

เทคโนโลยี สื่อ และ
โทรคมนาคม

มุมมองอุตสาหกรรม

อนาคตของบริษัทโทรคมนาคม

(This page is left blank intentionally)



เทคโนโลยี สื่อ และ
โทรคมนาคม

บทสรุป

ในอดีตผู้ให้บริการโทรคมนาคมเป็นเพียงแค่ผู้ให้บริการสาธารณูปโภคซึ่งมุ่งเน้นที่การสร้าง และการขยายเครือข่ายรวมไปถึงการหาค่าไรจากบริการในรูปแบบเดิมๆ เช่นการคิดค่าธรรมเนียมการใช้โทรศัพท์ การใช้บริการส่งข้อความ การใช้บริการโทรทางไกลต่างประเทศ และการใช้บริการโรมมิ่ง อย่างไรก็ตาม ในหลายปีที่ผ่านมา ผู้ให้บริการสื่อสารทางด้านอินเทอร์เน็ตได้เข้ามาแย่งชิงพื้นที่ทำธุรกิจแบบเดิมของผู้ให้บริการโทรคมนาคมด้วยการให้บริการการสื่อสารผ่านแอปพลิเคชันต่างๆ ส่งผลให้ผลประโยชน์ประกอบการของผู้ให้บริการโทรคมนาคมในรูปแบบเดิมลดลง

แผนภาพที่ 1 ในหน้าที่ 4 ได้อธิบายถึงวิวัฒนาการของรูปแบบธุรกิจของผู้ให้บริการโทรคมนาคมจากแบบเดิม พัฒนาเป็นผู้ให้บริการผ่านแพลตฟอร์มดิจิทัล ทั้งนี้ ผู้ให้บริการโทรคมนาคมเกือบทั้งหมดได้กลายเป็นผู้ให้บริการในระบบดิจิทัลและยังคงพัฒนารูปแบบใหม่ๆ ในการที่จะขยายธุรกิจของตนในทุกรูปแบบผ่านแพลตฟอร์มดิจิทัล เชื่อว่าผู้ให้บริการธุรกิจเหล่านี้จะยังคงรักษาศักยภาพในการแข่งขัน โดยเฉพาะการเพิ่มการให้บริการ และเพิ่มแพลตฟอร์ม ซึ่งจะส่งผลให้กับตัวเลขของรายได้และผลประโยชน์ รวมทั้งได้รับความไว้วางใจของผู้บริโภคเพิ่มมากขึ้น ทั้งนี้ ผู้ให้บริการโทรคมนาคมที่ประสงค์ที่จะเพิ่มสัดส่วนทางการตลาดในแพลตฟอร์มดิจิทัลจำเป็นที่จะต้องดำเนินการดังต่อไปนี้:

- มั่นใจว่าบริการการเชื่อมต่อจะใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัยเพื่อจะรักษาศักยภาพทางการแข่งขันในธุรกิจหลักของตน
- สร้างเนื้อหาพร้อมกับการสร้างพันธมิตรเชื่อมต่อให้กับผู้ให้บริการสื่อสารและภาพและเสียงผ่านอินเทอร์เน็ตอื่นๆ และ
- สร้างรูปแบบและบริการใหม่ ๆ ให้กับลูกค้าที่เป็นกลุ่มเป้าหมายและกลุ่มธุรกิจในตลาดต่าง ๆ

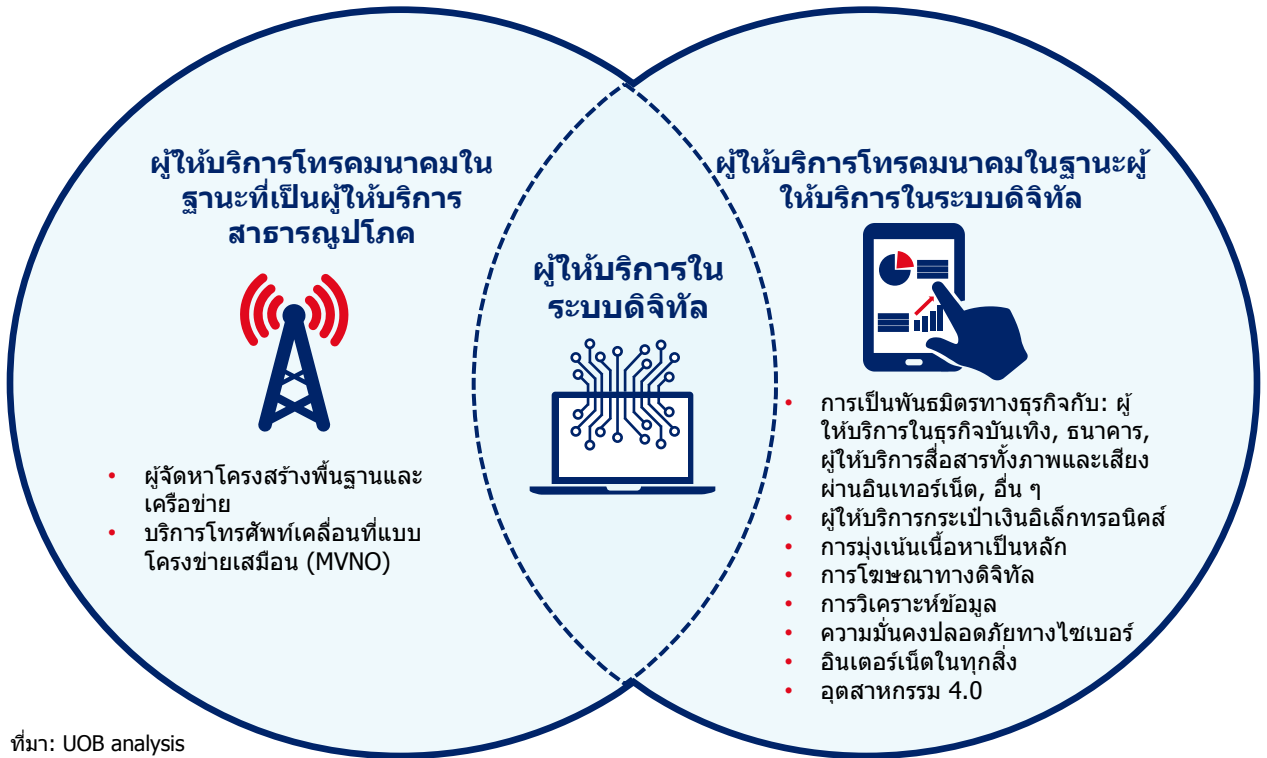
ผลกระทบจากการพัฒนาและเปลี่ยนแปลงของผู้ให้บริการโทรคมนาคม

- ผู้ให้บริการโทรคมนาคมจะต้องเผชิญกับความท้าทายจากการปรับเปลี่ยนในธุรกิจของแพลตฟอร์มดิจิทัล เช่น การใช้ระยะเวลานานกว่าที่จะพร้อมให้บริการและการขาดทุนในช่วง 2-3 ปีแรก นอกจากนี้ การเป็นร่วมมือทางธุรกิจกับผู้ให้บริการสื่อสารทางภาพและเสียงผ่านอินเทอร์เน็ตในลักษณะเดียวกันจะทำให้ความแตกต่างทางด้านเนื้อหาลดน้อยลงเพราะการพัฒนาเนื้อหาใหม่จะต้องใช้เงินทุนในการทำธุรกิจที่สูงในขณะที่ต้องเผชิญกับการคาดการณ์ในอัตราผลตอบแทนที่ไม่แน่นอน
- ผู้ให้บริการโทรคมนาคมยังจำเป็นที่จะต้องแข่งขันกับธุรกิจทางด้านเทคโนโลยีขนาดใหญ่ในแพลตฟอร์มดิจิทัลตลอดจนประเด็นทางด้านข้อมูลส่วนบุคคล อย่างไรก็ตาม แนวทางที่ใช้วัดผลการลงทุนด้านดิจิทัล คือ ความสามารถในการจัดการทางการเงินและการลงทุน อีกทั้ง ประเด็นทางด้านกฎหมายจะยังคงเป็นปัญหาที่สำคัญโดยเฉพาะในประเทศจีนและไทย

