

# “อยุธยาซีดีพาร์ค” เพิ่มพื้นที่โซนไอที-เทคโนโลยี

## รองรับการขยายตัวของตลาด สมาร์ทโฟน-แท็บเล็ต

### ดึงขาใหญ่ร่วมเปิดร้านเพียบ



“อยุธยาซีดีพาร์ค” จับมือ “ซีเอสซี” และ “บานาน่าไอที” และแบรนด์ใหญ่อีกหลายราย เปิดพื้นที่โซนไอที-เทคโนโลยีเพิ่ม เพื่อรองรับการขยายตัวของตลาดสมาร์ทโฟน-แท็บเล็ตที่โตแบบก้าวกระโดด ให้ทันกับตลาดที่กำลังเติบโตขึ้น และกำลังซื้อที่ขยายตัวอย่างต่อเนื่อง



นางปราณี ด่านชัยวิโรจน์ กรรมการผู้อำนวยการ ผู้บริหาร “อยุธยาซีดีพาร์ค” ซึ่งเป็นศูนย์การค้าที่ใหญ่และทันสมัยที่สุดในจังหวัดพระนครศรีอยุธยา และภาคกลางตอนบน เปิดดำเนินการมาแล้ว 15 ปีเปิดเผยว่าจากการศึกษาตลาดพบว่า อุตสาหกรรมและธุรกิจไอทีมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากผลิตภัณฑ์ไอทีเข้ามามีบทบาทและถือเป็นส่วนหนึ่งในการใช้ชีวิตประจำวันและการดำเนินธุรกิจ ภาครัฐเองก็มีนโยบายส่งเสริมการใช้ผลิตภัณฑ์ไอที ส่งผลให้อุตสาหกรรมนี้เติบโตต่อเนื่อง โดยเฉพาะอย่างสินค้าในหมวดสมาร์ทโฟนและแท็บเล็ตจะมีการเติบโตค่อนข้างสูงแบบก้าวกระโดด โดยถ้าดูจากพฤติกรรมของผู้บริโภคในปัจจุบัน ที่มีแนวโน้มใช้งานเพื่อความบันเทิงมากขึ้น นอกจากนี้ ยังมีการพัฒนาสมาร์ตโฟนราคาประหยัด แม้เรามียังมีเพียง 3-5 พันบาท ก็สามารถเป็นเจ้าของสมาร์ตโฟนได้ ราคาที่ถูกลง นั่นเองจึงเป็นเหตุผลให้ทาง “อยุธยาซีดีพาร์ค” ได้ขยายพื้นที่ในส่วนของร้านไอทีและเทลคอมในศูนย์การค้าเพิ่มมากขึ้น ล่าสุด ได้จับมือเป็นพันธมิตรกับ บริษัทคอมพิวเตอร์ ซีเอสเอ็ม คอนเน็คชั่น อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล จำกัด หรือร้าน ซีเอสซี (CSC) และ บริษัท คอมเซเว่น อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล จำกัดผู้ค้าปลีกสินค้าไอทีภายใต้แบรนด์ บานาน่า ไอที (Banana IT) ร้านค้าปลีกสินค้าไอทีที่มีสาขามากที่สุดในประเทศไทยและแบรนด์อื่น ๆ อีกมากเพื่อขยายสาขาและเพิ่มพื้นที่ภายใน อยุธยาซีดีพาร์คสำหรับรองรับกับตลาดที่กำลังเติบโตขึ้น และกำลังซื้อที่ขยายตัวอย่างต่อเนื่อง

