



krungsri
Auto

A member of  MUFG
a global financial group

Krungsri Auto Magazine

Things You Need to Know about Auto Finance

Vol.14 No.1
January - February 2022

Year of the Tiger



ขาล

ปีแห่งการขานรับกับเป้าหมายใหม่



สแกน QR Code
สำหรับนิตยสารออนไลน์



KA Talks	4
Dealer Society	6
Cover Story	7
Year of the Tiger ขาล : ปีแห่งการขานรับกับเป้าหมายใหม่	
On the GO	14
ตอบโจทย์ทุกเรื่องการขับเคลื่อน 24 ชั่วโมง	
กับ GO Application by Krungsri Auto	
Dealer Talks BIZ	15
Plus One Project ธุรกิจคิดบวกหนึ่ง	
Happening	18
Enjoy the Ride	20
Best of the Month	22
Haval Jolion ความสปอร์ตบนความอ่อนน้อมประสงค์	
Gadget	24
แอปฯ ที่ใช่ สำหรับผู้ใช้รถยนต์เสียบปลั๊ก	
Chill Out	25
อร่อยติดดาว ตามรอย มิชลิน ไกด์ 2022	
A Lot Like Luck	28
Game	30
Ride & Drive Experience	



ประสบการณ์ใหม่กับกรุงศรี ออโต้

“กรุงศรี ออโต้” ผู้นำธุรกิจสินเชื่อรถยนต์ เครือธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) ให้บริการสินเชื่อรถยนต์ครบวงจร ได้แก่ สินเชื่อเพื่อคนมีรถ “คาร์ ฟอร์ แคช” สินเชื่อรถบ้าน “กรุงศรี รถบ้าน” สินเชื่อรถใหม่ “กรุงศรี นิว คาร์” สินเชื่อรถคันที่ “กรุงศรี ยูสด์ คาร์” สินเชื่อรถบรรทุกใหม่ “กรุงศรี ทรัค” ซึ่งให้บริการโดยกลุ่มงานธุรกิจสินเชื่อรถยนต์ ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) สินเชื่อรถจักรยานยนต์ “กรุงศรี มอเตอร์ไซด์” สินเชื่อบิ๊กไบค์ “กรุงศรี บิ๊กไบค์” สินเชื่อบิ๊กไบค์มือสอง “กรุงศรี มอเตอร์ไซด์มือสอง (ซื้อจากเจ้าของ)” สินเชื่อเพื่อคนมีรถ “คาร์ ฟอร์ แคช มอเตอร์ไซด์” และสินเชื่อสำหรับผู้แทนจำหน่ายรถยนต์ “กรุงศรี อินเวนทอรี

ไฟแนนซ์” รวมถึงผลิตภัณฑ์และบริการด้านการประกันภัย “กรุงศรี ออโต้ โบรคเกอร์” ซึ่งให้บริการโดยบริษัท ออยุธยา แคปปิตอล ออโต้ ลีส จำกัด (มหาชน)

ลูกค้าสามารถเลือกใช้บริการสินเชื่อของกรุงศรี ออโต้ พร้อมรับคำปรึกษาทั้งเรื่องรถและเรื่องเงิน ช่วยให้เรื่องเงินเป็นเรื่องง่าย ผ่านสาขากรุงศรี ออโต้ 51 สาขาทั่วประเทศ รวมทั้งสาขาของธนาคารกรุงศรีอยุธยาทั่วประเทศ หรือติดต่อ “กรุงศรี ออโต้คอลเซ็นเตอร์” โทร 02-740-7400 กด 1 ติดตามรายละเอียดเพิ่มเติมที่ www.krungsriauto.com หรือ www.facebook.com/krungsriauto



KrungsriAuto



กรุงศรี ออโต้



KrungsriAutoTV



krungsriauto.com



GO Application
by Krungsri Auto



krungsri
Auto

เครือ MUFG หนึ่งใน
สถาบันการเงินที่ใหญ่ที่สุดในโลก



สินเชื่อเพื่อคนมีรถ

ออร์เดอร์กระจุย เตรียมโตกระจ่าย คาร์ ฟอร์ แคช โปะ 1 DAY รับเงินด่วนในวันเดียว*

ให้ธุรกิจไปต่อ เติบโตได้ไม่ต้องเสียโอกาส ตั้งรถไม่ต้องรอ เพียงแค่ 1 วัน*
ก็ได้รับเงินทันใจ

- ✓ อัตราดอกเบี้ยแบบลดต้นลดดอก
- ✓ ไม่ต้องโอนเล่มทะเบียน
- ✓ ขยันโปะ หมดไว สบายใจ
- ✓ ไม่มีค่าธรรมเนียมการปิดบัญชี

*รับเงินใน 1 วันหลังอนุมัติเป็นเลขที่สัญญา เฉพาะเจ้าของกิจการที่มีทะเบียนการค้าหรือพนักงานประจำที่มีเอกสารแสดงรายได้
เงื่อนไขเป็นไปตามผู้ให้บริการสินเชื่อกำหนด

โทร. 0 2740 7400 | www.car4cash.com | คาร์ ฟอร์ แคช | KrungsriAuto | KrungsriAutoTV

ปีใหม่-ปีเก่า เพื่อนกันตลอดไป

ปีใหม่ที่ผ่านไปเที่ยวไหนกันมาบ้างคะ

ปกติแล้ว ถ้าไม่ได้เกิดโรคระบาด COVID-19 เราจะเห็นรายงานข่าวคนเฝ้าแน่นที่จุดชมวิวพระอาทิตย์ขึ้นเด่นๆ เช่น ผาชนะได ดอยอินทนนท์ ภูชี้ฟ้า ดอยผาตั้ง ภูเรือ และอีกหลายแห่งที่คนสู้อุตสาหกรรมตั้งแต่เช้ามีด ผ่าความหนาวไป รอดูแสงแรกของวัน ขณะที่หลายคนอาจชอบแสงยามเย็น และตั้งตารอชมอาทิตย์ลับขอบฟ้าที่ผาหล่มสัก ภูกระดึง แลหมพรหมเทพ หรือเนินนางพญา ฯลฯ

เพราะท้องฟ้าช่วงเปลี่ยนผ่านนั้นสวยงาม

ตลอดปี 2564 กรุงศรี ออโต้ ผ่านเรื่องราวที่ทั้งสนุกและท้าทายมากมาย ทีมงานทุกคนได้ร่วมกันทำงานอย่างเต็มความสามารถภายใต้รูปแบบนิวนอร์มัล และได้เปลี่ยนผ่านสู่ปี 2565 อย่างสวยงาม ซึ่งนอกจากการเปลี่ยนผ่านของปีแล้วยังมีอีกการเปลี่ยนผ่านที่สำคัญ นั่นคือการส่งมอบงานของดิฉันไปสู่มือ คุณคงสิน คงคา ประธานคณะเจ้าหน้าที่ด้านธุรกิจสินเชื่อยานยนต์ ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) มากความสามารถคนใหม่

ขอฝาก กรุงศรี ออโต้ ไว้ในอ้อมใจของเพื่อนดีลเลอร์ทุกท่านเช่นเคย และขอขอบคุณทุกท่านที่สนับสนุนการทำงานของ กรุงศรี ออโต้ อย่างดีที่สุดในอดีตมาโดยตลอด การทำงานกว่า 23 ปี ใน กรุงศรี ออโต้ เต็มไปด้วยความซาบซึ้งใจ ความประทับใจสำหรับตัวดิฉันเองไม่ได้ไปไหนไกล เพราะยังได้รับโอกาสให้ทำหน้าที่ที่ปรึกษาอาวุโส (Senior Advisor) กลุ่มธุรกิจลูกค้ารายย่อย และลูกค้าบุคคล ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) และยังคงคอยสนับสนุนกำลังใจ กำลังความคิดให้ทีม กรุงศรี ออโต้ อย่างใกล้ชิดเสมอ

สวัสดีปีใหม่ 2565 ขอให้ทุกท่านสุขภาพแข็งแรง กิจการก้าวหน้า เป็นปีที่เปลี่ยนผ่านไปสู่สิ่งที่ดียิ่งขึ้นสำหรับทุกท่านนะคะ

กฤติยา ศรีสินท์

ที่ปรึกษาอาวุโส กลุ่มธุรกิจลูกค้ารายย่อย และลูกค้าบุคคล
ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)





ปีใหม่ กับการกิจใหม่

สวัสดีปีใหม่ 2565 เพื่อนพันธมิตรกรุงศรี ออโต้ และผู้อ่านทุกท่านครับ

สำหรับผม ปีใหม่นี้มาพร้อมกับภารกิจใหม่ที่ท้าทาย ดังที่ทราบกันดีว่าในช่วง 2 ปีที่ผ่านมา โลกเผชิญกับการระบาดของ COVID-19 ที่ทำให้การทำธุรกิจต่างๆ ไม่เหมือนเดิม

อันที่จริงในการทำธุรกิจ “การเปลี่ยนแปลง” เกิดขึ้นตลอดเวลา บางสิ่งเปลี่ยนแปลงอย่างค่อยเป็นค่อยไป บางสิ่งเปลี่ยนแปลงรวดเร็ว รุนแรง พลิกโฉม

ตลอดกว่า 15 ปี ที่ผมได้ร่วมงานกับ กรุงศรี ออโต้ ผมได้เห็นวัฒนธรรมการทำงานในองค์กรแห่งการเรียนรู้ เห็นผู้บริหารรุ่นพี่และทีมงานทุกท่านปรับองค์กร ปรับงานและพัฒนาตนเองอย่างต่อเนื่อง

ดังนั้น แม้จะเป็นภารกิจใหม่สำหรับผม แต่ผมเชื่อมั่นในทีม เชื่อมั่นในผู้บริหารทุกท่านที่ได้วางรากฐานงานต่างๆ ไว้อย่างดี ตลอดจนความสัมพันธ์และความไว้วางใจที่พันธมิตรมีให้แก่ กรุงศรี ออโต้ เสมอมา

ผมพร้อมสนับสนุนและทำงานร่วมกับทุกท่านอย่างเต็มกำลังครับ

คงสิน คงคา

ประธานคณะเจ้าหน้าที่ด้านธุรกิจสินเชื่อยานยนต์
ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)

สวัสดีปีใหม่گردپررش

เมื่อเรืาวๆ นี้ คณะผู้บริหารกรุงศรี ออโต้ นำโดย คุณกฤติยา ศรีสนธิ ที่ปรึกษาอาวุโส (Senior Advisor) กลุ่มธุรกิจลูกค้ารายย่อย และลูกค้าบุคคล และ คุณคงสิน คงคา ประธานคณะเจ้าหน้าที่ด้านธุรกิจสินเชื่อรถยนต์ ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) เข้ามอบของที่ระลึกและคำอวยพรในวาระปีใหม่ 2565 ให้ คุณจาตุรนต์ โกมลมิศร์ กรรมการบริหาร และประธานเจ้าหน้าที่ปฏิบัติการ บริษัท กรุงด์ปรีช อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) ณ ห้องรับรอง อาคาร 2 ชั้น 2 บริษัท กรุงด์ปรีช



คุณปัปอนด์-ชิสาพัชร ภักดีชาติ



คุณปู-สุมาลี วงศ์ษา

สิ่งดีต่อใจในปีที่ผ่านมา

ความหวัง ความตั้งใจ และพลังจากคนรอบข้าง ยังใช้งานได้ดีเสมอในยามที่ชีวิตเจอกับอุปสรรค แม้ช่วงเวลากว่า 300 วัน ที่ผ่านมามีเติมไปด้วยปัญหาและความท้าทาย แต่พันธมิตรของ กรุงศรี ออโต้ กลับมีพลังใจที่เข้มแข็งและมีรอยยิ้มอยู่เสมอ ดังเช่นเรื่องราวอันน่าประทับใจที่เรายากนำมาแบ่งปันเพื่อเติมพลังชีวิตให้ทุกๆ คน

"ไม่มีอะไรที่เราทำไม่ได้ ถ้าใจเราจะทำ"

การได้รับโอกาสในตำแหน่งใหม่หลังจากทุ่มเทผลงานขายและการบริการมานานถึง 16 ปี คือเรื่องราวดีๆ ที่ คุณปัปอนด์-ชิสาพัชร ภักดีชาติ ผู้จัดการทั่วไป บริษัท เอเบิล มอเตอร์ส ปากเกร็ด จำกัด ได้รับเป็นรางวัลชีวิตในช่วงต้นปีที่ผ่านมา นับเป็นความสำเร็จอันคุ้มค่าจากการเก็บเกี่ยวประสบการณ์และยึดลูกค้าเป็นศูนย์กลางมาตลอดกว่าทศวรรษ "ถ้าลูกค้าพึงพอใจและมีความสุข เรา ก็อยู่ได้" คือหลักยึดสำคัญของคุณปัปอนด์ ยิ่งไปกว่านั้นคือการสร้างและพัฒนาทีมให้มุ่งมั่นก้าวไปสู่เป้าหมายและความสำเร็จพร้อมกันด้วยการใส่ใจทำงาน ผู้บริหารสาวไฟแรงท่านนี้มีความเชื่อว่า หากทีมงานรักและศรัทธาในสิ่งที่ทำ รวมถึงลงมือทำอย่างสุดความสามารถ ความสำเร็จ ความก้าวหน้า การเติบโตในสายงาน โอกาสความภาคภูมิใจ และเงินทองจะตามมาเอง

"ทีมเวิร์กที่ดี คือสิ่งที่กำหนดความสำเร็จ"

ในปีที่ผ่านมา ทุกคนล้วนเผชิญกับการระบาดของไวรัส COVID-19 ซึ่งส่งผลกระทบต่อธุรกิจยานยนต์ ทำให้ยอดขายลดลงเนื่องจากผู้บริโภคชะลอการซื้อ แต่เมื่อมองในมุมบวก คุณปู-สุมาลี วงศ์ษา ผู้จัดการฝ่ายขาย บริษัท มิตรซู รีพับลิค จำกัด กลับได้เห็นสิ่งหนึ่งซึ่งทำให้เธอเกิดความประทับใจจนต้องนำมาแบ่งปัน "พนักงานกลุ่มหนึ่งซึ่งอยู่ภายใต้การดูแลของดิฉันบอกว่า พวกเขาพร้อมที่จะสู้ต่อไปด้วยกันกับบริษัท" เรียกว่าแม้อาจจะต้องเจอสถานการณ์วิกฤตก็พร้อมจะเดินหน้าต่อไปกับองค์กร เพราะเชื่อมั่นในตัวผู้นำว่าจะพาทุกคนในทีมก้าวผ่านสถานการณ์ครั้งนี้ไปได้ คุณปูฝากขอบคุณทีมงานซึ่งเป็นกำลังใจให้กันและกัน และยังอยู่สู้ไปด้วยกันในปีที่ผ่านมา "นี่คือสิ่งที่อยากขอบคุณคุณจากใจค่ะ"



Year of the Tiger

บาล : ปีแห่งการขานรับกับเป้าหมายใหม่

ในเกมกีฬา ทีมฟุตบอลมีประตู (Goal) เป็นเป้าหมาย นักกรีฑามีเส้นชัยที่ต้องไปให้ถึง นักบาสเกตบอล วอลเลย์บอล ก็ต้องมีแต้มคะแนนเป็นจุดหมาย

ในโลกธุรกิจก็เช่นกัน ไม่ว่าองค์กรเล็กหรือใหญ่ การมี “เป้าหมาย” และรับรู้เป้าหมายร่วมกัน จะช่วยให้การเดินสู่เป้าหมายนั้นมีแนวทางที่ชัดเจน ไม่ออกนอกกลุ่มนอกทาง ช่วยกันขับเคลื่อนองค์กรไปสู่เป้าหมายที่ตั้งไว้

ในแง่งานและชีวิตส่วนตัว การกำหนด “เป้าหมาย” ช่วยให้เราใช้ชีวิตแต่ละวันแต่ละเดือน แต่ละปี อย่างเข้าใจตนเอง และมีคุณค่า

เปิดศักราชใหม่ 2565 ปีนี้เป็นปีขาล กรุงเทพฯ ออกได้ แมกกาซีน ได้ชวนพันธมิตร ดีลเลอร์มาแบ่งปัน “ความฝัน” “เป้าหมาย” “วิสัยคิด” “ทัศนคติ” ตลอดจน “วิธีการ” ที่ทำให้ไปถึงเป้าหมายนั้น

เงิน-งานต้องบริหาร

สุขภาพสุดสำคัญ

หมั่นเติมฝันให้ชีวิต

เป้าหมายแต่ละท่านน่าสนใจและท้าทาย เพราะโลกเผชิญโรคระบาดมายาวนานกว่า 2 ปี ซึ่งได้เปลี่ยนวิถีชีวิต การทำงาน การดำเนินธุรกิจ และการดูแลสุขภาพของเราทุกคนไปอย่างคาดไม่ถึง

ทุกท่านได้จุดไฟฝัน และกล้าบอกเป้าหมายให้คนรอบข้างได้รับรู้ ที่เหลืออยากชวนผู้อ่านทุกท่านมาต่อเชื้อไฟ เติมพลังฝันให้ตัวเองและส่งต่อให้คนรอบข้าง เพราะการเดินไปสู่เป้าหมายจะไม่เหงา และน่าสนุกขึ้นถ้ามีกองเชียร์หรือเพื่อนร่วมทาง

ปรึกกลยุทธี การบริหาร



คุณธรรมรัตน์ โพธิ์ใบกุล
กรรมการผู้จัดการ
กลุ่ม ออโต้ แกลเลอรี

ปีขาลพ้องเสียงกับคำว่า “ขาน” และสำหรับ คุณธรรมรัตน์ โพธิ์ใบกุล กรรมการผู้จัดการ กลุ่ม ออโต้ แกลเลอรี ปี 2565 นี้ เขาเตรียมพร้อมขานรับสิ่งใหม่ ปรึกกลยุทธีการวางแผนงานใหม่ เพื่อเริ่มต้นใหม่ และเขามองว่า “ปีนี้เป็นปีที่ดีขึ้น เพราะเราผ่านพ้นช่วงที่ยากที่สุดกันมาแล้ว”

“ต้องยอมรับว่า การเผชิญกับ COVID-19 ที่ผ่านมา 2 ปี ทำให้การวางแผนของธุรกิจเปลี่ยนไป เราต้องปรับตัว เตรียมพร้อมรับ และปรับเป็นแผนระยะสั้น (Short Term) มากขึ้น” จากที่เคยวางแผนระยะยาว ผู้ประกอบการต้องปรับตัวมองระยะสั้นมากขึ้น จากเดิมที่ทำธุรกิจโดยเน้นปริมาณยอดขาย แต่ปัจจุบันมองว่า ผู้ที่ก้าวข้ามวิกฤตได้ ไม่ใช่ผู้ชนะบนสังเวียนการแข่งขันที่รุนแรง แต่อยู่ที่การลดต้นทุนค่าใช้จ่าย จะทำอย่างไรให้การขายต่อหน่วยมีกำไรเพิ่มขึ้น คือ ปรับวิธีคิดและกระบวนการจัดการภายใน

