



krungsri
Auto

A member of  MUFG
a global financial group

Krungsri **Auto** Magazine

Things You Need to Know about Auto Finance

Krungsri's
75th
Anniversary

Vol.12 No.3
May
June
2020

RETHINK

REFORM

เปลี่ยน ปรับ
รับอนาคต



สแกน QR Code
สำหรับนิตยสารออนไลน์



KA Talks	3
Special Talks	4
เราจะผ่านไปด้วยกัน	
Caring Scene	6
ฝากรถ ฝากร้าน ส่งผ่าน กำลังใจ	
Cover Story	11
Rethink & Reform ปรับแนวคิด พืชไวรัส COVID-19	
Special Interview	18
Sustainable Growth Mindset ทุกวิกฤตคือการเข้าใจกันและกัน	
Dealer Talks	20
เกมหมากธุรกิจรุ่นสอง ฮอนด้า เอ็ม. อาร์. เอ็ม. คาร์ส เชียงราย	
Dealer Talks	23
ศรีไทยยนต์ มอเตอร์ไบค์ แบรนดซ์เข้มแข็ง บริการเข้มข้น	
Chill Out	26
Read from Home เปลี่ยน “หนังสือ” ให้เป็นแรงบันดาลใจ (ในวันที่อยู่บ้าน)	
A Lot like Luck	28
Steering Teller :	
ตัวช่วยเดานิสัย จากท่าจับพวงมาลัยขณะขับรถ	
Auto Gadget	30
New Normal Gadget ปลอดภัยไกลไวรัส	



ประสบการณ์ใหม่กับกรุงศรี ออโต้

“กรุงศรี ออโต้” ผู้นำธุรกิจสินเชื่อยานยนต์ เครือธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) ให้บริการสินเชื่อ ยานยนต์ครบวงจร ได้แก่ สินเชื่อเพื่อคนมีรถ “คาร์ ฟอร์ แคช” สินเชื่อรถบ้าน “กรุงศรี รถบ้าน” สินเชื่อรถใหม่ “กรุงศรี นิว คาร์” สินเชื่อรถคันที่ “กรุงศรี ยูสด์ คาร์” สินเชื่อรถบรรทุกใหม่ “กรุงศรี ทรัค” ซึ่งให้บริการโดยกลุ่มงานธุรกิจสินเชื่อยานยนต์ ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) สินเชื่อรถจักรยานยนต์ “กรุงศรี มอเตอร์ไซด์” สินเชื่อบิ๊กไบค์ “กรุงศรี บิ๊กไบค์” สินเชื่อบิ๊กไบค์มือสอง “กรุงศรี ยูสด์ บิ๊กไบค์” สินเชื่อเพื่อคนมีรถ “คาร์ ฟอร์ แคช มอเตอร์ไซด์” และสินเชื่อสำหรับผู้แทนจำหน่ายรถยนต์ “กรุงศรี อินเวนทอรี ไฟแนนซ์”

รวมถึงผลิตภัณฑ์และบริการด้านการประกันภัย “กรุงศรี ออโต้ โบรกเกอร์” ซึ่งให้บริการโดยบริษัท ออยุธยา แคปปิตอล ออโต้ ลิส จำกัด (มหาชน)

ลูกค้าสามารถเลือกใช้บริการสินเชื่อของกรุงศรี ออโต้ พร้อมรับคำปรึกษาทั้งเรื่องรถและเรื่องเงิน ช่วยให้เรื่องเงินเป็นเรื่องง่าย ผ่านสาขากรุงศรี ออโต้ 52 สาขาทั่วประเทศ รวมทั้งสาขาของธนาคารกรุงศรีอยุธยาทั่วประเทศ หรือติดต่อ “กรุงศรี ออโต้คอลเซ็นเตอร์” โทร 02-740-7400 กด 1 ติดตามรายละเอียดเพิ่มเติมที่ www.krungsriauto.com หรือ www.facebook.com/krungsriauto



KrungsriAuto



Krungsriauto



KrungsriAutoTV



krungsriauto.com

โอกาสของผู้กล้า



เส้นชัย ไม่มา ต้องไปหามัน
รางวัลมีไว้ให้คนตั้งใจ
ขวากหนามทิ่มแทง ก็ผ่านพ้นไป
โลกนี้ไม่มีอะไรได้มาง่ายดาย
ใจสู้หรือเปล่า... ไหวไหมบอกมา
โอกาสของผู้กล้า... ศรีทธาไม่มีท้อ

ขอสวัสดิ์เพื่อนดีลเลอร์ทุกๆ ท่านด้วยเนื้อร้องท่อนหนึ่งของเพลง “ศรีทธา” เพื่อนดีลเลอร์ที่เคยมาร่วมงานกิจกรรมกับกรุงศรี ออโต้ หรือยามที่ทีมงานไปเยี่ยมเยือนและร่วมวงสังสรรค์มิตรภาพ คงพอคุ้นว่า เรามักร้องเพลงนี้เป็นกำลังใจให้กับการทำงานของทุกๆ ท่าน

กรุงศรี ออโต้ แมกกาซีน ฉบับนี้ เรายังคงจัดทำภายใต้สถานการณ์ไวรัส COVID-19 ที่ประเทศไทยปลอดภัยอยู่ภายใต้ พ.ร.ก. ฉุกเฉิน ด้วยความคำนึงถึงความปลอดภัยของเพื่อนดีลเลอร์ ครอบครัว และพนักงานของท่าน ทีมงาน กรุงศรี ออโต้ จึงต้องรักษา Social Distancing อย่างเข้มงวด ลดการไปเยี่ยมเยียน

แต่เมื่อท่านได้พลิกไปอ่านข้างใน โปรดรับรู้ว่า ความห่วงใยจากทีมงานกรุงศรี ออโต้ ไม่ลดน้อยลงเลย บันทึกกำลังใจจากทีมผู้บริหาร 12 ท่าน คือสิ่งยืนยันว่า เราจะทำงานเคียงข้างทุกท่าน ขอเป็นกำลังใจสำหรับผู้ที่กำลังสร้างโอกาสใหม่ๆ คิดหาทางออกใหม่ Rethink & Reform ในการทำธุรกิจยุค New Normal ที่ทุกคนพูดเป็นเสียงเดียวกันว่า จะไม่เหมือนเดิมอีกต่อไป

เราจะสนับสนุนกันและกันเพื่อฝ่าฟันสู่เป้าหมาย ...

กฤติยา ศรีสินท
ประธานคณะเจ้าหน้าที่ด้านธุรกิจสินเชื่อยานยนต์
ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)

1

ศักดา ลัมพานิชกัตติ

ผู้อำนวยการอาวุโส
ฝ่ายการตลาดสินค้าเชิ่รรถยนต์ใหม่
และการตลาดการพัฒนาธุรกิจ ใน AEC
ธุรกิจสินค้าเชิ่รยานยนต์
ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)

“ผมขอส่งกำลังใจให้ท่านผู้จำหน่าย
ทุกท่านก้าวผ่านสถานการณ์ที่ท้าทาย
ในขณะนี้ไปได้โดยดี กรุงศรี ออโต้ ยินดี
และพร้อมที่จะสนับสนุนธุรกิจของท่าน
อย่างเต็มความสามารถครับ”

2

วรรณดี คูประเสริฐวงศ์

ผู้อำนวยการอาวุโส
ฝ่ายการตลาดสินค้าเชิ่รรถยนต์ใช้แล้ว
ธุรกิจสินค้าเชิ่รยานยนต์
ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)

“ไวรัส COVID-19... พิชิตโอกาส
ไม่ใช่ยุคที่ปลาใหญ่กินปลาเล็ก... แต่
เป็นยุคที่ปลาเปลี่ยนเร็ว กินปลาเปลี่ยนช้า
#รักเหมือนเดิม เพิ่มเติมคือห่วงใย”

3

พวพรรณ มธฺพจนากุล

ผู้อำนวยการอาวุโส
ฝ่ายการตลาดคาร์ พอร์ แคช
ธุรกิจสินค้าเชิ่รยานยนต์
ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)

“ห่างไกลครั้งนี้ทำเพื่อชาติ แต่ไม่ขาด
ความห่วงใยให้กันเสมอ”

เราจะผ่านไปด้วยกัน

กรุงศรี ออโต้
ขอร่วมส่งมอบพลัง
และกำลังใจ
ให้กับผู้อ่านทุกท่าน



7

กฤษฎา โชติวัธนกุล

ผู้อำนวยการอาวุโส
ฝ่ายการตลาด บมจ. อยุธยา แคปปิตอล
ออโต้ ลีส

“ถึงลูกค้าจะอยู่บ้าน หยุดเชื้อ เพื่อชาติ
แต่เรามีช่องทางและทีมออนไลน์
พร้อมสนับสนุนให้дилเลอร์มอเตอร์ไซค์
เดินทางไปได้”

8

ภิญโญ จันทสุวรรณ

ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการใหญ่
สายงานขายและบริหารช่องทางจัดจำหน่าย
ธุรกิจสินค้าเชิ่รยานยนต์
ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)

“ถึงท่านผู้ประกอบการ ผมขอส่ง
กำลังใจให้ทุกท่านได้ผ่านวิกฤตในครั้งนี้
และได้ร่วมสร้างโอกาสทางธุรกิจใหม่ๆ
ไปด้วยกันครับ”

9

กฤติยา ศรีสนิก

ประธานคณะเจ้าหน้าที่
ด้านธุรกิจสินค้าเชิ่รยานยนต์
ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)

“ทุกๆ เช้า พี่จะยิ้มให้กับตัวเอง เพื่อ
สร้างพลังและกำลังใจ พี่ขอถือโอกาสนี้
ส่งต่อรอยยิ้มเพื่อสร้างพลังและกำลังใจ
ให้กับдилเลอร์และครอบครัวเช่นกันค่ะ
#เราจะก้าวผ่านวิกฤตนี้ไปด้วยกัน”

4

พสนพ กิรสินทรากุล

ผู้อำนวยการอาวุโส สายงานการตลาด
ธุรกิจสินเชื่อยานยนต์
ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)

“ต้องยอมรับว่า วิกฤตไวรัส COVID-19 ครั้งนี้ ทำลายอย่างมากในการนำพารุกิจให้บรรลุเป้าหมาย กรุงศรี ออโต้ ขอส่งกำลังใจและพร้อมยืนหยัดอยู่เคียงข้างท่านเพื่อผ่านพ้นเหตุการณ์นี้ไปด้วยกันครับ”

5

ศักดิ์สิทธิ์ วงศ์ศุภกฤต

ผู้อำนวยการอาวุโส
สายงานขายและบริหารช่องทางจัดจำหน่าย
ธุรกิจสินเชื่อยานยนต์
ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)

“ในทุกวิกฤต ถ้าพลิกมุมคิด ก็จะพบกับโอกาสเสมอ ขอเป็นกำลังใจให้ทุกท่านผ่านวิกฤตครั้งนี้ไปด้วยกัน และมองเห็นโอกาสที่รออยู่ในอนาคตนะครับ”

6

ไพศาล สิกธิกุล

ผู้อำนวยการอาวุโส
ฝ่ายงานขายและบริหารช่องทางจัดจำหน่าย
สินเชื่รถจักรยานยนต์
บมจ. อยุธยา แคปปิตอล ออโต้ ลีส

“กรุงศรี ออโต้ ยังคงพร้อมให้บริการสินเชื่อยานยนต์อย่างเต็มที่ เพื่อสนับสนุนให้ท่านผ่านช่วงเวลาวิกฤตนี้และกลับมาใช้ชีวิตอย่างปกติสุขได้อย่างรวดเร็วที่สุด”



10

ชญาณีธิ์ ปันธุ์มณี

กรรมการผู้จัดการใหญ่
บมจ. อยุธยา แคปปิตอล ออโต้ ลีส

“วิกฤตไวรัส COVID-19 จะอยู่กับเราไม่นาน แต่กรุงศรี ออโต้ จะสานสัมพันธ์ตลอดไป ขอให้ทุกท่านยืนหยัดและเข้มแข็งนะคะ”

11

สมชัย สุวรรณนิพนธ์

ผู้อำนวยการอาวุโส
ฝ่ายงานประกันภัย
บมจ. อยุธยา แคปปิตอล ออโต้ ลีส

“เก็บเกี่ยวประสบการณ์ในช่วงวิกฤตนี้เป็นบทเรียนและสร้างภูมิคุ้มกันเพื่อรับมือวิกฤตที่อาจจะเกิดขึ้นอีกในอนาคต”

12

มิตรชัย อภิชัยชัชวาล

ผู้อำนวยการอาวุโส
ฝ่ายการตลาดด้านการบริหารความสัมพันธ์
ตัวแทนจำหน่าย ธุรกิจสินเชื่อยานยนต์
ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)

“ในช่วงเวลาที่เราไม่ได้ใช้ชีวิตตามปกติ เจออุปสรรคและรับรู้ข่าวสารไม่ดีรายวัน แต่ผมอยากให้ทุกท่านเข้มแข็งและมีกำลังใจที่ดีเมื่อเหตุการณ์ผ่านพ้นไป เราจะนำกำลังใจที่ดีมาเปลี่ยนเป็นพลังในการก้าวต่อไปครับ”





Caring scene

ฝากรถ ฝากร้าน ส่งผ่านกำลังใจ

ในช่วงเวลาอันยากลำบากซึ่งผู้ประกอบการทั่วโลกต่างกำลังเผชิญหน้ากับไวรัส COVID-19 กรุงศรี ออโต้ แมกกาซีน ขอเป็นกำลังใจให้กับดีลเลอร์ทุกท่าน และเปิดพื้นที่พิเศษ “ฝากรถ ฝากร้าน ส่งผ่านกำลังใจ @กรุงศรี ออโต้” แห่งนี้ เพื่อส่งต่อภาพถ่ายกิจกรรมพร้อมข้อความบันทึกความทรงจำว่าครั้งหนึ่งเราเคยร่วมกันฝ่าวิกฤตครั้งประวัติศาสตร์นี้ไปด้วยกัน

- 1 บริษัท มิตรแท้ขายยนต์ จำกัด
- 2 บริษัท รถมือสองเชียงใหม่ จำกัด
- 3 ห้างหุ้นส่วนจำกัดทวียนต์ทวีกิจ
- 4 Kawasaki MPC BIKE SHOP
- 5 A.K CAR (เด็ก อาร์)
- 6 บริษัท ไฟไหม้เซ็นเตอร์กรุ๊ป จำกัด
- 7 บริษัท ส.สหยานยนต์ ลาดพร้าว จำกัด
- 8 บริษัท จันทบุรีปิยะมอเตอร์ จำกัด
- 9 บริษัท นิตยยนต์มอเตอร์เซลล์ จำกัด
- 10 บริษัท มิตรยนต์พิทยา จำกัด
- 11 บริษัท แรพพิดีตี้ มอเตอร์ จำกัด
- 12 บริษัท ฮอนด้า ประสิทธิ์มอเตอร์สแคว์ (2554) จำกัด
- 13 บริษัท แสงชัยธุรกิจยานยนต์ จำกัด



