

6. โครงการในอนาคต

1. ขยายธุรกิจของบริษัทในด้านการเป็นผู้รวบรวมระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ (SI) ให้มากขึ้น ซึ่งการจัดซื้อระบบสารสนเทศโดยส่วนใหญ่จะใช้การจัดซื้อในลักษณะ TURNKEY เป็นการเสนองานที่อำนวยความสะดวกให้ผู้ใช้งานสามารถเข้าใช้งานได้ทันทีโดยเพียงปฏิบัติตามคู่มือหรือคำอธิบายเบื้องต้น ดังนั้นผู้เข้าเสนองานจะต้องนำเสนอผลงานในลักษณะของการเป็นผู้ดำเนินการให้บริการระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ (SI) ที่เกี่ยวข้องในโครงการทั้งหมด จากปัจจุบัน บริษัทมีนโยบายในการเลือกเฉพาะงานรวบรวมระบบที่มีส่วนประกอบหลักหรือมูลค่าส่วนใหญ่ของงานเกินกว่าร้อยละ 60 เป็นซอฟต์แวร์ซึ่งเป็นสินค้าที่บริษัทมีความเชี่ยวชาญสูงสุด อย่างไรก็ตามเพื่อรองรับการเติบโตและการขยายตัวของตลาดด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ รวมทั้งรองรับกลุ่มของลูกค้าบริษัทส่วนใหญ่เป็นภาครัฐฯ ซึ่งบางโครงการต้องใช้เงินทุนค่อนข้างสูงเนื่องจากมีการให้บริการฮาร์ดแวร์ในสัดส่วนที่สูง ดังนั้นหลังจากการเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนจำนวน 10 ล้านหุ้นครั้งนี้ จะเพิ่มความพร้อมในเรื่องเงินทุนและเพิ่มความสามารถในการรับงานด้านการเป็นผู้รวบรวมระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ เนื่องจากบริษัทมีความพร้อมด้านบุคลากรแล้ว

2. การขยายตลาดไปสู่ต่างประเทศ โดยมีเป้าหมายในการดำเนินการอยู่ 2 แนวทาง คือ สำหรับตลาดในด้านการบริการพัฒนาซอฟต์แวร์โปรแกรมประยุกต์เป็นการให้บริการในการพัฒนาโปรแกรมซอฟต์แวร์ต่างๆตามข้อกำหนดและเงื่อนไขที่ได้รับจากลูกค้าในต่างประเทศ โดยผ่าน The Centre for the Promotion of Imports from developing countries (CBI) ประเทศเนเธอร์แลนด์ ซึ่งเป็นองค์กรที่จัดตั้งขึ้นมาเพื่อให้โอกาสแก่ผู้ประกอบการในประเทศกำลังพัฒนา เมื่อได้รับการพิจารณาคัดเลือกเป็นที่เรียบร้อยแล้ว บริษัทจะได้รับการฝึกอบรมพัฒนาด้านซอฟต์แวร์และเทคโนโลยีสารสนเทศ โดย CBI ทำหน้าที่นำเสนอเป็นตัวกลางในการติดต่อระหว่างผู้นำเข้าในยุโรปที่สนใจผลิตภัณฑ์ของบริษัท และให้คำแนะนำปรึกษาและให้ความช่วยเหลือในด้านการประชาสัมพันธ์บริษัทให้แก่ประเทศในแถบยุโรป เพื่อที่จะรับงานพัฒนาโปรแกรมจากประเทศต่างๆในยุโรป ซึ่งบริษัทได้รับการคัดเลือกและลงนามใน Letter Of Intent กับ CBI ไปแล้ว ซึ่งจะเป็นโอกาสดีแก่บริษัทในการขยายกลุ่มลูกค้าไปยังประเทศในแถบยุโรปต่อไป ซึ่งในการรักษาสถานภาพสมาชิกลูกค้านั้นบริษัทต้องดำเนินธุรกิจตามมาตรฐานที่ได้เคยแสดงไว้ และไม่จำเป็นต้องเสียค่าใช้จ่ายใดๆทั้งสิ้น ปัจจุบันบริษัทยังไม่เคยรับงานผ่านหน่วยงานดังกล่าว โดยหน่วยงานดังกล่าวอยู่ในช่วงระหว่างการนำเสนอสินค้าในงานแสดงสินค้าด้าน IT ที่มีการจัดขึ้น นอกจากจะติดต่อผ่านหน่วยงาน CBI แล้ว บริษัทยังได้เตรียมการที่จะไปรับงานจากกลุ่ม Partner ของ Magic ในประเทศต่างๆ อีกด้วย ในด้านผลิตภัณฑ์ซอฟต์แวร์กลุ่มเครื่องมือและยูทิลิตี้ ซึ่งเป็นเครื่องมือในการเขียนโปรแกรม แนวทางในด้านการตลาดจะใช้วิธีการดำเนินการควบคู่กับการหาตลาดด้านบริการในกลุ่ม Partner ที่เป็นคู่ค้าของ Magic และจะมีการขายผ่านตัวแทนจำหน่ายในประเทศญี่ปุ่นและประเทศในกลุ่มยุโรป