

แสงชัยฯ บุกตลาด AEC ประเดิมพม่า พร้อมเปิดตัว “BLUEAIR” เจาะกลุ่มลูกค้า Premium

“แสงชัยแอร์ฯ” ศึกษาช่องทางเข้าสู่ AEC ประเดิมบุกตลาดพม่าเป็นที่แรก ก่อนไปลาว และกัมพูชาต่อด้วยกลยุทธ์ให้ตัวเองเป็น Hub หรือ Stock Point ให้กับ Partner เพื่อที่ตัวแทนของแต่ละประเทศไม่ต้องรับภาระสต็อกสินค้า พร้อมเตรียมชนโปรดัคส์เข้าไทยเพียบ ทั้ง SIEMENS, Honeywell และน้องใหม่มาแรงอย่าง BLUEAIR เจาะกลุ่มลูกค้าระดับ Premium มั่นใจด้วยค่าทดสอบที่สูง ตั้งเป้ายอดขายโตกว่า 100%



นายบุญฤทธิ์ ฉันทสุวรรณ ผู้จัดการทั่วไป บริษัท แสงชัยแอร์ควอลิตี้ จำกัด ผู้นำเข้าและจัดจำหน่ายเครื่องฟอกอากาศ “HONEYWELL” ผู้นำตลาดเครื่องฟอกอากาศ และพัดลมดีไซน์ มากกว่า 10 ปี เปิดเผยว่า ปัจจุบัน บริษัทฯ ได้แตกกลุ่มธุรกิจของบริษัทฯ ออกเป็น Health Home and Commercial โดยกลุ่ม health จะมีผลิตภัณฑ์เครื่องฟอกอากาศ Honeywell และกลุ่ม home (บ้าน) โครงการบ้านจัดสรร จะมีพัดลมดีไซน์และอุปกรณ์ไฟฟ้า เช่น สวิตช์ไฟ, ปลั๊กไฟ, ตู้โหลด, เบรกเกอร์ของแบรนด์ Siemens ซึ่งเป็นสินค้าหลัก ส่วนกลุ่ม commercial/project (งานตึกสูง high rise building) จะมีอุปกรณ์ไฟฟ้า คือ สวิตช์ไฟ, ปลั๊กไฟ และตู้ไฟ ที่ใช้ในงานคอนโดมิเนียม, บ้านจัดสรร และโครงการต่าง ๆ โดยสัดส่วนรายได้เป็นของกลุ่ม health ประมาณ 30%, กลุ่ม home 40%, กลุ่ม high rise 30%

และขณะนี้บริษัทฯ ได้เตรียมความพร้อมที่จะเข้าสู่ ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (Asean Economic Community : AEC) ที่จะเกิดขึ้นภายใน 3 ปีข้างหน้า ซึ่งตอนนี้ทางบริษัทเริ่มเดินทางเพื่อหาพันธมิตรทางธุรกิจ (Strategic Partner) สำหรับการเป็นตัวแทนในการดูแลสินค้าที่มีอยู่ของบริษัททั้ง 3 แแบรนด์ ได้แก่ เครื่องฟอกอากาศ และพัดลม Honeywell จากประเทศอเมริกา , อุปกรณ์สวิตซ์ปลั๊ก SIEMENS จากประเทศเยอรมัน และเครื่องฟอกอากาศน้องใหม่มาแรงอย่าง BLUEAIR จากประเทศสวีเดน

ซึ่งขณะนี้ได้ทำการเจรจาติดต่อกลุ่มโรงแรมบางโครงการในประเทศพม่า เพื่อเริ่มทำการนำเข้าสินค้ากลุ่มสวิตซ์ปลั๊กของ SIEMENS จากประเทศไทย อีกทั้งยังเริ่มติดต่อตัวแทนในประเทศกัมพูชาเพื่อเป็นตัวแทนการนำเข้าสินค้าของ Honeywell แล้วด้วย

“บริษัทวางกลยุทธ์ไว้โดยที่บริษัทจะทำหน้าที่เป็น Hub หรือ Stock Point ให้กับ Partner เพื่อที่ตัวแทนของแต่ละประเทศ จะได้ไม่ต้องรับภาระเรื่องสต็อกสินค้าและการจัดส่งจากประเทศไทย ซึ่งทาง Supplier ก็ให้การสนับสนุนอย่างเต็มที่ไม่ว่าจะเป็น SIEMENS หรือ BLUEAIR เพราะต้องการผลักดันให้ประเทศไทยเป็นจุดกระจายสินค้า (Stock Point) เรื่องการจัดส่ง (Logistic) ไปยังประเทศเพื่อนบ้านอย่าง พม่า ลาว และกัมพูชา เพราะประเทศไทยมีความได้เปรียบทางด้านภูมิศาสตร์ จากชายแดนติดกัน อีกทั้งการขนส่งก็มีความสะดวก รวดเร็ว สามารถส่งได้ทั้งทางรถบรรทุกและทางเรือในราคาที่ไม่สูงจนเกินไปด้วย” นายบุญฤทธิ์ กล่าว

