

มาสด้าแรงฝ่าพายุปิดไตรมาส 3 ยอดขายทะลุ 5

หมื่นคัน

มาสด้าแรงฝ่าพายุปิดไตรมาส 3 ยอดขายทะลุ 5 หมื่นคัน เตรียมแผนรับมือกับยอดจองรถคันแรกที่กำลังล้นทะลัก



กรุงเทพฯ - ประเทศไทย, 3 ตุลาคม 2555 – บริษัท มาสด้า เซลส์ (ประเทศไทย) จำกัด รถยนต์มาสด้า กลายเป็นอีกแบรนด์ที่สามารถทำตลาดก้าวขึ้นเทียบชั้นในตลาดได้อย่างโดดเด่น หลังจากที่ทยอยเปิดตัว รถยนต์รุ่นใหม่ ๆ เข้าสู่ตลาดนับไล่เรียงมาตั้งแต่มาสด้า2 ตามมาด้วยมาสด้า3 และในช่วงต้นปีนี้ก็นำปิกอัพมาสด้า บีที-50 โปรใหม่ เข้าสู่ตลาด ซึ่งกลายเป็นที่จับตามองจากวงการอุตสาหกรรมรถยนต์เป็นอย่างมาก ด้วยรูปโฉมดีไซน์ที่ฉีกออกไปจากปิกอัพรูปแบบเดิมๆ และแล้ววันนี้ก็เป็นบทพิสูจน์ให้เห็นแล้วว่ารถยนต์มาสด้าสามารถเปลี่ยนผู้บริโภคและทำยอดขายถล่มทะลายไปแล้วกว่า 52,000 คัน นอกจากนี้ยังมียอดจองสะสมอีกจำนวนมาก ซึ่งมาสด้าเตรียมความพร้อมอุดช่องว่างทุกทิศทางในช่วงไตรมาสสุดท้ายของปีนี้ พร้อมวางแผนงานจัดการกับปริมาณจองจอดอย่างเป็นระบบเพื่อให้ลูกค้าไม่พลาดสิทธิในการรับเงินคืนจากโครงการรถยนต์คันแรก



สำหรับปีนี้มาสด้ากลายเป็นเสือปืนไวที่บุกตะลุยแบบทุกทิศทางเพื่อหวังอุดช่องโหว่ เสริมสร้างแบรนด์ เพิ่มศักยภาพ เพื่อยกระดับแบรนด์ให้ทวีความแข็งแกร่งมากยิ่งขึ้น ทั้งด้านการขาย การบริการ และแนวทางด้านการตลาด ที่วันนี้ก้าวเดินโลดแล่นอย่างสง่างาม ส่งให้ยอดขายปีนี้ (มกราคม-กันยายน) ทะลุถึง 52,170 คัน มีอัตราการเติบโตเพิ่มขึ้นสูง 64% เมื่อเปรียบเทียบกับช่วงเดียวกันของปี 2554 ที่ผ่านมา ซึ่งมียอดขายรวมทั้งสิ้น 31,847 คัน โดยเฉพาะเจ้าตัวเล็กสุดฮ็อตรถยนต์นั่งมาสด้า2 ที่สามารถกวาดยอดขายไปได้มากที่สุดถึง 28,474 คัน หรือเพิ่มขึ้น 43% ตามมาด้วยปิกอัพพีโรมาสด้า บีที-50 โปร ใหม่ แม้จะเพิ่งส่งเข้าตลาดในช่วงไตรมาสที่สองของปีนี้ก็กลับทำยอดขายได้เป็นกอบเป็นกำมียอดขายทั้งสิ้น 19,308 เพิ่มขึ้นสูงสุดถึง 156% และที่ส่งเข้าตลาดแบบสดๆ ร้อนๆ คือรถยนต์นั่งสปอร์ตมาสด้า3 ที่เริ่มแรงขึ้นเรื่อยๆ ด้วยยอดขายรวมทั้งสิ้น 4,367 คัน สำหรับในส่วนของรถยนต์พรีเมียมคาร์มาสด้า เอ็มเอ็กซ์-5 และมาสด้า ซีเอ็กซ์-9 คว่ายยอดขายไปแล้วถึง 21 คัน

