

# ทรู บิสิเนส เดินหน้าขยายฐานลูกค้าองค์กรธุรกิจต่าง จังหวัด



รุกนิคมอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ทั่วประเทศ

ซุกกลยุทธ์เพิ่มศักยภาพธุรกิจด้วยโซลูชันครบครันจากกลุ่มทรู

มั่นใจรายได้โตกว่าร้อยละ 10 ในปีนี้

กรุงเทพฯ 22 เมษายน 2557 - กลุ่มทรู รุกตลาดลูกค้าองค์กรธุรกิจต่อเนื่อง หลังทรู บิสิเนส ประสบความสำเร็จตอบโจทย์ตรงใจลูกค้ากลุ่มธุรกิจสร้างรายได้กว่า 10,000 ล้านบาทในปีที่ผ่านมา พร้อมเผยทิศทางตลาดปีนี้ มุ่งเจาะลูกค้าองค์กรต่างจังหวัดและนิคมอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ทั่วประเทศ มั่นใจด้วยจุดเด่นของยุทธศาสตร์คอนเวอร์เจนซ์ ที่สามารถสรรค์สร้างโซลูชันใหม่ให้เหมาะกับทุกความต้องการของแต่ละธุรกิจ จะเพิ่มรายได้ปี 2557 ให้โตเพิ่มกว่า 10% พร้อมประกาศจัดสัมมนาใหญ่เอาใจลูกค้า “True Business Forum 2014” เพื่อผู้ประกอบการและนักธุรกิจ วันที่ 21 พฤษภาคมนี้

นายทรงธรรม เพียรพัฒนาวิทย์ ผู้อำนวยการบริหารด้านลูกค้าองค์กรธุรกิจและบริการระหว่างประเทศ บมจ. ทรูคอร์ปอเรชั่น เปิดเผยว่า ความสำเร็จของทรู บิสิเนส อีกหนึ่งธุรกิจของกลุ่มทรูที่ดูแลลูกค้ากลุ่มองค์กรเกิดจากความมุ่งมั่นของทีมงานที่ทำงานอย่างใกล้ชิดกับลูกค้า เพื่อร่วมขับเคลื่อนธุรกิจให้มีความแข็งแกร่งยิ่งขึ้น โดยนำจุดเด่นของกลุ่มทรูเรื่องคอนเวอร์เจนซ์ ที่ผสานทั้งเทคโนโลยี เครือข่าย คอนเท้นท์ หรือคอมเมิร์ซ รวมถึงการพัฒนาโซลูชันใหม่ๆ ที่ทำให้ลูกค้าองค์กรสามารถเลือกสรรบริการที่เหมาะสม เพิ่มความคล่องตัวในการดำเนินธุรกิจ สามารถบริหารงานได้เต็มประสิทธิภาพยิ่งขึ้น ซึ่งปัจจุบัน ทรู บิสิเนส มีลูกค้าองค์กรประมาณ 120,000 ราย สามารถสร้างรายได้ให้กลุ่มทรูได้ถึง 10,000 ล้านบาทในปีที่ผ่านมา และเมื่อพิจารณาถึงแนวโน้มของการนำเทคโนโลยีสื่อสารไอซีที เพื่อเอื้อประโยชน์ในการดำเนินธุรกิจที่เพิ่มมากขึ้น รวมถึงการขยายโครงสร้างพื้นฐานด้านโทรคมนาคมที่ครอบคลุมทั่วประเทศ ทำให้มั่นใจว่าการเติบโตทั้งจำนวนลูกค้าและรายได้ของทรู บิสิเนสในปีนี้จะเพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะจากกลุ่มลูกค้าองค์กรธุรกิจที่อยู่ในต่างจังหวัด รวมถึงนิคมอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ทั่วประเทศ ซึ่งเชื่อว่าจะสร้างรายได้เติบโตได้กว่าร้อยละ 10 ในปี 2557 นี้ และเพื่อให้กลุ่มลูกค้าองค์กร

ธุรกิจเตรียมความพร้อมรับมือการแข่งขันเมื่อเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ทู บิสิเนส จะจัดงานสัมมนา “**True Business Forum 2014**” ในวันที่ 21 พฤษภาคมนี้ เพื่อให้ความรู้แก่ผู้ประกอบการตลอดจนนักธุรกิจลูกค้า ร่วมเพิ่มศักยภาพให้ลูกค้าองค์กรมีความแข็งแกร่งยิ่งขึ้น

**นางสาวรัชณี ทีปประสาน ผู้อำนวยการด้านลูกค้าองค์กรธุรกิจ** กล่าวว่า ความโดดเด่นของกลุ่มทรูในการเจาะตลาดลูกค้าองค์กรธุรกิจขนาดใหญ่ นั่นคือ เรื่อง “**Convergence Service Solution**” ที่สามารถสร้างสรรค์โซลูชันให้เหมาะสมกับการใช้งานของลูกค้า โดยคัดสรรบริการของกลุ่มทรูที่ประกอบด้วย โทรศัพท์พื้นฐาน โทรศัพท์เคลื่อนที่ และอินเทอร์เน็ต ซึ่งช่วยตอบโจทย์ทุกการทำงานได้จากภายในและภายนอกองค์กร ทั้งด้านการประชุม การนำเสนองาน หรือการค้นหาข้อมูลองค์กร แม้อยู่นอกสถานที่ ทำให้ลูกค้าองค์กรสามารถบริหารจัดการการทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ ประหยัดเวลาและค่าใช้จ่าย นอกจากนี้ กลุ่มทรู ยังให้ความสำคัญเรื่องความปลอดภัยด้านข้อมูลของลูกค้าองค์กรธุรกิจขนาดใหญ่ โดยมีบริการป้องกันการรั่วไหลของข้อมูล รวมถึงมีบริการ **Consulting Service** ให้คำปรึกษาเพื่อลูกค้าสามารถเลือกใช้โซลูชันได้ตามความเหมาะสมของธุรกิจ

**นายพงศ์วิทย์ พงษ์ไพเชฐ ผู้อำนวยการด้านลูกค้าธุรกิจ** กล่าวว่า สำหรับลูกค้าองค์กรธุรกิจขนาดกลาง หรือ เพิ่งเริ่มต้นธุรกิจ รวมถึงลูกค้าในนิคมอุตสาหกรรม ลูกค้านิติบุคคลนั้น ปีนี้ กลุ่มทรูมุ่งเน้นการเป็นพันธมิตรกับองค์กรต่างๆ อาทิ หอการค้าจังหวัด สมาคม หรือสถาบันพัฒนาธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ซึ่งจะส่งเสริมให้มีการจัดกิจกรรมโรดโชว์ เพื่อเข้าถึงลูกค้าในนิคมอุตสาหกรรมและต่างจังหวัดอย่างทั่วถึง โดยขณะนี้มียุทธศาสตร์ลูกค้าองค์กรขนาดกลางประมาณ 90,000 ราย และมีรายได้จากลูกค้ากลุ่มนี้เฉลี่ยแล้วมากกว่า 4,000 ล้านบาท