

“คิวเพย์” ผู้นำบริการด้าน Mobile Application แนวใหม่



รวมฟังก์ชันการใช้งานแบบครบวงจร เจ้าแรกเจ้าเดียวในเมืองไทย
มั่นใจ 3-5 ปี ก้าวสู่ตลาดอาเซียนเต็มรูปแบบ

“คิวเพย์” ตอกย้ำความเป็นผู้นำบริการด้าน Mobile Application แนวใหม่ เจ้าแรกในเมืองไทย ที่ทำระบบ e-member card app ที่รองรับฟังก์ชันการใช้งานที่หลากหลายโดยใช้ QR Code เป็นช่องทางหลักในการใช้งาน มุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าที่ต้องการความสะดวก รวดเร็ว เดินหน้าด้วยกลยุทธ์และแผนการตลาดอย่างเต็มรูปแบบตลอดทั้งปี พร้อมรองรับธุรกิจออนไลน์ที่มีการเติบโตสูงโดยเฉพาะตลาดที่เป็น Emerging market ในเมืองไทยและ South East Asia ที่มีการเติบโต 2 หลักพร้อมเปิดตัวทีมผู้บริหารอย่างเป็นทางการ...

บริษัท คิวเพย์ จำกัด เป็นบริษัทฯ ที่เกิดจากการรวมตัวกันของทีมงานที่มีความชำนาญทางด้าน E-commerce online มากกว่า 10 ปี โดยทีมงานได้พัฒนา Application Qpay ตลอดระยะเวลากว่า 1 ปี เป็นบริษัทผู้ให้บริการ Mobile Application แนวใหม่ ที่มีการผสมผสานฟังก์ชันการใช้งานที่หลากหลายมารวมกัน ได้แก่ บัตรสมาชิกอิเล็กทรอนิกส์ (e-member card) คู่มือสะสม ระบบล็อกอินอัตโนมัติ เป็นต้น

คิวเพย์ มั่นใจการเติบโตด้าน Mobile Application

นายรฐนนท์ พลานนท์ ผู้จัดการทั่วไป บริษัท คิวเพย์ จำกัด ผู้ให้บริการ โมบาย แอปพลิเคชัน แนวใหม่ที่มีการผสมผสานฟังก์ชันการใช้งานที่หลากหลายมารวมกันได้อย่างลงตัวและเป็นเจ้าแรกเจ้าเดียวในเมืองไทย เปิดเผยว่า เราเป็นบริษัทฯ ที่เกิดจากการรวมตัวกันของทีมงานที่มีความชำนาญทางด้าน E-commerce online (อีคอมเมิร์ซออนไลน์) มากกว่า 10 ปี โดยทีมงานได้มีการพัฒนา แอปพลิเคชันคิวเพย์ มาเป็นเวลากว่า 1 ปี โดยมีวิสัยทัศน์และนโยบายการดำเนินธุรกิจ ที่ว่า “เราต้องการเติบโตร่วมกับบริษัทคู่ค้า และสร้างมูลค่าในระยะยาวให้แก่องค์กร ภาครัฐและภาคเอกชน” โดยเน้นการผสมผสานฟังก์ชันการใช้งานที่หลากหลายมารวมอยู่ในแอปเดียวและมั่นใจในการเติบโต สืบเนื่องจากปัจจุบัน รัฐบาลได้ส่งเสริมในแง่ของนวัตกรรมต่างๆ ที่ช่วยเสริมศักยภาพในการทำธุรกิจของ SME's ให้ดีขึ้นจึงทำให้กระแสของการสร้าง application ใหม่ ๆ หรือที่เราคุ้นเคยกับคำว่า startup กำลังเป็นที่พูดถึงอย่างมากในช่วง 1-2 ปีที่ผ่านมา พร้อมทั้งได้มีการจัดประกวดผลงานของ Startup ในหลายสถาบันทั้งภาครัฐและเอกชนและเชื่อว่ายังมีโอกาสจะเติบโตอีกมาก ยิ่ง 4G โตมากขึ้น Mobile Application ก็ยิ่งจะเติบโตมากขึ้นตามลำดับอีกด้วย

คิวเพย์ ชู 4 รูปแบบธุรกิจ 4 ระบบที่โดดเด่น....

