กรุงเทพธุรกิจ
Krungthep Turakij
Circulation: 200,000
Ad Rate: 2,400

Section: First Section/Business
วันที่: เสาร์ 10 มีนาคม 2561
ปีที่: 31 **ฉบับที่:** 10761 **หน้า:** 7(ขวา)
Col.Inch: 44.66 **Ad Value:** 107,184 **PRValue (x3):** 321,552 **คลิป:** สี่สี
หัวข้อข่าว: แลนดี้โฮมปั้น'แลนดี้ลักชัวรี'รุกตลาดบนดันยอด1.5พันล.

แลนดี้โฮมปั้น'แลนดี้ลักชัวรี' รุกตลาดบนดันยอด1.5พันล.

กรุงเทพธุรกิจ • "แลนดี้ โฮม" เดินหน้าปรับภาพลักษณ์-บริการ-ประสบการณ์-นวัตกรรมผู้สูงอายุ พร้อมปั้นแบรนด์ "แลนดี้ ลักชัวรี" เจาะตลาดบน หวังปิดยอดปีนี้ 1.5 พันล้าน

นางสาวพรรัตน์ มณีรัตนะพร ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการและผู้อำนวยการฝ่ายขาย บริษัท แลนดี้โฮม (ประเทศไทย) เปิดเผยว่า ปีที่ผ่านมาบ้านระดับราคา 10 ล้านบาทขึ้นไป เป็นที่สนใจของกลุ่มลูกค้าที่ต้องการสร้างบ้านสูงสุด เป็นผลจากการพัฒนาการออกแบบและฟังก์ชันของแบบบ้านในระดับราคาดังกล่าวได้ตอบโจทย์ตรงกับความต้องการของลูกค้า

พรรัตน์ มณีรัตนะพร

ปีนี้บริษัทจึงมุ่งต่อยอดพัฒนาแบรนด์ แลนดี้ ลักชัวรี (Landy Luxury) ทั้งการออกแบบและการบริการให้ตอบโจทย์กลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้ดียิ่งขึ้น

แลนดี้ ลักชัวรี เป็นเซ็กเมนท์ฯ บ้านหลังใหญ่ระดับราคา 15 ล้านบาทขึ้นไป มีจุดเด่นความครบครัน คุ้มค่าของฟังก์ชันการใช้งาน เป็นทางเลือกสำหรับผู้ที่ต้องการได้คฤหาสน์หลังใหญ่ แต่ไม่มีความรู้ด้านสถาปัตยกรรมการออกแบบ แลนดี้ลักชัวรี จะช่วยตอบโจทย์ลูกค้ากลุ่มดังกล่าว

"แม้ปีนี้บริษัทรับสร้างบ้านโดยรวมมีแนวโน้มปรับขึ้นราคาบ้านมากกว่า 5% จากการปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำและราคาวัสดุก่อสร้าง แต่ แลนดี้ โฮม ยังคงตรึงราคา หากมีการปรับราคาขึ้นภายในครึ่งปีแรกจะไม่เกิน 3%"

ทั้งนี้ บริษัทจะมุ่งเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารจัดการและลดการสูญเสียการใช้วัสดุก่อสร้างพร้อมลดขั้นตอนการทำงานเพื่อบริหารต้นทุนที่เพิ่มขึ้น

นอกจากนี้ แลนดี้ โฮม ยังมุ่งพัฒนาสู่การเป็นบริษัทรับสร้างบ้านที่ทันสมัยภายใต้กลยุทธ์รวดเร็ว ฉับไว ในทุกช่องทางการสื่อสาร เพิ่มทางเลือกและอำนวยความสะดวกแก่ลูกค้า พัฒนาหน่วยงานคอลเซ็นเตอร์ ในการสื่อสารทุกช่องทางการติดต่อแบบออนไลน์ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้โดยเร็ว มุ่งความสำคัญสู่การบริหารจัดการระบบฐานข้อมูลซีอาร์เอ็ม เพื่อนำข้อมูลมาใช้ในการวิเคราะห์จะนำมาซึ่งความได้เปรียบทางธุรกิจ

