

จระเข้เลี้ยงขยายตลาดสู่เอเชียตะวันออกเฉียงใต้ บุก เปิดสำนักงานหลักที่ลาว หวังเป็นเจ้าตลาดวัสดุก่อสร้าง



ทิศทางตลาดวัสดุก่อสร้างเอเชียตะวันออกเฉียงใต้อย่างไปได้สวย จระเข้เตรียมบุกตลาดอย่างต่อเนื่อง เปิดสำนักงานหลักที่ลาวเร่งพัฒนาสินค้าและบริการเข้าสู่ ตั้งเป้าตลาดในต่างประเทศ ยอดเติบโตเพิ่ม 15-20%

นายทวีร์ เศรษฐิน ผู้อำนวยการฝ่ายสื่อสารการตลาด บริษัท จระเข้ คอร์ปอเรชั่น จำกัด ผู้นำในการผลิตและจำหน่ายสินค้าวัสดุก่อสร้าง เพื่องานก่อสร้าง ซ่อมแซม และตกแต่ง ตราจระเข้และชาละวัน กล่าวว่า ขณะนี้บริษัทฯ มีแผนที่จะรุกตลาดวัสดุก่อสร้างในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ โดยก่อนหน้านี้ได้เปิดสำนักหลักที่เมืองย่างกุ้ง ประเทศพม่า ส่วนการเปิดสำนักงานหลักที่เมืองเวียงจันทน์ สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวในครั้งนี้ เนื่องจากช่วงหลายปีที่ผ่านมาจระเข้ได้เข้ามาทำตลาดในประเทศนี้ การเปิดสำนักงานก็เพื่อให้กลุ่มลูกค้าของบริษัทฯ สามารถติดต่อประสานงานต่างๆ ได้สะดวกเพิ่มประสิทธิภาพในการให้บริการมากขึ้น โดยรูปแบบการดำเนินธุรกิจจะมีลักษณะเป็น Representative Office ไม่มีการขายสินค้าหรือดำเนินธุรกรรมทางการเงินผ่านสำนักงานที่ลาว แต่เป็นการซื้อขายผ่านสำนักงานที่ประเทศไทย และขนส่งให้กับตัวแทนจำหน่ายหลักต่างๆ ที่อยู่ในประเทศลาว ต่อจากนั้นตัวแทนจำหน่ายหลัก ซึ่งมีอยู่ 12 ราย จะเป็นผู้กระจายสินค้าต่อไปยังผู้ค้าช่วงตามจังหวัดต่างๆ ต่อไป

สำหรับตลาดวัสดุก่อสร้างในประเทศลาวนั้น เป็นตลาดค่อนข้างใหญ่ แบ่งพื้นที่ตามภูมิภาค แต่ธุรกิจโดยรวมยังอยู่ในภาคกลาง เช่น เมืองเวียงจันทน์ ท่าแขก ปากเซ เป็นหลัก เป็นโอกาสให้เกิดการขยายตัวทางธุรกิจ ไปยังภูมิภาคอื่นของประเทศลาวได้ และบริษัทมองเห็นช่องทางดังกล่าว ประกอบกับแบรนด์จระเข้และชาละวัน เข้ามาเปิดตลาดที่นี้เป็นระยะเวลาพอสมควร ทำให้เป็นที่ยอมรับและมีชื่อเสียงในตลาดวัสดุก่อสร้างของลาวอยู่ในอันดับต้นๆ ทั้งนี้การทำตลาดในลาวไม่มีความแตกต่างจากในประเทศไทย เพราะทั้งสองประเทศมีพื้นที่ติดต่อกัน วัฒนธรรมการสื่อสารต่างๆ มีความคล้ายคลึง ไม่เป็นอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจทำให้มีความคล่องตัวและมีประสิทธิภาพ โดยในปีนี้บริษัทฯ ได้ตั้งเป้ายอดขายในต่างประเทศ 10% จากยอดขายรวมของบริษัทฯ และวางเป้าหมายเติบโตขึ้น 15-20% ซึ่งปัจจุบันบริษัท จระเข้เข้าไปทำตลาดในประเทศพม่า ลาว และกัมพูชา เวียดนาม มาเลเซีย รวมถึงการเข้าไปขยายตลาดในประเทศอื่นๆ ในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ด้วย

“ตลาดวัสดุก่อสร้างเอเชียตะวันออกเฉียงใต้มีอัตราการเติบโตอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากการเติบโตของ GDP และ

ความต้องการในการพัฒนาประเทศ โดยมีอัตราการเติบโตมากกว่า 10% ต่อปี ส่วนตลาดในกลุ่มประเทศ CLMV ประกอบด้วยประเทศ กัมพูชา ลาว พม่า เวียดนามก็เป็นตลาดที่มีขนาดใหญ่ และมีกำลังซื้อสูง แต่ก็มีนักลงทุนและคู่แข่งเพิ่มเช่นกัน ซึ่งปัจจุบันมีผู้ประกอบการจากประเทศจีน เข้ามาดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับวัสดุก่อสร้างที่มีราคาถูก ส่งผลกระทบต่อผู้ผลิตทั้งในและต่างประเทศ ทำให้บริษัทฯ จำเป็นต้องพัฒนาทั้งในด้านผลิตภัณฑ์และการให้บริการให้ได้มาตรฐาน เพื่อครองใจลูกค้าในตลาดต่างประเทศ” นายนรวิร์ กล่าวในที่สุด