



เอสโซ่นำกลยุทธ์ 3R บริการลูกค้า รับ New Normal หลังจากสถานการณ์โควิด-19

คุณมานอช มั่นจิตจันทรา กรรมการและผู้จัดการฝ่ายการตลาดขายปลีก บริษัท เอสโซ่ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) ได้ให้สัมภาษณ์ถึงสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไปหลังโควิด-19 ทั้งรูปแบบการดำเนินชีวิตของผู้บริโภคและการดำเนินกิจการของภาคธุรกิจที่เปลี่ยนไป ความระมัดระวังด้านความปลอดภัย การใส่ใจเรื่องความสะอาด รวมถึงความคุ้มค่าในการใช้จ่าย เอสโซ่จึงได้นำกลยุทธ์ 3R (REMAIN, RESOLVE, RETHINK) เพื่อบริหารจัดการสถานีบริการน้ำมันเอสโซ่ในยุค New Normal

An advertisement for Esso Smiles. At the top, the Esso logo is on the left and the Smiles logo is on the right. The main text reads "เราหวังใจ ลดให้ 40% แค่ 300 คะแนนก็แลกได้" (We hope to give a 40% discount, just 300 points can be exchanged). Below the text are images of various retail products: McDonald's fries and burger, a Starbucks coffee cup, a Tesco Lotus product, and a KFC burger. A woman in a blue Esso Smiles uniform is pointing towards the products. At the bottom, it says "1 ก.ค. 63 - 31 ส.ค. 63" and "@EssoThailand".

An advertisement for Esso Smiles. The top left features the Smiles logo. The main text says "เติมทุกชนิด สูงสุด 1.6 บาท / ลิตร* (ปกติสูงสุด 0.4 บาท / ลิตร)" (Refill all types, up to 1.6 baht per liter* (normally up to 0.4 baht per liter)). A large "1.6" is prominently displayed. To the right, it says "รับ x4 คะแนน" (Get x4 points). Below this, it says "บาท / ลิตร* (ปกติสูงสุด 0.4 บาท / ลิตร)". At the bottom, it says "สมาชิกเอสโซ่ สไมล์ส์ รับคะแนน x4 เมื่อเติมน้ำมันทุกชนิด ขึ้นค่า 5 ลิตร 1 มิ.ย. 63 - 31 ก.ค. 63". The bottom of the ad features the Smiles logo, the text "ผูกบัตร Esso Smiles กับ LINE" (Link Esso Smiles card with LINE), and the Esso logo.

REMAIN แผนกลยุทธ์ในการขยายเครือข่ายสถานีบริการน้ำมันยังคงเดินหน้าต่อ โดยวางแผนเพิ่มจำนวนสถานีบริการน้ำมันให้ได้ 700 แห่ง ในปี 2564 จากปัจจุบัน 654 แห่ง และยังคงดำเนินการเพิ่มยอดขายต่อสาขาอย่างต่อเนื่อง ด้วยการส่งเสริมการตลาดผ่านบัตรเอสโซ่ สไมล์ส มอบความคุ้มค่าให้กับสมาชิกเอสโซ่ สไมล์ส เมื่อเติมน้ำมันที่สถานีบริการเอสโซ่ ด้วยการให้คะแนน x4 จากปกติในเดือนมิถุนายน ถึง กรกฎาคม 2563 เพื่อให้ลูกค้าสะสมแต้มได้เร็วขึ้น และในเดือนกรกฎาคม ถึง สิงหาคม 2563 เอสโซ่ สไมล์ส ฉลองครบรอบ 4 ปี แลกรับส่วนลดกับรายการส่งเสริมการขาย “เราห่วงใย ลดให้ 40%” เพียงสมาชิกเอสโซ่ สไมล์ส ใช้ 300 คะแนนแลกส่วนลดเงินสดในการเติมน้ำมันหรือแลกรับส่วนลดต่าง ๆ จากร้านค้าพันธมิตรที่ร่วมรายการ และแนะนำน้ำมันเอสโซ่ซีเนอร์จี ซูพรีเมียมพลัส ซึ่งเป็นน้ำมันเกรดพรีเมียมที่ดีที่สุดของเอสโซ่ ให้ดูแลเครื่องยนต์ของรถคุณ

