

ไตรมาส 4 ตลาดรถแข่งเดือด ‘ลีสซิ่ง’ จ้องเปิดศึกแย่งเค้ก

ตลาดรถยนต์เช่าแดนบวกรไตรมาส 4 ท้ายปี'54 สื่ออาการแห่งเดือดร้อน พร้อมตลาดลีสซิ่งจ้องดันแคมเปญชิงส่วนแบ่ง กลยุทธ์ด้านจุดแข็งหลัก ผู้บริโภคสนใจ 3 ด้านหลัก คือสะดวก เข้าถึงง่าย อนุมัติ-ได้รับเงินเร็ว ให้วงเงินสูง ด้านกรุงศรีรอดิตรดอกเบี่ยแบบผ่อนนาน ส่วนธนาคารไทยพาณิชย์ จัดสินเชื่อมายคาร์มายครด้วยแคมเปญ “1 ที่ 1 วัน 1,000 สาขา” ได้ยอดลูกค้าพุ่งขึ้น เผยเร็วๆ นี้เตรียมแผนออกแคมเปญมาเติมอีก

แนวโน้มของตลาดรถยนต์เช่าไตรมาส 3-4 หรือนับตั้งแต่ครึ่งหลังของปี 2554 คาดว่าจะมีความต้องการในตลาดรถยนต์เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ประกอบกับในตลาดมีการแนะนำรถยนต์รุ่นใหม่จากหลายค่ายแทบจะทุกเดือน ส่งผลให้ตลาดรถยนต์ในประเทศเติบโตเพิ่มขึ้นมากกว่าที่หลายๆ ฤดูกาลการณ์ไว้เมื่อตอนต้นปี ด้วยยอดขายอาจจะสูงกว่า 900,000 คัน เพิ่มขึ้นจากปีที่ผ่านมาก โดยแบ่งเป็นตลาดรถยนต์นั่ง 410,000 คัน และรถเพื่อการพาณิชย์อีก 490,000 คัน และคาดว่าในปีนี้อุตสาหกรรมรถยนต์จะสามารถผลิตได้มากขึ้นถึง 1,800,000 คัน

ประเด็นสำคัญที่ทำให้ยอดการจำหน่ายรถยนต์เพิ่มขึ้น เป็นผลมาจากกำลังการผลิตที่กลับเข้าสู่ภาวะปกติของค่ายรถญี่ปุ่น ทำให้สามารถส่งมอบรถได้เร็วขึ้น แม้ว่ายังคงมียอดค้างจองอยู่อีกจำนวนหนึ่ง ประกอบกับเศรษฐกิจในประเทศไทยอยู่ในเกณฑ์ดี สะท้อนจากดัชนีความเชื่อมั่นผู้บริโภคในเดือนกรกฎาคมที่ปรับเพิ่มขึ้น และการแนะนำรถยนต์รุ่นใหม่เข้าสู่ตลาด

อย่างไรก็ตามขณะที่การแข่งขันไม่ได้จำกัดอยู่ในวงแคบของรถยนต์ ยังได้ขยายออกสู่ตลาดลีสซิ่งรถยนต์ด้วย

นายอิสระ วงศ์รุ่ง กรรมการผู้จัดการบริษัท ลีสซิ่งกลีกรไทย จำกัด เปิดเผยว่า แผนธุรกิจในช่วงครึ่งปีหลังปี 2554 บริษัทมีแผนจะรุกธุรกิจลีสซิ่งรถเช่าชื่อ/ลีสซิ่งรถยนต์กลีกรไทย โดยจะขยายกลุ่มรถยนต์ใหม่ให้ครอบคลุมรถยนต์ทุกยี่ห้อ และรุกตลาดในกลุ่มรถกระบะมากขึ้น รวมถึงลูกค้ากลุ่มรถยนต์ใช้แล้ว เพื่อเป็นการขยายตลาดและเป้าหมายการเป็นผู้นำ อันดับ 1 ในอีก 2 ปีข้างหน้า ด้านลีสซิ่งรถเช่าได้กลีกรไทย สำหรับรถยนต์ที่ ปออดการระดมเช่ารถเช่าชื่อ คิดอัตราดอกเบี้ยแบบลดขั้นลดดอกเบี้ยบริษัท ลีสซิ่งกลีกรไทย ให้บริการเป็นรายแรกและรายเดียวในขณะนี้ ก็จะถูกตลาดมากขึ้นในช่วงครึ่งปีหลัง โดยจะมีแคมเปญ พร้อมเงื่อนไขพิเศษ เพื่อตอบใจให้ตรงใจลูกค้า และสร้างความแตกต่างจากคู่แข่งให้มากยิ่งขึ้น ก่อนหน้านี้ ลีสซิ่งกลีกรไทยเพิ่งออกแคมเปญใหม่เป็นลีสซิ่งแบบลดขั้น ลดดอกเบี้ยทางเลือก



