

มาสด้ายอดขายพุ่งเดือนมีนาคมทะลุ 6,000 คัน

มาสด้า2 สปอร์ตตัวแรงควง บีที-50 โพร ฮีโร่ขวัญใจมหาชนตัวจริง ส่งยอดขายเดือนมีนาคมสร้างสถิติใหม่ทะลุ 6,000 คัน



- ไตรมาสแรกของปี 2555 ยอดขายสูงถึง 14,264 คัน เติบโต 43%
- มาสด้า2 ไตรมาสแรกขายทะลุเกือบหมื่นคัน เติบโต 63%
- ยอดขายเดือนมีนาคมพุ่งทำนิวไฮท์ 6,001 คัน เพิ่มขึ้น 67%
- มาสด้า บีที-50 โพร ใหม่ ทะลุ 2,422 คัน เพิ่มขึ้น 132%

กรุงเทพฯ – ประเทศไทย, 10 เมษายน 2555 - บริษัท มาสด้า เซลส์ (ประเทศไทย) จำกัด ออกมาเปิดเผยตัวเลขยอดขายรถยนต์มาสด้าที่กำลังแรงต่อเนื่องมาตั้งแต่เดือนแรกของปีนี้ โดยเฉพาะในเดือนมีนาคม กลับพุ่งสูงขึ้นเป็นประวัติการณ์ด้วยยอดขายถล่มทะลายทะลุ 6,000 คัน ส่งผลให้ยอดขายรถยนต์ไตรมาสแรกของปีมังกรทองนี้แรงทะลุปรอทด้วยยอดเกิน 14,200 คัน หรือเติบโตเพิ่มขึ้นถึง 67 เปอร์เซ็นต์ โดยเฉพาะปิกอัพฮีโร่สไตล์เก๋งที่กำลังแรงสุดๆ มียอดขายทะลุ 2,400 คัน คงคู่มากับสปอร์ตเล็กพริกขี้หนูตัวจิ๊ดที่การันตีถึงสมรรถนะความเป็นสปอร์ตของมาสด้า2 ทั้งรุ่นเอลิแกนซ์ ซีดาน 4 ประตู และสปอร์ต แอตซ์แบค 5 ประตู ที่ยังแรงอย่างต่อเนื่อง มียอดขายมากที่สุดถึง 3,317 คัน ส่วนมาสด้า3 แม้จะมีเฉพาะเครื่องยนต์ 2.0ลิตรใหม่ เพียงอย่างเดียว แต่ยังคงครองแชมป์มายาวนานก็สามารถคว้ายอดขายสูงถึง 259 คัน นอกจากนี้ มาสด้ายังเน้นย้ำในเรื่องของการบริการหลังการขายเพื่อให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจสูงสุด



มร. โซอิจิ ยูกิ กรรมการผู้จัดการ บริษัท มาสด้า เซลส์ (ประเทศไทย) จำกัด กล่าวว่า นับตั้งแต่ต้นปีเป็นต้นมา ตลาดรถยนต์โดยรวมกำลังมาแรง มีความคึกคักเป็นอย่างมาก โดยเฉพาะในส่วนของตลาดรถปิกอัพที่มีหลากหลายยี่ห้อที่เปิดตัวมาในเวลาใกล้เคียงกัน รวมถึงตลาดรถเล็กที่ลูกค้าสามารถเป็นเจ้าของได้ในราคาที่ไม่สูงมาก และปริมาณความต้องการของผู้บริโภคที่มีอยู่สูงมาก ประกอบกับการที่ผู้ผลิตรีเริ่มเดินสายการผลิตได้มากขึ้น ส่งผลให้ตลาดรถยนต์ในไตรมาสแรกนี้ทะยานขึ้นปิดที่ระดับสูงสุดอย่างที่ไม่เคยเกิดขึ้นมาก่อน โดยเฉพาะรถยนต์มาสด้าพุ่งสูงถึง 14,264 คัน หรือเติบโตเพิ่มขึ้นกว่า 43% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีที่ผ่านมา

นายโซอิจิ ยูกิ กล่าวเพิ่มเติมว่า ยอดขายในเดือนมีนาคมที่ผ่านมาสูงกว่าที่มาสด้าคาดการณ์ไว้ โดยมียอดขายรวมทั้งสิ้นถึง 6,001 คัน นับเป็นยอดขายสูงสุดที่มาสด้าเคยทำได้ เติบโตเพิ่มขึ้นถึง 67% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของ

ปีที่ผ่านมามียอดขาย 3,584 คัน โดยเฉพาะในส่วนของรถปิกอัพมาสด้า ปีที่-50 โปร ใหม่ ปิกอัพสไตล์เก๋ง เดือนนี้สามารถส่งมอบให้กับลูกค้าได้ถึง 2,422 คัน เพิ่มขึ้น 132% และยังมียอดจองสะสมอีกกว่า 7,000 คัน ซึ่งเรากำลังพยายามอย่างเต็มที่เพื่อส่งมอบให้เร็วที่สุด นอกจากนี้ในส่วนของรถยนต์นั่งมาสด้า2 ทั้ง 2 รุ่น มียอดขายรวมกันสูงถึง 3,317 คัน หรือเพิ่มขึ้นถึง 56% และสปอร์ตรุ่นพ็อยมาสด้า3 2.0ลิตรใหม่ มียอดขายทั้งสิ้น 259 คัน ส่วนยอดขายของสปอร์ตโรดสเตอร์เปิดประทุนมาสด้า เอ็มเอ็กซ์-5 มียอดขายถึง 2 คัน และรถสปอร์ตครอสโอเวอร์หุ 7 ที่นั่ง มาสด้า ซีเอ็กซ์-9 มีจำนวนอีก 1 คัน

ท่ามกลางความร้อนระอุของสภาพอากาศเมืองไทย แต่วงการรถยนต์อุณหภูมิกลับร้อนแรงมากกว่า โดยเฉพาะในงานมอเตอร์โชว์ที่เปิดรับจองกันอย่างมโหฬาร ในขณะที่ยอดขายรถยนต์มาสด้าประจำไตรมาสแรกของปี 2555 ก็ได้รับอานิสงค์นี้เช่นเดียวกันแม้ว่าจะเดินเครื่องยังไม่เต็มร้อยเปอร์เซ็นต์ก็ตาม แต่ยังคงรักษาการเติบโตเพิ่มขึ้นถึง 43% ด้วยยอดการจำหน่ายรวมทั้งสิ้น 14,264 คัน โดยเฉพาะรถยนต์นั่งมาสด้า2 ใหม่ รุ่นสปอร์ต แอสต์แบค 5 ประตู และรุ่นซีดาน 4 ประตู มียอดขายรวมทั้งสิ้นสูงถึง 9,741 คัน มีอัตราการเติบโตสูงถึง 63% ตามมาด้วยสปอร์ตปิกอัพที่ถือว่าเป็นพระเอกน้องใหม่ที่มาแรงโดดเด่นและถูกกล่าวขานถึงมากที่สุดแม้จะเพิ่งได้ฤกษ์ส่งมอบกันเป็นจริงเป็นจังในเดือนนี้เองสามารถทะลุมาได้ถึง 3,633 คัน และแน่นอนว่าการส่งมอบรถที่ค้างอยู่นั้นมาสด้ากำลังปรับยุทธวิธีรับมือกันอย่างเต็มประสิทธิภาพ ส่วนรถยนต์นั่งสปอร์ตมาสด้า3 ที่ยังคงรักษาระดับความร้อนแรงมาตลอดมียอดขายรวมทั้งสิ้น 881 คัน มีอัตราการเติบโตลดลง 37% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีที่ผ่านมา และในส่วนของรถพีเอ็มอีคาร์ที่นำเข้ามาจากประเทศญี่ปุ่นทั้งคัน ประกอบด้วยสปอร์ต โรดสเตอร์เปิดประทุนมาสด้า เอ็มเอ็กซ์-5 มียอดขายสูงถึง 7 คัน และรถสปอร์ตครอส โอเวอร์หุ 7 ที่นั่ง มาสด้า ซีเอ็กซ์-9 มีจำนวนอีก 2 คัน

