

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1 ประวัติความเป็นมา

บริษัท บลิส-เทล จำกัด (มหาชน) ก่อตั้งขึ้นในเดือนมีนาคม 2532 โดยความร่วมมือของกลุ่มตระกูลเซเมจันตรีและกลุ่มตระกูลเอกธินิตพงษ์ (“กลุ่มผู้ถือหุ้นเดิม”) ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 300,000 บาท เพื่อประกอบธุรกิจเป็นผู้นำเข้าและจำหน่ายอุปกรณ์สื่อสารโทรคมนาคม โดยในระยะแรกสินค้าที่บริษัทจำหน่าย ได้แก่ โทรศัพท์บ้านแบบมีสายและไร้สาย และวิทยุติดตามตัว (Pager) เป็นต้น ต่อมาในปี 2534 บริษัทจึงได้มีการนำเข้าและจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่เป็นต้นมาจวบจนปัจจุบัน

การดำเนินงานของบริษัทมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะอย่างยิ่งการจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่เพิ่มขึ้นมาโดยตลอด บริษัทจึงมีการเพิ่มทุนจดทะเบียนเพื่อสนับสนุนการขยายงานดังกล่าว โดยในปี 2538 บริษัทเพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 50 ล้านบาท และมีการเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนจำนวน 1.50 ล้านหุ้นให้แก่บริษัท สามารถ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) (“SAMART”) การขายหุ้นเพิ่มทุนดังกล่าว ทำให้ SAMART ถือหุ้นในบริษัทคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 30 ของทุนจดทะเบียน นอกจากนี้ บริษัทยังได้ขายหุ้นเพิ่มทุนให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วนอีกจำนวน 1.60 ล้านหุ้น คิดเป็นร้อยละ 32 ของทุนจดทะเบียน ทำให้กลุ่มผู้ถือหุ้นเดิมถือหุ้นในสัดส่วนลดลงเหลือร้อยละ 38 ของทุนจดทะเบียน

จากนั้นในปี 2540 บริษัทได้ดำเนินการเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 50 ล้านบาทเป็น 62.50 ล้านบาท และได้จำหน่ายหุ้นเพิ่มทุนจำนวน 1.25 ล้านหุ้นให้แก่ ออดิโอวอกซ์ คอร์ปอเรชั่น (“ออดิโอวอกซ์”) คิดเป็นร้อยละ 20 ของทุนจดทะเบียนของบริษัท ออดิโอวอกซ์เป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ Nasdaq ประเทศสหรัฐอเมริกา โดยเป็นผู้จำหน่ายอุปกรณ์สื่อสารโทรคมนาคม ซึ่งเน้นการจำหน่ายโทรศัพท์บ้านไร้สาย โทรศัพท์เคลื่อนที่และอุปกรณ์เสริม ผ่านตัวแทนจำหน่ายทั้งในและต่างประเทศ นอกจากนี้ยังจำหน่ายอุปกรณ์เครื่องใช้ไฟฟ้าในบ้านประเภท Plasma TV อีกด้วย สาเหตุที่บริษัทจำหน่ายหุ้นจำนวนดังกล่าวให้แก่ ออดิโอวอกซ์ เนื่องจากในขณะนั้น บริษัทเป็นผู้จัดจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ของ ออดิโอวอกซ์ ดังนั้น การเข้ามาถือหุ้นของ ออดิโอวอกซ์ ในบริษัท จึงทำให้บริษัทมีพันธมิตรทางธุรกิจที่จะสนับสนุนการดำเนินธุรกิจของบริษัทได้เป็นอย่างดี

ต่อมาในปี 2546 SAMART มีการปรับโครงสร้างธุรกิจของกลุ่มบริษัท รวมทั้งมีการจัดโครงสร้างการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมใหม่ เพื่อให้สอดคล้องกับแผนธุรกิจของกลุ่มบริษัท จึงได้อินหุ้นของบริษัท ให้แก่ บริษัท สามารถ ไอ-โมบาย จำกัด (มหาชน) (“SIM”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของ SAMART ทำให้ SIM ถือหุ้นในบริษัทรวมทั้งหมด 1.50 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท จากนั้น ในปี 2547 บริษัทมีการเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมและเปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้ของหุ้นจาก 10 บาทต่อหุ้นเป็น 1 บาทต่อหุ้น ทำให้ SIM ถือหุ้นในบริษัทรวมทั้งสิ้น 36 ล้านหุ้น

