

“เดอะสาลาญา” จัดทัพบุกค้าปลีก!

● ยึดทำเลกรุงเทพฝั่งตะวันตก ● ตะลุยบุกเบิก “คอมมูนิตี้มอลล์”

นางกนกกร แทนไกรสร กรรมการผู้จัดการ โครงการ “เดอะสาลาญา มอลล์” บริษัท พรพรหมเมืงทอล จำกัด (มหาชน) เปิดเผยว่าการทุ่มงบกว่า 200 ล้านบาท ผุดโครงการ “เดอะสาลาญา มอลล์” คอมมูนิตี้มอลล์ขนาดใหญ่คอนเซ็ปต์ Eat Drink Fun in One Place บนพื้นที่กว่า 18 ไร่ ใจกลางสาลาญา ติดกับมหาวิทยาลัยมหิดล จ.นครปฐม ซึ่งถือเป็นพื้นที่รอบๆ กรุงเทพฯ ที่มีศักยภาพในการทำตลาดค้าปลีกสูง เพราะชุมชนหนาแน่น มีจำนวนประชากรมากถึง 200,000 คน อยู่ติดกับมหาวิทยาลัยมหิดล สาลาญา มีหอพักและอพาร์ทเมนต์มากกว่า 100 แห่ง มีหน่วยงานราชการอยู่จำนวนมาก และการเดินทางเข้าถึงสะดวกรอบด้าน



ขณะเดียวกัน บริเวณรัศมีโดยรอบ 5-10 กิโลเมตร มีจำนวนครัวเรือนที่พักอาศัยอยู่มากกว่า 90,000 ครัวเรือน ทั้งนี้ แม้ปัจจุบันจะมีผู้ประกอบการเข้าไปทำค้าปลีกในรูปแบบเดียวกันภายใต้ชื่อ “เดอะบริโอ” (The Brio) ในย่านพุทธมณฑลสาย 4 อีกมุมของมหาวิทยาลัยมหิดล แต่ก็เชื่อว่าทำเลที่ตั้งและจุดขายของโครงการที่เน้นความเป็น ego&green และ Fresh, และแข่งขันในตลาดได้.

Smart, Passion พื้นที่สีเขียว 50% น่าจะได้รับการตอบรับจากกลุ่มลูกค้าในย่านดังกล่าวและบริเวณใกล้เคียงเป็นจำนวนมาก คาดว่าหลังเปิดให้บริการเต็มรูปแบบในเดือนเม.ย.57 จะมียอดค้าปลีกเพิ่มขึ้นเข้ามาใช้บริการจำนวนมากแน่นอน ปีแรกน่าจะมียอดรายได้ 50 ล้านบาท และถึงจุดคุ้มทุนภายใน 7 ปี

“บริษัทคาดหวังให้เดอะสาลาญามอลล์ เป็นที่แอ่งแอ๊ด ที่พักผ่อนและพบปะสังสรรค์แห่งใหม่ของคนในย่านสาลาญา เพราะเปิดให้บริการ 24 ชั่วโมง และภายในโครงการแบ่งออกเป็น 4 โซน คือ โซนอาหารและเครื่องดื่ม โซนสุขภาพ โซนแฟชั่น โซนกิจกรรม รวม 50 ซีโอป 30 คีออส ซึ่งมีความหลากหลายของสินค้าครบ”

นางกนกกรกล่าวว่า แผนการเปิดคอมมูนิตี้มอลล์แห่งใหม่ คาดว่าคงจะให้เห็นในปี 2557แน่นอน ซึ่งจะเป็นในรูปแบบของ “มินิมอลล์” และยึดทำเลรอบๆ กรุงเทพฯ เป็นหลัก เพราะเมืองขยายออกมากขึ้นในทุกทิศรอบๆ กรุงเทพฯ แต่อย่างไรก็ตาม การขยายการลงทุนทำโครงการคอมมูนิตี้มอลล์แต่ละแห่งไม่ว่าจะเป็นขนาดใหญ่หรือมินิ บริษัทจะดูจำนวนประชากรก่อนว่ามีมากน้อยแค่ไหน คำนึงกับการลงทุนหรือไม่ เพราะนโยบายหลักในการทำธุรกิจค้าปลีกของบริษัท คือ โลกทัศน์ต้องแจ้ง ความต้องการซื้อต้องมีสูง เพื่อให้ธุรกิจอยู่รอดและแข่งขันในตลาดได้.