

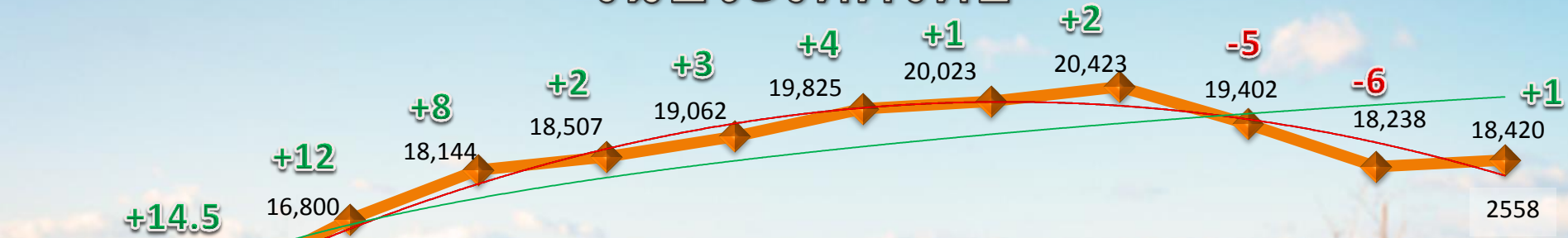
การเรียนรู้สู่อนาคต  
ตอบโจทย์โลกดิจิทัล

