

# มาสด้ายืดมั่นฐานไทยพริกกำลังดันยอดขายโตไม่ หยุด เตรียมขยายปีกหน้าบริการสู่ความเป็นเลิศรอง รับ AEC

- 4 เดือนแรกของปี 2555 ยอดขายสูงถึง 18,873 คัน เติบโต 44%
- มาสด้า บีที-50 โปร ใหม่ เติบโตสูงสุดถึง 187%



กรุงเทพฯ – ประเทศไทย, 9 พฤษภาคม 2555 - บริษัท มาสด้า เซลส์ (ประเทศไทย) จำกัด เปิดเผยว่า ในช่วงระยะเวลา 1-2 ปีที่ผ่านมา ตัวเลขยอดขายรถยนต์มาสด้ากลายเป็นอีกหนึ่งยี่ห้อที่น่าจับตามองมากที่สุด โดยเฉพาะหลังการส่งมาสด้า2 และมาสด้า บีที-50 โปร ใหม่ เข้าสู่ตลาด ส่งผลให้ยอดขายรถยนต์มาสด้าสามารถทะยานขึ้นสู่หลักหมื่นและหลักหลายหมื่นในเวลาอันรวดเร็ว ซึ่งเป็นที่น่าจับตามองอย่างยิ่ง โดยเฉพาะตลาดในช่วงขาขึ้นที่หลายๆ ค่าต่างฟาดฟันกันอย่างหนัก โดยเฉพาะการเดินทางผลิตรถยนต์ให้ทันกับความต้องการของลูกค้า รวมถึงการแข่งขันเพื่อเสริมทัพรุ่นใหม่ๆ เข้าสู่ตลาด โดยเฉพาะโปรดัคซ์ แชมป์เปียน ทั้งปิกอัพ และรถยนต์นั่งขนาดเล็ก แม้ว่ามาสด้าจะไม่มีอีโคคาร์ หรือรถประหยัดพลังงาน แต่การชูเอสपोर्टเก็งเล็กอย่างมาสด้า2 ซึ่งเป็นปีคาร์แท้ๆ สามารถต่อกรกับคู่แข่งอย่างสมน้ำสมเนื้อ ด้วยยอดขายที่ยังแรงต่อเนื่องผ่านมา 4 เดือน กรวดยอดขายไปแล้วถึง 12,226 คัน หรือเติบโตเพิ่มขึ้นกว่า 52% รวมถึงการเปิดมิติใหม่แห่งรถปิกอัพด้วยดีไซน์สไตล์เก็งที่พิสูจน์ให้ลูกค้าให้การยอมรับอย่างรวดเร็ว ด้วยยอดขายสูงถึง 5,592 คันหลังการเปิดตัว พร้อมกับยอดจองอีกเป็นหมื่นคัน นี่คือนวัตกรรมความแรงของมาสด้าที่ชูความเป็นรถยนต์สัญชาติญี่ปุ่นมาโดยตลอด



นายโชอิชิ ยูกิ กรรมการผู้จัดการ มาสด้า เซลส์ (ประเทศไทย) จำกัด กล่าวว่า มาสด้าเริ่มเข้ามาทำตลาดอย่างจริงจังเมื่อปี พ.ศ. 2542 มีส่วนแบ่งทางการตลาดเพียง 2.0% และมีผู้จำหน่ายเพียง 50 แห่งเท่านั้น หลังจากเริ่มวางโครงสร้างการบริหารทั้งระบบ การบริหารจัดการ พร้อมกับเปิดตัวมาสด้า3 และมาสด้า2 สถานการณ์เริ่มดีขึ้นเรื่อยๆ ส่งผลให้รถยนต์มาสด้าเริ่มได้รับการยอมรับอย่างรวดเร็ว โดยในปีที่ผ่านมาเรามียอดขายทั้งสิ้น 42,000 คัน หรือเพิ่มขึ้นเกือบ 1,000% ครองส่วนแบ่งทางการตลาดสูงถึง 5.3% และปัจจุบันมีผู้จำหน่ายครอบคลุมเกือบทุกจังหวัด รวมแล้วทั่วประเทศมากถึง 135 แห่งในทุกจังหวัดของประเทศไทย ซึ่งถือเป็นการเติบโตอย่างรวดเร็ว โดยใช้ระยะเวลาเพียง 13 ปีเท่านั้น

