

1. นโยบาย และภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 วิสัยทัศน์ และพันธกิจ

กลุ่มซีเอส ล็อกซอินโฟ – ความหลากหลายที่รวมเป็นหนึ่ง

แม้จะมีตลาดเป้าหมายที่ต่างกัน มีผลิตภัณฑ์หรือบริการที่ไม่เหมือนกัน แต่กลุ่มก็ให้ความสำคัญในสิ่งเดียวกัน คือ เน้นการพัฒนาผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง เพื่อตอบสนองความคาดหวังของลูกค้า

การให้น้ำหนักที่สมดุลระหว่างการลงทุนทางธุรกิจและผลตอบแทนที่ผู้ถือหุ้นยอมรับได้จะช่วยสร้างความยั่งยืนในระยะยาวของกลุ่มบริษัทของเรา จุดแข็งของเราอยู่ที่ความหลากหลายซึ่งทำให้มีความเป็นไปได้ไม่สิ้นสุด

สิ่งที่ทำให้เราสามารถยืนหยัดอย่างยั่งยืนในยุคของกระแสการเปลี่ยนแปลงด้านการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมและการสร้างสังคมอย่างยั่งยืนนั้น เกิดจากการที่เราพัฒนาพนักงานของเราให้มีความเป็นมืออาชีพ รักองค์กร และกระตือรือร้น พร้อมช่วยเหลือดูแลสังคม และสิ่งแวดล้อม

ซีเอส ล็อกซอินโฟ – ผู้ให้บริการด้านไอซีที (ICT Service Provider) ชั้นนำของประเทศไทย

เราให้บริการอินเทอร์เน็ต คอมพิวเตอร์ และการสื่อสาร รวมถึงการจัดหาอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องให้แก่กลุ่มลูกค้าภาคธุรกิจ เพื่อสนับสนุนการดำเนินธุรกิจของลูกค้า ด้วยประสิทธิภาพและความน่าเชื่อถือ เราได้รับความไว้วางใจมาโดยตลอด เรามุ่งเน้นการให้บริการด้วยสินค้าและบริการที่มีคุณภาพสูงด้วยความเป็นมืออาชีพที่ยึดหยุ่นต่อความความคาดหวัง และความต้องการของลูกค้า

เอทีวี – ผู้ให้บริการข้อมูลบนโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่มีชื่อเสียง

เราให้บริการข้อมูลข่าวสารสารบันเทิงแก่ผู้บริโภคโดยทั่วไป ที่แสวงหาความรู้และความบันเทิงจนก้าวเป็นผู้บริโภคที่มีชื่อเสียงในด้านนี้ เราปรับปรุงเนื้อหาข้อมูลที่น่าสนใจอยู่ตลอดเวลา เพื่อให้ทันต่อความสนใจของผู้บริโภค และนั่นคือจุดแข็งที่เราสามารถนำเสนอเนื้อหาได้อย่างตรงใจของลูกค้า

เอสแอลเพจเจส – สมุดโทรศัพท์รายชื่อธุรกิจ สินค้าและบริการ อันดับหนึ่งของประเทศไทย

จุดแข็งอันยาวนานของเรา คือ สมุดหน้าเหลืองที่นำเสนอข้อมูลธุรกิจอย่างมากมายและครบวงจร มาถึงยุคนี้กระแสของสื่อโฆษณาออนไลน์ และบริการอีคอมเมิร์ซเริ่มเป็นที่นิยม เราจึงมุ่งเน้นพัฒนาสื่อโฆษณาออนไลน์และอีคอมเมิร์ซ เพื่อเพิ่มมูลค่าของบริการสิ่งพิมพ์ และตอบโจทย์ความต้องการใหม่ๆ ของลูกค้ากลุ่มธุรกิจขนาดกลาง

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนากิจการที่สำคัญ

บริษัท ซีเอส ล็อกซอินโฟ จำกัด (มหาชน) (บริษัท) (ซีเอสแอล) เดิมชื่อ บริษัท ซี.เอส. คอมมิวนิเคชั่นส์ จำกัด ก่อตั้งเมื่อวันที่ 20 กรกฎาคม 2537 โดยเป็นการร่วมทุนระหว่าง บริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) (กสท.) กับ บริษัท ไทยคม จำกัด (มหาชน) (ไทยคม) โดยประกอบธุรกิจหลักในด้านการให้บริการด้านอินเทอร์เน็ต คอมพิวเตอร์ และ

การสื่อสารที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้าองค์กรธุรกิจ และบริการอินเทอร์เน็ตและบริการรับ – ส่งสัญญาณผ่านดาวเทียมเพื่อการสื่อสารทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ

นอกจากนี้บริษัท ยังมีการขยายการประกอบธุรกิจไปยังธุรกิจที่มีความเกี่ยวเนื่องกัน อันได้แก่ ธุรกิจบริการสื่อโฆษณาผ่านสมุดรายนามผู้ใช้โทรศัพท์หน้าเหลือง ธุรกิจให้บริการข้อมูลข่าวสารและสาระความบันเทิงผ่านระบบโทรศัพท์เคลื่อนที่ (Mobile Content)

บริษัทได้แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัดในเดือนพฤศจิกายน 2546 และได้เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยในเดือนเมษายน 2547 โดยมี บริษัท ดีทีวี เซอร์วิส จำกัด เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ โดยมีสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท ณ วันที่ 23 สิงหาคม 2556 ร้อยละ 42.07

ในปี 2556 การดำเนินธุรกิจของบริษัทแบ่งเป็น 3 ธุรกิจหลัก และ 1 ธุรกิจย่อย ผ่านการดำเนินธุรกิจด้วยตนเอง และการถือหุ้นในบริษัทย่อย ดังนี้

- **ธุรกิจการให้บริการอินเทอร์เน็ตและบริการไอซีที (ICT):** ภายใต้ชื่อ “ซีเอส ล็อกซอินโฟ” ที่มุ่งเน้นการรักษา “คุณภาพการให้บริการ” เพื่อให้เป็นที่พึงพอใจแก่ผู้ใช้บริการเป็นสำคัญ โดยจะกลุ่มลูกค้าภาคธุรกิจและกลุ่มลูกค้าองค์กรเป็นหลัก โดยในปี 2556 ธุรกิจการให้บริการอินเทอร์เน็ตและบริการไอซีที มีสัดส่วนรายได้คิดเป็นร้อยละ 67 ของรายได้รวมของกลุ่มบริษัท (โดยส่วนใหญ่มาจากรายได้จากการให้บริการอินเทอร์เน็ตผ่านสายวงจรรเข้า บริการศูนย์ข้อมูลอินเทอร์เน็ต และรายได้จากการบริการไอซีที (ICT Services) โดยคิดเป็นร้อยละ 63, 9 และ 22 ของรายได้จากธุรกิจการให้บริการอินเทอร์เน็ตและบริการไอซีทีตามลำดับ) และมีสัดส่วนกำไรคิดเป็นร้อยละ 37 ของกำไรรวมของกลุ่มบริษัท
 - **ธุรกิจบริการรับส่งสัญญาณผ่านดาวเทียม (Uplink-Downlink):** เป็นธุรกิจย่อย ภายใต้ธุรกิจการให้บริการอินเทอร์เน็ตและบริการไอซีที (ICT) โดยบริษัทได้รับสิทธิดำเนินงานรับส่งสัญญาณโทรทัศน์และสัญญาณบริการอินเทอร์เน็ตผ่านดาวเทียมจากบริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) (กสท.) เป็นระยะเวลา 22 ปี นับจากวันที่ 9 สิงหาคม 2537 สิ้นสุดวันที่ 8 สิงหาคม 2559 เพื่อให้บริการรับส่งสัญญาณโทรทัศน์ผ่านดาวเทียมที่ครบวงจร อาทิเช่น การให้บริการส่งสัญญาณโทรทัศน์ผ่านดาวเทียม บริการถ่ายทอดสดผ่านดาวเทียม เป็นต้น โดยในปี 2556 ธุรกิจบริการรับส่งสัญญาณผ่านดาวเทียมมีสัดส่วนรายได้คิดเป็นร้อยละ 1 ของรายได้รวมของกลุ่มบริษัท และมีสัดส่วนกำไรคิดเป็นร้อยละ 2 ของกำไรสุทธิรวมของกลุ่มบริษัท
- **ธุรกิจสื่อโฆษณาบนสมุดหน้าเหลือง (YP):** บริษัทให้บริการธุรกิจบริการจัดพิมพ์และเผยแพร่สมุดโทรศัพท์ผ่านบริษัท เทเลอินโฟ มีเดีย จำกัด (มหาชน) (ทีเอ็มซี) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่ดำเนินธุรกิจบริการสื่อโฆษณาแบบผสมผสานผ่าน สิ่งพิมพ์ เว็บไซต์ คอมพิวเตอร์ และโทรศัพท์มือถือ สำหรับผู้ใช้บริการรายบุคคลและภาค โดยในปี 2556 ธุรกิจสื่อและโฆษณาบนสมุดหน้าเหลืองมีสัดส่วนรายได้คิดเป็นร้อยละ 11 ของรายได้รวมของกลุ่มบริษัท อย่างไรก็ตาม ในปีนี้ธุรกิจสื่อโฆษณาบนสมุดหน้าเหลืองมีผลประกอบการขาดทุน 34 ล้านบาท

- ธุรกิจการให้บริการข้อมูลด้วยเสียงทางโทรศัพท์และบริการเสริมบนโทรศัพท์เคลื่อนที่ (Voice & Mobile): ประกอบด้วยบริการหลักๆ ดังนี้
 - การให้บริการข้อมูลด้วยเสียงทางโทรศัพท์ ข้อมูลข่าวสารและสาระความบันเทิงสำหรับผู้ใช้โทรศัพท์เคลื่อนที่ และบริการเว็บท่า hunsa.com ผ่าน บมจ. เอดี เวนเจอร์ (เอดีวี) ซึ่งเป็นบริษัทย่อย โดยมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็น “กลุ่มผู้ใช้โทรศัพท์มือถือทั่วไป”
 - การให้บริการการสอบถามข้อมูลทางโทรศัพท์หรือบริการด้านคอลเซ็นเตอร์ (Outsourcing Call Center & Audiotex) ผ่าน บริษัท เทเลอินโฟ มีเดีย จำกัด (มหาชน) (ทีเอ็มซี) โดยเน้นการให้บริการกับลูกค้าธุรกิจองค์กรทั้งขนาดใหญ่และขนาดเล็กเป็นหลัก

โดยในปี 2556 ธุรกิจการให้บริการข้อมูลด้วยเสียงทางโทรศัพท์และบริการเสริมบนโทรศัพท์เคลื่อนที่มีสัดส่วนรายได้คิดเป็นร้อยละ 21 ของรายได้รวมของกลุ่มบริษัท และมีสัดส่วนกำไรคิดเป็นร้อยละ 69 ของกำไรสุทธิรวมของกลุ่มบริษัท

พัฒนาการที่สำคัญในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา

ปี 2554

- | | | |
|-----------------|---|---|
| มกราคม | - | ซินนี่ (ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท เอดีวี) ได้จดทะเบียนเลิกกิจการกับกระทรวงพาณิชย์ และได้ชำระบัญชีเสร็จสิ้นเมื่อวันที่ 5 มกราคม 2554 |
| มิถุนายน | - | ทีเอ็มซี ลดทุนจำนวน 16.99 ล้านบาท ในเดือนมิถุนายน ซึ่งส่งผลให้ทุนชำระแล้วของทีเอ็มซี คงเหลือเท่ากับ 15.65 ล้านบาท มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท หรือเท่ากับ 156.54 ล้านบาท |

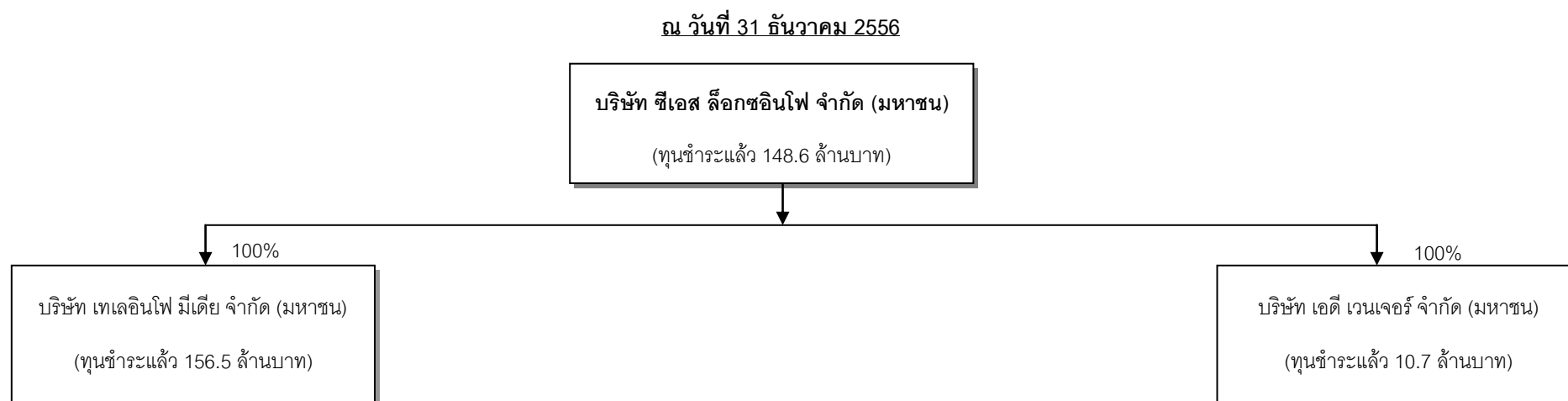
ปี 2555

- | | | |
|---------------|---|--|
| ตุลาคม | - | ซีเอสแอล จำหน่ายเงินลงทุนใน บริษัท วัฏฏะ คลาสสิกฟายด์ส จำกัด ที่ถืออยู่ทั้งหมดจำนวน 120,000 หุ้น หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 60 ให้แก่บุคคลที่ไม่มีความเกี่ยวข้องกัน ส่งผลให้บริษัท วัฏฏะ คลาสสิกฟายด์ส จำกัด พ้นสภาพการเป็นบริษัทย่อยของบริษัท |
|---------------|---|--|

ปี 2556

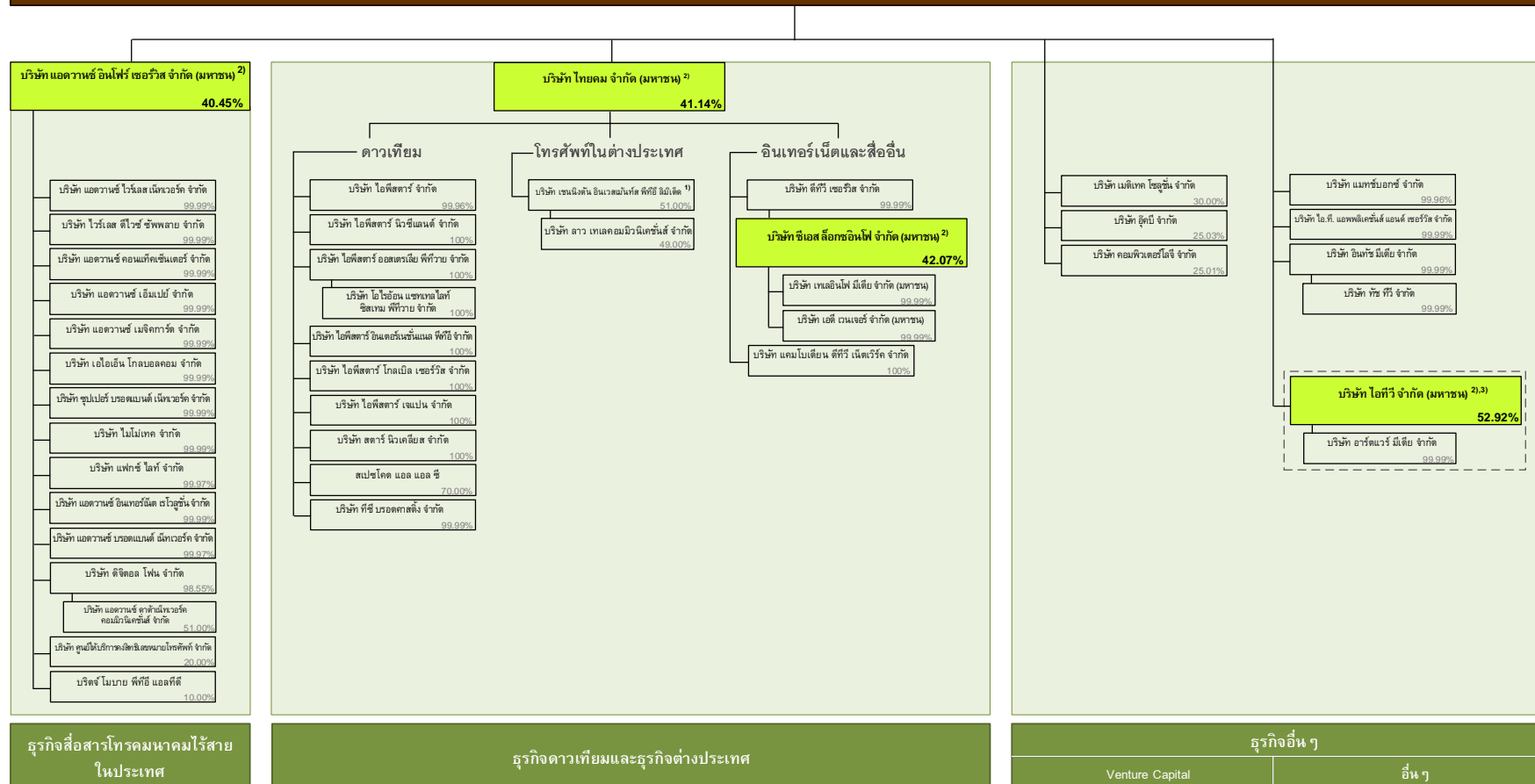
- | | | |
|---------------|---|--|
| เมษายน | - | ซีเอสแอล ลงทุนในธุรกิจบริการศูนย์คอมพิวเตอร์แห่งใหม่ เพื่อขยายและรองรับการเติบโตของธุรกิจบริการศูนย์คอมพิวเตอร์ และมีสถานที่ในการให้บริการศูนย์คอมพิวเตอร์พร้อมทั้งอุปกรณ์และระบบสนับสนุนที่ได้มาตรฐานเป็นไปตามมาตรฐานสากล โดยมีมูลค่าการลงทุนทั้งสิ้นประมาณ 350 ล้านบาท ประกอบด้วย การซื้อที่ดินเพื่อก่อสร้างอาคารพร้อมทั้งอุปกรณ์และระบบสนับสนุนอื่น ๆ โดยบริษัทเข้าทำการซื้อที่ดินพร้อมโอนกรรมสิทธิ์เมื่อวันที่ 11 เมษายน 2556 เริ่มก่อสร้างอาคารภายในกลางปี 2556 และคาดว่าจะแล้วเสร็จประมาณกลางปี 2557 ทั้งนี้ บริษัทใช้แหล่งเงินทุนจากการกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงินและเงินทุนหมุนเวียนของบริษัท |
|---------------|---|--|

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท



โครงสร้างการถือหุ้นกลุ่มอินทัช ณ วันที่ 7 กุมภาพันธ์ 2557

บริษัท อินทัช โฮลดิ้งส์ จำกัด (มหาชน) ^{1), 2), 4)}



- 1) Holding Company
- 2) บริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
- 3) เมื่อวันที่ 4 มิถุนายน 2552 พนักงานบริษัทได้ถูกย้ายจากบริษัทชั้นนำมา Non-Performing Group (NPG) และ SET ประกาศซื้อหลักทรัพย์เพื่อใช้เป็นบริษัทที่อยู่ในกลุ่ม NPG ระยะที่ 1 เมื่อวันที่ 10 มีนาคม 2554 NPG ระยะที่ 2 เมื่อวันที่ 12 มีนาคม 2555 และ NPG ระยะที่ 3 เมื่อวันที่ 12 มีนาคม 2556
- 4) ดิเอ็มซีเอส บิซิเนส คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

โครงสร้างรายได้ของกลุ่มบริษัท

โครงสร้างรายได้ของกลุ่มบริษัท ตามงบการเงินรวมตรวจสอบในปี 2554 2555 และ 2556 สามารถจำแนกได้ดังนี้

หน่วย : ล้านบาท

รายการ	ดำเนินการ	%ถือหุ้น ของซีเอส แอล	งบการเงินรวม (ตรวจสอบ)					
			2554		2555		2556	
รายได้จากการบริการอินเทอร์เน็ต	ซีเอสแอล	-						
- แบบผ่านสายโทรศัพท์ (Dial up)			27	1%	23	1%	19	1%
- แบบผ่านสายวงจรเช่า (Leased Line)			1,197	42%	1,277	43%	1,302	43%
- แบบอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง (Broadband)			109	4%	82	3%	64	2%
รวมรายได้จากการบริการอินเทอร์เน็ต			1,333	47%	1,382	47%	1,385	45%
รายได้จากการบริการศูนย์ข้อมูลอินเทอร์เน็ต (Internet Data Center: IDC)			122	4%	156	5%	185	6%
รายได้จากการให้บริการไอซีที (ICT Services)			239	8%	379	13%	456	15%
รายได้จากการบริการรับส่งสัญญาณโทรศัพท์ (Uplink-Downlink)			18	1%	18	1%	23	1%
รายได้จากธุรกิจสมุดหน้าเหลืองและ การให้บริการข้อมูลเสียง	ทีเอ็มซี	100%	513	18%	351	12%	450	15%
รายได้จากธุรกิจการให้บริการเสริมบน โทรศัพท์เคลื่อนที่	เอทีวี	100%	417	15%	517	17%	515	17%
รายได้จากธุรกิจการประกอบธุรกิจสิ่งพิมพ์ ประเภทโฆษณาย่อย*	วิญญะ*	60%	155	6%	101	4%	-	
รวมรายได้จากการขายและบริการ			2,797	98%	2,904	99%	3,014	99%
รายได้อื่นๆ			44	2%	40	1%	37	1%
รวมรายได้			2,841	100%	2,944	100%	3,051	100%

