คุณภาพมาสด้ามาแรงขึ้นแท่นรถยนต์ยอดฮิตเดือนพฤศจิกายนยอดพุ่ง 236%ลูกค้าชื่นชมรถดีมีดีไซน์ส่งยอดจองทะลุ 6,000 คัน

กรุงเทพ, ประเทศไทย – 12 ธันวาคม 2555 – บริษัท มาสด้า เซลส์ (ประเทศไทย) จำกัด เปิดเผยว่าตลาดรถยนต์เมืองไทยกำลังร้อนระอุ โดยเฉพาะสงครามรถยนต์คันแรกท่ามกลางการแข่งขันอันดุเดือดชนิดที่หายใจรดต้นคอกันเลยทีเดียว สำหรับงามมอเตอร์ เอ็กซ์โป ที่เพิ่งปิดฉากไปหมาดๆ ด้วยจอดจองรวมทั้งสิ้นกว่า 85,000 คัน ซึ่งในจำนวนนั้นเป็นรถยนต์มาสด้าที่ได้รับความนิยมอย่างสูงสุดจากลูกค้า มียอดจองเข้ามาสูงถึง 6,164 คัน ครองอันดับที่ 5 ของยอดจองในงาน สูงสุดในประวัติศาสตร์ที่เคยเข้าร่วมงาน ทะลุเกินเป้าหมายที่วางไว้ โดยเฉพาะรุ่นหลักๆ ทั้งมาสด้า2 มาสด้า3 และบีที-50 โปรใหม่ รวมทั้งรุ่นพิเศษมาสด้า3 S+ ที่ยอดจองถล่มทะลาย พร้อมเสียงตอบรับเป็นอย่างดีกับดีไซน์แห่งอนาคตของรถต้นแบบ มาสด้า ชินาริ ส่งผลให้ยอดขายเดือนพฤศจิกายนที่ผ่านมาเติบโตเพิ่มขึ้นถึง 236% ด้วยยอดรวมสูงถึง 6,690 คัน มั่นใจสามารถจัดสรรยอดจองกับการส่งมอบได้ตามกำหนด

ความดุเด็ดเผ็ดมันส์ของตลาดรถยนต์เมืองไทยในช่วงโค้งสุดท้ายที่กำลังร้อนแรงสุดในรอบหลายปี พร้อมๆ กับการปิดฉากงานมหกรรมยานยนต์ครั้งที่ 29 ที่ถือว่างานนี้ประสบความสำเร็จอย่างสวยสดงดงามทั้งผู้เข้าชมงานและยอดจองรถยนต์ โดยเฉพาะรถยนต์มาสด้าที่เหล่าบรรดาสาวกสายพันธุ์สปอร์ตต่างให้ความสนใจจับจองอย่างคับคั่งจนยอดพุ่งทะลุ 6,164 คัน สูงสุดในประวัติศาสตร์ที่เคยเข้าร่วมงาน และเกินกว่าเป้าหมายที่คาดการณ์ไว้ โดยเฉพาะสปอร์ตตัวจี๊ดขวัญใจวัยรุ่น มาสด้า2 สปอร์ต แฮตช์แบคและเอลิแกนซ์ มีลูกค้าจองซื้อสูงสุดถึง 4,099 คัน รวมถึงรุ่นพิเศษ Racing Series ที่โดนใจลูกค้าผู้หลงใหลในความเป็นสปอร์ต ส่วนรถสปอร์ตรุ่นพี่อย่างมาสด้า3 รุ่นเครื่องยนต์ 2.0ลิตร และ 1.6 ลิตร รวมถึงรุ่นพิเศษลิมิเต็ดอิดิชั่น S+ กอดคอกันไล่ถล่มคู่แข่งแบบไม่มียั้ง มียอดจองรวม 500 คัน รวมทั้งรถปิกอัพสไตล์เก๋งมาสด้า บีที-50 PRO ใหม่ ที่งานนี้กลายเป็นการสร้างประวัติศาสตร์ขึ้นมาใหม่ที่สามารถกวาดยอดจองไปได้เกิน 1,561 คันเป็นครั้งแรก และกลายเป็นปิกอัพขวัญใจคนกรุงเทพไปแล้ว

นายโชอิชิ ยูกิ กรรมการผู้จัดการ บริษัท มาสด้า เซลส์ (ประเทศไทย) จำกัด กล่าวว่า ยอดจองที่เกิดขึ้นอย่างถล่มทะลายเกินความคาดหมายของมาสด้าในครั้งนี้ ถือเป็นความสำเร็จอย่างดียิ่งในการสร้างการรับรู้และการสื่อสาร

