



krungsri
Auto

A member of  MUFG
a global financial group

Things You Need to Know about Auto Finance

Krungsri Auto Magazine

Vol.16 No.2

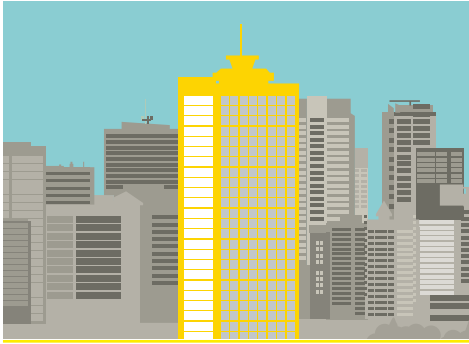
March - April 2024

The Founders &
The Successors

ร่วมสร้าง
สานธุรกิจ



สแกน QR Code
สำหรับนิตยสารออนไลน์



Vol.16 No.2
March - April 2024

ประสบการณ์ใหม่กับกรุงศรี ออโต้

“กรุงศรี ออโต้” ผู้นำธุรกิจสินเชื่อ ยานยนต์ เครือธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) ให้บริการสินเชื่อยานยนต์ครบวงจร ได้แก่ สินเชื่อเพื่อคนมีรถ “คาร์ ฟอร์ แคช” สินเชื่อรถบ้าน “กรุงศรี รถบ้าน” สินเชื่อรถใหม่ “กรุงศรี นิว คาร์” สินเชื่อรถเดินที่ “กรุงศรี ยูสด์ คาร์” สินเชื่อรถบรรทุกใหม่ “กรุงศรี ทรัค” สินเชื่อเพื่อซื้อรถยนต์ไว้ใช้ในกิจการ “กรุงศรี ฟลีท แอนด์ ลีสซิ่ง” ซึ่งให้บริการโดยกลุ่มงานธุรกิจสินเชื่อ ยานยนต์ ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) สินเชื่อรถจักรยานยนต์ “กรุงศรี มอเตอร์ไซด์” สินเชื่อบิ๊กไบค์ “กรุงศรี บิ๊กไบค์” สินเชื่อบิ๊กไบค์มือสอง “กรุงศรี มอเตอร์ไซด์มือสอง (ซื้อจากเจ้าของ)” สินเชื่อเพื่อคนมีรถ “คาร์ ฟอร์ แคช มอเตอร์ไซด์” และสินเชื่อเพื่อผู้แทนจำหน่ายรถยนต์ “กรุงศรี อินเวนทอรีไฟแนนซ์” รวมถึงผลิตภัณฑ์และบริการด้านการประกันภัย “กรุงศรี ออโต้ โบรคเกอร์” ซึ่งให้บริการโดยบริษัท อยุธยา แคปปิตอล ออโต้ ลีส จำกัด (มหาชน)

ลูกค้าสามารถเลือกใช้บริการสินเชื่อของ กรุงศรี ออโต้ พร้อมรับคำปรึกษาทั้งเรื่องรถ และเรื่องเงิน ช่วยให้เรื่องเงินเป็นเรื่องง่าย ผ่านสาขากรุงศรี ออโต้ 52 สาขาทั่วประเทศ รวมทั้งสาขาของธนาคารกรุงศรีอยุธยาทั่วประเทศ หรือติดต่อ “กรุงศรี ออโต้ คอลเซ็นเตอร์” โทร 02-740-7400 กด 1 ติดตามรายละเอียดเพิ่มเติมที่ www.krungsriauto.com หรือ www.facebook.com/krungsriauto