* ในวันที่ 16 ตุลาคม 2555 บริษัทได้ทำการจำหน่ายเงินลงทุนใน บริษัท วิญญะ คลาสสิฟายด์ส จำกัด ที่ถืออยู่ทั้งหมด จำนวน 120,000 หุ้น หรือคิดเป็น
สัดส่วนร้อยละ 60 ให้แก่บุคคลที่ไม่มีส่วนเกี่ยวข้องกัน ส่งผลให้บริษัท วิญญะ คลาสสิฟายด์ส จำกัด พ้นสภาพการเป็นบริษัทย่อยของบริษัท

ในปี 2554 2555 และ 2556 รายได้หลักของ ทีเอ็มซี มาจากการขายพื้นที่โฆษณาในเยลโล่เพจเจสและสื่อออนไลน์ คิดเป็นประมาณร้อยละ 82 ร้อยละ 72 และร้อยละ 72 ตามลำดับ มีรายละเอียดดังนี้

หน่วย : ล้านบาท

ประเภทรายได้	ปี 2554	ร้อยละ	ปี 2555	ร้อยละ	ปี 2556	ร้อยละ
รายได้จากโฆษณาในสมุดหน้าเหลืองและสื่อออนไลน์ (DIRECTORIES)	438	82%	274	72%	337	72%
รายได้จากการให้บริการข้อมูลด้วยเสียง (VOICE BUSINESS)	75	14%	77	20%	113	24%
รวมรายได้จากการให้บริการ	513	96%	351	92%	450	96%
รายได้อื่นๆ	21	4%	29	8%	17	4%
รวมรายได้	534	100%	380	100%	467	100%

การประกอบธุรกิจของแต่ละสายผลิตภัณฑ์

❖ บริษัท ซีเอส ล็อกซอินโฟ จำกัด (มหาชน)

ผู้นำด้านการให้บริการไอซีทีที่แบบครบวงจรสำหรับธุรกิจองค์กร โดยมีจุดแข็งจากการเป็นผู้นำด้านการให้บริการอินเทอร์เน็ตคุณภาพสำหรับลูกค้าองค์กร และการเป็นผู้นำด้านการให้บริการศูนย์บริการข้อมูลอินเทอร์เน็ตมาตรฐานสากล ทั้งยังมีทีมงานวิศวกรมืออาชีพ ที่ทำงานร่วมกับพันธมิตรชั้นนำระดับโลกทั้งในและต่างประเทศ ที่พร้อมนำเสนอบริการและโซลูชันด้านไอซีทีที่ยืดหยุ่น รวดเร็ว ตรงกับความต้องการของลูกค้า และที่สำคัญที่สุดคือมีการบริการหลังการขายที่สามารถไว้วางใจได้

บริการหลักของ ซีเอส ล็อกซอินโฟ

1. บริการอินเทอร์เน็ตสำหรับองค์กร

บริษัทเป็นผู้นำในการให้บริการอินเทอร์เน็ตคุณภาพสำหรับลูกค้าองค์กร ซึ่งยังคงทำการตลาดและส่งเสริมการขายอย่างต่อเนื่อง พร้อมทั้งขยายฐานลูกค้าและการให้บริการจาก

- การขยายบริการเพิ่มในกลุ่มฐานลูกค้าเดิม โดยเพิ่มขนาดวงจรอินเทอร์เน็ต รองรับปริมาณการใช้งานที่มากขึ้น ตามกระแสเทคโนโลยี Social Networking, Cloud Computing, Big Data และ Mobility
- การขยายบริการเพิ่มในกลุ่มฐานลูกค้าเดิม เพื่อเพิ่มเป็นวงจรอินเทอร์เน็ตสำรอง สามารถใช้อินเทอร์เน็ตได้อย่างต่อเนื่อง แม้ในภาวะฉุกเฉินที่อาจจะทำให้วงจรอินเทอร์เน็ตเดิมมีปัญหา อาทิ ภัยพิบัติต่างๆ
- การขยายบริการเพิ่มในกลุ่มฐานลูกค้าเดิม เพื่อรวมศูนย์วงจรอินเทอร์เน็ตเชื่อมต่อระหว่างสำนักงานใหญ่และสาขา ทำให้บริหารการใช้งานโดยรวมภายในองค์กรมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น
- การขยายบริการใหม่แก่ลูกค้าองค์กรรายใหม่ ที่ใช้งานอินเทอร์เน็ตประเภทองค์กรอยู่แล้ว แต่ต้องการบริการอินเทอร์เน็ตคุณภาพที่ดียิ่งขึ้น

- การขายบริการใหม่แก่ลูกค้าองค์กรรายใหม่ ที่ใช้งานอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงทั่วไปอยู่ แต่ไม่มีความเสถียรภาพที่แน่นอน ไม่สามารถรองรับการใช้งานในยุคปัจจุบันได้

จุดแข็งที่ได้รับความไว้วางใจ ในการเป็นผู้นำด้านการให้บริการไอซีทีแบบครบวงจรสำหรับธุรกิจองค์กร

- บริษัทมีการบริหารศูนย์อินเทอร์เน็ตเกตเวย์ระหว่างประเทศ (International Internet Gateway) เอง จึงออกแบบโครงข่ายมาเพื่อการใช้งานระดับองค์กร ทั้งระบบสำรองสำหรับการใช้งานที่ต่อเนื่อง และมีเส้นทางเชื่อมต่อที่หลากหลายสู่ภูมิภาคหลักๆของโลก
- บริษัทมีการบริหารศูนย์เชื่อมต่ออินเทอร์เน็ตในประเทศ (National International Exchange) เอง ซึ่งเป็นกลางและเชื่อมต่อตรงกับศูนย์อินเทอร์เน็ตเกตเวย์ในประเทศทุกศูนย์ ด้วยวงจรอินเทอร์เน็ตที่มีขนาดเพียงพอ จึงสามารถเชื่อมต่อข้อมูลหรือผู้ใช้อินเทอร์เน็ตในประเทศได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- บริษัทยึดมั่นในความเป็นกลาง เปิดกว้างสำหรับพันธมิตรเจ้าของโครงข่ายในประเทศ จึงสามารถคัดสรรและออกแบบโครงข่ายอินเทอร์เน็ตที่ตรงกับความต้องการของลูกค้าแต่ละรายได้
- บริษัทมีทีมงานวิศวกรที่มีความเชี่ยวชาญ ด้วยประสบการณ์กว่า 20 ปี จึงสามารถคัดสรรและออกแบบโครงข่ายอินเทอร์เน็ตและระบบเน็ตเวิร์กที่เกี่ยวข้อง ให้เหมาะสมกับลูกค้าแต่ละรายโดยเน้นการทำงานร่วมกับโครงข่ายอินเทอร์เน็ตได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- บริษัทมีบริการด้านวิศวกรรมและบริการหลังการขายที่ได้มาตรฐาน ISO 9001 และ ISO 27001 ด้วยการบริการตลอด 24 ชั่วโมง ตลอด 7 วันทำการ รวมถึงการให้คำปรึกษาด้านเทคนิคทั่วไป เพื่อให้การใช้งานอินเทอร์เน็ตเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด

ทั้งนี้ บริษัทยังมีการสำรวจความพึงพอใจของลูกค้าที่มีต่อตัวบริการและประสบการณ์ในการสัมผัสบุคลากรของบริษัทเป็นประจำ โดยใช้บริษัทภายนอก เพื่อให้ได้ข้อมูลที่แท้จริง และนำไปพัฒนาปรับปรุงสินค้า บริการและบุคลากรให้ดียิ่งขึ้นไป

2. บริการศูนย์ข้อมูลอินเทอร์เน็ต (Internet Data Center : IDC)

บริการศูนย์ข้อมูลอินเทอร์เน็ตชั้นนำของประเทศ ที่มีสิ่งอำนวยความสะดวกสำหรับจัดวางและดูแลรักษาเซิร์ฟเวอร์ขององค์กร เพื่อรองรับการใช้งานที่มีการเติบโตสูงขึ้น อาทิ

- การย้ายเซิร์ฟเวอร์จากสำนักงานใหญ่มาอยู่ที่ศูนย์ข้อมูลอินเทอร์เน็ต เพื่อให้สาขาเชื่อมต่อใช้งานได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- การฝากเซิร์ฟเวอร์ที่ต้องมีการใช้งานผ่านอินเทอร์เน็ต เช่น เว็บ อีเมล ตลอดจนบริการออนไลน์ต่างๆ เพื่อให้ผู้ใช้งานสามารถเข้าถึงบริการได้อย่างรวดเร็ว
- ย้ายเซิร์ฟเวอร์ในสำนักงานมาที่ศูนย์ข้อมูลอินเทอร์เน็ต ให้สามารถใช้งานเซิร์ฟเวอร์ได้อย่างต่อเนื่อง ไม่ต้องกังวลเรื่องไฟดับหรือเกิดภัยพิบัติบริเวณออฟฟิศ หรือลดค่าใช้จ่ายในการลงทุนสร้างศูนย์ข้อมูลอินเทอร์เน็ตหรือศูนย์คอมพิวเตอร์เอง
- เป็นศูนย์ข้อมูลอินเทอร์เน็ตสำรองเมื่อเกิดภัยพิบัติ สามารถวางเซิร์ฟเวอร์สำรอง หรือมีออฟฟิศชั่วคราวสามารถทำงานได้อย่างต่อเนื่อง เมื่อเกิดเหตุ และหลังเกิดภัยพิบัติต่างๆ

ที่ผ่านมาบริษัทสามารถขยายฐานลูกค้ากลุ่มดังกล่าวได้อย่างต่อเนื่อง เพราะลูกค้ามีความต้องการใช้งานที่มากขึ้น โดยเฉพาะเพื่อลดความเสี่ยงในกรณีของการเกิดภัยพิบัติ โดยบริษัทฯเอง มีจุดแข็งที่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ ดังนี้

- บริหารจัดการอย่างมืออาชีพ และได้รับรองมาตรฐานคุณภาพ ISO 9001 และมาตรฐานความมั่นคงปลอดภัยสารสนเทศ ISO 27001
- มีศูนย์ข้อมูลอินเทอร์เน็ตอยู่ที่กรุงเทพมหานครชั้นใน เดินทางสะดวก ไม่ประสบปัญหาอุทกภัย โดยที่ตั้งของศูนย์ข้อมูลอินเทอร์เน็ตจะอยู่ชั้น 4 และระบบไฟฟ้าศูนย์ข้อมูลอินเทอร์เน็ตอยู่ชั้น 9
- เชื่อมต่อตรงกับศูนย์กลางเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ตทั้งในและระหว่างประเทศ (National Internet Exchange and International Internet Gateway) ที่มีวงจรมหาศาลรองรับความเร็วในการใช้งาน
- เป็นกลาง เปิดให้เลือกใช้วงจรมินิเน็ตเช่าของผู้ให้บริการทุกราย และมั่นใจในการใช้งาน เพราะมีชุมสายของผู้ให้บริการวงจรมินิเน็ตเช่าหลักทุกรายภายในศูนย์ข้อมูล เช่น ซิมโฟรี ยูไอเอช ทู ทีโอที แคท เทเลคอม ฯลฯ
- มีระบบความปลอดภัย ระบบไฟฟ้า ระบบปรับอากาศ ฯลฯ ที่ได้มาตรฐานระดับสากล ส่งผลให้เซิร์ฟเวอร์ทำงานได้อย่างต่อเนื่องและปลอดภัย
- มีบริการเสริมที่รองรับความต้องการของลูกค้าแต่ละราย เช่น บริการสำรองข้อมูล (Data Back-up Service) บริการด้านความปลอดภัยต่างๆ (Security Service) บริการอพยพหรือห้องคอมพิวเตอร์สำรองเมื่อเกิดภัยพิบัติ (Disaster Recovery Site) ตลอดจนบริการคลาวด์คอมพิวติ้ง (Cloud Computing) ที่มีแนวโน้มเติบโตสูงเพราะไม่ต้องลงทุนซื้อระบบเซิร์ฟเวอร์ และลดค่าใช้จ่ายในการดูแลรักษา

ปัจจุบันบริษัทมีศูนย์ข้อมูลอินเทอร์เน็ต จำนวน 2 แห่ง คือ อาคารไชน่าเบอร์เวิร์ลด์ ถนนรัชดาภิเษก และอาคาร กสท.โทรคมนาคม บางรัก โดยได้ดำเนินการขยายศูนย์ข้อมูลอินเทอร์เน็ตอย่างต่อเนื่อง เพื่อรองรับความต้องการของลูกค้าด้วยมาตรฐานสากล และในปี 2556 บริษัทได้ดำเนินการสร้างศูนย์ข้อมูลอินเทอร์เน็ตแห่งที่ 3 บนถนนรัชดาภิเษก – รามอินทรา บนเนื้อที่กว่า 3 ไร่ ลงทุนไปกว่า 350 ล้านบาท ซึ่งคาดว่าจะเปิดให้บริการได้ในปี 2557

3. บริการไอซีทีสำหรับลูกค้าองค์กร

เป็นบริการไอซีทีที่ครอบคลุมทุกด้าน ทั้งอินเทอร์เน็ต คอมพิวเตอร์ และการสื่อสาร ที่นำมาใช้เพื่อการปรับปรุงประสิทธิภาพภายในองค์กร และเพิ่มศักยภาพการแข่งขันขององค์กรธุรกิจ ตั้งแต่ให้คำปรึกษา ออกแบบระบบ ติดตั้ง และบริการหลังการขาย

ผู้ให้บริการไอซีทีในปัจจุบัน มี 2 กลุ่มคือ ผู้ให้บริการระดับบน มักเป็นผู้ให้บริการจากต่างประเทศ เน้นลูกค้ารายใหญ่ เสนอโซลูชันรวมขนาดใหญ่จากต่างประเทศ มีราคาสูง เหมาะกับองค์กรขนาดใหญ่ ในขณะที่ผู้ให้บริการระดับล่าง เป็นผู้ให้บริการรายเล็ก มักมีทักษะเพียงบางด้าน และต้องพึ่งความสามารถเฉพาะตัวจากบุคลากร ทำให้ตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างจำกัด

บริษัทเห็นช่องทางที่จะสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ โดยอาศัยประสบการณ์ในการบริหารระบบ ไอซีทีที่มากกว่า 20 ปี และมีทีมงานที่มีทักษะหลากหลาย พร้อมการบริหารจัดการมาตรฐาน สามารถตอบสนองทุกความต้องการ และเป็นที่ยอมรับจากลูกค้า

ตัวอย่างของบริการไอทีที่หลักๆ ที่ให้บริการมีดังนี้

ระบบเครือข่าย (Network Infrastructure)

ตัวอย่างบริการ	จุดแข็ง	พันธมิตร
งานเดินสาย Cabling ในสำนักงาน โรงงาน ฯลฯ	สำรวจ และออกแบบรองรับการใช้งานในองค์กร เลือกใช้วัสดุอุปกรณ์มาตรฐานพร้อมระบบควบคุมคุณภาพแบบมืออาชีพ ให้ลูกค้าบำรุงรักษาเองได้	Panduit, Systimax, Amp
ระบบ WiFi ในโรงแรม โรงงาน สถานศึกษา และงาน Event	ออกแบบให้เหมาะกับการใช้งานตามลักษณะพื้นที่ และปริมาณการใช้งานด้วยใช้อุปกรณ์ยี่ห้อและจำนวนที่เหมาะสม	Aruba, Ruckus, Cisco, HP
Network Infrastructure & Security สำหรับองค์กร	มีผู้เชี่ยวชาญในการบริหารจัดการจนถึงระดับ Enterprise เข้าใจปัญหาและสรรหาโซลูชันที่เหมาะสมกับลูกค้าแต่ละราย	Cisco, HP, Fortinet, Juniper, PaloAlto, Sophos, Checkpoint
Network Performance Enhance	เลือกอุปกรณ์ตรงตามการใช้งาน และงบประมาณ ลูกค้า เพื่อลดค่าใช้จ่ายและเพิ่มประสิทธิภาพเครือข่าย	Riverbed, Silver Peak, Sangfor

ระบบคอมพิวเตอร์และคลาวด์ (Cloud & Computer Infrastructure)

ตัวอย่างบริการ	จุดแข็ง	พันธมิตร
ระบบเซิร์ฟเวอร์เสมือน (Virtualization)	ทีมงานผู้เชี่ยวชาญช่วยลูกค้ายุบรวมเซิร์ฟเวอร์เพื่อลดค่าใช้จ่าย ง่ายในการดูแลรักษา และประหยัดพลังงาน	VMware, Microsoft, Citrix
Server & Storage	มีโซลูชันหลากหลายไว้วางใจได้ ไม่ยึดติดกับแบรนด์ใดแบรนด์หนึ่ง	HP, IBM, Dell, Cisco, EMC, NetApp
ห้องเซิร์ฟเวอร์	ออกแบบให้เหมาะสมกับการใช้งาน เลือกใช้วัสดุอุปกรณ์มาตรฐานพร้อมระบบควบคุมคุณภาพให้ลูกค้าใช้งานได้อย่างวางใจ	APC, Emerson Panduit, Systimax, Amp – Schneider
DR Site/Backup Site	มีทีมงานผู้เชี่ยวชาญมีโซลูชันที่หลากหลาย พร้อมโครงสร้างพื้นฐานรองรับการทำโฮสต์สำรองโดยเฉพาะ อินเทอร์เน็ต คลาวด์คอมพิวเตอร์ และศูนย์บริการข้อมูล	Veeam, VMware, Symantec, CA ARCserve

ระบบสื่อสารทางธุรกิจ (Business Communication)

ตัวอย่างบริการ	จุดแข็ง	พันธมิตร
กล้องวงจรปิด CCTV ระบบดิจิทัล	สำรวจและออกแบบเพื่อรองรับการใช้งาน ยืดหยุ่นในการใช้กล้องหลากหลายยี่ห้อตามความต้องการแต่ละจุด ควบคุมด้วยซอฟต์แวร์มาตรฐาน	Axis, Bosch, Panasonic, Sony, Samsung
Video Conference	รองรับการเชื่อมต่อกับอุปกรณ์ทั้งใน และต่างประเทศพร้อมอุปกรณ์เสริมมาตรฐาน และ บริการจัดการช่องสัญญาณอินเทอร์เน็ต ฯลฯ	Polycom, Cisco, Avaya, Lifesize, Sony

โดยในรอบปีที่ผ่านมาบริษัทได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าองค์กร โดยเฉพาะฐานลูกค้าอินเทอร์เน็ต ในการให้บริการโซลูชันแบบครบวงจรเพิ่มมากขึ้นโดยที่บริษัทสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้า ดังนี้

- มีทีมวิศวกรที่เชี่ยวชาญทั้งอินเทอร์เน็ต คอมพิวเตอร์ การสื่อสาร ที่มีประสบการณ์ยาวนานจากการบริหารโครงข่ายอินเทอร์เน็ตขนาดใหญ่และระบบที่เกี่ยวข้อง จึงตอบสนองความต้องการของลูกค้าองค์กรแต่ละรายได้เป็นอย่างดี
- เปิดกว้างเป็นพันธมิตรที่เป็นเจ้าของผลิตภัณฑ์โดยไม่ยึดติดกับรายใดรายหนึ่ง จึงเป็นกลางในการเลือกผลิตภัณฑ์ที่ตรงกับความต้องการของลูกค้า
- มีโครงสร้างพื้นฐานด้านไอซีทีที่ครบวงจร เช่น ศูนย์แลกเปลี่ยนข้อมูลอินเทอร์เน็ตทั้งระหว่างประเทศและในประเทศ ศูนย์ข้อมูลอินเทอร์เน็ต ระบบคลาวด์คอมพิวติ้ง
- มีทีมงานให้บริการหลังการขาย ให้ความช่วยเหลือด้านเทคนิคตลอด 24 ชั่วโมง และทีมงานที่ประจำการในสำนักงานใหญ่ในกรุงเทพมหานคร สำนักงานตามจังหวัดหรือเมืองหลักๆ เช่น ชลบุรี ภูเก็ต หาดใหญ่ เชียงใหม่

นอกจากการเสนอสินค้าและบริการที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้าแต่ละราย บริษัทให้ความสำคัญในการพัฒนาและเสนอสินค้า บริการที่ดีสำหรับสังคมและสิ่งแวดล้อมอย่างยั่งยืนควบคู่กันไป

