

1. นโยบาย และภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 วิสัยทัศน์ และพันธกิจ

วิสัยทัศน์

- ความยั่งยืนในระยะยาว
- ความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม
- ความสุขของลูกค้าและพนักงาน
- กำไรที่สมเหตุสมผล
- การพัฒนาและสร้างสรรค์อย่างต่อเนื่อง

พันธกิจ

CS LOXINFO – ผู้นำด้านการให้บริการด้าน ICT ของประเทศไทย

เราจัดหาและให้บริการ Internet Computer Telecommunication ทั้งที่เป็นระบบบริการ และระบบอุปกรณ์แก่ลูกค้าองค์กร ซึ่งช่วยให้การติดต่อธุรกิจเป็นไปได้อย่างขึ้น ด้วยประสิทธิภาพและความไว้วางใจที่บริษัทได้รับมาโดยตลอด เราจึงมุ่งใช้ผลิตภัณฑ์คุณภาพสูงและการบริการแบบมืออาชีพ มีความยืดหยุ่นต่อความต้องการและความคาดหวังของลูกค้า

ADV – ผู้ให้บริการเสริมผ่านโทรศัพท์เคลื่อนที่ (Mobile Content) ที่มีชื่อเสียง

บริษัทที่มีชื่อเสียงจากการเป็นผู้ให้บริการด้านสาระบันเทิงแก่มวลชนในการแสวงหาความรู้และความบันเทิงที่ตรงกับความต้องการของผู้ใช้งาน โดยมีจุดแข็งของบริษัทคือความสามารถในการนำเสนอบริการเสริมผ่านโทรศัพท์เคลื่อนที่ (Mobile Content) ที่ตรงกับความต้องการของลูกค้า

Yellow Pages – หนังสือที่รวบรวมรายชื่อและเบอร์ติดต่อของบุคคล หน่วยงาน และองค์กรต่างๆ อันดับหนึ่งของประเทศไทย

จุดแข็งของบริษัทคือการมีสื่อโฆษณาที่รวบรวมรายชื่อ และเบอร์ติดต่อของบุคคล หน่วยงาน และองค์กรต่างๆ โดยเฉพาะธุรกิจขนาดกลาง และการเพิ่มมูลค่าการโฆษณาและการค้าขายด้วยบริการแบบ Online และ E-Commerce

1.2 ภาพรวมการประกอบธุรกิจ

ปัจจุบัน การดำเนินธุรกิจของบริษัทแบ่งเป็น 3 ธุรกิจหลัก ผ่านการดำเนินธุรกิจด้วยตนเองและการถือหุ้นในบริษัทย่อย ดังนี้

- **บริษัท ซีเอส ล็อกซอินโฟ จำกัด (มหาชน)**
ดำเนินธุรกิจไอซีที (ICT) โดยให้บริการด้านอินเทอร์เน็ต คอมพิวเตอร์ และการสื่อสารแก่ลูกค้าองค์กรธุรกิจด้วยจุดที่แตกต่าง โดยปัจจุบันมีลูกค้าหลักเป็นกลุ่มธุรกิจขนาดกลางถึงขนาดใหญ่
- **บริษัท เทเลอินโฟ มีเดีย จำกัด (มหาชน)**
ดำเนินธุรกิจสื่อโฆษณาที่ผสมผสานสิ่งพิมพ์, เว็บไซต์ (YellowPages) โดยมีลูกค้าหลักเป็นกลุ่มธุรกิจขนาดกลางถึงขนาดเล็ก
- **บริษัท เอดี เวบเจอร์ จำกัด (มหาชน)**
ดำเนินธุรกิจ ด้านบริการเสริมผ่านโทรศัพท์เคลื่อนที่ (Mobile Content) คัดสรรข้อมูลและความบันเทิงนำเสนอแก่ผู้ใช้โทรศัพท์เคลื่อนที่ด้วยจุดที่แตกต่างและเนื้อหาที่มีคุณภาพโดยมีลูกค้าหลักเป็นบุคคลทั่วไป

อนึ่ง บริษัท เทเลอินโฟ มีเดีย จำกัด (มหาชน) และ บริษัท เอดี เวบเจอร์ จำกัด (มหาชน) มีบริการที่เกี่ยวข้องกัน คือ บริการด้านคอลเซ็นเตอร์ ทั้งนี้ ในรายงานผลประกอบการนี้ จะเป็นการรายงานโดยแยกตามประเภทธุรกิจบริการหลัก แบ่งเป็น 3 กลุ่ม ได้แก่ ธุรกิจการให้บริการอินเทอร์เน็ตและบริการด้านไอซีที (ICT), ธุรกิจสื่อและโฆษณาบนสมุดหน้าเหลือง (YellowPages) และ ธุรกิจการบริการเสริมบนโทรศัพท์เคลื่อนที่ (Mobile Content) โดยจะนับรวมบริการคอลเซ็นเตอร์ ที่เกี่ยวเนื่องกันระหว่างบริษัท เทเลอินโฟ มีเดีย จำกัด (มหาชน) และ บริษัท เอดี เวบเจอร์ จำกัด (มหาชน) ไว้รวมกับ ธุรกิจการบริการเสริมบนโทรศัพท์เคลื่อนที่ (Mobile Content) รวมเรียกว่า “**ธุรกิจการให้บริการข้อมูลด้วยเสียงทางโทรศัพท์ และการบริการเสริมบนโทรศัพท์เคลื่อนที่ (Voice Info Services & Mobile Content)**” เพื่อให้ง่ายต่อการทำความเข้าใจภาพธุรกิจ

- **ธุรกิจการให้บริการอินเทอร์เน็ตและบริการด้านไอซีที (ICT):** ภายใต้ชื่อ “ซีเอส ล็อกซอินโฟ” ที่มุ่งเน้นการรักษาคูณภาพการให้บริการ เพื่อให้เป็นที่พึงพอใจแก่ผู้ใช้บริการเป็นสำคัญ โดยเจาะกลุ่มลูกค้าภาคธุรกิจและกลุ่มลูกค้าองค์กรเป็นหลัก โดยในปี 2557 ธุรกิจนี้มีสัดส่วนรายได้คิดเป็นร้อยละ 74 ของรายได้รวม และมีสัดส่วนกำไรคิดเป็นร้อยละ 59 ของกำไรสุทธิรวม รายได้หลักส่วนใหญ่มาจากการให้บริการอินเทอร์เน็ตผ่านสายวงจรเช่า บริการศูนย์คอมพิวเตอร์ การให้บริการแบบครบวงจรด้านไอซีที (ICT Solution) และบริการด้านคลาวด์คอมพิวติ้ง ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 95 ของรายได้จากธุรกิจการให้บริการอินเทอร์เน็ตและบริการด้านไอซีที ตามลำดับ
- นอกจากนี้บริษัทยังได้รับสิทธิดำเนินงานรับส่งสัญญาณโทรทัศน์และสัญญาณบริการอินเทอร์เน็ตผ่านดาวเทียมจากบริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) (กสท.) เป็นระยะเวลา 22 ปี นับจากวันที่ 9 สิงหาคม 2537 สิ้นสุดวันที่ 8 สิงหาคม 2559 เพื่อให้บริการรับส่งสัญญาณโทรทัศน์ผ่านดาวเทียมที่ครบวงจร อาทิเช่น การให้บริการส่งสัญญาณโทรทัศน์ผ่านดาวเทียม บริการถ่ายทอดสดผ่านดาวเทียม เป็นต้น โดยในปี 2557 ธุรกิจบริการรับส่งสัญญาณผ่านดาวเทียมมีสัดส่วนรายได้คิดเป็นร้อยละ 1 ของรายได้จากธุรกิจการให้บริการอินเทอร์เน็ตและบริการด้านไอซีที และมีสัดส่วนกำไรคิดเป็นร้อยละ 3 ของกำไรสุทธิของธุรกิจการให้บริการอินเทอร์เน็ตและบริการด้านไอซีที

- **ธุรกิจสื่อและโฆษณาบนสมุดหน้าเหลือง (YellowPages):** บริษัทให้บริการธุรกิจบริการจัดพิมพ์และเผยแพร่สมุดโทรศัพท์ผ่านการลงทุนในบริษัท เทเลอินโฟ มีเดีย จำกัด (มหาชน) (ทีเอ็มซี) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่ดำเนินธุรกิจบริการสื่อโฆษณาแบบผสมผสานผ่าน สิ่งพิมพ์ เว็บไซต์ คอมพิวเตอร์ และโทรศัพท์มือถือ สำหรับผู้ใช้บริการรายบุคคลและภาคเอกชน โดยในปี 2557 ธุรกิจสื่อและโฆษณาบนสมุดหน้าเหลืองมีส่วนรายได้คิดเป็นร้อยละ 10 ของรายได้รวมของกลุ่มบริษัท ในปีนี้ธุรกิจสื่อโฆษณาบนสมุดหน้าเหลืองมีผลขาดทุนลดลงเหลือ 6 ล้านบาท
- **ธุรกิจการให้บริการข้อมูลด้วยเสียงทางโทรศัพท์ และการบริการเสริมบนโทรศัพท์เคลื่อนที่ (Voice Info Services & Mobile Content):** ประกอบด้วยบริการหลักๆ ดังนี้
 - การให้บริการข้อมูลด้วยเสียงทางโทรศัพท์ ข้อมูลข่าวสารและสาระความบันเทิงสำหรับผู้ใช้โทรศัพท์เคลื่อนที่ และบริการเว็บท่า hunsa.com ผ่านการลงทุนในบริษัท เอดี เวนเจอร์ จำกัด (มหาชน) (เอดีวี) ซึ่งเป็นบริษัทย่อย โดยมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็น “กลุ่มผู้ใช้โทรศัพท์มือถือทั่วไป”
 - การให้บริการการสอบถามข้อมูลทางโทรศัพท์หรือบริการด้านคอลเซ็นเตอร์ (Outsourcing Call Center & Audiotex) ผ่านการลงทุนในบริษัท เทเลอินโฟ มีเดีย จำกัด (มหาชน) (ทีเอ็มซี) โดยเน้นการให้บริการกับลูกค้าธุรกิจองค์กรทั้งขนาดใหญ่และขนาดเล็กเป็นหลัก

โดยในปี 2557 ธุรกิจการให้บริการข้อมูลด้วยเสียงทางโทรศัพท์และบริการเสริมบนโทรศัพท์เคลื่อนที่มีสัดส่วนรายได้คิดเป็นร้อยละ 16 ของรายได้รวมของกลุ่มบริษัท และมีสัดส่วนกำไรคิดเป็นร้อยละ 43 ของกำไรสุทธิรวมของกลุ่มบริษัท

1.3 การดำเนินงานที่สำคัญ

- 1.3.1 สำหรับกิจกรรมด้านการกำกับดูแลกิจการนั้น ในปี 2557 บริษัทได้เข้าร่วมลงนามประกาศเจตนารมณ์ในการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน นอกจากนั้น บริษัทได้ริเริ่มให้พนักงานใช้กระบวนการควบคุมตรวจสอบด้วยตนเอง หรือที่เรียกว่า Control Self Assessment ซึ่งจะเป็นโครงการต่อเนื่องระยะยาว โดยมีเป้าหมาย เพื่อป้องกันปัญหาและพัฒนาคุณภาพการทำงานแบบต่อเนื่อง หรือที่เรียกว่า Continuous Improvement
- 1.3.2 ในการปรับปรุงมาตรฐานการทำงานให้เป็นสากลนั้น บริษัทได้การรับรองมาตรฐาน ISO27001 สำหรับบริการด้านศูนย์คอมพิวเตอร์ เมื่อเดือนมีนาคม 2555
- 1.3.3 ขณะเดียวกันบริษัทได้รับการส่งเสริมการลงทุน โดยคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนซึ่งสิทธิประโยชน์ที่สำคัญคือการได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล จากกำไรของรายได้ที่เกิดจากการบริการที่เกี่ยวข้องกับศูนย์คอมพิวเตอร์ที่อาคารเดอะคลาวด์ ระยะเวลาดำเนินการ 8 ปี (ม.ค. 2558 - ธ.ค. 2565)
- 1.3.4 ด้านการดูแลสังคมและสิ่งแวดล้อม
 - บริษัทได้ฝึกอบรมการสร้างเว็บไซต์ ให้แก่ตัวแทนเครือข่ายชุมชนต่างๆ ที่อยู่โดยรอบ โดยบริษัททำงานร่วมกับสำนักงานส่งเสริมการศึกษานอกระบบและการศึกษาตามอัธยาศัย

- สนับสนุนให้พนักงานทำโครงการจิตอาสา พัฒนาชุมชน โดยในปีที่ผ่านมาได้ร่วมกันปลูกต้นไม้ ในโครงการ “ปลูกราชพฤกษ์ริมทาง ปลูกร่มไม้งามถวายพ่อหลวง” และโครงการ “ปลูกป่าชายเลน คลองโคก จังหวัดสมุทรสงคราม”
- เข้าร่วมโครงการ ฟันฟูสภาวะอารมณ์และจิตใจ ของผู้ป่วยเด็กในโรงพยาบาลส่งเสริมสุขภาพ ต. ปลาป่า อ. ภูเรือ จ. เลย

1.4 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

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) โดยประกอบธุรกิจหลักในด้านการให้บริการศูนย์ข้อมูลอินเทอร์เน็ต บริการอินเทอร์เน็ต และบริการรับ – ส่งสัญญาณผ่านดาวเทียมเพื่อการสื่อสารทั้งภายในประเทศ และต่างประเทศ

ต่อมาบริษัทมีการขยายการประกอบธุรกิจไปยังธุรกิจที่มีความเกี่ยวเนื่องกันผ่านการลงทุนในบริษัทย่อย อันได้แก่ ธุรกิจบริการสื่อโฆษณาผ่านสมุดรายนามผู้ใช้โทรศัพท์มือถือ ธุรกิจให้บริการข้อมูลข่าวสารและสาระความบันเทิงผ่านระบบโทรศัพท์เคลื่อนที่ (Mobile Content) ในปี 2548 และ 2549 ตามลำดับ

ในเดือนพฤศจิกายน 2546 บริษัทได้แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด และได้เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยในเดือนเมษายน 2547 โดยมี บริษัท ดีทีวี เซอร์วิส จำกัด เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ โดยมีสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท ณ วันที่ 21 พฤศจิกายน 2557 ร้อยละ 42.068

พัฒนาการที่สำคัญในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา

ปี 2555

ตุลาคม - ซีเอสแอล จำหน่ายเงินลงทุนใน บริษัท วิทยุกระจายเสียง คลาสสิกฟายด์ส จำกัด ที่ถืออยู่ทั้งหมดจำนวน 120,000 หุ้น หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 60 ให้แก่บุคคลที่ไม่มีความเกี่ยวข้องกัน ส่งผลให้บริษัท วิทยุกระจายเสียง คลาสสิกฟายด์ส จำกัด พันสภาพการเป็นบริษัทย่อยของบริษัท

ปี 2556

เมษายน - ซีเอสแอล ลงทุนในธุรกิจบริการศูนย์คอมพิวเตอร์แห่งใหม่ เพื่อขยายและรองรับการเติบโตของธุรกิจบริการศูนย์คอมพิวเตอร์ และมีสถานที่ในการให้บริการศูนย์คอมพิวเตอร์พร้อมทั้งอุปกรณ์และระบบสนับสนุนที่ได้มาตรฐานเป็นไปตามมาตรฐานสากล โดยมีมูลค่าการลงทุนทั้งสิ้นประมาณ 350 ล้านบาท ประกอบด้วยการซื้อที่ดินเพื่อก่อสร้างอาคารพร้อมทั้งอุปกรณ์และระบบสนับสนุนอื่น ๆ โดยบริษัทเข้าทำการซื้อที่ดินพร้อมโฉนดกรรมสิทธิ์เมื่อวันที่ 11 เมษายน 2556 เริ่มก่อสร้างอาคารภายในกลางปี 2556 และคาดว่าจะแล้วเสร็จประมาณกลางปี 2557 ทั้งนี้ บริษัทใช้แหล่งเงินทุนจากการกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงินและเงินทุนหมุนเวียนของบริษัท

ปี 2557

สิงหาคม

- ซีเอสแอล เปิดให้บริการศูนย์คอมพิวเตอร์แห่งใหม่อย่างเป็นทางการ เพื่อรองรับการขยายตัวของฐานลูกค้าในปัจจุบัน โดยใช้ชื่อ “เดอะคลาวด์ ดาต้า เซ็นเตอร์ (THE CLOUD DATA CENTER)” ซึ่งมีความทันสมัยและมีระบบการรักษาความปลอดภัยสูงสุด โดยเจาะกลุ่มลูกค้าภาครัฐ ธนาคาร ผู้ให้บริการคอนเทนต์ เกมออนไลน์ สื่อโทรคมนาคม และภาคอุตสาหกรรมต่างๆ โดยมีมาตรฐานที่ถือเป็นจุดเด่นที่สำคัญ ได้แก่ 1) มีเสถียรภาพและความน่าเชื่อถือสูง 2) เครือข่ายสื่อสารข้อมูลคุณภาพเยี่ยม 3) เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม 4) ตั้งอยู่บนทำเลที่สะดวกและปลอดภัย และ 5) มีบริการเสริมที่ยืดหยุ่นและครบครัน โดยในเบื้องต้นสามารถรองรับลูกค้าได้ประมาณ 350 racks

