

6. โครงการในอนาคต

ตลอดระยะเวลา 16 ปีที่ผ่านมา บริษัทได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าในการให้คำปรึกษาด้านการประชาสัมพันธ์ ซึ่งผลงานของบริษัทสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าเสมอมา ทำให้บริษัทมีจำนวนลูกค้าเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ บริษัทจึงเล็งเห็นถึงความจำเป็นในการเพิ่มขีดความสามารถในการบริการ เพื่อให้อยู่เหนือความคาดหวังของลูกค้าเสมอตามปรัชญาการดำเนินงานของบริษัท บริษัทได้วางแผนที่จะขยายขอบเขตการให้บริการเพื่อให้ครอบคลุมงานประชาสัมพันธ์อย่างครบวงจรและเพื่อสร้างเครือข่ายทางธุรกิจให้มีความแข็งแกร่งยิ่งขึ้น บริษัทได้ทำการสำรวจและวิเคราะห์ตลาด เพื่อหาทางเลือกที่เหมาะสมในการขยายธุรกิจ โดยจะพิจารณาลงทุนในบริษัทที่มีความโดดเด่นในด้านต่างๆ ที่ทำธุรกิจเกี่ยวเนื่องกับงานประชาสัมพันธ์หรือธุรกิจที่เอื้อประโยชน์ต่อการดำเนินงานของบริษัท ทั้งบริษัทที่เป็น “ต้นน้ำ” เช่น บริษัทที่ให้บริการคำปรึกษาในการบริหารธุรกิจที่บริษัทมีความถนัดและเชี่ยวชาญ (Management Business Consultant) เป็นต้น และบริษัทที่เป็น “ปลายน้ำ” เช่น บริษัทโฆษณา บริษัทที่สร้างสรรคงานออกแบบ เป็นต้น รวมถึงการเป็นตัวแทนของสำนักข่าวหรือสื่อสิ่งพิมพ์หรือสถานีโทรทัศน์ต่างประเทศที่มีศักยภาพ ทั้งนี้ ลักษณะการลงทุนอาจจะเป็นการซื้อกิจการ การร่วมลงทุน หรือการเป็นพันธมิตรทางธุรกิจ ขึ้นอยู่กับเงื่อนไข ความเหมาะสมและประโยชน์ที่จะได้จากการลงทุนในขณะนั้น ซึ่งการลงทุนดังกล่าวจะต้องช่วยเสริมให้การบริการของบริษัทมีความหลากหลายมากขึ้น ช่วยขยายธุรกิจเพื่อผลประโยชน์ที่ดีขึ้นในระยะยาว ในขณะเดียวกันก็ช่วยสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันให้กับบริษัทด้วย