1. นำเสนอสินค้าและบริการที่มีคุณค่าต่อสังคมเชิงบวก

- บริการอินเทอร์เน็ต บริการศูนย์ข้อมูลอินเทอร์เน็ต บริการไอซีทีของบริษัท เป็นการส่งเสริมการใช้ระบบอิเล็กทรอนิกส์ อันช่วยลดการใช้กระดาษ ลดขยะและมลพิษที่เกิดขึ้นตามมา
- บริการอินเทอร์เน็ต ศูนย์ข้อมูลอินเทอร์เน็ต และไอซีทีของบริษัท เป็นการส่งเสริมการใช้ระบบอิเล็กทรอนิกส์ ที่ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพการทำธุรกิจให้บริษัทฯ ในประเทศสามารถแข่งขันได้ในระยะยาว
- บริการศูนย์ข้อมูลอินเทอร์เน็ต ออกแบบมาเพื่อการควบคุมอุณหภูมิอย่างมีประสิทธิภาพ เป็นการช่วยลดการใช้กระแสไฟฟ้าของเซิร์ฟเวอร์ ที่มีส่วนในการช่วยลดสภาวะโลกร้อน

2. ส่งเสริมการเข้าถึงสินค้าและบริการที่จำเป็น

- ไม่ผูกติดกับพันธมิตรเฉพาะราย ซึ่งจะจำกัดทางเลือกและการเข้าถึงสินค้าบริการที่เหมาะสมของลูกค้า เช่น บริการอินเทอร์เน็ตสำหรับองค์กร หรือศูนย์ข้อมูลอินเทอร์เน็ต บริษัทเปิดให้ลูกค้าสามารถเลือกผู้ให้บริการวางจอร์เน็ตเซาที่ที่เหมาะสมได้ หรือสามารถซื้อตรงเองก็ได้ และสินค้าและบริการไอซีทีแต่ละประเภท บริษัทก็เสนอโซลูชันตามความต้องการของลูกค้าโดยไม่ผูกติดกับแบรนด์ใดแบรนด์หนึ่ง
 - รับรู้ปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อมและระดับการพัฒนา ความต้องการด้านไอซีทีของประเทศไทย จึงมุ่งมั่นในการเสนอบริการที่จำเป็น ให้เหมาะกับลูกค้าองค์กรในประเทศไทย โดยไม่เน้นการผลักดันเทคโนโลยีที่ใหม่มาที่ลูกค้าในประเทศไม่พร้อมรองรับ (Not Product Push) แต่ส่งเสริมให้ลูกค้าองค์กรทั่วไปสามารถเข้าถึงเทคโนโลยีที่จำเป็นที่ใช้ประโยชน์ได้อย่างคุ้มค่าการลงทุน (Market Pull)
3. ให้ความสำคัญกับบริการหลังการขาย ด้วยบริการในรูปแบบ 24x7 แล้ว บริษัทยังเน้นการจัดทำเอกสาร คู่มือการใช้งาน ตลอดจนการติดป้ายสติ๊กเกอร์ที่อุปกรณ์ ฯลฯ เพื่อให้ลูกค้าสามารถใช้งานสะดวกถูกวิธี และบำรุงรักษาเองได้
 4. บริษัทมุ่งเน้นการพัฒนาตลาดอย่างยั่งยืน ด้วยการร่วมกับพันธมิตรทั้งจากภาคสถาบันการศึกษา และเจ้าของผลิตภัณฑ์จัดอบรมสัมมนาทั้งภาคทฤษฎีและเชิงปฏิบัติการแก่ลูกค้าองค์กรแบบไม่คิดค่าใช้จ่าย เพื่อสร้างความรู้ความเข้าใจ ต่อยอดการใช้งานเพื่อส่งเสริมให้ลูกค้าเลือกนำเทคโนโลยีที่เหมาะสมไปใช้ประโยชน์จริงในองค์กรในอนาคตอย่างยั่งยืน
 5. สนับสนุนการพัฒนาบุคลากรอย่างต่อเนื่องในด้านความรู้ความเชี่ยวชาญมาตรฐานสากล อาทิเช่น การสอบใบรับรองจากหน่วยงานภายนอก การจัดสร้างระบบรับรองภายในของบริษัท ฯลฯ อันนำไปสู่ความมั่นคงในอาชีพของบุคลากร ความมั่นคงทางเศรษฐกิจของครอบครัวบุคลากร เป็นพื้นฐานสู่ความมั่นคงของสังคมต่อไป
 6. ทำงานร่วมกับคู่ค้าอย่างเปิดเผยตรงไปตรงมาเพื่อการพัฒนาตลาดโดยรวมอย่างยั่งยืน โดยไม่ทำตลาดแบบ Exclusive กับคู่ค้ารายใดรายหนึ่งโดยเฉพาะ ในขณะที่เดียวกันก็มีป้อนกลับข้อมูลความต้องการของลูกค้าแก่คู่ค้าแต่ละราย เพื่อให้คู่ค้านั้นปรับปรุงพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมให้สามารถแข่งขันได้อย่างยั่งยืน
 7. สนับสนุนแข่งขันอย่างเสรีและเป็นธรรม โดยไม่มีขายขาดทุนเพื่อตัดราคาคู่แข่ง และไม่ขายพ่วงสินค้า อันเป็นการทำลายโครงสร้างการแข่งขันของตลาดในระยะยาว

ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

อุตสาหกรรมโทรคมนาคมยังคงมีการแข่งขันอย่างรุนแรง แต่อย่างไรก็ตาม บริษัทก็ยังสามารถรักษาระดับผลประโยชน์ที่ดีที่สุดได้อย่างต่อเนื่อง และพยายามลดการพึ่งพาบริการโทรคมนาคมเท่านั้น

- ยังคงความเป็นผู้นำบริการอินเทอร์เน็ตแก่ลูกค้าองค์กร ซึ่งเน้นคุณภาพและบริการมากกว่าการแข่งขันด้านราคาเพียงอย่างเดียว
- ในขณะเดียวกันก็มุ่งเน้นให้บริการศูนย์ข้อมูลอินเทอร์เน็ต ซึ่งถือเป็นโอกาสทางการตลาดในการขยายฐานลูกค้าอันเนื่องมาจากตลาดมีการขยายตัวสูงจากปัจจัยสภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงไป การบูรณาการในด้านการบริหารจัดการถือเป็นส่วนสำคัญในการที่จะช่วยให้สามารถแข่งขันในด้านต่างๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ และลดการแข่งขันด้านราคา เพราะมีผู้ให้บริการในตลาดน้อยรายกว่า โดยบริษัทมีความ

ได้เปรียบในการใช้ทรัพยากรร่วมกับบริการอินเทอร์เน็ต เช่น วงจรอินเทอร์เน็ตต่างประเทศ และทีมวิศวกร ฯลฯ

- นอกจากนี้ บริษัทยังมุ่งเน้นให้บริการไอซีทีครบวงจร โดยเฉพาะแก่ฐานลูกค้าเดิม โดยอาศัยจุดแข็งของบริษัทที่มีความเข้าใจในความต้องการและความไว้วางใจจากลูกค้า ประกอบกับการมีพันธมิตรเจ้าของผลิตภัณฑ์ระดับโลก และครองใจลูกค้าจากประสบการณ์การให้บริการ จึงทำให้บริษัทสามารถให้บริการครบวงจร อันเป็นการต่อยอดการให้บริการไอซีทีแบบ “One Stop ICT Service” ตามที่ลูกค้าต้องการ
- จากสภาพแวดล้อม และสถานการณ์ที่เปลี่ยนไป ทำให้ธุรกิจมีความเสี่ยงมากขึ้นจากภัยพิบัติตามธรรมชาติ และปัจจัยอื่นๆ บริษัทจึงให้ความสำคัญ และพัฒนาอย่างต่อเนื่องในทุกๆ ด้านเพื่อเป็นส่วนหนึ่งในการช่วยบรรเทาผลกระทบอันจะเกิดกับลูกค้า อาทิ ผลกระทบจากภัยพิบัติ บริษัทมีโครงสร้างพื้นฐาน และสิ่งอำนวยความสะดวกที่ช่วยให้ลูกค้าทำงานต่อได้ เช่น ในกรณีที่เกิดวิกฤติอุทกภัย ลูกค้าที่ประสบภัยสามารถย้ายเซิร์ฟเวอร์มาไว้ที่ศูนย์ข้อมูลอินเทอร์เน็ต ซึ่งจะช่วยให้ลูกค้าสามารถทำงานที่ไหนก็ได้เสมือนอยู่ในสำนักงานของลูกค้าเอง หรือขอใช้สำนักงานชั่วคราวในศูนย์ข้อมูลอินเทอร์เน็ต ช่วยให้ลูกค้าทำงานต่อได้เหมือนทำงานในสำนักงานปกติ

กลยุทธ์การตลาด

นอกจากความเป็นผู้นำในการให้บริการอินเทอร์เน็ตคุณภาพที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้าองค์กรแล้ว บริษัทยังมุ่งไปสู่การให้บริการไอซีทีแบบครบวงจร ทั้งอินเทอร์เน็ต คอมพิวเตอร์ และการสื่อสาร โดยให้ความสำคัญอย่างสูงในเรื่องของคุณภาพและบริการมากกว่าการแข่งขันราคา โดยมีกลยุทธ์ทางการตลาดหลักๆ ดังนี้

1. สร้างเสริมการรับรู้ภาพลักษณ์ อย่างต่อเนื่อง (Corporate Image) ในฐานะเป็นผู้ให้บริการไอซีทีชั้นนำ

กว่าทศวรรษที่ผ่านมาบริษัทได้วางตำแหน่งของบริการอินเทอร์เน็ตโดยมุ่งเน้นเป็นผู้ให้บริการอินเทอร์เน็ตคุณภาพสูง (Premium Service) พร้อมทั้งผลิตภัณฑ์และบริการที่ตอบสนองความต้องการที่หลากหลายของลูกค้าองค์กร ปัจจุบันบริษัทได้ค่อยๆ เพิ่มภาพลักษณ์และสื่อสารให้กับสาธารณะได้รับทราบถึงการวางตำแหน่งสินค้าและบริการในฐานะหนึ่งในผู้นำด้านบริการไอซีทีแบบครบวงจร ที่เข้าใจถึงความต้องการของลูกค้าผนวกกับความเชี่ยวชาญของเรา ตลอดจนให้บริการก่อนและหลังการขายที่ดีในระดับที่ลูกค้าพึงพอใจ และมีการแนะนำบอกต่อของลูกค้าเอง หรือบุคลากรด้านไอที

2. มุ่งพัฒนาคุณภาพและโซลูชันที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้า

บริษัทมุ่งมั่นในการบริหารชุมสายอินเทอร์เน็ตทั้งในและต่างประเทศ (Internet Exchange) ให้เพียงพอที่จะรองรับการเติบโตในการใช้งาน พร้อมทั้งร่วมกับพันธมิตรในการพัฒนาประสิทธิภาพโครงข่ายทั้งในและนอกประเทศอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้บริษัทได้ร่วมมือกับพันธมิตรด้านผลิตภัณฑ์ไอซีทีระดับโลกในการให้พัฒนาโซลูชันที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้า โดยใช้ระบบควบคุมคุณภาพ ISO 9001 ระบบมาตรฐานความมั่นคงปลอดภัยสารสนเทศ ISO 27001 และระบบบริหารและจัดการแบบที่มีการกำหนดตัววัดและการติดตามผลที่ชัดเจน

3. รักษาความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้า

บริษัทมุ่งสร้างเสริมความพึงพอใจสูงสุดแก่ลูกค้าอย่างต่อเนื่อง โดยนอกจากตอบสนองความต้องการใช้งานได้อย่างครอบคลุมแล้ว ยังจัดให้มีบริการด้านเทคนิคแก่ลูกค้าองค์กรในเชิงรุก เช่น การเป็นที่ปรึกษาหรือแก้ไขปัญหาด้านไอซีทีเบื้องต้น โดยการจัดสัมมนาให้ความรู้ทางด้านเทคโนโลยีต่างๆ ให้กับลูกค้าทั่วประเทศ การเข้าเยี่ยมลูกค้าเป็นประจำ และตรวจสอบความพึงพอใจของลูกค้าด้วยการสำรวจวิจัย

4. ร่วมมือกับพันธมิตร เพื่อให้รองรับความต้องการของลูกค้าที่หลากหลาย

บริษัทมีความสัมพันธ์อันดีและเปิดกว้างกับพันธมิตรทั้งในและต่างประเทศ ไม่ว่าจะเป็นผู้ให้บริการเครือข่ายทั้งในและต่างประเทศ หรือเจ้าของผลิตภัณฑ์ไอซีทีระดับโลกทุกราย โดยไม่ยึดติดกับเทคโนโลยีหรือผู้ให้บริการรายใดรายหนึ่ง เพราะบริษัทคำนึงถึงความต้องการของลูกค้าเป็นหลักเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดในการใช้งานของลูกค้า

5. พัฒนาศักยภาพผู้เชี่ยวชาญด้านไอซีที

สิ่งสำคัญที่สุดคือ การพัฒนาศักยภาพด้านไอซีที ซึ่งบริษัทมีความได้เปรียบจากการมีวิศวกรและผู้เชี่ยวชาญจำนวนมากที่ดูแลระบบและเครือข่ายขนาดใหญ่ ดูแลฐานลูกค้าที่หลากหลาย และบุคลากรของบริษัทมีความเชี่ยวชาญในการปฏิบัติงานจริง และมีการสอบวัดความสามารถของบุคลากร มีระบบบริหารจัดการแบบที่มีการกำหนดตัววัดและการติดตามผลที่ชัดเจน ประกอบกับบริษัทมีพันธมิตรที่เป็นเจ้าของเทคโนโลยีคอยให้การสนับสนุนเป็นอย่างดีมาโดยตลอด

ลักษณะลูกค้ากลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย เป็นกลุ่มลูกค้าองค์กรที่ใช้บริการอินเทอร์เน็ตและบริการด้านไอซีที เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินธุรกิจ โดยลูกค้ากลุ่มนี้ต้องการทั้งคำปรึกษาทั้งก่อนการใช้บริการ และบริการหลังการขายที่ไว้วางใจได้เพื่อให้ธุรกิจดำเนินอย่างต่อเนื่องและมีประสิทธิภาพ จึงให้ความสำคัญต่อคุณภาพและประสิทธิภาพของบริการมากกว่าราคา และมีแนวโน้มที่จะใช้บริการอย่างต่อเนื่อง

เนื่องจากบริการของบริษัทครอบคลุมทั้งอินเทอร์เน็ต บริการไอซีที และศูนย์ข้อมูลอินเทอร์เน็ต ดังนั้นกลุ่มเป้าหมายของบริษัทจึงมีความหลากหลายและกระจายอยู่ในธุรกิจต่างๆ เช่น กลุ่มลูกค้าที่มีสาขาต้องการใช้อินเทอร์เน็ตเพื่อลดค่าใช้จ่ายในการสื่อสารระหว่างสาขา กลุ่มลูกค้าที่ให้บริการอีคอมเมิร์ซต้องการใช้บริการศูนย์ข้อมูลอินเทอร์เน็ต กลุ่มลูกค้าที่ติดต่อธุรกิจกับต่างประเทศต้องการดำเนินธุรกิจอย่างต่อเนื่องต้องการทำระบบสำรองอยู่ต่างประเทศ กลุ่มลูกค้าที่มีระบบภายในดีอยู่แล้วแต่ต้องการนำระบบคลาวด์คอมพิวเตอร์มาใช้เพื่อลดการลงทุน กลุ่มลูกค้าที่ต้องการติดตั้งระบบไร้สายเพื่อให้บริการลูกค้า กลุ่มลูกค้าที่มีบริษัทแม่ที่ต่างประเทศติดตั้งระบบวีดีโอคอนเฟอเรนซ์พร้อมเครือข่ายต่างประเทศประสิทธิภาพสูง กลุ่มลูกค้าที่ติดตั้งกล้องวงจรปิดที่คลังสินค้าหรือสำนักงานพร้อมมอโนเตอร์ผ่านอินเทอร์เน็ต หรือแทปเล็ต สมาร์ทโฟน ฯลฯ

การจำหน่ายและช่องทางการจัดจำหน่าย

การขายตรง เป็นช่องทางการจำหน่ายหลักของบริษัทมีพนักงานขายและทีมงานวิศวกรให้คำแนะนำ คำปรึกษาแก่ลูกค้าองค์กร โดยมีทีมขายประจำอยู่ในกรุงเทพฯ และภูมิภาคหลักของประเทศ

นอกจากการเยี่ยมลูกค้าโดยพนักงานขายตรงของบริษัทแล้ว บริษัทยังมีวารสารและเมลแจ้งข่าวสารถึงลูกค้าและกลุ่มเป้าหมายเป็นประจำ มีการจัดกิจกรรมสำหรับลูกค้าองค์กรตลอดทั้งปี ทั้งในกรุงเทพฯ และจังหวัดหลัก กิจกรรมจัดขึ้น

โดยผู้เชี่ยวชาญของบริษัทและพันธมิตรทั้งในและต่างประเทศ ซึ่งเน้นงานสัมมนาเทคโนโลยีหรือความรู้ใหม่ๆ จากประสบการณ์การให้บริการจริงหรือจากผู้เชี่ยวชาญที่พันธมิตร หรือการอบรมเชิงปฏิบัติการเพื่อให้ได้มาซึ่งองค์ความรู้ที่นำไปใช้ได้ในงานจริงและประสบการณ์ในการปฏิบัติงานจริง นอกจากนี้จะได้มาซึ่งความมั่นใจและความเชื่อมั่นของลูกค้าในระยะยาว ลูกค้าที่เข้าร่วมสัมมนายังเป็นกลุ่มเป้าหมายที่มีความสนใจจริงและนำมาสู่การขายเพิ่ม

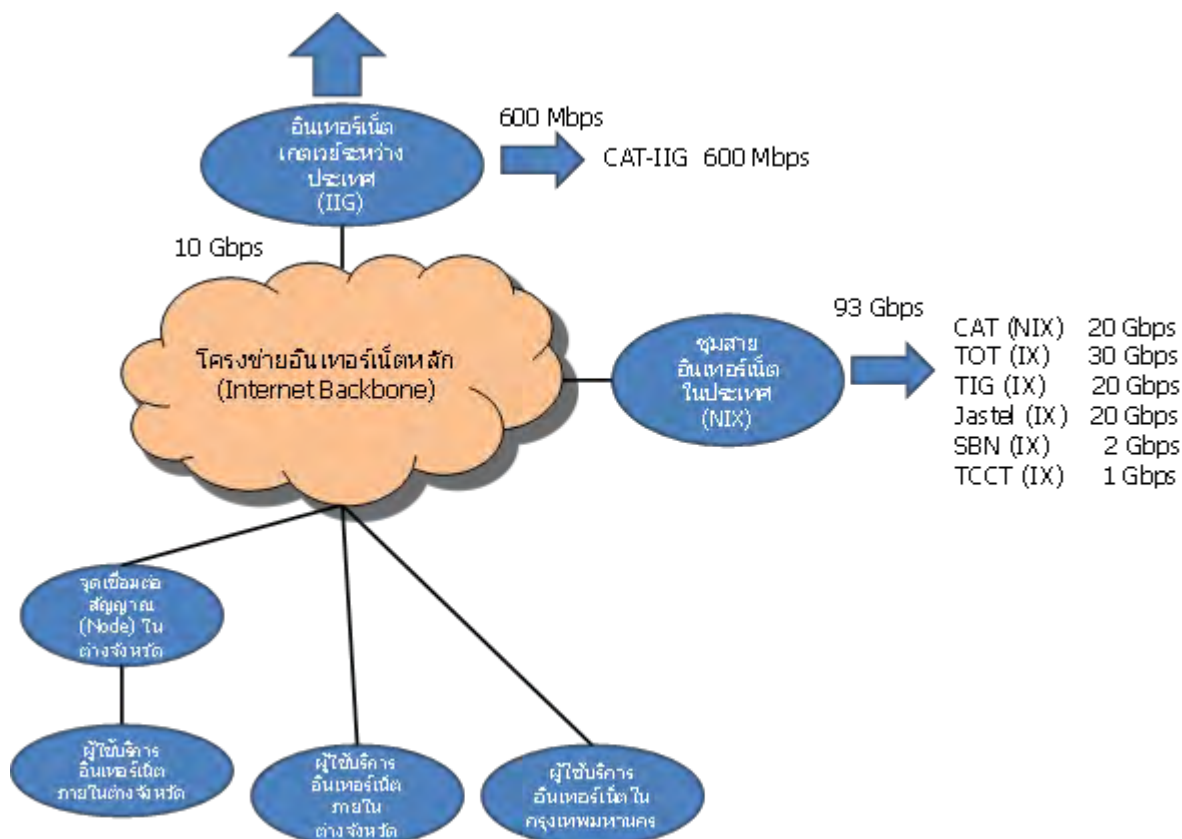
การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ปัจจุบันบริษัทมีที่เปิดกว้างพันธมิตรทั้งในและต่างประเทศ ทั้งพันธมิตรที่เป็นเจ้าของเครือข่าย พันธมิตรที่เป็นเจ้าของผลิตภัณฑ์ ICT หลักๆ ของโลก ตลอดจนตัวแทนจำหน่ายในประเทศ บริษัทจึงมีศักยภาพในการเสนอบริการที่ดีที่สุดสำหรับลูกค้าองค์กรแต่ละราย

ลักษณะของโครงสร้างพื้นฐาน

โครงสร้างพื้นฐานที่เป็นโครงข่ายซึ่งใช้ในการให้บริการอินเทอร์เน็ตของบริษัท ประกอบด้วยส่วนหลักดังต่อไปนี้

