VOL.325

INTERLINK MAGAZINE

OCTOBER 2025

SOLAR CABLE AD8







LINK WARRANTY 30 YEARS

TÜVRheinland CERTIFIED

IEC

FR LSZH

CENELEC

-40°C 90°C

RoHS

TECHNICAL STANDARDS

- IEC 62930:2017
- EN 50618:2014
- IEC/EN 60228 Class 5
- DIN VDE 0295 Class 5
- TÜV Approvals R50635458 and R50635463
- AD8 Factory Certified
- RoHS Compliant

COMING SOON

12th NOVEMBER | 2025

SCAN TO SOLAR CABLE CATALOG

SCAN TO REGISTER NOW

EDITOR TALK

OCTOBER 2025



ผารัตน์ สวัสดิ์นาวิน
บรรณาธิการ

สวัสดีค่ะ ท่านผู้อ่านทุกท่าน ในเดือนตุลาคมนี้ ขอพาก้าวเข้าสู่โลกพลังงานสะอาดที่กำลังขับเคลื่อนเศรษฐกิจ และอนาคต ผ่านงานสัมมนาที่เกี่ยวกับ “LINK Solar Cable” ที่จะจัดขึ้นในวันที่ 12 พฤศจิกายน 2568 ซึ่งจะนำเสนอองค์ความรู้ใหม่ล่าสุดในวงการสายสัญญาณ และอุปกรณ์สำหรับระบบโซลาร์ ที่ทุกคนไม่ควรพลาด ทั้ง ร่วมกันถอดรหัสสเปกสาย “LINK Solar Cable” พร้อมอธิบายความแตกต่างระหว่างสาย CB และ PV ว่าแท้จริงแล้วแตกต่างกันตรงไหน เหมาะสมกับการใช้งานในลักษณะใด เพื่อให้ผู้ใช้งานสามารถเลือกได้อย่างมั่นใจ และตรงตามมาตรฐาน อีกหนึ่งประเด็นสำคัญที่ถูกหยิบยกขึ้นมาคือเรื่อง มาตรฐาน AD8 ที่เกี่ยวข้องกับการใช้งานในสภาพแวดล้อมที่มีความท้าทายสูง ทั้งเรื่องความชื้น ความร้อน และความทนทานต่อการใช้งานในระยะยาว ซึ่งนับเป็นสิ่งที่ผู้ใช้งานระบบโซลาร์ ควรทำความเข้าใจอย่างลึกซึ้ง นอกจากนี้ ยังมีการเจาะลึกเรื่องการเลือก หัว Connector ที่จะช่วยให้ระบบโซลาร์สามารถแสดงประสิทธิภาพได้เต็มที่ รวมถึงการอัปเดตเทคโนโลยี อุปกรณ์ และนวัตกรรมใหม่ ๆ ที่ อินเตอร์ลิ้งค์ฯ เตรียมเสิร์ฟให้กับทุกท่านอย่างต่อเนื่อง ไม่เพียงเท่านี้ อินเตอร์ลิ้งค์ฯ ได้เตรียมความพร้อมถึงรอบชิงชนะเลิศของการแข่งขัน Cabling Contest ปีที่ 13 เพื่อเฟ้นหาสุดยอดทีมเยาวชนผู้มีทักษะด้านระบบโครงข่ายสายสัญญาณที่ยอดเยี่ยมที่สุด ใครจะได้ก้าวขึ้นคว้าแชมป์ครั้งที่ 13 และรับถ้วยพระราชทานฯ อันทรงเกียรติไปครอง ต้องติดตามชมการแข่งขันแห่งปีนี้อย่างใกล้ชิด นอกจากนี้ อินเตอร์ลิ้งค์ฯ ยังได้ลุยเดินหน้าพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ ที่ตอบโจทย์โครงสร้างพื้นฐานด้านดิจิทัล เพื่อให้ทุกท่านได้สัมผัสกับมาตรฐานที่ดียิ่งขึ้น ดังนั้น INTERLINK MAGAZINE ฉบับเดือนตุลาคม จึงไม่ใช่เพียงแค่การรายงานกิจกรรม หรือ การอัปเดตผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ เท่านั้น แต่ยังเป็นการถ่ายทอดองค์ความรู้ และแรงบันดาลใจให้กับผู้ที่อยู่ในแวดวงพลังงานสะอาด และโครงข่ายสายสัญญาณทุกคน แล้วพบกันในทุกความเคลื่อนไหวที่อินเตอร์ลิ้งค์ฯ จะยังคงส่งมอบสิ่งที่ดีที่สุดให้แก่ทุกท่าน อย่างต่อเนื่อง และมั่นคงเสมอ

www.interlink.co.th INTERLINK_Official
INTERLINK FAN Link Channel @interlinkfan

CONTENTS • INTERLINK MAGAZINE

LINK PRODUCT HIGHLIGHT 03
- แนะนำผลิตภัณฑ์ใหม่ สายไฟฟ้าโซลาร์ (Solar Cable) รุ่น “PV Series”

NOW AND NEXT TECH TALK 04
- รับชมงานสัมมนาย้อนหลังทั้งปี 2024 และติดตามข่าวสาร COURSE 2025

LINK TECH 06
- CAT6A จำเป็นสำหรับ การใช้งานความเร็วของ Wi-Fi 7 หรือ ไม่ ?

RACK STORY 07
- การออกแบบ และการจัดวางอุปกรณ์ภายใน ตู้ RACK ที่ดี

LINK TIPS 08
- NEW FUSION SPLICER รุ่น UF-2841B F.O. BLUE ADVANCE FUSION SPLICER SET

DIGITAL MARKETING 09
- “O2O Campaign” พลิกเกมการตลาด เปลี่ยนยอดไลก์-ยอดวิว ให้เป็น “ยอดขาย”

LINK AMERICAN & GERMAN RACK EVERWHERE 10
- สร้างความมั่นใจในทุกการผลิต โรงงานเอ็นเอส บลูสโคป วางใจ เลือกใช้ LINK AMERICAN และ GERMAN RACK เป็นโครงสร้างดิจิทัลพื้นฐาน

LINK TOGETHER 12
- พิธีลงนามบันทึกความเข้าใจทางวิชาการ และส่งมอบห้อง Lab Cabling ระหว่าง มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ และ บริษัท อินเตอร์ลิ้งค์ คอมมิวนิเคชั่น จำกัด (มหาชน)

IPOWER STORY 13
- อัปเดต ความก้าวหน้าโครงการปรับปรุงระบบจำหน่ายไฟฟ้าเป็นเคเบิลใต้ดิน บริเวณเขตเทศบาลเมืองตะพานหิน อำเภอตะพานหิน จังหวัดพิจิตร

LINK SPECIAL 14
- ILINK ร่วมนำเสนอข้อมูลแก่นักลงทุนในงาน Opportunity Day ไตรมาส 2/2568

LINK EVENT 16
- ไม่พลาด! ทุกข่าวสารสาระสำคัญของ ILINK EVENT

TELECOM STORY 18
- ระบบดับเพลิงอัตโนมัติ เพื่อความปลอดภัยสูงสุดของ Data Center

STRATEGIC THINKING 20
- ACTTention : กลยุทธ์เปลี่ยน “ความสนใจ” ให้กลายเป็น “ยอดขาย”

LINK MODERN TRADE 22
- ช่างงานระบบบ่อวินเฮ ! สินค้า LINK AMERICAN และ GERMANY EXPORT RACK มาแล้ว !

LINK AMERICAN & GERMAN RACK MAP 23
- พบสินค้า และอุปกรณ์ LINK AMERICAN & GERMAN RACK ได้แล้ววันนี้ที่หน้าร้าน!

CSR STORY 24
- ไม่พลาดทุกเนื้อหาสาระสำคัญ พร้อมอัพเดทความเคลื่อนไหวข่าวสารไปกับ CSR STORY

MEDICAL STORY 26
- รู้ไหมทำไมการดูดน้ำมูก ถึงเป็นตัวช่วยในการดูแลสุขภาพปอด ของลูกที่คุณอาจมองข้าม

ILINK ESG 27
- ความยั่งยืนจากองค์กร สู่หัวใจของชุมชน

CONTRIBUTORS

สมบัติ อนันตรัมพร Sombat Anuntarumporn
ดร.ชลิดา อนันตรัมพร Dr.Chalida Anuntarumporn
ดร.ณัฐนัย อนันตรัมพร Dr.Nuttanai Anuntarumporn
ประภาส ลิ่มกังวาฬมงคล Prapart Limkangwalmongkol
อภิชาติ พงศ์นา Apichart Pongna
ธนา ตั้งสกุล Thana Tungsakul
ภาคภูมิ พลธร Bhakbhum Phonthon
ปวีร์รัฐ เปรมวิทยปิติ Paweerat Premwittayapiti
ภูวิช ทองมี Puwit Thongmee
ธนากร ชนะวงศ์วิสุทธิ์ Tanakorn Chanawongwisut
ณพล บวรชัยเดชาธร Napol Bawonchaidechatorn

EDITOR
ภัสวัลย์ ปทุมศรีสุวรรณ Phatsawan Pathumsrisuwan

CREATIVE DESIGN
มณีรัตน์ ทิพย์อักษร Maneerat Thipaksorn

GRAPHIC DESIGN
รังสิมันตุ์ สายอุ่นใจ Rangsiman Saiunjai

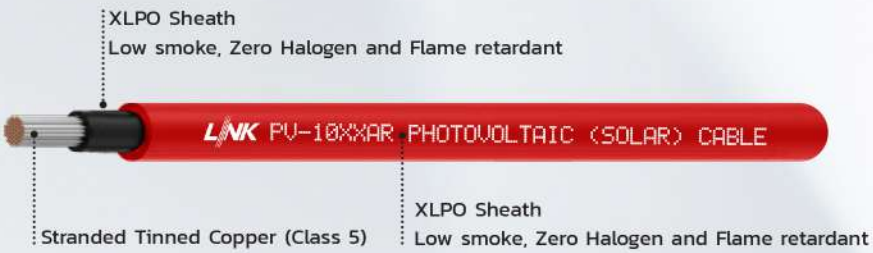


แนะนำผลิตภัณฑ์ใหม่

สายไฟฟ้าโซลาร์ (Solar Cable) รุ่น “PV Series”

ในระบบพลังงานแสงอาทิตย์นั้น สายไฟฟ้าโซลาร์ (Solar Cable) ถือเป็นส่วนประกอบที่สำคัญของระบบซึ่งจะทำหน้าที่เป็นสะพานเชื่อมระหว่างแผงโซลาร์เซลล์ (Solar Panel) กับอินเวอร์เตอร์ การเลือกสายไฟฟ้าที่เหมาะสมไม่เพียงแต่ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตไฟฟ้าเท่านั้น แต่ยังช่วยให้ระบบมีความปลอดภัย ทนทานและอายุการใช้งานที่ยาวนานอีกด้วย

สำหรับคอลัมน์ **“Product Highlight”** ฉบับนี้ เราจะมาแนะนำผลิตภัณฑ์ สายไฟฟ้าโซลาร์ รุ่นใหม่ **“PV Series”** ซึ่งเป็นรุ่นที่ออกแบบ และพัฒนาให้มีจุดเด่น ดังนี้

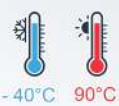


ตัวนำไฟฟ้าเป็นทองแดงเคลือบดีบุกแบบตีเกลียว



เพื่อความยืดหยุ่นและนำไฟฟ้าได้ดีเยี่ยม อีกทั้งยังมีคุณสมบัติทนทานต่อการเกิดสนิม ทำให้สามารถใช้งานได้ยาวนาน เหมาะสำหรับระบบโซลาร์เซลล์โดยเฉพาะ

ฉนวนหุ้มเป็น XLPO



วัสดุ XLPO มีความทนทานต่อสภาพแวดล้อมกลางแจ้งที่รุนแรง เช่น แสงแดด ฝน กรด ด่าง และฝุ่น วัสดุโพลีโอเลฟินแบบเชื่อมขวาง (XLPO) นั้นจะทนทานต่อความร้อน รังสี UV และทนต่อการเสื่อมสภาพได้ดีกว่า

