



มาย สโตรเรจ

โมเดลธุรกิจรับฝากสินค้า-ของใช้ส่วนตัว

©...นราทิพย์ กวางเส็ง

โลกเปลี่ยนแปลงไป การทำธุรกิจก็เปลี่ยนตาม พฤติกรรมของคนไทยปัจจุบันเดินทางกันมากขึ้น เพราะความเจริญเริ่มขยายตัวไปสู่พื้นที่ต่างจังหวัด ไม่ได้กระจุกตัวอยู่แต่ในเมืองเพียงอย่างเดียวแล้ว ผู้ประกอบการที่ไม่ต้องการแข่งขันในเมืองใหญ่ ก็เริ่มที่จะขยายไปหาพื้นที่ชายสินค้าในต่างจังหวัดซึ่งช่วยลดภาระต้นทุนทางด้านค่าเช่าพื้นที่ได้ด้วย

เช่นเดียวกับพฤติกรรมนักท่องเที่ยวจากต่างประเทศ เดียวนี้ก็ได้เที่ยวใกล้ๆ แต่เลือกที่จะเดินทางไกลขึ้น ใช้ระยะเวลาในการท่องเที่ยวมากขึ้นเช่นกัน ไม่ได้ท่องเที่ยวระยะ 3-4 วันอีกต่อไป แต่ใช้เวลาเป็นอาทิตย์ หรือ 1 เดือนเลยทีเดียว

ปัญหาของผู้ประกอบการและนักท่องเที่ยวก็คือ ภาระในการขนย้ายสินค้า อุปกรณ์ ของใช้ส่วนตัว ที่ต้องเสียทั้งแรงและเงินในการขนย้ายจากที่หนึ่งไปยังอีกที่หนึ่ง เพราะไม่มีพื้นที่ให้เก็บ ไม่ได้มีบ้าน หรือญาติที่รู้จักให้ช่วยเหลือได้ทุกที่

ด้วยเหตุผลที่ว่า ที่ประเทศอังกฤษ จึงมีนักธุรกิจนำปัญหาที่เกิดขึ้นกับผู้ประกอบการและนักท่องเที่ยวมาหาทางแก้ไข เป็นที่มาของการพัฒนาโมเดลธุรกิจรับฝากสินค้า ที่มีความคล้ายคลึงกับคลังสินค้า ภายใต้ชื่อ สโตรเรจ ซึ่งในเชิงการตลาดถูกมองว่า เป็นช่องว่างทางการตลาดที่มีการแข่งขันน้อย หากใครสร้างชื่อหรือแบรนด์ได้ก่อนก็มีสิทธิ์ที่จะเก็บเกี่ยวรายได้เป็นกอบเป็นกำ

หลังจากธุรกิจรับฝากสินค้า ของใช้ส่วนตัวที่เรียกว่า สโตรเรจ ได้รับการตอบรับที่ดีในอังกฤษ ก็มีการขยายธุรกิจไปยังประเทศอื่นที่มีความต้องการใน เช่น สหรัฐอเมริกาและออสเตรเลีย จนในที่สุดได้ขยายเข้ามาในทวีปเอเชีย โดยฮ่องกงและสิงคโปร์ ถือเป็นตลาดบุกเบิกของธุรกิจนี้ เนื่องจากเป็นเมืองท่าที่มีการค้าขาย มีนักท่องเที่ยว นักธุรกิจ



โมเดลธุรกิจรับ



คนที่ต้องเดินทางไปมาอยู่ตลอดเวลา เมื่อมีการเดินทางมีการค้าขาย มีธุรกิจท่องเที่ยว ธุรกิจสโตรเรจจึงเป็นสิ่งที่จำเป็นและเป็นที่ต้องการ ทำให้ปัจจุบันมีสโตรเรจให้บริการมากถึง 200 แห่ง ในฮ่องกง และ 18 แห่ง ในสิงคโปร์

ในที่สุดธุรกิจดังกล่าวก็เข้ามาในประเทศไทย โดย **สุกานดา เจียรานุสสติ** กรรมการบริหารบริษัท สโตรเรจการ์ด ได้เปิดตัวธุรกิจดังกล่าวในประเทศไทยเป็นครั้งแรกและแห่งแรกของประเทศไทยที่ อ.ป่าตอง จ.ภูเก็ต

สุกานดา กล่าวว่า ได้เห็นธุรกิจดังกล่าวในสิงคโปร์และฮ่องกง ซึ่งสอดคล้องกับความต้องการ

ของคนใน จ.ภูเก็ต ที่เป็นเมืองท่องเที่ยว มีทั้ง นักท่องเที่ยวและผู้ประกอบการเดินทางเข้ามาท่องเที่ยว และทำงานกันเป็นจำนวนมาก แต่ไม่ได้มาพักอาศัยเป็นการถาวร จึงได้เห็นถึงช่องทางการตลาด และเป็นเวลาที่เหมาะสมที่จะทดลองเปิดธุรกิจดังกล่าวในประเทศ

