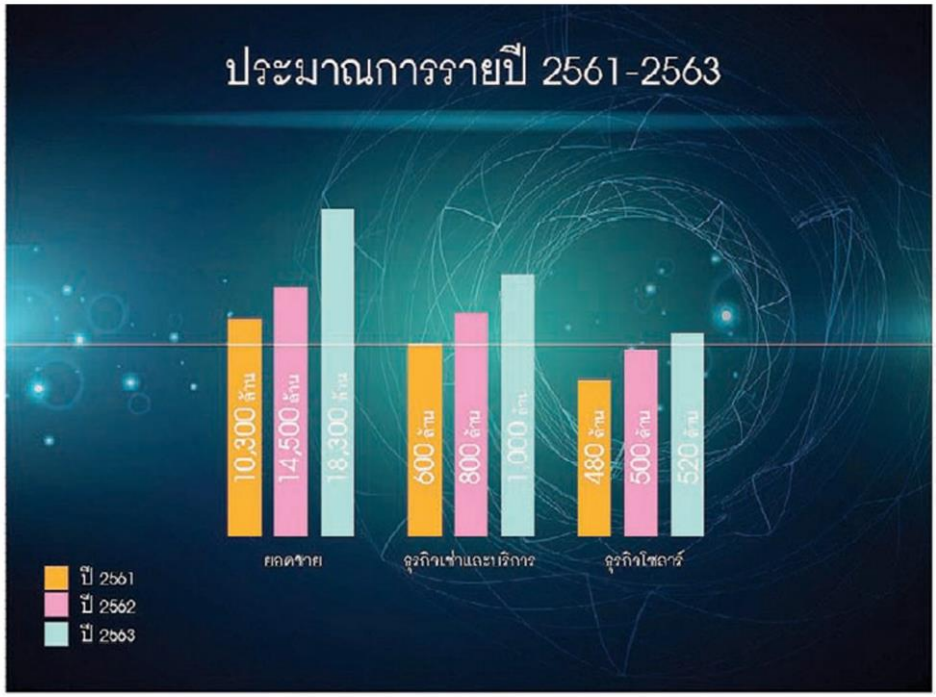
ผู้จัดการรายวัน 360°
Poo Jadkarn Daily 360 Degree
Circulation: 850,000
Ad Rate: 1,500

Section: First Section/-
วันที่: อังคาร 17 เมษายน 2561
ปีที่: 10 ฉบับที่: 2627 หน้า: 5(ล่าง)
Col.Inch: 122.49 Ad Value: 183,735 PRValue (x3): 551,205 คลิป: สี่สี
หัวข้อข่าว: สัมภาษณ์พิเศษ: 'เกษรา ธัญลักษณ์ภาคย์' ปั้นบิสิเนสโมเดลดัน'เสนา'มุ่งสู่'Growth...

'เกษรา ธัญลักษณ์ภาคย์'ปั้นบิสิเนสโมเดล ดัน'เสนา'มุ่งสู่'Growth Hormone'



สัมภาษณ์พิเศษ

ท่ามกลางการแข่งขันที่รุนแรงในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ทำให้ผู้ประกอบการต้องเร่งปรับตัวให้ทันกับสภาพแวดล้อมต่างๆ ที่เปลี่ยนแปลงไปอย่างมากและรวดเร็ว ซึ่งจะเห็นได้ว่า เทรนด์การใช้ชีวิตที่จะเกี่ยวข้องกับพลังงานสะอาด ได้รับการตอบรับจากทุกภาคธุรกิจที่จะเข้ามานำเสนอนวัตกรรมรองรับรูปแบบการใช้พลังงานสะอาดที่เปลี่ยนแปลงไป ซึ่งจะเห็นได้ว่า นับวันนวัตกรรมที่เกี่ยวกับเพื่อการอยู่อาศัยจะเปลี่ยนแปลงก้าวล้ำไปอย่างรวดเร็ว แต่ใช่ว่า นวัตกรรมบางตัวอาจจะไม่ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค และจะแปรเปลี่ยนเป็นต้นทุนให้กับผู้ประกอบการ

