



คุณนิรันดร์ ฐากุลอักษรพงษ์

General Manager

OKI SYSTEMS (Thailand) CO., LTD.

3S กลยุทธ์การตลาดใหม่ของผลิตภัณฑ์อ็อกิ

สิ่งที่เด่นของผลิตภัณฑ์ OKI คือ มีเทคโนโลยี Digital LED เป็นของตนเองและจะมีการขยายตลาดเพิ่มมากขึ้น โดยจะเปิดสินค้าให้มี Product Line ที่ครบถ้วน ในช่วง Q4 ของปีนี้ทาง OKI จะมีการเปิดตัวสินค้าใหม่เป็น Mono Printer โดยเน้นที่ระดับกลางถึงสูง เน้นตลาด Hi-End ซึ่งมีจุดขายที่เทคโนโลยี LED ที่สามารถพิมพ์ภาพคมชัดและให้สีสันที่ดี

ส่วนของ Color Printer มีการแข่งขันในเรื่องของราคา จึงทำให้ปริมาณเครื่องที่อยู่ในตลาดมีอยู่หลากหลาย แต่ทาง OKI จะมีการเน้นเครื่อง Color LED Printer ในกลุ่มของกราฟิกอาร์ต หรือกลุ่มที่เน้นคุณภาพงานพิมพ์ เนื่องจากเทคโนโลยี LED สามารถพิมพ์ภาพได้ละเอียดกว่า และมีรุ่น Hi-End ที่เหมาะสำหรับงาน Publishing ด้วย

กลยุทธ์ในการทำตลาดปี 2009 จะมีการพูดคุยกับลูกค้าและลงทุนเพิ่ม โดยสิ่งที่ทาง OKI จะทำก็คือ หลัก 3S หรือ Sell Strategy, Supply Chain และ Service

สำหรับ Sell Strategy หรือ กลยุทธ์การขายของทาง OKI ก็มีความชัดเจนมาก เนื่องจากทาง OKI เองถือว่าเป็น Business Printer หรือกลุ่มองค์กร จึงต้องมีการทำตลาดในเชิงรุกมากขึ้นและได้ร่วมมือกับ SIS ซึ่งมีฐานลูกค้ากว่า 7,000 ราย มาเป็น Partner รายเดียวของทาง OKI ที่จัดการในเรื่องของการขาย เนื่องจากมีจุดแข็งในเรื่องของการทำตลาดระดับองค์กร ซึ่งคิดว่าถ้ามีการทำงานอย่างใกล้ชิดก็จะสามารถทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพทั้งในกรุงเทพและต่างจังหวัด

ส่วน S2 จะเป็นการเชื่อมโยงกับการขาย เนื่องจากถ้าต้องการยอดขายที่ดีเพิ่มขึ้น Supply Chain จึงเป็นเรื่องที่มีความสำคัญ โดยตลาดของ OKI ส่วนมากจะอยู่ในกทม. ตามต่างจังหวัดจะมีน้อย จึงอาจจะทำให้มองว่าเป็นการเลือกซื้อที่ไม่สะดวก จึงให้ SIS มาช่วยจัดการในเรื่องของ Supply Chain ต่างๆ

S3 - Service ก็มีความสำคัญเช่นกัน โดยเฉพาะลูกค้าในต่างจังหวัด อาจจะมองว่าซื้อที่ไหน จะมีศูนย์บริการหรือไม่ จะมีใครมาดูแล ทาง OKI จึงได้มี SIS มาเป็นตัวช่วย พร้อมลงทุนในส่วนของ Service ที่เพิ่มขึ้นและถือว่าการเพิ่มจุดขายของทาง OKI อีกทางหนึ่ง มีการทำระบบ CRM และฐานข้อมูลลูกค้าไว้เป็นอย่างดีพร้อมเปลี่ยนศูนย์บริการให้เป็น Single Point Contact ทำให้ลูกค้าไม่สับสนโดยโทรมาที่ OKI Call Center 0-2679-9241 ที่เดียว ก็สามารถให้บริการได้ครบถ้วน

นอกจากนี้ทาง OKI จะมี On-Site-Service ให้กับทุก ๆ กลุ่ม และในส่วนของกลุ่มเครื่องพิมพ์ Dot Matrix Printer จะมี On-Site 1 ปี และเครื่องพิมพ์ Color Printer มี On-Site 3 ปี ทั่วประเทศ โดยในต่างจังหวัดจะได้รับการบริการในรูปแบบเดียวกับกรุงเทพ เนื่องจากทาง OKI จะมีระบบ CRM ในการตรวจสอบและประเมินผลอยู่ด้วย

จุดเด่นอีกอย่างหนึ่งของ Color Printer OKI คือการรับประกันหัวพิมพ์ LED ตลอดอายุการใช้งาน ซึ่ง OKI เองมีความมั่นใจในตัวเทคโนโลยีนี้ สินค้าของทาง OKI เป็นแบบ Corporate Product มีทั้งแบบ Small, Medium และ Large ถือว่ามีสินค้าที่ครบทุกสายการผลิต สินค้าที่จำหน่ายออกไปเป็นแบบ Small, Medium ประมาณ 60% และ Large 40% และพร้อมที่จะเจาะตลาดเพิ่มมากขึ้น

ในเรื่องของการประชาสัมพันธ์เองทาง OKI ยังคงดำเนินการอย่างต่อเนื่อง เน้นย้ำ และมีการ Educate ตลาด พร้อมการประชาสัมพันธ์แบรนด์ ที่ จะเน้นให้ผู้พบเห็นทราบว่าสินค้าของทาง OKI มีจุดเด่นอย่างไร ทั้งในเรื่องคุณภาพและงานพิมพ์ ยังมีการทำการประชาสัมพันธ์ร่วมกับสื่ออื่นๆ มีการออก Event ต่างๆ และมีการประชาสัมพันธ์ผ่านช่องทางของ SIS ด้วย เพื่อให้เป็นที่รู้จักมากขึ้น นอกจากนี้แล้วยังมีการแยกกลุ่มลูกค้าเพื่อให้สามารถขายสินค้าได้ตรงตามกลุ่มเป้าหมายของ Dealer อีกด้วย 🛒