

บริษัท ซีเอ็มโอ จำกัด (มหาชน)

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์

วิสัยทัศน์

“CMO เป็นผู้สร้างประสบการณ์ชั้นนำแห่งอาเซียน ผ่านการสื่อสารด้วยฝีมือระดับโลก”

วัตถุประสงค์

“CMO เป็นผู้สร้างประสบการณ์ผ่านการสื่อสารครบวงจร ด้วยความคิดสร้างสรรค์อย่างไม่มีที่สิ้นสุด”

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญของกลุ่มบริษัท

บริษัท ซีเอ็มโอ จำกัด (มหาชน) (“บริษัท ฯ”) ก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 5 มิถุนายน 2534 โดยนายเสริมคุณ คุณาวงศ์ และนางสุรีย์ คุณาวงศ์ เพื่อประกอบธุรกิจให้บริการบริหารจัดการงาน (Event Management) ประเภทงานบันเทิงสาธารณะ (Public Event) งานการประชุมสัมมนา (Meeting, Incentive, Convention & Exhibition: MICE) งานนิทรรศการและการแสดงสินค้า (Exhibition & Trade Show) และงานส่งเสริมการตลาดและส่งเสริมการจัดจำหน่าย (Marketing & Promotion) ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 1 ล้านบาท และมีพนักงานในช่วงเริ่มแรกจำนวน 4 คน ประวัติความเป็นมาและพัฒนาการที่สำคัญของกลุ่มบริษัท แสดงได้โดยสังเขป ดังต่อไปนี้

ปี	พัฒนาการที่สำคัญ
พ.ศ. 2529	นายเสริมคุณ คุณาวงศ์ ได้จัดตั้งบริษัท ดิอายส์ จำกัด (หรือ “ดิอายส์”) ขึ้นเป็นบริษัทแรกในกลุ่มบริษัท เพื่อให้บริการผลิตสื่อประเภทมัลติมีเดีย และมัลติวิชั่น ในขณะนั้นนับได้ว่าดิอายส์เป็นหนึ่งในบริษัทผู้ให้บริการผลิตสื่อประเภทมัลติมีเดีย และมัลติวิชั่น ชั้นนำของประเทศไทย
พ.ศ. 2533	บริษัท ฟรีเซนต์เซชั่น มีเดีย ซัพพลายส์ จำกัด (ในปัจจุบันเปลี่ยนชื่อเป็นบริษัท พีเอ็ม เซ็นเตอร์ จำกัด หรือ “พีเอ็ม”) ได้รับการจัดตั้งขึ้น เพื่อให้บริการสนับสนุนทางด้านเครื่องมือสำหรับการแสดงและการนำเสนอแก่ดิอายส์
พ.ศ. 2534	บริษัท ซีเอ็ม ออร์กาไนเซอร์ จำกัด ได้รับการจัดตั้งขึ้น เพื่อให้บริการบริหารจัดการงาน ซึ่งนับได้ว่าในช่วงนั้น บริษัทฯ เป็นหนึ่งในผู้บุกเบิกธุรกิจให้บริการบริหารจัดการงานในประเทศไทย
พ.ศ. 2546	กลุ่มบริษัทมีการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างเงินทุนและการถือหุ้นครั้งใหญ่เพื่อเตรียมการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เอ็ม เอ ไอ (หรือ “mai”) โดยการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ จาก 8 ล้านบาท เป็น 59 ล้านบาท และ 150 ล้านบาท ตามลำดับ นอกจากนี้ ยังมีการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท โดยบริษัทฯ ได้เข้าไปถือหุ้นของพีเอ็มและดิอายส์ ในสัดส่วนร้อยละ 99.997 และ 99.84 ของทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้วของแต่ละบริษัทตามลำดับ ส่วน บริษัท เอส. คิวบิค จำกัด นั้นกลายเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ และบริษัทฯ ได้แปลงสภาพเป็นบริษัทมหาชนในเดือนธันวาคม 2546 และเปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท ซีเอ็ม ออร์กาไนเซอร์ จำกัด (มหาชน) (CM Organizer Public Company Limited)

ปี	พัฒนาการที่สำคัญ
พ.ศ. 2547	บริษัทฯ ได้เพิ่มเงินลงทุนในบริษัท พีเอ็ม เซ็นเตอร์ จำกัด โดยบริษัทถือหุ้นของพีเอ็มในสัดส่วนร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้ว 135 ล้านบาท (เดิม 39.90 ล้านบาท) และได้เพิ่มเงินลงทุนในบริษัท ดิอายส์ จำกัด โดยบริษัทถือหุ้นของดิอายส์ในสัดส่วนร้อยละ 99.95 ของทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้ว 15 ล้านบาท (เดิม 5 ล้านบาท)
พ.ศ. 2551	บริษัทฯ ได้ทำการขยายการลงทุนโดยการเข้าเป็นผู้ถือหุ้นใน บริษัท เอ็กซ์โปซิชั่น เทคโนโลยี จำกัด (หรือ “เอ็กซ์โป เทค”) ซึ่งให้บริการในด้านการติดตั้งระบบสารสนเทศที่เกี่ยวข้องกับการจัดอีเวนต์ โดยบริษัทฯ ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 40 และในปีนั้นบริษัทฯ ประสบความสำเร็จได้รับรางวัลรองชนะเลิศ ด้านแนวคิดสำหรับพาววิลเลียนขนาดไม่เกิน 500 ตารางเมตร จาก Bureau International des Expositions: BIE จากผลงานการสร้างศาลาไทยในงาน Expo ระดับนานาชาติในการร่วมงาน World Water Expo 2008 ณ ประเทศ สเปน โดยมีผู้ร่วมงาน 102 ประเทศทั่วโลก
พ.ศ. 2554	บริษัทฯ มีมติเปลี่ยนชื่อบริษัทใหม่ เป็น “บริษัท ซีเอ็มโอ จำกัด (มหาชน)” เพื่อรองรับการขยายธุรกิจไปยังงานประเภทอื่นๆ รวมถึงการเพิ่มแผนกงานใหม่ เพื่อรองรับการเติบโตของบริษัทฯ และการรวมเป็นประชาคมอาเซียน (AEC)
พ.ศ. 2557	ทุกบริษัทในเครือ CMO Group ได้ย้ายเข้ามารวมกันที่โครงการ Bangkok Creative Playground ซึ่งถือเป็นการเสริมสร้างศักยภาพในการทำงานของบุคลากรภายในและธุรกิจเป็นอย่างมาก รวมถึงการสร้างการรับรู้และการยอมรับต่อลูกค้าของบริษัทฯ และกิจการในเครือถึงความพร้อมในทุกๆ ด้าน บริษัทฯ ได้ทำการขยายการลงทุนโดยการลงทุนร่วมเพื่อเปิดบริษัทใหม่กับธุรกิจใหม่ ได้แก่ บริษัท โมเมนตัม เอส จำกัด (Momentum S) ให้บริการจัดงานด้าน Private Event อาทิ จัดงานครบรอบวันเกิด, งานแต่งงาน, หรือ งานปาร์ตี้สังสรรค์ เป็นต้น โดยบริษัท ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 60
พ.ศ. 2558	บริษัทฯ ได้ทำการขยายการลงทุนโดยการลงทุนร่วมเพื่อเปิด 2 บริษัทใหม่กับธุรกิจใหม่ 1. บริษัท มิวส์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด ให้บริการด้านการจัดคอนเสิร์ต 2. บริษัท ซีเอ็มโอ โซว์ คอร์ป จำกัด ประเภทธุรกิจการพัฒนาศูนย์การแสดงที่ผสมผสานเทคโนโลยี จัดโชว์ จัดแสดงศิลปวัฒนธรรมไทย โดยบริษัท ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 70 และ 50 ตามลำดับ และเปิดธุรกิจ Imaginia Playland ในเดือนสิงหาคม ซึ่งเป็นกิจการสวนสนุกแนวใหม่สำหรับเด็ก
พ.ศ. 2559	บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 255,462,733 บาท โดยการจำหน่ายหุ้นเพิ่มทุนให้กับผู้ถือหุ้นเดิม

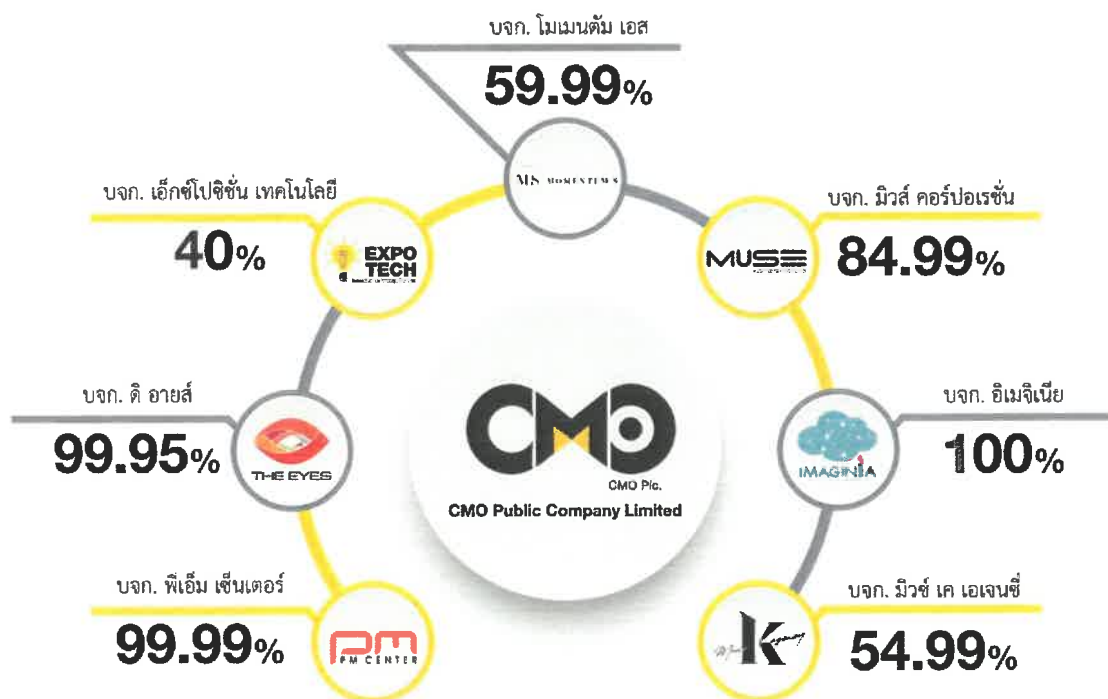
ปี	พัฒนาการที่สำคัญ
พ.ศ. 2560	จัดตั้งหน่วยธุรกิจ Imaginia Playland เป็น บริษัท อิมจินเนีย จำกัด ด้วยเงินลงทุน 10 ล้านบาท และตั้งเป้าหมายในการขยายสาขาไปยังกลุ่มประเทศแถบเอเชีย
พ.ศ. 2561	จัดตั้งหน่วยธุรกิจใหม่ CM Digital เพื่อให้บริการด้าน Digital Solutions และ Data Management เกี่ยวกับระบบลงทะเบียนสำหรับงานอีเว้นท์, งานประชุมสัมมนา ด้วยเทคโนโลยีที่หลากหลายรูปแบบ
พ.ศ. 2562	บริษัทฯ ดำเนินงานดูแลบริหารงานหน่วยงานที่มีอยู่ให้เติบโตต่อเนื่อง เพื่อให้เกิดผลกำไรที่เพิ่มขึ้น ขณะเดียวกัน บริษัทฯ เตรียมแผนที่จะขยายงานด้านงานจัดประชุม, งานสัมมนา ตลอดจนงานประชุมวิชาการนานาชาติ รวมไปถึงธุรกิจโม้ เนื่องจากตลาดงานจัดประชุมมีแนวโน้มเติบโตสูงขึ้น และสอดคล้องกับอุตสาหกรรมไมซ์ประเทศไทยติดอันดับ 4 ของเอเชียด้านการประชุมนานาชาติ ทั้งนี้ ยังเป็นปีที่บริษัทได้รับงานใหญ่ระดับนานาชาติ โดยได้บริหารจัดการงานประชุมทางการแพทย์หัวใจนานาชาติด้านโรคไฟฟ้าหัวใจ (The 12th Asia Pacific Heart Rhythm Society Scientific Session (APHRs 2019) ซึ่งประเทศไทยเป็นเจ้าภาพ งานนี้มีแพทย์โรคหัวใจจากทั่วโลกเดินทางมาประชุมกว่า 3,500 คน ซึ่งถือได้ว่าเป็นงานประชุมแพทย์หัวใจครั้งสำคัญของประเทศไทย เป็นการแสดงให้เห็นถึงศักยภาพการจัดงานของประเทศไทย รวมถึงได้กระตุ้นอุตสาหกรรมไมซ์ของไทยอีกด้วย นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้เข้าเจรจาซื้อหุ้นทั้งหมดของ บริษัท ซีเอ็มโอ โซลิวชั่น จำกัด จากผู้ถือหุ้นเดิม โดยได้รับทราบยกหนี้เงินกู้ยืมจากผู้ถือหุ้นเดิมด้วย ส่งผลให้มีการเปลี่ยนแปลงการควบคุมกิจการในปี 2562 และมีส่วนแบ่งกำไรของการร่วมค้าและกำไรจากการรวมธุรกิจเกิดขึ้นจำนวน 58.82 ล้านบาท ทำให้งบการเงินรวมของบริษัทฯ มีกำไรเพิ่มขึ้นด้วย
พ.ศ.2563	<p>- นับเป็นปีแห่งความท้าทายในการดำเนินธุรกิจ เนื่องจากเกิดการแพร่ระบาดของไวรัสโควิด -19 ส่งผลกระทบต่อธุรกิจอีเวนต์ ถือเป็นวิกฤติร้ายแรงที่สุดในรอบ 30 ปี ตั้งแต่เกิดวงการอีเวนต์ขึ้นมา แต่บริษัทฯ ได้ปรับกลยุทธ์การตลาดทันที โดย เปิดสตูดิโอสตรีมมิ่งครบวงจร ทั้งหมด 3 สตูดิโอ มีขนาดที่หลากหลาย ครอบคลุมด้วยระบบภาพเสียง ตลอดจนระบบการ Live Streaming รองรับการจัดงาน Digital Event (ดิจิทัล อีเวนต์) ทุกประเภท ไม่ว่าจะเป็น งานเปิดตัวสินค้า, งานประชุมกับตัวแทนจำหน่าย, งานประชุมวิชาการนานาชาติ, งานสัมมนา, งานในกลุ่มธุรกิจบันเทิงและคอนเสิร์ต ตลอดจนงาน Fan Meeting ระหว่างศิลปินกับแฟนคลับ เป็นต้น โดยเริ่มเปิดให้บริการในเดือนพฤษภาคม</p> <p>- บริษัทฯ ได้ทำการขยายการลงทุนโดยการลงทุนร่วมเพื่อเปิดบริษัทใหม่ ได้แก่ บริษัท มิวซ์ เค เอเจนซี จำกัด ให้บริการครบวงจรด้านการสร้างประสบการณ์ในการสื่อสารครอบคลุมทั้ง Online Event และ On Ground Event โดยบริษัท ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 54.99 ซึ่ง มิวซ์ เค เอเจนซี แยกออกมาจาก บริษัท มิวซ์ เค</p>

ปี	พัฒนาการที่สำคัญ
	ปอเรชั่น จำกัด ทำให้สัดส่วนการถือหุ้นใน บริษัท มิวส์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด เปลี่ยนแปลง จากร้อยละ 70 เปลี่ยนเป็นร้อยละ 84.99

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

บริษัทฯ มีนโยบายการลงทุนในธุรกิจหลักคือ ธุรกิจให้บริการบริหารจัดการจัดงานและธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจหลัก การเข้าลงทุนจะพิจารณาทั้งผลตอบแทนจากการลงทุนที่เหมาะสม โดยคำนึงถึงศักยภาพของธุรกิจที่เข้าลงทุน และการส่งเสริมกับธุรกิจในปัจจุบัน บริษัทฯ มีนโยบายในการกำกับดูแลบริษัทย่อยโดยมีการส่งตัวแทน เข้าเป็นกรรมการหรือผู้บริหาร เพื่อดูแลและติดตามการบริหารงานของบริษัทย่อยให้เป็นไปตามเป้าหมายการดำเนินธุรกิจที่ได้กำหนดไว้

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท เป็นดังนี้



2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1 โครงสร้างรายได้

ตารางจำแนกรายได้จากการดำเนินงานของบริษัท ซีเอ็มโอ จำกัด (มหาชน) และบริษัทในเครือ ระหว่างปี 2560 – 2563

ประเภทของรายได้	2560		2561		2562		2563	
	มูลค่า (ล้านบาท)	%	มูลค่า (ล้านบาท)	%	มูลค่า (ล้านบาท)	%	มูลค่า (ล้านบาท)	%
รายได้จากการให้บริการบริหารจัดการงาน	679.85	49.91%	793.70	54.77%	731.60	54.67%	502.02	69.92%
รายได้จากการให้บริการทางด้านอุปกรณ์	637.97	46.83%	597.45	41.23%	554.84	41.46%	191.98	26.74%
รายได้จากการให้บริการ ทางด้านการผลิตสื่อสำหรับนำเสนอ	22.63	1.66%	30.82	2.13%	28.98	2.17%	17.18	2.39%
รายได้จากธุรกิจสื่อการตลาด	-	-	-	-	-	-	-	-
รายได้จากธุรกิจสวนสนุก	21.79	1.60%	27.12	1.87%	22.69	1.70%	6.77	0.94%
รวม	1,362.24	100%	1,449.09	100%	1,338.10	100%	717.95	100%

ตารางจำแนกรายได้ของบริษัท ซีเอ็มโอ จำกัด (มหาชน) ตามประเภทลูกค้า ระหว่างปี 2560 – 2563

รายได้ของบริษัท	2560		2561		2562		2563	
	มูลค่า (ล้านบาท)	%	มูลค่า (ล้านบาท)	%	มูลค่า (ล้านบาท)	%	มูลค่า (ล้านบาท)	%
บริษัท ซีเอ็มโอ จำกัด (มหาชน)								
- รายได้จากภาครัฐ	146.06	23.29%	45.38	6.80%	87.13	14.01%	246.16	52.56%
- รายได้จากภาคเอกชน	429.50	68.50%	581.40	87.16%	483.13	77.66%	175.11	37.39%
- รายได้อื่น	51.49	8.21%	40.30	6.04%	51.83	8.33%	47.09	10.05%
รวมรายได้	627.05	100%	667.08	100%	622.08	100%	468.36	100%

ตารางจำแนกโครงสร้างรายได้ของบริษัท ซีเอ็มโอ จำกัด (มหาชน) ตามประเภทการให้บริการ ระหว่างปี 2560 – 2563

รายได้ของบริษัท	2560		2561		2562		2563	
	มูลค่า (ล้านบาท)	%	มูลค่า (ล้านบาท)	%	มูลค่า (ล้านบาท)	%	มูลค่า (ล้านบาท)	%
บริษัท ซีเอ็มโอ จำกัด (มหาชน)								
- รายได้จากงานส่งเสริมการตลาดและส่งเสริมการจำหน่าย	233.23	37.19%	399.64	59.91%	187.41	30.13%	84.76	18.10%
- รายได้จากงานบันเทิงสาธารณะ	39.54	6.31%	47.51	7.12%	110.19	17.71%	26.03	5.56%
- รายได้จากงานนิทรรศการและ งานแสดงสินค้า	145.34	23.18%	106.17	15.92%	156.61	25.18%	26.99	5.76%
- รายได้จากงานประชุมสัมมนา	9.22	1.47%	0.00	0.00%	36.32	5.84%	4.73	1.01%
- รายได้จากการบริหารจัดการงาน	20.49	3.27%	20.37	3.05%	21.32	3.43%	14.50	3.10%
- รายได้จากงานออกแบบ ตกแต่ง พิธีภัณฑ์	124.22	19.81%	53.08	7.96%	58.40	9.39%	264.25	56.42%
- รายได้จากงานสวนสนุก	3.52	0.56%	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%
- รายได้อื่นๆ	51.49	8.21%	40.31	6.04%	51.83	8.33%	47.09	10.05%
รวม	627.05	100%	667.08	100%	622.08	100%	468.36	100%

* รายได้รวมตามประเภทลูกค้าและประเภทการให้บริการ (งบการเงินเฉพาะกิจการ) = รายได้จากการให้บริการ + รายได้อื่น + รายได้เงินปันผล

2.2 การประกอบธุรกิจแต่ละสายผลิตภัณฑ์

การดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทในปัจจุบันสามารถแบ่งออกเป็น 8 กลุ่ม คือ

