

ข่าวหุ้น

Khao Hoon
Circulation: 80,000
Ad Rate: 842

Section: First Section/บริษัทจดทะเบียน

วันที่: อังคาร 17 กุมภาพันธ์ 2569

ปีที่: 32

ฉบับที่: 7852

หน้า: 7(ล่าง)

Col.Inch: 32.81

Ad Value: 27,626.02

PRValue (x3): 82,878.06

คลิป: ชาว-ดำ

หัวข้อข่าว: VRANDAเปิดโปรแกรม'V Escape Pass'ตอบโจทย์นักท่องเที่ยวยุคสมาร์ตดิจิทัล

VRANDAเปิดโปรแกรม'V Escape Pass' ตอบโจทย์นักท่องเที่ยวยุคสมาร์ตดิจิทัล

“วีรันดา” ขานรับสัญญาณท่องเที่ยวฟื้นตัว!
เปิดตัวโปรแกรม “V Escape Pass” มัดใจลูกค้า มุ่งเติมเต็มไลฟ์สไตล์การเดินทางของนักท่องเที่ยวยุคสมาร์ตดิจิทัล

นายภวิวัฒน์ องค์กรวิภูษณ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท วีรันดา รีสอร์ท จำกัด (มหาชน) หรือ VRANDA เปิดเผยว่า จากสัญญาณการฟื้นตัวของการท่องเที่ยวไทย ในปี 2569 ที่สดใสกว่าปีที่ผ่านมา สะท้อนได้จากอัตราการเข้าพักเฉลี่ย (Occupancy Rate) ในเดือนมกราคมของโรงแรมทั้ง 6 แห่งในเครือที่สูงถึง 75% ส่งผลให้รายได้เฉลี่ยต่อห้องพัก (RevPAR) เติบโตต่อเนื่อง ขณะที่ในช่วงไตรมาส 4/2568 รายได้เฉลี่ยต่อห้องพัก (RevPAR) เติบโต 9% จากช่วงเดียวกันของปีก่อน ก่อนจะเติบโตถึง 18% ในเดือนมกราคม 2569 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน ดังนั้น บริษัทจึงรุกเดินทางกลยุทธ์การตลาดด้วยการเปิดตัวโปรแกรมสมาชิกใหม่ล่าสุด “V Escape Pass” ภายใต้แนวคิด “The Collective for Smart Travelers” เพื่อตอบโจทย์

กลุ่มลูกค้าที่ให้ความสำคัญกับประสบการณ์การพักผ่อนควบคู่กับความคุ้มค่า โดยความพิเศษของโปรแกรมนี้ คือการเปิดให้ลูกค้าลงทะเบียนสมาชิกผ่านแอปพลิเคชัน Line เป็นครั้งแรก โดยจ่ายเพียง 2,000 บาท เพื่อใช้แทนส่วนลดห้องพักมูลค่ารวมกว่า 8,000 บาท มาพร้อมทางเลือกสามารถอัปเกรดสถานะผ่านการซื้อ Membership Package เพื่อปลดล็อกเข้าสู่ระดับ GOLD ได้ทันที พร้อมรับสิทธิพิเศษต่าง ๆ ตลอดอายุสมาชิก เช่น ส่วนลดการจองห้องพัก สิทธิประโยชน์เดือนเกิด พัก 1 คืน แถม 1 คืน และอื่น ๆ

อย่างไรก็ตาม บริษัทตั้งใจให้โปรแกรมนี้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าที่เป็นแฟน VRANDA ให้สามารถเข้าพัก หรือใช้บริการได้บ่อยมากขึ้น โดยลูกค้าสามารถเข้าพักโรงแรมในเครือทั้ง 6 แห่ง ประกอบด้วย โรงแรมวีรันดา รีสอร์ท แอนด์ วิลล่า หัวหิน ซะอ่า, โรงแรมวีรันดา ไฮ รีสอร์ท เชียงใหม่, โรงแรมวีรันดา รีสอร์ท พัทยา นาจอมเทียน, โรงแรมเวโซ่ หัวหิน-วีรันดา คอลเล็กชัน, โรงแรมวีรันดา

คอลเล็กชัน สมุย และโรงแรมวีรันดา รีสอร์ท ภูเก็ต ออโตกราฟ คอลเล็กชัน

โดยกลยุทธ์การเติบโตของ VRANDA ยังคงมุ่งเน้นการสร้างผลประกอบการที่แข็งแกร่ง ผ่านโมเดลธุรกิจที่เน้นตอบสนองความต้องการของลูกค้าอย่างต่อเนื่อง ซึ่งการเปิดตัว โปรแกรม V Escape Pass ถือเป็นหนึ่งในกลยุทธ์สำคัญของการบริหารจัดการความสัมพันธ์ลูกค้า (CRM) โดยเรานำส่วนที่ต้องไปจ่ายค่าคอมมิชชั่นให้กับเอเจนต์ หรือ OTAs มาเป็นส่วนลดให้กับลูกค้าโดยตรง เพื่อเพิ่มฐานลูกค้าประจำที่มีความจงรักภักดี ต่อแบรนด์ (Brand Loyalty) ซึ่งจะช่วยเพิ่มอัตราการเข้าพักและสร้างกระแสเงินสดได้อย่างต่อเนื่อง ประกอบกับการฟื้นตัวของภาคการท่องเที่ยวที่มีทิศทางเป็นบวก

ดังนั้น จึงส่งผลให้ VRANDA มีแนวโน้มการเติบโตของรายได้ที่มั่นคงและสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่ผู้ถือหุ้นในระยะยาวได้อย่างยั่งยืน โดยโปรแกรม V Escape Pass เพียงลงทะเบียนผ่าน LINE Official Account (@VerandaResort) ซึ่งเริ่มตั้งแต่วันที่ 13 กุมภาพันธ์นี้ บริษัทเชื่อมั่นว่าโปรแกรมดังกล่าวจะเป็นกลไกสำคัญในการสร้างฐานแฟนพันธุ์แท้และขับเคลื่อนรายได้ให้กับ VRANDA อย่างมั่นคง ■