กรุงเทพธุรกิจ

Krungthep Turakij
Circulation: 145,530

Section: First Section/สกู๊ปคุณภาพชีวิต
วันที่: อาทิตย์ 2 พฤษภาคม 2553
ปีที่: 23 ฉบับที่: 7892 หน้า: 3 (ล่างขวา)
Col.Inch: 60 Ad Value: 90,000 PRValue (x3): 270,000 คลิป: สี่สี
คอลัมน์: GOOD LIVING: "เปี่ยมสุข" ยุคใหม่ จัดสรรจิ๋ว...แต่แจ๋ว

GOOD L/V\NG

http://www.goodlivingproject.com

"เปี่ยมสุข" ยุคใหม่ จัดสรรจิ๋ว..แต่แจ๋ว

ตลาดบ้านจัดสรรวันนี้ ใช่จะมีเพียงรายใหญ่แบรนด์ดังเท่านั้นที่ยืนหยัดอยู่ได้ จัดสรรขนาดเล็ก หากเลือกยืนให้ถูกที่ ทำสินค้าที่ตนถนัด ก็สามารถทำให้รายใหญ่ ในทำเลเดียวกันเพลี่ยงพล้ำได้ เช่นเดียวกับ **เปี่ยมสุข กรุ๊ป** จัดสรรขนาดเล็กที่ดั้งเดิมมีฐานธุรกิจรุ่นพ่อ **"บัญชา กุลไพศาลธรรม"** ดีลเลอร์วัสดุก่อสร้าง ที่ไต่ระดับสู่การทำโครงการจัดสรรขายกว่า 30 โครงการ

เปี่ยมสุข กรุ๊ป เป็นผู้ประกอบการอีกรายที่ผ่านประสบการณ์โชกโชน จากคู่แข่งในสนาม ประสบการณ์วิกฤติเศรษฐกิจปี 2540 ก่อนเปลี่ยนสู่ทายาทรุ่นใหม่ สามพี่น้อง **"กิติพงษ์-ชูวิทย์-ปรีชา กุลไพศาลธรรม**

สามคนพี่น้องมาพร้อมกับแนวคิดการทำธุรกิจที่เปลี่ยนจากรุ่นก่อน ลดการทำธุรกิจใหญ่เสี่ยงสูง มาสู่จัดสรรขนาดเล็ก ความเสี่ยงต่ำผลตอบแทนแต่ละโครงการยังคงระดับ 20-25%

ประสบการณ์นำมาซึ่งการเรียนรู้ ยิ่งในช่วงหลัง รัฐบาลมีนโยบายกระตุ้นเศรษฐกิจ ผ่านธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ภายใต้ **"โครงการจัดสรรขนาดจิ๋ว"** แม้จะเป็นมาตรการเฉพาะกิจ 2 ปี (เริ่มปี 2552 จะสิ้นสุด 31 ธ.ค.2554) แต่ก็เป็นโอกาสธุรกิจที่เปี่ยมสุข กรุ๊ปจะนำมาใช้ให้เกิดประโยชน์มากสุดภายใต้กลยุทธ์ **ดีกว่า.. เร็วกว่า**

"ดีกว่า" ต้องวัดได้เมื่อเทียบคู่แข่งในพื้นที่เดียวกัน ราคาเดียวกัน สินค้าของเปี่ยมสุข จะให้วัสดุดีกว่า มีพื้นที่ใช้สอยมากกว่าโครงการของคู่แข่ง ขณะเดียวกันก็ต้องสร้างความมั่นใจ ความเชื่อมั่นให้กับผู้บริโภค ด้วยการสร้างบ้านก่อนขายในแต่ละโครงการต้องมี 20-30% ของจำนวนเปิดขาย และเปิดโอกาสให้ลูกค้ามีทางเลือกสั่งสร้างด้วย

ปรีชา กุลไพศาลธรรม กรรมการผู้จัดการบริษัท เปี่ยมสุข กรุ๊ป จำกัด บอกว่าบริษัทยังคงเน้นการทำโครงการจัดสรรขนาดเล็ก เนื้อที่ตั้งแต่ 2 -15 ไร่ ภายใต้แบรนด์ **จิราวดี** และ **เปี่ยมสุข** แต่ละแบรนด์จะใช้กลยุทธ์แตกต่างกัน เน้นทำเลย่านนนทบุรี

แบรนด์ **จิราวดี** เป็นจัดสรรขนาดจิ๋ว เนื้อที่ไม่ใหญ่ ประเภททาวน์เฮ้าส์ในเมืองราคา 2-3 ล้านบาทมูลค่าโครงการ 100 ล้านบาท ใช้เวลาในการพัฒนาและขายไม่เกิน 3-6 เดือน แบรนด จิราวดี ดำเนินการภายใต้แนวคิด **ทริปเปิลเอส(SSS)** คือ Small,Speed และ Smart ซึ่งถือว่าประสบความสำเร็จด้านการตลาดและการขาย

มีกำไรสุทธิอยู่ที่ระดับ 20-25%

บริษัทยังมีแผนจะพัฒนาโครงการจัดสรรตามนโยบาย บ้านบีโอไอ ซึ่งปัจจุบันอยู่ระหว่างศึกษารายละเอียด หากได้ที่ดินที่เหมาะสมก็จะยื่นขอส่งเสริมการลงทุน

ส่วนแบรนด์ **เปี่ยมสุข** เป็นจัดสรรชานเมืองย่านนนทบุรี ขนาดโครงการใหญ่ขึ้นมาหน่อย ราคาอยู่ที่ 1.5-2.5 ล้านบาท มูลค่าโครงการไม่เกิน 300-400 ล้านบาท ใช้เวลาพัฒนาและขายไม่เกิน 2 ปี

แผนงานปีนี้ บริษัทฯเตรียมเปิดโครงการใหม่ต่อเนื่อง 3-4 โครงการมูลค่ากว่า 1,000 ล้านบาท เมื่อรวมกับโครงการเก่า จะต้องมีโครงการจัดสรรขาย 6-7 โครงการ/ปี มูลค่าขายรวม 1,400 ล้านบาท ขณะที่ยอดขายปีนี้ตั้งไว้ที่ 500 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2552 ที่ทำได้ 400 ล้านบาท โดยแต่ละปีบริษัทสามารถทำยอดขายเพิ่มขึ้น 100-200 ล้านบาท

iQNewsClip www.iqnewsclip.com
บริษัท อินโฟเควสท์ จำกัด 888/178 อาคารมหาทุนพลาซ่า ชั้น 17 ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330
โทร 0-2253-5000, 0-2651-4700 แฟกซ์ 0-2253-5001, 0-2651-4701 อีเมล์: help@iqnewsclip.com