ฐานเศรษฐกิจ
Thansettakij
Circulation: 120,000
Ad Rate: 1,250

Section: First Section/หน้าแรก
วันที่: พฤหัสบดี 27 - เสาร์ 29 เมษายน 2566
ปีที่: 43 **ฉบับที่:** 3882 **หน้า:** 1(กลาง), 11
Col.Inch: 135.46 **Ad Value:** 169,325 **PRValue (x3):** 507,975 **คลิป:** สี่สี
หัวข้อข่าว: 'คิงเพาเวอร์'ทุ่ม 4 พันล. ผุดดิวตี้ฟรี-รีเทลแห่งใหม่

`คิงเพาเวอร์´ทุ่ม 4 พันล. ผุดดิวตี้ฟรี-รีเทลแห่งใหม่

ดึง 20 แบรนด์ดัง สร้างปรากฏการณ์

ดิงเพาเวอร์ จัดทัพใหม่ 8 กลุ่มธุรกิจ เน้นกระจายพอร์ตธุรกิจหลากหลาย ต่อยอดการลงทุนใหม่ทั้งทุ่มงบ 4,000 ล้านบาท เปิดดิวตี้ฟรี-รีเทล พื้นที่อาคารเทียบเครื่องบินรองหลังที่ 1 เตรียมลงทุนรีเทลแห่งใหม่ใจกลางซีบีดี มั่นใจท่องเที่ยวฟื้น ตั้งเป้ายอดขายดิวตี้ฟรีปีนี้กลับมาอยู่ที่ 80% จากเคยทำได้ในปี 2562 รุกอีคอมเมิร์ซ KINGPOWER.com ตั้งเป้ายอดขายผ่านออนไลน์เพิ่ม 2 เท่าในปี 2568

ต่อหน้า 11

ข่าวต่อ 'คิงเพาเวอร์'

จากสถานการณ์การท่องเที่ยวที่เริ่มฟื้นตัวขึ้น ทำให้กลุ่มบริษัท ดิงเพาเวอร์ เดินหน้าขยายธุรกิจเต็มที่อีกครั้ง ภายใต้การจัดทัพใหม่ใน 8 กลุ่มธุรกิจ ได้แก่ กลุ่มธุรกิจสินค้าปลอดอากร(ดิวตี้ฟรี), กลุ่มธุรกิจค้าปลีก, กลุ่มธุรกิจอาหาร, กลุ่มธุรกิจโรงแรม, กลุ่มธุรกิจสินค้าอุปโภคและบริโภค,กลุ่มธุรกิจสร้างสรรค์ประสบการณ์, กลุ่มกีฬา และกลุ่มกิจกรรมเพื่อสังคม (CSR) เพื่อที่จะต่อยอดการดำเนินธุรกิจที่จะเกิดขึ้น

รวมถึงการนำเรื่องของดิจิทัลทรานฟอร์เมชั่น มาใช้ปรับเปลี่ยนองค์กรเพื่อขยายฐานลูกค้า ในการสร้างรายได้เพิ่มในการขายดิวตี้ฟรีและรีเทลจากธุรกิจอีคอมเมิร์ซให้เพิ่มขึ้น รับการเปิดประเทศ

› อัยยวัฒน์ ศรีวัฒนประภา

นายอัยยวัฒน์ ศรีวัฒนประภา ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร กลุ่มบริษัท ดิง เพาเวอร์ เผยว่า ล่าสุดดิงเพาเวอร์ได้ปรับโครงสร้างธุรกิจใหม่ โดยแบ่งออกเป็น 8 หน่วยธุรกิจ เพื่อให้หลุดจากภาพของธุรกิจร้านค้าปลอดภาษี รวมถึงปรับกลยุทธ์ด้านสินค้า โดยมีการดึงแบรนด์สินค้าใหม่ๆเข้ามาจำหน่าย ดังนั้นจึงเชื่อว่าในปีนี้ เมื่อการท่องเที่ยวเริ่มกลับมา จะเป็นโอกาสที่ธุรกิจของบริษัทจะฟื้นตัวอย่างจริงจัง หลังจากเราต้องล้มลุกคลุกคลานมากว่า 2 ปี จากผลกระทบของโควิด-19

การจัดทัพธุรกิจใหม่ ทำให้จะเห็นว่าเรามีธุรกิจที่หลากหลายในพอร์ตโฟลิโอ เพื่อต่อยอดและขยายธุรกิจที่จะเกิดขึ้น โดยการลงทุนใหม่ของดิงเพาเวอร์ที่จะเกิดขึ้น ในส่วนของธุรกิจดิวตี้ฟรีและรีเทล จะใช้งบลงทุนราว 4,000 ล้านบาท สำหรับการลงทุนใน 2 โครงการ

โครงการแรกเป็นการขยายธุรกิจดิวตี้ฟรีและรีเทล โดยอยู่ระหว่างเตรียมเปิดให้บริการดิวตี้ฟรี และพื้นที่เชิงพาณิชย์ เพิ่มเติม ภายในอาคารเทียบเครื่องบินรองหลังที่ 1 (satellite building : SAT 1) ท่าอากาศยานสุวรรณภูมิวงเงินลงทุนราว 2,000 กว่าล้านบาท (จากข้อมูลของบริษัท ท่าอากาศยานไทย จำกัด(มหาชน)หรือ ทอท.ระบุว่าพื้นที่ที่ดิงเพาเวอร์ได้รับสัมปทานไปจะเป็นพื้นที่ดิวตี้ฟรี 3 พันตารางเมตร และพื้นที่เชิงพาณิชย์ (รีเทล) ราว 4 พันตารางเมตร) ที่จะเปิดให้บริการในเดือนกันยายนนี้ ซึ่งเป็นช่วงที่ทอท.จะเปิดใช้งานอาคารเทียบเครื่องบินรองหลังที่ 1 แห่งนี้ ที่จะรองรับผู้โดยสารได้อีกราว 151,000 รายต่อวัน

โดยพื้นที่ดังกล่าวเป็นการลงทุนในพื้นที่ใหม่ที่ดิงเพาเวอร์ ได้รับสัปทานจากทอท. ขณะเดียวกันในพื้นที่ดิวตี้ฟรีและรีเทลที่เปิดให้บริการอยู่แล้วเดิม ซึ่งเปิดมากว่า 14 ปีแล้ว เราก็ใช้โอกาสจากผลกระทบโควิดในช่วง 2 ปีที่ผ่านมา ที่ไม่มีผู้โดยสาร รีโนเวทพื้นที่ใหม่ โดยมีการดึงแบรนด์สินค้าใหม่ๆเข้ามาจำหน่าย ซึ่งในปัจจุบันบริษัทมีสินค้าวางจำหน่ายกว่า 1,400 แบรนด์ บนพื้นที่รีเทลกว่า 4 หมื่นตรม. โดยกลับมาเปิดให้บริการโฉมใหม่เมื่อปีที่ผ่านมา

การลงทุนรีโนเวทพื้นที่ดิวตี้ฟรีและปรับปรุงตกแต่งร้านค้าภายในสนามบินสุวรรณภูมิครั้งใหญ่ ภายใต้แนวคิด World Junction ที่รวมแบรนด์ชั้นนำระดับโลกมากกว่า 20 แบรนด์

NewsClip app.iqnewsclip.com
Dataxet Limited | 888/178 Ploenchit Road, 17th Floor, Mahatun Plaza Building, Lumpini, Patumwan, Bangkok 10330, THAILAND
02-253-5000, 02-651-4700 02-253-5001, 02-651-4701 help@iqnewsclip.com