ให้เข้าถึงแก่นแท้ความเป็น ซูม-ซูม โดยเฉพาะการเจาะเซ็กเม้นต์ใหม่ให้กับรถปิกอัพมาสด้า บีที-50 โปรใหม่ รุ่น ไฮ-เรชเซอร์ ดับเบิ้ลแคบ 4 ประตู ขับเคลื่อน 2 ล้อแบบยกสูง ที่ทำเน้นการทำตลาดปิกอัพสไตล์เก๋งที่ขับขี่สนุกสนานผนวกเข้ากับความหรูหรากว้างขวางสะดวกสบาย ลูกค้าให้การยอมรับอย่างกว้างขวางและสามารถก้าวขึ้นเป็นผู้นำในคลาสนี้ จากยอดจองที่มีเข้ามามากในงานฯ ครั้งนี้ โดยเฉพาะรถปิกอัพมียอดสูงสุด 1,561 คัน ถือเป็นการทำลายกำแพงกีดกันที่มียาวนานของรถปิกอัพมาสด้ากับคนกรุงเทพได้สำเร็จ เหนือสิ่งอื่นใดสิ่งสำคัญยิ่งสำหรับมาสด้าในขณะนี้คือ การเร่งส่งมอบรถยนต์ทั้งหมดให้ถึงมือลูกค้าให้เร็วที่สุดเพื่อเป็นของขวัญปีใหม่ให้กับลูกค้า

นายโชอิชิ ยูกิ กล่าวเพิ่มเติมว่า นอกจากนี้ยอดการจำหน่ายรถยนต์มาสด้าประจำเดือนพฤศจิกายนที่ผ่านมายังพุ่งสูงขึ้นอย่างต่อเนื่องด้วยยอดขายรวมทั้งสิ้นสูงถึง 6,690 คัน มีอัตราการเติบโตสูงถึง 236 เปอร์เซ็นต์ เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีที่ผ่านมา โดยเฉพาะรถยนต์นั่งสปอร์ตมาสด้า2 รุ่นสปอร์ต แฮตช์แบค 5 ประตู และเอลิแกนซ์ ซีดาน 4 ประตู ได้รับความนิยมสูงสุดถึง 3,557 คัน เติบโตเพิ่มขึ้น 169% รถยนต์นั่งสปอร์ตมาสด้า3 จำนวน 375 คัน เพิ่มขึ้น 18% รถปิกอัพสไตล์เก๋งมาสด้า บีที-50 โปรใหม่ จำนวน 2,756 คัน เพิ่มขึ้นสูงสุดในประวัติศาสตร์ถึง 697 เปอร์เซ็นต์ และยังมีพรีเมี่ยมคาร์ทั้งสปอร์ตโรดสเตอร์ MX-5 และสปอร์ตครอสโอเวอร์สุดหรู CX-9 จำนวน 2 คัน

นางสาวสุรีทิพย์ ละอองทอง โฉมทองดี ผู้อำนวยการฝ่ายการตลาด กล่าวว่า สำหรับยอดจองรถยนต์มาสด้าในงานมหกรรมยานยนต์ที่เพิ่งผ่านไป ซึ่งรถยนต์มาสด้าได้รับความสนใจและไว้วางใจจากลูกค้าอย่างสูง ส่งผลให้มียอดจองซื้อเข้ามามากที่สุดตั้งแต่มาสด้าเข้าร่วมงานฯ โดยมียอดจองรวมทุกรุ่นสูงถึง 6,164 คัน และสามารถติดอันดับท็อปไฟว์ของยอดจอง เป็นบทพิสูจน์แล้วว่าวันนี้แบรนด์มาสด้าได้ก้าวขึ้นสู่หนึ่งในผู้นำรถยนต์นั่งระดับแนวหน้าของเมืองไทย ซึ่งเป้าหมายหลักสำคัญที่ต้องเร่งจัดการในทันที คือ การเร่งส่งมอบรถให้กับลูกค้าโดยเร็วที่สุด เพื่อให้ทันเป็นของขวัญปีใหม่ให้กับลูกค้า และถือเป็นการขอบคุณที่ให้ความไว้วางใจในคุณภาพและความเชื่อมั่นที่มีให้กับแบรนด์มาสด้าตลอดมา โดยเฉพาะรถยนต์ทั้ง 3 รุ่น ทั้ง บีที-50 โปร ใหม่ มาสด้า2 และมาสด้า3 สำหรับ บีที-50 โปร ใหม่ และมาสด้า2 มีลูกค้าจองเข้ามาเป็นจำนวนมากเนื่องจากเข้าค่ายโครงการรถคันแรก ส่วนมาสด้า3 ทั้งรุ่นแฮตช์แบคและซีดานสามารถส่งมอบให้ลูกค้าได้ทันที

