

พูดการรายวัน 360° Poo Jadkarn Daily 360 Degree Circulation: 500,000 Ad Rate: 1,190	Section: First Section/ตลาดเงิน - ตลาดทุน วันที่: สุกร 5 กุมภาพันธ์ 2559 ปีที่: 8 ฉบับที่: 2055 หน้า: 8(ล่างขวา) Col.Inch: 22.13 Ad Value: 26,334.70 PRValue (x3): 79,004.10 คลิป: ขาว-ดำ หัวข้อขาว: SYNEXรุกใน-นอกตั้งเป้ายอดขาย2.3หมื่นล.
---	---

SYNEXรุกใน-นอกตั้งเป้ายอดขาย2.3หมื่นล.

ผู้จัดการรายวัน360° - ชั้นเน็คฯ ปี 59
ตั้งเป้ายอดขาย 2.3 หมื่นล้านบาท พร้อม
รุกทุกตลาดทั้งในและต่างประเทศ
ครอบคลุมลูกค้าทุกช่องทาง หวังเพิ่ม
สร้างแบรนด์ Trusted by Synnex ให้
เกรียง บินเช้ามสคห Mr.Synnex &
The Gang และการจัดกิจกรรม
“Synnex Carnival” ทั่วประเทศไทย เดิน
หน้ารุกตลาดอินโน๊ว่าฯ หนุนรายได้ต่าง
ประเทศตะะ 1 พันล้านบาท

นางสาวสุชิตา มงคลธนี ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ซีเน็ค (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) หรือ SYNEX เปิดเผยว่า ภาพรวมปริมาณปี 2559 มีแนวโน้มเติบโตอย่างต่อเนื่องจากปีที่ผ่านมา ตั้งเป้าหมายยอดขายเป็น 2.3 หมื่นล้านบาท ในปีนี้ จากการรุกตลาดสินค้าเทคโนโลยีทั้งในประเทศไทยและต่างประเทศ โดยภาพรวมตลาดในประเทศไทย ปริมาณหด มองว่าซัมซุงมีโอกาสการเติบโตได้ ทั้งจากตลาดค่ายซัมซุงเอง สำหรับของสมาร์ทโฟน โดยเฉพาะโอกาสด้านภาคล่างของค่ากระแส และการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี เช่น 4G, BIG DATA การสนับสนุน SME

จากภาคธุรกิจ และโปรโมชั่นต่างๆ จากผู้ผลิตที่เข้ามากระตุ้นการใช้จ่ายของผู้บริโภคมากยิ่งขึ้น การสื่อสารประชาสัมพันธ์ บริษัทฯ ยังเน้นการตลาดบนโลกออนไลน์ และการใช้โซเชียลมีเดียที่ได้รับความนิยมอย่างรวดเร็วในปีที่ผ่านมา พร้อมทั้งให้ความสำคัญในการเข้าถึงผู้บริโภคโดยตรง ผ่านการใช้มาสคอต Mr.Synnex & The Gang ที่เป็นตัวแทนภาพพล็อกบราวน์ขององค์กรในด้านต่างๆ เพื่อสร้างความเข้าใจเกี่ยวกับองค์กร บริการ และช่องทางการจำหน่ายของบริษัทฯ ที่มีอยู่ครอบคลุมกว่า 5,000 ตัวแทนจำหน่ายทั่วประเทศ

หั้งนี้ จากการที่ปริบัทฯ มองเห็น
โอกาสทางธุรกิจในกลุ่มประเทศไทยอินโด-
ไชนาและเริ่มมาตั้งแต่ปี 2557 ซึ่งปริษัทฯ
พุ่งเป้าไปที่ประเทศไทยเมียนมา กัมพูชา
ลาว โดยปัจจุบันมีประเทศไทยเมียนมาเป็น
ตลาดหลัก ส่วนประเทศไทยก็มีรายได้เป็น
ตลาดที่น่าสนใจที่มียอดขายเติบโตที่สุด
ในปีที่ผ่านมา โดยตั้งเป้าหมายยอดขาย
ต่างประเทศ ๔๔๘ ล้านบาท ใน
สิ้นปีนี้.

กรุงเทพธุรกิจ

Krungthep Turakij
Circulation: 200,000
Ad Rate: 2,400

Section: First Section/IT

วันที่: ศุกร์ 5 กุมภาพันธ์ 2559

ปีที่: 29

ฉบับที่: 9997

หน้า: 8(บนขวา)

Col.Inch: 20.41 **Ad Value:** 48,984

PRValue (x3): 146,952

คลิป: สีสี

ภาพขาว: เปิดมาสคอต



เปิดมาสคอต : บมจ.
ชินเน็ค (ประเทศไทย)
เปิดกิจการปี 2559 ตั้งเป้า
ยอดขาย 2.3 พันล้านบาท
รุกตลาดทั่วไปและ
ต่างประเทศ ครอบคลุม
ลูกค้าทุกช่องทาง รวม
ถึงลูกค้าออนไลน์ พร้อม
เปิดตัวมาสคอต Mr. Synnex
& The Gang ตัวแทน
ภาพลักษณ์องค์กร



ONLINE ASSET COMPANY LIMITED

466 Ratchadapisek Rd., Samsen-Nok, Huay Kwang, Bangkok 10310 THAILAND

Tel : +662 022 6200 Fax : +662 022 6255

www.efinancethai.com www.onlineasset.co.th

Public Relations

SYNEX เปิดแผนปี 59 รุกตลาดในและต่างประเทศ ตอกย้ำเป็นคิสท์รีบิวเตอร์ ยอดขาย อันดับ 1 ของประเทศไทย

SYNEX เปิดกลยุทธ์ปี 55 ตั้งเป้ายอดขาย 2.3 พันล้านบาท ห้ามรุ่นทุกคลาสที่ไม่ในและต่างประเทศครอบคลุมถูกตากุ้งทุกร่องรอย รวมเดือดก้าวออนไลน์ และตอกย้ำที่มาที่ไปของบริษัท ห้ามมิตรที่แข็งแกร่ง หวังเพื่อสร้างแบรนด์ Trusted by Synex ให้ลึกซึ้ง แข็งโดยใช้น้ำใจมามาดคร. Mr. Synex & The Gang และการจัดกิจกรรม "Synnex Carnival" ทั่วประเทศไทย หวังเพิ่มความชื่นชอบ แบกผู้บริโภค ฟังการให้ข้อมูลค่านิยมก่อนการเลือกซื้อสินค้า และการบริการลักษณะขาย อนาคตหน้าตีเดินเข้ารุ่นคลาสเดินได้ไกลๆ หนานหนานไว้ ต่างประเทศระดับ 1 พันต้น. "ธุรกิจฯ มองกลยุทธ์" ชี้วิถีอยู่บึงบึง แสง อนาคตเจริญชูธิกิจ ฉันเมียฯ ปัจจุบันความลึกซึ้งทั้งส่วน และลั่นแผลลือล้อ ล่าถ้วนปิดใจงาน Trusted by Synnex Carnival ครั้งแรก ห้ามมิตรกิจกรรม CSR จุดชูบริษัทกลุ่มนี้ให้หล่อให้ร่วมกับ BeTrend ณ ห้างสรรพสินค้าเดอะมอลล์ บางกะปิ เพื่อให้เป็นเครื่องราชเรืองการสอนให้ห้ามเรียนโน้ตชีวิตในโครงงานร่างแบบครอบ

นางสาวธาราดา มงคลธฤติ ประชารณ์เจ้าหน้าที่บริษัทฯ บริษัท ชินเน็ค (ประเทศไทย) จำกัด มหาชน ศูนย์ในการธุรกิจด้านห้องน้ำสินค้าเก้าอี้ในอาเซียนน่าระดับโลกแห่งแรกในประเทศไทย เปิดเผยว่า ภาระมวลบริษัทฯ ในปี 2559 มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องจากปีที่แล้วมา ตั้งแต่ปีก่อนของอุตสาหกรรมเป็น 2.3 พันล้านบาทในปีนี้ จากการรุกตลาดสินค้าเก้าอี้ในไทยทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยการมุ่งตลาดในประเทศไทย บริษัทฯ มองว่าหัวใจสำคัญคือการคิดได้ดี ทั้งจากความคิดของผู้เชี่ยวชาญที่มีความรู้ในส่วนของงานธุรกิจ ให้เชิงพาณิชย์ ในการดำเนินการต่อไป รวมถึงการพัฒนาและปรับปรุงเทคโนโลยี เช่น 4G, BIG DATA การสนับสนุน SME จากภาครัฐ และไปในทิศทางต่างๆ จากที่ตั้งต้นที่มีความสามารถในการให้คำแนะนำและสนับสนุนแก่ลูกค้า ซึ่งเป็นจุดเด่นที่สำคัญมาก สำหรับบริษัทฯ ที่ต้องการประสบความสำเร็จในระยะยาว

