

ทินฮุน - VGI ก้าวเข้าสู่ "Marketing Solution" เน้นผนึกพันธมิตรแตกไลน์ธุรกิจสร้าง New S-Curve ตั้งบริษัทร่วมทุนเน้นถือหุ้นไม่เกิน 50% ล่าสุดร่วมทุนกับสหพัฒน์พัฒนา 8 กลยุทธ์ดำเนินธุรกิจ O2O ผ่านร้าน Lawson ในพื้นที่ยุทธศาสตร์ เริ่มจากในสถานีรถไฟฟ้า BTS 30 สถานี ควบคู่พัฒนาระบบชำระเงินและเก็บข้อมูลผ่านบัตรแรบบิท

รายงานข่าวจากบริษัท วี จี โอโกลบอล มีเดีย จำกัด (มหาชน) หรือ VGI เปิดเผยว่า บริษัทอยู่ระหว่างศึกษาการเข้าร่วมทุนกับบริษัท สหพัฒน์ จำกัด (SL) และบริษัท สหพัฒนาอินเตอร์โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) หรือ SPI โดยการจัดตั้งบริษัทร่วมทุนเพื่อประกอบกิจการร้านสะดวกซื้อในเขตพื้นที่ขนส่งมวลชนในประเทศไทย

โดยคาดว่าบริษัทร่วมทุนดังกล่าวจะมีโครงสร้างทุนดังนี้ ทุนจดทะเบียน 20 ล้านบาท โครงสร้างการถือหุ้น บริษัท ถือหุ้นในสัดส่วน 30%, SL ถือหุ้นในสัดส่วน 60% และ SPI ถือหุ้นในสัดส่วน 10% อย่างไรก็ตาม การเข้าร่วมลงทุนดังกล่าวยังมีความไม่แน่นอน เนื่องจากต้องได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริหารของบริษัท ทั้งนี้หากมีความคืบหน้าเกี่ยวกับโครงการเข้าร่วมทุนดังกล่าว

VGIผนึก'สหพัฒน์-ลอร์สัน' ผุดร้านสะดวกซื้อบนบีทีเอส



บริษัทจะแจ้งให้ทราบต่อไป

● ก้าวสู่ "Marketing Solution"

แหล่งข่าววงการอุตสาหกรรมกล่าวว่า VGI กำลังจะก้าวเข้าสู่ "Marketing Solution" เพื่อสร้างฐานรายได้ที่มั่นคงในระยะยาว ดังนั้นการที่ VGI ร่วมกับบริษัท สห ลอร์สัน จำกัด และบริษัท สหพัฒนาอินเตอร์โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) ผนึกกำลังร่วมดำเนินกิจการร้านค้า Lawson บนพื้นที่ซึ่งเป็นเอกสิทธิ์เฉพาะในระบบขนส่งมวลชน ได้แก่ บริเวณพื้นที่ทั้งหมดบนสถานีรถไฟฟ้า BTS, สนามบิน, และพื้นที่สำคัญอื่นๆ ถือเป็นพัฒนาการ ของการสร้างระบบเชื่อมออฟไลน์และออนไลน์ (Offline-to-Online Eco-system : O2O) ผ่านร้าน Lawson ในพื้นที่ยุทธศาสตร์ โดยมีบัตร "แรบบิท" เป็นช่องทางการชำระเงินที่จะช่วยเชื่อม

ให้ผู้บริโภคมีประสบการณ์แบบไร้รอยต่อ

"ปัจจุบันรายได้หลักของ VGI จะยังมาจากโฆษณา แต่อีก 3 ปีข้างหน้ารายได้โฆษณาลง เพราะสื่อโฆษณากะจ่ายไปในหลายรูปแบบ ทั้งการแข่งขันที่ทวีความรุนแรงขึ้น ทางบริษัทจึงเปลี่ยน "Position" ของธุรกิจไปเป็นบริษัท Marketing Solution ซึ่งไม่ได้โฟกัสแค่โฆษณาอีกต่อไป นอกจากนั้นลูกค้าที่มาใช้บริการในร้านค้า Lawson ยังสามารถรับสิทธิพิเศษผ่านแรบบิท รีวอร์ดได้อีกด้วย ซึ่งจะทำให้ VGI สามารถเข้าถึงฐานข้อมูล และนำเสนอบริการที่หลากหลายรวมถึงสื่อโฆษณาที่ตรงกลุ่มเป้าหมายทั้งภายนอกและในบริเวณร้าน Lawson" แหล่งข่าว กล่าว

● เน้นสร้างพันธมิตร

เบื้องต้น VGI จะเน้นกลยุทธ์สร้างพันธมิตรในหลากหลายธุรกิจเพื่อความร่วมมือในการพัฒนา-แตกไลน์รูปแบบการดำเนินธุรกิจร่วมกันที่หลากหลายด้วยการเข้าถือหุ้นในสัดส่วน 25-30% มากสุดไม่เกิน 50% กรณีการจับมือกับเครือสหพัฒน์

มีโจทย์ความร่วมมือ 8 ข้อ คือ 1.ระบบชำระเงินอิเล็กทรอนิกส์ 2.Targeting Media 3.Mobile Commerce 4.โปรแกรมแลกรางวัลผ่านบัตรสมาชิก 5.พันธมิตรร่วมด้าน Big Data 6.Staff Card 7.ขยายช่องทางจัดจำหน่ายสินค้า และ 8.การแจกสินค้าตัวอย่างบนรถไฟฟ้า

ทั้งนี้เริ่มทยอยปรับพื้นที่ค้าปลีกบนสถานีรถไฟฟ้าบีทีเอสใหม่ เบื้องต้นแบ่งเป็น 2 ส่วนคือ 1.พื้นที่ภายในสถานีจะให้ผู้ประกอบการหรือสินค้าแบรนด์ใดแบรนด์หนึ่งเข้าทั้งหมดเพียงรายเดียว 2.พื้นที่นอกสถานีจะเปิดให้ร้านค้ารายย่อยต่างๆ เข้า รวมทั้งเปิดร้านสะดวกซื้อ Lawson บนสถานีรถไฟฟ้า BTS 30 สถานี จากทั้งหมด 34 สถานี โดยเริ่มแห่งแรกที่สถานีทองหล่อ

"ที่เห็นเป็นรูปธรรมไปแล้ว คือ การเปิดจะนำ "ลอร์สัน 108" ไปตั้งไว้บนสถานีรถไฟฟ้า BTS รวมถึงแผนการร่วมกันพัฒนาคอมมูนิตี้มอลล์ หรือโรงแรมในแนวรถไฟฟ้า ส่วนสหพัฒน์ก็เริ่มทดลองให้ใช้ระบบชำระสินค้าผ่านบัตร Rabbit ภายในงานสหพัฒน์แฟร์ อีกทั้งยังเปลี่ยนบัตรพนักงานในเครือสหพัฒน์ทั้งหมดเป็นบัตร Rabbit เรียกว่าเป็นการจับมือกับพันธมิตรต่างสายพันธุ์เพื่อแตกหน่อต่อยอดของทั้ง 2 ฝ่าย" แหล่งข่าว กล่าว