

1. นโยบาย และภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 วิสัยทัศน์ และพันธกิจ

วิสัยทัศน์

มุ่งสู่ความยั่งยืนในระยะยาวด้วยการพัฒนาและสร้างสรรค์อย่างต่อเนื่องและด้วยความรับผิดชอบต่อสังคมเพื่อความสุขของลูกค้าและพนักงานและกำไรที่สมเหตุสมผลของผู้ถือหุ้น

พันธกิจ

- | | | |
|--------------|---|---|
| CS LOXINFO | – | ผู้นำด้านการให้บริการด้าน ICT ของประเทศไทย |
| ADV | – | ผู้ให้บริการเสริมผ่านโทรศัพท์เคลื่อนที่ (Mobile Content) ที่มีชื่อเสียง |
| Yellow Pages | – | หนังสือที่รวบรวมรายชื่อและเบอร์ติดต่อของบุคคล หน่วยงาน และองค์กรต่างๆ อันดับหนึ่งของประเทศไทย |

1.2 ภาพรวมการประกอบธุรกิจ

ปัจจุบัน การดำเนินธุรกิจของบริษัทแบ่งเป็น 3 ธุรกิจหลัก ผ่านการดำเนินธุรกิจด้วยตนเองและการถือหุ้นในบริษัทย่อย ดังนี้

- **บริษัท ซีเอส ล็อกซอินโฟ จำกัด (มหาชน):** ดำเนินธุรกิจไอซีที (ICT) โดยให้บริการด้าน อินเทอร์เน็ต คอมพิวเตอร์และการสื่อสารแก่ลูกค้าองค์กรธุรกิจด้วยการเน้นการบริการที่มีคุณภาพและยืดหยุ่นตามความต้องการของลูกค้า โดยปัจจุบันมีลูกค้าหลักเป็นธุรกิจขนาดกลางถึงขนาดใหญ่
- **บริษัท เทเลอินโฟ มีเดีย จำกัด (มหาชน):** หรือ ทีเอ็มซี ดำเนินธุรกิจสื่อโฆษณาตามหมวดธุรกิจโดยใช้รูปแบบที่ผสมผสานสิ่งพิมพ์และอินเทอร์เน็ต โดยมีลูกค้าหลักเป็นกลุ่มธุรกิจขนาดเล็กถึงขนาดกลาง
- **บริษัท เอดี เวนเจอร์ จำกัด (มหาชน):** หรือ เอดีวี ดำเนินธุรกิจด้านบริการเสริมผ่านโทรศัพท์เคลื่อนที่ด้วยการนำเสนอข้อมูล ข่าวสารผ่านบริการต่างๆของการใช้โทรศัพท์เคลื่อนที่และความบันเทิง แอปพลิเคชันแก่ผู้ใช้โทรศัพท์เคลื่อนที่โดยมีลูกค้าหลักเป็นบุคคลทั่วไป

อนึ่ง ทีเอ็มซี และ เอดีวี มีบริการที่เกี่ยวข้องกันคือ บริการด้านคอลเซ็นเตอร์ ทั้งนี้ ในรายงานผลประกอบการนี้ จะเป็นการรายงานโดยแยกตามประเภทธุรกิจบริการหลัก แบ่งเป็น 3 กลุ่ม คือ ICT, YellowPages และ Mobile Content โดยจะนับรวมบริการคอลเซ็นเตอร์ ที่เกี่ยวเนื่องกันระหว่าง ทีเอ็มซี และ เอดีวี ไว้รวมกับ Mobile Content รวมเรียกว่า Voice Info Service & Mobile Content เพื่อให้ง่ายต่อการทำความเข้าใจภาพธุรกิจ

- **ธุรกิจการให้บริการอินเทอร์เน็ตและบริการด้านไอซีที (ICT):** ภายใต้ชื่อ “ซีเอส ล็อกซอินโฟ” ที่มุ่งเน้นการรักษา “คุณภาพการให้บริการ” เพื่อให้เป็นที่พึงพอใจแก่ผู้ใช้บริการเป็นสำคัญ โดยจะะกลุ่มลูกค้าภาคธุรกิจและ

กลุ่มลูกค้าองค์กรเป็นหลัก โดยในปี 2558 ธุรกิจนี้มีสัดส่วนรายได้คิดเป็นร้อยละ 77 ของรายได้รวม และมีสัดส่วนกำไรคิดเป็นร้อยละ 77 ของกำไรสุทธิรวม รายได้หลักส่วนใหญ่มาจากการให้บริการอินเทอร์เน็ตผ่านสายวงจรเช่า บริการศูนย์ข้อมูลอินเทอร์เน็ต การให้บริการแบบครบวงจรด้านไอซีที (ICT Solution) และบริการด้านคลาวด์คอมพิวเตอร์ ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 96 ของรายได้จากธุรกิจการให้บริการอินเทอร์เน็ตและบริการด้านไอซีทีตามลำดับ

นอกจากนี้บริษัทยังได้รับสิทธิดำเนินงานรับส่งสัญญาณโทรทัศน์และสัญญาณบริการอินเทอร์เน็ตผ่านดาวเทียมจากบริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) (กสท.) เป็นระยะเวลา 22 ปี นับจากวันที่ 9 สิงหาคม 2537 สิ้นสุดวันที่ 8 สิงหาคม 2559 เพื่อให้บริการรับส่งสัญญาณโทรทัศน์ผ่านดาวเทียมที่ครบวงจร อาทิเช่น การให้บริการส่งสัญญาณโทรทัศน์ผ่านดาวเทียม บริการถ่ายทอดสดผ่านดาวเทียม เป็นต้น โดยในปี 2558 ธุรกิจบริการรับส่งสัญญาณผ่านดาวเทียมมีสัดส่วนรายได้คิดเป็นร้อยละ 1 ของรายได้รวม และมีสัดส่วนกำไรคิดเป็นร้อยละ 3 ของกำไรสุทธิรวม

- **ธุรกิจสื่อและโฆษณาบนสมุดหน้าเหลือง (YellowPages):** บริษัทให้บริการธุรกิจการจัดพิมพ์และเผยแพร่สมุดโทรศัพท์ผ่านการลงทุนในบริษัท เทเลอินโฟ มีเดีย จำกัด (มหาชน) (ทีเอ็มซี) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่ดำเนินธุรกิจบริการสื่อโฆษณาแบบผสมผสานผ่าน สิ่งพิมพ์ เว็บไซต์ คอมพิวเตอร์ และโทรศัพท์มือถือ สำหรับผู้ใช้บริการรายบุคคลและภาคเอกชน ในปี 2558 ธุรกิจสื่อและโฆษณาบนสมุดหน้าเหลืองมีสัดส่วนรายได้คิดเป็นร้อยละ 9 ของรายได้รวมของกลุ่มบริษัท อย่างไรก็ตาม ในปีนี้ธุรกิจสื่อโฆษณาบนสมุดหน้าเหลืองมีผลขาดทุน 18 ล้านบาท
- **ธุรกิจการให้บริการข้อมูลด้วยเสียงทางโทรศัพท์ และการบริการเสริมบนโทรศัพท์เคลื่อนที่ (Voice & 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 2558 ธุรกิจการให้บริการข้อมูลด้วยเสียงทางโทรศัพท์และบริการเสริมบนโทรศัพท์เคลื่อนที่มีสัดส่วนรายได้คิดเป็นร้อยละ 14 ของรายได้รวมของกลุ่มบริษัท และมีสัดส่วนกำไรคิดเป็นร้อยละ 28 ของกำไรสุทธิรวมของกลุ่มบริษัท

1.3 การดำเนินงานที่สำคัญ

- 1.3.1 บริษัทได้รับการส่งเสริมการลงทุนด้านดาต้าเซ็นเตอร์ โดยคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน ซึ่งสิทธิประโยชน์ที่สำคัญ คือการได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล จากกำไรของรายได้ที่เกิดจากการบริการที่เกี่ยวข้องกับศูนย์คอมพิวเตอร์ที่อาคารเดอะคลาวด์ ระยะเวลา 8 ปี (ม.ค. 2558 - ธ.ค. 2565)

1.3.2 ด้านการดูแลสังคมและสิ่งแวดล้อม

- ออกแบบและติดตั้งศูนย์ไอซีทีเพื่อชุมชนในเขตพื้นที่อำเภอแจ้ห่ม จังหวัดลำปาง ตามแนวคิด “การศึกษาไทยแข็งแรง ประเทศไทยแข็งแรง” โดยดำเนินการร่วมกับเครือข่ายพันธมิตรด้านการศึกษา โดยให้ความสำคัญของการของชุมชนเป็นศูนย์กลางของการออกแบบและดำเนินการตลอดจนรวมถึงการฝึกอบรมและการพัฒนาแบบต่อเนื่อง
- ดำเนินโครงการกิจกรรม Fit@Work เพื่อส่งเสริมสุขภาพพนักงาน เช่น ลดอ้วน – ลดโรค ให้ความรู้เรื่องสุขภาพ โภชนาการ ความรู้ทางด้านการปฐมพยาบาลเบื้องต้น และการช่วยชีวิตขั้นพื้นฐาน
- สร้างอาชีพให้กับผู้ต้องขังผ่านโครงการ “Call Center 1188” โดยบริษัท TMC และ ADV ในทัศนสถานบำบัดพิเศษหญิง คลอง 5 จ.ปทุมธานี ด้วยระบบไอทีตามมาตรฐานกรมราชทัณฑ์ภายใต้กิจกรรม “คนไทยแข็งแรง ประเทศไทยแข็งแรง”

1.4 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาที่สำคัญ

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) โดยประกอบธุรกิจหลักในการให้บริการศูนย์ข้อมูลอินเทอร์เน็ต 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 24 สิงหาคม 2558 ร้อยละ 42.068

พัฒนาการที่สำคัญในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา

ปี 2556

เมษายน

- ซีเอสแอล ลงทุนในธุรกิจบริการศูนย์คอมพิวเตอร์แห่งใหม่ เพื่อขยายและรองรับการเติบโตของธุรกิจบริการศูนย์คอมพิวเตอร์ และมีสถานที่ในการให้บริการศูนย์คอมพิวเตอร์พร้อมทั้งอุปกรณ์และระบบสนับสนุนที่ได้มาตรฐานเป็นไปตามมาตรฐานสากล โดยมีมูลค่าการลงทุนทั้งสิ้นประมาณ 350 ล้านบาท ประกอบด้วยการซื้อที่ดินเพื่อก่อสร้างอาคารพร้อมทั้งอุปกรณ์และระบบสนับสนุนอื่น ๆ โดยบริษัทเข้าทำการซื้อที่ดินพร้อมโอนกรรมสิทธิ์เมื่อวันที่ 11 เมษายน 2556 เริ่มก่อสร้างอาคารภายในกลางปี 2556 ซึ่งแล้วเสร็จกลางปี 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 ซึ่งทำให้บริษัทสามารถจ่ายเงินปันผลได้หากบริษัทมีกำไรในอนาคต

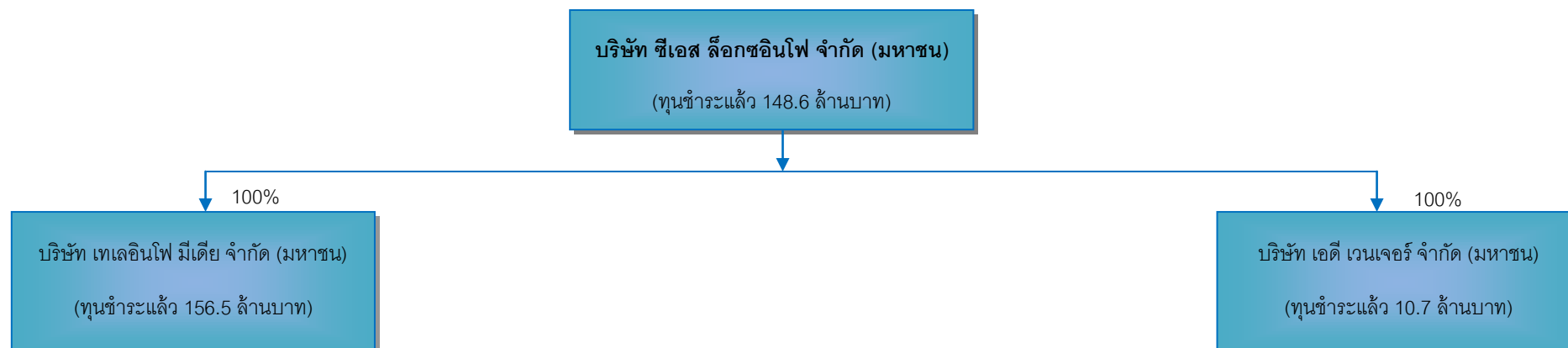
ปี 2558

มกราคม

- ซีเอสแอล ได้เริ่มทดลองให้บริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงแบบเฉพาะพื้นที่ (กลุ่มลูกค้าคอนโดมิเนียม) โดยในระยะแรกได้ทดลองให้บริการในคอนโดมิเนียมตามแนวรถไฟฟ้าและรถไฟฟ้าใต้ดิน ในพื้นที่ย่านสุขุมวิท รัชดาภิเษก ลาดพร้าว พหลโยธิน เป็นต้น ซึ่งได้รับผลตอบรับที่ดีจากผู้ใช้บริการ บริษัทเชื่อมั่นว่าการบริการในกลุ่มนี้มีศักยภาพในการเติบโตและสามารถแข่งขันได้ในอนาคต

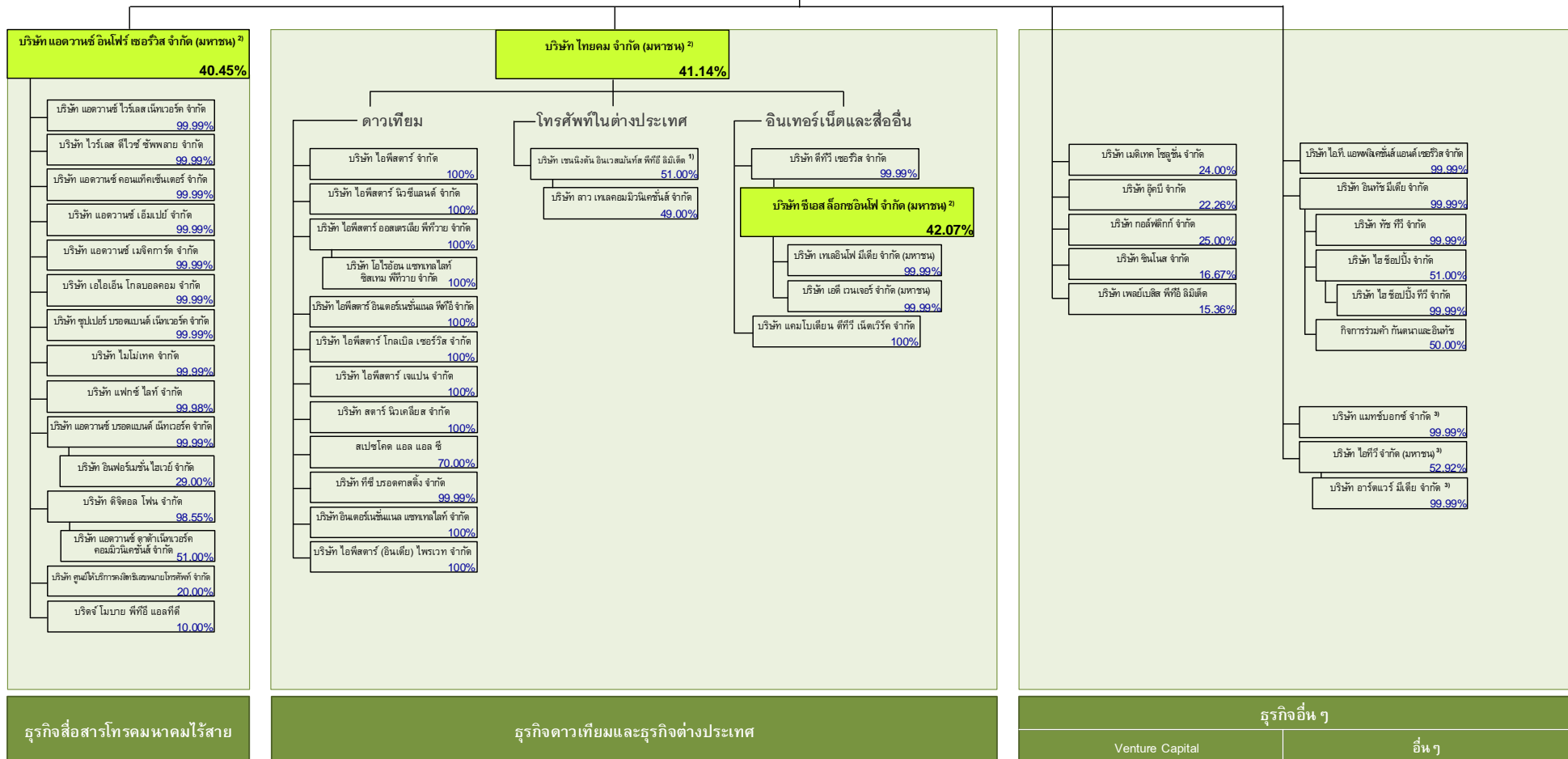
1.5 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558



โครงสร้างการถือหุ้นกลุ่มอินทัช ณ วันที่ 29 กุมภาพันธ์ 2559

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



1) Holding Company
2) บริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
3) ปัจจุบันอยู่ภายใต้การควบคุม

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

โครงสร้างรายได้ของกลุ่มบริษัท

โครงสร้างรายได้ของกลุ่มบริษัท ตามงบการเงินรวมตรวจสอบในปี 2557 2558 และ 2559 สามารถจำแนกได้ดังนี้

