

Online	Positioning	Link :	http://positioningmag.com/1140438
PageView :	41,207	วันที่ :	21 กันยายน 2560 หน้า : ข่าว
Ad Rate :	25,000	AD Value :	25,000 PR Value : 75,000



PAST ISSUE MEDIA TECH & MOBILE DIGITAL CASE STUDY INSIGHT

100 พลัส แจกกระดาษ 100 รางวัล **ลุ้น Samsung Galaxy S8** จำนวน 50 รางวัล **ลุ้น Fitbit** จำนวน 50 รางวัล [click](#)

ไอเรก้า สแควร์ VS แม็คโคร บนสมรภูมิต้าส่งของสองเจ้าสัว “เจริญ-ธนินท์”

21-09-2017 05:55:33

HOT UPDATE



“ไอเรก้า สแควร์” เป็นหนึ่งในโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของกลุ่มบริษัท ทีซีซี แอสเซทส์ ซึ่งอยู่ภายใต้การดูแลของ “ปณต สิริวัฒนภักดี” ลูกชายคนโตของเจ้าสัวเจริญ

จัดเป็นศูนย์ค้าส่งสินค้าและบริการที่เข้ามาสนับสนุนเทอร์ธุรกิจค้าปลีกและค้าส่งของตระกูลสิริวัฒนภักดีให้แข็งแกร่งขึ้น นอกจากจะรองรับตลาดโรงแรม 2 - 4 ดาว (HO-tel) ร้านอาหาร (RE-staurant) ร้านกาแฟ (CA-fe) และธุรกิจจัดเลี้ยงแล้ว ยังมีรองรับสนับสนุนการจัดการห่วงโซ่อุปทานต่างๆ ให้ธุรกิจอื่นเครือข่ายอีกด้วย



ปณต สิริวัฒนภักดี ไอเรก้า สแควร์

บริษัท ทีซีซี แอสเซทส์ (ประเทศไทย) จำกัด และ บริษัท เอเชีย ไอเรก้า จำกัด ได้เปิดตัว ไอเรก้า สแควร์ แอช ซีดับเบิลยู ทาวเวอร์ ริมถนนรัชดาภิเษก อย่างเป็นทางการ ใช้งบลงทุน 350 ล้านบาท เฉพาะพื้นที่ชั้น 3 - ชั้น 5 ซึ่งเป็นที่ตั้งของศูนย์ค้าส่ง ใช้งบประมาณ 200 ล้านบาท ขนาดพื้นที่ 1.2 หมื่นตารางเมตร

ติดตามทุกข่าวสารได้ผ่านช่องทาง LINE Add friend ที่ @Positioningmag



ติดตามผ่านช่องทาง Twitter



Positioning Magazine O...
322,375 จำนวนคนที่ถูกใจ
ING
ถูกใจเพิ่ง



ข่าวเด่น

- ศูนย์การค้า นำท่ากว่าอสังหาฯ**
2015-10-22
- ทางแหวน “ทีซีซี แอสต์” ทุ่มงบหมื่นล้านใน 5 ปี เตรียมผูกโบรคเกอร์ “Highway”**
2015-11-23
- เซ็นทรัล ยืนยันขายหุ้น 25% บิ๊กซี**
2016-03-02
- เอสที ไลฟ์ส อินอีกครึ่งไม่มีแผนขายกิจการ**
2016-05-11
- 25 ปี เอฟ ไทยแลนด์ เดินหน้าสานต่อพันธกิจสำคัญ ในการพัฒนาอุตสาหกรรมด้านที่อยู่อาศัย ตอบสนองทุกไลฟ์สไตล์คนเมือง**
2016-05-31
- เจ.เอส.พี.พร็อพเพอร์ตี้ จับมือแม็คโคร เพื่อเปิด “แม็คโคร ฟูด เซอร์วิส” สาขาโมเดิร์น คอนโดดีดีทะเลบางปู**
2016-07-15
- “โอบริล” ดึงดูดนักลงทุนไทย ยื่นข้อเสนอรับสิทธิ์เป็นพลเมือง**

Market-Comms Co.,Ltd
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

บริษัท มาร์เก็ต-คอมส์ จำกัด
12/123 วิชั่นวิลล์ 5 ซอยสามัคคี 34 ถนนสามัคคี
ตำบลท่าทราย อำเภอเมือง จังหวัดนนทบุรี 11000
โทรศัพท์ 662 575 2415-7 โทรสาร 662 575 2418
อีเมล info@market-comms.co.th
www.market-comms.co.th



