

SUSCO รุกธุรกิจเข้มข้น...ขยายฐานลูกค้าสู่ “กลุ่มคนรุ่นใหม่” เปิดตัว”ซัสโก้ สมาร์ท เมมเบอร์” ไม่ต้องพกบัตร รับแต้มเต็มๆ สุดคุ้ม



SUSCO รุกธุรกิจอย่างเข้มข้น...เปิดตัว SUSCO Smart Member [ซัสโก้ สมาร์ท เมมเบอร์] ชูจุดเด่น “สมัครง่าย ไม่ต้องพกบัตร” เพียงแจ้งเบอร์โทรฯ สะสมคะแนนรับสิทธิประโยชน์มากมาย อาทิ แลกส่วนลดเติมน้ำมัน มูลค่าสูงสุดถึง 1,000 บาท, ทองคำหนัก 1 บาท, โทรศัพท์ 32 นิ้ว, จักรยานเทอร์โบ ฯลฯ เป็นต้น เพื่อขยายฐานลูกค้าสู่กลุ่มคนรุ่นใหม่ มั่นใจปีนี้ มีสมาชิกมากกว่า 1 ล้านราย พร้อมเผยผลการดำเนินงานปีที่ผ่านมา ประสบความสำเร็จอย่างสูง ทำรายได้ทะลุเป้ากว่า 19,000 ล้านบาท ทำกำไรเพิ่มขึ้นกว่า 80% ทั้งนี้ ตั้งเป้าเพิ่มจำนวนสถานีบริการน้ำมันให้ครบ 300 แห่ง พร้อมสร้างความอำนวยความสะดวกครบครัน ครอบคลุมทั่วประเทศ ภายใน 3 ปี

นายภิมุข สิมะโรจน์ ประธานกรรมการบริหาร บริษัท ซัสโก้ จำกัด (มหาชน) หรือ SUSCO เปิดเผยว่า “ในปีที่ SUSCO มีนโยบายจะเน้นกลยุทธ์รุกตลาดเข้าถึงกลุ่มคนรุ่นใหม่ให้มากขึ้น โดยเปิดตัว SUSCO Smart Member [ซัสโก้ สมาร์ท เมมเบอร์] ซึ่งมีความโดดเด่น คือ “สมัครง่าย ไม่ต้องพกบัตร” สมาชิกสะสมคะแนนง่ายๆ เพียงแจ้งเบอร์โทรศัพท์ ก็สามารถใช้บริการและสะสมแต้มได้ทันที “ยิ่งเติมมาก ยิ่งสะสมคะแนนได้มาก” เพื่อนำมาใช้เป็นส่วนลดในการเติมน้ำมันและแลกรับของรางวัลพิเศษมากมาย โดยสามารถตอบสนองไลฟ์สไตล์ของคนรุ่นใหม่ ที่ต้องการความสะดวกรวดเร็ว เป็นสมาชิกและสะสมคะแนนได้โดยไม่ต้องพกบัตรให้ยุ่งยาก

ทั้งนี้ นายชัยฤทธิ์ สิมะโรจน์ ได้กล่าวเพิ่มเติมในรายละเอียดว่าจากการเปิดตัวอย่างไม่เป็นทางการ ในช่วงเดือนกุมภาพันธ์ ที่ผ่านมา ปรากฏว่า ได้รับการตอบรับจากผู้บริโภคอย่างดี มีผู้สมัครใช้บริการแล้วกว่า 1 แสนราย และภายในปี 2560 ตั้งเป้า จะมีสมาชิกเพิ่มขึ้นเป็น 1 ล้านราย ทั้งนี้ ผู้สนใจสามารถสมัครได้ที่สถานีบริการน้ำมัน SUSCO หรือผ่านทาง <http://member.susco.co.th> ได้ตั้งแต่วันนี้เป็นต้นไป

นายชัยฤทธิ์ ยังกล่าวเพิ่มเติมว่า ในปีที่ผ่านมา ซัสโก้ [SUSCO] ประสบความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจอย่างน่าพอใจ โดยมียอดขายรวม 1,077 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2558 ถึงร้อยละ 14 โดยปัจจัยหลักมาจากการบริหารอย่างมืออาชีพ และมุ่งขยายธุรกิจในเชิงรุก ทำให้ในปัจจุบัน ซัสโก้ [SUSCO] มีสถานีบริการน้ำมันทั้งหมด จำนวน 230 สถานี โดยตั้งเป้าจะมีสถานีบริการน้ำมันเพิ่มเป็น 250 สถานี ภายในปี 2560 นี้ และเพิ่มเป็นมากกว่า 300 สถานี ภายในปี 2562 ซึ่งเฉลี่ยแล้วมีการเปิด ประมาณ 20-30 สถานีต่อปี ทั้งนี้ เป้าหมายในการขยายสถานีบริการน้ำมัน ซัสโก้

[SUSCO] จะเน้นเพิ่มสถานที่ในแหล่งท่องเที่ยว และ ชุมชนในต่างจังหวัดเป็นหลัก

นอกจากนี้ ซัสโก้ [SUSCO] ยังมีแผนจะผลักดันธุรกิจค้าปลีก โดยการเปิดพื้นที่ให้เช่าเพิ่มทั้งในสถานีบริการน้ำมันที่มีอยู่เดิมและที่เปิดใหม่ ซึ่งขณะนี้ มีพันธมิตรคู่ค้าที่มีศักยภาพสูง หลายราย ได้แก่ LAWSON108, Family Mart, กาแฟชาวดอย เป็นต้น และคาดว่า จะมีเพิ่มขึ้นอีกอย่างแน่นอน ทั้งนี้ ภายในปี 2562 ตั้งเป้า เพิ่มรายได้ในส่วนค่าเช่าจากร้านค้าปลีกเป็น 2 เท่า สำหรับ แผนงานในปี 2560 นี้ SUSCO จะเพิ่มยอดขายน้ำมันให้เติบโต 8-10% หรือจำนวนกว่า 1,200 ล้านลิตร โดยจะขยายฐานลูกค้าไปยังกลุ่มคนรุ่นใหม่ให้เพิ่มมากยิ่งขึ้น

ส่วนภาพรวมของธุรกิจค้าปลีกน้ำมัน ในปี 2560 นี้ เชื่อว่าการแข่งขันจะกลับมาดุเดือดอีกครั้ง หลังจากราคาน้ำมันในตลาดโลก เฉลี่ยอยู่ที่ 50-55 เหรียญสหรัฐ/บาร์เรล ส่งผลให้ ผู้ค้ารายเล็ก-รายใหญ่ ต่างเตรียมแคมเปญดึงดูดลูกค้า รวมถึงเพิ่มธุรกิจเสริมในสถานีบริการน้ำมัน เพื่อรองรับความต้องการที่หลากหลาย ในส่วนของ SUSCO เตรียมแผนรองรับไว้อย่างดี โดยเฉพาะอย่างยิ่ง การเปิดตัว “ซัสโก้ สมาร์ท เมมเบอร์” (SUSCO Smart Member) จะช่วยขยายฐานลูกค้าสู่กลุ่มคนรุ่นใหม่ ซึ่งมั่นใจว่ารูปแบบและสิทธิประโยชน์จะเป็นที่พึงพอใจของกลุ่มลูกค้า และส่งผลให้ ซัสโก้ เติบโตอย่างต่อเนื่อง นายชัยฤทธิ์ กล่าวสรุปในที่สุด