กันยายน

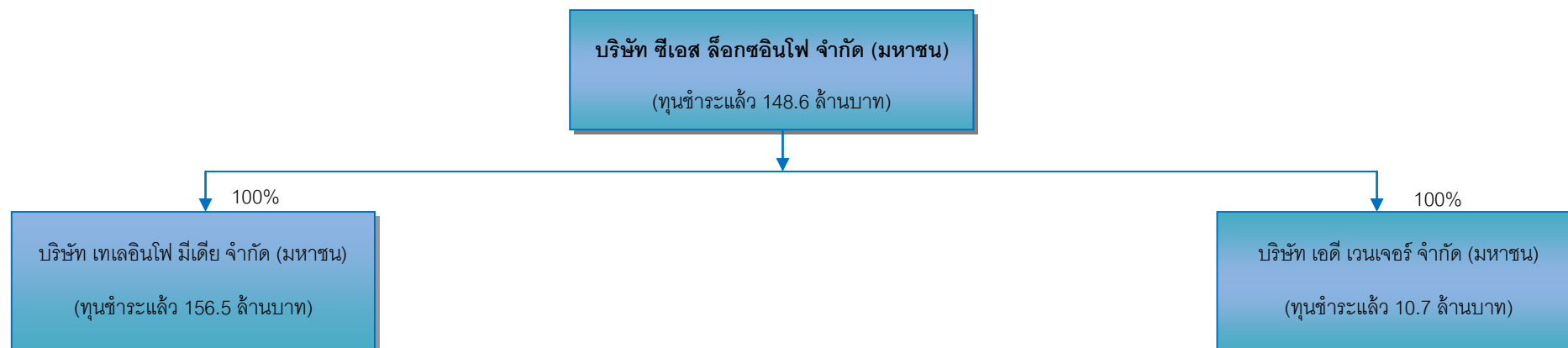
- ซีเอสแอล มีการรับรู้การด้อยค่าของค่าความนิยม (Goodwill) และการด้อยค่าของเงินลงทุนใน บมจ. เทเลอินโฟ มีเดีย (บริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจสมุดหน้าเหลือง) จำนวน 550 ล้านบาท และ 443 ล้านบาท ตามลำดับ เนื่องจากผลประกอบการจากธุรกิจสื่อโฆษณาบนสมุดหน้าเหลืองมีแนวโน้มลดลงอย่างต่อเนื่อง ผลจากรายการดังกล่าว ส่งผลให้บริษัทมีขาดทุนสะสมในงบการเงินระหว่างกาล (งบการเงินเฉพาะกิจการ) สำหรับงวดสามเดือนและเก้าเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2557 จำนวน 172 ล้านบาท

ธันวาคม

- ซีเอสแอล ได้ทำการโอนหุ้นสำรองตามกฎหมายจำนวน 31 ล้านบาท และส่วนเกินมูลค่าหุ้นสามัญจำนวน 141 ล้านบาท เพื่อชดเชยผลขาดทุนสะสมดังกล่าว ตามมติที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2557 ทั้งนี้ ภายหลังจากการชดเชยผลขาดทุนสะสมดังกล่าวแล้ว ผลขาดทุนสะสมของบริษัทจะเท่ากับศูนย์ ซึ่งจะทำให้บริษัทสามารถจ่ายเงินปันผลได้หากบริษัทมีกำไรในอนาคต

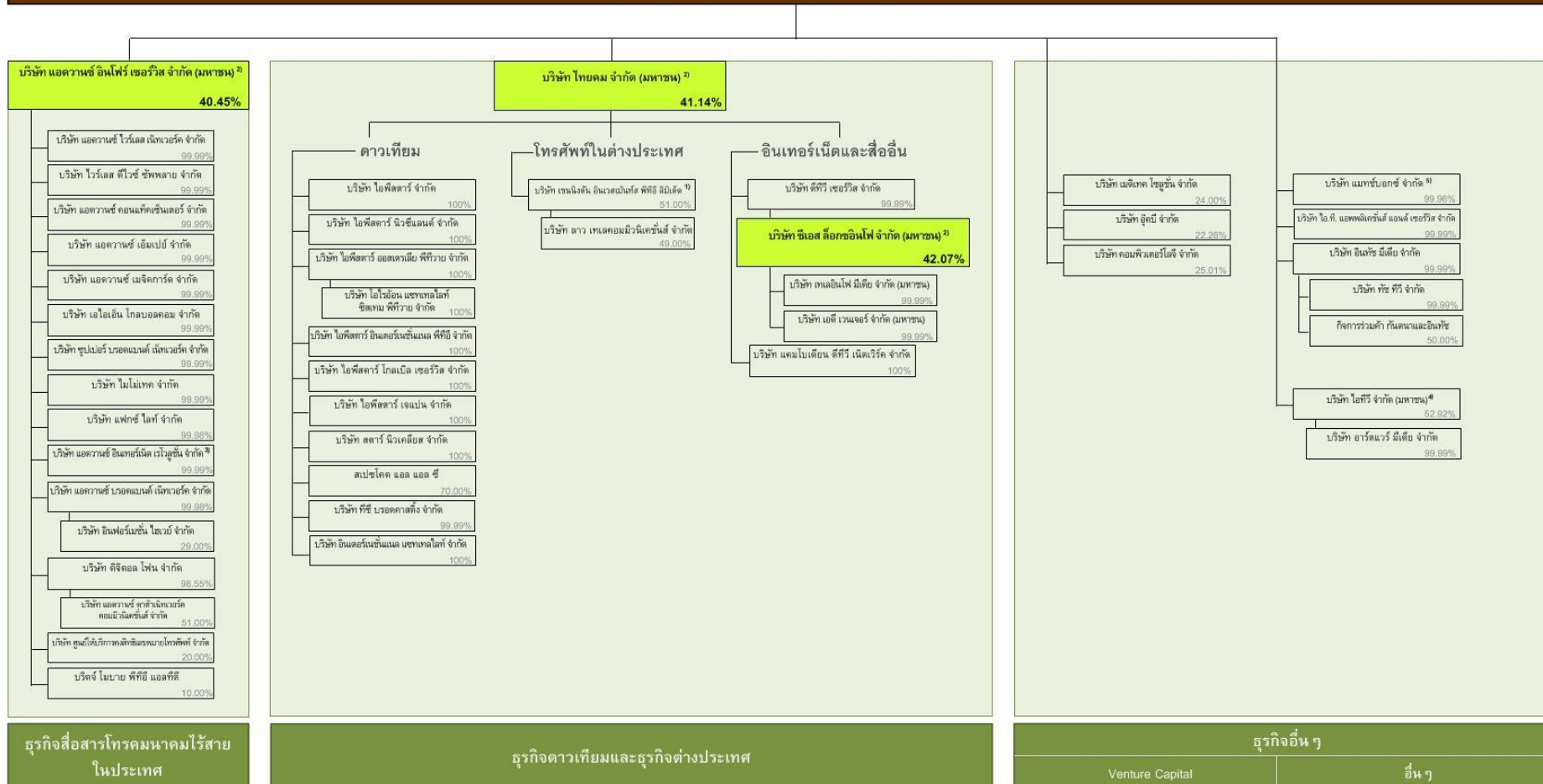
1.5 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557



โครงสร้างการถือหุ้นกลุ่มอินทัช ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557

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



1) Holding Company
 2) บริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
 3) อยู่ระหว่างการชำระบัญชี
 4) คณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยมีมติยกย่องหุ้นสามัญของ ITV จากการเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนตั้งแต่ปี 24 กรกฎาคม 2557 เป็นต้นไป ปัจจุบัน ITV ยังไม่มีมติความเห็นจากสำนักงานกฤษฎีกาที่มีอยู่ในกระบวนการพิจารณาจากสถาบันอนุญาโตตุลาการ
 5) เมทซ์ลัคมีแผนที่จะยุติการดำเนินงาน เนื่องจากประสบปัญหาขาดทุนจากการดำเนินงานอย่างต่อเนื่อง

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

โครงสร้างรายได้ของกลุ่มบริษัท

โครงสร้างรายได้ของกลุ่มบริษัท ตามงบการเงินรวมตรวจสอบในปี 2555 2556 และ 2557 สามารถจำแนกได้ดังนี้

หน่วย : ล้านบาท

| รายการ | ดำเนินการโดย | %ถือหุ้น ของซีเอส แอล | งบการเงินรวม (ตรวจสอบ) | | | | | |
|--|--------------------|-----------------------------|------------------------|-------------|--------------|-------------|--------------|-------------|
| | | | 2555 | | 2556 | | 2557 | |
| รายได้จากการบริการอินเทอร์เน็ต | ซีเอสแอล | - | | | | | | |
| - แบบผ่านสายโทรศัพท์ (Dial up) | | | 23 | 1% | 19 | 1% | 19 | 1% |
| - แบบผ่านสายวงจรเช่า (Leased Line) | | | 1,277 | 43% | 1,302 | 42% | 1,364 | 44% |
| - แบบอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง (Broadband) | | | 82 | 3% | 64 | 2% | 46 | 2% |
| รวมรายได้จากการบริการอินเทอร์เน็ต | | | 1,382 | 47% | 1,385 | 45% | 1,429 | 47% |
| รายได้จากการบริการศูนย์ข้อมูลอินเทอร์เน็ต (Internet Data Center: IDC) | | | 156 | 5% | 185 | 6% | 226 | 7% |
| รายได้จากการให้บริการไอซีที (ICT Services) | | | 379 | 13% | 459 | 15% | 536 | 18% |
| รายได้จากการบริการรับส่งสัญญาณโทรศัพท์ (Uplink-Downlink) | | | 18 | 1% | 26 | 1% | 22 | 1% |
| รายได้จากธุรกิจสมุดหน้าเหลือง | ทีเอ็มซี | 100% | 274 | 9% | 332 | 11% | 289 | 9% |
| รายได้จากธุรกิจการให้บริการข้อมูลเสียงและ ธุรกิจการให้บริการเสริมบนโทรศัพท์เคลื่อนที่ | ทีเอ็มซี เอทีวี | 100% | 594 | 20% | 627 | 21% | 502 | 17% |
| รายได้จากธุรกิจการประกอบธุรกิจสิ่งพิมพ์ ประเภทโฆษณาฯ* | วิญญะ* | 60% | 101 | 4% | - | - | - | - |
| รวมรายได้จากการขายและบริการ | | | 2,904 | 99% | 3,014 | 99% | 3,014 | 99% |
| รายได้อื่นๆ | | | 40 | 1% | 37 | 1% | 31 | 1% |
| รวมรายได้ | | | 2,944 | 100% | 3,051 | 100% | 3,045 | 100% |

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

การประกอบธุรกิจของแต่ละสายผลิตภัณฑ์

❖ บริษัท ซีเอส ล็อกซอินโฟ จำกัด (มหาชน)

ผู้นำด้านการให้บริการไอซีทีแบบครบวงจรสำหรับธุรกิจองค์กร โดยมีจุดแข็งจากการเป็นผู้นำด้านการให้บริการอินเทอร์เน็ตคุณภาพสำหรับลูกค้าองค์กร และการเป็นผู้นำด้านการให้บริการศูนย์บริการข้อมูลอินเทอร์เน็ตมาตรฐานสากล ทั้งยังมีทีมงานวิศวกรมืออาชีพ ที่ทำงานร่วมกับพันธมิตรชั้นนำระดับโลกทั้งในและต่างประเทศ ที่พร้อมนำเสนอบริการ และโซลูชันด้านไอซีทีที่ยืดหยุ่น รวดเร็ว เหมาะกับความต้องการของลูกค้า และที่สำคัญที่สุดคือการบริการหลังการขายที่สามารถไว้วางใจได้

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
- การขยายบริการใหม่แก่ลูกค้าองค์กรรายใหม่ ที่ใช้งานอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงทั่วไปอยู่ แต่ไม่มีความเสถียรภาพที่แน่นอน ไม่สามารถรองรับการใช้งานในยุคปัจจุบันได้

จุดแข็งที่ได้รับความไว้วางใจ ในการเป็นผู้นำด้านการให้บริการไอซีทีแบบครบวงจรสำหรับธุรกิจองค์กร

- บริษัทมีการบริหารศูนย์อินเทอร์เน็ตเกตเวย์ระหว่างประเทศ (International Internet Gateway) เอง จึงออกแบบโครงข่ายมาเพื่อการใช้งานระดับองค์กร ทั้งระบบสำรองสำหรับการใช้งานที่ต่อเนื่อง และมีเส้นทางเชื่อมต่อที่หลากหลายสู่ภูมิภาคหลักๆของโลก
- บริษัทมีการบริหารศูนย์เชื่อมต่ออินเทอร์เน็ตในประเทศ (National International Exchange) เอง ซึ่งเป็นกลางและเชื่อมต่อตรงกับศูนย์อินเทอร์เน็ตเกตเวย์ในประเทศทุกศูนย์ ด้วยวงจรอินเทอร์เน็ตที่มีขนาดเพียงพอ จึงสามารถเชื่อมต่อข้อมูลหรือผู้ใช้อินเทอร์เน็ตในประเทศได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- บริษัทยึดมั่นในความเป็นกลาง เปิดกว้างสำหรับพันธมิตรเจ้าของโครงข่ายในประเทศ จึงสามารถคัดสรรและออกแบบโครงข่ายอินเทอร์เน็ตที่ตรงกับความต้องการของลูกค้าแต่ละรายได้

- บริษัทที่มีทีมงานวิศวกรที่มีความเชี่ยวชาญ ด้วยประสบการณ์กว่า 20 ปี จึงสามารถคัดสรรและออกแบบโครงข่ายอินเทอร์เน็ตและระบบเน็ตเวิร์กที่เกี่ยวข้อง ให้เหมาะสมกับลูกค้าแต่ละรายโดยเน้นการทำงานร่วมกับโครงข่ายอินเทอร์เน็ตได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- บริษัทมีบริการด้านวิศวกรรมและบริการหลังการขายที่ได้มาตรฐาน ISO 9001 และ ISO 27001 ด้วยการบริการตลอด 24 ชั่วโมง ตลอด 7 วันทำการ รวมถึงการให้คำปรึกษาด้านเทคนิคทั่วไป เพื่อให้การใช้งานอินเทอร์เน็ตเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด

ทั้งนี้ บริษัทยังมีการสำรวจความพึงพอใจของลูกค้าที่มีต่อบริการและประสบการณ์ในการสัมผัสบุคลากรของบริษัทเป็นประจำ โดยใช้บริษัทภายนอก เพื่อให้ได้ข้อมูลที่แท้จริง และนำไปพัฒนาปรับปรุงสินค้า บริการและบุคลากรให้ดียิ่งขึ้นไป

2. บริการศูนย์ข้อมูลอินเทอร์เน็ต (Internet Data Center : IDC)

บริการศูนย์ข้อมูลอินเทอร์เน็ตชั้นนำของประเทศ ที่มีสิ่งอำนวยความสะดวกสำหรับจัดวางและดูแลรักษาเซิร์ฟเวอร์ขององค์กร เพื่อรองรับการใช้งานที่มีการมีเติบโตสูงขึ้น อาทิ

- การสร้างระบบคลาวด์ส่วนตัว โดยย้ายเซิร์ฟเวอร์จากสำนักงานใหญ่มาอยู่ในระบบคลาวด์ส่วนตัวที่ศูนย์ข้อมูลอินเทอร์เน็ต เพื่อให้สาขาเชื่อมต่อใช้งานได้อย่างมีประสิทธิภาพและปลอดภัย
- การฝากเซิร์ฟเวอร์ที่ต้องมีการใช้งานผ่านอินเทอร์เน็ต เช่น เว็บ อีเมล ตลอดจนบริการออนไลน์ต่างๆ เพื่อให้ผู้ใช้งานสามารถเข้าถึงบริการได้อย่างรวดเร็ว
- ย้ายเซิร์ฟเวอร์ในสำนักงานมาที่ศูนย์ข้อมูลอินเทอร์เน็ต ให้สามารถใช้งานเซิร์ฟเวอร์ได้อย่างต่อเนื่อง ไม่ต้องกังวลเรื่องไฟดับหรือเกิดภัยพิบัติบริเวณออฟฟิศ หรือลดค่าใช้จ่ายในการลงทุนสร้างศูนย์ข้อมูลอินเทอร์เน็ตหรือศูนย์คอมพิวเตอร์เอง
- เป็นศูนย์คอมพิวเตอร์สำรองเมื่อเกิดภัยพิบัติ โดยวางเซิร์ฟเวอร์สำรองหรือสร้างระบบคลาวด์ทั้งแบบส่วนตัวหรือสาธารณะที่ศูนย์ข้อมูลอินเทอร์เน็ต เพื่อให้ทำงานได้โดยไม่หยุดชะงักเป็นเวลานาน หลังเกิดภัยพิบัติร้ายแรง รวมทั้งยังมีบริการให้เช่าออฟฟิศสำรองพร้อมสิ่งอำนวยความสะดวก เพื่อให้พนักงานในส่วนที่จำเป็นขององค์กรทำงานในหลังเกิดภัยพิบัติ