ຈາກທີ່ບັນຍ້າ ມອງສິນໄອຄາຕາກຈະຮົດໃນກຸປ່ມປະເທດລົດໃດໄວ້ແລະເວັມມາຫັດເຕີ ພຶສ 2557 ຈຶ່ງບັນຍ້າ ຖັນຢືນໄປໆໄປໆກ່ຽວຂ້ອງມີຄວາມມາຮັດ ຢູ່ມັກຊຸມ ດາວ ແລະ ໂດຍເປົ້າຈຸບັນມີປະເທດມີຄວາມກໍາລຳເປັນຄວາມກັດລັດ ດ້ວຍປະເທດລັມພູການເປັນຄວາມທີ່ນ່າງໃຈທີ່ມີອົດຫາເດີນໄດ້ກຸດໃນເປົ້າທີ່ກ່າວມາ ໄດ້ດັ່ງກໍາປັນມາຍອດຂອງຕ່າງປະເທດແລະ 1 ພັນດັ່ງນາງການໃຫຍ້ເປົ້າ

“จากอดีติไปปัจจุบันมา พบว่า ช่องทางการจัดทำเบื้องต้นของไลน์ไวน์รับความนิยมมากขึ้นอย่างรวดเร็ว และต่อเดื่องที่ ก้าวให้เชินเนี้ค้า เพิ่มความสำราญให้กับการพัฒนาเว็บไซต์และไลน์ชีฟเมดี้ ให้คอบนสโลจิคัลงานห้องอาหารของชูบี้โกะมาเข้าสู่ โลกเมดี้ที่ล้ำสมัยของการให้เชินเนี้ค้า เพื่อช่วยสนับสนุนคิลล์คิลล์ซ์ ช่องทางการจัดทำเบื้องต้น การลดความบริการเด็กจากขาย กรณีเดือน พฤษภาคม จึงการอัพเดทกิจกรรมและไปโนร์โนร์ในชั้นเดียวๆ ท่าน ทางไซซ์เมดี้เดิมของเชินเนี้ค้า อย่างต่อเนื่องนี้ นอกจากนั้น ชูสีได้สร้างสรรค์ก้าวสำคัญครั้งเดียวที่เป็นสัญลักษณ์และตัวแทนเด่นแห่งชาติ ของตนบริษัทฯ ในกิจกรรมที่เกิดขึ้นชูบี้โกะได้จัดงานกาฐิ์อิດดีวัล จึงจัดกิจกรรมการตลาด Synnex Carnival ทั่วประเทศ เปิดตัว Mr. Synnex & The Gang และมีนักอิจฉาชื่อรุ่งอรุณ ที่เป็นนักแสดง นำทีมงาน สามารถเป็นตัวแทนชีวิตของชูบี้โกะ อันดับ 1 ของไทยต่อไปได้อย่างมั่นคง และก้าวเข้ามายืนอันดับหนึ่งในใจผู้ใช้ไปค่า” ศรีติ กล่าว

ทั้งนี้ มาสคอต Mr.Synnex & The Gang มาจากผลิตภัณฑ์ของห้องเรียนดีไลโน่ โครงการจัดตั้งประกวดภาพการ์ตูนสุดยอดมหัศจรรย์ “Synnex Mascot Contest 2015” ซึ่งเป็นกิจกรรมในโครงการให้เช่าของบริษัทฯ ที่ดำเนินอยู่ให้กับชั้นเรียนคุณรุ่นใหม่ ที่เป็นนักเรียน มัธยมศึกษา ระดับอุดมศึกษา (ปวส.-ปริญญาตรี) อายุระหว่าง 18 – 25 ปี ได้นำเสนอไอเดียและผลงานลงบนเกล็ดเป็นม้าลายครองทัช 6 ตัว ลักษณะเด่นๆ ได้แก่

- Mr.Synnex (สีเขียว) มาสอดคล้องที่นี่รัก เป็นมิตร และขอเป็นผู้ช่วยอนุรักษ์ชีวภาพด้านไอที เป็นหัวหน้าทีม The Gang เป็นตัวแทนซึ่งเนื้อคือ เพื่อสืบสานในทุกเรื่อง
 - ชั้นชุม (เด็ก) มาสอดคลายแคนนอนที่รักเมืองและรักความสุข สนับสนุนให้ทุกคนที่พามาเป็นลัมเปาความรักและความใส่ใจกับผู้ใหญ่ รวมถึงสร้างความสุขให้กับทุกคนในจิตกรรมด่างๆ ของเขินนี้คึก
 - ชานาญ (สีฟ้า) มาสอดคล้องที่มีนิสัยใส่ใจ ใจใส่ พ้อขอให้บริการ ขอบช่วยเหลือ และแนะนำรายละเอียดต่างๆ ให้กับทุกคน เป็นผู้ช่วยที่ดูแลบ้านเรือน ภารกิจ และเป็นหุ้นส่วนในเรื่องกุญแจในโลกอินดิไชน์ได้เช่นเดียวกัน (กุญแจ ดาบ เมืองนาร์) อีกด้วย
 - ชั้นนาน (สีเขียว) มาสอดคล้องที่ เป็นมักกุญแจรัก และนักพัฒนาชั้นยอดที่ห่วงใย ได้ใจเดียวเคลื่อน และสังคม โดยจะเป็นผู้ร่วมรัฐประหารในจิตกรรมด่างๆ ของเขินนี้คึก
 - ชิดชอบ (สีฟ้า) มาสอดคล้องด้วยความประทับใจ คล่องแคล่ว สืบสานงานออนไลน์ และเป็นผู้ช่วยด้านเทคโนโลยีด่างๆ เป็นผู้แนะนำแพลตฟอร์มให้กับทุกคนได้ต่างๆ
 - เชี่ยวชาญ (เด็กน้ำเงิน) มาสอดคล้องร่วมกันในเรื่อง น้ำหวานที่ เป็นหัวหน้ากลุ่มนักนิรภัย ผู้ดูแลเทอร์มอล และไปในชั้นที่ให้กับหัวรักวิจิโก



ชินเน็คฯ เปิดศักราชปีใหม่ รุกทุกตลาดในและต่างประเทศ พร้อมเปิดตัวมาสคอตมิสเตอร์ชินเน็ค แอนด์ เดอะแก๊งค์ ดันยอดขาย ตอบกลับเป็นดีสทรีบี วเตอร์ ยอดขาย อันดับ 1 ของประเทศไทย

สำนักข่าวหุ้นอินไซต์ (4 กุมภาพันธ์ 2559)----- ชินเน็คฯ เปิดศักราชปีใหม่ รุกทุกตลาดในและต่างประเทศครอบคลุมลูกค้าทุกช่องทาง รวมถึงลูกค้าออนไลน์ และผ่านช่องทางการจ่าหน่ายตัวแทนร้านค้าพันธมิตรที่แข็งแกร่ง หวังเพื่อสร้างแบรนด์ Trusted by Synnex ให้เข้มแข็งโดยปีนี้จะใช้มาสคอต Mr. Synnex & The Gang และการจัดกิจกรรม "Synnex Carnival" ทั่วประเทศ หวังเพิ่มความเชื่อมั่น แก่ผู้บริโภค ทั้งการให้ข้อมูลคำแนะนำก่อนการเลือกซื้อสินค้า และการบริการหลังการขาย นอกจากนี้ เดินหน้ารุกตลาดอินโดฯ ชนิด หนุนรายได้ต่างประเทศแตะ 1 พันลบ. "สุธิดา มงคลสุธี" ชื่อโอหณิษฐ์เก่ง เพย นอกจากเรื่องธุรกิจ ชินเน็คฯ ยังให้ความสำคัญกับสังคม และสิ่งแวดล้อม ล่าสุดเปิดงาน Trusted by Synnex Carnival ครั้งแรก พร้อมจัดกิจกรรม CSR จุดรับบริจาคอุปกรณ์ไปที่เหลือใช้ร่วมกับ BeTrend ณ ห้างสรรพสินค้าเดอะมอลล์ บางกะปิ เพื่อใช้เป็นสื่อการเรียนการสอนให้นักเรียนอาชีวะในโครงการช่างนักกรอบ

