



krungsri
Auto

A member of  MUFG
a global financial group

Krungsri Auto Magazine

Things You Need to Know about Auto Finance

Vol.9 No.6
November-December 2017

Road to Success ถนนสู่ความสำเร็จ



สแกน QR Code
สำหรับนิตยสารออนไลน์



krungsri
Auto

เครือข่าย  MUFG หนึ่งใน
สถาบันการเงินที่ใหญ่ที่สุดของโลก



กรุงศรี ออโต้

เป็นไปได้ ทั้งเรื่องรถ...และเรื่องเงิน

กรุงศรี ออโต้ ผู้นำธุรกิจสินเชื่อยานยนต์ครบวงจร พร้อมให้คุณเป็นเจ้าของรถ
หรือเปลี่ยนรถเป็นเงินสดได้รวดเร็วทันใจ ด้วยบริการสินเชื่อหลากหลายรูปแบบ

- ตอบโจทย์ทั้งลูกค้าทั่วไปและนิติบุคคล
- วงเงินสูง
- ไม่ต้องมีผู้ค้ำประกัน*
- รู้ผลอนุมัติไว

*เฉพาะผู้สมัครที่มีสัญชาติไทยเท่านั้น • ให้บริการสินเชื่อรถยนต์โดย ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) • ให้บริการสินเชื่อจักรยานยนต์โดย บมจ. อยุธยา แคมพิตอล ออโต้ ลีส
• เชื้อเงินเป็นไปตามที่ผู้ให้บริการสินเชื่อกำหนด

Ins. 02-740-7400 | www.KrungsriAuto.com |  Krungsri Auto |  KrungsriAutoTV



Key to Success

ความสำเร็จคืออะไร?

อะไรคือหัวใจที่นำไปสู่ความสำเร็จ?

ในโลกแห่งธุรกิจและการทำงาน คำว่า “ความสำเร็จ” คือคำตอบที่ทุกคนต้องการ แต่กว่าที่ธุรกิจหรือองค์กรใดองค์กรหนึ่งจะก้าวไปสู่ปลายทางแห่งความสำเร็จได้ย่อมไม่ใช่เรื่องง่ายอย่างแน่นอน เช่นเดียวกับเรื่องราวความสำเร็จบนถนนสายยานยนต์ที่ไม่เคยมีสูตรลับตายตัว ดังจะเห็นได้จากบทสัมภาษณ์ที่ผ่านมาในคอลัมน์ Dealer Talk และ Live with Passion ซึ่งสามารถถอดประสบการณ์ชีวิตและการทำงานออกมาเป็นบทเรียนด้านธุรกิจนอกตำราที่ไม่มีวันศึกษาได้จบ

จริงอยู่ว่าหลายธุรกิจเริ่มต้นจากจังหวะและโอกาส แต่ต้องไม่ลืมว่าแม้รุ่มรวยเบิกจะกรุยทางมาอย่างดีขนาดไหน แต่ถ้าผู้บริหารรุ่นต่อๆ ไปไม่เสริมสร้างความแข็งแกร่งได้ด้วยระบบการบริหารที่ทันสมัย วิสัยทัศน์ที่กว้างไกล พร้อมปรับตัวต่อสภาพสังคม การเมือง เศรษฐกิจ และเทคโนโลยีได้อย่างทันทั่วถึง ก็ย่อมไม่สามารถนำพาองค์กรให้เดินสู่ก้าวต่อไปได้อย่างมั่นคง

และในปี 2561 ที่กำลังจะมาถึง เป็นก้าวเข้าสู่ปีที่ 10 ของนิคมอุตสาหกรรมอู่ตะเภา ออโต้ เราจะมุ่งมั่นพัฒนาเนื้อหาและนำเสนอบทความเพื่อให้เป็นเพื่อนคู่คิด ต่อยอดความสำเร็จในธุรกิจสินเชื่อยานยนต์ต่อไป พร้อมทั้งการปรับตัวสู่แพลตฟอร์มออนไลน์ อันทันสมัย เพื่อตอบรับการก้าวสู่ระบบสินเชื่อแบบดิจิทัล (Digital Lending) อย่างเต็มรูปแบบของกรุงศรี ออโต้

ส่วนโฉมใหม่ฉลองครบรอบ 10 ปีจะเป็นอย่างไร...คงต้องฝากให้ครอบครัวกรุงศรี ออโต้ ทุกท่านติดตามกันครับ



ไพโรจน์ ชื่นครุฑ

ประธานคณะเจ้าหน้าที่ด้านธุรกิจสินเชื่อยานยนต์

ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)

Content

Krungsri Auto's Talk	3
Dealer Society	5



Cover Story

9

"อิซูซุ ตั้งเขียวนครปฐม"
ความสำเร็จจากกลุ่มสู่รุ่น

Cover Story

11

"ชลิต สกุนศรีประเสริฐ"
ศิษย์แบบผู้อยู่เบื้องหลังความสำเร็จ
ของ MotoGroup



Cover Story

13

"กาฬสินธุ์ชวนเชียง"
กล้าให้ ครองใจ ครองความสำเร็จ

Dealer Talk

14

"สิริพรชัย เจริญยนต์"
สู่ความสำเร็จด้วยความขยันเต็มสูบ



17

สูตรความสำเร็จ
ของหญิงแกร่งแห่ง
"Vespa Amorn
Ratchada 1966"

Live with Passion

20

"ความผูกพัน" สร้างธุรกิจยั่งยืน



Trend	22
Auto Gadget	23
Enjoy the Ride	24
Chill Out	26
Best of the Month	28
Krungsri Auto Movement	30



ประสบการณ์ใหม่กับกรุงศรี ออโต้

"กรุงศรี ออโต้" ผู้นำธุรกิจสินเชื่อยานยนต์ เครือธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) ให้บริการสินเชื่อ ยานยนต์ครบวงจร ได้แก่ สินเชื่อเพื่อคนมีรถ "คาร์ ฟอร์ แคช" สินเชื่อบ้าน "กรุงศรี รถบ้าน" สินเชื่อรถใหม่ "กรุงศรี นิว คาร์" สินเชื่อรถคันที่ "กรุงศรี ยูสดี คาร์" สินเชื่อบรรทุกใหม่ "กรุงศรี ทรัค" สินเชื่อซื้อรถยนต์ไว้ใช้ในกิจการ "กรุงศรี พลิต แอนด์ ลีสซิ่ง" ซึ่งให้บริการโดยกลุ่มงานธุรกิจสินเชื่อยานยนต์ ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) สินเชื่อรถจักรยานยนต์ "กรุงศรี มอเตอร์ไซด์" สินเชื่อบิ๊ก ไบค์ "กรุงศรี บิ๊ก ไบค์" สินเชื่อบิ๊ก ไบค์มือสอง "กรุงศรี ยูสดี บิ๊ก ไบค์" และสินเชื่อเพื่อผู้แทนจำหน่ายรถยนต์ "กรุงศรี อินเวนทอรี ไฟแนนซ์" ซึ่งให้บริการโดยบริษัท ออยุธยา แคปปิตอล ออโต้ ลีส จำกัด (มหาชน)

ลูกค้าสามารถเลือกใช้บริการสินเชื่อของกรุงศรี ออโต้ พร้อมรับคำปรึกษาทั้งเรื่องรถและเรื่องเงิน ช่วยให้เรื่องเงินเป็นเรื่องง่าย ผ่านสาขากรุงศรี ออโต้ 50 สาขาทั่วประเทศ รวมทั้งสาขาของธนาคารกรุงศรีอยุธยาทั่วประเทศ ที่ทำการไปรษณีย์ไทยที่ให้บริการ เคาน์เตอร์เซเว่น 7-Eleven หรือติดต่อ "กรุงศรี ออโต้ คอลเซ็นเตอร์" โทร 02-740-7400 กด 1 ติดตามรายละเอียดเพิ่มเติมที่ www.krungsriauto.com หรือ www.facebook.com/krungsriauto



KrungsriAuto



KrungsriAutoTV



krungsriauto.com



คุณธงชัย จีรอลงกรณ์



คุณไวฑูรย์ จรรย์วงศ์กุล



คุณสุรพล ชัยตระกูลทอง

ใกล้สิ้นปีทีไร บรรยากาศรอบกายก็ยิ่งอบอุ่นไปด้วยกลิ่นอายแห่งความสุขของเทศกาลเฉลิมฉลอง กรุงเทพฯ ออโต้ จึงไม่รอช้าร่วมส่งต่อความสุขให้дилเลอร์ด้วยการเดินสายอวยพรในวันคล้ายวันเกิด เริ่มจาก คุณไวฑูรย์ จรรย์วงศ์กุล ผู้บริหาร บริษัท มิตร ออโต้ซิติ จำกัด ต่อด้วย คุณสุรพล ชัยตระกูลทอง เจ้าของกิจการ กลุ่มมิตรรุ่งเจริญ จังหวัดสมุทรปราการ และ คุณธงชัย จีรอลงกรณ์ ประธานบริหารกลุ่ม V Group Cars

สร้างความมั่นใจให้ลูกค้าคืองานของเรา และล่าสุดทีมกรุงเทพฯ ยูสดี คาร์ สาขานครราชสีมา ก็ได้ตอบแทนถึงตัวแทนรถ ซาลากคาร์เซ็นเตอร์ ของ คุณซาลาก ขุนหลวงหาญ เพื่อร่วมปล่อยรถให้กับลูกค้าที่ใช้บริการกรุงเทพฯ ออโต้ พร้อมมอบของที่ระลึกเป็นการขอบคุณที่ไว้วางใจบริการของกรุงเทพฯ ออโต้ ตลอดมา



ทีมงานกรุงเทพฯ มอเตอร์ไซด์ จังหวัดสระบุรี เข้าร่วมแสดงความยินดีและต้อนรับทายาทдилเลอร์รุ่นใหม่ด้วยการนำกระเช้าเข้าเยี่ยม คุณอัฐวุฒิ ลิ้มทรงพรต และภรรยา ในฐานะคุณพ่อคุณแม่มือใหม่ ณ บริษัท ศรีสมบูรณ์ธุรกิจเซ็นเตอร์ ลพบุรี จำกัด



ขึ้นเหนือไปที่จังหวัดกำแพงเพชรกันบ้าง เนื่องในวันคล้ายวันเกิด คุณณงลักษณ์ อภิรักษ์ชัยกุล หัวหน้าใหญ่แห่ง บริษัท ขุนเดชยนตรการ จำกัด ทางกรุงเทพฯ ออโต้ นำโดย คุณสุนทร เงินแพทย์ ผู้จัดการสาขากำแพงเพชรจึงได้ถือโอกาสฤกษ์ดีเข้ามอบกระเช้าเพื่อร่วมอวยพร ☺ ขอให้มีความสุขแข็งแรง คำขวยเจริญรุ่งเรือง เฮง เฮง เฮง



ส่วนทีมงานกรุงเทพฯ มอเตอร์ไซด์ ก็หอบกระเช้าผลไม้กระเช้าใหญ่เข้าร่วมอวยพรวันคล้ายวันเกิด คุณวันนิทัศน์ ดาราสิขณณ์ และ คุณศศิวิมล ดาราสิขณณ์ เจ้าของร้าน MB 121 และ บริษัท เวลด์สปีด เซลล์ แอนด์ เซอร์วิส จำกัด ผู้แทนจำหน่ายรถจักรยานยนต์ Honda จังหวัดปทุมธานี



กลับมาอีกครั้งกับกิจกรรมดีๆ ส่งท้ายปลายปีจากกรุงศรี ออโต้ โดยเมื่อวันที่ 24-26 พฤศจิกายน 2560 ที่ผ่านมา ทางกรุงศรี ออโต้ ได้ชวนกลุ่มดีลเลอร์มือสองจากทั่วประเทศ รวมพลังสร้างฝายต้นน้ำในพื้นที่โครงการพัฒนาอtoy จังหวัดเชียงราย พร้อมมอบเงินสนับสนุนมูลนิธิแม่ฟ้าหลวง ในพระบรมราชูปถัมภ์ จำนวน 1,000,000 บาท



กรุงศรี ยูสดี คาร์ สาขากาฬสินธุ์ ร่วมกันยกเค้กก้อนใหญ่เข้าอวยพรเนื่องในวันคล้ายวันเกิด **คุณจักรกฤษณ์ (เฮียแพะ) พงศ์ธนาธิกร** ผู้บริหาร หจก. สมเด็จพระวันเชียง เต็นท์รถมือสองรายใหญ่ในจังหวัดกาฬสินธุ์ งานนี้อบอุ่นด้วยบรรยากาศแบบครอบครัว โดยมี **คุณอ้อ-สุกัญญา พงศ์ธนาธิกร** ภรรยาเป็นผู้นำทีมตัวแทนพนักงานสมเด็จวันเชียงจากทั้ง 13 สาขาเข้าร่วมส่งคำอวยพร @ ขอให้คุณจักรกฤษณ์อายุยืนยาวเป็นเสาหลักแห่งบ้านสมเด็จวันเชียงตลอดไป

ผ่านไปแล้วสำหรับงานเปิดตัวอย่างเป็นทางการของโชว์รูมรถยนต์ Ford สาขานครอินทร์-ราชพฤกษ์ โดยมี **คุณวรศักดิ์ ชาญไพบูลย์รัตน์** และ **คุณหิมิ สุริย์พร ชาญไพบูลย์รัตน์** สองบอสใหญ่แห่ง **บริษัท เอ็มดับบลิว มอเตอร์ เวิร์ด จำกัด** เป็นประธาน พร้อมด้วยแขกผู้มีเกียรติและสื่อมวลชนที่เข้าร่วมงานและร่วมแสดงความยินดีอย่างอบอุ่น งานนี้มีเซอร์ไพรส์ด้วยมินิคอนเสิร์ตจากนักร้องดัง แอน-ธิติมา ประทุมทิพย์ และป๊อ-ไพบูลย์เกียรติ เขียวแก้ว มาร่วมขับกล่อมบทเพลงอันแสนไพเราะ @ แน่นนอนว่าทีมงานกรุงศรี ออโต้ ก็ไม่พลาดที่จะไปร่วมแสดงความยินดีด้วยเช่นกัน



ออกเดินสายกระตุ้นแคมเปญอย่างต่อเนื่องจริงๆ สำหรับทีมกรุงศรีมอเตอร์ไซค์ ล่าสุดได้เดินสายไปพบ **คุณอาทิตย์ สุริยะพันธุ์พงศ์** แห่ง **บริษัท ศรีประจันต์พัฒนยนต์ กรุ๊ป** ร้านจำหน่ายมอเตอร์ไซค์ป้ายแดง และบิ๊กไบค์ ทั้งมือหนึ่งและมือสองในจังหวัดสุพรรณบุรี เพื่อมอบ Gift Voucher ซึ่งเป็นหนึ่งในแคมเปญกระตุ้นการขายประจำเดือนกันยายนที่ผ่านมา



ถือว่าเป็นข่าวดีส่งท้ายปลายปีเลยทีเดียว สำหรับงานทำบุญเนื่องในโอกาสเปิดตัวที่ทำการใหม่ของ กรุงศรี ออโต้ สาขาเชียงราย ซึ่งจัดไปเมื่อวันที่ 18 พฤศจิกายนที่ผ่านมา ในงานนอกจากจะอบอุ่นไปด้วยคนในครอบครัวกรุงศรี ออโต้ แล้วก็ยังคึกคักไปด้วยพันธมิตรดีลเลอร์ทั้งรถใหม่ รถมือสอง และรถมอเตอร์ไซด์ รวมทั้ง คุณสวันมโนเครื่อง ผู้อำนวยการขนส่งจังหวัดเชียงราย และแขกผู้มีเกียรติที่เข้าร่วมแสดงความยินดีกับก้าวสำคัญของกรุงศรี ออโต้ อย่างคับคั่ง



คุณวิจิน-คุณสุกัญญา ศรีศุภกิจกุล



คุณสมเกียรติ นิมิตรุ่งทวี

ทั้งนี้ในส่วนของดีลเลอร์รถใหม่นั้นให้เกียรติเข้าร่วมงานมากมาย เริ่มจาก คุณวิจิน-คุณสุกัญญา ศรีศุภกิจกุล กรรมการผู้จัดการ บริษัท เอ็ม อาร์ เอ็ม คาร์ส เชียงราย จำกัด คุณสมเกียรติ นิมิตรุ่งทวี กรรมการบริหาร บริษัท มิตซู พันล้าน จำกัด และบริษัท ร่องขุน ฮอนด้า ออโตโมบิล จำกัด คุณประชา รุ่งเพชรวิภาวดี กรรมการผู้จัดการ บริษัท มิตซู ลันนา จำกัด และบริษัท ชัยชนะมอเตอร์ (เชียงราย) จำกัด



คุณประชา รุ่งเพชรวิภาวดี



ตัวแทนจาก คุณเรืองชัย-คุณจินตนา จิตรสกุล

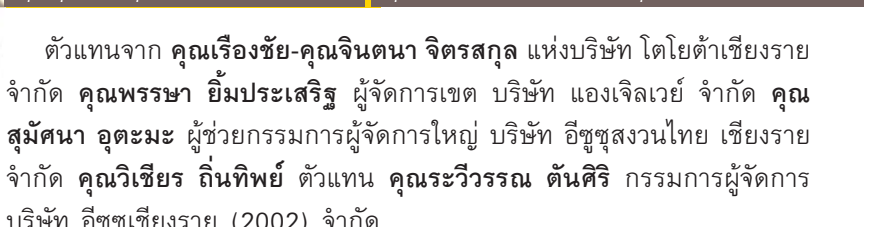


คุณสมัสนา อุดะมะ

คุณวิเชียร ถินทิพย์ ตัวแทนคุณระวีวรรณ ดันศิริ



คุณพรธชา ยิ้มประเสริฐ



ตัวแทนจาก คุณเรืองชัย-คุณจินตนา จิตรสกุล แห่งบริษัท โตโยต้าเชียงราย จำกัด คุณพรธชา ยิ้มประเสริฐ ผู้จัดการเขต บริษัท แองเจิลเวย์ จำกัด คุณสมัสนา อุดะมะ ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท อีซูซุสงวนไทย เชียงราย จำกัด คุณวิเชียร ถินทิพย์ ตัวแทน คุณระวีวรรณ ดันศิริ กรรมการผู้จัดการ บริษัท อีซูซุเชียงราย (2002) จำกัด



