

## 'แบงก์'ตื่นแล้ว ตั้งศูนย์24ชม. แจ้งโจรออนไลน์


**ทำเนียบฯ** ● เมื่อวันศุกร์ น.ส.ไตรศุลี ไตรสรณกุล รองโฆษกประจำสำนักนายกรัฐมนตรี กล่าว ว่า ตามที่ พล.อ.ประยุทธ์ จันทร์โอชา นายกรัฐมนตรีและ รมว. กลาโหม ได้กำชับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เร่งประสานความร่วมมือเพื่อแก้ไขปัญหา มิจฉาชีพหลอกลวงประชาชนผ่านช่องทางออนไลน์ มีการโอนเงินออกจากบัญชี ผ่านแอปพลิเคชันของธนาคารจนเกิดความเสียหายเป็นวงกว้าง กระทรวงการคลัง กระทรวงดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม (ดีอีเอส) ธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ได้ทำงานร่วมกับสมาคมธนาคารไทยและธนาคารของรัฐอย่างใกล้ชิด เพื่อป้องกันปัญหา และบรรเทาความเสียหายที่จะเกิดกับประชาชน

น.ส.ไตรศุลีกล่าวว่า ล่าสุด ทั้งส่วนธนาคารพาณิชย์และธนาคารเฉพาะกิจรวม 8 แห่ง ได้เปิดศูนย์รับแจ้งเหตุภัยทางการเงินจากมิจฉาชีพของธนาคาร เพื่อเป็นช่องทางให้ประชาชนที่ได้รับผลกระทบหรือตกเป็นเหยื่อของมิจฉาชีพสามารถ

โทร.แจ้งเหตุได้ตลอด 24 ชั่วโมง เพื่อสกัดกั้นความเสียหายให้เร็วที่สุด ประกอบด้วย ธนาคารกสิกรไทย 0-2888-8888 กด 001, ธนาคารกรุงไทย 0-2111-1111 กด 108, ธนาคารกรุงศรีอยุธยา 1572 กด 5, ธนาคารกรุงเทพ 1333 หรือ 0-2645-5555 กด \*3, ธนาคารไทยพาณิชย์ 0-2777-7575, ธนาคารทหารไทยธนชาติ 1428 กด 03, ธนาคารออมสิน 1115 กด 6 และธนาคารซีไอเอ็มบีไทย 0-2626-7777 กด 00

“หากประชาชนท่านใดเห็นว่าตนเองมีความเสี่ยงที่อาจประสบภัยจากมิจฉาชีพทางออนไลน์ เนื่องจากมีการติดตั้งแอปพลิเคชันธนาคารทางมือถือ มีการทำธุรกรรมทางการเงินผ่านมือถืออยู่บ่อยๆ ขอให้บันทึกเบอร์ติดต่อศูนย์แจ้งเหตุของธนาคารที่ตนเองเป็นลูกค้า เพื่อว่าเมื่อเกิดเหตุจะได้โทร.ประสานเพื่อระงับธุรกรรมได้ทันที” น.ส.ไตรศุลีกล่าว

น.ส.ไตรศุลีกล่าวว่า โดยขณะนี้ดีอีเอส, ธปท., สำนักงานคณะกรรมการกฤษฎีกากระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) และสมาคมธนาคารไทยอยู่ระหว่างการพัฒนาระบบกลางที่เรียกว่า ศูนย์ตรวจเช็คธุรกรรมที่มีความเสี่ยงทุจริต (Central Fraud Registry) เพื่อเป็นกลไกด้านข้อมูลที่จะช่วยในการยับยั้งความเสียหายที่อาจเกิดกับประชาชนเจ้าของบัญชีที่ตกเป็นเหยื่อของมิจฉาชีพ.

