

ไปตู้เจอจากผู้ผลิตสมาร์ทโฟน ขยายฐานคนใช้'บราวเซอร์'

“ไปตู้” เตรียมลุยตลาดโมบาย เร่งเจรจาแบรนด์สมาร์ทโฟน จับ Baidu Browser ใส่มือถือขยายฐานผู้ใช้ พร้อมโหมโปรโมตแบรนด์ในต่างจังหวัดรับยอดใช้สมาร์ทโฟนเพิ่ม

นางชฎากร ธนสุวรรณเกษม ผู้จัดการอาวุโสฝ่ายปฏิบัติการ บริษัท ไปตู้ ประเทศไทย จำกัดกล่าวว่า ปีนี้ไปตู้ประเทศไทยจะบุกตลาดเว็บบราวเซอร์มากขึ้นทั้งในพีซีและโมบายโดยเฉพาะโมบายบราวเซอร์ ซึ่งล่าสุดได้เปลี่ยนชื่อจาก “สปาร์กบราวเซอร์” (Spark Browser) เป็น “ไปตู้บราวเซอร์” (Baidu Browser) ชูจุดเด่นที่การรองรับการใช้งานพร้อมกันหลายหน้าจอ เพื่อให้สอดคล้องกับพฤติกรรมผู้บริโภคชาวไทยที่นิยมเปิดหน้าจอแสดงผลไว้พร้อมกันหลายหน้าจอ ซึ่งมักจะทำให้ระบบทำงานได้ช้าลง โดยเฉพาะในสมาร์ทโฟน จึงเป็นโอกาสที่ไปตู้จะใช้จุดเด่นทำตลาด

ขณะนี้ได้เริ่มเจรจากับสมาร์ทโฟนบางแบรนด์ เพื่อให้ไปตู้บราวเซอร์เป็นฟังก์ชันพื้นฐานที่มาพร้อมกับตัวเครื่องด้วยการตั้งค่าจากโรงงาน เพื่อขยายฐานผู้ใช้งานและให้เกิดการใช้งานไปตู้บราวเซอร์อย่างต่อเนื่อง ซึ่งการได้ใช้งานจริงจะทำให้เกิดกระแสการบอกต่อ สร้างการรับรู้ในแบรนด์ไปตู้ได้มากขึ้น แต่ยังคงรอความชัดเจนเรื่องแบรนด์ที่จะร่วมมือในครั้งนี้นอกเหนือ

โดยหลังจากเริ่มทำตลาดบราวเซอร์บนคอมพิวเตอร์พีซี มีผู้ใช้ไปตู้ราว 2 ล้านคน/วัน ส่วนโมบายบราวเซอร์ที่เพิ่งทำตลาดได้เดือนกว่า ยังไม่สามารถคำนวณตัวเลขชัดเจนได้ ต้องรออีกราว 6 เดือน แต่ประมาณการว่าน่าจะมีผู้ใช้ราวหลักแสนราย/วัน

ขณะที่กลยุทธ์การตลาดในปีนี้นอกจากจะเน้นการโปรโมตผลิตภัณฑ์ด้านโมบายให้มากขึ้น รองรับการผลิตของจำนวนผู้ใช้งานโมบายดีไวซ์แล้ว ยังจะเน้นการทำตลาดในพื้นที่ต่างจังหวัดให้มากขึ้น โดยเฉพาะตามหัวเมืองใหญ่เริ่มจากภาคตะวันออก



ลุยไทยเต็มตัว - “ไปตู้” ยักษ์เสิร์ชเอ็นจินสัญชาติจีนเปิดสำนักงานในไทยอย่างเป็นทางการเมื่อปลายปีที่ผ่านมา เพื่อเตรียมพร้อมการนำระบบค้นหาข้อมูลเข้ามาทำตลาดหลังจากที่ส่งแอปพลิเคชัน กับเว็บบราวเซอร์มาขิมกลางตลาดไทย

ออกเฉียงเหนือ เนื่องจากมียอดการใช้สมาร์ทโฟนเพิ่มขึ้นและแบรนด์ไปตู้พอจะเป็นที่รู้จักในกลุ่มผู้ใช้งานในพื้นที่อยู่บ้างจากเดิมที่เน้นทำตลาดเฉพาะในกรุงเทพฯ เป็นหลัก ส่วนการทำตลาดสำหรับผลิตภัณฑ์บนพีซี แม้ตลาดจะไม่คึกคักแต่ยังต้องรักษารฐานผู้ใช้บริการเดิมไว้ จึงต้องมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ไปพร้อม ๆ กัน