นายโชอิชิ ยูกิ กล่าวว่าการจัดการ บริษัท มาสด้า เซลส์ (ประเทศไทย) จำกัด กล่าว สำหรับยอดขายรถยนต์มาสด้าในเดือนกันยายนที่ผ่านมายังคงร้อนแรงต่อเนื่องแม้ว่าจะอยู่ช่วงของฤดูฝนที่ประชาชนต่างวิตกกังวลในเรื่องของน้ำท่วม แต่ตลาดรถยนต์กลับไม่มีที่ท่าจะแผ่วลงเลยแม้แต่น้อย ส่งผลให้ยอดขายรถยนต์มาสด้าทะลุเกิน 7,000 คันเป็นเดือนที่ 3 ติดต่อกัน โดยมียอดขายสูงถึง 7,237 คัน เติบโตเพิ่มขึ้น 82% โดยแบ่งเป็นรถยนต์นั่งมาสด้า

ด้า2 ทั้งรุ่นสปอร์ต แอสต์แบค 5 ประตู และเอลิแกนซ์ ซีดาน 4 ประตู จำนวน 3,580 เพิ่มขึ้น 32% รถปิกอัพฮีโร่ มาสด้า บีที-50 โปร ใหม่ จำนวน 3,065 คัน เติบโตสูงสุดถึง 242% รถยนต์นั่งสปอร์ตมาสด้า3 ใหม่ เครื่องยนต์ 1.6 และ 2.0 ลิตรใหม่ จำนวน 591 เพิ่มขึ้น 57% และรถยนต์ประเภทพรีเมียมคาร์ จำนวน 1 คัน ส่งผลให้ยอดขายรวม 9 เดือนทะลุถึง 52,170 คัน มีอัตราการเติบโตเพิ่มขึ้นสูงถึง 64 เปอร์เซ็นต์

นายโชอิชิ ยูกิ กล่าวเพิ่มเติมว่า หากเปรียบเทียบเป็นในไตรมาสจะเห็นว่ามาสด้ามีอัตราการเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยในไตรมาสแรก (Q1) มียอดขายรวมทั้งสิ้น 14,264 มีอัตราการเติบโตเพิ่มขึ้น 43% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีที่ผ่านมา และในไตรมาสที่สอง (Q2) ยังมีอัตราการเติบโตเพิ่มขึ้นอีก โดยมียอดขายรวมทั้งสิ้น 16,313 คัน มีอัตราการเติบโตสูงถึง 58% และในไตรมาสที่สามของปีนี้กลับมีอัตราการเติบโตสูงถึง 87% หรือยอดขายรวมทั้งสิ้นสูงถึง 21,593 คัน และคาดว่าในไตรมาสสุดท้ายของปีนี้ (Q4) คาดว่าจะมียอดขายมากกว่า 20,000 คัน หรือรวมทั้งปีมากกว่า 70,000 คัน ทะลุเกินเป้าหมายที่วางไว้อย่างแน่นอน

ทางด้านผู้อำนวยการฝ่ายการตลาด **นางสาวสุรทิพย์ ละอองทอง โฉมทองดี** กล่าวว่า ในช่วงไตรมาสสุดท้ายของปีนี้ คาดว่าตลาดรถยนต์จะมีความคึกคักมากกว่าทุกๆ ปีที่ผ่านมา เนื่องจากความต้องการของผู้บริโภคที่มีอยู่จำนวนมาก ประกอบกับโครงการรถคันแรกของรัฐบาลกำลังจะสิ้นสุดลง และค่ายรถยนต์ทุกค่ายต่างต้องช่วงชิงความได้เปรียบและต้องเก็บยอดจองมาให้ได้มากที่สุด ทั้งนี้เพื่อป้องกันการเสียชีวิตจากโครงการดังกล่าว มาสด้าได้เตรียมแผนงานและมอบนโยบายไปยังผู้จำหน่ายอย่างชัดเจน คือ ต้องให้คำแนะนำกับลูกค้าเกี่ยวกับโครงการนี้ให้ละเอียดรอบคอบ และเช็ครายชื่อให้ชัดเจน เพื่อป้องกันไม่ให้เกิดปัญหาตามมาภายหลัง ซึ่งในขณะนี้มาสด้ามียอดจองสะสมอยู่จำนวนมากและจะสามารถส่งมอบรถใหม่ให้กับลูกค้าประมาณ 3-4 เดือน ซึ่งถ้าลูกค้าจองในตอนนี้จะได้รับรถประมาณเดือนมกราคม ฉะนั้นมาสด้าขอแนะนำให้ลูกค้ารีบจองเร็วขึ้นกว่าปกติ และเตรียมยื่นเอกสารก่อนถึงสิ้นปี เนื่องจากถึงตอนนั้นจะมีคนยื่นเข้ามามากอาจก่อให้เกิดความวุ่นวาย และอาจยื่นเอกสารไม่ทันและจะทำให้เสียโอกาสดีๆ นั้นไป