คุณไพสิฐ ผลิตสินธุ์

คุณมนตรี อุดมพืชผล

คุณไพสิฐ ผลิตสินธุ์ ผู้จัดการทั่วไป บริษัท อเมริกันมอเตอร์ส จำกัด คุณหทัย วาละนัน ผู้จัดการทั่วไป บริษัท เอ็มจีจีทีเอ จำกัด และบริษัท โกลเด้น ไทเอย์เกิ้ล ออโต้ จำกัด คุณมนตรี อุดมพืชผล ตัวแทน คุณวิรัตน์ เล่าหะวีร์ บริษัท มาสด้าสินธานี จำกัด และ คุณศศิษฐ์ เย็นบำรุง ตัวแทน จากบริษัท เอสวีพี ออโต้เซลส์ จำกัด

คุณหทัย วาละนัน



คุณศศิษฐ์ เย็นบำรุง



คุณสำราญ จารุสัมฤทธิ์



คุณนิทัศน์ หอมท้ว



คุณกฤษฎา มูลวงศ์



คุณณรงค์ เครือวงศ์

ในส่วนของการถือครองรถมือสองเริ่มจาก คุณสำราญ จารุสัมฤทธิ์ แห่ง เติ้นท์ B.A.รถสวย (พะเยา) คุณนิทัศน์ หอมท้ว เจ้าของนิทัศน์ยนต์ คุณ กฤษฎา มูลวงศ์ แห่งกฤษฎา ออโต้คาร์ และ คุณณรงค์ เครือวงศ์ จาก Chiangrai 2 car



คุณปานิสรา อินันชัย



คุณวราคม ธาดาเดช



คุณสุธาสินี-คุณสุดสวาท เหล่ารุ่งโรจน์

ปิดท้ายด้วยตัวแทนจำหน่ายรถมอเตอร์ไซด์ ได้แก่ คุณปานิสรา อินันชัย กรรมการผู้จัดการ ห้างหุ้นส่วนจำกัด เมทัล ฟิตี ตัวแทน คุณวราคม ธาดาเดช แห่ง หจก.เชียงราย กิจวรา คุณสุธาสินี เหล่ารุ่งโรจน์ ผู้จัดการฝ่ายขายและตัวแทน คุณสุดสวาท เหล่ารุ่งโรจน์ แห่งบริษัท ทวียนต์ มาร์เก็ตติ้ง จำกัด

Road to Success ถนนสู่ความสำเร็จ

เมื่อความสำเร็จไม่ได้มาเพียงเพราะโอกาสหรือโชคช่วย นิตยสารกรุงศรี ออโต้ ฉบับนี้จึงขอเปิดเส้นทางความสำเร็จของนักธุรกิจผู้โดดเด่นอยู่บนถนนสายยานยนต์มาอย่างยาวนาน พร้อมด้วยกลยุทธ์ในการรับมือกับอุปสรรค ความผันผวนของเศรษฐกิจในยุคต่างๆ ที่สำคัญคือการแปรเปลี่ยนความสำเร็จให้กลายเป็นความยั่งยืนและความสุขสู่สังคมต่อไป



"อิชูซุ ตั้งเซียววดนครปฐม" ความสำเร็จจากรุ่นสู่รุ่น



ว่ากันว่าธุรกิจจะก้าวต่อไปอย่างมั่นคงหรือไม่ให้ดูที่การบริหารงานของเจเนอเรชันที่ 3 และสำหรับ **อิชูซุ ตั้งเซียววดนครปฐม** นั้น การส่งไม้ต่อทางธุรกิจสู่รุ่นที่ 3 หมายถึงการเดินหน้าบุกตลาดอย่างเต็มกำลัง ด้วยรากฐานอันแข็งแกร่งซึ่งมาจากชื่อเสียงที่สั่งสมมาอย่างยาวนานตั้งแต่รุ่นบุกเบิกร่วมด้วยการวางระบบให้เป็นมาตรฐานเดียวกันทุกสาขาในรุ่นที่ 2 และการปรับโมเดลธุรกิจสู่ยุคดิจิทัลในรุ่นปัจจุบัน ซึ่งทั้งหมดส่งผลให้ **อิชูซุ ตั้งเซียววดนครปฐม** สามารถก้าวสู่ปีที่ 59 บนถนนแห่งยานยนต์ได้อย่างแข็งแกร่งและเต็มภาคภูมิ

"ทุกประสบการณ์จากรุ่นคุณพ่อนั้น ผมซึมซับและเรียนรู้มาโดยตรงตั้งแต่เด็กๆ เพราะโมเดลธุรกิจยุคแรกเป็นแบบครอบครัวที่เจ้าของทำเองทุกอย่าง ไม่มีการแบ่งหน้าที่ แบ่งแผน ใครว่างทำไป มีงานอะไรทำหมด แต่พอมาถึงรุ่นที่สองคือรุ่นผม ธุรกิจเริ่มขยาย แผนก็เริ่มมากขึ้น จึงเริ่มมีการแบ่งหน้าที่อย่างชัดเจน พอถึงรุ่นสามซึ่งเป็นรุ่นลูกของผมก็เป็นรุ่นที่เอาความรู้ที่เขาเรียนมาเข้ามาปรับปรุงโครงสร้างธุรกิจเสียใหม่ให้เป็นระบบมากขึ้น แบ่งแยกหน้าที่ชัดเจนขึ้น และมีความยืดหยุ่นทันต่อระบบตลาดยานยนต์สมัยนี้มากยิ่งขึ้น"



จากซ้าย : คุณพีรวัฒน์ คุณพัลลภ คุณงามพรรณ และ คุณชัชวาล เวศย์วรุฒม์



คุณพัลลภ เวศย์วรุฒม์ ทายาทรุ่นที่ 2 ของอีซูซุ ตั้งเซียฮวด นครปฐม ขยายภาพให้เห็นถึงโมเดลธุรกิจที่แตกต่างอย่างชัดเจนตั้งแต่รุ่นคุณพ่อคือ **คุณบัญชา เวศย์วรุฒม์** ซึ่งเปลี่ยนทิศทางธุรกิจเดิมของครอบครัวจากโรงแรม โรงภาพยนตร์มาเป็นตัวแทนจำหน่ายรถยนต์อีซูซุ ซึ่งมีสาขาครอบคลุมใน 5 จังหวัด ได้แก่ ราชบุรี นครปฐม กาญจนบุรี สมุทรสาคร และสมุทรสงคราม โดยทุกสาขารบวงจรทั้งโชว์รูมขาย แพนก ซ่อมบำรุง และอะไหล่ แต่มากไปกว่าความครบครันของการบริการ อีซูซุ ตั้งเซียฮวดนครปฐมยังมีการปรับโมเดลธุรกิจไปสู่ความสมัยด้วยการส่งไม้ต่อสู่ลูกๆ ทั้ง 6 คน ซึ่งเข้ามาช่วยบริหารในแผนกต่างๆ

“ความโดดเด่นในรุ่นที่ 3 คือการแปลงธุรกิจแบบครอบครัวที่ไม่มีระบบให้เป็นธุรกิจจริงๆ นำฐานข้อมูลของลูกค้าที่มีอยู่ในมือมาต่อยอดเป็นโอกาสในการขาย ต้องไม่ลืมว่าการลงทุนทำธุรกิจในปัจจุบันไม่ได้ดูเพียงสินค้าที่มีอยู่ในมือ แต่ต้องดูไปถึงนโยบายทางเศรษฐกิจในอนาคต การวางแผนเมือง โครงสร้างต่างๆ รวมทั้งการนำฐานข้อมูลมาต่อยอด เชื่อมทุกส่วนเข้าด้วยกันไม่ว่าจะเป็นการตลาด บริการหลังการขาย

“อย่างเมื่อก่อนถ้าจะเปิดศูนย์บริการแห่งใหม่ก็เปิดเลยมีที่ดินตรงไหนก็เปิด ไม่มีการสำรวจ ไม่มีการลงพื้นที่เก็บข้อมูล แต่โมเดลธุรกิจยุคใหม่ที่มีการแข่งขันสูงทำอย่างนั้นไม่ได้ ปัจจุบันเราต้องมีการเก็บข้อมูลว่า พื้นที่ตรงไหนมีกำลังซื้อหรือไม่มีกำลังซื้อ เหมาะแก่การลงทุนหรือไม่ เช่นครั้งที่เปิดโชว์รูมที่กำแพงแสน ครั้งนั้นถือว่าเป็นครั้งแรกที่เราลงพื้นที่เซอร์เวย์ดูพื้นที่จริงว่าโชว์รูมควรอยู่ตรงไหน นำข้อมูลมาวิเคราะห์ ก่อนจะทำแล้วสร้างโชว์รูมจริง”

คุณพีรวัฒน์ เวศย์วรุฒม์ บุตรชายคนโต ทายาทรุ่นที่ 3 เล่าเสริมถึงโมเดลธุรกิจแบบใหม่ที่เน้นเรื่องการวิเคราะห์ฐาน

ข้อมูลของลูกค้าเป็นสำคัญ นอกจากนี้ยังต้องมีความยืดหยุ่นในการบริหารเพื่อตอบรับกับตลาดออนไลน์ที่เน้นเรื่องของความรวดเร็วเป็นหลัก โดยในเรื่องความยืดหยุ่นของการบริหารนั้น **คุณชัชวาล เวศย์วรุฒม์** บุตรชายคนที่ 3 ให้ความเห็นว่าตลาดออนไลน์เป็นอีกปัจจัยสำคัญของการทำตลาดในยุคปัจจุบัน

“ต้องยอมรับเลยว่าตลาดรถยนต์ในปัจจุบันมีการแข่งขันที่ค่อนข้างสูง ตลาดออนไลน์ก็เป็นอีกปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อธุรกิจจากแต่ก่อนที่ลูกค้าจะซื้อรถต้องเดินมาที่ศูนย์บริการ สอบถามและตัดสินใจ กลายเป็นว่าเวลาลูกค้าจะซื้อรถต้องเข้าไปในอินเทอร์เน็ต เสิร์ชหาข้อมูลของรุ่นรถต่างๆ หลายคนมีรุ่นรถในใจมาแล้วแต่ยังไม่ได้เดินมาหาเรา ดังนั้นการนำตัวเราเข้าไปอยู่ในโลกโซเชียลให้ได้เป็นอันดับต้นๆ ก็สำคัญ การนำฐานข้อมูลที่เราเรามีมาวิเคราะห์ถอดออกมาเป็นโปรโมชั่นต่างๆ ก็สำคัญ รวมทั้งความรวดเร็วในการตอบสนองต่อลูกค้า การปรับเปลี่ยนนโยบายก็เป็นสิ่งที่ขาดไม่ได้

“โครงสร้างทุกอย่างของธุรกิจตั้งแต่สมัยรุ่นคุณพ่อจึงต้องเปลี่ยน จากที่ต่างคนต่างรับผิดชอบในแต่ละโชว์รูม ต่างคนต่างขาย ต่างแข่งกันไม่ได้แล้ว เราก็เลยต้องเปลี่ยนเป็นการแบ่งหน้าที่ของพี่น้องแต่ละคนอย่างชัดเจนว่าใครดูแลแผนกไหน จากนั้นทุกแผนกก็รับนโยบายจากส่วนกลาง รีพอร์ตปัญหา ประชุมร่วมกันทุกสาขา บัญชีก็ดึงเข้าระบบ ที่สำคัญที่สุดธุรกิจยุคนี้ไม่ใช่ยุครับคำสั่งจากบนลงล่าง แต่ต้องเป็นการระดมความคิดจากล่างขึ้นบนด้วย”

และเมื่อถามถึงถึงกุญแจความสำเร็จของอีซูซุ ตั้งเซียฮวด นครปฐม ทุกคนต่างตอบเป็นเสียงเดียวกันว่า...“โปร่งใส ชัดเจน ตรวจสอบได้” พร้อมกันนั้นก็ไม่มีสิ่งที่จะนำประสบการณ์การทำงานตั้งแต่รุ่นบุกเบิกมาถ่ายทอดเป็นเหมือนตำราธุรกิจที่ตกทอดจากรุ่นสู่รุ่น



"ชวลิต สกุลศรีประเสริฐ"

คีย์แมนผู้อยู่เบื้องหลังความสำเร็จของ MotoGroup

หลายต่อหลายคนรู้จักชื่อเสียงของโมโตกรุป (MotoGroup) ผ่านบทสัมภาษณ์ในสื่อต่างๆ ของนักบริหารหนุ่มรุ่นใหม่ไฟแรงอย่าง **ดร.ปิ๊ป** หรือ **ดร.อรรถพงษ์ สกุลศรีประเสริฐ** ซึ่งเป็นผู้วางระบบ รวมทุกแบรนด์มอเตอร์ไซค์ให้เป็นอาณาจักรไบเกอร์ที่ครบวงจรที่สุดและใหญ่ที่สุดในย่านพระราม 5 ซึ่งประกอบด้วยโชว์รูมของ Kawasaki, KTM, Ducati, Triumph, Royal Enfield รวมทั้งสนามทดลองขับซี และ Club Moto ทว่าเบื้องหลังความสำเร็จเหล่านี้มีจุดเริ่มต้นจากสองมือของช่างซ่อมมอเตอร์ไซค์มากฝีมือแห่งย่านตากสิน ผู้มองการณ์ไกลและมองเห็นโอกาสในธุรกิจยานยนต์จนสามารถพลิกชีวิตจากลูกจ้างเงินเดือน 50 บาทมาเป็นประธานกรรมการ MotoGroup ที่มีบริษัทในเครือที่ต้องดูแลอีก 5 บริษัท นับรวมได้ 40 สาขา และช่างซ่อมมือหนึ่งที่เรากำลังกล่าวถึง ได้แก่ **คุณชวลิต สกุลศรีประเสริฐ** ซึ่งเป็นคุณพ่อของ ดร.ปิ๊บนั่นเอง

คุณชวลิต สกุลศรีประเสริฐ หรือเฮียแม้ง ในวัย 68 ปี ยังคงใส่ชุดช่าง นั่งประจำโต๊ะทำงานอยู่ที่ร้านสาขาแรกบนถนนตากสินพร้อมกับบริหารงานทั้ง 5 บริษัทไปพร้อมกันได้แก่ บริษัท เอ็มไทร์ฟอนตันบุรี จำกัด (Honda) บริษัท โมโตฮอลิค จำกัด (Kawasaki) บริษัท โมโตเดรสโม จำกัด (Ducati) บจก. ไทรอัมพ์พระราม 5 (Triumph) และบริษัท

เม้งยานยนต์คอมพิวเตอร์เซียล (ประเทศไทย) จำกัด (Vespa, KTM, Royal Enfield, GPX)

"สิ่งสำคัญในการทำงานสำหรับผมคือ เมื่อคุณเห็นโอกาส เห็นช่องทางที่จะเดินต่อไปได้ ให้ก้าวต่อไป คนรุ่นพ่อแม่มผมจะบอกว่าเราทำอันนี้ดีแล้ว เลี้ยงตัวเองได้ก็ทำต่อไปเรื่อยๆ อย่างตอนที่ผมเริ่มทำงานช่างซ่อมมอเตอร์ไซค์ ที่บ้านก็ให้ทำไปเรื่อยๆ เพราะเห็นว่าเราทำได้ แต่ผมมองเห็นโอกาสว่าความชำนาญในการเป็นช่างทำให้ผมสามารถนำมอเตอร์ไซค์มือสอง มาบิวด์ มาปรับใหม่ให้มีคุณภาพดีแล้วขายทำกำไรได้ ขายคันหนึ่งเท่ากับเงินเดือนช่างทั้งเดือนเลย ผมก็เลยตัดสินใจออกจากลูกจ้างมาเปิดซ่อมมอเตอร์ไซค์เอง ชื่อเวสป้ามีมือสองมาบิวด์ขาย เก็บประสบการณ์และเดินเข้าไปขอสมัครเป็นดีลเลอร์ซูซูกิ ด้วยอายุ 20 เศษ จากหนึ่งห้องแถวเป็นสองห้อง หกห้อง และก็ครบวงจร ครบทุกยี่ห้อ มีเกือบ 40 สาขาในปัจจุบัน"

คุณชวลิตย้อนเล่าถึงจุดเริ่มต้นแห่งความสำเร็จบนถนนสายยานยนต์ จากช่างฝึกหัดในร้านซ่อมเวสป้ามาสู่การเป็นดีลเลอร์ตัวแทนจำหน่ายมอเตอร์ไซค์เกือบครบทุกแบรนด์พร้อมขยายมาสู่การสร้างคลับโมโตให้เป็นเหมือนจิ๊กซอว์ชิ้นสุดท้าย รวมทุกความต้องการของไบเกอร์ไว้ร่วมกัน โดยคลับโมโตที่ว่าไม่ได้มีเพียงสนามทดลองขับซี ศูนย์ซ่อมพร้อมอะไหล่



