

'ซินเน็ค' เร่งเกมรุกเอไอ-ไอโอที ปูทาง 'เซอร์วิส คอมพานี' เต็มตัว

กรุงเทพธุรกิจ ● ด้วยสัญญาณเศรษฐกิจ
อ่อนแอ มีความไม่แน่นอน โจทย์ท้าทาย
ที่คาดไม่ถึงและไม่อาจคาดเดาได้จากสงคราม
การค้าระหว่างสองยักษ์ใหญ่จีนและสหรัฐ
ตลาดไอทีที่มีความผันผวนอยู่ก่อนแล้ว
ยิ่งมีความท้าทายเพิ่มมากขึ้น

สุธิดา มงคลสุธี ประธานเจ้าหน้าที่
บริหาร บริษัท ซินเน็ค (ประเทศไทย) จำกัด
มหาชน ดิสทริบิวเตอร์ (ดีเอสดี) เบอร์หนึ่ง
ในกลุ่มสินค้าเทคโนโลยีในประเทศไทย
ให้สัมภาษณ์พิเศษ "กรุงเทพธุรกิจ" ว่า
ช่วงครึ่งปีแรกภาพรวมเศรษฐกิจประเทศไทย
ยังไม่ค่อยดีนัก ส่งผลให้เกิดผลกระทบกับ
ทุกอุตสาหกรรม รวมถึงซินเน็คเองที่ได้รับ
ผลกระทบจากปัจจัยดังกล่าวไปด้วย

นอกจากนี้ ปัจจัยส่วนหนึ่งยังได้รับ
ผลกระทบจากสงครามการค้าระหว่างจีน
และสหรัฐ เมื่อเทียบกับช่วงไตรมาสแรก
ของปีก่อนหน้าที่สถานการณ์ดีกว่าทำให้
ตัวเลขผลประกอบการที่ออกมามีความ
แตกต่างกันชัดเจน แต่ทั้งนี้เชื่อว่าทิศทาง
ครึ่งปีหลังจะเป็นบวกกว่าครึ่งปีแรกแน่นอน

"แม้ว่าช่วงโค้งสุดท้ายของปีภาวะ
เศรษฐกิจอาจยังไม่กระเตื้องขึ้นมากนัก
ทว่ายังหวังจะเห็นการขับเคลื่อนนโยบายเพื่อ
กระตุ้นฟื้นฟูเศรษฐกิจโดยรัฐบาล อีกทางหนึ่ง
กำลังรอดูว่าช่วงปิดปีงบประมาณภาครัฐ
ในไตรมาสที่ 3 และการจัดสรรงบประมาณ
ของปีใหม่ผลจะออกมาเป็นอย่างไร"

ลุยโค้งสุดท้ายกำลัมือไอทีฟื้น

สุธิดากล่าวว่า ตลาดไอทีที่ถึงความหวัง
ไว้กับช่วงโค้งสุดท้ายไตรมาสที่ 4 อย่างมาก
เนื่องจากเป็นช่วงไฮซีซั่น ขณะเดียวกัน
แบรนด์ต่างๆ เตรียมเปิดตัวสินค้าใหม่ๆ และ
ใหม่กลยุทธ์การตลาดกันเต็มที่ ซินเน็คเอง



ตลาดไอที
ถึงความหวัง
ไว้กับโค้งสุดท้าย
ไตรมาสที่ 4
อย่างมาก

สุธิดา มงคลสุธี



แม้ขณะนี้รายได้หลักยังมาจากการ
การเป็นดิสทริบิวเตอร์ขายสินค้า
เพื่อคอนซูเมอร์ ทว่าได้เร่ง
ปรับตัวโดยการหันไปให้ความสำคัญ
สำคัญกับการให้บริการเชิงโซลูชัน
สำหรับธุรกิจองค์กรมากขึ้น

โดยสินค้าไฮไลต์คือ เอไอโอที (AIOT)
ที่ครอบคลุมทั้งเทคโนโลยีปัญญาประดิษฐ์
(เอไอ) และอินเทอร์เน็ตออฟธิงส์ (ไอโอที)
มุ่งช่วยให้องค์กรธุรกิจต่างๆ สามารถรับมือ
กับการเปลี่ยนแปลงและเติบโตได้อย่าง
แข็งแกร่งในยุคดิจิทัลดิสรรับชั่น

