

# กรุงศรี คอนซูมเมอร์ รุกตลาด CLMV เปิดตลาด สปป.ลาว ตั้งเป้าสินเชื่อใหม่โตกว่า 200%



กรุงศรี คอนซูมเมอร์ ตอกย้ำความเป็นผู้นำในธุรกิจสินเชื่อบุคคล เตรียมขยายสู่ตลาด CLMV ชูธุรกิจร่วมทุน “กรุงศรี บริการเช่าสินเชื่อ” ขยายตลาดสินเชื่อเพื่อผ่อนชำระค่าสินค้า และสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ในสปป.ลาว ตั้งเป้ายอดสินเชื่อใหม่โตกว่า 200% ภายในปีนี้

ฐากร ปิยะพันธ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหารด้านกรุงศรี คอนซูมเมอร์ เปิดเผยว่า “หนึ่งในกลยุทธ์หลักในปี 2559 ของกรุงศรี คอนซูมเมอร์ คือ การขยายธุรกิจสู่ต่างประเทศ โดยเฉพาะกลุ่มประเทศ CLMV (กัมพูชา, ลาว, เมียนมาร์ และเวียดนาม) เนื่องจากเป็นกลุ่มประเทศที่มีแนวโน้มการเติบโตทางเศรษฐกิจสูงจากอุปสงค์ภายในประเทศ และมีศักยภาพสูงในการเติบโตของธุรกรรมการค้าและการลงทุนระหว่างประเทศ โดยคาดว่าจะภายใน 10 ปีข้างหน้า จีดีพีขนาดเศรษฐกิจของกลุ่มประเทศนี้จะเพิ่มขึ้นอีก 1 เท่าตัว สำหรับธุรกิจสินเชื่อเพื่อรายย่อยของเครือกรุงศรี ในสปป.ลาว ได้จัดตั้งขึ้นตั้งแต่ช่วงปลายปี 2557 ในนามของ บริษัท กรุงศรี บริการเช่าสินเชื่อ จำกัด หรือ Krungsri Leasing Services Co., Ltd. (KLS) โดยเป็นธุรกิจร่วมทุนระหว่างบริษัท อยูธยา แคปิตอล เซอร์วิสเซส จำกัด บริษัท อยูธยา แคปิตอล ออโต้ ลีส จำกัด (มหาชน) และบริษัท ยูนิตี้ แคปิตอล จำกัด ปัจจุบันนำเสนอผลิตภัณฑ์สินเชื่อเพื่อผ่อนชำระค่าสินค้า ภายใต้แบรนด์ กรุงศรี เฟิร์สช้อยส์ และ สินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ ภายใต้แบรนด์ กรุงศรี ออโต้”

“สาเหตุที่กรุงศรี คอนซูมเมอร์ เลือกมาเปิดตลาดที่สปป.ลาวเป็นแห่งแรก เนื่องจากเป็นประเทศที่มีความอุดมสมบูรณ์ทางด้านชีวภาพ พลังงาน ไฟฟ้า ที่มีศักยภาพเป็นฐานการผลิตด้านอุตสาหกรรมในอนาคต มีอัตราการจ้างงานที่ขยายตัวเพิ่มขึ้น โดยเฉพาะในภาคอุตสาหกรรมและการบริการ อีกทั้งยังมีวัฒนธรรมใกล้เคียงกับไทย เมื่อประกอบกับความพร้อมในเรื่องของพันธมิตรทางธุรกิจที่มีปัจจัยพื้นฐานที่แข็งแกร่ง กรุงศรี คอนซูมเมอร์จึงเชื่อมั่นว่าธุรกิจร่วมทุนของเราในสปป.ลาวจะต้องมีศักยภาพการเติบโตสูง”

