

#### 4. การวิจัยและพัฒนา

บริษัทได้ให้ความสำคัญกับการวิจัยและพัฒนาตู้เติมเงินหรือผลิตภัณฑ์เครื่องรับชำระเงินประเภทใหม่ ๆ ให้มีบริการที่หลากหลายและตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้มากยิ่งขึ้น ดังจะเห็นได้จากการที่บริษัทได้พัฒนาเครื่องรับชำระเงินแบบอัตโนมัติสำหรับร้านค้า (Bill Payment Machine) ในนาม “บุญเติม เคาน์เตอร์เซอร์วิส” ที่สามารถให้บริการเติมเงินโทรศัพท์มือถือ และยังสามารถให้บริการเป็นตัวกลางในการโอนเงิน การชำระบัตรเครดิต การจ่ายชำระค่าสาธารณูปโภคได้ในเครื่องเดียวโดยไม่ต้องหยอดเหรียญหรือสอดธนบัตร โดยรูปแบบการให้บริการจะเป็นการชำระผ่านตู้ให้บริการที่เป็นร้านค้า (ร้านขายของชำ หรือ ร้านโชวห่วย) ซึ่งปัจจุบันอยู่ระหว่างการศึกษารายละเอียดต่างๆ และการพัฒนาระบบ , ตู้เติมเงินโทรศัพท์มือถือที่ให้บริการร่วมกับตู้น้ำดื่มหยอดเหรียญ (Drinking Water Machine) (น้ำดื่มระบบ RO), ตู้เติมเงินโทรศัพท์มือถือที่ให้บริการร่วมกับตู้จำหน่ายเครื่องดื่มกระป๋องอัตโนมัติ (Vending Machine), ตู้เติมเงินโทรศัพท์มือถือที่ให้บริการร่วมกับตู้จำหน่ายสินค้าขนาดเล็ก (Small Vending Machine), รวมถึงตู้แลกเหรียญที่ให้บริการแลกเหรียญ เป็นต้น ซึ่งปัจจุบัน ตู้ดังกล่าวอยู่ระหว่างการทดสอบตลาดรวมจำนวน 66 ตู้ (ข้อมูล ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2557) ทั้งนี้ การที่บริษัทให้ความสำคัญกับการพัฒนาตู้เติมเงินของบริษัท จะช่วยเพิ่มให้ตู้เติมเงินของบริษัทมีการให้บริการที่หลากหลาย สอดคล้องกับไลฟ์สไตล์ และรองรับความต้องการของลูกค้าได้มากยิ่งขึ้น ซึ่งจะส่งผลต่อการขยายช่องทางในการสร้างรายได้ให้กับบริษัทต่อไปในอนาคต

อย่างไรก็ตาม สำหรับตู้เติมเงินหรือผลิตภัณฑ์เครื่องรับชำระเงินประเภทใหม่ ๆ ข้างต้นที่อยู่ระหว่างการวิจัยและพัฒนา นั้น เป็นการยืมใช้สินทรัพย์ของ FORTH ในฐานะผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัท แต่สำหรับรายได้ที่เกิดจากการให้บริการต่าง ๆ ของตู้เติมเงินประเภทใหม่นี้ บริษัทเป็นผู้รับรู้รายได้ทั้งหมด อย่างไรก็ตาม จำนวนเงินดังกล่าวมีสัดส่วนที่น้อยมาก (น้อยกว่าร้อยละ 1 ของรายได้รวม)

ไม่เพียงแต่การวิจัยและพัฒนาเท่านั้น บริษัทยังให้ความสำคัญในการพัฒนาบุคลากรเพื่อเพิ่มความสามารถและประสิทธิภาพในการทำงานของพนักงานบริษัท เช่น การฝึกอบรม "Training Sale" ในแต่ละภูมิภาคของประเทศ เพื่อฝึกอบรมทักษะการบริการและการขาย การฝึกอบรมเกี่ยวกับข้อสงสัยและแก้ไขปัญหาต่าง ๆ ให้แก่ลูกค้า ตลอดจนการฝึกทักษะการเจรจาเกี่ยวกับลูกค้า เป็นต้น รวมถึงการให้ความรู้แก่ผู้แทนบริการเพื่อให้เกิดความเชี่ยวชาญทั้งความเข้าใจในระบบการทำงานของตู้เติมเงิน การบริหารจัดการในการดูแลตู้เติมเงินให้สามารถให้บริการได้ตลอด 24 ชั่วโมง ตลอดจนการให้คำแนะนำในการบริหารจัดการตู้เติมเงินให้เกิดประสิทธิภาพในการสร้างรายได้สูงสุด เพื่อช่วยให้ตัวแทนสามารถพัฒนาตนเองได้อย่างรวดเร็วและเติบโตร่วมกับบริษัทต่อไปในระยะยาว นอกจากนี้ บริษัทยังมีการจัดสัมมนาของผู้แทนบริการ เพื่อให้บริษัทได้พบปะกับผู้แทนบริการรายต่าง ๆ ของตู้เติมเงินออนไลน์บุญเติมให้ครอบคลุมพื้นที่ต่าง ๆ อีกด้วย

ภาพการจัดอบรมให้ความรู้ "Training Sale"

