

เดิมสบายพลัส เปิดหน้าชิงสดส่วนตลาดตู้เดิมเงิน

ควบเปิดตัว 2 บริการใหม่ ปักธงเข้าตลาดหุ้นปีหน้า



บริษัท เวนดิง คอร์ปอเรชั่น จำกัด นำทีมผู้บริหารโดย นายวิชัย วชิรพงศ์ ประธานกรรมการบริหาร และ นายชูเกียรติ รุจนพรพจี ประธานเจ้าหน้าที่บริหารกลุ่ม เดิมสบายพลัส ได้จัดงานเปิดตัวธุรกิจใหม่ ภายใต้แบรนด์ เดิมสบายพลัส อย่างเป็นทางการ หลังจากส่งตู้เดิมเงินออนไลน์เข้าไปชิงพื้นที่จนเป็นที่รู้จักของตลาดกลุ่มนี้แล้ว พร้อมเปิดเพิ่ม 2 ธุรกิจใหม่คือ ตู้กดน้ำกระป๋องเวนดิงพลัส และบริการแอปพลิเคชัน เพย์मेंท์ Sabuy shop ที่ร่วมกับ ธนาคารทหารไทย เพื่อสร้างจุดแข็งให้ผลิตภัณฑ์ และต่อยอดธุรกิจให้ครอบคลุมทุกความต้องการของผู้บริโภค หวังดึงดูดผู้นำ 1 ใน 3 ของอุตสาหกรรมตู้กดน้ำ ในปลายปีนี้ ควบคู่ไปกับการเร่งจัดโครงสร้างบริษัทให้ได้ตามเกณฑ์ เพื่อเข้าตลาดหลักทรัพย์ครึ่งปีหลัง 2562

งานเปิดตัว เดิมสบายพลัส วันที่ 19 มีนาคม 2561 ณ ห้างเซ็นทรัล แกรนด์ พระราม 9 นายชูเกียรติ รุจนพรพจี ประธานเจ้าหน้าที่บริหารกลุ่ม “เดิมสบายพลัส” เผยว่า เวนดิง คอร์ปอเรชั่น ใส่เกียร์เดินหน้าเต็มที่เพื่อลุยธุรกิจตู้เดิมเงินออนไลน์ ภายใต้ชื่อ เดิมสบายพลัส ให้เข้าถึงลูกค้ามากยิ่งขึ้นกว่าเดิม โดยเน้นกลยุทธ์ผลักดันการเติบโตของแบรนด์ไปพร้อมๆ กันทุกด้าน ทั้งยอดขายผลิตภัณฑ์ ประชาสัมพันธ์ กิจกรรมส่งเสริมการตลาด และความบันเทิง

“ในปีที่ผ่านมา มีตู้เดิมเงินออนไลน์ เดิมสบายพลัส ของเรากระจายอยู่ในตลาดทั่วประเทศ 40,000 ตู้ ซึ่งพบว่าทั้งผู้ที่ใช้บริการตู้เดิมเงิน ผู้ประกอบการ ตลอดจนนักธุรกิจลงทุน ก็ให้การตอบรับอย่างดี พร้อมกันนี้เรายังเตรียมตัวเปิดบริการใหม่ๆ ที่ตอบสนองความต้องการและไลฟ์สไตล์ของผู้บริโภคอย่างต่อเนื่อง ไม่ว่าจะเป็นการให้บริการโอนเงินเข้าธนาคารอื่นๆ หรือการเปิดบริการสต็อกเกอร์ไลน์ ในอนาคตอันใกล้เป็นต้น เราจึงต้องการขยายธุรกิจเกี่ยวกับตู้กดน้ำหรือเวนดิง แมชชีน เพิ่มขึ้น เริ่มจากในส่วนของตู้เดิมเงินเราตั้งเป้าอัตราการเติบโต ในปลายปีนี้ คือ จะมีตู้เพิ่มขึ้นอีก 40,000 ตู้ ก็จะรวมเป็น 80,000 ตู้ ส่วนตู้กดน้ำกระป๋องอัตโนมัติ เวนดิงพลัส ตอนนี้มียอยู่ประมาณ 200 ตู้ เราตั้งไว้ว่าปลายปีนี้จะมียอดตู้เพิ่มขึ้นเป็น 1,300 – 1,500 ตู้ เรียกได้ว่าถ้าเราทำตัวเลขได้ที่ 1,500 ตู้ ภายในสิ้นปีนี้ เราจะมีตำแหน่ง ผู้นำ 1 ใน 3 Industry นี้แน่นอน ซึ่งในรอบสิบปีที่ผ่านมา ยังไม่เคยมีใครทะลุขึ้นไปได้ ซึ่งถ้าทำได้ก็ถือว่าเป็นแหละคือจุดแข็งของเรา” นายชูเกียรติ เผย

