

## ความร่วมมือทำให้ธุรกิจเติบโตไปด้วยกัน

ผลิตภัณฑ์ด้านไอทีที่อยู่ในความดูแลของซัมซุงแบ่งออกเป็น 2 กลุ่มคือ สินค้ากลุ่มที่เป็นอุปกรณ์ไอที ซึ่งมีอยู่ด้วยกัน 5 ประเภท คือ เลเซอร์พริ้นเตอร์ หมึกพิมพ์ แอลซีดีมอนิเตอร์ ฮาร์ดดิสก์ และ OMS หรือ Optical Disc Drives และส่วนที่เป็นดิจิทัลแกดเจ็ต ซึ่งแบ่งออกเป็น 3 ประเภท คือ กล้องดิจิทัลถ่ายภาพนิ่ง กล้องแคมคอร์เดอร์ และเครื่องเล่นเอ็มพี 3

ทางซัมซุงได้มุ่งเน้นในการตลาดสินค้าไอทีในทุกๆ ส่วน แต่ที่เน้นเป็นพิเศษก็คือในกลุ่มผลิตภัณฑ์เลเซอร์พริ้นเตอร์ และแอลซีดีมอนิเตอร์ โดยในแต่ละส่วนจะมีการแบ่งเซ็กเมนต์ตลาดที่แตกต่างกันอย่างชัดเจน เช่น ในส่วนของมอนิเตอร์ หรือ จอภาพ จะแบ่งตลาดออกเป็น 3 กลุ่ม คือ โฮม แอนด์ออฟฟิศ กลุ่มผู้เล่นเกม และกลุ่มผู้ใช้งานมืออาชีพ เนื่องจากตัวสินค้าในแต่ละกลุ่มเป็นสินค้าที่แตกต่างกัน มีเอกลักษณ์ที่ไม่เหมือนกัน โดยจะเน้นที่การใช้งานของลูกค้าเป็นหลัก

ส่วนของพริ้นเตอร์จะแบ่งเป็น B2C หรือเรียกว่าตลาดคอนซูเมอร์ ซึ่งมีการใช้งานกันตามบ้านหรือโรงเรียน อีกส่วนหนึ่งจะเรียกว่า B2B หรือเป็นเครื่องพิมพ์ระดับองค์กร ซึ่งจะเป็นเครื่องที่มีขนาดใหญ่ สามารถพิมพ์ได้จำนวนแผ่นหลายแผ่นต่อนาที สามารถต่อเน็ตเวิร์คได้ และส่วนที่สามเป็นตลาด OA หรือ Office Automation จะเป็นอุปกรณ์ประเภทเครื่องถ่ายเอกสาร

ส่วนของ ฮาร์ดดิสก์ และ OMS จะแบ่งเป็น 2 กลุ่ม คือตลาด Component หรือจะเรียกว่าตลาดชิ้นส่วนก็ได้ โดยจะมีการจัดจำหน่ายเป็นล็อตให้กับคู่ค้า ซึ่งส่วนมากนำไปใช้ในเรือ่งของการประกอบตัวเครื่องในการจัดจำหน่ายมากกว่า และตลาดอีกส่วนหนึ่งก็คือตลาดของดีลเลอร์ทั่วไปที่มีการขายปลีกให้กับผู้บริโภคทั่วไป

ในเรื่องของส่วนแบ่งของการตลาด ซัมซุงถือว่ามีส่วนที่โต โดยตลาดของจอภาพแบ่งได้เป็น 2 แบบคือ Bundle และ Non- Bundle ซึ่งตลาด Bundle คือตลาดที่มีการขายจอภาพไปพร้อมกับตัวเครื่องพีซี ตลาดส่วนนี้ทางซัมซุงมีส่วนแบ่งอยู่ 26% และครองอันดับหนึ่งในตลาดประเทศไทย และส่วนของตลาด Non- Bundle คือตลาดที่มีการจำหน่ายจอภาพเพียงอย่างเดียว มีส่วนแบ่งทางการตลาดอยู่ที่ประมาณ 40% ซึ่งถือได้ว่าเป็นตลาดที่ใหญ่มากและก็เป็นอันดับ 1 ของประเทศเช่นกัน

ในส่วนของเลเซอร์พริ้นเตอร์ ซัมซุง มีส่วนแบ่งทางการตลาดอยู่ที่ 24% โดยเพิ่มจากปีที่แล้ว 8% และถือว่ามีส่วนการดำเนินการอยู่ในเกณฑ์ที่น่าพอใจ ในเรื่องของราคาเครื่องเลเซอร์พริ้นเตอร์มีการแข่งขันกันอย่างสูง และต้องมีการยอมรับในส่วนตัวว่าเป็นการแข่งขันที่รุนแรงมาก แต่ตลาดของเลเซอร์พริ้นเตอร์จะต่างจากตลาดอื่นตรงที่เวลาเราขายเครื่องแล้ว จะต้องมีส่วนของ Supply ตามมาด้วยนั่นคือเรื่องของหมึกพิมพ์ ซึ่งก็ทำให้ซัมซุงได้ส่วนแบ่งการตลาดจากตรงนี้เพิ่มขึ้นด้วย โดยเมื่อช่วงกลางปีที่ผ่านมา ซัมซุงได้ส่งแคมเปญกระตุ้นตลาดงานพิมพ์ ด้วยการวางงบการตลาดกว่า 5 ล้านบาท เพื่อสร้างกระแสรับรู้ถึงงานพิมพ์คุณภาพและความคุ้มค่าของการใช้หมึกของแท้จากซัมซุง พร้อมมอบความสะดวกสบายในการหาซื้อหมึกแท้ที่ซัมซุงแก่ผู้บริโภคด้วยสัญลักษณ์แห่งความคุ้มค่า “ดัลบ์หมึกซัมซุงจำหน่ายที่นี้” ติดตามร้านจำหน่ายอุปกรณ์ไอทีกว่า 150 แห่งทั่วประเทศ

