



อวัชชัย จิวสวนพรสุข • กรรมการผู้จัดการ บริษัท พระนครไโตะเซลส์ จำกัด

สาธิต เตชะลาภอำนวย • กรรมการบริหาร บริษัท ขนตรกิจมอเตอรส์เซลส์ จำกัด



มาเลเซียพีเวอร์

กระแสรถใหม่ แบนด์รถบ้านใกล้เรือนเคียง

- ถ้าเป็นเมื่อสักเกือบ 10 ปีที่แล้ว ตลาดรถยนต์ราคาประหยัดชนิดที่เป็นของใหม่ป้ายแดงแต่มีราคาประมาณ 4 แสนบาทถูกครองโดยพลผลิตจาก 2 แบนด์ดังจากญี่ปุ่นอย่างโตโยต้า โชนูน่า (ก่อนจะเปลี่ยนมาเป็นโซลูน่า วีเอสในเวลาต่อมา) และฮอนด้า ซิตี้ ด้วยปัจจัยของการก่อกำเนิดเพื่อตอบสนองคนที่ต้องการรถยนต์สำหรับใช้งานจริงๆ หรือคนที่เพิ่งทำงานและมีรถยนต์คันแรก
- แต่จากนั้นไม่นาน ตำแหน่งทางการตลาดของทั้ง 2 รุ่นเปลี่ยนไป แม้ว่าจะเป็นรถยนต์รุ่นเล็กสุดในโชว์รูมของทั้ง 2 ค่าย แต่ราคาและสเปกก็ถูกขยับขึ้น เริ่มต้นที่ 5 แสนกลางๆ ไล่ไปจนถึงรุ่นท็อปที่เหยียดๆ 7 แสนบาทกลางๆ...เรียกว่าไม่ได้มีนิยามที่ใกล้เคียงกับคำว่ารถยนต์ราคาประหยัดเหมือนกับในอดีตอีกต่อไปแล้ว
- ผลของการเปลี่ยนแปลงครั้งนี้ ทำให้ตลาดที่เคยถูกเติมเต็มด้วยรถยนต์ราคาประหยัดทั้ง 2 รุ่นเกิดช่องว่าง บวกกับเมื่อโปรเจกต์อัคราของรัฐบาลยังมีความไม่แน่นอน และโอกาสที่จะเป็นจริงภายในระยะเวลา 2-3 ปีข้างหน้ายังถือเป็นเรื่องยาก รวมทั้งสภาพโดยรวมของวิกฤตด้านพลังงานที่ราคาน้ำมันพุ่งขึ้นอย่างรวดเร็วราวกับติดจรวด ก็เลยทำให้เกิดแบรนด์ใหม่ๆ ในเมืองไทย โดยเฉพาะการบุกของแบรนด์รถจากบ้านใกล้เรือนเคียงของเราอย่างมาเลเซีย
- โปรตอนจากมาเลเซียรุกกระลอกแรกภายใต้การนำทัพของกลุ่มพระนครยนต์เมื่อปลายปีที่แล้วในการเปิดตัวที่มหกรรมยานยนต์ พร้อมกับได้รับความสนใจจากลูกค้าอย่างมาก ขณะที่ระลอกที่ 2 ของการบุกจากทางใต้ยังโหมเข้าใส่ตลาดรถในเมืองไทยอย่างรวดเร็ว แถมยังสร้างความฮือฮาไม่น้อยกว่าครั้งแรก
- เพราะว่ามีมาซ่า แบนด์รถเกิดใหม่ในมาเลเซีย พนักก้าลึงกับยนตร์กิจ มอเตอร์เซลส์ นำรุ่นพอร์ซ่าเข้ามาอวดโฉมในบางกอก มอเตอร์โชว์ 2008 เมื่อเดือนมีนาคมที่พามาพร้อมกับราคาเพียง 349,000 บาท จนกลายเป็นรถใหม่ป้ายแดงที่ถูกที่สุดในตลาดเมืองไทย ณ วินาทีนี้
- ในโอกาสก้าวขึ้นสู่อายุที่ 10 Thaidriver มีโอกาสเชิญ 2 ผู้บริหารจาก 2 บริษัทที่เปิดตัวแบรนด์รถใหม่เพื่อสร้างกระแสมาเลเซีย พีเวอร์ในไทย
- ธวัชชัย จิงสงวนพรสุข กรรมการผู้จัดการบริษัท พระนครโอโตเซลส์ จำกัด ผู้จำหน่ายรถโปรตอน และสาธิต เตะะลาทอานวย กรรมการบริหาร บริษัท ยนต์กิจ มอเตอร์เซลส์ จำกัด ซึ่งคราวนี้ขอลอดแหวกของเกียที่เคยสวมมาตลอดออก และสวมหมวกใบใหม่ที่มีโลโก้ของมาซ่านั่งคุยกับเราแทน

