**Ford Việt Nam Ghi Nhận Thành Tích Cao Năm 2024, Duy Trì Liên Kết Ngày Càng Bền Chặt Với Cộng Đồng**

* *Năm 2024, Ford Việt Nam gặt hái nhiều cột mốc bán hàng mới, đạt kỷ lục bán hàng cả năm cao nhất trong lịch sử với 42,175 xe, tăng 10% so với năm trước đó.*
* *3/5 dòng xe Ford kinh doanh bao gồm Ranger, Everest, Transit tiếp tục khẳng định vị trí dẫn đầu trong các phân khúc tham gia. 2024 ghi nhận kỷ lục bán hàng cả năm cho Ranger, Everest và Territory.*
* *Tiên phong nâng cao trải nghiệm khách hàng với cam kết “Luôn sẵn sàng phục vụ” trong quá trình tìm kiếm, sở hữu và sử dụng xe, đáp ứng nhiều hơn nữa nhu cầu ngày càng tăng của khách hàng Việt.*
* *Không ngừng duy trì và triển khai các dự án cộng đồng nhằm thúc đẩy phát triển kinh tế, xã hội bền vững cho các địa phương trên lãnh thổ Việt Nam.*

**Hà Nội, Việt Nam, Ngày 9 tháng 1 năm 2025** – Ford Việt Nam khẳng định sức hút trong lòng người tiêu dùng Việt với 42.175 xe bán ra trong năm 2024, tăng 10% so với năm 2023. **Ranger, Everest và Territory** đạt kỷ lục bán hàng trong năm, **Transit** chứng kiến sự tăng trưởng tích cực với việc ra mắt phiên bản hoàn toàn mới. Để đạt thành tựu trên, Ford Việt Nam không ngừng nỗ lực cải thiện chất lượng sản phẩm, đồng thời xác định trải nghiệm khách hàng là điểm khác biệt so với đối thủ. Liên tục tìm kiếm và hỗ trợ các dự án cộng đồng mới vì sự phát triển bền vững ở địa phương, Ford mong muốn tiến gần hơn đến mục tiêu hiện thực hoá sứ mệnh xây dựng một tương lai mà mọi người đều có thể tự do di chuyển để theo đuổi ước mơ của mình.

**Duy trì thành tích ấn tượng, tiếp tục khẳng định vị thế trên thị trường**

Kể từ khi ra mắt, các dòng xe Thế Hệ Mới của Ford, đặc biệt là **Ranger và Everest**, được giới chuyên gia cũng như khách hàng đánh giá cao, tái định nghĩa tiêu chuẩn trong các phân khúc cạnh tranh.

**Ford Ranger** được ưa chuộng bởi hàng loạt trang bị công nghệ, thiết kế mạnh mẽ, khung gầm đầm chắc, cách âm hàng đầu phân khúc và chi phí sử dụng hợp lí. Hiện nay, Ranger là mẫu bán tải có nhiều phiên bản nhất gồm XLS, XLS+, Sport, Wildtrak, Stormtrak và Raptor đáp ứng mọi nhu cầu từ công việc, gia đình đến đam mê khám phá. Tháng 4/2024, Ranger Stormtrak chính thức lộ diện với nâng cấp về ngoại hình và hệ thống giá đỡ thông minh lần đầu tiên xuất hiện trong phân khúc. Đây là năm thứ 12 liên tiếp dòng xe Ranger dẫn đầu phân khúc bán tải, với kỷ lục 17.508 xe được bán ra trong năm 2024, tăng 9% so với 2023, chiếm 75% thị phần phân khúc tại Việt Nam.