ศูนย์ค้าส่งเฉพาะทางแห่งนี้ มีพื้นที่เช่าสำหรับร้านค้าทั้งในและต่างประเทศ จำนวน 14 หมวดหมู่หลัก ที่เกี่ยวข้องกับ 1. Bedding & Furniture 2. Porcelain & Glasswear 3. Coffee & Bakery 4. Electronic & Appliance 5. Cooking School 6. Amenity 7. Lighting 8. Hotel Supply 9. Utensil 10. Packaging 11. Software & POS 12. Consultant 13. Kitchen Equipment และ 14. Uniform

ที่ผ่านมาโอโรเรก้าเป็นธุรกิจที่มีมูลค่ามหาศาล จากการขยายตัวของธุรกิจโรงแรมและร้านอาหาร ที่เป็นผลพวงจากอุตสาหกรรมการท่องเที่ยว โดยปี 2559 มีรายได้จากการท่องเที่ยว 2.51 ล้านล้านบาท ธุรกิจโรงแรมและที่พัก นำมา เป็นอันดับ 1 ประมาณ 5.8 แสนล้านบาท ธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม ประมาณ 4.48 แสนล้านบาท รวมกันแล้วเกือบ ครึ่งหนึ่งของรายได้จากการท่องเที่ยว

เคยมีการคาดการณ์ว่าธุรกิจโอโรเรก้าในไทยมีมูลค่าราว 1.1 ล้านล้านบาท แบ่งเป็นธุรกิจโรงแรม 5.27 แสนล้านบาท ธุรกิจร้านอาหาร 3.85 แสนล้านบาท ธุรกิจกาแฟ เบเกอรี่ ไอศกรีม และบริการจัดส่ง 6.2 หมื่นล้านบาท มีอัตราการเติบโต 10-20%

พงษ์ศักดิ์ นินตารณกุล กรรมการบริหาร บริษัท เอเชีย โอโรเรก้า จำกัด กล่าวจุดยืนของโอโรเรก้า สแควร์ ว่าจะ “เน้นค้าส่งในแวดวงธุรกิจกับธุรกิจด้วยกัน เราขายของคือดีใหญ่เท่านั้น ไม่ได้ขายแยกชิ้น”

แต่ต้องยอมรับว่าโอโรเรก้า สแควร์ เข้ามาปึกธงธุรกิจค้าส่งในเซกเมนต์เดียวกับห้างแม็คโคร โดยโอโรเรก้า ะวางตำแหน่งทางการตลาดเป็นศูนย์ค้าส่งเฉพาะทาง (niche market) เน้นจำหน่ายของชิ้นใหญ่ อย่าง เต็มและ เฟอร์นิเจอร์ อุปกรณ์ตกแต่งบ้าน วัสดุสิ้นเปลือง ครอบคลุมงานที่ปรึกษาและการวางระบบ

ขณะที่ตำแหน่งทางการตลาดของแม็คโคร จะกินแนวรอบด้าน (mass market) ทั้งสินค้าอุปโภคบริโภค อุปกรณ์ตกแต่งบ้าน และอาหารสด

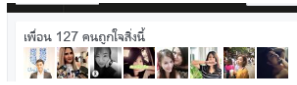
ภารกิจหลักของโอโรเรก้า สแควร์ คือการดึงดูดผู้ประกอบการต่างชาติมาเจรจาการค้า ขณะเดียวกันให้โอโรเรก้า สแควร์เป็นเวทีกลาง นำสินค้าและบริการจากผู้ประกอบการไทยสู่เวทีโลก ผลักดันให้กรุงเทพฯ และประเทศไทยเป็นศูนย์กลางเชื่อมต่อธุรกิจจากไทยไปอาเซียน และเติบโตในระดับเอเชียต่อไป

โดยบริษัท อินเตอร์ โอโรเรก้า จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทในเครือ จะเป็นผู้เชื่อมโยงคู่ค้าทั้งในไทยและต่างประเทศด้วยกัน ด้วยการต่อสายพันธมิตรที่จีน ไต้หวัน เกาหลี ญี่ปุ่น อิตาลี ฝรั่งเศส และสเปน เพื่อนำเสนอสินค้าและบริการที่หลากหลาย เอามาสร้าง ความแตกต่างให้ลูกค้า