หน่วย : ล้านบาท

รายการ	ดำเนินการ โดย	%ถือหุ้น ของซีเอสแอล	งบการเงินรวม (ตรวจสอบ)					
			2557		2558		2559	
รายได้จากการบริการอินเทอร์เน็ต	ซีเอสแอล	-						
- แบบผ่านสายโทรศัพท์ (Dial up)			19	1%	19	1%	22	1%
- แบบผ่านสายวงจรเช่า (Leased Line)			1,302	42%	1,364	44%	1,398	47%
- แบบอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง (Broadband)			64	2%	46	2%	36	1%
รวมรายได้จากการบริการอินเทอร์เน็ต			1,385	45%	1,429	47%	1,456	49%
รายได้จากการบริการศูนย์ข้อมูลอินเทอร์เน็ต (Internet Data Center: IDC)			185	6%	226	7%	262	9%
รายได้จากการให้บริการไอซีที (ICT Services)			459	15%	536	18%	525	18%
รายได้จากการบริการรับส่งสัญญาณโทรศัพท์ (Uplink-Downlink)			26	1%	32	1%	31	1%
รายได้จากธุรกิจสมุดหน้าเหลือง	ทีเอ็มซี	100%	332	11%	289	9%	237	8%
รายได้จากธุรกิจการให้บริการข้อมูลเสียงและ การ ให้บริการเสริมบนโทรศัพท์เคลื่อนที่	เอดีวี	100%	627	21%	502	17%	423	14%
รวมรายได้จากการขายและบริการ			3,014	99%	3,014	99%	2,934	99%
รายได้อื่นๆ			37	1%	31	1%	30	1%
รวมรายได้			3,051	100%	3,045	100%	2,964	100%

การประกอบธุรกิจของแต่ละสายผลิตภัณฑ์

❖ บริษัท ซีเอส ล็อกซอินโฟ จำกัด (มหาชน)

บริษัทกำหนดวิสัยทัศน์สำหรับบริการด้านไอซีทีโดยการเป็นผู้นำทางด้านการให้บริการไอซีทีที่แบบครบวงจร สำหรับองค์กรธุรกิจ ด้วยจุดแข็งจากการที่บริษัทเป็นเจ้าของโครงสร้างพื้นฐานไอซีที ทั้งอินเทอร์เน็ตเกตเวย์ ศูนย์บริการข้อมูลอินเทอร์เน็ต (Data Center) คลาวด์คอมพิวติ้ง และระบบโครงข่ายพื้นฐานด้านการเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ต พร้อมทั้งยังมีทีมงานวิศวกรมืออาชีพที่สามารถทำงานร่วมกับพันธมิตรทั้งในและต่างประเทศโดยไม่ยึดติดกับแบรนด์ใด จนได้รับความไว้วางใจ และด้วยประสบการณ์ที่ยาวนานมากกว่า 20 ปี บริษัทจึงมีความเข้าใจลูกค้าเป็นอย่างดี ซึ่งถือเป็นสิ่งสำคัญในการดำเนินงานที่ทำให้บริษัทสามารถออกแบบพัฒนาสินค้าและบริการที่ตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าได้อย่างตรงจุด และอยู่ในราคาที่เหมาะสม

สินค้าและบริการของ ซีเอส ล็อกซอินโฟ มีดังนี้

1. บริการอินเทอร์เน็ตสำหรับองค์กร

รายได้หลักของบริษัทมาจากบริการอินเทอร์เน็ตสำหรับองค์กร หรือ Leased Line ถือเป็นบริการอินเทอร์เน็ตที่มีคุณภาพสูงและยืดหยุ่นต่อความต้องการของลูกค้าที่หลากหลาย ถึงแม้ปริมาณการใช้งานของผู้บริโภคภายในประเทศจะเพิ่มขึ้นก็ตาม แต่รายได้รวมกลับเพิ่มขึ้นเพียงเล็กน้อย เนื่องจากภาวะเศรษฐกิจไม่เอื้ออำนวยและมีการแข่งขันทางด้านราคาจากผู้ประกอบการขนาดใหญ่ทำให้ราคาลดลงอย่างต่อเนื่อง

ถึงแม้ในส่วนของรายได้ของบริการอินเทอร์เน็ตสำหรับองค์กรนี้มีแนวโน้มเติบโตช้า แต่บริษัทยังสามารถเพิ่มจำนวนลูกค้า (วงจร) ได้อย่างสม่ำเสมอและยังมีการใช้งานจากลูกค้าองค์กรอย่างต่อเนื่อง บริษัทเน้นการให้บริการอินเทอร์เน็ตระดับคุณภาพสำหรับลูกค้าองค์กร ถือเป็นกลยุทธ์ในการขยายฐานลูกค้ากลุ่มนี้มากกว่าจะแข่งขันในเรื่องของราคาแต่คุณภาพลดลง

กลยุทธ์สำหรับบริการอินเทอร์เน็ตสำหรับองค์กร

- เพิ่มปริมาณแบนด์วิดท์ (Bandwidth) ในกลุ่มฐานลูกค้าเดิม เพื่อรองรับปริมาณการใช้งานที่มากขึ้นตามกระแสเทคโนโลยี Social Networking, Cloud Computing, Big Data และ Mobility
- เพิ่มจำนวนวงจร (Network) ในกลุ่มฐานลูกค้าเดิม โดยเพิ่มวงจรอินเทอร์เน็ตสำรอง ทำให้ลูกค้าสามารถใช้อินเทอร์เน็ตได้อย่างต่อเนื่อง แม้ในภาวะฉุกเฉินที่วงจรอินเทอร์เน็ตเส้นเดิมเกิดปัญหา
- มีการออกสินค้าและบริการทางด้านไอซีทีที่โซลูชั่น เพื่อรองรับการเพิ่มสาขาในกลุ่มฐานลูกค้าเดิม เป็นการรวมศูนย์วงจรอินเทอร์เน็ตเชื่อมต่อระหว่างสำนักงานใหญ่และสาขา ทำให้การบริหารงานโดยรวมภายในองค์กรของลูกค้ามีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น
- มีการนำเสนอบริการอินเทอร์เน็ตสำหรับองค์กร ให้แก่ลูกค้ากลุ่มองค์กรรายใหม่ๆ อย่างต่อเนื่อง ที่มีการใช้งานอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง (Broadband) มาก่อนหน้านี้ แต่ต้องการบริการอินเทอร์เน็ตที่มีคุณภาพที่ดียิ่งขึ้น เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานภายในองค์กร

ทั้งนี้ บริษัทได้มีการสำรวจความพึงพอใจสำหรับกลุ่มลูกค้าองค์กร โดยเป็นการสำรวจความพึงพอใจที่มีต่อการให้บริการ รวมถึงสำรวจความพึงพอใจต่อการให้บริการของพนักงานบริษัท ซีเอส ล็อกซอินโฟ อย่างต่อเนื่อง ปีละ 4 ครั้ง โดยมีบริษัทภายนอกเป็นผู้ทำการสำรวจ เพื่อให้ได้ข้อมูลที่แท้จริงและนำไปพัฒนาปรับปรุงสินค้า บริการ และบุคลากร ซีเอส ล็อกซอินโฟ ให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้นไป

2. บริการทางด้านไอซีทีสำหรับลูกค้าองค์กร

บริการทางด้านไอซีทีสำหรับลูกค้าองค์กรมีแนวโน้มเติบโตเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากบริการไอซีทีที่มีขนาดตลาดและความต้องการของลูกค้าที่ขยายใหญ่มาก เพราะปัจจุบันในทุกองค์กรมีการนำระบบไอซีทีเข้าไปใช้เพื่อช่วยลดค่าใช้จ่าย และเพิ่มศักยภาพในการแข่งขัน ไม่ว่าจะเป็น อินเทอร์เน็ต คอมพิวเตอร์ และการสื่อสาร ในปัจจุบันตลาดอาจจะแบ่งได้เป็น 2 กลุ่ม กลุ่มแรกคือผู้ให้บริการระดับสากล มักเป็นผู้ให้บริการจากต่างประเทศที่นำเสนอสินค้าและบริการ รวมถึงมีการบริหารงานที่มีรูปแบบตายตัว ซึ่งมีบริการที่อาจจะยังไม่ครอบคลุมเท่าไรนัก หรือหากเสนอบริการแบบครบวงจรก็มักจะมีการนำเสนอราคาที่ค่อนข้างสูงที่เหมาะสมกับองค์กรขนาดใหญ่เท่านั้น กลุ่มที่สองคือผู้ให้บริการระดับท้องถิ่น มักเป็นผู้ให้บริการที่มีขนาดกลางไปจนถึงขนาดเล็ก มีความถนัดเฉพาะด้าน อาจจะทำให้ตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างไม่ครอบคลุม ทั้งนี้ ซีเอส ล็อกซอินโฟ เป็นบริษัทที่มีความพร้อมจะให้บริการในทั้งสองกลุ่ม ด้วยทีมงานมืออาชีพ และความพร้อมของระบบเครือข่ายโดยเสนอราคาที่สมเหตุสมผล และตรงกับความต้องการของลูกค้ามากที่สุด

ประเภทความต้องการของลูกค้าภายในประเทศ

- องค์กรที่ต้องการบริการแบบครบวงจรจากผู้ให้บริการรายเดียว (One Stop ICT Service) เพื่อลดความเสี่ยงในการทำงานไม่สอดคล้องประสานกัน ในเรื่องของระบบไอที ระบบโครงข่าย อินเทอร์เน็ต และศูนย์บริการข้อมูลคอมพิวเตอร์
- องค์กรที่ต้องการใช้อุปกรณ์ ฮาร์ดแวร์ ซอฟต์แวร์ ในแบรนด์ที่แตกต่างกัน แต่ต้องการใช้สามารถทำงานร่วมกันได้ โดยเลือกจากฟังก์ชันที่ใช้งานได้มากที่สุดและตรงตามความต้องการขององค์กรมากกว่าในเรื่องของราคาที่ถูกลง
- องค์กรที่ไม่มีความพร้อมทางด้านบุคลากรไอที ซึ่งต้องใช้ทักษะความเชี่ยวชาญที่หลากหลายทั้งด้าน อินเทอร์เน็ต คอมพิวเตอร์ และการสื่อสาร เพื่อให้ระบบไอซีทีที่ทำงานประสานกัน
- ต้องการผู้ให้บริการในประเทศที่เชื่อถือได้ มีระบบความปลอดภัยที่ได้มาตรฐาน และมีบริการหลังการขายที่รวดเร็ว และสามารถแก้ไขปัญหาได้ทันทางที่

จุดแข็งที่ทำให้ ซีเอส ล็อกซอินโฟ สามารถครองตลาดในธุรกิจทางด้านไอซีทีมาอย่างยาวนาน

- บริษัทมีโครงสร้างพื้นฐานหลักเป็นของตนเอง ทั้งอินเทอร์เน็ตเกตเวย์ ศูนย์ข้อมูลคอมพิวเตอร์ และระบบคลาวด์คอมพิวเตอร์
- บริษัทมีพันธมิตรทั้งในและต่างประเทศที่หลากหลาย สามารถคัดสรรผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมกับความต้องการในการใช้งานของลูกค้าได้ โดยไม่ยึดติดกับแบรนด์ใดแบรนด์หนึ่ง

- บริษัทที่มีทีมงานวิศวกรที่มีความเชี่ยวชาญหลากหลาย พร้อมด้วยประสบการณ์ มีใบ Certificate รับรองสามารถใช้อุปกรณ์ทั้งฮาร์ดแวร์และซอฟต์แวร์ ในแบรนด์ที่ต่างกันได้ โดยให้สามารถทำงานร่วมกันได้เป็นอย่างดี
- บริษัทมีระบบการทำงานที่มีความปลอดภัยและได้คุณภาพตามมาตรฐาน อาทิ ได้รับการรับรองมาตรฐานความปลอดภัยสารสนเทศ ISO27001 มาตรฐานระบบบริหารจัดการคุณภาพ ISO9001 และมาตรฐานงานบริการ IT ISO20000 มีระบบคอลเซนเตอร์ให้ความช่วยเหลือด้านเทคนิคตลอด 24 ชั่วโมง ตลอดทั้ง 7 วัน

ตัวอย่างบริการไอซีทีที่ ซีเอส ล็อกซอินโฟ ให้บริการ

ระบบโครงข่าย (Network Infrastructure)

ความต้องการ	บริการที่ครอบคลุม	พันธมิตร
โครงข่ายมีสาย/ไร้สาย สำหรับสำนักงาน โรงงานใหม่	สำรวจ และออกแบบโดยเลือกใช้วัสดุอุปกรณ์ มาตรฐานพร้อมระบบควบคุมคุณภาพแบบมีออซิป ให้ลูกค้าบำรุงรักษาได้เอง	Panduit, Systimax, Amp
ระบบ WiFi ในโรงแรม โรงงาน สถานศึกษา	ออกแบบตามลักษณะพื้นที่และการใช้งาน โดยใช้ อุปกรณ์จากยี่ห้อและจำนวนที่เหมาะสม	Aruba, Ruckus, Cisco, HP
ระบบโครงข่ายที่ ปลอดภัยสำหรับองค์กร	มีผู้เชี่ยวชาญในการบริหารจัดการจนถึงระดับ Enterprise เข้าใจปัญหาและสรรหาโซลูชันที่ เหมาะสมกับลูกค้าแต่ละราย	Cisco, HP, Fortinet, Juniper, PaloAlto, Sophos, Huawei, Checkpoint
ระบบเพิ่มประสิทธิภาพ โครงข่าย	เลือกอุปกรณ์ตรงตามการใช้งาน และงบประมาณ ลูกค้า เพื่อลดค่าใช้จ่ายและเพิ่มประสิทธิภาพ เครือข่าย	Riverbed, Silver Peak, Sangfor

ระบบคอมพิวเตอร์และคลาวด์คอมพิวเตอร์ (Cloud & Computer Infrastructure)

ความต้องการ	บริการที่ครอบคลุม	พันธมิตร
ระบบเซิร์ฟเวอร์เสมือน (Virtualization) เพื่อลดจำนวนเครื่องเซิร์ฟเวอร์	ทีมงานที่เชี่ยวชาญช่วยลูกค้าบูรรวมเซิร์ฟเวอร์เพื่อลดค่าใช้จ่าย ง่ายในการดูแลรักษา และประหยัดพลังงาน	VMware, Microsoft, Citrix
Server & Storage	มีโซลูชันหลากหลายไว้วางใจได้ ไม่ยึดติดกับแบรนด์ใดแบรนด์หนึ่ง	HP, IBM, Dell, Cisco, EMC, NetApp, Huawei
ห้องเซิร์ฟเวอร์ที่ใช้งานได้อย่างต่อเนื่อง	ออกแบบให้เหมาะสมกับการใช้งาน เลือกใช้วัสดุอุปกรณ์มาตรฐานพร้อมระบบควบคุมคุณภาพให้ลูกค้าใช้งานได้อย่างวางใจ	APC, Emerson Panduit, Systimax, Amp - Schneider
DR Site/Backup Site	มีโซลูชันที่หลากหลาย พร้อมโครงสร้างพื้นฐานรองรับการทำไสต์สำรองโดยเฉพาะ อินเทอร์เน็ต คลาวด์คอมพิวเตอร์ และศูนย์บริการข้อมูล	Veeam, VMware, Symantec, CA ARCserve

ระบบสื่อสารทางธุรกิจ (Business Communication)

ความต้องการ	จุดแข็ง	พันธมิตร
กล้องวงจรปิด CCTV ระบบดิจิทัล เพื่อความปลอดภัย	สำรวจและออกแบบเพื่อรองรับการใช้งานที่ยืดหยุ่น ใช้กล้องหลากหลายยี่ห้อตามความต้องการแต่ละจุด ควบคุมด้วยซอฟต์แวร์มาตรฐาน	Axis, Bosch, Panasonic, Sony, Samsung
Video Conference เพื่อการสื่อสารระหว่างสาขา	รองรับการเชื่อมต่อกับอุปกรณ์ทั้งในและต่างประเทศ พร้อมอุปกรณ์เสริมมาตรฐาน และบริการจัดการช่องสัญญาณอินเทอร์เน็ต ฯลฯ	Polycom, Cisco, Avaya, Lifesize, Sony

3. บริการศูนย์ข้อมูลคอมพิวเตอร์ (Data Center)

บริการศูนย์ข้อมูลคอมพิวเตอร์ที่ผ่านมามีการเติบโตค่อนข้างสูงและต่อเนื่องตามความต้องการที่เพิ่มขึ้นของตลาด

กลุ่มลูกค้าบริการศูนย์ข้อมูลคอมพิวเตอร์ ซีเอส ล็อกซอินโฟ

- กลุ่มลูกค้าในธุรกิจคอนเทนต์หรือเนื้อหาต่างๆ ที่มีการขยายตัวเพิ่มขึ้น เนื่องจากมีดิจิทัลทีวีหรือทีวีดาวเทียมช่องใหม่ๆ เกิดขึ้นในปัจจุบัน รวมถึงความนิยมของผู้บริโภคที่ปัจจุบันดูรายการสตรีมมิ่งผ่านพีซีในที่พักอาศัย หรือบนสมาร์ตโฟน แท็บเล็ต ที่มากขึ้น เพราะอินเทอร์เน็ตบรอดแบนด์ตามที่พักอาศัยมีความเร็วและคุณภาพดีขึ้นจากการให้บริการ 3G/4G
- กลุ่มลูกค้าสถาบันการเงิน ซึ่งมีความจำเป็นในการทำระบบสำรองหรือไสต์สำรอง รองรับการผลิตภัยพิบัติและเหตุการณ์ที่ไม่คาดฝัน หรือนำไปเพิ่มประสิทธิภาพในการให้บริการธุรกรรมผ่านอินเทอร์เน็ต

- กลุ่มลูกค้าที่ให้บริการด้านออนไลน์ อาทิ เกมส์ อีคอมเมิร์ซ โซเชียลแอปพลิเคชัน ฯลฯ มีแนวโน้มเติบโตอย่างก้าวกระโดด เนื่องจากคนไทยมีความมั่นใจในการทำธุรกรรมผ่านอินเทอร์เน็ตเพิ่มมากขึ้น
- กลุ่มลูกค้าองค์กรที่ต้องการย้ายระบบไอทีจากสำนักงานมาไว้ในศูนย์บริการข้อมูลคอมพิวเตอร์ เพื่อให้ระบบการทำงานเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพและมีความปลอดภัยเพิ่มสูงขึ้น ทั้งยังลดการลงทุนทางด้านการจัดซื้อฮาร์ดแวร์ ซอฟต์แวร์ หรือสร้างห้องเซิร์ฟเวอร์ สร้างศูนย์ข้อมูลคอมพิวเตอร์ของตนเอง ซึ่งการสร้างศูนย์ข้อมูลคอมพิวเตอร์จะมีทั้งระบบไฟฟ้า ระบบทำความเย็น ที่ต้องได้มาตรฐาน ทำให้มีมูลค่าการลงทุนที่สูงมาก