อย่างไรก็ดี ส่วนของการค้าปลีกสำหรับ
กลุ่มคอนซูเมอร์ ยังเชื่อว่าโอกาสการเติบโต
ยังมี โดยเฉพาะช่องทางโมเดิร์นเทรดและ
อีคอมเมิร์ซ ทั้งเห็นได้ว่าสินค้ากลุ่มเกมมิ่ง
มีกำลังซื้อดี ขณะที่กลุ่มอุปกรณ์ต่อพ่วง
ต่างๆ (คอนโพเนนท์) ยังคงทรงตัว

ส่วนโทรศัพท์มือถือได้รับผลกระทบบ้าง
จากสงครามการค้าจีนสหรัฐ แต่ความหลากหลาย

ของแบรนด์ทำให้กำลังซื้อยังคงเติบโตต่อเนื่อง
ขณะนี้สินค้าสมาร์ตโฟนที่ขายดีอยู่ในช่วงราคา
6 พันถึงหนึ่งหมื่นบาทต้นๆ

ปีหน้าหวังรายได้โซลูชันแตะ 30%

ผู้บริหารซินเน็คเผยว่า เพื่อปูทางไปสู่
การเป็นเซอร์วิสโพรไวเดอร์อย่างเต็มตัว บริษัท
ได้เร่งปรับตัวและจริงจังกับการปรับโครงสร้าง
การทำงานภายในอย่างมากที่ผ่านมาได้เพิ่มทีมขาย
ที่มิวคิวคร รวมถึงเดินทางทำงานด้านเทรนนิ่ง
อย่างจริงจัง ตำแหน่งทางการตลาดของบริษัท
มุ่งให้บริการตั้งแต่ต้นน้ำไปจนถึงปลายน้ำ

สำหรับกลุ่มเป้าหมายหลักๆ คือ ธุรกิจ เฮลท์แคร์ การศึกษา และโรงงานอุตสาหกรรม บริษัทตั้งเป้าไว้ว่า ปีนี้จะทำให้รายได้ที่มาจาก กลุ่มโซลูชันแตะ 20% จากในปี 2563 เพิ่มเป็น 30% และภายใน 5-6 ปีหวังทำให้ได้ถึง 50%

“เรากำลังปรับโมเดลการขายไปสู่รูปแบบ แอสอะเซอร์วิสมากขึ้น จากนั้นจะมีการเพิ่ม สายผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ต่อเนื่อง พัฒนางาน หลังบ้านทั้งด้านบริหารจัดการ การขาย การให้บริการ เพื่อว่าจะทำให้ทุกกลุ่มธุรกิจ เติบโตได้มากขึ้น”

ซินเน็คมีพันธมิตรช่องทางการจัดจำหน่าย กว่า 5 พันรายทั่วประเทศ ครอบคลุมทุกขนาด ตั้งแต่ระดับเล็ก กลาง จนถึงรายใหญ่ นับว่าเป็นดีสทริบิวเตอร์ที่มีตัวแทนจำหน่าย มากที่สุดในไทย จากจำนวนดังกล่าวที่แอคทีฟ มีอยู่กว่า 3,000 ราย

ปัจจุบัน รายได้ของบริษัทมาจากกลุ่ม คอนซูเมอร์ 80% คอมเมอร์เชียล 20% หากแบ่งตามกลุ่มสินค้า สัดส่วนหลักๆ มาจากสมาร์ทโฟนมากกว่า 30% ระบบ เน็ตเวิร์ค 15% คอมโพเนนท์ 12% ภาพรวม ปีนี้หวังว่าจะเติบโตได้มากกว่าตลาดไอที ที่ทรงตัว เป้าหมายที่ไว้ว่าจะเติบโตได้อีก ไม่น้อยกว่า 5 พันล้านบาท หรืออย่างน้อย 10-15% จากปีก่อนหน้ายังมีความเป็นไปได้ ทว่าคงต้องเหนื่อยอย่างมาก

จุดแข็งของซินเน็คมาจากการมีฐานธุรกิจ ที่แข็งแรง สินค้าหลากหลาย ครอบคลุม ทุกไลน์ออฟไอที ทั้งบริษัทไม่เคยอยู่นิ่ง มีความจริงจังในการปรับตัวให้เท่าทันกระแส เทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว ขณะเดียวกันมีการร่วมมือทำธุรกิจกับผู้ผลิต ระดับท็อปของอุตสาหกรรม เสริมด้วยการ ซีนอร์ยี่ธุรกิจ ในเครือเพื่อร่วมกันผลักดัน ให้ภาพรวมผลประกอบการเติบโต