

ทรูบิสิเนส รุกครองตลาดลูกค้าองค์กรอันดับ 1 ใน ไทย ชุกलयุทธ์ “สมาร์ท บิสิเนส พาร์ทเนอร์” ร่วมขับเคลื่อนภาคธุรกิจไทย เข้าสู่ยุคดิจิทัลเต็มรูปแบบ



ทรูบิสิเนส รุกครองตลาดลูกค้าองค์กรอันดับ 1 ในไทย ชุกलयุทธ์ “สมาร์ท บิสิเนส พาร์ทเนอร์” ร่วมขับเคลื่อนภาคธุรกิจไทย เข้าสู่ยุคดิจิทัลเต็มรูปแบบ

ทรูบิสิเนส โชว์ศักยภาพผู้นำบริการสื่อสารและโซลูชันครบวงจรสำหรับลูกค้าองค์กรขนาดใหญ่และเอสเอ็มอี จัดทัพรุกตลาดลูกค้าองค์กรทุกประเภทธุรกิจ ชุกलयุทธ์ “สมาร์ท บิสิเนส พาร์ทเนอร์” เคียงข้างธุรกิจสู่ความสำเร็จ ด้วยจุดเด่นทั้งด้านบริการสื่อสาร โซลูชันล้ำสมัย ช่วยให้การทำธุรกิจและเทคโนโลยีเป็นเรื่องง่าย ต่อยอดธุรกิจได้แบบไม่รู้จบที่ทรูสเฟียร์ โค-เวิร์คกิ้ง สเปซ เฟิร์สคลาส เดิมเต็มไลฟ์สไตล์และชีวิตการทำงานในยุคดิจิทัลให้สมาร์ทยิ่งขึ้น บริการหลังการขาย

สิทธิพิเศษจากทรูแบล็คการ์ด และสิทธิประโยชน์ต่างๆ รวมทั้งพันธมิตรสื่อหลากหลายช่วยเพิ่มโอกาสโปรโมทธุรกิจ พร้อมเดินทางนำผลิตภัณฑ์ภาคธุรกิจไทยปรับตัวเข้าสู่ยุคดิจิทัลอย่างเต็มรูปแบบ ตั้งเป้าครองตลาดลูกค้าองค์กรอันดับ 1 ในไทย

นายทรงธรรม เพียรพัฒนามวิทย์ หัวหน้าคณะผู้บริหารด้านธุรกิจองค์กร บมจ.ทรู คอร์ปอเรชั่น กล่าวว่า ในปี 2559 ที่ผ่านมา กลุ่มธุรกิจลูกค้าองค์กรของกลุ่มทรู มีการเติบโต 10 % สร้างรายได้ให้กลุ่มทรูมากกว่า 13,000 ล้านบาท คิดเป็นส่วนแบ่งตลาดประมาณ 27% ทั้งนี้ ด้วยยุทธศาสตร์คอนเวอร์เจนซ์ของกลุ่มทรูที่สามารถนำเสนอสินค้าและบริการที่หลากหลาย ตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าได้อย่างครบวงจร ผสานกับการพัฒนาโซลูชันด้วยเทคโนโลยีล้ำสมัย ทำให้ทรูบิสิเนสได้รับความไว้วางใจจากกลุ่มลูกค้าองค์กรเลือกใช้บริการอย่างต่อเนื่องมาตลอด ปัจจุบัน กลุ่มทรูมีลูกค้าองค์กรขนาดใหญ่จำนวนกว่า 4,500 ราย และลูกค้าธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมมากกว่า 100,000 ราย

แนวโน้มตลาดบริการสื่อสารโทรคมนาคมสำหรับลูกค้าองค์กรในปีนี้ จะยังคงมีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง จากนโยบายของภาครัฐในการขับเคลื่อนประเทศสู่ Thailand 4.0 ผลักดันให้องค์กรทุกขนาด ทุกประเภทธุรกิจ มีความตื่นตัวและนำเทคโนโลยีดิจิทัลมาใช้เพื่อประโยชน์ทางด้านธุรกิจ ทั้งการลดต้นทุน ลดค่าใช้จ่าย เพิ่มรายได้ และเพิ่มประสิทธิภาพในกระบวนการทำงานมากยิ่งขึ้น และที่สำคัญ ยังเป็นการสนับสนุนการปรับเปลี่ยนองค์กรให้พร้อมเข้า

สู่ยุคดิจิทัลอย่างเต็มรูปแบบ (Digitization) ซึ่งจะช่วยเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจทั้งในประเทศ และระดับภูมิภาคอีกด้วย

