

ไอทีตลาดตลาดซีมยาว 'อสังหาฯ-รถยนต์'โตต่ำ

สำรวจบรรยากาศธุรกิจปลายปี ไอที ออกอาการซีมยาวข้ามปี หลังเหตุการณ์ ผู้บริโภคเปลี่ยน เมินไปโรมันงานอีเวนท์ ตลาดไร้แรงกระตุ้น บิ๊กอสังหาฯ ระบุโค้งสุดท้าย ตลาดโตต่ำ เหตุทุกบริษัทรอดูสถานการณ์ - อารมณ์ลูกค้า ปรับแผนจัดแคมเปญเฉพาะ โครงการ เน้นลดราคา แจกแถม ดันยานยนต์ เชื้อรถคันแรกครบกำหนดถือครอง-รถใหม่ เปิดตัวกระตุ้นยอด

นายนิธิพัทธ์ ประวีณวงศ์วุฒิ ผู้อำนวยการฝ่ายการตลาด บริษัท เอเซอร์ คอมพิวเตอร์ จำกัด ระบุว่า ช่วงนี้ผู้บริโภคไม่อยู่ในอารมณ์ที่จะจับจ่าย ซึ่งพีซีเป็นกลุ่มสินค้าที่ยอดขายลดลงมาก แม้ยอดขาย เอเซอร์ช่วงสัปดาห์ที่มีข่าวไม่ดีในประเทศ ลดลงเมื่อเทียบกับช่วงเวลาปกติเป็นสิ่งที่ เข้าใจได้ และคาดว่าช่วงนี้เริ่มดีขึ้น

แต่สิ่งที่น่าเป็นห่วงคือในระยะ 5-6 ปี ที่ผ่านมา งานอีเวนท์หรืองานขายใหญ่ๆ เริ่มไม่มีผลต่อยอดขาย เพราะมีทางเลือก มากขึ้น พฤติกรรมผู้บริโภคเปลี่ยนแปลง ไม่ค่อย เดินเลือกสินค้าในงาน แต่จะใช้วิธีหาข้อมูล มาก่อนแล้วไปซื้อเลย ไม่เดินเลือก

ขณะที่ภาพรวมของตลาดไอทีก็ไม่ได้ แข่งกันรุนแรงนัก โดยเฉพาะช่วงนี้ที่เชื่อว่า ทุกแบรนด์ได้กระทบกันไปโรมันรุนแรง ทำให้ คาดว่ายอดรวมปีจะทรงตัว

ด้านแหล่งข่าวกล่าวว่า ตลาดพีซีโดยปกติ ไตรมาส 4 จะต่ำกว่าไตรมาส 3 เล็กน้อย

ต่อจากหน้า 1

ไอที

ดังนั้นเมื่อมีปัจจัยลบ และผู้ขายชะลอการ ทำไปโรมันขึ้น จะทำให้ตลาดลดลงไปอีก

ทั้งนี้คาดว่าอาจต้องใช้เวลานานไม่ต่ำกว่า 3 เดือนที่ผู้ค้าจะเริ่มกระตุ้นตลาดอย่างจริงจัง อีกครั้ง

นายจาริตร ธิษฏ์ ผู้จัดการฝ่ายงาน วิจัย สายงานศึกษาตลาดโคลเอนต์ ดีไวซ์

ประจำไอทีซี ประเทศไทย กล่าวว่า โดยปกติ ไตรมาส 4 จะเป็นช่วงที่ยอดขายคอมพิวเตอร์ หรือพีซีซบเซาที่สุด ดังนั้นบรรยากาศที่ไม่มี สีสันในช่วงนี้จึงทำให้ตลาดยิ่งทรุดตัวลงอีก ซึ่งบริษัทกำลังอยู่ระหว่างการปรับตัวเลข ยอดขายทั้งปีให้สอดคล้องจากคาดการณ์เดิม 2.3 ล้านเครื่อง

