

เจ.ดี.พูลส์ ปลื้ม ปิด Q1 ทะลุเป้า 225 ล้านบาท



กลุ่มบริษัท เจ.ดี.พูลส์ เผยผลประกอบการไตรมาสแรก 225 ล้านบาท โตกว่าปีที่แล้วร้อยละ 12 เป็นผลจากเศรษฐกิจเริ่มฟื้น และการออกงานแฟร์กระตุ้นการตัดสินใจผู้บริโภค ชี้ตลาดกลุ่มนักท่องเที่ยว ผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ มีแนวโน้มต้องกระแสการท่องเที่ยว โดยเฉพาะในต่างจังหวัด เมืองท่องเที่ยว และจังหวัดชายแดน ส่วนในกรุงเทพฯ ตลาดบ้านราคาสูงน่าจับตามอง คาดยอดขายจากกลุ่มนักท่องเที่ยวปีนี้ ประมาณร้อยละ 20 จากยอดขายรวมที่ตั้งเป้าไว้ 1,000 ล้านบาท

นายธนศักดิ์ ฝั่งเดช ประธานกรรมการบริหาร และกรรมการผู้จัดการ กลุ่มบริษัท เจ.ดี.พูลส์ ผู้ผลิตและจำหน่ายสระว่ายน้ำนวัตกรรม สร้างสระเร็ว มาตรฐานสูง และรับประกันยาวนานกว่า พร้อมบริการหลังการขายอย่างครบวงจร เปิดเผยผลประกอบการไตรมาส 1 ปี 2559 ปิดยอดขายที่ 220 ล้านบาท เติบโตขึ้นจากช่วงเดียวกันในปีที่ผ่านมา ร้อยละ 12 เป็นผลมาจากสถานการณ์เศรษฐกิจเริ่มฟื้น ผู้บริโภคอันการใช้จ่ายมาจากปีก่อน กอปรกับการวางกลยุทธ์การตลาด และการออก บูชงานแสดงสินค้าตั้งแต่ต้นปี ช่วยเร่งการตัดสินใจของผู้บริโภค ทั้งนี้ ลูกค้าของสระว่ายน้ำ เจ.ดี.พูลส์ แบ่งเป็น 2 กลุ่ม ได้แก่ กลุ่มลูกค้าทั่วไป ที่ติดตั้งสระว่ายน้ำภายในบ้าน และกลุ่มนักท่องเที่ยว ผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ รีสอร์ท พูลวิลล่า คอนโด บ้านจัดสรร ซึ่งแบ่งสัดส่วนเป็นกลุ่มลูกค้าทั่วไปร้อยละ 70 และกลุ่มนักท่องเที่ยวร้อยละ 30

นายธนศักดิ์ กล่าวเพิ่มเติมว่า กลุ่มลูกค้าเป้าหมายในกลุ่มนักท่องเที่ยว มีแนวโน้มการเติบโตองกระแสการท่องเที่ยวของประเทศ ซึ่งสระว่ายน้ำ นับเป็นสิ่งอำนวยความสะดวกที่ผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์โรงแรม รีสอร์ท บ้านพักตากอากาศ จำเป็นต้องมีเพื่อเพิ่มมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าของตน โดยปัจจุบัน เทรนด์ความนิยมรีสอร์ทในรูปแบบพูลวิลล่าเพิ่มมากขึ้น ยิ่งเอื้อต่อการเติบโตของตลาดสระว่ายน้ำมากยิ่งขึ้น ซึ่งจุดเด่นของสระว่ายน้ำ เจ.ดี.พูลส์ คือการสร้างสระสำเร็จรูป จึงใช้เวลารวดเร็ว ใช้งานสะอาดเรียบร้อย เหมาะกับสร้างสระจำนวนมากในเวลาจำกัด ทั้งนี้ พื้นที่ที่น่าจับตามองจะเป็นพื้นที่ที่เป็นเมืองท่องเที่ยวในจังหวัดต่างๆ โดยเฉพาะ พัทยา ชลบุรี ที่มีอัตราการเติบโตสูงทั้งโรงแรม รีสอร์ท และบ้านพักตากอากาศ และพื้นที่ตามแนวชายแดนที่ติดกับลาว และกัมพูชา เป็นทางผ่านและกำลังพัฒนาเป็นเมืองธุรกิจก็มีแนวโน้มการเติบโตของอสังหาริมทรัพย์มากขึ้นเช่นกัน ซึ่งจะเป็นพื้นที่ที่บริษัท มุ่งเข้าไปพัฒนาธุรกิจต่อไป

ในส่วนในตลาดอสังหาริมทรัพย์ในกรุงเทพฯ มองว่า ปีนี้คอนโดมีการเติบโตต่ำ เนื่องจากคอนโด โอเวอร์ซัพพลายอยู่ แต่ตลาดบ้านแนวราบ ในกลุ่มบ้านราคาสูง ยังเติบโตได้ดี เพราะลูกค้านิยมมีสระว่ายน้ำส่วนตัวภายในบริเวณบ้าน เป็นหนึ่งในเฟอร์นิเจอร์ใช้ต้อนรับแขก และเพื่อการดูแลสุขภาพ ซึ่งผู้ลงทุนบ้านจัดสรรในกลุ่มราคา 7 ล้านขึ้นไป

เริ่มใช้สระว่ายน้ำภายในบ้านเป็นจุดขายโครงการอีกทางหนึ่ง ทั้งนี้ คาดว่าในปีนี้จะมียอดขายจากกลุ่มนักลงทุน
ประมาณร้อยละ 20 จากยอดขายรวมที่ตั้งเป้าไว้ 1,000 ล้านบาท โดยวางแผนกลยุทธ์การขายสาขาแฟรนไชส์ไป
จังหวัดต่างๆ พร้อมกับการสร้างแบรนด์ให้เป็นที่รู้จักในกลุ่มเป้าหมาย นายธนศักดิ์ กล่าวสรุป