

ทรูบิสิเนส ครองผู้นำบริการสื่อสารและโซลูชัน สำหรับองค์กรขนาดใหญ่ต่อเนื่อง



ทรูบิสิเนส ครองผู้นำบริการสื่อสารและโซลูชันสำหรับองค์กรขนาดใหญ่ต่อเนื่อง รุกเทคโนโลยีล้ำสมัย พร้อมที่ปรึกษามืออาชีพ เสริมแกร่งธุรกิจลูกค้า

ทรูบิสิเนส ย้ำผู้นำบริการสื่อสารและโซลูชันสำหรับลูกค้าองค์กรขนาดใหญ่ เผยยุทธศาสตร์คอนเวอร์เจนซ์ของกลุ่มทรู และโครงข่ายคุณภาพ ตอบโจทย์ตรงความต้องการลูกค้า และหลากหลายองค์กรธุรกิจไว้วางใจใช้บริการอย่างต่อเนื่อง มุ่งเดินหน้าพัฒนาโซลูชันใหม่ล่าสุด ด้วยเทคโนโลยีสื่อสารล้ำสมัย เพื่อเสริมศักยภาพการดำเนินงานขององค์กรธุรกิจขนาดใหญ่ให้มีความคล่องตัว มีประสิทธิภาพ และมีระบบความปลอดภัยในระดับสูง พร้อมเดินหน้าขยายฐานลูกค้าธุรกิจขนาดใหญ่ทั่วประเทศ ตั้งเป้ารายได้ปีนี้เติบโตกว่า 10%

นายทรงธรรม เพียรพัฒนาวิทย์ ผู้อำนวยการบริหารด้านลูกค้าองค์กรธุรกิจและบริการระหว่างประเทศ บมจ. ทรู คอร์ปอเรชั่น กล่าวว่า ทรูบิสิเนส มุ่งมั่นมอบบริการสื่อสารครบวงจรและโซลูชันล้ำสมัย บนโครงข่ายสื่อสารความเร็วสูงทั้งแบบมีสายและไร้สายที่ทรงประสิทธิภาพ ควบคู่กับบริการจากทีมที่ปรึกษามืออาชีพและการบริการหลังการขายอย่างใกล้ชิด เพื่อสนับสนุนการดำเนินธุรกิจของลูกค้าองค์กรธุรกิจขนาดใหญ่ให้มีประสิทธิภาพ คล่องตัว และคุ้มค่ามากยิ่งขึ้น ทำให้ที่ผ่านมา ทรูบิสิเนสได้รับความไว้วางใจจากกลุ่มลูกค้าองค์กรธุรกิจเลือกใช้บริการอย่างต่อเนื่องมาตลอด โดยในปี 2558 กลุ่มธุรกิจลูกค้าองค์กรมีการเติบโตอย่างต่อเนื่องและสร้างรายได้ให้กลุ่มทรูได้ราว 12,000 ล้านบาท คิดเป็นส่วนแบ่งตลาดรายได้มากถึง 28% โดยกลุ่มทรูมีลูกค้าองค์กรธุรกิจขนาดใหญ่ (Enterprise) จำนวนกว่า 4,000 ราย สร้างรายได้กว่า 6,000 ล้านบาท หรือคิดเป็น 50% ของรายได้จากกลุ่มธุรกิจลูกค้าองค์กร และในปีนี้ ทรูบิสิเนส ยังคงเดินหน้ายุทธศาสตร์คอนเวอร์เจนซ์ของกลุ่มทรูที่สามารถตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าได้อย่างครบวงจร นำจุดแข็งบริการที่หลากหลาย ผสานกับการพัฒนาโซลูชันด้วยเทคโนโลยีล้ำสมัย ไม่ว่าจะเป็น คลาวด์เทคโนโลยี และ IoT (Internet of Things) มั่นใจว่าจะสามารถให้บริการได้ตรงใจลูกค้าองค์กรขนาดใหญ่ในทุกประเภทธุรกิจ และสร้างรายได้เติบโตกว่า 10%

ตลาดบริการสื่อสารโทรคมนาคมสำหรับกลุ่มลูกค้าองค์กรธุรกิจในปี 2558 มีมูลค่าตลาดโดยรวมประมาณ 45,000 ล้านบาท และคาดว่าในปีนี้จะเติบโตประมาณ 10% ทั้งนี้ คาดว่าตลาดบริการสื่อสารโทรคมนาคมสำหรับลูกค้าองค์กรธุรกิจจะยังมีการขยายตัวและเติบโตอย่างต่อเนื่องในปีนี้ จะเห็นได้จากแนวโน้มความต้องการใช้งานด้านโมบิลิตี้ (Mobility) และสมาร์ตทีวีซ์ต่างๆ ที่ทำงานได้มากขึ้น ประกอบกับระบบเศรษฐกิจที่กำลังขับเคลื่อนไปสู่เศรษฐกิจ

ดิจิทัล รวมทั้งการเข้าสู่ประชาคมอาเซียนของประเทศไทย เป็นแรงผลักดันให้องค์กรธุรกิจและผู้ประกอบการในประเทศ ต้องเร่งเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน เพื่อให้ก้าวทันต่อการเติบโตของระบบเศรษฐกิจโดยรวมในภูมิภาค

