

สุริดา มงคลสุธี เบื้องหลัง 'ดิสตี' เบอร์หนึ่ง



28 มกราคม 2562 | โดย WARIYA KHAMCHANA

83

ชินเน็คมุ่งเป็นเซอร์วิสคอมพานีไม่ใช่เพียงแค่อีสทริบิวเตอร์

พิสุจน์ฝีมือไม่ลายมือมาให้เห็นพอสมควรแล้วกับหน้าที่ “หัวเรือใหญ่” ของ บริษัท ชินเน็ค (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) ดิสทริบิวเตอร์ (ดิสตี) เบอร์หนึ่งในกลุ่มสินค้าเทคโนโลยีในประเทศไทย

วันนี้ “สุริดา มงคลสุธี” ยังต้องเผชิญโจทย์ใหม่ๆ ที่เข้ามาท้าทายอยู่ตลอดเวลา เพราะความสำเร็จในอดีต ไม่ใช่เครื่องการันตีอนาคต การสร้างการเติบโตให้ธุรกิจในยุค “ดิจิทัล ทรานส์ฟอร์มเมชัน” ไม่ใช่เส้นทางที่จะก้าวข้ามไปได้ง่ายๆ และมีความหมายเกินกว่าแค่การ “ซื้อมา ขายไป”

สุริดา มงคลสุธี ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บมจ.ชินเน็ค เปิดมุมมองว่า ภาพรวมตลาดไอทีไทยปี 2562 ยังมีแนวโน้มขยายตัวอย่างต่อเนื่อง ทว่าคงไม่ได้หวือหวา เทียบกับปีก่อนหน้าคาดว่าจะเติบโตประมาณ 5% ไม่ถึงกับเป็นตัวเลขสองหลัก

เธอวิเคราะห์ว่า สภาพโดยทั่วไปค่าปลั๊กไอทีรายเล็กค่อนข้างเจียบ ที่มีแนวโน้มว่าไปได้ดีคือเซกเตอร์ ขณะที่การลงทุนไอทีของภาคเอกชนมีทิศทางเป็นบวก ส่วนภาครัฐยังเจียบๆ ต้องรอดูสถานการณ์หลังการเลือกตั้งว่าจะออกมาในทิศทางใด แต่ทั้งนี้ยังมีมุมมองเชิงบวกว่าจะดี และหวังจะได้เห็นการลงทุนของภาครัฐรวมถึงการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจภาคตะวันออก(อีอีซี) ที่เป็นรูปธรรม

ส่วนปัจจัยที่ต้องเฝ้าระวัง หลักๆ มาจากทั้งภาวะเศรษฐกิจภายในประเทศ เศรษฐกิจโลก และกำลังซื้อผู้บริโภคที่มีความไม่แน่นอน ประเมินจากเมื่อไตรมาสที่ 4 ปีที่ผ่านมาซึ่งปกติจะเป็นช่วงไฮซีซั่นที่มีการจับจ่ายสูง แต่กลับไม่เป็นเช่นนั้น ผู้บริโภคดูระมัดระวัง ไม่อยากใช้เงิน

ปักธงเซอร์วิสคอมพานี

สุริดา กล่าวว่า กลยุทธ์ธุรกิจปีนี้มุ่งนำเสนอสินค้าควบคู่ไปกับบริการหลังการขายที่ครอบคลุม แม้ขณะนี้รายได้ที่มาจากบริการมีสัดส่วนไม่ถึง 5% แต่จะพยายามผลักดันให้มีการเติบโตอย่างมีนัยสำคัญเป็นตัวเลขสองหลักให้ได้โดยเร็วที่สุด ชินเน็คมุ่งเป็น “เซอร์วิส คอมพานี” ไม่ใช่เพียงแค่อีสทริบิวเตอร์อีกต่อไป

ด้านผลิตภัณฑ์ นอกเหนือไปจากวีอาร์และโดรนที่เริ่มบุกเบิกไปแล้ว จะเน้นสินค้าเทคโนโลยีอินเทอร์เน็ตออฟธิงส์(ไอโอที) ที่เป็นแกดเจ็ตมากขึ้น คาดว่าที่มีศักยภาพเติบโตได้ดีมีทั้งสมาร์ทโฮม สมาร์ทบิลด์ดิ้ง สมาร์ทฟลอคทอรี และเทคโนโลยีตรวจจับใบหน้า มากกว่านั้นขยายแบรนด์กล้อง คลาวด์ เครือข่าย เกมมิงโน้ตบุ๊ก และตลาดโซลูชันสำหรับธุรกิจ

เฉพาะสมาร์ตโฟนเตรียมเสริมสินค้าค่ายแอปเปิ้ลให้ครบไลน์ เพิ่มโฟกัสภาคการศึกษาและตลาดโครงการ และจะเสริมสมาร์ตโฟนใหม่ที่จะมาเป็น “ไฟท์ติ้ง แบนด์” เพื่อบุกตลาดต่างจังหวัดแบรนด์ “Neffos” ผลิตโดยทีฟลิงค์ สมาร์ตโฟนแม้เป็นตลาดที่เริ่มอึมตัวแต่ยังมีช่องว่างโดยเฉพาะระดับกลางถึงล่าง

ขณะที่ อีกหนึ่งเทคโนโลยีที่เข้ามามีอิทธิพลมากขึ้นตามลำดับคือปัญญาประดิษฐ์(เอไอ) ซึ่งชินเน็คเองมองเห็นศักยภาพการเติบโตในตลาดนี้ โดยที่จะเริ่มได้เห็นคือโรบอดิกส์ และซอฟต์แวร์โซลูชันมีกิตตา

