

3. การประกอบธุรกิจของแต่ละสายผลิตภัณฑ์

ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัทประกอบธุรกิจเกี่ยวกับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ โดยมีลักษณะของธุรกิจแบ่งออกเป็น 2 กลุ่ม ดังนี้

1. ธุรกิจจำหน่ายและวางระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ (Information Technology System Integration: IT-SI)

บริษัทดำเนินธุรกิจจำหน่ายและวางระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ ครอบคลุมการบริการให้คำปรึกษา ออกแบบ ติดตั้ง อบรม ดูแลบำรุงรักษาระบบงาน จัดหาและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศแบบเบ็ดเสร็จ หรืออาจกล่าวได้ว่าเป็น “ผู้รับเหมาระบบไอที” โดยนำเทคโนโลยีสารสนเทศเข้ามาประยุกต์ใช้ให้เหมาะสมกับความต้องการของแต่ละองค์กร ทั้งนี้เพื่อช่วยให้การบริหารจัดการข้อมูลขององค์กรมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น ลักษณะกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักคือองค์กร ทั้งภาครัฐบาลและเอกชน ซึ่งโครงการส่วนใหญ่เป็นลักษณะโครงการที่มีความซับซ้อนในการดำเนินงาน (Complexity Project) ประกอบกับผู้ใช้หรือผู้ควบคุมระบบของแต่ละองค์กรจะมีความรู้และความสามารถทางด้านระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเป็นอย่างดี ซึ่งความรู้ความสามารถดังกล่าวทำให้ความต้องการทางด้านระบบเทคโนโลยีสารสนเทศมีความหลากหลายวิธีหรือโซลูชัน (Solutions) เพื่อเสริมสร้างให้องค์กรมีประสิทธิภาพในการบริหารจัดการข้อมูลและทรัพยากรระบบเทคโนโลยีสารสนเทศที่ได้มาตรฐานระดับสากลและปลอดภัยจากการคุกคาม ซึ่งบริษัทมีความพร้อมทางด้านของทีมงานที่มีความสามารถและประสบการณ์ในการวางระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเฉพาะด้านเป็นระยะเวลา 15 ปี ประกอบกับบริษัทได้รับการรับรองการเป็นที่ปรึกษาประเภท B จาก ศูนย์ข้อมูลทีปรึกษาไทย กระทรวงการคลัง ในฐานะเป็นที่ปรึกษาสาขาการสื่อสารโทรคมนาคม ด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ ที่สามารถเป็นที่ปรึกษาให้กับหน่วยงานราชการ และองค์กรของรัฐ ในด้านคอมพิวเตอร์ ซอฟต์แวร์ อุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ และระบบเครือข่าย ทั้งนี้ธุรกิจจำหน่ายและวางระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ (System Integration Information Technology: SI-IT) ของบริษัทสามารถแบ่งออกได้เป็น 2 ส่วนคือ

1.1 ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศแบบเบ็ดเสร็จ (IT Solutions) บริษัทให้คำปรึกษา ออกแบบ จัดหาและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศที่มีความสำคัญและจำเป็นต่อองค์กรของลูกค้า ทั้งนี้ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศที่บริษัทเป็นผู้เชี่ยวชาญและสามารถตอบสนองความต้องการโดยรวมของลูกค้ามีจำนวน 6 โซลูชัน ดังนี้

1.1.1 ระบบรักษาความปลอดภัยด้านเครือข่ายขององค์กร (Network Security Solution)

บริษัทให้บริการออกแบบจัดหาและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบความปลอดภัยด้านเครือข่ายขององค์กรเพื่อช่วยแก้ปัญหาการเชื่อมต่อระบบเครือข่ายทั้งภายในและภายนอกองค์กรที่มีความยุ่งยากและซับซ้อนและลดความเสี่ยงจากภัยคุกคามต่างๆที่อาจมีผลกระทบต่อระบบเครือข่ายขององค์กร เช่น ไวรัสมัลแวร์หรือแฮกเกอร์ (Hacker) ผู้ที่ไม่ประสงค์ดีที่มีความเชี่ยวชาญระบบคอมพิวเตอร์อย่างสูง ซึ่งระบบรักษาความปลอดภัยด้านเครือข่ายขององค์กรนั้นนอกจากจะช่วยแก้ปัญหาและลดความเสี่ยงจากภัยคุกคามต่างๆแล้วยังช่วยดังกล่าวพร้อมทั้งเพิ่มศักยภาพ และประสิทธิภาพในการทำงานให้กับองค์กร โดยผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบรักษาความปลอดภัยในการเชื่อมต่อระบบเครือข่ายที่บริษัทจัดจำหน่ายมีลักษณะ Hardware และ Software เช่น ระบบ Firewall ระบบ VPN ระบบ Traffic Shaping เป็นต้น

ทั้งนี้บริษัทได้รับการแต่งตั้งอย่างเป็นทางการจากบริษัท Fortinet, Inc. ซึ่งเป็นผู้เชี่ยวชาญทางด้านระบบรักษาความปลอดภัยในการเชื่อมต่อระบบเครือข่ายที่เป็นที่รู้จักกันอย่างแพร่หลายในระดับสากล ให้บริษัทสามารถฝึกอบรมผลิตภัณฑ์ของ Fortinet โดยบริษัทได้มีการจัดตั้งศูนย์อบรม Fortinet Authorize Training Center ให้แก่ลูกค้า ซึ่งเป็นแห่งเดียวในประเทศไทยที่มีการจัดฝึกอบรมดังกล่าว

1.1.2 ระบบเครือข่ายแบบไร้สายในระดับองค์กร (Enterprise Wireless Solution) บริษัทให้บริการออกแบบ จัดหาและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบเครือข่ายเทคโนโลยีสารสนเทศแบบไร้สายในระดับองค์กรที่มีความยืดหยุ่นในการใช้งาน มีเสถียรภาพสูง ปลอดภัย และไม่ยุ่งยากซับซ้อน โดยทุกคนในองค์กรสามารถเข้าร่วมกับอุปกรณ์อื่นๆ ได้ เช่น โน้ตบุ๊ก, โทรศัพท์สมาร์ทโฟน หรือแม้กระทั่งแท็บเล็ต ในพื้นที่ภายในองค์กรและบุคคลขององค์กรที่กำหนดไว้ ซึ่งการให้บริการออกแบบและติดตั้งระบบเครือข่ายเทคโนโลยีสารสนเทศแบบไร้สายสามารถช่วยให้องค์กรได้รับความสะดวกในการดำเนินธุรกิจ เสริมสร้างศักยภาพ และประสิทธิภาพในการทำงานให้กับองค์กรขับเคลื่อนธุรกิจได้อย่างต่อเนื่องและคล่องตัว โดยผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบเครือข่ายเทคโนโลยีสารสนเทศแบบไร้สายที่บริษัทจัดจำหน่ายมีลักษณะเป็น Hardware และ Software เช่น Wireless Controller ที่มาพร้อม คุณสมบัติ ด้านความปลอดภัย และ Access Point เป็นต้น ทั้งนี้ผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ดังกล่าวบริษัทได้รับความไว้วางใจจากผู้จำหน่ายที่มีชื่อเสียงระดับโลกให้เป็นตัวแทนจัดจำหน่ายอย่างถูกต้อง เช่น Aruba Networks, Cisco Systems, Fortinet และ HP

1.1.3 ระบบคอมพิวเตอร์แบบเสมือน (Virtualization Solution) บริษัทให้บริการออกแบบ จัดหาและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องระบบเทคโนโลยีสารสนเทศคอมพิวเตอร์แบบเสมือน (Virtual Machine) มีจุดมุ่งหมายเพื่อจำลองสภาพแวดล้อมในการสร้างคอมพิวเตอร์หลายเครื่องและสามารถใช้ระบบปฏิบัติการที่หลากหลายบนฮาร์ดแวร์เดียวกัน โดยเทคโนโลยีดังกล่าวจะช่วยให้องค์กรสามารถบริหารจัดการทรัพยากรสารสนเทศขององค์กรให้มีประสิทธิภาพในการแชร์อุปกรณ์ Hardware เช่น CPU Memory หรือ Hard Disk เป็นต้น ซึ่งการออกแบบและติดตั้งที่มีประสิทธิภาพสามารถลดจำนวนเครื่องคอมพิวเตอร์ที่เกินความจำเป็น และช่วยลดต้นทุนขององค์กรในการใช้ฮาร์ดแวร์ที่มีอยู่อย่างคุ้มค่า อีกทั้งยังป้องกันการเกิดเครื่องเสียหรือเครื่องขัดข้อง (Zero Downtime) ประกอบกับระบบเทคโนโลยีคอมพิวเตอร์แบบเสมือน (Virtual Machine) ดังกล่าวยังสามารถออกแบบให้ใช้ในการกู้คืนข้อมูลขององค์กรจากภัยอันตรายที่เกิดขึ้นจากภัยธรรมชาติหรือเกิดจากมนุษย์ได้ (Disaster Recovery) ซึ่งจะทำให้องค์กรสามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างต่อเนื่อง โดยผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศคอมพิวเตอร์แบบเสมือนที่บริษัทจัดจำหน่ายมีลักษณะเป็น Hardware และ Software เช่น ระบบศูนย์สำรอง ระบบ Virtual Desktop ระบบ Cloud Computing เป็นต้น ทั้งนี้บริษัทได้รับการไว้วางใจจากบริษัทชั้นนำจากบริษัท VMware ที่มีความเชี่ยวชาญทางด้าน Virtualization Solution แต่งตั้งให้บริษัทเป็นตัวแทนระดับ Enterprise Partners อย่างเป็นทางการ

1.1.4 ระบบการจัดเก็บ สำรอง และกู้คืนข้อมูล (Data Protection and Recovery Solution) บริษัทให้บริการออกแบบ จัดหาและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบการจัดเก็บ สำรอง และกู้คืนข้อมูล ซึ่งเปรียบเสมือนเป็นหัวใจหลักของระบบเทคโนโลยีสารสนเทศขององค์กร โดยการออกแบบที่มีประสิทธิภาพนั้นสามารถช่วยให้หน่วยงานที่ดูแลระบบเทคโนโลยีสารสนเทศขององค์กรลดระยะเวลาในการจัดเก็บ สำรอง และการกู้คืนข้อมูล ให้สั้นและรวดเร็วมากขึ้น คุ้มค่าต่อการลงทุน อีกทั้งยังทำให้องค์กรสามารถใช้ประโยชน์จากทรัพยากรที่มีอยู่ได้อย่างเต็มประสิทธิภาพ ทันสมัย ซึ่งสามารถทำให้หน่วยงานต่างๆ ในองค์กรสามารถบรรลุหน้าที่

ได้อย่างมีประสิทธิภาพ รวดเร็วและสอดคล้องกับการข้อมูลจัดเก็บขององค์กรที่มีการขยายตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศที่เกี่ยวข้องกับระบบการจัดเก็บ สำรอง และกู้คืน ข้อมูลที่บริษัทจัดจำหน่ายมีลักษณะเป็น Hardware และ Software เช่น ระบบ Archiving, ระบบ Backup and Recovery, ระบบ Enterprise Content Management เป็นต้น ทั้งนี้บริษัทได้รับการไว้วางใจจากบริษัทชั้นนำที่เกี่ยวข้องกับการจัดเก็บข้อมูลอันดับหนึ่งของโลกจากบริษัท EMC ซึ่งบริษัทเริ่มต้นได้รับการแต่งตั้งเป็น partner ระดับ Focus Partners และปัจจุบันยกระดับเป็น Velocity Affiliate Elite Partners

1.1.5 ระบบห้องปฏิบัติการระดับองค์กร(Data Center Facility Solution) บริษัทให้บริการ ออกแบบจัดหาและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบห้อง Data Center หรือห้องปฏิบัติการ เทคโนโลยีสารสนเทศหลักขององค์กร ซึ่งปัจจุบันห้องปฏิบัติการเทคโนโลยีสารสนเทศขององค์กรตามหลัก มาตรฐานสากลเกี่ยวพันถึงระบบไฟฟ้า ระบบปรับอากาศ ระบบสายสัญญาณ ความชื้น และอื่นๆที่ล้วนแล้วแต่มีความสำคัญต่อห้องปฏิบัติการเทคโนโลยีสารสนเทศ นอกจากการให้บริการออกแบบห้องปฏิบัติการเทคโนโลยี สารสนเทศแล้ว บริษัทมีอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องสำหรับติดตั้งในห้องปฏิบัติการเทคโนโลยีสารสนเทศ เช่น ผลิตภัณฑ์และ อุปกรณ์ระบบไฟฟ้า ระบบปรับอากาศ ระบบโครงสร้าง ระบบรักษาความปลอดภัย ระบบเฝ้าเตือนแบบอัตโนมัติ และ ระบบสายสัญญาณ และการให้บริการงานตกแต่งภายใน โดยทีมงานของทางบริษัทที่มีความรู้ ความชำนาญตรงตาม มาตรฐานสากล ทั้งนี้บริษัทได้ร่วมมือกับบริษัทชั้นนำเช่นบริษัท APC และ บริษัทPanduit ที่มีชื่อเสียงทางด้านระบบ และอุปกรณ์สนับสนุนที่เกี่ยวข้องกับ Data Center โดยบริษัทเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายอย่างถูกต้องสำหรับระบบ เบ็ดเสร็จ (Solution)

1.1.6 ระบบเพิ่มประสิทธิภาพเครือข่ายคอมพิวเตอร์(Network Performance Optimization Solution) บริษัทให้บริการออกแบบจัดหาและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบการจราจร ระหว่างเครือข่ายเทคโนโลยีสารสนเทศให้มีประสิทธิภาพสูงสุด โดยวิเคราะห์ถึงข้อจำกัดการใช้งานของโปรแกรม ประยุกต์ (Application) ที่ล่าช้า ช่องสัญญาณและความเร็วที่อาจไม่เพียงพอต่อการใช้งานของสำนักงานสาขา รวมถึงความยากลำบากในการสำรองข้อมูลไปยังศูนย์คอมพิวเตอร์สำรอง โดยผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับ ระบบประสิทธิภาพสูงสุดในการดำเนินงานระหว่างเครือข่ายที่บริษัทจัดจำหน่ายมีลักษณะเป็น Hardware และ Software เช่น ระบบ WAN Optimization, ระบบ Network Performance Management เป็นต้น ทั้งนี้บริษัทได้รับการไว้วางใจจากบริษัท Riverbed, Inc. ที่เป็นผู้นำทางด้านระบบดังกล่าวให้เป็นตัวแทนจัดจำหน่าย

นอกจากการให้บริการระบบโซลูชันต่างๆรวมถึงการจัดหาและจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องแล้ว บริษัทมีการจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีสารสนเทศอื่นๆ เช่น คอมพิวเตอร์ โน้ตบุ๊ค เครื่องสแกนภาพ เครื่องพิมพ์ หมึกเครื่องพิมพ์ เครื่องคอมพิวเตอร์แม่ข่าย (Server) อุปกรณ์จัดเก็บข้อมูล (Storage) อุปกรณ์กระจายสัญญาณเครือข่ายคอมพิวเตอร์ (Switch) และซอฟต์แวร์ต่างๆ เป็นต้น

1.2 การบริการเทคโนโลยีสารสนเทศอื่นๆ (Other IT Services) นอกจากการให้บริการ ออกแบบโซลูชันทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศต่างๆให้แก่ลูกค้าแล้ว บริษัทยังมีการให้บริการอื่นที่ครอบคลุมความต้องการของลูกค้าทางด้านระบบเทคโนโลยีสารสนเทศโดยสามารถแยกการบริการดังกล่าวของบริษัทได้ดังนี้

1.2.1 บริการติดตั้งและดำเนินงาน (Implement and Installation Service) หลังจากการ ให้บริการออกแบบ จัดหาและจัดจำหน่ายโซลูชันทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศต่างๆที่เหมาะสมแก่องค์กรแล้ว โดย