ชินเน็คฯ ผู้นำธุรกิจไอทีของประเทศไทยเปิดกลยุทธ์ปี 59 ตั้งเป้ายอดขาย 2.3 หมื่นล้านบาท พร้อมรุกทุกตลาดทั้งในและต่างประเทศครอบคลุมลูกค้าทุกช่องทาง รวมถึงลูกค้าออนไลน์ และผ่านช่องทางการจ่าหน่ายตัวแทนร้านค้าพันธมิตรที่แข็งแกร่ง หวังเพื่อสร้างแบรนด์ Trusted by Synnex ให้เข้มแข็งโดยปีนี้จะใช้มาสคอต Mr. Synnex & The Gang และการจัดกิจกรรม "Synnex Carnival" ทั่วประเทศ หวังเพิ่มความเชื่อมั่น แก่ผู้บริโภค ทั้งการให้ข้อมูลคำแนะนำก่อนการเลือกซื้อสินค้า และการบริการหลังการขาย นอกจากนี้ เดินหน้ารุกตลาดอินโดฯ ชนิด หนุนรายได้ต่างประเทศแตะ 1 พันลบ. "สุธิดา มงคลสุธี" ชื่อโอหณิษฐ์เก่ง เพย นอกจากเรื่องธุรกิจ ชินเน็คฯ ยังให้ความสำคัญกับสังคม และสิ่งแวดล้อม ล่าสุดเปิดงาน Trusted by Synnex Carnival ครั้งแรก พร้อมจัดกิจกรรม CSR จุดรับบริจาคอุปกรณ์ไปที่เหลือใช้ร่วมกับ BeTrend ณ ห้างสรรพสินค้าเดอะมอลล์ บางกะปิ เพื่อใช้เป็นสื่อการเรียนการสอนให้นักเรียนอาชีวะในโครงการช่างนักกรอบ

นางสาวสุธิดา มงคลสุธี ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ชินเน็ค (ประเทศไทย) จำกัด มหาชน ผู้นำในธุรกิจนำเข้าและจัดจำหน่ายสินค้าเทคโนโลยีชั้นนำระดับโลกหลากหลาย ประเภท เปิดเผยว่า ภาพรวมบริษัทฯ ในปี 2559 มีแนวโน้มเดินต่อไปอย่างต่อเนื่องจากปีที่ผ่านมา ตั้งเป้าหมายยอดขายเป็น 2.3 หมื่นล้านบาทในปีนี้ จากการรุกตลาดสินค้าเทคโนโลยีทั้งในประเทศไทยและต่างประเทศ โดยภาพรวมตลาดในประเทศไทย บริษัทฯ มองว่ายังมีโอกาสการเติบโตได้ ทั้งจากตลาดคอนเซปต์เมอร์ในส่วนของスマาร์ทโฟน โดยเฉพาะโอกาสติดต่อองค์กรและการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี เช่น 4G, BIG DATA การสนับสนุน SME จากภาครัฐ และโปรโมชั่นต่างๆ จากผู้ผลิตที่เข้ามาระดับต้นการใช้จ่ายของผู้บริโภคมากยิ่งขึ้น การสื่อสารประชาสัมพันธ์ บริษัทฯ ยังเน้นการตลาดบนโลกออนไลน์ และการใช้โฆษณาเชิงลึกมีเดียที่ได้รับความนิยมอย่างรวดเร็ว ในปีที่ ผ่านมา พร้อมทั้งให้ความสำคัญในการเข้าถึงผู้บริโภคโดยตรง ผ่านการใช้มาสคอต Mr. Synnex & The Gang ที่เป็นตัวแทนภาพลักษณ์ขององค์กรในด้านต่างๆ เพื่อสร้างความเข้าใจเกี่ยวกับองค์กร บริการ และช่องทางการจ่าหน่ายของบริษัทฯ ที่มีอยู่ครอบคลุมกว่า 5,000 ตัวแทนจำหน่ายทั่วประเทศ โดยในปัจจุบันชินเน็คฯ มีศูนย์บริการชินเน็คฯ 11 สาขา และ SYNTEX SERVICE PARTNER ที่ได้รับการแต่งตั้งจากชินเน็คฯ จำนวน 63 แห่งทั่วประเทศ เพื่อความสะดวกผู้ใช้บริการ รับซ่อมเปลี่ยนสินค้าภายในวันเดียวกันจากการรับประกันจากชินเน็คฯ

จากที่บริษัทฯ มองเห็นโอกาสทางธุรกิจในกลุ่มประเทศอินโดฯ ขนาดใหญ่และเริ่มมาตั้งแต่ ปี 2557 ชื่อบริษัท พุ่งเป้าไปที่ประเทศไทยเมือง นามาร์ กัมพูชา ลาว โดยปัจจุบันมีประเทศไทยเป็นตลาดหลัก ส่วนประเทศกัมพูชาเป็นตลาดที่มียอดขายเติบโตที่สุดในปีที่ผ่านมา โดยตั้งเป้าหมายยอดขายต่างประเทศแตะ 1 พันล้านบาทภายในสิ้นปีนี้

สำหรับกิจกรรมของชินเน็คฯ ในปีนี้ เพื่อให้บรรลุตามเป้าหมายในการสร้างแบรนด์ Trusted by Synnex ให้มีความเข้มแข็งในใจของผู้บริโภคมากยิ่งขึ้น ผ่านการใช้มาสคอต Mr. Synnex & The Gang โดยจะจัดกิจกรรมหลากหลาย เพื่อสร้างการรับรู้ และสร้างความเชื่อมั่นในแบรนด์สินค้าของชินเน็คฯ รวมทั้งเป็นการสร้างยอดขายให้กับผลิตภัณฑ์โดยตรงในกิจกรรม "Synnex Carnival" และจะนำเสนอสินค้าทั้งหมดไปท่ามกลางผู้บริโภคในงานใหญ่ประจำปีอย่าง Thailand Mobile Expo 2016 วันที่ 11-14 กุมภาพันธ์ 2559 ณ ศูนย์ประชุมแห่งชาติสิริกิติ์อีกครั้ง อย่างไรก็ต้องชินเน็คฯ ยังคงมีกิจกรรม CSR เพื่อสังคมอย่างต่อเนื่อง เช่นเดียวกับชินเน็คฯ ทำมาโดยตลอด เพราะเป็นหนึ่งในวิสัยทัศน์ของบริษัทฯ ในการเป็นองค์กรที่มุ่งเพิ่มคุณค่าให้กับสังคม โดยล่าสุดเปิดงาน Trusted by Synnex Carnival ครั้งแรก ที่นำมาสคอตทั้ง 6 ตัวมาแนะนำให้ผู้บริโภคได้รู้จัก และร่วมสนุก พร้อมจัดกิจกรรม CSR จุดรับบริจาคอุปกรณ์ไปที่เหลือใช้ร่วมกับ BeTrend ณ ห้างสรรพสินค้าเดอะมอลล์ บางกะปิ เพื่อใช้เป็นสื่อการเรียนการสอนให้นักเรียนอาชีวะในโครงการช่างนักกรอบ

"จากสิ่งที่ในปีที่ ผ่านมา พบว่า ช่องทางการจัดจำหน่ายออนไลน์ได้รับความนิยมมากขึ้นอย่างรวดเร็ว และต่อเนื่อง ทำให้ชินเน็คฯ เพิ่มความสำคัญให้กับการพัฒนาเว็บไซต์และโซเชียลมีเดีย ให้ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคมากยิ่งขึ้น โดยมีทั้งส่วนของการให้ข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ ช่องทางการจัดจำหน่าย การติดตามบริการหลังการขาย การนัดหมาย รวมถึงการอัพเดทกิจกรรมและโปรโมชั่นต่างๆ ผ่านทางโซเชียลมีเดียของชินเน็คฯ อย่างต่อเนื่อง นอกเหนือนั้น ยังได้สร้างสรรค์มาสคอตชื่อเพื่อเป็นสัญลักษณ์และตัวแทนตัวแทน ต่างๆ ของบริษัทฯ ในการเข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคโดยตรงมากขึ้นอีกด้วย จึงจัดกิจกรรมการตลาด Synnex Carnival ทั่วประเทศ เปิดตัว Mr. Synnex & The Gang และมั่นใจว่าจะบรรลุเป้าหมาย สามารถเป็นดีสทรีบี วเตอร์ อันดับ 1 ของไทยต่อไปได้อย่างแน่นอน และก้าวเข้ามาเป็นอันดับหนึ่งในใจผู้บริโภค" สุธิดา กล่าว