ผู้ให้บริการ
โทรคมนาคมเกือบ
ทั้งหมดได้กลายเป็น
ผู้ให้บริการ
ในระบบ
ดิจิทัล
และยังคงที่จะหา
รูปแบบใหม่ๆ ในการที่
จะขยายธุรกิจของตน
ในทุกรูปแบบผ่าน
แพลตฟอร์มดิจิทัล

แผนภาพที่ 1: วิวัฒนาการของรูปแบบธุรกิจผู้ให้บริการโทรคมนาคม

ผู้ให้บริการโทรคมนาคมส่วนมากพยายามที่จะปรับเปลี่ยนธุรกิจหลักของตนเองให้กลายเป็นผู้ให้บริการในระบบดิจิทัล



การเชื่อมโยงและโครงสร้างพื้นฐานเป็นธุรกิจหลักของผู้ให้บริการโทรคมนาคม ดังนั้นผู้ให้บริการโทรคมนาคมจำเป็นต้องมั่นใจว่าจะมีโครงข่ายที่ใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัย และเพียงพอกับการให้บริการในธุรกิจนี้เพื่อรักษาศักยภาพทางการแข่งขันในธุรกิจหลักของตนก่อนที่จะขยายไปในธุรกิจใหม่ๆ

UOB สามารถให้คำแนะนำเพื่อรับมือและเสริมสร้างศักยภาพทางการแข่งขันในธุรกิจโทรคมนาคม สำหรับข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับคำแนะนำในสายโซ่ย่อยทางธุรกิจโทรคมนาคม โปรดติดต่อเราได้ที่ industry-insights@UOBgroup.com

สารบัญ

03

บทสรุปผู้บริหาร

06

ผู้ให้บริการโทรคมนาคม
ในฐานะผู้ให้บริการสาธารณูปโภค

ภาคธุรกิจ:
เทคโนโลยี สื่อ และ
โทรคมนาคม

ขนาดของ
บริษัท
โทรคมนาคม

10

การเปลี่ยนผ่านจากผู้
ให้บริการสาธารณูปโภคเป็นผู้
ให้บริการในระบบดิจิทัล

12

ผู้ให้บริการโทรคมนาคมในฐานะผู้ให้บริการใน
ระบบดิจิทัล



บริษัทโทรคมนาคมในฐานะผู้ให้บริการสาธารณูปโภค

การลดลงในธุรกิจโทรคมนาคมแบบเดิมที่กำลังลดลงท่ามกลางการแข่งขันที่เข้มข้น

บริษัท ๆ ผู้ให้บริการโทรคมนาคมทั่วโลกกำลังเผชิญกับส่วนแบ่งทางการตลาดที่ลดลงในธุรกิจแบบเดิม นำมาซึ่งรายได้เฉลี่ยต่อผู้ใช้บริการที่ทุกภูมิภาคลดลงตามไปด้วย จากตารางที่ 1 จะเห็นได้ว่ารายได้เฉลี่ยต่อผู้ใช้บริการในระบบพีพีพีและระบบโพสตัดในประเทศต่าง ๆ ในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ที่เผชิญกับรายได้ที่ลดลงในปี 2560

ตารางที่ 1: สัดส่วนรายได้เฉลี่ยต่อผู้ใช้ในระบบพีพีพีและระบบโพสตัดในประเทศต่างๆ

รายได้เฉลี่ยต่อผู้ใช้รายประเทศ	เทียบเป็นรายปี (ระบบโพสตัด)		เทียบเป็นรายปี (ระบบพีพีพี)	
	ปี 2559	ปี 2560	ปี 2559	ปี 2560
ฮ่องกง	11%	-5%	-	-
อินโดนีเซีย	12%	-9%	-2%	-10%
มาเลเซีย	3%	-2%	-3%	3%
สิงคโปร์	-3%	-4%	-7%	-5%
ไทย	0%	-1%	4%	-3%

ที่มา: Company data, UOB Analysis

รายได้จากการให้บริการที่ได้รับผลกระทบจากการที่ธุรกิจมุ่งไปสู่ธุรกิจที่ให้บริการด้านข้อมูลซึ่งแต่เดิมเป็นธุรกิจโทรคมนาคมแบบเดิมที่เคยสร้างกำไรให้อย่างมาก นอกจากนี้ ในขณะที่การใช้ข้อมูลของผู้บริโภคมีเพิ่มมากขึ้นแต่การใช้บริการส่ง sms และการโทรศัพท์หากันกลับน้อยลงเนื่องจากผู้บริโภคหันมาสนใจบริการการส่งข้อความผ่านระบบอินเทอร์เน็ตแทน

นอกเหนือจากการแข่งขันที่เข้มข้นโดยเฉพาะในประเทศสิงคโปร์และมาเลเซียแล้ว ผู้ให้บริการโทรคมนาคมในภูมิภาคนี้ก็ต้องเผชิญกับความท้าทายที่แตกต่างกันและจำเป็นต้องปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ของตน โดยในประเทศสิงคโปร์นั้น การแข่งขันอยู่ในระดับที่สูงและเนื่องจากมีคู่แข่งรายที่ 4 (TPG) เข้ามาร่วมแข่งขันตลอดจนผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่แบบโครงข่ายเสมือน เช่น MyRepublic, Circles.Life และ Zero Mobile ทั้งนี้ผู้เข้ามาใหม่น่าจะใช้กลยุทธ์ทางด้านราคาเชิงรุกเพื่อเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาด ในขณะที่ผู้ให้บริการโทรคมนาคมรายเดิมจะถูกบีบให้ตอบโต้ด้วยการนำเสนอค่าบริการการใช้อินเทอร์เน็ตที่ถูกกว่าส่งผลให้รายได้เฉลี่ยต่อผู้ใช้บริการด้านข้อมูลจะยิ่งถูกลงและผู้เสนอย่อยก็อาจจะได้รับผลกระทบที่จะให้บริการท่ามกลางการแข่งขันที่เข้มข้นนี้

ในประเทศอินโดนีเซียตลาดโทรคมนาคมในระบบพีพีพีขยายตัวและทำกำไรให้กับผู้ให้บริการโทรคมนาคมมากขึ้น ที่ผ่านมา ผู้บริโภคมักจะเปลี่ยนซิมการ์ดในระบบพีพีพีเพื่อให้ได้ความคุ้มค่าที่ดีกว่า อย่างไรก็ตาม รัฐบาลได้สร้างกฎระเบียบที่รัดกุมมากขึ้นเกี่ยวกับการใช้ซิมการ์ดเพื่อให้มั่นใจว่า แต่ละผู้ใช้ซึ่งมีการลงทะเบียนรหัส ID จะสามารถใช้ซิมการ์ดในระบบพีพีพีสูงสุดได้ไม่เกิน 3 ซิมการ์ดเพื่อป้องกันการใช้ที่ไม่ถูกต้อง และในเดือนเมษายน 2018 กระทรวงการสื่อสารและข้อมูลเทคโนโลยีสารสนเทศได้ทำการบล็อกซิมการ์ดที่ไม่ได้จดทะเบียนจำนวน 83 ล้านเลขหมาย ทั้งนี้ มาตรการและกฎระเบียบที่เคร่งครัดดังกล่าวทำให้ผลประกอบการของผู้ให้บริการโทรคมนาคมในช่วงครึ่งปีแรกของปี 2561 ลดลง ยกตัวอย่างเช่น ผลประกอบการรายปีของบริษัท Indosat ลดลงมากถึง 20% ในปี 2561 อย่างไรก็ตาม สัดส่วนที่ลดลงนี้เป็นเพียงแค่ชั่วคราวเท่านั้นเพราะผู้ให้บริการโทรคมนาคมอย่าง Telkomsel ก็ยังสามารถปรับราคาจากการให้บริการด้านข้อมูลถึง 5-10% เมื่อต้นเดือนกรกฎาคม 2561 เพื่อที่จะเพิ่มผลประกอบการได้มากขึ้น

