

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 วิสัยทัศน์ และ พันธกิจ

วิสัยทัศน์

ในปี 2015 เราจะเป็นผู้นำในธุรกิจ Multichannel Direct Marketing ในภูมิภาคอินโดไชน่า

พันธกิจ

1. เป็นบริษัทการตลาดแบบตรงที่พัฒนาผลการตลาด ครบวงจรมีสินค้าโดนใจ บริการที่ดี วัตถุประสงค์ มีช่องทาง การจัดจำหน่ายที่หลากหลาย โดยบุคลากรผู้เชี่ยวชาญ
2. เป็นผู้นำการตลาดแบบตรงในไทย อินโดจีน ที่มั่นคง และสร้างมาตรฐานที่เป็นสากลสู่วงการ
3. ส่งเสริมพนักงานให้ทำงานเป็นทีมด้วยความสุขสนุกสนาน สร้างมาตรฐานการทำงาน เน้นประสิทธิภาพพร้อม และ พัฒนาองค์ความรู้ที่มีระบบ
4. เป็นองค์กรที่มีเอกลักษณ์ในการนำเสนอข้อมูลด้วย ความบันเทิง มีความทันสมัย ไม่หยุดนิ่ง
5. ให้ความสำคัญกับลูกค้า สร้างความไว้วางใจและพึงพอใจ ให้ลูกค้า ร่วมดูแลชุมชนและสังคมไทย

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

บริษัท ทีวี ไดเรค จำกัด (มหาชน) ("บริษัท") จัดทะเบียนจัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 21 เมษายน 2542 ด้วยทุนจดทะเบียน เริ่มแรกจำนวน 1.2 ล้านบาท ผู้เริ่มก่อตั้งบริษัทรายสำคัญประกอบด้วย นายทรงพล ชัยมาตริก จ.น.ส. ละอองศรี มัทธุนนท์ น.ส. ณัฐวิภา ไตรรัตน์ น.ส. ประทุม จิวทองโพธิ์ และ น.ส. พิมพ์มาศ จินดาลัทธ โดยมีนายทรงพล ชัยมาตริก ซึ่งมีประสบการณ์ ในธุรกิจการตลาดแบบตรงเป็นกรรมการผู้จัดการ บริษัทได้มีการเพิ่มทุนอย่างต่อเนื่อง ปัจจุบันบริษัทมีทุนจดทะเบียน 188 ล้านบาท และทุนเรียกชำระแล้ว 159.04 ล้านบาท

ช่วงเริ่มต้นบริษัทประกอบธุรกิจการตลาดแบบตรงโดยการสื่อสารข้อมูลเพื่อเสนอขายสินค้าหรือบริการโดยตรงต่อ ผู้บริโภคผ่านโทรทัศน์ (Direct Response Television: DRTV) ในระบบโทรทัศน์ภาคปกติ (Free TV) ซึ่งผู้บริโภคสามารถสั่งซื้อ สินค้าหรือบริการผ่านระบบโทรศัพท์แบบโทรเข้า (Inbound Call Center) ต่อมาบริษัทได้ขยายการประกอบธุรกิจไปสู่การ จำหน่ายสินค้าหรือบริการผ่านช่องทางการตลาดหลากหลายช่องทาง (Multichannel Marketing) โดยการสื่อสารข้อมูลเพื่อเสนอ ขายสินค้าหรือบริการโดยตรงต่อผู้บริโภคผ่านโทรทัศน์ผ่านดาวเทียม โทรทัศน์ประเภทบอกรับสมาชิกเคเบิลทีวี สื่อสิ่งพิมพ์ประเภท ไดเรคเมลล์ เมลล่อเดอร์ ระบบโทรศัพท์แบบโทรออก (Outbound Call Center) ระบบออนไลน์ผ่านเว็บไซต์ (E-Commerce) และการให้บริการศูนย์บริการทางโทรศัพท์และลูกค้าสัมพันธ์ทางโทรศัพท์ (Call Center) นอกจากนี้ บริษัทได้มีการจำหน่ายสินค้า แบบขายปลีกผ่านร้านค้า TV Direct Showcase รวมทั้งจำหน่ายสินค้าแบบขายส่งแก่ลูกค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศ รวมถึง ให้บริการรับจ้างผลิตสื่อโฆษณาและจัดหาเวลาโฆษณาให้แก่ลูกค้าซึ่งเป็นบริการเสริมให้แก่ลูกค้าของบริษัทรวมทั้งบริษัทได้ประกอบ ธุรกิจรับจัดคอนเสิร์ต ต่อมาในช่วงครึ่งหลังของปี 2554 บริษัทได้เริ่มประกอบธุรกิจเสนอขายสินค้าในลักษณะขายตรง (Direct Sale) แบบขั้นเดียว

ในช่วงต้นปี 2554 บริษัทขยายการประกอบธุรกิจการตลาดแบบตรงไปในประเทศในกลุ่มอินโดไชน่า โดยบริษัท เข้าถือหุ้นในบริษัท ทีวีไดเรค อินโดไชน่า จำกัด ซึ่งปัจจุบัน บริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.99 บริษัท ทีวีไดเรค อินโดไชน่า จำกัด จัดตั้งขึ้นในประเทศไทย เพื่อประกอบธุรกิจลงทุนในบริษัทอื่น (Holding Company) ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555 บริษัท ทีวีไดเรค อินโดไชน่า จำกัด มีเงินลงทุนในบริษัทย่อยจำนวน 4 บริษัท ประกอบด้วย (1) Direct Response Television Co., Ltd. ซึ่งตั้งอยู่ในประเทศกัมพูชา ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100 (2) TV Direct Lao Co., Ltd. ซึ่งตั้งอยู่ในประเทศลาว ถือหุ้นใน สัดส่วนร้อยละ 95 (3) TV Direct (Malaysia) Sdn. Bhd. ซึ่งตั้งอยู่ในประเทศมาเลเซีย ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 88.25 และ (4) TVDI Vietnam Co., Ltd. ซึ่งตั้งอยู่ในประเทศเวียดนาม ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100 บริษัทย่อยทั้งสี่แห่งดังกล่าวประกอบธุรกิจ การตลาดแบบตรง

ปี 2555 ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ได้อนุมัติให้ บริษัท ทีวี ไดเร็ก จำกัด (มหาชน) เริ่มซื้อขายหุ้นสามัญ จำนวน 376,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท ในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ได้ตั้งแต่วันที่ 23 สิงหาคม 2555 เป็นต้นไป ชื่อหลักทรัพย์ ได้แก่ “TVD” อยู่ในหมวดธุรกิจ “ธุรกิจขนาดกลาง” โดยหุ้นสามัญจำนวน 376,000,000 หุ้น แบ่งเป็น

- หุ้นสามัญเดิมก่อนการเสนอขายหุ้นใหม่แก่ประชาชนทั่วไปเป็นครั้งแรก จำนวน 318,080,000 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท
- หุ้นสามัญเพิ่มทุนเพื่อการเสนอขายหุ้นใหม่แก่ประชาชนทั่วไปเป็นครั้งแรก จำนวน 57,920,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท โดยแบ่งเป็น

- (1) เสนอขายต่อประชาชนจำนวน 54,920,000 หุ้น ราคาหุ้นละ 2.10 บาท
- (2) เสนอขายต่อกรรมการและพนักงานของบริษัทและบริษัทย่อยจำนวน 3,300,000 หุ้น ราคาหุ้นละ 1.68 บาท โดยมีระยะเวลาห้ามขาย เป็นเวลาหนึ่งปี นับจากวันที่เริ่มซื้อขายวันแรก

ทั้งนี้ เมื่อวันที่ 23 สิงหาคม 2555 หุ้นของบริษัทฯ ได้เข้าทำการซื้อขายหลักทรัพย์วันแรก ในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ และ ได้รับการต้อนรับอย่างอบอุ่นจากนักลงทุน จากการที่หุ้น TVD ปิดการซื้อขายในวันแรกเหนือกว่าราคาจอง ถึง 114.28%

บริษัทมีการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างผู้ถือหุ้นที่สำคัญ ดังนี้

เดือนพฤษภาคม 2546 บริษัทได้เพิ่มทุนชำระแล้วจากเดิม 40 ล้านบาท เป็น 50 ล้านบาท ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ประกอบด้วยกลุ่มชัยมาตริก ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 45.70 และ น.ส. อิศรา วิทยานุกรณ์ ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 30

เดือนกันยายน 2550 บริษัทมีทุนชำระแล้ว 119.04 ล้านบาท ผู้ถือหุ้นที่สำคัญประกอบด้วย

- (1) น.ส. อิศรา วิทยานุกรณ์ ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 22.98
- (2) กลุ่มชัยมาตริก ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 14.60
- (3) กลุ่มเวชสุภาพร ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 10.08
- (4) บริษัท ดราก่อน หลุยส์ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 8.79
- (5) บริษัท ยูส อีเลคโทรนิคส์ (ไต้หวัน) จำกัด และบริษัท ยูสอีเลคโทรนิคส์ (ประเทศไทย) จำกัด ถือหุ้นรวมกันในสัดส่วนร้อยละ 8.39
- (6) กลุ่มเดชปัญญานันท์ ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 8.17
- (7) กลุ่มมัทธุนนท์ ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 5.83

ในระหว่างปี 2551 - เม.ย. 2554 บริษัทมีการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างผู้ถือหุ้นที่สำคัญ โดยแสดงถึงร้อยละของสิทธิออกเสียงทั้งหมดของบริษัท ดังนี้

ผู้ถือหุ้น	9 มิ.ย. 2551	21 เม.ย. 2552	20 พ.ค. 2552	4 พ.ย. 2552	18 ส.ค. 2553	10 พ.ย. 2553	1 ธ.ค. 2553	19 เม.ย. 2554
	(ก)	(ข)	(ค)	(ง)	(จ)	(ฉ)	(ช)	(ซ)
	ทุนชำระ แล้ว	ทุนชำระ แล้ว	ทุนชำระ แล้ว	ทุนชำระ แล้ว	ทุนชำระ แล้ว	ทุนชำระ แล้ว	ทุนชำระ แล้ว	ทุนชำระ แล้ว
	167.50 ล้านบาท	119.04 ล้านบาท	159.04 ล้านบาท	159.04 ล้านบาท	159.04 ล้านบาท	159.04 ล้านบาท	159.04 ล้านบาท	159.04 ล้านบาท
(1) น.ส. อิศรา วิทยฐานกรณ์	22.98%	22.98%	17.20%	17.20%	17.20%	17.20%	17.20%	17.20%
(2) กลุ่มชัยมาตกรกิจ								
นายทรงพล ชัยมาตกรกิจ	11.80%	20.92%	15.74%	15.77%	8.36%	8.86%	8.86%	8.17%
น.ส. ละอองศรี มัทธุนนท์ (ภรรยา นายทรงพล ชัยมาตกรกิจ)	2.01%	2.01%	14.33%	1.75%	0.02%	0.02%	0.02%	0.02%
นายพงษ์ชัย ชัยมาตกรกิจ	0.78%	0.78%	0.59%	0.59%	0.59%	0.59%	0.59%	0.59%
รวมกลุ่มชัยมาตกรกิจ	14.60%	23.71%	30.66%	18.11%	8.97%	9.47%	9.47%	8.78%
(3) กลุ่มมัทธุนนท์								
นายไพบูลย์ มัทธุนนท์	-	-	-	12.58%	21.72%	21.72%	21.72%	21.72%
นายธนะบูล มัทธุนนท์	0.15%	0.15%	0.12%	0.12%	0.12%	0.12%	0.12%	0.12%
น.ส. วารุณี บุษราคัมวงษ์ (ภรรยา นายธนะบูล มัทธุนนท์)	5.67%	5.67%	4.25%	4.25%	4.25%	4.25%	4.25%	-
รวมกลุ่มมัทธุนนท์	5.83%	5.83%	4.36%	16.94%	26.09%	26.09%	26.09%	21.84%
(4) บจ. ดราโก้ หลุยส์ อินเตอร์เนชั่นแนล	8.79%	8.79%	13.91%	13.91%	15.40%	14.41%	-	-
(5) กลุ่มยูส อีเลคโทรนิคส์								
บจ. ยูส อีเลคโทรนิคส์ (ไต้หวัน)	7.99%	7.99%	9.50%	9.50%	9.50%	9.50%	9.50%	9.50%
บจ. ยูส อีเลคโทรนิคส์ (ประเทศ ไทย)	0.40%	0.40%	0.30%	0.30%	0.30%	0.30%	0.30%	0.30%
รวมกลุ่มยูส อีเลคโทรนิคส์	8.39%	8.39%	9.80%	9.80%	9.80%	9.80%	9.80%	9.80%
(6) กลุ่มเวชสุภาพร								
นายนคร เวชสุภาพร	0.52%	0.52%	0.62%	0.62%	0.62%	0.62%	0.62%	0.62%
นายปฐม เวชสุภาพร	1.13%	1.13%	0.85%	0.85%	0.85%	0.85%	0.85%	0.85%
น.ส. มาตาพร เวชสุภาพร	6.87%	6.87%	5.28%	5.28%	5.28%	5.28%	5.28%	5.28%
นายศรัณย์ เวชสุภาพร	1.33%	1.33%	1.00%	1.00%	1.00%	1.00%	1.00%	1.19%
นายสฤณี เวชสุภาพร	0.23%	0.23%	0.18%	0.18%	0.18%	0.18%	0.18%	-
รวมกลุ่มเวชสุภาพร	10.08%	10.08%	7.93%	7.93%	7.93%	7.93%	7.93%	7.94%
(7) กลุ่มเดชปัญญาพันธ์								
นายสมบุรณ์ เดชปัญญาพันธ์	6.53%	6.53%	4.89%	4.89%	4.89%	4.89%	4.89%	4.89%
น.ส. สมพร เดชปัญญาพันธ์	1.63%	1.63%	1.22%	1.22%	-	-	-	-
น.ส. สุภา เดชปัญญาพันธ์	-	-	-	-	1.22%	1.22%	1.22%	1.22%
รวมกลุ่มเดชปัญญาพันธ์	8.17%	8.17%	6.11%	6.11%	6.11%	6.11%	6.11%	6.11%
(8) นายไพล เฉียนแก้ว	-	-	-	-	-	-	14.41%	14.41%

หมายเหตุ:

- (ก) ทุนชำระแล้วจำนวน 167.50 ล้านบาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 119.04 ล้านบาท (จำนวน 23,808,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 5 บาท) และหุ้นบริมสิทธิ์จำนวน 48.46 ล้านบาท (จำนวน 9,692,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 5 บาท) โดยเป็นหุ้นบริมสิทธิ์ชนิดสะสมเงินปันผล อัตราเงินปันผลร้อยละ 5.5 ต่อปี และไม่มีสิทธิออกเสียง
- (ข) ทุนชำระแล้วลดลงเหลือจำนวน 119.04 ล้านบาท (ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 23,808,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 5 บาท) เนื่องจากบริษัทได้ลดทุนจากจำนวนเงิน 167.50 ล้านบาท เป็น 119.04 ล้านบาท โดยการลดหุ้นบริมสิทธิ์ จำนวน 48.46 ล้านบาท (จำนวน 9,692,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 5 บาท) ซึ่งเป็นไปตามมติที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น เมื่อวันที่ 17 มีนาคม 2552

- (ค) ทุนชำระแล้วเพิ่มขึ้นเป็น 159.04 ล้านบาท (ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 31,808,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 5 บาท) เนื่องจากบริษัทได้เพิ่มทุนจากจำนวน 119.04 ล้านบาท เป็น 159.04 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญจำนวน 8,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 5 บาท เสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมในราคาเท่ากับมูลค่าที่ตราไว้ ซึ่งเป็นไปตามมติที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นเมื่อวันที่ 17 มีนาคม 2552
- (ง) สัดส่วนการถือหุ้นของกลุ่มชัฎมาตริก ลดลงจากร้อยละ 30.66 เหลือร้อยละ 18.11 เนื่องจาก (ก) น.ส. ละออศรี มัทธุนนท์ ได้ออนหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 12.58 ให้แก่นายไพบูลย์ มัทธุนนท์ (ข) นายทรงพล ชัฎมาตริก ได้รับโอนหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 0.03 จากผู้ถือหุ้นรายหนึ่ง
- สัดส่วนการถือหุ้นของกลุ่มมัทธุนนท์ เพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 16.94 เนื่องจากนายไพบูลย์ มัทธุนนท์ ได้รับโอนหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 12.58 จาก น.ส. ละออศรี มัทธุนนท์
- (จ) สัดส่วนการถือหุ้นของกลุ่มมัทธุนนท์ เพิ่มขึ้นจากร้อยละ 16.94 เป็นร้อยละ 26.09 เนื่องจากนายไพบูลย์ มัทธุนนท์ รับโอนหุ้นจากนายทรงพล ชัฎมาตริก ในสัดส่วนร้อยละ 7.41 และรับโอนหุ้นจาก น.ส. ละออศรี มัทธุนนท์ ในสัดส่วนร้อยละ 1.73
- สัดส่วนการถือหุ้นของ บจ. ดราگون หลุยส์ อินเตอร์เนชั่นแนล เพิ่มขึ้นจากร้อยละ 13.91 เป็นร้อยละ 15.40 เนื่องจากรับซื้อหุ้นจากบริษัท แอดสโก ตรัส จำกัด
- (ฉ) สัดส่วนการถือหุ้นของ บจ. ดราگون หลุยส์ อินเตอร์เนชั่นแนล ลดลงจากร้อยละ 15.40 เป็นร้อยละ 14.41 เนื่องจากขายหุ้นให้นายทรงพล ชัฎมาตริก ร้อยละ 0.50 และขายหุ้นให้นายวิรัตน์ วิโรจน์วัฒนกุล ในสัดส่วนร้อยละ 0.50
- (ช) บจ. ดราگون หลุยส์ อินเตอร์เนชั่นแนล ได้ขายหุ้นทั้งหมดในสัดส่วนร้อยละ 14.41 ให้นายไพล เจียนแก้ว ซึ่งเป็นบุคคลที่ไม่มีความสัมพันธ์เกี่ยวข้องกับบริษัท
- (ซ) สัดส่วนการถือหุ้นของกลุ่มชัฎมาตริก ลดลงจากร้อยละ 9.47 เหลือร้อยละ 8.78 เนื่องจากนายทรงพล ชัฎมาตริก ขายหุ้นบางส่วนให้แก่นายลั่นชาย ว่องวานิช
- สัดส่วนการถือหุ้นของกลุ่มมัทธุนนท์ ลดลงจากร้อยละ 26.09 เป็นร้อยละ 21.84 เนื่องจาก น.ส. วารุณี บุษราคัมวงษ์ ขายหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 4.25 ให้ น.ส. สุวรรณี บุษราคัมวงษ์
- นายสฤณี เวชสุภาพร ได้ขายหุ้นให้แก่นายศรัณย์ เวชสุภาพร

ต่อมาเมื่อวันที่ 5 มกราคม 2555 ได้มีการเปลี่ยนแปลงสัดส่วนการถือหุ้นในกลุ่มมัทธุนนท์ โดยนายไพบูลย์ มัทธุนนท์ ได้ออนหุ้นบริษัทในส่วนที่ตนเองถืออยู่สัดส่วนร้อยละ 3.72 ให้แก่ นายธนะบุล มัทธุนนท์ ส่งผลให้นายไพบูลย์ มัทธุนนท์ ถือหุ้นบริษัทลดลงเหลือร้อยละ 18.00 (จากเดิมที่ถืออยู่ร้อยละ 21.72) และนายธนะบุล มัทธุนนท์ ถือหุ้นบริษัทเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 3.84 (จากเดิมที่ถืออยู่ร้อยละ 0.12) โดยกลุ่มมัทธุนนท์ยังถือหุ้นบริษัทรวมกันเท่าเดิมในสัดส่วนร้อยละ 21.84

เมื่อวันที่ 27 เมษายน 2555 นายทรงพล ชัฎมาตริก ได้ซื้อหุ้นคืนจาก น.ส. วัชรารัตน์ สุนทรพนาเวศ จำนวน 172,320 หุ้น และ ต่อมาเมื่อวันที่ 25 พฤษภาคม 2555 นายทรงพล ชัฎมาตริก ได้ออนหุ้นจำนวนดังกล่าวให้ น.ส. ละออศรี มัทธุนนท์ ทำให้การถือหุ้นของ น.ส. ละออศรี มัทธุนนท์ เพิ่มขึ้นจากร้อยละ 0.02 เป็นร้อยละ 0.12 นอกจากนี้ เมื่อวันที่ 2 พฤษภาคม 2555 น.ส. มาดาพร เวชสุภาพร ได้ออนหุ้นจำนวน 426,690 หุ้น ให้แก่ น.ส. พิมลมาศ จินดาลัทธ ทำให้สัดส่วนการถือหุ้นของ น.ส. มาดาพร เวชสุภาพร ลดลงจากร้อยละ 5.28 เป็นร้อยละ 5.01 และ สัดส่วนการถือหุ้นของ น.ส. พิมลมาศ จินดาลัทธ เพิ่มขึ้นจากร้อยละ 0.01 เป็นร้อยละ 0.28

ทั้งนี้ รายชื่อผู้ถือหุ้นรายใหญ่ 10 รายแรก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 มีดังนี้

รายชื่อผู้ถือหุ้น	จำนวนหุ้น	ร้อยละ
1. Mr. Lai Chien-Kuo	57,380,074	12.209
2. น.ส. อิศรา วิทยฐานกรณ์	53,750,932	11.436
3. นายไพบูลย์ มัทธุนนท์	50,712,867	10.790
4. นายทรงพล ชัยมาตริก	40,299,841	8.574
5. USE Electronics Co., Ltd.	37,778,113	8.038
6. นายธนบุล มัทธุนนท์	23,253,027	4.947
7. นายบุญชู วิโรจน์วัฒนกุล	11,765,808	2.503
8. นายวรพจน์ ธีญาสุวรรณกุล	10,000,450	2.128
9. นายปฐมภพ ชื่นพาณิชย์กิจ	7,260,800	1.545
10. นายเรวิทย์ ธีญาสุวรรณกุล	7,002,125	1.490

พัฒนาการที่สำคัญของบริษัทสรุปได้ดังนี้

ปี 2542	
เม.ย. 2542	จัดตั้งบริษัทด้วยทุนชำระแล้ว 1.2 ล้านบาท (หุ้นสามัญจำนวน 12,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท) เพื่อประกอบธุรกิจการตลาดแบบตรง โดยบริษัทสื่อสารข้อมูลเพื่อเสนอขายสินค้าหรือบริการโดยตรงต่อผู้บริโภคผ่านโทรทัศน์ภาคปกติหรือฟรีทีวี
ปี 2543	
ม.ค. 2543	บริษัทได้เพิ่มทุนชำระแล้ว จากเดิม 1.2 ล้านบาท (หุ้นสามัญจำนวน 12,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท) เป็น 5 ล้านบาท (หุ้นสามัญจำนวน 50,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท)
ปี 2544	
ม.ค. 2544	บริษัทขยายการประกอบธุรกิจสู่การขายปลีกภายใต้ร้านค้าปลีก Direct2U
พ.ย. 2544	บริษัทได้เพิ่มทุนชำระแล้ว จากเดิม 5 ล้านบาท (หุ้นสามัญจำนวน 50,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท) เป็น 10 ล้านบาท (หุ้นสามัญจำนวน 100,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท)
ปี 2545	
มิ.ย. 2545	บริษัทขยายการสื่อสารข้อมูลเพื่อเสนอขายสินค้าหรือบริการโดยตรงต่อผู้บริโภคผ่านโทรทัศน์ผ่านดาวเทียมและเคเบิลทีวีท้องถิ่น
ต.ค. 2545	บริษัทได้เพิ่มทุนชำระแล้ว จากเดิม 10 ล้านบาท (หุ้นสามัญจำนวน 100,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท) เป็น 20 ล้านบาท (หุ้นสามัญจำนวน 200,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท)
2545	ในระหว่างปี 2545 บริษัทมีการพัฒนาระบบฐานข้อมูลเพื่อจัดเก็บข้อมูลลูกค้า โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้สามารถบริหารจัดการฐานข้อมูลที่มีอยู่ให้เกิดประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น
ปี 2546	
มิ.ย. 2546	บริษัทได้เพิ่มทุนชำระแล้ว จากเดิม 20 ล้านบาท (หุ้นสามัญจำนวน 200,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท) เป็น 50 ล้านบาท (หุ้นสามัญจำนวน 500,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท)
2546	บริษัทพัฒนาระบบการจัดส่งสินค้าไปยังร้านค้าปลีกและการจัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้า
ปี 2547	
ม.ค. 2547	บริษัทเสนอขายสินค้าหรือบริการโดยตรงต่อผู้บริโภคผ่านไดเรคเมลล์ และเมลล์ออเดอร์ในรูปแบบแผ่นพับแค็ตตาล็อก
ม.ค. 2547	บริษัทให้บริการเสนอขายสินค้าและบริการสู่ผู้บริโภคผ่านระบบโทรศัพท์แบบโทรออก (Outbound Call Center)
ก.พ. 2547	บริษัทเปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้จากเดิมหุ้นละ 100 บาท เป็นหุ้นละ 10 บาท ทุนชำระแล้วของบริษัท

	จำนวน 50 ล้านบาท (หุ้นสามัญจำนวน 5,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท)
ธ.ค. 2547	ณ สิ้นปี 2547 บริษัทได้ลงทุนในบริษัทย่อย 8 แห่ง บริษัทร่วม 1 แห่ง และบริษัทอื่น 1 แห่ง มูลค่าเงินลงทุนรวม 32.97 ล้านบาท
ปี 2548	
มิ.ย. 2548	บริษัทได้เพิ่มทุนชำระแล้ว จากเดิม 50 ล้านบาท (หุ้นสามัญจำนวน 5,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท) เป็น 64.40 ล้านบาท (หุ้นสามัญจำนวน 6,440,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท)
ธ.ค. 2548	บริษัทย้ายสำนักงานใหญ่ จากการเช่าพื้นที่ ชั้น 12 เอ อาคารว่องวานิช ถนนพระราม 9 เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร มาอยู่ที่เลขที่ 126/222 ซอยวัชรพล ถนนรามอินทรา แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพมหานคร ซึ่งเป็นอาคารสำนักงานใหญ่ที่บริษัทเป็นเจ้าของอาคารและที่ดิน
ม.ค. - ธ.ค. 2548	บริษัทได้มีการลงทุนเพิ่มในบริษัทต่างๆ เพิ่มขึ้นจำนวน 14.31 ล้านบาท รวมเป็น 15 บริษัท และบริษัทมีการปรับโครงสร้างเงินลงทุนในบริษัทต่างๆ โดยจำหน่ายเงินลงทุนในบริษัทต่างๆ จำนวน 14 บริษัท เป็นจำนวนเงิน 47.30 ล้านบาท โดยมีข้อตกลงที่บริษัทจะได้รับเงินจากการขายเงินลงทุนดังกล่าวภายในวันที่ 31 ธ.ค. 2549 เงินลงทุนของบริษัท ณ สิ้นปี 2548 คงเหลือเงินลงทุนในบริษัทย่อยจำนวน 1 บริษัท คือ บริษัท มีเดีย เรส ฟอนซ์ จำกัด มูลค่าเงินลงทุนตามราคาทุน 999,400 บาท
2548	บริษัทมีนโยบายในการรุกรการเสนอขายสินค้าและบริการสู่ผู้บริโภคผ่านระบบโทรศัพท์แบบโทรออก (Outbound Call Center)
ปี 2549	
มิ.ย. 2549	บริษัทได้เพิ่มทุนชำระแล้วจากเดิม 64.40 ล้านบาท (หุ้นสามัญจำนวน 6,440,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท) เป็น 93.40 ล้านบาท (หุ้นสามัญจำนวน 9,340,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท)
ธ.ค. 2549	บริษัทได้เพิ่มทุนชำระแล้วจากเดิม 93.40 ล้านบาท (หุ้นสามัญจำนวน 9,340,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท) เป็น 106.33 ล้านบาท (หุ้นสามัญจำนวน 10,633,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท)
ธ.ค. 2549	ตามที่บริษัทได้จำหน่ายเงินลงทุนในบริษัทต่างๆ ไปในปี 2548 และมีข้อตกลงที่บริษัทจะได้รับชำระเงินภายในวันที่ 31 ธ.ค. 2549 นั้น ได้มีการเจรจาและกำหนดแผนที่บริษัทจะได้รับชำระเงินให้เสร็จสิ้นภายในวันที่ 31 ธ.ค. 2550
2549	ในระหว่างปี บริษัทได้เริ่มให้บริการบริหารจัดการกิจกรรมการตลาดและรับจัดคอนเสิร์ตให้แก่ลูกค้า เพื่อเสริมรายได้จากการขายสินค้าผ่านช่องทางการจำหน่ายต่างๆ โดยบริษัทได้จัดคอนเสิร์ต Piano & I ของศิลปินโต คักคิสิธรี เวช สุภาพร
ปี 2550	
มิ.ย. 2550	บริษัทได้ทำสัญญาปรับโครงสร้างหนี้กับสถาบันการเงินเพื่อขยายระยะเวลาการผ่อนชำระหนี้ มูลค่าหนี้คงเหลือ ณ วันทำสัญญา จำนวนเงิน 46.05 ล้านบาท ระยะเวลาผ่อนชำระตั้งแต่เดือนตุลาคม 2550 ถึงเดือนมิถุนายน 2553
ก.ค. 2550	บริษัทได้เพิ่มทุนชำระแล้วจากเดิม 106.33 ล้านบาท (หุ้นสามัญจำนวน 10,633,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท) เป็น 164.60 ล้านบาท (หุ้นสามัญจำนวน 16,460,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท)
ต.ค. 2550	บริษัทได้เพิ่มทุนชำระแล้วจากเดิม 164.60 ล้านบาท (หุ้นสามัญจำนวน 16,460,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท) เป็น 198.40 ล้านบาท (หุ้นสามัญจำนวน 19,840,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท)
พ.ย. 2550	เช่าคลังสินค้าขึ้นที่อำเภอสามพราน จังหวัดนครปฐม (จากเดิมที่คลังสินค้าอยู่ที่อาคารคลังสินค้า เลขที่ 110/13 หมู่ 6 ถนนวัชรพล แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพมหานคร) โดยบริษัทเช่าอาคารคลังสินค้าจากบริษัท เค โลจิสติกส์ แอนด์ คอนซัลแตนท์ จำกัด และให้บริษัทดังกล่าวบริหารจัดการสินค้าในอาคารคลังสินค้า
ธ.ค. 2550	บริษัทลงทุนในบริษัทย่อย คือ บริษัท ทีวีดี อินเตอร์เทรด จำกัด ซึ่งประกอบธุรกิจขายส่งเครื่องมือเครื่องใช้ในครัวเรือน โดยบริษัทย่อยดังกล่าวมีทุนชำระแล้ว 5 ล้านบาท บริษัทลงทุนในสัดส่วนร้อยละ 99.99 คิดเป็นเงินลงทุนตามราคาทุนจำนวน 15.42 ล้านบาท โดยเป็นผลสืบเนื่องจากที่บริษัทได้ขายเงินลงทุนในบริษัทต่างๆ ไป

	ในปี 2548 เป็นจำนวนเงินรวม 47.30 ล้านบาท และได้มีการเจรจาและกำหนดแผนที่บริษัทจะได้รับชำระหนี้ให้เสร็จสิ้นภายในวันที่ 31 ธ.ค. 2550 โดยส่วนหนึ่งจำนวน 15.42 ล้านบาท บริษัทได้ชำระคืนเป็นเงินลงทุนในบริษัท ทีวี ดี อินเทอร์เน็ต จำกัด ที่บริษัทได้เคยจำหน่ายไปในปี 2548
2550	บริษัทได้เริ่มต้นธุรกิจ DR Marketing Agency เพื่อให้บริการผลิตภาพยนตร์โฆษณา และจัดหาสื่อต่างๆ ให้แก่ลูกค้าที่เป็นบริษัทประกันชีวิต
ปี 2551	
ม.ค. 2551	บริษัทนำโปรแกรมบัญชี Oracle มาใช้แทนโปรแกรมบัญชี Express
ม.ค. 2551	บริษัทลดทุนชำระแล้วจำนวน 79.36 ล้านบาท เพื่อชดเชยผลขาดทุนสะสม จากทุนชำระแล้วเดิม 198.40 ล้านบาท (หุ้นสามัญจำนวน 19,840,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท) เหลือ 119.04 ล้านบาท (หุ้นสามัญจำนวน 19,840,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 6 บาท) โดยการลดมูลค่าหุ้นที่ตราไว้ จากเดิมหุ้นละ 10 บาท เป็นหุ้นละ 6 บาท
มี.ค. 2551	บริษัทเปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้ จากเดิมมูลค่าหุ้นละ 6 บาท เป็นมูลค่าหุ้นละ 5 บาท ดังนั้น ทุนชำระแล้วของบริษัทเปลี่ยนเป็นหุ้นสามัญจำนวน 23,808,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 5 บาท รวมเป็นจำนวนเงิน 119.04 ล้านบาท
มิ.ย. 2551	บริษัทเพิ่มทุนชำระแล้ว จากเดิม 119.04 ล้านบาท (หุ้นสามัญจำนวน 23,808,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 5 บาท) เป็นจำนวนเงิน 167.50 ล้านบาท โดยการออกหุ้นบริมสิทธิ จำนวน 9,692,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 5 บาท เป็นหุ้นบริมสิทธิชนิดสะสมเงินปันผล อัตราเงินปันผลร้อยละ 5.5 ต่อปี และไม่มีสิทธิออกเสียง
ก.ย. 2551	บริษัทซื้อที่ดินโฉนดเลขที่ 1391 เนื้อที่ 2 งาน 50 ตารางวา ตั้งอยู่ที่ แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพมหานคร พร้อมสิ่งปลูกสร้างบนอาคารดังกล่าว และปรับปรุงอาคารเพื่อใช้เป็นสตูดิโอของบริษัทในการผลิตรายการโฆษณาสินค้าทางทีวี
2551	ในระหว่างปี 2551 บริษัทได้จ่ายชำระหนี้ตามสัญญาปรับโครงสร้างหนี้ จำนวนเงิน 46.05 ล้านบาท ครบถ้วน ซึ่งเป็นการชำระครบถ้วนก่อนระยะที่กำหนดไว้ในสัญญาปรับโครงสร้างหนี้
ปี 2552	
เม.ย. 2552	บริษัทลดทุนชำระแล้ว จากจำนวนเงิน 167.50 ล้านบาท (ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 119.04 ล้านบาท (จำนวน 23,808,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 5 บาท) และหุ้นบริมสิทธิจำนวน 48.46 ล้านบาท (จำนวน 9,692,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 5 บาท)) ลงเหลือทุนชำระแล้ว 119.04 ล้านบาท (ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 23,808,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 5 บาท) โดยการลดหุ้นบริมสิทธิจำนวน 9,692,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 5 บาท
พ.ค. 2552	บริษัทเพิ่มทุนชำระแล้ว จากจำนวนเงิน 119.04 ล้านบาท (หุ้นสามัญจำนวน 23,808,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 5 บาท) เป็นจำนวนเงิน 159.04 ล้านบาท (หุ้นสามัญจำนวน 31,808,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 5 บาท) โดยการออกหุ้นสามัญจำนวน 8,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 5 บาท เสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมในราคาเท่ากับมูลค่าที่ตราไว้
ก.ค. 2552	บริษัทให้บริการ Home Shopping โดยการเสนอสินค้าและบริการสู่ผู้บริโภคผ่านโทรทัศน์ระบบบอกรับสมาชิก True Visions ช่อง 10 โดยใช้ชื่อรายการ Shopping Network ตลอด 24 ชั่วโมง ทุกวัน
ส.ค. 2552	ย้ายอาคารคลังสินค้าไปที่ เลขที่ 222 หมู่ 17 ถนนสามวา แขวงมีนบุรี เขตมีนบุรี กรุงเทพมหานคร โดยเช่าอาคารคลังสินค้าจากบริษัท เจดับเบิลยูดี อินโฟ ลอจิสติกส์ จำกัด และให้บริษัทดังกล่าวบริหารจัดการสินค้าในอาคารคลังสินค้า
ปี 2553	
ม.ค. 2553	บริษัทให้บริการ Home Shopping โดยการเสนอสินค้าและบริการสู่ผู้บริโภคทางโทรทัศน์ผ่านดาวเทียม ออกอากาศสัญญาณโทรทัศน์ผ่านดาวเทียม NSS6 ตลอด 24 ชั่วโมง ทุกวัน บริษัทให้บริการจำหน่ายสินค้าผ่านระบบออนไลน์ผ่านเว็บไซต์ของบริษัท www.tvdirect.tv

