

สมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน ชู 3 นโยบายหลัก ผลักดัน สมาชิกสร้างมาตรฐาน เพิ่มความเชื่อมั่นผู้บริโภค



สมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน ชู 3 นโยบายหลัก
ผลักดันสมาชิกสร้างมาตรฐาน เพิ่มความเชื่อมั่นผู้บริโภค

เปิดวิสัยทัศน์นายกสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้านคนใหม่ ชู 3 นโยบายหลักผลักดันธุรกิจเติบโตต่อเนื่อง เน้นสร้างความเชื่อมั่นต่อผู้บริโภค การสร้างการมีส่วนร่วมของสมาชิกพัฒนาสินค้าบริการและบุคลากร และการพัฒนาองค์กรอย่างยั่งยืนและคำนึงถึงสิ่งแวดล้อม รับผิดชอบต่อเศรษฐกิจที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว เผยเน้นการพัฒนาจากภายในสู่ภายนอก มั่นใจสามารถชิงส่วนแบ่งมูลค่าตลาดรวมได้มากขึ้น คาดปี 2563 โตเพิ่มขึ้น 5%

นายวรุฒิ กาญจนกุล นายกสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน เผยว่า ตนเองได้เข้ามารับตำแหน่งนายกสมาคม ในวาระปี พ.ศ. 2563 – 2565 และตั้งใจที่จะผลักดันนโยบายหลัก ๓ ด้านซึ่งประกอบไปด้วย นโยบายด้านที่ 1 สร้างสมาคมฯ ให้เป็นที่เชื่อมั่นต่อผู้บริโภค (Trusted by Consumers) ผ่านกิจกรรมในด้านต่าง ๆ อาทิ การสร้างการรับรู้ให้กับผู้บริโภค ไม่ว่าจะเป็นการพัฒนาเว็บไซต์ของสมาคมฯ เพื่อให้ผู้บริโภคเข้าถึงข้อมูลได้อย่างถูกต้อง การจัดงานแสดงสินค้ารับสร้างบ้านพร้อมการประชาสัมพันธ์ไปอย่างทั่วถึง นอกจากนี้ยังดำเนินการตรวจสอบคัดกรองสมาชิกเพื่อให้บริษัทที่เข้ามาเป็นสมาชิกของสมาคมฯ มีความน่าเชื่อถือและมั่นใจได้ รวมถึงการทำกิจกรรมเพื่อสังคม (CSR) โดยสมาคมฯ ยังคงมุ่งเน้นกิจกรรมสำหรับเยาวชนเป็นหลักผ่านโครงการ “สมาคมธุรกิจรับสร้างบ้านสร้างอนาคตเพื่อเด็กไทย” ซึ่งในปีนี้มีกิจกรรมต่อเนื่องอีกเช่นกัน

ในนโยบายด้านที่ 2 จะเป็นการสร้างการมีส่วนร่วมเพื่อสร้างคุณค่า (Participation to Create Value) ซึ่งจะเป็นการมีส่วนร่วมของสมาชิกในการพัฒนาตลาดรับสร้างบ้านร่วมกัน ผ่านการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการของ ธุรกิจรับสร้างบ้านอย่างต่อเนื่องทั้งเรื่องแบบบ้าน การก่อสร้าง รวมถึง กลยุทธ์ทางการตลาด และนำเสนอต่อผู้บริโภคผ่านการจัดงานแสดงสินค้าในรูปแบบต่าง ๆ นอกจากนี้ยังมุ่งเน้นความร่วมมือกับองค์กรภายนอกเพื่อพัฒนาธุรกิจรับสร้างบ้าน อาทิ ความร่วมมือกับสถาบันการศึกษา ที่จะผลิตบุคลากรคุณภาพเข้าสู่ธุรกิจรับสร้างบ้าน ซึ่งกิจกรรมนี้ สมาคมฯ ได้ดำเนินการมาอย่างต่อเนื่องและเริ่มเห็นผลผลิตของบุคลากรเพิ่มขึ้นทุกปี

และนโยบายหัวข้อที่ 3 การพัฒนาอย่างยั่งยืน (Sustainable Development) โดยสมาคมฯ ต้องผลักดันให้สมาชิกสามารถเติบโตได้อย่างยั่งยืนภายใต้การเปลี่ยนแปลงทางด้านเศรษฐกิจ โดยในส่วนนี้จะเน้นเรื่องของการสร้างความรู้และพัฒนานวัตกรรมใหม่ ๆ เข้าสู่ธุรกิจ การสร้างทักษะให้กับบุคลากร ผ่านการอบรมสัมมนา การศึกษาดูงานต่างประเทศ รวมถึงการแลกเปลี่ยนความรู้ระหว่างกัน รวมถึงกับองค์กรภายนอก ทั้งในและต่างประเทศ นอกจากนี้ทางสมาคมฯ ยังมุ่งเน้นให้สมาชิกคำนึงถึงเรื่องสิ่งแวดล้อม และการให้ความรู้ พร้อมสนับสนุนให้สมาชิกคำนึงถึงการออกแบบบ้านมาตรฐานที่รองรับสังคมผู้สูงอายุ (Aging society) อีกด้วย

