



11 MAY, 2020

## Real Estate business adjust marketing strategies with a focus on Digital Online, to prevent the outbreak of COVID-19 (Apr 20)

Money Life, Thailand

Page 1 of 4

# ค้าขายออนไลน์ แก้เกมวิกฤตโควิด-19 จัดแคมเปญการตลาดออนไลน์/ผ่าน Live

จากมาตรการของรัฐบาลในเรื่องการเว้นระยะห่างทางสังคม หรือ 'Social Distancing' เพื่อป้องกันการแพร่ระบาดของไวรัสโควิด-19 (COVID-19) ส่งผลกระทบต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ในการเยี่ยมชมโครงการเพื่อตัดสินใจซื้อ หลายบริษัทจึงต้องปรับกลยุทธ์ด้านการตลาด มุ่งไปด้านดิจิทัลออนไลน์มากขึ้น รวมถึงออกบริการใหม่ๆ เช่น การชมโครงการผ่าน Live สดแบบเรียลไทม์ รวมถึงการออกโปรโมชั่นเพื่อกระตุ้นการตัดสินใจซื้อของลูกค้า



สุพัตรา เป้าเปี่ยมทรัพย์  
ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บมจ.พุกา เรือเอสเตท

### 'พุกา' จัดโปรเร่งโอน ต้นดิจิทัลช่วยขายเต็มสูบ

สุพัตรา เป้าเปี่ยมทรัพย์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บมจ.พุกา เรือเอสเตท เปิดเผยว่า จากสถานการณ์การแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโควิด-19 ที่ทวีความรุนแรงขึ้น บริษัทฯ ได้จัดตั้งทีมงานชุดพิเศษเพื่อติดตามและประเมินสถานการณ์อย่างใกล้ชิดเป็นรายวัน และได้เร่งปรับแผนการดำเนินธุรกิจใหม่เพื่อรับมือสภาวะวิกฤติดังกล่าวอย่างเข้มข้น โดยเฉพาะการรักษาสภาพคล่อง รวมถึงการบริหารค่าใช้จ่ายทุก

ประเภทภายในองค์กรให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด มีการทบทวนแผนการเปิดโครงการใหม่โดยเน้นขายโครงการที่เป็น Inventory และควบคุมปริมาณก่อสร้างให้สมดุล พร้อมกันนี้ได้จับมือกับธนาคารพันธมิตรหลายแห่งจัดแคมเปญพิเศษเพื่อเร่งการโอน อาทิ ฟรีดอกเบี้ยนาน 2 ปี หรือดอกเบี้ยอัตราพิเศษ รวมถึงบริการวางแผนทางการเงิน เป็นต้น

ในด้านกลยุทธ์การตลาดและการขาย จะเน้นใช้ช่องทางดิจิทัลต่างๆ ในการสร้างประสบการณ์การขายแบบไร้รอยต่อให้ลูกค้ารู้สึกเหมือนได้เยี่ยมชมโครงการเองที่บ้าน เป็นการอำนวยความสะดวกสบายให้กับผู้บริโภคที่ต้องการบ้านในช่วงนี้ อาทิ Facebook Live พาเยี่ยมชมโครงการพร้อมมอบโปรโมชั่นพิเศษ โดยนำร่องทวนโซมท่าเลศกยภาพหลายโครงการทั้งแบรนด์บ้านพุกา พุกาวิลล และเดอะคอนเนค ซึ่งได้ปรับใช้กลยุทธ์นี้ไปก่อนหน้านี้แล้ว ได้ผลตอบรับเป็นอย่างดี และยังช่วยบริหารค่าใช้จ่ายด้านการตลาดได้อย่างมีประสิทธิภาพ

นอกจากนั้นแล้วยังได้เปิดแพลตฟอร์มการจองบ้านออนไลน์พร้อมราคาและเงื่อนไขสุดพิเศษ (Hot Deals) ผ่านทาง [www.pruksa.com](http://www.pruksa.com) และยังมีการจัดแคมเปญพิเศษเพื่อกระตุ้นการตัดสินใจซื้อ และสื่อสารผ่านทาง Facebook Live รวมถึงการให้บริการผ่าน Line ที่มีผู้สนใจอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ยังเป็นโอกาสที่ดีสำหรับผู้ที่ต้องการมีรายได้เสริมในช่วงนี้ สมัครเป็นนายหน้าขายอสังหาฯ (Freelance Broker) ไม่จำเป็นต้องมีประสบการณ์การขายมาก่อน โดยจะได้รับค่าคอมมิชชั่นจากการขายอยู่ที่ 2.5%