เปลือกนอกเป็น XLPO เติมสาร FR-LSZH



วัสดุ XLPO ที่เติมสาร FR-LSZH มีคุณสมบัติไม่ลามไฟ เกิดควันน้อย และปราศจากสารพิษ ทำให้ปลอดภัยมากยิ่งขึ้น อีกทั้งมีความทนทานต่อสภาพแวดล้อมกลางแจ้งที่รุนแรง เช่น แสงแดด ฝน กรด ด่าง และฝุ่น วัสดุโพลีโอเลฟินแบบเชื่อมขวาง (XLPO) จะทนทานต่อความร้อน รังสี UV และการเสื่อมสภาพได้ดีกว่า

ผ่านการรับรองจาก TÜV Rheinland



สายไฟฟ้าโซลาร์ (Solar Cable) รุ่น PV Series ผ่านการทดสอบและรับรองตามมาตรฐานสากลทั้ง IEC 62930:2017 และ EN 50618:2014 เพื่อให้วางใจในประสิทธิภาพการนำไฟฟ้า และความปลอดภัยในระดับสากล

รับประกันคุณภาพผลิตภัณฑ์ยาวนาน 30 ปี



เหนือกว่าด้วยการรับประกันคุณภาพที่ยาวนาน 30 ปี ทำให้มั่นใจว่าระบบโซลาร์เซลล์ จะยังคงทำงานได้เต็มประสิทธิภาพตลอดอายุการใช้งานของแผงโซลาร์ และอินเวอร์เตอร์

หากท่านกำลังพิจารณาสายไฟฟ้าโซลาร์ (Solar Cable) สำหรับระบบระบบพลังงานแสงอาทิตย์ครั้งต่อไป
หรือ ต้องการทราบข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับสายเคเบิลที่เหมาะสมที่สุดกับความต้องการด้านความปลอดภัย ต้นทุน และเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานของท่าน สามารถติดต่อมาที่ฝ่ายขายของเราที่
02-666-1111 หรือ @interlinkfan

LINK American Cabling

NEW ProTECH

19"GERMANY EXPORT RACK

สามารถรับชม

งานสัมมนาย้อนหลังทั้งปี 2024-2025

ProTECH SI

SUPER S SERIES

THE INNOVATION OF..

สแกนรับชมสัมมนาย้อนหลัง

ProTECH ON

"OPEN CABLING STANDARD & SOLUTION"

สแกนรับชมสัมมนาย้อนหลัง

ProTECH ON

"FLOATING SOLAR CABLE WITH AD8 SOLAR TUV CERTIFICATE"

สแกนรับชมสัมมนาย้อนหลัง

ProTECH ON

TRANSCEIVER CLINIC FOR ALL

"LINK TRANSCEIVER CLINIC เจาะลึกในโลกแห่ง SOLUTIONS"

สแกนรับชมสัมมนาย้อนหลัง

ProTECH ON

THE COMPLETE CABLING SOLUTION :

FTTR

"LINK FIBER OPTIC TO THE ROOM THE COMPLETE CABLING SOLUTIONS"

สแกนรับชมสัมมนาย้อนหลัง

ProTECH ON

NEXT INNOVATION PRODUCT

//DOUBLE Q SERIES//

NEXT INNOVATION PRODUCTS FIBER OPTIC PIGTAIL & PATCH CORD HIGH QUALITY AND QUICK RESPONSE

สแกนรับชมสัมมนาย้อนหลัง

ProTECH ON

NEW ProTECH

INTERLINK BASE UPDATE

สแกนรับชมสัมมนาย้อนหลัง

ProTECH ON

PRODUCT HIGHLIGHT

SECURITY & CONTROL CABLE

สแกนรับชมสัมมนาย้อนหลัง

LINK American Cabling

ฟรี! ไม่มีค่าใช้จ่าย
จองก่อน มีสิทธิ์ก่อน

LINK American Cabling SOLUTION COURSE 2025

ประจำเดือน ตุลาคม 2568

- LBAL 3 ตุลาคม 2568
- LBAF 7 ตุลาคม 2568
- LBAS 10 ตุลาคม 2568
- LBAC 15 ตุลาคม 2568
- LLCS 17 ตุลาคม 2568
- LFRS 21 ตุลาคม 2568
- LSBS 28 ตุลาคม 2568
- LCSS 31 ตุลาคม 2568



การันตี คุณภาพ ด้วย ใบ CERTIFICATE

ลงทะเบียนสแกน QR CODE

สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ ฝ่ายการตลาดและสื่อสารองค์กร 02-666-1111 ต่อ 1712 หรือ 1708 E-mail : seminar@interlink.co.th

CAT 6A จำเป็นสำหรับ การใช้งานความเร็วของ Wi-Fi 7 หรือ ไม่ ?

Wi-Fi 7 ถูกออกแบบมาเพื่อตอบโจทย์การใช้งานในปัจจุบัน และอนาคต ด้วยความเร็วสูงสุดในทางทฤษฎีที่สูงถึง 46 Gbps ซึ่งเกินกว่าขีดจำกัดของสาย LAN ทั่วไปอย่าง CAT 5E และ CAT 6 ความสามารถในการส่งข้อมูลที่มหาศาลนี้ทำให้ Wi-Fi 7 กลายเป็นเสมือนอุปกรณ์ที่ส่งข้อมูลขนาดใหญ่มาก โดยที่ต้องมีสายสัญญาณที่มีขนาดใกล้เคียงกัน เพื่อไม่ให้เกิดปัญหาคอขวด เพื่อให้รองรับแอปพลิเคชันที่ต้องการแบนด์วิดท์สูง ๆ เช่น การเล่นเกม VR/AR การสตรีมวิดีโอ 8K และการใช้งานในองค์กรขนาดใหญ่ งานที่ต้องการ Latency ต่ำ ๆ การใช้งานที่ต้องการ การตอบสนองแบบเรียลไทม์ สุดท้ายเพื่อช่วยเพิ่มประสิทธิภาพการเชื่อมต่อในสภาพแวดล้อมที่มีอุปกรณ์จำนวนมากในปัจจุบัน อุปกรณ์ Wi-Fi 7 Access Point (AP) ส่วนใหญ่ในตลาด จึงถูกติดตั้งด้วยพอร์ต LAN ที่รองรับความเร็วระดับ Multi-Gigabit ตั้งแต่ 2.5 Gbps, 5 Gbps ไปจนถึง 10 Gbps โดยมีเป้าหมายเพื่อส่งมอบความเร็วสูงสุดที่ทำได้จากสัญญาณไร้สาย ไปยังเครือข่ายหลักได้อย่างเต็มประสิทธิภาพ ซึ่งการเลือกใช้สายที่เหมาะสมกับความเร็วของพอร์ตเหล่านี้จึงเป็นเรื่องสำคัญอย่างยิ่ง

ดังนั้น การออกแบบเพื่อรองรับความเร็ว 10 Gbps ของสายได้อย่างเต็มประสิทธิภาพในระยะทางสูงสุด 100 เมตร ซึ่งเป็นความยาวมาตรฐานสำหรับระบบเครือข่าย จึงเป็นเหตุผลว่าทำไม CAT 6A จึงเป็นตัวเลือกที่เหมาะสมที่สุดและจำเป็นต่อการใช้งาน Wi-Fi 7







สรุปได้ว่า CAT 6A จำเป็นสำหรับ การใช้งานความเร็วของ Wi-Fi 7 หรือ ไม่ ?



1.รองรับความเร็วสูงสุดของพอร์ต LAN

พอร์ต 10 Gbps ที่มีบน AP Wi-Fi 7 ระดับสูง จะสามารถทำงานได้เต็มศักยภาพก็ต่อเมื่อเชื่อมต่อกับสาย CAT 6A ซึ่งสามารถส่งผ่านข้อมูลความเร็วสูงได้อย่างเสถียรในระยะทางตามมาตรฐาน



2.ลดปัญหาคอขวด (Bottleneck)

การใช้สาย CAT 6 และ CAT 5E ที่รองรับไม่ถึง 10 Gbps จะทำให้ความเร็วของ Wi-Fi 7 ไม่สามารถถูกส่งต่อผ่านไปใช้งานได้อย่างเต็มที่ เกิดเป็นปัญหาคอขวดขึ้นในระบบเครือข่าย



3.ลดสัญญาณรบกวน (Crosstalk)

สาย CAT 6A มีการออกแบบ และโครงสร้างที่แข็งแรงกว่า มีการป้องกันสัญญาณรบกวน (Alien Crosstalk) ที่ดีขึ้น ซึ่งเป็นสิ่งสำคัญสำหรับเครือข่ายความเร็วสูง ช่วยให้การรับส่งข้อมูลมีความน่าเชื่อถือ และเสถียรมากยิ่งขึ้น



4.รองรับเทคโนโลยีในอนาคต

การติดตั้งสาย CAT 6A ถือเป็นการลงทุนเพื่ออนาคต เพราะนอกจากจะรองรับความเร็วของ Wi-Fi 7 ได้แล้ว ยังสามารถรองรับมาตรฐานเครือข่ายอื่น ๆ ที่จะเกิดขึ้นในอนาคตได้อีกด้วย ทำให้ไม่ต้องเสียเวลา และค่าใช้จ่ายในการเดินสายใหม่เมื่อมีการอัปเกรดระบบในอนาคต

LINK SERVICE CENTER ให้บริการ วันจันทร์ - วันเสาร์
02-666 - 1100 @linkservice

การออกแบบ และการจัดวางอุปกรณ์ภายใน ตู้ RACK ที่ดี

การออกแบบตู้ 19"Rack ที่ดีต้องคำนึงถึงการระบายความร้อน การจัดวางตำแหน่งอุปกรณ์ให้เหมาะสม โดยวางอุปกรณ์หนัก และยาวไว้ด้านล่าง อุปกรณ์ที่ต้องจัดการบ่อยไว้ระดับสายตา รวมถึงการจัดระเบียบสายไฟให้ดี เพื่อความสะดวกในการบำรุงรักษา นอกจากนี้ ยังต้องพิจารณา ประเภทตู้ให้เหมาะสมกับสภาพแวดล้อม เช่น ตู้ NEW GERMAN RACK รุ่น G3N สำหรับการป้องกันฝุ่น หรือ รุ่น G4N สำหรับการระบายอากาศที่ดี และรุ่น G8N สำหรับงาน Data Center เป็นต้น

1. การเลือกประเภทตู้ที่เหมาะสม

- **G3N :** เหมาะสำหรับสำนักงานที่ต้องการป้องกันเสียง และฝุ่นได้ดี
- **G4N :** ระบายความร้อนที่ดีเยี่ยม มีรูระบายอากาศแบบวงกลมทั้งบานที่ประตูหลัง เหมาะสำหรับอุปกรณ์ Server ที่ปล่อยความร้อนสูง
- **G8N :** สำหรับงาน Data Center ทั้งขนาดเล็ก และขนาดใหญ่ที่ต้องระบายอากาศได้ดีที่สุด เจาะระบายอากาศทั้งบาน ทั้งประตูหน้า และประตูหลัง โดยประตูหน้าออกแบบให้มีลักษณะโค้ง เพื่อเพิ่มพื้นที่ในการระบายอากาศ

2. การวางแผนการติดตั้งอุปกรณ์

- คำนวณความสูงจากอุปกรณ์ทั้งหมดบวกระยะห่าง ความลึกโดยบวกระยะเผื่อร้อยสาย และตรวจสอบหน้ากว้างของอุปกรณ์

3. การวางตำแหน่งอุปกรณ์

- **อุปกรณ์หนัก และยาว (เช่น UPS) :** วางไว้ด้านล่างสุด เพื่อป้องกันการบังพัดลมระบายอากาศ
- **อุปกรณ์ที่ต้องการจัดการบ่อย :** วางไว้ในระดับสายตา เพื่อความสะดวกในการตรวจสอบ และบำรุงรักษา
- **ควรจัดวางสายไฟไว้ด้านล่าง หรือ ใต้พื้นที่ยกระดับ :** เพื่อป้องกันสัญญาณรบกวนกับสายสื่อสาร และช่วยให้ระบายความร้อนได้ดีขึ้น

4. ข้อควรพิจารณาเพิ่มเติมสำหรับการเลือกตู้ Rack

- **ความแข็งแรง :** เลือกเสายึดที่มีมาตรฐาน และมีความหนาเพียงพอ
- **การระบายอากาศ :** ตรวจสอบว่าตู้มีช่องระบายอากาศเพียงพอ และสามารถติดตั้งพัดลมระบายความร้อนได้
- **ความปลอดภัย :** ตรวจสอบว่ามีกุญแจเปิดได้สองด้าน และมีชุดน็อตให้พร้อมสำหรับการติดตั้ง
- **มาตรฐาน :** ตรวจสอบว่าตู้ได้มาตรฐานสากล เช่น ANIS/EIA 310E และอื่น ๆ



