

มาสด้าปิดไตรมาสรายการขายเติบโตขึ้น 27%

- *Ø เอาใจแฟนพันธุ์สปอร์ตขยายโปรโมชั่นมอเตอร์โชว์ถึงสิ้นเดือนเมษายนนี้เท่านั้น*

กรุงเทพฯ – ประเทศไทย, 9 เมษายน 2556 - บริษัท มาสด้า เซลส์ (ประเทศไทย) จำกัด เปิดเผยยอดการจำหน่ายรถยนต์ในไตรมาสแรก เหตุผลหลักเป็นเพราะการวางตำแหน่งของแบรนด์และของผลิตภัณฑ์ที่มุ่งเน้นที่การขายที่ตัวสินค้า โดยเฉพาะอย่างยิ่งการออกกรรณพิเศษ ทั้งมาสด้า3 เอสพลัส และสปอร์ตพรีเมียมใหม่ มาสด้า2 ลิมิเต็ด เอดิชั่น พร้อมขยายเวลาโปรโมชั่นมอเตอร์โชว์เอาใจแฟนพันธุ์แท้สายพันธุ์สปอร์ตจากมาสด้าถึง 30 เมษายน 2556.



มาสด้ายังคงยึดมั่นในการทำตลาดระยะยาวมากกว่าระยะสั้น ได้แก่ การมุ่งหน้าเสริมภาพลักษณ์ความเป็นสปอร์ตและแอคทีฟของแบรนด์ ด้วยการมุ่งเน้นปรับปรุงตัวผลิตภัณฑ์ การวางตลาดรุ่นพิเศษเพื่อเข้าหากลุ่มลูกค้าที่มีคาแร็คเตอร์เดียวกับมาสด้า และมีไลฟ์สไตล์ของตัวเองที่ชัดเจน ซึ่งแนวทางนี้นอกจากจะเป็นการดูแลปกป้องแบรนด์แล้ว ยังทำให้มาสด้าสามารถสร้างความโดดเด่นได้ในภาวะที่ตลาดหดตัวเช่นนี้ ส่งผลให้ปิดไตรมาสรายการขายสูงถึงเกือบ 20,000 คัน หรือคิดเป็นการเติบโตเพิ่มขึ้นถึง 27%

นอกจากนี้ มาสด้าจะยังคงจัดกิจกรรมการตลาดที่เน้นสร้างแบรนด์เป็นหลักอย่างต่อเนื่องและหลากหลาย โดยเฉพาะในด้านเอ็นเตอร์เทนเมนท์มาร์เก็ตติ้ง เพื่อต้องการจับกลุ่มเป้าหมายที่ตรงกับแบรนด์ อาทิเช่น การทำโปรโมชั่นสำหรับรถมาสด้า2 สปอร์ต ร่วมกับภาพยนตร์ไทยสุดฮา “พี่มาก...พระโขนง” ที่สามารถสร้างประวัติศาสตร์ภาพยนตร์ไทยที่กวาดรายได้สูงสุดเกิน 200 ล้านบาทไปแล้ว ควบคู่กับการส่งมาสด้า2 เอลิแกนซ์ เข้าร่วมทำโปรโมชั่นประกบคู่กับณเดช คุกกี้ยะ ซึ่งเป็นพรีเซ็นเตอร์ของมาสด้าที่แสดงนำในภาพยนตร์ฟอร์มยักษ์เรื่อง “คู่กรรม” รวมไปถึงการเข้าสู่สปอร์ตมาร์เก็ตติ้ง มอเตอร์สปอร์ตมาร์เก็ตติ้ง และรวบด้วยกิจกรรมส่งเสริมการขายเพื่อเข้าถึงลูกค้าทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด โดยเร็วๆ นี้ มาสด้าขอเชิญชวนชาวสุราษฎร์ฯ และจังหวัดใกล้เคียง รวมถึงชาวปักษ์ใต้ทุกท่านเตรียมพบกับรถยนต์สายพันธุ์สปอร์ตจากมาสด้าทุกรุ่นพร้อมกิจกรรมสนุกสนานต่างๆ มากมายได้ในงานไทยแลนด์มอเตอร์เฟสติวัล ระหว่างวันที่ 19 – 28 เมษายนนี้ที่ศูนย์การค้า เซ็นทรัล พลาซ่า จังหวัดสุราษฎร์ธานี