### 'Ananda iStore' 3 ช่องทางใหม่ ข้อปแบบไร้ขีดจำกัด

ชานนท์ เรืองกฤตยา ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และกรรมการผู้จัดการใหญ่ บมจ.อนันดา ดีเวลลอปเม้นท์ กล่าวว่า บริษัทฯ ได้ปรับแผนรับมือสถานการณ์กำลังซื้อที่ชะลอตัว โดยการเปิดช่องทางการขายผ่านทางออนไลน์ ด้วยการเปิดตัว 'Ananda iStore' กับ 3 ช่องทางออนไลน์ เพื่อให้ลูกค้าสามารถจับจองเป็นเจ้าของทั้งบ้านและคอนโดมิเนียมติดรถไฟฟ้าได้ตลอด 24 ชั่วโมง ซึ่งเป็นกลยุทธ์การตลาดเพื่อผลักดันยอดขายในช่วงนี้ พร้อมตอบโจทย์พฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนไป และรองรับดีมานด์ในตลาดที่ยังมีอยู่สูง ดังนี้

1. ANANDA ONLINE BOOKING เป็นการย้าย Sales Gallery มา





11 MAY, 2020

## Real Estate business adjust marketing strategies with a focus on Digital Online, to prevent the outbreak of COVID-19 (Apr 20)

Money Life, Thailand

Page 2 of 4

ไว้ในมือคุณผ่านออนไลน์ platform จากนั้นค้นหา เชื่อมต่อ  
ทุกการบริการครบจบในที่เดียว ให้คุณเลือกซื้อได้ทั้งโครงการ  
บ้าน-คอนโดมิเนียมใกล้รถไฟฟ้า ตลอด 24 ชม. ทุกที่ทุกเวลา  
ที่ <https://onlinebooking.ananda.co.th> พร้อมจองง่าย ๆ  
เพียงไม่กี่ขั้นตอน

**2. FACEBOOK ANANDA DEVELOPMENT** การเปิด  
FACEBOOK SHOP ที่พร้อมตอบทุกแชทผ่าน FACEBOOK  
MESSENGER ซึ่งอยู่บ้านก็สามารถเลือกซื้อได้ทั้งโครงการ  
บ้านและคอนโดมิเนียมใกล้รถไฟฟ้าเพียงทักแชทสอบถาม  
ข้อมูลผ่านทาง FACEBOOK MESSENGER (คลิก <http://m.me/ananda.pcl>) และเชื่อมต่อการจองโครงการที่สนใจผ่าน  
FACEBOOK SHOP ([www.facebook.com/pg/ananda.pcl/shop](http://www.facebook.com/pg/ananda.pcl/shop)) ที่ทำให้ทุกอย่างง่ายกว่าที่เคย

**3. LINE OA 'CHAT & SHOP'** เปิดช่องทางใหม่ให้คุณ  
แบบ Exclusive กับ แชท 1 ต่อ 1 พร้อมบริการผู้ช่วยส่วน  
ตัว สอบถามและพูดคุยตรงกับเซลล์ได้ทุกโครงการ ผ่าน LINE  
OA 6 แบนด์ ASHTON (@ashtoncondo), IDEO Q (@ideoqcondo), IDEO MOBI (@ideomobicondo), IDEO  
(@ideocondo), ELIO (@eliocondo), UNIO (@unio) และ  
ANANDA HOUSING (@anandahousing) และไม่พลาดทุก  
ข่าวสารผ่าน ANANDA LINE OA (@Ananda\_Development) ตอบโจทย์ข้อป่วนผ่าน LINE OA กับ SPECIAL DEAL  
ห้องคัสพิเศษ ราคาพิเศษ ส่วนลดพิเศษ ได้ที่ LINE OA ของ  
แต่ละแบรนด์ และเตรียมพบ LINE MY SHOP ข้อป่วนผ่าน LINE  
OA ทุกช่องทาง 24 ชม. ครึ่งแรก เร็ว ๆ นี้

นอกจากนี้ ยังมั่นใจกับการเข้าสู่ระบบจองซื้อ ANANDA  
PAYMENT GATEWAY ให้คุณชำระเงินได้ง่าย ๆ ผ่านระบบ  
transaction ที่สะดวก ปลอดภัย มีหลักฐานถูกต้องครบถ้วน

