

มาสด้าสร้างประวัติศาสตร์ยอดขายเดือนมิถุนายนทะลุ 6,300 คัน ครึ่งปีหลังปรับเป้าหมายเพิ่มเป็น 70,000 คัน เพิ่มขึ้น 67%

- เดือนมิถุนายนปีกอล์ฟอีโรร่วมมาสด้า บีที-50 โปรใหม่ โตสูงสุด 218%
- ยอดขายครึ่งปีแรกร้อนแรงทะลุ 30,000 คัน เพิ่มขึ้น 51%

กรุงเทพฯ - ประเทศไทย, 5 กรกฎาคม 2555 - บริษัท มาสด้า เซลส์ (ประเทศไทย) จำกัด เปิดเผยตัวเลขยอดขายเดือนมิถุนายนที่ทำสถิติใหม่สร้างประวัติศาสตร์การขายรถของมาสด้าในรอบ 61 ปี ด้วยยอดขายรวมทั้งสิ้นสูงถึง 6,301 คัน เพิ่มขึ้นสูงถึง 61% ส่งผลให้ยอดขายรวมของครึ่งปีแรก 2555 ประสบความสำเร็จเกินเป้าหมายที่วางไว้ ทะลุเกิน 30,000 คัน พร้อมงดกลยุทธ์เด็ดออกโชว์ศักยภาพในครึ่งปีหลังเตรียมเข็นรุ่นพิเศษทั้งมาสด้า2 มาสด้า3 และบีที-50 โปร เอาใจคอสปอร์ต แยมอาจเห็นเทคโนโลยีแห่งอนาคตมาเร็วกว่าที่คาดการณ์ รวมทั้งเดินหน้าแผนเด็ดเจาะตลาดในแต่ละเช็กแม้นต์อย่างชัดเจน มั่นใจจะสร้างความเชื่อมั่นให้กับลูกค้าเพิ่มขึ้น พร้อมประกาศเพิ่มเป้าหมายยอดขายจากเดิมเป็น 70,000 คัน หรือเพิ่มขึ้นจากเดิมเป็น 67 เปอร์เซ็นต์



นายโชอิชิ ยูกิ กรรมการผู้จัดการ บริษัท มาสด้า เซลส์ (ประเทศไทย) จำกัด กล่าวว่า แม้ว่าจะมาสด้าเผชิญกับอุปสรรคต่างๆ นานัปการและผลกระทบจากปัจจัยภายนอกในครึ่งปีแรกที่ผ่านมา รวมทั้งการเปิดตัวรถยนต์รุ่นใหม่ๆ ออกสู่ตลาดอย่างคึกคักของหลายๆ ค่าย แต่นั่นไม่ได้ส่งผลกระทบต่อยอดขายของมาสด้าเลย มาสด้ายังคงรักษฐานลูกค้าเก่าอย่างเหนียวแน่นรวมทั้งสร้างฐานลูกค้าใหม่ๆ ให้เกิดขึ้นอยู่ตลอดเวลา พร้อมแนวทางการตลาดที่ชัดเจนมีเอกลักษณ์เฉพาะตัว ประกอบกับการเสริมทัพด้วยกิจกรรมทางการตลาดและการสื่อสารด้านโฆษณาที่ตรงกลุ่มเป้าหมาย ส่งผลให้รถยนต์มาสด้ามียอดขายเพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง

สำหรับยอดขายรถยนต์มาสด้าในช่วง 6 เดือนแรกของปี 2555 ที่ผ่านมานับเป็นความสำเร็จอย่างสูงสุดในประวัติศาสตร์ที่ต้องถูกจารึกไว้บนทำเนียบการขายรถยนต์ของมาสด้า ที่สามารถเติบโตสูงสุดกว่า 51% แม้ว่าในช่วงที่ผ่านมาจะประสบปัญหาด้านการผลิตที่ไม่เพียงพอต่อความต้องการของลูกค้า แต่ด้วยศักยภาพอันเต็มเปี่ยมของทีมงานและการวางแผนจัดการอย่างเร่งด่วนและเป็นระบบ ทำให้วันนี้เราก้าวข้ามปัญหานั้นมาได้อย่างง่ายดาย รวมทั้งการตอบรับเป็นอย่างดีจากลูกค้าที่ยังคงยึดมั่นและรอรับรถยนต์รุ่นใหม่อย่างใจจดใจจ่อ ทำให้เราต้องเร่งมือเพื่อส่งมอบความสุขทั้งหมดให้กับลูกค้าโดยเร็ว ยูกิ กล่าวเสริม