ปกติบริษัทจะได้รับการไว้วางใจจากลูกค้าในการให้บริการติดตั้งระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเนื่องจากการติดตั้งระบบจะต้องใช้ผู้เชี่ยวชาญที่มีทักษะทางเทคนิคสูง เพื่อให้ผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ทั้ง Hardware และ Software สามารถใช้งานได้ตามข้อกำหนดการออกแบบที่บริษัทได้ให้บริการแก่ลูกค้าเบื้องต้น หลังจากการติดตั้งระบบแล้วทีมงานจะทำการตรวจสอบระบบเทคโนโลยีสารสนเทศที่เสร็จจากการติดตั้ง และระบบอื่นๆที่เกี่ยวข้อง เช่น ระบบไฟฟ้า ระบบการเตือนภัย และระบบรักษาความปลอดภัย เป็นต้น ให้สอดคล้องกับการทำงานระบบเทคโนโลยีสารสนเทศทั้งหมดขององค์กรและสามารถใช้งานได้มีประสิทธิภาพ ทั้งนี้บริษัทมีทีมงานที่มีความเชี่ยวชาญที่ได้รับการอบรมและรับรอง (Certified) จากผู้ผลิตผลิตภัณฑ์ทางด้านระบบเทคโนโลยีสารสนเทศที่หลากหลาย

1.2.2 บริการซ่อมและบำรุงรักษา (Maintenance Agreement Service) บริษัทมีการให้บริการซ่อมและบำรุงรักษาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศซึ่งเป็นส่วนหนึ่งในการให้บริการหลังการขายของบริษัท โดยบริษัทมีศูนย์บริการลูกค้า (Help Desk) คอยให้บริการตอบคำถามและแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นระหว่างการใช้งาน ประกอบกับการให้บริการตรวจสอบและบำรุงรักษาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศตามเวลาที่กำหนดไว้โดยปกติสัญญาบำรุงรักษาจะมีอายุประมาณ 1 - 3 ปี รวมถึงการบริการซ่อมแซมเปลี่ยนชิ้นส่วนอุปกรณ์ที่ชำรุด ณ จุดติดตั้ง โดยส่วนหนึ่งเป็นลูกค้าที่ซื้อผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์จากบริษัทและอีกส่วนหนึ่งเป็นลูกค้าที่ซื้อผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์จากตัวแทนจำหน่ายรายอื่น ซึ่งการให้บริการหลังการขายนี้สามารถช่วยให้บริษัทเข้าถึงลูกค้ารายอื่นๆ ที่ไม่ได้เป็นลูกค้าโดยตรงของบริษัทแต่ใช้ผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่บริษัทมีการให้บริการ

บริษัทมีบุคลากรที่เชี่ยวชาญด้าน Hardware และ Software ที่ได้รับการอบรม และมีใบรับรองความสามารถในการให้บริการ (Certified) จากบริษัทเจ้าของผลิตภัณฑ์ โดยขอบเขตการให้บริการจะเริ่มจากการแก้ปัญหาทางโทรศัพท์หากไม่สามารถแก้ปัญหาทางโทรศัพท์ได้จะส่งผู้เชี่ยวชาญไปตรวจสอบหน้างานของลูกค้า การบริการซ่อมและบำรุงรักษาของบริษัทสามารถแบ่งออกเป็น 5 ลักษณะ คือ

- การให้บริการแบบ 7 x 24 บริษัทให้บริการแก่ลูกค้าเมื่อมีปัญหาทุกวันไม่เว้นวันหยุดราชการและวันหยุดนักขัตฤกษ์
- การให้บริการแบบ 7 x 12 บริษัทให้บริการแก่ลูกค้าตลอด 12 ชั่วโมงทุกวัน ตั้งแต่เวลา 9.00 - 21.00 น.
- การให้บริการแบบ 5 x 8 บริษัทให้บริการแก่ลูกค้าในเวลาทำการวันจันทร์ ถึงวันศุกร์ เวลา 9.00 - 17.00 น.
- การให้บริการตามที่ลูกค้าร้องขอ (Pay per call) บริษัทให้บริการตามวัน เวลาและสถานที่ที่ได้ตกลงกับลูกค้าและเรียกชำระเงินเป็นรายครั้งที่ให้บริการ
- การให้บริการ ณ ที่ทำการของบริษัท (Carry in) บริษัทให้บริการโดยลูกค้าเป็นผู้นำผลิตภัณฑ์ที่มีปัญหามารับบริการ ณ ที่ทำการของบริษัทและเรียกชำระเงินเป็นรายครั้งที่ให้บริการ

1.2.3 บริการให้ความรู้และฝึกอบรม (Education Service) ผลิตภัณฑ์และระบบเทคโนโลยีสารสนเทศที่บริษัทจำหน่ายและให้บริการนั้น เป็นสินค้าในหมวดเทคโนโลยีสารสนเทศ ซึ่งต้องมีทักษะการใช้งานระดับสูง บริษัทจึงจัดให้มีบริการให้ความรู้ ฝึกอบรม และฝึกทักษะการใช้งาน โดยบริษัทได้จัดตั้งศูนย์ให้ความรู้และฝึกอบรม โดยใช้ชื่อว่า “Knowledge Solutions Center” ซึ่งตั้งอยู่ที่อาคารชั้นทาวเวอร์ ถนนวิภาวดีรังสิต กรุงเทพฯ เพื่อใช้เป็นศูนย์บริการให้ความรู้และฝึกอบรมและจัดเตรียมการสอบใบรับรองจากผลิตภัณฑ์และระบบเทคโนโลยีสารสนเทศที่บริษัทจัดจำหน่าย

ทั้งนี้ บริษัทเป็น Partner รายเดียวในประเทศไทยที่ทำสัญญาความร่วมมือกับ Fortinet Inc. เปิดบริการให้ความรู้และฝึกอบรมผลิตภัณฑ์ Fortinet ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ระบบเครือข่ายและระบบรักษาความปลอดภัยชั้นนำของโลก มีเจ้าหน้าที่ฝึกอบรม (Certified Trainer) ที่ได้รับการรับรอง จาก Fortinet Inc. อย่างถูกต้อง

1.2.4 บริการที่ปรึกษา, ออกแบบ และบริหารจัดการงานโครงการ (Consult, Design and Project Management Service) บริษัทสามารถให้บริการเป็นที่ปรึกษา, ออกแบบ และบริหารจัดการงานโครงการที่เกี่ยวข้องกับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศที่มีความยุ่งยากซับซ้อน สรรหาผู้เชี่ยวชาญเฉพาะในแต่ละระบบเทคโนโลยีสารสนเทศให้แก่องค์กร รวมถึงให้คำปรึกษา และออกแบบระบบเทคโนโลยีสารสนเทศส่วนขยายให้แก่องค์กร เพื่อให้องค์กรได้รับความสะดวก รวดเร็ว ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศมีประสิทธิภาพ และได้มาตรฐานตามหลักสากล

ทั้งนี้ บริษัทได้จดทะเบียนเป็นที่ปรึกษาประเภท B กับศูนย์ข้อมูลทีปรึกษาไทย สำนักงานบริหารหนี้สาธารณะ กระทรวงการคลัง ซึ่งเป็นใบอนุญาตในการดำเนินงานที่ปรึกษาทั่วไปสำหรับการรับงานทั้งในภาครัฐและเอกชน ในฐานะเป็นที่ปรึกษาสาขาการสื่อสารโทรคมนาคม ด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ ที่สามารถเป็นที่ปรึกษาให้กับหน่วยงานราชการ และองค์กรของรัฐในด้านคอมพิวเตอร์ ซอฟต์แวร์ อุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ และระบบเครือข่าย

2. ธุรกิจให้เช่าเครื่องพิมพ์และคอมพิวเตอร์ (Printer and Computer Rental Services)

เนื่องจากความต้องการของลูกค้าองค์กรในปัจจุบันมีหลายรูปแบบ ลูกค้าองค์กรบางส่วนต้องการลดความเสี่ยงจากการล้าสมัยของเทคโนโลยีและงบประมาณในการพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศที่จำกัด โดยเฉพาะเครื่องพิมพ์และคอมพิวเตอร์ที่มีปริมาณในการใช้สูงประกอบกับภาระในการสรรหาผู้เชี่ยวชาญที่มีความสามารถให้บริการดูแลซ่อมบำรุงมีความยุ่งยากสำหรับบางองค์กร เพื่อตอบสนองความต้องการดังกล่าวบริษัทจึงได้มีการให้บริการเช่าเครื่องพิมพ์และคอมพิวเตอร์พร้อมกับให้บริการช่างเทคนิคประจำงานอยู่ที่ทำการบริษัทของลูกค้าสำหรับลูกค้าองค์กรที่มีปริมาณการใช้สูง โดยมีระยะเวลาสัญญาเช่าประมาณ 1-4 ปี นอกจากทรัพย์สินให้เช่าที่เป็นเครื่องพิมพ์และคอมพิวเตอร์แล้วบริษัทยังมีรายได้จากการให้เช่าพื้นที่สำหรับติดตั้งเสาสื่อโทรคมนาคมแก่บริษัทผู้ให้บริการด้านโทรคมนาคมและการสื่อสารแห่งหนึ่ง

ทั้งนี้ผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบโซลูชันเทคโนโลยีสารสนเทศ และอื่นๆ มีรายละเอียดของผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่สำคัญมีดังนี้


ระบบรักษาความปลอดภัยด้านเครือข่ายขององค์กร (Network Security Solution)

ประเภทผลิตภัณฑ์	รูป	รายละเอียดผลิตภัณฑ์
เช่น ระบบ Firewall		ผลิตภัณฑ์ในกลุ่ม Fortinet เป็นอุปกรณ์รักษาความปลอดภัยเครือข่ายคอมพิวเตอร์แบบเบ็ดเสร็จ ที่มาพร้อม Features หลากหลาย ด้านการ ป้องกันภัยคุกคามจากระบบเครือข่ายภายนอก เช่น Hacker หรือ Virus ต่างๆไม่ให้เข้ามาทำความเสียหายให้กับองค์กร และควบคุมการใช้งานเครือข่ายของคนภายในองค์กรตามสิทธิ์ที่ เหมาะสม



ระบบเครือข่ายแบบไร้สายในระดับองค์กร (Enterprise Wireless Solution)

ประเภทผลิตภัณฑ์	รูป	รายละเอียดผลิตภัณฑ์
ระบบกระจายสัญญาณเครือข่ายไร้สาย (Wireless System)		ผลิตภัณฑ์ Aruba ประกอบด้วยชุดอุปกรณ์ควบคุมจากส่วนกลาง (Controller) จะควบคุมบริหารจัดการ และความปลอดภัย ในการทำงานโดยรวมของระบบไร้สาย
		

ระบบคอมพิวเตอร์แบบเสมือน (Virtualization Solution)

ประเภทผลิตภัณฑ์	รูป	รายละเอียดผลิตภัณฑ์
ระบบคอมพิวเตอร์เสมือน (Virtualization)		ผลิตภัณฑ์ในกลุ่ม VMware เป็น Software สำหรับช่วยบริหารจัดการระบบการให้บริการของเครื่องคอมพิวเตอร์แม่ข่าย(server) ให้อยู่ในรูปแบบ คอมพิวเตอร์เสมือน ช่วยในการบริหารจัดการทรัพยากรให้มีประสิทธิภาพที่ดีขึ้น และลดเรื่องระบบหยุดชะงักในการให้บริการอันเนื่องจาก สาเหตุต่างๆลง


ระบบการจัดเก็บ สำรอง และกู้คืนข้อมูล (Data Protection and Recovery Solution)

ประเภทผลิตภัณฑ์	รูป	รายละเอียดผลิตภัณฑ์
ระบบสำรองและกู้คืน ข้อมูล		ผลิตภัณฑ์ในกลุ่ม EMC จัดว่าเป็นผลิตภัณฑ์ด้านการบริหารจัดการและจัดเก็บข้อมูลชั้นนำมาพร้อมกับ Solution ในการสำรองและกู้คืนข้อมูล ที่ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในด้านเวลาในการจัดเก็บและกู้คืนได้เป็นพิเศษ
ระบบสำรองข้อมูล และกู้คืนข้อมูล		ผลิตภัณฑ์ในกลุ่ม Symantec เป็น Software บริหารจัดการการสำรอง กู้คืน ชั้นนำที่มาพร้อม feature ที่ครอบคลุมในทุกๆ Platform



ระบบห้องปฏิบัติการระดับองค์กร (Data Center Facility Solution)

ประเภทผลิตภัณฑ์	รูป	รายละเอียดผลิตภัณฑ์
ระบบสำรองไฟฟ้า Uninterruptible Power Supply (UPS)		ผลิตภัณฑ์ APC เป็นอุปกรณ์สำรองไฟฟ้าสำหรับ อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ เพื่อให้มีกำลังไฟฟ้าใช้งานที่สม่ำเสมอและสำรองใช้เมื่อเกิดภาวะขาดไฟฟ้า
ระบบทำความเย็น (Cooling System)		ผลิตภัณฑ์ APC เป็นชุดอุปกรณ์ทำความเย็นสำหรับ อุปกรณ์คอมพิวเตอร์ภายใน Data Center ที่มาพร้อมกับชุดติดตั้ง RACK และการออกแบบการกระจายและควบคุมความร้อน
ระบบสายสัญญาณ (Cabling System)		ผลิตภัณฑ์ Panduit , AMP, Link เป็นชุดอุปกรณ์สายนำสัญญาณคอมพิวเตอร์

ระบบเพิ่มประสิทธิภาพเครือข่ายคอมพิวเตอร์ (Network Performance Optimization Solution)

ประเภทผลิตภัณฑ์	รูป	รายละเอียดผลิตภัณฑ์
ระบบเพิ่มประสิทธิภาพ เครือข่ายคอมพิวเตอร์		ผลิตภัณฑ์ Riverbed เป็นชุดอุปกรณ์เพิ่มประสิทธิภาพการรับส่งข้อมูลระหว่างเครือข่ายองค์กร ให้สามารถรับส่งได้รวดเร็วยิ่งขึ้น

เครื่องพิมพ์และคอมพิวเตอร์ให้เช่า (Printer and Computer Rental Services)

ประเภทผลิตภัณฑ์	รูป	รายละเอียดผลิตภัณฑ์
เครื่องพิมพ์ให้เช่า		เป็นการให้บริการเช่าใช้ เครื่องพิมพ์ เช่น ผลิตภัณฑ์ SAMSUNG
เครื่องคอมพิวเตอร์ลูกข่าย (Client) ให้เช่า		เป็นการให้บริการเช่าใช้งานชุดคอมพิวเตอร์ลูกข่าย (Client)

ผลิตภัณฑ์อื่น ๆ

ประเภทผลิตภัณฑ์	รูป	รายละเอียดผลิตภัณฑ์
เครื่องคอมพิวเตอร์แม่ข่าย (Server)		ผลิตภัณฑ์ IBM , HP เป็นเครื่องคอมพิวเตอร์สำหรับประมวลผลข้อมูลชนิด Blade ช่วยในการเพิ่มอัตราประโยชน์ในการขยายตัวและประสิทธิภาพโดยรวมของระบบ
อุปกรณ์จัดเก็บข้อมูล (Storage)		ผลิตภัณฑ์ EMC เป็นอุปกรณ์จัดเก็บข้อมูลส่วนกลางที่มีประสิทธิภาพสูงสำหรับให้บริการเครื่องคอมพิวเตอร์แม่ข่าย
อุปกรณ์กระจายสัญญาณเครือข่ายคอมพิวเตอร์ (Switch)		ผลิตภัณฑ์ Cisco และ HP เป็นอุปกรณ์กระจายสัญญาณเครือข่ายเพื่อการเชื่อมโยงสื่อสารข้อมูลภายในองค์กร

