

# อารียาปลื้มยอดจองบ้านทะเล 426 ลบ.



อารียา เผยกลยุทธ์ “ผ่อนสบาย จ่ายแค่ครึ่ง นาน 2 ปี” ในงานมหกรรมบ้านและคอนโดต้นยอดจองบ้านทะเล 426 ล้านบาท สะท้อนผู้บริโภคมั่นใจในสินค้าและบริการทั้งก่อน – หลังการขาย ขณะที่ผู้เข้าชมบูธใน Concept Store by Areeya สูงกว่า 1,000 คน

น.ส.อุสรพร เจริญสวามิภักดิ์ ผู้อำนวยการฝ่ายขายและการตลาด บริษัท อารียา พรอพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) เปิดเผยว่า บริษัทประสบความสำเร็จอย่างมากในการเข้าร่วมงานในมหกรรมบ้านและคอนโด ครั้งที่ 36 ที่ผ่านมา ด้วยการแคมเปญ “ผ่อนสบาย จ่ายแค่ครึ่ง นาน 2 ปี” ส่งผลให้มียอดจองซื้อที่อยู่อาศัยสูงถึง 426 ล้านบาท ทะลุเป้าหมายที่ได้วางไว้ที่ 400 ล้านบาท

นอกจากนั้นยังสะท้อนถึงการได้รับความไว้วางใจในคุณภาพที่อยู่อาศัยของบริษัทจากการใช้กลยุทธ์สร้างความมั่นใจให้แก่ลูกค้าใน 4 ด้านหลัก คือ ทำเลดี, ออกแบบดีไซน์, คุณภาพการก่อสร้าง และการให้บริการทั้งก่อนและหลังการขาย

“สินค้าที่ได้รับความสนใจสูงสุดคงหนีไม่พ้น คอนโดมิเนียมที่แต่งครบสามารถอยู่อาศัยได้ทันที ทั้ง 4 ทำเลของอารียา คือ ได้แก่ โครงการ เอ สเปซ มี บางนา, โครงการ เอ สเปซ มี สุขุมวิท 77 ,โครงการ เอ สเปซ มี รัตนาธิเบศร์ และ โครงการ เอ สเปซ ไอที อโศก รัชดา เพราะทำเลที่ตั้งที่หลากหลายตอบสนองทุกความต้องการ รวมถึงการออกแบบดีไซน์ที่ไม่เหมือนใครอีกด้วย” น.ส.อุสรพร กล่าว

น.ส.พัทธมล เลหาพูนรังษี ผู้จัดการฝ่ายภาพลักษณ์องค์กรและสื่อสารการตลาด บริษัท อารียา พรอพเพอร์ตี้ ฯ ตอกย้ำภาพลักษณ์ผู้นำ ด้านการออกแบบดีไซน์ อีกครั้ง ด้วยการ นำเสนอบูธผ่านแนวคิด Concept Store by Areeya หรือการยกบ้านคำที่พร้อมให้ผู้สนใจที่อยู่อาศัย เลือกสรรตามความต้องการและรูปแบบการใช้ชีวิต ทั้งคอนโดมิเนียม, บ้านเดี่ยว, ทาวน์โฮม และวิลเลจทาวน์ ซึ่งได้รับความสนใจจากผู้เข้าชมงานฯ เข้าเยี่ยมชมบูธมากกว่า 1,000 ราย ซึ่งเป็นสถิติที่น่าพอใจเป็นอย่างมาก