มี.ค. 2553	บริษัทให้บริการ Home Shopping โดยการเสนอขายสินค้าและบริการผ่านโทรทัศน์ประเภทบอกรับสมาชิกเคเบิลทีวี ผ่านช่องสัญญาณดาวเทียมของบริษัท เคเบิล ไทย โฮลดิ้ง จำกัด รายการ TV Shops ตลอด 24 ชั่วโมง ทุกวัน
มิ.ย. 2553	บริษัทปรับเปลี่ยนรูปแบบร้านค้าปลีก จาก Direct2U เป็น TV Direct Showcase
ก.ย. 2553	บริษัทจำหน่ายเงินลงทุนในบริษัทร่วม คือ บริษัท ไทยแวน เซอร์วิส จำกัด ที่บริษัทถืออยู่ในสัดส่วนร้อยละ 15 ทั้งจำนวน
ธ.ค. 2553	บริษัทร่วมดำเนินการช่องรายการโทรทัศน์กับบริษัท อสมท จำกัด (มหาชน) โดยใช้ชื่อช่องรายการ Shop Thailand ผ่านทางช่องสัญญาณดาวเทียมทั้งระบบ KU Band และช่องสัญญาณดาวเทียมไทยคม 5 ระบบ C Band ที่ Bandwidth ขนาดไม่เกิน 2.5 MB ตลอด 24 ชั่วโมง ทุกวัน
ธ.ค. 2553	บริษัทซื้อที่ดินจำนวน 3 แปลง เนื้อที่รวม 281 ตารางวา โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อใช้ก่อสร้างอาคารสำนักงานแห่งใหม่เพิ่มเติม
ปี 2554	
ม.ค. 2554	บริษัทซื้อที่ดินจำนวน 2 แปลง เนื้อที่รวม 88 ตารางวา โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อใช้ก่อสร้างอาคารสำนักงานแห่งใหม่เพิ่มเติม
ก.พ. 2554	บริษัทเข้าลงทุนในบริษัท ทีวีไดเรค อินโดไชน่า จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 99.98 เพื่อขยายการประกอบธุรกิจไปในอินโดไชน่าและประเทศใกล้เคียง โดยบริษัท ทีวีไดเรค อินโดไชน่า จำกัด ประกอบธุรกิจลงทุน (Holding Company) โดยลงทุนในบริษัทต่างๆ ตั้งอยู่ในกัมพูชา ลาว และมาเลเซีย บริษัทดังกล่าวประกอบธุรกิจจำหน่ายสินค้าและบริการโดยตรงต่อผู้บริโภคผ่านโทรทัศน์ภาคปกติ โทรทัศน์ผ่านดาวเทียม โทรทัศน์ประเภทบอกรับสมาชิกเคเบิล
มี.ค. 2554	บริษัท ทีวีดี อินเตอร์เทรด จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยในสัดส่วนร้อยละ 99.99 ได้จดทะเบียนเลิกบริษัทเมื่อวันที่ 30 มีนาคม 2554 โดยได้จดทะเบียนเสร็จการชำระบัญชีเมื่อวันที่ 20 มิถุนายน 2554
มี.ค. 2554	บริษัทดำเนินธุรกิจร่วมผลิตรายการสถานีโทรทัศน์ผ่านดาวเทียม ช่องรายการ Health and Family ตลอด 24 ชั่วโมง ทุกวัน
พ.ค. 2554	บริษัทแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด เมื่อวันที่ 4 พฤษภาคม 2554
ก.ค. 2554	บริษัทเริ่มประกอบธุรกิจขายตรงแบบชั้นเดียว
ส.ค. 2554	บริษัทได้เพิ่มทุนในบริษัท ทีวีไดเรค อินโดไชน่า จำกัด จาก 1 ล้านบาท เป็น 40 ล้านบาท ส่งผลให้บริษัทมีสัดส่วนในการถือหุ้นในบริษัท ทีวีไดเรค อินโดไชน่า จำกัด ร้อยละ 99.99
ก.ย. 2554	บริษัททำการซื้อที่ดินพร้อมอาคารสำนักงานเพื่อใช้เป็นอาคารสำนักงานเพื่อรองรับการขยายธุรกิจการตลาดแบบตรง (Direct Sale) และรองรับการเพิ่มพนักงาน Call Center โดยที่ดินและอาคารดังกล่าวตั้งอยู่ที่ตำบลท่าแร่ (หลุมไผ่) อำเภอบางเขน กรุงเทพฯ
ก.ย. 2554	บริษัทย่อยของบริษัท (TV Direct Lao Co., Ltd.) ทำสัญญาร่วมผลิตรายการกับ Lao Star Channel Co.,Ltd. เพื่อเผยแพร่ออกอากาศทางสถานีโทรทัศน์ผ่านดาวเทียมในประเทศลาว โดยใช้ชื่อโปรแกรมว่า "Lao Shopping" ออกอากาศทุกวันตลอด 24 ชั่วโมง
ปี 2555	
ม.ค. 2555	บริษัท ทีวีไดเรค อินโดไชน่า จำกัด ซื้อหุ้น TV Direct (Malaysia) Sdn. Bhd. จากผู้ถือหุ้นเดิมอีกจำนวน 175,000 หุ้น ส่งผลทำให้บริษัท ทีวีไดเรค อินโดไชน่า จำกัด ถือหุ้นใน TV Direct (Malaysia) Sdn. Bhd. ในสัดส่วนร้อยละ 65
มี.ค. 2555	บริษัทเปิดใช้อาคารสตูดิโอแห่งที่ 2 เพื่อใช้เป็นอาคารบันทึกเทปโทรทัศน์
เม.ย. 2555	บริษัทได้ดำเนินการจัดคอนเสิร์ต Korean Music Wave in Bangkok 2012 ที่สนามราชมังคลาภิเษกสถาน โดยรวบรวมนักร้องจากเกาหลีจำนวนประมาณ 20 วง
พ.ค. 2555	บริษัทได้ดำเนินการจดทะเบียนเปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้จากเดิมหุ้นละ 1 บาท เป็นหุ้นละ 0.50 บาท ส่งผลทำให้บริษัทมีทุนจดทะเบียนจำนวน 188 ล้านบาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 376 ล้านหุ้น และมีหุ้นที่ออก

	และเรียกชำระแล้วจำนวน 159.04 ล้านบาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 318.08 ล้านหุ้น โดยบริษัทจะเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 57.92 ล้านหุ้น ดังนี้ (1) หุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 52 ล้านหุ้น เสนอขายให้แก่ประชาชน (2) หุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 5.92 ล้านหุ้น เสนอขายให้แก่กรรมการและพนักงานของบริษัทและบริษัทย่อย
ส.ค. 2555	ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ได้อนุมัติให้ บริษัท ทีวี ใดเร็ค จำกัด (มหาชน) เริ่มซื้อขายหุ้นสามัญจำนวน 376,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท ในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ได้ตั้งแต่วันที่ 23 สิงหาคม 2555 เป็นต้นไป ชื่อย่อหลักทรัพย์ ได้แก่ “TVD” อยู่ในหมวดธุรกิจ “ธุรกิจขนาดกลาง”
ต.ค. 2555	บริษัท ทีวีใดเร็ค อินโดไชน่า จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่ บริษัท ทีวี ใดเร็ค จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100 เข้าไปซื้อหุ้นใน TIVI Truc Tiep Co., Ltd. ประเทศเวียดนาม ในสัดส่วนร้อยละ 100 TIVI Truc Tiep Co., Ltd. ซึ่งปัจจุบันได้จดทะเบียนเปลี่ยนแปลงชื่อบริษัท เป็น “บริษัท ทีวีดีไอ เวียดนาม จำกัด” เรียบร้อยแล้ว ประกอบธุรกิจ จำหน่ายสินค้า หรือ บริการในเวียดนาม ผ่านช่องทางการตลาดหลากหลายช่องทาง (Multichannel Marketing)
มี.ค. 2556	ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 3/2556 เมื่อวันที่ 25 มีนาคม 2556 ได้มีมติอนุมัติการจัดตั้งบริษัทร่วมทุนแห่งใหม่ “บริษัท เจเอ็มแอล ใดเร็ค (ประเทศไทย) จำกัด” ซึ่งเป็นการร่วมลงทุนระหว่าง บริษัทฯ และ JML ผู้ประกอบธุรกิจ TV Home Shopping จากประเทศอังกฤษ เพื่อรองรับการขยายธุรกิจค้าปลีก (Retail) ของ บริษัทฯ และ เป็นการเพิ่มช่องทางการจำหน่ายสินค้า ตลอดจนเพิ่มความหลากหลายของสินค้าในการนำเสนอต่อผู้บริโภค โดยบริษัทฯ และ JML ถือหุ้นในบริษัทร่วมทุนในสัดส่วน 51% และ 49% ตามลำดับ
พ.ค. 2556	ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นบริษัท ทีวี ใดเร็ค จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 1/2556 เมื่อวันที่ 28 พฤษภาคม 2556 ได้มีมติอนุมัติการออกและเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนใหม่จากการเพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 94,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทตามสัดส่วนการถือหุ้น ในอัตราส่วน 4 หุ้นสามัญเดิมต่อ 1 หุ้นสามัญเพิ่มทุนใหม่ ในราคาเสนอขายหุ้นละ 4.50 บาท (ในกรณีที่มิใช่ของหุ้น ให้ปัดเศษของหุ้นนั้นทิ้ง) โดยผู้ถือหุ้นเดิมที่จองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนและได้รับการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนที่ออกและเสนอขายในครั้งนี้จะได้รับการจัดสรรใบสำคัญแสดงสิทธิครั้งที่ 1 ในอัตราส่วน 4 หุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อ 1 หน่วยใบสำคัญแสดงสิทธิ โดยไม่คิดมูลค่า โดยกำหนดระยะเวลาการจองซื้อและชำระเงินค่าจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนเพื่อเสนอขายแก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทตามสัดส่วนการถือหุ้นในวันที่ 28 มิถุนายน และ 2-5 กรกฎาคม 2556 โดยบริษัทฯเสนอขายหุ้นได้จำนวนทั้งสิ้น 93,999,992 หุ้น และ จำนวนเงินที่ได้รับจากการเสนอขายหุ้นคิดเป็นจำนวนเงินรวม 422,999,964 บาท
พ.ค. 2556	ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 12/2556 เมื่อวันที่ 13 พฤศจิกายน 2556 ได้มีมติอนุมัติการจัดตั้งบริษัทย่อยแห่งใหม่ “บริษัท ซ็อบ แอท โฮม จำกัด” โดยบริษัทฯถือหุ้น 100% เพื่อแยกธุรกิจ Home Shopping ออกจาก บริษัท ทีวี ใดเร็ค จำกัด (มหาชน) โดยให้ บริษัท ซ็อบ แอท โฮม จำกัด บริหารธุรกิจ Home Shopping อย่างเต็มรูปแบบ และ เต็มประสิทธิภาพ เพื่อรองรับการแข่งขันกับคู่แข่งในธุรกิจ Home Shopping

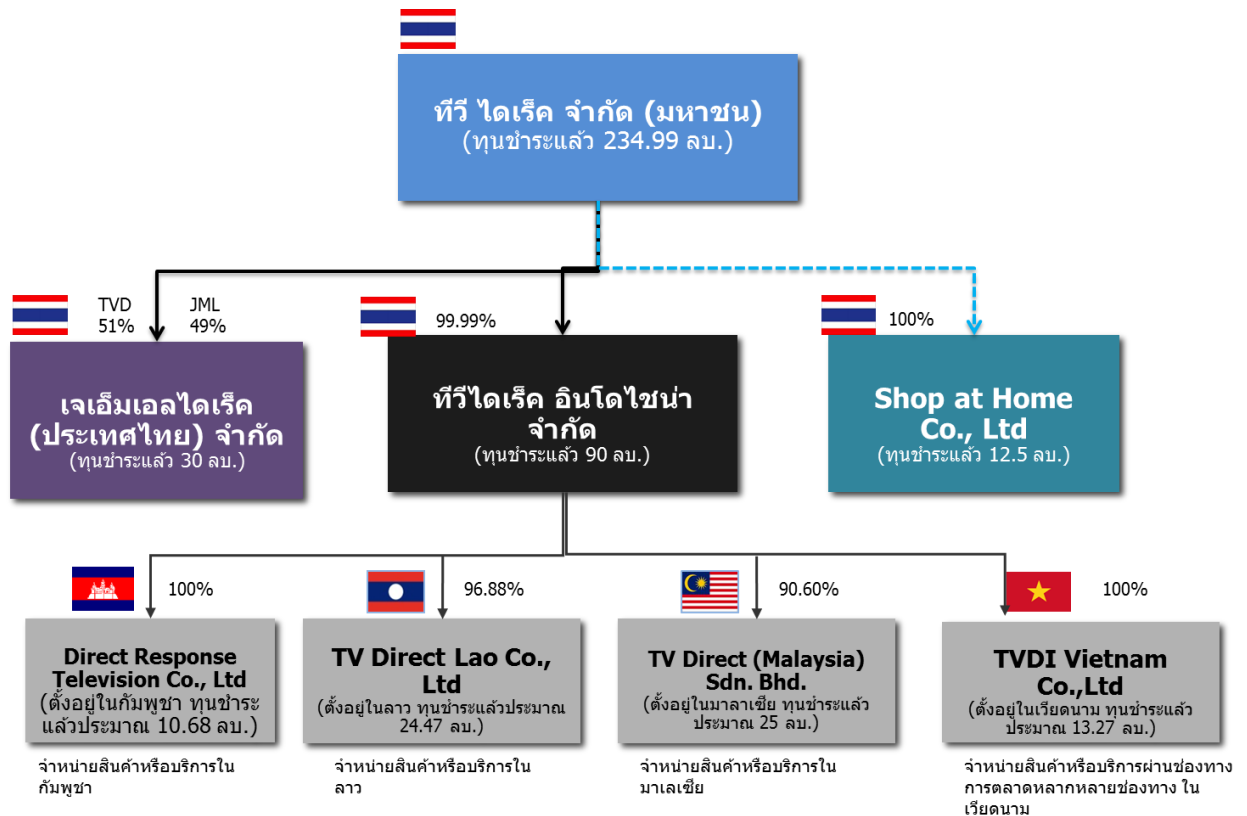
1.3 โครงสร้างกลุ่มบริษัท

1.3.1 นโยบายการแบ่งการดำเนินงานของบริษัทในกลุ่ม

บริษัทมีการแบ่งการดำเนินงานของบริษัทในกลุ่ม ตามลักษณะการประกอบธุรกิจ และ ประเทศที่ตั้งของบริษัทย่อยนั้น ๆ

1.3.2 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556



ภาพรวมการประกอบธุรกิจของบริษัทย่อย

บริษัท ทีวีไดเร็ค อินโดไชน่า จำกัด ("TVDI")

TVDI ก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 26 เมษายน 2553 โดยบริษัทได้เข้าถือหุ้นของ TVDI ในสัดส่วนร้อยละ 99.99

ทั้งนี้ TVDI ประกอบธุรกิจ ถือเงินลงทุนในบริษัทย่อย โดยปัจจุบัน TVDI มีเงินลงทุนในบริษัทย่อยรวมทั้งสิ้น 4 บริษัท โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. Direct Response Television Co., Ltd. ("DRTV")

Direct Response Television Co., Ltd. จัดทะเบียนจัดตั้งขึ้นในประเทศกัมพูชา ประกอบธุรกิจจำหน่ายสินค้าหรือบริการในประเทศกัมพูชา ผ่านช่องทางการตลาดหลากหลายช่องทาง (Multichannel Marketing) โดย TVDI ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 มีทุนจดทะเบียน และ ทุนชำระแล้ว จำนวน 1,380,000,000 เรียลกัมพูชา

2. TV Direct Lao Co., Ltd. ("TVDL")

TV Direct Lao Co., Ltd. จัดทะเบียนจัดตั้งขึ้นในประเทศลาว ประกอบธุรกิจจำหน่ายสินค้าหรือบริการในประเทศลาว ผ่านช่องทางการตลาดหลากหลายช่องทาง (Multichannel Marketing) โดย TVDI ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 96.88 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 มีทุนจดทะเบียน และ ทุนชำระแล้ว จำนวน 800,000 ดอลลาร์สหรัฐ

3. TV Direct (Malaysia) Sdn. Bhd. ("TVDM")

TV Direct (Malaysia) Sdn. Bhd. จัดทะเบียนจัดตั้งขึ้นในประเทศมาเลเซีย ประกอบธุรกิจจำหน่ายสินค้าหรือบริการในประเทศมาเลเซียผ่านช่องทางการตลาดหลากหลายช่องทาง (Multichannel Marketing) โดย TVDI ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 90.60 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 มีทุนจดทะเบียน และ ทุนชำระแล้ว จำนวน 2,500,000 ริงกิตมาเลเซีย

4. TVDI Vietnam Co., Ltd.

TVDI Vietnam Co., Ltd. จัดทะเบียนจัดตั้งขึ้นในประเทศเวียดนาม ประกอบธุรกิจ จำหน่ายสินค้า หรือ บริการในเวียดนาม ผ่านช่องทางการตลาดหลากหลายช่องทาง (Multichannel Marketing) โดย TVDI ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 มีทุนจดทะเบียน และ ทุนชำระแล้ว จำนวน 8,923,936,000 ดองเวียดนาม

5. บริษัท เจเอ็มแอล ใต้เร็ค (ประเทศไทย) จำกัด

บริษัท เจเอ็มแอล ใต้เร็ค (ประเทศไทย) จำกัด จัดทะเบียนจัดตั้งขึ้นในประเทศไทย ประกอบธุรกิจค้าปลีก (Retail) ซึ่งเป็นบริษัทร่วมลงทุนระหว่าง บริษัทฯ และ JML ผู้ประกอบธุรกิจ TV Home Shopping จากประเทศอังกฤษ เพื่อรองรับการขยายธุรกิจค้าปลีก (Retail) ของบริษัทฯ และ เป็นการเพิ่มช่องทางการจำหน่ายสินค้า ตลอดจนเพิ่มความหลากหลายของสินค้าในการนำเสนอต่อผู้บริโภค โดยบริษัทฯ และ JML ถือหุ้นในบริษัทร่วมทุนในสัดส่วนร้อยละ 51 และร้อยละ 49 ตามลำดับ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 มีทุนจดทะเบียน และ ทุนชำระแล้ว จำนวน 30,000,000 บาท

6. บริษัท ซ็อบ แอท โฮม จำกัด

บริษัท ซ็อบ แอท โฮม จำกัด จัดทะเบียนจัดตั้งขึ้นในประเทศไทย ประกอบธุรกิจ TV Home Shopping โดย บริษัทฯ ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 มีทุนจดทะเบียน 50 ล้านบาท และ ทุนชำระแล้ว จำนวน 12.5 ล้านบาท

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1 ลักษณะการประกอบธุรกิจของแต่ละส่วนงาน

บริษัทประกอบธุรกิจจำหน่ายสินค้าหรือบริการผ่านช่องทางการตลาดหลากหลายช่องทาง (MultiChannel Marketing) ทั้งนี้ โครงสร้างการประกอบธุรกิจของบริษัทสามารถจำแนกออกเป็น 5 ส่วนงานหลัก ดังนี้

1. การตลาดทางทีวี (TV Marketing) การเสนอขายสินค้าและบริการผ่านสื่อโทรทัศน์ภาคปกติ โทรทัศน์ผ่านดาวเทียม โทรทัศน์ประเภทบอกรับสมาชิกเคเบิลทีวี
2. การตลาดแบบตรง (Direct Marketing) การเสนอขายสินค้าและบริการผ่านระบบโทรศัพท์แบบโทรออก (Outbound Call Center) สื่อสิ่งพิมพ์ และระบบออนไลน์ผ่านเว็บไซต์ (E-Commerce) รวมถึงการให้บริการศูนย์บริการทางโทรศัพท์และลูกค้าสัมพันธ์ทางโทรศัพท์ (Call Center)
3. การตลาดทั่วไป (Conventional Marketing) การเสนอขายสินค้าและบริการแบบขายปลีกผ่านร้านค้า TV Direct Showcase รวมทั้งจำหน่ายสินค้าแบบขายส่งแก่ลูกค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศ
4. บริการ การให้บริการรับจ้างผลิตสื่อโฆษณาและจัดหาเวลาโฆษณาให้แก่ลูกค้า บริการจัดกิจกรรมการตลาด และบริหารจัดการคอนเสิร์ต
5. ธุรกิจขายตรง (Direct Sale) แบบชั้นเดียว

โครงสร้างรายได้

โครงสร้างรายได้ของบริษัทและบริษัทย่อยในปี 2554-2556 มีดังนี้

ประเภทรายได้	ดำเนินการโดย	ปี 2554		ปี 2555		ปี 2556	
		ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
1. รายได้จากการขายและให้บริการ							
1.1 การตลาดทางทีวี	บริษัท	870.54	45.67	943.30	41.94	874.09	39.17
1.2 การตลาดแบบตรง							
- ผ่านระบบโทรศัพท์แบบโทรออก (Outbound Call Center)	บริษัทและบริษัทย่อย	387.38	20.32	487.75	21.68	478.41	21.44
- ผ่านสื่อสิ่งพิมพ์	บริษัท	127.43	6.69	121.06	5.38	139.61	6.26
- ผ่านระบบออนไลน์ผ่านเว็บไซต์	บริษัท	32.92	1.73	46.93	2.09	54.71	2.45
- ศูนย์บริการทางโทรศัพท์และลูกค้าสัมพันธ์ทางโทรศัพท์ (Call Center)	บริษัท	24.23	1.27	35.79	1.59	23.92	1.07
- ขายตรง (Direct Sale)	บริษัท	9.03	0.47	8.35	0.37	12.15	0.54
รวมรายได้จากการตลาดแบบตรง	บริษัทและบริษัทย่อย	580.99	30.48	699.88	31.12	708.80	31.77
1.3 การตลาดทั่วไป							
- ขายปลีกผ่านร้านค้า Direct2U และ TV Direct Showcase	บริษัท	273.20	14.33	304.21	13.52	306.20	13.72
- ขายส่งแก่ลูกค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศ	บริษัท	53.36	2.80	61.38	2.73	69.74	3.13
รวมรายได้จากการตลาดทั่วไป	บริษัท	326.56	17.13	365.59	16.25	375.94	16.85
1.4 การบริการ ¹⁾	บริษัทและบริษัทย่อย	97.67	5.13	188.92	8.40	193.12	8.66
1.5 งานอื่นๆ ²⁾	บริษัท	26.87	1.41	39.39	1.75	51.28	2.30
รวมรายได้จากการขายและให้บริการ		1,902.63	99.82	2,237.08	99.46	2,203.23	98.74
2. รายได้อื่น ³⁾	บริษัทและบริษัทย่อย	3.36	0.18	12.24	0.54	28.02	1.26
รายได้รวม		1,905.99	100.00	2,249.32	100.00	2,231.25	100.00

หมายเหตุ :

- 1) การบริการ หมายถึง การให้บริการรับจ้างผลิตสื่อโฆษณาและจัดหาเวลาโฆษณาให้แก่ลูกค้า การรับจ้างจัดคอนเสิร์ตหรือกิจกรรมทางการตลาดต่างๆ
- 2) งานอื่นๆ หมายถึง รายได้จากการขายสินค้าที่ไม่ได้ผ่านช่องทางการจัดจำหน่ายหลัก
- 3) รายได้อื่น ประกอบด้วย ค่าเช่า ดอกเบี้ยรับ กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยน

รายได้จากการขายและให้บริการในประเทศและต่างประเทศในปี 2554-2556

รายได้จากการขาย และให้บริการ	ดำเนินการโดย	ปี 2554		ปี 2555		ปี 2556	
		ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ในประเทศ	บริษัท	1,889.54	99.31	2,222.23	99.34	2,176.04	98.77
ต่างประเทศ	บริษัทและบริษัท ย่อย	13.09	0.69	14.85	0.66	27.19	1.23
รวมรายได้จากการขายและให้บริการ		1,902.63	100.00	2,237.08	100.00	2,203.23	100.00

โดยรายละเอียดการประกอบธุรกิจของแต่ละส่วนงานดังกล่าว มีดังนี้

1. การตลาดทางทีวี (TV Marketing)

(1) ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัทจำหน่ายสินค้าและบริการโดยใช้การตลาดทางทีวีในลักษณะของการสื่อสารข้อมูลเพื่อเสนอขายสินค้าหรือบริการโดยตรงต่อผู้บริโภคผ่านโทรทัศน์ระบบต่างๆ ได้แก่ โทรทัศน์ภาคปกติ โทรทัศน์ผ่านดาวเทียม และโทรทัศน์ระบบบอกรับสมาชิกเคเบิลทีวี โดยบริษัทดำเนินการจัดหาสินค้าและบริการ ผลิตรายการเพื่อนำเสนอข้อมูลของสินค้าและบริการโดยใช้ทีมงานผลิตสื่อโฆษณาของบริษัทและใช้สตูดิโอของบริษัท และนำรายการสินค้าและบริการดังกล่าวเผยแพร่ทางโทรทัศน์ระบบต่างๆ

หากลูกค้ามีความประสงค์ที่จะซื้อสินค้าหรือบริการ สามารถติดต่อซื้อสินค้าและบริการโดยโทรศัพท์เข้ามาสั่งซื้อสินค้าและบริการได้ที่ระบบโทรศัพท์แบบโทรเข้า (Inbound Call Center) ตามหมายเลขโทรศัพท์ที่บริษัทกำหนด โดยบริษัทจัดให้มีพนักงานรับโทรศัพท์รองรับคำสั่งซื้อกว่า 1,000 สายต่อชั่วโมง ซึ่งพนักงานดังกล่าวได้รับการฝึกอบรมให้มีความเข้าใจในสินค้าและบริการ และสามารถให้รายละเอียดและคำแนะนำเกี่ยวกับสินค้าและบริการแก่ลูกค้า นอกจากนี้ บริษัทได้จัดให้มีระบบ Voice Response Unit เพื่อให้ลูกค้าที่โทรศัพท์เข้ามาสอบถามหรือฝากข้อความให้เจ้าหน้าที่ของบริษัทติดต่อกลับ และระบบ Automatic Distribution Calling ระบบ Call Abundance และ ระบบ Call Overflow

สินค้าที่บริษัทจัดจำหน่ายมีหลากหลายประเภทโดยมีจำนวนรายการรวมกว่า 2,000 รายการ ซึ่งสามารถจำแนกออกเป็น 16 หมวด ดังนี้

หมวดสินค้า	รายการสินค้า
ผลิตภัณฑ์ด้านสุขภาพ (Health)	เก้าอี้รองรับสรีระแผ่นหลัง เบาะรองนั่ง เบาะปกป้องแผ่นหลัง หมอน ที่นอน เก้าอี้นวด เครื่องนวดสะเทือนนวดเฉพาะจุด เครื่องนวดเท้า เครื่องทำสปา เครื่องตรวจวัดระดับน้ำตาลในเลือด เครื่องวัดความดันโลหิต วิตามินและอาหารเสริม อาหารเพื่อสุขภาพ เป็นต้น
ผลิตภัณฑ์ด้านความงาม (Beauty)	ผลิตภัณฑ์บำรุงผิว ผลิตภัณฑ์ลบเลือนริ้วรอย ผลิตภัณฑ์ดูแลป้องกันผิว โลชั่น เครื่องสำอาง แป้ง ลิปสติก อายแชโดว์ น้ำหอม ผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดร่างกาย แชมพู ครีมนวดผม น้ำยาเปลี่ยนสีผม เครื่องโกนหนวด เครื่องบริหารร่างกายระบบสั่นสะเทือน เครื่องบริหารร่างกายเพื่อลดไขมันส่วนเกิน เครื่องมือลดกระชับสัดส่วน อุปกรณ์นวดหน้า อุปกรณ์กระชับกล้ามเนื้อคาง และใบหน้า อุปกรณ์ดูแลเส้นผม เป็นต้น

หมวดสินค้า	รายการสินค้า
ผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือน (Household)	เครื่องทำความสะอาดด้วยไอน้ำแบบพกพา ไม้ถูพื้น เครื่องดูดฝุ่น เครื่องทำความสะอาดพื้นและพรม ไม้ทำความสะอาดและเช็ดกระจก ไม้ขัดฝุ่น เครื่องผลิตน้ำไอโซน ชุดเครื่องมืออเนกประสงค์ อุปกรณ์ซักผ้า น้ำยาทำความสะอาดเครื่องซักผ้า ผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดผ้า รวดตากผ้า ไม้แขวนเสื้อ อุปกรณ์กันลื่น เครื่องอบแห้งเศษอาหาร เครื่องมือทำความสะอาดท่อตัน เครื่องดูดความชื้นในอากาศ เครื่องฟอกอากาศ เครื่องชาร์จแบตเตอรี่ จักรเย็บผ้า กล้องรองเท้า ชั้นวางรองเท้า ผักบัวอาบน้ำ อุปกรณ์ในห้องน้ำ ถูบรรจุ แผ่นรองดูดซับน้ำ เป็นต้น
ผลิตภัณฑ์เครื่องครัว (Kitchen)	เตาไฟฟ้า เครื่องถนอมอาหารระบบสุญญากาศ ภาชนะบรรจุอาหาร เครื่องสกัดน้ำผลไม้แยกกาก เครื่องปั่นอาหาร เครื่องบดอาหาร เครื่องนึ่งอาหาร เครื่องปิ้งอาหาร กระทิกน้ำ กาต้มน้ำ มีดทำครัว กระทะ ถาดไฟฟ้า เตาไมโครเวฟ เครื่องปรุงอาหาร เตาอบ หม้อหุงต้ม ตู้อาหาร เครื่องล้างผักและผลไม้ เครื่องกรองน้ำ แก้ว เป็นต้น
ผลิตภัณฑ์เครื่องออกกำลังกาย (Fitness)	เครื่องออกกำลังกายหลากหลายประเภท อุปกรณ์บริหารร่างกายส่วนต่างๆ อุปกรณ์บริหารกล้ามเนื้อแผ่นหลัง อุปกรณ์บริหารกล้ามเนื้อหน้าท้อง ดัมเบล เครื่องบริหารช่วงขา ชุดจักรยานออกกำลังกาย เป็นต้น
ผลิตภัณฑ์สินค้าเพื่อครอบครัว (Family Care)	ผลิตภัณฑ์เสริมสุขภาพ เจลหล่อลื่น เป็นต้น
ผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับรถยนต์ (Auto)	สารเพิ่มประสิทธิภาพเครื่องยนต์ สารเพิ่มประสิทธิภาพระบบเกียร์อัตโนมัติ สารเพิ่มประสิทธิภาพระบบจ่ายเชื้อเพลิง อุปกรณ์ทำความสะอาดรถยนต์ ผลิตภัณฑ์ช่วยปกป้องสีรถ เครื่องวัดและปริมาณไฟฟ้า เครื่องช่วยชาร์จแบตเตอรี่รถยนต์ เครื่องฟอกอากาศในรถยนต์ จักรยานไฟฟ้า ปากกาลบรอยขนแมว น้ำยาอุดรูรั่ว สปอร์ตไลท์ เครื่องดูดฝุ่นภายในรถยนต์ เป็นต้น
ผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับเครื่องแต่งกาย (Apparel)	กระเป๋าบรรจุของ กระเป๋าถือ สายรัดข้อมือ ผ้าพันคอ แว่นตา เป็นต้น
ผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับอะไหล่ (Spare Part)	ชิ้นส่วนของสินค้าประเภทต่างๆ
ผลิตภัณฑ์ที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม (Environmental Friendly)	เครื่องไล่หนูและแมลงสาบ (Pets Free) เป็นต้น
ผลิตภัณฑ์ด้านของสะสม (Collectable)	วัดถุมงคล มังกร 9 มงคล มังกรทองมงคล เจ้าแม่กวนอิม เทพเจ้ากวนอู เรือสำเภาโชค ลาก แผ่นทองคำ 12 นักชัตรี ตามราศีเกิด ภาพความทรงจำบนแผ่นทอง รูปสัตว์เสริมดวงชะตา นาฬิกาแขวนผนัง เป็นต้น
ผลิตภัณฑ์ด้านความรู้และความบันเทิง (Edutainment)	หนังสือสำหรับเด็ก หนังสือสารคดี หนังสือชุดความรู้ต่างๆ หนังสือนิทาน พจนานุกรม สารานุกรม ชุดตัวต่อ ของเล่นเสริมทักษะ เป็นต้น
ผลิตภัณฑ์ด้านความบันเทิง (Entertainment)	เปียโน เครื่องดนตรี เครื่องเล่นวีซีดี เครื่องเล่นเกม เป็นต้น
ผลิตภัณฑ์ด้านเทคโนโลยี (Gadget)	Easy Dictionary แพลตฟอร์ม ลำโพง หูฟัง จีพีเอส แมสส์ คีย์บอร์ด กล้อง เว็บแคม MP3 MP4 อุปกรณ์เสริม กระเป๋าโน้ตบุ๊ก เครื่องอ่านเมมโมรี่การ์ด โทรศัพท์มือถือ อุปกรณ์กันกระแทกสำหรับโทรศัพท์มือถือ เป็นต้น
ผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับสิ่งประกอบต่างๆ (Do It Yourself)	ชุดเครื่องมือคีม สกรู และไขควง เป็นต้น
ผลิตภัณฑ์นวัตกรรม (Life Innovation)	โต๊ะ ชิงช้า โต๊ะพับอเนกประสงค์ เก้าอี้โยก เก้าอี้พับอเนกประสงค์ ที่นอนอัตโนมัติ เป็นต้น

