

บทที่ 4

กลยุทธ์การตลาด

ตลาดเป้าหมายและการวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์

ส่วนแบ่งการตลาด

เมื่อพิจารณากลุ่มลูกค้าเป้าหมายในธุรกิจของ A-Space You Car แล้วนั้น เราจะใช้การแบ่งกลุ่มการตลาดกับลักษณะด้านภูมิศาสตร์ คือ สถานที่รับบริการทำความสะอาดรถยนต์

เนื่องจากธุรกิจ A-Space You Car จะเน้นให้บริการเฉพาะในเขตกรุงเทพมหานคร ดังนั้นจึงมีการแบ่งพื้นที่ของกรุงเทพมหานครตามความหนาแน่นของประชากรออกเป็น 3 ระดับ ดังนี้

1. **พื้นที่ที่มีความหนาแน่นของประชากรสูง** มีความหนาแน่นของประชากรเฉลี่ยมากกว่า 9,000 คน ต่อตารางกิโลเมตร ได้แก่ เขตห้วยขวาง ดินแดง พญาไท ปทุมวัน รวมคำแหง และบางกะปิ

2. **พื้นที่ที่มีความหนาแน่นของประชากรปานกลาง** มีความหนาแน่นของประชากรเฉลี่ยอยู่ระหว่าง 4,000 - 9,000 คนต่อตารางกิโลเมตร ได้แก่ เขตตลิ่งชัน บางพลัด บางกอกใหญ่ สวนหลวง ประเวศ ปากเกร็ด ดอนเมือง บางเขน สาทร ยานนาวา และบางคอแหลม

3. **พื้นที่ที่มีความหนาแน่นของประชากรต่ำ** มีความหนาแน่นของประชากรเฉลี่ยต่ำกว่า 4,000 คนต่อตารางกิโลเมตร ได้แก่ เขตธนบุรี จอมทอง ราชบุรี นนทบุรี บางบัวทอง บางกรวย รามอินทรา ดอนเมือง บางแค หนองแขม และภาษีเจริญ

ตลาดเป้าหมายที่น่าสนใจ ได้แก่ ผู้บริโภคที่ทำการพักอาศัยในรูปแบบคอนโดมิเนียม อพาร์ทเมนท์ แมนชั่น ทาวน์เฮ้าส์หรือบ้านเดี่ยวที่มีขนาดพื้นที่จำกัด เนื่องจากการทำความสะอาดรถยนต์นั้นลูกค้าจำเป็นต้องมีพื้นที่ในการล้างรถ สำหรับบ้านเดี่ยวที่มีขนาดใหญ่หรือคฤหาสน์นั้นส่วนมากมักจะเป็นที่อยู่อาศัยของคนมีฐานะทางการเงินที่ดี และมักจะมีพนักงานขับรถหรือแม่บ้านทำความสะอาดรถให้อยู่แล้ว จึงอาจจะมีความจำเป็นน้อยครั้งมากที่จะมาทำการใช้บริการล้าง ขัดเคลือบสีรถกับทาง A-Space You Car หรืออาจจะมาทำการใช้บริการนั้นด้วยเนื่องมาจากทำการใช้ห้องรับรองลูกค้าที่ให้บริการในรูปแบบ Modern เป็นสถานที่นัดเจอเท่านั้นด้วยสาเหตุนี้เราจึงได้ทำการเลือกกลุ่มเป้าหมายที่มีการพักอาศัยในรูปแบบคอนโดมิเนียม อพาร์ทเมนท์ แมนชั่น ทาวน์เฮ้าส์หรือบ้านเดี่ยวที่มีพื้นที่อย่างจำกัด

สำหรับในการเลือกด้านเขตพื้นที่ในการให้บริการนั้น เนื่องจากทาง A-Space You Car เป็นธุรกิจที่เน้นการบริการล้างรถยนต์ ขัดเคลือบรถยนต์แบบมีคุณภาพและต้องการให้เป็นที่รู้จักในธุรกิจทำความสะอาด ขัดเคลือบสีรถทั่วไป A-Space You Car จึงเลือกที่จะเน้นให้บริการในเขตพื้นที่ที่มีความหนาแน่นของประชากรสูง เพื่อที่จะสร้างฐานลูกค้าให้มีขนาดกว้างต้องการให้เป็นที่รู้จักกับบุคคลทั่วไปที่ต้องการที่จะนำรถยนต์เข้ามาใช้บริการทำความสะอาด ขัดเคลือบสีรถยนต์ และต้องการให้ได้มีการรักษาระดับการให้บริการกับลูกค้าไว้ในระดับที่ดีที่สุดที่ทาง A-Space You