1. ธุรกิจการให้บริการบริหารจัดการงานและการจัดแสดงนิทรรศการ (Event Management & Exhibition)
2. ธุรกิจการให้บริการอุปกรณ์ด้านระบบภาพ แสง เสียง และเทคนิคพิเศษ (Equipment Rental Service)
3. ธุรกิจการให้บริการผลิตสื่อประเภทวิดีโอ มัลติมีเดีย และอินเทอร์เน็ตออฟฟิเคีย (Multimedia Production House)
4. ธุรกิจการให้บริการด้านการติดตั้งระบบสาธารณูปโภคที่เกี่ยวข้องกับการจัดอีเวนต์ (Utilities Service)
5. ธุรกิจให้บริการด้านการจัดงานสังสรรค์แบบเฉพาะกลุ่ม (Private Lifestyle Event Service)
6. ธุรกิจให้บริการด้านการจัดงานคอนเสิร์ต ครอบคลุมถึงการจัดปาร์ตี้คอนเสิร์ต โชว์บิซทุกประเภท (Creative & Entertainment Production Agency)
7. ธุรกิจการให้บริการด้านสวนสนุกสำหรับเด็ก (Playland)
8. ธุรกิจให้บริการครบวงจรด้านการสร้างประสบการณ์ในการสื่อสารครอบคลุมทั้ง Online และ On Ground (Integrated Online and On Ground Communication Experience Creation Service)

2.2.1 ธุรกิจการให้บริการบริหารการจัดงานและการจัดแสดงนิทรรศการ (Event Management & Exhibition)

ปัจจุบันบริษัทฯ ให้บริการบริหารการจัดงานแบบครบวงจร (Turnkey Event Management) โดยขอบเขตการให้บริการบริษัทฯ จะครอบคลุมถึง

- การออกแบบสร้างสรรค์
- การวางแผนงานการสื่อสารทางการตลาดให้สอดคล้องกับแผนการตลาดของลูกค้า
- การออกแบบชิ้นงาน
- การให้คำปรึกษาในด้านการจัดหาและจัดเตรียมพื้นที่ที่เหมาะสมสำหรับการจัดงานแสดงประเภทต่างๆ
- การให้คำปรึกษาเบื้องต้นทางด้านอุปกรณ์และสื่อสำหรับการจัดการแสดง
- การให้บริการรับออกแบบจัดสร้างตามแนวความคิดของลูกค้า
- การควบคุม
- การให้บริการประกอบ ติดตั้ง และตกแต่งภายในให้ลูกค้า
- และบริหารงานแสดง

ซึ่งทำให้บริษัทฯ สามารถบริหารและควบคุมคุณภาพของการดำเนินงานให้ได้มาตรฐาน ตามที่ลูกค้าได้กำหนดไว้ ในปัจจุบันธุรกิจหลักของบริษัทฯ สามารถจำแนกได้ตามลักษณะการให้บริการได้เป็น 5 ประเภทหลัก ดังต่อไปนี้คือ

1. การจัดกิจกรรมทางการตลาดและส่งเสริมการขาย (Corporate & Marketing Event)
2. การจัดงานแสดงนิทรรศการถาวรประเภทพิพิธภัณฑ์และงานนิทรรศการชั่วคราว (Museum & Exhibition)
3. การจัดกิจกรรมประเภทงานบันเทิงสาธารณะและกิจกรรมพิเศษ (National & Public Event)
4. การจัดประชุมสัมมนา (Meeting, Incentive, Convention & Exhibition : MICE)
5. การจัดกิจกรรมในรูปแบบออนไลน์ อีเวนต์, ดิจิทัล อีเวนต์ และ ไฮบริด อีเวนต์ (Digital & Hybrid Event)

(1) ลักษณะของผลิตภัณฑ์และบริการ

ก. การจัดกิจกรรมทางการตลาดและส่งเสริมการขาย (Corporate & Marketing Event)

การจัดกิจกรรมทางการตลาดและส่งเสริมการขาย เป็นเครื่องมือสื่อสารการตลาดประเภทหนึ่งที่สำคัญ และถูกนำมาใช้เป็นวงกว้างในธุรกิจต่าง ๆ ทั้งอุปโภค และบริโภค เนื่องจากเป็นเครื่องมือการสื่อสารที่สามารถสร้างประสบการณ์ตรงของสินค้าให้กับผู้บริโภคได้ชัดเจน รวดเร็ว และเป็นการสื่อสารกับผู้บริโภคแบบสองทาง (two-way communication) เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้อย่างรวดเร็ว และเจาะกลุ่มได้อย่างมีประสิทธิภาพ

บริษัทฯ เน้นการจัดกิจกรรมทางการตลาดแบบสร้างประสบการณ์ (experiential marketing) เป็นกลยุทธ์ทางการตลาดที่ใช้ในการสร้างประสบการณ์ตรงให้กับผู้บริโภคได้เกิดการมีส่วนร่วมกับสินค้าหรือแบรนด์นั้นๆ มากกว่าการสื่อสารข้อมูลให้ผู้บริโภคได้รับข้อมูลแบบทางเดียว การทำการตลาดแบบสร้างประสบการณ์สามารถทำให้ผู้บริโภคมีปฏิสัมพันธ์กับสินค้าในเชิงลึก และทำให้ผู้บริโภคเข้าใจได้ถึง brand value ของสินค้านั้น ๆ ได้อย่างชัดเจน เป็นการจัดกิจกรรมที่หลากหลายมากกว่า การจัดกิจกรรมส่งเสริมการตลาดอย่างเดียว ซึ่งทำให้ธุรกิจ สามารถเข้าใจความต้องการของผู้บริโภค

ได้มากขึ้น และตอบสนองความต้องการได้อย่างตรงและถูกต้อง ตัวอย่างการจัดกิจกรรมที่ต้องการสร้างการรับรู้ของสินค้าใหม่ จะต้องมีการจัดกิจกรรมในรูปแบบต่าง ๆ ที่มากกว่าการทำ launching event สินค้า แต่จะต้องมีการคิดในแงุ่มที่ หลากหลายมากขึ้น เช่น การทำ online marketing หรือ การใช้ social media ต่าง ๆ ที่สามารถ สร้างการรับรู้และ ประสพการณ์ตรงในแงุ่มอื่น ๆ

นอกจากนี้ยังมีกิจกรรมอื่นๆที่ลูกค้าจัดขึ้น เพื่อเป็นการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างลูกค้ากลุ่มเป้าหมายหรือ ตัวแทนจำหน่าย โดยอาจเป็นการจัดทำเนื่องในเทศกาลพิเศษขึ้นในรูปแบบการสัมมนา และงานบันเทิง เป็นต้น โดยส่วนใหญ่ กิจกรรมทางการตลาดและส่งเสริมการขายจะเป็นงานลักษณะสั้นๆ เน้นการมีส่วนร่วมของผู้เข้าร่วมงาน และการสร้าง ภาพพจน์ที่ดีและความประทับใจและประสบการณ์ใหม่ต่อสินค้านั้นๆ ให้แก่ผู้เข้าร่วมงาน

ผลงานการจัดกิจกรรมทางการตลาดที่โดดเด่นของบริษัทฯ ในปี 2563 ที่ผ่านมา ได้แก่

- ชัมพูเปิดตัวนวัตกรรมเครื่องปรับอากาศอัจฉริยะเพื่อสุขภาพ
- งานแถลงข่าวเปิดตัวเกมมือถือใหม่ A3 Still Alive
- งานเปิดตัว Application Finvest
- งานเปิดตัว “บัตรเครดิตกสิกรไทย – ซ้อปปี”
- King Power Beyond The Magic
- CALVIN KLEIN ME IN #MYCALVINS เปิดตัวคอลเลคชั่น Fall / Winter 2020
- CBS LET’S CELEBRATE PARTY
- The First ‘DRIVE-TRUE’ 5G at True Digital Park
- Huawei Matebook 14 Launch
- Huawei Freebuds Pro Launch
- Huawei Wearable Product Launch
- The Michelin Star Revelation 2021
- Mi 10T Unbox Event
- เสียวมี่ (Xiaomi) เปิดตัว Mi 10T Series 5G
- งานแถลงข่าวเปิดตัวรางวัลใหม่ของมิลชิน ไกด์
- TOT THANK YOU PARTY

ข. การจัดงานแสดงนิทรรศการถาวรประเภทพิพิธภัณฑ์และงานนิทรรศการชั่วคราว (Museum & Exhibition)

การจัดนิทรรศการถาวรและนิทรรศการชั่วคราวนั้น เป็นการจัดประชาสัมพันธ์ ทางด้านการตลาดรูปแบบหนึ่ง โดย มีการตั้งวัตถุประสงค์ในแต่ละประเภทของงานแตกต่างกัน มุ่งเน้นการอธิบายองค์ความรู้เพื่อตอบสนองวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้ ของแต่ละโครงการ บริษัทฯ มีหน้าที่สร้างกระบวนการในการสื่อสารของนิทรรศการ ให้ผู้ชมบรรลุถึงจุดประสงค์ที่หน่วยงาน

ที่เป็นลูกค้าตั้งเป้าหมายไว้ เช่น การวางกลยุทธ์ในการสื่อสาร การออกแบบบริเวณพื้นที่จัดงาน การสร้างบรรยากาศด้วยแสง ภาพ เสียง และการแสดง การนำเทคนิคต่าง ๆ มาประกอบในการจัดแสดง เช่น Ghost Effect Hologram เป็นต้น การจัดงานนิทรรศการแบ่งได้เป็น 2 ประเภท

1. นิทรรศการเพื่อการศึกษา เป็นการกระตุ้นหรือจูงใจให้ผู้ชมได้ทราบถึงความรู้ความก้าวหน้าในวิทยาการต่าง ๆ ตลอดจนเสริมสร้างทัศนคติ วิสัยทัศน์ ให้ผู้ชมเกิดความเข้าใจสามารถนำวิทยากรนั้นไปใช้ประโยชน์เพื่อการศึกษาและในชีวิตประจำวัน

2. นิทรรศการเพื่อการค้า เป็นการจัดแสดงให้ผู้ชมได้ศึกษาหาความรู้ในขณะเดียวกันก็มีการแนะนำผลิตภัณฑ์สิ่งของต่าง ๆ เพื่อต้องการโฆษณาส่งเสริมการขายสินค้าหรือผลิตภัณฑ์เป็นการหวังผลทางการค้า

สำหรับธุรกิจด้านพิพิธภัณฑ์หรือศูนย์การเรียนรู้ นั้น ถือเป็นงานนิทรรศการ ประเภทนิทรรศการถาวร บริษัทฯ ได้ดำเนินการครอบคลุม ตั้งแต่งานออกแบบเนื้อหา นิทรรศการ การออกแบบบรรยากาศภายใน และภายนอกอาคาร งานก่อสร้าง งานวางแผนบำรุงรักษาและบริหารจัดการ การจัดทำแผนแม่บทการพัฒนาต่าง ๆ โดยมีทีมงานที่ประกอบวิชาชีพโดยตรงเป็นผู้ดำเนินงานทุกขั้นตอน

ผลงานการจัดนิทรรศการถาวรประเภทพิพิธภัณฑ์ และงานนิทรรศการชั่วคราวที่สำคัญของบริษัทฯ ในปี 2563 ที่ผ่านมาได้แก่

- ศูนย์การเรียนรู้ กฟผ. สำนักงานกลาง
- นิทรรศการเสมือนจริงศูนย์เรียนรู้โรงไฟฟ้าขนอม (Virtual Exhibition)
- นิทรรศการ “สืบ-สร้าง-สุข” (Health Detective) @ศูนย์เรียนรู้สุขภาวะ สสส.
- นิทรรศการหมุนเวียน “ล่อง รอยราชดำเนิน : นิทรรศการผสวนวัย” @ มิวเซียมสยาม
- Lazada Booth @ Zaap on Sale
- BBL Booth @ Money Expo 2020
- BBL Booth @ Thailand Smart Money Bangkok 2020
- Eucerin Booth @ การประชุมวิชาการในระดับนานาชาติ RCD 2020
- Suzuki Booth @ Thailand International Motor Expo 2020

ค. การจัดกิจกรรมประเภทงานบันเทิงสาธารณะและกิจกรรมพิเศษ (National & Public Event)

การจัดกิจกรรมประเภทงานบันเทิงสาธารณะให้กับลูกค้า เพื่อส่งเสริมการขายในรูปแบบเฉพาะของแต่ละประเภทสินค้า ซึ่งต้องการกลุ่มผู้เข้าร่วมกิจกรรมจำนวนมาก สำหรับการจัดงานให้กับลูกค้าราชการ จะเป็นการจัดงานตามนโยบายหรือแผนงานประจำปีที่กำหนดไว้แล้ว หรือเป็นกิจกรรมประชาสัมพันธ์ของกระทรวงนั้นๆ เอง เป็นกิจกรรมเพื่อให้ประชาชนสามารถเข้าร่วมในกิจกรรมได้เป็นจำนวนมาก โดยจะเป็นการจัดงานขนาดใหญ่ มีรูปแบบงานหลากหลายรวมอยู่ด้วยกันจำนวนวันในการจัดกิจกรรมหลายวัน ซึ่งกิจกรรมประเภทนี้อาจจะเป็นได้ทั้งกิจกรรมพิเศษเฉพาะช่วงหรือเทศกาลในปีนั้นหรือกิจกรรมที่มีการจัดเป็นประจำทุกปี

นอกจากงานบันเทิงสาธารณะในรูปแบบของการรับจ้างแล้ว ยังมีกิจกรรมบันเทิงสาธารณะที่บริษัทเป็นเจ้าของแนวความคิดและรูปแบบเองโดยการพัฒนางานบันเทิงประเภทต่างๆ ที่มีศักยภาพพยายามจัดรูปแบบงานให้สอดคล้องกับ

ความต้องการของผู้ที่จะเข้ามาเป็นผู้สนับสนุนการจัดงาน (Sponsor) ประสานไปกับความบันเทิงที่มีเอกลักษณ์เฉพาะตัว ซึ่งการริเริ่มเป็นเจ้าของงานของบริษัทนี้ ได้กระทำอย่างต่อเนื่องตามนโยบายการสร้างความมั่นคงทางรายได้ให้แก่บริษัท

ผลงานที่สำคัญของบริษัทฯ ในปี 2563 ที่ผ่านมา ได้แก่

- Chang-Major Movie on the Beach #8
- Major Movie Rally : Mission of spy พิชิตภารกิจลับกับรถคู่ใจ
- Mega Kids World 2020: The Heroes of Egypt
- AP SUPERMARKET @ BANGKOK DESIGN WEEK 2020

ง. การจัดประชุมสัมมนา (Meeting, Incentive, Convention & Exhibition: MICE)

การบริหารจัดการประชุมสัมมนานั้น บริษัทฯ จะรับฟังวัตถุประสงค์ในการจัดงานของลูกค้า แล้วบริษัทฯ จะพัฒนาแนวคิดในการนำเสนอ และกลยุทธ์ในการจัดงานที่เหมาะสมให้กับลูกค้า และให้บริการแบบครบวงจร (Turnkey Event Management) โดยบริษัทฯ จะดูแลในทุกๆ ส่วนของงาน เริ่มตั้งแต่การให้การต้อนรับผู้เข้าร่วมประชุม การทำป้ายต้อนรับในบริเวณที่จะจัดงาน การออกแบบและตกแต่งห้องจัดงานสำหรับผู้เข้าร่วมประชุม การจัดงานเลี้ยงต้อนรับ การจัดหางานแสดงประเภทต่างๆ และงานเลี้ยงอำลาสำหรับผู้มาร่วมงาน รวมไปถึงการประชาสัมพันธ์งานประชุม

ผลงานที่สำคัญของบริษัทฯ ในปี 2563 ที่ผ่านมา ได้แก่

- Shell Retailer Engagement Day 2020
- CAS Network Conference 2020
- งานประกาศเกียรติคุณนักธุรกิจแอมเวย์ระดับเพชรใหม่ ปีคุณสมบัติ 2561/2562
- BBL New Year Meeting 2020
- Meet the Heads - The Beginning of a Great Heart
- Michelin Year End Meeting 2020

จ. การจัดกิจกรรมในรูปแบบออนไลน์ อีเวนต์, ดิจิทัล อีเวนต์ และ ไฮบริด อีเวนต์ (Digital & Hybrid Event)

การจัดกิจกรรมในรูปแบบออนไลน์ อีเวนต์, ดิจิทัล อีเวนต์ และ ไฮบริด อีเวนต์ นั้น เนื่องจากว่าในปี 2563 เป็นปีที่เกิดการแพร่ระบาดของไวรัสโควิด -19 ส่งผลกระทบต่อธุรกิจอีเวนต์ ทำให้บริษัทฯ ปรับกลยุทธ์การตลาด โดยเปิดสตูดิโอ สตรีมมิ่งครบวงจร ทั้งหมด 3 สตูดิโอ มีขนาดที่หลากหลาย ครบครันด้วยระบบภาพแสงเสียง ตลอดจนระบบการ Live Streaming รองรับการจัดงาน Digital Event (ดิจิทัล อีเวนต์) ทุกประเภท โดยเริ่มเปิดให้บริการในเดือนพฤษภาคม 2563 ซึ่งประสบความสำเร็จ โดยมีแบรนด์ต่างๆ ในหลายอุตสาหกรรมเข้ามาเช่าพื้นที่จัดงาน และให้บริษัทฯ ดูแลการจัดงานให้ทั้งระบบ ครอบคลุมทุกประเภท ไม่ว่าจะเป็น งานเปิดตัวสินค้า, งานประชุมกับตัวแทนจำหน่าย, งานประชุมวิชาการนานาชาติ, งานสัมมนา, งานในกลุ่มธุรกิจบันเทิงและคอนเสิร์ต ตลอดจนงาน Fan Meeting ระหว่างศิลปินกับแฟนคลับ เป็นต้น

ทั้งนี้สำหรับการจัดงานรูปแบบ Digital Event (ดิจิทัล อีเวนต์) ไม่ใช่เพียงแค่การจัดงานแล้ว Live Streaming ผ่านช่องทางออนไลน์เท่านั้น แต่ยังรวมไปถึงการนำเทคโนโลยีดิจิทัล เข้ามาใช้ในการจัดงาน ไม่ว่าจะเป็น การใช้เทคนิค Augmented Reality (AR), การออกแบบคอมพิวเตอร์กราฟฟิค (CG), การทำ Interactive Media, ระบบการลงทะเบียน

ออนไลน์, ระบบ Lucky Draw, ระบบซื้อสินค้า ตลอดจนการทำ Virtual Museum Exhibition ซึ่งงาน Digital Event ได้รับความนิยมมากขึ้น ในทุกอุตสาหกรรม

นอกจากการจัดงานในรูปแบบออนไลน์ บริษัทฯ ยังร่วมมือเป็นพันธมิตรเพื่อสร้างพื้นที่ “Hybrid Event Hall” (ไฮบริด อีเวนต์ ฮอลล์) พื้นที่จัดงานขนาดใหญ่ โดยประเดิมครั้งแรก ศูนย์การค้า ยูเนี่ยนมอลล์ รองรับการจัดงานคอนเสิร์ต, งานอีเวนต์ทุกรูปแบบ โดยมีมาตรฐานการรักษาความปลอดภัยและป้องกันการระบาดของเชื้อไวรัสโควิด -19 โดยทุกคนสามารถเลือกที่จะเข้าร่วมงานในฮอลล์ หรือ เลือกที่จะรับชมจากที่บ้านได้ ตอบโจทย์กับสถานการณ์ปัจจุบันได้เป็นอย่างดี ผลงานที่สำคัญของบริษัทฯ ในปี 2563 ที่ผ่านมามีได้แก่

- Watsons 24th Anniversary
- Special Talk & Concert : Cashless Society ชีวิตวิถีใหม่ ใช้จ่ายไร้เงินสด
- Krungthai Precious Plus presents “Next is Now : พลิกวิกฤตปรับกลยุทธ์ในยุคเศรษฐกิจใหม่
- KUBOTA CONFERENCE 2020
- Amway FESTTALK : The Matter Of Success
- Amway Live Now 2020
- Money & Banking Awards 2020
- AIA Live
- HUAWEI nova 7 Series Launch
- BrightWin Manila Live: The Virtual Fan Meet

(2) การตลาดและการแข่งขัน

ก. นโยบายทางการตลาด

➤ กลยุทธ์การตลาด

บริษัทฯ มีกลยุทธ์ทางการตลาดที่เน้นการให้บริการที่มีคุณภาพ และครบวงจรแก่ธุรกิจหลากหลายประเภท โดยมีกลยุทธ์ทางการตลาดที่สำคัญดังนี้

1. การให้บริการที่เน้นคุณภาพอย่างครบวงจร

ที่ผ่านมาบริษัทฯ เน้นการให้บริการบริหารจัดการจัดงานในรูปแบบต่างๆ ให้แก่ทั้งหน่วยงานทั้งภาครัฐและภาคเอกชน อย่างมีคุณภาพและครบวงจร โดยทีมงานของบริษัทฯ ได้ร่วมทำงานกับลูกค้าอย่างใกล้ชิดตั้งแต่เริ่มต้นเพื่อให้เข้าใจถึงวัตถุประสงค์และความต้องการของลูกค้าอย่างถ่องแท้ บริษัทฯ มีการกำหนดรูปแบบกิจกรรมการนำเสนอที่น่าสนใจการคิดรูปแบบการนำเสนอและมีความเป็นไปได้ในการจัดงาน รวมทั้งการจัดหาสถานที่ในการจัดกิจกรรม การจัดหาอุปกรณ์และทีมงานสนับสนุนการนำเสนอ รวมทั้งการจัดกิจกรรมต่างๆ ที่มีความสอดคล้องและเหมาะสมกับวัตถุประสงค์ในการจัดงานของลูกค้า ทั้งนี้ บริษัทฯ จะมีการควบคุมคุณภาพในทุกขั้นตอนของการทำงาน เพื่อมิให้เกิดความผิดพลาดและสามารถสร้างสรรค์งานได้บรรลุตามวัตถุประสงค์ของลูกค้า บริษัทฯ จึงได้รับการยอมรับและความไว้วางใจจากลูกค้าเป็นอย่างดีว่า กิจกรรมที่บริษัทฯ จัดนั้น มีความแปลกใหม่และสามารถสื่อแนวคิดในการนำเสนองานได้ตรงตามความต้องการของลูกค้า

นอกจากนี้ เพื่อให้การจัดงานแสดงของลูกค้าสามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น บริษัทฯ ได้เพิ่มการบริการทางด้านการประชาสัมพันธ์ ทำหน้าที่สื่อสาร สร้างภาพลักษณ์ และ นำเสนอข่าวสารในการจัดกิจกรรมของลูกค้า เป็นการสร้าง Value Added ให้แก่งานจัดการแสดงของลูกค้า และสร้างความพึงพอใจต่อการบริการของบริษัทฯ โดยรวม และเพื่อให้บริษัทฯ มีความสามารถในการรองรับงานด้านบริหารการจัดงานได้ในทุกรูปแบบ บริษัทฯ จึงได้จัดตั้งบริษัทย่อยในเครือ CMO Group เพื่อรองรับงานภายในกลุ่มบริษัท โดยบริษัทย่อยในเครือได้ประกอบธุรกิจให้บริการครอบคลุมทั้งอุปกรณ์การจัดงานแสง สี เสียงทุกประเภท การจัดทำเทคนิคพิเศษ (Special Effect) การจัดทำวิดีโอ มัลติมีเดีย เพื่อใช้ในกิจกรรมต่างๆ หรือเพื่อโฆษณา การรับจัดทำโครงสร้างเวที และให้บริการด้านระบบไฟฟ้า ระบบน้ำ ปั่นลมและการวางสายสื่อสาร จึงทำให้กลุ่มบริษัทในเครือ CMO Group สามารถให้บริการได้ครบวงจรอย่างแท้จริง

2. การให้บริการที่ครอบคลุมประเภทของงานที่หลากหลาย

บริษัทฯ ได้ให้บริการด้านบริหารการจัดงาน (Event Management) โดยให้บริการครอบคลุมธุรกิจทั้ง 5 ประเภท ดังนี้

1. ธุรกิจให้บริการการบริหารการจัดกิจกรรมทางการตลาด (Corporate & Marketing Event)
2. ธุรกิจให้บริการการบริหารการจัดแสดงนิทรรศการและพิพิธภัณฑ์ (Museum & Exhibition)
3. ธุรกิจให้บริการการบริหารงานบันเทิงสาธารณะและกิจกรรมพิเศษ (National & Public Event)
4. ธุรกิจให้บริการการบริหารการจัดประชุมสัมมนา (Meeting, Incentive, Convention & Exhibition: MICE)
5. การจัดกิจกรรมในรูปแบบออนไลน์ อีเวนต์, ดิจิทัล อีเวนต์ และ ไฮบริด อีเวนต์ (Digital & Hybrid Event)

นับได้ว่าบริษัทฯ เป็นผู้ประกอบการชั้นนำในธุรกิจบริหารการจัดงานทั้ง 5 ประเภทดังกล่าว ซึ่งทำให้บริษัทมีโอกาสทางการตลาดที่ครอบคลุมในทุกประเภทของการบริหารการจัดงาน

นอกจากนั้นแล้ว บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการบริหารและดูแลลูกค้า เราจึงได้เพิ่มนโยบายการบริหารลูกค้าแบบยั่งยืนขึ้น ด้วยการสร้างระบบบริหารและดูแลลูกค้าแบบระยะยาว(Long-term account management system) ระบบดังกล่าวได้เอื้อประโยชน์ให้กับทั้งบริษัทฯ และลูกค้า โดยสามารถช่วยเพิ่มความมั่นคงทางรายได้ และเพิ่มความเชื่อมั่นจากลูกค้าในความเป็นมืออาชีพของบุคลากรได้เป็นอย่างดี เนื่องจากระบบครอบคลุมวิธีการปฏิบัติการจัดตั้ง การรักษาสัมพันธภาพอันดี การบริการลูกค้าด้วยบุคลากรที่เชี่ยวชาญ ตลอดจนถึงการรักษาความลับทางการตลาดของลูกค้าแต่ละรายอย่างเข้มงวด ซึ่งเป็นเรื่องที่ต้องปฏิบัติสำคัญมาโดยตลอด

3. การพัฒนาระบบการทำงานให้มีประสิทธิภาพตามมาตรฐานสากล

นอกจากนโยบายในการใช้กลยุทธ์ที่เป็นการให้บริการแบบครบวงจรแล้ว การบริการทั้งหมดต้องอยู่บนมาตรฐานสากลที่เป็นที่ยอมรับกันโดยทั่วไป ซึ่งเป็นเรื่องที่บริษัทฯ ให้ความสำคัญเป็นอย่างยิ่ง เพราะการจัดงานหรือกิจกรรมในแต่ละครั้งนั้น จำเป็นต้องเกี่ยวข้องกับบุคคลมากมาย หากการทำงานไม่เป็นตามกฎระเบียบและมาตรฐานอย่างเคร่งครัดแล้ว ก็อาจจะเกิดความวุ่นวายหรือความประมาทเกิดขึ้น อันจะนำไปสู่ความเสียหายหรืออันตรายในเรื่องต่างๆ ได้

ดังนั้น บริษัทฯ จึงให้ความสำคัญเรื่องกฎระเบียบในการทำงานที่ถูกต้อง รอบคอบ และคำนึงถึงความปลอดภัยเป็นสำคัญ อาทิ เช่น กรณีการจัดงานที่ต้องใช้โครงสร้างขนาดใหญ่ต้องมีวิศวกรรับรองแบบการก่อสร้าง การมีเจ้าหน้าที่ความปลอดภัยตรวจสอบความปลอดภัยในจุดต่างๆ ระหว่างเตรียมจัดงาน การจัดให้มีประกันภัยบุคคลที่สาม เป็นต้น

4. การให้ความสำคัญกับบุคลากรภายในบริษัท

บริษัทฯ ตระหนักอยู่เสมอว่าบุคลากรในทุกระดับของบริษัทฯ เป็นกลไกที่สำคัญในการที่จะทำให้บริษัทฯ ประสบความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากธุรกิจการให้บริการบริหารจัดการจัดงานเป็นธุรกิจที่ต้องอาศัยความรู้ความสามารถ ประสบการณ์ ความคิดริเริ่มสร้างสรรค์และความร่วมมือของบุคลากรในฝ่ายต่างๆ เพื่อให้การจัดกิจกรรมประสบความสำเร็จตามเป้าหมาย บริษัทฯ จึงเน้นที่การฝึกอบรมและพัฒนาบุคลากรโดยการจัดอบรมพนักงานให้มีความรู้ในด้านการใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์สำหรับการออกแบบและสร้างสื่อ และการใช้เครื่องมือสำหรับการนำเสนอ รวมถึงการจัดส่งพนักงานไปดูงานทั้งในประเทศและต่างประเทศเพื่อให้พนักงานได้มีโอกาสในการรับรู้เทคนิค หรือ ความคิดสร้างสรรค์ใหม่ๆ ที่จะนำมาปรับใช้ในการสร้างสรรค์งานให้แก่ลูกค้า นอกจากนี้บริษัทฯ ยังเน้นการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีให้เกิดขึ้นภายในองค์กร ด้วยการจัดกิจกรรมเชื่อมสัมพันธ์ของพนักงานอันจะนำไปสู่การดำเนินงานในแนวทางเดียวกัน การร่วมมือและการประสานงานเพื่อให้งานสำเร็จดังเป้าหมายที่ได้วางไว้

➤ นโยบายและการกำหนดราคา

การกำหนดราคาในการให้บริการบริหารจัดการจัดงานแต่ละงานจะกำหนดจากต้นทุนการผลิต ซึ่งประกอบด้วยต้นทุนในการผลิตงาน (Production Cost) ต้นทุนค่าควบคุมในการผลิตงาน (Production Control Management Fee) และ ต้นทุนค่าควบคุมและบริหารงานการแสดงในวันจัดงาน (Presentation Control Fee) และบวกกำไรส่วนเพิ่ม (Profit Margin) ในอัตราที่เหมาะสม ซึ่งจะขึ้นอยู่กับลักษณะของงานว่าต้องอาศัยความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ และความแปลกใหม่มากน้อยเพียงใด รวมทั้งความยุ่งยากซับซ้อนในการผลิตงานด้วย

➤ ลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

บริษัทฯ จะมุ่งเน้นลูกค้าที่เป็นเจ้าของสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ต่างๆ ที่ต้องการจัดงานส่งเสริมการตลาดและประชาสัมพันธ์ให้กับผลิตภัณฑ์ของตนเพื่อสร้างยอดขาย เพิ่มเติมจากการโฆษณาผ่านสื่อต่างๆ ไป หรือองค์กรภาครัฐและเอกชนที่ต้องการส่งเสริมให้เกิดภาพลักษณ์ที่ดีกับตัวองค์กร รวมไปถึงงานประเภทศูนย์การเรียนรู้ด้วย โดยเจ้าของผลิตภัณฑ์หรือองค์กรอาจจะเป็นผู้กำหนดรูปแบบของกิจกรรมเอง แล้วว่าจ้างให้บริษัทฯ เป็นผู้ดำเนินการ หรือขอให้บริษัทฯ เป็นผู้นำเสนอแผนการจัดกิจกรรมให้ โดยบริษัทฯ ได้จำแนกลูกค้าออกเป็น 4 กลุ่มดังต่อไปนี้

1 กลุ่มรัฐวิสาหกิจและหน่วยงานของรัฐ

เนื่องจากภาครัฐมีนโยบายส่งเสริมการลงทุนในอุตสาหกรรม ที่มีศักยภาพในการเจริญเติบโตอย่างต่อเนื่องภาครัฐจึงมีนโยบายเป็นตัวแทนในการจัดกิจกรรมเพื่อให้ความรู้ ความเข้าใจ หรือจัดกิจกรรมทางการตลาดเพื่อส่งเสริมอุตสาหกรรมต่างๆ อาทิเช่น อุตสาหกรรมท่องเที่ยว และอุตสาหกรรมจัดการประชุม เป็นต้น หน่วยงานของภาครัฐที่รับผิดชอบในการส่งเสริมอุตสาหกรรมเหล่านี้ ได้แก่ การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย สำนักงานส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ (สสปน.) และหน่วยงานราชการประจำจังหวัดท่องเที่ยวอื่นๆ เป็นต้น นอกจากนี้ยังรวมไปถึงหน่วยงานราชการต่างๆ ที่มีการจัดกิจกรรมประชาสัมพันธ์ในรูปแบบต่างของหน่วยงานรัฐอีกเป็นจำนวนมาก โดยการจัดกิจกรรมนั้นจะสอดคล้องกับภาระหน้าที่ที่หน่วยงานรัฐนั้นดูแลเพื่อส่งเสริมกิจกรรมต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง

2 กลุ่มธุรกิจเอกชน

กลุ่มธุรกิจในภาคเอกชนโดยส่วนใหญ่จะนิยมใช้การจัดงานควบคู่ไปกับเครื่องมือสื่อสารทางการตลาดอื่นๆ แต่อาจจะใช้งบประมาณและความถี่ในการจัดงานแตกต่างกันไป ขึ้นกับขนาดธุรกิจและสภาพการแข่งขันในอุตสาหกรรมโดยธุรกิจที่ใช้บริการบริหารจัดการจัดงานบ่อยและมีงบประมาณสูง มักเป็นธุรกิจที่มีการแข่งขันที่ค่อนข้างสูงมีการเปลี่ยนแปลงของพฤติกรรมผู้บริโภคที่รวดเร็ว หรือมีการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยี หรือการต้องการใช้บริการที่รวดเร็ว เช่น ธุรกิจโทรคมนาคมและเทคโนโลยีสารสนเทศ ซึ่งเป็นธุรกิจที่มีอัตราการเจริญเติบโตสูงและมีการแข่งขันทางด้านการตลาดสูง อุตสาหกรรมธุรกิจรถยนต์ซึ่งเป็นธุรกิจที่มีศักยภาพในการเจริญเติบโตอย่างต่อเนื่อง และธุรกิจสินค้าอุปโภคบริโภค เช่น ธุรกิจอาหาร ธุรกิจเครื่องสำอาง และเครื่องใช้ไฟฟ้าและอุปกรณ์ต่างๆ ที่เกี่ยวข้องการชีวิตประจำวัน ซึ่งธุรกิจเหล่านี้ให้ความสำคัญกับการจัดกิจกรรมทางการตลาด การส่งเสริมการขาย และการประชาสัมพันธ์เพื่อสร้างการรับรู้ของผู้บริโภคและกลุ่มเป้าหมาย นอกจากนี้ยังรวมถึงธุรกิจใหม่ๆ ที่เข้ามาทำตลาดในประเทศไทย การทำกิจกรรมทางการตลาดนั้นจึงเป็นสิ่งสำคัญอย่างมากในการสร้างความรับรู้กับผู้บริโภคได้โดยตรง

3 กลุ่มบริษัทตัวแทนโฆษณา

บริษัทตัวแทนโฆษณาจัดเป็นลูกค้ากลุ่มที่มีความสำคัญของบริษัทฯ เนื่องจากมีบริษัทตัวแทนโฆษณาเพียงไม่กี่รายเท่านั้นที่สามารถให้บริการบริหารจัดการ งาน และการจัดทำโฆษณาได้แบบครบวงจร ดังนั้น บริษัทตัวแทนโฆษณาโดยส่วนใหญ่จึงมีความจำเป็นที่จะต้องใช้บริการของผู้ให้บริการบริหารจัดการงาน เพื่อให้การสร้างประสบการณ์เกิดขึ้นได้อย่างสมบูรณ์ตามวัตถุประสงค์ของลูกค้า นอกเหนือจากการวางกลยุทธ์ทางการตลาด

4 ลูกค้าจากกลุ่มประเทศอาเซียน

ตามที่บริษัทฯ ได้เล็งเห็นถึงโอกาสทางธุรกิจจากการเปิดประชาคมอาเซียน ที่เกิดขึ้นแล้วนั้น บริษัทฯ จึงได้กำหนดแผนงานเพื่อรองรับลูกค้าในกลุ่มนี้มาอย่างต่อเนื่อง ซึ่งจากผลงานที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้มีโอกาสให้บริการลูกค้าที่เกี่ยวข้องกับอาเซียนในสามรูปแบบ ได้แก่

- 1) บริษัทเอกชนไทยหรือบริษัทต่างชาติที่มีฐานอยู่ในประเทศไทยที่มีแผนการลงทุนในอาเซียน
- 2) บริษัทเอกชนต่างๆ ในประเทศภูมิภาคอาเซียน อาทิ โดยเฉพาะกลุ่มประเทศ CLMV
- 3) ภาครัฐของแต่ละประเทศในภูมิภาคอาเซียน

ที่ผ่านมา บริษัทฯ มีโอกาสให้บริการบริหารจัดการงานจากทั้งลูกค้าเก่าและลูกค้าใหม่ได้อย่างต่อเนื่องด้วยวิธีการดังต่อไปนี้

1. เข้าร่วมการเสนอผลงานให้ลูกค้าคัดเลือก

ทีมงานของบริษัทฯ จะทำการติดตามความเคลื่อนไหวทางการตลาดของลูกค้าหรือได้รับการติดต่อจากลูกค้าให้ไปเสนอผลงานทั้งจากลูกค้าภาครัฐวิสาหกิจ รัฐบาล และภาคเอกชน โดยหลังจากที่บริษัทฯ ได้รับข้อมูลจากลูกค้า บริษัทฯ จะจัดเตรียมแผนงานตามวัตถุประสงค์ในการจัดงานของลูกค้า และนำเสนองานเพื่อให้ลูกค้าคัดเลือก หากบริษัทฯ ได้รับการคัดเลือกให้เป็นผู้ให้บริการ ฝ่ายผลิตผลงานของบริษัทฯ จะประสานงานกับลูกค้าในการดำเนินงานในขั้นต่อไป

2.ความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า

จากนโยบายทางการตลาดที่มุ่งเน้นการสร้างงานที่มีคุณภาพดี เพื่อสร้างความพึงพอใจให้แก่ลูกค้า บริษัทฯ จึงสามารถสร้างและรักษาสัมพันธ์ภาพอันดีกับลูกค้าได้อย่างต่อเนื่อง ลูกค้าที่เคยได้รับบริการ จึงมีความเชื่อมั่นในคุณภาพและกลับมาใช้บริการของบริษัทอย่างต่อเนื่อง ประกอบกับการที่บริษัทฯ มุ่งเน้นลูกค้าที่มีศักยภาพในการเติบโตสูง มีงบประมาณ และมีแผนการประชาสัมพันธ์ มีความต้องการทำการตลาดอย่างต่อเนื่องตลอดทั้งปี บริษัทฯ จึงได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าอย่างต่อเนื่อง

3.การแนะนำของลูกค้าเก่า

จากประสบการณ์ที่มีกว่า 30 ปี และการให้บริการที่ได้รับการยอมรับเป็นอย่างดีจากลูกค้าทั้งในแง่ของคุณภาพ ความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ และแนวคิดในการนำเสนอที่แปลกใหม่แต่มีความสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ในการจัดงานของลูกค้า จึงทำให้ลูกค้าจำนวนมากมีความมั่นใจในคุณภาพงานของบริษัทฯ และมีการแนะนำลูกค้าอื่นๆ ให้มาใช้บริการของบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง

ข. ภาวะการแข่งขันในธุรกิจให้บริการบริหารจัดการงาน

1. ภาวะการแข่งขันและกลยุทธ์การแข่งขันในธุรกิจให้บริการบริหารจัดการงาน

ภาวะการแข่งขันในธุรกิจให้บริการบริหารจัดการงานนับวันจะมีมากขึ้น เนื่องจากการจัดกิจกรรมทางการตลาด ได้รับการยอมรับอย่างกว้างขวาง ว่าสามารถเข้าถึงผู้บริโภคได้อย่างแท้จริง ทำให้ผู้บริโภคได้รับประสบการณ์ตรงได้ ทำให้แทบทุกบริษัทนิยมจัดกิจกรรมทางการตลาด ทั้งในแบบเฉพาะกลุ่มและกิจกรรมสาธารณะ เพื่อหวังผลทางด้านการตลาดมากขึ้น

การเข้าสู่ธุรกิจการให้บริการบริหารจัดการงานเป็นเรื่องที่ไม่ยากนัก เนื่องจากใช้เงินลงทุนและบุคลากรไม่มาก ในปัจจุบันกิจการที่ดำเนินธุรกิจให้บริการบริหารจัดการงานสามารถแบ่งได้เป็น 2 ประเภทใหญ่ คือ บริษัทที่ดำเนินธุรกิจบริการจัดงานเป็นธุรกิจหลักซึ่งถือว่าเป็นคู่แข่งทางตรงของบริษัทฯ และบริษัทผู้ผลิตรายการโทรทัศน์และรายการบันเทิงซึ่งจะอาศัยจุดแข็งทางด้านชื่อเสียงและสื่อที่มีอยู่ในมือมาเชื่อมโยงกับธุรกิจบริหารจัดการงาน และเข้ามาประมูลงานแข่งกับผู้ประกอบการโดยตรง รวมถึงเอเจนซีโฆษณาและเอเจนซีประชาสัมพันธ์ ซึ่งบางเอเจนซีมีแผนภายในบริษัทเองซึ่งทำหน้าที่ให้บริการบริหารจัดการงานแก่บริษัทที่เป็นลูกค้าของตน ซึ่งถือบริษัทผู้ผลิตรายการโทรทัศน์และเอเจนซีโฆษณาเป็นคู่แข่งทางอ้อม แต่จากการที่ตลาดการจัดงานแสดงเติบโตและเป็นที่ยอมรับของลูกค้า ทำให้คู่แข่งทางอ้อมให้ความสำคัญกับธุรกิจการจัดงานแสดงมากขึ้น โดยเฉพาะเอเจนซีโฆษณา หันมาแย่งตลาดการจัดงานแสดงโดยการตั้งบริษัทหรือจัดตั้งหน่วยงานในการจัดงานแสดงให้แก่ลูกค้าในความดูแลของตนอย่างจริงจัง แต่อย่างไรก็ดีในการจัดงานแสดงจำเป็นต้องอาศัยประสบการณ์ ความเชี่ยวชาญในการทำงานในระดับสูง และทีมงานจำนวนมาก ทำให้ยังมีความจำเป็นในการใช้บริการจากบริษัทที่มีความเชี่ยวชาญโดยตรง