	<b>Section:</b> First Section/ข่าวเศรษฐกิจไทยรัฐ <b>วันที่:</b> เสาร์ 4 มีนาคม 2566 <b>ปีที่:</b> 74 <b>ฉบับที่:</b> 23783 <b>หน้า:</b> 8(บน)		
	<b>Thal Rath</b> <b>Circulation:</b> 500,000 <b>Ad Rate:</b> 1,000	<b>Col.Inch:</b> 66.47 <b>Ad Value:</b> 66,470 <b>หัวข้อข่าว:</b> ไทยคมจอยิงดาวเทียมใหม่ 4 ดวง	<b>PRValue (x3):</b> 199,410 <b>คลิป:</b> ชาว-ดำ

# ไทยคมจอยิงดาวเทียมใหม่ 4 ดวง

## ● กำไรได้โตปีละ 10% ขยับขึ้นท็อปเทนโลก

ไทยคมจัดคิวยิงดาวเทียมอย่างน้อย 4 ดวงภายใน 3 ปีข้างหน้า ตามเงื่อนไขใบอนุญาต เชื่อมั่นการมีดาวเทียมดวงใหม่ทยอยขึ้นสู่วงโคจร จะทำให้รายได้โตปีละ 10% และขยับขึ้นเป็นผู้ให้บริการดาวเทียมท็อปเทนของโลก

นายปฐมภพ สุวรรณศิริ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ไทยคม จำกัด (มหาชน) เปิดเผยว่า หลังจากที่ไทยคมได้ชนะการประมูลสิทธิในการเข้าใช้วงโคจรดาวเทียมที่จัดโดยคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) ในนามบริษัท สเปซ เทค อินโนเวชัน จำกัด (STI) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของไทยคมนั้น มีแผนยิงดาวเทียมอย่างน้อย 4 ดวงในช่วง 3 ปีข้างหน้า เพื่อให้เป็นไปตามเงื่อนไขใบอนุญาตที่กำหนดให้ต้องยิงดาวเทียมภายใน 3 ปี ซึ่งการกลับมาเดินหน้าธุรกิจได้อีกครั้ง จะได้ทำให้ไทยคมผงาดขึ้นสู่การเป็นผู้ให้บริการดาวเทียม 1 ใน 10 อันดับแรกของโลก โดยขยับจากอันดับปัจจุบันที่ 1 ใน 15 อันดับแรกของโลก

“ที่ผ่านมาต้องยอมรับว่าเราไม่สามารถเดินหน้าธุรกิจได้ตามแผนเราคือดาวเทียมแค่ 2 ดวงคือไทยคม 7 และ 8 ขณะที่สัมปทานดาวเทียมไทยคม 4 และไทยคม 6 หมดอายุไปตั้งแต่ปี 2564 และเพิ่งได้ประมูลสิทธิเข้าใช้วงโคจรใหม่ไปเมื่อวันที่ 15 ม.ค.2566 ที่ผ่านมา ความล่าช้านี้ทำให้เราวางแผนทำตลาดไม่ได้ ลูกค้าสูญเสียความเชื่อมั่น พอเขารู้ว่าเรามีวงโคจรและคลื่นความถี่พร้อมแล้ว ลูกค้ากว่า 89% ก็แสดงเจตจำนงที่จะใช้บริการของไทยคมต่อไป”

ผู้สื่อข่าวรายงานว่าเมื่อวันที่ 15 ม.ค.2566 ไทยคมชนะการประมูลสิทธิในการเข้าใช้วงโคจรดาวเทียมจำนวน 2 ชุด ได้แก่ ชุดข่ายงานดาวเทียม



ที่ 2 ตำแหน่งวงโคจร 78.5 องศาวันออก มูลค่า 380 ล้านบาท และชุดที่ 3 ตำแหน่งวงโคจร 119.5 องศาวันออก มูลค่า 417 ล้านบาท หลังการประมูลถูกเลื่อนออกไปถึง 2 ครั้ง เนื่องจากจำนวนผู้เข้าประมูลไม่มากพอ