อย่างไรก็ตาม SIM ซึ่งดำเนินธุรกิจจำหน่ายอุปกรณ์สื่อสารโทรคมนาคม โดยเน้นการจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่เช่นเดียวกับบริษัท SIM จึงเห็นว่าการถือหุ้นในบริษัทในสัดส่วนร้อยละ 24 ของทุนจดทะเบียน อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ (Conflict of Interest) ระหว่างบริษัทและ SIM ได้ เพื่อแก้ไขปัญหาคัดแย้งทางผลประโยชน์ที่อาจเกิดขึ้น SIM จึงได้ขายหุ้นทั้งหมดจำนวน 36 ล้านหุ้นให้แก่ บริษัท เน็ตเวิร์ค แมเนจเม้นท์ โซลูชั่น จำกัด (“NMS”)

NMS เป็นบริษัทจากประเทศสิงคโปร์ที่ไม่เป็นบุคคลที่มีความเกี่ยวข้องกันกับบริษัทที่เน้นการลงทุนในบริษัทค้าปลีกอุปกรณ์สื่อสารโทรคมนาคม โดยมีเจตนารมณ์ในการสร้างเครือข่ายค้าปลีกและจัดจำหน่ายที่ครอบคลุมทั่วทั้งทวีปเอเชีย ทั้งในประเทศจีน ฮองกง อินโดนีเซีย มาเลเซีย ฟิลิปปินส์ สิงคโปร์ ไต้หวัน และเวียดนาม ปัจจุบัน NMS มีการลงทุนในบริษัทค้าปลีกแล้วใน 3 ประเทศ ได้แก่ ประเทศไทย สิงคโปร์ และฮ่องกง และตั้งเป้าหมายที่จะสร้างเครือข่ายร้านค้าปลีกในภูมิภาคเอเชียให้ได้มากกว่า 1,000 แห่งภายในปี 2548 เพื่อตอบสนองนโยบายการสร้างเครือข่ายดังกล่าว NMS จึงได้ลงทุนในบริษัทคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 18 ของทุนจดทะเบียนของบริษัท การร่วมมือทางธุรกิจกับ NMS จะทำให้ธุรกิจของบริษัทมีความแข็งแกร่งขึ้นในระยะยาว โดยบริษัทจะสามารถลดต้นทุนสินค้าและเพิ่มผลกำไรจากเครือข่ายของร้านค้าปลีกที่ NMS มีนโยบายจะสร้างขึ้น นอกจากนี้ เครือข่ายดังกล่าวยังเปิดโอกาสให้บริษัทสามารถแลกเปลี่ยนบริการและผลิตภัณฑ์ รวมทั้งนโยบายธุรกิจกับพันธมิตรต่างๆ ในภูมิภาคได้อีกด้วย

ปัจจุบันบริษัทดำเนินธุรกิจเป็นผู้จำหน่ายอุปกรณ์สื่อสารโทรคมนาคม โดยเน้นการจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่เป็นหลัก นอกจากนี้บริษัทยังจำหน่ายซิมการ์ดและบัตรเติมเงิน รวมทั้งอุปกรณ์เสริมต่างๆ ด้วย

การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญของบริษัทในแต่ละปีมีดังนี้

