ธนัชวิชญ์ แทรเวล กรุ๊ป ปลื้ม ยอดขายแตะ 240 ล้านบาท

ธนัชวิชญ์ แทรเวล กรุ๊ป ปลื้ม ยอดขายแตะ 240 ล้านบาท

• ย้ำ หัวใจอยู่ที่คุณภาพของรถและบริการ

• ยกระดับคุณภาพการให้บริการด้วยการใช้ Volvo Service Agreement

บริษัท ธนัชวิชญ์ แทรเวล กรุ๊ป จำกัด ซึ่งเป็นผู้นำในตลาดรถโดยสารไม่ประจำทางระดับพรีเมี่ยม ของประเทศไทย เชื่อมั่นยอดขายในปีนี้จะไม่ต่ำกว่าปีที่ผ่านมาที่แตะระดับ 240 ล้านบาท ซึ่งเป็นผลจากการใส่ใจกับคุณภาพการให้บริการ ซึ่งรวมไปถึงคุณภาพของรถที่ให้บริการ

นายแพทย์ธนัช เงินประเสริฐศรี กรรมการผู้จัดการบริษัท ธนัชวิชญ์ แทรเวล กรุ๊ป จำกัด เปิดเผยว่าจากสภาพการดำเนินธุรกิจให้บริการรถโดยสารไม่ประจำทางในช่วงปีที่แล้ว ในธุรกิจนี้ต้องประสบกับปัญหาทัวร์ศูนย์เหรียญที่รัฐบาลได้ดำเนินการปราบปรามอย่างเด็ดขาดเมื่อปีที่แล้ว ทำให้การธุรกิจการให้บริการรถโดยสารไม่ประจำทางต้องปรับการดำเนินงาน โดยเฉพาะตลาดที่พึ่งพาตลาดจากต่างประเทศที่มีงานลดลง จำต้องหาตลาดภายในประเทศเพื่อชดเชยกับตลาดที่หดตัวไป

“ถามว่าเรา (ธนัชวิชญ์) ได้รับผลกระทบจากการปราบปรามดังกล่าว ตอบได้เลยว่ากระทบโดยตรงน้อยมากเพราะเป็นคนละตลาดกัน แต่ผู้ประกอบการที่ยึดโยงกับทัวร์ดังกล่าว ส่วนหนึ่งได้ผันเป้าหมายตลาดต่างประเทศมาเป็นในประเทศ ทำให้ผู้ประกอบการกลุ่มนี้ มีการนำเสนอราคาที่ค่อนข้างต่ำ ราคาเราจึงแพงกว่าประมาณ 20 – 30% แต่โดยทั่วไป ลูกค้ายังคงอยู่กับเรา” นายแพทย์ธนัช กล่าว

บริษัท ธนัชวิชญ์ แทรเวล กรุ๊ป จำกัด มีรากฐานจากธุรกิจการขนส่งตั้งแต่ปี พ.ศ. 2500 โดยนายแพทย์ธนัช ถือเป็นผู้บริหารรุ่นใหม่ที่บุกเบิกธุรกิจการให้บริการรถโดยสารไม่ประจำทาง และดำเนินการในรูปแบบบริษัทตั้งแต่ปี พ.ศ. 2547 เพื่อเน้นการให้บริการรถโดยสารไม่ประจำทางทั่วราชอาณาจักร โดยปัจจุบันมีฐานลูกค้าที่เป็นบริษัทชั้นนำของประเทศไม่ต่ำกว่า 7,000 ราย เน้นกลยุทธการให้บริการที่มีคุณภาพ โดยเฉพาะตัวรถที่เป็นรถอายุการใช้งานไม่เกิน 5 ปี มีการบำรุงรักษาตามมาตรฐานโรงงานประกอบรถบัสที่กำหนดไว้อย่างเคร่งครัด ซึ่งปัจจุบัน บริษัทฯ มีรถบัสทั้งสิ้น 100 คัน โดยเป็นรถยี่ห้อวอลโว่ บัส 30 คัน