“สตาร์ทก่อน...ก็ออกวิ่งก่อน”



สาริต เศรษฐกิจอำนาจ

กรรมการบริหาร บริษัท ขนตรกิจ มอเตอร์เซลส์ จำกัด

TD • ในช่วง 2 เดือนหลังจากเพย์โอมอย่างเป็นทางการใน Bangkok มอเตอร์โชว์ 2008 เดือนมีนาคมที่ผ่านมา ภาพรวมของนาซ่าในตลาดเมืองไทยเป็นอย่างดีแล้วพอใจกับยอดจองจำนวน 500 กว่าคันจากงานนี้มากน้อยแค่ไหน

สาริต • ที่มอเตอร์โชว์ เราเรียกว่า Soft launch เพราะการเตรียมการต่างๆ ยังไม่ค่อยลงตัว และไม่ต้องการเท่าที่ควร เราได้ติดต่อกับทางมาเลเซียมาระยะหนึ่งแล้ว แต่เนื่องจากว่างานมอเตอร์โชว์ที่ผ่านมาขึ้นในช่วงปลายมีนาคม ก็เลยทำให้เราตัดสินใจว่าน่าจะเปิดตัวคร่าวๆ แบบ Soft Launch เพื่อให้ลูกค้าได้สัมผัสก่อนซึ่งจริงๆ แล้วเราตั้งใจจะเปิดตัวอย่างเป็นทางการประมาณเดือนหกหรือมิถุนายน เพราะว่าการขอของเรารวมที่จะส่งมอบให้กับลูกค้าประมาณปลายเดือนพฤษภาคม ซึ่งก็ตรงกับแนวคิดที่เราวางเอาไว้ในตอนแรก เพราะเราอยากให้เริ่มพร้อมก่อน

แต่ด้วยสถานการณ์ต่างๆ ในตลาด ก็เลยมีการปรึกษากันใหม่นี้ก็เลยเป็นที่มาของการเปิดตัวคร่าวๆ ในมอเตอร์โชว์ ซึ่งก็ได้รับความสำเร็จเกินคาด ตอนแรกเราตั้งเป้าเอาไว้แค่ 200 คันเพราะว่านาซ่า ฟอรัซามีแต่เกียรติธรรมดาดังเดียว ซึ่งจำนวนที่วางเอาไว้ก็น่าจะพอแล้วสำหรับบ้านเรา แต่พอเปิดตัวออกมากลับได้ผลอย่างที่เราเห็น กลายเป็นว่าได้รับการตอบสนองที่ดีจากลูกค้า เนื่องจากเป้าหมายที่เราคิดเอาไว้ ก็มาจากเอาที่ยอด 500 คันต้นๆ

นั่นจึงทำให้เราเกิดความรู้สึกมั่นใจว่าสินค้าตัวนี้น่าจะถูกกลุ่มตลาด ด้วยทั้งคุณภาพ ราคา และมาตรฐานของตัวรถ โดยคิดว่าคงจะมีการรุกตลาดเพิ่มเติมขึ้น เพราะจริงๆ แล้วตลาดรถโดยรวมของบ้านเรา รถเกียร์ธรรมดาเหลือไม่ถึง 10% และส่วนใหญ่เป็นรถกระบะ แต่รถเก๋งนี้ 99.9% เป็นเกียร์อัตโนมัติทั้งนั้น