มหาลัยธุรกิจบัณฑิตย์

November 23, 2015

# สถานการณ์ธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์

## ในประเทศไทย

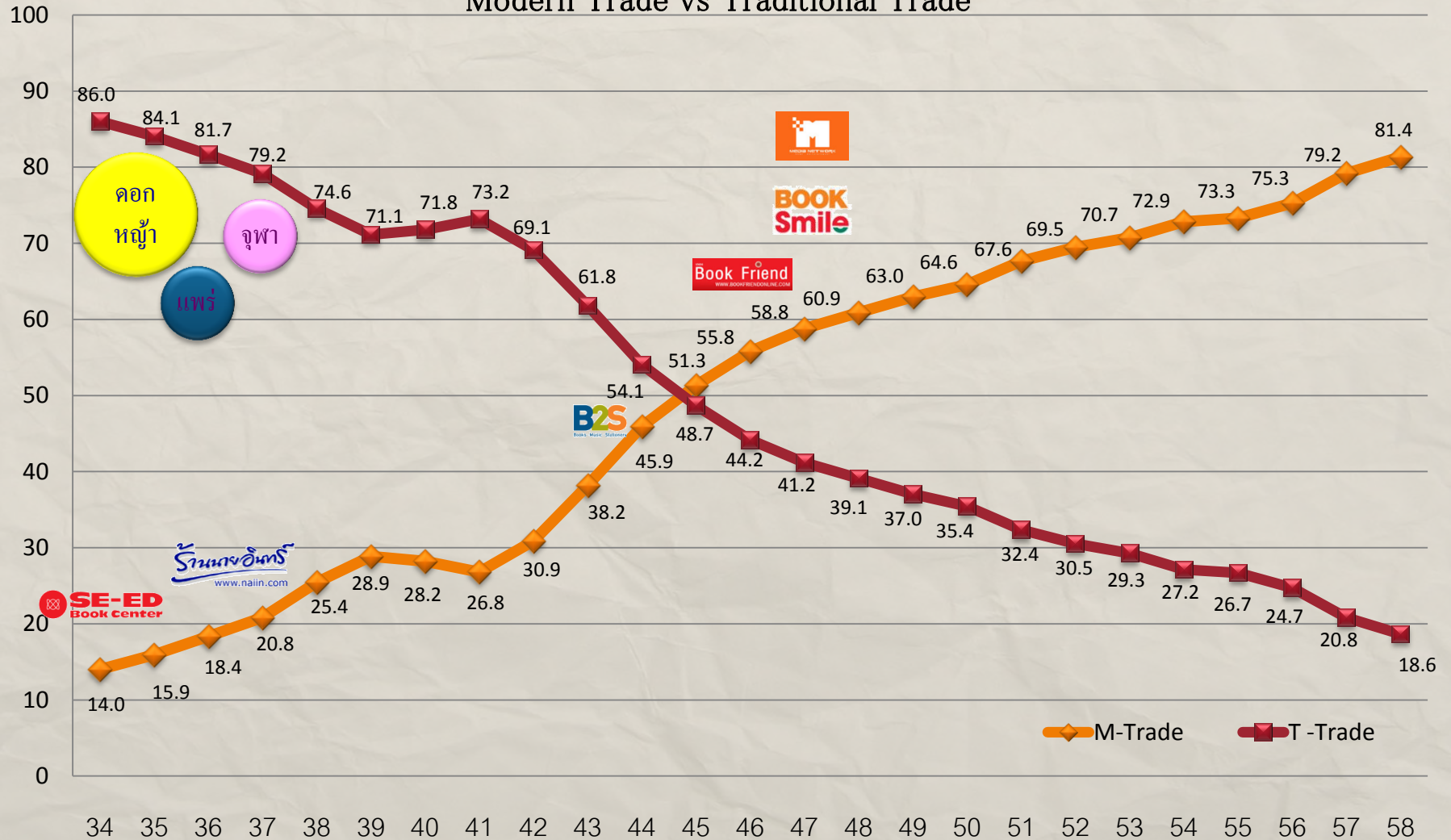


SLOW

# ส่วนแบ่งตลาดกลุ่มร้านหนังสือกลุ่ม เซนสตรี และ ร้านดั้งเดิม

สัดส่วนครองตลาดกลุ่มธุรกิจร้านค้าปลีกหนังสือของไทย ในรอบ 25 ปี

Modern Trade vs Traditional Trade

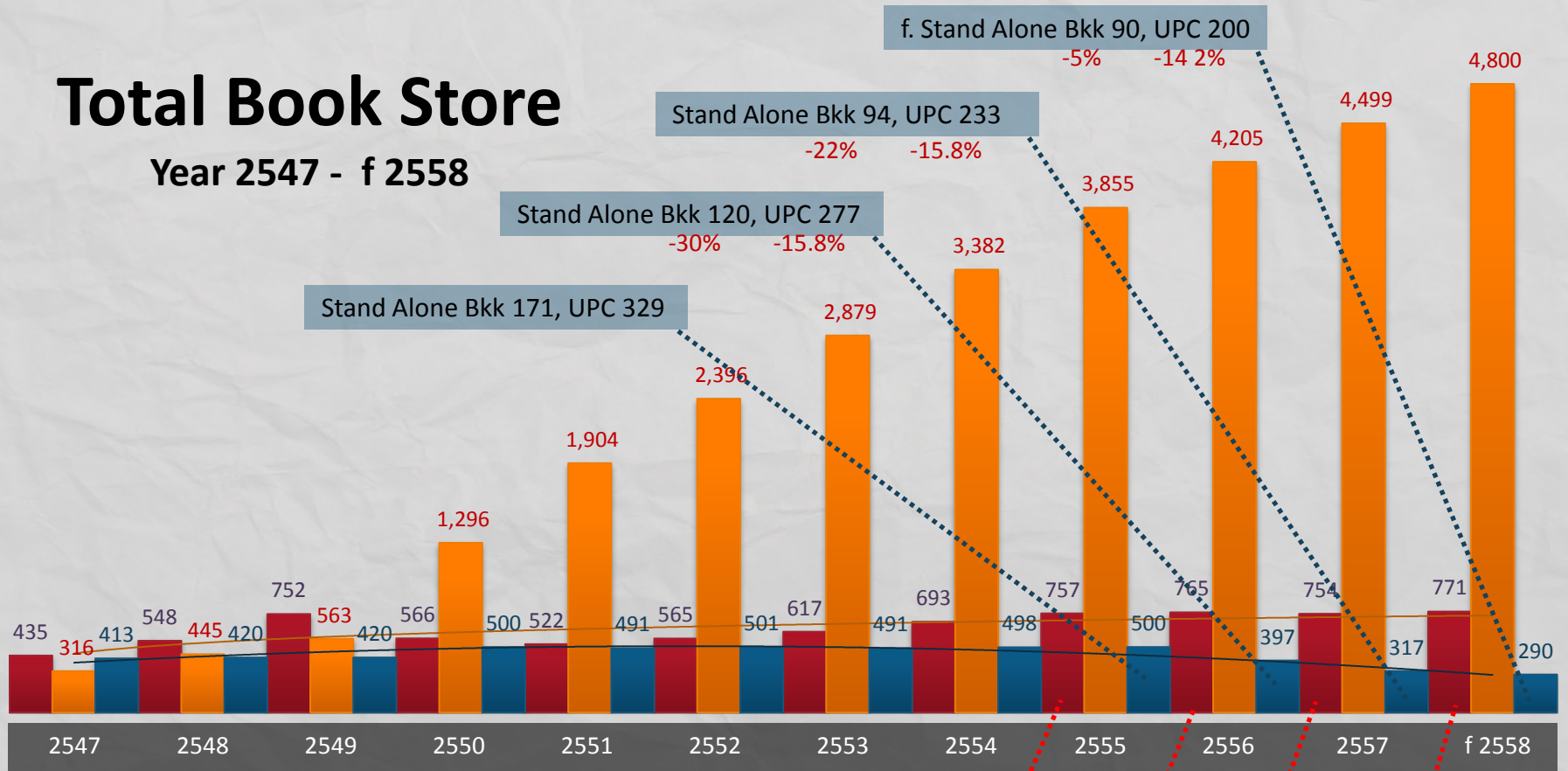




# จำนวนร้านหนังสือและทิศทางและแนวโน้ม

## Total Book Store

Year 2547 - f 2558



- Bookstore Modern trade
- Kiosk Modern trade
- Stand alone Traditional trade

Se-ed 448 : 13

Se-ed 444 : 11

Se-ed 410 : 11

34 สาขา  
- 7.7%

Se-ed 415 : 11

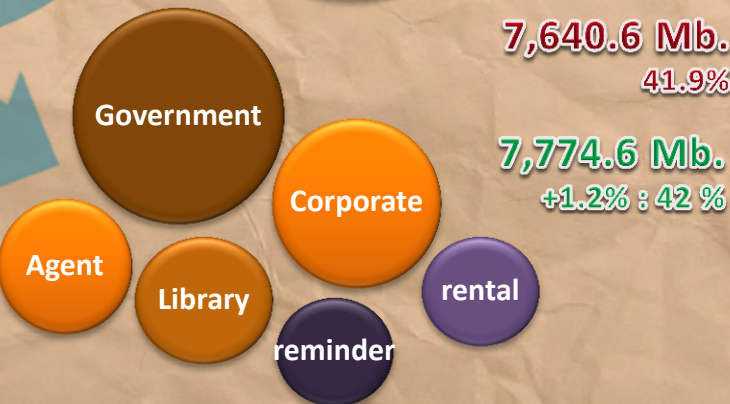
-10 + 15 = 1.2%



# มูลค่าธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์ไทย ทิศทางและแนวโน้ม

## ตลาดค้าปลีก

หนังสือพิมพ์  
นิตยสาร  
หนังสือเล่ม



## ตลาดค้าขบ

คู่มือ, แบบเรียน, อ่านนอกเวลา,  
หนังสืออ้างอิง, แบบฝึกทดสอบ,  
ภาพประกอบ, หนังสือเสริมทักษะ  
พัฒนาความรู้ ฯลฯ

มูลค่า  
ตลาด  
สิ่งพิมพ์  
หนังสือเล่ม  
และพ็อค  
เก็ตบุ๊ก

**E 2557**  
**18,238 Mb.**  
▼ - 6 %

**F 2558**  
**18,420 Mb.**  
▲ +1 %

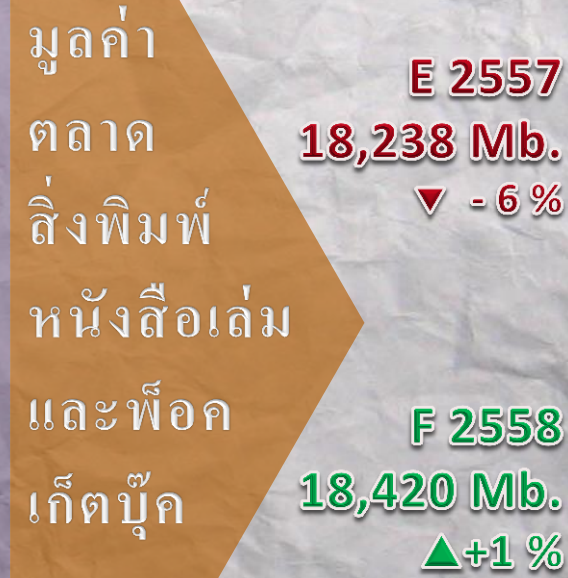
หมายเหตุ : อ้างอิงจากรายงานวิเคราะห์ภาวะอุตสาหกรรมสิ่งพิมพ์ ของสมาคมผู้จัดพิมพ์และผู้จำหน่ายหนังสือ และฐานข้อมูลฝ่ายพัฒนาธุรกิจ อมรินทร์ บুক เซ็นเตอร์



# มูลค่าธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์ไทย ทิศทางและแนวโน้ม

## ตลาดค้าปลีก

หนังสือพิมพ์  
นิตยสาร  
หนังสือเล่ม



BU. Yrs	MT Market (Retail)			TT Market (Retail)		
	MB.	% Growth	% share	MB.	% Growth	% share
2555	9,504.9	3.4	73.3	3,459.0	1.0	26.7
2556	8,946.9	(5.9)	75.3	2,940.2	(15.0)	24.7
2557	8,392.3	(6.2)	79.2	2,205.1	(25.0)	20.8
2558	8,661.1	3.2	81.4	1,984.6	(10.0)	18.6

หมายเหตุ : อ้างอิงจากรายงานวิเคราะห์ภาวะอุตสาหกรรมสิ่งพิมพ์ ของสมาคมผู้จัดพิมพ์และผู้จำหน่ายหนังสือ และฐานข้อมูลฝ่ายพัฒนาธุรกิจ อมรินทร์ บুক เซ็นเตอร์



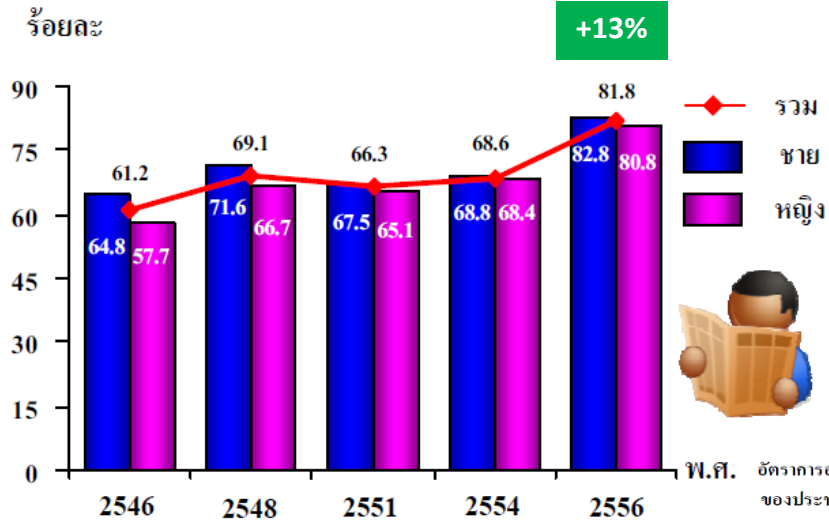
# ผลสำรวจการอ่านหนังสือ ทิศทางและแนวโน้ม



