

# ทูพลัสคว่ำสิทธิ์ 'ออตโตเคสก์' เจาะตลาดใหม่ บั๊นยอด 200%

"ทูพลัส ซอฟท์" คว่ำสิทธิ์ขาย "ออตโตเคสก์" ซอฟต์แวร์ออกแบบก่อสร้างระดับโลก มั่นใจบั๊นยอดขายโต 200% มุ่งเดินหน้าขยายฐานลูกค้ากลุ่มสถาปนิกทั่วไป พร้อมเจาะตลาด อบต.-อบจ.ทั่วประเทศ

นายชาติชาย สุภัควิช ประธานกรรมการบริหาร บริษัท ทูพลัส ซอฟท์ จำกัด ผู้นำเข้าและจำหน่ายโปรแกรมและโซลูชันด้านไอทีที่ก่อสร้างกล่าวว่า เมื่อปลายเดือนมีนาคมที่ผ่านมาบริษัทได้รับการแต่งตั้งจากบริษัทออตโตเคสก์ ผู้พัฒนาซอฟต์แวร์ด้านการออกแบบ 3 มิติจากประเทศอเมริกา ให้เป็นตัวแทนจำหน่ายซอฟต์แวร์สำหรับการออกแบบด้านสถาปัตยกรรมรายเดียวในประเทศไทย โดยซอฟต์แวร์ของออตโตเคสก์ประกอบด้วยออตโตแคด, โรบอค, ริวิต เป็นต้น

ที่ผ่านมาออตโตเคสก์จำหน่ายสินค้าผ่านคิสทริบิวเตอร์ 2 รายคือ เมโทรซิสเต็มส์ และเอสไอเอส แต่เนื่องจากออตโตเคสก์มีนโยบายเปลี่ยนโมเดลธุรกิจใหม่และต้องการพัฒนาสินค้าและบริการลักษณะเป็นโซลูชันมากขึ้น จึงเปลี่ยนมาใช้บริการของทูพลัสฯ ส่งผลให้ทูพลัสฯนอกจากจะเป็นผู้จำหน่ายซอฟต์แวร์แล้ว ยังเป็นผู้ให้บริการโซลูชัน เอ็กซ์ชอร์ซ จัดสัมมนา อบรม เทรนนิ่ง แก่ออตโตเคสก์ด้วย

การเป็นตัวแทนจำหน่ายออตโตเคสก์ทำให้สามารถทำตลาดแมสได้มากขึ้น โดยสามารถเข้าถึงลูกค้าตามต่างจังหวัด อบต. อบจ. ซึ่งมีงานก่อสร้างจำนวนมาก และเป็นหน่วยงานราชการที่ต้องมีการใช้ซอฟต์แวร์ที่มีลิขสิทธิ์ถูกต้องตามกฎหมาย รวมถึงกลุ่มสถาปนิกทั่วไปได้ ซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าที่ไม่เคยทำตลาดมาก่อน เนื่องจากเดิมบริษัทพัฒนาซอฟต์แวร์เองและเน้นการทำตลาดใน กทม.และลูกค้าระดับไฮเอนด์ องค์กรขนาดใหญ่ ผู้บริหารโครงการ บริษัทฝรั่ง และโปรเจกต์เอ็กซ์ชอร์ซเป็นหลัก

นอกจากนี้ บริษัทจะเปิดช่องทางการขายผ่านพาร์ตเนอร์เป็นครั้งแรกประมาณ 10 รายทั่วประเทศ จากเดิมที่ขายสินค้าและบริการแก่ลูกค้าโดยตรงเป็นหลัก ส่งผลให้ในอนาคตบริษัทสามารถจะเสนอขายซอฟต์แวร์อื่นๆ ผ่านทางพาร์ตเนอร์เพิ่มเติมได้เช่นกัน

"เรามีสัญญากับออตโตเคสก์ว่า 12 เดือนแรกหลังการเซ็นสัญญาต้องมียอดขายโตขึ้น 200% จากปีที่เข้ามาซอฟต์แวร์ Autocad Architecture มียอดขาย 10 ล้านบาท หลังจากนั้นแต่ละปีต้องมียอดขายโตปีละ 30% ซึ่งเรามั่นใจว่าจะทำได้เพราะเราได้ขยายฐานเข้าสู่ตลาดที่ไม่เคยเจาะ และได้