ที่สำคัญยอดขายครึ่งปีแรกแรงทะลุถึง 30,577 คัน มีอัตราการเติบโตสูงสุดถึง 51% เมื่อเปรียบเทียบกับช่วงเดียวกันของปี 2554 โดยเฉพาะรถยนต์นั่งมาสด้า2 ที่วันนี้ได้ฝังรากลึกอยู่ในกลุ่มวัยรุ่นนักศึกษา กลุ่มคนเริ่มต้นการทำงาน และผู้ที่ชื่นชอบสปอร์ตไปแล้ว ทำให้มียอดขายมากที่สุดถึง 18,064 คัน เติบโตเพิ่มขึ้นจากปีก่อนถึง 44% ตามมาด้วยพระเอกอีโรว์ตัวจริงที่วันนี้ได้สร้างมาตรฐานใหม่ด้านการดีไซน์และสามารถลบภาพความเป็นปิกอัพแบบเดิมๆ จนหมดสิ้น เหนือชั้นด้วยรูปลักษณ์ดีไซน์ที่สปอร์ตโฉบเฉี่ยวสไตล์ ชุม-ชุม แรงมาตั้งแต่เปิดตัวด้วยยอดขายทั้งสิ้น 10,155 คัน และถือเป็นรถของมาสด้ารุ่นที่เติบโตสูงสุด คือ เติบโตขึ้นเกินเท่าตัวถึง 108 เปอร์เซ็นต์ เมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา ส่วนรถธงอีกรุ่นคือมาสด้า3 2.0 ลิตรใหม่ และเพิ่งเสริมทัพเขียวเล็บใหม่ด้วยเครื่องยนต์ 1.6 ลิตร ที่ได้ถูกส่งมอบให้ลูกค้าในเดือนที่ผ่านมาประสบความสำเร็จอย่างงดงามจนทำให้ยอดขายรวมของมาสด้า3 ทั้ง 2 รุ่นมียอดขายพุ่งแตะ 2,343 คัน

ในช่วงครึ่งปีแรกถือเป็นช่วงที่สำคัญในกระตุ้นตลาดและการรุกคืบด้านการตลาดเพื่อต่อยอดในช่วงครึ่งปีหลัง ซึ่งปกติจะทวีความดุเดือดมากกว่าช่วงครึ่งปีแรก และที่สำคัญมาสด้าเตรียมพร้อมรับมืออย่างเต็มที่ด้วยการเตรียมทัพรถยนต์รุ่นพิเศษและเสริมด้วยเทคโนโลยีแห่งอนาคตและเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม สำหรับแนวโน้มสถานการณ์ในช่วงครึ่งหลังของปี 2555 คาดว่าอุตสาหกรรมรถยนต์ในประเทศจะเริ่มกลับเข้าสู่ภาวะการแข่งขันที่ดุเดือดมากขึ้น ทั้งการเร่งมือผลิตป้อนตลาดที่มีขีดจำกัดสูง และการส่งออกที่กำลังเบ่งบาน โดยคาดว่าจะอุตสาหกรรมรถยนต์ในประเทศจะเติบโตอยู่ที่ประมาณ 50% และคาดว่าจะมียอดขายรวมสูงมากกว่า 1,200,000 คัน และแน่นอนว่า มาสด้าเองก็คาดว่าจะมีเป้าหมายที่สูงขึ้นเช่นกัน โดยคาดว่าจะมียอดขายมากที่สุดนับตั้งแต่เข้ามาดำเนินธุรกิจในประเทศไทยถึง 70,000 คัน เพิ่มขึ้นอีก 17% จากเป้าหมายเดิม 60,000 คัน ยุคิ กล่าวเสริม