**Ford Everest** - mẫu SUV đặc trưng của Ford - là sự hòa trộn giữa sức mạnh bền bỉ và tiện nghi, an toàn, lý tưởng cho nhóm gia đình và cá nhân ưa phiêu lưu. Nhằm chinh phục nhóm khách hàng cao cấp, Everest Platinum ra đời với nhiều nâng cấp về nội, ngoại thất và các trang bị tiện nghi như mâm hợp kim 20-inch lớn nhất phân khúc, ghế bọc da thông hơi và sưởi ấm, hàng ghế trước chỉnh điện 10 hướng, ghế lái ghi nhớ 3 vị trí, 12 loa B&O. Đến nay, Ford Everest giữ vững vị trí dẫn đầu phân phúc SUV hạng trung, đạt doanh số gần 10.900 xe, tăng 9% so với năm 2023.

Bên cạnh Ranger và Everest, **Ford Transit Hoàn Toàn Mới** tự tin thiết lập chuẩn mực mới trong phân khúc xe thương mại hạng nhẹ kể từ khi có mặt tại Việt Nam vào tháng 7/2024 với 3 phiên bản Trend 16 chỗ, Premium 16 chỗ và Premium+ 18 chỗ lớn nhất phân khúc, hàng loạt tiện nghi như màn hình kép 12,3-inch kết nối Apple CarPlay và Android Auto không dây, cửa trượt điện, cửa gió điều hòa cho từng vị trí cùng bộ giải pháp kinh doanh toàn diện “Upfleet”. Sự ra mắt của Transit mới giúp Ford duy trì vị trí dẫn đầu phân khúc xe thương mại hạng nhẹ với 5.012 xe bán ra năm 2024, tăng 30% so với 2023, đạt 70% thị phần phân khúc.

Tiếp đà tăng trưởng, **Ford Territory** cũng ngày càng được nhiều khách hàng tín nhiệm, đáp ứng tối đa thị hiếu của người trẻ bằng sự rộng rãi bậc nhất phân khúc, khả năng vận hành mượt mà, các công nghệ hiện đại và an toàn hàng đầu. Chính thức có mặt tại Việt Nam vào tháng 10/2022, Territory liên tục lập kỉ lục bán hàng. Chỉ sau 2 năm từ ngày ra mắt, đã có hơn 15.000 xe Territory được bán ra. Trong năm 2024 vừa qua, Territory cán mốc 8.125 xe được bán ra, đạt kỷ lục Bán hàng của năm, chiếm 14% thị phần phân khúc.

**Tiên phong nâng tầm trải nghiệm khách hàng, cam kết bền chặt vì lợi ích cộng đồng**

Thành công về doanh số không chỉ đến từ chất lượng sản phẩm mà còn xuất phát từ trải nghiệm dịch vụ toàn diện. Năm vừa qua, Ford Việt Nam ra mắt nền tảng thương mại điện tử phục vụ quá trình đặt hàng và **dịch vụ lưu động 4 giờ hoặc miễn phí** – mô hình lần đầu tiên xuất hiện trong ngành ô tô Việt Nam.

Với nền tảng mua sắm trực tuyến, khách hàng dễ dàng thực hiện các thao tác tìm hiểu thông tin, lựa chọn xe và đặt hàng chỉ với vài nút bấm, đảm bảo yếu tố thuận tiện, minh bạch và an toàn trong kỷ nguyên số.

Dịch vụ lưu động 4 giờ hoặc miễn phí là niềm tự hào của Ford bởi Việt Nam là thị trường đầu tiên trên toàn cầu triển khai mô hình dịch vụ này. Sử dụng dữ liệu kết nối, hệ thống có khả năng theo dõi khi nào xe Ford cần bảo dưỡng và nhắc nhở chủ xe đặt dịch vụ lưu động tại vị trí mà họ ưu tiên, đảm bảo mang lại trải nghiệm nhanh chóng, hiệu quả vào bất cứ lúc nào và tại bất kỳ nơi nào khách hàng cần. Ford Việt Nam đã triển khai 54 xe bảo dưỡng lưu động trên toàn quốc, hơn 1.700 dịch vụ được thực hiện với tỷ lệ hoàn thành đúng giờ đạt 99%.