ในปัจจุบันผู้ประกอบการที่ดำเนินธุรกิจให้บริการบริหารจัดการงานในประเทศไทยมีอยู่เป็นจำนวนมาก แต่จะมีเพียง 5-6 รายที่เป็นบริษัทขนาดใหญ่รวมถึงบริษัทฯ ด้วย ซึ่งมีการดำเนินงานที่เป็นระบบ มีสถานะที่มั่นคง สามารถให้บริการที่มีคุณภาพจนเป็นที่ไว้วางใจของลูกค้า มีการจับกลุ่มเป้าหมายหลายกลุ่มทั้งในภาครัฐและภาคเอกชน ซึ่งแต่ละกิจการก็จะมี ความเชี่ยวชาญและสายสัมพันธ์ที่ต่างกันออกไป เมื่อไต่ถามข้อมูลที่ผ่านมาเป็นเกณฑ์ในการจำแนกขนาดของบริษัทฯ เมื่อเทียบกับคู่แข่งที่เป็นผู้ดำเนินธุรกิจให้บริการบริหารจัดการงานโดยตรง ถือได้ว่าบริษัทฯ เป็นกิจการขนาดใหญ่

การที่บริษัทผู้ให้บริการบริหารจัดการงานแต่ละรายจะได้รับงานจากลูกค้าหรือไม่ ขึ้นอยู่กับความพร้อม และความมั่นคงของบริษัทในการรองรับงาน และที่สำคัญคือความสามารถในการผลิตผลงานที่มีคุณภาพ ซึ่งปัจจัยที่จะทำให้ผลงานดังกล่าวมีคุณภาพได้นั้นขึ้นอยู่กับบุคลากร โดยเฉพาะทีมงานฝ่ายครีเอทีฟและฝ่ายผลิตที่มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ มีความชำนาญและประสบการณ์ การมีฝ่ายสนับสนุนการทำงานที่มีความพร้อม ความสามารถของผู้ผลิตแต่ละรายที่จะสามารถจัดสรรองค์ประกอบทุกอย่างให้สามารถผลิตผลงานตามที่ถูกคำต้องการได้ ภายในเวลาและงบประมาณที่กำหนดรวมถึงการบริหารจัดการที่เข้มงวด

2. ศักยภาพในการแข่งขันของบริษัท

สำหรับบริษัทฯ ซึ่งดำเนินธุรกิจให้บริการบริหารจัดการงานมานาน กว่า 30 ปี มีการผลิตผลงานที่มีคุณภาพ เน้นการนำเสนอกิจกรรมในรูปแบบที่แปลกใหม่โดยเน้นความคิดสร้างสรรค์ และมีการควบคุมคุณภาพของงานในทุกกระบวนการของการให้บริการ ทำให้ผลงานที่ผ่านมาของบริษัทฯ ได้รับการยอมรับเป็นอย่างดีจากลูกค้าทั้งในภาครัฐและภาคเอกชนอย่างต่อเนื่องว่าเป็นงานที่มีคุณภาพดี ซึ่งทำให้ลูกค้าเหล่านั้นเป็นจำนวนไม่น้อยใช้บริการของบริษัทฯ มาอย่างต่อเนื่อง ทำให้บริษัทฯ มีรายได้จากการให้บริการบริหารจัดการงานเติบโตมาโดยตลอดแม้ในช่วงวิกฤตเศรษฐกิจที่อัตราการเจริญเติบโตของ GDP มีการขยายตัวในระดับต่ำ ค่าใช้จ่ายในการจัดส่งเสริมการตลาดและประชาสัมพันธ์จะติดลบก็ตามและเพื่อให้บริษัทฯ สามารถรักษาสถานภาพการเป็นบริษัทชั้นนำในธุรกิจ และเพิ่มศักยภาพในการเจริญเติบโตและความสามารถในการแข่งขันของบริษัทฯ ผู้บริหารของบริษัทฯ ได้วางตำแหน่งทางการตลาด (Market Positioning) ของบริษัทฯ ให้เป็นผู้ให้บริการบริหารจัดการงานแบบครบวงจร (Turnkey Event Management Services) และให้บริการครอบคลุมงานจัดแสดงทุกประเภท โดยการให้บริการที่เน้นคุณภาพเป็นหลักสำคัญ ในปัจจุบันบริษัทฯ จึงได้รับการยอมรับจากทั้งลูกค้าของบริษัทฯ เองและบริษัทคู่แข่งว่าเป็นหนึ่งในบริษัทชั้นนำในแต่ละประเภทธุรกิจของการให้บริการบริหารจัดการงานที่บริษัทฯ ดำเนินกิจการอยู่

(3) การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

ขั้นตอนการให้บริการบริหารจัดการงาน สามารถแบ่งออกได้เป็นขั้นตอน ดังต่อไปนี้

1. กระบวนการให้บริการบริหารจัดการงานจะเริ่มต้นจากการติดต่อมายังบริษัทฯ ของลูกค้าซึ่งเป็นเจ้าของสินค้าและบริการ โดยแจ้งความประสงค์ที่จะจัดกิจกรรมส่งเสริมการตลาด จัดประชุมสัมมนาตัวแทนขาย ไม่ว่าจะเป็นสำหรับตัวผลิตภัณฑ์หรือบริการของตน หรือต้องการส่งเสริมภาพลักษณ์ของตนในเรื่องด้านต่างๆ บริษัทฯ จะส่งทีมงานเข้าไปรับฟังความต้องการของลูกค้า และวัตถุประสงค์ในการจัดงาน รวมถึงงบประมาณในการจัดงานจากลูกค้าตามวัน เวลา และสถานที่ที่ลูกค้านัดหมาย

2. หลังจากนั้น บริษัทฯ ก็จะกลับมาวิเคราะห์เพื่อให้เข้าใจถึงความต้องการและวัตถุประสงค์ในการจัดงานของลูกค้าอย่างถ่องแท้ พร้อมนัดประชุมทีมงานซึ่งประกอบไปด้วยฝ่ายวางแผนกลยุทธ์ (Strategic Planning) ฝ่ายครีเอทีฟ (Creative) และฝ่ายผลิต (Production) เพื่อระดมความคิดและวางรูปแบบ แนวทาง และวิธีการนำเสนองาน ตลอดจนประเมินราคาในการให้บริการในเบื้องต้น การทำงานในขั้นตอนนี้จะต้องมั่นใจได้ว่าแนวคิด และรูปแบบของงานถูกต้องตรงกับความต้องการของลูกค้า และอยู่ในวงเงินที่ลูกค้ากำหนด

3. การจัดเตรียมความพร้อมสำหรับการจัดงานทั้งในด้านอุปกรณ์และสื่อสำหรับการนำเสนอ การควบคุมการผลิตและการประชาสัมพันธ์งาน การออกแบบการบริหารและควบคุมการจัดงาน

3.1. การจัดเตรียมความพร้อมทางด้านอุปกรณ์และสื่อสำหรับการนำเสนอ ฝ่ายผลิตจะดำเนินการจัดเตรียมอุปกรณ์ต่างๆ ที่ต้องใช้ เช่น เครื่องมือสื่อสารระหว่างทีมงาน ระบบไฟฟ้า ระบบแสง สี เสียงและเทคนิคพิเศษ และสื่อสำหรับการนำเสนอ เครื่องแต่งกายนักแสดงและพิธีกร ตลอดจนอุปกรณ์จัดฉากให้มีความเหมาะสมกับแนวคิดและรูปแบบในการจัดงาน

3.2. การควบคุมการผลิตและการประชาสัมพันธ์งาน ในขั้นตอนนี้บริษัทฯ จะดำเนินการผลิตงานพร้อมทั้งมีการตรวจสอบและควบคุมคุณภาพของงานในทุกขั้นตอนของการผลิต เพื่อให้มั่นใจได้ว่างานที่ผลิตออกมามีคุณภาพและตรงกับวัตถุประสงค์ของลูกค้า ในระหว่างการผลิตงาน บริษัทฯ จะประสานงานกับบริษัทเจ้าของงานและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องเพื่อประชาสัมพันธ์ให้งานเป็นที่รู้จักของกลุ่มเป้าหมาย

3.3. การออกแบบการบริหารและควบคุมการจัดงาน การออกแบบการบริหารและควบคุมการจัดงานจะรวมถึงการคัดเลือกและอบรบบุคลากรสำหรับการจัดงาน ซึ่งทั้งบริษัทฯ และลูกค้าจะดำเนินการร่วมกันจัดหา คัดเลือกและให้การอบรมเจ้าหน้าที่ฝ่ายสนับสนุน เช่น พนักงานต้อนรับ บริกร พนักงานตรวจตั๋ว ตลอดจนพิธีกร และนักแสดง และการจัดเตรียมและบริหารพื้นที่จัดงานซึ่งเริ่มจากการติดต่อขอสถานที่กับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง รวมถึงศึกษาข้อจำกัดของการใช้สถานที่นั้นๆ การจัดวางตำแหน่งของอุปกรณ์ เครื่องไม้เครื่องมือต่างๆ ให้เหมาะสมกับการใช้งาน การตกแต่งเวทีและฉากให้มีความน่าสนใจและการจัดเตรียมพื้นที่ว่างสำหรับผู้เข้าร่วมงานอย่างเพียงพอ ตลอดจนการจัดพื้นที่สำหรับเส้นทางสัญจรเพื่อให้ผู้เข้าร่วมงานสามารถเดินทางจากจุดชมงานจุดหนึ่งไปยังอีกจุดหนึ่งได้อย่างสะดวกและรวดเร็ว รวมถึงการจัดเตรียมมาตรการรักษาความปลอดภัยต่างๆ ไว้พร้อมกันด้วย

3.4. การดำเนินการจัดงานตามวันเวลา และสถานที่ที่กำหนด

แผนผังแสดงขั้นตอนการบริหารจัดงาน



2.2.2 ธุรกิจให้บริการอุปกรณ์ (Equipment Service)

(1) ลักษณะของผลิตภัณฑ์และบริการ

เป็นธุรกิจให้บริการอุปกรณ์ (Equipment Rental service) ในกลุ่มบริษัท ทั้งทางด้านออกาไนเซอร์ และ เอเจนซี เพื่อกิจกรรมการแสดงและการนำเสนออยู่ภายใต้การดำเนินงานของ บริษัท พีเอ็ม เซ็นเตอร์ จำกัด (“พีเอ็ม”)

ให้บริการจัดหาและอำนวยความสะดวกการใช้อุปกรณ์ต่างๆอย่างครบวงจรในการจัดกิจกรรมการแสดง (Event Management Supply) โดยการบริการจะครอบคลุมตั้งแต่การให้คำแนะนำและคำปรึกษาเกี่ยวกับการเลือกใช้ชนิดของอุปกรณ์ที่เหมาะสมกับงาน การให้บริการติดตั้งและการดำเนินงานด้านการใช้งานอุปกรณ์ ตลอดจนการประสานงานที่มีประสิทธิภาพ เพื่อให้การจัดงานบรรลุวัตถุประสงค์และตอบสนองความต้องการของลูกค้า

ปัจจุบันการให้บริการแบ่งออกเป็น 5 ประเภทหลักตามประเภทของอุปกรณ์ ดังนี้

- อุปกรณ์แสดงภาพ (Image System or Visual System) เช่น LED Screen, เครื่องฉายภาพ (Projector), จอภาพ (Screen), จอพาโนรามา(Panorama Screen), ชุดควบคุมระดับมืออาชีพที่เป็นที่ยอมรับทั้งในและต่างประเทศ (Switcher), จอพลาสมา (Plasma TV), และ เครื่องฉายสไลด์ (Xenon Slide Projector) ซึ่งสามารถนำมาประยุกต์ใช้งานได้หลากหลายรูปแบบทั้งการฉายภาพแบบภาพนิ่งและแบบภาพเคลื่อนไหวหลากหลายรูปแบบ เช่น การ Mapping อาคารหรือการฉายภาพบนจอโค้ง หรือการออกแบบงานที่มีการฉายลงวัสดุรูปทรงต่างๆ เป็นต้น
- อุปกรณ์แสง (Lighting System) รองรับการใช้งานทั้งงานคอนเวนชัน (Convention Lighting), งานละคร ในโรงละครต่างๆ , งานกิจกรรมที่จัดกลางแจ้ง (Outdoor Lighting) งานคอนเสิร์ต (Concert Lighting), งานแฟชั่นโชว์ (Fashion Show), งานประกวด (Contest) รวมทั้งระบบแสงสำหรับการจัดแสดงสินค้าและนิทรรศการ(Exhibition Lighting)
- อุปกรณ์เสียง (Audio System) รองรับงานประชุม, งานเปิดตัวสินค้า, งานคอนเสิร์ต (Concert) และงานแสดงแสง-เสียงต่างๆ สำหรับพื้นที่เล็ก ๆ ถึงพื้นที่ ที่รองรับระดับ 10,000 คนขึ้นไป
- อุปกรณ์เทคนิคพิเศษ (Special Effect) เช่น เครื่องกำเนิดแสงเลเซอร์ เพื่อฉายภาพในรูปกราฟฟิก แอนิเมชันต่างๆ การใช้แสงเลเซอร์, อุโมงค์น้ำ, จอน้ำ (Water Screen) น้ำพุรูปแบบต่างๆ อาทิ Straight, Skirt และ Circle รวมทั้ง Confetti, Paper Blower และ Flame Projector
- อุปกรณ์โครงสร้างในรูปแบบต่าง เช่น โครงสร้าง Rooftop สำหรับแขวนอุปกรณ์ Lighting หรือ Audio ในงานต่างๆ หรือ โครงสร้าง Rooftop ติดแอร์ สำหรับสร้างห้อง Convention ในสถานที่กลางแจ้งได้

(2) การตลาดและภาวะการแข่งขัน

ก. นโยบายและการกำหนดราคา

การกำหนดราคาการให้บริการและเช่าอุปกรณ์ขึ้นอยู่กับประเภทงานและชนิดของอุปกรณ์ เกณฑ์การตั้งราคาจะคำนวณจากราคาอุปกรณ์รวมกับต้นทุนด้านบุคลากรกับโลจิสติกส์ ทั้งนี้การกำหนดราคาอุปกรณ์ด้านแสง เสียงจะอ้างอิงจากราคาตลาดด้วย ในขณะที่บริการติดตั้งมาน้ำและน้ำพุ จะกำหนดราคาตามลักษณะงาน ตามเกณฑ์การกำหนดราคาของบริษัท ได้แก่คุณสมบัติและเทคนิคพิเศษของอุปกรณ์ ความซับซ้อนของการติดตั้งอุปกรณ์ และระยะเวลาการใช้งานของอุปกรณ์

➤ ลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าของธุรกิจการให้บริการอุปกรณ์ประกอบไปด้วย

- บริษัทผู้ให้บริการบริหารจัดการงาน (Event Organizer)
- หน่วยงานทั้งภาครัฐและภาคเอกชนซึ่งต้องการจัดกิจกรรมการแสดงด้วยตนเอง
- บริษัทที่เป็นผู้จัดงาน (Promoter)

ข. สถานะการแข่งขันในธุรกิจให้บริการอุปกรณ์

ปัจจุบันธุรกิจให้บริการอุปกรณ์ในประเทศไทยมีผู้ประกอบการเพิ่มขึ้นเป็นจำนวนมาก จากการศึกษาความเปลี่ยนแปลงด้านการแข่งขันในตลาดแล้วผู้ประกอบการจำนวนมากยังไม่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างสมบูรณ์ เนื่องจากอุปกรณ์ที่ทันสมัยตรงกับความต้องการของลูกค้าและการให้บริการอย่างครบวงจรยังมีจำนวนน้อย

เพื่อดำรงความสามารถในการแข่งขัน กลุ่มบริษัทตระหนักถึงความสำคัญในการจัดหาให้มีอุปกรณ์ที่มีความทันสมัยตรงกับความต้องการของลูกค้า จึงจัดหาอุปกรณ์ใหม่ๆ เข้ามาอย่างต่อเนื่องตามความเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยี และมีหน่วยงานที่ทำหน้าที่จัดเก็บและรักษาอุปกรณ์ให้อยู่ในสภาพพร้อมใช้งาน รวมทั้งพัฒนาบุคลากรให้มีความรู้และทักษะการใช้อุปกรณ์อย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งความชำนาญในการบริการเป็นหนึ่งในจุดแข็งที่ทำให้สามารถรักษาสวนแบ่งในตลาดได้

(3) การจัดหาอุปกรณ์และบริการ

- ก. อุปกรณ์ การจัดซื้อจัดหาอุปกรณ์ดำเนินการภายใต้ผลการสำรวจความต้องการและความนิยมของตลาด โดยทำการประเมินจากสถิติการเช่าอุปกรณ์ในแต่ละปีร่วมกับข้อมูลการเช่าอุปกรณ์เพิ่มเติม ทั้งนี้บริษัทผู้ผลิตและสินค้าจะต้องผ่านมาตรฐานการผลิตและมีคุณภาพสินค้าตามที่ได้กำหนดมาตรฐานไว้ โดยบริษัทจะส่งทีมงานเข้าตรวจสอบโรงงานผลิตทั้งในและนอกประเทศ ก่อนสรุปการจัดซื้อสินค้า และรวมถึงเทคโนโลยีที่เป็น Innovation เพื่อตอบสนองความต้องการของตลาดและคงความเป็นผู้นำทางด้านบริษัทแห่งเทคโนโลยี
- ข. บุคลากร กลุ่มบริษัทให้ความสำคัญทั้งการคัดเลือกบุคลากรและการพัฒนาความสามารถของบุคลากร ซึ่งเป็นหนึ่งในแนวทางการรักษามาตรฐานงานบริการ ทั้งยังเป็นแนวทางการพัฒนาคุณภาพและส่งเสริมความเจริญก้าวหน้าในสายอาชีพของบุคลากรด้วย

(4) การดำเนินการของบริษัทเพื่อลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

หนึ่งในเกณฑ์พิจารณาบริษัทผู้ผลิตอุปกรณ์คือผ่านเกณฑ์มาตรฐานการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม อาทิ ไม่ผลิตสารที่เป็นพิษต่อสิ่งแวดล้อมและเป็นผลิตภัณฑ์ที่ประหยัดพลังงาน นอกจากนี้แล้วบริษัทยังพยายามเพิ่มจำนวนอุปกรณ์ดังกล่าวเพื่อให้สอดคล้องกับนโยบายการทำธุรกิจที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมด้วย

2.2.3 ธุรกิจให้บริการผลิตสื่อสำหรับการนำเสนอ (Presentation Media)

(1) ลักษณะของผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัท ดิอายส์ จำกัด (“ดิอายส์”) ดำเนินธุรกิจให้บริการเกี่ยวกับการผลิตสื่อวิดีโอ และมัลติมีเดียสำหรับงานพรีเมียมเทชั่น แบบครบวงจร โดยครอบคลุมตั้งแต่การให้คำแนะนำ, การออกแบบสื่อที่เหมาะสมกับงานนำเสนอแต่ละประเภท รวมถึงเลือกชนิดของอุปกรณ์ที่เหมาะสมสำหรับการนำเสนอ และการดูแลงานทางด้านการติดตั้งอุปกรณ์ เพื่อให้กลุ่มเป้าหมายของสินค้าเกิดความเข้าใจและการรับรู้เกี่ยวกับตัวสินค้าได้มากขึ้น และประชาสัมพันธ์องค์การเพื่อก่อให้เกิดภาพพจน์ที่ดีต่อตัวองค์กร โดยสื่อต่างๆ ถูกนำไปใช้ทั้งในกิจกรรมหลายประเภท ทั้งงานเปิดตัวสินค้า, กิจกรรมการตลาดและการส่งเสริมการขาย, กิจกรรมบันเทิงสาธารณะ, นิทรรศการ, กิจกรรมการประชุมในระดับนานาชาติ ฯลฯ