อย่างไรก็ตาม ก็พบว่านวัตกรรมบางตัวกลับเป็นที่ต้องการของผู้บริโภค และเริ่มมีการใช้ที่แพร่หลายในภาคต่างๆ ทำให้เกิดการพัฒนานวัตกรรมนั้นๆ เพื่อลดต้นทุนได้มากที่สุด ให้เหมาะกับการนำมาใช้จริงได้ โดยเฉพาะระบบโซลาร์เซลล์ โซลาร์รูฟ ซึ่งเป็นระบบผลิตพลังงานไฟฟ้าจากแสงอาทิตย์ ซึ่งเป็นระบบที่สอดรับกับกระแสการลดการใช้พลังงาน น้ำมัน และก๊าซธรรมชาติในการผลิตกระแสไฟฟ้า

และในบรรดาบริษัทอสังหาริมทรัพย์ของไทยแล้ว บริษัท เสนา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) หรือ SENA เป็นหนึ่งในอันดับต้นๆ ของประเทศไทย ที่มุ่งมั่นและใส่ใจในเรื่องของพลังงานสะอาด ซึ่งเป็นการช่วยเหลือธรรมชาติมิให้ถูกรุกรานจากการใช้พลังงานของมนุษย์ และเป็นการลดภาวะโลกร้อน ทำให้เรื่อง "รักษ์โลก" ถูกกำหนดให้เป็นนโยบายหลักของบริษัทเสนาฯ

โดยในโอกาสนี้ "ดร.ยุ้ย" ผศ.ดร.เกษรา ธัญลักษณ์ภาคย์ รองประธานเจ้าหน้าที่บริหารบริษัท เสนาดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) หรือ SENA ได้ฉายวิสัยทัศน์ต่อการดำเนินธุรกิจของเสนาฯ

ปีนี้ เสนาฯ จะเติบโตไปทิศทางไหน

ปีนี้ เป็นปีที่เราใช้ชื่อว่า Growth Hormone เป็นปีที่เราจะเติบโตสูงมาก เราขยายและเปิดโครงการมากถึง 18 โครงการ มูลค่าการขาย 23,000 ล้านบาท ซึ่งไม่เคยเปิดเยอะขนาดนี้ และมีตัวเลขยอดขายทั้งปี 10,300 ล้านบาท มีรายได้ 5,200 ล้านบาท ซึ่งตัวเลขทุกตัวเติบโตอย่างต่อเนื่อง ในส่วนโครงการที่เปิดมากในปี 61 แล้ว เรายังมีนวัตกรรมต่างๆ ที่อันเดอร์ไรต์อยู่อีกหลายตัวที่เปิด ซึ่งทางทีมงานได้กำหนดให้ Growth Hormone เป็นแผน และมี 4 Power Shot ที่จะทำให้แผนเราเป็นจริง หลักๆ ที่เรานำเสนอตลอดมาและคนภายนอกเห็นเรา ได้แก่ 1. โซลาร์ เป็น Power Shot มาตลอดเวลา และปีนี้จะมากขึ้น ทางเสนาฯ ได้พัฒนาต่อยอดโซลาร์ เป็น Solar Scale-Up ช่วยให้ลูกบ้านสามารถปรับ-เพิ่มจำนวนแผง

iQNewsClip www.iqnewsclip.com
บริษัท อินโฟเควสท์ จำกัด | 888/178 อาคารมหาทุนพลาซ่า ชั้น 17 ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330
02-253-5000, 02-651-4700 02-253-5001, 02-651-4701 help@iqnewsclip.com

ผู้จัดการรายวัน 360°
Poo Jadkarn Daily 360 Degree
Circulation: 850,000
Ad Rate: 1,500

Section: First Section/-
วันที่: อังคาร 17 เมษายน 2561
ปีที่: 10 **ฉบับที่:** 2627 **หน้า:** 5(ล่าง)
Col.Inch: 122.49 **Ad Value:** 183,735 **PRValue (x3):** 551,205 **คลิป:** สี่สี
หัวข้อข่าว: สัมภาษณ์พิเศษ: 'เกษรา ธัญลักษณ์ภาคย์' ปั้นบิสิเนสโมเดลดัน'เสนา'มุ่งสู่'Growth...

