

Source : ประชาชาติธุรกิจ

Date : 1 มี.ค. 2561

Page : 5

No: 61069542

## เชลล์ดึง 8 พาร์ทเนอร์รุก Nonoil

นางสาวอรุทัย ณ เชียงใหม่ กรรมการบริหาร ธุรกิจการตลาดค้าปลีก บริษัท เชลล์แห่งประเทศไทย จำกัด เปิดเผยว่า เมื่อไตรมาส 4/2560 ที่ผ่านมา บริษัท ได้รับใบอนุญาตให้เปิดพื้นที่เช่าสำหรับผู้ประกอบการรายเล็ก SMEs เป็นครั้งแรกหลังจากทำธุรกิจในประเทศไทยมานาน ถือเป็นส่วนหนึ่งของแผนที่ต้องการขยายธุรกิจในกลุ่มที่ไม่ใช้น้ำมัน (nonoil) โดยใช้จุดแข็ง 3 เรื่อง คือ 1.การใช้นวัตกรรมเข้ามาพัฒนา ปรับปรุงสินค้า โดยเฉพาะน้ำมันที่เป็นกลุ่มพรีเมียม

2.การหาพาร์ทเนอร์ที่เป็นส่วนสำคัญเข้ามาเสริมบริการให้กับลูกค้า ปัจจุบันมี 8 ราย อาทิ A&W KFC KERRY และ SCB ที่จะเริ่มใช้ระบบ QR code e-Payment มาใช้ในการชำระค่าบริการในเดือน พ.ค.นี้ 3.การหาคู่ค้า ผู้แทนจำหน่าย รวมถึงพัฒนาบุคลากรด้านบริการ ซึ่งตั้งเป้าจะเพิ่มส่วนแบ่งการตลาดให้เป็น 15% จากปัจจุบันอยู่ที่ 13% (รองจาก ปตท.และบางจาก)

สำหรับปี 2561 บริษัทมีแผนการขยายสาขาให้ครบ 800 สาขาภายในปี 2565 จากปัจจุบันมีอยู่ 520 สาขา โชนสำคัญจะเริ่มในปีนี้ 30 สาขาไปยังพื้นที่ภาคตะวันออก โดยเฉพาะพื้นที่ระยองเศรษฐกิจ

ภาคตะวันออก (EEC) ภาคกลาง และภาคใต้ พร้อมกับปรับสัดส่วนการลงทุนในแต่ละสาขา จากเดิมบริษัทลงทุนเองเพียง 30% ต่อไปบริษัทจะลงทุนเอง 50% โดยแต่ละสาขาใช้เงินลงทุนประมาณ 50 ล้านบาท ส่วนที่เหลืออีก 50% จะเป็นการลงทุนในส่วนของดีลเลอร์จากเดิมดีลเลอร์ลงทุนถึง 70%

นอกจากนี้ ยังมีแผนการปรับปรุงสาขา และแผนด้านบริการ เช่น เพิ่มร้านกาแฟดีลิคคาเฟ่ ร้านสะดวกซื้อเชลล์ซีเล็ค ศูนย์เปลี่ยนถ่ายน้ำมันเครื่องเชลล์เฮลิคส์พลัส ศูนย์เปลี่ยนถ่ายน้ำมันเครื่องรถจักรยานยนต์เชลล์แอ็ดวานซ์มอเตอร์แคร์เอ็กซ์เพรส

“เรามีบีมที่จะมี flagship ลงทุนเอง 2 แห่งขนาดใหญ่ที่จะเปิดในปีนี้ใกล้ ๆ กรุงเทพฯ จะเป็นตัวนำร่องที่มี nonoil ครบสมบูรณ์ที่สุดไว้ให้บริการ”

ขณะที่ทิศทางการความต้องการน้ำมันในประเทศ พบว่าปัจจุบันธุรกิจน้ำมันทั้งตลาดเติบโต 3.5% ขณะที่บริษัทเติบโต 6% เป็นการตั้งเป้าโตกว่าตลาด 2 เท่าทุกปี นอกจากนี้ บริษัทสนใจลงทุนในส่วนของสถานีชาร์จแบตเตอรี่สำหรับรถยนต์ไฟฟ้า รองรับนโยบายรัฐ