ปัจจุบันดิอายส์ให้บริการผลิตสื่อสำหรับการนำเสนออยู่ 3 ประเภท คือ

- สื่อประเภทมัลติมีเดีย (Multimedia) เป็นเทคนิคการใช้สื่อผสมทั้งด้านภาพและเสียงที่หลากหลาย เพื่อสร้างความน่าสนใจให้กับสินค้าหรือบริการของลูกค้า เหมาะสำหรับการจัดแสดงในงานอีเวนต์ นิทรรศการ หรือพิพิธภัณฑ์ต่างๆ เทคนิคที่ใช้ก็มีหลากหลาย ไม่ว่าจะเป็น Multiscreen Video, Panorama Video, Video Mapping, Hologram, Magic Display, และ 3D Video
- สื่อประเภทวิดีโอ (Video Presentation) ดิอายส์ให้บริการผลิตวิดีโอพรีเมียมเทชั่นครบวงจร ตั้งแต่การเขียนสคริปต์ การถ่ายทำ จัดทำกราฟฟิก แอนิเมชัน จัดทำเสียงและดนตรีประกอบ ไปจนถึงการตัดต่อวิดีโอ ประเภทของวิดีโอที่ให้บริการมีตั้งแต่ Company Profile, Video เข้าตลาดหลักทรัพย์, Promotional Video, TV Commercial, ภาพยนตร์สั้น และวิดีโอ พรีเมียมเทชั่นอื่นๆ
- สื่อประเภทอินเทอร์แอคทีฟ (Interactive Media) เป็นสื่อที่ใช้เพื่อสร้างสีสันในงานอีเวนต์ นิทรรศการ หรือพิพิธภัณฑ์ที่มีความน่าสนใจมากขึ้น โดยทำให้ผู้ร่วมงานสามารถ interact กับสื่อต่างๆ ได้ เพื่อที่จะให้ได้ถึงข้อมูลของสินค้าและบริการต่างๆ หรือเพื่อความบันเทิง สื่ออินเทอร์แอคทีฟของทางดิอายส์มีหลากหลายแบบ เช่น Interactive Shadow, Multi-touch Table, Reactable, Silhouette Art Projection,, Augmented Reality, Photo Booth, Movie Bike and Kinect Interactive Game โดยที่เราสามารถปรับเปลี่ยนติดตั้งโปรแกรม ให้ตรงกับการใช้งาน และความต้องการของลูกค้ามากที่สุด

(2) การตลาดและภาวะการแข่งขัน

ก. นโยบายและการกำหนดราคา

ดิอายส์ มีนโยบายในการกำหนดราคาการให้บริการผลิตสื่อสำหรับการนำเสนอที่เป็นมาตรฐาน และสามารถแข่งขันกับคู่แข่งได้ โดยกำหนดระดับราคาจากต้นทุนของการผลิตสื่อแต่ละประเภท บวกกำไรหรือผลผลตอบแทนในระดับที่เหมาะสม

➤ ลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

- บริษัทผู้ให้บริการบริหารจัดการงาน (Event Organizer) และเอเจนซีโฆษณา ซึ่งไม่มีหน่วยงานภายในของต้นทำหน้าที่จัดทำสื่อสำหรับการนำเสนอ
- หน่วยงานทั้งภาครัฐและภาคเอกชนซึ่งต้องการจัดกิจกรรมเพื่อประชาสัมพันธ์หน่วยงานของตนและจำเป็นต้องใช้สื่อสำหรับการนำเสนอ

ข. สถานะการแข่งขันในธุรกิจให้บริการผลิตสื่อสำหรับการนำเสนอ

หากพิจารณาธุรกิจผู้ให้บริการจัดทำสื่อสำหรับการนำเสนอในประเทศไทย จะพบว่าผู้ประกอบการอยู่เป็นจำนวนมาก แต่ผู้ประกอบการโดยส่วนใหญ่จะมีความชำนาญในการจัดทำสื่อสำหรับการนำเสนออยู่เพียงประเภทเดียว หรือสองประเภทเท่านั้น มีผู้ประกอบการเพียงไม่กี่รายซึ่งรวมถึงดิอายเป็นด้วย ที่สามารถให้บริการจัดทำสื่อสำหรับการนำเสนอได้แบบครบวงจร มีการเจาะกลุ่มเป้าหมายหลายกลุ่ม มีการดำเนินกิจการที่เป็นระบบ และได้รับการยอมรับอย่างกว้างขวางจากคนในวงการ

เพื่อดำรงความสามารถในการแข่งขัน ดิอายเป็นให้ความสำคัญในการจัดให้มีบริการจัดทำสื่อสำหรับการนำเสนอแบบครบวงจรทั้งสื่อประเภทวิดีโอ สื่อประเภทมัลติมีเดีย สื่อประเภทคอมพิวเตอร์กราฟฟิก และสื่อประเภทมัลติวิดิโอ ซึ่งตรงกับความต้องการของลูกค้า และทันต่อการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยี ในราคาที่เหมาะสมนอกจากนี้ ดิอายังยังจัดให้มีการฝึกอบรมพนักงานของบริษัทอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้เข้าใจและตามทันเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องกับการจัดทำสื่อสำหรับการนำเสนอซึ่งมีการเปลี่ยนแปลงที่ค่อนข้างเร็ว ด้วยการให้บริการที่เน้นคุณภาพความคิดสร้างสรรค์และแนวคิดในการนำเสนอที่แปลกใหม่ แต่ตรงกับวัตถุประสงค์ของลูกค้า พร้อมกับคิดราคาในการให้บริการในอัตราที่แข่งขันได้ ที่ผ่านมามีดิอายเป็นจึงได้รับการยอมรับจากทั้งลูกค้าของบริษัทฯ เอง และบริษัทคู่แข่งว่าเป็นหนึ่งในบริษัทผู้ให้บริการจัดทำสื่อสำหรับการนำเสนอชั้นนำบริษัทหนึ่งในวงการ

นโยบายทางการตลาด ดิอายเป็นยังคงยึดหลักการให้บริการที่เลิศแก่ลูกค้า และผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ เพื่อคงความเป็นผู้นำในตลาดนี้ พร้อมทั้งยังมีการพัฒนาสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ในรูปแบบแปลกใหม่ ที่แสดงถึงเทคโนโลยีที่ทันสมัย ทั้งยังสอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า ทั้งยังให้ความสำคัญกับการประชาสัมพันธ์ผลงานของบริษัท ทางออนไลน์อย่างต่อเนื่อง เพราะเป็นสื่อที่เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้อย่างรวดเร็ว เพื่อให้บริษัทเป็นที่รู้จักแก่กลุ่มลูกค้ามากขึ้น

(3) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ก. อุปกรณ์ ดิอายเป็นมีนโยบายในการจัดหาเครื่องมือ และอุปกรณ์ที่ใช้ในการจัดทำสื่อสำหรับการนำเสนอ เช่น โปรแกรมคอมพิวเตอร์กราฟฟิก อุปกรณ์สำหรับการถ่ายภาพวิดีโอ และอุปกรณ์สำหรับการถ่ายภาพที่มีคุณภาพดีและตรงกับความต้องการใช้งาน โดย ดิอายจะมีคำสั่งซื้อเครื่องมือและอุปกรณ์ที่จำเป็นจากทั้งแหล่งภายในประเทศและนอกประเทศ

ข. บุคลากร เนื่องจากบุคลากรเป็นส่วนที่สำคัญอย่างหนึ่งในการประกอบธุรกิจให้บริการจัดทำสื่อสำหรับการนำเสนอ ดิอายจะมีนโยบายให้การฝึกอบรมพนักงานให้มีทักษะและความชำนาญในการใช้อุปกรณ์ และเครื่องมือ รวมถึงโปรแกรมซอฟต์แวร์ต่างๆ ที่ใช้ในการปฏิบัติงานยิ่งๆ ขึ้นไป

(4) การดำเนินการของบริษัทเพื่อลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

อาคารสำนักงานประหยัดพลังงานดิอายจะได้คำนึงถึงการประหยัดพลังงาน เพื่อลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม โดยอาคารสำนักงานใหญ่ของดิอายส์ถูกออกแบบให้เป็นกระจกใสล้อมรอบเป็นส่วนใหญ่ เพื่อให้แสงสว่างส่องถึงได้มาก ลดการใช้ไฟฟ้า และติดตั้งไฟเซ็นเซอร์เปิดปิดเองโดยอัตโนมัติตามทางเดินเมื่อมีคนเดินผ่าน รวมถึงนโยบายการปิดอุปกรณ์ไฟฟ้าในกรณีที่ไม่ใช้งาน และมีนโยบายการรีไซเคิลวัสดุสิ้นเปลืองโดยการลดการใช้กระดาษ นำกระดาษมาใช้ซ้ำ และลดการปริ้นท์เอกสารที่ไม่จำเป็น ลดการใช้ DVD เพื่อส่งมอบงาน โดยการส่งผ่านช่องทาง online

2.2.4 ธุรกิจการให้บริการระบบสาธารณูปโภค (Utility Service)

(1) ลักษณะของผลิตภัณฑ์และบริการ

ประกอบธุรกิจให้บริการระบบสาธารณูปโภค (Utility Service) อยู่ภายใต้การดำเนินงานของบริษัท เอ็กซีโปปิชั่น เทคโนโลยี จำกัด (หรือ “เอ็กซีโป เทค”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัทฯ ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 40 ของทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้วของบริษัทดังกล่าว เอ็กซีโป เทค เป็นผู้ให้บริการระบบสาธารณูปโภค อาทิเช่น บริการต่อระบบไฟฟ้า ระบบท่อน้ำ ระบบท่อลม และระบบการเดินสายส่งสัญญาณต่างๆ ที่จำเป็นสำหรับการจัดงานอีเว้นท์ นอกจากนี้ เอ็กซีโป เทคยังเป็นผู้ให้บริการด้านระบบสาธารณูปโภคทุกประเภทอย่างเป็นทางการในส่วนของโรงแรมอาคราเลนเจอร์ เมืองทองธานี ด้วย

(2) การตลาดและภาวะแข่งขัน

ก. นโยบายและการกำหนดราคา

เอ็กซีโป เทค มีนโยบายในการกำหนดราคาการให้บริการระบบสาธารณูปโภค (Utility Service) ที่เป็นมาตรฐาน และสามารถแข่งขันกับคู่แข่งในในตลาดได้ โดยกำหนดระดับราคาจากต้นทุนของการให้บริการแต่ละประเภท บวกกำไรหรือผลตอบแทนในระดับที่เหมาะสม

➤ ลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

- หน่วยงานทั้งภาครัฐและภาคเอกชนซึ่งต้องการจัดกิจกรรมเพื่อประชาสัมพันธ์หน่วยงานของตน ที่มาจัดงานในอาคารชาเลนเจอร์ เมืองทองธานี
- บริษัทผู้ให้บริการบริหารจัดการจัดงาน (Event Organizer) ซึ่งไม่มีหน่วยงานภายใน หรือบริษัทย่อยที่ไม่ชำนาญในงานระบบสาธารณูปโภค

ข. ภาวะการแข่งขันในธุรกิจการดำเนินการการให้บริการระบบสาธารณูปโภค

หากพิจารณาธุรกิจผู้ให้บริการงานระบบสาธารณูปโภคสำหรับการงานประเภทส่งเสริมการขาย หรืองาน EVENT ต่างๆ ในประเทศไทย จะพบว่า มีผู้ประกอบการอยู่เป็นจำนวนมาก แต่ผู้ประกอบการโดยส่วนใหญ่จะมีความชำนาญในการให้บริการงานระบบอยู่เพียงประเภทเดียว หรือสองประเภทเท่านั้น มีผู้ประกอบการเพียงไม่กี่ราย ที่สามารถให้บริการงานระบบสาธารณูปโภคได้แบบครบวงจร โดยเฉพาะการเป็นผู้ให้บริการอย่างเป็นทางการเพียงรายเดียวสำหรับผู้จัดงานในอาคารชาเลนเจอร์ เมืองทองธานี ทำให้ เอ็กซีโป เทค มีความได้เปรียบในเรื่องของการติดต่อกับลูกค้าอื่นๆ และสร้างการรับรู้ในเรื่องของการให้บริการอย่างมืออาชีพกับลูกค้าด้วย

(3) การจัดหาอุปกรณ์และบริการ

- ก. อุปกรณ์ บริษัทมีนโยบายในการจัดหาผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ ตรงกับความต้องการของลูกค้าและได้รับมาตรฐาน มอก. เพื่อสร้างความเชื่อมั่นให้กับทางลูกค้าที่มาใช้บริการ โดยวัสดุที่นำมาให้บริการมีทั้งสั่งซื้อโดยตรงจากบริษัทผู้ผลิตหรือตัวแทนจำหน่ายสินค้าในประเทศ รวมทั้งมีการสั่งซื้อจากตัวแทนที่นำเข้าสินค้าจากต่างประเทศด้วย โดยบริษัทมีนโยบายใช้ผลิตภัณฑ์ที่ใส่ใจสิ่งแวดล้อม ลดอัตราการใช้พลังงาน เช่น หลอดประหยัดไฟ

- ข. บุคลากร ด้วยลักษณะของธุรกิจบริการ บุคลากรเป็นปัจจัยสำคัญในการดำเนินธุรกิจ และด้วยสถานการณ์ที่กำลังจะก้าวสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ทำให้ต้องมีการพัฒนาบุคลากรให้มีคุณภาพในระดับสากล ทั้งด้านวิศวกรรมและทางด้านการให้บริการให้เป็นสากลมากยิ่งขึ้นโดยเฉพาะการติดต่อสื่อสารที่จำเป็นจะต้องมีความสามารถ และมีทักษะใช้ภาษาได้ดี บริษัทจึงมีนโยบายการเพิ่มพูนประสิทธิภาพให้กับพนักงานโดยการจัดฝึกอบรมให้พนักงานมีทักษะทั้งทางวิศวกรรมและทางด้านภาษาให้มีทักษะและความชำนาญมากขึ้น

(4) การดำเนินการของบริษัทเพื่อลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

ปัจจุบันบริษัทเอ็กซ์โปซิชั่น เทคโนโลยี ได้เล็งเห็นถึงความสำคัญในการลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม จึงเปลี่ยนมาใช้หลอดไฟ LED ทั้งหมดซึ่งหลอดไฟ LED แทบจะไม่ปล่อยความร้อนออกมาทำให้อาคารลดการสูญเสียพลังงานไฟฟ้าในส่วนเครื่องปรับอากาศ แอร์ทำงานน้อยลง ทำให้ช่วยประหยัดพลังงานไฟฟ้าในทางอ้อม หลอดฟลูออเรสเซนต์จะมีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมเนื่องจากภายในบรรจุไอของปรอท ขณะที่หลอดไฟ LED ไม่มีผลกระทบต่อหรือมีแต่น้อยมากๆและอายุการใช้งานที่ยาวนานมากๆ ถึง 50,000-100,000 ชั่วโมง และกินไฟฟ้าเพียง 0.5-1 วัตต์ เท่านั้น

2.2.5 การจัดงานสังสรรค์แบบเฉพาะกลุ่ม (Private Lifestyle Event Service)

(1) ลักษณะของผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัท โมเมนต์ เอส จำกัด ให้บริการการจัดงานแบบเป็นส่วนตัวและในรูปแบบของบริษัท อย่างครบวงจร โดยครอบคลุมตั้งแต่การให้คำแนะนำ เสนอแนวความคิด และคอนเซ็ปของงาน รวมถึงออกแบบ จัดหาอุปกรณ์และควบคุมการผลิตทุกองค์ประกอบ ติดตั้ง ตกแต่ง ดูแลความเรียบร้อยของทุกส่วนภายในงาน ให้ออกมาอย่างทันสมัยและไม่เหมือนใคร ภายใต้บุคลากรมืออาชีพที่ได้รับการยอมรับอย่างกว้างขวางในวงการแฟชั่นของประเทศไทย

(2) การตลาดและการแข่งขัน

ตลาดการจัดงานของประเทศไทยปัจจุบันนี้มีทั้งในรูปแบบบริษัท และทำอย่างอิสระ ซึ่งยังไม่มีบริษัทใดที่เน้นการจัดงานแบบส่วนตัวอย่าง บริษัท โมเมนต์ เอส จำกัด ดังนั้นเราจึงไม่มีคู่แข่งโดยตรงที่ทำงานในลักษณะเดียวกัน จะมีเพียงแต่คู่แข่งโดยอ้อมเช่น บริษัทจัดงาน หรือ Wedding planner อื่นๆ เช่น Wedding is me, Rainforest, Kaidang Design, PHKA, Box Wedding และ บริษัท ดิโอ จำกัด และยังมียุทธศาสตร์ที่รับจัดงานโดยไม่ผ่านรูปแบบบริษัทเพิ่มขึ้นอีกมากมายอย่างต่อเนื่อง จึงสรุปได้ว่าการแข่งขันสูงเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่งโดยอ้อมในแง่ของการจัดงานอีเวนต์ภายในตลาดของประเทศไทย

ก. นโยบายทางการตลาด

บริษัท โมเมนต์ เอส จำกัด จะมุ่งเน้นในส่วนของการจัดงานแบบส่วนตัวให้มากขึ้น โดยจะเน้นจัดงานแต่งงานเป็นหลักสืบเนื่องมาจากการหาข้อมูล พบว่าในตลาดการจัดงานแต่งงานของประเทศไทยในแต่ละปีมีบ่าวสาวแต่งงานมากถึง 3 แสนคน และมีมูลค่ารายได้กว่า 30,000 ล้านบาท

ข. การแข่งขันในธุรกิจ

หากเทียบระดับราคาของอุปกรณ์เช่าของบริษัท โมเมนต์ เอส จำกัด กับบริษัทอื่นที่ให้เช่าอุปกรณ์นั้น พบว่าเรามีราคาสูงกว่ามาก เนื่องจากอุปกรณ์ที่เราใช้ในแต่ละครั้ง ล้วนเป็นการผลิตชิ้นใหม่ จึงมีต้นทุนในการผลิตสูงกว่าบริษัทอื่นที่มีการใช้ซ้ำ ดังนั้น เราจึงจะมีนโยบายที่จะนำผลผลิตหรืออุปกรณ์เดิม กลับมาซ่อมแซม ดัดแปลงและนำกลับมาใช้อีกครั้งเพื่อเป็นการลดต้นทุน

(3) การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

มีการจัดหาซัพพลายเออร์ใหม่ๆ ที่ตอบโจทย์ลูกค้า และราคาต้นทุนไม่สูงมากภายใต้กรอบ ของการควบคุม คุณภาพที่ได้มาตรฐาน เช่น ซับโครงสร้าง ดอกไม้ พร็อพ Catering โรงพิมพ์การ์ด ฯลฯ รวมถึงการหาทีมงานที่ช่วยซัพพอร์ตงานเฉพาะทางมาช่วยสร้างสรรค์งานได้ อย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด

(4) การดำเนินการของบริษัท เพื่อลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

เนื่องจากทางบริษัทโมเมนต์เอส เป็นบริษัทที่อีเวนต์ที่เน้นคุณภาพของความครีเอทีฟ และการใช้สื่ออิเล็กทรอนิกส์เป็นหลักจึงมีการนำเสนอให้ลูกค้าปรับเปลี่ยนเรื่องการปิ่นการ์ดเชิญต่างๆ เป็นรูปแบบของ E-Card แทน เพื่อเป็นการเพิ่ม Value ให้กับงานและลดการใช้วัตถุดิบสิ้นเปลืองต่างๆ และการส่งงาน ส่งข้อมูลต่างๆ ให้ผ่านระบบอีเมลทั้งหมด เพื่อลดการใช้ทรัพยากรสิ้นเปลืองทั้งกระดาษ แผ่น DVD และค่าแม่สแตมป์ต่างๆ

2.2.6 ธุรกิจให้บริการด้านการจัดงานคอนเสิร์ต ครอบคลุมถึงการจัดปาร์ตี้คอนเสิร์ต โชว์บิซทุกประเภท (Creative & Entertainment Production Agency)

มิวส์ คอร์ปอเรชั่น คือ นักผลิตปรากฏการณ์ ที่มุ่งมั่นประดิษฐ์งานเอนเตอร์เทนเมนต์ ด้วยความสนุก มีสไตล์ และ พลังสร้างสรรค์ "PLAYING WITH PHENOMENA" ที่ให้บริการบริหารจัดการงานอีเว้นท์ งานแสดงคอนเสิร์ตแบบ ครบวงจร (Turnkey Event Management) ขอบเขตการให้บริการได้แก่

- การออกแบบสร้างสรรค์
- การวางแผนงานการสื่อสารทางการตลาดให้สอดคล้องกับแผนการตลาดของลูกค้า
- การวางแผนประชาสัมพันธ์เพื่อสนับสนุนโครงการ
- การออกแบบชิ้นงาน
- การให้คำปรึกษาในด้านการจัดหาและจัดเตรียมพื้นที่ที่เหมาะสมสำหรับการจัดงานแสดงประเภทต่างๆ
- การให้คำปรึกษาเบื้องต้นทางด้านอุปกรณ์และสื่อสำหรับการจัดการแสดง
- การให้บริการรับออกแบบจัดสร้างตามแนวความคิดของลูกค้า
- การควบคุมการผลิต
- การให้บริการประกอบ ติดตั้ง และตกแต่งภายในให้ลูกค้า
- และบริหารงานแสดง
- จัดหาผู้สนับสนุนโครงการ