สำนักงานสถิติแห่งชาติ

การสำรวจการอ่านหนังสือของประชากร พ.ศ. 2556

THE READING OF POPULATION SURVEY 2013



## ▶ 37 นาที/วัน

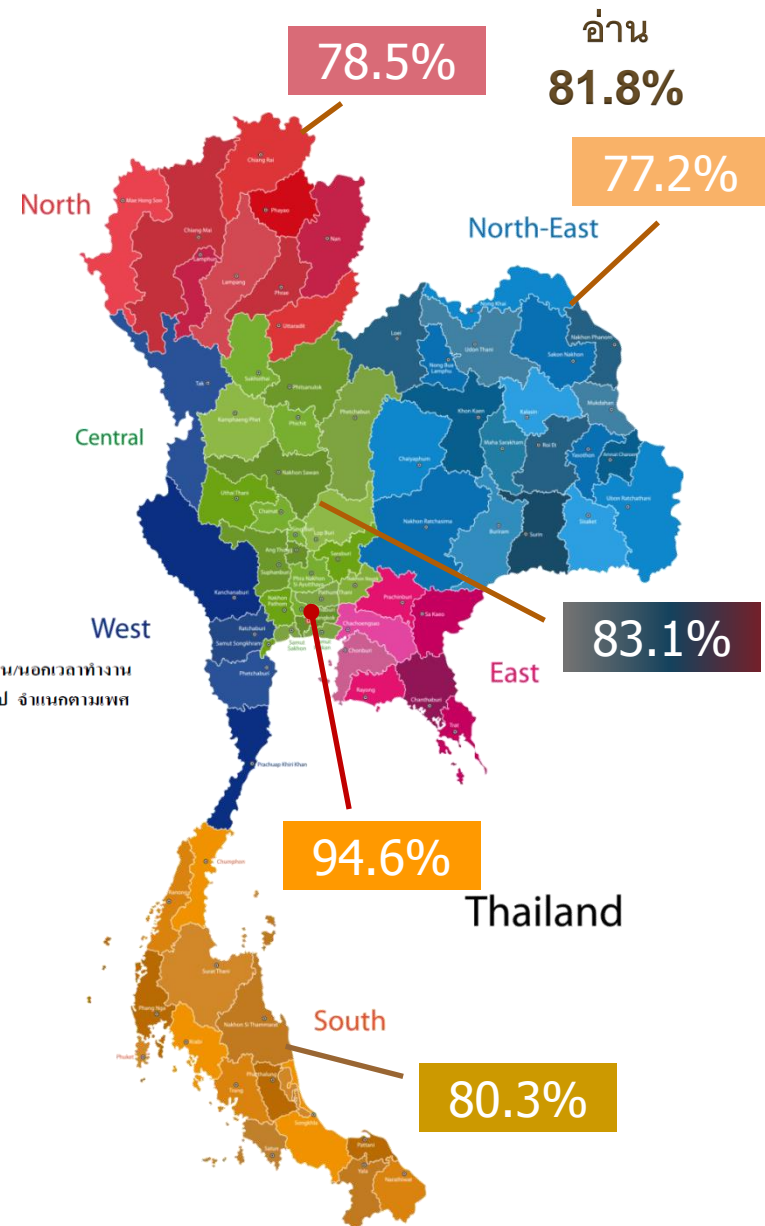
- 73.7% นสพ.
- 55.1% วารสาร
- 49.2% หนังสือที่ให้ความรู้
- 45.6% นิตยสาร
- 41.2% ศาสนา
- 38.5% หนังสือเพื่อความบันเทิง
- 29.5% แบบเรียน

