

# มาสด้าเดินหน้าขยายเครือข่ายบริการรองรับลูกค้า ขยายตัว เปิดศูนย์อย่างต่อเนื่องครอบคลุมทุกจังหวัดและ เขตหลักในกรุงเทพฯ

✖

- ประเทศไทย, 18 ธันวาคม 2555 – บริษัท มาสด้า เซลส์ (ประเทศไทย) จำกัด เปิดเผยว่า หลังจากรถยนต์มาสด้าประสบความสำเร็จเป็นอย่างสูงได้รับการตอบรับจากลูกค้าอย่างยิ่ง ส่งผลให้ปริมาณรถยนต์มาสด้าเพิ่มสูงขึ้นอย่างรวดเร็ว โดยเฉพาะในช่วง 10 ปีที่ผ่านมาปริมาณรถยนต์มาสด้าอยู่บนท้องถนนมากกว่า 250,000 คัน โดยเฉพาะในขนาดตัวถังที่ปริมาณรถมาสด้ากำลังจะเพิ่มขึ้นอีกมากจากจำนวนยอดจองที่ยังมีอยู่อย่างล้นหลาม การเปิดโชว์รูมและศูนย์บริการแห่งใหม่ในครั้งนี้เพื่อรองรับกับจำนวนรถยนต์ที่เพิ่มสูงขึ้น รวมทั้งเป็นการขยายธุรกิจเข้าไปยังแหล่งชุมชนที่มีกำลังซื้อสูง โดยเฉพาะย่านเอกมัย ทองหล่อ โดยจับมือกับพันธมิตรที่อยู่วงการรถยนต์มานาน แต่งตั้ง บิซ มอเตอร์ รวมทั้งรุกจังหวัดที่ใหญ่สุดและเป็นแหล่งรวมเศรษฐกิจของอีสานตอนล่าง คือ มาสด้าอุบลพิจิตรเพชร ซึ่งเป็นผู้จำหน่ายอย่างเป็นทางการรายใหม่ล่าสุดที่พร้อมเดินหน้าสร้างความแข็งแกร่งให้กับแบรนด์มาสด้า

[nggallery id=119]

นายโชอิชิ ยูกิ กรรมการผู้จัดการ บริษัท มาสด้า เซลส์ ประเทศไทย จำกัด กล่าวว่า การขยายเครือข่ายโชว์รูมพร้อมศูนย์บริการของมาสด้าที่เป็นมาตรฐานเดียวกันทั่วประเทศจะยังคงเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องต่อไป ด้วยความเชื่อมั่นอย่างสูงของพันธมิตรที่พร้อมร่วมมือทางธุรกิจและพร้อมเติบโตไปกับมาสด้า โดยเฉพาะในเขตชุมชนและแหล่งรวมของเศรษฐกิจที่มาสด้ากำลังรุกคืบอย่างต่อเนื่อง ด้วยนโยบายการวางแผนการลงทุนและการดำเนินธุรกิจที่เป็นรูปธรรมรวมถึงการขยายตัวอย่างรวดเร็วของตลาดรถยนต์ ส่งผลให้วันนี้มาสด้าสามารถแสดงศักยภาพเตรียมขยายโชว์รูมให้ครอบคลุมในทุกพื้นที่ ทุกจังหวัดทั่วประเทศ ซึ่งเป้าหมายที่สำคัญของมาสด้าคือการขยายเครือข่ายไปสู่อำเภอและหัวเมืองหลักๆ ในแต่ละพื้นที่ รวมทั้งในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล และบนถนนสายหลักสำคัญๆ ที่เรากำลังจะรุกเข้าเจาะในแต่ละพื้นที่ และจำกัดขอบเขตการบริการให้กระชับมากขึ้น เพื่อล้อมกรอบการบริการให้กินพื้นที่แคบลง ซึ่งจะส่งผลให้เราสามารถให้บริการลูกค้าเพิ่มสูงขึ้นภายใต้กรอบนโยบายการสร้างความเป็นปึกแผ่นเดียวกัน หรือ “One Mazda” เพื่อสร้างความแข็งแกร่งให้กับแบรนด์มาสด้าในประเทศไทย

สำหรับการพิธีเปิดตัวโชว์รูมพร้อมศูนย์บริการมาสด้าแห่งใหม่ทั้ง 2 แห่ง อย่างเป็นทางการในครั้งนี้ อยู่ภายใต้คอนเซ็ปต์รูปแบบโชว์รูมใหม่ภายใต้ชื่อ MCI (Mazda Corporate Identity) ซึ่งเป็นภาพลักษณ์โฉมใหม่ของโชว์รูมมาสด้า

