

มาสด้าชีป้อจยบวกเพียบ 4 เดือนสุดท้ายเตรียมโกย ยอด เร่งขยายเครือข่ายและทีมช่างรองรับบริการหลัง การขาย



กรุงเทพฯ - ประเทศไทย, 5 กันยายน 2555 – บริษัท มาสด้า เซลส์ (ประเทศไทย) จำกัด ประกาศความพร้อมรับมือกับตลาดรถยนต์ในช่วง 4 เดือนสุดท้ายของปีนี้ ซึ่งจะทวีความร้อนแรงมากยิ่งขึ้น และคาดว่าจะยอดขายสิ้นปีนี้จะทะลุเกิน 1.2 ล้านคันอย่างแน่นอน โดยเฉพาะตลาดหลักทั้งปิกอัพและรถยนต์นั่งขนาดเล็ก โดยได้แรงหนุนจากโครงการรถยนต์คันแรก ประกอบกับความต้องการของตลาดที่มีเข้ามามารวมถึงความเชื่อมั่นต่อระบบเศรษฐกิจของไทยที่มีความแข็งแกร่ง ในขณะที่ยอดขายเดือนสิงหาคมยังแรงต่อทะลุ 7,000 คันเป็นเดือนที่สองติดต่อกัน

สำหรับยอดขายรถยนต์มาสด้าในเดือนสิงหาคมที่ผ่านมายังคงร้อนแรงทะลุเพดาน 7,000 คันเป็นเดือนที่ 2 ติดต่อกัน โดยมียอดขายทำสถิติใหม่สูงถึง 7,291 คัน เติบโตเพิ่มขึ้น 87% โดยแบ่งเป็นรถยนต์นั่งมาสด้า 2 ทั้งรุ่นสปอร์ตและเอลิแกนซ์ จำนวน 3,490 เพิ่มขึ้น 42% รถปิกอัพฮีโร่มาสด้า บีที-50 โปรใหม่ จำนวน 3,129 คัน เติบโตสูงสุดถึง 229% รถยนต์นั่งสปอร์ตมาสด้า 3 เครื่องยนต์ 1.6 และ 2.0 ลิตรใหม่ จำนวน 670 เพิ่มขึ้น 38% และรถยนต์ประเภทพรีเมียมคาร์ จำนวน 2 คัน ส่งผลให้ยอดขายรวม 8 เดือนทะลุถึง 44,933 คัน มีอัตราการเติบโตเพิ่มขึ้นสูงถึง 61 เปอร์เซ็นต์

นายโชอิชิ ยูกิ กล่าวว่า กรรมการผู้จัดการ บริษัท มาสด้า เซลส์ (ประเทศไทย) จำกัด กล่าว ตลาดรถยนต์ของประเทศไทยในปีนี้เป็นสิ่งที่น่าอัศจรรย์อย่างยิ่งหลังจากที่สถานการณ์ต่างๆ กลับเข้าสู่ภาวะปกติแล้ว ซึ่งคาดว่าจะตลาดรถยนต์ในปีนี้จะทะลุ 1,200,000 คันอย่างแน่นอน รวมทั้งในส่วนของมาสด้าในช่วงที่ผ่านมาการเปิดตัวรถยนต์มาสด้าทุกรุ่นได้รับความนิยมเป็นอย่างสูง โดยเฉพาะรถปิกอัพมาสด้า บีที-50 โปรใหม่ ที่วันนี้ได้เปลี่ยนแปลงลักษณะของลูกค้ำที่ใช้รถปิกอัพไปอย่างสิ้นเชิง โดยเฉพาะรุ่นดับเบิลแค็บ 4 ประตู ไฮ-เรซเซอร์ ขับเคลื่อน 2 ล้อแบบยกสูง ที่มาสด้าวางตำแหน่งสินค้าเข้าตลาดตรงกับความต้องการของลูกค้ามากที่สุด นั่นคือ ปิกอัพสไตล์เก๋ง ที่พร้อมขับเคลื่อนทุกสิ่ง...ให้เป็นจริงได้ และนี่คือบทพิสูจน์ให้เห็นถึงการฉีกกฎของการออกแบบรถปิกอัพสไตล์เดิมๆ ไปจนหมดสิ้น ควบคู่กับการใช้งานที่มีมากกว่ารถเก๋ง ประกอบกับขนาดตัวรถที่มีตัวถังขนาดใหญ่กว่าคู่แข่งในตลาด มาพร้อมสมรรถนะของเครื่องยนต์ Di-Thunder PRO แรงสุด มาพร้อมเกียร์ 6 สปีด และช่วงล่าง Super DE-S ที่แน่นและหนึบ ส่งผลให้วันนี้รถปิกอัพมาสด้า บีที-50 โปรใหม่คือรถปิกอัพที่ตรงกับความต้องการของลูกค้ามากที่สุด