แน่นอนว่ายอดขายที่เพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่องนั้น ไม่สามารถที่จะหยุดการเติบโตของมาสด้าได้ โดยในปี พ.ศ. 2555 นี้ เราได้วางเป้าหมายยอดขายเพิ่มสูงสุดเป็นประวัติการณ์ นั่นคือ 60,000 คัน นับเป็นสิ่งที่ท้าทายของทีมงานเป็นอย่างมาก ซึ่งเรามั่นใจว่าจะสามารถบรรลุตามเป้าหมายที่วางไว้อย่างแน่นอน หลังจากที่เราริเริ่มโครงการการตลาดอย่างต่อเนื่องทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัดส่งผลให้ยอดขายใน 4 เดือนแรกของปีนี้เติบโตสูงถึง 44% หรือ มียอดขายรวมทั้งสิ้น 18,873 คัน ที่สำคัญในเดือนเมษายนที่ผ่านมามียอดขายสูงถึง 4,609 คัน เติบโตเพิ่มขึ้นถึง 47% โดยเฉพาะรถปิกอัพสไตล์เก๋งที่กำลังเร่งผลิให้ทันกับความต้องการของลูกค้า และมียอดส่งมอบ 1,959 คัน หรือ เติบโตเพิ่มขึ้นมากที่สุดถึง 187% นายโชอิชิ ยูกิ กล่าวเสริม

นายโชอิชิ ยูกิ กล่าวเพิ่มเติมว่า “นอกจากตัวเลขด้านยอดขายที่เพิ่มสูงขึ้นแล้ว มาสด้ายังมุ่งมั่นในการพัฒนาบุคลากร เพื่อยกระดับการบริการควบคู่กันไปเพื่อรองรับการเปิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน หรือ AEC (Asean Economic Community) ในปี 2558ที่กำลังใกล้เข้ามา ซึ่งจะทำให้การค้าขายขยายตัวอย่างน้อย 25% ในส่วนของอุตสาหกรรมบางอย่าง เช่น อุตสาหกรรมรถยนต์, การท่องเที่ยว รวมถึงระบบการคมนาคมขนส่ง และความร่วมมือระหว่างอาเซียนด้วยกัน

**นางสาวสุรทิพย์ ละอองทอง โฉมทองดี ผู้อำนวยการฝ่ายการตลาด** ที่คลุกคลีปลุกปั้นมาสด้ามาตั้งแต่เริ่มต้น กล่าวว่า ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา ทีมงานมาสด้าได้ทุ่มเทอย่างหนักในการสร้างแบรนด์ให้สามารถเป็นที่ยอมรับและจดจำของลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว โดยจัดเอากลยุทธ์ต่างๆ มากมายมาใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุด ทั้งด้านกิจกรรมส่งเสริมการตลาดในทุกๆ ด้าน โดยเฉพาะกิจกรรมที่มีแปลกใหม่และแตกต่างได้สร้างสีสันให้กับวงการรถยนต์อย่างมาก โดยเฉพาะการประสบความสำเร็จในการค้นหาตัวฟรีเซนเตอร์เข้ามาช่วยในการสื่อสารแทนตัวโปรดักซ์เพื่อให้เข้าถึงลูกค้าได้ง่ายและรวดเร็ว ตลอดจนการสื่อสารด้านการโฆษณาและประชาสัมพันธ์ที่ตรงกลุ่มลูกค้า การออกบูธอีเว้นท์ทั้งกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด เอ็นเตอร์เทนเมนต์มาร์เก็ตติ้ง สปอร์ตมาร์เก็ตติ้ง รวมถึงกิจกรรมบีโรว์ เดอะลอร์ด ซึ่งส่งผลให้รถยนต์มาสด้าสามารถเข้าไปอยู่ในใจของลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว

ความสำเร็จด้านยอดขายถือเป็นปัจจัยหนึ่งที่บ่งบอกความสำเร็จได้ชัดเจน สำหรับมาสด้าเรายังคงมุ่งมั่นต่อไปเพื่อนำรถยนต์ที่เปี่ยมด้วยคุณภาพมาสู่ตลาดเมืองไทย โดยเฉพาะการสร้างผลิตภัณฑ์ที่มีความสดใหม่อยู่เสมอ รวมถึงการใส่อุปกรณ์เพิ่มเติม สิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ รวมถึงอุปกรณ์เพิ่มความปลอดภัย เพื่อเพิ่มความคุ้มค่าคุ้มราคาให้กับตัวรถอยู่เสมอ