ตัวอย่างผลงานที่ผ่านมาของบริษัท ในปี 2551-2556 และงวด 6 เดือนแรกปี 2557

ปี	ชื่อลูกค้า	โครงการ / ลักษณะงาน	Solutions
โครงการที่มีมูลค่างานตั้งแต่ 1 ล้านบาท ขึ้นไป ถึง 10 ล้านบาท			
2551-2554	โรงพยาบาลกรุงเทพ	"โครงการ ให้บริการเครื่องพิมพ์ แบบคิดค่าพิมพ์ต่อแผ่น" บริษัทฯได้เริ่มให้บริการกับโรงพยาบาลกรุงเทพ เป็นครั้งแรก จากจำนวนเครื่องพิมพ์ 69 เครื่อง และได้เพิ่มจำนวนมากกว่า 1,000 เครื่องในปัจจุบัน	เช่าเครื่องพิมพ์
2553-2556	บริษัท อินเด็กซ์ลิฟวิ่งมอลล์ จำกัด	- "โครงการติดตั้งระบบเครือข่ายไร้สาย" โดยให้บริการ ออกแบบและติดตั้งโซลูชันเครือข่ายไร้สาย เพื่ออำนวยความสะดวกในการตรวจนับ stock สินค้า และการใช้งานอื่นๆ เพิ่มเติมในส่วนสำนักงานใหญ่และสาขาต่างๆ โดยใช้ผลิตภัณฑ์ Aruba เป็นหลัก - ออกแบบและปรับปรุงระบบห้อง data center ใหม่ ประกอบด้วย UPS, Air cooling , ระบบดับเพลิง, งานปรับปรุงพื้นที่และสภาพแวดล้อม , เครื่องผลิตไฟฟ้าสำรอง Generator , ระบบไฟฟ้า. Etc)	WL, DC
2553-2554	มหาวิทยาลัยมหาสารคาม	- "โครงการติดตั้งกล้องวงจรปิด" เป็นการให้บริการ ออกแบบ สำรวจ และ ติดตั้ง ระบบรักษาความปลอดภัย กล้องวงจรปิดทั่วทั้งมหาวิทยาลัย - "โครงการ Server Consolidate" เป็นการให้บริการ ค่าปรึกษาและติดตั้งผลิตภัณฑ์ของ VMware เพื่อ Virtualization Solution	NS, VT
2554-2557	บริษัท IRPC จำกัด (มหาชน)	- "โครงการรักษาความปลอดภัยระบบเครือข่าย ระยะที่ 1" เป็นการให้บริการค่าปรึกษาและติดตั้งอุปกรณ์รักษาความปลอดภัยเครือข่ายคอมพิวเตอร์ - "โครงการรักษาความปลอดภัยระบบเครือข่าย ระยะที่ 2" เป็นการให้บริการค่าปรึกษาและติดตั้งอุปกรณ์รักษาความปลอดภัยเครือข่ายคอมพิวเตอร์โดยผลิตภัณฑ์ของ Fortinet - ติดตั้ง Anti-Virus (สมุทราปราการ และ อยูธยา) : โครงการติดตั้งระบบรักษาความปลอดภัยคอมพิวเตอร์ สำหรับเครื่อง Server และ Clients เพื่อป้องกันการโจมตีจาก Virus และภัยคุกคามต่างๆ โดยใช้ผลิตภัณฑ์ของ Symantec - โครงการปรับปรุงเพิ่มสมรรถนะ Server	NS, DP, VT

ปี	ชื่อลูกค้า	โครงการ / ลักษณะงาน	Solutions
		Performance for DEPOT (อยุธยา และ พระประแดง)	
2555	บริษัท ISA Value จำกัด	- "โครงการ Server Consolidate and Backup" เป็นการนำเสนอเทคโนโลยีคอมพิวเตอร์เสมือน (Virtual Machine) มีจุดมุ่งหมายเพื่อจำลองสภาพแวดล้อมที่คอมพิวเตอร์ต้องการ เพื่อให้สามารถสร้างคอมพิวเตอร์หลายเครื่องบนฮาร์ดแวร์เดียว เพื่อลดการเพิ่มจำนวนเครื่องเกินความจำเป็น รวมถึงการเก็บรักษาและสำรองข้อมูลขององค์กร	VT, DP
2555	มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์	"โครงการติดตั้งระบบเครือข่ายไร้สาย" โดยให้บริการออกแบบและติดตั้งโซลูชันเครือข่ายไร้สาย	WL
2555-2556	บริษัท ภัทรลิสซิ่ง จำกัด (มหาชน)	"โครงการจัดทำระบบ Server Consolidate" โดยทำการให้คำปรึกษาออกแบบ และจัดหา ระบบที่จะช่วยให้องค์กรสามารถเพิ่มประสิทธิภาพในการใช้งานระบบสารสนเทศในองค์กรมากยิ่งขึ้น และลดความเสี่ยงของระบบที่จะส่งผลกระทบต่อธุรกิจ	VT
2556	โรงเรียนสาริตพัฒนา	ติดตั้งระบบ Wireless (Aruba) และ ระบบกระจายสัญญาณ เครือข่ายคอมพิวเตอร์ (HP switch) และเดินสายนำสัญญาณ (UTP/Fiber) ให้กับ โรงเรียน	WL
2556	บริษัท ไทยสมุทร ประกันชีวิต จำกัด (มหาชน)	ติดตั้งระบบป้องกันภัยทางเครือข่ายคอมพิวเตอร์หลัก	NS
2556-2557	บริษัท ออฟฟิศเมท จำกัด (มหาชน)	- ติดตั้ง HP Server / EMC Storage / VMware / Fortinet /Symantec Backup สำหรับระบบ Business Online (Phase 1) บน ระบบ Virtualization - โครงการจัดซื้อระบบสารสนเทศ เพื่อการบริการ Server และ Storage	VT, NS, DP
2556	SSUP GROUP	ออกแบบ ติดตั้ง และพัฒนาระบบ Point of Sale และปรับปรุงระบบ Network security ด้วย firewall	NS
2556	บริษัท วุฒิสักดิ์ คลินิก อินเตอร์ กรุ๊ป จำกัด	ออกแบบ และติดตั้งอุปกรณ์จัดเก็บข้อมูล เครื่องคอมพิวเตอร์แม่ข่าย และระบบประมวลผลเสมือน Virtualization	VT
2556-2557	Mubadala Petroleum (Thailand) Ltd.	- ออกแบบ และ ติดตั้งระบบสำรองไฟฟ้า (UPS) สำหรับอุปกรณ์คอมพิวเตอร์สำหรับห้อง Data Center ทดแทนอุปกรณ์เดิม	DC

ปี	ชื่อลูกค้า	โครงการ / ลักษณะงาน	Solutions
		- โครงการปรับปรุงระบบสำรองไฟฟ้า (UPS) และสายสัญญาณ New Office 10FL	
2556-2557	สถาบันร่วมผลิตแพทย์ กรมการแพทย์ มหาวิทยาลัยรังสิต	- ออกแบบให้คำปรึกษาจัดทำระบบ สารสนเทศครบวงจร ในระบบ Network infrastructures , Network Security, Enterprise Wireless ,ระบบสารสนเทศเพื่อการบริการ - โครงการจัดซื้อระบบสารสนเทศ และระบบความปลอดภัยของเครือข่ายคอมพิวเตอร์ ระยะที่ 2	NS, WL, DC, VT, DP
2557	บริษัท ชูกิชิ อินเตอร์กรุ๊ป จำกัด	โครงการปรับปรุงระบบรักษาความปลอดภัยเครือข่ายสำหรับ สำนักงานใหญ่ และสาขา Firewall Sukishi - Solution : FTN + ZXL	NS
2557	มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย	โครงการปรับปรุงระบบรักษาความปลอดภัย Web Application Firewall	NS
2557	การทำเรือแห่งประเทศไทย	โครงการจ้างเหมาบำรุงรักษาซ่อมแซมแก้ไขระบบคอมพิวเตอร์แม่ข่าย อุปกรณ์เครือข่าย และอุปกรณ์สนับสนุน ของท่าเรือแหลมฉบัง	DC, VT
2557	บริษัท ไบโอสเปซ จำกัด	โครงการปรับปรุงระบบคอมพิวเตอร์ประมวลผลแบบ Virtualization Solution - Option 2 : 26TB Capacity	VT, DP
2557	บริษัท ชีวศรม อินเตอร์ เนชั่นแนล เฮลท์ รีเสิร์ช จำกัด	โครงการออกแบบและติดตั้งศูนย์ข้อมูลเครือข่ายคอมพิวเตอร์ (Data Center Facility)	DC
2557	บริษัท ซีเอส ล็อกซอินโฟ จำกัด (มหาชน)	โครงการติดตั้งระบบ Virtualization Solution	VT
โครงการที่มีมูลค่างานตั้งแต่ 10 ล้านบาท ขึ้นไป			
2552-2553	กรมพัฒนาฝีมือแรงงาน	- “โครงการระบบคลังข้อมูล Data Warehouse” เป็นการให้บริการจัดการฐานข้อมูลโดยใช้ Oracle Software และเครื่องแม่ข่าย Server ของ HP - “โครงการปรับปรุงระบบเครือข่ายคอมพิวเตอร์” เป็นการออกแบบสำรวจ และติดตั้งระบบเครือข่ายคอมพิวเตอร์, ระบบรักษาความปลอดภัยเครือข่าย, ระบบสัญญาณ และระบบสำรองข้อมูล โดยมีผลิตภัณฑ์หลัก เช่น Fortinet HP และ EMC	NS, DP
2553-2557	บริษัท สายการบินนกแอร์ จำกัด	- “โครงการจัดทำระบบงานสำรอง (DR-Site) ระยะที่ 1” เป็นการเตรียมระบบสำนักงานสำรอง และระบบ	DP, NS, VT, NP

ปี	ชื่อลูกค้า	โครงการ / ลักษณะงาน	Solutions
		<p>คอมพิวเตอร์ฉุกเฉิน เพื่อรองรับกับสถานการณ์ฉุกเฉินต่างๆ ช่วยให้องค์กรสามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างต่อเนื่อง</p> <ul style="list-style-type: none"> - "โครงการติดตั้งระบบเครือข่าย" เป็นการให้บริการคำปรึกษาและติดตั้งอุปกรณ์เครือข่ายคอมพิวเตอร์โดยผลิตภัณฑ์ของ Cisco - "โครงการ Blade Server" เป็นการนำเสนอเทคโนโลยีคอมพิวเตอร์เสมือน (Virtual Machine) มีจุดมุ่งหมายเพื่อจำลองสภาพแวดล้อมที่คอมพิวเตอร์ต้องการเพื่อให้สามารถสร้างคอมพิวเตอร์หลายเครื่องบนฮาร์ดแวร์เดียว เพื่อลดการเพิ่มจำนวนเครื่องเกินความจำเป็น รวมถึงการเก็บรักษาและสำรองข้อมูลขององค์กร - ติดตั้ง Storage สำหรับจัดเก็บข้อมูลส่วนกลางทดแทนอุปกรณ์เดิม และติดตั้ง อุปกรณ์เพิ่มศักยภาพการทำงานของระบบ Network ให้กับสำนักงานใหญ่และสาขาตามสนามบินต่างๆ - โครงการปรับปรุงสมรรถนะ Blade Server : New Navision Server & Microsoft CRM Server 2011 	
2553-2557	บริษัท ไทโย-ไทย คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)	<ul style="list-style-type: none"> - "โครงการ Server Consolidation" เป็นการให้บริการออกแบบและให้คำปรึกษาในระบบ Server Consolidation เพื่อการลดต้นทุนและเพิ่มศักยภาพในการดำเนินธุรกิจ โดยมีผลิตภัณฑ์ในโครงการ เช่น IBM EMC และ VMware เป็นต้น - "โครงการรักษาความปลอดภัยระบบเครือข่าย" เป็นการให้บริการคำปรึกษาและติดตั้งอุปกรณ์รักษาความปลอดภัยเครือข่ายคอมพิวเตอร์ - "โครงการปรับปรุงระบบสำรองและกู้คืน ข้อมูล" เป็นการปรับปรุงและเพิ่มประสิทธิภาพระบบสำรองและกู้ข้อมูล จากเดิมให้ดำเนินการได้รวดเร็วและลดปริมาณข้อมูลที่ซ้ำซ้อน - ติดตั้ง Server(Dell) / VMware สำหรับระบบ ERP บน ระบบ Virtualization, ออกแบบและติดตั้งอุปกรณ์สำรองไฟฟ้า UPS สำหรับห้อง Data Center ทดแทน 	VT, NS, DP, DC, WL

ปี	ชื่อลูกค้า	โครงการ / ลักษณะงาน	Solutions
		<p>ของเดิม (APC) และ ออกแบบและติดตั้งอุปกรณ์จัดเก็บข้อมูลสำหรับระบบประมวลผล เสมือน Virtualization</p> <ul style="list-style-type: none"> - โครงการจัดหาระบบ IP Telephone system พร้อมงานระบบ Network และงานเดินสายสัญญาณ สำหรับ Site Owner ลูกค้าของ TTCL และ จัดหาอุปกรณ์ สำหรับขยาย ระบบ ERP เพิ่มเติม - Data Domain & Backup Solution : โครงการปรับปรุงระบบสำรองและกู้คืน ข้อมูล เป็นการปรับปรุงและเพิ่มประสิทธิภาพระบบสำรองและกู้ข้อมูล จากเดิมให้ดำเนินการได้รวดเร็วและลดปริมาณข้อมูลที่ซ้ำซ้อน - โครงการออกแบบและปรับปรุงระบบ E-Mail 	
2553	กรมอุตุนิยมหาวิทยาลัย	“โครงการปรับปรุงระบบเครือข่ายความเร็วสูง” เป็นการปรับปรุงระบบเครือข่าย โดยครอบคลุมงานด้านโซลูชั่น Network and Security โดยมีผลิตภัณฑ์ Fortinet และ HP Network เป็นผลิตภัณฑ์หลักของโครงการ	NS
2554	กรมการจัดหางาน	“โครงการจัดทำระบบงานสำรอง (DR-Site)” เป็นการเตรียมระบบสำนักงานสำรอง และระบบคอมพิวเตอร์ฉุกเฉิน เพื่อรองรับกับสถานการณ์ต่างๆ ที่เกิดขึ้นไม่ว่าจากภัยธรรมชาติหรือเกิดจากมนุษย์ ช่วยให้องค์กรสามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างต่อเนื่อง	DP
2555-2557	บริษัท ทีไอที จำกัด (มหาชน) หน่วยงานโรงแรมโนโวเทล, หน่วยงานศูนย์การค้าฟิวเจอร์พาร์ครังสิต และ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ศูนย์รังสิต จังหวัดปทุมธานี	<ul style="list-style-type: none"> - “โครงการจัดหาระบบ เครือข่ายไร้สายไว้สำหรับบริการผู้เข้าพักในโรงแรม Novotel” - สำรองออกแบบ และติดตั้งระบบเครือข่ายไร้สายสำหรับให้บริการ ลูกค้าในศูนย์การค้าฟิวเจอร์พาร์ครังสิต - โครงการจ้างเหมาติดตั้งอุปกรณ์ Wireless Access เพื่อให้บริการระบบเครือข่ายไร้สาย (Wi-Fi) 	WL
2557	บริษัท สานิตรังสิต เชียงใหม่ จำกัด	โครงการติดตั้งระบบ Information Technology ใหม่ สำหรับโรงเรียนสาธิตมหาวิทยาลัยรังสิต วิทยาเขต เชียงใหม่	WL, VT, DP

หมายเหตุ

NS : Network Security Solution

WL : Enterprise Wireless Solution

VT : Virtualization Solution

DP : Data Protection and Recovery Solution

DC : Data Center Facility Solution

NP : Network Performance Optimization Solution

พันธมิตรทางธุรกิจของบริษัท (Business Partners)