สถานการณ์ตลาดรถยนต์ของประเทศไทยโดยรวมในช่วงไตรมาสแรกนี้ ถือว่าความต้องการจับจองรถใหม่หดตัวลงพอสมควร โดยเฉพาะในส่วนของรถยนต์นั่งขนาดเล็กที่อยู่ในกลุ่มโครงการรถยนต์คันแรกและตอนนี้ได้สิ้นสุดโครงการไปแล้วนั้น แม้ว่าบริษัทจะมียอดจองซื้ออยู่ในมือจำนวนมาก แต่ยังไม่สามารถที่จะส่งมอบรถยนต์ใหม่ให้กับลูกค้าได้ เนื่องจากมีลูกค้าหลายรายขอเลื่อนการรับรถออกไป รถที่ผลิตมาเพื่อรอส่งมอบจึงต้องถูกนำไปส่งมอบให้ลูกค้าที่จองใหม่ในปีนี้เป็นแทน ซึ่งก็ต้องใช้แนวทางการบริหารจัดการอย่างรัดกุมมากขึ้น ในไตรมาสแรกนี้ มาสด้ายัง

สามารถสร้างยอดขายได้สูงถึง 18,125 คัน โดยหลักยังคงมาจากมาสต้า2 อยู่ที่ 9,000 คัน ตามมาด้วยปิกอัพสไตส์ เก่งมาสต้า บีที-50 โพร ที่แทบไม่ได้รับผลกระทบใดๆ และยังคงเป็นที่ต้องการของลูกค้านิตลาดอย่างต่อเนื่อง สร้างยอดขายได้ถึง 7,500 คัน เดบิตโตเพิ่มขึ้นถึง 109%

นายโชอิชิ ยูกิ กรรมการผู้จัดการ มาสต้า เซลส์ ประเทศไทย จำกัด กล่าวว่า จะเห็นได้ว่ายอดขายรถยนต์มาสต้าในเดือนมีนาคมที่ผ่านมายังคงเติบโตเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีที่ผ่านมา โดยมียอดขายรวมทั้งสิ้นสูงถึง 6,372 คัน เดบิตโต ยังคงเติบโตเพิ่มขึ้นถึง 6% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีที่ผ่านมา มียอดขาย 6,001 คัน แม้ว่าขณะนี้สถานการณ์ของตลาดรถยนต์จะประสบกับภาวะของตลาดที่กำลังซื้อเกิดการชะลอตัวลงก็ตาม รถที่เป็นที่ต้องการสูงของลูกค้านิตลาดปัจจุบันนี้เป็นรุ่นปิกอัพมาสต้า บีที-50 โพร ที่เดือนนี้ส่งมอบให้ลูกค้าถึง 2,809 คัน เดบิตโตเพิ่มขึ้นถึง 16% นอกจากนี้ในส่วนของรถยนต์นั่งมาสต้า2 ทั้งเอลิแกนซ์ ซีดาน และสปอร์ต แฮตช์แบค มียอดขายรวมกันถึง 3,074 คัน ยังคงรักษาระดับเพดานการขายที่สามพันคันต่อเดือนไว้ได้อย่างเหนียวแน่น และสปอร์ตคอมแพ็ค อย่างมาสต้า3 ทั้งสองรุ่น 2.0ลิตร และ 1.6 ลิตร มียอดขายทั้งสิ้น 487 คัน และอีก 2 คัน มาจากรถในกลุ่มพรีเมียมคาร์