สั่งซื้อ และสอบถามเพิ่มเติมได้ที่
INTERLINK FAN www.interlink.co.th @interlinkfan
scan for website



NEW FUSION SPLICER

รุ่น UF-2841B F.O. BLUE ADVANCE FUSION SPLICER SET

ระบบโครงข่ายสายใยแก้วนำแสง เป็นวิธีการส่งข้อมูลด้วยแสง โดยรองรับการรับ - ส่งข้อมูลในปริมาณที่มาก และสามารถส่งข้อมูลได้ในระยะทางที่ไกล ณ ปัจจุบันบ้านที่พักอาศัย คอนโดมิเนียม หรือ ตามโรงแรมต่าง ๆ ก็ใช้ระบบสายใยแก้วนำแสงเพื่อใช้ หรือ ให้บริการอินเตอร์เน็ต ดังนั้น การเชื่อมต่อสายใยแก้วนำแสงแบบ Fusion Splice จึงได้รับความนิยมมากขึ้น เพราะประหยัดเวลาในการทำงาน อีกทั้ง ทำให้การเชื่อมต่อมีประสิทธิภาพมากขึ้น เนื่องจากการเชื่อมต่อสายใยแก้วนำแสงแบบ Fusion Splice มีค่า Loss ต่ำ และเป็นไปตามมาตรฐานสากล

PRODUCT HIGHLIGHT เดือนนี้ LINK ขอนำเสนอ NEW FUSION SPLICE รุ่น UF-2841B F.O. BLUE ADVANCE FUSION SPLICER SET ที่มาพร้อมด้วยเทคโนโลยีล้ำสมัย มีความแม่นยำสูง สามารถทำให้การเชื่อมต่อสายใยแก้วนำแสงในระดับ ACCESS NETWORK เป็นเรื่องง่าย มีฟังก์ชันการใช้งานง่าย สะดวกต่อผู้ใช้งาน ตัวเครื่องถูกออกแบบ และพัฒนาให้มีขนาดเล็กกะทัดรัด พกพาสะดวก สามารถใช้งานได้ในพื้นที่ที่จำกัด และในพื้นที่สูง รองรับสายใยแก้วนำแสงได้ทุกชนิดทุกขนาด รวมถึงสาย FTTR/FTTX อีกด้วย ไม่ว่าจะเป็นบ้านที่พักอาศัย คอนโดมิเนียม หรือ โรงแรม การเชื่อมต่อสายใยแก้วนำแสงก็จะไม่เป็นปัญหาอีกต่อไป ภายในชุดยังมีเครื่องมือ เช่น ตัวตัดเส้นใยแก้วนำแสง (FIBER AUTO CLEAVER) คีมปอกสาย และอื่น ๆ พร้อมใช้งานได้ทันที



1. Fusion Splicer Machine
2. Battery
3. Carrying Case
4. AC Adaptor (Charger)
5. Alcohol Bottle
6. Fiber Stripper
7. Instruction, User Guide and Test Certificate
8. Cooling Tray
9. Spare Electrodes
10. Fiber Hanger
11. Fiber Auto Cleaver
12. Carrying Strap
13. FTTH Drop Fiber Stripper

หากท่านกำลังมองหาเครื่อง Fusion Splicer ที่ครบจบในเครื่องเดียว **ทาง "LINK" มีเครื่องมือ และอุปกรณ์สำหรับระบบ Fiber Optic ที่มีคุณภาพสูง** และยังมีทีมวิศวกรที่พร้อมให้คำปรึกษา และแนะนำวิธีการใช้งานอย่างมืออาชีพ สามารถติดต่อเพิ่มเติม ผ่านช่องทาง **LINK SERVICE CENTER** 02-666-1100 หรือ @linkservice



“O2O Campaign” พลิกเกมการตลาด เปลี่ยนยอดไลก์-ยอดวิว ให้เป็น “ยอดขาย”

แม้โลกออนไลน์จะเข้ามามีบทบาทกับชีวิตประจำวันอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ และทุกวันนี้ ทุกแบรนด์ต่างก็ใช้โซเชียลมีเดียเป็นหนึ่งในเครื่องมือการตลาด และการสื่อสารหลัก พร้อมทั้งช่วงชิงพื้นที่หน้าฟีด เพื่อให้ได้ ยอดไลก์ ยอดแชร์ และยอดวิว ทว่าหลายแบรนด์เริ่มตั้งคำถามแล้วว่า ยอด Engagement ที่เกิดขึ้นนั้น นำมาสู่ผลลัพธ์ **“ยอดขาย”** ได้จริงมากน้อยเพียงใด ?!? นี่จึงทำให้หลายแบรนด์หันมาทบทวนถึงกลยุทธ์ที่ช่วยสร้างการเติบโตด้านยอดขาย ซึ่งนั่น คือ กลยุทธ์ **“O2O Campaign”** (Online to Offline Campaign) ที่จะเข้ามามีบทบาทสำคัญในการเชื่อมสองโลกเข้าด้วยกัน

รู้จักกลยุทธ์ “O2O Campaign”







O2O Campaign คือ กลยุทธ์แคมเปญการตลาดที่เชื่อมต่อประสบการณ์ลูกค้าจากออนไลน์ เช่น ช่องทางโซเชียลมีเดีย แพลตฟอร์มดิจิทัลต่าง ๆ สู่ออฟไลน์ เช่น การชมสินค้าจริงที่ร้าน การเข้าร่วมกิจกรรมที่จัดขึ้น จนนำไปสู่ผลลัพธ์ด้านยอดขาย เพราะด้วยไลฟ์สไตล์และพฤติกรรมของผู้บริโภคไม่ได้อยู่เฉพาะโลกออนไลน์ หรือ ออฟไลน์อย่างเดียว แต่ผู้บริโภคใช้ชีวิตอยู่ทั้งบนออนไลน์ และออฟไลน์ ดังนั้น การเข้าถึงผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมาย และสร้างประสบการณ์ด้านแบรนด์ จำเป็นอย่างยิ่งที่ต้องมีตัวตนทั้งบนออนไลน์ และออฟไลน์ ที่สำคัญ ต้องเชื่อมต่อได้อย่างไร้รอยต่ออีกด้วย

3 องค์ประกอบเบื้องหลังความสำเร็จกลยุทธ์ O2O

1. **Content ที่ใช่**

   สร้างแรงดึงดูด และความน่าเชื่อถือให้กับแบรนด์ หรือ สินค้าให้เกิดขึ้น ตั้งแต่บนโลกออนไลน์ ผ่านการใช้ Publisher KOL หรือ Social Media

2. **Data ที่แม่นยำ**

   เก็บข้อมูลพฤติกรรมการคลิก และการแลกรับสิทธิ์ เพื่อวิเคราะห์ ความสนใจของผู้บริโภค





3. **Conversion ที่ใช้ได้จริง**

   มอบสิทธิพิเศษที่สามารถนำไปใช้ได้ ณ จุดขาย เช่น QR Code หรือ LINE Coupon

เคล็ดลับการทำ O2O ให้ได้ผล



- **ต้องตั้งเป้าหมายให้ชัด (Dene Clear Objectives)**

  ต้องการให้คน “รู้จักแบรนด์มากขึ้น” “มาซื้อซ้ำหน้าร้าน”? หรือ “ลงทะเบียนร่วมกิจกรรม” เพราะว่าเมื่อเป้าหมายชัด กลยุทธ์ก็จะชัดตาม ดังนั้น ก่อนจะเริ่มแคมเปญ O2O นักการตลาดต้องตอบคำถามให้ได้ว่า ต้องการให้ลูกค้า “ทำอะไร” หลังจากเจอแคมเปญออนไลน์ ? ตัวอย่างเช่น หากเป้าหมาย คือ “ดึงลูกค้าเข้าร้านช่วงเวลาที่ลูกค้าบาง” เช่น ช่วงบ่าย วันธรรมดา แบรนด์



- **เลือกช่องทางให้เหมาะกับกลุ่มเป้าหมาย**

  ทุกแคมเปญ O2O เริ่มต้นจากออนไลน์ ดังนั้นจึงต้องเลือก “ช่องทางดิจิทัล” ที่ตรงกับพฤติกรรมของกลุ่มเป้าหมาย เช่น วัยรุ่น / คนรุ่นใหม่ กับ TikTok, Instagram Reel พนักงานออฟฟิศ กับ Facebook, LINE OA เป็นต้น เพื่อส่งโปรโมชั่นที่มีลิงก์ พาไปยังคูปอง หรือจองสิทธิ์มาใช้หน้าร้านได้ตรงกลุ่ม และง่าย



- **สร้างประสบการณ์ที่แตกต่าง และมีแรงจูงใจ (Incentive)**

  เพราะ O2O ที่ดีต้องมีแรงจูงใจให้คน “ลงมือทำ” ไม่ใช่แค่ดูเฉยๆ ทางออนไลน์ เช่น ใช้สิทธิพิเศษเฉพาะคนที่มาหน้าร้าน แจกของทดลอง หรือ “ของที่มีจำนวนจำกัด” หรือ ใช้ระบบ “check-in” / QR Code ที่ต้องไปสแกนหน้าร้านเท่านั้น ตัวอย่าง เช่น ร้านคาเฟ่เปิดแคมเปญ “Check-in ที่ร้านแล้วรับฟรี! ขนม Signature เพื่อเป็นการ อาจสร้างคูปองออนไลน์ที่ใช้ได้เฉพาะช่วงเวลาดังกล่าว เพื่อกระตุ้น Foot Traffic เป็นต้น

สร้างความมั่นใจในทุกการผลิต โรงงานเอ็นเอส บลูสโคป วางใจเลือกใช้ LINK AMERICAN และ GERMAN RACK เป็นโครงสร้างดิจิทัลพื้นฐาน



บลูสโคป สตีล เป็นบริษัทชั้นนำของออสเตรเลีย และเป็นผู้นำระดับโลกในธุรกิจเหล็กเคลือบ เอ็นเอส บลูสโคป (ประเทศไทย) ผลิต และจำหน่ายเหล็กเคลือบโลหะผสมอลูมิเนียม และสังกะสี และเหล็กเคลือบสี มีโรงงานตั้งอยู่ที่นิคมอุตสาหกรรมมาบตาพุด จังหวัดระยอง ปัจจุบัน เอ็นเอส บลูสโคป (ประเทศไทย) ผลิตเหล็กเคลือบและเหล็กเคลือบสีสำหรับภาคอุตสาหกรรมก่อสร้าง ภาคอุตสาหกรรมการผลิต และภาคอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้า

เนื่องจากการผลิตในปัจจุบันที่ต้องใช้เทคโนโลยีเข้ามาช่วยและมีบทบาทที่สำคัญอย่างมากในทุกอุตสาหกรรม เพื่อให้การผลิตสินค้าให้ได้ตามคุณภาพในทุกส่วนของการผลิตจะต้องมีการรับ - ส่งข้อมูลอย่างรวดเร็ว และถูกต้อง ทำให้โรงงานเอ็นเอส บลูสโคป แห่งนี้ เห็นความสำคัญในการเชื่อมโยงโครงข่ายในการติดต่อสื่อสารภายในพื้นที่ของโรงงานเอ็นเอส บลูสโคป แห่งนี้ ซึ่งในแต่ละส่วนของโรงงานเอ็นเอส บลูสโคป แห่งนี้ อยู่ห่างกันมาก มากว่า 100 เมตร ซึ่งเป็นข้อจำกัดของสายสื่อสารชนิดทองแดง (Copper Cable) ตามมาตรฐาน TIA จึงจำเป็นต้องใช้สายใยแก้วนำแสง (Fiber Optic Cable) เป็นโครงสร้างดิจิทัลพื้นฐาน (Digital Infrastructure) เพื่อเชื่อมต่อเพื่อรับ - ส่งข้อมูลให้แต่ละส่วนของโรงงานเอ็นเอส บลูสโคป เพื่อให้การผลิตสินค้าให้ได้ตามคุณภาพ



ดังนั้น อุปกรณ์ที่นำติดตั้ง จึงจำเป็นต้องเป็นอุปกรณ์ที่มีมาตรฐานรองรับการใช้งานได้อย่างมั่นใจ และเต็มประสิทธิภาพ ผลิตภัณฑ์ LINK AMERICAN และ 19"GERMANY EXPORT RACK ที่เป็นส่วนหนึ่งในโครงสร้างดิจิทัลพื้นฐาน (Digital Infrastructure) ของโรงงานเอ็นเอส บลูสโคป มีดังนี้



• **UFC3312A**
F.O. Outdoor/Indoor
Armored 12 Core, LSZH-FR, OM4



• **G1-60606**
19" GERMAN WALL RACK 6U
ลึก 60 cm. (60 x 60 x 32 cm.)



