

## ● 'ธนภัทร' นั่งแทนแม่ทัพแห่ง 'MAN' ปรับยุทธศาสตร์ใหญ่ประเดิมยอด 100 คัน

ธนภัทร นั่งแทนแม่ทัพใหญ่ ขับเคลื่อนรถยนต์หือ MAN ปรับกลยุทธ์สู่กิจการรถใหญ่ในไทยรอบด้าน ลดราคาทุกรุ่น- ขยายศูนย์บริการ-เพิ่มดีลเลอร์ครอบคลุมทุกภูมิภาค พร้อมเติบโตเข้าร่วมแสดงสินค้าทุกงานทั้งปี ตั้งเป้าหมายยอดขายทั้งปี 100 คัน ประเดิมส่งมอบรถหัวลากรุ่นใหม่ MAN รุ่น TGS 33.400 Premium ให้กับลูกค้าเดือนกันยายนี

นายธนภัทร อินทวิพันธุ์ กรรมการบริหาร MAN Commercial Vehicle (Thailand) Co.,Ltd. หรือ MCVT และ TC Industrial Equipment (Thailand) Co.,Ltd. หรือ TCJET ในเครือต้นจาง ตัวแทนจำหน่ายรถบรรทุกและรถโดยสาร MAN ในประเทศไทย กล่าวว่ หลังจากทีตนเองได้รับมอบหมายให้ดูแลแบรนด์ MAN อย่างเต็มตัวจากต้นจางเมื่อช่วงพ.ค. ที่ผ่านมา โดยสัญญาไม่มีกำหนดอายุ (Indefinite Period) ทำให้ตนมีความทุ่มเทอย่างหนักในการทำตลาดเพื่อเสริมแกร่งให้กับแบรนด์ MAN สามารถแข่งขันในตลาดรถบรรทุกและรถบัสกับแบรนด์คู่แข่งได้อย่างมีศักยภาพในประเทศไทย จากในช่วงเวลากว่า 5 ปีที่ผ่านมาแม้รถบรรทุกและรถบัสของ MAN จะเข้ามาจำหน่ายในประเทศไทยแต่ก็ไม่ประสบความสำเร็จมากนัก เนื่องจากการทำตลาดขาดความต่อเนื่อง และไม่หือหวาจน



ธนภัทร อินทวิพันธุ์  
กรรมการบริหาร MAN Commercial  
Vehicle (Thailand) Co.,Ltd.



ไม่สามารถเข้าถึงลูกค้าคนไทย ดังนั้น  
วันนี้ตนเองจะเข้ามาปรับทัพครั้งใหม่  
อย่างยิ่งใหญ่

