

# รถใหญ่ใช้กลยุทธ์รถสุกสินเชื่



ตลาดรถใหญ่ขยายตัวมากขึ้นเป็น ผลพลอยได้ให้ตลาดสินเชื่ แต่คิ กเงินไขต้องดูฐานะการเงินของลูกค้ำ พร้อมรายได้ในการจ่ายเงินผ่อนรถ ค่ายรถใหญ่ทุกค่ายหาทางแก้เมื่อลูกค้ำไม่

ผ่านไฟแนนซ์ ตั้งสินเชื่ของตัวเองเพิ่ม ยอคขาย

ด้วยไฟแนนซ์สินเชื่รถใหญ่ที่คิ คคอกเบี่ยขึ้นค้ำประมาณ 4% ค้อปี ผู้ ประกอบการขนสงยังมองว่าเป็นอัตราคิ

สูงเกินไปของการประกอบอาชีพ ทำให้ผู้ ประกอบการขนสงรายใหญ่ต่างพากันไป กู้เงินจากสินเชื่คิคคอกเบี่ยแค่ 3% มา จ่ายเงินสดค้ำยรถใหญ่ ด้วยเหตุค้ำว่า

■ อ่านค้อหน้า 32

# รถใหญ่ใช้กลยุทธ์รถสุกสินเชื่



สินเชื่อของค่ายรถใหญ่คิดดอกเบี้ยถึง 4% เป็นการประหยัดต้นทุนเบื้องต้นได้เป็นอย่างดี

### ■ ลิสซิงกสิกรไทย

**คุณไพรัช ชนะเสรีชัย ผู้อำนวยการฝ่ายพัฒนาธุรกิจลูกค้าบริษัท ลิสซิงกสิกรไทย จำกัด** เปิดเผยว่า เครือธนาคารกสิกรไทย เป็นสถาบันการเงินให้บริการทางการเงินครบวงจรผ่านการนำเสนอผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายด้วยผลิตภัณฑ์และบริการในเครือ 6 บริษัท เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าทุกกลุ่มอย่างแท้จริง

บริษัท ลิสซิงกสิกรไทย จำกัด เป็นบริษัทที่ให้บริการด้านสินเชื่อรถยนต์ครบวงจร ครอบคลุมกลุ่มลูกค้าทุกประเภท ด้วยการบริการผ่านผู้ดูแลลูกค้าสัมพันธ์ของธนาคาร ที่ให้บริการตอบสนองทุกความต้องการ ไม่ว่าจะเป็นการเช่าซื้อรถยนต์ และการให้บริการทางการเงินอื่นๆ และหากมีความต้องการด้านอื่นๆ ก็สามารถเชื่อมโยงการบริการไปยังบริษัทต่างๆในเครือได้ เรียกได้ว่าเป็น One Stop Service ที่ได้ครบทุกความต้องการในที่เดียว

ทั้งนี้ จากการปล่อยสินเชื่อให้กลุ่มรถเพื่อการพาณิชย์ของ บริษัท ลิสซิงกสิกรไทย จำกัด ในรอบ 7 เดือนที่ผ่านมา สามารถปล่อยสินเชื่อได้มากกว่า 3,716 ล้านบาท จากเป้า 5,700 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 65.19 โดยยอดปล่อยสินเชื่อของบริษัท ลิสซิงกสิกรไทย จำกัด มีอัตราการเติบโตและขยายตัวที่ดีขึ้น เนื่องจากภาวะเศรษฐกิจที่คึกคักตามลำดับ

### ■ สินเอเชีย

**คุณประภค สันศิริสกุล ผู้ช่วยผู้จัดการส่วน บริษัท ลิสซิงสินเอเชีย จำกัด** เปิดเผยว่า ขณะนี้ทางบริษัทได้เน้นให้ความสำคัญกับรถใหญ่จากประเทศจีน เนื่องจากลิสซิงบริษัทอื่นมีปัญหาไม่ยอมปล่อยสินเชื่อให้กับลูกค้าที่จะซื้อรถใหญ่จากจีน จึงได้ใช้ช่องว่างนี้เข้ามาทำตลาด ซึ่งทางบริษัทฯ ได้เปิดทำการมาได้ประมาณ 6 ปีแล้ว โดยมีบริษัทการเงินมั่นคงอยู่เบื้องหลัง ทำให้มีเงินหมุนเวียนในธุรกิจปล่อยสินเชื่อได้เป็นจำนวนมาก

ด้วยความที่มีลูกค้าเดิมที่ทำธุรกิจขนส่งอยู่แล้วจึงสามารถรู้ได้ว่าลูกค้ามีฐานะหรือปานกลาง พร้อมทั้งยังมีรายชื่อของบริษัทขนส่งที่ไม่ควรเสี่ยงปล่อยเงินให้กู้ด้วย ดังนั้นเมื่อลูกค้าฐานะดีได้

