

มิตซูบิชิ แจ้งยอดขายปี 2555 โตเกือบ 100% – ตั้งเป้าการทำงานเห็นสร้างความสุขให้ลูกค้า

ปทุมธานี : 11 มกราคม 2556 – มิตซูบิชิ มอเตอร์ส ประเทศไทย รายงานตัวเลขยอดขายรถยนต์รวมหลังจบปี 2555 จำนวน 129,460 คัน สูงกว่าเป้าหมายที่วางไว้ เดือนธันวาคมทำลายสถิติยอดขายรายเดือนสูงสุดอีกครั้งด้วยตัวเลข 14,836 คัน ประกาศชัดแนวทางการดำเนินงานมุ่งเป้า “ให้ลูกค้ามีความสุขในการใช้รถยนต์มิตซูบิชิ” ประเดิมมอบข้อเสนอพิเศษ “มิตซูบิชิ โปรเท็คชั่น แพ็คเกจ” สำหรับลูกค้าที่จองรถยนต์มิตซูบิชิทุกรุ่นภายในเดือนมกราคมนี้



มร.โนบุยูกิ มูราฮาชิ กรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท มิตซูบิชิ มอเตอร์ส (ประเทศไทย) จำกัด เปิดเผยถึงภาพรวมของตลาดรถยนต์ปี 2555 ที่ผ่านมามีว่า “ปีที่ผ่านมาถือเป็นปีทองของอุตสาหกรรมยานยนต์ แต่อย่างไรก็ตามความต้องการที่แท้จริงของรถยนต์ในปีที่ผ่านมาค่อนข้างจะมองยากเพราะไม่สามารถวัดจากยอดจองได้เนื่องจากส่วนใหญ่เกิดจากแรงกระตุ้นของนโยบายรถคันแรกซึ่งทำให้รถบางกลุ่มมียอดขายสูงกว่าปกติ เช่น กลุ่ม B-segment ซึ่งได้รับเงินภาษีคืนสูงสุด หรือรถกระบะแบบสี่ประตูก็ได้รับความนิยมมากขึ้น”

“สำหรับมิตซูบิชิ ในเดือนธันวาคมที่ผ่านมาเรามียอดขายรวมอยู่ที่ 14,836 คัน เติบโตขึ้นถึง 175.05% เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันกับปีก่อนหน้า ซึ่งถือเป็นสถิติสูงสุดใหม่ของบริษัท ในขณะที่ยอดขายรถยนต์โดยรวมตลอดทั้งปีเติบโตขึ้นเกือบ 100% โดยมียอดขายอยู่ที่ 129,460 คัน เติบโตขึ้น 98.07% เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันกับปีก่อนหน้า ในจำนวนนี้เป็นยอดขาย มิตซูบิชิ ไทรทัน 61,012 คัน เติบโตขึ้น 50.23% มิตซูบิชิ ปาเจโร สปอร์ต 26,021 คัน เติบโตขึ้น 48.29% ในขณะที่กลุ่มรถยนต์นั่ง (แลนเซอร์ 1.6 ลิตร แลนเซอร์ อีเอ็กซ์ และมิราจ) มียอดขายรวมอยู่ที่ 42,417 คัน เติบโตขึ้นถึง 561.83% โดยในจำนวนดังกล่าวเป็นยอดขายมิตซูบิชิ มิราจ ใหม่ จำนวน 38,762 คัน”

