
3.0 การประกอบธุรกิจ

3.1 ลักษณะการให้บริการ

บริษัทประกอบธุรกิจให้บริการและพัฒนาระบบข้อมูลโดยผ่านระบบออนไลน์ผ่านเว็บไซต์ของบริษัท ได้แก่ www.bol.co.th โดยการสมัครเป็นสมาชิกรายปี หรือการเข้าใช้บริการเป็นครั้งคราว และการให้บริการแบบ Offline ซึ่งจะเป็นการให้บริการในรูปแบบรายงาน เช่น รายงาน BIR รายงานตามความต้องการของลูกค้า โดยจัดแบ่งข้อมูลออกเป็นแต่ละประเภท เพื่อให้เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้า การบริการดังกล่าว ได้แก่

3.1.1 บริการข้อมูลนิติบุคคล (Credit Service หรือ CS)

ในการทำธุรกิจในปัจจุบัน ความน่าเชื่อถือหรือเครดิตทางการค้าถือเป็นหนึ่งในปัจจัยสำคัญ โดยแต่ละกิจการจำเป็นต้องประเมินความน่าเชื่อถือของลูกค้า รวมถึงลูกค้าของกิจการ อาทิ ในบางธุรกิจ กิจการจำเป็นต้องเสนอบริการแก่ลูกค้าก่อน โดยมีเงื่อนไขการชำระเงินในอนาคต ดังนั้น จึงถือเป็นความเสี่ยงของกิจการ หากกิจการมีมาตรการในการประเมินเครดิตทางการค้าของลูกค้าไม่ถูกต้องรัดกุม หรือไม่สามารถประเมินเครดิตทางการค้าได้อย่างรวดเร็วทันเหตุการณ์ ก็อาจส่งผลกระทบต่อผลกำไรและความสามารถในการแข่งขันของกิจการ ดังนั้น การพิจารณาประเมินเครดิตทางการค้าจึงเป็นหนึ่งในปัจจัยเสี่ยงทางธุรกิจ ที่แต่ละกิจการจำเป็นต้องมีแนวทางและนโยบายในการบริหารความเสี่ยงดังกล่าวอย่างรัดกุม ในการนี้ บริษัทจึงเห็นถึงความสำคัญของข้อมูลและเครื่องมือที่จะช่วยให้แต่ละกิจการสามารถเพิ่มประสิทธิภาพในการประเมินเครดิตทางการค้าของลูกค้าแต่ละราย ดังนั้น บริษัทจึงได้พัฒนาข้อมูลและให้บริการแก่ลูกค้าในด้านข้อมูลนิติบุคคลต่างๆ โดยบริษัทให้บริการข้อมูลนิติบุคคลทั้งในประเทศไทยและต่างประเทศ โดยบริษัทได้นำเสนอเครื่องมือ ดังนี้

3.1.1.1 การให้บริการข้อมูลนิติบุคคลในประเทศไทย โดยผ่านคอมพิวเตอร์ออนไลน์ ได้แก่

1. **Bingo:** เป็นการให้บริการข้อมูลนิติบุคคลที่จดทะเบียนกับกระทรวงพาณิชย์ทั้งหมดในประเทศไทย อาทิ ชื่อบริษัท ที่อยู่ รายละเอียดกรรมการ ประเภทธุรกิจ รายงานข้อมูลทางการเงินรายปี รายงานอัตราส่วนทางการเงิน พร้อมทั้งการวิเคราะห์ผลการดำเนินงาน นอกจากนี้ บริการ Bingo ยังสามารถให้ผู้ให้บริการทราบถึงการเชื่อมโยงข้อมูลระหว่างบริษัท ซึ่งทำให้ผู้ให้บริการสามารถนำข้อมูลไปประยุกต์ใช้เพื่อเพิ่มโอกาสทางธุรกิจ อาทิ การค้นหาข้อมูลของนิติบุคคลอย่างมีประสิทธิภาพ สามารถค้นหาข้อมูลนิติบุคคลตามการจดทะเบียน รายงานการเลิกร้างบริษัท และเปรียบเทียบภาวะอุตสาหกรรม พร้อมทั้งสามารถค้นหาข้อมูลตามเงื่อนไขการค้นหาต่างๆ โดยผู้ให้บริการสามารถกำหนดเงื่อนไขในการค้นหาได้พร้อมกัน เช่น สถานที่ตั้ง สถานภาพทางการเงิน รายได้ สินทรัพย์ กำไรทุนจดทะเบียน และ/หรือ ประเภทธุรกิจ ซึ่งสามารถเลือกแสดงผลแบบเรียงลำดับ ตามชื่อบริษัท รายได้ สินทรัพย์ กำไร ที่ตั้ง วันที่จดทะเบียน และประเภทธุรกิจ

การเข้าใช้บริการ Bingo ลูกค้าของบริษัทสามารถเลือกซื้อ Package ต่างๆ ได้ โดยในแต่ละ Package จะมีระยะเวลาการให้บริการ 12 เดือน เช่น Package 25 ชั่วโมง หรือ 50 ชั่วโมง เป็นต้น อีกทั้ง บริษัทมี Package การให้บริการแบบไม่จำกัดชั่วโมง แต่กำหนดจำนวนจุดการใช้งานแทน ซึ่งเหมาะสมสำหรับองค์กรขนาดใหญ่ นอกจากนี้ บริษัทยังมีบริการข้อมูลเสริมอื่นๆ ในการเสนอรวมเป็น Package รวมกับการเสนอบริการ Bingo เช่น News Online “NOL” หรือ Court Online “COL” เป็นต้น โดยจะมีคิรราคา Package ที่แตกต่างกันออกไป

2. **DBThai:** เป็นบริการที่มีวัตถุประสงค์หลักเพื่อจูงใจกลุ่มลูกค้าใหม่ของบริษัท ที่เพิ่งเริ่มใช้บริการของบริษัทในการตัดสินใจทางธุรกิจและเป็นกลุ่มลูกค้าที่ยังมีปริมาณการใช้งานในปัจจุบันไม่มากนัก เนื่องจากลูกค้าสามารถเลือกซื้อข้อมูลบริษัทตามประเภทข้อมูลและจำนวนที่ต้องการ (Pay Per Transaction) ซึ่งถือได้ว่า DBThai เป็นช่องทางการจำหน่ายบริการอื่นๆ ของบริษัททางหนึ่ง

นอกจากนี้ บริษัทยังมีบริการ DBThai Easy Click ซึ่งเป็นการให้บริการข้อมูลนิติบุคคลที่สะดวก รวดเร็ว โดยผู้ให้บริการเพียงกำหนดชื่อนิติบุคคลที่ต้องการจะหาข้อมูล จากนั้นก็จะได้รับรายงานข้อมูลนิติบุคคลฉบับย่อที่เป็นมาตรฐาน

3. Court Online (COL): เป็นบริการข้อมูลเกี่ยวกับบุคคลหรือนิติบุคคลที่ล้มละลาย และข้อมูลการขายทอดตลาดภายใต้กรรมบังคับคดี กระทรวงยุติธรรม ผู้ใช้บริการ COL จะสามารถค้นหาและตรวจสอบข้อมูลบุคคลหรือนิติบุคคลที่ล้มละลายผ่านทางอินเทอร์เน็ต โดยสามารถค้นหาได้จาก ชื่อโจทก์ ชื่อจำเลย ชื่อศาล หมายเลขคดี และวันพิทักษ์ทรัพย์ นอกจากนี้ยังสามารถตรวจสอบประเภททรัพย์สินที่ถูกขายทอดตลาดในปัจจุบัน โดยสามารถสืบค้นได้จาก ที่ตั้งศาล ชื่อโจทก์ จำเลย ประเภททรัพย์สิน และวันที่ขายทอดตลาด

4. News Online (NOL): เป็นการบริการข่าวสารที่จะช่วยผู้ให้บริการประหยัดเวลาและเพิ่มความสะดวกสบายในการสืบค้นข่าวสาร โดยบริษัทจะสรุปย่อเนื้อหาของข่าวสารต่างๆ จากหนังสือพิมพ์ทั้งภาษาไทยและภาษาอังกฤษกว่า 20 ฉบับ พร้อมระบุแหล่งที่มาของข้อมูลอย่างชัดเจน นอกจากนี้ บริษัทได้จัดแบ่งหมวดหมู่เพื่อให้สะดวกต่อการค้นหา แต่ละหมวดจะแบ่งออกเป็นหมวดย่อยๆ ตามอุตสาหกรรมต่างๆ อีกทั้ง ผู้ใช้บริการสามารถค้นหาข่าวย้อนหลังได้กว่า 10 ปี

นอกจากนี้ บริษัทยังมีบริการเสริมรูปแบบใหม่ ได้แก่ การแจ้งเตือนข่าวเป็นกรณีพิเศษ หรือ News Alert โดยผู้ให้บริการสามารถกำหนดหัวข้อข่าว ชื่อบุคคล หรือหน่วยงานที่ตนสนใจได้ด้วยตนเอง เมื่อมีข่าวที่เกี่ยวข้องกับบุคคลหรือหน่วยงานที่ผู้ให้บริการกำหนด บริษัทจะส่งอีเมลเตือนพร้อมแนบข่าวเหล่านั้นให้แก่ผู้ให้บริการ ซึ่งจะช่วยให้ผู้ให้บริการสามารถติดตามข่าวที่สนใจได้อย่างมีประสิทธิภาพ

3.1.1.2 การให้บริการข้อมูลนิติบุคคลในประเทศไทยและต่างประเทศ ได้แก่ การให้บริการรายงาน BIR เป็นบริการข้อมูลบริษัทเชิงลึกที่มีประโยชน์ต่อการวิเคราะห์สถานภาพและความน่าเชื่อถือของคู่ค้าทางธุรกิจทั้งในประเทศไทยและต่างประเทศ จากฐานข้อมูลของบริษัทและจากฐานข้อมูลของ D&B กว่า 80 ล้านบริษัททั่วโลก บริการนี้เป็นเครื่องมือตรวจสอบมาตรฐานโดยมีการวิเคราะห์สภาพคล่องทางการเงิน พฤติกรรมการจ่ายเงิน ประวัติการดำเนินงาน รวมถึงระดับความเสี่ยงของบริษัทต่างๆ ซึ่งเป็นที่ยอมรับในระดับสากล โดยบริษัทจะมีการปรับปรุงรายละเอียดของฐานข้อมูลให้ทันสมัยอยู่เสมอ

นอกจากนี้ บริษัทได้รับมอบหมายจาก D&B ให้ทำตลาดรายงาน BIR ในประเทศแถบอินโดจีน ได้แก่ เวียดนาม พม่า ลาว และกัมพูชา

3.1.2 บริการข้อมูลธุรกิจทางการตลาด (Business Marketing Service หรือ BMS)