“ตัว 3 นโยบายหลักนี้ถือเป็นโมเดลที่เราจะใช้ในการพัฒนาสมาคมฯ ให้เติบโตไปอย่างต่อเนื่อง ผ่านวิสัยทัศน์ที่ว่า สมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน เป็นที่เชื่อมั่นของผู้บริโภค มีส่วนร่วมเพื่อสร้างคุณค่าและพัฒนาอย่างยั่งยืน Trusted by Consumers, Participation to Create Value and Sustainable Development” นายวรวิทย์ กล่าว

นายวรวิทย์ กล่าวต่อไปว่า ใน 3 ปี ที่ดำรงตำแหน่งนายกสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้านนั้น แต่ละปีจะมีกลยุทธ์การบริหารงานที่แตกต่างกันออกไป โดย

ปีแรก จะเป็นปีที่เน้นการเสริมสร้าง คือการเน้นเสริมสร้างการรับรู้ให้กับสังคม ภาครัฐ หน่วยงานต่างๆ และผู้บริโภค ผ่านกิจกรรมต่าง ๆ ที่จะร้อยเรียงเป็นเรื่องราวเดียวกันตลอดทั้งปี

ปีที่ 2 จะเป็นปีที่เน้นการพัฒนา คือ เน้นการพัฒนามาตรฐานงานรับสร้างบ้าน ไม่ว่าจะเป็นเรื่องการทำคู่มือ มาตรฐานรับสร้างบ้าน, การพัฒนาคน หรือพัฒนาบุคลากรของสมาชิก

และปีที่ 3 จะเป็นปีที่ก้าวสู่ความยั่งยืน คือเป็นปีที่วิเคราะห์ผลงานด้านการรับรู้ของผู้บริโภค, การพัฒนาของสมาชิก ทั้งจำนวนและคุณภาพ, การวิเคราะห์แนวทางแก้ไขและมอบผลให้กับคณะผู้บริหารรุ่นต่อไป เพื่อพัฒนางานของสมาคมให้สู่ความยั่งยืน

การพัฒนาใน 3 นโยบายดังกล่าว ตลอดวาระ 3 ปี จะเห็นได้ว่า สมาคมฯ มุ่งเน้นการพัฒนาจากภายในสู่ภายนอก คือต้องพัฒนาสมาชิก ผลักดันให้สมาชิกพัฒนาผลิตภัณฑ์ พัฒนาบุคลากร เพื่อให้เกิดผลิตภัณฑ์และบริการที่มีคุณภาพ ซึ่งทำให้ผู้บริโภคได้รับผลิตภัณฑ์และบริการที่ดี นำไปสู่ความเชื่อมั่นต่อสมาคมฯ และธุรกิจรับสร้างบ้านต่อไป ซึ่งปัจจุบันถือว่า ผู้บริโภคเองให้การยอมรับในตัวสมาคมฯ เพิ่มมากขึ้น โดยเป้าหมายของสมาคมฯ นอกจากเรื่องการ

สร้างความเชื่อมั่นกับผู้บริโภคแล้ว สมาคมฯ ยังคงต้องการเพิ่มสัดส่วนทางด้านมูลค่าตลาดรวมของธุรกิจรับสร้างบ้านให้เพิ่มมากขึ้น โดยปัจจุบันบริษัทรับสร้างบ้านที่เป็นสมาชิกสมาคมฯ มีส่วนแบ่งการตลาดอยู่ราว 25% คิดเป็นมูลค่าตลาดรวมราว 12,500 ล้านบาท ขณะที่ในปี 2563 คาดว่าสามารถชิงส่วนแบ่งมูลค่าตลาดรวมได้มากขึ้น 5% เนื่องด้วยปัจจัยหลายด้านทั้งการเพิ่มจำนวนสมาชิกรับสร้างบ้านในภูมิภาคและการกระตุ้นการรับรู้ พร้อมกับการสร้างความเชื่อมั่นต่อผู้บริโภคของสมาคมฯ

ติดต่อฝ่ายประชาสัมพันธ์สมาคมธุรกิจรับสร้างบ้าน

ปณัชชา ปนัดดาภรณ์ โทร. 081-668-0003 อีเมลล์ panatcha.pa@gmail.com

คณิษฐา สิริพฤษา โทร. 089-680-1366 อีเมลล์ kanitsa.s@hotmail.com