ในประเทศสิงคโปร์ มีการแข่งขันที่สูง เพราะมีคู่แข่งอย่าง MyRepublic, TPG, Circles.Life และ Zero Mobile เข้ามาร่วมแข่งขัน

ผู้ให้บริการโทรคมนาคมกับการลงทุนในโครงสร้างพื้นฐาน

เนื่องจากผู้ให้บริการสื่อสารทั้งภาพและเสียงผ่านอินเทอร์เน็ตมีส่วนการให้บริการมากขึ้น ทำให้ผู้ให้บริการโทรคมนาคมจำเป็นต้องลงทุนในเครือข่ายของตนอย่างต่อเนื่องเพื่อรับมือกับปริมาณข้อมูลที่เพิ่มมากขึ้น ซึ่งในประเทศไทย, อินโดนีเซีย, และมาเลเซียนั้น พบว่า ผู้ให้บริการโทรคมนาคมต่างๆ กำลังอยู่ในขั้นตอนของการประมูลราคาหรือการได้รับสัมปทานให้บริการโครงข่าย 4G

ภายหลังจากการได้รับสัมปทานจะมีการกำหนดขอบเขตการให้บริการและเงื่อนไขในการรักษาคุณภาพที่กำหนดโดยผู้บังคับใช้ตามกฎหมาย นั่นหมายความว่า ผู้ให้บริการโทรคมนาคมจำเป็นต้องลงทุนในโครงสร้างพื้นฐาน 4G อย่างต่อเนื่องเพื่อให้มั่นใจได้ว่าจะเป็นไปตามข้อกำหนดทางกฎหมาย

**ผู้ให้บริการ
โทรคมนาคมได้
ลงทุนใน
เครือข่ายของ
ตนเพื่อรับมือ
กับกระแสของ
ข้อมูลที่เพิ่ม
มากขึ้น**



ย้อนกลับไปในปี 2559 ผู้ให้บริการโทรคมนาคมของไทยได้ทำการย้ายฐานผู้ใช้ในระบบ 2G มาอยู่ในระบบ 3G/4G เนื่องจากบริษัท True และ บริษัท AIS จำเป็นจะต้องปิดตัวโครงข่ายในระบบ 2G ลง และในขณะนี้ ทั้งสองบริษัทต่างก็ได้หยุดให้บริการโครงข่าย 3G ในขั้นสุดท้ายแล้ว อีกทั้งยังได้รับสัมปทานให้บริการในโครงข่าย 4G ส่งผลให้บริษัทใช้เงินลงทุน เพิ่มมากขึ้นเพื่อรองรับและขยายขอบเขตการให้บริการโครงข่าย 4G ในปีข้างหน้า



คณะกรรมการการสื่อสารและสื่อประสมแห่งมาเลเซียได้เปิดให้จัดสรรคลื่นความถี่ 700 เมกะเฮิร์ตซ์ใหม่ในปี 2561 และคลื่นความถี่ดังกล่าวจะเปิดให้ผู้ให้บริการโทรคมนาคมในระบบเซลลูลาร์สามารถเข้าประมูลได้ในปี 2562 นั่นหมายความว่าผู้ให้บริการโทรคมนาคมในมาเลเซียจำเป็นต้องลงทุนมากขึ้นเพื่อที่จะปรับปรุงโครงข่ายระบบ 4G ของตนในอีกไม่กี่ปีข้างหน้า



ในอินโดนีเซีย บริษัท Telkomsel ได้รับสัมปทานคลื่นความถี่ 2.3 กิกะเฮิร์ตซ์ในเดือนตุลาคม 2017 ในขณะที่บริษัทให้บริการโทรคมนาคมอื่น ๆ อีก 3 รายและบริษัท Indosat Ooredoo ขณะการประมูลจัดสรรคลื่นความถี่ 2.1 กิกะเฮิร์ตซ์ในเดือนเดียวกัน ทำให้ผู้ให้บริการเหล่านี้จำเป็นต้องเพิ่มวงเงินในการลงทุนในโครงการดังกล่าว

รัฐบาลอินโดนีเซียได้ลงทุนในโครงสร้างพื้นฐานเพื่อขยายขอบเขตการให้บริการบนเครือข่าย LTE และเพื่อที่จะได้รองรับระบบ 4G ให้กว้างขึ้นด้วยเช่นกัน ทั้งนี้ คลื่นความถี่ 2.1 กิกะเฮิร์ตซ์และ 2.3 กิกะเฮิร์ตซ์จะสามารถรองรับโครงข่าย 5G ในอนาคตได้ด้วย โดยการลงทุนในโครงสร้างพื้นฐานของคลื่นความถี่ดังกล่าวจะช่วยให้ผู้ให้บริการโทรคมนาคมสามารถเตรียมความพร้อมสำหรับการเปิดตัวโครงข่าย 5G ที่จะมีขึ้นในอนาคต

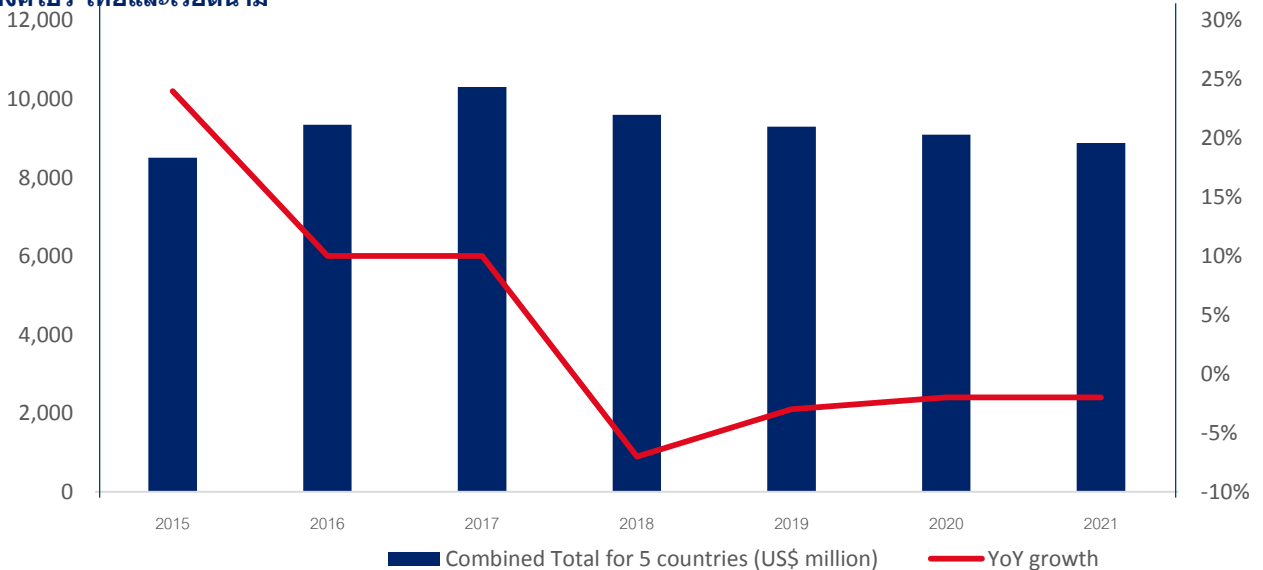
ประเทศอย่างเมียนมาร์และเวียดนามยังคงตามหลังในการให้บริการ 4G

