

ครบรอบ 36 ปี King Service Center ตั้งเป้าโต 2 0% พร้อมหาพันธมิตรขยายธุรกิจรองรับ AEC

“King Service Center” ผู้ให้บริการกำจัดปลวกและแมลงรบกวนจัดงาน “ครบรอบ 36 ปี” ด้วยความไว้วางใจที่ได้รับมาอย่างยาวนานพร้อมคุณภาพที่การันตี ความปลอดภัยและรับประกันความพึงพอใจ มองทิศทางธุรกิจกำจัดแมลงโตอย่างต่อเนื่อง ผลจากการเปิด AEC ทั้งที่อยู่อาศัย โรงแรม รีสอร์ท ร้านอาหาร ต่างต้องใช้บริการกำจัดแมลงโดยตั้งเป้ายอดขายปี 56 โตกว่า 20% พร้อมหาพันธมิตรร่วมเปิดแฟรนไชส์เพื่อความมั่นคงในธุรกิจพร้อมผนึก “ไบเออร์ไทย” นำผลิตภัณฑ์กำจัดปลวก Premise SC 200 สูตรน้ำที่มีความปลอดภัยสูง มีกลิ่นอ่อนจนสามารถป้องกันปลวกได้นานถึง 3 ปีออกฤทธิ์ต่อเนื่องจนปลวกตายทิ้งรังให้กับทางคิงส์ เซอร์วิส เซ็นเตอร์เป็นผู้ให้บริการหลักในประเทศไทย



คุณสุชาติ ลีละยุทธโยธิน กรรมการผู้จัดการ บริษัท คิงส์ เซอร์วิส เซ็นเตอร์ จำกัดเปิดเผยว่า “King Service Center” ก่อตั้งขึ้นตั้งแต่ปี พ.ศ. 2520 เริ่มต้นจากทุนกู้ยืมเพียง 100,000 บาท พนักงาน 4 คน และรถบริการ 1 คันโดยมีความมุ่งมั่นที่จะนำความรู้ และประสบการณ์ที่ได้รับจากการเรียนและทำงานในประเทศสหรัฐอเมริกากว่าห้าปีมาใช้เพื่อยกระดับมาตรฐานงานบริการกำจัดแมลงในประเทศไทยซึ่งตลอดระยะเวลา 36 ปีที่ผ่านมา ยังคงมุ่งมั่นในวัตถุประสงค์เดิม คือการให้บริการกำจัดการปลวก และแมลงรบกวนต่างๆด้วยคุณภาพ และความปลอดภัยสูงสุดแก่ผู้รับบริการ โดยบริษัทฯ ได้รับใบอนุญาตประกอบกิจการกำจัดแมลง เลขที่ 01/2523 ซึ่งเป็นใบแรกในประเทศไทย จากสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา กระทรวงสาธารณสุข

ปัจจุบันทิศทางการดำเนินธุรกิจกำจัดแมลงคาดว่าจะมีการเติบโตขึ้นเรื่อยๆโดยเฉพาะหลังจากเปิดตลาดการค้าเสรี หรือ AEC ในปีพ.ศ. 2558 เนื่องจากความต้องการทางด้านบริการกำจัดแมลงที่มีมากขึ้นตามการพัฒนาของกลุ่มประเทศในอาเซียนและการเติบโตของธุรกิจต่างๆ อาทิ โรงแรม ร้านอาหาร ร้านค้า รวมถึงชาวต่างชาติที่เข้ามาลงทุนในประเทศไทยส่งผลให้ความต้องการด้านงานบริการกำจัดแมลงที่ได้ มาตรฐานสากลมีเพิ่มขึ้นตามไปด้วย

ด้านกลยุทธ์ทางการตลาดของคิงส์ แบ่งออกเป็น 2 ส่วน ได้แก่ Push คือ การที่ทีมเจ้าหน้าที่การตลาดออกให้ข้อมูล

และบริการลูกค้า รวมถึงการทำ Marketing ในด้านต่างๆ เช่น ลงโฆษณาตามสื่อสิ่งพิมพ์ต่างๆ การทำ Road Show และการทำ Internet Marketing เพื่อเป็นการให้ความรู้แก่ผู้บริโภคนอกจากนี้ยังมีการออกงานแสดงสินค้าต่างๆ อีกด้วย

ส่วนที่สอง ได้แก่ Pull คือ การแนะนำต่อกันของลูกค้าที่ชื่นชอบการบริการของคิงส์ ให้กับลูกค้ารายใหม่หรือการที่ลูกค้าเดิมซื้อบ้านหลังที่สองและต้องการเรียกใช้บริการจากบริษัท จึงทำให้สามารถเกาะอยู่ในกลุ่มผู้นำ

เทรนด์ในตลาดกำจัดแมลงมีการเจริญเติบโตอย่างต่อเนื่อง ตามการขยายตัวอย่างรวดเร็วของธุรกิจสังหาริมทรัพย์ ทั้งบ้านที่อยู่อาศัยและคอนโดมิเนียม จากการวิจัยทางการตลาด โดย บริษัท GFK พบว่า มูลค่าทางการตลาดของธุรกิจกำจัดแมลงนั้นมีมูลค่าถึง 1.5- 1.6 พันล้านบาทในปี 2553