KrungsriAuto



กรุงศรี ออโต้
คาร์ ฟอร์ แคช
กรุงศรี ออโต้ โบรคเกอร์



KrungsriAutoTV



krungsriauto.com



GO by
Krungsri Auto

Content

3

KA Talk

4

Special Scoop : 2 กิจกรรมสุดเอ็กซ์คลูซีฟ
สำหรับพันธมิตร กรุงศรี ออโต้

6

The Favorite
มือนัดดีต่อใจ

10

Cover Story

The Founders & The Successors ร่วมสร้าง สาธารณกิจ



21



Chill out

ยะลา-เบตง เส้นทางเดียวที่ถึงตัว

24



Happening

แบรนด์เครื่องใช้ไฟฟ้าบุกเบิกเข้าแข่ง
ในตลาดรถยนต์ EV

26



Best of the Month

Toyota Corolla Cross MY 2024
BMW iX2 xDrive30 M Sport

28



A Lot Like Luck

ถุงเท้ากับเรื่องราวนอกสายตา

30



Auto Gadget

เลือกฟิล์มให้รถยนต์ฟูลทงวานไฟฟ้า



งานพิมพ์นี้ใช้หมึกพิมพ์ Yesso Ink เป็นหมึกพิมพ์ถั่วเหลือง มีส่วนช่วยลดอันตราย
จากสารเคมีที่มีต่อผู้บริโภคและกระบวนการผลิตที่รักษาสิ่งแวดล้อม ลดการปล่อย
Co₂ มีค่าทั้งสิ้น 1,609.480 Kg.Co₂eq และได้ดำเนินการชดเชยการปล่อย Co₂
สุทธิเป็นศูนย์ นับเป็นการดำเนินงานภายใต้จิตสำนึกที่ดีเพื่อสะท้อนการเป็นองค์กรที่ “ใส่ใจสิ่งแวดล้อม” ดูข้อมูลเพิ่มเติม
ที่ www.greenlifeprinting.com

Co-Creators ร่วมสร้าง-สานธุรกิจ



Rome was not built in a day. กรุงโรมไม่ได้สร้างภายในวันเดียว
ผมนึกถึงภาษิตเก่าแก่ที่ว่าสะท้อนถึงความมุ่งมั่นต่อเนื่องในการสร้างอาณาจักร
ให้ยิ่งใหญ่

ฉบับนี้ กรุงศรี ออโต้ แมกกาซีน มีโอกาสได้ต้อนรับพันธมิตร กรุงศรี ออโต้
3 ครอบครัว ที่มาพร้อมกับเรื่องราวที่น่าสนใจ

เราได้ทราบว่า ความยากในการทำธุรกิจของผู้ก่อตั้งหรือ The Founders ก็เป็น
แบบหนึ่ง ความคิด ความอ่าน จิตวิญญาณ คาแรกเตอร์ของผู้ก่อตั้งล้วนมีผลต่อ
วัฒนธรรมการทำงานขององค์กร

แต่ผู้ที่มารับช่วงต่อในการพากิจการให้เติบโต หรือ The Successors ก็ยากและ
ท้าทายอีกแบบหนึ่ง แคมพ่วงด้วยแรงกดดันที่ต้องทำให้องค์กรมั่นคงและทันสมัย
ไม่น้อยไปกว่ายุคของ The Founders

ผู้บริหารทั้งสองเจนอเรชั่น แม้จะบริหารธุรกิจต่างยุคกัน แต่ล้วนสร้างคุณค่า
ร่วมกันเพื่อสานธุรกิจให้เติบโตต่อไปอย่างยั่งยืน

กรุงศรี ออโต้ ขอขอบคุณที่ไว้วางใจให้เราเป็นส่วนหนึ่งในการสร้างคุณค่าธุรกิจ
เพื่อผู้ใช้รถร่วมกัน เราจะเดินเคียงข้างและสร้างความสำเร็จไปด้วยกันครับ

คงสิน คงคา

ประธานคณะกรรมการที่ด้านธุรกิจสินเชื่อยานยนต์

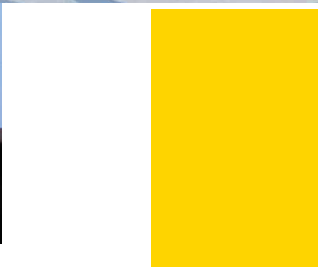
ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)

เปิดมุมมอง และความท้าทายทางธุรกิจ 2 กิจกรรมสุดเอกซ์คลูซีฟ สำหรับพันธมิตร กรุงศรี ออโต้



กรุงศรี ออโต้ ชวนพันธมิตร เติมพลังความรู้และเทรนด์ 2 กิจกรรมควบคู่กัน นำโดยกิจกรรม Krungsri Auto's New Car Dealership Executive Forum เชื่อมสัมพันธ์พันธมิตร กรุงศรี นิว คาร์ แลกเปลี่ยนความรู้และไอเดียในการทำธุรกิจที่โรงแรมวอลดอร์ฟ แอสโทเรีย กรุงเทพฯ ชวนผู้แทนจำหน่ายรถยนต์กว่า 170 ราย จาก 80 กลุ่มพันธมิตร มาหาไอเดียเอาชนะความท้าทายในตลาดรถยนต์ใหม่ในปี 2567 เนื่องจากพฤติกรรมผู้บริโภคมีการปรับเปลี่ยนจากปัจจัยการเข้าถึงข้อมูลที่มากมายและมาจากหลายช่องทาง ซึ่งล้วนมีผลต่อการตัดสินใจซื้อรถยนต์ และหนึ่งในเครื่องมือสำคัญในการวางกลยุทธ์ทางธุรกิจให้มีประสิทธิภาพคือการได้รับข้อมูลที่ถูกต้องและทันเหตุการณ์ ทั้งในเชิงภาพรวม เศรษฐกิจ และตลาดรถยนต์ รวมถึงเครื่องมือการทำตลาดดิจิทัลจาก “กรุงศรี ออโต้ พรีเมียมสตาร์ท”