นางสาวสุรีทิพย์ กล่าวเพิ่มเติมว่า สำหรับลูกค้าที่ต้องการใช้สิทธิ์รถยนต์คันแรกนั้นเหลือเวลาอีกไม่ถึง 20 วันที่ต้องตัดสินใจ โดยเฉพาะผู้ที่ต้องการรับโปรโมชั่นโปรโมชั่นเดเดียวกันกับงานมอเตอร์ เอ็กซ์โปนั้น มาสด้าได้ขยายเวลาโปรโมชั่นพิเศษส่งท้ายปีนี้ออกไปให้ถึงวันที่ 31 ธันวาคมเท่านั้น ภายใต้แคมเปญส่งท้ายปีชื่อว่า **“โอกาสสุดท้าย ...ใช้สิทธิ์รถคันแรกกับมาสด้า”** ที่จะออกมาส่งท้ายปี ทั้งภาพยนตร์โฆษณาทางโทรทัศน์ หนังสือพิมพ์ สปอตวิทยุ รวมถึงสื่อออนไลน์ และอุปกรณ์ตกแต่งที่โชว์รูมอย่างตื่นตาตื่นใจ อีกทั้งขยายเวลาการเปิดโชว์รูมในวันธรรมดา และหลายๆ โชว์รูมยังเปิดเพิ่มเพื่อบริการลูกค้าในช่วงวันหยุดเสาร์-อาทิตย์ที่เหลืออีกเพียง 3 ช่วงวันหยุดเท่านั้น โชว์รูมมาสด้าทุกแห่งพร้อมอำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้าที่ต้องการใช้สิทธิ์รถคันแรก และยังอยู่ในระหว่างการตัดสินใจใน

ช่วงสามสัปดาห์สุดท้ายก่อนโปรแกรมจะสิ้นสุดลง นอกจากลูกค้าของมาสด้าจะได้คืนภาษีเต็ม 100,000 บาทแล้ว รถยนต์นั่งมาสด้า2 ยังให้แคมเปญเพิ่มเติมด้วยแพ็คเก็จฟรีค่าบำรุงรักษานานถึง 2 ปี (สำหรับรุ่น V และ R) ฟรีประกันภัยชั้น 1 ดอกเบี้ยเพียง 2.35% ด้วยเงินดาวน์ 25% ผ่านนานสูงสุด 48 เดือน สำหรับรถปิกอัพมาสด้า บีที-50 โปรใหม่ ปิกอัพยอดฮิตของคนเมือง รับเงินคืนสูงสุดถึง 96,000 บาท รับฟรีประกันภัยชั้นหนึ่งทุกรุ่น ดอกเบี้ยเริ่มต้น 2.35% ผ่านนานสูงสุด 48 เดือน รถยนต์นั่งสปอร์ตมาสด้า3 เครื่องยนต์ 1.6 และ 2.0 ลิตรใหม่ ฟรีประกันภัยชั้น 1 นาน 2 ปี ดาวน์ 25% หรือเลือกรับดอกเบี้ยต่ำสุดเพียง 1.99% ผ่อนนาน 48 เดือน และที่สำคัญจองวันนี้สามารถรับรถได้ทันทีทุกรุ่นทุกสี รถยนต์มาสด้าทุกรุ่นยังรับประกันคุณภาพนาน 3 ปี หรือ 100,000 กิโลเมตร และบริการให้ความช่วยเหลือฉุกเฉินตลอด 24 ชั่วโมงนาน 3 ปี หรือ 100,000 กิโลเมตร ฉะนั้นรีบตัดสินใจโอกาสเดียวเท่านั้น หาไม่ได้อีกแล้ว สนใจสอบถามข้อมูลเพิ่มเติม โทรสอบถามได้ที่ 02-664-4888

-

ตารางยอดจำหน่ายรวมรถยนต์มาสด้า มกราคม – พฤศจิกายน ปี พ.ศ. 2555 เปรียบเทียบ ปี พ.ศ. 2554

Model	พฤศจิกายน 55	พฤศจิกายน 54	เปลี่ยนแปลง%	ม.ค.-พ.ย. 55	ม.ค.-พ.ย. 54	เปลี่ยนแปลง%
Mazda2	3,557	1,323	+ 169%	35,647	23,554	**+ 51%**
Mazda3	375	317	+ 18%	5,212	4,883	**+ 7%**
Mazda BT-50	2,756	346	+ 697%	25,179	8,648	**+ 191%**
Premium car	2	8	- 75%	24	40	**- 40%**
ยอดรวม	**6,690**	**1,994**	**+ 236%**	**66,062**	**37,125**	**+ 78%**

http://www.mazda.co.th

Zoom-Zoom เราใส่ความเป็นสปอร์ตลงไปในรถทุกคันที่เราผลิต