ธุรกิจประเภทโทรคมนาคมของเวียดนามนั้นถูกกำกับและควบคุมอย่างมากโดยรัฐบาลและการใช้เทคโนโลยี 4G ล่าช้ากว่าประเทศอื่น ๆ จนกระทั่งในปี 2559 ซึ่งผ่านการประวิงเวลาให้ผู้บริการซึ่งเป็นรัฐวิสาหกิจได้มีเวลาเพียงพอที่จะสร้างรายได้จากเครือข่าย 3G ถึงแม้ว่าเวียดนามจะยังคงตามหลังในการให้บริการ 4G (บริษัท VNPT-Vinaphone ซึ่งเปิดตัวการให้บริการ 4G เมื่อสิ้นปี 2559 บริษัท Viettel และบริษัท MobiFone เปิดตัวการให้บริการ 4G ในปี 2560¹), แต่เราก็คาดว่าผู้ให้บริการโทรคมนาคมในประเทศเวียดนามจะยังคงลงทุนต่อไปในโครงสร้างพื้นฐาน 4G ในวันนี้และในอีกไม่กี่ปีข้างหน้าซึ่งจะเป็นไปตามแผนการเปิดตัวธุรกิจที่ให้บริการของแต่ละบริษัท ส่วนบริษัท GMobile ยังคงเปิดตัวให้บริการ 4G ล่าช้าในขณะที่บริษัท Vietnamobile ก็จะมีเริ่มให้บริการ 4G ในปี 2562

สำหรับประเทศเมียนมาร์นั้น พบว่า ผู้ให้บริการหลักยังคงมุ่งหน้าในการให้บริการ 4G โดย 3 บริษัทใหญ่คือ บริษัท Myanmar Posts and Telecommunications, บริษัท Ooredoo และ บริษัท Telenor Myanmar ได้ลงทุนอย่างมากในบริการ 4G ของตนเพราะต่างก็รอคอยการมาถึงของเทคโนโลยีและเครือข่ายโทรศัพท์ ในส่วนนี้ Mytel เป็นผู้ให้บริการที่ได้รับอนุญาตให้บริการในเดือนมกราคม 2560

เครือข่ายโทรศัพท์ Mytel จะให้บริการ 4G ทั่วประเทศ? ในราคาที่มีการแข่งขันที่ ดังนั้น ประเทศที่ยังคงล่าช้าจากการใช้เทคโนโลยี 3G และ 4G จะยังคงต้องลงทุนในโครงสร้างพื้นฐาน 4G ต่อไปไปอีกไม่กี่ปีข้างหน้า

แผนภาพที่ 2: งบประมาณอุปกรณ์เครื่องมือเพื่อให้บริการในเครือข่ายของผู้ให้บริการในประเทศอินโดนีเซีย มาเลเซีย สิงคโปร์ ไทยและเวียดนาม



ที่มา: UOB Analysis³

จากแผนภาพที่ 2 จะพบว่างบประมาณที่ใช้ในอุปกรณ์เครื่องมือเครือข่ายของผู้ให้บริการโทรคมนาคมในอาเซียนจะลดลงเล็กน้อยจากปี 2561-2562 เนื่องจากการชะลอตัวชั่วคราวจากการลงทุนโครงข่าย 3G และ 4G อย่างมากตั้งแต่ปี 2556 ถึงปี 2560 อย่างไรก็ตาม ผู้ให้บริการโทรคมนาคมได้เริ่มลงทุนในเครือข่ายใยแก้วนำแสงให้ดีขึ้นเพื่อปรับปรุงศักยภาพในการใช้ 4G และเพื่อเตรียมรับมือกับการเปิดตัว 5G ทั้งนี้ ผู้ให้บริการโทรคมนาคมน่าจะขยายงบประมาณลงทุนเพิ่มมากขึ้นเมื่อได้เริ่มมีการใช้เครือข่ายระบบ 5G ในภูมิภาคนี้

¹ รายงานโทรคมนาคมของเวียดนาม 2Q2018, BMI Research

² รายงานของกัมพูชา ลาว และเมียนมาร์ 3Q2018, BMI Research

³ UOB Analysis

กลยุทธ์ใหม่ของผู้ให้บริการโทรคมนาคมเพื่อดึงดูดลูกค้าให้ยาวนานขึ้น

ผู้ให้บริการได้ทดลองใช้กลยุทธ์ใหม่ ๆ อย่างต่อเนื่องเพื่อดึงดูดลูกค้าได้หลากหลาย โดยบริษัท Singtel ซึ่งเป็นผู้ประกอบการรายแรกในสิงคโปร์ได้มีการทดลองใช้กลยุทธ์การให้เช่าโทรศัพท์มือถือ

กลยุทธ์การให้บริการโทรศัพท์มือถือโดยสัญญา 2 ปีเป็นรูปแบบที่ใช้กันมากในสิงคโปร์ซึ่งผู้บริโภคยังไม่ต้องรับผิดชอบค่าใช้จ่ายทันทีสำหรับโทรศัพท์มือถือ (แต่ผู้ให้บริการจะรับผิดชอบออกให้ก่อน) และจะต้องติดสัญญากับผู้ให้บริการเป็นระยะเวลา 2 ปี

อย่างไรก็ตาม ผู้ให้บริการโทรคมนาคมก็ต้องเผชิญกับการแข่งขันที่รุนแรงขึ้นจากผู้ประกอบการโทรศัพท์มือถือจากประเทศจีน เช่น โทรศัพท์มือถือยี่ห้อ Xiaomi, OPPO และ OnePlus ซึ่งขายโทรศัพท์มือถือที่มีคุณสมบัติที่ดีและมีราคาต่ำกว่าโทรศัพท์มือถือยี่ห้อ Apple หรือ Samsung.

นอกจากนี้ ผู้บริโภคเริ่มที่จะซื้อโทรศัพท์มือถือดังกล่าวในระบบออนไลน์หรือจากช่องทางอื่นเพื่อไม่ต้องผูกมัดตามสัญญากับผู้ให้บริการโทรคมนาคม และเพื่อรับมือกับลูกค้ากลุ่มนี้ ทำให้ผู้ให้บริการเริ่มที่จะนำเสนอซิมการ์ดที่ให้ลูกค้าสามารถใช้บริการโทรคมนาคมเท่านั้นโดยไม่รวมไปถึงบริการทางโทรศัพท์ซึ่งจ่ายถูกกว่าในระบบรายเดือน

ในเดือนมิถุนายน 2018 บริษัท Singtel ได้เริ่มเสนอแผนธุรกิจให้เช่าโทรศัพท์มือถือคุณภาพเยี่ยมเพื่อเพิ่มความหลากหลายให้กับโทรศัพท์มือถืออันเป็นกลยุทธ์ของบริษัทเพื่อเพิ่มความสนใจของลูกค้าซึ่งใช้ซิมการ์ดเพื่อเล่นอินเทอร์เน็ตเท่านั้นหันมาสนใจการเป็นลูกค้ารายเดือนกับผู้ให้บริการสัญญาโทรศัพท์มือถือมากขึ้น

ในขณะที่ผลประโยชน์ของผู้ให้บริการนั้นได้มาจากการให้เช่าโทรศัพท์มือถือและติดสัญญา 2 ปีซึ่งมีค่าใช้จ่ายที่ต่ำกว่าการที่ลูกค้าจะต้องจ่ายเงินเต็มจำนวนเพื่อซื้อโทรศัพท์มือถือ แต่ผู้ประกอบการก็ยังสรรหาทางเลือกอื่น ๆ เพื่อดึงดูดลูกค้ามากขึ้น และเมื่อสัญญาสิ้นสุดแล้วผลประโยชน์ของบริษัท Singtel ก็จะขึ้นอยู่กับว่ารายรับจากโทรศัพท์มือถือมีมูลค่าเท่าไรและสามารถขายโทรศัพท์ไปได้กี่เครื่อง

