

AUCT จับมือสหกรณ์การเกษตรเพื่อการตลาด ลูกค้า ธ.ก.ส. ร่วมโครงการ “สหกรณ์การประมูล” หวังเจาะกลุ่มลูกค้าเกษตรกร



มติหุ้น – นายวัลลภ ศิลา ประธานเจ้าหน้าที่บริหารและกรรมการผู้จัดการ บริษัท สหกรณ์การประมูล จำกัด (มหาชน) หรือ (AUCT) และนายทองสุก ลพพิณฑทอง ประธานกรรมการ สหกรณ์การเกษตรเพื่อการตลาดลูกค้า ธ.ก.ส. (ส.ก.ต.) สาขาขอนแก่น ลงนามในบันทึกข้อตกลง (MOU) ร่วมโครงการ “สหกรณ์การประมูล” เพื่อต้องการให้สมาชิก ส.ก.ต.สาขาขอนแก่นจำนวนกว่า 6 หมื่นราย มีโอกาสได้เข้ามาประมูลซื้อเครื่องจักรกลทางการเกษตรมือสอง ในราคาที่เหมาะสม ผลผ่านโครงการดังกล่าว โดยเกษตรกรที่สนใจสามารถแจ้งความประสงค์กับ ส.ก.ต เพื่อรับสิทธิ์ในการขอสนับสนุนสินเชื่อ ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้นำร่องดำเนินโครงการที่ขอนแก่นเป็นแห่งแรก หลังจากนั้นจะขยายโครงการไปยังจังหวัดอื่น ๆ ทั่วประเทศ

AUCT รุกตลาดประมูลเครื่องจักรกลการเกษตร จับมือสหกรณ์การเกษตรฯ ธ.ก.ส.นำร่องที่ขอนแก่น

นายวรวิญญู ศิลา ประธานเจ้าหน้าที่บริหารและกรรมการผู้จัดการ บมจ.สหการประมูล (AUCT) เปิดเผยว่า ที่ผ่านมามีบริษัท มีนโยบายในการขยายตลาดการประมูลซื้อรถยนต์มือสองไปสู่กลุ่มลูกค้าที่เป็นผู้ใช้รถยนต์ (End User) เห็นได้จากการเปิดประมูลทั้งในกรุงเทพฯ และภูมิภาคต่าง ๆ รวมทั้งจัดแคมเปญร่วมกับองค์กรต่าง ๆ เพื่อขยายฐานลูกค้าดังกล่าวให้มากขึ้น ล่าสุดบริษัท ได้จัดทำโครงการ "สหกรณ์การประมูล" หรือ Cooperative Hub Auction Project (C.H.A.P.) มีเป้าหมายที่จะเข้าถึงลูกค้าที่เป็นกลุ่มเกษตรกร เพื่อประมูลขายรถยนต์ประเภทเครื่องจักรกลการเกษตรมือสอง ซึ่งได้ร่วมมือกับนายทองสุภพพันธ์ทอง ประธานกรรมการ สหกรณ์การเกษตรเพื่อการตลาดลูกค้า ธ.ก.ส. (สกต.) ซึ่งเป็นหน่วยงานของธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธ.ก.ส.) ร่วมโครงการดังกล่าว โดยจะเริ่มนำร่องที่สาขาจังหวัดขอนแก่นเป็นที่แรก

"บริษัท มีเป้าหมายที่จะเพิ่มฐานลูกค้ากลุ่ม End User ให้เพิ่มขึ้นทั่วประเทศ การเข้าไปบริการลูกค้าที่เป็นสมาชิกของสหกรณ์การเกษตรเพื่อการตลาดลูกค้า ธ.ก.ส. (สกต.) จังหวัดขอนแก่น เป็นโมเดลที่มีความเป็นไปได้สูงเนื่องจากมีสมาชิกที่เป็นเกษตรกรกว่า 6 หมื่นราย หลังจากนั้น มีแผนที่จะขยายโครงการนี้ไปร่วมกับสหกรณ์การเกษตรเพื่อการตลาดลูกค้า ธ.ก.ส. (สกต.) จังหวัดอุดรธานี โดยจะใช้โมเดลเดียวกันนี้ขยายฐานลูกค้าผ่านโครงการสหกรณ์การประมูล(C.H.A.P.) ไปยังจังหวัดอื่น ๆ ทั่วประเทศ" นายวรวิญญูกล่าว;

