

## 'ซีคอนโฮม'ทุ่มงบรุกตลาดยุคดิจิทัล มั่นใจศก.ฟื้นตัวหนุนยอดขาย1.3พันล.

ผู้จัดการรายวัน360° - ผู้บริหาร "ซีคอนโฮม" มอง ศก.ไทยปีไก่ แนวโน้มเติบโต การลงทุนภาครัฐจะมีเม็ดเงินมากขึ้น ส่งออกมีสัญญาณฟื้นตัว บวกราคาพืชผล ดัชนี หนุนให้ความต้องการตัดสินใจปลูกสร้างบ้านปรับตัวดีขึ้น พร้อมทุ่มงบรุก เกมการตลาดรับสังคมดิจิทัลในยุคปัจจุบัน ออกแบบบ้านตอบโจทย์กลุ่มลูกค้า ระดับราคา 1-7 ล้านบาท ให้สอดคล้องกับภาวะ ศก.และกำลังซื้อ เผยปีนี้ วางเป้ารายได้ 800 ล้านบาท ยอดขาย 1,300 ล้านบาทโต 10%

นางสาวศุภิษา ชัยพิพัฒน์ กรรมการผู้จัดการ บริษัท ซีคอนโฮม จำกัด กล่าวถึงภาพรวมในกลุ่มธุรกิจรับสร้างบ้าน (ไม่นับรวมรับเหมาก่อสร้าง)ว่า คาดว่าในปี 2560 จะเติบโตขยายตัวตามภาวะเศรษฐกิจของประเทศ และความมั่นใจ การลงทุนของภาครัฐที่มีเม็ดเงินเข้ามาอีกในปี ทำให้ประชาชนเกิดความ มั่นใจที่จะตัดสินใจปลูกสร้างบ้าน ซึ่งจากการประเมินพบว่า ในปีนี้ เศรษฐกิจของ ประเทศไทยมีแนวโน้มขยายตัวได้มากยิ่งขึ้น โดยมีสัญญาณการฟื้นตัวของ ภาคส่งออกตั้งแต่ปลายปีที่ผ่านมา เช่นเดียวกับภาคการท่องเที่ยวที่ขยายตัวได้ ดีมากยิ่งขึ้น ราคาพืชผลทางการเกษตรที่ปรับตัวดีขึ้นหลังจากตกต่ำมาหลายปี ตัวอย่างเช่น ราคายางพารา จากเดิม 3 โหลร้อย ขยับเป็นโหลละ 80 บาทเป็นต้น

"กลุ่มซีคอนโฮม เชื่อว่าในปีนี้เป็นอีกปีที่ภาพรวมธุรกิจรับสร้างบ้าน ของไทยมีอัตราการเติบโตเพิ่มมากขึ้นกว่าปีที่ผ่านมา เนื่องจากผู้ประกอบการ ประชาชน มีความมั่นใจในการลงทุนของภาครัฐ โดยเฉพาะการลงทุนในระบบ โครงสร้างพื้นฐาน การคมนาคมขนส่ง โดยเฉพาะจากการที่มีการสร้างรถไฟฟ้า ที่ทยอยแล้วเสร็จในหลายเส้นทาง เป็นการเพิ่มความสะดวกในการเดินทาง ทำให้ ผู้บริโภคที่มีที่ดินอยู่ชานเมืองสนใจสร้างที่อยู่อาศัยเพิ่มมากขึ้น นอกจากนี้กลุ่ม ผู้ที่ต้องการสร้างบ้านใหม่ทดแทนบ้านเดิมก็เริ่มมีจำนวนเพิ่มขึ้นด้วยเช่นกัน โดย ภาพรวมของมูลค่าตลาดกลุ่มธุรกิจรับสร้างบ้านปีนี้มีประมาณ 12,000 ล้านบาท เติบโตประมาณ 10% เมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา"

อย่างไรก็ตาม ในปี 2560 นี้ บริษัทมีแผนในการดำเนินธุรกิจ ซึ่งมีแผนเพิ่ม ฐานลูกค้ากลุ่มคนรุ่นใหม่ ที่อยู่ในวัยทำงานเริ่มมีเงินเก็บเพื่อสร้างบ้านเป็นของตัวเอง โดยผ่านช่องทางตลาดดิจิทัล ที่มีการรับชมคอนเทนต์วิดีโอผ่านโซเชียลมีเดียเพิ่มขึ้น ทั้งนี้บริษัทจึงได้มีสร้างแพลตฟอร์มทางการสื่อสารใหม่ เพื่อตอบรับยุคออนไลน์ และการสร้างการรับรู้ผ่านมาร์เกตติ้งออนไลน์ใหม่ภายใต้ชื่อ "Seacon Home First Class Experience" โดยตั้งงบการตลาดโดยรวมอยู่ที่ 60% ของงบโดยรวม ทั้งนี้ ในปีนี้ ทางกลุ่มซีคอนโฮมจะมีการผลักดันกลุ่มแบบบ้าน เพื่อตอบสนองกลุ่มลูกค้าในระดับราคา 1-7 ล้านบาท ซึ่งเป็นการวางสินค้าให้เหมาะสม กับกำลังซื้อตามภาวะเศรษฐกิจ ซึ่งในปีที่ผ่านมา ได้ออกแบบบ้านหลายสไตล์ขึ้น ที่ตอบโจทย์ลูกค้า เช่น แบรินด์ Compact Home กับซีรีส์กลุ่มบ้านตระกูล รัก แบรินด์ Budget Home ซีรีส์บ้านคุ้มค่า เป็นต้น

"ที่ผ่านมา ซีคอนโฮม ได้ปรับกลยุทธ์รับกับภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัวลง โดยมาเพิ่มน้ำหนักบ้านหลังแรก หรือ First Home กลุ่มบ้านเล็กๆที่เป็นเรียวก ติมานด์ ที่ต้องการปลูกสร้างบ้าน ขณะที่กลุ่มบ้านหลังใหญ่ ก็อาจจะได้รับผล กระทบจากภาวะเศรษฐกิจ เช่น ธุรกิจส่งออกที่ชะลอตัวลง "

โดยในปีนี้ ทางซีคอนโฮม ได้วางเป้ารายได้ 800 ล้านบาท โดยมียอดขาย เติบโต 10% มูลค่าการขาย 1,300 ล้านบาท แยกเป็น ซีคอน โฮม (ระดับ 4 ล้านบาท ขึ้นไป) รวม 58 หลัง มูลค่า 520 ล้านบาท, คอมแพค โฮม (ราคา 2 ล้านบาท ขึ้นไป) รวม 150 หลัง มูลค่า 600 ล้านบาท และบัดเจท โฮม (ราคา 1 ล้านบาท ขึ้นไป) รวม 90 หลัง มูลค่า 90 ล้านบาท ขณะที่ในปีที่ผ่านมา บริษัทมีรายได้ 750 ล้านบาท ทั้งกลุ่มบริษัทสามารถทำยอดขายได้ 1,200 ล้านบาท เติบโต 6% แบ่งเป็น ซีคอน โฮม จำนวน 55 หลัง มูลค่า 500 ล้านบาท, คอมแพค โฮม และ บัดเจท โฮม รวม 210 หลัง มูลค่า 700 ล้านบาท.