



ซอฟต์แวร์พาร์คต้น 8 บริษัทซอฟต์แวร์ไทยลุยตลาดยุโรป จับมือ CBI เตรียมแต่งตั้ง พร้อมพาออกบูธฟรีทั่วอียู และเจาะลูกค้าแบบถึงตัว ประเดิมงานซีบีที 2009 นำร่อง เชื่อมต่อไปแผนการตลาดซอฟต์แวร์ส่งออกปี

สุวิภา วรรณสาพ ผู้อำนวยการ เขตอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์ประเทศไทย หรือซอฟต์แวร์พาร์ค เปิดเผยว่า

ในปีนี้อFTWAREพาร์คได้วางแนวทางการรุกตลาดเข้าสู่ยุโรปอย่างเป็นรูปธรรม โดยได้ร่วมเป็นพันธมิตรกับ Centre for the promotion of Imports from developing countries หรือ CBI คัดเลือก 8 บริษัทซอฟต์แวร์ไทย เพื่อเป็นกลุ่มแรกในการทำตลาด

โดย CBI ซึ่งเป็นหน่วยงานสังกัดกระทรวงการต่างประเทศ ของประเทศเนเธอร์แลนด์ ที่เป็นองค์กรอิสระขึ้นตรงกับหน่วยงานความร่วมมือระหว่างประเทศ และมีบทบาทในการพัฒนา ช่วยเหลือการพัฒนาทางการค้า การผลิต การส่งออก ผ่านรูปแบบของการฝึกอบรมทักษะ ที่ปรึกษา การให้เงินสนับสนุน และเป็นองค์กรที่มีพันธมิตรในต่างประเทศทั่วโลก

ข้อตกลงนั้นทาง CBI กับซอฟต์แวร์พาร์คจะอยู่ภายใต้สัญญาความช่วยเหลือ 4 ปี คือตั้งแต่ปี 2008-2012 ในชื่อโปรแกรม CBI IT outsourcing Export Coaching Program

โดยโครงการต้องช่วยเหลือและเตรียมความพร้อมให้บริษัทซอฟต์แวร์ที่มีศักยภาพในประเทศไทยสามารถเข้าไปทำตลาดในสหภาพยุโรปได้ รวมทั้งต้องมีการถ่ายทอดความรู้ทั้งในเชิงเทคนิค การตลาด กฎหมาย และจัดหากิจกรรมทางการตลาด เพื่อจัดทำกลยุทธ์และยกระดับความสามารถเทียบเท่ามาตรฐานซอฟต์แวร์ของประเทศกลุ่มสหภาพยุโรป

ในเบื้องต้นทาง CBI ได้เข้ามาคัดเลือกตัวแทนซอฟต์แวร์ของไทย โดยความร่วมมือของซอฟต์แวร์พาร์ค และมีบริษัทที่ผ่านการประเมินในปีนี้อFTWAREพาร์ค ได้แก่ MFEC ผู้พัฒนาและให้บริการระบบเทคโนโลยีสารสนเทศรายใหญ่, SSC Solution ผู้นำทางด้าน Green Software ในระดับโลกโดยเฉพาะโซลูชันด้าน Water Leakage Management, AISOFT ผู้เชี่ยวชาญทางด้านซอฟต์แวร์เพื่อการท่องเที่ยวระดับโลก เชี่ยวชาญด้าน Travel Business Solution, ระบบ Internet Booking Engine, TEAMWORK ผู้ผลิตซอฟต์แวร์ทางด้าน Collaborative รายใหญ่ของไทย, PROMPTNOW ผู้ผลิตเกมบนโทรศัพท์มือถือ และ Mobile Business Application , ThaiQuest ผู้นำทางด้านซอฟต์แวร์การจัดการด้านข้อมูลต่างๆ ด้วยเทคโนโลยีของเสิร์ชเอ็นจินอัจฉริยะ, SUVITECH ผู้นำซอฟต์แวร์ด้านโทรคมนาคม, ICE SOLUTION ผู้เชี่ยวชาญทางด้าน Open Source และระบบปฏิบัติการ Linux โดยนำมาพัฒนาและประยุกต์ใช้งานอย่างจริงจัง

เกณฑ์การคัดเลือกนั้น พิจารณาจากบริษัทที่มีศักยภาพ ตั้งแต่ผลประกอบการ กำลังคน ความสำเร็จของบริษัทในตลาดท้องถิ่น และความเป็นผู้ประกอบการ โดยทุกบริษัทต้องผ่านกระบวนการสัมภาษณ์ความพร้อม ศักยภาพและเข้าร่วมการทำ Workshop ซึ่งทาง CBI ได้ส่งที่ปรึกษาที่มีความชำนาญด้าน ITO outsourcing ในตลาดสหภาพยุโรปจำนวน 2 คนเข้ามาให้ความรู้และคัดเลือกบริษัทซอฟต์แวร์กลุ่มแรกไปตั้งแต่ปลายไตรมาส 3 ปีที่แล้ว จนได้ประกาศผลไปเมื่อเดือนมกราคมที่ผ่านมา

