

“สโตร์การ์ด” ทุ่มงบร่วม 50 ล. เปิด “มาย สโตร์เรจ” จังซีลอน



นางสาวสุกานดา เจียรานุสสติ กรรมการบริหาร บริษัท สโตร์การ์ด จำกัด ผู้บริหารธุรกิจบริการสถานที่เก็บสินค้า (Self Storage) กล่าวว่า ด้วยทางบริษัทฯ ได้เล็งเห็นถึงศักยภาพของตลาดและช่องว่างทางธุรกิจบริการสถานที่เก็บสินค้า ซึ่งมีแนวโน้มความต้องการเพิ่มมากขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งกลุ่มตลาดเมืองท่องเที่ยวในจังหวัดใหญ่ ๆ ของประเทศ เช่น ภูเก็ต เป็นต้น จึงได้ทุ่มงบประมาณ 40-50 ล้านบาทในการดำเนินธุรกิจบริการสถานที่เก็บสินค้า ภายใต้ชื่อมาย สโตร์เรจ (MY STORAGE)

ขึ้น ที่บริเวณศูนย์การค้าจังซีลอน ป่าตอง อ.กะทู้ จ.ภูเก็ต ซึ่งขณะนี้ได้เปิดให้บริการอย่างเป็นทางการแล้ว โดยชูจุดเด่นมิติใหม่ของการจัดสรรพื้นที่ เพื่อประโยชน์ในการใช้งานอย่างครบวงจรแห่งแรกและแห่งเดียว

“คาดว่าภายในช่วงปีแรกที่เปิดให้บริการ จะมีกลุ่มลูกค้าหมุนเวียนมาใช้บริการไม่ต่ำกว่า 30% ของพื้นที่บริการ ซึ่งมีกว่า 2,400 ตารางเมตร มีให้เลือกตั้งแต่ขนาด 1 ลูกบาศก์เมตร จนถึงขนาด 25 ตารางเมตร มีทั้งแบบล็อกเกอร์และยูนิต ซึ่งสัดส่วนของกลุ่มลูกค้านั้น 40%

จะเป็นกลุ่มธุรกิจ และอีก 60% เป็นกลุ่มส่วนบุคคล และคาดว่าลูกค้าจะใช้บริการในรูปแบบของยูนิตมากถึง 90% และที่เหลืออีก 10% เป็นรูปแบบของล็อกเกอร์ ส่วนอัตราค่าเช่าพื้นที่เริ่มต้นตั้งแต่ 1,100 บาทต่อเดือน โดยขึ้นอยู่กับขนาดของพื้นที่ และระยะเวลาในการเช่าว่าจะเป็นระยะสั้นหรือระยะยาว”

นางสาวสุกานดา กล่าวถึงจุดเด่นของมาย สโตร์เรจ ว่า นอกจากจะเป็นธุรกิจที่ให้บริการสถานที่เก็บสินค้าและของใช้ส่วนตัวที่แรกและที่เดียวใน จ.ภูเก็ต แล้ว ทางบริษัทฯ



ยังเน้นการตอบสนองทุกความต้องการ ด้วยขนาดของพื้นที่เช่าซึ่งหลากหลาย มีพนักงานบริการลูกค้าแบบมีอาชีพ คอยให้คำแนะนำเรื่องการขนย้ายสินค้า รวมถึงให้บริการขนย้ายสินค้าและบริการจำหน่ายบรรจุภัณฑ์ที่มีความแข็งแรงและอุปกรณ์ในการจัดเก็บ เพื่อความสะดวกยิ่งขึ้น และที่สำคัญที่สุด คือ เรื่อง

การรักษาความปลอดภัย โดยมีระบบรักษาความปลอดภัยที่มีประสิทธิภาพ และทันสมัยตลอด 24 ชั่วโมง นอกจากนี้ยังมีอุปกรณ์และระบบสัญญาณเตือนอัคคีภัยที่ได้มาตรฐาน ตลอดจนการรับประกันภัยสินค้าที่ครอบคลุม เพื่อสร้างความมั่นใจและความไว้วางใจให้กับลูกค้าอย่างดีที่สุดด้วย

อย่างไรก็ตามในช่วงเริ่มต้นได้วางแผนทางการตลาดและประชาสัมพันธ์หลักๆ ไปยังกลุ่มเป้าหมายใน จ.ภูเก็ต และใกล้เคียง ประกอบด้วย กลุ่ม Residential เช่น คอนโดมีเนียม วิลล่า เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ เป็นต้น กลุ่มลูกค้าที่มีธุรกิจในพื้นที่ภูเก็ต เช่น ผู้เช่าพื้นที่ขายสินค้าหรือร้านค้าต่าง ๆ Event Organizer บริษัทชิพปิง เป็นต้น และสมาคมหรือองค์กรต่างๆ ในจังหวัดภูเก็ต ผ่านทางสื่อประชาสัมพันธ์ต่างๆ เช่น หนังสือพิมพ์ นิตยสารเว็บไซต์ วิทยุ Direct Marketing เป็นต้น เพื่อให้เข้าถึงและตรงกับกลุ่มเป้าหมายมากที่สุด นางสาวสุกานดา กล่าวเพิ่มเติมและว่า ในส่วนของการขยายสาขาพื้นที่ต่อไปน่าจะเป็นกรุงเทพมหานคร และเมืองหลักทางด้านเศรษฐกิจซึ่งไม่จำเป็นว่า จะต้องเป็นเมืองท่องเที่ยวเท่านั้น