25



22



20



18



26



24



21



23





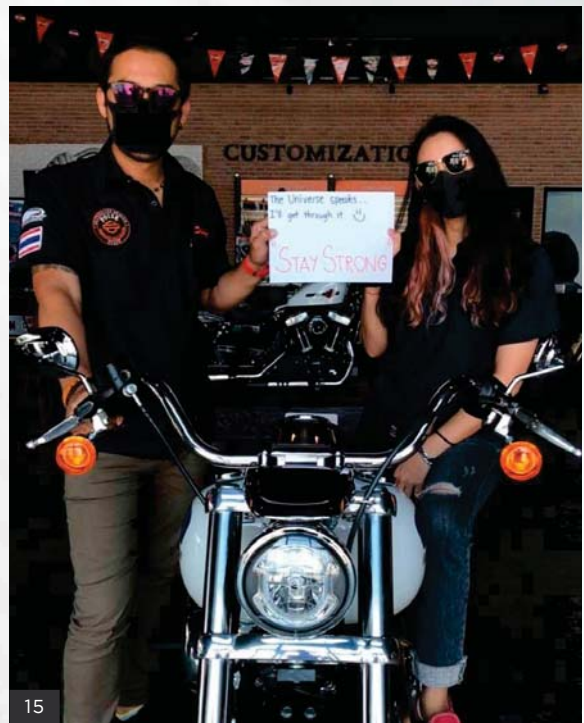
19



17



14



15



16

Caring scene

ฝากรถ ฝากร้าน ส่งผ่านกำลังใจ

- 14 บริษัท ห้างโอวเปงซง จำกัด
- 15 บริษัท พี โอ มอเตอร์ไซเคิล จำกัด
- 16 บริษัท ศิริชัยมอเตอร์ไซเคิล จำกัด
- 17 บริษัท ชินฮวดเฮงจัน (1993) จำกัด
- 18 บริษัท เอส.เอ็ม.มอเตอร์ สแควร์ จำกัด อำนาจเจริญ
- 19 บริษัท ศรีสะเกษกิจเจริญไทย จำกัด
- 20 บริษัท เอส พี โมโตครอส อำนาจเจริญ จำกัด
- 21 บริษัท ชาลีคาร์1982 จำกัด
- 22 บริษัท แสงชัยมอเตอร์ไซเคิล จำกัด
- 23 บริษัท นพดลธุรกิจยนต์ 2509 จำกัด
- 24 บริษัท พฤษกัทร ยนต์กิจ จำกัด
- 25 ห้างหุ้นส่วนจำกัด ชัยแสงยนต์ ร้อยเอ็ด
- 26 ห้างหุ้นส่วนจำกัดบึงกาฬเซ็นเตอร์คาร์ 998 พนงคาย



ด้าน กรุงศรี ยูสดี คาร์ ไม่ทิ้งธีมสุขภาพ ฝ่าวิกฤตโควิด-19 ชวนดีลเลอร์ตัวแทนรถทั้งกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด ร่วมกิจกรรม กรุงศรี ยูสดี คาร์ วิ่งคลายเหงาผ่าน Virtual Run ขานรับนโยบาย Social Distancing

Krungsri Auto VDO Call



ปิดท้ายกันด้วยภาพน่ารักๆ ช่วงกักตัวของเหล่าดีลเลอร์ยูสดี คาร์ ซึ่งคิดถึงผู้บริหารกรุงศรี ออโต้ จนต้องเรียกร้องให้เชื่อมต่อ VDO Call กันแบบด่วนๆ จึงเป็นที่มาของภาพ Limited Edition เซ็ตนี้ ที่มีทั้งคุณกัญญา จันทสุวรรณ ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการใหญ่ ผู้บริหารสายงานขายและบริหารช่องทางจัดจำหน่าย รวมถึง คุณวรรณดี คุณประเสริฐวงศ์ ผู้อำนวยการอาวุโส ฝ่ายการตลาดสินเชื่อรถยนต์ใช้แล้ว มาร่วมพูดคุยทักทายกันอย่างชื่นมื่น #สู้ๆนะ #ดีต่อใจจ้เลยคะ

Rethink & Reform

ปรับแนวคิด พิชิตไวรัส COVID-19

ท่ามกลางสถานการณ์รณรงค์ให้ผู้คนมีระยะห่าง “Social Distancing” แต่กองบรรณาธิการ กรุงเทพฯ อดได้ แมกกาซีน เชื่อว่า แม้จะมีระยะห่างอย่างไร แต่ความห่วงใยความผูกพันกับดีลเลอร์และคุณผู้อ่านยังคงอยู่

เราจัดทำสัปดาห์พิเศษขึ้นภายใต้บรรยากาศ Work from Home ต่อสายตรงวิดีโอคอลไปยังแขกพิเศษ 6 ท่าน ร่วมพูดคุยถึงมุมมอง ทศนคติ ที่แต่ละท่านเตรียมพร้อม เปลี่ยนปรับ รับมือ และแบ่งปันต่อผู้อื่น ในมิติทางเศรษฐกิจ สังคม และสุขภาพ (ใจ)

หาก นิวโนร์มัล (New Normal)* คือคำศัพท์ใหม่ที่ราชบัณฑิตยสถานนิยามถึงการดำเนินชีวิตรูปแบบใหม่ และโลกใหม่หลังยุค Post COVID-19 มนุษย์เองก็ต้องเรียนรู้ปรับตัวด้วยวิธีคิด วิธีสื่อสาร และวิธีปฏิบัติ มาร่วมค้นหามุมมอง **Rethink & Reform ปรับแนวคิด พิชิตไวรัส COVID-19** ในโลกหลังจากนี้ ที่จะไม่เหมือนเดิมอีกต่อไป

* ราชบัณฑิตยสถานบัญญัติศัพท์ “นิวโนร์มัล (New Normal)” หมายถึง สถานการณ์หรือปรากฏการณ์ที่แต่เดิมเป็นสิ่งที่ไม่ปกติ ผู้คนไม่คุ้นเคย ไม่ใช่มาตรฐาน ต่อมาเมื่อเหตุหรือเกิดวิกฤตบางอย่าง จึงมีการเปลี่ยนแปลง ทำให้สถานการณ์หรือปรากฏการณ์นั้นกลายเป็นสิ่งที่ปกติและเป็นมาตรฐาน (สามารถใช้คำว่า ความปกติใหม่, ฐานวิถีชีวิตใหม่ แทนได้)

New Hope, New Biz

ไม่ใช่ครั้งแรกที่โลกมีการเปลี่ยนแปลงขนานใหญ่

นับแต่อดีต โลกมีการเปลี่ยนแปลงใหญ่มาแล้วหลายครั้ง จากยุคเกษตรกรรม สู่ยุคอุตสาหกรรม สู่ยุคเทคโนโลยีสารสนเทศ สู่ยุคเทคโนโลยีชีวภาพ ทุกครั้งได้สร้างให้ธุรกิจจำนวนหนึ่งสูญหาย แต่ก็จะมีหน่ออ่อนธุรกิจเกิดขึ้นด้วยเสมอ

นอกจากการเปลี่ยนแปลงครั้งใหญ่ๆ แล้ว แต่ละมุมของโลกยังเคยเผชิญวิกฤตอีกมากมายนับไม่ถ้วน ซึ่งแต่ละครั้งก็จะเกิด “ความคิดสร้างสรรค์ใหม่” ตัวอย่างเช่น เมื่อครั้งเกิดวิกฤตน้ำมันเมื่อ พ.ศ. 2516 อุตสาหกรรมทั่วโลกพยายามเสาะหาแหล่งพลังงานทางเลือกอื่นๆ หรือญี่ปุ่นได้ผลิตรถคันเล็กออกมาตีตลาด หรือเมื่อทศวรรษที่แล้วนี้เอง โลกเปลี่ยนจากการใช้ฟิล์มมาเป็นกล้องดิจิทัลและกล้องโทรศัพท์มือถือ บริษัทฟิล์มยักษ์ใหญ่สัญชาติญี่ปุ่นถึงกับล้มละลายเมื่อ พ.ศ. 2555 ช่วงที่มรสุมก่อตัวนั้น ผู้บริหารระดมสมองและได้คำตอบออกมาว่า นอกจากพัฒนาธุรกิจเดิมต่อไปให้ถึงที่สุดแล้ว ยังตั้งแผนใหม่คือ Healthcare & Material Solutions โดยนำสารเคมีบางชนิดที่ตนใช้ในการผลิตฟิล์มและการถ่ายภาพเอกสารมาวิเคราะห์ และได้พบกับทางออกใหม่ว่า มีสารบางชนิดเหมาะกับการดูแลรักษาผิวพรรณมนุษย์ การที่บริษัทฟิล์มรายนี้หันหัวมาสู่ Healthcare แรกๆ คือการหาทางรอด โดยไม่มีใครรู้ว่าอีกสิบกว่าปีต่อมา บริษัทนี้จะกลายเป็นผู้ผลิตยาต้านไวรัส COVID-19 รายใหญ่!!**

ฉันทัดฉันทัน การที่ธุรกิจจำนวนมากถูกบังคับเปลี่ยนจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของไวรัส COVID-19 ต้องหาทางออกให้องค์กรอยู่รอด ซึ่งอาจมีตั้งแต่การตลาดแนวใหม่ โปรโมชันใหม่ๆ ไปจนถึงธุรกิจใหม่ๆ ธุรกิจตัวแทนจำหน่ายรถยนต์และรถจักรยานยนต์ก็เช่นกัน ช่วงแรกอาจเป็นเพียงแค่การปรับตัวให้รอดพ้นจากวิกฤต แต่ในวันหนึ่ง สิ่งที่ทำอาจกลายเป็นมาตรฐาน กลายเป็นกติกา หรืออาจกลายเป็นผู้นำในตลาดไปในที่สุด

** Fujifilm ผู้ผลิตฟิล์ม สุจริตใจเครื่องสำอางในชื่อ Astalift

ต้นตอ เฝ้าระวัง พร้อมแผนระยะสั้นและระยะยาว

“เหมือนสงครามโลกครั้งที่ 3 ซึ่งรบกับไวรัส ตั้งแต่เกิดมาไม่เคยเห็นเครื่องบินหยุดบิน”

วลีสั้นๆ ของ คุณนุชรินทร์ ชัยรัตน์ กรรมการผู้จัดการ บริษัท โชคชัยมอเตอร์ จำกัด ถ่ายทอดทั้งความรู้สึกและข้อเท็จจริงต่างๆ มากมายในช่วงเวลาแห่งความยากลำบาก ซึ่งถาโถมไปทั่วโลก... กิจการจำหน่ายรถจักรยานยนต์ทั้ง 21 สาขา ในจังหวัดสุโขทัย พิษณุโลก และกำแพงเพชร กับจำนวนพนักงานกว่า 300 ชีวิต ของผู้บริหารหญิงคนนี้ก็ได้รับผลกระทบเช่นเดียวกัน แต่ต้องชื่นชมในการตื่นตัวและเฝ้าระวังเรื่องของไวรัส COVID-19 มาตั้งแต่ต้นปี เธอจึงมีแผน 1, 2, 3, 4... เพื่อรับมือกับวิกฤตการณ์ดังกล่าวทั้งในระยะสั้นและระยะยาวตามสมมติฐานที่คาดการณ์ไว้

“ภาพรวมธุรกิจของเราเป็นไปได้ดีในไตรมาสแรก เนื่องด้วยเราวางแผนออกบูธอย่างเข้มข้นและแต่งตั้งโค้ชขึ้นมา 4 คน แล้วกระจายกันไปดูแล 5-6 สาขา ต่อ 1 คน เพื่อให้ทุกสาขาทำงานเป็นอันหนึ่งอันเดียวกัน และบรรลุตามแผนที่เรากำหนด เช่นเดียวกับตั้งแผนการตลาดออนไลน์ขึ้นมาอย่างเป็นจริงเป็นจัง หลังจากเริ่มพัฒนาเมื่อ 2 ปีที่แล้ว โดยจังหวัดพิษณุโลกมีการตอบรับของโซเชียลสูงมาก 1 ปีให้หลัง ลูกค้ามาจากช่องทางออนไลน์ถึงเกือบ 90% ขณะที่สุโขทัยอยู่ที่ 30% สื่อออฟไลน์อย่างรถแห่ การแจกใบปลิว จะได้ผลมากกว่า และการใช้ชีวิตช่วงการแพร่ระบาดของไวรัส COVID-19 ในจังหวัดสุโขทัย



คุณนุชรินทร์ ชัยรัตน์

ก็ค่อนข้างปกติเพราะมีผู้ติดเชื้อน้อย ส่วนการท่องเที่ยวเอง เราก็กังหนัดคนในประเทศมากกว่า สำหรับกำแพงเพชรจะกินสัดส่วนอย่างละครึ่ง”

คุณนุชรินทร์เพิ่มเติมว่าช่วงที่ผ่านมามีลูกค้ามาดูรถบ้าง แต่กำลังซื้อลดลงด้วยอารมณ์การจับจ่ายใช้สอย ทีมงานจึงมีแคมเปญเซ็นสัญญาถึงที่ ส่งรถฟรีถึงบ้าน มอบส่วนลดค่าแรง ค่าอะไหล่ และทำการตลาดทั้งเชิงรุกและ CSR เพราะต้องการสื่อให้ลูกค้าทราบว่า การซื้อรถจากทางร้านมีการตอบแทนคืนสู่สังคม อาทิ การบริจาคเฟซซิลด์ ซึ่งทำจากหน้ากากหมวกกันน็อกแก่โรงพยาบาลต่างๆ รวมถึงรถมอเตอร์ไซด์พ่วงข้างเพื่อขนส่งผู้ป่วยแก่โรงพยาบาลศรีสำโรง เป็นต้น

“ส่วนตัวคิดว่ายอดขายน่าจะค่อยๆ เติบโตหลังจากผ่านพ้นสถานการณ์นี้ไปแล้ว เพราะการใช้ชีวิตของคนจะไม่เหมือนเดิม คือจะหลีกเลี่ยงการใช้รถสาธารณะ หันมาใช้รถส่วนตัวมากขึ้น” คุณนุชรินทร์ทิ้งท้าย



คุณพรเทพ วงศ์อนุ



ออนไลน์ อวูรทางการค้าอันทรงพลัง

“โลกกำลังจะเปลี่ยน พฤติกรรมผู้บริโภคเปลี่ยน ผมเลือกลงทุนกับการตลาดออนไลน์มากขึ้น และโจทย์นี้จะทำให้ผู้ประกอบการทุกคนตื่นตัว”

หากใครเคยเข้าเฟซบุ๊กแฟนเพจ : แสงอรุณออโต้คาร์ ให้คุณมากกว่ารถมือ 2 จะได้เห็นลีลาการไลฟ์สดของผู้บริหาร คุณพรเทพ วงศ์อนุ กรรมการผู้จัดการ บริษัท แสงอรุณ ออโต้ กรุ๊ป จำกัด ที่มีเอกลักษณ์เฉพาะตัว

“แต่ก่อนเราทำโฆษณาตามป้ายโฆษณาติดรถ วันละ 1,000 บาท เราเลือกหยุดโฆษณาออฟไลน์ทั้งหมด แล้วเทงบออนไลน์ ไลฟ์สดเพิ่มมากขึ้น คนดูวิดีโอของผมประมาณสองล้านครั้งต่อเดือน ตกสัปดาห์ละห้าแสนครั้ง เพิ่มงบประมาณโฆษณาในเพจ ใน Google มากขึ้น เมื่อเพจเราเติบโต เติบโตเราก็กินไม่เจ็บบ่ ลูกน้องก็มีงานทำปกติ”

คุณพรเทพเล็งเห็นว่า เมื่อพฤติกรรมเปลี่ยน การตลาดก็ต้องเปลี่ยนช่องทาง โดยเน้นการสร้างกำลังใจให้กับทีมงาน ถ้าหากอยากได้ผลลัพธ์เท่าเดิมก็ต้องยอมเหนื่อย 2-3 เท่า นั่นคือยอมตอบแชตลูกค้าให้ดีขึ้น จัดระบบเวียนกันตอบมากขึ้น “3 ทีม คนก็กลับบ้านกันแล้ว เขาวางเขาเล่นเฟซบุ๊ก อยากรู้แชต บางคนเห็นรถเราก็กดคุยเลย เที่ยงคืน ตีหนึ่ง ตีห้าเข้ามาจอร์รถเลยก็มี” นอกจากนี้ยังเพิ่มกลยุทธ์ไลฟ์สด ชื่อช่วง “คุยกับเฮีย” ตอบคำถามเรื่องรถกับลูกค้าทุกอาชีพ มีสถิติคนดูสูงสุดถึง 50,000 คน มีคนโทรศัพท์เข้ามา 37 สาย ใน 2 ชั่วโมง การไลฟ์สดคืออานุภาพที่ทรงพลังของช่องทางเฟซบุ๊ก