อีกหนึ่งงานที่สร้างความประทับใจแก่พันธมิตร กรุงศรี มอเตอร์ไซค์ ในงานสัมมนา “มุมมองเศรษฐกิจและทิศทางธุรกิจมอเตอร์ไซค์ 2567” และทิศทางการดำเนินงานของ กรุงศรี ออโต้ เพื่อให้เหล่าผู้แทนจำหน่ายรถจักรยานยนต์ และบิ๊กไบค์ กว่า 150 ราย นำไปเตรียมความพร้อมสำหรับการทำธุรกิจรถสองล้อในปีหน้า โดยแบ่งเป็นหัวข้อย่อย SEE the Future Now มุมมองเศรษฐกิจและทิศทางธุรกิจมอเตอร์ไซค์ คุยกันถึงอุปสรรคและแนวทางการสร้างโอกาสท่ามกลางความท้าทายของสถานการณ์ในปัจจุบัน รวมถึงสร้างความมั่นใจในการดำเนินธุรกิจผ่านหัวข้อ “ความท้าทายมากมาย แต่เป้าหมายยังต้องเติบโต” ด้วยกลยุทธ์เอาใจใส่ เข้าใจถึง ดึงเชื่อมโยง ด้วยผลิตภัณฑ์ ข้อมูล เทคโนโลยี และการสร้างระบบนิเวศเชื่อมโยงพันธมิตร เพื่อการเติบโตไปด้วยกันกับ กรุงศรี ออโต้ มอเตอร์ไซค์ อย่างยั่งยืน

ทั้งสองงานนี้ไม่เพียงแต่เป็นสนามแลกเปลี่ยนความรู้ แต่ยังเป็นการแลกเปลี่ยนคุณค่าทางธุรกิจระหว่าง กรุงศรี ออโต้ กับพันธมิตรดีลเลอร์ที่มีต่อกันมาอย่างยาวนาน และจะเติบโตร่วมกันอย่างยั่งยืนต่อไป ซึ่งนอกจากจะมีกิจกรรมเชิงความรู้แล้ว ก็ยังมีช่วงเวลาแห่งการผ่อนคลายกับดินเนอร์สุดหรูและความบันเทิงตลอดค่ำคืน

มือนี้ติดใจ...

เรื่องกินเรื่องใหญ่! ไม่อร่อยไม่กิน!

เพราะของอร่อยช่วยเยียวยาจิตใจจากความเหนื่อยล้าได้ดี...

ใครที่เป็นสายช่าง (สรรหา) กิน สายฟู้ดดี ย่อมเข้าใจความรู้สึกนี้ดี และนี่คือสโลแกนของ คุณแพรว-แพรวพรรณ อึ้งวัฒนานุกูล ผู้บริหารแห่ง PSauto (พีเอสออโต้) บริษัทพีเอสออโต้กรุ๊ป จำกัด (สำนักงานใหญ่) จังหวัดชลบุรี นักธุรกิจดีลเลอร์รถยนต์ใช้แล้วที่เดิมเต็มชีวิตอีกด้านด้วยอาหารการกินแสนอร่อย และนำไปสู่อีกหนึ่งธุรกิจ 160°C Pastry & Specialty Coffee Cafe Chonburi

