

มิตซูบิชิ มอเตอร์ส ปลื้มแคมเปญ“จัดให้” ได้ผลแรง เกินคาด

มิตซูบิชิ มอเตอร์ส ประเทศไทย เผยเดินถูกทางหลังกระหน่ำส่งแคมเปญ “จัดให้” ช่วงปลายปีที่ผ่านมา ตามมาด้วย “ซูเปอร์โบหีส” ต้อนรับศักราชใหม่ เพื่อช่วยสร้างความสุขให้ลูกค้า มั่นใจมีส่วนช่วยหนุน ยอดขายเติบโต



มร.โนบุยูกิ มูราฮาชิ กรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท มิตซูบิชิ มอเตอร์ส (ประเทศไทย) จำกัด เปิดเผยว่าในปีที่ผ่านมา นอกเหนือจากการนำเสนอผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ การเน้นพัฒนาด้านการบริการให้ได้มาตรฐานและครอบคลุมด้วยผู้จำหน่ายกว่า 178 แห่งทั่วประเทศ และการจัดกิจกรรมทางการตลาดในรูปแบบของโรดโชว์เพื่อให้ลูกค้าได้มีโอกาสสัมผัสกับรถยนต์มิตซูบิชิก่อนการตัดสินใจซื้อแล้ว การมอบข้อเสนอพิเศษ หรือที่เรียก แคมเปญการขาย ถือเป็นหนึ่งในปัจจัยสำคัญที่มีส่วนช่วยสร้างยอดขายให้กับมิตซูบิชิได้เป็นอย่างดีจนทำให้ปีที่ผ่านมา ยอดขายของมิตซูบิชิเติบโตขึ้นอย่างมาก โดยมีตัวเลขยอดขายรถยนต์รวมหลังจบปี 2555 สูงถึง 129,460 คัน ซึ่งสูงกว่าเป้าหมายที่บริษัทฯ วางไว้

“ปีที่ผ่านมา ยอดขายรถยนต์รวมของมิตซูบิชิถือว่าสูงกว่าเป้าหมายที่วางไว้ ซึ่งเป็นผลมาจากปัจจัยสนับสนุนต่างๆ ทั้งในแง่ของนโยบายส่งเสริมจากภาครัฐ ผลิตภัณฑ์ใหม่ของบริษัท การจัดกิจกรรม รวมไปถึงการจัดทำข้อเสนอพิเศษให้กับลูกค้า โดยในส่วนของการจัดทำข้อเสนอพิเศษ หรือ แคมเปญส่งเสริมการขายของบริษัท นั้นเราไม่ได้ให้ความสำคัญเฉพาะยอดจำหน่ายเท่านั้น แต่ยังเน้นการทำให้ลูกค้ามีความสุขในการใช้รถยนต์มิตซูบิชิด้วยการมอบข้อเสนอที่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าอย่างแท้จริง ซึ่งจะเห็นได้ว่าข้อเสนอพิเศษของมิตซูบิชิ นั้น เราไม่ได้จำกัดอยู่ที่การมอบส่วนลดหรือดอกเบี้ยอัตราพิเศษให้กับลูกค้าเท่านั้น เราจะมองไปถึงการบริการหลังการขาย และการสร้างความสุขให้กับลูกค้าที่ใช้รถยนต์มิตซูบิชิด้วยเช่นกัน โดยในปีที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้มอบข้อเสนอพิเศษให้กับลูกค้าในโอกาสต่างๆ มาอย่างต่อเนื่อง สำหรับหนึ่งในกิจกรรมส่งเสริมการขายที่ประสบความสำเร็จสูงสุดคือ การมอบข้อเสนอพิเศษ “จัดให้” ซึ่งลูกค้าที่ซื้อรถยนต์มิตซูบิชิในช่วงเวลาของการจัดทำแคมเปญจะได้ทั้งฟรีประกันภัยชั้นหนึ่ง ฟรีค่าบำรุงรักษาสูงสุด 30,000 กิโลเมตร ฟรีค่าแรง 100,000 กิโลเมตร พร้อมเงื่อนไขพิเศษทั้ง ดาวนั้ดต่ำ ผ่อนน้อย เพิ่มมูลค่านารถเก่าแลกรถใหม่ หรือรับบัตรเติมน้ำมัน ซึ่งสร้างความสนใจให้กับผู้ที่ซื้อรถยนต์ รวมทั้งยังสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าที่ได้รับข้อเสนอดังกล่าวได้เป็นอย่างดี และเป็นหนึ่งในปัจจัยที่ส่งผลให้ยอดขายและยอดขายรถในช่วงดังกล่าวเพิ่มสูงขึ้นจากเฉลี่ยเดือนละ 10,000 คันต่อเดือนเป็น 13,500 - 14,500 คันต่อ

เดือน ”

“ในปีนี้บริษัทฯ จะยังคงเน้นข้อเสนอพิเศษที่สร้างความสุขให้กับลูกค้าเหมือนปีที่ผ่านมา โดยในช่วงเดือนมกราคมที่ผ่านมาบริษัทฯ ได้จัดแคมเปญพิเศษในชื่อ “ซูเปอร์ โบนัส” รับรถ...รับคั้ม สำหรับลูกค้าที่จองรถมิตซูบิชิทุกรุ่นซึ่งจะได้รับฟรีประกันภัยชั้น 1 ฟรีค่าบำรุงรักษาสูงสุด 30,000 กิโลเมตรแรก พร้อมข้อเสนอโปรเทคชั่น แพ็คเกจ ซึ่งประกอบด้วยฟิล์มรถยนต์ พรหมปูพื้น และกรอบป้ายทะเบียนจากแรลลี่อาร์ต และยังมีข้อเสนอดอกเบี้ยต่ำเริ่มต้นที่ 0.77% หรือจะเลือกเพิ่มมูลค่านำรถเก่าแลกรถใหม่ รวมไปถึงการเลือกรับบัตรเติมน้ำมัน ซึ่งผมเชื่อว่าจะเป็นการต่อยอดความแรงของข้อเสนอสุดพิเศษของบริษัท รวมทั้งสะท้อนแนวคิดทางธุรกิจของมิตซูบิชิที่ไม่ได้ให้ความสำคัญเฉพาะแค่ยอดขายจำหน่าย แต่เน้น “การทำให้ลูกค้ามีความสุขในการใช้รถยนต์มิตซูบิชิ” นั่นเอง” มร. มูราฮาชิ กล่าว

สำหรับลูกค้าที่สนใจสามารถสอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่โชว์รูมรถยนต์มิตซูบิชิทั่วประเทศ หรือติดต่อมิตซูบิชิคอลล์เซ็นเตอร์ Mitsubishi Call Center โทร. 1800 900 009 ฟรี เฉพาะโทรศัพท์พื้นฐาน และโทรศัพท์เคลื่อนที่เครือข่าย AIS ในวันจันทร์-เสาร์ เวลา 8:30 - 17:00 หรือที่เว็บไซต์ www.mitsubishi-motors.co.th