ในธุรกิจบริการศูนย์ข้อมูลคอมพิวเตอร์ในปัจจุบัน มีผู้ให้บริการรวมกันมากกว่า 10 ราย แต่บริษัทยังสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ครอบคลุมและครบวงจร จึงถือเป็นจุดแข็งของบริษัท

มาตรฐานบริการศูนย์ข้อมูลคอมพิวเตอร์ ซีเอส ล็อกซอินโฟ

- มีการบริหารจัดการอย่างมืออาชีพ โดยได้รับการรับรองมาตรฐานคุณภาพ ISO 9001 และมาตรฐานความมั่นคงปลอดภัยสารสนเทศ ISO 27001
- สถานที่ตั้งของศูนย์ข้อมูลคอมพิวเตอร์ อยู่ในเขตกรุงเทพมหานครชั้นใน มีความปลอดภัย และเดินทางสะดวก ทำให้ง่ายต่อการบริหารจัดการระบบไอที
- ระบบเน็ตเวิร์ค เชื่อมต่อตรงกับอินเทอร์เน็ตเกตเวย์ทั้งในประเทศ และระหว่างประเทศโดยที่บริษัทเป็นเจ้าของ จึงรองรับการเข้าใช้งานระบบของผู้ใช้งานปลายทางจำนวนมากได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- มีความเป็นกลาง โดยลูกค้าสามารถเลือกใช้บริการเช่าเซิร์ฟเวอร์จากผู้ให้บริการรายหลักได้ทุกราย อาทิ ซิมโพนี ไอลิ๊งก์ ทรู ยูไอเอส
- มีระบบความปลอดภัย ระบบไฟฟ้า ระบบปรับอากาศ ฯลฯ ที่ได้มาตรฐานระดับสากล ส่งผลให้เซิร์ฟเวอร์ทำงานได้อย่างต่อเนื่องและปลอดภัยตลอด 24 ชั่วโมง
- มีบริการเสริมที่รองรับความต้องการของลูกค้าแต่ละราย เช่น บริการสำรองข้อมูล (Data Back-up Service) บริการด้านความปลอดภัยต่างๆ (Security Service) บริการออฟฟิศหรือห้องคอมพิวเตอร์สำรอง (Disaster Recovery Site)

ปัจจุบันบริษัทมีศูนย์ข้อมูลคอมพิวเตอร์ จำนวน 3 แห่ง ได้แก่ อาคารไซเบอร์เวิร์ลด์ ถนนรัชดาภิเษก อาคาร กสท. โทรคมนาคม บางรัก และอาคารเดอะคลาวด์ ถนนรัชดาภิเษก-รามอินทรา โดยบริษัทเป็นเจ้าของที่ดิน และออกแบบสร้างอาคารเพื่อศูนย์ข้อมูลคอมพิวเตอร์โดยเฉพาะ จึงสามารถให้บริการรองรับความต้องการของลูกค้าได้ทั้งกลุ่มและเพียงพอต่อความต้องการด้วยมาตรฐานระดับสากล

4. บริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงสำหรับกลุ่มผู้พักอาศัยในคอนโดมิเนียม

ธุรกิจอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงตามที่พักอาศัย (บ้าน) ในประเทศไทยเป็นตลาดที่มีขนาดใหญ่และยังคงมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง แม้จะมีการแข่งขันกัน แต่ราคาค่าบริการเริ่มต้นเกือบ 600 บาทต่อเดือนยังคงทรงตัวมากกว่าสิบปี ต่าง

จากบริการโทรคมนาคมอื่นที่ส่วนมากมีแนวโน้มราคาลดลง นอกจากนี้ แม้ตลาดมีขนาดใหญ่ แต่บริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงยังคงไม่ครอบคลุมทั่วประเทศ หรือยังไม่มีประสิทธิภาพในบางพื้นที่ของประเทศไทย

กลุ่มผู้พักอาศัยในคอนโดมิเนียมในกรุงเทพมหานคร ปัจจุบันมีความต้องการใช้อินเทอร์เน็ตความเร็วสูงเพิ่มขึ้น ตามการขยายตัวของคอนโดมิเนียม โดยเฉพาะในเขตกรุงเทพมหานครชั้นใน ซึ่งบริษัทได้ทำการสำรวจพบว่าลูกค้าจำนวนมากในกลุ่มนี้ต้องการค่าบริการที่ถูกและไม่ต้องการบริการเสริมใดๆ ที่พ่วงมาด้วย บริษัทจึงเห็นโอกาสในการทำอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงสำหรับลูกค้ากลุ่มนี้ เนื่องจากบริษัทมีโครงสร้างพื้นฐานและทรัพยากรในการให้บริการอินเทอร์เน็ตอยู่แล้ว และมีอัตราแบนด์วิดท์การใช้งานลดลงในช่วงกลางคืน เพราะลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทเป็นลูกค้ากลุ่มองค์กร ที่ใช้งานอินเทอร์เน็ตในช่วงเวลาทำงานเป็นหลัก บริษัทจึงสามารถทำการตลาดในลูกค้ากลุ่มผู้พักอาศัยในคอนโดมิเนียมได้ในราคาที่ถูกลง โดยเริ่มต้นเพียง 450 บาทต่อเดือน แต่ลูกค้ายังคงได้รับคุณภาพและความเร็วของอินเทอร์เน็ตที่สามารถตอบสนองความต้องการลูกค้าได้แบบไม่ต้องพ่วงบริการเสริมต่างๆ ที่ไม่จำเป็นอีกด้วย

ในปี 2558 บริษัทได้เปิดบริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงสำหรับกลุ่มผู้พักอาศัยในคอนโดมิเนียมกว่า 100 แห่ง และได้รับผลตอบแทนเป็นอย่างดี บริษัทจึงมีแผนขยายพื้นที่ให้บริการแก่คอนโดมิเนียมมากขึ้น ปัจจุบัน สัดส่วนรายได้จากการให้บริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงสำหรับลูกค้ากลุ่มนี้ยังคงต่ำกว่า 2% ของรายได้ทั้งหมดของบริษัท แต่มีแนวโน้มการเติบโตสูงมากขึ้นและอาจเป็นรายได้หลักที่สำคัญของบริษัทต่อไป

5. บริการซอฟต์แวร์ออนไลน์ (Software-as-a-Service) สำหรับกลุ่มเอสเอ็มอี (SME)

ปัจจุบันในต่างประเทศบริการซอฟต์แวร์ออนไลน์ โดยเฉพาะบริการซอฟต์แวร์หรือ Software-as-a-Service เป็นกระแสที่มาแรง ได้รับความนิยมสูงสำหรับกลุ่มเอสเอ็มอี เนื่องจากสามารถใช้บริการได้เหมือนการใช้ประปา ไฟฟ้า คือไม่ต้องลงทุนสูง สามารถเปิดใช้งานได้ทันที และมีค่าบริการเริ่มต้นที่กลุ่มเอสเอ็มอีสามารถใช้บริการได้ ลดการลงทุนทางด้านฮาร์ดแวร์ และซอฟต์แวร์ไลเซนส์ รวมถึงลดความยุ่งยากในการบริหารจัดการทางด้านไอที และ 2-3 ปีมานี้ บริษัทซอฟต์แวร์หรืออินเทอร์เน็ตรายใหญ่ระดับโลกอย่าง ไมโครซอฟท์ กูเกิล ฯลฯ ต่างก็หันมาบริการซอฟต์แวร์ออนไลน์นี้เช่นกัน

สำหรับประเทศไทย ตลาดบริการซอฟต์แวร์ออนไลน์ ยังคงมีขนาดเล็กและใหม่มาก แม้ว่าโครงสร้างพื้นฐานทางการสื่อสารและอินเทอร์เน็ตในประเทศจะดีขึ้น และผู้ให้บริการต่างประเทศเริ่มหันมาให้บริการ Software-as-a-Service ในประเทศไทยมากขึ้น แต่รูปแบบบริการยังคงเหมาะกับองค์กรขนาดใหญ่ และมีราคาแพง ประกอบกับผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดเล็กยังนิยมใช้ระบบการทำงานแบบเดิมอยู่ ถึงแม้มีเจ้าของซอฟต์แวร์ไทยบางรายให้ทดลองบริการในระบบคลาวด์คอมพิวติ้ง แต่ยังไม่ได้รับความนิยมที่เพียงพอ

บริษัทจึงเล็งเห็นถึงการเติบโตของธุรกิจ Software-as-a-Service ในระยะยาว และบริษัทมีความได้เปรียบจากการเป็นผู้ให้บริการศูนย์บริการข้อมูลระบบคลาวด์คอมพิวติ้ง (Infrastructure-as-a-Service) และมีอินเทอร์เน็ตที่มีความปลอดภัย อีกทั้งมีบุคลากรผู้เชี่ยวชาญ มีระบบการบริหารจัดการที่ได้คุณภาพมาตรฐานระดับสากล บริษัทจึงร่วมมือพัฒนาคู่มือและบริการซอฟต์แวร์ออนไลน์กับพันธมิตรเจ้าของซอฟต์แวร์ในการให้บริการ Software-as-a-Service หลักๆ ที่มีแนวโน้มธุรกิจที่เติบโตสูง เช่น อาทิ ซอฟต์แวร์บริหารการขาย ซอฟต์แวร์บัญชี ซอฟต์แวร์โรงแรม ซอฟต์แวร์ระบบขายหน้าร้าน (POS) ซอฟต์แวร์สร้างเว็บไซต์ซื้อขายสินค้า (Marketplace) เน้นรูปแบบที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้ากลุ่มเอสเอ็มอีในประเทศได้ทั้งในด้านของราคาและรูปแบบการใช้งาน

การทำตลาด Software-as-a-Service เป็นช่วงบุกเบิกพัฒนาตลาดในระยะแรกนี้มีหลายบริการที่ได้รับการตอบรับที่ดีจากผู้ใช้เฉพาะกลุ่ม ซึ่งยังมีจำนวนไม่มากนัก แม้ว่าปัจจุบันรายได้ของบริการนี้ยังไม่มาก แต่ถือเป็นโอกาสในการสร้างรายได้ระยะยาวให้แก่บริษัท

นอกจากการเสนอสินค้าและบริการที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้าแต่ละกลุ่ม บริษัทยังให้ความสำคัญต่อการพัฒนาและเสนอสินค้าบริการที่ดีสำหรับสังคมและสิ่งแวดล้อมอย่างยั่งยืนควบคู่กันไป อาทิ

1. นำเสนอสินค้าและบริการที่มีคุณค่าต่อสังคมเชิงบวก

- บริการอินเทอร์เน็ต บริการศูนย์ข้อมูลคอมพิวเตอร์ และบริการไอซีทีของบริษัท เป็นบริการที่ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานของธุรกิจ ช่วยให้สามารถทำงานได้จากทุกสถานที่ ทุกเวลา ซึ่งเป็นส่วนสำคัญที่ทำให้ประเทศสามารถแข่งขันได้ในระยะยาวและอย่างยั่งยืน
- บริการศูนย์ข้อมูลคอมพิวเตอร์ ออกแบบมาเพื่อบริหารจัดการการใช้พลังงานไฟฟ้า และระบบความเย็นอย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อช่วยลดสภาวะโลกร้อน
- บริการอินเทอร์เน็ต บริการศูนย์ข้อมูลคอมพิวเตอร์ บริการไอซีทีของบริษัท เป็นการส่งเสริมการใช้ระบบอิเล็กทรอนิกส์ ช่วยลดการใช้กระดาษ ลดขยะ และมลพิษที่เกิดขึ้นตามมา
- บริการคลาวด์คอมพิวเตอร์ (Software-as-a-Service) เป็นบริการพื้นฐานที่ช่วยให้ผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อมสามารถแข่งขันกับผู้ประกอบรายใหญ่หรือผู้ประกอบการต่างประเทศได้ในระยะยาว โดยลดภาระการลงทุนของผู้ประกอบการขนาดเล็ก

2. ส่งเสริมการเข้าถึงสินค้าและบริการที่จำเป็น

- เปิดกว้างในการใช้เทคโนโลยีจากหลายแหล่งที่มา ไม่จำกัดทางเลือกและการเข้าถึงสินค้าและบริการที่เหมาะสมของลูกค้า เช่น บริการอินเทอร์เน็ตสำหรับองค์กร หรือศูนย์ข้อมูลคอมพิวเตอร์ บริษัทเปิดให้ลูกค้าสามารถเลือกผู้ให้บริการวงจรอินเทอร์เน็ตได้หลากหลาย หรือบริษัทเสนอโซลูชันตามความต้องการของลูกค้าโดยไม่ผูกติดกับแบรนด์ใดแบรนด์หนึ่ง สำหรับสินค้าและบริการไอซีทีในแต่ละประเภท
- บริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงในกลุ่มคอนโดมิเนียมเป็นทางเลือกใหม่ให้ลูกค้าได้ใช้บริการที่มีคุณภาพในระดับราคาที่เหมาะสม
- บริการซอฟต์แวร์ออนไลน์ (Software-as-a-Service) ช่วยให้ผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อมมีโอกาสเข้าถึงซอฟต์แวร์ด้วยค่าใช้จ่ายรายเดือนที่ไม่สูงมาก ไม่จำเป็นต้องลงทุนทางด้านฮาร์ดแวร์ ซอฟต์แวร์ไลเซนส์ หรือลงทุนระบบไอซีทีเอง

3. ให้ความสำคัญกับบริการหลังการขาย ด้วยบริการในรูปแบบ 24x7 และบริษัทยังเน้นการจัดทำเอกสาร คู่มือการใช้งาน ตลอดจนการติดป้ายสติ๊กเกอร์ที่อุปกรณ์ ฯลฯ เพื่อให้ลูกค้าสามารถใช้งานได้สะดวก ถูกวิธี และบำรุงรักษาเองได้

4. บริษัทมุ่งเน้นการพัฒนาตลาดอย่างยั่งยืน โดยร่วมกับพันธมิตรทั้งจากภาครัฐ สถาบันการศึกษา และเจ้าของผลิตภัณฑ์ จัดอบรมสัมมนาทั้งภาคทฤษฎีและเชิงปฏิบัติการแก่ลูกค้าองค์กร รวมถึงผู้ประกอบการขนาดกลาง

และขนาดย่อมแบบไม่คิดค่าใช้จ่าย เพื่อสร้างความรู้ความเข้าใจ ต่อยอดการใช้งานเพื่อส่งเสริมให้ลูกค้าเลือกนำเทคโนโลยีที่เหมาะสมไปใช้ประโยชน์ได้จริงในอนาคตอย่างยั่งยืน

5. สนับสนุนการพัฒนาบุคลากรอย่างต่อเนื่องในด้านความรู้ความเชี่ยวชาญมาตรฐานสากล อาทิเช่น การสอบใบรับรองจากหน่วยงานภายนอก การจัดสร้างระบบรับรององค์ความรู้ภายในของบริษัท ฯลฯ เพื่อสร้างความมั่นคงในอาชีพของบุคลากร ความมั่นคงทางเศรษฐกิจของครอบครัวบุคลากร เป็นพื้นฐานสู่ความมั่นคงของสังคมต่อไป
6. ทำงานร่วมกับคู่ค้าอย่างเปิดเผยตรงไปตรงมาเพื่อการพัฒนาตลาดโดยรวมอย่างยั่งยืน โดยทำตลาดแบบเปิดกว้าง ไม่ยึดติดกับคู่ค้ารายใดรายหนึ่งโดยเฉพาะ ในขณะเดียวกันมีการป้อนกลับข้อมูลความต้องการของลูกค้าแก่คู่ค้าแต่ละราย เพื่อให้คู่ค้านั้นปรับปรุงพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมให้สามารถแข่งขันได้อย่างยั่งยืน
7. สนับสนุนการแข่งขันอย่างเสรีและเป็นธรรม โดยไม่มีขายขาดทุนเพื่อตัดราคาคู่แข่ง และไม่ขายพ่วงสินค้า อันเป็นการทำลายโครงสร้างการแข่งขันของตลาดในระยะยาว

ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

ตลาดโทรคมนาคมและไอซีที ยังคงมีการแข่งขันอย่างรุนแรง เนื่องจากภาวะเศรษฐกิจที่ยังคงอ่อนตัว ทำให้ลูกค้าองค์กรชะลอการลงทุน อย่างไรก็ตาม บริษัทพยายามอย่างเต็มที่ในการที่จะรักษาการเติบโตของรายได้ และพยายามพัฒนาสินค้าและบริการที่หลากหลายมากยิ่งขึ้น เพื่อลดความเสี่ยงจากการพึ่งพาบริการอินเทอร์เน็ตอันเป็นบริการหลักของบริษัทเพียงอย่างเดียว