โซลาร์ได้ตามลักษณะการใช้งานของเครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้าน อีกทั้งยังสามารถเลือกช่วงเวลาของการใช้ไฟฟ้าได้ตามพฤติกรรมของผู้อยู่อาศัยภายในบ้าน

นอกจากนี้ เสนาฯ มองเห็นประโยชน์จากพลังงานสะอาดที่ได้จากแผงโซลาร์ โดยจะมีการต่อยอดเพื่อตอบสนองลูกบ้านทุกโครงการของเสนาฯ ผ่านความตั้งใจและพร้อมเดินหน้าตั้งเป้าเป็น "The First EV Ready In Thailand" จะมีการติดตั้งเครื่องชาร์จรถพลังงานไฟฟ้า (EV Charger) ภายใต้ชื่อ EV Ready ให้แก่บ้านทุกหลัง

2.บริการหลังการขาย 360 ซึ่งพัฒนาการเปลี่ยนไปเดิมแต่ก่อนเราเป็นมนุษย์ขายบ้าน ขายเสร็จ โอนเร็ว ดูแลตามสัญญาที่กำหนดไว้ ก็จบ แต่ในคำนิยาม "อาฟเตอร์เซลเซอร์วิส" ของเสนาฯ กว้างใหญ่ไพศาลมาก เราจะเป็น "ขายชนขาย" เราจะอยู่กับลูกค้าตั้งแต่แรกที่มาซื้อเสนาฯ และอยู่จนกว่าเราจะขายบ้านให้กับลูกค้าอีกรอบหนึ่ง เป็นบริการการใช้ชีวิต

"สิ่งที่เราทำ กำลังบอกให้เห็นหลายอย่าง อย่างเช่น บริการเรื่องรถเข้ามาเกี่ยวข้อง สิ่งที่เราเห็น เป็นเรื่องน่าเศร้า คนที่ต้องการรถไฟฟ้าที่สุดต้องอยู่ไกลที่สุด คิดดูดิฉันทำคอนโดฯ มา 10 ตัว ปีนี้ทำคอนโดฯ ถึง 15 ตัว เบสิกเหมือนกัน ใกล้รถไฟฟ้าคอนโดฯ แพง ไกลรถไฟฟ้าคอนโดฯ ถูก ใกล้รถไฟฟ้าราคาแพง ทุกคนมีรถ ดีเวลลอปเปอร์ ทำโครงการใกล้รถไฟฟ้าทำที่จอดรถน้อย สมการตรงนี้ไม่สอดรับกัน และปกติคนที่มีรายได้น้อย จะพบว่าอัตราส่วนค่าใช้จ่ายเดินทางจะสูง เช่น คนที่มีรายได้ 1 แสนบาท ค่าใช้จ่ายในด้านการเดินทางประมาณ 5% แต่หากรายได้ 10,000 บาท อัตราส่วนค่าใช้จ่ายจะสูงถึง 30% และยังอยู่ห่างไกลมากในสิ่งที่ต้องเดินทาง และบางคนไม่มีรถด้วย สิ่งที่เราทำได้ คือ การเข้าไปช่วยบริการการใช้ชีวิต เช่น ทำท่าเรือนิชไอดี บางแค ที่สร้างขึ้นเพื่อเป็นสาธารณะประโยชน์แก่ชุมชนโดยรอบ หวังยกระดับการเดินทางให้สะดวกสบายยิ่งขึ้น ซึ่งโครงการ นิชไอดี บางแค อยู่ห่างจากห้างซีคอน บางแค เพียง 5 นาที และบีทีเอส บางหว้า เพียง 15 นาที ในบางโครงการเราจะมีการทำระบบที่ฉลาดมากขึ้น ซึ่งการทำดังกล่าวอยู่ในระบบบริการหลังการขาย

iQNewsClip www.iqnewsclip.com
บริษัท อินโฟเควสท์ จำกัด | 888/178 อาคารมหาทุนพลาซ่า ชั้น 17 ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330
02-253-5000, 02-651-4700 02-253-5001, 02-651-4701 help@iqnewsclip.com