TD • แล้วลูกค้าที่จองในงานเข้าไบนี่ยัง จะต้องรอรถอีกสักระยะเพราะตอนนั้นรถยังไม่ถึง

สาริต • ใช่ครับเราออกเพื่อเอาใจ 2 เดือน ซึ่งถ้ามองดูให้ดี มันก็ตรงกับกำหนดการที่เราวางเอาไว้ตั้งแต่แรก ซึ่งล็อตแรกที่เข้ามามีจำนวน 100 กว่าคัน เพราะการเดินทางจากมาเลเซียก็ไม่ได้ไกลมากก็เลยไม่ได้มาเป็นล็อตใหญ่ แต่เราใช้วิธีทยอยส่งขึ้นมาทีละร้อยสองร้อยคันเรื่อยๆ และคิดว่ายอดขายของงานมอเตอร์โชว์น่าจะเสร็จสิ้นการส่งมอบภายในเดือนมิถุนายนนี้ โดยจะมีการกระจายออกไปตามต่างจังหวัดด้วย เพราะว่าลูกค้าที่เข้ามาชมในงาน ประมาณครึ่งหนึ่งมาจากต่างจังหวัด

TD • ตอนที่ทำการตลาดหรือเวลาพูดคุยกับลูกค้า ต้องตอบคำถามบ่อยไหมครับว่า 'นาซ่า' คืออะไร

สาริต • บ่อยครับ เพราะว่าหนึ่ง...นี่คืออะไรที่ยังไม่มีข่าวคราวออกมามากมาย แล้วก็เป็นการเปิดตัวกันสั้นๆ อย่างที่ 2 คือหลายคนค่อนข้างงงกับชื่อเสียงของนาซ่า เพราะว่าเป็นบริษัทที่เพิ่ง

เปิดตัวในบ้านเรา แต่ก็เปิดตัวในมาเลเซียในนาม นาซ่า กรุ๊ปมานานพอสมควรแล้ว โดยเป็นอิมพอร์ตเตอร์ของแบรนด์รถยนต์ต่างๆ หลายค่าย รวมถึงยังเป็นบริษัทนำเข้ารถยนต์หรูหาระดับซูเปอร์คาร์เข้ามาขายในมาเลเซีย แล้วเพิ่งจะมาทำเป็นแบรนด์นาซ่าเมื่อประมาณ 4-5 ปีที่ผ่านมา

ก่อนหน้านั้นเขาก็เป็นตัวแทนของเกียในมาเลเซีย ก็เลยทำให้มีสายสัมพันธ์ที่ดีกับเกีย ซึ่งเราก็มีสายสัมพันธ์กับทางนาซ่า กรุ๊ป เพราะว่าเป็นตัวแทนจำหน่ายรถยนต์เกียด้วยกัน นั่นก็เลยเป็นจุดเริ่มต้นของความสัมพันธ์ แล้วโรงงานที่ทางนาซ่า กรุ๊ปสร้างและประกอบรถมืออยู่ 3-4 แห่งในมาเลเซีย ซึ่งที่ทำงานประกอบในตอนนั้นก็ยังมีทั้งกะลันตันและปีนัง

รถรุ่นนี้ขายดีเป็นอันดับที่ 3 ในมาเลเซีย แต่ก็อย่างที่พูดนั่นแหละครับ สัดส่วนการใช้รถเกียร้อยละของคนที่นี่สูงกว่าในบ้านเรา ซึ่งที่มาเลเซีย ตลาดรถเกียร้อยละในมิตินี้ประมาณ 70% ที่เหลืออีก 30% เป็นเกียร้อยละ ส่วนใหญ่เป็นรถเก๋งด้วย เพราะด้วยอุปนิสัยของคนมาเลเซียแล้ว ที่นั่นมีการเปลี่ยนรถช้ากว่าประเทศเรา อย่างของเรานี้ แค่ 4-5 ปีก็เปลี่ยนรถใหม่แล้ว แต่ของเขายึดออกไปประมาณ 7-8 ปี จะเห็นได้ว่าเป็นคนละบุคลิกกับบ้านเรา