อิสระ วงศ์รุ่ง

ให้แก่ลูกค้าที่ต้องการโปะเงินได้โดยไม่ต้องเสียค่าปรับ ซึ่งได้รับการตอบที่ตมกจากยอดขอใช้สินเชื่อเพิ่มขึ้นจาก 30 คันวัน พุ่งเป็น 100 คันวัน

“จุดแข็งหลักๆ ที่ผู้บริโภคสนใจ จะมีแค่ 3 ด้านหลักๆ คือความสะดวก เข้าถึงง่าย อนุมัติ-ได้รับเงินเร็ว และให้วงเงินสูงๆ ขณะที่ดอกเบี้ยเป็นเรื่องรอง เชื่อว่าจะเข้ามาลีสซิ่งได้ไม่ยากภายใต้การปล่อยสินเชื่อประมาณ 100 คันวัน การออกแคมเปญโฆษณาเริ่มในเดือน ก.ย. นี้จะยิ่งทำให้ยอดลีสซิ่งรถเช่าพุ่งทะลุเกินเป้าหมายขึ้นไปกว่าเดิมอีก” นายอิสระกล่าว ด้านนายไพโรจน์ ชินเศรษฐ กรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัทอยุธยา แคปปิตอล ออโต้ ลีส จำกัด (มหาชน) หรือกรุงศรีอโต้ ในเครือของธนาคารกรุงศรีอยุธยา กล่าวว่า ในช่วงครึ่งปี

หลัง ตลาดลีสซิ่งรถยนต์จะขยายตัวดีกว่าช่วงครึ่งปีแรก เนื่องจากภาวะเศรษฐกิจเริ่มดีขึ้น ประกอบกับเริ่มมีสัญญาณที่ดีของธุรกิจยานยนต์เห็นได้จากช่วงเดือนเม.ย.-ก.ค. ที่ผ่านมาก ยอดขายรถยนต์ได้รับตัวดีขึ้นเมื่อเทียบกับเดือนก่อนหน้า บริษัทเพิ่งได้กระแสเงินสดเชื่อคาร์ ฟอรั แคช ด้วยแคมเปญพิเศษ “30 วัน 30 จังค์” สำหรับลูกค้าที่ใช้บริการลีสซิ่งคาร์ ฟอรั แคช ก่อนวันที่ 31 ส.ค.ที่ผ่านมา จะได้เงื่อนไขดอกเบี้ยเบาๆ เพียง 0.30% ต่อเดือน โดยให้วงเงินสูงสุดถึง 100% ของมูลค่ารถ และผ่อนไม่ได้นานสูงสุด 72 เดือน นอกจากนี้ กรุงศรี ออโต้ ยังเพิ่มความสะดวกด้านบริการที่ลูกค้าสามารถทราบผลอนุมัติภายใน 1 วัน กรณีเอกสารครบถ้วนและรับเงินภายใน 1 วัน หลังโอนเล่มทะเบียนแล้ว ซึ่งลูกค้าสามารถใช้บริการได้ทุกวัน ไม่เว้นวันหยุดเสาร์-อาทิตย์อีกด้วย

นายณรงค์ ศรีจักรินทร์ ผู้ช่วยผู้จัดการใหญ่อาวุโส ธุรกิจลีสซิ่งรถยนต์ ธนาคารไทยพาณิชย์ กล่าวว่า จุดขายของสินเชื่อมายคาร์มายแคชของธนาคารนี้ถึงความสะดวกในการใช้บริการด้วยแคมเปญ “1 ที่ 1 วัน 1,000 สาขา” ซึ่งประสบความสำเร็จมาก ทำให้ยอดลูกค้าที่เข้ามาใช้สินเชื่อนี้พุ่งขึ้นจาก 300-400 คัน/เดือน ขึ้นเป็น 3,000-4,000 คัน/เดือน และเร็วๆ นี้ก็มีแผนออกแคมเปญมาเติมอีกครึ่งหนึ่ง

“กลยุทธ์การทำตลาดของเราจะใช้ทั้งการดึงลูกค้าเข้ามา ผ่านโฆษณาที่ช่วยสร้างการรับรู้ เราสามารถให้บริการได้อย่างสะดวกสบาย จากนั้นเราก็เริ่มชี้ให้เห็นว่าลูกค้าจะไม่แบกดอกเบี้ยแพงๆ จากการใช้สิน

เชื่ออื่นๆ ทำไม่ ถ้ามีรถสามารถมาขอสินเชื่อได้ในอัตราดอกเบี้ยเริ่มต้นเพียง 3.5% ต่อปี และรถก็ยังขับต่อไป แต่นโยบายของเราจะไม่เล่นเรื่องดัมพ์ดอกเบี้ยเลย” นายณรงค์กล่าว A

“ไตรมาส 4 ตลาดรถแข่งเดือด ‘ลีสซิ่ง’ จ้องเปิดศึกแย่งเค้ก”

หนังสือพิมพ์ออดิโตรีวิว หน้า A 8 Section: Finance & Insurance

ฉบับวันที่ 9 – 15 กันยายน 2554