ครบทุกยี่ห้อ ทว่าอาณาจักรของคลับโมโตยังครบครันด้วยร้านกาแฟ ร้านขายอุปกรณ์ตกแต่ง เสื้อผ้าแฟชั่นของเหล่านักบิด รวมทั้งโปรแกรมไบค์ทัวร์ิงพาสสมาชิกคลับโมโตออกไปท่องเที่ยวบนท้องถนน

เมื่อถามถึงสูตรความสำเร็จ คุณชวลิตตอบทันทีเลยว่า ประสบการณ์อย่างเดียวไม่พอ แต่ต้องผนวกเข้ากับวิชาการด้านการตลาดของลูกชายที่อดีตเคยทำงานเป็นอาจารย์สอนวิชาธุรกิจระหว่างประเทศที่วิทยาลัยนานาชาติ มหาวิทยาลัยมหิดล ผู้คว้าปริญญาโทด้านการเงิน การตลาดมาครองถึง 3 ใบ และปริญญาเอกด้านการบริหารพัฒนาอีก 1 โดยในวันที่ ดร.ปิ๋ปเข้ามาช่วยสานต่อกิจการมอเตอร์ไซค์ของครอบครัว เขาได้นำหลักการจัดการฐานข้อมูล ระบบเช็คสต็อก และระบบการเงินแบบใหม่มาสร้างมาตรฐานและแตกสาขาออกไปอย่างรวดเร็ว อย่างที่คุณชวลิตย้ำเสมอว่าประสบการณ์ต้องมาพร้อมกับวิชาการเสมอ

“ถามว่าทุกวันนี้ประสบความสำเร็จรึยัง ขอตอบว่าเรายังคงต้องพัฒนาและก้าวต่อไปอีกเมื่อมีโอกาส การจะเปิดสาขาใหม่ไม่ใช่ว่าจะเปิดที่ไหน เมื่อไหร่ก็ได้ แม้เราจะสร้างชื่อเสียงด้านการบริการ ความรวดเร็วของการซ่อม การสต็อกอะไหล่ และความซื่อสัตย์จริงใจกับลูกค้ามานาน แต่เราก็ต้องไม่ลืมที่จะเอาความรู้วิชาการเข้ามาทำระบบให้ดี ถ้าระบบดี รากฐานดีมีมาตรฐาน ก้าวต่อไปก็จะเป็นก้าวที่มั่นคง”



"กาฬสินธุ์ง่วนเชียง" กล้าให้ ครองใจ ครองความสำเร็จ

อายุ 8 ขวบ เข่งขาหยิบสร้อย ช่วยพ่อแม่ในร้านทอง
อายุ 12 เซ็ครถ ขัตรถ ช่วยพ่อแม่ในเดินท์รถมือสอง
อายุ 15 พ่อให้ขายรถเอง และตามพี่ๆ ไปดูเวลาหาซื้อรถเข้าเต็นท์

ถ้าว่าด้วยเรื่องประสบการณ์ในการค้าขายแล้ว คุณจักรพันธ์ พงศ์นารักษ์ หรือ เฮียอัฐ ไม่เป็นรองใคร เพราะอยู่กับธุรกิจมาแต่เล็กแต่น้อย แต่ถ้าเขาเป็นแค่ “นักขาย” คงไม่สามารถทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จอย่างยั่งยืน

เมื่อปี 2553 เฮียอัฐขยับขยายกิจการจำหน่ายรถมือสองของครอบครัวด้วยการแยกออกมาตั้ง **ห้างหุ้นส่วนจำกัด กาฬสินธุ์ง่วนเชียง** เขาทำสิ่งที่ไม่เหมือนใครและไม่มีใครกล้าเหมือน นั่นคือ ให้บริการซ่อมรถฟรีวันละคัน ต่อมาเฮียอัฐสังเกตเห็นว่าในช่วงฤดูฝนเกษตรกรมักขาดรายได้และเงินตึงมือ จึงจัดสรรเงินไว้ช่วยเหลือ โดยตั้งบไว้ 500,000 บาทต่อเดือน และในบางเดือนที่มีคนเดือดร้อนมาก วงเงินความช่วยเหลือเพิ่มขึ้นไปถึง 1 ล้านบาท

การทำธุรกิจเช่นนี้ไม่เพียงสร้างเครื่องหมายคำถามในใจพนักงาน แม้แต่คู่ชีวิตที่ดูแลด้านบัญชีและงานแบ็กอัปคนสำคัญก็ยังถามว่า “ทำไมคนอื่นทำรถมือสองแล้วกำไรเยอะ ทำไมเราทำเหนื่อยแล้วได้เท่านี้” คุณพิชชาภรณ์ พงศ์นารักษ์ หรือ คุณนุ่น เคยตั้งคำถามนี้กับสามีในช่วงแรกๆ “ผมก็บอกว่า... เาน่า รอหน่อย” เฮียอัฐตอบเมื่อนึกถึงวันเก่าๆ

จากรอหน่อยในวันนั้นมาเห็นผลในวันนี้ ท่ามกลางบรรยากาศเศรษฐกิจที่ผู้คนพูดเป็นเสียงเดียวกันว่าไม่สู้จะดีนัก เต็นท์รถกาฬสินธุ์ง่วนเชียงกลับจำหน่ายรถได้มากขึ้น เฉพาะเดือนพฤศจิกายนที่ผ่านมา จำหน่ายได้ 140 คัน เพิ่มขึ้นจากช่วงเดียวกันของปีที่แล้วถึง 40 คัน

“วงจรชีวิตของรถยนต์มือสองมีผู้เล่นหลักแค่สามคน หนึ่ง ไฟแนนซ์ สอง เต็นท์รถ สาม ลูกค้า ถ้าเราไม่ช่วยให้ลูกค้าอยู่ได้ ไฟแนนซ์จะได้รับผลกระทบ อนาคตก็อาจปล่อยสินเชื่อยากขึ้น เราก็จะขายยากขึ้นตาม แต่นี่ลูกค้าเราประวัติผ่อนดี ค่างวดครบ ไฟแนนซ์ก็สนับสนุนเราเต็มที่ เขาจะมาขอความช่วยเหลือเราช่วงหน้าฝนที่เขาลำบากเท่านั้น” เฮียอัฐอธิบาย



ความสัมพันธ์ด้วยความคิดที่เรียบง่ายแต่ชัดเจน

ด้วยความที่เติบโตมาในแดนดินถิ่นอีสาน ครอบครัวทำธุรกิจหลากหลายมีทั้งก่อสร้าง เลี้ยงหมู ค้าทอง ลานรับซื้อมัน เขาจึงมีโอกาสได้สัมผัสชีวิตเกษตรกรซึ่งเป็นประชากร 90% ของจังหวัด รถกระบะหนึ่งคันสำหรับเกษตรกรหรือชาวบ้านนั้นไม่ใช่เป็นแค่ “ทรัพย์สิน” แต่เป็น “ทั้งชีวิต” เลยก็น่าได้

“ตอนไม่มีเงินผ่อนนี่บางคนบอกญาติพี่น้องไม่มองหน้าเลย แต่เราช่วยเหลือเขา เขาไม่ลืมเลย มีลูกค้ารายหนึ่ง ลูกชายเขาอยากได้รถมือหนึ่งมาก แต่พ่อเขายินกรานว่า ต้องซื้อรถมือสองและซื้อกับผมเท่านั้น เพราะตอนเขาลำบาก ผมช่วยเหลือไว้ ตอนนีเขายากขอบคุณผม เขากลับมาให้กำไรเราแบบไม่ต่อราคาเลย คือคนอีสานนี่รักแล้วรักเลย”

ด้วยหลักการ “กล้าให้ก่อน” นี้ ทำให้ระยะเวลา 8 ปี ไม่เพียงลูกค้าเดิมแวะเวียนกลับมาหา แต่มักพาญาติพี่น้องที่กำลังมองหารถมาด้วย กิจกรรมจึงขยายตัว ปัจจุบัน หจก. กาฬสินธุ์ ขอนแก่น มีทั้งหมด 6 สาขา คือ ขอนแก่น บ้านไผ่ เชียงยืน กาฬสินธุ์ 2 สาขา ที่มหาสารคามกำลังก่อสร้าง และในอนาคตมีแผนจะขยายไปยังหลายจังหวัดในภาคอีสานตอนบน

ไม่เฉพาะการให้กับลูกค้า กับพนักงานเขาก็ดูแลให้มีความเป็นอยู่ที่ดี มีการจัดตั้งกองทุนช่วยเหลือฉุกเฉิน หากใครประสบปัญหาที่สามารถขอรับความช่วยเหลือได้

เฮียอัฐจวบ MBA จากออสเตรเลีย ฝ่ายคุณนุ่นมีดีกรีด้านเดียวกันจากมหาวิทยาลัยกรุงเทพ สิ่งที่ทำให้ทั้งคู่ใช้ในการดำเนินธุรกิจนั้นไม่เคยมี Case Study ให้ศึกษาในห้องเรียน

“ผมโชคดีเกิดมาในครอบครัวที่อบอุ่น ทำให้เราพร้อมจะให้ ตัวผมเองมีทุกวันนี้ได้ต้องขอบคุณพ่อกับแม่ เฮียแพะ (คุณจักรกฤษณ์ ผู้บริหาร หจก. สมเด็จพระวันชัย) พี่ชายที่สอนผมมา รวมถึงภรรยาผมที่ดูแลงานหลังบ้านดีมาก”

ท่ามกลางการแข่งขันธุรกิจที่ผู้แข่งขันกันหวังได้ครองส่วนแบ่งตลาด เฮียอัฐบอกว่าการได้ครองพื้นที่ในใจสำคัญกว่า “การให้ก่อนการขายคือได้ขาย แต่การให้หลังการขายคุณจะได้ใจ” เฮียอัฐจึงเป็นผู้บริหารที่รับโทรศัพท์ทุกสายที่โทรเข้ามาขอความช่วยเหลือ

“ผมเคยรถเสียกลางป่าตอนไปเที่ยวที่ออสเตรเลีย นานๆ รถจะผ่านมาคันหนึ่ง ก็เริ่มกลัว พอมีคนจอดช่วยเราดูทั้งที่เขช่วยเหลืออะไรไม่ได้ แต่รู้สึกอุ่นใจนะว่ามีคนมาช่วยดู เขาเดือดร้อนถึงโทรมา เคยมีคนลืมกุญแจในรถ โทรหาผม พอได้เขาอยู่ไกล ผมบอกให้เรียกช่างแถวนั้นน่าจะประมาณ 200 บาท เขาฟังก็สบายใจขึ้น ไม่แพง กล้าโทรไปเรียกช่าง”

พนักงานขายทุกคนจะต้องผ่านการเทรนและทำงานตามแนวทางที่เฮียอัฐวางไว้ ยามลูกค้าโทรมาขอความช่วยเหลือต้องรับสายแม้เป็นวันหยุด “คนผ่านมาเอาขนมมาให้ มาขอบคุณ นี่คือความสุขจากการทำงาน ผมจะมีเกณฑ์ข้อหนึ่งในการวัดการทำงานคือ ในแต่ละเดือนมีลูกค้าเก่ากลับมาหาเราไหม ถ้าเขายังกกลับมาหาเราแปลว่าเขามีความสุข ถ้าไม่มีใครกลับมาผมต้องคิดแล้วว่าเกิดอะไรขึ้น”

ครั้งหนึ่งเฮียอัฐเชิญอาจารย์จากมหาวิทยาลัยขอนแก่นมาบรรยายเรื่องมาร์เก็ตติ้งให้พนักงาน แม่และพี่ชายเห็นหัวข้อนำเสนอจึงส่งพนักงานมาร่วมฟัง “ผมนี่โดนยับเลย (หัวเราะ) ผมลืมบอกไปว่า อาจารย์ไม่ได้มาบรรยายมาร์เก็ตติ้ง แต่บรรยายธรรมะ ก็พนักงานผมเขาขยี้เก่งกว่าอาจารย์อยู่แล้ว แต่ผมอยากให้พนักงานคิดดี ด้วยหลักการนี้ผมเชื่อว่าธุรกิจผมจะโตแบบยั่งยืน”



"สิริพรชัย เจริญยนต์"
สู่ความสำเร็จด้วยความขยันเต็มสูบ



ไม่ใช่เรื่องบังเอิญหรือโชคช่วยอย่างแน่นอนที่ชายคนหนึ่งจะสามารถสร้างเนื้อสร้างตัวและขยายกิจการร้านขายมอเตอร์ไซด์ได้มากถึง 7 สาขาภายในระยะเวลาหนึ่งปี และยังเป็นผู้ขายธรรมดาที่เริ่มต้นเข้าสู่แวดวงยานยนต์ด้วยต้นทุนที่ติดลบอย่าง **คุณธนวัตต์ ฐิติเจริญพัฒน์** หรือ **เฮียหนุ่ม** แห่ง **ลีพรชัย เจริญยนต์** ด้วยแล้ว สูตรความสำเร็จที่ยากจะหาใครลอกเลียนก็คือ สูตรความขยันที่เฮียหนุ่มทุ่มลงในการทำงานทุกวัน จนสามารถเปลี่ยนให้อัตตาเลี่ยนเกอรรี่ประจำเดินที่รถมือสองที่ทำหน้าที่จัดการเอกสาร ซ่อมมอเตอร์ไซด์ตระเวนหาลูกค้า กลายมาเป็นเจ้าของร้านขายมอเตอร์ไซด์ทุกยี่ห้อที่น่าจับตาที่สุดคนหนึ่ง

ต้นทุนชีวิตไม่เท่ากับสองมือลิขิต

เสื้อแจ็กเก็ตสีเทาตัวเก่งที่หลายคนเรียกว่าเสื้อแมสเซนเจอร์ เปรียบได้กับลายเซ็นของเฮียหนุ่ม เพราะไม่ว่าจะนั่งโต๊ะผู้บริหาร อยู่ในห้องทำงานติดเครื่องปรับอากาศเย็นฉ่ำ หรือขี่มอเตอร์ไซด์ออกไปตรวจร้านสาขาในย่านประชาอุทิศ สุขสวัสดิ์พระประแดง เฮียหนุ่มก็จะสวมแจ็กเก็ตตัวเก่งนี้เสมอ

“ผมทำงานเป็นเช็กเกอร์ ซ่อมมอเตอร์ไซด์ทำงานเรื่องเอกสาร ให้เดินที่รถมือสองอยู่นาน ก็เลยชินที่จะใส่เสื้อตัวนี้ ใส่แล้วก็สบายดีนะ เป็นตัวของตัวเองที่สุด”

เฮียหนุ่มเริ่มต้นบทสนทนาด้วยเรื่องเล็กๆ น้อยๆ ที่มีความน่าสนใจตรงที่เฮียยังระลึกถึงอาชีพที่ทำให้เด็กชายลูกร้านขายกล้วยเตี๋ยที่เรียนจบเพียงชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3 พลิกกลับมาเป็นเจ้าของร้านขายมอเตอร์ไซด์มือหนึ่งทุกรุ่น ทุกยี่ห้อ และประสบความสำเร็จจนสามารถขยายสาขาได้อย่างรวดเร็วถึง 7 สาขาภายในหนึ่งปี

“ผมเป็นลูกคนเล็ก พอจบ ม.3 ก็ตัดสินใจหยุดเรียนออกมาช่วยที่บ้านทำงาน เพราะแม่หาเงินไม่ไหว บังเอิญได้มาทำเช็กเกอร์ในเดินที่รถมือสอง ทำให้ไปสักพักก็ตัดสินใจออกมาทำเดินที่รถมือสองเอง สุดท้ายจึงเปลี่ยนจากรถมือสองมาขายมอเตอร์ไซด์มือหนึ่ง ซึ่งตอนนี้เปิดร้านได้ครบหนึ่งปีพอดี ที่ผม

ขยายกิจการได้รวดเร็วไม่ใช่เพราะผมมีญาติพี่น้องทำแวดวงนี้หรอกนะ ผมเข้ามาทำกิจการนี้ด้วยต้นทุนติดลบ”

เมื่อตัดสินใจออกมาเป็นเจ้าของกิจการ เฮียหนุ่มก็ใช้ต้นทุนชีวิตที่มีนั่นก็คือการเป็นคนซื่อสัตย์และความคิดที่ตามมาตลอด เดินเข้าไปหาภักยาณมิตรท่านหนึ่งที่เป็นเจ้าของเดินที่รถมือสองเพื่อขอรถมาขายหน้าร้าน โดยที่เฮียเองก็ไม่มีสินทรัพย์ใดไปค้ำประกัน

“ผมออกจากเช็กเกอร์มาแบบไม่มีอะไร เงินพอมีแต่ไม่ได้อะไร แต่ผมรักษาความดี เครดิตดี ผมเริ่มร้านมือสองจากติดลบ แรกๆ นี่ลำบากมาก ยิ่งเปลี่ยนจากรถมือสองเป็นมือหนึ่งนี่ต้องมีความอดทน ไหนจะหาไฟแนนซ์ หาพนักงาน ทำเอกสาร ไปบอกใครว่าจะขอเปิดขายรถมอเตอร์ไซด์ ไม่มีใครรู้จักผมหรอก แต่กรุงศรี ออกได้ ช่วยผมได้มากเรื่องการจัดทำไฟแนนซ์นี้ เพราะครอบคลุมครบทั้งรถบัก ไบค์ และรถจักรยานยนต์ทั่วไป

“จำไว้อย่างหนึ่งว่าไม่มีวันไหนที่เป็นวันดีสำหรับคุณ นอกจากวันที่คุณขยัน ดังนั้นทำไปเถอะงาน ทำให้มือแตกกันไปข้าง แล้วมันจะไม่ได้เงินก็ให้มันรู้ไป เงินมันกลัวอะไรรู้ไหม เงินกลัวคนขยัน ละอายคนขี้เกียจ ถ้าขยันทำงานอย่างไรก็ต้องได้เงิน นี่คือการคิดของผม...คนที่ไม่มีต้นทุนอะไรเลยนอกจากความขยัน นี่คือการหลักการทำงานของผม”