โครงการสหกรณ์การประมูลที่ได้ร่วมมือกับสหกรณ์การเกษตรเพื่อการตลาดลูกค้า ธ.ก.ส. (สกต.) สาขาขอนแก่นเป็นการเข้าถึงกลุ่มลูกค้ารายย่อยที่เป็นสมาชิกให้มีโอกาสเข้าร่วมประมูลซื้อเครื่องจักรกลทางการเกษตรในราคาที่เหมาะสมผลเนื่องจากสมาชิกจะมีโอกาสได้เปรียบเทียบข้อมูลราคาขายจากแหล่งอื่น ๆ กับราคาการประมูลซื้อกับโครงการ "สหกรณ์การประมูล" หลังจากนั้นจะขยายบริการไปสู่การประมูลซื้อทั้งรถยนต์ รถกระบะ รถจักรยานยนต์ รวมถึงรถอื่น ๆ

นายวรวิญญู เปิดเผยเพิ่มเติมว่า ที่ผ่านมามีเกษตรกรส่วนใหญ่ได้มีการซื้อเครื่องจักรกลทางการเกษตร รถยนต์และรถจักรยานยนต์เฉพาะในช่วงฤดูเก็บเกี่ยวกันอยู่แล้ว แต่การซื้อผ่านโครงการ "สหกรณ์การประมูล" สามารถทำได้ตลอดทั้งปี เนื่องจาก ธ.ก.ส.ได้สนับสนุนสินเชื่อสำหรับการซื้อผ่านโครงการดังกล่าว ซึ่งถือเป็นการเพิ่มทางเลือกให้กลุ่มสมาชิกในการเลือกซื้อรถยนต์มาใช้ในการเกษตรและยานพาหนะอื่น ๆ ได้ในราคาที่ถูกลงกว่าท้องตลาดทั่วไป เนื่องจากโครงการดังกล่าวมีรถยนต์ให้เลือกหลากหลาย เช่น เครื่องจักรกลทางการเกษตรมือสองจากคูโบต้า ซึ่งในแต่ละเดือนมีให้เลือกซื้อไม่ต่ำกว่า 200 คันต่อเดือน รวมทั้งยี่ห้ออื่น ๆ ในกลุ่มเกษตรกร

อย่างไรก็ตาม หากมีการขยายโครงการดังกล่าวให้บริการสมาชิกสหกรณ์การเกษตรเพื่อการตลาดลูกค้า ธ.ก.ส. (สกต.) ได้ครอบคลุมทั่วประเทศ จะช่วยขยายฐานกลุ่มลูกค้ารายย่อยเพิ่มขึ้นและทำให้ยอดขายรถยนต์มือสองในกลุ่มเกษตรกรจะมียอดขายเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง



วันที่: 16 สิงหาคม 2566

คอลัมน์: News Feed

หัวข้อข่าว: AUCT บุกตลาดประมูลขายเครื่องจักรกลการเกษตร จับมือ

สหกรณ์การเกษตรฯ ธ.ก.ส.ร่วมโครงการสหกรณ์การประมูล

AUCT บุกตลาดประมูลขายเครื่องจักรกลการเกษตร จับมือสหกรณ์การเกษตรฯ ธ.ก.ส.ร่วมโครงการสหกรณ์การประมูล

สำนักข่าวหุ้นอินไซด์ (16 สิงหาคม 2566)--บมจ.สหการประมูล-AUCT เร่งขยายฐานลูกค้ากลุ่มเกษตรกร จับมือสหกรณ์การเกษตรเพื่อการตลาด ธ.ก.ส.ร่วมโครงการ “สหกรณ์การประมูล” นำร่องจังหวัดขอนแก่นเป็นแห่งแรก เล็งประมูลขายรถจักรกลทางการเกษตรมือสองให้กับสมาชิกกว่า 6 หมื่นคน ย้ำใช้เป็นโมเดลในการเข้าถึงสมาชิก ธ.ก.ส.ทั่วประเทศ