หมวดสินค้า	รายการสินค้า

(2) การตลาดและภาวะการแข่งขัน

(2.1) กลยุทธ์ด้านการตลาด

เพื่อให้สามารถแข่งขันกับผู้ประกอบการรายอื่นได้ บริษัทดำเนินกลยุทธ์ด้านการตลาดดังนี้

1. การคัดเลือกสินค้าที่มีคุณภาพและมีสินค้าหลากหลายประเภท บริษัทมีนโยบายคัดเลือกสินค้าที่มีคุณภาพจากทั้งในประเทศและต่างประเทศ และเป็นสินค้าที่ลูกค้าไม่สามารถหาซื้อได้ตามร้านจำหน่ายสินค้าโดยทั่วไป รวมทั้งบริษัทมีสินค้าหลากหลายประเภทนำเสนอต่อลูกค้า
2. การนำเสนอข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าและบริการ บริษัทผลิตสื่อโฆษณาเพื่อนำเสนอสินค้าและบริการเอง โดยมีสตูดิโอที่ใช้ในการผลิตรายการเป็นของตนเอง สำหรับรูปแบบรายการที่บริษัทผลิตขึ้นนั้นจะให้ความสำคัญในการนำเสนอข้อมูลของสินค้าและบริการต่อลูกค้าที่ชัดเจน เพื่อให้สินค้าและบริการของบริษัทสร้างประสบการณ์ที่ประทับใจแก่ลูกค้าภายใต้แนวคิด "Entertaining People with Information"
3. การใช้ช่องทางการตลาดทางทีวีหลายระบบ ไม่ว่าจะเป็นโทรทัศน์ภาคปกติ โทรทัศน์ผ่านดาวเทียม โทรทัศน์ประเภทบอกรับสมาชิกเคเบิลทีวี ส่งผลทำให้บริษัทสามารถนำเสนอข้อมูลสินค้าและบริการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้หลากหลาย
4. การทำแบบจำลองข้อมูล (Data Model) ศึกษาข้อมูลความต้องการของลูกค้ากลุ่มต่างๆ และนำเสนอขายสินค้าและบริการที่สอดคล้องกับรูปแบบการใช้ชีวิต (Life Style) ของลูกค้า และบริษัทมีการวิเคราะห์ประมวลผลข้อมูลฐานข้อมูลลูกค้าดังกล่าว เพื่อใช้ประกอบในการเสนอขายสินค้าและบริการให้เหมาะสมและตรงตามความต้องการของลูกค้าแต่ละราย
5. การส่งมอบสินค้าที่รวดเร็ว บริษัทมีระบบจัดส่งสินค้าโดยตรงต่อลูกค้าภายในเวลา 3-7 วันสำหรับลูกค้าในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล และภายใน 4-14 วัน สำหรับลูกค้าในต่างจังหวัด โดยบริษัทมีระบบสายส่งสินค้าจากจุดกระจายสินค้าเพื่อนำสินค้าไปส่งให้แก่ลูกค้าครอบคลุมพื้นที่ทุกภูมิภาคของประเทศ
6. การรับประกันความพึงพอใจในสินค้า บริษัทรับประกันความพอใจในสินค้าที่ลูกค้าซื้อ ลูกค้ามีสิทธิยกเลิกการซื้อสินค้าภายในเวลา 30 วันนับแต่ได้รับสินค้า โดยบริษัทยินยอมรับสินค้าดังกล่าวคืน พร้อมคืนเงินให้ลูกค้า
7. การให้ส่วนลดหากลูกค้าซื้อสินค้าภายในระยะเวลาที่กำหนด ในการเสนอขายสินค้าและบริการ หากลูกค้าสั่งซื้อสินค้าและบริการในระยะเวลาที่บริษัทกำหนด บริษัทได้นำกลยุทธ์การเสนอขายในราคาที่มีส่วนลดจากราคาขายปกติ และ/หรือการแถมสินค้าชนิดอื่นให้แก่ลูกค้า ซึ่งเป็นสิ่งจูงใจให้ลูกค้าเลือกซื้อสินค้าและบริการของบริษัท
8. การจัดกิจกรรมทางการตลาด (Below-the-line) เพื่อเสนอข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าและบริการต่อลูกค้า บริษัทมีการจัดกิจกรรมทางการตลาดเพื่อประชาสัมพันธ์สินค้าอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้ลูกค้าได้รับทราบข้อมูลสินค้าของบริษัท
9. การบริการหลังการขายและการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าต่อเนื่อง บริษัทจัดให้มีพนักงานติดต่อสอบถามข้อมูลจากลูกค้าภายหลังจากได้รับมอบสินค้าและบริการ เพื่อสอบถามความพึงพอใจของลูกค้า ซึ่งจะช่วยเสริมสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าเพื่อให้ลูกค้าเกิดความประทับใจและเกิดการซื้อสินค้ากับบริษัทอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ บริษัทมีศูนย์บริการลูกค้า ซึ่งมีพนักงานที่พร้อมให้ข้อมูลและบริการลูกค้าหากลูกค้ามีข้อสงสัยหรือต้องการสอบถามข้อมูลต่างๆ เกี่ยวกับสินค้าและบริการ

(2.2) กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ปัจจุบันบริษัทมีฐานลูกค้าประมาณกว่า 2.6 ล้านราย และ เพิ่มขึ้นประมาณ 100,000 รายทุกไตรมาส โดยลูกค้าเป้าหมายจะเป็นไปตามชนิดและประเภทของสินค้า ซึ่งเป็นลูกค้าที่มีการใช้ชีวิตทันสมัย มีอำนาจซื้อ ทุกเพศ ทุกวัย

(2.3) การจำหน่ายและช่องทางการจัดจำหน่าย

บริษัทได้ใช้ช่องทางการจำหน่ายเพื่อเสนอขายสินค้าและบริการผ่านสื่อโทรทัศน์ (Direct Response Television) จำนวนได้ดังนี้

1. สถานีโทรทัศน์ภาคปกติ (Free TV)

บริษัทเสนอขายสินค้าและบริการผ่านสถานีโทรทัศน์ภาคปกติ ช่อง 3, 5, 7 และ โมเดิร์นไนน์ โดยมีลักษณะการเข้าเวลาเพื่อออกอากาศในสถานีโทรทัศน์ภาคปกติช่องดังกล่าว ทั้งนี้ บริษัทจะเข้าเวลาจากสถานีโทรทัศน์ดังกล่าวทั้งในลักษณะที่เป็นการนำรายการแนะนำสินค้าและบริการของบริษัทไปออกอากาศ และเข้าเวลาเพื่อโฆษณาสินค้าและบริการ

ในการเสนอขายสินค้าและบริการผ่านโทรทัศน์ภาคปกตินั้น หากลูกค้ามีความประสงค์ที่จะซื้อสินค้าหรือบริการ ลูกค้าสามารถทำการโทรศัพท์เข้ามาสั่งซื้อสินค้าและบริการได้ที่ระบบโทรศัพท์แบบโทรเข้า (Inbound Call Center) ตามหมายเลขโทรศัพท์ที่บริษัทกำหนด โดยบริษัทจัดให้มีพนักงานรับโทรศัพท์รองรับคำสั่งซื้อกว่า 150 คู่สาย ซึ่งพนักงานดังกล่าวได้รับการฝึกอบรมให้มีความเข้าใจในสินค้าและบริการ และสามารถให้รายละเอียดและคำแนะนำเกี่ยวกับสินค้าและบริการแก่ลูกค้า นอกจากนี้ บริษัทยังได้จัดให้มีระบบ Voice Response Unit เพื่อให้ลูกค้าที่โทรศัพท์เข้ามาสายหรือฝากข้อความติดต่อกลับ ซึ่งช่วยให้บริษัทสามารถบริหารจัดการรับคำสั่งซื้อสินค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น

2. โทรทัศน์ผ่านดาวเทียม และเคเบิลทีวี

นอกเหนือจากโทรทัศน์ภาคปกติแล้ว บริษัทยังเสนอขายสินค้าและบริการผ่านโทรทัศน์ผ่านดาวเทียม และโทรทัศน์ประเภทบอกรับสมาชิกเคเบิลทีวี โดยมีรายละเอียดดังนี้

(ก) การเสนอขายสินค้าและบริการผ่านโทรทัศน์ผ่านดาวเทียม

บริษัทมีการเสนอขายสินค้าและบริการผ่านโทรทัศน์ผ่านดาวเทียมในลักษณะการร่วมดำเนินการช่องรายการโทรทัศน์ต่างๆ รวมกว่า 50 สถานี เช่น ช่องสถานีของ Nation, Voice TV, RS, Grammy, Spring News, MV TV, IPM ฯลฯ นอกจากนี้ บริษัทยังมี ช่องสถานีเป็นของตนเอง เพื่อเสนอรายการ Home Shopping ตลอด 24 ชั่วโมง ได้แก่

ลำดับ	ช่องสถานี	ช่องทางรับชม	ฐานผู้ชม (หน่วย : ล้าน ครัวเรือน)
1.	 ช่อง Shopping Network	<ul style="list-style-type: none"> - จานทรู วิชั่น ช่อง 13 - ระบบ KU-BAND PSI OK ช่อง 12 - เคเบิลทั่วประเทศ 	2.0
2.	 ช่อง Shop at home	<ul style="list-style-type: none"> - จาน PSI ระบบ C-BAND ช่อง 18 - ระบบ KU-BAND ช่องที่ 18 ดาวเทียมไทยคม - จาน DTV ช่องที่ 18 - BIG 4 ช่องที่ 7 ดาวเทียมไทยคม - CTH ช่องที่ 31 - GMMZ ช่องที่ 215 - จาน IPM ช่อง 11 ดาวเทียม NSS6 - เคเบิลท้องถิ่นทั่วประเทศ 	10
3.	 SHOP Thailand	<ul style="list-style-type: none"> - จาน PSI ระบบ C-BAND ช่องที่ 93 ดาวเทียมไทยคม - Big4 ช่องที่ 170 - GMMZ ช่องที่ 270 	10

ลำดับ	ช่องสถานี	ช่องทางรับชม	ฐานผู้ชม (หน่วย : ล้าน ครัวเรือน)
	ช่อง Shop Thailand		
	ช่องสถานีวาไรตี้ 24 ชั่วโมง		
4.	 ช่อง Beauty TV	- จาน PSI ช่องที่ 23 ระบบ C-BAND	10
5.	 ช่อง Health and Family	- จาน PSI ช่องที่ 33 ระบบ C-BAND	10

- นอกจากนั้น บริษัทฯยังได้ส่งเสริมให้คนไทยใช้ความคิดสร้างสรรค์ในการประดิษฐ์คิดค้นผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ โดยการเป็นผู้สนับสนุนหลักในการผลิตรายการ “นักประดิษฐ์พันล้าน (Billionaire Inventor)” เพื่อเผยแพร่ ออกอากาศทางโทรทัศน์ผ่านดาวเทียม Workpoint TV

(ข) การเสนอขายสินค้าและบริการผ่านเคเบิลทีวี

บริษัทมีการเสนอขายสินค้าและบริการผ่านโทรทัศน์ประเภทบอกรับสมาชิก TRUE VISIONS ช่อง 13 ชื่อรายการ Shopping Network ตลอด 24 ชั่วโมง ทุกวัน โดยบริษัททำสัญญาจัดจำหน่ายสินค้าผ่านช่องรายการดังกล่าวกับบริษัท ซีเนเพล็กซ์ จำกัด โดยบริษัทผลิตรายการแนะนำสินค้าและบริการ และนำรายการดังกล่าวโฆษณา ออกอากาศทาง TRUE VISIONS ช่อง 13 เพื่อจำหน่ายสินค้าให้แก่สมาชิกของ TRUE VISIONS

ในการดำเนินการเสนอขายสินค้าและบริการผ่านโทรทัศน์ผ่านดาวเทียมและเคเบิลทีวีนั้น หากลูกค้ามีความประสงค์ที่จะซื้อสินค้าหรือบริการ สามารถทำการโทรศัพท์เข้ามาสั่งซื้อสินค้าและบริการได้ที่ระบบโทรศัพท์แบบโทรเข้า (Inbound Call Center) ตามหมายเลขโทรศัพท์ที่บริษัทกำหนด โดยบริษัทจัดให้มีพนักงานรับโทรศัพท์รองรับคำสั่งซื้อกว่า 150 คู่สาย ซึ่งพนักงานดังกล่าวได้รับการฝึกอบรมให้มีความเข้าใจในสินค้าและบริการ และสามารถให้รายละเอียดและคำแนะนำเกี่ยวกับ สินค้าและบริการแก่ลูกค้า นอกจากนี้ บริษัทได้จัดให้มีระบบ Voice Response Unit เพื่อให้ลูกค้าที่โทรศัพท์เข้ามาขอรายละเอียดหรือฝากข้อความติดต่อกลับ

(2.4) ภาพรวมอุตสาหกรรม

จากการจัดเก็บรวบรวมข้อมูลโดยบริษัท ทีวี ใต้เร็ค จำกัด (มหาชน) มูลค่าตลาดรวมของธุรกิจการตลาดทางทีวีในปี 2556 มีมูลค่ารวมประมาณ 5,000 ล้านบาท ปัจจุบันที่มีส่วนช่วยสนับสนุนการขยายตัวของธุรกิจการตลาดทางทีวี ได้แก่ การขยายตัวของสื่อโทรทัศน์ที่ใช้ในการนำเสนอข้อมูลสินค้าและบริการต่อผู้บริโภค คือ โทรทัศน์ผ่านดาวเทียม เคเบิลทีวี โดยการนำเสนอข้อมูลสินค้าและบริการต่อผู้บริโภคผ่านสื่อดังกล่าว สามารถนำเสนอข้อมูลสินค้าและบริการสู่ผู้บริโภคในกลุ่มเป้าหมายเฉพาะเจาะจงได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ปัจจุบันมีผู้ประกอบการที่ดำเนินธุรกิจตลาดทางทีวีในประเทศไทยที่สำคัญจำนวนประมาณ 6 ราย และมีผู้ประกอบการที่มีศักยภาพที่เข้ามามีส่วนร่วมในธุรกิจตลาดทางทีวีเพิ่มขึ้น ผู้ประกอบการที่สำคัญ ได้แก่ บริษัท ทีวี ใต้เร็ค จำกัด (มหาชน), Tiger Shopping, Smart Shop, TV Mall, CJO Shopping และมีบริษัทต่างประเทศที่ประกอบธุรกิจโฮมช้อปปิ้ง ซึ่งเข้ามาเริ่มประกอบธุรกิจตลาดแบบตรงในประเทศไทย ได้แก่ TV Mall, CJO Shopping และบริษัท ทรู จีเอส จำกัด ส่งผลการแข่งขันในธุรกิจตลาดแบบตรงมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้น

(2.5) ภาวะการแข่งขัน

ธุรกิจการตลาดทางทีวีเป็นตลาดที่มีการแข่งขันสูงในด้านการใช้ช่องทางทีวีระบบต่างๆ ในการเสนอขายสินค้าและบริการ และการแข่งขันในการสรรหาสินค้าและบริการมาเสนอขาย ทั้งนี้ สามารถแบ่งกลุ่มคู่แข่งที่อยู่ในอุตสาหกรรมออกเป็นกลุ่มต่างๆ ได้ดังนี้

1. กลุ่มผู้ประกอบการที่ประกอบธุรกิจหลักด้านธุรกิจการตลาดทางทีวีซึ่งเป็นผู้ประกอบการไทย โดยจำหน่ายสินค้าและบริการผ่านสถานีโทรทัศน์ภาคปกติ โทรทัศน์ผ่านดาวเทียม เคเบิลทีวี ผู้ประกอบการที่สำคัญในกลุ่มนี้ ได้แก่ บริษัท ทีวี ใต้เร็ค จำกัด (มหาชน), Tiger Shopping

2. กลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจหลักด้านธุรกิจการตลาดทางทีวีซึ่งเป็นผู้ประกอบการจากต่างประเทศ และเข้ามาประกอบธุรกิจตลาดทางทีวีในไทย ผู้ประกอบการที่สำคัญในกลุ่มนี้ ได้แก่ TV Mall, CJO Shopping, บริษัท ทรู จีเอส จำกัด

3. กลุ่มผู้ประกอบการที่เป็นเจ้าของสินค้าและบริการ และนำเสนอขายสินค้าและบริการผ่านการตลาดทางทีวี ซึ่งผู้ประกอบการในกลุ่มนี้มีจำนวนหลากหลายราย

บริษัทได้พิจารณาถึงภาวะการแข่งขันของกลุ่มผู้ประกอบการดังกล่าวข้างต้น ผู้ประกอบการแต่ละรายต่างมีจุดเด่นที่แตกต่างกัน ซึ่งถือเป็นการกำหนดตำแหน่งทางด้านผลิตภัณฑ์และการให้บริการ (Positioning) ที่แตกต่างกัน อย่างไรก็ตาม บริษัทมีนโยบายรองรับการแข่งขันที่สูงขึ้นในธุรกิจทางทีวีโดยการมีช่องทางการจำหน่ายสินค้าหรือบริการผ่านโทรทัศน์ช่องต่างๆ เพิ่มขึ้น การลงทุนในระบบเทคโนโลยีที่สนับสนุนการประกอบธุรกิจของบริษัท เช่น ระบบโทรศัพท์ ระบบไฟฟ้า ระบบคอมพิวเตอร์ เป็นต้น การจัดหาโปรแกรมคอมพิวเตอร์มาใช้ในการจัดเก็บและประมวลผลข้อมูลของลูกค้าซึ่งบริษัทมีฐานลูกค้าจำนวนประมาณกว่า 2.6 ล้านราย เพื่อใช้ติดต่อสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าและนำเสนอขายสินค้าและบริการต่างๆ ให้เหมาะสมรวมทั้งบริษัทได้ให้ความสำคัญกับการผลิตสื่อโฆษณาเพื่อนำเสนอสินค้าและบริการโดยบริษัทมีสตูดิโอเป็นของตนเองเพื่อใช้ผลิตรายการ นอกจากนี้ บริษัทมีนโยบายให้ความสำคัญกับการบริหารจัดการสินค้าคงเหลือ และบริษัทได้พัฒนาการส่งมอบสินค้าต่อผู้บริโภคภายในระยะเวลารวดเร็ว บริษัทจึงเชื่อมั่นว่ามีความพร้อมและความสามารถเพียงพอที่จะรองรับการแข่งขันในการประกอบธุรกิจที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นในอนาคต

(3) การจัดส่งสินค้า

บริษัทมีระบบจัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้า ดังนี้

(1) บริษัทขนส่งสินค้าจากคลังสินค้าไปที่ศูนย์กระจายสินค้าหลัก หรือสาขาร้านค้าปลีกต่างๆ โดยใช้รถขนส่งสินค้า ซึ่งปัจจุบันมีจำนวน 24 คัน

(2) บริษัทใช้บริการว่าจ้างสายส่งในการจัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้าที่สั่งซื้อสินค้า โดยบริษัทมีระบบจัดส่งสินค้าโดยตรงแก่ลูกค้าภายใน 3-7 วันสำหรับลูกค้าในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล และภายใน 4-14 วัน สำหรับลูกค้าในต่างจังหวัด และหากเป็นสินค้าที่มีขนาดเล็ก บริษัทอาจใช้การจัดส่งสินค้าผ่านบริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด โดยลูกค้าจะเป็นผู้รับผิดชอบค่าจัดส่ง

2. การตลาดแบบตรง (Direct Marketing)

(1) ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัทจำหน่ายสินค้าและบริการโดยใช้การตลาดแบบตรงในการเสนอขายสินค้าและบริการผ่านระบบโทรศัพท์แบบรับสายเข้าและโทรออก (Inbound/ Outbound Call Center) สื่อสิ่งพิมพ์ (Direct Printing) และระบบออนไลน์ผ่านเว็บไซต์ (E-Commerce) รวมถึงการให้บริการศูนย์บริการทางโทรศัพท์และลูกค้าสัมพันธ์ทางโทรศัพท์ (Call Center Service : CCS)

สินค้าที่บริษัทจัดจำหน่ายมีจำนวนมากกว่า 2,000 รายการ โดยมีรายละเอียดประเภทสินค้าตามที่แสดงไว้ในส่วนงานการตลาดทางทีวี

(2) การตลาดและภาวะการแข่งขัน

(2.1) กลยุทธ์ด้านการตลาด

เพื่อให้สามารถแข่งขันกับผู้ประกอบการรายอื่นได้ บริษัทดำเนินกลยุทธ์ด้านการตลาดดังนี้

1. การคัดเลือกสินค้าที่มีคุณภาพและมีสินค้าหลากหลายประเภท บริษัทมีนโยบายคัดเลือกสินค้าที่มีคุณภาพจากทั้งในประเทศและต่างประเทศ และเป็นสินค้าที่ลูกค้าไม่สามารถหาซื้อได้ตามร้านจำหน่ายสินค้าโดยทั่วไป รวมทั้งบริษัทมีสินค้าหลากหลายประเภทนำเสนอต่อลูกค้า

2. การนำเสนอข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าและบริการ บริษัทจะให้ความสำคัญในการนำเสนอข้อมูลของสินค้าและบริการต่อลูกค้าที่ชัดเจน เพื่อให้สินค้าและบริการของบริษัทสร้างประสบการณ์ที่ประทับใจแก่ลูกค้าภายใต้แนวคิด "Entertaining People with Information"

3. การทำแบบจำลองข้อมูล (Data Model) ศึกษาข้อมูลความต้องการของลูกค้ากลุ่มต่างๆ และนำเสนอขายสินค้าและบริการที่สอดคล้องกับรูปแบบการใช้ชีวิต (Life Style) ของลูกค้า และบริษัทมีการวิเคราะห์ประมวลผลข้อมูลฐานข้อมูลลูกค้าดังกล่าว เพื่อใช้ประกอบในการเสนอขายสินค้าและบริการให้เหมาะสมและตรงตามความต้องการของลูกค้าแต่ละราย

4. การส่งมอบสินค้าที่รวดเร็ว บริษัทมีระบบจัดส่งสินค้าโดยตรงต่อลูกค้าภายในเวลา 3-7 วันสำหรับลูกค้าในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล และภายใน 4-14 วัน สำหรับลูกค้าในต่างจังหวัด โดยบริษัทมีระบบสายส่งสินค้าจากจุดกระจายสินค้าเพื่อนำสินค้าไปส่งให้แก่ลูกค้าครอบคลุมพื้นที่ทุกภูมิภาคของประเทศ

5. การรับประกันความพึงพอใจในสินค้า บริษัทรับประกันความพอใจในสินค้าที่ลูกค้าซื้อ ลูกค้ามีสิทธิยกเลิกการซื้อสินค้าภายในเวลา 30 วันนับแต่ได้รับสินค้า โดยบริษัทยินยอมรับสินค้านั้นคืน พร้อมคืนเงินให้ลูกค้า

6. การบริการหลังการขายและการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าต่อเนื่อง บริษัทจัดให้มีพนักงานติดต่อสอบถามข้อมูลจากลูกค้าภายหลังจากได้รับมอบสินค้าและบริการ เพื่อสอบถามความพึงพอใจของลูกค้า ซึ่งจะช่วยเสริมสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าเพื่อให้ลูกค้าเกิดความประทับใจและเกิดการซื้อสินค้ากับบริษัทอย่างต่อเนื่อง

(2.2) กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ลูกค้าทั่วไปที่มีการใช้ชีวิตทันสมัย มีอำนาจซื้อ ทุกเพศ ทุกวัย

(2.3) การจำหน่ายและช่องทางการจัดจำหน่าย

บริษัทได้ใช้ช่องทางการจำหน่ายหลายหลายช่องทาง (Multi Channel Marketing) เพื่อเสนอขายสินค้าและบริการ ดังนี้

1. ระบบโทรศัพท์แบบโทรออก (Outbound Call Center)

บริษัทเสนอขายสินค้าและบริการผ่านระบบโทรศัพท์แบบโทรออก โดยบริษัทจัดให้มีพนักงานดูแลและแนะนำผลิตภัณฑ์ทางโทรศัพท์จำนวน กว่า 700 ราย ปฏิบัติงานที่ศูนย์บริการทางโทรศัพท์และลูกค้าสัมพันธ์ทางโทรศัพท์ (Call Center) ทุกวันในช่วงเวลา 9.00-18.00 น. เพื่อโทรศัพท์ติดต่อลูกค้าจากฐานข้อมูลรายชื่อที่ทางบริษัทจัดเตรียมให้ ซึ่งพนักงานจะนำเสนอข้อมูลสินค้าและบริการต่อลูกค้าควบคู่ไปด้วย โดยพนักงานดังกล่าวได้รับการฝึกอบรมให้มีความเข้าใจในผลิตภัณฑ์และการให้บริการอย่างสม่ำเสมอ หากลูกค้ามีความประสงค์ที่จะซื้อสินค้าหรือบริการ สามารถแจ้งความประสงค์ในการซื้อสินค้าและบริการกับพนักงานดังกล่าวได้

2. สื่อสิ่งพิมพ์ (Direct Response Printing)

บริษัทเสนอขายสินค้าและบริการผ่านสื่อสิ่งพิมพ์ต่างๆ ดังนี้

(ก) แค็ตตาล็อก (Catalogue) บริษัทมีการจัดทำแค็ตตาล็อกแบบ 4 สีทั้งเล่ม ซึ่งมีการจัดพิมพ์เป็นประจำทุกๆ 2 เดือน ครั้งละประมาณ 80,000-100,000 เล่ม เพื่อนำเสนอสินค้าและบริการของบริษัทที่หลากหลายกว่า 280 รายการ ภายใต้ตราสินค้าต่างๆ จัดส่งให้แก่ลูกค้าของบริษัทตามฐานข้อมูลลูกค้าที่บริษัทคัดเลือก เพื่อให้ลูกค้ารับทราบข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าและบริการ

(ข) แผ่นพับ โบรชัวร์ ไดเรคเมลล์ เพื่อนำเสนอสินค้าและบริการและโปรโมชั่นต่างๆ เป็นครั้งคราว ซึ่งเป็นเครื่องมือส่งเสริมการขายและรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้า

ลูกค้าสามารถสั่งซื้อสินค้าที่บริษัทเสนอขายผ่านสื่อสิ่งพิมพ์ โดยการโทรศัพท์เข้ามาสั่งซื้อสินค้าและบริการได้ที่ระบบโทรศัพท์แบบโทรเข้า (Inbound Call Center) ตามหมายเลขโทรศัพท์ที่บริษัทกำหนด โดยบริษัทจัดให้มีพนักงานรับโทรศัพท์รองรับคำสั่งซื้อกว่า 14 คู่สาย โดยพนักงานดังกล่าวได้รับการฝึกอบรมให้มีความเข้าใจในสินค้าและบริการ และสามารถให้รายละเอียดและคำแนะนำเกี่ยวกับสินค้าและบริการแก่ลูกค้า และบริษัทได้จัดให้มีระบบ Voice Response Unit เพื่อให้ลูกค้าที่โทรศัพท์เข้ามาสอบถามหรือฝากข้อความติดต่อกลับ นอกจากนี้ บริษัทจัดให้มีระบบโทรสารรองรับคำสั่งซื้อสินค้าและบริการผ่านระบบโทรสาร เพื่อรองรับลูกค้าที่มีความประสงค์สั่งซื้อสินค้าและบริการทางโทรสาร

3. ระบบออนไลน์ผ่านเว็บไซต์ (E-Commerce)

บริษัทเสนอขายสินค้าผ่านระบบออนไลน์ผ่านเว็บไซต์ต่างๆ ดังนี้

เว็บไซต์ของบริษัท www.tvdirect.tv โดยเริ่มให้บริการในเดือนมกราคม 2553 ลูกค้าที่ใช้บริการส่วนใหญ่จะเป็นลูกค้ากลุ่มลูกค้าปลีก คือ กลุ่มลูกค้ารายย่อยทั่วไป ลูกค้าสามารถลงทะเบียนและสั่งซื้อสินค้าตามหมวดหมู่ต่างๆ ที่แสดงรายละเอียดไว้ในเว็บไซต์ นอกจากนี้ บริษัทมีการสื่อสารข้อมูลกับลูกค้าผ่านระบบออนไลน์เพื่อนำเสนอข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าและบริการ รายการโปรโมชั่นต่างๆ และเชื่อมความสัมพันธ์กับลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ รวมทั้งบริษัทมีการสื่อสารข้อมูลกับลูกค้าผ่านสังคมออนไลน์ (Social Media) เพื่อนำเสนอข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่อลูกค้า

นอกจากนั้นบริษัทยังนำเสนอสินค้าและบริการผ่านเว็บไซต์อื่นๆ เช่น www.tarad.com www.ensogo.com www.lazada.co.th www.xetamall.com www.wowme.com เป็นต้น

การขายสินค้าผ่านระบบออนไลน์ จะมีขั้นตอนการสั่งซื้อที่มีความสะดวก และสามารถชำระเงินค่าสินค้าผ่านบัตรเครดิตหรือการโอนเงินเข้าบัญชีธนาคาร

4. บริการศูนย์บริการทางโทรศัพท์และลูกค้าสัมพันธ์ทางโทรศัพท์ (Call Center Service)

บริษัทให้บริการศูนย์บริการทางโทรศัพท์และลูกค้าสัมพันธ์ทางโทรศัพท์ (Call Center Service) แก่ลูกค้าทั่วไปที่ต้องการเสนอขายสินค้าหรือบริการ โดยบริษัทจะให้บริการต่างๆ ซึ่งครอบคลุมถึง การควบคุมดูแลให้พนักงานของบริษัทปฏิบัติหน้าที่ให้ถูกต้องครบถ้วนตามที่ตกลงไว้กับลูกค้า การให้บริการสนับสนุนและส่งเสริมโครงการขายในด้านต่างๆ

เกี่ยวกับศูนย์บริการทางโทรศัพท์แก่ลูกค้า เช่น การติดตามตรวจสอบตลาดและประมวลผลข้อมูล รวมถึงการจัดหาช่วงเวลาโฆษณาผ่านสื่อโทรทัศน์ให้แก่ลูกค้าตามแผนประชาสัมพันธ์ของลูกค้าที่มีการกำหนดเป็นคราวๆ ไป

(2.4) ภาพรวมอุตสาหกรรม

จากการจัดเก็บรวบรวมข้อมูลโดยบริษัท ทีวี ไดเร็ค จำกัด (มหาชน) มูลค่าตลาดรวมของธุรกิจตลาดแบบตรง (Direct Marketing) ในรูปแบบต่างๆ ดังนี้

1. การเสนอขายสินค้า บริการ และประกัน ผ่านระบบโทรศัพท์แบบโทรออก (Outbound Call Center) ในปี 2556 มีมูลค่ารวมประมาณ 9,000 ล้านบาท ปัจจัยที่มีส่วนช่วยสนับสนุนการขยายตัวของธุรกิจการเสนอขายสินค้าและบริการผ่านระบบโทรศัพท์แบบโทรออก ได้แก่ การขยายตัวของระบบโทรศัพท์พื้นฐาน และโทรศัพท์มือถือ ทั้งนี้การนำเสนอข้อมูลสินค้าและบริการต่อผู้บริโภคผ่าน ระบบโทรศัพท์แบบโทรออก สามารถนำเสนอข้อมูลสินค้าและบริการสู่ผู้บริโภคในกลุ่มเป้าหมายเฉพาะเจาะจงได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ปัจจุบันมีผู้ประกอบการที่ดำเนินธุรกิจเสนอขายสินค้าและบริการผ่านระบบโทรศัพท์แบบโทรออกในประเทศไทยจำนวนประมาณ 150 ราย และมีผู้ประกอบการที่มีศักยภาพที่เข้ามามีส่วนร่วมในธุรกิจดังกล่าวเพิ่มขึ้น ผู้ประกอบการที่สำคัญ ได้แก่ บริษัทประกันชีวิตและประกันภัยต่างๆ, บริษัท ทีวี ไดเร็ค จำกัด (มหาชน), Property Technology Co., Ltd. ส่งผลให้การแข่งขันในธุรกิจเสนอขายสินค้าและบริการผ่านระบบโทรศัพท์แบบโทรออกมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้น