ทั้งนี้หากโฟกัสไปที่ยอดจำหน่ายรถยนต์มาสด้าเฉพาะเดือนมิถุนายนของปี 2555 ที่ผ่านมา รถยนต์นั่งสปอร์ตน้องใหม่อย่างมาสด้า2 สปอร์ต แอสต์แบค 5 ประตู ได้สร้างระดับยอดขายขึ้นมาใหม่ด้วยตัวเลขสูงถึง 1,392 คัน สูงสุดในรอบปี ตามมาด้วยเอลิแกนซ์ ใหม่ ซีดาน 4 ประตู ที่ยังคงร้อนแรงมียอดขายสูงถึง 1,733 คัน ซึ่งยอดรวมทั้ง 2 รุ่น มีจำนวนทั้งสิ้นถึง 3,125 คัน ในขณะที่รถยนต์นั่งสปอร์ตมาสด้า3 มีจำนวนทั้งสิ้น 797 คัน ที่สำคัญรถปิกอัพอีโรว์ มาสด้า บีที-50 โปรใหม่ ซึ่งมีการเติบโตสูงที่สุดถึง 218% มียอดขายจำนวนทั้งสิ้น 2,379 คัน ซึ่งเดือนมิถุนายนเป็นเดือนที่มาสด้าสามารถทำลายทุกสถิติของตัวเองลงอย่างราบคาบด้วยตัวเลขยอดขายที่สูงถึง 6,301 คัน สูงสุดในประวัติศาสตร์การขายรถของมาสด้าในประเทศไทยตลอดกาล ด้วยอัตราการเติบโตสูง 61 เปอร์เซ็นต์ เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีที่ผ่านมา

นายยูคิ กล่าวเพิ่มเติมว่า การประสบความสำเร็จด้านยอดขายเป็นเพียงส่วนหนึ่งของเรา ซึ่งเราจะยังพัฒนาในด้านอื่นๆ ควบคู่กันไป เรายังคงมุ่งมั่นเสริมสร้างความแข็งแกร่งให้กับองค์กรและแบรนด์มาสด้า โดยเฉพาะการยกระดับคุณภาพของการบริการและการพัฒนาเครือข่ายผู้จำหน่ายของมาสด้าให้ครอบคลุมในทุกพื้นที่ โดยมีเป้าหมายขยายโชว์รูมให้ครบ 150 แห่งภายในสิ้นปีนี้ โดยเฉพาะในเขตกรุงเทพฯ หรือแหล่งที่มีประชาชนอาศัยอยู่อย่างหนาแน่น อาทิเช่น ย่านถนนสุขุมวิท ย่านรามอินทรา เขตบางแค บางใหญ่ พร้อมปรับโฉมโชว์รูมภายใต้ภาพลักษณ์ใหม่ MCI

(Mazda Corporate Identity) ให้ครบ 100% เช่นเดียวกัน นอกจากนี้ยังมีการพัฒนาบุคลากรในมาสด้า ประเทศไทย รวมทั้งบุคลากรของดีลเลอร์ เพื่อเสริมทัพรองรับความต้องการของลูกค้าและการขยายตัวทางธุรกิจ หลากหลายด้วยหลักสูตรการอบรมได้กำหนดไว้สำหรับพัฒนาทักษะทั้งทางด้านเทคนิค และด้านอื่นๆ ทั้งที่ปรึกษาการขายช่างเทคนิค และฝ่ายบริการลูกค้า ได้รับการฝึกอบรมเพื่อส่งมอบบริการที่เป็นเลิศแก่ลูกค้า เป้าหมายของมาสด้า คือการสร้างความมั่นคง และการเติบโตอย่างยั่งยืนขององค์กร ซึ่งจะเป็นพื้นฐานสำคัญในการเติบโตของธุรกิจมาสด้าในประเทศไทย