จากการที่บริษัทประกอบธุรกิจให้บริการจำหน่าย และวางระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ (System Integration Information Technology: SI-IT) ที่ต้องใช้ความรู้และเทคโนโลยีขั้นสูง ในการจัดทำ Solution ต่างๆ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า ซึ่งโดยเกือบทั้งหมดนั้นจะเป็นเทคโนโลยีจากต่างประเทศ บริษัทจึงจำเป็นต้องมีพันธมิตรทางธุรกิจ (Business Partners) ที่เป็นผู้ผลิต/คิดค้นนวัตกรรมต่างๆ โดยบริษัทเป็นผู้นำ สินค้า อุปกรณ์และบริการของ Partner มาบูรณาการ (Integration) ให้เป็น Solution ที่เหมาะสมและนำเสนอ พร้อมทั้งติดตั้งให้แก่ลูกค้า ดังนั้นบริษัทจึงจำเป็นต้องมีความสัมพันธ์อันดีกับคู่ค้าหรือพันธมิตรทางธุรกิจ เพื่อที่จะสามารถแข่งขันด้านราคา สินค้า องค์ความรู้ รวมทั้งการบริการก่อนและหลังการขายที่ดี โดยบริษัทมี พันธมิตรทางธุรกิจ อาทิ

- Fortinet ผู้บุกเบิก และผู้ผลิตชั้นนำด้านโซลูชันการบริหารจัดการป้องกันภัยของระบบเครือข่าย
- Aruba เป็นผู้นำทางด้านเทคโนโลยีระบบเครือข่ายไร้สาย (Wireless LAN) และระบบรักษาความปลอดภัยของเครือข่ายไร้สาย
- VMware ผู้นำระดับโลกด้าน Virtualization และ Cloud Infrastructure เป็นผู้นำเสนอ Solution การลดอัตราการใช้เครื่องคอมพิวเตอร์เกินความจำเป็น ช่วยลดต้นทุนขององค์กร และใช้ฮาร์ดแวร์ที่มีอยู่อย่างคุ้มค่า
- EMC ผู้นำระดับโลกในด้าน Solution การบริหารจัดการข้อมูล
- Cisco Systems : ผู้นำทางด้านระบบเครือข่ายอินเทอร์เน็ตระดับโลก
- HP บริษัทด้านเทคโนโลยีขนาดใหญ่ของโลก เป็นผู้นำด้านเทคโนโลยีสารสนเทศครบวงจร
- IBM (IBM Partners) : IBM : ผู้นำด้านนวัตกรรม IT Solutions ระดับโลก
- Riverbed บริษัทเทคโนโลยีที่มีความเชี่ยวชาญในการปรับปรุงประสิทธิภาพของระบบเครือข่ายและการทำงานของเครือข่าย
- Symantec เป็นผู้ผลิต Software รักษาความปลอดภัยสำหรับคอมพิวเตอร์, การป้องกันข้อมูลและการจัดการข้อมูลระยะไกล ที่ใหญ่ที่สุดในโลก

- APC ผู้นำธุรกิจและบริการด้านพลังงานสำรองฉุกเฉิน และระบบควบคุมความเย็นแบบครบวงจรระดับโลก คุ่มครองและป้องกันการหยุดชะงักของระบบงานให้แก่ศูนย์ข้อมูลคอมพิวเตอร์ (Data Center)

ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

ภาวะอุตสาหกรรม¹

ตั้งแต่ปี 2554 - 2556 มูลค่ารวมของตลาดคอมพิวเตอร์ฮาร์ดแวร์ และการสื่อสาร มีจำนวน 502,435 ล้านบาท, 524,501 ล้านบาท และ 553,961 ล้านบาท ตามลำดับ โดยในปี 2554 - 2556 มูลค่ารวมของตลาดคอมพิวเตอร์ฮาร์ดแวร์และการสื่อสาร มีอัตราการเติบโตอย่างต่อเนื่องในอัตราร้อยละ 5.54, ร้อยละ 4.21 และร้อยละ 5.32 ตามลำดับ ทั้งนี้ ในปี 2555 และ 2556 มูลค่าตลาดคอมพิวเตอร์ฮาร์ดแวร์ มีการปรับตัวลดลงอย่างต่อเนื่องจากปี 2554 ซึ่งเป็นผลสืบเนื่องจากการที่ประเทศไทยประสบปัญหาอุทกภัยเมื่อปี 2554 ทำให้ผู้ผลิตผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารที่มีฐานผลิตในเมืองไทยประสบปัญหาน้ำท่วม อีกทั้งในด้านผู้บริโภคเองก็มีกำลังซื้อที่ลดลง เนื่องจากในสภาวะภัยพิบัติสินค้าประเภทนี้จะถูกมองว่าเป็นสินค้าฟุ่มเฟือย ผู้บริโภคจึงให้ความสำคัญกับการใช้จ่ายในสิ่งที่จำเป็นต่อการอุปโภคบริโภคและซ่อมแซมที่อยู่อาศัยมากกว่า อย่างไรก็ตาม ประเมินการมูลค่ารวมของตลาดคอมพิวเตอร์ฮาร์ดแวร์ และการสื่อสาร ในปี 2557 คาดว่าจะเติบโตในอัตราร้อยละ 7.21 เนื่องจากทั้งภาครัฐและภาคเอกชนได้มีการฟื้นตัวจากเสียหายจากอุทกภัยและเริ่มที่จะกลับสู่สภาวะปกติ โดยสามารถแบ่งกลุ่มตลาดออกได้เป็น 2 ประเภทหลัก ได้แก่ (1) ตลาดคอมพิวเตอร์ฮาร์ดแวร์ (Computer Hardware) และ (2) ตลาดสื่อสาร (Communications)

สำหรับสัดส่วนมูลค่าการตลาดรวมจะมาจากการใช้จ่ายในตลาดสื่อสารเป็นหลัก โดยในปี 2554-2556 จะมีสัดส่วนเฉลี่ยร้อยละ 82.85 ของมูลค่าการตลาดรวม ซึ่งเป็นตลาดที่จำหน่ายอุปกรณ์และให้บริการการสื่อสารเพื่อรองรับการสื่อสาร 2 ส่วนคือ Telecommunication และ Data Communication ในแบบใช้สายและแบบไร้สาย รองลงมาได้แก่ การใช้จ่ายในตลาดคอมพิวเตอร์ฮาร์ดแวร์ โดยคาดการณ์ว่าในปี 2557 มูลค่าตลาดรวมจะมีทิศทางที่ดีขึ้น อันเป็นผลมาจากพฤติกรรมของผู้บริโภคที่มีความต้องการใช้บริการ Mobile Internet มากขึ้น ประกอบกับการใช้ประโยชน์เชิงพาณิชย์จากโครงข่าย 3G ที่เริ่มมีการลงทุนเมื่อปีที่ผ่านมามีได้อย่างเต็มที่ ทำให้ออดขยายผลิตภัณฑ์ประเภทพกพา (Tablet) และ โทรศัพท์เคลื่อนที่ระบบ 3G มีการขยายตัวตามไปด้วย อีกทั้งความตื่นตัวของภาครัฐกิจกับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) ที่จะเริ่มขึ้นในปี 2558 ยังส่งผลให้เกิดการลงทุนขยายตัวของการจัดซื้ออุปกรณ์และการบริการที่คาดว่าจะเพิ่มขึ้นมากเพื่อรองรับตลาดที่ขยายกว้างมากขึ้น

¹ แหล่งที่มาข้อมูลภาวะอุตสาหกรรมมาจาก รายงานสรุปผลการสำรวจตลาดเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารของประเทศไทยประจำปี 2554 และประมาณปี 2555, รายงานสรุปผลการสำรวจตลาดสื่อสารของประเทศไทยประจำปี 2555 - 2556 และประมาณการปี 2557 และ รายงานสรุปผลการสำรวจตลาดคอมพิวเตอร์ฮาร์ดแวร์ของประเทศไทยประจำปี 2555 - 2556 และประมาณการปี 2557 ซึ่งจัดทำโดย ฝ่ายวิจัยนโยบาย สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ กระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี

รายละเอียดของมูลค่าการตลาดแยกตามประเภทตลาดในปี 2554 - 2556 และประมาณการในปี 2557 เป็นดังนี้

ประเภทตลาด	ปี 2554		ปี 2555		ปี 2556		ประมาณการปี 2557 ^{1/}	
	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน
ตลาดคอมพิวเตอร์ฮาร์ดแวร์	93,589	18.63%	91,116	17.05%	87,435	15.78%	91,174	15.27%
ตลาดสื่อสาร	408,846	81.37%	433,385	82.95%	466,526	84.22%	505,831	84.73%
มูลค่าการตลาดรวม	502,435	100.00%	524,501	100.00%	553,961	100.00%	597,005	100.00%

หมายเหตุ :^{1/} ประมาณการจากสรุปผลสำรวจตลาดสื่อสารของประเทศไทย ประจำปี 2555, 2556 และประมาณการปี 2557 โดยศูนย์เทคโนโลยีอิเล็กทรอนิกส์และคอมพิวเตอร์แห่งชาติ

เมื่อพิจารณามูลค่าตลาดรวมจากการใช้จ่ายจำแนกตามภาคเศรษฐกิจในปี 2556 ซึ่งประกอบด้วย ภาครัฐและรัฐวิสาหกิจ (Government and State Enterprise) ภาคเอกชน (Corporate) และภาคครัวเรือนและธุรกิจขนาดเล็ก (Small Office and Home Office : SOHO and Household) โดยภาคครัวเรือนและธุรกิจขนาดเล็กมีสัดส่วนการใช้จ่ายในธุรกิจ ICT มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 52.89 ของมูลค่าตลาดรวม แต่เมื่อพิจารณาในเชิงมูลค่าแล้ว พบว่าการใช้จ่ายรวมของภาคครัวเรือนนั้นสูงถึง 292,972 ล้านบาท ซึ่งสูงกว่าการใช้จ่ายของภาครัฐและรัฐวิสาหกิจ และภาคเอกชนอยู่มาก แต่ในตลาดอุปกรณ์สื่อสารกลับมีมูลค่าเพียง 63,235 ล้านบาท ซึ่งน้อยกว่าภาครัฐและรัฐวิสาหกิจที่มีมูลค่าตลาดรวมน้อยที่สุดจากทั้งสามภาคส่วน นอกจากนี้ ค่าใช้จ่ายในตลาดบริการสื่อสารของภาครัฐและรัฐวิสาหกิจ ยังมีมูลค่าเพียง 19,034 ล้านบาท ซึ่งเป็นจำนวนที่น้อยมากเมื่อเทียบกับค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นในตลาดเดียวกันของภาคส่วนอื่นๆ โดยรายละเอียดมูลค่าการใช้จ่ายตามภาคเศรษฐกิจมีดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

ประเภทตลาด (ล้านบาท)	ภาครัฐและรัฐวิสาหกิจ	ภาคเอกชน	ภาคครัวเรือนและธุรกิจขนาดเล็ก	รวม
ตลาดคอมพิวเตอร์ฮาร์ดแวร์	13,386	30,998	43,051	87,435
ตลาดสื่อสาร				
- ตลาดอุปกรณ์สื่อสาร	70,408	34,459	63,235	168,102
- ตลาดบริการสื่อสาร	19,034	92,702	186,686	298,424
มูลค่าการตลาดรวม	102,828	158,159	292,972	553,961

หมายเหตุ : 1. ตัวเลขมีการปรับเศษทศนิยม

2. ตลาดอุปกรณ์สื่อสาร "ภาครัฐและรัฐวิสาหกิจ" ให้รวมถึงผู้ให้บริการโทรคมนาคม (Operator) ด้วย

ที่มา : รายงานสรุปผลการสำรวจตลาดสื่อสารของประเทศไทยประจำปี 2555 - 2556 และประมาณการปี 2557 และ รายงานสรุปผลการสำรวจตลาดคอมพิวเตอร์ฮาร์ดแวร์ของประเทศไทยประจำปี 2555 - 2556 และประมาณการปี 2557 ซึ่งจัดทำโดย ฝ่ายวิจัยนโยบาย สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ กระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี

ภาพรวมของตลาดคอมพิวเตอร์ฮาร์ดแวร์ยังคงซบเซาต่อเนื่องตั้งแต่ประสบปัญหาอุทกภัยในปี 2554 โดยมีมูลค่า 91,116 ล้านบาท และ 87,435 ล้านบาท ตามลำดับในปี 2555 และ 2556 เป็นการหดตัวลงร้อยละ 2.6 และร้อยละ 4.0 ตามลำดับจากปี 2554 อย่างไรก็ตาม คาดว่าตลาดคอมพิวเตอร์ฮาร์ดแวร์ในปี 2557 จะสามารถกลับมาเติบโตได้ร้อยละ 4.3 โดยคิดเป็นมูลค่า 91,174 ล้านบาท ตามตารางที่ได้นำเสนอไปข้างต้น โดยการหดตัวของตลาดคอมพิวเตอร์ฮาร์ดแวร์ในปี 2555 นั้น เกิดจากผลของอุทกภัยในช่วงไตรมาสที่ 3 ของปี 2554 ทำให้ภาคผลิต

คอมพิวเตอร์ฮาร์ดแวร์ต้องหยุดชะงักลง ตลอดจนปัญหาเส้นทางการคมนาคมถูกตัดขาด ทำให้ผู้ผลิต และผู้จำหน่ายผลิตภัณฑ์คอมพิวเตอร์ฮาร์ดแวร์ไม่สามารถจัดส่งผลิตภัณฑ์ไปยังผู้ซื้อได้ และภาคครัวเรือนได้มีการลดหรือเลื่อนการใช้จ่ายในสินค้าคอมพิวเตอร์ฮาร์ดแวร์ซึ่งถูกพิจารณาเป็นสินค้าฟุ่มเฟือย โดยใช้จ่ายในสิ่งที่จำเป็นต่อการอุปโภคบริโภคและซ่อมแซมที่อยู่อาศัยมากกว่า ประกอบกับรัฐบาลได้มีนโยบายเพื่อกระตุ้นเศรษฐกิจต่างๆ อาทิเช่น โครงการรถคันแรก โครงการบ้านหลังแรก เป็นต้น ซึ่งล้วนแต่เป็นปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อสินค้า ต่อมาในปี 2556 ตลาดคอมพิวเตอร์ฮาร์ดแวร์ยังคงหดตัวอย่างต่อเนื่อง โดยกำลังซื้อจากภาคครัวเรือนยังคงหดตัวจากการซื้อหรือจองสินทรัพย์คงทนประเภทรถยนต์และที่อยู่อาศัย ซึ่งเป็นภาวะหนี้สินที่ภาคครัวเรือนต้องแบกรับเป็นจำนวนมาก ทำให้ต้องลดการใช้จ่ายสินค้าฟุ่มเฟือย ซึ่งรวมไปถึงคอมพิวเตอร์ฮาร์ดแวร์ด้วย ส่วนในภาคเอกชนก็มีการชะลอตัวในการลงทุน จะลงทุนเฉพาะกับอุปกรณ์ที่จำเป็น และจะชะลอการเปลี่ยนอุปกรณ์หากอุปกรณ์เดิมยังสามารถใช้งานได้ ในส่วนภาครัฐมีการลงทุนในระดับปกติ ซึ่งยังคงไม่มีการลงทุนในโครงการขนาดใหญ่ทางด้านคอมพิวเตอร์ฮาร์ดแวร์ ดังเช่นที่ผ่านมา นอกจากนี้หากวิเคราะห์ในแง่ทิศทางอุปกรณ์ IT จะสามารถเห็นได้ชัดเจนว่า อัตราการเติบโตของคอมพิวเตอร์เดสทอปและคอมพิวเตอร์โน้ตบุ๊กนั้นค่อนข้างจะชะลอตัวอย่างเห็นได้ชัด สวนทางกับผลิตภัณฑ์พกพา ซึ่งกำลังเติบโตอย่างรวดเร็วในขณะนี้ โดยผู้บริโภคส่วนใหญ่หันมานิยมผลิตภัณฑ์พกพาเช่น แท็บเล็ตพีซี และ สมาร์ทโฟน ซึ่งสามารถตอบสนองค่านิยมของสังคมในปัจจุบันที่ต้องการจะเชื่อมต่อกับโลกอินเทอร์เน็ตตลอดเวลา ส่วนในปี 2557 นั้น คาดการณ์ว่าค่านิยมในผลิตภัณฑ์พกพายังคงเหมือนเดิม และหากไม่มีเหตุการณ์ที่ผิดปกติรุนแรง ไม่ว่าจะ เป็นภัยธรรมชาติ หรือ ความวุ่นวายทางการเมืองต่างๆ ภาพรวมของตลาดคอมพิวเตอร์ฮาร์ดแวร์จะสามารถเติบโตได้ถึงร้อยละ 4.3 หรือ มีมูลค่าตลาด 91,174 ล้านบาท โดยอาจจะมีการลงทุนด้านคอมพิวเตอร์ฮาร์ดแวร์มากขึ้นเพื่อรองรับตลาดที่ขยายตัวกว้างขึ้นตามการเข้าร่วมเป็นประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) ที่จะเริ่มในปี 2558 นี้