ในมุมมองของเราแผนธุรกิจ ตามกลุ่มเป้าหมายของบริษัท มีด้วยกัน 2 กลุ่มได้แก่:

- a) กลุ่มที่เปลี่ยนโทรศัพท์บ่อยๆ และ
- b) กลุ่มที่ไม่มีกำลังซื้อโทรศัพท์มือถือเต็มจำนวนได้ซึ่งรวมไปถึงนักเรียน และนักศึกษา

การที่จะเป็นลูกค้าซึ่งติดสัญญาดังกล่าวจะทำให้ผู้บริโภคสามารถที่จะเปลี่ยนโทรศัพท์มือถือใหม่ๆ ทุกๆ ปี ซึ่งเราเห็นว่า กลยุทธ์ของบริษัท Singtel พยายามที่จะดึงดูดและขยายกลุ่มลูกค้าที่เลือกซื้อโทรศัพท์ตามร้านค้าทั่วไปและผู้ที่ไม่อยากที่จะผูกมัดตามสัญญา 2 ในระบบรายเดือน อีกทั้งยังเพิ่มทางเลือกโดยให้ลูกค้าสามารถเปลี่ยนโทรศัพท์มือถือได้บ่อยมากขึ้นด้วย

กลยุทธ์ทางการตลาดของผู้ให้บริการโทรคมนาคมได้สรรหาทางเลือกอื่นๆ เพื่อดึงดูดลูกค้ามากขึ้น

การเปลี่ยนผ่านจากผู้เล่นในบริการ สาธารณูปโภคเป็นผู้เล่นในระบบ ดิจิทัล

ในส่วนนี้เราจะอธิบายว่าผู้ให้บริการโทรคมนาคมได้เปลี่ยนจากการให้บริการในรูปแบบเดิมซึ่งได้กลายมาเป็นผู้ให้บริการในระบบดิจิทัลได้อย่างไร ทั้งนี้ ผู้ให้บริการโทรคมนาคม เช่น บริษัท StarHub และบริษัท Singtel ได้เข้าไปลงทุนในบริการทีวีดาวเทียมและเคเบิลแบบบอกรับสมาชิกซึ่งเป็นบริการขั้นพื้นฐานที่ให้บริการโดยผู้ให้สาธารณูปโภค โดยผู้เล่นเหล่านี้ได้รวบรวมฐานลูกค้าก่อนที่จะต้องเผชิญการแข่งขันกับผู้ให้บริการสื่อสารและภาพและเสียงผ่านแพลตฟอร์มทางเลือกต่าง ๆ

และเพื่อปรับตัวให้เข้ากับการเปลี่ยนแปลงทางดิจิทัล บริษัทจึงได้ริเริ่มให้บริการกับการใช้งานอุปกรณ์สื่ออิเล็กทรอนิกส์ที่สนับสนุนการทำงานแบบหลายจอ ที่เรียกว่า StarHub Go โดยจะช่วยให้ผู้ใช้สามารถที่จะเข้าสู่โลกออนไลน์และเข้าถึงเนื้อหาต่างๆ ที่หลากหลายโดยจ่ายค่าธรรมเนียมรายเดือนเริ่มต้นเพียง \$9.90 เหรียญสิงคโปร์

บริษัท StarHub ยังยอมให้ลูกค้าซึ่งใช้สัญญาณโทรศัพท์ของตนสามารถเข้าสู่บริการ StarHub Go โดยไม่จำกัดอินเตอร์เน็ตที่ใช้ ซึ่งในหมู่ผู้ให้บริการโทรคมนาคมที่เปลี่ยนผ่านไปสู่ระบบดิจิทัลนี้ เราจะเห็นผู้ให้บริการเหล่านี้ได้มีการปรับตัวและมีการเปลี่ยนแปลงบริการในรูปแบบเดิมของตนได้อย่างไรบ้าง

ความสำคัญของการทำเนื้อหาเป็นหลัก

ในการที่จะให้ผู้บริการโทรคมนาคมยกระดับจากการเป็นผู้เล่นที่ให้บริการสาธารณูปโภคมาเป็นผู้ให้บริการในระบบดิจิทัลมากขึ้นนั้น มันไม่ใช่เพียงแค่ให้ผู้บริการเหล่านี้เป็นพันธมิตรกับผู้ให้บริการสื่อสารและภาพและเสียงผ่านอินเทอร์เน็ตเท่านั้น แต่ยังขึ้นอยู่กับการนำเสนอเนื้อหาต่างๆ ที่จะสร้างรายได้ให้กับผู้ประกอบการ เพื่อให้มั่นใจว่าจะไม่ถูกเอาเปรียบโดยหุ้นส่วนของตนที่ให้บริการเกี่ยวกับเนื้อหา และยังเป็นประโยชน์ทางรายได้ให้กับเนื้อหาของตนเองโดยใช้แพลตฟอร์มอื่นๆ

สำหรับผู้ให้บริการโทรคมนาคมที่ไม่ได้ให้บริการทีวีดาวเทียมและเคเบิลแบบบอกรับสมาชิกรับนั้น เราพบว่าการร่วมมือและควมรวมกิจการระหว่างผู้ให้บริการเชิงเนื้อหากลายเป็นเรื่องปกติมากขึ้น ในสหรัฐอเมริกา การควมรวมกิจการระหว่างผู้ให้บริการโทรคมนาคมและผู้ให้บริการสื่อบันเทิง เช่น การควมรวมกิจการของ AT&T โดย Time Warner ซึ่งรวมไปถึง Warner Bros., HBO และ Turner นั้นก็เพื่อให้เกิดกลายเป็นการให้บริการแบบครบวงจร

เราได้เห็นว่าทิศทางดังกล่าวเริ่มปรากฏให้เห็นมากขึ้นในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้จากรายงานของสื่อเปิดเผยว่า Ananda Krishnan ซึ่งเป็นเจ้าของหุ้น 62.4% ใน Maxis และอีก 40% ใน Astro ซึ่งกำลังพิจารณาที่จะปรับธุรกิจของตนและอาจจะรวมกิจการระหว่าง 2 บริษัทในตลาดหลักทรัพย์⁴

นั่นหมายความว่าควมรวมกิจการอาจจะเป็นประโยชน์ต่อทั้ง 2 บริษัท โดยที่บริษัท Maxis กำลังเผชิญกับความกดดันครั้งยิ่งใหญ่จากแผนธุรกิจของคู่แข่งและผู้เล่นที่ให้บริการสื่อสารภาพและเสียงผ่านอินเทอร์เน็ต ในขณะที่ฐานลูกค้าของบริษัท Astro เองก็มีจำนวนลดลงอันเนื่องมาจากการแข่งขันของผู้ให้บริการทีวีดาวเทียมและเคเบิลแบบบอกรับสมาชิกและผู้เล่นที่ให้บริการสื่อสารภาพและเสียงผ่านอินเทอร์เน็ตอื่นๆ

ความสำคัญสำหรับผู้ให้บริการโทรคมนาคมที่มีเนื้อหาของตนเองและเพื่อเสริมความแข็งแกร่งด้านการลงทุนทางธุรกิจกับการเป็นหุ้นส่วนกับผู้เล่นที่ให้บริการสื่อสารภาพและเสียงผ่านอินเทอร์เน็ตอื่นๆ

⁴ ที่มา: Various media resources

การควบรวมกิจการจะช่วยให้ทั้ง 2 บริษัท แข็งแกร่งขึ้นด้วยการเสนอให้โทรศัพท์มือถือของ Maxis และสัญญาณอินเทอร์เน็ตบ้านที่รวดเร็วผ่านใยแก้วนำแสงของบริษัท Astro ส่งผลให้สามารถนำเสนอเนื้อหาผ่านทางโทรศัพท์มือถือของลูกค้าได้