2. การเสนอขายสินค้าและบริการผ่านสื่อสิ่งพิมพ์ ในปี 2556 มีมูลค่ารวมประมาณ 4,500 ล้านบาท ปัจจัยที่มีส่วนช่วยสนับสนุนการขยายตัวของธุรกิจการเสนอขายสินค้าและบริการผ่านสื่อสิ่งพิมพ์ ได้แก่ วิถีชีวิตและพฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนไปจากที่ต้องเห็นและทดลองการใช้สินค้าสินค้าก่อนการตัดสินใจซื้อ ไปเป็นการต้องการความสะดวกสบายในการเลือกซื้อสินค้า และรูปแบบการชำระเงินที่มีให้เลือกมากขึ้น โดยการนำเสนอข้อมูลสินค้าและบริการต่อผู้บริโภคผ่านสื่อสิ่งพิมพ์ สามารถนำเสนอข้อมูลสินค้าและบริการสู่ผู้บริโภคในกลุ่มเป้าหมายเฉพาะเจาะจงได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ปัจจุบันมีผู้ประกอบการที่ดำเนินธุรกิจเสนอขายสินค้าและบริการผ่านสื่อสิ่งพิมพ์ในประเทศไทยจำนวนประมาณ 30 ราย และมีผู้ประกอบการที่มีศักยภาพที่เข้ามามีส่วนร่วมในธุรกิจดังกล่าวเพิ่มขึ้น ผู้ประกอบการที่สำคัญ ได้แก่ 7-Catalog, HIS & HER, Trendy Day, บริษัท ทีวี ไดเร็ค จำกัด (มหาชน) ส่งผลให้การแข่งขันในธุรกิจการเสนอขายสินค้าและบริการผ่านสื่อสิ่งพิมพ์มีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้น

3. การเสนอขายสินค้าและบริการผ่านระบบออนไลน์ผ่านเว็บไซต์ (E-Commerce แบบ B2C) ในปี 2556 มีมูลค่า 33,750 ล้านบาท ปัจจัยที่มีส่วนช่วยสนับสนุนการขยายตัวของธุรกิจการเสนอขายสินค้าและบริการผ่านระบบออนไลน์ผ่านเว็บไซต์ ได้แก่ การขยายตัวของอินเทอร์เน็ต และสื่อโซเชียล เน็ตเวิร์ค (Social Network) โดยการนำเสนอข้อมูลสินค้าและบริการต่อผู้บริโภคผ่านระบบออนไลน์ผ่านเว็บไซต์สามารถนำเสนอข้อมูลสินค้าและบริการสู่ผู้บริโภคในกลุ่มเป้าหมายเฉพาะเจาะจงได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ปัจจุบันมีผู้ประกอบการที่ดำเนินธุรกิจเสนอขายสินค้าและบริการผ่านระบบออนไลน์ผ่านเว็บไซต์ในประเทศไทยจำนวนประมาณ 500,000 ราย และมีผู้ประกอบการที่มีศักยภาพที่เข้ามามีส่วนร่วมในธุรกิจดังกล่าวเพิ่มขึ้น ผู้ประกอบการที่สำคัญ ได้แก่ weloveshopping.com โดย True Corporation, tarad.com, shopping.co.th, pantipmarket.com, tohome.com, officemate.co.th, ensogo.com, mods.co.th (The Mall Group) และ central.co.th (Central Group) ส่งผลให้การแข่งขันในธุรกิจการเสนอขายสินค้าและบริการผ่านระบบออนไลน์ผ่านเว็บไซต์มีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้น

4. การให้บริการศูนย์บริการทางโทรศัพท์และลูกค้าสัมพันธ์ทางโทรศัพท์ (Call Center Service) ในปี 2556 มีมูลค่ารวมประมาณ 6,000 ล้านบาท ปัจจัยที่มีส่วนช่วยสนับสนุนการขยายตัวของธุรกิจการให้บริการศูนย์บริการทางโทรศัพท์และลูกค้าสัมพันธ์ทางโทรศัพท์ ได้แก่ แนวโน้มการบริหารต้นทุนให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น ทำให้เกิดกระแสการว่าจ้างผู้ประกอบการภายนอกแพร่หลายรวมทั้งการว่าจ้างบริการ Call Center Service และการขยายตัวของระบบโทรศัพท์พื้นฐาน ระบบโทรศัพท์เคลื่อนที่ และการขยายตัวของสื่อโทรทัศน์ผ่านดาวเทียม โดยการนำเสนอข้อมูลสินค้าและบริการต่อผู้บริโภคผ่านการให้บริการศูนย์บริการทางโทรศัพท์และลูกค้าสัมพันธ์ทางโทรศัพท์ สามารถนำเสนอข้อมูลสินค้าและบริการสู่ผู้บริโภคในกลุ่มเป้าหมายเฉพาะเจาะจงได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ปัจจุบันมีผู้ประกอบการที่ดำเนินธุรกิจการให้บริการศูนย์บริการทางโทรศัพท์และลูกค้าสัมพันธ์ทางโทรศัพท์ ในประเทศไทยจำนวนประมาณ 60 ราย และมีผู้ประกอบการที่มีศักยภาพที่เข้ามามีส่วนร่วมในธุรกิจดังกล่าวเพิ่มขึ้น ผู้ประกอบการที่สำคัญ ได้แก่ บริษัท ทู หัซ จำกัด, MOCAP Co., Ltd., One to One Contacts Co., Ltd. ส่งผลการแข่งขันในธุรกิจการให้บริการศูนย์บริการทางโทรศัพท์และลูกค้าสัมพันธ์ทางโทรศัพท์มีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้น

(2.5) ภาวะการแข่งขัน

ธุรกิจตลาดแบบตรงเป็นตลาดที่มีการแข่งขันสูงในด้านการใช้ช่องทางการเสนอขายสินค้าและบริการ และการแข่งขันในการสรรหาสินค้าและบริการมาเสนอขาย ทั้งนี้ สามารถแบ่งกลุ่มคู่แข่งที่อยู่ในอุตสาหกรรมออกเป็นกลุ่มต่างๆ ได้ดังนี้

1. กลุ่มผู้ประกอบการที่ประกอบธุรกิจหลักด้านธุรกิจตลาดแบบตรง โดยจำหน่ายสินค้าและบริการผ่านช่องทางการจัดจำหน่ายต่างๆ ได้แก่ ไตเรคเมลล์ เมลล์ออเดอร์ ระบบโทรศัพท์แบบโทรออก (Outbound Call Center) และระบบออนไลน์ผ่านเว็บไซต์ ผู้ประกอบการที่สำคัญในกลุ่มนี้ ได้แก่ Property Technology Co., Ltd., บริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน) ซึ่งให้บริการ 7-Catalog
2. กลุ่มผู้ประกอบการที่ประกอบธุรกิจหลักด้านการจำหน่ายสินค้าและบริการผ่านร้านค้าปลีก หรือศูนย์การค้า หรือดีพาร์ตเมนต์สโตร์ และต่อมาได้ขยายส่วนธุรกิจไปประกอบธุรกิจการตลาดแบบตรงร่วมด้วย โดยจำหน่ายสินค้าและบริการผ่านช่องทางการจัดจำหน่ายที่สำคัญ ได้แก่ ผ่านไตเรคเมลล์ เมลล์ออเดอร์ แค็ตตาล็อก ระบบออนไลน์ผ่านเว็บไซต์ ผู้ประกอบการที่สำคัญในกลุ่มนี้ ได้แก่ Central, The Mall
3. กลุ่มผู้ประกอบการที่เป็นเจ้าของสินค้าและบริการ และร่วมกับผู้ประกอบการบัตรเครดิต เพื่อนำเสนอขายสินค้าและบริการผ่านช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านไตเรคเมลล์ เมลล์ออเดอร์ แค็ตตาล็อก ซึ่งผู้ประกอบการในกลุ่มนี้มีหลากหลายราย

บริษัทได้พิจารณาถึงภาวะการแข่งขันของกลุ่มผู้ประกอบการดังกล่าวข้างต้น ผู้ประกอบการแต่ละรายต่างมีจุดเด่นที่แตกต่างกัน ซึ่งถือเป็นการกำหนดตำแหน่งทางด้านผลิตภัณฑ์และการให้บริการ (Positioning) ที่แตกต่างกัน อย่างไรก็ตาม บริษัทมีนโยบายรองรับการแข่งขันที่สูงขึ้นในธุรกิจตลาดแบบตรงโดยการมีช่องทางการจำหน่ายสินค้าหรือบริการผ่านช่องทางการตลาดหลากหลายช่องทาง การลงทุนในระบบเทคโนโลยีที่สนับสนุนการประกอบธุรกิจของบริษัท เช่น ระบบโทรศัพท์ ระบบไฟฟ้า ระบบคอมพิวเตอร์ เป็นต้น การจัดหาโปรแกรมคอมพิวเตอร์มาใช้ในการจัดเก็บและประมวลผลข้อมูลของลูกค้าซึ่งบริษัทมีฐานลูกค้าจำนวนกว่า 2.6 ล้านราย เพื่อใช้ติดต่อสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าและนำเสนอขายสินค้าและบริการต่างๆ ให้เหมาะสม รวมทั้งบริษัทได้ให้ความสำคัญกับการผลิตสื่อโฆษณาเพื่อแนะนำสินค้าและบริการโดยบริษัทมีสตูดิโอเป็นของตนเองเพื่อใช้ผลิตรายการ นอกจากนี้ บริษัทมีนโยบายให้ความสำคัญกับการบริหารจัดการสินค้าคงเหลือ และบริษัทได้พัฒนาการส่งมอบสินค้าต่อผู้บริโภคภายในระยะเวลารวดเร็ว บริษัทจึงเชื่อมั่นว่ามีความพร้อมและความสามารถเพียงพอที่จะรองรับการแข่งขันในการประกอบธุรกิจที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นในอนาคต

(3) การจัดส่งสินค้า

บริษัทมีระบบจัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้า ดังนี้

- (1) บริษัทขนส่งสินค้าจากคลังสินค้าไปที่ศูนย์กระจายสินค้าหลัก หรือสาขาร้านค้าปลีกต่างๆ โดยใช้รถขนส่งสินค้า ซึ่งปัจจุบันมีจำนวน 24 คัน
- (2) บริษัทใช้บริการว่าจ้างสายส่งในการจัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้าที่สั่งซื้อสินค้า โดยบริษัทมีระบบจัดส่งสินค้าโดยตรงแก่ลูกค้าภายใน 3-7 วันสำหรับลูกค้าในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล และภายใน 4-14 วัน สำหรับลูกค้าในต่างจังหวัด และหากเป็นสินค้าที่มีขนาดเล็ก บริษัทอาจใช้การจัดส่งสินค้าผ่านบริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด โดยลูกค้าจะเป็นผู้รับผิดชอบค่าจัดส่ง

3. การตลาดทั่วไป (Conventional Marketing)

(1) ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัทเสนอขายสินค้าและบริการแบบขายปลีกผ่านร้านค้า TV Direct Showcase รวมทั้งจำหน่ายสินค้าแบบขายส่งแก่ลูกค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศ

สินค้าที่บริษัทจัดจำหน่ายมีจำนวนรายการรวมกว่า 2,000 รายการ โดยมีรายละเอียดประเภทสินค้าตามที่แสดงไว้ในส่วนงานการตลาดทางทีวี

(2) การตลาดและภาวะการแข่งขัน

(2.1) กลยุทธ์ด้านการตลาด

เพื่อให้สามารถแข่งขันกับผู้ประกอบการรายอื่นได้ บริษัทดำเนินกลยุทธ์ด้านการตลาดดังนี้

1. การคัดเลือกสินค้าที่มีคุณภาพและมีสินค้าหลากหลายประเภท บริษัทมีนโยบายคัดเลือกสินค้าที่มีคุณภาพจากทั้งในประเทศและต่างประเทศ และเป็นสินค้าที่ลูกค้าไม่สามารถหาซื้อได้ตามร้านจำหน่ายสินค้าโดยทั่วไป รวมทั้งบริษัทมีสินค้าหลากหลายประเภทนำเสนอต่อลูกค้า
2. การคัดเลือกทำเลที่ตั้งที่เหมาะสมในการเปิดร้านค้าปลีก โดยบริษัทจะเน้นการเปิดร้านค้าปลีกในแหล่งชุมชนที่มีกำลังซื้อ และมีความสะดวกสบายในการไปใช้บริการ
3. การคัดเลือกและฝึกอบรมพนักงานขาย
4. การจัดกิจกรรมทางการตลาดเพื่อเสนอข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าและบริการต่อลูกค้า บริษัทมีการจัดกิจกรรมทางการตลาดเพื่อประชาสัมพันธ์สินค้าอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้ลูกค้าได้รับทราบข้อมูลสินค้าของบริษัท

(2.2) กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของธุรกิจการตลาดทั่วไป สามารถจำแนกได้ออกเป็น 4 กลุ่ม ดังนี้

1. กลุ่มลูกค้าปลีก คือ กลุ่มลูกค้ารายย่อยทั่วไปที่ซื้อสินค้าและบริการจากบริษัท
2. กลุ่มลูกค้าประเภทบริษัท
3. กลุ่มลูกค้าขายส่งในประเทศ คือ กลุ่มลูกค้าที่ซื้อสินค้าจากบริษัทเพื่อนำไปจำหน่ายต่อ อาทิ ร้านขายยา ร้านขายสินค้าทั่วไป ผู้ประกอบการประเภทห้างสรรพสินค้าและดีพาร์ทเมนต์สโตร์ เป็นต้น
4. กลุ่มลูกค้าขายส่งต่างประเทศ คือ กลุ่มลูกค้าที่ซื้อสินค้าจากบริษัทเพื่อนำไปจำหน่ายต่อในต่างประเทศ อาทิ ลูกค้าในอินโดนีเซีย

(2.3) การจำหน่ายและช่องทางการจัดจำหน่าย

บริษัทได้ใช้ช่องทางการจำหน่ายเพื่อเสนอขายสินค้าและบริการ ดังนี้

1. การเสนอขายสินค้าผ่านร้านค้าปลีกของบริษัท

บริษัทเสนอขายสินค้าแบบขายปลีกผ่านร้านค้าปลีกของบริษัท คือ ร้าน TV Direct Showcase ซึ่งตั้งอยู่ในทุกภูมิภาคของประเทศ ร้านค้าปลีกของบริษัทจะแบ่งรูปแบบของพื้นที่โดยการวางสินค้าไว้เป็นหมวดหมู่หลากหลายประเภทสินค้า และมีตัวอย่างสินค้าให้ลูกค้าทดลองใช้ เช่น เครื่องออกกำลังกายประเภทต่างๆ เป็นต้น

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทมีร้านค้าปลีก TV Direct Showcase จำนวน 78 แห่ง ตั้งอยู่ในแหล่งชุมชน ห้างสรรพสินค้าและศูนย์ค้าปลีกสมัยใหม่ (Modern Trade) โดยมีรายละเอียดดังนี้

จังหวัด	จำนวน (แห่ง)	ที่ตั้ง
กรุงเทพมหานคร	19	(1) สำนักงานใหญ่ (2) ศูนย์การค้าเซ็นทรัล พลาซ่า พระราม 2 (3) ศูนย์การค้าเซ็นทรัล พลาซ่า พระราม 3 (4) 4026,4028,4030 ซอย โรงหนังจักรวาล ถนน อโศก-ดินแดง

จังหวัด	จำนวน (แห่ง)	ที่ตั้ง
นนทบุรี	4	เขตดินแดง (5) ศูนย์การค้าเซ็นทรัล พลาซ่า ปิ่นเกล้า (6) 296 ถนนพณิชยการธนบุรี แขวงวัดท่าพระ เขตบางกอกใหญ่ กทม (7) ศูนย์การค้าเซ็นทรัล พลาซ่า งามอินทรา (8) ศูนย์การค้าเดอะมอลล์ บางกะปิ (9) ศูนย์การค้าเดอะมอลล์ งามวงศ์วาน (10) ศูนย์การค้าเดอะมอลล์ งามคำแหง (11) อาคารวอรวาณิช ถนนพระราม 9 (12) อาคารสีลมคอมเพล็กซ์ ถนนสีลม (13) ศูนย์การค้าฟิวเจอร์พาร์ค รังสิต (14) ศูนย์การค้าซีคอนสแควร์ (15) ศูนย์การค้าแฟชั่น ไอส์แลนด์ (16) ศูนย์การค้าสุพรีม คอมเพล็กซ์ สามเสน (17) ศูนย์การค้า พาราไดซ์ พาร์ค (18) ศูนย์การค้า ซีคอน สแคว (19) ศูนย์การค้า บิ๊กซี วงศ์สว่าง (1) 26/11 ถ.ประชาราษฎร์ ต.ตลาดขวัญ อ.เมือง จ.นนทบุรี (2) ศูนย์การค้า โฮมเวิร์ค ราชพฤกษ์ (3) ศูนย์การค้าเซ็นทรัล พลาซ่า รัตนาธิเบศร์ (4) ศูนย์การค้าเซ็นทรัล พลาซ่า แจ้งวัฒนะ
ปทุมธานี	1	323 ต.ประชาธิปไตย อ.ธัญบุรี จ.ปทุมธานี
นครปฐม	1	88 ถ.ราชวิถี ต.พระปฐมเจดีย์ อ.เมือง จ.นครปฐม
สมุทรปราการ	2	(1) 2014/2 หมู่ที่ 9 ถ.เทพารักษ์ ต.สำโรงเหนือ อ.เมือง จ.สมุทรปราการ (2) ศูนย์การค้า เมกาบางนา
สมุทรสาคร	1	1300/93 ถ.เอกชัย ต.มหาชัย อ.เมือง จ.สมุทรสาคร
เพชรบุรี	1	2/1 ทรัพย์สิน ซ.4 ถ.ราชวิถี ต.คลองกระแซง อ.เมือง จ.เพชรบุรี
ราชบุรี	2	(1) 178/5-6 ถ.เพชรเกษม ต.หน้าเมือง อ.เมือง จ.ราชบุรี (2) ศูนย์การค้าโรบินสัน ราชบุรี
อยุธยา	1	161/37 ม.3 ต.คลองสวนพลู อ.พระนครศรีอยุธยา จ.พระนครศรีอยุธยา
สุพรรณบุรี	1	249/289 ม. 5 ต.ท่าระหัด อ.เมือง จ.สุพรรณบุรี
กาญจนบุรี	1	35/8 ถ.แสงชูโต อ.เมือง จ. กาญจนบุรี
นครสวรรค์	1	152/4 ถ.สวรรควิถิต ต.ปากน้ำโพ อ.เมือง จ.นครสวรรค์

จังหวัด	จำนวน (แห่ง)	ที่ตั้ง
ชลบุรี	5	(1) 112/177 หมู่ 1 ต.เสม็ด อ. เมือง จ. ชลบุรี (2) 212/14-15หมู่ 5 ต.นาเกลือ อ.บางละมุง จ.ชลบุรี (3) ศูนย์การค้าเทสโก้ โลตัส สาขาอมตะนคร (4) ศูนย์การค้าแปซิฟิก พาร์ค ศรีราชา (5) ศูนย์การค้าเซ็นทรัล พลาซ่า ชลบุรี
จันทบุรี	1	30/255 หมู่ที่ 7 ต. จันทนิมิต อ.เมือง จันทบุรี
ระยอง	1	65/19 ถ.จันทอุดม ต.ท่าประดู่ อ.เมือง จ.ระยอง

จังหวัด	จำนวน (แห่ง)	ที่ตั้ง
ฉะเชิงเทรา	1	205 ถนน สุขประยูร ตำบลหน้าเมือง อำเภอเมือง จ.ฉะเชิงเทรา
สระบุรี	1	184 ถ.พหลโยธิน ต.ปากเพรียว อ.เมือง จ.สระบุรี
ลพบุรี	1	136 ถนนนารายณ์มหาราช ต.ทะเลชุบศร อ.เมือง จ.ลพบุรี
กำแพงเพชร	1	722, 724 ถ.ราชดำเนิน 1 ต.ในเมือง อ.เมือง จ.กำแพงเพชร
เชียงใหม่	2	(1) 36/3 ถ.ห้วยแก้ว อ.เมือง จ.เชียงใหม่ (2) ศูนย์การค้าเซ็นทรัล แอร์พอร์ต พลาซ่า เชียงใหม่
เชียงราย	2	(1) 149/4 เทศบาลบ้านดู่ ถ.พหลโยธิน อ.เมือง จ.เชียงราย (2) ศูนย์การค้าเซ็นทรัล พลาซ่า เชียงราย
ลำปาง	1	138/65-66 ถ.ดวงรัตน์ ต.สวนดอก อ.เมือง จ.ลำปาง
พิษณุโลก	2	(1) 298/14 ถ.บรมไตรโลกนาถ 2 ต.ในเมือง อ.เมือง จ.พิษณุโลก (2) ศูนย์การค้า เซ็นทรัล พลาซ่า พิษณุโลก
นครราชสีมา	2	(1) 223, 225 ถ.มิตรภาพ ต.ในเมือง อ.เมือง จ.นครราชสีมา (2) ศูนย์การค้าเดอะมอลล์ โคราช
ขอนแก่น	2	(1) 182/133 ถ.ศรีจันทร์ อ.เมือง จ.ขอนแก่น (2) ศูนย์การค้า เซ็นทรัล พลาซ่า ขอนแก่น
อุดรธานี	1	26 ห้อง 1-2 ม.7 ถ.ทหาร ต.หมากแข้ง อ.เมือง จ.อุดรธานี
อุบลราชธานี	1	188,190 ถ.อุปราชา ต.ในเมือง อ.เมือง จ.อุบลราชธานี
สระแก้ว	2	(1) 76/6-7 ถ.สุวรรณศร อ.เมือง จ.สระแก้ว (2) 97/238 ถนนสุวรรณศร ต.สระแก้ว อ.เมือง จ.สระแก้ว
ร้อยเอ็ด	1	41/1 ถ.ปัทมานนท์ ซ.1 ต.ในเมือง อ.เมือง จ.ร้อยเอ็ด
บุรีรัมย์	1	40/7 ถ.ธานี ต.ในเมือง อ.เมือง จ.บุรีรัมย์
ประจวบคีรีขันธ์	1	ศูนย์การค้าหัวหิน มาร์เก็ต วิลเลจ
สุราษฎร์ธานี	2	(1) 263/4-5 ถ.ชนเกษม ต.ตลาด อ.เมือง จ.สุราษฎร์ธานี (2) ศูนย์การค้า เซ็นทรัล พลาซ่า สุราษฎร์ธานี
นครศรีธรรมราช	1	8/16 ถ.พัฒนาการคูขวาง ต.ในเมือง อ.เมือง จ.นครศรีธรรมราช
ภูเก็ต	2	(1) 110/1 ถนนวิชิตสงคราม ต.ตลาดเหนือ อ.เมือง จ.ภูเก็ต (2) ศูนย์การค้า เซ็นทรัล เฟสติวัล ภูเก็ต
สงขลา	1	488/5 ถ.เพชรเกษม อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา
ปัตตานี	1	300/67-68 ถ.หนองจิก ต.รูสะมิแล อ.เมือง จ.ปัตตานี
กระบี่	1	90/43 ถ.มหาราช ต.ปากน้ำ อ.เมือง จ.กระบี่
ตรัง	1	ศูนย์การค้า โรบินสัน ตรัง
ชุมพร	1	116/7 ถ.กรมหลวงชุมพร ต.ท่าตะเภา อ.เมืองชุมพร จ.ชุมพร
เพชรบูรณ์	1	52/45 ถนนเทพาพัฒนา ต.ในเมือง อ.เมือง จ.เพชรบูรณ์
นครพนม	1	357/7 ถนนเฟื่องนคร ต.หนองญาติ อ.เมือง จ.นครพนม
หนองคาย	1	ศูนย์การค้าบิ๊กเจียง หนองคาย
มุกดาหาร	1	ศูนย์การค้า บิ๊กซี มุกดาหาร
รวม	78	

2. การเสนอขายสินค้าผ่านการขายส่ง

2.1 การขายส่งในประเทศ

บริษัทเสนอขายสินค้าแบบขายส่งในประเทศให้แก่ลูกค้าประเภทต่าง ๆ ดังนี้

(ก) ห้างสรรพสินค้า และห้างค้าปลีกแบบโมเดิร์นเทรด อาทิ เดอะมอลล์ดีพาร์ทเมนต์สโตร์, บิ๊กซี, แม็คโคร, เทสโก้โลตัส, ห้างสรรพสินค้าโรบินสัน

(ข) ร้านจำหน่ายสินค้าเฉพาะอย่าง (Category Killer) เช่น โฮมเวิร์ค โฮมโปร ซูเปอร์สปอร์ต สपोर्टมอลล์

(ค) ผู้ประกอบการประเภทร้านขายยา และบริษัทต่างๆ

สำหรับการขายส่งในประเทศนั้น จะมีทั้งลักษณะที่เป็น (1) การขายขาด โดยลูกค้าจะสั่งซื้อสินค้ามายังบริษัท และบริษัทจะจัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้าตามรายการที่สั่งซื้อ โดยจะเก็บเงินค่าสินค้าทั้งหมดจากลูกค้าเมื่อส่งสินค้าให้แก่ลูกค้า ซึ่งบริษัทจะให้เครดิตเทอมแก่ลูกค้าประมาณ 90 วัน และ (2) การฝากขาย โดยบริษัทจะเป็นผู้จัดหาสินค้าและนำสินค้าดังกล่าวไปฝากขายกับลูกค้า โดยลูกค้าจะชำระเงินค่าสินค้าให้แก่บริษัท เมื่อสามารถจำหน่ายสินค้าที่บริษัทนำไปฝากขายได้แล้วเท่านั้น ทั้งนี้ ลูกค้าที่เป็นลูกค้าฝากขายของบริษัท ได้แก่ ห้างสรรพสินค้าโรบินสัน, เดอะมอลล์ดีพาร์ทเมนต์สโตร์, ซูเปอร์สปอร์ต เป็นต้น

2.2 การขายส่งต่างประเทศ

บริษัทเสนอขายสินค้าแบบขายส่งไปยังประเทศในกลุ่มอินโดจีน ได้แก่ ลาว กัมพูชา มาเลเซียและเวียดนาม สำหรับประเทศที่บริษัทย่อยของบริษัทมีการลงทุนในธุรกิจขายสินค้าและบริการผ่านการตลาดหลากหลายช่องทางนั้น บริษัทจะจำหน่ายสินค้าให้แก่บริษัทย่อยดังกล่าวทั้งหมด ประกอบด้วย Direct Response Television Co., Ltd. TV Direct Lao Co., Ltd. และ TV Direct (Malaysia) Sdn. Bhd.

(2.4) ภาพรวมอุตสาหกรรม

จากการจัดเก็บรวบรวมข้อมูลโดยบริษัท ทีวี ไดเรค จำกัด (มหาชน) มูลค่าตลาดรวมของธุรกิจการตลาดทั่วไป (Conventional Marketing) ในหมวดค้าปลีกสินค้าวันต่อวันมีมูลค่ารวมประมาณ 3,900 ล้านบาท ในปี 2556 ปัจจุบันที่มีส่วนช่วยสนับสนุนการขายตัวของธุรกิจตลาดแบบตรง ได้แก่ ความสามารถในการซื้อของผู้บริโภค การขยายตัวของศูนย์การค้า ปัจจุบันมีผู้ประกอบการที่ดำเนินธุรกิจการตลาดทั่วไป (Conventional Marketing) ในประเทศไทยจำนวนมาก และมีผู้ประกอบการที่มีศักยภาพที่เข้ามามีส่วนร่วมในธุรกิจตลาดแบบตรงเพิ่มขึ้น ผู้ประกอบการที่สำคัญ ได้แก่ Boots, Watson, Loft ซึ่งจะสะท้อนถึงการแข่งขันในธุรกิจตลาดแบบตรงที่มีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้น

(2.5) ภาวะการแข่งขัน

ธุรกิจตลาดทั่วไปมีการแข่งขันสูงในด้านการใช้ช่องทางในการเสนอขายสินค้าและบริการ และการแข่งขันในการสรรหาสินค้าและบริการมาเสนอขาย ทั้งนี้ สามารถแบ่งกลุ่มคู่แข่งที่อยู่ในอุตสาหกรรมออกเป็นกลุ่มต่างๆ ได้ดังนี้

1. กลุ่มผู้จำหน่ายสินค้าประเภทเครื่องออกกำลังกาย
2. กลุ่มผู้จำหน่ายผลิตภัณฑ์ความงามและอาหารเสริม
3. กลุ่มผู้จำหน่ายเครื่องใช้ในครัวเรือน
4. กลุ่มผู้จำหน่ายสินค้าหลากหลายประเภท

บริษัทได้พิจารณาถึงภาวะการแข่งขันของกลุ่มผู้ประกอบการดังกล่าวข้างต้น ผู้ประกอบการแต่ละรายต่างมีจุดเด่นที่แตกต่างกัน ซึ่งถือเป็นการกำหนดตำแหน่งทางด้านผลิตภัณฑ์และการให้บริการ (Positioning) ที่แตกต่างกัน อย่างไรก็ตาม บริษัทมีนโยบายรองรับการแข่งขันที่สูงขึ้นในธุรกิจตลาดทั่วไปโดยการมีเพิ่มจำนวนร้านค้าปลีก TV Direct Showcase เพื่อก่อให้เกิดการประหยัดต่อขนาด (Economies of Scale) และการจำหน่ายสินค้าให้ผู้ประกอบการค้าส่งและค้าปลีกให้มีจำนวนรายเพิ่มขึ้น นอกจากนี้ บริษัทมีนโยบายให้ความสำคัญกับการบริหารจัดการสินค้าคงเหลือ และบริษัทได้พัฒนาการส่งมอบสินค้าต่อผู้บริโภคภายในระยะเวลารวดเร็ว บริษัทจึงเชื่อมั่นว่ามีความพร้อมและความสามารถเพียงพอที่จะรองรับการแข่งขันในการประกอบธุรกิจที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นในอนาคต

(3) การจัดส่งสินค้า

บริษัทมีระบบจัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้า ดังนี้

1. การขนส่งสินค้าให้แก่ลูกค้าในประเทศ บริษัทจะดำเนินการจัดส่งโดยตรง ดังนี้
 - (ก) บริษัทขนส่งสินค้าจากคลังสินค้าไปที่ศูนย์กระจายสินค้าหลัก หรือสาขาร้านค้าปลีกต่างๆ โดยใช้รถขนส่งสินค้าซึ่งปัจจุบันมีจำนวน 24 คัน
 - (ข) สำหรับลูกค้าขายส่งในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล บริษัทจะใช้รถขนส่งของบริษัทในการจัดส่งสินค้าให้ลูกค้าภายใน 3-7 วัน และสำหรับลูกค้าในต่างจังหวัด บริษัทใช้บริการรถจ้างสายส่งในการจัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้าที่สั่งซื้อสินค้าภายใน 4-14 วัน
2. การจัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้าต่างประเทศที่สั่งซื้อสินค้า แบ่งได้ดังนี้
 - (ก) การขายสินค้าให้แก่ลูกค้าในมาเลเซีย และเวียดนาม บริษัทจะใช้การส่งออกโดยทางเรือ และ/หรือทางรถยนต์
 - (ข) การขายสินค้าให้แก่ลูกค้าในลาว และกัมพูชา จะเป็นการขนส่งสินค้าทางรถยนต์โดยบริษัทขนส่ง โดยเงื่อนไขการขายจะเป็นแบบ Ex Works กล่าวคือ ผู้ขายจะสิ้นสุดภาระการส่งมอบสินค้าตามสัญญาเมื่อผู้ขายได้จัดให้สินค้าพร้อมสำหรับการส่งมอบ ณ สถานที่ของผู้ขายเอง โดยผู้ขายมีต้องรับผิดชอบในการขนส่งสินค้าขึ้นยานพาหนะ ไม่ต้องทำพิธีการส่งออก ค่าใช้จ่ายต่างๆ ในการขนส่งสินค้าจากสถานที่ของผู้ขายไปยังจุดหมายปลายทาง และความเสี่ยงภัยต่างๆ เป็นของผู้ซื้อ ดังนั้น การขายสินค้าในกรณีนี้ความเสี่ยงและผลประโยชน์ได้ส่งต่อไปยังผู้ซื้อเมื่อบริษัทขนส่งได้มารับสินค้าที่คลังสินค้าของบริษัท ทั้งนี้ กระบวนการจัดส่งสินค้าไปยังทั้งสองประเทศ สามารถสรุปได้ดังนี้
 - การขายไปยังประเทศลาว บริษัทขนส่งเป็นผู้มารับสินค้าแล้วนำไปส่งที่จังหวัดหนองคาย หลังจากนั้น เจ้าหน้าที่ของบริษัทลูกค้าจะเป็นผู้มารับสินค้าเพื่อผ่านกระบวนการนำสินค้าออกไปยังประเทศลาว และเมื่อบริษัทลูกค้าได้รับสินค้าเป็นที่เรียบร้อยแล้ว ก็จะส่งอีเมลยืนยันการรับสินค้ากลับมาให้บริษัทเพื่อเก็บไว้เป็นหลักฐานเพื่อพิสูจน์ว่าเป็นการส่งสินค้าไปขายยังต่างประเทศ
 - การขายไปยังประเทศกัมพูชา บริษัทขนส่งมารับสินค้าที่คลังสินค้าของบริษัท เมื่อสินค้าถึงมือของบริษัทลูกค้าเป็นที่เรียบร้อยแล้ว ลูกค้าก็จะส่งอีเมลยืนยันการรับสินค้ากลับมาให้บริษัทเพื่อเก็บไว้เป็นหลักฐานเพื่อพิสูจน์ว่าเป็นการส่งสินค้าไปขายยังต่างประเทศเช่นเดียวกัน อย่างไรก็ตาม ตั้งแต่ช่วงปลายปีที่ผ่านมา บริษัทได้ดำเนินการเพื่อจัดให้มีเอกสารการส่งสินค้า (Bill of Lading) เพื่อเป็นหลักฐานการส่งออกสินค้าไปขายยังต่างประเทศเพิ่มเติม

4. การบริการ

บริษัทมีการให้บริการรับจ้างผลิตสื่อโฆษณาและจัดหาเวลาโฆษณาให้แก่ลูกค้า โดยบริการดังกล่าวเป็นบริการเสริมให้แก่ลูกค้าของบริษัทบางรายซึ่งเป็นเจ้าของสินค้าหรือบริการ ว่าจ้างให้บริษัทเสนอขายสินค้าหรือบริการให้ โดยมอบหมายให้บริษัทผลิตสื่อโฆษณาและจัดหาเวลาโฆษณาเพื่อเสนอขายสินค้าและบริการ ลักษณะธุรกิจการบริการรับจ้างผลิตสื่อโฆษณาและจัดหาเวลาโฆษณาให้แก่ลูกค้า เนื่องจากบริษัทได้ซื้อสื่อโฆษณา เช่น รายการโฆษณาในโทรทัศน์ ช่องรายการทีวีดาวเทียมและเคเบิลทีวี บริษัทจึงได้นำเสนอต่อลูกค้า เช่น บริษัทประกันชีวิต ผู้ประกอบการต่างๆ ในการให้บริการผลิตสื่อโฆษณาและจัดหาเวลาโฆษณาให้แก่ลูกค้าดังกล่าว บริการดังกล่าวเป็นการใช้ประโยชน์จากสื่อโฆษณาที่มีบริษัทมีอยู่ และจากทีมงานผลิตสื่อโฆษณาและสตูดิโอในการถ่ายทำรายการที่บริษัทมีอยู่