ภาพรวมของตลาดสื่อสารยังคงเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยในปี 2555 และ 2556 มีมูลค่า 433,385 ล้านบาท และ 466,526 ล้านบาท ซึ่งเป็นการหดตัวลงร้อยละ 5.66 และ ร้อยละ 7.10 ตามลำดับ จากปี 2554 ซึ่งคาดว่าตลาดสื่อสารในปี 2557 จะยังคงเติบโตได้อย่างต่อเนื่อง โดยจะโตขึ้นร้อยละ 7.77 คิดเป็นมูลค่า 505,831 ล้านบาท ตามตารางที่ได้นำเสนอไปข้างต้น ในตลาดสื่อสารจะสามารถแบ่งได้เป็น 2 กลุ่มตลาดหลัก คือ ตลาดอุปกรณ์สื่อสาร (Communication Equipment) และ ตลาดบริการสื่อสาร (Communication Service) ซึ่งแรงขับเคลื่อนจะมาจากตลาดบริการสื่อสารเป็นหลักโดยเฉพาะกลุ่มการให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ เนื่องจากการใช้อินเทอร์เน็ตผ่านโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่เพิ่มสูงขึ้นอย่างมากในปัจจุบัน ประกอบกับความนิยมในอุปกรณ์เคลื่อนที่ประเภทโทรศัพท์เคลื่อนที่สมาร์ตโฟนและแท็บเล็ตมีมากขึ้น ในขณะที่แอปพลิเคชันประเภท Social Media ก็เป็นปัจจัยสำคัญในการกระตุ้นการใช้งานของบริการสื่อสารข้อมูลผ่านอุปกรณ์เคลื่อนที่ด้วยเช่นกัน โดยการเติบโตหรือหดตัวของตลาดสื่อสารทั้ง 2 กลุ่มตลาดนี้ จะมาจากการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภคเป็นปัจจัยหลัก เทคโนโลยีใหม่ๆ ก็มักจะถูกแทนที่ด้วยเทคโนโลยีใหม่ๆ เสมอ ซึ่งตั้งแต่ปี 2554 เป็นต้นมา ผู้บริโภคต่างหันมานิยมอุปกรณ์ประเภทไร้สายกันอย่างแพร่หลายมาก ไม่ว่าจะเป็น โทรศัพท์เคลื่อนที่สมาร์ตโฟนที่เข้ามาทดแทนการใช้โทรศัพท์เคลื่อนที่แบบธรรมดา การบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ต่างๆ ก็มีแนวโน้มที่จะหดตัวอย่างมากเนื่องจากปัจจุบันผู้บริโภคนิยมใช้แอปพลิเคชันที่ช่วยในการสื่อสารต่างๆ แทนการใช้บริการโทรศัพท์เหมือนเช่นที่ผ่านมา นอกจากนี้เมื่อกระแสค่านิยมอุปกรณ์ในปัจจุบันมีการเปลี่ยนแปลงไป ภาคเอกชนจึงต้องปรับตัวตาม กล่าวคือ ในปี 2556 และ 2557 คาดการณ์ว่าภาคเอกชนจะมีส่วนร่วมขยายมูลค่าตลาดสื่อสารเป็นอย่างมาก โดยจะมีการพัฒนาอุปกรณ์โครงข่ายให้บริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง และ Mobile Internet รวมไปถึงการขยายโครงข่ายให้ครอบคลุมประเทศต่างๆ เพิ่มขึ้น และขยายความเร็ว

ของการเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ต นอกจากนี้ในปี 2557 ได้มีการเปิดประมูลใบอนุญาตการให้บริการโทรทัศน์ดิจิทัลที่สร้างกระแสให้กับบริการประเภท IPTV ซึ่งนับว่าเป็นปัจจัยขับเคลื่อนหลักของตลาดอุปกรณ์สื่อสารในปีนี้ ในส่วนของภาครัฐและรัฐวิสาหกิจนั้น ไม่ได้มีนโยบายที่มุ่งเน้นในการพัฒนาอุปกรณ์โครงข่ายหรือบริการที่เกี่ยวข้องกับการสื่อสารใดๆ ตลอดปี 2556 และคาดว่าจะเป็นอย่างนี้ไปตลอดปี 2557 เช่นกัน เนื่องจากในปัจจุบันภาครัฐได้มุ่งเน้นการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานทางด้านการขนส่งเป็นสำคัญ

การแข่งขัน

การประกอบธุรกิจเกี่ยวกับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ มีผู้ประกอบการเป็นจำนวนมาก และมีการแข่งขันค่อนข้างสูง เป็นผลจากการให้ความสำคัญด้านการพัฒนาเทคโนโลยีระบบสารสนเทศและการสื่อสารของทั้งภาครัฐบาลและภาคเอกชนให้ได้มาตรฐานและทัดเทียมระดับนานาชาติ ทำให้งบประมาณการลงทุนเพื่อพัฒนาระบบมีมูลค่าสูงและมีอัตราเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา เหตุดังกล่าวทำให้ผู้ประกอบการหลายรายให้ความสนใจในธุรกิจนี้ โดยบริษัทมีคู่แข่งที่จำหน่ายสินค้าและอุปกรณ์เกี่ยวกับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ ที่คล้ายคลึงกับบริษัทที่สำคัญ ได้แก่

- บริษัท ไดมอนด์ดาต้า (ประเทศไทย) จำกัด *

จัดตั้งเมื่อปี 2532 ภายใต้ชื่อบริษัท ดาต้าคอมพิวเตอร์ (ประเทศไทย) จำกัด ต่อมาในช่วงกลางปี 2554 ได้เปลี่ยนชื่อเป็นบริษัท ไดมอนด์ดาต้า (ประเทศไทย) จำกัด โดยเป็นธุรกิจให้บริการและโซลูชันด้านระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ มีสำนักงานใหญ่ตั้งอยู่บริเวณถนนรัชดาภิเษก เขตคลองเตย จังหวัดกรุงเทพฯ โดยมีบริษัทในเครือ 1 บริษัท ซึ่งประกอบธุรกิจด้านการศึกษาและฝึกอบรมทางคอมพิวเตอร์ซอฟต์แวร์และการสื่อสาร ทั้งนี้ผลการดำเนินงานของ บริษัท ไดมอนด์ดาต้า (ประเทศไทย) จำกัด ปี 2554 มีรายได้รวม 1,606.34 ล้านบาท และมีสินทรัพย์รวม ณ วันที่ 30 กันยายน 2554 ที่จำนวน 1,037.56 ล้านบาท (รอบบัญชีบริษัทนับตั้งแต่วันที่ 1 ตุลาคม - 30 กันยายน)

- กลุ่มบริษัทซีดีจี*

เป็นกลุ่มบริษัทที่จัดตั้งเมื่อปี 2534 โดยเป็นการรวมกลุ่มของบริษัทที่ประกอบธุรกิจให้บริการเกี่ยวกับระบบและอุปกรณ์เทคโนโลยีสารสนเทศ และบริการที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีสารสนเทศ โดยมีสำนักงานใหญ่ตั้งอยู่บริเวณถนนนางลิ้นจี่ เขตยานนาวา จังหวัดกรุงเทพฯ ซึ่งปัจจุบันกลุ่มซีดีจีมีบริษัทในกลุ่มอยู่ 5 บริษัท ได้แก่ 1.บริษัท คอนโทรล ดาต้า (ประเทศไทย) จำกัด 2. บริษัท ซีดีจี ซิสเต็มส์ จำกัด 3.บริษัท อีเอสอาร์ไอ จำกัด 4.บริษัท คอมพิวเตอร์ เพอร์เฟอริล แอนด์ ซัพพลายส์ จำกัด 5. บริษัท โกลบเทค จำกัด ทั้งนี้กลุ่มบริษัทซีดีจีมีผลการดำเนินงาน ปี 2554 มียอดรายได้รวม 927.86 ล้านบาท, 688.01 ล้านบาท, 1,912.31 บาท, 491.92 ล้านบาท และ 130.07 ล้านบาท ตามลำดับ และกลุ่มบริษัทซีดีจีมีสินทรัพย์รวม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2554 ที่จำนวน 2,694.12 ล้านบาท, 540.54 ล้านบาท, 2,148.68 ล้านบาท, 344.73 ล้านบาท และ 192.91 ล้านบาท ตามลำดับ

- บริษัท กนกสิน เอ็กชปอร์ต อิมพอร์ต จำกัด *

จัดตั้งเมื่อปี 2519 เป็นธุรกิจจัดจำหน่ายอุปกรณ์ต่อพ่วงคอมพิวเตอร์ และจัดจำหน่ายเครื่องพิมพ์จากประเทศสหรัฐอเมริกา มีสำนักงานใหญ่ตั้งอยู่บริเวณถนนงามอินทรา เขตบางเขน จังหวัดกรุงเทพฯ ทั้งนี้ผลการดำเนินงานของ บริษัท กนกสิน เอ็กชปอร์ต อิมพอร์ต จำกัด ปี 2554 มีรายได้รวม 506.60 ล้านบาท และมีสินทรัพย์รวม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2554 ที่ 383.16 ล้านบาท

● บริษัท แทนเจอริน จำกัด *

จัดตั้งเมื่อปี 2546 เป็นธุรกิจให้บริการออกแบบ (Design), การติดตั้งและใช้งาน (Build & Deploy), การจัดการ (Management) และการบริหารจัดการแบบเบ็ดเสร็จ (Total Solution) ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ รวมไปถึงให้บริการด้านระบบเครือข่ายข้อมูลและอุปกรณ์จัดเก็บข้อมูลทางคอมพิวเตอร์ มีสำนักงานใหญ่ตั้งอยู่บริเวณถนนสาทรใต้ เขตสาทร จังหวัดกรุงเทพฯ ทั้งนี้ผลการดำเนินงานของ บริษัท แทนเจอริน จำกัด ปี 2554 มีรายได้รวม 264.12 ล้านบาท และมีสินทรัพย์รวม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2554 ที่ 111.44 ล้านบาท

*หมายเหตุ: ข้อมูลจาก บริษัท บีซีเนส ออนไลน์ จำกัด(มหาชน)

ทั้งนี้ลักษณะการแข่งขันในธุรกิจเกี่ยวกับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศสามารถแยกผู้ประกอบการได้ตามลักษณะขนาดเงินทุนที่ต้องใช้ในการดำเนินงานวางระบบโดยแบ่งเป็น 3 ระดับ ขนาดเล็ก ขนาดกลาง และ ขนาดใหญ่ ซึ่งบริษัทจัดอยู่ในกลุ่มของผู้ประกอบการที่สามารถแข่งขันสำหรับมูลค่างานขนาดเล็ก ถึง ขนาดกลางได้ โดยลักษณะของผู้ประกอบการที่แข่งขันสำหรับงานมูลค่าขนาดเล็ก ขนาดเงินทุนที่ต้องใช้ในการดำเนินงานวางระบบไม่เกิน 10 ล้านบาท แต่โดยปกติแล้วลักษณะงานโครงการที่ได้รับจะมีมูลค่าระหว่าง 1 - 2 ล้านบาท ซึ่งการแข่งขันในกลุ่มนี้มีผู้ประกอบการจำนวนมาก และจำนวนผู้ประกอบการในการแข่งขันจะลดลงตามลำดับของขนาดเงินทุนที่ต้องใช้ในการดำเนินงานที่เพิ่มขึ้น อย่างไรก็ตามบริษัทมีข้อได้เปรียบในเรื่องของเงินทุนประกอบกับเครดิตทางการเงินต่อลูกค้าและสถาบันทางการเงินที่ทำให้บริษัทมีสภาพคล่องในการดำเนินงานสูง และมาตรฐานในการให้บริการของบริษัทที่มีระยะเวลาเกือบ 20 ปี ดังนั้นการดำเนินธุรกิจของบริษัทนั้น ไม่ได้เน้นการแข่งขันด้านราคา แต่จะให้ความสำคัญกับการนำเสนอโซลูชัน ผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์สำหรับระบบสารสนเทศเป็นที่ยอมรับของสากล เหมาะสมกับความต้องการใช้งานของลูกค้าในแต่ละโครงการ เพื่อให้ลูกค้ามีระบบสารสนเทศที่มีประสิทธิภาพและศักยภาพ รวมทั้งมีการดูแลและให้บริการภายหลังการขายเพื่อสร้างความพึงพอใจและความสัมพันธ์อย่างต่อเนื่องกับลูกค้า กลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทเป็นระดับองค์กรขนาดกลางถึงใหญ่ ซึ่งกลุ่มลูกค้าดังกล่าวให้ความสำคัญในความน่าเชื่อถือและประสบการณ์ในการทำงาน รวมถึงโอกาสในการทำโครงการให้สำเร็จได้เป็นหลักมากกว่าจะให้ความสำคัญด้านราคาเพียงอย่างเดียว ทำให้คู่แข่งรายใหม่ๆอาจจะเข้ามาในกลุ่มลูกค้านี้ได้ยากเพราะยังขาดความน่าเชื่อถือและประสบการณ์ ประกอบกับบริษัทเป็นบริษัทคู่ค้าสำคัญกับบริษัทผู้ผลิตฮาร์ดแวร์และซอฟต์แวร์ ชั้นนำของโลก อาทิเช่น Fortiner, VMware, EMC, Aruba, Riverbed และ APC เป็นต้น

สำหรับการดำเนินธุรกิจให้เช่าเครื่องพิมพ์และคอมพิวเตอร์นั้น มีการแข่งขันค่อนข้างสูงซึ่งการแข่งขันส่วนใหญ่จะมุ่งเน้นไปที่ด้านราคา และการให้บริการที่ดี โดยกลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทเป็นระดับองค์กรขนาดใหญ่ เช่น โรงพยาบาล สถานบันการศึกษา โรงงานผลิตขนาดใหญ่ ธุรกิจค้าปลีกขนาดใหญ่ เป็นต้น โดยบริษัทมีคู่แข่งที่ดำเนินธุรกิจให้เช่าเครื่องพิมพ์และคอมพิวเตอร์ที่คล้ายคลึงกับบริษัทที่สำคัญด้วยเฉพาะธุรกิจให้เช่าเครื่องพิมพ์ส่วนใหญ่จะเป็นผู้ผลิต ได้แก่ บริษัท Hewlett Packard บริษัท Kyocera บริษัท Brothers Printer บริษัท Fuji Xerox และ บมจ. อินเทอร์เน็ตฟาร์อีสท์ วิศวกรรม เป็นต้น อย่างไรก็ตาม บริษัทจะไม่เน้นการขยายธุรกิจให้เช่าเครื่องพิมพ์เพิ่มเติม เนื่องจากการแข่งขันเริ่มตั้งแต่ต้นปี 2555 เริ่มมีความรุนแรงมากขึ้นโดยเฉพาะเจ้าของผู้ผลิตภัณฑ์เองได้เข้ามาดำเนินการธุรกิจให้เช่าและมีการแข่งขันด้านราคาค่อนข้างสูง ทำให้กำไรในการดำเนินธุรกิจให้เช่าเครื่องพิมพ์นั้นเริ่มที่จะลดลงอย่างต่อเนื่อง

