

พฤษภาคมโชว์ผลงานปี 61 ทำนิเวศเรคคอร์ด สร้างยอดขายสูงสุดเป็นประวัติการณ์ในรอบ 25 ปี พร้อมซุกกลยุทธ์หลัก รักษาความเป็นผู้นำอันดับ 1 อย่างต่อเนื่อง

พฤษภาคมผู้นำอันดับหนึ่งในวงการอสังหาริมทรัพย์ โชว์ผลประกอบการปี 61 ทำผลงานนิเวศเรคคอร์ดสร้างยอดขาย 51,101 ล้านบาท สูงสุดเป็นประวัติการณ์ในรอบ 25 ปี มีรายได้ 44,901 ล้านบาท และกำไร 6,022 ล้านบาท เตรียมเดินหน้าชูแผนกลยุทธ์ รักษาความเป็นผู้นำอันดับ 1 ด้วย Portfolio ที่แข็งแกร่ง ชูนวัตกรรมเทคโนโลยี INNO-TECH ตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้า พร้อมเปิดตัว The Living Application ที่ทำให้ทุกเรื่องบ้าน ครบจบในแอปเดียว ตลอดจนใส่ใจในเรื่องของคุณภาพเป็นเลิศและบริหารต้นทุนให้มีประสิทธิภาพ

นางสุพัตรา เป้าเปี่ยมทรัพย์ รองประธานเจ้าหน้าที่บริหารกลุ่ม บริษัท พฤษภา โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) เปิดเผยว่า “ผลการดำเนินงานในปี 2561 บริษัทฯ สามารถทำได้อย่างยอดเยี่ยม โดยทำยอดขายได้สูงถึง 51,101 ล้านบาท ซึ่งถือว่าเป็นยอดขายสูงสุดเป็นประวัติการณ์ในรอบ 25 ปี นับจากก่อตั้งพฤษภา เติบโตเพิ่มขึ้น 7.5% จากปี 2560 ที่มียอดขายรวม 47,535 ล้านบาท มีรายได้อยู่ที่ 44,901 ล้านบาท เติบโต 2.2% จากปี 2560 ที่มีรายได้ 43,935 ล้านบาท และมีกำไรสุทธิ 6,022 ล้านบาท เติบโตเพิ่มขึ้น 10.4% จากปี 2560 ที่มีกำไรอยู่ที่ 5,456 ล้านบาท

ด้านภาพรวมตลาดอสังหาริมทรัพย์ ปี 2562 ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล ท่ามกลางสถานการณ์การแข่งขันที่เข้มข้นในปีนี้อาจจะเติบโตขึ้นเล็กน้อยที่ประมาณ 5% โดยในปีนี้บริษัทฯ ตั้งเป้าหมายไว้ที่ 54,000 ล้านบาท เติบโตเพิ่มขึ้น 5.7% เป้ารายได้ 47,000 ล้านบาท เติบโต 4.7% โดยมาจากแผนการเปิดโครงการใหม่ จำนวน 55 โครงการ มูลค่า 68,100 ล้านบาท ทั้งนี้บริษัทฯ ยังมียอดขายที่รอรับรู้รายได้สิ้นปี 2561 ที่ 33,233 ล้านบาท ซึ่งเป็นยอดที่สูงสุดเท่าที่ผ่านมา และเป็นยอดขายรอรับรู้รายได้ในปี 2562 อยู่ที่ 21,638 ล้านบาท