“ผมติดตามข่าวสาร หลายๆ สำนักให้ความเห็นตรงกันว่า ปีนี้อุตสาหกรรมรถยนต์ก็จะเติบโตขึ้นจากปีที่แล้วอยู่ประมาณ 15% ผมเองมีความเชื่อมั่นว่าอุตสาหกรรมรถยนต์ในปีนี้จะเติบโตดีขึ้น ธุรกิจ SMEs ในประเทศก็จะดีขึ้น จะเป็นปีที่เราดีขึ้นจาก COVID-19 ได้อย่างชัดเจน” คุณธรรมรัตน์กล่าวด้วยรอยยิ้ม และสะท้อนการบริหารงานด้วยทัศนคติที่มองโลกอย่างมีรอยยิ้มเสมอ

“สถานการณ์ COVID-19 ทำให้ผมเรียนรู้ว่าเราต้องมีเงินสำรองไว้สำหรับใช้ในธุรกิจ เพียงพอสำหรับสต็อกคงเหลือ (Aging Inventory) 10-20% ต้องมีเงินสำรอง 6 เดือน ขึ้นไป” การบริหารงานของกลุ่ม ออโต้ แกลเลอรี ในปัจจุบัน

มี 22 สาขา จากรุ่นคุณพ่อได้ส่งไม้ต่อให้ลูกๆ ที่ได้ใช้พลังของคนหนุ่มสาวขับเคลื่อนธุรกิจไปถึงเป้าหมาย ทว่าสิ่งหนึ่งที่คุณธรรมรัตน์ได้เรียนรู้จากรุ่นคุณพ่อ สมศักดิ์ โพธิ์ใบกุล ประธานกลุ่ม ออโต้ แกลเลอรี คือจังหวะการบริหารธุรกิจที่ก้าวไปอย่างช้าๆ ทว่าหนักแน่น มั่นคง “ช่วง COVID-19 คุณพ่อผมทำอยู่แค่ 2-3 โชว์รูม แล้วแทบไม่กู้เลย ทั้งที่ดิน ทั้งสต็อกรถ แม้ผลตอบแทนการลงทุนอาจไม่สูงมากเมื่อเทียบกับช่วงที่ผมเคยทำได้ แต่ในยามที่หลายๆ ธุรกิจเกิดความยากลำบาก สิ่งที่ผมสังเกตคุณพ่อคือ ท่านไม่เครียดเลย ท่านไม่ได้กู้ใครจึงไม่มีแผนต้องผ่อนชำระ นี่คือนิสัยของคุณพ่อ” บริหารในสไตล์ดั้งเดิม อนุรักษ์นิยม แต่มั่นคง

และเมื่อมองเห็นสัญญาณของธุรกิจที่ดีในปีนี้ คุณธรรมรัตน์เล่าถึงเทรนด์การบริหารงานในอนาคตว่า ภายใน 5-10 ปีข้างหน้า เราอาจเห็นการเปลี่ยนแปลงของวงการยานยนต์ชัดเจนขึ้น รถไฟฟ้าจะเข้ามามีบทบาทต่อผู้บริโภคมากขึ้น สาขาต่างๆ ในเครือจึงเตรียมพร้อมปรับตัวกับการเปลี่ยนแปลงนี้ สร้างแบรนด์ของตนเองให้แข็งแกร่งและทำตลาดครอบคลุมพื้นที่กว้างขึ้น วางแผนการปรับลดต้นทุนและการสต็อกรถยนต์ ซึ่งเป็นโจทย์ที่ทำหาย สำหรับเขา สิ่งสำคัญในการทำธุรกิจคือทัศนคติที่เป็นบวกและพร้อมเปิดกว้าง นำไปสู่อีกหนึ่งบทบาทที่น้อยคนจะรู้ เมื่อถอดหมวกนักธุรกิจ คุณธรรมรัตน์ดำรงตำแหน่งผู้พิพากษาสมทบ ณ ศาลทรัพย์สินทางปัญญาและการค้าระหว่างประเทศกลาง “สังคมนี้เป็นสังคมแห่งความรู้ ทำให้ผมได้มีวิธีคิดใหม่ๆ เปิดกว้าง” และนี่คือชีวิตอีกด้านที่พร้อมขานรับสิ่งใหม่ๆ ของพันธมิตรท่านนี้

ทุกการลงทุน ไม่มีขาดทุน



คุณอนุชิต เหลืองชัยศรี
กรรมการบริหาร บริษัท เอ.บี. มอเตอร์ไบค์ จำกัด

ในตำราธุรกิจไม่มีกฎเกณฑ์ตายตัว และผู้ประกอบการต่างต้องมองหาสิ่งที่เหมาะสมกับตนเองและสถานการณ์ บางคนอาจชอบการโฟกัสและมุ่งเน้นทำธุรกิจเดียวอย่างลึกซึ้ง บางคนชอบการขยายธุรกิจในแนวดิ่งจากต้นน้ำถึงปลายน้ำ (Vertical Integration) ขณะที่บางคนชอบกระจายการลงทุนไปยังธุรกิจหลากหลาย (Diversification) และสำหรับผู้ประกอบการท่านนี้ ฟังพอใจกับการทำธุรกิจแบบหลัง

กิจการอะไหล่ยนต์ โรงงานคอนกรีต บริษัทรับเหมาก่อสร้าง สถานีบริการน้ำมัน ร้านสะดวกซื้อ คาเฟ่ โรงแรม ร้านจำหน่ายรถจักรยานยนต์... แม้เราจะเอ่ยถึงประเภทธุรกิจที่ **คุณอนุชิต เหลืองชัยศรี กรรมการบริหาร บริษัท เอ.บี. มอเตอร์ไบค์ จำกัด** ดูแลไม่ครบทั้งหมด รวมถึงยังไม่ได้แจกแจงจำนวนสาขาของบางกิจการได้ครบทุกแห่ง แต่การสร้างงานให้คนท้องถิ่นกว่า 500 ชีวิต ในจังหวัดบุรีรัมย์ น่าจะพอทำให้คิดภาพตามได้ไม่ยากว่าผู้ชายคนนี้ต้องมีเคล็ดลับดีๆ ในการบริหารงาน และการลงทุน

“ผมมีความสุขทุกครั้งที่เปิดธุรกิจทุกสาขา เพราะการมีหลายบริษัทช่วยกระจายความเสี่ยงได้มาก เหมือนการเล่นหุ้นที่ไม่ได้ตีทุกตัว แต่ในสภาวะที่มีตัวหนึ่งไม่ดีก็ต้องมีตัวหนึ่งดีอย่างในช่วงที่ไวรัส COVID-19 ระบาด ทุกธุรกิจมีปัญหาหมด แต่รถจักรยานยนต์กลับขายดีจนขาดตลาด เพราะคนเสี่ยงไม่ใช้รถสาธารณะ ทำให้ผมเห็นว่าในวิกฤตมีโอกาส นอกจากนี้ การทำกิจการหลากหลายจะทำให้เรามีคู่ค้ามากมายไว้เสริมความแข็งแกร่ง ช่วยผลักดันทุกธุรกิจที่อยู่ในมือได้ดีขึ้น เช่น การเปิดคาเฟ่ในโชว์รูมรถจักรยานยนต์เพื่อสร้างจุดแข็งด้านการบริการลูกค้า เป็นต้น”

คุณอนุชิตเปิดบทสนทนาอย่างเป็นกันเองพร้อมเปิดใจว่า ในบรรดาธุรกิจที่มีอยู่ในมือมากมาย กิจการค้าปลีกรูปแบบแฟรนไชส์สามารถบริหารงานและเงินได้ง่ายกว่าธุรกิจอื่นๆ เพราะมีการวางระบบที่ดีไว้อยู่แล้วและลูกค้ายินดีจ่ายค่าสินค้าตามราคาที่ตั้งไว้ นอกจากนั้น การประกอบธุรกิจอันหลากหลายยังเป็นการเพิ่มทางรอดภายใต้สภาวะการณ์ที่ทำนายด้วยเช่นกัน เช่น เมื่อธุรกิจโรงแรมได้รับผลกระทบจากการแพร่ระบาดของไวรัส COVID-19 ได้ทำการแก้ไขปัญหาเรื่องต้นทุนบุคลากรด้วยการปรับหน้าที่ โยกย้ายพนักงานมาทำงานที่สถานีบริการน้ำมัน ร้านกาแฟ หรือร้านจำหน่ายรถจักรยานยนต์แทน ซึ่งถือเป็นการเปิดมุมมองใหม่ๆ เพิ่มพูนความสามารถ และทักษะอื่นๆ ของทีมงานไปพร้อมๆ กัน

สิ่งสำคัญคือการบริหารเงินของแต่ละกิจการจะไม่นำมาปะปนกัน เพื่อให้ทราบแน่ชัดว่ากิจการไหนกำไรหรือขาดทุน ส่วนข้อแนะนำในการบริหารเงินซึ่งคุณอนุชิตทิ้งท้ายไว้โดยคาดการณ์จากสภาพเศรษฐกิจโดยรวมในช่วงนี้คือ การลงทุนเพื่อให้เงินออกเงยน่าจะเพิ่มโอกาสในการให้ผลตอบแทนมากกว่าการออมเงิน เนื่องจากอัตราดอกเบี้ยเงินฝากค่อนข้างต่ำ

“ผมเองลองทุกอย่าง เพราะเชื่อว่าไม่มีอะไรขาดทุน ถ้าไม่ได้เป็นตัวเงินก็ได้เป็นประสบการณ์ หรือเครือข่ายจากพันธมิตรทางธุรกิจ น้อยที่สุดคือโอกาสที่เราได้ลองทำอย่างตั้งใจ ผมมีความสุขที่ได้ทำงาน ผมมุ่งงานเป็นหลัก เงินเป็นสิ่งสำคัญรองลงมา เงินไม่ใช่สาระสำคัญ งานสำคัญกว่า ผมเองได้รับเงินเดือนเหมือนพนักงานคนอื่น ๆ การเงินส่วนตัวก็ต้องจัดสรรเช่นกัน โดยผมแบ่งสัดส่วนการลงทุนในธุรกิจอยู่ที่ประมาณ 70% อีก 30 % ซึ่งเป็นเงินออมจะกระจายไปเป็นทั้งทรัพย์สินที่ดิน อสังหาริมทรัพย์ และการลงทุนในหุ้นครับ”

สุขภาพดีคือ วิถีแห่งชีวิต

คุณอริส โตวิวัฒน์
กรรมการผู้จัดการ
บริษัท ยูไนเต็ด ฮอนด้า ออโตโมบิล จำกัด



“ผู้มีสุขภาพดีย่อมมีความหวัง ผู้มีความหวังย่อมมีทุกสิ่ง” เป็นประโยคที่ ทอมัส คาร์ไลล์ (Thomas Carlyle) นักอักษรศาสตร์แห่งสหราชอาณาจักร เคยกล่าวไว้เมื่อกว่าร้อยปีที่ผ่านมา จนถึงวันนี้กับเวลาอันล่วงเลยไปกว่าศตวรรษพร้อมกับความรุดหน้าทางเทคโนโลยีและเศรษฐกิจถึงขีดสุดสุขภาพยังคงเป็นหนึ่งในอีกหลายสิ่งที่คุณซื้อไม่ได้

คุณอริส โตวิวัฒน์ กรรมการผู้จัดการ บริษัท ยูไนเต็ด ฮอนด้า ออโตโมบิล จำกัด ตระหนักถึงความจริงดังกล่าวเป็นอย่างดี เพราะเมื่อ 8 ปีที่แล้ว การทุ่มเทให้การทำงานจนเลยสุขภาพของตนเองได้ส่งสัญญาณเตือนแบบไม่ทันตั้งตัว “ผมตรวจเจอหลอดเลือดหัวใจซึ่งเป็นเส้นแขนงตีบ 1 เส้น ตั้งแต่นั้นมาก็เปลี่ยนกิจวัตรใหม่ เพราะร่างกายของเราถือเป็นทรัพย์สินอย่างหนึ่งที่ต้องสร้าง ถ้าไม่ดูแลหาเงิน ถึงธุรกิจเติบโตขึ้นเรื่อยๆ แต่ร่างกายเราจะถดถอยลงไป จึงต้องหันมารักษาร่างกายให้เสื่อมช้าที่สุดด้วยการออกกำลังกายเป็นประจำ นอนหลับพักผ่อนอย่างน้อยวันละ 7 ชั่วโมง เลือกรับประทานอาหารที่มีประโยชน์ โดยเน้นโปรตีนจากไก่ ไข่ และปลา รวมถึงลดแป้งและน้ำตาลครับ”

ก่อนหน้าที่ไวรัส COVID-19 จะระบาด คุณอริสเลือกกีฬาว่ายน้ำเป็นกิจกรรมหลักสำหรับการออกกำลังกาย แต่เมื่อสปอร์ตคลับซึ่งไปใช้บริการเป็นประจำต้องปิดให้บริการชั่วคราว คุณอริสจึงเปลี่ยนมาเดินออกกำลังกาย และนัดหมายเทรนเนอร์มาที่ฟิตเนสของหมู่บ้านแทน

“ผมจัดตารางการออกกำลังกายไว้ในช่วงเช้า เพราะถือว่าเป็นหน้าที่ที่ต้องจัดการให้เสร็จสมบูรณ์ก่อนอย่างอื่น การออก

กำลังกายควรทำให้เป็นกิจวัตร ทำจนติดเป็นนิสัย ผมให้เวลากับการออกกำลังกายครั้งละ 2 ชั่วโมง สัปดาห์ละ 3-4 วัน โดยแบ่งเป็นการเดินคาร์ดิโอ 1 ชั่วโมง และเวทเทรนนิ่ง 1 ชั่วโมง นอกจากนี้การรักษาสุขภาพใจก็ต้องทำไปพร้อมกัน ผมสวดมนต์ก่อนนอนทุกวัน และจะนั่งสมาธิต่อเป็นบางครั้ง ซึ่งช่วยให้ใจเรานิ่ง รู้จักปล่อยวาง รู้ทันจิตของตนเอง ช่วยส่งผลดีต่อการทำงานครับ”

คุณอริสเพิ่มเติมว่าการดูแลสุขภาพกายและใจควรค่อยๆ ฝึกไปอย่างเป็นธรรมชาติ เน้นความสม่ำเสมอ และไม่กดดันตัวเองจนเกินไป “การฝึกจิตก็เหมือนกับการออกกำลังกาย เหมือนการยกเวทที่ต้องเริ่มจากเบาไปหาหนัก การดึงใจกลับมาอยู่กับตัวช่วงแรกอาจฟุ้งซ่านไปไกล แล้วดึงกลับมาซ้ำ แต่ก็ดีกว่าไม่รู้ตัวเลย เมื่อทำบ่อยๆ ก็จะคล่องขึ้น รู้ตัวเร็วขึ้นครับ”

นักธุรกิจผู้สร้างสมดุลให้ชีวิตของตนเองได้อย่างน่าชื่นชมกับวันเวลาซึ่งเก็บเกี่ยวไว้กว่า 50 ปี ท่านนี้ แบ่งปันสัจธรรมง่ายๆ แต่ลึกซึ้งกับ กรุงเทพฯ โอโต้ แมกกาซีน ว่า “การมีสุขภาพดี นอกจากไม่เป็นภาระต่อลูกหลานแล้ว ตอนแก่เรายังสามารถไปเที่ยวกับเขาได้ นับเป็นของขวัญซึ่งพิเศษที่สุดสำหรับชีวิตแล้วครับ” พร้อมกันนี้ยังฝากข้อคิดเกี่ยวกับสุขภาพให้ผู้ชนะสงครามสามก๊กด้วยคุณสมบัติหลายประการ ทว่าการมีสุขภาพดีและอายุยืนทำให้นายทหารคนสำคัญของวุยก๊กท่านนี้ก้าวขึ้นสู่บัลลังก์ได้ในที่สุด

“ชีวิตยังอยู่คือชัยชนะ หาเงินได้เป็นแค่เรื่องสนุก ยศศักดิ์ตำแหน่งแค่ชั่วคราวชั่วคราว สุขภาพดีนั่นแหละคือจุดหมาย ความผาสุกถึงจะเป็นเหตุผลที่แท้จริงของการมีชีวิต”

สร้างเป้าหมายชีวิต ปี 2022

คุณวิทยา อรุณรุ่งไพศาล
กรรมการผู้จัดการ
บริษัท สามเหลี่ยม ออโต้ จำกัด



การดูแลสุขภาพให้แข็งแรง สมบูรณ์ ถือเป็นกุญแจสู่ความสำเร็จของการพุ่งสู่เป้าหมายในชีวิต คุณวิทยา อรุณรุ่งไพศาล กรรมการผู้จัดการ บริษัท สามเหลี่ยม ออโต้ จำกัด ร่วมบอกเล่าเป้าหมายด้านสุขภาพปีนี้กับ กรุงเทพฯ ออโต้แมกกาซีน และพิสูจน์มาแล้วว่า สุขภาพที่ดีกับวินัย แท้จริงแล้วเป็นของคู่กัน

“เป้าหมายปีนี้ ผมตั้งใจจะดูแลสุขภาพให้ดีขึ้นครับ” นี่คือเป้าหมายสั้นๆ ทว่าหนักแน่น

คุณวิทยาดูแลร่างกายตัวเองอย่างมีวินัยมาตลอด 2-3 ปีแล้ว จุดเริ่มต้นจากการโหมงานหนักเกินไปจนไม่สามารถจัดสรรเวลาได้ เขาเริ่มรู้สึกถึงการเปลี่ยนแปลงในร่างกาย ร่างกายที่เฉื่อยชา มาพร้อมความอึดอัด ทำอะไรไม่สะดวก และที่สำคัญ ส่งผลต่อการทำงาน “ผมรู้สึกว่าตัวเองไม่สนุกกับการทำงานเหมือนเดิม ความแอ็กทีฟหายไปจากเดิมเยอะเลย ประกอบกับความรู้สึกที่อยากมีสุขภาพแข็งแรง และสดชื่น กระปรี้กระเปร่าในทุกๆ วันเพื่อเป็นแบบอย่างที่ดีให้ทีมงานในองค์กรทุกคน”

เขาจึงหันกลับมาดูแลตัวเอง ปรับร่างกาย วางแผนตารางออกกำลังกายในฟิตเนส แต่แล้วพิษ COVID-19 ก็ทำให้สถานการณ์ต่างๆ ต้องหยุดชะงัก “ปีที่ผ่านมาเราเผชิญกับสถานการณ์ COVID-19 ทำให้การดูแลสุขภาพยากขึ้น ปกติผมไปฟิตเนสเป็นประจำ แต่พอมี COVID-19 ฟิตเนสปิด เราก็เปลี่ยนเป็นออกกำลังกายอย่างอื่นแทน”