ท่ามกลางสภาพอากาศเมืองไทยที่ร้อนจัดกว่าทุกปีแต่วงการรถยนต์ก็ร้อนแรงไม่แพ้กัน โดยเฉพาะภายในงานมอเตอร์โชว์ที่ผ่านมา เกิดภาพการแข่งขันที่สูงมาก ค่ายรถส่วนใหญ่หันมาเล่นกลยุทธ์ระยะสั้นด้วยการออกแคมเปญพาดพิงกันอย่างหนัก เพื่อประคองยอดขายของตัวเอง รถยนต์มาสต้าสามารถคว้าส่วนแบ่งยอดขายมาสูงถึง 2,224 คัน ซึ่งยอดขายส่วนใหญ่ยังคงมาจากมาสต้า2 ที่ครองความร้อนแรงมาทุกงาน ตามมาด้วย บีที-50 โพร ที่เริ่มตีตลาดปิกอัพในกรุงเทพฯ เสริมความสำเร็จของยอดขายด้วยสปอร์ตตัวพ้อยอย่างมาสต้า3 ซึ่งปีนี้ถือว่ารถยนต์คอมแพ็คคาร์ก็กลับมาได้รับความนิยมเพิ่มขึ้น

ส่งผลให้ยอดขายมาสต้าไตรมาสแรกของปี 2556 ก็ได้รับอานิสงค์นี้เช่นเดียวกัน แม้ว่าตลาดในช่วงแรกของปีนี้ไม่ค่อยสดใสนักแต่มาสต้ายังคงรักษาการเติบโตเพิ่มขึ้นถึง 27% ด้วยยอดจำหน่ายรวมทั้งสิ้น 18,125 คัน โดยเฉพาะรถยนต์นั่งมาสต้า2 ใหม่ รุ่นสปอร์ต แฮตช์แบค 5 ประตู และรุ่นเอลิแกนซ์ ซีดาน 4 ประตู มียอดขายรวมทั้งสิ้นสูงถึง 9,260 คัน ตามมาด้วยสปอร์ตปิกอัพสไตส์เก่งที่วันนี้สามารถก้าวขึ้นมาพิสูจน์ถึงสมรรถนะความแข็งแกร่งยืนอยู่แถวหน้าของวงการปิกอัพได้อย่างสง่างามสามารถทะลุมาได้ถึง 7,575 คัน เดบิตโตเพิ่มขึ้นถึง 109% ส่วนรถยนต์นั่งสปอร์ตมาสต้า3 ที่ปีนี้ถือว่าร้อนแรงเป็นอย่างมาก ยังคงรักษาระดับความร้อนแรงมาตลอดมียอดขายรวมทั้งสิ้น 1,285 คัน มีอัตราการเติบโตเพิ่มขึ้น 46% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีที่ผ่านมา และในส่วนของบริษัทพรีเมียมคาร์ที่นำเข้ามาจากประเทศญี่ปุ่นทั้งคัน ประกอบด้วยสปอร์ตโรดสเตอร์เปิดประทุนมาสต้า เอ็มเอ็กซ์-5 และรถสปอร์ตคrossover 7 ที่นั่ง มาสต้า ซีเอ็กซ์-9 รวมกันอีก 5 คัน

นางสาวสุรทิพย์ ละอองทอง โฉมทองดี ผู้อำนวยการฝ่ายการตลาด กล่าวว่า เราต้องขอบคุณเป็นอย่างมาก สำหรับลูกค้าของมาสต้า เพราะเป็นผู้ที่ให้ความเชื่อมั่นในแบรนด์ และให้ความมั่นใจในคุณภาพของรถยนต์มาสต้า

ซึ่งมาสด้าถือว่าลูกค้าเป็นสินทรัพย์ที่แข็งแกร่งของแบรนด์ ทำให้เราเชื่อมั่นในเรื่องของการรักษาชื่อเสียง รักษาคุณภาพผลิตภัณฑ์ และคุณภาพงานบริการ รวมถึงเดินหน้านำเสนอสิ่งใหม่ๆ เทคโนโลยีใหม่ๆ ให้แก่ลูกค้าชาวไทยอย่างต่อเนื่อง ในงานมอเตอร์โชว์ที่ผ่านมาก็เป็นอีกตัวอย่างหนึ่ง ที่จัดแสดงรถแม่แบบมาสด้า CX-5 จนได้รับความสนใจและคำชื่นชมจากลูกค้าผู้เข้าที่ให้เห็นตัวจริง ๆ ที่สำคัญในระยะเวลาอีกไม่กี่เดือนข้างหน้าก็จะเปิดตัวจำหน่ายอย่างเป็นทางการต่อไป