ระบบบัตรสมาชิกอิเล็กทรอนิกส์ (Qmember) คือ การใช้ Qmember สร้างบัตรสมาชิกอิเล็กทรอนิกส์ (e-Member card) เพื่อมอบสิทธิพิเศษต่างๆ ให้กับสมาชิกโดยร้านค้าสามารถออกแบบบัตรสมาชิกได้ด้วยตัวเอง รวมทั้งสามารถติดต่อสื่อสารกับสมาชิกได้ผ่านการ Chat และส่งข้อความ จะช่วยลดค่าใช้จ่ายในการทำบัตรและการติดต่อกับสมาชิกอีกด้วย

ระบบล็อกอิน (Qlogin) คือ เป็นระบบล็อกอินเว็บไซต์ผ่านระบบ Qlogin เพื่อความปลอดภัยในการเข้าใช้งานเว็บไซต์ หรือโปรแกรมภายในองค์กร สามารถลดค่าใช้จ่ายเรื่อง OTP ให้กับเว็บไซต์ต่างๆ

ระบบลงทะเบียน (Qticket) คือระบบตั๋วอิเล็กทรอนิกส์ (e-Ticket) สำหรับใช้ในงานอีเว้นท์ต่างๆ ผู้จัดการสามารถออกแบบ e-ticket ได้เอง และสามารถจำหน่ายหรือเปิดให้ดาวน์โหลด e-Ticket ได้ทางสื่อออนไลน์ต่างๆ ทั้งเฟซบุ๊ก IG และเว็บไซต์ ฯลฯ

ระบบคูปองสะสม (Qcoupon) หรือคูปองสะสมอิเล็กทรอนิกส์อย่างง่าย สำหรับ Loyalty Program สำหรับร้านค้าต่างๆ เช่น คูปองสะสม ช้อกกาแฟ 10 แก้ว ฟรี 1 แก้ว เพื่อลดค่าใช้จ่าย พร้อมเพิ่มความสะดวกให้ลูกค้าสามารถเช็คแต้มสะสมทางออนไลน์ได้อีกด้วย

สร้างความเชื่อมั่นด้วย จุดเด่น “Qpay (คิวเพย์)”

บริษัท คิวเพย์ฯ เป็นเจ้าแรกและเจ้าเดียวของเมืองไทยที่ได้รวมฟังก์ชันการใช้งานในหลายๆ แพลตฟอร์มเข้าด้วยกันผ่านสื่อกลางที่เป็น QR Code โดยสามารถใช้งานได้ทั้งแบบออนไลน์ ออฟไลน์ เพื่อทำกิจกรรมต่างๆ กับลูกค้า ซึ่งรวมถึงแอส มีเดีย เช่น สื่อทีวี บิลบอร์ด เป็นต้น อีกทั้งเรายังต้องการสร้าง Application ทางด้าน CRM Platform ที่จะช่วยองค์กร ทั้งภาครัฐ ภาคเอกชนและกลุ่มอื่นๆ ให้สามารถเข้าถึงกลุ่มสมาชิกได้อย่างรวดเร็ว มีประสิทธิภาพ โดยนำเอา QR Code มาเป็นสื่อกลางในการสื่อสาร เพื่อสร้างเป็นนวัตกรรมในการใช้งานให้สะดวก และปลอดภัยยิ่งขึ้น

โดยมีกลุ่มเป้าหมาย 3 กลุ่มใหญ่ คือ 1. กลุ่มองค์กรภาครัฐและเอกชน 2.กลุ่มสมาชิกวิชาชีพ 3. กลุ่มร้านค้าย่อย โดยได้ตั้งเป้าว่าสิ้นปี 2559 นี้จะมีสมาชิกกว่า 300,000 ราย และปีหน้าตั้งเป้าฯ การเติบโต 200% หรือคิดเป็นยอดขายดาวโหลดประมาณ 1,000,000 ราย สืบเนื่องมาจากธุรกิจออนไลน์ มีการเติบโตและภาพรวมตลาดมีการส่งเสริมกลุ่มของ Start-up ทั้งจากภาครัฐและเอกชนอย่างจริงจัง จึงทำให้ตลาดแอปพลิเคชันบนมือถือของไทยจะเติบโตมากกว่าปีที่แล้ว

