



คุณสนทงส์ลดาธรมภ์

ผู้จัดการฝ่ายตัวแทนจำหน่าย (ลูกค้าองค์กร)

D-Link International Pte Ltd.

คุณภาพและความเชื่อมั่นในตัวสินค้า จะสร้างฐานลูกค้าได้อย่างมั่นคง

D-Link เป็นผลิตภัณฑ์ทางด้านระบบเครือข่ายเน็ตเวิร์คที่มีทั้งสินค้าประเภทที่เป็นคอนซูมเมอร์และสินค้าที่เป็นเอ็นเตอร์ไพรส์ครอบคลุมกลุ่มผู้ใช้งานทุกกลุ่ม โดยกลุ่มลูกค้าของ D-Link แบ่งเป็น 3 กลุ่มหลักๆ คือกลุ่มผู้ใช้ตามบ้านหรือกลุ่ม customer, กลุ่มลูกค้าองค์กร หรือกลุ่ม Corporate และกลุ่มผู้ใช้ Telco หรือบริษัทคมนาคม

โดยแนวคิดของทาง D-Link คือพยายามสร้างผลิตภัณฑ์ให้เข้าถึงผู้ใช้งานในทุกๆ กลุ่ม ดังสโลแกนว่า **"Build Network for People"** คือทุกๆ คนสามารถใช้ผลิตภัณฑ์ของ D-Link เพื่อที่จะเชื่อมโยงเข้าหากันได้

สำหรับกลุ่มลูกค้าองค์กรหรือ Corporate แบ่งเป็นกลุ่มราชการ กลุ่มองค์กรขนาดใหญ่ กลุ่มสถาบันการศึกษา กลุ่มโรงแรม และกลุ่ม SME โดยทาง D-Link มีกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าในกลุ่มนี้ พร้อมกันนี้ทาง D-Link เน้นการทำตลาดผ่านพาร์ตเนอร์ต่างๆ ของ D-Link โดยพาร์ตเนอร์แต่ละรายจะมีการติดต่อหรือข้อมูลของลูกค้าของตนเองอยู่แล้วทำให้มีความสัมพันธ์ที่ดีต่อลูกค้า

ทาง D-Link มียอดขายรวมทั้งปีในปีที่ผ่านมา 400 ล้านบาท แบ่งเป็น 2 กลุ่มหลักๆ คือ 90% จะเป็นกลุ่ม home soho corporate และอีก 10% ที่เหลือจะเป็นกลุ่มเทเลคอมซึ่งถือว่าเป็นการเติบโต 20% (2007 - 2008)

ในปี 2009 ทาง D-Link ยังคงรักษากลุ่มตลาด Retail ไว้ เนื่องจากยังคงเป็นจุดแข็งอยู่ พร้อมกันนี้ทาง D-Link เองก็มุ่งเน้นลูกค้าที่เป็นกลุ่ม corporate มากขึ้นโดยจะเน้นทั้งตลาดในกรุงเทพฯ และตลาดต่างจังหวัด โดยในตลาดต่างจังหวัดทาง D-Link จะมีการจัด Road Show ต่างๆ เพื่อให้ความรู้กับตัวแทนจำหน่ายมากขึ้นโดยจะทำงานร่วมกับสินค้าที่เป็น consumer และ corporate ร่วมกัน แม้ว่าในตลาดต่างจังหวัดกำลังซื้อจะไม่เท่ากับกรุงเทพฯ แต่ก็มีทิศทางที่เติบโตได้ดี

ผลิตภัณฑ์ของทาง D-Link ในปีหน้าจะเน้นไปที่ผลิตภัณฑ์ที่เป็น Green Computing คือผลิตภัณฑ์ที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมมากขึ้น โดยจะเป็นอุปกรณ์ประเภท Switch ที่ประหยัดพลังงานมากขึ้น เรียกว่า Green Ethernet โดยอุปกรณ์พวกนี้จะมีฟังก์ชันในการวิเคราะห์ระยะทางของสาย LAN รวมถึงดูเรื่องของลิงคี่ว่ามีการใช้งานอยู่หรือไม่ พร้อมกับมีการปรับกำลังไฟให้เหมาะสมตามการใช้งาน นอกจากนี้ในอุปกรณ์ต่างๆ ของ D-Link จะมีเทคโนโลยีของตัวพัดลมที่จะหมุนตามอุณหภูมิของความร้อนที่เกิดขึ้น ซึ่งจะช่วยประหยัดพลังงานมากยิ่งขึ้น

ในส่วนของกล้อง IP CAMERA รุ่นใหม่จะมีความละเอียดมากยิ่งขึ้นในระดับของเมกะพิกเซลที่จะช่วยให้เราเก็บภาพได้ละเอียดมากขึ้น มีฟังก์ชันการชัพพอร์ต POE คือการรับกระแสไฟได้โดยตรงจากสาย LAN โดยไม่ต้องใช้ตัวอะแดปเตอร์ทำให้ประหยัดค่าใช้จ่ายในการเดินสายมากขึ้น และส่วนสินค้าทางด้าน Wireless จะเน้นเป็นผลิตภัณฑ์ Draft N เพิ่มมากขึ้นด้วยเช่นกัน

การแข่งขันในสภาวะเศรษฐกิจตอนนี้หลายองค์กรให้ความสำคัญในเรื่องของการลดค่าใช้จ่าย แต่อุปกรณ์ไอทีนอกจากจะลดค่าใช้จ่ายแล้วยังช่วยในเรื่องของการแข่งขันด้วย เช่น การใช้งานโซลูชัน VoIP ของทาง D-Link ทำให้ประหยัดค่าใช้จ่าย หรือใช้กล้อง IP CAMERA เผื่อระวังสินค้าต่างๆ ช่วยตรวจสอบเรื่องสินค้าหายอีกทั้งยังสามารถดูพฤติกรรมของพนักงานในองค์กรว่ามีประสิทธิภาพในการทำงานขนาดไหน ซึ่งถือว่าในสภาวะเศรษฐกิจแบบนี้การนำอุปกรณ์ไอทีเข้ามาใช้ยังถือว่ามีความจำเป็นอยู่

เรื่องของการบริการหลังการขายทาง D-Link ก็ให้ความสำคัญ โดย ตอนนี้ D-Link ยังคงให้ตัวแทนหรือดิสทริบิวเตอร์ เป็นผู้ให้บริการในส่วนตรงนี้อยู่ ซึ่งหลายๆ ดิสทริบิวเตอร์ก็มีศูนย์ให้บริการอยู่ในต่างจังหวัดทำให้สามารถให้บริการได้ครอบคลุมและทั่วถึงมากขึ้น รวมถึงยังมีระบบ call center รองรับให้บริการตลอด 24 ชั่วโมง โดยถ้าเป็นเวลากำทำการ ๑-๕ จะมี call center เป็นภาษาไทย หากนอกเวลากำทำการจะเป็นภาษาอังกฤษ