Car ได้ทำการกำหนดเอาไว้ในข้างต้น

การวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์

ในการวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ A-Space You Car ในด้านของคุณภาพ ด้านของราคา ความเชื่อถือและความสะดวกสบายในการเข้ารับบริการ A-Space You Car ในการบริการที่จะให้ผู้บริโภคยอมรับและการบริการที่มีคุณภาพนั้นในระบบการทำงานจะต้องมีคุณภาพและประสิทธิภาพด้วย เพื่อให้งานบริการที่ทาง A-Space You Car ส่งมอบให้กับลูกค้าได้สร้างความพึงพอใจและประทับใจในการเข้าใช้บริการกับทาง A-Space You Car โดยที่สามารถให้บริการได้อย่างมีประสิทธิภาพและทำการแก้ไขปัญหาให้กับลูกค้าได้อย่างดีด้วย ลูกค้าจึงจะเกิดความประทับใจและทำการจดจำใน A-Space You Car แล้วเป็นลูกค้าของเราตลอดไป

เนื่องจาก A Space You Car เป็นธุรกิจที่ให้บริการทำความสะอาด ชัดเคลือบสีรถยนต์ที่ใกล้สถานที่อยู่อาศัยและห้างสรรพสินค้า ดังนั้นการวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์จะเน้นหนักที่ปัจจัยในด้านคุณภาพในการล้าง ชัดเคลือบสี และความสะดวกสบายของผู้บริโภคเมื่อเทียบกับคู่แข่งพร้อมกับสร้างภาพลักษณ์ในด้านการให้บริการแบบมืออาชีพ และสามารถตอบสนองกับความต้องการของลูกค้าได้อย่างถูกต้อง รวดเร็ว และมีราคาใกล้เคียงกับคู่แข่งที่มีอยู่ในตลาดการบริการทำความสะอาดรถจักรยานยนต์ทั่วไปรวมไปถึงสถานที่รับรองลูกค้าเพื่อตอบสนองความต้องการกลับกลุ่มลูกค้าในยุคสมัยใหม่ที่ต้องการใช้ Internet อยู่ตลอดเวลา ดังนั้นในการวางตำแหน่งบริการของ A-Space You Car คือ “ทุกรายละเอียดการให้บริการ คือหัวใจของเรา”

เมื่อได้มีการเทียบ A-Space You Car กับผู้ที่ให้บริการทางด้านทำความสะอาดรถยนต์ในรายอื่น ๆ นั้นในด้านคุณภาพและความน่าเชื่อถือที่ลูกค้ามองมานั้น อาจที่จะอยู่ในระดับที่แตกต่างกัน เนื่องจากว่าทาง A-Space You Car จะมีความโดดเด่นในด้านของคุณภาพการทำความสะอาดและการให้บริการที่ประทับใจ โดยที่เราได้มีการให้ลูกค้ามีการประเมินคุณภาพในการเข้ารับใช้ทางบริการกับ A-Space You Car ด้วยตัวของลูกค้าเอง เพื่อที่จะทำเป็นใบ Check Sheet ให้กับลูกค้ากรอกทำการประเมินหลังจากการส่งมอบรถ แล้วอีกทั้งห้องรับรองของทาง A-Space You Car ที่ได้มีการจัดเตรียมไว้ให้กับลูกค้ามีความโดดเด่นเป็นอย่างมาก โดยทำการตกแต่งร้านให้มีความทันสมัยเป็นในรูปแบบ Modern เพื่อสร้างความแตกต่างให้ต่างไปจากห้องรับรองลูกค้าจากตามสถานที่บริการอื่นๆ อีกทั้งยังมีบริการเสริม Coffee Café, Wifi Internet และเครื่องดื่มต่าง ๆ ไว้เตรียมต้อนรับให้บริการลูกค้าโดยที่ลูกค้าสามารถทำเป็นสถานที่พบเจอได้ ซึ่งการให้บริการกล่าวมานี้ทาง A-Space You Car ของเราได้มีการให้บริการใกล้เคียงกับผู้บริการรายอื่น ๆ ซึ่งเป็นคู่แข่งในตลาด