สำหรับกลยุทธ์การดำเนินธุรกิจ  
ต่อจากนี้ไปของรถบรรทุกและรถบัสของ  
MAN จะเริ่มต้นจากการปรับลดราคา  
ขายลงมาทั้งหมดในทุกรุ่น ซึ่งได้รับ  
การสนับสนุนจากทาง MAN APAC  
จากเดิมราคาขายรถหัวลาก MAN จะ  
อยู่ที่ 4-4.5 ล้านบาท ปรับลดลงมาอยู่  
3.5-3.9 ล้านบาท อย่างเช่น ตัว TGS  
400 แรงม้า เดิมราคาจำหน่ายอยู่ที่  
ประมาณ 4 ล้านบาท แต่ปัจจุบันปรับ  
ลดราคาลงมาที่ 3.9 ล้านบาท ขณะที่ตัว  
360 แรงม้าราคาจำหน่ายปรับ  
ลดมาอยู่ที่ประมาณ 3.6 ล้านบาท ซึ่ง  
ราคานี้สามารถสู้กับแบรนด์คู่แข่งที่มี  
โรงงานประกอบในไทยได้มากยิ่งขึ้น  
ทั้งนี้หากลูกค้าต้องการรถบรรทุกหรือ  
รถบัสในรุ่นที่มีราคาไม่สูงมากบริษัท  
มีทางเลือกให้กับลูกค้าอีกเช่นเดียวกัน  
โดยจะเป็นรถบรรทุก MAN รุ่น CLA  
ซึ่งนำเข้ามาทั้งคันจากโรงงาน MAN ที่  
อินเดีย ซึ่งมีทั้งรถมิคเซอร์ หัวลาก  
และรถดั้มพ์ (เฉพาะแชสซีส์) พร้อม  
กันนี้บริษัทได้นำเสนอเงื่อนไขพิเศษ  
ให้กับลูกค้าด้วยการแถมฟรีเช็กระยะ  
150,000 กม. หรือ 2 ปีทุกรุ่นทุกคัน  
ซึ่งเป็นการช่วยลูกค้าลดค่าใช้จ่ายให้  
มากที่สุด ส่วนลิขสิทธิ์บริษัทได้จับมือ  
เป็นพันธมิตรกับ K-Factoring สินเชื่อ  
ในเครื่องจักรไทยเรียบริบาย ขณะ  
เดียวกันถ้าลิขสิทธิ์รายอื่นๆ สนใจก็ยัง  
สามารถเข้ามาเจรจากันได้ นอกจากนี้  
บริษัทจะยังให้ความสำคัญกับการ  
เข้าร่วมการจัดแสดงโชว์รถบรรทุก  
ด้วยไม่ว่าจะเป็นงาน Concrete Asia  
2017 **Bus&Truck 2017** และ Motor  
Expo 2017 เพื่อทำการประชาสัมพันธ์

ให้ลูกค้าได้รับรู้ในวงกว้างมากขึ้น

ขณะเดียวกัน บริษัทได้เตรียม  
เปิดศูนย์ให้บริการเพิ่มเติมโดยต้นจ้งได้  
เตรียมเปิดศูนย์เพิ่มที่นครสวรรค์ใน  
เดือนสิงหาคม และสาขาที่เชียงใหม่ใน  
ช่วงปลาย รวมไปถึงการขายดีลเลอร์  
เพิ่ม ซึ่งเป้าหมายของปีนี้จะขายดีลเลอร์  
ให้ครบ 5 รายเพื่อให้ครอบคลุม  
ทุกภูมิภาค และในส่วนดีลเลอร์ใหญ่  
อย่าง K-MAN ปัจจุบันได้เปิดให้บริการ  
ที่สมุทรปราการเป็นศูนย์ขนาดใหญ่  
และครบวงจร นอกจากนี้บริษัทยังมี  
ที่ซื้อได้ฮับอีก 3 แห่ง คือโคราช ชลบุรี  
และสุราษฎร์ธานี ขณะที่ยอดขายปี  
นี้ตั้งเป้า 100 คัน โดยเตรียมส่งมอบ  
รถหัวลากรุ่นใหม่ MAN รุ่น TGS  
33.400 Premium ให้กับลูกค้า  
รายใหญ่ภาคเหนือ 20 คันในเดือน  
กันยายน

สำหรับด้านดีลเลอร์ใหญ่อย่าง  
คุณยุทธนา สมประยูร กรรมการ  
ผู้จัดการบริษัท เค-แมน. ออโต้ เซอร์วิส  
จำกัด ผู้แทนจำหน่ายและศูนย์ซ่อม  
บำรุงรถบรรทุกและรถโดยสารยี่ห้อ  
MAN จากประเทศเยอรมัน กล่าวต่อว่า  
K-MAN ได้เป็นดีลเลอร์จำหน่ายรถ  
บรรทุกและรถโดยสารให้กับยี่ห้อ MAN  
มาตั้งแต่ปี 2559 จนถึงปัจจุบันซึ่งตนเอง  
เชื่อว่าการที่คุณธันท์ เข้ามาเป็น  
ผู้บริหารแบรนด์ MAN ตนเชื่อว่ต่อจากนี้  
ไป MAN จะมีทิศทางที่ดีและมีอัตราการ  
เติบโตสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง 📈