เริ่มด้วยการซื้อโมเดลการทำธุรกิจดังกล่าวมาจากต่างประเทศ แล้วมาลงทุนพัฒนาสถานที่เก็บสินค้าหรือสโตร์เรจขึ้น และสร้างแบรนด์ **มาย สโตร์เรจ**

มาย สโตร์เรจ ลงทุนด้วยงบกว่า 50 ล้านบาท เป็นค่าก่อสร้าง ระบบรักษาความปลอดภัย เทคโนโลยีในการประหยัดพลังงาน ระบบการจัดสรรข้อมูลลูกค้า

สโตร์เรจแห่งแรกนี้มีเนื้อที่มากกว่า 2,400 ตารางเมตร สร้างเป็นตึก 3 ชั้น ในระยะทดลองได้จัดสรรพื้นที่ชั้น 1-2 เป็นห้องที่มีขนาดพื้นที่ตั้งแต่ไปจนถึง 25 ตารางเมตร และล็อกเกอร์ขนาด 1 ลูกบาศก์เมตร เพื่อให้ผู้ต้องการใช้บริการเลือกใช้ได้ตามความเหมาะสม เพื่อประหยัดค่าใช้จ่าย

กำหนดราคาค่าเช่า เริ่มต้นที่ 1,100 บาทต่อล็อกเกอร์ ระยะเวลา 1 เดือน ไปจนถึงราคาสูงที่สุด 1.7 หมื่นบาทต่อห้อง ระยะเวลา 1 เดือนเช่นกัน

ผู้ที่ใช้บริการไม่ต้องเป็นกังวลเรื่องความปลอดภัย เพราะบริษัทได้จัดระบบรักษาความปลอดภัยไว้เรียบร้อยแล้ว โดยระบบรักษาความปลอดภัยที่ติดตั้งจะทำงานตลอด 24 ชั่วโมง อุปกรณ์และระบบสัญญาณเตือนอัคคีภัยได้มาตรฐาน การรับประกันภัยสินค้าที่ครอบคลุมเพื่อสร้างความเชื่อมั่นและความไว้วางใจให้กับลูกค้าอย่างดีที่สุด รวมถึงกล้องวงจรปิด เซ็นเซอร์เปิดปิดไฟ และพัดลม เพื่อประหยัดพลังงาน

ผู้ที่เช่าในแบบล็อกเกอร์จะถูกกำหนดเวลาเข้าออกของผู้ใช้ที่จะนำของมาเก็บหรือนำของออกไปใช้ แต่หากเป็นผู้เช่าเป็นห้อง จะไม่มีระยะเวลากำหนด สามารถเข้าออกได้ตลอดเวลา คล้ายกับการเช่าห้องดังกล่าวเป็นของตัวเอง

แต่กฎข้อห้ามสำคัญของมาย สโตร์เรจ คือ ห้ามพักอาศัย ห้ามนำสัตว์เลี้ยงเข้ามาไว้ในห้อง โดยเด็ดขาด เพื่อความสะอาดและปลอดภัยของผู้ใช้โดยรวม

มาย สโตร์เรจ ยังมีบริการจำหน่ายบรรจุภัณฑ์ เช่น กล่องกระดาษลูกฟูก เทป กระดาษห่อพลาสติกห่อ และกุญแจล็อก ให้กับผู้ใช้ได้ซื้อเพื่อบรรจุสินค้า หรือของใช้ส่วนตัว โดยกุญแจจะถูกเปลี่ยนตามผู้ใช้ เจ้าหน้าที่ของ มาย สโตร์เรจ จะไม่เก็บกุญแจล็อกไว้ เพื่อความปลอดภัยในทรัพย์สินของผู้ใช้ และบริษัทยังมีบริการเคลื่อนย้ายสินค้าด้วย เตรีมไว้อำนวยความสะดวกในการขนย้ายสินค้าของผู้เช่าอีก

ในระยะแรกของการทดลองให้บริการ ยังเปิดไม่เต็มพื้นที่ แต่หากได้รับการตอบรับที่ดี ก็มีแผนที่จะขยายพื้นที่เพิ่ม รวมถึงการสร้างสโตร์เรจแห่งใหม่ตลอดจนเตรียมแผนรับจ้างบริหารสโตร์เรจให้ หากมีผู้สนใจลงทุน ซึ่งจะเป็นรูปแบบการขายแบบระบบเทิร์นคีย์ ด้วยงบลงทุนจะอยู่ระหว่าง 40-50 ล้านบาท ขึ้นอยู่กับพื้นที่ในการก่อสร้าง

สนใจใช้บริการดูรายละเอียดผ่านเว็บไซต์ www.mystorageasia.com ○