กลยุทธ์การตลาด

ผลิตภัณฑ์ (Product)

ผลิตภัณฑ์ของ A-Space You Car นั้น เราจะใช้ผลิตภัณฑ์ ซึ่งเป็นน้ำยาของแมคไคววิก โดยจะเน้นเฉพาะด้านการบริการดูแลรถจักรยานยนต์ ทั้งล้าง ดูดฝุ่น ชัดเคลือบสี รวมถึงการเช็คสภาพรถเบื้องต้นฟรีทุกคน เช่น วัดระดับน้ำมันเครื่อง ระดับน้ำหม้อน้ำ น้ำฉีดกระจก ระบบไฟส่อง

สว่าง แบตเตอรี่ ใบบัดน้ำฝน และยางรถยนต์ เป็นต้น และทั้งนี้หลังจากที่ล้างรถเสร็จเราจะมีใบ Check Sheet ให้ลูกค้าได้ตรวจผลงาน การล้าง ขัดเคลือบรถด้วยตนเองได้ ว่าแต่ละจุดพนักงานมีการทำความสะอาดได้ดีแล้วหรือยัง หรือถ้ายังมีจุดที่ต้องแก้ไข เนื่องจากไม่ผ่านการตรวจสอบภาพงานโดยใบเช็คชี้ทจากลูกค้า เราก็จะนำกลับไปเช็คล้างอีกรอบหรือแก้ไขเฉพาะจุดเพื่อให้ได้คุณภาพที่ได้มาตรฐานและเป็นที่ยอมรับใจสูงสุด และยังมีบริการรับ-ส่งรถในรัศมี 2 กิโลเมตรโดยเราจะแบ่งการให้บริการได้ดังนี้

บริการล้างรถและดูแลผู้เช่าภายใน สามารถแบ่งการบริการออกเป็น 2 ชนิด คือ

1. ล้างภายนอกเป็นการบริการล้างรถเฉพาะด้านนอกตัวรถเท่านั้น ไม่ต้องเข้าไปทำความสะอาดภายในรถ ซึ่งเหมาะสำหรับผู้ที่เร่งรีบ ไม่ต้องการปรับเบาะ หรือจัดของภายในรถยนต์ใหม่หลังจากล้างรถ

2. ล้างและดูแลผู้เช่าเป็นการล้างรถและดูแลผู้เช่าภายในรถด้วย ซึ่งจะสะอาดทั้งภายนอกและภายในได้ในบริการเดียว

บริการขัดเคลือบสีรถยนต์ สามารถแบ่งการบริการออกเป็น 2 ชนิด คือ

1. บริการขัด – เคลือบสีรถยนต์ เป็นการบริการขัดคราบสกปรกที่ฝังแน่นอยู่บนผิวสีที่การล้างรถทั่วไปไม่สามารถจะกำจัดออกไปได้ และทำการเคลือบสีเพื่อถนอมสีรถอีกชั้นหนึ่ง