ด้านนายฤกษ์วัฒน์ วรวานิช รองประธานบริหารบริษัท คอมเซเว่น อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล จำกัดเผยว่า เราเป็นผู้ค้าปลีกสินค้าไอทีภายใต้แบรนด์ บานาน่า ไอที ร้านค้าปลีกสินค้าไอทีที่มีสาขาที่สุดในประเทศไทย ครอบคลุมครบทุกความต้องการใช้งานสินค้าไอที ได้รับความไว้วางใจและความร่วมมืออย่างใกล้ชิดจากซัพพลายเออร์ชั้นนำทั่วโลกกว่า 500 รายที่คัดสรรมาจำหน่าย โดยมีสินค้าขายมากกว่า 10,000 รายการ ทั้ง โน้ตบุ๊ก คอมพิวเตอร์ประกอบ (DIY) สินค้าแอดเซสเซอร์ี่ต่าง ๆ แก๊ตเจ็ด ในปัจจุบันมีร้านค้า 270 สาขาถึงสิ้นปีคาดว่า จะขยายสาขาได้ถึง 300 สาขา มีจุดเด่นคือ เน้นความพึงพอใจสูงสุดของลูกค้า ซึ่งเรายอมทุ่มทุนกว่า 10 ล้านบาทในการพัฒนาคอลล์เซ็นเตอร์ ศูนย์

บริการหลังการขาย ลูกค้าสัมพันธ์เพื่อความพึงพอใจของลูกค้าเป็นสิ่งสำคัญ ดูแลและให้บริการลูกค้าเสมือนหนึ่งเป็นญาติของเราเอง

บานานาไอทีถือว่าเป็นผู้บุกเบิกตลาดไอทีในจังหวัดพระนครศรีอยุธยามาคู่กันกับทางอยุธยาซิตีพาร์ค ตลาดที่นี้ถือว่ามีชื่อเสียง ดิฉันเรื่อย ๆ และมีศักยภาพในการเติบโต สาขาในอยุธยาเราจัดเต็มสินค้า เพราะถือว่าเป็นเมนหลัก คนที่อาศัยอยู่ในพื้นที่จะมีการซื้อซ้ำ และมีศักยภาพที่จะซื้อสินค้าได้หลายชนิด โดยใช้งบประมาณ 5 ล้านบาทต่อสาขา การรีโนเวท เป็นสิ่งใหม่ ๆ ที่จะเกิดขึ้น ที่จะช่วยดึงดูดลูกค้าให้มาทำกิจกรรม มาแข่งกีฬา เป็นจุดนัดพบแหล่งใหม่ในจังหวัดอยุธยา นอกเหนือจากไลฟ์สไตล์ในการช้อปปิ้งแล้ว อาจจะมีรูปแบบใหม่ในการแข่งกีฬา การเอนเตอร์เทน เพราะโดยปกติเวลาห้างปิดแล้วก็ไม่รู้จะไปไหนกัน เป็นสิ่งที่ทางอยุธยาซิตีพาร์คทำให้ไม่แพ้ในกรุงเทพฯ เชื่อว่าจะเป็นห้างที่โดดเด่นที่สุดในอยุธยาและจังหวัดใกล้เคียง น่าจะทำให้ตลาดคึกคัก

“พฤติกรรมของผู้บริโภคในแต่ละโซน แต่ละพื้นที่จะไม่เหมือนกัน เราจะศึกษาจากพฤติกรรมของลูกค้า แล้วนำเสนอสินค้าที่ตอบสนองกับพฤติกรรมดังกล่าว กลุ่มลูกค้าของอยุธยาซิตีพาร์คเองมีหลากหลาย ทั้งในกลุ่มของนิคมอุตสาหกรรม ตั้งแต่ระดับผู้บริหาร ไปจนถึงกลุ่มผู้ใช้แรงงาน กลุ่มลูกค้าครัวเรือนที่มีบ้านเรือนอยู่ในอยุธยาและจังหวัดใกล้เคียง ครอบคลุมไปจนถึงภาคกลางตอนบน โดยผมมองว่า อยุธยาซิตีพาร์คมี magnet หลายจุด อย่างเช่น มีเทสโก้โลตัส โรบินสัน ตัวห้างตั้งอยู่ติดกับศูนย์ราชการ ริมถนนสายเอเชีย ผู้คนสัญจรผ่านไปผ่านมา นับเป็นจุดได้เปรียบเป็นอย่างมาก เชื่อว่าในอนาคตจะเป็นทำเลศักยภาพที่มีโอกาสเติบโตได้อีกมาก”

