

Benz NK ชูนโยบายครึ่งปีหลัง “ที่เดียวจบ! ครบทุกความต้องการ”



นายพิตินันท์ กฤษดาธานนท์ กรรมการผู้จัดการ บริษัท เบนซ์ เอ็น.เค. ออโต้ อิมพอร์ต จำกัด เปิดเผยถึงแผนรุกตลาดในช่วงครึ่งปีหลัง 2558 ว่า จากนโยบายที่เน้นสร้างความเชื่อมั่นและสร้างประสบการณ์พิเศษใหม่ๆให้กับลูกค้าถึงวันนี้ได้รับการตอบรับเป็นอย่างดี ทั้งในแง่ยอดขายรถใหม่นำเข้า รถเบนซ์มือสอง ตลอดจนศูนย์ซ่อมบริการ เผยไตรมาสแรกยอดขายโตกว่า 10% และศูนย์ซ่อมบริการโตถึง 100% คาดครึ่งปีหลังตั้งเป้าโตไม่ต่ำกว่า 15% และเพื่อต่อยอดความสำเร็จดังกล่าว ในช่วงครึ่งปีหลัง 2558 บริษัทเตรียมดำเนินนโยบายใหม่ด้วยแนวคิด “ที่เดียวจบ! ครบทุกความต้องการ”

โดยนโยบาย “ที่เดียวจบ! ครบทุกความต้องการ” จะเป็นทิศทางในการทำธุรกิจของบริษัท หวังสร้างความพอใจสูงสุดให้แก่ลูกค้าในทุกๆด้าน ด้วยความพร้อมหลังจากเปิดศูนย์บริการ NK Service Center และโชว์รูม Benz NK Revolution เต็มรูปแบบมากกว่า 1 ปี โดยมีการแบ่งการทำตลาดรถยนต์ออกเป็น 3 กลุ่มหลักๆได้แก่ Benz NK auto import ศูนย์จำหน่ายรถยนต์เมอร์เซเดส-เบนซ์ใหม่นำเข้าป้ายแดง NK Revolution ศูนย์จำหน่ายรถใหม่แบบ multi brand จากทุกมุมโลก และ Benz NK Certified Used Car ศูนย์รวมเบนซ์ใช้แล้ว คุณภาพคัดพิเศษเกรด A โดยทั้ง 3 กลุ่มมีรถยนต์รวมกันให้เลือกกว่า 150 คัน

สำหรับยอดขายรถใหม่และรถเบนซ์มือสองในช่วงครึ่งปีแรก เป็นตามเป้าหมายหรือเติบโตถึง 10% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีที่แล้ว ขณะที่ธุรกิจศูนย์ซ่อม NK Service Center ยังมีอัตราการเติบโตสูงขึ้นไปถึง 100% แม้ในภาพรวมของเศรษฐกิจที่ชะลอตัว กำลังซื้อของผู้บริโภคลดลง ขณะที่ตลาดรถยนต์ระดับพรีเมียมอาจจะได้รับผลกระทบบ้างเล็กน้อย แต่สำหรับบริษัทยังทำผลประกอบการได้น่าพอใจ มียอดขายเติบโตอย่างมั่นคง ส่วนหนึ่งเป็นเพราะปัจจัยเรื่องของความเชื่อมั่นของผู้บริโภค ความซื่อสัตย์และความชัดเจนในการทำธุรกิจรถยนต์มากกว่า 49ปี รวมถึงปัจจัยเรื่องของความชัดเจนในการทำตลาดรถยนต์

พรีเมียมที่ครอบคลุมครบทุกความต้องการอย่างแท้จริง

ทั้งนี้ตั้งแต่ช่วงต้นปีจนถึงตอนนี้มีการเปิดตัวรถเบนซ์ใหม่เข้าสู่ตลาดแล้ว 2 รุ่นได้แก่ New S300L Bluetec Hybrid Model 2015 และ New CLS220 CDI เครื่องยนต์ใหม่สำหรับปี 2015 รวมถึงรถใหม่นำเข้าสำหรับครอบครัว อาทิ เช่น New Lexus NX300, New Vellfire และ New Alphard 2015 เป็นต้น ซึ่งรถนำเข้าตรงนี้สามารถตอบโจทย์กลุ่มลูกค้าที่เชื่อมั่นคุณภาพในการประกอบรถยนต์โดยตรงจากโรงงาน และตอบโจทย์กลุ่มลูกค้าที่ต้องการออพชั่นที่

หลากหลายและสามารถสั่งออพชั่นแบบ Custom Made ตามความต้องการได้อีกด้วย

นอกจากนี้บริษัทยังมีแผนกรถเบนซ์มือสองไว้รองรับลูกค้า ในการนำเราคันเก่ามาเปลี่ยนคันใหม่ พร้อมให้ความมั่นใจจากทีมงานมืออาชีพที่จะคอยให้คำปรึกษาและประเมินราคาารถเบนซ์คันเดิมในราคาที่สูงกว่า เนื่องจากบริษัทรับรถเข้ามาขายเองไม่ผ่านพ่อค้าคนกลาง โดยทั้งหมดถือเป็นความได้เปรียบของบริษัทที่มีรถยนต์ให้เลือกซื้อและขายที่เดียวจบครบทุกความต้องการอย่างแท้จริง

นายพิตินันท์ยังกล่าวถึงทิศทางในครึ่งปีหลัง โดยคาดว่าจะเติบโตได้ถึง 15% เนื่องจากแผนการตลาดเชิงรุกที่เข้มข้นขึ้นใน 3 ส่วนหลัก ได้แก่การพัฒนาและปรับปรุงช่องทางดิจิทัลมาร์เก็ตติ้งเพื่อขยายกลุ่มเป้าหมายและเพื่อให้ผู้บริโภคเข้าถึงข้อมูลสินค้าได้รวดเร็วยิ่งขึ้น ส่วนที่ 2 คือจะมีการจัดกิจกรรมการออกบูธ Roadshow ตามงานต่างๆ มากขึ้น และสุดท้ายเป็นเรื่องของการจัดกิจกรรม CRM เพื่อสร้างสายสัมพันธ์และสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้าของเรามากยิ่งขึ้นด้วยเช่นกัน ทั้งนี้เรายังคงยึดมั่นในปรัชญาในการดำเนินธุรกิจด้วยความซื่อสัตย์และจริงใจต่อลูกค้า โดยชื่อเสียงและสิ่งที่เราสามารถยืนยันหยั่งอยู่ในธุรกิจรถยนต์มากกว่า 49 ปีเป็นเครื่องการันตี