บทบาทใหม่อีกหนึ่งใบ คุณพรเทพดำรงตำแหน่งประธานชมรมผู้ประกอบการรถยนต์ใช้แล้ว จังหวัดสมุทรสาครและใกล้เคียง ในกลุ่มมีการประสานงาน แบ่งปันข้อมูลของเครือข่ายสมาชิกเสมอ ทั้งแจ้งข่าวสารลานประมูล การทำ CSR ในกลุ่ม บริจาคหน้ากากอนามัยและชุดผ้าตัด (PPE) ให้กับโรงพยาบาล รวมถึงแจกถุงยังชีพให้กับผู้ที่ได้รับผลกระทบ

คุณพรเทพมองว่าโลกต่อจากนี้ การตลาดจะมีแนวคิดเปลี่ยนไปโดยสิ้นเชิง ในอนาคตราคาค่าเช่าที่ดินในตลาดรถอาจถูกลง หากโลกการตลาดถูกย้ายไปอยู่บนแพลตฟอร์มออนไลน์ หรือแม้แต่การรับพนักงานอาจต้องเปลี่ยน จากเดิมเดินรถเปิดรับสมัครตำแหน่งเซลล์ อาจต้องมองหาพนักงานที่มีทักษะไลฟ์สดริมมิ่งเพิ่มด้วยเสียแล้ว และฝากทิ้งท้ายเป็นกำลังใจว่า “ในวันที่เกิดวิกฤต สุดท้ายมนุษย์จะกลับมาสู่ปัจจัย 4 คนจะหันกลับมาหา ‘ความจริง’ ในชีวิต ดังนั้นในการทำธุรกิจ จะทำไรมาก ทำได้น้อย แต่อย่างน้อยขอให้เราได้ไปต่อ อนาคตข้างหน้าไม่มีใครรู้ว่าวิกฤตจะเกิดขึ้นอีกไหม ขอเพียงเราไม่ประมาท...เพราะธุรกิจคือชีวิตจริง”

New Normal in Life : กิจวัตรใหม่และชีวิตที่ไม่เหมือนเดิม

การกักตัวอยู่ในเคสสถานนานนับเดือนส่งผลต่อชีวิตของผู้คนทั่วโลกในหลายๆ ด้าน เรื่องหลักที่เห็นได้เด่นชัดคือความคิดอันเปลี่ยนไปภายใต้สภาวะแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลง ซึ่งปฏิเสธไม่ได้เลยว่ามีหลายสิ่งเป็นข้อดีที่ทำให้ 24 ชั่วโมง ซึ่งมีอยู่เท่าเดิมนั้นง่ายขึ้นกว่าเดิม จนที่สุดแล้วจะกลายมาเป็นกิจวัตรใหม่แทนที่ความจำใจหรือความจำเป็นแบบที่เราเคยปล่อยให้มันนำพาชีวิตมาตลอดหลายปี

เทคโนโลยีคือฮีโร่ ภายใต้สถานการณ์ที่การออกนอกบ้านถูกตีตราว่าไร้ความรับผิดชอบต่อแอปพลิเคชันทั้งหลายจึงกลายมาเป็นตัวช่วยสำคัญซึ่งตอบโจทย์ได้ตั้งแต่การสั่งกาแฟกินไปจนถึงการประชุมระดับนานาชาติ

บ้านเป็นบ้าน เมื่อห้างปิด โรงเรียนไม่เปิด บริษัทให้ Work from Home ส่งผลให้คนในครอบครัวมีโอกาสพูดคุยและทำกิจกรรมต่างๆ ร่วมกันมากขึ้น มีเวลาหันมาสำรวจตรวจตราสิ่งที่เคยมองข้าม อันจะเชื่อมโยงไปถึงความตระหนักในการใช้จ่ายใช้สอยและการใช้ชีวิตตลอดหลายปีที่ผ่านมาว่าเราหมดเปลืองทั้งรายได้และเวลาไปกับข้าวของและกิจกรรมที่ไม่จำเป็นมากมายเพียงใด

สมดุลก่อกำเนิด เวลาหลายชั่วโมงซึ่งหมดเปลืองไปกับการเดินทางสู่จุดหมายในแต่ละวันทำให้เราได้ออกกำลังกาย

มากขึ้นโดยไม่ต้องพึ่งบัตรสมาชิกฟิตเนสราคาหลายพันบาทต่อเดือน ได้ปรับใจและทบทวนตัวเองผ่านโครงการออนไลน์ต่างๆ เป็นโอกาสในการฝึกฝนฝีมือในการทำอาหาร ร้องเพลง เต้นรำ เพาะเห็ดฟาง ประดิษฐ์งานฝีมือ ฯลฯ จนอาจกลายมาเป็นรายได้เสริมหรืออาชีพหลักในอนาคต รวมถึงจะทำให้เกิดการต่อยอดสู่มาตรฐานใหม่ในการกำหนดให้มีวันที่เรียนและทำงานจากที่บ้านได้ในทุกสัปดาห์ด้วย

ชุมชนเข้มแข็ง สิ่งที่มาพร้อมข้อเท็จจริงมากมายนั้นมักมีข่าวลวงพ่วงมาด้วยเสมอ สังคมทั้งออฟไลน์และออนไลน์จึงระแวดระวังและตรวจสอบซึ่งกันและกันมากกว่าที่เคย อีกทั้งยังเกาะติดบทบาทและความรับผิดชอบต่อรัฐบาลในการดำเนินมาตรการต่างๆ อย่างเข้มงวดและพร้อมที่จะเข้าแทรกแซงเพื่อประโยชน์ส่วนรวมทุกเมื่อ

สติมาปัญญาเกิด วิกฤตโรคระบาดที่เกิดขึ้นทำให้คนทั่วโลกมีความรู้ในการดูแลตนเองเพิ่มมาอีกหลายระดับ รวมถึงไม่เอาเปรียบธรรมชาติเหมือนอย่างที่เคย เพราะผลการสำรวจจากองค์กรระดับโลกชี้ให้เห็นว่าช่วงเวลาที่มีมนุษย์หยุดหลายๆ กิจกรรมอยู่แต่ในบ้านเพียงไม่กี่สัปดาห์ สิ่งแวดล้อมบนโลกใบนี้กลับฟื้นตัวขึ้นได้อย่างไม่น่าเชื่อ

มุมมองใหม่เกิดขึ้นได้เมื่อใจเปิดรับ

เป็นความจริงที่ปฏิเสธไม่ได้เลยว่าสำหรับคนคนหนึ่ง การดูแลทั้งสภาพร่างกายและจิตใจให้ผ่านพ้นวิกฤตไวรัส COVID-19 ไปได้อย่างดีที่สุดในเวลานี้ว่ายากแล้ว แต่สำหรับ **คุณเหมย - ธนิกา รุ่งธนเกียรติ** มีความท้าทายยิ่งกว่า เพราะนอกจากตำแหน่ง **กรรมการผู้จัดการ บริษัท เท็นซอนด้า ออโตโมบิล จำกัด** ซึ่งต้องทำหน้าที่สร้างขวัญกำลังใจให้กับทีมงานในทุกๆ วัน เธอยังเป็นคุณแม่ผู้ที่ต้องคอยดูแลลูกๆ ทั้ง 4 คนในทุกๆ ด้าน โดยการเรียนออนไลน์ของเด็กๆ คือเรื่องที่ทำให้คุณเหมยหนักใจมากในตอนต้น ทว่าใช้เวลาไม่นานทุกอย่างก็ผ่านไปได้ด้วยดี

“ช่วง 2 สัปดาห์แรก เหมยได้รับการแจ้งเตือนจากคุณครูทางอีเมลตลอดว่าลูกไม่เข้าเรียน เราถามเขาว่าเกิดอะไรขึ้น เขาก็บอกว่าลืม ไม่อยากถูกทำโทษ เราก็บอกว่าถ้าอย่างนั้นรอบหน้าแก้ตัวใหม่ เราให้โอกาส ให้เวลา ซึ่งไม่น่าเชื่อว่าพอลองเปิดใจให้เขาได้รับผิดชอบชีวิตตัวเอง เขาก็สามารถทำได้ เด็กก็เหมือนผู้ใหญ่คนหนึ่ง เพียงแต่ตัวเล็กเท่านั้นเอง”



คุณธนิกา รุ่งธนเกียรติ

นอกจากนี้คุณเหมยยังได้ถ่ายทอดหลัก 5 ส อันได้แก่ สะสาง สะดวก สะอาด สุขลักษณะ และ สร้างนิสัย ผ่านการสอนวิดีโอแลตัวเองและรับผิดชอบต่อสังคมแก่ลูกๆ ด้วย ไม่ว่าจะเป็นการล้างมือ การใส่หน้ากากอนามัย การทำความสะอาดบ้านทุกวัน การจัดข้าวของให้เป็นระเบียบ ยิ่งไปกว่านั้นยังทำให้เธอได้มีโอกาสเคลียร์บ้าน และแยกของใช้ที่ไม่จำเป็นเพื่อนำไปแบ่งปันผู้อื่น

“เราได้ว่าตัวเองเสียเงินไปกับสิ่งของที่ไม่ได้ใช้หรือเหลือใช้มากมาย คำว่า #ของมันต้องมี จะไม่มีอีกต่อไป จากนั้นเราจะเปลี่ยนคำว่า Accessory เป็น Investment หมายความว่าจะไม่ซื้อของตามแฟชั่น เพราะเมื่อมานั่งดู พบว่าเรามีของที่ไม่ได้ใช้และของที่เราไม่สามารถขายได้ตั้งเยอะ ต่อไปเราจะซื้อแบบมีสติ เงินทุกบาทที่จ่ายไปต้องได้ใช้ และต้องสามารถเปลี่ยนกลับมาเป็นเงินได้ด้วย”

คุณเหมยแลกเปลี่ยนประสบการณ์ตรงอย่างเปิดอกในแบบที่ช่วยปลุกใจข้อบกพร่องให้ดีขึ้นเพื่อต้อนรับนิวอร์มัลอันน่าชื่นชมข้อนี้ ก่อนที่จะทิ้งท้ายว่า ไวรัส COVID-19 ได้มอบมุมมองใหม่ๆ ให้กับเธอ สอนให้เธอคิดบวกได้ในภาวะวิกฤต

“เมื่อก่อนเราพยายามหาความสุขโดยการออกไปนอกบ้าน ไปช้อปปิ้ง ตอนนีกลับกลายเป็นว่าเราสามารถหาความสุขด้วยตัวเราเองง่ายๆ ได้ที่บ้าน เช่น การได้มีเวลาอยู่กับลูก สอนลูกทำอาหาร จากที่เข้าฟิตเนสก็ได้มาเดินออกกำลังกายรอบๆ หมู่บ้าน ได้ตั้งเป้าว่าช่วงไวรัส COVID-19 เราต้องไม่อ้วนไปกว่านี้ กินน้อยๆ อยู่นานๆ ไปกับลูก ทำให้เราใช้ชีวิตอย่างมีสติและรอบคอบมากขึ้นค่ะ”



ไวรัส COVID-19 และภูมิคุ้มกันชีวิต

“สติ ความรู้ ความเข้าใจ ตระหนักแต่ไม่ตระหนก คือสิ่งจำเป็นมากในช่วงเวลานี้”

นี่คือมุมมองจาก คุณสุรัช เนติลัดตานนท์ กรรมการผู้จัดการ บริษัท รุ่งเรืองยานยนต์ จำกัด

“สถานการณ์นี้ทำให้เราได้เห็นภาพสะท้อนหลายๆ ด้านในสังคม มีมนุษย์ที่ดีที่พร้อมแบ่งปัน มีมนุษย์ที่ฉวยโอกาส มีมนุษย์ที่ตระหนักกับสิ่งที่เกิดขึ้น และอาจจะมียุคสมัยบางกลุ่มที่อาจจะตระหนกมากเกินไป”



คุณสุรัช เนติลัดตานนท์



ในโมงยามแห่งความกังวลนั้น คุณสุรัชมองว่า ภูมิคุ้มกันที่ดีที่สุดในการป้องกันไวรัส นั่นคือ สติ และการสร้างความรู้ “เราต้องทำความเข้าใจ ระวังในการใช้ชีวิต ป้องกันให้รอบคอบ ติดตามข่าวสารอย่างมีวิจารณญาณ”

และในบทบาทผู้ประกอบการ รุ่งเรืองยานยนต์ ได้เป็นส่วนหนึ่งในการส่งมอบความห่วงใยให้กับสังคม ผ่านแคมเปญ “ฮีโร่ก็ต้องการคนดูแล” ร่วมกับบริษัท เอ.พี.ฮอนด้า จำกัด ที่มองว่า “ยานพาหนะนับเป็นส่วนสำคัญในการดูแลสังคม” ในช่วงเวลาที่ทุกคนร่วมมือกัน อยู่บ้าน หยุดเชื้อ เพื่อชาติ ยังมีคนอีกกลุ่มที่ทุ่มเททำงานอย่างหนัก คือบุคลากรทางการแพทย์ รวมไปถึงอีกหนึ่งอาชีพ

ที่บริการรับ-ส่งอาหาร แคมเปญฮีโร่ก็ต้องการคนดูแลนี้ จึงมุ่งเน้นดูแลรถให้เหล่าฮีโร่ โดยมีบริการเปลี่ยนถ่ายน้ำมันเครื่องฟรี ส่วนลดในการเปลี่ยนอะไหล่เพื่อช่วยลดค่าใช้จ่าย “ผมมองว่า เมื่อเราช่วยอำนวยความสะดวกให้เขาทำงาน ก็เท่ากับเราได้ช่วยดูแลสังคมด้วย”

ในยุคหลัง COVID-19 คุณสุรัชมองว่า ผู้คนใส่ใจในเรื่องสุขภาพอนามัยมากขึ้น บางธุรกิจจะปรับตัวไปสู่ยุค Work from Home น้ำมันอาจจะถูกลงเพราะคนเดินทางน้อยลง เช่นกันกับการปรับตัวด้านธุรกิจ ทีมงานของรุ่งเรืองยานยนต์จะปรับตัวด้าน Delivery Service เข้าถึงลูกค้าที่บ้านหรือออฟฟิศเพื่อความสะดวกมากขึ้น

“ทุกคนต้องปรับตัว จับมือสู้ไปด้วยกัน เพราะนี่เป็นสงครามโรคกับมวลมนุษยชาติ ความแน่นอนคือความไม่แน่นอน หากเราไม่เจอในวันนี้ ก็อาจต้องเจอในอนาคต ในช่วงที่อายุเยอะและอาจไม่พร้อมกว่านี้ก็ได้ ความไม่ประมาทในชีวิตเป็นสิ่งสำคัญ อย่างน้อยเราได้เผชิญแบบทดสอบแล้ว และเหตุการณ์นี้จะทำให้เรามีภูมิคุ้มกัน”

Treat Yourself at Home ดูแลกายใจ ในวันที่เปลี่ยนแปลง

การเผชิญหน้ากับความเปลี่ยนแปลงอาจทำให้มนุษย์เกิดความรู้สึกกังวลและความเครียด แต่รู้ไหมว่า ในทางวิทยาศาสตร์ ความกังวลนั้นนับเป็นกลไกทางธรรมชาติที่มนุษย์เป็นไปโดยอัตโนมัติเพื่อปรับตัวและรับมือ จัดการกับสถานการณ์วิกฤตนั้นๆ ดังนั้นโปรดมองตัวเองด้วยความเข้าใจว่า หากคุณรู้สึกเครียด (นิดๆ) กังวล (หน่อยๆ) ตื่นตระหนกกับสิ่งที่เกิดขึ้น ทั้งหมดถูกต้องแล้ว เป็นเรื่องธรรมดา แต่สิ่งสำคัญคือการวางแผน และหาความรู้ในการจัดการกับวิกฤตตรงหน้า