TD • *ก็บอกว่าตลาดเกียอัตโนมัติแทบจะผูกขาดตลาดรถนั่งในบ้านเรา แล้วทางนาซ่าเองก็จะมีทางเลือกที่ 2 ตามออกมาแทน*

สาริต • มีครับ...มีแน่นอน เพราะว่าเราได้พูดคุยกับทางมาเลเซียว่าตลาดจะเปลี่ยนไป เพราะตลาดบ้านเราเป็นแบบนี้ และทางนั้นกำลังศึกษาอยู่ ซึ่งคาดว่าน่าจะได้ผลที่คล้ายๆ กัน เพราะทางประเทศของเขาเอง ลูกค้านั้นมาใช้รถเกียอัตโนมัติกันมากขึ้น ซึ่งก็ถือเป็นการพัฒนาอีกขั้นของนาซ่า

TD • *สัดส่วนของลูกค้าระหว่างต่างจังหวัดกับกรุงเทพฯ เป็นอย่างไรบ้าง*



สาริต • ตอนนี้อยู่ที่ลูกค้าต่างจังหวัด 60% และคนกรุงเทพฯ 40% นั่นแสดงให้เห็นว่าเริ่มมีการเปลี่ยนแปลงในเรื่องเกี่ยวกับการใช้รถออกมา เพราะว่าเรื่องของเกียร้อยละมาเป็นอะไรที่คนใช้รถรุ่นใหม่ไม่เคยใช้หัดขับ เนื่องจากตลาดมีการเปลี่ยนแปลงเร็ว

ในขณะที่อัตราการสิ้นเปลืองและการบำรุงรักษาของเกียร้อยละต่ำกว่า ค่าสื่อน้ำมันก็ต่ำกว่า ในขณะที่ค่าน้ำมันแพงขึ้นเรื่อยๆ ถ้าขับเกียร้อยละได้ก็จะประหยัดกว่าเกียร้อยละในมิตินี้ ซึ่งตรงนี้เป็นสิ่งที่เรารู้ดีกันอยู่แล้ว แต่ว่าการใช้เกียร้อยละก็แค่ทำให้การขับลำบากขึ้นมาน้อย ในต่างจังหวัดปัญหาจะน้อย เพราะว่ารถไม่ติด ส่วนกรุงเทพฯ มันจำเป็นสำหรับเรื่องเกียร้อยละในมิตินี้ เพราะรถบ้านเราติดเหลือเกิน แต่ก็ไม่ถึงกับมีปัญหาจริงๆ ถึงแม้ว่าจะติด แต่ก็

ยังพอจะทำอะไรที่สะดวกสบายได้บ้าง เพราะคลังของรถรุ่นนี้ไม่มีน้ำหนักเกินแรงน้อยลงเมื่อเปรียบเทียบกับรถรุ่นเก่าๆ

ส่วนอีกจุดหนึ่งที่ลูกค้าตัดสินใจที่ตรงที่ว่าราคาขายซึ่งถือเป็นราคาที่ค่อนข้างจะประหยัด ประกอบกับว่าถ้าไปซื้อรถมือสองในตลาด ถ้าเป็นรถญี่ปุ่นสภาพ 70-80% จ่ายมากกว่าสามแสน แต่ได้รถมือสอง ส่วนรถรุ่นนี้เริ่มต้นที่สามแสนกลางๆ แต่ได้รถใหม่สำหรับอัตราการผ่อนก็ผ่อนถูกกว่ารถมือสอง

TD • *เคยมีการทำวิจัยมาก่อนไหมว่าลูกค้าที่เข้ามาซื้อนาซ่า พอจะอยู่ในกลุ่มอายุเท่าไร แล้วเป็นการรถคันแรกในชีวิตหรือไม่*

สาริต • ส่วนใหญ่จะเป็นพวก First Shopper นะ เป็นพวกที่เริ่มทำงาน ฐานเงินเดือนอยู่ในระดับหมื่นถึงสองหมื่นบาท และมันก็มาประกอบกับช่วงที่รัฐบาลส่งเสริมเรื่องของภาษี ซึ่งจะเริ่มปีหน้าถ้าผมจำไม่ผิด ซึ่งกลุ่มคนที่มีเงินเดือนไม่เกิน 20,000 บาทต่อเดือนไม่ต้องเสียภาษี