นายโชอิชิ กล่าวเพิ่มเติมว่า สำหรับรถยนต์มาสด้าที่ผลิตออกมาในแต่ละเดือนนั้น ทางมาสด้าได้เร่งทยอยส่งมอบให้กับลูกค้าในทันทีเพื่อให้ลูกค้าสามารถรับรถได้เร็วขึ้น แต่ยังคงมียอดค้างส่งอีกจำนวนมาก รวมถึงมียอดจองเพิ่มสูงขึ้นต่อเนื่องด้วยเช่นกัน ทั้งนี้มาสด้าได้มีการประสานงานกับโรงงานผลิตอยู่ตลอดเวลาเพื่อปรับกลยุทธ์และเพิ่มกำลังการผลิต โดยเฉพาะการเพิ่มเงินลงทุนอีก 800 ล้านบาท เพื่อเพิ่มกำลังการผลิตในส่วนของรถปีกอล์ฟ และการโยกสัดส่วนการส่งออกไปยังตลาดในต่างประเทศมาให้กับลูกค้าชาวไทย แต่ก็ไม่เพียงพอต่อความต้องการของผู้บริโภคที่มีอยู่จำนวนมาก ซึ่งปัจจุบันมียอดจองสะสมอยู่เกือบ 20,000 คัน และคาดว่าจะสูงขึ้นอีกนับจากวันนี้จนถึงสิ้นปี เนื่องจากลูกค้าต้องเร่งจองรถเพื่อให้ทันกับสิทธิการคืนเงินภาษีในโครงการรถยนต์คันแรก ซึ่งอย่างไรก็ตามมาสด้ายืนยันว่ารถยนต์ที่ลูกค้าจองในวันนี้จะสามารถส่งมอบได้ทุกคันทุกรุ่นทุกสี

“ที่สำคัญจากการที่มีปริมาณรถยนต์มาสด้าออกสู่ตลาดเพิ่มสูงขึ้นนั้น การเตรียมรับมือกับการบริการหลังการขายเป็นสิ่งที่มาสด้ายึดมั่นมาโดยตลอด นอกจากการเพิ่มจำนวนบุคลากรแล้ว การพัฒนาทักษะด้านการบริการ การดูแลเอาใจใส่ดูแลลูกค้าอย่างมืออาชีพแล้ว การเพิ่มโชว์รูมและศูนย์บริการเป็นสิ่งสำคัญอย่างยิ่ง เมื่อเร็วๆ นี้มาสด้าเพิ่มแนวรุกด้านงานเมืองกรุงเทพมหานครด้วยการเปิดโชว์รูมแห่งใหม่ มาสด้าไทยเพชรเกษม ซึ่งตั้งอยู่บนถนนกาญจนาภิเษก เพื่อรองรับลูกค้าย่านบางใหญ่ บางแค นอกจากนี้ยังเปิดโชว์รูม มาสด้ามหาราช ที่จังหวัดตราด เพื่อรองรับลูกค้าภาคตะวันออกด้วยเช่นกัน ซึ่งปัจจุบันมาสด้าได้ขยายครอบคลุมทุกจังหวัดแล้ว และกำลังขยายออกไปสู่ตามอำเภอใหญ่ๆ และคาดว่าจะภายในสิ้นปีนี้จะขยายครบทั้ง 150 แห่งทั่วประเทศ” นายโชอิชิ ยูกิ กล่าวเสริม

นางสาวสุรทิพย์ ละองทอง โฉมทองดี ผู้อำนวยการฝ่ายการตลาด กล่าวว่า ปัจจัยหลักที่ส่งผลให้รถยนต์มาสด้าประสบความสำเร็จอย่างต่อเนื่องนั้นคือ การใช้กลยุทธ์ด้านการตลาดอยู่ตลอดเวลา โดยเฉพาะการปรับโฉมรถยนต์มาสด้าให้มีความสดใหม่และการเพิ่มอุปกรณ์มาตรฐานเพื่อเพิ่มมูลค่าและความคุ้มค่าให้กับตัวรถ ประกอบกับการที่มาสด้าได้มอบแคมเปญพิเศษให้ลูกค้าทันทีตั้งแต่เปิดตัวคือ การมอบประกันภัยชั้นหนึ่งให้กับลูกค้าที่จองซื้อรถยนต์มาสด้าในทุกรุ่น รวมทั้งการที่มาสด้าจับมือกับพาร์ทเนอร์ด้านสินเชื่อรถยนต์ที่สามารถมอบเงื่อนไขสูงสุดพิเศษทั้งเงินดาวน์ต่ำ ดอกเบี้ยถูก และผ่อนชำระนาน ทำให้ลูกค้าสามารถตัดสินใจเป็นเจ้าของได้ทันที