หมั่นสังเกตอารมณ์

อารมณ์เป็นสิ่งที่เกิดขึ้นกับเนื้อกับตัวของเรา หากรู้สึกว่าอารมณ์ของคุณไม่ปกติ ลองหาวิธีผ่อนคลาย เช่น ละครจากงานประจำตรงหน้า โทรศัพท์หาเพื่อนสนิท ครอบครัว เพื่อพูดคุย และมองหากำลังใจรอบข้าง หรือเลือกดูหนัง อ่านหนังสือ ปลุกต้นไม้ เป็นการบำบัด

ลอง Work (out) at Home

หนึ่งในวิธีจัดการความกังวลคือการออกกำลังกาย เราจะเห็นการออกกำลังกายผ่านโลกออนไลน์มากขึ้น ตั้งแต่แบรนด์ฟิตเนสเจ้าดังไปจนถึงโยคะสตูดิโอขนาดเล็ก ไม่ว่าจะอยู่ที่ไหน เราก็มาเสียเหงื่อไปพร้อมๆ กัน

ปรับตัวกับสถานการณ์ให้ได้

นักจิตวิทยา คุณกวีไกร ม่วงศิริ ได้เขียนบทความว่า ท่ามกลางสถานการณ์เช่นนี้ หาก “ทางเดิมไปต่อไม่ได้ ทางใหม่ยังมีเสมอ” เมื่อสิ่งใดเปลี่ยนแปลง จงมองว่าข้างหน้าไม่ใช่หนทางตัน แต่คือการย้ายมาอยู่เส้นทางใหม่ที่เรายังไม่เคยได้วางแผนเท่านั้นเอง คำแนะนำคือ อย่าหวนคิดถึงเส้นทางเดิม แต่จงหันมาวางแผนกับการเดินทางครั้งใหม่อย่างเป็นรูปธรรม สิ่งเหล่านี้จะช่วยลดความเสียใจ ความผิดหวัง และความกังวลได้

บทความ : ดูแลใจในช่วง COVID-19 : จำกัที่ตัว ไม่จำกัที่ใจ wellness.chula.ac.th



Sustainable Sharing

“การทำธุรกิจ ไม่จำกัดอยู่แค่ผู้ซื้อและผู้ขาย แต่หากต้องคำนึงถึงสังคมและชุมชนรอบข้าง ที่มีส่วนสำคัญทำให้เราก้าวต่อไปอย่างยั่งยืน”

ประโยคทั้งท้ายของ คุณเสาวภาคย์ จิงวิวัฒนาภรณ์ ผู้บริหารฝ่ายการตลาด ห้างหุ้นส่วนจำกัด คิงส์ยนต์ ตัวแทนจำหน่ายรถยนต์อีซูซุรายใหญ่แห่งจังหวัดนครราชสีมา ซึ่งกล่าวไว้กับทีมงาน กรุงเทพฯ โอโธ! นั้นแนบคายและเป็นความจริงอย่างที่สุด ยิ่งไปกว่านั้นยังต่อยาววิสัยทัศน์อันมีมาตั้งแต่สมัยอาภรณ์ เจริญวิวัฒนาภรณ์ ที่ว่า นอกจากลูกค้าต้องได้รับสินค้าและบริการที่ดีมีคุณภาพ รวมถึงพนักงานต้องได้รับการปฏิบัติและมีรายได้ที่เหมาะสมแล้ว ธุรกิจต้องสามารถดำรงอยู่ได้และมีส่วนร่วมในการสร้างประโยชน์แก่สังคมไปพร้อมๆ กัน ท่ามกลางสถานการณ์ไวรัส COVID-19 คณะผู้บริหารยังคงหาหนทางช่วยเหลือชุมชนในนามโครงการ 50 ปี คิงส์ยนต์ ผ่านการปันกำไรมอบให้กับโรงพยาบาลซึ่งเป็นด่านแรกในการรองรับผู้ป่วยไวรัส COVID-19 รวมถึงองค์กรและกิจกรรมอื่นๆ มูลค่ากว่า 2 ล้านบาท ด้วย

“ไตรมาสแรกของปีนี้เรามุ่งเป้าหมายที่โรงพยาบาลในจังหวัดนครราชสีมาและบุรีรัมย์อันเป็นพื้นที่ตั้งสาขาของกิจการทั้ง 8 แห่ง รวมถึงวัดซึ่งคนมาทำบุญน้อยลง โรงเรียน และมูลนิธิต่างๆ เพื่อขับเคลื่อนเศรษฐกิจให้ไปต่อได้ เราส่งหน้ากากจากชุมชนต่างๆ เพื่อให้เงินลงไปสู่หมู่บ้านและเดินสายแจกควบคู่ไปกับน้ำดื่มหมั่นขึ้น ขณะเดียวกันก็เข้าร่วมโครงการพ่นฆ่าเชื้อและตรวจสภาพรถฟรีกับ ISUZU ด้วย”



คุณเสาวภาคย์ จิงวิวัฒนาภรณ์



คุณเสาวภาคย์เพิ่มเติมว่าผู้ประกอบการในโคราชต่างช่วยกันระดับประคองชุมชนอย่างแข็งขัน คิ่สย่นต์จึงไม่ใช่ธุรกิจเจ้าเดียวที่บริจาคเงินให้โรงพยาบาลมูลค่านับล้านบาท ทางจังหวัดเองได้เตรียมมาตรการฟื้นฟูเศรษฐกิจ สะท้อนถึงความสามัคคีและความร่วมแรงร่วมใจของชาวโคราช เช่นเดียวกับกลุ่มฝากร้านประจำจังหวัดต่างๆ และ Marketplace ออนไลน์ ที่บรรดาศิษย์เก่าของเหล่าสถาบันการศึกษา รวมถึงกลุ่มอื่นๆ ทางเฟซบุ๊กได้เชิญชวนกันมาอุดหนุนทั้งของกิน ของใช้ กันอย่างคึกคัก

“เราได้มีโอกาสเข้าร่วมกลุ่มต่างๆ และได้พูดคุยกับเพื่อน รวมถึงลูกค้าหลายรายพบว่าบางร้านได้ออร์เดอร์เยอะกว่าปกติ หรือแม้แต่คิ่สย่นต์เอง ช่วงแรกๆ ก็มีการชะลอตัว เราก็มองว่าเป็นช่วงเวลาอันเหมาะสมในการปรับปรุงโซลูชั่น รวมถึงจัดทหรนนิ่งเสริมศักยภาพพนักงานเพื่อรองรับบริการลูกค้าในอนาคต โดยเมื่อปลายเดือนเมษายน ลูกค้าเริ่มกลับมาซื้อรถเพิ่มขึ้น ผู้ประกอบการค้าส่งผักผลไม้สดบางรายออกรถเพิ่มทีละเดียว 2-5 คัน เพราะประชาชนกักตุนสินค้า จึงขายดีกว่าปกติ ก็ถือว่าเป็นโอกาสดีที่ ซึ่งเกิดขึ้นในช่วงวิกฤตแบบนี้ค่ะ”



คุณรังสรรค์ สฤณีเวชวรกุล



สมดุลคือคำตอบ

“เป็นช่วงเวลาที่เราได้ปรับลดทุกอย่าง และคืนสู่สมดุล”

ท่ามกลางสถานการณ์ไวรัส COVID-19 ที่เริ่มทวีความเข้มข้น คุณรังสรรค์ สฤณีเวชวรกุล (บิก) กรรมการผู้จัดการ บริษัท บิก คาร์ กรุ๊ป จำกัด ไม่เพียงแต่ปรับแนวคิดในด้านธุรกิจ แต่สิ่งแรกๆ ที่เขาทำ คือ ปรับสมดุลชีวิต จัดการวางแผนอย่างเป็นขั้นเป็นตอน

“ในภาพธุรกิจ ผมจะค่อยๆ ปรับไปตามสถานการณ์ พยายามดูแลเรื่องการลดค่าใช้จ่ายเพื่อประคองให้สมดุลกับยอดขาย ในมุมครอบครัว ผมวางแผนให้ครอบครัวอยู่ในสิ่งแวดล้อมที่ปลอดภัย เช่น ลูกชายปิดเทอม ผมส่งไปอยู่กับญาติฝั่งคุณแม่ที่ต่างจังหวัด มีกิจกรรม วัยรุ่น ดีปิงบอง เล่นบาส ให้เขามีชีวิตอิสระในแบบวัยเด็ก เมื่อลูกสบายผมก็สบายใจ รวมถึงคุณแม่ของผมเอง ท่านอายุ 72 ปีแล้ว แต่ยังแข็งแรง ปกติเข้าฟิตเนส แต่ช่วงนี้ฟิตเนสปิดก็เน้นออกกำลังกาย เดินเบาๆ ในหมู่บ้าน”

อีกหนึ่งครอบครัวที่สำคัญไม่แพ้กันคือทีมงาน บิก คาร์ กรุ๊ป คุณบิกใช้นโยบายให้ความรู้เบื้องต้นเพื่อป้องกันไวรัส และอีกหนึ่งหน่วยสำคัญคือแรงงานต่างด้าว ซึ่งพวกเขาอาจยังขาดความรู้และเข้าใจไม่ถึงสิ่งจึ่งเน้นสร้างการตระหนักรู้ให้กับพนักงานต่างด้าวเหล่านั้น “จากเดิมเขานั่งล้อมวงกินข้าว 4-5 คน เราต้องให้ความรู้เรื่องการเว้นระยะห่าง แยกจานข้าว ลดความเสี่ยง และใส่หน้ากาก”

เมื่อเกิดสมดุล ก็เผื่อแผ่แบ่งปันต่อไป ในเฟซบุ๊กส่วนตัวของคุณบิก ได้โพสต์ประกาศการแบ่งปันอาหารสำหรับผู้ได้รับผลกระทบ คุณบิกมองว่าสถานการณ์ที่เกิดขึ้นนี้ล้วนส่งผลกระทบต่อคนทุกคน ไม่มีแบ่งแยกชนชั้น ดังนั้นน้ำใจที่หยิบยื่นให้กัน คือสิ่งเล็กๆ ที่จะช่วยพาเราข้ามผ่านวิกฤตไปได้ “ในนามของกลุ่ม เราช่วยมอบเครื่องช่วยหายใจไปให้คุณหมอที่โรงพยาบาลปทุมธานี เป็นเครื่องช่วยหายใจเครื่องแรกของโรงพยาบาล คุณหมอที่ได้รับต่างดีใจมาก”

คุณบิกทั้งท้าทายว่าหลังจากเหตุการณ์นี้อาจทำให้เราทบทวนชีวิตกันใหม่ เช่น การออมเงินในกลุ่มพนักงาน การปรับการตลาดสู่ออนไลน์ และการบริหารสต็อก กรุงเทพฯ ออกได้แมกกาซีน ขอหยิบยกหนึ่งในถ้อยคำกำลังใจที่คุณบิกได้ให้มุมมองต่อพนักงานว่า

“ความกังวลย่อมเกิดขึ้นกับทุกคน แต่ก็ไม่อยากให้ทุกคนทิ้งหน้าที่ของตัวเองไป เราเป็นส่วนหนึ่งของฟันเฟือง ถ้าเราหยุด ทุกอย่างก็หยุด อยากให้ทำหน้าที่ของเราแม้จะตกอยู่ในสภาวะที่อาจทำได้ยากบ้าง ยั้งคงจะต้องทำต่อไป อย่าท้อแท้ เพราะอย่างไรเราก็จะผ่านมันไปได้ และขอเป็นกำลังใจให้กับทุกๆ คนครับ”



Sustainable Growth Mindset

ทุกวิกฤตคือ
การเข้าใจกันและกัน

“ตอนที่เข้ามาทำงานด้านการบริหารความเสี่ยง ผมเป็นคนที่ควบคุมความไม่แน่นอนให้อยู่ในกรอบ แต่พอเติบโตขึ้น ได้ทำงานใกล้ชิดกับหลายๆ ภาคส่วนมากขึ้น มีโอกาสทำงานกับผู้บริหาร ทำให้เรารู้ว่าเราต้องหาทางออกให้กับธุรกิจให้ได้เป็นตัวตั้งและจะควบคุมความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้นอย่างไร และต้องมองภาพรวมให้ช่วยเหลือทุกฝ่าย โดยสิ่งที่ทำไม่เพียงแค่รักษา

เสถียรภาพของ กรุงศรี ออกได้ เท่านั้น แต่ในฐานะที่องค์กรของเราเป็นผู้นำธุรกิจสินเชื่อยานยนต์ เราต้องคำนึงถึงการรักษาเสถียรภาพตลาดยานยนต์โดยรวมของประเทศ ซึ่งการมีโอกาสพบปะคู่ค้า ทำความเข้าใจกัน คือกุญแจสำคัญสำหรับทางออกของการทำงานด้านการบริหารความเสี่ยงในสถานการณ์เช่นนี้”

ประสบการณ์ในสายงานด้านการบริหารความเสี่ยง ซึ่ง คุณภูมิ นนท์รักษานุกูล ได้เก็บเกี่ยวมาตลอด 14 ปี เป็นโอกาสที่ได้ก้าวออกจากกรอบเดิมๆ เพื่อพัฒนาศักยภาพของตัวเอง และร่วมสนับสนุนงานของทุกฝ่าย ช่วยพัฒนาองค์กรได้อย่างมั่นคง ยั่งยืน ล่าสุดจึงได้รับความไว้วางใจให้รับหน้าที่เป็นผู้อำนวยการอาวุโส ผู้บริหารสายงานบริหารความเสี่ยง ธุรกิจสินเชื่อยานยนต์ ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) เมื่อต้นปีที่ผ่านมา

คุณภูมิ นนทรักรักษาคุณกุล

ผู้อำนวยการอาวุโส

ผู้บริหารสายงานบริหารความเสี่ยง

ธุรกิจสินเชื่อยานยนต์

ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)



โอกาสที่มาร่วมความท้าทาย

ก่อนที่จะเข้ามาเป็นส่วนหนึ่งของครอบครัวกรุงศรี โอโต้ คุณภูมิเก็บเกี่ยวประสบการณ์ด้านการประเมินผลงาน รัฐวิสาหกิจ ณ บริษัทประเมินเครดิตองค์กรชั้นนำแห่งหนึ่ง หลังจากนั้นจึงเข้ามาดูแลงานบริหารความเสี่ยงด้านเครดิตของ สินเชื่รถมอเตอร์ไซค์ สินเชื่อรีไฟแนนซ์ สินเชื่รถใหม่ ต่อมาก็ขยายมาดูแลความเสี่ยงด้านเครดิตสินเชื่รถยนต์ทุกประเภท ตามลำดับ ซึ่งพูดได้เต็มปากว่าคร่ำหวอดอยู่ในวงการ Risk Management ล้วนๆ

“โปรเจกต์ที่ดูเลวมาแต่ละตัวนั้นมีลักษณะที่แตกต่างกัน เช่น ลูกค้ายืมมอเตอร์ไซค์จะมีรายละเอียดสูง ต้องดูแลเป็นรายพื้นที่ รายคน แต่พอมาเป็นรีไฟแนนซ์จะเป็นการดูแลระดับพอร์ต ไม่ลงรายละเอียด เน้นนโยบาย สำหรับสินเชื่รถใหม่ก็จะมี ปัจจัยด้านตลาดเข้ามาเกี่ยวข้อง ซึ่งตลอดเวลาที่ผ่านมา ทีมได้ พัฒนาโปรแกรมและเครื่องมือด้านการบริหารความเสี่ยงต่างๆ ที่จะช่วยให้การทำงานราบรื่นและตอบโจทย์ทุกฝ่ายมากที่สุด”