"ทั้งนี้ ลูกค้าสามารถใช้ช่องทางออนไลน์เข้าเยี่ยมชม  
รวมถึงการจองซื้อได้ทันที ในส่วนของสำนักงานขาย  
ยังเปิดให้เข้าชมโครงการได้ตามปกติ พร้อมมาตรการ  
ป้องกันการแพร่ระบาดตามมาตรฐานกระทรวง  
สาธารณสุข เพื่อให้ทุกท่านได้เข้าชมอย่างปลอดภัย"

### Flash Deal! มาไว ไปไว ไม่รอ! กับ Supalai Online Booking

โดยเฉพาะ ตั้งมติธรรม กรรมการ  
ผู้จัดการ บมจ.ศุภาลัย เปิดเผยว่า บริษัทฯ  
ได้ออกแคมเปญ 'Flash Deal! มาไว  
ไปไว ไม่รอ!' กับ Supalai Online  
Booking' เพิ่มความสะดวกสบาย  
ให้ลูกค้าที่ยังมีความต้องการที่อยู่  
อาศัย เพียงจองได้ง่ายๆ ผ่านช่อง  
ทาง Supalai Online Booking  
ตลอด 24 ชั่วโมง และเป็นครั้งแรกที่



Insider: ถึงกับดี๊ดี กรรมการผู้จัดการ บมจ.ศุภาลัย



บริษัทฯ นำหลายโครงการมาให้ลูกค้าเลือกซื้อพร้อมๆ กัน  
เพื่ออำนวยความสะดวกง่าย ปลอดภัย คุ่มค่า สำหรับลูกค้าที่  
สนใจจองโครงการต่างๆ ของศุภาลัย โดยในเฟสแรก บริษัทฯ  
ได้นำโครงการคอนโดมิเนียมสร้างเสร็จ จำนวน 13 โครงการ  
มูลค่า 200 ล้านบาท ในหลากหลายทำเลทั้งกรุงเทพฯ และ  
ปริมณฑล มาร่วมในแคมเปญนี้

อีกทั้งเพื่อเปิดประสบการณ์ในการจองโครงการคุณภาพของ  
ศุภาลัยทั้งคอนโดมิเนียม บ้านเดี่ยว และทาวน์โฮม แบบไม่  
ต้องเดินทางไป Sales Gallery ผ่าน Supalai Online  
Booking ที่มีการคัดสรรยูนิตพิเศษและแปลงสวยโดน  
ใจมาให้เลือก ในราคาและเงื่อนไขสุดพิเศษ (ราคา  
ถูกกว่าจองที่โครงการ) เฉพาะยูนิตและแปลงที่บริษัท  
กำหนด ได้ที่ <https://booking.supalai.com/>

### 'Sansiri Multi-Channel' ตอบโจทย์คนอยากมีบ้านยุคโควิด

อานันท์ กิตติกุลเมธี รองกรรมการผู้จัดการ  
ฝ่ายพัฒนาโครงการแนวราบ บมจ.แสนสิริ  
กล่าวว่า จากความเข้าใจถึงสถานการณ์  
ปัจจุบัน และความเข้าใจใน Customer  
Insight บริษัทฯ ได้เปิดตัวแคมเปญในช่วง  
ไตรมาส 2 'แสนสิริผ่อนให้ สูงสุดถึง 24 เดือน'  
เพื่อช่วยให้ลูกค้ามีบ้านง่าย ไม่มีภาระค่าใช้จ่ายใน  
การผ่อนที่อยู่อาศัย สบายใจได้นานตลอดระยะเวลา  
2 ปี และสามารถนำเงินไปใช้จ่ายอื่นได้ เพราะ





11 MAY, 2020

## Real Estate business adjust marketing strategies with a focus on Digital Online, to prevent the outbreak of COVID-19 (Apr 20)

Money Life, Thailand

Page 3 of 4



อาพิชิต กิตติคุณวงศ์  
รองกรรมการผู้จัดการฝ่ายพัฒนาโครงการเนอราบบ มหานคร

แสนสิริผ่อนให้ ทั้งต้น ทั้งดอก นานสูงสุด 24 เดือน ครอบคลุมถึง 62 โครงการพร้อมอยู่ ทั่วประเทศ พร้อมรับ ข้อเสนอดีๆ อาทิ ฟรีค่าส่วนกลางนานสูงสุด 1 ปีพร้อมรับ Give Voucher สูงสุด 100,000 บาท สำหรับโครงการ บ้านเดี่ยวและทาวน์โฮม และฟรีค่าส่วนกลางนาน 2 ปี สำหรับคอนโดมิเนียมพร้อมอยู่จากแสนสิริ โดยเงื่อนไข เป็นไปตามที่บริษัทกำหนด ตั้งแต่นั้นถึง 30 มิถุนายนนี้

