ประชาชาติธุรกิจ
Prachachart Turakij
Circulation: 120,000
Ad Rate: 1,300

Section: การตลาด/การศึกษา
วันที่: จันทร์ 12 - พุธ 14 สิงหาคม 2556
ปีที่: 36 **ฉบับที่:** 4548 **หน้า:** 28(กลาง)
Col.Inch: 106.78 **Ad Value:** 138,814 **PRValue (x3):** 416,442 **คลิป:** สี่สี
หัวข้อข่าว: ค่ายสื่อสารรุกตลาดการศึกษา พลิกบทบาทสู่ไอทีโซลูชั่นปรับโฉมแพ็กเกจมือถือ

ค่ายสื่อสารรุกตลาดการศึกษา

พลิกบทบาทสู่ไอทีโซลูชั่น ปรับโฉมแพ็กเกจมือถือ

หากมองการให้บริการของค่ายสื่อสารที่ผ่านมาจะพบว่ามีการแข่งขันในส่วนของลูกค้ารายย่อยเป็นหลัก ซึ่งถือว่าครองสัดส่วนรายได้ของกลุ่มลูกค้าเกือบทั้งหมด จนถึงตอนนี้ยังคงให้ความสำคัญอย่างต่อเนื่องกับลูกค้ากลุ่มนี้ เห็นได้จากการจัดกลยุทธ์ที่หลากหลายเข้ามาตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าในแต่ละระดับ

อย่างไรก็ตาม นอกจากลูกค้ารายย่อยแล้ว กลุ่มลูกค้าองค์กรก็ถือเป็นอีกหนึ่งเซ็กเมนต์ที่น่าสนใจ โดยเฉพาะกลุ่มสถาบันการศึกษา ซึ่งหากสามารถเข้าไปเจาะตลาดขยายฐานลูกค้ากลุ่มนี้ที่มีอยู่จำนวนมากได้ ก็น่าจะเพิ่มสัดส่วนรายได้ให้กับองค์กรได้ไม่น้อย

ทรูโหมหนักตลาดการศึกษา

"ธาดา เศวตศิลา" ผู้อำนวยการกลุ่ม ด้านลูกค้าสถาบันการศึกษา บริษัท ทรู คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) กล่าวว่า 20% ของคนไทยอยู่ในภาคการศึกษา ซึ่งประเทศไทยมีสถาบันการศึกษาประมาณ 4 หมื่นแห่ง มีครูประมาณ 7.7 แสนคน และนักเรียนนักศึกษาประมาณ 14 ล้านคน ในที่นี้ไม่ได้รวมถึงบุคลากรของสถานศึกษาและผู้ปกครองซึ่งมีจำนวนมาก

กลุ่มทรูจึงจัดตั้งหน่วยธุรกิจใหม่คือ ทรู ฟอร์ เอ็ดดูเคชั่น โดยมีบทบาทเป็นที่ปรึกษาและแนะนำการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศด้านการสื่อสาร สำหรับการบริหารการเรียนการสอน ชูจุดเด่นคือ 1.ทีมงานผู้เชี่ยวชาญพร้อมให้บริการ 2.นวัตกรรมสินค้า บริการ และโซลูชั่นหลากหลาย

iQNewsAlert™
บริษัท อินโฟเควสท์ จำกัด 888/178 อาคารมหาทุนพลาซ่า ชั้น 17 ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330
โทร. 0-2253-5000, 0-2651-4700 แฟกซ์. 0-2253-5001, 0-2651-4701 อีเมล์: help@iqnewsalert.net

ประชาชาติธุรกิจ
Prachachart Turakij
Circulation: 120,000
Ad Rate: 1,300

Section: การตลาด/การศึกษา
วันที่: จันทร์ 12 - พุธ 14 สิงหาคม 2556
ปีที่: 36 **ฉบับที่:** 4548 **หน้า:** 28(กลาง)
Col.Inch: 106.78 **Ad Value:** 138,814 **PRValue (x3):** 416,442 **คลิป:** สี่สี
หัวข้อข่าว: ค่ายสื่อสารรุกตลาดการศึกษา พลิกบทบาทสู่ไอทีโซลูชั่นปรับโฉมแพ็กเกจมือถือ

3.ประสิทธิภาพเครือข่ายครอบคลุมทั่วประเทศ 4.พันธมิตรชั้นนำแต่ละกลุ่มธุรกิจร่วมให้บริการ 5.คอมมิวนิตี้ออนไลน์ผ่าน www.togetheroncampus.com นอกจากนี้ ยังเป็นผู้ช่วยด้านการศึกษาในแง่ของการสนับสนุนหลักสูตรและเวิร์กช็อประหว่างสถาบันการศึกษากับกลุ่มธุรกิจอื่น ๆ เช่น ทรูคอฟฟี่

"เราจะเข้าไปสอบถามสถาบันการศึกษาว่าเขาต้องการอะไรบ้าง โดยกลุ่มที่จะเข้าไปจับก่อนคือครูและผู้บริหารสถาบัน จะมีแพ็กเกจไปนำเสนอ อาทิ อัตราค่าบริการโทรศัพท์ การวางโครงข่าย กลยุทธ์หนึ่งคือเราต้องสร้างครูให้มีการแลกเปลี่ยนข้อมูลระหว่างกัน และนำเทคโนโลยีมาใช้ในการปฏิบัติ โดยทรูจะมีไอซีทีพาร์ตเนอร์เป็นพี่เลี้ยง ผมมองว่ากลุ่มลูกค้าที่สนใจใช้บริการมากที่สุดคือระดับมหาวิทยาลัย"

สำหรับพนักงานในหน่วยงานมีกว่า 30 คน และกำลังสร้างทีมด้านต่าง ๆ ขึ้นมา ทั้งทีมขาย, บิสซิเนสดีเวลอปเมนต์, การตลาด, ไอทีโซลูชั่น ทั้งนี้ ได้แบ่งกลุ่มลูกค้าเป็น 2 ส่วน คือ จากโครงการทรูปลูกปัญญาที่ทำมาแล้ว 6 ปี ให้การสนับสนุนการเข้าถึงข้อมูลข่าวสารของโรงเรียนประมาณ 4 หมื่นแห่ง และมีเป้าหมายว่าสิ้นปีนี้จะทำถึง 1 หมื่นแห่ง

อีกกลุ่มคือลูกค้าที่ใช้บริการไอทีโซลูชั่น มีประมาณ 2,000 ราย และคาดว่าปีนี้จะมียอดรวมที่ 6,000 ราย รายได้เติบโต 50% จากปีที่แล้วที่เพิ่งเริ่มก่อตั้งมีรายได้ประมาณ 300 ล้านบาท โดยจะเพิ่มสาขาต่างจังหวัดเพื่อให้การบริการครอบคลุมมากขึ้น ซึ่งขึ้นกับเครือข่ายที่มีอยู่

"จากนี้ไปคงมีโครงการที่เจาะลึกเฉพาะเรื่อง เช่น การนำเครื่องมือและเทคโนโลยีต่าง ๆ มาใช้กับการบริหารจัดการของโรงเรียนหรือโซเชียลเน็ตเวิร์ก ซึ่งเราได้หัวเชื้อมาจากครูของโครงการทรูปลูกปัญญา คือมีทั้งการต่อยอดและสร้างใหม่ นำครูมาติดอาวุธให้เขามีความสามารถในการบริหารจัดการได้ดีขึ้น ผมมองว่าเราจะไปเชื่อมโยงกับการศึกษาได้ดี เพราะมีเรื่องความบันเทิง จะสามารถทำให้การศึกษาน่าสนใจได้"

ดีแทคสานต่อยอด Happy Virus

ส่วนค่ายดีแทคจะเน้นทำการตลาดกับกลุ่มนักเรียนนักศึกษา โดย "**ปกรณ์ พรรณเชษฐ์**" ผู้อำนวยการอาวุโสฝ่ายการตลาด บริษัท โทเทิ่ล แอ็คเซ็ส คอมมูนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) เปิดเผยว่า ส่วนใหญ่แล้วดีแทคมุ่งเป้าไปที่ลูกค้า Prepaid เป็นหลัก ซึ่งจะมีแพ็กเกจการใช้บริการที่ราคาไม่แพงมาก กลุ่มเป้าหมายของผู้ใช้บริการอยู่ที่อายุ 16-19 ปี

"เรามีโครงการ Happy Virus ที่ทำมา 5-6 ปีแล้ว เป็นซิมแจกฟรี สนใจก็ให้ขอมาผ่านทางอินเทอร์เน็ต โดยเรามีลูกค้าตรงนี้ประมาณ 3 แสนราย ส่วนใหญ่เป็นนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาตอนต้น มีค่าใช้บริการประมาณ 200 บาท/เบอร์/เดือน และมีจำนวนผู้ใช้เพิ่มขึ้นเฉลี่ย 5-10% ต่อปี ซึ่งจะอยู่ประมาณนี้ทุกปี เมื่อเขาจบจากโรงเรียนนั้น ๆ และไปเข้าชั้นมัธยมศึกษาตอนปลายที่อื่น หรือมหาวิทยาลัย ก็จะมีลักษณะการใช้บริการต่างจากเดิม