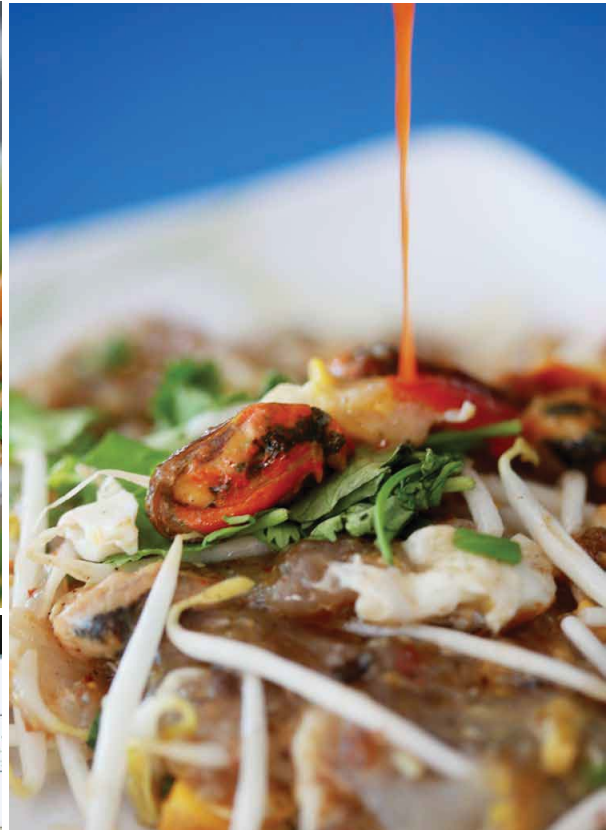
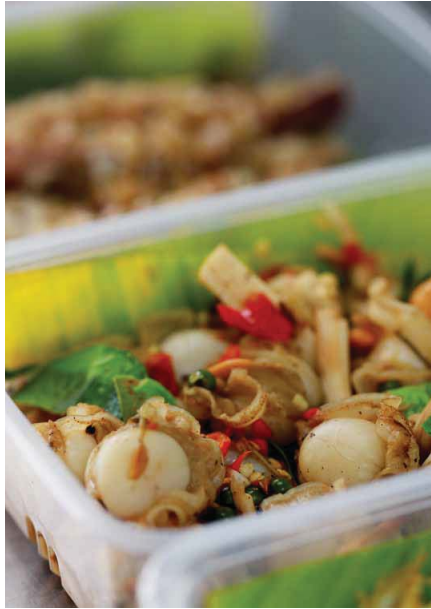
วันนี้คุณแพรวรับหน้าที่ไกด์ท้องถิ่น เป็นเจ้าบ้านพาผู้อ่านกรุงศรี ออโต้ แมกกาซีน ตะลุย

ไปกับ 3 ร้านเด็ดในดวงใจประจำจังหวัดชลบุรี และพาผู้อ่านร่วมสัมผัสว่า เมื่อเรารักสิ่งใดสิ่งหนึ่ง ชีวิตเราจะเดินทางไปพบกับสิ่งนั้น

ตะลุย 3 ร้านในดวงใจ

เช้าวันจันทร์ ที่ม้งาน กรุงศรี ออโต้ แมกกาซีน มีนัดกับคุณแพรว ผู้บริหารแห่งพีเอสออโต้ จังหวัดชลบุรี ที่โชว์รูมสำนักงานใหญ่ ริมถนนเศรษฐกิจ ด้วยใจหายว่า The Favorite เรื่องที่ชอบสิ่งที่ใช่ และแรงบันดาลใจในการใช้ชีวิตในแบบของคุณแพรว คือเรื่องอาหารการกิน

เมื่อที่ม้งาน กรุงศรี ออโต้ ได้เข้าไปทำความรู้จักโลกแห่งความชื่นชอบและความรื่นรมย์ทางอาหารของเธอ ยิ่งรู้จัก ยิ่งรู้สึก ว่า เธอคือคนหนึ่งจริงจังกับแพลนของตนเอง



“แพรวเป็นคนชอบกินมาตั้งแต่เด็ก ที่บ้านชอบกินอะไร
ง่ายๆ แต่แพรวไม่ง่าย (หัวเราะ) แพรวชอบกินแต่ของ
อร่อยค่ะ” คุณแพรวเริ่มต้นบทสนทนาก่อนพาทีมงานไป
รู้จัก “ร้านเจ๊เนี่ยว หอยทอด ผัดไท สูตรโบราณ” ร้าน
ที่อยู่ชุลบุรีมานานกว่า 50 ปี จากยุคเจ๊เนี่ยว ผู้บุกเบิก
ปัจจุบันลูกสาวสืบทอดกิจการต่อ ไฮไลต์เด็ดที่เธอยกนิ้วให้คือ
เส้นใหญ่ผัดไทยที่ปรุงรสมาแล้วเสิร์ฟพร้อมหอยทอด หอม
กลิ่นจากกระทะเกรียมๆ หรือหอยทอดสูตรเฉพาะของทางร้าน
เนื้อแป้งนุ่มปรุงรสมา คุณแพรวการันตีว่า ร้านนี้เป็นร้านโปรด
ตั้งแต่เด็ก ที่สำคัญราคาเพียง 40 บาท