สำหรับแนวทางการตลาดกลุ่มธุรกิจลูกค้าองค์กรของกลุ่มทราในปี 2560 ทูบิสิเนสเดินทางสู่ตลาดลูกค้าองค์กรทุกขนาด ทุกประเภทธุรกิจ โดยมุ่งเน้นกลยุทธ์ “สมาร์ท บิสิเนส พาร์ทเนอร์” เคียงข้างธุรกิจสู่ความสำเร็จ ด้วยจุดเด่น 5 ด้าน คือ สินค้า บริการ และสมาร์ทโซลูชันที่ดีที่สุด อาทิ คอนเวอร์เจนซ์โซลูชัน และแพ็คเกจพิเศษสำหรับธุรกิจเอสเอ็มอี, บริการหลังการขายและสิทธิประโยชน์ที่พิเศษสุด อาทิ ทีมที่ปรึกษาทางธุรกิจ คอลล์เซ็นเตอร์และทีมงานดูแลให้บริการหลังการขายอย่างใกล้ชิด และสิทธิพิเศษจากทรูแบล็คการ์ด ที่คาดว่าจะมีจำนวนผู้ถือบัตรมากถึงหนึ่งล้านรายภายในปี 2560, ความร่วมมือกับพันธมิตรชั้นนำจากทั่วโลก เพื่อร่วมพัฒนานวัตกรรมบริการที่ดีที่สุด สอดรับกับเทรนด์เทคโนโลยีระดับโลก, บริการที่จะทำให้ธุรกิจและเทคโนโลยีเป็นเรื่องง่ายที่สุด ให้ลูกค้าต่อยอดธุรกิจได้แบบไม่รู้จบที่ ทรูสเฟียร์ โค-เวิร์คกิ้ง สเปซ เฟิร์สคลาส ที่เพียบพร้อมด้วยเทคโนโลยีสื่อสารล้ำสมัย เต็มเต็มไลฟ์สไตล์และชีวิตการทำงานในยุคดิจิทัลให้สมาร์ทยิ่งขึ้น ทั้ง 6 สาขา ได้แก่ เอ็มควอเทียร์, เมกาบางนา, ฟิวเจอร์พาร์ครังสิต, เดอะมอลล์ บางกะปิ, เซ็นทรัลเฟสติวัล อีสต์วิลล์, เซ็นทรัลพลาซา เวสต์เกต และจะขยายเพิ่มเป็น 15 สาขาภายในสิ้นปีนี้ รวมทั้ง พันธมิตรสื่อหลากหลายที่สุด เพิ่มโอกาสโปรโมทธุรกิจในวงกว้างมากขึ้น

นอกจากนี้ ยุทธศาสตร์คอนเวอร์เจนซ์ยังคงเป็นกลยุทธ์หลักของทูบิสิเนส ด้วยการต่อยอดจุดแข็งด้านโครงข่ายไฟเบอร์อินเทอร์เน็ตที่มีคุณภาพและเสถียรภาพสูง รวมทั้งเครือข่ายทรูมูฟ เอช 4G+ ที่เร็ว แรง ครอบคลุมทั่วประเทศมากที่สุด และทราวิชั่นส์ ผู้นำคอนเทนต์คุณภาพทั้งในและต่างประเทศ ผสมผสานกับการนำเทคโนโลยีดิจิทัลมาพัฒนาเป็นนวัตกรรมโซลูชันล้ำสมัย เพื่อตอบโจทย์ตรงตามความต้องการใช้งาน เสริมให้องค์กรสามารถมอบประสบการณ์ใหม่ๆ ให้กับผู้บริโภคในไลฟ์สไตล์ที่แตกต่างกัน และสร้างความแตกต่างให้กับธุรกิจ ไม่ว่าจะเป็นบริการโครงสร้างพื้นฐานด้านระบบไอทีบนคลาวด์ (Cloud Infrastructure), IoT (Internet of Things) ที่ปัจจุบันมีบทบาทมากขึ้นในทุกอุตสาหกรรม อาทิ ระบบสมาร์ท ทรานสปอร์ต, โซลูชันการขนส่ง, โซลูชัน iFarm และ ระบบ Home Automation เป็นต้น นอกจากนี้ ยังมี เทคโนโลยี Big Data ช่วยจัดระบบข้อมูลในภาคธุรกิจให้สามารถนำมาประมวลผล (Data Analytics) เพื่อสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน รวมไปถึง เทคโนโลยีอัตโนมัติและโรบोटิกส์ (Automation & Robotics) ช่วยทำงานที่ต้องการความแม่นยำสูงและสามารถทำงานได้ต่อเนื่องเป็นเวลานาน และเทคโนโลยี AI (Artificial Intelligence) เป็นต้น

“ทูบิสิเนส มั่นใจว่า บริการสื่อสารครบวงจรบนโครงข่ายสื่อสารความเร็วสูงทั้งแบบมีสายและไร้สาย รวมทั้งโซลูชันล้ำสมัยที่พัฒนาขึ้น เพื่อสนับสนุนการดำเนินธุรกิจของลูกค้าองค์กรทุกขนาด ทุกประเภทธุรกิจให้มีประสิทธิภาพคล่องตัว และคุ้มค่ามากยิ่งขึ้น ต่อยอดทุกธุรกิจให้เข้มแข็งและพร้อมก้าวแข่งขันในตลาดโลก ควบคู่กับบริการจากทีมที่ปรึกษามีอาชีพและบริการหลังการขายอย่างใกล้ชิด รวมทั้ง สิทธิพิเศษมากมายจาก ทรูแบล็คการ์ด และ ทรูสเฟียร์ โค-เวิร์คกิ้ง สเปซ ระดับเฟิร์สคลาส เต็มเต็มชีวิตการทำงานในยุคดิจิทัลได้สะดวก รวดเร็ว จะสร้างความแตกต่างเหนือผู้ให้บริการรายอื่น ทำให้ทูบิสิเนสได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าองค์กรเพิ่มขึ้น

อย่างต่อเนื่อง และสามารถก้าวขึ้นเป็นผู้ให้บริการสื่อสารโทรคมนาคมและโซลูชันครบวงจรสำหรับลูกค้าองค์กรอันดับ 1 ในไทยได้ในปี 2560” นายทรงธรรม กล่าวสรุป