หรือมีกลุ่มเพื่อนเปลี่ยนไป เขาอาจจะย้ายไปใช้ดีแทคแบบธรรมดา ทั้งนี้ เราไม่มีแพ็กเกจการให้บริการที่เน้นกับนักเรียนนักศึกษาโดยตรง แต่ในแต่ละแพ็กเกจที่มีอยู่จะมีกลิ่นอายที่ดึงดูดลูกค้ากลุ่มนี้ เช่น การให้บริการอินเทอร์เน็ตรายครั้ง หรือการแถมชั่วโมงอินเทอร์เน็ตให้ฟรี"

นอกจากนี้ ดีแทคขายแพ็กเกจการให้บริการกับผู้บริหารและครูอยู่บ้าง เช่น การคิดค่าบริการอัตราถูก หากโทร.ในกลุ่มเดียวกัน หรือการให้บริการด้านดาต้า

อย่างไรก็ตาม ดีแทคจะไม่เข้าไปวางโครงข่ายให้กับสถาบันการศึกษา อาจมีบ้างในเรื่องของ Wi-Fi ซึ่งไม่ได้เน้นด้านนี้เท่าไรนัก ด้วย Position ของบริษัทคือการให้บริการมือถือ ทั้งนี้ เขาบอกว่าปัจจุบันกลุ่มลูกค้านักเรียนนักศึกษามีสัดส่วน 10-15% ของลูกค้าทั้งหมด หรือประมาณ 2-3 ล้านคน

เอไอเอสจับลูกค้ามหา'ลัย

ผู้สื่อข่าวรายงานว่า ในส่วนของ **บริษัท แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส จำกัด (มหาชน)** หรือเอไอเอส มีบริการที่จัดให้กับสถาบันการศึกษา อย่างการเข้าไปทำโปรโมชั่นค่าโทรศัพท์อัตราพิเศษสำหรับอาจารย์และบุคลากรของสถาบันการศึกษา **อีกทั้งยังมีบริการข้อมูลข่าวสารผ่าน SMS แบ่งเป็น 3 ส่วน ประกอบด้วย 1.ข้อมูลข่าวสารของมหาวิทยาลัย 2.ข้อมูลตารางเรียน, ตารางสอบ และห้องเรียน 3.การสื่อสารตรงเฉพาะกลุ่มของนักศึกษาและคณาจารย์**

ขณะเดียวกัน ยังให้บริการ Wi-Fi ที่เริ่มทยอยขยายให้บริการเพิ่มขึ้น ซึ่งตอนนี้ได้เข้าไปให้บริการกับมหาวิทยาลัยมหาสารคามแล้ว อีกทั้งเร็ว ๆ นี้ได้ทำ MOU กับจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย และอยู่ระหว่างการพูดคุยกับมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ และมหาวิทยาลัยศรีปทุม

นอกจากนี้ ยังมีบริการพิเศษอื่น ๆ ที่จัดให้ตามลักษณะความต้องการของมหาวิทยาลัย เช่น การทำอีบุ๊ก ซึ่งได้ประสานงานกับมหาวิทยาลัยศรีปทุมแล้ว โดยนำหนังสือเรียนมาทำเป็นอีบุ๊ก และมีอัตราค่าบริการที่เป็นส่วนลดให้กับนักศึกษา นอกจากนี้ ยังได้ประสานงานกับนักศึกษาที่เรียนด้านไอทีให้มาร่วมกันพัฒนาบริการด้านต่าง ๆ เป็นต้น

ทั้งหมดเป็นภาพรวมของ 3 ค่ายสื่อสารที่มีทั้งการขยับและรุกเข้ามาจับตลาดการศึกษาอย่างเต็มตัว รวมถึงยังมีการต่อยอดจากการให้บริการที่มีอยู่ แสดงให้เห็นว่าลูกค้ากลุ่มนี้มีความสำคัญไม่แพ้ลูกค้ารายย่อยเลยทีเดียว

iQNewsAlert™
บริษัท อินโฟเควสท์ จำกัด 888/178 อาคารมหาทุนพลาซ่า ชั้น 17 ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330
โทร. 0-2253-5000, 0-2651-4700 แฟกซ์. 0-2253-5001, 0-2651-4701 อีเมล์: help@iqnewsalert.net