

สหกรณ์ประมุล ผนึก สกต. รุกตลาดประมุล ขายเครื่องจักรกลการเกษตรเจาะลึก ธ.ก.ส.

บมจ.สหกรณ์ประมุล-AUCT เร่งขยายฐานลูกค้ากลุ่มเกษตรกร จับมือสหกรณ์การเกษตรเพื่อการตลาด ธ.ก.ส.ร่วมโครงการ “สหกรณ์การประมุล” นำร่องจังหวัดขอนแก่นเป็นแห่งแรก เล็งประมุลขายรถจักรกลทางการเกษตรมือสอง ให้กับสมาชิกกว่า 6 หมื่นคน ย้ำใช้โมเดลในการเข้าถึงสมาชิก ธ.ก.ส.ทั่วประเทศ

วันที่ 16 สิงหาคม 2566 นายวรัญญู ศีลา ประธานเจ้าหน้าที่บริหารและกรรมการผู้จัดการ บริษัท สหกรณ์ประมุล จำกัด (มหาชน) หรือ (AUCT) เปิดเผยว่า ที่ผ่านมารัฐมีนโยบายในการขยายตลาดการประมุลซื้อรถยนต์มือสองไปสู่กลุ่มลูกค้าที่เป็นผู้ใช้รถยนต์ (End User) เห็นได้จากการเปิดประมุลทั้งในกรุงเทพฯและภูมิภาคต่าง ๆ รวมทั้งจัดแคมเปญร่วมกับองค์กรต่าง ๆ เพื่อขยายฐานลูกค้าดังกล่าวให้มากขึ้น

ล่าสุดบริษัทได้จัดทำโครงการ “สหกรณ์การประมุล” หรือ Cooperative Hub Auction Project (C.H.A.P.) มีเป้าหมายที่จะเข้าถึงลูกค้าที่เป็นกลุ่มเกษตรกร เพื่อประมุลขายรถยนต์ประเภทเครื่องจักรกลการเกษตรมือสอง ซึ่งได้ร่วมมือกับนายทองสุข ลพพันทอง ประธานกรรมการ สหกรณ์การเกษตรเพื่อการตลาดลูกค้า ธ.ก.ส. (สกต.) ซึ่งเป็นหน่วยงานของธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธ.ก.ส.) ร่วมโครงการดังกล่าว โดยจะเริ่มนำร่องที่สาขาจังหวัดขอนแก่นเป็นที่แรก

“บริษัทมีเป้าหมายที่จะเพิ่มฐานลูกค้ากลุ่ม End User ให้เพิ่มขึ้นทั่วประเทศ การเข้าไปบริการลูกค้าที่เป็นสมาชิกของสหกรณ์การเกษตรเพื่อการตลาดลูกค้า ธ.ก.ส. (สกต.) จังหวัดขอนแก่น เป็นโมเดลที่มีความเป็นไปได้สูง เนื่องจากมีสมาชิกที่เป็นเกษตรกรกว่า 6 หมื่นราย หลังจากนั้นจะมีแผนที่จะขยายโครงการนี้ไปร่วมกับสหกรณ์การเกษตรเพื่อการตลาดลูกค้า ธ.ก.ส. (สกต.) จังหวัดอุดรธานี โดยจะใช้โมเดลเดียวกันนี้ขยายฐานลูกค้าผ่านโครงการสหกรณ์การประมุล (C.H.A.P.) ไปยังจังหวัดอื่น ๆ ทั่วประเทศ” นายวรัญญูกล่าว

ทั้งนี้ โครงการสหกรณ์การประมุลที่ได้ร่วมมือกับสหกรณ์การเกษตรเพื่อการตลาดลูกค้า ธ.ก.ส. (สกต.) สาขาขอนแก่น เป็นการเข้าถึงกลุ่มลูกค้ารายย่อยที่เป็นสมาชิกให้มีโอกาสเข้าร่วมประมุลซื้อเครื่องจักรกลทางการเกษตรในราคาที่สมเหตุสมผล เนื่องจากสมาชิกจะมีโอกาสได้เปรียบเทียบข้อมูลราคาขายจากแหล่งอื่น ๆ กับราคาการประมุลซื้อกับโครงการ “สหกรณ์การประมุล” หลังจากนั้นจะขยายบริการไปสู่การประมุลซื้อทั้งรถยนต์ รถกระบะ รถจักรยานยนต์ รวมถึงรถอื่น ๆ

วันที่: 16 สิงหาคม 2566

คอลัมน์: หุ้น-การเงิน

หัวข้อข่าว: สหกรณ์ประมุล ผนึก สกต. รุกตลาดประมุลขายเครื่องจักรกลการเกษตร
เจาะลูกค้า ๕.ก.ส.

นายวิรัชญกุลกล่าวอีกว่า ที่ผ่านมา เกษตรกรส่วนใหญ่ได้มีการซื้อเครื่องจักรกลทางการเกษตร รถยนต์และรถจักรยานยนต์เฉพาะในช่วงฤดูเก็บเกี่ยวกันอยู่แล้ว แต่การซื้อผ่านโครงการ “สหกรณ์การประมุล” สามารถทำได้ตลอดทั้งปี เนื่องจาก ๕.ก.ส. ได้สนับสนุนสินเชื่อสำหรับการซื้อผ่านโครงการดังกล่าว ซึ่งถือว่าการเพิ่มทางเลือกให้กลุ่มสมาชิกในการเลือกซื้อรถยนต์มาใช้ทำการเกษตรและยานพาหนะอื่น ๆ ได้ในราคาที่ถูกลงกว่าท้องตลาดทั่วไป เนื่องจากโครงการดังกล่าวมีรถยนต์ให้เลือกหลากหลาย เช่น เครื่องจักรกลทางการเกษตรมือสองจากคูโบต้า ซึ่งในแต่ละเดือนมีให้เลือกซื้อไม่ต่ำกว่า 200 คันต่อเดือน รวมทั้งยี่ห้ออื่น ๆ ในกลุ่มเกษตรกรรม

อย่างไรก็ตาม หากมีการขยายโครงการดังกล่าวให้บริการสมาชิกสหกรณ์การเกษตรเพื่อการตลาดลูกค้า ๕.ก.ส. (สกต.) ได้ครอบคลุมทั่วประเทศ จะช่วยขยายฐานกลุ่มลูกค้ารายย่อยเพิ่มขึ้นและทำให้ยอดขายรถมือสองในกลุ่มเกษตรกรรมจะมียอดขายเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง