ยอดขายมาสด้าทะลุเดือนพฤษภาคมห้าพันคันหลังส่งมาสด้า3 เครื่อง 1.6ลิตร เข้าเสริมไลน์สปอร์ตคอมแพ็คพร้อมปรับโฉมมาสด้า2 ใหม่ที่ให้อุปกรณ์เพียบ

- *เดือนพฤษภาคมยอดขายรวมทะลุ 5,403 เพิ่มขึ้น 64%*
- *มาสด้า บีที-50 โปร ใหม่ 2,184 เติบโตสามเท่าตัวถึง 208%*
- *มาสด้า2 ยอดขาย 2,713 คัน มาสด้า3 จำนวน 505 คัน*

กรุงเทพฯ – ประเทศไทย, 5 มิถุนายน 2555 - บริษัท มาสด้า เซลส์ (ประเทศไทย) จำกัด เปิดเผยว่า ภายหลังจากที่ส่งสองสายพันธุ์สปอร์ตทั้งมาสด้า3 เครื่องยนต์ 1.6ลิตรใหม่ พร้อมรุ่นปรับโฉมของมาสด้า2 ใหม่เข้าสู่ตลาดเมื่อช่วงปลายเดือนที่ผ่านมา ก็สามารถก้าวขึ้นแท่นสู่พรีเมี่ยมในเซ็กเม้นต์บีคาร์เป็นที่เรียบร้อย หลังจากที่ใส่ออฟชั่นเด่นๆ ชัดๆ มาแบบเต็มๆ เอาใจ Gen C คอรถสปอร์ต พร้อมทั้งต่อสัญญากับพรีเซนเตอร์ 2 หนุ่ม ที่กำลังฮ็อตที่สุดของเมืองไทยมาช่วยต่อเติมเสริมภาพลักษณ์แบรนด์มาสด้าให้แข็งแกร่งและเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้กรี๊ดสนั่นกันทั้งประเทศ สร้างความคึกคักให้กับโชว์รูมเป็นอย่างมาก มีลูกค้าหลั่งไหลเข้าชมความงดงามและทดลองขับอย่างล้นหลาม ส่งผลให้ยอดขายเดือนพฤษภาคมที่ผ่านมาพุ่งสูงขึ้นทันที 64% มียอดขายทั้งสิ้น 5,403 คัน โดยเฉพาะรถมาสด้า2 ที่ยอดขายยังพุ่งไม่หยุดโกยยอดขายสูงถึง 2,713 คัน ในขณะที่มาสด้า3 ก็มียอดขายสูงสุดไม่แพ้กันทำสถิติยอดขายสูงสุดในปีนี้ถึง 505 คัน ในขณะที่ปิกอัพฮีโร่ก็แรงไม่หยุดทะลุไปถึง 2,184 คัน พร้อมประกาศศักดาเตรียมเดินหน้าอัดกิจกรรมเสริมความเป็นสปอร์ตตลอดทั้งปี

นายโชอิชิ ยูกิ กรรมการผู้จัดการ มาสด้า เซลส์ (ประเทศไทย) จำกัด กล่าวว่า หลังจากที่ปรับกลยุทธ์ใหม่ด้วยการปรับโฉมมาสด้า2 ให้มีสเปคที่เหนือกว่าคู่แข่งในตลาด ก็ได้รับการตอบสนองจากลูกค้าในทันที ส่งผลให้ยอดขายรถยนต์มาสด้าเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยในเดือนพฤษภาคม ปี พ.ศ. 2555 ยังคงร้อนแรงแม้ว่าจะเข้าสู่ช่วงโลว์ซีซั่นก็ตาม ด้วยยอดขายรถยนต์มาสด้าที่มียอดขายสูงสุดรวมทั้งสิ้น 5,403 คัน มีอัตราการเติบโตเพิ่มขึ้นถึง 64 เปอร์เซ็นต์ เมื่อเปรียบเทียบกับช่วงเดียวกันของปีที่ผ่านมา โดยแบ่งออกเป็นรถยนต์นั่งสปอร์ตมาสด้า2 ใหม่ ทั้งรุ่นสปอร์ต 5

ประตู และรุ่นเอลิแกนซ์ 4 ประตู มีจำนวนทั้งสิ้น 2,713 คัน โดยมีอัตราการเติบโตเพิ่มขึ้นถึง 25 เปอร์เซ็นต์ เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีที่ผ่านมา รถยนต์นั่งสปอร์ตมาสด้า3 มีจำนวนทั้งสิ้น 505 คัน เริ่มทวีความแรงหลังจากเปิดตัวเครื่องยนต์ 1.6 เสริมตลาดได้เพียง 2 สัปดาห์ และปีกอัพฮีโร่มาสด้า บีที-50 โปรใหม่ ทำให้ยอดขายเพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยมีจำนวนทั้งสิ้นถึง 2,184 คัน และมีอัตราการเติบโตเพิ่มขึ้นถึงสามเท่า หรือ 208 เปอร์เซ็นต์

“นอกจากนี้ในช่วงครึ่งปีหลังมาสด้าได้เตรียมกิจกรรมส่งเสริมการตลาดต่างๆ ไว้แบบครบครับ โดยเฉพาะการเปิดตัวรถยนต์รุ่นใหม่และรุ่นพิเศษออกสู่ตลาด รวมทั้งการจัดแคมเปญพิเศษเพื่อขอบคุณลูกค้าที่ไว้วางใจในรถยนต์มาสด้ามายาวนาน โดยเฉพาะกิจกรรมที่เข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายโดยตรง ทั้งนี้เพื่อให้บรรลุเป้าหมายที่เราวางไว้ที่ 60,000 คัน หรือเพิ่มขึ้นประมาณ 40% เมื่อเทียบกับปี 2554 ที่ผ่านมา” ยูกิ กล่าวเพิ่มเติม

นางสาวสุรีทิพย์ ละอองทอง โฉมทองดี ผู้อำนวยการฝ่ายการตลาด กล่าวว่า หลังจากการเปิดตัวมาสด้า3 เครื่องยนต์ 1.6 ลิตรใหม่ ที่มาเติมเต็มความสมบูรณ์แบบของรถยนต์นั่งสปอร์ตคอมแพ็คคาร์ที่ลูกค้ากำลังรอคอย ได้รับการตอบรับจากลูกค้าอย่างดีเยี่ยม และคาดว่าจะทำยอดขายในเดือนมิถุนายนได้เพิ่มสูงขึ้นเป็นอย่างมาก พร้อมกับการปรับโฉมมาสด้า2 รุ่นใหม่ล่าสุด ที่มีสเปคที่เหนือกว่าคู่แข่งในตลาดแต่สนนราคาแล้วคุ้มค่ากว่ามาก พร้อมกันนี้มาสด้าได้มีการต่อสัญญากับเป้ อารักษ์ อมรศุภศิริ และ ณเดชน์ คูกิมิยะ เป็นพรีเซนเตอร์มาสด้า และได้รับเสียงตอบรับเป็นอย่างดีจากลูกค้า ด้วยคุณภาพของตัวรถ รูปลักษณ์ดีไซน์ วัสดุที่นำมาประกอบ สมรรถนะการขับขี่ การประหยัดน้ำมัน รวมถึงการใส่อุปกรณ์มาตรฐานต่างๆ ที่เพิ่มขึ้นและเหนือกว่าคู่แข่งในระดับเดียวกัน รวมถึงเมื่อเทียบกับราคาที่ปรับเพิ่มเพียงเล็กน้อยถือว่ารถยนต์นั่งสปอร์ตมาสด้า2 เป็นรถยนต์ที่มีความคุ้มค่ามากที่สุดในเซ็กเม้นท์เดียวกัน ซึ่งในเร็วๆ นี้มาสด้ากำลังจะมีภาพยนตร์โฆษณาชุดใหม่ออกมาซึ่งจะสร้างการรับรู้และเข้าใจในรถยนต์มาสด้าอย่างถ่องแท้ นอกจากนี้เรายังมีแคมเปญสุดพิเศษ พร้อมเงื่อนไขที่จูงใจ รวมถึงรายละเอียดต่างๆ ที่เสริมเข้ามาช่วยให้ลูกค้าสามารถตัดสินใจเป็นเจ้าได้ในทันทีหลังจากที่ได้ทดลองขับรถยนต์มาสด้ามาแล้ว

ในขณะที่รถยนต์มาสด้าทั้งสามรุ่นนั้นได้รับความนิยมสูงสุดในเวลาอันรวดเร็ว สิ่งที่ต้องเร่งดำเนินการอย่างต่อเนื่องเพื่อยกระดับให้มีมาตรฐานเดียวกันทั่วโลกนั่นคือ การให้บริการหลังการขายที่อำนวยความสะดวกและรวดเร็วแก่ลูกค้า รวมถึงคุณภาพของการบริการในระดับที่ลูกค้าพึงพอใจ ซึ่งปัจจุบันมาสด้ามีโชว์รูมและศูนย์บริการทั่วประเทศทั้งหมด 135 แห่ง ครอบคลุมในทุกพื้นที่ทุกจังหวัดและกำลังขยายเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง มีช่างเทคนิคมากกว่า 550 คนจากทั่วประเทศที่พร้อมให้บริการ สำหรับมาสด้าเรายังคงมุ่งมั่นต่อไปเพื่อนำรถยนต์ที่เปี่ยมด้วยคุณภาพมาสู่ตลาดเมืองไทย โดยเฉพาะการสร้างผลิตภัณฑ์ให้มีความสดใหม่อยู่เสมอ รวมถึงการใส่อุปกรณ์เพิ่มเติม สิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ รวมถึงอุปกรณ์เพิ่มความปลอดภัย เพื่อเพิ่มความคุ้มค่าคุ้มราคาให้กับตัวรถอยู่เสมอ สุรีทิพย์ กล่าวเพิ่มเติม

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

Model	พฤษภาคม 54	พฤษภาคม 55	เปลี่ยนแปลง%	ม.ค.–พ.ค. 54	ม.ค.–พ.ค. 55	เปลี่ยนแปลง%
Mazda2	2,276	2,713	+ 25%	10,193	14,939	**+ 47%**
Mazda3	417	505	+ 21%	2,034	1,546	**- 24%**
Mazda BT-50 PRO	709	2,184	+ 208%	4,146	7,776	**+ 88%**
Mazda MX-5	1	0	– 25%	11	8	**- 27%**
Mazda CX-9	1	1	ไม่เปลี่ยนแปลง	9	7	**- 22%**
ยอดรวม	**3,304**	**5,403**	**+ 64%**	**16,393**	**24,276**	**+ 48%**

ทั้งนี้ ลูกค้ามาสด้าทุกท่านไม่ควรพลาดโอกาสการในการเป็นเจ้าของรถยนต์นั่งสปอร์ตมาสด้า2 รุ่นปรับโฉมใหม่ปี 2011 รถยนต์นั่งสปอร์ตมาสด้า3 2.0ลิตรใหม่ และ 1.6ลิตรใหม่ รถปิกอัพฮีโร่ มาสด้า บีที-50 โปร ใหม่ และยานยนต์สายพันธ์สปอร์ตจากมาสด้าที่ให้ความสนุกสนานในการขับขี่ที่เร้าใจ สมรรถนะเป็นเยี่ยม ให้ความมั่นใจในความปลอดภัยอบอุ่นใจตลอดการเดินทางพร้อมรับข้อเสนอและเงื่อนไขสุดพิเศษจากมาสด้า ทั้งนี้รถยนต์มาสด้าทุกรุ่นรับประกันคุณภาพนานถึง 3 ปี หรือ 100,000 กิโลเมตร

เชิญสัมผัสและทดลองขับรถสปอร์ตมาสด้า2 สปอร์ต และมาสด้า2 เอลิแกนซ์ รถยนต์นั่งสปอร์ตมาสด้า3 2.0ลิตรใหม่ ปิกอัพฮีโร่ 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