- ตลาดอินเทอร์เน็ตสำหรับกลุ่มลูกค้าองค์กรเป็นตลาดที่มีการแข่งขันสูง โดยเฉพาะการแข่งขันด้านราคากับผู้ประกอบการโทรคมนาคมรายใหญ่ 4-5 ราย ซึ่งบริษัทพยายามรักษารายได้และคงความเป็นผู้นำในการบริการอินเทอร์เน็ตแบบคุณภาพสูงแก่ลูกค้ากลุ่มองค์กร โดยเน้นคุณภาพและบริการมากกว่าการแข่งขันด้านราคา เพราะจุดแข็งของบริษัทคือการบริการอินเทอร์เน็ตเกตเวย์ทั้งในประเทศและต่างประเทศเอง โดยยึดความต้องการของลูกค้าองค์กรเป็นสำคัญ และบริษัทได้มีการควบคุมต้นทุนค่าใช้จ่าย เพื่อคงความสามารถในการแข่งขันกับผู้ให้บริการโทรคมนาคมรายใหญ่ ด้วยราคาที่เหมาะสม และยังคงได้รับการบริการที่มีคุณภาพอย่างสูงสุด และทำการขยายฐานลูกค้าที่เน้นบริการอินเทอร์เน็ตคุณภาพอย่างต่อเนื่อง
- ตลาดศูนย์ข้อมูลคอมพิวเตอร์มีการแข่งขันโดยมีผู้ประกอบการหลัก 4-5 ราย บริษัทยังคงรักษาระดับอยู่ในกลุ่มผู้นำที่ให้บริการศูนย์ข้อมูลคอมพิวเตอร์ อันเป็นโอกาสทางการตลาดในการขยายฐานรายได้ เพราะตลาดศูนย์ข้อมูลคอมพิวเตอร์มีการขยายตัวสูงจากการขยายตัวของบริการออนไลน์ โซเชียล ดิจิตอลคอนเทนต์ ตลอดจนการวางระบบสำรองเพื่อให้สามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างต่อเนื่อง ข้อดีของตลาดศูนย์ข้อมูลคอมพิวเตอร์ คือ อัตราค่าบริการไม่มีแนวโน้มลดลงเหมือนบริการโทรคมนาคมทั่วไป โดยเน้นจุดแข็งทั้งพื้นฐานคือการใช้งานต่อเนื่อง ระบบความปลอดภัย ความเป็นกลาง ลูกค้าสามารถเลือกใช้โครงข่ายจากผู้ให้บริการรายใดก็ได้ เพื่อประสิทธิภาพในการเชื่อมต่อตรงกับอินเทอร์เน็ตเกตเวย์ของบริษัท และจุดแข็งด้านความยืดหยุ่นในการให้บริการที่ตรงตามความต้องการของลูกค้าแต่ละราย เพราะบริษัทมีความเชี่ยวชาญมานานกว่า 20 ปี อีกทั้งมีประสบการณ์ในการสร้างและบริหารศูนย์ข้อมูลคอมพิวเตอร์เอง

ปัจจุบันมีบริษัทต่างชาติได้มาลงทุนสร้างศูนย์บริการข้อมูลคอมพิวเตอร์ขนาดใหญ่ในเขตต่างจังหวัด ซึ่งมีทำเลที่แตกต่างกัน แต่บริษัทมองว่าลูกค้าเป้าหมายเป็นคนละกลุ่มกัน

- ตลาดไอซีทีที่เป็นตลาดที่ใหญ่มากและมีการแข่งขันสูงทั้งจากผู้ประกอบการรายใหญ่จากต่างประเทศและผู้ประกอบการรายเล็กในประเทศจำนวนมาก บริษัทจึงใช้ประสบการณ์จากการติดต่อธุรกิจกันมานาน มุ่งเน้นให้บริการอย่างเข้าใจแก่ฐานลูกค้าเดิมเป็นข้อได้เปรียบมากกว่าการแข่งขันด้านราคา และมีทีมงานวิศวกรมืออาชีพที่เป็นที่ไว้วางใจของลูกค้า ประกอบกับบริษัทมีพันธมิตรเจ้าของผลิตภัณฑ์แบรนด์ที่เป็นที่ยอมรับระดับโลก สามารถครองใจลูกค้าด้วยประสบการณ์การให้บริการ จึงทำให้ได้รับความเชื่อมั่นจากลูกค้าในการให้บริการไอซีที ในรูปแบบ “One Stop ICT Service” ตามที่ลูกค้าต้องการ
- ตลาดอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงสำหรับกลุ่มคอนโดมิเนียมในเขตกรุงเทพมหานครชั้นใน เป็นตลาดที่มีการแข่งขันโดยผู้ประกอบการรายใหญ่ 3-4 ราย โดยมักแข่งขันกันที่ความเร็วอินเทอร์เน็ต (แบนด์วิดท์) และบริการเสริม (หรือบริการฟ่วง) เช่น รายการภาพยนตร์ ฯลฯ ที่ไม่จำเป็นสำหรับลูกค้าหลายราย บริษัทมีฐานลูกค้ากลุ่มองค์กรเป็นหลัก ส่วนใหญ่อยู่ในเขตพื้นที่กรุงเทพชั้นใน จึงมีศักยภาพในการใช้งานอินเทอร์เน็ตของพื้นที่นี้ บริษัทจึงเปิดให้บริการแก่ลูกค้าที่พักอาศัยในคอนโดมิเนียมบริเวณกรุงเทพชั้นในด้วยระดับราคาที่เหมาะสม ซึ่งได้ผลตอบรับดี มีการเติบโตของรายได้
- ตลาดซอฟต์แวร์ออนไลน์ (Software-as-a-Service) เป็นตลาดที่เติบโตสูงในประเทศที่พัฒนาแล้ว สำหรับในต่างประเทศบริษัทโทรคมนาคม บริษัทซอฟต์แวร์ขนาดใหญ่ ก็หันมาให้บริการคลาวด์คอมพิวติ้ง แต่ในประเทศไทยตลาดนี้ยังเพิ่งเริ่มต้นและมีขนาดเล็กมาก แต่ก็มีศักยภาพเติบโตในระยะยาว บริษัทจึงร่วมกับพันธมิตรเจ้าของซอฟต์แวร์พัฒนาบริการ เพื่อให้บริการแก่ผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อมในราคาที่เหมาะสม โดยบริษัทมีจุดแข็งคือเป็นเจ้าของโครงสร้างพื้นฐานและระบบการบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพสูงที่จำเป็นในการให้บริการ เช่น ศูนย์ข้อมูลคอมพิวเตอร์ ระบบคอมพิวเตอร์เสมือน ระบบความปลอดภัย ระบบบริการหลังการขาย ฯลฯ ปีที่ผ่านมา บริษัทได้ให้บริการซอฟต์แวร์หลักๆ ได้แก่ ซอฟต์แวร์บัญชี ซอฟต์แวร์บริหารจัดการพนักงานขาย ซอฟต์แวร์บริหารร้านค้า (POS) ซอฟต์แวร์บริหารจัดการโรงแรม ซอฟต์แวร์สร้างเว็บไซต์สำเร็จรูป เพื่อเป็นสื่อกลางการซื้อขาย โดยเน้นกิจกรรมการสร้างความรู้เข้าใจให้แก่ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายและรับฟังคำติชมเพื่อพัฒนาบริการในระยะยาวต่อไป

กลยุทธ์การตลาด

นอกจากความเป็นผู้นำในการให้บริการอินเทอร์เน็ตคุณภาพสูงที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้ากลุ่มองค์กรแล้ว บริษัทยังมุ่งสู่การให้บริการไอซีทีแบบครบวงจร ทั้งอินเทอร์เน็ต คอมพิวเตอร์ และการสื่อสาร โดยให้ความสำคัญอย่างสูงในเรื่องของคุณภาพและบริการมากกว่าการแข่งขันทางด้านราคา โดยมีกลยุทธ์ทางการตลาดหลักๆ ดังนี้

1. ยินหยัดในการบริการที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้า เพื่อคงคุณภาพที่ลูกค้าวางใจ

กว่าทศวรรษที่ผ่านมาบริษัทได้วางตำแหน่งของบริการอินเทอร์เน็ตโดยมุ่งเน้นเป็นผู้ให้บริการอินเทอร์เน็ตคุณภาพสูง (Premium Service) เพื่อตอบสนองความต้องการที่หลากหลายของลูกค้าองค์กร แม้บริษัทจะขยายงานสู่บริการไอซีทีแบบครบวงจรที่ต่อยอดมาจากธุรกิจหลักเดิมคือบริการอินเทอร์เน็ต บริษัทก็ยังยึดมั่นที่จะเข้าใจถึงความ

ต้องการของลูกค้า ให้ความสำคัญและความรับผิดชอบต่อบริการทั้งก่อนและหลังในระดับที่ลูกค้าสามารถสัมผัสได้ถึงความปลอดภัย

2. มุ่งพัฒนาคุณภาพสินค้าบริการ และมีโซลูชันที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างครบวงจร

บริษัทมุ่งมั่นในการบริหารชุมสายอินเทอร์เน็ตทั้งในประเทศและต่างประเทศ (Internet Exchange) ให้เพียงพอต่อการเติบโตทางธุรกิจและการใช้งานของลูกค้า พร้อมทั้งร่วมมือกับพันธมิตรในการพัฒนาประสิทธิภาพโครงข่ายทั้งในประเทศและนอกประเทศอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้บริษัทยังได้ร่วมมือกับพันธมิตรด้านผลิตภัณฑ์ไอซีทีที่ได้รับการยอมรับในระดับสากล ในการที่จะพัฒนาโซลูชันที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้า โดยมีการควบคุมคุณภาพ ISO 9001 ระบบมาตรฐานความมั่นคงปลอดภัยสารสนเทศ ISO 27001 และระบบบริหารและจัดการแบบที่มีการกำหนดตัววัดและการติดตามผลที่ชัดเจน

3. รักษาความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้า

บริษัทมุ่งสร้างเสริมความพึงพอใจสูงสุดแก่ลูกค้าอย่างต่อเนื่อง โดยนอกจากตอบสนองความต้องการใช้งานได้อย่างครอบคลุมแล้ว ยังจัดให้มีบริการด้านเทคนิคแก่ลูกค้าองค์กรในเชิงรุก เช่น การเป็นที่ปรึกษาหรือแก้ไขปัญหาด้านไอซีทีเบื้องต้น โดยการจัดสัมมนาให้ความรู้ทางด้านเทคโนโลยีต่างๆ ให้กับลูกค้าทั่วประเทศ การเข้าเยี่ยมลูกค้าเป็นประจำ และตรวจสอบความพึงพอใจของลูกค้าด้วยการสำรวจวิจัย

4. ร่วมมือกับพันธมิตร เพื่อให้รองรับความต้องการของลูกค้าที่หลากหลาย

บริษัทมีความสัมพันธ์อันดีและเปิดกว้างกับพันธมิตรทั้งในประเทศและต่างประเทศ ไม่ว่าจะเป็นผู้ให้บริการเครือข่ายทั้งในประเทศและต่างประเทศ หรือเจ้าของผลิตภัณฑ์ไอซีทีระดับโลกทุกๆ ราย โดยไม่ยึดติดกับรายใดรายหนึ่ง เพราะบริษัทคำนึงถึงความต้องการของลูกค้าเป็นหลักเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด และเหมาะสมกับการใช้งานของลูกค้า

5. พัฒนาบุคลากรผู้เชี่ยวชาญด้านไอซีที

สิ่งสำคัญที่สุดคือ การพัฒนาบุคลากรด้านไอซีที ซึ่งบริษัทมีวิศวกรและผู้เชี่ยวชาญจำนวนมากที่ดูแลระบบและเครือข่ายขนาดใหญ่ ทั้งยังดูแลฐานลูกค้าที่หลากหลาย โดยบุคลากรของบริษัทมีความเชี่ยวชาญในการปฏิบัติงานจริง และมีการสอบวัดความสามารถของบุคลากร มีระบบบริหารจัดการแบบที่มีการกำหนดตัววัดและการติดตามผลที่ชัดเจน ประกอบกับบริษัทมีพันธมิตรที่เป็นเจ้าของเทคโนโลยีคอยให้การสนับสนุนองค์ความรู้เป็นอย่างดีมาโดยตลอด

ลักษณะกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย เป็นกลุ่มลูกค้าองค์กรที่ใช้บริการอินเทอร์เน็ตและบริการด้านไอซีที เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินธุรกิจ โดยลูกค้ากลุ่มนี้ต้องการทั้งคำปรึกษาทั้งก่อนการใช้บริการ และบริการหลังการขายที่ไว้วางใจได้เพื่อให้ธุรกิจดำเนินอย่างต่อเนื่องและมีประสิทธิภาพ จึงให้ความสำคัญต่อคุณภาพและประสิทธิภาพของบริการมากกว่าราคา และมีแนวโน้มที่จะใช้บริการอย่างต่อเนื่อง

เนื่องจากบริการของบริษัทครอบคลุมทั้งบริการอินเทอร์เน็ต บริการไอซีที และบริการศูนย์ข้อมูลคอมพิวเตอร์ ดังนั้น กลุ่มเป้าหมายของบริษัทจึงมีความหลากหลายและกระจายอยู่ในธุรกิจต่างๆ เช่น กลุ่มลูกค้าที่มีสาขาต้องการใช้

อินเทอร์เน็ตเพื่อลดค่าใช้จ่ายในการสื่อสารระหว่างสาขา กลุ่มลูกค้าที่ให้บริการอีคอมเมิร์ซต้องการใช้บริการศูนย์ข้อมูลคอมพิวเตอร์ กลุ่มลูกค้าที่ติดต่อธุรกิจกับต่างประเทศต้องการดำเนินธุรกิจอย่างต่อเนื่องต้องการทำระบบสำรองอยู่ต่างสถานที่ กลุ่มลูกค้าที่มีระบบภายในดีอยู่แล้วแต่ต้องการนำระบบคลาวด์คอมพิวเตอร์ตั้งมาใช้เพื่อลดค่าใช้จ่ายในการลงทุนทางด้านฮาร์ดแวร์ และซอฟต์แวร์ กลุ่มลูกค้าที่ต้องการติดตั้งระบบไร้สายเพื่อให้บริการลูกค้า กลุ่มลูกค้าที่มีบริษัทแม่ที่ต่างประเทศติดตั้งระบบวิดีโอคอนเฟอเรนซ์พร้อมเครือข่ายต่างประเทศประสิทธิภาพสูง กลุ่มลูกค้าที่ติดตั้งกล้องวงจรปิดที่คลังสินค้าหรือสำนักงานพร้อมมอโนเตอร์ผ่านอินเทอร์เน็ต หรือแทปเล็ต สมาร์ทโฟน ฯลฯ

การจำหน่ายและช่องทางการจัดจำหน่าย

การขายตรง เป็นช่องทางการจำหน่ายหลักของบริษัท โดยมีทีมขายและทีมงานวิศวกรประจำอยู่ในกรุงเทพฯ และภูมิภาคหลักของประเทศ ที่จะคอยให้คำปรึกษาแนะนำแก่ลูกค้ากลุ่มองค์กร

นอกจากการเยี่ยมลูกค้าโดยพนักงานขายตรงของบริษัทแล้ว บริษัทยังมีวารสารและอีเมลแจ้งข่าวส่งถึงลูกค้าและกลุ่มเป้าหมายอย่างต่อเนื่อง มีการจัดกิจกรรมสำหรับลูกค้าองค์กรตลอดทั้งปี ทั้งในกรุงเทพฯ และจังหวัดหลัก กิจกรรมจัดขึ้นโดยผู้เชี่ยวชาญของบริษัทและพันธมิตรทั้งในประเทศและต่างประเทศ เน้นงานสัมมนาเทคโนโลยีหรือความรู้ใหม่ๆ จากประสบการณ์การให้บริการจริงหรือจากผู้เชี่ยวชาญที่เป็นพันธมิตร หรือการอบรมเชิงปฏิบัติการเพื่อให้ได้มาซึ่งองค์ความรู้ที่นำไปใช้งานได้จริง นอกจากนี้จะได้มาซึ่งความมั่นใจและความเชื่อมั่นของลูกค้าในระยะยาวแล้ว ลูกค้าที่เข้าร่วมสัมมนายังเป็นกลุ่มเป้าหมายที่มีความสนใจจริงและนำมาสู่โอกาสการสร้างยอดขายเพิ่ม

การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

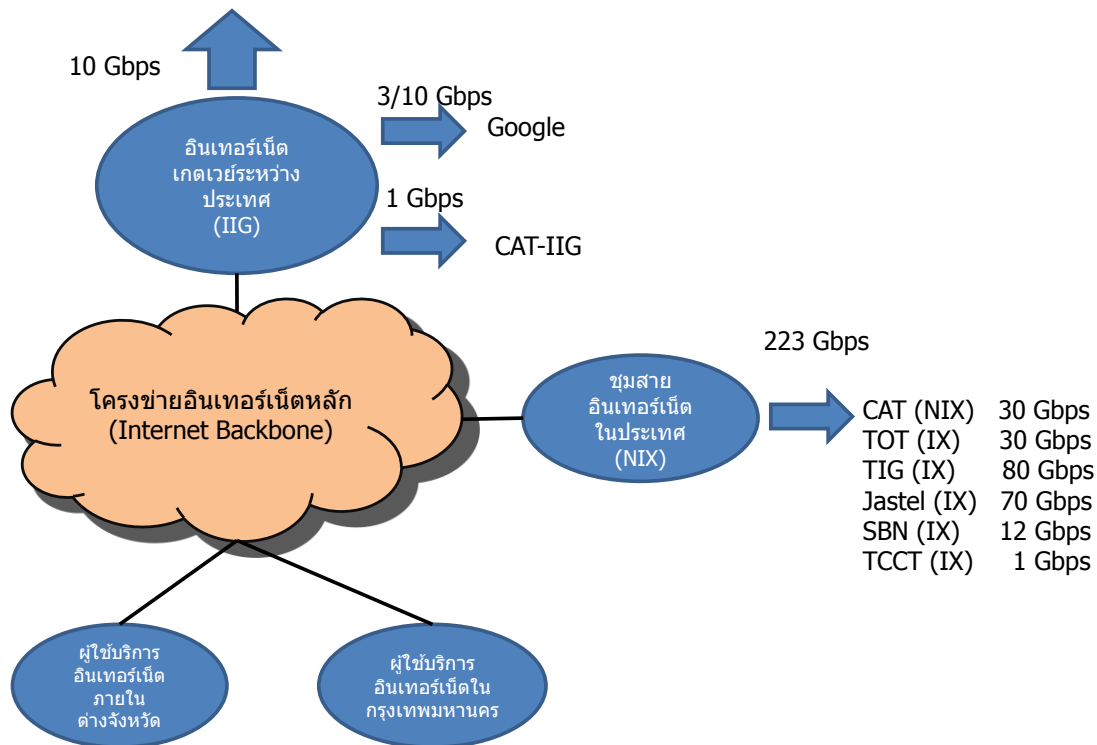
ปัจจุบันบริษัทมีที่เปิดกว้างพันธมิตรทั้งในและต่างประเทศ ทั้งพันธมิตรที่เป็นเจ้าของเครือข่าย พันมิตรที่เป็นเจ้าของผลิตภัณฑ์ ICT หลักๆ ของโลก ตลอดจนตัวแทนจำหน่ายในประเทศ บริษัทจึงมีศักยภาพในการเสนอบริการที่ดีที่สุดสำหรับลูกค้าองค์กรแต่ละราย

