

“สตาร์มาร์ค” โหมตลาด “Mass Interior System” บริการออกแบบและตกแต่งเสร็จแบบครบวงจร



“สตาร์มาร์ค” โหมตลาด “Mass Interior System” บริการออกแบบ และตกแต่งเสร็จแบบครบวงจร เจาะกลุ่มโรงแรม ยกระดับตลาดอินทีเรียปี 63 หวังดันยอดโต 10%

สตาร์มาร์ค แมนูแฟคเจอร์ริ่ง ผู้นำด้านการออกแบบชุดครัวและเฟอร์นิเจอร์ตกแต่งคุณภาพเพื่อการพักอาศัยครบวงจร มายาวนานกว่า 37 ปี เปิดกลยุทธ์แตกไลน์ธุรกิจบริการออกแบบและตกแต่งเสร็จแบบครบวงจร เปิดระบบ “Mass Interior System” เจาะกลุ่มโรงแรมและเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์แบบเต็มตัว เน้นความครบวงจรแบบ All-in-One Customized Furnishing ดูแลตั้งแต่ต้นถึงท้ายกระบวนการ ชูจุดเด่นความลงตัวเฟอร์นิเจอร์ที่ออกแบบเฉพาะที่เข้าได้กับทุกพื้นที่งาน ช่วยประหยัดทั้งเวลาและค่าใช้จ่าย เปิดโครงการได้เร็วขึ้น ไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายเคลียร์พื้นที่มาก บำรุงรักษาง่าย ปรับเปลี่ยนได้ตามความต้องการ พร้อมเป็นเรือธงตลาดอินทีเรียปี 63 หวังดันยอดขายเติบโต 10%

นางสาวณัฐภัทร์ ศรีสกุลภิญโญ กรรมการผู้จัดการ บริษัท สตาร์มาร์ค แมนูแฟคเจอร์ริ่ง จำกัด เปิดเผยว่า แม้ว่าปัจจุบันภาพรวมของตลาดอสังหาริมทรัพย์ โดยเฉพาะในกลุ่มคอนโดมิเนียมจะยังมีแนวโน้มที่ติดลบอยู่ก็ตาม แต่ทว่าตลาดเฟอร์นิเจอร์ยังคงมี Demand จากกลุ่ม B+ ถึง A+ และความต้องการของนักลงทุนจากต่างประเทศอยู่ในระดับสูง โดยเฉพาะการเกิดใหม่ของกลุ่มที่พักและโรงแรม เพื่อรองรับปริมาณนักท่องเที่ยวที่มีจำนวนมากขึ้นเรื่อยๆ สตาร์มาร์คจึงได้เห็นถึงช่องทางการแตกไลน์สู่ธุรกิจตกแต่งห้องพักแบบครบวงจร ประกอบกับความเชี่ยวชาญของบริษัท

ในด้านเฟอร์นิเจอร์ตกแต่งภายในที่พักออาศัยแบบ Fully-Furnished และ Fully-Fitted จนเกิดเป็นไอเดียของ กลยุทธ์บริการออกแบบและตกแต่งเสร็จแบบครบวงจร หรือ Mass Interior System service เพื่อตอบโจทย์ลูกค้า ในกลุ่มโรงแรมและเซอร์วิส อพาร์ทเมนท์โดยเฉพาะ

Mass Interior System โดย สตาร์มาร์ค คือบริการออกแบบและตกแต่งเสร็จแบบครบวงจร ตั้งแต่ขั้นตอนของการ ให้คำปรึกษา ออกแบบ ตกแต่ง รวมไปถึงการจัดการจัดหาและผลิตเฟอร์นิเจอร์-ของตกแต่ง มาประกอบแบบสำเร็จรูป เข้า ในพื้นที่งานแบบ All-in-One Customized Furnishing ให้แก่ลูกค้าโครงการ ซึ่งจะแตกต่างจากเฟอร์นิเจอร์หรือ ของตกแต่งสำเร็จรูปทั่วไป ที่ไม่มีดีไซน์หลากหลายและไม่สามารถจัดให้เข้าพื้นที่พอดี โดยจุดเด่นของ Mass Interior System คือความลงตัวของเฟอร์นิเจอร์ที่จะได้รับการออกแบบเฉพาะให้เข้ากับพื้นที่ได้พอดี และสามารถ นำมาประกอบเข้าชุดเสร็จ โดยไม่มีการก่อสร้างที่หน้างานเหมือนงานบิวต์อินทั่วไป นอกจากนี้ บริการนี้ยังมีจุดเด่น จากโรงงานผลิตและนักออกแบบของสตาร์มาร์คเอง ที่สามารถปรับเปลี่ยนและผลิตตามความต้องการของโครงการ ได้โดยง่าย

โดยในขั้นตอนของ Mass Interior System สตาร์มาร์คจะทำงานร่วมกับเจ้าของโครงการและทีมงานสถาปนิก ตั้งแต่กระบวนการออกแบบอาคาร เข้าวัดพื้นที่ และขั้นตอนการนำเสนอรูปแบบการตกแต่ง รวมไปถึงนำเสนอดีไซน์ เฟอร์นิเจอร์ที่มีรูปแบบเฉพาะ สอดคล้องกับทุกข้อกำหนดของโครงการและสามารถเข้ากับพื้นที่ได้พอดี อีกทั้งใน ระหว่างขั้นตอนของ Mass Interior System ยังสามารถขึ้นโครงสร้างอื่นๆ ได้อย่างปกติ เนื่องจากสตาร์มาร์คจะ คำนวณระบบคานรับน้ำหนักก่อนที่เฟอร์นิเจอร์จะผลิตมาประกอบเสร็จไว้ล่วงหน้า ซึ่งบริการนี้จะสามารถช่วยให้ เจ้าของโครงการ ประหยัดทั้งเวลาและค่าใช้จ่าย สามารถดำเนินการเปิดโครงการได้เร็วขึ้น ไม่ต้องเสียค่าใช้จ่าย เคลียร์พื้นที่มาก และสามารถทำการซ่อมบำรุงง่ายเพราะเฟอร์นิเจอร์ต่างๆ สามารถถอดแยกชิ้นได้นั่นเอง