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังรุก การขายในทุกช่องทางเพื่อตอบ โจทย์คนอยากมีบ้านในยุค โควิด ด้วย Multi-Channel ขายครบในทุกช่องทาง และซื้อ และเยี่ยมชมโครงการ ง่ายแค่ ปลายนิ้ว ได้แก่ ช่องทางที่ 1 : Sansiri Virtual Sales Gallery เยี่ยมชมโครงการเสมือนจริงบน www.sansiri.com, แสนสิริ ออนไลน์ ออฟฟิเชียล ช่องทางที่ 2 Line Official Account สนในโครงการ ไทน์ แชนคูล์ได้ตลอดที่ @Sansiri-plc ช่องทางที่ 3 Facebook Sansiri PLC เกาะติดทุกข่าวสาร ทักผ่าน inbox ได้เลย ช่องทางที่ 4 Visit Site เยี่ยมชมโครงการแบบ

private tour ที่ทั้งปลอดภัยและเป็นส่วนตัว ช่องทางที่ 5 24 Hrs. Online Booking จองคอนโดออนไลน์ได้ง่ายๆ ตลอด 24 ชั่วโมง และช่องทางที่ 6 Call Centre อยากรู้เรื่องไหน แสนสิริพร้อมดูแล ที่โทร 1685

### 'AP vTour' เยี่ยมชมซื้อขาย ทาวน์โฮมแบบเรียลไทม์

ภมร ประเสริฐธรรม รองกรรมการผู้อำนวยการ สายงานพัฒนาธุรกิจกลุ่มสินค้าทาวน์โฮม บมจ.เอพี (ไทยแลนด์) เปิดเผยว่า ท่ามกลางสถานการณ์การแพร่ระบาดของไวรัส COVID-19 บริษัทฯ ตระหนักถึง ข้อกังวลใจต่างๆ ของลูกค้าเป็นอย่างดี บริษัทฯ จึงพร้อม นำร่องให้บริการ 'AP vTour' แพลตฟอร์มการขายผ่านระบบออนไลน์ ให้ทุกการเยี่ยมชมและการซื้อขายทาวน์โฮมเครือข่ายแบบเรียลไทม์ พร้อมการดูแลแบบเอกซ์คลูซีฟ สะดวกสบาย กว่าเดิมด้วยการนัดหมายล่วงหน้าผ่านทีมขายที่พร้อมนำชมทุกพื้นที่ ภายในโครงการพร้อมการสนทนา รับสิทธิพิเศษต่างๆ เหมือนเดินทางมาที่สำนักงานขายด้วยตนเอง

"แพลตฟอร์ม AP vTour จะเข้ามาช่วยอำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้าในการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์โดยไม่ต้องเดินทางออกจากบ้าน ซึ่งลูกค้าสามารถทำการนัดหมายเพื่อเยี่ยมชมโครงการแบบเรียลไทม์ผ่านทาง [www.apthai.com/live/vTour](http://www.apthai.com/live/vTour) พร้อมรับแคมเปญพิเศษในเดือนเมษายนนี้กับ บ้านกลางเมือง 14 วันต้องได้บ้าน และแคมเปญ PLENO NO PAY ให้ทุกค่าใช้จ่ายเป็น 0 ทีมอบ

### 'โนเบิล' พาชมโครงการผ่าน 'LIVE VDO SHOW UNIT'

บมจ.โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์ เปิดตัวบริการใหม่ล่าสุด 'LIVE VDO SHOW UNIT' เพื่ออำนวยความสะดวกให้กับลูกค้า ในการทำการนัดหมายและเยี่ยมชมโครงการแบบเรียลไทม์ ผ่าน LINE application พร้อมได้รับคำแนะนำจากผู้ช่วยส่วนตัวเสมือนได้เยี่ยม



ภมร ประเสริฐธรรม  
รองกรรมการผู้อำนวยการ สายงานพัฒนาธุรกิจกลุ่มสินค้าทาวน์โฮม บมจ.เอพี (ไทยแลนด์)





11 MAY, 2020

## Real Estate business adjust marketing strategies with a focus on Digital Online, to prevent the outbreak of COVID-19 (Apr 20)