มาติดต่อให้ปล่อยสินเชื่อให้เพื่อซื้อรถใหญ่จากจีน ทางบริษัทก็จะทำการอนุมัติทันที หรือหากเป็นลูกค้าใหม่บริษัทรถใหญ่มาติดต่อก็จะทำการตรวจสอบประวัติอีกทีหนึ่งหลังจากที่บริษัทรถใหญ่ได้เข้ามาแล้วในรอบแรก

สำหรับบริษัทรถใหญ่จากจีนที่มีฐานะการเงินดีพร้อมทั้งตั้งใจที่จะทำตลาดอย่างจริงจังก็จะมีบริษัทลิสซิงต่างๆ มากกว่า 5 ราย เข้ามาเสนอให้กลุ่มลูกค้าที่จะซื้อรถได้พิจารณาทำให้บริษัทรถใหญ่จากจีนสามารถขายรถได้เพิ่มมากขึ้น เพราะลูกค้าสามารถเข้ามาเพียงที่เดียวก็สามารถรับรถเอาไปใช้งานได้ทันที

ด้วยเหตุนี้เองส่งผลให้รถใหญ่จากจีนและอุปกรณ์ต่อเนื่องสามารถขายสินค้าได้ตามที่ตั้งเป้าไว้เพราะปัญหาเดิมที่ทางลิสซิงไม่ยอมปล่อยสินเชื่อให้ได้หมดลงไปแล้ว แต่ต้องทำการคัดเลือกลูกค้าให้เข้มข้นมากยิ่งขึ้น เพื่อเป็นการง่ายที่ลิสซิงจะทำการปล่อยสินเชื่อให้ภายในเวลาอันรวดเร็ว

### ■ พูโซ่ ตั้งไฟแนนซ์ เพิ่มยอดขาย

**คุณธนภัทร อินทวิพันธ์ รองประธาน บริษัท พูโซ่ ทรัค (ประเทศไทย) จำกัด** เปิดเผยว่า ขณะนี้ทางบริษัทฯ ได้ให้ บริษัท เมอร์เซเดส-เบนซ์ ลิสซิง (ประเทศไทย) จำกัด เป็นผู้ทำสินเชื่อให้ โดยมีอัตราดอกเบี้ยเฉลี่ยประมาณ 4% ซึ่งได้รับการตอบรับจากลูกค้าเป็นอย่างดี ทำให้มียอดขายเพิ่มขึ้นเป็นอย่างมาก

นอกจากนี้แล้ว ทางบริษัทฯ ยังได้ตั้ง บริษัท ทีซี (ประเทศไทย) จำกัด เพื่อรองรับลูกค้าที่ไม่ผ่านการอนุมัติสินเชื่อจากเมอร์เซเดส-เบนซ์ ลิสซิง แต่ว่าต้องมีฐานะและรายได้อยู่ในขั้นดี เมื่อสินเชื่อระดับดีไม่ให้การรองรับกับกลุ่มลูกค้า ก็ยังมีสินเชื่อระดับรองรออยู่ ดังนั้นยอด

ขายรถยนต์ของบริษัทฯ ในปีนี้ต้องได้มากกว่า 1,000 คันอย่างแน่นอน

ส่วนทางด้านการศึกษา NGV ในรถพูโซ่นั้น ทางบริษัทฯ ได้ทำการตั้งศูนย์คิดแปลงขึ้นที่สำนักงานใหญ่ปทุมธานี ด้วยมาตรฐานที่ดีได้รับการอนุมัติจากกรมการขนส่งทางบก และยังคงช่วยประหยัด NGV ด้วยปริมาณ 1 ลิตรสามารถวิ่งได้ถึง 2.3 กิโลเมตร สร้างความเชื่อถือให้กับกลุ่มลูกค้าเป็นอย่างมาก จึงมั่นใจว่ารถใหญ่ NGV ของพูโซ่จะมียอดขายตามเป้าที่วางไว้

