

เล็กซ์ซัส กรุงเทพฯ ตอกย้ำความสำเร็จครองเบอร์ 1 ดีลเลอร์เลกซ์ซัส

“เล็กซ์ซัส กรุงเทพฯ” ครองเบอร์ 1 ดีลเลอร์เลกซ์ซัส

บุกตลาดจัดกิจกรรมตอบแทนลูกค้า ฉลองครบรอบ 19 ปี



“เล็กซ์ซัส กรุงเทพฯ” ตัวแทนจำหน่ายรถยนต์ เลกซ์ซัส แห่งแรกในไทย ฉลองครบรอบ 19 ปี ตอกย้ำเบอร์ 1 ดีลเลอร์เลกซ์ซัสที่ประสบความสำเร็จที่สุดในตลาดต่อเนื่อง บุกทำตลาดเชิงรุก เดินหน้าอัดโปรโมชั่นพิเศษตอบแทนลูกค้า พร้อมเติบโตตามทิศทางของอุตสาหกรรมยานยนต์ ตั้งเป้าหมายยอดขายปลายปี 1,200 ล้านบาท

นายสกล ชิวมงคล กรรมการผู้จัดการ บริษัท เล็กซ์ซัส กรุงเทพฯ จำกัด เปิดเผยว่า “บริษัทฯ เป็นตัวแทนจำหน่ายรถยนต์ เลกซ์ซัส แห่งแรกในไทยและให้บริการมานานกว่า 19 ปี ถือเป็นดีลเลอร์เลกซ์ซัสที่ประสบความสำเร็จที่สุดในตลาด ด้วยยอดจำหน่ายรถยนต์เลกซ์ซัสเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องทุกปี ทั้งจากลูกค้าเก่าและลูกค้าใหม่ โดยใช้จุดเด่นด้านการให้บริการที่พร้อม สะดวกรวดเร็ว ควบคู่กับการวางแผนการตลาดในเชิงรุก เป็นหัวหอกในการขยายฐานลูกค้าให้มากขึ้น

จากภาพรวมในช่วงครึ่งปีแรก มองว่าตลาดรถยนต์เริ่มกลับสู่ภาวะปกติ เพราะผู้ผลิตเริ่มผลิตรถยนต์เพื่อส่งมอบให้ลูกค้าได้ตามความต้องการแล้ว ซึ่งในไตรมาสแรกของปี 2555 มีสัญญาณการฟื้นตัวในทิศทางที่ดีขึ้น เห็นได้จากยอดขายรถยนต์ที่เพิ่มขึ้น โดยปีนี้บริษัทฯ ตั้งเป้าหมายยอดขายประมาณ 1,200 ล้านบาท เป้าหมายการขายอะไหล่และเคมิคัล 51 ล้านบาท ซึ่งจากยอดการขาย 6 เดือนที่ผ่านมา สามารถบรรลุเป้าหมายด้วยยอดขายที่ 305 คัน ซึ่งมีการส่งมอบรถไปแล้วกว่า 155 คัน มีส่วนแบ่งทางการตลาดอยู่ที่ 45 % ของดีลเลอร์เลกซ์ซัสทั้งหมด ซึ่งรถยนต์รุ่นRX เป็นรุ่นที่ขายดีที่สุดในตอนนี้

ในปี 2555 แนวโน้มการแข่งขันมีความรุนแรงขึ้น สืบเนื่องจากอุตสาหกรรมรถยนต์เติบโต จึงเร่งขยายตลาดเพื่อเพิ่มยอดขายและมาร์เก็ตแชร์อย่างเต็มที่ ดังนั้นทางบริษัทฯ จึงได้วางกลยุทธ์ที่มุ่งเน้นการเพิ่มศักยภาพของผู้ดูแลลูกค้า พัฒนานุคลากรให้มีความรู้เชี่ยวชาญในการทำงานทุกขั้นตอน และสร้างนวัตกรรมบริการใหม่ๆ ตอกย้ำภาพลักษณ์ของบริษัทฯ ที่มีฐานลูกค้ามากที่สุด และมีสายสัมพันธ์กับลูกค้าที่เหนียวแน่นให้ชัดเจนยิ่งขึ้น

ด้านแผนการตลาดในปีนี้นำ นอกจากจะทุ่มงบกว่า 10 ล้านบาท รีโนเวทโชว์รูมใหม่ โดยได้เพิ่มห้องต้อนรับลูกค้าเข้า

รับบริการให้เป็นส่วนตัว สะดวกยิ่งขึ้น และห้องอะไหล่ ให้กว้างขวางรองรับการบริการอะไหล่แท้ที่พร้อมให้บริการลูกค้าทันทีแล้ว ยังจะเจาะตลาดรถเลขซัส SUV ได้แก่ model RX ที่มีเครื่องยนต์ให้เลือกหลายแบบ ทั้ง RX270, RX350 และ RX450h และรถเลขซัสรุ่น Hybrid ในทุกโมเดล ได้แก่ LS600h, GS450h, RX450h, CT200h โดยจะเน้นการจัดกิจกรรมโรดโชว์ ออกบูชแนะนำรถยนต์ ตลอดจนกิจกรรม Test Drive และWorkshop ให้ลูกค้าควบคู่กับกิจกรรม CRM ซึ่งยังคงเน้นไปที่ Lexus Butler ผู้ดูแลส่วนตัวเกี่ยวกับรถยนต์ Lexus ทั้งเรื่องกิจกรรม Lexus club นัดหมายรถเข้าซ่อม ต่อภาษีประจำปี ซึ่งเป็นอีกหนึ่งบริการเสริมที่สร้างความแตกต่างจากดีลเลอร์เลขซัสอื่นๆ

พร้อมกันนี้ เล็กซ์ซัส กรุงเทพฯ ยังได้จัดกิจกรรมการตลาดคืนกำไรลูกค้า เพื่อฉลองครบรอบ 19 ปี ของการเป็นตัวแทนจำหน่ายรถยนต์เลขซัส โดยในเดือนกรกฎาคมได้มีการจัดกิจกรรม Pre-Owned ครั้งที่ 10 ซึ่งเป็นงานรวมรถยนต์มือสองมากที่สุดจากลูกค้า ให้ผู้ซื้อพบผู้ขายพบโดยตรง ซึ่งรถทุกคันจะได้รับการตรวจสอบสภาพก่อนโดยช่างมืออาชีพของเล็กซ์ซัส กรุงเทพฯ พร้อมโปรโมชั่นตรวจเช็คฟรี 28 รายการ รับส่วนลดอะไหล่ 15% และส่วนลดค่าแรงอีก 10% พร้อมเปิดบริการนัดหมายเช็คระยะผ่าน Call Center 02-716-8999 เพื่อความสะดวกในการใช้บริการยิ่งขึ้น เพื่อย้ำจุดยืนในด้านการบริการ ซึ่งถือเป็นจุดแข็งของบริษัท ที่มุ่งเน้นให้บริการเทียบเท่ามาตรฐานการบริการระดับโรงแรมห้าดาว ซึ่งเราต้องการให้ลูกค้าประทับใจ และวางใจกลับมาใช้บริการเราใหม่ในทุกๆ ครั้ง” **กรรมการผู้จัดการ บริษัท เล็กซ์ซัส กรุงเทพฯ จำกัด กล่าวปิดท้าย**