บริหารด้วยใจก็จะได้ใจกลับมา

สำหรับโชว์รูมขายรถจักรยานยนต์ของเฮียหนุ่มนั้นสร้างความโดดเด่นให้ลูกค้าด้วยการยึดคอนเซ็ปต์ที่ว่าต้องมีทุกรุ่น ทุกยี่ห้อ ทุกสี มีตั้งแต่รถจักรยานยนต์แม่บ้าน วัยรุ่น ไปจนถึงรถรุ่นแพงราคาเป็นแสนจอดอยู่ในร้านเหมือนเป็นตลาดนัดที่ลูกค้าเข้ามาแล้วต้องได้สินค้าที่ถูกใจกลับไป และแม้จะมี 7 สาขาแต่เฮียหนุ่มก็ดูแลเองทุกร้านโดยไม่ต้องมีผู้จัดการสาขา พร้อมกับบอกว่าเฮียไวใจลูกน้องทุกคน



“เราต้องไว้ใจและเชื่อใจลูกน้อง ซึ่งที่นี้อยู่กันแบบไม่มีการขึ้นว้าง ผมจะลงมือทำเองทุกอย่าง ทำให้ลูกน้องได้เห็น เลี้ยงดูกันเหมือนญาติ ที่สำคัญเราต้องเข้าใจลูกน้องเราทุกคน มันเป็นหลักง่ายๆ ที่จะทำให้เขาทำงานให้เราเต็มร้อย ถ้าลูกน้องทำงานไม่ดีไม่ต้องไปว่า ให้อย่นมาคุยที่ตัวเราเองนะเป็นอย่างแรก ดูว่าเราให้เขากินอิ่มไหม นอนหลับไหม มีเงินพอใช้ไหม ถ้าเขาจะขอลากลับบ้านไปทำธุระบ้างได้ไหม ถ้าเขากินอิ่มนอนหลับ มีเงินเดือนใช้พอ เป็นใครก็จะอยากทุ่มเททำงานให้เราจริงไหม”

เฮียหนุ่มให้หลักการบริหารกิจการที่เฮียย้ำว่าไม่มีหลักการจากตำราแบบนักบริหาร ทว่าเป็นการบริหารที่เฮียยึดถือมาจากระบบการณตรง

นอกจากจะให้ใจกับลูกน้องแล้ว เฮียยังให้ใจกับลูกค้า แม้จะเป็นเพียงลูกค้ามอเตอร์ไซค์รายเล็กๆ เป็นแม่บ้าน พนักงานรับส่งเอกสาร แต่เฮียก็บริการทุกระดับอย่างประทับใจ

“ถ้าลูกค้ารถเสีย เราไปช่วยถึงที่ พร้อมเอารถสำรองไปใช้เลย เพราะเรารู้ว่าถ้าเขาไม่มีรถ เขาก็ไม่มีรายได้มาส่งค่างวด เรา ลูกค้าของเราซื้อรถไปสร้างเนื้อสร้างตัวประกอบอาชีพกันเยอะ ดังนั้นทางร้านเราจะให้รถสำรองไปทำงานก่อนเลย บางทีก็เป็นรถผมเองนี่แหละ ส่วนใครที่รถมีปัญหา ไทมาเดี่ยวเราส่งช่างไป แค่นี้เรื่องเล็กๆ น้อยๆ แบบนี้ บางคนก็ไม่ได้สนใจนะ แต่เป็นสิ่งที่ทำให้ลูกค้าประทับใจ อยากที่จะกลับมาหาเรา แนะนำเพื่อนให้มาซื้อรถกับเรา ผมว่านี่คือเหตุผลที่เราสามารถขยายสาขาได้อย่างรวดเร็วภายในหนึ่งปี ผมไม่เคยต้องมีสินเชสมาดูนะว่าที่ตรงนี้จะทำกินเฮงไหม ดีไหม ลูกค้าจะเข้าเยอะรีเบิ้ล ผมเดินผ่าน ชอบ ดูราคาสู้ไหว ผมก็เปิดเลย เพราะต่อให้มีสินเชสมาดู ดูถูกขี้ดีที่จะเปิด แต่สุดท้ายก็เกียจไม่ทำกินก็ไปไม่รอดอยู่ดี ยิ่งเปิดสาขามากก็ยิ่งกระตุ้นให้เราขยัน แค่นี้คำเดียวเท่านั้นความสำเร็จจะรอเราอยู่ตรงหน้า”

เฮียหนุ่มกล่าวถึงหลักการบริหารที่ต้องใส่ใจลงไปในทุกสิ่ง เมื่อทำด้วยใจ จริงใจ ซื่อสัตย์ และขยันก็จะสามารถต่อยอดกิจการได้อย่างยั่งยืนต่อไป



Life Unlocked

แม้เฮียหนุ่มจะย้ายตลอดชั่วโมงการสัมภาษณ์ว่าชีวิตตนเองนั้นไร้แบบแผน ไม่มีหลักการใช้ชีวิตอะไรมากมาย นอกจากหลักความขยัน ทว่าสิ่งหนึ่งที่เรารู้ได้คือการดำเนินชีวิตที่นำหลักคำสอนเรื่องความพอเพียงมาเป็นที่ตั้ง ประกอบเข้ากับหลักธรรมะซึ่งเฮียหนุ่มมักฟังเป็นประจำ โดยเฮียหนุ่มได้ให้คำจำกัดความ “ธรรมะ” ไว้นั้นๆ ว่าแท้จริงแล้วก็คือ “ธรรมชาติ” เป็นการเข้าใจธรรมชาติของชีวิต เข้าใจผู้อื่น เข้าใจลูกน้อง เข้าใจลูกค้า เข้าใจผู้คนรอบข้าง ซึ่งเมื่อเกิดความเข้าใจแล้วก็ไม่ยากที่จะบริหารความสุขให้เกิดขึ้นกับทุกฝ่าย

สิริพรชัย เจริญยนต์

770/1 ถนนประชาอุทิศ บางมด กรุงเทพฯ 10140

โทร. 02-001-4553, 081-598-6666

Facebook : Siripornchaimotor



สูตรความสำเร็จของหญิงแกร่งแห่ง
"Vespa Amorn Ratchada 1966"



จากตำนานกว่าครึ่งศตวรรษของเบนซอมมรรชดา มาวันนี้ คุณอรพันธ์ ตั้งบรรยงค์ ทายาทรุ่นที่สอง หนึ่งในสี่พี่น้องตระกูล “ตั้งบรรยงค์” ได้ขยายความสำเร็จพร้อมแตกยอดธุรกิจจาก ผู้นำแบรนด์ Vespa Amorn Ratchada 1966

ผู้นำด้านยานยนต์ระดับพรีเมียม

ในแวดวงรถยนต์มือสอง ชื่อของเบนซอมมรรชดาเป็นที่รู้จักมายาวนานในฐานะศูนย์ขายรถยนต์เมอร์เซเดส-เบนซ์มือสอง พร้อมการันตีราคาแพงๆ ของเมืองไทย ทว่ากว่าจะมาถึงวันแห่งความสำเร็จนี้ได้ต้องผ่านหยาดเหงื่อและสองมือของคุณอรพันธ์ ตั้งบรรยงค์ ผู้ก่อตั้งมาถึง 56 ปี

“ถ้าจะพูดถึง Vespa Amorn Ratchada 1966 ก็ต้องย้อนเล่าไปถึง เบนซอมมรรชดาซึ่งเป็นธุรกิจแรกเริ่มของครอบครัว แต่กว่าที่จะมาเป็นเบนซอมมรรชดา ก็ไม่ใช่เรื่องง่าย ครอบครัวเราเริ่มต้นที่ ธุรกิจร้านอาหาร จากนั้นก็ลงมือทำรถยนต์มือสองที่ตัวเองใช้มาขาย พอเริ่มเห็นส่วนต่างของเงินกำไรที่ได้ก็เริ่มสนใจและทำอย่างจริงจัง ทว่าคุณพ่อท่านมองการณ์ไกลกว่านั้น ท่านมองว่าใครๆ ก็ขายรถยนต์มือสองได้ ดังนั้นเราเลยมาเจาะตลาดรถยนต์มือสองแบรนด์ใดแบรนด์หนึ่งดีกว่า และทำให้ดีที่สุด เดิมทีที่สุด เป็นผู้เชี่ยวชาญในแบรนด์นั้น ก็เลยมาลงตัวที่เมอร์เซเดส-เบนซ์มือสอง พร้อมการันตีคุณภาพ รับประกันสินค้าไม่ต่างจากรถป้ายแดง”

คุณอรพันธ์ ตั้งบรรยงค์ ผู้บริหาร Vespa Amorn ย้อนเล่าถึงจุดเริ่มต้นของกิจการในกลุ่มอมรรกรุ๊ปที่ปัจจุบันขยายจาก เบนซอมมรรชดา กรุงเทพฯ ไปสู่สาขาต่างจังหวัด พร้อมทั้งขยายไลน์ของยานยนต์พรีเมียมมาสู่รถใหม่ BMW Amorn Prestige และรถจักรยานยนต์ Vespa Amorn Ratchada 1966

“สำหรับ Vespa Amorn ที่เป็นการต่อยอดเพื่อรักษาลูกค้าพรีเมียม ช่วงแรกก็ไม่มีโชว์รูมเป็นของตัวเองแบบนี้ เราขาย Vespa รวมอยู่ในโชว์รูมเบนซ์มือสองของเราเลย ขายเบนซ์แถม Vespa ก็เคยมีมาแล้ว เพราะเราเล็งเห็นว่าเบนซ์คือรถขนาดใหญ่ของลูกค้ากลุ่มพรีเมียมนี้ ส่วนรถขนาดเล็กที่ลูกค้าจะใช้ในการเดินทางระยะสั้นอยู่ละแวกบ้าน ไปซื้อของ ไปชิลกับเพื่อนก็คือ Vespa ประกอบกับสามีเองก็ชอบ Vespa ไตมากับ Vespa ก็เลยผูกพันและเห็นข้อดีที่ความทนทาน อายุการใช้งาน สดท้ายเลยมาลงตัวที่ Vespa ได้เป็นตัวแทนจำหน่าย 1 ใน 10 ดีลเลอร์รุ่นแรกของ Vespa ไทยแลนด์ ซึ่งในตอนนั้นลูกค้าเบนซ์ก็กลายมาเป็นลูกค้า Vespa ของเรา”

กลยุทธ์จากรุ่นสู่รุ่น

แม้จะขยายธุรกิจมาสู่รถจักรยานยนต์ แต่คุณอรพันธ์ก็ยังคงยึดหลักการบริหารที่ตกทอดมาจากคุณพ่อผู้บุกเบิกเบนซอมมรรชดา นั่นก็คือเรื่องเซอร์วิส ที่ Vespa Amorn มีแผนซ่อมบำรุงและการสต็อกอะไหล่เฉพาะของ Vespa ไว้พร้อมสรรพทำให้ไม่จำเป็นต้องรอนาน และไม่จำเป็นว่าจะต้องซื้อ Vespa จากทางร้านก็สามารถนำรถมาเข้าศูนย์บริการได้เช่นกัน

“ตอนทำเบนซอมมรรชดา เราเติบโตเพราะการบอกต่อว่าดี รถคุณภาพดี บริการดี มีการการันตี พอมาทำ Vespa เราก็รักษามาตรฐานเหล่านี้ไว้ จนทำให้เกิดการบอกต่อ มาที่นี่มีศูนย์ซ่อมช่างพร้อม อะไหล่พร้อม แต่ก็ยังไม่พอ เพราะเราได้เรียนรู้ว่า กลุ่มคนใช้ Vespa สมัยนี้ไม่ได้ใช้เพื่อทำงานส่งของแบบสมัยก่อนที่เราเห็นรถ Vespa เต็มถนนแถวเยาวราช ไลฟ์สไตล์ของกลุ่มคนขับ Vespa ในปัจจุบันคือการขับเพื่อความสุขสนุกสนาน ไปออกทริปกับก๊วนเพื่อน ชอกแซกหาร้านอาหารนั่งชิล ต้องการความเป็นกลุ่มก้อน ดังนั้นเราจึงไม่หยุดแค่การรักษามาตรฐาน



การบริการ แต่ได้ขยายเพิ่มมาเป็นการสร้างกลุ่มคนรักเวสป์ทำให้เกิดขึ้น ออกไปทริปบ้าง ซึ่งพีดแบ็กถือว่าดีมากทำให้ยอดขายเพิ่มขึ้นอย่างเห็นได้ชัด ทั้งๆ ที่เราก็คงไม่เคยอัดการขายให้ลูกค้าเลยเวลาทำกิจกรรมต่างๆ”

คุณอรพันธ์ยังได้ศึกษาไลฟ์สไตล์ของลูกค้าอยู่ตลอดเวลา ซึ่งเมื่อคนขายเข้าใจความต้องการลูกค้าผนวกกับมีดีเอ็นเอของเวสป์อยู่ในตัว จึงไม่จำเป็นที่จะต้องไปแข่งกับตลาดเรื่องลดราคาแต่อย่างใด

“ความโชคดีอย่างหนึ่งของเราคือได้ผู้จัดการและพนักงานที่อินกับรถเวสป์ ทำให้รู้ว่าคนรักเวสป์เขาต้องการอะไร เขาคอยกันเรื่องอะไร เวลาจัดทริปชวนลูกค้าขี่เวสป์ไปเที่ยวต่างจังหวัดแต่ละครั้ง เรามักจะได้ลูกค้าใหม่กลับมา แต่กฎของเราคือไม่ขายของระหว่างทริป แต่เราจะแชร์ประสบการณ์เวสป์ แชร์ความรู้ด้านต่างๆ แชร์ประสบการณ์ของช่างที่มีการอบรมเฉพาะทางอยู่ตลอด ทั้งหมดก็เพื่อให้ลูกค้าเห็นว่าเราคือผู้นำ ผู้ชำนาญด้านนี้”

อีกสิ่งที่จะขาดไม่ได้ในการจะประสบความสำเร็จในยุคดิจิทัลก็คือ การบุกตลาดออนไลน์ ซึ่งมากไปกว่าโปรโมชั่นที่ถูกส่งออกไปยังช่องทางเฟสบุ๊ก คุณอรพันธ์ยังได้เน้นย้ำเรื่องการสร้างคอนเทนต์เพื่อเพิ่มความเชื่อมั่นให้ลูกค้า โดยมีลูกสาวเข้ามาเป็นกองหนุนช่วยบุกตลาดด้านนี้ และแม้ปัจจุบันตลาดจักรยานยนต์จะมีการแข่งขันสูงกว่าเมื่อก่อนหลายเท่าตัว ทว่า คุณอรพันธ์ยังคงเน้นย้ำถึงการแข่งขันด้านคุณภาพและเซอร์วิส เพราะนี่คือจุดขายของทุกแบรนด์ภายใต้อมรกรู๊ปที่เติบโตมาอย่างแข็งแกร่งกว่าครึ่งศตวรรษ



Life Unlocked

เมื่อเอ่ยถึงกลุ่มอมรกรู๊ป หรือเบนซอมมรรชดา คนในแวดวงรถยนต์จะต้องนึกถึงคุณอมร ตั้งบรรยงค์ ซึ่งเป็นผู้ก่อตั้งและวางรากฐานการบริหารอย่างแข็งแกร่งซึ่งหนึ่งในนั้นคือเรื่องการตอบแทนสังคม โดยกิจกรรมที่ทำเป็นประจำและสืบทอดมาสู่ผู้บริหารรุ่นปัจจุบันคือการจัดบรรยายธรรมะที่ห้องประชุมของโชว์รูมเบนซอมมรรชดาฯ ในทุกวันเสาร์ต้นเดือนโดยไม่เสียค่าใช้จ่าย และทำอย่างต่อเนื่องตลอด 10 ปี รวมทั้งการจัดรถมารับบริจาคโลหิตให้กับคนในชุมชนซึ่งทำมานาน 30 ปี เช่นเดียวกับการเปิดคลินิกอมรรัชดา ให้คนไข้จ่ายค่ารักษาทุกโรคเพียง 50 บาท เปิดรักษาเฉพาะช่วงเย็นนอกเวลางานของคุณหมออาสา ซึ่งเป็นแพทย์จากโรงพยาบาลพระมงกุฎเกล้า โดยคลินิกแห่งนี้เปิดบริการมายาวนานกว่า 27 ปี

Vespa Amorn Ratchada 1966

60 ถนนรัชดาภิเษก ซอย 42 แขวงจันทระเกษม เขต

จตุจักร กรุงเทพฯ 10900

โทร. 02-939-0055 ต่อ 698

Facebook : vespaamorn1966



“ความผูกพัน” สร้างธุรกิจยั่งยืน

“หนังสือที่ผมชอบคือต้นส้มแสนรัก” คุณวิวัฒน์ โพธิ์สรณ์ ผู้อำนวยการอาวุโส ฝ่ายขายและศูนย์ธุรกิจต่างจังหวัด ธุรกิจสินเชื่อยานยนต์ ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) เล่าสบายๆ น่าเสียงระดับรอยยิ้ม “เพราะผมชอบความผูกพันระหว่างเขเช่กับหลยส์น้องชายของเขา”