“*Trong năm qua, các phiên bản xe và sáng kiến dịch vụ mới ra mắt là sự đáp lại của Ford trước kỳ vọng của người dùng về chu trình sử dụng xe tiện nghi, an toàn và hiệu quả. Với cam kết biến mọi hành trình của khách hàng trở nên đáng nhớ, chúng tôi sẽ chinh phục những mục tiêu cao hơn, đem đến trải nghiệm tốt nhất cho khách hàng.”* - Ông Ruchik Shah, Tổng Giám đốc Ford Việt Nam chia sẻ.

Bên cạnh hành trình mang đến trải nghiệm tốt nhất cho khách hàng, Ford Việt Nam luôn ý thức trách nhiệm của doanh nghiệp với xã hội. Tận dụng quy mô, nguồn lực và chuyên môn cung cấp các giải pháp di chuyển của mình, Ford Việt Nam góp phần hiện thực hoá cam kết đồng hành cùng sự phát triển kinh tế, xã hội bền vững của các địa phương trên lãnh thổ Việt Nam.

Hoà chung nỗ lực toàn cầu của tập đoàn Ford Motor, Ford Việt Nam với sự đồng hành của Ford Philanthropy và nhiều đối tác khác đã tích cực thực hiện hàng loạt hoạt động vì cộng đồng, đem đến hỗ trợ thiết thực cho những gia đình có hoàn cảnh khó khăn, chịu thiệt hại do thiên tai trong năm 2024. Ngoài các chương trình đào tạo kỹ năng sơ cứu, chia sẻ kiến thức an toàn giao thông, hay xây dựng lớp học cho trẻ em vùng cao vẫn được duy trì thực hiện trong nhiều năm qua, **“Cộng Đồng Thích Ứng”** là dự án mới của Ford Việt Nam đang được triển khai trong giai đoạn 2024 – 2025, hỗ trợ hơn 100 hộ người dân tộc Thái, Dao, Mông ở Yên Bái và Sơn La phát triển sinh kế bền vững.

*###*

***Về Ford Motor Company***

*Ford Motor Company (NYSE: F) là một công ty toàn cầu có trụ sở tại Dearborn, Michigan, cam kết giúp xây dựng một thế giới tốt đẹp hơn, nơi mọi người được tự do di chuyển và theo đuổi ước mơ của mình. Kế hoạch Ford+ của công ty nhằm tăng trưởng và tạo ra giá trị từ sự kết hợp các điểm mạnh hiện có, năng lực mới và mối quan hệ luôn bền chặt với khách hàng để làm phong phú thêm trải nghiệm và nâng cao lòng trung thành của những khách hàng đó. Ford phát triển và cung cấp các loại xe tải Ford, xe thể thao đa dụng, xe tải thương mại, xe hơi thương mại và xe hơi hạng sang Lincoln, cũng như các dịch vụ kết nối. Công ty hiện thực hóa điều này thông qua ba phân khúc kinh doanh lấy khách hàng làm trọng tâm gồm: Ford Blue, chế tạo các dòng xe xăng và xe hybrid mang tính biểu tượng về kỹ thuật; Ford Model e, phát triển các mẫu xe điện đột phá sở hữu hệ thống phần mềm đem đến những trải nghiệm số vượt trội cho khách hàng; và Ford Pro, hỗ trợ khách hàng thương mại chuyển đổi và mở rộng kinh doanh với sự đồng hành của các phương tiện và dịch vụ phù hợp với nhu cầu của họ. Ngoài ra, Ford đang theo đuổi các giải pháp di chuyển thông qua Ford Next và cung cấp các dịch vụ tài chính thông qua Ford Motor Credit Company. Ford có khoảng 177.000 nhân viên trên toàn thế giới. Thông tin thêm về công ty, các sản phẩm và dịch vụ của công ty có sẵn tại corporate.ford.com.*

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  |  |  |
|  |  |  |

 |