กลยุทธ์และแผนการตลาดปี 2016

สำหรับกลยุทธ์และแผนการตลาดครั้งแรกของปีนี้ เป็นช่วงเปิดตัวของเรา กลยุทธ์หลักคือ เน้นการขายไปที่องค์กร ผู้ประกอบการร้านค้าย่อย ธุรกิจ SME ไปจนถึงองค์กรขนาดใหญ่ทั้งภาครัฐและเอกชน เช่น การร่วมมือกับ บริษัท

ออกแกในเซอร์ ในการใช้แอป เพื่อลงทะเบียนใช้งาน เป็นต้น และเรายังเน้นการขยายไปในกลุ่มองค์กรทั้งภาครัฐ และเอกชน รวมถึงสาขาอาชีพต่างๆ เช่น สมาพันธ์กรรมเพื่อช่วยลดค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับการทำบัตรสมาชิกและลดค่าใช้จ่ายในการสื่อสารภายในองค์กร

โดยในครึ่งปีหลังคาดว่าเศรษฐกิจจะยังคงทรงตัวและเป็นปีที่ท้าทายสำหรับภาคธุรกิจที่ต้องการรักษายอดขาย แต่ถือเป็นโอกาสดีของเรา เพราะแอปฯ ของเราจะช่วยลดค่า ลดค่าใช้จ่ายและสร้างมูลค่าในระยะยาวให้กับองค์กร เพราะปัจจุบัน คนส่วนใหญ่เข้าถึงข้อมูลข่าวสารผ่านอุปกรณ์มือถือมากขึ้น แอปฯ ของเรา จึงสามารถสื่อสารข้อมูลตรงไปยังกลุ่มลูกค้าได้อย่างตรงเป้าหมายและมีประสิทธิภาพ

นอกจากนี้ ยังจะมีการโฆษณาและประชาสัมพันธ์อย่างต่อเนื่องและครบวงจร โดยครอบคลุมทุกสื่อทั้ง OfflineและOnline อาทิ สื่อโทรทัศน์ วิทยุ สิ่งพิมพ์ ออนไลน์ เคเบิล เป็นต้น เพื่อสร้างการรับรู้ให้ผู้บริโภคอย่างทั่วถึง รวดเร็ว และครอบคลุมทุกกลุ่มเป้าหมายโดยเฉพาะอย่างยิ่งเน้นการติดต่อโดยตรงสำหรับองค์กรขนาดใหญ่ ซึ่งมั่นใจได้ว่าเป็นการรุกรุกกิจกรรมการตลาดอย่างจริงจัง

มั่นใจ 3-5 ปี ก้าวเข้าสู่ภูมิภาคอาเซียน...

คิวเพย์ มั่นใจว่าใน 3 ปี พร้อมเป็นผู้นำตลาดเมืองไทย รวมทั้งพร้อมก้าวเข้าสู่ตลาดภูมิภาคอาเซียนอีกประมาณ 3-5 ปี ขณะนี้ได้มีการเจรจาพูดคุยกับธุรกิจแล้วหลายราย ซึ่งได้รับการตอบรับเป็นอย่างดี อีกทั้งภาพรวมตลาดฯ ได้มีการส่งเสริมของกลุ่ม Start-up ทั้งจากภาครัฐและเอกชน อย่างจริงจัง ทำให้เชื่อว่า ตลาดแอปพลิเคชันบนมือถือของ ไทยน่าจะเติบโตมากขึ้นจากปีที่ผ่านมา

นอกจากนี้ ธุรกิจด้านออนไลน์มีการเติบโตที่สูงมากขึ้น โดยเฉพาะตลาดที่เป็น South East Asia ซึ่งมาการเติบโต 2 หลัก มาโดยตลอด จึงได้ตั้งเป้าฯ อีก 3 ปีน่าจะมีจำนวนสมาชิกเติบโตเป็นประมาณ 3,000,000 ราย

สอบถามรายละเอียดได้ที่ฝ่ายประชาสัมพันธ์ คุณนิรมล (แอ็ด) / คุณกรรวัช (ดวง)

โทร. 02 718 3800 ต่อ 132 // 081 697 9411, 083 122 9066 , 086 024 8492