นอกเหนือจากการควบรวมกิจการอื่นๆ แล้ว เราพบว่าผู้ให้บริการโทรคมนาคมยังได้ลงทุนในด้านอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับเนื้อหา ยกตัวอย่างเช่น บริษัท China Mobile ซึ่งเป็นผู้ให้บริการโทรคมนาคมที่ใหญ่ที่สุดของจีนได้เปิดตัวสื่อใหม่ในไลน์ธุรกิจของตนในปี 2558 เรียกว่า Migu โดยจะเป็นการจัดทำเนื้อหาหลักที่ใหญ่ที่สุดที่ได้รับอนุญาตในประเทศจีนโดยมีการให้บริการฟังเพลงถึง 17 ล้านเพลงและรับชมวิดีโอถึง 4.3 ล้านเรื่อง⁵

StarHub ยังได้ถือหุ้นใน MM2 Asia เป็นจำนวน 10% ซึ่งเป็นผู้ผลิตเนื้อหาวิดีโอในท้องถิ่นเมื่อปี 2559 อีกทั้งบริษัท Singtel ก็ยังได้ขยายการให้บริการเชิงเนื้อหาชื่อว่า HOOQ ทั่วทั้งเอเชียตะวันออกเฉียงใต้

**ผู้ให้บริการ
โทรคมนาคมอาจจะ
พิจารณาการควบ
รวมกิจการเพื่อสร้าง
ความแข็งแกร่งทาง
ธุรกิจดิจิทัลของตน**

OTT
players

นอกเหนือจาก Netflix (ซึ่งเป็นผู้เล่นระดับโลก ผู้เล่นที่ให้บริการ) ยังมีผู้เล่นที่ให้บริการสื่อสารภาพและเสียงผ่านอินเทอร์เน็ตที่สำคัญสำคัญในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้อย่าง iflix และ HOOQ

iflix ของมาเลเซีย นั้น เป็นการให้บริการรับชมวิดีโอตามความต้องการของสมาชิกซึ่งได้รวมหุ้นกับผู้ให้บริการโทรคมนาคมทั่วทั้งภูมิภาคเพื่อนำเสนอเนื้อหาดังกล่าว ในขณะที่ HOOQ เป็นธุรกิจร่วมค้าระหว่างบริษัท Singtel บริษัท Sony Pictures และบริษัท Warner Brothers ซึ่งได้ขยายมาในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ผ่านบริษัทสาขาในระดับภูมิภาคของตน สำหรับ AIS ในไทยเองก็ได้ขยายความร่วมมือกับหุ้นส่วนทั้งในประเทศและต่างประเทศเพื่อให้บริการเชิงเนื้อหาดิจิทัลมากขึ้น

⁵ ที่มา: Various media ที่มา

ผู้ให้บริการโทรคมนาคมในฐานะผู้ให้บริการในระบบดิจิทัล



**บริการระหว่าง
ผู้ประกอบการกับ
ผู้ประกอบการ**

ความมั่นคงปลอดภัยทางไซเบอร์, บริการรับ
ฝากฐานข้อมูลที่มีขนาดใหญ่,
บริการเก็บข้อมูลในระบบคลาวด์,
อินเทอร์เน็ตในทุกสิ่ง



**การชำระเงิน/
กระเป๋าสตางค์
อิเล็กทรอนิกส์/
การชำระเงินผ่าน
โทรศัพท์มือถือ**



**โฆษณาดิจิทัล/
กลุ่มเป้าหมาย**



**บริการการ
ติดต่อสื่อสารทางไกล
สำหรับลูกค้าที่เป็น
ผู้ประกอบการ**

ช่องทาง ธุรกิจของผู้ ให้บริการ โทรคมนาคม



**การวิเคราะห์ &
การสร้างกำไร
ของข้อมูลผู้บริโภค**



**การเป็นหุ้นส่วนกับ
ผู้ให้บริการสื่อสาร
ภาพและเสียงผ่าน
อินเทอร์เน็ต**

การที่ระบบดิจิทัลกลายเป็นส่วนหนึ่งในการใช้ชีวิตประจำวันของผู้บริโภคทำให้ผู้ให้บริการโทรคมนาคมจำเป็นต้องหาช่องทางในการให้บริการใหม่ๆ เพิ่มมากขึ้นเพื่อดึงดูดลูกค้าตลอดจนหารูปแบบใหม่ๆ ในการสร้างกำไรจากข้อมูลและบริการต่างๆ ช่องทางธุรกิจของผู้ให้บริการข้างต้นเป็นวิธีการที่ผู้ให้บริการโทรคมนาคมได้ให้บริการเพื่อแสวงหากำไร

การเป็นหุ้นส่วนกับผู้ให้บริการสื่อสารภาพและเสียงผ่านอินเทอร์เน็ต

จากการวิเคราะห์ของเราในธุรกิจต่างๆ รวมทั้งสื่อเข้าไปสู่ข้อสรุปที่ว่า ผู้ให้บริการโทรคมนาคมที่เราได้คัดเลือกเพื่อทำการวิเคราะห์นั้นเห็นว่าผู้ให้บริการทางด้านสื่อสารภาพและเสียงผ่านอินเทอร์เน็ตเป็นโอกาสมากกว่าที่จะเป็นภัยคุกคามของตน ดังนั้น การเป็นหุ้นส่วนกับผู้ให้บริการสื่อสารภาพและเสียงผ่านอินเทอร์เน็ตนั้นจะทำให้ผู้ให้บริการโทรคมนาคมสามารถให้บริการที่หลากหลายและเพิ่มมูลค่าให้กับลูกค้าของตนได้มากยิ่งขึ้น

นอกเหนือจากบริการที่หลากหลายแล้ว ผู้ให้บริการโทรคมนาคมเป็นจำนวนมากในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ยินยอมให้ลูกค้าสามารถใช้แพลตฟอร์มต่างๆ เช่น Facebook, WhatsApp และ WeChat ได้โดยไม่คิดเงินเพิ่มจากการใช้อินเทอร์เน็ตเกินส่วน ทั้งนี้อยู่บนพื้นฐานคิดที่ว่าเมื่อผู้บริโภคคุ้นเคยกับการใช้และเชื่อมต่อแพลตฟอร์มเหล่านี้แล้ว ลูกค้าก็จะยินดีที่จะจ่ายเพื่อใช้อินเทอร์เน็ตมากขึ้น ภายหลังจากที่มีการยกเลิกการให้บริการโดยไม่เสียค่าใช้จ่ายนี้ และจะยิ่งทำให้ผู้ให้บริการโทรคมนาคมเองสามารถเพิ่มการทำผลกำไรมาก

และสำหรับผู้ใช้บริการสื่อสารภาพและเสียงผ่านอินเทอร์เน็ตนั้น การเป็นหุ้นส่วนจะช่วยให้ผู้ใช้บริการโทรคมนาคมมีฐานลูกค้าที่ใหญ่ขึ้นโดยทั้งสองฝ่ายต่างมีเป้าหมายเดียวกันก็คือการเพิ่มฐานลูกค้าให้มากขึ้นและการใช้บริการที่หลากหลายมากขึ้นซึ่งจะนำมาสู่รายได้เฉลี่ยต่อผู้ใช้ สำหรับผู้ใช้บริการโทรคมนาคมที่สูงขึ้นด้วย

การชำระเงิน/ กระเป๋าเงินอิเล็กทรอนิกส์/ การชำระเงินผ่านโทรศัพท์มือถือ

นอกเหนือจากการเป็นหุ้นส่วนกับผู้ใช้บริการการสื่อสาร ภาพและเสียงผ่านอินเทอร์เน็ตแล้ว โอกาสอื่น ๆ สำหรับผู้ใช้บริการโทรคมนาคมเพื่อเพิ่มจำนวนลูกค้าให้มากขึ้น ก็คือ การช่วยให้ลูกค้านั้นสามารถชำระเงินผ่านโทรศัพท์มือถือ ตัวอย่างเช่น ลูกค้าของ Digi สามารถซื้อสินค้าจาก Google Play Store และสามารถคิดเงินจากบัญชี Digi ได้เลย