ด้านนายวงศ์สมรรถ สรรพพชดาญาณ รองประธานบริหารบริษัท คอมพิวเตอร์ ซิสเต็ม คอนเน็คชั่น อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด หรือ ซีเอสซีได้ให้ความเห็นสอดคล้องกันว่า ตลาดในภาคกลางเป็นตลาดที่ใหญ่รองลงมาจากกรุงเทพฯ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในจังหวัดพระนครศรีอยุธยา ซึ่งใกล้กรุงเทพฯ มาก การสื่อสารผ่านเทคโนโลยี ไม่ว่าจะเป็นโซเชียลเน็ตเวิร์ค หรือ chat ทำให้คนไม่เฉพาะในประเทศ แต่เป็นคนทั่วโลกได้ติดต่อสื่อสารกัน ในส่วนของการขยายในปีนี้อองบริษัทเดินสายคุยกับหลาย ๆ ห้าง เพื่อขยายสาขาไปกับห้าง ในจังหวัดพระนครศรีอยุธยา ซึ่งเป็นจังหวัดใหญ่เรายังไม่เคยเปิดสาขาที่ไหนมาก่อน สาขาที่อยู่ถัดจากจังหวัดนี้ไปคือ ชัยนาท และสุพรรณบุรี(มี 3 สาขา) เราก็มองอยู่ที่จะขยายสาขาเข้ามาในจังหวัดนี้ โดยดูแล้วว่า “อยุธยาซิตีพาร์ค” ก็เป็นหนึ่งในทำเลที่มีศักยภาพและกำลังซื้อสูง ที่ทางซีเอสซีมองเห็นโอกาสทางธุรกิจ โอกาสทางการตลาดที่เราจะเติบโตไปด้วยกัน จึงได้ตัดสินใจจอง 2 ห้องเลย โดยจะอยู่ที่ประมาณ 30ตารางเมตรและ 80-100 ตารางเมตรเพื่อขยายด้านการบริการในอนาคต โดยเราใช้แบรนด์ “CSC” ในการขยายสาขา ภายใต้คำนิยามว่า “เทคโนโลยีไร้ขีดจำกัด” โดยใช้งบประมาณกว่า 2 ล้านบาท จากงบประมาณในการก่อสร้างและขยายสาขาในปีนีไว้ทั้งสิ้นที่ 100 ล้านบาท

“การปรับโฉมของอยุธยาซิตีพาร์ค ก่อนข้างเป็นรูปโฉมที่ดูล้ำยุค ทันสมัย ไม่ได้เป็นแค่ห้าง พลาซ่า หรือดีพาร์ทเมนท์สโตร์ แต่ดูแล้ว ให้ความรู้สึกเรื่องของความสบาย เป็นห้างรูปแบบใหม่ ที่มีรูปแบบของคอมมูนิตี้มอลล์ มาผสมผสานกันกับดีพาร์ทเมนท์สโตร์ ทำให้คนที่เข้ามาเดินไม่ต้องเร่งรีบมาก เดินเล่นก็จริง แต่เดินได้ชิลล์ ๆ สบาย ๆ เดินได้ทั้ง

วัน ประกอบกับความพยายามในการสรรหาร้านมาตอบสนองไลฟ์สไตล์ของลูกค้าที่หลากหลาย ครบครัน ทั้งเทคโนโลยี แฟชั่น เครื่องประดับ และอีกหลาย ๆ สิ่งเพื่อมาตอบโจทย์ให้กับไลฟ์สไตล์ของคนที่มีการเปลี่ยนแปลงไปตามยุคสมัย อยุธยาเองเป็นจังหวัดที่ไม่ไกลจากกรุงเทพฯ ฉะนั้น เรื่องความเจริญ ความทันสมัยอะไรต่าง ๆ ไม่ได้แตกต่างจากกรุงเทพฯ มากนัก เราเชื่อว่า ไม่ได้ตอบสนองแค่เฉพาะคนในจังหวัดอยุธยาเท่านั้น จังหวัดอื่น ๆ ที่อยู่ใกล้เคียงต้องมาแน่นอนอาจจะเลยไปถึงชียงนาคด้วย ทั้งนี้ซีเอสซีพร้อมที่จะรองรับกับความต้องการด้านเทคโนโลยีที่จะเติบโตขึ้นอย่างเต็มที่เช่นกัน” รองประธานบริหารซีเอสซี กล่าวในที่สุด