UFC3312A เป็นสายใยแก้วนำแสงที่มีคุณลักษณะพิเศษ สามารถติดตั้งได้ทั้งภายนอกอาคาร และภายในอาคาร และมีเกราะป้องกันสัตว์กัดแทะ

มีคุณสมบัติ เป็นไปตามมาตรฐานสากลได้แก่ TIS 2165-2561 ANSI/TIA-568.3-D, ANSI/CEA696, ANSI/CEA596 ANSI/CEA640, ISO/IEC 11801, Telcordia (Bellcore) GR20 & GR409 และ RoHS Compliant ได้รับการรับรองจากสำนักงานมาตรฐานอุตสาหกรรม (TIS 2165-2561)

เปลือกนอก (JACKET) ทำด้วยวัสดุสังเคราะห์พิเศษ Polyethylene with FR-LSZH ต้านการลามไฟตามมาตรฐาน IEC 60332-1-2 เกิดควันน้อยตามมาตรฐาน IEC 61034-2 และปราศจากสารพิษตามาตรฐาน IEC 60754-2 เมื่อเกิดอัคคีภัย ความหนาไม่น้อยกว่า 1.6 mm. และมี Rip Cord เพื่อช่วยในการปอกสาย และผ่านการทดสอบตามมาตรฐาน ดังนี้

• TENSILE LOADING TEST	TIA/EIA-455-33A and IEC 60794-1-2-E1A
• COMPRESSION TEST	TIA/EIA-455-41A and IEC 60794-1-2-E3
• REPEATED BENDING TEST	TIA/EIA-455-104A and IEC 60794-1-2-E6
• IMPACT TEST	TIA/EIA-455-25B and IEC 60794-1-2-E4
• CABLE BENDING TEST	IEC 60794-1-2-E11B
• CABLE TWIST OR TORSION TEST	TIA/EIA-455-85A and IEC 60794-1-2-E7
• TEMPERATURE CYCLING TEST	TIA/EIA-455-3A and IEC 60794-1-2-F1
• WATER PENETRATION TEST	TIA/EIA-455-82B and IEC 60794-1-2-F5

G1-60606 เป็นตู้แร็ค 19 นิ้ว แขวนผนังสำหรับใส่แผงกระจายสายสัญญาณ (Patch Panel) และอุปกรณ์เน็ตเวิร์ก (Networking) สามารถแบ่งเปิดได้ 3 ส่วน และตู้ส่วนกลางด้านล่างมีลูกกลิ้งโลหะ ช่วยประคองน้ำหนัก และทำให้ การปิด - เปิด สะดวกยิ่งขึ้น

โครงสร้างของตัวตู้ ผลิตจากเหล็ก Electro Galvanize Sheet Steel หนาไม่น้อยกว่า 1.2 mm. และเสายึดอุปกรณ์ผลิตจากเหล็กหนาไม่น้อยกว่า 2.0 mm. ประตูหน้าแบบ ACYLIC สีชา มีการรับประกันผลิตภัณฑ์อย่างน้อย 30 ปี

เป็นอีกหนึ่งความภาคภูมิใจที่
“LINK AMERICAN” และ 19”GERMANY EXPORT RACK
ได้มีส่วนร่วมในการนำเทคโนโลยีมาพัฒนาประเทศตามอุดมการณ์ของเรา

ขอบคุณข้อมูลจาก https://www.nsbluescope.com/th/



พิธีลงนาม
บันทึกความเข้าใจทางวิชาการ และส่งมอบห้อง LAB CABLING ระหว่างมหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ และบริษัท อินเตอร์ลิ้งค์ คอมมิวนิเคชั่น จำกัด (มหาชน)

เมื่อวันที่ 17 กันยายน 2568 มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ จัดพิธีลงนามบันทึกความเข้าใจ (MOU) ทางวิชาการร่วมกับ บริษัท อินเตอร์ลิ้งค์ คอมมิวนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) โดยมี วัตถุประสงค์เพื่อส่งเสริมความร่วมมือด้านวิชาการการวิจัย และการพัฒนาทางเทคโนโลยีสารสนเทศ และการสื่อสาร ตลอดจนสร้างโอกาสในการถ่ายทอดองค์ความรู้ และนวัตกรรม จากภาคการศึกษาไปสู่ภาคธุรกิจ และสนับสนุนการยกระดับทักษะบุคลากรให้สอดคล้องกับความก้าวหน้าในยุคดิจิทัล ณ ห้องประชุม 215 สำนักงานอธิการบดี มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ จังหวัดสงขลา

ในโอกาสนี้ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ ได้รับการสนับสนุนจาก บริษัท อินเตอร์ลิ้งค์ฯ ในการส่งมอบ **"ห้องปฏิบัติการ Lab Cabling"** ซึ่งจะเป็นแหล่งเรียนรู้สำคัญสำหรับนักศึกษาและบุคลากรทางด้านวิศวกรรมศาสตร์ และสาขาที่เกี่ยวข้อง ให้สามารถเรียนรู้ ฝึกปฏิบัติ และพัฒนาทักษะที่สอดคล้องกับมาตรฐานสากล อันจะช่วยเสริมสร้างบุคลากรคุณภาพเพื่อตอบโจทย์ความต้องการของอุตสาหกรรมไอที และโทรคมนาคมในอนาคต โดยพิธีลงนามบันทึกความเข้าใจครั้งนี้ ได้รับเกียรติจากผู้บริหารทั้งสองฝ่าย นำโดย ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.นิวัติ แก้วประดับ





อธิการบดีมหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ รองศาสตราจารย์ ดร.สินชัย กมลภิวงศ์ ผู้อำนวยการสำนักนวัตกรรมดิจิทัลและระบบอัจฉริยะ ลงนามร่วมกับ นายสมบัติ อนันตรัมพร ประธานกรรมการ บริษัท อินเตอร์ลิ้งค์ฯ นางสาวนฤภัค เผนานนท์ รองผู้อำนวยการภาคใต้ บริษัท อินเตอร์ลิ้งค์ฯ ทั้งนี้มี คณะผู้บริหารและทีมงานจากบริษัท อินเตอร์ลิ้งค์ฯ พร้อมด้วยคณาจารย์และบุคลากรจากคณะวิศวกรรมศาสตร์ และสำนักนวัตกรรมดิจิทัลและระบบอัจฉริยะ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ เข้าร่วมเป็นสักขีพยานในพิธีอันทรงเกียรติ และร่วมแสดงความยินดีต่อความร่วมมือที่จะเกิดขึ้นอย่างเป็นรูปธรรมในอนาคต

การลงนามครั้งนี้ นับเป็นอีกหนึ่งก้าวสำคัญของบริษัท อินเตอร์ลิ้งค์ คอมมิวนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) ในการตอกย้ำพันธกิจด้านการสนับสนุนการศึกษา และการพัฒนาทรัพยากรบุคคล เพื่อสร้างสังคมแห่งการเรียนรู้และนวัตกรรม ที่จะเป็นรากฐานในการขับเคลื่อนประเทศสู่เศรษฐกิจดิจิทัลอย่างยั่งยืน

อัปเดต ความก้าวหน้าโครงการปรับปรุงระบบจำหน่ายไฟฟ้าเป็นเคเบิลใต้ดิน
บริเวณเขตเทศบาลเมืองตะพานหิน อำเภอตะพานหิน จังหวัดพิจิตร

● **กลุ่มบริษัท อินเตอร์ลิ้งค์ฯ โดยบริษัทในเครือ IPOWER** ได้รับความไว้วางใจ ดำเนินงานโครงการปรับปรุงระบบจำหน่ายไฟฟ้าเป็นเคเบิลใต้ดิน บริเวณเขตเทศบาลเมืองตะพานหิน อำเภอตะพานหิน จังหวัดพิจิตร ภายใต้ สัญญาจ้างเลขที่ C.CST.007/2568 ลงวันที่ 18 มิถุนายน 2568 มูลค่าโครงการ 275,400,000 บาท (รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม) กำหนดระยะเวลาก่อสร้างทั้งสิ้น 450 วัน โดยเริ่มต้นสัญญาเมื่อวันที่ 5 มิถุนายน 2568 และสิ้นสุดสัญญาในวันที่ 28 สิงหาคม 2569

การดำเนินโครงการดังกล่าว มีเป้าหมายสำคัญเพื่อยกระดับระบบไฟฟ้าในพื้นที่ชุมชนเมืองให้มีความมั่นคง ปลอดภัย ลดปัญหาไฟฟ้าดับบ่อยครั้ง รวมทั้งช่วยปรับปรุงทัศนียภาพในเขตเมืองให้สวยงาม สอดคล้องกับการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานและการเติบโตทางเศรษฐกิจของจังหวัดพิจิตร

ความก้าวหน้าของโครงการ (ข้อมูล ณ ปัจจุบัน)

- ผลงานสะสมรวมทั้งโครงการ : 16.25%
- งานหล่อบ่อพักแรงสูง : 65.38%
- งานหล่อบ่อพักแรงต่ำ : 36.70%
- งานดันท่อร้อยสายแรงสูงด้วยวิธี HDD : 43.68%
- งานดันท่อร้อยสายแรงต่ำด้วยวิธี HDD : 29.53%







การดำเนินงานประสบกับอุปสรรคสำคัญ

1. การทำงานในช่วงฤดูฝน ซึ่งมีปริมาณน้ำฝนสะสม และน้ำไหลเข้าพื้นที่ก่อสร้าง ส่งผลให้ต้องปรับแผนการทำงานเพื่อรักษาความต่อเนื่องของโครงการ

2. การทำงานในเขตชุมชนเมือง จำเป็นต้องจัดการด้านการจราจรและรักษาความเรียบร้อยในพื้นที่ เพื่อไม่ให้กระทบต่อการใช้ชีวิตประจำวันของประชาชน

● อย่างไรก็ตาม บริษัทผู้รับจ้าง และหน่วยงานที่เกี่ยวข้องยังคงเร่งรัดการดำเนินงานภายใต้กรอบเวลาที่กำหนด พร้อมทั้งกำหนดมาตรการรองรับปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้น เพื่อให้โครงการสามารถดำเนินไปอย่างมีประสิทธิภาพและแล้วเสร็จตามแผนงานที่วางไว้ โครงการปรับปรุงระบบจำหน่ายไฟฟ้าเป็นเคเบิลใต้ดินนี้ นับเป็นอีกหนึ่งโครงการสำคัญที่จะช่วยยกระดับคุณภาพชีวิตของประชาชนในพื้นที่เทศบาลเมืองตะพานหิน เพิ่มความปลอดภัยด้านระบบไฟฟ้า และสร้างภาพลักษณ์เมืองที่ทันสมัย สะอาด และสวยงามในอนาคต





นายสมบัติ อนันตรัมพร
ประธานกรรมการ กลุ่มบริษัท อินเตอร์ลิ้งค์ฯ

ILINK ร่วมนำเสนอข้อมูลแก่นักลงทุน ในงาน Opportunity Day ไตรมาส 2/2568 ย้ำกลยุทธ์ มั่นคง และยั่งยืน “Quality Growth” พร้อมลุยโครงการใหญ่พลิกโฉมธุรกิจ

อนาคต สดใส ! วันนี้ (19 สิงหาคม 2568) **บริษัท อินเตอร์ลิ้งค์ คอมมิวนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) หรือ ILINK ร่วมนำเสนอข้อมูล โชว์ศักยภาพการเติบโต ในงานบริษัทจดทะเบียนพบผู้ลงทุน (Opportunity Day) ประจำไตรมาส 2/2568 จัดโดยตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (ตลท.) ผ่านระบบออนไลน์ (VDO Conference) นำโดย นายสมบัติ อนันตรัมพร ประธานกรรมการ กลุ่มบริษัท อินเตอร์ลิ้งค์ฯ ร่วมนำเสนอภาพรวม อัปเดตข้อมูลผลการดำเนินงานครึ่งปีแรก พร้อมถ่ายทอดวิสัยทัศน์ และแนวโน้มธุรกิจต่อผู้ลงทุน เปิดโอกาสให้ผู้ลงทุนสอบถาม แลกเปลี่ยนข้อมูลกับผู้บริหารโดยตรง เพื่อสะท้อนความตั้งใจของบริษัทฯ ในการส่งมอบข้อมูลอย่างโปร่งใส เข้าถึงง่าย และรวดเร็ว**