ห้ าง . . . แต่ห้ าง
เอสโซ่ พร้อมบริการเคียงข้างชาวไทย
ให้คุณมั่นใจด้วยมาตรฐานด้านความปลอดภัยและปลอดภัย

และเราจะผ่านสถานการณ์นี้ไปด้วยกัน~)

ห่าง...แต่ห่วงเสมอ มั่นใจปลอดภัย
ไปกับมาตรการโรคโควิด-19 จากเอสโซ่

- ต้อนรับโดยไม่ยืนทัก เพื่อการแพร่กระจาย
- ใส่หน้ากากและเว้นระยะห่างผู้ให้บริการเสมอ
- ทำความสะอาดมือ หลังรับบัตร และเงิน อย่างสม่ำเสมอ
- เพิ่มความถี่ในการทำความสะอาดจุดสัมผัส (ห้องนำ จุดเติมลมยาง จุดคิดเงิน จุดของสมบาคูณ)
- ขยายระยะเวลาวันหมดอายุ คะแนนเอสโซ่ สไมล์สสะสม 1 ปี

ชาวดีเซล มีเฮ
เติม B10 ทุก 1,200.-
ฟรี!
4 ชั่วโมง
(มูลค่ารวม 66.-)

น้ำดื่ม 1.5 ลิตร

20 มิ.ย. 63 - 31 ก.ค. 63

RESOLVE ในช่วงวิกฤติของการแพร่ระบาดโควิด-19 ในเดือนมีนาคม ถึง พฤษภาคม 2563 เรามุ่งเน้นไปที่การปฏิบัติในการแก้ปัญหาเฉพาะหน้า ในการรับมือการแพร่ระบาดกับโครงการ “ห้ าง . . . แต่ห้ าง” โดยมีมาตรการต่าง ๆ เช่น การดูแลความปลอดภัย สุขอนามัย การสวมหน้ากากอนามัยของพนักงาน การเลิกใช้นกหวีดที่สถานีบริการ การเพิ่มความถี่ในการทำความสะอาดจุดต่าง ๆ ที่ลูกค้าต้องสัมผัส เช่น บริเวณห้องน้ำ จุดเติมลม เป็นต้น รวมถึงการดูแลดีลเลอร์และเครือข่าย (Alliance) ในการปรับลดค่าเช่าและการขยายเวลาในการรับชำระค่าสินค้า ส่วนด้านการตลาดเพื่อเพิ่มยอดขายให้กลับมาในช่วงที่เริ่มมีมาตรการผ่อนคลายเป็นต้นไป ทั้งในส่วนของการจัดกิจกรรมเติมน้ำมันซีเนอร์จี ซูพรีเมียมพลัส แก๊สโซฮอลล์ 95 เกรดพรีเมียม ในราคาแก๊สโซฮอลล์ 95 เกรดธรรมดาในเดือนพฤษภาคมที่ผ่านมา เพื่อสร้างประสบการณ์ที่ดีในการขับขี่ให้กับลูกค้าหลังจากที่จอดรถไว้นานในช่วงสถานการณ์ดังกล่าว และยังคงส่งเสริมการขายน้ำมันดีเซล B10 ให้กับลูกค้ากลุ่มดีเซล โดยการทำการส่งเสริมการขายเติมน้ำมันดีเซล B10 ครบทุก 1,200 บาท รับน้ำ 4 ขวด ตั้งแต่ 20 มิถุนายน ถึง 31 กรกฎาคม 2563 เพื่อเป็นการกระตุ้นยอดขายให้เติบโตขึ้น



RETHINK คิดวิธีใหม่ในการดำเนินธุรกิจยุคหลังโควิด-19 เพื่อให้ทันกับความต้องการของผู้บริโภคที่เปลี่ยนไปในยุค New Normal โดยเราได้ขยายระยะเวลาวันหมดอายุคะแนนเอสโซ่ สไมล์ส ออกไปอีก 1 ปี การแจ้งเบอร์โทรศัพท์สำหรับการสะสมแต้มเอสโซ่ สไมล์ส ของสมาชิก รวมถึงการเพิ่มช่องทางการชำระเงินผ่าน QR Payment พร้อมกันทั่วประเทศ ในเดือนกันยายนนี้ เพื่อลดการสัมผัสในจุดต่าง ๆ และมอบความปลอดภัยที่มากขึ้นสำหรับลูกค้า