งานหนักที่รออยู่ข้างหน้าอีกอย่างของ ชูเกียรติ คือ การจัดโครงสร้างบริษัท รวมถึงการขึ้นขบวนในการบริหารความเสี่ยงภายใน เพราะ เวนดิง คอร์ปอเรชั่น เตรียมเข้าไปปักธงในตลาดหลักทรัพย์ในปีหน้าแล้ว

“นอกจากทั้งสองเรื่องที่กล่าวไปแล้วคือ โครงสร้างบริษัท กับการบริหารความเสี่ยงภายใน เรายังทำอีกหลายอย่าง ทั้งยกระดับบริหารบัญชีบริษัทให้เข้าอยู่ในเกณฑ์ที่ตลาดหลักทรัพย์ต้องการ รับทีมงานที่มีประสบการณ์มาช่วย มี

การขึ้นและปรับเปลี่ยนแผนจัดซื้อใหม่ ปรับแผน Internal Auditor (อินเทอร์นอลออดิต) รวมถึงการปรับเปลี่ยนโครงสร้าง CFO และในอีกหลายๆ ส่วน ที่จะต้องนำไปเข้าหลักเกณฑ์ ในส่วนของการยื่นจดทะเบียน เราได้เริ่มไปแล้ว คาดว่าน่าจะเป็นครึ่งปีหลัง 2562 คงจะเรียบร้อย”

การเติบโตของแบรนด์จะเกิดขึ้นอย่างต่อเนื่องได้ ถ้ากลยุทธ์ทางธุรกิจมีความสัมพันธ์สอดคล้องกันไปทุกทาง แม้จะมีการแข่งขันเดือดขนาดไหนก็ตาม แต่การคืนกำไรกลับสู่สังคมก็เป็นหัวใจสำคัญ นับเป็นอีกหลักการทำงานที่นำศึกษาและนำชื่นชมของผู้บริหารมืออาชีพคนนี้

“ในปีที่เราตั้งใจจะมีโครงการเติมสบายสุขใจอยู่ ไตรมาสละ 1 ครั้ง รวมถึงการสนับสนุนด้านกีฬา ซึ่งทำอยู่แล้ว 2 โปรเจกต์ คือ การสนับสนุนสโมสรฟุตบอล สมุทรปราการ เอฟซี กับ สโมสรฟุตบอลการทำเรือแห่งประเทศไทย ส่วนอีกอันคือโปรเจกต์ CSR มีแพลนไว้ว่าจะทำร่วมกับ บริษัททีวี บุรพา เรามีจุดประสงค์ที่จะแนะนำสถาบันที่ให้ความช่วยเหลือประชาชนแต่ยังไม่เป็นที่รับรู้ในวงกว้าง อย่างปีที่แล้วเราทำคลิปทูลสตอรี แนะนำเกี่ยวกับการผ่าตัดหัวใจเด็ก สถาบันผ่าตัดหัวใจเด็ก รพ.ราชวิถี ซึ่งสถาบันแห่งนี้จัดตั้งมาแล้ว 20 ปี หลังจากผลงานเราเผยแพร่ออกไป ผู้อำนวยการของสถาบันแจ้งกลับมาว่า มีคนโทรเข้ามาปรึกษาถามมากที่สุดตั้งแต่สถาบันจัดตั้งมา ส่วนยอดวิวของคลิปของเราสูงถึง 4-5 ล้านวิว ในปีนี้เราจึงมีภารกิจที่จะทำอะไรเพื่อสังคมต่อ คาดว่าคลิปที่กำลังทำอยู่น่าจะ Launch ได้ในเดือน มิถุนายนนี้