โดยผลประกอบการ และผลงานครึ่งปีแรก ยังคงยืนหยัดแม้เศรษฐกิจท้าทาย ในช่วงครึ่งปีแรก (มกราคม–มิถุนายน 2568) ILINK มีรายได้รวม 3,092.79 ล้านบาท และกำไรสุทธิ 161.77 ล้านบาท แม้สภาพเศรษฐกิจและตลาดยังเผชิญความท้าทาย แต่บริษัทฯ สามารถรักษาความแข็งแกร่งในทั้ง 3 กลุ่มธุรกิจหลัก พร้อมปรับกลยุทธ์เน้นการเติบโตอย่างมีคุณภาพ (Quality Growth) และเตรียมต่อยอดโอกาสจากโครงการขนาดใหญ่ในอนาคต

ด้านธุรกิจจัดจำหน่ายสายสัญญาณ (Cabling Distribution Business)

ยังคงเป็นหัวใจหลักของ ILINK มาต่อเนื่องกว่า 38 ปี โดยในไตรมาส 2/2568 มีรายได้ 1,356.80 ล้านบาท และกำไรสุทธิ 144.88 ล้านบาท แม้ลดลงเล็กน้อยเมื่อเทียบกับปีก่อน แต่ยังได้รับแรงหนุนจากผลิตภัณฑ์ LINK AMERICAN และ GERMAN RACK ที่ครองความนิยมในตลาดอย่างต่อเนื่อง บริษัทฯ จึงเดินหน้าขยายช่องทางจัดจำหน่ายครอบคลุมทุกภูมิภาค พร้อมเพิ่มสินค้ากลุ่มสายสำหรับโซลาร์เซลล์ (Solar Cable) และสายสัญญาณสำหรับ Data Center ซึ่งสอดรับกับกระแสพลังงานสะอาดและการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานดิจิทัล



ส่วนธุรกิจวิศวกรรมโครงการ (Turnkey Engineering Business)

มีรายได้ 267.45 ล้านบาท และกำไรสุทธิ 0.36 ล้านบาท จากปัจจัยเลื่อนส่งมอบโครงการและต้นทุนสูง แต่ผู้บริหารย้ำให้จับตาโครงการใหญ่ที่จะสร้างผลกำไรในอนาคต เช่น โครงการสายเคเบิลใต้น้ำระบบ 115 เควี ของการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค (PEA) ไปเกาะสมุย มูลค่า 1,800 ล้านบาท (รออนุมัติจากบอร์ด PEA) รวมถึง โครงการสายเคเบิลใต้น้ำระบบ 230 เควี ของการไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย (EGAT) มูลค่า 9,015 ล้านบาท ที่บริษัทเตรียมเข้าประมูลร่วมกับพันธมิตร

ธุรกิจโทรคมนาคมและดาต้าเซ็นเตอร์ (Telecom Business & Data Center)

ดำเนินการโดยบริษัทย่อย ITEL ซึ่งให้บริการโครงข่ายไฟเบอร์ออฟติกครอบคลุมทั่วประเทศ มีรายได้ 663 ล้านบาท และกำไรสุทธิ 21 ล้านบาท แม้บริษัทย่อยหนึ่งขาดทุนจากการตั้งสำรองผลขาดทุนด้านเครดิต แต่รายได้ประจำ (Recurring Income) ยังคงเติบโตต่อเนื่อง โดยสิ้นไตรมาส 2/2568 มี Backlog 1.8 พันล้านบาท รวมถึง ITEL เตรียมเข้าร่วมโครงการ USO Phase 3 ของ กสทช. เพื่อขยายอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงในพื้นที่ห่างไกล พร้อมยกระดับ Interlink Data Center ให้ได้มาตรฐานความปลอดภัยสากล PCI DSS เวอร์ชัน 4.0.1 และดำเนินโครงการ ITEL Green Data Center รองรับบริการ AI และ Cloud Infrastructure นอกจากนี้ ยังได้ลงนามความร่วมมือ (LOI) กับพันธมิตรต่างประเทศ เพื่อเชื่อมต่อโครงข่ายสื่อสาร และระบบคลาวด์ระดับภูมิภาค มุ่งสู่การเป็น Regional Player

นายสมบัติ อนันตรัมพร ประธานกรรมการ กลุ่มบริษัทฯ กล่าวมว่า

"ครึ่งปีหลัง เรามีความมั่นใจว่าจะเห็นการเติบโตที่ดีขึ้นจากทั้งรายได้ และงานในมือจำนวนมาก โดยยังคงยึดกลยุทธ์บริหารต้นทุนอย่างรัดกุม พร้อมการลงทุนในเทคโนโลยี เพื่อยกระดับประสิทธิภาพ แม้ได้ปรับเป้ารายได้ปี 2568 จาก 7,120 ล้านบาท เป็น 6,500 ล้านบาท แต่เรามีปัจจัยบวกจากโครงการขนาดใหญ่ที่จะเป็นแรงขับเคลื่อนสำคัญ"

พร้อมเสริมอีกว่า **"เรายึดมั่นในหลักการ Quality Growth หรือ การเติบโตอย่างต่อเนื่อง และยั่งยืน** โดยมุ่งเน้นการสร้างรายได้ที่มีคุณภาพ ควบคู่กับการควบคุมความเสี่ยงอย่างรอบคอบ **เชื่อมั่นว่าด้วยความแข็งแกร่งของทั้ง 3 กลุ่มธุรกิจ** การขยายตลาดอย่างมุ่งเป้า และการเข้าร่วมโครงการระดับประเทศและภูมิภาค **จะทำให้ ILINK สามารถกอบโกยผลประกอบการที่มั่นคง สร้างคุณค่าได้อย่างเติบโต ต่อเนื่อง และยั่งยืน ให้แก่ผู้ถือหุ้น ลูกค้า และผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกฝ่ายต่อไปในระยะยาว"**



สแกนเพื่อชมคลิปย้อนหลัง



ดร.ชลิดา อนันตรัมพร

กรรมการผู้จัดการใหญ่ กลุ่มบริษัท อินเตอร์ลิ้งค์ฯ ได้รับ 2 รางวัลเกียรติคุณ

สหพันธ์สมาคมสตรีนักธุรกิจและวิชาชีพฯ ประจำปี 2568 ตอกย้ำความสำเร็จทั้งด้านภาวะผู้นำและองค์กรต้นแบบด้านความยั่งยืน

ยืนหยัดความยั่งยืน วันที่ 20 กันยายน 2568 สหพันธ์สมาคมสตรีนักธุรกิจ และวิชาชีพแห่งประเทศไทยในพระบรมราชินูปถัมภ์ (สสธวท) ได้จัดพิธี “ประกาศเกียรติคุณ รางวัลสหพันธ์สมาคมสตรีนักธุรกิจ และวิชาชีพแห่งประเทศไทยฯ ประจำปี 2568” ณ ห้องแกรนด์ บอลรูม โรงแรมแกรนด์ไฮแอท เอราวัณ กรุงเทพมหานคร โดย กลุ่มบริษัท อินเตอร์ลิ้งค์ คอมมิวนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) ได้รับเกียรติคว้า 2 รางวัลสำคัญ ได้แก่

1.รางวัลเกียรติคุณ “นักธุรกิจสตรีตัวอย่าง” ประจำปี 2568

●••• มอบให้แก่ **ดร.ชลิดา อนันตรัมพร กรรมการผู้จัดการใหญ่ กลุ่มบริษัท อินเตอร์ลิ้งค์ฯ** จากความมุ่งมั่นทุ่มเท และศักยภาพในการบริหารธุรกิจให้เติบโตอย่างมั่นคง ควบคู่กับการยึดมั่นในคุณธรรม จริยธรรม และการเป็นแบบอย่างที่ดีในสังคม

2. รางวัลเกียรติคุณ “องค์กรต้นแบบความยั่งยืน โครงการรณรงค์สร้างวินัยทางการเงิน”

●•••เป็นรางวัลแห่งความภาคภูมิใจที่อินเตอร์ลิ้งค์ฯ ได้รับอย่างต่อเนื่องถึง 6 ปีซ้อน ตอกย้ำถึงความตั้งใจ และมุ่งมั่นขององค์กรในการดำเนินธุรกิจภายใต้หลักธรรมาภิบาล ความโปร่งใส และการขับเคลื่อนสู่ความยั่งยืนในทุกมิติ







●••• ซึ่งพิธีประกาศเกียรติคุณของสหพันธ์ฯ ได้จัดขึ้นอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ปี 2527 จนถึงปัจจุบัน เพื่อต้องการยกย่อง และเชิดชูบทบาทสตรีนักธุรกิจ และนักวิชาชีพที่ประสบความสำเร็จ ที่มีคุณธรรม จริยธรรม และผลงานโดดเด่นเป็นที่ประจักษ์ อีกทั้ง ยังเป็นเวทีที่ช่วยสร้างพลังร่วมแก่ผู้ประกอบการสตรีทั้งด้านธุรกิจ และวิชาชีพในการพัฒนาสังคม เศรษฐกิจ คุณภาพชีวิต และสิ่งแวดล้อม โดยมี เป้าหมายสูงสุดคือ การสร้างความมั่นคงทางเศรษฐกิจ สังคม และคุณภาพชีวิต เพื่อบรรลุปรัชญา **“อนุรักษ์โลก”** พร้อมทั้งสนับสนุนสตรีนักธุรกิจรุ่นใหม่ให้ก้าวขึ้นมาเป็น **“พลังสร้างสรรค์การเปลี่ยนแปลง”** ที่พึงประสงค์ สำหรับงานในปีนี้ นำโดย คุณหญิงณัฐิกา วัธนเวคิน อังอุบลกุล ประธานสหพันธ์สมาคมสตรีนักธุรกิจ และวิชาชีพแห่งประเทศไทย (สสธวท.) พร้อมด้วย นายอนุกูล ปีดแก้ว ปลัดกระทรวงการพัฒนาสังคม และความมั่นคงของมนุษย์ และท่านมาลีรัตน์ ปลื้มจิตรชม ที่ปรึกษา และอดีตประธานสหพันธ์สมาคมสตรีนักธุรกิจฯ ร่วมมอบรางวัลเกียรติคุณในครั้งนี้

สำหรับการได้รับรางวัลในครั้งนี้ ดร.ชลิดา อนันตรัมพร ได้กล่าวความรู้สึกเพิ่มเติมอีกว่า

“ดิฉันขอขอบพระคุณผู้อยู่เบื้องหลังทุกท่านที่คอยสนับสนุน และส่งเสริม รวมถึงสหพันธ์สมาคมสตรีนักธุรกิจ และวิชาชีพฯ ที่ได้มอบรางวัลอันทรงเกียรตินี้ ถือเป็นความภาคภูมิใจ และเป็นความรู้สึกอิ่มเอมใจอย่างแท้จริง ที่ได้มีส่วนร่วมสร้างแรงบันดาลใจ และร่วมเป็นพลังเล็ก ๆ เพื่อการเปลี่ยนแปลงที่ยั่งยืนในสังคม”

●••• การที่กลุ่มบริษัท อินเตอร์ลิ้งค์ฯ ได้รับ 2 รางวัลเกียรติคุณในปีนี้ นับเป็นอีกหนึ่งหลักฐานที่สะท้อนถึงความสำเร็จ ทั้งในด้านการนำพาองค์กรสู่ความยั่งยืน และบทบาทผู้นำสตรีที่เข้มแข็ง ซึ่งไม่เพียงเป็นเกียรติยศขององค์กร และผู้บริหาร แต่ยังเป็นแรงบันดาลใจแก่บุคลากรในรุ่นต่อไป ที่จะร่วมกันสานต่อเจตนารมณ์ในการพัฒนาธุรกิจ และสังคมไทยให้เติบโตไปอย่างมั่นคง และยั่งยืน

อินเตอร์ลิ้งค์ฯ (ILINK) และ อินเตอร์ลิ้งค์ เทเลคอม (ITEL)

