

YDM Thailand เปิดบ้านใหม่ พร้อมทรานฟอร์มธุรกิจสู่ “Modern Marketing” เจ้าแรกในไทย



ครบรอบ 10 ปี YDM Thailand เปิดบ้านใหม่ พร้อมทรานฟอร์มธุรกิจสู่ “Modern Marketing” เจ้าแรกในไทย ฉีกตำราวิธีทำการตลาดรูปแบบเดิม ตอกย้ำความเป็นกลุ่มบริษัทระดับแนวหน้าในอุตสาหกรรมด้านการตลาดของเมืองไทย

เติบโตอย่างก้าวกระโดด ตลอดระยะเวลา 10 ปีที่ผ่านมา YDM Thailand ภายใต้การนำของ ธนพล ทรัพย์สมบูรณ์ ประกาศทรานสฟอร์มกลยุทธ์การตลาดโฆษณาจาก “Digital Marketing” เป็น “Modern Marketing” การตลาดแนวใหม่ ที่ผสานการทำแบรนด์ดีจิง และดาด้าเทคโนโลยี ให้เป็นเรื่องเดียวกัน กลายเป็นการตลาดที่ทำให้ผู้บริโภครู้สึกดีกับแบรนด์ ทั้งยังสามารถสร้างยอดขายได้จริง และวัดผลจับต้องได้ชัดเจน ซึ่งการทำ Modern Marketing ได้นั้น จะต้องใช้ทั้งความคิดสร้างสรรค์ (Creative) และการวิเคราะห์ ข้อมูล (Analytics) ควบคู่กัน พร้อมเปิดตัวสำนักงานใหม่บนเนื้อที่กว่า 3,000 ตรม. ในคอนเซปต์ Open Space เปิดพื้นที่ให้ทุกคนทุกแผนกสามารถทำงานเชื่อมโยงกันได้อย่างดี สะท้อนแนวคิดของบริษัทฯ Drive-Connect-Grow พร้อมทั้งผู้เชี่ยวชาญมากประสบการณ์ และทักษะความรู้ที่ไม่หยุดนิ่งทางด้านการตลาด 360 องศา ตั้งเป้ารายได้ทะลุ 800 ล้านบาทในปี 2020 นี้ เพื่อเตรียมพร้อมนำบริษัทฯ เข้าสู่ตลาดหลักทรัพย์ (SET) ในปี 2021

นายธนพล ทรัพย์สมบูรณ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท วายดีเอ็ม (ประเทศไทย) จำกัด เปิดเผยถึงแนวคิดการรุกตลาดยุคใหม่ “Modern Marketing” ว่า หลังจากที่เกิดการเปลี่ยนแปลงด้าน เทคโนโลยีและมีแพลตฟอร์มต่างๆ

เกิดขึ้นเป็นจำนวนมากในช่วง 3-5 ปีที่ผ่านมา ผู้บริโภคมีการเปลี่ยนแปลงในส่วนของการเสพสื่ออย่างชัดเจน มีการดูโทรทัศน์น้อยลง หันมาดูแพลตฟอร์มออนไลน์มากขึ้น อีกทั้งเทคโนโลยีในส่วนของดิจิทัล มีการพัฒนาอย่างก้าวกระโดด เราสามารถเก็บข้อมูลพฤติกรรมของผู้บริโภคได้ละเอียดมากขึ้น อย่างที่ไม่เคยมีมาก่อน

“การทำการตลาด แบบคิด Big Idea เดียว แล้วหว่านออกไปยังกลุ่มเป้าหมาย ในทุกๆ ช่องทาง อาจจะไม่ใช้กลยุทธ์ที่ทรงประสิทธิภาพที่สุดอีกต่อไป” ในยุคแห่งดาต้า นั้นทันทีที่ลูกค้ามี Interact กับแบรนด์ เราจะสามารถแยกลูกค้าออกเป็น segment ย่อยๆ จากดาต้าเชิงพฤติกรรมที่ลูกค้าแสดงออกมา จากนั้นจึงคิด Message เพื่อที่จะสื่อสารกับลูกค้าตาม segment ย่อยๆ เหล่านั้นที่แตกต่างกันไป “ในบางแคมเปญ เราอาจต้องคิด Message หลายร้อย หลายพัน Message” หรือในบางกรณี อาจจะไปถึงขั้นการทำ “Personalized Marketing”

นอกจากนี้ การทำ Modern Marketing นั้น ยังครอบคลุมไปถึงการมองหากลุ่มลูกค้าใหม่ๆ จากการวิเคราะห์ดาต้า, การหา Consumer Insight โดยไม่ต้องทำโฟกัสกรุ๊ป แต่หาจากคลาว์เก็บข้อมูลบนโซเชียลแทน, การทำแตรคกิ้งในเชิงพฤติกรรมเพื่อทำการตลาดแบบอัตโนมัติ (Marketing Automation), การออกแบบ Customer Experience บนดิจิทัล, การทำ Marketing Attribution เพื่อหาโมเดลในการแบ่งงบการใช้มีเดียให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด โดยมีการนำ AI หรือปัญญาประดิษฐ์เข้ามาช่วย

