“โฮมโปร” ย้ำความสำเร็จ ยึดเบอร์ 1 ผู้นำเรื่องบ้านตลอดกาล หลัง พันธมิตรตบเท้าร่วมงาน “โฮมโปร เอ็กซ์โป” อย่างคับคั่ง

“โฮมโปร” ย้ำความสำเร็จ ยึดเบอร์ 1 ผู้นำเรื่องบ้านตลอดกาล หลัง พันธมิตรตบเท้าร่วมงาน “โฮมโปร เอ็กซ์โป” อย่างคับคั่ง

“โฮมโปร” ผู้นำตลาดค้าปลีกเรื่องบ้านอันดับ 1 ของไทย ตอกย้ำความสำเร็จสุดยิ่งใหญ่โชว์ศักยภาพการเติบโต มั่นคง และแข็งแกร่ง ด้วยประสบการณ์ และความเชี่ยวชาญตลอด 23 ปี ในการร่วมมือทางธุรกิจกับพันธมิตรชั้นนำอย่างเหนียวแน่น ภายใต้ปณิธานร่วมกัน คือ การสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้แก่ลูกค้า ด้วยสินค้า และบริการ เพื่อตอบโจทย์ความเป็น Total Home Solution อย่างแท้จริงขึ้นแท่นอันดับ 1 ผู้นำเรื่องบ้าน หลังพันธมิตร ตบเท้าร่วมงาน โฮมโปร เอ็กซ์โป ครั้งที่ 29 อย่างคับคั่ง

นายคุณวุฒิ ธรรมพรหมกุล กรรมการผู้จัดการ บริษัท โฮม โปรดักส์ เซ็นเตอร์ จำกัด (มหาชน) หรือ”โฮมโปร” กล่าวว่า ความยิ่งใหญ่ และความสำเร็จกว่า 23 ปี ของโฮมโปรที่ปรากฏให้เห็นชัดในวันนี้ สิ่งสำคัญส่วนหนึ่งมาจากความตั้งใจจริง และการมีส่วนร่วมของพันธมิตรทุกท่าน โดยมีวัตถุประสงค์ เป้าหมายเดียวกัน คือ การสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้แก่ลูกค้า ด้วยสินค้า และบริการ เฉกเช่นการจัดงานHomePro Expo ต้นแบบงานเรื่องบ้านตัวจริง ในครั้งนี้ ถือเป็นครั้งที่ 29 ที่เราได้จัดขึ้น ความสำเร็จจะเกิดขึ้นไม่ได้ ถ้าขาดความร่วมมือที่ดียิ่งจากท่านผู้ร่วมค้า ในการนำเสนอรูปแบบการจัดงาน รวมถึงสินค้าที่มีคุณภาพ ตลอดจนการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ที่หลากหลายตอบโจทย์ลูกค้าทุกกลุ่ม Segment เพื่อตอบโจทย์ความเป็น Total Home Solution ได้อย่างแท้จริง จนประสบความสำเร็จ และได้รับการตอบรับอย่างดีเยี่ยม

สำหรับในปี 2562 นี้ “โฮมโปร”ยังคงดำเนินธุรกิจตามพันธกิจหลัก ที่ได้ให้ไว้ไม่เปลี่ยนแปลง ด้วยการร่วมมือกันระหว่างพันธมิตรทางธุรกิจ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการแข่งขัน พร้อมเติบโตไปด้วยกัน โดยจะร่วมกันพัฒนาทางด้านต่างๆ การพัฒนาสินค้าอย่างต่อเนื่อง (Product Development) ตลอดจนคัดสรรผลิตภัณฑ์ บนความต้องการของลูกค้าที่หลากหลาย เพื่อส่งมอบประสบการณ์ที่ดี ตรงกับไลฟ์สไตล์ของลูกค้ามากขึ้น ผ่านบริษัทคู่ค้าโดยมีโอกาสเติบโตจาก กลุ่มสินค้าใหม่ สร้างความแตกต่าง และตอบสนองรูปแบบการใช้ชีวิตของผู้บริโภค กลุ่มสินค้าที่ขายเฉพาะกลุ่ม (Commercial) เพื่อขยายฐานลูกค้าไปยังกลุ่มต่างๆ อาทิ กลุ่มลูกค้าโรงแรม กลุ่มร้านอาหาร ร้านกาแฟ

