

ธุรกิจรับสร้างบ้านคิก กลุ่มบิวท์ ทู บิวต์ปลื้ม โกยยอด 200 ล้านบาท

นายวรพจน์ เอี่ยมสุวรรณ กรรมการบริหารสายงานการตลาด กลุ่มบิวท์ ทู บิวต์ เปิดเผยว่า บริษัทมียอดจองสร้างบ้านภายในงานรับสร้างบ้าน “Home Builder & Materials Expo 2017” กว่า 200 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 100% จากหากเทียบกับการออกบูธงานในปี 2559 ที่ผ่านมา ยอดขายที่เพิ่มขึ้น เป็นเพราะว่า ลูกค้าให้ความเชื่อมั่นในคุณภาพการก่อสร้างบ้าน และศักยภาพในการดำเนินงานของกลุ่มบิวท์ ทู บิวต์ อย่างต่อเนื่อง

สำหรับระดับราคาบ้านที่ลูกค้าให้ความสนใจของปลูกสร้างบ้านมากที่สุดเป็นบ้านระดับราคา 1-7 ล้านบาท มีสัดส่วนประมาณ 80% เป็นกลุ่มลูกค้าที่มีความต้องการและมีความจำเป็นที่จะสร้างบ้าน มีการวางแผนและศึกษาข้อมูลในการเตรียมสร้างบ้านมาเป็นอย่างดีจนเกิดความมั่นใจที่จะปลูกสร้างบ้าน ถึงแม้ว่าสภาพเศรษฐกิจอาจจะยังไม่ฟื้นตัวเท่าที่ควรก็ตาม รองลงมาคือบ้านระดับราคาตั้งแต่ 9-12 ล้านบาท เป็นสัดส่วนประมาณ 20%

นายวรพจน์ กล่าวว่า ในช่วงครึ่งปีหลัง 2560 จะเตรียมรับมือและปรับตัวให้เข้ากับสถานการณ์เศรษฐกิจและความต้องการของลูกค้าในตลาดรับสร้างบ้านอยู่ตลอดเวลา อีกทั้งยังวางกลยุทธ์จัดกิจกรรมและโปรโมชั่นทางการตลาด ควบคู่กับการพัฒนาแบบบ้าน คุณภาพงานก่อสร้างและการบริการก่อน-หลังการขายอย่างต่อเนื่อง รวมถึงการโฆษณา



และประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่างๆ ทั้งสื่อออนไลน์ สื่อวิทยุ และสื่อสิ่งพิมพ์ให้ครอบคลุมมากยิ่งขึ้น ซึ่งคาดว่าจะในช่วงเวลาอีก 4 เดือนที่เหลือยอดขายจะเป็นไปตามเป้าหมายที่วางไว้ 900 ล้านบาท ■