“สิ่งที่จะเป็นปัจจัยในการขับเคลื่อนนักการตลาดในยุคต่อไปนอกจากจะเป็นเรื่องของความคิดสร้างสรรค์ (Creative) และการวิเคราะห์ข้อมูล (Analytics) แล้วนักการตลาดยังจะต้องมีการปรับตัวให้เกิด Mindset ใหม่ๆ ในการทำงาน เช่น เปลี่ยนการทำงานแบบ Exposure Marketing ที่อัดเงินทำแคมเปญโฆษณา แล้วหวังว่าจะดังเปรี้ยงๆ ยอดขายถล่มทลาย กลายมาเป็น Engagement Marketing ที่แบรนด์ลุกขึ้นมาทำอะไรที่เป็นประโยชน์กับลูกค้าจริงๆ ที่ไม่ใช่แค่การเน้นขายของ หรืออาจจะเป็น Mindset ในการทำงาน ซึ่งจากเดิมเน้นงานพีทีพีกันซึ่งใช้เวลาในการทำงานนานมากๆ เปลี่ยนมาเป็นการทำงานแบบ startup ที่เน้นความรวดเร็วและตอบโจทย์หลักของลูกค้าจริงๆ”

เปิดสำนักงานใหม่ใจกลางเมือง บนแนวคิด Open Space

การฉลองครบรอบ 10 ปี ของ YDM Thailand ในปีนี้ บริษัทฯ ได้ย้ายบ้านมาสู่สำนักงานแห่งใหม่ ใจกลางเมือง ย่านโชคชัย 4 เพื่อตอบรับการเติบโตอย่างไม่หยุดยั้ง โดยมีงบประมาณในการก่อสร้าง 20 ล้านบาท โดยนายชนพล เผยว่า

“เราเริ่มต้นจากพนักงานแค่ 3 คน กับ โฮมออฟฟิศย่านโชคชัย 4 ปัจจุบันเรามีพนักงานเพิ่มมากขึ้น ถึง 250 คน และมีบริษัทเพิ่มขึ้นเป็น 9 บริษัท จากเดิมที่เคยอยู่กระจายกันในโฮมออฟฟิศทั้ง 5 หลัง จึงเล็ง เห็นว่า ถึงเวลาแล้วที่เราจะย้ายมาอยู่รวมกันเพื่อให้การติดต่อประสานงานระหว่างฝ่ายต่างๆ สะดวกมากขึ้น จึงได้เลือกเช่าพื้นที่ชั้น 3 ของบิกซี โชคชัย 4 ทั้งชั้น ขนาด 3,000 ตารางเมตร นับเป็นพื้นที่ที่กว้างขวางและเหมาะสมสำหรับเป็นสำนักงานใหม่ของเรา”

สำหรับแนวคิดในการออกแบบสำนักงานแห่งใหม่นั้นคือ Open Space เป็นการเปิดพื้นที่ให้ พนักงานทุกคนสามารถติดต่อสื่อสารกันได้สะดวก โดยจะมีพื้นที่ให้นั่งทำงานร่วมกัน พร้อมฟังก์ชันต่างๆ ที่ส่งเสริมด้านการทำงาน รวมถึงมี

ส่วนแอนเตอร์เทนเมนต์และสิ่งอำนวยความสะดวกกับพนักงานมากมาย อาทิ โชนนั่งทำงาน, ห้องประชุม, บาร์ เครื่องดื่ม, สแตนดร์บริเวณด้านหน้า, Pet Zone, พื้นที่ส่วนพักผ่อน เช่น ห้องสมุด, ห้องนอน, ห้องนวดไทย ที่สำคัญเรามีพื้นที่สำหรับการฝึกอบรมภายใต้ชื่อ “YDM Academy” ซึ่งสามารถจุคนได้กว่า 100 คน ไว้รองรับการทำเทรนนิ่งทั้งภายในและภายนอกองค์กร โดยบริษัทฯ จะมีการเชิญ Guest Speakers ที่มีประสบการณ์และความรู้ความเชี่ยวชาญในด้านต่างๆ มาร่วมบรรยาย ให้ความรู้ สลับสับเปลี่ยนกันไป ทั้งสำหรับพนักงาน, ลูกค้า รวมถึงบุคคลภายนอกที่สนใจ โดยในวันที่ 1 พฤศจิกายนนี้ เราจะมีการจัดเทรนนิ่งให้กับลูกค้า YDM Thailand โดยเฉพาะ ในหัวข้อ “No More Digital Marketing!! It’s Modern Marketing in Digital Age!!” โดยมีตนเป็นผู้บรรยาย ซึ่งเรื่องนี้ นับเป็นเรื่องใหม่ที่นักการตลาดยุคนี้ต้องรู้เพื่อการทำการตลาดที่มีประสิทธิภาพมากที่สุด

ชูแนวคิด Drive-Connect-Grow มุ่งสู่การเข้าตลาดปี 2021

นายธนพล กล่าวถึง แนวคิดเพื่อการเติบโตของ YDM Thailand ที่ประกอบด้วย Drive-Connect-Grow ว่า ในปีนี้จะนำเรื่อง “Connect” มาใช้ทั้งภายในและภายนอกบริษัทให้มากขึ้น เนื่องจากที่ผ่านมา เรามีบริษัทในเครือที่มีความเชี่ยวชาญด้านการทำดิจิทัลมาร์เก็ตติ้งหลากหลายแบบ 360 องศา ส่งผลให้ แต่ละบริษัทมีการแยกกันพูดในประเด็นที่แต่ละยูนิตมีความเชี่ยวชาญ แต่หลังจากปีนี้เป็นต้นไป เราจะเน้น พูดร่วมกัน ทำงานร่วมกัน ซึ่งเชื่อว่าจะทำให้การสื่อสารขององค์กรมีพลังมากขึ้น

เช่นเดียวกันในส่วนของการ “Connect” กับหน่วยงานภายนอกบริษัทนั้น ภาพชัดเจนในปีนี้ก็คือ YDM Thailand จะมีการจับมือกับสื่อต่างประเทศอย่าง อสมท. โดยจะเข้าไปช่วยบริหารจัดการ ในเรื่องดิจิทัลให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น รวมทั้งการร่วมมือกับทางเครือกรังด์ปรีซ์ ในการพัฒนา Big Data ซึ่งได้เริ่มทำงานร่วมกันมาตั้งแต่ต้นปีนี้ในงานมอเตอร์โชว์ 2019 ที่ผ่านมา

“เราตั้งเป้ารายได้ในสิ้นปีนี้ไว้ที่ 800 ล้านบาท และอีก 2 ปีข้างหน้า ตั้งเป้าจะทำให้ได้ถึง 1,000 ล้านบาท เพื่อนำบริษัท เข้าสู่ตลาดหลักทรัพย์ (SET) อย่างเป็นทางการ” ซีอีโอ YDM Thailand กล่าวย้ำ

เกี่ยวกับ YDM Thailand

บริษัท วายดีเอ็ม (ไทยแลนด์) จำกัด ในเครือ Yello Digital Marketing (YDM) ประเทศเกาหลีใต้ เป็นกลุ่มบริษัทผู้ให้บริการด้านดิจิทัล มาร์เก็ตติ้ง โซลูชั่น ระดับแนวหน้าของประเทศไทย และภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ โดยมีการทำงานในลักษณะของ Eco-System คือ บริษัทในเครือต่างช่วยเหลือเกื้อกูลกัน และร่วมมือกันทำให้ลูกค้าประสบความสำเร็จสูงสุดในการทำธุรกิจ ปัจจุบัน วายดีเอ็ม ไทยแลนด์ มีพนักงานกว่า 250 คน และมีลูกค้ากว่า 865 รายทั่วประเทศ และมีธุรกิจในเครือทั้งสิ้น 9 บริษัท ประกอบด้วย

- ADYIM | Digital Marketing Solutions ผู้ให้บริการด้านดิจิทัล มาร์เก็ตติ้ง โซลูชั่น
- GOTTIMIZE | Performance Digital Media ผู้เชี่ยวชาญด้านการวางแผนและการซื้อสื่อโฆษณาออนไลน์
- REVU | Content Marketing Platform เชี่ยวชาญด้านการสร้างรีวิวนินค้าผ่าน Micro influencers
- AVG THAILAND | Digital Gateway to China ผู้ให้บริการด้านการตลาดดิจิทัลสำหรับแบรนด์ไทยที่ต้องการบุก

ตลาดจีน

- ADPOCKET | Mobile Screen Lock Ads ผู้ให้บริการโฆษณาบนหน้าจอโทรศัพท์มือถืออันดับหนึ่งของไทย
- DOER | Developer Marketplace Platform แพลตฟอร์มรับพัฒนาซอฟต์แวร์ โดยมีทีมฟรีแลนซ์ทำงานผ่านระบบมากกว่า 200 คน
- NAWIN CONSULTANT | Consulting in the Digital Age บริษัทที่ปรึกษาแบรนด์ในยุคดิจิทัล เจ้าของคอนเซ็ปต์ Creative Buddy
- JAMJARAS | Upcountry Influencer Marketing ผู้ให้บริการด้านการตลาดภูธรครบวงจร
- FCB BANGKOK | Integrated Brand Communication ครีเอทีฟ แอดเวอร์ไทซิ่ง เอเจนซี ผู้เชี่ยวชาญด้านการวางแผนการโฆษณา การสร้างแบรนด์คอมมูนิเคชั่น การออกแบบสร้างสรรค์และการผลิตสื่อต่าง ๆ