- โครงข่ายอินเทอร์เน็ตหลัก (Internet Backbone)
- ชุมสายอินเทอร์เน็ตภายในประเทศ (National Internet Exchange)
- อินเทอร์เน็ตเกตเวย์ระหว่างประเทศ (IIG : International Internet Gateway)



โครงข่ายอินเทอร์เน็ตหลัก (Internet backbone)

โครงข่ายอินเทอร์เน็ตหลักของบริษัทประกอบด้วยจุดซึ่งติดตั้งอุปกรณ์เครือข่าย และระบบคอมพิวเตอร์ที่ให้บริการอินเทอร์เน็ตหลัก 2 แห่ง ได้แก่ 1. IDC ที่อาคารไซเบอร์เวิร์ลด์ ทาวเวอร์ ชั้น 4 ถนนรัชดาภิเษก และ 2. IDC ที่ชั้น 16 อาคาร กสท. โทรคมนาคม ถนนเจริญกรุง โดยโครงข่ายอินเทอร์เน็ตหลักทุกจุด เชื่อมต่อกับโครงข่ายสายเคเบิลใยแก้วนำแสงที่ความเร็ว 50 Gbps พร้อมระบบสำรอง

โครงข่ายอินเทอร์เน็ตหลักของบริษัทจะมีจุดเชื่อมต่อสัญญาณ (Node) ในต่างจังหวัด โดยบริษัทและบริษัทย่อยได้มีการทำสัญญาเช่าวงจรสื่อสารสัญญาณความเร็วสูงภายในประเทศเพื่อเชื่อม ต่อ Node ดังต่อไปนี้

สรุปสาระสำคัญของสัญญาเช่าวงจรสื่อสารความเร็วสูงภายในประเทศ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556

- บริษัท ยูไนटेด อินฟอร์เมชั่น ไฮเวย์ จำกัด (ยูไอเอช) จำนวน 5 วงจร ความเร็วรวมทั้งสิ้น 41 Mbps ระยะเวลา สัญญา 12 เดือน โดยระยะเวลาสิ้นสุดของแต่ละวงจรขึ้นกับวันที่เริ่มใช้หรือมีการเปลี่ยนแปลงความเร็ว
- บริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) (กสท.) จำนวน 5 วงจร ความเร็วรวมทั้งสิ้น 72 Mbps โดยระยะเวลา สิ้นสุดของแต่ละวงจรขึ้นกับวันที่เริ่มใช้งาน
- บริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) จำนวน 3 วงจร ความเร็วรวม 10 Mbps โดยไม่มีระยะเวลาการใช้บริการขั้นต่ำ
- บริษัท ซุปเปอร์บรอดแบนด์ เน็ตเวิร์ค จำกัด จำนวน 14 วงจร ความเร็วรวม 252 Mbps โดยไม่มีระยะเวลาการใช้บริการขั้นต่ำ
- บริษัท ซิมโฟนี คอมมูนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) จำนวน 5 วงจร ความเร็วรวม 165 Mbps โดยไม่มีระยะเวลาการใช้ บริการขั้นต่ำ

ชุมสายอินเทอร์เน็ตภายในประเทศ (National Internet Exchange)

บริษัทได้จัดตั้งและให้บริการชุมสายอินเทอร์เน็ตภายในประเทศ (National Internet Exchange หรือ NIX) เพื่อเป็นจุดเชื่อมต่อวงจรอินเทอร์เน็ตภายในประเทศ (Domestic Internet) ถึงผู้ให้บริการชุมสายภายในประเทศรายอื่นๆ และ ผู้ให้บริการอินเทอร์เน็ตรายอื่น ๆ เพื่อให้ผู้ใช้บริการอินเทอร์เน็ตสามารถแลกเปลี่ยนข้อมูลภายในประเทศได้รวดเร็ว โดย เป็นการเชื่อมต่อระหว่างชุมสายอินเทอร์เน็ตภายในประเทศของทั้ง 6 บริษัทด้วยความเร็วรวม 93 Gbps โดยไม่กำหนด ระยะเวลา ดังต่อไปนี้

- ชุมสายอินเทอร์เน็ตภายในประเทศ (NIX) ของ บริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) ผ่านทางระบบเคเบิลใย แก้วความเร็วสูงที่ความเร็ว 20 Gbps ซึ่งเชื่อมต่อไปยังผู้ให้บริการอินเทอร์เน็ตภายในประเทศรายอื่นๆ
- ชุมสายอินเทอร์เน็ตภายในประเทศ (NIX) ของบริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) ผ่านทางระบบเคเบิลใยแก้ว ความเร็วสูงที่ความเร็ว 30 Gbps
- ชุมสายอินเทอร์เน็ตภายในประเทศ (NIX) ของบริษัท ทูอินเทอร์เน็ตเกตเวย์ จำกัด ผ่านทางระบบเคเบิลใยแก้ว ความเร็วสูงที่ความเร็ว 20 Gbps

- ชุมสายอินเทอร์เน็ตภายในประเทศ (NIX) ของบริษัท จัสเทล จำกัด ผ่านทางระบบเคเบิลใยแก้วความเร็วสูงที่ความเร็ว 20 Gbps
- ชุมสายอินเทอร์เน็ตภายในประเทศ (NIX) ของบริษัท ซุปเปอร์บรอดแบนด์ จำกัด ผ่านทางระบบเคเบิลใยแก้วความเร็วสูงที่ความเร็ว 2 Gbps
- ชุมสายอินเทอร์เน็ตภายในประเทศ (NIX) ของบริษัท ที.ซี.ซี. เทคโนโลยี จำกัด ผ่านทางระบบเคเบิลใยแก้วความเร็วสูงที่ความเร็ว 1 Gbps

อินเทอร์เน็ตเกตเวย์ระหว่างประเทศ (IIG : International Internet Gateway)

บริษัทลงทุนในอินเทอร์เน็ตเกตเวย์ระหว่างประเทศ และวางจรรยาบรรณความเร็วสูงอย่างต่อเนื่องเพื่อขยายการเชื่อมต่อของวงจรระหว่างประเทศ เพื่อรักษาประสิทธิภาพในการเชื่อมต่อไปยังโครงข่ายอินเทอร์เน็ตในต่างประเทศให้สูง

ในปัจจุบันบริษัทมีวงจรรวมความเร็วสูง 2.5 Gbps จำนวน 4 วงจรเชื่อมต่อกรุงเทพมหานครไปยังประเทศสิงคโปร์ เพื่อเชื่อมต่อวงจรรวมอินเทอร์เน็ตระหว่างประเทศไปยังผู้ให้บริการอินเทอร์เน็ตในต่างประเทศ แบบส่งสัญญาณทั้งขาเข้าและขาออกเท่ากัน (Symmetric) พร้อมระบบสำรอง เพื่อให้สามารถให้บริการแก่ลูกค้าได้อย่างรวดเร็วและครอบคลุมพื้นที่ทั่วโลก

โดยการเชื่อมต่อวงจรรวมสัญญาณความเร็วสูงมีดังต่อไปนี้

- บริษัท Singapore Telecommunications Ltd. ที่ความเร็ว 1 Gbps
- บริษัท PACNET ที่ความเร็ว 800 Mbps
- บริษัท PCCW Global ที่ความเร็ว 1 Gbps
- บริษัท TATA Communications ที่ความเร็ว 1 Gbps
- บริษัท TATA (Euro-Direct) ที่ความเร็ว 400 Mbps
- บริษัท Telecom Italia Sparkle ที่ความเร็ว 500 Mbps
- บริษัท Teliasonera ที่ความเร็ว 200 Mbps
- บริษัท NTT ที่ความเร็ว 400 Mbps
- บริษัท StarHub Ltd ที่ความเร็ว 200 Mbps

นอกจากนั้น เพื่อเป็นการเสริมสร้างประสิทธิภาพและความมั่นคงของเครือข่าย บริษัทมีการเชื่อมต่อช่องสัญญาณอินเทอร์เน็ตไปยังบริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) ที่ความเร็ว 300 Mbps (โดยสามารถเพิ่มความเร็วเป็นการชั่วคราวได้สูงสุด 1 Gbps เมื่อบริษัทร้องขอ)

โอกาสทางธุรกิจ

บริษัทเห็นโอกาสในการขยายธุรกิจเข้าไปยังกลุ่มลูกค้าองค์กรที่มีการลงทุนด้านไอซีที เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการทำงาน และในขณะเดียวกันก็ต้องใช้ระบบไอทีอย่างมั่นใจ ไม่ต้องกังวลในเรื่องต่างๆเกี่ยวกับเทคโนโลยี เช่น เรื่องภัยพิบัติ เป็นต้น และในปี2557 บริษัทจึงยังคงมุ่งเน้นพัฒนาสินค้าและบริการตอบสนองการใช้งานของลูกค้าองค์กรเป็นสำคัญ โดยเฉพาะ

- **ICT Service** เป็นบริการแบบครบวงจรทั้งอินเทอร์เน็ต คอมพิวเตอร์ และสื่อสาร ที่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่มีข้อกำหนดด้านบุคลากร แม้สภาพเศรษฐกิจจะผันผวน แต่ลูกค้าองค์กรก็มีการลงทุนด้านไอซีทีอย่างต่อเนื่อง แม้แต่องค์กรที่มีขนาดใหญ่มากก็มีการลงทุนด้านไอซีทีมากขึ้นตามกระแสของ Cloud Computing, Mobility, Big Data และ Social Network ซึ่งบริษัทฯ ก็ร่วมมือกับพันธมิตรชั้นนำพร้อมรองรับความต้องการลูกค้าระดับต่างๆ
- **Internet Data Center (IDC)** เป็นบริการศูนย์ข้อมูลอินเทอร์เน็ตที่มีอัตราการเติบโตสูง เพราะประเทศไทยยังมีฐานลูกค้าไม่มาก และเริ่มมีปัญหากฎบัตร จึงมีความต้องการในการย้ายระบบเซิร์ฟเวอร์ที่อยู่ในสำนักงานไปยังศูนย์ข้อมูลที่ปลอดภัยจากภัยพิบัติ ไม่มีปัญหาด้านไฟฟ้า และทำงานได้อย่างปลอดภัยด้วยการเชื่อมต่อผ่านอินเทอร์เน็ต บริษัทอยู่ระหว่างการลงทุนสร้างศูนย์ข้อมูลอินเทอร์เน็ตแห่งที่ 3 ซึ่งพร้อมให้บริการลูกค้าได้ในปี 2557
- **Cloud Computing** เป็นบริการในลักษณะเช่าใช้งานการประมวลผลหรือแอปพลิเคชันต่างๆ ทั้ง Infrastructure As A Service (Virtual Server และ Cloud Storage) และ Software As A Service (Online Business Software) แม้ว่าบริการนี้ ยังอยู่ในช่วงเริ่มต้นในประเทศไทย แต่ก็มีแนวโน้มเติบโตเร็ว และเป็นตลาดที่ใหญ่มากที่จะมาทดแทนการซื้ออุปกรณ์ฮาร์ดแวร์และซอฟต์แวร์ นอกจากนี้บริษัทได้มีการพัฒนาระบบและให้บริการเองอยู่แล้ว บริษัทยังร่วมกับพันธมิตรทั้งในและต่างประเทศ ศึกษาความเป็นไปได้ และพัฒนาบริการเพิ่มเติม รองรับความต้องการที่จะมาเพิ่มมากขึ้นในอนาคต

❖ บริษัท เทเลอินโฟ มีเดีย จำกัด (มหาชน)

ตลอดเวลาที่เป็นผู้นำในธุรกิจสื่อกลางเชื่อมต่อผู้ซื้อและผู้ขาย บริษัท เทเลอินโฟ มีเดีย จำกัด (มหาชน) (ทีเอ็มซี) ได้สร้างฐานข้อมูลสินค้าและบริการทุกประเภททั้งกลุ่มธุรกิจและอุตสาหกรรม Business to Business (B2B), กลุ่มอุปโภคบริโภคภาคครัวเรือน Business to Consumer (B2C) และส่วนงานราชการครอบคลุมทั่วประเทศ จึงเป็นทรัพยากรที่ทรงคุณค่าในการพัฒนาสายผลิตภัณฑ์และบริการ เพื่อตอบสนองตลาดได้อย่างหลากหลายภายใต้แบรนด์ “ไทยแลนด์ เยลโล่เพจเจอร์”

ทีเอ็มซีมีบริการหลักๆ ดังนี้

1. สมุดหน้าเหลืองไทยแลนด์ เยลโล่เพจเจอร์

กลุ่มผลิตภัณฑ์สมุดหน้าเหลือง “ไทยแลนด์ เยลโล่เพจเจอร์” ประกอบด้วย

- สมุดหน้าเหลืองไทยแลนด์ เยลโล่เพจเจอร์ ฉบับกรุงเทพ – ไทย ฉบับ 4 โซนแจกจ่ายแก่ธุรกิจและที่พักอาศัยในกรุงเทพและปริมณฑล
- สมุดหน้าเหลืองไทยแลนด์ เยลโล่เพจเจอร์ ฉบับกรุงเทพ – ภาษาอังกฤษ สำหรับนักธุรกิจและชาวต่างชาติที่พำนักในเมืองไทย
- สมุดหน้าเหลืองไทยแลนด์ เยลโล่เพจเจอร์ ฉบับภูมิภาค แจกจ่ายแก่ธุรกิจและที่พักอาศัย ครอบคลุมทั้ง 5 ภาคทั่วประเทศ ได้แก่ ภาคเหนือ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ภาคกลาง ภาคตะวันออก และภาคใต้

- Home YellowPages สมุดหน้าเหลืองที่สมบูรณ์ที่สุดสำหรับคนรักบ้าน เพื่อผู้ที่มองหาสินค้าและผู้ให้บริการสำหรับการสร้าง ปรับปรุง ซ่อมแซม ต่อเติมตกแต่งบ้าน และบริการประเภทต่างๆ ในชีวิตประจำวัน
- DVD สมุดหน้าเหลือง ที่รวบรวมข้อมูลสมุดหน้าเหลืองไทยแลนด์ เยลโล่เพจเจส ทุกฉบับไว้ในแผ่นเดียว ไม่ว่าจะเป็น ฉบับกรุงเทพ – ไทย ฉบับกรุงเทพ – ภาษาอังกฤษ ฉบับภูมิภาค และ Home YellowPages

2. ศูนย์บริการสอบถามข้อมูลหน้าเหลือง

1188 คอลเซ็นเตอร์ “ศูนย์สอบถามข้อมูลหน้าเหลือง” โดยพนักงานที่สามารถให้บริการได้ทั้งภาษาไทย ภาษาอังกฤษ และภาษาท้องถิ่น เพื่อช่วยสืบค้นข้อมูลสินค้าและบริการ รวมถึงเลขหมายโทรศัพท์ของธุรกิจ ร้านค้า ร้านอาหาร สถานที่ท่องเที่ยว พร้อมข้อมูลการเดินทาง หน่วยงานราชการ เลขหมายฉุกเฉิน และเลขหมายโทรศัพท์ของบุคคล ทั่วประเทศไทยกว่า 6 ล้านหมายเลข นอกจากนี้ ยังมีบริการเสริมพิเศษอื่นๆ เช่น บริการโอนสายจากลูกค้าระบบ AIS ไปยังเลขหมายโทรศัพท์ปลายทางที่สอบถาม บริการช่วยพิมพ์ / ส่งข้อความทาง SMS ทั้งภาษาไทยและอังกฤษ บริการจองตั๋วเครื่องบินทั่วประเทศ บริการช่างด่วน 24 ชั่วโมง

3. บริการหน้าเหลืองทางอินเทอร์เน็ตและเว็บไซต์อื่นๆ

- เว็บไซต์ www.TYPLive.com หรือ www.yellowpages.co.th “หน้าเหลืองออนไลน์” แหล่งรวมข้อมูลสินค้า บริการสำหรับผู้บริโภคทั่วไปและธุรกิจทั่วประเทศบนเครือข่ายอินเทอร์เน็ตที่มีการอัปเดตข้อมูลให้ครบถ้วนและทันสมัยตลอดเวลา พร้อมด้วยบริการด้วยแผนที่ บริการเพื่อการติดต่อตรงจากผู้ซื้อถึงผู้ขายผ่านเครือข่ายอินเทอร์เน็ตด้วยการแชทหรือสื่อสารด้วยเสียงจากบริการ TYPLive Connect
- www.marketthai.com ตลาดออนไลน์ที่เปิดโอกาสให้ผู้ซื้อและผู้ขายได้ออนไลน์พบกันโดยตรง
- <http://ads.typlive.com> ให้บริการโฆษณาออนไลน์ครบวงจร
- www.yellowthai.com เว็บไซต์ที่รวบรวมข้อมูลธุรกิจ สินค้าและบริการหลากหลายประเภท ซึ่งสามารถแบ่งตามกลุ่มประเภทธุรกิจได้ 2 กลุ่ม ได้แก่ กลุ่มธุรกิจเกี่ยวกับ บ้าน รถ และไลฟ์สไตล์ต่างๆ และ กลุ่มธุรกิจอุตสาหกรรม และการก่อสร้าง
- www.yellowlifestyle.com เว็บไซต์ที่รวบรวมข้อมูลธุรกิจ สินค้าและบริการประเภท ไลฟ์สไตล์ ให้คุณเลือกซื้อสินค้าได้ก่อนใคร อัปเดตเทคโนโลยี อุปกรณ์ทันสมัย พร้อมทั้งทบทวนแนะนำสินค้าใหม่ รวมไปถึงข่าวสารกิจกรรมต่างๆ ที่กำลังเป็นที่สนใจในขณะนั้น
- www.thaicarlive.com เว็บไซต์รวบรวมข้อมูลร้านค้าและบริการที่พร้อมสรรพเกี่ยวกับรถยนต์ พร้อมทั้ง เคล็ดลับในการเลือกซื้อรถทุกประเภท การเลือกซื้ออะไหล่รถยนต์ แนะนำศูนย์รถยนต์ ไปจนถึงเทคนิควิธีการดูแลรักษารถยนต์ ข่าวสารในวงการรถยนต์และ ข่าวสารงานมหกรรมรถยนต์แห่งชาติ
- www.yellowathome.com ศูนย์รวมรายชื่อร้านค้าและบริการเกี่ยวกับบ้านและคอนโดเนียม เริ่มตั้งแต่การตกแต่งภายใน เฟอร์นิเจอร์ เครื่องใช้ภายในบ้าน ไปจนถึงการตกแต่งภายนอก และบริการต่างๆ ให้คุณเลือกหาเปรียบเทียบราคาได้มากที่สุด พร้อมทั้งบทความ เคล็ดลับ และข้อควรพิจารณาเลือกซื้อบ้านมือสอง การแต่งบ้านตามหลักฮวงจุ้ย ข่าวสารความเคลื่อนไหวในวงการบ้านและคอนโดเนียม

- www.yellowatwork.com รวบรวมข้อมูลรายชื่อธุรกิจอุตสาหกรรม ไม่ว่าจะเป็น โรงงาน ผู้จัดจำหน่าย สินค้า อุตสาหกรรม เพื่อให้คุณได้ข้อมูลครบถ้วน พร้อมทั้งเป็นศูนย์กลางรวบรวมข้อมูลข่าวสารในวงการอุตสาหกรรม ทุกแขนง
- www.yellowcon.com เว็บไซต์ที่รวบรวมข้อมูลร้านค้าและบริการงานก่อสร้าง รายชื่ออุตสาหกรรมก่อสร้าง รายการสินค้าและวัสดุก่อสร้างมากมายหลากหลายชนิด
- www.citiesthai.com เว็บไซต์หลักที่รวบรวมข้อมูลธุรกิจที่สำคัญ ได้แก่ ที่ตั้ง เบอร์โทรศัพท์ ไปจนถึงสินค้า และ บริการ ของธุรกิจที่อยู่ในจังหวัดต่างๆ นอกจากนี้ยังรวบรวมกิจกรรม ประเพณีประจำจังหวัด ศิลปะ วัฒนธรรม และสถานที่ท่องเที่ยว ให้คุณเข้าถึงข้อมูลได้ครบทุกจังหวัด พร้อมแผนที่ประกอบการเดินทาง
- **เว็บไซต์ข้อมูลธุรกิจประจำจังหวัด** ในปัจจุบันมีเว็บไซต์ข้อมูลธุรกิจประจำจังหวัด 15 จังหวัด
 - ขอนแก่น www.khonkaen-city.com
 - เชียงใหม่ www.chiangmaiyp.com
 - ชลบุรี www.chonburi-city.com
 - นครราชสีมา www.nakhonratchasima-city.com
 - นนทบุรี www.nonthaburi-city.com
 - ปทุมธานี www.pathumthani-city.com
 - ภูเก็ต www.phuketyp.com
 - ระยอง www.rayongyp.com
 - สงขลา www.songkhla-city.com
 - สมุทรปราการ www.samutprakan-city.com
 - สมุทรสาคร www.samutsakhon-city.com
 - สระบุรี www.saraburi-city.com
 - สุราษฎร์ธานี www.suratthani-city.com
 - อุตรดิตถ์ www.udonthani-city.com
 - อุบลราชธานี www.ubonratchathani-city.com
- เว็บไซต์ www.hunsa.com เว็บไซต์ที่รวบรวมข่าวคราวความเคลื่อนไหวต่างๆ ในแวดวงบันเทิง
- www.aroi.com เว็บไซต์ที่รวบรวมร้านอาหารอร่อยทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัดที่ทุกคนต้องไป
- **TYPLive on Mobile**
 - **TYPLive Wapsite** เพื่อให้ผู้ใช้สามารถเข้าถึงข้อมูลธุรกิจของคุณได้ทุกช่องทาง นอกจากการบริการ ค้นหาข้อมูลในเว็บไซต์แล้ว ยังสามารถค้นหาข้อมูลธุรกิจของคุณได้จากโทรศัพท์มือถือ ผ่าน Wapsite ที่ <http://m.typlive.com>
 - **TYPLive Application** ผู้ใช้สามารถค้นหาข้อมูลได้สะดวกยิ่งขึ้น ด้วยการดาวน์โหลด Application ไปติดตั้งที่ สมาร์ทโฟน ได้ทันที รองรับระบบปฏิบัติการทุกระบบทั้ง iPhone, Andriod, BlackBerry และ Window Mobile
 - **SMS Search** พิมพ์ SMS สิ่งที่ต้องการค้นหา เช่น ร้านอาหารญี่ปุ่น หรือ ร้านอาหารญี่ปุ่น, สีส้ม แล้วส่งไปที่เบอร์ 4899007 (ค่าบริการข้อความละ 3 บาท)