โครงการบ้านต่างๆ ถือเป็นโอกาสในการเพิ่มช่องทาง และโอกาสในการจัดจำหน่ายมากขึ้น ปัจจุบันแนวโน้มการซื้อขายผ่านช่องทาง online มีอัตราการเพิ่มขึ้น การพัฒนาสินค้า และบริการที่ตอบโจทย์การขายผ่าน E- Commerce ทำให้เราเติบโตอย่างต่อเนื่องไปด้วยกัน ตลอดจนร่วมกันผลักดันสินค้าใหม่ ผ่านช่องทางต่างๆ ของโฮมโปร และเมกาโฮม ที่มีมากกว่า 100 สาขาทั่วประเทศ โดยสามารถเปิดตัวสินค้าใหม่ สินค้านวัตกรรม ผ่านการจัดงาน HomePro Expo เพื่อสร้างภาพลักษณ์ให้กับแบรนด์ของท่านได้อีกช่องทางหนึ่ง รวมถึงให้ความสำคัญกับการเพิ่มประสิทธิภาพด้านการบริหารสินค้าคงคลัง เพื่อให้มั่นใจได้ว่า สินค้ามีเพียงพอต่อความต้องการของลูกค้า เพื่อลดการสูญเสียโอกาสทั้งคู่ค้า และโฮมโปร โดยได้มีการพัฒนาระบบ VRM เพื่อให้ท่านคู่ค้าได้ใช้ประโยชน์ในข้อมูลร่วมกันในหลายๆ ด้าน ให้เกิดประโยชน์สูงสุด รวมถึงวางแผนร่วมกันในเรื่องของสินค้า การวางแผนการผลิต การเตรียมสินค้า ข้อมูล แนวโน้มการขาย การจัดส่ง ขนส่งสินค้า รับฝากส่งสินค้า เพื่อลดต้นทุน และการสูญเสียโอกาสระหว่างคู่ค้าและโฮมโปร ปัจจุบันมีช่องทางใหม่ๆ มากขึ้นในการสื่อสาร บริษัทฯ ได้มีการปรับปรุง และพัฒนาการสื่อสารให้เข้าถึงลูกค้าอย่างต่อเนื่องผ่านหลากหลายช่องทางการสื่อสารเพื่อคู่ค้าคนสำคัญ ในการโปรโมตสินค้าใหม่ๆ ไม่ว่าจะป็น Social Media ต่างๆ Website, Facebook, Line Official, Account Line Business Connect, Instagram และ In-store Media ตลอดจนตระหนักถึงการสร้างความยั่งยืนร่วมกัน โดยได้พัฒนากลุ่มสินค้า E-Co Choice 6 กลุ่มสินค้า ที่คำนึงถึงกระบวนการผลิตที่ลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม และกลุ่มสินค้าที่คำนึงถึงสุขภาพ และความปลอดภัยของผู้บริโภค รวมถึงการพัฒนาสินค้าของกลุ่มลูกค้าผู้สูงวัย เพื่อตอบรับการเปลี่ยนแปลงทางสังคมที่กำลังเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุ

“การจัดการเหล่านี้ ถือเป็นแผนงานยุทธศาสตร์ส่วนหนึ่ง ที่โฮมโปรทำร่วมกับพันธมิตร คู่ค้าเท่านั้น เพราะสิ่งที่บอกถึงประสิทธิภาพการร่วมมือระหว่างโฮมโปร และคู่ค้าได้ดีที่สุด คือ ความสำเร็จที่ทำร่วมกันตลอดมา 23 ปี นวัตกรรมใหม่ๆ ยอดขาย กำไร และความพอใจของผู้บริโภค คือสิ่งที่ตอกย้ำความสำเร็จ และพาเราทิ้งห่างคู่แข่งหลายช่วงตัว ที่สำคัญการร่วมมือของทุกคนจะทำให้งาน โฮมโปร เอ๊กซ์โปร ยกระดับสู่ “TOTAL HOME SOLUTION” ขึ้นแท่นสู่อันดับ 1 ของมหกรรมสินค้าเรื่องบ้านตัวจริงตลอดกาล” นายคุณวุฒิ กล่าวทิ้งท้าย