

ไฮเซนส์ เปิดแบรนด์ธุรกิจ B2B ตอกย้ำศักยภาพใน การทำธุรกิจหลากหลายรูปแบบ



ชิงเต่า, จีน-28 ต.ค.-พีอาร์นิวส์ไวร์/อินโฟเควสท์

นายหลิว หงชิน ประธานบริษัท ไฮเซนส์ กรุ๊ป (Hisense Group) เปิดตัวแบรนด์และอัตลักษณ์ของธุรกิจ B2B ในเครือไฮเซนส์ เมื่อวันที่ 25 ตุลาคมที่ผ่านมา ณ เมืองชิงเต่า ประเทศจีน โดยในช่วงเดือนมกราคม-กันยายน 2559 บริษัท B2B ในเครือมีรายได้จากการขายคิดเป็น 27% ของรายได้ทั้งหมดของไฮเซนส์ กรุ๊ป และทำกำไรสูงถึง 38% ของทั้งหมด นอกจากนี้ ไฮเซนส์ กรุ๊ป ยังสามารถรักษาสอดคล้องระหว่างธุรกิจดั้งเดิมแบบ B2C กับธุรกิจใหม่แบบ B2B จึงทำรายได้จากการขายได้ถึง 7.85 หมื่นล้านหยวน ณ สิ้นเดือนกันยายน หรือเพิ่มขึ้น 6.53% และทำกำไรได้ถึง 5.36 พันล้านหยวน หรือพุ่งขึ้น 53.31%

รูปภาพ: <http://photos.prnasia.com/prnvar/20161027/0861611224>

ไฮเซนส์เป็นบริษัทสัญชาติจีนรายแรกในรอบ 56 ปีที่เป็นผู้สนับสนุนของ UEFA โดยรับบทเป็นผู้สนับสนุนอย่างเป็นทางการของการแข่งขันฟุตบอล UEFA EURO 2016 และด้วยเหตุนี้ ไฮเซนส์จึงได้ปรากฏสู่สายตาชาวโลกในฐานะแบรนด์โทรทัศน์อันดับ 1 ของจีน โดยธุรกิจทีวีของไฮเซนส์ครองส่วนแบ่งสูงสุดเป็นอันดับ 1 ในตลาดจีนมายาวนานถึง 13 ปีติดต่อกัน นอกจากนี้ยังเป็นแบรนด์ทีวีที่มียอดขายสูงสุดในแอฟริกาใต้และออสเตรเลียในปีนี้ สำหรับธุรกิจ B2C ของไฮเซนส์นั้นครอบคลุมถึงโทรทัศน์ ตู้เย็น เครื่องปรับอากาศ และอีกมากมาย

อย่างไรก็ดี ความสำเร็จของไฮเซนส์ในธุรกิจ B2B ยังไม่เป็นที่รับรู้มากนักหากเทียบกับธุรกิจ B2C โดยธุรกิจการสื่อสารเชิงแสง (Optical Communication) ของไฮเซนส์ครองอันดับ 1 ในจีน และเครื่องรับสัญญาณเชิงแสง (Optical Receiver) ของไฮเซนส์ก็อยู่ในอันดับต้นๆของโลกมาเป็นเวลา 5 ปีติดต่อกัน นอกจากนี้ ระบบขนส่งอัจฉริยะของไฮเซนส์ก็ครองส่วนแบ่งเป็นอันดับ 1 ในตลาดจีน 7 ปีติดต่อกัน ยิ่งไปกว่านั้น ในช่วงปี 2555-2558 ไฮเซนส์ยังชนะการประมูลโครงการสร้างระบบขนส่งอัจฉริยะมากถึง 42% จากทั้งหมดในประเทศ โดยแต่ละโครงการมีมูลค่ากว่า 100 ล้านหยวน นอกจากนี้ ไฮเซนส์ยังพัฒนาระบบคอมพิวเตอร์เพื่อช่วยในการผ่าตัดและระบบจอแสดงผลการผ่าตัดอัจฉริยะ ขณะที่ระบบนำทางเพื่อช่วยในการผ่าตัดก็ก้าวสู่ความล้ำสมัยในระดับสากลภายในเวลาเพียง 3 ปีเท่านั้น และหากพูดถึงส่วนแบ่งตลาดในธุรกิจเครื่องปรับอากาศเชิงพาณิชย์แล้ว ไฮเซนส์ใช้เวลา 14 ปีในการพัฒนาตนเองจนก้าวขึ้นเป็นอันดับ 2 ในประเทศจีน โดยได้รับอานิสงส์จากเทคโนโลยี VRF ชั้นนำระดับโลกของไฮเซนส์เอง

อนึ่ง ธุรกิจ B2B ที่เฟื่องฟูนั้น แสดงให้เห็นว่าไฮเซนส์ไม่ได้เป็นเพียงบริษัทผู้ผลิตเครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้านเพียงอย่างเดียวอีกต่อไป ทว่ายังเป็นบริษัทเทคโนโลยีขั้นสูงอีกด้วย

สำหรับอนาคตนั้น ไฮเซนส์จะใช้เทคโนโลยีของตนเองในการเชื่อมโยงทุกชุมชนด้วยผลิตภัณฑ์ด้านการสื่อสารและผลิตภัณฑ์สมาร์ทโฮม รวมถึงให้บริการหลังการขายครอบคลุมทั่วทุกพื้นที่

ธุรกิจ B2B ของไฮเซนส์จะเดินหน้ารุกเข้าสู่ตลาดต่างประเทศ ควบคู่ไปกับการพัฒนาธุรกิจโทรทัศน์ ตู้เย็น และเครื่องปรับอากาศที่มีอยู่เดิมทั่วโลก

รูปภาพ - <http://photos.prnasia.com/prnh/20161027/0861611224>