ทีซีซี เอสซีเอสที กำหนดให้ทั้งสามโครงการที่อยู่ในความดูแล เป็นยุทธศาสตร์การค้าบนถนนรัชดาภิเษก ได้แก่ โครงการ ซิตี้เบิลยู ทาวเวอร์โครงการ เดอะสตอรี่ รัชดา และโครงการ ซี-อาเซียน (C-ASEAN) โดยโครงการทั้งหมดจะเชื่อมถึงกันด้วยทางเดินขนาดใหญ่ที่ต่างสูงมูลค่าเพิ่มให้กันและกัน

ซิตีเบิลยู ทาวเวอร์ เป็นออฟฟิศให้เช่า มีคนทำงานอยู่มากมาย ซี-อาเซียนก็อยู่อีกปีกของอาคาร ขณะที่เดอะสตอรี่ รัชดา เป็นแหล่งของบั้งธงรับीलฟิสต์สโตนเมือง

ดังนั้น การเปิดตัวโอโรเรก้า สแควร์ จึงเป็นจิ๊กซอว์ชิ้นสำคัญในการพัฒนาพื้นที่ในย่าน รัชดาภิเษก เพื่อปั้นให้เป็น “แลนด์มาร์ก” ในระดับอาเซียน ดึงเอาผู้ประกอบการจากต่างประเทศเข้ามาทำธุรกิจ และนำสินค้าของไทยไปขายต่างประเทศ แล้ว บังทำให้ธุรกิจค้าปลีกและธุรกิจค้าส่งของกลุ่มเบียร์ช้าง ครบเครื่องมากยิ่งขึ้น



ข่าวน่าสนใจ



ศูนย์การค้า นำท่ากว่าอสังหาฯ 2015-10-22



ทางแผน “ทีซีซี แลนด์” ทุ่มงบหมื่นล้านบาท 5 ปี เตรียมहुตโป สโควด์ “Highway” 2015-11-23



เซ็นทรัล ยันไม่ขายหุ้น 25% บิ๊กซี 2016-03-02



เอสโก้ โกลด์ ยันอีกครั้งไม่มีแผนขายกิจการ 2016-05-11



25 ปี เอ็มไทยแลนด์ เดินหน้าสานต่อพันธกิจสำคัญ ในการพัฒนาวัฒนธรรมด้านที่อยู่อาศัย ตอบสนองทุกไลฟ์สไตล์คนเมือง



ข่าวน่าสนใจ



ศูนย์การค้า นำท่ากว่าอสังหาฯ 2015-10-22



ทางแผน “ทีซีซี แลนด์” ทุ่มงบหมื่นล้านบาท 5 ปี เตรียมहुตโป สโควด์ “Highway” 2015-11-23



เซ็นทรัล ยันไม่ขายหุ้น 25% บิ๊กซี 2016-03-02



เอสโก้ โกลด์ ยันอีกครั้งไม่มีแผนขายกิจการ

Market-Comms Co.,Ltd
 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

บริษัท มาร์เก็ต-คอมส์ จำกัด
 12/123 วิชั่นวิลล์ 5 ซอยสามัคคี 34 ถนนสามัคคี
 ตำบลท่าทราย อำเภอเมือง จังหวัดนนทบุรี 11000
 โทรศัพท์ 662 575 2415-7 โทรสาร 662 575 2418
 อีเมล info@market-comms.co.th
 www.market-comms.co.th



ภาพรวมกลุ่มธุรกิจโฮเรกา ไตรมาสที่ 2 ปี 2560

โรงแรมและ
ร้านอาหาร
เติบโตเพิ่มขึ้น

7.5%

รายได้จากการท่องเที่ยว **6.25 แสนล้านบาท**
เพิ่มขึ้น **9.4%** แบ่งเป็น จากนักท่องเที่ยวต่างประเทศ
3.95 แสนล้านบาท เพิ่มขึ้น **8.8%** และ
นักท่องเที่ยวในประเทศ **2.3 แสนล้านบาท**
เพิ่มขึ้น **6.4%**



รายได้จากการท่องเที่ยวปี 2559
เท่ากับ **2.51 ล้านล้านบาท**



ธุรกิจโรงแรมและที่พัก **นำอันดับ 1** เท่ากับ
5.8 แสนล้านบาท



ธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม **อันดับ 2** เท่ากับ
4.48 แสนล้านบาท

