

# เมอร์เซเดส-เบนซ์ ลีสซิ่ง ไชวียอดขายเติบโตสวนตาล

## าด

เมอร์เซเดส-เบนซ์ ลีสซิ่ง ไชวียอดขายเติบโตสวนตาลเตรียมขยายฐานให้บริการเพื่อรองรับธุรกิจในอนาคต พร้อมเดินหน้าพัฒนาบริการเพื่อสร้างความพึงพอใจสูงสุด

### ให้ลูกค้า

- เผยผลประกอบการ 3 ไตรมาสของปี 2557 เติบโตสวนกระแสตลาดโดยมียอดขายสินเชื่อรถยนต์ เติบโตเพิ่มขึ้นประมาณ 26 % ตอกย้ำจุดแข็งเป็นผู้ให้บริการทางการเงินที่ครบทุกรูปแบบ (Total Solution) ดูแลทั้งดีลเลอร์และลูกค้า
- เตรียมขยายฐานการให้บริการทางการเงินแก่ดีลเลอร์ เพื่อรองรับการเติบโตทางธุรกิจในอนาคต
- นอกจากนี้ ยังมีแผนรองรับความต้องการของลูกค้า เพื่อสร้างความประทับใจสูงสุด โดยนำเสนอ Loyalty Program มอบสิทธิพิเศษสำหรับลูกค้าปัจจุบันให้สามารถเป็นเจ้าของรถยนต์เมอร์เซเดส-เบนซ์ The new C-Class พร้อมพัฒนาบริการข้อมูลลูกค้าออนไลน์ที่สามารถใช้งานผ่านเครื่องคอมพิวเตอร์และแอปพลิเคชันบนโทรศัพท์มือถือได้อย่างสะดวกสบาย

นายศุภวุฒิ จิรมนัสนาคร กรรมการผู้จัดการ บริษัท เมอร์เซเดส-เบนซ์ ลีสซิ่ง (ประเทศไทย) จำกัด ผู้ให้บริการด้านการเงินในกลุ่มบริษัทเดมเลอร์ เปิดเผยว่า การดำเนินงานของเมอร์เซเดส-เบนซ์ ลีสซิ่ง ประเทศไทย ในช่วง 3 ไตรมาสของปี 2557 (มกราคม – กันยายน) มีอัตราการเติบโตสูงขึ้นโดยมียอดขายสินเชื่อรถยนต์โดยรวมของบริษัทฯ ประมาณ 22,000 ล้านบาท เติบโตเพิ่มขึ้นกว่า 5,000 ล้านบาทหรือประมาณ 26 % เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปี 2556 ส่วนยอดขายสินเชื่อเพื่อผู้จำหน่ายรถยนต์เมอร์เซเดส-เบนซ์ (ดีลเลอร์) เพิ่มขึ้นเกือบ 1,000 ล้านบาท จากปีที่ผ่านมา ขณะที่สินเชื่อที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (NPL) ลดต่ำลงจากระดับ 0.4 % มาอยู่ที่ 0.3 % เมื่อเทียบกับไตรมาสที่ 3 ของปี 2556 ทั้งนี้ ผลการดำเนินงานดังกล่าว ถือเป็นอัตราการเติบโตที่สวนกระแสตลาดสินเชื่อรถยนต์โดยรวมซึ่งปรับตัวลดลง สำหรับภาพรวมธุรกิจรถยนต์เพื่อการพาณิชย์ของประเทศที่ลดลงถึง 18% นั้นแต่สัดส่วนธุรกิจรถเพื่อการพาณิชย์ของเราเพิ่มขึ้นจาก 22% เป็น 36% และมีผลิตภัณฑ์ทางด้านประกันภัยรถ Mercedes-Benz Protection ในปีนี้เติบโตกว่า 40% หรือมากกว่า 12,000 สัญญา ส่งผลให้ในปีนี้ บริษัทฯ มีความมั่นใจว่าจะสามารถบรรลุเป้าหมายในการให้สินเชื่อ ตามที่ตั้งไว้

“ปัจจัยความสำเร็จที่ผลักดันให้ยอดขายของเมอร์เซเดส-เบนซ์ ลิสซิ่งเติบโต เป็นผลมาจากการสนับสนุนของ เมอร์เซเดส-เบนซ์(ประเทศไทย)และจุดแข็งในด้านของการเป็นผู้ให้บริการทางการเงินที่ครบทุกรูปแบบ (Total Solution) ทั้งกับผู้นำนาย(ดีลเลอร์)และลูกค้าโดยให้การสนับสนุนทางการเงินแก่ผู้นำนาย(ดีลเลอร์)ควบคู่ไปกับการนำเสนอการให้บริการสินเชื่อที่มีความหลากหลายและตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่สุด นอกจากนี้ยังมีกิจกรรมส่งเสริมการขายและพัฒนาบริการที่ทันสมัยซึ่งช่วยให้ผู้บริโภคเข้าถึงผลิตภัณฑ์และบริการต่างๆได้สะดวก รวดเร็วยิ่งขึ้น” นายศุภวุฒิ กล่าว