บริษัทพิจารณาถึงผลตอบแทนที่คาดว่าจะได้จากการลงทุน การควบคุมกิจการ ตลอดจนความเข้าใจในกิจการ รวมถึงวัฒนธรรมองค์กร ทัศนคติ และแนวคิดต่างๆ ซึ่งจะต้องสอดคล้องกับแนวทางของบริษัท ที่ผ่านมา บริษัทได้เจรจากับบริษัทโฆษณาขนาดกลางของไทยและต่างประเทศ 3 บริษัท หนึ่งในนั้นเป็นบริษัทออกแบบและผลิตงานกราฟิกจากประเทศญี่ปุ่น โดยใช้ประเทศไทยเป็นฐานการผลิตงานส่งไปญี่ปุ่น และทำงานให้ลูกค้าญี่ปุ่นในประเทศไทย นอกจากนี้ บริษัทยังได้เจรจากับผู้ประกอบการรายอื่นในธุรกิจที่เกี่ยวข้อง เพื่อร่วมกันเป็นกลุ่มการค้า เพื่อนำเสนองานในโครงการขนาดใหญ่ของภาครัฐและเอกชน ซึ่งในปัจจุบันไม่มีบริษัทใดที่ให้บริการครบวงจร โดยขณะนี้ความคืบหน้าของการเจรจายังอยู่ในช่วงศึกษาเกี่ยวกับลักษณะและรูปแบบของการลงทุน การถือหุ้น หรือควรวมกิจการ ซึ่งการเจรจาจะสำเร็จหรือไม่นั้น ขึ้นอยู่กับเงื่อนไขและปัจจัยหลายประการ อย่างไรก็ตาม บริษัทเห็นว่าเรื่องของการขยายกิจการเป็นเรื่องละเอียดอ่อน ดังนั้น บริษัทจึงต้องใช้เวลาในการพิจารณาอย่างรอบคอบเกี่ยวกับการลงทุนในบริษัทที่เคยหารือกันไว้ พร้อมทั้งเปิดโอกาสในการมองหาพันธมิตรอื่นๆ ที่จะมาช่วยเสริมสร้างศักยภาพในการเติบโต เพื่อการก้าวไปข้างหน้าอย่างไม่หยุดยั้ง อย่างไรก็ตาม ขณะนี้บริษัทยังไม่สามารถประมาณการงบประมาณในการลงทุนได้ เนื่องจากขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายประการ เช่น ประเภทธุรกิจที่จะลงทุน ขนาดของกิจการที่จะลงทุน รวมทั้งลักษณะของการลงทุน เป็นต้น

นอกจากนี้ บริษัทยังมีโครงการเผยแพร่ความรู้ด้านการประชาสัมพันธ์ให้แก่องค์กรต่างๆ อย่างทั่วถึงและต่อเนื่อง เพื่อสนับสนุนให้องค์กรเหล่านั้นเห็นประโยชน์และความสำคัญของการประชาสัมพันธ์ และหันมาทำการประชาสัมพันธ์กันมากขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งการจัดกิจกรรมร่วมกับตลาดหลักทรัพย์ เกี่ยวกับการเผยแพร่ความรู้ในด้านตลาดทุนให้กับบริษัทที่มีความสนใจเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับองค์กร ซึ่งรูปแบบการนำเสนอและเนื้อหาความรู้จะแตกต่างกันไปตามความเหมาะสมและความสนใจของผู้เข้าร่วมกิจกรรม การจัดกิจกรรมดังกล่าวนอกจากจะช่วยเผยแพร่ความรู้ให้กับผู้สนใจแล้ว ยังทำให้บริษัทมีชื่อเสียงเป็นที่รู้จักและมีโอกาสที่จะขยายฐานลูกค้าให้กว้างยิ่งขึ้นอีกด้วย

ปัจจุบัน CNBC ได้ทำสัญญาแต่งตั้งบริษัทให้เป็นผู้แทนในการวางกลยุทธ์ด้านโฆษณาและประชาสัมพันธ์ในต่างประเทศให้แก่องค์กรเอกชนขนาดใหญ่ และผู้แทนแต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทย สำหรับกลุ่มลูกค้าที่เป็นหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจ ช่วยให้บริษัทสามารถขยายขอบเขตการให้บริการแก่ลูกค้าครบวงจรมากยิ่งขึ้น รวมทั้งช่วยเพิ่มรายได้และเพิ่มโอกาสในการขยายฐานลูกค้าแก่บริษัท นอกจากนี้ การที่บริษัทเป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับ Ketchum และ Fleishman-Hillard ช่วยให้บริษัทได้รับประโยชน์จากการแนะนำลูกค้าให้แก่กัน โดยจะคิดค่าธรรมเนียมการแนะนำลูกค้าเป็นร้อยละของมูลค่างานที่แนะนำ การใช้ระบบฐานข้อมูลของพันธมิตรทางการค้าเพื่อหาข้อมูลต่างๆ และการฝึกอบรมเพื่อพัฒนาความรู้และเทคนิคการประชาสัมพันธ์ที่เป็นมาตรฐานระดับสากลจากพันธมิตรทั้งสองราย