ส่วนตลาดที่กระทบมากที่สุดคาดว่า จะเป็นสินค้าในกลุ่ม "สมาร์ทโฟน" ซึ่งเป็น ตลาดที่ไม่ค่อยดีอยู่แล้ว โดยลดลง 9% ตั้งแต่ต้นปี มูลค่ารวม 3.88 หมื่นล้านบาท และช่วงเวลาปกติไตรมาส 4 จะเป็นไตรมาส ที่มีสินค้าใหม่เปิดตัวหลายรุ่น แต่หากไม่มี กิจกรรมทางการตลาด หรือการโปรโมทก็ จะส่งผลให้เกิดการชะลอตัว

อสังหาฯปรับแผนเร่งยอดโค้งสุดท้าย

นายเลอศักดิ์ จุลเสถ์ ประธานกรรมการ บริหารและกรรมการผู้จัดการใหญ่ร่วม บริษัท พกฯเรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน) กล่าวว่า ช่วง 2 เดือนสุดท้าย ทุกบริษัทอยู่ในภาวะระมัดระวังซัดรอคอยสถานการณ์ และ อารมณ์ของประชาชน ดังนั้นคาดว่าจะลด ยอดตลาดกรุงเทพฯ และปริมณฑลไตรมาส 4 ปีนี้ จะทำได้ไม่ถึง 1 แสนล้านบาท

โดยได้ปรับรูปแบบการทำตลาดโฆษณา และส่งเสริมการขายในช่วง 2 เดือนสุดท้าย ให้เหมาะสมกับสถานการณ์ ด้วยการ จัดกิจกรรมส่งเสริมการขายที่เป็นแคมเปญ เฉพาะในแต่ละโครงการ เป็นการลดราคา พิเศษการแจกเครื่องใช้ไฟฟ้า เฟอร์นิเจอร์ ฟรีสัญญา ค่าโอน ค่าจดจำนอง รวมถึง แคมเปญที่เกี่ยวข้องกับการเงิน เพื่อเร่ง การตัดสินใจซื้อ

นายวงศกรณ ประสิทธิ์วิภาต รองประธานเจ้าหน้าที่กลุ่มพัฒนาธุรกิจ บริษัท พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟค จำกัด (มหาชน) กล่าวว่า ปัจจัยภายในประเทศ ที่ส่งผลกระทบ ทำให้บรรยากาศไม่ เอื้ออำนวยต่อการซื้อขาย อาจส่งผลให้ ภาพรวม 2 เดือนที่เหลือเติบโตไม่มาก ดังนั้น บริษัทจึงได้มีปรับแผนเลื่อนเปิด

โครงการใหม่ 10 โครงการไปปีหน้า

พร้อมทั้งปรับแผนการทำตลาดจากเดิม ที่ใช้การโฆษณาประชาสัมพันธ์ และการจัด อีเวนท์ มาเป็นการขายแบบเรียบง่าย เน้น โฆษณาผ่านสื่อออนไลน์ ป้ายบิลบอร์ด และ การขายในรูปแบบสมาชิกแนะนำสมาชิก **หวังครบกำหนดถือครองรถคันแรกดันยอด**

นางเพียงใจ แก้วสุวรรณ รองกรรมการ ผู้จัดการใหญ่ บริษัท นิสสัน มอเตอร์ (ประเทศไทย) จำกัด กล่าวว่า ตลาดรถยนต์ ยังคงค่อนข้างทรงตัว โดยมียอดขายที่ดีขึ้น กว่าปีที่แล้วเล็กน้อยถือเป็นสัญญาณที่ดี

นอกจากนี้เชื่อว่า การที่รถยนต์ใน โครงการรถคันแรกได้เริ่มครบกำหนดการ ถือครอง 5 ปี ในเดือน ต.ค. ที่ผ่านมา ทำให้ สามารถซื้อขายเปลี่ยนมือได้นั้น จะมีส่วนส่งเสริมให้ตลาดเกิดการเคลื่อนไหว และมีการ ซื้อขายมากขึ้น แต่อาจจะยังไม่เห็นภาพ ที่ชัดเจนนักในปีนี้ แต่จะเด่นชัดในปี 2560