TYPLive.com บริการโฆษณาออนไลน์ครบวงจร

TYPLive.com เป็นเว็บไซต์สำหรับค้นหาข้อมูลธุรกิจโดยเฉพาะซึ่งมีผู้ใช้เป็นจำนวนมาก โดยมีบริการที่หลากหลาย ได้แก่

- **Landing Page** เมื่อมีการค้นหาข้อมูลด้วยคำค้นที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ ระบบจะแสดงรายชื่อธุรกิจของผู้ลงโฆษณาในตำแหน่งที่โดดเด่นกว่ารายชื่อธุรกิจทั่วไป
- **Microsite** คือส่วนต่อขยายของ landing page โดยสามารถแสดงข้อมูลธุรกิจได้หลายหน้าและมีรูปแบบดีไซน์โดดเด่นเป็นเอกลักษณ์ รวมถึงมีบริการเสริมลิงก์ชื่อเว็บไซต์โดเมนเนมของธุรกิจนี้ๆ เองหรือใช้ชื่อเป็น sub domain ของ typlive.com ก็ได้
- **AdSearch** เมื่อผู้ใช้งานค้นหาข้อมูลในเว็บไซต์ TYPLive.com ด้วยคำค้นที่ได้เลือกไว้ โฆษณาของผู้ลงโฆษณาจะแสดงที่ด้านบนสุดของหน้าผลการค้นหา ผู้ใช้จะเห็นโฆษณาของผู้ลงโฆษณาก่อน และปรากฏต่อผู้ใช้เว็บไซต์ที่เป็นกลุ่มเป้าหมายที่สนใจสินค้าและบริการนั้นๆ เท่านั้น
- **AdBanner** โฆษณาแบนเนอร์จะอยู่ในตำแหน่งที่โดดเด่นสะดุดตา ดึงดูดให้ผู้ใช้เข้าถึงข้อมูลธุรกิจของผู้ลงโฆษณาได้ง่ายยิ่งขึ้น นอกจากนี้ที่เว็บไซต์ TYPLive.com แล้ว ยังมีเว็บไซต์ในเครืออีกเป็นจำนวนมาก เพื่อให้ลงโฆษณาได้ตรงกับกลุ่มเป้าหมาย
- **YellowPages Map Search** เมื่อมีการค้นหาข้อมูลจาก YellowPages Map Search ผลการค้นหาจะแสดงในรูปแบบแผนที่ อ่านความสะดวกให้ผู้ใช้งานสามารถจดจำเส้นทางและคลิกดูรายละเอียดได้ทันที ทำให้ผู้ใช้เข้าถึงที่ตั้งของธุรกิจได้ง่ายยิ่งขึ้น
- **Priority Listing** เมื่อผู้ใช้งานค้นหาข้อมูลในเว็บไซต์ที่หน้าผลการค้นหา รายชื่อ Priority Listing จะแสดงในตำแหน่งที่โดดเด่นสะดุดตา สร้างโอกาสให้ผู้ใช้งานดูข้อมูลธุรกิจของผู้ลงโฆษณาได้มากยิ่งขึ้น
- **Save to Phone** ฟังก์ชันที่จะช่วยให้ผู้ใช้งานสามารถส่งเบอร์โทรศัพท์ของร้านค้าต่างๆ จากหน้าเว็บไซต์ไปยังโทรศัพท์มือถือในรูปแบบ SMS ได้ทันที เพิ่มความสะดวกในการรับส่งข้อมูลให้รวดเร็วยิ่งขึ้น
- **TYPLive Connect** ระบบที่จะช่วยให้ผู้ใช้งานสามารถติดต่อกับเจ้าของรายชื่อธุรกิจได้ทันที สามารถสนทนาด้วยการพิมพ์ข้อความ หรือ คุยผ่านเสียงผ่านทางเว็บไซต์ และแอปพลิเคชันบนสมาร์ตโฟน เกิดการเจรจาธุรกิจในขณะที่ผู้ใช้งานมีความต้องการสูงสุด
- **TYPLive.com e-mail (Mail Hosting)** ระบบรับ-ส่งอีเมลที่จะทำให้เจ้าของธุรกิจสามารถติดต่อกับลูกค้าได้ทันที ไม่พลาดทุกการติดต่อสื่อสาร มีความน่าเชื่อถือ และแสดงตัวตนธุรกิจได้อย่างชัดเจน

4. ธุรกิจบริการคอลเซ็นเตอร์

เป็นบริการระบบคอลเซ็นเตอร์แบบครบวงจร มีบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญ และมีต้นทุนต่ำกว่าการที่บริษัทห้างร้านต่างๆ ตั้งขึ้นเอง โดยให้บริการกับลูกค้าธุรกิจองค์กรทั้งขนาดใหญ่และขนาดเล็ก

โดยแบ่งรูปแบบการให้บริการออกเป็น 2 ส่วนใหญ่ ๆ

Inbound Call Centers: การให้บริการรับสายจากลูกค้าของท่าน ในเรื่องต่างๆ เช่น

- customer service information, บริการสินค้าและบริการทั่วไป
- Helpdesk (General information) บริการให้ข้อมูลแก้ไขปัญหาเบื้องต้นให้กับลูกค้า
- Claim/Complaint Handling รับเรื่องร้องเรียน ต่างๆ
- Order taking บริการรับสั่งซื้อสินค้า และบริการต่างๆ

Outbound Call Centers: การให้บริการโทรออกหาลูกค้า เช่น

- Tele sales : การโทรศัพท์ออกไปเพื่อเสนอขายสินค้าและบริการต่างๆ
- Tele survey : บริการโทรศัพท์หาลูกค้าเพื่อทำการสำรวจทางด้านการตลาด เช่น สำรวจความพึงพอใจ, การโทรออกไปเพื่อทำการนัดหมายลูกค้าของท่านในเรื่องต่างๆ และอื่นๆ เป็นต้น
- Cross up sell by Tele sales : บริการเสนอขายสินค้าเพิ่มเติม นอกเหนือจากสินค้าและบริการหลักที่ได้ นำเสนอลูกค้าไปแล้ว

5. สินค้าและบริการอื่น ๆ

- คู่มือซื้อขายแบบเฉพาะกลุ่ม (Vertical) เพื่อเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเฉพาะทางมากยิ่งขึ้น
 - วารสารอ้อยดอทคอม เป็นวารสารแจกฟรีราย 3 เดือนที่จัดทำขึ้นเพื่อกลุ่มลูกค้าที่ประกอบกิจการร้านอาหารในกรุงเทพฯ และปริมณฑลที่ต้องการโฆษณาร้านอาหารของตนเองให้เป็นที่ยอมรับ
 - วารสารอ้อยดอทคอมทั่วไทย เป็นวารสารแจกฟรีราย 6 เดือนที่จัดทำขึ้นเพื่อกลุ่มลูกค้าที่ประกอบกิจการร้านอาหารในต่างจังหวัด ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ที่ต่อยอดจากวารสารอ้อยดอทคอม
 - Factory Supply Guide เป็นหนังสือแจกฟรีรายปีที่รวบรวมสินค้าและบริการทางอุตสาหกรรม เพื่อเข้าถึงกลุ่มลูกค้าที่เป็นผู้ผลิตหรือผู้ขายวัสดุ อุปกรณ์ เครื่องมือเครื่องใช้ ต่างๆ ภายในโรงงาน
 - Builder Guide เป็นหนังสือแจกฟรีรายปีที่รวบรวมสินค้าและบริการสำหรับงานก่อสร้าง เพื่อเข้าถึงกลุ่มลูกค้าผู้รับเหมา บริษัทก่อสร้าง บริษัทขายเครื่องมือ และอุปกรณ์เกี่ยวกับการก่อสร้าง
- บริการข้อมูลทางเสียงผ่านระบบโทรศัพท์ ภายใต้ชื่อ “2Get & 2Load” บนหมายเลขบริการ 1900 222 XXX และ บริการเสริมทางโทรศัพท์มือถือผ่านทางหมายเลข *4XXX (ให้บริการทุกเครือข่าย เอไอเอส, ดีแทค, ทรูมูฟ) บริการนัดหมายเวลากับสถานทูตเพื่อสะดวกในการเข้าไปยื่นเอกสารขอวีซ่า โดยปัจจุบันสถานทูตที่เข้าร่วมบริการนัดหมาย ล้วนแล้วแต่เป็นประเทศที่มีปริมาณการเดินทางสูง ได้แก่ สถานทูตอิตาลี เยอรมัน และสวิตเซอร์แลนด์
- บริการในด้านการทำสื่อ การตลาดทางตรง (Direct Marketing) ได้แก่ บริการให้เช่าข้อมูล (Data Rental Service) ให้บริการที่ครบวงจรตั้งแต่การให้บริการเช่า-บริหาร-ปรับปรุง-จัดเตรียมฐานข้อมูล พิมพ์และติดรายชื่อ จัดส่งและสรุปผล รวมถึงบริการ Outsource Call Center อีกด้วย

- บริการรับผลิต วีดีโอ ฟรีเซ็นเตอร์ นำไปขึ้นบนเว็บไซต์หรือเผยแพร่ในงานอีเว้นท์ต่างๆเพื่อส่งเสริมภาพลักษณ์บริษัท ส่งเสริมการขาย หรือเพื่อกิจกรรมทางการตลาด

กิจกรรมทางการตลาดและภาวะการแข่งขัน

ในปีที่ผ่านมา **สมุดหน้าเหลือง ไทยแลนด์เวิลด์เพลจเจส** ได้ทำการออกผลิตภัณฑ์ใหม่โดยใช้ชื่อว่า “DVD สมุดหน้าเหลือง” ที่รวบรวมข้อมูลธุรกิจทั่วไทยไว้ในแผ่นเดียว ได้ทำการแจกจ่ายให้กับประชาชนทั่วไปผ่านทางบิกซี ซูเปอร์เซ็นเตอร์ การออกผลิตภัณฑ์ใหม่นี้ เพื่อต้องการเพิ่มอัตราการกระจายของสมุดหน้าเหลือง และเพื่อเจาะกลุ่มผู้ใช้สมุดหน้าเหลืองที่เป็นคนรุ่นใหม่ โดยบริษัทฯ ได้จัดกิจกรรมแจก “iPad mini” ขึ้นเพื่อกระตุ้นการแจก DVD สมุดหน้าเหลือง และเพื่อตอบแทนแก่ผู้ที่สนใจรับ DVD สมุดหน้าเหลือง

นอกจากนี้ บริษัทได้ร่วมมือกับกรมราชทัณฑ์ในการขยายบริการ **1188 คอลเซ็นเตอร์** ที่ให้บริการข้อมูลทั้งเรื่องธุรกิจและความเป็นอยู่ในชีวิตประจำวัน อาทิเช่น การหาช่างซ่อมแซมทุกประเภท, ที่กิน, ที่เที่ยว, ที่พัก และการบริการจองรถทัวร์ทั้งเส้นทางหลักและเส้นทางย่อยครอบคลุมทั่วประเทศไทย โดยได้ขยายสาขาไปสู่ทัตถสถานหญิงในกรุงเทพมหานครเป็นที่เรียบร้อยแล้ว และในปีที่ผ่านมาได้จัดทำโปรโมชั่นขึ้นขึ้นเพื่อเป็นการตอบแทนลูกค้าที่ใช้บริการ สอบถามเลขหมาย โดยลดค่าบริการลง 50% จากนาที่ละ 6 บาท เป็นนาที่ละ 3 บาทตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2556 ถึงวันที่ 31 ตุลาคม 2556

โอกาสและช่องทางการขยายตัวทางธุรกิจ

ทีเอ็มซีได้พัฒนาเว็บไซต์สำหรับทำการขายสินค้าและบริการออนไลน์ครบวงจรขึ้นเพื่อขยายโอกาสทางการตลาดให้แก่ผู้ขายแบบ One Stop Solution ซึ่งเป็นการนำกลยุทธ์การจัดจำหน่ายหลายช่องทางมาประยุกต์ใช้เพื่อให้เข้าถึงลูกค้าได้ทั้งในร้านค้าออนไลน์ และผ่านโทรศัพท์มือถือ ผ่านทางเว็บไซต์ www.xetamall.com มีวัตถุประสงค์เพื่อให้เป็นศูนย์กลางการพบกันระหว่างผู้ซื้อ-ผู้ขายโดยมี Shop Buddy ทำหน้าที่อำนวยความสะดวกให้กับผู้ซื้อสินค้าตลอด 24 ชม. พร้อมระบบการชำระเงินที่ปลอดภัย และการส่งสินค้าที่ไม่ยุ่งยากซับซ้อนตรวจสอบได้ว่าอยู่ในขั้นตอนใด และอีกหนึ่งเว็บไซต์ www.xetasale.com เว็บไซต์ที่นำเสนอสินค้าดีพิเศษที่มีราคาถูกที่สุดเมื่อเทียบกับเว็บไซต์อื่น ณ ช่วงเวลาเดียวกันเป็นการตอบสนองพฤติกรรมผู้บริโภคที่นิยมหาซื้อสินค้าที่ให้ราคาที่ดีที่สุด นอกจากนี้ยังมีระบบรับประกันความพึงพอใจยินดีคืนเงินให้หากลูกค้าไม่ได้รับสินค้า หรือได้รับสินค้าไม่ตรงกับที่สั่งซื้ออีกด้วย ระบบอีคอมเมิร์ซเต็มรูปแบบนี้จะเริ่มให้บริการแล้วในปี

นอกจากนี้ ทีเอ็มซียังคงเล็งเห็นการเติบโตของกลุ่มผลิตภัณฑ์หนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP) ในประเทศไทยที่ได้รับการสนับสนุนจากรัฐบาล ดังนั้นทางกลุ่มอีคอมเมิร์ซจึงได้มุ่งเน้นการหาผลิตภัณฑ์ทางด้าน OTOP เพื่อให้เป็นเว็บไซต์เพื่อการขายสินค้าและผลิตภัณฑ์ของ OTOP โดยในปีนี้ได้ทำ Roadshow เพื่อจัดหาผลิตภัณฑ์ในจังหวัดต่าง ๆ ได้แก่ สุรินทร์ พะเยา เชียงราย เชียงใหม่ แพร่ และชลบุรี

บริการทั้งหมดของทีเอ็มซียังคงมุ่งตอบสนองความต้องการในการสืบค้นข้อมูลซื้อ-ขายได้ทุกช่องทางตามความสะดวกของผู้บริโภคทั้งในรูปแบบของสมุดโทรศัพท์ คอลเซ็นเตอร์ เว็บไซต์ wapsite และ Mobile Application สำหรับการค้นหาข้อมูลผ่านทางโทรศัพท์มือถือ การปรับปรุงสินค้าและบริการอย่างเข้มข้นและต่อเนื่องทั้งหมดนี้เพื่อให้ “ไทยแลนด์เวิลด์เพลจเจส” ยังคงคงความเป็นสื่อหลักเพื่อการซื้อ-ขาย ที่ครบวงจรอยู่เคียงคู่ผู้ซื้อ-ผู้ขายสืบไป

❖ กลุ่มบริษัท เอดี เวนเจอร์ จำกัด (มหาชน) (เอดีวี)

เอดีวี เป็นผู้รวบรวมข้อมูลจากเจ้าของข้อมูลหลากหลายประเภท (Content Aggregator) ซึ่งประกอบด้วยข้อมูลข่าวสาร และสาระบันเทิงผ่านโทรศัพท์ ภายใต้ชื่อว่า Shinee.com และดำเนินธุรกิจบริการข้อมูลผ่านทางเว็บไซต์ ซึ่งเป็นลักษณะของ Web portal ใช้ชื่อว่า hunsa.com

เอดีวี เป็นผู้ให้บริการข้อมูลข่าวสาร และสาระบันเทิง (Content) โดยแบ่งธุรกิจเป็น 2 ประเภท คือ

1. ธุรกิจทางด้าน Mobile Content

เอดีวี ให้บริการในธุรกิจทางด้าน Mobile Content ภายใต้ชื่อ “ชินนี่” ผ่านระบบโทรศัพท์เคลื่อนที่ในทุกๆ ระบบ ไม่ว่าจะเป็น เอไอเอส ดีแทค ทรูมูฟ ทรูมูฟเอช และระบบ Audiotex ซึ่งโทรศัพท์พื้นฐานก็สามารถใช้บริการได้ด้วย โดยมุ่งเน้นในการให้บริการแก่กลุ่มลูกค้าในช่วงอายุ 15-50 ปี ซึ่งลูกค้าสามารถใช้บริการได้ใน 2 ลักษณะ คือ

1.1 การดาวน์โหลดบริการเพื่อเก็บไว้ในโทรศัพท์เคลื่อนที่ ผ่านระบบเครือข่ายของโทรศัพท์เคลื่อนที่ โดยการกดหมายเลขบริการผ่านระบบ IVR หรือดาวน์โหลดผ่าน SMS หรือเข้าไปที่ wapsite <http://wap.shinee.com> เพื่อดาวน์โหลดบริการผ่าน wap ได้ทันที ทั้งนี้ ลูกค้ายังสามารถเข้าไปดาวน์โหลด คอนเทนต์ ผ่านเมนูที่ได้ผูกไว้ใน wap portal ของเครือข่ายโทรศัพท์ต่างๆ ที่ลูกค้าใช้งานได้อีกด้วย โดยเมื่อดาวน์โหลดแล้วลูกค้าสามารถชำระค่าบริการผ่านเครือข่ายโทรศัพท์ที่ลูกค้าใช้งานได้ในลักษณะนี้มีชื่อในการให้บริการดังนี้

- **Shinee Ringtone** บริการเสียงเรียกเข้าซึ่งมี 4 แบบ คือ เสียงเรียกเข้าแบบโน้ตตัวเดียว (Monophonic Ringtone) เสียงเรียกเข้าแบบโน้ตหลายตัว (Polyphonic Ringtone) เสียงเรียกเข้าแบบเสียงจริง (Truetone Ringtone) และเสียงเรียกเข้าแบบเสียงเพลงจริงแบบเต็มเพลง (Full Song Ringtone) ซึ่งได้รวบรวมเสียงต่างๆ เหล่านี้มาจากค่ายเพลงไทยและต่างประเทศ เพื่อให้ลูกค้าดาวน์โหลดได้ตามความต้องการ
- **Shinee Java game** บริการเกมสำหรับโทรศัพท์เคลื่อนที่ ซึ่งสามารถเล่นได้โดยใช้ปุ่มบนหน้าจอ โทรศัพท์ในการบังคับทิศทางต่างๆ ได้รวบรวมเกมมาจากทั่วโลก ซึ่งมี category ต่างๆ ให้ลูกค้าเลือกตามความต้องการ เช่น ต่อสู้ (Action) ผจญภัย (Adventure) กีฬา (sports)
- **Shinee Wallpaper, Theme & VDO Clips** บริการภาพหน้าจอ (Wallpaper) ซึ่งมีทั้งภาพที่เป็นภาพวาด การ์ตูน และภาพถ่าย ซึ่งลูกค้าสามารถดาวน์โหลดเพื่อเก็บไว้ตั้งเป็นภาพพิกหน้าจอ (Screensaver) ของโทรศัพท์เคลื่อนที่ นอกจากนั้นลูกค้ายังสามารถดาวน์โหลดธีม ซึ่งจะเปลี่ยนภาพหน้าจอและไอคอนบนโทรศัพท์เคลื่อนที่ สำหรับบริการ วีดีโอ คลิป เป็นบริการดาวน์โหลด วีดีโอ ความยาวประมาณ 1-3 นาทีเพื่อใช้ในการชม และเก็บไว้ผ่านโทรศัพท์เคลื่อนที่ ซึ่งมีให้เลือกทั้งแบบการ์ตูน ตลก และจากตัวอย่างภาพยนตร์และละคร
- **Shinee News** บริการข้อมูลข่าวสารเกาะติดทุกเหตุการณ์ ทันทุกกระแส จากสำนักข่าวต่างๆ ที่เป็นผู้ร่วมให้บริการ ในรูปแบบการส่ง SMS หรือเข้าไปอ่านทาง wap
- **Shinee Info Entertain** บริการข้อมูลข่าวสาร กอสสิปไฮโซ และอัปเดตข้อมูลหนัง เพลงใหม่ จากแหล่งข่าวที่เป็นที่รู้จักดี ซึ่งเป็นผู้ร่วมให้บริการในรูปแบบการส่ง SMS หรือเข้าไปอ่านทาง wap

