

NDRเพิ่มช่องทางขาย รุกออนไลน์

เผยแพร่: 7 ก.ย. 2564 13:47 | ปรับปรุง: 7 ก.ย. 2564 13:47 | โดย: ผู้จัดการออนไลน์



เอ็น.ดี.รับเบอร์ * แคมปรับกลยุทธ์เพิ่มช่องทางขาย หวังเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายมากขึ้น ล่าสุดขยายไปทุกแดนภิรมจิ เทศมารีจิ้นสูง คาดสัดส่วนรายได้ต่างประเทศปีนี้อยู่ที่ 60% คงเป้ารายได้ปีนี้เติบโต 15% ส่วนบริษัทร่วมทุน "อิทราณ (ไทยแลนด์) เครียมเพิ่มกำลังผลิตรวมเออร์โซคไฟฟ้าเป็น 350 คัน/เดือน หลังยอดจองเข้าทุ่ง

นายชัยสิทธิ์ สัมฤทธิ์วนิชชา กรรมการผู้จัดการ บริษัท เอ็น.ดี.รับเบอร์ จำกัด (มหาชน) หรือ NDR เปิดเผยว่า แผนธุรกิจในช่วงที่เหลือของปีนี้ บริษัทฯได้ปรับกลยุทธ์การดำเนินงานธุรกิจ เพิ่มช่องทางการขาย โดยใช้เทคโนโลยีดิจิทัลเพื่อให้เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายมากขึ้น พร้อมเดินทางขยายตลาดทั้งในประเทศและต่างประเทศ เพื่อขยายฐานรายได้และกระจายความเสี่ยงของธุรกิจ โดยขณะนี้ได้เริ่มทำการตลาดในประเทศเกาหลีใต้แล้ว หลังจากมองเห็นว่าตลาดดังกล่าวมีมาร์จิ้นสูง ทั้งนี้คาดว่าสัดส่วนรายได้ต่างประเทศปีนี้อยู่ที่ 60% และในประเทศอยู่ที่ 40% โดยบริษัทฯยังคงเป้าหมายรายได้ในปีเติบโต 15% จากปีก่อน

นอกจากนี้ ยังมีการพัฒนาระบบภายใน เพื่อลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม รวมถึงการทำ Bubble & Seal เพื่อรองรับสถานการณ์การแพร่ระบาดของเชื้อไวรัส COVID-19

นายชัยสิทธิ์ กล่าวอีกว่า สำหรับแผนธุรกิจของบริษัท อีทราน (ไทยแลนด์) จำกัด หรือ ETRAN ดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่าย ฟอร์ดจียานยนต์ไฟฟ้า ซึ่งเป็นบริษัทร่วมลงทุนในสัดส่วน 35% นั้น จะมีการร่วมมือกับพันธมิตรเพื่อกระจายจุดเปลี่ยน แบตเตอรี่ (Swap Station) โดยตั้งเป้าขยายจุดบริการทั่วกรุงเทพฯ และปริมณฑล ภายในสิ้นปีอยู่ที่ 5 - 10 แห่ง และเพิ่มสาขา จำนวน 1 สาขา เพื่อใช้เป็นโชว์รูม และศูนย์ทดสอบการขับขี่ นอกจากนี้ อีทรานได้เตรียมพร้อมเพิ่มกำลังการผลิตเป็นเดือน ละ 350 คัน จากเป้าเดิมที่ 100 คันเนื่องจากมีคำสั่งจองเช่าและซื้อเข้ามามากกว่าที่คาดการณ์ไว้

กรรมการผู้จัดการ NDR กล่าวว่า ผลประกอบการในไตรมาส 2/2564 บริษัทฯ มีรายได้รวมอยู่ที่ 202.42 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 28.07% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนที่มีรายได้รวมอยู่ที่ 158.06 ล้านบาท และมีกำไรสุทธิอยู่ที่ 9.74 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 9.93% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนที่มีกำไรสุทธิอยู่ที่ 8.86 ล้านบาท โดยสาเหตุที่ผลประกอบการในไตรมาส 2 เติบโต ไม่มากนัก เป็นผลมาจากสถานการณ์โควิดที่ระบาคมมากขึ้นจึงทำให้มีการปิดประเทศเป็นช่วงๆ ในหลายๆ ประเทศที่เราทำ ตลาดอยู่ แต่อย่างไรก็ตามยอดขายในประเทศและต่างประเทศยังคงเพิ่มขึ้น และบริษัทฯ ได้มุ่งเน้นการควบคุมค่าใช้จ่ายต่างๆ เพื่อบริหารต้นทุนให้มีประสิทธิภาพจึงทำให้บริษัทฯ ยังคงสามารถรักษาราคาไว้ได้

อีทราน (ไทยแลนด์)

ผู้ถือหุ้น

กำไร

รายได้

ชัยสิทธิ์ สัมฤทธิ์วิเศษชา

เอ็น.ดี.รับเบอร์

