

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1 ความเป็นมาและพัฒนาการที่สำคัญ

บริษัท วันทูวัน คอนแทคส์ จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ” หรือ “OTO”) จัดทะเบียนจัดตั้งเมื่อวันที่ 7 สิงหาคม 2543 ด้วยทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้วเริ่มแรก 20.0 ล้านบาท และในปี 2548 ได้เพิ่มทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้วเป็น 100.0 ล้านบาท บริษัทฯ มีสถานะเป็นบริษัทย่อยของ บริษัทฯ สามารถคอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) (“SAMART”) เพื่อดำเนินธุรกิจให้บริการบริหารจัดการงานลูกค้าสัมพันธ์และบริการข้อมูลข่าวสารครบวงจร (Fully Contact Center Management Service) ให้แก่องค์กรภาครัฐและเอกชน โดยมีบริการที่หลากหลายด้วยเทคโนโลยีอินเทอร์เน็ตสมัยใหม่และบริหารงานโดยทีมงานมืออาชีพภายใต้แนวคิด “ตอบสนองบริการลูกค้าทุกด้านอย่างครบวงจร” (Total Customer Management Solutions with Customized Services)

ความเป็นมาและพัฒนาการที่สำคัญของบริษัทฯ สามารถสรุปได้ดังนี้

ปี พ.ศ.	พัฒนาการบริษัท
ปี 2543	● จัดทะเบียนจัดตั้งบริษัทฯ เมื่อวันที่ 7 สิงหาคม 2543 ด้วยทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้ว 20.0 ล้านบาท มีจำนวนหุ้น 2.0 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10.0 บาท โดยมี SAMART และบริษัทในกลุ่มสามารถถือหุ้นรวมกันร้อยละ 100.0
ปี 2544	● บริษัทฯ เริ่มให้บริการออกแบบพัฒนาและติดตั้งระบบศูนย์บริการข้อมูลแบบเบ็ดเสร็จ (Turnkey Total Solutions) และบริการบริหารจัดการศูนย์ลูกค้าสัมพันธ์แบบเต็มรูปแบบ (Fully Outsourced Contact Center Management Service) ให้แก่ลูกค้าในองค์กรภาครัฐและเอกชน
ปี 2545	● บริษัทฯ เริ่มให้บริการจัดหาเจ้าหน้าที่ลูกค้าสัมพันธ์ (Customer Service Representative Outsourced) เพื่อให้บริการรับโทรศัพท์ให้หน่วยงานภายนอก
ปี 2546	● บริษัทฯ เริ่มให้ระบบศูนย์บริการข้อมูลและอุปกรณ์ (Contact Center Facility Outsourced)
ปี 2548	● ในเดือนพฤษภาคม บริษัทฯ ได้เพิ่มทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้วอีก 80.0 ล้านบาท เป็นทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้ว 100.0 ล้านบาทมีจำนวนหุ้น 10.0 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10.0 บาท ● บริษัทฯ ได้รับการรับรองคุณภาพ ISO 9001:2008 ด้าน Accredited
ปี 2549	● บริษัทฯ ได้รับรางวัลด้านการให้บริการ Contact Center No.1 Thailand Outsourcing Contact Centre จาก Frost & Sullivan
ปี 2550	● บริษัทฯ ได้รับรางวัลด้านการให้บริการ Contact Center 3 รางวัล ได้แก่ 1) Gold Winner APAC Best Contact Center (BUG1113) 2) Bronze Winner of Contact Center World Awards (BUG1113) 3) Generali's Thailand Best Telemarketing Performance
ปี 2551	● ในเดือนตุลาคม บริษัทฯ ได้จัดตั้งบริษัท วันทูวัน โพรเฟสชั่นแนล จำกัด (“OTP”) เป็นบริษัทย่อย โดยบริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 100.0 เพื่อดำเนินธุรกิจให้บริการรับเป็นที่ปรึกษา ให้คำแนะนำเกี่ยวกับการบริหารงานบุคคล และบริการด้านการจัดหาบุคลากรด้านบริการลูกค้าสัมพันธ์โดยเฉพาะ อย่างไรก็ตามปัจจุบัน OTP ยังมิได้เริ่มประกอบธุรกิจแต่อย่างใด ● บริษัทฯ ได้รับการรับรองมาตรฐาน Software development standard CMMI Level 3 (Capability Maturity Model Integration) ซึ่งเกี่ยวกับมาตรฐานกระบวนการในการพัฒนาและบริหารจัดการโครงการทางด้านสารสนเทศ ที่ถูกคิดค้นโดยสถาบัน Software Engineering Institute (SEI) บนหลักการที่ว่าคุณภาพที่ดีของกระบวนการจะนำไปสู่คุณภาพที่ดีของผลิตภัณฑ์และบริการ

