

'ซีคอน'ลุยเจาะเงินนาย

น.ศ.ศุภิชชา ชัยพิพัฒน์ กรรมการผู้จัดการ บริษัท ซีคอนโฮม จำกัด เปิดเผยว่า แผนการดำเนินงานบริษัทในปี 2560 ตั้งเป้าหมายธุรกิจรับสร้างบ้านของกลุ่มซีคอนโฮม ประกอบด้วยซีคอน โฮม, คอมแพ็ค โฮม และบัคเจ็ด โฮม ด้วยยอดขาย 1,300 ล้านบาท โดยเพิ่มขึ้น 10% จากปี 2559 ที่มียอดขาย 1,200 ล้านบาท ซึ่งเติบโตจากปีก่อนหน้า 6% อย่างไรก็ตาม ส่วนยอดขายในปี 60% จะยังคงมุ่งไปที่กลุ่มบ้านคอมแพ็ค โฮม และบัคเจ็ด โฮม หรือกลุ่มบ้านราคาตั้งแต่ 2-5 ล้านบาท ซึ่งเป็นฐานลูกค้าคนรุ่นใหม่ในวัยทำงานเริ่มมีเงินเก็บเพื่อสร้างบ้านเป็นของตัวเอง โดยเฉพาะกลุ่มเงินนาย หรืออายุตั้งแต่ 30-45 ปี ซึ่งถือเป็นกลุ่มใหญ่ที่ใช้สื่อสังคมออนไลน์ในการสื่อสารในปัจจุบัน

ดังนั้น แผนการดำเนินงานในปีบริษัทวางงบการตลาดไว้ 50 ล้านบาท โดย 50% ยังคงใช้ไปกับการโฆษณาผ่านสื่อหลัก คือสิ่งพิมพ์และทีวีแล้ว ส่วนอีก 50% จะมุ่งไปที่การสร้างกิจกรรมการตลาดผ่านสื่อออนไลน์ทั้งเว็บไซต์ และเฟสบุ๊ก ตลอดจนการเปิดตัวหนังสือโฆษณาทางออนไลน์เพิ่มขึ้นด้วย

ด้านนายจักรพล จันทวิมล กรรมการบริหารซีคอนโฮม ซึ่งเป็นหนึ่งในทายาทรุ่นที่ 3 ของคนในตระกูลชอโสตถิกุล เปิดเผยว่า ในปี 2559 มียอดลูกค้าจองสร้างบ้านจากช่องทางออนไลน์ประมาณ 20%

และในปีนี้มีบริษัทมีแผนจัดกิจกรรมออนไลน์อย่างต่อเนื่อง โดยคาดว่าจะมีลูกค้าที่จองสร้างบ้านผ่านช่องทางออนไลน์เพิ่มขึ้นเป็น 50%