“สำหรับปี 2556 นี้ ผมมองว่าตลาดน่าจะสะท้อนความต้องการที่แท้จริงมากขึ้น โดยเราได้วางเป้าหมายคร่าวๆ ไว้เท่ากับปีนี้ คือประมาณ 120,000 คัน แต่จะมีการปรับเปลี่ยนหรือไม่ต้องรอดูสถานการณ์ของตลาดอีกครั้ง สำหรับแนวทางการดำเนินงานของบริษัทฯ นั้น โดยภาพรวมก็คงเหมือนเช่นทุกปีที่เราจะต้องผลิตรถยนต์ที่ตรงกับความต้องการของลูกค้าและเหมาะสมกับสภาพแวดล้อมที่เป็นอยู่ แนวคิดทางธุรกิจของมิตซูบิชิไม่ได้ให้ความสำคัญเฉพาะแค่ยอดขาย แต่เน้นการพัฒนาทุกๆ ส่วนงานที่เกี่ยวข้องครอบคลุมทั้งด้านการขายและการบริการหลังการขาย

ได้แนวคิดหลักของการดำเนินงานของเราคือ “การทำให้ลูกค้ามีความสุขในการใช้รถยนต์มิตซูบิชิ” มร.มูราฮาชิกล่าว

ทั้งนี้ มร.มูราฮาชิ ยังได้กล่าวถึงกิจกรรมส่งเสริมการตลาดของบริษัทฯ ในปีนี้ว่าช่วงครึ่งปีหลังว่า บริษัทฯ จะยังคงเน้นกลยุทธ์การจัดกิจกรรมให้กับทั้งลูกค้าเดิมและลูกค้ากลุ่มเป้าหมายในรูปแบบต่างๆ ต่อไป พร้อมๆ ไปด้วยกับการจัดแคมเปญพิเศษเพื่อให้ลูกค้าสามารถเป็นเจ้าของรถยนต์มิตซูบิชิได้ง่ายขึ้น โดยในเดือนมกราคมนี้ บริษัทฯ ได้จัดแคมเปญพิเศษในชื่อ มิตซูบิชิ โปรเทคชั่น แพ็คเกจ (Mitsubishi Protection Package) สำหรับลูกค้าที่จองรถมิตซูบิชิทุกรุ่นภายในเดือนมกราคมและรับมอบรถในเดือนเมษายนนี้ จะได้รับฟรีประกันภัยชั้น 1 ฟรีค่าบำรุงรักษาสูงสุด 30,000 กิโลเมตรแรก หรือระยะไม่เกิน 18 เดือน แล้วแต่ระยะใดถึงก่อน พร้อมฟิล์มรถยนต์ พรอมปูพื้น และกรอบป้ายทะเบียนจากแรลลี่อาร์ต และข้อเสนอดอกเบี้ยต่ำสำหรับรุ่นต่างๆ ดังนี้

- ดอกเบี้ยต่ำ 1.79%* สำหรับมิตซูบิชิ ไทรทัน รุ่นดับเบิลแค็บ
- ดอกเบี้ยต่ำ 1.99%* สำหรับมิตซูบิชิ ปาเจโร สปอร์ต ทุกรุ่น
- ดอกเบี้ยต่ำ 0.77%* สำหรับมิตซูบิชิ แลนเซอร์ อีเอ็กซ์ ทุกรุ่น

* ดาว์น 25% ผ่อน 48 เดือน

สำหรับผู้สนใจสามารถสอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ผู้จำหน่ายรถยนต์มิตซูบิชิทั่วประเทศ หรือ สอบถามข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่ 1800 900 009 ในวันจันทร์ถึงเสาร์ ระหว่างเวลา 8.30-17:00 น.

#####

ยอดขายรถยนต์มิตซูบิชิ มกราคม – ธันวาคม

| | | | |
|-------------------|---------|--------|---------|
| รุ่น | 2555 | 2554 | % |
| ไทรทัน | 61,012 | 40,613 | 50.23% |
| ปาเจโร สปอร์ต | 26,021 | 17,547 | 48.29% |
| แลนเซอร์ 1.6 | 1,181 | 3,298 | -64.19% |
| แลนเซอร์ อีเอ็กซ์ | 2,474 | 3,111 | -20.48% |
| มิราจ | 38,762 | - | - |
| อื่นๆ | 10 | 791 | -98.74% |
| รวม | 129,460 | 65,360 | 98.07% |