พลิกสถานการณ์

ทวนเข้มนาฬิกาย้อนไปยี่สิบกว่าปีก่อน ความผูกพันระหว่างเด็กหนุ่มอุดรกับกรุงศรี โอโต้ (ขณะนั้นใช้ชื่อบริษัทเงินทุนหลักทรัพย์จีเอฟ) เริ่มเมื่อปี 2535 ด้วยงานด้านสนับสนุนการขาย (Sales Support) ดูแลเรื่องบัญชีธุรการในจังหวัดอุบลราชธานี ซึ่งขณะนั้นเป็นเพียงศูนย์ย่อยและกำลังรอการเปิดสาขา ไม่มีการปล่อยสินเชื่อใหม่ บัญชีลูกหนี้ที่มีก็ค่อยๆ ลดลง คุณวิวัฒน์มีหน้าที่ดูแลงานทุกประเภท ไม่ว่าจะเป็นการดูแลลูกหนี้ งานทะเบียนเอกสารอิเล็กทรอนิกส์เข้าชื่อ และความเรียบร้อยภายในสาขา

ในปี 2535 นั้นเอง เป็นปีแรกที่ประเทศไทยเริ่มมีระบบภาษีมูลค่าเพิ่ม 10% คุณวิวัฒน์มีประสบการณ์ด้านบัญชีและภาษี จึงสามารถอธิบายการจัดทำภาษีให้ลูกค้าได้ดี ช่วยให้กิจการของคู่ค้าดำเนินต่อไปอย่างถูกต้องและราบรื่น ในปี 2537 จึงได้รับมอบหมายให้ดูแลด้านการตลาดของสาขา สามารถพลิกสถานการณ์จากศูนย์ธุรกิจที่จะถูกปิดให้กลับมาทำธุรกิจอีกครั้งโดยเพิ่มความระมัดระวังในการปล่อยสินเชื่อ ฝ่ายพัฒนา

คุณภาพหนี้ก็สร้างพอร์ตขึ้นใหม่

“ผมผูกพันเพราะช่วงที่องค์กรดี พนักงานได้โบนัสก้อนใหญ่ องค์กรดูแลให้พวกเรามีความเป็นอยู่ที่ดี ยามวิกฤตต้องช่วยกันแก้ไข”

ไม่ว่าจะเรียกสิ่งนี้ว่า “ความผูกพัน” หรือ “ความรู้สึกเป็นเจ้าของร่วม” ก็ตาม เมื่อผ่านสถานการณ์วิกฤตต่างๆ ไปได้ ผู้ใหญ่ในองค์กรเห็นประกายของเด็กหนุ่มและโปรโมตให้เป็นผู้จัดการสาขาอุบลราชธานี เมื่อปี 2543

ในระยะนั้นเป็นช่วงที่ประเทศเพิ่งสร้างไข่จากวิกฤตการณ์ต้มยำกุ้ง (2540) คุณวิวัฒน์ดูแลสาขาเล็กๆ นี้ด้วยใจ ให้ทุกฝ่าย win-win-win ดิลเลอร์ขายรถได้-ลูกค้าได้รถไปใช้งาน-องค์กรปล่อยสินเชื่อเพิ่มได้ โดยยึดหลักการตามแนวทางการให้สินเชื่ออย่างรับผิดชอบ (Responsible Lending)

สิ่งเหล่านี้เกิดจากการสังเกตพฤติกรรมและทำความเข้าใจเพื่อออกแบบสินเชื่อให้สอดคล้องกับความต้องการ

“ในต่างจังหวัด เวลาลูกค้าซื้อรถไปแล้ว พอขึ้นปีที่สองมาขอรีไฟแนนซ์ มักจะไม่อยากทำประกันชั้น 1 เพราะคิดว่าไม่ได้ขับไปไหนไกล แคไปทำงานใกล้ๆ เราก็เพิ่มทางเลือกกว่า ถ้ายอดไม่สูงนัก เพียง 2.5-3 แสน ถ้าไม่ทำประกันชั้นหนึ่งก็ได้ แต่ต้องปรับอัตราดอกเบี้ยเพิ่มเล็กน้อย เพื่อให้บริษัทไม่เสี่ยงเกินไป บางเคสเราขอเพิ่มเงินดาวน์แลกกับการขยายเทอมการผ่อนชำระ คือท้ายที่สุดต้องทำให้องค์กรไม่เสี่ยง”

เมื่อผลงานเข้าตา เมื่อเกิดปัญหาในสาขาอื่น สำนักงานใหญ่ จึงไว้วางใจให้เขาไปแก้ปัญหา จากผู้บริหารระดับสาขาจึงก้าวขึ้นเป็นผู้บริหารระดับภูมิภาค และขยับสู่การเป็นผู้บริหารระดับประเทศที่ดูแลกรุงเทพฯ โอโต้ สาขาต่างจังหวัดในทุกภูมิภาคเมื่ออายุเพียง 41 ปี หรือใช้เวลาเพียง 7 ปีจากวันที่เป็นผู้จัดการสาขาอุบลราชธานี

ทุกวันนี้คุณวิวัฒน์ยังทำงานด้วยความทุ่มเท เน้นความรวดเร็ว แต่ละวันจะตอบเมลสำคัญมากถึง 100 ฉบับจากทั้งหมดกว่า 500 ฉบับที่ได้รับในแต่ละวัน “ถ้าภายในชั่วโมงครึ่งไม่ตอบ ผมบอกทีมงานต้องโทรหาผมนะ และผมให้ทีมงานนำเกณฑ์นี้ไปใช้ด้วย แต่อนาคตผมคงต้องกำหนดใหม่ เพราะความอดทนของลูกค้าในปัจจุบันจะน้อยลงไปเรื่อยๆ ตามสื่อที่เขาใช้ ขณะในธุรกิจด้วยความเร็วจึงเป็นเรื่องที่สำคัญ”

เพราะเข้าใจจึงได้ใจ

“ต้นส้มแสนรัก” วรรณกรรมเยาวชนอันเลื่องชื่อของโจเซฟ วาสคอนเซลอส ที่ทำให้ผู้อ่านเชื่อน้ำตาพังทลาย เป็นเรื่องราวของเซเซเด็กน้อยที่มักทำอะไรแผลงๆ ก่อความเดือดร้อนให้คนรอบข้างจนถูกพ่อหวดตีเป็นประจำ ปฏิกริยาจากคนรอบข้างทำให้เด็กน้อยมองตัวเองว่าเป็น “ปีศาจร้าย” และเมื่อปราศจาก “ความเข้าใจ” ในโลกแห่งความเป็นจริง เซเซจึงมักหนีไปเที่ยวในโลกแห่งจินตนาการ

“ผมชอบความผูกพันระหว่างเซเซกับหลุยส์น้องชายของเขา” คุณวิวัฒน์เล่าถึงหนังสือเล่มโปรดที่ตัวเองได้แง่คิดในการใช้ชีวิตและการทำงาน “การเข้าใจและความผูกพันกันเป็นสิ่งสำคัญ ในโลกการแข่งขันธุรกิจที่เต็มไปด้วยการแข่งขัน ผมไม่ได้บริหารรายได้ สิ่งที่ทำทุกวันนี้คือการบริหารคน เราต้องเข้าใจเขา ลูกน้องเจนเอกซ์ เจนวาย จะรักดีหรือไม่ขึ้นอยู่กับว่าเขามีความสุขหรือไม่ ทุกคนจะทำงานอย่างมีความสุขและอยู่ในองค์กรยาวนานได้ต่อเมื่อเขารู้สึก win-win”

ปัจจุบันคุณวิวัฒน์มีลูกน้องในความดูแลกว่า 1,500 คน ทุกคนแตกต่างกันตามพื้นเพและความรู้สึกนึกคิด ซึ่งในฐานะผู้บริหารต้องให้ความยุติธรรม

“เราต้องรู้และเข้าใจ Background แต่ละคน ผมมีลูกน้องหลากหลาย พนักงานขายบางคนจบ ปวช. ขณะที่เซลส์เหมือนกันอีกคนจบปริญญาโทจากบอสตัน ผู้หญิงผู้ชายก็มีกรอบวิธีคิด วิธีการทำงานต่างกัน วัฒนธรรมคนแต่ละภาคก็ไม่เหมือนกัน ผมต้องรู้ประวัติ เขาชอบอะไรแบบไหน บ้านอยู่ไหน ต้องเข้าใจเพื่อการทำงาน เพื่อการสร้างทีม”

นอกจากในหนึ่งเดือนต้องเดินทางไปจังหวัดต่างๆ อยู่เสมอแล้ว การประชุมทางไกลหรือ Tele Conference จึงสำคัญและเป็นตัวร้อยเชื่อมการทำงาน เฉลี่ยสัปดาห์หนึ่งจะมีการประชุมทางไกลประมาณ 3 ครั้ง

ประชุมแต่ละครั้ง มีสายร่วมประมาณ 40 สาย ในฐานะพี่ใหญ่หัวโตะ ชวนให้สงสัยว่าคุณวิวัฒน์จะจำได้หมดอย่างไรว่า ใครกำลังพูด ใครกำลังเสนอ

“ผมมีทริกในการจำของผม” คุณวิวัฒน์ตอบยิ้มๆ “สิ่งสำคัญไม่ใช่การคอนเฟอเรนซ์ แต่คือการสื่อสาร”



วันหยุดแสนรัก

“วันหยุด สิ่งที่ผมต้องทำคือรับใช้ภรรยา” พี่หมูปูดด้วยดวงตาเล็กหยี ตรงข้ามกับริมฝีปากที่ยิ้มกว้าง

“ผมเชื่อว่าถ้าเราไม่ดูแลครอบครัวเราให้ดีก็จะทำอะไรประสบความสำเร็จได้ยาก ถ้าครอบครัวมีความสุข เราก็จะมีความสุข ภรรยาผมเป็นคนชอบกิจกรรมต่างๆ เติมพลังให้ชีวิต ชอบต้นไม้ ชอบเดินทางท่องเที่ยว ชอบออกกำลังกาย โยคะ ลีลาศ ผมก็ไปเป็นเพื่อนตลอด แต่ผมไม่ออกด้วยหรอกนะ (หัวเราะ) ไปนั่งรอ”

พี่หมูปูดคิดว่า เมื่อทำงานหนักเต็มที่แล้ว การพักผ่อนท่องเที่ยวเพื่อชาร์ตพลังก็เป็นเรื่องสำคัญ เมื่อถึงวันพักร้อนก็จะใช้เวลาให้คุ้มค่าเช่นกัน

ขอบคุณสถานที่ : Little Sunshine Cafe ถนนวิฑูรย์ ซอย 1 กรุงเทพฯ
Facebook : Little Sunshine Cafe โทรศัพท์ : 09-1889-8327



"วัยซิลล์ วิลแชร์"

สินเชื่อรถยนต์เพื่อชีวิตที่ไร้ขีดจำกัดของผู้สูงวัย

เมื่อสำนักงานสถิติแห่งชาติออกมาประกาศตัวเลขอย่างเป็นทางการแล้วว่า ประเทศไทยมีประชากรที่มีอายุมากกว่า 60 ปี สูงถึงราว 10 ล้านคน นั่นเป็นสัญญาณที่บอกอย่างชัดเจนแล้วว่าประเทศไทยกำลังจะก้าวเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุอย่างเต็มตัว แต่ปัญหาหนึ่งที่ตามมาก็คือ ผู้สูงวัยหลายคนถูกทิ้งให้โดดเดี่ยวอยู่บ้านเพียงลำพัง โดยหนึ่งในสาเหตุมาจากความไม่สะดวกในการเดินทาง ด้วยเหตุนี้ "กรุงศรี ออโต้" ผู้นำตลาดสินเชื่อยานยนต์ครบวงจร เครือธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) จึงได้ออกมาปลดล็อกปัญหา พร้อมส่งต่อความสุขแด่ผู้สูงวัย ด้วยการเปิดตัวสินเชื่อ "วัยซิลล์ วิลแชร์" เพื่อให้ผู้สูงวัยสามารถเดินทางและใช้ชีวิตได้อย่างไร้ขีดจำกัด ทั้งยังเป็นการเพิ่มความอบอุ่นให้ทุกคนในครอบครัวสามารถใช้ชีวิตนอกบ้านร่วมกันได้อย่างไม่มีเงื่อนไขอีกต่อไป

รู้จัก "วัยซิลล์ วิลแชร์"

แม้จะมีการออกมายอมรับว่าตัวเลขของอายุที่มากขึ้นจะไม่ใช่วิธีการของการใช้ชีวิต แต่ก็ยังมีข้อจำกัดเล็กๆ ที่สามารถกลายมาเป็นปัญหาใหญ่ได้นั่นก็คือการเดินทาง อย่างลิ้มว่าผู้สูงวัยรวมทั้งผู้ทุพพลภาพหลายคนมีความสามารถ แต่หลายคนก็ยังจำเป็นต้องใช้รถเข็นในการเดินทาง

แน่นอนว่ารถยนต์ทั่วไปไม่ได้มีพื้นที่สำหรับรถเข็นไว้รองรับ ส่วนถ้าจะนำรถเข็นธรรมดาไปติดตั้งรถเข็นและอุปกรณ์เสริมก็มีราคาสูง โดยเฉลี่ยไม่ต่ำกว่า 100,000 บาท ซึ่งนับได้ว่าเป็นภาระทางการเงินที่หนักหน่วงสำหรับผู้มีรายได้ปานกลาง ปัญหาทั้งหมดทำให้ผู้สูงอายุและผู้ทุพพลภาพบางรายถูกจำกัดให้อยู่แต่ในบ้าน ไม่สามารถออกไปใช้ชีวิตได้อย่างเต็มที่และเต็มความสามารถมากนัก

ด้วยเหตุนี้ กรุงศรี ออโต้ จึงได้คิดค้นสินเชื่อ "วัยซิลล์ วิลแชร์" ออกสู่ตลาดเป็นแบรนด์แรกในไทย เพื่อให้การเดินทางออกไปนอกบ้านของผู้สูงอายุและผู้ทุพพลภาพไร้ข้อจำกัด โดยวัยซิลล์ วิลแชร์ที่ว่าเป็นสินเชื่อรถยนต์พร้อมเก้าอี้รถเข็นสำหรับผู้สูงอายุและผู้ทุพพลภาพ พร้อมลดภาระด้านการเงินด้วยการให้ลูกค้าได้ผ่อนชำระค่ารถเข็นรวมกับค่าวงรถยนต์ในอัตราดอกเบี้ยแบบคงที่ (Flat Rate)

ครอบคลุมทั้งสินเชื่อกับรถใหม่ กรุงศรี นิว คาร์ สินเชื่อกับรถมือสอง กรุงศรี ยูสดี คาร์ และสินเชื่อเพื่อคนมีรถ คาร์ พอร์ แคช ทั้งหมดช่วยให้ทั้งเรื่องรถและเรื่องเงินเป็นเรื่องง่ายสำหรับทุกคน ที่สำคัญยังสามารถตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้ากลุ่มครอบครัวขยายที่ต้องดูแลพ่อแม่ผู้สูงวัย รวมทั้งยังสนับสนุนให้ทุกคนในครอบครัวได้ใช้เวลาแห่งความสุขร่วมกันมากขึ้น เพื่อส่งต่อคุณภาพชีวิตที่ดีทั้งกายและใจไปสู่ผู้สูงวัยทุกคนในสังคม

ข้อมูลเพิ่มเติม

ผู้สนใจสามารถขอสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ ประเภทรถยนต์นั่งส่วนบุคคลไม่เกิน 7 ที่นั่ง พร้อมเก้าอี้รถเข็นได้ที่ผู้แทนจำหน่ายรถยนต์ทั่วประเทศที่ร่วมรายการ และสอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมที่ กรุงศรี ออโต้คอลเซ็นเตอร์ โทร. 02-740-7400 กด 1 หรือ www.krungsriauto.com



เพิ่มความอัจฉริยะให้การขับขี่ด้วย "ไฟหน้า-ที่ปิดน้ำฝนอัตโนมัติ"

ปัจจุบันรถยนต์รุ่นใหม่ระดับไฮเอนด์มักจะเปิดตัวมาพร้อมกับอุปกรณ์อัจฉริยะที่สามารถตรวจจับสถานการณ์จริงที่เกิดขึ้นขณะขับขี่ และทำงานได้เองอย่างทันท่วงทีโดยไม่ต้องรอให้ขับขี่เป็นคนสั่งการ เช่น อุปกรณ์ปิดน้ำฝนที่ทำงานอัตโนมัติทันทีที่มีน้ำฝนหยดลงบนกระจกหน้า ส่วนไฟหน้าก็ทำงานส่องสว่างเองทันทีเมื่อแสงอาทิตย์ลับขอบฟ้า ซึ่งในรถยนต์รุ่นเก่าหรือรุ่นใหม่ที่ไม่ใช่รุ่นพรีเมียม ราคาสูงนั้น อุปกรณ์อัตโนมัติเหล่านี้มักจะไม่มีติดมากับตัวรถ

แต่...ในตลาดชุดตกแต่งหรือที่เรียกกันว่า After Market นั้น ได้มีกลุ่มผู้ผลิตอุปกรณ์ที่เล็งเห็นความต้องการของคนใช้รถที่มองหาอุปกรณ์เสริมต่างๆ เพื่ออำนวยความสะดวก โดยเฉพาะชุดที่ปิดน้ำฝนอัตโนมัติ และระบบเปิด-ปิดไฟหน้าอัตโนมัติ

ส่วนประกอบหลักของชุดที่ปิดน้ำฝนอัตโนมัติ คือ เซ็นเซอร์ ซึ่งถูกออกแบบให้ตรวจจับละอองน้ำ รวมทั้งฝุ่นดินที่ตกกระทบบนกระจกหน้ารถยนต์ จากนั้นจึงสั่งงานให้มอเตอร์ปิดน้ำฝนทำงานทันทีด้วยจำนวนอัตราการปิดที่ถูกตั้ง โดยที่ผู้ขับไม่ต้องละมือออกจากพวงมาลัยมาเปิดใช้งาน และในทันทีที่ปริมาณน้ำฝนมีการเปลี่ยนแปลง เช่น จากปริมาณน้ำฝนที่น้อยเป็นมาก เซ็นเซอร์จะปรับความถี่ของการปิดให้โดยอัตโนมัติ เพื่อทัศนวิสัยที่ดีขึ้นขณะขับขี่ โดยระบบอัตโนมัตินี้จะทำงานทันทีเมื่อมีการสตรัทรถ

ด้านระบบเปิด-ปิดไฟหน้าอัตโนมัติก็เช่นเดียวกัน จะมีเซ็นเซอร์ที่ทำหน้าที่ในการรับแสง และสั่งงานให้ไฟหน้าเปิด

ขึ้นทันทีเมื่อระดับของแสงสว่างลดลงตามที่ตั้งไว้ ไม่ว่าจะเป็นช่วงหัวค่ำหรือในจังหวะที่ฝนตกและอากาศมืดครึ้ม โดยระบบเปิด-ปิดไฟหน้าอัตโนมัตินี้ บางรุ่นสามารถทำหน้าที่อื่นได้ด้วย เช่น การหน่วงเวลาเปิดไฟเอาไว้แม้ว่าคุณจะดับเครื่องยนต์ไปแล้ว เพื่อทำหน้าที่ส่องสว่างในขณะที่คุณเดินเข้าบ้าน หรือเป็นไฟกะพริบทันทีที่คุณกดรีโมท เพื่อมองหาวารถยนต์ของคุณจอดอยู่บริเวณไหน โดยการติดตั้งระบบอัตโนมัติเหล่านี้ใช้เวลาประมาณ 2-3 ชั่วโมง ส่วนราคาก็มีตั้งแต่ในระดับหลัก 4-5 พันบาทไปจนถึงรุ่นที่สูงและแพงกว่านั้น ขึ้นอยู่กับฟังก์ชันและคุณภาพที่ต้องการ

ด้วยความที่การติดตั้งระบบอัตโนมัติเกี่ยวเนื่องโดยตรงกับระบบไฟฟ้าของรถ จึงไม่แนะนำให้ซื้ออุปกรณ์มาติดตั้งเอง เพราะแค่ชนิดของสายไฟที่ใช้ในรถยนต์ก็แตกต่างจากสายไฟในบ้าน หากไม่ชำนาญในการติดตั้งอาจส่งผลให้เกิดระบบไฟฟ้าลัดวงจรถึงขั้นไฟไหม้รถเลยก็เป็นไปได้

แต่อย่างไรก็ดีต้องไม่ลืมว่าการประกันคุณภาพพรกส่วนใหญ่จะไม่คุ้มครองหากเราติดตั้งอุปกรณ์เสริมที่เกี่ยวข้องกับระบบไฟฟ้าของรถ ดังนั้นหากมีความต้องการจะติดตั้งจริงๆ ควรปรึกษาบริษัทประกันภัยเป็นอันดับแรกกว่าจะทำให้ประกันที่คุ้มครองอยู่หลุดไปหรือไม่ ในกรณีที่ต้องการติดตั้งจริงๆ ควรมองหาร้านที่มีความชำนาญ เลือกอุปกรณ์ที่มีคุณภาพ แต่จะดีที่สุดคือการเลือกรุ่นรถที่ออกแบบมาพร้อมกับระบบอัตโนมัติเหล่านี้อยู่แล้ว



รถคันนี้สวย

ไม่ว่าจะเป็นยุคสมัยไหน สีของตัวถังรถยนต์ยังคงเป็นอีกปัจจัยสำคัญที่มีผลโดยตรงต่อการตัดสินใจเลือกซื้อรถ เหตุก็ด้วยสีของรถแต่ละคันสามารถสะท้อนและบ่งบอกถึงตัวตน รสนิยมของผู้เป็นเจ้าของได้อย่างชัดเจน ไม่ต่างจากการสะท้อนดีเอ็นเอของแต่ละค่ายรถยนต์ผ่านเอกลักษณ์ของสีสันทันทีแตกต่างไป

สีนี้มีที่มา

ในแง่การตลาดรถยนต์นั้นสีตัวถังมีผลต่อการขายไม่แพ้กับสมรรถนะ จะสังเกตได้ว่าสีไหนที่เป็นที่ต้องการของตลาดจะสามารถขายหมดอย่างรวดเร็ว บางสีสามารถสร้างราคาขายที่สูงกว่ารถรุ่นเดียวกันที่เป็นสีอื่นได้อย่างน่าประหลาดใจ เช่นในตลาดเมืองไทยนั้นจะสังเกตได้ว่าสีที่เป็นพื้นฐาน ได้แก่ เงินดำ และขาว เป็นสีที่ค่อนข้างได้รับความนิยมมากกว่าพวกกลุ่มรถยนต์สีสันทันอย่างแดง เหลือง และส้ม

แต่หากพูดถึงสีที่เป็นเอกลักษณ์ของค่ายรถยนต์ต่างๆ นั้น มักจะมีพื้นฐานในการออกแบบมาจากบุคลิกและดีเอ็นเอของแต่ละค่าย รวมทั้งวัฒนธรรม ประวัติศาสตร์ของประเทศผู้ผลิต เช่น เมื่อเอ่ยถึง Honda คนส่วนใหญ่จะนึกถึงสีขาว เพราะสีนี้คือสีของรถยนต์ตัวแรงอย่าง Type R ซึ่งเป็นที่หมายปองของบรรดา Honda Mania

ในขณะที่ฟากของยุโรปอย่าง Mercedes-Benz นั้นยอดขายสีเงินพุ่งสูงขึ้นอย่างต่อเนื่องหลังจากที่ Mercedes-Benz Silver Arrow ประสบความสำเร็จอย่างสูงสุดในสนามประลองความเร็วระดับโลกช่วงปี 2498 อีกทั้งยังเป็นสีที่สะท้อนถึงความหรูหราและความคลาสสิกได้เป็นอย่างดี จึงได้รับความนิยมต่อเนื่องมาจนปัจจุบัน

ส่วนรถสปอร์ตของ Ferrari เองในอดีตผลิตเฉพาะสีเหลืองกับสีแดงเป็นสองสีหลักเท่านั้น ซึ่งนอกจากจะเป็นสีประจำค่ายแล้ว ในแง่ของจิตวิทยายังช่วยยกระดับความร้อนแรงและความเร้าใจให้กับภาพลักษณ์ของการเป็นรถสปอร์ตได้เป็นอย่างดี ตรงข้ามกับรถในประเทศญี่ปุ่นที่ความเรียบง่ายของสีขาวเป็นสีที่ได้รับความนิยมเป็นอย่างมาก เพราะนอกจากความสวยงามแล้ว สีขาวยังเป็นส่วนหนึ่งของความปลอดภัยเมื่อขับขี่ยามค่ำคืน ซึ่งรถยนต์เกือบทุกแบรนด์ที่ต้องการสร้างตลาดในประเทศนี้ต้องไม่ลืมมีสีขาวไว้ให้เลือก ขนาดที่ใหญ่วางการสปอร์ตอย่าง Ferrari เองยังไม่กล้าขัดใจ

ในแง่ของบรรดาเจ้าของรถยนต์นั้น การเลือกสีตัวถังยังเป็นการบ่งบอกถึงบุคลิก ความเชื่อ โดยเฉพาะคนในแถบเอเชียที่เชื่อถือเรื่องโชคลางเป็นอย่างมาก แน่หนอว่ารถยนต์ก็เป็นหนึ่งในนั้น เช่น ความเชื่อที่ว่าคนเกิดจันทร์ห้ามขับรถสีนี้ ถ้าขับรถสีนั้นแล้วจะช่วยเหลือดวงในด้านต่างๆ แต่ก็ใช่ว่ารถแต่ละรุ่นจะมีสีให้เลือกครบทุกเฉด ดังนั้นเจ้าของรถบางรายจึงลงทุนเสริมความมั่นใจด้วยการทำสีใหม่ทั้งคัน แต่บางรายก็แก้เคล็ดด้วยการติดสติ๊กเกอร์เปลี่ยนสีรถแบบน่ารักๆ ว่า "รถคันนี้สี..."



ทำไมสีขาวยังครองใจ

เคยสงสัยทำไมสีขาวจึงได้รับความนิยมตลอดกาล ซึ่งนอกจากความสวยงามแบบคลาสสิกแล้ว ความสะดวกในการดูแลรักษาก็เป็นอีกหนึ่งเหตุผล เช่น สีเงินนั้นเป็นสีที่ขึ้นชื่อว่าสกปรกยาก ไม่ว่าจะผ่านไปกี่ปีหรือล้างไม่บ่อยแต่ก็ยังดูสะอาด

ต่างจากสีดำและขาวที่ขึ้นชื่อว่ายากแสนยากในเรื่องของการดูแลรักษา นับตั้งแต่ปี 2548 เป็นต้นมาเราจะพบว่าสีขาวกลับเป็นสีที่ได้รับความนิยม และมีตัวเลขยอดขายที่เพิ่มขึ้นเรื่อยๆ ไม่เฉพาะในเมืองไทยหรือญี่ปุ่นเท่านั้น แต่รวมถึงตลาดอเมริกาและยุโรปด้วย สาเหตุส่วนหนึ่งมาจากฝ่ายพัฒนาสินค้าของผู้ผลิตรถยนต์ที่สามารถพัฒนาคุณภาพของสีขาวได้ดีขึ้น ไม่หม่นกลายเป็นเหลืองง่ายเมื่อใช้ไปนานๆ พร้อมกันนั้นก็ได้นำงานวิจัยมาสนับสนุนการทำตลาด ขู่วัตถุประสงค์ของสีขาวที่สามารถเห็นได้ชัดเจนในยามค่ำคืน เพิ่มความปลอดภัยระหว่างการขับขี่ได้มากขึ้น ส่วนในเวลากลางวันสีขาวยังมีคุณสมบัติดูดความร้อนได้น้อยกว่าสีอื่นๆ

ด้วยเหตุนี้ค่ายรถโดยเฉพาะแบรนด์ญี่ปุ่นจึงกำหนดเทรนด์สีใหม่ขึ้นมา พร้อมพลิกการขายรถสีขาวที่ปกติในตลาดสากลจะมีราคาถูกให้กลายเป็นรถราคาแพง โดยรถหลายรุ่นได้เลือกสีขาวเป็นรุ่นท็อป ฟังก์ชันครบ และเป็นสียอดนิยมสำหรับงานเปิดตัวรุ่นต่างๆ

สำหรับในปี 2560 นี้ บริษัทผู้ผลิตระดับโลก PPG ได้ออกมาเปิดเผยตัวเลขความนิยมว่า สีขาวยังคงมาเป็นอันดับหนึ่งเช่นเดียวกับปี 2559 โดยคิดเป็นตัวเลข 37% รองลงมาคือสีดำ 17% สีเทา 12% สีเงิน 11% สีธรรมชาติ (ทอง/ส้ม/เหลือง/น้ำตาล/เบจ) 8% สีแดง 7% สีฟ้า 7% และสีเขียว 1%

ส่วนเทรนด์สีที่กำลังมาแรงนั้นในปลายปี 2559 ก่อนย่างเข้าปี 2560 นิตยสาร Forbes เคยรายงานไว้ว่าสีฟ้าจะก้าวมาเป็นสียอดนิยม แต่สุดท้ายสีฟ้าได้รับความนิยมสำหรับแบรนด์รถหรูเท่านั้น ยังไม่มีใครสามารถโค่นสีขาวลงได้ สำหรับปี 2561 นั้น PPG ออกมาฟันธงอีกครั้งว่า สีฟ้ามาแรงแน่นอน

สีดีเป็นศรีแก่รถ

สำหรับในแง่ของการดูแลรักษานั้น สีตัวถังนอกจากจะเป็นภาพสะท้อนของบุคลิกของผู้เป็นเจ้าของแล้ว ยังบ่งบอกถึงภาพลักษณ์และความใส่ใจได้อีกด้วย เพราะคนที่รักรถย่อมต้องการให้รถยนต์ของตัวเองดูดีและสวยอยู่เสมอ ซึ่งคุณสามารถดูแลให้รถยนต์ของตัวเองเงางามและสวยอยู่เสมอได้ง่ายๆ

- ไม่ควรปล่อยให้รถยนต์สกปรกนานเกินไป และควรทำความสะอาดทันทีเมื่อมีคราบต่างๆ เช่น มูลนกหรือยางจากต้นไม้ เพราะบางครั้งถ้าทิ้งไว้นานๆ สิ่งเหล่านี้จะมีฤทธิ์กัดแลกรเกอร์เคลือบสีจนเกิดเป็นรอยได้
- การล้างและเช็ดรถควรทำให้อย่างถูกวิธี เพราะถ้าทำไม่ถูกวิธีอาจจะทำให้เกิดรอยบนตัวถังได้ โดยเฉพาะบางคนที่ล้างแล้วไม่เช็ด แต่ปล่อยให้แห้งเองจนเกิดเป็นคราบฝังบนตัวถัง
- เคลือบสีทุกครั้งหลังจากการล้างรถ เป็นอีกสิ่งสำคัญและขาดไม่ได้ในการทำความสะดวกสบายรถยนต์เพื่อให้สีของรถคุณสวยงามมันเงาตลอด และป้องกันสิ่งต่างๆ ที่จะมาทำลายสีรถของคุณ
- สำหรับรถยนต์สีดำหรือสีเข้มที่มีความเสี่ยงในการเกิดรอยไม่ควรใช้ไม้ขนไก่ขัดฝุ่นเพราะอาจจะทำให้เกิดรอยได้ ควรปล่อยให้แห้งถึงเวลาล้างออกจะดีกว่า และหลังล้างรถควรลงแว็กซ์เคลือบสีอย่างสม่ำเสมอ อาจจะ 2 ครั้งต่อเดือน ซึ่งจะช่วยป้องกันไม่ให้เกิดรอยขีดข่วนได้ง่ายๆ แถมยังช่วยให้ฝุ่นจับรถได้ยากด้วย สำหรับแว็กซ์ที่จะใช้ควรเป็นแว็กซ์ที่มีคุณภาพหรือเหมาะสำหรับรถสีดำโดยเฉพาะ
- การเคลือบแก้วเป็นอีกหนึ่งวิธีที่ช่วยให้รถดูเงางามอยู่เสมอ แล้วยังป้องกันไม่ให้เกิดรอยขีดข่วนได้ด้วย แล้วก็ช่วยป้องกันรถจากแสงแดดที่จะมาทำให้สีซีด แต่การเคลือบแก้วราคาอาจจะแพงหน่อย แต่นับว่าคุ้มค่า

Winter Outing

เมื่อลมหนาวพัดมาก็ถึงเวลาเก็บกระเป๋าตีตัวออกไปท่องเที่ยวทั่วไทย นอกจากแหล่งท่องเที่ยวตามธรรมชาติบนยอดดอยที่เป็นแรงดึงดูดแล้ว ฤดูหนาวปีนี่ยังมีกิจกรรมสนุกๆ อีกมากมายที่รอให้เราได้เปิดใจเข้าไปสัมผัส รับประกันได้ว่าทุกที่ที่คัดสรรมาจะทำให้หนาวนี้มีความคูลยิ่งขึ้น

Jim Thompson Farm

กลับมาทักทายกันทุกฤดูหนาวสำหรับเทศกาลเปิดฟาร์มบนเนื้อที่ 600 ไร่ เพื่อเรียนรู้วิถีแห่งแดนอีสาน ณ จิม ทอมป์สัน ฟาร์ม แหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตรที่ถูกแต่งแต้มด้วยสีสันวัฒนธรรมท้องถิ่น และภูมิปัญญาการทอผ้าไหม ซึ่งเป็นวิถีชีวิตของชาวอีสาน โดยในทุกปี จิม ทอมป์สัน ฟาร์ม จะเปิดไร่เพียงหนึ่งครั้งในช่วงฤดูหนาว แน่ใจว่าทุ่งฟักทองยักษ์และทุ่งดอกคอสมอสสีชมพูบนเนื้อที่กว่า 50 ไร่ คือไฮไลต์ที่ห้ามพลาด นอกจากนี้ยังมีทุ่งดอกไม้มุมสูงแบบ 360 องศา และหมู่บ้านอีสานซึ่งถูกใช้เป็นฉากของหมู่บ้านดอกไม้ป่าในละครดั่งเรื่องนาคี โดยในหมู่บ้านอีสานจะมีนิทรรศการวิถีวัฒนธรรมแดนอีสานที่จัดแสดงออกมาได้อย่างมีชีวิต ไม่ว่าจะเป็นผ้าผะเหวดโบราณ พระพุทธรูปไม้แกะสลักอายุกว่า 100 ปี และลิมอีสาน

อีกสิ่งที่เป็นเอกลักษณ์ของจิม ทอมป์สัน ฟาร์ม คือการเข้าชมกระบวนการทอผ้าไหมในโซนหมู่บ้านจิม ซึ่งมีให้เห็นกันตั้งแต่เลี้ยงไหม สาวไหม ปิดท้ายด้วยตลาดจิมให้ได้ช้อปปิ้งสินค้าเกษตรและผ้าไหมคุณภาพเป็นของขวัญปีใหม่

