



22 APR, 2020

## Sansiri sells via Multi-Channel (18 Apr to 1 May 20)

Siam Turakij, Thailand

Page 1 of 1

# 'แสนสิริ'ลุยขายผ่าน Multi-Channel > เดินหน้าเปิด 12 โครงการแนวราบ

แสนสิริ เดินหน้ารุกตลาดแนวราบ ปักธงแบรนด์สิริ เฟลส-อณาสิริ-สราญสิริ เจาะกลุ่มเรียล ดีมานด์ และคนที่อยากมีบ้านหลังแรก ประกาศรักษาความเป็นผู้นำในแบรนด์พรีเมียม บูราสิริ และ เศรษฐสิริ เพื่อรับกลุ่ม New Demand จากไลฟ์สไตล์ Social Distancing บุกไตรมาส 2 ด้วยการขายผ่าน Multi-Channel พร้อมตอบโจทย์คนอยากมีบ้านในยุคโควิด กับแคมเปญผ่อนให้สูงสุด 24 เดือน 62 โครงการพร้อมอยู่ เริ่ม 3 เมษายน-30 มิถุนายน 2563

นายอานัติ กิตติกุลเมธี รองกรรมการผู้จัดการฝ่ายพัฒนาโครงการแนวราบ บริษัท แสนสิริ จำกัด (มหาชน) เปิดเผยว่า จากในไตรมาสแรกปีนี้ แสนสิริทำยอดขาย 11,000 ล้านบาท โดยคิดเป็นยอดจากกลุ่มโครงการแนวราบกว่า 4,800 ล้านบาท หรือ 44% ของยอดขายที่ทำได้ในไตรมาสแรก สะท้อนความเชื่อมั่นจากลูกค้าที่ยังมีต่อเนื่อง

ล่าสุด ไตรมาส 2 นี้บริษัทปักธงเดินหน้ารุกสู่เป้าหมายผู้นำตลาดแนวราบ ตอบรับความต้องการของกลุ่มลูกค้าเรียล ดีมานด์ ด้วยการวางแผนเปิดตัวโครงการแนวราบในปี 2563 จำนวนทั้งสิ้น 12 โครงการ มูลค่ารวม 15,200 ล้านบาท แบ่งเป็นบ้านเดี่ยว 6 โครงการ มูลค่ารวม 8,600 ล้านบาท ทาวน์โฮมและมิคซ์โปรเจกต์อีก 6 โครงการ มูลค่ารวม 6,600 ล้านบาท โดยตั้งเป้าเป็นผู้นำตลาดแนวราบใน 3 ปี



ทั้งนี้ กลยุทธ์ที่แสนสิริจะต่อยอดสู่เป้าหมายที่วางไว้ ได้แก่ 1 พัฒนาโครงการที่อยู่อาศัย ครอบคลุมความต้องการที่หลากหลาย ทั้งการโฟกัสในตลาดกลุ่มใหญ่ที่มีดีมานด์ (Mass Market) ภายใต้แบรนด์สิริ เฟลส, อณาสิริ และ สราญสิริ เจาะกลุ่มเรียล ดีมานด์ และคนที่อยากมีบ้านหลังแรก ขณะเดียวกัน รักษาความเป็นผู้นำในแบรนด์ระดับบน อาทิ บูราสิริ และ เศรษฐสิริ เพื่อรับกลุ่ม New Demand จากกลุ่มลูกค้าที่เข้าเยี่ยมชมโครงการที่ต้องการมีบ้านใหม่เพื่อแยกครอบครัวหรือต้องการบ้านที่มีพื้นที่กว้างขึ้น ซึ่งเป็นผลจากไลฟ์สไตล์ในรูปแบบ Social Distancing นอกจากนี้ บริษัทยังมีแผนเปิดตัวบ้านรูปแบบใหม่ รวมทั้งโครงการแนวคิดใหม่ในปีนี้ เพื่อรองรับดีมานด์และ

ความต้องการที่ตอบโจทย์ insights ของลูกค้าเฉพาะกลุ่มมากขึ้น

"ในปี 2563 นี้แสนสิริรุกเปิดแบรนด์สิริ เฟลส ที่อยู่ในระดับราคา 3-5 ล้านบาท รวมทั้งแบรนด์เศรษฐสิริ, บูราสิริ และ สราญสิริ เพื่อตอบโจทย์ความต้องการที่อยู่อาศัยระดับราคา 10-20 ล้านบาท" นายอานัติ กล่าว

นอกจากนี้ ด้วยสถานการณ์ปัจจุบันและความเข้าใจใน Customer Insight บริษัทจึงได้เปิดตัวแคมเปญในช่วงไตรมาส 2 "แสนสิริผ่อนให้ สูงสุด 24 เดือน" เพื่อช่วยให้ลูกค้ามีบ้านง่ายขึ้น โดยแสนสิริผ่อนให้ ทั้งต้น ทั้งดอก นานสูงสุด 24 เดือน ครอบคลุม 62 โครงการพร้อมอยู่ ทั่วประเทศ พร้อม ฟรีค่าส่วนกลางนานสูงสุด 1 ปี, Give Voucher สูงสุด 100,000 บาท



สำหรับโครงการบ้านเดี่ยวและทาวน์โฮม และฟรีค่าส่วนกลางนาน 2 ปี สำหรับ คอนโดมิเนียมพร้อมอยู่ (เงื่อนไขเป็นไปตามที่บริษัทกำหนด) เริ่มตั้งแต่วันที่ 3 เมษายน ถึง 30 มิถุนายน 2563 นี้

อีกทั้งกระตุ้นการขายเพื่อให้เป็นไปตามเป้าหมาย โดยเปิดขายในทุกช่องทาง ตอบโจทย์คนอยากมีบ้านในยุคโควิด ด้วย Multi-Channel ชื่อและเยี่ยมชมโครงการง่ายแค่ปลายนิ้ว ได้แก่ ช่องทางที่ 1 : Sansiri Virtual Sales Gallery เยี่ยมชมโครงการเสมือนจริงบน [www.sansiri.com](http://www.sansiri.com), แสนสิริ ไลน์ ออฟฟิเชียล ช่องทางที่ 2 Line Official Account ผู้ซื้อสนใจโครงการไหน แชทคุยได้ตลอดที่ @Sansiriplc ช่องทางที่ 3 Facebook Sansiri PLC ทักผ่าน inbox ได้เลย ช่องทางที่ 4 Visit Site เยี่ยมชมโครงการแบบ private tour ช่องทางที่ 5 Online Booking จองคอนโดออนไลน์ได้ง่ายๆ ตลอด 24 ชั่วโมง และช่องทางที่ 6 Call Centre โทร.1685

จากแผนการดำเนินงานดังกล่าว บริษัทเชื่อมั่นว่า จะสามารถสร้างยอดขายในช่วงไตรมาส 2 ได้ถึง 8,500 ล้านบาท ตามที่วางไว้ โดยแบ่งเป็นยอดขายโครงการแนวราบ 4,500 ล้านบาท และยอดขายโครงการคอนโดมิเนียม 4,000 ล้านบาท นายอานัติ กล่าวในที่สุด