ฐานเศรษฐกิจ

Thansettakij
Circulation: 120,000
Ad Rate: 1,250

Section: First Section/หน้าแรก
วันที่: พฤหัสบดี 27 - เสาร์ 29 เมษายน 2566
ปีที่: 43 **ฉบับที่:** 3882 **หน้า:** 1(กลาง), 11
Col.Inch: 135.46 **Ad Value:** 169,325 **PRValue (x3):** 507,975 **คลิป:** สี่สี
หัวข้อข่าว: 'คิงเพาเวอร์'ทุ่ม 4 พันล. ผุดดิวตี้ฟรี-รีเทลแห่งใหม่

คิงเพาเวอร์จัดทัพใหม่ 8 กลุ่มธุรกิจ

กลุ่มธุรกิจสินค้าปลอดอากร (Travel Retail) : ดิวตี้ฟรี ในสนามบิน (สุวรรณภูมิ, ดอนเมือง, ภูเก็ต, เชียงใหม่, หาดใหญ่)
: ดิวตี้ฟรี ในเมือง (รางน้ำ, มหานคร, ศรีวารี, ภูเก็ต, พัทยา)

กลุ่มธุรกิจค้าปลีก (Retail) : Everyday Shopping, NON-DUTY Free Retail

กลุ่มธุรกิจอาหาร (Dining) : ไทยเทสต์ ฮับ
: EATERY มหานคร

กลุ่มธุรกิจโรงแรม (Hospitality) : พูลแมน คิงเพาเวอร์ รางน้ำ
: โรงแรมเดอะสแตนดาร์ด มหานคร

กลุ่มธุรกิจสินค้าอุปโภคและบริโภค (Consumer Produots) : ยาดมพาสเทล
: ทองม้วน

กลุ่มธุรกิจสร้างสรรค์ประสบการณ์ (Travel Experienoes) : จุดชมวิวคิงเพาเวอร์ มหานคร

กลุ่มธุรกิจกีฬา (Sport) : เลสเตอร์ ซิตี้
: OHL (สโมสรฟุตบอลเอาด์ เฮเวเลย์ เลอวิน)

CSR : กลุ่มกิจกรรมเพื่อสังคม

รายได้ธุรกิจดิวตี้ฟรีและรีเทลในกลุ่มบริษัท คิง เพาเวอร์

	บ.คิงเพาเวอร์ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด	บ.คิงเพาเวอร์ ดิวตี้ฟรี จำกัด	บ.คิงเพาเวอร์ สุวรรณภูมิ จำกัด
ปี 2564	17,330	1,608	282
	2,573	2,814	42
ปี 2563	21,955	8,119	2,604
	4,473	1,833	1,463
ปี 2562	61,193	38,554	282
	1,106	756	42

● รายได้รวม
○ กำไรสุทธิ
● ขาดทุนสุทธิ

หน่วย : ล้านบาท

ที่มา : กรมการพัฒนาธุรกิจการค้า

ฐาน INFO GRAPHIC

ไว้ในที่เดียว สร้างปรากฏการณ์ Duty Free World Class Shopping Destination เพื่อยกระดับสนามบินสุวรรณภูมิเป็นศูนย์กลางการบินระดับภูมิภาค ตอกย้ำภาพลักษณ์สนามบินที่มีความครบครันของแฟล็กชิปสโตร์ของแบรนด์เนมระดับโลก, ได้นำเสนอ "บริการใหม่" ในสนามบิน เรียกว่า KING POWER CLICK & COLLECT ผ่านระบบออนไลน์ ช้อปดิวตี้ฟรีออนไลน์ 24 ชม. ช้อปง่ายรับสบายทั้งขาเข้าและขาออก

โครงการที่สองในปี 2567 จะลงทุนเปิดให้บริการพื้นที่รีเทลแห่งใหม่ในย่าน CBD ตั้งเป้ารองรับนักท่องเที่ยวไว้ราว 50,000 คนต่อวัน พื้นที่ราว 1 หมื่นตารางเมตร อยู่ระหว่างเตรียมแผนคาดว่าจะใช้งบลงทุนราว 2 พันล้านบาทใกล้เคียงกับงบลงทุนพื้นที่ดิวตี้ฟรีและรีเทล ที่อาคารเทียบเครื่องบินรองหลังที่ 1 สนามบินสุวรรณภูมิ

"จากตัวเลขของทอท. คาดว่าภายในปลายปีนี้สนามบินสุวรรณภูมิจะมีผู้โดยสารใช้บริการราว 64 ล้าน

NewsClip app.iqnewsclip.com
Dataxet Limited | 888/178 Ploenchit Road, 17th Floor, Mahatun Plaza Building, Lumpini, Patumwan, Bangkok 10330, THAILAND
02-253-5000, 02-651-4700 02-253-5001, 02-651-4701 help@iqnewsclip.com

ฐานเศรษฐกิจ

Thansettakij
Circulation: 120,000
Ad Rate: 1,250

Section: First Section/หน้าแรก
วันที่: พฤหัสบดี 27 - เสาร์ 29 เมษายน 2566
ปีที่: 43 **ฉบับที่:** 3882 **หน้า:** 1(กลาง), 11
Col.Inch: 135.46 **Ad Value:** 169,325 **PRValue (x3):** 507,975 **คลิป:** สี่สี
หัวข้อข่าว: 'คิงเพาเวอร์'ทุ่ม 4 พันล. ผุดดิวตี้ฟรี-รีเทลแห่งใหม่

คน กลุ่มคิงเพาเวอร์จึงตั้งเป้ายอดขายในปีนี้ อยู่ที่ 80% จากเคยทำได้ในปี 2562 ซึ่งถือเป็นยอดที่ท้าทาย เพราะว่ากลุ่มลูกค้าหลักของเรา อย่างนักท่องเที่ยวชาวจีน เพิ่งกลับมาแต่ 30% เท่านั้น แต่เราก็จะพยายามขับเคลื่อนยอดขายผ่านช่องทางที่หลากหลายเพิ่มขึ้น ผ่านช่องทางขายต่างๆทั้งออฟไลน์และออนไลน์"

โดยเฉพาะในส่วนของออนไลน์ คิงเพาเวอร์ได้ร่วมกับ Accenture บริษัทที่ปรึกษาด้านเทคโนโลยีและธุรกิจชั้นนำระดับโลก ให้เข้ามาปรับเปลี่ยนองค์กรของคิงเพาเวอร์สู่ดิจิทัล (ดิจิทัล ทรานฟอร์เมชั่น) ที่จะสร้างให้เกิด E-Commerce Ecosystem ทั้งระบบ นำเทคโนโลยีมาใช้ เพื่อให้ KINGPOWER.COM เป็นซิงเกิ้ล เกตเวย์ ภายใต้คอนเซปต์ SHOP ALL POSSIBILITIES IN ONE CLICK! คลิกเดียวจบ ช้อปครบทุกความเป็นไปได้ ตั้งเป้าว่าภายในปี 2568 คิงเพาเวอร์จะมียอดขายผ่านออนไลน์เพิ่มขึ้น 2 เท่า โดยเพิ่มจาก 10% ในปัจจุบัน เป็น 30% ในปี 2568

โดยได้ผนวกแอปพลิเคชัน FIRSTER.COM เข้ามาอยู่ใน KINGPOWER.COM เพื่อเพิ่มศักยภาพทางการแข่งขัน เนื่องจากปัจจุบันผู้บริโภคต้องการสินค้าที่หลากหลายและเฉพาะเจาะจงมากยิ่งขึ้น ดิง เพาเวอร์ จึงได้ปรับกลยุทธ์การตลาดออนไลน์ด้วยระบบ SHOP ALL POSSIBILITIES IN ONE CLICK! นอกจากนี้ ยังได้เพิ่มสินค้า Non-Dutyfree ได้แก่ กลุ่มสินค้าเพื่อการท่องเที่ยว, กลุ่มสินค้าเครื่องใช้ในบ้าน,เพิ่มเติมใน FIRSTER.COM จากเดิมที่เป็นเพียงกลุ่มบิวตี้ และไลฟ์สไตล์เท่านั้น ทำให้ KINGPOWER.COM มีสินค้าบนแพลตฟอร์มรวมกว่า 250,000 รายการ โดยเข้าถึงได้ผ่านเว็บไซต์ KINGPOWER.COM และแอปพลิเคชัน KINGPOWER

