

ซินเนอร์เจติก แตกไลน์ เปิดตัว “เอแซ็ป” (ASAP)

รถตลาดรถเช่าระยะสั้น ทุ่มสองพันล้านรับกระแส

ท่องเที่ยวและตลาดเออีซี



ซินเนอร์เจติกฯ ผู้ให้บริการรถเช่าระยะยาว เปิดตัวบริการใหม่รถเช่าระยะสั้น แปรนต์เอแซ็ป (ASAP) จุดขายรถใหม่ ไมล์น้อย มีรถให้เลือกหลากหลายขนาดตามความต้องการ บำรุงรักษาโดยศูนย์บริการ พร้อมให้บริการในระดับสากล, Call center บริการตลอด 24 ชม. ทุ่ม 2,000 ล้านบาท รถตลาดนักท่องเที่ยวและตลาดเออีซี

คุณทรงวิทย์ ฐิติปัญญา กรรมการบริหาร บริษัท ซินเนอร์เจติก ออโต้ เพอร์ฟอร์แมนซ์ จำกัด กล่าวว่า “ที่ผ่านมาบริษัทฯ ได้เปิดให้บริการธุรกิจรถเช่าระยะยาวมานานกว่า 10 ปี ปัจจุบันมีรถให้บริการลูกค้ามากกว่า 7,000 คัน โดยมีลูกค้าระดับองค์กรทั้งภาครัฐและเอกชนกว่า 150 แห่ง บริการรถที่ครอบคลุมทุกการใช้งานตั้งแต่ รถระดับผู้บริหาร รถสำหรับครอบครัว รถเล็กประหยัดพลังงานและรักษาสิ่งแวดล้อม จนถึงรถขนาดใหญ่ที่ใช้ในการขนส่ง หลากหลายรุ่น หลายแบรนด์ และหลายประเภท ด้วยประสบการณ์ที่สั่งสมในธุรกิจรถเช่ามายาวนาน ประกอบกับปัจจุบันธุรกิจรถเช่าระยะสั้นกำลังได้รับความนิยมเพิ่มมากขึ้นจากกลุ่มนักท่องเที่ยว ทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติ จากตัวเลขนักท่องเที่ยวที่เดินทางเข้ามาท่องเที่ยวในไทยมากขึ้นต่อเนื่องเป็นจำนวนถึง 29 ล้านคนในปีที่แล้ว อีกทั้งมูลค่ารวมของตลาดธุรกิจรถเช่าระยะสั้นมีการเติบโตอยู่ที่ประมาณร้อยละ 10-15% ต่อปี รวมทั้งการก้าวเข้าสู่การเป็นประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) ซึ่งคาดการณ์ว่าจะมีนักท่องเที่ยวและนักธุรกิจจากเพื่อนบ้านเดินทางเข้าประเทศไทยเพิ่มมากขึ้น ทำให้บริษัทฯ เล็งเห็นช่องทางการเติบโตของธุรกิจ จึงทำการเปิดตัวบริษัทให้บริการรถเช่าระยะสั้นภายใต้แบรนด์เอแซ็ป (ASAP) แปรนต์คนไทย มาตรฐานระดับอินเตอร์

สำหรับจุดเด่นของเอแซ็ป (ASAP) คือเราใช้รถยนต์ใหม่ ไมล์น้อย มีรุ่นรถให้เลือกใช้หลากหลายตามความต้องการ พร้อมการดูแลบำรุงรักษามาตรฐานศูนย์บริการ อีกทั้งเรายังมีบริการอุปกรณ์เสริม อาทิ ระบบนำทางอัตโนมัติ (GPS Navigator), ที่นั่งสำหรับเด็กเล็ก (Baby Seat), บริการเสริมสำหรับผู้รักกีฬาจักรยานโดยเฉพาะ (Bike Holder), ระบบ GPS ตรวจเช็คพิกัดรถ ASAP เพื่อดูแลลูกค้าตลอดเส้นทาง สามารถให้ความช่วยเหลืออย่างรวดเร็ว ในกรณีฉุกเฉิน พร้อม Call Center ที่ให้บริการตลอด 24 ชั่วโมง

ปัจจุบันเอแซ็ป (ASAP) ได้เปิดให้บริการแก่ลูกค้าแล้วตามท่าอากาศยานนานาชาติจำนวน 4 ท่า ได้แก่ ภูเก็ต เชียงใหม่ เชียงราย และดอนเมือง โดยมีแผนที่จะเปิดให้บริการที่สนามบินสุวรรณภูมิและสนามบินหาดใหญ่

ภายในเดือนกรกฎาคมนี้ บริษัทได้เตรียมรถไว้ให้บริการลูกค้าอยู่ที่ 500 คันภายในปีนี้ และมีประเภทของรถแบ่งเป็นขนาด S M L ให้ลูกค้าสามารถเลือกใช้บริการตามความเหมาะสม ไซส์ S ได้แก่ โตโยต้า ยาริส, วีออส และ นิสสัน มาร์ช ไซส์ M ได้แก่ โตโยต้า อัลติส, ฮอนด้า ซีวิค และ นิสสัน จูค และ ไซส์ L ได้แก่ โตโยต้า คัมรี่, ฮอนด้า แอคคอร์ด และ นิสสัน เทียน่า นอกจากนี้ เรายังมีรถผู้บริหาร (Executive) อาทิ โตโยต้า อัลพาร์ด และ รถอเนกประสงค์ (SUV) อาทิ โตโยต้า ฟอรัจูนเนอร์ ไว้ให้บริการอีกด้วย

คุณทรงวิทย์ กล่าวเพิ่มเติม ในส่วนของแผนดำเนินการในปี นี้ เรามีแผนที่จะเพิ่มเคาน์เตอร์ให้บริการครบตาม 6 ท่าอากาศยานหลัก และตั้งเป้าขยายจุดให้บริการตามท่าอากาศยาน ทางภาคอีสานและภาคใต้เพิ่มเติม สำหรับกิจกรรมสื่อสารทางการตลาด โดยในช่วงแรกจะมุ่งเจาะไปยังกลุ่มเป้าหมายที่เป็นนักท่องเที่ยวภายในประเทศโดยตรง เน้นไปที่กิจกรรมการออกบูธ ออกโปรโมชัน ควบคู่ไปกับการตลาดแบบออนไลน์ รวมทั้งการโฆษณา-ประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่างๆ เพื่อให้แบรนด์เป็นที่รู้จักมากขึ้น