นางสาวณัฐภักดิ์ ให้ข้อมูลเพิ่มเติมว่า Mass Interior System บริษัทฯ เริ่มให้บริการครั้งแรกในปี 2554 จากการที่ บริษัทเข้าตกแต่งโครงการของกลุ่มโรงแรมแกรนด์เซ็นเตอร์พ้อยท์ที่แรก ในโครงการ Grande Centre Point Sukhumvit ที่ Terminal 21 นับเป็นปีแรกที่บริษัทเห็นความเป็นไปได้และทดลองการให้บริการนี้ โดยเป็นการ ตกแต่งห้องพักทั้งหมด 498 ห้องในระยะเวลา 8 เดือน ซึ่งสตาร์มาร์ค ก็ได้รับเสียงตอบรับที่ดีมากจากเจ้าของโครงการ เนื่องจากเป็นโครงการระดับลักซ์ชัวรี่ และช่วยให้โครงการนี้เปิดบริการเร็วกว่ากำหนดถึง 3 เดือน ทำให้เราเกิดความมั่นใจและเชื่อว่าจะสามารถให้บริการเพื่อตอบรับความต้องการของโครงการอื่นๆ ได้เป็นอย่างดีเช่นเดียวกัน และจากนั้นสตาร์มาร์คก็ได้ให้บริการกับโครงการอีกหลายแห่ง อาทิ Grande Centre Point Sukhumvit 55, Grande Centre Point Pattaya รวมถึงโครงการที่อยู่ในระหว่างดำเนินการอีก 2-3 โครงการด้วย

ปัจจุบันตัวเลขผลประกอบการของสตาร์มาร์คยังคงดำเนินไปทิศทางบวก จาก Backlog กว่า 1,600 ล้านบาท ในช่วง 10 เดือนแรก ซึ่งฐานลูกค้าหลักของสตาร์มาร์ค ยังคงแบ่งออกเป็นลูกค้าโครงการที่ 60% และลูกค้าทั่วไปที่ 40% โดยกลุ่มลูกค้าทั่วไปยังคงยอดการเติบโตในระดับที่ดี จากจำหน่ายผ่านโซว์รูม โมเดิร์นเทรด และดีลเลอร์กว่า

80 สาขาทั่วประเทศและในกลุ่ม AEC นอกจากนี้ สินค้าของสตาร์มาร์ค ทั้ง เฟอร์นิเจอร์ตกแต่งภายในที่พักอาศัย และ “ชุดครัวแพนทรี” ที่เป็นสินค้าที่สตาร์มาร์คมีความเป็นเชี่ยวชาญเป็นอย่างมาก รวมถึงสินค้ากลุ่มอื่นๆ ที่เปิดตัวไปในงานบ้านและสวน ต่างได้รับการตอบรับค่อนข้างดี และมีลูกค้าสนใจพร้อมวางมัดจำกว่า 100 ราย ซึ่งทำให้บริษัทคาดว่าจะสามารถผลักดันยอดขายให้เติบโต 10% ได้ตามเป้าในปี 62 นี้

“ในปี 2563 ที่จะถึงนี้ สตาร์มาร์คจะมีการปรับ Flagship store ที่ CDC และ โชว์รูมบางนา เพื่อรองรับลูกค้าสตาร์มาร์คอินทีเรีย ให้เข้าถึงบริการที่รวดเร็ว และตอบโจทย์ทั้งในแง่ของเทคโนโลยีและฝีมือ อีกทั้ง บริษัทยังได้เตรียมการปรับกระบวนการภายใน ทั้งลดกระบวนการให้กระชับขึ้น และดีไซน์สินค้าโดยคำนึงถึงความต้องการของตลาด พร้อมสร้าง Connect กับพาร์ทเนอร์ต่างๆ เพื่อให้ลูกค้าได้รับบริการที่ครบวงจรในสินค้าเพื่อการอยู่อาศัย และแน่นอนว่าไลน์ธุรกิจ Mass Interior System service จะเป็นอีกหนึ่งเรื่องที่จะช่วยสร้างความแตกต่างให้กับบริษัทได้ ทั้งในแง่ของบริการที่ครบวงจร ประหยัดเวลา-ค่าใช้จ่าย และตอบโจทย์ได้อย่างตรงจุด ซึ่งสตาร์มาร์คคาดว่าจะสามารถดันยอดขายให้เติบโตได้ 10% ในปี 63” นางสาวณัฐปภัสร กล่าวทิ้งท้าย

สำหรับโค้งสุดท้ายในปี 62 นี้ สตาร์มาร์ค แมนูแฟคเจอร์ริง เตรียมส่งของขวัญให้ทุกคนครบถ้วนเฉลิมฉลองไปกับเทศกาลแห่งความสุข กับแคมเปญ “Mega Bonus Sale” ส่งท้ายปลายปี พบสินค้าชุดครัว ลดสูงสุดกว่า 50% พบกับชุดครัวสตาร์มาร์ค ได้ที่โชว์รูม CDC เรียบทางด่วนรามอินทรา, เซ็นทรัลบางนา ชั้น 5 และโฮมโปรทุกสาขาทั่วประเทศ สามารถติดตามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ Line@: @starmarkkitchen หรือคลิก <https://www.starmark.co.th> / Facebook: Starmarkkitchen / Instagram : Starmarkkitchen