

'ลีสซิ่ง'เปิดศึกชิงเค้ก'รถแลกเงิน'

งัดสารพัดกลยุทธ์โอนง่าย-ได้เงินเร็ว-ดอกเบี้ยต่ำ

สินเชื่อบริษัทเปิดศึก ค่ายยักษ์ระดมยึดพื้นที่จุดขาย สะดวก-เร็ว-วงเงินสูง-คบ.ต่ำ เตรียมปล่อยแคมเปญอีกหลายระลอก เริงเครื่องใหม่ยกโด่งท้ายเด็ด หัวคันสินเชื่อบุคคล ลีสซิ่ง ลิสซิ่ง "ลดต้น ลดดอก" ยอดยอดพุ่ง 100 คันต่อวัน ผิงไทยพาณิชย์เตรียมแคมเปญใหม่อีกรอบ ด้านกรุงศรีอโอดีไปไรต์ "30 วัน 30 ตั้งค์" ผ่อนดอกเบี้ยเบา ๆ ถึง 30 ส.ค.นี้

นายอิสระ วงศ์รุ่ง กรรมการผู้จัดการบริษัท ลีสซิ่งไทย จำกัด เปิดเผย "ประชาชาติธุรกิจ" ว่า ในเดือน ก.ย.นี้ บริษัทเตรียมจะออกแคมเปญรถตลาดสินเชื่อบริษัท "เงินสดรถช่วยได้ลิสซิ่งไทย" ออกมาเสริมทัพจุดขายของสินเชื่อนี้ ซึ่งจะเป็นอีกหนึ่งกลยุทธ์ที่นำมาใช้เพื่อขยายยอดสินเชื่อบริษัท หลังจากช่วงกลางปีที่ผ่านมาได้ปรับเป้าสินเชื่อบริษัทได้ขึ้นเป็น 6,600 ล้านบาท จากเดิมที่ตั้งไว้เพียง 3,000 ล้านบาทเท่านั้น

ก่อนหน้านี้ ลีสซิ่งไทยเพิ่งออกแคมเปญใหม่ เป็นสินเชื่อบริษัทลดต้น ลดดอก เพิ่มทางเลือกให้แก่ลูกค้าที่ต้องการไปเช่าได้โดยไม่ต้องเสียค่าปรับ ซึ่งได้รับการตอบที่ดีมากจากยอดขอใช้สินเชื่อนี้เพิ่มขึ้นจาก 30 คัน/วัน พุ่งเป็น 100 คัน/วัน

"จุดแข่งหลัก ๆ ที่ผู้บริโภคสนใจ จะมีแค่ 3 ด้านหลัก ๆ คือความสะดวก เข้าถึงง่าย อนุมัติ-ได้รับเงินเร็ว และให้



ลดต้น ลดดอก - ลีสซิ่งไทย นำกระแสใหม่ในการสินเชื่อบริษัทด้วยแคมเปญ "สินเชื่อบริษัทช่วยได้ลิสซิ่งไทย" แบบใหม่ เพิ่มทางเลือกให้แก่ลูกค้าด้วยการคิดดอกเบี้ยแบบลดต้นลดดอกยืดหยุ่นมากขึ้นไม่ต้องเสียดอกเบี้ยส่วนที่เหลือ

วงเงินสูง ๆ ขณะที่ดอกเบี้ยเป็นเรื่องรอง เชื่อว่าจะเข้าเป้าสินเชื่อบริษัทได้ไม่ยากภายใต้การปล่อยสินเชื่อบริษัทประมาณ 100 คัน/วัน การออกแคมเปญใหม่เข้ามาเสริมในเดือน ก.ย.นี้ จะยิ่งทำให้ยอดสินเชื่อบริษัทจะพุ่งทะลุเกินเป้าหมายขึ้นไปกว่าเดิมอีก" นายอิสระกล่าว

นายณรงค์ ศรีจักรินทร์ ผู้ช่วยผู้จัดการใหญ่อาวุโส ธุรกิจสินเชื่อบริษัทธนาคารไทยพาณิชย์ กล่าวว่า จุดขายของสินเชื่อบริษัทรายค่ายของธนาคารเน้นที่ความสะดวกในการใช้บริการด้วยแคมเปญ "1 ที่ 1 วัน 1,000 สาขา" ซึ่งประสบความสำเร็จมาก ทำให้ยอดลูกค้าที่มาใช้สินเชื่อนี้พุ่งขึ้นจาก 300-400 คัน/เดือน ขึ้นเป็น 3,000-