ผู้ใช้บริการโทรคมนาคมมากมายโดยเฉพาะในประเทศอินโดนีเซียและไทย ได้นำเสนอรูปแบบการชำระเงินที่เรียกว่ากระเป๋าเงินอิเล็กทรอนิกส์ ในขณะที่บริษัท Singtel ได้ประกาศเปิดตัว mobile wallet ซึ่งสามารถชำระเงินหรือโอนเงินระหว่างผู้ใช้ได้ทั่วทั้งภูมิภาคที่บริษัทเข้าเป็นหุ้นส่วนด้วย

ลูกค้าและผู้ใช้บริการโทรคมนาคมใน mobile wallet ของบริษัท Singtel จะสามารถทำธุรกรรมการชำระเงินโดยไม่ต้องใช้เงินสดชำระให้กับร้านค้าในขณะที่อยู่ต่างประเทศได้ ซึ่งการชำระเงินดังกล่าวนี้จะทำให้สกุลเงินต้นทางของผู้ใช้ผ่านแอปพลิเคชันของผู้ให้บริการโทรคมนาคม นี่จึงยังเป็นโอกาสที่ผู้ใช้บริการโทรคมนาคมสามารถที่จะร่วมมือกับธนาคารเพื่อแสวงหากำไรได้อีกด้วย

การวิเคราะห์ & การสร้างกำไรของข้อมูลผู้บริโภค

Dataspark เป็นบริษัทในเครือของบริษัท Singtel ที่ให้บริการวิเคราะห์ข้อมูลและการประมวลผลที่ได้จากข้อมูลที่รวบรวมมาและไม่เปิดเผยตัวตนซึ่งสร้างประโยชน์อย่างยิ่งให้กับอุตสาหกรรมต่างๆ เป็นจำนวนมาก เช่น บริษัท AIS ได้ลงทุนใน CellOS Software ซึ่งเป็นผู้วิเคราะห์ข้อมูลที่มีขนาดใหญ่มากในระบบเรียลไทม์ ในขณะที่ M1 ได้ลงทุนใน Trakomatic ซึ่งเป็นผู้บริการระหว่างผู้ประกอบการกับผู้ประกอบการและเป็นการให้คำแนะนำการวิเคราะห์ที่เกี่ยวข้องกับวิดีโอแก่ผู้ค้าปลีก

นอกเหนือจากการใช้ข้อมูลเพื่อขายสินค้าหรือบริการให้แก่ลูกค้าที่มีมูลค่ามากขึ้นแล้ว หรือจะเป็นการใช้เพื่อการวิเคราะห์ภายในก็ตาม ช่องทางนี้ก็จะยังเป็นช่องทางหนึ่งที่ทำให้ผู้ใช้บริการโทรคมนาคมสามารถขายข้อมูลที่รวบรวมมาและไม่เปิดเผยตัวตนให้กับลูกค้าภายนอกได้อีกด้วย ทั้งนี้ เราเชื่อว่าผู้ใช้บริการโทรคมนาคมเป็นจำนวนมากมีแผนที่จะให้บริการในธุรกิจนี้ต่อไปในอนาคตอันใกล้

โฆษณาดิจิทัล/กลุ่มเป้าหมาย

ผู้ใช้บริการโทรคมนาคมในภูมิภาคยังให้บริการโฆษณาดิจิทัลเพื่อแข่งขันกับกลุ่มธุรกิจทางด้านเทคโนโลยีขนาดใหญ่ เช่น Google และ Facebook อีกด้วย

บริษัท Telkomse ได้ลงทุนในโฆษณาดิจิทัลเพื่อกระตุ้นให้แบรนด์ต่างๆ ให้เรียนรู้แบบและใช้สื่อดิจิทัลเพื่อเข้าถึงลูกค้าที่เป็นกลุ่มเป้าหมายมากขึ้นส่งผลให้ผลประกอบการของบริษัทซึ่งได้จากโฆษณาดิจิทัลเติบโตมากกว่า 60% เมื่อเทียบเป็นรายปีในปี 2559

**ผู้ใช้บริการ
โทรคมนาคม
อาศัยข้อมูลเป็น
จำนวนมากที่ไม่
ต้องเปิดเผย
ตัวตนและทำ
กำไรให้กับตน**

⁶ ที่มา: Singtel's 2017 Annual Report

⁷ ที่มา: Telkomse's 2016 Annual Report

ย้อนกลับไปในปี 2555 บริษัท SingTel ได้ลงทุนทางด้านโฆษณาดิจิทัลโดยความร่วมมือจากบริษัท Amobee ที่ให้บริการโฆษณาดิจิทัล ต่อมาบริษัท Amobee ก็ไปควบรวมกิจการกับบริษัท Turn ซึ่งเป็นผู้ให้บริการแพลตฟอร์มการบริหารข้อมูลในระดับชั้นนำและให้บริการสื่อโฆษณาผ่านโปรแกรมการจัดการอัตโนมัติในหลายช่องทางในครึ่งปีแรกของปี 2560 ซึ่งทำให้บริษัท SingTel สามารถตอบสนองด้านโฆษณาตามกลุ่มเป้าหมายให้กับลูกค้าของตนได้

บริการระหว่างผู้ประกอบการกับผู้ประกอบการ: ความมั่นคงปลอดภัยทางไซเบอร์, บริการรับฝากฐานข้อมูลที่มีขนาดใหญ่, บริการเก็บข้อมูลในระบบคลาวด์, อินเทอร์เน็ตในทุกสิ่ง ผู้ให้บริการโทรคมนาคมในภูมิภาคยังได้เริ่มที่จะลงทุนในการให้บริการระหว่างผู้ประกอบการกับผู้ประกอบการด้วยกันเองทั้งในรูปของบริการรับฝากฐานข้อมูลที่มีขนาดใหญ่ บริการการประมวลผลในระบบคลาวด์ ความมั่นคงปลอดภัยทางไซเบอร์ ตลอดจนบริการอินเทอร์เน็ตในทุกสิ่ง

นี่เป็นช่องทางที่จะเติบโตและเปลี่ยนแปลงในอีกไม่กี่ปีข้างหน้า และเมื่อพิจารณาถึงความจำเป็นของผู้ให้บริการโทรคมนาคมในฐานะที่เป็นผู้ให้บริการนั้น ยังมีความเป็นไปได้ที่ผู้ประกอบการเหล่านี้สามารถที่จะสร้างผลประกอบการจากช่องทางดังกล่าวได้ แม้กระทั่งในตลาดเกิดใหม่เอง ผู้ให้บริการโทรคมนาคมอย่าง Indosat, Maxis และ Digi ก็เริ่มที่จะลงทุนในบริการรับฝากฐานข้อมูลที่มีขนาดใหญ่พร้อมด้วยบริการอื่นๆ ระหว่างผู้ประกอบการกับผู้ประกอบการด้วยกันเอง

บริการการติดต่อสื่อสารทางไกลสำหรับลูกค้าที่เป็นผู้ประกอบการ

นอกเหนือจากที่จะสร้างความประทับใจให้กับลูกค้าผ่านการให้บริการเชิงเนื้อหาที่มากขึ้นแล้วผู้ให้บริการโทรคมนาคมยังเสนอรูปแบบบริการการติดต่อสื่อสารทางไกลซึ่งเป็นบริการพิเศษและเพิ่มขีดความสามารถให้กับลูกค้าที่เป็นผู้ประกอบการอีกด้วย

