

PPMเจาะตลาดคนกรุง นำเข้าเครื่องจอตกรด2ชั้น-ต้นรายได้โต

ASTVผู้จัดการรายวัน - พรพหมีทอล เดินหน้าเร่งขยายฐานธุรกิจเพิ่ม ล่าสุด รุกนำเข้าเครื่องจอตกรด 2 ชั้น หวังเจาะกลุ่มเป้าหมายอาคารสำนักงาน บ้านพักอาศัย มั่นใจสามารถตอบโจทย์ผู้มีสถานที่จอตกรดจำกัด ด้านผู้บริหาร “ชานาญ พรพิไลลักษณ์” ระบุ บริษัทฯ อยู่ระหว่างศึกษาแผนการตลาด เตรียมเปิดตัวสินค้าใหม่ได้ภายในไตรมาส 3/57 นี้ เชื่อสินค้าใหม่จะต่อยอดรายได้เพิ่มในอนาคต พร้อมตั้งเป้าประมาณการอัตราการเติบโตของรายได้ในปีนี้แตะ 2,000 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 20%

นายชานาญ พรพิไลลักษณ์ กรรมการผู้จัดการ บริษัท พรพหมีทอล จำกัด (มหาชน) หรือ PPM ผู้จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์โลหะเพื่อใช้เป็นวัสดุสำหรับอุตสาหกรรมและวัสดุเพื่อใช้ในงานก่อสร้าง เปิดเผยว่า ขณะนี้บริษัทฯ อยู่ระหว่างการศึกษา และทำตลาดในการนำเข้าเครื่องจอตกรด 2 ชั้น เพื่อนำมาจำหน่ายในประเทศ โดยบริษัทฯ จะเน้นเจาะกลุ่มเป้าหมายประเภทอาคารสำนักงาน บ้านพักที่อยู่อาศัยที่มีพื้นที่จำกัดสำหรับการจอตกรด

ทั้งนี้ มองว่าตลาดดังกล่าวยังคงมีอัตราการเติบโตเพิ่มขึ้นในอนาคต โดยบริษัทฯ คาดว่าหากแผนการขยายช่องทางการตลาดดังกล่าวสำเร็จ จะส่งผลให้บริษัทฯ มีรายได้จากการขายผลิตภัณฑ์ดังกล่าวเข้ามาเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องในอนาคต โดยล่าสุด บริษัทฯ ได้นำเครื่องจอตกรด 2 ชั้นมาทดลองใช้ที่อาคารสำนักงานของบริษัทฯ ซึ่งก็ส่งผลให้บริษัทฯ สามารถจอตกรดได้มากขึ้นถึงเท่าตัว ซึ่งต้องยอมรับว่าเครื่องจอตกรดสามารถตอบโจทย์ความต้องการใช้ของคนเมืองได้มากขึ้น โดยแผนการทำการตลาดดังกล่าวจะเริ่มมีความชัดเจนในช่วงไตรมาส 3/2557 นี้

“บริษัทฯ อยู่ระหว่างแผนการศึกษาและ

ทำการตลาดในการนำเข้าเครื่องจอตกรด 2 ชั้น มาเจาะกลุ่มลูกค้าประเภทอาคารสำนักงาน บ้านพักที่อยู่อาศัย เนื่องจากบริษัทฯ มองว่ากลุ่มลูกค้าประเภทดังกล่าวยังมีความต้องการใช้พื้นที่สำหรับจอตกรดเป็นจำนวนมาก เพราะปัจจุบันต้องยอมรับว่ากรุงเทพฯ มีข้อจำกัดในเรื่องที่จอตกรดมีไม่เพียงพอต่อจำนวนรถ” นายชานาญกล่าว

โดยระบบที่บริษัทฯ นำเข้ามาใช้ในการนี้จะเป็นระบบที่เจ้าของรถนำรถเข้าจอดตามช่องที่กำหนด และล็อกรถ หลังจากนั้น ระบบจะนำรถเข้าเก็บอย่างเหมาะสม โดยพิจารณาจากเวลาที่จอตกรด ผู้ใช้บริการสามารถจองเวลาเข้า-ออก นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังติดตั้งระบบรักษาความปลอดภัย โดยระบบจอตกรดนี้จะมีเฉพาะพนักงานซ่อมบำรุงที่สามารถขึ้นได้เท่านั้น

“บริษัทฯ จะเป็นผู้ลงทุนสร้างเครื่องจอตกรดบนพื้นที่ของหน่วยงานที่รับผิดชอบ โดยจะมีการแบ่งรายได้จากการเก็บค่าบริการให้กับหน่วยงานเจ้าของพื้นที่ คาดว่าจะทำให้มีประชาชนหันมาใช้บริการระบบขนส่งมวลชนมากขึ้น ซึ่งถือเป็นรายได้หลัก เพราะมีความสะดวกและปลอดภัยในการจอตกรด ประหยัดค่าเชื้อเพลิง ค่าซ่อมบำรุงเวลาที่ต้องสูญเสียไปกับการจราจรที่คับคั่งในปัจจุบันซึ่งประเมินค่าไม่ได้” นายชานาญ กล่าว

ส่วนแผนการขยายงานโครงการให้บริการพื้นที่เช่าศูนย์การค้าที่อำเภอศาลายา หลังมหาวิทยาลัยมหิดลภายใต้โครงการ “The Salaya” ซึ่งเป็น Education Hub บนพื้นที่กว่า 6,000 ตารางเมตร นั้น ขณะนี้ The Salaya ได้เปิดดำเนินการอย่างเป็นทางการแล้ว โดยบริษัทฯ จะมีรายได้จากพื้นที่เช่าและการให้บริการเข้ามาภายในปีนี้กว่า 40 ล้านบาท ส่งผลให้บริษัทฯ ประมาณการอัตราการเติบโตของรายได้ในปีนี้ที่ระดับ 2,000 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 20% ■