

ud truck จัดหนัก จัดแคมเปญ “หาเงินก่อน ผ่อนทีหลัง”



ยูดี ทรัคส์ ลุยตลาดเก่าแก่

- จัดรายการส่งเสริมการตลาด “หาเงินก่อน ผ่อนทีหลัง”
- เชิญเก่าแก่พร้อมคนขับทดสอบขับรถ พิสูจน์คุณภาพยูดี ทรัคส์ ได้ผลตอบรับเป็นอย่างดีจากลูกค้า

ยูดี ทรัคส์ จัดกิจกรรมส่งเสริมการตลาด “หาเงินก่อน ผ่อนทีหลัง” รับรถไปทำเงินก่อนสูงสุด 4 เดือน พร้อมแถมสัญญาบำรุงรักษาระดับ Ultimate ซึ่งเป็นสัญญาบริการระดับสูงสุด ฟรี เพื่อสร้างความมั่นใจในการหาเงินนานถึง 3 ปี

มร. ฌาคส์ มิเชล ประธานกรรมการ บริษัท วอลโว่ กรุ๊ป (ประเทศไทย) จำกัด เปิดเผยว่า ยูดี ทรัคส์ ได้เปิดตัวกิจกรรมส่งเสริมการตลาดเมื่อเร็ว ๆ นี้ แก่ลูกค้า 200 คนที่ร่วมกิจกรรมทดสอบรถหัวลากและรถบรรทุก ยูดี เควสเตอร์ ซึ่งจัดขึ้นเมื่อเร็ว ๆ นี้ ที่สนามทดสอบรถแข่งกระฉาน จังหวัดเพชรบุรี และได้รับการตอบรับอย่างดีจากลูกค้า โดยจะสิ้นสุดกิจกรรมส่งเสริมการตลาดในวันที่ 31 พฤษภาคมนี้

กิจกรรมทดสอบรถครั้งนี้ สืบเนื่องจากการสะท้อนถึงการใช้งานของยูดี เควสเตอร์ ที่ลูกค้าต้องการให้มีการปรับปรุงผลิตภัณฑ์เพื่อสอดคล้องกับการใช้งานจริง ส่งผลให้ยูดี ทรัคส์ เดินหน้าปรับปรุงและพัฒนาคุณภาพตามความต้องการของลูกค้า จึงได้เชิญลูกค้ากลุ่มแรกราว 200 คนทำการทดสอบยูดี เควสเตอร์ ภายหลังจากโครงการปรับปรุงคุณภาพเสร็จสมบูรณ์

การปรับปรุงและพัฒนาผลิตภัณฑ์ครั้งนี้ เป็นไปตามข้อเรียกร้องของผู้ใช้งานจริงของรถยูดี เควสเตอร์ โดยเฉพาะระบบเกียร์ที่ได้มีการปรับปรุงและพัฒนาให้การใช้งานง่ายขึ้น อีกทั้งการพัฒนาระบบเบรกด้วยเครื่องยนต์หรือ Extra Engine Brake โดยเพิ่มประสิทธิภาพในระบบเบรกที่ระดับความเร็วต่ำ และล่าสุดคือการพัฒนาหัวลากเควสเตอร์ให้รองรับกับการขนส่งวัตถุอันตราย

มร. คริสตอฟ มาร์แต็ง ประธาน วอลโว่ ทรัคส์ ภาคพื้นเอเชีย โอเชียเนีย เปิดเผยว่า “ตามหลักปรัชญาของยูดีที่จะตอบสนองความต้องการของลูกค้า เราจึงเดินหน้าปรับปรุงรถหัวลากยูดี เควสเตอร์ เพื่อให้สอดคล้องกับคำขวัญของเรา - Going the extra mile - หรือการไปได้ไกลกว่า ซึ่งการปรับปรุงครั้งนี้เป็นไปตามเสียงสะท้อนที่เราได้รับจากลูกค้า การทดสอบการขับรถหัวลากครั้งนี้นอกจากจะเชิญชวนลูกค้าที่มีความจงรักภักดีต่อแบรนด์ที่ได้สัมผัสกับการใช้งานจริงในสนามทดสอบแล้ว ยังเป็นการเปิดโอกาสให้เราได้รับทราบผลการทดสอบรถโดยตรงจากลูกค้าด้วย”

นายสุนทร โชติพิทยสุนนท์ กรรมการอาวุโสบริษัท เชียงใหม่ ศรีสุนทร จำกัด ได้ให้ความเห็นเพิ่มเติมว่า “ผมเป็น

ลูกค้าของยูดี ทรัคส์มาได้สัก 2 – 3 ปีแล้ว และมีนาคมปีที่แล้ว เราได้ตัดสินใจสั่งซื้อรถเคสเตอร์เพิ่มเติมเข้ามาในฟลีทของเรา ผมว่ามันคุ้มนะครับเพราะรถคันนี้ให้ความรู้สึกเหมือนกับว่าเรากำลังใช้รถหัวลากสายพันธุ์ยุโรปอย่างไรอย่างนั้น และผมก็ได้บอกต่อกับพรรคพวกเพื่อนฝูงผมถึงความประทับใจแบบนี้ แต่สิ่งหนึ่งที่ผม Comment ไปก็คือระบบเบรคเครื่องยนต์ แต่หลังจากที่เราแจ้ง Feedback ยูดี ไป ทางยูดี ก็ปรับปรุงแก้ไขให้อย่างรวดเร็ว มันสร้างความเชื่อมั่นและความพอใจให้กับพวกเราอย่างมากเลยครับ”

