



**อวัชชัย จิวสวนพรสุข** • กรรมการผู้จัดการ บริษัท พระนครไโตะเซลส์ จำกัด

**สาธิต เตชะลาภอำนวย** • กรรมการบริหาร บริษัท ขนตรกิจมอเตอร์เซลส์ 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 ไปจนถึงรุ่นท็อปที่เหยียดๆ 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 นำรุ่นพอร์ช่าเข้ามาอวดโฉมในบางกอก 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

# ธวัชชัย จึงสงวนพรสุข

กรรมการผู้จัดการบริษัท พระนครโอโตเซลส์ จำกัด

**TD** • หลังจากการเปิดตัวกับทรายนยนต์เมื่อปีที่แล้ว พอใจกับการตอบรับของลูกค้าชาวไทยกับแบรนด์โปรตอนมากน้อยแค่ไหน

**ธวัชชัย** • หลังการเปิดตัวโปรตอนถือว่าประสบความสำเร็จในเมืองไทย อาจจะเป็นเพราะว่าช่วงที่เราเปิดตัว อยู่ในช่วงที่สภาวะน้ำมันแพง และการเปิดในช่วงนั้นยังไม่มีคู่แข่ง คือ รถที่มีขายในตลาด ราคาค่อนข้างสูงทั้งหมด แต่ก็ไม่ได้หมายความว่าโปรตอนเป็นรถที่มีราคาถูก แต่เราได้รับการลดหย่อนภาษีจากข้อตกลง AFTA ทำให้ราคาที่เราตั้งไว้ในแต่ละรุ่นสมเหตุสมผล ถือว่าพอใจกับผลตอบรับที่ดี เพราะเราปรับเป้าหมายยอดขายเพิ่มขึ้น 2 ถึง 3 ครั้งหลังจากการเปิดตัว

**TD** • แล้วทางบริษัทต้องทำความเข้าใจหรือให้นิยามของคำว่า 'โปรตอน' กับลูกค้าชาวไทยมากน้อยแค่ไหน

**ธวัชชัย** • การทำความเข้าใจกับคนไทยในแบรนด์โปรตอน จริงๆ แล้วก่อนที่โปรตอนจะเปิดตัวอย่างเป็นทางการในเมืองไทย เรามีการทำวิจัยก่อนหน้าประมาณปีครึ่ง มีการเปรียบเทียบกับคู่แข่ง มีการนำรถติดป้ายโปรตอน และไม่ติดป้ายโปรตอน แล้วให้ลูกค้าดูแล้วรู้สึกอย่างไร หรือมีความคิดเป็นอย่างไร ซึ่งในสมัยก่อนถ้าพูดถึงโปรตอนคนจะยึดติดอยู่กับโปรตอน ซากา หรือรูปลักษณ์ของรถที่ดูโบราณ คนส่วนใหญ่จะเข้าใจว่าโปรตอนเป็นอย่างนั้น ทำให้ตอนที่เรเปิดตัวเราต้องตอบใจത്യตรงนี้ว่าเราจะทำอย่างไรที่จะเปลี่ยนภาพทรงนี้ของโปรตอนในความเข้าใจของคนเปลี่ยนไป

“ปลุกกระแสรถมาเลยในไทย”



“ในอีกครึ่งปีหลัง โปรตอนจะมีผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ออกมาอีก 2-3 รุ่น อย่างน้อยต้องมี 2 รุ่นแน่นอน ส่วนดีลเลอร์หรือโชว์รูม ตอนนี้เรามีอยู่แล้ว 30 แห่ง ทั่วประเทศ และภายในปีนี้ เราตั้งไว้ว่าจะเพิ่มเป็น 40 แห่ง ส่วนเรื่องการเพย์แพร่ข่าว เกี่ยวกับโชว์รูม หรือศูนย์บริการ เราก็จะเริ่มทำการประชาสัมพันธ์ ในเดือนหน้า (มิถุนายน) เพื่อ รอให้โชว์รูมต่างๆ ก่อสร้างเสร็จ หลังควอเตอร์สามของปี จะมีการประชาสัมพันธ์ เรื่องโชว์รูมมากขึ้นแน่นอน”



เพราะฉะนั้นรถโปรตอนที่เราเปิดตัวทั้งหมดจะเป็นรถแบบ แอสท์แบ็ก ทั้ง 3 ประตู และ 5 ประตู ที่มีรูปทรงที่ทันสมัยเพื่อ เปลี่ยนภาพลักษณ์ของโปรตอน เพื่อลบภาพลักษณ์เดิมๆ ของโปรตอนทิ้งไป

**TD** • ภาพพจน์ของกลุ่มพระนครยนตรการมีผลต่อความเชื่อมั่น และการตัดสินใจของลูกค้าหรือไม่ เพราะที่ผ่านมามีถูกมองว่าขายรถรุ่นไหนก็ได้ไป