การบริการข้อมูลธุรกิจทางการตลาด เป็นการนำเสนอข้อมูลและรายชื่อของบริษัทต่างๆ มากกว่า 80 ล้านบริษัทใน 214 ประเทศทั่วโลก (ผ่านทางเครือข่ายของ D&B) และกว่า 600,000 บริษัทในประเทศไทย ถือเป็นบริการหากลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่น่าเชื่อถือทั้งในประเทศไทยและต่างประเทศ โดยสามารถกำหนดขนาดของบริษัท ประเภทอุตสาหกรรม และสถานที่ตั้งของกลุ่มเป้าหมาย บริการ BMS จะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการหากลุ่มเป้าหมายทางการตลาด โดยการให้บริการ BMS แบ่งออกเป็น 3 ลักษณะ ได้แก่

1) Label Service ให้บริการข้อมูลของรายชื่อบริษัทในลักษณะ Label เพื่อใช้ติดต่อกลุ่มลูกค้าทางการส่งจดหมาย ข้อมูลใน Label ประกอบด้วย ชื่อบริษัท ที่อยู่ และชื่อบุคคลที่จะติดต่อ และ/หรือตำแหน่ง

2) Telemarketing List เป็นการให้บริการข้อมูลรายชื่อบริษัทที่ใช้ติดต่อกลุ่มลูกค้าเป้าหมายโดยทางโทรศัพท์ ข้อมูลประกอบไปด้วย ชื่อบริษัท ที่อยู่ หมายเลขโทรศัพท์ และชื่อบุคคลที่จะติดต่อ และ/หรือ ตำแหน่ง และ

3) Prospect Card ให้บริการจัดหาข้อมูลเกี่ยวกับทางด้านการตลาด เพื่อทำความเข้าใจในกลุ่มเป้าหมายของลูกค้ามากขึ้น โดยประกอบด้วย ชื่อบริษัท ที่อยู่ หมายเลขโทรศัพท์ ชื่อบุคคลที่จะติดต่อ และ/หรือ ตำแหน่ง ยอดขาย จำนวนพนักงาน และประเภทของกิจการ

3.1.3 การจัดทำรายงาน BIR ของนิติบุคคลในประเทศ

บริษัทจัดทำรายงาน BIR ของนิติบุคคลที่จดทะเบียนในประเทศไทย ตามคำสั่งซื้อของลูกค้า ซึ่งกลุ่มลูกค้าที่ใช้บริการรายงาน BIR นี้ ได้แก่ กลุ่มลูกค้าที่เป็นผู้ประกอบการในต่างประเทศที่มีความประสงค์จะทราบข้อมูลของนิติบุคคลจดทะเบียนในประเทศไทย ทั้งนี้ กลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่มาจากเครือข่ายของ D&B

3.1.4 บริการติดตามหนี้สิน (Receivable Management Service หรือ RMS)

บริษัทให้บริการติดตามหนี้สิน ซึ่งถือเป็นการให้บริการที่ครบวงจร เพื่อเป็นการตอบสนองความต้องการของกลุ่มผู้ใช้บริการด้านสินเชื่อของบริษัท อาทิ ผู้จัดการฝ่ายขาย ผู้จัดการสินเชื่อ ของนิติบุคคลทั้งในและต่างประเทศ ซึ่งกลุ่มบุคคลดังกล่าวมีหน้าที่ในการพิจารณาด้านเครดิตของลูกค้าตนเองแล้ว ยังมีหน้าที่รับผิดชอบในการติดตามจัดเก็บหนี้ หรือติดตามการชำระเงินล่าช้า หรือการไม่ได้รับชำระหนี้ ซึ่งถือเป็นเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นเป็นประจำของธุรกิจการค้า ดังนั้น บริษัทจึงได้เสนอบริการการจัดเก็บหนี้อย่างมืออาชีพ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและสภาพคล่องทางการเงินให้แก่กลุ่มลูกค้าของบริษัท เพื่อให้ลูกค้าของบริษัทได้รับเงินจากการขายสินค้าและบริการครบถ้วน และยังคงรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้าไว้ได้ โดยเฉพาะการติดตามหนี้สินในต่างประเทศ บริษัทสามารถใช้เครือข่าย D&B ในการติดตามหนี้สินได้อย่างมีประสิทธิภาพ อย่างไรก็ตาม หากบริษัทไม่สามารถจัดเก็บหนี้ได้ บริษัทจะแจ้งให้ลูกค้าทราบและจะประสานงาน หรือแนะนำสำนักงานทนายความที่มีความชำนาญในงานด้านนี้แก่ลูกค้าของบริษัท เพื่อพิจารณาดำเนินการตามกฎหมายต่อไป

3.1.5 บริการประมวลผลข้อมูลเครดิต (Credit Bureau Data Center)

บริษัทเป็นผู้ให้บริการด้านการประมวลผลข้อมูลเครดิตให้ CCIS โดยหน้าที่ของบริษัทครอบคลุมถึงการจัดหาพื้นที่ในการดำเนินการศูนย์ประมวลผลข้อมูล จัดหาและบำรุงรักษาโครงสร้างพื้นฐานและระบบเครือข่าย ตลอดจนระบบรักษาความปลอดภัยและสิ่งอำนวยความสะดวกอื่นๆ ตามที่ลูกค้ากำหนด นอกจากนี้ บริษัทยังดูแลการดำเนินงานของศูนย์ประมวลผลโดยรับข้อมูลเครดิตจากสถาบันการเงินที่เป็นสมาชิก ตรวจสอบความถูกต้อง นำข้อมูลเข้าสู่ระบบ ควบคุมดูแลการประมวลผลให้เป็นไปตามมาตรฐาน