นายวัลลภ ติลา ประธานเจ้าหน้าที่บริหารและกรรมการผู้จัดการ บริษัท สหการประมูล จำกัด (มหาชน) หรือ (AUCT) เปิดเผยว่า ที่ผ่านมาบริษัท มีนโยบายในการขยายตลาดการประมูลซื้อรถยนต์มือสองไปสู่กลุ่มลูกค้าที่เป็นผู้ใช้รถยนต์ (End User) เห็นได้จากการเปิดประมูลทั้งในกรุงเทพฯ และภูมิภาคต่าง ๆ รวมทั้งจัดแคมเปญร่วมกับองค์กรต่าง ๆ เพื่อขยายฐานลูกค้าดังกล่าวให้มากขึ้น ล่าสุดบริษัทฯ ได้จัดทำโครงการ “สหกรณ์การประมูล” หรือ Cooperative Hub Auction Project (C.H.A.P.) มีเป้าหมายที่จะเข้าถึงลูกค้าที่เป็นกลุ่มเกษตรกร เพื่อประมูลขายรถยนต์ประเภทเครื่องจักรกลการเกษตรมือสอง ซึ่งได้ร่วมมือกับนายทองสุก พันธ์ทอง ประธานกรรมการ สหกรณ์การเกษตรเพื่อการตลาดลูกค้า ธ.ก.ส. (สกต.) ซึ่งเป็นหน่วยงานของธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธ.ก.ส.) ร่วมโครงการดังกล่าว โดยจะเริ่มนำร่องที่สาขาจังหวัดขอนแก่นเป็นที่แรก

“บริษัทฯ มีเป้าหมายที่จะเพิ่มฐานลูกค้ากลุ่ม End User ให้เพิ่มขึ้นทั่วประเทศ การเข้าไปบริการลูกค้าที่เป็นสมาชิกของสหกรณ์การเกษตรเพื่อการตลาดลูกค้า ธ.ก.ส. (สกต.) จังหวัดขอนแก่น เป็นโมเดลที่มีความเป็นไปได้สูง เนื่องจากมีสมาชิกที่เป็นเกษตรกรกว่า 6 หมื่นราย หลังจากนั้นก็มีแผนที่จะขยายโครงการนี้ไปร่วมกับสหกรณ์การเกษตรเพื่อการตลาดลูกค้า ธ.ก.ส. (สกต.) จังหวัดอุดรธานี โดยจะใช้โมเดลเดียวกันนี้ขยายฐานลูกค้าผ่านโครงการสหกรณ์การประมูล (C.H.A.P.) ไปยังจังหวัดอื่น ๆ ทั่วประเทศ” นายวัลลภกล่าวและเปิดเผยว่า โครงการสหกรณ์การประมูลที่ได้ร่วมมือกับสหกรณ์การเกษตรเพื่อการตลาดลูกค้า ธ.ก.ส. (สกต.) สาขาขอนแก่น เป็นการเข้าถึงกลุ่มลูกค้ารายย่อยที่เป็นสมาชิกให้มีโอกาสเข้าร่วมประมูลซื้อเครื่องจักรกลทางการเกษตรในราคาที่เหมาะสม เนื่องจากสมาชิกจะมีโอกาสได้เปรียบเทียบข้อมูลราคาขายจากแหล่งอื่น ๆ กับราคาการประมูลซื้อกับโครงการ “สหกรณ์การประมูล” หลังจากนั้นจะขยายบริการไปสู่การประมูลซื้อทั้งรถยนต์ รถกระบะ รถจักรยานยนต์ รวมถึงรถอื่นๆ