หลังจากนั้น ทางซอฟต์แวร์พาร์คกับ CBI ได้ส่งตัวแทนซอฟต์แวร์ทั้ง 8 บริษัท ไปอบรมที่เนเธอร์แลนด์ช่วงปลายเดือนมกราคมที่ผ่านมา ร่วมกับกลุ่มประเทศพันธมิตรในโปรแกรม CBI ITO outsourcing 2008-2012 ทั้งสิ้น 8 ประเทศ ได้แก่ ไทย, อาร์มาเนีย, ศรีลังกา, ปากีสถาน, โคลัมเบีย, เวียดนาม, ฟิลิปปินส์ และบังกลาเทศ ทั้งหมด 68 บริษัท

“ถึงวันนี้เราได้ผ่านการฝึกตัวแทนซอฟต์แวร์เพื่อไปบุกตลาดอียู ในขั้นที่ 3 จาก 4 ขั้นตอนที่ตั้งไว้ ซึ่งนับจากนี้ ทั้ง 8 ราย พร้อม แล้วจะเข้าไปทำตลาดนี้อย่างจริงจัง โดยประเดิมด้วยซอฟต์แวร์ของ MFEC ในงานซีบีที ประเทศเยอรมนีที่จะถึงนี้ ซึ่งทาง CBI จะออกค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพื้นที่การแสดงผลสินค้าทั้งหมด และหลังจากนั้นบริษัทซอฟต์แวร์ที่เหลือจะได้รับสิทธิ์ในการไปออกงานนิทรรศการต่างๆ ในยุโรปโดยไม่คิดมูลค่าต่อไป” นางสุวิภากล่าว

อย่างไรก็ตามทางบริษัทซอฟต์แวร์ทั้ง 8 ราย จะต้องส่งแผนการส่งออก (Export Marketing Plan) ในปีนี้ให้กับ CBI และซอฟต์แวร์พาร์คพิจารณา ซึ่งทั้งสองหน่วยงานจะส่งทีมที่ปรึกษาเข้าไปปรับแต่งทางกลยุทธ์ เพื่อให้แผนมีความเป็นไปได้ในการทำตลาดสหภาพยุโรปอย่างเป็นไปได้สูงสุด

สำหรับแผนงานที่ซอฟต์แวร์พาร์คมีข้อตกลงต่อเนื่องกับ CBI เพื่อให้ซอฟต์แวร์ไทยเข้าไปทำตลาดในยุโรปต่อจากนี้คือ จะมีการจัดงาน ITO Law Aspect in EU โดยเปิดโอกาสให้บริษัทซอฟต์แวร์ของไทยทั้งหมดได้เข้ามารับทราบข้อมูลทางด้านกฎหมายต่างๆ ก่อนที่จะเข้าไปทำตลาดยุโรป เช่น กฎหมายลิขสิทธิ์ ฯลฯ คาดว่าจะทำให้บริษัทซอฟต์แวร์ของไทยที่ต้องการส่งออกมีการปรับตัวในทิศทางที่ถูกต้อง หลังจากนั้นจะเน้นเรื่องการสร้างแผนกลยุทธ์ในการทำการตลาดต่อไป

ในส่วนซอฟต์แวร์พาร์คเองจะมีการรวบรวมฐานข้อมูลผู้ผลิตซอฟต์แวร์ของไทยและแผนการสร้างภาพลักษณ์การตลาดซอฟต์แวร์ประเทศไทยให้เป็นที่รู้จักในต่างประเทศ ได้แก่ การรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับศักยภาพตลาด กลุ่มผู้ประกอบการ การสนับสนุนทางภาครัฐบาลเพื่อสร้างความเชื่อมั่นแก่กลุ่มลูกค้าในตลาดยุโรป หลังจากนั้นจึงส่งข้อมูลเหล่านี้ให้หน่วยงานของรัฐบาลไทยที่อยู่ในต่างประเทศและหน่วยงานต่างประเทศที่ตั้งในประเทศไทย

เพื่อประชาสัมพันธ์โปรแกรมและแนะนำซอฟต์แวร์ของทั้ง 8 บริษัท นอกจากนั้นจะมีการทำแผนกลยุทธ์การตลาดแบบผสม หรือ Mix Marketing Channel เพื่อใช้เครือข่ายพันธมิตรและหน่วยงานทั้งในและต่างประเทศ ช่วยการตลาด และโอกาสทางธุรกิจ

สำหรับการประเมินผลการดำเนินงานของโครงการนั้น ทั้ง CBI และซอฟต์แวร์พาร์ค จะรวมดำเนินการจัดทำแผนปฏิบัติการหรือ Action Plan ออกมาทุกปี