โดยที่บริษัทฯ ตั้งเป้าหมายทางธุรกิจในปี 2556 นี้คือการเติบโตขึ้น 20% ของยอดขาย ซึ่งการเติบโตอาจจะลดลงเล็กน้อยเมื่อเทียบกับปี 2555 เนื่องจากในปีนั้นประเทศไทยเพิ่งผ่านพ้นจากการประเพณีวิกฤตน้ำท่วมครั้งใหญ่ ทำให้ความต้องการในบริการกำจัดปลวกและแมลงเพิ่มมากขึ้นเป็นพิเศษ และสำหรับเป้าหมายระยะกลางในอีก 3-5 ปีคือการเติบโตอย่างต่อเนื่องและยั่งยืนมุ่งมั่นสร้างทีมงานที่แข็งแกร่งเพื่อรองรับการขยายธุรกิจในอนาคต รวมถึงการหาพันธมิตรทางธุรกิจเพื่อเปิดแฟรนไชส์และการขยายออกไปยังประเทศเพื่อนบ้าน เป็นต้น

ทางด้าน **คุณสุธี ลิละยุทธโยธิน** ผู้จัดการทั่วไป บริษัท คิงส์ เซอร์วิส เซ็นเตอร์ จำกัด กล่าวว่าปัจจุบัน คิงส์ ประกอบกิจการด้วยพนักงานบริการคุณภาพกว่า 170 คน มีทีมบริการทั้งรถยนต์และรถจักรยานยนต์กว่า 60 คัน บริหารงานในสำนักงานที่มีระบบคอมพิวเตอร์ที่ทันสมัยและมี Call Center ที่พร้อมให้บริการกว่า 30 คู่สาย เพื่อรองรับความต้องการในงานบริการของลูกค้าโดยแบ่งลูกค้าออกเป็นสองกลุ่ม ได้แก่ Residential (บ้านที่อยู่อาศัยและคอนโดมิเนียมทั้งที่กำลังก่อสร้างอยู่เพื่อป้องกันปลวก หรือที่สร้างเสร็จแล้วและต้องการแก้ปัญหาปลวกที่มีอยู่ก็ได้) และอีกกลุ่ม คือ Commercial (โรงเรียน โรงพยาบาล ห้างสรรพสินค้า ร้านอาหาร สำนักงาน โรงงาน โรงแรม รีสอร์ท สถานที่ราชการหรือแม้กระทั่งสนามบิน เป็นต้น) แบ่งสัดส่วนลูกค้าได้เป็น Residential 70% และ Commercial 30%

จุดเด่นของคิงส์ เซอร์วิส เซ็นเตอร์ คือ ความมุ่งมั่นตั้งใจเพื่อคุณภาพของงานบริการ อีกทั้งการคิดค้นพัฒนาเทคนิค เครื่องมือ วิธีบริการใหม่ๆ และยังเข้าใจในความต้องการลูกค้า ที่มีได้ต้องการเพียงแค่งานบริการที่ได้ผลดีเท่านั้น แต่ยังคงต้องการความปลอดภัยและสามารถมั่นใจในทีมบริการได้อีกด้วย นอกจากนี้ยังเน้นการให้บริการที่ได้มาตรฐานสากล และบริหารงานโดยยึดมั่นในหลักการ 4 ข้อ ได้แก่ CEMT

C - Chemical จะจงเลือกใช้เคมีที่มีประสิทธิภาพและความปลอดภัยสูงในการบริการ เช่น Premise SC 200 เคมีนำเข้าจาก บริษัท Bayer AG ประเทศเยอรมันนี้ สามารถออกฤทธิ์ให้ปลวกตายต่อเนื่องจนหมดรังได้ และยังปกป้องอาคารได้ยาวนาน

E - Equipment จะจงเลือกใช้อุปกรณ์และเครื่องมือต่างๆในการให้บริการที่ทันสมัยได้มาตรฐาน เหมาะสมกับงาน ทำให้งานมีคุณภาพ ปลอดภัยทั้งผู้ใช้และผู้อยู่อาศัย เช่น ระบบ KiiS, SwingJet, KingFoam และ ProBAIT

M - Management ระบบบริหารงานที่ดี เพื่อให้ได้ประสิทธิภาพและประสิทธิผลสูงสุด โดยมี Call Center กว่า 30 คู่สาย เพื่อรองรับความต้องการของลูกค้า ทั้งการให้ข้อมูลก่อนบริการและการบริการหลังการขาย มีระบบฐานข้อมูล คอมพิวเตอร์ที่มีความปลอดภัย เพื่อการเข้าถึงข้อมูลลูกค้าได้อย่างรวดเร็วและแม่นยำ