## ▶ 75.6% อ่านที่บ้าน

## ▶ 10.1% อ่านจากinternet

## ▶ 99.3% อ่านรูปเล่มหนังสือ/เอกสาร

## ▶ 1.8% อ่านในTablet/smartphone



# โครงสร้างประชากรไทย

จำนวนประชากรจากการคาดประมาณ ประชากรปี 57 จำแนกตามหมวดอายุ และเพศ

กลุ่มอายุ

> = 75

70 - 74

65 - 69

60 - 64

55 - 59

50 - 54

45 - 49

40 - 44

35 - 39

30 - 34

25 - 29

20 - 24

15 - 19

10 - 14

5 - 9

0 - 4



ชาย  
หญิง

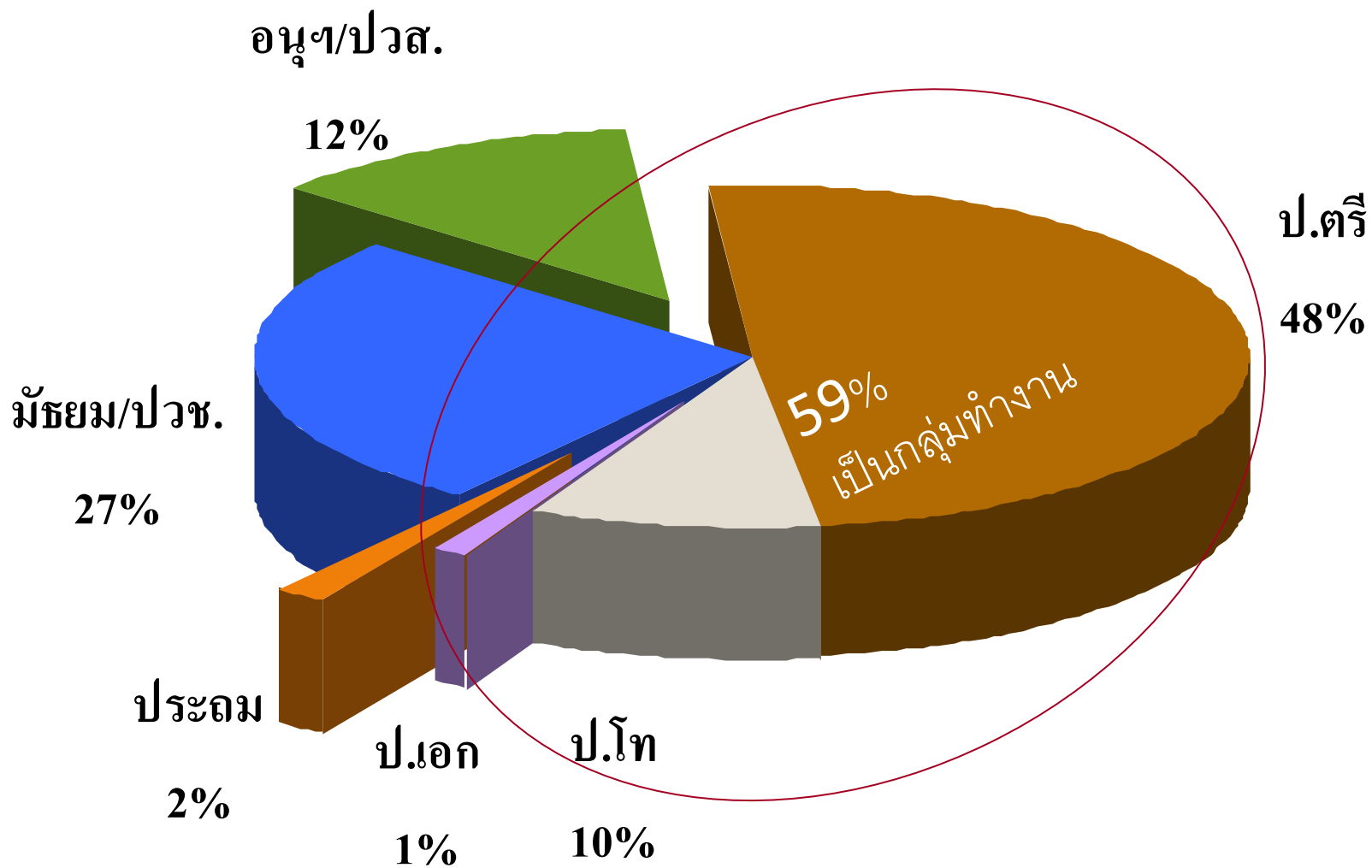
Digital Native



3,000 2,500 2,000 1,500 1,000 500 0 500 1,000 1,500 2,000 2,500 3,000



# สัดส่วนประชากรในร้านหนังสือ

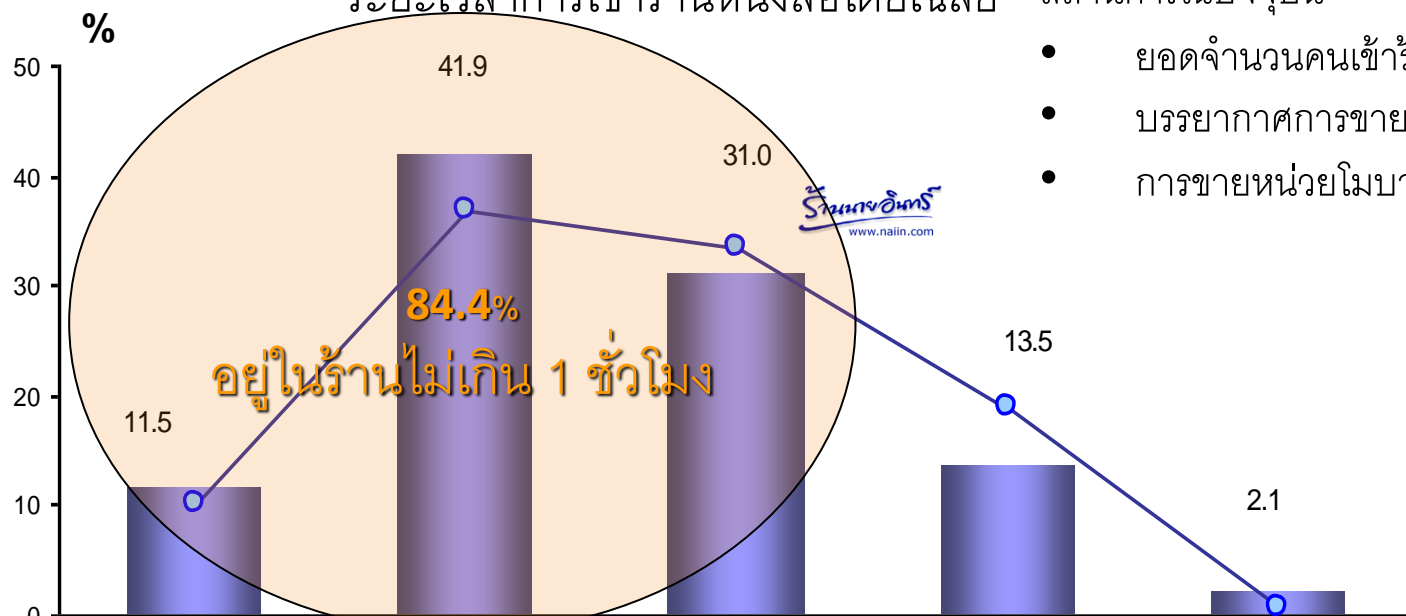


# การใช้บริการในร้านหนังสือ

ระยะเวลาการเข้าร้านหนังสือโดยเฉลี่ย

สถานการณ์ปัจจุบัน

- ยอดจำนวนคนเข้าร้านลดลง **-3%**
- บรรยากาศการขายจะเป็นในช่วงวันหยุด
- การขายหน่วยไม่ขายยอดขายสูงขึ้น



การศึกษา	ไม่เกิน 15 นาที	>15 นาที-30 นาที	>30 นาที-1 ชั่วโมง	มากกว่า 1 ชั่วโมง แต่ไม่เกิน 2 ชั่วโมง	มากกว่า 2 ชั่วโมง
ประถมฯ	6.8%	1.2%	-	-	12.5%
มัธยม	38.6%	26.7%	17.6%	38.5%	12.5%
อนุปริญญา	11.4%	15.5%	12.6%	1.9%	12.5%
ป.ตรี	36.4%	51.6%	52.9%	42.3%	50%
ป.โท	4.5%	5%	15.1%	15.4%	12.5%
ป.เอก	2.3%	-	1.7%	1.9%	-

ระยะเวลาในการเข้าร้านกับระดับการศึกษา(%)

100%

หมายเหตุ : แกนตั้งเป็นภาพรวมของร้านหนังสือออนไลน์ กลุ่มเซน



# ผู้บริโภคในยุคดิจิทัล

- 2538 อินเทอร์เน็ตเริ่มให้บริการในไทย
- 2547 มีผู้ใช้งาน 7 ล้านคน และเพิ่มเป็น 18 ล้านคนในปี 56
- 2553 เริ่มวางจำหน่าย iPad
- 2554 ผลสำรวจการอ่านผ่าน สมาร์ทโฟน /แท็บเล็ต 0.3%
- 2556 การอ่านบนอุปกรณ์โมบายเพิ่มเป็น 1.8% หรือ +6 เท่า  
การอ่านบนคอมพิวเตอร์เพิ่ม 2.5 เท่า  
การอ่านหนังสือในรูปแบบเดิมลดลงเล็กน้อย

## ผลวิจัยต่างประเทศ

- **environment** แบบดิจิทัล เปลี่ยนพฤติกรรมคน เลือกที่จะอ่านเฉพาะสิ่งที่สนใจ เป็นประโยชน์กับตัวเอง
- **Search engine** สร้างข้อมูลที่ต้องการให้ทันที
- **Reading Beh.** จึงเป็นลักษณะกวาดสายตาไปที่คำสำคัญไม่เป็นแบบเส้นตรง รูปแบบการอ่านที่ลึกซึ้งใจจดจ่อในเนื้อหาจึงน้อยลง"



**67 million**  
Population



**27 million**  
Internet Users  
**40%**



**28 million**  
Social Network Users  
**41%**



**96.4 million**  
Mobile Phone Users  
**143%**



**34.6 million**  
Smartphone Users  
**51%**



**4.7 million**  
Tablet Users  
**7%**

## Social Network Channels



28 M  
+300%



28 M  
+35%



1.6 B views  
+270%  
In top channel



1.5 M  
+240%



11.8 K  
+200%



**64%**  
via Mobile



**36%**  
via PC

Avg. Thais spend **90 MINS**  
everyday visiting social media sites

## Multi-screen Consumption



**70%**  
use PC



**52%**  
use feature phone



**54%**  
use smartphones



**39%**  
use tablets



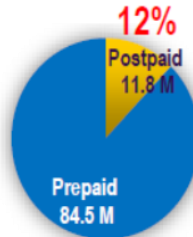
19<sup>th</sup> May 2014  
YouTube Thailand  
first launched

Thailand 2<sup>nd</sup> Largest  
YouTube audience  
in Asia Pacific  
**38% penetration**

## Thailand Mobile Phone Landscape



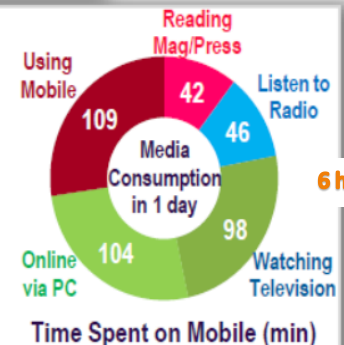
**96 million**  
mobile phone  
**144%**  
penetration



