

‘เลอโนโว’ กับอนาคตเน็ตบุ๊ก ใต้ร่มเงาการเมืองไทย

เน็ตบุ๊ก ถือได้ว่าเป็นเช็กเม้นต์ใหม่ในตลาดคอมพิวเตอร์ที่แจ้งเกิดได้อย่างสวยหรูเมื่อหลายปีก่อน ด้วยจุดเด่นของตัวผลิตภัณฑ์ที่ตอบสนองกับการพกพาไปใช้งานนอกสถานที่ ความนิยมที่ขยายวงเพิ่มขึ้น ส่งผลทำให้ผู้ผลิตคอมพิวเตอร์เกือบทุกราย ตบเท้าเดินเข้าสู่สนามแข่งขันในเช็กเม้นต์นี้กันอย่างคึกคัก

ปรากฏการณ์ดังกล่าว สวนทางกันอย่างยิ่ง กับผู้บริโภครอีกจำนวนมาก ที่เมื่อได้ลองใช้งานเน็ตบุ๊กอย่างจริงจัง และได้พบว่า ความสามารถของเน็ตบุ๊กนั้น ไม่ได้เหมาะสมกับการเป็นเน็ตบุ๊กเครื่องหลักในการใช้งานประจำวัน ขณะเดียวกับที่แนวโน้มราคาจำหน่ายเน็ตบุ๊กสเปคเริ่มต้น เริ่มทยอยปรับลดลงจนใกล้เคียงกับราคาของเน็ตบุ๊ก ส่งผลกระทบกับการตัดสินใจของผู้บริโภค และตลาดเน็ตบุ๊กอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้

จอร์เกียสตี อารันส์คัมภูล ผู้จัดการประจำประเทศไทย ฝ่ายผลิตภัณฑ์คอมพิวเตอร์ บริษัท เลอโนโว (ประเทศไทย) จำกัด ผู้นำเข้าและจัดจำหน่ายอุปกรณ์คอมพิวเตอร์แบรนด์ลัทธิชาติจีน “เลอโนโว” เริ่มต้นบทสนทนากับ “บางกอกทูเดย์” ถึงวิวัฒนาการของตลาดเน็ตบุ๊กในประเทศไทยได้อย่างน่าสนใจ

เน็ตบุ๊กไม่ใช่คำตอบสำหรับคนที่

ต้องการเน็ตบุ๊กเครื่องแรก

ที่เน็ตบุ๊กเข้ามาในยุคแรกประสิทธิภาพอาจจะไม่ได้ดีเหมือนกับในปัจจุบัน โดยในตอนนั้นจะโฟกัสไปที่กลุ่มลูกค้า Mobile Internet เป็นหลัก เมื่อความต้องการมันมากขึ้น และเน็ตบุ๊กมีราคาเท่ากับเน็ตบุ๊กเป็นเหตุผลทำให้ตลาดเน็ตบุ๊กถูกกลืนไปเรื่อยๆ อีกทั้งลูกค้าที่ซื้อเน็ตบุ๊กบางรายไม่ทราบ อยากจะใช้เป็นเน็ตบุ๊กเครื่องหลัก ปรากฏว่าฟังก์ชันและเพอฟอร์มานซ์ไม่ได้ก็กลายเป็นผิดหวัง ด้วยปัจจัยหลายๆ อย่างเลยทำให้ตลาดเน็ตบุ๊กทรอปหายไป

ในระยะหลังเน็ตบุ๊กเริ่มได้รับการพัฒนามากขึ้น ทั้งในด้านดีไซน์ มีการนำเทคโนโลยีใหม่มาใช้งาน อาทิ สามจี แท็บเล็ต ในปีหน้าอาจจะได้เน็ตบุ๊กที่มีฟังก์ชันจีพีเอสด้วย ซึ่งก็จะช่วยเสริมตลาดได้บ้าง แต่ตลาดเน็ตบุ๊กก็คงไม่ได้โตมากไปกว่านี้ เนื่องจากเน็ตบุ๊กมีราคาถูกลง เน็ตบุ๊กที่จะขายได้ก็ต้องราคาต่ำกว่าหมื่น ซึ่งเวเนเตอร์และดีลเลอร์ไม่ยอมทำ เพราะต้องมาแตกแคร้เน็ตบุ๊กสองเครื่องเพื่อให้ได้ยอดขายเท่ากับเน็ตบุ๊กเครื่องเดียว ดังนั้น ต้องยอมรับว่า ตลาดมันเริ่มลดลงเรื่อยๆ แนวทางสำหรับการเข้ามาแข่งขันในตลาดนี้คงจะต้องเน้นไปที่ฟังก์ชัน รวมไปถึงสามจีที่ประกาศได้เมื่อไร ก็น่าจะส่งผลโดยตรงทำให้ตลาดเน็ตบุ๊กดีขึ้น