(1) ลักษณะของผลิตภัณฑ์และบริการ

ลักษณะการให้บริการของบริษัทมี 3 ประเภทหลัก ได้แก่

- Creative & Entertainment Production Agency: บริษัทเป็นผู้ริเริ่มสร้างสรรค์โปรเจกต์ใหม่ขึ้นมาในลักษณะ “Promoter” และทำการหาผู้สนับสนุนโครงการ
- Tailor-made Corporate Entertainment: รับจ้างสร้างปรากฏการณ์
- New Experience for Branding: ต่อยอดแบรนด์ให้แข็งแกร่งและแตกต่าง

(2) การตลาดและภาวะการแข่งขัน

ก. นโยบายทางการตลาด

1. เน้นการนำเสนอด้วยแนวคิดสร้างสรรค์ที่แตกต่างผ่านรูปแบบการสร้างงานที่มีเอกลักษณ์เฉพาะให้แก่ลูกค้า แต่ละราย (Tailor-made) เนื่องจากปัจจุบัน การแข่งขันในด้านการสื่อสารตลาดไปเป็นอย่างรุนแรงและมีการเปลี่ยนแปลงที่รวดเร็ว ทางบริษัทจึงมุ่งเน้นการสร้างสร้งงานที่เป็นเอกลักษณ์ให้ลูกค้ารวมถึงตอบโจทย์ในด้าน เป้าหมายที่ตั้งไว้ โดยการนำเอารูปแบบการจัดงาน และเทคนิคใหม่ๆมานำเสนอ

2. การให้บริการโดยใช้การสื่อสารการตลาดแบบครบวงจร (Integrated Marketing Communication) ทำให้สามารถรองรับบริการลูกค้าได้แบบ one stop service ไม่ว่าจะเป็นงานโฆษณาประชาสัมพันธ์ งานวางแผนสื่อโฆษณาประชาสัมพันธ์ และงานสื่อสารแบบออนไลน์ เป็นต้น เพื่อสร้างความต่อเนื่องและการสื่อสารกับกลุ่มเป้าหมายได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น ทางบริษัทสามารถให้คำปรึกษาและรับผิดชอบตั้งแต่ขั้นตอนการทำ Concept Exploration, Strategic Planning, Production, และ Operation & Management จนถึงการทำ Monitoring & Evaluation ให้กับทางลูกค้า
3. การบริหารเพื่อสร้างสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า (Customer Relationship Management) และเน้นการดูแลลูกค้าแบบระยะยาว ซึ่งกลยุทธ์นี้จะทำให้ทางลูกค้ามีความเชื่อมั่นและเกิดการจ้างงานในระยะยาว เน้นการดูแลลูกค้าโดยทีมงานที่เชี่ยวชาญที่พร้อมให้บริการได้อย่างถูกต้องรวดเร็ว รวมถึงสามารถให้คำแนะนำและเป็นที่ปรึกษาที่ดีให้แก่ลูกค้าได้

(3) การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

ขั้นตอนในการให้บริการลูกค้าในแต่ละโครงการมีรายละเอียดดังนี้

- การรับ brief โจทย์และความต้องการของลูกค้า
- Brainstorming การระดมสมองเพื่อเป็นแนวทางในการนำเสนอ
- Proposal presentation การนำเสนอรายละเอียดงาน
- Production เมื่อสิ่งที่นำเสนอผ่านการอนุมัติจากทางลูกค้า จะเริ่มการลงรายละเอียดการเตรียมงานทั้งหมด
- Set Up การทำการก่อสร้าง ณ สถานที่จัดงานจริงพร้อมมีการซ้อมใหญ่เพื่อเตรียมความพร้อมเรียบร้อยทั้งหมด
- Show Day การแสดงจริง
- Evaluation หลังจากจบงานจะมีการประเมินผลงานว่าเป็นไปตามเป้าหมายที่ได้วางไว้หรือไม่ พร้อมทั้งเสนอแนะแนวทางการปรับปรุง เพื่อเป็นประโยชน์ต่องานในอนาคต
- Customer Relationship Management ทำการดูแลและติดต่อลูกค้าอย่างต่อเนื่อง พร้อมทั้งนำเสนอแนวคิดและเทคนิคใหม่ๆ ที่คาดว่าจะประโยชน์ให้กับทางลูกค้า

บริษัทได้ให้ความสำคัญอย่างยิ่งกับ บุคลากร ซึ่งเป็นทรัพยากรที่สำคัญที่สุดของบริษัท ในการขับเคลื่อนให้บริษัทประสบความสำเร็จและผลิดงานที่มีคุณภาพให้แก่ลูกค้า ทางบริษัท มีนโยบายคัดเลือกบุคลากรที่มีทัศนคติและคุณสมบัติที่ตรงกับวิสัยทัศน์ขององค์กร นอกจากนี้ยังมีฝึกอบรมพนักงานให้มีความรู้ความเข้าใจในลักษณะงานและระบบการทำงานของ บริษัท รวมไปถึงการเน้นพาพนักงานไปดูงานนอกสถานที่เพื่อให้ได้รับประสบการณ์ใหม่ๆ

(4) การดำเนินการของบริษัทเพื่อลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

1. นโยบายการประหยัดพลังงาน ทางมิวส์มีนโยบายให้พนักงานทุกคน ร่วมใจกันประหยัดไฟฟ้า และน้ำประปาในบริษัทฯ
2. นโยบายการรีไซเคิลวัสดุสิ้นเปลือง ลดจำนวนการใช้กระดาษและเอกสารในบริษัท เน้นการใช้อ้าง (Re Use) ของกระดาษสิ้นเปลือง ลดการปริ้นท์เอกสารที่ไม่จำเป็น เน้นการส่งเอกสารทางอีเมลหรือช่องทางออนไลน์อื่นๆ

2.2.7 ธุรกิจการให้บริการด้านสวนสนุกสำหรับเด็ก (Playland)

(1) ลักษณะของผลิตภัณฑ์และบริการ

IMAGINIA ดำเนินธุรกิจการให้บริการด้านสวนสนุกสำหรับเด็กและครอบครัว โดยเน้นเรื่องพัฒนาการด้านการใช้จินตนาการและความคิดสร้างสรรค์เป็นรากฐาน และเพื่อส่งเสริมพัฒนาการด้านต่างๆทั้งร่างกาย สมอ และจิตใจของเด็กๆ พร้อมทั้งเป็นสถานที่ที่สามารถใช้เวลาได้สำหรับทุกคนในครอบครัว สวนสนุกมีบริเวณ 1400 ตารางเมตรในการแบ่งโซนการเล่นทั้งหมดออกมาเป็น 21 โซน รวมถึงส่วนอำนวยความสะดวกเช่น คาเฟ่ ห้องน้ำ จุดเปลี่ยนผ้าอ้อม และห้องปฐมพยาบาลเบื้องต้น

นอกจากพื้นที่เล่นแล้ว ปัจจุบันสวนสนุกอิมจินียามีบริการและกิจกรรมพิเศษที่แบ่งเป็นประเภทต่างๆได้ดังนี้:

- 1) กิจกรรมประเพณีอีเวนต์ (Event) : กิจกรรมอีเวนต์เป็นงานกึ่งนิทรรศการที่จะมีธีมเฉพาะที่จะจัดขึ้นเป็นระยะเวลา 2 เดือน
- 2) กิจกรรมเสริมพิเศษ (Special Workshop): กิจกรรมที่สอดคล้องกับเทศกาลหรือวันสำคัญต่างๆ เช่น art and craft workshop และ cooking workshop เพื่อเพิ่มความหลากหลายภายในสวนสนุก
- 3) กิจกรรมพัฒนาการเรียนรู้จากการเล่น (Play series): กิจกรรมต่อเนื่องสำหรับผู้ปกครองที่ต้องการให้เด็กๆ เปิดประสบการณ์และทดลองทำกิจกรรมต่างๆในหลากหลายทักษะในหลักสูตรที่ออกแบบโดยเฉพาะ นำโดยวิทยากร
- 4) บริการทัศนศึกษา (School Field Trip): ให้บริการพื้นที่สำหรับเด็กตั้งแต่วัยอนุบาลถึงประถมต้น
- 5) บริการรับจัดงานสังสรรค์: ครอบคลุมวันสำคัญต่างๆของเด็กและบุคคลในครอบครัว อาทิเช่น งานวันเกิด งานจบพิธีการศึกษา งานเฉลิมฉลองเนื่องในเทศกาลต่างๆ
- 6) บริการสำหรับลูกค้าในรูปแบบ corporate: จัดกิจกรรมในประเภท CRM หรืองานเลี้ยงขอบคุณลูกค้าสำหรับลูกค้าในกลุ่ม corporate ให้มีความสอดคล้องกับผลิตภัณฑ์ของบริษัทอื่นๆ

(2) การตลาดและภาวะการแข่งขัน

ก. นโยบายทางการตลาด

อิมจินียา มุ่งเน้นในการสร้างสวนสนุกสำหรับเด็กอายุ 1-12 ปี โดยเน้นจุดเด่นในเรื่อง สวนสนุกปลูกจินตนาการ ที่ช่วยส่งเสริมพัฒนาการเด็กอย่างสมดุล 4 ด้าน ทั้งทางด้านร่างกาย อารมณ์ความรู้สึก กระบวนการคิด และความคิดสร้างสรรค์ ผ่านการนำเสนอการเรียนรู้จากการเล่น ผ่านกิจกรรมศิลปะ ดนตรี วรรณกรรม ธรรมชาติ และ การเล่นแบบคิดวิเคราะห์ ในรูปแบบที่ผสมผสานดิจิทัลอินเตอร์แอคทีฟ (digital interactive) ที่เปิดจินตนาการของเด็กๆตั้งแต่อายุ 1 - 12 ปี พร้อมปลูกจินตนาการของทุกคนในครอบครัวไปพร้อมๆกัน

ทางอิมจินียายังเน้นการจัดกิจกรรมในรูปแบบงานประเพณีอีเวนต์ (Event) ซึ่งเป็นงานกึ่งนิทรรศการที่จะมีธีมงานเฉพาะที่จะจัดขึ้นเป็นระยะเวลา 2 เดือน โดยเน้นจัดกิจกรรมดังกล่าวในทุกไตรมาส โดยมีจุดประสงค์หลักเพื่อสร้างสีสันและทำให้เกิดความหลากหลายให้กับผู้เข้าใช้บริการประจำ และเป็นการสร้างเนื้อหาใหม่ๆ สำหรับการประชาสัมพันธ์เพื่อดึงดูดกลุ่มผู้ให้บริการใหม่ อีกทั้งยังเป็นการเน้นจุดเด่นของสวนสนุกให้มีความแตกต่างจากสวนสนุกอื่นๆ นอกจากนี้ทางอิมจินียายังมีการเพิ่มการจัดกิจกรรมพิเศษ (Special Workshop) ในเทศกาลต่างๆ โดยกิจกรรมดังกล่าวเป็นกิจกรรมเชิงสร้างสรรค์ ช่วยให้เด็กได้สนุกเพลิดเพลินและช่วยให้เด็กได้เรียนรู้ในด้านต่างๆ ซึ่งถือได้ว่าเป็นจุดแข็งของทางอิมจินียาอีกจุดหนึ่งซึ่งสามารถช่วยให้อิมจินียาแข่งขันกับคู่แข่งได้

➤ ลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย

- ลูกค้ากลุ่มคนไทย โดยเน้นการเพิ่มจำนวนลูกค้าในกลุ่มนี้เป็นหลัก ผ่านการทำกิจกรรมส่งเสริมการตลาดต่างๆ
- ลูกค้ากลุ่มชาวต่างชาติที่มีถิ่นพำนักในประเทศไทย โดยเน้นกระตุ้นให้เกิดการใช้บริการซ้ำ และเน้นสร้างความจงรักภักดีในตราสินค้าและบริการอย่างอิมจีเนีย
- ลูกค้ากลุ่มนักท่องเที่ยว โดยเน้นการประชาสัมพันธ์สร้างการรับรู้ และเสนอสิทธิพิเศษเพื่อดึงดูดนักท่องเที่ยวมาใช้บริการ

ข. ภาวะการแข่งขันในธุรกิจให้บริการด้านสวนสนุกสำหรับเด็ก

ภาวะการแข่งขันในธุรกิจด้านเกี่ยวกับเด็กทั้งหมด ทั้งผลิตภัณฑ์และบริการด้านสวนสนุกและศูนย์การเรียนรู้สำหรับเด็ก มีการเติบโตอย่างรวดเร็วในวงกว้าง ได้มีการเพิ่มผู้ประกอบการทั้งเล็กและใหญ่อย่างต่อเนื่องมากกว่า 10 รายภายในระยะเวลา 2 ปีที่ผ่านมา มีรูปแบบธุรกิจใหม่ซึ่งผสมผสานคาเฟ่และสถานที่เล่นสำหรับเด็กเล็กเข้าด้วยกัน ทำให้มีส่วแบ่งในตลาดเพิ่มสูงขึ้น เพื่อดำรงความสามารถในการแข่งขันภายในอุตสาหกรรมและบริการที่ใกล้เคียงกัน อิมจีเนียจึงมุ่งมั่นในการพัฒนาเกมส์ กิจกรรม และเนื้อหาใหม่ๆ ในลักษณะเวิร์คช็อปหรือการสอนเชิงการเล่นอย่างสร้างสรรค์ในรูปแบบแปลกใหม่ และน่าสนใจสำหรับเด็ก เพื่อดึงดูดกลุ่มครอบครัวซึ่งให้ความสำคัญในการเล่นเชิงการเรียนรู้อย่างมากในปัจจุบัน ให้เป็นประสบการณ์ที่ได้ทั้งความรู้และความสนุก ซึ่งส่วนประกอบทั้งสองด้านนั้นคือความต้องการหลักของกลุ่มลูกค้าในประเภทธุรกิจบริการเกี่ยวกับเด็ก พร้อมทั้งขยายการรับรู้ในสื่อประเภทออนไลน์ไปยังลูกค้าทั้งในและต่างประเทศ

(3) การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

1. **ผลิตภัณฑ์** อิมจีเนียมีการปรับปรุงและเพิ่มเติมเครื่องเล่นและบริการใหม่ๆ เพื่อตอบสนองโจทย์ของลูกค้าทุกกลุ่ม (สามกลุ่มหลักคือคนไทย, ชาวต่างชาติที่พำนักอาศัยอยู่ในประเทศไทยและนักท่องเที่ยว)
2. **บุคลากร** ทางอิมจีเนียมีการอบรมและเพิ่มทักษะ ความรู้ประเภทต่างๆ หลายด้าน ดังนี้
 - บุคลิกภาพ มีการอบรมการแต่งหน้า 2 ครั้งต่อปี
 - บริการ มีการทดสอบเกี่ยวกับการให้ข้อมูลที่ถูกต้องต่อลูกค้ารวมถึงมารยาทการบริการที่เหมาะสมอย่างสม่ำเสมอ และเข้าอบรมจิตวิทยาเด็กเพื่อเข้าใจถึงการบริการเชิงลึกและช่วยเสริมการบริการสำหรับลูกค้าต่างชาติ ที่มีภาษาเป็นปัจจัยท้าทาย
 - ความปลอดภัย เจ้าหน้าที่ระดับหัวหน้า (supervisor) ทั้งหมดได้รับการอบรมเชิงลึกในด้านการปฐมพยาบาลเบื้องต้น
 - เทคโนโลยี เจ้าหน้าที่ปฏิบัติงานได้รับการอบรมในการแก้ไขปัญหาเครื่องและเกมต่างๆ

(4) การดำเนินการของบริษัทเพื่อลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

อิมเมจิเนียให้ความสำคัญในเรื่องใช้ทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพ

ภายในองค์กร

- มีการตรวจนับและควบคุมจำนวนวัตถุดิบสำหรับงานศิลปะต่างๆ และอาหาร เพื่อกำหนดปริมาณที่เพียงพอต่อการให้บริการลูกค้า และเพื่อจำนวนอัตราการสูญเสียวัตถุดิบอย่างไม่เกิดประโยชน์ เช่น วัตถุดิบเกี่ยวกับอาหารหมดอายุ เป็นต้น
- มาตรการการลดขยะ โดยเฉพาะขยะประเภทกระดาษ การเน้นให้ใช้กระดาษทั้ง 2 ด้าน การใช้กระดาษรีไซเคิล
- มีมาตรการส่งเสริมการแปรรูปขยะให้เกิดประโยชน์ เช่น การนำขยะมาทำกิจกรรมทางศิลปะ สร้างเป็นของตกแต่ง
- มาตรการการประหยัดพลังงานในสำนักงาน เช่น การปิดเครื่องปรับอากาศ และการปิดจอคอมพิวเตอร์ในเวลาพักกลางวัน

สำหรับสวนสนุก

- รณรงค์ปลูกฝังเด็กเรื่องการรักษาสิ่งแวดล้อม เช่น การนำเอาถังขยะที่สามารถแยกขยะประเภทต่างๆเพื่อปลูกฝังพฤติกรรมสำหรับเด็ก มีป้ายรณรงค์ภายในจุดใช้วัสดุสิ้นเปลืองเช่น สบู่เหลว น้ำ กระดาษชำระ เป็นต้น
- จัดกิจกรรมพิเศษในธีมรีไซเคิลตลอดทั้งปี 2020 ภายใต้ชื่อ “Let’s save the world” Project โดยแบ่งเป็น 3 ช่วง
 1. Collecting ตั้งกล่องและทำกิจกรรมเกมช่วยเก็บขวดพลาสติก
 2. Creating นำเอาภาชนะและขวดพลาสติกที่ได้รับบริจาคมาทำเป็นของใช้และ/หรือของเล่น
 3. Giving นำเอาผลงานของน้องๆไปบริจาคยังองค์กรเกี่ยวกับเด็ก

2.2.8 ธุรกิจให้บริการครบวงจรด้านการสร้างประสบการณ์ในการสื่อสารครอบคลุมทั้ง Online และ On Ground

มิวส์ เค เอเจนซี (Muse K Agency: 360 Experiential Virtual & Event Communications) คือทีมงานมากประสบการณ์ที่คร่ำหวอดในวงการมาเกือบ 20 ปี ผสานพลังผู้เชี่ยวชาญจากหลายๆ ด้านไม่ว่าจะเป็นผู้เชี่ยวชาญด้านการทำ Branding และ Creative Strategy วางกลยุทธ์ในบริษัทโฆษณาชั้นนำ และทีม Production และ Designer ที่เคยดูแลงานสเกลระดับประเทศมานับไม่ถ้วนได้มาร่วมตัวกัน โดยสามารถดูแลงาน Online และ On Ground ได้อย่างชำนาญ ภายใต้แนวคิด **Your Experience will never out of style และ We Stream with Style**

ขอบเขตการให้บริการได้แก่

- Branding
- Creative & Design
- Strategic Planning for brand and campaign communications
- Total Event Management Solution
- Immersive Experience creator
- Booth & Exhibition Design
- Virtual Event
- Hybrid Event
- Live streaming & Online Seminar
- Tailor made webinar & platforms
- Interaction & Augmented Reality Experience
- VDO & Motion Graphic Production
- Corporate Identity Design
- Celebrities & KOLs relation
- Public Relations
- Online Communications
- Promoter

(1) ลักษณะของผลิตภัณฑ์และบริการ

ลักษณะการให้บริการของบริษัทมี 3 ประเภทหลัก ได้แก่

- Muse K Agency : 360 degree Experiential Virtual & Event Communication
- Tailor-made Corporate Experience
- Expert in Online & Virtual Experience

(2) การตลาดและภาวะการแข่งขัน**ก. นโยบายทางการตลาด****1. 360 degree communication service with style ครบ จบ ที่เดียว**

นโยบายเน้นความเป็นเลิศในการให้บริการแบบครบวงจร ครบ จบ ที่เดียว โดยมีบุคลากรผู้เชี่ยวชาญให้บริการตามลักษณะงานที่ลูกค้าต้องการ พร้อมช่วยออกแบบรูปแบบการสื่อสารให้ตรงกับวัตถุประสงค์ของลูกค้า เน้นย้ำเรื่องรูปแบบงานที่มีสไตล์ไม่เหมือนใคร

2. Best bespoke idea and production quality in affordable price

การเสนอรูปแบบงานที่เป็นเอกลักษณ์ให้กับลูกค้า นำเสนอไอเดีย สด ใหม่ พร้อม production ที่ไม่เหมือนใคร เพื่อสร้างความโดดเด่นและความแตกต่างให้ลูกค้าในราคาที่จับต้องได้ ทีมงานต้องทำการบ้านและค้นคว้าหนักขึ้น เพื่อให้ผลงานออกมามีคุณภาพดีที่สุด

