

GUNKUL รุก New s-curve จัดตั้งบริษัทตลาดอุปกรณ์พลังงาน B2B ร่วมกับ SCB10X

13 November 2563 / เวลา 10:05 น.



มิตihn – GUNKUL ได้รับอนุมัติจากบอร์ดบริษัทให้จัดตั้งบริษัทใหม่ เพื่อร่วมกันดำเนินการศึกษาตลาด B2B (Business-to-business) โดยมีเป้าหมายในการสร้างการเข้าถึงอุปกรณ์ไฟฟ้าทุกระดับ ซึ่งจะถือเป็นเอ็นเนอร์ยีเทครายแรกที่มีความสำคัญกับการวิจัยรูปแบบธุรกิจใหม่ ๆ เพื่อสนับสนุนการพัฒนาการให้บริการซื้อขายอุปกรณ์ไฟฟ้าในอนาคต

คุณโศกษา ดำรงปิยวุฒิ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท กันกุลเอ็นจิเนียริง จำกัด (มหาชน) หรือ GUNKUL เปิดเผยถึงแผนงานของบริษัท โดยคณะผู้บริหารมีความเห็นตรงกันในการอนุมัติให้จัดตั้งบริษัทใหม่ เพื่อเตรียมทำธุรกิจการซื้อขายอุปกรณ์ไฟฟ้าในอุตสาหกรรมนี้ สร้างความเชื่อมโยงระหว่างเครือข่ายผู้ผลิตอุปกรณ์ไฟฟ้าและผู้ให้บริการด้านพลังงานของประเทศอย่างแท้จริง โดยมี 'GUNKUL SPECTRUM' หน่วยงานธุรกิจนวัตกรรมด้านพลังงานของบริษัทฯ เป็นผู้ดูแลและร่วมสร้างให้ตลาดนี้เกิดขึ้นอย่างสมบูรณ์และสามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้อย่างแท้จริง

คุณนฤชล ดำรงปิยวุฒิ Head of Energy Innovation Pioneer, GUNKUL SPECTRUM หน่วยธุรกิจนวัตกรรมด้านพลังงาน กล่าวว่า การจัดตั้งบริษัทในครั้งนี้ถือได้ว่าเป็นเอ็นเนอร์ยีเทครายแรกที่มีเป้าหมาย

ทางธุรกิจหลักคือวิจัยและสร้างสรรค์รูปแบบธุรกิจใหม่ๆ ในการซื้อขายอุปกรณ์ไฟฟ้าระดับ B2B โดยการนำแนวการทำธุรกิจ E-Commerce มาใช้ในการดำเนินธุรกิจนี้ โดยการดำเนินงานร่วมกันระหว่าง GUNKUL SPECTRUM และ SCB10X นั้นในช่วงแรกฝั่ง GUNKUL SPECTRUM จะเน้นที่การศึกษาตลาด ทำความเข้าใจความซับซ้อนและพฤติกรรมการซื้อขายอุปกรณ์ไฟฟ้าที่มีอยู่ ณ ปัจจุบัน รวมไปถึงรับผิดชอบในด้านของการวางกลยุทธ์และรูปแบบธุรกิจที่จะเกิดขึ้น พร้อมไปกับการสร้างทีมร่วมกับ SCB10X ซึ่งเป็นผู้เชี่ยวชาญในการทำ Go-to-market เป็นฝ่ายพัฒนาและทดสอบผลิตภัณฑ์ต้นแบบ

ในช่วงที่ 2 ของการดำเนินงานร่วมกันพัฒนาตลาดอุปกรณ์ไฟฟ้า B2B จะเน้นที่การขายตัวแบบมั่นคง การนำเข้าพาร์ตเนอร์ผู้ผลิตอุปกรณ์ไฟฟ้ามาทดลองวางสินค้าควบคู่ไปกับการทดลองทำการตลาดให้กลุ่มผู้ใช้งานกลุ่มแรก หรือ Early adopter ซึ่งจะช่วยให้ทีมงานเห็นลักษณะการเคลื่อนไหวและมูลค่าการซื้อขายของอุปกรณ์แต่ละประเภท โดยใช้ประโยชน์จากองค์ความรู้และเครือข่ายที่บริษัท กันกุลเอ็นจิเนียริง จำกัด (มหาชน) สร้างสมมากกว่า 38 ปี เพื่อปรับปรุงทิศทางการบริการในด้านต่างๆ ของแพลตฟอร์มนี้

โดย 2 ระยะเวลาแรก บริษัทใหม่นี้ให้ความสนใจและต้องการจะเรียนรู้ตลาด 2 กลุ่มหลักด้วยกัน ได้แก่

1. กลุ่มอุปกรณ์ระบบผลิตพลังงานจากแสงอาทิตย์ (Solar-related product)
2. กลุ่มอุปกรณ์ไฟฟ้าแรงดันต่ำถึงปานกลาง (Low-Medium voltage related product)

ซึ่งหากแพลตฟอร์ม B2B นี้สามารถที่จะทำให้การซื้อขายซึ่งจากเดิมอยู่บนพื้นที่ออฟไลน์มาสู่ออนไลน์ได้จริงระยะที่ 3 จะเป็นการเร่งพัฒนาให้แพลตฟอร์มนี้ก้าวขึ้นสู่การเป็นตลาดอุปกรณ์ไฟฟ้าของภูมิภาคอาเซียน โดยจะรองรับผู้ผลิต ผู้ขายและผู้ซื้อจากประเทศอื่นๆ เพื่อเพิ่มโอกาสในการขายและส่งเสริมการแข่งขันทางราคาและคุณภาพไปพร้อมๆกัน ซึ่งเป็นธรรมชาติของแพลตฟอร์มลักษณะ E-Commerce และทำให้ประเทศไทยกลายเป็นศูนย์กลางและเป็นผู้บุกเบิกธุรกิจออนไลน์ด้านพลังงาน

www.mitihoon.com