ทางด้านแม่ทัพทางการตลาด นางสาวสุรทิพย์ ละอองทอง โฉมทองดี ผู้อำนวยการฝ่ายการตลาด กล่าวว่า ก่อนอื่นมาสด้าต้องขอขอบคุณลูกค้าทุกๆ ท่าน ที่ให้การตอบรับรถมาสด้าด้วยดี ความสำเร็จด้านยอดขายที่เกิดขึ้นเป็นบทพิสูจน์ถึงทิศทางการดำเนินการตลาดตรงกลุ่มเป้าหมาย และตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างชัดเจน อย่างไรก็ตามการเฟ้นหาพรีเซ็นเตอร์ที่มีภาพลักษณ์และบุคลิกโดดเด่นเช่นเดียวกับรถ เพื่อเป็นการสะท้อนถึงไลฟ์สไตล์ ชุม-ชุม ของการใช้งานในชีวิตประจำวัน รวมถึงการใช้พรีเซ็นเตอร์ก็เป็นส่วนหนึ่งของกลยุทธ์ทางการตลาดของมาสด้า โดย 3 พรีเซ็นเตอร์ของมาสด้า ทั้งเป้ อารักษ์, ณเดชน์ คุกิมิยะ และ พระเอกฮีโร่ขวัญใจชาวไทย อย่างผู้พันเบิร์ด ทั้ง 3 คน มีบุคลิกที่เหมาะสมเจาะกับรถยนต์ในแต่ละรุ่นได้เป็นอย่างดีซึ่งทั้งหมดสามารถสะท้อนความเป็น ชุม-ชุม ได้อย่างแท้จริง และสามารถสะท้อนความเป็นตัวตนของรถในแต่ละรุ่นได้อย่างชัดเจน ส่งผลให้การสื่อสารกับลูกค้าเป็นไปในทิศทางเดียวกันและสามารถเข้าถึงลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ

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

Model	มีนาคม 54	มีนาคม 55	เปลี่ยนแปลง%	ม.ค.-มี.ค. 54	ม.ค.-มี.ค. 55	เปลี่ยนแปลง%
Mazda2	2,120	3,317	+ 56%	5,963	9,741	+ 63%
Mazda3	410	259	- 37%	1,218	881	- 28%
Mazda BT-50 PRO	1,046	2,422	+ 132%	2,755	3,633	+ 32%

Mazda MX-5	5	1	- 80%	7	7	ไม่เปลี่ยนแปลง
Mazda CX-9	3	2	- 33%	5	2	- 60%
ยอดรวม	3,584	6,001	+ 67%	9,948	14,264	+ 43%

ทั้งนี้ ลูกค้ามาสด้าทุกท่านไม่ควรพลาดโอกาสการเป็นเจ้าของรถยนต์นั่งสปอร์ตมาสด้า2 รุ่นปรับโฉมใหม่ปี 2011 รถยนต์นั่งสปอร์ตมาสด้า3 2.0ลิตรใหม่ รถปิกอัพอีโรว์ มาสด้า บีที-50 โปร ใหม่ และยานยนต์สายพันธ์สปอร์ตจากมาสด้าที่ให้ความสนุกสนานในการขับขี่ที่เร้าใจ สมรรถนะเป็นเยี่ยม ให้ความมั่นใจในความปลอดภัยอย่างอบอุ่นใจ ตลอดการเดินทางพร้อมรับข้อเสนอและเงื่อนไขสุดพิเศษจากมาสด้า ทั้งนี้รถยนต์มาสด้าทุกรุ่นรับประกันคุณภาพนานถึง 3 ปี หรือ 100,000 กิโลเมตร

เชิญสัมผัสและทดลองขับรถสปอร์ตมาสด้า2 สปอร์ต และมาสด้า2 เอลิแกนซ์ รถยนต์นั่งสปอร์ตมาสด้า3 2.0ลิตรใหม่ ปิกอัพอีโรว์ มาสด้า บีที-50 โปร ใหม่ และรถสปอร์ตโรดสเตอร์มาสด้า เอ็มเอ็กซ์-5 และรถสปอร์ตครอสโอเวอร์ทรู 7 ที่นั่ง มาสด้า ซีเอ็กซ์-9 ได้ที่โชว์รูมและศูนย์บริการมาตรฐานของมาสด้า 130 แห่งทั่วประเทศ หรือสอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ มาสด้า สปีดไลน์ หมายเลขโทรศัพท์ (02) 664-4888 หรือต่างจังหวัดโทรฟรี ได้ที่หมายเลข1-800-226-408