ผู้จัดการรายวัน 360°
Poo Jadkarn Daily 360 Degree
Circulation: 850,000
Ad Rate: 1,500

Section: First Section/-
วันที่: อังคาร 17 เมษายน 2561
ปีที่: 10 **ฉบับที่:** 2627 **หน้า:** 5(ล่าง)
Col.Inch: 122.49 **Ad Value:** 183,735 **PRValue (x3):** 551,205 **คลิป:** สี่สี
หัวข้อข่าว: สัมภาษณ์พิเศษ: 'เกษรา ธัญลักษณ์ภาคย์' ปั้นบิสิเนสโมเดลดัน'เสนา'มุ่งสู่'Growth...

360 และยังสามารถทำได้อีกหลายทาง เช่น ระบบจีพีเอส ที่ช่วยให้รถมาอำนวยความสะดวกกับเราได้เร็วขึ้น รู้ตำแหน่งของรถ และจะเห็นคนทำงานในคอนโดมิเนียมมากขึ้น เริ่มเห็นแนวโน้มผู้สูงอายุ เรามีฟีเจอร์อะไรก็ใส่ลงไปในบริหารหลังการขาย ซึ่งเรามีบริษัทลูกพร็อพเพอร์ตี้แมเนจเมนท์ ดูแล"

โจทย์ใหญ่พัฒนาโปรดักต์ 'เราจะขายใคร'

โจทย์ใหญ่ของการทำสินค้า ยิ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียม เราต้องคิดว่า จะขายกลุ่มเป้าหมายใคร ซึ่งที่ผ่านมา การทำโครงการอาจจะมองเรื่องโลเกชัน กับการมองผ่านระดับราคา ซึ่งเรื่องราคาจะบอกรายได้ของผู้ซื้อเท่านั้น เช่น สมมติคอนโดฯ ราคา 85,000 บาทต่อตร.ม. กลุ่มเป้าหมาย 2.2 ล้านบาท รายได้คนซื้อ 50,000 บาท จบแล้ว แต่คำถามคือ เราจะไม่รู้เลยว่า อายุคนซื้อจะอยู่เท่าไหร่ บอกได้แค่กลุ่มเป้าหมายคนซื้อ ขั้นต่ำของเงินเดือนที่ซื้อได้เท่านี้

"Made From HER เป็น Power Shot ถัดมา เราพบว่า ประเทศไทยผู้หญิงมีเยอะ อายุยืนกว่า และยังโสดเยอะขึ้น จากการสำรวจโครงการของเสนาฯ 20-30 ที่ แนวโน้มจะเป็นผู้หญิงเพิ่มขึ้นสู่ระดับ 60-70% เราเลยทำโครงการรองรับผู้หญิง ซึ่งเป็นกลุ่มที่ใส่ใจเรื่องการซื้อของ วิธีคิดของเราจับต้องได้ มีเนื้อ และสร้างการจดจำได้ ขณะเดียวกัน เสนาฯ ได้นำเสนอโฆษณาผ่านเฟซบุ๊ก และจะมีการวัดโฟกัสกลุ่มอีกครั้ง"

พาร์ตเนอร์ชิป บริการหลังการขาย

ดร.เกษรา กล่าวว่า การมีพาร์ตเนอร์ชิปบริษัทที่มาทำบริการหลังการขาย ที่เรียกว่า ลีฟวิ่ง เอเจ้นท์ ที่จะเข้าไปช่วยให้ลูกค้าปล่อยขายปล่อยเช่าได้สะดวกและรวดเร็ว โดยเราจะมีการพาร์ตเนอร์ชิปกับโบรกเกอร์ที่เป็นมืออาชีพ ซึ่งเรามีบริการหลังการขาย 360 ลูกค้าเพียงแค่ดูข้อมูลในมือถือก็สามารถตรวจสอบได้ว่า มีใครบ้าง ใครต้องการซื้อ การที่เราสามารถหมุนของได้เร็ว จะยิ่งช่วยสนับสนุนให้ลูกค้าเกิดความกล้า ที่จะตัดสินใจซื้อได้เร็วขึ้น เพราะสามารถปล่อยขายได้คล่อง

