

# นิโอ ทาร์เก็ต แดกไลน์ธุรกิจสื่อสาร เปิดเช็กเมน ที่ใหม่ “เรพพิวเทชั่น เมเนจเม้นท์” (Reputation Management) เสริมศักยภาพองค์กรและกลุ่มธุรกิจ เอสเอ็มอีรับการแข่งขันในเออีซี



นิโอ ทาร์เก็ต เปิดธุรกิจบริการสื่อสารเช็กเมนที่ใหม่ “เรพพิวเทชั่น เมเนจเม้นท์” (Reputation Management) สร้างความแข็งแกร่งให้ธุรกิจไทยสามารถแข่งขันได้ในระดับอาเซียน ชู 6 ไตเมนชั่นส์สำคัญกระตุ้นการสื่อสารสร้างชื่อเสียงองค์กรอย่างยั่งยืน

นางวรรณิ ลีลาเวชบุตร ผู้ก่อตั้งและประธานกรรมการบริหาร บริษัท นิโอ ทาร์เก็ต จำกัด เอเจนซีด้านการสร้างภาพลักษณ์และที่ปรึกษาประชาสัมพันธ์ และเป็นผู้ร่ำหวอดในวงการประชาสัมพันธ์มากกว่า 35 ปี เปิดเผยถึงภาพรวมธุรกิจบริการด้านการสื่อสารประชาสัมพันธ์ในปัจจุบัน แม้ว่าจะมีธุรกิจให้บริการด้านการสื่อสารสร้างภาพลักษณ์และประชาสัมพันธ์ทั้งส่วนที่เป็น Publicity Agency และ Consultancy Agency เกิดขึ้นมากมายก็ตาม แต่สำหรับการแข่งขันในประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนที่จะเกิดขึ้นในปีหน้านี้ องค์กรต่างๆจำเป็นต้องให้ความสำคัญในการบริหารจัดการด้านชื่อเสียงองค์กรอันมาจากพื้นฐานการบริหารงานขององค์กรที่เป็นจริง ไม่ใช่เป็นเพียงการวางกลยุทธ์สร้างภาพโดยสื่อสารผ่านสื่อเท่านั้น

จากการคาดการณ์ว่าจะมีการแข่งขันทางธุรกิจที่รุนแรงขึ้นเมื่อเปิดเสรีทางการค้าในเวลาอันใกล้นี้ นิโอ ทาร์เก็ต จึงได้พัฒนาโมเดลขึ้นมาเพื่อค้นหาพื้นฐานที่เป็นจริงขององค์กรซึ่งจะนำมาสู่การบริหารจัดการชื่อเสียงขององค์กรอย่างยั่งยืน บริษัทฯได้นำหลักการเรื่อง Sustainability Development มาเป็นแนวคิดในการพัฒนา พร้อมกับมีการจัดประชุมเชิงปฏิบัติการร่วมกับนักวิชาการ นักการสื่อสาร นักธุรกิจระดับบริหาร และผู้ทรงคุณวุฒิในสาขาต่างๆเพื่อพัฒนาแนวคิดในการบริหารชื่อเสียงองค์กรอย่างสมเหตุผล ขณะเดียวกันได้ทำการสัมภาษณ์เชิงลึกผู้บริหารระดับสูง (In-depth Interview) ใน 10 กลุ่มธุรกิจอุตสาหกรรม ได้แก่ กลุ่มการเงิน อสังหาริมทรัพย์ กลุ่มสื่อสาร อาหารและการเกษตร พลังงาน ก่อสร้าง กลุ่มธุรกิจบริการ กลุ่มสุขภาพ กลุ่มขนส่งและรถยนต์ จำนวนประมาณ 50 ตัวอย่างด้วยกัน

การวิจัยครั้งนี้ พบว่า การบริหารชื่อเสียงขององค์กรหรือกลุ่มธุรกิจให้เป็นที่ยอมรับควรให้ความสำคัญใน 6 ไตเมนชั่นส์หลัก คือ ด้านคอร์ดโปเรท (Corporate Value) ด้านการบริหาร (Management Value) ด้านบุคคลากร (Human

Value) ด้านผลิตภัณฑ์และบริการ (Product and Service) ด้านการเงิน (Financial Performance) และด้านสังคม (Social Accountability)