“ผมวิ่งในหมู่บ้านสัปดาห์ละ 4 วัน การวิ่งเป็นการดูแลตัวเองได้ง่ายสุด เพราะไม่ต้องใช้อุปกรณ์อะไรเลย ขอแค่เราตื่นเรตังใจ เราทำเลย แต่เราต้องมีเป้าหมายให้ชัดเจนเท่านั้นเองว่าสัปดาห์หนึ่งเราจะวิ่งกี่วัน เพื่อให้เป้าหมายตามที่ตัวเองต้องการ” คุณวิทยาเลือกวิ่งสัปดาห์ละ 4 วัน วันละ 30 นาที เป็นอย่างต่ำ หรือปรับเปลี่ยนมุมมอง เมื่อฟิตเนสปิด ก็ปรับออฟฟิศให้เป็นโฮมยิมเสียเลย มีลู่วิ่ง มีดัมเบลเซต และชวนเพื่อนๆ ที่มีเป้าหมายในการออกกำลังกายเหมือนกันมาเทรน

ด้วยกัน “การออกกำลังกายแบบมีเพื่อน จะช่วยสนับสนุนกันนะครับ ทำให้เรามีความต่อเนื่องมากขึ้น”

คุณวิทยายังเลือกการปรับโภชนาการอาหารควบคู่ไปด้วยโดยลดคาร์โบไฮเดรต เสริมโปรตีน เน้นสูตรไฮโปรตีน สร้างกล้ามเนื้อให้ร่างกายด้วยโปรตีนให้ได้ถึง 1-1.5 เท่าของน้ำหนักตัว ศึกษาการทำไอเอฟ (Intermittent Fasting: IF) การควบคุมแคลอรี และจำกัดเวลาในการรับประทานอาหาร ความรู้ทั้งหมดนี้คุณวิทยาเล่าด้วยเสียงหัวเราะว่า เขาศึกษาและปฏิบัติจากยูทูบ ซึ่งได้ผลอย่างดี น้ำหนักลดลง 5 กิโลกรัม ช่วงที่ควบคุมน้ำหนัก เขาได้กำลังใจจากนักโภชนาการที่บ้านซึ่งก็คือคุณแม่ เมื่อร่างกายค่อยๆ ปรับเปลี่ยน เขาสังเกตการเปลี่ยนแปลงเล็กๆ น้อยๆ ในตัวเองว่า เมื่อพักผ่อนเพียงพอ ได้บำรุงด้วยอาหารที่ดี ทำให้สุขภาพดีขึ้น การตัดสินใจในการทำงานก็ดีขึ้น ร่างกายสดชื่นกระปรี้กระเปร่า และการดูแลสุขภาพให้ถึงเป้าหมายก็เปรียบเป็นบันไดแห่งความสำเร็จขั้นหนึ่งในชีวิตด้วย

“การดูแลสุขภาพ ตั้งเป้าหมาย มีวินัย ให้ความสำคัญ ถือเป็นบันไดไปสู่การตั้งเป้าหมายในชีวิต เพราะถ้าสุขภาพดีจิตใจสดชื่น อารมณ์ดี การทำงานก็จะดีไปด้วย ผมมองเห็นคุณพ่อเป็นต้นแบบ ท่านเป็นหนึ่งในคนที่ตั้งเป้าหมายในชีวิตอย่างชัดเจนเสมอ ท่านเติบโตมาจากไม่มีอะไรมากมาย แต่ท่านสอนและแนะนำตลอดว่า ถ้าอยากทำอะไรสักอย่างให้สำเร็จ เราต้องมีเป้าหมายที่ชัดเจน เช่นกันกับการดูแลสุขภาพ เราต้องพยายาม มองเห็นตัวเองในแบบที่เราอยากเป็น คุณอยากหุ่นดี คุณต้องมีวินัยออกกำลังกาย คุณกินได้นะ แต่คุณต้องกลับมาวิ่ง ต้องเผาผลาญแคลอรีออกไป ต้องฝึกออกกำลังกายอย่างถูกต้อง มันอาจยากแค่ช่วงแรก แต่ถ้าเราเข้าใจกลไกของร่างกาย และมีวินัยในการออกกำลังกาย ทำไปได้สักระยะหนึ่งแล้ว ทุกอย่างจะไหลลื่นไปเอง กลายเป็นส่วนหนึ่งในชีวิตประจำวัน แล้วคุณจะมีมีความสุขกับการดูแลสุขภาพไปโดยปริยาย ผมมั่นใจอย่างนั้นครับ”

ฟิตแอนด์เฟิร์ม รับปีขาล

คุณวิวัฒน์พนธ์ สุกุลกิตติยุด
กรรมการบริหาร บริษัท เสงเจอร์ญ ลิสซิ่ง จำกัด



มนุษย์ทุกคนล้วนมีความฝันซึ่งเปลี่ยนแปลงไปตามวัยวุฒิ และคุณวุฒิ สำหรับ คุณวิวัฒน์พนธ์ สุกุลกิตติยุด กรรมการบริหาร บริษัท เสงเจอร์ญ ลิสซิ่ง จำกัด ในวัย 34 ปี ซึ่งเติบโตมากับกิจการจำหน่ายอะไหล่รถจักรยานยนต์ ความฝันในวัยเด็กจึงมีความเชื่อมโยงกับความชอบ ทันทีที่เรียนจบด้านบริหารการตลาดจึงตัดสินใจหาประสบการณ์ในตำแหน่งพนักงานขายอะไหล่รถจักรยานยนต์ จนมีร้านจำหน่ายรถจักรยานยนต์มือสองเป็นของตัวเอง และต่อยอดสู่ตัวแทนจำหน่ายรถจักรยานยนต์เวสป์ (Vespa) เมื่อ 3 ปีที่แล้ว

“ย้อนกลับไปเมื่อสิบกว่าปีก่อน ผมตั้งหน้าตั้งตาทำงานหาเงินเพราะอยากมีธุรกิจเป็นของตัวเอง เปิดร้านทุกวัน ตั้งแต่ 8 โมงเช้า ถึง 1 ทุ่ม ส่วนวันอาทิตย์เปิด 9 โมงเช้า ถึงบ่าย 4 โมงเย็น เป็นแบบนี้มาตลอด มีบ้างที่เหนื่อย แต่ผมไม่เคยท้อ อาจด้วยเพราะพลังกำลังที่ยังเหลือบวกกับความมุ่งมั่น ทำให้ผมสนุก เมื่อมีอุปสรรค ผมรู้สึกไม่ใช่ปัญหาแต่เป็นความท้าทาย อาจมีบางครั้งไม่ประสบความสำเร็จ แต่อย่างน้อยเราก็ได้ทำเต็มที่ ผมมองว่าการที่เราจะทำอะไรสักอย่าง ต้องมีความตั้งใจก่อน”

นอกเหนือจากความมุ่งมั่นอย่างแรงกล้าเพื่อไปถึงเป้าหมายที่ตั้งไว้แล้ว คุณวิวัฒน์พนธ์ยังเน้นย้ำว่าการมีกำลังใจอยู่เคียงข้างระหว่างทางนั้น ถือว่ามีความสำคัญไม่ยิ่งหย่อนไปกว่ากันเลยทีเดียว

“พี่เลี้ยงหรือคนที่คอยสนับสนุนเราไม่ว่าทางใดทางหนึ่งสามารถเติมพลังให้เราได้หลายเท่า อย่างผมกับภรรยาคบกันมาตั้งแต่เริ่มทำธุรกิจ ด้วยความที่เราทำรถมือสองมานาน จึงอยาก

ขายรถทรงแปลกๆ และตลาดพรีเมียมบ้าง พอติดกับที่ภรรยาได้ทำเลแถวตอนเมือง เราจึงกลายเป็นเจ้าแรกซึ่งเปิดตลาดในแถบนี้และขยายธุรกิจขึ้นมาได้ ทำให้เห็นว่าการที่เรามีคู่คิดที่สนับสนุนจะช่วยส่งเสริมให้ฝันของเราสำเร็จได้ง่ายขึ้น คนคนนั้นอาจไม่ใช่แฟนก็ได้ อาจเป็นพ่อแม่พี่น้อง หรือคนที่รับฟังปัญหา แนะนำเราไปในทางที่ดี ช่วยทำให้เราหาทางออกได้ดี”

สำหรับความฝันในปีนี้ คุณวิวัฒน์พนธ์บอกว่าอยากหันมาดูแลตัวเองเพื่อทำให้อายุยืนยาวได้อย่างยั่งยืน เพราะหากเขาไม่สบาย หรือพลังขับเคลื่อนในตัวอ่อนแอลง ก็อาจไม่ได้สานต่อสิ่งที่สร้างมาจนสำเร็จถึงปลายทางได้

“ผมคิดว่าถึงเวลาที่ควรออกกำลังกาย ดูแลรูปร่าง และสุขภาพอย่างจริงจัง เวลาเจอใครก็อยากให้เขาทักว่าอายุเยอะแล้วแต่ยังดูดี ร่างกายแข็งแรง ฟิตแอนด์เฟิร์ม ผมบอกกับภรรยาและลูกๆ ว่าปีนี้อายุจะมีสุขภาพแข็งแรง เพื่อเราจะได้เล่นกีฬาเอ็กซ์ตรีมด้วยกัน ไปเที่ยวทะเลจะได้ดูดีหน่อย ผมรับประทานอาหารเย็นให้เร็วขึ้น แล้วออกไปเดินเล่นพร้อมกัน ตารางออกกำลังกายที่ผมกำหนดไว้จะเริ่มตั้งแต่ 6 โมงเย็น จนถึงประมาณ 1 ทุ่มครึ่ง ซึ่งผมเตรียมพื้นที่ออกกำลังกายในบ้านไว้เพื่อความสะดวก คือมีทั้งยิม สวน และสระว่ายน้ำ บางครั้งก็ออกไปเดินหรือปั่นจักรยานละแวกบ้านบ้าง ตั้งเป้าว่าอยากให้น้ำหนักลดลงประมาณ 7-8 กิโลกรัมที่เหลือก็เปลี่ยนไขมันเป็นกล้ามเนื้อ เพื่อที่จะได้เห็นภาพลักษณ์ของตัวเองซึ่งดูดีขึ้นแล้วมีกำลังใจครับ”

โรดทริป ที่รอคอย



ณัฐรัตน์ เชียงฉิน
กรรมการผู้จัดการ
บริษัท เอ็นพี ออโต้เทรค จำกัด

สถานการณ์ COVID-19 ทำให้ชีวิตหลายๆ คนต้องหยุดชะงัก บางครั้งแพสชันในตัวก็อาจหมดไป ฝันที่อยากออกเดินทาง ฝันที่อยากพาครอบครัวไปสัมผัสประสบการณ์ใหม่ๆ ต้องมีเหตุให้ทบทวนพับโครงการไปก่อน แต่นั่นไม่เป็นปัญหาสำหรับ **คุณณัฐรัตน์ เชียงฉิน กรรมการผู้จัดการ บริษัท เอ็นพี ออโต้เทรค จำกัด** ชายหนุ่มผู้รักการผจญภัย ปี 2565 นี้ เป็นปีที่เขาจะนำความฝันที่สะสมไว้อดตลอด 2 ปีที่ผ่านมา ทำให้เป็นจริงอีกครั้งด้วยโรดทริป (Road Trip)

“ผมเป็นคนชอบเที่ยวมากครับ ตั้งแต่ปี 2562 เชื่อว่าหลายๆ คนไม่ได้เดินทางไปไหน สำหรับผม ยอมรับว่าหมดแพสชันหลายๆ ด้านในชีวิต บางครั้งก็ห่อเหี่ยวนะ” คุณณัฐรัตน์บอกเล่าความรู้สึก ซึ่งหากได้ฟังแล้วย่อมตรงใจกับหลายๆ คน

“ปีนี้ ผมเริ่มมองเห็นสัญญาณที่ดีขึ้นจากทั้งในและนอกประเทศ ทำให้ผมตั้งใจว่าจะไปโรดทริปท่องเที่ยวกับครอบครัว ผมเป็นแฟนหงส์แดงลิเวอร์พูล ตั้งใจว่าปีนี้จะไปเยือนถิ่นแอนฟิลด์ให้ได้ครั้งแรกในชีวิต” ทำไมต้องเป็นสนามแอนฟิลด์ สนามแห่งนี้มีความหมายอย่างไร คุณณัฐรัตน์ย้อนความให้ฟังว่า เขาไม่ใช่คอฟุตบอลเลยแม้แต่นิดเดียว ย้อนไปเมื่อ 3 ปีที่แล้วที่บ้านเปิดทีวีเชียร์บอล แมตช์ ลิเวอร์พูล-บาร์เซโลนา หลังเกมแรกลิเวอร์พูลทีมเยือนพ่ายแพ้ 0-3 แต่แล้วทีมก็สร้างปาฏิหาริย์เป็นทีมเหย้า เอาชนะบาร์เซโลนา 4-0 ทำให้ปีนั้นลิเวอร์พูลคว้าแชมป์ ยูฟ่า แชมเปียนส์ ลีก คุณณัฐรัตน์เล่าว่าจากทีมนอกสายตาหลายๆ คน ทำให้เขาหันกลับมาเชียร์ทีมบอลนี้อย่างจริงจัง เพราะการแข่งขันครั้งนี้ทำให้มองเห็นว่า สปริตนักกีฬาที่สู้นานที่สุดท้ายเป็นอย่างไร “การที่คนเราไม่ยอมแพ้ ชีวิตย่อมมีความหวังเสมอ” และสนามของทีมฟุตบอลที่รักจึงกลายเป็นจุดหมายของฝันที่เขาจะไปให้ถึงในปีนี้

ความฝันสำหรับคุณณัฐรัตน์ ไม่เพียงใช้ชีวิตให้เต็มที่ผ่าน

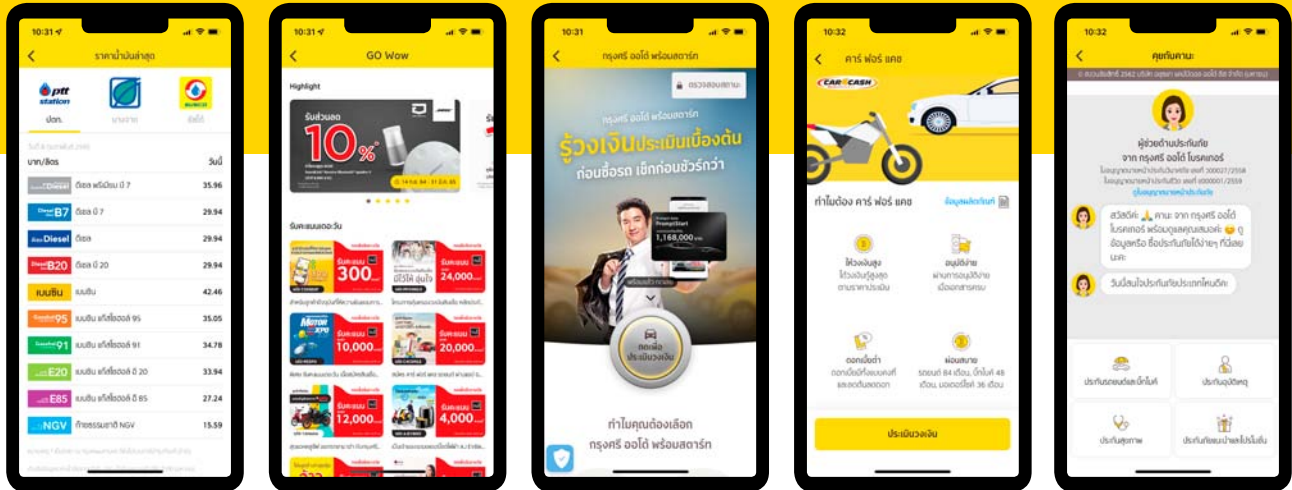
การเดินทาง สำหรับเขา การพัฒนาทักษะใหม่ๆ ในชีวิต และรู้ว่า “ชีวิตต้องการอะไร” นั่นคือสิ่งสำคัญสำหรับมนุษย์คนหนึ่ง และปีนี้เขาตั้งใจว่าจะฝึกเล่นเปียโนอีกครั้ง

“ตอนเด็กๆ ผมโตมาในครอบครัวฐานะปานกลาง การจะซื้อเปียโนมาเล่นที่บ้านเป็นเรื่องยากมาก แต่เมื่อถึงวันที่ผมมีโอกาส มีความพร้อม ผมมีลูกชายอายุ 4 ขวบ ผมอยากให้ลูกเห็นผมเป็นต้นแบบ เป็นแรงบันดาลใจให้ลูกทำตาม ดังนั้น ถ้าอยากให้ลูกผมทำอะไร ผมก็จะทำให้เขาเห็นก่อน” คุณณัฐรัตน์เล่าด้วยน้ำเสียงแจ่มใส

คุณณัฐรัตน์คือคนหนุ่มที่สร้างธุรกิจ เอ็นพี ออโต้เทรค ในยุคสมัยของตัวเอง ทำงานหนักตั้งแต่อายุน้อย จนบางครั้งหลงลืมว่าความฝันของตัวเองคืออะไร “จู่ๆ คนรอบตัวผมบางคนก็จากไปโดยไม่ทันรู้ตัว ผมคิดว่า คนเราเกิดมาเพื่อทำงานหนัก แล้วก็จากไปอย่างนั้นหรือ ผมเคยคุยกับคุณพ่อ ผมเห็นชีวิตคุณพ่อ เขามาอยู่กรุงเทพฯ ตั้งแต่อายุ 16 ปี ตอนนี้อายุ 72 ปี ผมเคยถามเขาว่า ป๊า ป๊ารู้บ้างไหมว่า ความสุขของป๊าคืออะไร ป๊าตอบว่าป๊าไม่รู้ นั่นเป็นจุดที่ผมบอกกับตัวเองว่า เราจะเป็นอย่างป๊าไม่ได้ เราจะไม่รู้ว่าจะอะไรคือความสุขของตัวเองไม่ได้ หลังจากนั้น ผมก็เลยค้นหา อะไรที่มีความสุข ผมอยู่กับอะไรได้นาน” นั่นจึงเป็นเหตุผลให้เขาเริ่มออกเดินทางทั้งไทยและต่างประเทศ ลองทำทุกอย่างทั้งกีฬาและดนตรี

“ลองให้เยอะ เรียนรู้ให้เยอะ แล้วผมก็ค้นพบว่า ความสุขของผมคือการได้ออกเดินทางไปพร้อมกับครอบครัวที่เรารัก การเดินทางคือการเติมพลังให้ชีวิต ให้เราได้เดินออกจากเซฟโซนสักพัก ออกไปแก้ปัญหาข้างหน้า ไปกินอะไรที่เราไม่คุ้นเคย ผมมองว่าถ้าเรามีความฝัน มีความสุข สิ่งนี้จะเติมเต็มกลับมาที่ชีวิตการทำงานเราแน่นอน”

