

# YDM Thailand เขย่าวงการโฆษณา เปิดตัวโมเดลเอเจนซี่ใหม่ “Revenue Sharing”



YDM Thailand รุกหนักวงการเอเจนซี่โฆษณาอีกครั้ง เปิดตัวโมเดลใหม่ “Revenue Sharing” จ่ายค่าบริการตามยอดขายจริง ฉีกรูปแบบการคิดค่าบริการแบบเดิมๆ เป็นทางเลือกใหม่ให้กับแบรนด์ ตั้งเป้าผลประกอบการทะลุ 850 ล้านบาทในปีนี้ หรือโตขึ้น 50%

นายธนพล ทรัพย์สมบูรณ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท วายดีเอ็ม ไทยแลนด์ จำกัด กล่าวว่า ความก้าวหน้าของเทคโนโลยีที่เกิดขึ้นอย่างรวดเร็วทั้งในไทยและต่างประเทศ ทำให้พฤติกรรมผู้บริโภคปัจจุบันเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว ส่งผลให้แบรนด์และผู้ประกอบการส่วนใหญ่ปรับตัวรับการเปลี่ยนแปลงไม่ทัน บางรายยังคงติดกับรูปแบบและกลวิธีการทำการตลาดแบบเดิมอยู่ และไม่ได้มีการนำ Digital Technology และ Digital Tools ต่างๆ มาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์อย่างเต็มประสิทธิภาพ ทำให้พลาดโอกาสดี ๆ ไปอย่างน่าเสียดาย ที่เป็นเช่นนี้อาจเกิดจากการขาดความรู้ความเข้าใจและประสบการณ์ในการทำ Digital Marketing หลายแบรนด์เกิดความกังวลว่าเมื่อใช้แล้วผลที่ได้จะสู่วิธีการทำการตลาดในรูปแบบเดิมที่เคยทำได้หรือไม่

“โดยปกติแล้วเอเจนซี่โฆษณาจะคิดค่าบริการจากการทำแผนกลยุทธ์ ค่าครีเอทีฟ และค่าธรรมเนียมจากการลงมีเดียต่างๆ ซึ่ง KPI ของแต่ละงานหรือแต่ละแคมเปญจะไม่มีมีการรันตีเป็นยอดขาย ซึ่งหลังจากแคมเปญจบไปแล้วแบรนด์สามารถขายของได้หรือไม่ เป็นเรื่องที่แบรนด์ต้องรับความเสี่ยงไปเต็มๆ” นายธนพล กล่าว ซึ่งข้อจำกัดดังกล่าวเป็นอุปสรรคสำคัญทำให้แบรนด์ต่างๆ ลังเลที่จะลองทำการตลาดด้วยวิธีการใหม่ๆ จึงเป็นที่มาที่ YDM Thailand นำเสนอโมเดลการคิดค่าบริการแบบใหม่ “Revenue Sharing” เปลี่ยนจากการจ่ายค่าบริการต่างๆ จ่ายเป็นส่วนแบ่งจากยอดขายที่เกิดขึ้นจริงแทน

นาย ธนพล กล่าวต่ออีกว่า “บริการนี้เกิดจากเราเห็นและเข้าใจในข้อจำกัดทางฝั่งของลูกค้า ลูกค้าไม่ต้องแบกรับความเสี่ยงในเรื่องงบประมาณการทำการตลาดอีกต่อไป ยอดขายน้อยจ่ายน้อย ยอดขายมากจ่ายมาก จึงถือว่าเป็นโมเดลที่ Win- Win กันทุกฝ่าย ส่วนสาเหตุที่ทาง YDM Thailand กล้าที่จะเสนอโมเดลใหม่ในรูปแบบนี้ นายธนพล เผยว่า YDM Thailand มีความแข็งแกร่งในเรื่องการทำการตลาดแบบเน้นผลลัพธ์อยู่แล้ว ทุกๆ Solutions ที่นำเสนอให้ลูกค้าเราจะคำนึงถึงผลตอบแทน (ROI) ของลูกค้าเป็นหลักมาโดยตลอด ไม่เพียงเท่านั้น ทาง YDM Thailand ยังมีความพร้อมในการทำการตลาดเกือบทุกรูปแบบ ผ่านทางบริษัทลูกในเครือทั้ง 9 บริษัท

-เอฟซีบี แบงคอก (FCB Bangkok) และ นวิน คอนซัลแทนต์ (Nawin Consultant) สองบริษัทนี้เป็นผู้เชี่ยวชาญด้านการสร้างแบรนด์ การทำแบรนด์คอมมูนิเคชั่น การวางแผนสื่อโฆษณา รวมถึงการออกแบบสร้างสรรค์และการ

ผลิตภัณฑ์ต่างๆ

-แอดยิม (Adyim) ให้บริการด้าน Digital Marketing Solutions แบบครบวงจร

-ก๊อตติไมซ์ (Gottimize) ผู้เชี่ยวชาญด้านการวางแผนและการซื้อสื่อโฆษณาออนไลน์

-อัลเทอร์เนท65 (Alternate65) เจ้าของแพลตฟอร์ม REVU เชี่ยวชาญด้านการรีวิวลสินค้าโดยใช้ Micro influencers