นางสาวสุรียทิพย์ ละอองทอง โฉมทองดี ผู้อำนวยการฝ่ายการตลาด กล่าวว่า แน่ใจว่าความสำเร็จไม่ได้เกิดขึ้นเพียงชั่วข้ามคืน วันนี้มาสด้าสามารถก้าวข้ามสิ่งที่ยากที่สุดมาแล้ว เรากำลังต่อยอดสร้างความเติบโตสร้างสังคมที่ยั่งยืนด้วยการ สร้างสังคมแห่งการเติบโตด้วยการให้ข้อมูลที่ชัดเจน รวมทั้งการชูจุดขายที่สำคัญและตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่สามารถจับต้องได้และมองเห็นภาพได้ นั่นคือ การนำเอารถยนต์ที่ตรงกับความต้องการของลูกค้ามากที่สุด ด้วยรูปลักษณะการออกแบบที่มีความเป็นสปอร์ตโฉบเฉี่ยว โดดเด่นด้วยดีไซน์ มีสมรรถนะที่เป็นเลิศ มีระบบความปลอดภัยรอบคัน และสนุกสนานในการขับขี่ โดยเฉพาะในงานออโตซานลอนที่ผ่านมามีความสำเร็จของมาสด้าที่สามารถสื่อสารแนวคิด ชุม-ชุม ไปยังลูกค้าได้ชัดเจนที่สุด รวมทั้งการจัดงาน Mazda Show-Off contest มีลูกค้าให้ความสนใจเป็นอย่างมากได้มีเวทีในการแสดงออกในสิ่งที่หลงใหลผ่านทางรถแต่งที่ส่งเข้าประกวด ซึ่งถือเป็นกิจกรรมหนึ่งที่มีคุณค่าและจะอยู่ในใจของลูกค้าตลอดไป

รวมทั้งการสื่อสารเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย วันนี้มาสด้าทุกรุ่นได้รับการยอมรับจากลูกค้าอย่างรวดเร็ว ทั้งมาสด้า2 มาสด้า3 รวมถึงมาสด้า บีที-50 โปริใหม่ ด้วยการรุกคืบด้านการสื่อสารเข้าไปในทุกช่องทาง และตรงตามไลฟ์สไตล์ของลูกค้า ซึ่งในรถแต่ละเช็กเมนต์อาจมีความแตกต่างกันแต่ภาพรวมความเป็นแบรนด์มาสด้าต้องมีความสนุกสนานอยู่ในทุกคันที่ได้ขับขี่ ซึ่งตรงจุดนี้คือสิ่งที่มาสด้ายึดกับลูกค้ามาโดยตลอดและวันนี้ทิศทางของมาสด้าค่อนข้างชัดเจน โดยเฉพาะการวางตำแหน่งของรถยนต์นั่งมาสด้า2 และมาสด้า3 ที่มีความเป็นสปอร์ตชัดเจน มีสไตล์ที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะ ในขณะที่มาสด้า2 ถือเป็นตัวแทนของความเป็นสปอร์ต ส่วนมาสด้า3 ถือเป็นผู้นำในเรื่องดีไซน์ที่โดดเด่นที่สุดในเช็กเมนต์ นอกจากนี้ยังให้ความหรูหราสะดวกสบายและทันสมัย โดยเฉพาะรูปลักษณะดีไซน์ทั้งภายนอกและภายใน ส่งผลให้ยอดขายในเดือนมิถุนายนที่ผ่านประสบความสำเร็จทันทีหลังการเปิดตัวและทำสถิติสูงสุดในประวัติศาสตร์ทะลุถึง 797 คัน

ตารางยอดจำหน่ายรถยนต์มาสด้า มกราคม-มิถุนายน ปี พ.ศ. 2554 และปี พ.ศ. 2555

Model	มิถุนายน 54	มิถุนายน 55	เปลี่ยนแปลง%	ม.ค.-มิ.ย. 54	ม.ค.-มิ.ย. 55	เปลี่ยนแปลง%
Mazda2	2,387	3,125	+ 31%	12,580	18,064	+ 44%
Mazda3	774	797	+ 3%	2,808	2,343	- 17%
Mazda						
BT-50	747	2,379	+ 218%	4,893	10,155	+ 108%
Mazda MX-5 1		0	na	12	8	- 33%

Mazda CX-9 2		0	na	11	7	- 36%
ยอดรวม	3,911	6,301	+ 61%	20,304	30,577	+ 51%

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

Zoom-Zoom เราใส่ความเป็นสปอร์ตลงไปในรถทุกคันที่เราผลิต