Money Life, Thailand

Page 4 of 4

ชมโครงการจริงกับ 2 โครงการคุณภาพ โครงการโนเบิล เพลินจิต คอนโดพร้อมอยู่ติด BTS เพลินจิต และ โครงการโนเบิล BE33 คอนโดพร้อมอยู่ ใกล้ BTS พร้อมพงษ์ ฟรีเฟอร์ แพนเค้ก และเครื่องใช้ไฟฟ้า\* ราคาเริ่ม 166,000 บาท/ตร.ม.\* โดยลูกค้าสามารถชมโครงการจากที่บ้านแบบ LIVE โดยมีผู้เชี่ยวชาญตัวพาชมโครงการแบบ Private ได้แล้ววันนี้ เพียง ADD LINE : @NobleDev หรือ nobleurl.com/Line-Noble แล้วทำการนัดหมายเพียง 3 ขั้นตอน

คลิกเมนู Appointment 'LIVE VDO SHOW UNIT' เลือกโครงการ ที่สนใจ ทำนัดหมายโดยเลือกวัน และเวลา ที่คุณลูกค้าสะดวกเพื่อรับบริการ 'LIVE VDO SHOW UNIT' นี้เป็นบริการใหม่ ที่บริษัทฯ ได้พัฒนา เพื่อตอบสนองพฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนไป และรองรับปริมาณในตลาดที่ยังคงมีอย่างต่อเนื่อง ซึ่งบริษัทฯ ยังตระหนักถึงความปลอดภัยและสุขภาพของลูกค้าเป็นสำคัญ ตามมาตรการรัฐฯ เว้นระยะห่างทางสังคม หรือ 'Social Distancing' อีกด้วย

### 'SENA' ปรับกลยุทธ์ ข้อปึงผ่านออนไลน์มืักกั

ผศ.ดร.เกษรา ธัญลักษณ์ภาคย์ รองประธานเจ้าหน้าที่

บริหาร บมจ.เสนาดีเวลอปเม้นท์ (SENA) เปิดเผยว่า ในช่วงวิกฤตไวรัสโควิด-19 นี้ กลยุทธ์การตลาดและการขายของบริษัทฯ จะเน้นการซื้อขายผ่านระบบออนไลน์ทุกรูปแบบ เพื่อให้ผู้บริโภคเข้าถึงโครงการต่างๆ ได้ง่ายขึ้น และตอบรับไลฟ์สไตล์ลูกค้าในยุคดิจิทัลโดยเฉพาะสถานะ ณ ปัจจุบันด้วย โดยการเพิ่มช่องทางการตลาดออนไลน์ ซึ่งลูกค้าสามารถเลือกซื้อยูนิตที่ชอบ ตำแหน่งที่ใช่ และชมโครงการได้เสมือนมาที่โครงการจริง ส่วนหนึ่งเพื่อเป็นการอำนวยความสะดวกให้กับผู้บริโภคที่ต้องการซื้อที่อยู่อาศัยในช่วงนี้ โดยลูกค้าสามารถจองผ่าน 4 ช่องทาง

1. SENA online Booking สามารถกดจองได้ทันทีตลอด 24 ชั่วโมง ซึ่งจะมีเจ้าหน้าที่ฝ่ายขายคอยให้บริการตลอดช่วงเวลาทำการของทุกวันและติดต่อกลับเพื่อประสานงานหลังจากการจองเป็นที่เรียบร้อยแล้ว โดยระบบออนไลน์มืักกันี้ 2. LINE Official Account ลูกค้ายังสามารถติดต่อพนักงานขายทุกโครงการได้โดยตรง 3. Facebook ลูกค้าพูดคุยและทักแชท Inbox พร้อมกดจองได้ตลอด และ 4. SENA Call Center 1775 ลูกค้าหรือผู้ที่สนใจสามารถติดต่อสอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมตั้งแต่วันจันทร์ - วันศุกร์ เวลา 08.30 - 18.00 น.

สำหรับแคมเปญออนไลน์แพลตฟอร์ม 'SENA Zero Covid Online Booking' เน้นเจาะกลุ่มเรียลติมานด์ ลูกค้าสามารถซื้อได้ง่ายๆ จอง - จ่ายได้ตลอด 24 ชั่วโมง พร้อมรับเงื่อนไขราคาพิเศษ ส่วนลดสูงสุด 20% กับ 33 โครงการทุกย่านในกรุงเทพฯ ทั้งบ้าน - คอนโดคุณภาพ