นายศุภวุฒิ กล่าวเพิ่มเติมถึงแผนการดำเนินงานในปีนั้นจนถึงปี 2558 ว่า จะมุ่งเน้นสู่การเป็นผู้นำธุรกิจทางการเงินที่สมบูรณ์แบบที่สุด โดยมีแผนขยายฐานการให้บริการทางการเงินแก่ ผู้นำนาย (ดีลเลอร์) สำหรับใช้ในการพัฒนาธุรกิจเพื่อรองรับการเติบโตในอนาคต เช่นให้สินเชื่อผู้นำนายเพื่อสร้าง ขยาย หรือ การปรับปรุงโชว์รูมเพื่อรองรับการขยายตัวของขายและกลุ่มลูกค้าใหม่ ผลิตภัณฑ์ทางการเงินรูปแบบใหม่ๆ และ การสร้างความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้า เพื่อสร้างประสบการณ์ที่ดีในรูปแบบใหม่ให้กับลูกค้าทั้งในด้านการขายและการใช้บริการ

ทางด้าน **นายจิรพงษ์ มิเชล ปอนนาช** กรรมการบริหาร ฝ่ายขายและการตลาด บริษัท เมอร์เซเดส-เบนซ์ ลิสซิ่ง (ประเทศไทย) จำกัด เปิดเผยถึงกลยุทธ์ในการทำตลาดว่า บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับเรื่องของแบรนด์เอ็กชพีเรียนซ์ (Brand Experience) เพื่อมอบประสบการณ์ใหม่และสร้างความประทับใจสูงสุดให้กับลูกค้า ผ่านแนวทางการนำเสนอ Loyalty Program โปรแกรมทางการเงินสำหรับกลุ่มลูกค้าปัจจุบัน เพื่อมอบสิทธิพิเศษในการครอบครองรถยนต์ เมอร์เซเดส-เบนซ์ในตระกูล The new C-Class ทั้ง 3 รุ่น ได้แก่ C 180 Exclusive C 180 Avantgarde และ C 250 AMG Dynamic โดยลูกค้าจะได้รับข้อเสนอสุดพิเศษทั้งในส่วนของอัตราดอกเบี้ย 1.79% สำหรับโปรแกรมเช่าซื้อที่มีระยะเวลาผ่อนชำระ 36 เดือน และ 48 เดือน หรือรับแพ็คเกจบริการบำรุงรักษาตามระยะทางเป็นระยะเวลา 3 ปี สำหรับโปรแกรม mySTAR และ Finance Lease อีกทั้งยังมีข้อเสนออนุมัติวงเงินสินเชื่อล่วงหน้าอีกด้วย โดยลูกค้าที่สนใจสามารถทำสัญญาและรับมอบรถยนต์ได้ตั้งแต่วันที่ – วันที่ 31 ธันวาคม 2557

นอกจากนี้ เมอร์เซเดส-เบนซ์ ลิสซิ่ง ยังได้พัฒนาบริการข้อมูลลูกค้าออนไลน์ หรือ Customer Online System: COS เพื่ออำนวยความสะดวกให้ลูกค้าสามารถศึกษารายละเอียดต่างๆ ของสัญญา เช่น ตรวจสอบประเภทสัญญา ระยะเวลาการทำสัญญา รวมถึงอัตราการผ่อนชำระต่อเดือน และยอดคงเหลือตลอดอายุสัญญา อีกทั้งสามารถพิมพ์รายละเอียดการชำระเงิน ใบเสร็จรับเงิน และใบกำกับภาษี ดาวน์โหลดแบบฟอร์มต่างๆ ตลอดจนสอบถามหรือแนะนำข้อคิดเห็น โดยลูกค้าสามารถใช้บริการข้อมูลลูกค้าออนไลน์ได้ทั้งบนอุปกรณ์เครื่องคอมพิวเตอร์ ผ่านทางเว็บไซต์ [www.mymbt.com](http://www.mymbt.com) และยังสามารถใช้งานผ่านแอปพลิเคชัน myMBFS บนโทรศัพท์มือถือทั้งระบบไอโอเอส และ แอนดรอยด์ เพื่ออำนวยความสะดวกให้ลูกค้าสามารถดำเนินการผ่านทางอินเทอร์เน็ตได้อย่างสะดวกมากยิ่งขึ้น

“เมอร์เซเดส-เบนซ์ ลีส์ซิ่ง มีความมุ่งมั่นที่จะสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้ลูกค้า จึงได้พัฒนาแอปพลิเคชัน myMBFS โดยเพิ่มเติมฟังก์ชันบริการข้อมูลลูกค้าออนไลน์ และฟังก์ชันคำนวณอัตราชำระต่อเดือนสำหรับโปรแกรมทางการเงิน mySTAR เพื่อให้แอปพลิเคชัน myMBFS สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างสมบูรณ์แบบ ทั้งการเข้าถึงรายละเอียดรถยนต์เมอร์เซเดส-เบนซ์รุ่นต่างๆ การคำนวณประมาณการอัตราชำระต่อเดือนด้วยโปรแกรม mySTAR และ Finance Lease รายละเอียดโปรโมชั่นและแคมเปญส่งเสริมการขาย บริการข้อมูลลูกค้าออนไลน์ รวมถึงค้นหาที่ตั้งของผู้จำหน่ายที่ต้องการได้อย่างแม่นยำ รวดเร็ว ทุกที่ทุกเวลา” นายจิรพงษ์ กล่าว