3.1.6 บริการอื่นๆ แบ่งออกเป็น 3 บริการ ได้แก่

3.1.6.1 บริษัทอยู่ระหว่างการพัฒนา โครงการ Payment Info เป็นโครงการแลกเปลี่ยนข้อมูลลูกหนี้การค้า จัดทำขึ้นภายใต้ความร่วมมือของบริษัทเอกชนในประเทศไทย เพื่อประโยชน์ในการตรวจสอบพฤติกรรมกรรมการชำระหนี้การค้าทั่วไป

3.1.6.2 บริษัทมีการให้บริการจัดการฐานข้อมูล (Database Management) ของแต่ละองค์กรให้มีความถูกต้อง เป็นระเบียบ เพื่อประโยชน์ในการใช้งานสูงสุด โดยแบ่งเป็น 2 ประเภทดังนี้

1) Data Rationalization : เป็นกระบวนการปรับปรุงคุณภาพของฐานข้อมูลของลูกค้า ซึ่งอาจไม่ได้ใช้มาตรการในการจัดเก็บที่ครบถ้วนหรือทันสมัย ส่งผลให้การนำฐานข้อมูลดังกล่าวไปใช้งานไม่เกิดประโยชน์อย่างเต็มที่ ดังนั้น บริษัทจึงได้เสนอบริการ Data Rationalization เพื่อให้บริการในการจัดระเบียบรูปแบบข้อมูลให้ถูกต้องและครบถ้วน เพื่อให้ลูกค้าสามารถนำข้อมูลไปใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุด

2) Data Entry : เป็นกระบวนการบันทึกข้อมูลที่มีในเอกสาร ให้อยู่เป็นรูปแบบอิเล็กทรอนิกส์ โดยบริษัทมีบุคลากรที่มีความชำนาญในการบันทึกข้อมูล ประกอบกับบริษัทมีระบบและอุปกรณ์ที่ทันสมัย ตลอดจนสถานที่ทำงานที่มีระบบการรักษาความปลอดภัย จึงทำให้ลูกค้าของบริษัทมีความมั่นใจในความปลอดภัยและความถูกต้องของข้อมูลในระหว่างที่บริษัททำการบันทึกข้อมูลลงสู่ระบบคอมพิวเตอร์

3.1.6.3 การบริการข้อมูลทางธุรกิจอื่นๆ (Customized Information Services) บริษัทยังมีการให้บริการด้านข้อมูลตามความต้องการของลูกค้า ซึ่งไม่สามารถค้นหาได้จากบริการมาตรฐานของบริษัท โดยบริษัทจะมีทีมงานในการศึกษา และจัดทำรายการข้อมูลตามที่ต้องการ บริการนี้จะครอบคลุมถึงฐานข้อมูลของบริษัทให้บริการซึ่งมีข้อมูลทั้งในประเทศไทยและต่างประเทศ ซึ่งฐานข้อมูลนี้ประกอบด้วยข้อมูลธุรกิจที่มีความถูกต้องและสมบูรณ์ ไม่ว่าจะเป็นข้อมูลด้านการตลาด หรือข้อมูลความน่าเชื่อถือขององค์กร

สิทธิและข้อจำกัดในการประกอบธุรกิจ

1. การได้รับสิทธิจากหน่วยงานราชการ

- กรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์

บริษัทลงนามในสัญญาให้สิทธิประโยชน์จากโครงการให้บริการข้อมูลข่าวสารธุรกิจโดยระบบคอมพิวเตอร์กับกรมพัฒนาธุรกิจการค้า ร่วมกับ ARG โดยกำหนดในบันทึกข้อตกลงการดำเนินงานตามโครงการให้บริการข้อมูลข่าวสารธุรกิจโดยระบบคอมพิวเตอร์ออนไลน์ ลงวันที่ 4 มิถุนายน 2539 มีกำหนดระยะเวลา 20 ปี มีผลบังคับใช้วันที่ 1 มิถุนายน 2539 สิ้นสุดวันที่ 31 พฤษภาคม 2559 อย่างไรก็ตาม บริษัทสามารถต่ออายุได้คราวละ 5 ปี ตามความเห็นชอบของกรมพัฒนาธุรกิจการค้า ทั้งนี้ สิทธิประโยชน์ที่บริษัทได้รับ คือ การให้ข้อมูลสถานะภาพของนิติบุคคลที่จดทะเบียนจัดตั้งในประเทศไทย และงบการเงินที่จัดเก็บโดยกรมพัฒนาธุรกิจการค้า ทั้งในรูปแบบเอกสาร หรือระบบคอมพิวเตอร์

- กรมบังคับคดี กระทรวงยุติธรรม

ตามที่เอนิวลงนามในบันทึกข้อตกลงเกี่ยวกับการเชื่อมโยงข้อมูลนิติบุคคลและบุคคลล้มละลายและข้อมูลการขายทอดตลาดกับกรมบังคับคดี เพื่อนำไปเผยแพร่ในรูปของการบริการแบบออนไลน์ มีกำหนดระยะเวลา 10 ปี สิ้นสุดวันที่ 11 พฤศจิกายน 2550 และสามารถต่ออายุได้อีกคราวละ 5 ปี ในการนี้ เอนิวได้มอบหมายให้บริษัทเป็นผู้ดำเนินการตามโครงการ ทั้งนี้ สิทธิประโยชน์ที่บริษัทได้รับ คือ การให้ข้อมูลนิติบุคคลและบุคคลล้มละลาย และข้อมูลการขายทอดตลาดที่จัดเก็บโดยกรมบังคับคดี ที่จัดเก็บในรูปแบบเอกสาร หรือระบบคอมพิวเตอร์