ยกตัวอย่างเช่น โปรแกรมการบริหารจัดการภัตตาคารซึ่งเชื่อมต่อระบบเข้ากับอินเทอร์เน็ตของบริษัท Singtel โดยโปรแกรมดังกล่าวจะช่วยให้ผู้ประกอบการมีแนวทางที่จะบริหารภัตตาคารของตนได้อย่างมีประสิทธิภาพและควบคุมผ่านอุปกรณ์โดยตรงซึ่งเชื่อมต่อผ่านเครือข่ายที่มีเสถียรภาพและไว้วางใจได้

บริษัท StarHub เองก็ดำเนินการในลักษณะที่คล้ายคลึงกันกับธุรกิจค้าปลีก โดยใช้การวิเคราะห์ข้อมูล สื่อประชาสัมพันธ์ทางจอภาพอิเล็กทรอนิกส์ และข้อมูลผ่านวิดีโอ การใช้แอปพลิเคชันตรวจสอบสัญญาณ WiFi และระบบที่ช่วยในการเก็บข้อมูลการขาย รวมทั้งบันทึกค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นสำหรับสินค้าและบริการ ซึ่งเป็นการเสนอให้บริการแบบเบ็ดเสร็จแก่ลูกค้าที่เป็นผู้ประกอบการซึ่งจะช่วยให้ผู้ให้บริการโทรคมนาคมสามารถสร้างความแตกต่างในธุรกิจของตนอีกทั้งยังเป็นการรักษาฐานผู้บริโภคสินค้าและบริการโดยตรงได้อย่างเหนียวแน่น

ผู้ให้บริการโทรคมนาคมในภูมิภาคยังได้เริ่มที่จะลงทุนในการให้บริการระหว่างผู้ประกอบการกับผู้ประกอบการด้วยกันเองทั้งในรูปของบริการรับฝากฐานข้อมูลที่มีขนาดใหญ่ บริการการประมวลผลในระบบคลาวด์ ความมั่นคงปลอดภัยทางไซเบอร์ ตลอดจนบริการอินเทอร์เน็ตในทุกสิ่ง

Contacts

ทีมเทคโนโลยี สื่อ และโทรคมนาคม



Chai Weizhe

Centre Of Excellence
Chai.Weizhe@UOBgroup.com



Tay Xiaohan

Business Insights & Analytics
Tay.Xiaohan@UOBgroup.com



UOB Industry Insight นำเสนอแนวโน้มล่าสุดของธุรกิจต่างๆ ทั่วเอเชีย
โปรดแสกน **QR Code** เพื่ออ่านข้อมูลเกี่ยวกับโอกาสและความท้าทายใน
ภาคธุรกิจสินค้าเพื่อการบริโภค การก่อสร้างและโครงสร้างพื้นฐาน
อุตสาหกรรม น้ำมัน แก๊สและเคมี อสังหาริมทรัพย์และธุรกิจการบริการ และ
เทคโนโลยี สื่อและโทรคมนาคม

ข้อสงวนสิทธิ์

เอกสารฉบับนี้จัดทำขึ้นโดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้ข้อมูลเท่านั้น และจะต้องไม่นำไปส่งต่อ เปิดเผย ทำซ้ำ หรือใช้อ้างอิงโดยบุคคลใดๆ และไม่ว่าจะด้วยวัตถุประสงค์ใดก็ตาม เอกสารฉบับนี้ไม่ได้ถูกจัดทำขึ้นเพื่อแจกจ่ายให้แก่บุคคลใดๆ หรือเพื่อนำไปใช้โดยบุคคลใดๆ ที่อยู่ในประเทศที่การแจกจ่ายหรือการใช้ดังกล่าวขัดต่อกฎหมายหรือกฎระเบียบ เอกสารฉบับนี้ไม่ใช่คำแนะนำ ข้อเสนอแนะ การชักชวน หรือคำแนะนำ เพื่อซื้อหรือขายผลิตภัณฑ์การลงทุน/ หลักทรัพย์/ ตราสาร เอกสารฉบับนี้ไม่มีส่วนใดเป็นการให้คำปรึกษาทางบัญชี กฎหมาย กฎระเบียบ ภาษี การเงิน หรือคำปรึกษาอื่นใด โปรดปรึกษาที่ปรึกษาของท่านเกี่ยวกับความเหมาะสมของผลิตภัณฑ์การลงทุน/ หลักทรัพย์/ ตราสาร ตามวัตถุประสงค์ สถานะทางการเงิน และความต้องการของท่าน

ข้อมูลที่อยู่ในเอกสารฉบับนี้ถูกจัดทำขึ้นบนพื้นฐานของสมมติฐานและการวิเคราะห์จากข้อมูลที่เปิดเผยต่อสาธารณะ ซึ่งเป็นข้อมูล ณ วันที่จัดทำเอกสารฉบับนี้ ความคิดเห็น การคาดการณ์ และข้อความใดที่มีลักษณะเป็นการคาดการณ์ เกี่ยวกับเหตุการณ์ในอนาคตหรือการดำเนินการของ รวมถึงแต่ไม่จำกัดเพียง, ประเทศ ตลาด หรือบริษัทใดๆ ไม่ได้เป็นตัวชี้วัดของเหตุการณ์หรือผลลัพธ์ที่เกิดขึ้นจริง และอาจจะแตกต่างจากเหตุการณ์หรือผลลัพธ์ที่เกิดขึ้นจริงได้ ความคิดเห็นที่ปรากฏในเอกสารฉบับนี้เป็นเพียงมุมมองของผู้เขียนเท่านั้น และเป็นเอกเทศต่างหากจากนโยบายการลงทุนของธนาคารยูโอบีในแต่ดี โอเวอร์ซีส์ จำกัด บริษัทลูก บริษัทในเครือ กรรมการเจ้าหน้าที่ และพนักงาน ("กลุ่มธนาคารยูโอบี") ความคิดเห็นที่ปรากฏเป็นการวิเคราะห์ของผู้เขียน ณ วันที่จัดทำเอกสารฉบับนี้ ซึ่งอาจจะเปลี่ยนแปลงได้

กลุ่มธนาคารยูโอบีอาจจะมึนโยบายการลงทุน หรือมีส่วนได้เสียที่อาจจะส่งผลกระทบต่อธุรกรรมเกี่ยวกับหลักทรัพย์/ ตราสารที่กล่าวถึงในเอกสารฉบับนี้ กลุ่มธนาคารยูโอบีอาจจะจัดทำรายงาน เอกสารเผยแพร่ หรือเอกสารอื่นใดที่แสดงความคิดเห็นที่แตกต่างจากที่ปรากฏในเอกสารฉบับนี้ และแม้ว่ากลุ่มธนาคารยูโอบีจะใช้ความระมัดระวังอย่างสมเหตุสมผลเพื่อที่จะทำให้ข้อมูลที่ปรากฏในเอกสารฉบับนี้มีความถูกต้องแม่นยำ ความสมบูรณ์ และความเป็นกลาง กลุ่มธนาคารยูโอบีไม่รับประกันหรือการรับประกัน ไม่ว่าโดยชัดแจ้งหรือโดยปริยาย เกี่ยวกับความถูกต้องแม่นยำ ความสมบูรณ์ และความเป็นกลางของข้อมูลที่ปรากฏในเอกสารฉบับนี้ และจะไม่รับผิดชอบหรือรับผิดชอบต่อความเสียหายหรือค่าเสียหายแก่บุคคลใดๆ ที่เกิดขึ้นจากการเชื่อถือในความคิดเห็นหรือข้อมูลที่ปรากฏในเอกสารฉบับนี้



RIGHT BY YOU

United Overseas Bank Limited

Company Registration No.: 193500026Z

สำนักงานใหญ่

80 Raffles Place

UOB Plaza

Singapore 048624

Tel: (65) 6221 2121

Fax: (65) 6534 2334

www.UOBgroup.com

MCI (P) 092/04/2018