ทั้งนี้ มาสคอต Mr. Synnex & The Gang มาจากผลงานการออกแบบของผู้ชนะเลิศในโครงการจัดประกวดภาพ การดูนสัญลักษณ์ "Synnex Mascot Contest 2015" ซึ่งเป็นหนึ่งในโครงการใหญ่ของบริษัทฯ ที่สนับสนุนให้เยาวชนคนรุ่นใหม่ ที่เป็นนิสิต นักศึกษา ระดับอุดมศึกษา (ปวส.-ปริญญาตรี) อายุระหว่าง 18 – 25 ปี ได้นำเสนอไอเดียและผลงานจนเกิดเป็นมาสคอตทั้ง 6 ตัว 6 สี ได้แก่

- Mr. Synnex (สีขาว) มาสคอตที่น่ารัก เป็นมิตร และยังเป็นผู้รอบรู้ เชี่ยวชาญ ชำนาญด้านไอที เป็นหัวหน้าทีม The Gang เป็นตัวแทนชินเน็คฯ เพื่อสื่อสารในทุกเรื่อง
- ชินชุม (สีแดง) มาสคอตขาแคนช์ที่พร้อมจะสร้างความสุข สนุกสนาน ให้ทุกคนที่พบเห็น เป็นตัวแทนความรักและความใส่ใจกับผู้บริโภค รวมถึงสร้างความสุขให้กับทุกคนในกิจกรรมต่างๆ ของชินเน็คฯ
- ชานาณ (สีเขียว) มาสคอตที่มีนิสัยใส่ชื่อ จริงใจ พร้อมให้บริการ ขอบช่วยเหลือ และแนะนำรายละเอียดต่างๆ ให้กับทุกคน เป็นผู้ชานาณเกี่ยวกับการบริการ และ เป็นทุกสันติไมตรีในกลุ่มอินโดฯ ชนิด (กัมพูชา ลาว เมียนمار) อีกด้วย
- ชินนา (สีเขียว) มาสคอตใจดี เป็นนักอนุรักษ์ และนักพัฒนาชั้นยอดที่ห่วงใย ใส่ใจสิ่งแวดล้อม และสังคม โดยจะเป็นผู้ร่วมรณรงค์ในกิจกรรมชีเอสอาร์ต่างๆ ของชินเน็คฯ
- ชิดชุม (สีฟ้า) มาสคอตสุดจลาจล ปราดเปรื่อง คล่องแคล่ว สื่อสารงานออนไลน์ และ เป็นผู้เชี่ยวชาญด้านเทคนิคต่างๆ เป็นผู้แนะนำด้านเทคโนโลยีและเทคโนโลยีด้านต่างๆ
- เชี่ยวชาญ (สีน้ำเงิน) มาสคอตรุ่นใหม่ ทันสมัย น่าเทรนด์ เป็นผู้แนะนำสินค้าใหม่ๆ อัพเดทเทรนด์ และโปรโมชั่นให้กับผู้บริโภค

SYNEX ตั้งเป้ารายได้ปีนี้ที่ 2.3 พันล. - ยอดขายต่างประเทศแตะพันล.

2016-02-04 16:50:00

ผู้เข้าชม : 99 ครั้ง    เป็นคนแรกของเพื่อนของคุณที่อูกใจลิ้งนี้

นางสาวสุธิดา มงคลสุธี ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ชินเน็ค (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) หรือ SYNEX เปิดเผยฯ แนวโน้มรายได้ไตรมาส 1/59 จะมากกว่าเมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน แต่อาจจะเดิบโตไม่ถึง 8% ตามเป้าหมายที่วางไว้ เนื่องจากในช่วงไตรมาส 4/58 ที่ผ่านมา มีนโยบายกระตุ้นการใช้จ่ายของภาครัฐออกมาก ส่งผลให้ดีง่ำลังซื้อไปแล้ว ในช่วงนี้ ส่งผลต่อกำลังซื้อบางส่วนหายไปในไตรมาสนี้ แต่อย่างไรก็ตามทางงานโครงการเข้ามาทันในช่วงปลายไตรมาสก่อนจะทำให้รายได้ในไตรมาส 1/59 เดิบโตได้ถึง 8%

ขณะเดียวกัน บริษัทตั้งเป้าหมายรายได้ในปีนี้ที่ระดับ 2.3 พันล้านบาท เดิบโต 8% จากปีก่อน จากการรุกตลาดสินค้าเทคโนโลยีทั้งในประเทศไทยและต่างประเทศ โดยภาพรวมตลาดในประเทศไทย ยังมีโอกาสการเติบโตได้ ทั้งจากตลาดคอนซูเมอร์ในส่วนของสมาร์ทโฟน โดยเฉพาะโอกาสตัดตลาดของค์กรและการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี เช่น 4G, BIG DATA การสนับสนุนกลุ่มแอสเซิ่นอิเล็กทรอนิกส์ ฯลฯ จากการใช้จ่ายของผู้บริโภคมากยิ่งขึ้น การสื่อสารประชาสัมพันธ์

ทั้งนี้ บริษัทยังเน้นการตลาด บนโลกออนไลน์ และการใช้โซเชียลมีเดียที่ได้รับความนิยมอย่างรวดเร็วในปีที่ผ่านมา พร้อมทั้งให้ความสำคัญ ในการเข้าถึงผู้บริโภคโดยตรง ผ่านการใช้มาสคอต Mr.Synnex & The Gang ที่เป็นตัวแทนภาพลักษณ์ขององค์กรในด้านต่างๆ เพื่อสร้างความเข้าใจเกี่ยวกับองค์กร บริการ และช่องทางการจำหน่ายของบริษัทฯ ที่มีอยู่ ครอบคลุมกว่า 5,000 ล้านดollar จ่าหน่ายทั่วประเทศ

สำหรับโอกาสทางธุรกิจในกลุ่มประเทศไทยในปีนี้ บริษัทได้เริ่มน่าตั้งแต่ปี 2557 ที่บริษัทหุ้นเป้าไปที่ประเทศไทยเมียนมาร์, กัมพูชา, ลาว, โดยปัจจุบันมีเมียนมาร์เป็นตลาดหลัก ส่วนประเทศไทยกับพุกานะเป็นตลาดที่น่าสนใจที่มียอดขายเดิบโตที่สุดในปีที่ผ่านมา โดยตั้งเป้าหมายยอดขายต่างประเทศแตะ 1 พันล้านบาทภายในสิ้นปีนี้

ข่าวที่เกี่ยวข้อง

[SYNEX](#)

ข่าวที่เกี่ยวข้อง

2016-01-21 09:03:00 - SYNEX คาดกำไรปี 58 ทำนิวไฮ-ปี 59 ทุบสถิติต่อเนื่อง อุ่นหัวใจเจรจารวมทุน

2016-01-15 09:33:00 - SYNEX: ได้ลุ้นงบปี 58 โตเกือ 80% ฐานลูกค้าแน่น พร้อมรุกตลาดพม่า-ลาว

2016-01-06 08:58:00 - SYNEX: คาดกำไรปีหลัง 4Q58 เติบโต 53% บวกกับมูลค่าหุ้นเฉลี่ยปี 6.30 บาท

2015-12-11 10:55:00 - SYNEX จัดสัมมนาใหญ่แห่งปี 2015 อัพเดทเทรนด์โลก ทิศทางตลาดสู่ระดับโลก

[Most Viewed](#)
[Latest](#)
[Graph](#)
[ราคาน้ำมัน](#)

8 หุ้นขึ้นเครื่องหมาย XD วันนี้

2016-02-04 08:44:00

TRUE - JAS และ 4G

อุบമดตลาดทุน

2016-02-04 07:18:00

เคเอ 4 หุ้นเด็ด P/E ต่ำ-ปันผลสูง-เก็บผลประกอบการต่อเนื่องถึง Q1/59

2016-02-04 11:45:00

มุ่งเดิน..จากเดิน

โนนิก้าและทีมงาน

2016-02-04 07:17:00

3 หุ้นเด่น mai พิชิตตลาดหุ้นผันผวน
เดือนแรกปีนี้ ราคาทุ่งทะลุเกิน 25%

2016-02-04 07:59:00

SYNEX หุ้นไตรมาส 9 เติบโตแกร่ง

SYNEX ลั่นงบไตรมาส 1 แจ่ม

● ลุยปั้มรายได้ปีนี้ 2.3 หมื่นล้าน เติบโต 8%

"SYNEX" แจ้งงบไตรมาส 1/59 สวยกว่าไตรมาส 1/58 ตั้งเป้าปีนี้ 2.3 หมื่นล้านบาท เติบโต 8% รุกตลาดสินค้าเทคโนโลยี ทั้งในประเทศและต่างประเทศครอบคลุมลูกค้าทุกช่องทาง

