

“วอลโว่เอเชีย จับมือ อิตัลไทยอุตสาหกรรม” เปิด เกมรุกตลาดรถขุดตัก ซึ่งเค้ก “งานถนน-ก่อสร้างทั่วไป” ชูไทยเป็นฮับขยายฐาน CLMV



“วอลโว่เอเชีย จับมือ อิตัลไทยอุตสาหกรรม” เปิดเกมรุกตลาดรถขุดตัก
ซึ่งเค้ก “งานถนน-ก่อสร้างทั่วไป” ชูไทยเป็นฮับขยายฐาน CLMV

“วอลโว่เอเชีย” ผนัก “อิตัลไทยอุตสาหกรรม” รุกขยายตลาดรถขุดตักสำหรับ “งานถนน-ก่อสร้างทั่วไป” ซึ่งทิศทาง
ตลาดโตต่อเนื่องมูลค่ารวมปีละกว่า 2.5 หมื่นล้านบาท ประเดิมส่งรถขุดวอลโว่ EC200D ลุยหัวเมืองใหญ่ทั่วประเทศ
ปีแรกหวังกวาดแชร์ 10% พร้อมชูไทยเป็นฮับขยายฐานตลาด CLMV

นายอดิศร์ พุทธิพัฒน์รักษ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท อิตัลไทยอุตสาหกรรม จำกัด เปิดเผยว่า บริษัท
อิตัลไทยอุตสาหกรรม จำกัด ร่วมมือกับ วอลโว่ คอนสตรัคชั่น อีควิปเมนท์ เปิดตัวรถขุดวอลโว่ EC200D รุ่นล่าสุด
เพื่อรองรับการขยายฐานลูกค้า “กลุ่มงานถนนและก่อสร้างทั่วไป” ซึ่งตลาดรถขุดสำหรับงานก่อสร้างดังกล่าว มูลค่า
ตลาดปีนี้อยู่ที่ประมาณ 25,000 ล้านบาท นับว่าเป็นตลาดที่มีการเติบโตที่ดีตามทิศทางขยายการลงทุนโครงสร้างพื้น
ฐาน และระบบคมนาคมในประเทศไทย รวมทั้งในกลุ่มประเทศเพื่อนบ้าน CLMV (กัมพูชา-ลาว- เมียนมา-เวียดนาม
)

ทั้งนี้ การที่บริษัทฯ ผนักกำลังร่วมเป็นพันธมิตรธุรกิจกับวอลโว่ คอนสตรัคชั่น อีควิปเมนท์ แบรินด์เครื่องจักรกล
หนักระดับโลกที่ได้รับการยอมรับด้านคุณภาพ ความปลอดภัยมายาวนาน จึงสอดคล้องกับยุทธศาสตร์การขับเคลื่อน
ธุรกิจของบริษัทฯ ที่วางไว้ คือ มุ่งเน้น “การหาโซลูชันที่เหมาะสมให้กับลูกค้าแต่ละกลุ่มผลานกับการจัดตั้งสายงาน
ขายกลุ่มมัลติแบรินด์ เพื่อบริหารจัดการให้ตอบโจทย์ครบทุกความต้องการของงานก่อสร้าง” ตั้งแต่กลุ่มโครงการ
และงานราชการ กลุ่ม Key Account กลุ่มเหมืองและโรงโม่ กลุ่มงานก่อสร้างถนน

นายอดิศร์ กล่าวว่า บริษัทฯ มุ่งเน้น 3 กลยุทธ์หลักในการขยายตลาด คือ 1. เลือกพันธมิตรธุรกิจที่เหมาะสม 2.
สร้างสรรค์กิจกรรมส่งเสริมการตลาดที่เข้าถึงลูกค้า โดยชูจุดเด่นผลิตภัณฑ์ “คงทน คู่มีค่า คู่มีราคา” 3. ความพร้อม
ด้านงานบริการหลังการขายและลูกค้าสัมพันธ์ที่มีศูนย์บริการอิตัลไทยเซ็นเตอร์ 14 แห่ง ครอบคลุมพื้นที่สำคัญทั้งใน
ไทย และ สเปน ลาว

“ยุทธศาสตร์ดังกล่าวทำให้ปีที่ผ่านมามี บริษัทฯ ประสบความสำเร็จในการเข้าถึงลูกค้าได้ทุกระดับตั้งแต่ผู้รับเหมาราย
ย่อยและขนาดกลาง จนถึงโครงการขนาดใหญ่ ทั้งเจาะตลาดกลุ่มเหมืองและโรงโม่ได้แล้วในระดับหนึ่ง และปีนี้ตั้ง

เป้าที่จะผลักดันรายได้ให้เติบโตกว่า 40% จากปีที่ผ่านมา”

มร.โรเจอร์ ดัน รองกรรมการผู้จัดการศูนย์เอเชียตะวันออกเฉียงใต้ บริษัท วอลโว่ คอนสตรัคชั่น อีควิปเมนท์ ประจำภูมิภาคเอเชียแปซิฟิก กล่าวว่า เหตุผลที่วอลโว่เลือกอิตาลีไทยอุตสาหกรรมเป็นคู่ค้าในการทำตลาดเครื่องจักรกลหนักมายาวนาน เพราะเล็งเห็นถึงศักยภาพว่าเป็นองค์กรที่มีความเข้าใจตลาดในประเทศไทยเป็นอย่างดี มีความพร้อมและพัฒนาการที่ต่อเนื่อง ทั้งด้านระบบรวมถึงทีมงานที่ได้รับการอบรมโดยตรงจากทางวอลโว่