กับความสำเร็จตลอดสิบกว่าปี ผู้บริหารคนนี้พาทีมงาน เติบโตท่ามกลางความท้าทายมากมายทั้งในแง่ของสภาพ เศรษฐกิจ การเมือง สังคม ระดับประเทศและภูมิภาค ล่าสุด คือประเด็นด้านโรคระบาดไวรัส COVID-19 ซึ่งสร้างแรง สั่นสะเทือนต่อมนุษยชาติอย่างใหญ่หลวงแบบตั้งตัวไม่ติด ทว่า คุณภูมิเผยแนวคิดที่ว่า สติจะช่วยดึงให้ทุกภาคส่วนกลับมา มองโลกตามความเป็นจริง แล้วจับมือฝ่าฟันวิกฤตครั้งนี้ ไปด้วยกัน

องค์กรเติบโต ลูกค้าอยู่ได้

แม้เมื่อครั้งเกิดวิกฤตต้มยำกุ้ง พ.ศ. 2540 คุณภูมียังอยู่ในวัยเรียน แต่จากการบ่มเพาะประสบการณ์ในองค์กรแห่งนี้ และการศึกษาประวัติศาสตร์ ทำให้ทราบดีว่า วิกฤตโรคระบาด ครั้งนี้เป็นปัญหาหนักอึ้งของประเทศและของโลกมากกว่า เมื่อครั้งวิกฤตต้มยำกุ้ง (พ.ศ. 2540) และวิกฤตแฮมเบอร์เกอร์ (พ.ศ. 2550) จึงต้องระมัดระวังกับความเสี่ยงที่เพิ่มมากขึ้น

เพื่อเป็นการช่วยลูกค้าบรรเทาปัญหาและรับมือกับ สถานการณ์ไวรัส COVID-19 ล่าสุด กรุงศรี โอโต้ จึงมี มาตรการช่วยเหลือผู้ที่ได้รับผลกระทบจากไวรัส COVID-19 อย่างทันท่วงที โดยพักชำระค่างวดสูงสุด 5 เดือน สำหรับ รถจักรยานยนต์ และสูงสุด 6 เดือน สำหรับรถยนต์

คุณภูมิมองว่า ถึงที่สุดแล้วปัญหาทุกอย่างจะค่อยๆ คลี่คลาย ขอเพียงทุกฝ่ายมี “สติ” “ช่วยเหลือเกื้อกูล” และ “เห็นอก เห็นใจ” กัน ก็จะสามารถผ่านพ้นวิกฤตในครั้งนี้ไปได้พร้อมๆ กัน

“สำหรับตัวผมเองมองว่าต้องเห็นใจทุกคน ลูกค้าล้วน ได้รับผลกระทบมากเพราะไม่มีใครเตรียมตัวรับมือกับรายได้ ที่จะขาดหายไปอย่างกะทันหันแบบนี้ สิ่งสำคัญคือเราจะช่วยให้เขาประกอบตัวเองไปได้อย่างไร ผมเชื่อว่าโดยพื้นฐานแล้ว ทุกคนไม่ยอมผัดวันประกันพรุ่ง ในมุมมองของทางองค์กรเอง ก็ไม่ยอมล่าช้าเติมปัญหาที่ลูกค้าเผชิญอยู่ให้สาหัสมากขึ้นไปอีก ทุกคนต้องเห็นอกเห็นใจและหาทางออกร่วมกัน วันนี้ถ้า ภาคธุรกิจเห็นใจลูกค้า วันที่ทุกอย่างกลับสู่ภาวะปกติ ลูกค้า จะนึกถึงเราว่าสิ่งที่เราทำ เป็นความตั้งใจดีที่เรามอบให้เขา”

เกมหมากธุรกิจรุ่นสอง ฮอนด้า เอ็ม. อาร์. เอ็ม. คาร์ส เชียงใหม่



ฮอนด้า เอ็ม. อาร์. เอ็ม. คาร์ส เชียงราย

(Honda M.R.M Cars Chiangrai) คือโชว์รูม
ตัวแทนจำหน่ายรถยนต์ฮอนด้าแห่งแรกของ
จังหวัดที่อยู่กับคนเชียงใหม่มาตั้งแต่ พ.ศ. 2535
และปีนี้จะเปิดให้บริการครบเป็นปีที่ 28 ภายใต้การนำทัพโดย
คุณวิจิน ศรีศุจิกุล และภรรยา **คุณสุกัญญา ศรีศุจิกุล**

ทั้งความน่าสมัยของแบรนด์ฮอนด้า ความเชี่ยวชาญของ
บุคลากร ความรับผิดชอบต่อสังคม นับเป็นความแข็งแกร่งของ
ฮอนด้า เอ็ม. อาร์. เอ็ม. คาร์ส เชียงราย ที่สร้างความน่าเชื่อถือ
มาอย่างยาวนาน และวันหนึ่งเมื่อถึงเวลาที่ต้องเดินหมากธุรกิจ
ในเจเนอเรชันที่สอง ทั้งคู่ส่งไม้ต่อให้คลื่นลูกใหม่ ลูกสาวคนโต
คุณแพน-ธัญญา ศรีศุจิกุล (วัย 30 ปี) และลูกชายคนกลาง
คุณพีท-ฐาغر ศรีศุจิกุล (หนุ่มน้อยวัย 28 ปี อายุเทียบเท่า
กับฮอนด้า เอ็ม. อาร์. เอ็ม. คาร์ส เชียงราย) มาร่วมเดินหน้า
ทำงานแบบคนรุ่นใหม่ ในวันที่เมืองเชียงใหม่เติบโต และกระแส
ธุรกิจโลกกำลังเผชิญกับการเปลี่ยนแปลง

หมากที่หนึ่ง : โอบนินเพื่อเรียนรู้

“แพนรู้ตัวอยู่แล้วว่าวันหนึ่งต้องกลับมาช่วยธุรกิจของที่บ้าน
แต่อยากลองทำงานหาประสบการณ์ก่อน” คุณแพนเริ่มต้นเล่า
ถึงการใช้ชีวิตเพื่อโอบนินสู่การเรียนรู้ของเธอ คุณแพนเรียนจบ
ด้านการตลาด คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัย

ธรรมศาสตร์ ก่อนเริ่มงานเป็นพนักงานฝ่ายการตลาด บริษัท
ไอ.ซี.ซี. อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) ราว 1 ปี ก่อน
เดินทางไปศึกษาต่อปริญญาโท ด้าน International Marketing
Management, University of Surrey ประเทศอังกฤษ เมื่อกลับ
มาเมืองไทย ต่อยอดมาเป็น Regional Marketing Executive
บริษัท ไบเออร์สตอร์ฟ (ประเทศไทย) จำกัด ดูแลผลิตภัณฑ์
บำรุงผิวแบรนด์หนึ่ง ซึ่งเธอเล่าว่า การได้เรียนรู้จากองค์กร
ทั้งไทยและต่างประเทศ รวมถึงได้พบกับหัวหน้างานที่ดี
นับเป็นประสบการณ์และช่วงเวลาที่ดีในโลกแห่งการทำงาน
“ตอนทำงานประจำ เราดูแลหนึ่งแผนก แต่เมื่อกลับมาที่นี่
เราต้องเรียนรู้ทุกฟังก์ชันงาน รู้จักงาน และรู้จักนิสัยใจคอ
ทีมงานด้วย นี่ละที่แตกต่าง”

นับเป็นเวลาเดียวกับทางด้านคุณพีทที่เรียนจบคณะ
เศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ และครอบครัว



เตรียมขยายฐานการตลาด เปิด ฮอนด้า เอ็ม. อาร์. เอ็ม. คาร์ส เชียงราย สาขาที่ 4 กับทำเลศักยภาพบนถนนซูเปอร์ไฮเวย์ อยู่ติดกับศูนย์การค้าเซ็นทรัลพลาซ่า เชียงราย จึงถือเป็นจังหวัดที่ดีที่ทั้งคู่จะได้กลับมาเรียนรู้และสานต่อธุรกิจของครอบครัว “ผมรู้ดีว่าท่านมีกันอยู่สองคน เมื่อเปิดสาขาใหม่ ผมเตรียมรับหน้าที่มาแบ่งเบาให้ท่านสบายขึ้น” คุณพีทเล่าเสริม

หมากที่สอง : เรียนรู้ เพื่อสานต่อ

คุณแพน รับหน้าที่ดูแลด้านการตลาด การประชาสัมพันธ์ การขาย โดยประจำอยู่ที่สาขาใหม่ล่าสุด ทำงานเคียงข้างคุณพ่อ วิจิน ทางฝั่งคุณพีท รับหน้าที่ดูแลบริหารงานระบบหลังบ้าน จัดระบบสต็อกรถยนต์และสนับสนุนแคมเปญฝ่ายขาย โดยประจำอยู่ที่สาขาแรก โดยมีคุณแม่สุกัญญาคอยสอนงานเคียงข้าง

“ตั้งแต่จำความได้” เราก็กวีนเล่นกันอยู่ในโชว์รูมตั้งแต่เด็ก ของเล่นของพวกเขาเราคือรถ” คุณพีทเล่าสั้นๆ และคุณแพน ผู้เป็นพี่สาวได้เล่าเสริม “โจทย์สำคัญที่เราสองคนเชื่อมั่นว่าจะทำได้คือ ‘จะทำอย่างไรให้ดีขึ้นอีก’ นอกจากเรื่องโปรโมชั่นหรือการตลาด ความน่าเชื่อถือคือสิ่งสำคัญ ลูกค้าไม่ได้ซื้อแล้วจบ บางคนนำรถกลับมาเช็ก มาซ่อม จะทำอย่างไรให้ลูกค้าไว้วางใจ บางคนรู้จักเราตั้งแต่รุ่นพ่อซื้อรถคันแรก วันนี้นำมาซื้อรถคันที่สอง คันที่สาม ให้ลูกๆ ก็เพราะเชื่อมั่น”

เหตุผลที่ทำให้ลูกค้าเชื่อมั่น คือ การทำงานแบบมืออาชีพ โดยได้รับการการันตีจากบริษัทแม่อย่าง ฮอนด้า ประเทศไทย การมีบุคลากรผู้เชี่ยวชาญที่ทำให้ลูกค้ามั่นใจว่าได้รับการฝึกอบรมจากฮอนด้า ประเทศไทย ทั้งฝ่ายซ่อมบำรุง ฝ่ายขาย ซึ่งลูกค้ามั่นใจได้ว่า สาขานี้มีการอัปเดตความรู้ใหม่ๆ จากฮอนด้าตลอดเวลา และอีกหนึ่งโครงการที่ ฮอนด้า เอ็ม. อาร์.

เอ็ม. คาร์ส เชียงราย ภาครัฐมีใจมานานหลายสิบปี คือการเป็นที่ปรึกษาหลักสูตรการเรียนการสอนระบบทวิภาคี ร่วมกับวิทยาลัยเทคนิคเชียงราย และสถาบันอาชีวศึกษาในจังหวัดเชียงราย ทุกๆ ปีจะมีนักศึกษาเข้ามาฝึกงานกับครูช่าง บางคนพัฒนาฝีมือและกลายเป็นพนักงานในอนาคต นับเป็นอีกหนึ่งตัวอย่างที่ทำให้เห็นว่าแบรนด์ระดับสากลเชื่อมโยงมาสู่ท้องถิ่น

การเป็นโชว์รูมยี่ห้อหนึ่ง เมื่อยุคสมัยเปลี่ยนไป เมืองที่ขยายตัวขึ้น ประชากรมากขึ้น พวกเขารู้ดีว่า ย่อมมีผู้เล่นหน้าใหม่เข้ามาเล่นในสนามเดียวกัน ดังนั้นความท้าทายในการครองตลาด ผู้บริหารรุ่นคุณพ่อคุณแม่จึงเลือกการขยายสาขามองทำเลที่เป็นชัยภูมิ และการบริการหลังการขายเข้ามาเป็นหนึ่งในจุดแข็งหลัก คุณพีทเล่าเสริมว่า ลูกค้าบางท่านซื้อรถกับแบรนด์โชว์รูมดีเลอร์อื่น แต่มาใช้บริการหลังการขายกับที่นี่ ประกอบกับโลเคชั่นของสาขาใหม่ที่ใกล้กับศูนย์การค้า ลูกค้าแะมานารถเข้าศูนย์ จากนั้นก็ไปพักผ่อนต่อที่ศูนย์การค้า ทั้งนี้ต้องขอบคุณคุณพ่อ ผู้มีวิสัยทัศน์ที่เคยซื้อที่ดินเปล่า 2 ไร่นี้ไว้ ซึ่งอดีตเป็นศูนย์ซ่อมสีและตัวถัง วันหนึ่งเมื่อเมืองเติบโต ที่ดินริมถนนมีค่าทวีขึ้น นำมาสู่การเป็นโชว์รูมแห่งที่ 4 ในวันนี้

หมากที่สาม : สานต่อในยุคดิจิทัล

เมื่อถามว่า ในฐานะผู้บริหารรุ่นใหม่ ทั้งคู่แนะนำคิดใดมาปรับใช้ในองค์กรบ้าง คุณแพนเลือกปรับตั้งแต่การคัดสรรบุคลากรฝ่ายขาย เธอริศรุตพนักงานด้วยตนเอง ดูบุคลิก และสัมภาษณ์ด้วยตนเอง “เซลล์ก็เหมือนแม่ทัพของเรา เป็นด่านแรกที่ต้องเจอกับลูกค้า หาลูกค้ามาให้เรา ต้องคัดสรรคนที่ ‘ใช่’ คนที่มีเป้าหมาย แข็งแกร่ง และอยู่รอดได้กับระบบการทำงานนี้”



อีกหนึ่งตัวอย่างคือการสร้างการตลาดเชิงรุก คุณแพนวิเคราะห์ว่า แต่เดิมแบรนด์ฮอนด้า เอ็ม. อาร์. เอ็ม. คาร์ส เชียงราย จะโฆษณาผ่านวิทยุ หนังสือพิมพ์ท้องถิ่น และป้ายบิลบอร์ด แต่ป้ายมีงบประมาณสูง เธอจึงเลือกคงไว้ในสื่อเดิมที่เข้ากับท้องถิ่นคือวิทยุและหนังสือพิมพ์ เลือกตัดโฆษณาจากป้ายออกไป หันมาโปรโมตออนไลน์ทางเฟซบุ๊กแฟนเพจ รับพนักงานฝ่ายสื่อสารหนึ่งคนมาจัดทำอาร์ตเวิร์ก ตัดต่อวิดีโอเพื่อทำสื่อออนไลน์โดยตรง และยังแอดเฟซบุ๊กเฉพาะเจาะจงในกลุ่มคนเชียงราย ที่สำคัญ เรอมอบหมายให้เหล่าฝ่ายขายมาเป็นแอดมิน ใครตอบลูกค้าได้เร็วก็ได้ลูกค้าไป เป็นการกระตุ้นให้พนักงานกระตือรือร้น “เราสังเกตว่าพฤติกรรมลูกค้าเปลี่ยนไป ไม่ค่อยมาโชว์รูม แต่ทุกคนก็ยังขายรถได้อยู่ นั่นเพราะเข้ามาทางออนไลน์มากขึ้น”

เมื่อเอ่ยถกถึงการ Transform เล็กๆ ในธุรกิจครอบครัว มีเทคนิคเชื่อมความต่างระหว่างสองรุ่นอย่างไร คุณพีทเสริมว่า “บางประเด็น คุณพ่อคุณแม่ก็ไม่ได้เห็นด้วยทั้งหมด แต่ลูกๆ มีหน้าที่นำเสนอเหตุผล เพราะที่บ้านเราให้ความสำคัญกับการ discuss และหาจุดร่วมตรงกลาง” อีกหนึ่งตัวอย่างการเปลี่ยนแปลงคือ การออกบูธนอกสถานที่ซึ่งแบรนด์ไม่เคยออกบูธนานกว่าสิบปี “เราเปรียบเหมือนเสือที่เคยนอนหลับ แต่ทุกวันนี้คู่แข่งมากขึ้น ถ้าไม่ปรับตัว เราจะถูกลืม” คุณแพนเสริม ซึ่งเธอมองว่าการออกบูธยังทำให้เข้าใจและสังเกตพฤติกรรมของลูกค้า “ถ้าคุณมีโปรโมชั่นเหมือนกัน คุณต้องต่างด้วยความไว ทำให้เร็ว คิดให้เร็ว ตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้เร็วที่สุด”

