

Publication : **Tawau Klik Online**

Date : **03 August 2011**

Language : **Malay**

Title : **Practice B2C Concept**



Amal konsep B2C

03 August 2011

REKA Setia Sdn Bhd (Reka) iaitu syarikat penyedia peralatan taman permainan kanak-kanak dan sukan bagi pasaran Malaysia dan luar negara, berhasrat terus memperkukuh kedudukannya dengan melabur RM600,000 bagi mewujudkan taman permainan kanak-kanak pertama syarikatnya di dalam bangunan, Reka Zone Indoor Playland di pusat beli-belah IOI Mall Puchong, Selangor.

Pengarah Urusannya, Andy Low berkata, dalam tempoh sepuluh tahun syarikatnya beroperasi, ini adalah kali pertama Reka menjalankan operasi perniagaan secara langsung dengan pelanggan (B2C) untuk segmen runcit dan pengguna akhir berbanding sebelum ini hanya membabitkan rakan peniaga (B2B).

“Tahun ini syarikat menyasarkan pertumbuhan 12 peratus perolehan berbanding tahun lalu yang dicatatkan sebanyak RM9.3 juta sebelum cukai termasuk jualan eksport dan sebanyak 15 hingga 20 peratus dijangkakan menyumbang kepada peratusan perolehan itu. “Selain itu, Reka Zone Indoor Playland yang mempunyai keluasan 16,000 kaki persegi membolehkan kanak-kanak menggunakan kemudahan yang ada ketika ibu bapa mereka pergi membeli-belah dengan hanya membuat pembayaran masuk tanpa had jam,” katanya.

Beliau berkata, melalui cara itu, syarikatnya dapat mempromosikan produk secara praktikal dengan menonjolkan pelbagai rekaannya yang bersesuaian dengan kehendak pelanggan terutama pengguna yang terdiri daripada kanak-kanak.

Katanya, pembukaan taman permainan itu di Malaysia adalah permulaan strategi syarikatnya sebelum melaksanakannya bagi pasaran luar negara untuk meninjau sambutan dan potensi pengenalan operasi perniagaan B2C di dalam negara terlebih dulu. Dalam tempoh lima tahun akan datang, Reka mengunjurkan peningkatan perolehan sebanyak 30 peratus termasuk penyertaan operasi terbaru syarikatnya iaitu pada segmen peruncitan dan pengguna akhir yang membantu meningkatkan jualan dalam tempoh masa panjang.