



ข่าว โฉกั

## “NDR” ปรับกลยุทธ์เพิ่มช่องทางขาย รุกออนไลน์ ขยายตลาด บุคแดนกิมจิ หลังมาร์จิ้นสูง สยามรัฐ

admin · © 08/09/2021 · 1 min read



NDR เผยปรับกลยุทธ์เพิ่มช่องทางขาย หวังเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายมากขึ้น พร้อมเดินทางขยายตลาดทั้งในประเทศและต่างประเทศ ล่าสุดขยายบุกแดนกิมจิ เหตุมาร์จิ้นสูง คาดสัดส่วนรายได้ต่างประเทศปีนี้อยู่ที่ 60% และในประเทศอยู่ที่ 40% พร้อมคงเป้ารายได้ปีนี้เติบโต 15% จากปีก่อน ระบุบริษัททุ่มทุน “อีทราน (ไทยแลนด์) เตรียมเพิ่มกำลังผลิตรถมอเตอร์ไซค์ไฟฟ้าเป็น 350 คัน/เดือน หลังยอดจองเข้าพุ่งเกินคาด

นายชัยสิทธิ์ สัมฤทธิ์ธนินชชา กรรมการผู้จัดการ บริษัท เอ็น.ดี.รับเบอร์ จำกัด (มหาชน) หรือ NDR เปิดเผยว่า แผนธุรกิจในช่วงที่เหลือของปีนี้ บริษัทฯได้ปรับกลยุทธ์การดำเนินธุรกิจ เพิ่มช่องทางการขาย โดยใช้เทคโนโลยีดิจิทัลเพื่อให้เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายมากขึ้น พร้อมเดินทางขยายตลาดทั้งในประเทศและต่างประเทศ เพื่อขยายฐานรายได้และกระจายความเสี่ยงของธุรกิจ โดยขณะนี้ได้เริ่มทำการตลาดในประเทศเกาหลีได้แล้ว หลังจากมองเห็นว่าตลาดดังกล่าวมีมาร์จิ้นสูง ทั้งนี้คาดว่าสัดส่วนรายได้ต่างประเทศปีนี้อยู่ที่ 60% และในประเทศอยู่ที่ 40% โดยบริษัทฯยังคงเป้าหมายรายได้ในปีนี้อัตราเติบโต 15% จากปีก่อน

นอกจากนี้ ยังมีการพัฒนาระบบภายใน เพื่อลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม รวมถึงการทำ Bubble & Seal เพื่อรองรับสถานการณ์การแพร่ระบาดของเชื้อไวรัส COVID-19

สำหรับแผนธุรกิจของบริษัท อีทราน (ไทยแลนด์) จำกัด หรือ ETRAN ดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่ายรถจักรยานยนต์ไฟฟ้า ซึ่งเป็นบริษัทร่วมลงทุนในสัดส่วน 35% นั้น จะมีการร่วมมือกับพันธมิตรเพื่อกระจายจุดเปลี่ยนแบตเตอรี่ (Swap Station) โดยตั้งเป้ายขยายจุดบริการทั่วประเทศและปริมณฑล ภายในสิ้นปีอยู่ที่ 5 - 10 แห่ง และเพิ่มสาขาจำนวน 1 สาขา เพื่อใช้เป็นโชว์รูม และศูนย์ทดสอบการขับขี่ นอกจากนี้ อีทรานได้เตรียมพร้อมเพิ่มกำลังการผลิตเป็นเดือนละ 350 คัน จากเป้าเดิมที่ 100 คันเนื่องจากมีคำสั่งจองเข้าและซื้อเข้ามามากกว่าที่คาดการณ์ไว้

กรรมการผู้จัดการ NDR กล่าวอีกว่า 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 เติบโตไม่มากนัก เป็นผลมาจากสถานการณ์โควิดที่ระบาดมากขึ้นจึงทำให้มีการปิดประเทศเป็นช่วงๆ ในหลายๆ ประเทศที่เราทำตลาดอยู่ แต่อย่างไรก็ดียอดขายในประเทศและต่างประเทศยังคงเพิ่มขึ้น และบริษัทฯ ได้มุ่งเน้นการควบคุมค่าใช้จ่ายต่างๆ เพื่อบริหารต้นทุนให้มีประสิทธิภาพจึงทำให้บริษัทยังคงสามารถรักษาค่าตัวตราไว้ได้คืออยู่