ลักษณะของโครงสร้างพื้นฐาน

โครงสร้างพื้นฐานที่เป็นโครงข่ายซึ่งใช้ในการให้บริการอินเทอร์เน็ตของบริษัท ประกอบด้วยส่วนหลักดังต่อไปนี้

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

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



โครงข่ายอินเทอร์เน็ตหลัก (Internet backbone)

โครงข่ายอินเทอร์เน็ตหลักของบริษัทประกอบด้วยจุดที่ตั้งอุปกรณ์เครือข่าย 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 เชื่อมต่อกับโครงข่ายสายเคเบิลใยแก้วนำแสงระหว่างอาคารไซเบอร์เวิร์ลด์ ทาวเวอร์ กับอาคาร กสท. โทรคมนาคม ที่ความเร็ว 30 Gbps พร้อมระบบสำรอง เชื่อมต่ออาคารไซเบอร์เวิร์ลด์ ทาวเวอร์ กับอาคาร The Cloud ที่ความเร็ว 100 Gbps พร้อมระบบสำรอง และเชื่อมต่ออาคาร The Cloud กับอาคาร กสท. โทรคมนาคม ที่ความเร็ว 30 Gbps พร้อมระบบสำรอง

นอกจากนั้น บริษัทยังมีการทำสัญญาเช่าวงจรสื่อสัญญาณความเร็วสูงภายในประเทศ ดังต่อไปนี้

สรุปสาระสำคัญของสัญญาเช่าวงจรสื่อสารความเร็วสูงภายในประเทศ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558

- บริษัท ซุปเปอร์บรอดแบนด์ เน็ตเวิร์ค จำกัด จำนวน 9 วงจร ความเร็วรวม 213 Mbps โดยไม่มีระยะเวลาการใช้บริการขั้นต่ำ
- บริษัท ชิมโฟนี่ คอมมูนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) จำนวน 5 วงจร ความเร็วรวม 105 Mbps โดยไม่มีระยะเวลาการใช้บริการขั้นต่ำ
- บริษัท อินเทอร์เน็ตลิงค์ เทเลคอม จำกัด (มหาชน) จำนวน 9 วงจร ความเร็วรวม 300 Mbps โดยไม่มีระยะเวลาการใช้บริการขั้นต่ำ

ชุมสายอินเทอร์เน็ตภายในประเทศ (National Internet Exchange)

บริษัทได้จัดตั้งและให้บริการชุมสายอินเทอร์เน็ตภายในประเทศ (National Internet Exchange หรือ NIX) เพื่อเป็นจุดเชื่อมต่อวงจรอินเทอร์เน็ตภายในประเทศ (Domestic Internet) ถึงผู้ให้บริการชุมสายภายในประเทศรายอื่นๆ และผู้ให้บริการอินเทอร์เน็ตรายอื่น ๆ เพื่อให้ผู้ใช้บริการอินเทอร์เน็ตสามารถแลกเปลี่ยนข้อมูลภายในประเทศได้รวดเร็ว โดยเป็นการเชื่อมต่อระหว่างชุมสายอินเทอร์เน็ตภายในประเทศของทั้ง 6 บริษัทด้วยความเร็วรวม 223 Gbps โดยไม่กำหนดระยะเวลา ดังต่อไปนี้

- ชุมสายอินเทอร์เน็ตภายในประเทศ (NIX) ของ บริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) ผ่านทางระบบเคเบิลใยแก้วความเร็วสูงที่ความเร็ว 30 Gbps ซึ่งเชื่อมต่อไปยังผู้ให้บริการอินเทอร์เน็ตภายในประเทศรายอื่นๆ
- ชุมสายอินเทอร์เน็ตภายในประเทศ (NIX) ของบริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) ผ่านทางระบบเคเบิลใยแก้วความเร็วสูงที่ความเร็ว 30 Gbps
- ชุมสายอินเทอร์เน็ตภายในประเทศ (NIX) ของบริษัท ทูอินเทอร์เนตเกตเวย์ จำกัด ผ่านทางระบบเคเบิลใยแก้วความเร็วสูงที่ความเร็ว 80 Gbps
- ชุมสายอินเทอร์เน็ตภายในประเทศ (NIX) ของบริษัท จัสเทล จำกัด ผ่านทางระบบเคเบิลใยแก้วความเร็วสูงที่ความเร็ว 70 Gbps
- ชุมสายอินเทอร์เน็ตภายในประเทศ (NIX) ของบริษัท ซุปเปอร์บรอดแบนด์ จำกัด ผ่านทางระบบเคเบิลใยแก้วความเร็วสูงที่ความเร็ว 12 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 เพื่อเชื่อมต่อวงจรอินเทอร์เน็ตระหว่างประเทศไปยังผู้ให้บริการ IP Transit เพื่อให้สามารถให้บริการแก่ลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว และครอบคลุมพื้นที่ทั่วโลก นอกจากนี้ บริษัทยังมีวงจรความเร็วสูง 1 วงจรขนาด 3 Gbps ใช้ได้สูงสุด 10 Gbps เชื่อมต่อกับ Google ที่ประเทศมาเลเซียด้วย เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการให้บริการ

การเชื่อมต่อกับผู้ให้บริการ IP Transit ที่สิงคโปร์ มีดังต่อไปนี้

- บริษัท Singapore Telecommunications Ltd. ที่ความเร็ว 600 Mbps (ใช้ได้สูงสุด 1 Gbps)
- บริษัท TELSTRA ที่ความเร็ว 400 Mbps (ใช้ได้สูงสุด 1 Gbps)
- บริษัท PCCW Global ที่ความเร็ว 1 Gbps (ใช้ได้สูงสุด 2 Gbps)
- บริษัท TATA Communications ที่ความเร็ว 300 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 Bharti Airtel ที่ความเร็ว 100 Mbps
- 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 ไม่ต้องกังวลในเรื่องต่างๆ เกี่ยวกับเทคโนโลยี อาทิ เรื่องภัยพิบัติ เหตุการณ์ที่ไม่คาดฝัน นอกจากนี้บริษัทจะยังคงมุ่งเน้นพัฒนาสินค้าและบริการตอบสนองการใช้งานของลูกค้ากลุ่มองค์กรเป็นสำคัญแล้ว บริษัทยังขยายฐานลูกค้าไปสู่บุคคลธรรมดา (ผู้พักอาศัยในคอนโดมิเนียม) และผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดเล็อีกด้วย

- **ICT Service** เป็นบริการแบบครบวงจรทั้งอินเทอร์เน็ต คอมพิวเตอร์ และการสื่อสาร ที่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่มีข้อจำกัดด้านบุคลากร แม้สภาพเศรษฐกิจจะชะลอตัว แต่ลูกค้ากลุ่มองค์กรยังมีการลงทุนด้านไอซีทีอย่างต่อเนื่อง แม้แต่องค์กรที่มีขนาดใหญ่มากก็มีการลงทุนด้านไอซีทีมากขึ้นตามกระแสของ Cloud Computing, Mobility, Big Data และ Social Network ซึ่งบริษัทร่วมมือกับพันธมิตรชั้นนำเพื่อรองรับความต้องการของลูกค้าระดับต่างๆ
- **Data Center (DC)** เป็นบริการศูนย์คอมพิวเตอร์ที่มีอัตราการเติบโตสูง เพราะประเทศไทยยังมีฐานลูกค้าไม่มาก และเริ่มมีปัญหาด้านภัยพิบัติ จึงมีความต้องการในการย้ายระบบเซิร์ฟเวอร์ที่อยู่ในสำนักงานไปยังศูนย์ข้อมูลคอมพิวเตอร์ที่สามารถทำงานได้อย่างต่อเนื่องและปลอดภัย ประกอบกับการขยายตัวของการให้บริการออนไลน์ เครือข่ายโซเชียล รายการแบบดิจิทัล ตลอดจนการส่งเสริมระบบเศรษฐกิจดิจิทัลโดยภาครัฐ จึงมีแนวโน้มความต้องการศูนย์ข้อมูลคอมพิวเตอร์จากทั้งภาครัฐและเอกชนมากขึ้น
- **Cloud Computing** เป็นบริการในลักษณะเช่าใช้งานการประมวลผลหรือแอปพลิเคชันต่างๆ ทั้ง Infrastructure-as-a-Service (Virtual Server และ Cloud Storage) และ Software-as-a-Service (Online Business Software) แม้ว่าบริการนี้ ยังอยู่ในช่วงเริ่มต้นในประเทศไทย แต่ก็มีแนวโน้มเติบโตสูงชันมาก และเป็นตลาดที่ใหญ่ที่จะมาทดแทนการซื้ออุปกรณ์ฮาร์ดแวร์และซอฟต์แวร์ นอกจากนี้บริษัทได้มีการพัฒนาระบบและให้บริการเองอยู่แล้ว บริษัทได้ร่วมกับพันธมิตรหลายราย ทดลองให้บริการแก่ลูกค้ากลุ่มผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อม เช่น ซอฟต์แวร์บัญชี ซอฟต์แวร์บริหารจัดการพนักงานขาย ซอฟต์แวร์บริหารร้านค้า (POS) ซอฟต์แวร์บริหารจัดการโรงแรม ซอฟต์แวร์สร้างเว็บไซต์สำเร็จรูปเพื่อเป็นสื่อกลางการซื้อขาย ฯลฯ บริษัทได้พัฒนาบริการเพิ่มเติม เพื่อรองรับความต้องการที่เพิ่มมากขึ้นในอนาคตต่อไป

- อินเทอร์เน็ตความเร็วสูงสำหรับกลุ่มคอนโดมิเนียม เป็นบริการที่บริษัทเริ่มให้บริการตั้งแต่ต้นปี 2557 ส่วนใหญ่จะเป็นคอนโดมิเนียมในกรุงเทพมหานครชั้นใน ถือเป็นทางเลือกหนึ่งแก่ผู้บริโภคที่ต้องการบริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงในราคาที่สามารัแข่งขันได้ แต่ยังคงได้รับคุณภาพของอินเทอร์เน็ตในลักษณะของกลุ่มองค์กร

❖ บริษัท เทเลอินโฟ มีเดีย จำกัด (มหาชน)

กว่า 30 ปีแห่งการเป็นผู้นำในธุรกิจสื่อกลางเชื่อมต่อผู้ซื้อและผู้ขาย บริษัท เทเลอินโฟ มีเดีย จำกัด (มหาชน) หรือ “ทีเอ็มซี” ได้สร้างฐานข้อมูลสินค้าและบริการทุกประเภท ทั้งกลุ่มธุรกิจและอุตสาหกรรม Business to Business (B2B), กลุ่มอุปโภคบริโภคภาคครัวเรือน Business to Consumer (B2C) และส่วนงานราชการครอบคลุมทั่วประเทศ จึงเป็นทรัพยากรที่ทรงคุณค่าในการพัฒนาสายผลิตภัณฑ์และบริการ เพื่อตอบสนองตลาดได้อย่างหลากหลายภายใต้แบรนด์ “ไทยแลนด์ เอลโล่เพจเจส”

บริการหลักของทีเอ็มซี ดังนี้

1. สมุดหน้าเหลืองไทยแลนด์ เอลโล่เพจเจส

กลุ่มผลิตภัณฑ์สมุดหน้าเหลือง “ไทยแลนด์ เอลโล่เพจเจส” ประกอบด้วย

- สมุดหน้าเหลืองไทยแลนด์ เอลโล่เพจเจส ฉบับกรุงเทพ – ภาษาไทย แบ่งเป็น 4 ฉบับ แยกตามโซน โดยแจกจ่ายแก่ธุรกิจและที่พักอาศัยในกรุงเทพและปริมณฑล
- สมุดหน้าเหลืองไทยแลนด์ เอลโล่เพจเจส ฉบับกรุงเทพ – ภาษาอังกฤษ สำหรับนักธุรกิจและชาวต่างชาติที่พำนักในเมืองไทย
- สมุดหน้าเหลืองไทยแลนด์ เอลโล่เพจเจส ฉบับภูมิภาค แจกจ่ายแก่ธุรกิจและที่พักอาศัย ครอบคลุมทั้ง 5 ภาคทั่วประเทศ รวม 20 ฉบับ ได้แก่ ภาคเหนือ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ภาคกลาง ภาคตะวันออก และภาคใต้
- DVD สมุดหน้าเหลือง ที่รวบรวมข้อมูลสมุดหน้าเหลืองไทยแลนด์ เอลโล่เพจเจส ทุกฉบับไว้ในแผ่นเดียว ไม่ว่าจะเป็น ฉบับกรุงเทพ – ไทย ฉบับกรุงเทพ – ภาษาอังกฤษและฉบับภูมิภาค

2. ศูนย์บริการสอบถามข้อมูลหน้าเหลือง

1188 คอลเซ็นเตอร์ “ศูนย์สอบถามข้อมูลธุรกิจ” 1188 ตอบสนองความต้องการของคุณด้วยบริการสอบถามหมายเลขโทรศัพท์ของธุรกิจ ร้านค้า และบุคคลทั่วประเทศไทย ครอบคลุมทุกหมวดสินค้า บริการ และอีกหลากหลายข้อมูลในชีวิตประจำวัน ที่จะช่วยให้ชีวิตของคุณสะดวกสบายมากยิ่งขึ้น โดยพนักงานที่ผ่านการอบรมอย่างมืออาชีพ ให้บริการสนทนาทั้งภาษาไทยและภาษาอังกฤษ

3. บริการหน้าเหลืองทางอินเทอร์เน็ตและเว็บไซต์อื่นๆ

- เว็บไซต์ www.yellowpages.co.th “หน้าเหลืองออนไลน์” แหล่งรวมข้อมูลธุรกิจ สะดวกค้นหาสินค้าและบริการทุกประเภท สอดคล้องกับทิศทางดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม (Digital Economy) สร้างโอกาสให้ทุกธุรกิจของ

คุณ ถูกค้นพบบนโลกดิจิทัลได้ง่ายขึ้น รองรับการใช้งานผ่านสมาร์ทโฟนและแท็บเล็ต (Mobile Responsive) ช่วยให้ค้นหาคุณได้ทุกที่ทุกเวลา

- **www.yellowthai.com** เว็บไซต์ที่รวบรวมรายชื่อและข้อมูลธุรกิจ สินค้าและบริการหลากหลายประเภท รวมถึงข้อมูลความรู้และข่าวสารอัปเดตมากมายไว้ในแหล่งเดียว ซึ่งแบ่งเป็น 3 กลุ่ม ได้แก่ บ้านและการก่อสร้าง แวดวงธุรกิจ และไลฟ์สไตล์ต่างๆ
 - **บ้านและการก่อสร้าง** เป็นแหล่งที่รวบรวมข้อมูลความรู้เกี่ยวกับบ้าน การตกแต่งบ้าน งานก่อสร้าง เคล็ดลับสำคัญเกี่ยวกับบ้านและงานก่อสร้างต่างๆ เช่น วิธีการเลือกซื้อบ้านเก่า ฮวงจุ้ย รวมถึงข่าวสารอัปเดตในแวดวงอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้อง
 - **แวดวงธุรกิจ** แหล่งให้ข้อมูลเชิงธุรกิจและอุตสาหกรรม สำนักงาน และข้อมูลบริการ ที่เป็นประโยชน์ และเป็นแนวทางเพื่อนำไปประยุกต์ใช้ได้จริง อาทิ ข่าวสารทางเศรษฐกิจ กิจกรรมส่งเสริมการขายที่น่าสนใจ บทวิเคราะห์เชิงการตลาด
 - **ไลฟ์สไตล์** ศูนย์รวมข้อมูลหลากหลาย สำหรับไลฟ์สไตล์ที่แตกต่างกัน โดยแบ่งเป็น ด้านอาหารและท่องเที่ยว ด้านสุขภาพ ด้านเทคโนโลยีและไอที ด้านรถยนต์ ซึ่งได้ทำการสร้างเนื้อหาและรวบรวมเนื้อหาที่ครอบคลุมทั้ง 4 ด้าน เพื่อบริการข้อมูลที่ครบทุกมิติ
- **www.hunsa.com** เว็บไซต์ที่รวบรวมข่าวสารต่างๆ และความเคลื่อนไหวในแวดวงบันเทิง
- **www.anoi.com** แหล่งรวบรวมร้านอาหารอร่อยทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด พร้อมรีวิวและคุปองส่วนลดมากมาย ผ่านเว็บไซต์และ Mobile Application ที่รองรับทั้ง iOS และ Android

บริการโฆษณาออนไลน์ครบวงจร

www.yellowpages.co.th เป็นเว็บไซต์สำหรับค้นหาข้อมูลธุรกิจโดยเฉพาะ ซึ่งมีผู้ใช้เป็นจำนวนมาก โดยมีบริการที่หลากหลาย อาทิ

- **Landing Page** หน้าแสดงข้อมูลสินค้าและบริการของผู้ลงโฆษณา ด้วยรูปแบบหน้าเว็บเพจที่หลากหลายสไตล์ โดยแสดงข้อมูลบริษัท โลโก้ รูปภาพสินค้าและบริการ คลิปวิดีโอ แผนที่ ฯลฯ มีระบบการจัดการด้วยตัวเอง ง่ายและสะดวกใช้งาน สามารถเปลี่ยนแปลงแก้ไขรายละเอียดสินค้าและบริการได้ตลอดเวลา
- **Online Catalog** โชว์รูมสินค้าและบริการ ในรูปแบบแคตตาล็อกออนไลน์บน **www.yellowpages.co.th** ที่แสดงรูปภาพสินค้าและบริการของคุณอย่างชัดเจน พร้อมรายละเอียดครบถ้วน ทำให้ชีวิตคุณสะดวกรวดเร็ว และประหยัดเวลาในการซื้อขาย ผ่านช่องทางการค้นหาด้วยคำที่ต้องการ และการแสดงผลการค้นหาในรูปแบบแคตตาล็อกออนไลน์สินค้าแสดงผลที่ด้านบน
- **AdSearch** เครื่องมือการตลาดออนไลน์ในรูปแบบ Search Engine โดยเมื่อค้นหาจากคำ (Keyword) จะถูกแสดงผลภาพ Banner ของผู้ซื้อโฆษณาบริเวณสูงสุดของหน้าผลการค้นหา เสมือนนำสินค้าที่ลูกค้าต้องการไปวางตรงหน้า สร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน

- YellowPages Map Search เมื่อมีการค้นหาข้อมูลจากหน้า “แผนที่” บน www.yellowpages.co.th ผลการค้นหาคะแสดงภาพสินค้าและบริการบนแผนที่ พร้อมคลิกไปยัง Landing Page ของธุรกิจนั้นได้ทันที
- AdBanner การลงโฆษณาที่หน้าเว็บไซต์ www.yellowpages.co.th อยู่ในตำแหน่งที่โดดเด่นสะดุดตา ดึงดูดให้ลูกค้าเข้าถึงสินค้าและบริการ
- Priority Listing ตำแหน่งโฆษณาพิเศษ ที่ทำให้ผู้ลงโฆษณาโดดเด่นสะดุดตาว่าผลการค้นหาปกติ ดึงดูดให้ลูกค้าเข้าถึงสินค้าและบริการได้ง่าย ปรากฏอยู่ในหน้าของผลการค้นหา
- Thailand YellowPages Mobile Application ผู้ใช้งานสามารถค้นหาข้อมูลธุรกิจได้สะดวกรวดเร็วทุกที่ ผ่านสมาร์ตโฟนและแท็บเล็ตในรูปแบบข้อมูลธุรกิจทั่วไป แผนที่ร้านค้า หมายเลขโทรศัพท์ฉุกเฉิน พร้อมทั้งโปรโมชั่นสินค้าและบริการ โดยสามารถโทรออกได้ทันที ง่ายสะดวกยิ่งขึ้น รองรับทั้ง iOS และ Android
- TYPLive E-mail สร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้กับธุรกิจ ด้วย Email Account @typlive.com ที่ช่วยเพิ่มความน่าเชื่อถือมากกว่า Free Email ทั่วไป ใช้งานผ่านโทรศัพท์มือถือได้ เพิ่มความคล่องตัวทางธุรกิจ ไม่พลาดทุกการติดต่อ
- TYPLive Connect อีกหนึ่งช่องทางการบริการ ที่อำนวยความสะดวกให้กับผู้ลงโฆษณา สามารถพูดคุยติดต่อโดยตรงกับผู้สนใจซื้อสินค้าและบริการของคุณได้ทันที ผ่านระบบสนทนาออนไลน์ (Chat)

4. ธุรกิจบริการคอลเซ็นเตอร์

การให้บริการลูกค้าด้าน Call Center อย่างครบวงจรและมีมาตรฐาน โดยบริษัทที่ว่าจ้างไม่ต้องลงทุนค่าใช้จ่ายระบบ หรือค่าใช้จ่ายพนักงาน โดยเพิ่มขีดความสามารถด้านธุรกิจหรือการตลาดได้ทันที ให้ลูกค้าได้ติดต่อกับบริษัทได้ง่ายขึ้นตลอด 24 ชั่วโมง และสามารถเพิ่มบริการใหม่ๆ ได้ตลอดเวลา

โดยแบ่งรูปแบบการให้บริการออกได้เป็น 2 ส่วนใหญ่ๆ

Inbound Call Centers: การให้บริการรับสายจากลูกค้าของท่าน ในเรื่องต่างๆ เช่น

- General & Billing Inquiry ศูนย์บริการให้สอบถามข้อมูลทั่วไป
- Service Scheduling ศูนย์รับนัดหมายเวลาเพื่อลูกค้าไม่ต้องรอคิว
- Dispatching Service ศูนย์รับส่งสินค้าแบบ Delivery
- Help Desk ศูนย์บริการให้ความช่วยเหลือด้านวิธีการใช้งานของสินค้าและผลิตภัณฑ์ต่างๆ
- Complain Handling ศูนย์รับเรื่องคำร้องเรียน
- Registration ศูนย์รับลงทะเบียนเพื่อกิจกรรมต่างๆ
- Order Taking ศูนย์รับสั่งซื้อสินค้าทางโทรศัพท์

Outbound Call Centers: การให้บริการโทรออกหาลูกค้า เช่น

- Product Introduction , Lead General โทรออกไปเพื่อแนะนำสินค้าหรือบริการ และโน้มน้าวให้ลูกค้าสนใจในสินค้าหรือบริการนั้นๆ

- Customer Win-Back, Customer Membership Program โทรออกไปเพื่อชักชวนลูกค้าให้เป็นสมาชิกของสินค้าหรือบริการนั้น ๆ หรือต่ออายุสมาชิกของสินค้าหรือบริการนั้นๆ
- Customer Satisfaction Survey, Market Survey โทรออกไปเพื่อสอบถามกลุ่มเป้าหมายถึงคุณสมบัติต่างๆ หรือสอบถามถึงความพึงพอใจตามที่บริษัทผู้ว่าจ้างต้องการ

5. สินค้าและบริการอื่น ๆ

- คู่มือซื้อขายแบบเฉพาะกลุ่ม (Vertical Book) เพื่อเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเฉพาะทางมากยิ่งขึ้น
 - Factory Supply Guide หนังสือแจกฟรีรายปี ที่รวบรวมสินค้าและบริการทางอุตสาหกรรม เพื่อเข้าถึงกลุ่มลูกค้าที่เป็นผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายวัสดุ อุปกรณ์ เครื่องมือเครื่องใช้ ต่างๆ ภายในโรงงาน รวมถึงผู้ให้บริการต่างๆ ที่เกี่ยวกับอุตสาหกรรม
 - Builder and Construction Guide หนังสือแจกฟรีรายปี ที่รวบรวมสินค้าและบริการสำหรับงานก่อสร้าง เพื่อเข้าถึงกลุ่มลูกค้าผู้รับเหมา บริษัทก่อสร้าง บริษัทขายเครื่องมือ อุปกรณ์เกี่ยวกับการก่อสร้างและงานบริการด้านการก่อสร้างที่เกี่ยวข้อง
 - Machine Spare Parts and Hardware Tools Guide หนังสือแจกฟรีรายปี ที่รวบรวมสินค้าและบริการเกี่ยวกับเครื่องจักร อะไหล่ ชิ้นส่วนประกอบ อุปกรณ์เครื่องมือ เครื่องใช้เกี่ยวกับงานช่างและโรงงานอุตสาหกรรม
 - วารสารอร่อยดอทคอม เป็นวารสารแจกฟรีรายปี ที่จัดทำขึ้นเพื่อกลุ่มลูกค้าที่ประกอบกิจการร้านอาหารทั่วประเทศที่ต้องการโฆษณาร้านอาหารของตนเองให้เป็นที่รู้จัก พร้อมมอบคูปองส่วนลดอาหารและเครื่องดื่ม แจกจ่ายสู่กลุ่มคนทำงานที่ใช้รถยนต์ในกรุงเทพ
- บริการข้อมูลทางเสียงผ่านระบบโทรศัพท์ ภายใต้ชื่อ “2Get & 2Load” ในปัจจุบันโลกแห่งข้อมูลข่าวสารและความบันเทิงได้พัฒนาไปอย่างก้าวไกล ทั้งนี้เพื่อเป็นการตอบสนองความต้องการของผู้ใช้บริการแบบไร้ขีดจำกัด 2Get 1900 222 XXX และ Infotainment *49XXX ให้คุณสามารถเลือกสนุกกับความบันเทิงในบริการต่างๆ ที่คุณชื่นชอบได้ตลอด 24 ชั่วโมง ผ่านทางโทรศัพท์พื้นฐานและโทรศัพท์เคลื่อนที่ อาทิ บริการพยากรณ์ดวงชะตาสดๆ กับทีมหมอดูชื่อดัง คำพยากรณ์ด้านเนื้อคู่ – ความรัก ตรวจผลสลากกินแบ่งรัฐบาล – ออมสิน และ ธกส. บริการรายงานผลและโปรแกรมการแข่งขันกีฬา บริการฟังเสียงพากย์มวยจากสนามเรือนยอดขวัญ รวมทั้งอีกหลากหลายข้อมูลความบันเทิงในบริการอื่นๆ อีกมากมายผ่าน SMS อาทิ ดวงรายวัน ข้อมูลวิเคราะห์โปรแกรมกีฬา การออกสลากกินแบ่ง และข่าวสารแบบทันท่วงที นับเป็นบริการที่ตอบสนองความต้องการของคุณได้เป็นอย่างดี ซึ่งเหมาะสมสำหรับผู้ที่ต้องการความสะดวกและต้องการเติมสีสันในชีวิตให้สนุกมากยิ่งขึ้น
- บริการในด้านการทำสื่อ การตลาดทางตรง (Direct Marketing) ได้แก่ บริการให้เช่าข้อมูล (Data Rental Service) ให้บริการที่ครบวงจรตั้งแต่การให้บริการเช่า-บริหาร-ปรับปรุง-จัดเตรียมฐานข้อมูล พิมพ์และติดรายชื่อ จัดส่งและสรุปผล รวมถึงบริการ Outsource Call Center อีกด้วย

กิจกรรมทางการตลาดและภาวะการแข่งขัน

ในปีที่ผ่านมา สมุดหน้าเหลือง ไทยแลนด์เวิลด์เพจเจส ได้พัฒนาการให้บริการให้ก้าวทันยุคดิจิทัลอย่างครบวงจรด้วยการเพิ่มบริการใหม่รูปแบบแคตตาล็อกออนไลน์ ดึงดูดผู้ซื้อให้พบเห็นง่ายขึ้น เกิดการซื้อขายได้รวดเร็วพร้อมบริการขอรายละเอียดสินค้าได้ทันที และยังพัฒนาระบบการค้นหาให้รวดเร็ว ถูกต้องแม่นยำและรองรับการใช้งานผ่านสมาร์ทโฟนและแท็บเล็ต (Mobile Responsive) เพื่อเป็นกลยุทธ์หลักที่ตอบสนองวิถีชีวิตของผู้ใช้งานยุคดิจิทัลมากยิ่งขึ้น โดยมุ่งเน้นการเป็นสื่อกลางให้ความเชื่อมโยงต่อ SME ในประเทศ และก้าวเข้าสู่ยุค Digital Economy นอกจากนี้ยังได้เพิ่มผลิตภัณฑ์ใหม่ในชื่อว่า “Machine Spare Parts and Hardware Tools Guide Book” เพื่อตอบสนองของกลุ่มเป้าหมายเฉพาะกลุ่มให้กว้างขวางยิ่งขึ้น

โอกาสและช่องทางการขยายตัวทางธุรกิจ

ที่เอ็มซีได้ปรับโฉมเว็บไซต์ www.yellowpages.co.th ใหม่ ให้ดูทันสมัย ใช้งานดูโดดเด่นและดึงดูดผู้ซื้อให้พบผู้ขายได้ง่ายขึ้น พร้อมทั้งพัฒนาระบบการค้นหาให้ทรงประสิทธิภาพยิ่งขึ้น เปิดโอกาสให้ผู้ลงโฆษณาได้รับประโยชน์จากการสื่อสารครบวงจรของ TMC มากยิ่งขึ้น และสามารถต่อยอดการเติบโตของธุรกิจด้านสื่อออนไลน์ได้อย่างมั่นคง พร้อมปรับตัวรองรับ AEC เพื่อสร้างผลประโยชน์ทางเศรษฐกิจที่กำลังจะเกิดขึ้นในเร็ววันนี้

บริการทั้งหมดของที่เอ็มซียังคงมุ่งตอบสนองความต้องการในการสืบค้นข้อมูลซื้อ-ขายได้ทุกช่องทางตามความสะดวกของผู้บริโภคทั้งในรูปแบบของสมุดหน้าเหลือง คอลเซ็นเตอร์ 1188 เว็บไซต์และ Mobile Application สำหรับการค้นหาข้อมูลผ่านทางโทรศัพท์มือถือ การปรับปรุงสินค้าและบริการอย่างเข้มข้นและต่อเนื่องทั้งหมดนี้เพื่อให้ “ไทยแลนด์เวิลด์เพจเจส” ยังคงความเป็นสื่อหลักเพื่อการซื้อ-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” 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 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 ซึ่งสามารถเล่นได้โดยใช้ปุ่มบนหน้าจอโทรศัพท์ในการบังคับทิศทางต่างๆ ได้รวบรวมเกมมาจากทั่วโลก ซึ่งมี category ต่างๆ ให้ลูกค้าเลือกตามความต้องการ เช่น ต่อสู้ (Action) ผจญภัย (Adventure) กีฬา (sports)
- **Shinee Wallpaper, Theme & VDO Clips** บริการภาพหน้าจอ (Wallpaper) ซึ่งมีทั้งภาพที่เป็นภาพวาดการ์ตูน และภาพถ่าย ซึ่งลูกค้าสามารถดาวน์โหลดเพื่อเก็บไว้ตั้งเป็นภาพพิกหน้าจอ (Screensaver) ของโทรศัพท์เคลื่อนที่ นอกจากนั้นลูกค้ายังสามารถดาวน์โหลดธีม ซึ่งจะเปลี่ยนภาพหน้าจอและไอคอนบนโทรศัพท์เคลื่อนที่ สำหรับบริการ วิดีโอ คลิป เป็นบริการดาวน์โหลด วิดีโอ 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 OS Phone เช่น แอปพลิเคชันดูดวงโดยเทพธิดาพยากรณ์ แอปพลิเคชันเกมสำหรับเด็กและผู้ใหญ่ แอปพลิเคชันตีวเตอรื 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** บริการข้อมูลเชิงลึกด้านกีฬามากหลายประเภททั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยมีผู้ใช้เชี่ยวชาญในแต่ละประเภทกีฬาเป็นผู้ร่วมให้บริการในรูปแบบข้อมูลเสียง (IVR)
- **Audiotex Charity** สายทานบารมี เป็นบริการที่ท่านเจ้าคุณอลงกตเจ้าอาวาส วัดพระบาทน้ำพุตั้งขึ้น สำหรับผู้มีจิตศรัทธาที่อยากทำบุญให้กับผู้ป่วยโรคเอดส์วัดพระบาทน้ำพุ เพียงโทร 1900-222-200
- **Audiotex Entertainment** บริการข่าวสารความบันเทิงครบวงจร ทั้ง ข่าวดารา กอสสิปไฮโซ และฮัฟเดท ข้อมูลหนัง เพลงใหม่ แหล่งท่องเที่ยวและที่พัก
- **Audiotex SMS** บริการข้อมูลฤกษ์งาม ฤกษ์มงคลสำหรับประกอบกิจกรรมต่างๆ โดย นักโหราศาสตร์ ที่มีชื่อเสียงจะส่งข้อมูลฤกษ์ดีให้ลูกค้าที่สมัครใช้บริการทาง SMS ถึงมือลูกค้าผู้ใช้บริการ ทุกวัน

2. ธุรกิจเว็บไซต์

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

- **ข้อมูลข่าวสารและสาระบันเทิง** ให้บริการข้อมูลข่าวสารแบบเกาะติดทุกกระแสแบบทันทั่วทั้งที่ โดยรวบรวมจากแหล่งข่าวต่างๆ เช่น จากเว็บไซต์หนังสือพิมพ์ต่างๆ และจากทีมงานข่าวของหรรษา ซึ่งในส่วนนี้ไม่คิดค่าบริการลูกค้า
- **เว็บบอร์ด** หรือกระดานสนทนา ซึ่งเป็นบริการเว็บบอร์ดที่เปิดกว้างในการให้เข้ามาแสดงความคิดเห็นในนานาทัศนะเรื่องต่างๆ ซึ่งในส่วนนี้ไม่คิดค่าบริการลูกค้า
- **ดวงดวงออนไลน์** บริการดวงดวงผ่านทางเว็บไซต์ของหรรษา โดยทีมโหรชื่อดัง ซึ่งลูกค้าสามารถดูได้โดยส่งวันเดือนปีเกิดและเรื่องที่ต้องการถามเข้ามาทางเว็บไซต์หรรษาเมื่อชำระเงินผ่านบัตรเครดิตแล้วทางทีมงานก็จะจัดข้อมูลที่ลูกค้าต้องการทราบให้ผ่านทางเว็บไซต์หรรษา
- **สื่อโฆษณา** บริการแบนเนอร์โฆษณาบนหน้าเว็บไซต์หรรษาที่มีประสิทธิภาพบนเว็บไซต์หรรษาที่มีผู้เข้าชมกว่า 100,000 คนต่อวันซึ่งมีหลากหลายราคา ขึ้นอยู่กับตำแหน่งของ banner โดยลูกค้าของบริษัทในส่วนนี้คือ บริษัทและร้านค้าต่างๆ ที่ต้องการประชาสัมพันธ์สินค้าหรือบริการผ่านแบนเนอร์ของหรรษา

ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

จากแนวโน้มการเติบโตตั้งแต่ปี 2547 ของธุรกิจบริการเสริมของโทรศัพท์เคลื่อนที่ทำให้มีผู้ประกอบการจากต่างประเทศ รวมทั้งผู้ประกอบการในประเทศ เข้ามาดำเนินธุรกิจนี้เพิ่มขึ้นเป็นจำนวนมาก แต่ด้วยการบริหารจัดการ และการวางแผนการตลาดอย่างมีประสิทธิภาพ ทำให้ เฮดวี สามารถรักษาสถานลูกค้าไว้ได้อย่างเหนียวแน่น โดยมีวิธีการต่างๆ ดังนี้

- รักษามาตรฐานของบริการด้วยความซื่อสัตย์ ไม่ทำการหลอกลวงลูกค้า ทำให้ลูกค้ามีความเชื่อมั่นในการใช้บริการ
- บริหารต้นทุนในการทำการตลาด โดยเน้นการใช้สื่ออย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น และเข้าถึงลูกค้าตรงมากขึ้น

