กลยุทธ์การแข่งขัน

กลุ่มบริษัทมีกลยุทธ์ในการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าดังนี้

1. **การให้บริการลูกค้าที่ดี รวดเร็ว และมีประสิทธิภาพ**
   กลุ่มบริษัทมีเจ้าหน้าที่สินเชื่อคอยให้บริการประจำตามสำนักงานและ/หรือสาขาของผู้จำหน่ายรถจักรยานยนต์และรถยนต์ รวม 268 แห่ง และ 115 แห่ง ตามลำดับ เจ้าหน้าที่ของกลุ่มบริษัทสามารถแจ้งผลการพิจารณาสินเชื่อเช่าซื้อให้กับลูกค้าทราบภายใน 3 วันสำหรับสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ และภายใน 7 วัน สำหรับสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ เมื่อลูกค้าได้รับการอนุมัติสินเชื่อ กลุ่มบริษัทยังสามารถชำระค่าทรัพย์สินให้แก่ผู้จำหน่ายรถจักรยานยนต์และรถยนต์ที่มีประวัติการค้าที่ดีอย่างรวดเร็วภายใต้ขั้นตอนการอนุมัติที่รัดกุม
2. **การสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับพันธมิตรทางธุรกิจ**
   กลุ่มบริษัทและพันธมิตรทางธุรกิจไม่ว่าจะเป็นผู้จำหน่ายรถจักรยานยนต์และรถยนต์ มีความสัมพันธ์ที่ดีทางธุรกิจ และมีความเชื่อถือซึ่งกันและกันมานานกว่า 30 ปี โดยพันธมิตรทางธุรกิจได้สนับสนุนการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทโดยการแนะนำลูกค้า และร่วมจัดกิจกรรมในการส่งเสริมการขายต่างๆ ซึ่งส่งผลให้กลุ่มบริษัทมีความได้เปรียบผู้ประกอบการรายอื่น
3. **การเพิ่มช่องทางการชำระเงินค่างวด**
   เพื่อเพิ่มความสะดวกให้แก่ลูกค้า กลุ่มบริษัทได้เพิ่มช่องทางการรับชำระเงินค่างวดนอกเหนือจากการรับชำระเงินผ่านธนาคารพาณิชย์ หรือที่สำนักงานสาขาของบริษัทและบริษัทย่อย หรือเจ้าหน้าที่บริหารหนี้ โดยลูกค้าสามารถชำระเงินค่างวดได้ที่ Counter Service ซึ่งกระจายอยู่ตามร้านค้าสะดวกซื้อทั่วประเทศ
4. **การมีเจ้าหน้าที่สินเชื่อและเจ้าหน้าที่บริหารหนี้กระจายอยู่เต็มพื้นที่ที่ให้บริการ**
   กลุ่มบริษัทมีเจ้าหน้าที่สินเชื่อและเจ้าหน้าที่บริหารหนี้ทั่วกรุงเทพฯ ปริมณฑลและในต่างจังหวัดเพื่อครอบคลุมการให้บริการลูกค้าอย่างทั่วถึง โดยเจ้าหน้าที่ดังกล่าวมีความชำนาญในพื้นที่ที่ครอบคลุมเป็นอย่างดี ซึ่งจะส่งผลให้การบริการ การตรวจสอบข้อมูล การเร่งรัดหนี้สินเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ
5. **การพัฒนาบุคลากร**
   กลุ่มบริษัทได้จัดอบรมและพัฒนาความรู้ให้แก่บุคลากรอย่างสม่ำเสมอให้ทันกับการแข่งขันที่เปลี่ยนแปลงไป เพื่อเพิ่มปรสิทธิภาพการทำงานของเจ้าหน้าที่ให้มีมาตรฐานเดียวกันตามที่กลุ่มบริษัทกำหนด ซึ่งจะส่งผลให้สามารถบริการลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว และมีประสิทธิภาพ รวมทั้งสามารถลดความเสี่ยงของกลุ่มบริษัทในการให้สินเชื่อ
6. **การเป็นสมาชิกสมาคมเช่าซื้อรถจักรยานยนต์และรถยนต์**
   กลุ่มบริษัทเป็นผู้ร่วมก่อตั้งและเป็นสมาชิกของสมาคมเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ อีกทั้งยังเป็นสมาชิกของสมาคมเช่าซื้อรถยนต์ ส่งผลให้กลุ่มบริษัทสามารถแลกเปลี่ยนข้อมูลและพัฒนามาตรฐานในการดำเนินงานอย่างต่อเนื่องตลอดเวลา

นโยบายราคา

กลุ่มบริษัทไม่มีนโยบายด้านการแข่งขันโดยการตัดราคา แต่จะกำหนดอัตราดอกเบี้ยโดยพิจารณาตามความเหมาะสม ประกอบกับต้นทุนการดำเนินงานของบริษัท นอกจากนี้ยังพิจารณาถึงรถจักรยานยนต์หรือรถยนต์ที่เช่าซื้อ ได้แก่ ประเภทและยี่ห้อรถ สภาพและอายุการใช้งานของรถ รวมถึงคุณสมบัติของผู้เช่าซื้อและผู้ค้ำประกัน

ช่องทางการจำหน่าย

ในการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อของกลุ่มบริษัทนั้น ลูกค้าจะติดต่อเพื่อขอสินเชื่อเช่าซื้อได้ 3 ช่องทาง ได้แก่

(1) ติดต่อผู้จำหน่ายสินค้าซึ่งได้แก่ Dealer หรือ Sub dealer ที่เป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับทางกลุ่มบริษัท โดยผู้จำหน่ายสินค้าจะแนะนำลูกค้าให้แก่กลุ่มบริษัท

(2) ติดต่อผ่านเจ้าหน้าที่สินเชื่อ

(3) ติดต่อกลุ่มบริษัทโดยตรงผ่านสำนักงานใหญ่หรือสำนักงานสาขา

ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทได้ให้บริการผ่านช่องทางแรกประมาณร้อยละ 95 ทั้งนี้กลุ่มบริษัทได้ยึดนโยบายประกอบธุรกิจในลักษณะประสานประโยชน์ร่วมกันทุกฝ่ายและมุ่งรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับพันธมิตรทางธุรกิจทุกราย ทำให้บริษัทสามารถขยายพันธมิตรธุรกิจเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องทุกปี

ตั้งแต่ปี 2544 จนถึงปัจจุบัน กลุ่มบริษัทมีการทยอยเพิ่มจำนวนสาขาอย่างต่อเนื่องจาก 27 สาขา ณ สิ้นปี 2544 เพิ่มขึ้นเป็น 35 สาขา ณ สิ้นปี 2546 ทั้งนี้โดยทั่วไปสาขาแต่ละแห่งของบริษัทสามารถให้บริการครอบคลุมพื้นที่ทั่วทั้งจังหวัด