

เซฟโรเลต ทำคะแนนด้านงานขายเหนือค่าเฉลี่ย อุตสาหกรรม ผลสำรวจความพึงพอใจของลูกค้าโดย เจ.ดี. พาวเวอร์

- เซฟโรเลต ทะยานเหนือเกณฑ์เฉลี่ยของอุตสาหกรรมยานยนต์ด้วยการคว้า 903 คะแนนจากผลการศึกษาด้านความพึงพอใจของลูกค้าต่องานขายในประเทศไทยของเจ.ดี. พาวเวอร์ เอเชีย แปซิฟิก ประจำปี 2555
- ความมุ่งมั่นในการยกระดับการบริการลูกค้าของเซฟโรเลต เป็นกุญแจสำคัญในการผลักดันให้คว้าอันดับสองในผลสำรวจครั้งนี้
- เป็นอีกหนึ่งเกียรติยศความสำเร็จ หลังจากก่อนหน้านี้ เซฟโรเลต สามารถทำคะแนนสูงลิ่วในดัชนีด้านความพึงพอใจการให้บริการลูกค้า



กรุงเทพฯ - เซฟโรเลต ประเทศไทย พิสูจน์ความมุ่งมั่นในการบริการและจำหน่ายยานยนต์คุณภาพเยี่ยมอีกครั้ง หลังจากทำคะแนนได้สูงสุดเป็นอันดับสองในผลการศึกษาด้านความพึงพอใจของลูกค้าต่องานขายในประเทศไทยของเจ.ดี. พาวเวอร์ เอเชีย แปซิฟิก ประจำปี 2555

บริษัท เซฟโรเลต เซลส์ (ประเทศไทย) จำกัด คว้า 903 คะแนนจากผลศึกษาด้านความพึงพอใจของลูกค้าต่องานขายในประเทศไทยประจำปี 2555 ของเจ.ดี.พาวเวอร์ เอเชีย แปซิฟิก ซึ่งมากกว่าเดิม 18 คะแนนเมื่อเทียบกับผลศึกษาปีที่แล้ว และเหนือกว่าค่าเฉลี่ยอุตสาหกรรมยานยนต์ซึ่งอยู่ที่ 900 คะแนน ถือเป็นผลลัพธ์อันยอดเยี่ยมจากการทุ่มเทดำเนินงานด้านเอกสาร ตลอดจนการกำหนดเวลาและกระบวนการส่งมอบที่เคร่งครัด

ขณะที่ผลการดำเนินงานของเซฟโรเลต กำลังไปได้ด้วยดีท่ามกลางตลาดที่มีการแข่งขันกันสูง โดยนักวิเคราะห์คาดการณ์ว่ายอดขายของอุตสาหกรรมยานยนต์ในภาพรวมจะมากกว่า 1 ล้านคันในช่วงสิ้นปีนี้

มร. อันโตนิโอ ซาร่า รองประธานฝ่ายขาย การตลาด และบริการหลังการขาย ประจำประเทศไทยและเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ บริษัท เจนเนอร์ล มอเตอร์ส (ประเทศไทย) จำกัด และบริษัท เซฟโรเลต เซลส์ (ประเทศไทย) จำกัด กล่าวว่า “นับเป็นครั้งที่สองที่เซฟโรเลต ได้คะแนนสูงมากจากผลศึกษาของเจ.ดี. พาวเวอร์ (ถัดจากความพึงพอใจด้านการบริการลูกค้า) ลูกค้าให้ความสนใจในความมุ่งมั่นของเราในการพัฒนาคุณภาพทั้งด้านงานขาย การบริการ

และผลิตภัณฑ์”

ผลศึกษาของเจ.ดี. พาวเวอร์ ชี้ว่า ค่าเฉลี่ยอุตสาหกรรมของช่วงเวลาที่ถูกค้าจะได้รับภายในสองสัปดาห์หลังจากจับจองมีอัตราส่วนเพิ่มขึ้น 18 เปอร์เซ็นต์เมื่อเทียบกับปีที่แล้ว “เรามีความมุ่งมั่นในการส่งมอบรถ ซึ่งสะท้อนออกมาเป็นผลคะแนนที่สูงของเรา” มร. อันโตนิโอ ซาว่า กล่าว

ปัจจุบัน เซฟโรเลต มีศูนย์ผู้แทนจำหน่าย 93 แห่งทั่วประเทศ ที่ผ่านมามีการยกระดับการบริการลูกค้าและที่ปรึกษาการขายอย่างต่อเนื่อง พร้อมกับดำเนินการปรับปรุงโซลูชันให้มีเอกลักษณ์ดึงดูดลูกค้าให้เข้ามาใช้บริการ

ผลการศึกษาของเจ.ดี. พาวเวอร์ ระบุว่า สถานที่ตั้งและการส่งมอบที่รวดเร็วของผู้แทนจำหน่ายมีผลต่อการเลือกใช้บริการของลูกค้า สอดคล้องกับแผนการดำเนินงานของเซฟโรเลต ที่จะขยายเครือข่ายผู้แทนจำหน่ายเพิ่มเป็น 110 แห่งทั่วประเทศภายในปีหน้า ซึ่งจะตอบสนองความต้องการของลูกค้าอย่างเต็มที่

สำหรับปัจจัยที่ส่งผลต่อความพึงพอใจของลูกค้าต่องานขายประกอบด้วย กระบวนการส่งมอบ พนักงานขาย สิ่งอำนวยความสะดวกของผู้แทนจำหน่าย การเริ่มต้นการขาย การจัดเตรียมเอกสาร ระยะเวลาในการส่งมอบ และการเจรจาข้อตกลง

#

เกี่ยวกับ เซฟโรเลต เซลส์ (ประเทศไทย) จำกัด

เซฟโรเลต เซลส์ (ประเทศไทย) จำกัด ก่อตั้ง เมื่อวันที่ 1 มกราคม 2543 โดยเป็นหนึ่งในเครือของบริษัท เจนเนอรัล มอเตอร์ส จำกัด ซึ่งเป็นผู้ผลิตรถยนต์รายใหญ่แห่งหนึ่งของโลก ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้ดำเนินงานในฐานะผู้ทำตลาดยานยนต์ที่ผลิตขึ้นภายใต้ชื่อและสัญลักษณ์ทางการค้า เริ่มต้นจาก เซฟโรเลต ซาฟิรา ซึ่งถือได้ว่าเป็นการบุกเบิกตลาดรถยนต์เอนกประสงค์รายแรกของประเทศไทย โดยยานยนต์ที่จัดจำหน่ายในปัจจุบัน ได้แก่ เซฟโรเลต ครุซ เซฟโรเลต อารีโอ เซฟโรเลต อารีโอ ซีเอ็นจี เซฟโรเลต แคปติวา เซฟโรเลต โคโลราโด เซฟโรเลต เทรลเบลเซอร์ ใหม่ รวมไปถึง เซฟโรเลต โซนิค ใหม่ ซึ่งทั้งหมดเป็นยานยนต์คุณภาพ ทั้งในด้านความปลอดภัย สมรรถนะการขับเคลื่อนยอดเยี่ยม การออกแบบอันโดดเด่น ความคุ้มค่า และความเป็นผู้นำด้านการประหยัดค่าใช้จ่ายด้านเชื้อเพลิง อันเป็นการตอบรับวิสัยทัศน์ในการออกแบบ ผลิต และจำหน่ายยานยนต์ที่ดีที่สุดในโลก

#