“ในช่วงกว่าหนึ่งปีที่ได้ดำเนินธุรกิจในสปป.ลาว ธุรกิจของบริษัท กรุงศรี บริการเช่าสินเชื่อ จำกัด เติบโตเป็นที่น่าพอใจ โดยพอร์ตสินเชื่อปัจจุบัน มีมูลค่ารวม 400 ล้านบาท โดยร้อยละ 90 เป็นพอร์ตสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ ส่วนอีกร้อยละ 10 เป็นพอร์ตสินเชื่อเพื่อผ่อนชำระค่าสินค้า ภายใต้แบรนด์ กรุงศรี เฟิร์สช้อยส์ ทั้งนี้ แนวโน้มตลาดในปัจจุบัน คาดว่า สินเชื่อเพื่อผ่อนชำระค่าสินค้า เช่น โทรศัพท์มือถือ แล็ปท็อป คอมพิวเตอร์ เครื่องใช้ไฟฟ้า อุปกรณ์ประดับรถยนต์ จะมีอัตราเติบโตสูงขึ้น เนื่องจากพฤติกรรมของผู้บริโภคในสปป.ลาวเริ่มเปลี่ยนแปลงไป โดยผู้บริโภคในสปป.

ลาวมีความต้องการใช้สินค้าเหล่านี้เพื่อให้ก้าวทันกับเทคโนโลยีใหม่ๆ และหันมาสนใจซื้อสินค้าด้วยการผ่อนชำระเพิ่มขึ้น นับเป็นโอกาสในการเติบโตของแบรนด์กรุงเทพฯ เฟิร์สช้อยส์ในสปป. ลาว ทั้งนี้ คาดว่า ภายในปี 2559 นี้ จำนวนบัญชีใหม่รวมทุกผลิตภัณฑ์จะเติบโตขึ้น 141% ยอดสินเชื่อใหม่เติบโตขึ้นเป็น 1,030 ล้านบาท หรือเติบโตขึ้นกว่า 200% เมื่อเทียบกับปีที่แล้ว” นายฐากร กล่าวเสริม

ทั้งนี้ สำหรับกลยุทธ์ในการขยายธุรกิจ ใน สปป.ลาวของ บริษัทกรุงเทพฯ บริการเช่าสินเชื่อ จำกัด นั้น นายสุรเดช บัณฑิตอร่ามพร กรรมการผู้จัดการ บริษัท กรุงเทพฯ บริการเช่าสินเชื่อ จำกัด อธิบายเพิ่มเติมว่า “กลยุทธ์ในการขยายธุรกิจของบริษัท จะเน้นการทำกิจกรรมทางการตลาด ผ่านกลยุทธ์ 3E (Expand, Enrich, Excel) กล่าวคือ 1.มุ่งขยายตลาดโดยเจาะกลุ่มลูกค้าใหม่ และกลุ่มลูกค้าองค์กรให้มากขึ้น รวมทั้งขยายประเภทร้านค้าและดีลเลอร์ และเพิ่มมูลค่าสินค้าและบริการให้ครอบคลุมความต้องการของลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย 2. รักษาฐานลูกค้าเก่าผ่านกิจกรรมทางการตลาดเพื่อกระชับความสัมพันธ์กับลูกค้าเก่าและร้านค้า และพยายามนำเสนอขายผลิตภัณฑ์อื่นตามความเหมาะสม และ 3. พัฒนากระบวนการทำงานเพื่อสร้างความพอใจสูงสุดให้กับลูกค้าและเสริมสร้างทีมขายให้แข็งแกร่ง โดยบริษัทเชื่อมั่นว่า ด้วยความเชี่ยวชาญในธุรกิจสินเชื่อรายย่อยของกรุงเทพฯ คอนซุมเมอร์ และเครือข่ายพันธมิตรทางธุรกิจที่กว้างขวางของบริษัทในลาว จะช่วยให้ธุรกิจของกรุงเทพฯ บริการเช่าสินเชื่อ เติบโตเป็นที่น่าพอใจได้อย่างแน่นอน”