

บริหาร กลุ่มบริษัท คิง เพาเวอร์ ได้ยอมรับว่าจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโควิด-19 ที่ส่งผลกระทบต่อสังคมและเศรษฐกิจไปทั่วโลก ทั้งภาคธุรกิจ ผู้ประกอบการ และประชาชน ประกอบกับสถานการณ์ปัจจุบันของการแพร่ระบาดในประเทศไทยทำให้ภาครัฐ มีการประกาศปิดสถานที่ให้บริการต่างๆ อันส่งผลโดยตรงกับภาคธุรกิจทั้งระบบของประเทศ รวมถึงประกาศ พ.ร.ก. ฉุกเฉินให้มีการใช้ Social Distancing อยู่บ้านหยุดเชื้อเพื่อชาติ ทำให้องค์กรและบริษัทฯ ต่างๆ ใช้นโยบาย Work From Home ซึ่งที่ผ่านมา กลุ่มบริษัท คิง เพาเวอร์ ในฐานะผู้ดำเนินธุรกิจค้าปลีกและสินค้าปลอดอากร (Travel Retail) ชั้นนำระดับโลก ตระหนักและให้ความสำคัญกับการร่วมเผชิญวิกฤตนี้กับทุกภาคส่วน ด้วยความรับผิดชอบต่อสังคมอย่างสูงสุดในทุกด้าน ซึ่งเป็นแนวทางที่องค์กรยึดถือปฏิบัติมาตลอด 30 ปี

อย่างไรก็ตาม จากสภาวะผกผันที่ได้รับผลกระทบจากโควิด-19 กลุ่มบริษัท คิง เพาเวอร์ พลิกแผนธุรกิจครั้งประวัติศาสตร์! ด้วยกลยุทธ์ 'KING POWER TEAM POWER' ที่จะเปลี่ยนพนักงานทุกส่วนเป็น 'นักขายสินค้าออนไลน์มืออาชีพ' ให้องค์กรขยายเครือข่ายจาก 'ออนกราวนด์' สู่ออนไลน์ โดยแผนธุรกิจดังกล่าวจะเกิดประโยชน์กับทั้งพันธมิตรทางการค้า พนักงานและลูกค้าอย่างสูงสุด อีกทั้งตอบโจทย์มาตรการ Social Distancing #อยู่บ้านหยุดเชื้อเพื่อชาติ ที่เน้นให้ทุกคนไม่ต้องเดินทางออกจากบ้านหรือให้การออกนอกบ้านเป็นไปในระดับน้อยที่สุด

ดังนั้น คิง เพาเวอร์ พลิกเกมธุรกิจ ผ่านวิกฤตสถานการณ์การแพร่ระบาดของโควิด-19 ผนึกกำลังพันธมิตรทางการค้าและพนักงาน เปิดตัวโครงการเฉพาะกิจ ภายใต้กลยุทธ์ KING POWER TEAM POWER รวมพลังพนักงานสร้างเครือข่ายขายออนไลน์ครั้งยิ่งใหญ่ผ่าน www.kingpower.com พร้อมอำนวยความสะดวกส่งสินค้าถึงบ้านโดยไม่มียอดขั้นต่ำ คืนกำไรให้ซัพพลายเออร์และผู้บริโภคได้เต็มที่ ไม่มีที่วุ่นวายและพร้อมจัดส่งถึงบ้าน ทั้งสินค้าแบรนด์เนมในราคา Duty Free ที่คัดสรรมาเพิ่มเติมเป็นพิเศษสำหรับแคมเปญนี้โดยเฉพาะ และยังมีสินค้า Non-Duty free อีกมากมายไว้ให้เลือกซัพได้อย่างจุใจเช่นเดิมในแคมเปญ KING POWER SHOPSAVE STAYS SAFE ซอปปที่บ้านมีแต่ Save กับ Safe เพื่อร่วมกันก้าวข้ามผ่านวิกฤตการณ์ครั้งนี้ไปด้วยกันทั้งพนักงาน พันธมิตรทางการค้าและลูกค้า

อีกกฎเกณฑ์ใหม่พลิกวิกฤต เป็นโอกาส

การพลิกกลยุทธ์พลิกวิกฤตครั้งนี้ ถือว่าเป็นการฉีกกฎเกณฑ์อย่างไม่เคยมีมาก่อน เพราะที่คิง เพาเวอร์ พนักงานทุกคนคือหัวใจสำคัญของกลยุทธ์ ประกอบกับองค์กรเรามีความเชื่อในความเป็นไปได้, ความเป็นน้ำหนึ่งใจเดียว และเชื่อมั่นในศักยภาพของทุกคน 'KING POWER TEAM POWER' จึง

