



รับผิดชอบต่อสังคมยุค4.0 แข่ง'นวัตกรรม'

ตลาดรับสร้างบ้านปีนี้ประเมินกันว่า นอกจากจะแข่งขันรุนแรงแล้ว ยังต้องรองรับ การเปลี่ยนแปลง โดยเฉพาะการนำเทคโนโลยี เข้ามาใช้รองรับกลุ่มลูกค้าที่แตกต่าง ทั้ง คนรุ่นใหม่ ไปจนถึงสังคมผู้สูงอายุ

พิชิต อรุณพิลลภ นายกสมาคมธุรกิจ รับสร้างบ้าน มองว่า การแข่งขันปีนี้จะมาจาก สาเหตุหลักคือการหาลูกค้าใหม่เข้ามาชดเชย ลูกค้าเก่าที่ครบกำหนดส่งมอบ และการที่ กลุ่มตัวแทนจำหน่ายวัสดุก่อสร้างที่ขยาย งานมาสู่ธุรกิจรับสร้างบ้านเพิ่มขึ้น

การแข่งขันที่เพิ่มขึ้นผู้ประกอบการจะใช้ กลยุทธ์ "ราคา" หรือลดแลก แจก แถม อาจ ช่วยแก้ไขปัญหานี้เฉพาะหน้า แต่ไม่ตอบโจทย์ในระยะยาว โดยเห็นว่าแนวทางการสร้างความ ยั่งยืนให้กับธุรกิจ ต้องก้าวเข้าสู่ "ตลาด ที่อยู่อาศัย ยุค4.0" ที่ต้องให้ความสำคัญกับ "นวัตกรรม" เช่นการออกแบบบ้านเพื่อ ประหยัดพลังงานและเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม และควบคู่กับตัวสินค้าก็คือ การวางแผน รับมือการตลาดยุคโซเชียลมีเดีย

แม้การทำงานของธุรกิจรับสร้างบ้านใน หลายๆ ส่วน เทคโนโลยียังไม่สามารถเข้ามา ทดแทนได้ต้องอาศัยมนุษย์แต่เห็นว่ากระแส ยุคดิจิทัลได้เข้ามามีบทบาทต่อธุรกิจ รับสร้างบ้านเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ เช่น เทคโนโลยี การออกแบบอาคารเป็นรูป 3 มิติ ที่จะช่วยให้ คำนวณปริมาณวัสดุที่ต้องใช้ เทคโนโลยี ต่างๆ เหล่านี้ผู้ประกอบการจำเป็นต้องเรียนรู้ และต้องก้าวตามให้ทัน

งานบริการบนที่ดินของลูกค้าซึ่งความ ต้องการต่างกัน การให้ความสำคัญด้าน การดีไซน์ บริการทั้งก่อนและหลังการขาย จึงเป็นปัจจัยสำคัญ

เห็นได้ชัดคือคนเจนวายที่เติบโตใน ยุคดิจิทัลและมีกำลังซื้อสูง ต้องการความ แตกต่างและพิเศษ