2. ข้อจำกัดในการทำตลาดของรายงาน BIR นอกเหนือจากประเทศตามที่ตกลงกับ D&B ประเทศที่บริษัทสามารถทำตลาดได้ ได้แก่ ไทย เวียดนาม พม่า ลาว และกัมพูชา

3. วัฏจักรของการประกอบธุรกิจ

- ไม่มี -

3.2 ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

3.2.1 ภาวะอุตสาหกรรม

ในช่วงทศวรรษที่ผ่านมา สภาพแวดล้อมของการแข่งขันทางธุรกิจได้มีการเปลี่ยนแปลงอย่างมาก ทั้งทวีความรุนแรงในอัตราเร่งสูงขึ้น และด้วยขอบเขตที่แผ่กว้าง อันเป็นผลมาจาก การขยายตัวของโลกาภิวัตน์ (Globalization) และการพัฒนาการของเทคโนโลยีการสื่อสารโดยเฉพาะทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ ปัจจัยเหล่านี้ได้สร้างแรงกดดันอย่างมากต่อธุรกิจ องค์กรทั้งภาครัฐและภาคเอกชน ต่างต้องปรับตัวและเร่งเสริมสร้างศักยภาพด้านการแข่งขันของตนเองเพื่อความอยู่รอดและเป้าหมายขององค์กร ทั้งนี้ องค์ประกอบสำคัญที่ได้เข้ามามีบทบาทอย่างมากในการช่วยเพิ่มสมรรถภาพการแข่งขันและการตัดสินใจขององค์กรก็คือ ข้อมูล แต่สิ่งที่ต้องตระหนักไว้คือการได้มาซึ่งข้อมูลนั้นมีความยากง่ายที่ต่างกันในแต่ละประเทศ

ปัจจุบันการให้ความสำคัญและความต้องการ (Demand) ใช้ข้อมูล มีอัตราการขยายตัวสูงขึ้นทั้งในด้านการตรวจสอบข้อมูลเพื่อรักษาลูกค้าปัจจุบัน การขยายฐานลูกค้าใหม่ การวิเคราะห์คู่แข่ง เป็นต้น ดังเห็นได้จากการเพิ่มขึ้นของการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศข้อมูลข่าวสาร การเพิ่มขึ้นของจำนวนรายการข้อเสนอ (Proposal) ขอใช้บริการข้อมูลและทำการวิจัยตลาดในปี 2546 ของบริษัทและบริษัทวิจัยต่างๆ โดยเฉพาะในประเทศไทยเมื่อเทียบกับประเทศอื่นๆ ในแถบเอเชียด้วยกัน ซึ่งเป็นที่คาดการณ์ว่า ในปี 2547 เศรษฐกิจไทยจะขยายตัวในระดับร้อยละ 7-8 สูงกว่าปี 2546 โดยการลงทุนภาคเอกชนมีแนวโน้มขยายตัวมากขึ้นกว่าร้อยละ 17 ตลาดหลักทรัพย์และตลาดตราสารหนี้มีมูลค่าซื้อขายเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วและต่อเนื่อง ภาคการส่งออกสูงขึ้นรวมทั้งอุปสงค์ภายในประเทศยังคงเป็นแรงผลักดันสำคัญของเศรษฐกิจ สิ่งเหล่านี้ได้สะท้อนให้เห็นแนวโน้มการแข่งขันทางธุรกิจที่จะสูงขึ้นต่อไป ซึ่งความต้องการใช้ข้อมูลในการบริหารการตัดสินใจทางธุรกิจจะมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นตามไปด้วย

ทั้งนี้ หากมองในด้านผู้ให้บริการข้อมูล (Supply) ในประเทศไทยยังมีจำนวนไม่มากนัก ส่วนใหญ่จะเป็นหน่วยงานราชการ สถาบันการเงิน และหน่วยงานวิจัยต่างๆ โดยเฉพาะการให้บริการข้อมูลเกี่ยวกับนิติบุคคลจดทะเบียนในประเทศไทย ในอดีตที่ผ่านมาหากผู้ใดต้องการทราบข้อมูลทางทะเบียนของบริษัทใดบริษัทหนึ่ง ก็จะต้องเดินทางไปติดต่อขอคัดลอกและรับเอกสารข้อมูลที่กระทรวงพาณิชย์ แต่ต่อมาด้วยความก้าวหน้าทางด้านเทคโนโลยีและความพร้อมด้านบุคลากร บริษัทจึงได้มีการพัฒนาให้บริการข้อมูลนิติบุคคลจดทะเบียนทั้งหมดในประเทศไทยกว่า 600,000 บริษัทผ่านระบบออนไลน์เป็นแห่งแรก เพื่อตอบสนองต่อความต้องการใช้ข้อมูลที่ต้องการความมีประสิทธิภาพทั้งทางด้านความถูกต้อง รวดเร็ว และทันต่อสถานการณ์ทางธุรกิจ