ในส่วนของมุมที่เกี่ยวกับบ้านนั้น แนวโน้มคิดว่าจะไม่ค่อยมีเรื่องการแชริง ไม่ค่อยมีให้เห็น แต่ก็คิดว่าในอนาคตอาจจะเป็นสตอปต่อไป เนื่องจากหากเราย้อนหลังไปสัก 5 ปี ใครจะคิดว่า รถยนต์จะมาแชร์กันได้ ซึ่งในอารมณ์ของรู้สึกของตนเองแล้ว คงไม่ค่อยมีใครเอาของตนเองไปให้คนอื่นใช้ เพราะเราไม่ได้เกิดในยุคที่มีการแชร์กัน แต่รุ่นนี้ น่าจะได้เห็น แม้แต่คอนโดฯของเสนาฯ มีแอปฯ ให้แชร์กระเป๋าเดินทางกันเอง ซึ่งอยู่ในบริการช่วยใช้ชีวิตบางคอนโด เราจะมีพื้นที่ส่วนกลางไว้เก็บกระเป๋าเดินทาง

"วงรอบของเสนาฯ ก็เหมือนบริษัทอสังหาริมทรัพย์ที่เมื่อต้องการขยายกำลังการผลิตแล้ว ก็ต้องมองในเรื่อง 1.ทีม และ 2 เงิน แต่ตัวธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ไม่มีโรงงานเหมือนธุรกิจอื่น ซึ่งเสนาฯ เข้าสู่ช่วงขยายกำลังเงิน เงิน ก็คือ การร่วมทุนกับพันธมิตรญี่ปุ่น การขยายทีม มีการรับคนเข้ามามาก มีการเอาต์ซอร์สอย่างมีนัยสำคัญ เพื่อให้เราขยายกำลังการผลิตทั้งสองเป้าหมายได้ จังหวะที่ควรขยาย ก็ต้องเลือกเศรษฐกิจที่โอเค ซึ่งตัวจีดีพีและอัตราดอกเบี้ยที่อยู่ในระดับต่ำ เป็นปัจจัยที่สนับสนุนตลาดอสังหาริมทรัพย์ ปีนี้ เราจะเห็นว่า ทุกคนพูดในกระแสเดียวกัน และช่วงระยะเวลาแบบนี้ มีไม่มาก ช่วงนี้ดี เสนาฯ เลยขยายลงทุน เราคิดว่า คนซื้อมี แต่เราตอบให้ได้ว่า เสนาฯ มีความสามารถในการแข่งขันแค่ไหน ต้องตอบให้ได้ว่า คอนโดฯ เสนาฯ ดีกว่าคู่แข่งอย่างไร ในเมื่อมีคนขายเต็มเลย นั่นจึงเป็นที่มาของ 4 Power Shot ทำไมต้องทำ เพราะเรากำลังบอกว่า คนซื้อน่าจะมีกำลังซื้อภายใต้เศรษฐกิจที่ดี แต่การแข่งขันทั้งแนวราบและแนวสูง ดุเดือดมาก"

สำหรับความเคลื่อนไหวของพันธมิตรที่ร่วมทุนผ่านการจัดตั้ง บริษัท เสนา ฮันคิว จำกัด (เสนาฯกับบริษัท ฮันคิว เรียลตี้ จำกัด (ประเทศญี่ปุ่น)) ได้มีการความร่วมมือในการดำเนินโครงการอย่างต่อเนื่อง ซึ่งใน 18 โครงการที่เปิดปีนี้ จะมีโครงการร่วมทุนมูลค่าประมาณ 10,000 ล้านบาท และแนวโน้มจะมีการเพิ่มน้ำหนักการลงทุนมากขึ้น โดยในปี 2562 จะเห็นขนาดของการลงทุนที่มากยิ่งขึ้น.

iQNewsClip www.iqnewsclip.com
บริษัท อินโฟเควสท์ จำกัด | 888/178 อาคารมหาทุนพลาซ่า ชั้น 17 ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330
02-253-5000, 02-651-4700 02-253-5001, 02-651-4701 help@iqnewsclip.com