แนวโน้มอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

แนวโน้มการเติบโตของอุตสาหกรรมเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารของไทยในปี 2555 คาดว่ายังเติบโตอย่างต่อเนื่อง จากภาวะเศรษฐกิจต่างประเทศที่เริ่มฟื้นตัวดีขึ้น นโยบายภาครัฐที่สนับสนุนเทคโนโลยีและการสื่อสารให้ทันสมัยและมีประสิทธิภาพมากขึ้น เช่น นโยบายแท็บเล็ตพีซีของภาครัฐ (One Tablet PC Per Child) ซึ่งจะช่วยเพิ่มความต้องการใช้อินเทอร์เน็ตไร้สายความเร็วสูงเพิ่มมากขึ้น ประกอบกับการพัฒนาสินค้า สินค้าที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร ทั้งในประเทศและต่างประเทศให้มีความสะดวก หลากหลาย สามารถเข้าถึงบริการ การใช้งานได้อย่างง่าย และพัฒนาได้ในระยะเวลาที่รวดเร็ว ส่งผลให้องค์กรต่างๆ มีการใช้งานอินเทอร์เน็ตและการสื่อสารเพิ่มขึ้น ทั้งในองค์กรของรัฐ โรงพยาบาล โรงเรียน อุตสาหกรรม และธุรกิจต่างๆ รวมถึงการเข้ามาของเทคโนโลยีใหม่ๆ อีกทั้ง ความต้องการในรูปแบบการใช้งานระบบสารสนเทศที่เปลี่ยนไปส่งผลกระทบต่อระบบต้องมีการปรับปรุงพัฒนาตามกระแส และแนวโน้มของเทคโนโลยีสมัยใหม่ เช่น Virtualization , Social Communication , 3G Wimax และ Unified Communications² เป็นต้น ซึ่งเป็นปัจจัยที่สนับสนุนการเติบโตของตลาดอย่างต่อเนื่องในอนาคต

สำหรับแนวโน้มการแข่งขันในอุตสาหกรรม จากการที่ปัจจุบันมีผู้ประกอบการจำนวนมาก ตามการขยายตัวของธุรกิจมหภาค ส่งผลให้มีการแข่งขันอย่างรุนแรง โดยเฉพาะการจำหน่ายอุปกรณ์ฮาร์ดแวร์และซอฟต์แวร์ต่างๆ เนื่องจากประชาชนสามารถเข้าถึงข้อมูลผ่านทางอุปกรณ์เทคโนโลยีการได้ง่าย โดยส่วนใหญ่เป็นการแข่งขันจะมุ่งเน้นถึงราคา อย่างไรก็ตามงานบริการด้านระบบสารสนเทศ จะยังคงสามารถขยายตัวได้ต่อเนื่อง ตามความต้องการการพัฒนาระบบสารสนเทศที่ต้องปรับเปลี่ยนไปตามความจำเป็นในการใช้ข้อมูลสารสนเทศสำหรับการขยายธุรกิจ ซึ่งลูกค้าระดับองค์กรจะมีแนวโน้มที่เติบโตที่มากกว่ากลุ่มลูกค้าอื่น เพราะความซับซ้อนของระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและเทคโนโลยีที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว อีกทั้งความต้องการในรูปแบบของโซลูชันและบริการต่างๆ ซึ่งบริษัทมีจุดเด่นในการให้บริการส่วนนี้อยู่ ซึ่งผู้ประกอบการทั่วไปไม่มีการให้บริการดังกล่าว อีกทั้งจากสถานการณ์แวดล้อมที่มีความต้องการใช้อินเทอร์เน็ตเพิ่มขึ้นผ่านอุปกรณ์เคลื่อนที่ เช่น สมาร์ทโฟน และแท็บเล็ต เป็นปัจจัยหลักผลักดันให้องค์กร จำเป็นต้องพัฒนาและยกระดับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศขององค์กรให้สามารถรองรับกับอุปกรณ์เคลื่อนที่ดังกล่าว และ ต้องสามารถใช้งานได้อย่างต่อเนื่องทุกสถานการณ์โดยมีศูนย์ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศสำรอง (Virtualizes Computing) อีกทั้งต้องคุ้มค่าต่อการดำเนินการและการลงทุน ซึ่งบริษัทมีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญเฉพาะในโซลูชันต่างๆ

ลักษณะลูกค้าและลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทเป็นลูกค้าองค์กร ทั้งภาครัฐ และเอกชน ซึ่งรวมถึงสถาบันการเงิน, สถานศึกษาและโรงพยาบาลต่างๆ ที่มีความต้องการผลิตภัณฑ์และบริการที่เกี่ยวข้องกับเครือข่ายคอมพิวเตอร์และระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ เพื่อตอบสนองความต้องการใช้งาน และเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ ความปลอดภัยของระบบข้อมูลและเทคโนโลยีสารสนเทศในองค์กรนั้นๆ

¹ เป็นการสื่อสารแบบครบวงจร ที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีการสื่อสาร และการรวมแอปพลิเคชันด้านเสียง วิดีโอ ข้อมูล และระบบเคลื่อนที่เข้าด้วยกันเป็นระบบเดียว สามารถการติดต่อสื่อสารให้สมบูรณ์ สามารถสร้าง Flow การทำงานและจัดองค์ประกอบของอุปกรณ์ และสื่อให้เป็นอิสระจากกัน ง่ายต่อการใช้งาน

รายได้ส่วนใหญ่ของบริษัทจะมาจากการจำหน่ายสินค้าและบริการให้กับลูกค้ารายใหญ่ เนื่องจากลักษณะงานของบริษัทส่วนใหญ่เป็นการเสนองานโครงการต่อลูกค้าเพื่อรับการคัดเลือก ซึ่งหากเป็นงานที่มีมูลค่างานสูง และบริษัทสามารถได้รับการคัดเลือกหรือชนะการประมูล(ในกรณีของการเสนองานภาครัฐ) ก็จะทำให้บริษัทมีโอกาสการเติบโตทางธุรกิจเพิ่มขึ้น แต่ในขณะเดียวกันลูกค้ารายดังกล่าวก็จะเป็นลูกค้ารายใหญ่ของบริษัททันที โดยลูกค้ารายใหญ่ของบริษัทในปี 2554-2556ที่มีสัดส่วนเกินกว่าร้อยละ 10 แต่ไม่เกินร้อยละ 30 ของรายได้รวมมีจำนวน 2 - 4 ราย และที่เกินกว่าร้อยละ 30 ของรายได้รวมมีจำนวน 1 ราย ในขณะที่ยอด 6 เดือนแรกปี 2557 บริษัทไม่มีลูกค้ารายใหญ่ที่มีสัดส่วนเกินกว่าร้อยละ 10 แต่ไม่เกินร้อยละ 30 ของรายได้รวมเนื่องจากการขยายฐานลูกค้าภาคเอกชนมากขึ้น แต่มีรายได้ที่เกินกว่าร้อยละ 30 ของรายได้รวมจำนวน 1 รายโดยบริษัทมีรายได้จากการขายสินค้าและบริการในธุรกิจด้านคอมพิวเตอร์ให้แก่ลูกค้ารายใหญ่ 4 รายแรก ในปี 2554-2556และงวด 6 เดือนแรก ปี 2557 คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 62.38, ร้อยละ 48.96, ร้อยละ 56.48 และร้อยละ 53.08 ของรายได้จากธุรกิจคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์ตามลำดับ ทั้งนี้ ลูกค้ารายใหญ่อ้างว่าเป็นลูกค้าที่มีความสัมพันธ์ที่ดีกับบริษัท และติดต่อกับบริษัทมาเป็นระยะเวลากว่า 10 ปี

ในปี 2554 - 2556 และ งวด 6 เดือนแรก ปี 2557 ลูกค้าจากหน่วยงานภาครัฐมีสัดส่วนรายได้ร้อยละ 45.00, ร้อยละ 31.26, ร้อยละ 12.49 และ ร้อยละ 2.54 ของรายได้จากธุรกิจคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์ ตามลำดับ โดยที่ผ่านมาสัดส่วนรายได้จากหน่วยงานภาครัฐของบริษัทมีแนวโน้มที่เพิ่มขึ้นตั้งแต่ปี 2552 - 2554 ในขณะที่รายได้จากธุรกิจคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์มีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง อย่างไรก็ตาม สำหรับปี 2555 สัดส่วนรายได้จากลูกค้าจากหน่วยงานภาครัฐมีสัดส่วนลดลงอย่างมีนัยสำคัญเมื่อเปรียบเทียบกับปี 2554 ในขณะที่รายได้จากธุรกิจคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์รวมทั้งภาครัฐและภาคเอกชนมีการเติบโตเพิ่มขึ้นร้อยละ 8.46 จากปี 2554 เนื่องจากบริษัทได้เน้นการทำการตลาดไปยังหน่วยงานภาคเอกชนมากขึ้น สำหรับปี 2556 และ งวด 6 เดือนแรก ปี 2557 สัดส่วนรายได้จากลูกค้าภาครัฐมีอัตราลดลงอย่างต่อเนื่องอย่างมีนัยสำคัญ ซึ่งการลดลงของรายได้จากภาครัฐสอดคล้องกับรายได้รวมของบริษัทที่มีการปรับลดลงในปี 2556 เนื่องจากในช่วงระยะเวลาดังกล่าว บริษัทอยู่ในช่วงระหว่างการรอประมูลงานจากภาครัฐ ในขณะที่งวด 6 เดือนแรกปี 2557 บริษัทมีรายได้รวมเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อนโดยส่วนใหญ่เป็นงานภาคเอกชน เนื่องจากบริษัทมุ่งเน้นการขยายงานภาคเอกชนเป็นหลัก แต่จะรับงานภาครัฐเฉพาะที่บริษัทมีความเชี่ยวชาญเท่านั้น นอกจากนี้ รายได้จากลูกค้าภาคเอกชนส่วนใหญ่ในปี 2556 และงวด 6 เดือนแรก ปี 2557 มาจากลูกค้าภาคเอกชนรายหนึ่งที่ทำเนิการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างขนาดใหญ่ โดยคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 35.69 และร้อยละ 33.84 ของรายได้จากธุรกิจคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์ ตามลำดับ

บริษัทมีสัดส่วนของรายได้จากธุรกิจคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์ที่มาจากภาครัฐ และภาคเอกชนในปี 2554 - 2556 และงวด 6 เดือนแรก ปี 2557 เป็นดังนี้

รายได้จากธุรกิจคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์	ปี 2554		ปี 2555		ปี 2556		งวด 6 เดือนแรก ปี 2557	
	มูลค่า (ล้านบาท)	สัดส่วน (ร้อยละ)	มูลค่า (ล้านบาท)	สัดส่วน (ร้อยละ)	มูลค่า (ล้านบาท)	สัดส่วน (ร้อยละ)	มูลค่า (ล้านบาท)	สัดส่วน (ร้อยละ)
ภาครัฐ	92.31	45.00	69.56	31.26	26.53	12.49	3.13	2.54
ภาคเอกชน	112.83	55.00	152.94	68.74	185.98	87.51	120.25	97.46
รวม	205.14	100.00	222.50	100.00	212.51	100.00	123.38	100.00

ภายหลังการจำหน่ายสินค้าและบริการ บริษัทยังสามารถให้คำปรึกษาและบริการหลังการขายตามความต้องการของลูกค้า นอกจากนี้สำหรับงานบริการติดตั้งระบบสารสนเทศ บริษัทจะมีการติดตามงานและร่วมวางแผนกับลูกค้าอย่างต่อเนื่อง ตลอดจนบริษัทมีการปฏิบัติตามเงื่อนไข กฎเกณฑ์ ข้อกำหนดของลูกค้าอย่างครบถ้วน ทำให้บริษัทได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าด้วยดีมาโดยตลอด

กลยุทธ์การแข่งขัน

เนื่องจากลักษณะการดำเนินธุรกิจของบริษัทส่วนใหญ่เป็นงานโครงการ ซึ่งการจะได้รับคัดเลือกจากลูกค้าให้เป็นผู้จัดหาสินค้าและให้บริการในโครงการต่างๆ จะต้องผ่านขั้นตอนการเสนองานหรือประมูลโครงการ โดยการได้รับการคัดเลือกจากลูกค้าส่วนใหญ่จะพิจารณาจากรายละเอียดการเสนองาน ได้แก่ เทคนิคการให้บริการ ราคา ประสิทธิภาพ ความพร้อมของทีมงาน และผลงานที่ผ่านมาของบริษัท เป็นต้น ดังนั้นบริษัทจึงต้องกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาด เพื่อเพิ่มศักยภาพและความสามารถในการแข่งขันด้านต่างๆ ดังต่อไปนี้

1. เน้นผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่มีคุณภาพและมาตรฐาน โดยในการออกแบบ วางระบบ และติดตั้งอุปกรณ์เครือข่ายคอมพิวเตอร์ บริษัทจะคัดเลือกผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่มีคุณภาพเหมาะสมกับความต้องการของลูกค้าในแต่ละกลุ่ม โดยผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่บริษัทเป็นตัวแทนหรือผู้จำหน่ายจะต้องเป็นสินค้าคุณภาพ มีชื่อเสียง ได้รับความนิยมนิยมและยอมรับอย่างกว้างขวางระดับสากล และ เช่น *Fortinet, Aruba, VMware, EMC, Riverbed* และ *APC* เป็นต้น
2. เน้นการนำเสนอระบบเทคโนโลยีสารสนเทศแบบเบ็ดเสร็จ (IT Solutions) โดยแบ่งออกเป็น 6 โซลูชัน คือ Network Security, Enterprise Wireless, Virtualization, Data Protection and Recovery, Data Center Facility และ Network Performance Optimization ซึ่งครอบคลุมความต้องการโดยรวมของลูกค้าองค์กร
3. ให้ความสำคัญกับคุณภาพในการให้บริการและการส่งมอบงานตามกำหนดเวลา เพื่อสร้างความเชื่อมั่นและความพึงพอใจให้กับลูกค้า โดยมุ่งหวังให้ลูกค้าได้รับประโยชน์สูงสุดจากการให้บริการภายใต้งบประมาณและกรอบเวลาที่ลูกค้ากำหนดไว้
4. มุ่งเน้นพัฒนาและคัดสรรบุคลากรของบริษัทให้มีความรอบรู้และเชี่ยวชาญทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ โดยเฉพาะผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่บริษัทจัดจำหน่ายและให้บริการ โดยบริษัทจัดส่งบุคลากรของบริษัทฝึกอบรมทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ ประกอบกับบริษัทได้ใช้ประโยชน์ศูนย์ฝึกอบรมของบริษัทเพื่อพัฒนาบุคลากรของบริษัทอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้บุคลากรของบริษัทสามารถให้คำแนะนำหรือแก้ไขปัญหาให้กับลูกค้าได้อย่างถูกต้องและรวดเร็ว นอกจากนี้บริษัทยังมีคำตอบแทนเพิ่มเติมให้แก่บุคลากรที่ได้ผ่านการฝึกอบรมและได้รับใบรับรองจากเจ้าของผลิตภัณฑ์ และแก่บุคลากรที่มีความสามารถในการพัฒนาสูง และมีความรอบรู้ในเทคโนโลยีที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา ทั้งนี้ในระยะยาวบริษัทมุ่งหวังที่จะสร้างบุคลากรให้เติบโตไปพร้อมกับโอกาสการขยายตัวของธุรกิจในอนาคต โดยมีฐานองค์ความรู้ด้านการให้บริการทั้งด้านเทคนิคต่างๆ เพื่อส่งมอบงานที่คุณภาพให้กับลูกค้า