จากข้อมูลดังกล่าว จะเห็นได้ว่าธุรกิจที่ให้บริการข้อมูลธุรกิจทั้งด้านออนไลน์และออฟไลน์นั้น ยังมีโอกาสแนวโน้มที่จะเติบโตขึ้นเรื่อยๆ และมีศักยภาพในการเพิ่มลูกค้าได้อีกมากในอนาคต

3.2.2 ภาวะการแข่งขัน

การให้บริการข้อมูลนิติบุคคลจดทะเบียนและข้อมูลธุรกิจออนไลน์ ถือเป็นธุรกิจใหม่ที่น่าสนใจ เพราะข้อมูลถือเป็นสิ่งที่มีมูลค่าสูง และนำมาซึ่งประโยชน์ต่อภาคธุรกิจ ภาคการลงทุนของประเทศ ถึงแม้ปัจจุบันการแข่งขันในธุรกิจนี้จะอยู่ในระดับไม่สูงมาก แต่การเข้ามาแข่งขันในธุรกิจนี้เป็นไปได้ค่อนข้างยากสำหรับคู่แข่งรายใหม่ เนื่องจากจำเป็นต้องใช้การลงทุนสูง ทั้งในด้านเงินทุน เทคโนโลยีและบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถ โดยปัจจัยแห่งความสำเร็จในธุรกิจนี้ คือ การเข้าถึงข้อมูล ความถูกต้อง ความรวดเร็ว ความทันสมัยของข้อมูล ความก้าวหน้าทางด้านเทคโนโลยี การจัดการระบบฐานข้อมูล และการวิเคราะห์เพื่อสามารถนำข้อมูลไปใช้ในการตัดสินใจที่ถูกต้องตามความต้องการของลูกค้าได้อย่างครบถ้วน

ปัจจุบันบริษัทจัดเป็นผู้นำในด้านการให้บริการข้อมูลธุรกิจครบวงจรในประเทศไทย โดยสามารถให้บริการข้อมูลครอบคลุมทุกนิติบุคคลจดทะเบียนในประเทศไทย ซึ่งมีจำนวนมากกว่า 600,000 บริษัท ผ่านระบบออนไลน์และออฟไลน์ นอกจากนี้ บริษัทยังได้รวบรวมสร้างฐานข้อมูลธุรกิจมาจากหลายแหล่งทั้งในประเทศและต่างประเทศเพื่อนำมาวิเคราะห์และพัฒนาสร้างมูลค่าเพิ่มของข้อมูลให้มากขึ้นต่อไป

ในด้านการแข่งขัน บริษัทยังไม่มีคู่แข่งทางตรงที่สามารถให้บริการได้ครอบคลุมและครบวงจรเท่า ทั้งนี้ ด้วยวิสัยทัศน์ เป้าหมาย ประสิทธิภาพและความเชี่ยวชาญในด้านข้อมูล บริษัทได้เน้นนโยบายในการพัฒนาบริการให้ดีขึ้นเรื่อยๆ

คู่แข่งของบริษัทที่อาจนำมาเปรียบเทียบได้ในการบริการที่ใกล้เคียงกัน ได้แก่

1. การให้บริการข้อมูลนิติบุคคลในประเทศไทย

คู่แข่งของบริษัทคือ บริษัท บรีคเคอร์ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) และ ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ที่ให้บริการข้อมูลของบริษัทที่จดทะเบียนเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยและตลาดหลักทรัพย์ใหม่ ซึ่งมีจำนวนกว่า 400 บริษัท

2. การให้บริการข้อมูลนิติบุคคลต่างประเทศ

การให้บริการข้อมูลนิติบุคคลต่างประเทศนั้น ในปัจจุบันยังไม่มีคู่แข่งของบริษัทโดยตรง แต่อย่างไรก็ตามผู้ส่งออกซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าหลักของบริการนี้ อาจใช้บริการการประกันการส่งออก เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงอีกทางหนึ่ง บริษัทหรือหน่วยงานที่ให้บริการการประกันการส่งออกนี้ ได้แก่ ธนาकरเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย ซึ่งปัจจุบันเป็นลูกค้าบริการข้อมูลนิติบุคคลต่างประเทศรายใหญ่รายหนึ่งของบริษัท นอกจากนี้ ยังมีบริษัท Coface จำกัด ที่มีบริษัทแม่อยู่ในประเทศฝรั่งเศสได้ให้บริการการประกันการส่งออกเช่นกัน

3. การให้บริการข้อมูลธุรกิจ ข้อมูลข่าวสาร

สำหรับในด้านข้อมูลข่าวจากหนังสือพิมพ์จะมีหน่วยงานหลายๆ แห่งให้บริการ อาทิ เว็บไซต์ของหนังสือพิมพ์ต่างๆ สถาบันการเงินต่างๆ ที่มีหน่วยงานบริการข่าวสาร บริษัท บรีคเคอร์ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) เป็นต้น แต่อย่างไรก็ตาม ข้อมูลข่าวสารที่บริษัทนำเสนอเป็นข้อมูลสรุปและครอบคลุมหนังสือพิมพ์ทั้งภาษาไทยและภาษาอังกฤษกว่า 20 ฉบับ พร้อมทั้งมีบริการในรูปแบบ News Alert ซึ่งแตกต่างจากผู้ให้บริการรายอื่น โดยเป็นการบอกเตือนแบบ Proactive เพื่อให้ผู้ใช้รับพลาดข่าวสารที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับนิติบุคคล

ส่วนข้อมูลธุรกิจนั้น คู่แข่งได้แก่ หน่วยงานวิจัย บริษัทวิจัยการตลาด เป็นต้น

3.2.3 กลยุทธ์การตลาด

- **กลยุทธ์ด้านบริการ**

บริษัทให้บริการข้อมูลธุรกิจในรูปแบบ กล่าวคือ ให้บริการข้อมูลนิติบุคคลจดทะเบียนกับกระทรวงพาณิชย์ในประเทศไทยผ่านระบบคอมพิวเตอร์ออนไลน์ บริการข้อมูลธุรกิจทางด้านการตลาด บริการด้านข้อมูลสินเชื่อ และการติดตามหนี้สิน ซึ่งบริษัทได้สร้างระบบการค้นหาข้อมูลที่อำนวยความสะดวกให้ผู้ให้บริการ โดยสามารถให้บริการค้นหาตลอด 24 ชั่วโมงจากทุกมุมโลก เพราะบริษัทให้บริการผ่านเครือข่ายอินเทอร์เน็ตที่เสถียร รวดเร็ว และประหยัดเวลา อีกทั้ง บริษัทจัดทำโปรแกรมค้นหาที่ใช้งานได้ง่าย (User Friendly)

นอกจากนี้ บริษัทได้ใช้กลยุทธ์ที่จะนำเสนอบริการใหม่ๆ ให้แก่ลูกค้าของบริษัท (ดูรายละเอียดเพิ่มเติมในหัวข้อ 6.0 โครงการในอนาคต) ประกอบกับให้ความสำคัญกับบริการหลังการขาย การฝึกอบรมการใช้งานให้ลูกค้า การให้คำแนะนำ การตอบข้อซักถามและแก้ปัญหาที่อาจเกิดขึ้น และติดตามผลการใช้งานของลูกค้า เพื่ออำนวยความสะดวกและสร้างความประทับใจให้ลูกค้า อันนำมาซึ่งการต่ออายุสัญญาใช้บริการกับบริษัทในปีต่อไป

- **กลยุทธ์ด้านการจำหน่ายและช่องทางการจัดจำหน่าย**

เนื่องจากการใช้ข้อมูลเพื่อประกอบการตัดสินใจในธุรกิจนั้นเป็นสิ่งใหม่สำหรับนักธุรกิจไทยส่วนใหญ่ ดังนั้นกระบวนการขายจึงเป็นกระบวนการเรียนรู้ ซึ่งต้องให้กลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้เห็นประโยชน์อย่างแท้จริงจึงสามารถเปลี่ยนความคิดและกระบวนการตัดสินใจได้ ซึ่งกระบวนการขายอาศัยหลายปัจจัยทำให้การขายอาจใช้ระยะเวลามาก แต่เมื่อได้มีการตัดสินใจใช้ข้อมูลแล้วลูกค้าส่วนใหญ่จะต่อสัญญาการใช้บริการต่อไป จะเห็นได้จากปัจจุบัน บริษัทได้มีอัตราในการรักษากลุ่มลูกค้าเดิมที่สูงมาก ในแต่ละปีจำนวนลูกค้ากว่าร้อยละ 90 ได้ต่อสัญญาใช้บริการ ซึ่งพิสูจน์ว่าข้อมูลเป็นสิ่งที่จำเป็นต่อการทำธุรกิจ

ในปัจจุบัน พบว่า กว่าร้อยละ 60 ของลูกค้าใหม่ของบริษัทมาจากการแนะนำ บอกต่อ ของลูกค้าเดิมของบริษัท นอกจากนี้ ช่องทางการจำหน่ายบริการของบริษัท มาจากการจัดงานสัมมนา (Seminar) การเข้าร่วมงานเอ็กซ์ิบิชั่น (Exhibition) พนักงานขาย (Sales Representative) และจากกลุ่มลูกค้าที่สมัครใช้บริการผ่านทางเว็บไซต์

- **กลยุทธ์การส่งเสริมการขาย**

บริษัทมีกลยุทธ์การส่งเสริมการขาย ดังนี้

1. การส่งเสริมการขายโดยตรงกับลูกค้า มีหลายรูปแบบได้แก่ การจัดรูปแบบการขายบริการของบริษัทเป็นแพ็คเกจต่างๆ ตามความต้องการของลูกค้า เสนอขายในราคาพิเศษเมื่อเทียบกับการซื้อบริการใดบริการหนึ่งเท่านั้น การเสนอให้ลูกค้าใหม่ได้ทดลองใช้บริการฟรีในระยะเวลาจำกัด การคิดอัตราค่าบริการที่ถูกลงในช่วงระยะเวลาที่ลูกค้าใช้งานน้อย เป็นต้น
2. การส่งเสริมการขายผ่านพนักงานขาย โดยการกำหนดค่า Commission ที่สูงใจ และมี Incentive สำหรับพนักงานขายรายบุคคลและรายกลุ่ม ซึ่งจะช่วยกระตุ้นการขายโดยการทำงานเป็นทีมอีกทางหนึ่งด้วย