**34.6 million**  
smartphone  
**36%**  
penetration  
**73%**  
**19%**  
**8%**



**56%** of internet  
users access on mobile



# AMARIN GROUP

*“ We work for the happiness and prosperity of society.”*



*We deliver information, knowledge,  
and entertainment in every format,  
with a view to improving  
the quality of people's life.*



**Publishing**  
*(magazine & book)*



**Printing**



**Distribution**



**Amarin  
Television**



**Other  
Businesses**





Total  
Media  
Solution



Total  
Media  
Solution

## 5 On



*on  
Print*



*on  
Line*



*on  
Air*



*on  
Ground*



*on  
point  
of Sale*

# PUBLISHING



## 13 Magazines

Total  
Readership  
**13 Million**

*"No.1 Market Share of House & Garden"*

House &  
Garden



*"No.1 Market Share of High-Purchasing-Power's Women"*

Fashion &  
Beauty



*"No.1 Ranking in Healthy Body & Soul"*

Food &  
Health



*"Complete Networking  
in Mother & Child"*

Family  
Interest



# PUBLISHING



## Pocketbook

17 Publishers

**550 Titles**

per year

Total sale Over

**500 Million Baht**

**Biggest Market Share  
in Thailand**





# PRINTING



## Printing House

*More Than 25 Years of Experience  
in Quality Printing with  
ISO 9001 : 2008*

- *Best in Class  
Thai Print Award 2015  
From The Thai Printing Association*
- *Best in Packaging  
and Covering Process*
- *Gold Medal Offset Printing  
Less Than 4 Colors*
- *Best in Digital Printing &  
Gold Medal Digital Printing*

### “NERAMIT”

*New Printing Service  
Personalized & Signature  
Print - on - Demand*



# NERAMIT

# SOCIAL MEDIA & WEBSITE



20 Websites  
22 Facebook  
8 Instagram

Unique Monthly Eyeball  
**6 Million users**

Monthly Content Reach  
**18 Million views**



( As of Nov,2015 )

# TV DIGITAL



- Lifestyle 25%
- Entertainment 30%
- House&Design 10%
- Variety Talk 10%
- News 25%





# FAIRS



## 8 Fairs

- *House & Garden Fair*  
2 times
- *Amarin Baby & Kids Fair*  
2 times
- *Good Life Fair*  
2 times

New Fair in 2016 !  
Lemonade Shopping Festa

Total Visitors  
**4 Million**  
per year





# RETAIL



## Naiin

- *Naiin Book Store*  
200 branches
- *Naiin Pann Application*
- *Website : [www.naiin.com](http://www.naiin.com)*
- *Membership*
- *Telesales*
- *Direct sale*

*Total Bill*

**8.3 Million**  
*per year*

*Total Visitor*

**10.5 Million**  
*per year*

*Total Subscriber*

**0.5 Million**



#1

*in  
Lifestyle  
Content*

- *House & Garden*
- *Fashion & Beauty*
- *Food & Health*
- *Family Interest*



# Next : บริการเชิงรุก เข้าไปคุยกับลูกค้าที่เดินออกโดยไม่ซื้อ



วันที่ ๑๕ สิงหาคม ๒๕๖๓  
16/10/19  
ชื่อ  
วิชา  
รายละเอียด Comment (ย  
จากที่กล่าวมาขอเสนอให้เพิ่ม  
คำนิยามและตัวอย่างของ  
ลูกค้าที่เดินออกโดยไม่ซื้อที่  
มีผลต่อ จำนวนเงินที่ขาย  
ลูกค้าที่เดินออกโดยไม่ซื้อที่  
มีผลต่อ จำนวนเงินที่ขาย  
เพิ่มจำนวนการเดินเข้าที่  
ลูกค้าที่เดินออกโดยไม่ซื้อที่  
มีผลต่อ จำนวนเงินที่ขาย  
มีผลต่อ จำนวนเงินที่ขาย  
มีผลต่อ จำนวนเงินที่ขาย





## ปรับรูปแบบโต๊ะ Life Style

### □ Mix Sup. กลุ่มเครื่องเขียน / กิฟท์

แบ่งกลุ่ม Target เป็น 2 กลุ่ม คือ

1. กลุ่มคนทำงาน
2. กลุ่มเด็กนักเรียน / นักศึกษา

## Concept

# Be your Style

By Naiin

ปรับ Fur เพิ่ม Tower

TOYS (KIEK)



Live out loud



DISNEY

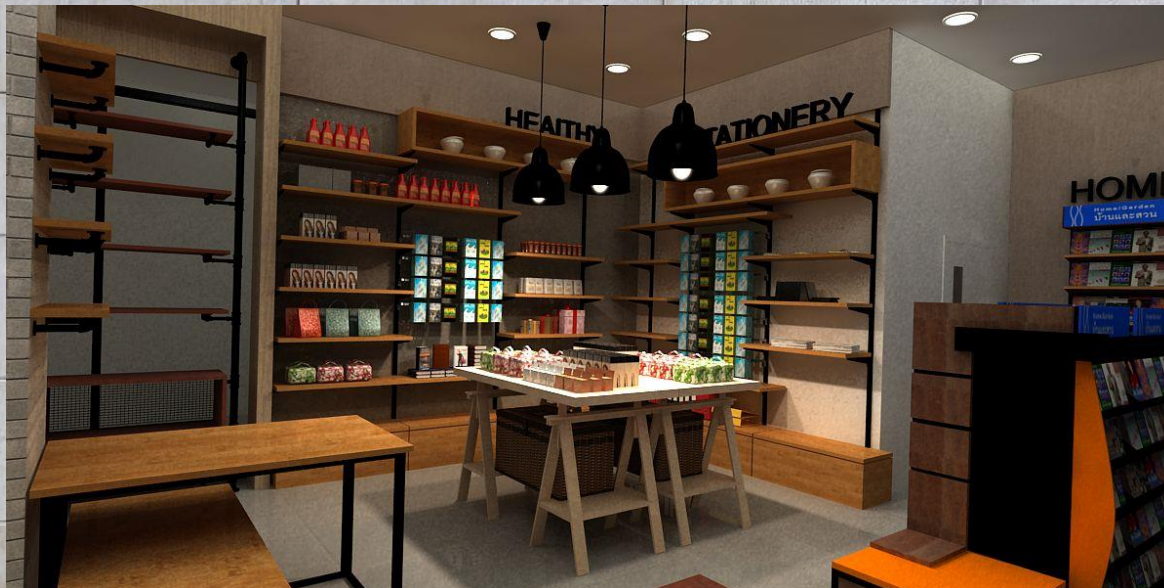


Cranberry





# Books & Life Style



	ยอด/ชั้นวาง	สาขา
Stationery XL 10	80	30
Health XL 6	80	30
Gift Wall 2	20	40
Premium Pen	20	25



# Indy Campus Team



ที่มา อาจารย์ต้องการชม.กิจกรรม เก็บเป็น KPI  
ตั้งทีมกิจกรรมนายอินทร์  
เพื่อใช้เบิกทางเข้าไปขาย ตั้งโต๊ะ+งบโรงเรียน  
Concept : Inspiration & Positive Thinking  
(เลือกจากหนังสือ Bk01 มาทำแบบ Dr.Pop)  
ทีม 3 คน + รถตู้