นางสาวสุธิดา มงคลสุธี ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ซินเน็ค (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) หรือ SYNEX เปิดเผยว่า แนวโน้มรายได้ไตรมาส 1/59 จะมากกว่าเมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน แต่อាជจะเติบโตต่ำกว่าเป้าหมายที่ตั้งไว้ 8% เนื่องจากในช่วงไตรมาส 4/58 มีนโยบายกระตุนการใช้จ่ายของภาครัฐออกมາ ส่งผลให้ดึงกำลังซื้อไปแล้วในช่วงนั้น และกำลังซื้อบางส่วนหายไปในไตรมาสนี้ แต่ด้วยโครงการที่เข้ามาแทนที่ช่วงปลายไตรมาส 1/59 จะทำให้รายได้เติบโตได้ถึง 8%

ขณะที่บริษัทตั้งเป้าหมายรายได้ในปี 2559 ไว้ที่ระดับ 2.3 หมื่นล้านบาท เติบโต 8% จากปีก่อน จากการรุกตลาดสินค้าเทคโนโลยีทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยภาพรวมตลาดในประเทศยังมีโอกาสการเติบโตได้ ทั้งจากตลาดคอนซูเมอร์ในสานของสมาร์ทโฟน โดยเฉพาะโอกาสเดี๋ยวนี้ของการติดต่อและการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี เช่น 4G, BIG DATA การสนับสนุนกลุ่มอิสเอ็มจากภาครัฐ และโปรโมชั่นต่างๆ จากผู้ผลิตที่เข้ามากระตุนการใช้จ่ายของผู้บริโภคมากยิ่งขึ้น การสื่อสาร

ประชาสัมพันธ์

โดยบริษัทยังเน้นการตลาดบนโลกออนไลน์ และการใช้โซเชียลมีเดียที่ได้รับความนิยมอย่างรวดเร็วในปี 2558 ที่ผ่านมา พร้อมทั้งให้ความสำคัญในการเข้าถึงผู้บริโภคโดยตรง ผ่านการใช้มาสคอต Mr.Synnex & The Gang ที่เป็นตัวแทนภาพลักษณ์ขององค์กรในด้านต่างๆ เพื่อสร้างความเข้าใจเกี่ยวกับองค์กร บริการ และช่องทางการจำหน่ายของบริษัทที่มีอยู่ครอบคลุมกว่า 5,000 ตัวแทนจำหน่ายทั่วประเทศ

ทั้งนี้ ปัจจุบันบริษัทมีศูนย์บริการซินเน็คฯ จำนวน 11 สาขา และ SYNEX SERVICE PARTNER ที่ได้รับการแต่งตั้งจากซินเน็คฯ จำนวน 63 แห่งทั่วประเทศ เพื่อความสะดวกผู้ใช้บริการสามารถรับซ่อมเปลี่ยนสินค้าภายใต้การรับประกันจากซินเน็คฯ

“จากสถิติในปีที่ผ่านมา พบว่าซองทางการจดจำหน่วยออนไลน์ได้รับความนิยมมากขึ้นอย่างรวดเร็วและต่อเนื่อง ทำให้บริษัทเพิ่มความสำคัญให้กับการพัฒนาเว็บไซต์และโซเชียลมีเดีย ให้ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคมากยิ่งขึ้น โดยมีทั้งส่วนของการให้ข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ ซึ่ง

ทางการจัดจำหน่าย การติดตามบริการหลังการขาย การันตีความน่าเชื่อถือ รวมถึงการอัพเดตกิจกรรมและโปรโมชั่นต่างๆ ผ่านทางโซเชียลมีเดียของบริษัทอย่างต่อเนื่อง”

นางสาวสุธิดา กล่าวต่อว่า บริษัทมองเห็นโอกาสทางธุรกิจในกลุ่มประเทศอาเซียนโดยในปีนี้ และเริ่มมีตั้งแต่ปี 2557 ที่บริษัทพุ่งเป้าหมายไปที่ประเทศเมียนมา, กัมพูชา และลาว โดยปัจจุบันมีนิยามาเป็นตลาดหลัก สำนักงานใหญ่ของบริษัทที่น่าสนใจในปีนี้ ได้แก่ ประเทศกัมพูชา ที่มีตลาดที่น่าสนใจอย่างมาก เติบโตที่สุดในปีที่ผ่านมา โดยตั้งเป้าหมายยอดขายต่างประเทศอยู่ที่ระดับ 1,000 ล้านบาทภายในสิ้นปี 2559

สำหรับกิจกรรมของซินเน็คฯ ในปี 2559 เพื่อให้บรรลุตามเป้าหมายในการสร้างแบรนด์ Trusted by Synnex ให้มีความเข้มแข็งในใจของผู้บริโภค มากยิ่งขึ้น ผ่านการใช้มาสคอต Mr.Synnex & The Gang โดยจะจัดกิจกรรมหลากหลาย เพื่อสร้างการรับรู้ และสร้างความเชื่อมั่นในแบรนด์ต่อสินค้าของซินเน็คฯ รวมทั้งเป็นการสร้างยอดขายให้กับผลิตภัณฑ์โดยตรงในกิจกรรม "Synnex Carnival" และจะนำมาสคอตตั้ง模擬 ไปร่วมงาน Thailand Mobile Expo 2016 วันที่ 11-14 กุมภาพันธ์ 2559 ณ ศูนย์ประชุมแห่งชาติสิริกิติ์อีกด้วย ■

ขันเน็คารุกตลาดใน-นอก ตั้งเป้ายอดขาย 2.3 พันล้านบาท

โดย MGR Online Tweet G+ 0



4 กุมภาพันธ์ 2559 17:19 น.

ขันเน็คฯ ปี 59 ตั้งเป้ายอดขาย 2.3 พันล้านบาท พร้อมรุกทุกตลาดทั้งในและต่างประเทศครอบคลุมอุปกรณ์ค้าทุกช่องทาง หวังเพื่อสร้างแบรนด์ Trusted by Synnex ให้เกร่ง ปีนี้ไข่มาสคอด Mr. Synnex & The Gang และการจัดกิจกรรม "Synnex Carnival" ทั่วประเทศ เดินหน้ารุกตลาดอินโดฯ ไข่ไก่ หนุนรายได้ต่างประเทศและ 1 พันล้านบาท

นางสาวสุธิดา มงคลสุธี ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ขันเน็ค (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) หรือ SYNNEX เปิดเผยฯ ภาพรวมบริษัทฯ ปี 2559 มีแนวโน้มเดิมโดยยังต่อเนื่องจากปีที่ผ่านมา ตั้งเป้าหมายยอดขายเป็น 2.3 พันล้านบาทในปีนี้ จากการรุกตลาดสินค้าเทคโนโลยีทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยภาพรวมตลาดในประเทศไทย มองว่ายังมีโอกาสการเติบโตได้ หั้งจากตลาดคอนซูเมอร์ในส่วนของสมาร์ทโฟน

โดยเฉพาะโอกาสศักดิ์จากตลาดองค์กรและการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี เช่น 4G, BIG DATA การสนับสนุน SME จากภาครัฐ และโปรโมชั่นต่างๆ จากผู้ผลิตที่เข้ามาระดับต้นการใช้จ่ายของผู้บริโภคมากยิ่งขึ้น การสื่อสารประชาสัมพันธ์ บริษัทฯ ยังเน้นการตลาดบนโลกออนไลน์ และการใช้โซเชียลมีเดียที่ได้รับความนิยมอย่างรวดเร็วในปีที่ผ่านมา พร้อมทั้งให้ความสำคัญในการเข้าถึงผู้บริโภคโดยตรง ผ่านการไข่มาสคอด Mr. Synnex & The Gang ที่เป็นตัวแทนภาพลักษณ์ขององค์กรในด้านต่างๆ เพื่อสร้างความเข้าใจเกี่ยวกับองค์กร บริการ และช่องทางการจำหน่ายของบริษัทฯ ที่มีอยู่ครอบคลุมกว่า 5,000 ตัวแทนจำหน่ายทั่วประเทศ