นางวรรณีกว่าต่อไปว่า “ปัจจุบันยังไม่มีเอเจนซีใดที่ช่วยลูกค้าทำการวัดผลครบทั้ง 6 ไตเมนชันส์เลย ซึ่งการค้นหาตัวตนที่เป็นจริงรวมถึงการกำหนดสัดส่วนหรือสร้างสมดุลใน 6 ไตเมนชันส์นี้ ไม่เพียงแต่จะทำให้การบริหารชื่อเสียงขององค์กรและสินค้าเป็นที่รู้จักและเกิดการยอมรับเท่านั้น แต่ยังจะทำให้เกิดความน่าเชื่อถือในด้านอื่นๆตามมาอีกด้วย ผู้ซื้อสินค้าจะได้รับรู้ถึงวิสัยทัศน์และการบริหารจัดการของผู้บริหาร ความพร้อมทางด้านการเงินและการลงทุน คุณภาพของบุคลากรและความรับผิดชอบต่อองค์กรนั้นมีต่อสังคม ซึ่งความเชื่อถือศรัทธาและชื่อเสียงในไตเมนชันส์ต่างๆเหล่านี้ย่อมมีผลอย่างยิ่งต่อการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภคในอนาคต นับเป็นเทรนด์การสื่อสารใหม่ ดังนั้นในแต่ละธุรกิจควรมีการกำหนดสัดส่วนในแต่ละไตเมนชันส์ให้เหมาะสมกับสภาพการแข่งขันที่แตกต่างกันไป เพื่อสร้างความแข็งแกร่งเฉพาะตัวและเพิ่มโอกาสในการแข่งขันทางธุรกิจให้มากขึ้น”

การเปิดเสรีทางการค้าที่จะมาถึงในปีหน้า จะมีผลต่อการปรับตัวขององค์กรและกลุ่มธุรกิจเอสเอ็มอีอย่างมาก ทั้งเอสเอ็มอีในเมืองไทยเองและเอสเอ็มอีที่อยู่ในต่างประเทศต่างตื่นตัวเรื่องการบริหารจัดการชื่อเสียงองค์กรและชื่อเสียงของแบรนด์และผลิตภัณฑ์มากกว่าการสร้างภาพลักษณ์แบบที่เคยเป็นมา การรู้ความต้องการของผู้บริโภคและเกณฑ์มาตรฐานของแต่ละกลุ่มธุรกิจ รวมถึงการเลือกสื่อสารในจุดแข็งของตัวเองย่อมจะทำให้เกิดการได้เปรียบทางธุรกิจยิ่งขึ้น โดยตั้งแต่สิ้นปีที่ผ่านมา นิโอ ทาร์เก็ต ได้รับการติดต่อจากลูกค้าเพื่อขอรับบริการด้าน เรฟพิวเทชั่นส์ เมเนจเม้นท์ อย่างต่อเนื่อง โดยปัจจุบันบริษัทฯ ให้บริการด้านนี้แก่ลูกค้าในกลุ่มธุรกิจหลากหลาย ได้แก่ กลุ่มธุรกิจการเกษตร รถยนต์ การเงิน พลังงาน และก่อสร้าง ซึ่งบริษัทฯ เชื่อว่าเซกเมนต์ใหม่นี้จะเป็นเซกเมนต์ทางการสื่อสารที่มีการเติบโตมากในอนาคตแน่นอน

นางวรรณีกว่าเสริมว่า “ภายในเดือนสิงหาคมนี้บริษัทฯ จะเปิดสัมมนาให้ความรู้แก่องค์กรและ กลุ่มเอสเอ็มอีที่สนใจในเรื่อง “เรฟพิวเทชั่นส์ เมเนจเม้นท์เพื่อการแข่งขันทางการตลาด” โดยจะเปิดให้เฉพาะผู้บริหารระดับสูงเข้าฟังจำนวนไม่เกิน 50 ท่านเท่านั้น นอกจากนี้จะเปิดการฝึกอบรมแก่ผู้บริหารระดับสูงให้มีความรู้ความเข้าใจในเรื่องความสำคัญของ การบริหารจัดการชื่อเสียงองค์กรเพื่อเตรียมความพร้อมในด้านการสื่อสาร การเผยแพร่ข้อมูลที่สำคัญของบริษัท และการออกสื่อ รวมถึงการบริหารจัดการกรณีวิกฤตและประเด็นลบขององค์กรด้วย”

ในส่วนของธุรกิจการบริการที่ปรึกษาประชาสัมพันธ์และการวางกลยุทธ์ประชาสัมพันธ์นั้นในปีนี้มีลูกค้าเข้ามาใช้บริการจำนวนมากขึ้นเมื่อเปรียบเทียบกับในช่วงเวลาเดียวกันของปีที่ผ่านมาพบว่า มีลูกค้าสนใจใช้บริการเพิ่มมากขึ้นจำนวน 10 ราย โดยกว่าร้อยละ 50 เป็นธุรกิจบริการพวกฮอเทลพัทลิตี เซอร์วิส โรงแรม ห้องอาหาร ที่เหลือจะเป็นลูกค้ารีเทล กลุ่มธุรกิจรถยนต์ ลอจิสติก และกลุ่มนวัตกรรมเทคโนโลยี คาดว่าในปีนี้เป็นปีเปิดให้บริการการสื่อสารครบทั้ง 3 ด้านแล้ว บริษัทฯ จะมีอัตราการเติบโตสูงขึ้นประมาณ 15-20 %

นอกจากนี้ นิโอ ทาร์เก็ต จะทำการเปิดตัวเว็บไซต์บริษัทในช่วงต้นเดือนมิถุนายนนี้ สำหรับข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับบริการ เรฟพิวเทชั่นส์ เมเนจเม้นท์ กรุณาติดต่อ 081-870-0707 หรือ 061-653-5550

\*\*\*\*\*