- | | | |
|-----------------|---|--|
| มีนาคม 2532 | : | - จัดทะเบียนก่อตั้งบริษัทเมื่อวันที่ 22 มีนาคม 2532 ด้วยทุนจดทะเบียน 300,000 บาท คิดเป็นหุ้นสามัญจำนวน 3,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท |
| 2532 - 2534 | : | - นำเข้าและจัดจำหน่ายโทรศัพท์มือถือและโทรศัพท์ไร้สายตราผลิตภัณฑ์ Uniden
- นำเข้าและจัดจำหน่ายโทรศัพท์มือถือและโทรศัพท์ไร้สายตราผลิตภัณฑ์ อนิโฟน (Aniphone) ซึ่งเป็นตราผลิตภัณฑ์ของบริษัท |
| ตุลาคม 2534 | : | - ได้รับการแต่งตั้งเป็นผู้จัดจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ตราผลิตภัณฑ์ ออดิโวลอกซ์ ในระบบ Amps 800 จากบริษัท ออดิโวลอกซ์ คอร์ปอเรชั่น แต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทย แต่ในปัจจุบันบริษัทไม่ได้จำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ตราผลิตภัณฑ์ดังกล่าวแล้ว |
| พฤษภาคม 2535 | : | - ได้รับการแต่งตั้งเป็นผู้จัดจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ตราผลิตภัณฑ์ Blaupunkt แต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทย แต่ในปัจจุบันบริษัทไม่ได้จำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ตราผลิตภัณฑ์ดังกล่าวแล้ว |
| มีนาคม 2537 | : | - เพิ่มทุนจดทะเบียนโดยการเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วน จาก 300,000 บาท เป็น 10 ล้านบาท มูลค่าที่ตราไว้ต่อหุ้น 100 บาท โดยกลุ่มตระกูลเขมะจินตริถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 70 ของทุนจดทะเบียน และกลุ่มตระกูลเอกธนิตพงษ์ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 30 ของทุนจดทะเบียน |
| พฤศจิกายน 2537 | : | - เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 10 ล้านบาทเป็น 15 ล้านบาท มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เรียกชำระแล้วเต็มจำนวน โดยการเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วน |
| ตุลาคม 2538 | : | - ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นมีมติให้ลดมูลค่าที่ตราไว้ต่อหุ้นจาก 100 บาทเป็น 10 บาทต่อหุ้น ทำให้จำนวนหุ้นเพิ่มขึ้นจาก 150,000 หุ้น เป็น 1,500,000 หุ้น
- เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 15 ล้านบาทเป็น 50 ล้านบาท เรียกชำระแล้วเต็มจำนวน
- ขายหุ้นเพิ่มทุนให้แก่ SMART จำนวน 1,500,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท ทำให้ SMART ถือหุ้นในบริษัทคิดเป็นสัดส่วนเท่ากับร้อยละ 30 ของทุนจดทะเบียน
- ขายหุ้นเพิ่มทุนให้แก่ผู้ถือหุ้นรายย่อยรายใหม่จำนวน 1,600,000 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 32 ของทุนจดทะเบียน ทำให้กลุ่มผู้ถือหุ้นเดิมถือหุ้นในสัดส่วนที่ลดลงเหลือร้อยละ 38 ของทุนจดทะเบียน โดยกลุ่มตระกูลเขมะจินตริถือหุ้นเท่ากับร้อยละ 28 และกลุ่มตระกูลเอกธนิตพงษ์ถือหุ้นเท่ากับร้อยละ 10 ของทุนจดทะเบียน |
| มีนาคม 2540 | : | - เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 50 ล้านบาทเป็น 62.50 ล้านบาท โดยขายหุ้นเพิ่มทุนจำนวน 1.25 ล้านหุ้นให้แก่ออดิโวลอกซ์ คอร์ปอเรชั่น คิดเป็นร้อยละ 20 ของทุนจดทะเบียน ทำให้ SMART กลุ่มผู้ถือหุ้นเดิม และผู้ถือหุ้นรายอื่นๆ ถือหุ้นในบริษัทคิดเป็นสัดส่วนเท่ากับร้อยละ 24 ร้อยละ 30.40 และร้อยละ 25.60 ของทุนจดทะเบียน ตามลำดับ |
| กุมภาพันธ์ 2544 | : | - เป็นตัวแทนจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ ซิมการ์ด (SIM Card) และบัตรเติมเงินในเครือข่าย GSM 900, GSM 1800, World Phone 800 และ World Phone 1800 |