- **Shinee Horoscope** บริการพยากรณ์ดวงชะตาโดยโหรชื่อดัง ซึ่งเป็นผู้ร่วมให้บริการในรูปแบบการส่ง SMS หรือเข้าไปอ่านทาง wap โดยลูกค้าสามารถใช้บริการเป็นครั้ง หรือสมัครสมาชิกบริการผ่านระบบ IVR หรือ SMS หรือ wap
- **Smartphone Application** บริการแอปพลิเคชันสำหรับมือถือ Iphone, Ipad, Andriod, Blackberry เช่น แอปพลิเคชันดูดวงผ่านไผ่ยิปซี แอปพลิเคชันเลขมงคล ซึ่งจะบอกความหมายของเลขที่บ้าน หมายเลขโทรศัพท์เคลื่อนที่ และหมายเลขบัตรประชาชน นอกจากนี้ ยังมี application อีกมากมายที่ได้พัฒนาขึ้นในปี นี้ เช่น เกม ดูดวง และ application ข้อสอบสาธิตสำหรับติวสอบเข้า และอื่นๆอีกมาก

1.2 การฟังบริการผ่านระบบ IVR & Audiotex โดยลูกค้าสามารถเข้าไปใช้งานโดยการโทรเข้าเบอร์โทรตามที่ลงโฆษณาไว้ และทำตามเมนูเพื่อฟังรายละเอียดบริการ ซึ่งในลักษณะนี้มีชื่อในการให้บริการดังนี้

- **Audiotex Horoscope** บริการพยากรณ์ดวงชะตาโดยนักพยากรณ์ชื่อดัง โดยแบ่งเป็น 2 ลักษณะบริการ คือ พยากรณ์สด (Live Horoscope) และ พยากรณ์ทั่วไป (Non-Live Horoscope)
- **Audiotex Lottery** บริการข้อมูลผลการออกสลากกินแบ่งรัฐบาล-ธกส.-ออมสิน ที่รวดเร็วและถูกต้อง
- **Audiotex Sport** บริการข้อมูลเชิงลึกด้านกีฬาหลากหลายประเภททั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยมีกูรูผู้เชี่ยวชาญในแต่ละประเภทกีฬาเป็นผู้ร่วมให้บริการในรูปแบบข้อมูลเสียง (IVR)
- **Audiotex Charity** สายทานบารมี เป็นบริการที่ท่านเจ้าคุณอลองกตเจ้าอาวาส วัดพระบาทน้ำพุตั้งขึ้น สำหรับผู้มีจิตศรัทธาที่อยากทำบุญให้กับผู้ป่วยโรคเอดส์วัดพระบาทน้ำพุ เพียงโทร 1900-222-200
- **Audiotex Entertainment** บริการข่าวสารความบันเทิงครบวงจร ทั้ง ข่าวดารา กอสลิปไฮโซ และอัปเดต ข้อมูลหนัง เพลงใหม่ แหล่งท่องเที่ยวและที่พัก
- **Audiotex SMS** บริการข้อมูลฤกษ์งาม ฤกษ์มงคลสำหรับประกอบกิจกรรมต่างๆ โดย นักโหราศาสตร์ ที่มีชื่อเสียงจะส่งข้อมูลฤกษ์ดีให้ลูกค้าที่สมัครใช้บริการทาง SMS ถึงมือลูกค้าผู้ให้บริการ ทุกวัน

2. ธุรกิจเว็บไซต์

เอสทีวี ให้บริการธุรกิจทางด้านเว็บท่า (Web portal) ภายใต้ชื่อ www.hunsa.com ซึ่งเป็นเว็บไซต์ให้บริการข้อมูลแก่ลูกค้าช่วงอายุ 10-35 ปี ซึ่งมีบริการดังต่อไปนี้

- **ข้อมูลข่าวสารและสาระบันเทิง** ให้บริการข้อมูลข่าวสารแบบเกาะติดทุกกระแสแบบทันทั่วทั้งที่ โดยรวบรวมจากแหล่งข่าวต่างๆ เช่น จากเว็บไซต์หนังสือพิมพ์ต่างๆ และจากทีมงานข่าวของหรรษา ซึ่งในส่วนนี้ไม่คิดค่าบริการลูกค้า
- **เว็บบอร์ด หรือกระดานสนทนา** ซึ่งเป็นบริการเว็บบอร์ดที่เปิดกว้างในการให้เข้ามาแสดงความคิดเห็นในนานาทัศนะเรื่องต่างๆ ซึ่งในส่วนนี้ไม่คิดค่าบริการลูกค้า
- **ดูดวงออนไลน์** บริการดูดวงผ่านทางเว็บไซต์ของหรรษา โดยทีมโหรชื่อดัง ซึ่งลูกค้าสามารถดูได้โดยส่งวัน เดือนปีเกิดและเรื่องที่ต้องการถามเข้ามาทางเว็บไซต์หรรษาเมื่อชำระเงินผ่านบัตรเครดิตเงินแล้วทางทีมงานก็จะจัดข้อมูลที่ถูกคำต้องการทราบให้ผ่านทางเว็บไซต์หรรษา

- **สื่อโฆษณา** บริการแบนเนอร์โฆษณาบนหน้าเว็บไซต์หรือเว็บไซต์ที่มีประสิทธิภาพบนเว็บไซต์หรือเว็บไซต์ที่มีผู้เข้าชมกว่า 100,000 คนต่อวันซึ่งมีหลากหลายราคา ขึ้นอยู่กับตำแหน่งของ banner โดยลูกค้าของบริการในส่วนนี้คือ บริษัท และร้านค้าต่างๆ ที่ต้องการประชาสัมพันธ์สินค้าหรือบริการผ่านแบนเนอร์ของหรือ

ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

จากแนวโน้มการเติบโตตั้งแต่ปี 2547 ของธุรกิจบริการเสริมของโทรศัพท์เคลื่อนที่ ทำให้มีผู้ประกอบการจากต่างประเทศ รวมทั้งผู้ประกอบการในประเทศ เข้ามาดำเนินธุรกิจนี้เพิ่มขึ้นเป็นจำนวนมาก แต่ด้วยการบริหารจัดการ และการวางแผนการตลาดอย่างมีประสิทธิภาพ ทำให้ เอทีวี สามารถรักษาลูกค้าไว้ได้อย่างเหนียวแน่น โดยมีวิธีการต่างๆ ดังนี้

- รักษามาตรฐานของบริการด้วยความซื่อสัตย์ ไม่ทำการหลอกลวงลูกค้า ทำให้ลูกค้ามีความเชื่อมั่นในการใช้บริการ
- บริหารต้นทุนในการทำการตลาด โดยเน้นการใช้สื่ออย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น และเข้าถึงลูกค้าตรงมากขึ้น
- มุ่งเน้นบริการที่สร้างความพึงพอใจและตรงกับความต้องการของลูกค้า (Life Style) โดยการออกแบบบริการประเภทสมาชิกรายเดือน และประเภทบุฟเฟต์ เพื่อให้ลูกค้าคุ้มค่าและประหยัดค่าใช้จ่าย
- มีพันธมิตรที่แข็งแกร่งในกลุ่มอินทัช ในการเพิ่มช่องทางการจำหน่ายและการดำเนินการตลาด เช่น การประชาสัมพันธ์ผ่านเว็บไซต์ โฆษณาไลฟ์ ผ่านบัตร วัน พูล คอล เป็นต้น

กลยุทธ์การตลาด

เอทีวีมุ่งเน้นการให้บริการด้วยความรวดเร็วและถูกต้อง ในราคาที่ยุติธรรม และบริการหลังการขายเพื่อเพิ่มจำนวนลูกค้า ไม่มีนโยบายมุ่งเน้นในเรื่องของการตลาดแบบหลอกลวงและการเอาเปรียบลูกค้า โดยมีกลยุทธ์ต่างๆ ดังนี้

1. มุ่งเน้นคุณภาพและบริการ

เอทีวีมีนโยบายในเรื่องของความใหม่สด ของข้อมูล ที่นำเสนอให้กับลูกค้า ซึ่งจะต้องทันเหตุการณ์ และเกาะกระแสความนิยม รวมถึงความหลากหลายของข้อมูล เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างครบถ้วนในที่เดียว นอกจากนี้ทางเอทีวี ยังเน้นในเรื่องของการตรวจสอบคุณภาพของบริการดาวเทียมทุกประเภท เพื่อให้ถึงมือลูกค้าอย่างรวดเร็วและถูกต้องอีกด้วย

2. บริการหลังการขาย

ธุรกิจการให้บริการดาวเทียมข้อมูลผ่านระบบโทรศัพท์เคลื่อนที่ สิ่งที่สำคัญเป็นอันดับต้นๆ คือ ระบบ Customer service ที่สามารถให้คำแนะนำบริการ และแก้ปัญหาให้ลูกค้าได้อย่างละเอียด และรวดเร็ว ดังนั้น เอทีวี จึงมุ่งเน้นในส่วนของการ Customer service โดยที่มีหน่วยงาน Call Center ซึ่งสามารถให้บริการตอบคำถามอย่างมีประสิทธิภาพ

3. สร้างรูปแบบบริการใหม่อย่างต่อเนื่อง

เอทีวีได้พัฒนารูปแบบการบริการที่หลากหลาย เพื่อตอบสนองความต้องการ และความนิยมของกลุ่มเป้าหมายโดยมุ่งเน้นพฤติกรรมของผู้บริโภคเป็นสำคัญ

4. การตลาดแบบเจาะจง

เอดีวีเน้นการทำการตลาดกับกลุ่มลูกค้าที่ชื่นชอบการดาวน์โหลด ด้วยระบบฐานข้อมูลลูกค้าที่มีการจัดสรรและวิเคราะห์แบ่งแยกตามพฤติกรรมลูกค้า จึงสามารถทำการตลาดและส่งเสริมการขายเจาะตรงถึงกลุ่มเป้าหมายได้อย่างถูกต้องและมีประสิทธิภาพ

โอกาสทางธุรกิจ

ด้วยธุรกิจทางด้านโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่มีอัตราการเจริญเติบโตสูงและรวดเร็วต่อเนื่อง ด้วยการเปิดเสรีโทรคมนาคมและเทคโนโลยีที่รวดเร็ว ปัจจุบันโลกแห่งข้อมูลข่าวสารได้พัฒนาไปอย่างก้าวไกล ประกอบกับราคาของโทรศัพท์เคลื่อนที่ถูกลงมาก ทำให้จำนวนผู้ใช้โทรศัพท์เคลื่อนที่เติบโตเพิ่มมากขึ้น เอดีวีจึงเล็งเห็นว่าธุรกิจการให้บริการข้อมูลผ่านโทรศัพท์เคลื่อนที่มีอนาคตอีกยาวไกล ดังนั้น เอดีวี จึงมีแผนพัฒนารูปแบบบริการใหม่ๆ มากยิ่งขึ้น เพื่อเป็นการตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค การให้บริการเสริมของโทรศัพท์เคลื่อนที่จึงเป็นอีกหนึ่งบริการที่ทำให้คุณได้รับความสะดวกสบายมากยิ่งขึ้น ไม่ว่าจะเป็นโทรศัพท์บ้านหรือโทรศัพท์มือถือ เพียงกดหมายเลขตามเมนู คุณก็จะได้รับข้อมูลและความบันเทิงทางเสียงที่หลากหลาย ตลอด 24 ชั่วโมง ซึ่งเหมาะสำหรับผู้ที่ต้องการเติมสีสันในชีวิตให้สนุกมากยิ่งขึ้น

และในส่วน of ธุรกิจเว็บไซต์ จากการเติบโตของผู้ใช้บริการอินเทอร์เน็ตที่มีจำนวนสูงขึ้น สร้างให้เกิดการค้นหาข้อมูลและการใช้งานอินเทอร์เน็ตที่มีรูปแบบที่สามารถโต้ตอบได้ทันทีหรือการค้นหาข้อมูลใหม่ๆ ที่มีความจับใจ โดยเฉพาะในเรื่องข้อมูลข่าวสารด้านบันเทิง เอดีวี จึงจะพัฒนาบริการใหม่ ในส่วนของ Entertainment เพื่อเป็นการเพิ่มช่องทางใหม่ๆ ในการหารายได้ในโอกาสการเติบโตในอนาคต

3. ปัจจัยความเสี่ยง

ในปี 2556 หน่วยธุรกิจที่สร้างรายได้ และผลกำไรให้แก่ธุรกิจของกลุ่มบริษัท ประกอบด้วย 1) ธุรกิจให้บริการไอซีที และธุรกิจบริการรับส่งสัญญาณผ่านดาวเทียม สัดส่วนรายได้ร้อยละ 68 ของรายได้รวมและสัดส่วนกำไรร้อยละ 38.7 ของกำไรสุทธิรวมของกลุ่มบริษัท 2) ธุรกิจโฆษณาสดุดหน้าเหลือง ซึ่งมีสัดส่วนรายได้ร้อยละ 15 ของรายได้รวมและสัดส่วนกำไรร้อยละ 0.2 ของกำไรสุทธิรวมของกลุ่มบริษัท และ 3) ธุรกิจการให้บริการข้อมูลและสาระความบันเทิงผ่านโทรศัพท์เคลื่อนที่ ซึ่งมีสัดส่วนรายได้ร้อยละ 17 ของรายได้รวม และ สัดส่วนกำไรร้อยละ 61.1 ของกำไรสุทธิรวมของกลุ่ม

การดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทที่มีปัจจัยความเสี่ยงที่สำคัญ ดังนี้

1. ความเสี่ยงภายใต้กฎระเบียบเฉพาะและข้อกำหนดของอุตสาหกรรม

ธุรกิจการให้บริการไอซีที : เนื่องจากอุตสาหกรรมโทรคมนาคมเป็นธุรกิจที่อยู่ภายใต้กฎระเบียบ ข้อบังคับ ที่ออกตามรัฐธรรมนูญและพระราชบัญญัติที่เกี่ยวข้อง ภายใต้กรอบนโยบายส่งเสริมการแข่งขันเสรี ส่งผลให้ผู้ประกอบกิจการโทรคมนาคมขนาดใหญ่มีเสรีภาพในการขอใบอนุญาตประกอบกิจการได้ทุกประเภท และผู้ประกอบกิจการขนาดใหญ่มีขนาดของเงินลงทุนและโครงข่ายโทรคมนาคมซึ่งมีความได้เปรียบในด้านต้นทุนมากกว่าผู้ประกอบกิจการขนาดเล็ก จึงส่งผลให้เกิดความไม่เป็นธรรมในการแข่งขัน ในลักษณะที่ผู้ประกอบการขนาดใหญ่สามารถกำหนดราคาขายที่ได้เปรียบกว่าบริษัท ดังนั้นตั้งแต่ปี 2555 บริษัทได้ปรับทิศทางธุรกิจจากธุรกิจอินเทอร์เน็ตเป็นไอซีที เพื่อกระจายความเสี่ยง และเพิ่มโอกาสในการขายสินค้าและบริการให้มากขึ้น

ธุรกิจการให้บริการข้อมูลและสาระความบันเทิงผ่านโทรศัพท์เคลื่อนที่: จากการประมูล 3G ที่ผ่านมา ผลปรากฏว่าผู้ให้บริการโทรศัพท์รายเดิมทั้งสามรายเป็นผู้ประมูลได้ จึงทำให้สภาพตลาดโดยรวมไม่น่าจะมีการเปลี่ยนแปลงมาก อย่างไรก็ตาม ผู้ใช้บริการมือถือ เริ่มใช้โทรศัพท์แบบสมาร์ทโฟนมากขึ้น ซึ่งในระยะยาวอาจทำให้รูปแบบการให้บริการด้าน Infotainment เปลี่ยนไป

อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ทำการศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภคและ พัฒนาสินค้าและบริการอย่างต่อเนื่อง และสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ใช้บริการโทรศัพท์ทุกเครือข่าย พัฒนารูปแบบและช่องทางการเข้าถึงบริการของบริษัทให้มากยิ่งขึ้น เพื่อเพิ่มโอกาสในการขายสินค้าและบริการใหม่ๆในอนาคต

ธุรกิจให้บริการโทรศัพท์หน้าเหลือง: ไม่ได้อยู่ภายใต้กฎ ระเบียบที่ต้องใช้ใบอนุญาตเฉพาะในการประกอบธุรกิจจึงไม่มีความเสี่ยงทางด้านนี้

2. ความเสี่ยงด้านการแข่งขันทางธุรกิจกับผู้ประกอบการรายอื่น

ธุรกิจการให้บริการไอซีที: เนื่องจากธุรกิจด้านนี้ผู้ประกอบการขนาดใหญ่มีความได้เปรียบในการกำหนดราคาขายให้แก่ลูกค้าได้ดีกว่าบริษัท ซึ่งอาจส่งผลให้บริษัทสูญเสียความสามารถทางการแข่งขัน ดังนั้นบริษัทจึงได้ใช้กลยุทธ์ที่มุ่งเน้นการขายสินค้าและบริการสำหรับตลาดลูกค้ากลุ่มธุรกิจองค์กรที่บริษัทมีศักยภาพในการแข่งขัน โดยมุ่งเน้นคุณภาพการให้บริการเพื่อนำไปสู่ความพึงพอใจสูงสุดของลูกค้า นอกจากนี้ ยังมีการพัฒนา

และปรับปรุงการให้บริการให้เป็นที่ยอมรับแก่ลูกค้า ควบคู่ไปกับการสร้างสัมพันธภาพที่ดีกับลูกค้า เพื่อลดการพึ่งพาเฉพาะรายใดรายหนึ่ง และเพิ่มอำนาจต่อรองกับลูกค้าซึ่งในขณะเดียวกันก็เป็นคู่แข่งชั้นด้วย รวมตลอดจนถึงการสร้างแหล่งรายได้ใหม่ ด้วยการนำเสนอสินค้าและบริการใหม่ที่เกี่ยวข้องกับบริการ ICT (I = Internet, C = Computer, T = Telecom) แบบครบวงจร ทั้งในกลุ่มบริการและผลิตภัณฑ์ด้านเครือข่าย คอมพิวเตอร์ การสื่อสารผ่านอินเทอร์เน็ต และศูนย์คอมพิวเตอร์ (Computer Data Center) และ Cloud Computing ทั้งนี้เพื่อเป็นการส่งเสริมและรักษาฐานรายได้หลักเอาไว้จากการแข่งขันด้านราคาที่มีความรุนแรงมากยิ่งขึ้น

ธุรกิจให้บริการโทรศัพท์หน้าเหลือง: เนื่องจากธุรกิจประเภทนี้ไม่ได้อยู่ภายใต้กฎ ระเบียบที่ต้องใช้ใบอนุญาตในการประกอบธุรกิจการค้าอีก ส่งผลให้ผู้ประกอบการรายใหม่สามารถเข้ามาในตลาดได้อย่างเสรี นอกจากนั้น อุตสาหกรรมโฆษณายังได้รับผลกระทบในลักษณะการแข่งขันข้ามประเภทสื่อโฆษณา เนื่องจากผู้ลงโฆษณาจะปรับเปลี่ยนการใช้สื่อตามการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภค

เพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงในอุตสาหกรรม ที่เอ็มซีได้ปรับเปลี่ยนทิศทางการดำเนินธุรกิจ จากธุรกิจสิ่งพิมพ์ไปยังธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับอินเทอร์เน็ตและโทรศัพท์เคลื่อนที่มากยิ่งขึ้น เช่น การให้บริการค้นหาข้อมูลในอินเทอร์เน็ต และโทรศัพท์เคลื่อนที่ ที่ทำให้เกิดช่องทางการขายโฆษณาบนเว็บไซต์ ไปจนถึงการให้บริการในระบบออนไลน์

อย่างไรก็ตามการให้บริการค้นหาข้อมูลในอินเทอร์เน็ตและโทรศัพท์เคลื่อนที่ ก็ยังคงอยู่ในภาวะที่มีการแข่งขันสูง เป็นผลให้รายได้ในส่วนนี้ยังไม่สูงเท่าที่ควร จึงทำให้เอ็มซีมีการปรับวิธีการขายโดยการขายพ่วงการค้นหาข้อมูลในอินเทอร์เน็ตและโทรศัพท์เคลื่อนที่ เข้าไปกับการขายสื่อโฆษณาสิ่งพิมพ์ของบริษัท เพื่อเพิ่มฐานลูกค้าและรายได้ให้สูงขึ้น

นอกจากนี้ที่เอ็มซี ยังได้เจาะกลุ่มผู้ลงโฆษณาแบบเฉพาะทางมากขึ้น โดยการออกผลิตภัณฑ์ใหม่เพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงของตลาดที่เกิดขึ้น เช่น หนังสืออ้อยดอทคอม ราย 4 เดือนที่แนะนำร้านอาหารอ้อยที่คุณไม่ควรพลาด เป็นหนังสือโฆษณาที่แจกฟรีให้กับผู้ใช้รถในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล และยังมีเว็บไซต์อ้อยดอทคอม ที่รองรับการบริการผ่านอินเทอร์เน็ต หนังสือ Factory Supply Guide ที่เป็คู่มือรวบรวมสินค้าและบริการสำหรับโรงงานอุตสาหกรรม หนังสือ Builder guide ที่เป็คู่มือรวบรวมสินค้าและบริการสำหรับงานก่อสร้าง

