

# “ดี เวล แกรนด์ แอสเสท” แจกกลยุทธ์นักพัฒนา อสังหาฯขนาดกลางรุ่นใหม่ เน้นใช้ “Online Marketing” เพื่อรับมือกับโลกดิจิทัลที่กำลังจะมาถึง



“ดี เวล แกรนด์ แอสเสท” แจกกลยุทธ์นักพัฒนาอสังหาฯขนาดกลางรุ่นใหม่  
เน้นใช้ “Online Marketing” เพื่อรับมือกับโลกดิจิทัลที่กำลังจะมาถึง

“ดี เวล แกรนด์ แอสเสท จำกัด” ฉายภาพอสังหาฯปี 59 ตลาดเติบโตขึ้น 5% และราคาที่ดินในปัจจุบันมีการปรับ  
ราคาสูงขึ้นพร้อมแจก “Digital Strategy” คือกลยุทธ์สำคัญในการเตรียมแผนที่จะสื่อสารกับลูกค้าในปีนี้ เผยเชื่อมั่น  
ในตลาดที่คาดว่าจะปิดการขายและโอนได้ตามยอดที่ตั้งไว้รวมทั้งย้ำจุดแข็งด้านการออกแบบและสร้างคอนโดฯ ให้  
ตรงกับความต้องการและไลฟ์สไตล์ของผู้บริโภคเน้นจับกลุ่มเป้าหมายระดับกลางบนพร้อมเล็งเปิดโครงการใหม่ปีนี้  
2 ท่าเล มูลค่าโครงการรวมกว่า 1,200 ล้านบาท

นายถาวรสิทธิ์ ธเนศเดชสุนทร กรรมการผู้จัดการ บริษัท ดี เวล แกรนด์ แอสเสท จำกัด กล่าววิเคราะห์แนวทางตลาด  
อสังหาริมทรัพย์ในปีนี้จะมีการเติบโตประมาณ 5% โดยราคาที่ดินสูงขึ้นเฉลี่ย ทั้งนี้บางท่าเล  
มีอัตราเติบโตสูงถึงสองเท่าตัว จึงเป็นปีที่ท้าทายขึ้นนอกจากผู้ประกอบการรายใหญ่แล้วยังมีกลุ่มนักลงทุนรายใหม่  
เข้ามาเพิ่มมากขึ้น ทำให้ผู้ประกอบการรายกลางต้องเตรียมพร้อมรับมือโดยการหาวัตกรรมการตลาดใหม่ๆ เช่น  
ดีไซน์ที่ทันสมัย การออกแบบที่ตรงกับความต้องการ และวิธีการสื่อสารให้เข้าถึงลูกค้าเพื่อให้ทันกับโลกออนไลน์ใน  
ปัจจุบันที่กลุ่มลูกค้าสามารถเข้าถึงได้ตลอดตั้งนั้นการสื่อสารควรจะรวดเร็ว ชัดเจนและถูกต้อง

บริษัท ดีเวล แกรนด์ แอสเสท เป็นนักพัฒนาอสังหาฯรายกลางที่จัดเป็นคอนรู่นใหม่ที่เข้ามาในตลาดอสังหาฯ  
ด้วยผลงานคอนโดสุดหรู ย่านสุขุมวิทถึงสองโครงการและยังคงมีความมุ่งมั่นที่จะสร้างชื่อบริษัทฯ ให้เติบโตในสาย  
ธุรกิจอสังหาฯ ต่อไป จึงมีเป้าหมายที่จะสร้างโครงการจากความเข้าใจของของผู้บริหารในการเป็นสถาปนิกที่มีจุดแข็งใน  
เรื่องงานออกแบบ รวมถึงการบริหารงานโครงการ เพื่อให้โครงการของเรามีความคุ้มค่ามากกว่าโครงการอื่นในท่าเล  
ใกล้เคียงกัน