กล่าวได้ว่า เบื้องหน้าและเบื้องหลังความสำเร็จของ เดิมสบายพลัส ในวันนี้ อาจเกิดขึ้นไม่ได้หากขาดวิสัยทัศน์ และแนวทางการดำเนินงานที่ดีของอีกหนึ่งหัวใจใหญ่แห่ง เวเนดิงซ์ คือ นายวิชัย วชิรพงศ์ กรรมการผู้จัดการที่เวเนดิงซ์ธุรกิจให้การยอมรับ ซึ่งเขามองว่าการต่อยอดแบรนด์เดิมสบายพลัส ด้วยการเปิดเพิ่มอีก 2 บริการใหม่ นอกเหนือจากตู้เติมเงิน จะเป็นการเอื้อธุรกิจทั้ง 3 ให้เดินไปด้วยกันได้เป็นอย่างดี

“คำว่าเดิมสบายพลัส จริงๆ ไม่ใช่แค่ตู้เติมเงินเท่านั้น ภายใต้บริษัทลูก เรามีบริการอื่นๆ เพิ่มเข้ามา คือ มี 2 บริการที่เราเปิดแล้วได้แก่ ตู้กดน้ำกระป๋องอัตโนมัติเวเนดิงซ์พลัส อยู่ภายใต้เวเนดิงซ์พลัส และบริการแอปพลิเคชัน เพย์मेंท์ชื่อ Sabuy shop ร่วมกับธนาคารทหารไทย ช่วยให้ผู้ประกอบการ SME สามารถเปิด shop ออนไลน์ รับชำระเงินออนไลน์ได้ ซึ่งโปรแกรมนี้อาจสามารถช่วยผู้ประกอบการบริหารต้นทุนได้ด้วย ในส่วนของการทำให้คนรู้จักแบรนด์เดิมสบายพลัสของเราในวงกว้างยิ่งขึ้น ผมมองว่าฟรีเซนเตอร์ก็มีส่วนช่วยได้มาก เราจึงยังคงใช้ฟรีเซนเตอร์คนเดิมคือ คุณแจ๊ส สุกนิก ปาปิยอง กูก กูก หรือคุณแจ๊ส ขวนชื่น เพราะเขาเป็นคนที่มีสไตล์ บุคลิก สนุกสนานเฮฮา เข้าถึงลูกค้ากลุ่มเป้าหมายของเราได้ง่าย”

นายวิชัย กล่าวปิดท้ายถึงสิ่งที่คาดหวังว่า ต้องการเป็นผู้ประกอบการหลักที่ให้สินค้าเข้าถึงผู้บริโภคได้อย่างแพร่หลายที่สุด สินค้าตู้เติมเงินเป็นอย่างหนึ่งที่ เดิมสบายพลัส สามารถให้บริการได้เข้าถึงจำนวนคนมากกว่า 10 ล้านครั้งต่อเดือน ส่วนที่ 2 คือ การปรับตัวหรือการให้บริการเพย์मेंท์ sabuy shop เข้าไปให้กับกลุ่มลูกค้าด้วยแนวทางในการบริหาร น่าจะเป็นการตอบโจทย์ที่น่าสนใจสำหรับผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมาย ได้แก่ ชุมชนต่างๆ หมู่บ้าน โรงงานอุตสาหกรรม อย่างแน่นอน