ธุรกิจการให้บริการข้อมูลและสาระความบันเทิงผ่านโทรศัพท์เคลื่อนที่: การแข่งขันในธุรกิจด้านนี้มีคู่แข่งจำนวนมาก และมีการแข่งขันด้านราคาที่ไม่รุนแรง จึงไม่มีผลกระทบด้านนี้

3. ความเสี่ยงจากผลกระทบทางเศรษฐกิจและการเมือง

บริษัทและบริษัทในเครือ: จากวิกฤตการณ์ทางด้านเสถียรภาพของรัฐบาลส่งผลกระทบต่อการเติบโตทางด้านเศรษฐกิจ ประกอบกับยังมีความเสี่ยงของเศรษฐกิจโลก ที่อาจส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจไทยในปี 2557

บริษัทและบริษัทในเครือจึงได้มุ่งเน้นในการควบคุมต้นทุนและค่าใช้จ่าย ควบคู่ไปกับการลงทุนอย่างระมัดระวัง เพื่อสร้างผลตอบแทนที่ดีให้แก่กิจการ

4. ความเสี่ยงทางด้านเทคโนโลยีหรือพฤติกรรมของผู้บริโภค

ธุรกิจให้บริการไอซีที: ปัจจุบันเทคโนโลยีทางด้านไอซีที มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วและต่อเนื่อง ความต้องการของลูกค้าก็เปลี่ยนแปลงไปตามวิวัฒนาการของผลิตภัณฑ์และบริการใหม่ๆ เช่น บริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงที่มีความเร็วสูงขึ้น บริการอินเทอร์เน็ตผ่านโทรศัพท์เคลื่อนที่ 3G ที่กำลังได้รับความนิยมเพิ่มมากขึ้น รวมไปถึงบริการคอมพิวเตอร์ที่มีการพัฒนาไปสู่เทคโนโลยี Cloud Computing อุปกรณ์และเครื่องมือต่างๆ ที่ใช้งานกับไอซีที มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว อาจทำให้สินค้าและบริการที่บริษัทดำเนินการอยู่ในปัจจุบันล้าสมัย

ดังนั้น บริษัทจึงได้ติดตามความเคลื่อนไหวของเทคโนโลยีไอซีที โดยรวมอย่างสม่ำเสมอ เพื่อนำมาใช้ในการปรับปรุงบริการเป็นบริการไอซีที ที่ทันสมัยและครบวงจร เพื่อรักษาหรือเพิ่มฐานลูกค้าหรือรายได้ในระยะยาว แม้ว่าเทคโนโลยีมีการเปลี่ยนแปลง

ธุรกิจให้บริการโทรศัพท์หน้าเหลือง: เนื่องจากปัจจุบันเทคโนโลยีอินเทอร์เน็ตทำให้เกิดทางเลือกใหม่ๆ ในการสืบค้นข้อมูล และการโฆษณาในหลากหลายรูปแบบ และผู้บริโภคสามารถค้นหาข้อมูลได้จากหลายทางเลือก เช่น การสืบค้นข้อมูลผ่านระบบอินเทอร์เน็ต การสอบถามข้อมูลผ่านโทรศัพท์ หรืออื่นๆ ซึ่งส่งผลให้ความนิยมในการใช้สมุดโทรศัพท์หน้าเหลืองมีด้น้อยลง

ดังนั้น บริษัทจึงได้พัฒนาวิธีการสืบค้นข้อมูลทางด้านธุรกิจในประเทศไทยจากฐานข้อมูลของบริษัทมีอยู่ โดยใช้เทคโนโลยีอินเทอร์เน็ตและออนไลน์เพิ่มเติมเพื่อตอบสนองต่อผู้ใช้คอมพิวเตอร์ และผู้ใช้โทรศัพท์เคลื่อนที่ เช่น การให้บริการสอบถามข้อมูลด้วย SMS, Mobile Search, การพัฒนา Application บนสมาร์ตโฟน เพื่อมุ่งตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคในการสืบค้นข้อมูล เพื่อการเลือกซื้อเลือกหาสินค้าและบริการได้ในทุกช่องทาง การสื่อสารตามความสะดวกของผู้บริโภค

ธุรกิจการให้บริการข้อมูลและสาระความบันเทิงผ่านโทรศัพท์เคลื่อนที่: การให้บริการประเภทนี้ของผู้บริโภคเป็นไปตามกระแสความนิยมทั้งในแง่เนื้อหาของข้อมูล (content) และเทคโนโลยีในการเข้าถึงข้อมูลที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วตามช่วงอายุของผู้บริโภค และตามทิศทางของเทคโนโลยี ซึ่งถือเป็นปัจจัยสำคัญที่ส่งผลกระทบต่อการเจริญเติบโตของรายได้ของเอทีวี โดยเฉพาะความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีที่ทำให้ผู้บริโภคสามารถรับ-ส่งรูปภาพหรือเสียงเพลงจากเครื่องคอมพิวเตอร์เข้าสู่โทรศัพท์เคลื่อนที่ได้โดยตรงด้วยตัวเอง อย่างไรก็ตาม เพื่อลดผลกระทบที่อาจเกิดขึ้น บริษัทได้จัดตั้งหน่วยงานเพื่อทำการสำรวจความต้องการของลูกค้าอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้ เพื่อให้สามารถพัฒนาสินค้าและรูปแบบการให้บริการที่มีความสอดคล้อง ตรงตามความต้องการของผู้บริโภคได้ บริษัทยังได้จัดตั้งทีมในการพัฒนาแอปพลิเคชันสำหรับสมาร์ตโฟน เพื่อตอบสนองความต้องการของตลาดลูกค้าที่ใช้สมาร์ตโฟนที่เติบโตขึ้นอีกด้วย

5. ความเสี่ยงจากการพึ่งพาบุคลากรหลัก

ธุรกิจของบริษัทและบริษัทในเครือเป็นธุรกิจที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว และต้องใช้ความรู้ที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีค่อนข้างมาก บริษัทจึงต้องอาศัยความรู้ ความสามารถ ความชำนาญและประสบการณ์

ของบุคลากรเป็นหลัก หากบริษัทต้องสูญเสียผู้บริหารและพนักงานที่สำคัญ อาจส่งผลกระทบต่อการทำงาน
ในขนาดของบริษัทได้

เพื่อเป็นการลดผลกระทบดังกล่าว บริษัทได้กำหนดนโยบายที่ให้ความสำคัญกับบุคลากรเป็น
อย่างมาก โดยจัดให้มีการพัฒนาและฝึกอบรมพนักงานทุกระดับ สร้างวัฒนธรรมองค์กร จัดสภาพแวดล้อม
ในการทำงานที่ดี ปรับปรุงสวัสดิการ และออกมาตรการจูงใจต่างๆ ที่เหมาะสมกับพนักงาน

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ของบริษัท และบริษัทย่อย

บริษัท มีทรัพย์สินถาวรที่เป็นกรรมสิทธิ์และใช้ในการดำเนินธุรกิจที่มีมูลค่าสุทธิจากค่าเสื่อมราคาดังนี้

หน่วย : ล้านบาท

รายการ	ณ 31 ธันวาคม 2555	ณ 31 ธันวาคม 2556
1. อุปกรณ์	120.81	129.58
2. รถยนต์และอุปกรณ์สำนักงาน	199.11	241.65
3. ที่ดินและส่วนปรับปรุงอาคารเช่า	14.69	111.84
4. สินทรัพย์ระหว่างดำเนินการ	18.14	42.16
รวม	352.75	525.23

บริษัทย่อย มีทรัพย์สินถาวรที่เป็นกรรมสิทธิ์และใช้ในการดำเนินธุรกิจที่มีมูลค่าสุทธิจากค่าเสื่อมราคาดังนี้

หน่วย : ล้านบาท

รายการ	ณ 31 ธันวาคม 2555	ณ 31 ธันวาคม 2556
1. อุปกรณ์	38.06	38.06
2. รถยนต์และอุปกรณ์สำนักงาน	24.84	31.06
3. ที่ดินและส่วนปรับปรุงอาคารเช่า	2.76	2.33
4. สินทรัพย์ระหว่างดำเนินการ	7.92	0.82
รวม	73.58	72.27

การเช่าพื้นที่สำนักงานและพื้นที่วาง Server และอุปกรณ์อินเทอร์เน็ตส่วนกลาง

- สำนักงานอาคารไชน่าเวิลด์ ทาวเวอร์ เอ ชั้น 4 และ ชั้น 17-20 เป็นที่ตั้งสำนักงานและเป็นพื้นที่วางอุปกรณ์อินเทอร์เน็ตส่วนกลาง และห้อง Data Center ของบริษัท โดยมีสัญญาเช่ากับ กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์และสิทธิการเช่าไทยคอมเมอร์เชียลอินเวสเมนต์-ซีดับเบิลยูที จำนวน 8,712 ตารางเมตร เป็นเวลา 3 ปี สิ้นสุดเดือนมิถุนายน 2558 เป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 145.48 ล้านบาท
- สำนักงานอาคารวานิช 2 ชั้น 25-28 เป็นที่ตั้งของสำนักงานบริษัท เทเลอินโฟ มีเดีย จำกัด (มหาชน) โดยมีสัญญาเช่ากับบริษัท แพลมทองสหการ จำกัด จำนวน 4,277 ตารางเมตร เป็นเวลา 3 ปี สิ้นสุด เดือนสิงหาคม 2559 เป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 59.52 ล้านบาท
- สำนักงานอาคารไอซีซี ชั้น 2 เป็นที่ตั้งสำนักงานบริษัท เทเลอินโฟ มีเดีย จำกัด (มหาชน) โดยมีสัญญาเช่ากับบริษัท เดอะพลาซ่า ดีพาร์ทเมนต์สโตร์ จำกัด จำนวน 1,385 ตารางเมตร เป็นเวลา 3 ปี สิ้นสุด เดือน สิงหาคม 2558 เป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 16.95 ล้านบาท

- อาคาร กสท โทรคมนาคม บางรัก ชั้น 16 เป็นพื้นที่วางอุปกรณ์อินเทอร์เน็ตส่วนกลาง และห้อง Data Center โดยมีสัญญาเช่ากับบริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) จำนวน 255 ตารางเมตร เป็นเวลา 3 ปี สิ้นสุดเดือน พฤษภาคม 2558 เป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 6.90 ล้านบาท
- สำนักงานอาคารวานิช 2 ชั้น 21 เป็นที่ตั้งของสำนักงานบริษัท เอดี เวบเจอร์ จำกัด (มหาชน) โดยมีสัญญาเช่ากับบริษัท แหลมทองสหการ จำกัด จำนวน 291.88 ตารางเมตร เป็นระยะเวลา 3 ปี สิ้นสุดเดือนสิงหาคม 2559 เป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 4.52 ล้านบาท
- สำนักงานอาคารราชสีมาเซ็นเตอร์ ชั้น 3 จังหวัดนครราชสีมา เป็นที่ตั้งของสำนักงานสาขาของ บริษัท เทเลอินโฟ มีเดีย จำกัด (มหาชน) โดยมีสัญญาเช่ากับห้างหุ้นส่วนจำกัด เอกธุรกิจบริการ จำนวน 388 ตารางเมตร เป็นระยะเวลา 1 ปี สิ้นสุดเดือนกันยายน 2557 เป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 1.07 ล้านบาท
- สำนักงานอาคารเลขที่ 79/3 ถนนกลางเมือง ตำบลในเมือง อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น ชั้นที่ 2,3,4 เป็นที่ตั้งของสำนักงานสาขาของ บริษัท เทเลอินโฟ มีเดีย จำกัด (มหาชน) โดยมีสัญญาเช่ากับ นางสาวรุ่งนภา ศิริมุกดากุล จำนวน 150 ตารางเมตร เป็นระยะเวลา 3 ปี สิ้นสุดเดือนมกราคม 2559 เป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 1.02 ล้านบาท
- สำนักงานอาคารเลขที่ 79/4-5 ถนนกลางเมือง ตำบลในเมือง อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น ชั้นที่ 2,3,4 เป็นที่ตั้งของสำนักงานสาขาของ บริษัท เทเลอินโฟ มีเดีย จำกัด (มหาชน) โดยมีสัญญาเช่ากับ นายฤทธิรงค์ พานิชย์รุ่งเรือง จำนวน 300 ตารางเมตร เป็นระยะเวลา 3 ปี สิ้นสุดเดือนมกราคม 2559 เป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 2.00 ล้านบาท

4.2 อุปกรณ์ภายใต้สัญญาดำเนินการ

บริษัทมีทรัพย์สินซึ่งเป็นอุปกรณ์ที่บริษัทได้ทำการโอนให้กับ บมจ. กสท โทรคมนาคม เรียบร้อยแล้ว ตามข้อกำหนดในสัญญาดำเนินการให้บริการรับ-ส่งสัญญาณโทรทัศน์และสัญญาณบริการอินเทอร์เน็ตผ่านดาวเทียม (โปรดดูสรุปสัญญาในหัวข้อที่ 6)

4.3 ทรัพย์สินที่ไม่มีตัวตน

บริษัท และบริษัทย่อยมีทรัพย์สินที่ไม่มีตัวตน ได้แก่

1. ค่าความนิยมจากการซื้อเงินลงทุนใน TMC ในปี 2547 และ ปี 2548 โดยมีมูลค่าตามบัญชี-สุทธิ 550.01 ล้านบาท
2. ค่าสิทธิในการใช้โครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงปลายทางของบริษัท มีการตัดจำหน่ายตามระยะเวลาสัญญาที่เหลืออยู่ (สัญญาสิ้นสุด วันที่ 14 มิถุนายน 2564)
3. ค่าลิขสิทธิ์ซอฟต์แวร์ ที่ใช้ในการดำเนินงานของบริษัท และบริษัทย่อย มีระยะเวลาการตัดบัญชี 3-10 ปี

หน่วย : ล้านบาท

รายการ	ณ 31 ธันวาคม 2555	ณ 31 ธันวาคม 2556
1. ค่าความนิยม	550.01	550.01
2. ค่าสิทธิในการใช้โครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสง ปลายทาง-สุทธิ	49.95	53.44
3. ค่าลิขสิทธิ์ซอฟต์แวร์ - สุทธิ	47.52	41.95
รวม	647.48	645.40

4.4 นโยบายการลงทุนและการบริหารงานในบริษัทย่อย และบริษัทร่วม

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทมีเงินลงทุนในบริษัทย่อยตามวิธีราคาทุน จำนวน 2 แห่ง รวมมูลค่า 598.66 ล้านบาท ประกอบด้วยเงินลงทุนในบริษัท เทเลอินโฟ มีเดีย จำกัด (มหาชน) (ทีเอ็มซี) และบริษัท เอดี เวนเจอร์ จำกัด (เอดีวี) ทั้งนี้ นโยบายที่บริษัทจะลงทุนในบริษัทย่อยในอนาคต จะพิจารณาจากภาวะธุรกิจโดยจะต้องเป็นธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ ICT ที่สามารถเอื้อประโยชน์ (Synergy) ระหว่างกันได้ สถานะการเงินของบริษัทเอง และผลตอบแทนจากการลงทุนเป็นสำคัญ โดยบริษัทมีนโยบายในการทำธุรกิจที่ไม่ทับซ้อนกับธุรกิจของบริษัทใหญ่ และโครงการลงทุนต้องผ่านการพิจารณาจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท และ/หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้นตามขอบเขตอำนาจการอนุมัติตามที่กำหนด ทั้งนี้บริษัทจะส่งตัวแทนกรรมการตามสัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทเข้าร่วมบริหารงานและดูแลการดำเนินธุรกิจตามที่คณะกรรมการของบริษัทได้มอบหมาย

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

สำหรับระยะเวลาบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัท หรือบริษัทย่อยไม่มีคดีหรือข้อพิพาท ในกรณีดังนี้

- (1) คดีที่อาจมีผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทหรือบริษัทย่อยที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันสิ้นปีบัญชีล่าสุด
- (2) คดีที่กระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญแต่ไม่สามารถประเมินผลกระทบเป็นตัวเลขได้
- (3) คดีที่มีได้เกิดจากการประกอบธุรกิจโดยปกติของบริษัท

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไป

ข้อมูลทั่วไปของบริษัท และบริษัทในเครือ

บริษัท ซีเอส ล็อกซอินโฟ จำกัด (มหาชน) (ซีเอสแอล)

ลักษณะการประกอบธุรกิจ	ให้บริการด้านอินเทอร์เน็ต คอมพิวเตอร์ และการสื่อสารที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้าองค์กรธุรกิจ
สำนักงานใหญ่	เลขที่ 414 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400
สำนักงานสาขา	เลขที่ 90 อาคารไซเบอร์เวิร์ลด์ ทาวเวอร์ เอ ชั้น 17-20 ถนนรัชดาภิเษก แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310
เลขทะเบียน	0107546000377
โทรศัพท์	(66) 2263 8000
โทรสาร	(66) 2263 8132
โฮมเพจ	www.csloxinfo.com
ทุนจดทะเบียน	594,514,769 หุ้น
มูลค่าที่ตราไว้ต่อหุ้น	0.25 บาท
ทุนชำระแล้ว	148,628,692.25 บาท

ข้อมูลทั่วไปของบริษัทย่อย

บริษัท เทเลอินโฟ มีเดีย จำกัด (มหาชน) (ทีเอ็มซี)

ลักษณะการประกอบธุรกิจ	นำเสนอสื่อโฆษณาแบบผสมผสานผ่าน สิ่งพิมพ์ เว็บไซต์ คอมพิวเตอร์ และโทรศัพท์มือถือ สำหรับผู้ให้บริการรายบุคคลและภาคธุรกิจ
สำนักงานใหญ่	เลขที่ 414 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400
สำนักงานสาขาที่ 1	เลขที่ 2028 ถนนริมทางรถไฟสายปากน้ำ แขวงพระโขนง เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10260
สำนักงานสาขาที่ 2	เลขที่ 1126/2 อาคารวานิช 2 ชั้น 25-28 ถนนเพชรบุรีตัดใหม่ แขวงมักกะสัน เขตราชเทวี กรุงเทพมหานคร 10400
เลขทะเบียน	0107548000609
โทรศัพท์	(66) 2262 8888
โทรสาร	(66) 2262 8899
โฮมเพจ	www.teleinfomedia.net , www.typlive.com

ทุนจดทะเบียน	15,654,400 หุ้น
มูลค่าที่ตราไว้ต่อหุ้น	10 บาท
ทุนชำระแล้ว	156,544,000 บาท
สัดส่วนการถือหุ้นของซีเอสแอล	ร้อยละ 100.00

บริษัท เอดี เวบเจอร์ จำกัด (มหาชน) (เอดีวี)

ลักษณะการประกอบธุรกิจ	คัดสรรและนำเสนอข้อมูลข่าวสารและสาระความบันเทิงที่ตรงตามความต้องการของผู้ใช้บริการผ่านระบบโทรศัพท์เคลื่อนที่ (Mobile Content Provider) และเครือข่ายอินเทอร์เน็ต (Community Portal)
สำนักงานใหญ่	เลขที่ 414 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400
สำนักงานสาขา	ห้องชุดเลขที่ 2101 ชั้น 21 อาคารเลขที่ 1126/2 อาคารวานิช 2 ถนนเพชรบุรีตัดใหม่ แขวงมักกะสัน เขตราชเทวี กรุงเทพมหานคร 10400
เลขทะเบียน	0107552000197
โทรศัพท์	(66) 2262 8888
โทรสาร	(66) 2262 8899
โฮมเพจ	www.shinee.com
ทุนจดทะเบียน	1,074,813 หุ้น
มูลค่าที่ตราไว้ต่อหุ้น	10 บาท
ทุนชำระแล้ว	10,748,130 บาท
สัดส่วนการถือหุ้นของซีเอสแอล	ร้อยละ 100.00

6.2 ข้อมูลของบุคคลอ้างอิง

นายทะเบียนหลักทรัพย์

บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด

เลขที่ 62 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110

โทรศัพท์: (66) 2229 2800

โทรสาร: (66) 2359 1259

เว็บไซต์: www.tsd.co.th

ผู้สอบบัญชี

นายสุพจน์ สิงห์เสนห์

ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 2826

บริษัท เคพีเอ็มจี ภูมิภาคไทย สอบบัญชี จำกัด

ชั้น 50-51 เอ็มไพร์ทาวเวอร์

195 ถนนสารทรีใต้ กรุงเทพมหานคร 10120

โทรศัพท์: (66) 2677 2000

โทรสาร: (66) 2677 2222

เว็บไซต์: www.kpmg.co.th

ทั้งนี้ บริษัทที่เป็นสำนักสอบบัญชีและผู้สอบบัญชี ไม่มีความสัมพันธ์หรือส่วนได้เสียใด ๆ กับบริษัท บริษัทย่อย ผู้บริหาร ผู้ถือหุ้นใหญ่ หรือผู้ที่เกี่ยวข้องของบุคคลดังกล่าว

6.3 ข้อมูลสำหรับนักลงทุน

สามารถหาข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับบริษัท ซีเอส ล็อกซอินโฟ จำกัด (มหาชน) ได้ที่ :

หน่วยงานนักลงทุนสัมพันธ์

บริษัท ซีเอส ล็อกซอินโฟ จำกัด (มหาชน)