ขณะที่การเปิดตัวรถขุดวอลโว่ EC200D เพิ่มเติมจากรุ่นอื่นๆ ที่มีอยู่ในตลาด ก็เพราะเชื่อมั่นและมองเห็นโอกาสจากตลาดเครื่องจักรกลหนักในประเทศไทยอันเป็นตลาดใหญ่ของภูมิภาค ว่ามีความน่าสนใจทั้งด้วยนโยบายขับเคลื่อนการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานของรัฐบาล รวมถึงการลงทุนภาคเอกชนที่มีการขยายตัว

ทั้งนี้ วอลโว่และอิตาลีไทยอุตสาหกรรม ได้เตรียมแผนขยายตลาดเครื่องจักรกลหนักร่วมกัน โดยระยะสั้นจะเน้นการทำตลาดในกลุ่มงานก่อสร้างสำหรับโครงสร้างพื้นฐาน ขณะที่ระยะยาว จะเน้นการสร้างเชื่อมั่นถึงคุณภาพและเทคโนโลยีเครื่องจักรกล รวมถึงบริการระดับสากลให้กับภาคอุตสาหกรรมก่อสร้างไทย โดยวอลโว่พร้อมให้การสนับสนุนทั้งด้านเทคโนโลยี การฝึกอบรมและให้ความรู้ในการดูแลเครื่องจักรกลให้กับอิตาลีไทยอุตสาหกรรม

นายสมเกียรติ จิวิริยะวัฒน์ ผู้อำนวยการสายงานอาวุโส ฝ่ายขาย บริษัท อิตัลไทยอุตสาหกรรม จำกัด กล่าวว่า จุดเด่นรถขุดวอลโว่ EC200D คือ รถขุดขนาด 20 ตันที่มี “ผลิตผลสูง ทนทาน ดักไว และใช้งานได้คุ้มค่า ภายใต้อัตราฐานวอลโว่” จึงเหมาะสำหรับลูกค้ากลุ่มงานก่อสร้างถนน ก่อสร้างอาคาร ปรับพื้นที่และสาธารณูปโภคทั่วไป ที่ถือเป็นสัดส่วน 75% ของตลาดรถขุด 20 ตันในไทย

สำหรับแผนการทำตลาดรถขุดวอลโว่ รุ่น EC200D จะมุ่งเน้นทั้งการต่อยอดฐานลูกค้าเดิมและการขยายฐานลูกค้าใหม่ ปูพรมตั้งแต่ผู้รับเหมารายย่อยจนถึงผู้ประกอบการขนาดใหญ่ โดยนำข้อมูลลูกค้ามาวิเคราะห์หาโอกาสและช่องว่างทางการตลาด พร้อมการจัดทำกิจกรรมส่งเสริมการขายที่เหมาะสมกับแต่ละหัวเมืองหลัก ที่มีศูนย์บริการอิตาลีไทยเซ็นเตอร์ตั้งอยู่ ได้แก่ ลำปาง ชลบุรี ขอนแก่น อุบลราชธานี และสุราษฎร์ธานี ก่อนขยายฐานให้ครอบคลุมทั่วประเทศ และ CLMV อาทิ ลาว กัมพูชา ต่อไป

บริษัทฯ คาดว่าปี 2561 รถขุดวอลโว่ EC200D จะสามารถทำยอดขายได้ประมาณ 350 ยูนิต ด้วยมูลค่ามากกว่า 1,500 ล้านบาท ครองส่วนแบ่งในตลาดรถขุด 20 ตัน ประมาณ 10%

อนึ่ง บริษัท อิตัลไทยอุตสาหกรรม จำกัด หรือ ITI คือ หนึ่งในธุรกิจหลักของกลุ่มบริษัทอิตัลไทย ดำเนินธุรกิจจัดจำหน่ายและให้บริการหลังการขายเครื่องจักรกลหนักแบรนด์ชั้นนำระดับโลก อาทิ วอลโว่ – เอสดีแอลจี – ทาดาโน – ยูตง – บ็อบแคท – แอตลาส คอปโก้ – พาวเวอร์เคิร์บเบอร์แอนด์พาวเวอร์เพฟเวอร์ และดีเอ็มไอ ที่สามารถ ตอบโจทย์ภาคอุตสาหกรรมก่อสร้างได้แบบครบวงจร

////////////////////////////////////

ข้อมูลเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ ฝ่ายประชาสัมพันธ์ บริษัท ริปเพิล เอฟเฟคท์ จำกัด 02-117-0663 หรือ
สุรวุฒิ จีวนางทอง 089-121-7129 / surawut.j@rippleeffect.co.th
วรรณวิมล วิมุทตะลพ 081-735-9621 / wanwimol.w@rippleeffect.co.th

อัญชลี ทองเฟื่อง 080-240-5215 / unchalee.t@rippleeffect.co.th