นายแพทย์ธนัชกล่าวว่าเพื่อรักษามาตรฐานการให้บริการที่ดีตลอดเวลา บริษัทฯ จึงได้ตัดสินใจซื้อสัญญาการให้บริการซ่อมบำรุงครบวงจรหรือ Volvo Service Agreement จากบริษัท วอลโว่ กรุ๊ป (ประเทศไทย) จำกัด เพื่อบำรุงรักษารถวอลโว่ บัส ให้พร้อมใช้งานได้ตลอดเวลา อีกทั้งยังสร้างความมั่นใจว่าบริษัทฯ จะสามารถใช้รถวอลโว่ บัส ได้

ตลอดอายุการใช้งานของวอลโว่ บัส ได้อย่างเต็มที่

“การที่เราซื้อสัญญาซ่อมบำรุงกับวอลโว่ กรุ๊ป ก็เพราะเราต้องการให้รถเราสร้างความพึงพอใจกับลูกค้าของเรา จากการสอบถามกับลูกค้า พวกเขามองถึงสภาพรถเป็นเรื่องสำคัญ บวกกับเรามีระบบงานคุณภาพ พร้อมด้วยระเบียบการให้บริการที่ดี มีคุณภาพ และคำนึงถึงความปลอดภัยของผู้โดยสารเป็นสำคัญ พนักงานขับรถต้องปฏิบัติตามกฎระเบียบของบริษัทที่เพิ่มเติมจากกฎข้อบังคับของทางการ บวกกับเราพยายามนำเสนอรูปแบบของรถที่เน้นลูกค้าระดับบนที่ต้องการความเรียบง่าย สามารถใช้งานได้จริงและคำนึงถึงความสะดวกสบายกับความปลอดภัย รวมไปถึงความสุภาพของพนักงานภายในรถที่มีความเข้าใจความต้องการของลูกค้า” นายแพทย์ธนัช กล่าว

“ผมอยากจะบอกข้อดีของการซื้อสัญญาการให้บริการหลังการขายกับวอลโว่ กรุ๊ป ผมสามารถมุ่งทำตลาดได้อย่างเต็มที่โดยไม่จำเป็นต้องกังวลเรื่องการซ่อมบำรุงรักษา และข้อสำคัญ ผมเชื่อมั่นว่าการซ่อมบำรุงเอง หากทำตามมาตรฐานของผู้ผลิตแล้ว เราทำแพงกว่าเขาแน่นอนและเราทำไม่คุ้มกับเวลาและสมาธิที่ต้องเสียไปกับเรื่องที่ไม่ใช่ธุรกิจหลักของเรา” นายแพทย์ ธนัช กล่าว

นายแพทย์ธนัชกล่าวว่าจากคุณภาพการให้บริการที่ดีเสริมด้วยสภาพรถใหม่ สะอาดและปลอดภัย พร้อมให้บริการตลอดเวลา ทำให้ลูกค้ายินดีจ่ายเพิ่มจากราคาที่ผู้ประกอบการรายอื่นตัดราคาต่ำกว่าราคาตลาด ที่ไม่สามารถให้บริการดังเช่นบริษัทฯ จึงทำให้ลูกค้าจะกลับมาใช้บริการของบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง โดยในปีนี้เชื่อมั่นว่ายอดขายของธนัชวิชญ์ แทรเวล กรุ๊ป จะไม่ต่ำกว่าปีที่แล้วที่อยู่ที่ 240 ล้านบาท โดยลูกค้าประมาณ 20% เป็นลูกค้าต่างชาติและที่เหลือ 80% เป็นลูกค้าองค์กรภายในประเทศที่ต้องการนำพนักงานไปทัศนะศึกษาในสถานที่ต่าง ๆ ทั่วประเทศ

นายแพทย์ธนัช กล่าวเสริมว่าในปีนี้ บริษัทฯ มีแผนจะซื้อรถวอโว่ บัส เพิ่มอีก 10 คันเพื่อทดแทนรถวอลโว่ บัส ที่ครบระยะการให้บริการ 5 ปีที่จะถูกปลดระวาง ซึ่งสอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าที่ต้องการรถที่มีสภาพใหม่ จึงถือเป็นจุดขายที่บริษัทฯ ได้ทุ่มลงทุนมาอย่างต่อเนื่อง