นายวัลลภ เปิดเผยเพิ่มเติมว่า ที่ผ่านมาเกษตรกรส่วนใหญ่ได้มีการซื้อเครื่องจักรกลทางการเกษตร รถยนต์และรถจักรยานยนต์เฉพาะในช่วงฤดูเก็บเกี่ยวกันอยู่แล้ว แต่การซื้อผ่านโครงการ “สหกรณ์การประมูล” สามารถทำได้ตลอดทั้งปี เนื่องจาก ธ.ก.ส. ได้สนับสนุนสินเชื่อสำหรับการซื้อผ่านโครงการดังกล่าว ซึ่งถือว่าเป็นการเพิ่มทางเลือกให้กลุ่มสมาชิกในการเลือกซื้อรถยนต์มาใช้ทำการเกษตรและยานพาหนะอื่น ๆ ได้ในราคาที่ถูกลงกว่าท้องตลาดทั่วไป เนื่องจากโครงการดังกล่าวมีรถยนต์ให้เลือกหลากหลาย เช่น เครื่องจักรกลทางการเกษตรมือสองจากคูโบต้า ซึ่งในแต่ละเดือนมีให้เลือกซื้อไม่ต่ำกว่า 200 คันต่อเดือน รวมทั้งยี่ห้ออื่น ๆ ในกลุ่มเกษตรกรกรรม อย่างไรก็ตาม หากมีการขยายโครงการดังกล่าวให้บริการสมาชิกสหกรณ์การเกษตรเพื่อการตลาดลูกค้า ธ.ก.ส. (สกต.) ได้ครอบคลุมทั่วประเทศ จะช่วยขยายฐานกลุ่มลูกค้ารายย่อยเพิ่มขึ้นและทำให้ยอดขายรถมือสองในกลุ่มเกษตรกรกรรมจะมียอดขายเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง

อนุภา ศิริวง

: รายงานเรียบเรียง โทร 02-276-5976 อีเมล: reporter@hooninside.com ที่มา: สำนักข่าวหุ้นอินไซด์

ที่มา: <https://www.hooninside.com/news-feed/309148/view/>

AUCT บุกตลาดประมูลขายเครื่องจักรกลการเกษตร

เผยแพร่: 16 ส.ค. 2566 14:52 | ปรับปรุง: 16 ส.ค. 2566 14:57 | โดย: ผู้จัดการออนไลน์

สหกรณ์ประมูล-AUCT เร่งขยายฐานลูกค้ากลุ่มเกษตรกร จับมือสหกรณ์การเกษตรเพื่อการตลาด ธ.ก.ส.ร่วมโครงการ “สหกรณ์การประมูล” นำร่องจังหวัดขอนแก่นเป็นแห่งแรก เล็งประมูลขายรถจักรกลทางการเกษตรมือสองให้สมาชิกกว่า 6 หมื่นคน ย้ำใช้เป็นโมเดลในการเข้าถึงสมาชิก ธ.ก.ส.ทั่วประเทศ

นายวรัญญา ศิลลา ประธานเจ้าหน้าที่บริหารและกรรมการผู้จัดการ บริษัท สหกรณ์การประมูล จำกัด (มหาชน) หรือ AUCT เปิดเผยว่า ที่ผ่านมาบริษัทฯ มีนโยบายในการขยายตลาดการประมูลซื้อรถยนต์มือสองไปสู่กลุ่มลูกค้าที่เป็นผู้ใช้รถยนต์ (End User) เห็นได้จากการเปิดประมูลทั้งในกรุงเทพฯ และภูมิภาคต่างๆ รวมทั้งจัดแคมเปญร่วมกับองค์กรต่างๆ เพื่อขยายฐานลูกค้าดังกล่าวให้มากขึ้น ล่าสุด บริษัทฯ ได้จัดทำโครงการ “สหกรณ์การประมูล” หรือ Cooperative Hub Auction Project (C.H.A.P.) มีเป้าหมายที่จะเข้าถึงลูกค้าที่เป็นกลุ่มเกษตรกร เพื่อประมูลขายรถยนต์ประเภทเครื่องจักรกลการเกษตรมือสอง ซึ่งได้ร่วมมือกับนายทองสุก สุปัทธอง ประธานกรรมการสหกรณ์การเกษตรเพื่อการตลาดลูกค้า ธ.ก.ส. (สกต.) ซึ่งเป็นหน่วยงานของธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธ.ก.ส.) ร่วมโครงการดังกล่าว โดยจะเริ่มนำร่องที่สาขาจังหวัดขอนแก่นเป็นที่แรก