- มุ่งเน้นบริการที่สร้างความพึงพอใจและตรงกับความต้องการของลูกค้า (Life Style) โดยการออกแบบบริการประเภทสมาชิกรายเดือน และประเภทบุฟเฟต์ เพื่อให้ลูกค้าคุ้มค่าและประหยัดค่าใช้จ่าย
- มีพันธมิตรที่แข็งแกร่งในกลุ่มอินทัช ในการเพิ่มช่องทางการจำหน่ายและการดำเนินการตลาด เช่น การประชาสัมพันธ์ผ่านเว็บไซต์ โมบายล์แอป ผ่านบัตร วัน ทูล คอล เป็นต้น

กลยุทธ์การตลาด

เอ็ดวีวีมุ่งเน้นการให้บริการด้วยความรวดเร็วและถูกต้อง ในราคาที่ยุติธรรม และบริการหลังการขายเพื่อเพิ่มจำนวนลูกค้า ไม่มีนโยบายมุ่งเน้นในเรื่องของการตลาดแบบหลอกลวงและการเอาเปรียบลูกค้า โดยมีกลยุทธ์ต่างๆ ดังนี้

1. มุ่งเน้นคุณภาพและบริการ

เอ็ดวีวีมีนโยบายในเรื่องของความใหม่สด ของข้อมูล ที่นำเสนอให้กับลูกค้า ซึ่งจะต้องทันเหตุการณ์ และเกาะกระแสความนิยม รวมถึงความหลากหลายของข้อมูล เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างครบถ้วนในทีเดียว นอกจากนี้ทาง เอ็ดวีวี ยังเน้นในเรื่องของการตรวจสอบคุณภาพของบริการดาวเทียมทุกประเภท เพื่อให้ถึงมือลูกค้าอย่างรวดเร็วและถูกต้องอีกด้วย

2. บริการหลังการขาย

ธุรกิจการให้บริการดาวเทียมข้อมูลผ่านระบบโทรศัพท์เคลื่อนที่ สิ่งที่สำคัญเป็นอันดับต้นๆ คือ ระบบ Customer service ที่สามารถให้คำแนะนำบริการ และแก้ปัญหาให้ลูกค้าได้อย่างละเอียด และรวดเร็ว ดังนั้น เอ็ดวีวี จึงมุ่งเน้นในส่วน ของ Customer service โดยที่มีหน่วยงาน Call Center ซึ่งสามารถให้บริการตอบคำถามอย่างมีประสิทธิภาพ

3. สร้างรูปแบบบริการใหม่อย่างต่อเนื่อง

เอ็ดวีวีได้พัฒนารูปแบบการบริการที่หลากหลาย เพื่อตอบสนองความต้องการ และความนิยมของกลุ่มเป้าหมาย โดยมุ่งเน้นพฤติกรรมของผู้บริโภคเป็นสำคัญ

4. การตลาดแบบเจาะจง

เอ็ดวีวีเน้นการทำการตลาดกับกลุ่มลูกค้าที่ชื่นชอบการดาวเทียม โดยระบบฐานข้อมูลลูกค้าที่มีการจัดสรรและวิเคราะห์แบ่งแยกตามพฤติกรรมลูกค้า จึงสามารถทำการตลาดและส่งเสริมการขายเจาะตรงถึงกลุ่มเป้าหมายได้อย่างถูกต้องและมีประสิทธิภาพ

โอกาสทางธุรกิจ

ด้วยธุรกิจทางด้านโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่มีอัตราการเจริญเติบโตสูงและรวดเร็วต่อเนื่อง ด้วยการเปิดเสรีโทรคมนาคมและเทคโนโลยีที่รวดเร็ว ปัจจุบันโลกแห่งข้อมูลข่าวสารได้พัฒนาไปอย่างก้าวไกล ประกอบกับราคาของโทรศัพท์เคลื่อนที่ถูกลงมาก ทำให้จำนวนผู้ใช้โทรศัพท์เคลื่อนที่เติบโตเพิ่มมากขึ้น เอ็ดวีวีจึงเล็งเห็นว่าธุรกิจการให้บริการข้อมูลผ่านโทรศัพท์เคลื่อนที่มีอนาคตอีกยาวไกล ดังนั้น เอ็ดวีวี จึงมีแผนพัฒนารูปแบบบริการใหม่ๆ มากยิ่งขึ้น เพื่อเป็นการตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค การให้บริการเสริมของโทรศัพท์เคลื่อนที่จึงเป็นอีกหนึ่งบริการที่ทำให้คุณได้รับความ

สะดวกสบายมากยิ่งขึ้น ไม่ว่าจะเป็นโทรศัพท์บ้านหรือโทรศัพท์มือถือ เพียงกดหมายเลขตามเมนู คุณก็จะได้รับข้อมูลและความบันเทิงทางเสียงที่หลากหลาย ตลอด 24 ชั่วโมง ซึ่งเหมาะสำหรับผู้ที่ต้องการเติมสีสันในชีวิตให้สนุกมากยิ่งขึ้น

และในส่วนของบริษัทเว็บไซต์ จากการเติบโตของผู้ใช้บริการอินเทอร์เน็ตมีจำนวนสูงขึ้น สร้างให้เกิดการค้นหาข้อมูลและการใช้งานอินเทอร์เน็ตที่มีรูปแบบที่สามารถโต้ตอบได้ทันทีหรือการค้นหาข้อมูลใหม่ๆที่มีความซับซ้อน โดยเฉพาะในเรื่องข้อมูลข่าวสารด้านบันเทิง เอ็ดวี จึงจะพัฒนาบริการใหม่ ในส่วนของ Entertainment เพื่อเป็นการเพิ่มช่องทางใหม่ๆในการหารายได้ในโอกาสการเติบโตในอนาคต

3. ปัจจัยความเสี่ยง

ในปี 2558 หน่วยธุรกิจที่สร้างรายได้ และผลกำไรให้แก่ธุรกิจของกลุ่มบริษัท ประกอบด้วย 1) ธุรกิจให้บริการไอซีทีที่สัดส่วนรายได้ร้อยละ 77 ของรายได้รวมและสัดส่วนกำไรร้อยละ 77 ของกำไรรวมของกลุ่มบริษัท 2) ธุรกิจโฆษณาสมุดหน้าเหลือง ซึ่งมีสัดส่วนรายได้ร้อยละ 9 ของรายได้รวม และมีขาดทุนสุทธิ 18 ล้านบาท และ 3) ธุรกิจการให้บริการข้อมูลและสาระความบันเทิงผ่านโทรศัพท์เคลื่อนที่ ซึ่งมีสัดส่วนรายได้ร้อยละ 14 ของรายได้รวม และสัดส่วนกำไรร้อยละ 28 ของกำไรรวมของกลุ่มบริษัท

การดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทมีปัจจัยความเสี่ยงที่สำคัญ ดังนี้

1. ความเสี่ยงภายใต้ภาวะเบี่ยงเบนเฉพาะและข้อกำหนดของอุตสาหกรรม

ธุรกิจการให้บริการไอซีที : เนื่องจากอุตสาหกรรมโทรคมนาคมเป็นธุรกิจที่อยู่ภายใต้ภาวะเบี่ยงเบน ข้อบังคับ และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง ภายใต้กรอบนโยบายส่งเสริมการแข่งขันเสรี ส่งผลให้ผู้ประกอบการกิจการโทรคมนาคมขนาดใหญ่มีเสรีภาพในการขอใบอนุญาตประกอบกิจการได้ทุกประเภท และผู้ประกอบการขนาดใหญ่มีขนาดของเงินลงทุนและโครงข่ายโทรคมนาคมซึ่งมีความได้เปรียบในด้านต้นทุนมากกว่าผู้ประกอบการขนาดเล็ก จึงส่งผลให้เกิดความไม่เป็นธรรมในการแข่งขัน ในลักษณะที่ผู้ประกอบการขนาดใหญ่สามารถกำหนดราคาขายที่ได้เปรียบกว่าบริษัท ดังนั้นตั้งแต่ปี 2555 บริษัทได้ปรับทิศทางธุรกิจจากธุรกิจอินเทอร์เน็ตเป็นไอซีที และต่อมาบริษัทได้ขยายบริการด้านศูนย์ข้อมูลคอมพิวเตอร์ บริการคลาวด์คอมพิวเตอร์ และในปัจจุบันได้มีบริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงแบบเจาะตลาดเฉพาะพื้นที่ และบริการซอฟต์แวร์แบบออนไลน์ (Software as a Service) เพื่อกระจายความเสี่ยง และเพิ่มโอกาสในการขายสินค้าและบริการให้มากขึ้น

ธุรกิจการให้บริการข้อมูลและสาระความบันเทิงผ่านโทรศัพท์เคลื่อนที่: การออกกฎระเบียบจาก กสทช. เช่น การขยายอายุบัตรเติมเงิน ได้ส่งผลให้ผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่มีระยะเวลาการใช้งานเพิ่มมากขึ้น จึงได้ปรับเปลี่ยนพฤติกรรมในการใช้งานเพื่อการใช้โทรศัพท์มากขึ้น และใช้เพื่อความบันเทิงน้อยลง

เพื่อเพิ่มโอกาสในการขายสินค้าและบริการใหม่ๆในอนาคต บริษัทได้ทำการศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภคและพัฒนาสินค้าและบริการอย่างต่อเนื่อง และสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ให้บริการเครือข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ และพัฒนารูปแบบสินค้าและบริการใหม่ๆ รวมถึงช่องทางการเข้าถึงบริการของบริษัทให้มากยิ่งขึ้น

ธุรกิจให้บริการโทรศัพท์หน้าเหลือง: ไม่ได้อยู่ภายใต้กฎ ระเบียบที่ต้องใช้ใบอนุญาตเฉพาะในการประกอบธุรกิจจึงไม่มีความเสี่ยงทางด้านนี้

2. ความเสี่ยงด้านการแข่งขันทางธุรกิจกับผู้ประกอบการรายอื่น

ธุรกิจการให้บริการไอซีที: เนื่องจากธุรกิจด้านนี้ผู้ประกอบการขนาดใหญ่มีความได้เปรียบในการกำหนดราคาขายให้แก่ลูกค้าได้ดีกว่าบริษัท ซึ่งอาจส่งผลให้บริษัทสูญเสียความสามารถทางการแข่งขัน ดังนั้นบริษัทจึงได้ใช้กลยุทธ์ที่มุ่งเน้นการขายสินค้าและบริการสำหรับตลาดลูกค้ากลุ่มธุรกิจองค์กรที่บริษัทมีศักยภาพในการ

แข่งขัน โดยมุ่งเน้นคุณภาพการให้บริการเพื่อนำไปสู่ความพึงพอใจสูงสุดของลูกค้า นอกจากนี้ยังมีการพัฒนาและปรับปรุงการให้บริการให้เป็นที่ยอมรับแก่ลูกค้า ควบคู่ไปกับการสร้างสัมพันธภาพที่ดีกับลูกค้า เพื่อลดการพึ่งพาเฉพาะรายใดรายหนึ่ง และเพิ่มอำนาจต่อรองกับลูกค้าซึ่งในขณะเดียวกันก็เป็นคู่แข่งด้วย รวมตลอดจนถึงการสร้างแหล่งรายได้ใหม่ ด้วยการนำเสนอสินค้าและบริการใหม่ที่เกี่ยวข้องกับบริการ ICT (I = Internet, C = Computer, T = Telecom) แบบครบวงจร ทั้งในกลุ่มบริการและผลิตภัณฑ์ด้านเครือข่าย คอมพิวเตอร์ การสื่อสารผ่านอินเทอร์เน็ต ศูนย์คอมพิวเตอร์ (Computer Data Center) คลาวด์คอมพิวติ้ง (Cloud Computing) บริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงแบบเจาะตลาดเฉพาะพื้นที่ และบริการซอฟต์แวร์แบบออนไลน์ (Software as a Service) ทั้งนี้เพื่อเป็นการส่งเสริมและรักษฐานรายได้หลักเอาไว้จากการแข่งขันด้านราคาที่ดีความรุนแรงมากยิ่งขึ้น

ธุรกิจให้บริการโทรศัพท์มือถือ: เนื่องด้วยอุตสาหกรรมโฆษณาที่ปรับเปลี่ยนทิศทางการใช้สื่อสิ่งพิมพ์ เป็นสื่อแบบผสมผสานโดยมุ่งเน้นไปที่สื่อดิจิทัลมากยิ่งขึ้น ส่งผลให้ภาวะตลาดของสื่อสิ่งพิมพ์ทั้งอุตสาหกรรมหดตัวลง

เพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลง ทีเอ็มซีจึงได้พัฒนาสื่อรูปแบบดิจิทัลให้ตอบสนองความต้องการในยุคเปลี่ยนผ่านนี้ ทีเอ็มซีจึงมุ่งเน้นการค้นหาสินค้าและบริการเพื่อการค้าธุรกิจต่อธุรกิจ (B2B) โดยอาศัยข้อมูลที่มีมากที่สุด ในปี 2558 ทีเอ็มซีจึงได้พัฒนาฟังก์ชันใหม่ที่เพิ่มคุณภาพของรายละเอียดสินค้าและบริการของผู้ลงโฆษณาให้ชัดเจนขึ้น ในรูปแบบ “แคตตาล็อก ออนไลน์” ซึ่งรองรับการเข้าถึงข้อมูลได้ทั้งคอมพิวเตอร์ และสมาร์ทโฟน เป็นการเพิ่มโอกาสทางธุรกิจให้กับผู้ลงโฆษณา ทั้งนี้ ทีเอ็มซี ได้พัฒนารูปแบบการนำเสนอแบบสื่อผสม (Integrated Media) โดยสร้างช่องทางสื่อสารให้หลากหลาย ได้แก่ สิ่งพิมพ์ เว็บไซต์ (www.yellowpages.co.th) แอปพลิเคชันมือถือ E-Book และ คอลเซ็นเตอร์

ธุรกิจการให้บริการข้อมูลและสาระความบันเทิงผ่านโทรศัพท์เคลื่อนที่: ผู้ให้บริการเสริมมีการแข่งขันที่รุนแรงขึ้นจากภาวะตลาดที่เปลี่ยนแปลงไปเพราะมีการใช้โทรศัพท์สมาร์ทโฟนมากขึ้นเรื่อยๆ และมีการใช้สื่อทางการตลาดในหลายรูปแบบเพื่อสร้างความได้เปรียบเหนือคู่แข่งรายอื่น ซึ่งบริษัทได้เพิ่มช่องทางการเข้าถึงผู้บริโภค ทั้งรูปแบบการสื่อสาร การบริการและการเข้าถึงผู้บริโภคผ่านผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ หลายราย เพื่อรักษาระดับความสามารถในการแข่งขัน

3. ความเสี่ยงจากผลกระทบทางเศรษฐกิจและการเมือง

ธุรกิจให้บริการไอซีที: จากภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัวของโลก และภายในประเทศ ประกอบกับรัฐบาลไทยยังอยู่ในระหว่างการขับเคลื่อนกลไกทางการปรับปรุงโครงสร้างเศรษฐกิจ สังคม และการเมือง ทำให้มีความคาดการณ์ว่าเศรษฐกิจในประเทศไทยอาจจะเติบโตไม่มาก ซึ่งจะส่งผลต่อกำลังซื้อของประชาชน และรายได้ของธุรกิจในประเทศในปี 2559

บริษัทและบริษัทในเครือจึงได้มุ่งเน้นในการควบคุมต้นทุนและค่าใช้จ่าย ควบคู่ไปกับการลงทุนอย่างระมัดระวัง เพื่อสร้างผลตอบแทนที่ดีให้แก่กิจการ

ธุรกิจให้บริการโทรศัพท์หน้าเหลือง: ผลประกอบการที่ดีของภาคธุรกิจ และสภาพเศรษฐกิจที่ดีเป็นปัจจัยสำคัญต่อการตัดสินใจลงสื่อโฆษณา ซึ่งในปีที่ผ่านมาได้มีการเปลี่ยนแปลงทางการเมืองของประเทศ และเศรษฐกิจตกต่ำทั่วโลก ส่งผลกระทบต่อภาวะเศรษฐกิจในประเทศ ซึ่งเป็นผลกระทบต่อการตัดสินใจซื้อสื่อโฆษณา

ดังนั้นทีเอ็มซีจึงได้ออกผลิตภัณฑ์ใหม่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้ลงโฆษณาเฉพาะกลุ่ม (Vertical Books) ซึ่งคุ้มค่าและเป็นประโยชน์ต่อธุรกิจของลูกค้า ได้แก่ หนังสือที่รวบรวมข้อมูลธุรกิจเฉพาะอุตสาหกรรม ผลิตภัณฑ์ด้านอินเทอร์เน็ต และโทรศัพท์เคลื่อนที่

4. ความเสี่ยงทางด้านเทคโนโลยีหรือพฤติกรรมของผู้บริโภค

ธุรกิจให้บริการไอซีที: ปัจจุบันเทคโนโลยีทางด้านไอซีทีที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วและต่อเนื่อง ความต้องการของลูกค้าก็เปลี่ยนแปลงไปตามวิวัฒนาการของผลิตภัณฑ์และบริการใหม่ๆ เช่น บริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงที่มีความเร็วสูงขึ้น บริการอินเทอร์เน็ตผ่านโทรศัพท์เคลื่อนที่ 4G ที่กำลังได้รับความนิยมเพิ่มมากขึ้น รวมไปถึงบริการคอมพิวเตอร์ที่มีการพัฒนาไปสู่เทคโนโลยีคลาวด์คอมพิวติ้ง (Cloud Computing) อุปกรณ์และเครื่องมือต่างๆ ที่ใช้งานกับไอซีที มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว อาจทำให้สินค้าและบริการที่บริษัทดำเนินการอยู่ในปัจจุบันล้าสมัย

ในปี 2558 บริษัทจึงได้ติดตามความเคลื่อนไหวและศึกษาของเทคโนโลยีไอซีที โดยรวมอย่างสม่ำเสมอ เช่น เทคโนโลยีอินเทอร์เน็ตของทุกสิ่งทุกอย่าง (Internet of Things) และ บริการซอฟต์แวร์แบบออนไลน์ (Software as a Service) เพื่อนำมาใช้ในการปรับปรุงบริการเป็นบริการไอซีที ที่ทันสมัยและครบวงจร เพื่อรักษาหรือเพิ่มฐานลูกค้าหรือรายได้ในระยะยาวแม้ว่าเทคโนโลยีมีการเปลี่ยนแปลง