สำหรับแผนกลยุทธ์หลักในปี 62 บริษัทฯ มุ่งเน้นรักษาความเป็นผู้นำอันดับ 1 อย่างต่อเนื่อง โดยมีแผนปรับ Portfolio ของกลุ่มธุรกิจทาว์นเฮาส์ เพื่อขยายฐานลูกค้าไปยังกลุ่มระดับกลางบนเพิ่มมากขึ้น และขยายโครงการใหม่ไปยังจังหวัดที่มีศักยภาพ อาทิ ขอนแก่น ระยอง สระบุรี และนครปฐม พร้อมรักษาฐานลูกค้าเดิมในตลาดแนวดู โดยในปีนี้มีแผนเปิดตัวโครงการไฮไลท์หลายโครงการ อาทิ โครงการบ้านเดี่ยวสำหรับกลุ่มตลาดบนกับแบรนด์ The Palm รวมถึงมีการนำแบรนด์ IVY กลับมาพัฒนาเป็นคอนโดมิเนียมเพื่อเจาะกลุ่มลูกค้าไฮเอนด์มากขึ้น และรุกตลาดพรีเมียมเพื่อก้าวสู่ความเป็นผู้นำตลาดโดยเตรียมเปิดตัวแบรนด์ “Chapter” ซึ่งเป็นแบรนด์ใหม่ของพฤษภา เพื่อขยายตลาดไปยังกลุ่มลูกค้าในระดับราคา 5 – 10 ล้านบาท ครอบคลุมทุกกลุ่มเป้าหมาย

ทั้งนี้พวกษาได้ต่อยอดความสำเร็จ ขับเคลื่อนองค์กรผ่าน Digital Transformation เดินหน้าด้วยนวัตกรรมเทคโนโลยี INNO - TECH เพื่อยกระดับคุณภาพชีวิตและความเป็นอยู่ที่ดีขึ้นของคนไทย สามารถตอบโจทย์ลูกค้าได้อย่างตรงจุด ด้วยการนำดิจิทัลเทคโนโลยีมาปรับใช้ในทุกกระบวนการทำงานตั้งแต่ต้นน้ำยันปลายน้ำ เริ่มตั้งแต่การนำ Big Data ที่มีอยู่มากวิเคราะห์พฤติกรรมและไลฟ์สไตล์ของลูกค้าเพื่อนำมาใช้พัฒนาในด้านต่างๆ อาทิ การนำข้อมูลมาพัฒนาด้าน Product and Innovation Design สำหรับที่อยู่อาศัยเพื่อสร้างความแตกต่างและตอบโจทย์ไลฟ์สไตล์ตรงกับความต้องการมากขึ้น การทำการตลาดที่สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในทุก Customer Journey ได้เฉพาะเจาะจง รวมไปถึงการพัฒนาด้านการบริการด้วยการนำนวัตกรรมเทคโนโลยีมาใช้ เพื่อมอบความสะดวกสบายแก่ลูกค้าในการอยู่อาศัยแบบครบวงจรอย่าง The Living Application ที่ทำให้ทุกเรื่องบ้าน ครบ จบ ในแอปเดียว ตั้งแต่เริ่มค้นหาบ้าน ข่าวสารและโปรโมชั่น ไปจนถึงการตรวจรับบ้านและเข้าอยู่อาศัย ได้แก่ การชำระค่าผ่อนดาวน์ รวมไปถึงระบบ Smart Home (สั่งการเปิด-ปิดเครื่องใช้ไฟฟ้าในบ้านผ่านมือถือ), Smart Facilities (จองพื้นที่ส่วนกลาง), Mail & Parcel แจ้งเตือนรับจดหมายหรือพัสดุ และในแอปพลิเคชันยังมีข้อมูลสิทธิพิเศษสำหรับลูกค้า PrukSA Member และบริการต่างๆ จากผู้เชี่ยวชาญอิสระ อาทิ บริการทำความสะอาด ล้างแอร์ รับ-ส่งพัสดุ งานช่าง เป็นต้น สำหรับลูกค้าพวกษาสามารถดาวน์โหลดผ่าน Play Store และ App Store ได้แล้ววันนี้

นอกเหนือจากแผนกลยุทธ์ตามที่กล่าวมาข้างต้นแล้ว ในเรื่องของคุณภาพเป็นอีกหนึ่งกลยุทธ์ที่พวกษายังคงมุ่งเน้นใส่ใจอย่างต่อเนื่อง รวมถึงการบริหารต้นทุนให้มีประสิทธิภาพ ซึ่งทั้งหมดนี้เป็นแผนรุกธุรกิจเพื่อสร้างความแข็งแกร่งให้บริษัทฯ มากยิ่งขึ้น” นางสุพัตรา กล่าว