

สยามกลการอุตสาหกรรม คว่างานลูกค้าผู้ผลิต กระเบื้องรายใหญ่ให้บริการเช่ารถยกยูนิแคริเออร์ ฟอร์คลิฟท์ 14 คัน พร้อมมองภาคการผลิตและโลจิสติกส์ขยายตัวหนุนธุรกิจฟอร์คลิฟท์โต วางแผน สร้างมูลค่าเพิ่มจากงานบริการเพื่อความคุ้มค่าของลูกค้า ค้า มั่นใจยอดขายปี 60 เข้าเป้า 900 คัน



นายประธานวงศ์ พรประภา กรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท สยามกลการอุตสาหกรรม จำกัด ผู้นำธุรกิจนำเข้าและจัดจำหน่ายรถยก ยูนิแคริเออร์ ฟอร์คลิฟท์ (UniCarriers Forklift) พร้อมการบริหารงานขนส่งเคลื่อนย้ายภายในคลังสินค้า-โรงงานอุตสาหกรรมแบบครบวงจร (Fleet management) เปิดเผยว่า บริษัทได้ส่งมอบรถยูนิแคริเออร์ฟอร์คลิฟท์รุ่น 1F Series จำนวน 14 คัน ให้กับบริษัท ไทล์ ท็อป อินดัสตรี จำกัด (มหาชน) ผู้ผลิตกระเบื้องเซรามิค หนึ่งในเครือข่ายธุรกิจของ บริษัท ไดนาสตี เซรามิค จำกัด (มหาชน)

โดยการส่งมอบรถฟอร์คลิฟท์ในครั้งนี้ จะนำไปใช้สำหรับปฏิบัติการเคลื่อนย้ายสินค้าภายในคลังสินค้าของโรงงาน รถฟอร์คลิฟท์ทุกคันอยู่ภายใต้สัญญาเช่าและให้บริการหลังการขาย-การบำรุงรักษาทั้งหมดโดยบริษัทฯ ซึ่ง บริษัท ไดนาสตี เซรามิค จำกัด (มหาชน) เลือกใช้ยูนิแคริเออร์ฟอร์คลิฟท์ทั้งที่โรงงานผลิตและสาขาต่างๆ เพื่อรองรับงานทั้งการผลิตและการขนส่งผลิตภัณฑ์และสินค้าให้กับลูกค้า

“รถยูนิแคริเออร์ฟอร์คลิฟท์ที่ส่งมอบครั้งนี้ได้ติดตั้งอุปกรณ์พิเศษตามความต้องการของลูกค้าเพิ่มเติม อาทิ ชุดป้องกันวัสดุหล่นผ่านหลังคา ถังดับเพลิง Overhead guard muffler ไฟส่องหลังพร้อม Buzzer และสลักล็อกฝาถังน้ำมัน เป็นต้น เพื่อทำให้เกิดประสิทธิภาพในการทำงานของรถฟอร์คลิฟท์ในขณะที่ปฏิบัติงานที่หน้างานจริง และเพื่อยกมาตรฐานความปลอดภัยในการขนส่งและบริการในระดับสากล”นายประธานวงศ์กล่าว

นายประธานวงศ์ กล่าวต่ออีกว่า แนวโน้มธุรกิจรถฟอร์คลิฟท์ที่ได้รับผลบวกจากการขยายตัวของภาคการผลิตและโลจิสติกส์โดยตรงส่งผลให้บริษัทสามารถขยายบริการให้เช่าและให้เช่าพร้อมคนขับ (Fleet management) ให้กับผู้

ประกอบการได้อย่างต่อเนื่อง โดยปัจจุบันผู้ประกอบการหันมาใช้บริการเช่ารถฟอร์คลิฟท์กันมากขึ้น เพราะไม่ต้องแบกรับภาระต้นทุนที่สูง และยังได้รับการบริการที่ดีจากผู้ให้บริการทำให้ธุรกิจเกิดความคล่องตัวปัจจุบันสัดส่วนพอร์ตรถเช่าของบริษัทอยู่ที่ 70% และรถขาย 30%

ทั้งนี้บริษัทมีแผนสร้างมูลค่าเพิ่มจากงานบริการ สร้างความคุ้มค่าให้กับลูกค้า โดยจะมีการพัฒนาบุคลากรช่างบริการ นักขับรถฟอร์คลิฟท์ให้มีความเชี่ยวชาญเพียงพอต่อความต้องการใช้งานของลูกค้าและการเติบโตของตลาดในอนาคต อีกทั้งจะมีการทำตลาดบริการใหม่ๆ เพิ่มเติม อาทิ การควบคุมเครื่องในลานจัดเก็บและคลังสินค้า เป็นต้น

ส่วนยอดขายตั้งแต่เดือนมกราคมจนถึงเดือนพฤศจิกายน 60 บริษัทสามารถทำยอดขายได้ใกล้เคียงเป้าหมาย โดยทั้งปีนี้บริษัทเชื่อว่าจะสามารถทำยอดขายได้ตามเป้าหมายที่ 900 คัน