ตอบโจทย์ทุกเรื่องการขับขี่ ตลอด 24 ชั่วโมง กับ GO Application by Krungsri Auto



เปิดตัวไปตั้งแต่ช่วงปลายปี 2563 จนมียอดดาวน์โหลดกว่า 1.6 ล้านครั้ง แถมพ่วงรางวัล The Best Mobile Banking Technology Implementation จากงาน The Asian Banker Thailand Awards 2021 มาการันตีเมื่อเร็วๆ นี้ ส่งผลให้ GO Application by Krungsri Auto กลายเป็นแพลตฟอร์มที่บอกกันแบบปากต่อปากระหว่างผู้ใช้รถถึงจุดเด่นซึ่งรวบรวมบริการอันหลากหลายในโลกแห่งการขับขี่ไว้ในทีเดียว

สำหรับฟีเจอร์ที่ให้บริการอยู่บน GO Application by Krungsri Auto นั้นมีอยู่ 5 ฟีเจอร์หลัก ซึ่งพร้อมตอบโจทย์ผู้ใช้งานแบบไร้วันหยุดตลอด 24 ชั่วโมง โดยแบ่งเป็น 3 ผลิตภัณฑ์ดิจิทัลของ กรุงศรี ออโต้ และ 2 ฟีเจอร์ด้านข่าวสารและไลฟ์สไตล์ ที่มอบทั้งข้อมูลและสิทธิประโยชน์แก่ผู้ใช้งาน

อรุณสวัสดิ์กับข้อมูลราคาน้ำมันประจำวัน นับเป็นฟีเจอร์เด็ดที่ได้รับความนิยมสูงสุด เพราะมีตัวเลขให้เปรียบเทียบจากหลายค่ายพร้อมเสิร์ฟแบบทันใจ ไม่ต้องเสียเวลาหารายละเอียดจากหลายแหล่งมาเทียบเคียงให้ยุ่งยาก

ชีวิตสุขสันต์กับ GO Wow ในช่วงสายน บริการด้านไลฟ์สไตล์และสิทธิประโยชน์มากมายจากแบรนด์พันธมิตร เช่น บริการนัดหมายเพื่อตรวจเช็คและบำรุงรักษาสภาพรถ การเข้าถึงแอปพลิเคชัน The1 เพื่อแลกรับสิทธิประโยชน์ต่างๆ และรับคะแนนเมื่อใช้บริการต่างๆ ของ กรุงศรี ออโต้ ไปจนถึงส่วนลดและของสมนาคุณจากแบรนด์ดัง

ประเมินวงเงินสินเชื่อรถในช่วงบ่าย ผู้ใช้งานยังสามารถเข้าถึง 3 ผลิตภัณฑ์ดิจิทัลของ กรุงศรี ออโต้ ได้อย่างง่ายดาย ทั้งการประเมินวงเงินสินเชื่อรถยนต์ใหม่ รถยนต์มือสอง รถ

จักรยานยนต์ และบิ๊กไบค์ ผ่าน กรุงศรี ออโต้ พร้อมสตาร์ทเพียงกรอกข้อมูลส่วนตัวและตอบคำถามทางการเงิน ก็จะมีเอสเอ็มเอส (SMS) แจ้งวงเงินภายใน 3 นาที อีกทั้งยังมีที่ปรึกษาส่วนตัวให้คำแนะนำเรื่องสินเชื่อตั้งแต่วันกรอกข้อมูล จนถึงวันรับรถเลยทีเดียว

เพิ่มสภาพคล่องทางการเงินง่ายๆ หลังเลิกงาน สำหรับใครที่ต้องการเงินก้อนเพื่อเพิ่มสภาพคล่องในการต่อยอดธุรกิจหรือใช้จ่ายในครอบครัว คาร์ พอร์ แคช สามารถประเมินราคารถให้ได้ เพียงเลือกประเภท ยี่ห้อ รุ่น ปีของรถยนต์หรือรถจักรยานยนต์ และรายละเอียดอื่นๆ ก็รับความสะดวกสบายในการบริหารเงินในกระเป๋าได้เลย ถ้าอยากสมัครสินเชื่อ คาร์ พอร์ แคช เพื่อรับข้อเสนอวงเงินสูง อนุมัติไว ดอกเบี้ยต่ำ ผ่อนสบาย ก็สามารถทำได้ผ่านแอปพลิเคชันอีกเช่นกัน

ข้อประกันภัยอุ่นใจก่อนเข้านอน ด้านฟีเจอร์ที่ช่วยให้การเลือกข้อประกันภัยประเภทต่างๆ ง่ายขึ้นก็คือ คานะ (KANA) ผู้ช่วยอัจฉริยะซึ่งพร้อมแชตและอำนวยความสะดวกตั้งแต่การเปรียบเทียบราคาและความคุ้มครองจากบริษัทประกันภัยชั้นนำ ก่อนจะสรุปค่าเบี้ยประกันภัยจากแผนที่เลือกอุ่นใจยิ่งขึ้นด้วยการชำระเงินแบบไร้เงินสด ไม่ต้องส่งเอกสารเพิ่มเติม และเลือกรับกรมธรรม์ผ่านช่องทางอีเมลได้ทันที

นอกจากนี้ ลูกค้า กรุงศรี ออโต้ ยังสามารถตรวจสอบข้อมูลสินเชื่อและชำระค่างวด รวมถึงติดตามมาตรการช่วยเหลือในช่วงสถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 จากกรุงศรี ออโต้ เพิ่มเติมได้ด้วย ครบครันขนาดนี้ ใครยังไม่มีกวดาวนโหลตได้แล้ววันนี้ทั้งระบบ iOS และ Android



Plus One Project ธุรกิจคิดบวกหนึ่ง

“เราจะให้บริการเกินกว่าที่ลูกค้าคาดหวังเสมอ” นี่คือการตอบเมื่อเอ่ยถาม คุณป้อม-จากรัฐ ปิงคลาศัย ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท มาสด้า ซอลบุรี จำกัด (มหาชน) ว่าเลือกใช้แนวคิดอะไรเป็นหัวใจหลักในการบริหารธุรกิจ และคำว่า “OMOTENASHI” คือคำตอบที่ชัดเจน

โอโมเตนาชิ (OMOTENASHI)* คือการใส่ใจและให้ความสำคัญกับสิ่งเล็กๆ น้อยๆ คิดเผื่อลูกค้า และทำเกินกว่าที่ลูกค้าจะคาดคิด ภายใต้การบริหารสไตล์ญี่ปุ่นของแบรนด์ มาสด้า ทำให้คุณจากรัฐนำสิ่งนี้มาหลอมรวมเป็นปรัชญาการทำงานในสไตล์กลุ่มมาสด้า ซอลบุรี มาจนทุกวันนี้ คำว่าคิดบวกหนึ่งสำหรับคุณจากรัฐไม่ใช่เพียงแค่การบริการเพื่อลูกค้า แต่คือมุมมองที่มีต่อคนทำงานรอบข้าง เพื่อเติบโตไปด้วยกัน

จากเซลล์แมนและคนขี้น้ำ สู่มanagerแถวหน้า

“ผมเรียนด้านนิเทศศาสตร์ จบมาเป็นพนักงานฝ่ายขาย (เซลล์แมน) ขายระบบคอมพิวเตอร์ บริษัทที่ผมทำงานอยู่เป็น Business Partner ของไอบีเอ็ม (IBM) ซึ่งแผนกของผมได้รับมอบหมายให้ดูแลลูกค้ากลุ่มธุรกิจยานยนต์ และได้มีโอกาสวางระบบให้รถยนต์ญี่ปุ่นแบรนด์หนึ่ง จึงได้

เรียนรู้การทำงานตั้งแต่งานหน้าบ้านถึงหลังบ้าน ความรู้ในธุรกิจยานยนต์เริ่มต้นจากตรงนั้น”

จากชีวิตพนักงานออฟฟิศ คุณจากรัฐได้เข้ามาทำธุรกิจที่จังหวัดชุมพรพร้อมกับครอบครัวภรรยา ดูแลโชว์รูมรถจักรยานยนต์กว่า 15 สาขา เขานำเอาความรู้จากการทำงานในระบบคอมพิวเตอร์มาใช้ เมื่อ 20 ปีที่แล้ว ระบบดีเลอร์รถสมัยก่อนเป็นการทำงานแบบแมนวล เขามองว่าหากจะเป็นดีเลอร์ที่มีการพัฒนาที่ดีจะต้องนำระบบคอมพิวเตอร์เข้ามาควบคุม เช่น การเก็บฐานข้อมูลลูกค้า การวางลำดับขั้นตอนงาน ตั้งแต่หน้าบ้านถึงหลังบ้าน

“และแล้วผมก็เหมือนพบกับไฟต์บังคับ” คุณจากรัฐบอกเล่าพร้อมรอยยิ้ม เมื่อครอบครัวที่กรุงเทพฯ มองเห็นโอกาสในการซื้อต่อกิจการโชว์รูมรถในจังหวัดชลบุรี การซื้อกิจการครั้งนี้ยังคงใช้พนักงานชุดเดิม แต่ปรับเปลี่ยนเฉพาะผู้บริหารระดับสูงเพื่อเข้ามาบริหารอย่างมืออาชีพ ในขณะนั้นมี 2 สาขาที่ดำเนินการอยู่แล้วในจังหวัดชลบุรี เขาเปรียบเทียบการทำธุรกิจลักษณะนี้เหมือนการขี่ม้า “พอเราเข้ามาก็เหมือนเป็นคนขี่ม้าอีกคนหนึ่ง ไม่เหมือนเจ้าของเดิม นี่คือการท้าทายและเป็นเรื่องธรรมชาติ



“แต่เมื่อระยะเวลาผ่านไป 1 ปี ผลงานที่ออกมายังไม่เป็นไปตามที่คาดหวัง ทางครอบครัวจึงต้องการให้ผมเข้ามาดูแล นั่นเป็นจุดเริ่มต้นของผมในการเข้ามาดูแลกลุ่มมาสต้า ชลบุรี เมื่อ 7 ปีที่แล้ว

“ผมมีพื้นฐานความรู้เรื่องคอมพิวเตอร์ มีพื้นฐานของการวางระบบ ทำให้เป็นจุดเด่นในการบริหารงาน ขั้นแรกที่ผมทำคือการรวบรวมข้อมูลก่อนเพื่อนำมาคิดวิเคราะห์จะทำให้เราเร็วกว่าคนอื่น เช่น ผมรู้ว่าวันนี้มีรถจองกี่คัน ลูกค้าต้องการรถสีอะไร ช่วงนี้ลูกค้าส่วนใหญ่ต้องการรถสีแดง ทำให้ผมสามารถสั่งรถสีแดงมาสต็อกไว้ นี่คือหลักการบริหารให้เร็วด้วย Data Analysis พื้นฐานมาจากด้านไอที (IT) ของผมเอง ทำให้ผมพยายามใช้ความรู้ความเชี่ยวชาญส่วนนี้มาช่วยในการทำงานให้มีประสิทธิภาพดีขึ้น”

กลยุทธ์สร้างเครือข่าย

เครือมาสต้า ชลบุรี ในขณะนั้น มี 2-3 สาขา ภายใต้การกุมบังเหียนของคุณจรรุรัฐ เขาเลือกใช้กลยุทธ์ “ขยายเครือข่าย” โดยสร้างสาขาใหม่ที่อำเภอบ่อวิน และอำเภอสัตหีบ (ปัจจุบันเครือมาสต้า ชลบุรี มีสาขาที่ชลบุรี 5 สาขา) เมื่อบริหารได้ 3 ปี เขามองว่าการขยายเครือข่ายยังคงเป็นสิ่งสำคัญจึงเป็นจุดเริ่มต้นให้ก้าวจากชลบุรีมาที่กรุงเทพฯ โดยใช้ชื่อแบรนด์มาสต้า เจพี โดยเลือกทำเลสำคัญคือ กรุงเทพฯ ทั้งสองฝั่ง สาขาแรกคือ บนถนนประดิษฐ์มนูธรรม ย่านเลียบทางด่วนเอกมัย-รามอินทรา และอีกสาขาขยายไปฝั่งธนบุรี บนถนนกาญจนาภิเษก เพื่อให้ครอบคลุมการดำเนินกิจการ

“มีรถบางรุ่นของมาสต้าขายดีในกรุงเทพฯ เช่น รถยนต์นั่งส่วนบุคคลที่ราคาสูงอย่าง CX-5, CX-8 และมีบางรุ่นที่ขายดีที่ชลบุรี เช่น รถกระบะ BT-50, Mazda 2 สำหรับคนใช้งาน เพราะมีนิคมอุตสาหกรรมหลายแห่ง การที่เราขยายสาขาทั้งสองฝั่งจะทำให้เราสามารถบริหารสต็อก แลกเปลี่ยนสลับรถสลับรุ่นกันได้ ตามแนวทางการทำงานแบบ Synergy ควบคู่ไปกับการขยายฐานลูกค้า”

เครือมาสต้า ชลบุรี ยังมุ่งสร้างเครือข่าย โดยเปิดศูนย์ซ่อมตัวถังและสี (อู่สี ซ่อมสี และตัวถัง) รวม 4 สาขา ซึ่งกลยุทธ์ขยายเครือข่ายนี้เอง เป็นกุญแจสำคัญทำให้กลุ่มมาสต้า ชลบุรี ก้าวข้ามผ่านวิกฤตช่วง COVID-19 มาได้ “ช่วง COVID-19 ตลาดรถยนต์โดยรวมหายไป 20% แต่พระเอกที่ช่วยให้ยอดขายของกลุ่มเรายังไม่ตก คือสาขากาญจนาภิเษก ฝั่งธนบุรี เพราะโชว์รูมอยู่ในทำเลที่ดี รวมไปถึงทำให้เรามีรายได้จากอู่สี ซ่อมสี และตัวถัง มีรถเข้ามาซ่อมกับศูนย์ของเรามากขึ้น ทำให้เรามีรายได้มากขึ้น และข้ามผ่านช่วงวิกฤต COVID-19 มาได้”

OMOTENASHI + 1 เพื่อลูกค้าเสมอ

ในโลกการแข่งขันที่รุนแรง คุณจรรุรัฐมองว่า การแข่งขันด้วยราคาไม่ใช่คำตอบ แต่แบรนด์จะเหนือกว่าได้ด้วยการบริการ “ผมขอปรับนี้ โอโมเตนาชิ เราคือธุรกิจด้านการบริการ ดังนั้นเราต้องบริการลูกค้าให้มีความประทับใจ แล้วก็เกินความคาดหวัง เพื่อให้ลูกค้าเข้ามาใช้บริการซ้ำ เช่น กลับมาซื้อรถ หรือกลับมาใช้บริการที่ศูนย์บริการ ผมจึงสร้างโปรเจกต์ ‘Plus One หรือบวกหนึ่ง’ ขึ้นมา



“Plus 1 Project คืออะไรก็ได้ที่เราทำแล้วต้องบวก 1 เพื่อให้เกิดความคาดหวังลูกค้า โดยให้พนักงานทุกคนร่วมคิดตลอด เวลาว่าเราจะทำอย่างไรให้ลูกค้ารู้สึกประทับใจ เพราะธุรกิจยานยนต์คือธุรกิจบริการ ถ้าเราบริการลูกค้าได้ดี ลูกค้าเกิดความประทับใจ สุดท้ายก็กลับมาซื้อซ้ำ”

เร็วๆ นี้เขาและทีมกำลังมุ่งเน้นพัฒนาโปรเจกต์ “Customer One” โดยนำระบบฐานข้อมูลมาปรับใช้ให้เป็นประโยชน์ โปรเจกต์นี้จะมีตั้งแต่ระบบแอปพลิเคชัน เมื่อจองรถกับที่นี่จะมีระบบติดตามขั้นตอนต่างๆ เหมือนกับคุณซื้อสินค้าออนไลน์ ลูกค้าสามารถเข้ามาตรวจสอบได้ว่าขณะนี้รถของคุณอยู่ในขั้นตอนไหน ได้แก่ กำลังรออนุมัติจากสถาบันการเงิน ในระหว่างการเตรียมรถ รถของคุณพร้อมแล้วที่จะส่งมอบ มีระบบให้เชื่อมต่อสื่อสารกับลูกค้าได้โดยตรง รวมถึงการนำข้อมูลที่ได้มาคิดวิเคราะห์เพื่อการบริหารงานให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น นี่เป็นส่วนหนึ่งในการสร้างความแตกต่างให้แก่แบรนด์โดยให้บริการเหนือความคาดหวัง

ด้วยความมุ่งมั่นบริการ ทำให้ บริษัท มาสด้า ชลบุรี จำกัด (มหาชน) ได้รับรางวัล Mazda Dealers Exclusive Challenge ในปี 2020 คราวรางวัล 1 ใน 15 ดีลเลอร์ยอดเยี่ยมที่มียอดขายสูงสุด ผ่านเกณฑ์มาตรฐานความพึงพอใจ และได้รับคะแนนรวมจากการดำเนินธุรกิจ ตามกติกาวัดผลและแข่งขันกับตัวแทนจำหน่ายอื่นจากทั่วประเทศ

One Team

“นี่ละครับคือรางวัล แต่ทั้งหมดจะเกิดขึ้นไม่ได้ถ้าไม่มีทีมงาน ความสำเร็จในวันนี้ไม่ใช่ผมทำคนเดียว ไม่มีทางที่เราจะมียอดขายสูงสุดจากการที่ผมเป็นผู้บริหารคนเดียว ทุกสิ่งล้วนมาจากทีมงานทุกคน” และในอีกบทบาทของการเป็นผู้บริหารธุรกิจที่จังหวัดชุมพร คุณจากรัฐวางระบบให้พนักงานดูแลกันแบบพี่น้อง มีกองทุนช่วยเหลือในโอกาสต่างๆ ซึ่งปัจจุบันเขาก็นำหลักการการสร้างความไว้วางใจ ความเท่าเทียมส่งไปยังพนักงานในเครือมาสด้า ชลบุรี อย่างทั่วถึงเช่นกัน

“ตอนผมเป็นลูกจ้าง ผมก็ทำงานเพื่อเงินอย่างเดียว แต่แล้ววันหนึ่งที่ผมมาเป็นเจ้าของธุรกิจ ผมก็รู้แล้วว่าความสำเร็จของเราไม่ได้เกิดขึ้นจากเราคนเดียว มันเกิดจากทีมงานทุกคนที่เปรียบเหมือนครอบครัว ฉะนั้นเขาต้องไปกับเรา สิ่งที่เราพยายามคือ เติบโตไปด้วยกัน”

บริษัท มาสด้า ชลบุรี จำกัด (มหาชน) สำนักงานใหญ่
94 หมู่ที่ 4 ถนนสุขุมวิท ตำบลเสม็ด
อำเภอเมือง จังหวัดชลบุรี 20000
โทรศัพท์ : 038-386-789
เว็บไซต์ : www.mazdachonburi.com

* โอโมเตนาชิ (OMOTENASHI) คือจิตวิญญาณการบริการแบบญี่ปุ่น โดยการใส่ใจและให้ความสำคัญกับสิ่งเล็กๆ น้อยๆ ที่เราทำสิ่งต่างๆ ด้วยความตั้งใจ จากหนังสือ โอโมเตนาชิ จิตวิญญาณการบริการแบบญี่ปุ่น ผู้เขียน ดร.กฤตนิ พงษ์ธนเลิศ

ยุคทองของรถมือสอง ท่ามกลางวิกฤตโรคระบาด

การระบาดของเชื้อไวรัส COVID-19 หลายระลอกสร้างหายนะให้แก่อุตสาหกรรมยานยนต์ทั่วโลกในช่วง 2 ปีมานี้ จนส่งผลให้ยอดขายดิ่งลงอย่างที่ไม่เคยเป็นมาก่อนในประวัติศาสตร์ อย่างไรก็ตาม น่าแปลกที่ COVID-19 ซึ่งยังคงอยู่กับเรากำลังมีส่วนช่วยในการฟื้นตัวของธุรกิจรถยนต์ได้อย่างไม่น่าเชื่อ

จอห์น ไคเซอร์ (John Kaiser) จาก อิปซอสส์ (Ipsos) บริษัทสำรวจและวิจัยตลาดสัญชาติฝรั่งเศส เชื่อว่า COVID-19 มีส่วนช่วยผลักดันให้กิจการค้ารถกระเดื่องขึ้นได้อย่างแน่นอน “ผู้คนต้องการความปลอดภัย การป้องกัน และการควบคุม” เขากล่าวพร้อมสนับสนุนความคิดเห็นด้วยผลการวิจัยเกี่ยวกับรูปแบบการบริโภคในช่วงวิกฤตโรคระบาด ซึ่งกลุ่มตัวอย่างเปิดเผยว่ารู้สึกปลอดภัยเมื่อใช้รถยนต์ส่วนตัวมากกว่าการใช้ระบบขนส่งสาธารณะ ยิ่งไปกว่านั้นพวกเขายังอยากออกไปใช้ชีวิตข้างนอกมากกว่าที่จะอยู่บ้าน

ทว่าปัญหาการขาดแคลนชิปทำให้ตลาดผลิตรถใหม่ได้น้อยลง กอปรกับผู้บริโภคระมัดระวังการใช้จ่ายมากขึ้น ภาพรวมของตลาดรถยนต์มือสองในช่วงที่ผ่านมาจึงสดใส โดยอุปสงค์เพิ่มขึ้นเนื่องจากผู้ซื้อรู้สึกว่าการระบาดครั้งใหญ่ใกล้จะสิ้นสุด

เมื่ออุปสงค์แปรผันตรงกับราคา

iSeeCars.com วิเคราะห์ยอดขายรถยนต์มือสองกว่า 800,000 คัน จากรุ่นปี 2559-2563 ในเดือนเมษายน

พ.ศ. 2564 และยอดขายรถยนต์มือสองกว่า 400,000 คัน จากรุ่นปี 2558-2562 ในเดือนเมษายน พ.ศ. 2563 พบว่าราคาปรับตัวสูงขึ้น 25.1%-33.9% นอกจากนี้สำนักข่าวอินไซด์เออร์ (Insider) ยังเปิดเผยว่า เมื่อเดือนพฤษภาคมปีที่แล้วราคารถยนต์มือสองพุ่งสูงสุดเป็นประวัติการณ์ในรอบ 68 ปี ยิ่งไปกว่านั้น รายงานจากสวีป (Sweep) ผู้จัดการจำหน่ายรถยนต์ในไอร์แลนด์ ซึ่งได้ทำการสำรวจตลาดรถยนต์มือสองของประเทศใน พ.ศ. 2564 สรุปได้ว่า มูลค่ารถยนต์มือสองกำลังเพิ่มขึ้นด้วยเหตุผลแบบเดียวกัน

ทั้งนี้ ราคาของรถยนต์มือสองปรับตัวขึ้นตามสถานการณ์โรคระบาดอย่างแท้จริง กล่าวคือ ราคาเฉลี่ยของรถยนต์ใช้แล้วในเดือนพฤศจิกายน พ.ศ. 2563 เพิ่มขึ้นเพียง 800 ดอลลาร์สหรัฐ เมื่อเทียบกับราคาในเดือนพฤศจิกายน พ.ศ. 2562 ซึ่งเป็นเดือนก่อนตรวจพบ COVID-19 ครั้งแรก ทว่าเมื่อเดือนพฤศจิกายนที่ผ่านมา ราคารถยนต์มือสองในอเมริกาปรับตัวสูงขึ้น 39%-42% หรือประมาณ 3,000-4,000 ดอลลาร์สหรัฐจากราคาเฉลี่ยเมื่อ 12 เดือนก่อน

เมื่อวิเคราะห์ดูจะพบว่าในเดือนมีนาคม พ.ศ. 2563 ชาวอเมริกันจำนวนมากเลือกที่จะอยู่นิ่งๆ ท่ามกลางภัยคุกคามที่เกิดขึ้นของโรคระบาด แต่ในอีก 1 ปีถัดมา การเปิดตัวของวัคซีนทำให้ชาวอเมริกันหลายล้านคนกล้าใช้จ่ายมากขึ้น อย่างไรก็ตาม วิกฤตโควิดในอเมริกามากกว่าครึ่งมีรายได้ไม่เพียงพอที่จะซื้อรถยนต์มือสองได้



เดวิด ปารีส (David Paris) ผู้จัดการอาวุโสของ เจ.ดี. เพาเวอร์ (J.D. Power) บริษัทวิเคราะห์ข้อมูลผู้บริโภคสัญชาติอเมริกันตั้งข้อสังเกตว่า ราคารถยนต์ใช้แล้วจะเชื่อมโยงกับต้นทุนของรถใหม่โดยตรง ซึ่งตัวแทนจำหน่ายรถยนต์รายใหม่มีรถยนต์จำหน่ายประมาณ 1 ล้านคันทั่วประเทศ ทว่ายังมีน้อยกว่า 30% ของความต้องการโดยปกติ

ด้าน จอร์จ ชามูน (George Chamoun) ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร เอชวี ออกซันส์ (ACV Auctions) ตัวแทนจำหน่ายรถยนต์ใหม่และมือสองของสหรัฐอเมริกาเพิ่มเติมว่า ตลาดรถยนต์ใช้แล้วในอเมริกาอยู่ที่ประมาณ 41 ล้านคันต่อปี การเปลี่ยนแปลงบางอย่างซึ่งเกิดจากการระบาดของ COVID-19 จะยังคงดำเนินต่อไป จุดแข็งของผู้บริโภคในตลาดรถยนต์ใช้แล้วแสดงให้เห็นว่าคนอเมริกันยังคงต้องการเป็นเจ้าของยานพาหนะ

ข้อควรรู้สำหรับผู้บริโภค

อิวาน ดรูรี (Ivan Drury) ผู้จัดการอาวุโสของ เอ็ดมุนด์ส์ (Edmunds) บริษัทจำหน่ายรถยนต์มือสองชั้นนำของสหรัฐอเมริกาเปิดเผยว่า เมื่อ 10 ปีที่แล้ว ค่าใช้จ่ายรายเดือนสำหรับรถมือสองโดยเฉลี่ยอยู่ที่ 365 ดอลลาร์สหรัฐ และขยับขึ้นเป็น 382 ดอลลาร์สหรัฐ เมื่อ 5 ปีก่อน จนแตะ 413 ดอลลาร์สหรัฐ เมื่อ 2 ปีที่แล้ว

“ในช่วงทศวรรษที่ผ่านมา รถยนต์ที่คืนจากสัญญาเช่า 2 และ 3 ปี มาจากแหล่งรถยนต์มือสองเกือบใหม่ชั้นนำ โดยบริษัทให้เช่าซึ่งเป็นแหล่งสำคัญของรถยนต์ใช้แล้วไม่สามารถซื้อรถใหม่ได้ในขณะนี้และถือครองรถที่มีอยู่ บริษัทให้เช่าบางแห่งถึงกับซื้อรถมือสอง เมื่อพิจารณาจากปัจจัยทั้งหมด ผมคาดว่าตลาดรถยนต์ใช้แล้วจะเลวร้ายลงจนถึงปี 2567” ดรูรีอธิบาย

นอกจากนี้ เขายังเตือนผู้บริโภคเกี่ยวกับสมมติฐานที่ว่าบริษัทออนไลน์มักแข่งขันด้านราคาได้ดี “การแข่งขันทางออนไลน์เป็นตัวเลือกการกำหนดราคาที่ดีสำหรับผู้บริโภคโดยทั่วไป แต่ในบางกรณี ผู้ขายออนไลน์จะเรียกเก็บเงินเพิ่มเติม

สำหรับการบริการและการจัดส่งข้ามรัฐ นั่นหมายความว่าผู้บริโภคควรตรวจสอบเสมอเพื่อให้แน่ใจว่าไม่มีค่าธรรมเนียมในราคาที่ถูกลงกว่า”

อินเวสโตพีเดีย (Investopedia) แหล่งข้อมูลทางการเงินและอุตสาหกรรมหลักต่างๆ เปิดเผยว่า เมื่อผู้บริโภคคิดจะซื้อรถยนต์ มีเหตุผลที่ดีประการหนึ่งซึ่งควรพิจารณาระหว่างรถมือสองกับรถใหม่ นั่นคือค่าเสื่อมราคา รถใหม่จะคิดค่าเสื่อมราคาประมาณ 10% ทันทีที่ออกจากร้าน และอีก 20% ภายในปีแรก หลังจาก 3 ปี รถยนต์โดยเฉลี่ยจะมีมูลค่าประมาณ 60% ของราคาซื้อ ข้อมูลนี้อาจฟังดูน่าสลดใจสำหรับเจ้าของเดิม แต่ก็แสดงถึงข้อตกลงอันน่ายินดีสำหรับผู้ซื้อรถใช้แล้วที่รอบคอบ

ปัจจุบัน รถยนต์ใช้แล้วมีให้เลือกหลากหลาย ทั้งแบบที่เป็นรถซึ่งซื้อต่อจากเจ้าของรถผู้ใช้จริง หรือที่เรียกกันสั้นๆ ว่ารถบ้าน และรถซึ่งซื้อจากผู้ประกอบธุรกิจรถมือสอง หรือที่เรียกกันโดยทั่วไปว่ารถเด็นท์ อีกทั้งยังมีผู้ให้บริการประกันภัยคุ้มครองอะไหล่ไว้ให้ผู้บริโภคเลือกใช้บริการเพิ่มความอุ่นใจ จึงถือเป็นอีกหนึ่งข้อดีที่ทำให้ผู้ซื้อประหยัดเวลาและตัดสินใจได้ง่ายขึ้น

อย่างไรก็ตาม การจะเป็นเจ้าของรถมือสองดีๆ สักคัน ผู้บริโภคควรศึกษาข้อมูลอย่างละเอียด ตรวจสอบสภาพรถ ทดลองขับ และเปรียบเทียบราคา สิ่งสำคัญคือต้องแน่ใจว่าทุกสิ่งที่ผู้ขายพูดเป็นความจริง ผู้ซื้อควรขอรายงานประวัติรถยนต์เพื่อยืนยันการอ่านมาตราชัดระยะทาง ประวัติการเป็นเจ้าของ และรายงานอุบัติเหตุ รวมถึงความเสียหายจากน้ำท่วม ฯลฯ ด้วยวิธีนี้จะช่วยให้คุณสามารปรประเมินได้ว่ารถมือสองควรมีราคาเท่าใดในแง่ของมูลค่าตลาด และคุณยินดีจ่ายในราคานั้นหรือไม่

ที่มา :

www.dw.com | www.sweep.ie | www.cnn.com
www.insider.com | www.iseecars.com
www.dailymail.co.uk | www.investopedia.com



เมื่อโลกการขับเคลื่อนกำลังจะเปลี่ยนไป จับตาเทรนด์ประกันภัยรถยนต์แห่งอนาคต

เพราะโลกแห่งการขับเคลื่อนกำลังจะเปลี่ยนไป เมื่อรถยนต์ไร้คนขับจะเข้ามาครองสัดส่วนบนถนนมากขึ้น หรือจากสถานการณ์ COVID-19 ที่ผู้คนออกเดินทางเมื่อจำเป็น และหันมาครอบครองรถยนต์ส่วนบุคคลมากขึ้น เพราะคำนึงถึงความเสี่ยงที่น้อยกว่ารถสาธารณะ รวมไปถึงมุมมองด้านความยั่งยืน ผู้คนหันมาครอบครองรถยนต์ EV มากขึ้น ส่งผลต่อประกันภัยรถยนต์สำหรับยานยนต์ไฟฟ้า

แน่นอนว่าเมื่อโลกการขับเคลื่อนเปลี่ยนแปลง จึงทำให้เกิดเทรนด์ข้อเสนอประกันภัยรถยนต์ในรูปแบบใหม่ๆ ดังนี้

ปรับโฉมเป็นบริการแบบลดการใช้กระดาษ

ปัจจุบันบริษัทประกันภัยหันมาให้ความสำคัญกับนโยบายการทำงานแบบลดการใช้กระดาษ (Paperless) มากขึ้น ที่เห็นได้บ่อยคือ การส่งมอบกรมธรรม์ในรูปแบบ E-Policy ผ่านทางอีเมล ทั้งสะดวก รวดเร็ว สามารถจัดส่งให้ลูกค้าได้ตลอด 24 ชั่วโมง ช่วยให้ลูกค้ามีอิสระในการศึกษากฎกรมธรรม์อย่างละเอียดด้วยตัวเองและไม่รู้สึกกดดัน นโยบายการทำงานแบบเปเปอร์เลสยังจะขยายวงกว้างไปถึงขั้นตอนการรับ-ส่งเอกสารระหว่างผู้เอาประกัน บริษัทประกันภัย และผู้ซ่อมรถ เช่น การเปิดใบเคลม เอกสารการติดตามสถานะการซ่อมในรูปแบบแบบฟอร์มอิเล็กทรอนิกส์ หรือการกรอกและติดตามข้อมูลผ่านแอปพลิเคชัน รวมถึงการพัฒนาระบบ AI เพื่อตอบสนองการให้บริการที่รวดเร็วมากขึ้น เทรนด์นี้นอกจากจะช่วยเซฟต้นทุนด้านแรงงานมนุษย์แล้ว บริษัทประกันภัยยังได้สะท้อนจุดยืนด้านความเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม และเข้ากับยุค COVID-19 ที่ผู้คนต้องการหลีกเลี่ยงการสัมผัสให้ได้มากที่สุด

เบี้ยประกันตามการใช้งานจริงเพื่อความเป็นธรรม

เพราะพฤติกรรมการขับรถของแต่ละคนต่างกัน บางคน ขับใกล้ ขับปลอดภัย หรือมีรถที่ไม่ค่อยได้ใช้งาน ขณะที่บางคน ขับใกล้เป็นส่วนใหญ่ทำให้เสี่ยงเกิดอุบัติเหตุมากกว่า บริษัทประกันภัยจึงมุ่งนำเสนอเบี้ยประกันภัยที่เป็นธรรมกับผู้บริโภคมากขึ้น เพื่อให้ผู้บริโภครู้สึกว่าการจ่ายเบี้ยเกินความจำเป็น เช่น มีบริการซื้อประกันภัยรายวันเฉพาะวันที่ขับจริง หรือ ประกันภัยที่ลดเบี้ยให้รถทะเบียนต่างจังหวัดที่วิ่งเฉพาะเส้นทางเดิมๆ

ประกันภัยด้วยเทคโนโลยีเทเลเมติกส์ติดตามรถยนต์

นอกจากนี้หลายบริษัทยังมีการประยุกต์นำเทคโนโลยี เทเลเมติกส์ (Telematics) หรืออุปกรณ์ติดตามการใช้รถยนต์ มาช่วยประเมินสไตล์การขับขี่ของผู้เอาประกัน เพื่อคำนวณเบี้ยตามการใช้งานจริงด้วย ซึ่งเจ้าอุปกรณ์นี้สามารถเก็บข้อมูล และวิเคราะห์การขับขี่ได้ถึงถึงพฤติกรรมความเร็วในการขับขี่ การเบรก การเลี้ยว การปลดล็อกรถ และสมรรถนะภายในอีกหลายส่วน รวมไปถึงการเก็บข้อมูลการเดินทางเพื่อนำมาวิเคราะห์พฤติกรรมการขับขี่ของลูกค้าย่อยแต่ละบุคคลเลยทีเดียว แต่เทคโนโลยีนี้ยังไม่แพร่หลายในประเทศไทยนัก

(Telematics มาจาก Telecom และ Information ที่ใช้ในการส่งข้อมูลในระยะไกลผ่าน GSM (Google Mobile Services) หรือ GPS (Global Positioning System) โดยอุปกรณ์ที่วางนี้ เราเรียกว่า เทเลเมติกส์ โดยติดตั้งไว้ที่รถยนต์พร้อมกับการดาวน์โหลดแอปพลิเคชันไว้ในโทรศัพท์มือถือ หรือดูข้อมูลจากหน้าเว็บไซต์)

ประกันภัยสำหรับรถยนต์ไร้คนขับ

แนวโน้มการนำรถยนต์ไร้คนขับ (Driverless Car) มาใช้มากขึ้น ทำให้ในหลายประเทศเริ่มแก้ไขกฎหมายเกี่ยวกับการประกันภัยรถยนต์แล้ว จากเดิมที่กฎหมายจะประเมินว่าสาเหตุของอุบัติเหตุบนท้องถนนมาจากผู้ขับขี่ถึง 90% แต่ในกรณีเกิดเหตุกับรถยนต์ไร้คนขับ จะมีการกระจายความเสี่ยง

ไปสู่ผู้ผลิตรถยนต์ประเภทนี้ด้วย เพื่อไม่ให้มีเฉพาะคนขับหรือบริษัทประกันภัยเท่านั้นที่ต้องรับผิดชอบ เช่น ญี่ปุ่นเสนอให้สามารถเอาผิดผู้ผลิตฐานบกพร่องในการติดตั้งระบบตรวจจับสาเหตุของอุบัติเหตุในรถยนต์ไร้คนขับ หรือในสหราชอาณาจักร มีการบัญญัติกฎหมายให้เอาผิดบริษัทผู้ผลิตได้ ในกรณีเกิดความผิดพลาดในการแก้ไขเปลี่ยนแปลงซอฟต์แวร์ หรือ การไม่ได้อัปเดตซอฟต์แวร์อย่างสม่ำเสมอ

ประกันภัยรถยนต์ไฟฟ้าจะถูกลง

ในประเทศที่มีการใช้รถยนต์ไฟฟ้ากันอย่างแพร่หลาย คาดว่าเบี้ยประกันภัยสำหรับรถยนต์ประเภทนี้จะถูกลงกว่ายุคแรกๆ ที่คนยังไม่นิยมขับรถไฟฟ้า (EV) ส่วนหนึ่งเพราะในตลาดยานยนต์เริ่มมีหลายบริษัทผลิตรถอีวีราคาถูกลงมาจำหน่ายมากขึ้น ส่งผลให้ทั้งอะไหล่ เครื่องมือ และผู้เชี่ยวชาญในการซ่อมแซมมีแพร่หลายมากขึ้น ประกอบกับรัฐบาลหลายประเทศมีนโยบายตั้งเป้าที่จะเปลี่ยนผ่านปริมาณยานยนต์ปกติไปสู่ยานยนต์ไร้มลพิษให้ได้มากกว่า 50% ภายในอีกไม่กี่ปี

ข้อเสนอ "คุ้มครองส่วนต่างมูลค่ารถ" จะได้รับความนิยมมากขึ้น

เป็นที่รู้กันดีว่าทุนประกันภัยที่คุ้มครองความเสียหายของรถยนต์ จะลดมูลค่าความคุ้มครองลงเรื่อยๆ เมื่อรถมีอายุมากขึ้น (โดยคำนวณจากราคารถในตลาด ณ ขณะนั้น) ทำให้สัดส่วนที่เจ้าของรถต้องรับผิดชอบกรณีเกิดความเสียหายมีจำนวนมากขึ้นตามไปด้วย เพื่อเป็นการอุดช่องว่างความเสี่ยงในส่วนนี้ ใน พ.ศ. 2565 ผู้ซื้อรถอาจได้พบกับข้อเสนอ "คุ้มครองส่วนต่างมูลค่ารถ" (Gap Insurance) จากบริษัทประกันภัยมากขึ้น โดย Gap Insurance คือค่าเบี้ยประกันภัยที่ลูกค้าต้องจ่ายเพิ่มนอกเหนือจากประกันชั้น 1 หากมีการทำประกันนี้เพิ่มเวลารถเกิดอุบัติเหตุโดยสิ้นเชิง (หรือเสียหายมากกว่า 70%) เจ้าของรถมีโอกาสได้รับความคุ้มครอง 100% หรือพูดง่ายๆ คือไม่ต้องรับผิดชอบค่าเสียหาย อย่างไรก็ตาม Gap Insurance นิยมทำให้กับรถใหม่ที่ออกมาไม่เกิน 2 ปี เนื่องจากเป็นช่วงที่ราคารถยังไม่ตกลงมากนัก





Haval Jolion

ความสปอร์ตบนความอเนกประสงค์



ในยุคนี้ รถยนต์อเนกประสงค์ที่มาพร้อมกับตัวถังแบบ SUV กลายเป็นทางเลือกที่ได้รับความนิยมในตลาดอย่างมาก เพราะรถยนต์ SUV ยุคปัจจุบันต่างถูกผลิตให้ตอบสนองการขับขี่ที่สะดักสะบายนอกจากการรยนต์นั่ง แต่สามารถตอบสนองการใช้งานได้หลากหลาย ทั้งการบรรทุกและการลุยทางวิบาก จึงทำให้มีทางเลือกของรถยนต์ตัวถังนี้ออกมาสู่ตลาดอย่างต่อเนื่อง และฮาวาล โจโลอน (Haval Jolion) จาก Great Wall Motors คือหนึ่งในนั้น

Great Wall Motors หรือ GWM เลือกเปิดตัว Jolion เป็นลำดับที่ 3 ต่อจาก H6 และ Ora ที่พวกเขาเปิดตัวขายในช่วงกลางปี 2564 ไปแล้ว โดย Jolion ถือเป็น SUV ในกลุ่ม B-Segment ซึ่งเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่งในตลาดแล้วจะอยู่ในกลุ่มเดียวกับ Honda HR-V, Toyota Corolla Cross และ Mazda CX-3 ซึ่งแน่นอนว่าทาง GWM ยังคงใช้กลยุทธ์ในการสร้างความแตกต่างให้แก่ Jolion เพื่อเพิ่มความโดดเด่นให้ตัวผลิตภัณฑ์สำหรับแข่งกับบรรดาแบรนด์ต่างๆ ในตลาด โดยนำความคุ้มค่ากับราคาเป็นจุดขาย Jolion สื่อสารกับลูกค้าถึงสิ่งที่พวกเขาจะได้รับจากรยนต์รุ่นนี้ ด้วยราคาที่ถือว่าอยู่ในช่วงใกล้เคียงกัน ซึ่งก็คือ 879,000-999,000 บาท ถือเป็นราคาที่เย้ายวนใจ เมื่อผู้ซื้อทางตารางสเปกเข้ามาเปรียบเทียบกับบรรดาคู่แข่งที่มีอยู่ในตลาด



Jolion มีที่มาจากการผสมผสานคำว่า Joy กับ Lion เพื่อสื่อถึงกำลังการโลดแล่นตั้งราชสีห์ที่กำลังเปล่งเสียงคำรามอย่างมีความสุข ตอบโจทย์การขับขี่ที่สนุกสนาน ภายใต้แนวคิด "Your Intelligent SUV" มาพร้อมขุมพลังไฮบริดที่ใช้เครื่องยนต์ 1,500 ซีซี ซึ่งจะทำงานร่วมกับมอเตอร์ไฟฟ้า ให้กำลังรวมสูงสุด 190 แรงม้า และแรงบิดสูงสุด 375 นิวตันเมตร มีอัตราความสิ้นเปลืองเฉลี่ยอยู่ที่ 23.8 กิโลเมตร/ลิตร ซึ่งสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่กังวลในเรื่องความประหยัดน้ำมันได้เป็นอย่างดี

ตัวถังทรง SUV แบบ 5 ประตู มีความยาวตัวถังอยู่ที่ 4,472 มิลลิเมตร กว้าง 1,841 มิลลิเมตร สูง 1,619 มิลลิเมตร และระยะฐานล้อ 2,700 มิลลิเมตร สามารถตอบสนองต่อความกว้างขวางในห้องโดยสาร โดยเฉพาะในส่วนของผู้โดยสารส่วนท้ายและห้องเก็บสัมภาระได้เป็นอย่างดี

ด้านความบันเทิงภายในรถยนต์ที่นำโดย 3 หน้าจออัจฉริยะ ประกอบด้วยหน้าจอหลักตรงกลางแบบความละเอียดสูง ขนาด 12.3 นิ้ว พร้อมหน้าจอ Multi Information Display ความละเอียดสูง ขนาด 7 นิ้ว และหน้าจอ Head-up Display ที่แสดงข้อมูลการขับขี่บนกระจกบังลมด้านหน้า

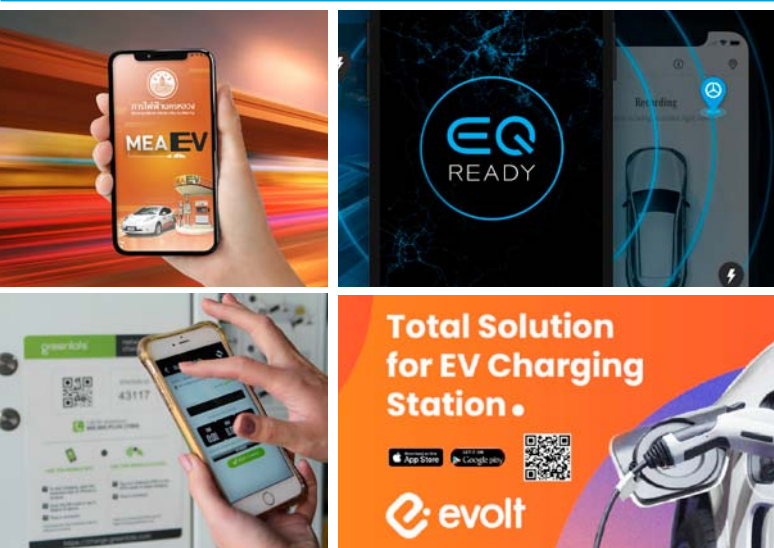
ตัวรถที่ใช้ขุมพลังแบบไฮบริดผสมผสานกับเทคโนโลยี LEMON Hybrid DHT และเทคโนโลยีคันเร่งอัจฉริยะ (Intelligent Single Pedal) สร้างการขับเคลื่อนแบบไฮบริดที่ทรงพลัง มีประสิทธิภาพสูง และประหยัดน้ำมัน สามารถปรับการใช้พลังงานในการขับเคลื่อนให้เหมาะสมกับการขับขี่ได้ 4 รูปแบบ ได้แก่ 1. โหมดมาตรฐาน 2. โหมดสปอร์ต 3. โหมดอีโค และ 4. โหมดสภาพถนนลื่น และให้ความมั่นใจด้วยช่วงล่างด้านหน้าแบบอิสระแมคเฟอร์สันสตรัท (MacPherson Strut) พร้อมเหล็กกันโคลง และระบบช่วงล่างด้านหลังแบบทอร์ชันบีม (Torsion Beam) พร้อมเหล็กกันโคลง

นอกจากนั้น ด้วยเทคโนโลยีที่ช่วยอำนวยความสะดวกในการขับขี่ เช่น ฟังก์ชันการอัปเดตเฟิร์มแวร์ผ่านระบบออนไลน์อัจฉริยะ (FOTA) การสั่งงานด้วยเสียงอัจฉริยะ (Voice Command) การสั่งการและควบคุมรถผ่านแอปพลิเคชัน GWM ตลอดจนระบบการช่วยเหลือและเพิ่มความปลอดภัยในการขับขี่ (Driver Assistance and Safety Systems) เช่น ระบบควบคุมความเร็วอัตโนมัติแบบแปรผัน (ACC) การเข้าโค้งอัจฉริยะ ระบบควบคุมความเร็วอัตโนมัติที่ความเร็วต่ำ (TJA) ระบบช่วยจอดรถอัจฉริยะ 3 รูปแบบ (IIP) กล้องแสดงภาพรอบทิศทาง 360 องศา และระบบช่วยเลี้ยวการเข้าใกล้รถใหญ่จากด้านข้าง (WDS) เป็นต้น

Jolion จะมีจำหน่ายด้วยกันทั้งหมด 5 สี ได้แก่ สีแดง สีน้ำเงิน สีเทา สีดำ สีขาว และมี 3 รุ่นย่อย คือ รุ่น Tech ราคา 879,000 บาท รุ่น Pro ราคา 939,000 บาท และรุ่น Ultra ราคา 999,000 บาท



แอปฯ ที่ใช้ สำหรับผู้ใช้ รถยนต์เสียบปลั๊ก



MEA EV Application : การไฟฟ้านครหลวงพัฒนาแอปพลิเคชันนี้ขึ้นเพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ผู้ใช้งานรถไฟฟ้า หรือรถยนต์ไฟฟ้า รองรับทั้งระบบปฏิบัติการแอนดรอยด์ (Android) และ ไอโอเอส (iOS) โดยสามารถใช้ค้นหาสถานีชาร์จของการไฟฟ้านครหลวง (MEA) บริษัท EA Anywhere (EA) และสมาคมยานยนต์ไฟฟ้าไทย (EVAT) พร้อมแสดงเส้นทางไปยังสถานีชาร์จด้วยแผนที่ GIS ร่วมกับการนำทางของ Google Maps รวมถึงสามารถจองสถานีชาร์จได้ แต่กึ่งเฉพาะสถานที่ที่ลงทะเบียนกับการไฟฟ้านครหลวงเท่านั้น นอกจากนี้ยังสามารถสั่งให้เริ่มชาร์จ หรือหยุดการชาร์จผ่านแอปพลิเคชันได้ด้วย

Greenlots : แอปพลิเคชันจากทีมพัฒนาต่างชาติ โดยตัวแอปฯ สามารถบอกจุดชาร์จของ EGAT, ChargeNow และ ปตท. แต่ตู้ชาร์จของ EGAT และ ChargeNow ต้องใช้บัตรสมาชิกและที่เครื่องชาร์จเพื่อจ่ายไฟ

EQ Ready : แอปพลิเคชันที่พัฒนาโดยเมอร์เซเดส-เบนซ์ ซึ่งเหมาะสำหรับคนที่ใช้รถยนต์ของแบรนด์นี้ที่มีทั้งแบบ Plug-in และ BEV โดยในแอปฯ สามารถบอกจุดชาร์จได้ตามศูนย์เมอร์เซเดส-เบนซ์ รวมทั้งในโรงแรมเครือแมริออท ไมเนอร์ และฮิลตัน

Evolt : ค้นหาที่ชาร์จตามจุดต่างๆ ทั่วประเทศไทยได้อย่างสะดวก และต้องมีการลงทะเบียนเพื่อเป็นสมาชิก โดยทาง Evolt ร่วมมือกับบรรดาผู้ให้บริการด้านแท่นชาร์จสาธารณะหลายราย เช่น ChargeNow, EleXA รวมถึงแท่นชาร์จที่เป็นของตัวเอง

โลกการเดินทางกำลังจะเปลี่ยนไป เชื่อว่าในอนาคตแอปพลิเคชันเหล่านี้อาจจะไม่ใช่ของที่จำเป็นในแง่ของการค้นหาแหล่งที่ตั้งของแท่นชาร์จสาธารณะอีกต่อไป เพราะเมื่อถึงยุคที่รถยนต์พลังงานไฟฟ้าเบ่งบาน สถานีบริการน่าจะมีเพิ่มขึ้นเป็นจำนวนมากเพื่อรองรับผู้ใช้งานอย่างทั่วถึง พร้อมแท่นชาร์จที่รองรับบริการเพียงพอ ทั้งต่อจำนวนผู้ใช้งานและระยะเวลาที่ต้องใช้ในการชาร์จไฟแต่ละครั้งซึ่งกินเวลากว่าการเติมน้ำมัน สิ่งนี้อาจจะเป็นคำตอบและจำเป็นอย่างมากในโลกอนาคต

ยุคนี้รถยนต์ไฟฟ้ากำลังถูกพูดถึงอย่างมาก และแน่นอนว่านี่คือเทรนด์ของการขับเคลื่อนสำหรับคนในยุคนี้และยุคหน้า ในช่วงทศวรรษที่ 2020 เป็นต้นไป บริษัทรถยนต์หลายรายต่างประกาศนโยบายในการมุ่งเน้นการผลิตเฉพาะรถยนต์ไฟฟ้าออกสู่ตลาด และวันหนึ่งโลกของรถยนต์ไฟฟ้าอาจจะกลายเป็นทางเลือกหลัก

อย่างไรก็ตาม เมื่อพูดถึงรถยนต์ที่ต้องเสียบปลั๊ก ซึ่งก็มีทั้งรถยนต์ไฟฟ้าแบบ BEV (Battery Electric Vehicle) และ PHEV (Plug-in Hybrid Electric Vehicle) สิ่งที่รถยนต์เหล่านี้ต้องการคือ ที่ชาร์จสาธารณะ (นอกเหนือจาก Wallbox ที่ทุกคนจะต้องมีที่บ้าน) ที่เปรียบเสมือนกับปั้มน้ำมันของรถยนต์ที่ใช้เครื่องยนต์สันดาปภายใน และรถยนต์ไฟฟ้า โดยเฉพาะ BEV จำเป็นจะต้องใช้อย่างมากในกรณีที่ต้องเดินทางระยะไกลเกินกว่าระยะทางที่แบตเตอรี่จะเก็บไฟเอาไว้ได้

แต่เราจะรู้ได้อย่างไรว่าแท่นชาร์จสาธารณะเหล่านี้อยู่ที่ไหนบ้าง โดยเฉพาะในยุคนี้ที่แท่นชาร์จสาธารณะยังมีไม่มากนัก ซึ่งนั่นทำให้ผู้ให้บริการหลายรายต่างผลิตแอปพลิเคชันขึ้นมาเพื่ออำนวยความสะดวกสบายต่อการใช้งาน



MICHELIN BIB GOURMAND
2022

อร่อยติดดาว

ตามรอย มิชลิน ไกด์ 2022

เอ่ยถึง มิชลิน ไกด์ (Michelin Guide) ภาพร้านอาหารและเชฟที่ได้รับการการันตีจากนักชิมทั่วโลกคงผุดขึ้นมาในความคิดเป็นอันดับต้นๆ แท้จริงแล้วรางวัลมิชลินมีตั้งแต่ไฮเอนด์ระดับยศ 1-3 ดาว และรางวัล “บิบ กูร์มอนด์” (Bib Gourmand) ที่ออกให้ร้านอาหารท้องถิ่นคุณภาพ ราคาเยือกเยือก ดั่งนั้นอย่าแปลกใจที่ป้ายมิชลินจะโผล่หราหน้าร้านขายกล้วยแขก ร้านข้าวต้ม ร้านอาหารพื้นบ้าน ทั้งในกรุงเทพฯ เชียงใหม่ ภูเก็ต พังงา และล่าสุดอยุธยา ครอบคลุมตั้งแต่สตรีตฟู้ด จนถึงไฟน์ไดนิ่ง (Fine Dining) และเมื่อปลายปีที่ผ่านมา มิชลิน ไกด์ 2022 ก็ประกาศให้รางวัลร้านใหม่ทั่วไทย ฉบับนี้ กรุงศรี ออโต้ แมกกาซีนอาสาพาไปออกทริปตามรอยร้านที่ได้รับรางวัล “บิบ กูร์มอนด์” แต่ละร้านมีเอกลักษณ์เฉพาะตัว นักชิมชาวไทยไม่ควรพลาด!



บ้านตะโกกราย



ที่มาภาพ : <https://guide.michelin.com/th/th>



โรตีสายไหม อาบิเต็น-ประนอม แสงอรุณ

กินคาวต้องกินหวานที่ “อยุธยา”

“ไหว้พระ 9 วัด กว๊านเตี้ยเรือ กุ้งเผา” ห่างจากเมืองกรุงไม่กี่กิโล ที่นี่คืออยุธยา เมืองมรดกโลกที่พาเราเพลินไปกับวิถีชีวิตริมน้ำและบรรยากาศสวนไร่นา แน่นนอนว่ารสชาติอาหารไทยดั้งเดิมนั้นถูกจริตคนทั่วโลกสุดๆ อย่างร้านท้องถิ่นกับเมนูปลาน้ำจืดร้านนี้ “บ้านตะโกกราย” จัดเสิร์ฟอาหารพื้นบ้านจากวัตถุดิบชุมชน เช่น ปลาสาหร่ายทอดกรอบ แสงว่ากุ้ง ผัดเผ็ดกระดูกอ่อนใบยี่หระ ฯลฯ แม้ไม่ได้ยั่วน้ำ แต่รสชาติกินขาดถึงขนาดได้รับสมญานาม “อัญมณีลับแห่งอยุธยา”

ครั้นอ้อมคาวไม่กินหวานกลัวจะถูกราหน้า เราขอพาไปเยือนถนนโรตีสายไหมของโรงพยาบาลอยุธยา “โรตีสายไหม อาบิเต็น-ประนอม แสงอรุณ” สืบทอดเทคนิคดั้งเดิมมานานกว่า 70 ปี เน้นความหนานุ่มของแป้ง สอดไส้สายไหมนุ่มละเมียดไม่หวานเลี่ยนจนเกินงาม ตบท้ายที่เพียวกันหน่อยใครใครให้พระแต่รักความบันเทิงเชิงประวัติศาสตร์แนะนำให้แวะกระเช้าลอยฟ้าตรงหน้าพระราชวังบางปะอินไป “วัดนิเวศธรรมประวัติราชวรวิหาร” วัดไทยใจฝรังที่ตั้งอยู่กลางเกาะ ด้านนอกเป็นโบสถ์คริสต์สไตล์โกธิก สวยสดด้วยกระจกสี เค้นด้วยหอนาฬิกา ด้านในมีพระประธานประภักขังด้วยอัครวิษณุเศวตกระระ นับเป็นวัดที่แปลกใหม่และน่าพาครอบครัวไปเยือนสักครั้ง

ที่มาภาพ :

Facebook: โรตีสายไหม

อาบิเต็น-ประนอม แสงอรุณ

เปิดโลกวัฒนธรรมอาหารจาน "ภูเก็ต"

นอกจากทะเล สายลม แสงแดด จังหวัดภูเก็ตยังเป็นแหล่งรวมหลากหลายวัฒนธรรม ประเพณี ศิลปะ ความเชื่อ และอาหาร สืบต่อจากรุ่นสู่รุ่น ถึงขั้นถูกยกให้เป็น "เมืองสร้างสรรค์ด้านวิทยาการอาหาร" (Creative City of Gastronomy) หมายเหตุแรกคือร้านหน้าใหม่แห่ง มิชลิน ไกด์ รสชาติดั้งเดิมตกทอดกว่า 100 ปี ท่ามกลางบรรยากาศในบ้านเศรษฐีสไตล์ชิโน-โปรตุกีสที่ถูกปิดตายมากกว่า 37 ปี บัดนี้ร้านหลานจับบัดฝุ่นกลายเป็นร้าน "โต๊ะแดง (บ้านอาจ้อ)" เสิร์ฟเมนูตามฤดูกาลอย่างแกงคั่วเงาะใส่หมูย่าง หมี่กรอบโบราณสูตรวังบูรพา ปลาทอดสมุนไพรเคียงน้ำจิ้มโบราณกระเทียมโทน ไข่วัตถุดิบจากชุมชน 100% พอจบมือก็เดินทัวร์ค้นหาเสน่ห์หลังงามที่ให้เป็นโรงแรม พิพิธภัณฑ์ และเรือนหอฉบับเชื้อสายจีน ส่วนขนมพื้นเมืองเจ้าเด็ดในภูเก็ตต้องยกให้ "อาโป้งแม่สุณี" เปิดมา 50 ปี ตัวขนมอาโป้งทำจากแป้งข้าวเจ้า น้ำตาล ไข่ กะทิ หอมมันสดใหม่ ขนมนี้แท้จริงมีถิ่นกำเนิดที่อินเดีย ตกทอดสู่มาเลเซีย และเดินทางแจกจ่ายความอร่อยสู่ประเทศไทย และหากยังไม่หนำใจ ตกเย็นลองมุ่งลงไปหาดราไวย์ใกล้แหลมพรหมเทพ ด้วยความที่ตัวหาดมีเลนกับหิน คนจึงไม่นิยมเล่นน้ำแต่ใช้จุดเรือประมงจนกลายเป็นย่านซีฟู้ดขึ้นชื่อสารพัดปลาทะเล ปูเป็น กุ้งลายเสือ หอยหน้าแปลกแต่เนื้อหวานซึ่งกิโลขาย สามารถเลือกซื้อเป็นกิโลแล้วขนไปให้ร้านข้างทางย่างพร้อมน้ำจิ้มซีฟู้ด งานนี้ มิชลิน ไกด์ไม่ว่ายอายุยศให้ร้าน **มุขมณี** ร้านอาหารทะเลในหาดนี้ติดท็อปสิสต์ "บิ๊บ ภูมอนด์" กับเขาด้วยเหมือนกัน



ที่มาภาพ : Facebook:
Baan Ar-Jor บ้านอาจ้อ
<http://guide.michelin.com>



"เชียงใหม่" รสชาติที่ไม่อาจลืม

ยิ่งอยู่ลึกยิ่งอร่อย ยิ่งหายากยิ่งอยากไปหา กลายเป็นความพิเศษของร้านอาหาร คาเฟ่ และแหล่งท่องเที่ยวสไตล์เชียงใหม่ที่ใครๆ ต่างหลงรัก ไม่ไกลจากตัวเมืองมี Hidden Gem ซ่อนอยู่มากมาย โดยเฉพาะอำเภอแม่ริม ที่แรกคือ **สวนทูนอิน** เรือนรังสุดท้ายของพญาอินทรีแห่งสวนอักษร หรือ 'รงค์ วงษ์สวรรค์' ศิลปินแห่งชาติ สาขาวรรณศิลป์ ประจำปี พ.ศ. 2538 เมื่ออาร์งค์จากไป คู่ชีวิตอย่าง ป้าติ่ม-สุมาลี วงษ์สวรรค์

ก็เปิดบ้านรับแขกให้มาพักผ่อนและลิ้มลองอาหารสูตรมรดกตกทอดจากคุณแม่อาร์งค์ หลังจากเดินสำรวจซอกมุมเขียวชอุ่มของบ้านก็ถึงเวลาอาหาร เมนูเรียกน้ำย่อยคือ ม้าฮ่อ รสฉ่ำ เติมความสดชื่นหลังชิมเอเตอร์ไชค์ขึ้นมามันเขา จานหลักที่ป้าติ่มเล่าว่าเป็นเมนูโปรดของอาร์งค์คือปลาตะเพียนทอดรับประทานคู่กับน้ำยำ เรียกได้ว่าครบทั้งตัว ยังมีหลนหนาม ซีโรอบกะหล่ำปลี อาหารนั้นเรียบง่ายเหมือนมากินข้าวบ้านญาติผู้ใหญ่ แต่อิ่มแถมด้วยเรื่องเล่าจากความทรงจำของแม่ครัวประจำบ้าน

ถัดลงเขาก็นัดคือสวรรค์ของคนรักอาหารเหนือ **ครัวหลองข้าว** ร้านอาหารพื้นเมืองสูตรดั้งเดิม รสชาติดี ราคามิตรภาพ ทำสดใหม่ทุกจาน เช่น ยำอัญชันทอด เชียงดา ข้าวใส่ไข่จิ้มส้ม แกงตุ๋นใส่ปลา ลาบคั่วหมู แอ็บปลาไร่ก้าง ปู่ออง ฯลฯ ถ้าอยากลิ้มลองอาหารเหนือในร้านนำอีกบรรยากาศทุ่งนา ที่นี่ตอบโจทย์มาก ส่วนของกินเล่นแต่จริงจังต้องยกให้ **ตือคาโคหน้าปรีนส์** ขนมทอดหน้าตาธรรมดา ตัดเป็นชิ้นๆ หรือที่เรียกกันว่าขนมขามูทอด ตือคาโคเจ้านี้เด่นตรงที่แบ่งบางใส่อยะ ด้านในมีไส้เผือก ถั่วแดง ถั่วดำ หัวไชเท้า ข้าวโพด กินกับน้ำจิ้มเปรี้ยวอมหวาน โรยถั่วเน่าๆ หนึ่งๆ ทอดกินใหม่ๆ อร่อยยิ่งนัก

ที่มาภาพ : Facebook:
Tune in garden | ครัวหลองข้าว_By.Eve's Cuisine | ตือคาโคหน้าปรีนส์



เจียนดอง : ร้านอาหารเวียดนามฟิวชั่น ในบ้านดุสิตธานี



ผสานเชื้อชาติหลากหลายอร่อย "กรุงเทพฯ"

นาทีนี้ใครทนนไม่ไหวแนะนำให้เริ่มจากกรุงเทพฯ ต่างชาติ ยกให้เป็นชุมทรัพย์ความอร่อยของเอเชีย ด้วยสารพัดเชื้อชาติ ที่หอบของดีประจําถิ่นมาทำกิน ประเดิมด้วยร้านที่ใครได้กิน ก็ซาบซ่านถึงทรวง **เจียนดอง** ร้านอาหารเวียดนามฟิวชั่น ในบ้านดุสิตธานี การันตีด้วยรางวัล "บิบ กูร์ม็องด์" รสชาติ เวียดนามแท้แต่กลิ่นอายยุโรป ไฮไลต์ที่ใครมาต้องสั่งคือ ปากหม้อญวน กุ้งพันอ้อย ยำไหลบัวกุ้งสด ตบด้วยพุดดิ้งลำไย แล้วจิบค็อกเทลเย็นๆ ส่งท้าย ไปต่อที่ **กอกซุนฮวด** ร้านข้าวต้ม จีนซีฟู้ดที่สืบทอดจากรุ่นพ่อมานานกว่า 50 ปี จัดเต็มวัตถุดิบ พรีเมียม ใหม่! ใหญ่! สด! ที่เด็ดคืออาหารผัดหอมกระเทียม หั้ หรือจะตุน นึ่ง ทอด ทะเลก็ไม่แพ้ใคร ส่วนใครเหงาปากอยาก เคี้ยว ทำให้อร่อย **กล้วยแขกพระราม 5** ร้านกล้วยแขกริมถนน ที่คิวยาวเป็นหางว่าว เพราะใช้กล้วยสุกกอมหวานหอมซุบแป้ง ทอดกรอบโรยงา รอคิวนานหน่อยแต่อร่อยสมกับที่รอคอย



กล้วยแขกพระราม 5 :
ร้านกล้วยแขกริมถนน คนต่อคิวยาวเหยียด



กอกซุนฮวด :
ร้านข้าวต้มสไตล์จีนและของทะเลผัดรสจัดจ้าน



ที่มา

www.bangkokbiznews.com

<https://th.wikipedia.org/wiki/อาโป้ง>

<https://readthecloud.co>

www.lannacorner.cmu.ac.th

<http://oknation.nationtv.tv>

<https://guide.michelin.com>

ที่มาภาพ : เจียนดอง guide.michelin.com/th @Chayapha Dumrongkiatwattana

What a Watch!!!

บอก (ไว้) มากกว่าเวลา ด้วยนาฬิกาข้อมือ

ดร.เดวิด เอลลิส (Dr. David Ellis) รองศาสตราจารย์ด้านระบบสารสนเทศแห่งมหาวิทยาลัยบาร์ ประเทศอังกฤษ มีบทความวิชาการชิ้นหนึ่งซึ่งเขียนร่วมกับ ดร.ร็อบ เจนกินส์ (Rob Jenkins) นักจิตวิทยาแห่งมหาวิทยาลัยกลาสโกว์ ประเทศสกอตแลนด์ เกี่ยวกับการสวมนาฬิกาข้อมือไว้ว่า มีความเชื่อมโยงอย่างใกล้ชิดกับความมีสติสัมปชัญญะ อารมณ์ที่มั่นคง และความตรงต่อเวลา ซึ่งส่งผลต่อความสำเร็จในชีวิตอย่างไม่น่าเชื่อ

ปฏิเสธไม่ได้เลยว่า**หน้าปัด**คือส่วนที่โดดเด่นที่สุดของนาฬิกาข้อมือ หากคุณชอบหน้าปัดดิจิทัลแบบเพรียวบาง มีความเป็นได้ว่าคุณชอบออกกำลังกาย รักสุขภาพ และให้ความสำคัญกับการวิเคราะห์แคลอรีในแต่ละวัน แต่หากหน้าปัดขนาดใหญ่คือรูปแบบนาฬิกาที่คุณโปรดปราน ชี้ให้เห็นว่าการใช้ชีวิตอย่างเต็มที่และมุ่งมั่นเป็นวิถีของคุณ

สำหรับคนที่หลงใหลในความสมบูรณ์แบบจะเลือกหน้าปัดที่ดูเรียบง่ายแต่สง่างาม ผิดกับหน้าปัดแวววาวที่เป็นรสนิยมของคนที่ชอบความโดดเด่น หน้าปัดทรงกลมแบบดั้งเดิมนั้นสื่อถึงความอนุรักษ์นิยม คุณชอบที่จะยึดติดกับกฎ ขนบ และประเพณี แฟชั่นในโลกของคุณนั้นไร้กาลเวลา คุณเป็นคนที่ใครๆ มักมอบความไว้วางใจให้เสมอ

ตัวเลขบนหน้าปัดเองก็สามารถบ่งบอกถึงบุคลิกของผู้สวมใส่นาฬิกาข้อมือได้เช่นเดียวกัน ตัวเลขขนาดเท่ากันทั้งหมดนั้นเป็นที่นิยมอย่างแพร่หลาย ในขณะที่ตัวเลขขนาดต่างๆ มักเป็นรสนิยมของหม่นักคิดเชิงศิลปะ เลขโรมันมีไว้สำหรับนักคิดที่ซับซ้อน ซึ่งชอบผูกมิตรกับคนแปลกหน้า ในขณะที่หน้าปัดซึ่งไม่มีตัวเลขมักปรากฏอยู่บนข้อมือของคนที่รักความเป็นส่วนตัว

สายนาฬิกาถือเป็นส่วนสำคัญซึ่งมีวิวัฒนาการควบคู่มากับหน้าปัดนาฬิกาเลยทีเดียวนั้นสื่อถึงความมีระดับ บ่งบอกถึงความมั่นคง แข็งแกร่ง และวางใจได้ หากในที่ทำงานของใครมีคนที่ชอบใส่นาฬิกาแบบหลวมๆ แสดงว่าเขาหรือเธอคนนั้นไม่ยึดติดกับวัตถุนิยมหรือสิ่งใดๆ แม้กระทั่งตัวเวลาเอง ในทางตรงกันข้าม คนที่ชอบใส่นาฬิกาให้พอดี แสดงให้เห็นว่าบุคคลนั้นมีความมุ่งมั่น

นาฬิกายูนิเซ็กซ์ (Unisex) มักอยู่บนข้อมือของผู้ที่เชื่อในความเท่าเทียม คุณเป็นคนที่ขับเคลื่อนตัวเองได้ และชอบใช้ชีวิตแบบสุดขีด นอกจากนี้ยังชอบเดินทางและสำรวจสถานที่ใหม่ๆ ส่วน**นาฬิกาลำลอง**นั้น แม้ชื่อจะฟังดูสบายๆ แต่ไม่ได้หมายความว่าถูกผลิตขึ้นในราคาถูกหรือมีคุณภาพต่ำ เพราะนาฬิกาหมวดหมู่นี้มักได้รับการรังสรรค์มาอย่างดี เช่นเดียวกับคนที่ชอบนาฬิกาสไตร์นี้นั่นเอง

นาฬิกาสปอร์ต เป็นรูปแบบของนาฬิกาข้อมือที่ความคิดสร้างสรรค์เกิดขึ้นได้อย่างเต็มที่และแท้จริง นักออกแบบมักใช้ทุกแง่มุมของจินตนาการรังสรรค์เครื่องบอกเวลาแนวนี้ออกมาอย่างไร้ขีดจำกัด เช่นเดียวกับผู้ที่สวมใส่ซึ่งหลงใหลชีวิตกลางแจ้ง และมีทัศนคติในการใช้ชีวิตอันโลดโผน



ที่มา :

www.unkrate.com

www.popxo.com

www.nytimes.com

www.mrporter.com

www.ethoswatches.com

www.thetrendspotter.net

หากนาฬิกาบนข้อมือคุณยังไม่ตรงกับข้อมูลด้านบนเลยสักนิดก็อย่าเพิ่งน้อยใจไป เพราะสีของเครื่องบอกเวลาบนข้อมือนั้นมีความสัมพันธ์กับผู้ที่เป็นเจ้าของไม่ยิ่งหย่อนไปกว่าองค์ประกอบอื่นๆ เลย อย่าง **สีดำ** สื่อถึงความสง่างามแบบเรียบง่าย ทว่าจริงๆ แล้วซับซ้อนและเหนือกาลเวลา เป็นสีของนาฬิกาสำหรับผู้ที่มีมั่นใจและรู้ว่าการอะไร แม้ว่านาฬิกาจะมีหลายสี แต่ที่ได้รับความนิยมมากที่สุดก็คือสีดำนี่แหละ

สงบและเยือกเย็น หากสองคำนี้อธิบายตัวคุณ มีความเป็นไปได้อย่างสูงที่สีของนาฬิกา ซึ่งคุณชื่นชอบจะเป็น **สีน้ำเงิน** คุณเข้ากับคนง่าย ผ่อนคลาย และเป็นระเบียบ คุณชอบที่จะอยู่เบื้องหลังของสถานการณ์ส่วนใหญ่ อีกทั้งยังเป็นคนจริงจัง จริงใจ และน่าเชื่อถือ นาฬิกา **สีน้ำตาล** เหมาะสำหรับผู้ที่มีความซื่อสัตย์ ติดดิน และไว้ใจได้ คุณเป็นส่วนผสมที่ลงตัวระหว่างอุดมคติกับความอดทน

ผู้ที่ชื่นชอบนาฬิกา **สีเขียว** มักจะเป็นคนนิ่งเงียบและมีความอดทนสูง บางทีนี้อาจเป็นเหตุผลว่าทำไมนาฬิกาที่ทนทานหลายเรือนจึงมีสีเขียว ยิ่งไปกว่านั้นในแง่ของการจัดลำดับสีซึ่งผู้คนที่ชื่นชอบมากที่สุดในโลก สีเขียวยังเป็นสีโปรดอันดับ 2 รองจากสีน้ำเงิน จึงไม่น่าแปลกใจที่ผู้ผลิตนาฬิกาหลายรายผลิตนาฬิกาสีเขียวหลายเฉดขึ้นเพื่อตอบโจทย์ความต้องการของผู้บริโภค

สีเทา ซึ่งซับซ้อนและเรียบง่าย บางครั้งอาจถือได้ว่าเป็นสีที่น่าเบื่อ แต่ก็แสดงถึงความเป็นกลางและความสมดุลได้ดีที่สุด คุณไม่ใช่คนที่ชอบความโดดเด่น คนที่รักสีเทามักจะสงบเสงี่ยมและรักดี หากคุณชอบสีนี้ คุณเป็นคนพอเพียง และโปรดรู้ไว้ว่าความนิยมในนาฬิกาสีเทานั้นเพิ่มขึ้นหลายเท่าตัวในช่วงไม่กี่ปีที่ผ่านมาตามทิศทางอุปทานนาฬิกาหรรษาไม่แพงในตลาดนั่นเอง

คนที่ชอบใส่นาฬิกา **สีส้ม** มักเป็นคนเปิดเผย ขี้เล่น และชอบทำตัวสบายๆ คุณเป็นคนมีเสน่ห์ เข้ากับคนง่าย และคิดบวก รับความเสี่ยงได้ตลอดเวลา คุณมีจิตวิญญาณของนักผจญภัย อย่างไรก็ตาม ความรักในสีนี้อาจหมายความว่า คุณเป็นคนใจร้อนและเอาแต่ใจด้วย

ไม่มีสีใดที่เกี่ยวข้องกับความเป็นผู้หญิงและมีเสน่ห์มากกว่า **สีชมพู** อีกแล้ว สีชมพูมอบความรู้สึกผ่อนคลายและยังแสดงออกถึงความหรูหรา สง่างาม โรแมนติก เข้าถึงได้ และอ่อนโยนในเวลาเดียวกัน ผู้ที่ชื่นชอบนาฬิกา **สีม่วง** มักมีความคิดสร้างสรรค์ ลึกซึ้ง และเป็นผู้นำเทรนด์ สำหรับผู้ที่ชอบสวมนาฬิกา **สีแดง** มักเข้มแข็ง และมุ่งมั่นผลสำเร็จเป็นสำคัญ

บริสุทธิ์ เรียบง่าย และดีงาม คือนิยามของ **สีขาว** คนที่ชอบใส่นาฬิกาสีนี้มักมีความเป็นมืออาชีพและเป็นกลาง ไม่ใช่คนที่จะถูกควบคุมโดยอารมณ์ ผู้สวมใส่นาฬิกาสีขาวอาจดูเฉยเมยและไม่ค่อยน่าสนใจ แต่ธรรมชาติที่ถ่อมตนและบุคลิกที่ดีงามของพวกเขาจะชนะใจคุณอย่างแน่นอน นอกจากนี้ หน้าปัดสีขาวยังเป็นหน้าปัดที่อ่านง่ายที่สุดในบรรดาสีทั้งหมด วัสดุซึ่งใช้กันทั่วไปเพื่อประดิษฐ์หน้าปัดสีขาวคือเปลือกหอยมุกซึ่งให้ประกายแวววาวเมื่อมองจากมุมต่างๆ

มีพวกเราบางคนที่เป็น **สีเดียวไม่เคยพอ** ผู้ที่ชื่นชอบนาฬิกาหลากเฉดสีมักมีไอเดียแปลกใหม่ คุณเป็นคนไม่ค่อยพูดตรงๆ และนั่นทำให้คนส่วนใหญ่คิดว่าคุณซื่อๆ นาฬิกาของคุณมีชีวิตชีวาเช่นเดียวกับบุคลิกของคุณ

ทั้งนี้ ผลการศึกษาของ ดร.เอลลิส ยังกล่าวไว้ในอีกมุมหนึ่งว่า การตัดสินใจสวมนาฬิกาสัมพันธ์กับความพอใจและการเปิดกว้างต่อประสบการณ์ใหม่ๆ ในระดับต่ำด้วย “ลักษณะดังกล่าวสัมพันธ์กับความเครียด กล่าวคือ ถ้าคุณหมกมุ่นอยู่กับตารางงานอยู่ตลอดเวลา คุณจะยังไม่สามารถอยู่กับปัจจุบันได้นั่นเอง”

เหมือน ดร.เอลลิส จะบอกเราทางอ้อมว่า แม้จะมีนาฬิการาคาแพงอยู่บนข้อมือ แต่ถ้าไม่มีสติอยู่กับปัจจุบัน ความสำเร็จและความสุขอาจไม่สมดุลกันก็เป็นได้...