**รัชชัย** • ผมคิดว่าภาพพจน์พระนครยนตรการคงไม่มีผลต่อการตัดสินใจของลูกค้า เพราะพระนครยนตรการอยู่ในธุรกิจยานยนต์มา 40 กว่าปี ผมว่าน่าจะทำให้ลูกค้ามั่นใจกับผลิตภัณฑ์ที่เราดูแล ส่วนของเก่าๆ ที่พระนครทำแล้วไม่ทำต่อ ผมว่าไม่ได้เกิดจากพระนคร ผมยกตัวอย่างยี่ห้ออื่นเขาก็เป็นเหมือนพระนคร ผมมองว่าเป็นเทรนด์ทั่วโลกมากกว่า ถ้าเจ้าของผลิตภัณฑ์อยากจะเอาแบรนด์คืน เขาเป็นเจ้าของยังไม่ว่าก็ต้องคืนเขาไป เหตุการณ์อย่างนี้นั้นไม่ได้เกิดกับพระนครทีเดียว แต่เกิดกับเกือบทุกแบรนด์ในเมืองไทย



PROTON



“แบรนด์อื่นที่เปิดตัวตามหลังโปรตอน ผมมองว่าเป็นสิ่งดีที่ทำให้ลูกค้ามีตัวเลือกที่มากขึ้น ส่วนกลยุทธ์ที่โปรตอนใช้ในการรับมือนั้นผมมองว่าโปรตอนมีเอกลักษณ์ มีจุดขายตัวมันเองอยู่แล้ว รวมถึงเทคโนโลยีที่โลตัสมาร่วมพัฒนาให้กับโปรตอน”

**TD** • แล้วคิดว่าอะไรคือปัจจัยสำคัญที่ทำให้โปรตอนสามารถแจ้งเกิดในเมืองไทย

**รัชชัย** • ส่วนปัจจัยที่ทำให้โปรตอนแจ้งเกิดในเมืองไทยได้ผมว่าเป็นโอกาสที่ดีและเป็นเวลาที่เหมาะ รวมทั้งเรื่องราคาตัวรถที่เราได้ภาษี AFTA ที่ถูก การเกิดสภาวะน้ำมันแพง และต้องยอมรับเลยว่าโปรตอนได้รับการพัฒนามาจากโลตัสเยอะ อย่างในงานมอเตอร์เอ็กซ์โปในปีที่ผ่านมา ลูกค้าที่ทดลองขับจะรู้ได้ทันทีว่าช่วงกลางที่โลตัสพัฒนาให้มีประสิทธิภาพดีอย่างไร

**TD** • กลุ่มลูกค้าของโปรตอนเป็นคนวัยไหน และมีรายได้อยู่ในระดับไหน แล้วสัดส่วนระหว่างคนเมืองกับคนต่างจังหวัดเป็นอย่างไร

**รัชชัย** • สำหรับโปรดักส์ของโปรตอนอย่างเซฟวีกลุ่มลูกค้าก็จะ เป็นพวกนักศึกษา หรือกลุ่มลูกค้าที่ทำงานใหม่ๆ พอมีเงินผ่อนรถได้ แทนที่จะซื้อรถมือ 2 ที่ดอกเบี้ยก็แพงกว่า รวมถึงค่าดูแลรักษาที่แพงกว่า ก็หันมาซื้อรถมือหนึ่ง ที่ค่าดูแลรักษาถูกกว่า และประหยัด น้ำมันกว่า ส่วนเงิน ทุ ก็จะเป็นกลุ่มครอบครัวใหม่ที่ต้องการรถที่มีขนาดใหญ่ขึ้นมาอีกหน่อย แต่สามารถตอบสนององการใช้งานได้หลากหลาย ส่วนนี้โอก็จะเป็นวัยรุ่น ตัวรถที่ดูโฉบเฉี่ยว ออกแนวสปอร์ต

สัดส่วนยอดขายจำหน่ายระหว่างกรุงเทพฯและต่างจังหวัดนั้นตอนนี้ เรายังไม่มีตัวเลขที่แน่ชัดนักเพราะตอนนี้รถเรายังส่งไม่พอ ตอนนี้นัดส่งมาจากมาเลเซียเท่าไรก็ต้องส่งให้ลูกค้าหรือไม่กี่ดีลเลอร์หมด เพราะในต่างจังหวัดเมื่อมีการเปิดตัวโชว์รูมใหม่เราก็กต้องส่งรถไปให้ก่อน

**TD** • ทางเลือกใหม่ๆ ของโปรตอนเตรียมเปิดตัวในเมืองไทย แล้ว การวางแผนรองรับกับการขยายตัวในตลาด เช่น การเพิ่มจำนวนดีลเลอร์ หรือโชว์รูมเป็นอย่างไรบ้างแล้ว เพราะเท่าที่ผ่านมารถขายไปได้จำนวนหนึ่งแล้ว แต่ยังไม่ค่อยมีข่าวการเพิ่มจำนวนศูนย์บริการของโปรตอนเลย