ประกอบกับเรื่องของภาษีในการจัดการด้านไฟแนนซ์ และปัญหาในด้านพลังงานซึ่งน้ำมันมีราคาเพิ่มขึ้นทุกวัน ซึ่งรถคันนี้ถ้าจะไปติดแก๊สก็ได้ แต่ผมคิดว่าในช่วงนี้ยังไม่จำเป็น เพราะว่าเครื่องยนต์ 1,100 ซีซีที่มีอัตราความสิ้นเปลืองน้ำมันประมาณ 20 กิโลเมตรต่อลิตร น่าจะเพียงพอแล้ว เพราะว่าในบ้านเราพลังงานทดแทนกับรถนั่งเพิ่งจะเริ่มไม่ว่าจะเป็นแก๊ส NGV หรือ LPG ก็ยังเกิดปัญหาในเรื่องของการเติม เพราะต้องเข้าคิวยาว บั๊มยังไม่เพียงพอ เพราะฉะนั้น เราก็เลยคิดว่าถ้ามีรถคันหนึ่งที่ไม่กินน้ำมันมากเกินไป มันก็จะช่วยในเรื่องค่าใช้จ่ายได้

“ในการที่จะเป็นลูกค้ากับเรา เราไม่ได้บังคับ ถ้าคุณอยากจะทำเฉพาะเกีย ก็โอเค แต่ถ้าคุณบอกว่าอยากจะทำเฉพาะนาซ่า ก็ต้องมาคุยกันว่า ถ้าแล้วจะอยู่ได้มั๊ย เพราะอย่าลืมว่า ไซร์รุ่นที่บริษัทเราผลิตอยู่ อยู่รอดลำบาก สินค้ารถต้องมีทางเลือกแทน ไม่ใช่บริษัทเดียวที่จะขายสิบลับปีสิบลับปี มันเป็นเรื่องที่เป็นไปไม่ได้”

ที่สำคัญเทรนด์ของโลกต่อไป เมืองที่เป็น Big City ใหญ่ๆ จะมีปัญหาในเรื่องที่จอดรถตามมา ซึ่งตรงนี้สำคัญมาก แล้วก็เรื่องของการจราจร ซึ่งไม่ใช่ว่าถนนมีขนาดเล็กลงนะ แต่จำนวนรถบนถนนมีเพิ่มขึ้น ก็เลยทำให้การขับที่บางครั้งถ้าใช้รถที่ไม่เหมาะสม โดยเฉพาะขนาดตัวถังที่เล็กเกินไปก็อาจจะทำให้เกิดอาการอึดอัดได้

อย่างของคนเริ่มทำงานยังไม่มีครอบครัว หรือว่าอาจจะเพิ่งเริ่มมีครอบครัวก็ตาม อย่างมากก็มีแค่ 3 คน รถรุ่นนี้ก็น่าจะเพียงพอ เพราะภายในได้รับการออกแบบคล้ายๆ มินิเอ็มพีวี เป็นรถท้ายตัด มีทั้ง Head Room และ Leg Room กว้าง ซึ่งพินินฟารินาเป็นผู้ออกแบบ และดีไซน์รถเล็กที่เป็นอีโค่เพียตในอิตาลีเก่งมาก แม้จะเป็นรถเล็กแต่ก็กว้างขวางซึ่งตรงนี้เป็นสไตล์ของอิตาลีอยู่แล้ว