ลูกค้าเก่าที่ใช้บริการอยู่เข้ามาเป็นลูกค้าของเรา"

สำหรับปีนี้บริษัทมีแผนที่จะรุกตลาดซอฟต์แวร์ระบบการวางแผนการดำเนินงานธุรกิจแบบต่อเนื่อง (BCP) โดยเฉพาะกลุ่มธนาคาร บริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ หรือองค์กรธุรกิจที่มีหลายสาขามากขึ้น เพราะแบงก์ชาติออกกฎให้ธนาคารต้องเตรียมตัววางแผนธุรกิจแบบต่อเนื่อง เพื่อป้องกันความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น รวมถึงจะเน้นการคัดเลือกพนักงานที่มีความสามารถประมาณ 100-200 คน ซึ่งผ่านการเทรนนิ่งจากทูพลัสเพื่อให้สามารถเข้าไปทำงานในบริษัทของลูกค้าได้

นายชาติชายกล่าวอีกว่า สำหรับตลาดรวมมูลค่าซอฟต์แวร์ด้านการก่อสร้างในไทยมีประมาณ 100-200 ล้านบาท จากมูลค่าการลงทุนก่อสร้างในไทยประมาณ 3 แสนล้านบาทต่อปี โดยปีนี้คาดว่าจะเติบโตของซอฟต์แวร์จะใกล้เคียงกับปีที่ผ่านมา เพราะบางส่วนอาจจะไม่กล้าลงทุนเนื่องจากปัจจัยด้านเศรษฐกิจ

แต่อีกด้านหนึ่งมองว่า ยิ่งการแข่งขันสูงและราคาค้นทุนสินค้าที่มากขึ้นทำให้ความต้องการใช้ไอทีมากขึ้นเพื่อสร้างความแตกต่าง ดังนั้นปีนี้ทูพลัสจึงต้องหันไปเน้นขายเอาต์ซอร์ซแก่บริษัทต่างชาติมากขึ้น เพราะเป็นบริษัทที่มีการตั้งงบประมาณเพื่อลงทุนด้านไอทีอยู่แล้ว ขณะที่บริษัทในไทยยังต้องแข่งขันเพื่อให้ได้งบประมาณอยู่

นอกจากนี้ บริษัทมีแผนจะเข้าตลาดหลักทรัพย์ในอีก 2 ปีข้างหน้า ดังนั้นนอกจากการเป็นผู้ให้บริการซอฟต์แวร์ด้านการออกแบบ บริษัทยังอยู่ระหว่างการพัฒนาสินค้าและคอนเทนต์ต่างๆ โดยเฉพาะเว็บไซต์ tuk-tuk.com เว็บไซต์สำหรับนักธุรกิจและบุคคลทั่วไป มีทั้งการซื้อสินค้าแบบอีคอมเมิร์ซ การจัดหางาน ซึ่งคาดว่าจะมีการเปิดตัวเว็บไซต์ที่ปรับปรุงใหม่ภายใน 2 เดือนข้างหน้า และหากเป็นไปได้จะขายเว็บไซต์ดังกล่าวลักษณะเป็นแฟรนไชส์ เพื่อเป็นช่องทางสร้างรายได้ที่มั่นคงอีกอย่างหนึ่งนอกเหนือจากการรับงานโปรเจกต์ต่างๆ

สำหรับปีที่ผ่านมามียอดขายประมาณ 65 ล้านบาท ส่วนใหญ่มาจากบริการเอาต์ซอร์ซและบริการจัดทำข้อมูลประมาณ 40-45 ล้านบาท โดยปีนี้ตั้งเป้าหมายยอดขาย 70-80 ล้านบาท มาจากการขายและบริการซอฟต์แวร์ของอโต้เดสก์ และขยายบริการเอาต์ซอร์ซสู่บริษัทต่างชาติที่มีสาขาในไทยมากขึ้น