อำเภอปักธงชัย จังหวัดนครราชสีมา
บัตรเข้าฟาร์มราคา 90-220 บาท
ซื้อบัตรล่วงหน้าในราคาพิเศษได้ที่ www.jimthompsonfarm.com
งานเปิดฟาร์มจัดระหว่าง 2 ธันวาคม 2560-7 มกราคม 2561
โทร. 02-762-2566



Singha Park

ในฤดูหนาว เนื้อที่ 8,000 ไร่ของสิงห์ ปาร์ค จังหวัดเชียงราย จะถูกปกคลุมไปด้วยสายหมอกที่ลอยอ้อยอิ่งอยู่เหนือไร่ชาอู่หลงเบอร์ 12 ซึ่งปลูกลดหลั่นลงมาตามเนินเป็นแนวขั้นบันไดอย่างสวยงาม นอกจากนี้ยังมีทุ่งดอกคอสมอสขนาดใหญ่หลากสีสรรที่เป็นอีกแลนด์มาร์กของไร่เช่นเดียวกับกิจกรรมชิปไลน์รอยตัวโหนดสลึงเหนือยอดใบชาที่ใครมาถึงสิงห์ ปาร์คแล้วต้องห้ามพลาด

มากกว่านั้นสิงห์ ปาร์คยังมีเส้นทางจักรยานไว้รองรับนักปั่นสายทัวร์ที่ต้องการชมความงามของธรรมชาติไปพร้อมๆ กับความเนิบช้าบนหลังอาน ส่วนนักท่องเที่ยวสายกินก็มีร้านอาหารภูภิรมย์ให้ได้อิ่มท้องพร้อมอิมิตากับวิวไร่ชาที่อยู่เบื้องหน้า และที่สร้างความประทับใจได้ไม่ยิ่งหย่อนไปกว่าคือการเปิดโซนที่พักในรูปแบบ Glamorous Camping นอนดูดาว ชมพระอาทิตย์ขึ้นเหนือทุ่งดอกไม้ท่ามกลางธรรมชาติอันแสนบริสุทธิ์ ซึ่ง Glamorous Camping ที่ว่าได้แก่ที่พักในรูปแบบเต็นท์แคมป์และรถบ้าน ซึ่งมีสิ่งอำนวยความสะดวกในการพักผ่อนเสริมเข้ามา แถมด้วยอาหารเช้า บาร์บีคิวรอบกองไฟครบครัน และถ้ามาช่วงเทศกาลบอลลูนที่จัดเป็นประจำทุกปีในช่วงเดือนมกราคมก็จะสามารถตื่นขึ้นมาชมบอลลูนเหนือทุ่งดอกไม้ได้ในระยะประชิด

บ้านแม่กรณ์ ตำบลแม่กรณ์ อำเภอเมือง จังหวัดเชียงราย
โทร. 091-576-0374 www.singhapark.com

Lhong 1919

ย้อนเวลาสู่จุดเริ่มต้นของชาวจีนโพ้นทะเลบนแผ่นดินไทยกับพื้นที่ประวัติศาสตร์ ล้ง 1919 (Lhong 1919) คอมมูนิตี้แห่งใหม่ในย่านคลองสานที่นำตำนานท่าเรือกลไฟ “ฮวย จุ่ง ล้ง” ขนาด 6 ไร่ ริมน้ำเจ้าพระยามาปิดฝุ่น พร้อมใส่ชีวิตชีวาลงไป ทว่าสิ่งหนึ่งที่ยังคงรักษาไว้คือสถาปัตยกรรมจีนโบราณที่เรียกว่า ซาน เหว ยวน ซึ่งหมายถึงอาคารก่ออิฐถือปูน 3 หลังที่ถูกสร้างให้เชื่อมถึงกันเป็นรูปตัว U หันหน้าสู่แม่น้ำเจ้าพระยา มากกว่านั้นยังมีภาพเขียนจิตรกรรมฝาผนังแบบจีนโบราณซึ่งมีอายุ 167 ปี เท้ากับการถือกำเนิดของฮวย จุ่ง ล้ง รวมทั้งศาลเจ้าองค์เจ้าแม่หม่าโจ้วที่มีครบทั้ง 3 ปาง ซึ่งได้อนุรักษ์มาจากเมืองจีนตั้งแต่สมัยรัชกาลที่ 4

นอกจากสถาปัตยกรรมแล้ว อีกความน่าสนใจของล้ง 1919 คือ การนำงานศิลปะและงานคราฟต์ผลงานดีไซเนอร์ไทยเข้าไปผสมผสานกลายเป็นร้านช้อปปิ้งสินค้าเก๋ในตึกโบราณ ไม่เพียงเท่านั้นยังมีส่วนของพื้นที่ริมที่นำโกดังสินค้าเก่ามาเปลี่ยนเป็นร้านอาหาร เช่น คาเฟ่เฮาต์ดอร์ของ Karmakamet คาเฟ่ไทยย้อนยุคของเพลินวาน พาณิชนย์สตรีทฟูดฟรีเมียมนายห้าง อาหารไทยซีฟู้ดร้านโรงสี เป็นต้น และในวันหยุดสุดสัปดาห์ ล้ง 1919 ยังมีการแสดงกลางแจ้งไม่ว่าจะเป็นจิ๋ว ดนตรีจีนไว้อาลัยสั่นอีกด้วย

ถนนเชียงใหม่ คลองสาน กรุงเทพฯ

Facebook : LHONG 1919

ศาลเจ้าแม่หม่าโจ้ว และ Art & Craft เปิดทุกวัน เวลา 8.00-20.00 น.

ร้านอาหารเปิดทุกวัน เวลา 10.00-22.00 น.



Tea Salon by Escape Nomade

ชาอุ่นๆ คือสิ่งที่มาพร้อมกับฤดูหนาว แต่หนาวนี้จะพิเศษยิ่งกว่ากับการจิบน้ำชายามบ่ายในบรรยากาศของเดินท์แคมป์ท่ามกลางอ้อมกอดธรรมชาติ ณ ที่ ชาลอน บาย เอสเคป นอมาดิ (Tea Salon by Escape Nomade) ซึ่งตั้งอยู่ในสวนริมน้ำเจ้าพระยาของอนันตรา ริเวอร์ไซด์ กรุงเทพฯ รีสอร์ท โดยที่ชาลอนแห่งนี้นอกจากจะโดดเด่นด้วยบรรยากาศของเดินท์แคมป์อันหรูหราแล้ว ยังได้นำเรื่องราวการเดินทางอันน่าตื่นเต้นมาบอกเล่าผ่านวัฒนธรรมการดื่มชาทั้งของจีน อินเดีย ญี่ปุ่น และชาเบลนด์จากแบรนด์ชาระดับพรีเมียม Ronnefeldt

พิเศษกับการให้ลูกค้าได้เลือกเบลนด์ชากลิ่นรสเฉพาะของตัวเองโดยมีผู้เชี่ยวชาญด้านชา หรือ Tea Sommelier คอยให้คำแนะนำ สำหรับผู้ที่รักสุขภาพยังมีชาอายุรเวทให้ได้ดื่มดื่มพลังชีวิตด้วยชาตามธาตุเจ้าเรือนทั้งหมดเสิร์ฟคู่กับขนมชาอย่างสโคน แชนดิวซ์ ตามแบบฉบับ High Tea ของอังกฤษ ส่วนใครที่ชอบความแปลกใหม่ยังมีช่วงพิเศษ After Dusk เสิร์ฟชาค็อกเทล ชาม็อกเทล พร้อมชมพระอาทิตย์ตกดินริมน้ำเจ้าพระยา

อนันตรา ริเวอร์ไซด์ กรุงเทพฯ รีสอร์ท ถนนเจริญนคร กรุงเทพฯ

สำรองที่นั่งได้ที่ 02-476-0022 ต่อ 1416 หรืออีเมล riversidedining@anantara.com

Afternoon Tea เวลา 14.00-17.00 น. After Dusk เวลา 17.00-19.00 น.



"ALL-NEW MAZDA CX-5" เติมเต็มด้วยเทคโนโลยีแห่งการขับขี่

ไม่ได้เพียงแค่ปรับโฉม แต่ ALL-NEW MAZDA CX-5 โฉมใหม่ยังเปลี่ยนโมเดลทั้งภายนอกและภายใน เพื่อทดแทนรุ่นเดิมที่เปิดตัวมาตั้งแต่ปี 2555 พร้อมตั้งเป้าให้เป็นตัวท็อปของรถอเนกประสงค์ SUV ที่อัดแน่นไปด้วยเทคโนโลยีเพื่อการขับขี่ที่เต็มสมรรถนะยิ่งขึ้น ทั้งยังใส่ความสปอร์ตหรูหราแบบรถยุโรปลงไป สะดุดทุกสายตาด้วยสีแดงใหม่ Soul Red Crystal ภายใต้รูปลักษณ์ที่ดูพรีเมียม ทว่าก็ไม่ทิ้งจิตวิญญาณแห่งความเป็นญี่ปุ่นด้วย KODO Design ของมาสด้า ที่เน้นการออกแบบในคอนเซ็ปต์ "Less is more" ลดท่อนองค์ประกอบที่ไม่จำเป็นจนเหลือเพียงความเรียบง่าย สุขุม แต่ก็ไม่ลืมที่จะให้ความสำคัญกับเทคโนโลยีการขับขี่

มาสด้า CX-5 มาพร้อมกับตัวถังแบบ 5 ประตู มีความยาวรวม 4,550 มิลลิเมตร และระยะฐานล้อในระดับ 2,700 มิลลิเมตร ซึ่งเพียงพอต่อการตอบสนองในด้านความกว้างขวางของพื้นที่ใช้สอยภายในห้องโดยสาร ทั้งยังเปลี่ยนไฟหน้า กระຈังหน้า รวมถึงรายละเอียดด้านท้าย และรูปทรงของประตูทั้งบานหน้าและบานหลัง โดยทั้งหมดได้รับการพัฒนาขึ้นบนพื้นฐานแนวคิดของ Skyactiv เพื่อความปลอดภัยอย่างสูงสุดในการปกป้องจากการชนหรืออุบัติเหตุ

เครื่องยนต์สำหรับตลาดเมืองไทยนั้น มีเครื่องยนต์เบนซิน 4 สูบ 2,000 ซีซีแบบ Di และมีระบบวาล์วแปรผัน ตอบสนองด้วยกำลัง 165 แรงม้าที่ 6,000 รอบ/นาที อีกรุ่นเป็นเทอร์โบ

ดีเซล 4 สูบ 2,200 ซีซี 175 แรงม้าที่ 4,500 รอบ/นาที ส่งกำลังด้วยเกียร์อัตโนมัติ 6 จังหวะ

ส่วนระบบขับเคลื่อน เฉพาะรุ่นเทอร์โบดีเซลเท่านั้นที่มีให้เลือกกว่าจะขับเคลื่อนล้อหน้าหรือ 4 ล้ออัตโนมัติแบบ i-Activ AWD ซึ่งจะมีการแปรผันการกระจายแรงบิดของเครื่องยนต์ให้สอดคล้องกับสภาพเส้นทางการขับขี่ ส่วนรุ่นเบนซินมีแบบเดียวคือขับเคลื่อนล้อหน้า

อีกสิ่งที่น่าสนใจคือ CX-5 ใหม่มาพร้อมกับระบบความปลอดภัยมากมาย ทั้งเข็มขัดนิรภัยแบบ 3 จุดแล้วยังมีระบบควบคุมการทรงตัวหรือ DSC พร้อมระบบป้องกันการลื่นไถล TRC ตามด้วยระบบช่วยในการออกตัวเมื่อจอดอยู่บนทางลาดชัน ระบบควบคุมความเร็วอัตโนมัติ ระบบแจ้งเตือนเมื่อรถยนต์แล่นออกนอกช่องทาง รวมถึงถุงลมนิรภัยที่มีเพิ่มทั้งด้านข้างและม่านถุงลมนิรภัย

ด้านระบบช่วงล่างพัฒนาตามแนวคิด SKYACTIV-CHASSIS ให้เกาะถนนได้มั่นคงแต่ยังคงให้ความนุ่มนวลแก่ห้องโดยสาร บวกด้วย Skyactiv-Vehicle Dynamic ระบบ GVC ซึ่งเป็นระบบควบคุมการขับขี่อัจฉริยะ ช่วยในการควบคุมตัวและการเข้าโค้งให้ดียิ่งขึ้น ควบคุมสมรรถนะในการขับขี่ให้แม่นยำและสมดุล

ALL-NEW MAZDA CX-5 มีให้เลือกด้วยกัน 5 รุ่นย่อย สนนราคาอยู่ระหว่าง 1.29-1.77 ล้านบาท



Adidas Telstar 18

เปิดตัวแล้วสำหรับลูกฟุตบอล Telstar 18 ที่จะใช้ในศึกฟุตบอลโลก 2018 ซึ่งมีกำหนดจัดขึ้นที่ประเทศรัสเซียกลางปีหน้า โดยในครั้งนี้ Adidas ได้นำแรงบันดาลใจมาจากแพตเทิร์นของลูกฟุตบอล Telstar รุ่นแรกที่ Adidas เคยใช้ในศึกฟุตบอลโลกปี 1970 ที่ประเทศเม็กซิโก ทว่าสำหรับ Telstar 18 นั้นใส่ความล้ำสมัยลงไปด้วยการฝังชิป NFC ในลูกบอล เพื่อทำหน้าที่จัดเก็บข้อมูลของผู้เล่น พร้อมเชื่อมต่อข้อมูลเข้ากับสมาร์ทโฟนสำหรับวิเคราะห์และเป็นประโยชน์ในการฝึกซ้อม โดยลูกฟุตบอลแต่ละลูกจะมีรหัสชิปไม่ซ้ำกัน ทำให้ผู้เล่นแต่ละคนสามารถระบุตัวตนลงไปในลูกฟุตบอลได้อย่างชัดเจน ที่สำคัญยังสามารถเข้าถึงข้อมูลเกี่ยวกับการจัดกิจกรรมพิเศษ ก่อนที่จะถึงศึกฟุตบอลโลก 2018 ได้ก่อนใคร

ด้านสนนราคาของ Telstar 18 อยู่ที่ 4,200 บาท มีจำหน่ายที่ร้าน อาดิดาส สปอร์ต เพอร์ฟอร์แมนซ์ และออนไลน์สโตร์ shop.adidas.co.th

Samsung POWERbot Star Wars

เอาใจคอภาพยนตร์กับ Samsung POWERbot Star Wars หุ่นยนต์ดูดฝุ่นคอลเล็กชั่นพิเศษ Star Wars มีให้เลือก 2 ลายคือ สีดำ Darth Vader และสีขาว Stormtrooper ซึ่งเป็นเหล่าวายร้ายทั้งหลาย คนชื่นชอบ รุ่นนี้เปิดตัวมาด้วยกำลังดูดสูงสุด 10 วัตต์ ให้พลังดูดมากกว่ารุ่นก่อนถึง 20 เท่า พร้อมเทคโนโลยี CycloneForce รักษาพลังดูดอย่างต่อเนื่องยาวนาน อีกทั้งมีระบบ Edge Clean Master สำหรับทำความสะอาดบริเวณขอบผนังและซอกมุมที่เข้าถึงยาก เสริมทัพความอัจฉริยะด้วยระบบจดจำลักษณะของห้องต่างๆ ในบ้าน และสามารถออกแบบเส้นทางที่ใช้เวลาน้อยที่สุดในการทำทำความสะอาดทุกห้องได้

ด้วยเทคโนโลยี FullView Sensor™ 2.0 ของ Samsung POWERbot Star Wars ทำให้หุ่นยนต์ดูดฝุ่นรุ่นนี้สามารถตรวจจับของตกแต่งบ้านหรือของมีค่าที่มีขนาดเล็กได้ พิเศษกับลูกเล่นเสียงจากภาพยนตร์ Star Wars ที่สามารถตั้งเป็นเสียงตอบรับการสั่งการด้วยเสียงได้ เพิ่มความสะดวกสบายยิ่งขึ้นด้วยระบบการสั่งงานผ่านสมาร์ทโฟน

สำหรับราคาอยู่ที่ 19,900 บาท และ 16,900 บาท



Lesasha Multi-Brush

นอกจากแชมพู ครีมนวด และผลิตภัณฑ์บำรุงเส้นผมแล้ว หัวก็ เป็นอีกปัจจัยสำคัญที่ช่วยให้ผมนุ่มสลวย ด้วยเหตุนี้ Lesasha จึงผลิตหัวไฟฟ้าถนอมเส้นผม LS MULTI-BRUSH ขึ้นมาเพื่อให้ใช้งานง่าย สามารถจัดทรงหลากหลาย ที่สำคัญยังถนอมเส้นผมจากความร้อน

LS MULTI-BRUSH ตัวหัวมีกำลังไฟ 50 วัตต์ ปรับอุณหภูมิ 4 ระดับ ใช้งานง่าย สามารถจัดทรงได้ตั้งแต่การหวีผมตรง ทำวอลุ่ม หรือจะม้วนผมทำลอนก็ง่ายด้วยซี่หัวที่ถอดได้ แต่หากต้องการล็อกลอนผมให้แน่นกระชับก็แค่ถอดซี่หัวออก

ด้วยเทคโนโลยีแกนทำความร้อนแบบ Nano Tourmaline จึงช่วยปกป้องเส้นผมจากความร้อน ให้ผมเงางามเป็นประกาย ไม่ใช่ฟู ที่สำคัญสามารถพกพาใส่กระเป๋าเดินทางได้ทั่วโลกด้วยระบบไฟ Worldwide Voltage 100-240V พร้อมสายไฟหมุนได้ 360 องศา สนนราคา 2,290 บาท พร้อมการรับประกันคุณภาพสินค้า 2 ปี