และที่สำคัญในปี 2559 นี้ ดีเวลจะให้ความสำคัญกับการตลาดดิจิทัลแบบเต็มตัว เพื่อตอบรับการเปลี่ยนแปลงของ  
กลุ่มเป้าหมายโดยจะไม่สื่อสารแค่คุณลักษณะของตัวโครงการแต่จะเพิ่มในส่วนของการทำ Content ที่ตรงกับไลฟ์  
สไตล์ให้มากขึ้น สำหรับการสร้างชุมชนของคอนรู่นใหม่ที่สนใจเรื่องงานออกแบบศิลปะ และ เทคโนโลยีเพื่อการอยู่

อาศัย เพื่อเป็นการสร้างแบรนด์ก่อนเข้าตลาดหลักทรัพย์ในอีก 3 ปีข้างหน้า

โดยในปีนี้โครงการภายใต้การดำเนินงานของบริษัท ดี เวล แกรนด์ แอสเสท จำกัด จะประกอบด้วย

- โครงการ ดี ฮาบิแทท ราชพฤกษ์บ้านเดี่ยวดีไซน์โดดเด่น จำนวน 56 ยูนิต
- โครงการ ดี เมโมเรีย พหลโยธิน ซอย 8 คอนโดมิเนียมโลว์ไรซ์ 8 ชั้น จำนวน 123 ยูนิต มูลค่าโครงการ 600 ล้านบาท ขณะนี้ปิดการขายแล้วและจะมีการโอนส่งมอบให้ลูกค้าประมาณไตรมาสที่ 3 ของปี 2559 นี้
- โครงการ ดีมูระ รัชโยธินคอนโดมิเนียมโลว์ไรซ์ 8 ชั้น บนถนนพหลโยธิน ซอย 34 จำนวน 216 ยูนิต ราคาเริ่มต้น 1.83 – 4.00 ล้านบาท มูลค่าโครงการรวม 500 ล้านบาท มียอดขายแล้วกว่า 70% ถือว่าประสบผลสำเร็จ ซึ่งโครงการนี้ได้เน้นในการใช้สื่อ digital marketing ได้เป็นอย่างดีเยี่ยมเพราะฝ่ายการตลาดใช้งบเพียงแค่ 50% แต่กลับได้รับการตอบรับที่ค่อนข้างสูง ซึ่งถือเป็นการเน้นย้ำได้อย่างชัดเจนในการพัฒนาแนวทางการตลาดออนไลน์ ซึ่งจุดเด่นของโครงการ มีอาคารพื้นที่ส่วนกลางคุณภาพขนาดใหญ่กว่า 1,000 ตารางเมตรอย่าง “Black Box Social Club” ตอบโจทย์คนรุ่นใหม่ที่มีไลฟ์สไตล์การใช้ชีวิตที่ชอบเข้าสังคมด้วย Co-working Space และ Recreation & Entertainment Area พื้นที่ทำงานขนาดใหญ่และศูนย์รวมความบันเทิงที่ให้คุณใช้ชีวิตได้อย่างเต็มที่กับคอนเซ็ปต์การตลาด “Live Life The Right Way – เพราะชีวิตไม่ได้อยู่แค่ในห้อง” ซึ่งปัจจุบันลูกค้าที่เป็นเจ้าของห้องสามารถเข้ามาใช้บริการได้ทันทีโดยไม่ต้องรอให้อาคารส่วนที่พักอาศัยแล้วเสร็จ

สำหรับเป้าหมายของบริษัท ดีเวล แกรนด์ แอสเสท ในปี 2559 มีแผนงานจะเปิดตัวโครงการใหม่ 2 แห่ง มูลค่ารวม 1,200 ล้านบาท ประกอบด้วย ไตรมาสที่สอง โครงการ Urban Home เลียบทางด่วนเอกมัย- รามอินทรา มูลค่า 500 ล้านบาท และไตรมาสที่สี่ เปิดตัวคอนโดมิเนียมโลว์ไรซ์ ทำเลพหลโยธิน มูลค่า 700 ล้านบาท

###