ผมใช้คำว่า ‘รถสหชาติ’ แทนรถรุ่นนี้ก็แล้วกัน ทำไม่ถึงเรียกว่า ‘รถสหชาติ’ ไม่ใช่ ‘สหประชาชาติ’ ที่แปลว่าคน ซึ่งสหชาติมีความหมายว่าหลากหลาย ชาติมารวมกัน และร่วมมือผลิตรถรุ่นนี้ขึ้นมา ซึ่งชาติแรกก็คือ จีน เพราะ Hafei Lobo เป็นผู้ผลิตรถยนต์รุ่นนี้ขึ้นมา แล้วเอาเครื่องยนต์ของญี่ปุ่นจากค่ายมิซูบิชิมาวาง ซึ่งเราอยุ่ร่วมกันอยู่แล้วว่าเครื่องยนต์ของมิซูบิชิมีความทนทาน แล้วก็เอาเรื่องของระบบไฟฟ้าต่างๆ มาจากบ็อกซ์แห่งเยอรมนี แล้วก็ให้พินินฟารินาแห่งอิตาลีออกแบบ ส่วนช่วงล่างเป็นหน้าที่ของโด้สแห่งอังกฤษใน

การเซ็ตอัพ แล้วก็มาประกอบที่มาเลเซีย แล้วก็เพิ่มชาติของเราเข้าไปอีกหนึ่งในฐานะที่เป็นผู้ขาย

TD • *แล้วตอนจบก็บอกความหมายในงานบางทีก มอเตอร์โชว์ คิดว่าอะไรคือปัจจัยสำคัญที่ทำให้ลูกค้าขับ*

สาริต • จุดแรก คือ การอยู่ในเครือเยอรมนี เรามีเน็ตเวิร์คพร้อมอยู่แล้ว เหมือนกับที่เมื่อ 7-8 ปีที่แล้ว ซึ่งเรานำเข้าเข้ามาขายครั้งแรก เหตุผลที่ตอนนั้นเราไปได้เร็ว แม้ว่าจะมีรถเพียง 1 รุ่นในตลาด คือ คาร์นิวัล ก็เพราะว่าเรามีเน็ตเวิร์คพร้อมอยู่แล้ว ซึ่งคำว่าเน็ตเวิร์คก็หมายถึงโชว์รูมทั่วประเทศ เรามีมากกว่า 35 แห่งทำให้เกิดความมั่นใจว่าเมื่อนำรถเข้ามาขายแล้ว ไม่ว่าจะลูกค้าในกรุงเทพหรือต่างจังหวัด คุณไม่ต้องห่วง



“วันนี่ใครเริ่มก่อนก็ออกเดินก่อน ถ้าถามว่ากลัวมั๊ย ก็ไม่คิดว่ากลัว เพราะยังไม่ได้เห็น ECO Car ที่เป็นรูปธรรมเลย”

อันที่ 2 เราพิสูจน์แล้วว่าเยอรมนีไม่ได้เป็นแค่มืออาชีพในด้านการขายรถยนต์เท่านั้น เรายังเริ่มขายรถเอเชียเกือบ 10 ปีตั้งแต่ยี่ห้อเกีย ซึ่งที่อยู่ในตลาดมีเกือบๆ สองหมื่นคัน ซึ่งถามว่ามีรุ่นอะไรบ้างเรามีตั้งแต่รถบรรทุก 1 ตันอย่าง K2700 จัมโบ้ ปิกอัพซึ่งเราก็พิสูจน์มาแล้วเพราะขายไปมากกว่า 5,000 คัน และก็เป็นการพิสูจน์ว่า มันเป็นที่นิยมรถเกียทำแล้ว ก็คือทำในทุกด้าน ปัญหาเรื่องอยู่ซ่อมไม่มี

ก็เลยเกิดความรู้สึกต่อเนื่องมายังน่าจะว่า ในเมื่อมีเพียงรุ่นเดียว เราก็ให้ขายร่วมกับโชว์รูมของเกียได้ นั่นก็เลยทำให้เกิดความมั่นใจของลูกค้ากลับมาว่า เป็นการทำตลาดที่มาพร้อมกับเน็ตเวิร์คพร้อมทั้งออฟเตอร์เซลส์ และในขณะที่เดียวกันเหตุผลก็คือว่ารถรุ่นนี้มาจากมาเลเซีย ก็เลยได้สิทธิพิเศษของ AFTA ทำให้ภาษีลดลง ก็เลยเกิดราคาที่มีความเหมาะสมกับสภาพและโอกาสตลาดในตอนนั้น ถ้าถามว่านี่คือรถเก๋งป้ายแดงที่ถูกที่สุดในประเทศหรือเปล่า คำตอบคือ ทุกคนตอบว่า ใช่ เพราะเปรียบเทียบกับมาแล้วถูกจริงๆ