T - Training คือ การมุ่งมั่นพัฒนาอบรมบุคลากรอย่างต่อเนื่อง ทั้งด้านเทคนิคเฉพาะทาง ความปลอดภัย กิริยา มารยาทรวมถึงใจที่รักในการให้บริการอีกด้วย แผนกฝึกอบรมของคิงส์ นั้นประกอบไปด้วยผู้มีประสบการณ์ในสาย งานโดยตรงมากกว่า 30 ปี อบรมสำหรับทั้งพนักงานใหม่และการทบทวน ทดสอบซ้ำสำหรับพนักงานเก่าอีกด้วย

ทางด้าน **คุณปิยะ พิศาลนรเดช** ผู้จัดการประจำประเทศไทย บริษัท ไบเออร์ไทย จำกัด ผู้นำด้านนวัตกรรม ผลิตภัณฑ์ด้านกลุ่มธุรกิจวิทยาการเพื่อสิ่งแวดล้อมระดับโลก กล่าวว่า ในการร่วมมือกับ คิงส์ เซอร์วิส

เซ็นเตอร์ในครั้งนี้ บริษัทฯ ได้นำเข้าผลิตภัณฑ์กำจัดปลวก Premise SC 200 จุดเด่นก็คือเป็นสูตรน้ำซึ่งมีความ ปลอดภัยสูง มีกลิ่นอ่อนจาง เป็นเคมีที่เรานำเข้าจากประเทศเยอรมันนี้ สามารถป้องกันปลวกได้นานถึง 3 ปีออก ฤทธิ์ต่อเนื่องจนปลวกตายทั้งรังมีใช้กันอย่างแพร่หลายทั้งในสหรัฐอเมริกา ในยุโรปและในออสเตรเลีย

ซึ่งผลิตภัณฑ์กำจัดปลวก Premise SC 200ตัวนี้ จำเป็นต้องใช้โดยผู้ที่มีความชำนาญในการกำจัดปลวกเท่านั้น โดย การฉีดพ่นหรืออัดลงดิน สามารถใช้ได้ทั้งภายในและภายนอกอาคาร นอกจากนี้ยังได้รับอนุมัติโดย US EPA และใน อีกหลายประเทศทั่วโลกเราจึงไว้วางใจในการร่วมเป็นพันธมิตรกับ คิงส์ เซอร์วิส เซ็นเตอร์ให้เป็นผู้ให้บริการหลัก ด้วย Premise SC 200

นอกจากนี้ คิงส์ฯ ยังมีการใช้ผลิตภัณฑ์อื่นๆของไบเออร์ในการกำจัดแมลง อาทิ **เทมพริด เอสซี (Temprid SC)** ใช้สำหรับกำจัดแมลงคลานในบ้านเรือน หรืออาคารสถานที่ เช่น ตัวเรือด มด และแมลงสาบ และผลิตภัณฑ์ **แม็กซ์ฟอร์ซ ควอนตัม (Maxforce Quantum)** เหยื่อสำเร็จรูปกำจัดมดมีประสิทธิภาพสูงในการกำจัดมดทั้งรัง ได้อย่างรวดเร็ว และผลิตภัณฑ์ **แม็กซ์ฟอร์ซ ฟอर्ट (Maxforce Forte)** เหยื่อพิษสำหรับป้องกันและกำจัด แมลงสาบชนิดเจลออกฤทธิ์เร็ว เห็นผลได้ชัดเพียงชั่วข้ามคืนอีกด้วย

คุณสุธี กล่าวสรุปในตอนท้ายว่า “เนื่องจากสถานการณ์ไข้เลือดออกในปี 2556 ข้อมูลจากรายงานของสำนักระบาดวิ

ทยา แจ้งว่าในเดือนสิงหาคมที่ผ่านมาผู้ป่วยโรคไข้เลือดออกสะสมรวมถึง 109,468 ราย

ซึ่งมากกว่าในช่วงเวลาเดียวกันของปีที่แล้วถึง 3 เท่า สาเหตุสำคัญของโรคนี้มาจากยุงลายคิงส์ เซอร์วิส

เซ็นเตอร์ เล็งเห็นถึงแนวโน้มความรุนแรงที่อาจเพิ่มขึ้นได้ อีกทั้งยังเป็นการฉลองครบรอบ 36 ปี บริษัท คิงส์ เซอร์วิส เซ็นเตอร์จึงร่วมกับบริษัท ไบเออร์ไทย จำกัดจัดกิจกรรม CSR ฉีดพ่นยุงเพื่อกำจัดแหล่งเพาะพันธุ์ให้กับโรงเรียนในพื้นที่กรุงเทพมหานคร และ ปริมณฑล ด้วยผลิตภัณฑ์ที่ชื่อว่า **Aqua K-Othrine** ผลิตภัณฑ์กำจัดยุง ที่เหมาะกับการฉีดพ่นแบบปล่อยละเอียดและพ่นหมอกควัน โดยไม่ทิ้งคราบน้ำมันเนื่องจากเป็นสูตรน้ำ มีกลิ่นอ่อนจางช่วยลดอัตราการระคายเคืองต่อระบบหายใจ ใช้ง่าย สะดวก สะอาด สลายตัวได้เองตามธรรมชาติ โดยไม่ทิ้งสารตกค้างในสิ่งแวดล้อม”