"3 ทรูสดี" พลิกตลาดสินเชื่อยานยนต์ปี 61

แม้จะมีการคาดการณ์ออกมาแล้วว่าเศรษฐกิจปีหน้าอาจจะไม่ได้เติบโตอย่างหวือหวาอย่างที่หลาย



คนหวัง ทว่าสำหรับการแข่งขันในตลาดสินเชื่อยานยนต์ก็กลับตรงกันข้าม เพราะแต่ละแบรนด์ต่างก็พยายามพลิกเกมเพื่อเพิ่มศักยภาพในการแข่งขัน โดยครั้งนี้ **คุณไพโรจน์ ชื่นครุฑ** ประธานคณะกรรมการเจ้าหน้าที่ด้านธุรกิจสินเชื่อ ยานยนต์ ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) ได้ออกมาเปิดเผยถึง แผนงานธุรกิจทั้งที่ย้ายปลายปีว่า

"ปี 2561 จะเป็นปีที่แบรนด์ต่างๆ ต้องก้าวออกจากกรอบ โดยในส่วนของกรุงศรี ออโต้ ได้เตรียมนำเสนอแนวคิดรูปแบบใหม่เพื่อยกระดับ ประสิทธิภาพของลูกค้าผ่าน 3 กลยุทธ์หลักที่จะเข้ามาขับเคลื่อนและ พลิกตลาดในปีหน้า ได้แก่ Digital Lending เน้นการให้บริการสินเชื่อบน แพลตฟอร์มดิจิทัล Personalization การเข้าใจลูกค้าอย่างเจาะลึกและนำไปสู่การพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ และสุดท้ายคือ Infinite Partnership หมายถึง

การจับมือพันธมิตรที่เปิดกว้างและหลากหลายมากยิ่งขึ้น"

กรุงศรี มอเตอร์ไซค์ รุกตลาด ปรับเป้าหมายยอดขายสินเชื่อใหม่ โต 8%

คุณกฤติยา ศรีสินทิ กรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท ออยุธยา แคปปิตอล ออโต้ ลีส จำกัด (มหาชน) แถลงผลการดำเนินงานผลิตภัณฑ์สินเชื่อ "กรุงศรี มอเตอร์ไซค์" ว่า

"ในครึ่งปีแรก กรุงศรี มอเตอร์ไซค์ มีมูลค่ายอดขายสินเชื่อใหม่อยู่ที่ 7,500 ล้านบาท หรือเติบโต 15% จากช่วงเดียวกันของปีก่อน ซึ่งสูงกว่าตลาดสินเชื่อรถจักรยานยนต์ซึ่งเติบโต 4% โดยมีปัจจัยขับเคลื่อนความสำเร็จมาจากการปรับโครงสร้างทีมงานเพื่อรองรับการเติบโตและรุกขยายฐานลูกค้ารายใหม่ นอกจากนี้ยังมีปัจจัยสนับสนุนจากยอดขายสินเชื่อใหม่ผ่านช่องทางออนไลน์ของ 'กรุงศรี บิ๊ก ไบค์' ซึ่งเติบโตถึง 200% ด้วยแคมเปญสื่อสารการตลาด 'บิ๊ก ไบค์ ลอยลม' ที่เจาะกลุ่มเป้าหมายคนรุ่นใหม่ที่มีแนวโน้มการซื้อบิ๊ก ไบค์ คันแรก ซึ่งทำให้มียอดกรอกฟอร์มขอสินเชื่อ กรุงศรี บิ๊ก ไบค์ ผ่านออนไลน์มากกว่า 3,000 ฟอร์ม"



และจากผลการดำเนินงานที่แข็งแกร่งในครึ่งปีแรกดังที่กล่าวมา ส่งผลให้กรุงศรี ออโต้ ปรับเพิ่มเป้าหมายยอดขายสินเชื่อใหม่ กรุงศรี มอเตอร์ไซค์ อยู่ที่ 14,000 ล้านบาท หรือเติบโต 8% โดยไตรมาส 4 นี้ กรุงศรี ออโต้ เตรียมรุกตลาดต่อเนื่องผ่านกิจกรรมมหกรรมยานยนต์ทั่วประเทศ และจะยังคงรักษาตำแหน่งผู้นำในตลาดสินเชื่อรถจักรยานยนต์ได้ต่อไป

Touratech Asia Travel Event 2017

เมื่อวันที่ 24-26 พฤศจิกายนที่ผ่านมา กรุงศรี ออโต้ ขอเอาใจไบเกอร์นักบิดทั้งหลายด้วยการเปิดบูธสินเชื่อในงานมหกรรม "การขี่ขี่ท่องเที่ยวแนวผจญภัย" หรือ Touratech Asia Travel Event 2017 ซึ่งจัดขึ้นในบรรยากาศสุดชิลริมเขื่อนศรีนครินทร์ จังหวัดกาญจนบุรี ในงานอัดแน่นไปด้วยแรงบันดาลใจในการขี่ พร้อมด้วยเหล่าไบเกอร์และนักเดินทางไม่ต่ำกว่า 5,000 คน



ละครเวที ปลุกสำนึกดีให้เยาวชน

เมื่อเร็วๆ นี้ คณะกรรมการอาสาสมัครกรุงศรี ออโต้ นำโดย **คุณสิริพร ศุภรัชการ** ประธานคณะกรรมการอาสาสมัครกรุงศรี ออโต้ ประจำปี 2560 จัดกิจกรรมส่งความสุข พาน้องๆ จากโรงเรียนศูนย์รวมน้ำใจ และโรงเรียนชาวเขตรุณรักษ์ กว่า 50 คน เข้าชมละครเวที "ราตรีที่สิบสองหรือเอาที่สบายใจ" ซึ่งสร้างจากบทละครของกวีเอกโลก วิลเลียม เชกสเปียร์ ที่สอดแทรกคุณธรรมและข้อคิดในการใช้ชีวิต ณ โรงละครเอ็ม เจียเตอร์ กรุงเทพฯ

→ ภาค 1	โคราช อุบลราชธานี ศรีสะเกษ สุรินทร์ ปากช่อง ยโสธร ชัยภูมิ	440/12-14 ถ.มิตรภาพ-หนองคาย ต.ในเมือง อ.เมือง จ.นครราชสีมา 30000 โทร. 044-426-400 แฟกซ์ 044-426-499 941/24-25 ถ.ชยางกูร ต.ในเมือง อ.เมือง จ.อุบลราชธานี 34000 โทร. 045-477-477 แฟกซ์ 045-477-400-1 276/14 หมู่ที่ 8 ต.โพธิ์ อ.เมือง จ.ศรีสะเกษ 33000 โทร. 045-614-744 แฟกซ์ 045-614-750 966/9 ถ.หลักเมือง ต.ในเมือง อ.เมือง จ.สุรินทร์ 32000 โทร. 044-515-511 แฟกซ์ 044-515-650 680 ถ.มิตรภาพ ต.ปากช่อง อ.ปากช่อง จ.นครราชสีมา 30130 โทร.044-316-812, 044-316-815 แฟกซ์ 044-316-814 109 ถ.อุทัยรามฤทธิ์ ต.ในเมือง อ.เมือง จ.ยโสธร 35000 โทร. 045-712-319 แฟกซ์ 045-712-320 141/20 หมู่ที่ 6 ถ.ชัยภูมิ-สีคิ้ว ต.ในเมือง อ.เมือง จ.ชัยภูมิ 36000 โทร. 044-816-150 แฟกซ์ 044-816-152
→ ภาค 2	หาดใหญ่ สุราษฎร์ธานี นครศรีธรรมราช ตรัง ภูเก็ต กระบี่	59/25, 27 ถ.จตุรนต์รณ ต.หาดใหญ่ อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา 90110 โทร. 074-222-400 แฟกซ์ 074-222-400 ต่อ 118 141/89-90 ถ.กาญจนาภิเษก ต.บางกุ้ง อ.เมือง จ.สุราษฎร์ธานี 84000 โทร. 077-916-400 แฟกซ์ 077-916-499 44 ถ.พัฒนาการคูขวาง ต.ในเมือง อ.เมือง จ.นครศรีธรรมราช 80000 โทร. 075-305-400 แฟกซ์ 075-305-499 117/8-9 หมู่ที่ 2 ต.โคกหล่อ อ.เมือง จ.ตรัง 92000 โทร. 075-201-400 แฟกซ์ 075-201-499 58/10-11 หมู่ที่ 6 หมู่บ้านเพิ่มสินธานี ต.รัชฎา อ.เมือง จ.ภูเก็ต 83000 โทร. 076-361-400 แฟกซ์ 076-361-402, 076-361-499 235/7-8 หมู่ที่ 11 ถ.เพชรเกษม ต.กระบี่น้อย อ.เมือง จ.กระบี่ 81000 โทร. 075-650-777 แฟกซ์ 075-650-780
→ ภาค 3	ชลบุรี ระยอง สระบุรี ปราจีนบุรี ฉะเชิงเทรา จันทบุรี	51/11-12 หมู่ที่ 2 ต.เสม็ด อ.เมือง จ.ชลบุรี 20000 โทร. 038-103-400 แฟกซ์ 038-103-499 002/2-3 ถ.สุขุมวิท ต.ท่าพระคู่ อ.เมือง จ.ระยอง 21000 โทร. 038-997-400 แฟกซ์ 038-997-499 88/12-13 ถ.สุดบรรทัด ต.ปากเพรียว อ.เมือง จ.สระบุรี 18000 โทร. 036-3343-400 แฟกซ์ 036-343-499 47/1 ถ.ปราจีนตคาม ต.หน้าเมือง อ.เมือง จ.ปราจีนบุรี 25000 โทร. 037-215-355 แฟกซ์ 037-215-360 5/1 ถ.เปรมประชา ต.หน้าเมือง อ.เมือง จ.ฉะเชิงเทรา 24000 โทร. 038-513-219 แฟกซ์ 038-513-218 181 ถ.ขวาง ต.ตลาด อ.เมือง จ.จันทบุรี 22000 โทร. 039-322-161 แฟกซ์ 039-322-160
→ ภาค 4	เชียงใหม่ นครสวรรค์ พิษณุโลก ลำปาง เชียงราย กำแพงเพชร	160/1 ถ.เชียงใหม่-ลำปาง ต.ป่าตัน อ.เมือง จ.เชียงใหม่ 50300 โทร. 053-107-400 แฟกซ์ 053-107-499 1311/22 หมู่ที่ 10 ต.นครสวรรค์ตก อ.เมือง จ.นครสวรรค์ 60000 โทร. 056-219-600 แฟกซ์ 056-219-699 729/22-23 ถ.มิตรภาพ ต.ในเมือง อ.เมือง จ.พิษณุโลก 65000 โทร. 055-909-400 แฟกซ์ 055-909-499 363, 365 ถ.ไธเวย์ ลำปาง-งาว ต.สวนดอก อ.เมือง จ.ลำปาง 52100 โทร. 054-237-800 แฟกซ์ 054-237-899 188/23-24 หมู่ที่ 22 ต.รอบเวียง อ.เมือง จ.เชียงราย 57000 โทร. 053-153-388 แฟกซ์ 053-153-390 512, 514 ถ.เจริญสุข ต.ในเมือง อ.เมือง จ.กำแพงเพชร 62000 โทร. 055-237-800 แฟกซ์ 055-237-899
→ ภาค 5	ขอนแก่น ร้อยเอ็ด อุดรธานี สกลนคร เพชรบูรณ์ หนองคาย มุกดาหาร กาฬสินธุ์ เลย	272/22-26 หมู่ที่ 12 ถ.มิตรภาพ ต.เมืองเก่า อ.เมือง จ.ขอนแก่น 40000 โทร. 043-209-400 แฟกซ์ 043-209-499 49/6-7 ถ.เทวภิบาล ต.ในเมือง อ.เมือง จ.ร้อยเอ็ด 45000 โทร. 043-619-400 แฟกซ์ 043-619-499 119/11-12 หมู่ที่ 14 ต.หมากแข้ง อ.เมือง จ.อุดรธานี 41000 โทร. 042-215-400 แฟกซ์ 042-215-499 390/15-16 หมู่ที่ 11 ถ.สกล-อุดร ต.ธาตุเชิงชุม อ.เมือง จ.สกลนคร 47000 โทร. 042-700-200 แฟกซ์ 042-700-219 3/21 ถ.สามัคคีชัย ต.ในเมือง อ.เมือง จ.เพชรบูรณ์ 67000 โทร. 056-713-155 แฟกซ์ 056-713-166 038/2 หมู่ที่ 6 ถ.ประจักษ์ ต.ในเมือง อ.เมือง จ.หนองคาย 43000 โทร. 042-042-411-946-7, 042-411-949 แฟกซ์ 042-411-948 12 ถ.วิจิตรสุการ ต.มุกดาหาร อ.เมือง จ.มุกดาหาร 49000 โทร. 042-614-315 แฟกซ์ 042-614-312 297/1 ถ.เทศบาล 23 อ.เมือง จ.กาฬสินธุ์ 46000 โทร. 043-811-325 แฟกซ์ 043-811-336 24/10 ถ.ร่วมจิตร์ ต.กุดป่อง อ.เมือง จ.เลย 42000 โทร. 042-811-502 แฟกซ์ 042-811-508
→ ภาค 6	ชุมพร นครปฐม อยุธยา ปราณบุรี กาญจนบุรี สุพรรณบุรี	55/11 หมู่ที่ 1 ต.บ้านนา อ.เมือง จ.ชุมพร 86190 โทร. 077-529-400 แฟกซ์ 077-529-499 511 ถ.เทศบาล ต.พระประโทน อ.เมือง จ.นครปฐม 73000 โทร. 034-245-400 แฟกซ์ 034-245-499 257/3 หมู่ที่ 5 ต.ไผ่ลึง อ.พระนครศรีอยุธยา จ.อยุธยา 13000 โทร. 035-735-400 แฟกซ์ 035-735-499 502/14-15 หมู่ที่ 2 ถ.เพชรเกษม ต.วังก้ง อ.ปราณบุรี จ.ประจวบคีรีขันธ์ 77120 โทร. 032-825-515 แฟกซ์ 032-825-520 974/184 หมู่ที่ 3 ถ.แสงชูโต ต.ท่าม่วง อ.ท่าม่วง จ.กาญจนบุรี 71110 โทร.034-613-054-9 แฟกซ์ 034-613-060 64/23 ถ.เนตรแก้ว ต.ท่าพี่เลี้ยง อ.เมือง จ.สุพรรณบุรี 72000 โทร. 035-526-025 แฟกซ์ 035-526-027
→ กรุงเทพฯ	นนทบุรี สมุทรสาคร ลาดกระบัง หลักสี่ เขียวราช บางแค บางนา บึงกุ่ม บางนา บางใหญ่ รามอินทรา	74/35 หมู่ที่ 3 ต.บางตลาด อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120 โทร. 02-762-4224 แฟกซ์ 02-962-6691 923/27 ถ.เศรษฐกิจ 1 ต.มหาชัย อ.เมือง จ.สมุทรสาคร 74000 โทร.034-425-642 แฟกซ์ 034-425-433 146/2 หมู่ 1 ถ.ลาดกระบัง แขวงลาดกระบัง เขตลาดกระบัง กรุงเทพฯ 10520 โทร.02-327-0241แฟกซ์ 02-327-0240 76/56 ถ.แจ้งวัฒนะ แขวงอนุสาวรีย์ เขตบางเขน กรุงเทพฯ 10220 โทร. 02-762-4225 แฟกซ์ 02-970-1749 23/34-35 ถ.ศรีมิตร แขวงตลาดน้อย เขตสัมพันธวงศ์ กรุงเทพฯ 10100 โทร. 02-232-2999 แฟกซ์ 02-236-3132-3 8/28-29 หมู่ที่ 7 แขวงบางแค เขตบางแค กรุงเทพฯ 10160 โทร. 02-803-8000 แฟกซ์ 02-803-7813 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 2CR 210 111 ถ.บางนา-ตราด แขวงบางนา เขตบางนา กรุงเทพฯ 10260 โทร. 02-744-0515, 02-744-0305 แฟกซ์ 02-744-0516 80/149 หมู่ที่ 6 หมู่บ้านบางใหญ่ชิตี ถ.กาญจนาภิเษก ต.เสาธงหิน อ.บางใหญ่ จ.นนทบุรี 11140 โทร. 02-595-0390 แฟกซ์ 02-595-0459 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





krungsri
Auto

เครือข่าย **MUFG** หนึ่งใน
สถาบันการเงินที่ใหญ่ที่สุดของโลก



กรุงศรี รถบ้าน

ไม่ว่าจะซื้อรถบ้านมือสองจากใคร หรือเว็บไหน ก็ขอสินเชื่อได้ง่าย ๆ

ได้รถบ้านมือสองถูกใจแค่ขอสินเชื่อ กรุงศรี รถบ้าน ทางออนไลน์
ที่ **www.KrungsriMarket.com**

- ไม่ต้องมีผู้ค้ำประกัน*
- ให้อะไรถึง **90%**
ของราคาประเมินรถยนต์ของธนาคาร
- ผ่อนสบายสูงสุด **72** เดือน
- อุ่นใจ ด้วยโปรแกรมขยายเวลา
รับประกันอะไหล่รถยนต์**

*เฉพาะผู้สมัครที่มีสัญชาติไทยเท่านั้น **เมื่อลูกค้าซื้อประกันโปรแกรมขยายเวลาประกันอะไหล่รถยนต์ • ให้บริการสินเชื่อโดย ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) • เดือนไหนเป็นไปตามที่ธนาคารฯ กำหนด

โทร. 02-740-7400 | www.KrungsriMarket.com | [f](#) Krungsri Auto | [YouTube](#) KrungsriAutoTV