- **กลยุทธ์ด้านราคา**

บริษัทจะกำหนดราคาขายโดยพิจารณาต้นทุน ผลตอบแทนและคุณค่าของข้อมูลที่ลูกค้าจะได้รับ โดยอัตราค่าบริการจะแตกต่างกันขึ้นกับประเภทการให้บริการ เช่น บริการ Bingo จะคิดค่าบริการตามชั่วโมงการใช้งานโดยบริษัทมีการกำหนดจำนวนชั่วโมงขั้นต่ำในการให้บริการ และอาจเปลี่ยนแปลงราคาได้ตามกลยุทธ์ด้านการตลาด ในขณะที่บริการ DBThai จะคิดค่าบริการตามจำนวนรายงานข้อมูลที่ใช้ หรือรายงาน BIR หรือบริการออฟไลน์อื่นๆ คิดค่าบริการตามลักษณะข้อมูล ปริมาณข้อมูล ความยากง่ายของการหาข้อมูล และความซับซ้อนของการวิเคราะห์ข้อมูล ซึ่งมีผลต่อต้นทุนทั้งสิ้น อย่างไรก็ตาม บริษัทจะให้ส่วนลดในกรณีลูกค้าใช้บริการเป็นจำนวนมาก หรือทำสัญญากับบริษัทในระยะยาว

3.2.4 **ลักษณะลูกค้า**

ลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทจะอยู่ในกลุ่มบริษัทเอกชนและบริษัทที่ทำการค้าระหว่างประเทศ สถาบันการเงิน และหน่วยงานราชการ เป็นต้น ทั้งนี้ บริษัทมีเป้าหมายที่จะขยายฐานลูกค้าให้ครอบคลุมทั้งในประเทศและต่างประเทศ

กลุ่มลูกค้าของบริษัทตามสัดส่วนรายได้ในปัจจุบัน แบ่งออกเป็น บริษัทเอกชนทั่วไป คิดเป็นสัดส่วนรายได้ร้อยละ 46.87 ธนาคารและสถาบันการเงิน คิดเป็นสัดส่วนรายได้ร้อยละ 37.44 หน่วยงานราชการและสถาบันการศึกษา คิดเป็นสัดส่วนรายได้ร้อยละ 15.69

3.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์

3.3.1 การจัดหาและพัฒนาข้อมูลของบริษัท

ตามที่บริษัทประกอบธุรกิจให้บริการและพัฒนาข้อมูลนิติบุคคลที่จดทะเบียนในประเทศไทยผ่านระบบออนไลน์ ดังนั้น ฐานข้อมูลของบริษัทจะต้องมีความทันสมัยและมีความน่าเชื่อถือ ด้วยเหตุนี้ ฐานข้อมูลเป็นองค์ประกอบที่สำคัญของบริษัทในปัจจุบัน บริษัทมีแหล่งข้อมูล ดังต่อไปนี้

- 1) กรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ : ข้อมูลนิติบุคคลที่จดทะเบียนในประเทศไทย และงบการเงิน โดยมีลักษณะการจัดเก็บข้อมูลทั้งในรูปแบบ Soft Copy และ Hard Copy
- 2) กรมบังคับคดี กระทรวงยุติธรรม : ข้อมูลนิติบุคคลและบุคคลล้มละลายและขายทอดตลาด โดยมีลักษณะการจัดเก็บข้อมูลทั้งในรูปแบบ Soft Copy และ Hard Copy
- 3) หนังสือพิมพ์ : ข้อมูลข่าวสารจากหนังสือพิมพ์ทั้งภาษาไทยและภาษาอังกฤษกว่า 20 ฉบับ โดยการจัดเก็บข้อมูลตาม ชื่อบุคคลในข่าว ชื่อบริษัท และอุตสาหกรรม
- 4) โครงการ Payment Info : เป็นโครงการแลกเปลี่ยนข้อมูลลูกหนี้การค้าของกลุ่มผู้เข้าร่วมโครงการ โดยจะมีการปรับปรุงข้อมูลทุกเดือน
- 5) D&B : ข้อมูลนิติบุคคลต่างประเทศ
- 6) ข้อมูลจากการสัมภาษณ์กับแหล่งข้อมูลโดยตรง เพื่อให้ได้ข้อมูลที่ถูกต้องและข้อมูลอื่นๆ นอกเหนือจากข้อมูลที่ได้รับจากหน่วยงานราชการ

ทั้งนี้ บริษัทได้ให้ความสำคัญต่อการรักษาความปลอดภัยของฐานข้อมูล โดยบริษัทจะมีระบบการ Backup ข้อมูลอย่างเป็นระเบียบและมีระบบการรักษาความปลอดภัยที่เข้มงวดรัดกุม อาทิ Access Card ที่ใช้ได้เฉพาะในแต่ละชั้น โทรศัพท์วงจรปิด การพิมพ์รหัสผ่าน Finger Scan การเขียนบันทึกการเข้า-ออก นอกจากนี้ บริษัทจะมีการ Backup ข้อมูลทุกวัน โดยบริษัทเช่าพื้นที่อาคารที่ถนนเจริญนครเป็นสถานที่จัดเก็บข้อมูล ซึ่งมีระบบรักษาความปลอดภัยที่เข้มงวดเช่นเดียวกับที่บริษัท

3.3.2 การจัดหาคอมพิวเตอร์ และอุปกรณ์ทางไอที

บริษัทจัดให้มีอุปกรณ์คอมพิวเตอร์และระบบ Software และ Server ที่มีความทันสมัยและมีจำนวนที่พอเพียงต่อการดำเนินงานของบริษัท ที่ผ่านมา บริษัทจัดให้มีการเปรียบเทียบข้อเสนอและราคาของผู้จำหน่ายแต่ละราย เพื่อพิจารณาคัดเลือกข้อเสนอที่ดีที่สุด

3.4 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

- ไม่มี -

3.5 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

- ไม่มี -