นายบุญฤทธิ์ กล่าวต่ออีกว่า ปัจจุบันบริษัทมียอดขายจากสินค้าอุปกรณ์ไฟฟ้าแรงต่ำ (Low Voltage) และตัวสวิตช์ปลั๊กไฟฟ้าจาก SIEMENS สูงที่สุด และยังมีสินค้าใหม่ คือ เครื่องฟอกอากาศจาก “BLUEAIR” ที่นำมาเปิดตัวเป็นสินค้าที่มีการเติบโตเร็วที่สุด ด้วยนวัตกรรมแห่งการฟอกอากาศจากประเทศสวีเดน โดยทางแสงชัยฯ ได้รับความไว้วางใจจาก BLUEAIR SWEDEN ให้เป็นผู้จัดจำหน่ายแต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทย

ทั้งนี้มองว่าปัจจุบันผู้คนต่างให้ความสนใจและห่วงใยสุขภาพกันมากขึ้น ด้วยปัญหาภูมิแพ้ ที่อัตราผู้ป่วยเพิ่มขึ้น อีกทั้งการแข่งขันในตลาดเครื่องฟอกอากาศโดยเฉพาะแบรนด์จากญี่ปุ่น ที่เป็นกลุ่มสำหรับห้องขนาดเล็ก ราคาอยู่ที่ประมาณ 10,000 บาท ขึ้นไปนั้นมีสูง แต่เครื่องฟอกอากาศในกลุ่ม Premium ราคาตั้งแต่ 15,000 – 30,000 บาท ซึ่งมีประสิทธิภาพการฟอกเร็วและเงียบมากนั้น คู่แข่งจากประเทศญี่ปุ่นยังไม่มี

เห็นได้ชัดว่าที่ผ่านมามีผลตอบรับของ BLUEAIR ค่อนข้างดีมาก ถึงแม้เป็นแบรนด์น้องใหม่ในตลาดโลก แต่เนื่องจากได้รับคำทดสอบที่สูง จากหลายสถาบันระดับโลก อีกทั้งผลการทดสอบยังออกมาว่ามีประสิทธิภาพการฟอกอากาศสูง และเร็วที่สุด ด้วยเทคโนโลยีการเก็บเสียงที่ทำให้ทำงานเป็นไปอย่างเงียบที่สุด ผนวกกับผู้บริหารมีความรู้และเข้าถึงข้อมูลต่างๆ จากอินเทอร์เน็ตอย่างง่ายดาย จึงทำให้ยอดขายของ BLUEAIR เติบโตในอัตราที่น่าพอใจ

“ในไตรมาส 4 ปี 2555 จะทำการเปิดตัวสินค้าใหม่ คือ สวิตช์ปลั๊กจาก SIEMENS ในกลุ่มตลาด Premium ซึ่งเจาะกลุ่มคอนโดมิเนียมราคาสูงในตัวเมือง รวมไปถึงบ้านราคาสูง โดยสินค้าที่นำเข้ามา จะเป็น Series ใหม่ที่ใช้ชื่อว่า “Valere” ที่ใช้วัสดุระดับ Premium ไม่ว่าจะเป็นกรอบกระจก Temper Glass หรือ กรอบอลูมิเนียมแท้ปิดเงา ด้วยรูปทรงสี่เหลี่ยมจัตุรัส เน้นรูปลักษณ์และดีไซน์ตามแบบยุโรป คุณภาพสูงตามมาตรฐาน SIEMENS จากประเทศเยอรมัน แต่อยู่ในราคาที่คนไทยสามารถจับต้องได้ ซึ่งขณะนี้ก็ได้รับการตอบรับและเจรจาทางธุรกิจเพื่อเริ่มใช้แล้ว กับ Strategic partner หรือพันธมิตรทางธุรกิจอย่าง กลุ่ม แชนสิริ สำหรับกลุ่มบ้านระดับบนแล้ว

รวมถึงในต้นปี 2555 จะมีการเปิดตัวเครื่องฟอกอากาศ BLUEAIR ที่เป็นสินค้าในกลุ่มห้องขนาดเล็ก ระดับราคาต่ำกว่า 15,000 บาท โดยมีสีส้มที่สวยงาม ให้เลือก แต่ยังคงคอนเซปต์ที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัวของ BLUEAIR ไม่ว่าจะ เป็นโครงสร้างที่ทำด้วยเหล็ก เน้นความเรียบหรู ประสิทธิภาพการฟอกอากาศที่สูงมากๆ บนระดับของเสียงที่ต่ำมากๆ ออกมา ซึ่งจะเปิดตัวพร้อมกันในประเทศของเอเชีย” นายบุญฤทธิ์ กล่าวปิดท้าย

ข่าวประชาสัมพันธ์โดย:

ปรึกษาประชาสัมพันธ์ บริษัท โพรอันเดรท จำกัด

คุณสิทธิกร เสี่ยมโปร่งโทร. 081-913-1291 หรือ 02-553-3161-3

เผยแพร่ข่าวโดย:

Thaimediapr.com