

GUNKUL เปิดตัวแบรนด์น้องใหม่ “GRooF”(กรูฟ)

ลุยตลาดโซลาร์รูฟในระดับครัวเรือนเต็มรูปแบบ



บมจ.กันกุลเอ็นจิเนียริง (GUNKUL) เปิดตัว “GRooF”(กรูฟ) ลุยตลาดโซลาร์บ้านเจาะกลุ่มที่พักอาศัยและกลุ่มผู้ประกอบการรายย่อยให้เข้าถึงระบบพลังงานแสงอาทิตย์แบบติดตั้งบนหลังคา (Solar Rooftop) ที่จะช่วยลดภาระค่าไฟฟ้า และทำให้ผลิตไฟฟ้าใช้ได้เองตลอดอายุการใช้งาน 25 ปี ลุยต่อจิ๊กซอร์ธุรกิจโซลาร์ของกันกุลให้ครอบคลุมครบวงจร ในทุกประเภทการใช้งานของโซลาร์ และครอบคลุมทุกกลุ่มผู้ใช้ไฟฟ้า

นางสาวโศภชา ดำรงปิยวุฒิ ประธานกรรมการบริหาร บริษัท กันกุล เอ็นจิเนียริง จำกัด (มหาชน) (GUNKUL) เปิดเผยว่า จากแนวโน้มความต้องการใช้ไฟฟ้าภายในประเทศที่มีเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องทุกปี จึงทำให้กลุ่มบริษัทฯ เล็งเห็นถึงความต้องการไฟฟ้าภายในประเทศ และมองว่าการติดตั้งโซลาร์รูฟเป็นการช่วยประหยัดค่าไฟ จึงนำมาซึ่งโครงการ “GRooF Smart Living by Gunkul” ที่จะสร้างมิติใหม่ของการประหยัดพลังงานที่ทุกคนสามารถจับต้องได้

GRooF นอกจากจะส่งเสริมการรักษาสิ่งแวดล้อมจากการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์แล้ว ยังให้การดูแลลูกค้าด้วยทีมงานมืออาชีพที่มีประสบการณ์ดำเนินงานติดตั้งระบบโซลาร์มากกว่า 300 เมกะวัตต์ พร้อมด้วยแอปพลิเคชันที่สามารถรายงานผลการผลิตไฟฟ้าของบ้านแบบสะดวกทันสมัย สามารถเข้าถึงได้ทุกที่ทุกเวลา

GUNKUL ยังคงเดินหน้าในการมองหาโอกาสทางธุรกิจใหม่ๆ เพิ่มขึ้น เพื่อเพิ่มศักยภาพของธุรกิจในภาคส่วนต่างๆ ให้เติบโตได้อย่างแข็งแกร่ง เพื่อเป้าหมายในการเป็นผู้ประกอบการด้านธุรกิจพลังงานทดแทนอย่างครบวงจร และการเปิดตัวผลิตภัณฑ์ใหม่ “GROOF” ครั้งนี้ ถือเป็นก้าวต่อยอดธุรกิจและต่อยอดให้เห็นว่าบริษัทพร้อมลุยต่อจิ๊กซอร์ธุรกิจโซลาร์ของกันกุลให้ครอบคลุม ครบวงจร ในทุกประเภทการใช้งานของโซลาร์ และครอบคลุมทุกกลุ่มผู้ใช้ไฟฟ้า จากปัจจุบันมีโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ และลมทั้งในและต่างประเทศ รวมแล้วกว่า 500 เมกะวัตต์

นางสาวนฤชดา ดำรงปิยวุฒิ ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการ บริษัท กันกุล เอ็นจิเนียริง จำกัด (มหาชน) หรือ GUNKUL กล่าวว่าการติดตั้งโซลาร์รูฟ GRooF จะทำให้สามารถผลิตไฟฟ้าใช้ได้เองตลอดอายุการใช้งานถึง 25 ปี โดยจะสามารถคืนทุนได้ในระยะเวลา 8-10 ปี และได้ผลตอบแทนประมาณ 8-14%

ในขณะที่ GRooF ตั้งเป้ามีลูกค้ามาใช้บริการ 300 หลังคาเรือน ในระยะเวลา 1 ปี โดยตั้งเป้ารายได้ไว้ที่ประมาณ 50-70 ล้านบาท ซึ่งในขณะนี้มีลูกค้าลงทะเบียนสนใจให้สำรวจติดตั้งแล้ว 100 ราย โดยจะวางแผนการตลาดเชิงรุก

เน้นการให้ข้อมูล ความรู้ โดยวางงบการตลาดไว้ที่ 10-15% ในการทำการตลาด ซึ่งจะใช้สื่อโซเชียลมีเดียในการสร้างแบรนด์ให้เป็นที่รู้จัก รวมถึงมีแผนที่จะขยายตลาดไปยังตลาดต่างประเทศในอนาคต และ GRoof ยังได้มีการทำข้อตกลงกับทางธนาคารพาณิชย์ เพื่อให้สินเชื่อบ้านกับลูกค้าที่สนใจติดโซลาร์รูฟ เช่น ธนาคารไทยพาณิชย์ และธนาคารกสิกรไทย สำหรับผู้ที่สนใจสำรวจ และติดตั้งสามารถติดต่อ GRoof ได้ที่ LINE : @GRoof , 095-4909999