-แอดพ็อกเกต (ADPOCKET) ผู้ให้บริการด้านการทำ Mobile Advertising

-แจ่มจรัส (Jamjaras) ผู้ให้บริการด้านการทำการตลาดภูธรแบบครบวงจร

-เอวีจีไทยแลนด์ (AVG Thailand) ให้บริการด้านการทำ Digital Marketing เจาะตลาดจีนโดยเฉพาะ

-ดูเออร์ (Doer) แพลตฟอร์มสำหรับฟรีแลนซ์ที่ให้บริการด้านการทำ Website, Mobile Application, ฯลฯ

โดยทั้ง 9 บริษัทในเครือของเราจะทำงานร่วมกันเพื่อพัฒนา Marketing Solutions ที่ตอบโจทย์ทางธุรกิจของลูกค้าอย่างแท้จริง

เปิดตัว BuyZabuy.com & SellZabuy.com พาลูกค้าเข้าสู่ระบบ E-commerce พร้อมด้วยระบบพันธมิตรช่วยขาย นายธนพล กล่าวเพิ่มเติมว่า “โดยปกติแล้วแบรนด์ส่วนใหญ่จะมีการขายสินค้าในหลากหลายช่องทาง และมีการทำการตลาดในหลายๆ ส่วน ทำให้บางครั้งเกิดความยากลำบากในการแจกแจงว่ายอดขายที่เกิดขึ้นนั้นเกิดจากผลการทำงานของ YDM Thailand หรือไม่ เราเลยพัฒนาระบบ E-commerce ที่ชื่อ BuyZabuy.com ขึ้นมาเพื่อให้แบรนด์นำสินค้ามาวางจำหน่าย และสามารถ Track ดูยอดขายที่เป็นผลจากการทำการตลาดของทางเราได้ ซึ่งแบรนด์จะทำหน้าที่เพียงแค่จัดส่งสินค้าเท่านั้น ส่วนทาง YDM Thailand จะดำเนินการทำการ ตลาดและทำการโฆษณาให้ทั้งหมด ผ่านทีมงานมืออาชีพในกลุ่มบริษัทของเราตามความเหมาะสม โดยทางแบรนด์จะจ่ายเฉพาะส่วนแบ่งที่เกิดจากยอดขายเท่านั้น”

มากไปกว่านั้น YDM Thailand ยังมีการพัฒนาระบบพันธมิตรที่ชื่อว่า SellZabuy.com ที่จะให้บรรดา Digital Marketers และบรรดา Influencers ที่อยู่ในเครือข่ายของ YDM Thailand นับหมื่นคน ช่วยกันโปรโมทสินค้าให้กับลูกค้า โดย Digital Marketers หรือ Influencers จะได้รับส่วนแบ่งเป็นค่าคอมมิชชั่นจากยอดขายที่เกิดขึ้นจริงด้วย “เฉพาะใน Revu.net แพลตฟอร์มรีวิวลสินค้าที่เราเป็นเจ้าของ ก็มี Bloggers ในเครือกว่าหมื่นคนแล้ว และยังมีศิลปิน ดารา นักร้องที่อยู่ในสังกัดแจ่มจรัสอีกกว่า 200 คน ที่พร้อมจะช่วยโปรโมทสินค้าให้กับลูกค้าของเราอีกด้วย”

น่าสนใจ แต่ไม่ได้มีไว้สำหรับลูกค้าทุกคน !

เนื่องด้วยโมเดลใหม่ “Revenue Sharing” คิดค่าบริการตามยอดขาย ถือว่าทางเอเจนซี่ หรือฝั่ง YDM Thailand แแบกรับความเสี่ยงไว้พอสมควร เพราะ YDM Thailand ต้องลงทุนทั้งบุคคลากร และค่ามีเดีย ในการทำการตลาด ดังนั้น YDM Thailand จำเป็นจะต้องเลือกลูกค้าอย่างระมัดระวัง “โดยหลักการเราต้องการสินค้าที่ดี มีคุณภาพ ทางเจ้าของสินค้าพร้อมให้ความร่วมมือกับ และ ทำงานร่วมกันในลักษณะของ Partner ที่พร้อมจะลุยและเปิดใจให้การวิธีการทำการตลาดใหม่ๆ ของเรา”

เติบโตไม่หยุดยั้ง

หลังจากการเข้าร่วมลงทุนของ Intouch, ตลาดหลักทรัพย์ และธนาคารออมสิน และประกาศเปิดตัว YDM Thailand อย่างเป็นทางการเมื่อปีที่แล้ว รวมถึงการเข้าควบรวม FCB Bangkok เมื่อต้นปีที่ผ่านมา ทำให้ YDM Thailand กลายเป็น กลุ่มบริษัท Marketing Group ระดับแนวหน้าของเมืองไทย ที่ครอบคลุมการให้บริการทั้ง Offline และ Online มีพนักงานรวมทั้งสิ้นกว่า 200 คน สำหรับปี 2018 ที่ผ่านมา YDM Thailand สามารถทำยอดขายได้ทะลุเป้า อยู่ที่ 565 ล้านบาท โดยปี 2019 ตั้งเป้าไว้ที่ 850 ล้านบาท เติบโตประมาณ 50% และพร้อมจะเข้าตลาดหลักทรัพย์ในปี 2021 ที่จะถึงนี้