

“เซอร์วิวด” เดินหน้าบุกตลาด (B2B) แบบครบวงจร ขยายฐานลูกค้าองค์กรต่อเนื่อง รุกหนักทุกกลุ่ม ธุรกิจ ตอบโจทย์ทุกความต้องการ – ที่แตกต่าง



บริษัท เซอร์วิวด คอร์ปอเรชั่น(ประเทศไทย) จำกัด(มหาชน) ผู้ผลิตและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์น้ำยาล้างจาน ภายใต้เครื่องหมายการค้า “ทีโพล” ประกาศเดินหน้าบุกตลาดองค์กรบีทูบี (Business-to-Business) สุดยิ่งใหญ่อย่างต่อเนื่อง ตั้งเป้า “Total Solution Providers” ภายใน 3 ปี สร้างโซลูชันตอบรับความต้องการทุกกลุ่มธุรกิจ อย่างครบวงจรบริการทั้งในด้าน ความสะอาด – รวดเร็ว – ปลอดภัย ฯลฯ ตอบโจทย์ทุกความต้องการที่แตกต่าง โดยมีบุคลากรผู้เชี่ยวชาญในการทำงานร่วมกับลูกค้า นำเสนอสิ่งแปลกใหม่ – ประโยชน์ในเชิงคุณภาพ และคุณค่า โดยตั้งเป้าเติบโต 100 % ในสิ้นปีนี้ (2019)

นายวัชร สวัสดิ์นรพงษ์ รองกรรมการผู้จัดการ สายงานพัฒนาธุรกิจ บริษัท เซอร์วิวด คอร์ปอเรชั่น (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) และผู้จัดการทั่วไป บริษัท ทีโพล โพรเฟสชันแนล อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด เปิดเผยว่า จากความต้องการของตลาดที่เปลี่ยนแปลงและความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีเป็นปัจจัยเร่งให้เกิดธุรกิจรูปแบบใหม่ พร้อมทั้งเปลี่ยนแนวทางการบริหารธุรกิจที่มีอยู่เดิม จึงส่งผลให้หลายๆองค์กรมีการเปลี่ยนแปลง ดังนั้น “เซอร์วิวด” เป็นหนึ่งองค์กรที่มองเห็นโอกาสในการขยายธุรกิจเพื่อรองรับฐานลูกค้าใหม่

ล่าสุด บริษัทฯ ได้ขยายธุรกิจต่อเนื่องเดินหน้าบุกตลาดองค์กรบีทูบี (Business-to-Business) สุดยิ่งใหญ่ ขยายฐาน

ลูกค้าองค์กรซึ่งเป็นการทำตลาดระหว่างองค์กรกับองค์กร ตอบโจทย์ทุกความต้องการที่แตกต่าง โดยในปีนี้นำพร้อมเปิดตัวอย่างเป็นทางการ คือ บริษัท ทีโพล์ โปรเฟสชันแนล อินเทอร์เน็ต เนชั่นแนล จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทในเครือของบริษัท เซอร์วิวด คอร์ปอเรชั่น ประเทศไทย (จำกัด) มหาชน ที่มีความเชี่ยวชาญในกลุ่มสินค้าเคมีภัณฑ์และผลิตภัณฑ์ ทำความสะอาดในครัวเรือนมายาวนานกว่า 25 ปี

โดยขณะนี้บริษัทฯ ได้มีการทำตลาด สินค้ากลุ่ม Institutional ต่างๆ ทั้งนี้ทำตลาดสะอาดทั่วไป นำยาถูแลพื้น และคาดว่าจะมีสินค้ากลุ่มอื่นๆ ออกมาอย่างต่อเนื่อง โดยสินค้าส่วนใหญ่จะเป็นสินค้าที่เกี่ยวข้องกับ การทำความสะอาดและสุขอนามัย ในแต่ละกลุ่มอุตสาหกรรม อาทิ กลุ่มลูกค้าโรงแรม สำนักงาน งานสาธารณสุข โรงงาน อุตสาหกรรมทั่วไป รวมถึงโรงงานอุตสาหกรรมเฉพาะ เช่น โรงงานผลิตอาหารและเครื่องดื่ม และในอนาคตจะพัฒนาไปถึงกลุ่มโรงงานผลิตยาและผลิตภัณฑ์ทางการแพทย์ เป็นต้น

ในปีนี้ บริษัท ทีโพล์ โปรเฟสชันแนล อินเทอร์เน็ต เนชั่นแนล จำกัด ได้วางกลยุทธ์และแผนการตลาด โดยมุ่งเน้นความเป็นมืออาชีพ ประกอบกับการมีผลิตภัณฑ์ที่ดีเยี่ยม รวมถึงพัฒนาสินค้าอย่างต่อเนื่องพร้อมผสานกลยุทธ์การสร้าง ความสัมพันธ์กับกลุ่มลูกค้าและบริการที่ตอบสนองความต้องการของผู้ใช้งาน สินค้าและบริการใช้งานง่าย - มี ประสิทธิภาพที่ดี ด้วยต้นทุนการใช้งานครุภัณฑ์ที่เหมาะสมและยังสามารถติดตามการใช้งานครุภัณฑ์ได้อย่าง Real time โดย ตั้งเป้าหมายไว้ 3 ปีจะเป็น “Total Solution Providers” (ผู้ให้บริการโซลูชันทั้งหมด) โดยมีแผนธุรกิจ 3 ระยะ คือ ระยะที่1 : เน้นการพัฒนาสินค้า บริการและช่องทางการจำหน่ายใหม่ๆ ให้ลูกค้าได้มีประสบการณ์ใช้งานและเชื่อมั่น ในคุณภาพของสินค้าและบริการ ระยะที่2 : นำเทคโนโลยีต่างๆมาประยุกต์ใช้งานและทำงานร่วมกับพันธมิตรทาง ธุรกิจต่างๆ เพื่อประโยชน์ในเชิงคุณภาพและคุณค่า ระยะที่3 : ขยายธุรกิจครอบคลุมทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยปีนี้ (2019) ตั้งเป้าการเติบโตไว้ประมาณ 100%

“กลุ่มธุรกิจลูกค้าองค์กรเป็นอีกหนึ่งกลุ่มที่บริษัทฯ ให้ความสำคัญมากจึงได้คิดค้นและออกแบบโซลูชันเพื่อตอบโจทย์ ความต้องการของกลุ่มลูกค้าองค์กร สนับสนุนการทำงานขององค์กรให้มีประสิทธิภาพ การพัฒนาความร่วมมือ ระหว่างหน่วยงานต่างๆภายในองค์กรคู่ค้า และการทำธุรกิจในรูปแบบใหม่ๆ เพื่อช่วยสนับสนุนให้องค์กรเหล่านั้นโดดเด่นเหนือคู่แข่งและประสบความสำเร็จตามเป้าหมายอย่างยั่งยืน ด้วยประสบการณ์ในธุรกิจสินค้าเคมีภัณฑ์และ เทคโนโลยีที่ทันสมัย บริษัทฯเชื่อมั่นว่าสินค้าและบริการที่ดีมีคุณภาพจะได้รับการตอบรับและความไว้วางใจในการ ร่วมเป็นคู่ค้าพันธมิตรได้อย่างไม่ยากนัก” รองกรรมการผู้จัดการ กล่าวท้ายที่สุด