

MATICHON INFORMATION CENTER		Subject Heading :	
Source : สยามธุรกิจ			
Date : ๕7 ๗.๒. ๒๕๕๓	Page : 1, 2	No :	54185696

ยอดเยี่ยม

เครื่องปรับอากาศ

- บี 53 **5.6** แลนยูนิต
- บี 54* **6.23** แลนยูนิต

*มาตรฐาน ที่มา : บ.ดีไอพี



อากาศแปรปรวน

'แอร์-พักผ่อน' หนาว

ยอดเยี่ยมหดพลิกกลยุทธวันต่อวัน

บ.ชัยใจ ■ สภาพอากาศผันผวนปรวนแปร กระแทกตลาดแอร์/พัดลมเข้าอย่างจัง ค่าย "ชัยใจ เด็นกิ" แบ่งรับแบ่งสู้ปัจจัยภาวะโลกร้อนอยู่เหนือการควบคุม ยันแม้ตลาดซบเซา ยอดขายหดหาย ก็จะไม่ดัมพ์ราคาขาย ขณะที่เจ้าตลาดพัดลมไอหมอก "แอสทีน่า"

เกาะติดประชิดสถานการณ์ฟ้าฝน ปรับกลยุทธ์ขายแบบวันต่อวัน

นายสมศักดิ์ จิตติพลังศรี กรรมการผู้จัดการ บริษัท ชัยใจ เด็นกิ อินเตอร์เนชันแนล จำกัด ผู้ผลิตและจัดจำหน่ายเครื่องปรับอากาศภายใต้แบรนด์ ชัยใจ เด็นกิ กล่าวกับ >> **หน้า 2**

อากาศแปรปรวน

“สยามธุรกิจ” ว่า จากภาวะอากาศที่ค่อนข้างแปรปรวน ส่งผลให้ตลาดเครื่องปรับอากาศในช่วงนี้ซบเซา สะท้อนจากช่วงไตรมาสแรกที่ผ่านมาแทบจะไม่ได้สัมผัสกับอากาศร้อนเลย แม้หลายฝ่ายจะคาดการณ์กันว่าหน้าร้อนปีนี้ อากาศจะร้อนยาว และนานกว่าปีอื่น แต่กลับปรากฏว่าอากาศไม่ได้ร้อนเท่าที่ควร อุณหภูมิจะเย็นๆ ค่อนข้างหนาวเสียมากกว่า

สถานการณ์ปัจจุบันหลายฝ่ายต่างยอมรับแล้วว่า ภัยธรรมชาติเกิดขึ้นได้ตลอดเวลา ซึ่งเป็นผลกระทบจากภาวะโลกร้อน และทุกประเทศก็กำลังประสบกับปัญหาดังกล่าว กระนั้นบริษัทก็มองว่าเป็นโอกาสที่ดี เปรียบเสมือนมีพระอาทิตย์ตก ก็ต้องมีพระอาทิตย์ขึ้น ดังนั้น สิ่งที่เกิดขึ้นตนคิดว่าไม่ได้เลวร้ายเสมอไป ตรงกันข้ามกลับจะ ทำให้มีโอกาสยกระดับองค์กรในหลายๆ ด้าน ไม่ว่าจะเป็นการลงทุน ด้านการวิจัย และพัฒนา เพื่อให้ได้ผลิตภัณฑ์ที่ดียิ่งขึ้น และสอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภค

อย่างไรก็ตาม แม้สภาพอากาศจะแปรปรวน แต่ก็ได้ทำให้ช่วยใจ เด็ทกิ้ง นอนใจ เพราะต้องเตรียมความพร้อมอยู่ตลอดเวลา เพราะหากอากาศเกิดร้อนขึ้นมา สิ่งที่เราเตรียมการไว้ก็จะได้ตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างทันที่ และมั่นใจว่าสถานการณ์ที่เกิดขึ้นจะไม่ส่งผลกระทบต่อการแข่งขันทางด้านราคาอย่างแน่นอน เพราะขณะนี้เกิดทั้งภาวะเงินเฟ้อ และเงินฝืดในเวลาเดียวกัน ซึ่งจะส่งผลให้สินค้ามีราคาที่แพงขึ้น เนื่องจากต้นทุนด้านวัตถุดิบที่ปรับตัวขึ้นกว่า 25%

“มีแต่แนวโน้มจะขึ้นราคาสินค้ากัน การลดราคาแทบจะไม่มีให้เห็น อย่างน้อยช่วยใจ เด็ทกิ้ง เองก็ไม่ลดราคาสินค้าอย่างแน่นอน แม้ว่าอากาศจะเป็นแบบนี้ และตลาดค่อนข้างซบเซา แต่ทุกวิกฤติก็มีโอกาสเกิดขึ้นเสมอ” สมศักดิ์ กล่าว

ทั้งนี้ ปกติแล้วเดือนมีนาคมถึงมิถุนายนของแต่ละปี จะเป็นช่วงพีคของสินค้าประเภทเครื่องปรับอากาศและพัดลม โดยปีที่ผ่านมาหน้าร้อนยาวนานไปถึงเดือนกรกฎาคม ส่งผลให้สินค้าในกลุ่มนี้ของหลายค่ายขาดตลาด ผลักดันให้ตลาดรวมเติบโตกว่า 50% หรือกว่า 5.6 แสนยูนิต ด้านมูลค่าเติบโต 45% หรือมูลค่าตลาดรวมกว่า 1.3 หมื่นล้านบาท และถึงแม้สภาพอากาศในปีนี้อาจจะไม่เอื้ออำนวย แต่โอกาสขยายตัวของสินค้าก็ยังคงเปิดกว้างอยู่ ส่วนหนึ่งเพราะอัตราการถือครองเครื่องปรับอากาศในประเทศไทยยังมีเพียง 23% เท่านั้น