ร่วมงาน WUNCA ครั้งที่ 45 มุ่งผลักดัน ยกระดับการศึกษาไทย

โชว์นวัตกรรมเทคโนโลยีโครงข่ายยุคดิจิทัล และ AI ให้ก้าวทันโลก





เมื่อวันที่ 3 - 5 กันยายน 2568 **บริษัท อินเตอร์ลิ้งค์ คอมมูนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) ILINK** ผู้นำเข้า และจัดจำหน่ายสายสัญญาณ และอุปกรณ์เครือข่ายรายใหญ่ที่สุดในอาเซียน พร้อมด้วยบริษัทในเครือ บริษัท อินเตอร์ลิ้งค์ เทเลคอม จำกัด (มหาชน) ITEL ผู้นำด้านบริการโครงข่ายไฟเบอร์ออปติก ที่มีประสิทธิภาพ และเสถียรภาพสูงครอบคลุมทั่วประเทศ ร่วมโชว์นวัตกรรมในงาน **WUNCA ครั้งที่ 45** ภายใต้แนวคิด **"Empowering Education through Artificial Intelligence จุดประกายการเรียนรู้สู่โลกแห่ง AI"**

- **ILINK** ได้นำเสนอความเชี่ยวชาญด้านสายสัญญาณ ทั้งโครงสร้างพื้นฐานเครือข่าย และจัดแสดงโซลูชันที่ครบวงจรภายใต้แบรนด์ LINK AMERICAN & GERMAN RACK ที่ตอบโจทย์ทุกความต้องการของโลกยุคดิจิทัลได้อย่างมีเสถียรภาพสูงสุด
- **ITEL** เสริมพลังด้วยศักยภาพโครงข่ายไฟเบอร์ออปติกครอบคลุมทั่วประเทศ พร้อมบริการโทรคมนาคม และดิจิทัลโซลูชันที่รองรับการขยายตัวของเทคโนโลยี AI และการศึกษาแห่งอนาคต



บรรยากาศภายในงานเต็มไปด้วยความคึกคัก ได้รับความสนใจจากสถาบันการศึกษา หน่วยงานรัฐ และภาคเอกชนจำนวนมาก สะท้อนถึงความสำคัญของโครงสร้างพื้นฐานดิจิทัลในการยกระดับคุณภาพการศึกษาไทยให้ก้าวทันโลก การเข้าร่วมครั้งนี้ ตอกย้ำถึงความมุ่งมั่นของ กลุ่มบริษัท อินเตอร์ลิ้งค์ฯ ที่พร้อมขับเคลื่อนการศึกษาไทยสู่สังคมแห่งการเรียนรู้ในยุคดิจิทัล และ AI อย่างมั่นคง และยั่งยืน



ก้าวสู่ระดับสูงสุดกับความสำเร็จครั้งใหม่

ILINK ยกระดับความโปร่งใส ก้าวสู่ CAC Change Agent ระดับ 3 ดาว

บริษัท อินเตอร์ลิ้งค์ คอมมิวนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) หรือ ILINK ภูมิใจอย่างยิ่งที่ได้รับการเลื่อนสถานะเป็น CAC Change Agent ระดับ 3 ดาว จากโครงการแนวร่วมต่อต้านคอร์รัปชันของภาคเอกชนไทย (Thai Private Sector Collective Action Against Corruption – CAC) การได้รับการยกระดับในครั้งนี้ นับเป็นก้าวสำคัญที่สะท้อนถึงความมุ่งมั่นของ ILINK ในการดำเนินธุรกิจด้วยความซื่อสัตย์ โปร่งใส และยึดมั่นในหลักธรรมาภิบาล ตลอดจนการสร้างวัฒนธรรมองค์กรที่เข้มแข็ง และการผลักดันแนวคิดนี้ไปยังคู่ค้า คู่ธุรกิจ และพันธมิตรในห่วงโซ่อุปทาน เพื่อร่วมกันสร้างระบบนิเวศทางธุรกิจที่สะอาดและยั่งยืน การได้รับการรับรอง CAC Change Agent ระดับ 3 ดาว ซึ่งเป็นสถานะสูงสุดจากโครงการ Thai CAC ยังสะท้อนถึงการยกระดับมาตรฐานของบริษัทจากการได้รับระดับ 2 ดาวเมื่อปีที่ผ่านมา สู่ความสำเร็จครั้งใหม่ที่แสดงถึงพัฒนาการอย่างต่อเนื่องในการป้องกันและต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน ILINK ขอยืนยันว่าความสำเร็จในครั้งนี้ไม่ใช่จุดสิ้นสุด แต่เป็นแรงผลักดันให้บริษัท เดินหน้าสานต่อพันธกิจแห่งความโปร่งใส และความรับผิดชอบต่อสังคม อย่างไม่หยุดยั้งเพื่อการเติบโตที่มั่นคง และเป็นแบบอย่างที่ดีต่อภาคธุรกิจไทย และสังคมโดยรวม

บริษัท อินเตอร์ลิ้งค์ คอมมิวนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) จึงขอขอบพระคุณลูกค้า คู่ค้า ผู้ถือหุ้น และพันธมิตรทุกฝ่ายที่ให้การสนับสนุนอย่างต่อเนื่อง และขอร่วมก้าวไปข้างหน้าสู่อนาคตที่โปร่งใส มั่นคง และยั่งยืนไปด้วยกัน

ระบบดับเพลิงอัตโนมัติ เพื่อความปลอดภัยสูงสุดของ DATA CENTER

ในยุคดิจิทัล ข้อมูลถือเป็นหัวใจสำคัญของทุกองค์กร ดาต้า เซ็นเตอร์ (Data Center) จึงถูกออกแบบให้ทำงานตลอด 24 ชั่วโมงโดยไม่หยุดพัก และนอกจากการให้บริการที่เสถียรแล้ว “ความปลอดภัย” ก็เป็นอีกหนึ่งปัจจัยที่ไม่อาจมองข้าม โดยเฉพาะการป้องกันเหตุเพลิงไหม้ที่อาจสร้างความเสียหายร้ายแรงต่ออุปกรณ์ และข้อมูลสำคัญได้

หลักการทำงานของระบบดับเพลิงอัตโนมัติ

หนึ่งในโซลูชันที่จำเป็น และสำคัญที่สุดคือ ระบบดับเพลิงอัตโนมัติ (Fire Suppression System) ซึ่งช่วยระงับเหตุเพลิงไหม้ได้อย่างรวดเร็ว แม้ในช่วงเวลาที่ไม่มีเจ้าหน้าที่อยู่หน้างาน



- **ตรวจจับควันไฟ**

เมื่อมีควันเกิดขึ้น อุปกรณ์ตรวจจับควันไฟ (Smoke Detector) จะทำงานทันที



- **Cross Zone Detection**

เพื่อป้องกันความผิดพลาด ระบบจะต้องตรวจจับควันได้จาก 2 จุดขึ้นไป ตู้ควบคุมจึงจะสั่งการต่อ



- **การแจ้งเตือน**

สัญญาณดังเพื่อให้เจ้าหน้าที่ตรวจสอบ หากพบว่าเป็นเหตุฉุกเฉินจริง เจ้าหน้าที่สามารถสั่งทำงานแบบ Manual หรือ ปล่อยให้ระบบดำเนินการต่อ



- **การฉีดสารดับเพลิงอัตโนมัติ**

หากไม่มีการยกเลิก ระบบจะฉีดสารดับเพลิงภายใน 60 วินาที และใช้เวลาเพียง 10 วินาทีในการกระจายสารครอบคลุมทั้งห้อง

สารดับเพลิงที่ใช้ – Novec 1230

● ศูนย์สำรองข้อมูล Interlink Data Center เลือกใช้สารดับเพลิง Novec 1230 ซึ่งเป็นเทคโนโลยีสารสะอาดที่ตอบโจทย์ทั้งความปลอดภัย และความเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม ด้วยคุณสมบัติเด่น คือ

- ไม่นำไฟฟ้า และไม่ทิ้งคราบตกค้าง หลังการใช้งาน
- ไม่ทำลายอุปกรณ์ IT และเซิร์ฟเวอร์ที่มีความละเอียดอ่อน
- สลายตัวรวดเร็วใน 5 วัน ไม่ทำลายชั้นโอโซน และไม่ก่อภาวะโลกร้อน
- ใช้หลักการ ดูดซับความร้อน (Heat Absorption) โดยไม่ทำให้ระดับออกซิเจนในห้องลดต่ำลง

คุณสมบัติทั้งหมดนี้ทำให้ Novec 1230 ได้รับการยอมรับว่าเป็นสารดับเพลิงที่ปลอดภัยทั้งต่อคน และสิ่งแวดล้อม

มาตรฐานความปลอดภัยที่องค์กรมั่นใจได้

● ระบบดับเพลิงอัตโนมัติถือเป็นหนึ่งในโครงสร้างพื้นฐานที่ช่วยให้ดาต้า เซ็นเตอร์มีความมั่นคง และเชื่อถือได้ และยังสอดคล้องกับแนวทางการออกแบบดาต้า เซ็นเตอร์แบบครบวงจร (One-Stop Service) ของ บริษัท อินเตอร์ลิ้งค์ เทเลคอม จำกัด (มหาชน) หรือ ITEL เราออกแบบและติดตั้งดาต้า เซ็นเตอร์ตามมาตรฐานสากล พร้อมเลือกใช้โซลูชันที่เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้า เพื่อมอบความปลอดภัยสูงสุดในการจัดเก็บข้อมูล



สนใจบริการจาก ITEL

สนใจบริการ ติดต่อวิศวกรผู้เชี่ยวชาญที่พร้อมดูแลคุณได้ที่

info@interlinktelecom.co.th หรือ โทร. 02-666-2222



ACTTENTION: กลยุทธ์เปลี่ยน “ความสนใจ” ให้กลายเป็น “ยอดขาย”

ในโลกปัจจุบัน ความสนใจของผู้บริโภค (Consumer Attention) ได้กลายเป็นทรัพยากรหายากด้วย แต่ละวันนั้น ผู้บริโภคต้องเผชิญกับข้อมูล ข่าวสาร และคอนเทนต์ต่าง ๆ มากมาย จากทุกทิศทาง ไม่ว่าจะเป็นสื่อโซเชียล โทรทัศน์ ป้ายโฆษณา หรือ การสื่อสารตรงผ่านมือถือ นักการตลาดจึงเผชิญโจทย์ใหญ่ จะทำอย่างไรให้แบรนด์ไม่เพียงแต่ถูกเห็น แต่ถูกเลือก และถูกซื้อ ซึ่งหนึ่งในแนวคิดที่น่าสนใจ ก็คือ กลยุทธ์ ACTTention การตลาดเชิงรุกที่เน้น “การฉกฉวยความสนใจให้ทัน” และ “เปลี่ยนความสนใจนั้นให้กลายเป็นยอดขาย” โดยมีหัวใจสำคัญอยู่ที่การดึงดูด (Attract) การเร่งเร้าให้ตัดสินใจ (Convert) และการสร้างความมั่นใจ (Trust)

โดยในอดีตนั้น การตลาดมักเน้นแค่ การสร้างการรับรู้ (Awareness) แต่ในสภาพแวดล้อมที่การแข่งขันสูง และเวลาของผู้บริโภคสั้นลง แค่การรับรู้ไม่เพียงพออีกต่อไป หากต้องก้าวต่อไปจนถึง “การลงมือซื้อ” ACTTention จึงเป็นแนวคิดที่ไม่หยุดเพียงการดึงสายตา แต่เพื่อเร่งกระบวนการตัดสินใจ และลดช่องว่างระหว่างการเห็นโฆษณากับการสั่งซื้อ





3 หัวใจสำคัญของ ACTTention

1. ATTRACT – ฉกฉวยความสนใจให้ทันเวลา

เพราะในโลกที่สมาธิผู้บริโภคสั้นลงเหลือเพียงไม่กี่วินาที “First Impression” จึงถือเป็นทุกสิ่งทุกอย่าง ซึ่งงานวิจัยด้านการตลาดดิจิทัลชี้ว่า การตัดสินใจซื้อส่วนใหญ่เกิดขึ้นจาก “ความรู้สึกแรก” มากกว่าการคิดวิเคราะห์อย่างละเอียด นั่นหมายความว่า First Impression คือ ด่านแรกที่ชี้เป็นชี้ตาย หากไม่สามารถฉกฉวยความสนใจได้ทันที โอกาสในการเปลี่ยนเป็นยอดขายก็แทบเป็นศูนย์ ดังนั้น ต้องใช้ภาพ วิดีโอ หรือข้อความ ที่สามารถหยุดสายตาได้ทันที เน้น “Pain Point” ที่ผู้บริโภคเผชิญอยู่จริง เช่น ความสะดวก ความคุ้มค่า หรือ การแก้ปัญหาเร่งด่วน และใช้คอนเทนต์แบบ Snackable Content ที่เข้าใจง่าย ไม่ซับซ้อน

