

# 'เจริญ' ส่งลุยธุรกิจโฮเรก้า โดดเด่นแค่ 1 ล้านล้านบาท

## แนวทางการดำเนินธุรกิจโฮเรก้า

- ✔ ตั้งบริษัท เอเชีย โฮเรก้า
- ✔ เปิดศูนย์การค้า โฮเรก้า สแควร์
- ✔ ร่วมงานแสดงสินค้าแบบปีทูปีระดับนานาชาติ
- ✔ ขยายการค้าแบบอิเล็กทรอนิกส์
- ✔ เน้นเจาะกลุ่มเป้าหมายโรงแรม ร้านอาหาร ร้านกาแฟ เบเกอรี่ และจัดเลี้ยง
- ✔ วางเป้าหมายรายได้ปีแรก 180 ล้านบาท
- ✔ อนาคตมีแผนขยายธุรกิจไปในตลาดต่างประเทศ



## เหตุผลที่ทำให้เข้ามาทำธุรกิจโฮเรก้า

- ✔ ธุรกิจโรงแรมมีมูลค่าสูงถึง 5.27 แสนล้านบาท
- ✔ ธุรกิจร้านอาหารมีมูลค่าสูงถึง 3.85 แสนล้านบาท
- ✔ ธุรกิจกาแฟ เบเกอรี่ ไอศกรีมจัดเลี้ยงมีมูลค่าสูงถึง 6.2 หมื่นล้านบาท

ที่มา : โพสต์ทูเดย์รวบรวม

โพสต์กราฟฟิก

### ■ จะเริ่มสำรวจ

จากแนวโน้มของธุรกิจโฮเรก้า หรือกลุ่มผู้ประกอบการที่ดำเนินธุรกิจโรงแรม ร้านอาหาร ร้านกาแฟ เบเกอรี่ และบริการจัดเลี้ยงที่มีอัตราการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้บริษัท ทีซีซี แอสเซ็ทส์ (ประเทศไทย) บริษัทในกลุ่มของเจริญ สิริวัฒนภักดี เล็งเห็นโอกาสในการเข้ามาขยายธุรกิจโฮเรก้า ด้วยการใช้งบ 215 ล้านบาท ก่อตั้งบริษัท เอเชีย โฮเรก้า ขึ้นเมื่อเดือน ส.ค.ที่ผ่านมา เพื่อดำเนินธุรกิจโฮเรก้า โดยเฉพาะ

**พงษ์ศักดิ์ นันทวรรณกุล** กรรมการบริหาร บริษัท เอเชีย โฮเรก้า เปิดเผยว่า นับตั้งแต่ปี 2557 ที่ผ่านมากลุ่มธุรกิจโฮเรก้ามีการเติบโตปีละไม่ต่ำกว่า 10-20% ส่งผลให้ปัจจุบันกลุ่มธุรกิจโฮเรก้ามีมูลค่าสูงถึง 1 ล้านล้านบาท แบ่งเป็นกลุ่มธุรกิจโรงแรม 5.27 แสนล้านบาท ธุรกิจร้านอาหาร 3.85 แสนล้านบาท และกลุ่มธุรกิจกาแฟ เบเกอรี่ ไอศกรีม และจัดเลี้ยง 6.2 หมื่นล้านบาท บริษัทจึงเล็งเห็นโอกาสในการเข้ามาทำธุรกิจโฮเรก้า เพื่อเจาะกลุ่มเป้าหมายดังกล่าว หลังจากมองเห็นโอกาสในธุรกิจ

โฮเรก้า บริษัทได้ใช้งบปรับปรุงพื้นที่พลาซ่าบริเวณ 3-5 ของอาคารสำนักงาน ซี ดับเบิลยู ทาวเวอร์ ชั้นที่ภายใต้งบลงทุน 350 ล้านบาท เพื่อพัฒนาพื้นที่จำนวน 1.2 หมื่น ตร.ม. เป็นศูนย์การค้าโฮเรก้า สแควร์ ซึ่งถือเป็นศูนย์ค้าส่งโฮเรก้าแห่งแรกของประเทศไทยที่จะดำเนินธุรกิจภายใต้แนวคิด การให้บริการอย่างครบวงจร ครอบคลุมโจทย์ทุกความต้องการ หรือ Total Solution เพราะนอกจากจะให้บริการสินค้ากลุ่มโฮเรก้ามากกว่า 1 หมื่นรายการแล้ว ยังมีบริการด้านการวิเคราะห์ การวางแผน การ

Mar

12/123 VisionVille 5 Soi Samakki 34 Samakki Road  
T. Tha-Sai A. Muang Nonthaburi 11000 Thailand  
Tel. 662 575 2415-7 Fax. 662 575 2418  
Email. info@market-comms.co.th  
www.market-comms.co.th

12/123 วิชนวิล 5 ซอยสามัคคี 34 ถนนสามัคคี  
ตำบลท่าทราย อำเภอเมือง จังหวัดนนทบุรี 11000  
โทรศัพท์ 662 575 2415-7 InSats 662 575 2418  
อีเมล info@market-comms.co.th  
www.market-comms.co.th