"ลูกค้ามีความต้องการแตกต่างกัน จะต้องศึกษา Customer Journey เพื่อเข้าใจความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย นำมาซึ่งการบริการที่สร้างความประทับใจในทุกจุดทัชพ้อยท์"

นายพานิช มณีรัตนะพร ผู้อำนวยการฝ่ายก่อสร้างและบริหารสำนักงาน กล่าวเสริมว่า เพื่อตอบรับนโยบายการเป็นศูนย์รับสร้างบ้านที่มีความทันสมัย พร้อมส่งมอบประสบการณ์ด้านงานบริการการสร้างบ้านให้แก่ลูกค้า

ส่วนงานวิศวกรรมและฝ่ายก่อสร้าง ได้นำเทคโนโลยีเข้ามาใช้ในการรายงานผล และจัดเก็บฐานข้อมูลลูกค้าอย่างเป็นระบบ เชื่อมโยงทุกหน่วยงานที่เกี่ยวข้องเพื่อเข้าถึงข้อมูลได้โดยง่าย พร้อมอัพเดทสถานะการปลูกสร้างบ้านให้แก่ลูกค้ารับทราบแบบทันที (Real time) ผ่านระบบการจัดเก็บ Cloud Integrated Service รวมทั้งพัฒนาระบบการทำงาน Work Flow ให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

ทั้งนี้การบริการถือเป็นสิ่งสำคัญเพื่อสร้างความประทับใจในทุกจุดบริการ โดยเฉพาะ "ฝ่ายก่อสร้าง" ถือเป็นส่วนงานที่ต้องพบปะลูกค้าบ่อยกว่าหน่วยงานอื่น จึงพัฒนามาตรฐานการบริการ เพื่อสร้างประสบการณ์ที่ดี ด้วยการดูแลงานก่อสร้าง รายงานกระบวนการก่อสร้างแก่ลูกค้าอย่างใกล้ชิด

นางสาวภัทรา มณีรัตนะพร ผู้อำนวยการฝ่ายการตลาดและออกแบบผลิตภัณฑ์ กล่าวว่า กลยุทธ์การตลาดในปีนี้ แลนดี้ โฮม ให้ความสำคัญกับความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ จึงได้ออกแบบบ้าน ซีรี่ส์ใหม่อย่างต่อเนื่อง โดยแบบบ้านระดับราคา 10 ล้านบาทขึ้นไป "แลนดี้ ลักชัวรี" มี 2 แบบขณะนี้ เน้นฟังก์ชันการใช้งานที่คุ้มค่า และดีไซน์สง่างาม ในราคาที่จับต้องได้ ได้แก่ Botanica และ TAO

นอกจากนี้ ได้ออกแบบบ้านเพื่อผู้สูงอายุรองรับสังคมผู้สูงอายุในอนาคต มี 3 แบบบ้าน ได้แก่ The Haus, Royal Oak และ Notting Hill คำนึงถึงการออกแบบฟังก์ชันการใช้งาน ที่เน้นความปลอดภัยของผู้อยู่อาศัย เช่น ลดพื้นที่ต่างระดับในส่วนที่ผู้สูงอายุใช้งานเป็นประจำ เสริมทางลาด ขยายความกว้างบริเวณทางเดินให้เพียงพอต่อการใช้รถเข็น เป็นต้น

ปีนี้ตั้งเป้าหมายยอดขาย 1,500 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อนมียอดขาย 1,200 ล้านบาท เติบโตจากปีก่อน 25% มาจากกลุ่มลูกค้าในพื้นที่กรุงเทพฯ และปริมณฑล 80% ต่างจังหวัด 20% โดยยอดขายปี 2560 เป็นบ้านระดับราคาต่ำกว่า 5 ล้านบาท 30% ระดับ 5-8 ล้านบาท 30% ระดับ 8-10 ล้านบาท 5% และ 10 ล้านบาทขึ้นไป 35%

iQNewsClip www.iqnewsclip.com
บริษัท อินโฟเควสท์ จำกัด | 888/178 อาคารมหาทุนพลาซ่า ชั้น 17 ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330
02-253-5000, 02-651-4700 02-253-5001, 02-651-4701 help@iqnewsclip.com