

## Bulb พลังงานสะอาด ราคาประหยัด

**ง**่ายกว่า ถูกกว่า สะอาดกว่า คือ คำสัญญาสั้น ๆ ของสตาร์ทอัพ เล็ก ๆ “Bulb” ที่กำลังป่วนวงการพลังงานของอังกฤษในขณะนี้

Bulb เป็นบริษัทจำหน่ายไฟฟ้าและพลังงานรายย่อยที่มีจุดขายคือ **1. คิดค่าบริการไม่ซับซ้อน 2. ราคาถูก และ 3. ไฟฟ้าผลิตจากพลังงานหมุนเวียน 100% จึงเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม**

สรุปว่าเกิดมาตอบโจทย์ทุกข้อที่ผู้ใช้ไฟในอังกฤษกำลังต้องการ ซึ่งเคยมีการสำรวจความคิดเห็นพบว่ากว่า 3 ใน 4 คิดว่าบิลค่าไฟที่มาเป็นปีก ๆ และอัดแน่นไปด้วยศัพท์แสงทางกฎหมายนั้น เป็นอะไรที่ลึกลับซับซ้อนชวนปวดหัว

บริการของผู้ประกอบการก็ไม่ได้มาตรฐาน โทร.ไปร้องเรียนก็เจอแต่เสียงรอสายหรือระบบให้ข้อมูลอัตโนมัติ

### สตาร์ทอัพ 'ปัญหา' ทำ 'เงิน'

มัชฌิมา จันทรสว่างภวนะ

เว็บไซต์ก็โบราณเหมือนหยุดพัฒนาไว้ที่ยุค 90s จึงไม่แปลกที่ยุคหนึ่งบริษัทไฟฟ้ารายใหญ่หลายราย ถึงติดอันดับบริษัทที่คนอังกฤษไม่ชอบมากที่สุด เป็นรองแค่บริษัทยาสูบกับบริษัทปล่อยเงินกู้ร้อนถึงหน่วยงานที่กำกับดูแลต้องออกมากกระตุ้นเตือนให้ช่วยออกแบบบิลให้มันอ่านง่าย ๆ พร้อมออกใบอนุญาตให้มีผู้ประกอบการหน้าใหม่เข้ามาในตลาด กระตุ้นการแข่งขันทั้งทางด้านราคาและบริการ

สบช่องให้สตาร์ทอัพอย่าง Bulb เข้ามาเจาะตลาดขโมยหัวใจลูกค้ากลุ่มนี้ด้วย

การนำเสนอแพ็คเกจที่เรียบง่าย (ราคาเดียว) ย้ายค่ายมาใช้ได้ผ่านเว็บไซต์ภายใน 3 นาที และมีบริการตอบข้อซักถามที่โทร.หาได้ทุกเมื่อ รับประกันได้คุยกับพนักงานที่เป็น “คน” จริง ๆ ไม่ใช่ “โรบอต” ที่พร้อมไขข้อสงสัยและแก้ไขปัญหาต่าง ๆ ในครั้งเดียว

ที่สำคัญคือ ได้ใช้พลังงานสีเขียวสะอาด ไร้มลพิษ ในราคาที่ถูกลงกว่าพลังงานแบบเดิม ๆ เสียอีก

ปัจจุบัน Bulb ซื้อไฟจากโรงงานผลิตไฟฟ้าจากพลังงานหมุนเวียน (น้ำลม แสงอาทิตย์) หลายแห่ง และยังซื้อก๊าซจากฟาร์มเลี้ยงสัตว์ต่าง ๆ ที่ใช้ของเหลือทิ้งมาผลิตก๊าซชีวภาพ

โดย Bulb เคลมว่าค่าไฟและค่า  
ก๊าซที่ตัวเองขายนั้นมีราคาถูกกว่า  
ผู้ประกอบการรายใหญ่ถึง 20% ซึ่ง  
เท่ากับช่วยลูกค้าประหยัดได้สูงสุดถึง  
เดือนละ 300 ปอนด์

**“เฮเดน วิวด”** ผู้ก่อตั้งบอกว่า จาก  
ประสบการณ์ที่คลุกคลีในวงการพลังงาน  
ในฐานะที่ปรึกษาเขาพบว่าผู้ประกอบการ  
รายใหญ่มีปัญหาเรื่องประสิทธิภาพ  
การควบคุมค่าใช้จ่าย ไปจนถึงมาตรฐาน  
การให้บริการและการกำหนดราคา อย่าง  
ราคา green energy ที่ต้นทุนสูงกว่า  
พลังงานปกติไม่มาก แต่ถูกตั้งราคา  
ให้สูงขึ้นกว่า 25% ทำให้คนไม่กล้าใช้  
พอมาดั้งบริษัทตัวเอง เขาเลยลงทุน

นำเทคโนโลยีมาใช้ให้มากที่สุด อะไร  
ที่พอจะทำให้เป็นระบบอัตโนมัติได้ ก็  
ลงทุนทำ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและ  
ความคล่องตัว ทั้งลดต้นทุนระยะยาว  
ส่วนการทำมาร์เก็ตติ้งก็ใช้โซเชียลมี  
เดียและวิธีบอกต่อเป็นหลัก ไม่ต้องเสีย  
ตังค์ไปซื้อโฆษณาแพง ๆ อย่างโปร  
**“เพื่อนชวนเพื่อน”** ที่ทั้งตัวเองและ  
เพื่อนก็ได้เครดิตใช้บริการฟรีคนละ  
50 ปอนด์ถือว่าอึดมาก เปิดตัวมาได้  
ไม่กี่เดือนกวาดลูกค้ามาได้กว่าแสนราย  
วิธีเหล่านี้ทำให้ Bulb ขายพลังงาน  
ทางเลือกในราคาที่คนเอือมถึง และ  
บริษัทก็พออยู่ได้ อาจไม่ถึงกับมีกำไร  
เป็นกอบเป็นกำ แต่เน้น **“กินค่าน้อย ๆ**

**แต่กินนาน ๆ”** คือยอมมีกำไรน้อย  
หน่อย และเอาส่วนต่างนั้นไปลดราคา  
ให้ลูกค้า ด้วยหวังว่าจะสร้างคอมมิวนิ  
ตีที่สมาชิกอยากอยู่ด้วยนาน ๆ

**“Bulb”** ใช้เวลาแค่ 3 ปีก็โยกลูกค้าได้  
กว่า 3 แสนราย หรือ 1% ของตลาด ปัจจุบัน  
ทีมงานขยายจาก 6 คน เป็น 100 คน  
โดยส่วนหนึ่งเป็นพนักงานที่ได้รับการ  
อบรมมาเป็นพิเศษเพื่อตอบคำถามลูกค้า  
โดยเฉพาะ ซึ่งบริษัทยอมลงทุนตรงนี้  
เพราะช่วยแก้ปัญหาให้ลูกค้าได้เร็วและมี  
ประสิทธิภาพกว่าการ outsource  
คอลเซ็นเตอร์ภายนอก แถมยังช่วยเพิ่ม  
ความไว้นั่นเชื่อใจในกลุ่มผู้ใช้บริการทำให้  
ได้เป็น The most trusted energy  
supplier โดยได้ไป 9.7 จาก 10 คะแนน  
เต็มจาก Trustpilot เว็บไซต์รีวิวและ  
จัดเรตติ้งบริการต่าง ๆ