ต้า ถูกออกแบบใหม่หมด เน้นการสื่อสารแบรนด์ และความทันสมัยในการออกแบบเป็นหลัก เพื่อส่งเสริมภาพลักษณ์ ชุม-ชุม แบบยั่งยืนของมาสต้าทั่วโลก (Sustainable Zoom-Zoom) การเปิดมาสต้าย่านเอกมัยและที่จังหวัด อุบลราชธานีใหม่ในครั้งนี้ อยู่ในแผนนโยบายการขยายเครือข่ายผู้จำหน่ายของมาสต้าอย่างต่อเนื่องเพื่อให้ครบทั้งหมด 155 แห่ง ภายใต้นี้เพื่อเป็นการรองรับการให้บริการด้านการขายและการบริการหลังการขายที่ได้มาตรฐาน และมีประสิทธิภาพสูงสุด ซึ่งมาสต้าตระหนักดีในการให้บริการที่เป็นเลิศ และการสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้กับลูกค้า

**นางแก้วใจ แมคโดนัลด์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร กลุ่มบริษัทไทยรุ่ง เทรดิง จำกัด** กล่าวว่า ด้วยทำเลที่ตั้งที่มีความสำคัญ มาสด้า บีช มอเตอร์ ตั้งอยู่ปากซอยสุขุมวิท 65 ซึ่งเป็นย่านใจกลางเมืองแหล่งรวมธุรกิจที่สำคัญของกรุงเทพฯ เป็นโชว์รูมแห่งใหม่ล่าสุด ซึ่งเป็นอาคารขนาดใหญ่ 2 ชั้น มีพื้นที่เกือบ 2 ไร่ ที่เพียบพร้อมไปด้วยทีมงานที่บริหารงานแบบมืออาชีพ ทั้งด้านการขาย การบริการ ที่ปรึกษาการขาย ช่างเทคนิค พร้อมศูนย์บริการที่สามารถให้บริการแบบครบวงจรครอบคลุมพื้นที่ทั้งย่านเอกมัย พระโขนง คลองตัน พระราม 4 ทองหล่อ มุ่งเน้นคุณภาพด้านการบริการพร้อมเอาใจใส่ดูแลลูกค้าด้วยความเป็นเลิศ รวมทั้งทีมงานที่ใส่ใจในคุณภาพของการบริการเตรียมรับประชาคมอาเซียน หรือ AEC สร้างความพร้อมด้านคุณภาพของบุคลากรก้าวสู่การเป็นผู้นำด้านตัวแทนจำหน่ายรถยนต์ในประเทศ และก้าวสู่เวทีระดับสากล เพื่อรองรับการขยายตัวของธุรกิจรถยนต์ที่กำลังเบ่งบาน โดยเปิดให้บริการทุกวันไม่เว้นวันหยุดราชการตั้งแต่เช้าและปิดบริการถึง 3 ทุ่ม เพื่อรองรับลูกค้ากลุ่มพนักงานออฟฟิศและนักธุรกิจ

นายโชอิชิ ยูกิ กล่าวเพิ่มเติมว่า นอกจากจะบุกใจกลางเมืองหลวงแล้ว มาสด้ายังเดินทางขยายเครือข่ายสู่ภาคอีสานตอนล่าง ด้วยการเปิดตัวแนะนำผู้จำหน่ายแห่งใหม่ล่าสุดของภาคอีสานตอนล่าง และถือเป็นโชว์รูมพร้อมศูนย์บริการที่ใหญ่ที่สุดในประเทศ มาสด้าจังหวัดอุบลราชธานี ภายใต้อัฒิ อุลพิจิตรเพชร มอเตอร์คาร์ จำกัด บริหารงานภายใต้การกำกับดูแลของ **คุณสมชายและคุณไพวรรณ สร้างถาวร** ซึ่งเป็นนักธุรกิจที่มีสายสัมพันธ์อย่างแน่นหนากับชาวอุบลฯ และเป็นผู้คลุกคลีอยู่กับลูกค้ายาวนานและได้รับความไว้วางใจเป็นอย่างสูงจากชาวอุบลฯ และชาวอำนาจเจริญ ซึ่งการเปิดโชว์รูมแห่งใหม่นี้ถือเป็นโชว์รูมที่มีขนาดใหญ่และพื้นที่ให้บริการมากที่สุดในประเทศไทย และยังคงก้าวขึ้นมาเป็นผู้จำหน่ายที่มียอดขายติดท็อปอันดับต้นๆ ของประเทศโดยเฉลี่ยต่อเดือนมากกว่า 100 คัน ด้วยความรู้ความสามารถผนวกกับการทำงานแบบเข้าถึงลูกค้า ด้วยสไตล์การทำงานแบบลุยถึงที่ บริการประทับใจ เข้าไปในทุกหย่อมหญ้า สร้างให้มาสต้าอุบลฯ และมาสต้า อำนาจเจริญ กลายเป็นโชว์รูมที่อยู่ในใจของชาวบ้านริมฝั่งแม่น้ำโขงเป็นที่เรียบร้อยแล้ว พร้อมเดินทางสร้างความแข็งแกร่งต่อไป