

‘อิชิตัน’ ถอยกองทัพ “เบนซ์หรู 50 คัน” ระเบิด แคมเปญรับซัมเมอร์



‘อิชิตัน’ ถอยกองทัพ “เบนซ์หรู 50 คัน” ระเบิดแคมเปญรับซัมเมอร์

กับ “อิชิตัน รหฺสรวยเปรี้ยว ภาค 4”

แจกเบนซ์ทุกวัน 50 วัน 50 คัน ทบสถิติของรางวัลมากที่สุดเป็นประวัติการณ์!



อิชิตัน กรุ๊ป เปิดเกมรุกรับหน้าร้อนกับ “อิชิตัน รหฺสรวยเปรี้ยว ภาค 4” ชูหมัดเด็ด “แจกรถเบนซ์หรู 50 วัน 50 คัน” เพิ่มโอกาสรางวัลใหญ่มากยิ่งขึ้นให้กับลูกค้า รวมมูลค่า 123.4 ล้านบาท สูงสุดเป็นประวัติการณ์ พร้อมจัดงานเปิดตัวยิ่งใหญ่ โดยมี เบนซ์-พรชิตา และ นิวเคลียร์-หรรษา ร่วมงานที่ลานแฟชั่นฮอลล์ ชั้น 1 ศูนย์การค้าสยามพารากอน

การกลับมาอีกครั้งของซัมเมอร์แคมเปญที่ทุกคนจับตามองหลังประสบความสำเร็จอย่างสูงติดต่อกันถึง 3 ปี ด้วยกลยุทธ์อ่านใจผู้บริโภค แจกใหม่ แจกใหญ่ แจกเร็ว สำหรับ “อิชิตัน รหฺสรวยเปรี้ยว ภาค 4 แจกเบนซ์ 50 วัน 50 คัน” เพิ่มโชครางวัลใหญ่ด้วย Mercedes Benz SLK 200 ซูเปอร์คาร์สุดหรู รางวัลละ 3.69 ล้านบาท แจกทุกฤดูร้อน จำนวนรวม 3 รางวัล และพิเศษยิ่งขึ้นกับรางวัลที่ 2 พร้อมแจกทุกวัน! Mercedes Benz CLA 180 47 คัน รางวัลละ 2.39 ล้านบาท รวมทั้งสิ้น 50 วัน 50 รางวัล มูลค่ารวมกว่า 123.4 ล้านบาท มากที่สุดเป็นประวัติการณ์

กติการ่วมสนุกง่ายๆ เพียงกด *711* ตามด้วยรหัสใต้ฝาหรือในกล่องกลุ่มผลิตภัณฑ์อิชิตัน, เย็นเย็น ทุกขนาดทุกรสชาติ ตามด้วย # แล้วโทรออก ร่วมสนุกได้ฟรี!!! ทุกเครือข่าย ไม่ต้อง เสียค่าใช้จ่ายใดๆ ตั้งแต่วันที่ 5 มีนาคม – 21 พฤษภาคม 2558 จับรางวัลและประกาศผลทุกวันจันทร์ – ศุกร์ เวลา 5 โมงเย็น ผ่านช่องทาง SMS โดยสามารถติดตามรายละเอียดเพิ่มเติมและ การประกาศรายชื่อผู้โชคดีได้ทาง www.facebook.com/ichitan, www.ichitandrink.com

ต้น ภาสกรนที กรรมการผู้อำนวยการ บริษัท อิชิตันกรุ๊ป จำกัด (มหาชน) เผยว่า “อิชิตัน รหฺสรวยเปรี้ยว” คือ