เป็นการขับเคลื่อนทั้งระบบเริ่มจาก พนักงาน และพันธมิตรทางการค้า ที่จะแสดงพลังร่วมกันขยายฐานลูกค้าจาก 'ออนกราวนด์' สู่ออนไลน์ ภายใต้แคมเปญ KING POWER SHOPSAVE STAYS SAFE ซอปปที่บ้านมีแต่ Save กับ Safe ประสบการณ์ใหม่ที่เปลี่ยนให้ทุกคนเป็น 'นักขาย' มืออาชีพ เข้าคอร์สอินเทรนซีฟฝึกอบรมด้านการขายสินค้าออนไลน์ครบวงจร โดยประสบการณ์ใหม่ในวิกฤตนี้ จะเป็น 'โอกาส' สำคัญของพนักงานในการเรียนรู้ระบบการขายสินค้าออนไลน์ ซึ่งจะ เป็นเป็นประโยชน์กับพนักงานในอนาคต

ปัจจุบัน คิง เพาเวอร์ มีสาขาร้านค้าปลีกจำหน่ายสินค้าปลอดภาษี อยู่ในสนามบินนานาชาติในประเทศไทยทุกแห่ง และยังมีสาขาอยู่ใจกลางเมือง ซึ่งเป็นที่ตั้งเดียวกับสำนักงานใหญ่ [7] คิง เพาเวอร์ สาขา รางน้ำ ในกรุงเทพมหานคร คิง เพาเวอร์ ดาวน์ทาวน์ คอมเพล็กซ์, คิง เพาเวอร์ สาขา ศรีวารี ในจังหวัดสมุทรปราการ, คิง เพาเวอร์ สาขา พัทยา : คิง เพาเวอร์ พัทยา คอมเพล็กซ์ ในจังหวัดชลบุรี, คิง เพาเวอร์ สาขา ภูเก็ต สำหรับ คิง เพาเวอร์ที่ตั้งอยู่ในสนามบินมีดังนี้ ทำอากาศยานสุวรรณภูมิ ทำอากาศยานดอนเมือง ทำอากาศยานภูเก็ต ทำอากาศยานเชียงใหม่ ทำอากาศยานหาดใหญ่

สำหรับกลยุทธ์ที่สร้างจากความเข้มแข็งภายในสู่ภายนอก องค์กร แคมเปญ KING POWER SHOPSAVE STAYS SAFE ซอปปที่บ้านมีแต่ Save กับ Safe ก็จะช่วยพันธมิตรธุรกิจและผู้บริโภค ได้มีช่องทางจำหน่าย และซื้อสินค้า ทั้งสินค้าแบรนด์เนมที่ร่วมแคมเปญในราคา Duty Free ที่จัดส่งถึงบ้าน และสินค้า Non-Duty Free ได้แก่ เครื่องใช้อิเล็กทรอนิกส์, สินค้าเพื่อสุขภาพ, สินค้าแฟชั่น, ผลิตภัณฑ์ความงาม, อาหาร และขนมทานเล่น, เครื่องใช้ในบ้าน, ชุดและอุปกรณ์กีฬา, นาฬิกา และสินค้าแม่และเด็ก ผ่านช่องทางออนไลน์ www.kingpower.com และแอปพลิเคชัน KING POWER 'โดยไม่มีค่าจัดส่งสินค้า' และมั่นใจได้ว่าเป็นสินค้าคุณภาพของแท้ 100% พร้อมความคุ้มค่ามากมาย ทั้งส่วนลด และสิทธิประโยชน์ที่มอบให้กับลูกค้าสมาชิก และโปรโมชั่นพิเศษสำหรับผู้สมัครสมาชิกใหม่ อาทิ ส่วนลดทันที 200 บาท, การใช้บัตรเครดิตสะสมแทนเงินสดในการซื้อสินค้า, สิทธิการผ่อนชำระสินค้าและรับเครดิตเงินคืนจากร้านค้า เป็นต้น พร้อมจัดสินค้าโปรโมชั่นพิเศษหมุนเวียนนำมา 'คืนกำไร' ให้ลูกค้า ตั้งแต่เดือนเมษายน-มิถุนายน นี้

ทั้งนี้ ต้องจับตามองว่ากลุ่มคิง เพาเวอร์ จะต้องมีการปรับตัวครั้งใหญ่อย่างไม่เคยทำมา เพราะลูกค้าจากทุกสนามบินหายวูบไปกับตา รวมทั้งปิดการเดินทางเข้า-ออกของนักท่องเที่ยวเท่ากับเป็นการปิดตายของจำนวนลูกค้า จึงต้องหันมาบุกตลาดออนไลน์ ซึ่งต้องจับตาต่อไปว่าจะมีการเร่งไม่เด็ด ชนิดว่า "ลด-แลก-แจกแถม" เพื่อเรียกความสนใจจากลูกค้าได้มากน้อยแค่ไหน ในยุคที่เรียกว่า "เศรษฐกิจฝืดเคือง" การใช้จ่ายต่างๆ ของ