

# ปภาวิน คำโอกาสจากยุคดิจิทัล ปรับกลยุทธ์การตลาด เพิ่มยอดขาย “ไฮเจ็ท” โตเกินคาด

นางประภาพร ณรงค์ฤทธิ์ กรรมการผู้จัดการ บริษัท ปภาวิน จำกัด ผู้จัดจำหน่ายกระดาษและหมึกพิมพ์ ภายใต้เครื่องหมายการค้า “ไฮเจ็ท” กล่าวว่า ท่ามกลางความก้าวหน้าของเทคโนโลยีและพฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนไปจากเดิม ปัจจุบันผู้บริโภคส่วนใหญ่มีสมาร์ตโฟนที่สามารถเข้าถึงอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงได้ครอบคลุมทุกพื้นที่ ทำให้พฤติกรรมการใช้อินเทอร์เน็ตของผู้บริโภคมีการเปลี่ยนแปลงและมีอัตราการใช้งานเพิ่มสูงขึ้น ส่งผลกับการใช้ชีวิตทั้งด้านการสื่อสาร การผลิต การดำเนินธุรกิจ การอุปโภคบริโภค ตลอดจนกิจกรรมทางเศรษฐกิจและสังคมที่เปลี่ยนไป

ที่ผ่านมา ปภาวิน ได้ตระหนักถึงพฤติกรรมของผู้บริโภคในยุคดิจิทัล จึงได้มองหาช่องทางในการเพิ่มรายได้ให้กับธุรกิจและการขยายฐานลูกค้าให้เข้าถึงทุกกลุ่มเป้าหมาย ซึ่งบริษัทฯ ได้เล็งเห็นโอกาสจากการเติบโตด้านตลาดอีคอมเมิร์ซของไทยที่มีแนวโน้มและศักยภาพในการเติบโตเพิ่มขึ้นได้อีกมากในอนาคต จึงได้ปรับกลยุทธ์การตลาดใหม่ผ่านการผสานทั้งออนไลน์และออฟไลน์เข้าด้วยกัน โดยเริ่มขยายในส่วนของการขายออนไลน์ผ่านเว็บไซต์ของบริษัทเอง พร้อมทั้งเพิ่มช่องทางการขายผ่านแพลตฟอร์มอีคอมเมิร์ซ อาทิ Lazada , Shopee และ 11Street ส่งผลให้ในปีที่ผ่านมา ยอดขายในส่วนของการจัดจำหน่ายออนไลน์เติบโตขึ้นอย่างรวดเร็ว โดยสัดส่วนยอดขายรวมของบริษัทฯ จำนวน 50 % มาจากลูกค้ากลุ่มโรงพิมพ์และดีลเลอร์ จำนวน 30 % มาจากโมเดิร์นเทรด และอีก 20 % มาจากช่องทางการขายออนไลน์ แต่อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ยังต้องมีการปรับตัวและมองหาช่องทาง เพื่อตามให้ทันเทคโนโลยีและพฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไปตลอดเวลา โดยไม่ทิ้งช่องทางการขายรูปแบบออฟไลน์อย่าง เทเลเซล รวมถึงการขยายฐานลูกค้าใหม่ ๆ อาทิ การผลิตกระดาษสำหรับงานพิมพ์ของหน่วยงานราชการและองค์กรขนาดใหญ่ ซึ่งขณะนี้เริ่มมีลูกค้ากลุ่มนี้แล้ว และจะเริ่มเห็นการบุกตลาดอย่างเต็มที่ในปี 2562 เป็นต้นไป

สำหรับการปรับตัวของธุรกิจด้านการพิมพ์ในยุคดิจิทัลครั้งนี้ ทำให้บริษัท ปภาวิน จำกัด ได้รับรางวัล “THAILAND TOP SME AWARDS 2018” ประเภทความเป็นเลิศด้านบริการและการจัดจำหน่าย ซึ่งถือเป็นก้าวแห่งความสำเร็จที่เกินความคาดหมาย