ธุรกิจให้บริการโทรศัพท์หน้าเหลือง: เนื่องด้วยเทคโนโลยีด้านอินเทอร์เน็ตในยุคดิจิทัลนี้ได้เข้ามาเป็นเครื่องมือและช่องทางหนึ่งในการดำเนินธุรกิจในหลายอุตสาหกรรม รวมถึงผู้บริโภคทั่วไป ดังนั้นทีเอ็มซีจึงเร่งปรับปรุงรูปแบบการค้นหาข้อมูล (Search Engine) ให้สะดวกใช้งานและพร้อมให้บริการแล้วเมื่อปี 2558 รวมถึงเพิ่มฟังก์ชัน “แคตตาล็อก ออนไลน์” เพื่อนำเสนอสินค้าและบริการบนโลกออนไลน์ได้ตอบโจทก์ผู้ค้นหามากยิ่งขึ้น

นอกจากนี้ ทีเอ็มซี ได้นำเสนอรูปแบบการขายโฆษณาสื่อออนไลน์ควบคู่ไปกับสื่อสิ่งพิมพ์ เพื่อส่งเสริมให้ลูกค้าที่นิยมโฆษณาด้วยสื่อสิ่งพิมพ์เพียงอย่างเดียว มีโอกาสใช้สื่อที่เป็นดิจิทัลได้เร็วยิ่งขึ้น

ธุรกิจการให้บริการข้อมูลและสาระความบันเทิงผ่านโทรศัพท์เคลื่อนที่: สืบเนื่องจากการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีเป็น 3G และ 4G ซึ่งเป็นปัจจัยทำให้ผู้บริโภคเปลี่ยนโทรศัพท์เคลื่อนที่จากระบบเก่าเป็นโทรศัพท์สมาร์ทโฟน ดังนั้นจึงทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภคในด้านค้นหา และการเข้าถึงเนื้อหาของข้อมูล และเทคโนโลยีในการเข้าถึงข้อมูลที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วตามช่วงอายุของผู้บริโภค ส่งผลให้ความนิยมการใช้บริการส่งข้อความสั้น (SMS) ลดลง ซึ่งส่งผลต่อบริการของบริษัท

อย่างไรก็ตาม เพื่อลดผลกระทบที่อาจเกิดขึ้น บริษัทได้จัดตั้งหน่วยงานเพื่อทำการสำรวจความต้องการของลูกค้าอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ปี 2556 ทั้งนี้เพื่อให้สามารถพัฒนาสินค้าและรูปแบบการให้บริการที่มีความ

สอดคล้อง ตรงตามความต้องการของผู้บริโภคได้ และบริษัทยังได้จัดตั้งทีมในการพัฒนาแอปพลิเคชันสำหรับ
สมาร์ทโฟน เพื่อตอบสนองความต้องการของตลาดลูกค้าที่ใช้สมาร์ทโฟนที่เติบโตขึ้นอีกด้วย

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ของบริษัท และบริษัทย่อย

บริษัท มีทรัพย์สินถาวรที่เป็นกรรมสิทธิ์และใช้ในการดำเนินธุรกิจที่มีมูลค่าสุทธิจากค่าเสื่อมราคาดังนี้

หน่วย : ล้านบาท

รายการ	ณ 31 ธันวาคม 2557	ณ 31 ธันวาคม 2558
1. อุปกรณ์	182.72	203.00
2. รถยนต์และอุปกรณ์สำนักงาน	307.21	295.52
3. ที่ดิน อาคารและส่วนปรับปรุงอาคารเช่า	233.10	236.96
4. สินทรัพย์ระหว่างดำเนินการ	35.40	36.51
รวม	758.43	771.99

บริษัทย่อย มีทรัพย์สินถาวรที่เป็นกรรมสิทธิ์และใช้ในการดำเนินธุรกิจที่มีมูลค่าสุทธิจากค่าเสื่อมราคาดังนี้

หน่วย : ล้านบาท

รายการ	ณ 31 ธันวาคม 2557	ณ 31 ธันวาคม 2558
1. รถยนต์และอุปกรณ์สำนักงาน	54.22	36.53
2. ส่วนปรับปรุงอาคารเช่า	1.89	1.21
3. สินทรัพย์ระหว่างดำเนินการ	0.05	1.25
รวม	56.16	38.99

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 2561 เป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 152.61 ล้านบาท
- สำนักงานอาคารวานิช 2 ชั้น 26-28 เป็นที่ตั้งของสำนักงานบริษัท เทเลอินโฟ มีเดีย จำกัด (มหาชน) โดยมีสัญญาเช่ากับบริษัท แพลมทองสหการ จำกัด จำนวน 3,677.12 ตารางเมตร เป็นเวลา 3 ปี สิ้นสุดเดือนสิงหาคม 2559 เป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 59.87 ล้านบาท
- สำนักงานอาคารไอซีซี ชั้น 2 เป็นที่ตั้งสำนักงานบริษัท เทเลอินโฟ มีเดีย จำกัด (มหาชน) โดยมีสัญญาเช่ากับบริษัท เดอะพลาซ่า ดีพาร์ทเมนต์สโตร์ จำกัด จำนวน 1,384.74 ตารางเมตร เป็นเวลา 3 ปี สิ้นสุดเดือน สิงหาคม 2561 เป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 16.80 ล้านบาท

- อาคาร กสท โทรคมนาคม บางรัก ชั้น 16 เป็นพื้นที่วางอุปกรณ์อินเทอร์เน็ตส่วนกลาง และห้อง Data Center โดยมีสัญญาเช่ากับบริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) จำนวน 255 ตารางเมตร เป็นเวลา 3 ปี สิ้นสุดเดือน พฤษภาคม 2561 เป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 6.89 ล้านบาท
- สำนักงานอาคารวานิช 2 ชั้น 21 เป็นที่ตั้งของสำนักงานบริษัท เอดี เวนเจอร์ จำกัด (มหาชน) โดยมีสัญญาเช่ากับ บริษัท แพลมทองสหการ จำกัด จำนวน 291.88 ตารางเมตร เป็นระยะเวลา 3 ปี สิ้นสุดเดือนสิงหาคม 2559 เป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 4.20 ล้านบาท
- สำนักงานอาคารราชสีมาเซ็นเตอร์ ชั้น 3 จังหวัดนครราชสีมา เป็นที่ตั้งของสำนักงานสาขาของ บริษัท เทเลอินโฟ มีเดีย จำกัด (มหาชน) โดยมีสัญญาเช่ากับห้างหุ้นส่วนจำกัด เอกธุรกิจบริการ จำนวน 388 ตารางเมตร เป็นระยะเวลา 3 ปี สิ้นสุดเดือนกันยายน 2561 เป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 1.95 ล้านบาท
- สำนักงานอาคารเลขที่ 79/3 ถนนกลางเมือง ตำบลในเมือง อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น ชั้นที่ 2,3 เป็นที่ตั้งของสำนักงานสาขาของ บริษัท เทเลอินโฟ มีเดีย จำกัด (มหาชน) โดยมีสัญญาเช่ากับ นางสาวรุ่งนภา ศิริมุกดากุล จำนวน 100 ตารางเมตร เป็นระยะเวลา 1 ปี สิ้นสุดเดือนมกราคม 2560 เป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 0.27 ล้านบาท
- สำนักงานอาคารเลขที่ 79/4-5 ถนนกลางเมือง ตำบลในเมือง อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น ชั้นที่ 1,2,3 เป็นที่ตั้งของสำนักงานสาขาของ บริษัท เทเลอินโฟ มีเดีย จำกัด (มหาชน) โดยมีสัญญาเช่ากับ นายฤทธิรงค์ พาณิชย์ รุ่งเรือง จำนวน 225 ตารางเมตร เป็นระยะเวลา 1 ปี สิ้นสุดเดือนมกราคม 2560 เป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 0.53 ล้านบาท

4.2 อุปกรณ์ภายใต้สัญญาดำเนินการ

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

4.3 ทรัพย์สินที่ไม่มีตัวตน

บริษัท และบริษัทย่อยมีทรัพย์สินที่ไม่มีตัวตน ได้แก่

หน่วย : ล้านบาท

รายการ	ณ 31 ธันวาคม 2557	ณ 31 ธันวาคม 2558
1. ค่าสิทธิในการใช้โครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสง ปลายทาง-สุทธิ	52.20	47.09
2. ค่าลิขสิทธิ์ซอฟต์แวร์ - สุทธิ	30.31	20.76
รวม	82.51	67.85

1. ค่าสิทธิในการใช้โครงข่ายเคเบิลใยแก้วนำแสงปลายทางของบริษัท มีการตัดจำหน่ายตามระยะเวลาสัญญาที่เหลืออยู่ (สัญญาสิ้นสุด วันที่ 14 มิถุนายน 2564)
2. ค่าลิขสิทธิ์ซอฟต์แวร์ ที่ใช้ในการดำเนินงานของบริษัท และบริษัทย่อย มีระยะเวลาการตัดบัญชี 3-10 ปี

4.4 นโยบายการลงทุนและการบริหารงานในบริษัทย่อย และบริษัทร่วม

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 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 2558 บริษัท หรือบริษัทย่อยไม่มีคดีหรือข้อพิพาท ในกรณีดังนี้

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

อนึ่ง บริษัทมีการเปิดเผยคดีหรือข้อพิพาทที่ต่ำกว่าเกณฑ์ (คดีที่เกิดจากการประกอบธุรกิจปกติ) ในหมายเหตุประกอบงบการเงินสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2558 หัวข้อ 33 “หนี้สินที่อาจจะเกิดขึ้น” หน้า 82

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 และโทรศัพท์มือถือ สำหรับผู้ใช้บริการรายบุคคลและภาคธุรกิจ
สำนักงานใหญ่	เลขที่ 414 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400
สำนักงานสาขาที่ 1	เลขที่ 2028 ถนนนิมิตทางรถไฟสายปากน้ำ แขวงพระโขนง เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10260
สำนักงานสาขาที่ 2	เลขที่ 1126/2 อาคารวานิช 2 ชั้น 26-28 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	คัดสรรและนำเสนอข้อมูลข่าวสาร และสาระความบันเทิงที่ตรงกับความต้องการของผู้ใช้บริการผ่านระบบโทรศัพท์เคลื่อนที่ (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 93 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400

โทรศัพท์: (66) 2009 9000

โทรสาร: (66) 2009 9991

SET Contact Center: (66) 2009 9999

เว็บไซต์: www.set.or.th/tsd

อีเมล: SETContactCenter@set.or.th

ผู้สอบบัญชี

นายสุพจน์ สิงห์เสนห์

ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 2826

บริษัท เคพีเอ็มจี ภูมิไทย สอบบัญชี จำกัด

ชั้น 50-51 เอ็มไพร์ทาวเวอร์

195 ถนนสารสินใต้ 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

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 |

- เงื่อนไขอื่น ๆ :
- * 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 ใบอนุญาตให้บริการอินเทอร์เน็ต แบบที่หนึ่ง

- 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)

หมายเหตุ : ใบอนุญาตให้บริการอินเทอร์เน็ต แบบที่หนึ่ง ได้แก่ ผู้ให้บริการอินเทอร์เน็ตประเภทที่ไม่มีโครงข่ายโทรคมนาคมเป็นของตนเอง เช่น บริการอินเทอร์เน็ต (Internet Service) และบริการอื่นใดที่คณะกรรมการเห็นสมควร

6.4.4 ใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคม แบบที่หนึ่ง

- 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)

หมายเหตุ : ใบอนุญาตให้บริการโทรคมนาคม แบบที่หนึ่ง ได้แก่ ใบอนุญาตสำหรับผู้ประกอบกิจการโทรคมนาคมที่ไม่มีโครงข่ายโทรคมนาคมเป็นของตนเอง และเป็นกิจการที่มีลักษณะสมควรให้มีการบริการได้โดยเสรี

6.4.5 ใบอนุญาตการให้บริการอินเทอร์เน็ตเกตเวย์ระหว่างประเทศ และบริการชุมสายอินเทอร์เน็ต แบบที่สอง 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)

หมายเหตุ : ใบอนุญาตให้บริการอินเทอร์เน็ต แบบที่สอง คือ การให้บริการอินเทอร์เน็ตเกตเวย์ระหว่างประเทศ และบริการชุมสายอินเทอร์เน็ต ที่มีโครงข่ายเป็นของตนเอง

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

หมายเหตุ : ใบอนุญาตให้บริการโทรคมนาคม แบบที่สาม ได้แก่ ใบอนุญาตสำหรับผู้ประกอบกิจการโทรคมนาคมที่มีโครงข่ายโทรคมนาคมเป็นของตนเอง ซึ่งเป็นการประกอบกิจการที่มีวัตถุประสงค์ในการให้บริการแก่บุคคลทั่วไปจำนวนมาก หรืออาจมีผลกระทบโดยนัยสำคัญต่อการแข่งขันโดยเสรีอย่างเป็นธรรม หรืออาจกระทบต่อประโยชน์สาธารณะ หรือมีเหตุจำเป็นต้องคุ้มครองผู้บริโภคเป็นพิเศษ

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 วันทำสัญญา 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)

	รูปแบบ	ชื่อเครื่องหมายการค้า/ลิขสิทธิ์	ประเภทสินค้า/บริการ	เลขทะเบียน	ระยะเวลาคุ้มครอง
3.	 YellowPages™ 1188 แม่ค้ามือสอง...ครบทุกเบอร์	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 เลิกสุก Get สุก	2get 1900-222	บริการพยากรณ์ดวงชะตา บริการให้ข้อมูลข่าวสาร ทางด้านธุรกิจบันเทิงโดย ผ่านโทรศัพท์ บริการให้ ข้อมูลข่าวสารด้านการกีฬา ทางโทรศัพท์	บ27700 บ27701	10 ปี (21/1/2548-20/1/2558)
5.	 1188 Thailand YellowPages™	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	บริการจัดการข้อมูล ข่าวสารเพื่อการสื่อสาร บริการให้ข้อมูลเกี่ยวกับ การสื่อสาร ดำเนินงานส่ง ข่าวสารตามความประสงค์ ของลูกค้า จัดการข้อความ ที่ฝากไว้ บริการเสียงตอบ รับอัตโนมัติ รับส่งข้อมูล ข่าวสารทางอิเล็กทรอนิกส์ ตอบรับทางโทรศัพท์ รับ และส่งข้อความบริการอิน 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	บริการจัดการข้อมูล ข่าวสารเพื่อการสื่อสาร ดำเนินงานส่งข่าวสารตาม ความประสงค์ของลูกค้า จัดการข้อความที่ฝากไว้ บริการเสียงตอบรับ อัตโนมัติ	บ30042	10 ปี (9/5/2548-8/5/2558)
9.		Thailand YellowPages	เครื่องการค้าสำหรับสินค้า สมุดรายนามผู้ใช้โทรศัพท์ สิ่งพิมพ์ที่เกี่ยวข้องกับ ฐานข้อมูล สิ่ง พิมพ์ โฆษณาประชาสัมพันธ์ หนังสือแค็ตตาล็อกสินค้า	ค239133	10 ปี (9/5/2548-8/5/2558)

	รูปแบบ	ชื่อเครื่องหมายการค้า/ลิขสิทธิ์	ประเภทสินค้า/บริการ	เลขทะเบียน	ระยะเวลาคุ้มครอง
10.		1188 Thailand YellowPages	เครื่องมือการค้าสำหรับสินค้า สมุดรายนามผู้ใช้โทรศัพท์ สิ่งพิมพ์ที่เกี่ยวข้องกับ ฐานข้อมูล สิ่ง พิมพ์ โฆษณาประชาสัมพันธ์ หนังสือแค็ตตาล็อกสินค้า	ค239134	10 ปี (9/5/2548-8/5/2558)
11.		1188 Thailand YellowPages	เครื่องมือการค้าสำหรับสินค้า 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 รวบรวมรายชื่อบริษัท	บ23586	10 ปี (2/10/2556-1/10/2566)
18.		Food & Beverage Industrial Guide	สำหรับบริการข้อมูลทางธุรกิจ เป็นสื่อกลางโฆษณา รวบรวมรายชื่อบริษัท	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 ตัวแทนขายหน้าจัดโฆษณา	บ22444	10 ปี (31/10/2556-30/10/2566)

หนังสือพิมพ์/วารสาร/นิตยสาร

	รูปแบบ	ชื่อเครื่องหมายการค้า/ลิขสิทธิ์	ประเภทสินค้า/บริการ	เลขทะเบียน	ระยะเวลาคุ้มครอง
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 เวิลด์ไวด์	ไทยแลนด์ เวิลด์ไวด์ ฉบับภูมิภาค ภาคใต้	เพื่อเป็นแหล่งรวบรวม ข้อมูลสินค้าและบริการที่ เป็นประโยชน์ในการสืบค้น อันจะส่งผลให้เกิดการ ติดต่อซื้อขาย โดยจัดเรียง ตามหมวดหมู่ธุรกิจ ของ ภาคใต้	สสช 34/2557	ตลอดชีวิต
6.	 ไทยแลนด์ เวิลด์ไวด์	ไทยแลนด์ เวิลด์ไวด์ ฉบับภูมิภาค ภาคเหนือ	เพื่อเป็นแหล่งรวบรวม ข้อมูลสินค้าและบริการที่ เป็นประโยชน์ในการสืบค้น อันจะส่งผลให้เกิดการ ติดต่อซื้อขาย โดยจัดเรียง ตามหมวดหมู่ธุรกิจ ของ ภาคเหนือ	สสช 35/2557	ตลอดชีวิต
7.	 Thailand YellowPages	Thailand YellowPages	เพื่อเป็นแหล่งรวบรวม ข้อมูลสินค้าและบริการที่ เป็นประโยชน์ในการสืบค้น อันจะส่งผลให้เกิดการ ติดต่อซื้อขาย โดยจัดเรียง ตามหมวดหมู่ธุรกิจ	สสช 41/2557	ตลอดชีวิต
8.	 เชียงใหม่ เวิลด์ไวด์  ชลบุรี เวิลด์ไวด์  ขอนแก่น เวิลด์ไวด์  นครราชสีมา เวิลด์ไวด์  สงขลา เวิลด์ไวด์	ซีดี เวิลด์ไวด์	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