

เซฟโรเลต มุ่งต่อ ยอดความสำเร็จในงานมอเตอร์ เอ็กซ์โป 2012

- เติบโตเต็มความสมบูรณ์แบบของปีแห่งความสำเร็จด้วยการเผยโฉมเซฟโรเลต สปิน
- วางเป้าหมายต่อยอดความสำเร็จอย่างต่อเนื่องในงานมอเตอร์ เอ็กซ์โป หลังทูลสถิติตัวเลขยอดขายตลอดทั้งปีที่ผ่านมา
- มอไบโปรโมชันสุดพิเศษสำหรับรถเซฟโรเลต ทุกรุ่น ดาวนั้ต่ำเริ่มต้นที่ 9 เปอร์เซ็นต์ ผ่อนนานสูงสุด 84 เดือน พร้อมประกันภัยชั้นหนึ่งฟรีหนึ่งปี



กรุงเทพฯ – บริษัท เซฟโรเลต เซลส์ (ประเทศไทย) จำกัด เดินหน้าเต็มสูบสร้างความสำเร็จจากการเปิดตัวผลิตภัณฑ์ใหม่และทูลสถิติยอดขายอย่างต่อเนื่อง ด้วยการขนทัพรถทุกรุ่นออกจาวัดโฉมในงานไทยแลนด์ อินเตอร์เนชันแนล มอเตอร์ เอ็กซ์โป 2012 นำโดยเซฟโรเลต สปิน รถอเนกประสงค์เอ็มพีวีรุ่นใหม่ที่เผยโฉมครั้งแรกในประเทศไทยก่อนออกจำหน่ายในปี 2556 เติบโตเต็มไลน์ผลิตภัณฑ์อย่างสมบูรณ์แบบ ทำให้เซฟโรเลต มีรถออกจำหน่ายครบทุกเซกเมนต์ในตลาดเมืองไทย

มร.มาร์ติน แอปเฟล ประธานกรรมการ ประจำประเทศไทยและเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ บริษัท เจนเนอร์ล มอเตอร์ส (ประเทศไทย) จำกัด และบริษัท เซฟโรเลต เซลส์ (ประเทศไทย) จำกัด กล่าวเปิดบุชเซฟโรเลต ในงานมอเตอร์ เอ็กซ์โปว่า “เซฟโรเลต สปินจะมาต่อยอดความสำเร็จในการเปิดตัวผลิตภัณฑ์ใหม่ในปี 2555 นี้ ไม่ว่าจะเป็นโคโลราโด (สู่ตลาดต่างประเทศ) เทรลเบลเซอร์ โซนิก ซีดานและแฮทช์แบ็ก หากพูดในภาษาฟุตบอลก็คือเราได้ยิงอีกหนึ่งประตูแล้ว สปินที่มาพร้อมการออกแบบอันโดดเด่น การใช้งานที่เต็มประสิทธิภาพและความประหยัดอันเหนือชั้นจะช่วยสร้างความสำเร็จอย่างต่อเนื่องให้แก่เซฟโรเลต”

มร.แอปเฟล กล่าวต่อว่า “ปีนี้ เรามีงานมากมายต้องทำและสามารถสร้างความสำเร็จอันน่าประทับใจ เราสร้างยอดขายสูงสุดแบบแฮทริก คือเดือนกุมภาพันธ์ มีนาคมและสิงหาคม ส่วนแบ่งการตลาดของเราเติบโตเพิ่มขึ้น เราพยายามที่จะทูลสถิติยอดขายอีกครั้งก่อนที่จะสิ้นสุดปีนี้ ที่ผ่านมาระเปิดศูนย์ผู้แทนจำหน่ายแห่งใหม่และได้รับการยกย่องจากเจ.ดี.พาวเวอร์ในการสำรวจดัชนีความพึงพอใจของลูกค้าทั้งการขายและการบริการ ไม่ใช่เพียงครั้งเดียวแต่ได้รับถึงสองครั้ง”

“ผลิตภัณฑ์อันยอดเยี่ยมมาพร้อมกับการบริการอันสมบูรณ์แบบ และเราจะยกระดับเพิ่มขึ้นในปี 2556 ความสำเร็จทั้งหมดเกิดขึ้นได้เพราะปัจจัยเดียว คือเราทำงานกันเป็นทีม พนักงานทุกคนที่จีเอ็ม และเซฟโรเลต ประเทศไทย รวมถึงซัพพลายเออร์และผู้แทนจำหน่ายของเรา ทุกคนทำงานในบทบาทของตนเองทำให้เกิดความสำเร็จอย่างที่เราได้รับในวันนี้ อย่างที่ผมพูดเสมอมาว่า เราเป็น ‘ทีมประเทศไทย’”

มร.แอฟเฟล ซีวีเอสปีนจะเป็นหนึ่งในผลิตภัณฑ์สำคัญของเซฟโรเลต ในการรุกตลาดเมืองไทย ขณะเดียวกันยังจะช่วยยกระดับการเติบโตของแบรนด์อย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะในประเทศไทยซึ่งความต้องการใช้รถเอ็มพีวีกำลังปรับตัวเพิ่มขึ้น

นอกจากสปีนแล้ว เซฟโรเลต ยังจัดแสดงผลิตภัณฑ์ครบทุกรุ่น ทั้งอาวีโอ ซีเอ็นจี ครูซ โซนิครุ่นพิเศษหลายเวอร์ชัน (ทั้งเวอร์ชันแมนเชสเตอร์ ยูไนเต็ด ลิเวอร์พูล และสไตล์เพลย์ฮาวนด์อีกสองคัน) โคลราโด แคปติวา และเทรลเบลเซอร์

“ผมเชื่อมั่นอย่างเต็มเปี่ยมว่าเราจะทำผลงานได้ดีเยี่ยมในงานมอเตอร์ เอ็กซ์โปปีนี้ เหมือนกับที่เราทำได้มาตลอดปี 2012 ที่ผ่านมา” มร.แอฟเฟล กล่าวปิดท้าย

ตั้งแต่ต้นปี 2555 รถทุกรุ่นของเซฟโรเลต ได้เสียงตอบรับจากลูกค้าเป็นอย่างดี พิสูจน์ได้จากตัวเลขยอดขายที่เติบโตเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง อาทิเทรลเบลเซอร์ ที่มียอดขาย 3,723 คันนับตั้งแต่เปิดตัวเมื่อเดือนกรกฎาคมจนถึงเดือนตุลาคมที่ผ่านมา

สำหรับโซนิค ที่เปิดตัวออกจำหน่ายในช่วงกลางปีนี้ มียอดขายสะสม 3,835 คัน ขณะที่ตัวเลขยอดขายรวมของเซฟโรเลตทุกรุ่นในประเทศไทยตั้งแต่ต้นปีถึงเดือนตุลาคมอยู่ที่ 59,652 เติบโตเพิ่มขึ้นจากช่วงเวลาเดียวกันของปีที่แล้วถึง 252 เปอร์เซ็นต์ ขณะที่ส่วนแบ่งการตลาดของเซฟโรเลต อยู่ที่ 5.3 เปอร์เซ็นต์

ยอดขายรถยนต์ในประเทศไทย แบ่งตามรุ่น

2555

	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.
อ่าวโอ ซีเอ็นจี	466	719	726	566	505	375	236	167	215	199
แคปติวา	710	1,150	1,161	946	1,000	933	970	1,034	900	663
โคโลราโด	1,757	2,587	3,562	3,451	3,553	3,444	3,409	3,199	2,984	2,829
ครุซ	852	760	852	472	883	855	790	809	696	613
ไซนิก							33	815	1,372	1,615
เทรลเบลเซอร์							708	1,307	920	788
รวมทั้งหมด	3,785	5,217	6,301	5,435	5,944	5,607	6,148	7,331	7,177	6,707

สำหรับในช่วงเวลาที่เหลือของปีนี้ เชฟโรเลต เชื่อมั่นว่าจะสามารถสร้างสถิติยอดขายสูงสุดประจำเดือนได้อีกครั้ง ซึ่งในเดือนพฤศจิกายนนี้ก็มิ่น่าไว้วางใจว่าเชฟโรเลต จะสร้างความสำเร็จครั้งสำคัญก่อนที่จะสิ้นสุดปีนี้

ในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ เชฟโรเลต มีอัตราเติบโตทั่วทั้งภูมิภาคเช่นกัน มีตัวเลขยอดขายรวมทั้งสิ้นอยู่ที่ 73,265 คันนับตั้งแต่ต้นปีถึงเดือนตุลาคม 2555 มีส่วนแบ่งการตลาดในภูมิภาคนี้อยู่ที่ 2.9 เปอร์เซ็นต์ ขยายตัวเพิ่มขึ้นจากเดือนตุลาคมปีที่แล้ว 1.4 เปอร์เซ็นต์

ตลอดทั้งปีนี้ เชฟโรเลต เปิดตัวแคมเปญบริการหลังการขายและดูแลลูกค้าหลากหลายรูปแบบ เพื่อสร้างความแข็งแกร่งรองรับผลิตภัณฑ์อันยอดเยี่ยม หนึ่งในนั้นคือแคมเปญเชฟวี พลัส (Chevy Plus) ที่มอบสิทธิประโยชน์ให้แก่ลูกค้าเชฟโรเลต ตั้งแต่เครื่องดื่มกาแฟฟรีไปจนถึงส่วนลดค่าน้ำมันและสิทธิพิเศษรองรับการใช้ชีวิตและไลฟ์สไตล์ต่างๆ เป้าหมายของเชฟวี พลัสคือการทำให้ทุกวันมีความพิเศษยิ่งขึ้นสำหรับเจ้าของรถเชฟโรเลต

อีกหนึ่งโปรแกรมที่เชฟโรเลต นำเสนอเพื่อยกระดับการดูแลลูกค้า คือการรับประกันค่าบำรุงรักษาเชฟโรเลต โคโลราโด (Chevrolet Colorado Maintenance Cost Guarantee) ซึ่งเจ้าของรถโคโลราโด จะได้รับการรับประกันค่าบำรุงรักษาโคโลราโดรุ่นใหม่ไม่เกิน 19,900 บาท ตลอดระยะเวลาสามปีแรกหรือ 100,000 กิโลเมตร อย่างไม่อย่างหนึ่งถึงก่อน

นอกจากเชฟวี พลัสและการรับประกันค่าบำรุงรักษาโคโลราโดแล้ว เชฟโรเลต ยังมุ่งมั่นเสริมสร้างการบริการลูกค้าให้เป็นไปอย่างสมบูรณ์แบบในทุกมิติของการดำเนินงาน

เมื่อไม่นานนี้ เซฟโรเลต ได้จัดการแข่งขันทักษะช่างเทคนิคโอลิมปิกส์หรือ ASEAN Skill Olympics Contest 2012 Technician Skill Competition เพื่อเสริมสร้างความเชื่อมั่นว่าเซฟโรเลต และช่างเทคนิคพร้อมเดินทางสู่ การบริการอันเป็นเลิศต่อไป ซึ่งการแข่งขันที่จัดโดยเซฟโรเลต ประเทศไทยครั้งนี้ มีช่างเทคนิค 12 คนจากแปด ประเทศเข้าร่วมชิงชัย ประกอบด้วยบรูไน กัมพูชา มาเลเซีย อินโดนีเซีย ลาว สิงคโปร์ ไทยและฟิลิปปินส์ เซฟโร เลต จะเดินทางจัดการแข่งขันเช่นนี้ต่อไปเพื่อยกระดับทักษะขั้นสูงของช่างเทคนิคตามมาตรฐานที่กำหนดโดยเซฟโร เลต

ในช่วงต้นเดือนพฤศจิกายน เซฟโรเลต ประเทศไทยและเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ได้จัดงานมอบรางวัลผู้จัดส่งชิ้นส่วน ยอดเยี่ยมหรือ Annual Quality Excellence Awards ceremony เป็นครั้งแรก โดยมีบริษัทซัพพลายเออร์ชิ้นส่วน ยานยนต์ชั้นนำ 23 แห่งซึ่งได้รับการยกย่องโดยมร.แอฟเฟล ว่าเป็น “วีรบุรุษที่อยู่เบื้องหลังความสำเร็จ” ได้รับ รางวัลอันทรงเกียรติครั้งนี้ ปงบอกถึงคุณภาพการผลิตระดับโลก รวมถึงความแม่นยำ ความปลอดภัยและความน่า เชื่อถืออันโดดเด่นมาอย่างต่อเนื่อง ผู้ชนะเลิศทั้งหมดแบ่งเป็นบริษัทจากประเทศไทย 12 บริษัท อินโดนีเซีย 3 บริษัท ฟิลิปปินส์ 3 บริษัท สิงคโปร์ 3 บริษัทและมาเลเซีย 2 บริษัท ทุกบริษัทล้วนแต่เป็นเสาหลักของจีเอ็ม และเซฟ โรเลต ในการมุ่งมั่นมอบประสบการณ์ที่ดีที่สุดให้แก่ลูกค้า นำไปสู่คุณภาพยานยนต์และความประทับใจของลูกค้าสูงสุด

การสร้างความประทับใจให้แก่ลูกค้าเซฟโรเลต ไม่ได้ได้รับการยกย่องเพียงครั้งเดียว แต่มีถึงสองครั้งจากผลสำรวจสอง ชั้นของเจ.ดี.พาวเวอร์ โดยในเดือนกรกฎาคม 2555 เจ.ดี.พาวเวอร์เปิดเผยดัชนีความพึงพอใจของผู้บริโภคในด้าน การบริการ ซึ่งเซฟโรเลต อยู่ในอันดับสองด้วยคะแนน 851 คะแนน (คะแนนเฉลี่ยของอุตสาหกรรมในปี 2555 อยู่ที่ 846 คะแนนจาก 1,000 คะแนน) รายงานชิ้นนี้ทำการศึกษาความพึงพอใจของลูกค้าต่อการบริการหลังการขายที่ ศูนย์บริการและวัดระดับความประทับใจในการดูแลลูกค้าของเจ้าของรถรายใหม่ เซฟโรเลต มีผลงานที่ดีเยี่ยมในการ ริเริ่มการบริการและคุณภาพการบริการ คะแนนที่เซฟโรเลต ได้รับนั้นเพิ่มขึ้นถึง 36 จุดเมื่อเทียบกับปีที่แล้ว ขณะที่ ในเดือนกันยายน 2555 เซฟโรเลต ได้รับการยกย่องอีกครั้งจากการสำรวจของเจ.ดี.พาวเวอร์ ในดัชนีความพึงพอใจ ด้านการขาย เซฟโรเลต อยู่ในอันดับสองด้วยคะแนน 903 คะแนน เพิ่มขึ้นจากปีก่อนหน้า 18 จุด ปัจจัยสำคัญที่ ทำให้เซฟโรเลต ได้คะแนนสูงคือคุณภาพของกระบวนการส่งมอบ ผู้แทนฝ่ายขาย ศูนย์บริการ การริเริ่มการขาย งานเอกสาร ช่วงเวลาการส่งมอบและการจัดการด้านธุรกรรม

“ปีนี้เป็นปีที่ยอดเยี่ยมมาก แต่เราจะไม่หยุดเพียงแค่นี้” มร.อันโตนิโอ ซาร่า รองประธานฝ่ายขาย การตลาดและ บริการหลังการขาย ประจำประเทศไทยและเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ บริษัท เจนเนอรัล มอเตอร์ส (ประเทศไทย) จำกัด และบริษัท เซฟโรเลต เซลส์ (ประเทศไทย) จำกัด กล่าว

“เราจะเดินหน้าสู่เป้าหมายอันยิ่งใหญ่ของเรา เราจะดำเนินงานเชิงรุกและยิงประตูให้ได้อีกครั้ง นอกจากผลิตภัณฑ์ใหม่และการปรับโฉมรถที่มีอยู่ในปัจจุบันแล้ว เรายังวางแผนขยายเครือข่ายผู้แทนจำหน่ายในประเทศไทยเป็น 120 แห่งภายในช่วงสิ้นปี 2556 นอกจากนี้ เรายังมีแผนขยายเครือข่ายผู้แทนจำหน่ายในอินโดนีเซีย มาเลเซีย ฟิลิปปินส์ ลาว และกัมพูชา” มร.ซาร่า กล่าว

แผนการสร้างความสำเร็จให้เครือข่ายผู้แทนจำหน่ายเป็นอีกหนึ่งขั้นการดำเนินงานของเซฟโรเลต ในการขยายเม็ดเงินลงทุนในประเทศไทยและภูมิภาคนี้ โดยภายในช่วงสิ้นปี 2556 เซฟโรเลต และพันธมิตรทางธุรกิจจะลงทุนราว 1,500 ล้านบาทในการขยายศูนย์ผู้แทนจำหน่าย ครอบคลุมตั้งแต่การปรับโฉมโชว์รูมที่มีอยู่เพื่อสอดคล้องกับเอกลักษณ์ของแบรนด์ใหม่ไปจนถึงการเปิดศูนย์แห่งใหม่ นอกจากนี้ โชว์รูมเซฟโรเลต เซอร์ทิฟายด์ ยูสท์ คาร์ก็จะเปิดตัวเพิ่มและถูกปรับโฉมใหม่ด้วยเช่นกัน

ความสำเร็จด้านผลิตภัณฑ์ไม่ได้เกิดจากตัวผลิตภัณฑ์ที่ยอดเยี่ยม คุณภาพการบริการลูกค้าและศูนย์การผลิตที่ได้มาตรฐานระดับโลกเท่านั้น แต่ยังเป็นผลลัพธ์จากการทำงานเป็นทีมของพนักงานกว่า 6,000 คนของบริษัท

“ทีมพนักงานของเรามีความคล้ายคลึงกับนักเตะของแมนเชสเตอร์ ยูไนเต็ดและลิเวอร์พูล ซึ่งต่างมีบทบาทสำคัญและแตกต่างกันออกไป ความสำเร็จของทีมขึ้นอยู่กับผู้เล่นแต่ละคนว่าทำหน้าที่ได้ดีเพียงใด ซึ่งทีมประเทศไทยอันประกอบด้วยพนักงานทั้ง 6,000 คน ซัพพลายเออร์และผู้แทนจำหน่าย ได้สร้างความสำเร็จร่วมกัน” มร.แอฟเฟล กล่าว

เป็นที่ชัดเจนว่าเซฟโรเลต เดินหน้ายกระดับการดำเนินงานทุกมิติ ทั้งการเปิดตัวผลิตภัณฑ์ใหม่ การบริการลูกค้า การส่งมอบรถที่รวดเร็ว (เครือข่ายผู้แทนจำหน่ายที่เติบโต) และการเสริมประสบการณ์อันน่าประทับใจให้แก่ลูกค้า ซึ่งก็ทำได้อย่างยอดเยี่ยมในทุกด้าน

ความสำเร็จที่ได้รับในปี 2555 คือเหตุผลว่าทำไมเซฟโรเลต ถึงมั่นใจในการกำหนดเป้าหมายไว้ค่อนข้างสูงในงานมอเตอร์ เอ็กซ์โปปีนี้

นอกจากการเผยแพร่โฆษณาและจัดแสดงยานยนต์ทุกรุ่นแล้ว ผู้เยี่ยมชมบูชเชฟโรเลต ที่งานมอเตอร์ เอ็กซ์โปยังจะได้ร่วมเล่นเกมอินเตอร์แอคทีฟที่เปิดโอกาสให้ผู้เล่นได้สัมผัสความหลงใหลในเกมฟุตบอลร่วมกับเชฟโรเลต ได้อย่างเต็มที่

ภายในงานมอเตอร์ เอ็กซ์โปปีนี้ เชฟโรเลต ยังนำเสนอโปรโมชั่นสุดพิเศษสำหรับรถทุกรุ่น ดาวนั้ต่ำเริ่มต้นที่ 9 เปอร์เซ็นต์ ผ่อนนานสูงสุด 84 เดือน รวมถึงประกันภัยชั้นหนึ่งฟรีหนึ่งปี

พบกับนวัตกรรมและกิจกรรมอื่นๆของเชฟโรเลต ได้ที่บูธ A06 ในงานไทยแลนด์ อินเตอร์เนชั่นแนล มอเตอร์ เอ็กซ์โป 2012 ครั้งที่ 29 ที่อิมแพค ชาลเลนเจอร์ เมืองทองธานี ระหว่างวันที่ 29 พฤศจิกายนถึง 10 ธันวาคม 2555 นี้