

# นกแอร์มั่นใจลูกค้าติดแบรนต์ตั้งเป้าปี'56ไทย1.2หมื่นล้าน

“นกแอร์” โผล่อก ออกหมัดสู้ “ไทยแอร์เอเชีย” ได้เข้าเป้า เผยผ่านจุดนำกลับที่สุดไปแล้ว หลังคู่แข่งย้ายมาปักหลักฐานบินดอนเมืองได้ 5 เดือน วางแผนตลาดปี'56 ตั้งเป้ายอดขายโตสุดในรอบ 9 ปีกว่า 50% ไทย 1.2 หมื่นล้านบาท พร้อมคัมแบ็กเส้นทางบินต่างประเทศในปี นี้ ขอแบ่งเด็กเส้นทางพม่าและเวียดนาม

นายปิณศ พิบูลสงคราม ผู้อำนวยการใหญ่ฝ่ายการขายและการตลาด สายการบินนกแอร์ เปิดเผยว่า ทิศทางของนกแอร์ ปีนี้มีแนวโน้มสดใสและดีเหมือนปีที่แล้ว ซึ่งเป็นปีแรกที่ไร้ปัจจัยลบทั้งการเมืองและน้ำท่วม โดยตั้งเป้ายอดขายที่ 1.2 หมื่นล้านบาท เติบโตกว่า 50% เป็นอัตราการขยายตัวสูงสุดในรอบ 9 ปี นับตั้งแต่ก่อตั้งนกแอร์มา เมื่อเทียบกับยอดขายปีที่แล้ว 8 พันล้านบาท

และมีอัตราบรรทุกผู้โดยสารเฉลี่ยกว่า 85% จากแผนการทยอยรับเครื่องบิน ในปีนี้ที่จะมีลำใหม่เข้ามา 4 ลำ เพื่อทดแทนเครื่องบินลำเก่าที่หมดสัญญาเช่า 4 ลำ โดยเป็นเครื่องบินโบอิง 737-800 ทั้งหมด มีจำนวนที่นั่ง 186 ที่นั่ง เพิ่มขึ้น 20-30% ทดแทนโบอิง 737-400 ซึ่งมีที่นั่งน้อยกว่าอยู่ที่ราว 150 ที่นั่ง รับมาแล้ว 2 ลำ เหลืออีก 2 ลำ ทำให้ปีนี้นกแอร์ยังมีฝูงบิน 16 ลำเท่าเดิม

โดยเครื่องบินโบอิง 737-800 ที่รับมาใหม่ตัวล่าสุด ถือเป็นลำที่ 10 มีการติดตั้งวิงเลตที่ปลายปีกเครื่องบิน ทำให้ลดการใช้น้ำมันได้ 3.5% ทั้งยังออกแบบระบบไฟภายในห้องโดยสารให้ปรับเปลี่ยนสีไปตามแต่ละสภาวะการบิน และออกแบบ

ช่องเก็บสัมภาระเหนือศีรษะใหม่ให้มีขนาดใหญ่ขึ้นกว่าเดิม และเพิ่มที่ว่างในห้องโดยสารเพิ่มมากขึ้น ซึ่งจุดขายเหล่านี้จะช่วยให้สามารถขายตัวบินได้ง่ายขึ้น และรับรู้ได้ถึงตำแหน่งตลาดของนกแอร์ที่ต้องการเป็นพรีเมียมโลว์คอสต์แอร์ไลน์

ส่วนแผนตลาดอื่น ๆ ปีนี้ นายปิณศกล่าวว่า จะเป็นอีกปีที่มุ่งเน้นนำเสนอแบรนต์นกแอร์ว่าเป็นสายการบินที่มอบความสะดวกสบายให้กับผู้โดยสารมากที่สุด โดยเตรียมเปิดตัวรูปแบบบริการใหม่ ๆ เพื่อต่อยอดภาพลักษณ์การเป็นสายการบินที่สะดวกสบาย เพราะลูกค้าเราส่วนใหญ่เป็นกลุ่มนักธุรกิจและข้าราชการซึ่งมีสัดส่วนกว่า 50% ของลูกค้านกแอร์ทั้งหมด ต้องการใช้นเวลาน้อยที่สุดในสนามบิน หลังจากออกไมบายเช็กอิน บริการ Nok Babe, Nok Dude ที่จะช่วยอำนวยความสะดวกแก่ลูกค้าที่



ปิณศ พิบูลสงคราม

ต้องการซื้อตัวบินไปแล้ว

ด้านแผนการเพิ่มเส้นทางบินใหม่และความถี่เที่ยวบิน หลังจากปีที่แล้วได้ใช้

เครื่องบินลำเล็กกระตุ้นดีมานด์ด้วยการเปิดเส้นทางบินดอนเมือง-แม่สอด (ตาก) และดอนเมือง-ชุมพร เมื่อเดือนที่แล้วได้ตัดสินใจเพิ่มเที่ยวบินใน 2 เส้นทางในวันที่ 1 มีนาคมนี้ เพื่อรองรับดีมานด์ที่มีมากขึ้น โดยเส้นทางบินไปแม่สอด จะเพิ่มเป็นวันละ 4 เที่ยวบิน จากปัจจุบันบินวันละ 2 เที่ยวบิน ส่วนเส้นทางชุมพร เพิ่มจาก 1 เป็น 2 เที่ยวบินต่อวัน

“ตลาดในประเทศเรากำลังศึกษาเส้นทางดอนเมือง-โประนองและกระบี่ ขณะที่เส้นทางบินระหว่างประเทศ กำลังศึกษาเส้นทางดอนเมือง-ย่างกุ้ง รับกระแสนักท่องเที่ยวหลังไหลไปพม่า ส่วนแผนบินไปเมืองจีนยังเป็นการให้บริการเที่ยวบินแบบเช่าเหมาลำไปเมืองซีอานและหนานจิง

นายปิณศกล่าวต่อไปว่า หลังจากสายการบินไทย แอร์เอเชียย้ายฐานปฏิบัติการบินมาที่สนามบินดอนเมืองเมื่อตุลาคมปีที่แล้ว ในช่วงแรกกังวลมากกว่าลูกค้านกแอร์จะเปลี่ยนใจไปใช้บริการของไทยแอร์เอเชีย แต่ 5 เดือนที่ผ่านมา จากผลวิจัยตลาดที่ระบุว่าลูกค้านกแอร์เปลี่ยนไปใช้บริการไทยแอร์เอเชีย 20% ขณะที่ลูกค้าไทยแอร์เอเชียเปลี่ยนมาใช้บริการนกแอร์ 25%

“ทั้งเราและคู่แข่งต่างก็สู้กันตามสไตล์ของแต่ละคน แอร์เอเชียเขาก็จะเน้นจุดขายเอฟเวอร์ไคย์ โลว์ไพรซ์ไป ส่วนของเราก็เน้นกลยุทธ์ต่อยอดการเป็นพรีเมียมโลว์คอสต์จากการนำเสนอบริการและโปรดักต์ที่ช่วยตอบโจทย์ โดยส่วนตัวมองว่า แม้ราคาตัวบินจะเป็นจุดแรกที่ลูกค้ามอง แต่สุดท้ายเรื่องแบรนต์ก็สำคัญที่จะช่วยลูกค้าตัดสินใจซื้อ” นายปิณศกล่าว