มูลค่าธุรกิจโฮเรกาในไทย
1.1 ล้านล้านบาท แบ่งเป็น



ธุรกิจโรงแรม
5.27
แสนล้านบาท



ธุรกิจร้านอาหาร
3.85
แสนล้านบาท



ธุรกิจกาแฟ
เบเกอรี่ โศกริม
และบริการจัดเลี้ยง
6.2
หมื่นล้านบาท



มีอัตราการเติบโต
10-20%

POSITIONING

Market-Comms Co.,Ltd
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

บริษัท มาร์เก็ต-คอมส์ จำกัด
12/123 วิชั่นวิลล์ 5 ซอยสามัคคี 34 ถนนสามัคคี
ตำบลหลักทราย อำเภอเมือง จังหวัดนนทบุรี 11000
โทรศัพท์ 662 575 2415-7 โทรสาร 662 575 2418
อีเมล info@market-comms.co.th
www.market-comms.co.th





ทางด้าน "แม็คโคร" เจ้าตลาดเดิม หลังเข้ามาอยู่ในฟอร์ตธุรกิจเครือข่าย ภายใต้การดูแลของเขว่น-ฮิลเฟว่น ก็เดินหน้าให้ความสำเร็จกับธุรกิจอีกเช่นกัน ทั้งการขยายสาขาในรูปแบบเดิมไปในต่างจังหวัด และที่บุกหนักในปีนี คือ จะใช้เงินลงทุน 3-4 พันล้านบาท ขยายสาขาในรูปแบบ **ฟู๊ด เซอร์วิส และ ฟู๊ด ซอป** เพิ่มเดิมอีก 7 แห่ง

โมเดลธุรกิจฟู๊ด เซอร์วิส และ ฟู๊ด ซอป จะมีขนาดเล็กกว่าสาขาแบบดั้งเดิม โดยแม็คโครพยายามเข้าไปยึดพื้นที่ชุมชนที่มีร้านอาหารหนาแน่น และไปอยู่ในย่านที่มีศูนย์กลางค้าขนาดเล็กแบบคอมมูนิตี้มอลล์ซึ่งเป็นแหล่งรวมร้านอาหารน้อยใหญ่

ฟู๊ด เซอร์วิส และ ฟู๊ด ซอป เน้นวางจำหน่ายเฉพาะอาหารสด วัตถุดิบประกอบอาหาร และอุปกรณ์ทำอาหาร มีขนาดพื้นที่ 1,000-3,000 ตารางเมตร และจะไม่ขายสินค้าทั่วไปแบบซูเปอร์

เพื่อน 127 คนถูกใจสิ่งนี้

ข่าวน่าสนใจ

ศูนย์การค้า นำทำกว่าอสังหาฯ 2015-10-22

ทางแผน "ทีซีซี แลนด์" ทุ่มงบหมื่นล้านใน 5 ปี เตรียมหลุดไปรอเจดีย์ "Highway" 2015-11-23

เช็กรัส ยับไม่ขายหุ้น 25% บิ๊กซี 2016-03-02

เอสที โกลด์ อินอีกครึ่งไม่แผนขายกิจการ 2016-05-11

25 ปี เอฟ ไทยแลนด์ เดินหน้าสานต่อพันธกิจสำคัญ ในการพัฒนาสวัสดิการระดับที่อยู่อาศัยของสมาชิกเอสทีโกลด์เมือง 2016-05-31

เจ.เอส.พี.พร้อมเพอร์ดี จับมือแม็คโคร เพื่อเปิด "แม็คโคร ฟู๊ด เซอร์วิส" สาขาใหม่อีก 7 สาขา



กลุ่มลูกค้าห้างแม็คโคร

50%

โซ่ห่วง

30%

โฮเรก้า
(โรงแรม กภัตตาคาร
ร้านอาหาร
ร้านค้ากาแฟและเบเกอรี่)

20%

บริการ โรงงาน
ปั๊มน้ำมัน และรถทัวร์

**จำนวนสาขา
แม็คโคร ปี 2559
มีทั้งหมด
115 สาขา**

คลาสสิก	ฟู๊ดเซอร์วิส	อีโค พลัส
76 สาขา	17 สาขา	11 สาขา
แม็คโคร ฟู๊ดซอป	สยามโพธิ์เซ่น	
3 สาขา	8 สาขา	

POSITIONING

Market-Comms Co.,Ltd
 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

บริษัท มาร์เก็ต-คอมส์ จำกัด
 12/123 วิชั่นวิลล์ 5 ซอยสามัคคี 34 ถนนสามัคคี
 ตำบลท่าทราย อำเภอเมือง จังหวัดนนทบุรี 11000
 โทรศัพท์ 662 575 2415-7 โทรสาร 662 575 2418
 อีเมล info@market-comms.co.th
 www.market-comms.co.th



เป้าหมายของการขยาย ฟู้ด เซอร์วิส และ ฟู้ด ซอป

1. ต้องการปิดสปีดในการขยายสาขา เพราะศูนย์ค้าส่งแบบดั้งเดิม Cash & Carry ที่ขายส่งสินค้าทุกอย่างสำหรับร้านค้าโชห่วย และร้านอาหาร ใช้พื้นที่มากเฉลี่ย 10,000 ตารางเมตร มีมานานยิ่งหาทำเลยาก การทำขนาดที่เล็กลงทำให้ขยายได้มากขึ้น แรกซิมไปในพื้นที่ชุมชนได้ง่าย

2. ลูกค้านักชิมอาหารหรือธุรกิจอาหารมีการเติบโตสูง เพราะคนยุคนี้ชอบประกอบธุรกิจส่วนตัวทั้งร้านอาหาร เบเกอรี่ และร้านกาแฟ เมื่อดูธุรกิจขยายมาจากชุมชนมากขึ้น โดยปกติแล้วลูกค้ากลุ่มนี้เป็นลูกค้ากลุ่มใหญ่ของเม็คโครเช่นกัน มีสัดส่วน 30% ของจกลูกค้าร้านโชห่วยที่มีสัดส่วน 50% และอื่นๆ อีก 20% เป็นกลุ่มบริการ โรงแรม บันน่าน และรถทัวร์ เป็นต้น

ฟู้ด เซอร์วิส และ ฟู้ด ซอป เปรียบเหมือนร้านสะดวกซื้อแบบค้าส่งวัตถุดิบของกลุ่มร้านอาหาร พฤติกรรมของลูกค้ากลุ่มนี้ จะเข้าร้านก็แต่มีรายการที่ซื้อมีสูง เน้นอาหารสดวันต่อวัน ทำเลที่ตั้งจะเน้นในชุมชน แหล่งที่มีร้านอาหารตั้งอยู่เป็นจำนวนมากประกอบเป็นเด็กแถวเรียงต่อกันก็มี ส่วนลูกค้าร้านโชห่วยมาที่ร้านไม่ถี่ แต่ซื้อจำนวนมาก เพราะจะได้คุ้มค่ากว่า ทำเลที่ตั้งจึงเน้นเดินทางสะดวก

ภาพรวมจำนวนสาขาทั้งหมดของเม็คโครสิ้นปี 2559 มีทั้งหมด 115 สาขาทั่วประเทศ แบ่งเป็นรูปแบบคลาสสิก 76 สาขา ฟู้ดเซอร์วิส 17 สาขา ฮีโด พลัส 11 สาขา เม็คโคร ฟู้ดซอป 3 สาขา และร้านสมาชิกโฟรเซน 8 สาขา

ดังนั้น การก้าวข้ามของโอเรก้า สแควร์ในตลาดห้างค้าส่ง จึงมีหลายเชกแอนด์ดีคาบเกี่ยวกับเม็คโคร ทั้งธุรกิจร้านอาหาร ร้านกาแฟ เบเกอรี่ ธุรกิจโรงแรมขนาดเล็ก รวมถึงอสังหาริมทรัพย์ ความท้าทายของโอเรก้า สแควร์สำหรับตลาดในประเทศ คือ จะยึดกลุ่มลูกค้าตลาดบนอย่างไรให้ได้บ้าง หนทางกลางเศรษฐกิจที่ซบเซา ทำให้บรรดาผู้ประกอบการต้องระมัดระวัง

