาเข้าร่วม

โครงการ Open Innovation 2019-2020
หลังจากได้รับคำแนะนำมากมายจากผู้เชี่ยวชาญ
ผ่านโครงการสนับสนุนสตาร์ทอัพเยาวชน
ต่างๆ ทำให้เริ่มมองเห็นช่องทางในการพัฒนา
“อาร์เธอแลนด์” เวอร์ชันใหม่เพื่อนำออกสู่
ตลาดและทำเงินได้จริง จึงตัดสินใจรวมกลุ่ม
กับเพื่อนและรุ่นน้องที่มหาวิทยาลัยจัดตั้ง
บริษัทในที่สุด

ความพิเศษที่ทำให้ อาร์เธอแลนด์
แตกต่างจากเกมกลยุทธ์ทั่วไป พลวัต
บอกว่า คือการที่เขียน Node AI ขึ้นมาใหม่
โดยเฉพาะ ซึ่งจะทำให้เกมสามารถเรียนรู้
พฤติกรรมผู้เล่นแต่ละคน ไม่ว่าจะเป็น
การตอบสนองของผู้เล่น อัตราคลิกต่อหน้าที่
ความสามารถในการบริหารทรัพยากร
การแก้ปัญหาเฉพาะหน้า รวมไปถึงปัจจัย
ด้านจิตวิทยาต่างๆ เช่น ความคิดสร้างสรรค์

การคิดเชิงระบบ ระดับความอดทน
การตัดสินใจ ด้านภาษา และคณิตศาสตร์
อาร์เธอแลนด์เปิดให้ดาวน์โหลด
ทั้งหมด 3 ภาษา ได้แก่ ไทย อังกฤษ
และจีน บิซิเนสโมเดลเป็นแบบ B2C และ
B2B โดยช่องทางการจำหน่าย B2C
ได้แก่ บนแพลตฟอร์มตลาดเกมอย่าง
Steampowered.com ที่เป็นการซื้อ
แบบถูกลิขสิทธิ์ ซึ่งเป็นหนึ่งในบริษัท
ให้บริการซื้อขายเกมที่ดีที่สุดในโลก และ
Google Play Store อีกทั้ง Unity และ
Unreal Engine (UE)

ทั้งหมดนี้จะถูกนำไปขายผ่านร้านค้า
ออนไลน์ในรูปแบบของผลิตภัณฑ์เกม
โฆษณาและดาวน์โหลดคอนเทนต์สุดท้าย
การซื้อโดยตรงจากผู้พัฒนา ส่วน B2B
จะเป็นการขายไปต่างประเทศเป็นพวก
Assets เกม ซึ่งตอนนี้รายได้ของบริษัท
75% เป็น B2B ส่วนในอนาคตจะมีการ
ผลักดันให้เป็น B2C 100%

จึงได้คอนเทค ได้ทุน และส่วนหนึ่งคือ
การมีแรงผลักดัน”

ส่วนโรดแมพที่วางไว้คือวางแผนที่จะ
หารายได้ 100 ล้านบาทภายใน 2 ปีเนื่องจาก
ตอนนี้มีคอร์สไอเท็มทั้งหมด 3 ตัวที่จะปล่อย
ภายใน 1-2 ปีนี้ และจะเปลี่ยนตรงนี้
ให้เป็นฮับ ส่วนในระยะ 3 ปี คาดหวังว่า
กลุ่มเครือข่ายจะต้องเติบโตขึ้น และ
มีชื่อเสียงเหมือนกับกลุ่มที่เกิดก่อนหน้าและ
เมื่อถึงจุดๆหนึ่งทุกคนจะพูดถึง “เรา”