นอกจากนี้ บริษัทมีบริการบริหารจัดการกรรมการตลาด และรับจัดคอนเสิร์ต เนื่องจากบริษัทมีทีมงานจัดกิจกรรมการตลาดเพื่อนำเสนอสินค้าต่างๆ ของบริษัทในโอกาสต่างๆ บริษัทจึงนำเสนอบริการจัดกิจกรรมการตลาดแก่ลูกค้าบริษัท เพื่อเป็นการใช้ประโยชน์จากทีมงานจัดกิจกรรมการตลาดซึ่งบริษัทมีอยู่ รวมทั้งให้ทีมงานจัดกิจกรรมการตลาดได้รับประสบการณ์ที่หลากหลายจากการให้บริการแก่ลูกค้ารายต่างๆ นอกเหนือไปจากการทำงานให้แก่บริษัท นอกจากนี้ บริษัทได้จัดคอนเสิร์ตให้แก่ศิลปินไทยและต่างประเทศ ดังนี้ ในปี 2549 ปี 2550 ปี 2552 บริษัทได้จัดคอนเสิร์ตได้ คักดีสิทธิ์ เวชสุภาพร ในปี 2551 บริษัทได้จัดคอนเสิร์ต Michael Learn to Rock ในปี 2553 บริษัทได้จัดคอนเสิร์ตคีรีบุณ และในเดือนเมษายน 2555 บริษัทรับจัดคอนเสิร์ต

Korean Music Wave in Bangkok, 2012 โดยรวบรวมนักร้องจากเกาหลีจำนวน 20 วงและในปี 2556 บริษัทบริหารจัดการงานคอนเสิร์ต Super Joint Concert In Thailand 2013

ธุรกิจขายตรง (Direct Sale)

(1) ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัทจำหน่ายสินค้าในลักษณะขายตรงแบบชั้นเดียวผ่านตัวแทนจำหน่ายภายใต้ชื่อตัวแทนจำหน่าย (Sarah Lady) โดยบริษัทเริ่มประกอบธุรกิจดังกล่าวในเดือนกรกฎาคม 2554 สินค้าที่บริษัทจัดจำหน่ายผ่านการขายตรงสามารถจำแนกออกเป็นหมวดต่างๆ ดังนี้

หมวดสินค้า	รายการสินค้า
ผลิตภัณฑ์ด้านความงาม (Beauty)	ผลิตภัณฑ์บำรุงผิว ผลิตภัณฑ์ลบล้างรอยริ้วรอย ผลิตภัณฑ์ดูแลป้องกันผิว โลชั่น เครื่องสำอาง แป้ง ลิปสติก อายแชโดว์ น้ำหอม ผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดร่างกาย แชมพู ครีมนวดผม น้ำยาเปลี่ยนสีผม เครื่องโกนหนวด เครื่องบริหารร่างกายระบบสั่นสะเทือน เครื่องบริหารร่างกายเพื่อลดไขมันส่วนเกิน เครื่องมือลดกระชับสัดส่วน อุปกรณ์นวดหน้า อุปกรณ์กระชับกล้ามเนื้อคอ คาง และใบหน้า อุปกรณ์ดูแลเส้นเท้า เป็นต้น
ผลิตภัณฑ์ด้านสุขภาพ (Health)	วิตามินและผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร อาหารเพื่อสุขภาพ เป็นต้น
ผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในครัวเรือน (Household)	เครื่องทำความสะอาดด้วยไอน้ำแบบพกพา ไม้ถูพื้น เครื่องดูดฝุ่น เครื่องทำความสะอาดพื้นและพรม ไม้ทำความสะอาดและเช็ดกระจก ไม้ขัดฝุ่น เครื่องผลิตน้ำไอโซน ชุดเครื่องมือเนกประสงค์ อุปกรณ์ซักผ้า น้ำยาทำความสะอาดเครื่องซักผ้า ผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดผ้า รวดตากผ้า ไม้แขวนเสื้อ อุปกรณ์กันลื่น เครื่องอบแห้งเศษอาหาร เครื่องมือทำความสะอาดท่อตัน เครื่องดูดความชื้นในอากาศ เครื่องฟอกอากาศ เครื่องชาร์จแบตเตอรี่ จักรเย็บผ้า กล้องรองเท้า ชันวางรองเท้า ผักบวอาบน้ำ อุปกรณ์ในห้องน้ำ ถังบรรจุ แผ่นรองดูดซับน้ำ เป็นต้น
ผลิตภัณฑ์เครื่องครัว (Kitchen)	เตาไฟฟ้า เครื่องถนอมอาหารระบบสุญญากาศ ภาชนะบรรจุอาหาร เครื่องสกัดน้ำผลไม้ แยกกาก เครื่องปั่นอาหาร เครื่องบดอาหาร เครื่องนึ่งอาหาร เครื่องบั้งอาหาร กระตักน้ำ กัดม้น้ำ มีดทำครัว กระทะ ถาดไฟฟ้า เตาไมโครเวฟ เครื่องปรุงอาหาร เตาอบ หม้อหุงต้ม ตู้น้ำร้อน เครื่องล้างผักและผลไม้ เครื่องกรองน้ำ แก้ว เป็นต้น
ผลิตภัณฑ์เครื่องออกกำลังกาย (Fitness)	เครื่องออกกำลังกายหลากหลายประเภท อุปกรณ์บริหารร่างกายส่วนต่างๆ อุปกรณ์บริหารกล้ามเนื้อแผ่นหลัง อุปกรณ์บริหารกล้ามเนื้อหน้าท้อง ดรัมเบล เครื่องบริหารช่วงขา ชุดจักรยานออกกำลังกาย เป็นต้น
ผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับเครื่องแต่งกาย (Apparel)	กระเป๋าบรรจุของ กระเป๋าถือ สายรัดข้อมือ ผ้าพันคอ แว่นตา เป็นต้น

(2) การตลาดและการแข่งขัน

(2.1) กลยุทธ์ด้านการตลาด

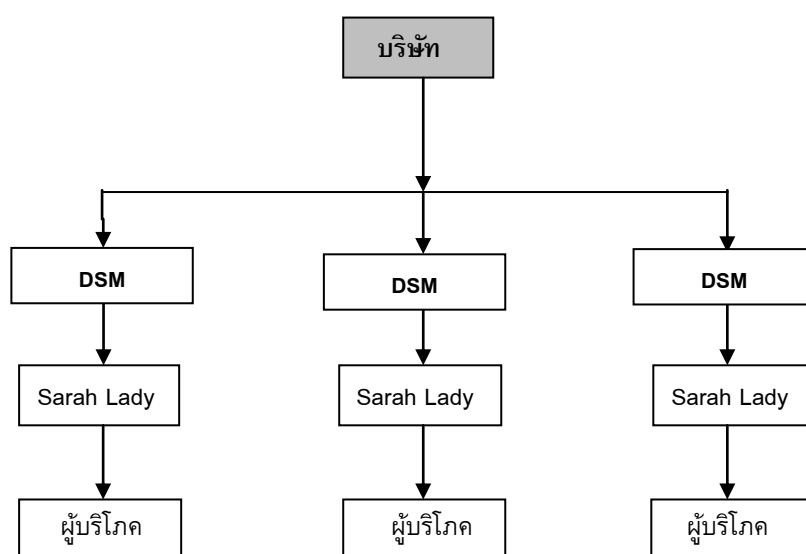
1. การคัดเลือกสินค้าที่มีคุณภาพและมีสินค้าหลากหลายประเภท บริษัทมีนโยบายคัดเลือกสินค้าที่มีคุณภาพจากทั้งในประเทศและต่างประเทศ และเป็นสินค้าที่ลูกค้าไม่สามารถหาซื้อได้ตามร้านจำหน่ายสินค้าโดยทั่วไป รวมทั้งบริษัทมีสินค้าหลากหลายประเภทนำเสนอต่อลูกค้า
2. การนำเสนอข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าผ่านแค็ตตาล็อก โดยบริษัทผลิตแค็ตตาล็อกสำหรับธุรกิจขายตรง ทุกๆ 30 วัน เพื่อนำเสนอสินค้าต่อผู้บริโภค
3. การสร้างเครือข่ายตัวแทนจำหน่าย (Sarah Lady) ให้ครอบคลุมทุกภูมิภาคทั่วประเทศ เพื่อให้สามารถนำเสนอข้อมูลสินค้าเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้หลากหลาย

(2.2) กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของธุรกิจการตลาดแบบตรงจากฐานลูกค้าปัจจุบันประมาณ 2.6 ล้านราย และลูกค้าทั่วไป

(2.3) การจำหน่ายและช่องทางการจัดจำหน่าย

การขายตรงของบริษัทเป็นระบบการขายตรงแบบชั้นเดียว (Single Level Marketing) ซึ่งเป็นการทำตลาดของบริษัทโดยพนักงานบริษัท ตำแหน่งผู้จัดการเขต (DSM) ซึ่งอยู่ประจำพื้นที่ในแต่ละจังหวัด ทำหน้าที่สรรหาผู้ขายตรงที่เป็นตัวแทนจำหน่ายอิสระ ซึ่งบริษัทเรียกว่า “Sarah Lady” จะทำหน้าที่นำเสนอสินค้าและบริการของบริษัทให้แก่ผู้บริโภคโดยตรง โดยบริษัทจะเป็นผู้จัดพิมพ์แค็ตตาล็อกสินค้าให้แก่ตัวแทนจำหน่าย (Sarah Lady) เพื่อใช้ในการนำเสนอสินค้าให้แก่ผู้บริโภค ทั้งนี้ ตัวแทนจำหน่าย (Sarah Lady) จะมีรายได้จากเปอร์เซ็นต์ส่วนต่างระหว่างราคาขายปลีกให้ผู้บริโภค และราคาจัดจำหน่ายที่กำหนดโดยบริษัท



ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทมีตัวแทนจำหน่าย (Sarah Lady) จำนวนประมาณ 26,273 ราย ครอบคลุมทุกภูมิภาคของประเทศ

(2.4) ภาพรวมอุตสาหกรรม

แนวโน้มธุรกิจขายตรงไทยมีอัตราเติบโตอย่างต่อเนื่อง สำหรับ ระยะเวลาที่บริษัทขายตรงอยู่ในธุรกิจขายตรง พบว่าส่วนใหญ่อยู่ในช่วง 2 ช่วง คือ ไม่เกิน 5 ปี และระหว่าง 5 – 10 ปี คิดเป็นร้อยละ 35.4 และร้อยละ 32.3 ตามลำดับ โดยสัดส่วนยอดขายผลิตภัณฑ์ 3 อันดับแรก ได้แก่ ผลิตภัณฑ์เสริมความงาม ผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ และผลิตภัณฑ์ของใช้

ประจำวันสำหรับเรือนร่าง ตามลำดับ และมีนักธุรกิจขายตรงหรือสมาชิกที่สมัครเพื่อทำธุรกิจและสมาชิกที่สมัครเพื่อซื้อสินค้า รวม 15.32 ล้านคน

(2.5) ภาวะการแข่งขัน

ธุรกิจขายตรงเป็นตลาดที่มีการแข่งขันสูงในด้านการจัดให้มีตัวแทนจำหน่ายเพื่อเข้าถึงผู้บริโภคเพื่อเสนอขายสินค้าและบริการ การแข่งขันในการสรรหาสินค้าและบริการมาเสนอขาย และงบประมาณในการโฆษณาและประชาสัมพันธ์สินค้าและบริการ ปัจจุบันมีผู้ประกอบการธุรกิจขายตรงจำนวนมาก ทั้งผู้ประกอบการในประเทศและผู้ประกอบการจากต่างประเทศ ผู้ประกอบการที่สำคัญ ได้แก่ บริษัท กิฟฟารีน สกายไลน์ ยูนิตี้ จำกัด บริษัท เบตเตอร์เวย์ (ประเทศไทย) จำกัด บริษัท เอวอน คอสเมติกส์ (ประเทศไทย) จำกัด บริษัท แอมเวย์ (ประเทศไทย) จำกัด บริษัท คังเซน-เคนโก อินเทอร์เน็ตเซ็นแนล จำกัด ส่งผลให้การแข่งขันในธุรกิจขายตรงมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้น

บริษัทได้พิจารณาถึงภาวะการแข่งขันของกลุ่มผู้ประกอบการดังกล่าวข้างต้น ผู้ประกอบการแต่ละรายต่างมีจุดเด่นที่แตกต่างกัน ซึ่งถือเป็นการกำหนดตำแหน่งทางด้านผลิตภัณฑ์และการให้บริการ (Positioning) ที่แตกต่างกัน อย่างไรก็ตาม บริษัทมีนโยบายรองรับการแข่งขันที่สูงในธุรกิจขายตรงโดยการสร้างเครือข่ายตัวแทนจำหน่าย (Sarah Lady) ให้ครอบคลุมทุกภูมิภาค การใช้ประโยชน์จากฐานลูกค้าของบริษัทในปัจจุบันซึ่งมีจำนวนประมาณ 2.6 ล้านราย การคัดเลือกสินค้าที่นำมาจำหน่าย บริษัทจึงเชื่อมั่นว่ามีความพร้อมและความสามารถเพียงพอที่จะรองรับการแข่งขันในการประกอบธุรกิจที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นในอนาคต

(3) การจัดส่งสินค้า

บริษัทให้บริการว่าจ้างไปรษณีย์ไทย/หน่วยงานภายในของบริษัทในการจัดส่งสินค้าให้แก่ตัวแทนจำหน่าย (Sarah Lady) โดยหากตัวแทนจำหน่าย (Sarah Lady) อยู่ในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล จะได้รับสินค้าภายในภายใน 3-5 วัน และสำหรับตัวแทนจำหน่าย (Sarah Lady) ในต่างจังหวัด จะได้รับสินค้าภายใน 4-7 วัน

4.2 ข้อจำกัดในการประกอบธุรกิจของบริษัท

การประกอบธุรกิจตลาดแบบตรงของบริษัทเป็นการเสนอขายสินค้าหรือบริการโดยตรงให้แก่ผู้บริโภค โดยบริษัทได้จดทะเบียนการประกอบธุรกิจตลาดแบบตรงไว้กับสำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค ซึ่งเป็นไปตามที่กำหนดไว้ในพระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545 นอกจากนี้ บริษัทมีนโยบายปฏิบัติตามพระราชบัญญัติคุ้มครองผู้บริโภค พ.ศ. 2522 และกฎระเบียบต่างๆ ของหน่วยงานที่กำกับดูแล ได้แก่ สินค้าของบริษัทที่จะจำหน่ายต่อผู้บริโภคโดยเฉพาะสินค้าประเภทอาหาร เครื่องสำอาง เครื่องมือแพทย์ วัตถุอันตรายที่ใช้ในบ้านเรือน จะต้องได้รับอนุญาตจากคณะกรรมการอาหารและยา และข้อความหรือโฆษณาในการสื่อสารข้อมูลเพื่อเสนอขายสินค้าและบริการของบริษัท บริษัทมีนโยบายที่จะส่งตัวอย่างการโฆษณาสินค้าดังกล่าวให้คณะกรรมการอาหารและยาตรวจสอบก่อน

ในการจำหน่ายสินค้าของบริษัท บริษัทกำหนดให้ลูกค้ามีสิทธิยกเลิกการซื้อสินค้าได้ โดยบริษัทรับประกันความพอใจในสินค้าที่ลูกค้าซื้อ ทั้งนี้ ภายใน 30 วัน นับแต่วันที่ลูกค้าได้รับสินค้า หากลูกค้าไม่พอใจในสภาพสินค้า บริษัทยินยอมรับสินค้านั้นคืนหรือเปลี่ยนสินค้าชุดใหม่หรือสินค้าอื่นให้แก่ลูกค้าภายใน 15-30 วัน นับแต่วันที่ได้รับแจ้งจากลูกค้า และบริษัทจะดำเนินการคืนเงินให้แก่ลูกค้าภายใน 15-30 วัน ตามวิธีการที่ลูกค้าชำระเงินค่าสินค้าให้แก่บริษัท กล่าวคือ

(ก) ในกรณีที่ลูกค้าชำระเป็นเงินสดหรือการโอนเงินเข้าบัญชี บริษัทจะดำเนินการคืนเงินภายใน 15 วัน นับจากวันที่ได้รับสินค้าคืนครบถ้วนและอยู่ในสภาพดี

(ข) ในกรณีที่ลูกค้าชำระเป็นบัตรเครดิต บริษัทจะดำเนินการคืนเงินให้ผ่านบัตรเครดิต ซึ่งบริษัทบัตรเครดิตจะดำเนินการเดบิตเงินคืนให้ลูกค้าในรอบบัญชีถัดไป

ตารางแสดงมูลค่าการรับคืนสินค้าตั้งแต่ปี 2554-2556

(หน่วย: ล้านบาท)

	ปี 2554	ปี 2555	ปี 2556
มูลค่าการรับคืนสินค้า	25.05	19.77	16.46

4.3 การพึ่งพิงลูกค้า

ในปี 2556 บริษัทไม่มีการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่หรือลูกค้ารายใดรายหนึ่งที่มีสัดส่วนเกินกว่าร้อยละ 30 ของรายได้รวม

4.4 การจัดหาผลิตภัณฑ์

ในการประกอบธุรกิจของบริษัทนั้น บริษัทจะต้องมีการจัดหาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ เพื่อนำเสนอต่อลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ โดย ฝ่ายสินค้าและการตลาดจะเป็นผู้สรรหาผลิตภัณฑ์และติดต่อไปยังผู้จัดจำหน่ายทั้งในและต่างประเทศ โดยจะมีการขอตัวอย่างสินค้ามาเพื่อพิจารณาก่อนตัดสินใจเลือกสินค้านำเสนอต่อลูกค้า หรือบุคลากรฝ่ายสินค้าและการตลาดจะเดินทางไปสรรหาและคัดเลือกผลิตภัณฑ์จากผู้ผลิตและจำหน่ายสินค้าในต่างประเทศ เช่น เกาหลีใต้ ฮองกง ไต้หวัน ญี่ปุ่น เป็นต้น นอกเหนือจากการที่บริษัทเป็นผู้ติดต่อไปยังผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่ายแล้ว ยังมีกรณีที่ผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่ายทำการติดต่อบริษัทเพื่อขอแนะนำสินค้าให้แก่ บริษัทเพื่อพิจารณาอีกด้วย โดยหลักสำคัญในการเลือกสรรสินค้าของบริษัทนั้น จะเน้นที่คุณภาพของสินค้ามากกว่าราคา

รายละเอียดการซื้อสินค้าจากในประเทศและต่างประเทศในปี 2554-2556

ยอดสั่งซื้อ	ปี 2554		ปี 2555		ปี 2556	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ซื้อสินค้าภายในประเทศ	358.06	47.64	314.06	37.75	311.51	38.68
ซื้อสินค้าจากต่างประเทศ	393.48	52.36	517.80	62.25	493.83	61.32
รวมยอดซื้อสินค้าสำเร็จรูป	751.54	100.00	831.85	100.00	805.34	100.00

ลักษณะของสินค้าที่บริษัทจำหน่าย สามารถแบ่งเป็นประเภทใหญ่ๆ ดังนี้

1. สินค้า House Brand เป็นสินค้าที่บริษัทเป็นเจ้าของลิขสิทธิ์เครื่องหมายการค้า ซึ่งปัจจุบัน มีเครื่องหมายการค้าที่บริษัทเป็นเจ้าของลิขสิทธิ์จำนวน 3 เครื่องหมายการค้า ประกอบด้วย

(ก) เครื่องหมายการค้า Fatis ประเภทผลิตภัณฑ์อาหารเสริม

(ข) เครื่องหมายการค้า Wellness ประเภทผลิตภัณฑ์เครื่องออกกำลังกาย

(ค) เครื่องหมายการค้า Nuvite ประเภทผลิตภัณฑ์อาหารเสริม

สำหรับสินค้าประเภทนี้ บริษัทจะว่าจ้างผู้ผลิตทั้งในประเทศและต่างประเทศในการผลิตสินค้าให้แก่บริษัท

2. สินค้าที่บริษัทได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่าย สินค้าประเภทนี้ บริษัทได้รับการแต่งตั้งจากผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่ายสินค้าให้เป็นตัวแทนจำหน่ายในพื้นที่ที่กำหนด โดยปัจจุบัน ผลิตภัณฑ์หลักที่บริษัทได้รับการแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่าย ประกอบด้วย

(ก) ผลิตภัณฑ์ดูแลเส้นผม Velform Hair Grow และ Velform Hair Grow Plus โดยบริษัทได้รับการแต่งตั้งจากบริษัท อินดัสเท็กซ์ จำกัด (Industex, S.L.) ประเทศสเปน ให้เป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ดังกล่าวแต่เพียงผู้เดียว (Exclusive Right) ในประเทศไทย ลาว และกัมพูชา ผ่านช่องทางการตลาดทางทีวี โฮมช้อปปิ้ง เมลล์ออนไลน์และสื่อสิ่งพิมพ์ และ

ระบบออนไลน์ผ่านเว็บไซต์ (E-Commerce) สัญญาแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายมีกำหนดระยะเวลา 12 เดือน นับจากลงนามในสัญญาในวันที่ 30 ธันวาคม 2553 และสัญญาดังกล่าวสามารถต่ออายุโดยอัตโนมัติโดยความเห็นชอบร่วมกันระหว่างคู่สัญญา

(ข) ผลิตภัณฑ์แชมพู Bawang โดยบริษัทได้รับการแต่งตั้งจาก Hong Kong Bawang International Trading Limited ให้เป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ดังกล่าวแต่เพียงผู้เดียว (Exclusive Right) ในประเทศไทย โดยบริษัทมีข้อตกลงกับ Hong Kong Bawang International Trading Limited ที่จะไม่จำหน่ายผลิตภัณฑ์แชมพู Bawang ให้แก่ลูกค้านอกประเทศไทยที่มีวัตถุประสงค์เพื่อนำเข้าแชมพู Bawang มาจำหน่ายในประเทศไทยอีกด้วย

(ค) ผลิตภัณฑ์แว่นตา Eagle Eyes โดยบริษัทได้รับการแต่งตั้งจาก Sun Tiger Inc. dba Eagle Eyes Optics ให้เป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ดังกล่าวแต่เพียงผู้เดียว (Exclusive Right) ในประเทศไทย เวียดนาม กัมพูชา และลาว มีกำหนดระยะเวลา 12 เดือน นับแต่เดือนธันวาคม 2552 ถึงเดือนธันวาคม 2553 และสัญญาดังกล่าวสามารถต่ออายุได้เมื่อครบกำหนด 12 เดือน ภายใต้เงื่อนไขที่กำหนดเกี่ยวกับจำนวนผลิตภัณฑ์ที่บริษัทสั่งซื้อในระยะเวลาดังกล่าว ซึ่งปัจจุบัน บริษัทอยู่ระหว่างต่ออายุสัญญา

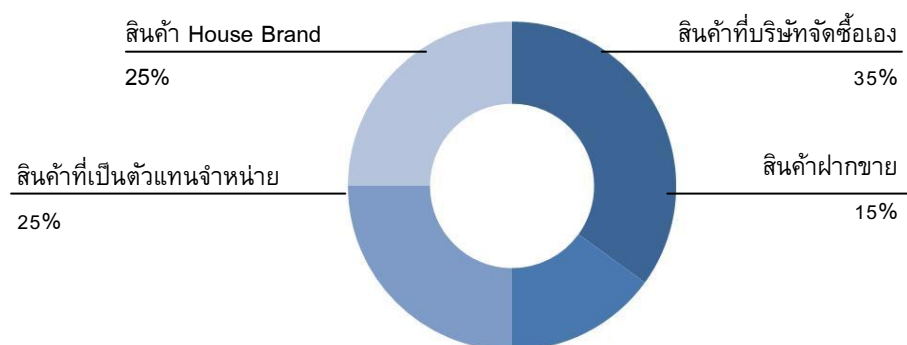
(ง) ผลิตภัณฑ์ไล่หนูและแมลงสาบ Pest Free โดยบริษัทได้รับการแต่งตั้งจาก Pest Free Australia Pty Limited ให้เป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ดังกล่าวแต่เพียงผู้เดียว (Exclusive Right) ในประเทศไทย

(จ) ผลิตภัณฑ์เครื่องประดับ Misaki โดยบริษัทได้รับการแต่งตั้งจาก Misaki Sam ให้เป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ดังกล่าวแต่เพียงผู้เดียว (Exclusive Right) ในประเทศไทย มีกำหนดระยะเวลา 3 ปี นับแต่วันที่ 1 พฤศจิกายน 2553 ถึงวันที่ 31 ตุลาคม 2556

3. สินค้าที่บริษัทซื้อจากผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่ายทั่วไป

4. สินค้าฝากขาย เป็นสินค้าที่บริษัทรับมาจากเจ้าของสินค้ารายต่างๆ โดยบริษัทจะชำระค่าสินค้าให้แก่ผู้ขายก็ต่อเมื่อบริษัทสามารถขายสินค้าให้แก่ลูกค้าได้เท่านั้น สินค้าประเภทนี้ ได้แก่ สินค้าประเภทผลิตภัณฑ์เสริมความงาม เครื่องใช้ในครัว เครื่องใช้ในบ้าน หรือสินค้าที่เป็นสินค้าเทคโนโลยี ทั้งนี้ ในปัจจุบัน สินค้าที่จำหน่ายผ่านช่องทางการขายตรงโดย Sarah Direct จะเป็นสินค้าฝากขาย ซึ่งจะช่วยลดความเสี่ยงในการรับภาระเรื่องต้นทุนในการเก็บสต็อกสินค้าให้แก่บริษัทได้อย่างมาก

ทั้งนี้ สัดส่วนการจัดหาสินค้าตามลักษณะที่กล่าวข้างต้นที่ประมาณการโดยบริษัทสามารถสรุปได้ดังนี้



การพึ่งพิงผู้จัดจำหน่าย

ในปี 2556 บริษัทไม่มีการพึ่งพิงผู้จัดจำหน่ายรายใดรายหนึ่งที่มีสัดส่วนเกินกว่าร้อยละ 30 ของรายได้รวม

4.5 การบริหารสินค้าคงคลัง

บริษัทมีการบริหารจัดการสินค้าคงเหลือโดยได้จัดตั้งฝ่ายบริหารซัพพลายเชน เพื่อทำหน้าที่ติดตามดูแลการเคลื่อนไหวของสินค้าที่บริษัทจำหน่าย และบริษัทได้เช่าอาคารคลังสินค้าเพื่อใช้ในการจัดเก็บสินค้าของบริษัท ตั้งอยู่ที่เลขที่ 222 หมู่ 17 ถนนสามวา แขวงมีนบุรี เขตมีนบุรี กรุงเทพมหานคร ซึ่งมีพื้นที่จัดเก็บสินค้ารวม 4,780 ตารางเมตร โดยแบ่งเป็นคลังสินค้าธรรมดา 4,450 ตารางเมตร และคลังสินค้าปรับอากาศ 330 ตารางเมตร โดยบริษัททำสัญญากับบริษัท เจดับเบิลยูดี อินโฟโลจิสติกส์ จำกัด เพื่อเช่าอาคารคลังสินค้าจากบริษัท เจดับเบิลยูดี อินโฟโลจิสติกส์ จำกัด และให้บริษัทดังกล่าวบริหารจัดการสินค้าคงคลังมาตั้งแต่เดือนสิงหาคม 2552 และต่ออายุสัญญาเป็นครั้งที่ 2 สัญญาฉบับปัจจุบันอายุสัญญา 2 ปี เริ่มตั้งแต่วันที่ 1 สิงหาคม 2556 ถึงวันที่ 31 กรกฎาคม 2558 โดยบริษัท เจดับเบิลยูดี อินโฟโลจิสติกส์ จำกัด จะให้บริการตรวจรับสินค้าคงคลัง บริหารจัดการสินค้าคงคลัง นำสินค้าคงคลังออกจากคลังสินค้าตามคำสั่งของบริษัทเพื่อจัดเตรียมส่งให้รถรับส่งสินค้าของบริษัทที่มารับสินค้าที่อาคารคลังสินค้า และรถรับส่งสินค้าของบริษัทจะนำสินค้าดังกล่าวส่งให้จุดกระจายสินค้าตามคำสั่งของบริษัท โดยการปฏิบัติหน้าที่ของบริษัท เจดับเบิลยูดี อินโฟโลจิสติกส์ จำกัด ได้มีการประสานงานกับบริษัท และบริษัทจัดส่งเจ้าหน้าที่ไปปฏิบัติงานประจำที่อาคารคลังสินค้าดังกล่าวด้วย นอกจากนี้ บริษัทมีคลังสินค้าน้อยยอยตั้งอยู่ที่เลขที่ 110/3 หมู่ 6 แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพฯ

บริษัทยังมีศูนย์กระจายสินค้าหลัก 2 แห่ง เพื่อทำหน้าที่กระจายสินค้าไปยังร้านค้าปลีกต่างๆ ของบริษัท และไปยังลูกค้าของบริษัท ได้แก่ (1) ศูนย์กระจายสินค้าดินแดง ตั้งอยู่ที่เลขที่ 4026, 4028 และ 4030 ซอยโรงหนิงจักรวาล ถนนอโศก-ดินแดง แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ (2) ศูนย์กระจายสินค้าท่าพระ ตั้งอยู่ที่เลขที่ 296 ถนนพนาธิชยการธนบุรี แขวงวัดท่าพระ เขตบางกอกใหญ่ กรุงเทพฯ โดยนอกเหนือจากศูนย์กระจายสินค้าทั้งสองแห่งดังกล่าว ร้านค้าปลีก TV Direct Showcase จำนวน 41 แห่ง ที่ทำหน้าที่เป็นศูนย์กระจายสินค้านี้รวมด้วย

3. ปัจจัยความเสี่ยง

ปัจจัยความเสี่ยงที่สำคัญของบริษัทและ/หรือบริษัทย่อย รวมทั้งการบริหารและแนวทางการป้องกันความเสี่ยง มีดังนี้

3.1 ความมีเสถียรภาพของระบบคอมพิวเตอร์ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

การประกอบธุรกิจของบริษัทต้องอาศัยระบบคอมพิวเตอร์ในการจัดเก็บข้อมูลและประมวลผลข้อมูลที่สำคัญ ได้แก่ ข้อมูลคำสั่งซื้อสินค้าของลูกค้า ข้อมูลการจัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้า ข้อมูลสินค้าคงเหลือ ฐานข้อมูลลูกค้าจำนวนประมาณ 2.0 ล้านราย การเชื่อมโยงข้อมูลระหว่างสำนักงานใหญ่กับคลังสินค้า การเชื่อมโยงข้อมูลระหว่างสำนักงานใหญ่กับศูนย์กระจายสินค้า และสาขาต่างๆ ระบบการขายสินค้าออนไลน์ผ่านเว็บไซต์ เป็นต้น หากระบบคอมพิวเตอร์มีความขัดข้องจากสาเหตุต่างๆ เช่น โปรแกรมคอมพิวเตอร์ขัดข้อง ระบบไฟฟ้าขัดข้อง และหากบริษัทไม่สามารถแก้ไขปัญหาได้ทันเวลาที่ ย่อมส่งผลกระทบต่อประกอบการประกอบธุรกิจของบริษัท

การบริหารความเสี่ยงของบริษัท

บริษัทได้มีมาตรการเพื่อรองรับระบบคอมพิวเตอร์ขัดข้องดังนี้

- (1) พัฒนาประสิทธิภาพของเครื่องคอมพิวเตอร์แม่ข่าย(Server) และระบบเครือข่าย(Networking) ในการสำรองข้อมูล(Backup) และการกู้คืนข้อมูล(Recovery) รวมถึงจัดตั้ง และบริหารระบบ Data Center หากเกิดกรณีฉุกเฉิน
- (2) จัดให้มีระบบไฟฟ้าสำรอง (UPS) ซึ่งหากกระแสไฟฟ้าขัดข้อง ระบบไฟฟ้าสำรองจะสามารถให้บริการต่อเนื่องได้ประมาณ 1 ชั่วโมง
- (3) จัดให้มีตาราง การบำรุงรักษาหม้อแปลงไฟฟ้า และตู้สวิตช์บอร์ดซึ่งเป็นแผงจ่ายไฟฟ้าขนาดใหญ่ Main Distribution Board (MDB) และตู้ Load Center (LC)

3.2 ความมีเสถียรภาพของระบบโทรศัพท์ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

การประกอบธุรกิจของบริษัทต้องอาศัยระบบโทรศัพท์ที่ใช้ในการติดต่อระหว่างลูกค้ากับบริษัททั้งระบบโทรศัพท์แบบโทรเข้า (Inbound Call Center) และระบบโทรศัพท์แบบโทรออก (Outbound Call Center) ดังนั้น หากระบบโทรศัพท์มีความขัดข้องจากสาเหตุต่างๆ เช่น ระบบควบคุมโทรศัพท์ขัดข้อง คู่สายโทรศัพท์ไม่สามารถรองรับปริมาณการโทรศัพท์ได้เพียงพอ ก็จะส่งผลกระทบต่อประกอบการประกอบธุรกิจของบริษัท

การบริหารความเสี่ยงของบริษัท

บริษัทตระหนักถึงความสำคัญของระบบโทรศัพท์ และได้มีมาตรการป้องกันระบบโทรศัพท์ขัดข้องดังนี้

- (1) จัดให้มีคู่สายโทรศัพท์ที่พอเพียงรองรับปริมาณการใช้งานสายเรียกเข้าสูงสุด 1,500 สายต่อ ชั่วโมง
- (2) เข้า ใช้บริการระบบ Call Center Solution สำหรับหน่วยงานโทรศัพท์แบบโทรเข้า (Inbound Call Center) กับบริษัท ทู มูฟ จำกัด โดยบริการที่บริษัทจะได้รับที่สำคัญ คือการจัดการสายเรียกเข้าของลูกค้าและกระจายสายเรียกเข้าไปยังพนักงานรับโทรศัพท์ โดยระบบจะเลือกเส้นทางจัดส่งสายเรียกเข้าที่เหมาะสม ระบบบริการข้อมูลอัตโนมัติด้วยเสียง การแสดงข้อมูลของลูกค้าที่กำหนดไว้บนคอมพิวเตอร์ การให้บริการบำรุงรักษาผ่านระบบบำรุงรักษาระยะไกล (Remote Maintenance) การให้คำแนะนำในการแก้ไขปัญหา เป็นต้น นอกจากนี้ บริษัทยังใช้ระบบโทรศัพท์ของบริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) และระบบโทรศัพท์มือถือ ซึ่งหากโครงข่ายโทรศัพท์ของผู้ประกอบการรายใดขัดข้อง บริษัทสามารถใช้โครงข่ายโทรศัพท์ของผู้ประกอบการรายอื่นทดแทนได้ทันที
- (3) จัดให้มีระบบบริหารจัดการระบบโทรศัพท์เพื่อใช้รองรับปริมาณสายโทรเข้าที่มีจำนวนมาก
- (4) จัดให้มีระบบสำรองพลังงาน(Battery Backup) ซึ่งสามารถใช้งานได้ 8 ชั่วโมงในกรณีที่ไฟฟ้าดับ

3.3 การถูกละเมิดลิขสิทธิ์เครื่องหมายการค้า/เครื่องหมายบริการ



บริษัทจำหน่ายสินค้าภายใต้เครื่องหมายบริการ “TV Direct” และจำหน่ายสินค้าผ่านร้านค้าปลีกภายใต้เครื่องหมายบริการ “TV Direct Showcase” บริษัทจึงมีความเสี่ยงในการถูกละเมิดลิขสิทธิ์เครื่องหมายการค้าหรือเครื่องหมายบริการ

การบริหารความเสี่ยงของบริษัท

บริษัทได้ดำเนินการจดทะเบียนลิขสิทธิ์เครื่องหมายการค้าและเครื่องหมายบริการต่างๆ แล้ว ดังนี้

(1) บริษัทได้จดทะเบียนเครื่องหมายบริการ “TV Direct” สำหรับบริการนำสินค้าหลายชนิดมารวมกันเพื่อความสะดวกในการเลือกซื้อโดยบริษัทได้จดทะเบียนเครื่องหมายบริการดังกล่าวไว้กับกรมทรัพย์สินทางปัญญา การจดทะเบียนเครื่องหมายบริการนี้มีอายุ 10 ปี นับแต่วันที่ 28 ตุลาคม 2551 ถึงวันที่ 27 ตุลาคม 2561 และสามารถต่ออายุได้ทุก ๆ 10 ปี

(2) บริษัทได้จดทะเบียนเครื่องหมายบริการในการประกอบธุรกิจร้านค้าปลีกไว้กับกรมทรัพย์สินทางปัญญา คือ เครื่องหมายบริการ “TV Direct Showcase” สำหรับบริการนำสินค้าหลายชนิดมารวมกันเพื่อความสะดวกในการเลือกซื้อหรือบริการการจดทะเบียนเครื่องหมายบริการนี้มีอายุ 10 ปี นับแต่วันที่ 21 กันยายน 2553 ถึงวันที่ 20 กันยายน 2563 และสามารถต่ออายุได้ทุก ๆ 10 ปี

(3) บริษัทได้ดำเนินการจดทะเบียนเครื่องหมายการค้า “TV Direct” ในลาว เป็นระยะเวลา 10 ปี เริ่มตั้งแต่วันที่ 1 ธันวาคม 2552 และจดทะเบียนเครื่องหมายการค้า “TV Direct” ในกัมพูชา เป็นระยะเวลา 10 ปี เริ่มตั้งแต่วันที่ 12 พฤษภาคม 2553 รวมทั้งจดทะเบียนเครื่องหมายการค้า “TV Direct” ในพม่า เมื่อวันที่ 10 กุมภาพันธ์ 2554 ปัจจุบันบริษัทกำลังดำเนินการขอจดทะเบียนเครื่องหมายการค้า “TV Direct” ในมาเลเซีย และเวียดนาม

นอกจากนี้ บริษัทมีนโยบายที่จะติดตามดูแลไม่ให้เกิดการละเมิดลิขสิทธิ์การใช้เครื่องหมายการค้าหรือเครื่องหมายบริการของบริษัท โดยหากมีการละเมิดดังกล่าวเกิดขึ้น บริษัทจะดำเนินการตามกฎหมายต่อไป

3.4 การรักษาส่วนแบ่งตลาด

บริษัทประกอบธุรกิจจำหน่ายสินค้าและบริการผ่านช่องทางการตลาดหลากหลายช่องทาง (Multichannel Marketing) โดย โครงสร้างรายได้ของบริษัทและบริษัทย่อยในสัดส่วนประมาณร้อยละ 70 ของรายได้จากการขายและบริการ เป็นรายได้จากการขายและบริการผ่านช่องทางการจัดจำหน่ายทางทีวีและการตลาดแบบตรง (Direct Marketing) ซึ่งภาพรวมสภาวะการแข่งขันในธุรกิจตลาดแบบตรง (Direct Marketing) มีแนวโน้มสูงขึ้นทั้งจากผู้ประกอบการในประเทศและต่างประเทศ จึงมีความเสี่ยงในด้านการแข่งขันกับผู้ประกอบการรายอื่นๆ ในธุรกิจเดียวกัน

การบริหารความเสี่ยงของบริษัท

บริษัทและผู้บริหารมีประสบการณ์ประกอบธุรกิจตลาดแบบตรงมานานกว่า 14 ปี ส่งผลทำให้มีความเข้าใจภาพรวมของตลาด สามารถประเมินความต้องการซื้อสินค้าและบริการของผู้บริโภคได้อย่างถูกต้อง จึงสามารถจัดหาสินค้าและบริการให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภคกลุ่มต่างๆ ที่มีความต้องการแตกต่างกัน โดยปัจจุบันบริษัทมีสินค้าที่จำหน่ายมากกว่า 2,000 รายการ รวมทั้งบริษัทได้ใช้ช่องทางการจำหน่ายหลากหลายช่องทางเพื่อเสนอขายสินค้าและบริการ ไม่ว่าจะเป็นการเสนอขายสินค้าและบริการผ่านโทรทัศน์ภาคปกติ ผ่านโทรทัศน์ผ่านดาวเทียม ผ่านเคเบิลทีวี ผ่านระบบโทรศัพท์แบบโทรออก (Outbound Call Center) ผ่านสื่อสิ่งพิมพ์ในรูปแบบแคตตาล็อก ไตเรคเมลล์ แผ่นพับ ผ่านระบบออนไลน์ผ่านเว็บไซต์ (E-Commerce) ประกอบกับการขายปลีกผ่านร้านค้าของบริษัท ได้แก่ ร้าน TV Direct Showcase และการขายส่งทั้งในประเทศและต่างประเทศ จึงทำให้แหล่งที่มาของรายได้ของบริษัทมาจากหลากหลายช่องทางไม่ได้พึ่งพิงเฉพาะการตลาดแบบตรงเท่านั้น

นอกจากนี้ บริษัทได้ลงทุนในระบบเทคโนโลยีที่สนับสนุนการประกอบธุรกิจของบริษัท เช่น ระบบโทรศัพท์ ระบบไฟฟ้า และระบบคอมพิวเตอร์ เป็นต้น โดยบริษัทจัดหาโปรแกรมคอมพิวเตอร์มาใช้ในการจัดเก็บและประมวลผลข้อมูลของลูกค้า ซึ่งบริษัทมีฐานลูกค้าจำนวนประมาณ 2.0 ล้านราย เพื่อใช้ติดต่อสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าและนำเสนอขายสินค้าและบริการต่างๆ ให้เหมาะสมและเกิดประสิทธิภาพสูงสุด รวมทั้งบริษัทได้ให้ความสำคัญกับการผลิตสื่อโฆษณาเพื่อแนะนำสินค้าและบริการ โดยบริษัทมีสตูดิโอเป็นของตนเองเพื่อใช้ผลิตรายการ บริษัทมีนโยบายให้ความสำคัญกับการบริหารจัดการสินค้าคงเหลือ และ

บริษัทได้พัฒนาการส่งมอบสินค้าให้แก่ผู้บริโภคภายในเวลาที่รวดเร็ว บริษัทจึงเชื่อมั่นว่ามีความพร้อม ประสิทธิภาพในการประกอบธุรกิจ และความสามารถเพียงพอที่จะรองรับการแข่งขันในการประกอบธุรกิจที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นในอนาคต

3.5 การปฏิบัติตามกฎหมายและข้อบังคับที่สำคัญของหน่วยงานที่กำกับดูแล

การประกอบธุรกิจของบริษัทต้องปฏิบัติตามกฎหมายและข้อบังคับที่สำคัญของหน่วยงานที่กำกับดูแล เช่น พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พระราชบัญญัติคุ้มครองผู้บริโภค เป็นต้น โดยหน่วยงานที่กำกับดูแลการประกอบธุรกิจที่สำคัญของบริษัท ได้แก่ กระทรวงพาณิชย์ กระทรวงสาธารณสุข สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา สำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค และคณะกรรมการกิจการกระจายเสียงกิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคม เป็นต้น โดยบริษัทมีความเสี่ยงที่สำคัญจากการปฏิบัติตามกฎหมายและข้อบังคับที่สำคัญของหน่วยงานที่กำกับดูแล ดังนี้

3.5.1 การโฆษณาผลิตภัณฑ์หรือบริการที่ไม่เป็นไปตามข้อกำหนดของหน่วยงานที่กำกับดูแล

ในการประกอบธุรกิจของบริษัทนั้น บริษัทได้นำการโฆษณาและประชาสัมพันธ์มาใช้ในการนำเสนอสินค้าและบริการ บริษัทจึงมีความเสี่ยงที่จะถูกฟ้องร้องจากผู้บริโภคหรือหน่วยงานที่กำกับดูแล หากข้อความในการสื่อสารข้อมูลเพื่อเสนอขายสินค้าหรือบริการของบริษัทไม่เป็นไปตามบทบัญญัติของกฎหมายว่าด้วยการคุ้มครองผู้บริโภคในส่วนที่เกี่ยวกับการคุ้มครองผู้บริโภคด้านการโฆษณา เช่น มีการโฆษณาสินค้าและบริการโดยใช้ข้อความที่เป็นเท็จหรือเกินความจริง การใช้ข้อความที่จะก่อให้เกิดความเข้าใจผิดในสาระสำคัญเกี่ยวกับสินค้าหรือบริการ การใช้ข้อความที่เป็นการสนับสนุนโดยตรงหรือโดยอ้อมให้มีการกระทำความผิดกฎหมายหรือศีลธรรมหรือนำไปสู่ความเสื่อมเสียในวัฒนธรรมของชาติ การใช้ข้อความที่จะทำให้เกิดความแตกแยกหรือเสื่อมเสียความสามัคคีในหมู่ประชาชน เป็นต้น ซึ่งหากบริษัทมีการโฆษณาที่ฝ่าฝืนหรือไม่เป็นไปตามที่กำหนดของหน่วยงานที่กำกับดูแล อาจส่งผลกระทบต่อการประกอบธุรกิจของบริษัท โดยบริษัทอาจถูกเปรียบเทียบปรับ หรือกรรมการของบริษัทอาจต้องระวางโทษจำคุก หรือทั้งจำทั้งปรับ ตามแต่กรณี ซึ่งย่อมจะส่งผลกระทบในแง่ลบต่อการประกอบธุรกิจของบริษัท

การบริหารความเสี่ยงของบริษัท

บริษัทได้ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว และบริษัทมีนโยบายที่จะปฏิบัติตามข้อกำหนดของหน่วยงานที่กำกับดูแลเกี่ยวกับการโฆษณาอย่างเคร่งครัด โดยมีการนำส่งตัวอย่างโฆษณาให้หน่วยงานที่กำกับดูแลตรวจสอบก่อนที่จะเผยแพร่โฆษณา นั้นๆ และมอบหมายให้ฝ่ายผลิตสื่อโฆษณาซึ่งอยู่ในฝ่ายสินค้าและการตลาด เพื่อประสานงานกับกองโฆษณาของหน่วยงานต่างๆ

3.5.2 การเปลี่ยนแปลงกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล

บริษัทได้มีนโยบายการเก็บข้อมูลส่วนบุคคล โดยมีการจัดเก็บข้อมูลลูกค้าและมีการนำเสนอขายสินค้าและบริการผ่านฐานข้อมูลลูกค้าของบริษัท และจากการที่ปัจจุบันมีการลงคะแนนข้อมูลส่วนบุคคล โดยเฉพาะการนำข้อมูลส่วนบุคคลไปแสวงหาประโยชน์หรือเปิดเผยโดยไม่ได้รับความยินยอมจากบุคคลซึ่งเป็นเจ้าของข้อมูลจนสร้างความเดือดร้อนรำคาญหรือความเสียหายให้แก่บุคคลดังกล่าว ภาครัฐจึงได้มีนโยบายที่จะให้มีกฎหมายกำกับดูแลคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล ดังจะเห็นได้จากร่างพระราชบัญญัติคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลอยู่ในขั้นตอนนิติบัญญัติ โดยร่างพระราชบัญญัตินี้ดังกล่าวจะควบคุม การใช้ข้อมูลส่วนบุคคลเชิงธุรกิจหรือเชิงพาณิชย์จะต้องได้รับความยินยอมจากเจ้าของข้อมูลส่วนบุคคลก่อน ดังนั้น หากพระราชบัญญัติดังกล่าวมีผลใช้บังคับอาจส่งผลกระทบต่อการประกอบธุรกิจของบริษัท

การบริหารความเสี่ยงของบริษัท

บริษัทได้ติดตามความคืบหน้าของร่างพระราชบัญญัติดังกล่าวอย่างต่อเนื่อง และบริษัทมีนโยบายที่จะประกอบธุรกิจให้เป็นไปตามกฎหมาย ข้อกำหนด และกฎระเบียบต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจของบริษัท รวมทั้งบริษัทมีนโยบายว่าด้วยการคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล (Privacy Protection) ดังนี้

- (1) บริษัทได้แจ้งให้ลูกค้าทราบเพื่อขออนุญาตนำข้อมูลของลูกค้าเพื่อที่จะทำการติดต่อลูกค้าในอนาคต
- (2) บริษัทกำหนดนโยบายจำนวนครั้งในการติดต่อลูกค้าแต่ละรายในแต่ละเดือน
- (3) หากลูกค้ารายใดแจ้งความประสงค์ไม่ให้อำนาจการติดต่อกลับ บริษัทจะปฏิบัติตามความประสงค์ของลูกค้า

อย่างเคร่งครัด

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทและบริษัทย่อยมีทรัพย์สินถาวรหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ ดังนี้

4.1.1 ที่ดินและส่วนปรับปรุงที่ดิน

ประเภททรัพย์สิน	ขนาดพื้นที่	การใช้งาน	มูลค่าทางบัญชี ณ วันที่ 31 ธ.ค. 2556 (ล้านบาท)	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
ที่ดิน โฉนดเลขที่ 1829 ตั้งอยู่ที่ ตำบลท่าแร่ (จรเข้บัว) อำเภอบางเขน กรุงเทพฯ	1 ไร่ 38 ตารางวา	ที่ตั้งอาคาร สำนักงาน 3 ชั้น จำนวน 1 หลัง	11.63	บริษัทเป็น เจ้าของ	จำนองเป็น หลักประกันเงินกู้ยืม กับธนาคารพาณิชย์
ที่ดิน โฉนดเลขที่ 209763 ตั้งอยู่ที่ ตำบลท่าแร่ (จรเข้บัว) อำเภอบางเขน กรุงเทพฯ	2 งาน 87 ตารางวา	อาคารร้านอาหาร และลานจอดรถ			
ที่ดิน โฉนดเลขที่ 24156 ตั้งอยู่ที่ ตำบลท่าแร่ (หลุมไผ่) อำเภอบางเขน กรุงเทพฯ	1 งาน 9 ตารางวา	ลานจอดรถ	2.36	บริษัทเป็น เจ้าของ	จำนองเป็น หลักประกันเงินกู้ยืม กับธนาคารพาณิชย์
ที่ดิน โฉนดเลขที่ 55643 ตั้งอยู่ที่ ตำบลท่าแร่ (หลุมไผ่) อำเภอบางเขน กรุงเทพฯ	2 งาน 8 ตารางวา	ลานจอดรถ	5.82	บริษัทเป็น เจ้าของ	จำนองเป็น หลักประกันเงินกู้ยืม กับธนาคารพาณิชย์
ที่ดิน โฉนดเลขที่ 1391 ตั้งอยู่ที่ ตำบลท่าแร่ (หลุมไผ่) อำเภอบางเขน กรุงเทพฯ	2 งาน 50 ตารางวา	ที่ตั้งอาคาร สำนักงาน 2 ชั้น จำนวน 1 หลัง สตูดิโอซันเดียว จำนวน 1 หลัง และ อาคารโกดังชั้น เดียว จำนวน 1 หลัง	5.00	บริษัทเป็น เจ้าของ	-
ที่ดิน โฉนดเลขที่ 135253 ตั้งอยู่ที่ ตำบลท่าแร่ (หลุมไผ่) อำเภอบางเขน กรุงเทพฯ	87.8 ตารางวา	ที่ตั้งอาคาร สตูดิโอ 2	1.23	บริษัทเป็น เจ้าของ	จำนองเป็น หลักประกันเงินกู้ยืม กับธนาคารพาณิชย์
ที่ดิน โฉนดเลขที่ 125216 ตั้งอยู่ที่ ตำบลท่าแร่ (หลุมไผ่) อำเภอบางเขน กรุงเทพฯ	1 งาน 41 ตารางวา	ที่ตั้งอาคาร สำนักงาน 4 ชั้น	2.53	บริษัทเป็น เจ้าของ	จำนองเป็น หลักประกันเงินกู้ยืม กับธนาคารพาณิชย์
ที่ดิน โฉนดเลขที่ 153397 ตั้งอยู่ที่ ตำบลท่าแร่ (หลุมไผ่) อำเภอบางเขน กรุงเทพฯ	51 ตารางวา	ที่ตั้งอาคาร สำนักงาน 4 ชั้น	0.92	บริษัทเป็น เจ้าของ	จำนองเป็น หลักประกันเงินกู้ยืม กับธนาคารพาณิชย์
ที่ดิน โฉนดเลขที่ 125215 ตั้งอยู่ที่ ตำบลท่าแร่ (หลุมไผ่) อำเภอบางเขน กรุงเทพฯ	89 ตารางวา	ที่ตั้งอาคาร สำนักงาน 4 ชั้น	6.50	บริษัทเป็น เจ้าของ	จำนองเป็น หลักประกันเงินกู้ยืม กับธนาคารพาณิชย์
ที่ดิน โฉนดเลขที่ 153396 ตั้งอยู่ที่ ตำบลท่าแร่ (หลุมไผ่) อำเภอบางเขน กรุงเทพฯ	30 ตารางวา	ที่ตั้งอาคาร สำนักงาน 4 ชั้น	2.26	บริษัทเป็น เจ้าของ	จำนองเป็น หลักประกันเงินกู้ยืม กับธนาคารพาณิชย์
ที่ดิน โฉนดเลขที่ 125214 ตั้งอยู่ที่ ตำบลท่าแร่ (หลุมไผ่) อำเภอบางเขน กรุงเทพฯ	58 ตารางวา	ที่ตั้งอาคาร สำนักงาน 4 ชั้น	4.34	บริษัทเป็น เจ้าของ	จำนองเป็น หลักประกันเงินกู้ยืม กับธนาคารพาณิชย์
ที่ดิน โฉนดเลขที่ 24168 ตั้งอยู่ที่ ตำบลท่าแร่ (หลุมไผ่)	120 ตารางวา	ลานจอดรถ	2.20	บริษัทเป็น เจ้าของ	จำนองเป็น หลักประกันเงินกู้ยืม

ประเภททรัพย์สิน	ขนาดพื้นที่	การใช้งาน	มูลค่าทางบัญชี ณ วันที่ 31 ธ.ค. 2556 (ล้านบาท)	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
อำเภอบางเขน กรุงเทพฯ					กับธนาคารพาณิชย์
ที่ดิน โฉนดเลขที่ 24153 ตั้งอยู่ที่ ตำบลท่าแร่ (หลุมไผ่) อำเภอบางเขน กรุงเทพฯ	95 ตารางวา	ลานจอดรถ	1.84	บริษัทเป็น เจ้าของ	จำนองเป็น หลักประกันเงินกู้ยืม กับธนาคารพาณิชย์
ที่ดินโฉนดเลขที่ 24154 ตั้งอยู่ที่ ตำบลท่าแร่ (หลุมไผ่) อำเภอบางเขน กรุงเทพฯ	100 ตารางวา	ที่ดินพร้อมอาคาร พาณิชย์	4.19	บริษัทเป็น เจ้าของ	จำนองเป็น หลักประกันเงินกู้ยืม กับธนาคารพาณิชย์
ที่ดินโฉนดเลขที่ 21163 ตั้งอยู่ที่ ตำบลท่าแร่ (หลุมไผ่) อำเภอบางเขน กรุงเทพฯ	183 ตารางวา	อาคารสำนักงาน 4 ชั้น	9.74	บริษัทเป็น เจ้าของ	จำนองเป็น หลักประกันเงินกู้ยืม กับธนาคารพาณิชย์
ส่วนปรับปรุงที่ดิน			4.44	บริษัทเป็น เจ้าของ	
รวม			65		
ค่าเผื่อการด้อยค่า *			(0.50)		
ส่วนเกินจากการตีราคาที่ดิน *			31.64		
รวม			96.14		

หมายเหตุ :

- * เมื่อวันที่ 24 ตุลาคม 2550 บริษัทได้จัดให้มีการประเมินที่ดินประเมินเลขที่ 1829, 209763, 24156 และ 55643 ซึ่งมีราคาประเมินรวม 48,930,000 บาท ผู้ประเมินคือ บริษัท เอ็น แอนด์ เอ แอฟไพร์ซ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินและผู้ประเมินหลักที่ได้รับความเห็นชอบจากสมาคมนักประเมินราคาอสังหาริมทรัพย์ไทย และสมาคมผู้ประเมินค่าทรัพย์สินแห่งประเทศไทย ราคาประเมินที่ดินดังกล่าวมีส่วนเกินจากการตีราคาที่ดินจำนวน 29,114,690 บาท
- ต่อมาเมื่อวันที่ 9 ธันวาคม 2553 บริษัทได้จัดให้มีการประเมินที่ดินโฉนดเลขที่ 1829, 209763, 24156 , 55643, 1391 และ 135253 ซึ่งมีราคาประเมินรวม 57,190,000 บาท ผู้ประเมินคือ บริษัท เอ็น แอนด์ เอ แอฟไพร์ซ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินและผู้ประเมินหลักที่ได้รับความเห็นชอบจากสมาคมนักประเมินราคาอสังหาริมทรัพย์ไทย และสมาคมผู้ประเมินค่าทรัพย์สินแห่งประเทศไทย ราคาประเมินที่ดินดังกล่าวมีส่วนเกินจากการตีราคาที่ดินจำนวน 31,645,490 บาท และมีค่าเผื่อการด้อยค่า 500,000 บาท ซึ่งเป็นการด้อยค่าที่ดินโฉนดเลขที่ 1391

4.1.2 อาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร

ประเภททรัพย์สิน	ขนาดพื้นที่	การใช้งาน	มูลค่าทางบัญชี ณ วันที่ 31 ธ.ค. 2556 (ล้านบาท)	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
อาคารสำนักงานใหญ่ 3 ชั้น เลขที่ 126/222 ถนนวัชรพล ตำบลท่าแร่ อำเภอบางเขน กรุงเทพฯ (ปลูกสร้างอยู่ในโฉนดที่ดินเลขที่ 1829 และ 209763)	2,432 ตารางเมตร	อาคารสำนักงาน	3.67	บริษัทเป็นเจ้าของ	จำนองเป็นหลักประกันเงินกู้ยืมกับธนาคารพาณิชย์
อาคารร้านอาหาร และห้องน้ำชั้นเดียว ถนนวัชรพล ตำบลท่าแร่ อำเภอบางเขน กรุงเทพฯ (ปลูกสร้างอยู่ในโฉนดที่ดินเลขที่ 1829 และ 209763)	80 ตารางเมตร	อาคารร้านอาหาร	-	บริษัทเป็นเจ้าของ	จำนองเป็นหลักประกันเงินกู้ยืมกับธนาคารพาณิชย์
อาคารสำนักงาน 2 ชั้น เลขที่ 45 ซอยวัดศิริพงษ์ธรรมนิมิตร ถนนวัชรพล ตำบลท่าแร่ อำเภอบางเขน กรุงเทพฯ (ปลูกสร้างอยู่ในโฉนดที่ดินเลขที่ 1391)	332 ตารางเมตร	อาคารสำนักงาน	2.65	บริษัทเป็นเจ้าของ	-
อาคารสตูดิโอชั้นเดียว ถนนวัชรพล ตำบลท่าแร่ อำเภอบางเขน กรุงเทพฯ (ปลูกสร้างอยู่ในโฉนดที่ดินเลขที่ 1391)	193 ตารางเมตร	สตูดิโอ	1.39	บริษัทเป็นเจ้าของ	-
อาคารโกดังชั้นเดียว ถนนวัชรพล ตำบลท่าแร่ อำเภอบางเขน กรุงเทพฯ (ปลูกสร้างอยู่ในโฉนดที่ดินเลขที่ 1391)	32 ตารางเมตร	โกดัง	-	บริษัทเป็นเจ้าของ	-
อาคารคลังสินค้า เลขที่ 110/3 หมู่ 6 แขวงท่าแร่ เขตบางเขน กรุงเทพฯ	996 ตารางเมตร	คลังสินค้า	-	บริษัทเป็นเจ้าของ	-
อาคารสำนักงาน ตั้งอยู่ที่ เลขที่ 3/394 ถนนวัชรพล แขวงท่าแร่ เขตบางเขน กรุงเทพฯ	1,920 ตารางเมตร	อาคารสำนักงาน โทรศัพท์แบบโทรออก (Outbound Call Center)	-	บริษัทเป็นเจ้าของ	-
อาคารสำนักงาน ตั้งอยู่ที่ 62/24 ถนนวัชรพล แขวงท่าแร่ เขตบางเขน กรุงเทพฯ (ปลูกสร้างอยู่ในโฉนดที่ดินเลขที่ 21163)	1,440 ตารางเมตร	อาคารสำนักงาน 4 ชั้น	26.2	บริษัทเป็นเจ้าของ	จำนองเป็นหลักประกันเงินกู้ยืมกับธนาคารพาณิชย์
อาคารสำนักงาน สตูดิโอ 2 ตั้งอยู่ที่ 59/6 ถนนวัชรพล แขวงท่าแร่ เขตบางเขน กรุงเทพฯ (ปลูกสร้างอยู่ในโฉนดที่ดินเลขที่ 135253)	498 ตารางเมตร	อาคารสำนักงาน 3 ชั้น	10.44	บริษัทเป็นเจ้าของ	จำนองเป็นหลักประกันเงินกู้ยืมกับธนาคารพาณิชย์
อาคารสำนักงาน 4 ชั้น ตั้งอยู่ที่ 25/1 ถนนวัชรพล แขวงท่าแร่ เขตบางเขน กรุงเทพฯ (ปลูกสร้างอยู่ในโฉนดที่ดินเลขที่ 125214, 125215, 125216, 153396, 153397)	2,040 ตารางเมตร	อาคารสำนักงาน โทรศัพท์แบบโทรออก (Outbound Call Center)	18.52	บริษัทเป็นเจ้าของ	จำนองเป็นหลักประกันเงินกู้ยืมกับธนาคารพาณิชย์

ประเภททรัพย์สิน	ขนาดพื้นที่	การใช้งาน	มูลค่าทางบัญชี ณ วันที่ 31 ธ.ค. 2556 (ล้านบาท)	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
อาคารสำนักงาน 4 ชั้น ตั้งอยู่ที่ 25/2 ถนนวัชรพล แขวง ทำแรัง เขตบางเขน กรุงเทพฯ (ปลุกสร้างอยู่ในโฉนดที่ดินเลขที่ 125214,125215,125216,153396,153397)	2,040 ตารางเมตร	อาคารสำนักงาน 4 ชั้น	17.29	บริษัทเป็นเจ้าของ	จำนองเป็นหลักประกันเงินกู้ยืมกับธนาคารพาณิชย์
อาคารสำนักงาน 4 ชั้น ตั้งอยู่ที่ 25/3 ถนนวัชรพล แขวง ทำแรัง เขตบางเขน กรุงเทพฯ (ปลุกสร้างอยู่ในโฉนดที่ดินเลขที่ 125214,125215,125216,153396,153397)	2,040 ตารางเมตร	อาคารสำนักงาน 4 ชั้น	17.76	บริษัทเป็นเจ้าของ	จำนองเป็นหลักประกันเงินกู้ยืมกับธนาคารพาณิชย์
ส่วนปรับปรุงอาคารและคลังสินค้า	n.a.	อาคารต่างๆ ศูนย์กระจายสินค้า ร้านค้าปลีก อาคารสำนักงานและอาคารคลังสินค้า	38.41	บริษัทเป็นเจ้าของ	
รวม			136.33		

4.1.3 งานระหว่างก่อสร้าง

มูลค่าทางบัญชีของงานระหว่างก่อสร้าง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 มีจำนวน 8,932,189 บาท ประกอบด้วย
 ติดตั้งระบบสื่อสาร อาคาร B จำนวน 2,302,863 บาท
 ติดตั้งป้าย จำนวน 30,000 บาท
 (3) ค่าตกแต่งชั้น 3 อาคาร HOB จำนวน 5,246,912 บาท
 (4) ติดตั้งระบบปรับอากาศอาคารสำนักงาน จำนวน 27,414 บาท
 (5) ค่าติดตั้ง ลิฟท์โดยสาร อาคาร C จำนวน 770,000 บาท
 (6) ค่าก่อสร้างหลังคาพื้นที่รับส่งสินค้า จำนวน 555,000 บาท

4.1.4 เครื่องตกแต่งและอุปกรณ์สำนักงาน

มูลค่าทางบัญชีของเครื่องตกแต่งและอุปกรณ์สำนักงาน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 มีจำนวน 88,471,159 บาท

4.1.5 อุปกรณ์คอมพิวเตอร์

มูลค่าทางบัญชีของอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 มีจำนวน 15,377,839 บาท

4.1.6 ยานพาหนะ

มูลค่าทางบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 มีจำนวน 4 บาท

4.2 สินทรัพย์ไม่มีตัวตน - สุทธิ

สินทรัพย์ไม่มีตัวตน ได้แก่ โปรแกรมคอมพิวเตอร์ ซึ่งแสดงในราคาทุนหักค่าตัดจำหน่ายสะสม และหักขาดทุนจากการด้อยค่า (ถ้ามี) โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทและบริษัทย่อยมีสินทรัพย์ไม่มีตัวตนสุทธิจำนวน 34,100,283 บาท

4.3 เครื่องหมายการค้า

บริษัท ได้มีการจดทะเบียนเครื่องหมายการค้า/เครื่องหมายบริการ โดยมีรายการเครื่องหมายการค้า/เครื่องหมายบริการ ดังนี้

เครื่องหมายการค้า/ เครื่องหมายบริการ	ประเภทของสินค้า/บริการ	ประเทศที่จดทะเบียน
<div>ทีวี ใต้เร็ค</div> 	บริการนำสินค้าหลายชนิดมารวมกันเพื่อความสะดวกในการเลือกซื้อ	ไทย
TV Direct Showcase	บริการนำสินค้าหลายชนิดมารวมกันเพื่อความสะดวกในการเลือกซื้อหรือบริการ	ไทย
Direct2U	บริการจัดการธุรกิจด้านจำหน่ายสินค้าประเภทเครื่องครัว เครื่องใช้ภายในครัวเรือน เครื่องออกกำลังกาย สื่อภาพและเสียงเพื่อบันเทิง สื่อภาพและเสียงเพื่อการศึกษา เครื่องใช้ไฟฟ้า (ในครัวเรือน) อาหารเสริมเพื่อสุขภาพ เครื่องสำอาง ผลิตภัณฑ์เพื่อการดูแลรักษารถยนต์	ไทย
ทีวี ใต้เร็ค	เครื่องหมายการค้าและบริการ	ลาว
ทีวี ใต้เร็ค	เครื่องหมายการค้าและบริการ	กัมพูชา
ทีวี ใต้เร็ค	เครื่องหมายการค้า	พม่า
<div>เครื่องหมายการค้าสินค้า</div> <div>House Brand: Fatis</div>	สินค้าประเภทอาหารเสริมบำรุงร่างกายทำจากวิตามินและแร่ธาตุใช้ในทางการแพทย์ อาหารเสริมบำรุงร่างกายทำจากพืช ผัก ผลไม้ และเนื้อสัตว์ ไม่ใช้ทางการแพทย์	ไทย
<div>เครื่องหมายการค้าสินค้า</div> <div>House Brand: Wellness</div>	เครื่องหมายการค้าสำหรับสินค้าเครื่องฟอกอากาศ เครื่องนวดน่องและเท้าใช้ไฟฟ้า เตียงนวดร่างกายใช้ไฟฟ้า แก้วนวดตัว เข็มขัดกระชับสัดส่วนใช้ไฟฟ้า เครื่องนวดหน้าใช้ไฟฟ้า	ไทย
<div>เครื่องหมายการค้าสินค้า</div> <div>House Brand: Nuvite</div>	อาหารเสริมสกัดจากพืช ผัก ผลไม้	ไทย

4.4 สิทธิการเช่า

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัท มีสิทธิการเช่าสุทธิ จำนวน 128,219 บาท ซึ่งเป็นสิทธิการเช่าอาคารพาณิชย์อายุ 5 ปี เพื่อใช้เป็นสถานประกอบการร้านค้าปลีก “TV Direct Showcase” สาขาพญาเหนือ และใช้เป็นศูนย์กระจายสินค้าร่วมด้วย

4.5 สัญญาที่สำคัญที่เกี่ยวข้องในการดำเนินธุรกิจ

4.5.1 สรุปสัญญาเช่าที่ดินเพื่อเป็นที่ตั้งอาคารสำนักงานโทรศัพท์แบบโทรออก (Outbound Call Center) และลานจอดรถ

บริษัท เช่าที่ดินเพื่อใช้ก่อสร้างอาคารสำนักงานโทรศัพท์แบบโทรออก (Outbound Call Center) และลานจอดรถ โดยรายละเอียดของสัญญาสามารถสรุปได้ดังนี้

เลขที่โฉนด/ที่ตั้ง	เนื้อที่	ผู้ให้เช่า	ระยะเวลา	การต่อสัญญา
โฉนดเลขที่ 45932, 171907, 171908 ช.บ้านท่าแร่ ต.ท่าแร่ อ.บางเขน กรุงเทพฯ	1 ไร่ 11 ตารางวา	นายบุญเลิศ นาคอุไร	อายุ 15 ปี 1 มิ.ย. 46 - 31 พ.ค. 61	ก่อนวันสิ้นสุดสัญญาไม่น้อยกว่า 30 วัน หากผู้เช่ามีความประสงค์จะเช่าที่ดินต่อไป ผู้เช่าจะต้องแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษรให้ผู้ให้เช่าทราบเพื่อตกลงรายละเอียดเกี่ยวกับการเช่าและทำสัญญากันใหม่ต่อไป
โฉนดเลขที่ 45934 ต.ท่าแร่ (หลุมไผ่) อ.บางเขน กรุงเทพฯ	86 ตารางวา	นางาตรีประเสริฐ นาคอุไร	อายุ 15 ปี 1 พ.ย. 46 - 31 ต.ค. 61	ก่อนวันสิ้นสุดสัญญาไม่น้อยกว่า 30 วัน หากผู้เช่ามีความประสงค์จะเช่าที่ดินต่อไป ผู้เช่าจะต้องแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษรให้ผู้ให้เช่าทราบเพื่อตกลงรายละเอียดเกี่ยวกับการเช่าและทำสัญญากันใหม่ต่อไป
โฉนดเลขที่ 45935 ต.ท่าแร่ (หลุมไผ่) อ.บางเขน กรุงเทพฯ	1 ไร่ 17 ตารางวา	นางาตรีหญิงสุลัดรี บัรรอด	อายุ 15 ปี 1 พ.ย. 46 - 31 ต.ค. 61	ก่อนวันสิ้นสุดสัญญาไม่น้อยกว่า 30 วัน หากผู้เช่ามีความประสงค์จะเช่าที่ดินต่อไป ผู้เช่าจะต้องแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษรให้ผู้ให้เช่าทราบเพื่อตกลงรายละเอียดเกี่ยวกับการเช่าและทำสัญญากันใหม่ต่อไป
โฉนดเลขที่ 159261 ต.ท่าแร่ (หลุมไผ่) อ.บางเขน กรุงเทพฯ	371 ตารางวา	นายพวงพันธ์ โรจนทรัพย์	อายุ 14 ปี 1 ธ.ค. 48 - 30 พ.ย. 62	ก่อนวันสิ้นสุดสัญญาไม่น้อยกว่า 30 วัน หากผู้เช่ามีความประสงค์จะเช่าที่ดินต่อไป ผู้เช่าจะต้องแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษรให้ผู้ให้เช่าทราบเพื่อตกลงรายละเอียดเกี่ยวกับการเช่าและทำสัญญากันใหม่ต่อไป
โฉนดเลขที่ 45931 ช.บ้านท่าแร่ ต.ท่าแร่ อ.บางเขน กรุงเทพฯ	3 งาน 82 ตารางวา	นางอัญชลี ยิมดี	อายุ 14 ปี 1 เม.ย. 49 - 31 มี.ค. 63	ก่อนวันสิ้นสุดสัญญาไม่น้อยกว่า 30 วัน หากผู้เช่ามีความประสงค์จะเช่าที่ดินต่อไป ผู้เช่าจะต้องแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษรให้ผู้ให้เช่าทราบเพื่อตกลงรายละเอียดเกี่ยวกับการเช่าและทำสัญญากันใหม่ต่อไป
โฉนดเลขที่ 24175 ต.ท่าแร่ อ.บางเขน กรุงเทพฯ	1 งาน 36 ตารางวา	นางสาวอุษณีย์ ปานขาว	อายุ 3 ปี 1 พ.ย.56 – 31 ต.ค.59	ก่อนวันสิ้นสุดสัญญาไม่น้อยกว่า 30 วัน หากผู้เช่ามีความประสงค์จะเช่าที่ดินต่อไป ผู้เช่าจะต้องแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษรให้ผู้ให้เช่าทราบเพื่อตกลงรายละเอียดเกี่ยวกับการเช่าและทำสัญญากันใหม่ต่อไป
โฉนดเลขที่ 135251 แขวงท่าแร่ เขตบางเขน กรุงเทพฯ	170.2 ตารางวา	นายประชิด วิเศษแก้ว	อายุ 3 ปี 1 พ.ย.56 – 31 ต.ค.59	ก่อนวันสิ้นสุดสัญญาไม่น้อยกว่า 30 วัน หากผู้เช่ามีความประสงค์จะเช่าที่ดินต่อไป ผู้เช่าจะต้องแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษรให้ผู้ให้เช่าทราบเพื่อตกลงรายละเอียดเกี่ยวกับการเช่าและทำสัญญากันใหม่ต่อไป
โฉนดเลขที่ 45933 ต.ท่าแร่ (หลุมไผ่) อ.บางเขน กรุงเทพฯ	100 ตารางวา	นายบุญเลิศ นาคอุไรและ นางาตรีหญิงสุลัดรี บัรรอด	7 ปี 3 เดือน 1 ส.ค.54 – 31 ต.ค.61	ก่อนวันสิ้นสุดสัญญาไม่น้อยกว่า 30 วัน หากผู้เช่ามีความประสงค์จะเช่าที่ดินต่อไป ผู้เช่าจะต้องแจ้งเป็นลาย

เลขที่โฉนดที่ดิน	เนื้อที่	ผู้ให้เช่า	ระยะเวลา	การต่อสัญญา
				ลักษณะอักษรให้ผู้ให้เช่าทราบเพื่อตกลงรายละเอียดเกี่ยวกับการเช่าและทำสัญญากันใหม่ต่อไป
โฉนดเลขที่ 205079 ต.ท่าแร่ (หลุมไผ่) อ.บางเขน กรุงเทพฯ	350 ตาราง วา	นายประเทือง เพ็ชรอินทร์	อายุ 10 ปี 15 ต.ค.54 – 14 ต.ค.64	ก่อนวันสิ้นสุดสัญญาไม่น้อยกว่า 30 วัน หากผู้เช่ามีความประสงค์จะเช่า ที่ดินต่อไป ผู้เช่าจะต้องแจ้งเป็นลาย ลักษณ์อักษรให้ผู้ให้เช่าทราบเพื่อ ตกลงรายละเอียดเกี่ยวกับการเช่า และทำสัญญากันใหม่ต่อไป
โฉนดเลขที่ 24173 ต.ท่าแร่ อ.บางเขน กรุงเทพฯ	1 งาน 36 ตารางวา	คุณเบญจวรรณ แสนทวีสุข	อายุ 3 ปี 1 ม.ค.57 – 31 ธ.ค.59	หากผู้เช่ามีความประสงค์ไม่ ต้องการให้ผู้เช่าใช้ที่ดินดังกล่าว หลังจากครบกำหนดระยะเวลาเช่า 3 ปีแล้วหรือสัญญาเช่าสิ้นสุดลง ผู้ เช่ายินยอมออกจากที่ดินดังกล่าว ภายใน 15 วันนับแต่วันที่ผู้เช่ามี ความประสงค์ดังกล่าว

4.5.2 สรุปสัญญาเช่าอาคารเพื่อใช้เป็นศูนย์กระจายสินค้า ร้านค้าปลีก “TV Direct Showcase” และ “Wellness Shop”

สาขา/ที่ตั้ง	ลักษณะ/พื้นที่	ผู้ให้เช่า	ระยะเวลา	การต่อสัญญา
ศูนย์กระจายสินค้า				
1 ดินแดง 4026, 4028, 4030 เลขที่ 715 ถ. อโศก-ดินแดง แขวงดินแดง เขตดิน แดง กรุงเทพฯ 10400	ตึกแถว 2 ชั้น 1 คูหา 4x12 เมตร	บุคคลธรรมดา	อายุ 3 ปี 26 ก.ค.56 – 25 ก.ค.59	เช่าต่อได้อีก 1 ปี โดยแจ้ง ให้ผู้ให้เช่าทราบล่วงหน้า ไม่น้อยกว่า 60 วัน ก่อน หมดอายุสัญญา
2 ท่าพระ 296 ถ.พาณิชย์การธนบุรี แขวงวัดท่า พระ เขตบางกอกใหญ่ กรุงเทพฯ 10600	อาคาร 1 ชั้น 1 ห้อง 6.7x14 เมตร	บุคคลธรรมดา	อายุ 3 ปี 1 ก.พ.56 – 31 ม.ค.59	เช่าต่อได้อีก 1 ปี โดยแจ้ง ให้ผู้ให้เช่าทราบล่วงหน้า ไม่น้อยกว่า 60 วัน ก่อน หมดอายุสัญญา
TV Direct Showcase และศูนย์กระจาย สินค้า				
1 ภูเก็ต 110/1 ถ.วิชิตสงคราม ต.ตลาดเหนือ อ.เมือง จ.ภูเก็ต 83000	อาคาร 3 ชั้น 38 ตารางวา	บุคคลธรรมดา	อายุ 3 ปี 1 ก.ค. 54 - 30 มิ.ย. 57	เช่าต่อได้คราวละ 3 ปี โดย แจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบ ล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 60 วัน ก่อนหมดอายุสัญญา
2 ชลบุรี 112/177 หมู่ 1 ต.เสม็ด อ.เมือง จ. ชลบุรี 20000	อาคาร 3 ชั้น 4x12 เมตร	บุคคลธรรมดา	อายุ 3 ปี 15 ต.ค. 56 – 14 ต.ค. 56	เช่าต่อได้อีก 1 ปี โดยแจ้ง ให้ผู้ให้เช่าทราบล่วงหน้า ไม่น้อยกว่า 60 วัน ก่อน หมดอายุสัญญา
3 หาดใหญ่ 488/5 ถ.เพชรเกษม ต.หาดใหญ่ อ. หาดใหญ่ จ.สงขลา 90110	อาคารพาณิชย์ 3 ชั้น 8x15 เมตร	บุคคลธรรมดา	อายุ 3 ปี 1 เม.ย. 56 - 31 มี.ค. 59	เช่าต่อได้อีก 1 ปี โดยแจ้ง ให้ผู้ให้เช่าทราบล่วงหน้า ไม่น้อยกว่า 60 วัน ก่อน หมดอายุสัญญา
4 พัทธยาเหนือ 212/14-15 ถ.พัทธยาเหนือ ต.นาเกลือ อ.บางละมุง จ.ชลบุรี 20150	อาคาร 2 คูหา	บริษัท ไรน์อัส เอ็น เตอร์ไพรส์ จำกัด	อายุ 5 ปี 1 เม.ย. 52 - 31 มี.ค. 57	ไม่ได้ระบุ
5 ลพบุรี	อาคาร 3.5 ชั้น	บุคคลธรรมดา	อายุ 3 ปี	เช่าต่อได้อีก 1 ปี โดยแจ้ง

สาขา/ที่ตั้ง	ลักษณะ/พื้นที่	ผู้ให้เช่า	ระยะเวลา	การต่อสัญญา
136 ถ.นารายณ์มหาราช ต.ทะเลชุบศร อ.เมือง จ.ลพบุรี 15000	8x12 เมตร		1 พ.ย. 56 – 31 ต.ค. 59	ให้ผู้ให้เช่าทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 60 วัน ก่อนหมดอายุสัญญา
6 จันทบุรี 30/255 หมู่ที่ 7 ต.จันทน์มิตร อ.เมือง จ.จันทบุรี	อาคาร 4 ชั้น 4x18 เมตร	บุคคลธรรมดา	อายุ 3 ปี 15 มี.ค. 56 - 14 มี.ค. 59	สามารถต่อสัญญาเช่าเพิ่มได้อีก 1 ปี
7 เพชรบุรี 2/1 ซ.ทรัพย์สิน 4 ถ.ราชวิถี ต.คลองกระแซง อ.เมือง จ.เพชรบุรี 76000	อาคาร 3 ชั้น 4x12 เมตร	บุคคลธรรมดา	อายุ 3 ปี 1 ก.ค. 55 - 30 มิ.ย. 58	เช่าต่อได้อีก 1 ปี โดยแจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 60 วัน ก่อนหมดอายุสัญญา
8 สุราษฎร์ธานี 263/4-5 ถ.ชนเกษม ต.ตลาด อ.เมือง จ.สุราษฎร์ธานี 84000	อาคาร 2 ชั้น ขนาด 4 x 10 เมตร จำนวน 2 ห้อง	บุคคลธรรมดา	อายุ 3 ปี 1 ส.ค. 54 - 31 ก.ค. 57	เช่าต่อได้อีก 1 ปี โดยแจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 60 วัน ก่อนหมดอายุสัญญา
9 นครศรีธรรมราช 8/16 ถ.พัฒนาการคูขวาง ต.ในเมือง อ.เมือง จ.นครศรีธรรมราช 80000	อาคาร 3 ชั้น 4x10 เมตร	บุคคลธรรมดา	อายุ 3 ปี 1 ส.ค. 56 - 31 ก.ค. 59	เช่าต่อได้อีก 1 ปี โดยแจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 60 วัน ก่อนหมดอายุสัญญา
10 ปัตตานี 300/67-68 หมู่ 4 ถ.หนองจิก ต.รูสะมิแล อ.เมืองปัตตานี จ.ปัตตานี	อาคาร 3 ชั้น 10x20 เมตร	บุคคลธรรมดา	อายุ 2 ปี 9 เดือน 1 เม.ย. 55 - 31 ธ.ค. 57	เช่าต่อได้อีก 1 ปี โดยแจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 60 วัน ก่อนหมดอายุสัญญา
11 เชียงใหม่ 36/3 ถ.ห้วยแก้ว อ.เมือง จ.เชียงใหม่ 50000	อาคาร 3.5 ชั้น 4x8 เมตร	บุคคลธรรมดา	อายุ 3 ปี 1 ส.ค. 56 – 31 ก.ค. 59	เช่าต่อได้อีก 1 ปี โดยแจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 60 วัน ก่อนหมดอายุสัญญา
12 นครสวรรค์ 152/4 ถ.สวรรค์วิถี ต.ปากน้ำโพ อ.เมือง จ.นครสวรรค์ 60000	อาคาร 3.5 ชั้น 4x8 เมตร	บุคคลธรรมดา	อายุ 3 ปี 1 ส.ค. 56 - 31 ก.ค. 59	เช่าต่อได้อีก 1 ปี โดยแจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 60 วัน ก่อนหมดอายุสัญญา
13 ยุธยา 161/37 ม.3 ต.คลองสวนพลู อ.พระนครศรีอยุธยา จ.พระนครศรีอยุธยา 13000	อาคาร	บุคคลธรรมดา	อายุ 3 ปี 1 ส.ค. 55 - 31 ก.ค. 58	เช่าต่อได้อีก 1 ปี โดยแจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 60 วัน ก่อนหมดอายุสัญญา
14 เชียงราย 149/4 เทศบาลบ้านดู่ ถ.พหลโยธิน อ.เมือง จ.เชียงราย 57000	อาคาร 3 ชั้น 4x12 เมตร	บุคคลธรรมดา	อายุ 3 ปี 15 ส.ค. 55 - 14 ส.ค. 58	เช่าต่อได้อีก 1 ปี โดยแจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 60 วัน ก่อนหมดอายุสัญญา
15 พิษณุโลก 298/14 ถ.บรมไตรโลกนาถ 2 ต.ในเมือง อ.เมือง จ.พิษณุโลก 65000	อาคาร 3 ชั้น 4x16 เมตร	บุคคลธรรมดา	อายุ 3 ปี 1 ส.ค. 54- 31 ก.ค. 57	เช่าต่อได้อีก 1 ปี โดยแจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 60 วัน ก่อนหมดอายุสัญญา
16 นครราชสีมา 223, 225 ถ.มิตรภาพ ต.ในเมือง อ.เมือง จ.นครราชสีมา 30000	อาคาร	บุคคลธรรมดา	อายุ 3 ปี 1 ส.ค. 55 - 31 ก.ค. 58	เช่าต่อได้อีก 1 ปี โดยแจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 60 วัน ก่อนหมดอายุสัญญา
17 ขอนแก่น 182/133 ถ.ศรีจันทร์ อ.เมือง จ.ขอนแก่น 40000	อาคาร 3 ชั้น 4x12 เมตร	บุคคลธรรมดา	อายุ 3 ปี 1 ส.ค. 55 - 31 ก.ค. 58	เช่าต่อได้อีก 1 ปี โดยแจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 60 วัน ก่อนหมดอายุสัญญา

สาขา/ที่ตั้ง	ลักษณะ/พื้นที่	ผู้ให้เช่า	ระยะเวลา	การต่อสัญญา
				หมดอายุสัญญา
18 อุดรธานี 26 ห้อง 1-2 หมู่ 7 ถ.ทหาร ต.หมากแข้ง อ.เมือง จ.อุดรธานี 41000	อาคาร 2 ชั้น 8x12 เมตร	บุคคลธรรมดา	อายุ 3 ปี 1 ส.ค. 54 - 31 ส.ค. 57	เช่าต่อได้อีก 1 ปี โดยแจ้ง ให้ผู้ให้เช่าทราบล่วงหน้า ไม่น้อยกว่า 60 วัน ก่อน หมดอายุสัญญา
19 สระบุรี 184 ถ.พหลโยธิน ต.ปากเพรียว อ.เมือง จ.สระบุรี 18000	อาคาร 4x8 เมตร	บุคคลธรรมดา	อายุ 3 ปี 1 ม.ค. 55 - 31 ธ.ค. 57	เช่าต่อได้อีก 1 ปี โดยแจ้ง ให้ผู้ให้เช่าทราบล่วงหน้า ไม่น้อยกว่า 60 วัน ก่อน หมดอายุสัญญา
20 อุบลราชธานี 188-190 ถ.อุปราชา ต.ในเมือง อ.เมือง จ.อุบลราชธานี 34000	อาคาร	บุคคลธรรมดา	อายุ 3 ปี 1 ส.ค. 55 - 31 ก.ค. 58	เช่าต่อได้อีก 1 ปี โดยแจ้ง ให้ผู้ให้เช่าทราบล่วงหน้า ไม่น้อยกว่า 60 วัน ก่อน หมดอายุสัญญา
21 นครปฐม 88 ถ.ราชวิถี ต.พระปฐมเจดีย์ อ.เมือง จ.นครปฐม 73000	อาคาร 3 ชั้น 4x14 เมตร	บุคคลธรรมดา	อายุ 3 ปี 1 มี.ค. 56 - 28 ก.พ. 59	เช่าต่อได้อีก 1 ปี โดยแจ้ง ให้ผู้ให้เช่าทราบล่วงหน้า ไม่น้อยกว่า 60 วัน ก่อน หมดอายุสัญญา
22 สระแก้ว 76/6-7 ถ.สุวรรณศร อ.เมือง จ.สระแก้ว 27000	อาคาร 3 ชั้น 8x12 เมตร	บุคคลธรรมดา	อายุ 6 เดือน 1 ต.ค. 56 - 31 มี.ค. 57	เช่าต่อได้อีก 1 ปี โดยแจ้ง ให้ผู้ให้เช่าทราบล่วงหน้า ไม่น้อยกว่า 60 วัน ก่อน หมดอายุสัญญา
23 สมุทรปราการ 2014/2 หมู่ที่ 9 ถ.เทพารักษ์ ต.สำโรง เหนือ อ.เมือง จ.สมุทรปราการ 10270	อาคาร 4 ชั้น 4x15 เมตร	บุคคลธรรมดา	อายุ 2 ปี 15 ก.พ. 56 - 14 ก.พ. 58	เช่าต่อได้อีก 1 ปี โดยแจ้ง ให้ผู้ให้เช่าทราบล่วงหน้า ไม่น้อยกว่า 60 วัน ก่อน หมดอายุสัญญา
24 สมุทรสาคร 1300/93 ถ.เอกชัย ต.มหาชัย อ.เมือง จ.สมุทรสาคร 74000	อาคาร 4 ชั้น 4x13 เมตร	บุคคลธรรมดา	อายุ 3 ปี 1 พ.ค. 53 - 30 เม.ย. 56	เช่าต่อได้อีก 1 ปี
25 ปทุมธานี 323 ต.ประชาธิปไตย อ.ธัญบุรี จ.ปทุมธานี 12110	อาคาร 4 ชั้น 16x4 เมตร	บุคคลธรรมดา	อายุ 3 ปี 1 พ.ค. 56 - 30 เม.ย. 59	เช่าต่อได้อีก 1 ปี โดยแจ้ง ให้ผู้ให้เช่าทราบล่วงหน้า ไม่น้อยกว่า 60 วัน ก่อน
26 นนทบุรี 26/11 ถ.ประชาราษฎร์ ต.ตลาดขวัญ อ.เมือง จ.นนทบุรี 11000	อาคาร 4.5 ชั้น 4x12 เมตร	บุคคลธรรมดา	อายุ 3 ปี 1 ก.ย. 56 - 31 ส.ค. 59	เช่าต่อได้อีก 3 ปี โดยแจ้ง ให้ผู้ให้เช่าทราบล่วงหน้า ไม่น้อยกว่า 60 วัน ก่อน หมดอายุสัญญา
27 ระยอง 65/19 ถ.จันทอุดม ต.ท่าประดู่ อ.เมือง จ.ระยอง 21000	อาคาร 4 ชั้น 16 ตารางวา	บุคคลธรรมดา	อายุ 1 ปี 16 พ.ย.56 - 15พ.ย. 57	เช่าต่อได้อีก 3 ปี โดยแจ้ง ให้ผู้ให้เช่าทราบล่วงหน้า 60 วันก่อนหมดอายุสัญญา
28 กำแพงเพชร 722, 724 ถ.ราชดำเนิน 1 ต.ในเมือง อ.เมือง จ.กำแพงเพชร 62000	อาคาร 1 ชั้น 2 ห้อง 96 ตารางเมตร	บุคคลธรรมดา	อายุ 3 ปี 8 ธ.ค.56 - 7 ธ.ค.59	เช่าต่อได้อีก 3 ปี โดยแจ้ง ให้ผู้ให้เช่าทราบล่วงหน้า 60 วันก่อนหมดอายุสัญญา
29 ราชบุรี 178/5-6 ถ.เพชรเกษม ต.หน้าเมือง อ.เมือง จ.ราชบุรี 70000	อาคาร 2 ชั้น 2 คูหา 44.3 ตารางวา	บุคคลธรรมดา	อายุ 3 ปี 1 ม.ค. 57 - 31 ธ.ค. 59	เช่าต่อได้อีก 3 ปี โดยแจ้ง ให้ผู้ให้เช่าทราบล่วงหน้า ก่อนหมดอายุสัญญา
30 บุรีรัมย์ 40/7 ถ.ธานี ต.ในเมือง อ.เมือง จ.บุรีรัมย์ 31000	อาคาร 2 ชั้น 16x4 เมตร	บุคคลธรรมดา	อายุ 3 ปี 1 เม.ย. 56 - 31 มี.ค. 59	เช่าต่อได้อีก 1 ปี
31 ลำปาง 341/7 ถ.ฉัตรไชย ต.สวนดอก อ.เมือง	อาคาร 4 ชั้น 2 คูหา	บุคคลธรรมดา	อายุ 3 ปี 1 พ.ย. 56 - 31 ต.ค.	เช่าต่อได้อีก 3 ปี

สาขา/ที่ตั้ง	ลักษณะ/พื้นที่	ผู้ให้เช่า	ระยะเวลา	การต่อสัญญา
จ.ลำปาง			59	
32 สุพรรณบุรี 249/289 ม.5 ต.ท่าระหัด อ.เมือง จ.สุพรรณบุรี	อาคาร 4 ชั้น 5.2x12 เมตร	บุคคลธรรมดา	อายุ 3 ปี 15 พ.ย.56 – 14พ.ย. 59	เช่าต่อได้อีก 3 ปี โดยแจ้ง ให้ผู้ให้เช่าทราบล่วงหน้า ไม่น้อยกว่า 60 วัน ก่อน หมดอายุสัญญา
33 กาญจนบุรี 35/8 ถ.แสงชูโต อ.เมือง จ.กาญจนบุรี	อาคาร 3 ชั้น 38.8 ตารางวา	บุคคลธรรมดา	อายุ 3 ปี 17 ธ.ค. 56 – 16 ธ.ค. 59	เช่าต่อได้อีก 3 ปี โดยแจ้ง ให้ผู้ให้เช่าทราบล่วงหน้า ไม่น้อยกว่า 60 วัน ก่อน หมดอายุสัญญา
34 กระบี่ 90/43 ถ.มหาราช ต.ปากน้ำ อ.เมือง จ.กระบี่	อาคาร 4 ชั้น 4.5x14 เมตร	บุคคลธรรมดา	อายุ 3 ปี 1 ก.ย. 54 – 31 ส.ค. 57	เช่าต่อได้อีก 1 ปี โดยแจ้ง ให้ผู้ให้เช่าทราบล่วงหน้า ไม่น้อยกว่า 60 วัน ก่อน หมดอายุสัญญา
35 ชุมพร 116/7 ถนนกรมหลวงชุมพร ต.ท่าตะเภา อ.เมือง จ.ชุมพร	อาคาร 2 ชั้น 4.3 x16 เมตร	บุคคลธรรมดา	อายุ 3 ปี 1 พ.ย. 54 – 31 ต.ค. 57	เช่าต่อได้อีก 1 ปี โดยแจ้ง ให้ผู้ให้เช่าทราบล่วงหน้า ไม่น้อยกว่า 60 วัน ก่อน หมดอายุสัญญา
36 นครพนม 357/7 ถ.เพื่อนนคร ต.หนองญาติ อ.เมืองนครพนม จ.นครพนม	อาคาร 2 ชั้น 4 x16 เมตร	บุคคลธรรมดา	อายุ 3 ปี 1 ก.ค.55 – 30 มิ.ย.58	เช่าต่อได้อีก 1 ปี โดยแจ้ง ให้ผู้ให้เช่าทราบล่วงหน้า ไม่น้อยกว่า 60 วัน ก่อน หมดอายุสัญญา
37 เพชรบูรณ์ 52/45 ถ.เทพาพัฒนา ต.ในเมือง อ.เมืองเพชรบูรณ์ จ.เพชรบูรณ์	อาคาร 3 ชั้น 4 x14 เมตร	บุคคลธรรมดา	อายุ 3 ปี 1 ส.ค.55 – 31 ก.ค.58	เช่าต่อได้อีก 1 ปี โดยแจ้ง ให้ผู้ให้เช่าทราบล่วงหน้า ไม่น้อยกว่า 60 วัน ก่อน หมดอายุสัญญา
38 ฉะเชิงเทรา 205 ถนนสุขประยูร ต.หน้าเมือง อ.เมืองฉะเชิงเทรา จ.ฉะเชิงเทรา 24000	อาคาร 3 ชั้น 4 x 16 เมตร	บุคคลธรรมดา	อายุ 3 ปี 16 ธ.ค.55 – 15 ธ.ค.58	เช่าต่อได้อีก 1 ปี โดยแจ้ง ให้ผู้ให้เช่าทราบล่วงหน้า ไม่น้อยกว่า 60 วัน ก่อน หมดอายุสัญญา
<u>TV Direct Showcase</u>				
1 ร้อยเอ็ด 41/1 ซอย 1 ถ.ปัทมานนท์ ต.ในเมือง อ.เมือง จ.ร้อยเอ็ด 45000	อาคาร 2 ชั้น 8x10 เมตร	บุคคลธรรมดา	อายุ 3 ปี 1 มี.ค. 56 – 28 ก.พ. 59	เช่าต่อได้อีก 1 ปี
2 เชียงใหม่ พลาซ่า พระราม 2 128 ถนนพระรามที่ 2 แขวงสามตำ เขตบางขุนเทียน กรุงเทพฯ 10150	105.30 ตาราง เมตร	กองทุนรวมสิทธิ การเช่า อสังหาริมทรัพย์ CPN รีเทล โกรท	อายุ 3 ปี 1 ก.ย. 53 - 31 ส.ค. 56	แจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบ ล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 6 เดือน ก่อนหมดอายุสัญญา
3 เชียงใหม่ พลาซ่า พระราม 3 79/143 ถ.สาธุประดิษฐ์ แขวงช่อง นนทรี เขตยานนาวา กรุงเทพฯ 10120	78.83 ตารางเมตร	กองทุนรวม อสังหาริมทรัพย์ CPN รีเทล โกรท	อายุ 3 ปี 1 มิ.ย. 54 - 30 พ.ค. 57	ไม่ได้รับ租
4 พระราม 9 อาคารว่องวานิช พลาซ่า บี เลขที่ 100/123 ชั้นที่ 1 แบบ L ถ.พระราม 9 แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ 10320	180 ตารางเมตร	บจก.ปิยะสมบัติ พร็อพเพอร์ตี้	อายุ 3 ปี 1 ม.ค. 57 - 31 ธ.ค. 59	แจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบ ล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 30 วัน ก่อนหมดอายุสัญญา
7 เชียงใหม่ พลาซ่า รัตนวิเบศร์	165.36 ตาราง	บริษัท เชียงใหม่	อายุ 3 เดือน	แจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบ

สาขา/ที่ตั้ง	ลักษณะ/พื้นที่	ผู้ให้เช่า	ระยะเวลา	การต่อสัญญา
68/100,68/919 หมู่ 8 ห้องเลขที่ 213/2 ถ.รัตนวิเศษ ต.บางกระสอ อ.เมือง จ.นนทบุรี 11000	เมตร	พัฒนา รัตนวิเศษ จำกัด	1 ก.ย.55 – 31 ส.ค.58	ล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 6 เดือน ก่อนหมดอายุสัญญา
8 ฟิวเจอร์พาร์ค รังสิต 94 ถ.พหลโยธิน ต.ประชาธิปัตย์ อ.ธัญบุรี จ.ปทุมธานี 12130	113.24 ตารางเมตร	บริษัท ซ้อปบิง เซ็นเตอร์เซอร์วิส เซส จำกัด	อายุ 3 ปี 1 ม.ค. 55 - 31 ธ.ค. 57	แจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 90 วัน ก่อนหมดอายุสัญญา
9 ซีคอนสแควร์ 55 ถนนศรีนครินทร์ แขวงหนองบอน เขตประเวศ กรุงเทพฯ 10260	58.50 ตารางเมตร	บริษัท ซีคอน ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)	อายุ 3 ปี 16 ก.ค. 54 - 15 ก.ค. 57	แจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 60 วัน ก่อนหมดอายุสัญญา
10 แฟชั่น ไอส์แลนด์ 5/5-6 หมู่ที่ 7 ห้องเลขที่ B032B ถ.รามอินทรา แขวงคันนายาว เขตคันนายาว กรุงเทพฯ 10230	60.51 ตารางเมตร	บริษัท สยาม รีเทล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด	อายุ 3 ปี 10 ธ.ค. 54 - 9 ธ.ค. 57	ไม่ได้ระบุ
11 สีส้มคอมเพล็กซ์ 191 อาคารสีส้มคอมเพล็กซ์ ถ.สีลม แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพฯ 10500	67 ตารางเมตร	บริษัท สีส้มอาคารและบริการ จำกัด	อายุ 3 ปี 5 พ.ย.55 – 4 พ.ย.58	แจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 150 วัน ก่อนหมดอายุสัญญา
12 หัวหิน ศูนย์การค้าหัวหิน มาร์เก็ต วิลเลจ เลขที่ 234/1 ถ.เพชรเกษม ต.หัวหิน อ.หัวหิน จ.ประจวบคีรีขันธ์ 77110	56 ตารางเมตร	บริษัท มาร์เก็ต วิลเลจ จำกัด	อายุ 3 ปี 25 พ.ค.55 - 24 พ.ค. 58	แจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 180 วัน ก่อนหมดอายุสัญญา
13 เซ็นทรัล แอร์พอร์ต พลาซ่า เชียงใหม่ เลขที่ 2 ถนนมหิดล, ถ.วัวลาย ต.หายยา อ.เมือง จ.เชียงใหม่ 50100	80.56 ตารางเมตร	บริษัท เซ็นทรัล พัฒนา เชียงใหม่ จำกัด	อายุ 3 ปี 1 ต.ค. 53 - 30 ก.ย. 56	แจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 6 เดือน ก่อนหมดอายุสัญญา
14 เดอะมอลล์ บางกะปิ 3522 ถ.ลาดพร้าว แขวงคลองจั่น เขตบางกะปิ กรุงเทพฯ 10240	70 ตารางเมตร	บริษัท เนริ จำกัด	อายุ 3 ปี 2 พ.ย. 53 - 1 พ.ย. 56	แจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 90 วัน ก่อนหมดอายุสัญญา
15 เดอะมอลล์ งามวงศ์วาน 30/39-50, 639 หมู่ที่ 2 ถ.งามวงศ์วาน ต.บางเขน อ.เมืองนนทบุรี จ.นนทบุรี 11000	14.85 ตารางเมตร	บริษัท เดอะมอลล์ กรุ๊ป จำกัด	อายุ 9 เดือน 1 ม.ค. 56 – 30 ก.ย. 56 (อยู่ระหว่างการต่อสัญญา)	ไม่ได้ระบุ
16 เซ็นทรัล พลาซ่า ปิ่นเกล้า 7/222 ถ.บรมราชชนนี แขวงอรุณอมรินทร์ เขตบางกอกน้อย กรุงเทพฯ 10700	83.86 ตารางเมตร	บริษัท เซ็นทรัล พัฒนา จำกัด (มหาชน)	อายุ 3 ปี 1 ต.ค. 54 - 30 ก.ย. 57	แจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 6 เดือน ก่อนหมดอายุสัญญา
17 โรบินสัน ราชบุรี 265 ถ.ศรีสุริยวงศ์ ต.หน้าเมือง อ.เมือง จ.ราชบุรี 70000	71.25 ตารางเมตร	บริษัท ซีอาร์ ราชบุรี (ประเทศไทย) จำกัด	อายุ 3 ปี 1 มิ.ย. 54 - 31 พ.ค. 57	แจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 90 วัน ก่อนหมดอายุสัญญา
18 เดอะมอลล์ โคราซ 1242/2 ถ.มิตรภาพ ต.ในเมือง อ.เมือง จ.นครราชสีมา 30000	82.50 ตารางเมตร	บริษัท เค. อาร์. ซ้อปบิงเซ็นเตอร์ จำกัด	อายุ 3 ปี 1 มิ.ย. 54 – 31 พ.ค. 57	แจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 90 วัน ก่อนหมดอายุสัญญา
19 เดอะมอลล์ งามคำแหง 49 ถ.รามคำแหง แขวงหัวหมาก เขตบางกะปิ กรุงเทพฯ 10240	48 ตารางเมตร	บริษัท เดอะมอลล์ กรุ๊ป จำกัด	อายุ 3 ปี 1 ม.ค. 54 - 31 ธ.ค. 56	แจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 90 วัน ก่อนหมดอายุสัญญา