สุรทิพย์ กล่าวเพิ่มเติมว่า ตลาดรถยนต์กำลังปัจจัยบวกเข้ามาในหลายๆ ด้าน โดยเฉพาะในช่วง 4 เดือนสุดท้ายของปีนี้ ทั้งภาวะเศรษฐกิจที่มีความแข็งแกร่ง นโยบายรถคันแรกของภาครัฐ การใช้จ่ายของภาครัฐเร็วที่เพิ่มสูงขึ้น การเพิ่มการลงทุนของภาคเอกชน อุตสาหกรรมการท่องเที่ยวที่จะเข้าสู่ฤดูกาล การขยายตัวของภาคอุตสาหกรรม การเก็บเกี่ยวผลผลิตของภาคเกษตรกรรม และการส่งสินค้าออก ซึ่งมาสด้ากำลังเตรียมความพร้อมรับมือกับปริมาณลูกค้าที่จะเพิ่มขึ้นอย่างมากในช่วง 4 เดือนสุดท้าย ซึ่งแน่นอนว่าปัจจัยสำคัญที่มีผลต่ออุตสาหกรรมรถยนต์โดยตรงก็คือลูกค้าต้องการที่จะเข้าร่วมโครงการรถคันแรกเป็นจำนวนมาก โดยเฉพาะลูกค้าในต่างจังหวัดที่มีความต้องการเข้าร่วมโครงการสูงมาก ซึ่งต้องสร้างทำความเข้าใจกับทีมงานการขายเพื่อรองรับกับปริมาณของลูกค้าที่หลั่งไหลเข้ามาในช่วงโค้งสุดท้ายของปีนี้ และการที่แบรนด์มาสด้าได้รับความนิยมสูง แน่ใจว่าปริมาณรถของมาสด้าก็จะเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว ซึ่งทำให้บริษัทได้ทำการวางแผนเรื่องโครงสร้างระบบงานบริการ การวางแผนเรื่องกำลังคนที่

จะรองรับจำนวนรถและลูกค้าที่โตขึ้นอย่างรวดเร็ว การเตรียมการทั้งหมดก็เพื่อให้ลูกค้ามั่นใจว่าผู้ใช้รถมาสด้าทุกรายจะได้รับการดูแลหลังการขายอย่างรวดเร็ว ทั้งเรื่องงานตรวจเช็ค งานซ่อมบำรุง และการซัพพลายชิ้นส่วนอะไหล่

ตารางยอดจำหน่ายรวมรถยนต์มาสด้า มกราคม – สิงหาคม ปี พ.ศ. 2555 และปี พ.ศ. 2554

Model	สิงหาคม 55	สิงหาคม 54	เปลี่ยนแปลง%	ม.ค.-ส.ค. 55	ม.ค.-ส.ค. 54	เปลี่ยนแปลง%
Mazda2	3,490	2,460	+ 42%	24,894	17,235	+ 44%
Mazda3	670	486	+ 78%	3,776	3,962	- 4.7%
Mazda						
BT-50	3,129	950	+ 229%	16,243	6,637	+ 145%
Premium car	2	4	- 50%	20	29	- 31%
ยอดรวม	7,291	3,900	+ 87%	44,933	27,863	+ 61%

ตารางยอดการจำหน่ายรถยนต์มาสด้าเดือนมกราคม – สิงหาคม ประจำปี 2555

Model	มกราคม	กุมภาพันธ์	มีนาคม	เมษายน	พฤษภาคม	มิถุนายน	กรกฎาคม	สิงหาคม	ยอดรวม
Mazda2	3,097	3,327	3,317	2,485	2,713	3,125	3,340	3,490	24,894
Mazda3	353	269	259	160	505	797	763	670	3,776
Mazda									
BT-50	360	851	2,422	1,959	2,184				16,243
Premium car	2	4	3	5	1	-	3	2	20
ยอดรวม	3,812	4,451	6,001	4,609	5,403	6,301	7,065	7,291	44,933

<http://www.mazda.co.th>

Zoom-Zoom เราใส่ความเป็นสปอร์ตลงไปในทุกคันที่เราผลิต