

## Post Today

สตอร์การ์ด ทุ่มงบประมาณ 50 ล้านบาทกลุ่มลูกค้าต่างประเทศ.

- 05 สิงหาคม 2553 เวลา 14:48 น. |
- เปิดอ่าน 80 |

สตอร์การ์ด โมเดลธุรกิจใหม่ครั้งแรกของเมืองไทย จับกลุ่มลูกค้าต่างประเทศ เจ้าของกิจการ หากตอบรับดี พร้อมลงทุนใหม่ทั้งในภูเก็ต และกรุงเทพฯ ด้วยงบไม่ต่ำกว่า 50 ล้านบาทต่อแห่ง



น.ส.ศุภานดา เจียรานุสสติ กรรมการบริหาร บริษัท สตอร์การ์ด ผู้บริหารธุรกิจบริการสถานที่เก็บสินค้า ภายใต้ชื่อ My STORAGE เปิดเผยว่า เป็นครั้งแรกในประเทศไทยที่มีการลงทุนสร้างพื้นที่เพื่อให้บริการเก็บสินค้า อุปกรณ์ต่างๆ ด้วยลงทุนกว่า 50 ล้านบาท สาขาแรกที่จังหวัดภูเก็ต โดยพื้นที่ดังกล่าวเป็นตึก 3 ชั้น โดยแบ่ง 2 ชั้นแรกให้เป็นพื้นที่จัดเก็บสินค้าในเฟสแรก เนื้อที่ทั้งสิ้น 2,400 ตารางเมตร แบ่งเป็นห้องขนาด 25 ตารางเมตร และห้องขนาดต่างๆ รวม 220 ห้อง ไปจนถึงลิฟต์เกอร์ขนาด 1 คิว หรือ 1 ลูกบาศก์เมตร ในราคาเริ่มต้น 1,100 บาทต่อเดือนไปจนถึงราคาสูงสุด 17,000 บาทต่อเดือน ขึ้นอยู่กับขนาดของพื้นที่

สำหรับกลุ่มเป้าหมายของของบริษัท คือ นักท่องเที่ยวที่เข้ามาท่องเที่ยวในประเทศไทยเป็นระยะเวลาานาน ชาวต่างชาติที่อาศัยอยู่ในประเทศไทย ชาวต่างชาติที่เข้ามาทำงานในประเทศไทย ผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกร้านค้า เป็นต้น ที่ต้องการพื้นที่ในการเก็บอุปกรณ์สิ่งของ เพราะไม่มีบ้าน หรือที่พักอาศัยเป็นของตนเอง หรือผู้ประกอบการที่เข้ามาออกร้าน จัดงานแฟร์ในภูเก็ต ก็สามารถฝากสินค้าแล้วขอย่นำออกมาขาย เป็น หรือต้องการฝากสิ่งของไว้ก่อนจะนำกลับไปต่างประเทศ เป็นต้น

ทั้งนี้ บริษัทตั้งเป้ายอดขายไว้ในระยะแรกที่ 30% ของพื้นที่เช่าทั้งหมด หากได้รับการตอบรับดี หรือพื้นที่เช่าเต็ม บริษัทก็มีแผนที่จะขยายพื้นที่เช่าไปยังชั้นที่ 3 ของตัวตึก และหากยังไม่สามารถรองรับความต้องการได้ บริษัทก็มีแผนที่จะลงขยายสาขาที่ 2 ในจังหวัดภูเก็ตด้วยงบลงทุนเบื้องต้น 50 ล้านบาท

นอกจากนี้ บริษัทยังเล็งเห็นช่องว่างทางการตลาด และศักยภาพของ โมเดลธุรกิจใหม่นี้ในอนาคตในประเทศไทย เช่นเดียวกับประเทศสิงคโปร์และฮ่องกง ธุรกิจดังกล่าวได้รับการตอบรับดีมาก จนในปัจจุบันที่สิงคโปร์ มีธุรกิจแบบนี้ถึง 18 แห่ง ส่วนที่ฮ่องกง มีถึง 200 แห่งด้วยกัน ดังนั้นบริษัทจึงมองหาทำเลในกรุงเทพฯ และปริมณฑล ในการเปิดสาขาใหม่ ใน 2 รูปแบบคือ ลงทุนเอง หรือรับจากบริหารหากมีนักลงทุนท่านใดสนใจบริษัทก็ยินดีให้บริการ

“ธุรกิจดังกล่าว บริษัทได้ซื้อรูปแบบวิธีการทำธุรกิจ หรือ Know How มาจากต่างประเทศ ไม่ว่าจะเป็นเทคโนโลยี การบริหารงาน การให้บริการ ในช่วงเริ่มต้นนี้

บริษัทวางแผนการทำตลาดและประชาสัมพันธ์ไปยังกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในจังหวัดภูเก็ตและจังหวัดใกล้เคียง เช่น กลุ่มที่อยู่อาศัย อาทิ คอนโด วิลล่า เซอร์วิส อพาร์เมนท์ เป็นต้น กลุ่มลูกค้าที่มีธุรกิจในจังหวัดภูเก็ต เช่น ผู้เช่าพื้นที่ขายสินค้าหรือร้านค้า อีเว้นท์ ออแกนไนเซอร์ บริษัทรับบริการส่งสินค้า และสมาคมหรือองค์กรต่างๆ”  
น.ส.สุกานดา กล่าวเพิ่มเติม

<http://www.posttoday.com/ข่าว/ตลาด-ธุรกิจ/42907-ทุ่มงบ-50-ล้านบาท-50-จับกลุ่มลูกค้า-ต่างชาติ>