

บ.ลีดเวย์ฯ ตัวแทนจำหน่ายเครื่องจักรกลหนัก แบรนด์ซุมิโตโมะ ฉลองยอดขาย 1000 คัน สุด อลังการ คาดสิ้นปียอดขายพุ่ง 1500 ล้านบาท



บริษัท ลีดเวย์ เฮฟวี แมชชีนเนอร์รี่ จำกัด จัดงานฉลองยอดขายเครื่องจักรกลหนักรถชุดไฮโดรลิก ยี่ห้อ ซุมิโตโมะทะลุ 1000 คันในระยะ 5 ปี พร้อมรุกตลาดรถชุดขนาดใหญ่ รุ่น SH 800 LDH -5 คาดสิ้นปีฟันยอดขายฉลุย 1500 ล้านบาท

นาย ฌกาจ แสนจัน กรรมการผู้จัดการบริษัท ลีดเวย์ เฮฟวี แมชชีนเนอร์รี่ จำกัด ซึ่งเป็นตัวแทนจำหน่ายเครื่องจักรกลหนักจากญี่ปุ่นอย่างเป็นทางการ ภายใต้แบรนด์ ซุมิโตโมะ หนึ่งในประเทศไทย กล่าวถึงความสำเร็จของบริษัทฯ ในการทำตลาดเครื่องจักรกลหนักในประเทศไทยว่า “ปัจจุบัน บริษัท ลีดเวย์ฯ ได้ดำเนินธุรกิจมานานนับเป็นปีที่ 5 แล้ว (ตั้งแต่ปี 2555-2560) ซึ่งผลการดำเนินงานตลอดระยะเวลา 5 ปีที่ผ่านมาบริษัทฯ มียอดขายเติบโตอย่างต่อเนื่องจนกระทั่งประสบความสำเร็จมียอดขายครบ 1000 คัน ในปีนี้ อันเป็นผลสืบเนื่องมาจาก การทำตลาดเครื่องจักรกลหนักครอบคลุมทุกความต้องการของลูกค้า ไม่ว่าจะเป็นรถชุดขนาดเล็ก 8-20 ตัน รถชุดขนาดกลาง 20-40 ตัน และรถชุดขนาดใหญ่ 40-80 ตัน โดยบริษัทมีอัตราการเติบโตเพิ่มขึ้นทุกปี สำหรับรถ 2 รุ่น ที่ลีดเวย์ฯ นำเข้ามาทำตลาดในประเทศไทย แบ่งเป็น 2 ประเภท คือ รถชุดและรถปูยาง (Paver) แยกตามน้ำหนักและกำลังการใช้งาน ทั้งนี้จุดแข็งของรถชุดไฮโดรลิกแบรนด์ซุมิโตโมะที่ลีดเวย์ฯ นำเข้ามาจำหน่ายคือเทคโนโลยีระบบไฮโดรลิกที่มีสมรรถนะดี มีแรงชุด ขณะเดียวกันยังขึ้นชื่อว่ายี่ห้อที่ประหยัดน้ำมันมากที่สุดอีกด้วย”

นอกจากนี้ยังมีปัจจัยอื่นๆ ที่สำคัญนอกเหนือจากสินค้าที่ประหยัดน้ำมันดีที่สุดสามารถตอบสนองทุกความต้องการของลูกค้าแล้ว บริษัทลีดเวย์ฯ ยังคงรักษาความสามารถในการแข่งขันในตลาดอย่างต่อเนื่อง เช่น การขยายตลาดใหม่เข้าภาครัฐ การให้บริการขายลือตใหญ่ รวมทั้งการพัฒนาบุคลากรอย่างต่อเนื่อง อีกทั้งยังมีการนำเสนอรูปแบบการเงินที่หลากหลายและรวดเร็วเพื่อความพึงพอใจของลูกค้าและที่สำคัญคือเรื่องบริการหลังการขายที่มีประสิทธิภาพสูงอีกด้วย

ส่วนเป้าหมายยอดขายของบริษัท ลีดเวย์ฯ ตั้งเป้าในการขยายตัวเพิ่มขึ้นทุกปี ซึ่งในปี 2560 นี้ บริษัท ลีดเวย์ฯ และซุมิโตโมะตั้งเป้าหมายยอดขายรถชุดไว้ที่ 300 คัน รถปูยาง 15 คัน นอกจากนี้บริษัทยังได้นำรถชุดขนาดใหญ่อย่าง SH800 LHD เข้ามาเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่ใช้งานในเมืองแร่เป็นหลัก ซึ่งคาดว่าจะทำให้ยอดขายรวมของ

ปีหน้าเพิ่มขึ้นเป็นประมาณ 350 คัน ส่งผลให้บริษัท ลีตเวียช สามารถก้าวขึ้นสู่อันดับที่ 5 ของตลาดภายในระยะเวลาเพียง 5 ปี