ความสำเร็จในครั้งนี้นำทำให้ไทยคมสามารถล้มตาอำปากได้อีกครั้ง ประกอบกับการปรับโครงสร้างผู้ถือหุ้นใหม่ โดยบริษัทลูกของบริษัท กัลฟ์ เอ็นเนอร์จี ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) ได้เข้าซื้อหุ้นไทยคมในสัดส่วน 41.18% จากบริษัท อินทัช โฮลดิ้งส์ จำกัด (มหาชน) ทำให้กัลฟ์กลายเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่และเปลี่ยนไทยคมให้เป็นบริษัทสัญชาติไทย จากเดิมมีหุ้นสิงคโปร์ถือหุ้นใหญ่ ทำให้บรรยากาศการทำธุรกิจของไทยคมดีขึ้นอย่างชัดเจน ดูได้จากราคาหุ้นที่ปรับสูงขึ้นต่อเนื่องหลังจากการประกาศเข้าซื้อหุ้นไทยคมของกัลฟ์ตั้งแต่เดือน พ.ย.2565 เป็นต้นมา โดยราคาที่กัลฟ์ซื้อหุ้นไทยคมจากอินทัชอยู่ที่หุ้นละ 9.92 บาท ต่ำกว่าราคาตลาดในวันที่มีการแจ้งการเข้าซื้อหุ้นเมื่อวันที่ 7 พ.ย.2565 ซึ่งอยู่ที่ 12.30 บาท โดย ณ วันที่ 8 มี.ค.2566 หุ้นไทยคมปิดตลาดที่ 14.30 บาท

นายปฐมภพ กล่าวอีกว่า ไทยคมยังได้ขออนุมัติวงเงินลงทุนจากบอร์ดบริษัทจำนวนไม่เกิน 15,203 ล้านบาทภายใต้แผนยิงดาวเทียมบรอดแบนด์ 3 ดวง ซึ่งอาจเป็น 2 ดวงเล็กและ 1 ดวงใหญ่ ในวงโคจร 119.5 องศาวันออก ซึ่งถือเป็นตำแหน่งที่เหมาะสมในการทำตลาดครอบคลุมภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียง

	<b>Section:</b> First Section/ข่าวเศรษฐกิจไทยรัฐ <b>วันที่:</b> เสาร์ 4 มีนาคม 2566 <b>ปีที่:</b> 74 <b>ฉบับที่:</b> 23783 <b>หน้า:</b> 8(บน)			<b>Col.Inch:</b> 66.47 <b>Ad Value:</b> 66,470 <b>PRValue (x3):</b> 199,410 <b>คลิป:</b> ชาว-ดำ
	<b>หัวข้อข่าว:</b> ไทยคมจอยิงดาวเทียมใหม่ 4 ดวง			
<b>Thai Rath</b> <b>Circulation:</b> 500,000 <b>Ad Rate:</b> 1,000				

เฉียงใต้ เอเชียเหนือ ออสเตรเลีย และภูมิภาคอินโดจีน หรือ Space Tech เช่น ดาวเทียมสำรวจด้วยภาพ โดยจะเริ่มจากการยิงดาวเทียมดวงเล็กก่อนเพราะ (Earth Observation Satellite) ซึ่งเป็น ใช้เวลาสร้างเพียง 18 เดือนเทียบกับการสร้างดาวเทียม แขนงระยะยาวในอีก 3-5 ปีข้างหน้า

ดวงใหญ่ซึ่งใช้เวลา 4 ปี ส่วนตำแหน่งวงโคจร 78.5 องศาตะวันออกนั้น คาดว่าแผนยิงดาวเทียมจะมี ประธานเจ้าหน้าที่บริหารไทยคมกล่าวอีกว่า สำหรับชุดสิทธิวงโคจรดาวเทียมที่เหลืออีก 2 ชุด ความชัดเจนภายใน 1 ปี โดยอย่างน้อยต้องยิงดาวเทียม ซึ่งในการประมูลครั้งก่อนไม่มีผู้สนใจนั้นเนื่องจาก ให้ความได้ 1 ดวงภายใน 8 ปี หลังได้รับใบอนุญาต ตำแหน่งวงโคจรดังกล่าว ทำตลาดได้ค่อนข้างยาก และยังมีปัญหาเทคนิคคาบเกี่ยวกับวงโคจรใช้งาน ของประเทศอื่นด้วย โดยหากต้องการให้มีการใช้งาน