เสริมพันธมิตรเจาะกัมพูชา

ผู้บริหารชินเน็คบอกว่า อีกหนึ่งงานที่ให้ความสำคัญจะเพิ่มน้ำหนักด้านการตลาด โดยการเข้าไปช่วยพันธมิตรต่างจังหวัดพัฒนาการบริการและหน้าร้านพบว่าหลายรายมีศักยภาพที่จะขยายธุรกิจส่วนที่เป็นตลาดโครงการ ดังนั้นชินเน็คจะเข้าไปช่วยเติมเต็ม และมีแผนเสริมทีมงานรองรับการเติบโต โดยเฉพาะทีมวิศวกร

ปัจจุบัน ชินเน็คมีช่องทางการจัดจำหน่ายกว่า 5 พันรายทั่วประเทศ ครอบคลุมทุกขนาดตั้งแต่ระดับเล็ก กลาง จนถึงรายใหญ่ และถือว่าเป็นดีสทริบิวเตอร์ที่มีตัวแทนจำหน่ายมากที่สุดในประเทศ ด้านสินค้าเป็นพันธมิตรกับแบรนด์ไอทีกว่า 60 ราย ปีนี้จะเพิ่มอีก 7-8 ราย เฉพาะในตลาดสมาร์ตโฟนนับได้ว่าครอบคลุมรายหลักๆ ทั้งหมด รวมถึงระดับท็อปของตลาดทั้งหัวเว่ย ซัมซุง แอปเปิ้ล ฯลฯ

ส่วนความคืบหน้าการทำตลาดต่างประเทศ บริษัทมองเห็นโอกาสการเติบโตในกลุ่มประเทศอินโดจีน ทั้งเมียนมา, ลาว และกัมพูชา ขณะนี้มีสาขาที่เมียนมาและลาวอยู่แล้ว ส่วนกัมพูชาเนื่องจากมีความผันผวนทางการเมืองสูง ดังนั้นจะใช้โมเดลที่ต่างออกไป โดยกำลังมองหาพันธมิตรในท้องถิ่นมาทำงานร่วมกัน

โดยรวมตลาดต่างประเทศทำรายได้ให้บริษัทได้เกือบแต่ 1 พันล้านบาทแล้ว หลักๆ ยังมาจากประเทศเมียนมา

ยึดที่ 1 ดีสทริบิวเตอร์ไอที

ซีอีโอชินเน็ค เผยว่า ทุกปีตั้งเป้าการเติบโตไว้มากกว่าภาพรวมตลาดไอที ปี 2561 ผลประกอบการเติบโต 10-15% เกินเป้าหมาย 37,500 ล้านบาทที่ตั้งไว้ ส่วนปีนี้หวังว่าจะเติบโตได้อีกไม่น้อยกว่า 5 พันล้านบาท หรืออย่างน้อย 10-15% เช่นเดียวกัน

ปัจจัยมาจากการมีฐานธุรกิจที่แข็งแกร่ง สินค้าหลากหลาย ครอบคลุมทุกไลน์อัพในกลุ่มไอที สามารถปรับตัวได้เท่าทันกระแสเทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลงรวดเร็ว สำคัญร่วมมือทำธุรกิจกับผู้ผลิตระดับท็อปของอุตสาหกรรม ทั้งมีกำลังเสริมสามารถขึ้นเอเย่ธุรกิจในเครือเพื่อร่วมกันทำตลาดและผลักดันให้ภาพรวมผลประกอบการเติบโต

ปัจจุบัน สามกลุ่มธุรกิจหลักที่ทำรายได้ให้กับชินเน็คคือ โทรศัพท์มือถือถือสัดส่วนกว่า 40% ที่เหลือมาจากเน็ตเวิร์คกิ้ง และอุปกรณ์ต่อพ่วงต่างๆ(คอนโพเนนท์)

"เราเป็นดีสทริบิวเตอร์ไอทีเบอร์หนึ่งและหวังว่าจะเป็นต่อไป แม้มีหลายปัจจัยที่อาจส่งผลกระทบต่อมุมมองเชิงบวกและเชื่อว่าจะทำได้ดี"

แชร์ข่าว :



Tags: ชินเน็ค ดีสทริบิวเตอร์ ไอที เทคโนโลยี ไอโอที สมาร์ทโฟน เอไอ สุริดา มงคลสุธี

I-NEWSPAPER

อดใจรอ 1-2 วัน กกต.เคาะสถานที่ติดป้ายหาเสียง

กกต.กทม.พร้อมจัดเลือกตั้ง

คพ.โต! งานวิจัยฝุ่น PM2.5 "ไม่รบกวน"

Taboola Feed

'6ราศี' มือพารวย เตรียมรับโชคก้อนใหญ่

เช็ดดวง! '6ราศี' มือพารวย เตรียมรับโชคก้อนใหญ่ จับอะไรก็เป็นเงินเป็นทอง

Bangkokbiznews

วันเดียว 'หมอเสริฐ' รวยจบ 6 พันล้าน

"หมอเสริฐ" รวยจบวันเดียวเฉียด 6 พันล้าน หลังราคาหุ้น BA และ BDMS กอดคอร์รัปชัน เหตุถูกก.ล.ด.ฟันหุ้น

Bangkokbiznews