กิจกรรม ที่จัดมา 9 โรงเรียน  
ยอดขายสัญญา  
ยอดขาย Big Lot

เป้า 1 เดือน  
20 โรงเรียน



# Catalog for School



## สื่อการสอน

เพื่อการพัฒนา และเรียนรู้อย่างสร้างสรรค์



ศูนย์พัฒนาเด็กเล็ก

เป้าหมาย  
Non-book



## รายการหนังสือประจำปี 2559

ในเครืออมรินทร์และอมรินทร์จัดจำหน่าย



เป้าหมาย  
Book

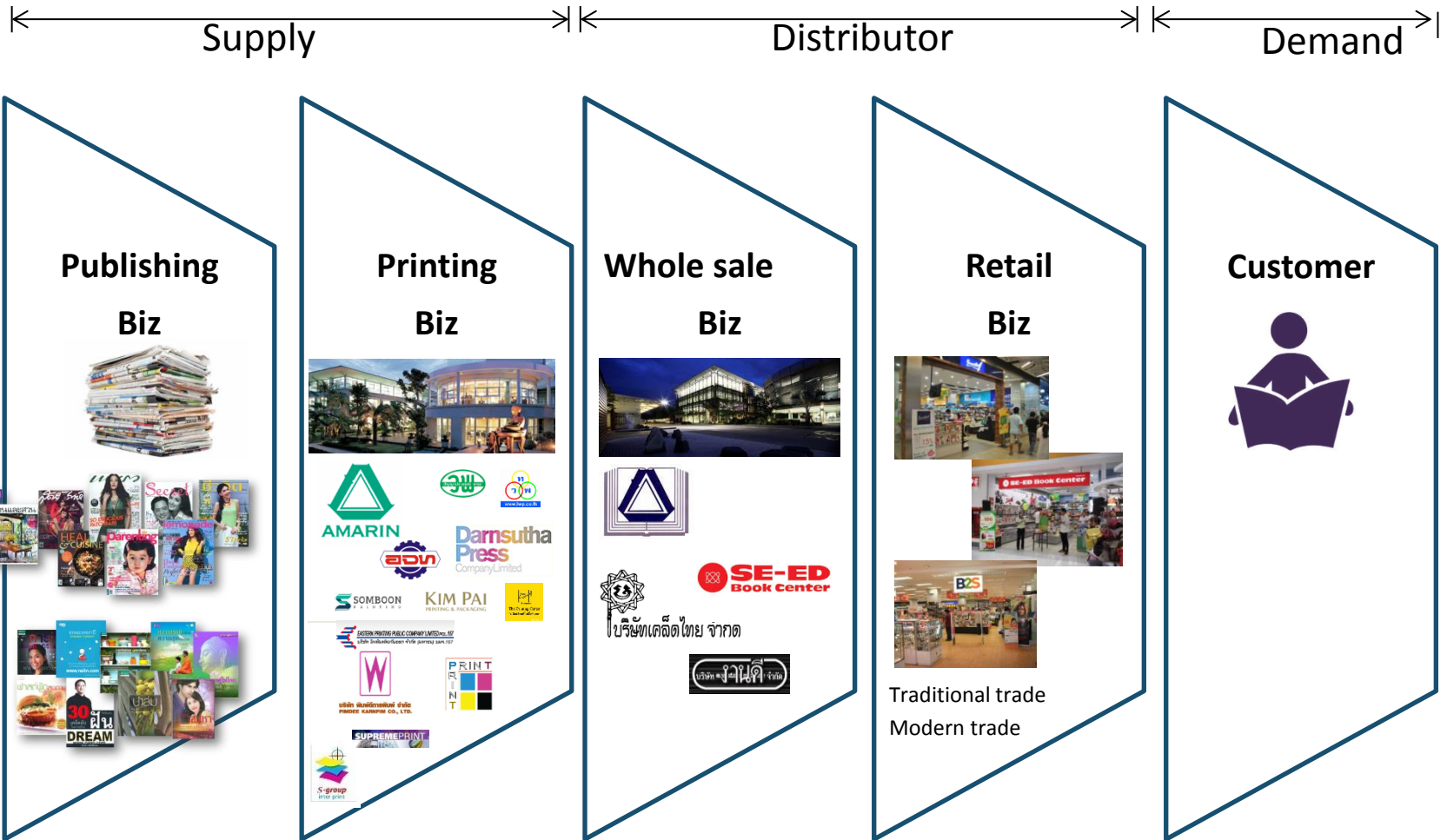
ประถม

มัธยม

อาชีวะ

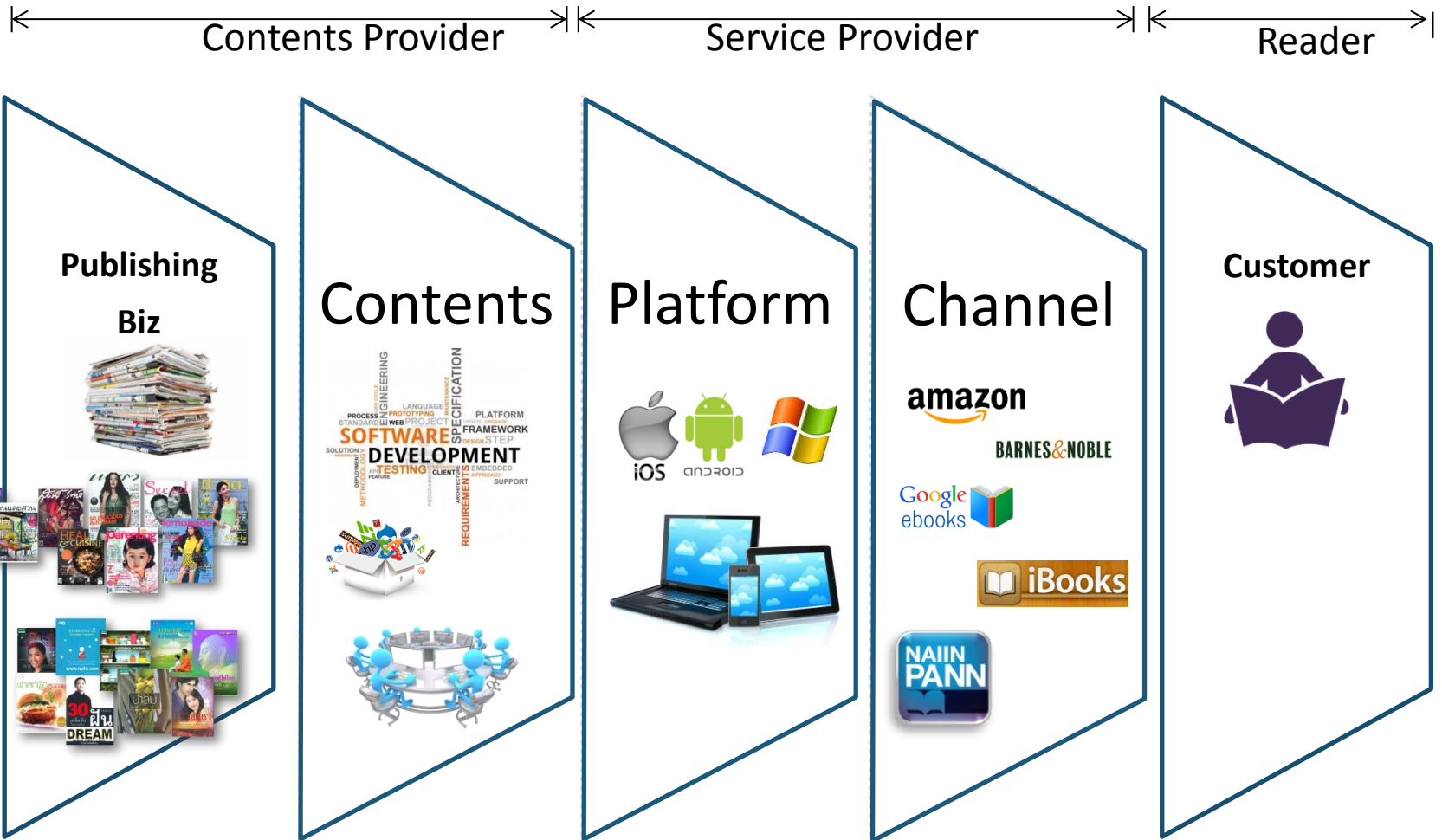
# โมเดลธุรกิจการจำหน่ายสื่อสิ่งพิมพ์รูปเล่ม

## Physical Book Business Model





## Digital Contents Business Model



# e-Book e-Magazine

## ดิจิทัล แชลแนล

ต้นทุน  
การตลาดต่ำ

ลูกค้าเข้าถึง  
หนังสือใหม่  
ทั่วถึงขึ้น

ลดความเสี่ยง  
การลงทุน

ไม่มีต้นทุน  
จัดส่ง และคืน  
หนังสือ

เปิดตลาดใหม่  
ลูกค้าคนไทยทั่วโลก

Content ถึงลูกค้าได้  
Anywhere  
Anytime

ไม่มีต้นทุน  
คลังสินค้า

ไม่มีต้นทุน  
งานพิมพ์ และ  
ไม่มีสต็อก

# Amarin Book Center B2B Digital Contents e-Libraries Solution





เมื่อ...โลกเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีการพิมพ์ทั้งระบบ

เมื่อ...ความรู้ปรับโฉม...สู่ฐานความเป็นดิจิทัล

เมื่อ...ข้อมูลที่น่าสนใจคุณสามารถเข้าถึงได้ทุกที่ ทุกเวลา

เมื่อ...การแสวงหาเกิดขึ้นได้ด้วยปลายนิ้วสัมผัส

เมื่อ...ข้อจำกัดในการอ่าน ไม่เพียงแต่การใช้งานอยู่ในห้องสมุด

เมื่อ...ความสุขเกิดจากการหลอมรวม...

...สาระ ความรู้ ความบันเทิง เป็นMultimedia

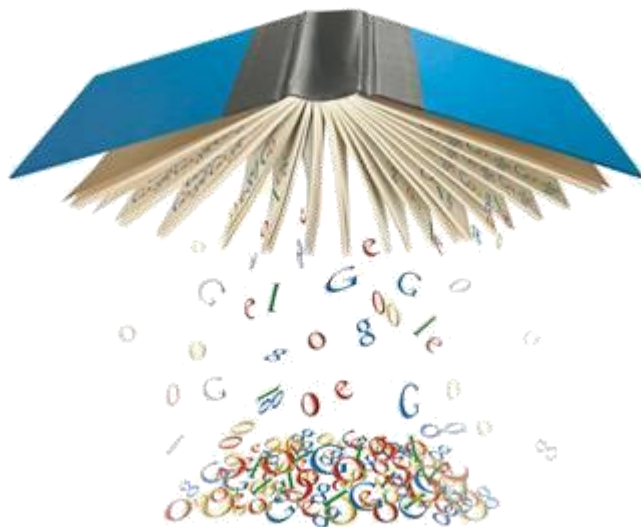
และเมื่อโลกของการอ่าน...

...เป็นมากกว่าจินตนาการเพื่อเติมเต็มประสบการณ์

เราเตรียมพร้อมให้คุณ...

# B2B Digital Contents e-Libraries Solution



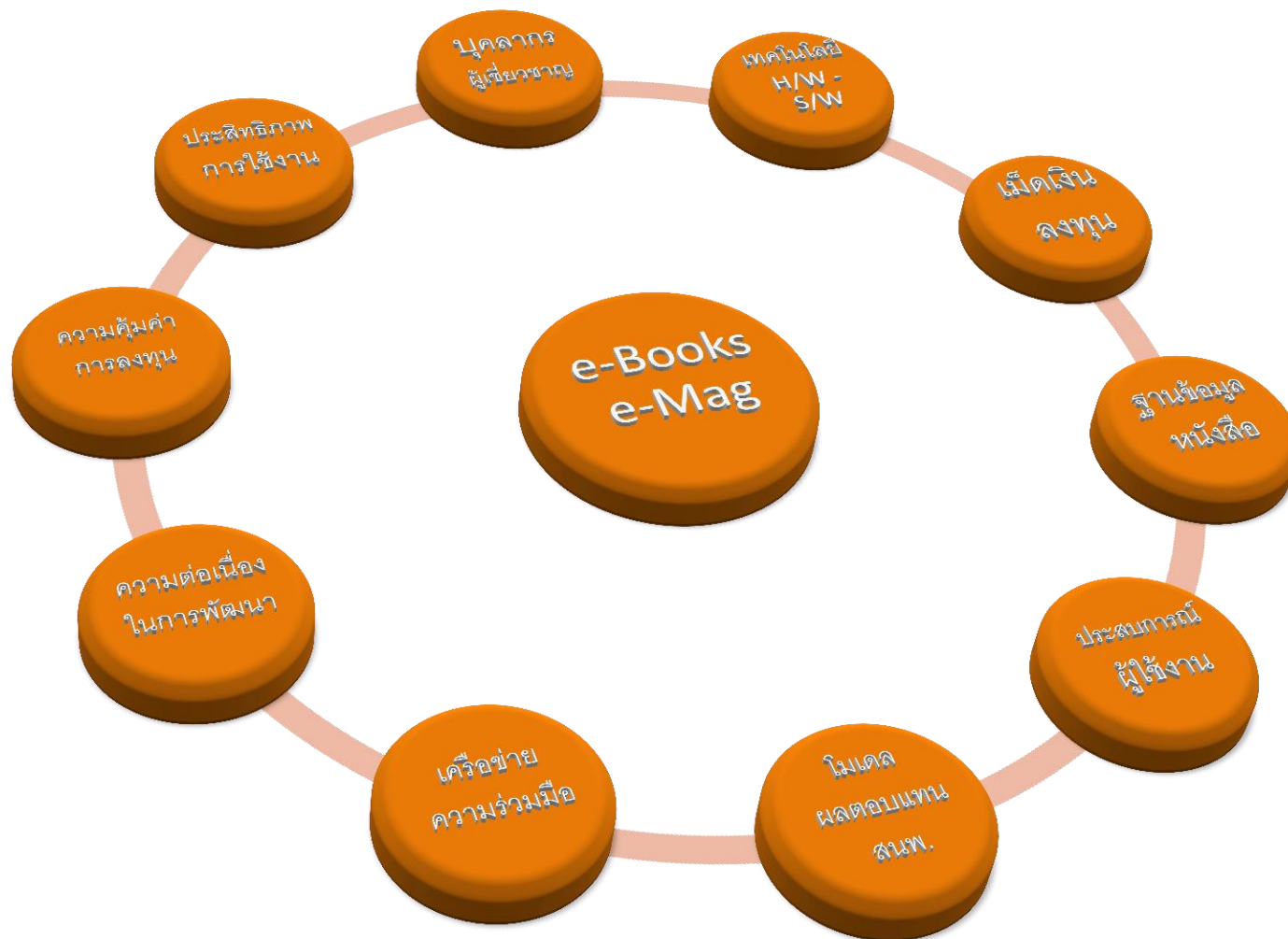


คุณพร้อมหรือไม่กับการก้าวเข้าสู่เทคโนโลยี

# Digital Contents Libraries ?

# 10 ปัจจัยการลงทุนในระบบ Digital Contents Libraries

สำหรับห้องสมุดในสถาบัน / องค์กร





- ▶ ทีมงานนักพัฒนาโปรแกรม ?  
iOs, Android, Window...
- ▶ ทีมงานนักพัฒนาเว็บไซต์ ?  
Browser IE, Chrome, Firefox...
- ▶ ทีมงานนักออกแบบดีไซน์ ?
- ▶ การออกแบบประสบการณ์ผู้ใช้งาน ?