สำหรับภาพรวมตลาดเชื่อว่ารถที่จะ มีส่วนสำคัญในการขับเคลื่อนก็คือกลุ่ม เอสยูวี และพีวีวี ที่ขยายตัวอย่างต่อเนื่อง รวมไปถึงกลุ่มรถขนาดเล็กอย่างอีโค คาร์ ที่ จะได้รับการตอบรับจากตลาด จากการใช้มี ราคาไม่สูง แต่ตอบสนองการใช้งานได้ดี

นายชาญชัย ตรีการอุดมสุข ประธาน บริหาร บริษัท มาสด้า เซลส์ (ประเทศไทย) จำกัด กล่าวว่า ปัจจุบันรถทั้งเอสยูวี หรือว่า ครอสโอเวอร์ ได้รับความนิยมมากขึ้น เพราะ สามารถใช้งานได้หลากหลาย มีสมรรถนะดี สะดวกสบาย ตอบสนองพฤติกรรมการ เปลี่ยนไปของผู้บริโภค และมีราคาที่ไม่แตกต่างจากรถยนต์นั่งมากนัก ทำให้ ค่ายรถต่างๆ หันมาให้ความสำคัญกับ ตลาดนี้มากขึ้น และเชื่อว่ารถกลุ่มนี้มี ผลต่อตลาดรถยนต์รวมในปีนี้

มาสด้ามีรถในกลุ่มนี้ทำตลาด 2 รุ่น คือซีเอ็กซ์-3 และซีเอ็กซ์-5 ซึ่งได้รับการตอบรับที่ดี ทำให้บริษัทตัดสินใจเพิ่มเป้า การจำหน่ายรวมในปีนี้เป็น 4.5 หมื่นคัน **แคมเปญเน้นเป็นเจ้าของรถง่ายขึ้น**

แหล่งข่าวจากวงการรถยนต์กล่าวว่า ความเคลื่อนไหวของค่ายรถในช่วงปลายปี ไม่แตกต่างจากช่วงที่ผ่านมามากนัก โดย ยังคงเน้นการจัดแคมเปญส่งเสริมการขาย ในรูปแบบต่างๆ แต่จะเน้นให้ผู้บริโภค เป็นเจ้าของได้ง่ายขึ้น เช่น มิตรบุบิ ที่ช่วย จ่ายค่ารถให้ส่วนหนึ่ง หรือวอลโว่ ฟรี

ผ่อนชำระ 3 เดือน นอกจากนั้นก็เป็นรูปแบบเดิมคือ ดอกเบี้ยต่ำ ผ่อนนาน แถมประกันภัย และอื่นๆ

อย่างไรก็ตามเชื่อว่าช่วงปลายปี ตลาดจะมีแรงบวกเพิ่มขึ้นจากงานมหกรรมยานยนต์ที่จะเริ่มต้นขึ้นในวันที่ 1 ธ.ค. และการมีรถใหม่เข้ามาเสริมตลาดทั้งรถรุ่นใหม่และรุ่นปรับปรุง

นายวุฒิกร สุริยะฉันทนานนท์ รองกรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท โตโยต้า มอเตอร์ ประเทศไทย จำกัด กล่าวว่า ยอดขายเดือน ต.ค. มีแนวโน้มทรงตัว โดยปัจจัยบวกคือ ดัชนีการขายตามฤดูกาล ซึ่งไตรมาสสุดท้ายจะมียอดขายสูงสุดด้วยข้อเสนอพิเศษต่างๆ จากทุกค่าย ดัชนีเชื่อมั่นผู้บริโภคปรับตัวดีขึ้น แต่มีปัจจัยลบคือความกังวลต่อความผันผวนของเศรษฐกิจโลกที่มีผลกระทบต่อภาคเอกชน ในขณะที่เดียวกันกำลังซื้อของภาคครัวเรือนยังคงไม่ขยายตัวอย่างเต็มที่