“บริษัทฯ มีเป้าหมายที่จะเพิ่มฐานลูกค้ากลุ่ม End User ให้เพิ่มขึ้นทั่วประเทศ การเข้าไปบริการลูกค้าที่เป็นสมาชิกของสหกรณ์การเกษตรเพื่อการตลาดลูกค้า ธ.ก.ส. (สกต.) จังหวัดขอนแก่น เป็นโมเดลที่มีความเป็นไปได้สูง เนื่องจากมีสมาชิกที่เป็นเกษตรกรกว่า 6 หมื่นราย หลังจากนั้นจะมีแผนที่จะขยายโครงการนี้ไปร่วมกับสหกรณ์การเกษตรเพื่อการตลาดลูกค้า ธ.ก.ส. (สกต.) จังหวัดอุดรธานี โดยจะใช้โมเดลเดียวกันนี้ขยายฐานลูกค้าผ่านโครงการสหกรณ์การประมูล (C.H.A.P.) ไปจังหวัดอื่นๆ ทั่วประเทศ” นายวรัญญากล่าวและเปิดเผยว่า โครงการสหกรณ์การประมูลที่ได้ร่วมมือกับสหกรณ์การเกษตรเพื่อการตลาดลูกค้า ธ.ก.ส. (สกต.) สาขาขอนแก่น เป็นการเข้าถึงกลุ่มลูกค้ารายย่อยที่เป็นสมาชิกให้มีโอกาสเข้าร่วมประมูลซื้อเครื่องจักรกลทางการเกษตรในราคาที่เหมาะสม เนื่องจากสมาชิกจะมีโอกาสได้เปรียบเทียบข้อมูลราคาขายจากแหล่งอื่นๆ กับราคาการประมูลซื้อกับโครงการ “สหกรณ์การประมูล” หลังจากนั้นจะขยายบริการไปสู่การประมูลซื้อทั้งรถยนต์ รถกระบะ รถจักรยานยนต์ รวมถึงรถอื่นๆ

นายวรัญญา เปิดเผยเพิ่มเติมว่า ที่ผ่านมาเกษตรกรส่วนใหญ่ได้มีการซื้อเครื่องจักรกลทางการเกษตร รถยนต์และรถจักรยานยนต์เฉพาะในช่วงฤดูเก็บเกี่ยวกันอยู่แล้ว แต่การซื้อผ่านโครงการ “สหกรณ์การประมูล” สามารถทำได้ตลอดทั้งปี เนื่องจาก ธ.ก.ส.ได้สนับสนุนสินเชื่อสำหรับการซื้อผ่านโครงการดังกล่าว ซึ่งถือว่าเป็นการเพิ่มทางเลือกให้กลุ่มสมาชิกในการเลือกซื้อรถยนต์มาใช้ทำการเกษตรและยานพาหนะอื่นๆ ได้ในราคาที่ถูกลงกว่าท้องตลาดทั่วไป เนื่องจากโครงการดังกล่าวมีรถยนต์ให้เลือกหลากหลาย เช่น เครื่องจักรกลทางการเกษตรมือสองจากคูโบต้า ซึ่งในแต่ละเดือนมีให้เลือกซื้อไม่ต่ำกว่า 200 คันต่อเดือน รวมทั้งยี่ห้ออื่นๆ ในกลุ่มเกษตรกร อย่างไรก็ตาม หากมีการขยายโครงการดังกล่าวให้บริการสมาชิกสหกรณ์การเกษตรเพื่อการตลาดลูกค้า ธ.ก.ส. (สกต.) ได้ครอบคลุมทั่วประเทศ จะช่วยขยายฐานลูกค้ารายย่อยเพิ่มขึ้นและทำให้ยอดขายรถมือสองในกลุ่มเกษตรกรจะมียอดขายเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง