

เซฟโรเลต เริ่มต้นปี 2556 ด้วยยอดขายอันแข็งแกร่ง

- ยอดขายเซฟโรเลต เดือนมกราคม 2556 เติบโต 59 เปอร์เซ็นต์เมื่อเทียบกับเดือนเดียวกันของปีที่แล้ว และเป็นยอดขายเดือนมกราคมที่สูงสุดเป็นประวัติการณ์
- ยอดจำหน่ายในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ขยายตัวเป็นสถิติใหม่ 60 เปอร์เซ็นต์ในเดือนมกราคม
- การเปิดตัวผลิตภัณฑ์ใหม่ การขยายเครือข่ายผู้แทนจำหน่าย รวมถึงความมุ่งมั่นสร้างคุณภาพผลิตภัณฑ์และบริการลูกค้าจะเป็นพลังขับเคลื่อนการเติบโตของเซฟโรเลต ในปี 2556



กรุงเทพฯ - บริษัท เซฟโรเลต เซลส์ (ประเทศไทย) จำกัดทำยอดขายเดือนแรกของปี 2556 อย่างแข็งแกร่งด้วยตัวเลข 6,039 คัน เพิ่มขึ้น 59 เปอร์เซ็นต์เมื่อเทียบกับเดือนเดียวกันของปี 2555 ซึ่งเป็นปีที่มียอดขายสูงสุดเป็นประวัติการณ์

เซฟโรเลต โคโลราโดยังคงเป็นรถที่มียอดขายสูงสุด ด้วยตัวเลขที่ 2,476 คัน ตามมาด้วยไซนิก (1,689 คัน) เทรเบลเซอร์ (694 คัน) แคปติวา (618 คัน) ครุซ (504 คัน) และอวีโอ (58 คัน)

สำหรับในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ เซฟโรเลต สามารถสร้างยอดขายอันแข็งแกร่งเช่นกันในทุกประเทศ ทั้งในอินโดนีเซีย เซฟโรเลต มียอดขาย 452 คัน (เพิ่มขึ้น 48 เปอร์เซ็นต์) มาเลเซีย มียอดขาย 155 คัน (เพิ่มขึ้น 29 เปอร์เซ็นต์) ฟิลิปปินส์ ยอดขาย 377 คัน (เพิ่มขึ้น 48 เปอร์เซ็นต์) และสิงคโปร์ 187 คัน (เพิ่มขึ้น 36 เปอร์เซ็นต์) รวมทั้งหมดแล้ว เซฟโรเลต มียอดขายทั่วทั้งเอเชียตะวันออกเฉียงใต้อยู่ที่ 7,424 คัน ขยายตัวสูงขึ้น 60 เปอร์เซ็นต์จากเดือนมกราคม 2555

เพื่อรักษาอัตราการเติบโตเช่นนี้ไว้ในปี 2556 เซฟโรเลต จะมุ่งเน้นที่การพัฒนามาตรฐานคุณภาพผลิตภัณฑ์และบริการ ขณะเดียวกัน ยังเดินหน้าแผนการขยายเครือข่ายผู้แทนจำหน่ายให้แข็งแกร่งยิ่งขึ้นเพื่ออำนวยความสะดวกสบายและมอบการบริการลูกค้าในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้อีกยิ่งขึ้นต่อไป นอกจากนี้ พร้อมเปิดตัวผลิตภัณฑ์ใหม่

เซฟโรเลต สเปน ในงานมอเตอร์โชว์ 2556ที่กำลังมาถึง

สำหรับในประเทศไทย เซฟโรเลต เตรียมเปิดศูนย์ผู้แทนจำหน่ายใหม่อีกสองแห่งในจังหวัดนครปฐม (อำเภอเมือง และอำเภออ้อมใหญ่) และอีกหนึ่งแห่งในจังหวัดบึงกาฬ

มร.กุสตาโว โคลอซซี รองประธานฝ่ายขาย การตลาดและบริการหลังการขาย ประจำประเทศไทยและเอเชียตะวันออกเฉียงใต้คนใหม่ของบริษัท เจนเนอรัล มอเตอร์ส (ประเทศไทย) จำกัดและบริษัท เซฟโรเลต เซลส์ (ประเทศไทย) จำกัด กล่าวว่า “ถือเป็นการเริ่มต้นปีด้วยยอดขายที่ดีเยี่ยม โดยเฉพาะการสานต่อความสำเร็จจากปี 2555 แต่เรายังมีงานต้องทำอีกมากมาย ไม่ใช่เพียงในประเทศไทยแต่รวมถึงทั่วทั้งเอเชียตะวันออกเฉียงใต้เพื่อสร้างความเชื่อมั่นว่าเราจะต่อยอดการเติบโตให้สูงยิ่งขึ้นไปอีก”

“ในขณะที่เราพยายามรักษาอัตราเติบโตอย่างต่อเนื่อง เรายังมุ่งเน้นที่การพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์และการดูแลลูกค้าซึ่งจะต้องมีมาตรฐานสูงตลอดเวลา” มร.โคลอซซี กล่าว

เพื่อเฉลิมฉลองเทศกาลตรุษจีน เซฟโรเลต เปิดตัวแคมเปญใหม่ “ซื้อเซฟโรเลต ได้ทอง” ในประเทศไทยเพื่อขอบคุณลูกค้าที่ให้การสนับสนุนเสมอมา โดยผู้ซื้อแคปติวาหรือโคโลราโด (ยกเว้นรุ่นย่อย 2.5 ลิตร ครูว์แค็บ แอลเอส1) จะได้รับทองคำหนักหนึ่งบาท ส่วนเทรลเบลเซอร์จะมาพร้อมกับทองคำสองบาท และครุซ (ยกเว้นรุ่นย่อย 1.6 ลิตร เกียร์ธรรมดา) จะได้รับทองคำหนักสามบาท ซึ่งแคมเปญ “ซื้อเซฟโรเลต ได้ทอง” เริ่มตั้งแต่วันที่ถึง 28 กุมภาพันธ์ 2556

นอกจากนี้ การรับประกันค่าบำรุงรักษาหรือ ‘Maintenance Cost Guarantee’ ของเซฟโรเลต โคโลราโดและเทรลเบลเซอร์ ยังคงอำนวยความสะดวกลูกค้าต่อไป เช่นเดียวกับแคมเปญ ‘เซฟวี พลัส’ ให้ทุกวันเป็นวันพิเศษ ก็ยังคงมอบสิทธิประโยชน์ให้ลูกค้าเหมือนเช่นเดิม