**รัชชัย** • ในอีกครึ่งปีหลังโปรตอนจะมีโปรดักส์ใหม่ๆ ออกมาอีก 2-3 รุ่น หรืออย่างน้อยต้องมี 2 รุ่นแน่นอน ส่วนดีลเลอร์หรือโชว์รูม ตอนนี้เรามีอยู่แล้ว 30 แห่งทั่วประเทศ และภายในปีนี้เราตั้งไว้ว่าจะเพิ่มเป็น 40 แห่ง ส่วนเรื่องการเผยแพร่ข่าวเกี่ยวกับโชว์รูม หรือ ศูนย์บริการต่างๆ เราก็กจะเริ่มทำการประชาสัมพันธ์ในเดือหน้า (มิถุนายน) เพื่อรอให้โชว์รูมต่างๆ ก่อสร้างเสร็จ หลังควอเตอร์สามของปีจะมีการประชาสัมพันธ์เรื่องโชว์รูมมากขึ้นแน่นอน

**TD** • ในความเห็นของลูกค้าคนไทยยอมรับกับรถจากมาเลเซียมากน้อยแค่ไหน แล้วรถรุ่นไหนได้รับความนิยมจากลูกค้าชาวไทยมากที่สุด

**รัชชัย** • ลูกค้าส่วนใหญ่ที่ได้ทดลองขับโปรตอนส่วนใหญ่ประทับใจกับช่วงล่าง ที่เราทำวิจัยมาเลย 90 เปอร์เซนต์ ประทับใจมากกับประสิทธิภาพของช่วงล่าง สำหรับรุ่นที่ได้รับความนิยมจากลูกค้าชาวไทยคงเป็นรุ่นเซฟวี รองมาคือเงิน ทุ และนีโอ

**TD** • มองแบรนด์รถราคาประหยัดที่เปิดตัวตามหลังการเข้ามาของโปรตอนอย่างไร และกลยุทธ์หรือนโยบายอะไรเอาไว้รับมือบ้าง

**รัชชัย** • แบนด์อื่นที่เปิดตัวตามหลังโปรตอนมา ผมมองว่าเป็นสิ่งดีที่ทำให้ลูกค้ามีตัวเลือกที่มากขึ้น ส่วนกลยุทธ์ที่โปรตอนในการรับมือนั้นผมมองว่าโปรตอนมีเอกลักษณ์ มีจุดขายตัวมันเองอยู่แล้ว รวมถึงเทคโนโลยีที่โลตัสมาร่วมพัฒนาให้กับโปรตอน

**TD** • คิดอย่างไรกับทากที่มีข่าวว่าจะทำตลาดรถแข่งราคาประหยัดด้วยเหมือนกัน

**รัชชัย** • ในอนาคตที่ทาทาอาจจะมีการนำรถรุ่นเล็กกว่ามาประหยัดเข้ามาทำตลาด ผมว่าเป็นเรื่องดีที่คนไทยจะมีทางเลือกที่มากขึ้น ไม่งั้นลูกค้าชาวไทยก็ต้องซื้อรถอยู่ไม่กี่ยี่ห้อ แต่ก็ต้องดูถึงรายละเอียดของตัวรถด้วยโดยไม่ดูที่ราคาเพียงอย่างเดียว

**TD** • โปรตอนมาเลเซียมองไทยว่าเป็นแค่ตลาด หรือว่าจะมีแนวโน้มที่จะกลายเป็นฐานการผลิตในอนาคตบ้างหรือไม่

**รัชชัย** • เรื่องการผลิตรถโปรตอนในเมืองไทยตอนนี้ก็พูดคุยถึงเรื่องนี้กันบ้างแต่ยังไม่ลงลึกถึงรายละเอียด แต่ในอนาคตก็อาจจะเป็นไปได้

**TD** • คิดว่าอีก 2 ปีข้างหน้า หรือเมื่อไรก็ตามที่แพนฮิลล์ของ ไทยกลายเป็นจริง โปรตอนจะเป็นอย่างไรในไทย แล้วจะมีรุ่นที่ใช้พลังงานทางเลือกอื่นออกมายังหรือไม่

**รัชชัย** • สำหรับในอนาคตเมื่อโครงการอีโคคาร์ในเมืองไทยเสร็จ โปรตอนก็พร้อมในระดับหนึ่งเพราะโปรตอนมีรุ่นที่อยู่ในสเปกของอีโคคาร์ของเมืองไทย คงไม่มีปัญหาเพราะเรามีรถรุ่นที่เข้าพิกัดโครงการอีโคคาร์

ส่วนพลังงานทางเลือกตอนนี้โปรตอนกำลังทำการศึกษายู่ ซึ่ง คงอีกไม่นานในอนาคตอาจจะมารถโปรตอนที่ดีตั้งพลังงานทางเลือกมาจากโรงงาน