

ลักษณะของธุรกิจ

ลักษณะของธุรกิจที่บริษัทและบริษัทย่อยดำเนินกิจการอยู่ในปัจจุบัน เป็นธุรกิจการสื่อสารที่มีความเกี่ยวโยงกันดังนี้

การให้คำปรึกษาด้านการสื่อสารแบบครบวงจร

บริษัทมีความเชี่ยวชาญเฉพาะทางในด้านการสื่อสารแบบครบวงจร เริ่มตั้งแต่การวิเคราะห์ปัจจัยพื้นฐานของการตลาดที่มีผลกระทบต่อตราสินค้า โดยทางบริษัทได้ใช้กลยุทธ์การวางแผนที่เป็นลิขสิทธิ์เฉพาะทั่วโลกของดีดีบี คือ แบรินด์คอนวิคชันสปริงบอร์ด (Brand Conviction Springboard[®]) กลยุทธ์เฉพาะในการสร้างตราสินค้าให้แข็งแกร่งและมีหลายมิติเหมาะสมกับยุคที่มีการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีอย่างรวดเร็ว (Hyperbranding) แบรินด์สวิตชิงเมทริกซ์ (Brand Switching Matrix) กลยุทธ์ในการเพิ่มส่วนแบ่งการตลาดด้วยการดึงดูดให้กลุ่มเป้าหมายเปลี่ยนจากการใช้สินค้าของคู่แข่งมาเป็นสินค้าของลูกค้า ซึ่งครอบคลุมทั้งการสร้างสรรคความคิดและการวางแผนสื่อโฆษณาสำหรับสื่อแบบดั้งเดิมและสื่อดิจิทัล รวมไปถึงการประชาสัมพันธ์และการจัดกิจกรรมต่างๆ นอกจากนี้ยังมีการศึกษาวิจัยตลาดและผู้บริโภค ไม่ว่าจะเป็น เชิงปริมาณ (Quantitative Reserch) เชิงคุณภาพ (Qualitative Reserch) การศึกษาวิเคราะห์ถึงความต้องการส่วนลึกของผู้บริโภค อินไซต์สปริงบอร์ด (Insights Springboard[®]) โดยทีมงานวิจัยที่เชี่ยวชาญของบริษัท ทั้งนี้บริษัทได้ริเริ่มวิธีการศึกษาวิจัยรูปแบบใหม่ทางออนไลน์ผ่านแพลตฟอร์มเพริสท์คลาวด์ (1stCloud) ที่สามารถยืดระยะเวลาการทำวิจัย และประหยัดงบประมาณมากขึ้น

การรับจ้างผลิต

บริษัทรับจ้างผลิตชิ้นงานโฆษณาตามแผนการสื่อสารไม่ว่าจะเป็นภาพยนตร์โฆษณา สปอตวิทยุ ชิ้นงานสิ่งพิมพ์ แผ่นพับ สื่อดิจิทัล ฯลฯ และประสานงานกับบริษัทย่อยและบริษัทร่วมในการทำแผนการประชาสัมพันธ์และการจัดกิจกรรมการตลาดต่างๆ เป็นต้น

นายหน้าตัวแทนขายบริการด้านโฆษณา

บริษัทจะเป็นตัวกลางระหว่างผู้ว่าจ้าง (ลูกค้า) และผู้รับจ้าง (เจ้าของสื่อโฆษณา) ในการลงสื่อโฆษณาต่างๆ เช่น สื่อทางโทรทัศน์ วิทยุ หนังสือพิมพ์ นิตยสาร สื่อกลางแจ้งและสื่อดิจิทัล เป็นต้น โดยบริษัทจะได้รับรายได้จากลูกค้าเป็นค่าบริการและนายหน้าตัวแทน

วิสัยทัศน์

พลังความคิดสร้างสรรค์ที่หลากหลายเพื่อผลลัพธ์ทางธุรกิจที่มีประสิทธิภาพมากที่สุด (DIVERGENCE)

พันธกิจ

บริษัทมุ่งมั่นที่จะเป็นที่ปรึกษาและให้บริการด้านการสื่อสารทางการตลาดอย่างครบวงจร ด้วยผลงานที่มีความคิดสร้างสรรค์และแผนการสื่อสารเพื่อตอบโจทย์ทางการตลาดของลูกค้า โดยบริษัทได้ให้ความสำคัญกับการประเมินผลและประสิทธิภาพของการสื่อสาร ทั้งนี้บริษัทมีความเชื่อว่าความสำเร็จทางธุรกิจของลูกค้าเป็นหัวใจที่จะทำให้บริษัทเติบโตต่อไปได้อย่างยั่งยืน

เป้าหมาย

เป็นผู้นำของบริษัทที่ปรึกษาและให้บริการด้านการสื่อสารการตลาดแบบครบวงจร

กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ

- บริษัทมุ่งเน้นการเชื่อมโยงของพลังสร้างสรรค์งานสื่อสารอันหลากหลาย เพื่อตอบโจทย์และให้ผลลัพธ์ทางธุรกิจที่มีประสิทธิภาพมากที่สุด และนำมาซึ่ง[®]
 - FAME** ชื่อเสียงของตราสินค้า
 - FEELING** ผู้บริโภครู้สึกดีกับตราสินค้า
 - FLUENCY** ตราสินค้ามีความโดดเด่น
- บริษัทมุ่งเน้นในการเป็นศูนย์กลางการบริการลูกค้าในด้านการสื่อสารการตลาดแบบครบวงจร ทั้งสื่อแบบดั้งเดิมและสื่อดิจิทัล ไม่ว่าจะเป็นการสร้างตราสินค้า การวางแผนกลยุทธ์ทางการสื่อสาร การโฆษณาประชาสัมพันธ์ การจัดกิจกรรมทางการตลาด การบริหารลูกค้าสัมพันธ์กับลูกค้า และการจัดการด้านข้อมูล โดยสามารถให้คำปรึกษาและบริการลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- บริษัทมีนโยบายในการแสวงหาลูกค้าใหม่อย่างต่อเนื่อง ไม่ว่าจะโดยการแนะนำจากลูกค้าเดิม การเข้าไปแนะนำตัวกับลูกค้ารายใหม่ การนำเสนอแนวความคิดสร้างสรรค์ กลยุทธ์และแผนงานแข่งขันกับเอเยนซี่รายอื่น และการดำเนินกลยุทธ์ดิจิทัลในการประชาสัมพันธ์ตนเองเพื่อให้ลูกค้าสนใจติดต่อเข้ามาทำโฆษณากับบริษัท
- บริษัทมุ่งมั่นในการสรรหามบุคลากรที่มีคุณภาพและพัฒนาบุคลากรอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้ บริษัทมีความเชื่อว่าบุคลากรที่ดีสามารถสร้างผลงานที่มีคุณภาพซึ่งจะนำไปสู่ธุรกิจของบริษัท เจริญเติบโต และก้าวหน้าตลอดไป
- บริษัทเห็นความสำคัญยิ่งของการปรับตัวให้เข้ากับสถานการณ์ของอุตสาหกรรมโฆษณา และการสื่อสารที่เปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็ว จึงเน้นการพัฒนาองค์กรและขีดความสามารถของบุคลากรเพื่อรับมือกับการเปลี่ยนแปลงดังกล่าวเพื่อให้บริษัทเจริญก้าวหน้าและมีผลงานโดดเด่นอย่างต่อเนื่อง