หั้งนี้ จากการที่บริษัทฯ มองเห็นโอกาสทางธุรกิจในกลุ่มประเทศอินโดฯ ไข่ไก่ และเริ่มมาตั้งแต่ ปี 2557 ซึ่งบริษัทฯ หั้งเป้าไปที่ประเทศเมียนมาร์, กัมพูชา, ลาว, โดยปัจจุบันมีประเทศไทยเมียนมาร์เป็นตลาดหลัก ส่วนประเทศไทยเป็นตลาดที่นำสนใจที่มียอดขายเดิมโดยที่สุดในปีที่ผ่านมา โดยตั้งเป้าหมายยอดขายต่างประเทศและ 1 พันล้านบาทในสิ้นปีนี้

นางสาวสุธิดา มงคลสุธี ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ขันเน็ค (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) หรือ SYNNEX เปิดเผยฯ ภาพรวมบริษัทฯ ปี 2559 มีแนวโน้มเดิมโดยยังต่อเนื่องจากปีที่ผ่านมา ตั้งเป้าหมายยอดขายเป็น 2.3 พันล้านบาทในปีนี้ จากการรุกตลาดสินค้าเทคโนโลยีทั้งในประเทศไทยและต่างประเทศ โดยภาพรวมตลาดในประเทศไทย มองว่ายังมีโอกาสการเติบโตได้ หั้งจากตลาดคอนซูเมอร์ในส่วนของสมาร์ทโฟน

โดยเฉพาะโอกาสศักดิ์จากตลาดองค์กรและการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี เช่น 4G, BIG DATA การสนับสนุน SME จากภาครัฐ และโปรโมชั่นต่างๆ จากผู้ผลิตที่เข้ามาระดับต้นการใช้จ่ายของผู้บริโภคมากยิ่งขึ้น การสื่อสารประชาสัมพันธ์ บริษัทฯ ยังเน้นการตลาดบนโลกออนไลน์ และการใช้โซเชียลมีเดียที่ได้รับความนิยมอย่างรวดเร็วในปีที่ผ่านมา พร้อมทั้งให้ความสำคัญในการเข้าถึงผู้บริโภคโดยตรง ผ่านการไข่มาสคอด Mr. Synnex & The Gang ที่เป็นตัวแทนภาพลักษณ์ขององค์กรในด้านต่างๆ เพื่อสร้างความเข้าใจเกี่ยวกับองค์กร บริการ และช่องทางการจำหน่ายของบริษัทฯ ที่มีอยู่ครอบคลุมกว่า 5,000 ตัวแทนจำหน่ายทั่วประเทศ

หั้งนี้ จากการที่บริษัทฯ มองเห็นโอกาสทางธุรกิจในกลุ่มประเทศอินโดฯ ไข่ไก่ และเริ่มมาตั้งแต่ ปี 2557 ซึ่งบริษัทฯ หั้งเป้าไปที่ประเทศไทยเมียนมาร์, กัมพูชา, ลาว, โดยปัจจุบันมีประเทศไทยเป็นตลาดหลัก ส่วนประเทศไทยเป็นตลาดที่นำสนใจที่มียอดขายเดิมโดยที่สุดในปีที่ผ่านมา โดยตั้งเป้าหมายยอดขายต่างประเทศและ 1 พันล้านบาทในสิ้นปีนี้



URL แบบย่อ <http://astv.mobi/ACv7qoa>

ข่าวยอดนิยม



แข็งผิดคาด^{1,270}



หุ้นมือถือพุ่งแรงวานนี้ส่งส์จากก่อการจ่ายปันผล DTAC ยังมี upside สูงสุด บอร์กฯ ความเห็นแตก บล.กลิลกรไทย แนะนำ "ขาย" ด้าน บล.ทิสโก้ แนะ "ซื้อ" บล.กรุงศรี แนะให้ "ถือ" .⁵⁷⁰



คลาคมีแรงหนุนจากการเข้ามาเล่นเก็บผลประกอบการ บจ. และเล่นหุ้นที่ให้ปันผลสูง.⁸³⁶



เผยแพร่ บจ.พัฒนาการต่อต้านคอร์รัปชันดีขึ้น เปิดรายชื่อ 13 แห่งคะแนนสูงระดับ 5.²⁷³



"วุฒิศักดิ์ คลินิก" แต่งตัวเข้าตลาด ตั้งนบ.เมย์แบงก์ กิมเอ็ง-บล.ชีไอเอ็มบี เป็น FA.⁸⁵⁶

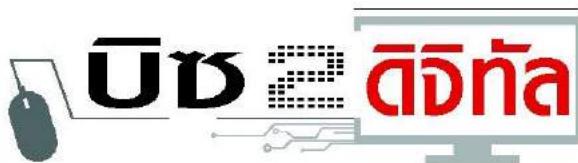
เครื่องมือจัดการเว็บ

NEW!! SMS MGR News

✉ ลงทะเบียนรับข่าวสาร

👤 หันหน้า

💻 ข่าวที่มีผู้อ่านมากที่สุด



'ชินเน็ค'หันบุกสินค้าไอที เจาะลูกค้าทั่วไปต้นยอด

■ โชคชัย สันติแก้ว

||| ปั่นๆ อุรุกิจไอทีจะยังคงเป็นสินค้าคาดหวังในปี 2559 เหตุผลสำคัญมาจากการผลักดันของรัฐบาลเพื่อใช้เทคโนโลยีในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจหรือดิจิทัลエโคโนมี รวมไปถึงการพัฒนาเทคโนโลยีการสื่อสารหรือ 4G แต่จากภาวะเศรษฐกิจชนบทก็ส่งผลกระทบกับตลาดไอทีเช่นกัน

สุริดา มงคลสุธี ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ชินเน็ค (ประเทศไทย) ผู้ดำเนินธุรกิจนำเข้าและจัดจำหน่ายสินค้าเทคโนโลยี ด้านไอที ประเมินว่า ภาพรวมของตลาดสินค้าทางด้านไอทีในปีนี้จะเติบโตได้ไม่เกิน 5% เนื่องจากภาพรวมของเศรษฐกิจในประเทศรวมถึงเศรษฐกิจโลกที่ยังไม่ฟื้นตัว ขณะที่งานโครงการก่อสร้างไม่เกิดขึ้น ในไตรมาสแรกของปีนี้เหมือนปีที่ผ่านมา ซึ่งคาดว่างานใหม่จะเกิดขึ้นจริงในไตรมาส 2 ของปีนี้ ส่วนตลาดในต่างจังหวัดในธุรกิจด้านลีกกำลังซื้อของผู้บริโภคนั้นยังมีค่อนข้างน้อย

สำหรับภาพรวมของบริษัทในปีนี้คาดว่าจะเติบโตได้ 8% หรือปิดยอดขาย 2.3 หมื่นล้านบาท จากปี 2558 ที่มียอดขาย 2.1 หมื่นล้านบาท เนื่องจากบริษัทจะบุกตลาด



สุริดา มงคลสุธี

ตอนนี้ชุมชนในส่วนของスマาร์ทโฟน โดยเฉพาะในตลาดองค์กรเพื่อรับกับการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี เช่น 4G บีบีด้า たり การสนับสนุน เอกซ์เร็ม อีกภาควัสดุ การเติบโตทางด้านเกมมิ่ง การจดจำและโปรแกรมชั้นต่างๆ จากผู้ผลิตที่เข้ามากำรต้นการใช้จ่ายของผู้บริโภคมากยิ่งขึ้น รวมถึงการใช้โซเชียลมีเดียที่เติบโตอย่างรวดเร็ว

"เวลานี้เรามีน้ำหน้าการทำตลาดไปที่กลุ่มบีบีด้าเป็นหลัก แต่ก็มองโอกาสในการขยายตลาดกลุ่มผู้บริโภคฝ่ายตัวแทนจำหน่ายกว้าง 5,000 รายที่อยู่ทั่วประเทศ ขณะเดียวกัน จากราคาน้ำมันที่ปรับตัวลดลง บริษัทจะไม่ใช้การลดราคา แค่จะหันมามุ่งบริการที่ดีขึ้นเรื่องทางด้านโลจิสติกส์เพื่อให้เกิดความประทับใจของลูกค้า" สุริดา มงคลสุธี

ทั้งนี้ บริษัทจึงให้ความสำคัญกับการสร้างแบรนด์ให้มีความเชื่อมแข็งมากขึ้น โดยมีการใช้แคมเปญ Mr.Synnex&The Gang เพื่อสร้างยอดขายในกิจกรรมชิมเน็ค ครานิวัล ซึ่งจะจัดงานครั้งใหญ่ผ่านงานไทยแลนด์ โมบาย เอ็กซ์ปो 2016 ระหว่างวันที่ 11-16 ก.พ. ที่ศูนย์การประชุมแห่งชาติสิริกิติ์

