

คทาทอง ทรานสปอร์ต สั่งเพิ่มรถอวลโว่ บัส 20 คัน รองรับเป้าเติบโต 30%



คทาทอง ทรานสปอร์ต สั่งเพิ่มรถอวลโว่ บัส 20 คัน รองรับเป้าเติบโต 30%

- ย้ำปีที่แล้ว โต 100% สวนกระแส
- หัวใจสำคัญของการเติบโตคือคุณภาพรถและบริการ

บริษัท คทาทอง ทรานสปอร์ต จำกัด ซึ่งเป็นหนึ่งในผู้นำด้านรถบริการรับส่งพนักงานในนิคมอุตสาหกรรมภาคตะวันออก เดินทางเพิ่มรถอวลโว่ บัส อีก 20 คัน จากปัจจุบันที่มีอยู่ 30 คัน เพื่อรองรับความต้องการของตลาดที่เน้นการบริการที่ดี โดยเฉพาะคุณภาพของรถบัสที่ให้บริการ

นายพงษ์พันธ์ หงษ์ทอง กรรมการผู้จัดการบริษัท คทาทอง ทรานสปอร์ต จำกัด เปิดเผยว่าปัจจุบันธุรกิจการให้บริการรับส่งพนักงานในนิคมอุตสาหกรรมในภาคตะวันออก ยังเป็นตลาดที่น่าสนใจเพราะขนาดตลาดที่ใหญ่และยังต้องการผู้ให้บริการรับส่งพนักงานที่มีคุณภาพเข้าไปบุกตลาด เนื่องจากปัจจุบันบรรดาผู้บริหารโรงงานส่วนใหญ่ยังขาดความรู้ความเข้าใจในความจำเป็นที่ต้องใช้บริการจากผู้ให้บริการที่มีคุณภาพ

“ความจริงแล้วความต้องการรถรับส่งพนักงานยังมีอยู่อีกมาก เพียงแต่ผู้บริหารโรงงานเหล่านั้น เขายังไม่ถูกกระตุ้นให้เห็นถึงความสำคัญของการให้บริการที่ดีโดยเฉพาะตัวรถและบริการที่ปลอดภัย ได้มาตรฐานที่ทางการกำหนด”

นายพงษ์พันธ์ กล่าว

บริษัท คทาทอง ทรานสปอร์ต จำกัด เริ่มเข้าสู่ตลาดผู้ให้บริการรับส่งพนักงานในภาคตะวันออกตั้งแต่ปี พ.ศ. 2542 โดยเริ่มจากการนำรถตู้ให้บริการรับส่งพนักงาน ต่อมาในปี พ.ศ. 2545 จึงเริ่มขยายการให้บริการเพิ่มเติมไปสู่รถบัสรับส่งพนักงาน ด้วยการสร้างพันธมิตรเครือข่ายผู้ให้บริการรถบัส จึงทำให้ระยะแรก บริษัทฯ ไม่จำเป็นต้องลงทุนซื้อรถบัสเป็นของตัวเอง

อย่างไรก็ตาม เนื่องจากบริษัทฯ ได้กำหนดคุณภาพการให้บริการไว้สูง จึงทำให้อัตราการใช้บริการรถตู้และรถบัสเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว จนถึงขณะนี้ คทาทอง มีรถตู้ให้บริการแก่ลูกค้ามากถึง 400 คันโดยเป็นของบริษัทฯ ทั้งหมด และรถบัส 200 คัน ซึ่ง 80% ของจำนวนรถบัส คทาทอง เป็นเจ้าของ ส่วนที่เหลืออีก 20% เป็นรถจากเครือข่ายพันธมิตร

นายพงษ์พันธ์ กล่าวว่าจุดเปลี่ยนแปลงของธุรกิจคทาทองเกิดขึ้นในปี พ.ศ. 2555 ซึ่งเป็นปีที่บริษัทฯ ตัดสินใจยกระดับคุณภาพการให้บริการอย่างเป็นรูปธรรม โดยสั่งซื้อรถอวลโว่ บัส ทำให้ลูกค้าพึงพอใจต่อการให้บริการอย่างมาก จนทำให้มีคำสั่งซื้อบริการเพิ่มขึ้นนับจากนั้นเป็นต้นมา

“ผมอยากจะบอกว่าพอเรามีรถที่ดี มีคุณภาพ เป็นตัวเลือกของลูกค้า ทำให้การหาลูกค้าใหม่ง่ายขึ้นเยอะ เพราะเรา