อุตสาหกรรมบ็อกซ์ในครึ่งปีหลังยังทรงตัว

เมื่อสองสามปีที่แล้ว ตลาดโตถึงปีละประมาณ 20 - 30 เปอร์เซ็นต์ แต่ในปี 2553 ผมว่าตลาดน่าจะไม่ได้จากปีที่แล้วสักเท่าไร หรือโตได้อย่างเก่งไม่น่าเกิน 5 เปอร์เซ็นต์ สำหรับประเด็นที่คนพูดกันว่า ข้อจำกัดในการเข้าถึงข่าวสารจะทำให้ยอดขายคอมพิวเตอร์เพิ่มขึ้น ตรงนี้ผมคิดว่าไม่น่าจะเกี่ยวข้องกัน ไม่ว่าจะดูจบบล็อกหรือไม่บล็อกอย่างไร คนซื้อเน็ตบุ๊กก็ซื้อไปเรื่อยๆ ของเขาอยู่แล้ว แต่ในกรณีคนที่ไม่สามารถแกะเซตข้อมูลจากอินเทอร์เน็ตได้ ก็คือคนที่ไม่มีความรู้ด้านคอมพิวเตอร์มากเท่าไร เพราะฉะนั้นถึงเขาซื้อก็ใช้งานไม่เป็น ต้องไปเริ่มเรียนรู้ใหม่ตั้งแต่ต้น ไม่เหมือนทีวีที่ซื้อมาก็เปิดเลือกช่องดูได้เลย

สถานการณ์การเมืองส่งผลกระทบต่อตลาดคอมพิวเตอร์

ช่วงเดือนห้าถึงเดือนหก เป็นช่วงที่พีคสุดของธุรกิจไอที เพราะเป็นแบ็คทูชูลูด หรือเปิดเทอม แต่ด้วยสถานการณ์ปัจจุบันยกตัวอย่างเดือนเมษายนที่ผ่านมา ครึ่งเดือนแล้วที่เราแทบจะไม่ได้จัดกิจกรรมหรือออกงานโรดโชว์ เพราะติดสงกรานต์และติดมีอบ ซึ่งตรงนี้ก็อาจจะส่งผลกระทบต่อยอดขายลดลงไปบ้าง อย่างไรก็ตาม เลอโนโวหวังว่าในช่วงเดือนห้าถึงเดือนหก จะสามารถจัดให้มีแอดทิวิตี้ หรือโปรโมชั่นกระตุ้นให้ลูกค้าอยากจับจ่ายใช้สอยเพิ่มมากขึ้น

ทั้งนี้ เลอโนโวเตรียมส่งสินค้าใหม่ๆ ในตระกูล Idealpad ออกสู่ตลาดอีกหลายรุ่น อาทิ รุ่น T10 ที่เป็นเน็ตบุ๊กรุ่นใหม่ล่าสุดที่มีจุดเด่นในเรื่องของน้ำหนักที่เบา และเทคโนโลยีที่ทันสมัยหลายอย่าง อาทิเช่น ระบบ Lenovo Quick Start, เทคโนโลยีจดจำใบหน้า VeriFace System, Lenovo Social One Key Recovery System, ระบบเสียงพลังเซอร์ราวด์ 5.1 (Dolby Headphone) และการเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ตแบบ on demand ได้ผ่านช่องทางการเชื่อมต่อแบบไร้สายที่หลากหลาย เป็นต้น