นั่นคือ 2 องค์ประกอบหลัก ส่วนอย่างอื่นที่ 3 ก็คือ ความดีในตัวของตัวเอง ซึ่งมีดีไซน์ที่เข้าตาลูกค้า ด้วยความน่ารักและโฉบเฉี่ยว ซึ่งเป็นส่วนผสมของความคิดและการผลิตของคนหลากหลายเชื้อชาติ ทำให้รถคันนี้ดูโดดเด่น ซึ่งเหล่านี้คือส่วนสำคัญที่ทำให้ลูกค้ามีความสนใจสูง

TD • *แล้วทางเกียมีความเห็นอย่างไรเกี่ยวกับการที่นำเข้าไปใช้โชว์รูมร่วมกับเกีย*

สาริต • ไม่มีปัญหาครับ เพราะทางนั้นถือว่าโมเดลนี้มีแต่เกียร์ธรรมดา ไม่มีเกียร์อัตโนมัติ และอีกอย่างคือไม่ชนกับสินค้าของเค้า เพราะว่าเกีย พิแคนโตเอง ถึงว่าจะใช้เครื่องยนต์ 1,100 ซีซีเหมือนกัน แต่ราคาก็ต่างกันประมาณ 90,000 บาท และก็มีแต่เกียร์อัตโนมัติ

นั่นก็เลยเป็นการเอื้อประโยชน์กันมากกว่า พุดง่าย ๆ ใครที่ต้องการเกียร์ธรรมดา ก็มาที่นาซ่า ฟอรัซ่า ถ้าใครต้องการเกียร์อัตโนมัติก็เชิญที่เกีย พิแคนโต

TD • *นั่นเท่ากับว่ายังไปงาชาที่จะต้องใช้โชว์รูมร่วมกับเกียเป็นหลัก*

สาริต • เรื่องที่ย่นตรึงสร้างเน็ตเวิร์คขึ้นมา เราคำนึงถึงความอยู่รอดของดีลเลอร์ด้วย ไม่ใช่เปิดแล้วก็ปิด หรือปิดแล้วก็เปิด ในขณะที่จำนวนประชากรของรถรุ่นนี้ยังน้อย แล้วการเปิดโชว์รูมเดียวเพื่อขายรถยนต์ยี่ห้อเดียวซึ่งมีโมเดลเดียว ถือเป็นการลงทุนที่สูงถึงแม้ว่ายอดขายจะดีก็ตาม

เพราะฉะนั้นเราไม่มีความจำเป็นที่จะต้องทำตรงนี้ในการสร้างโชว์รูมเดียวๆ ของนาซ่า และลูกค้าของเกียกับนาซ่าคือลูกค้ากลุ่มที่พอจะคุยกันได้ ในช่วงต้นๆ เราก็เลยให้สิทธินี้แก่โชว์รูมของเกียในการทำตลาดเพราะอย่างแรกมีโมเดลเดียว อย่างที่ 2 ไม่ได้มีอะไรซับซ้อนถึงขนาดที่โชว์รูมหนึ่งโชว์รูมรองรับไม่ได้

แต่ในอนาคตถ้ามีโมเดลมากขึ้น และโชว์รูมไม่สามารถรองรับไหว เราก็คงต้องมีการพูดคุยถึงเรื่องการขยายโชว์รูม แต่เราก็ให้สิทธิของโชว์รูมเกียก่อน

TD • *โชว์รูมเกียทั้งหมดมีอยู่กว่า 35 แห่ง แบ่งเป็นกรุงเทพฯ*

สาริต • มี 14 แห่งซึ่งเราคิดว่าน่าจะเพียงพอสำหรับรองรับกับจำนวนรถของเกียและนาซ่าที่อยู่ในตลาดตอนนี้ แต่เราก็ไม่ได้หยุดอยู่แค่นี้ และผมเชื่อมั่นว่าลูกค้าให้ความสนใจเยอะ เพราะในตอนนั้นเริ่มมีตัวแทนยื่นความจำนงค์ขอเป็นดีลเลอร์จากจังหวัดที่เราไม่เคยมีมาก่อน