2. บริการเคลือบสีรถยนต์สีเดิมของรถ โดยไม่มีการขัดคราบสกปรกออกก่อน สามารถช่วยยืดอายุ และเพิ่มความเงางามบริการเบ็ดเตล็ดทั่วไป เช่นการเช็คสภาพเบื้องต้น เช่น บริการเปลี่ยนหลอดไฟรถยนต์ เปลี่ยนหัวเทียน ล้างหม้อน้ำ เดิมลมยางและเปลี่ยนยางใบบัดน้ำฝน A-Space You Car ยังให้ความสำคัญกับสินค้าที่นำมาใช้กับรถยนต์ของลูกค้า โดยมุ่งเน้นเลือกสรรผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ มีตรารายี่ห้อที่เป็นที่รู้จัก และคำนึงถึงสิ่งแวดล้อมเป็นสำคัญ เนื่องจากปัจจุบันเราพยายามลดมลภาวะเพื่อไม่ให้เคมีที่ใช้ในร้านเป็นสื่อในการทำลายสิ่งแวดล้อม โดยเด็ดขาด ลูกค้าจะต้องมั่นใจได้ว่าการบริการจะต้องไม่ทิ้งสิ่งที่ทำลายสภาพแวดล้อม โดยผลิตภัณฑ์ของ A-Space You Car จะมีคุณภาพสูงเทียบเท่าหรือดีกว่าคู่แข่ง แต่มีต้นทุนที่สามารถแข่งขันได้ เช่น น้ำยาล้างรถ จะสามารถขจัดคราบสกปรกได้หมดจด สามารถป้องกันการเกิดไฟฟ้าสถิตซึ่งช่วยลดปริมาณฝุ่นที่จะมาเกาะที่ผิวสีได้ และยังคงไม่ทำลายผิวสีด้วยสำหรับยาขัดเคลือบสีจะสามารถขจัดรอยขีดข่วนเล็ก ๆ น้อย ๆ และช่วยเพิ่มชั้นเคลือบผิวหน้าของสีรถเพื่อเพิ่มความเงางามอยู่ได้นานกว่า A-Space You Car จะส่งเสริมการให้ความรู้ด้านผลิตภัณฑ์แก่ลูกค้า เพื่อให้ลูกค้าเกิดความมั่นใจและไว้วางใจว่า การบำรุงรักษารถที่ดีจะทำให้รถอยู่ในสภาพที่จะใช้งานได้ยาวนาน และสามารถคงความสวยงามไว้ได้นานสูงสุด

ราคา (Price)

นโยบายราคาของ A-Space You Car ใช้หลักการที่ว่าโดยเฉลี่ยแล้วราคาจะเทียบเท่ากับราคาตลาดบวกด้วยมูลค่าเพิ่มของความสะอาดความประทับใจที่ลูกค้าได้รับ โดยลูกค้าจะยอมจ่ายส่วนต่างนี้ ดังนั้น สูตรการคำนวณราคาของ A-Space You Car จึงสามารถสรุปได้ดังนี้

A-Space You Car Price = ราคาตลาด + มูลค่าเพิ่มของความสะอาด ประทับใจที่ลูกค้าได้รับ อย่างไรก็ตาม ในการกำหนดราคาของบริการเป็นรายบริการจะพิจารณาถึงสถานะ

ตลาด และการส่งเสริมการตลาด อาทิ ค่าบริการบางรายอาจมีราคาเท่ากับหรือสูงกว่าตลาด เพื่อเป็นการดึงดูดให้ลูกค้ามาใช้บริการ เพื่อที่จะเสนอขายบริการอื่นๆ ซึ่งมีราคาแพงกว่าราคาตลาด เพิ่มเติมได้สำหรับข้อมูลราคาสินค้าและบริการของ A-Space You Car เปรียบเทียบกับคู่แข่ง สามารถสรุปได้ตามตาราง

ค่าบริการของ A-Space You Car เปรียบเทียบกับคู่แข่งหน่วย : บาท

รายการสินค้าและบริการ Car Care Express, MAX Auto Express, สถานีบริการน้ำมัน

1. ล้างรถภายนอก ราคา 80-150 บาท
2. ล้างรถพร้อมทั้งดูดฝุ่น ราคา 150-400 บาท
3. ซัด – เคลือบสี ราคา 800-2,000 บาท

เนื่องจากบริการของ A-Space You Car จะเน้นในด้านการบริการในรูปแบบทำความสะอาด นั่นคือ จะเน้นให้มีการบริการดูแลรักษารถยนต์ของลูกค้าแบบเป็นชุดบริการ ซึ่งสามารถเพิ่มความสะดวกรวดสบาย ประหยัดให้กับลูกค้า และเป็นการสร้างความภักดีในบริการของบริษัทฯ ได้ อีกทางหนึ่งด้วยเพื่อต้องการให้ลูกค้ากลับมาใช้บริการในครั้งต่อไป

ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)

