

“นกแอร์”ปรับแผน ชิงลูกค้าไทยแอร์ฯ

ASTVผู้จัดการรายวัน - นกแอร์ขอเวลา 3 เดือน ดูพฤติกรรมลูกค้าหลัง ไทยแอร์เอเชีย ย้ายกลับมาสนามบินดอนเมือง เท 10 ล้านบาท อัปเดตแผนยุโรปล่าสุดท้าย ยอมรับเบื้องต้นต้องปรับจุดขายใหม่ ขณะเดียวกันก็มองเป็นโอกาสที่จะได้ฐานลูกค้าต่างชาติเพิ่ม ขณะที่โอเรียนท์ไทย เมีนแข่งขัน ขอดูอยู่วงนอก และเน้นธุรกิจเช่าเหมาลำ ล่าสุดเตรียมเพิ่มเส้นทางกรุงเทพฯ-กระบี่-ไซไซซ์

นายปิณยศ พิบูลสงคราม ผู้อำนวยการใหญ่ฝ่ายขายและการตลาด สายการบินนกแอร์ เปิดเผยว่า ทางสายการบินเตรียมปรับแผนการทำตลาดให้สอดคล้องกับการกลับมาเปิดบริการของสนามบินดอนเมือง และการย้ายกลับมาของสายการบินไทยแอร์เอเชียที่จะเริ่มตั้งแต่วันที่ 1 ต.ค.55 เป็นต้นไป

“ที่ผ่านมานกแอร์เป็นสายการบินเดียวที่ให้บริการอยู่ที่สนามบินดอนเมือง จึงใช้จุดขายในเรื่องของความสะดวก เรื่องการเดินทาง และการระยะทางที่จะเดินขึ้นเครื่องก็นิดเดียว แต่เมื่อจะมีสายการบินอื่นๆมาเปิดให้บริการเพิ่มเติมเราจะใช้จุดขายนี้ไม่ได้แล้ว”

ระยะแรก ช่วงไตรมาส 4 ปีนี้ คาดว่าจะใช้งบกว่า 10 ล้านบาท ซึ่งมากกว่าแผนเดิมที่วางไว้เล็กน้อย โดยวางแผนทั้งด้านสื่อสารประชาสัมพันธ์สร้างการรับรู้ในบริการหลักๆ ของนกแอร์ที่เป็นจุดแข็ง รวมถึงการกิจกรรมส่งเสริมการขาย

อ่านต่อหน้า **18**

“นกแอร์”

โดยการประชาสัมพันธ์ จะตอกย้ำในจุดแข็งของนกแอร์ที่มีอยู่เหนือคู่แข่งอื่น คือ ความคุ้มค่าเงิน เพราะนกแอร์มีบริการเครื่องดื่มและของว่างฟรี น้ำหนักกระเป๋าฟรี 15 กิโลกรัมต่อนอกจากนั้นจะเพิ่มกลยุทธ์ การแข่งขันเป็นรายเส้นทาง ขึ้นอยู่กับดีมานด์และชีพพลายในเส้นทางนั้นๆ

เบื้องต้นจะปรับงานและกิจกรรมเดิมที่มีอยู่ให้โดดเด่นขึ้น รอดช่วง 3 เดือนนับจากตุลาคมถึงธันวาคม ปีนี้ก่อน ว่า ผลจากการเปิดบริการสนามบินดอนเมืองแล้ว มีลูกค้าของนกแอร์ เปลี่ยนไปใช้บริการสายการบินอื่น

หรือไม่ ถ้าเปลี่ยนหรือมีผลอย่างมีนัยสำคัญก็ต้องมาปรับแผนการตลาด โดยบริษัทมีแผนสำรองไว้แล้วโดยจัดทำมาจากหลายสมมติฐาน เมื่อถึงเวลาจะนำออกมาใช้ได้ทันที

อย่างไรก็ตาม สถานการณ์ธุรกิจสายการบินต้นทุนต่ำ หรือโลว์คอสต์มีการเติบโตต่อเนื่อง เป็นเพราะลูกค้าเริ่มเข้าใจและชินกับการเดินทางโดยเครื่องบิน เพราะสะดวกรวดเร็ว ในราคาไม่แพงมากทำให้โหลดแพคเกจจิ้งที่ประหยัดกว่า 80% เพิ่มขึ้นจากปีก่อน โดยนกแอร์ยังเน้นให้บริการเส้นทางบินในประเทศ

ปัจจุบันนี้เรามีเที่ยวบินครอบคลุมทุกเส้นทางของทุกเมืองใหญ่และเมืองรองที่มีสนามบิน และการเปิดสนามบินดอนเมืองนี้

อาจเป็นโอกาสให้นักแอร์ขยายฐานลูกค้าต่างชาติจากปัจจุบันที่มีไม่ถึง 10%

โอเรียนท์ไม่ขอแข่งเชิงเพิ่มเส้นทางกระบี่

นายอุดม ตันติประสงค์ชัย ประธานที่ปรึกษาสายการบินโอเรียนท์ไทย กล่าวว่า ได้ย้ายมาใช้สนามบินดอนเมืองได้ 2 เดือน ลูกค้าก็ยังมาใช้บริการเป็นปกติ เพราะฐานลูกค้าของโอเรียนท์ไทยเหนียวแน่น เพราะ เป็นกลุ่มที่ไม่ชอบความยุ่งยากในเรื่องของราคาและการจอง ส่วนการแข่งขันที่จะเกิดขึ้นหรือไม่ หลังไทยแอร์เอเชียย้ายเข้ามาที่สนามบินดอนเมือง

โอเรียนท์ไทยขอเป็นผู้ดูสถานการณ์อยู่วงนอก เพราะรายได้กว่าครึ่งหนึ่งของธุรกิจมาจากการบินบริการเที่ยวบินเช่าเหมาลำ ส่วนเที่ยวบินโดยสาร ในประเทศไทย มีให้บริการ 4 เส้นทาง จากกรุงเทพฯ สู่ เชียงใหม่ เชียงราย ภูเก็ตและหาดใหญ่ แต่ไม่มีเส้นทางไปภาคอีสาน ส่วนไซไซซ์ปีนี้ เตรียมเพิ่มเส้นทางกรุงเทพฯ-กระบี่ เพราะทั้งภาคเอกชน และ ททท. ต้องการให้เปิดเพราะสนามบินภูเก็ตค่อนข้างหนาแน่นแล้ว ■