นางสาวสุรทิพย์ กล่าวเพิ่มเติมว่า ทั้งนี้สำหรับลูกค้าที่กำลังมองหารถยนต์คันแรกนอกจากจะได้รับสิทธิในการคืนภาษีเต็มจำนวน 100,000 บาท สำหรับรถยนต์นั่งมาสด้า2 แล้วมาสด้ายังมอบสิทธิพิเศษ ด้วยเงินดาวน์เพียง 25% ดอกเบี้ยเริ่มต้น 2.35% ผ่านนานสูงสุด 72 เดือน สำหรับรถปิกอัพมาสด้า บีที-50 โปรใหม่ รับเงินคืนสูงสุด 96,000 บาท ดอกเบี้ยเริ่มต้น 2.45% ผ่านนานสูงสุด 72 เดือน รถยนต์มาสด้าทุกรุ่นยังมอบประกันภัยชั้นหนึ่งฟรี 1 ปี และรับประกันคุณภาพนาน 3 ปี หรือ 100,000 กิโลเมตร และบริการให้ความช่วยเหลือฉุกเฉินตลอด 24 ชั่วโมงนาน 3 ปี หรือ 100,000 กิโลเมตร นอกจากนี้รถยนต์นั่งสปอร์ตมาสด้า3 ทั้งเครื่องยนต์ 2.0ลิตรใหม่ และเครื่องยนต์ 1.6 ลิตรใหม่ที่กำลังมาแรงด้วยรูปโฉมดีไซน์ที่โฉบเฉี่ยวให้ความเป็นสปอร์ตจองซื้อวันนี้สามารถรับรถได้ทันที

ตารางยอดขายนำรวมรถยนต์มาสด้า มกราคม – กันยายน ปี พ.ศ. 2555 และปี พ.ศ. 2554

Model	กันยายน 55	กันยายน 54	เปลี่ยนแปลง%	ม.ค.-ก.ย. 55	ม.ค.-ก.ย. 54	เปลี่ยนแปลง%
Mazda2	3,580	2,708	+ 32%	28,474	19,943	+ 43%

Mazda3	591	376	+ 57%	4,367	4,338	+ 0.7%
Mazda						
BT-50	3,065	897	+ 242%	19,308	7,534	+ 156%
Premium car	1	3	- 67%	21	32	- 34%
ยอดรวม	7,237	3,984	+ 82%	52,170	31,847	+ 64%

ตารางยอดการจำหน่ายรถยนต์มาสต้าไตรมาส 1 – 3 ปี 2555 เปรียบเทียบกับปี 2554

Model	Q1		%Change	Q2		%Change	Q3		%Change
Year	2012	2011		2012	2011		2012	2011	
Mazda2	9,741	5,963	+ 63	8,323	6,617	+ 26	10,410	7,363	+ 41
Mazda3	881	1,218	- 28	1,462	1,590	- 8	2,024	1,530	+ 32
Mazda BT-50			+32				9,153	2,641	+ 247
Premium car	3,633	2,755		6,522	2,138	+ 205			
Premium car	9	12	- 25	6	11	- 45	6	9	- 33
ยอดรวม	14,264	9,948	+ 43	16,313	10,356	+ 58	21,593	11,543	+ 87

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

Zoom-Zoom เราใส่ความเป็นสปอร์ตลงไปในรถทุกคันที่เราผลิต