ลักษณะกิจการของ A-Space You Car เป็นการให้บริการล้าง ซัดเคลือบสีรถ ซึ่งสถานที่ใกล้เคียงส่วนใหญ่เป็นที่พักอาศัยประเภทคอนโดมิเนียม บ้านเดี่ยวหรือทาวเฮาส์ ออฟฟิตโดยเฉพาะในย่านใจกลางเมือง โดยตั้งอยู่ในเขตดินแดง ด้านหน้าจะติดกับถนนพระราม 9 และตัวของโชว์รูมจะอยู่ตรงส่วนด้านล่างของอาคารจอดรถ A-Space Condo ซึ่งจะมีลักษณะต่อไปนี้

1. ตั้งอยู่ในเขตพื้นที่อาศัยของลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย มีความหนาแน่นของประชากรสูง (สำหรับการตั้งสาขาในปีแรก) และตั้งอยู่ในจุดที่การคมนาคมสะดวก
2. ต้องเน้นความสวยงามความทันสมัยในรูปแบบ Modern ในระดับของโชว์รูม เนื่องจากเป็นสถานที่ที่ลูกค้าจะเข้าไปใช้บริการและสามารถทำเป็นสถานที่นัดเจอ เพราะว่ามีบริเวณใกล้เคียงไม่มีพื้นที่ไหนที่สามารถทำการนัดหรือพบเจอได้เลย และถัดไปประมาณ 100 เมตร ห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัลกำลังทำการสร้างอยู่ ทั้งนี้เพื่อเป็นการรองรับตลาดที่จะเกิดขึ้นในอนาคตและเป็นการอำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการในโชว์รูม

การส่งเสริมการตลาด (Promotion)

A-Space You Car ได้มีการจัดการส่งเสริมการขายอย่างต่อเนื่องและมีการจัดปรับเปลี่ยนอยู่ตลอดเวลาเพื่อให้เหมาะสมกับในช่วงฤดูกาลหรือระยะเวลาในช่วงนั้น เพื่อเป็นการปรับเปลี่ยนกลยุทธ์วิธีต่างๆ เพื่อนำมาตอบสนองความต้องการของกลุ่มผู้บริโภคที่มีความเอาใจใส่และต้องการให้คุณภาพของรถยนต์ที่ทำการขับขึ้นนั้นให้มีความสดใสของตัวรถมีเงางามอยู่ตลอดเวลา ดังนั้น A-Space You Car จึงได้มีการจัดทำแผนกลยุทธ์ทางการส่งเสริมการตลาดขึ้น โดยสามารถทำการแบ่งออกได้เป็น แผนการทำประชาสัมพันธ์และแผนการจัดกิจกรรมส่งเสริมการ

ขายโดยมีรายละเอียดดังนี้

แผนการประชาสัมพันธ์

ในการจัดทำแผนการประชาสัมพันธ์ของทาง A-Space You Car นั้น ก็เพื่อที่จะต้องการสร้างการรับรู้และจดจำให้กับกลุ่มลูกค้าให้เป็นที่รู้จักกับกลุ่มคนทั่วไปเนื่องจากเป็นธุรกิจการทำความสะดวกสบายที่เป็นแบรนด์ใหม่ยังไม่เป็นที่รู้จักในกลุ่มคนทั่วไป ดังนั้น A-Space You Car จึงได้มีการจัดทำแผนการประชาสัมพันธ์ทั้งทางด้านสื่อภายในและสื่อภายนอกซึ่งยังรวมไปถึงในระบบสื่อ Internet โดยมีรายละเอียดต่อไปนี้

สื่อภายนอก

1. จัดทำแผ่นพับจำนวน 10,000 ชุด เพื่อเป็นการบอกข่าวสารถึงการเปิดการให้บริการในการให้บริการต่าง ๆ โดยจำนวน 5,000 ชุดแรกจะทำการนำไปสอดไว้ที่ตู้จดหมายที่ทาง A-Space Condo จัดเตรียมไว้ให้กับลูกบ้านที่ทำการพักอาศัยอยู่และรวมไปถึง Condo ใกล้เคียงที่อยู่รัศมี 2 กิโลเมตร ก่อนที่กิจการจะทำการเปิดให้บริการก่อนล่วงหน้าประมาณ 10 วัน และจำนวนอีก 5,000 ชุด จะนำไปแจกในช่วง 6 เดือนหลังจากต่อมา เพื่อเป็นการตอกย้ำความทรงจำกับกลุ่มผู้บริโภค

2. จัดทำป้ายโฆษณากลางแจ้ง โดยนำไปติดไว้ที่ได้สะพานข้ามโบสถ์แม่พระ ถนน ดินแดน-พระราม9 ซึ่งมีระยะทางก่อนถึงโชว์รูมประมาณ 1 กิโลเมตร จัดทำจำนวน 6 ป้ายด้วยกัน และยังนำไปติดไว้ที่ได้สะพานข้ามแยกพอร์จูนบริเวณด้านหน้าของโชว์รูมอีกจำนวน 6 ป้ายอีกด้วยโดยทำการเช่าพื้นที่ของกรุงเทพมหานครบริเวณใต้สะพานดังกล่าว เพื่อเป็นการสร้างการรับรู้และจดจำในตราของสินค้า

3. จัดทำป้าย Banner จำนวน 20 ชิ้น ด้วยกันและนำไปติดไว้ร้านค้าในรัศมี 2 กิโลเมตร โดยมีข้อความ รูปภาพ และสถานที่ที่ให้บริการของ A-Space You Car เพื่อเป็นการโฆษณาและประชาสัมพันธ์ให้กับกลุ่มลูกค้าในท้องถิ่นบริเวณใกล้เคียงให้ทราบถึงการให้บริการ

4. มีการนำรถของผู้ที่ถือหุ้นทั้งหมดและรถยนต์ที่เป็นส่วนของโชว์รูม นำไป Wrap รถทั้งหมด เพื่อที่จะใช้เป็นสื่อเคลื่อนที่ในการประชาสัมพันธ์ของร้านให้กับกลุ่มลูกค้าได้ทราบถึงของตราสินค้าและการให้บริการของทาง A-Space You Car

5. ทำการตัดสติ๊กเกอร์และนำไปติดรถยนต์ที่เข้ามาใช้บริการทำความสะอาดเสร็จแล้วทุกคันโดยสติ๊กเกอร์จะเป็นตราสัญลักษณ์ของร้านเพื่อเป็นการตอกย้ำและการรับรู้ของลูกค้าและยังเป็นสื่อเคลื่อนที่ให้กับบุคคลทั่วไปได้ทราบ

6. มีการเช่าพื้นที่ของสื่อโฆษณาแบบ Outdoor Media ซึ่งสื่อชนิดนี้สามารถทำการเคลื่อนไหวของข้อความและรูปภาพได้โดยที่เราจะจัดทำคลิปวิดีโอสั้น ๆ เพื่อเป็นการโฆษณาของการทำความสะอาดรถยนต์ที่ถูกต้อง โดยสื่อนี้จะอยู่ตรงบริเวณถนนพระราม 9 ตัดกับถนนรัชดาภิเษก ซึ่งมีการจราจรที่หนาแน่นตลอด 24 ชั่วโมง

7. มีการจัดสร้างทำเว็บไซต์ของร้านเพื่อเป็นการสนับสนุนและเป็นการเผยแพร่ข้อมูลและสร้างความสัมพันธ์ที่ดีให้กับกลุ่มผู้บริโภค

8. ทำการสมัคร Social Media ต่าง ๆ เพื่อเป็นการบอกกล่าวและประชาสัมพันธ์อีกทางให้กับ A-Space You Car และนอกจากนี้ยังมีการตอบคำถามให้กับผู้บริโภคได้อีกด้วย เนื่องจากเป็นการสื่อสารได้สองทาง อาทิเช่น Facebook เป็นต้น

9. มีการจัดทำ Direct Mail ไปถึงยังกลุ่มเป้าหมายโดยตรง โดยใช้ฐานประวัติของลูกค้าที่เคยให้ไว้กับทาง A-Space You Car ซึ่งมีการจัดส่งข้อความที่เป็นการโฆษณาและเชิญชวนให้มาใช้บริการและบอกกล่าวโปรโมชั่นของทางร้านเพื่อเป็นการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า