ที่สำคัญ “คุณต้องซื่อสัตย์กับลูกค้า นี่คือสิ่งที่คุณพ่อคุณแม่เน้นย้ำกับเราเสมอครับ” คุณพีททิ้งท้ายถึงหัวใจสำคัญที่ทำให้ฮอนด้า เอ็ม. อาร์. เอ็ม. คาร์ส เชียงราย ยืนระยะมาได้ถึงวันนี้อย่างสง่างาม

- **M.R.M** ย่อมาจาก แม่จัน เรดิโอ มอเตอร์ ในอดีตคุณแม่ไปเรียนซ่อมวิทยุที่กรุงเทพฯ เมื่อ 60 ปีที่แล้ว และจำหน่ายวิทยุ โทรทัศน์ เครื่องใช้ไฟฟ้า เปรียบเป็นผู้บุกเบิกการทำธุรกิจคนแรกของครอบครัว ก่อนที่จะเริ่มธุรกิจด้วยการเป็นตัวแทนจำหน่ายรถจักรยานยนต์ฮอนด้า และเข้าสู่ธุรกิจรถยนต์ในรุ่นคุณพ่อ
- **มาสคอตแมวน้อย** คือหนึ่งในไอเดียที่คุณแพนปรับทัพการตลาด โดยออกแบบตุ๊กตาให้คนจดจำ ฮอนด้า เอ็ม. อาร์. เอ็ม. คาร์ส เชียงราย ในทุกสื่อ สร้างเป็นไวรัลให้คนแชร์แมวน้อยตัวนี้ผ่านโซเชียลมีเดีย
- **Afterwork ของคุณแพน** คือการวิ่งและเข้าฟิตเนส เธอหลงใหลการวิ่งมาราธอน เพราะเหมือนได้พาตัวเองออกจากคอมฟอร์ตโซน อยากเพิ่มระยะทางไปเรื่อยๆ เหมือนมีเป้าหมายให้ได้พยายาม อย่าคิดว่าทำไม่ได้ ต้องลอง
- **Afterwork ของคุณพีท** คือการเข้าครัวทำกับข้าว “ผมสนิทกับอาม่า อาม่าคือผู้หญิงเก่ง ผมเรียนรู้การทำอาหารจากท่าน และจากคุณแม่ ช่วงเวลาที่ท่านได้รีแลกซ์ ทำให้คนในบ้านได้กินของอร่อย ผมก็มีความสุข และช่วงเวลาอาหารเย็น คือช่วงเวลาที่ครอบครัวได้พูดคุย นั่งล้อมวงกัน”
- **“พี่น้องต้องคิดด้วยกัน”** สิ่งนี้คือคำสอนที่คุณพ่อคุณแม่ทำให้เห็นเป็นแบบอย่าง ท่านทั้งคู่นั่งทำงานด้วยกัน เป็นคู่คิดกันมาเสมอ ดังนั้นเมื่อถึงรุ่นลูก ท่านสอนให้พี่น้องทำงานช่วยกันคิด

บจก. เอ็ม. อาร์. เอ็ม. คาร์ส เชียงราย (สำนักงานใหญ่)
7/4 หมู่ 12 ถนนชูปเปอร์ไฮเวย์ ตำบลรอบเวียง
อำเภอเมือง จังหวัดเชียงราย 57000
โทร. 053-719-251-3

ศรีไทยยนต์ มอเตอร์ไบค์ แบรนด์เข้มแข็ง บริการเข้มข้น



พื้นที่ที่ทีมงานกรุงศรี ออโต้ แมกกาซีน มาถึงร้านจำหน่ายรถจักรยานยนต์ ยามาฮารายใหญ่ริมถนนรทางสายเก่าของอำเภอพระประแดง จังหวัดสมุทรปราการ โกเอ๋ หรือ คุณพลวัฒน์ ตनावาทวิวัฒน์ กรรมการผู้จัดการ ศรีไทยยนต์ มอเตอร์ไบค์ ก็ทักทายอย่างเป็นกันเองเหมือนดังเช่นที่ต้อนรับลูกค้าอยู่ทุกเมื่อเชื่อวัน... กับสาขาที่ขยับขยายไปถึง 7 แห่ง น่าแปลกใจไม่น้อยที่เจ้าของธุรกิจคนนี้ยังคงลงมาคลุกคลีกับลูกค้าด้วยตนเอง อีกทั้งยังตระเวนไปดูแลทุกๆ สาขาอย่างไม่เคยขาด

“ผมเน้นขายของตัวเองและมีน้องสาวช่วยกันดู เพราะอย่างไรเจ้าของร้านก็เต็มร้อยกับลูกค้ากว่าพนักงานแน่นอน บางครั้งลูกน้องอาจพูดจาสุภาพแต่น้ำเสียงไม่ดีก็ถือว่าพูดไม่เพราะ ผมจะเป็นสไตล์เก่าแก่สมัยก่อน บ่นบ้าง ด่าบ้าง ลูกน้องก็ตีบ้าง เกรบบ้าง มันก็เป็นเรื่องธรรมดา โกรธกันเดี๋ยวก็หาย ไม่ได้เคียดแค้น เพราะเราคิดว่าเขาก็เหมือนญาติ”

โกเอ๋เริ่มบทสนทนาอย่างแสนเป็นกันเองตามวิถีหนุ่มวิเศษชาลุมย์ จริงใจ ถึงไหนถึงกัน โดยก่อนจะมาเป็นเจ้าของกิจการจำหน่ายรถจักรยานยนต์มือหนึ่งถึง 8 แห่ง ผู้ชายคนนี้ได้เคยทำงานรัฐวิสาหกิจมานานกว่า 10 เดือน



โกเอ๋ กับคุณพรวิทย์ ตनावทวิวัฒน์ น้องสาวที่เปรียบเสมือนมือขวาซึ่งช่วยดูแลและบริหารกิจการ ทำให้พี่ชายคนนี้มีเวลาไปฟิตเนสตามนัดของเทรนเนอร์เพื่อสร้างสมดุลให้กับร่างกาย นอกเหนือไปจากกิจกรรมที่โปรดปรานในยามว่างคือการหาของอร่อยๆ กิน ควบคู่กับการท่องเที่ยว

“ผมจบปริญญาตรีด้านวิศวกรรมศาสตร์เมื่อ พ.ศ. 2535 แล้วได้งานที่องค์การโทรศัพท์ จังหวัดสระบุรี ตำแหน่งวิศวกร 4 เงินเดือนหกภาษีแล้วเหลือ 5,900 บาท แม่เห็นว่าลูกคนนี้หาเงินได้ไม่พอใช้จึงแนะนำให้มาแข่งร้านอะไหล่ เราคิดว่าถ้าโอกาสมาแล้วไม่ว่าไรก็จะกินเงินเดือนไปจนแก่ จึงตัดสินใจลาออกแล้วมาสานต่อ โดยยังคงซื้อเดิมไว้เพราะเขาเปิดมานานกว่า 20 ปี มีฐานลูกค้าเยอะมาก”

ต่อยอดแบรนด์เดิมให้ดังกว่าเก่า

โกเอ๋ในฐานะเจ้าของคนใหม่จึงกระโดดเข้าสู่ธุรกิจร้านอะไหล่และซ่อมรถจักรยานยนต์อย่างเต็มตัวเมื่อ พ.ศ. 2536 โดยไม่มีความรู้มาก่อนเลย แม้เรื่องอะไหล่จะยังพอหยิบขายได้บ้าง แต่เรื่องซ่อมนั้นเป็นปัญหาหนักใจที่สุด

“ตอนนั้นช่างหายาก ที่คนไม่ยอมทำร้านซ่อมรถก็ด้วยเหตุผลนี้ เพราะสมัยก่อนช่างเขาจะชอบไปเปิดร้านซ่อมเป็นของตัวเองกัน ผมจึงเริ่มขายรถจักรยานยนต์มือสองทีละคันสองคัน พอปี พ.ศ. 2540 เกิดวิกฤตต้มยำกุ้ง ไฟแนนซ์ปิดหมดลูกค้าไม่มีเงิน เราจึงรับจํานาเองเลย พอธุรกิจไฟแนนซ์เริ่มกลับมาเปิด ผมก็ตัดสินใจขายรถมือสองควบคู่ไปกับรถมือหนึ่งและเพิ่งมาเน้นขายรถมือหนึ่งจริงจังเมื่อ พ.ศ. 2543 จนเป็นศูนย์ยามาฮาเมื่อ พ.ศ. 2546 ยอดขายอยู่ที่เดือนละ

ประมาณ 50 คัน แต่ก็เป็นการทำธุรกิจแบบท้องถิ่นซึ่งต้องมีการค้าประกัน จน พ.ศ. 2552 ได้กรุงศรี ออโต้ เข้ามาดูแลคราวนี้ไปโลดเลย ซึ่งง่ายขายคล่อง ลูกค้าประวัติดี มีบัตรประชาชนใบเดียวจบ กรุงศรี ออโต้ ดูแลดี คุยง่าย ก็เลยให้เขาดูแลเราแค่เจ้าเดียวมาตลอด”

หลังจากได้พาร์ทเนอร์ดีมาเป็นเพื่อนคู่ค้า กิจการสาขา 2, 3, 4, 5, ... ก็ผุดขึ้นมาในแบบที่แทบจะเรียกได้ว่าปีต่อปีเลยทีเดียว

“พอรถเต็มร้าน เราก็เริ่มขยายสาขา บางทีดูแล้วชอบใจทำเลโดดเด่น เดินผ่านวันเดียวเปิดเลย ผมเป็นคนคิดแล้วทำเร็ว ไม่สนว่าจะขาดทุน ยิ่งตรงไหนมีร้านขายมอเตอร์ไซด์อยู่แล้วยังขายดี เพราะลูกค้ามีตัวเลือกให้เปรียบเทียบเยอะ เราเน้นขายราคามิตรภาพ ไม่ดองของ ถือคติว่าดีกว่าปล่อยให้รกร้าง เพราะหากในร้านมีรถรุ่นเก่าจอดอยู่ ลูกค้าจะรู้สึกว่าร้านนี้ขายของไม่ออก”

แม้จะมีสาขามากมาย แต่ผู้ขายหัวการค้าคนนี้ก็ไม่เคยนิ่งรอให้ลูกค้าเข้ามาหา เพราะเขามีความคิดว่าลูกค้าอยู่ที่ไหน ต้องเห็นศรีไทยยนต์ มอเตอร์ไบค์ ที่นั่น!

“เราออกบูธทุกเดือน ทั้งตามห้างสรรพสินค้า ห้างค้าปลีก ไปจนถึงตลาดนัด บางครั้งก็ขาดทุน บางทีก็กำไร ถือว่าถ่วงกันไป แม้จะไม่ได้ลูกค้าเลย แต่มันได้ชื่อร้าน”

“ธุรกิจของผมเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา นับตั้งแต่เริ่มต้น ไม่ว่าจะทำกิจการอะไรก็แล้วแต่ เราต้องปรับปรุงตัวเองอยู่เสมอ อย่าหยุดนิ่ง ง่าย ๆ ว่ายอดขายตกใหม่ อย่าโทษเศรษฐกิจ ให้มองที่ตัวเราเอง”



บริการหลังการขายสุดเก๋อย่างที่ไม่เคยพบเจอ

ปัจจุบันยอดขายของศรีไทยยนต์ มอเตอร์ไบค์ อยู่ที่ประมาณ 300 คันต่อเดือน รวมถึงเปิดบิลซ่อมประมาณ พันคัน ซึ่งในจำนวนนี้นับการถ่วงน้ำหนักเครื่อง เปลี่ยนผ้าเบรก ตรวจสอบสายพาน เช็กระยะ และอื่นๆ ที่ไม่ใช่การซ่อมใหญ่ด้วย โกเอ๋บอกว่าลูกค้ากลับมาซื้อรถที่ร้านเพราะช่างเยอะมาก เนื่องจากเน้นบริการหลังการขาย โดยมีช่าง 8 คน 5 แท่นซ่อม และเจ้าหน้าที่ฝ่ายอะไหล่อีก 3 คน เพื่ออำนวยความสะดวกให้กับลูกค้า

“คนอื่นบอกว่าลูกค้าคือพระเจ้า แต่สำหรับผม ลูกน้องที่ดีคือพระเจ้า องค์กรไหนได้ลูกน้องเก่ง ดี ซื่อสัตย์ องค์กรนั้นจะเจริญแบบก้าวกระโดด เพราะเขาจะช่วยดึงลูกค้าเข้ามาให้เรา เราเองก็ต้องดูแลรักษาเขาให้ดี ที่นี้มีพนักงาน 30 กว่าคน ลาป่วย มาสาย ไม่มีหักเงิน ลาตลอดเดือนหนึ่งก็ได้เงินเดือนปีหนึ่งๆ เราจัดรถขับพาไปเที่ยวต่างจังหวัด 2 วัน สำหรับเรื่องงาน หากมีปัญหาผมจะคุยกับลูกน้องทันที บางครั้งลูกค้าบ่นให้ฟังว่าตอนขายนะดีดี แต่พอมารับเล่มทะเบียนไม่มีใครรู้จักผมเลย เราก็ต้องเตือนลูกน้อง ยิ่งเรื่องบริการหลังการขาย เราจะเคลมให้หมดทุกอย่าง ไม่เก็บเงินลูกค้าเพิ่ม ช่างซ่อมเราให้อิสระในการเลือกวันหยุด อะไรนิดหน่อยก็จะลุ่มลุ่มล้วยกันไป ถ้าหักเงิน เดือนหนึ่งรายได้เขาหายไปหลายร้อย ใจเขาก็ไม่อยู่แล้ว ผมโชคดีได้ลูกน้องเก่ง ขยัน ซื่อสัตย์”

ใครจะไปคิดว่าความไม่จู้จี้จั่วจ๊ะ แต่ยึดเอาความรับผิดชอบที่ได้รับมอบหมายให้แล้วเสร็จเป็นหลัก กลายเป็นกุศโลบายในการดูแลลูกน้องให้มีความสุขจนสามารถเผื่อแผ่การบริการที่ดีมาถึงลูกค้าได้ เหนือสิ่งอื่นใดคือความใจกว้างซึ่งเปิดรับทุกแนวคิดและโอกาสใหม่ๆ จึงทำให้โกเอ๋พาศรีไทยยนต์ มอเตอร์ไบค์ ยืนหยัดมาได้จนถึงวันนี้ พร้อมยอดขายที่เพิ่ม 10-30 เปอร์เซ็นต์ทุกปี แบบที่ไม่ต้องลุ้นให้เหนื่อยเลย...