2. CONVERT – เร่งการตัดสินใจซื้อให้เร็วที่สุด

และเมื่อได้ความสนใจแล้ว สิ่งที่สำคัญที่สุดคือการ “ไม่ปล่อยให้หลุดมือ” นั่นเอง เพราะการดึงความสนใจสำเร็จนั้น เป็นเพียงแค่ครึ่งทาง แต่สิ่งที่จะทำให้ความสนใจนั้นไม่สูญเปล่าคือการ “เปลี่ยนให้เกิดการซื้อ” ซึ่งเป็นหัวใจของ Conversion นักการตลาดจึงต้องออกแบบเส้นทางการซื้อ (Customer Journey) ให้ เร็ว ชัด ง่าย และลดขั้นตอนการซื้อให้น้อยที่สุด เพื่อไม่ให้ลูกค้าหลุดหายไปก่อน เช่น Call to Action (CTA) ที่ชัดเจน และทรงพลัง เปรียบ คือเป็น “จุดกระตุ้นให้ลงมือทำ” และเป็นปุ่มสุดท้ายที่จะพาลูกค้าเข้าสู่การซื้อจริง โดยใช้คำสั้น กระชับ และเร่งด่วน เช่น “สั่งซื้อเลยตอนนี้” “จองด่วน ภายใน 24 ชั่วโมงนี้เท่านั้น” “รับสิทธิ์ฟรีทันที เมื่อสมัครวันนี้” และหลีกเลี่ยงการใช้คำกลางๆ อย่าง “สนใจดูรายละเอียด” เพราะไม่ได้ผลักให้เกิดการกระทำทันที นอกจากนี้ ยังสามารถเลือกใช้กลยุทธ์ FOMO (Fear of Missing Out) เพื่อกระตุ้นความกลัวพลาดโอกาส เช่น โปรโมชั่นจำกัดเวลา: Flash Sale, Midnight Sale, Countdown Timer “เหลือเพียง 5 ชิ้นสุดท้าย” หรือ “จองแล้วกว่า 95% ของที่นั่ง” เป็นต้น

3. TRUST – สร้างความมั่นใจในเสี้ยววินาที

เพราะความเร็วเพียงอย่างเดียวไม่เพียงพอ หากไร้ความน่าเชื่อถือ ลูกค้าอาจจะยังเกิดความลังเลได้ ความเชื่อมั่น (Trust) จึงเป็นเสมือนสะพานสุดท้ายที่เชื่อมระหว่าง “การสนใจ” และ “การซื้อจริง” เช่น การใช้รีวิวจริงจากผู้ใช้ที่ผ่านมา (User-generated Content: UGC) ซึ่งเป็นพลังทางการตลาดที่ทรงพลังมากที่สุด เพราะไม่มีใครน่าเชื่อถือไปกว่าคนที่เคยใช้สินค้านั้นแล้ว หรือ รีวิวพร้อมภาพถ่าย/วิดีโอสินค้าหรือ บริการจริง ๆ เพราะจะช่วยลดความสงสัยว่า “สินค้าเหมือนในรูปหรือไม่” หรือ การรีวิวบนหลาย ๆ แพลตฟอร์มออนไลน์ อย่าง Shopee, Lazada, Google Review หรือ Facebook มากเท่าไร ความน่าเชื่อถือก็ยิ่งทวีคูณนั่นเอง หรือ จะเป็นการรับรองมาตรฐาน การการันตีคืนเงิน ก็จะทำให้ความลังเลลดลงทันที เช่น เครื่องหมายมาตรฐานคุณภาพ สัญลักษณ์ความปลอดภัยในการชำระเงิน หรือ การันตีคืนเงินเปลี่ยนสินค้าได้ เป็นต้น




LINK American Cabling
ช่างงานระบบ บ่อวินเฮ !
HomePro
MEGA HOME
LINK AMERICAN & GERMANY EXPORT RACK
ฉลองเปิดสาขาใหม่
HomePro
MEGA HOME
สาขาบ่อวิน
วันนี้ช่างทุกคนในพื้นที่ สามารถหาซื้อ
อุปกรณ์เครือข่ายคุณภาพสูงได้ง่าย และใกล้บ้านกว่าเดิม !
LINK WARRANTY 30 YEARS
US-9015LSZH-1
US-9106A-1
TL-3116
TL-1103R
TX-1302
US-9106OUT-1
US-9045-1
US-9106LSZH-1
สินค้าที่ช่างมืออาชีพเลือกใช้
มั่นใจได้ในคุณภาพ และมาตรฐาน
พร้อมสร้างงานที่มีประสิทธิภาพให้ลูกค้าได้อย่างเต็มที่
@interlinkfan
www.interlink.co.th
ตามไป SHOP
02-666-1111
INTERLINK FAN
Link Channel
INTERLINK_Official
LINK AMERICAN & GERMAN RACK


LINK American Cabling
19" GERMANY EXPORT RACK
SHOP สะดวก ใกล้บ้านคุณ!
พบสินค้า และอุปกรณ์
LINK AMERICAN & GERMAN RACK
ได้แล้ววันนี้ที่หน้าร้าน!
MEGA HOME
HomePro
HARDWAREHOUSE
ดูโฮม Do home
ฮาร์ดแวร์ King
ไทวัสดุ THAI WATSADU
Global House
FIBER OPTIC CABLE
LAN (UTP) CABLE
ช่างมั่นใจ มีสินค้าครบครัน ตอบโจทย์ทุกงานระบบ
ครบทุกความต้องการ มากด้วยคุณภาพ และมาตรฐานสากล



มูลนิธิอินเตอร์ลิ้งค์ให้ใจ เยือนถิ่นเมืองนนท์ จังหวัดใกล้กรุง

นำทีมจิตอาสาจากกลุ่มบริษัท อินเตอร์ลิ้งค์ฯ ทำความดีตอบแทนสังคม โรงเรียนวัดจันทร์ (ผาดไสวประชาอุทิศ) จังหวัดนนทบุรี พร้อมส่งความสุข มอบความรู้ สู่เยาวชนไทย *กับโครงการพี่สอนน้อง "ปลูกปัญญา...พร้อมมอบความอบอุ่น" โรงเรียนลำดับที่ 111*

เมื่อวันเสาร์ที่ 19 กรกฎาคม 2568 มูลนิธิอินเตอร์ลิ้งค์ให้ใจ จัดกิจกรรม โครงการพี่สอนน้อง "ปลูกปัญญา...พร้อมมอบความอบอุ่น" ณ โรงเรียนวัดจันทร์ (ผาดไสวประชาอุทิศ) จังหวัดนนทบุรี นำโดย ดร.ชลิดา อนันตรัมพร ประธานมูลนิธิอินเตอร์ลิ้งค์ให้ใจ ให้เกียรติกล่าวเปิดโครงการฯ ในครั้งนี้ โดยได้รับการต้อนรับเป็นอย่างดีจาก นางสาวศิรินาถ คุณมา ผู้อำนวยการ โรงเรียนวัดจันทร์ (ผาดไสวประชาอุทิศ) จังหวัดนนทบุรี พร้อมคณะครู และน้อง ๆ นักเรียน โดยในครั้งนี้ มีนักเรียนระดับประถมศึกษาปีที่ 1 - 6 เข้าร่วมกว่า 97 คน และคุณครู 16 ท่าน





● กิจกรรมในครั้งนี้ ได้รับพลังกาย พลังใจจากพนักงานจิตอาสา จากกลุ่มบริษัท อินเตอร์ลิ้งค์ฯ จำนวน 15 ท่าน ร่วมทำกิจกรรมสันทนาการ พร้อมฝึกการเรียนรู้ในฐานวิชาต่าง ๆ ทั้งสิ้น 5 ฐาน ดังนี้ 1.ฐานภาษาอังกฤษ Say Hi 2.ฐานวิทยาศาสตร์ น่ารู้ 3.ฐานคณิตศาสตร์คิดเร็ว 4.ฐานศิลปะลั้นลา 5.ฐานเพาะรักปรุงใจ ในโครงการเพาะรักปรุงใจ ซึ่งเปิดโอกาสให้เด็ก ๆ ได้ร่วมลงมือทำสลัดโรล พร้อมชิมฝีมือตนเอง ทั้งนี้ ได้รับเกียรติจาก ท่าน ดร.ชลิดา ร่วมเป็นวิทยากรในโครงการพัฒนาครู พูดบรรยายในหัวข้อ *"การมีครูที่ดี 1 คนสามารถสร้างนักเรียนที่จะเติบโตไปเป็นทรัพยากรบุคคลที่ดีได้หลายคน"* พร้อมทั้ง นำคณะครู นักเรียน และคณะจิตอาสา ร่วมกันปลูก *"ต้นศุภโชค"* เพื่อความร่มรื่น และเพิ่มพื้นที่สีเขียวในโรงเรียน ในโครงการ 1 โรงเรียน 1 ต้นไม้ และเปรียบเสมือนคำมั่นสัญญาต่อกันว่า เราจะร่วมกันปลูก และดูแลต้นไม้ให้เติบโต แข็งแรง เปรียบเสมือนนักเรียนที่ดูแลให้พวกเขาเติบโตเป็นผู้ใหญ่ที่ดีในอนาคต นอกจากการจัดกิจกรรมที่มีประโยชน์ และสนุกสนานแล้ว ท่านประธานมูลนิธิฯ ได้มอบอุปกรณ์กีฬา อุปกรณ์สื่อการเรียนการสอน ขนม นม อาหารกลางวัน พร้อมของที่ระลึกให้กับทางโรงเรียน และนักเรียน และของรางวัลพิเศษมากมาย

● มูลนิธิอินเตอร์ลิ้งค์ให้ใจ ขอขอบคุณผู้สนับสนุนใจดีที่ร่วมเป็นส่วนหนึ่งในกิจกรรมในครั้งนี้ บริษัท พรีเมียร์มาเก็ตติ้ง จำกัด (มหาชน) ร่วมสนับสนุนขนมข้าวเกรียบปลาหมึก รสบาร์บีคิว ขนมคาลบี้เอบิเซน รสเอ็กซ์ตร้าบาร์บีคิว และบริษัท แลคตาซอย จำกัด ได้ร่วมสนับสนุนซังซังนมถั่วเหลืองคั้นสด สมุดจด อีกทั้งได้รับการสนับสนุนจากพนักงานกลุ่มบริษัท อินเตอร์ลิ้งค์ฯ ได้ร่วมบริจาคสิ่งของ ของเล่น ตุ๊กตา ดินสอสี และขนมมากมาย เพื่อมอบให้กับน้อง ๆ นักเรียน ในครั้งนี้ ขอบพระคุณจากใจจริง ที่ร่วมสร้างความสุข และรอยยิ้ม ผ่านขนม และนมแสนอร่อย ให้กับเยาวชนไทย



ทำความดีถวายพระนางเจ้าสิริกิติ์ พระบรมราชินีนาถ พระบรมราชชนนีพันปีหลวง

กลุ่มบริษัท อินเตอร์ลิ้งค์ คอมมิวนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) ร่วมกับ มูลนิธิอินเตอร์ลิ้งค์ให้ใจ

มอบถุงยังชีพ 68 ครัวเรือน ภายใต้ *“โครงการสร้างฝันปันสุข ช่วยต่อลมหายใจ มอบถุงยังชีพ”*

เมื่อวันที่ 20 สิงหาคม 2568 กลุ่มบริษัท อินเตอร์ลิ้งค์ฯ ร่วมกับ มูลนิธิอินเตอร์ลิ้งค์ให้ใจ มอบถุงยังชีพ 68 ครัวเรือน ภายใต้ “โครงการสร้างฝันปันสุข ช่วยต่อลมหายใจ มอบถุงยังชีพ” เพื่อมอบให้กับประชาชน ชุมชนร่วมใจพิบูลย์ 2 ถือเป็นวันที่ดีที่ กลุ่มบริษัท อินเตอร์ลิ้งค์ฯ ได้พบปะกับประชาชน เสมือนการพบเพื่อนบ้านใกล้เรือนเคียงรอบบริเวณสถานประกอบการ ณ อาคารอินเตอร์ลิ้งค์ สำนักงานใหญ่