### ■ เคทีบี ลิสซิง

**คุณกัญญาวัฒน์ จันทร์กานดา นนท์ กรรมการผู้จัดการ บริษัท เคทีบี ลิสซิง จำกัด** กล่าวว่า ในปีนี้ได้ตั้งเป้าการปล่อยสินเชื่อใหม่เอาไว้ 1.1 หมื่นล้านบาท โดยจะเน้นการปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ทุกประเภท จำนำทะเบียนรถ ปล่อยสินเชื่อให้กับรถบรรทุกที่ใช้ในการขนส่งเครื่องจักรและรถเช่า โดยได้ตั้งเป้ารถเช่าเอาไว้ 3,000 คัน จากปีที่ผ่านมามีรายได้ 2,500 คัน ซึ่งจะทำให้ความสำคัญทั้งเอกชนรายใหญ่และบริษัทข้ามชาติ สำหรับผลประกอบการในปี 53 บริษัทมียอดขายเชื่อคงค้างอยู่ที่ 15,000 ล้านบาท เติบโต 12-13% โดยมีกำไรสุทธิอยู่ที่ 303 ล้านบาท ในขณะที่ตั้งเป้าเอาไว้แค่ 250 ล้านบาท

## ■ S.S.K โซโน ทรัค เลือกไฟแนนซ์ให้ลูกค้า

คุณสุขสมเกียรติ เลือกสินค้าดี  
กรรมการผู้จัดการ บริษัท สุขศิริ  
มอเตอร์ จำกัด เปิดเผยว่า ด้วยนโยบาย  
ที่จะผลักดันทำให้ยอดขายรถ S.S.K.  
โซโน ทรัค ทำยอดขายได้ถึง 500 คัน ทาง  
บริษัทฯ จึงได้มีกลยุทธ์ช่วยเหลือไฟแนนซ์ให้  
กับลูกค้า โดยมี 3 ไฟแนนซ์เป็นแกนหลัก

คือ เคลสิซิ่ง ทิสโก้ และสินเอเซีย ที่จะ  
เข้ามาเสนอบริการลูกค้า

เมื่อบริษัทฯ ได้ทำการส่งเอกสารให้  
กับทั้ง 3 บริษัทสินเชื่อนี้แล้ว หากบริษัท  
ใดตอบกลับมาเร็วที่สุดทางบริษัทฯ จะส่ง  
ข้อมูลให้กับลูกค้าว่าดอกเบี้ยที่คิดมานั้น  
เป็นที่พอใจหรือไม่ หากทุกอย่างเป็นที่  
ตกลงก็สามารถส่งมอบรถให้กับลูกค้าไป  
ใช้ในธุรกิจได้ทันที

"นับแต่นี้ต่อไปบริษัทสินเชื่อไม่  
สามารถกำหนดเงื่อนไขให้กับลูกค้าต้อง  
ทำตามได้อีกต่อไปแล้ว แต่เป็นลูกค้าเอง  
ที่จะเป็นฝ่ายเลือกว่าเงื่อนไขของบริษัท  
สินเชื่อใคน่าใช้บริการมากที่สุด ในขณะที่  
นี้มีบริษัทสินเชื่อเกือบ 100 บริษัทให้  
ลูกค้าสามารถเลือกใช้บริการได้"

## ■ ทาทา ใจกว้างให้ลูกค้าเลือกสินเชื่อ

คุณอภิเชศ สีกะลิน รองประธาน  
บริษัท ทาทา มอเตอร์ (ประเทศไทย)  
จำกัด กล่าวว่า หลังจากที่ทางบริษัทฯ  
ได้นำเข้ารถบรรทุกทั้งเครื่องยนต์ NGV  
340 แรงม้า และเครื่องยนต์ดีเซล 420  
แรงม้า เข้ามาให้ลูกค้าได้ทดสอบตลาด  
นั้น ปรากฏว่าได้รับการตอบรับที่ดีจาก  
ลูกค้าเป็นอย่างมาก ทั้งมีการซ่อมแซม  
และปรับปรุงอุปกรณ์ต่างๆ ภายในรถให้  
เหมาะสมกับก๊าซ NGV ที่ผลิตในเมือง  
ไทยเป็นบางจุดที่ถือว่าน้อยมาก คาด  
ว่าการเปิดตัวในงาน BUS & TRUCK '11  
จะได้รับการตอบรับที่ดีแน่

ส่วนทางด้านสินเชื่อนั้นทางบริษัทฯ  
ได้วางสินเชื่อไว้ ด้วยการที่ลูกค้าสามารถ  
หาไฟแนนซ์มาตัวเอง โดยมีเงื่อนไขที่  
ลูกค้ากับไฟแนนซ์ต้องตกลงกันให้  
เรียบร้อยก่อน หลังจากนั้นทางไฟแนนซ์  
ต้องเป็นผู้จ่ายเงินค่ารถทั้งหมดให้กับ  
ทางบริษัท ด้านบริการหลังการขาย  
บริษัทจะดำเนินการตามแคมเปญที่ได้  
วางแผนไว้ทุกประการ

## “รถใหญ่ใช้กลยุทธ์สินเชื่อ”

หนังสือพิมพ์ Bus & Truck Section: News หน้า 1และ32 ฉบับวันที่ 16-30 กันยายน 2554