นอกจากนี้ บริษัทยังมีแผนเห็นโอกาสทางธุรกิจในกลุ่มประเทศไทยอินโดจีน ซึ่งเริ่มมาตั้งแต่ปี 2557

โดยบริษัทได้เข้าไปลงทุนในประเทศไทยเมื่อปีมา กัมพูชา และลาว ซึ่งทั้ง 3 ประเทศในปีที่ผ่านมาสร้างยอดขายได้ 800 ล้านบาท และตั้งเป้าว่าในปีนี้ยอดขายจากต่างประเทศจะเพิ่มขึ้นรวมกันไม่ต่ำกว่า 1,000 ล้านบาท ปัจจุบันมีเมียนมาเป็นตลาดหลัก รองลงมาเป็นตลาดกัมพูชา

สุธิดา กล่าวเพิ่มเติมว่า บริษัทอยู่ระหว่างเจรจากับพันธมิตรในไทยและกัมพูชาจำนวน 2 ราย ปัจจุบันอยู่ระหว่างเจรจาและศึกษาความเป็นไปได้ในธุรกิจใหม่ที่จะมาเสริมรายได้ ซึ่งจะเป็นการร่วมทุน และบริษัทจะ

ถือหุ้นมากกว่า 50% ในเบื้องต้นคาดว่าจะได้ขอสูง 1 รายในช่วงครึ่งปีแรก

"บริษัทยังอยู่ระหว่างการเจรจาร่วมทุนในธุรกิจใหม่ๆ ที่ไม่ใช่ธุรกิจประเภทเดียวกันกับที่บริษัทดำเนินการอยู่ โดยเป็นธุรกิจดิจิทัล และออนไลน์ มาร์เก็ตติ้ง ส่วนในกัมพูชาตนเป็นธุรกิจที่บริษัทกำลังดำเนินงานอยู่ แต่เห็นโอกาสของ การร่วมทุน ซึ่งคาดว่าธุรกิจใหม่นี้จะเห็นในประเทศไทยก่อน"

สุธิดา กล่าว

ขณะเดียวกัน สำหรับปีนี้บริษัทได้เตรียมงบลงทุนไว้ประมาณ 60-70 ล้านบาทเพื่อใช้ปรับปรุงสำนักงานและขยายผลลัพธ์สินค้าเพิ่มเติมเพื่อรองรับกับการขยายตัวของธุรกิจในอนาคต

เหล่านี้คือการเดินหน้าบุกตลาดครั้งใหญ่ของชินเน็ค ■

ลุยตลาดต่างประเทศ! ชินเน็คเดินเครื่องพม่า-กัมพูชา หวัง หุบรายได้ตามเป้า

ไทย ไทยรัฐออนไลน์ 4 ก.ว. 2559 17:30

4 ครั้ง

 LINE it!

 แข็ง

0

 แข็ง

1

 Tweet



ไทยรัฐทีวี

คลิปข่าวที่น่าสนใจ



เกี่ยวทุ่งคอกาเบร์บันแห่งความรัก



มื้อดึกสุดอลังการ บรรยายกาศอิตาลี



เทศกาลดนตรีแจ๊ส TIJC 2016

MOST VIEWED

MOST SHARED

อย่างไรก็ตาม ชินเน็คได้จัดกิจกรรมส่งเสริมการขายผ่านโครงการชินเน็ค คาร์นิวัล ทั่วประเทศ เพื่อรักษาตำแหน่งผู้นำดิสทริบิวเตอร์อันดับ 1 ของไทย ทั้งยังได้เปิดตัวมาสคอตตี้มิสเทอร์ชินเน็ค แอนด์ เดอะแก๊งค์ เพื่อเป็นตัวแทนในการสร้างภาพลักษณ์ด้านต่างๆ ทั้งบริการและช่องทางจัดจำหน่ายของชินเน็ค ภายใต้เป้าหมายในการสร้างแบรนด์ Trusted by Synnex.

Synnex eyes Indochina push

JIRAPAN BOONNOON
THE NATION

SYNNEX (Thailand), an information technology (IT) distributor, aims to expand further in Indochina and expects to generate revenue of Bt23 billion this year – with Bt1 billion of that earmarked to come from international markets.

Chief executive officer Sutida Mongkolsuthree said the company this year was focusing on domestic and international markets as well as the business-to-business online market.

She said Synnex would also enter the gaming market as she believed it had high growth potential.

She said the company had cooperated with a local partner to set up a branch in Myanmar in 2014, and was looking for a local partner in Cambodia so it could open a branch there this year.

Sutida said the company helped create brand awareness via Trusted by Synnex, which satis-

fied customers' needs, and through the nationwide mascot marketing activity Synnex Carnival with Mr Synnex & The Gang.

She believes the measures will expand the company's business base and revenue.

She said Synnex had around 5,000 dealers, as well as 11 service centres and 63 Synnex service partners, a figure expected to rise to 65 by the end of this year.

Sutida said the Bt23 billion in revenue forecast for this year would be a rise of 8 per cent from 2015.

Thirty per cent of the company's revenue this year is expected to come from commercial operations and 70 per cent from the consumer market.

The commercial market includes network and server products and smartphones.

"I think that the Indochina market is an opportunity and has high potential for growth," she said.

"Myanmar is a major, high-potential growth market. Cambodia also has high potential as a new market."

ชินเน็คฯ เปิดศักราชปีใหม่ รุกทุกตลาดในและต่างประเทศ

ชินเน็คฯ ผู้นำธุรกิจไอทีของประเทศไทยเปิดกลยุทธ์ปี 59 ตั้งเป้ายอดขาย 2.3 หมื่นล้านบาท พร้อมรุกทุกตลาด ทั้งในและต่างประเทศครอบคลุมลูกค้าทุกช่องทาง รวมถึงลูกค้าออนไลน์ และผ่านช่องทางการจำหน่ายตัวแทนร้านค้าพันธมิตรที่แข็งแกร่ง หวังเพื่อสร้างแบรนด์ Trusted by Synnex ให้เข้มแข็งโดยปีนี้จะใช้มาสคอต Mr. Synnex & The Gang และการจัดกิจกรรม “Synnex Carnival” ทั่วประเทศ หวังเพิ่มความเชื่อมั่น แก่ผู้บริโภค ทั้งการให้ข้อมูล คำแนะนำก่อนการเลือกซื้อสินค้า และการบริการหลังการขาย นอกจากนี้ เดินหน้ารุกตลาดอินโดฯ ในปีนี้ หนุนรายได้ต่างประเทศแตะ 1 พันลบ. “สุธิดา มงคลสุธี” ชีวีโอลูญงเก่ง เพย นอกจากเรื่องธุรกิจ ชินเน็คฯ ยังให้ความสำคัญ กับสังคม และสิ่งแวดล้อม ล่าสุดเปิดงาน Trusted by Synnex Carnival ครั้งแรก พร้อมจัดกิจกรรม CSR จุดรับ บริจาคอุปกรณ์ไอทีเหลือใช้ร่วมกับ BeTrend ณ ห้างสรรพสินค้าเดอะมอลล์ บางกะปิ เพื่อใช้เป็นสื่อการเรียน การสอนให้นักเรียนอาชีวะในโครงการช่างนักกรอบ