แผนการยิงดาวเทียมที่เดินหน้าได้เต็มพิกัด วงโคจร เพราะหากไม่ใช้งานจะถูกยึดคืนไปให้

ดังกล่าว จะทำให้รายได้ของไทยคมเติบโตได้เฉลี่ย ประเทศอื่นใช้นั้น กสทช.น่าจะต้องปรับเงื่อนไขใหม่

ปีละ 10% ซึ่งการเติบโตของไทยคมจากนี้ไปจะอยู่ ส่วนตัวมองว่าใช้วิธีประกวดความงาม (Beauty Contest) แทนการประมูลน่าจะดี นอกจากนี้ได้

ที่ 3 ธุรกิจหลัก ได้แก่ 1.ธุรกิจดาวเทียมที่ทำอยู่ ซึ่ง รักษาสิทธิวงโคจรให้ประเทศไทยแล้ว กสทช.ยัง

รวมทั้งดาวเทียมบรอดแคสต์และดาวเทียมบรอด ไม่ได้ค่าธรรมเนียมจากใบอนุญาตด้วยแทนที่จะต้อง

แบนด์ 2.ธุรกิจดาวเทียมวงโคจรต่ำ หรือ LEO เสียวงโคจรไปให้ประเทศอื่นใดๆ

(LOW EARTH ORBIT SATELLITE) ซึ่งจะ

ไม่ใช้การยิงดาวเทียมด้วยตัวเองแต่เป็นการให้

บริการผ่านพันธมิตร 3.ธุรกิจเทคโนโลยีอวกาศ

# 'ทรู' (ใหม่) หลังรวมดีแทค เปลี่ยนเกมแข่งขันยึดผู้นำสื่อสาร



**“ทรูและดีแทค”** ใช้เวลาปีกว่าในการเดินหน้าความร่วมมือทางธุรกิจ ในแบบที่เรียกว่า **“equal partnership”** หลังผ่านด่าน “กสทช.” มาได้เมื่อปลายปี 2565 ล่าสุดทั้ง 2 บริษัทได้ดำเนินการควบรวมกิจการ และปรับโครงสร้างองค์กรให้มาอยู่ภายใต้บริษัทใหม่เดียวกัน ในชื่อเดิมว่า **“ทรู คอร์ปอเรชั่น”** พร้อมทั้งดำเนินการจดทะเบียนจัดตั้งบริษัทเมื่อวันที่ 1 มี.ค.2566 เรียบร้อยแล้ว อันเป็นการนับหนึ่งในบริบทของบริษัทใหม่กับเป้าหมายที่ต้องการเป็นบริษัทด้านเทคโนโลยี (เทคคอมปะนีย์) ในระดับภูมิภาค

โดยมี **“มนัส มานะวุฒิเวช”** (โคซี่อีโอกลุ่มทรูเดิม) มาเป็นประธานคณะผู้บริหารบริษัทใหม่ และมี **“ซารัด เมห์โรทรา”** เป็นรองประธานคณะผู้บริหารร่วมกับผู้บริหารระดับสูงทั้งของดีแทคและทรูเดิม อีก 11 ตำแหน่งสำคัญ ๆ อาทิ ฐานพล มานะวุฒิเวช เป็น CMO-Chief Marketing Office, ประเทศ ดันกรานันท์ CTO-Chief Technology Office, จักรกฤษณ์ อุไรรัตน์ CCAO-Chief



Corporate Affairs Officer, อมาเรช कुमार หัวหน้าคณะผู้บริหารด้านการขาย, ทิพย์รัตน์ แก้วศรีงาม หัวหน้าคณะผู้บริหารด้านการจัดการระดับภูมิภาค เป็นต้น **พลิก ปวศ.ธุรกิจสื่อสาร** “เยอเกน โรสทริป” EVP and Head of Telenor Asia เทเลนอร์ กรุ๊ป กล่าวว่า บริษัทเข้ามาลงทุนในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้นานกว่า 25 ปี กับการรวมกันของทรูและดีแทค ในครั้งนี้ยังถือเป็นดีลที่