4,000 คัน/เดือน และเร็ว ๆ นี้ก็มีแผนออกแคมเปญมาเติมอีกครึ่งหนึ่ง "กลยุทธ์การทำตลาดของเราจะใช้ทั้งการดึงลูกค้าเข้ามา ผ่านโฆษณาที่ช่วยสร้างการรับรู้ เราสามารถให้บริการได้อย่างสะดวกสบาย จากนั้นเราก็เริ่มชี้ให้เห็นว่า ลูกค้าจะไปแบคดอกเบี้ยแพง ๆ จากการใช้สินเชื่อบริษัทอื่น ๆ ทำไม่ ถ้ามีรถสามารถมาขอสินเชื่อบริษัทอัตราดอกเบี้ยเริ่มต้นเพียง 3.5% ต่อปี และรถก็ยังขับต่อไป แต่นโยบายของเราจะไม่เล่นเรื่องดัมพ์ดอกเบี้ยเลย" นายณรงค์กล่าว ด้านนางฐิติ แพทย์เจริญ ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการใหญ่ บมจ.อยุธยา แคมป์คอส ออโต้ ลิส (กรุงศรี ออโต้) กล่าวว่า บริษัทได้กระตุ้นสินเชื่อบริษัท

ฟอร์ แคช ด้วยแคมเปญพิเศษ "30 วัน 30 ตั้งค์" สำหรับลูกค้าที่ใช้บริการสินเชื่อบริษัท ฟอร์ แคช ภายในวันที่ 31 ส.ค.นี้ จะได้เงินในดอกเบี้ยเบา ๆ เพียง 0.30% ต่อเดือน โดยให้วงเงินสูงสุดถึง 100% ของมูลค่ารถ และผ่อนได้นานสูงสุด 72 เดือน

นอกจากนี้ กรุงศรี ออโต้ ยังเพิ่มความสะดวกรวดเร็วในการที่ลูกค้าสามารถทราบผลอนุมัติภายใน 1 วัน กรณีเอกสารครบถ้วนและรับรถภายใน 1 วัน หลังโอนเล่มทะเบียนแล้ว ซึ่งลูกค้าสามารถใช้บริการได้ทุกวัน ไม่เว้นวันหยุดเสาร์-อาทิตย์อีกด้วย

นอกจากนี้ 2 ค่ายใหญ่ในตลาดสินเชื่อบริษัทอย่างธนาคารพาณิชย์และธนาคารทิสโก้ ก็เพิ่งหมดแคมเปญก่อนหน้าไปเมื่อ 31 ก.ค.ที่ผ่านมา ดังนั้น ในช่วง 4-5 เดือนที่เหลือของปี ซึ่งเป็นช่วงเร่งเครื่องสินเชื่อบริษัท น่าจะยังได้เห็นแคมเปญใหม่ ๆ ออกมาใหม่ยอดช่วงท้ายอีกหลายระลอก

ทั้งนี้ ตลาดสินเชื่อบริษัทน่าจะเบียดเบียนในช่วงที่ผ่านมา มีมูลค่าประมาณ 7-8 หมื่นล้านบาท/ปี เป็นยอดรถที่เข้ามาอยู่ในตลาดนี้ประมาณ 2 แสนคัน ขณะที่จำนวนรถยนต์ที่ปล่อยการแล้วมีอยู่ในปัจจุบันกว่า 4.2 ล้านคัน เพราะฉะนั้นหากสามารถดึงให้ตลาดรถเหล่านี้เข้ามาใช้บริการสินเชื่อบริษัทได้เพิ่มขึ้น ก็จะทำให้มูลค่าตลาดขยายใหญ่ขึ้นได้อีกมหาศาล

จากหนังสือพิมพ์ประชาชาติธุรกิจ ฉบับวันจันทร์ที่ 15 - วันพุธที่ 17 สิงหาคม 2554

คอลัมน์ ธนาคาร - ประกัน

ข่าว : ลีสซิ่ง เปิดศึกชิงเค้ก รถแลกเงิน งัดสารพัดกลยุทธ์โอนง่าย-ได้เงินเร็ว-ดอกเบี้ยต่ำ