เป็นเพียงไม่กี่บริษัทที่กล้าซื้อรถใหม่ป้ายแดงมาให้บริการรับส่งพนักงาน ในขณะที่ธุรกิจนี้โดยทั่วไป เขาจะใช้รถมือสองมาให้บริการเสียส่วนใหญ่ นี่เป็นอีกข้อแตกต่างของเรากับคู่แข่ง” นายพงษ์พันธ์ กล่าว

นายพงษ์พันธ์ กล่าวว่าการนำรถออลไว้ บัส เข้ามาเป็นตัวเลือกแก่ลูกค้า ทำให้การเจริญเติบโตของ คหาทอง เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง จึงได้กำหนดนโยบายการเพิ่มรถออลไว้ บัส ทุกปี โดยขณะนี้มียรถออลไว้ บัส ให้บริการอยู่ 30 คัน และล่าสุด ได้สั่งซื้อเพิ่มอีก 20 คัน ขณะนี้อยู่ระหว่างการทยอยส่งมอบ คาดว่าจะส่งมอบได้ครบภายในปีนี้

“ที่เรากล้าสั่งซื้อเพิ่มเพราะเราเติบโตในอัตราที่สูงทุกปี ตัวอย่างเช่นเมื่อปีที่แล้ว เราโตก้าวกระโดดถึงเท่าตัวเพราะลูกค้าสามารถสัมผัสกับบริการของเราได้โดยเริ่มต้นจากตัวรถที่เป็นรถใหม่ทั้งฟลีท และกำหนดอายุใช้งานชัดเจนไม่เกิน 5 ปี ก็จะทยอยปลดระวาง และที่สำคัญ เมื่อเราเพิ่มรถออลไว้ บัส เข้าไป ยิ่งทำให้ลูกค้าเชื่อมั่นในการให้บริการของเราเพิ่มขึ้นเพราะคุณภาพรถออลไว้ บัส เป็นรถที่ลูกค้าให้การยอมรับอย่างมาก” นายพงษ์พันธ์ กล่าว

นายพงษ์พันธ์ กล่าวว่าจะสร้างความเชื่อมั่นกับลูกค้าในระดับสูงสุด คหาทอง ได้ตัดสินใจใช้บริการซ่อมบำรุง Service Agreement - Gold Package - จากออลไว้ บัส ทั้งนี้เพื่อยกระดับความเชื่อมั่นต่อการให้บริการของบริษัทฯ ว่าได้มาตรฐานจากผู้ผลิตรถ และที่สำคัญคือการคำนวณต้นทุนสามารถแสดงถึงโครงสร้างค่าใช้จ่ายต่อกิโลเมตรที่ชัดเจนแก่ลูกค้า ทำให้ลูกค้ายินดีจ่ายเพิ่มเพื่อการบริการที่ดีของบริษัทฯ

“วิธีการจะลูกค้าของเราคือความจริงใจและความมั่นใจต่อการให้บริการของเรากับลูกค้า หลังจากที่เราซื้อบริการ Gold Package จากออลไว้ บัส ก็ทำให้เราได้เรียนรู้ถึงการคิดต้นทุนแบบมีอาชีพ สามารถแสดงถึงโครงสร้างค่าใช้จ่ายที่ชัดเจน รวมไปถึงกำไรที่เราอยู่ได้ เขายินดีจ่ายเพื่อให้บริการที่ดีอย่างเรายังสามารถดำรงอยู่ในระยะยาว” นายพงษ์พันธ์ กล่าว

นายพงษ์พันธ์ กล่าวว่สำหรับปีนี้ บริษัทฯ ตั้งเป้าการเติบโตสูงถึง 30% เมื่อเปรียบเทียบกับปีที่ผ่านมา ซึ่งปีที่แล้วเป็นปีที่บริษัทฯ เติบโตอย่างก้าวกระโดดที่ 100% ทำให้การเติบโตในปีนี้มีความเป็นไปได้ที่ 30% ทั้งนี้ดูจากจำนวนลูกค้าใหม่ที่เพิ่มขึ้นในปีนี ทำให้บริษัทฯ มั่นใจสั่งซื้อรถออลไว้ บัส เพิ่มอีก 20 คัน โดยปัจจุบัน บริษัทฯ มีลูกค้าทั้งสิ้น 80 ราย โดยเป็นลูกค้าประเภทรถตู้ 15 รายและรถบัส 65 ราย หรือคิดเป็นส่วนแบ่งตลาดที่ 10% โดยตั้งเป้าว่าปีนี้ส่วนแบ่งตลาดจะเพิ่มขึ้นเป็น 25%