5. เน้นความคล่องตัวในการดำเนินงาน เตรียมความพร้อมกับการพัฒนาของบริษัทในทุกด้าน และปรับตัวให้ก้าวทันกับเทคโนโลยีที่มีการพัฒนาอย่างไม่หยุดยั้ง เพื่อการให้บริการและคำแนะนำที่ดีแก่ลูกค้า
6. สร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า คู่ค้า และผู้ที่เกี่ยวข้อง ตลอดจนการรักษาฐานลูกค้าเดิมทั้งภาคราชการและเอกชน พร้อมทั้งแสวงหาโอกาสขยายขอบเขตเพิ่มขึ้นทั้งด้านการเสนอผลิตภัณฑ์และบริการใหม่ๆ รวมถึงการขยายฐานลูกค้าใหม่ให้เพิ่มมากขึ้น

นโยบายการกำหนดราคา

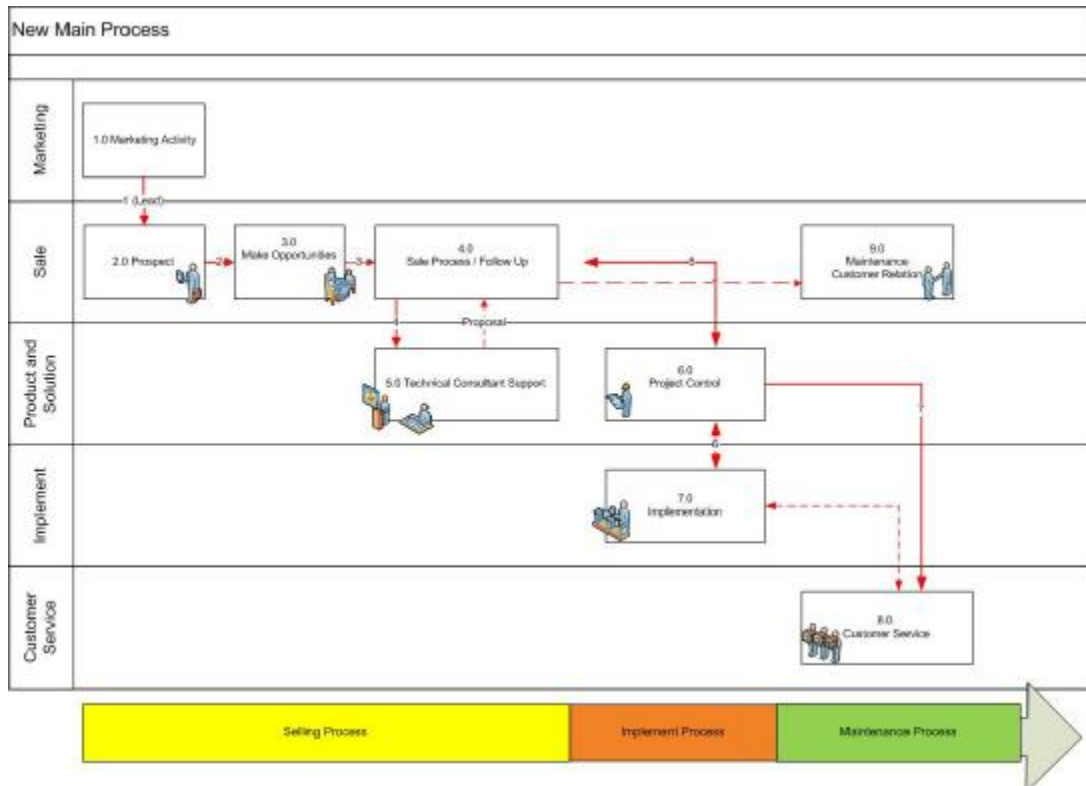
บริษัทมีนโยบายในการกำหนดราคาขายสินค้า จากต้นทุนของสินค้าบวกอัตรากำไร (cost plus pricing) โดยราคาขายจะเป็นไปตามราคาตลาดของสินค้านั้นๆ เพื่อให้สามารถเทียบเคียงได้กับคู่แข่ง นอกจากนี้บริษัทอาจมีการส่งเสริมการขายสินค้าบางรายการ ด้วยการให้ส่วนลดจากราคาปกติหรือให้ของแถมต่างๆ ในช่วงเวลา ขึ้นอยู่กับกระแสความนิยมและการแข่งขันของสินค้านั้นๆ เพื่อเป็นการเปิดตลาดหรือกระตุ้นยอดขายของสินค้าซึ่งส่วนใหญ่เป็นสินค้าที่บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่าย ได้แก่ อุปกรณ์รักษาความปลอดภัยเครือข่าย Fortinet, Aruba Wireless Solution และ IBM Server เป็นต้น

สำหรับการกำหนดราคางานบริการ ได้แก่ งานออกแบบ ติดตั้งและดำเนินงาน งานจ้างเหมาบำรุงรักษา บริหารจัดการโครงการ และบริการให้เช่าเครื่องพิมพ์และคอมพิวเตอร์ บริษัทกำหนดราคาการให้บริการจากงบประมาณของลูกค้าและต้นทุนของโครงการแต่ละโครงการเป็นหลัก โดยการเสนอราคาจะมีความยืดหยุ่นเพื่อให้สามารถแข่งขันกับคู่แข่งในตลาดได้ และในขณะเดียวกันก็ต้องให้ความสำคัญกับคุณภาพบริการ รวมทั้งสินค้าและอุปกรณ์ที่นำมาใช้ในงาน เพื่อสร้างความน่าเชื่อถือและความไว้วางใจจากลูกค้าอย่างต่อเนื่อง อย่างไรก็ตามการเสนอราคาบริษัทจะต้องมีอัตรากำไรขั้นต่ำในระดับที่ยอมรับได้

การจำหน่ายและช่องทางจำหน่าย

บริษัทจำหน่ายสินค้าและให้บริการแก่ลูกค้าในประเทศ ทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด ซึ่งเป็นการจำหน่ายโดยตรงให้แก่ผู้ใช้งานและองค์กรต่างๆ ที่มีความต้องการสินค้าและบริการเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์และระบบเทคโนโลยีสารสนเทศด้วยทีมงานการตลาด จัดกิจกรรมการตลาดเพื่อสร้างกลุ่มลูกค้าใหม่ และ ทีมงานขายของบริษัทจะทำหน้าที่ติดต่อและนำเสนอสินค้าและบริการให้แก่ลูกค้า เมื่อทราบความต้องการของลูกค้าเบื้องต้นแล้ว ทีมงานขายจะประสานงานกับทีมงานผลิตภัณฑ์และโซลูชัน ในการออกแบบโซลูชัน และร่วมกับทีมขายนำเสนอสินค้าและบริการให้แก่ลูกค้า เมื่อลูกค้าตกลงซื้อขายแล้ว บริษัทจะมีทีมงานติดตั้งระบบ ดำเนินการติดตั้งและส่งมอบให้กับลูกค้า รวมทั้งบริษัทยังจัดให้มี ทีมงานบริการลูกค้า ไว้สำหรับบริการหลังการขายเพื่อให้ลูกค้า สามารถใช้งานสินค้าและบริการของบริษัทได้ตลอดอายุสัญญาที่ได้ทำการซื้อขายนั่น

แผนภาพแสดงการทำการจำหน่ายสินค้าและบริการของบริษัท



เนื่องจากช่องทางการจัดหน่ายของบริษัทส่วนหนึ่งมาจากการว่าจ้างบุคคลภายนอกในการทำการตลาดร่วมและจ่ายค่านายหน้า ทั้งนี้บริษัทมีการยกเลิกการว่าจ้างบุคคลภายนอกดังกล่าว จึงขอเพิ่มเติมข้อมูลที่ได้ปรับปรุง

ในอดีต 3 ปีที่ผ่านมา บริษัทมีพันธมิตรในการทำการตลาดร่วมกับบริษัทในบางโครงการ โดยทำหน้าที่ช่วยเหลือ เจรจาต่อรอง ประสานงานในเรื่องต่างๆกับลูกค้าร่วมกับบริษัท เพื่อได้มาซึ่งงานในโครงการนั้นๆ พันธมิตรดังกล่าวเป็นบุคคลภายนอกซึ่งไม่มีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ใดๆกับบริษัท นอกจากนี้บริษัทมีนโยบายการจ่ายค่านายหน้าให้กับบุคคลภายนอกในการแนะนำงานโครงการใหม่ให้แก่บริษัทด้วยเช่นกัน ทั้งนี้ เมื่อวันที่ 22 เมษายน 2556 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 4/2556 ได้มีมติอนุมัติยกเลิกนโยบายการทำตลาดร่วมเนื่องจากบริษัทมีความต้องการลดการพึ่งพิงในการได้มาซึ่งงานโครงการโดยส่วนใหญ่เป็นงานโครงการของภาครัฐ และ เมื่อวันที่ 30 พฤษภาคม 2556 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 5/2556 ได้มีมติอนุมัติยกเลิกนโยบายการจ่ายค่านายหน้าแก่บุคคลภายนอกเพื่อให้เป็นไปตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีและการบริหารงานให้มีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้น

การจำหน่ายสินค้าและบริการของบริษัทส่วนใหญ่เป็นงานโครงการที่มีลักษณะแตกต่างกันไปในแต่ละโครงการ บริษัทจะต้องนำเสนองานโดยตรงให้กับลูกค้าเพื่อรับการพิจารณาเป็นรายๆไป มีเพียงส่วนน้อยเท่านั้นที่เป็นการขายแบบเชิงเดียว (Simplex) โดยที่ลูกค้ากำหนดและระบุชนิดผลิตภัณฑ์ และหากเป็นการจำหน่ายผลิตภัณฑ์และบริการให้แก่ภาครัฐ จะเป็นการเข้าร่วมประมูลโดยตรงกับหน่วยงานราชการต่างๆ โดยสามารถแบ่งออกได้ 2 ลักษณะดังนี้

การเข้าร่วมประมูลแบบเปิด (Open Bid) หน่วยงานที่เป็นเจ้าของโครงการเปิดประมูลให้แก่ผู้สนใจทั่วไป ซึ่งส่วนใหญ่ที่ผ่านมาจะมีผู้เข้าร่วมประมูลประมาณ 3 - 4 ราย

การจัดซื้อจัดจ้างโดยวิธีพิเศษ (Close Bid) หน่วยงานที่เป็นเจ้าของโครงการส่งจดหมายเชิญเพียงบางบริษัทให้เข้าร่วมประมูล โดยหน่วยงานที่เป็นเจ้าของโครงการจะทำการคัดเลือกบริษัทโดยดูจากความสามารถ ประวัติการขายและบริการในอดีต รวมทั้งระบบที่ใช้อยู่เดิมกับระบบที่บริษัทผู้ได้รับเชิญมีความเชี่ยวชาญ และบริการหลังการขายที่ดี เป็นต้น ซึ่งโดยส่วนใหญ่บริษัทจะมีประสบการณ์การให้บริการในให้บริการแก่หน่วยงานดังกล่าวในอดีต

นอกจากนี้ ยังมีกรจำหน่ายผลิตภัณฑ์และให้บริการแก่หน่วยงานราชการผ่านบริษัทพันธมิตรทางธุรกิจซึ่งเป็นผู้ชนะการประมูลโดยตรงจากหน่วยงานราชการนั้นๆ ในลักษณะของการทำสัญญา Subcontract กับบริษัทพันธมิตรดังกล่าว

ทั้งนี้ ในการเสนองานภาครัฐ บริษัทจะต้องยื่นหลักประกันการเสนอราคาโครงการ (Bid Bond) ในวงเงินประมาณร้อยละ 5 ของราคากลาง เมื่อบริษัทได้รับการคัดเลือกจากหน่วยงานราชการต่างๆ ให้เป็นผู้จำหน่ายผลิตภัณฑ์และให้บริการแล้ว บริษัทจะต้องทำสัญญาจัดซื้อหรือจัดจ้างกับหน่วยงานราชการนั้นๆ และต้องวางหลักประกันการปฏิบัติตามสัญญา (Performance Bond) ในวงเงินร้อยละ 5 ของมูลค่างานตามสัญญา ซึ่งเป็นการเปลี่ยนจากหลักประกันการเสนอราคาโครงการเป็นหลักประกันการปฏิบัติตามสัญญา โดยหลักประกันเกือบทั้งหมดเป็นหนังสือค้ำประกันจากธนาคารพาณิชย์ บริษัทจะได้รับหลักประกันคืนเมื่อพ้นข้อผูกพันตามสัญญานั้นๆ แล้ว ซึ่งส่วนใหญ่จะมีกำหนดเวลาประมาณ 1 ปี ดังนั้นในการเสนองานให้แก่ภาครัฐ บริษัทจะต้องมีเงินทุนหมุนเวียนหรือวงเงินสนับสนุนจากธนาคารเพียงพอเพียงพอรองรับกับการใช้เป็นหลักประกันดังกล่าวด้วย

การจัดหาผลิตภัณฑ์และการบริการ

ผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ที่บริษัทจัดหาให้แก่ลูกค้า ส่วนใหญ่จำหน่ายพร้อมกับการให้บริการด้านอื่นๆ รวมไปถึง ได้แก่ การออกแบบ ติดตั้ง จัดทำและวางระบบ บริการปรับปรุง ซ่อมแซม บำรุงรักษา บริการให้เช่าเครื่องพิมพ์และคอมพิวเตอร์ บริการงานพิมพ์ และบริการฝึกอบรมการใช้งาน รวมทั้งการรับประกันหลังการขาย เป็นต้น โดยเป็นผลิตภัณฑ์ที่ได้มาตรฐานและผลิตโดยผู้ผลิตสินค้าชั้นนำที่มีชื่อเสียงทั้งในประเทศและต่างประเทศภายใต้ชื่อผลิตภัณฑ์ชั้นนำ อาทิ คอมพิวเตอร์ภายใต้แบรนด์ **Lenovo, Acer, และ HP** อุปกรณ์ต่อพ่วง ได้แก่ เครื่องพิมพ์และเครื่องสแกนเนอร์ภายใต้แบรนด์ **Samsung และ HP** และอุปกรณ์คอมพิวเตอร์แม่ข่ายหรือเซิร์ฟเวอร์ (Server) ภายใต้แบรนด์ **IBM, HP, และ Cisco** โปรแกรมซอฟต์แวร์รักษาความปลอดภัยของเครือข่ายคอมพิวเตอร์ ภายใต้แบรนด์ **Symantec** โปรแกรมซอฟต์แวร์ คอมพิวเตอร์เสมือน (Virtualizes Computing) ภายใต้แบรนด์ **VMware** อุปกรณ์และระบบจัดเก็บข้อมูล ภายใต้แบรนด์ **EMC** อุปกรณ์เครือข่ายและอุปกรณ์รักษาความปลอดภัยของระบบเครือข่าย ภายใต้แบรนด์ **Fortinet, HP และ Cisco** อุปกรณ์ปรับปรุงประสิทธิภาพเครือข่ายภายใต้แบรนด์ **Riverbed** อุปกรณ์และระบบห้องปฏิบัติการระดับองค์กร ภายใต้แบรนด์ **APC, PANDUIT, AMP, German Rack** เป็นต้น

จากลักษณะรูปแบบของธุรกิจประเภทเทคโนโลยีสารสนเทศ เจ้าของผลิตภัณฑ์จะไม่ดำเนินการขายตรงให้กับ ลูกค้า หรือคู่ค้า (Partner) ผลิตภัณฑ์นั้นๆ แต่จะขายผ่านผู้จัดจำหน่าย (Distributor) ในการให้บริการและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์อีกทอดหนึ่ง ซึ่งผู้จัดจำหน่ายสินค้าในประเทศทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศรายใหญ่ ได้แก่ บริษัท เอสไอเอส ดิสทริบิวชั่น (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) บริษัท ซินเน็ค (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) บริษัท อิน