ทั้งนี้เพื่อเปิดโอกาสให้ลูกค้าทั่วประเทศและลูกค้าที่พลาดเข้าชมงานมอเตอร์โชว์ที่ผ่านมา มาสด้าจะยังคงมอบโปรโมชั่นมอเตอร์โชว์ออกไปอีกจนถึง 30 เมษายนนี้ กับข้อเสนอดีๆ มีให้ครบทุกรุ่น ทั้งรถปีคอป ปีที่-50 โปร ดอกเบี้ยเริ่มต้น 1.99% พร้อมแพ็คเกจบำรุงรักษานาน 1 ปี กับฟรีทันทีประกันภัยชั้น 1 รถมาสด้า 2 ดาวันเริ่มต้น 22,000 บาท หรือเลือกรับดอกเบี้ย 1.79% และมาสด้า 3 ดาวันเริ่มต้น 33,000 บาท หรือเลือกรับดอกเบี้ยเพียง 33 สตางค์ พร้อมฟรีประกันภัยชั้นหนึ่ง ลูกค้าที่กำลังมองหาวันหยุดพักผ่อน ไม่ว่าจะสปอร์ตโรดสเตอร์มาสด้า เอ็มเอ็กซ์-5 และสปอร์ตครอสโอเวอร์ 7 ที่นั่ง มาสด้า ซีเอ็กซ์-9 ตัดสินใจภายในเดือนเมษายนนี้รับดอกเบี้ยเริ่มต้นเพียง 2.45% พร้อมมอบแพ็คเกจบำรุงรักษานาน 3 ปี หรือ 100,000 กิโลเมตร และฟรีประกันภัยชั้นหนึ่ง สามารถแวะไปชมรถและทดลองขับก่อนตัดสินใจได้ที่โชว์รูมมาสด้าใกล้บ้านได้ทั้ง 145 แห่งทั่วประเทศ

ตารางยอดจำหน่ายรถยนต์มาสด้าไตรมาสแรกปี พ.ศ. 2556 เปรียบเทียบ พ.ศ. 2555

Model	มีนาคม 56	มีนาคม 55	เปลี่ยนแปลง% ม.ค.-มี.ค. 56	ม.ค.-มี.ค. 55	เปลี่ยนแปลง%
Mazda2	3,074	3,317	- 7	9,260	9,741 - 5%
Mazda3	487	259	+ 88%	1,285	881 + 46%
Mazda BT-50					
PRO	2,809	2,422	+ 16%	7,575	3,633 + 109%
Mazda MX-5	1	2	- 50%	2	7 - 71%
Mazda CX-9	1	1	ไม่เปลี่ยนแปลง	3	2 + 50%
ยอดรวม	6,372	6,001	+ 6%	18,125	14,264 + 27%

เชิญสัมผัสและทดลองขับรถสปอร์ตมาสด้า 2 สปอร์ต และมาสด้า 2 เอลิแกนซ์ รถยนต์นั่งสปอร์ตมาสด้า 3 2.0 ลิตร และ 1.6 ใหม่ ปิกอัปสไตล์แก๊ง มาสด้า ปีที่-50 โปร และรถสปอร์ตโรดสเตอร์มาสด้า เอ็มเอ็กซ์-5 และรถสปอร์ตครอสโอเวอร์ 7 ที่นั่ง มาสด้า ซีเอ็กซ์-9 ได้ที่โชว์รูมและศูนย์บริการมาตรฐานของมาสด้า 145 แห่งทั่วประเทศ หรือสอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ มาสด้า สปีดไลน์ หมายเลขโทรศัพท์ (02) 664-4888 หรือต่างจังหวัดโทรฟรี ได้ที่ หมายเลข 1-800-226-408