สื่อภายใน

1. มีการติดตั้งกระจกใสบริเวณด้านหน้าของโชว์รูมทั้งหมดเพื่อที่จะให้บุคคลภายนอกที่ขับรถผ่านไปมาเห็นการตกแต่งภายในร้านทั้งหมด เพื่อเป็นการกระตุ้นให้ผู้บริโภคเกิดความสนใจและอยากที่จะเข้ามาใช้บริการกับ A-Space You Car โดยมีการตกแต่งร้านในรูปแบบทันสมัยโดยมีห้องรับรองลูกค้าที่สวยงามและแตกต่างจากสถานที่อื่น ๆ โดยจัดทำแบบ Door and Window Interior

2. จัดทำตัว Mascot ขึ้น โดยใช้เป็นรูปทรงขวดน้ำยาทำความสะอาดรถยนต์ ที่มีขนาดใหญ่และง่ายต่อการมองเห็นและจดจำ นำไปวางไว้บริเวณประตูทางเข้าด้านหน้าของโชว์รูม เพื่อที่จะใช้เป็นสื่อด้านหน้าให้กับผู้ที่ทำการขับรถสัญจรไปมาบริเวณถนนพระราม9

3. มีการติดป้าย Banner ไว้ตรงบริเวณด้านข้างและด้านหน้าของโชว์รูมเพื่อใช้ในการกันแดดของตัวโชว์รูมและเป็นการสร้างการรับรู้และจดจำให้กับผู้ที่เดินผ่านไปมาและผู้ทำการขับรถยนต์บนถนนพระราม9

4. ทำการติดตั้งโทรทัศน์จอแบนไว้ในห้องรับรองลูกค้า ซึ่งในโทรทัศน์จะทำการพ่วงกับคอมพิวเตอร์ ซึ่งจะนำระบบ Computer Consumer Interactive Displays เข้ามาเกี่ยวข้องเพื่อที่จะทำการบอกกล่าวถึงข้อมูลสินค้าและการให้บริการภายในโชว์รูมให้กับลูกค้าได้ทราบ

5. บริเวณการให้บริการทำความสะอาดทุกจุด เพื่อที่จะต้องการให้ทราบถึงกระบวนการการให้บริการทำความสะอาดทุกขั้นตอนการให้บริการทำความสะอาดรถยนต์ของท่าน และยังเป็นการสร้างความเชื่อมั่นให้กับผู้บริโภคได้ว่าสีของตัวรถจะไม่มีร่องรอยขีดข่วนได้ ๆ จากการให้บริการกับ A-Space You Car โดยที่จอภาพจะไปปรากฏอยู่ที่ห้องรับรองลูกค้า

6. ในตัวของสถานที่ให้บริการมีการจัดรูปแบบของโชว์รูมให้มีความทันสมัยและแตกต่างไปจากสถานที่การให้บริการทำความสะอาดรถยนต์ทั่วไป เพื่อที่จะให้ตรงกับ Concept ของโชว์รูม โดยจะทำการเน้นกระจกใสและความทันสมัยเป็นหลัก

7. มีการจัดทำสติ๊กเกอร์เป็นรูปทรงที่เป็นตราสัญลักษณ์ของร้าน นำไปติดไว้ที่ที่เป็นกระจกทุกบานทั้งทางด้านหน้าของโชว์รูมและด้านข้างของโชว์รูม เพื่อเป็นการตอกย้ำให้กับผู้บริโภค

8. อุปกรณ์ที่อำนวยความสะดวกและที่ให้บริการกับลูกค้าทุกอย่างจะต้องมีตราสัญลักษณ์ของร้าน อาทิเช่น แก้วชา แก้วกาแฟ จะต้องมิตราสัญลักษณ์ของร้าน ซึ่งมีการจัดทำขึ้นเป็นพิเศษเพื่อเอาไว้เป็นการรองรับลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการกับ A-Space You Car ทั้งนี้ก็เพื่อเป็นการสร้างภาพลักษณ์ที่ดีที่ผู้บริโภคจะมองมายัง A-Space You Car