ดังนั้นไม่ว่าจะเป็นลูกค้าที่มีเที่ยวบินหรือ มีไฟล์ทเดินทางออกนอกประเทศ ก็สามารถช้อปดิวตี้ฟรีออนไลน์ 24 ชม. ผ่าน KINGPOWER.COM รับสินค้าได้ที่ขาเข้าและขาออก ที่สนามบินสำหรับคนที่ไม่ไฟล์ท หรือนักท่องเที่ยวที่อยู่ในไทย ก็สามารถสั่งซื้อโปรดักต์ในร้าน FIRSTER ได้ ซึ่ง FIRSTER มีบริการในรูปแบบ O2O (Online to Offline) ทั้งเว็บไซต์ และแอปพลิเคชัน ที่ลูกค้าสามารถรับสินค้าได้ที่บ้านหรือโรงแรมที่นักท่องเที่ยวเข้าพัก

รวมถึง FIRSTER ยังมีแฟล็กชิปสโตร์ ณ ดิง เพาเวอร์ มหานคร และสยามสแควร์ รวมพื้นที่กว่า 2,800 ตารางเมตร ซึ่ง FIRSTER จะเป็นโปรดักต์ที่เรา ขยายธุรกิจรับเทรนด์ช้อปปิ้งออนไลน์และพฤติกรรมนักช้อปรุ่นใหม่ ที่สินค้าจะแตกต่างกับสินค้าที่ขายในดิวตี้ฟรีชัดเจน และเปิดตัวแบรนด์แอมบาสซาเดอร์ เจเจ-ต้าเหนิง-4EVE และเจฟ ซาเตอร์ มาเป็นตัวแทนคนรุ่นใหม่ เพราะเจาะกลุ่มคนรุ่นใหม่โดยเฉพาะ GEN Y และ GEN Z

ส่วนธุรกิจกีฬานั้น เลสเตอร์ ซิตี้ เพิ่งประกาศแต่งตั้ง นายดีน สมิธ เป็นผู้จัดการทีมชั่วคราว จนจบฤดูกาล 2022/2023 มีภารกิจหลักในการพาทีมเลสเตอร์ ซิตี้ รักษาสถานะให้อยู่พรีเมียร์ลีกต่อไป หลังจากมีหลายฝ่ายเริ่มกังวลว่าอาจจะตกชั้นพรีเมียร์ลีก ซึ่งนายอัยยวัฒน์ ตอบสั้นๆ ว่า "การเสริมทัพของสโมสรฯ ต้องรอฤดูกาลนี้ให้จบก่อน"

นอกจากนี้ในการต้องกลับมาจ่ายผลประโยชน์ตอบแทนให้ทอท. อีกครั้งตั้งแต่เดือนเมษายน 2566 เหมือนกับธุรกิจอื่นๆหลังจากทอท.ได้ผ่อนผันให้กับผู้ประกอบการกว่า 1 พันรายจากผลกระทบโควิดไปก่อนหน้านี้ นายอัยยวัฒน์ กล่าวสั้นๆ ว่าเราก็จ่ายตามปกติ ซึ่งเป็นไปตามหน้าที่

NewsClip app.iqnewsclip.com
Dataxet Limited | 888/178 Ploenchit Road, 17th Floor, Mahatun Plaza Building, Lumpini, Patumwan, Bangkok 10330, THAILAND
02-253-5000, 02-651-4700 02-253-5001, 02-651-4701 help@iqnewsclip.com