

เล็กซ์ซัส กรุงเทพฯ ลุยกิจกรรมทางการตลาดเวิร์ค

ช็อป-โรดโชว์ทั้งกรุงเทพฯและปริมณฑล



“เล็กซ์ซัส กรุงเทพฯ” แชมป์ผู้นำดีเซลเลอร์เล็กซ์ซัส เตรียมพร้อมประเดิมศักราชใหม่

ลุยกิจกรรมทางการตลาดเวิร์คช็อป-โรดโชว์ทั้งกรุงเทพฯและปริมณฑล

สุทธิกัญญา ไทยพีเชอร์ ผอ.การขาย เลิกซ์ซัส กรุงเทพฯ เปิดเผยว่า “ ในปี 2559 ที่ผ่านมาทางบริษัทฯ สามารถทำยอดขายได้เกินเป้าหมายที่ตั้งไว้ โดยสามารถปิดการขายทั้งปีที่จำนวนรถทั้งหมด 315 คัน ทำให้มีส่วนแบ่งทางการตลาดอยู่ที่ 45 % ของดีเซลเลอร์เล็กซ์ซัสทั้งหมด ทั้งนี้ยอดขายดังกล่าวถือว่าเติบโตใกล้เคียงกับปี 2558 โดยรถยนต์เล็กซ์ซัสที่ได้รับความนิยมมียอดจองมากที่สุด ได้แก่ NX300h และรองลงมาเป็น RX200t สำหรับรุ่น IS สปอตซีดาน ไมเนอร์เซนจ์ใหม่ ที่เพิ่งเปิดตัวนั้น เริ่มมีทยอยจองเข้ามาโดยมีแนวโน้มไปในทิศทางที่ดี

สำหรับทางด้านแผนกิจกรรมด้านการตลาดปีนี้ ยังคงเน้นหนักในเรื่องกิจกรรมโรดโชว์ออกบูธแนะนำรถยนต์ เน้นพื้นที่ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลตลอดทั้งปี โดยเริ่มไปแล้วเช่นทรลพลาซา บางนา และต่อด้วยที่เซ็นทรัลพลาซา ปิ่นเกล้า ระหว่างวันที่ 21-27 กุมภาพันธ์ ขณะเดียวกันยังมีการจัดเวิร์คช็อปใหม่ ๆ สำหรับลูกค้าอย่างต่อเนื่อง โดยเริ่มกิจกรรมครั้งแรกในวันที่ 4 กุมภาพันธ์ ที่โชว์รูมเล็กซ์ซัสกรุงเทพฯ พระราม 9 โดยรูปแบบงานจะเป็นการจัดกิจกรรมเวิร์คช็อป The Elements of Love ค้นหาเอกลักษณ์ของความรักที่หลอมรวมเป็นบุคคลิกเฉพาะตัวของคุณ พร้อมมีปาร์ตี้มินิคอนเสิร์ตในแบบฉบับครอบครัวเล็กซ์ซัส และกิจกรรม Lexus Bangkok Pre-Owned รถมือสองเจ้าของขายเองโดยตรงที่มีเพียงปีละหนึ่งครั้งเท่านั้น พร้อมกันนี้เรายังเน้นการสื่อสารผ่านสื่อออนไลน์มากขึ้น เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าปัจจุบันและดึงดูดลูกค้าใหม่ที่เป็นกลุ่มยัง เจนเนอเรชั่น ได้ง่ายและรวดเร็วขึ้น” ผอ.การขาย เลิกซ์ซัส กรุงเทพฯ กล่าวปิดท้าย

สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่

บริษัท กนกратน์ แอนด์ เฟรนด์ จำกัด (ที่ปรึกษาด้านงานประชาสัมพันธ์)

โทร.02-284-2662 แฟกซ์. 02-284-2287,2291 www.kanokratpr.com

คุณกนกратน์ วีรานูวัตต์ E-mail: Kanokrat@kanokratpr.com