สาขา/ที่ตั้ง	ลักษณะ/พื้นที่	ผู้ให้เช่า	ระยะเวลา	การต่อสัญญา
20 อมตะนคร (ชลบุรี) เทสโก้ โลตัส สาขาอมตะนคร เลขที่ 700/75 หมู่ที่ 5 ต.คลองตำหรุ อ.เมือง จ.ชลบุรี 20000	63.50 ตารางเมตร	บริษัท เอก-ชัย ดีสทรีบิวชั่น ซิส เทม จำกัด	อายุ 3 ปี 25 ธ.ค.55 - 24 ธ.ค. 58	ต่อสัญญาได้อีก 1 ปี
21 แปซิฟิค พาร์ค ศรีราชา 90 ถ.สุขุมวิท กม.118 ต.ศรีราชา อ.ศรีราชา จ.ชลบุรี 20110	80 ตารางเมตร	บริษัท แปซิฟิค พาร์ค ศรีราชา จำกัด	อายุ 3 ปี 15 ต.ค.53 - 14 ต.ค. 56	แจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบ ล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 90 วัน ก่อนหมดอายุสัญญา
22 ศูนย์การค้า สุปรีม คอมเพล็กซ์ 1024 ถ.สามเสน แขวงถนนนครไชยศรี เขตดุสิต กรุงเทพฯ 10300	55 ตารางเมตร	บริษัท สุปรีม สาม เสน จำกัด	อายุ 2 ปี 11 เดือน 23 ก.ย.56 - 31 ส.ค. 59	แจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบ ล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 90 วัน ก่อนหมดอายุสัญญา
23 ศูนย์การค้าเซ็นทรัลพลาซ่า แจ้งวัฒนะ 99,99/9 หมู่ 2 ถ.แจ้งวัฒนะ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี	76.43 ตารางเมตร	บริษัท เซ็นทรัล พัฒนา จำกัด (มหาชน)	อายุ 3 ปี 1 ก.ค. 54 - 30 มิ.ย. 57	แจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบ ล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 6 เดือนก่อนครบอายุสัญญา
24 ศูนย์การค้าเซ็นทรัลพลาซ่า รามอินทรา 109/10 ถ.รามอินทรา แขวงอนุสาวรีย์ เขตบางเขน กรุงเทพฯ	81.96 ตารางเมตร	บริษัท เซ็นทรัล พัฒนา จำกัด (มหาชน)	อายุ 3 ปี 1 ส.ค. 54 - 31 ก.ค. 57	แจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบ ล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 6 เดือนก่อนครบอายุสัญญา
25 ศูนย์การค้าโรบินสัน ตรัง 138 ถ.พัทลุง ต.ทับเที่ยง อ.เมืองตรัง จ.ตรัง	103.39 ตาราง เมตร	บริษัท ห้างสรรพสินค้า โรบินสัน จำกัด (มหาชน)	อายุ 3 ปี 1 ธ.ค. 54 - 30 พ.ย. 57	แจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบ ล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 90วัน ก่อนครบอายุสัญญา
26 ศูนย์การค้าเมกาบางนา ห้องเลขที่ 2140 ชั้น 2 39/6 ต.บางแก้ว อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ 10540	46 ตารางเมตร	บริษัท เอสเอฟ ดีเวลอปเม้นท์ จำกัด	อายุ 3 ปี 28 เม.ย. 54 - 27 เม.ย. 57	แจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบ ล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 6 เดือน ก่อนหมดอายุสัญญา
27 พาราไดซ์ พาร์ค F03C008 ชั้น 3 61 ถ.ศรีนครินทร์ แขวงหนองบอน เขตประเวศ กรุงเทพฯ 10250	99 ตารางเมตร	บริษัท พาราไดซ์ พาร์ค จำกัด	อายุ 3 ปี 15 ก.ย. 54 - 14 ก.ย. 57	แจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบ ล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 90 วัน ก่อนหมดอายุสัญญา
28 ซีคอน บางแค 607 ถนนเพชรเกษม แขวงบางหว้า เขตภาษีเจริญ กรุงเทพฯ 10160	84.40 ตารางเมตร	บริษัท ซีคอนบาง แค จำกัด	อายุ 3 ปี 1 ก.ย. 55 - 31 ส.ค. 58	แจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบ ล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 60 วัน ก่อนหมดอายุสัญญา
29 อัครวรรณ ซุปเปอร์ คอมเพล็กซ์ 1 308 หมู่ 10 ถ.มิตรภาพ ต.โพธิ์ชัย อ.เมืองหนองคาย .หนองคาย 43000	52 ตารางเมตร	ห้างสรรพสินค้า เจียง-ฟิวเจอร์ พลาซ่า	อายุ 3 ปี 21 ก.ค.55-20 ก.ค.58	แจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบ ล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 60 วัน ก่อนหมดอายุสัญญา
30 ศูนย์การค้าเซ็นทรัลพลาซ่า พิษณุโลก 9/99 ม.5 ต.พลาชัยชุมพล อ.เมือง พิษณุโลก จ.พิษณุโลก 65000	78 ตารางเมตร	บริษัท เซ็นทรัล เวิลด์ จำกัด	อายุ 3 ปี 20 ต.ค. 54 - 19 ต.ค. 57	แจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบ ล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 6 เดือนก่อนครบอายุสัญญา
31 ศูนย์การค้าเซ็นทรัลพลาซ่า สุราษฎร์ธานี 88 ม.10 ต.วัดประตู่ อ.เมืองสุราษฎร์ ธานี จ.สุราษฎร์ธานี 84000	91.44 ตารางเมตร	บริษัท เซ็นทรัล พัฒนา ดีเวลอป เม้นท์ จำกัด	อายุ 3 ปี 11 ต.ค. 55 - 10 ต.ค. 58	แจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบ ล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 6 เดือนก่อนครบอายุสัญญา
32 ศูนย์การค้าเซ็นทรัลพลาซ่า เชียงราย 99/9 ม.13 ต.รอบเวียง อ.เมือง เชียงราย จ.เชียงราย 57000	34.01 ตารางเมตร	บริษัท ซีพีเอ็น เชียงราย จำกัด	อายุ 3 ปี 1 ต.ค. 54 - 30 ก.ย. 57	แจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบ ล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 6 เดือนก่อนครบอายุสัญญา
33 ศูนย์การค้าเซ็นทรัลพลาซ่า อุดรธานี	90.71 ตารางเมตร	บริษัท เซ็นทรัล	อายุ 3 ปี	แจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบ

สาขา/ที่ตั้ง	ลักษณะ/พื้นที่	ผู้ให้เช่า	ระยะเวลา	การต่อสัญญา
277/3 ถ.ประจักษ์ศิลปาคม ต.หมากแข้ง อ.เมืองอุดรธานี จ.อุดรธานี		เว็ลด์ จำกัด สาขาอุดรธานี	27 มี.ค. 55 – 26 มี.ค. 58	ล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 6 เดือนก่อนครบอายุสัญญา
34 ศูนย์การค้าเซ็นทรัลพลาซ่า วงศ์สว่าง 888 ถ.พิบูลย์สงคราม แขวงบางซื่อ เขตบางซื่อ กรุงเทพฯ 10800	55 ตารางเมตร	บริษัท สรรพสินค้าเซ็นทรัล จำกัด	อายุ 3 ปี 1 ก.ย.55 – 31 ส.ค.58	แจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 30 วันก่อนครบอายุสัญญา
35 ศูนย์การค้าบิ๊กซี ซูเปอร์เซ็นเตอร์ มุกดาหาร 77/11 ถ.ขยายกร ต.มุกดาหาร อ.เมืองมุกดาหาร จ.มุกดาหาร 49000	43.00 ตารางเมตร	บมจ. บิ๊กซี ซูเปอร์เซ็นเตอร์	อายุ 3 ปี 1 ก.ย.55 – 31 ส.ค.58	ไม่ระบุ
36 ศูนย์การค้าเซ็นทรัลพลาซ่า ขอนแก่น 99 ถ.ศรีจันทร์ ต.ในเมือง อ.เมืองขอนแก่น จ.ขอนแก่น 40000	74.80 ตารางเมตร	บริษัท เซ็นทรัลพัฒนา ขอนแก่น จำกัด	อายุ 3 ปี 1 ส.ค.54 – 31 ก.ค.57	แจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 6 เดือนก่อนครบอายุสัญญา
37 ศูนย์การค้า โฮมเวิร์ค ราชพฤกษ์ 111 ม.5 ต.มหาสวัสดิ์ อ.บางกรวย จ.นนทบุรี 11130	67.90 ตารางเมตร	บริษัท ซีอาร์ซี เพาเวอร์ รีเทล จำกัด	อายุ 3 ปี 24 ธ.ค.54 – 23 ธ.ค.57	แจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 3 เดือนก่อนครบอายุสัญญา
38 ศูนย์การค้า โฮมเวิร์ค ราชพฤกษ์ หมู่ 5 ต.วิจิต อ.เมืองภูเก็ต จ.ภูเก็ต	67.90 ตารางเมตร	บริษัท ซีอาร์ซี เพาเวอร์ รีเทล จำกัด	อายุ 3 ปี 1 พ.ย.55 – 31 ต.ค.58	แจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 3 เดือนก่อนครบอายุสัญญา
<u>Wellness Shop</u> 1. พัทยา 212/16 ถ.พัทยาเหนือ ต.นาเกลือ อ.บางละมุง จ.ชลบุรี	อาคารพาณิชย์ 1 คูหา	บริษัท โรนีส เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด	อายุ 3 ปี 1 มี.ค. 54 – 28 ก.พ. 57	แจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 60 วันก่อนครบอายุสัญญา

4.5.3 สรุปสัญญาเช่าอาคารคลังสินค้าและบริหารจัดการคลังสินค้า (Agreement for Contract Logistics Services)

- คู่สัญญา : ผู้เช่า - บริษัท ทีวี ใต้เร็ค จำกัด (มหาชน)
ผู้ให้เช่า - บริษัท เจดับเบิลยูดี อินโฟโลจิสติกส์ จำกัด ("JWD")
- วันที่ลงนามในสัญญา : 1 สิงหาคม 2556
- อายุสัญญา : อายุสัญญา 2 ปี เริ่มตั้งแต่วันที่ 1 สิงหาคม 2556 ถึง วันที่ 31 กรกฎาคม 2558
- ขอบเขตการให้บริการ : JWD ให้บริษัทเช่าอาคารคลังสินค้าเพื่อใช้ในการจัดเก็บสินค้าของบริษัท ตั้งอยู่ที่เลขที่ 222 หมู่ 17 ถนนสามวา แขวงมีนบุรี เขตมีนบุรี กรุงเทพมหานคร โดยให้บริการที่สำคัญดังนี้
- (1) JWD ให้บริษัทเช่าใช้อาคารคลังสินค้าหมายเลข 2,6 เนื้อที่ 1,920 ตารางเมตร/คลังสินค้า และห้องปรับอากาศเนื้อที่ 330 ตารางเมตร จำนวน 3 ห้อง (110 ตารางเมตร/ห้อง) เพื่อใช้ในการจัดเก็บสินค้า รวมทั้งให้บริษัทเช่าใช้อาคารคลังสินค้าหมายเลข 1 เนื้อที่ 640 ตารางเมตร เพื่อใช้ในการบรรจุหีบห่อสินค้า
 - (2) JWD จะจัดให้มีสาธารณูปโภคพื้นฐานที่สำคัญ ได้แก่ ระบบไฟฟ้า ระบบปรับอากาศ ระบบโทรศัพท์ และระบบอินเทอร์เน็ต
 - (3) JWD ให้บริการบริหารจัดการสินค้าคงคลัง จัดเก็บสินค้า และจัดให้มีเครื่องอำนวยความสะดวกต่างๆ ในการจัดเก็บสินค้า อาทิ รถยกและเครื่องมือที่ใช้ขนถ่ายสินค้า รวมทั้งจัดทำรายงานการเคลื่อนไหวของสินค้า

- (4) JWD ให้บริการตรวจรับสินค้าคงคลัง บริหารจัดการสินค้าคงคลัง นำสินค้าออกจากคลังสินค้าเพื่อจัดเตรียมส่งให้ลูกค้าตามคำสั่งของบริษัท โดยการปฏิบัติหน้าที่ของ JWD อยู่ภายใต้การกำกับดูแลของบริษัท และบริษัทจัดส่งเจ้าหน้าที่ไปปฏิบัติงานประจำที่อาคารคลังสินค้าดังกล่าวด้วย
- (5) JWD ให้บริการพิเศษเพิ่มเติมตามคำสั่งของบริษัท อาทิ การบรรจุหีบห่อ การเปลี่ยนหีบห่อ การติดสติ๊กเกอร์ต่างๆ บนสินค้า เป็นต้น
- เงื่อนไขที่สำคัญ :
- : บริษัทจะจัดทำประกันภัยคุ้มครองสินค้าหากมีความเสียหายเกิดขึ้นจากการขนส่งสินค้า JWD จะจัดทำประกันภัยคุ้มครองความเสียหายของสินค้าในกรณีที่ทำให้เกิดความเสียหายต่อสินค้า
 - : บริษัทจ่ายค่าบริการบริหารจัดการสินค้าคงคลังรายเดือนตามที่กำหนดในสัญญา และค่าบริการพิเศษต่างๆ ตามที่กำหนดในสัญญา
- ค่าบริการ

4.5.4 สรุปสัญญาอนุญาตให้จัดจำหน่ายสินค้าผ่านรายการ Shopping Network ของโทรทัศน์ระบบบอกรับเป็นสมาชิกของทรู วิชั่นส์ (True Visions)

- คู่สัญญา : บริษัท ทีวี ใต้เร็ค จำกัด (มหาชน) ("บริษัท") และ บริษัท ซีนิเพล็กซ์ จำกัด ("ซีนิเพล็กซ์")
- อายุสัญญา : 1 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 สิงหาคม 2556 ถึง วันที่ 31 กรกฎาคม 2557
- เงื่อนไขการต่ออายุสัญญา : คู่สัญญาอาจต่ออายุสัญญานี้ออกไปอีกโดยต้องทำข้อตกลงร่วมกันเป็นลายลักษณ์อักษร
- รายละเอียดที่สำคัญ :
1. บริษัทนำเสนอและให้บริการจำหน่ายสินค้าแก่สมาชิกของทรู วิชั่นส์ ผ่านรายการ Shopping Network โดยสมาชิกสามารถใช้สิทธิสั่งซื้อสินค้าได้ทางโทรศัพท์ โทรสาร รีโมทคอนโทรลผ่านอุปกรณ์ภาครับในระบบ DStv และ CATV (เมื่อซีนิเพล็กซ์พร้อมให้บริการ) หรือโดยวิธีอื่นใดที่จะกำหนดต่อไปในภายหลัง
 2. รูปแบบรายการ Shopping Network จะต้องเป็นการแนะนำรายละเอียดของผลิตภัณฑ์และบริการแก่สมาชิกของทรู วิชั่นส์ ผ่านรายการทางช่องสัญญาณที่ 10 โดยแพร่ภาพตลอด 24 ชั่วโมง 7 วันต่อสัปดาห์ ซึ่งเวลาแพร่ภาพรายการดังกล่าวนี้รวมเวลาพักชั่วโมงละ 10 นาที
- การสิ้นสุดระยะเวลาของสัญญาก่อนกำหนด :
1. หากบริษัทผิดสัญญา ซีนิเพล็กซ์มีสิทธิบอกเลิกสัญญานี้ได้ โดยต้องบอกกล่าวล่วงหน้าอย่างน้อย 30 วัน
 2. ในกรณีใดกรณีหนึ่งดังต่อไปนี้ให้ถือว่าสัญญานี้สิ้นสุดโดยไม่ต้องบอกกล่าวล่วงหน้า
 - คู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งตกเป็นบุคคลล้มละลาย หรือมีคำสั่งศาลให้พิกัดทรัพย์ชั่วคราวหรือเด็ดขาด หรือทำการจำหน่ายจ่ายโอนทรัพย์สินอันเป็นส่วนสำคัญให้แก่เจ้าหนี้หรือบุคคลใดๆ
 - คู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งผิดสัญญาข้อใดข้อหนึ่ง ให้คู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่งส่งหนังสือบอกกล่าวให้ฝ่ายนั้นดำเนินการถูกต้องภายในระยะเวลาอันสมควร หากคู่สัญญาฝ่ายนั้นไม่สามารถดำเนินการให้ถูกต้องภายในระยะเวลาที่กำหนด คู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่งมีสิทธิบอกเลิกสัญญาได้ทันที และมีสิทธิเรียกร้องค่าเสียหายได้
 - คู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งได้รับผลจากกฎหมายใดๆ หรือได้รับคำสั่งจากหน่วยงานของรัฐ/บริษัท อสมท จำกัด (มหาชน) ให้ยุติการแพร่ภาพออกอากาศรายการดังกล่าว
 3. ไม่ว่าเวลาใดๆ ภายในระยะเวลาของสัญญานี้ คู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งอาจบอกเลิก

สัญญานี้ได้ โดยส่งหนังสือแจ้งให้คู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่งทราบล่วงหน้า โดยมีเงื่อนไขดังต่อไปนี้

- ในกรณีที่คู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งหรือทั้งสองฝ่ายไม่สามารถดำเนินธุรกิจตามสัญญาต่อไปได้ ให้คู่สัญญาฝ่ายนั้นบอกกล่าวล่วงหน้า ให้คู่สัญญาอีกฝ่ายทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 1 เดือน ก่อนวันที่ประสงค์จะเลิกสัญญา หรือ
- หากฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งประสงค์จะเลิกสัญญาระหว่างเวลาใดๆ ของสัญญา ให้คู่สัญญาฝ่ายนั้นบอกกล่าวล่วงหน้าให้คู่สัญญาอีกฝ่ายทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 3 เดือนก่อนวันที่ประสงค์จะเลิกสัญญา

คำตอบแทน : บริษัทตกลงชำระค่าตอบแทนให้แก่ซีนิเพล็กซ์ในอัตราได้อัตราหนึ่งดังต่อไปนี้ แล้วแต่อัตราใดจะสูงกว่า

(ก) ชำระค่าตอบแทนรายเดือนในอัตราขั้นต่ำที่กำหนดไว้ในสัญญา หรือ

(ข) ชำระค่าตอบแทนรายเดือนในอัตราที่กำหนดไว้ในสัญญา โดยอิงกับยอดรายได้ที่บริษัทได้จำหน่ายสินค้าในแต่ละเดือน (ไม่รวม VAT)

4.5.5 สรุปสัญญาร่วมดำเนินการช่องรายการโทรทัศน์กับบริษัท อสมท จำกัด (มหาชน)

คู่สัญญา : บริษัท ทีวี ไดเร็ก จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) และ บริษัท อสมท จำกัด (มหาชน) (“บมจ. อสมท”)

อายุสัญญา : 2 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 ธันวาคม 2555 ถึง วันที่ 30 พฤศจิกายน 2557

เงื่อนไขการต่ออายุสัญญา : เมื่อครบกำหนดอายุสัญญา คู่สัญญาตกลงขยายระยะเวลาของสัญญาออกไปอีก 3 ปี เว้นแต่คู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งแจ้งความประสงค์ล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 90 วัน ก่อนวันสิ้นสุดสัญญาว่าไม่ขอขยายระยะเวลาของสัญญาออกไป

รายละเอียดที่สำคัญ : บมจ. อสมท ตกลงร่วมดำเนินการช่องรายการโทรทัศน์กับบริษัท โดยใช้ชื่อช่องรายการ Shop Thailand โดยให้บริการแพร่ภาพออกอากาศตามสัญญานี้ ผ่านช่องสัญญาณดาวเทียมระบบ C Band ที่ Bandwidth ตามมาตรฐานการแพร่ภาพออกอากาศรายการโทรทัศน์ผ่านดาวเทียม ทั้งนี้ การร่วมดำเนินรายการตามสัญญานี้ บริษัทต้องดำเนินการด้วยตนเอง และอยู่ภายใต้การควบคุมกำกับดูแล และตรวจสอบของ บมจ. อสมท

คำตอบแทน : (1) บริษัทตกลงชำระค่าตอบแทนการแพร่ภาพออกอากาศรายการผ่านช่องรายการโทรทัศน์ทางช่องสัญญาณดาวเทียมให้แก่ บมจ. อสมท ตามที่กำหนดในสัญญา

(2) บริษัทตกลงชำระค่าตอบแทนการแพร่ภาพออกอากาศรายการผ่านช่องรายการทางสถานีโทรทัศน์โมเดิร์นไนน์ให้แก่ บมจ. อสมท ตามที่กำหนดในสัญญา โดยจ่ายค่าตอบแทนรายเดือนในอัตราคงที่

(3) บริษัทตกลงจัดสรรส่วนแบ่งรายได้จากการขายสินค้าตามสัญญานี้ให้แก่ บมจ. อสมท ในอัตราร้อยละของรายได้จากยอดขายสินค้า (ตามที่กำหนดในสัญญา) หลังหักค่าใช้จ่ายในการรับคืนสินค้า ภาษีมูลค่าเพิ่ม ค่าธรรมเนียม และดอกเบี้ยจากบัตรเครดิตแล้ว

(4) การขายโฆษณาในรายการตามสัญญา เช่น สปอตโฆษณา สกู๊ป เป็นต้น ให้เป็นไปตามการขายโฆษณาร่วมกันระหว่างบริษัท และ บมจ. อสมท โดยให้จัดสรรส่วนแบ่งระหว่างกันโดยนำรายได้จากการขายโฆษณา หักค่าบริการการขายในอัตราที่กำหนดไว้ในสัญญา ให้กับคู่สัญญาฝ่ายที่ขายโฆษณาได้ จากนั้นจึงนำรายได้ส่วนที่เหลือมาแบ่งรายได้ตามสัดส่วน ระหว่างบริษัท และ บมจ. อสมท. ตามที่กำหนดไว้ในสัญญา

4.5.6 สรุปบันทึกข้อตกลงการร่วมผลิตรายการ Health and Family

คู่สัญญา	: ผู้ร่วมผลิตรายการ - บริษัท ทีวี ไดเรค จำกัด (มหาชน) ผู้อนุญาต - บริษัท 28 มีเดีย จำกัด
อายุสัญญา	: 3 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 เมษายน 2554 ถึงวันที่ 31 มีนาคม 2557
รายละเอียดที่สำคัญ	: ผู้อนุญาตตกลงให้บริษัทผลิตรายการโทรทัศน์รายการ Health and Family โดยมีรูปแบบรายการประเภทบันเทิง ท่องเที่ยว วาไรตี้ ศิลปวัฒนธรรม รายการเพื่อสุขภาพ และจัดให้มีโฆษณาในรายการดังกล่าวเสนอขายสินค้าและบริการ เพื่อเผยแพร่ออกอากาศทางสถานีโทรทัศน์ผ่านดาวเทียม MVTV ในระบบ C Band และ KU Band โดยออกอากาศทุกวัน ตลอด 24 ชั่วโมง โดยผู้อนุญาตจะจัดตำแหน่งในการแพร่ภาพทางช่องหมายเลข 33 ในเครื่องรับสัญญาณของ PSI และในช่องหมายเลข 19 ในเครื่องรับสัญญาณของ DTV
ค่าตอบแทน	: (1) ชำระค่าตอบแทนรายเดือนตามอัตราที่กำหนดในสัญญา (2) ส่วนแบ่งรายได้ ส่วนแบ่งรายได้ตามอัตราที่กำหนดไว้ในสัญญา โดยคำนวณจากรายได้หักต้นทุนสินค้าและบริการ และค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน

4.5.7 สรุปสัญญาเข้าใช้บริการระบบ Call Center Solution สำหรับหน่วยงานโทรศัพท์แบบโทรเข้า (Inbound Call Center)

คู่สัญญา	: ระหว่างบริษัท ทีวี ไดเรค จำกัด (มหาชน) และบริษัท ทูมูฟ จำกัด
วันที่ลงนามในสัญญา	: 3 ตุลาคม 2551
อายุสัญญา	: อายุสัญญา 72 เดือน
ขอบเขตการให้บริการ	: การให้บริการเข้าใช้ระบบการจัดการสายเรียกเข้าโทรศัพท์สำหรับหน่วยงาน In-Bound การเชื่อมต่อสัญญาณของระบบการจัดการสายเรียกเข้าโทรศัพท์ การเชื่อมต่อสัญญาณของตู้สาขาอัตโนมัติ การเชื่อมต่อสัญญาณของระบบการจัดการสายเรียกเข้าโทรศัพท์ และตู้สาขาอัตโนมัติ การเชื่อมต่อระบบการจัดการสายเรียกเข้าโทรศัพท์ และระบบ KMIS การบริการ BlackBerry ตามจำนวนที่ตกลงกัน การบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ (ซิมการ์ด) ตามจำนวนที่ตกลงกัน

4.6 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทมีนโยบายในการลงทุนในบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมที่มีลักษณะการประกอบธุรกิจที่เกี่ยวพันกับบริษัท ซึ่งช่วยเพิ่มมูลค่าให้แก่ผู้ถือหุ้นและสร้างความมั่นคงของบริษัทอย่างยั่งยืน โดยบริษัทจะส่งกรรมการที่เป็นตัวแทนของบริษัทเข้าร่วมบริหารงานในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมตามสัดส่วนที่บริษัทถือหุ้นอยู่ เพื่อกำหนดนโยบายที่สำคัญและควบคุมการดำเนินธุรกิจของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมให้เป็นไปในทิศทางเดียวกัน รวมทั้งบริษัทมีนโยบายในการจัดตราสินค้า TV Direct ในประเทศที่มีการขยายธุรกิจ

อย่างไรก็ตาม ถึงแม้ว่าในช่วงเวลาที่ผ่านมามีบริษัทที่ยังไม่ได้ดำเนินการส่งตัวแทนเข้าไปเป็นกรรมการในบริษัทย่อย คือ Direct Response Television Co., Ltd., TV Direct Lao Co., Ltd., TV Direct (Malaysia) Sdn. Bhd. และ TVDI Vietnam Co., Ltd. บริษัทก็มีนโยบายในการติดตามการดูแลบริษัทย่อยอย่างใกล้ชิด โดยบริษัทได้ส่งผู้บริหารฝ่ายงานต่างๆ ไปติดตามดูแลบริษัทย่อยเป็นประจำ โดยแต่งตั้งตัวแทนของบริษัทเข้าไปดำรงตำแหน่งกรรมการของบริษัทย่อย ดังนี้

- (1) ส่งตัวแทน นายพงษ์ชัย ชัยมาตรกิจ เข้าเป็นกรรมการใน TV Direct Lao Co., Ltd.
- (2) ส่งตัวแทน นายทรงพล ชัยมาตรกิจ เข้าเป็นกรรมการใน TV Direct (Malaysia) Sdn. Bhd.

(3) ส่งตัวแทน นายธนบุล มัทธุนนท์ และนายวิเชียร มานะพงศ์พันธ์เข้าเป็นกรรมการใน Direct Response Television Co., Ltd.

(4) ส่งตัวแทน นายทรงพล ชัญมาตรกิจ เข้าเป็นกรรมการใน TVDI Vietnam Co., Ltd.

โดยปัจจุบัน บริษัทย่อยดังกล่าวดำเนินการตามกฎหมายระเบียบของหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในแต่ละประเทศ และได้จัดระเบียบกรรมการที่เป็นตัวแทนของบริษัทเรียบร้อยแล้ว รวมทั้งบริษัทยังมีนโยบายที่จะกำหนดให้กรรมการผู้มีอำนาจลงนามของบริษัทย่อยแต่ละบริษัทต้องประกอบด้วยกรรมการที่เป็นตัวแทนของบริษัทด้วย เพื่อเป็นการคานอำนาจและเช็คสอบการดำเนินการของบริษัทย่อยสามารถเป็นไปได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

บริษัทฯ และ บริษัทย่อยไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่มีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญและที่มีผลกระทบด้านลบอันอาจจะมีผลกระทบต่อสินทรัพย์ของกลุ่มที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 ตลอดจนข้อพิพาททางกฎหมายที่มีได้เกิดจากการประกอบธุรกิจปกติของกลุ่ม

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไป

ชื่อบริษัท	บริษัท ทีวี ใต้เร็ค จำกัด (มหาชน)
เลขทะเบียนบริษัท	0107554000101
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	<p>บริษัทประกอบธุรกิจจำหน่ายสินค้าหรือบริการผ่านช่องทางการตลาดหลากหลายช่องทาง (Multi Channel Marketing) โดยมีโครงสร้างการประกอบธุรกิจ แบ่งออกเป็น 5 ส่วนงานหลัก ดังนี้</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. การตลาดทางทีวี (TV Marketing) การเสนอขายสินค้าและบริการผ่านสื่อโทรทัศน์ ภาคปกติ โทรทัศน์ผ่านดาวเทียม โทรทัศน์ประเภทบอกรับสมาชิกและโทรทัศน์ดิจิทัล 2. การตลาดแบบตรง (Direct Marketing) การเสนอขายสินค้าและบริการผ่านระบบโทรศัพท์แบบโทรออก (Outbound Call Center) สีสั่งพิมพ์ (Mail Order) และระบบออนไลน์ผ่านเว็บไซต์ (E-Commerce) รวมถึงการให้บริการศูนย์บริการทางโทรศัพท์และลูกค้าสัมพันธ์ทางโทรศัพท์ (Call Center) 3. การตลาดทั่วไป (Conventional Marketing) การเสนอขายสินค้าและบริการแบบขายปลีกผ่านร้านค้า TV Direct Showcase รวมทั้งจำหน่ายสินค้าแบบค้าส่งแก่ผู้ประกอบการค้าปลีก ทั้งในประเทศและต่างประเทศ 4. ธุรกิจขายตรง (Direct Sale) แบบชั้นเดียว 5. ธุรกิจงานบริการ รับจ้างผลิตสื่อโฆษณาและจัดหาเวลาโฆษณาให้แก่ลูกค้า บริการจัดกิจกรรมการตลาด
ทุนจดทะเบียน	246,750,000 บาท
แบ่งออกเป็น	493,500,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ หุ้นละ 0.50 บาท
ทุนชำระแล้ว	234,999,996 บาท
แบ่งออกเป็น	469,999,992 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ หุ้นละ 0.50 บาท
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	เลขที่ 25 ถนนวิชัยพล แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพฯ 10230
Home page	www.tvdirect.tv
โทรศัพท์	02-666-0999
โทรสาร	02-666-0488

ข้อมูลอ้างอิง**นายทะเบียนหลักทรัพย์ :**

บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
เลขที่ 62 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
ถนนรัชดาภิเษก เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110
โทรศัพท์ : 02-229-2888
โทรสาร : 02-654-5427

ผู้สอบบัญชี :

บริษัท ไพรซ์วอเตอร์เฮาส์คูเปอร์ส เอบีเอส จำกัด
เลขที่ 179/74-80 ถนนสาทรใต้ แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพฯ 10120
โทรศัพท์ : 02-344-1000
โทรสาร : 02-286-5050

นิติบุคคลที่บริษัทฯ ถือหุ้นตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไป

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556

	บริษัทย่อย	ประเภทกิจการ	จดทะเบียนใน	โทรศัพท์	โทรสาร	ทุนชำระแล้ว	
						ชนิด	จำนวน
1	บริษัท ทีวี ไตเร็ค อินโดไชน่า จำกัด	ถือเงินลงทุน	ประเทศไทย	02-666-0999	02-347-0192	หุ้นสามัญ	90,000,000 บาท
2	Direct Response Television Co., Ltd.	ค้าขายส่งเครื่องมือเครื่องใช้ในครัวเรือนและอื่นๆ	ประเทศกัมพูชา	+023 951 999 +023 952 999	-	หุ้นสามัญ	1,380,000,000 เรียลกัมพูชา
3	TV Direct Lao Co., Ltd.	ค้าขายส่งเครื่องมือเครื่องใช้ในครัวเรือนและอื่นๆ	ประเทศลาว	856-20 54433551, 5455629	856-21 264684	หุ้นสามัญ	800,000 ดอลลาร์สหรัฐ
4	TV Direct (Malaysia) Sdn. Bhd.	ค้าขายส่งเครื่องมือเครื่องใช้ในครัวเรือนและอื่นๆ	ประเทศมาเลเซีย	1-800-18-9229 012-615 0999	03-2727 5288	หุ้นสามัญ	2,500,000 ริงกิตมาเลเซีย
5	TVDI Vietnam Co., Ltd.	ค้าขายส่งเครื่องมือเครื่องใช้ในครัวเรือนและอื่นๆ	ประเทศเวียดนาม	+84 8 38103366 +84 1257077 888	-	หุ้นสามัญ	8,923,936,000 ดองเวียดนาม
6	บริษัท เจเอ็มแอล ไตเร็ค (ประเทศไทย) จำกัด	ค้าขายส่งเครื่องมือเครื่องใช้ในครัวเรือนและอื่นๆ	ประเทศไทย	02-347-0033	02-347-0098	หุ้นสามัญ	30,000,000 บาท
7	บริษัท ซ็อบ แอท โฮม จำกัด	จำหน่ายสินค้าและบริการผ่านช่องทาง การตลาดที่หลากหลายช่องทาง	ประเทศไทย	กำลังดำเนินการขอเบอร์ เนื่องจากเพิ่งจัดตั้ง บริษัท	กำลังดำเนินการขอเบอร์ เนื่องจากเพิ่งจัดตั้ง บริษัท	หุ้นสามัญ	12,500,000 บาท

6.2 ข้อมูลสำคัญอื่น

ไม่มี