ขณะที่ในเมื่อเม็คโครของพยายามโฟกัสเป้าหมายที่กลุ่มธุรกิจอาหารมากขึ้น ข้อได้เปรียบทางด้านต้นทุนทำให้มีโอกาสอย่างมากที่เม็คโครอาจหันมาอัปเดตสินค้าในกลุ่มโอเรก้า เพื่อสร้างความได้เปรียบให้กับลูกค้าของตัวเอง ดังนั้น ในอนาคตของห้างค้าส่งตลาดโอเรก้าสำหรับห้างค้าส่งซึ่งเป็นตัวแทนของสองเจ้า "เจริญ" และ "อินนิท" อาจหมดแรง จนกลายเป็นการเผชิญหน้าในสักวัน

โอเรก้า สแควร์พยายามดึงตัวออกจากการแข่งขัน ด้วยการกำหนด **3 กลยุทธ์** เพื่อให้ตัวเองสามารถเติบโตและแข่งขันได้ คือ

1. การกำหนดให้โอเรก้า สแควร์เป็นแลนมาร์กธุรกิจโอเรก้าแห่งแรกในไทย ใหญ่ที่สุดในอาเซียน

2. การจัดงานแสดงสินค้าและบริการสำหรับผู้ประกอบการ (Business to Business : B2B) ระดับนานาชาติ โดยจัดครั้งแรกเมื่อเดือนกรกฎาคม 2560 ที่ผ่านมามีผู้ประกอบการสนใจมาออกร้าน 80 คูหา มีผู้เข้าชม 5,000 ราย แบ่งเป็นกลุ่มผู้ซื้อต่างประเทศ 20% จากประเทศจีน ไต้หวัน เกาหลีใต้ อินเดีย อินโดนีเซีย และกลุ่มประเทศ CLMV (กัมพูชา ลาว เมียนมา และเวียดนาม) สร้างมูลค่าเงินสะพัด 30 ล้านบาท ที่เหลืออีก 80% เป็นกลุ่มเอสเอ็มอีและสตาร์ทอัพในประเทศ

3. การขยายตัวไปสู่ธุรกิจอีคอมเมิร์ซ ซึ่งยังอยู่ในช่วงพัฒนา

ลัดดา มงคลชัยวิวัฒน์ กรรมการผู้จัดการ บริษัท โอเรก้า จำกัด ระบุว่า โอกาสทางธุรกิจของโอเรก้า สแควร์ จากการบริหารที่เป็นแฟรนไชส์ จะสามารถดึงกำลังซื้อที่แยกกระจายตัวอยู่หลายที่ เช่น ก๋วยเตี๋ยวไก่ของประเภทนี้ต้องไปเจอ ก๋วยเตี๋ยวไก่สินค้ากลุ่มนี้ต้องไปแพลตตินั่ม หรือสินค้าหลายชนิดก็ต้องไปซื้อยกลังที่สำเพ็ง ซึ่งเพิ่มภาระให้ผู้ประกอบการ

การเปิดเป็นศูนย์รวม โอเรก้าพร้อมบริการให้คำปรึกษาธุรกิจ จะช่วยเพิ่มโอกาสให้ผู้ประกอบการสามารถทำธุรกิจให้ไปได้ตลอดรอดฝั่ง ขณะที่โอเรก้า สแควร์เองก็มีโอกาสได้ลูกค้าที่กระจายตัวลงมาเป็นฐานประจำ



เราทำหนดกลยุทธ์ราคาสินค้าที่เน้นคุณภาพ ราคาสมเหตุผล ถ้าลูกค้าอยากได้อะไร แล้วเรายังไม่มี เราจะหาให้ เป็นรูปแบบการให้บริการครบวงจรจริงๆ



ลัดดา กล้า

ภาพรวมกลุ่มธุรกิจโอเรก้าในไตรมาสที่ 2 ของปีนี้ พบว่า โรงแรมและร้านอาหารมีการเติบโตเพิ่มขึ้น 7.5% โดยรายได้จากการท่องเที่ยว 6.25 แสนล้านบาท เพิ่มขึ้น 9.4% มาจากนักท่องเที่ยวต่างประเทศ 3.95 แสนล้านบาท เพิ่มขึ้น 8.8% และนักท่องเที่ยวในประเทศ 2.3 แสนล้านบาท เพิ่มขึ้น 6.4%

สำหรับเศรษฐกิจไทยครึ่งปีหลัง คาดการณ์ว่าจะมีนักท่องเที่ยวทั่วโลกจาก อเมริกา ยุโรป ตะวันออกกลาง และอาเซียน เข้ามาเที่ยวไทยมากขึ้น ทำให้ภาพรวมธุรกิจโอเรก้ามีแนวโน้มว่าจะทำรายได้สูง 1.96-2 ล้านล้านบาท