9. การจัดตกแต่งด้วยไฟ Sing Lighted Indoor จะทำการนำเข้ามาประดับเพื่อที่จะให้

เกิดความสวยงามและสร้างความสนใจมากยิ่งขึ้นในยามค่ำคืน โดยใช้ไฟเป็นตัวอักษรเป็นไฟวิ่ง โดยที่จะนำเข้ามาประดับเฉพาะในช่วงฤดูกลางและเทศกาลเท่านั้น อาทิเช่น เทศกาลสงกรานต์ เทศกาลคริสมาส เป็นต้น

10. จัดทำการติดตั้งกล่องไฟขนาดใหญ่ ติดตั้งไว้ในโชว์รูมบริเวณพื้นผนังด้านหลัง เพื่อที่จะเป็นการสร้างการรับรู้และจดจำให้กับผู้ที่เข้ามาใช้บริการและผู้ที่ขับรถผ่านไปมาบนถนน พระราม9 ในยามค่ำคืนเนื่องจากจะทำการเปิดป้ายไฟในยามกลางคืน เนื่องจากตัวของโชว์รูม เป็นกระจกใสจะทำให้ผู้ที่อยู่ภายนอกมองเห็น

แผนกิจกรรมส่งเสริมการขาย

ในการจัดทำแผนกิจกรรมส่งเสริมการขายของทาง A-Space You Car ก็เพื่อที่จะต้องการเร่งการตัดสินใจในการเข้ามาใช้บริการและยังเป็นสร้างภาพลักษณ์ ตอกย้ำการรับรู้และจดจำให้กับทาง A-Space You Car อีกด้วย ด้วยมีวิธีการดำเนินการดังนี้

1. การจัดทำสมัครสมาชิกรายเดือนและรายปีให้กับลูกค้าในราคาพิเศษ ซึ่งคิดแล้วค่าใช้จ่าในการให้บริการต่อครั้งมีราคาที่ถูกกว่าในการใช้บริการต่อครั้ง เพื่อเป็นการกระตุ้นให้เกิดการตัดสินใจเร็วขึ้นและรักษาลูกค้าให้กลับมาใช้บริการในครั้งต่อไป

2. ให้สิทธิพิเศษในช่วงเปิดกิจการในเดือนแรก คือลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการในการล้างรถกับเราหนึ่งครั้งแรกจะได้สิทธิการบริการในครั้งต่อไปในอัตราค่าบริการครึ่งราคา

3. จัดทำการส่งเสริมการขายด้วยการนำรถเข้ามาใช้บริการในการล้างรถแบบดูดฝุ่นขึ้นไป เมื่อใช้บริการครบ 10 ครั้ง ฟรี 1 ครั้ง ตลอดระยะเวลาในช่วงฤดูร้อนและฤดูหนาว

4. จัดทำการส่งเสริมการขายล้างรถบุฟเฟต์เหมาะจ่ายตลอดระยะเวลาในช่วงฤดูฝน

5. จัดทำบัตรสะสมแต้มเพื่อลูกค้านำไปเป็นสิทธิในการแลกของที่ระลึกซึ่งเป็นสินค้าพรีเมียร์ที่ทาง A-Space You Car จัดทำขึ้นมาเฉพาะแล้วเราจะได้รับทราบฐานข้อมูลของลูกค้า เพื่อเป็นการทราบประวัติในการเข้ามาใช้บริการครั้งนั้น ๆ ด้วย

6. มีการจัดส่งข่าวสารให้สมาชิกเป็นประจำทุกเดือน ซึ่งอาจจะเป็นข่าวสารเกี่ยวกับกิจกรรมส่งเสริมการขายในรายเดือนนั้น ๆ หรือหัวข้ออาจเกี่ยวข้องกับข่าวหรือเกร็ดความรู้เกี่ยวกับการดูแลรักษารถยนต์

7. มีการจัดส่งการ์ดอวยพรพร้อมคุกกี้ขนาด 30 เปอร์เซ็นต์ มอบให้กับลูกค้าเป็นของขวัญพิเศษให้กับลูกค้าที่เป็นสมาชิกในวันเกิดเพื่อเป็นการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีและเอาใจใส่ลูกค้าสร้างความภาคภูมิใจให้กับตราสินค้าและรักษาลูกค้าไม่ให้เปลี่ยนไปใช้บริการที่อื่น