ที่ผ่านมาบริษัทสามารถขยายฐานลูกค้ากลุ่มดังกล่าวได้อย่างต่อเนื่อง เพราะลูกค้ามีความต้องการใช้งานที่มากขึ้น โดยเฉพาะเพื่อลดความเสี่ยงในกรณีของการเกิดภัยพิบัติ โดยบริษัทเอง มีจุดแข็งที่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ ดังนี้

- บริหารจัดการอย่างมืออาชีพ และได้รับรองมาตรฐานคุณภาพ ISO 9001 และมาตรฐานความมั่นคงปลอดภัยสารสนเทศ ISO 27001
- มีศูนย์ข้อมูลอินเทอร์เน็ต 3 แห่ง ทั้งหมดอยู่ในกรุงเทพมหานครชั้นใน ปลอดภัยและเดินทางสะดวก ทำให้ง่ายต่อการบริหารจัดการระบบ
- เชื่อมต่อตรงกับศูนย์กลางเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ตทั้งในและระหว่างประเทศ (National Internet Exchange and International Internet Gateway) ที่มีวงจรรายใหญ่รองรับความเร็วในการใช้งาน

- เป็นกลาง เปิดให้เลือกใช้วงจรรินเทอร์เน็ตเช่าของผู้ให้บริการทุกราย และมั่นใจในการใช้งาน เพราะมีชุมสายของผู้ให้บริการวงจรรินเทอร์เน็ตเช่าหลักครบทุกรายภายในศูนย์ข้อมูล
- 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 3 แห่ง คือ อาคารไซเบอร์เวิร์ลด์ ถนนรัชดาภิเษก อาคาร กสท. โทรคมนาคม บางรัก และลำซุด บริษัทได้เปิดให้บริการศูนย์ข้อมูลอินเทอร์เน็ตแห่งใหม่ อาคารเดอะคลาวด์ ถนนรัชดาภิเษก โดยบริษัทได้เป็นเจ้าของที่ดิน และออกแบบสร้างอาคารเพื่อศูนย์ข้อมูลอินเทอร์เน็ตโดยเฉพาะ จึงสามารถให้บริการรองรับความต้องการของลูกค้าด้วยมาตรฐานสากล

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 และต้องพึ่งความสามารถเฉพาะตัวจากบุคคลากร ทำให้ตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างจำกัด

บริษัทเห็นช่องว่างที่จะสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ นอกจากประสบการณ์ในการบริหารระบบไอซีทีที่มากกว่า 20 ปี และมีทีมงานที่มีทักษะหลากหลาย พร้อมการทำงานอย่างเป็นระบบ บริษัทยังสามารถให้บริการแบบจุดเดียวเบ็ดเสร็จพร้อมกับโครงสร้างพื้นฐานหลักคืออินเทอร์เน็ตและศูนย์ข้อมูลอินเทอร์เน็ต และมีพันธมิตรทั้งในและต่างประเทศที่หลากหลาย จึงสามารถคัดสรรผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมกับลูกค้า ไม่ยึดติดกับผลิตภัณฑ์ใดผลิตภัณฑ์หนึ่ง

ตัวอย่างของบริการไอซีทีหลักๆ ที่ให้บริการมีดังนี้

ระบบเครือข่าย (Network Infrastructure)

| ตัวอย่างบริการ | จุดแข็ง | พันธมิตร |
|--|--|--|
| งานเดินสาย Cabling ในสำนักงาน โรงงาน | 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 Enhancement | 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 และ ต่างประเทศพร้อมอุปกรณ์เสริมมาตรฐาน และ บริการจัดการช่องสัญญาณอินเทอร์เน็ต ฯลฯ | Polycom, Cisco, Avaya, Lifesize, Sony |

โดยในรอบปีที่ผ่านมาบริษัทได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าองค์กร โดยเฉพาะฐานลูกค้าอินเทอร์เน็ต ในการให้บริการโซลูชันแบบครบวงจรเพิ่มมากขึ้นโดยที่บริษัทสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้า ดังนี้

- มีทีมวิศวกรที่เชี่ยวชาญทั้งอินเทอร์เน็ต คอมพิวเตอร์ การสื่อสาร ที่มีประสบการณ์ยาวนานจากการบริหารโครงข่ายอินเทอร์เน็ตขนาดใหญ่และระบบที่เกี่ยวข้อง จึงตอบสนองความต้องการของลูกค้าองค์กรแต่ละรายได้เป็นอย่างดี
- เปิดกว้างเป็นพันธมิตรที่เป็นเจ้าของผลิตภัณฑ์โดยไม่ยึดติดกับรายใดรายหนึ่ง จึงเป็นกลางในการเลือกผลิตภัณฑ์ที่ตรงกับความต้องการของลูกค้า
- มีโครงสร้างพื้นฐานด้านไอซีทีที่ครบวงจร เช่น ศูนย์แลกเปลี่ยนข้อมูลอินเทอร์เน็ตทั้งระหว่างประเทศและในประเทศ ศูนย์ข้อมูลอินเทอร์เน็ต ระบบคลาวด์คอมพิวเตอร์
- 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 ที่ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพการทำธุรกิจให้บริษัทในประเทศสามารถแข่งขันได้ในระยะยาว
- บริการศูนย์ข้อมูลอินเทอร์เน็ต ออกแบบมาเพื่อการควบคุมอุณหภูมิอย่างมีประสิทธิภาพ เป็นการช่วยลดการใช้กระแสไฟฟ้าของเซิร์ฟเวอร์ ที่มีส่วนในการช่วยลดสภาวะโลกร้อน

2. ส่งเสริมการเข้าถึงสินค้าและบริการที่จำเป็น

- ไม่ผูกติดกับพันธมิตรเฉพาะราย ซึ่งจะจำกัดทางเลือกและการเข้าถึงสินค้าบริการที่เหมาะสมของลูกค้า เช่น บริการอินเทอร์เน็ตสำหรับองค์กร หรือศูนย์ข้อมูลอินเทอร์เน็ต บริษัทเปิดให้ลูกค้าสามารถเลือกผู้ให้บริการวงจรอินเทอร์เน็ตเช่าที่เหมาะสมได้ หรือสามารถซื้อตรงเองก็ได้ และสินค้าและบริการไอซีทีแต่ละประเภท บริษัทก็เสนอโซลูชันตามความต้องการของลูกค้าโดยไม่ผูกติดกับแบรนด์ใดแบรนด์หนึ่ง
 - รับรู้ปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อมและระดับการพัฒนา ความต้องการด้านไอซีทีของประเทศไทย จึงมุ่งมั่นในการเสนอบริการที่จำเป็น ให้เหมาะกับลูกค้าองค์กรในประเทศไทย โดยไม่เน้นการผลักดันเทคโนโลยีที่ใหม่มากเกินไปในประเทศไม่พร้อมรองรับ (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 ความมั่นคงทางเศรษฐกิจของครอบครัวบุคคลากร เป็นพื้นฐานสู่ความมั่นคงของสังคมต่อไป
 6. ทำงานร่วมกับคู่ค้าอย่างเปิดเผยตรงไปตรงมาเพื่อการพัฒนาตลาดโดยรวมอย่างยั่งยืน โดยไม่ทำตลาดแบบ Exclusive กับคู่ค้ารายใดรายหนึ่งโดยเฉพาะ ในขณะเดียวกันก็มีป้อนกลับข้อมูลความต้องการของลูกค้าแก่คู่ค้าแต่ละราย เพื่อให้คู่ค้านั้นปรับปรุงพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมให้สามารถแข่งขันได้อย่างยั่งยืน
 7. สนับสนุนแข่งขันอย่างเสรีและเป็นธรรม โดยไม่มีขายขาดทุนเพื่อตัดราคาคู่แข่ง และไม่ขายพ่วงสินค้า อันเป็นการทำลายโครงสร้างการแข่งขันของตลาดในระยะยาว

ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

อุตสาหกรรมโทรคมนาคมยังคงมีการแข่งขันอย่างรุนแรง แต่อย่างไรก็ตาม บริษัทก็ยังสามารถรักษาระดับผลประโยชน์ที่ได้อย่างต่อเนื่อง และพยายามลดการพึ่งพาบริการโทรคมนาคมเท่านั้น

- ยังคงความเป็นผู้นำบริการอินเทอร์เน็ตแก่ลูกค้าองค์กร ซึ่งเน้นคุณภาพและบริการมากกว่าการแข่งขันด้านราคาเพียงอย่างเดียว
- ในขณะเดียวกันก็มุ่งเน้นให้บริการศูนย์ข้อมูลอินเทอร์เน็ต ซึ่งถือเป็นโอกาสทางการตลาดในการขยายฐานลูกค้าอันเนื่องมาจากตลาดมีการขยายตัวสูงจากปัจจัยสภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงไป การบูรณาการในด้านการบริหารจัดการถือเป็นส่วนสำคัญในการที่จะช่วยให้สามารถแข่งขันในด้านต่างๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ และลดการแข่งขันด้านราคา เพราะมีผู้ให้บริการในตลาดน้อยรายกว่า โดยบริษัทมีความ

ได้เปรียบในการใช้ทรัพยากรร่วมกับบริการอินเทอร์เน็ต เช่น วงจรอินเทอร์เน็ตต่างประเทศ และทีมวิศวกร ฯลฯ

- นอกจากนี้ บริษัทยังมุ่งเน้นให้บริการไอซีทีที่ครบวงจร โดยเฉพาะแก่ฐานลูกค้าเดิม โดยอาศัยจุดแข็งของบริษัทที่มีความเข้าใจในความต้องการและความไว้วางใจจากลูกค้า ประกอบกับการมีพันธมิตรเจ้าของผลิตภัณฑ์ระดับโลก และครองใจลูกค้าจากประสบการณ์การใช้บริการ จึงทำให้บริษัทสามารถให้บริการครบวงจร อันเป็นการต่อยอดการให้บริการไอซีทีแบบ “One Stop ICT Service” ตามที่ลูกค้าต้องการ
- จากสภาพแวดล้อม และสภาวะการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไป ทำให้ธุรกิจมีความเสี่ยงมากขึ้นจากภัยพิบัติตามธรรมชาติ และปัจจัยอื่นๆ บริษัทจึงให้ความสำคัญ และพัฒนาอย่างต่อเนื่องในทุกๆ ด้านเพื่อเป็นส่วนหนึ่งในการช่วยบรรเทาผลกระทบที่อาจจะเกิดกับลูกค้า อาทิ ผลกระทบจากภัยพิบัติ บริษัทมีโครงสร้างพื้นฐาน และสิ่งอำนวยความสะดวกที่ช่วยให้ลูกค้าทำงานต่อได้ เช่น ในกรณีที่เกิดวิกฤติอุทกภัย ลูกค้าที่ประสบภัยสามารถย้ายเซิร์ฟเวอร์มาไว้ที่ศูนย์ข้อมูลอินเทอร์เน็ต ซึ่งจะช่วยให้ลูกค้าสามารถทำงานที่ไหนก็ได้เสมือนอยู่ในสำนักงานของลูกค้าเอง หรือขอใช้สำนักงานชั่วคราวในศูนย์ข้อมูลอินเทอร์เน็ต ช่วยให้ลูกค้าทำงานต่อได้เหมือนทำงานในสำนักงานปกติ

กลยุทธ์การตลาด

นอกจากความเป็นผู้นำในการให้บริการอินเทอร์เน็ตคุณภาพที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้าองค์กรแล้ว บริษัทยังมุ่งไปสู่การให้บริการไอซีทีที่แบบครบวงจร ทั้งอินเทอร์เน็ต คอมพิวเตอร์ และการสื่อสาร โดยให้ความสำคัญอย่างสูงในเรื่องของคุณภาพและบริการมากกว่าการแข่งขันราคา โดยมีกลยุทธ์ทางการตลาดหลักๆ ดังนี้

1. สร้างเสริมการรับรู้ภาพลักษณ์ อย่างต่อเนื่อง (Corporate Image) ในฐานะเป็นผู้ให้บริการไอซีทีชั้นนำ

กว่าทศวรรษที่ผ่านมาบริษัทได้วางตำแหน่งของบริการอินเทอร์เน็ตโดยมุ่งเน้นเป็นผู้ให้บริการอินเทอร์เน็ตคุณภาพสูง (Premium Service) พร้อมทั้งผลิตภัณฑ์และบริการที่ตอบสนองความต้องการที่หลากหลายของลูกค้าองค์กร ปัจจุบันบริษัทได้ค่อยๆ เพิ่มภาพลักษณ์และสื่อสารให้กับสาธารณะได้รับทราบถึงการวางตำแหน่งของสินค้าและบริการในฐานะหนึ่งในผู้นำด้านบริการไอซีทีที่แบบครบวงจร 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 การเป็นที่ปรึกษาหรือแก้ไขปัญหาด้าน

ไอซีทีเบื้องต้น โดยการจัดสัมมนาให้ความรู้ทางด้านเทคโนโลยีต่างๆ ให้กับลูกค้าทั่วประเทศ การเข้าเยี่ยมลูกค้าเป็นประจำ และตรวจสอบความพึงพอใจของลูกค้าด้วยการสำรวจวิจัย

4. ร่วมมือกับพันธมิตร เพื่อให้รองรับความต้องการของลูกค้าที่หลากหลาย

บริษัทมีความสัมพันธ์อันดีและเปิดกว้างกับพันธมิตรทั้งในและต่างประเทศ ไม่ว่าจะเป็นผู้ให้บริการเครือข่ายทั้งในและต่างประเทศ หรือเจ้าของผลิตภัณฑ์ไอซีทีระดับโลกทุกราย โดยไม่ยึดติดกับเทคโนโลยีหรือผู้ให้บริการรายใดรายหนึ่ง เพราะบริษัทคำนึงถึงความต้องการของลูกค้าเป็นหลักเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดในการใช้งานของลูกค้า

5. พัฒนาบุคลากรผู้เชี่ยวชาญด้านไอซีที

สิ่งสำคัญที่สุดคือ การพัฒนาบุคลากรด้านไอซีที ซึ่งบริษัทมีความได้เปรียบจากการมีวิศวกรและผู้เชี่ยวชาญจำนวนมากที่ดูแลระบบและเครือข่ายขนาดใหญ่ ดูแลฐานลูกค้าที่หลากหลาย และบุคลากรของบริษัทมีความเชี่ยวชาญในการปฏิบัติงานจริง และมีการสอบวัดความสามารถของบุคลากร มีระบบบริหารจัดการแบบที่มีการกำหนดตัววัดและการติดตามผลที่ชัดเจน ประกอบกับบริษัทมีพันธมิตรที่เป็นเจ้าของเทคโนโลยีคอยให้การสนับสนุนเป็นอย่างดีมาโดยตลอด

ลักษณะลูกค้ากลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย เป็นกลุ่มลูกค้าองค์กรที่ใช้บริการอินเทอร์เน็ตและบริการด้านไอซีที เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินธุรกิจ โดยลูกค้ากลุ่มนี้ต้องการทั้งคำปรึกษาทั้งก่อนการใช้บริการ และบริการหลังการขายที่ไว้วางใจได้เพื่อให้ธุรกิจดำเนินอย่างต่อเนื่องและมีประสิทธิภาพ จึงให้ความสำคัญต่อคุณภาพและประสิทธิภาพของบริการมากกว่าราคา และมีแนวโน้มที่จะใช้บริการอย่างต่อเนื่อง

เนื่องจากบริการของบริษัทครอบคลุมทั้งอินเทอร์เน็ต บริการไอซีที และศูนย์ข้อมูลอินเทอร์เน็ต ดังนั้น กลุ่มเป้าหมายของบริษัทจึงมีความหลากหลายและกระจายอยู่ในธุรกิจต่างๆ เช่น กลุ่มลูกค้าที่มีสาขาต้องการใช้อินเทอร์เน็ตเพื่อลดค่าใช้จ่ายในการสื่อสารระหว่างสาขา กลุ่มลูกค้าที่ให้บริการอีคอมเมิร์ซต้องการใช้บริการศูนย์ข้อมูลอินเทอร์เน็ต กลุ่มลูกค้าที่ติดต่อกิจการกับต่างประเทศต้องการดำเนินธุรกิจอย่างต่อเนื่องต้องการทำระบบสำรองอยู่ต่างประเทศ กลุ่มลูกค้าที่มีระบบภายในดีอยู่แล้วแต่ต้องการนำระบบคลาวด์คอมพิวเตอร์มาใช้เพื่อลดการลงทุน กลุ่มลูกค้าที่ต้องการติดตั้งระบบไร้สายเพื่อให้บริการลูกค้า กลุ่มลูกค้าที่มีบริษัทแม่ที่ต่างประเทศติดตั้งระบบวีดิโอคอนเฟอเรนซ์พร้อมเครือข่ายต่างประเทศประสิทธิภาพสูง กลุ่มลูกค้าที่ติดตั้งกล้องวงจรปิดที่คลังสินค้าหรือสำนักงานพร้อมมอโนเตอร์ผ่านอินเทอร์เน็ต หรือแทปเล็ต สมาร์ทโฟน ฯลฯ