- ▶ การเลือกใช้ การได้มาซึ่งเทคโนโลยี ?
- ▶ ระดับการใช้งานเทคโนโลยี ?
- ▶ การใช้งานเซิร์ฟเวอร์ ?
- ▶ เครือข่ายผู้สนับสนุน ?



- ▶ ต้นทุนการดำเนินการ ?
- ▶ งบประมาณความพร้อม ?





- ▶ ฐานข้อมูลหนังสือ ที่มี ที่มาใหม่ ที่เคลื่อนไหวในตลาดสิ่งพิมพ์ ?
- ▶ ความเชื่อมโยงของรายชื่อ หมวด รายการ ?



- ▶ การออกแบบประสบการณ์ผู้ใช้งาน ?
- ▶ การเพิ่ม**Feature** เพื่อเติมเต็มประสบการณ์ใหม่ๆ ?



- ▶ การสร้างแนวคิดของ การใช้งานสิทธิ์ในเนื้อหาที่ได้มา ?
- ▶ การเจรจากับสำนักพิมพ์เจ้าของลิขสิทธิ์ ?
- ▶ การสร้างรูปแบบของผลตอบแทน ?
- ▶ การดูแลสิทธิ์ เพื่อป้องกันการละเมิด ?
- ▶ การสร้างให้เกิดความหลากหลายของเนื้อหา ?
- ▶ การให้ได้มาซึ่งเนื้อหาของหนังสือที่ต้องการ ?
- ▶ การมีทีมงาน/ระบบ การทำงานหลังบ้านเพื่อแปลงเข้าสู่ดิจิทัล ?



▶ การมีเครือข่ายทางผู้ผลิตเนื้อหาเพื่อประสาน คัดสรร สรรหา ตลอดจนให้ความร่วมมือในการต่อยอดการใช้งานอนาคต ?



▶ ความต่อเนื่องในการสร้างนวัตกรรมใหม่ๆในการใช้งาน ?



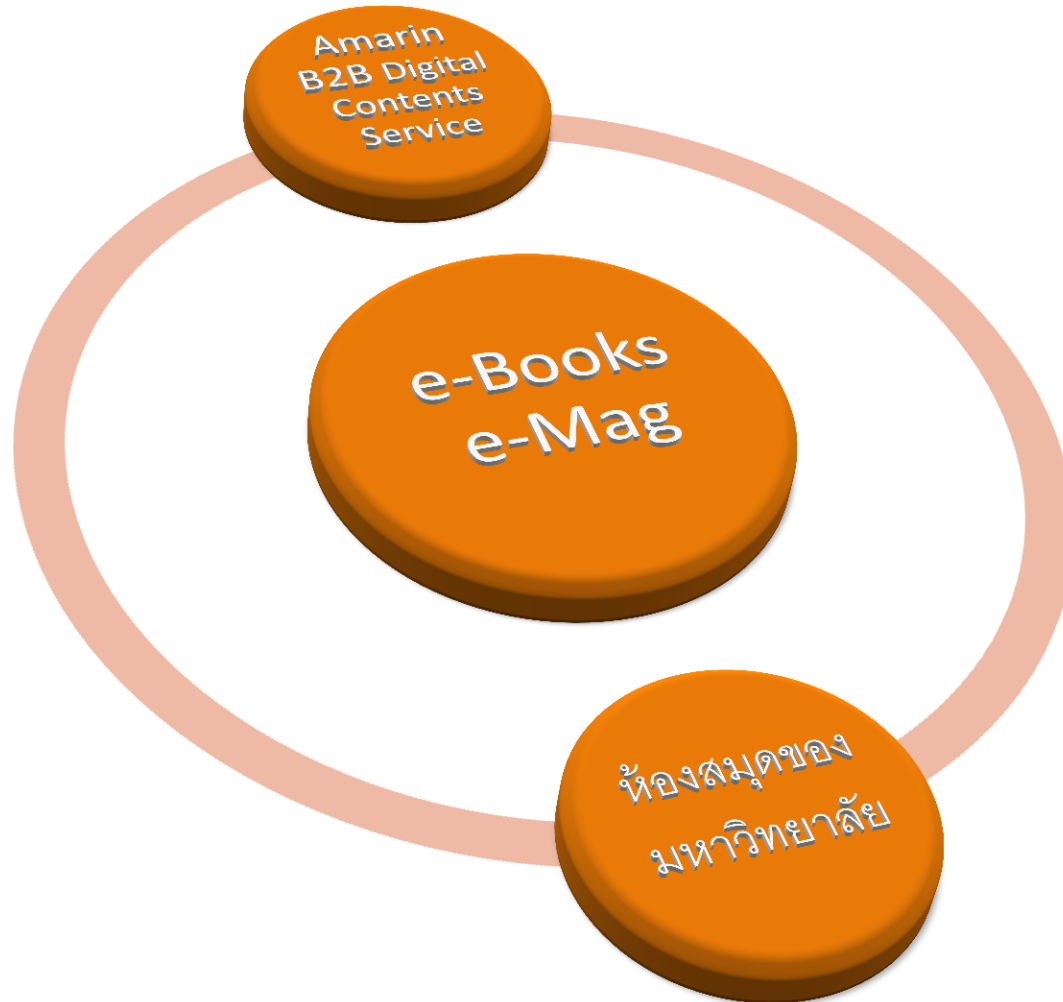
▶ ความคุ้มค่าในรูปของการลงทุนโครงการ ?



▶ ผลลัพธ์และประสิทธิภาพในการดำเนินงาน ?

# หนึ่งเดียวของการให้บริการในระบบ Amarin B2B Digital Contents Libraties Solution

สำหรับห้องสมุดในสถาบัน / องค์กร





# Publishers



Numéro



Places & Prices



สำนักพิมพ์ วงกลม

สำนักพิมพ์สถาพรบุ๊คส์



หมอบ้าน







# e-Contents PROVIDER

## e-Books vs e-Magazines



*e-Books is more 3000 Title*

*+ 200 publisher Partner*



*e-Magazines is more 100 Cover*





B2B Package  
**Library Corner**  
Viewer Concept for Corporate

Contents + Viewer Solution

Budget 2xx,xxx บาท









# Libraries+

## Book Shelf Solution

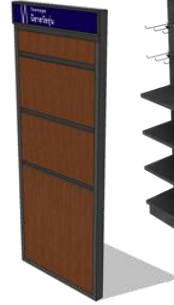
ชั้นกลางห้อง  
รวม 12 ถาด



ชั้นโปรโมชัน



แผง Slotwall



โครงชั้น  
แบบหน้าเดียว



ชั้นกลางห้อง

คอนโดลา (ตั้งกอง)

ชั้นNon-Book

ตู้เหล็ก  
Display

ชั้นติดผนัง

ชั้นวางสูง

ชั้นวางเตี้ย

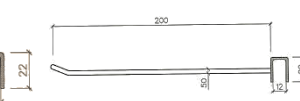
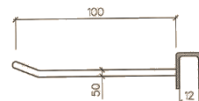
ชั้นวางนิตยสาร 3 ชั้น

ชั้นริมผนังรวม  
ถาด 7 ชั้น

ชั้นหนังสือพิมพ์

ชั้นวาง นสพ. 2 ชั้น

ชั้นริมผนังรวม  
ถาด 5 ชั้น



# Thank You

เอกวิทย์ สุทธิกิตติบุตร

ผจก.อาวุโส สายงานฝ่ายพัฒนาธุรกิจ

บริษัท อมรินทร์ บัค เซ็นเตอร์ จำกัด

Mobile : 081-682-9560

Id line : ekawitsudhikittibutr

Naiinpann e-Library