นอกจากการนำเสนอรถยนต์ที่เปี่ยมคุณภาพและสมรรถนะสูงสุด จนประสบความสำเร็จที่เกิดขึ้นทั้งยอดขายและการสร้างแบรนด์ที่แข็งแกร่งแล้ว อีกส่วนที่สำคัญอย่างยิ่งสำหรับมาสด้า นั่นคือ การเอาใจใส่ในบริการหลังการขายที่ต้องมีมาตรฐานเดียวกันทั่วโลก โดยเฉพาะมาตรฐานและคุณภาพของการบริการที่ต้องใส่ใจเป็นพิเศษ รวมถึงอะไหล่แท้จากมาสด้า การรับประกันคุณภาพ 3 ปี หรือ 100,000 กิโลเมตร รวมถึงการบริการช่วยเหลือฉุกเฉินตลอด 24 ชั่วโมง ซึ่งปัจจุบันเรามีโชว์รูมและศูนย์บริการทั่วประเทศทั้งหมด 135 แห่ง ครอบคลุมในทุกพื้นที่และกำลัง

ขยายเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง สุทธิทิพย์ กล่าวเพิ่มเติม

**ตารางยอดจำหน่ายรถยนต์มาสด้า มกราคม-เมษายน ปี พ.ศ. 2554 และปี พ.ศ. 2555**

Model	เมษายน 54	เมษายน 55	เปลี่ยนแปลง%	ม.ค.-เม.ย. 54	ม.ค.-เม.ย. 55	เปลี่ยนแปลง%
Mazda2	2,054	2,485	+ 21%	8,017	12,226	+ 53%
Mazda3	399	160	- 60%	1,617	1,041	- 36%
<b>Mazda BT-50</b>						
<b>PRO</b>	682	1,959	+ 187%	3,437	5,592	+ 63%
<b>Mazda MX-5</b>	3	1	- 67%	10	8	- 20%
<b>Mazda CX-9</b>	3	4	+ 33%	8	6	- 25%
<b>ยอดรวม</b>	<b>3,134</b>	<b>4,609</b>	<b>+ 67%</b>	<b>13,089</b>	<b>18,873</b>	<b>+ 44%</b>

ทั้งนี้ ลูกค้ามาสด้าทุกท่านไม่ควรพลาดโอกาสการในการเป็นเจ้าของรถยนต์นั่งสปอร์ตมาสด้า2 รุ่นปรับโฉมใหม่ปี 2011 รถยนต์นั่งสปอร์ตมาสด้า3 2.0ลิตรใหม่ รถปิกอัพอีโรว์ มาสด้า บีที-50 โปร ใหม่ และยานยนต์สายพันธ์สปอร์ตจากมาสด้าที่ให้ความสนุกสนานในการขับขี่ที่เร้าใจ สมรรถนะเป็นเยี่ยม ให้ความมั่นใจในความปลอดภัยอบอุ่นใจตลอดการเดินทางพร้อมรับข้อเสนอและเงื่อนไขสุดพิเศษจากมาสด้า ทั้งนี้รถยนต์มาสด้าทุกรุ่นรับประกันคุณภาพนานถึง 3 ปี หรือ 100,000 กิโลเมตร

เชิญสัมผัสและทดลองขับรถสปอร์ตมาสด้า2 สปอร์ต และมาสด้า2 เอลิแกนซ์ รถยนต์นั่งสปอร์ตมาสด้า3 2.0ลิตรใหม่ ปิกอัพอีโรว์ มาสด้า บีที-50 โปร ใหม่ และรถสปอร์ตโรดสเตอร์มาสด้า เอ็มเอ็กซ์-5 และรถสปอร์ตครอสโอเวอร์หรู 7 ที่นั่ง มาสด้า ซีเอ็กซ์-9 ได้ที่โชว์รูมและศูนย์บริการมาตรฐานของมาสด้า 135 แห่งทั่วประเทศ หรือสอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ มาสด้า สปีดไลน์ หมายเลขโทรศัพท์ (02) 664-4888 หรือต่างจังหวัดโทรฟรี ได้ที่หมายเลข1-800-226-408

###