เลขที่ 90 อาคารไซเบอร์เวิร์ลด์ ทาวเวอร์ เอ ชั้น 17-20 ถนนรัชดาภิเษก แขวงห้วยขวาง
เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310

โทรศัพท์ : (66) 2263 8000 ต่อ 5184

โทรสาร : (66) 2263 8037

อีเมล : ir@csloxinfo.net

เว็บไซต์ : www.csloxinfo.com

ซีเอส ล็อกซอินโฟ ลงทะเบียนการซื้อขายหุ้นที่ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย	CSL
Reuters	CSL.BK
Bloomberg	CSL TB

ข้อจำกัดในการโอนหุ้นต่างด้าว : 49%

สิ้นสุดรอบระยะเวลาบัญชี : 31 ธันวาคม

ผู้ตรวจสอบบัญชีอิสระ : บริษัท เคพีเอ็มจี ภูมิภาคไทย สอบบัญชี จำกัด

6.4 ข้อมูลอื่น

บริษัทและบริษัทย่อย มีสัญญา ใบอนุญาตประกอบกิจการและเครื่องหมายการค้า/ลิขสิทธิ์ ที่เกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจซึ่งมีสาระสำคัญสรุปได้ดังนี้

6.4.1 สัญญาดำเนินการให้บริการรับ-ส่งสัญญาณโทรทัศน์ผ่านดาวเทียม ต่อมาเปลี่ยนชื่อสัญญาเป็น “สัญญาดำเนินการให้บริการรับ-ส่งสัญญาณโทรทัศน์และสัญญาณบริการอินเทอร์เน็ตผ่านดาวเทียม”

- คู่สัญญา :** การสื่อสารแห่งประเทศไทย (กสท.) และ บจก. ซี.เอส. คอมมิวนิเคชั่นส์ (บริษัท)
- ระยะเวลา :** เริ่มตั้งแต่วันที่ 9 สิงหาคม 2537 เป็นเวลา 22 ปี สิ้นสุดวันที่ 8 สิงหาคม 2559
- การดำเนินการ :** กสท.ตกลงให้บริษัทดำเนินการให้บริการรับ-ส่งสัญญาณโทรทัศน์ และสัญญาณบริการอินเทอร์เน็ตผ่านดาวเทียม โดยบริษัท ต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขต่างๆ ที่กำหนดในสัญญานี้ รวมทั้งตามกฎหมาย มติคณะรัฐมนตรี ข้อบังคับ ระเบียบ คำสั่ง และนโยบายของ กสท.
- การจัดหาอุปกรณ์ :**
- * บริษัทมีหน้าที่ต้องจัดหาเครื่องและอุปกรณ์ เพื่อการให้บริการรับ-ส่งสัญญาณโทรทัศน์และสัญญาณบริการอินเทอร์เน็ตผ่านดาวเทียม โดยบริษัทเป็นผู้ออกค่าใช้จ่ายเองทั้งสิ้น
 - * บริษัทมีหน้าที่ต้องจัดหาเครื่องและอุปกรณ์เชื่อมต่อสัญญาณบริการอินเทอร์เน็ต เพื่อการให้บริการรับ-ส่งสัญญาณโทรทัศน์และสัญญาณบริการอินเทอร์เน็ตผ่านดาวเทียม โดยบริษัทเป็นผู้ออกค่าใช้จ่ายเองทั้งสิ้น และโอนกรรมสิทธิ์ให้แก่ กสท.
- การบอกเลิกสัญญา :** กสท. มีสิทธิบอกเลิกสัญญาได้ ในกรณีต่อไปนี้
- * ถ้าบริษัทหรือ บจก.จีน บรอดแบนด์ อินเทอร์เน็ต (ประเทศไทย) (SBI) ถูกศาลมีคำสั่งพิทักษ์ทรัพย์เด็ดขาด
 - * ถ้าบริษัท ปฏิบัติผิดสัญญานี้และสัญญาแก้ไข
 - * SBI ปฏิบัติผิดสัญญาผู้ถือหุ้นของ บจก. ซี.เอส. คอมมิวนิเคชั่นส์
 - * กสท. มิได้เป็นผู้ถือหุ้นในบริษัทตามสัญญาผู้ถือหุ้นของ บจก.ซี.เอส. คอมมิวนิเคชั่นส์
- ข้อจำกัดการถือหุ้น :**
- * ผู้ถือหุ้นของบริษัทต้องเป็นบุคคล ซึ่งมีสัญชาติไทยจำนวนไม่ต่ำกว่าร้อยละ 51 ของจำนวนผู้ถือหุ้นทั้งหมดของบริษัท และทุนเรือนหุ้นของบริษัทจำนวนไม่ต่ำกว่าร้อยละ 51 ของจำนวนทุนเรือนหุ้นทั้งหมดของบริษัท ต้องเป็นบุคคลซึ่งมีสัญชาติไทย
 - * ในกรณีที่ผู้ถือหุ้นของบริษัท ตามข้อ 1 เป็นนิติบุคคล ผู้ถือหุ้นนั้นจะต้องเป็นนิติบุคคลที่จดทะเบียนในประเทศไทยโดยมีบุคคลซึ่งมีสัญชาติไทยเป็นผู้ถือหุ้นไม่ต่ำกว่าร้อยละ 51 ของจำนวนหุ้นทั้งหมดและทุนเรือนหุ้นของนิติบุคคลดังกล่าว จำนวนไม่ต่ำกว่าร้อยละ 51 ของจำนวนทุนเรือนหุ้นทั้งหมดต้องเป็นของบุคคลซึ่ง มีสัญชาติไทย

- เงื่อนไขอื่น ๆ :
- * บริษัทต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขที่กำหนดไว้ในสัญญาผู้ถือหุ้นของ บจก. ซี.เอส. คอมมิวนิเคชั่นส์
 - * ถ้าบริษัทเลิกกิจการไปในระหว่างระยะเวลาของสัญญา หรือสัญญาผู้ถือหุ้นของ บจก.ซี.เอส. คอมมิวนิเคชั่นส์ สิ้นสุดลงไม่ว่าด้วยเหตุใดๆ คู่สัญญาดตกลงให้สัญญานี้สิ้นสุดลงด้วย
 - * บริษัทจะโอนสิทธิและหน้าที่ตามสัญญานี้ ให้แก่บุคคลอื่นใดไม่ได้ นอกจากได้รับความยินยอมเป็นหนังสือจาก กสท. ก่อน เว้นแต่เพื่อประโยชน์แก่สถาบันการเงิน ที่ให้สินเชื่อเพื่อจัดหาเครื่องอุปกรณ์ อาคาร และสิ่งอื่นสำหรับดำเนินการตามสัญญานี้ โดย กสท.จะเป็นผู้พิจารณาให้ความเห็นชอบคุณสมบัติของนิติบุคคลที่จะเข้ามารับโอนสิทธิหน้าที่ตามสัญญานี้

- หมายเหตุ :
- * บมจ. ซีเอส ล็อกซอินโฟ (เดิมชื่อ บจก. ซี.เอส. คอมมิวนิเคชั่นส์)
 - * บมจ. กสท โทรคมนาคม (เดิมชื่อ การสื่อสารแห่งประเทศไทย)

6.4.2 สัญญาผู้ถือหุ้นของ บจก. ซี.เอส. คอมมิวนิเคชั่นส์ (บริษัท)

คู่สัญญา : การสื่อสารแห่งประเทศไทย (กสท.) และ บจก.ชิน บรอดแบนด์ อินเทอร์เน็ต (ประเทศไทย) (SBI)

- เงื่อนไขที่สำคัญ :
- * SBI ตกลงเข้าเป็นผู้ถือหุ้นในบริษัท และตกลงรับโอนไปซึ่งสิทธิ หน้าที่และความรับผิดชอบทั้งหลายที่ บริษัท ชินแซทเทลไลท์ จำกัด (มหาชน) (SSA) มีต่อ กสท.
 - * SSA ตกลงถือหุ้นใน SBI ในสัดส่วนไม่น้อยกว่าร้อยละ 51 ของจำนวนหุ้นทั้งหมดของ SBI และมีอำนาจควบคุมเกี่ยวกับการแต่งตั้งและถอดถอนกรรมการซึ่งมีอำนาจจัดการทั้งหมดหรือส่วนใหญ่ของ SBI เป็นระยะเวลาอย่างน้อย 5 ปี นับตั้งแต่วันที่สัญญานี้มีผลใช้บังคับ ทั้งนี้ เมื่อครบกำหนดระยะเวลาดังกล่าวแล้ว การโอนหุ้นของ SSA ใน SBI จะต้องได้รับความยินยอมจาก กสท. ก่อน
 - * บริษัท จะจ่ายเงินปันผลไม่น้อยกว่าร้อยละ 25 ของกำไร
 - * ในกรณีนำบริษัท เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ให้จัดสรรหุ้นเพิ่มทุนบางส่วนให้แก่พนักงาน กสท. ในราคา IPO ตามหลักเกณฑ์ที่คณะกรรมการบริษัท กำหนด และได้รับความเห็นชอบจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น
 - * SBI จะโอนสิทธิและหน้าที่ตามสัญญานี้ให้แก่บุคคลอื่นใดไม่ได้ เว้นแต่ได้รับความยินยอมจาก กสท.

- หมายเหตุ :
- * บจก. ดีทีวี เซอร์วิส (เดิมชื่อ บจก. ชิน บรอดแบนด์ อินเทอร์เน็ต (ประเทศไทย))
 - * บมจ. กสท โทรคมนาคม (เดิมชื่อ การสื่อสารแห่งประเทศไทย)
 - * บมจ. ไทยคม (เดิมชื่อ บมจ. ชินแซทเทลไลท์)

6.4.3 ใบอนุญาตให้บริการอินเทอร์เน็ตแบบที่หนึ่ง

ผู้รับใบอนุญาต	:	บริษัท ซีเอส ล็อกซอินโฟ จำกัด (มหาชน)
ผู้อนุญาต	:	คณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ
ระยะเวลาการอนุญาต	:	มีกำหนด 5 (ห้า) ปี นับตั้งแต่วันที่ 8 กันยายน 2552 เป็นต้นไป และใบอนุญาตหมดอายุวันที่ 7 กันยายน 2557
การต่ออายุใบอนุญาต	:	ยื่นคำขอต่ออายุใบอนุญาตล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 15 (สิบห้า) วัน ก่อนใบอนุญาตหมดอายุ

6.4.4 ใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคม แบบที่หนึ่ง (International Calling Card Service)

ผู้รับใบอนุญาต	:	บริษัท ซีเอส ล็อกซอินโฟ จำกัด (มหาชน)
ผู้อนุญาต	:	คณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ
ระยะเวลาการอนุญาต	:	มีกำหนด 5 (ห้า) ปี นับตั้งแต่วันที่ 11 ตุลาคม 2552 เป็นต้นไป และใบอนุญาตหมดอายุวันที่ 10 ตุลาคม 2557
การต่ออายุใบอนุญาต	:	ยื่นคำขอต่ออายุใบอนุญาตล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 15 (สิบห้า) วัน ก่อนใบอนุญาตหมดอายุ

6.4.5 ใบอนุญาตการให้บริการอินเทอร์เน็ตเกตเวย์ระหว่างประเทศและบริการชุมสายอินเทอร์เน็ตแบบที่สอง ที่มีโครงข่ายเป็นของตนเอง

ผู้รับใบอนุญาต	:	บริษัท ซีเอส ล็อกซอินโฟ จำกัด (มหาชน)
ผู้อนุญาต	:	คณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ
ระยะเวลาการอนุญาต	:	มีกำหนด 5 (ห้า) ปี นับตั้งแต่วันที่ 26 เมษายน 2555 เป็นต้นไป และใบอนุญาตหมดอายุวันที่ 25 เมษายน 2560
การต่ออายุใบอนุญาต	:	ยื่นคำขอต่ออายุใบอนุญาตล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 30 (สามสิบ) วัน ก่อนใบอนุญาตหมดอายุ

6.4.6 ใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคม แบบที่สาม


ผู้รับใบอนุญาต	:	บริษัท ซีเอส ล็อกซอินโฟ จำกัด (มหาชน)
ผู้อนุญาต	:	คณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ
ระยะเวลาการอนุญาต	:	มีกำหนด 15 (สิบห้า) ปี นับตั้งแต่วันที่ 20 ธันวาคม 2550 เป็นต้นไป และใบอนุญาตหมดอายุวันที่ 19 ธันวาคม 2565
การต่ออายุใบอนุญาต	:	ยื่นคำขอต่ออายุใบอนุญาตล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 30 (สามสิบ) วัน ก่อนใบอนุญาตหมดอายุ


6.4.7 สัญญาร่วมดำเนินการให้บริการข้อมูลด้วยเสียงทางโทรศัพท์ (Audiotex)

คู่สัญญา	:	บมจ. ทศท คอร์ปอเรชั่น (TOT) และ บมจ. เทเลอินโฟ มีเดีย (TMC)
สิทธิในการใช้	:	TMC มีสิทธิให้บริการข้อมูลด้วยเสียงทางโทรศัพท์ผ่านโครงข่ายโทรศัพท์ของ TOT
ระยะเวลา	:	15 (สิบห้า) ปี ตั้งแต่วันที่ 29 กันยายน 2547 ถึงวันที่ 28 กันยายน 2562
มูลค่าสัญญา	:	1,000,000 บาท (หนึ่งล้านบาท) ณ วันที่ทำสัญญา วันที่ 29 กันยายน 2547 เป็นค่าขอใช้โครงข่ายโทรศัพท์เพื่อให้บริการ Audiotex 1,000,000 บาท (หนึ่งล้านบาท) ต่อปี ระยะเวลา 15 (สิบห้า) ปี เป็นค่าเชื่อมโยง โครงข่ายโทรศัพท์เพื่อให้บริการ Audiotex รวมเป็นจำนวนเงิน 15,000,000 บาท (สิบห้าล้านบาท) โดย TOT ตกลงจ่ายส่วนแบ่งรายได้ค่าบริการให้แก่ TMC ในอัตราร้อยละ 60 (หกสิบ) ของรายได้จากการให้บริการของผู้ใช้บริการ
การบอกเลิกสัญญา	:	TOT มีสิทธิบอกเลิกสัญญาได้ ในกรณีต่อไปนี้ * TMC ผิดสัญญาข้อใดข้อหนึ่งภายใต้สัญญาสัมปทาน หรือ * TMC ถูกศาลมีคำสั่งให้พินิจทรัพย์เด็ดขาด หรือล้มละลาย

6.4.8 เครื่องหมายการค้า/ลิขสิทธิ์ ของ บริษัท เทเลอินโฟ มีเดีย จำกัด (มหาชน) มีดังนี้

เครื่องหมายบริการ

	รูปแบบ	ชื่อเครื่องหมายการค้า/ลิขสิทธิ์	ประเภทสินค้า/บริการ	เลขทะเบียน	ระยะเวลาคัมครอง
1.		Thailand YellowPages	ข้อมูลทางธุรกิจ เป็นสื่อกลางการโฆษณา รวบรวมรายชื่อบริษัท	บ23583	10 ปี (2/10/2556-1/10/2566)
2.		ไทยแลนด์ เยลโล่เพจเจส	ข้อมูลทางธุรกิจ เป็นสื่อกลางการโฆษณา รวบรวมรายชื่อบริษัท	บ23584	10 ปี (2/10/2556-1/10/2566)
3.		1188 Thailand YellowPages	ข้อมูลทางธุรกิจ ตัวแทนรับ จัดการข้อมูลด้านการค้า พัฒนาข้อมูลทางธุรกิจ บริการตอบรับโทรศัพท์ เป็นสื่อกลางการโฆษณา รวบรวมรายชื่อบริษัท รวบรวมและจัดหาข้อมูล	บ29976	10 ปี (9/5/2548-8/5/2558)

			ทางธุรกิจ บริการจัดทำ ข้อมูลคอมพิวเตอร์และ ฐานข้อมูล สอบถามทาง ธุรกิจ		
4.		2get 1900-222	บริการพยากรณ์ดวงชะตา บริการให้ข้อมูลข่าวสาร ทางด้านธุรกิจบันเทิงโดย ผ่านโทรศัพท์ บริการให้ ข้อมูลข่าวสารด้านการกีฬา ทางโทรศัพท์	บ27700 บ27701	10 ปี (21/1/2548-20/1/2558)

หนังสือพิมพ์/วารสาร/นิตยสาร

	รูปแบบ	ชื่อเครื่องหมาย การค้า/ลิขสิทธิ์	ประเภทสินค้า/บริการ	เลข ทะเบียน	ระยะเวลาคุ้มครอง
1.	ไทยแลนด์ เวิลด์เวิลด์	ไทยแลนด์ เวิลด์เวิลด์	เพื่อเป็นแหล่งรวบรวม ข้อมูลสินค้าและบริการที่ เป็นประโยชน์ในการสืบค้น อันจะส่งผลให้เกิดการ ติดต่อซื้อขาย โดยจัดเรียง ตามหมวดหมู่ธุรกิจ	สสช 163/2554	ตลอดชีวิต
2.	ไทยแลนด์ เวิลด์เวิลด์	ไทยแลนด์ เวิลด์เวิลด์ ฉบับภูมิภาค ภาคกลาง	เพื่อเป็นแหล่งรวบรวม ข้อมูลสินค้าและบริการที่ เป็นประโยชน์ในการสืบค้น อันจะส่งผลให้เกิดการ ติดต่อซื้อขาย โดยจัดเรียง ตามหมวดหมู่ธุรกิจ ของ ภาคกลาง	สสช 164/2554	ตลอดชีวิต

3.	 ไทยแลนด์ เยลโล่เพจเจส	ไทยแลนด์ เยลโล่เพจเจส ฉบับภูมิภาค ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	เพื่อเป็นแหล่งรวบรวม ข้อมูลสินค้าและบริการที่ เป็นประโยชน์ในการสืบค้น อันจะส่งผลให้เกิดการ ติดต่อซื้อขาย โดยจัดเรียง ตามหมวดหมู่ธุรกิจ ของ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	สสช 165/2554	ตลอดชีวิต
4.	 ไทยแลนด์ เยลโล่เพจเจส	ไทยแลนด์ เยลโล่เพจเจส ฉบับภูมิภาค ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	เพื่อเป็นแหล่งรวบรวม ข้อมูลสินค้าและบริการที่ เป็นประโยชน์ในการสืบค้น อันจะส่งผลให้เกิดการ ติดต่อซื้อขาย โดยจัดเรียง ตามหมวดหมู่ธุรกิจ ของ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	สสช 166/2554	ตลอดชีวิต
5.	 ไทยแลนด์ เยลโล่เพจเจส	ไทยแลนด์ เยลโล่เพจเจส ฉบับภูมิภาค ภาคใต้	เพื่อเป็นแหล่งรวบรวม ข้อมูลสินค้าและบริการที่ เป็นประโยชน์ในการสืบค้น อันจะส่งผลให้เกิดการ ติดต่อซื้อขาย โดยจัดเรียง ตามหมวดหมู่ธุรกิจ ของ ภาคใต้	สสช 167/2554	ตลอดชีวิต
6.	 ไทยแลนด์ เยลโล่เพจเจส	ไทยแลนด์ เยลโล่เพจเจส ฉบับภูมิภาค ภาคเหนือ	เพื่อเป็นแหล่งรวบรวม ข้อมูลสินค้าและบริการที่ เป็นประโยชน์ในการสืบค้น อันจะส่งผลให้เกิดการ ติดต่อซื้อขาย โดยจัดเรียง ตามหมวดหมู่ธุรกิจ ของ ภาคเหนือ	สสช 168/2554	ตลอดชีวิต
7.	 Thailand YellowPages	Thailand YellowPages	เพื่อเป็นแหล่งรวบรวม ข้อมูลสินค้าและบริการที่ เป็นประโยชน์ในการสืบค้น อันจะส่งผลให้เกิดการ ติดต่อซื้อขาย โดยจัดเรียง ตามหมวดหมู่ธุรกิจ	สสช 169/2554	ตลอดชีวิต

8.		ซีดี ยेलโล่เพจเจส	<p>เพื่อเป็นแหล่งรวบรวมข้อมูลสินค้าและบริการที่เป็นประโยชน์ในการสืบค้น อันจะส่งผลให้เกิดการติดต่อซื้อขาย โดยจัดเรียงตามหมวดหมู่ธุรกิจ</p>	<p>สสช 172/2554</p>	ตลอดชีวิต
9.		<p>อร่อยดอกคอม aroi.com</p>	<p>เพื่อเป็นแหล่งรวบรวมข้อมูลร้านอาหาร รวมทั้งสินค้าและบริการ ที่เป็นประโยชน์ในการสืบค้น อันจะส่งผลให้เกิดการติดต่อซื้อขาย</p>	<p>สสช 171/2555</p>	ตลอดชีวิต
10.		@Home&Car	<p>เพื่อเป็นแหล่งรวบรวมข้อมูลสินค้าและบริการเกี่ยวกับบ้านและรถอันเป็นประโยชน์ต่อผู้อ่าน เพื่อให้ผู้อ่านสามารถค้นหาข้อมูลสินค้าและบริการได้สะดวก พร้อมทั้ง ได้รับสาระความรู้เกี่ยวกับบ้านและรถอย่างครบวงจรในเล่มเดียว</p>	<p>สสช 44/2557</p>	ตลอดชีวิต