

พุกษา เผยหมดเด็ดครั้งปีหลัง เดินหน้าการตลาดรูปแบบใหม่ พร้อมปรับพอร์ตลูกค้าคอนโด

พุกษา เรียดเอสเตท ผู้นำอันดับหนึ่งในวงการอสังหาริมทรัพย์ เผยกลยุทธ์หมดเด็ดครั้งปีหลัง เดินหน้าการตลาดรูปแบบใหม่ เล็งปรับพอร์ตลูกค้าคอนโดตั้งเป้ารายได้ระยะยาว เปิดโครงการไฮไลท์เพียบ พร้อมเพิ่มช่องทางขายใหม่ให้เข้ากับพฤติกรรมและไลฟ์สไตล์ของลูกค้าแต่ละกลุ่ม

นางสุพัตรา เป้าเปี่ยมทรัพย์ รองประธานเจ้าหน้าที่บริหารกลุ่ม บริษัท พุกษา โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) เปิดเผยว่า “ในครึ่งปีแรกบริษัทฯ มียอดขายรวม 24,376 ล้านบาท รายได้ 19,282 ล้านบาท และมีกำไรสุทธิ 2,426 ล้านบาท เปิดโครงการใหม่แล้ว 26 โครงการ มูลค่า 19,900 ล้านบาท โดยในครึ่งปีหลังจะเปิดโครงการใหม่เพิ่มอีก 42 โครงการ มูลค่ารวม 41,500 ล้านบาท โดยมีโครงการไฮไลท์หลายโครงการทั้งในกลุ่มธุรกิจพรีเมียม และกลุ่มธุรกิจแวลู อาทิ “เดอะริเชิร์ฟ สาทร” “ภัสสร บางนา-วงแหวน” “เดอะไพรวechs จตุจักร”, และ “พุกษาวิลล์ รามคำแหง-วงแหวน” โดยจะใช้กลยุทธ์การตลาดรูปแบบใหม่ที่เน้นคุณภาพและสิ่งอำนวยความสะดวกในโครงการ สร้างความแตกต่างของโปรดักส์ให้เหมาะกับลูกค้าแต่ละกลุ่ม รวมถึงเพิ่มสัดส่วนการใช้สื่อดิจิทัลในการเข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย นอกจากนี้ในกลุ่มทาวน์เฮาส์จะมุ่งรักษาความเป็นเจ้าตลาดทาวน์เฮาส์อย่างต่อเนื่อง โดยจะขยายตลาดไปยังต่างจังหวัดในหัวเมืองใหญ่ และในเขต EEC มากขึ้น

อีกทั้งบริษัทฯ ยังได้เพิ่มช่องทางการขาย New Sales Channel อีก 3 ช่องทางได้แก่ “โบรกเกอร์” ซึ่งจะช่วยให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าคอนโดมิเนียมที่เป็นชาวต่างชาติได้มากยิ่งขึ้น “B2B” การมอบส่วนลดพิเศษกับองค์กรพันธมิตรกับพุกษา ปัจจุบันมีองค์กรที่เป็นพาร์ทเนอร์แล้วถึง 1,314 แห่ง (รวมบริษัทในเครือ) โดยในครึ่งปีแรกมียอดขายจากสองช่องทางใหม่นี้ คิดเป็นสัดส่วนถึง 28% ของยอดขายทั้งหมด และอีกช่องทางการขายที่เพิ่มขึ้นได้แก่ PrukSA Member ที่เน้นให้สมาชิกพุกษา แนะนำผู้ซื้อ ซึ่งผู้แนะนำจะได้รับสิทธิพิเศษตามเงื่อนไขที่กำหนด ที่ผ่านมามี 47% ของลูกค้าที่ถูกแนะนำจะซื้อที่อยู่อาศัยของพุกษา และที่สำคัญเรามีฐานข้อมูลเชิงลึกของลูกค้าขนาดใหญ่มากกว่า 1 ล้านข้อมูล ซึ่งจะช่วยให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าต่างๆ ที่อยู่ในฐานข้อมูลเพื่อผลักดันยอดขายได้ดียิ่งขึ้น”