- | | | |
|--------------|---|---|
| มกราคม 2545 | : | - ได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่และสินค้าอื่นๆ จาก บริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด |
| พฤษภาคม 2545 | : | - เริ่มจัดซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่จากต่างประเทศโดยตรง โดยไม่ผ่านผู้จัดจำหน่ายหรือตัวแทนจำหน่ายในประเทศไทย เนื่องจากมีการปลดล็อกครหัสประจำเครื่อง ทำให้สามารถซื้อสินค้าจากแหล่งต่างๆ ได้อย่างเสรี |
| ตุลาคม 2545 | : | - ได้รับการแต่งตั้งให้เป็น Direct Retail Partner โทรศัพท์เคลื่อนที่ตราผลิตภัณฑ์ Nokia จาก บริษัท โนเกีย (ประเทศไทย) จำกัด |
| สิงหาคม 2546 | : | - ได้รับการแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ตราผลิตภัณฑ์ Samsung จากบริษัท ไทยซัมซุง อิเลคโทรนิคส์ จำกัด
- ได้รับการแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ตราผลิตภัณฑ์ Motorola จาก Motorola Electronics Pte. Ltd. |
| พฤษภาคม 2547 | : | - นำเข้าและจัดจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ตราผลิตภัณฑ์ เอนีโฟน (Aniphone) ซึ่งเป็นตราผลิตภัณฑ์ของบริษัท
- เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 125 ล้านบาทเป็น 150 ล้านบาท โดยเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนทั้งหมดให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วน ในราคาตามมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท |
| กรกฎาคม 2547 | : | - บริษัทได้รับการแต่งตั้งจาก บริษัท ดีปทีล (ประเทศไทย) จำกัด ให้เป็นตัวแทนในการทำตลาดของโทรศัพท์เคลื่อนที่ตราผลิตภัณฑ์ ดีปทีล ในบางรุ่น |
| สิงหาคม 2547 | : | - SIM ขายหุ้นจำนวน 3 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท ให้แก่บริษัท เน็ตเวิร์ค แมเนจเม้นท์ โซลูชั่น จำกัด ("NMS") และได้ทำสัญญาขายหุ้นที่เหลือจำนวน 0.6 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท ให้แก่ NMS โดยจะทำการโอนหุ้นจำนวนดังกล่าวในเดือนตุลาคม 2547
- นำเข้าและจัดจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ตราผลิตภัณฑ์ TCL และ VK ในบางรุ่น |
| กันยายน 2547 | : | - ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 10/2547 มีมติให้เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 230 ล้านบาท และเปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้จาก หุ้นละ 10 บาท เป็นหุ้นละ 1 บาท โดยมีมติให้จัดสรรหุ้นเพิ่มทุนดังกล่าวให้แก่พนักงานแต่ละประเภท ดังนี้ |

นักลงทุน		จำนวน
กรรมการและพนักงาน	:	10,000,000 หุ้น
บุคคลทั่วไป	:	70,000,000 หุ้น

- จัดทะเบียนแปลงสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด เมื่อวันที่ 8 กันยายน 2547 และเปลี่ยนชื่อมาเป็น บริษัท บลิส-เทล จำกัด (มหาชน)
- เนื่องจาก SIM ได้ขายหุ้นของบริษัทให้แก่ NMS ดังนั้น จึงไม่มีการส่งกรรมการมาเป็นตัวแทนของ SIM อีก ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 10/2547 จึงได้มีมติแต่งตั้งกรรมการใหม่จำนวน 2 ท่าน ซึ่งเป็นกรรมการที่เป็นตัวแทนของ NMS โดยกรรมการเดิมจำนวน 2 ท่าน ที่เป็นตัวแทนของ SIM ไม่เป็นกรรมการบริษัทอีกต่อไป

- ตุลาคม 2547 : - SIM ทำการโอนหุ้นส่วนที่เหลือจำนวน 6 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท ให้แก่ NMS
- ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2547 ของบริษัท มีมติให้เปลี่ยนแปลงวิธีการจัดสรรหุ้นเพิ่มทุนดังนี้

นักลงทุน		จำนวน
กรรมการและพนักงาน	:	10,000,000 หุ้น
บจก. เน็ตเวิร์ค แมเนจเม้นท์ โซลูชั่น	:	6,000,000 หุ้น*
บุคคลทั่วไป	:	64,000,000 หุ้น*

หมายเหตุ: ราคาหุ้นที่เสนอขายให้ NMS เป็นราคาเดียวกับราคาเสนอขายให้บุคคลทั่วไป โดยในกรณีที่บริษัทไม่ได้รับการอนุมัติจาก ก.ล.ต. ให้เสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่ NMS บริษัทจะนำหุ้นจำนวนดังกล่าวเสนอขายแก่บุคคลทั่วไป

2.2 ภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัทประกอบธุรกิจเป็นผู้จำหน่ายสินค้าเกี่ยวกับอุปกรณ์สื่อสารโทรคมนาคม โดยในปัจจุบันบริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ ซิมการ์ดและบัตรเติมเงิน และอุปกรณ์เสริมหลายตราผลิตภัณฑ์

โทรศัพท์เคลื่อนที่

บริษัทได้รับการแต่งตั้งให้เป็น Direct Retail Partner จากผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่ตราผลิตภัณฑ์ Nokia และเป็นตัวแทนจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ตราผลิตภัณฑ์ Samsung และ Motorola โดยบริษัทสามารถซื้อสินค้าได้โดยตรงจากผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่ต่างๆ ดังกล่าว ส่วนโทรศัพท์เคลื่อนที่ตราผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่บริษัทไม่ได้เป็นตัวแทนจำหน่าย เช่น Sony Ericsson, Siemens และอื่นๆ บริษัทจะทำการจัดซื้อเอง ซึ่งอาจซื้อจากต่างประเทศหรือในประเทศ ขึ้นอยู่กับราคาและรุ่นของโทรศัพท์นั้นๆ