TD • *แล้วจำเป็นหรือไม่ว่าโชว์รูมเกียจะต้องขายนาซ่าในทุกโชว์รูม*

สาริต • ไม่จำเป็นครับ ในการที่จะเป็นคู่ค้ากับเรา เราไม่ได้บังคับ ถ้าคุณอยากจะทำเฉพาะเกีย ก็โอเค แต่ถ้าคุณบอกว่าอยากจะทำเฉพาะนาซ่า ก็ต้องมาคุยกันว่าทำแล้วจะอยู่ได้มั๊ย เพราะอย่าลืมว่าโชว์รูมที่มีรถโมเดลเดียว อยู่รอดลำบาก

สินค้ารถต้องมีทางเลือกทดแทน ไม่ใช่มีรุ่นเดียวที่จะขายสิบปียี่สิบปี มันเป็นเรื่องที่เป็นไปไม่ได้

TD • *แล้วเรื่องการทำ Road Show เพื่อเข้าถึงลูกค้า ทำไปถึงเลือกเชียงใหม่เป็นจังหวัดแรก*

สาริต • จากโทรศัพท์ที่เราได้รับในสำนักงานหลังการโชว์ที่บางกอก มอเตอร์โชว์ ส่วนใหญ่จะเป็นลูกค้าที่มาจากทางภาคเหนือ ทั้งเชียงใหม่ ลำปาง เชียงราย โดยเฉพาะในเชียงใหม่ดูเหมือนว่าลูกค้าที่นั่นจะชอบรถเล็กมาก อาจเป็นเพราะว่าในตัวเมืองเชียงใหม่มีตรอกเล็กหรือซอยแคบๆ เยอะมาก ความต้องการของลูกค้าก็เลยสอดคล้องกับสินค้าของเรา

หลังจากเชียงใหม่แล้ว เราจะทำ Road Show ไหลลงมาเรื่อยๆ ตามจังหวัดที่อยู่ด้านล่าง แล้วจากนั้นก็ย้ายไปที่จังหวัดในภาคอีสาน แล้วก็ภาคใต้

TD • *จริงแล้วๆ ในตอนนี้มาเช่า ฟอรัซ่ามีคู่แข่งอยู่ในตลาดบ้างหรือเปล่า*

สาริต • ในตอนนี้ไม่มี เพราะว่าถ้าเป็นรถญี่ปุ่นราคาก็สตาร์ทกันที่เลข 5 นำหน้า

TD • *กับโปรเจกต์ ฮีโร่คาร์ ของรัฐบาลที่เริ่มเป็นรูปเป็นร่างแล้ว ทางนาซ่ามีแผนอะไรรองรับหรือเปล่า*

สาริต • นั่นเป็นเรื่องอีก 2 ปีข้างหน้า ถ้า ณ วันนี้ ใครเริ่มก่อนก็ออกเดินก่อน ถ้าถามว่ากลัวมั๊ย ก็ไม่คิดว่ากลัว เพราะยังไม่ได้เห็นฮีโร่คาร์ ที่เป็นรูปธรรมเลย ทางบริษัทที่คิดจะทำ ฮีโร่คาร์ก็ยังไม่ได้แสดงความชัดเจนว่าจะนำรถโมเดลไหนมาผลิต แต่ทางเราเองก็ต้องมีการพัฒนาตัวรถทั้งในเรื่องดีไซน์และรุ่นของรถเหมือนกัน จริงอยู่ที่ข้อตกลงเป็นเรื่องของวันนี้ ในอีก 2 ปีถ้าไม่มีอะไรเปลี่ยนแปลงโครงการนี้ก็คงเกิด แต่ถ้าเกิดมีอะไรเปลี่ยนแปลงอีกละ...เพราะฉะนั้นสตาร์ทก่อนก็ออกวิ่งก่อน