ด้านความคืบหน้าของการลงทุนในธุรกิจเฮลท์แคร์นั้น ขณะนี้อยู่ระหว่างการก่อสร้างโรงพยาบาลวิมุต คาดว่าจะสามารถเปิดให้บริการได้ในช่วงไตรมาส 3 ปี 2563 ซึ่งระหว่างนี้มีแผนเปิดคลินิก “บ้านหมอวิมุต” ซึ่งเป็นคลินิกที่เปิดให้บริการรักษาโรคทั่วไป รวมถึงให้คำปรึกษาด้านสุขภาพกับผู้อาศัยในชุมชน เป็นอีกหนึ่งธุรกิจที่ต่อยอดจากโรงพยาบาลวิมุต โดยจะเปิดโครงการนำร่องให้บริการที่แรกในย่านรังสิต คลอง 3 จ.ปทุมธานี ในช่วงปลายปีนี้ ซึ่งย่านรังสิตถือเป็นแหล่งชุมชนขนาดใหญ่ และมีโครงการของพุกษาอยู่เป็นจำนวนมาก และจะขยายไปยังชุมชนอื่นต่อไปในอนาคต

นายปิยะ ประยงค์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร กลุ่มธุรกิจพุกาษา เรียลเอสเตท แวลู บริษัท พุกาษา เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน) เปิดเผยว่า “ในครึ่งปีหลังจะมีการปรับพอร์ตเน้นเปิดโครงการคอนโดมิเนียมมากขึ้น เพื่อเป็นการวางเป้าหมายรายได้ในระยะยาว โดยจะเปิดโครงการคอนโดมิเนียมเพิ่มอีก 10 โครงการ คิดเป็น 40% ของพอร์ตรวมทั้งหมด ซึ่งมีหลากหลายทำเลทั้งใจกลางเมืองย่านธุรกิจและตามแนวรถไฟฟ้า คาดว่าจะช่วยเพิ่มมาร์เก็ตแชร์ในกลุ่มคอนโดได้มากยิ่งขึ้น ในส่วนของบ้านเดี่ยวจะเน้นการสร้างความแตกต่างทั้งในด้านของดีไซน์ ฟังก์ชัน สิ่งอำนวยความสะดวกภายในโครงการ และนวัตกรรมการอยู่อาศัย ให้ตอบโจทย์ไลฟ์สไตล์ของลูกค้าให้มากที่สุด และในครึ่งปีหลังนี้จะมีการรับรู้รายได้จากการโอนคอนโดมิเนียมจำนวน 4 โครงการ ได้แก่ พหลิมคอนโด ปิ่นเกล้า สเตชัน, พหลิมคอนโด รามคำแหง สเตชัน, เออร์บานो ราชวิถี และแซปเตอร์วิน อีโค ริชดา-ห้วยขวาง มูลค่ารวม 12,200 ล้านบาท ประกอบกับแนวโน้มของอัตราการปฏิเสธธนาคารของลูกค้าพุกาษาในครึ่งปีแรกที่ผ่านมาซึ่งอยู่ในระดับต่ำเพียง 4.6% จากกลยุทธ์บ้านพร้อมขาย (Ready to Move in) และ Pre-Approve ทั้งบ้านเดี่ยวและทาวน์เฮาส์ จึงคาดว่าจะสามารถบรรลุเป้าหมายรายได้ตามแผนที่วางไว้อย่างแน่นอน”

สแกน QR Code เพื่อดาวน์โหลดไฟล์ Presentation

สอบถามข้อมูลเพิ่มเติมที่: Corporate Communication Management: วริศรา, เกศรา, ปิยะนุช

โทรศัพท์: 0-2-080-1739 ต่อ 46731, 46732, 46733 E-mail: pr_pruksa@pruksa.com



ข่าวประชาสัมพันธ์

Press Release

CPR 2018/07