นอกจากนี้ บริษัทจัดจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ ซึ่งซื้อจากผู้จำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ซึ่งเป็นบริษัทในเครือของผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ (Operator) เช่น บริษัท ดิจิตอล โฟน จำกัด ("DPC") ซึ่งเป็นผู้จัดจำหน่ายของบริษัท แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) บริษัท ยูไนเต็ด ดิสทริบิวชั่น บิสิเนส จำกัด ("UD") ซึ่งเป็นผู้จัดจำหน่ายของบริษัท โทเทิล แอ็คเซ็ส คอมมูนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัท ทีเอ ออเรนจ์ จำกัด (Orange)

บริษัทยังมีการจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ตราผลิตภัณฑ์ของบริษัท ซึ่งเป็นการนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศ โดยในปัจจุบันบริษัทนำเข้าและจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ตราผลิตภัณฑ์เอนี่ โฟน (Aniphone) รวมทั้งยังมีการนำเข้าและจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ตราผลิตภัณฑ์ DBTEL, TCL และ VK ในบางรุ่นอีกด้วย

ซิมการ์ดและบัตรเติมเงิน

บริษัทจัดจำหน่ายซิมการ์ดและบัตรเติมเงินทั้งแบบจ่ายล่วงหน้า (Pre-paid) และแบบจดทะเบียน (Post-paid) ได้แก่

- แบบจ่ายล่วงหน้าในเครือข่าย DTAC (Dprompt), AIS (1-2 Call) และ Orange (Just Talk)
- แบบจดทะเบียน ในเครือข่าย DTAC, Orange, AIS และ GSM 1800

อุปกรณ์เสริม

บริษัทจำหน่ายอุปกรณ์เสริมเพื่อใช้กับโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่บริษัทจำหน่าย เช่น แบตเตอรี่ โทรศัพท์เคลื่อนที่ ที่ชาร์จแบตเตอรี่ หน้ากากโทรศัพท์ Bluetooth เป็นต้น โดยบริษัทมีนโยบายจำหน่ายอุปกรณ์เสริมที่ผลิตโดยผู้ผลิตโทรศัพท์เคลื่อนที่เท่านั้น

บริษัทจำหน่ายสินค้าในรูปแบบการขายปลีกผ่านช่องทางการจัดจำหน่ายต่างๆ ได้แก่ ร้าน Bliss-Tel Shop และ Bliss-Tel Express ซึ่งเปิดตามศูนย์การค้า (Shopping Plaza) และร้านค้าปลีกรูปแบบใหม่ (Modern Trade) การจำหน่ายผ่านเคาน์เตอร์จำหน่ายในห้างสรรพสินค้า (Department Store) และร้านค้าปลีกรูปแบบใหม่ทั้งในกรุงเทพมหานครและต่างจังหวัด การขายตรง (Direct Sale) โดยการจัดรายการขายพิเศษในห้างสรรพสินค้าและศูนย์การค้าต่างๆ ณ 30 มิถุนายน 2547 บริษัทมีสาขาและจุดจำหน่ายรวมทั้งสิ้นจำนวน 247 แห่งทั่วประเทศ และมีแผนที่จะเพิ่มจำนวนเป็น 300 แห่งภายในสิ้นปี 2547

นอกจากการขายปลีกผ่านช่องทางการจัดจำหน่ายของบริษัทแล้ว บริษัทยังมีการจำหน่ายสินค้าให้แก่ตัวแทนจำหน่ายซึ่งได้รับการแต่งตั้งจากบริษัท โดยตัวแทนจำหน่ายของบริษัทจะนำสินค้าไปจำหน่ายต่อให้แก่ลูกค้ารายย่อยอีกทอดหนึ่ง โดย ณ 30 มิถุนายน 2547 บริษัทมีตัวแทนจำหน่ายทั้งสิ้น 200 ราย ครอบคลุมพื้นที่ทั่วประเทศ