การจำหน่ายและช่องทางการจัดจำหน่าย

การขายตรง เป็นช่องทางการจำหน่ายหลักของบริษัทมีพนักงานขายและทีมงานวิศวกรให้คำแนะนำ คำปรึกษา แก่ลูกค้าองค์กร โดยมีทีมขายประจำอยู่ในกรุงเทพฯ และภูมิภาคหลักของประเทศ

นอกจากการเยี่ยมลูกค้าโดยพนักงานขายตรงของบริษัทแล้ว บริษัทยังมีวารสารและเมลแจ้งข่าวส่งถึงลูกค้าและกลุ่มเป้าหมายเป็นประจำ มีการจัดกิจกรรมสำหรับลูกค้าองค์กรตลอดทั้งปี ทั้งในกรุงเทพฯ และจังหวัดหลัก กิจกรรมจัดขึ้นโดยผู้เชี่ยวชาญของบริษัทและพันธมิตรทั้งในและต่างประเทศ ซึ่งเน้นงานสัมมนาเทคโนโลยีหรือความรู้ใหม่ๆ จากประสบการณ์การให้บริการจริงหรือจากผู้เชี่ยวชาญที่พันธมิตร หรือการอบรมเชิงปฏิบัติการเพื่อให้ได้มาซึ่งองค์ความรู้ที่

นำไปใช้ได้ในงานจริงและประสบการณ์ในการปฏิบัติงานจริง นอกจากนี้จะได้มาซึ่งความมั่นใจและความเชื่อมั่นของลูกค้าในระยะยาว ลูกค้าที่เข้าร่วมสัมมนายังเป็นกลุ่มเป้าหมายที่มีความสนใจจริงและนำมาสู่การขายเพิ่ม

การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

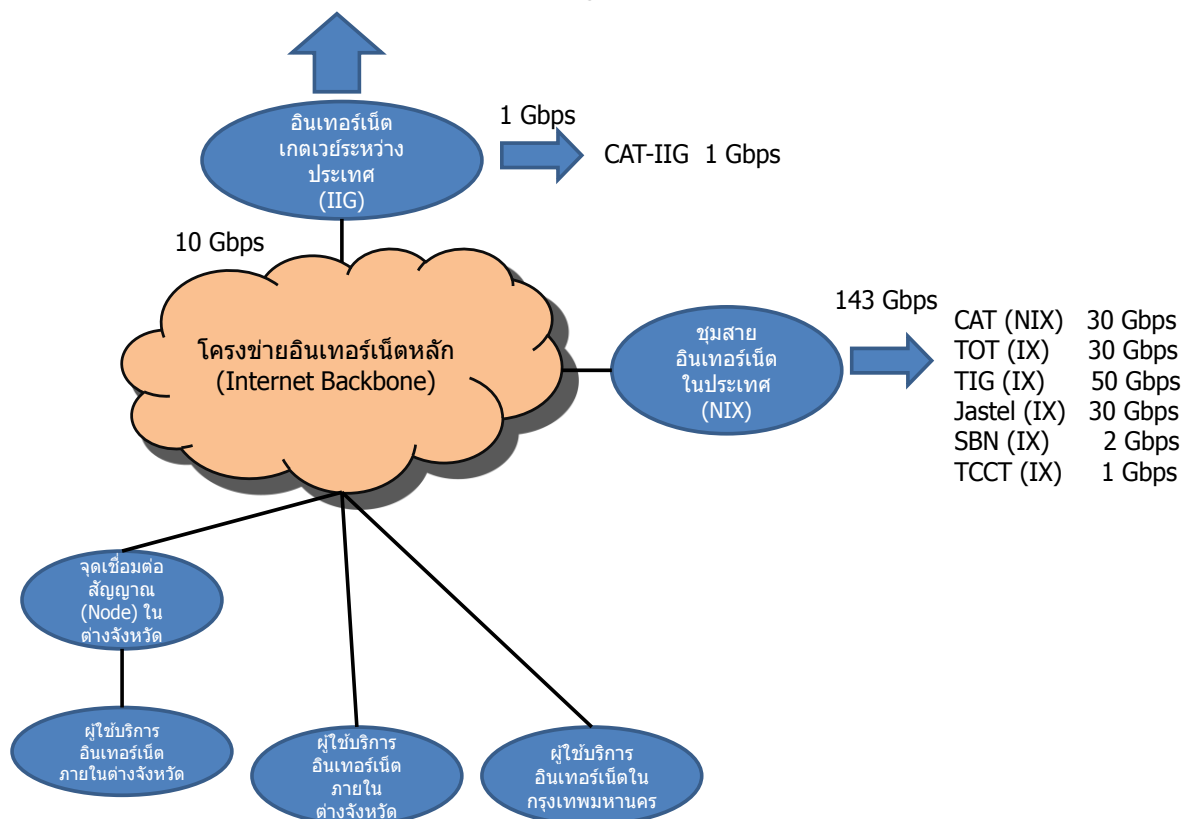
ปัจจุบันบริษัทที่เปิดกว้างพันธมิตรทั้งในและต่างประเทศ ทั้งพันธมิตรที่เป็นเจ้าของเครือข่าย พันธมิตรที่เป็นเจ้าของผลิตภัณฑ์ ICT หลักๆของโลก ตลอดจนตัวแทนจำหน่ายในประเทศ บริษัทจึงมีศักยภาพในการเสนอบริการที่ดีที่สุดสำหรับลูกค้าองค์กรแต่ละราย

ลักษณะของโครงสร้างพื้นฐาน

โครงสร้างพื้นฐานที่เป็นเครือข่ายซึ่งใช้ในการให้บริการอินเทอร์เน็ตของบริษัท ประกอบด้วยส่วนหลักดังต่อไปนี้

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

SINGTEL, PCCW, PACNET, STARHUB, TATA, NTT, TI SPARKLE,
TELIASONERA, NTT, Global Cloud Xchange



โครงข่ายอินเทอร์เน็ตหลัก (Internet backbone)

โครงข่ายอินเทอร์เน็ตหลักของบริษัทประกอบด้วยจุดซึ่งติดตั้งอุปกรณ์เครือข่าย และระบบคอมพิวเตอร์ที่ให้บริการอินเทอร์เน็ตหลัก 3 แห่ง ได้แก่ 1. IDC ที่อาคารไซเบอร์เวิร์ลด์ ทาวเวอร์ ชั้น 4 ถนนรัชดาภิเษก 2. IDC ที่ชั้น 16 อาคาร กสท. โทรคมนาคม ถนนเจริญกรุง และ 3. IDC ที่อาคาร The Cloud ถนนรัชดา-รามอินทรา โดยมีโครงข่ายอินเทอร์เน็ตหลักเชื่อมทุกจุด คือ เชื่อมต่อกับโครงข่ายสายเคเบิลใยแก้วนำแสงที่ความเร็ว 50 Gbps พร้อมระบบสำรองระหว่างอาคาร ไซเบอร์เวิร์ลด์ ทาวเวอร์ กับอาคาร กสท. โทรคมนาคม และที่ความเร็ว 40 Gbps พร้อมระบบสำรองระหว่างอาคาร ไซเบอร์เวิร์ลด์ ทาวเวอร์ กับอาคาร The Cloud

โครงข่ายอินเทอร์เน็ตหลักของบริษัทจะมีจุดเชื่อมต่อสัญญาณ (Node) ในต่างจังหวัด โดยบริษัทและบริษัทย่อยได้มีการทำสัญญาเช่าวงจรสื่อสารสัญญาณความเร็วสูงภายในประเทศเพื่อเชื่อม ต่อ Node ดังต่อไปนี้

สรุปสาระสำคัญของสัญญาเช่าวงจรสื่อสารความเร็วสูงภายในประเทศ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557

- บริษัท ยูโนเด็ต อินฟอรมะชั่น ไฮเวย์ จำกัด (ยูไอเอส) จำนวน 1 วงจร ความเร็วรวมทั้งสิ้น 15 Mbps ระยะเวลา สัญญา 12 เดือน โดยระยะเวลาสิ้นสุดของแต่ละวงจรขึ้นกับวันที่เริ่มใช้หรือมีการเปลี่ยนแปลงความเร็ว
- บริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) (กสท.) จำนวน 5 วงจร ความเร็วรวมทั้งสิ้น 46 Mbps โดยระยะเวลา สิ้นสุดของแต่ละวงจรขึ้นกับวันที่เริ่มใช้งาน
- บริษัท ซุปเปอร์บรอดแบนด์ เน็ตเวิร์ค จำกัด จำนวน 10 วงจร ความเร็วรวม 215 Mbps โดยไม่มีระยะเวลาการใช้บริการขั้นต่ำ
- บริษัท ซิมโฟนี่ คอมมูนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) จำนวน 8 วงจร ความเร็วรวม 255 Mbps โดยไม่มีระยะเวลาการใช้ บริการขั้นต่ำ

ชุมสายอินเทอร์เน็ตภายในประเทศ (National Internet Exchange)

บริษัทได้จัดตั้งและให้บริการชุมสายอินเทอร์เน็ตภายในประเทศ (National Internet Exchange หรือ NIX) เพื่อ เป็นจุดเชื่อมต่อวงจรอินเทอร์เน็ตภายในประเทศ (Domestic Internet) ถึงผู้ให้บริการชุมสายภายในประเทศรายอื่นๆ และ ผู้ให้บริการอินเทอร์เน็ตรายอื่น ๆ เพื่อให้ผู้ใช้บริการอินเทอร์เน็ตสามารถแลกเปลี่ยนข้อมูลภายในประเทศได้รวดเร็ว โดย เป็นการเชื่อมต่อระหว่างชุมสายอินเทอร์เน็ตภายในประเทศของทั้ง 6 บริษัทด้วยความเร็วรวม 143 Gbps โดยไม่กำหนด ระยะเวลา ดังต่อไปนี้

- ชุมสายอินเทอร์เน็ตภายในประเทศ (NIX) ของ บริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) ผ่านทางระบบเคเบิลใย แก้วความเร็วสูงที่ความเร็ว 30 Gbps ซึ่งเชื่อมต่อไปยังผู้ให้บริการอินเทอร์เน็ตภายในประเทศรายอื่นๆ
- ชุมสายอินเทอร์เน็ตภายในประเทศ (NIX) ของบริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) ผ่านทางระบบเคเบิลใยแก้ว ความเร็วสูงที่ความเร็ว 30 Gbps
- ชุมสายอินเทอร์เน็ตภายในประเทศ (NIX) ของบริษัท ทูอินเทอร์เน็ตเกตเวย์ จำกัด ผ่านทางระบบเคเบิลใยแก้ว ความเร็วสูงที่ความเร็ว 50 Gbps

- ชุมสายอินเทอร์เน็ตภายในประเทศ (NIX) ของบริษัท จัสเทล จำกัด ผ่านทางระบบเคเบิลใยแก้วความเร็วสูงที่ความเร็ว 30 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 และวงจรความเร็วสูงอย่างต่อเนื่องเพื่อขยายการเชื่อมต่อของวงจรระหว่างประเทศ เพื่อรักษาประสิทธิภาพในการเชื่อมต่อไปยังโครงข่ายอินเทอร์เน็ตในต่างประเทศให้สูง

ในปัจจุบันบริษัทมีวงจรความเร็วสูง 2.5 Gbps จำนวน 4 วงจรเชื่อมต่อกรุงเทพมหานครไปยังประเทศสิงคโปร์ เพื่อเชื่อมต่อวงจรอินเทอร์เน็ตระหว่างประเทศไปยังผู้ให้บริการอินเทอร์เน็ตในต่างประเทศ แบบส่งสัญญาณทั้งขาเข้าและขาออกเท่ากัน (Symmetric) พร้อมระบบสำรอง เพื่อให้สามารถให้บริการแก่ลูกค้าได้อย่างรวดเร็วและครอบคลุมพื้นที่ทั่วโลก

โดยการเชื่อมต่อวงจรสื่อสารสัญญาณความเร็วสูงมีดังต่อไปนี้

- บริษัท Singapore Telecommunications Ltd. ที่ความเร็ว 600 Mbps (ใช้ได้สูงสุด 1 Gbps)
- บริษัท PACNET ที่ความเร็ว 400 Mbps (ใช้ได้สูงสุด 1 Gbps)
- บริษัท PCCW Global ที่ความเร็ว 600 Mbps (ใช้ได้สูงสุด 1 Gbps)
- บริษัท TATA Communications ที่ความเร็ว 200 Mbps (ใช้ได้สูงสุด 1 Gbps)
- บริษัท TATA (Euro-Direct) ที่ความเร็ว 100 Mbps (ใช้ได้สูงสุด 200 Mbps)
- บริษัท Telecom Italia Sparkle ที่ความเร็ว 200 Mbps (ใช้ได้สูงสุด 500 Mbps)
- บริษัท Teliasonera ที่ความเร็ว 100 Mbps (ใช้ได้สูงสุด 500 Mbps)
- บริษัท NTT ที่ความเร็ว 200 Mbps (ใช้ได้สูงสุด 1 Gbps)
- บริษัท StarHub Ltd ที่ความเร็ว 100 Mbps (ใช้ได้สูงสุด 200 Mbps)
- บริษัท Global Cloud Xchange ที่ความเร็ว 300 Mbps

นอกจากนั้น เพื่อเป็นการเสริมสร้างประสิทธิภาพและความมั่นคงของเครือข่าย บริษัทมีการเชื่อมต่อช่องสัญญาณอินเทอร์เน็ตไปยังบริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) ที่ความเร็ว 1 Gbps (โดยใช้ได้สูงสุด 2 Gbps หรือสามารถเพิ่มความเร็วเป็นการชั่วคราวได้สูงสุด 10 Gbps เมื่อบริษัทร้องขอ)

โอกาสทางธุรกิจ

บริษัทเห็นโอกาสในการขยายธุรกิจเข้าไปยังกลุ่มลูกค้าองค์กรที่มีการลงทุนด้านไอซีที เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการทำงาน และในขณะเดียวกันก็ต้องใช้ระบบไอทีอย่างมั่นใจ ไม่ต้องกังวลในเรื่องต่างๆเกี่ยวกับเทคโนโลยี เช่น เรื่องภัยพิบัติ เป็นต้น และในปี 2557 บริษัทจึงยังคงมุ่งเน้นพัฒนาสินค้าและบริการตอบสนองการใช้งานของลูกค้าองค์กรเป็นสำคัญ โดยเฉพาะ

- **ICT Service** เป็นบริการแบบครบวงจรทั้งอินเทอร์เน็ต คอมพิวเตอร์ และสื่อสาร ที่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่มีข้อกำหนดด้านบุคลากร แม้สภาพเศรษฐกิจจะผันผวน แต่ลูกค้าองค์กรก็มีการลงทุนด้านไอซีทีอย่างต่อเนื่อง แม้แต่องค์กรที่มีขนาดใหญ่มากก็มีการลงทุนด้านไอซีทีที่มากขึ้นตามกระแสของ Cloud Computing, Mobility, Big Data และ Social Network ซึ่งบริษัทก็ร่วมมือกับพันธมิตรชั้นนำ พร้อมรองรับความต้องการลูกค้าระดับต่างๆ
- **Internet Data Center (IDC)** เป็นบริการศูนย์ข้อมูลอินเทอร์เน็ตที่มีอัตราการเติบโตสูง เพราะประเทศไทยยังมีฐานลูกค้าไม่มาก และเริ่มมีปัญหากักขัง 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) หรือ “ทีเอ็มซี” ได้สร้างฐานข้อมูลสินค้าและบริการทุกประเภท ทั้งกลุ่มธุรกิจและอุตสาหกรรม 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 – ภาษาไทย แบ่งเป็น 4 ฉบับ แยกตามโซน โดยแจกจ่ายแก่ธุรกิจและที่พักอาศัยในกรุงเทพและปริมณฑล
- สมุดหน้าเหลืองไทยแลนด์ เยลโล่เพจเจอร์ ฉบับกรุงเทพ – ภาษาอังกฤษ สำหรับนักธุรกิจและชาวต่างชาติที่พำนักในเมืองไทย
- สมุดหน้าเหลืองไทยแลนด์ เยลโล่เพจเจอร์ ฉบับภูมิภาค แจกจ่ายแก่ธุรกิจและที่พักอาศัย ครอบคลุมทั้ง 5 ภาคทั่วประเทศ ได้แก่ ภาคเหนือ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ภาคกลาง ภาคตะวันออก และภาคใต้

