

จีเอ็มเอ็มแซทเปิดเกมตลาดแพทย์ที่วี ชูราคาควบคอนเทนต์ไทย-เทศเพิ่มคนดู3แสนราย

จีเอ็มเอ็ม แซทเปิดเกมลุยตลาดแพทย์ที่วี
รอบใหม่ วางราคา 2 แพ็กเกจยั่วใจ 199
และ 499 บาทต่อเดือน ขมคอนเทนต์
ต่างประเทศ กีฬา บันเทิงครบ พร้อม
เสริมฟุ้งเฉพาะเจาะจงจีเอ็มเอ็ม แซท
ผลิตโลคอลคอนเทนต์ “ฮอริโมน วัยว้าวุ่น
2” เนื้อคู่ประตุนัดไปตริงใจตลาดแมส
วางเป้ายอดขายกล่องเพิ่ม 1 ล้านกล่อง
ปีหน้า และฐานสมาชิกแพทย์ทีวีเพิ่มเป็น
3-4 แสนราย

นายฟ้าใหม่ ดำรงชัยธรรม ประธาน
เจ้าหน้าที่ปฏิบัติการกลุ่มงานแพลตฟอร์ม
บริษัท จีเอ็มเอ็ม แซท เทรตตั้ง จำกัด
กล่าวว่า ธุรกิจโทรทัศน์บอกรับสมาชิก
(แพทย์ทีวี) ต้องใช้เงินลงทุนค่อนข้างสูง
โดยแต่ละปีบริษัทต้องใช้เงินลงทุนเฉลี่ย
1,000 ล้านบาทต่อปี อีกทั้งต้องใช้ระยะ
เวลาการลงทุนต่อเนื่องรวม 3 ปี และในปี
2559 เป็นต้นไปผลประกอบการจากธุรกิจ
แพทย์ทีวีสร้างกำไรให้แก่บริษัท สอดคล้องกับ
ในช่วง 1-2 ปีนี้ตลาดเติบโตอย่างต่อเนื่อง
ปัจจุบันจำนวนผู้ชมทีวีผ่านดาวเทียม
ประมาณ 70% ของประชากร 22 ล้านครัว
เรือนทั่วประเทศ ซึ่งตลาดทีวีดาวเทียมที่



ฟ้าใหม่ ดำรงชัยธรรม

เติบโตในช่วงแรก คือ ฟรีทูแอร์ หรือช่องรับ
ชมฟรี ขณะที่เฟสต่อไป คือ การให้บริการ
โทรทัศน์บอกรับสมาชิกหรือแพทย์ทีวี ซึ่งถือ
เป็นภาคต่อของตลาดทีวีดาวเทียมจากนี้ไป
สำหรับทิศทางการดำเนินธุรกิจปีหน้า
บริษัทเดินหน้ารุกตลาดแพทย์ทีวีอย่างต่อเนื่อง
หลังจากเปิดตัวกล่องรับสัญญาณ
จีเอ็มเอ็ม แซทเมื่อปีก่อน ด้วยใช้คอน
เทนต์กีฬา การแข่งขันฟุตบอลยูโร 2012
เป็นตัวดึงดูดความสนใจผู้ชมเพื่อกระตุ้น

ประชาชาติ ธุรกิจ

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

Section: การตลาด/การตลาด

วันที่: จันทร์ 2 - พุธ 4 ธันวาคม 2556

ปีที่: 36

ฉบับที่: 4580

Col.Inch: 54.79

Ad Value: 71,227

หน้า: 26(ขวา)

PRValue (x3): 213,681

คลิป: สีสี่

หัวข้อข่าว: จีเอ็มเอ็มแซทเปิดเกมตลาดเพย์ทีวีที่วีซูราคาควบคอนเทนต์ไทย-เทศ...

ยอดขายกล่อง ต่อด้วยกลางปีที่ผ่านมา กับกระแสโลคอลคอนเทนต์ “ฮอร์โมน วัยว้าวุ่น” ส่งผลให้ปัจจุบันมียอดขายกล่อง รวม 2.3 ล้านกล่อง ที่จะป็นฐานสมาชิก เพย์ทีวีในอนาคต ซึ่งปัจจุบันมีสมาชิก เพย์ทีวี 100,000 ราย ขณะที่ปีหน้าวาง เป้าหมายว่าจะเพิ่มสมาชิกเพย์ทีวีเป็น 300,000-400,000 ราย ด้วยการวางราคา เพื่อให้เข้าถึงผู้บริโภคกลุ่มแมส ซึ่งผู้เล่น ตลาดเพย์ทีวีมี 3 รายหลัก คือ ทูริวิชั่นส์ ซีทีเอช และจีเอ็มเอ็ม แซท

อย่างไรก็ตาม จุดแข็งที่วางไว้ปีหน้า คือ 1.แพลตฟอร์มที่นำเสนอรายการผ่าน แพลตฟอร์มหลักทั้ง 2 ระบบ คือ จาน เคยู-แบนด์ และซี-แบนด์ และเตรียมแผน ขยายช่องทางการรับชมผ่านแอปพลิเคชัน บนสมาร์ตโฟน และรองรับทีวีดิจิทัล อีกทั้ง ช่องสัญญาณดาวเทียม (ทรานสปอนเดอร์) ให้ครอบคลุมทั่วประเทศ และ 2.ราคา แพ็กเกจ แบ่งเป็น 2 แพ็กเกจ คือ โกลด์ แพ็กเกจ ในราคา 199 บาทต่อเดือน รับ ชมได้ 250 ช่อง และแพลทินัม ราคา 499 บาทต่อเดือน รับชมได้ 270 ช่อง 3.คอนเทนต์ ปัจจุบันแบ่งออกเป็น 2 กลุ่ม คือ 1.คอนเทนต์

ต่างประเทศ ที่มีการแข่งขันกีฬา เช่น เจ-ลีก บุนเดสลีกา เป็นต้น และบันเทิง ได้แก่ ช่องฟ็อกซ์ แอ็คชั่น มูฟวี่ ฟ็อกซ์ไครม์ วอเนอร์ทีวี เป็นต้น 2.โลคอล คอนเทนต์ด้วยจุดแข็งของการเป็นคอนเทนต์ ไพรวาเตอร์ ทำให้บริษัทสามารถสร้าง คอนเทนต์ที่หลากหลายและตอบโจทย์ ความต้องการของผู้ชม

“เชื่อว่าโลคอลคอนเทนต์ที่น่าเสนอ ผ่านช่องพิเศษเฉพาะกล่องจีเอ็มเอ็ม แซท ได้แก่ จีทีเอช ออนแอร์ แฟนไอเกะ โดย ปีหน้ามีไฮไลต์อย่าง ซีรีส์ “ฮอร์โมน วัยว้าวุ่น 2” ซีตคอม “เนื้อคู่ประตุนัดไป” และเอทีเอ็ม เออร์รี่..เออเร็อ 2 ที่ออนแอร์ ปลายเดือนพฤศจิกายนที่ผ่านมา จะสามารถ สร้างกระแสและเป็นส่วนช่วยผลักดัน ยอดขายกล่องให้เป็นไปตามเป้าหมายที่ วางไว้ 1 ล้านกล่อง”

สำหรับสิ้นปีนี้คาดว่าจะมีรายได้ใกล้เคียง 1,000 ล้านบาท แบ่งสัดส่วนรายได้จาก แพลตฟอร์ม 70% และเพย์ทีวี 30% ขณะที่ปีหน้าคาดว่าจะสัดส่วนรายได้จะ เปลี่ยนไปมาจากแพลตฟอร์ม 50% และ เพย์ทีวี 50%