

## 'เจ.ดี.พูลส์'ส่ง 'คาร์ดิโอ'ลุยสรวายน้ำเป่า3ปีพอร์ตรายได้ส่งออกโตรวม20%

ผู้จัดการรายวัน360° - "เจ.ดี.พูลส์" เปิดเกมรุกตลาดสรวายน้ำในไทย-ตปท. นำร่องรุ่นใหม่นี้มี "คาร์ดิโอ พูล" เจาะตลาดกลุ่มรักสุขภาพ และออกกำลังกาย วางเป้าขายปีแรก 200 ล้านบาท ส่ง 4 รุ่นใหม่ลุย มั่นใจ ยอดขายปีนี้ได้ตามเป้า 900 ล้านบาท พร้อมรุกตลาดส่งออก คาดไม่เกิน 3 ปี ขยับสัดส่วนเป็น 20%

นายชนุกศักดิ์ พึ่งเดช ประธานกรรมการบริหารกลุ่มบริษัท เจ.ดี.พูลส์ ผู้นำด้านอุตสาหกรรมสรวายน้ำในรูปแบบแฟรนไชส์ กล่าวถึงแนวโน้มตลาดสรวายน้ำในประเทศไทยว่า ปัจจุบันตลาดเปิดกว้างมากขึ้น ต่างจากในอดีต ที่เป็นตลาดเฉพาะและจับกลุ่มผู้มีรายได้สูงที่มีบ้านและพื้นที่ขนาดใหญ่ โดยขณะนี้ราคาสรวายน้ำเริ่มมีราคาถูกลง ทำให้เกิดเซ็กเมนต์ใหม่ๆ ของตลาดสรวายน้ำ เช่น ตอบสนองกลุ่มลูกค้าในธุรกิจท่องเที่ยว โรงแรม รีสอร์ท กลุ่มลูกค้าบุคคล ที่ตลอดจนกลุ่มที่ต้องการสร้างสรวายน้ำเพื่อตอบสนองค่านิยมทางสังคม

ทั้งนี้ จากการขยายตัวของความต้องการ โดยเฉพาะตลาดสรวายน้ำเกรดบีและซี คาดว่าจะส่งผลให้มูลค่าตลาดรวมสรวายน้ำปี 2561 เติบโต 5%-8% จากมูลค่าตลาดรวม 4,500 ล้านบาท

ปัจจุบันพฤติกรรมกรรมการเลือกซื้อสรวายน้ำของผู้บริโภค คือ 1.)โลฟิสโตลการ์ใช้ชีวิต 2.) เทรนด์การดูแลสุขภาพ 3.) ขนาดที่ดินของบ้าน และ 4.)ราคาสรวายน้ำ ซึ่งทุกส่วนมีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อสรวายน้ำขนาดต่างๆ ที่เหมาะสมกับพื้นที่อยู่อาศัยของผู้บริโภคและกำลังซื้อของแต่ละคน

ปัจจัยดังกล่าว ทำให้ เจ.ดี.พูลส์ ศึกษาและพัฒนาสรวายน้ำสำเร็จในรูปแบบไฟเบอร์กลาส เพื่อตอบโจทย์ความต้องการผู้บริโภคที่รักสุขภาพ และการออกกำลังกายในน้ำ ชื่อ "คาร์ดิโอ พูล" ที่ใช้วัสดุเคลือบผิวนำเข้าจากออสเตรเลีย โครงสร้างแข็งแรง รับประกัน 15 ปี

"เราต้องพยายามสร้างตลาดใหม่ เพื่อการเป็นผู้นำในธุรกิจนี้ ซึ่ง สรวายน้ำ คาร์ดิโอ พูล มี 1 ใน 4 ซีรีส์ใหม่ที่บริษัทเปิดตัวในช่วงต้นปี 2561 นี้ ซีรีส์ 2 เป็นสรวายน้ำที่ตลาดกลุ่มโรงแรมระดับ 4-5 ดาว และอีก 2 รุ่นที่เหลือจะเน้นเพื่อวัตถุประสงค์การเคลื่อนย้ายง่าย โดยเป้าหมายยอดขาย คาร์ดิโอ พูล ในปีแรก คาดหวังแล้ว 5% หรือ 200 ล้านบาท หรือประมาณ 100 ออเดอร์ จากตลาดรวม 4,500 ล้านบาท ผลักดันให้ยอดขายปีนี้โตตามเป้า 900 ล้านบาท เป็นส่วนแบ่งตลาดสรวายน้ำรวม 20%

เติบโต 12% นับจากปีที่ผ่านมา" นายชนุกศักดิ์ กล่าว ทั้งนี้ หากแยกประเภทของตลาดตามราคาคือ กลุ่ม A สรวายน้ำราคาตั้งแต่ 8 แสนบาทขึ้นไป มีสัดส่วนตลาด 30% และราคาประหยัด นับเป็นที่สนใจของผู้ประกอบการหน้าใหม่ โดยหลายรายนำเข้าสินค้าต้นทุนต่ำจากประเทศจีนเข้ามาทำตลาด

หากแบ่งสัดส่วนตลาดออกตามกลุ่มลูกค้า ซึ่งใหญ่ที่สุด คือ ตลาดธุรกิจ ซึ่งมีกลุ่มลูกค้าหลักคือ โรงแรม รีสอร์ท วิลลา อพาร์ทเมนต์ บ้านเช่า ซึ่งมีส่วนแบ่งการตลาด 50% ส่วนที่เหลือคือตลาดบุคคล 50% สำหรับตลาดต่างประเทศ ในปีที่แล้วมียอดขาย 100 ล้านบาทเศษ หรือ 15% ของยอดรวมทั้งหมด (800 ล้านบาท) โดยสินค้าที่สามารถส่งออกได้คือ โอพานเนลไลน์เนอร์พูล สระคอนกรีตผนังสำเร็จที่สร้างได้ตามแบบที่ต้องการ ซึ่งเป็นสินค้าทดแทนสรวายน้ำกระเบื้อง รวมถึงนวัตกรรมสรวายน้ำ ซึ่งมีประเทศที่ส่งออกคือ เม็กซิโก อินเดีย เมียนมา เวียดนาม ลาว และกัมพูชา คาดว่าการส่งออกจะเพิ่มเป็น 20% จากยอดขาย หรือเกือบ 200 ล้านบาท ใน 3 ปี เน้นประเทศในแถบอาเซียน และ ตะวันออกกลางเป็นหลัก.