แนวทางการแข่งขันของเลอโนโวในตลาดเน็ตบุ๊ก

ตลาดเน็ตบุ๊กก็เหมือนกับสินค้าทั่วไป ที่พอเริ่มออกมาได้สักพักก็จะหันไปแข่งขันกันที่ราคา ทำให้สุดท้ายเน็ตบุ๊กจากราคาหมื่นห้าไปจนถึงหมื่นเก้าในตอนนั้น ตอนนั้นลดลงมาแข่งกันที่ราคาหมื่นเก้าร้อย หรืออาจจะต่ำกว่า สำหรับเลอโนโว ไม่อยากจะลงไปแข่งในตลาดด้านราคา เราจึงได้พัฒนาสินค้าที่แตกต่าง แต่ไม่ได้ทำราคาที่ทำมาก เพราะเชื่อว่าลูกค้าที่ซื้อเน็ตบุ๊กในแต่ละกลุ่มทั้งกลุ่มโลว์กลุ่มมิด หรือกลุ่มไฮท์นั้น ก็จะมีกลุ่มลูกค้าที่อยากซื้อสินค้าที่เป็นไฮเอนท์และเป็นกลุ่มยอดของพีรามิด

สำหรับ Idealpad S10 ถือเป็นอีกทางเลือกหนึ่งสำหรับลูกค้า





ความสามารถที่โดดเด่นคือ หมุนได้ ทักษกรีนได้ รองรับการใช้งานได้มากกว่า แตกต่างจากเครื่องไอแพดที่เน้นหนักในด้านเอ็นเตอร์เทน แต่ถ้านำมาใช้งานหรือการใช้อินเทอร์เน็ต คนก็ยังอยากใช้คีย์บอร์ด และตอนนี้ถือได้ว่า Idealpad S10 ของเลอโนโว เป็นเจ้าเดียวที่ทำตลาดตัวนี้ออกมา

ขจรเกียรติ กล่าวถึงแผนการดำเนินงานในระยะต่อไปว่า นอกเหนือจากจุดขายของเลอโนโวในเรื่องของสเปคดี ราคาสมเหตุสมผล และการทำตลาดแบบปากต่อปาก ที่ทำให้ประสบความสำเร็จในวันนี้ เลอโนโวจะยังเดินหน้าปรับเพิ่มความแข็งแกร่งในอีกหลายด้านทั้งในแง่ของการพัฒนาสินค้า และแบคคอฟฟิส ทั้งนี้เพื่อให้เลอโนโวไปถึงเป้าหมายติด 1 ใน 3 ของตลาดในเมืองไทยได้โดยเร็ว

แม้ว่าปัญหาเรื่องความไม่แน่นอนในสถานการณ์ยังเป็นปัจจัยที่ต้องติดตามอย่างใกล้ชิด อย่างไรก็ตาม ในแง่ของนักลงทุน เลอโนโวยังมองว่า ตลาดเมืองไทยยังน่าสนใจ และรอเวลาที่จะเติบโตได้อีกครั้งภายหลังสถานการณ์ความขัดแย้งคลี่คลาย

“เหนือสิ่งอื่นใด คือ พลเมืองไทยจะต้องรู้หน้าที่ของตัวเอง และทำหน้าที่ของตัวเองให้ดีที่สุด เพื่อให้ข้ามผ่านวิกฤติเฉพาะหน้าไปได้ก่อน” ขจรเกียรติ กล่าวทิ้งท้าย ■



ขจรเกียรติ อรัณศรีศมีกุล ปัจจุบันดำรงตำแหน่งผู้จัดการประจำประเทศไทย ฝ่ายผลิตภัณฑ์คอนซูเมอร์ บริษัท เลอโนโว ประเทศไทย โดยดูแลรับผิดชอบในการวางแผนการตลาดและการขาย รวมทั้งคิดพัฒนากลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจเพื่อเพิ่มสร้างการรับรู้ของแบรนด์และผลักดันรายได้ให้กับแบรนด์ 'ไอเดีย' และยังมีบทบาทและหน้าที่ในการพัฒนาความสัมพันธ์และสร้างความแข็งแกร่งสำหรับช่องทางพันธมิตรธุรกิจต่างๆ ในประเทศไทย