เพื่อเป็นการส่งเสริมการขาย บริษัทได้จัดให้มีกิจกรรมส่งเสริมการขายและกิจกรรมการตลาดอย่างต่อเนื่อง เช่น การจัดแผนการตลาดโดยการเสนอสิทธิประโยชน์คุ้มครองโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่ซื้อจากบริษัท โดยลูกค้าที่ซื้อโทรศัพท์เคลื่อนที่จากบริษัทจะได้รับการคุ้มครองในกรณีสูญหายหรือเกิดอุบัติเหตุต่างๆ นอกจากนี้ยังมีการจัดกิจกรรมส่งเสริมการตลาดร่วมกับ เทลโก้-โลตัส บิ๊กซี คาร์ฟูร์ เพาเวอร์บาย และเพาเวอร์มอลล์ และการจัด event ร่วมกับ Nokia, Samsung และ Motorola ตามศูนย์การค้าต่างๆ ทั้งในกรุงเทพมหานครและต่างจังหวัด รวมทั้ง บริษัทยังได้ร่วมกับ บริษัท บัตรกรุงไทย จำกัด (มหาชน) ธนาคาร กรุงเทพ จำกัด (มหาชน) บัตรเครดิตอเมริกันเอ็กซ์เพรส บริษัท อีออน ธนลินทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) Easy Buy และ First Choice เพื่อให้บริการระบบเงินผ่อนให้แก่ลูกค้าของบริษัท

2.3 โครงสร้างรายได้ของบริษัท

โครงสร้างรายได้ของบริษัทแยกตามสายผลิตภัณฑ์ สามารถสรุปได้ดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

ผลิตภัณฑ์	ปี 2544		ปี 2545		ปี 2546		ปี 2547 (ม.ค.-มิ.ย.)	
	รายได้	ร้อยละ	รายได้	ร้อยละ	รายได้	ร้อยละ	รายได้	ร้อยละ
รายได้จากการขาย								
- โทรศัพท์เคลื่อนที่	737.65	77.95	1,829.88	89.48	6,591.82	89.10	3,820.29	80.81
- ซิมการ์ดและบัตรเติมเงิน	73.70	7.79	150.42	7.35	692.29	9.35	849.89	17.98
- อุปกรณ์เสริม	51.70	5.46	13.40	0.66	11.50	0.16	8.63	0.18
รวมรายได้จากการขาย	863.05	91.20	1,993.70	97.49	7,295.60	98.61	4,678.81	98.97
รายได้อื่น*	83.31	8.80	51.41	2.51	102.75	1.39	48.70	1.03
รายได้รวม	946.36	100.00	2,045.11	100.00	7,398.36	100.00	4,727.51	100.00

หมายเหตุ : * รายได้อื่นของบริษัทรวมผลกำไรจากอัตราแลกเปลี่ยน ซึ่งเกิดจากความแตกต่างระหว่างอัตราแลกเปลี่ยนที่ใช้บันทึกต้นทุนสินค้าซึ่งอ้างอิงกับอัตราแลกเปลี่ยนของกรมศุลกากรและอัตราแลกเปลี่ยนที่บริษัทชำระค่าสินค้าซึ่งเป็นอัตราแลกเปลี่ยนของทางธนาคารตามสัญญาซื้อขายอัตราแลกเปลี่ยนล่วงหน้าที่มีอยู่ อย่างไรก็ตาม บริษัทมีการทำสัญญาซื้อขายอัตราแลกเปลี่ยนล่วงหน้า (Forward Contract) เมื่อมีการซื้อสินค้าที่ต้องชำระเงินเป็นสกุลเงินตราต่างประเทศทั้งจำนวน ดังนั้น ผลกำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนบันทึกในงบกำไรขาดทุนจึงเป็นผลมาจากวิธีการบันทึกบัญชีเท่านั้น

2.4 เป้าหมายการดำเนินธุรกิจ

บริษัทมีเป้าหมายที่จะเพิ่มรายได้จากการขายสินค้าและการให้บริการอย่างต่อเนื่อง โดยการขยายสาขาให้ครอบคลุมพื้นที่ทั่วประเทศให้มากขึ้น รวมทั้งการเป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับบริษัท เน็ตเวิร์ค แมเนจเม้นท์ โซลูชัน จำกัด ("NMS") ซึ่งจะเปิดโอกาสให้บริษัทสามารถแลกเปลี่ยนข้อมูลสินค้าและบริการ รวมทั้งแลกเปลี่ยนสินค้าในเครือข่ายการค้าปลีกของ NMS ที่มีอยู่ในภูมิภาคเอเชียได้ ซึ่งจะทำให้บริษัทสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ดียิ่งขึ้น