



คุณอรพินทร์ พิระชัยพัทธ์
Deputy Manager Director
บริษัท โฟร์ ซีลเตมส์ จำกัด

IT กับธุรกิจ (ไม่) เปลี่ยนแปลง

อย่าเพิ่ง งง ! กับ wording นี้เพราะกำลังจะกล่าวถึงวงการ IT ของบ้านเราในยุคที่ข้าวยากหมากแพง ภาวะปัญหาบ้านเมืองที่ไม่ค่อยจะสู้ดีนัก และอีกหลายๆ ปัญหาซึ่งก็ต้องตามแก้ไขกันไปเป็นเรื่องๆ

สำหรับวงการไอทีที่บ้านเราต้องสู้กับภาวะการแข่งขันต่างๆ อย่างมากมาย ไม่ว่าจะในเรื่องของผลิตภัณฑ์ที่ออกมาอย่างรวดเร็วแถมไปเร็วอีกต่างหาก, การใช้สูตร Marketing ต่างๆ นานา ที่ได้ประยุกต์มาจากตำรามาปรับกลยุทธ์เพื่อใช้ในแข่งขันกันอย่างที่เราเรียกว่า ทะเลเป็นสีเลือดเลยก็ว่าได้ (ขนาดใช้ Blue Ocean นะเนี่ย) แต่ไม่ว่าเราจะใช้กลยุทธ์อะไรก็ตามแต่คนที่ผู้นำทางเทคโนโลยี ก็คือ Consumer หรือผู้ใช้งานนั่นเองที่จะสามารถบอกได้ว่า ยังต้องการอะไรที่สามารถตอบโจทย์ความต้องการใช้ชีวิตอยู่ในยุค Digital อย่างนี้หรือไม่

อากาศ ร้อน หนาว ฝน ฤดูที่มีการเปลี่ยนแปลงไปตามกาลเวลาของโลกนั้นย่อมมีการเปลี่ยนแปลงไปตามระบบวงจรของโลก แต่ในโลกของวงการไอที ไม่มีฤดูไหนที่ไม่มีการแข่งขัน ทั้งนี้ บริษัท โฟร์ ซีลเตมส์ จำกัด ก็ไม่ได้คิดแต่เพียงการแข่งขันเท่านั้นแต่เรากล้ามองในเรื่องของ Benefit หรือผลประโยชน์ที่ลูกค้าจะได้รับเป็นหลักมากกว่าการเสิร์ฟอาหารจานด่วน โดยทั้งนี้ทางบริษัทฯ มีจุดยืนในเรื่องการ service และความรับผิดชอบต่อสังคม (Corporate Social Responsibility : CSR) ซึ่งน่าจะสร้างผลยืนยาวและสร้าง Royalty (เกิดความจงรักภักดี) ให้กับลูกค้าโดยสิ่งนี้จะไม่มีเปลี่ยนแปลงเหมือนฤดูกาลที่เปลี่ยนไป

สำหรับผลิตภัณฑ์ของทาง โฟร์ ซีลเตมส์ จำกัด มีให้เลือกกันมากมายหลากหลาย โดยเน้นที่การใช้งาน, ฟังก์ชันในการทำงานและคุณภาพสินค้าเป็นหลัก ไม่ว่าจะเป็นทางด้านสินค้า finish Good, Component, Solution ที่เรามองมาเป็นเรื่องสำคัญลำดับต้นๆ และสามารถตอบโจทย์การใช้งานของ End User เป็นหลัก พร้อมด้วยบริการดูแลบริการหลังการขายที่เราถือเป็นจุดแข็งของบริษัทฯ และในปัจจุบันนี้ทางบริษัทฯ ได้นำเข้าสินค้าหลากหลายมากขึ้นกว่าเดิม พร้อมทั้งมีแผนการทางด้านการตลาดที่จะสามารถส่งเสริมทางด้านการขาย และทำทางด้าน PR Product ให้เกิดการรับรู้และสร้างความเชื่อมั่นในตัวสินค้าให้กับผู้ที่ต้องการใช้มากขึ้น

สินค้าหลักที่ทาง โฟร์ ซีลเตมส์ฯ เป็นตัวแทนจำหน่ายมาเป็นระยะเวลาอันยาวนาน นั่นก็คือ Monitor ยี่ห้อ Socos ซึ่งถือได้ว่าเป็นความสำเร็จอย่างมาก ในส่วนของ UPC และจะเริ่มมีบทบาทในกลุ่มลูกค้า ICT มากขึ้นตามลำดับ

สำหรับในปี 2009 ที่จะมาถึง เราได้วางแผนการตลาดไว้ให้ตัวสินค้าของเราไว้อย่างหลากหลายช่องทาง เช่น การทำการประชาสัมพันธ์ตัวผลิตภัณฑ์ มีการประชาสัมพันธ์ด้านนโยบายด้านบริการขององค์กร และการ PR Product ที่เพิ่มมากขึ้น พร้อมทั้งส่งเสริมในการจัดงานแสดงสินค้า Road Show ทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด เพื่อให้ผู้ซื้อทั่วไปได้รับข้อมูลข่าวสารมากขึ้นและสามารถเข้าถึงตัวสินค้าได้เพิ่มมากขึ้นด้วย

ในภาวะเศรษฐกิจที่กล่าวมาดังกล่าวข้างต้น วงการ IT แม้ว่าจะต้องมีการแข่งขันและทำการปรับปรุงในด้านกลยุทธ์ทางการตลาดอยู่มากมายเพื่อที่จะให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าบวกกับสถานการณ์ด้านการเงินในกระเป๋าของผู้ซื้อที่สามารถจะให้ความเชื่อมั่นกับตัวสินค้า ซึ่งก็ต้องทำต่อไป

ทั้งนี้ไม่ว่าเศรษฐกิจจะดำเนินไปในทิศทางใดก็ตาม ทาง โฟร์ ซีลเตมส์ฯ ขอทำตามจุดยืนในเรื่องการดูแลลูกค้า และการเลือกสรรสินค้าที่มีคุณภาพให้ครบทุกความต้องการของ ผู้บริโภค ตาม Concept 4S (Select, Save, Sell, Service) ต่อไปอย่างเข้มแข็ง 