นอกจากนี้ เรายังได้วางแนวนโยบายในการรุกตลาดซึ่งอยู่ในเขตพื้นที่เมืองสำคัญ และกลุ่มลูกค้าบริษัทก่อสร้างรายใหญ่มากยิ่งขึ้นเนื่องจากในปัจจุบันเรามีชื่อเสียงและเป็นที่ยอมรับในตลาดมากยิ่งขึ้น เพราะรถชุด Sumitomo นั้นได้รับการตอบรับเป็นอย่างมากทั้งในเรื่องการประหยัดน้ำมัน พละกำลังในการขุด และ ความประหยัดในการบำรุงรักษา อีกทั้งลีตเวียชก็ได้มีการขยายศูนย์บริการอย่างต่อเนื่องโดยในปีนี้มีแผนที่จะขยายศูนย์บริการเพิ่มอีก 3 แห่งรวมเป็น 12 แห่งภายในสิ้นปีนี้เพื่อรองรับงานบริการหลังการขายสำหรับลูกค้าให้ดีที่สุด รวมถึงได้มีการนำรถชุดรุ่นขนาด 8 ตัน (SH80-6B) และ 13 ตัน (SH130-5) ซึ่งเป็นรุ่นที่มีความกระชับรัดกุมเหมาะกับพื้นที่งานที่จำกัดอีกทั้งยังประหยัดน้ำมันแบบสุด ๆ มาทำตลาดอย่างจริงจังเพื่อตอบโจทย์การทำงานในเขตเมือง พร้อมเสริมทัพความเป็น One Stop Service ด้วยธุรกิจเครื่องจักรมือสองคุณภาพสูงที่คัดสรรมาอย่างดีทั้งรถเก่านอกและในประเทศที่มีให้ลูกค้าเลือกทั้งในส่วนรถชุดและรถปูยาง เชี่ยวอดรายได้ปีนี้ทะลุ 1500 ล้านบาทอย่างแน่นอน

ด้านนาย โชจิ ยูชิตะ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ซุมิโตโม เอช.เอช.ไอ. คอนสตรัคชั่น แมชชีนเนอร์ จำกัด กล่าวว่า “ตลาดเครื่องจักรกลหนักในประเทศไทยเติบโตสูงสุดเป็นอันดับที่ 2 ในแถบเซาธ์อีส เอเชีย นั่นเป็นเพราะได้รับผลพวงจากเศรษฐกิจและอุตสาหกรรมก่อสร้างภาครัฐที่เติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่อง มีหลายเมกะโปรเจกต์ที่ดำเนินการอยู่ในขณะนี้ ทั้งรถไฟฟ้าสายสีต่างๆ การขยายถนนหนทาง อย่างเช่น โครงการระเบียงเศรษฐกิจ (EEC) และอีกหลายโครงการที่สำคัญๆ นั่นคือเหตุผลที่ทำให้บริษัท ซุมิโตโมฯ ให้ความสำคัญในการตั้งเป้าหมายและทำตลาดร่วมกับ บริษัท ลีตเวียช ซึ่งเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าของซุมิโตโม เจ้าเดียวในประเทศ เราใส่ใจรายละเอียดลูกค้าคนสำคัญทุกคนในตลาดประเทศไทย สนับสนุนทุกกิจกรรมจนกระทั่งประสบความสำเร็จในระยะเวลาเพียง 5 ปี ด้วยยอดขาย 1000 คัน นั่นคือความภาคภูมิใจที่สินค้าของบริษัทซุมิโตโม เป็นส่วนหนึ่งในความสำเร็จของบริษัท ลีตเวียช ในวันที่

ด้านแผนการลงทุนในอนาคต ลีตเวียช จะใช้งบประมาณ 80 ล้านบาทในการนำเข้ารถชุดพร้อมทั้งขยายสาขาเพิ่มอีก 3 สาขา คือ เชียงใหม่ นครราชสีมา และระยอง รวมการใช้สื่อในรูปแบบผสมผสาน เพื่อให้สอดคล้องกับการตลาดในยุคดิจิทัลที่มีความรวดเร็ว ปรับปรุงระบบฐานข้อมูลต่างๆ ในปีนี้เพื่อให้ครอบคลุมกลุ่มลูกค้าและการดูแลและการให้บริการหลังการขายได้สะดวกมากยิ่งขึ้น รวมทั้งมีการเพิ่มบุคลากรเพื่อขยายตลาดครอบคลุมการดูแลบริการหลังการขายมากยิ่งขึ้น

ไม่เพียงแต่ตลาดในประเทศเท่านั้นที่ลีตเวียช จะขยายการลงทุน บริษัทลีตเวียช ให้ความสำคัญกับตลาดในต่างประเทศเช่นเดียวกัน โดยจะเริ่มผลักดันตลาดที่พม่าให้แข็งแกร่งมากยิ่งขึ้น โดยเราตั้งเป้าหมายไว้ 1,000 ล้านบาทภายในสิ้นปี 2560 นี้ ส่วนปีหน้าตั้งเป้าหมายไว้ที่ 1,200 ล้านบาท เป็นต้น