สำหรับลูกค้าที่สนใจจะทดลองขับรถยูดี ทรัคส์ สามารถติดต่อได้ที่โชว์รูมของยูดี ทรัคส์ ทั้ง 15 โชว์รูมทั่วประเทศ และหากตัดสินใจสั่งซื้อรถเคสเตอร์ ทางยูดี ทรัคส์ ร่วมกับสถาบันการเงินที่ร่วมกิจกรรมครั้งนี้เร่งพิจารณาอนุมัติภายใน 3 วันทำการ และหากได้รับอนุมัติ ลูกค้าจะต้องรับรถภายใน 30 วันโดยจะเริ่มผ่อนงวดแรกไม่เกิน 120 วันนับจากรับรถ

“แคมเปญนี้เราจัดขึ้นเพื่อเปิดโอกาสให้ลูกค้าที่มีความต้องการขยาย Fleet รถของตัวเอง แต่ยังไม่เคยมีประสบการณ์กับรถยูดี ทรัคส์ เราจึงจัดกิจกรรมให้ลูกค้าทั้งปัจจุบันและอนาคตได้ทดสอบรถยูดี ทรัคส์ ของเราเมื่อเร็ว ๆ นี้ ซึ่งผลการทดสอบครั้งนี้ ลูกค้ามีความเชื่อมั่นในตัวผลิตภัณฑ์เต็มร้อยเปอร์เซ็นต์ โดยเฉพาะเครื่องยนต์อันทรงพลังที่ได้ออกแบบจากเทคโนโลยีภายใต้ วัลโว่ กรุ๊ป” มร. มิเชล กล่าว

“สิ่งที่เราตกย้ำความมั่นใจในผลิตภัณฑ์ของเราก็คือ ภายใต้แพ็คเกจนี้ ลูกค้าจะได้รับสัญญาการซ่อมบำรุงระดับ Ultimate ซึ่งเป็นระดับสูงสุดยาวนานถึง 3 ปี ซึ่งหมายความว่าลูกค้าจะสามารถมั่นใจได้ว่าตลอด 3 ปีแรก เขาจะสามารถหารายได้จากรถคันนี้ได้อย่างต่อเนื่องโดยไม่มีวันสะดุดเพราะล้อจะหมุนทุกวัน” มร. มิเชล กล่าว

มร. มิเชล กล่าวว่าสาเหตุที่ออกกิจกรรมส่งเสริมการตลาด “หาเงินก่อน ผ่อนทีหลัง” นี้เพื่อรองรับกับการฟื้นตัวของตลาดรถบรรทุก อีกทั้งปัจจุบันลูกค้าจำนวนมากเริ่มเห็นสัญญาณบวก จึงจำเป็นต้องจัดซื้อรถเพิ่มเติม ซึ่ง ยูดี ทรัคส์ ต้องการนำเสนอผลิตภัณฑ์ที่ดีในราคาที่จับต้องได้ต่อกลุ่มลูกค้าที่มีศักยภาพ โดยเฉพาะกลุ่มลูกค้าขนาดเล็กและขนาดกลาง ซึ่งลูกค้าแต่ละรายจะสามารถสั่งซื้อรถภายใต้เงื่อนไขของกิจกรรมนี้ได้ไม่เกินรายละ 2 คันหรือหัวลาก 1 คันพร้อมหาง

“เรามีความเชื่อมั่นเช่นเดียวกับลูกค้าของเราว่าตลาดรถบรรทุกจะฟื้นตัวอย่างแน่นอน ทั้งนี้เพราะรัฐบาลได้ส่งสัญญาณชัดเจนว่าจะเดินหน้าโครงการก่อสร้างสาธารณูปโภคพื้นฐาน โดยเฉพาะโครงการรถไฟฟ้าความเร็วปานกลางทั่วประเทศ ซึ่งจะเริ่มต้นได้อีกไม่นาน

“นอกจากนี้ ภาคการขนส่งขณะนี้กำลังตื่นตัวกับการเข้าร่วมประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนหรือ AEC ซึ่งจะเริ่มในปลายปีนี้ นั่นหมายความว่านับจากปลายปีนี้ ภาคการขนส่งจะถูกกระตุ้นให้เติบโตอย่างรวดเร็ว เพราะ AEC จะทำให้ภาคการขนส่งไร้พรมแดน อีกทั้งความต้องการในการซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศที่มีพรมแดนติดกับประเทศไทย จะต้องพุ่งสูงขึ้นอย่างแน่นอน” มร. มิเชล กล่าว

มร.มิเชล กล่าวเพิ่มเติมว่าในปีนี้จะป็นปีที่วัลโว่ กรุ๊ป มีความพร้อมในการเดินหน้าสร้างสรรค์กิจกรรมสำหรับยูดี ทรัคส์ โดยจะจัดกิจกรรมแนะนำผลิตภัณฑ์ (Roadshow) ยูดี ทรัคส์ ตามโชว์รูมทั่วประเทศ ซึ่งจะเป็นกิจกรรมที่ดำเนินการตลอดทั้งปี เพื่อเปิดโอกาสให้ลูกค้าได้สัมผัสพร้อมทั้งทดลองขับรถยูดี ทรัคส์ สร้างความมั่นใจใน

ผลิตภัณฑ์ของยูดี ทรัสต์ก่อนที่จะตัดสินใจซื้อ