DVD สมุดหน้าเหลือง ที่รวบรวมข้อมูลสมุดหน้าเหลืองไทยแลนด์ เยลโล่เพจเจส ทุกฉบับไว้ในแผ่นเดียว ไม่ว่าจะเป็น ฉบับกรุงเทพ – ไทย ฉบับกรุงเทพ – ภาษาอังกฤษ ฉบับภูมิภาค รวมถึงเพิ่มข้อมูลค้นหาร้านอาหารอร่อยจากอร่อยดอทคอม และอร่อยทั่วไทย โดยแจกจ่ายให้ผู้สนใจที่ Tesco Lotus ทั่วกรุงเทพและปริมณฑล

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 บริการจองตั๋วรถทัวร์ทั่วไทย บริการช่างด่วน 24 ชั่วโมง

3. บริการหน้าเหลืองทางอินเทอร์เน็ตและเว็บไซต์อื่นๆ

- เว็บไซต์ www.yellowpages.co.th “หน้าเหลืองออนไลน์” แหล่งรวมข้อมูลสินค้าบริการสำหรับผู้บริโภคทั่วไป และธุรกิจทั่วประเทศบนเครือข่ายอินเทอร์เน็ตที่มีการอัปเดตข้อมูลให้ครบถ้วนและทันสมัยตลอดเวลา พร้อมระบุตำแหน่งแผนที่
- www.yellowthai.com เว็บไซต์ที่รวบรวมรายชื่อและข้อมูลธุรกิจ สินค้าและบริการหลากหลายประเภท รวมถึงข้อมูลความรู้และข่าวสารอัปเดตมากมายไว้ในแหล่งเดียว ซึ่งแบ่งเป็น 3 กลุ่ม ได้แก่ บ้านและการก่อสร้าง แวดวงธุรกิจ และไลฟ์สไตล์ต่างๆ
 - **บ้านและการก่อสร้าง** เป็นแหล่งที่รวบรวมข้อมูลความรู้เกี่ยวกับบ้าน การตกแต่งบ้าน งานก่อสร้าง เคล็ดลับสำคัญเกี่ยวกับบ้านและงานก่อสร้างต่างๆ เช่น วิธีการเลือกซื้อบ้านเก่า ฮวงจุ้ย รวมถึงข่าวสารอัปเดตในแวดวงอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้อง
 - **ธุรกิจ** แหล่งให้ข้อมูลเชิงธุรกิจและอุตสาหกรรม สำนักงาน และข้อมูลบริการ ที่เป็นประโยชน์ และเป็นแนวทางเพื่อนำไปประยุกต์ใช้ได้จริง อาทิ ข่าวสารทางเศรษฐกิจ กิจกรรมส่งเสริมการขายที่น่าสนใจ บทวิเคราะห์เชิงการตลาด
 - **ไลฟ์สไตล์** ศูนย์รวมข้อมูลหลากหลาย สำหรับไลฟ์สไตล์ที่แตกต่างกัน โดยแบ่งเป็น ด้านอาหารและท่องเที่ยว ด้านสุขภาพ ด้านเทคโนโลยีและไอที ด้านรถยนต์ ซึ่งได้ทำการสร้างเนื้อหาและรวบรวมเนื้อหาที่ครอบคลุมทั้ง 4 ด้าน เพื่อบริการข้อมูลที่ครบทุกมิติ
- www.citiesthai.com เว็บไซต์หลักที่รวบรวมข้อมูลธุรกิจที่สำคัญ ได้แก่ ที่ตั้ง เบอร์โทรศัพท์ ไปจนถึงสินค้าและบริการ ของธุรกิจที่อยู่ในจังหวัดต่างๆ นอกจากนี้ยังรวบรวมกิจกรรม ประเพณีประจำจังหวัด ศิลปะ วัฒนธรรม และสถานที่ท่องเที่ยว ให้คุณเข้าถึงข้อมูลได้ครบทุกจังหวัด พร้อมแผนที่ประกอบการเดินทาง
- www.hunsa.com เว็บไซต์ที่รวบรวมข่าวคราวความเคลื่อนไหวต่างๆ ในแวดวงบันเทิง
- www.aroi.com และ Aroi Mobile Application แหล่งรวบรวมร้านอาหารอร่อยทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัดที่ทุกคนต้องไป ผ่านเว็บไซต์และโทรศัพท์มือถือ ที่รองรับทุกระบบทั้ง iOS และ Android

บริการโฆษณาออนไลน์ครบวงจร

www.YellowPages.co.th เป็นเว็บไซต์สำหรับค้นหาข้อมูลธุรกิจโดยเฉพาะซึ่งมีผู้ใช้เป็นจำนวนมาก โดยมีบริการที่หลากหลาย ได้แก่

- **Landing Page** เมื่อมีการค้นหาข้อมูลด้วยคำค้นที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ ระบบจะแสดงรายชื่อธุรกิจของผู้ลงโฆษณาในตำแหน่งที่โดดเด่นกว่ารายชื่อธุรกิจทั่วไป
- **Microsite** คือส่วนต่อขยายของ landing page โดยสามารถแสดงข้อมูลธุรกิจได้หลายหน้าและมีรูปแบบดีไซน์โดดเด่นเป็นเอกลักษณ์ รวมถึงมีบริการเสริมลิ้งค์ชื่อเว็บไซต์โดเมนเนมของธุรกิจนั้นๆเองหรือใช้ชื่อเป็น sub domain ของ typlive.com ก็ได้
- **AdSearch** เมื่อผู้ใช้ค้นหาข้อมูลในเว็บไซต์ TYPLive.com ด้วยคำค้นที่ได้เลือกไว้ โฆษณาของผู้ลงโฆษณาจะแสดงที่ด้านบนสุดของหน้าผลการค้นหา ผู้ใช้จะเห็นโฆษณาของผู้ลงโฆษณาก่อน และปรากฏต่อผู้ใช้เว็บไซต์ที่เป็นกลุ่มเป้าหมายที่สนใจสินค้าและบริการนั้นๆ เท่านั้น
- **AdBanner** โฆษณาแบนเนอร์จะอยู่ในตำแหน่งที่โดดเด่นสะดุดตา ดึงดูดให้ผู้ใช้เข้าถึงข้อมูลธุรกิจของผู้ลงโฆษณาได้ง่ายยิ่งขึ้น นอกจากนี้ที่เว็บไซต์ TYPLive.com แล้ว ยังมีเว็บไซต์ในเครืออีกเป็นจำนวนมาก เพื่อให้ลงโฆษณาได้ตรงกับกลุ่มเป้าหมาย
- **YellowPages Map Search** เมื่อมีการค้นหาข้อมูลจาก YellowPages Map Search ผลการค้นหาจะแสดงในรูปแบบแผนที่ อำนวยความสะดวกให้ผู้ใช้สามารถจดจำเส้นทางและคลิกดูรายละเอียดได้ทันที ทำให้ผู้ใช้เข้าถึงที่ตั้งของธุรกิจได้ง่ายยิ่งขึ้น
- **Priority Listing** เมื่อผู้ใช้ค้นหาข้อมูลในเว็บไซต์ที่หน้าผลการค้นหา รายชื่อ Priority Listing จะแสดงในตำแหน่งที่โดดเด่นสะดุดตา สร้างโอกาสให้ผู้ใช้เข้าสู่ข้อมูลธุรกิจของผู้ลงโฆษณาได้มากยิ่งขึ้น
- **Mail Hosting** ระบบรับ-ส่งอีเมลที่จะทำให้เจ้าของธุรกิจสามารถติดต่อกับลูกค้าได้ทันที ไม่พลาดทุกการติดต่อสื่อสาร มีความน่าเชื่อถือ และแสดงตัวตนธุรกิจได้อย่างชัดเจน

4. ธุรกิจบริการคอลเซ็นเตอร์

เป็นบริการระบบคอลเซ็นเตอร์แบบครบวงจร มีบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญ และมีต้นทุนต่ำกว่าการที่บริษัทห้างร้านต่างๆ ตั้งขึ้นเอง โดยให้บริการกับลูกค้าธุรกิจองค์กรทั้งขนาดใหญ่และขนาดเล็ก

โดยแบ่งรูปแบบการให้บริการออกได้เป็น 2 ส่วนใหญ่ๆ

Inbound Call Centers: การให้บริการรับสายจากลูกค้าของท่าน ในเรื่องต่างๆ เช่น

- customer service information, บริการสินค้าและบริการทั่วไป
- Helpdesk (General information) บริการให้ข้อมูลแก้ไขปัญหาเบื้องต้นให้กับลูกค้า
- Claim/Complaint Handling รับเรื่องการร้องเรียน 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 นอกเหนือจากสินค้าและบริการหลักที่ได้นำเสนอลูกค้าไปแล้ว

5. สินค้าและบริการอื่น ๆ

- คู่มือซื้อขายแบบเฉพาะกลุ่ม (Vertical) เพื่อเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเฉพาะทางมากยิ่งขึ้น
 - วารสารอ้อยดอทคอม เป็นวารสารแจกฟรีราย 3 เดือนที่จัดทำขึ้นเพื่อกลุ่มลูกค้าที่ประกอบกิจการร้านอาหารในกรุงเทพฯ และปริมณฑลที่ต้องการโฆษณาร้านอาหารของตนเองให้เป็นที่รู้จัก พร้อมมอบคู่มือป้องกันลดอาหารและเครื่องดื่ม แจกจ่ายสู่กลุ่มคนทำงานที่ใช้รถยนต์ในกรุงเทพฯ
 - วารสารอ้อยดอทคอมทั่วไทย เป็นวารสารแจกฟรีราย 6 เดือนที่จัดทำขึ้นเพื่อกลุ่มลูกค้าที่ประกอบกิจการร้านอาหารในต่างจังหวัด ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ที่ต่อยอดจากวารสารอ้อยดอทคอมให้ครอบคลุมทั่วไทย
 - 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) บริการนัดหมายเวลากับสถานทูตเพื่อสะดวกในการเข้าไปยื่นเอกสารขอทำวีซ่า 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

กิจกรรมทางการตลาดและการแข่งขัน

ในปีที่ผ่านมา **สมุดหน้าเหลือง ไทยแลนด์เวิลด์เพจเจส** ได้ทำการออกผลิตภัณฑ์ใหม่โดยใช้ชื่อว่า “DVD สมุดหน้าเหลือง” ที่รวบรวมข้อมูลธุรกิจทั่วไทยไว้ในแผ่นเดียว ได้ทำการแจกจ่ายให้กับประชาชนทั่วไปผ่านทางบิกซี ซูเปอร์เซ็นเตอร์ และเทสโก้ โลตัส การออกผลิตภัณฑ์ใหม่นี้ เพื่อต้องการเพิ่มอัตราการกระจายของสมุดหน้าเหลือง และเพื่อเจาะกลุ่ม

ผู้ใช้สมุดหน้าเหลืองที่เป็นคนรุ่นใหม่ นอกจากนี้ยังได้เพิ่มผลิตภัณฑ์ใหม่ในชื่อว่า “Machine Spare Parts and Hardware Tools” เพื่อตอบสนองผู้สนใจให้กว้างขวางยิ่งขึ้น

นอกจากนี้ บริษัทได้ร่วมมือกับกรมราชทัณฑ์ในการขยายบริการ 1188 คอลเซ็นเตอร์ ที่ให้บริการข้อมูลทั้งเรื่องธุรกิจและความเป็นอยู่ในชีวิตประจำวัน อาทิเช่น การหาช่างซ่อมแซมทุกประเภท, ที่กิน, ที่เที่ยว, ที่พัก และการบริการจองรถทัวร์ทั้งเส้นทางหลักและเส้นทางย่อยครอบคลุมทั่วประเทศไทย โดยได้ขยายสาขาไปสู่ทัณฑสถานหญิงในกรุงเทพมหานครเป็นที่เรียบร้อยแล้ว

โอกาสและช่องทางการขยายตัวทางธุรกิจ

ที่เอ็มซีได้พัฒนาเว็บไซต์ www.xetasale.com เพื่อขยายโอกาสทางการตลาด โดยได้นำเสนอสินค้าดีพิเศษที่มีราคาถูกที่สุดเมื่อเทียบกับเว็บไซต์อื่น ณ ช่วงเวลาเดียวกันเป็นการตอบสนองพฤติกรรมผู้บริโภคที่นิยมหาซื้อสินค้าที่ให้ราคาดีที่สุด นอกจากนี้ยังมีระบบรับประกันความพึงพอใจคืนเงินให้หากลูกค้าไม่ได้รับสินค้า หรือได้รับสินค้าไม่ตรงกับที่สั่งซื้ออีกด้วย

บริการทั้งหมดของเอ็มซียังคงมุ่งตอบสนองความต้องการในการสืบค้นข้อมูลซื้อ-ขายได้ทุกช่องทางตามความสะดวกของผู้บริโภคทั้งในรูปแบบของสมุดโทรศัพท์ คอลเซ็นเตอร์ เว็บไซต์ wapsite และ Mobile Application สำหรับการค้นหาข้อมูลผ่านทางโทรศัพท์มือถือ การปรับปรุงสินค้าและบริการอย่างเข้มข้นและต่อเนื่องทั้งหมดนี้เพื่อให้ “ไทยแลนด์ เยลโล่เพจเจส” ยังคงความเป็นสื่อหลักเพื่อการซื้อ-ขาย ที่ครบวงจรอยู่เคียงคู่ผู้ซื้อ-ผู้ขายสืบไป

❖ กลุ่มบริษัท เอดี เวบเจอร์ 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” ผ่านระบบโทรศัพท์เคลื่อนที่ในทุกๆระบบ 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 [wapsitehttp://wap.shinee.com](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 หรือเข้า ไปอ่านทาง wap
- **Shinee Info Entertain** บริการข้อมูลข่าวสารา กอสลิปไฮโซ และอัปเดตข้อมูลหนัง เพลงใหม่ จากแหล่งข่าวที่เป็นที่รู้จักดี ซึ่งเป็นผู้ร่วมให้บริการในรูปแบบการส่ง SMS หรือเข้า ไปอ่านทาง wap
- **Shinee Horoscope** บริการพยากรณ์ดวงชะตาโดยโหรชื่อดัง ซึ่งเป็นผู้ร่วมให้บริการในรูปแบบการส่ง SMS หรือเข้า ไปอ่านทาง wap โดยลูกค้าสามารถใช้บริการเป็นครั้ง หรือสมัครสมาชิกบริการผ่านระบบ IVR หรือ SMS หรือ wap
- **Smartphone Application** บริการแอปพลิเคชันสำหรับมือถือ Iphone, Ipad, Andriod OS Phone เช่น แอปพลิเคชันดูดวงโดยเทพิตาพยากรณ์ แอปพลิเคชันเกมสำหรับเด็กและผู้ใหญ่ แอปพลิเคชันตัวเตอรื สำหรับเข้าสอบสาริต แอปพลิเคชันดูดวงสดแบบเห็นหน้าทั้งลูกค้าและหมอดู และแอปพลิเคชันอื่นๆ อีกมาก

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 เป็นบริการที่ท่านเจ้าคุณอลงกตเจ้าอาวาส วัดพระบาทน้ำพุตั้งขึ้น สำหรับผู้มีจิตศรัทธาที่อยากทำบุญให้กับผู้ป่วยโรคเอดส์วัดพระบาทน้ำพุ เพียงโทร 1900-222-200

- **Audiotex Entertainment** บริการข่าวสารความบันเทิงครบวงจร ทั้ง ข่าวดาราศาสตร์ กอสสิปไฮโซ และอัปเดตข้อมูลหนัง เพลงใหม่ แหล่งท่องเที่ยวและที่พัก
- **Audiotex SMS** บริการข้อมูลฤกษ์งาม ฤกษ์มงคลสำหรับประกอบกิจกรรมต่างๆ โดย นักโหราศาสตร์ ที่มีชื่อเสียงจะส่งข้อมูลฤกษ์ดีให้ลูกค้าที่สมัครใช้บริการทาง SMS ถึงมือลูกค้าผู้ใช้บริการ ทุกวัน

2. ธุรกิจเว็บไซต์

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

- **ข้อมูลข่าวสารและสาระบันเทิง** ให้บริการข้อมูลข่าวสารแบบเกาะติดทุกกระแสแบบทันทั่วที่ โดยรวบรวม จากแหล่งข่าวต่างๆ เช่น จากเว็บไซต์หนังสือพิมพ์ต่างๆ และจากทีมงานข่าวของหรรษา ซึ่งในส่วนนี้ไม่คิดค่าบริการลูกค้า
- **เว็บบอร์ด** หรือกระดานสนทนา ซึ่งเป็นบริการเว็บบอร์ดที่เปิดกว้างในการให้เข้ามาแสดงความคิดเห็นในนานาทัศนะเรื่องต่างๆ ซึ่งในส่วนนี้ไม่คิดค่าบริการลูกค้า
- **ดูดวงออนไลน์** บริการดูดวงผ่านทางเว็บไซต์ของหรรษา โดยทีมโหรชื่อดัง ซึ่งลูกค้าสามารถดูได้โดยส่งวันเดือนปีเกิดและเรื่องที่ต้องการถามเข้ามาทางเว็บไซต์หรรษาเมื่อชำระเงินผ่านบัตรเครดิตเงินแล้วทางทีมงานก็จะจัดข้อมูลที่ลูกค้าต้องการทราบให้ผ่านทางเว็บไซต์หรรษา
- **สื่อโฆษณา** บริการแบนเนอร์โฆษณาบนหน้าเว็บไซต์หรรษาที่มีประสิทธิภาพบนเว็บไซต์หรรษาที่มีผู้เข้าชมกว่า 100,000 คนต่อวันซึ่งมีหลากหลายราคา ขึ้นอยู่กับตำแหน่งของ banner โดยลูกค้าของบริการในส่วนนี้คือ บริษัท และร้านค้าต่างๆ ที่ต้องการประชาสัมพันธ์สินค้าหรือบริการผ่านแบนเนอร์ของหรรษา

ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

จากแนวโน้มการเติบโตตั้งแต่ปี 2547 ของธุรกิจบริการเสริมของโทรศัพท์เคลื่อนที่ทำให้มีผู้ประกอบการจากต่างประเทศ รวมทั้งผู้ประกอบการในประเทศ เข้ามาดำเนินธุรกิจนี้เพิ่มขึ้นเป็นจำนวนมาก แต่ด้วยการบริหารจัดการ และการวางแผนการตลาดอย่างมีประสิทธิภาพ ทำให้ เอสดีวี สามารถรักษาสถานะลูกค้าไว้ได้อย่างเหนียวแน่น โดยมีวิธีการต่างๆ ดังนี้

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

กลยุทธ์การตลาด

เอ็ดวีวีมุ่งเน้นการให้บริการด้วยความรวดเร็วและถูกต้อง ในราคาที่ยุติธรรม และบริการหลังการขายเพื่อเพิ่มจำนวนลูกค้า ไม่มีนโยบายมุ่งเน้นในเรื่องของการตลาดแบบหลอกลวงและการเอาเปรียบลูกค้า โดยมีกลยุทธ์ต่างๆ ดังนี้

1. มุ่งเน้นคุณภาพและบริการ

เอ็ดวีวีมีนโยบายในเรื่องของความใหม่สด ของข้อมูล ที่นำเสนอให้กับลูกค้า ซึ่งจะต้องทันเหตุการณ์ และเกาะกระแสความนิยม รวมถึงความหลากหลายของข้อมูล เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างครบถ้วนในที่เดียว นอกจากนี้ทางเอ็ดวีวี ยังเน้นในเรื่องของการตรวจสอบคุณภาพของบริการดาวเทียมตลอดทุกประเภท เพื่อให้ถึงมือลูกค้าอย่างรวดเร็วและถูกต้องอีกด้วย

2. บริการหลังการขาย

ธุรกิจการให้บริการดาวเทียมไหลข้อมูลผ่านระบบโทรศัพท์เคลื่อนที่ สิ่งที่สำคัญเป็นอันดับต้นๆ คือ ระบบ Customer service ที่สามารถให้คำแนะนำบริการ และแก้ปัญหาให้ลูกค้าได้อย่างละเอียด และรวดเร็ว ดังนั้น เอ็ดวีวี จึงมุ่งเน้นในส่วนของการ Customer service โดยที่มีหน่วยงาน Call Center ซึ่งสามารถให้บริการตอบคำถามอย่างมีประสิทธิภาพ

3. สร้างรูปแบบบริการใหม่อย่างต่อเนื่อง

เอ็ดวีวีได้พัฒนารูปแบบการบริการที่หลากหลาย เพื่อตอบสนองความต้องการ และความนิยมของกลุ่มเป้าหมายโดยมุ่งเน้นพฤติกรรมของผู้บริโภคเป็นสำคัญ

4. การตลาดแบบเจาะจง

เอ็ดวีวีเน้นการทำการตลาดกับกลุ่มลูกค้าที่ชื่นชอบการดาวเทียมไหล ด้วยระบบฐานข้อมูลลูกค้าที่มีการจัดสรรและวิเคราะห์แบ่งแยกตามพฤติกรรมลูกค้า จึงสามารถทำการตลาดและส่งเสริมการขายเจาะตรงถึงกลุ่มเป้าหมายได้อย่างถูกต้องและมีประสิทธิภาพ

โอกาสทางธุรกิจ

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

และในส่วนของบริษัทเว็บไซต์ จากการเติบโตของผู้ใช้บริการอินเทอร์เน็ตมีจำนวนสูงขึ้น สร้างให้เกิดการค้นหาข้อมูลและการใช้งานอินเทอร์เน็ตที่มีรูปแบบที่สามารถโต้ตอบได้ทันทีหรือการค้นหาข้อมูลใหม่ๆ ที่มีความฉับไว โดยเฉพาะในเรื่องข้อมูลข่าวสารด้านบันเทิง เอ็ดวีวี จึงจะพัฒนาบริการใหม่ ในส่วนของ Entertainment เพื่อเป็นการเพิ่มช่องทางใหม่ๆ ในการหารายได้ในโอกาสการเติบโตในอนาคต

3. ปัจจัยความเสี่ยง

ในปี 2557 หน่วยธุรกิจที่สร้างรายได้ และผลกำไรให้แก่ธุรกิจของกลุ่มบริษัท ประกอบด้วย 1) ธุรกิจให้บริการไอซีที สัดส่วนรายได้ร้อยละ 74 ของรายได้รวมและสัดส่วนกำไรร้อยละ 59 ของกำไร(ก่อนรายการพิเศษ)รวมของกลุ่มบริษัท 2) ธุรกิจโฆษณาสดุดหน้าเหลือง ซึ่งมีสัดส่วนรายได้ร้อยละ 10 ของรายได้รวมและ สัดส่วนกำไรร้อยละ -2 ของกำไร(ก่อนรายการพิเศษ)รวมของกลุ่มบริษัท และ 3) ธุรกิจการให้บริการข้อมูลและสาระความบันเทิงผ่านโทรศัพท์เคลื่อนที่ ซึ่งมีสัดส่วนรายได้ร้อยละ 16 ของรายได้รวม และ สัดส่วนกำไรร้อยละ 43 ของกำไร(ก่อนรายการพิเศษ)รวมของกลุ่มบริษัท

การดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทที่มีปัจจัยความเสี่ยงที่สำคัญ ดังนี้

1. ความเสี่ยงภายใต้กฎระเบียบเฉพาะและข้อกำหนดของอุตสาหกรรม

ธุรกิจการให้บริการไอซีที : เนื่องจากอุตสาหกรรมโทรคมนาคมเป็นธุรกิจที่อยู่ภายใต้กฎระเบียบ ข้อบังคับ และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง ภายใต้กรอบนโยบายส่งเสริมการแข่งขันเสรี ส่งผลให้ผู้ประกอบกิจการโทรคมนาคมขนาดใหญ่มีเสรีภาพในการขอใบอนุญาตประกอบกิจการได้ทุกประเภท และผู้ประกอบกิจการขนาดใหญ่มีขนาดของเงินทุนและโครงข่ายโทรคมนาคมซึ่งมีความได้เปรียบในด้านต้นทุนมากกว่าผู้ประกอบกิจการขนาดเล็ก จึงส่งผลให้เกิดความไม่เป็นธรรมในการแข่งขัน ในลักษณะที่ผู้ประกอบการขนาดใหญ่สามารถกำหนดราคาขายที่ได้เปรียบกว่าบริษัท ดังนั้นตั้งแต่ปี 2555 บริษัทได้ปรับทิศทางการธุรกิจจากธุรกิจอินเทอร์เน็ตเป็นไอซีที และต่อมาในปี 2556 บริษัทได้ขยายบริการด้านศูนย์ข้อมูลคอมพิวเตอร์ และบริการคลาวด์คอมพิวเตอร์ เพื่อกระจายความเสี่ยง และเพิ่มโอกาสในการขายสินค้าและบริการให้มากขึ้น

ธุรกิจการให้บริการข้อมูลและสาระความบันเทิงผ่านโทรศัพท์เคลื่อนที่: การออกกฎระเบียบจาก กสทช. เช่น การขยายอายุบัตรเติมเงิน และการคุ้มครองสิทธิผู้บริโภค ได้ส่งผลให้ผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่มีอายุการใช้งานเพิ่มมากขึ้น จึงทำให้การเติมเงินในบัตรเติมเงินมีจำนวนเงินน้อยลง

เพื่อเพิ่มโอกาสในการขายสินค้าและบริการใหม่ๆในอนาคต บริษัทได้ทำการศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภค และพัฒนาสินค้าและบริการอย่างต่อเนื่อง และสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ให้บริการเครือข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ และพัฒนารูปแบบรวมถึงช่องทางการเข้าถึงบริการของบริษัทให้มากยิ่งขึ้น

ธุรกิจให้บริการโทรศัพท์หน้าเหลือง: ไม่ได้อยู่ภายใต้กฎ ระเบียบที่ต้องใช้ใบอนุญาตเฉพาะในการประกอบธุรกิจจึงไม่มีความเสี่ยงทางด้านนี้

2. ความเสี่ยงด้านการแข่งขันทางธุรกิจกับผู้ประกอบการรายอื่น

ธุรกิจการให้บริการไอซีที: เนื่องจากธุรกิจด้านนี้ผู้ประกอบการขนาดใหญ่มีความได้เปรียบในการกำหนดราคาขายให้แก่ลูกค้าได้ดีกว่าบริษัท ซึ่งอาจส่งผลให้บริษัทสูญเสียความสามารถทางการแข่งขัน ดังนั้นบริษัทจึงได้ใช้กลยุทธ์ที่มุ่งเน้นการขายสินค้าและบริการสำหรับตลาดลูกค้ากลุ่มธุรกิจองค์กรที่บริษัทมีศักยภาพในการ

แข่งขัน โดยมุ่งเน้นคุณภาพการให้บริการเพื่อนำไปสู่ความพึงพอใจสูงสุดของลูกค้า นอกจากนั้น ยังมีการพัฒนาและปรับปรุงการให้บริการให้เป็นที่ยอมรับแก่ลูกค้า ควบคู่ไปกับการสร้างสัมพันธภาพที่ดีกับลูกค้า เพื่อลดการพึ่งพาเฉพาะรายใดรายหนึ่ง และเพิ่มอำนาจต่อรองกับลูกค้าซึ่งในขณะเดียวกันก็เป็นคู่แข่งด้วย รวมตลอดจนถึงการสร้างแหล่งรายได้ใหม่ ด้วยการนำเสนอสินค้าและบริการใหม่ที่เกี่ยวข้องกับบริการ ICT (I = Internet, C = Computer, T = Telecom) แบบครบวงจร ทั้งในกลุ่มบริการและผลิตภัณฑ์ด้านเครือข่าย คอมพิวเตอร์ การสื่อสารผ่านอินเทอร์เน็ต และศูนย์คอมพิวเตอร์ (Computer Data Center) และคลาวด์คอมพิวติ้ง (Cloud Computing) ทั้งนี้เพื่อเป็นการส่งเสริมและรักษาฐานรายได้หลักเอาไว้จากการแข่งขันด้านราคาที่มีทวีความรุนแรงมากยิ่งขึ้น

ธุรกิจให้บริการโทรศัพท์หน้าเหลือง: เนื่องจากธุรกิจประเภทนี้ไม่ได้อยู่ภายใต้กฎ ระเบียบที่ต้องใช้ใบอนุญาตในการประกอบธุรกิจการค้าอีก ส่งผลให้ผู้ประกอบการรายใหม่สามารถเข้ามาในตลาดได้อย่างเสรี นอกจากนั้น อุตสาหกรรมโฆษณายังได้รับผลกระทบในลักษณะการแข่งขันข้ามประเภทสื่อโฆษณา โดยเฉพาะสื่อโฆษณาผ่านอินเทอร์เน็ต หรือแบบออนไลน์จากผู้ให้บริการในต่างประเทศ เนื่องจากผู้ลงโฆษณาจะปรับเปลี่ยนการใช้สื่อตามการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภค

เพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงในอุตสาหกรรม ที่เอ็มซีได้ปรับเปลี่ยนทิศทางการดำเนินธุรกิจ จากธุรกิจสิ่งพิมพ์ไปยังธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับอินเทอร์เน็ตและโทรศัพท์เคลื่อนที่มากยิ่งขึ้น เช่น การให้บริการค้นหาข้อมูลในอินเทอร์เน็ต และโทรศัพท์เคลื่อนที่ ที่ทำให้เกิดช่องทางการขายโฆษณานบนเว็บไซต์

อย่างไรก็ตามการให้บริการค้นหาข้อมูลในอินเทอร์เน็ตและโทรศัพท์เคลื่อนที่ ก็ยังคงอยู่ในภาวะที่มีการแข่งขันสูง เป็นผลให้รายได้ในส่วนนี้ยังไม่สูงเท่าที่ควร จึงทำให้ที่เอ็มซีมีการปรับวิธีการขายโดยการขายพ่วงการค้นหาข้อมูลในอินเทอร์เน็ตและโทรศัพท์เคลื่อนที่ เข้าไปกับการขายสื่อโฆษณาส่งพิมพ์ของบริษัท เพื่อเพิ่มฐานลูกค้าและรายได้ให้สูงขึ้น

ที่เอ็มซี ยังได้เจาะกลุ่มผู้ลงโฆษณาแบบเฉพาะทางมากขึ้น โดยการออกผลิตภัณฑ์ใหม่เพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงของตลาดที่เกิดขึ้น เช่น หนังสือ Factory Supply Guide ที่เป็นคู่มือรวบรวมสินค้าและบริการสำหรับโรงงานอุตสาหกรรม หนังสือ Builder & Construction Guide ที่เป็นคู่มือรวบรวมสินค้าและบริการสำหรับงานก่อสร้าง หนังสือ Machine Spare Parts & Hardware Tools Guide เป็นคู่มือรวบรวมเกี่ยวกับเครื่องมือ อะไหล่ ชิ้นส่วนและอุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ หนังสือออร์รอยดอทคอม ที่แนะนำร้านอาหารออร์รอยที่คุณไม่ควรพลาด เป็นหนังสือโฆษณาที่แจกฟรีให้กับผู้ใช้รถในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล และยังมีเว็บไซต์ออร์รอยดอทคอม (www.aroi.com) ที่รองรับการบริการผ่านอินเทอร์เน็ต

นอกจากนี้ ที่เอ็มซียังมีแผนที่จะพัฒนาบริการใหม่ๆ เช่น แคตตาล็อกออนไลน์ เพื่อเพิ่มรูปแบบและประโยชน์ของการบริการให้แก่ผู้ใช้บริการมากขึ้น

ธุรกิจการให้บริการข้อมูลและสาระความบันเทิงผ่านโทรศัพท์เคลื่อนที่: ผู้ให้บริการเสริมเริ่มมีการแข่งขันที่รุนแรงขึ้นจากสภาวะตลาดที่เปลี่ยนแปลงไปเพราะมีการใช้โทรศัพท์สมาร์ทโฟนมากขึ้นเรื่อยๆ และมีการใช้สื่อทางการตลาดในหลายรูปแบบเพื่อสร้างความได้เปรียบเหนือคู่แข่งรายอื่น ซึ่งบริษัทได้เพิ่มช่องทางการ

เข้าถึงผู้บริโภค ทั้งรูปแบบการสื่อสาร การบริการ และการเข้าถึงผู้บริโภคผ่านผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่หลายราย เพื่อรักษาระดับความสามารถในการแข่งขัน

3. ความเสี่ยงจากผลกระทบทางเศรษฐกิจและการเมือง

ธุรกิจให้บริการไอซีที: จากสภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัวของโลก และภายในประเทศ ประกอบกับรัฐบาลใหม่ยังอยู่ในระหว่างการขับเคลื่อนกลไกทางการปรับปรุงโครงสร้างเศรษฐกิจ สังคม และการเมือง ทำให้มีความคาดการณ์ว่าเศรษฐกิจในประเทศไทยอาจจะเติบโตไม่มาก ซึ่งจะส่งผลต่อกำลังซื้อของประชาชน และรายได้ของธุรกิจในปี 2558

บริษัทและบริษัทในเครือจึงได้มุ่งเน้นในการควบคุมต้นทุนและค่าใช้จ่าย ควบคู่ไปกับการลงทุนอย่างระมัดระวัง เพื่อสร้างผลตอบแทนที่ดีให้แก่กิจการ

ธุรกิจให้บริการโทรศัพท์มือถือ: ผลประกอบการที่ดีของภาคธุรกิจ และสภาพเศรษฐกิจที่ดีเป็นปัจจัยสำคัญต่อการตัดสินใจลงสื่อโฆษณา ซึ่งในระยะ 3-4 ปีที่ผ่านมา ประเทศไทยประสบปัญหาหลายด้านเช่น น้ำท่วมใหญ่ ความวุ่นวายทางการเมือง จนมาถึงปัจจุบันสภาวะเศรษฐกิจของไทยยังขยายตัวในระดับต่ำ ซึ่งย่อมส่งผลกระทบต่อความสามารถในการขายสื่อโฆษณาของบริษัท

ดังนั้นที่เอ็มซีจึงได้ออกผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ เพื่อเป็นทางเลือกและเจาะกลุ่มลูกค้าที่มีกำลังซื้อ และกระตุ้นให้ลูกค้ากลับมาลงโฆษณาอีกครั้งหนึ่ง ซึ่งได้แก่ หนังสือที่รวบรวมข้อมูลธุรกิจเฉพาะประเภทเพิ่มขึ้น เช่น หนังสือ Factory Supply Guide, Builder & Construction Guide เป็นต้น รวมถึงการให้บริการค้นหาข้อมูลในอินเทอร์เน็ตผ่านเว็บไซต์ www.yellowpages.co.th และการค้นหาข้อมูลผ่านโทรศัพท์สมาร์ทโฟน

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

ธุรกิจให้บริการโทรศัพท์มือถือ: เนื่องจากปัจจุบันเทคโนโลยีอินเทอร์เน็ตทำให้เกิดทางเลือกใหม่ๆ ในการสืบค้นข้อมูล และการลงโฆษณาในหลากหลายรูปแบบ และผู้บริโภคสามารถค้นหาข้อมูลได้จากหลายทางเลือก เช่น การสืบค้นข้อมูลผ่านระบบอินเทอร์เน็ต การสอบถามข้อมูลผ่านโทรศัพท์ หรืออื่นๆ ซึ่งส่งผลให้ความนิยมในการใช้สมุดโทรศัพท์มือถือลดน้อยลง

ดังนั้น บริษัทจึงได้พัฒนาวิธีการสืบค้นข้อมูลทางด้านธุรกิจในประเทศไทยจากฐานข้อมูลของบริษัทมีอยู่ โดยใช้เทคโนโลยีอินเทอร์เน็ตเพิ่มเติมเพื่อตอบสนองต่อผู้ใช้คอมพิวเตอร์ และผู้ใช้โทรศัพท์เคลื่อนที่ เช่น การให้บริการสอบถามข้อมูลด้วย Mobile Application บนสมาร์ทโฟนและเว็บไซต์ เพื่อมุ่งตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคในการสืบค้นข้อมูล เพื่อการเลือกซื้อเลือกหาสินค้าและบริการได้ในทุกช่องทางสื่อสารตามความสะดวกของผู้บริโภค

ธุรกิจการให้บริการข้อมูลและสาระความบันเทิงผ่านโทรศัพท์เคลื่อนที่: สืบเนื่องจากการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีเป็น 3G ซึ่งเป็นปัจจัยทำให้ผู้บริโภคเปลี่ยนโทรศัพท์เคลื่อนที่จากระบบเก่าเป็นโทรศัพท์สมาร์ทโฟน ดังนั้นจึงทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภคในด้านค้นหา และการเข้าถึงเนื้อหาของข้อมูล และเทคโนโลยีในการเข้าถึงข้อมูลที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วตามช่วงอายุของผู้บริโภค ส่งผลให้นิยมนำบริการข้อมูลผ่าน SMS ลดลง ซึ่งส่งผลต่อบริการของบริษัท

อย่างไรก็ตาม เพื่อลดผลกระทบที่อาจเกิดขึ้น บริษัทได้จัดตั้งหน่วยงานเพื่อทำการสำรวจความต้องการของลูกค้าอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้ เพื่อให้สามารถพัฒนาสินค้าและรูปแบบการให้บริการที่มีความสอดคล้อง ตรงตามความต้องการของผู้บริโภคได้ และบริษัทยังได้จัดตั้งทีมในการพัฒนาแอปพลิเคชันสำหรับสมาร์ทโฟน เพื่อตอบสนองความต้องการของตลาดลูกค้าที่ใช้สมาร์ทโฟนที่เติบโตขึ้นอีกด้วย

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ของบริษัท และบริษัทย่อย

บริษัท มีทรัพย์สินถาวรที่เป็นกรรมสิทธิ์และใช้ในการดำเนินธุรกิจที่มีมูลค่าสุทธิจากค่าเสื่อมราคา ดังนี้

หน่วย : ล้านบาท

| รายการ | ณ 31 ธันวาคม 2556 | ณ 31 ธันวาคม 2557 |
|---|-------------------|-------------------|
| 1. อุปกรณ์ | 129.58 | 182.72 |
| 2. รถยนต์และอุปกรณ์สำนักงาน | 241.65 | 307.21 |
| 3. ที่ดิน อาคารและส่วนปรับปรุงอาคารเช่า | 111.84 | 233.10 |
| 4. สินทรัพย์ระหว่างดำเนินการ | 42.16 | 35.40 |
| รวม | 525.23 | 758.43 |

บริษัทย่อย มีทรัพย์สินถาวรที่เป็นกรรมสิทธิ์และใช้ในการดำเนินธุรกิจที่มีมูลค่าสุทธิจากค่าเสื่อมราคา ดังนี้

หน่วย : ล้านบาท

| รายการ | ณ 31 ธันวาคม 2556 | ณ 31 ธันวาคม 2557 |
|------------------------------|-------------------|-------------------|
| 1. อุปกรณ์ | 38.06 | 38.06 |
| 2. รถยนต์และอุปกรณ์สำนักงาน | 31.06 | 16.16 |
| 3. ส่วนปรับปรุงอาคารเช่า | 2.33 | 1.89 |
| 4. สินทรัพย์ระหว่างดำเนินการ | 0.82 | 0.05 |
| รวม | 72.27 | 56.16 |

การเช่าพื้นที่สำนักงานและพื้นที่วาง Server และอุปกรณ์อินเทอร์เน็ตส่วนกลาง

- สำนักงานอาคารไซเบอร์เวิร์ลด์ ทาวเวอร์ เอ ชั้น 4 และ ชั้น 17-20 เป็นที่ตั้งสำนักงานและเป็นพื้นที่วางอุปกรณ์อินเทอร์เน็ตส่วนกลาง และห้อง Data Center ของบริษัท โดยมีสัญญาเช่ากับ กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์และสิทธิการเช่าไทยคอมเมอร์เชียลอินเวสเมนต์-ซีดับเบิลยูที จำนวน 7,047 ตารางเมตร เป็นเวลา 3 ปี สิ้นสุดเดือนมิถุนายน 2558 เป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 122.06 ล้านบาท
- สำนักงานอาคารวานิช 2 ชั้น 25-28 เป็นที่ตั้งของสำนักงานบริษัท เทเลอินโฟ มีเดีย จำกัด (มหาชน) โดยมีสัญญาเช่ากับบริษัท แพลททองสทการ จำกัด จำนวน 4,277 ตารางเมตร เป็นเวลา 3 ปี สิ้นสุด เดือนสิงหาคม 2559 เป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 62.18 ล้านบาท
- สำนักงานอาคารไออีซี 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 เวนเจอร์ จำกัด (มหาชน) โดยมีสัญญาเช่ากับ บริษัท แพลมทองสหการ จำกัด จำนวน 291.88 ตารางเมตร เป็นระยะเวลา 3 ปี สิ้นสุดเดือนสิงหาคม 2559 เป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 4.33 ล้านบาท
- สำนักงานอาคารราชสีมาเซ็นเตอร์ ชั้น 3 จังหวัดนครราชสีมา เป็นที่ตั้งของสำนักงานสาขาของ บริษัท เทเลอินโฟ มีเดีย จำกัด (มหาชน) โดยมีสัญญาเช่ากับห้างหุ้นส่วนจำกัด เอกธุรกิจบริการ จำนวน 388 ตารางเมตร เป็นระยะเวลา 1 ปี สิ้นสุดเดือนกันยายน 2558 เป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 1.12 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 0.97 ล้านบาท
- สำนักงานอาคารเลขที่ 79/4-5 ถนนกลางเมือง ตำบลในเมือง อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น ชั้นที่ 2,3,4 เป็นที่ตั้งของสำนักงานสาขาของ บริษัท เทเลอินโฟ มีเดีย จำกัด (มหาชน) โดยมีสัญญาเช่ากับ นายฤทธิรงค์ พาณิชย์ รุ่งเรือง จำนวน 300 ตารางเมตร เป็นระยะเวลา 3 ปี สิ้นสุดเดือนมกราคม 2559 เป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 1.90 ล้านบาท

4.2 อุปกรณ์ภายใต้สัญญาดำเนินการ

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

4.3 ทรัพย์สินที่ไม่มีตัวตน

บริษัท และบริษัทย่อยมีทรัพย์สินที่ไม่มีตัวตน ได้แก่

หน่วย : ล้านบาท

| รายการ | ณ 31 ธันวาคม 2556 | ณ 31 ธันวาคม 2557 |
|---|-------------------|-------------------|
| 1. ค่าความนิยม | 550.01 | - |
| 2. ค่าสิทธิในการใช้โครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสง ปลายทาง-สุทธิ | 53.44 | 52.20 |
| 3. ค่าลิขสิทธิ์ซอฟต์แวร์ - สุทธิ | 41.95 | 30.31 |
| รวม | 645.40 | 82.51 |

1. ในปี 2557 บริษัทได้รับรู้การด้อยค่าของค่าความนิยมจากการซื้อเงินลงทุนใน TMC จำนวน 550.01 ล้านบาททั้งจำนวน
2. ค่าสิทธิในการใช้โครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงปลายทางของบริษัท มีการตัดจำหน่ายตามระยะเวลาสัญญาที่เหลืออยู่ (สัญญาสิ้นสุด วันที่ 14 มิถุนายน 2564)
3. ค่าลิขสิทธิ์ซอฟต์แวร์ ที่ใช้ในการดำเนินงานของบริษัท และบริษัทย่อย มีระยะเวลาการดัดบัญชี 3-10 ปี

4.4 นโยบายการลงทุนและการบริหารงานในบริษัทย่อย และบริษัทร่วม

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทมีเงินลงทุนในบริษัทย่อยตามวิธีราคาทุน จำนวน 2 แห่ง รวมมูลค่า 155.56 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 2557 บริษัท หรือบริษัทย่อยไม่มีคดีหรือข้อพิพาท ในกรณีดังนี้

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

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไป

ข้อมูลทั่วไปของบริษัท

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 8037 |
| 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 และ โทรศัพท์มือถือ สำหรับผู้ใช้บริการรายบุคคลและภาคธุรกิจ |
| 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 เวนเจอร์ จำกัด (มหาชน) (เอดีวี)

| | |
|------------------------------|--|
| ลักษณะการประกอบธุรกิจ | คัดสรรและนำเสนอข้อมูลข่าวสาร และสาระความบันเทิงที่ตรงตามความต้องการของผู้ใช้บริการผ่านระบบโทรศัพท์เคลื่อนที่ (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 ภูมิไชย 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

เอส ล็อกซอินโฟ ลงทะเบียนการซื้อขายหุ้นที่ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

| | |
|-----------------------------|--------|
| ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย | CSL |
| Reuters | CSL.BK |
| Bloomberg | CSL TB |

ข้อจำกัดในการโอนหุ้นต่างดาว : 49%

สิ้นสุดรอบระยะเวลาบัญชี : 31 ธันวาคม

ผู้ตรวจสอบบัญชีอิสระ : บริษัท เคพีแอมจี ภูมิไทย 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 | : | <ul style="list-style-type: none"> * บริษัทมีหน้าที่ต้องจัดหาเครื่องและอุปกรณ์ เพื่อการให้บริการรับ-ส่งสัญญาณโทรทัศน์และสัญญาณบริการอินเทอร์เน็ตผ่านดาวเทียม โดยบริษัทเป็นผู้ออกค่าใช้จ่ายเองทั้งสิ้น * บริษัทมีหน้าที่ต้องจัดหาเครื่องและอุปกรณ์เชื่อมต่อสัญญาณบริการอินเทอร์เน็ต เพื่อการให้บริการรับ-ส่งสัญญาณโทรทัศน์และสัญญาณบริการอินเทอร์เน็ตผ่านดาวเทียม โดยบริษัทเป็นผู้ออกค่าใช้จ่ายเองทั้งสิ้น และโอนกรรมสิทธิ์ให้แก่ กสท. |
| การบอกเลิกสัญญา | : | <p>กสท. มีสิทธิบอกเลิกสัญญาได้ ในกรณีต่อไปนี้</p> <ul style="list-style-type: none"> * ถ้าบริษัทหรือ บจก.ชิน บรอดแบนด์ อินเทอร์เน็ต (ประเทศไทย) (SBI) ถูกศาลมีคำสั่งพิทักษ์ทรัพย์เด็ดขาด * ถ้าบริษัท ปฏิบัติผิดสัญญานี้และสัญญาแก้ไข * SBI ปฏิบัติผิดสัญญาผู้ถือหุ้นของ บจก. ซี.เอส. คอมมิวนิเคชั่นส์ * กสท. มิได้เป็นผู้ถือหุ้นในบริษัทตามสัญญาผู้ถือหุ้นของ บจก.ซี.เอส. คอมมิวนิเคชั่นส์ |
| ข้อจำกัดการถือหุ้น | : | <ul style="list-style-type: none"> * ผู้ถือหุ้นของบริษัทต้องเป็นบุคคล ซึ่งมีสัญชาติไทยจำนวนไม่ต่ำกว่าร้อยละ 51 ของจำนวนผู้ถือหุ้นทั้งหมดของบริษัท และทุนเรือนหุ้นของบริษัทจำนวนไม่ต่ำกว่าร้อยละ 51 ของจำนวนทุนเรือนหุ้นทั้งหมดของบริษัท ต้องเป็นบุคคลซึ่งมีสัญชาติไทย * ในกรณีที่ผู้ถือหุ้นของบริษัท ตามข้อ 1 เป็นนิติบุคคล ผู้ถือหุ้นนั้นจะต้องเป็นนิติบุคคลที่จดทะเบียนในประเทศไทยโดยมีบุคคลซึ่งมีสัญชาติไทยเป็นผู้ถือหุ้นไม่ต่ำกว่าร้อยละ 51 ของจำนวนหุ้นทั้งหมดและทุนเรือนหุ้นของนิติบุคคลดังกล่าว จำนวนไม่ต่ำกว่าร้อยละ 51 ของจำนวนทุนเรือนหุ้นทั้งหมดต้องเป็นของบุคคลซึ่ง มีสัญชาติไทย |

- เงื่อนไขอื่นๆ :
- * บริษัทต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขที่กำหนดไว้ในสัญญาผู้ถือหุ้นของ บจก. ซี.เอส. คอมมิวนิเคชั่นส์
 - * ถ้าบริษัทเลิกกิจการไปในระหว่างระยะเวลาของสัญญา หรือสัญญาผู้ถือหุ้นของ บจก.ซี.เอส. คอมมิวนิเคชั่นส์ สิ้นสุดลงไม่ว่าด้วยเหตุใดๆ คู่สัญญาดตกลงให้สัญญานี้สิ้นสุดลงด้วย
 - * บริษัทจะโอนสิทธิและหน้าที่ตามสัญญานี้ ให้แก่บุคคลอื่นใดไม่ได้ นอกจากได้รับความยินยอมเป็นหนังสือจาก กสท. ก่อน เว้นแต่เพื่อประโยชน์แก่สถาบันการเงิน ที่ให้สินเชื่อเพื่อจัดหาเครื่องอุปกรณ์ อาคาร และสิ่งอื่นสำหรับการดำเนินการตามสัญญานี้ 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 : บริษัทได้รับอนุญาตครั้งแรกตั้งแต่วันที่ 8 กันยายน 2548
ใบอนุญาตฉบับปัจจุบันมีกำหนด 5 (ห้า) ปี นับตั้งแต่วันที่ 8 กันยายน 2557 ถึงวันที่ 7 กันยายน 2562
- การต่ออายุใบอนุญาต : ยื่นคำขอต่ออายุใบอนุญาตล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 15 (สิบห้า) วัน
ก่อนใบอนุญาตหมดอายุ ภายใต้กระบวนการออกใบอนุญาตแบบอัตโนมัติ (AUTOMATIC LICENSE)

6.4.4 ใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคม แบบที่หนึ่ง (International Calling Card Service)

- ผู้รับใบอนุญาต : บริษัท ซีเอส ล็อกซอินโฟ จำกัด (มหาชน)
- ผู้อนุญาต : คณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ
- ระยะเวลาการอนุญาต : บริษัทได้รับอนุญาตครั้งแรกตั้งแต่วันที่ 11 ตุลาคม 2550
ใบอนุญาตฉบับปัจจุบันมีกำหนด 5 (ห้า) ปี นับตั้งแต่วันที่ 11 ตุลาคม 2557 ถึงวันที่ 10 ตุลาคม 2562
- การต่ออายุใบอนุญาต : ยื่นคำขอต่ออายุใบอนุญาตล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 30 (สามสิบ) วัน
ก่อนใบอนุญาตหมดอายุ ภายใต้กระบวนการออกใบอนุญาตแบบอัตโนมัติ (AUTOMATIC LICENSE)

6.4.5 ใบอนุญาตการให้บริการอินเทอร์เน็ตเกตเวย์ระหว่างประเทศและบริการชุมสายอินเทอร์เน็ตแบบที่สอง ที่มีโครงข่ายเป็นของตนเอง

- ผู้รับใบอนุญาต : บริษัท ซีเอส ล็อกซอินโฟ จำกัด (มหาชน)
- ผู้อนุญาต : คณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ
- ระยะเวลาการอนุญาต : บริษัทได้รับอนุญาตครั้งแรกตั้งแต่วันที่ 26 เมษายน 2550
ใบอนุญาตฉบับปัจจุบันมีกำหนด 5 (ห้า) ปี นับตั้งแต่วันที่ 26 เมษายน 2555 ถึงวันที่ 25 เมษายน 2560
- การต่ออายุใบอนุญาต : ยื่นคำขอต่ออายุใบอนุญาตล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 30 (สามสิบ) วัน
ก่อนใบอนุญาตหมดอายุ ภายใต้กระบวนการออกใบอนุญาตแบบอัตโนมัติ (AUTOMATIC LICENSE)

6.4.6 ใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคม แบบที่สาม

- ผู้รับใบอนุญาต : บริษัท ซีเอส ล็อกซอินโฟ จำกัด (มหาชน)

- ผู้อนุญาต : คณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ
- ระยะเวลาการอนุญาต : บริษัทได้รับอนุญาตครั้งแรกตั้งแต่วันที่ 20 ธันวาคม 2550 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) ของรายได้จากการให้บริการของผู้ให้บริการ
- การบอกเลิกสัญญา : TOT มีสิทธิบอกเลิกสัญญาได้ ในกรณีต่อไปนี้
 * TMC ผิดสัญญาข้อใดข้อหนึ่งภายใต้สัญญาสัมปทาน หรือ
 * TMC ถูกศาลมีคำสั่งให้พักทรัพย์เด็ดขาด หรือล้มละลาย

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

เครื่องหมายบริการ

| | รูปแบบ | ชื่อเครื่องหมายการค้า/ลิขสิทธิ์ | ประเภทสินค้า/บริการ | เลขทะเบียน | ระยะเวลาคคุ้มครอง |
|----|---|---------------------------------|--|------------|--------------------------------|
| 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) |

| | รูปแบบ | ชื่อเครื่องหมายการค้า/ลิขสิทธิ์ | ประเภทสินค้า/บริการ | เลขทะเบียน | ระยะเวลาคุ้มครอง |
|----|---|---------------------------------|--|------------------|--|
| 3. |  | 1188 Thailand YellowPages | ข้อมูลทางธุรกิจ ตัวแทนรับ จัดการข้อมูลด้านการค้า พัฒนาข้อมูลทางธุรกิจ บริการตอบรับโทรศัพท์ เป็นสื่อกลางการโฆษณา รวบรวมรายนามทางธุรกิจ รวบรวมและจัดหาข้อมูล ทางธุรกิจ บริการจัดทำ ข้อมูลคอมพิวเตอร์และ ฐานข้อมูล สอบถามทาง ธุรกิจ | บ29976 | 10 ปี (9/5/2548-8/5/2558) |
| 4. |  | 2get 1900-222 | บริการพยากรณ์ดวงชะตา บริการให้ข้อมูลข่าวสาร ทางด้านธุรกิจบันเทิงโดย ผ่านโทรศัพท์ บริการให้ ข้อมูลข่าวสารด้านการกีฬา ทางโทรศัพท์ | บ27700 บ27701 | 10 ปี (21/1/2548-20/1/2558) (ไม่ต่ออายุ) |
| 5. |  | 1188 Thailand YellowPages | บริการจัดการข้อมูล ข่าวสารเพื่อการสื่อสาร บริการให้ข้อมูลเกี่ยวกับ การสื่อสาร ดำเนินงานส่ง ข่าวสารตามความประสงค์ ของลูกค้า จัดการข้อความ ที่ฝากไว้ บริการเสียงตอบ รับอัตโนมัติ รับส่งข้อมูล ข่าวสารทางอิเล็กทรอนิกส์ ตอบรับทางโทรศัพท์ รับ และส่งข้อความบริการอิน สายโทรศัพท์ | บ27699 บ27479 | 10 ปี (21/1/2548-20/1/2558) |

| | รูปแบบ | ชื่อเครื่องหมายการค้า/ลิขสิทธิ์ | ประเภทสินค้า/บริการ | เลขทะเบียน | ระยะเวลาคุ้มครอง |
|----|---|---------------------------------|--|------------|------------------------------|
| 6. |  | Thailand YellowPages | บริการจัดการข้อมูลข่าวสารเพื่อการสื่อสาร บริการให้ข้อมูลเกี่ยวกับการสื่อสาร ดำเนินงานส่งข่าวสารตามความประสงค์ของลูกค้า จัดการข้อความที่ฝากไว้ บริการเสียงตอบรับอัตโนมัติ รับส่งข้อมูลข่าวสารทางอิเล็กทรอนิกส์ ตอบรับทางโทรศัพท์ รับและส่งข้อความบริการออนไลน์ สายโทรศัพท์ | บ30041 | 10 ปี (9/5/2548-8/5/2558) |
| 7. |  | Thailand YellowPages | ข้อมูลทางธุรกิจ เป็นสื่อกลางการโฆษณา รวบรวมรายนามธุรกิจ | บ29666 | 10 ปี (9/5/2548-8/5/2558) |
| 8. |  | 1188 Thailand YellowPages | บริการจัดการข้อมูลข่าวสารเพื่อการสื่อสาร ดำเนินงานส่งข่าวสารตามความประสงค์ของลูกค้า จัดการข้อความที่ฝากไว้ บริการเสียงตอบรับอัตโนมัติ | บ30042 | 10 ปี (9/5/2548-8/5/2558) |
| 9. |  | Thailand YellowPages | เครื่องการค้าสำหรับสินค้า สมุดรายนามผู้ใช้โทรศัพท์ สิ่งพิมพ์ที่เกี่ยวข้อง ฐานข้อมูล สิ่งพิมพ์ โฆษณาประชาสัมพันธ์ หนังสือแค็ตตาล็อกสินค้า | ค239133 | 10 ปี (9/5/2548-8/5/2558) |

| | รูปแบบ | ชื่อเครื่องหมายการค้า/ลิขสิทธิ์ | ประเภทสินค้า/บริการ | เลขทะเบียน | ระยะเวลาคุ้มครอง |
|-----|---|-------------------------------------|---|------------|--------------------------------------|
| 10. |  | 1188 Thailand YellowPages | เครื่องการค้าสำหรับสินค้า สมุดรายนามผู้ใช้โทรศัพท์ สิ่งพิมพ์ที่เกี่ยวข้องกับ ฐานข้อมูล สิ่งพิมพ์ โฆษณาประชาสัมพันธ์ หนังสือแค็ตตาล็อกสินค้า | ค239134 | 10 ปี (9/5/2548-8/5/2558) |
| 11. |  | 1188 Thailand YellowPages | เครื่องการค้าสำหรับสินค้า สมุดรายนามผู้ใช้โทรศัพท์ สิ่งพิมพ์ที่เกี่ยวข้องกับ ฐานข้อมูล สิ่งพิมพ์โฆษณา ประชาสัมพันธ์ หนังสือ แค็ตตาล็อกสินค้า | ค239135 | 10 ปี (9/5/2548-8/5/2558) |
| 12. |  | Thailand EXPORT-IMPORT Yellow Pages | บริการ การโฆษณา การให้ เช่าพื้นที่โฆษณา | บ14215 | 10 ปี (23/11/2552- 22/11/2562) |
| 13. |  | Thailand EXPORT-IMPORT Yellow Pages | เครื่องหมายการค้าสำหรับ สินค้าหนังสือ | ค143184 | 10 ปี (23/11/2552- 22/11/2562) |
| 14. |  | XETA pay | สำหรับบริการเป็นตัวแทน รับชำระเงินค่า สาธารณูปโภค | บ60886 | 10 ปี (3/10/2555-2/10/2565) |
| 15. |  | ไทยแลนด์ เยลโล่เพจเจส | เครื่องหมายการค้าสำหรับ สินค้าสิ่งพิมพ์ที่เกี่ยวข้องกับ ฐานข้อมูล สิ่งพิมพ์โฆษณา ประชาสัมพันธ์ หนังสือ แค็ตตาล็อกสินค้า | ค202794 | 10 ปี (2/10/2556-1/10/2566) |

| | รูปแบบ | ชื่อเครื่องหมายการค้า/ลิขสิทธิ์ | ประเภทสินค้า/บริการ | เลขทะเบียน | ระยะเวลาคุ้มครอง |
|-----|---|----------------------------------|---|------------|----------------------------------|
| 16. |  | Yellow Pages@Home | เครื่องหมายการค้าสำหรับสินค้าสิ่งพิมพ์ที่เกี่ยวข้องกับฐานข้อมูล สิ่งพิมพ์โฆษณา ประชาสัมพันธ์ หนังสือ แค็ตตาล็อกสินค้า | ค201590 | 10 ปี (2/10/2556-1/10/2566) |
| 17. |  | Yellow Pages@Home | สำหรับบริการข้อมูลทางธุรกิจ เป็นสื่อกลางโฆษณา รวบรวมรายชื่อนามธุรกิจ | บ23586 | 10 ปี (2/10/2556-1/10/2566) |
| 18. |  | Food & Beverage Industrial Guide | สำหรับบริการข้อมูลทางธุรกิจ เป็นสื่อกลางโฆษณา รวบรวมรายชื่อนามธุรกิจ | บ23428 | 10 ปี (16/10/2556-15/10/2566) |
| 19. |  | Food & Beverage Industrial Guide | เครื่องหมายการค้าสำหรับสินค้าสิ่งพิมพ์ที่เกี่ยวข้องกับฐานข้อมูล สิ่งพิมพ์โฆษณา ประชาสัมพันธ์ หนังสือ แค็ตตาล็อกสินค้า | ค202795 | 10 ปี (16/10/2556-15/10/2566) |
| 20. |  | Yellow Today | เครื่องหมายการค้าสำหรับสินค้าหนังสือวารสาร | ค202929 | 10 ปี (31/10/2556-30/10/2566) |
| 21. |  | Yellow Today | สำหรับบริการ ตัวแทน นายหน้าจัดโฆษณา | บ22444 | 10 ปี (31/10/2556-30/10/2566) |

หนังสือพิมพ์/วารสาร/นิตยสาร

| | รูปแบบ | ชื่อเครื่องหมายการค้า/ลิขสิทธิ์ | ประเภทสินค้า/บริการ | เลขทะเบียน | ระยะเวลาดำเนินการ |
|----|--|---|---|----------------|-------------------|
| 1. | ไทยแลนด์ เวิลด์เพจเจอร์  | ไทยแลนด์ เวิลด์เพจเจอร์ | เพื่อเป็นแหล่งรวบรวมข้อมูลสินค้าและบริการที่เป็นประโยชน์ในการสืบค้นอันจะส่งผลให้เกิดการติดต่อซื้อขาย โดยจัดเรียงตามหมวดหมู่ธุรกิจ | สสช 32/2557 | ตลอดชีวิต |
| 2. | ไทยแลนด์ เวิลด์เพจเจอร์  | ไทยแลนด์ เวิลด์เพจเจอร์ ฉบับภูมิภาค ภาคกลาง | เพื่อเป็นแหล่งรวบรวมข้อมูลสินค้าและบริการที่เป็นประโยชน์ในการสืบค้นอันจะส่งผลให้เกิดการติดต่อซื้อขาย โดยจัดเรียงตามหมวดหมู่ธุรกิจ ของภาคกลาง | สสช 33/2557 | ตลอดชีวิต |
| 3. | ไทยแลนด์ เวิลด์เพจเจอร์  | ไทยแลนด์ เวิลด์เพจเจอร์ ฉบับภูมิภาค ภาคตะวันออก | เพื่อเป็นแหล่งรวบรวมข้อมูลสินค้าและบริการที่เป็นประโยชน์ในการสืบค้นอันจะส่งผลให้เกิดการติดต่อซื้อขาย โดยจัดเรียงตามหมวดหมู่ธุรกิจ ของภาคตะวันออก | สสช 36/2557 | ตลอดชีวิต |
| 4. | ไทยแลนด์ เวิลด์เพจเจอร์  | ไทยแลนด์ เวิลด์เพจเจอร์ ฉบับภูมิภาค ภาคตะวันออก เชียงใหม่ | เพื่อเป็นแหล่งรวบรวมข้อมูลสินค้าและบริการที่เป็นประโยชน์ในการสืบค้นอันจะส่งผลให้เกิดการติดต่อซื้อขาย โดยจัดเรียงตามหมวดหมู่ธุรกิจ ของภาคตะวันออกเชียงใหม่ | สสช 37/2557 | ตลอดชีวิต |

| | รูปแบบ | ชื่อเครื่องหมายการค้า/ลิขสิทธิ์ | ประเภทสินค้า/บริการ | เลขทะเบียน | ระยะเวลาคุ้มครอง |
|----|---|---|---|----------------|------------------|
| 5. |  | ไทยแลนด์ เยลโล่เพจเจส ฉบับภูมิภาค ภาคใต้ | เพื่อเป็นแหล่งรวบรวม ข้อมูลสินค้าและบริการที่ เป็นประโยชน์ในการสืบค้น อันจะส่งผลให้เกิดการ ติดต่อซื้อขาย โดยจัดเรียง ตามหมวดหมู่ธุรกิจ ของ ภาคใต้ | สสช 34/2557 | ตลอดชีวิต |
| 6. |  | ไทยแลนด์ เยลโล่เพจเจส ฉบับภูมิภาค ภาคเหนือ | เพื่อเป็นแหล่งรวบรวม ข้อมูลสินค้าและบริการที่ เป็นประโยชน์ในการสืบค้น อันจะส่งผลให้เกิดการ ติดต่อซื้อขาย โดยจัดเรียง ตามหมวดหมู่ธุรกิจ ของ ภาคเหนือ | สสช 35/2557 | ตลอดชีวิต |
| 7. |  | Thailand YellowPages | เพื่อเป็นแหล่งรวบรวม ข้อมูลสินค้าและบริการที่ เป็นประโยชน์ในการสืบค้น อันจะส่งผลให้เกิดการ ติดต่อซื้อขาย โดยจัดเรียง ตามหมวดหมู่ธุรกิจ | สสช 41/2557 | ตลอดชีวิต |
| 8. |  | ซีดี เยลโล่เพจเจส | เพื่อเป็นแหล่งรวบรวม ข้อมูลสินค้าและบริการที่ เป็นประโยชน์ในการสืบค้น อันจะส่งผลให้เกิดการ ติดต่อซื้อขาย โดยจัดเรียง ตามหมวดหมู่ธุรกิจ | สสช 31/2557 | ตลอดชีวิต |

| | รูปแบบ | ชื่อเครื่องหมายการค้า/ลิขสิทธิ์ | ประเภทสินค้า/บริการ | เลขทะเบียน | ระยะเวลาคุ้มครอง |
|-----|---|---|---|-----------------|------------------|
| 9. |  | อร่อยดอกคอม aroi.com | เพื่อเป็นแหล่งรวบรวมข้อมูลร้านอาหาร รวมทั้งสินค้าและบริการ ที่เป็นประโยชน์ในการสืบค้น อันจะส่งผลให้เกิดการติดต่อซื้อขาย | สสช 171/2555 | ตลอดชีวิต |
| 10. |  | @Home&Car | เพื่อเป็นแหล่งรวบรวมข้อมูลสินค้าและบริการเกี่ยวกับบ้านและรถอันเป็นประโยชน์ต่อผู้อ่าน เพื่อให้ผู้อ่านสามารถค้นหาข้อมูลสินค้าและบริการได้สะดวก พร้อมทั้ง ได้รับสาระความรู้เกี่ยวกับบ้านและรถอย่างครบวงจรในเล่มเดียว | สสช 44/2557 | ตลอดชีวิต |
| 11. |  | Builder & Construction Guide | เพื่อรวบรวมรายละเอียดสินค้าและบริการเกี่ยวกับงานก่อสร้างในประเทศไทย | สสช 153/2557 | ตลอดชีวิต |
| 12. |  | Machine SPARE PARTS & HARDWARE TOOLS Guide | เพื่อรวบรวมรายละเอียดสินค้าและบริการเกี่ยวกับเครื่องจักร อะไหล่ชิ้นส่วนประกอบ อุปกรณ์เครื่องมือช่าง อุปกรณ์ไฟฟ้า อิเล็กทรอนิกส์ รวมทั้งอุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ชนิดต่างๆ | สสช 154/2557 | ตลอดชีวิต |