นางสาวสุธิดา มงคลสุธี ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ชินเน็ค (ประเทศไทย) จำกัด มหาชน ผู้นำ ในธุรกิจ นำเข้าและจัดจำหน่ายสินค้าเทคโนโลยีชั้นนำระดับโลกหลากหลายประเภท เปิดเผยว่า ภาพรวมบริษัทฯ ในปี 2559 มีแนวโน้มเติบโตอย่างต่อเนื่องจากปีที่ผ่านมา ตั้งเป้าหมายยอดขายเป็น 2.3 หมื่นล้านบาทในปีนี้ จากการรุกตลาด สินค้าเทคโนโลยีทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยภาพรวมตลาดในประเทศไทย บริษัทฯ มองว่ามีโอกาสการ เติบโตได้ ทั้งจากการตลาดคอนเซ็ปต์ในส่วนของスマาร์ทโฟน โดยเฉพาะโทรศัพท์มือถือต่างๆ จากการ เปเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี เช่น 4G, BIG DATA การสนับสนุน SME จากภาครัฐ และโปรแกรมชั้นต่างๆ จากผู้ ผลิตที่เข้ามาระดับต้นการใช้จ่ายของผู้บริโภคมากยิ่งขึ้น การสื่อสารประชาสัมพันธ์ บริษัทฯ ยังเน้นการตลาด บนโลก ออนไลน์ และการใช้โซเชียลมีเดียที่ได้รับความนิยมอย่างรวดเร็วในปีที่ผ่านมา พร้อมทั้งให้ความสำคัญ ในการ เข้าถึงผู้บริโภคโดยตรง ผ่านการใช้มาสคอต Mr.Synnex & The Gang ที่เป็นตัวแทนภาพลักษณ์ขององค์กรในด้าน ต่างๆ เพื่อสร้างความเชื่อใจเกี่ยวกับองค์กร บริการ และช่องทางการจำหน่ายของบริษัทฯ ที่มีอยู่ครอบคลุมกว่า 5,000 ตัวแทนจำหน่ายทั่วประเทศ โดยในปัจจุบันชินเน็คฯ มีศูนย์บริการชินเน็คฯ 11 สาขา และSYNTEX SERVICE PARTNER ที่ได้รับการแต่งตั้งจากชินเน็คฯ จำนวน 63 แห่งทั่วประเทศ เพื่อความสะดวกผู้ใช้บริการ รับ ซ่อมเปลี่ยนสินค้าภายในเวลา 24 ชั่วโมง

จากที่บริษัทฯ มองเห็นโอกาสทางธุรกิจในกลุ่มประเทศอินโดฯ ขนาดใหญ่และเริ่มมาตั้งแต่ ปี 2557 ชีวิตรัชท์ พุ่งเป้า “ไปที่ประเทศเมียนมาร์, กัมพูชา, ลาว, โดยปัจจุบันมีประเทศเมียนมาร์เป็นตลาดหลัก ส่วนประเทศไทยกัมพูชาเป็นตลาด ที่น่าสนใจที่มียอดขายเติบโตที่สูดในปีที่ผ่านมา โดยตั้งเป้าหมายยอดขายต่างประเทศแตะ 1 พันล้านบาทภายใน สิ้นปีนี้

สำหรับกิจกรรมของชินเน็คฯ ในปีนี้ เพื่อให้บรรลุตามเป้าหมายในการสร้างแบรนด์ Trusted by Synnex ให้มีความ เชื่อมแข็งในใจของผู้บริโภคมากยิ่งขึ้น ผ่านการใช้มาสคอต Mr.Synnex & The Gang โดยจะจัดกิจกรรมหลากหลาย เพื่อสร้างการรับรู้ และสร้างความเชื่อมั่นในแบรนด์สินค้าของชินเน็คฯ รวมทั้งเป็นการสร้างยอดขายให้กับผลิตภัณฑ์ โดยตรงในกิจกรรม “Synnex Carnival” และจะนำมาสอดแทรกทั้งหมดไปท่าความรู้จักกับผู้บริโภคในงานใหญ่ประจำปีอย่าง Thailand Mobile Expo 2016 วันที่ 11-14 กุมภาพันธ์ 2559 ณ ศูนย์ประชุมแห่งชาติสิริกิติ์อีกด้วย อย่างไรก็ได้ ชินเน็คฯ ยังคงมีกิจกรรม CSR เพื่อสังคมอย่างต่อเนื่องเช่นเดียวกับที่ชินเน็คฯ ทำมาโดยตลอด เพราะเป็นหนึ่งใน วิสัยทัศน์ของบริษัทฯ ในการเป็นองค์กรที่มุ่งเพิ่มคุณค่าให้กับสังคม โดยล่าสุดเปิดงาน Trusted by Synnex Carnival ครั้งแรก ที่นำมาสอดแทรก 6 ตัวมาแนะนำให้ผู้บริโภคได้รู้จัก และร่วมสนุก พร้อมจัดกิจกรรม CSR จุดรับบริจาค อุปกรณ์ไอทีเหลือใช้ ร่วมกับ BeTrend ณ ห้างสรรพสินค้าเดอะมอลล์ บางกะปิ เพื่อใช้เป็น สื่อการเรียนการสอน ให้นักเรียนอาชีวะในโครงการช่างนักกรอบ

“จากสถิติในปีที่ผ่านมา พนวฯ ช่องทางการจัดจำหน่ายออนไลน์ได้รับความนิยมมากขึ้นอย่างรวดเร็ว และต่อ เนื่อง ทำให้ชินเน็คฯ เพิ่มความสำคัญให้กับการพัฒนาเว็บไซต์และโซเชียลมีเดีย ให้ตอบสนองความต้องการของผู้ บริโภคมากยิ่งขึ้น โดยมีทั้งส่วนของการให้ข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ ช่องทางการจัดจำหน่าย การติดตามบริการ หลังการขาย การนัดหมาย รวมถึงการอัพเดทกิจกรรมและโปรโมชั่นต่างๆ ผ่านทางโซเชียลมีเดียของ ชินเน็คฯ อย่างต่อเนื่อง นอกเหนือนั้น ยังได้สร้างสรรค์มาสคอตชื่อ “จีจี้” จึงจัดกิจกรรมการตลาด Synnex Carnival ทั่วประเทศ เปิดตัว Mr.Synnex & The Gang และมีน้ำใจว่าจะบรรลุเป้าหมาย สามารถเป็นดิสทริบิวเตอร์อันดับ 1 ของไทยต่อไป ได้อย่างแน่นอน และก้าวเข้ามาเป็นอันดับหนึ่งในใจผู้บริโภค” สุธิดา กล่าว

ทั้งนี้ มาสคอต Mr.Synnex & The Gang มาจากผลงานการออกแบบของผู้ชนะเลิศในโครงการจัดประกวดภาพการตุนสัญลักษณ์ “ Synnex Mascot Contest 2015 ” ซึ่งเป็นหนึ่งในโครงการใหญ่ของบริษัทฯ ที่สนับสนุนให้เยาวชนคนรุ่นใหม่ ที่เป็นนิสิต นักศึกษา ระดับอุดมศึกษา (ปวส.-ปริญญาตรี) อายุระหว่าง 18 – 25 ปี ได้นำเสนอไอเดียและผลงานจนเกิดเป็นมาสคอตทั้ง 6 ตัว 6 สี ได้แก่

- Mr.Synnex (สีขาว) มาสคอตที่นำรัก เป็นมิตร และยังเป็นผู้รอบรู้ เชี่ยวชาญ ชำนาญด้านไอที เป็นหัวหน้าทีม The Gang เป็นตัวแทนชินเนคฯ เพื่อสื่อสารในทุกเรื่อง
- ชื่นชม (สีแดง) มาสคอตขาเดนซ์ที่พร้อมจะสร้างความสุข สนุกสนาน ให้ทุกคนที่พบเห็น เป็นตัวแทนความรัก และความใส่ใจกับผู้บริโภค รวมถึงสร้างความสุขให้กับทุกคนในกิจกรรมต่างๆ ของชินเนคฯ
- ชามา (สีส้ม) มาสคอตที่มีนิสัยใส่ชื่อ จริงใจ พร้อมให้บริการ ขอบช่วยเหลือ และแนะนำรายละเอียดต่างๆ ให้กับทุกคน เป็นผู้ชำนาญเกี่ยวกับการบริการ และ เป็นทุตสันถวไมตรีในกลุ่มอินโดไชน่า (กัมพูชา ลาว เมียนมาร์) อีกด้วย
- ชื่นบาน (สีเขียว) มาสคอตใจดี เป็นนักอนุรักษ์ และนักพัฒนาชั้นยอดที่ห่วงใย ใส่ใจสิ่งแวดล้อม และสังคม โดยจะเป็นผู้ร่วมรณรงค์ในกิจกรรมชีวภาพต่างๆ ของชินเนคฯ
- ชิดชอบ (สีฟ้า) มาสคอตสุดคลาด ปราดเปรื่อง คล่องแคล่ว สื่อสารงานออนไลน์ และ เป็นผู้เชี่ยวชาญ ด้านเทคโนโลยีต่างๆ เป็นผู้แนะนำด้านเทคโนโลยีและเทคโนโลยีต่างๆ
- เชี่ยวชาญ (สีน้ำเงิน) มาสคอตรุ่นใหม่ ทันสมัย นำเทรนด์ เป็นผู้แนะนำสินค้าใหม่ๆ อัพเดทเทรนด์ และโปรดีไซน์ให้กับผู้บริโภค