โอเรก้าจึงเป็นธุรกิจที่มีมูลค่ามหาศาล ที่กลุ่มเบียร์ซึ่งไม่อาจปล่อยมือได้ และเครือข่ายฟู้ดโปรดักส์จำนวนมากเช่นนี้เช่นกัน

Wholesale	Retail & Wholesale	โอเรก้า สแควร์	HORECA SQUARE	เม็คโคร	ศูนย์ค้าส่ง	ธุรกิจค้าส่ง
บริษัท ดีดีซี แอสเซ็ทส์ (ประเทศไทย) จำกัด	บริษัท เอเชีย โอเรก้า จำกัด					

เพื่อน 127 คนถูกใจสิ่งนี้

ข่าวน่าสนใจ

ศูนย์การค้า นำท่ากว่าอสังหาฯ
2015-10-22

กางแผน "ทีซีซี แอนด์" ทุ่มงบหมื่นล้านบาท 5 ปี เตรียมบุกไปรอด "Highway"
2015-11-23

เอ็นทีอาร์ ยื่นไม่ขายหุ้น 25% บิ๊กซี
2016-03-02

เอสที ไลต์ส ยันอีกครั้งไม่มีแผนขายกิจการ
2016-05-11

25 ปี เอฟ ไทยแลนด์ เดินหน้าสานต่อพันธกิจสำคัญ ในการพัฒนาชีวิตกรรมดำนที่อยู่อาศัย ตอบสนองทุกไลฟ์สไตล์สังคมเมือง
2016-05-31

เจ.เอส.พี พร็อพเพอร์ตี้ จับมือแบ็คโกร เพื่อเปิด "เม็คโคร ฟู้ด เซอร์วิส" สาขาโมบาย คอนโดดีดพิเศษบางปู
2016-07-15

"โฮปรีล" ดึงดูดนักท่องเที่ยว ยื่นข้อเสนอรับสิทธิ์เป็นพลาเมืองยุโรป

เพื่อน 127 คนถูกใจสิ่งนี้

ข่าวน่าสนใจ

ศูนย์การค้า นำท่ากว่าอสังหาฯ
2015-10-22

กางแผน "ทีซีซี แอนด์" ทุ่มงบหมื่นล้านบาท 5 ปี เตรียมบุกไปรอด "Highway"
2015-11-23

เอ็นทีอาร์ ยื่นไม่ขายหุ้น 25% บิ๊กซี
2016-03-02

เอสที ไลต์ส ยันอีกครั้งไม่มีแผนขายกิจการ
2016-05-11

25 ปี เอฟ ไทยแลนด์ เดินหน้าสานต่อพันธกิจสำคัญ ในการพัฒนาชีวิตกรรมดำนที่อยู่อาศัย ตอบสนองทุกไลฟ์สไตล์สังคมเมือง
2016-05-31

เจ.เอส.พี พร็อพเพอร์ตี้ จับมือแบ็คโกร เพื่อเปิด "เม็คโคร ฟู้ด เซอร์วิส" สาขาโมบาย คอนโดดีดพิเศษบางปู
2016-07-15

"โฮปรีล" ดึงดูดนักท่องเที่ยว ยื่นข้อเสนอรับสิทธิ์เป็นพลาเมืองยุโรป
2016-08-19

ข่าวน่าสนใจ

ศูนย์การค้า นำท่ากว่าอสังหาฯ
2015-10-22

กางแผน "ทีซีซี แอนด์" ทุ่มงบหมื่นล้านบาท 5 ปี เตรียมบุกไปรอด "Highway"
2015-11-23

เอ็นทีอาร์ ยื่นไม่ขายหุ้น 25% บิ๊กซี

Market-Comms Co.,Ltd
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

บริษัท มาร์เก็ต-คอมส์ จำกัด
12/123 วิชั่นวิลล์ 5 ซอยสามัคคี 34 ถนนสามัคคี
ตำบลท่าทราย อำเภอเมือง จังหวัดนนทบุรี 11000
โทรศัพท์ 662 575 2415-7 โทรสาร 662 575 2418
อีเมล info@market-comms.co.th
www.market-comms.co.th