ปี พ.ศ.	พัฒนาการบริษัท
ปี 2552	<ul style="list-style-type: none"> ● บริษัทฯ ได้รับการประกันคุณภาพ ISO/IEC 20000 ด้าน IT Service Management ● บริษัทฯ ได้รับรางวัลด้านการให้บริการ Contact Center 2 รางวัล ได้แก่ <ol style="list-style-type: none"> 1) Silver Winner of APAC Best Contact Center (PEA Project) 2) Silver Winner of Best Trainer ● ในเดือนกุมภาพันธ์ ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ ได้มีมติให้จัดตั้ง บริษัท วันทูวัน เวียดนาม จำกัด เพื่อเป็นที่ปรึกษาและให้บริการจัดตั้งระบบศูนย์บริการข้อมูลลูกค้าแห่งองค์การภาครัฐและเอกชนในประเทศเวียดนาม โดยมีทุนจดทะเบียน 0.04 ล้านดอลลาร์สหรัฐ โดยบริษัทฯ จะมีสัดส่วนการถือหุ้นในอัตราร้อยละ 100.0
ปี 2553	<ul style="list-style-type: none"> ● บริษัทฯ ได้พิจารณาปัจจัยต่างๆ ที่มีผลกระทบต่อการลงทุนใน บริษัท วันทูวัน เวียดนาม จำกัด แล้วเห็นว่าควรชะลอการลงทุนไว้ก่อน
ปี 2554	<ul style="list-style-type: none"> ● บริษัทฯ ได้จัดตั้ง Disaster Recovery Site หรือ DR Site (ศูนย์สำรอง) เพื่อรองรับเหตุการณ์ฉุกเฉิน อาทิ วิกฤตการณ์น้ำท่วม เหตุการณ์จลาจล เป็นต้น เพื่อให้บริษัทฯ สามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างต่อเนื่อง
ปี 2555	<ul style="list-style-type: none"> ● บริษัทฯ ได้รับรางวัลด้านการให้บริการ Contact Center 3 รางวัล ได้แก่ <ol style="list-style-type: none"> 1) Silver Winner of APAC Best Mid-sized Contact Center (SRT project) 2) Bronze Winner of APAC Best Customer Service (TCCC project) 3) Thailand Outsourced Contact Center Vendor of the year จาก Frost & Sullivan (ประเทศไทย) ในฐานะที่เป็นองค์กรเอกชนที่ดำเนินธุรกิจด้านคอนแทคเซ็นเตอร์ชั้นนำของประเทศไทยที่มีการเติบโตและมีการพัฒนาองค์กรอย่างไม่หยุดยั้ง ทั้งทางด้านบุคลากร เทคโนโลยีและการบริหารจัดการ ● บุคลากรของบริษัทฯ ได้รับการรับรองให้เป็น COPC Registered Coordinator จากสถาบัน COPC (Customer Operation Performance Center) ซึ่งเป็นสถาบันที่รับรองคุณภาพการบริหารจัดการ Contact Center ที่เป็นมาตรฐานสากล
ปี 2556	<ul style="list-style-type: none"> ● ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2556 เมื่อวันที่ 27 มีนาคม 2556 ได้มีมติให้แปรสภาพบริษัทเป็นบริษัทมหาชนจำกัด และเปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้จากหุ้นละ 10.0 บาท เป็นหุ้นละ 1.0 บาท ● ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2556 เมื่อวันที่ 22 พฤษภาคม 2556 ได้มีมติให้เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 100.0 ล้านบาท เป็น 280.0 ล้านบาท โดยออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 180.0 ล้านหุ้น แบ่งเป็นหุ้นปันผลจำนวน 110.0 ล้านหุ้น และเสนอขายให้แก่ประชาชนเป็นครั้งแรกจำนวน 70.0 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1.0 บาท ● เมื่อวันที่ 13 กันยายน 2556 บริษัทฯ ได้จัดตั้งบริษัท วันทูวัน แคมโบเดีย จำกัด (“OTOC”) โดยมีทุนจดทะเบียน 5,000 เหรียญสหรัฐ (เทียบเท่า 155,000 บาท) โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อดำเนินธุรกิจศูนย์บริการข้อมูลลูกค้าสัมพันธ์ในประเทศกัมพูชา ซึ่งเริ่มดำเนินธุรกิจในไตรมาส 1 ปี 2557