หนึ่งในกลยุทธ์หลักทางการตลาดประจำปีของอิซิดันที่ไม่เพียงผลักดันยอดขายของอิซิดันให้ถึงเป้าหมาย แต่ยังช่วยกระตุ้นตลาดชาพร้อมดื่มทั้งระบบให้ขยายตัวได้ถึง 15,400 ล้านบาท ปีนี้คาดว่าจะช่วยผลักดันให้ตลาดชาพร้อมดื่มเติบโตขึ้นอีกประมาณ 15% สำหรับปีนี้อิซิดันเลือกของรางวัลเป็นรถเบนซ์หรูมากถึง 50 คัน เพราะมั่นใจว่าเมอร์ซิเดส เบนซ์คือรถในฝันอันดับหนึ่งในใจผู้บริโภควงกว้าง เป็นรถหรูที่คนทุกเพศ ทุกวัย ทุกอาชีพปรารถนาจะได้ครอบครอง การเพิ่ม รางวัลใหญ่เป็นรถเบนซ์มากถึง 50 รางวัล คือการสร้างโอกาสที่มากขึ้นให้กับผู้บริโภคได้ร่วมลุ้นทุกวัน ส่วนองค์ประกอบของแคมเปญอื่นๆ ยังคงไว้เหมือนเดิม เช่น การส่งเสริมได้ฟารีทุกเครือข่ายโทรศัพท์มือถือ ไม่ต้องเสียภาษีหัก ณ ที่จ่าย เป็นการอำนวยความสะดวกทุกประการกับผู้บริโภค

นอกจากนี้ **อิซิดัน กรุ๊ป** ได้วางกลยุทธ์แบบบูรณาการเพื่อผลักดันเป้าหมายรายได้ 7,500 ล้านบาท ในปี 2558 เช่นการออกผลิตภัณฑ์ใหม่อย่างต่อเนื่องทั้งกลุ่มชาพร้อมดื่ม กลุ่มน้ำสมุนไพรเย็นเย็น ให้สามารถตอบสนองผู้บริโภคทุกกลุ่ม การบริหารกำลังการผลิตให้แข็งแกร่ง และ มีประสิทธิภาพสูงสุด ปัจจุบันโรงงานอิซิดันมีกำลังการผลิตถึง 1,000 ล้านขวด และ 200 ล้านกล่อง ต่อปี และกำลังเพิ่มขึ้นเป็น 1,200 ล้านขวด อันเป็นการเพิ่มศักยภาพในการบริหารต้นทุนให้สามารถแข่งขันได้ทั้งในระดับประเทศและระดับภูมิภาคอาเซียน และยังสามารถรองรับการรับจ้างผลิตเครื่องดื่ม (OEM) ที่หลากหลายไม่จำกัดประเภท การเพิ่มเครื่องดื่มน้ำผลไม้ไบโอเข้ามาในพอร์ต การผลิตเพื่อสร้างฐานลูกค้าใหม่ๆ รวมไปถึงการจับมือกับพันธมิตรที่แข็งแกร่งระดับภูมิภาคและระดับโลกเพื่อเปิดตลาด ประเทศอินโดนีเซีย ซึ่งเป็นตลาดใหญ่ที่สุดในอาเซียน

ส่วน “**อิซิดัน รทสรวยเปรี้ยว ภาค 4**” เป็นโปรโมชั่นแคมเปญใหญ่ประจำปี ตั้งเป้าจะมีเพียงปีละครั้งเพื่อสร้างสีสันและกระตุ้นตลาดโดยรวม นอกจากนั้นจะเน้นการทำการกิจกรรมการตลาดเฉพาะกลุ่มเช่นกลุ่ม Modern Trade กลุ่ม Traditional Trade กลุ่มลูกค้าวัยรุ่นโดยจะทำการสื่อสาร เจาะเฉพาะบางช่องทาง เพื่อให้สอดคล้องกับสภาพการแข่งขันปัจจุบันมากยิ่งขึ้น

“ภาคธุรกิจไทยต้องสร้างฐานที่มั่นคงและความแข็งแกร่งให้พร้อมที่สุดเพื่อรองรับสนธิสัญญาเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) ที่จะเปิดขึ้นในปีนี้ ทั้งความพร้อมในการพัฒนาเทคโนโลยีการผลิต และแนวคิดทางการตลาดใหม่ๆ วันนี้เราต้องมองตลาด AEC ที่มีผู้บริโภคกว่า 600 ล้านคนเป็นเป้าหมาย ซึ่งเป็นได้ทั้งโอกาสและเป็นทั้งความท้าทาย เพราะผู้เล่นที่แข็งแกร่งจากประเทศต่างๆ ระดับภูมิภาค กำลังจับตาเตรียมเดินทัพเข้ามาเปิดตลาดในไทยเช่นกัน อย่างไรก็ตามการการแข่งขันและแนวคิดทางการตลาดใหม่ๆ จะช่วยเพิ่มศักยภาพให้เศรษฐกิจไทยพัฒนาอย่างมั่นคงต่อไป” **ตัน อิซิดัน** กล่าวทิ้งท้าย