

# มาสด้าชุกิจกรรมอิงมอเตอร์สปอร์ต สานสัมพันธ์

## ลูกค้าหวังมัดใจระยะยาว



กรุงเทพฯ – ประเทศไทย: 16 มิถุนายน 2557, มาสด้า เซลส์ (ประเทศไทย) จำกัด มุ่งกิจกรรมเอาใจใส่ดูแลลูกค้า หวังมัดใจก้าวสู่ความเป็นเลิศด้านการบริการหลังการขาย โดยนัดรวมพลคนสายพันธุ์สปอร์ตสไตร์ชูม-ชুম จัดอบรมทักษะการขับขี่ระดับแอดวานซ์ ทักษะการบังคับควบคุมรถ เทคนิคการขับขี่ให้ปลอดภัย มากยิ่งขึ้น เปิดโอกาสให้ลูกค้าทดสอบสมรรถนะอันทรงพลังที่ซ่อนอยู่ในรถยนต์มาสด้า3 ของลูกค้า พร้อมนำเอาสปอร์ตคอมแพ็คสายพันธุ์ใหม่ ออล-นิว มาสด้า3 เทคโนโลยีสกายแอคทีฟ ทั้งแรงทั้งประหยัดมาให้ลูกค้าได้สัมผัสสมรรถนะกันอย่างเต็มที่ โดยได้ 3 นักแข่งฝีมือฉกาจ จากทีมมาสด้า มอเตอร์สปอร์ต Innovation Motorsports มาเป็นโค้ชผู้นำทีม เพื่อลงแข่งขัน Mazda3 Driving Battle รวมทั้งเป็นการเชื่อมความสัมพันธ์อันดีระหว่างมาสด้ากับลูกค้า และระหว่างลูกค้าด้วยกันเอง



นายพาสกาล เศรษฐบุตร รองประธาน ฝ่ายบริหารความพึงพอใจลูกค้าและพัฒนาผู้จำหน่าย บริษัท มาสด้า เซลส์ (ประเทศไทย) จำกัด กล่าวว่า มาสด้าให้ความสำคัญอย่างยิ่งในการจัดกิจกรรม “Mazda3 Driving Battle” โดยจัดขึ้นเมื่อวันเสาร์ที่ 7 มิถุนายน 2557 ที่ผ่านมา ณ สนามวันเดอร์ เวิลด์ ปาร์ค (รามอินทรา) เพื่อให้ลูกค้ามาสด้าได้มีโอกาสเรียนรู้ทักษะ วิธีการควบคุมพวงมาลัยและคันเร่ง รวมทั้งการเรียนรู้สมรรถนะสูงสุดของรถยนต์มาสด้า3 ที่ลูกค้าใช้ประจำทุกวัน เสริมด้วยเทคนิคการขับขี่ให้ปลอดภัย วิธีการเอาตัวรอดในยามคับขัน การมองและประเมินสถานการณ์ล่วงหน้า เพื่อให้เกิดการขับขี่ที่ปลอดภัยมากยิ่งขึ้น และสามารถนำไปประยุกต์ใช้ใน ชีวิตประจำวัน เพื่อช่วยหลีกเลี่ยงหรือลดอุบัติเหตุที่อาจเกิดขึ้นบนท้องถนน โดยได้ให้นักแข่งมืออาชีพผู้เชี่ยวชาญ การขับขี่ จากทีมมอเตอร์สปอร์ตมาเป็นโค้ชแนะนำวิธีการต่างๆ พร้อมกันนี้ลูกค้าที่นิยมการตกแต่งรถยังสามารถส่งรถคันรักลงประกวด ประเภทความสวยงาม ซึ่งกิจกรรมในครั้งนี้ได้รับความร่วมมือเป็นอย่างดีจากลูกค้า นำเอารถยนต์มาสด้า3 เข้าร่วมงานถึง 45 คัน

สำหรับรถยนต์ที่นำมาเข้าร่วมกิจกรรมในครั้งนี้ นอกจากลูกค้าจะนำเอารถยนต์มาสด้า3 เข้าร่วมในการฝึกอบรมทักษะ การขับขี่ขั้นแอดวานซ์ การขับขี่เพื่อความปลอดภัย การประกวดแต่งรถ การร่วมสนุกกับกิจกรรมต่างๆ มากมาย แล้ว อีกหนึ่งกิจกรรมที่น่าสนใจ ถือเป็นไฮไลท์ของงานนี้ คือ การร่วมแข่งขัน “Mazda3 Driving Battle” ซึ่งเป็นกิจกรรมที่ท้าทายขีดความสามารถของคนขับและสมรรถนะทรงพลังของตัวรถ โดยแบ่งออกเป็น 3 ทีม และมีโค้ชประจำทีม โดยทีมแรก คือทีม Mazda3-A มีคุณมานะ พรศิริเชิด ทีม Mazda3-B มีคุณไมเคิล ฟรีแมน และทีม Mazda3-C มีคุณพีท ทองเจือ เป็นผู้นำทีมเพื่ออบรมวิธีการขับขี่ การวางแผนเพื่อทำคะแนนเสียให้น้อยที่สุด สำหรับ

ทีมชนะเลิศในการร่วมการต่อสู้ในครั้งนี้คือ ทีม Mazda3- B คว่าโล่ประกาศเกียรติคุณพร้อมของที่ระลึกต่างๆ มากมาย

นายพาสกาล กล่าวเพิ่มเติมว่า ปัจจัยที่สำคัญและจำเป็นอย่างยิ่งต่อการดำเนินธุรกิจมาสด้าในปัจจุบัน คือ คุณภาพของการบริการ (Service Quality) โดยเจ้าของแบรนด์หรือผู้ให้บริการต้องหยิบยื่นและส่งมอบความประทับใจของการบริการที่เป็นเลิศให้แก่ลูกค้า เพื่อสร้างผลลัพธ์จากการส่งมอบบริการที่ดีให้ลูกค้าได้รับความพึงพอใจ (Customer Satisfaction) และก่อให้เกิดความสัมพันธ์ภาพที่ดีแก่ลูกค้า (Customer Relationship) รวมทั้งเพื่อกระตุ้นให้ลูกค้าเหล่านี้กลับมาซื้อสินค้าหรือใช้บริการอย่างต่อเนื่อง (Customer Retention) ตลอดจนการสร้างฐานให้ลูกค้ามีความสัมพันธ์ในระยะยาว และก่อให้เกิดความจงรักภักดีกับสินค้าหรือบริการของเราตลอดไป (Customer Loyalty) ดังนั้นการเอาใจใส่ดูแลลูกค้าคือสิ่งที่มาสด้ายึดมั่นมาโดยตลอด ที่สำคัญเราเริ่มดำเนินกิจกรรมด้านการดูแลลูกค้ามาอย่างต่อเนื่องเพื่อสร้างให้ลูกค้าเกิดความประทับใจและอยู่กับมาสด้าไปตลอดกาล