3. Best in Service. We are Partner not Vendor

การรักษาคุณภาพการบริการก่อน ในช่วงระหว่างจัดงานและหลังจัดงาน เราจะเป็นเหมือน partner ลูกค้า ช่วยกันคิด นำเสนอ เพื่อให้งานออกมามีคุณภาพดีที่สุด เรามีปณิธานในการทำงานในรูปแบบ “ให้มากกว่าที่ขอ”

ข. ภาวะการแข่งขัน

เพื่อการบรรลุวัตถุประสงค์ให้ทางบริษัทมีข้อได้เปรียบเหนือคู่แข่งและสามารถนั่งอยู่ในใจของลูกค้าได้ บริษัทได้ดำเนินกลยุทธ์ดังนี้

Preferred Vendor

การเน้นให้บริษัท ได้ไปอยู่ในรายชื่อ vendor ของลูกค้าองค์กรใหญ่ๆ แม้ในบางงานอาจจะทำกำไรได้ลดลงบ้าง แต่เพื่อให้มัดใจลูกค้าในระยะยาวก็จะเป็นประโยชน์อย่างมาก ทีมงานมีข้อได้เปรียบที่จะรู้เรื่อง Branding และ Corporate Identity ของลูกค้าเป็นอย่างดี ทำให้ลดเวลาในการทำงาน และสามารถบริการลูกค้าได้มีคุณภาพมากขึ้น

Turnkey service & Consultant

จากการที่ได้รวบรวมทีมงานที่มีความชำนาญครบวงจร ทำให้สามารถเสนอการบริการแบบครบวงจรให้ลูกค้าได้ เป็นการเพิ่มโอกาสทางการขายและยอดขาย และได้ดูแลลูกค้าเป็นรูปแบบ Long terms & Key Accounts ในที่สุด

Proactive Approach

ทำการเสนองานเชิงรุก สร้างบริฟให้ตนเอง นำเสนองานไอเดียใหม่ๆร่วมกับ partner จับมือกันไปเสนอลูกค้า เพื่อเสนอทางเลือกใหม่ๆให้ลูกค้าได้เลือกซื้อปิ้ง และเปิดโอกาสทางการขายให้กับทีม

(3) การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

ในสภาวะของธุรกิจโลกที่โดน disrupt จาก digital transformation ทำให้รูปแบบการทำงานโดยเฉพาะธุรกิจการสื่อสารเปลี่ยนไป เพื่อให้เกิดข้อได้เปรียบทางบริษัท ได้นำวิธีการทำงานแบบ “Agility” ซึ่งเป็นกระบวนการที่จะช่วยให้ทำงานได้เร็วขึ้น โดยลดการทำงานที่เป็นขั้นตอนและงานด้านเอกสารลง และมุ่งเน้นเรื่องการสื่อสารกันในทีมให้มากขึ้น เพื่อร่วมกันพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้เร็วขึ้น พร้อมนำมาทดสอบ และเก็บผลตอบรับต่าง ๆ เพื่อกลับไปแก้ไขปรับปรุง โดยเน้นย้ำเรื่อง

- ให้การเคารพในความเป็นปัจเจกบุคคลของกันและกัน
- กระตุ้นให้เกิดการสื่อสารในทีม
- กระตุ้นให้คนในทีมปรับปรุงและพัฒนาตนเองอยู่เสมอ
- ยินดีปรับเปลี่ยนเพื่อแก้ไขงานตามความต้องการของลูกค้า แม้ว่าจะอยู่ในขั้นตอนท้ายๆของการพัฒนาแล้วก็ตาม กระบวนการเปลี่ยนแปลงนี้เพื่อให้ลูกค้าสามารถแข่งขันได้
- รูปแบบของงาน ความต้องการของลูกค้า และการออกแบบที่ดี จะมาจากที่คนในทีมมีการรับผิดชอบในงานของตัวเองอย่างดีที่สุด สามารถคิดและหาวิธีการทำงานที่มีประสิทธิภาพ และแก้ปัญหาได้โดยไม่ต้องรอให้ใครมาบริหารจัดการ นอกจากจัดการตัวเองให้พร้อม และพัฒนาตัวเองอยู่เสมอ
- การทำ In-house workshop & Knowledge sharing เพื่อให้เกิดไอเดียและทักษะใหม่ และเพื่อให้ทันกับเทรนด์โลก

(4) การดำเนินการของบริษัทเพื่อลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

1. นโยบายการประหยัดพลังงาน ทางมิวซ์ เค มีนโยบายให้พนักงานทุกคน ร่วมใจกันประหยัดไฟฟ้า และน้ำประปาในบริษัทฯ
2. นโยบายการรีไซเคิลวัสดุสิ้นเปลือง ลดจำนวนการใช้กระดาษและเอกสารในบริษัท เน้นการใช้ซ้ำ (Re Use) ของกระดาษสิ้นเปลือง ลดการปริ้นท์เอกสารที่ไม่จำเป็น เน้นการส่งเอกสารทางอีเมลหรือช่องทางออนไลน์อื่น

3. ปัจจัยความเสี่ยง

บริษัท ซีเอ็มโอ จำกัด (มหาชน) ได้ให้ความสำคัญกับการบริหารความเสี่ยง จึงได้นำระบบการบริหารความเสี่ยงมาใช้ภายในองค์กร โดยอ้างอิงกรอบงานการบริหารความเสี่ยงตามแนว COSO (The Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission) ซึ่งเป็นมาตรฐานสากล บริษัทฯ ได้จัดให้มีการประชุมเรื่องความเสี่ยงระหว่างหน่วยธุรกิจอย่างใกล้ชิด เพื่อเตรียมพร้อมรับมือและหาวิธีป้องกันความเสี่ยงต่างๆ ทั้งนี้บริษัทได้วิเคราะห์ปัจจัยความเสี่ยงที่อาจมีผลกระทบต่อการดำเนินงานของบริษัทฯ และบริษัทย่อย แบ่งออกได้เป็น 6 ประเภทใหญ่ๆ ดังนี้

3.1 ความเสี่ยงอันเนื่องมาจากการเปลี่ยนแปลงแผนการตลาดของลูกค้าและพฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนไป

ในปีที่ผ่านมา ทัวโลกได้รับผลกระทบจากเหตุการณ์ไวรัสโควิด 19 ซึ่งเกิดขึ้นอย่างรวดเร็วและรุนแรง ส่งผลต่อการดำเนินธุรกิจและวิถีการใช้ชีวิตของประชากร การเกิดขึ้นของไวรัสโควิด 19 ทำให้การจัดกิจกรรมทางการตลาดแบบ On Ground ซึ่งถือเป็นเครื่องมือทางการตลาดที่มีประสิทธิภาพมากในการที่จะเข้าถึงผู้บริโภคหรือกลุ่มเป้าหมายต้องหยุดชะงัก ในปีที่ผ่านมาลูกค้าได้ยกเลิกการจัดงานอีเว้นท์เป็นจำนวนมาก ด้วยเหตุผลดังกล่าวการเปลี่ยนแปลงแผนการตลาดของลูกค้าจึงถือเป็นความเสี่ยงอันดับต้นๆ ของบริษัทฯ ในการทำธุรกิจให้บริการบริหารจัดการงานรวมถึงธุรกิจของบริษัทในเครือฯ

เหตุการณ์ไวรัสโควิด 19 ได้ส่งผลถึงพฤติกรรมของลูกค้าและผู้บริโภคเป็นอย่างมาก โดยออนไลน์แพลตฟอร์มได้เข้ามามีบทบาทอย่างมากและเกิดการเติบโตอย่างต่อเนื่อง บริษัทฯ จึงได้เร่งพัฒนาการจัดกิจกรรมในรูปแบบออนไลน์แพลตฟอร์มเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้ทันทั่วถึง โดยการสร้าง Studio ที่รองรับการจัดกิจกรรมแบบออนไลน์รวมถึงประสบการณ์ Virtual Experience ในรูปแบบใหม่ๆ เพื่อให้ลูกค้าสามารถเข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคได้ง่ายดายมากขึ้นภายใต้สถานการณ์เช่นนี้ นอกจากนี้บริษัทฯ เชื่อว่าการดำเนินกิจการมายาวนานอย่างต่อเนื่องกว่า 30 ปี ทำให้มีฐานลูกค้าทั้งจากภาครัฐและเอกชนดำเนินธุรกิจในหลากหลายประเภทอุตสาหกรรม ซึ่งแต่ละประเภทอุตสาหกรรมจะมีช่วงเวลาในการจัดงานต่างกัน ถือเป็นภาระกระจายความเสี่ยงในด้านของช่วงเวลาการจัดงานได้ อีกทั้งบริษัทฯ ยังมีนโยบายในการหาลูกค้ารายใหม่ๆ ในประเภทธุรกิจอุตสาหกรรมที่หลากหลายเพิ่มขึ้น เช่น การรับงานบริหารจัดการ/การก่อสร้างพิพิธภัณฑ์ ซึ่งถือเป็นกลุ่มที่ไม่ได้รับผลกระทบจากโรคระบาดไวรัสโควิด 19 เพื่อกระจายความเสี่ยงในกรณีที่ไม่สามารถจัดกิจกรรมทางการตลาดในสภาวะปกติได้ บริษัทฯ มีหน่วยงานดูแลและให้บริการลูกค้าอย่างใกล้ชิด เพื่อน้อมรับทุกความเห็นและทำความเข้าใจถึงวัตถุประสงค์การใช้งานของลูกค้าย่างแท้จริง และเพื่อประเมินประสิทธิภาพของงานที่ให้บริการแก่ลูกค้าเพื่อให้งานมีคุณภาพมากและเกิดความพอใจสูงสุด เป็นการต่อยอดธุรกิจต่อไปได้อย่างต่อเนื่อง

3.2 ความเสี่ยงอันเนื่องมาจากความไม่แน่นอนของภาวะทางเศรษฐกิจ สังคม การเมือง และการเปลี่ยนแปลงนโยบายของภาครัฐ

ความสัมพันธ์ระหว่างภาวะทางเศรษฐกิจกับสภาวะทางการเมืองในปัจจุบันนี้ ถือว่ามีความเกี่ยวข้องกันค่อนข้างมาก ธุรกิจการให้บริการสร้างสรรค์และจัดงานอีเว้นท์ เป็นธุรกิจที่มีความเกี่ยวข้องและเชื่อมโยงกับธุรกิจโฆษณาและประชาสัมพันธ์ ซึ่งมีความสัมพันธ์กับภาวะเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศอย่างมาก การใช้จ่ายใช้สอยของภาคประชาชนและการอยู่รอดของธุรกิจเป็นปัจจัยสำคัญต่อการตัดสินใจของเจ้าของผลิตภัณฑ์และบริการในการเลือกใช้สื่อโฆษณา

ประชาสัมพันธ์ประเภทต่างๆ ซึ่งรวมถึงการจัดกิจกรรมส่งเสริมการตลาดหรืองานอีเว้นท์ที่เป็นเครื่องมือทางการตลาดเพื่อส่งเสริมการขายประเภทหนึ่ง

เมื่อสินค้าอุปโภคบริโภคที่มีกลุ่มเป้าหมายคือประชาชน ซึ่งในสังคมไทยนั้น ประชาชนมีความตื่นตัวและสนใจต่อสถานการณ์ทางการเมือง ดังนั้นการดำเนินธุรกิจจึงได้รับผลกระทบโดยตรงจากภาวะความเปลี่ยนแปลงทางการเมืองและเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศ ไม่ว่าจะเป็นความมั่นคงทางการเมือง การชุมนุมประท้วงของกลุ่มต่างๆ นโยบายทางเศรษฐกิจต่างๆ ล้วนส่งผลให้เกิดการพิจารณาเปลี่ยนแปลงนโยบายการตลาด และใช้งบประมาณในการโฆษณาและประชาสัมพันธ์ รวมถึงงบประมาณของการจัดกิจกรรมอีเว้นท์ด้วยเช่นกัน ไม่นับรวมไปถึงนโยบายโครงการต่างๆ ที่ได้รับการก่อตั้งและสนับสนุนโดยตรงจากทางภาครัฐและร่วมส่งเสริมสนับสนุนโดยภาคเอกชน เช่น โครงการขนาดใหญ่ที่เกี่ยวข้องกับการจัดงาน โครงการประชาสัมพันธ์ประเทศเพื่อการท่องเที่ยว โครงการจัดการประชุมนานาชาติ ที่มีความอ่อนไหวค่อนข้างมากกับสถานการณ์บ้านเมืองและเศรษฐกิจ ก็อาจมีการเปลี่ยนแปลงนโยบายเพื่อให้สอดคล้องกับสถานการณ์ในช่วงเวลานั้นๆ เช่นกัน

อย่างไรก็ดี บริษัทฯ เตรียมความพร้อมในกรณีนี้อยู่เสมอ โดยการพยายามจัดสรรส่วนการสร้างรายได้ไม่ให้พึ่งพาลูกค้าเพียงด้านใดด้านหนึ่งไม่ว่าจะเป็นภาครัฐหรือเอกชน หากแต่พยายามกระจายไปยังลูกค้าหลายๆ รายและทั่วทุกภูมิภาคของประเทศ มิได้จำกัดการรับงานอยู่เพียงแต่ในเมืองหลวง ไม่พึ่งพิงลูกค้ารายใดรายหนึ่งหรืออุตสาหกรรมประเภทใดโดยเฉพาะ และกระจายการสร้างรายได้ไปตามภาวะการณ์ของตลาด ทั้งนี้ช่วงที่ผ่านมา ประเทศไทยเป็นศูนย์กลางการประชุมระดับนานาชาติจำนวนหลายงาน ซึ่งบริษัทฯ ได้รับโอกาสให้จัดงานประชุมระดับนานาชาติในปีที่ผ่านมา บริษัทฯ จึงจัดตั้งหน่วยธุรกิจใหม่เพื่อต่อยอดธุรกิจประเภทการจัดประชุมระดับนานาชาติเพิ่มขึ้นอีกหนึ่งหน่วยธุรกิจ นอกจากนี้บริษัทฯ ยังมีนโยบายรักษาสมาชิกของงานที่จะก่อให้เกิดรายได้อย่างเสมอภาคและอย่างรอบคอบมากที่สุด รวมถึงการวางแผนนโยบายที่จะสร้างงานที่เป็นรายได้ประจำของบริษัทฯ นอกเหนือจากการรับจ้างจัดงานให้กับลูกค้าเพียงอย่างเดียว การขยายตลาดไปยังประเทศเพื่อนบ้านในแถบ CLMV และกลุ่มประเทศใน ASEAN ก็เป็นอีกหนึ่งปัจจัยเพื่อลดความเสี่ยงจากการแข่งขันกันเองภายในประเทศโดยใช้ข้อได้เปรียบจากความพร้อมในทุกๆ ด้านของกลุ่มบริษัทฯ ทั้งนี้บริษัทฯ ได้มีการวิเคราะห์และศึกษาอย่างละเอียดรอบคอบก่อนตัดสินใจลงทุน

3.3 ความเสี่ยงอันเนื่องมาจากการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยี

ความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีในปัจจุบันมีความก้าวหน้ามาก เทรนด์หรือความนิยมในหมู่ผู้บริโภคในโลกตะวันตกสามารถรับรู้แพร่หลายเข้ามาถึงโลกตะวันออกได้ในเวลาอันสั้น ด้วยเทคโนโลยีต่างๆ ที่ทันสมัยมากขึ้น และเปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็วแทบจะตลอดเวลา โดยเฉพาะอย่างยิ่งสถานการณ์โรคระบาดไวรัสโควิด 19 เป็นแรงกระตุ้นให้เกิดการเปลี่ยนแปลงดังกล่าวอย่างรวดเร็วในปีที่ผ่านมา ดังนั้นการทำงานเพื่อตอบสนองความต้องการและเพื่อสร้างประสบการณ์ให้กับกลุ่มลูกค้าในธุรกิจการตลาดนั้นจึงไม่สามารถใช้รูปแบบเดิมไปได้ตลอด การจัดกิจกรรมการตลาดให้กับลูกค้า บริษัทฯ ก็มีการพัฒนาปรับเปลี่ยนการจัดงานให้มีความทันสมัย แปลกใหม่ หรืออยู่ในกระแสความนิยม รวมถึงการใช้เทคโนโลยีใหม่ๆ เข้ามาใช้ในการจัดงานเช่นกัน

บริษัทฯ ได้พัฒนาและส่งเสริมการสร้างคุณภาพของงานอีเว้นท์ให้ก้าวไกลมากยิ่งขึ้น ด้วยการเปิดรับเทคโนโลยีใหม่ๆ ที่สอดคล้องกับงานอีเว้นท์ มีทีมงานดูแลลูกค้าและให้คำปรึกษาอย่างใกล้ชิด พร้อมสร้างงานอีเว้นท์ที่มีคุณภาพในมุมมองใหม่ๆ ที่เป็นประโยชน์ต่อธุรกิจของบริษัทฯ อยู่เสมอ เช่น การหาเครื่องมือทางการตลาดใหม่ๆ หรือสร้างความร่วมมือกับเจ้าของเทคโนโลยีอื่นๆ เพื่อร่วมกันทำงานและเกิดการถ่ายทอดความรู้ที่ช่วยสร้างความแข็งแกร่งให้กับหน่วยธุรกิจของบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง

จากการที่บริษัทฯ ปรับตัวเพื่อรับมือกับการเปลี่ยนแปลงในด้านเทคโนโลยี บริษัทฯ จึงได้จัดตั้งหน่วยธุรกิจที่มีความเชี่ยวชาญด้านเทคโนโลยี เพื่อการออกแบบ พัฒนาและนำเอาเทคโนโลยีที่มีอยู่ในปัจจุบัน มาให้บริการงานในด้านต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับงานอีเว้นท์ เพื่อเป็นการอำนวยความสะดวกในการจัดงาน เพื่อเสริมสร้างความเชื่อมั่นให้กับลูกค้าว่าได้รับงานบริการที่มีประสิทธิภาพและทันสมัยตลอดเวลา

3.4 ความเสี่ยงอันเนื่องมาจากการปรับตัวของลูกค้าและการปรับตัวเข้าสู่ตลาดอีเว้นท์ของผู้ประกอบการรายใหม่

ปัจจุบันผู้ประกอบการทั้งที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของลูกค้าอยู่ก่อนแล้ว เช่น บริษัทโฆษณาเอเจนซี่ บริษัทสื่อสิ่งพิมพ์ และรายการทีวีต่างๆ รวมถึงผู้ประกอบการที่ไม่เกี่ยวข้องกับธุรกิจลูกค้า เช่น บริษัทที่ให้บริการด้านประชาสัมพันธ์ เริ่มปรับตัวเข้ามาสร้างมูลค่าในตลาดธุรกิจบริหารจัดการจัดงานอีเว้นท์ เนื่องจากมูลค่าทางการตลาดของธุรกิจบริการจัดงานอีเว้นท์ที่สูงขึ้นมากในแต่ละปี โดยบริษัทเหล่านั้นใช้จุดเด่นของความแข็งแกร่งเดิมของธุรกิจผนวกรวมเข้ากับธุรกิจการจัดงานอีเว้นท์

การเติบโตของกิจการเหล่านี้ส่งผลให้การแข่งขันในธุรกิจในกลุ่มอีเว้นท์ทวีความรุนแรงเพิ่มมากขึ้น อย่างไรก็ตามบริษัทฯ เชื่อมั่นว่าการจัดงานอีเว้นท์ในประเภทต่างๆ เป็นเรื่องประสบการณ์และความเชี่ยวชาญเฉพาะ แม้กิจการเหล่านี้จะสร้างแผนกอีเว้นท์เพื่อมาดูแลและจัดงานเอง โดยส่วนใหญ่จะเพื่อประโยชน์ในด้านการประหยัดต้นทุน แต่ในด้านของความเชี่ยวชาญของบุคลากรยังคงไม่สามารถตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าและจัดงานอีเว้นท์ที่มีมาตรฐานทัดเทียมกับบริษัทที่ทำงานด้านนี้โดยตรงได้

นอกจากนี้ ตลาดอีเว้นท์ยังมีความเคลื่อนไหวของผู้ประกอบการหรือลูกค้าในอดีตที่สั่งสมประสบการณ์และเรียนรู้จากงานอีเว้นท์ที่บริษัทฯ หรือบริษัทที่ทำงานด้านอีเว้นท์อื่นๆ จัดงานให้มาก่อน เกิดการปรับตัว เรียนรู้และจัดงานอีเว้นท์เองโดยไม่ต้องอาศัยบริษัทบริหารจัดการจัดงาน (Event Management) ที่ทำด้านนี้โดยตรง ดังนั้น อุตสาหกรรมอีเว้นท์ในปัจจุบันจึงไม่เพียงแต่มีคู่แข่งและมีการแข่งขันที่เพิ่มสูงขึ้นมากเท่านั้น แต่ยังต้องปรับตัวและรักษาคุณภาพให้ดียิ่งๆ ขึ้นไปพร้อมกันนั้นยังต้องสร้างการยอมรับจากความสำเร็จของงานจากลูกค้า และพยายามพัฒนาศักยภาพทั้งในด้านการบริการ เทคโนโลยี หรือรูปแบบการนำเสนอ อย่างต่อเนื่องอยู่เสมอ

3.5 ความเสี่ยงอันเนื่องมาจากภัยธรรมชาติ

ปัจจุบันการเปลี่ยนแปลงทางธรรมชาติมีความผันผวนและคาดเดาได้ยากมากขึ้น ซึ่งอาจเกิดขึ้นบ่อยครั้งและหลายครั้งมีความรุนแรงมากกว่าในอดีตที่ผ่านมา บางครั้งอาจมีผลกระทบกับการทำงานหรือการจัดกิจกรรมทางการตลาดได้จนอาจทำให้ต้องเลื่อนการจัดงานออกไปหรืองดการจัดงานในบางพื้นที่ที่มีความเสี่ยง

สำหรับความเสี่ยงในเรื่องนี้บริษัทฯ ให้ความสำคัญและมีการติดตามเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นจากภัยธรรมชาติต่างๆ ที่อาจส่งผลกระทบต่อการจัดงานของลูกค้า โดยเฉพาะบริเวณพื้นที่ที่บริษัทฯ จะต้องเข้าไปจัดงาน เพื่อประเมินสถานการณ์และหาทางป้องกันหรือการหลีกเลี่ยงอันตรายที่อาจจะเกิดขึ้นได้ในทุกสถานการณ์ ทั้งนี้เพื่อความปลอดภัยในการจัดงาน รวมถึงความปลอดภัยของผู้ที่จะเข้าร่วมงานด้วย

นอกจากการประเมินความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้นได้แล้ว บริษัทฯ ยังมีการป้องกันความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้นในขั้นตอนการติดตั้งงานและขณะทำงานดำเนินอยู่ด้วยเช่นกัน โดยการทำประกันภัยในการจัดงานและประกันภัยที่อาจเกิดกับผู้เข้าร่วมงาน สำหรับงานที่มีผู้เข้าชมเป็นจำนวนมากหรืองานที่บริษัทฯ เห็นสมควร เพื่อให้ลูกค้าและผู้เข้าร่วมงานได้รับความมั่นใจเพิ่มขึ้นอีกระดับหนึ่งด้วย นอกจากนี้ในส่วนของการดำเนินงานของกิจการเองได้มีการวางแผนการจัดการ

รับมือกับภัยธรรมชาติ เช่น การบริหารงานด้าน IT Infrastructure เป็นการป้องกันความปลอดภัยของข้อมูลในระบบคอมพิวเตอร์จากภัยพิบัติต่างๆ เพื่อรักษาข้อมูลหลักของกิจการให้สามารถดำเนินการต่อไปได้หากประสบภัยธรรมชาติต่างๆ

3.6 ความเสี่ยงจากการที่มีผู้ถือหุ้นใหญ่ถือหุ้นมากกว่า 25%

แม้ว่าบริษัทฯ มีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่ถือหุ้นอยู่เกินกว่าร้อยละ 25 คือกลุ่มคุณาวงค์ เพียงกลุ่มเดียว และมีการกระจายตัวของผู้ถือหุ้นรายย่อยจำนวนมาก อย่างไรก็ตามกลุ่มคุณาวงค์ อาจถือเป็นผู้มีอำนาจในการควบคุมเสี่ยงในการลงมติในการประชุมผู้ถือหุ้นในวาระต่างๆ ได้ บริษัทฯ ได้ตระหนักถึงความสำคัญของการถ่วงดุล อำนาจ จึงได้จัดทำโครงสร้างการจัดการให้ประกอบด้วยคณะกรรมการตรวจสอบ โดยเป็นการแต่งตั้งบุคคลภายนอกที่มีความอิสระจำนวน 3 ท่าน เพื่อทำหน้าที่สอบทานการบริหารงานและมีการถ่วงดุลอำนาจในฐานะตัวแทนของผู้ถือหุ้นรายย่อย รวมทั้งช่วยกลั่นกรองเรื่องสำคัญต่างๆ เช่น ความสมเหตุสมผลในการทำรายการระหว่างกันก่อนการนำเสนอต่อ ที่ประชุมผู้ถือหุ้น และมีการกำหนดมาตรการและแนวทางในการ ทำรายการที่เกี่ยวข้องกับกรรมการ ผู้ถือหุ้นใหญ่ ผู้บริหาร ผู้มีอำนาจควบคุม รวมถึงบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ เพื่อให้เกิดความโปร่งใสและเป็นธรรมต่อผู้ถือหุ้น ทุกฝ่ายโดยเท่าเทียมกัน

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 สินทรัพย์ถาวรหลักของบริษัทฯและบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563

สินทรัพย์หลักของบริษัทฯและบริษัทย่อยที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ ได้แก่ ที่ดิน อาคาร อุปกรณ์ดำเนินงาน มีรายละเอียดดังนี้

(ก) ที่ดิน

ที่ตั้ง	ขนาด	ประเภทการถือครอง	วัตถุประสงค์การถือครอง	มูลค่าตามบัญชี (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
เลขที่ดิน 785 ตำบลธงชัยเหนือ อำเภอปักธงชัย จังหวัดนครราชสีมา	199 ตารางวา	บริษัทฯ เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	ที่ดินว่างเปล่าไม่ได้ประกอบธุรกิจ	0.39	ไม่ติดภาระค้ำประกันใดๆ
เลขที่ดิน 5341 ตำบลคลองกุ่ม บึงกุ่ม กรุงเทพฯ	4 ไร่ 2 ตารางวา	พีเอ็มเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	ที่ตั้งของอาคารสำนักงานพีเอ็มในปัจจุบัน	112.14	ติดภาระค้ำประกันวงเงินเบิกเกินบัญชีของบริษัทและเงินกู้ระยะสั้น,เงินกู้ยืมระยะยาว, วงเงินหนังสือค้ำประกันธนาคารของบริษัทและบริษัทใหญ่ และวงเงินตัวขายลดของบริษัทใหญ่กับสถาบันการเงินในประเทศแห่งหนึ่ง
เลขที่ดิน 11 ตำบลคลองกุ่ม บึงกุ่ม กรุงเทพฯ	7 ไร่ 3 งาน 73 ตารางวา	พีเอ็มเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	ที่ตั้งของคลังสินค้าชั่วคราวของบริษัทในปัจจุบัน	219.71	ติดภาระค้ำประกันวงเงินเบิกเกินบัญชีของบริษัทและเงินกู้ระยะสั้น,เงินกู้ยืมระยะยาว, วงเงินหนังสือค้ำประกันธนาคารของบริษัทและบริษัทใหญ่ และวงเงินตัวขายลดของบริษัทใหญ่กับสถาบันการเงินในประเทศแห่งหนึ่ง
เลขที่ดิน 5185 ตำบลคลองกุ่ม บึงกุ่ม กรุงเทพฯ	100 ตารางวา	พีเอ็มเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	เป็นทางเข้าออกของคลังสินค้าชั่วคราวของบริษัทในปัจจุบัน	7.00	ติดภาระค้ำประกันวงเงินเบิกเกินบัญชีของบริษัทและเงินกู้ระยะสั้น,เงินกู้ยืมระยะยาว, วงเงินหนังสือค้ำประกันธนาคารของบริษัทและบริษัทใหญ่ และวงเงินตัวขายลดของบริษัทใหญ่กับสถาบันการเงินในประเทศแห่งหนึ่ง
เลขที่ดิน 348 ตำบลคลองกุ่ม บึงกุ่ม กรุงเทพฯ	200 ตารางวา	พีเอ็มเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	เป็นทางเข้าออกของคลังสินค้าชั่วคราวของบริษัทในปัจจุบัน	14.00	ติดภาระค้ำประกันวงเงินเบิกเกินบัญชีของบริษัทและเงินกู้ระยะสั้น,เงินกู้ยืมระยะยาว, วงเงินหนังสือค้ำประกันธนาคารของบริษัทและบริษัทใหญ่ และวงเงินตัวขายลดของบริษัทใหญ่กับสถาบันการเงินในประเทศแห่งหนึ่ง
เลขที่ดิน 2658,1748,1749 ตำบลคันนายาว บางกะปิ กรุงเทพฯ	347 ตารางวา	เอ็กซ์โปซิชั่นเทคโนโลยีเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	เพื่อก่อสร้างสำนักงาน	11.10	ไม่ติดภาระค้ำประกันใดๆ

(ข) อาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร

ลักษณะทรัพย์สิน	ที่ตั้ง	ประเภทการถือครอง	วัตถุประสงค์การถือครอง	มูลค่าตามบัญชี (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
อาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร	เลขที่ 4/18-19 ตำบลคลองกุ่ม บางกะปิ กรุงเทพฯ	บริษัทฯ เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	ที่ตั้งของอาคารสำนักงานปัจจุบัน	49.99	ติดภาระค้ำประกันวงเงินเบิกเกินบัญชีของบริษัท, วงเงินหนังสือค้ำประกันธนาคารของบริษัท และเงินกู้ยืมระยะสั้น เงินกู้ยืมระยะยาวของบริษัทฯ
อาคาร ส่วนปรับปรุงอาคาร และสตูดิโอ	เลขที่ 4/22 ตำบล คลองกุ่ม บางกะปิ กรุงเทพฯ	พีเอ็มเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	คลังสินค้า	121.93	ติดภาระค้ำประกันวงเงินเบิกเกินบัญชีของบริษัทและเงินกู้ระยะสั้น,เงินกู้ยืมระยะยาว, วงเงินหนังสือค้ำประกันธนาคารของบริษัทและบริษัทใหญ่ และวงเงินตัวขายลของบริษัทใหญ่กับสถาบันการเงินในประเทศและต่างประเทศ
อาคาร ส่วนปรับปรุงอาคาร และสตูดิโอ	เลขที่ 4/27 ตำบล คลองกุ่ม บางกะปิ กรุงเทพฯ	ติอายเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	ที่ตั้งของอาคารสำนักงานปัจจุบัน	27.16	ติดภาระค้ำประกันวงเงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะยาว

(ค) อุปกรณ์ดำเนินงาน

ลักษณะทรัพย์สิน	ประเภทการถือครอง	วัตถุประสงค์การถือครอง	มูลค่าตามบัญชี (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
อุปกรณ์ดำเนินงาน	บริษัทฯเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	ใช้ในการดำเนินงานธุรกิจ	5.05	ไม่ติดภาระค้ำประกันใดๆ
อุปกรณ์ดำเนินงาน	พีเอ็มเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	ใช้ในการดำเนินงานธุรกิจ	21.67	ไม่ติดภาระค้ำประกันใดๆ
อุปกรณ์ดำเนินงาน	ติอายเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	ใช้ในการดำเนินงานธุรกิจ	1.05	ไม่ติดภาระค้ำประกันใดๆ
อุปกรณ์ดำเนินงาน	เอ็กซ์โอบีซีซันเทคโนโลยีเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	ใช้ในการดำเนินงานธุรกิจ	0.72	ไม่ติดภาระค้ำประกันใดๆ
อุปกรณ์ดำเนินงาน	ซีเอ็มโอ เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	ใช้ในการดำเนินงานธุรกิจ	0.01	ไม่ติดภาระค้ำประกันใดๆ

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

บริษัท ซีเอ็มโอ จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) มีข้อพิพาททางกฎหมายที่ยังไม่สิ้นสุด ซึ่งอาจมีผลกระทบต่อสินทรัพย์ของบริษัทฯ ตามงบการเงินสำหรับรอบระยะเวลาบัญชี สิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 จำนวน 1 คดี มีรายละเอียดดังนี้

1) คดีแพ่งหมายเลขดำที่ พ 1453/2560 ระหว่าง บริษัทผู้รับเหมาแห่งหนึ่ง โจทก์ กับ บริษัท ซีเอ็มโอ จำกัด (มหาชน) จำเลยที่ 1 บริษัท ซีเอ็มโอ โซล คอร์ป จำกัด จำเลยที่ 2

คดีนี้ เมื่อปี 2560 อยู่ในระหว่างการสืบพยาน ต่อมาในวันที่ 2 สิงหาคม 2561 ศาลชั้นต้นได้กรุณามีคำพิพากษาให้ยกฟ้องโจทก์สำหรับจำเลยที่ 1

ต่อมาเมื่อวันที่ 29 พฤศจิกายน 2561 โจทก์ได้ยื่นต่อศาลอุทธรณ์เพื่อให้จำเลยที่ 1 ร่วมรับผิดชอบในมูลหนี้ที่ฟ้องร้องด้วย รายละเอียดปรากฏเป็นคดีหมายเลขแดงที่ พ.3803/2561

ศาลอุทธรณ์ได้อ่านคำพิพากษาศาลชั้นอุทธรณ์ในวันที่ 25 มิถุนายน 2563 โดยพิพากษายืนตามคำพิพากษาศาลชั้นต้น กล่าวโดยเฉพาะคือพิพากษายกฟ้องสำหรับจำเลยที่ 1

ในวันที่ 26 ตุลาคม 2563 โจทก์ได้ยื่นฎีกาพร้อมคำร้องขออนุญาตฎีกาให้จำเลยที่ 1 ร่วมรับผิดชอบกับจำเลยที่ 2 ด้วย
ในวันที่ 25 พฤศจิกายน 2563 จำเลยที่ 1 ได้ยื่นคำคัดค้านคำร้องขออนุญาตฎีกาของโจทก์ ขณะนี้อยู่ระหว่างรอผลการพิจารณาของศาล

โดยคณะกรรมการฝ่ายกฎหมายมีความเห็นว่าศาลจะไม่รับฎีกาของโจทก์ไว้พิจารณา

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น**6.1 ข้อมูลทั่วไปของบริษัท**

ชื่อบริษัท	: บริษัท ซีเอ็มโอ จำกัด (มหาชน)
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	: ประกอบธุรกิจให้บริการบริหารจัดการงานบันเทิงสาธารณะ งานนิทรรศการ และแสดงสินค้า การจัดประชุมสัมมนา และการจัดกิจกรรมทางการตลาดและส่งเสริมการขาย
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 4/18-19 ซอยนวลจันทร์ 56 แขวงนวลจันทร์ เขตบึงกุ่ม กรุงเทพฯ 10230
เลขทะเบียนบริษัท	: 0107546000458
ทุนจดทะเบียน	: 255,462,733 บาท
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	: 255,462,733 บาท
ประเภท	: หุ้นสามัญ
Homepage	: http://www.cmo-group.com
โทรศัพท์	: 0-2088-3888
โทรสาร	: 0-2088-3857

6.2 ข้อมูลทั่วไปของบริษัทย่อย

ชื่อบริษัท	: บริษัท พีเอ็ม เซ็นเตอร์ จำกัด
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	: ประกอบธุรกิจด้านให้บริการเช่าอุปกรณ์เพื่อการจัดงานกิจกรรมต่างๆ
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 4/22 ซอยนวลจันทร์ 56 แขวงนวลจันทร์ เขตบึงกุ่ม กรุงเทพฯ 10230
เลขทะเบียนบริษัท	: 0105533044751
ทุนจดทะเบียน	: 165,000,000 บาท
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	: 165,000,000 บาท
ประเภท	: หุ้นสามัญ
Homepage	: http://www.pmcenter.co.th
โทรศัพท์	: 0-2091-9888
โทรสาร	: 0-2091-9801-2



ชื่อบริษัท : บริษัท ดิอายส์ จำกัด
ลักษณะการประกอบธุรกิจ : ประกอบธุรกิจให้บริการด้านการผลิตสื่อเพื่อการนำเสนอ
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ : 4/27 ซอยนวลจันทร์ 56 แขวงนวลจันทร์ เขตบึงกุ่ม กรุงเทพฯ 10230
เลขทะเบียนบริษัท : 0105529020606
ทุนจดทะเบียน : 15,000,000 บาท
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว : 15,000,000 บาท
ประเภท : หุ้นสามัญ
Homepage : <http://www.theeyes.co.th>
โทรศัพท์ : 0-2944-5683

ชื่อบริษัท : บริษัท เอ็กซ์โปซิชั่น เทคโนโลยี จำกัด
ลักษณะการประกอบธุรกิจ : ประกอบธุรกิจให้บริการด้านงานระบบสาธารณูปโภคที่เกี่ยวข้องกับการจัดงานทุกประเภท
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ : 252 ซอยอยู่เจริญ 29 ถนนรัชดาภิเษก แขวงสามเสนนอก เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ 10320
เลขทะเบียนบริษัท : 0105542010406
ทุนจดทะเบียน : 5,000,000 บาท
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว : 2,000,000 บาท
ประเภท : หุ้นสามัญ
Homepage : <http://www.expotech.co.th>
โทรศัพท์ : 0-2691-6318-20
โทรสาร : 0-2276-3940

ชื่อบริษัท : บริษัท โมเมนตัม เอส จำกัด
ลักษณะการประกอบธุรกิจ : ประกอบธุรกิจให้บริการจัดงานเลี้ยงแบบส่วนตัว
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ : 4/18-19 ซอยนวลจันทร์ 56 แขวงนวลจันทร์ เขตบึงกุ่ม กรุงเทพฯ 10230
เลขทะเบียนบริษัท : 0105557121900
ทุนจดทะเบียน : 2,000,000 บาท
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว : 2,000,000 บาท
ประเภท : หุ้นสามัญ
Homepage : <http://www.momentum-s.com>
โทรศัพท์ : 0-2381-5929



ชื่อบริษัท : บริษัท มิวส์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด
ลักษณะการประกอบธุรกิจ : ประกอบธุรกิจจัดงานคอนเสิร์ต งานแสง สี เสียง มัลติมีเดียทุกชนิด
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ : 4/27 ซอยนวลจันทร์ 56 แขวงนวลจันทร์ เขตบึงกุ่ม กรุงเทพฯ 10230
เลขทะเบียนบริษัท : 0105558021461
ทุนจดทะเบียน : 7,500,000 บาท
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว : 7,500,000 บาท
ประเภท : หุ้นสามัญ
Homepage : <http://www.musecorporation.com>
โทรศัพท์ : 0-2944-5688

ชื่อบริษัท : บริษัท อิมจินเนีย จำกัด
ลักษณะการประกอบธุรกิจ : ประกอบธุรกิจให้บริการสวนสนุกสำหรับเด็กและครอบครัว
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ : 4/18-19 ซอยนวลจันทร์ 56 แขวงนวลจันทร์ เขตบึงกุ่ม กรุงเทพฯ 10230
เลขทะเบียนบริษัท : 0105560013535
ทุนจดทะเบียน : 20,000,000 บาท
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว : 20,000,000 บาท
ประเภท : หุ้นสามัญ
Homepage : <http://www.imaginiaplayland.com>
โทรศัพท์ : 0-2664-8337-8

ชื่อบริษัท : บริษัท มิวส์ เค เอเจนซี จำกัด
ลักษณะการประกอบธุรกิจ : ประกอบธุรกิจให้บริการครบวงจรด้านการสร้างประสบการณ์ในการสื่อสาร
 ครอบคลุมทั้ง Online และ On Ground
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ : 4/18-19 ซอยนวลจันทร์ 56 แขวงนวลจันทร์ เขตบึงกุ่ม กรุงเทพฯ 10230
เลขทะเบียนบริษัท : 0105563089206
ทุนจดทะเบียน : 3,000,000 บาท
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว : 3,000,000 บาท
ประเภท : หุ้นสามัญ
Homepage : Facebook Page Muse K Agency: 360 Experiential Virtual & Event
 Communication
โทรศัพท์ : 0-2088-3888
โทรสาร : 0-2088-3857



6.3 ข้อมูลนายทะเบียนหลักทรัพย์

นายทะเบียนหลักทรัพย์	: บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	: ให้บริการรับฝากหลักทรัพย์
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 93 ชั้น 14 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400
Homepage	: http://www.tsd.com
โทรศัพท์	: 0-2009-9000
โทรสาร	: 0-2009-6662

6.4 ข้อมูลผู้สอบบัญชี

ชื่อบริษัท	: บริษัท เอเอ็นเอส ออดิท จำกัด
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	: ผู้ตรวจสอบบัญชีรับอนุญาต
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 100/72 ชั้น 22 อาคารเลขที่ 100/2 อาคารว่องวานิช ดิเกบี ถนนพระราม 9 เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ 10320
Homepage	: http://www.ans.com
โทรศัพท์	: 0-2645-0107-9
โทรสาร	: 0-2645-0110