ใหญ่ที่สุดในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ของกลุ่มเทเลนอร์ ที่มูลค่ามากกว่า 20,000 ล้านเหรียญสหรัฐ โดยเป็นการรวมกันที่เท่าเทียมและจะนำไปสู่การพัฒนาอีกมากมายในอนาคตที่จะก่อให้เกิดประโยชน์กับประเทศไทย สังคม และผู้บริโภคได้อีกมาก “ไทยเป็นหนึ่งในตลาดที่มีความสำคัญมากที่สุดของเทเลนอร์ เราสามารถใช้องค์ความรู้ที่มี สนับสนุนการทำให้อสังคมเชื่อมโยงด้วยเทคโนโลยีดิจิทัล ลดช่องว่าง

และพัฒนาศักยภาพในการแข่งขันของประเทศไทยในด้านต่าง ๆ ส่งเสริมการแข่งขันที่มากขึ้น สนับสนุนให้ธุรกิจเปลี่ยนเป็นดิจิทัลมากขึ้นเรื่อย ๆ เรารู้สึกตื่นเต้นที่ได้มีบทบาทในบริษัทที่แท้จริงเพื่อก้าวไปข้างหน้าร่วมกัน”

ด้าน “**อติรุฒม์ โททวีแสนสุข**” กรรมการ บมจ.ทรู คอร์ปอเรชั่น กล่าวว่า การควบรวมกันระหว่างทรูและดีแทคเป็นบริษัทใหม่ได้สำเร็จ ถือได้ว่าเป็นวันแห่งประวัติศาสตร์ของธุรกิจโทรคมนาคมในประเทศไทย ที่องค์กรขนาดใหญ่อย่างเทเลนอร์และเครือเจริญโภคภัณฑ์ (ซี.พี.) จะมีวิสัยทัศน์ในการจัดตั้งบริษัท เทคโนโลยี (เทคคอมปะนี) ร่วมกัน ซึ่งจะเป็นกุญแจสำคัญในการพัฒนาธุรกิจ ช่วยให้การนำเทคโนโลยีดิจิทัลมาสร้างประโยชน์อย่างก้าวกระโดดได้ และจะเป็นกลไกขับเคลื่อนเศรษฐกิจ และประเทศให้ก้าวขึ้นไปอีกขั้น ด้วยความร่วมมือของทั้ง 2 องค์กร เชื่อว่าจะเป็นแรงผลักดันที่ใหญ่ และมากพอที่จะปลดล็อกศักยภาพธุรกิจของคนไทยและผู้บริโภค ให้สามารถแข่งขันได้ในระดับนานาชาติ

### 1+1=ไม่สิ้นสุดพลิกเกมขึ้นผู้นำ

“บริษัทที่ตั้งขึ้นใหม่นี้จะดึงดูดทรัพยากรทั้งคนเก่งและนักลงทุนเข้ามา การผนึกกำลังของดีแทคและทรู จะทำให้คุณภาพโครงข่ายดีขึ้น ทั้งในแง่ความครอบคลุม ความเร็ว ความแรงของสัญญาณมือถือ และอินเทอร์เน็ต รวมถึงคอนเทนต์ต่าง ๆ ทำให้เกิดความหลากหลาย และการพัฒนาที่ตอบสนองผู้บริโภคได้ดีขึ้น เกิดสิ่งใหม่ ๆ เช่น ลดช่องว่างเทคโนโลยีดิจิทัล ทั้งเรื่องโอกาส การเรียน การแพทย์และการประกอบธุรกิจ รวมถึงการนำองค์ความรู้ของบุคลากรจากยุโรปและเอเชีย มาแลกเปลี่ยนเรียนรู้ทำให้เกิดการหล่อหลอมต่อยอด และทำให้ผู้ถือหุ้นได้ผลตอบแทนการลงทุนที่ยั่งยืนและยาวนานด้วย”

“**มนัสส์ มานะวุฒิเวช**” ประธานคณะผู้บริหาร บมจ.ทรู คอร์ปอเรชั่น กล่าวว่า ความร่วมมือของทรูและดีแทค อยู่บนหลักการความเท่าเทียม ซึ่งหมายถึงการ

เป็นพันธมิตรที่ดีต่อกัน สนับสนุนเคียงบ่าเคียงไหล่บนพื้นฐานของความเท่าเทียมกัน โดยตั้งศักยภาพและจุดแข็งของทั้งคู่มารวมกัน เพื่อมุ่งไปสู่การเป็นผู้นำด้านโทรคมนาคมและเทคโนโลยี ภายใต้แนวคิด Better Together (ดีกว่าเมื่อมีกันและกัน) ทำให้ 1+1 เท่ากับ “อินฟินิตี้” หรือไม่รู้จบ

นอกจากนี้ ภายใต้บริษัทใหม่จะมีบริการโทรศัพท์มือถือทั้ง 2 แบนด์ คือทรูมูฟ เอช ที่มีฐานลูกค้า 33.8 ล้านราย ดีแทค 21.2 ล้านราย รวมกันเป็นกว่า 50 ล้านราย มากกว่าเอไอเอส ที่มีฐานลูกค้า 46 ล้านราย จึงขยับขึ้นมาเป็นเบอร์หนึ่งในแง่ฐานลูกค้ามือถือ และมีผู้ใช้งานอินเทอร์เน็ตบรอดแบนด์ ทรูออนไลน์ 5 ล้านราย และทรูวิชั่นส์ 3.2 ล้านราย

### ย้ำไม่ผูกขาด-ลูกค้าได้ประโยชน์

“มนัสส์” ย้ำว่า การผนึกกำลังกันของดีแทคและทรู มีเจตนาที่จะทำให้ลูกค้าได้รับประโยชน์เพิ่มขึ้น ทั้งในแง่คุณภาพการบริการและสิทธิประโยชน์อื่น ๆ ที่จะเพิ่มเติมตามมากอีกมาก ไม่ได้มีเจตนาที่จะให้เป็นไปตามข้อกังวลต่าง ๆ ทั้งเรื่องการผูกขาด หรือบริการที่จะแย่ง แต่เป็นการตั้งศักยภาพและความสามารถที่ต่างฝ่ายต่างมีมาพัฒนาบริการให้ดียิ่งขึ้น อีกทั้งในแง่บริการภายใต้แบนด์ของทั้งคู่ก็ยังคงอยู่

“เราเริ่มต้นด้วยการโรมมิ่งเครือข่ายภายใต้กฎการกำกับดูแลของ กสทช. ทำให้เราสามารถที่จะดูแลลูกค้าได้มากกว่าเดิม เช่น ลูกค้าดีแทค สามารถใช้คลื่น 2600 MHz ของทรูได้ ขณะที่ทรูก็ใช้คลื่น 700 MHz ของดีแทคได้ ทำให้ได้รับบริการที่ครอบคลุม และมีคุณภาพยิ่งขึ้น ยิ่งไปกว่านั้นยังมีเน็ตบรอดแบนด์ที่ครอบคลุมรับทั่วประเทศในทุกจังหวัด ทุกอำเภอ มีเทคโนโลยีที่แข็งแกร่งที่เป็นผู้นำในตลาด ไม่ว่าจะเป็นเรื่องของการมีปัญหาประติษฐ์มาวิเคราะห์ความต้องการของลูกค้า ดังนั้นเมื่อเราาร่วมกัน ลูกค้าทรูและดีแทค จะใช้ไวไฟได้มากกว่า 1 แสนจุด และมี

อินเทอร์เน็ตขึ้นแนลเกตเวย์ และสายเคเบิลใต้น้ำที่ส่งข้อมูลไปต่างประเทศ ซึ่งเป็นโครงสร้างพื้นฐานสำคัญในการทำดิจิทัลทรานส์ฟอร์มเมชันและการขับเคลื่อนเศรษฐกิจของประเทศ”

### ปักธง 5G เดินหน้า 7 กลยุทธ์

“มนัสส์” กล่าวด้วยว่า บริษัทยังตั้งเป้าที่จะขยายบริการ 5G ให้ครอบคลุม 98% ของพื้นที่ที่มีประชากรอาศัยอยู่ทั่วประเทศให้ได้ภายในปี 2569 และมุ่งพัฒนาพลังด้วยกลยุทธ์ 7 ด้าน ได้แก่ 1.ต้องเป็นผู้นำด้านโครงข่าย และโครงสร้างพื้นฐานด้านดิจิทัลอย่างแท้จริง 2.เดินหน้าขยายธุรกิจให้ครอบคลุมมากกว่าบริการพื้นฐานเน้นนวัตกรรมและโซลูชันใหม่ ๆ 3.สร้างมาตรฐานและประสบการณ์ใหม่ให้ลูกค้าด้วยการนำข้อมูลและเทคโนโลยีปัญญาประดิษฐ์มาช่วยวิเคราะห์ เพื่อให้บริการที่ถูกต้องใจ และไร้รอยต่อ 4.ส่งมอบชีวิตอัจฉริยะ เพิ่มความสะดวกและปลอดภัย 5.เพิ่มความสามารถในการแข่งขันให้ลูกค้าองค์กร 6.สร้างองค์กรที่น่าทำงาน และ 7.ดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืน เพิ่มคุณค่าขับเคลื่อนองค์กรในระยะยาว

ส่วนสาเหตุที่บริษัทใหม่ใช้ชื่อ “**ทรู**” เนื่องจากแบนด์ทรูมีบริการที่หลากหลาย และชัดเจนเรื่องการเป็น digital innovation

“แบนด์ไม่ได้หายไป ทรูมูฟ เอช และดีแทคยังอยู่ในตลาด แม้ชื่อบริษัทจะเปลี่ยน เราเชื่อด้วยว่า ยิ่งพวกเราเป็นน้ำหนึ่งใจเดียวกันก็จะสร้างทั้ง 2 แบนด์ให้แข็งแกร่งไปด้วยกันได้”

### ไม่ขึ้นราคา-แข่งเพิ่มคุณค่า

“มนัสส์” กล่าวถึงเรื่องราคาด้วยว่า ราคาค่าบริการจะไม่ขึ้นแน่นอน และจะดำเนินการตามเงื่อนไขของ กสทช. ซึ่งไม่สามารถทำให้ขึ้นราคาได้ และยืนยันว่าการบริการจะดีขึ้นอย่างแน่นอน เพราะมีความตั้งใจที่จะทำให้คนไทยมีความภาคภูมิใจได้ว่าเป็นเครือข่ายระดับต้น ๆ ของโลก จึงจะไม่ลดคุณภาพ และมีการขยายบริการต่อเนื่อง

**อย่างไรก็ตาม บริษัทจะไม่โฟกัสไปที่การแข่งขันด้านราคา เพราะการควบรวม**

# ประชาชาติ ธุรกิจ

Prachachat Turakij  
Circulation: 120,000  
Ad Rate: 1,350

Section: การตลาด/ไอซีที

วันที่: จันทร์ 6 - พุธ 8 มีนาคม 2566

ปีที่: 45

ฉบับที่: 5546

หน้า: 15(กลาง)

Col.Inch: 106.14 Ad Value: 143,289

PRValue (x3): 429,867

คลิป: สีสี่

หัวข้อข่าว: 'ทรู' (ใหม่) หลังรวมดีแทค เปลี่ยนเกมแข่งขันยึดผู้นำสื่อสาร

ของ 2 บริษัททำให้มีพาร์ทเนอร์ ตลอดจน  
บริการต่าง ๆ จำนวนมากที่สามารถนำไป  
สร้างคุณค่าเพิ่ม (value added) ให้กับ  
ลูกค้า โดยเฉพาะส่วนลดหรือสิทธิ  
ประโยชน์ โฉมพิเศษได้ ไม่ว่าจะเป็น  
เครื่องดื่ม ชมภาพยนตร์ เป็นต้น