นอกจากนี้ ในเดือนสิงหาคม ถือเป็นเดือนเฉลิมพระชนมพรรษา สมเด็จพระนางเจ้าสิริกิติ์ พระบรมราชินีนาถ พระบรมราชชนนีพันปีหลวง ครบรอบ 93 พรรษา ซึ่งพระองค์ท่านทรงห่วงใยประชาชนในเรื่องชีวิตความเป็นอยู่ของประชาชน อีกทั้งในวันที่ 20 สิงหาคม ยังเป็นวันคล้ายวันเกิดครบรอบ 67 ปี ของ ดร.ชลิดา อนันตรัมพร กรรมการผู้จัดการใหญ่ กลุ่มบริษัท อินเตอร์ลิ้งค์ คอมมิวนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) และประธานมูลนิธิอินเตอร์ลิ้งค์ให้ใจ

ด้วยเหตุนี้ ท่าน ดร.ชลิดา อนันตรัมพร มีความประสงค์ที่จะขอเป็นส่วนหนึ่งในการช่วยเหลือชุมชนร่วมใจพิบูลย์ 2 ในการมอบถุงยังชีพให้กับผู้สูงอายุ และผู้ที่มีภาวะไม่สามารถพึ่งพาตนเองได้ ซึ่งประกอบไปด้วย 1.ข้าวสาร 2.น้ำมันพืช 3.น้ำตาลทราย 4.น้ำพริก 5.ปลากระป๋อง 6.ไข่เค็ม 7.ขนมทานเล่น ฯลฯ แพ็กใส่ถุงผ้ามูลนิธิอินเตอร์ลิ้งค์ให้ใจ จำนวน 68 ชุด 68 ครัวเรือน เพื่อมอบให้เป็นของขวัญในการดำรงชีพในชีวิตประจำวัน แทนคำห่วงใย พร้อมสร้างกำลังใจให้กับพี่น้องชุมชนพิบูลย์ร่วมใจ 2 ทุกท่าน







ดร.ชลิดา กล่าวช่วงเปิดงาน

“ดิฉันมีความตั้งใจเป็นอย่างยิ่งนะคะ ว่าจะทำโครงการนี้ต่อเนื่องไปในทุก ๆ ปี และสุดท้ายดิฉันหวังเป็นอย่างยิ่งว่า ทุกท่านจะได้รับทั้งความสุข รอยยิ้ม เช่นเดียวกับดิฉัน ซึ่งความตั้งใจ ใส่ใจ ของดิฉันที่ใส่ลงถุงยังชีพ มอบให้กับทุกท่านเรียบร้อยแล้วค่ะ เพราะการทำดีเพื่อหัวใจ คือ การให้ อย่างแท้จริง”

นอกจากนี้ ถุงยังชีพทั้งหมด 68 ถุงนี้ ท่านประธานมูลนิธิอินเตอร์ลิ้งค์ให้ใจ ได้ลงมือแพ็กถุงยังชีพด้วยตนเอง และยังได้รับความร่วมมือจากคณะผู้บริหาร และพนักงานจิตอาสาจากกลุ่มบริษัท อินเตอร์ลิ้งค์ คอมมิวนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) ที่ร่วมแรง ร่วมใจ ร่วมกันแพ็กถุงยังชีพเพื่อส่งต่อเป็นของขวัญในการดำรงชีพให้กับประชาชน ชุมชนร่วมใจพิบูลย์ 2 ในครั้งนี้อีกด้วย

ร่วมสมทบทุนเพื่อเป็นส่วนหนึ่งกับกิจกรรมของมูลนิธิฯ
ตามปณิธาน “ใส่ใจสังคม ระดมจิตอาสา พัฒนาการศึกษาไทย”
(โครงการพี่สอนน้อง **“ปลูกปัญญา..พร้อมมอบความอบอุ่น”**
โครงการพัฒนาครู มุ่งสู่การเรียนรู้ เพื่ออนาคต, โครงการต้นกล้าความดีของสังคม)

โดยผ่านบัญชีธนาคารกรุงไทย ชื่อบัญชี “มูลนิธิอินเตอร์ลิ้งค์ให้ใจ”
บัญชีเลขที่ 091-025183-5 ประเภทออมทรัพย์
ท่านสามารถติดต่อเพื่อร่วมเป็นส่วนหนึ่งกับกิจกรรม และติดตามข่าวสารกับมูลนิธิอินเตอร์ลิ้งค์ให้ใจ



0-2666-1166
E-mail : csr@interlink.co.th
มูลนิธิอินเตอร์ลิ้งค์ให้ใจ
www.interlinkhaijai.org
โทร 0-2666-1166 ต่อ 1203



รู้ไหม?

ทำไมการดูดน้ำมูก...
ถึงเป็นตัวช่วย

"ดูแลสุขภาพปอด"

ของลูกที่คุณอาจมองข้าม

肺の健康をサポート

นี่คือเคล็ดลับการดูดน้ำมูก ให้ได้ผลและปลอดภัย









1. **ใช้ลูกยางดูดน้ำมูกหรือเครื่องดูดน้ำมูกไฟฟ้า**
   เลือกใช้เครื่องมือที่เหมาะสมและมีขนาดพอดีกับรูจมูกของลูก

2. **ใช้ร่วมกับน้ำเกลือ**
   ก่อนดูดน้ำมูก ควรหยอดน้ำเกลือสำหรับพ่นจมูกเด็กประมาณ 1-2 หยด
   เพื่อช่วยให้เสมหะอ่อนตัวลงและดูดออกได้ง่ายขึ้น

3. **ทำอย่างเบามือ**
   ค่อย ๆ สอดปลายอุปกรณ์เข้าไปในรูจมูกอย่างระมัดระวัง
   ไม่ควรดูดแรงเกินไป เพราะอาจทำให้โพรงจมูกบวมหรือระคายเคือง

4. **ทำความสะอาดอุปกรณ์ทุกครั้ง**
   เพื่อป้องกันการสะสมของเชื้อโรคที่อาจกลับไปติดลูกอีกครั้ง



ภาพกล่องสินค้าใช้เพื่อประกอบการอธิบายเท่านั้น

※ ข้อมูลนี้มีไว้เพื่อให้ความรู้ทั่วไป ไม่ใช่คำแนะนำทางการแพทย์ ภาพเพื่อประกอบการอธิบายวิธีใช้ ไม่ใช่ผลลัพธ์การรักษา

02-666-1122 (ต่อ 1911) , 084-000-1708 Sales@interlinkmedical.co.th Line Official : @interlinkmedical chinavi_thailand

ความยั่งยืนจากองค์กร สู่หัวใจของชุมชน

ILINK ESG
BY NAPOL BAWONCHAIDECHATORN



หลังจากในฉบับที่แล้ว เราได้สัมผัสวิสัยทัศน์ของ ดร.ชลิดา อนันตรัมพร ในการขับเคลื่อนองค์กรไปสู่เส้นทางแห่งความยั่งยืนแล้ว เดือนนี้เราขอชวนผู้อ่านหันกลับมามองที่ "หัวใจของ ESG" ซึ่งไม่ได้หมายถึงเพียงเป้าหมายเชิงกลยุทธ์ขององค์กร แต่คือ การลงมือทำด้วยความห่วงใย และการส่งต่อคุณค่าให้แก่ผู้คนจริง ๆ เพราะเราเชื่อมั่นเสมอว่า "เราไม่ทิ้งชุมชนไว้ข้างหลัง"

• ESG in Action – กันยายนที่ผ่านมา

- *โครงการมอบปฏิทินให้กับหน่วยงานผู้พิการทางสายตา เพื่อนำไปหนังสืออักษรเบรลล์สำหรับผู้พิการทางสายตา เป็นการใช้ทรัพยากรอย่างคุ้มค่า และยังมอบโอกาสให้ผู้พิการเข้าถึงความรู้ และข้อมูลข่าวสาร เป็นการสร้าง "แสงสว่างทางปัญญา" ที่ส่องสว่างได้อย่างยั่งยืน*
- *โครงการสร้างฝันปันสุข ช่วยต่อลมหายใจมอบถุงยังชีพ ส่งมอบถุงยังชีพ 68 ถุง ให้แก่ ชาวบ้านชุมชนร่วมใจพิบูลย์ 2 เป็นการช่วยบรรเทาความทุกข์ในยามที่เศรษฐกิจไม่แน่นอนให้กับชาวบ้านที่ได้รับผลกระทบ ภายในถุงนั้นเต็มไปด้วยอาหาร ของใช้จำเป็น และที่สำคัญที่สุดคือ "กำลังใจ" ที่อยากส่งต่อให้ทุกคนมีแรงสู้ต่อไป*

• ความสำเร็จที่ต่อเนื่อง

- ตลอดหลายปีที่ผ่านมา บริษัทฯ มุ่งมั่นขับเคลื่อนกิจกรรมเพื่อสังคมอย่างต่อเนื่อง ภายใต้ Social Impact Plan 2568 และดำเนินการสำเร็จตามเป้าหมายที่วางไว้ สร้างผลกระทบเชิงบวกต่อชุมชนอย่างกว้างขวาง พร้อมทั้งยังสอดคล้องกับกรอบการประเมินของ FTSE Russell และเป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืน (SDGs) ดังนี้

FTSE Russell Theme	โครงการด้านสังคม	SDGs
Human Rights & Community	-โครงการมอบปฏิทินให้กับหน่วยงานผู้พิการทางสายตา -โครงการต้นกล้าความดีของสังคม -โครงการพี่สอนน้อง ปลูกปัญญา พร้อมมอบความอบอุ่น -โครงการพัฒนาครู -โครงการพัฒนาครู มุ่งสู่การเรียนรู้ เพื่ออนาคต -โครงการโรงเรียนในฝัน	
Human Rights & Community	-โครงการสร้างฝันปันสุข ช่วยต่อลมหายใจมอบถุงยังชีพ -โครงการเพาะรัก ปรุงใจ	
Human Rights & Community	-โครงการหมอนหลอด เพื่อผู้ป่วยติดเตียง -โครงการมอบลูกแม็กให้กับผู้พิการทางการเคลื่อนไหว -โครงการตุ๊กตาช้างจับมือ เพื่อผู้ป่วยมือเกร็ง -โครงการ Give Blood Give Love หนึ่งคนให้หลายคนรับ -โครงการมอบถุงยังชีพ เพื่อบุคลากรทางการแพทย์	
Biodiversity	-โครงการอินเตอร์สิ้งค์ ปลูกต้นไม้สำค่า คืนพื้นที่ป่าให้ชุมชน -โครงการอนุรักษ์พลังงาน หาร 2 -โครงการตู้น้องมอมแมม พาน้องขวดกลับบ้าน -โครงการ 1 โรงเรียน 1 ต้นไม้	
Health & Safety	-โครงการอินเตอร์สิ้งค์ ปลูกต้นไม้สำค่า คืนพื้นที่ป่าให้ชุมชน -โครงการอนุรักษ์พลังงาน หาร 2 -โครงการตู้น้องมอมแมม พาน้องขวดกลับบ้าน -โครงการ 1 โรงเรียน 1 ต้นไม้	

ส่งท้ายจากใจ

"ความยั่งยืน" สำหรับ ดร.ชลิดา อนันตรัมพร ไม่ใช่เพียงเป้าหมายขององค์กร แต่คือ **"ความห่วงใยที่จับต้องได้"** และการเดินลงพื้นที่เองของเธอในทุกกิจกรรม คือ บทพิสูจน์ว่า **"เราไม่ได้สร้าง ESG เพื่อโชว์ แต่เพื่อเชื่อมใจ"**

เดือนหน้า...จะมีกิจกรรมอะไรอีกที่คุณอาจได้เป็นส่วนหนึ่ง ? ติดตามต่อใน ILINK ESG เดือนหน้าครับ



ชิงถ้วยรางวัลพระราชทาน
สมเด็จพระกนิษฐาธิราชเจ้า กรมสมเด็จพระเทพรัตนราชสุดาฯ
สยามบรมราชกุมารี

CABLING



#13

การแข่งขันสุดยอดทักษะ

สายสัญญาณ

เตรียมลุ้นทีมแชมป์ ปีที่ 13

สถาบันใด จะเป็นสุดยอดทีมเยาวชนไทยในปีนี้