สอดคล้องกับรายงานจาก บริษัท เจไอเพค รีเทล แอนด์ เทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด บริษัทผู้สำรวจและวิจัยสินค้าเครื่องใช้ไฟฟ้าค้าปลีก ระบุว่า ตลาดเครื่องปรับอากาศยังคงเป็นสินค้าดาวเด่นของกลุ่มเครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้าน คาดการณ์เติบโตที่ 10% หรือประมาณ 6.23 แสนยูนิต โดยเฉพาะกลุ่มเครื่องปรับอากาศระบบอินเวอร์เตอร์ที่มีเทคโนโลยีประหยัดพลังงาน คาดว่าจะเติบโตถึง 90% และคิดเป็น 10% ของตลาดรวม

ประกอบกับแบรนด์เครื่องใช้ไฟฟ้าเตรียมการทำตลาดเครื่องปรับอากาศกันตั้งแต่ต้นปี ภายใต้กลยุทธ์การลดราคาหลากหลาย อาทิ การประกาศลดราคา 10% จากทางซัมซุง พร้อมส่งสินค้า 28 รุ่นเข้าทำตลาด พร้อมทั้งเพิ่มงบตลาดจาก 250 ล้านบาทในปีที่ผ่านมา เป็น 300 ล้านบาทในปีนี้อันยังใช้ฟรีเซ็นเซอร์ อัม-พีซราภา ไชยเชื้อ เป็นปีที่ 2 พร้อมเป้าหมายขึ้นแท่นผู้นำตลาดที่ส่วนแบ่ง 21-22% ในปีนี้

เช่นเดียวกับ “แอลจี” ก็เป็นอีกหนึ่งแบรนด์ที่ประกาศชัดว่ามีเป้าหมายขึ้นบัลลังก์ผู้นำตลาดเครื่องปรับอากาศ หลังจากรับรองความสำเร็จขึ้นเป็นเจ้าตลาดเครื่องปรับอากาศระบบอินเวอร์เตอร์ในปีที่ผ่านมา ด้วยส่วนแบ่ง 23.5% โดยปีนี้เพิ่มงบการตลาดเป็น 400 ล้านบาท เพื่อทำตลาดอย่างครบวงจร รวมทั้งการกระตุ้นตลาดด้วยการเพิ่มช่องทางจัดจำหน่ายทั้งในส่วนของดีลเลอร์และโมเดิร์นเทรดต่างๆ และการเปิดโอกาสให้ลูกค้าของแอลจีนำเครื่องปรับอากาศแอลจีมาแลกซื้อรุ่น Inverter V 4D ในราคาพิเศษตามร้านค้าที่ร่วมรายการ ซึ่งเริ่มในเดือนมีนาคมถึงเมษายนปีนี้

นอกจากเครื่องปรับอากาศแล้ว พัดลมก็จัดเป็นสินค้าที่อิงการจำหน่ายตามสภาพอากาศ โดย “แอลทีนา” เป็นแบรนด์ที่ทำตลาดพัดลมโคมอกแต่เพียงรายเดียว ที่ให้ความเห็นในทิศทางเดียวกันว่า สภาพ

อากาศเป็นปัจจัยที่นำกังวลที่สุดในปีนี้

นางรัตนา วัฒนกรวีโรจน์ ผู้อำนวยการฝ่ายปฏิบัติการ บริษัท แอลทีนา (ประเทศไทย) จำกัด เปิดเผย “สยามธุรกิจ” ว่า สภาพอากาศเป็นปัจจัยที่นำเป็นห่วงในตลาดเครื่องใช้ไฟฟ้าปีนี้ โดยแอลทีนาจะใช้วิธีการเตรียมแผนสำรองสำหรับการทำตลาด เพื่อรองรับกับช่วงเวลาที่สภาพอากาศปรับเปลี่ยนไป โดยเฉพาะช่วงหน้าร้อนนี้ จากเดิมที่จะเป็นช่วงการจำหน่ายสินค้าประเภทพัดลมโคมอก แต่ต้องเตรียมการทำตลาดในส่วนตู้เย็นและเครื่องซักผ้ามาเสริมด้วย และคงต้องเกาะติดสถานการณ์แบบใกล้ชิด และอาจกล่าวได้ว่าจำเป็นต้องปรับกลยุทธ์กันแบบวันต่อวันเลยทีเดียว

โดยกลยุทธ์ขยายตลาดของแอลทีนาในปีนี้อาจมุ่งเน้นไปที่การจับมือกับทุกช่องทางจำหน่าย ครอบคลุมทั้งโมเดิร์นเทรดและดีลเลอร์ โดยเฉพาะการให้นำหนักกับการจัดกิจกรรมต่างๆ ทั้งงานแสดงสินค้า จัดรายการโปรโมชัน หรือโรดโชว์ แต่จะไม่มุ่งเน้นการใช้สื่อโฆษณามากนัก

“ยอดขายในไตรมาสแรกของปี ยังคงเติบโตราว 15% เพราะลูกค้าจะวางแผนการซื้อสินค้าก่อนเข้าฤดูหนาว ทำให้พัดลมโคมอกยังมียอดขายที่ดี ส่วนไตรมาส 2 เป็นช่วงที่นำกังวลจากสภาพอากาศที่คาดคะเนลำบาก แต่หากสภาพอากาศหนาวเข้ามาเพียงไม่กี่วัน ก็คงจะไม่ได้รับผลกระทบมากนัก” รัตนา ระบุ