Ride & Drive Experience



ทุกๆ การขับขี่ยานยนต์มีขั้นตอนที่ต้องเตรียมพร้อม มีจังหวะอันเหมาะสม มีเพื่อนร่วมถนน มีคนร่วมทาง

สำหรับ กรุงเทพฯ โอโตะ แล้ว “การใช้รถ” เปรียบได้ตั้ง “ศิลปะ” ซึ่งไม่ต่างอะไรจากการชงชา การปั้นดิน หรือการร้อยพวงมาลัย

ไม่ต่างจากการใช้ชีวิตในทุกนาทีย่างระมัดระวังและรู้คุณค่า ประสบการณ์ที่เกิดขึ้นบนถนนหรือกับรถคู่ใจของทุกๆ คนจึงเป็นเรื่องเล่าอันทรงพลังที่เราอยากเก็บฟังและรอให้คุณร่วมถ่ายทอด เพราะเราเชื่อเสมอว่า ทุกเรื่องราวล้วนมีความหมาย

Question

แม้เทศกาลฉลองปีใหม่จะผ่านพ้นไปแล้ว แต่ยังไม่ช้าเกินไปที่คุณจะซื้อของขวัญให้รถคู่ใจ กรุงเทพฯ โอโตะ แมกกาซีน อยากรู้จริงว่าผู้อ่านของเราจะซื้ออะไรเซอร์ไพรส์ให้รถสุดรักกันบ้าง



อย่าลืมส่งคำตอบพร้อมบอกเหตุผลเด็ดๆ โดนใจคณะกรรมการกันมาเยอะๆ นะคะ

วิธีการส่งคำตอบ

สแกน QR Code เพื่อร่วมตอบคำถามพร้อมระบุว่าเป็นผู้อ่านจากนิตยสารฉบับพิมพ์ หรือนิตยสารฉบับออนไลน์ ผู้ที่ตอบคำถามโดนใจคณะกรรมการ 3 ท่าน จากแต่ละช่องทางจะเป็นผู้ได้รับรางวัล



รางวัล

ของที่ระลึกสุดพิเศษจาก กรุงเทพฯ โอโตะ แมกกาซีน มอบให้แก่ผู้ได้รับคัดเลือกจากช่องทางนิตยสารฉบับพิมพ์และนิตยสารฉบับออนไลน์ช่องทางละ 3 รางวัล รวมจำนวน 6 รางวัล



กระเป๋าเก็บน้ำอเนกประสงค์ 5 ขนาด (มูลค่า 3,300 บาท)

เพิ่มความคล่องตัวและเป็นระเบียบในการจัดกระเป๋าเดินทาง



ชุดเดินทางปลอดภัยอย่างมีสไตล์ (มูลค่า 2,500 บาท)

ปลอกหมอน ผ้าปิดตา และหน้ากากผ้า ถักทอด้วยเส้นใยบับยังเชื้อแบคทีเรียตลอดอายุการใช้งาน



ปากกา LAMY (มูลค่า 900 บาท)

สัญลักษณ์เยอรมันโทนสีสดใสโดดเด่นทั้งด้านรูปลักษณ์และกลไกเปี่ยมประสิทธิภาพ

→ ภาค 1	โคราช	440/12-14	ถ.มิตรภาพ-หนองคาย ต.ในเมือง อ.เมือง จ.นครราชสีมา 30000 โทร. 044-426-400 แฟกซ์ 044-426-499
	อุบลราชธานี	941/24-25	ถ.ชยางกูร ต.ในเมือง อ.เมือง จ.อุบลราชธานี 34000 โทร. 045-477-477 แฟกซ์ 045-477-400-1
	ศรีสะเกษ	276/14	หมู่ที่ 8 ต.โพธิ์ อ.เมือง จ.ศรีสะเกษ 33000 โทร. 045-614-744 แฟกซ์ 045-614-750
	สุรินทร์	966/9	ถ.หลักเมือง ต.ในเมือง อ.เมือง จ.สุรินทร์ 32000 โทร. 044-515-511 แฟกซ์ 044-515-650
	ปากช่อง	680	ถ.มิตรภาพ ต.ปากช่อง อ.ปากช่อง จ.นครราชสีมา 30130 โทร. 044-316-812, 044-316-815 แฟกซ์ 044-316-814
	ยโสธร	109	ถ.อุทัยรามฤทธิ์ ต.ในเมือง อ.เมือง จ.ยโสธร 35000 โทร. 045-712-319 แฟกซ์ 045-712-320
	ชัยภูมิ	141/20	หมู่ที่ 6 ถ.ชัยภูมิ-สีคิ้ว ต.ในเมือง อ.เมือง จ.ชัยภูมิ 36000 โทร. 044-816-150 แฟกซ์ 044-816-152
→ ภาค 2	หาดใหญ่	59/23, 25, 27	ถ.จตุรานุสรณ์ ต.หาดใหญ่ อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา 90110 โทร. 074-222-400 แฟกซ์ 074-222-400 ต่อ 118
	สุราษฎร์ธานี	141/89-90	ถ.กาญจนาภิเษก ต.บางกุ้ง อ.เมือง จ.สุราษฎร์ธานี 84000 โทร. 077-916-400 แฟกซ์ 077-916-499
	นครศรีธรรมราช	44-44/1	ถ.พัฒนาการคูขวาง ต.ในเมือง อ.เมือง จ.นครศรีธรรมราช 80000 โทร. 075-305-400 แฟกซ์ 075-305-499
	ตรัง	117/8-9	หมู่ที่ 2 ต.โคกหล่อ อ.เมือง จ.ตรัง 92000 โทร. 075-201-400 แฟกซ์ 075-201-499
	ภูเก็ต	58/10-11	หมู่ที่ 6 หมู่บ้านเพิ่มสินธานี ต.รัษฎา อ.เมือง จ.ภูเก็ต 83000 โทร. 076-361-400 แฟกซ์ 076-361-402, 076-361-499
	กระบี่	235/7-8	หมู่ที่ 11 ถ.เพชรเกษม ต.กระบี่น้อย อ.เมือง จ.กระบี่ 81000 โทร. 075-650-777 แฟกซ์ 075-650-780
	ชุมพร	55/11	หมู่ที่ 1 ต.บ้านนา อ.เมือง จ.ชุมพร 86190 โทร. 077-529-400 แฟกซ์ 077-529-499
→ ภาค 3	ชลบุรี	51/11-12	หมู่ที่ 2 ต.เสม็ด อ.เมือง จ.ชลบุรี 20000 โทร. 038-103-400 แฟกซ์ 038-103-499
	พัตยา	249/1	หมู่ที่ 6 ถ.สุขุมวิท ต.นาเกลือ อ.บางละมุง จ.ชลบุรี 20150 โทร. 038-933-400 แฟกซ์ 038-933-499
	ระยอง	155/100-102	หมู่ 2 ตำบลทับมา อำเภอเมืองระยอง จังหวัดระยอง 21000 โทร. 038-997-400 แฟกซ์ 038-997-499
	ปราจีนบุรี	47/1	ถ.ปราจีนคาม ต.หน้าเมือง อ.เมือง จ.ปราจีนบุรี 25000 โทร. 037-215-355 แฟกซ์ 037-215-360
	ฉะเชิงเทรา	197/2-3	ถ.สุขประยูร ต.หน้าเมือง อ.เมือง จ.ฉะเชิงเทรา 24000 โทร. 038-088-449 แฟกซ์ 038-088-421
	จันทบุรี	181	ถ.ขวาง ต.ตลาด อ.เมือง จ.จันทบุรี 22000 โทร. 039-322-161 แฟกซ์ 039-322-160
	สระแก้ว	304	ถ.สุวรรณศร ต.สระแก้ว อ.เมือง จ.สระแก้ว 27000 โทร. 037-241-018 แฟกซ์ 037-241-031
→ ภาค 4	เชียงใหม่	160/1	ถ.เชียงใหม่-ลำปาง ต.ป่าตัน อ.เมือง จ.เชียงใหม่ 50300 โทร. 053-107-400 แฟกซ์ 053-107-499
	นครสวรรค์	1311/22	หมู่ที่ 10 ต.นครสวรรค์ตก อ.เมือง จ.นครสวรรค์ 60000 โทร. 056-219-600 แฟกซ์ 056-219-699
	พิษณุโลก	729/22-23	ถ.มิตรภาพ ต.ในเมือง อ.เมือง จ.พิษณุโลก 65000 โทร. 055-909-400 แฟกซ์ 055-909-499
	ลำปาง	363, 365	ถ.ไฮเวย์ ลำปาง-งาว ต.สวนดอก อ.เมือง จ.ลำปาง 52100 โทร. 054-237-800 แฟกซ์ 054-237-899
	เชียงราย	188/23-24	หมู่ที่ 22 ต.รอบเวียง อ.เมือง จ.เชียงราย 57000 โทร. 053-153-388 แฟกซ์ 053-153-390
	กำแพงเพชร	512, 514	ถ.เจริญสุข ต.ในเมือง อ.เมือง จ.กำแพงเพชร 62000 โทร. 055-237-800 แฟกซ์ 055-237-899
	เพชรบูรณ์	3/21	ถ.สามัคคีชัย ต.ในเมือง อ.เมือง จ.เพชรบูรณ์ 67000 โทร. 056-713-155 แฟกซ์ 056-713-166
→ ภาค 5	ขอนแก่น	272/22-26	หมู่ที่ 12 ถ.มิตรภาพ ต.เมืองเก่า อ.เมือง จ.ขอนแก่น 40000 โทร. 043-209-400 แฟกซ์ 043-209-499
	ร้อยเอ็ด	49/6-7	ถ.เทวภิบาล ต.ในเมือง อ.เมือง จ.ร้อยเอ็ด 45000 โทร. 043-619-400 แฟกซ์ 043-619-499
	อุดรธานี	119/11-12	หมู่ที่ 14 ต.หมากแข้ง อ.เมือง จ.อุดรธานี 41000 โทร. 042-215-400 แฟกซ์ 042-215-499
	สกลนคร	390/15-16	หมู่ที่ 11 ถ.สกล-อุดร ต.ธาตุเชิงชุม อ.เมือง จ.สกลนคร 47000 โทร. 042-700-200 แฟกซ์ 042-700-219
	หนองคาย	300/2	หมู่ที่ 10 ถ.มิตรภาพ ต.โพธิ์ชัย อ.เมือง จ.หนองคาย 43000 โทร. 042-042-411-946-7, 042-411-949 แฟกซ์ 042-411-948
	มุกดาหาร	12	ถ.วิจิตรูการ ต.มุกดาหาร อ.เมือง จ.มุกดาหาร 49000 โทร. 042-614-315 แฟกซ์ 042-614-312
	กาฬสินธุ์	297/1	ถ.เทศบาล 23 อ.เมือง จ.กาฬสินธุ์ 46000 โทร. 043-811-325 แฟกซ์ 043-811-336
	เลย	24/10	ถ.ร่วมจิตร์ ต.กุดป่อง อ.เมือง จ.เลย 42000 โทร. 042-811-502 แฟกซ์ 042-811-508
→ ภาค 6	นครปฐม	511	ถ.เทศา ต.พระประโทน อ.เมือง จ.นครปฐม 73000 โทร. 034-245-400 แฟกซ์ 034-245-499
	อยุธยา	257/3	หมู่ที่ 5 ต.ไผ่ลิง อ.พระนครศรีอยุธยา จ.อยุธยา 13000 โทร. 035-735-400 แฟกซ์ 035-735-499
	ปทุมธานี	502/14-15	หมู่ที่ 2 ถ.เพชรเกษม ต.วังกก้ง อ.ปทุมธานี จ.ประจวบคีรีขันธ์ 77120 โทร. 032-825-515 แฟกซ์ 032-825-520
	กาญจนบุรี	974/184	หมู่ที่ 3 ถ.แสงชูโต ต.ท่าม่วง อ.ท่าม่วง จ.กาญจนบุรี 71110 โทร. 034-613-054-9 แฟกซ์ 034-613-060
	สุพรรณบุรี	64/23	ถ.เนรแก้ว ต.ท่าพี่เลี้ยง อ.เมือง จ.สุพรรณบุรี 72000 โทร. 035-526-025 แฟกซ์ 035-526-027
	สระบุรี	93/2-5	หมู่ที่ 2 ตำบลตะกุด อำเภอเมืองสระบุรี จังหวัดสระบุรี 18000 โทร. 036-343-400 แฟกซ์ 036-343-499
→ กรุงเทพฯ	นนทบุรี	The Idea 105/6-105/7	หมู่ 9 ตำบลบางพูด อำเภอปากเกร็ด จ.นนทบุรี โทร. 02-762-4224 แฟกซ์ 02-962-6691
	สมุทรสาคร	923/27	ถ.เศรษฐกิจ 1 ต.มหาชัย อ.เมือง จ.สมุทรสาคร 74000 โทร. 034-425-642 แฟกซ์ 034-425-433
	ลาดกระบัง	2484/1	ถนนลาดกระบัง แขวงลาดกระบัง เขตลาดกระบัง กรุงเทพฯ 10520 โทร. 02-327-0241 แฟกซ์ 02-327-0240
	หลักสี่	หลักสี่สแควร์ 76/1	ถ.แจ้งวัฒนะ แขวงอนุสาวรีย์ เขตบางเขน กรุงเทพฯ 10220 โทร. 02-762-4225 แฟกซ์ 02-970-1749
	ยาวราช	23/34-35	ถ.ตรีมิตร แขวงตลาดน้อย เขตสัมพันธวงศ์ กรุงเทพฯ 10100 โทร. 02-232-2999 แฟกซ์ 02-236-3132-3
	บางแค	97, 99	ถ.กาญจนาภิเษก แขวงหลักสอง เขตบางแค กรุงเทพฯ 10160 โทร. 02-803-8000 แฟกซ์ 02-803-8013
	บางนา	อาคารบางนาทาวเวอร์ เอ เลขที่ 2/3	หมู่ที่ 14 ถ.บางนาตราด กิโลเมตรที่ 6.5 ต.บางแก้ว อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ 10540 โทร. 02-777-3555 แฟกซ์ 02-777-3783
	บางใหญ่	80/149	หมู่ที่ 6 หมู่บ้านบางใหญ่ชิตี ถ.กาญจนาภิเษก ต.เสาธงหิน อ.บางใหญ่ จ.นนทบุรี 11140 โทร. 02-595-0390 แฟกซ์ 02-595-0459
	รามอินทรา	327, 329	ถ.รามอินทรา แขวงมีนบุรี เขตมีนบุรี กรุงเทพฯ 10510 โทร. 02-517-9894, 02-517-9802-3, 02-517-9805-7, 02-517-9809-14 แฟกซ์ 02-517-9896, 02-517-9808

เจ้าของ ฝ่ายสื่อสารองค์กรและประชาสัมพันธ์ ธุรกิจสินเชื่อรถยนต์ ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)

โทร. 02-708-8130-3 อีเมล : krungsriauto@krungsri.com

ร่วมสร้างสรรค์เนื้อหาและศิลปกรรมโดย

บริษัท เปเปอร์คอร์ด จำกัด โทร. 08-1513-4971, 08-1919-5315 อีเมล : paperchorus@hotmail.com



krungsriauto.com



krungsri
Auto

เครือ MUFG หนึ่งใน
สถาบันการเงินที่ใหญ่ที่สุดในโลก



กรุงศรี บิ๊กไบค์ / กรุงศรี มอเตอร์ไซด์

ให้คุณบิด บิ๊กไบค์ หรือ มอเตอร์ไซด์ ได้ง่าย ๆ ไม่ใช่แค่ฝันลอยลม

ให้คุณบิด บิ๊กไบค์ ได้ง่าย ๆ ไม่ใช่แค่ฝันลอยลม โดยขอสินเชื่อผ่านผู้แทนจำหน่าย
อย่างเป็นทางการทั่วประเทศ

- ไม่ต้องมีผู้ค้ำประกัน*
- อนุมัติไว
- ดาวน์น้อย
- ผ่อนสบาย

*เฉพาะผู้สมัครที่มีสัญชาติไทยเท่านั้น • ให้บริการสินเชื่อโดย บมจ. ออยุธยา แคปปิตอล ออโต้ ลีส • เงื่อนไขเป็นไปตามที่บริษัทฯ กำหนด

Ins. 02-740-7400 | Krungsri Auto | KrungsriAutoTV | GO by Krungsri Auto