กลยุทธ์ในการตลาดสำหรับแต่ละสินค้าจะมีแนวทางที่ต่างกัน เนื่องจากประเภทของสินค้ามีความหลากหลาย เช่น พริ้นเตอร์จะมีการดำเนินการให้ผู้ใช้งานได้รู้จักกับพริ้นเตอร์ซัมซุงมากขึ้น โดยเน้นคุณค่าสูงสุดผนวกกับประสิทธิภาพ คือ price + performance + จำนวนการพิมพ์ ของซัมซุงที่คุ้มค่าที่สุดในตลาด ซึ่งไม่ได้เน้นที่ราคาถูกเพียงอย่างเดียวแต่จะเน้นที่ความคุ้มค่าของตัวสินค้าด้วย

ส่วนของจอภาพ ซัมซุงเป็นผู้นำในเรื่องนี้อยู่แล้วไม่ว่าจะเป็นในเรื่องของการออกแบบ, เรื่องของเทคโนโลยี, ค่า Contrast Ratio, สเปคของตัวจอภาพที่มีประสิทธิภาพเหนือคู่แข่ง ฉะนั้นในเซ็กเมนต์ตลาดนี้ทางซัมซุงได้เน้นให้มีการใช้งานจอภาพที่มีขนาดใหญ่ขึ้น เนื่องจากการใช้งานจอภาพ ณ



ปัจจุบันนี้ไม่ได้เป็นเพียงการใช้งานด้านคอมพิวเตอร์เพียงอย่างเดียวสามารถนำมาใช้งานในด้านของเอ็นเตอร์เทนเมนต์ได้อย่างเต็มรูปแบบ เช่น การดูวิดีโอ, ชมภาพยนตร์, ท่องเว็บ ดังนั้นการที่จะนำมาใช้เพื่อต่อพ่วงกับอุปกรณ์อื่นๆ เช่น เครื่องเล่นวิดีโอหรือช่องต่อสัญญาณ HDMI จอภาพของซัมซุงก็มีรองรับทั้งหมดแล้ว

ในปีหน้าจะมีการนำอุปกรณ์ที่เรียกว่า Digital Photo Frame หรือกรอบรูปดิจิทัลเข้ามาในตลาด ส่วนอีกผลิตภัณฑ์ที่จะนำเข้ามาทำตลาดก็คือโปรเจ็คเตอร์ และคาดว่าจะทำตลาดอย่างจริงจังในช่วงปีหน้า พร้อมจะนำโน้ตบุ๊ก PC เข้ามาในช่วงปีหน้าด้วยเช่นกัน

ส่วนการร่วมกับ Distributor ในการจัดกิจกรรมต่างๆ ทางซัมซุงได้ร่วมกับทาง Synnex เพื่อที่จะเดินสายจัดไรต์ไชน์ตามที่ต่างๆ ด้วยเพื่อสร้างความสัมพันธ์กับคู่ค้าและเผยแพร่สินค้าให้เป็นที่รู้จักมากขึ้น

ส่วนโครงการ End-user Trusted by Synnex “พบ Trusted by SYNEX พบโชค” ทางซัมซุงเองได้เข้าร่วมกับโครงการนี้ด้วยเนื่องจากทางซัมซุงได้มีการค้าขายกับทาง Synnex มา 5 ปีแล้วและมีผลประกอบการที่ดีขึ้นทั้งของ Synnex และของ ซัมซุงเองพร้อมกับเป็นพาร์ทเนอร์ ที่ใกล้ชิด โดย Synnex เองมีศักยภาพในเรื่องของฐานลูกค้าที่หลากหลายไม่ว่าในกรุงเทพฯ และในต่างจังหวัด ดังนั้นช่องทางในการจำหน่ายจึงเป็นส่วนสำคัญเช่นกัน ทางซัมซุงจึงเล็งเห็นในการส่วนนี้ จึงเข้ามาส่วนร่วมในการทำกิจกรรมครั้งนี้

นอกจากโครงการ “พบ Trusted by SYNEX พบโชค” นี้แล้วทางซัมซุงเองได้ร่วมมือกับทาง Synnex มาตลอดเพื่อที่จะให้ข้อมูลของทาง Synnex และซัมซุงเองเป็นที่รู้จักแก่ผู้พบเห็นและผู้ซื้อมากขึ้น โดยผลจากโครงการ “พบ Trusted by SYNEX พบโชค” นี้ทำให้ทาง Samsung เองมียอดขายเติบโตที่เพิ่มขึ้น 35% สำหรับโครงการ “พบ Trusted by SYNEX พบโชค” ยอดของจอภาพโตมากที่สุดตามมาด้วย Printer

ก็หวังว่าผู้อ่านทุกท่านจะสามารถเลือกซื้อสินค้าของทางซัมซุงผ่านทาง “Trusted by SYNEX” ได้ตามร้านค้าชั้นนำทั่วไป



คุณบุญเลิศ วิบูลย์เกียรติ  
IT Business Group Leader  
บริษัท ไทยซัมซุงอิเล็กทรอนิกส์ จำกัด