กรม ไมโคร (ประเทศไทย) จำกัด บริษัท ไอที ดิสทริบิวชั่น จำกัด และบริษัท เดอะแวลลูซิสเต็มส์ จำกัด เป็นต้น โดยบริษัทได้ติดต่อและประสานงานกับผู้จัดจำหน่ายสินค้าดังกล่าวอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ทราบถึงแนวโน้มความต้องการและราคาสินค้าในตลาด เพื่อใช้ในการวางแผนการขายสินค้าและบริการได้อย่างมีประสิทธิภาพ ทั้งนี้จากการที่บริษัทได้เป็นตัวแทนในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ดังกล่าว บริษัทจะได้รับประโยชน์ทั้งจากเจ้าของผลิตภัณฑ์ซึ่งส่วนใหญ่เป็นการช่วยในการสนับสนุนธุรกรรมด้านการขาย การตลาด และทางด้านเทคนิค ให้กับบริษัทที่ดำเนินธุรกิจ **System Integrator** ซึ่งจะเป็นผู้ให้บริการโดยตรงกับลูกค้าและเป็นผู้คัดสรรผลิตภัณฑ์จากผู้จัดจำหน่ายรายต่างๆ ให้เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้า และเงินคืน (Rebates) หากบริษัทได้มีการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ตามยอดมูลค่าที่เจ้าของผลิตภัณฑ์ได้กำหนดไว้ นอกจากนี้บริษัทสามารถได้รับสิทธิประโยชน์ราคาส่วนลดที่บริษัทได้รับจากเจ้าของผลิตภัณฑ์และผู้จัดจำหน่าย ทั้งนี้ บริษัทไม่มีนโยบายในการสั่งซื้อสินค้าเพื่อมาเก็บสต็อกหรือการจำหน่าย เนื่องจากลักษณะงานในแต่ละโครงการที่บริษัทดำเนินการมีความแตกต่างกันไปตามความต้องการของลูกค้าหรือผู้ว่าจ้าง ซึ่งทำให้ประเภทและคุณสมบัติของสินค้าที่ต้องการมีความแตกต่างกันไป ประกอบกับสินค้าด้านเทคโนโลยีมีการเปลี่ยนแปลงค่อนข้างรวดเร็ว ดังนั้นบริษัทจะสั่งซื้อสินค้าเมื่อมีความต้องการหรือคำสั่งซื้อจากลูกค้า รวมทั้งเมื่อได้รับการว่าจ้างให้ดำเนินการต่างๆ แล้ว

ในปี 2554 - 2556 และงวด 6 เดือนแรก ปี 2557 บริษัทมียอดสั่งซื้อสินค้าจากผู้จำหน่ายหรือผู้จัดจำหน่ายสินค้ารายใหญ่ 10 รายแรก ร้อยละ 83.10, ร้อยละ 87.23, ร้อยละ 93.00, ร้อยละ 89.71 และ ร้อยละ 87.85 ของมูลค่าการสั่งซื้อสินค้ารวม ตามลำดับ โดยเป็นผู้จัดจำหน่ายรายใหญ่ที่มีสัดส่วนการจำหน่ายให้แก่บริษัทเกินกว่าร้อยละ 10 ของมูลค่าการสั่งซื้อสินค้ารวมจำนวน 2 - 4 ราย และกว่าร้อยละ 30 ของมูลค่าการสั่งซื้อสินค้ารวมจำนวน 1 ราย ซึ่งมีความสัมพันธ์ที่ดีกับบริษัทมาเป็นระยะเวลานานและเป็นบริษัทเทคโนโลยีสารสนเทศขนาดใหญ่ที่มีชื่อเสียงและจดทะเบียนอยู่ในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

สำหรับการให้บริการแก่ลูกค้าที่ควบคู่ไปพร้อมกับการจำหน่ายสินค้านั้น เมื่อทีมงานขายได้ทราบและศึกษาความต้องการของลูกค้าอย่างละเอียดแล้ว จะประสานงานกับทีมงานด้านผลิตภัณฑ์ซึ่งมีความเชี่ยวชาญด้านผลิตภัณฑ์และเทคโนโลยีเกี่ยวกับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศต่างๆ เพื่อทำการออกแบบ คัดเลือก และจัดหาระบบและอุปกรณ์ที่เหมาะสม ให้ได้มาตรฐานและตรงกับความต้องการของลูกค้า เพื่อนำเสนอแก่ลูกค้า ซึ่งภายหลังการได้รับคัดเลือกให้ดำเนินการหรือได้รับคำสั่งซื้อสินค้าและบริการแล้ว ทีมงานด้านบริการทางเทคนิค (Technical Service Department) จะเป็นผู้ดำเนินการ (Implement) ในรายละเอียดต่างๆ ของงานแต่ละโครงการ ทั้งด้านการให้คำปรึกษา การติดตั้ง การทดสอบระบบ การดูแล ซ่อมแซม และบำรุงรักษา เป็นต้น

นอกจากนี้ บริษัทได้มีการว่าจ้างที่ปรึกษาที่มีความรู้ ความชำนาญ สำหรับงานบางประเภท เพื่อทำหน้าที่ให้คำปรึกษาและตรวจสอบงาน โดยเฉพาะงานที่เกี่ยวข้องกับโปรแกรมประยุกต์ เพื่อช่วยให้งานมีความถูกต้องและครบถ้วน และการว่าจ้างผู้รับช่วงงาน (Sub-Contractor) เพื่อดำเนินการแทนในงานบางโครงการที่มีส่วนประกอบของหลายๆอย่าง และมีงานบางงานบริษัทไม่มีความถนัด หรือไม่สามารถจัดสรรทรัพยากรได้ทันตามช่วงเวลานั้นๆ หรือหากดำเนินการเองอาจมีต้นทุนในการดำเนินงานสูงกว่า ซึ่งส่วนมากเป็นการจัดจ้างในงานโปรแกรมประยุกต์ และงานที่ต้องใช้กำลังคนจำนวนมากในช่วงเวลาดำเนินการสั้นๆ หรือการทำงานซ้ำๆ ในช่วงเวลาหนึ่งๆ ซึ่งที่ผ่านมาบริษัทได้ทำงานร่วมกับที่ปรึกษาและผู้รับช่วงงานในลักษณะของการเป็นพันธมิตรหรือคู่ค้าที่มีความสัมพันธ์ที่ดีต่อกันมาเป็นระยะเวลานาน โดยที่ปรึกษาและผู้รับช่วงงานดังกล่าวเป็นบุคคลภายนอกและไม่มีขัดแย้งทางผลประโยชน์ใดๆ กับ

บริษัท ทั้งนี้ บริษัทได้กำหนดนโยบายในการว่าจ้างที่ปรึกษาและผู้รับช่วงงานไว้อย่างชัดเจน โดยนโยบายดังกล่าวได้ผ่านการพิจารณาและอนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 2/2554 เมื่อวันที่ 7 กุมภาพันธ์ 2554 และต่อมาได้อนุมัติปรับปรุงจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 6/2554 เมื่อวันที่ 6 มิถุนายน 2554

ในการดำเนินงานของแต่ละโครงการมีระยะเวลาแตกต่างกันออกไป ขึ้นกับขนาดและลักษณะงานของแต่ละโครงการ โดยมีระยะเวลาดำเนินงานตั้งแต่ 1 เดือน ถึง 1 ปี และมีระยะเวลาดำเนินงานเฉลี่ยประมาณ 3-6 เดือน ซึ่งภายหลังจากดำเนินงานเสร็จและส่งมอบโครงการแล้ว บริษัทจะให้บริการหลังการขาย เช่น การฝึกอบรมการใช้งาน การตรวจสอบและบำรุงรักษาตามระยะเวลาที่กำหนด เป็นต้น ตลอดจนการรับประกันความเสียหายหรือความชำรุดบกพร่องที่อาจเกิดขึ้นจากการใช้งานภายในระยะเวลาตามที่ตกลงกัน หรือประมาณ 1 ปี โดยจะต้องดำเนินการซ่อมแซมหรือแก้ไขข้อบกพร่องดังกล่าว (ถ้ามี) เพื่อให้อยู่ในสภาพที่สามารถใช้งานได้ดีเป็นปกติภายในระยะเวลาที่กำหนด อย่างไรก็ตาม เนื่องจากบริษัทสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ที่ได้มาตรฐานจากผู้จำหน่ายสินค้ารายใหญ่ที่มีการรับประกันผลิตภัณฑ์เป็นระยะเวลาเท่ากับระยะเวลาประกันผลงานที่บริษัทมีต่อลูกค้าในแต่ละโครงการ ดังนั้นในกรณีที่เกิดการชำรุดเสียหาย และไม่สามารถใช้งานได้ของผลิตภัณฑ์ ผู้จำหน่ายสินค้าของบริษัทจะเป็นผู้รับผิดชอบต่อความเสียหายดังกล่าวต่อจากบริษัทอีกทอดหนึ่ง

ในส่วนของงานบริการให้เช่าอุปกรณ์ บริษัทจะจัดหาผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ต่างๆตามมาตรฐานที่ลูกค้ากำหนดเพื่อให้ลูกค้าเช่าใช้ ซึ่งได้แก่ เครื่องพิมพ์ และคอมพิวเตอร์ รวมกับการให้บริการบำรุงรักษาด้วย โดยมีระยะเวลาเช่าประมาณ 1-4 ปี (ส่วนใหญ่มีระยะเวลาเช่า 3 ปี) ซึ่งในบางโครงการที่มีปริมาณการใช้บริการสูง บริษัทจะจัดหาเจ้าหน้าที่ประจำเพื่อให้บริการในสถานที่ตั้งของลูกค้าหรือจุดที่ตั้งของผลิตภัณฑ์หรืออุปกรณ์ที่ให้เช่า เพื่อให้สามารถให้บริการได้ทันทีเมื่อมีเหตุขัดข้องของการใช้งาน

นอกจากนี้ การทำสัญญากับหน่วยงานราชการ ในกรณีการสั่งซื้อสินค้าและงานระบบเทคโนโลยีสารสนเทศแบบเบ็ดเสร็จ หากบริษัทไม่สามารถจัดหาสินค้าให้กับลูกค้าได้ทันกำหนดเวลาที่ระบุไว้ในสัญญา จะมีค่าปรับเป็นรายวันในอัตราประมาณร้อยละ 0.1-0.2 ของมูลค่าสินค้าที่ไม่สามารถส่งมอบให้แก่ลูกค้าได้ ซึ่งในระยะเวลา 3 ปี ที่ผ่านมาบริษัทมีค่าปรับจำนวน 1 รายการในปี 2554 บริษัทถูกปรับจากลูกค้าภาครัฐจากกรมอุตุนิยมวิทยาจำนวน 1.39 ล้านบาท หรือในอัตราร้อยละ 6.82 ของมูลค่างานโครงการ เนื่องจาก การควบคุมกิจการของผู้จำหน่ายสินค้าทำให้ยี่ห้อตราสินค้ามีการเปลี่ยนแปลงแต่คุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ไม่ได้มีการเปลี่ยนแปลงแต่อย่างใด ทำให้การรับมอบงานของกรมอุตุนิยมวิทยาเกิดความล่าช้า ปัจจุบันบริษัทอยู่ในขบวนการฟ้องร้องเพื่อเรียกร้องค่าจ้างดังกล่าวคืน ซึ่ง ณ วันที่ 31 ตุลาคม 2556 ศาลปกครองกลางได้มีคำพิพากษาให้กรมอุตุนิยมวิทยาชำระเงินดังกล่าวให้แก่บริษัทแต่เพียงบางส่วน พร้อมด้วยดอกเบี้ยในอัตราร้อยละ 7.5 ต่อปี นับแต่วันที่ 2 สิงหาคม 2554 เป็นต้นไป จนกว่าจะชำระจนครบถ้วน อย่างไรก็ตาม ในขณะนี้ทางบริษัทได้ทำการยื่นอุทธรณ์คำพิพากษาดังกล่าวแล้ว โดยทางบริษัทประสงค์ที่จะได้รับชำระเงินค่าปรับคืนเต็มจำนวน พร้อมดอกเบี้ยในอัตราร้อยละ 7.5 ต่อปี นับแต่วันที่ 2 พฤษภาคม 2554 จนกว่าจะชำระจนครบถ้วน ซึ่งขณะนี้คดีกำลังอยู่ระหว่างการพิจารณาของศาลปกครองสูงสุด และถึงแม้ว่าบริษัทจะแพ้คดีและสูญเสียจำนวนเงินดังกล่าว บริษัทได้รับรู้จำนวนค่าปรับดังกล่าวเป็นค่าใช้จ่ายในการบริหารงานแล้ว นอกจากนี้ เมื่อวันที่ 24 มีนาคม 2557 บริษัทได้ทำการฟ้องกรมอุตุนิยมวิทยากับพวก เป็นคดีของศาลปกครองกลาง เพื่อเรียกหลักประกันตามสัญญาคืน ทนายพิทักษ์ที่เรียกร้องคิดเป็นจำนวน 1,103,067.50 บาท ซึ่งในขณะนี้คดีกำลังอยู่ในระหว่างการยื่นคำให้การเพิ่มเติมของผู้ถูกฟ้องคดีทั้งสอง

ในกรณีของการให้บริการอื่นๆ เช่น บริการปรับปรุง บำรุงรักษา และซ่อมแซม ในกรณีที่คอมพิวเตอร์หรืออุปกรณ์หรือระบบงานขัดข้องไม่สามารถใช้งานได้เกินกว่าชั่วโมงที่กำหนดไว้ในแต่ละเดือน จะมีค่าปรับเป็นรายชั่วโมงที่ขัดข้องและไม่สามารถใช้งานได้ ซึ่งตั้งแต่ ปี 2553 - 2555 บริษัทมีค่าปรับที่เกิดจากการให้บริการจำนวน 1 โครงการ, 3 โครงการ และ 2 โครงการตามลำดับ หรือคิดเป็นร้อยละ 0.70, ร้อยละ 1.24 และร้อยละ 0.13 ของมูลค่างานตามสัญญาดังกล่าว ซึ่งถือว่าเป็นสัดส่วนที่น้อยมาก โดยค่าปรับจากงานบริการบริษัทสามารถเรียกเก็บค่าเสียหายได้จากบริษัทที่รับเหมาช่วงงานบริการดังกล่าวได้ทั้งจำนวน สำหรับปี 2556 และงวด 6 เดือนแรกปี 2557 บริษัทไม่มีค่าปรับจากการให้บริการแต่อย่างใด

ทั้งนี้ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2557 บริษัทมีทีมงานด้านการตลาดและบริการทางเทคนิคจำนวนรวม 39 คน มีหน้าที่ในการออกแบบและสนับสนุนด้านเทคโนโลยีและประสานงานกับผู้ผลิตและผู้แทนจำหน่ายด้านต่างๆ รวมไปถึงการปฏิบัติงานหรือดำเนินการในรายละเอียดของโครงการแต่ละโครงการด้วย

ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

-ไม่มี-

งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2557 บริษัทมีงานที่ยังไม่ได้ส่งมอบเป็นจำนวน 50 สัญญา โดยมีมูลค่ารวมตามสัญญาเท่ากับ 76.07 ล้านบาท และมีมูลค่าค้างค้างเท่ากับ 23.41 ล้านบาท สรุปตามลักษณะงานหลักๆ ดังนี้

ลักษณะงาน	มูลค่างาน (ล้านบาท)	มูลค่าค้าง ณ วันที่ 30 มิ.ย. 2557 (ล้านบาท)	ช่วงเวลาวันครบกำหนด วันส่งมอบ
1. ธุรกิจวางระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ			
1.1 งานระบบเทคโนโลยีสารสนเทศแบบเบ็ดเสร็จ	58.50	12.25	ช่วงไตรมาสที่ 2 ปี 2557 - ไตรมาส 3 ปี 2558
1.2 งานบริการเทคโนโลยีสารสนเทศอื่นๆ	10.61	5.24	ช่วงไตรมาสที่ 2 ปี 2557 - ไตรมาสที่ 2 ปี 2560
2. ธุรกิจให้เช่าเครื่องพิมพ์ และคอมพิวเตอร์	6.96	5.91	ช่วงไตรมาสที่ 2 ปี 2559 - ไตรมาสที่ 3 ปี 2560
รวม	76.07	23.41	