นางสาวรัชณี ทีปประสาน ผู้อำนวยการด้านลูกค้าองค์กรธุรกิจ บมจ.ทริ คอร์ปอเรชั่น เปิดเผยถึงแนวทางการตลาดสำหรับกลุ่มลูกค้าองค์กรธุรกิจขนาดใหญ่ว่า ในปีนี้ ทริบิสิเนส มีแผนในการขยายกลุ่มลูกค้าไปยังองค์กรธุรกิจขนาดใหญ่ให้ครอบคลุมครบทุกประเภทธุรกิจ ทั้งกลุ่มผลิตภัณฑ์อุปโภคบริโภค กลุ่มธุรกิจการเงินการธนาคาร กลุ่มธุรกิจขนส่ง กลุ่มธุรกิจค้าปลีกและการกระจายสินค้า และกลุ่มธุรกิจอุตสาหกรรม โดยจะยังคงมุ่งเน้นการนำเสนอโซลูชันล้ำสมัยให้ตรงตามความต้องการของลูกค้า ที่สำคัญคือตอบโจทย์และให้ความมั่นใจในด้านคุณภาพและเสถียรภาพของโครงข่าย ความรวดเร็ว คล่องตัว และระบบความปลอดภัยในระดับสูง นอกจากนี้ ยังมีการให้บริการลูกค้าในรูปแบบทีมที่ปรึกษาทางธุรกิจ ที่จะเข้าไปเป็นพันธมิตรในการทำธุรกิจของลูกค้าและแนะนำบริการที่เหมาะสมและคุ้มค่ามากที่สุดสำหรับแต่ละองค์กร รวมทั้งมีทีมงานดูแลให้บริการหลังการขายอย่างใกล้ชิด เพื่อให้ลูกค้าได้รับบริการที่สะดวก มีประสิทธิภาพ และราบรื่นที่สุดจากทริบิสิเนส

นายศิริชัย วิวัฒน์สกุลเจริญ รองผู้อำนวยการ หน่วยงานดิจิทัล บิสิเนส โซลูชัน บมจ.ทริ คอร์ปอเรชั่น กล่าวว่า การนำเทคโนโลยีใหม่ๆ มาพัฒนาเป็นโซลูชันที่หลากหลายสำหรับให้บริการลูกค้าองค์กรธุรกิจ เป็นสิ่งที่ทริบิสิเนสให้ความสำคัญอย่างต่อเนื่อง ซึ่งทริบิสิเนสยังคงมีแนวทางในการพัฒนาโซลูชันใหม่ ทั้งในรูปแบบของการพัฒนาโซลูชันร่วมกับลูกค้า และความร่วมมือกับพันธมิตรรายอื่นๆ โดยเฉพาะในปีี้ คลาวด์เทคโนโลยี เป็นที่รู้จักและมีการใช้งานอย่างแพร่หลายมากขึ้น ทั้งยังมีการเข้าพัฒนาเข้าไปสู่ IoT (Internet of Things) อีกด้วย ทริบิสิเนสจึงได้สร้างสรรค์บริการและโซลูชันใหม่ๆ เพื่อรองรับความต้องการบริการสื่อสารที่ช่วยให้พนักงานในองค์กรสามารถทำงานได้ทุกที่ทุกเวลา เพิ่มความคล่องตัวและรวดเร็วในการดำเนินธุรกิจ อาทิ บริการ “คลาวด์” (Cloud Service) ครบทุกประเภท ทั้ง IaaS - Infrastructure as a Service, PaaS - Platform as a Service และ SaaS - Software as a Service โดยให้บริการในรูปแบบ Subscription ซึ่งลูกค้าองค์กรไม่จำเป็นต้องลงทุนอุปกรณ์เองและมีความยืดหยุ่นสูง จึงช่วยประหยัดค่าใช้จ่ายขององค์กร นอกจากนี้ ยังมีบริการ “สมาร์ทรานสปอร์ต” (Smart Transport) บนคลาวด์เทคโนโลยีที่ช่วยให้การบริหารจัดการระบบการขนส่งมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น และ บริการระบบเสียงสั่งได้ (Speech recognition) ที่ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพให้กับระบบศูนย์บริการลูกค้า เป็นต้น

“ทริบิสิเนส มั่นใจว่า ความเป็นผู้นำบริการสื่อสารครบวงจรของกลุ่มทริ และความแข็งแกร่งของบริการที่หลากหลายภายใต้ยุทธศาสตร์คอนเวอร์เจนซ์ ทั้งทริมูฟ เชช บนเครือข่ายที่เร็ว แรง ครบทุกคลื่น และครอบคลุมทั่วไทย ทริออนไลน์ อินเทอร์เน็ตความเร็วแสง ผ่านโครงข่ายไฟเบอร์ที่ครอบคลุมพื้นที่มากที่สุด และทริวิชั่นส์ ผู้นำคอนเทนต์คุณภาพทั้งในและต่างประเทศ ผนวกกับโซลูชันล้ำสมัยที่พัฒนาขึ้นเพื่อตอบสนองความต้องการที่หลากหลายของแต่ละประเภทธุรกิจ รวมทั้งการให้บริการจากทีมงานที่มีความเชี่ยวชาญและการดูแลลูกค้าอย่างใกล้ชิด จะสร้าง

ความแตกต่างโดดเด่นให้กับบริการของทรูบิสิเนส และทำให้ทรูบิสิเนสได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าองค์กรธุรกิจขนาดใหญ่อย่างต่อเนื่อง” นายทรงธรรม กล่าวสรุป