

# โทเทลปรับแผนลุยตลาด คาสโตรลดยอดขายเพิ่ม10%

สองยักษ์น้ำมันเครื่องนอกบิ๊ม เติ  
แผนขึ้นแท่นเจ้าตลาด โทเทลฝรั่งเศส  
เปลี่ยนแนวรุกตลาดไทย โคตร่วมทุน  
สิทธิผล 1919 ตั้งบริษัทใหม่ หวังขยาย  
ฐานลูกค้าเน้นเข้าตลาดรถยนต์-อุตสาหกรรมหนักมากขึ้น บริษัทใหม่ร่วมทุนได้  
ชื่อ โททาล ลูบริแคนต์ (ประเทศไทย) จัด  
ระบบขายใหม่รองรับแผนตั้งโรงกลั่นที่  
จะร่วมทุน ปตท. หวังขึ้นแท่น 1 ใน 3  
เจ้าตลาดน้ำมันเครื่องภายใน 2 ปี ด้าน  
คาสโตรลด เพิ่มกำลังการผลิตเป็น 85  
ล้านลิตร ตั้งเป้าโตกว่าปีก่อน 10% พัด  
หนักหาคู่ค้าบิ๊มน้ำมัน หัวฮาศัยช่องทาง  
ขายควบคู่จุดเปลี่ยนถ่ายน้ำมันเครื่องเพื่อ  
ขยับขึ้นครองตำแหน่งอันดับ 3 ในโลก



นายชอง ปีแอร์ แบตเตอร์แมน กรรมการผู้จัดการ บริษัทโททาล ลูบริแคนต์ (ประเทศไทย) จำกัด และนายทอง ลีอัสระนุกุล กรรมการผู้จัดการ บริษัทสิทธิผล 1919

อ่านต่อหน้า 38 ▶

นำเข้ามาผลิตภัณฑ์ใหม่มาทำตลาดให้หลากหลายขึ้น เริ่มที่การทำตลาดน้ำมันเครื่องสำหรับรถยนต์และจักรยานยนต์สิทอิผล 1919 คุณล่ออยู่ โดยขอการจำหน่ายของน้ำมันเครื่องรถจักรยานยนต์ประสบความสำเร็จปีที่ผ่านมามียอดขายน้ำมันเครื่องมอเตอร์ไซค์ 100 ล้านบาท รถยนต์ 50 ล้านบาท ส่วนน้ำมันหล่อลื่นในอุตสาหกรรมที่บริษัทเฟรเอร์ซี่ไครเลียมา คุณล่ออยู่ ขอการจำหน่ายยังไม่ดีเท่าที่ควร

และหลังจากที่มีการจัดตั้งบริษัทใหม่ขึ้นมาเมื่อต้นปีนี้ บริษัทมีแผนที่จะทำตลาดอย่างจริงจัง โดยเฉพาะน้ำมัน 2 ชนิดที่ขอการจำหน่ายยังไม่ดีอยู่ อีกทั้งเพื่อเป็นการรองรับการเติบโตของบริษัทในอีก 2-3 ปีข้างหน้าที่จะมีโรงผสมน้ำมันพื้นฐานร่วมกับปตท. ซึ่งเมื่อถึงเวลานั้นขอการจำหน่ายของบริษัทจะดีขึ้นเป็น 1 ใน 3 ของผู้ค้าน้ำมันหล่อลื่น" นายแบคเตอร์แมนกล่าวและว่า

ส่วนทางด้านช่องทางจำหน่ายของน้ำมันหล่อลื่นโทเทล ยังคงร่วมกับสิทอิผล 1919 ในการทำตลาดไปก่อน โดยทางสิทอิผลจะดูแลในส่วนของการตลาดต่างจังหวัดทั้งหมด แต่ตลาดกรุงเทพฯและปริมณฑลทางโทเทลจะดูแลเอง โดยผ่านตัวแทนจำหน่ายของสิทอิผลเช่นกัน และเมื่อบริษัทมีศักยภาพและมีดีลเลอร์ที่แข็งแกร่งทางสิทอิผลก็จะโอนมาให้บริษัทดูแลตลาดทั้งหมด

ส่วนทางด้านผลิตภัณฑ์บริษัทได้เน้นการทำตลาดอย่างจริงจังมากขึ้นทุกไลน์ ซึ่งในปีที่ผ่านมาบริษัทได้มีการแนะนำน้ำมันหล่อลื่นที่ใช้ในอุตสาหกรรมออกสู่ตลาดซึ่งถือว่าประสบความสำเร็จในระดับหนึ่ง และเมื่อต้นเดือนมกราคมที่ผ่านมาบริษัทได้นำน้ำมันหล่อลื่นใหม่เข้ามาภายใต้ชื่อโทเทลควอซ ซึ่งเป็นน้ำมันเครื่องสำหรับรถยนต์ระดับพรีเมียม และในไตรมาสที่ 2 นี้ก็จะมีการนำน้ำมันสำหรับรถจักรยานยนต์มาจำหน่ายเช่นกัน นายแบคเตอร์แมนกล่าวต่อว่า ภายใน 2-3 ปีบริษัทมีเป้าหมายที่จะเป็นผู้นำในตลาดน้ำมันหล่อลื่นไฮสตริต หรือ นอกปั๊ม ซึ่งนอกจากจะเน้นกลยุทธ์การทำตลาดน้ำมันทุกประเภทดังที่กล่าวข้างต้นแล้ว บริษัทยังมีโครงการสร้างโรงงานผสมน้ำมันหล่อลื่นพื้นฐานกับการปิโตรเลียมแห่งประเทศไทย