ห้างหุ้นส่วนจำกัด ศรีไทยยนต์ มอเตอร์ไบค์
300/15-6 หมู่ 10 ถนนริมทางรถไฟเก่า ตำบลลำโรง
อำเภอพระประแดง จังหวัดสมุทรปราการ 10130
โทรศัพท์ : 02-396-0036
โทรสาร : 02-748-5006

Read from Home

เปลี่ยน “หนังสือ” ให้เป็นแรงบันดาลใจ (ในวันที่อยู่บ้าน)

ในช่วงเวลาสองเดือนที่ผ่านมาเป็นช่วงที่หลายคนต้องเก็บตัว กลับมาอยู่กับตัวเอง และหนังสือก็เปรียบเสมือนเพื่อนที่ทำให้การอยู่กับตัวเองไม่เจียบเหงานเกินไป ทั้งยังสามารถส่งมอบกำลังใจ สร้างแรงบันดาลใจ ในการก้าวต่อไปในยุคหลังไวรัส COVID-19 ได้เป็นอย่างดี เช่นเดียวกับหนังสือ 5 สไตล์ ที่เราขอส่งต่อแทนกำลังใจ และสร้างความอุ่นหัวใจให้เกิดขึ้น ในช่องว่างระหว่างตัวอักษร

อย่าปล่อยให้สิ่งของยึดครองโต๊ะทำงานคุณ

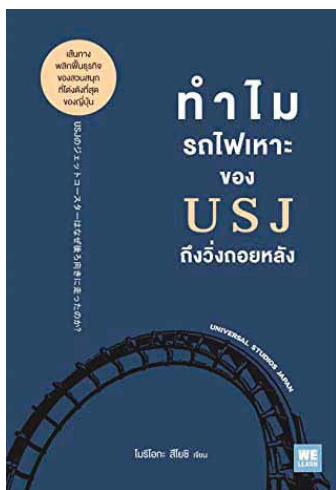
สำนักพิมพ์ : Amarin How To

ผู้เขียน : Tadashi Tsuchihashi | ผู้แปล : นพวัฒน์ หัตยานันท์

เหมาะสำหรับ : ผู้อ่านที่เปลี่ยนโต๊ะทำงานจากออฟฟิศมาสู่บ้าน

การหมกตัว Work from Home ทำงานอยู่บ้าน รวมทั้งการที่หลายสิ่งหยุดชะงัก ทำให้หลายคนเริ่มหมดไฟ แต่ทราบหรือไม่ว่า โต๊ะทำงาน คือสิ่งสำคัญที่จะช่วยจุดประกายไฟในการทำงานที่ใกล้หมดให้กลับมาลุกโชนได้ “อย่าปล่อยให้สิ่งของยึดครองโต๊ะทำงานคุณ” เปิดเผยถึงความลับของโต๊ะทำงานพร้อมเทคนิคต่างๆ ใกล้ตัวที่สามารถสร้างพลังให้คนทำงานได้ โดยผู้เขียนได้กล่าวไว้ว่า โต๊ะทำงานที่ดีคือโต๊ะทำงานที่มีสิ่งของน้อยที่สุดหรือมีน้อยที่สุด ซึ่งเรื่องนี้สอดคล้องกับหลักการจัดเรียงความคิด จัดระบบให้สมอง ยิ่งคุณเพิ่มพื้นที่ให้โต๊ะทำงานมากขึ้นเท่าไร นั่นแปลว่าคุณได้จัดลิ้นชักข้อมูลเพิ่มพื้นที่ในสมองได้มากขึ้น พร้อมกันนั้น ผู้เขียนยังบอกเล่าถึงนิสัยการทำงานของแต่ละคนผ่านสิ่งของบนโต๊ะทำงานได้อย่างแม่นยำ

ไม่ว่าจะเป็นปากกาเมจิกเกอร์ที่มากเกินไป กองเอกสารที่สุมไว้นานปี ใส่รายละเอียดไปจนถึงวิธีการจัดเก็บสิ่งของบนโต๊ะทำงาน และวิธีการนำมาใช้ และที่เวิร์กสุดๆ คือการไล่เรียงจากโต๊ะทำงานมาถึงการจัดการกับคอมพิวเตอร์ หรือแล็ปท็อป ไม่ให้ไฟล์ต่างๆ ที่ไม่ได้ใช้ยึดครองคอมพิวเตอร์ของคุณด้วยเช่นกัน



ทำไมรถไฟเหาะของ USJ ถึงวิ่งถอยหลัง

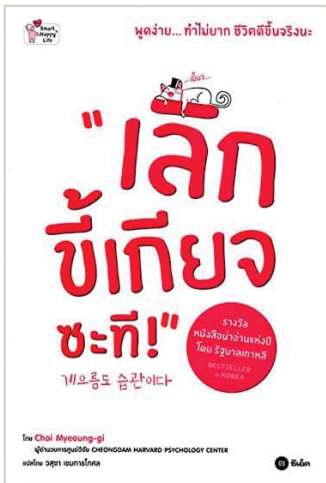
สำนักพิมพ์ : We Learn

ผู้เขียน : Tsuyoshi Morioka | ผู้แปล : ภัทรวรรณ ศรประพันธ์

เหมาะสำหรับ : นักธุรกิจที่มองหาโอกาสท่ามกลางวิกฤต

นี่คือหนังสือพลิกวิกฤตของ “โมริโอกะ สึโยชิ” ประธานฝ่ายการตลาดของ USJ หรือ Universal Studios Japan (ปัจจุบันดำรงตำแหน่ง CMO) ผู้เปลี่ยนธุรกิจที่แทบจะไม่เหลือเงินทุนด้วยการขายไอเดียและความมุ่งมั่น เขาเป็นคนที่กำลังเปลี่ยนสวนสนุกธีมภาพยนตร์ที่เข้าขั้นวิกฤตใกล้เจ๊งแบบสุดๆ มาสร้างโอกาสใหม่ๆ และทำให้ปัจจุบัน Universal Studios Japan เป็นศูนย์กลางความบันเทิงระดับโลก อาทิ แนวคิดปราสาทฮอกวอตส์ จากนวนิยายแฮร์รี่ พอตเตอร์ ที่แม้จะใช้งบลงทุนมากแต่มองเห็นถึงความคุ้มค่า เพราะแฮร์รี่ พอตเตอร์ คือหนังสือขายดีอันดับหนึ่งในญี่ปุ่น โดยหนังสือเล่มนี้ไม่ได้อัดแน่นเพียงกำลังใจ แต่ยังเปิดให้เห็นวิธีคิด วิธีมองปัญหาที่ละชั้นๆ แบบไม่มีกั๊ก ภายใต้อิทธิพล “ใช้เงินให้น้อยที่สุด และสร้างอิมแพกให้กับคนมากที่สุด” อาทิ

รถไฟเหาะที่วิ่งถอยหลัง เครื่องเล่นที่มีโอกาสรอดชีวิต เพียง 0.004% การปล่อยขบวนที่สวนสนุก เป็นต้น เขาต้องมองหาทุกสิ่งรอบตัวออกมาขาย ถ้าไม่เหลืออะไรก็ขายความมุ่งมั่น การกลับไปหาลูกค้ากลุ่มใหญ่ที่พวกเขาเคยละเลย อ่านจบรับรองว่าความท้อแท้จะถูกดีดออกไปไกลจากตัวคุณในทันที



เลิกขี้เกียจซะที

สำนักพิมพ์ : Change Plus

ผู้เขียน : Choi Myeoung-gi | ผู้แปล : วสุชา เขมการโกศล

เหมาะสำหรับ : คนที่เริ่มอยู่บ้านนานๆ (แล้วอาจคิดว่าตัวเองใกล้ขี้เกียจ)

หนังสือรางวัลน่าอ่านจากรัฐบาลเกาหลีที่ว่าด้วยการจัดการ “ความขี้เกียจ” ซึ่งดูเหมือนจะเป็นปัญหาเล็กๆ เป็นสิ่งธรรมดาที่หลายคนประสบพบเจอ ทว่าไม่เคยลุกขึ้นมาจัดการกับมันจริงจังเสียที ทำให้ความขี้เกียจถึงเป็นปัญหา เพราะถ้าสะสมนานวันเข้า ความขี้เกียจจะทำให้เราเกิดอาการหมดไฟขึ้นมาได้อีก ซึ่งนี่เป็นปัญหาใหญ่ที่ไม่มีธรรมดาเลยทีเดียว ความสนุกของเล่มนี้คือการที่ผู้เขียนซึ่งดำรงตำแหน่ง ผู้อำนวยการศูนย์วิจัย Cheongdam Harvard Psychology Center ที่ทำงานเกี่ยวกับด้านจิตใต้ไขความขี้เกียจไปสู่ปัญหาต่างๆ ที่เราไม่เคยรู้สึกว่าเป็นปัญหา เช่น ใจร้อน สมาธิสั้น ความกังวล โยงจากเรื่องการจัดการอารมณ์ไปถึงวิธีการจัดการกับชีวิตประจำวันอย่างง่ายๆ ที่ทำให้วันแสนขี้เกียจเปลี่ยนเป็นวันแห่งความกระตือรือร้น ขยับไปถึงภาพใหญ่ของโลกโซเชียลที่ทำให้เลเวลความขี้เกียจของเราเพิ่มขึ้นอย่างไม่รู้ตัว แต่ถ้าวันหนึ่งคุณปลดล็อกตัวเองจากความขี้เกียจได้ คุณจะรู้สึกเลยว่าชีวิตนี้มีเรื่องตื่นเต้นที่น่าทำอีกเยอะที่กำลังรอคุณอยู่

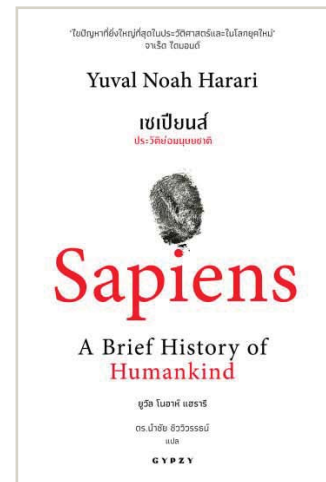
เซเปียนส์ ประวัติย่อมนุษยชาติ

สำนักพิมพ์ : ยิปซี

ผู้เขียน : Yuval Noah Harari | ผู้แปล : ดร.นำชัย ชีววิวรรณ

เหมาะสำหรับ : ทุกท่าน มาเข้าใจวิวัฒนาการของมนุษย์ผ่านประวัติศาสตร์

หนังสือจากนักวิชาการชาวอิสราเอล ยูวัล โนอาห์ แฮรารี ที่ตีพิมพ์ครั้งแรกเป็นภาษาฮีบรู พ.ศ. 2553 และได้รับการตีพิมพ์เป็นภาษาต่างๆ มากกว่า 50 ภาษา ความน่าสนใจของหนังสือเล่มนี้คือ “เซเปียนส์” สปีชีส์หนึ่งของสกุล โฮโม หรือก็คือมนุษย์ชาติ (Homo sapiens) ในปัจจุบัน ในหนังสือได้ย้อนเล่าเรื่องราวบรรพบุรุษของมนุษย์เมื่อ 70,000 ปีก่อน จากลิงไร้หางที่ไม่มีบทบาทในโลกนี้ สู่มนุษยชาติผู้ครอบครองทุกอย่างบนโลก ตั้งแต่กำเนิดมนุษย์ที่พัฒนาไปจนถึงโลกยุคดิจิทัล ครบถ้วนทั้งมุมมองเชิงวิทยาศาสตร์ สังคม เศรษฐศาสตร์ ศาสนา ตำนาน เรื่องเล่า ความสุข รวมไปถึงความเศร้าของเหล่ามนุษยชาติ แม้จะเป็นงานที่รวบรวมข้อมูลเชิงวิชาการเข้ามา แต่อ่านได้เพลิดเพลินเหมือนนวนิยายหนึ่งเล่ม ผู้เขียนชี้ให้เห็นว่าอุปสรรคที่รุนแรงที่จะคร่าชีวิตของเหล่าเซเปียนส์ได้มาจาก 3 เรื่องหลัก คือ ความอดอยาก สงคราม และโรคระบาด ซึ่งสะท้อนให้เรามองประวัติศาสตร์เพื่อเข้าใจปัจจุบันได้เป็นอย่างดี



รวมซีรีส์ของ คนโด มารีเอะ

สำนักพิมพ์ : We Learn

เหมาะสำหรับ : ทุกๆ ท่านที่อยากเปลี่ยนชีวิต ด้วยการเริ่มต้นจัดระเบียบ

ชีวิตดีขึ้นทุกๆ ด้านด้วยการจัดบ้านแค่ครั้งเดียว หนังสือเล่มนี้ทำให้ชื่อของแม่บ้านชาวญี่ปุ่น คนโด มารีเอะ (Marie Kondo) เป็นที่รู้จักและโด่งดังจนกลายเป็นแม่บ้านดีเด่นที่คนทั่วโลกรู้จัก ก่อนจะมาติดๆ ด้วยหนังสือ ชีวิตดีขึ้นทุกๆ ด้านด้วยการจัดบ้านแค่ครั้งเดียว 2, 108 เวทมนตร์แห่งการจัดบ้าน และ วิธีจัดบ้านให้เรียกความสุขที่ คนโด มารีเอะ อยากบอกคุณ ทั้งหมดจัดพิมพ์เป็นภาษาไทยโดยสำนักพิมพ์ We Learn และล่าสุดกับซีรีส์ จัดบ้านเปลี่ยนชีวิต ที่ฉายทางช่อง Netflix และการแตกไลน์สู่สินค้าแบรนด์ของเธอเองที่คนรักการแต่งบ้านอดไม่ได้ที่ต้องกดซื้อ โดยเวทมนตร์แห่งการจัดบ้านฉบับคนโด มารีเอะ ไม่ได้แค่จัดการบ้านให้เป็นระเบียบ แต่เธอยังโยงการจัดการความรู้สึกของเจ้าของบ้านเข้ามาสู่สิ่งของต่างๆ ที่ประกอบร่างกลายเป็นบ้าน การจัดบ้านในความหมายของเธอคือการจัดความคิดและชีวิตให้ปลอดโปร่ง เป็นการจัดบ้านที่มีหลักจิตวิทยามารองรับ



พร้อมเปลี่ยนความรกเป็นการมองเห็นโอกาสดีๆ ที่มีอยู่รอบบ้าน แน่ใจว่า ชีวิตดีขึ้นทุกๆ ด้านด้วยการจัดบ้านแค่ครั้งเดียว จึงครอบคลุมทั้งการทำงาน การเรียน สุขภาพ ความสัมพันธ์ และโชคดี ที่จะวิ่งเข้าหาคุณหลังการจัดบ้านเสร็จสิ้น



Steering Teller :

ตัวช่วยเดานิสัย จากท่าจับพวงมาลัยขณะขับรถ

ทุกครั้งที่นั่งในตำแหน่งของผู้ขับขี่ยานพาหนะ สิ่งที่คุณทำโดยอัตโนมัติเป็นลำดับแรกคือการปรับระดับพนักพิง กระจกมองหลัง กระจกมองข้าง และการถือครองพวงมาลัยรถ แม้คุณครูผู้สอนหรือหนังสือคู่มือจะแนะนำตำแหน่งการจับพวงมาลัยตามหลักการเอาไว้ แต่เมื่อผู้ขับขี่ต้องอยู่ในท่าเดิมมานานๆ หรือแม้กระทั่งมีความชำนาญและคุ้นชินกับยานพาหนะแล้ว อิริยาบถย่อมผ่อนคลายลง ท่าจับพวงมาลัยของแต่ละคนจึงแตกต่างกันออกไป ซึ่งความมีเอกลักษณ์เฉพาะตัวสามารถใช้เป็นเครื่องมือในการเดานิสัยบางประการของผู้ขับขี่ได้ด้วย

เราแนะนำให้คุณนึกจินตนาการพวงมาลัยรถเป็นนาฬิกาทรงกลมซึ่งมีเลข 1-12 อยู่บนหน้าปัด แล้วดูว่าตำแหน่งมือของผู้ขับขี่นั้นอยู่บริเวณใด

10 และ 2 นาฬิกา เป็นตำแหน่งซึ่งแนะนำกันตามหลักการจับพวงมาลัยในสมัยก่อน แต่จะก่อให้เกิดอันตรายต่อผู้ขับขี่ได้ในกรณีที่ถูกลมนิรภัยพองตัว อย่างไรก็ตาม ผู้ที่ชอบวางมือในตำแหน่งนี้เป็นคนที่ให้ความสำคัญกับรายละเอียด รักความสมบูรณ์แบบ ไม่ชอบทำอะไรครึ่งๆ กลางๆ และเป็นคนเดินตามกฎ