ส่วนกรณีการแก้ปัญหาภาพลักษณ์ในเชิงลบของไปตู้ในไทย ได้ยกเลิกการทำตลาดด้วยการผูกดาว์นโหลดบริการไปกับเว็บไซต์ที่ให้ดาว์นโหลดซอฟต์แวร์ฟรีไปแล้ว 5 ราย ตั้งแต่ช่วงปลายปีที่แล้ว พร้อมเข้มงวดกับพาร์ทเนอร์ในการทำตลาดให้มากขึ้น เนื่องจากรูปแบบเดิมทำให้ผู้ใช้มองแบรนด์ในด้านลบ ซึ่งจากการเก็บข้อมูลล่าสุดพบว่าภาพลักษณ์ของไปตู้เริ่มดีขึ้นในช่วง 2-3 เดือน หลังจากเปลี่ยนวิธีการทำตลาด แต่ยังคงค่อย ๆ ปรับปรุงให้ดีขึ้น เนื่องจากไปตู้เพิ่งเข้ามาทำตลาดในต่างประเทศรวมทั้งในไทย อาจจะทำให้เกิดปัญหาบ้าง

“ไปตู้ร่วมมือกับสถาบันต่าง ๆ ศึกษาพฤติกรรมของผู้ใช้งานในแต่ละประเทศ เพื่อให้ผลิตภัณฑ์ที่ออกมานั้นตอบโจทย์ผู้ใช้งานมากที่สุด ซึ่งในประเทศไทยไปตู้ก็จะร่วมมือกับนิดาโพล กรุงเทพโพล และสวนดุสิตโพล ศึกษาพฤติกรรมการใช้งาน รวมถึงการปรับแก้คอนเทนต์และเครื่องมือต่าง ๆ บนบริการเสิร์ชเอ็นจิน Baidu.co.th ที่กำลังอยู่ในช่วงทดลองใช้งานตั้งแต่ช่วงกลางปีที่ผ่านมา และยังไม่มีการกำหนดการที่จะทำตลาดอย่างเป็นทางการ เพราะยังต้องปรับปรุงเพิ่มในการค้นหาข้อมูลรวมทั้งคำค้นต่าง ๆ”

ปัจจุบันรายได้ส่วนใหญ่ของไปตู้ในไทยมาจากการเป็นช่องทางโฆษณา โดยเฉพาะบริการไปตู้เสิร์ชเอ็นจินมาร์เก็ตติ้ง (Baidu SEM) เพื่อให้ผู้ประกอบการไทยมีช่องทางลงโฆษณาหาลูกค้าในประเทศจีน ซึ่งมีราคาเริ่มต้นเพียง 15,000 บาท พร้อมมีทีมงานเปลี่ยนคอนเทนต์จากภาษาไทยเป็นภาษาจีนให้ด้วย ซึ่งได้รับความนิยมมากจาก

ประชาชาติ ธุรกิจ

Prachachart Turakij
Circulation: 120,000
Ad Rate: 1,300

Section: การตลาด/ไอซีที

วันที่: พุธที่ 12 - อาทิตย์ 15 กุมภาพันธ์ 2558

ปีที่: 37

ฉบับที่: 4705

หน้า: 29(ล่างซ้าย)

Col.Inch: 57.01

Ad Value: 74,113

PRValue (x3): 222,339

คลิป: สีสี่

หัวข้อข่าว: ไปดูเจรจาผู้ผลิตสมาร์ทโฟนขยายฐานคนใช้บราวเซอร์

ลูกค้ากลุ่มธุรกิจขนาดย่อม SMEs ของไทย รวมถึงกลุ่มธนาคาร โรงพยาบาล และสปา ที่ต้องการการตลาดในจีน

สำหรับบริการผลิตภัณฑ์ที่ไปคู่มืออยู่ด้วยกันทั้งหมด 8 ผลิตภัณฑ์ในประเทศไทย ไม่รวมการให้บริการเว็บไซต์เสิร์ชเอนจิน ได้แก่ ในรูปแบบพีซี 4 ผลิตภัณฑ์ คือ Baidu Antivirus, Baidu PC Faster, Baidu Spark Browser (Baidu Browser) และ Hao 123 และในรูปแบบโมบายอีก 4 ผลิตภัณฑ์ คือ Baidu Browser, DU Speed Booster, DU Battery Saver และแอปพลิเคชัน Photo Wonder แอปพลิเคชันสำหรับตกแต่งภาพ ซึ่งล่าสุดยังไม่มีแผนจะเปิดตัวผลิตภัณฑ์ใหม่ แต่จะเน้นโปรโมตแบรนด์ให้เป็นที่รู้จักมากขึ้น