ออกแบบ ระบบปฏิบัติการและเครือข่ายธุรกิจ รวมไปถึงการจัดหาสินค้า เพื่อตอบโจทย์ทุกความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายอีกด้วย

ทั้งนี้ ได้วางแผนธุรกิจระยะสั้น 3 ปี เริ่มจากการเปิดศูนย์การค้าไฮเทค สแควร์ โครงการนี้จะเริ่มเปิดให้บริการในเดือน ก.พ. 2560 หลังจากนั้นประมาณกลางปี 2560 ก็จะเริ่มดำเนินการในส่วนของการเข้าร่วมงานแสดงสินค้าแบบบีทูบีในระดับนานาชาติ พอเข้าสู่ปี 2561 ก็จะเริ่มดำเนินงานในส่วนของบริษัทการค้าแบบอิเล็กทรอนิกส์

พงษ์ศักดิ์ กล่าวอีกว่า ในส่วนของ

ตลาดต่างจังหวัดบริษัทก็มองที่จะเข้าไปขยายธุรกิจไฮเทคเช่นกัน เบื้องต้นมองโอกาสใน จ.ภูเก็ต เชียงใหม่ และอุดรธานี ไว้บ้างแล้ว เนื่องจากถือเป็นประตูสู่ประเทศเพื่อนบ้าน หากการเปิดศูนย์การค้าไฮเทค สแควร์ ในกรุงเทพฯ ประสบความสำเร็จเป็นอย่างดีในช่วง 3 ปีนับจากนี้ ในปีที 4 และปีที 5 ของการทำธุรกิจไฮเทคก็จะเริ่มเข้าไปขยายธุรกิจในจังหวัดหัวเมืองดังกล่าว

ด้าน **ลัดดา มงคลชัยวิวัฒน์** กรรมการ

ผู้จัดการ บริษัท เอเชีย ไฮเทค กล่าวว่าการกลุ่มเป้าหมายหลักของศูนย์การค้าไฮเทค สแควร์ ถ้าเป็นโรงแรมจะเน้นไปที่โรงแรมระดับ 3-4 ดาว เนื่องจากกลุ่มโรงแรมดังกล่าวมีข้อจำกัดในการเลือกซื้อสินค้า บริษัทจึงเล็งเห็นโอกาสด้วยการรวบรวมสินค้าทุกอย่างที่ลูกค้าต้องการมาไว้ในศูนย์การค้าไฮเทค สแควร์ เพื่อให้ลูกค้ามาซื้อสินค้าที่เดียวได้สินค้าครบ

นอกจากนี้ ราคาสินค้าที่จำหน่ายยังมีราคาถูกกว่าคู่แข่งในท้องตลาดถึง

20% เพราะบริษัทเน้นจำหน่ายรูปแบบขายส่ง ซึ่งหลังจากเปิดให้บริการมั่นใจว่าจะได้ผลการตอบรับจากลูกค้าเป็นอย่างดี โดยปีแรกคาดว่าจะรายได้จากค่าเช่าพื้นที่ 180 ล้านบาท หลังจากนั้นคาดว่าจะมีรายได้เติบโตปีละไม่ต่ำกว่า 10-15% เนื่องจากมีสินค้าให้ลูกค้าได้เลือกซื้อมากกว่า 100 แบรินด์

ในส่วนของความคืบหน้าของการขายพื้นที่เช่าของศูนย์การค้าไฮเทค สแควร์ ในขณะนี้สามารถขายพื้นที่เช่าไปได้แล้ว 60% คาดว่าก่อนจะมีการเปิดให้บริการจำหน่ายสินค้าน่าจะขายพื้นที่เช่าได้เกือบ 100% โดยในส่วนของพื้นที่ขาย 1.2 หมื่น ตร.ม. จะแบ่งสินค้าที่จำหน่ายออกเป็นกลุ่มเครื่องใช้ภายในกลุ่มอุปกรณ์ไฟฟ้า กลุ่มอุปกรณ์และเครื่องใช้โรงแรม รวมไปถึงกลุ่มอุปกรณ์เครื่องครัว

ลัดดา กล่าวว่า การเปิดศูนย์การค้าไฮเทค สแควร์ นอกจากจะเจาะกลุ่มลูกค้าภายในประเทศแล้ว บริษัทยังมองไปถึงกลุ่มลูกค้าในต่างประเทศอีกด้วย โดยเฉพาะกลุ่มประเทศเพื่อนบ้าน และเพื่อสร้างแบรนด์ของธุรกิจให้เป็นที่รู้จักในกลางปี 2560 บริษัทมีแผนจะเข้าไปร่วมจัดงานแสดงสินค้าในประเทศเมียนมาและประเทศอื่นๆ ในอนาคต

ทั้งหมดนี้จะช่วยให้ผู้ประกอบการในกลุ่มธุรกิจไฮเทคหาซื้อสินค้าเพื่อนำไปทำธุรกิจได้ง่ายขึ้นแล้ว ยังถือเป็นการหนุนผู้ประกอบการพรีเมียมเอสเอ็มอี และสตาร์ทอัพที่เข้ามาเช่าพื้นที่ขายสินค้าให้เติบโตไปพร้อมกันอีกด้วย 🍀