9 และ 3 นาฬิกา หลักการสมัยใหม่บอกว่าตำแหน่งนี้ปลอดภัยกว่าตำแหน่งแรก โดยที่ยังเอื้อต่อการบังคับพวงมาลัยได้ดีไม่แตกต่างกัน คนที่จับพวงมาลัยลักษณะนี้ไม่ชอบความขัดแย้ง พวกเขามองว่าการตกลงกันด้วยเหตุผล พบกันครึ่งทาง ดีกว่าการใช้กำลัง เราจึงแทบไม่เคยได้ยินพวกเขาขึ้นเสียงกับคนอื่นฯ เลย





9 นาฬิกา มือเดียว คุณเป็นคนสมถะและสันโดษในทุกๆ เรื่อง ตั้งแต่การคบเพื่อนไปจนถึงการแต่งตัว ทว่าคุณไม่ใช่คนน่าเบื่อแต่อกแนวมินิมีลมากกว่า คุณเน้นคบคนที่คุณภาพมากกว่าปริมาณ เมื่อเพื่อนร่วมงานหรือเพื่อนรักมีปัญหาจึงมักมาขอคำปรึกษาที่จริงใจและตรงไปตรงมาจากคุณอยู่เสมอ

3 นาฬิกา มือเดียว คุณเป็นคนกล้าได้กล้าเสีย ชอบลองสิ่งใหม่ๆ รักการผจญภัยและไม่ชอบตามกฎ คุณพึงพอใจที่จะใช้ทุกวินาทีในชีวิตให้สุดเหวี่ยงและคุ้มค่าในทุกๆ ด้าน ไม่เว้นแม้แต่เรื่องความรัก เรียกได้ว่าเป็นคนที่ทุ่มสุดตัวโดยปราศจากความกลัวและกังวลใจ คุณจึงมีความโดดเด่นที่สุดในหมู่เพื่อนฝูง

12 นาฬิกา มือเดียว คุณเป็นคนที่แกร่งและเท่ หลงใหลความเร็วทั้งในชีวิตจริงและการขับซิ่ง คุณมักแสดงออกถึงความมั่นใจและไม่แคร์สิ่งใดๆ ในโลกใบนี้ มีความเป็นตัวของตัวเอง ใช้ชีวิตทุกวันแบบไม่จริงจังจนเกินไป แม้ในยามคับขันหรือมีปัญหาคุณก็มักหาทางออกอย่างง่ายๆ ชิลๆ เสมอ

บริเวณ 12 นาฬิกา สองมือ คุณมักมีความวิตกกังวลอยู่ในจิตใจเสมอ เวลาทำงานก็ต้องตรวจทานซ้ำไปมา 2-3 รอบ เพื่อให้แน่ใจว่าไม่มีอะไรผิดพลาด คุณไม่ใช่คนประเภทกล้าได้กล้าเสียและมักปฏิเสธความเสี่ยง เพื่อนๆ และครอบครัวมักใส่ใจคุณเป็นพิเศษเพราะอยากให้คุณออกมาจากกรอบของตัวเองบ้าง

บริเวณ 6 นาฬิกา คำว่ามี คนที่จับพวงมาลัยแบบนี้มองโลกในแง่ดีและเป็นมิตรรักที่จะเห็นผู้อื่นมีความสุขและประสบความสำเร็จ จึงไม่น่าแปลกใจที่พวกเขาจะคอยให้การสนับสนุนใครต่อใครในทุกๆ ด้าน ไม่ว่าจะเป็นคำพูดซึ่งให้กำลังใจ หรือการแสดงออกในทันทีทันใดแบบไม่ต้องเสียเวลาคิดไตร่ตรอง

บริเวณ 6 นาฬิกา หงายมือ คุณเกิดมาพร้อมทักษะความเป็นผู้นำตัวจริงเสียงจริง แล้วยังมีแต่คนชื่นชมกับคุณลักษณะแบบนี้ทั้งที่บ้านและที่ทำงาน การตัดสินใจว่าจะกินอะไรเย็นนี้ หรือไปเที่ยวไหนดีช่วงวันหยุด มักเป็นสิ่งที่ใครๆ ก็วางใจให้คุณวางแผนด้วยความเชื่อมั่นอยู่เสมอเลย

ไม่ค่อยใช้มือประคองพวงมาลัย คุณเป็นคนมีอารมณ์ขันได้ในทุกสถานการณ์ สมองของคุณทำงานในลักษณะที่แตกต่างจากคนทั่วไป ความคิดสร้างสรรค์ดึงดูดคุณเข้าสู่ความถนัดเชิงศิลปะ คุณรักการใช้ชีวิตในแบบที่แปลกและอาจดูเหมือนไร้สาระ แต่ก็ไม่มีใครกล้าท้าทายคุณด้วยเขาวนปัญญา เพราะรู้ดีว่าอย่างไรก็สู้คุณไม่ได้อยู่ดี!

เตรียมพร้อมกดเบรกรถอยู่เสมอ เรียกว่าหากใครขวางทางเป็นต้องได้ยื่นเสียงคำรามจากรถของคุณจนทนหนวกหูไม่ไหวเลยทีเดียว!!! คุณเป็นคนไฮเปอร์ กระฉับกระเฉง ใจร้อน และติดจะไววายวายน้อยๆ ไม่ยอมให้ใครหรืออะไรมาทวงใจยามที่กำลังมุ่งสู่เป้าหมาย เป็นประเภทเดินหน้าชนเพื่อผลลัพธ์อย่างแท้จริง

ที่มา

<https://www.epermittest.com/drivers-education/steering-techniques>

<https://www.etags.com/blog/how-to-hold-the-steering-wheel>

<https://cw39.com/newsfix/what-does-the-way-you-hold-the-steering-wheel-say-about-your-personality>

<https://autosfeed.com/read/what-steering-wheel-says-about-your-personality>

<https://www.littlethings.com/driving-style-personality-quiz/2>

New Normal Gadget

ปลอดภัยไกลไวรัส

ชวนคุณผู้อ่านมารู้จักกับ New Normal Gadget ที่ติดตัวคนทั่วไปในยุคไวรัส COVID-19 เป็นผู้ช่วยคนสำคัญที่จะช่วยป้องกันและลดความเสี่ยงในการติดเชื้อได้ ใช้ความระมัดระวังและปฏิบัติตามมาตรฐานใหม่ที่จะกลายเป็นปกติในอนาคต

เครื่องวัดอุณหภูมิ หรือเทอร์โมมิเตอร์แบบพกพา ใช้งานโดยที่ไม่ต้องสัมผัสกับร่างกาย เป็นแบบวัดโดยการยิงบริเวณหน้าผากเพื่อตรวจสอบว่ามีไข้หรือไม่ก่อนที่จะขึ้นรถ อาจจะฟังดูตลก แต่อย่างน้อยเพื่อความปลอดภัย โดยเฉพาะพวกที่มีเพื่อนๆ ติดรถกลับบ้านหลายคน ถือว่าจำเป็นเหมือนกันสำหรับเรื่องนี้

เครื่องฉายยูวี กำจัดไวรัส เช่น MI YOUPIN ZTK UV CLEANER ซึ่งเครื่องฉายแสงยูวีแบบพกพา โดยจะใช้แสงยูวีที่มีความยาวคลื่นสั้นช่วง 270-280 นาโนเมตร ซึ่งมีคุณสมบัติในการทำลายการจับคู่ของคู่นิวคลีโอไทด์บนสายดีเอ็นเอ และทำให้ฆ่าหรือหยุดการทำงานของแบคทีเรีย ไวรัส และโปรโตซัวชนิดต่างๆ ได้ ซึ่งเจ้าเครื่องนี้สามารถฆ่าเชื้อได้สูงถึง 99.9% ภายใน 10 วินาที ได้ทุกพื้นผิว อาทิ เสื้อผ้า ผ้าเช็ดตัว โทรศัพท์ รวมถึงของเล่นเด็ก โดยปราศจากการปรอท เครื่องมีขนาดเล็ก ง่ายต่อการพกพาติดกระเป๋า ด้วยความยาวเพียง 12.3 เซนติเมตร เท่านั้น แบตเตอรี่ใช้งานได้ยาวนาน และหลอดไฟที่สามารถใช้งานได้ถึง 5.5 ล้านครั้ง ใช้เวลาชาร์จแบตเตอรี่ 500 มิลลิแอมป์ เพียง 40 นาที และสามารถใช้งานได้ยาวนานต่อเนื่อง 6-8 ชั่วโมง ต่อการชาร์จหนึ่งครั้ง

หน้ากาก นอกจากนั้นหน้ากากยังเป็นสิ่งที่ขาดไม่ได้ แต่นอกจากแบบใช้ครั้งเดียวทิ้ง หรือแบบซักได้แล้ว ก็ต้องหาตัวที่ออกแบบรับมือได้ทั้ง PM2.5 และไวรัส เช่น ของ EXTRA AIR TURBO MAX สามารถป้องกันเชื้อไวรัสและแบคทีเรีย ป้องกันฝุ่น PM2.5 ได้ถึง 99.9% โดยอากาศจะถูกส่งผ่านตัวกรองเท่านั้น ซึ่งตัวเครื่องมาพร้อมกับตัวกรอง H13 ซึ่งสามารถดักจับฝุ่นที่มีอนุภาคขนาดเล็กถึง 0.3 ไมครอน (เล็กกว่าฝุ่น PM2.5 เสียอีก) ได้อย่างน้อย 99.97% ซึ่งเป็นคุณสมบัติที่เหนือกว่า N95 ทำให้มั่นใจได้ว่าฝุ่นที่มีขนาดเล็กมากๆ รวมไปถึงสิ่งสกปรกอื่นๆ เช่น ละอองเกสร ควัน หรือแม้แต่แบคทีเรียและเชื้อราที่ลอยอยู่ในอากาศ ก็จะถูกดักจับไว้

อุปกรณ์สำหรับพ่นฆ่าเชื้อ ถ้าพ้นการตรวจอุณหภูมิมาแล้ว เปิดประตูรถเข้ามา อีกสิ่งที่จะต้องติดตัวคือ เครื่องพ่นที่ถูกประยุกต์จากเครื่องพ่นไอน้ำนาโน โดยนำแอลกอฮอล์เหลวมาใส่แทนน้ำ และใช้ในการพ่นละอองออกมาสำหรับใช้ทำความสะอาดส่วนต่างๆ ที่เราจะต้องสัมผัส โดยเฉพาะในรถ เช่น มือจับประตูทั้งด้านในและด้านนอก พวงมาลัย หรือหัวเกียร์

เครื่องฟอกอากาศในรถยนต์ นับตั้งแต่การเกิดปัญหาฝุ่น PM2.5 ไล่มาจนถึงไวรัส COVID-19 เชื่อว่าหลายคนมองเห็นความสำคัญของเครื่องฟอกอากาศในรถยนต์มากขึ้น เพราะอย่างน้อยการฟอกอากาศจะช่วยลดการแพร่กระจายของเชื้อโรคที่ลอยอยู่ในอากาศได้ไม่มากนัก

สุดท้ายอาจจะไม่ใช่แค่นี้ แต่น่าจะเป็นเทรนด์สำหรับ Car Care และดีไม่ได้อาจจะเป็น New Normal สำหรับวงการทั้งแบบร้านทั่วไปและศูนย์บริการ นั่นคือ การเพิ่มเซอวิสในการทำความสะอาดแบบหมัดจดสำหรับในห้องโดยสาร เพื่อฆ่าเชื้อโรค

จะเห็นได้ว่าไวรัส COVID-19 ไม่ธรรมดาจริงๆ และส่งผลกระทบต่อชีวิตของพวกเราทุกคนอย่างถ้วนหน้า อย่างมองแค่เป็นเพียงปัญหา แต่บทเรียนนี้อาจกำลังสอนว่า มนุษย์เป็นสิ่งมีชีวิตที่ปรับตัวได้ดีที่สุดบนโลก

กรุงศรี ออโต้

สาขาธุรกิจยานยนต์

ทั่วประเทศ

→ 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.จตุตถสุนทร 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 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
→ ภาค 3	ชลบุรี	51/11-12 หมู่ที่ 2 ต.เสม็ด อ.เมือง จ.ชลบุรี 20000 โทร. 038-103-400 แฟกซ์ 038-103-499
	พัทยา	249/1 หมู่ที่ 6 ถ.สุขุมวิท ต.นาเกลือ อ.บางละมุง จ.ชลบุรี 20150 โทร. 038-933-400 แฟกซ์ 038-933-499
	ระยอง	2/2-3 ถ.สุขุมวิท ต.ท่าประดู่ อ.เมือง จ.ระยอง 21000 โทร. 038-997-400 แฟกซ์ 038-997-499
	สระบุรี	88/12-13 ถ.สุทธบรรทัด ต.ปากเพรียว อ.เมือง จ.สระบุรี 18000 โทร. 036-3343-400 แฟกซ์ 036-343-499
	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.ไธเวย์ 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
→ 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
	เพชรบูรณ์	3/21 ถ.สามัคคีชัย ต.ในเมือง อ.เมือง จ.เพชรบูรณ์ 67000 โทร. 056-713-155 แฟกซ์ 056-713-166
	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.วิจิตรสุการ 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.ภูด้อย อ.เมือง จ.เลย 42000 โทร. 042-811-502 แฟกซ์ 042-811-508
→ ภาค 6	ชุมพร	55/11 หมู่ที่ 1 ต.บ้านนา อ.เมือง จ.ชุมพร 86190 โทร. 077-529-400 แฟกซ์ 077-529-499
	นครปฐม	511 ถ.เทศบาล 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
	ปราณบุรี	502/14-15 หมู่ที่ 2 ถ.เพชรเกษม ต.วังกก้ง อ.ปราณบุรี 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.เนตรแก้ว ต.ท่าพี่เลี้ยง อ.เมือง จ.สุพรรณบุรี 72000 โทร. 035-526-025 แฟกซ์ 035-526-027
→ กรุงเทพฯ	นนทบุรี	74/35 หมู่ที่ 3 ต.บางตลาด อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120 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	76/56 ถ.แจ้งวัฒนะ แขวงอนุสาวรีย์ เขตบางเขน กรุงเทพฯ 10220 โทร. 02-762-4225 แฟกซ์ 02-970-1749
	เขารวม	23/34-35 ถ.ศรีมิตร 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
	บึงกุ่ม	2CR 210 111 ถ.บางนา-ตราด แขวงบางนา เขตบางนา กรุงเทพฯ 10260 โทร. 02-744-0515, 02-744-0305 แฟกซ์ 02-744-0516
	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
สถาบันการเงินที่ใหญ่ที่สุดของโลก



กรุงศรี ออโต้

เป็นไปได้ ทั้งเรื่องรถ...และเรื่องเงิน

กรุงศรี ออโต้ ผู้นำธุรกิจสินเชื่อยานยนต์ครบวงจร พร้อมให้คุณเป็นเจ้าของรถ
หรือเปลี่ยนรถเป็นเงินสดได้รวดเร็วทันใจ ด้วยบริการสินเชื่อหลากหลายรูปแบบ

- ตอบโจทย์ทั้งลูกค้าทั่วไปและนิติบุคคล
- วงเงินสูง
- ไม่ต้องมีผู้ค้ำประกัน*
- รู้ผลอนุมัติไว

*เฉพาะผู้สมัครที่มีสัญชาติไทยเท่านั้น • ให้บริการสินเชื่อรถยนต์โดย ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) • ให้บริการสินเชื่อรถจักรยานยนต์โดย บมจ. ธยูอียา แคปิตัล ออโต้ ฟิน
• เดือนไหนไปตามที่คุณต้องการ

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