## โทเทล

จำกัด ร่วมกันเปิดสาขาถึง 6 แผนกการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์น้ำมันหล่อลื่นโทเทล จากฝรั่งเศส ซึ่งในปีนี้ได้มีการเปลี่ยนแปลงจากที่ฝรั่งเศสได้มอบหมายให้สิทอิผล 1919 เป็นผู้จัดจำหน่ายแต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทยนั้น ขณะนี้ทางฝรั่งเศสได้ร่วมทุนกับสิทอิผล 1919 ในสัดส่วน 50 : 50 จัดตั้งบริษัทใหม่ ภายใต้ชื่อบริษัทโทเทลลูบริแคนต์ (ประเทศไทย) จำกัด ให้เป็นผู้นำเข้าและตัวแทนจำหน่ายน้ำมันหล่อลื่นโทเทล สำหรับรถยนต์มอเตอร์ไซค์และอุตสาหกรรม

"เนื่องจากบริษัทเพิ่งเริ่มต้นดำเนินการในปี 2539 นี้ โดยเป็นบริษัทที่มีการร่วมทุนระหว่างโทเทล ฝรั่งเศส และบริษัทสิทอิผล 1919 ในอัตราส่วน 50 : 50 โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อนำเข้าและจัดจำหน่ายน้ำมันหล่อลื่นโทเทลในประเทศไทย รวมทั้งเพื่อความสะดวกในการบริหารมากขึ้นจึงได้ทำการปรับเปลี่ยนนโยบายในการทำตลาดใหม่ จากเดิมที่เน้นการทำตลาดในส่วนของการจำหน่ายสำหรับรถจักรยานยนต์เพียงอย่างเดียว โดยจะทำตลาดในส่วนของการจำหน่ายรถยนต์และอุตสาหกรรมมากขึ้น รวมทั้งจะขายสินค้าให้ครอบคลุมทั่วประเทศ และ

ไทยโดยมีส่วนการร่วมทุนระหว่างปตท.และโทเทลฝรั่งเศส เป็น 70 : 30 ใช้เงินลงทุนกว่า 400 ล้านบาทรับน้ำมันมาจากโรงงานไทยลูปเปสของปตท.มาปรับปรุงและเติมสารปรุงแต่งเข้าไป โดยมีกำลังในการผลิต 80 ล้านลิตร ซึ่งจะแบ่งเป็นของบริษัทจำนวน 8,000 เมตริกตัน หรือประมาณ 20 ล้านลิตร นอกนั้นเป็นของปตท. ผลิตภัณฑ์ที่จะนำออกมาจำหน่ายจะเป็นของทั้ง 2 ยี่ห้อแยกกัน ส่วนทางด้านเทคโนโลยีในการผลิตจะเป็นของโทเทลเกือบทั้งหมด "ที่ผ่านมามีเสียงเปรียบเปรยอยู่หลายด้าน ทั้งในเรื่องความยุ่งยากในการติดต่อกับบริษัทแม่หลายขั้นตอน หรือการไม่มีโรงผสมน้ำมันในประเทศทำให้ราคาจำหน่ายสูงกว่าคู่แข่งที่มีโรงผสมในประเทศ ซึ่ง

ถ้าโรงงานดังกล่าวที่ร่วมทุนกับปตท.เสร็จสิ้นเรียบร้อย ขอการจำหน่ายของบริษัทต้องสูงขึ้นอย่างแน่นอน เนื่องจากต้นทุนในการผลิตต่ำลง ส่งผลให้ราคาจำหน่ายลดลงด้วย" นายแบคเตอร์แมนกล่าวในที่สุด

ด้านนายโบรอัน บอลด์วิลล์ กรรมการผู้จัดการบริษัทคาสโตรอล (ไทยแลนด์) จำกัด ผู้แทนจำหน่ายน้ำมันเครื่องคาสโตรอล จากประเทศอังกฤษ เปิดเผยถึงผลการดำเนินงานในปีที่แล้วว่า บริษัทมีขอจำหน่ายน้ำมันหล่อลื่นทั้งในปั๊มและนอกปั๊มเป็นมูลค่ากว่า 2,190 ล้านบาท มีอัตราการเติบโตจากปี 2537 กว่า 15% มีส่วนแบ่งตลาด 18% จากมูลค่าตลาดรวม 350 ล้านลิตร หรือคิดเป็น 1.8-2 หมื่นล้านบาท โดยปีนี้ได้เปิดโต

10x จากขอจำหน่ายในปีที่ผ่านมา เนื่องจากในปีนี้เป็นบริษัทมีนโยบายขยายกำลังการผลิตน้ำมันหล่อลื่นเพิ่มขึ้นอีก 20 ล้านลิตร จากปัจจุบันที่มีกำลังผลิตประมาณปีละ 65 ล้านลิตร

ในปีนี้เป็นบริษัทมีนโยบายขยายช่องทางการขายเพิ่มขึ้น โดยใช้วิธีการหาลูกค้ากิจการปั๊มน้ำมัน เพื่อเป็นช่องทางในการนำผลิตภัณฑ์ของคาสโตรอลเข้าไปจำหน่าย ศูนย์ของคาสโตรอลขณะนี้คือ พิธี และ เจ็ท ซึ่งสามารถเข้าไปจำหน่ายในปั๊มทั้งสิ้นแล้วกว่า 250 แห่งทั่วประเทศ ส่วนช่องทางจำหน่ายในจุดเปลี่ยนถ่ายน้ำมันเครื่องนั้น ขณะนี้มีทั้งสิ้น 40 แห่ง โดยในปีนี้จะมีการขยายจำนวนเพิ่มขึ้น ควบคู่กับการยกระดับจุดเปลี่ยนถ่ายให้มีมาตรฐานมากขึ้นกว่าเดิม