2.2 ภาพรวมการประกอบธุรกิจ

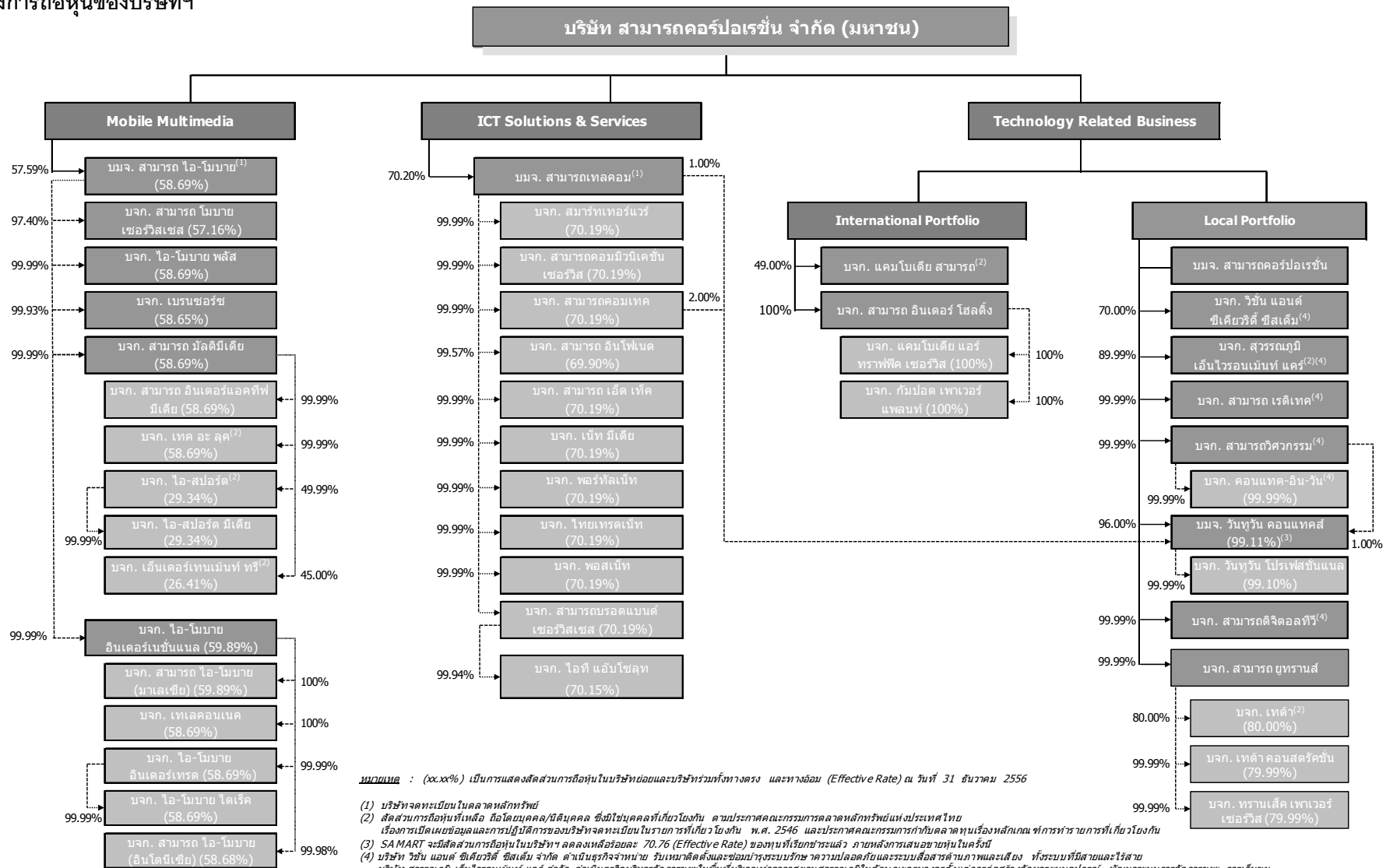
บริษัทฯ เป็นผู้เชี่ยวชาญในธุรกิจศูนย์บริการข้อมูลลูกค้าสัมพันธ์ในประเทศไทยที่ช่วยบริหารจัดการระบบข้อมูลลูกค้าสัมพันธ์ได้อย่างครบวงจร รับประกันความพึงพอใจสูงสุด ด้วยทีมงานผู้เชี่ยวชาญระดับมืออาชีพ ที่พร้อมเอาใจใส่และดูแลเป็นอย่างดี ตลอดระยะเวลาการให้บริการ นอกจากนี้บริษัทฯ ยังมีบริการให้เช่าอุปกรณ์ Contact Center ที่ทันสมัยได้มาตรฐาน เป็นที่ยอมรับในระดับสากล และบริการให้เช่าซอฟต์แวร์ ทั้งซอฟต์แวร์สำเร็จรูป และซอฟต์แวร์ระบบ Contact Center ที่ปรับเปลี่ยนระบบการทำงานให้เหมาะสมกับธุรกิจขององค์กร เพื่อให้บริการลูกค้าได้อย่างสมบูรณ์แบบที่สุด

บริษัทฯ เป็นบริษัทหนึ่งในกลุ่มสามารถ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 SMART ซึ่งเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ เป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ถือหุ้นร้อยละ 96.0 และบริษัทอื่น ๆ ในกลุ่มสามารถถือหุ้นที่เหลืออีกร้อยละ 4.0 (โปรดดูรายชื่อผู้ถือหุ้นในส่วนที่ 2.3 ข้อ 9 ข้อมูลหลักทรัพย์และผู้ถือหุ้น) ทั้งนี้ภายใต้กลุ่มสามารถการดำเนินธุรกิจระบบศูนย์บริการข้อมูล (Contact Center) ไม่ว่าจะในประเทศหรือต่างประเทศจะดำเนินการโดยบริษัทฯ เท่านั้น ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท SMART ครั้งที่ 3/2556 เมื่อวันที่ 10 พฤษภาคม 2556 ได้มีมติอนุมัติการออกและเสนอขายหุ้นสามัญของบริษัท วันทูวัน คอนแทคส์ จำกัด (มหาชน) ต่อประชาชนเป็นครั้งแรก (IPO) โดยรายการดังกล่าวได้ผ่านการพิจารณาอนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการตรวจสอบของ SMART ครั้งที่ 2/2556 เมื่อวันที่ 10 พฤษภาคม 2556 และคณะกรรมการตรวจสอบของ SMART เห็นชอบว่ารายการดังกล่าวไม่เข้าข่ายต้องพิจารณาตามประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุน เรื่องหลักเกณฑ์ในการทำรายการที่มีนัยสำคัญที่เข้าข่ายเป็นการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ และประกาศคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เรื่องการเปิดเผยข้อมูลและการปฏิบัติการของบริษัทจดทะเบียนในการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ พ.ศ. 2547 เนื่องจากคำนวณขนาดรายการตามเกณฑ์มูลค่าของสินทรัพย์ที่จำหน่ายไปได้ร้อยละ 1.58 ซึ่งต่ำกว่าร้อยละ 15.0 SMART สามารถดำเนินการได้โดยไม่ต้องเปิดเผยข้อมูลต่อตลาดหลักทรัพย์ฯ

บริษัทฯ มีบริษัทย่อย 2 แห่ง คือ บริษัท วันทูวัน โปรเฟสชันแนล จำกัด และ บริษัท วันทูวัน แคมโบเดีย จำกัด

1. บริษัท วันทูวัน โปรเฟสชันแนล จำกัด (“OTP”) เป็นบริษัทย่อยที่บริษัทฯ ถือหุ้นอยู่ร้อยละ 99.9 ของทุนชำระแล้ว OTP ก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 21 ตุลาคม 2551 ปัจจุบันมีทุนจดทะเบียน 1.0 ล้านบาทและมีทุนเรียกชำระแล้ว 0.25 ล้านบาท เพื่อดำเนินธุรกิจให้บริการรับเป็นที่ปรึกษา ให้คำแนะนำเกี่ยวกับการบริหารงานบุคคล และบริการด้านการจัดหาบุคลากรด้านบริการลูกค้าสัมพันธ์โดยเฉพาะ อย่างไรก็ตามปัจจุบัน OTP ยังมิได้เริ่มประกอบธุรกิจแต่อย่างใด
2. บริษัท วันทูวัน แคมโบเดีย จำกัด (“OTOC”) เป็นบริษัทย่อยที่บริษัทฯ ถือหุ้นอยู่ร้อยละ 100.0 ของทุนชำระแล้ว ก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 13 กันยายน 2556 มีทุนจดทะเบียน 5,000 เหรียญสหรัฐ (20 ล้านดอลลาร์กัมพูชาหรือเทียบเท่า 155,000 บาท) และมีทุนเรียกชำระแล้ว 1,250 เหรียญสหรัฐ (เทียบเท่า 40,000 บาท) เพื่อดำเนินธุรกิจศูนย์บริการข้อมูลลูกค้าสัมพันธ์ในประเทศกัมพูชา ซึ่งเริ่มดำเนินธุรกิจในไตรมาส 1 ปี 2557

โครงสร้างการถือหุ้นของบริษัทฯ



หมายเหตุ : (xx.xx%) เป็นการแสดงสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมที่ทางตรง และทางอ้อม (Effective Rate) ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556

(1) บริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์
 (2) สัดส่วนการถือหุ้นที่เหลือ ถือโดยบุคคล/นิติบุคคล ซึ่งมีไม่บุคคลที่เกี่ยวข้องกัน ตามประกาศคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เรื่องการเปิดเผยข้อมูลและการปฏิบัติกรของบริษัจดทะเบียน ในรายการที่เกี่ยวข้องกัน พ.ศ. 2546 และประกาศคณะกรรมการกิตติลาตุนเรื่องหลักเกณฑ์การทำการซื้อขายที่เกี่ยวข้องกัน
 (3) SAMART จะมีสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทฯ ลดลงเหลือร้อยละ 70.76 (Effective Rate) ของหุ้นที่เรียกชำระแล้ว ภายหลังจากเสนอขายหุ้นในครั้ง
 (4) บริษัท วัชชี แอนต์ ซิเคียวริตี้ ซิสเต็ม จำกัด ดำเนินธุรกิจจำหน่าย รั้วขนาดติดตั้งและซ่อมบำรุงระบบรักษาความปลอดภัยและระบบสื่อสารด้านภาพและเสียง ที่ระบบที่มีสายและไร้สาย บริษัท สุวรรณภูมิ เอ็นไวรอนเมนท์ แคร่ จำกัด ดำเนินธุรกิจบริหารจัดการขยะในพื้นที่บริเวณท่าอากาศยานสุวรรณภูมิในลักษณะและวงจรตั้งแแต่การก่อสร้างจัดการระบบอุปกรณ์ พัฒนาระบบการจัดการขยะ การเก็บขน การคัดแยก และการกำจัดขยะ
 บริษัท สามารถ เรดิเทค จำกัด ดำเนินธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีทางรังสี อาทิ การให้บริการตรวจรังสี การบริการฝึกอบรมด้านความปลอดภัยในการใช้งานรังสี และการบริหารจัดการโครงการด้านเทคโนโลยีรังสี
 บริษัท สามารถวิศวกรรม จำกัด ดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่ายเสาอากาศวิทยุ โทรทัศน์ และจานรับสัญญาณดาวเทียมชนิดทีและโบโร่ง รวมทั้งให้บริการระบบสื่อสารคุณภาพและเสียงครบวงจร
 บริษัท คอนแทค-อิน-วัน จำกัด ซึ่งดำเนินธุรกิจเป็น รั้วระบบการติดตั้งจานรับสัญญาณดาวเทียม
 บริษัท สามารถดิจิทัลทีวี จำกัด ดำเนินธุรกิจให้บริการระบบโครงข่ายสื่อสารคุณภาพข้อมูลภาพและเสียง

บริษัทฯ มีการแบ่งธุรกิจให้บริการออกเป็น 2 ประเภทดังนี้

1. **รับจ้างบริการศูนย์บริการข้อมูล (Outsourced Contact Center Services)**

ก. **บริการบริหารจัดการศูนย์ลูกค้าสัมพันธ์แบบเต็มรูปแบบ (Fully Outsourced Contact Center Management Service)**

ประกอบด้วยบริการที่หลากหลาย เช่น การสำรวจข้อมูลหรือความคิดเห็นทางโทรศัพท์ (Tele-survey) การขายสินค้าหรือบริการทางโทรศัพท์ (Tele-sales) การติดตามข้อมูลทางโทรศัพท์ บริการรับเรื่องร้องเรียนต่างๆ รวมถึงรับคำติชม และ ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์หรือบริการผ่านทางโทรศัพท์ (Complaint Handling) ดูแลบริหารจัดการการตลาดต่างๆ ฯลฯ

บริษัทฯ มีการให้บริการสำหรับองค์กรที่สนใจมี Contact Center ไว้ใช้งานแต่ไม่ต้องการลงทุนจัดตั้งระบบเอง โดยสามารถลดต้นทุนการดำเนินงานด้วยการว่าจ้างให้บริการ Outsourced Contact Center แบบเบ็ดเสร็จ โดยสามารถว่าจ้างดำเนินการให้ทั้งโครงการในระยะยาว และโครงการระยะสั้น การทำกิจกรรมพิเศษ ซึ่งมีระยะเวลาที่ชัดเจน ซึ่งในการบริหารจัดการศูนย์ลูกค้าสัมพันธ์แบบเต็มรูปแบบ (Fully Outsourced Contact Center Management Service) นี้ ทีมงานที่เชี่ยวชาญในงานบริหารการให้บริการศูนย์ลูกค้าสัมพันธ์ในด้านต่างๆ จะเป็นผู้บริหารจัดการ Contact Center เพื่อให้บริการข้อมูลข่าวสาร หรือ ศูนย์บริการข้อมูลแบบเบ็ดเสร็จแก่ลูกค้าแทน โดยที่บริษัทฯ เป็นผู้จัดเตรียมสถานที่ ระบบโทรศัพท์ ระบบคอมพิวเตอร์ทั้ง Hardware และ Software Application และ เจ้าหน้าที่ลูกค้าสัมพันธ์ (Customer Service Representative) ตลอดจนเจ้าหน้าที่ หัวหน้างาน เจ้าหน้าที่ตรวจสอบคุณภาพ ให้ทั้งหมด โดยใช้ศูนย์ Contact Center ของบริษัทฯ ในการให้บริการในด้านต่างๆ

ข. **บริการจัดหาเจ้าหน้าที่ลูกค้าสัมพันธ์ (Customer Service Representative Outsourced)**

บริษัทฯ ให้บริการบริหารจัดการและจัดหาบุคลากรด้านบริการลูกค้าสัมพันธ์เต็มรูปแบบ ทั้งคัดสรร ฝึกอบรม ตรวจสอบและควบคุมมาตรฐานเพื่อรักษาระดับคุณภาพการให้บริการอย่างต่อเนื่อง จัดหาเจ้าหน้าที่ทดแทน พร้อมดูแลสวัสดิการพนักงาน เพื่อให้ลูกค้าหมดความกังวลในการบริหารงานบุคลากรด้านลูกค้าสัมพันธ์ และมั่นใจได้ว่าพนักงานพร้อมให้บริการได้ในระดับมาตรฐานสากล

ค. **บริการระบบศูนย์บริการข้อมูลและอุปกรณ์ (Contact Center Facility Outsourced)**

บริษัทฯ มีการให้บริการในกรณีที่องค์กรไม่ต้องการลงทุนติดตั้งระบบ Contact Center เอง สามารถเลือกใช้บริการระบบ Contact Center เพื่อใช้งานได้ ช่วยให้องค์กรมีศูนย์บริการข้อมูลลูกค้าที่ได้มาตรฐานโดยไม่ต้องลงทุนเอง เป็นการแบ่งเบาภาระค่าใช้จ่ายในการลงทุน และยังสร้างความคล่องตัวในการบริหารงานอย่างมีประสิทธิภาพ

2. **บริการออกแบบ พัฒนา และติดตั้งระบบศูนย์บริการข้อมูลแบบเบ็ดเสร็จ (Turnkey Total Solutions)**

บริษัทฯ ให้บริการให้คำปรึกษา บริการออกแบบพัฒนาและติดตั้งระบบศูนย์บริการข้อมูลแบบเบ็ดเสร็จ (Turnkey Total Solutions) สำหรับองค์กรที่ต้องการจะลงทุนและติดตั้งระบบภายในองค์กรเอง ด้วยเทคโนโลยีที่ทันสมัย โดยที่วิศวกรผู้เชี่ยวชาญด้าน Contact Center โดยเฉพาะ โดยบริษัทฯ ทำหน้าที่ในการจัดหาอุปกรณ์ Hardware และ Software Application ที่ใช้ใน ระบบ Contact Center รวมทั้งการ Integrate ระบบทั้งหมดเข้าด้วยกัน โดยเน้นออกแบบให้สอดคล้องกับการดำเนินธุรกิจของแต่ละองค์กร เพื่อเพิ่มศักยภาพการให้บริการลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

ภายหลังจากการออกแบบ พัฒนา และติดตั้งระบบศูนย์บริการข้อมูลแบบเบ็ดเสร็จ เรียบร้อยแล้ว บริษัทฯ มีการให้บริการดูแลบำรุงรักษา (Maintenance Service) ระบบ Contact Center โดยทีมงานผู้เชี่ยวชาญ ปัญหาต่างๆ จะได้รับการดูแลป้องกันและแก้ไขอย่างมีประสิทธิภาพและด้วยความรวดเร็ว ช่วยให้ธุรกิจดำเนินไปอย่างราบรื่น

2.3 โครงสร้างรายได้

ประเภทการให้บริการ	ปี 2554		ปี 2555		ปี 2556	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
1. บริการบริหารจัดการศูนย์ลูกค้าสัมพันธ์ (Outsourced Contact Center)						
ก. บริการบริหารจัดการศูนย์ลูกค้าสัมพันธ์แบบเต็มรูปแบบ	384.24	42.38	446.45	50.19	493.82	72.17
ข. บริการจัดหาเจ้าหน้าที่ลูกค้าสัมพันธ์	236.98	26.14	136.96	15.40	51.83	7.57
ค. บริการระบบศูนย์บริการข้อมูลและอุปกรณ์	64.74	7.14	69.67	7.83	49.69	7.26
รวมบริการบริหารจัดการศูนย์ลูกค้าสัมพันธ์	685.96	75.66	653.08	73.42	595.34	87.01
2. บริการออกแบบพัฒนาและติดตั้งระบบศูนย์บริการข้อมูลแบบเบ็ดเสร็จ (Turnkey Total Solutions)						
บริการออกแบบพัฒนาและติดตั้งระบบศูนย์บริการข้อมูลแบบเบ็ดเสร็จ	203.86	22.49	218.79	24.59	67.59	9.88
บริการบำรุงรักษาระบบ	16.77	1.85	17.73	1.99	21.31	3.11
รวมบริการออกแบบพัฒนาและติดตั้งระบบศูนย์บริการข้อมูลแบบเบ็ดเสร็จ	220.63	24.34	236.52	26.58	88.91	12.99
รวมทั้งหมด	906.58	100.00	889.60	100.00	684.24	100.00

หมายเหตุ: บริการบำรุงรักษาระบบ (Maintenance Service: MA) เป็นการบริการบำรุงรักษาระบบภายหลังการออกแบบ พัฒนา และติดตั้งระบบศูนย์บริการข้อมูลแบบเบ็ดเสร็จ (Turnkey Total Solutions) แต่เนื่องจากการบริการบำรุงรักษา การรายงานในงบการเงินจึงถูกจัดเป็นส่วนหนึ่งของรายได้จากการบริการ

2.4 เป้าหมายการดำเนินธุรกิจ

บริษัทฯ มีเป้าหมายที่จะเป็นผู้นำในการให้บริการศูนย์บริการข้อมูลที่ครบวงจรแก่ลูกค้าระดับภูมิภาค ซึ่งครอบคลุมถึงกลุ่มประเทศกัมพูชา ลาว เมียนมาร์ และเวียดนาม หรือที่เรียกว่ากลุ่ม "CLMV" โดยบริษัทฯ จะนำเสนอระบบการทำงาน (Solutions) ที่เกี่ยวกับการบริการลูกค้าโดยผ่านทั้งช่องทาง Contact Center หรือ การบริการลูกค้าผ่านช่องทางใหม่ๆ บริษัทฯ เชื่อว่าจากประสบการณ์การให้บริการลูกค้าของบริษัทฯ กว่า 10 ปี ผสมผสานกับระบบเทคโนโลยีสมัยใหม่ บริษัทฯ สามารถนำเสนอ Solutions ที่เหมาะสมกับการให้บริการลูกค้าแต่ละราย บริษัทฯ มีนโยบายเสนอทางเลือกในการบริการที่ครบวงจรเริ่มตั้งแต่การให้คำปรึกษา เพื่อค้นหาแนวทางในการให้บริการที่เหมาะสมและตอบสนองต่อเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจ บริษัทฯ จะนำเสนอทางเลือกในการให้บริการได้ตั้งแต่ การบริการศูนย์บริการข้อมูลและอุปกรณ์ (Contact Center Facility Outsourced) การบริการจัดหาเจ้าหน้าที่ลูกค้าสัมพันธ์ (Customer Service Representative) และการบริการบริหารจัดการศูนย์ลูกค้าสัมพันธ์แบบเต็มรูปแบบ (Fully Outsourced Contact Center Management) ทั้งนี้เพื่อให้เกิดความสะดวกรวดสบายในการใช้บริการในมุมมองของลูกค้ามากขึ้น

นอกเหนือไปจากนั้น ในกรณีที่ลูกค้าบางรายต้องการที่จะมีและบริหารจัดการระบบการให้บริการศูนย์ข้อมูลด้วยตนเอง บริษัทฯ ยังสามารถที่จะนำเสนอบริการออกแบบ พัฒนา และติดตั้งระบบศูนย์บริการข้อมูลแบบเบ็ดเสร็จ (Turnkey Total Solutions) เพื่อใช้ในการจัดการบริหารลูกค้าขององค์กรนั้นได้อย่างมีประสิทธิภาพ เนื่องจากบริษัทฯ เป็นพันธมิตรที่ดี ของผู้ผลิตอุปกรณ์ และระบบ (Software) อันดับต้นๆ ของโลก

บริษัทฯ มีเป้าหมายในการดูแลลูกค้าระยะยาวและต่อเนื่อง เพื่อร่วมกันพัฒนางานบริการที่ดีให้ประสบความสำเร็จร่วมกัน เพราะบริษัทฯ เชื่อว่าความสำเร็จของลูกค้าคือความสำเร็จของบริษัทฯ ด้วยเช่นกัน