จากนั้น คุณแพรวพาทีมงานไปรู้จักกับร้านอาหารทะเล
ตามสั่งในตำนาน “ร้านป้าอ่อน ซอยก๊วน” (ตรงข้ามศาลเจ้า
ปู่เจ้าก่ง) “แพรวรู้จักร้านนี้ได้ 8 ปีแล้วค่ะ และมากิน
ทุกสัปดาห์” เธอหัวเราะ เอกลักษณ์ของร้านนี้คืออาหารถูกปาก
รสชาติจัดจ้าน คัดเลือกของสดมาปรุงเสิร์ฟลูกค้า ปูผัดผงกระหรี่
กั้งทอดกระเทียม กุ้งเผา แกงป่าปลาเห็ดโคน เหล่านี้คือ
เมนูโปรดที่เธอแวะมาลิ้มลองบ่อยๆ

ร้านถัดไปเดินไม่ไกล ผ่านตรอกในชุมชนบ้านไม่อายุกว่า
ร้อยปีที่เรียงรายอย่างสงบและสง่างาม คุณแพรวพาทีมงานเดิน
ลัดเลาะไม่ถึง 5 นาที ก็ออกสู่ถนนใหญ่ เลี้ยวซ้ายไปไม่ไกล ก็
จะพบกับพิกัด “ร้านเจ๊จิม ขนمجีบ ซาลาเปา” “ร้านนี้แพรว
ยกให้เป็นร้านขนمجีบซาลาเปาอันดับ 1 ในใจเลยล่ะ ซาลาเปา
แป้งหมั่นโถว แตกต่างจากร้านอื่นที่เคยกิน ขนمجีบแป้งบาง
รสชาติไฉ่กลมกล่อม ราคาชิ้นละ 2 บาท คุณภาพเกินราคา”

คุณแพรวกระซิบเตือนว่า ร้านนี้ต้องรีบมาซื้อแต่เช้า เพราะเที่ยง
หรือบ่าย ทุกเมนูอาจถูกจับจองไปหมดแล้วก็ได้

You are what you love

แต่ถึงแม้กินอร่อยจนมีความสุขแค่ไหน สิ่งหนึ่งที่เธอไม่เคย
ละเลยคือ การดูแลสุขภาพของตัวเอง

“แพรวออกกำลังกายเล่นเวทเทรนนิ่ง 3 วันต่อสัปดาห์ค่ะ
นอกจากนี้ยังเข้าเวเลนเนสคลินิก มีแพทย์ผู้ชำนาญออกแบบ
วิตามินเฉพาะบุคคลให้ โดยวิเคราะห์จากผลเลือด” คุณแพรว
เล่าติดตลกว่า เพราะเป็นคนชลบุรี บ้านติดทะเล ทำให้บริโภค
อาหารทะเลบ่อยๆ จนคุณหมอเตือนว่า คนชลบุรีต้องระวัง
คอเลสเตอรอลเกินอัตรา

การดูแลสุขภาพเป็นสิ่งสำคัญ เพราะนอกจากต้องดูแล
กิจการที่เอสโอได้แล้ว ยังมีโปรเจกต์ใหม่ล่าสุดที่ต้องทุ่มเท
พลังไปเต็มเปี่ยม สุขภาพที่ดีคือสิ่งสำคัญ ร้าน 160°C Pastry
& Specialty Coffee Cafe Chonburi คือโปรเจกต์ล่าสุดที่เธอ
และครอบครัวปลูกปั้น โดยมีเชฟคนสำคัญคือ ลูกสาวคนเล็ก
วัย 18 ปี น้องฟูจิ – ศิวพร จิรพงศ์ปัญญา เป็นเรี่ยวแรงสำคัญ

ย้อนไปเมื่อ 4 ปีที่แล้ว ขณะที่น้องฟูจิ อายุ 14 ปี ด้วยใจรัก
ในการทำขนม สาวน้อยขออนุญาตคุณแม่ไปเรียนทำครัวของดี
ในช่วง COVID-19 หลังจากเรียนผ่านการทดลอง ลองผิดลอง
ตระเวนชิมร้านครัวของดีไม่ต่ำกว่า 50-60 ร้าน คัดเลือกจาก
เนยพรีเมียม 15 แบรินด์ ที่มีในประเทศไทย ทดลองทำจนเหลือ
เพียงหนึ่งเดียวเพื่อเป็นสูตรครัวของดีที่ใช้ กรอบนอก นุ่มเหนียว
ด้านใน สัมผัสคำแรกกลิ่นเนยต้องชัด



เมื่อลูกสาวมุ่งมั่นที่จะต้องการส่งต่อความอร่อยให้คนที่ชื่นชอบเบเกอรี่ คุณแพรวผู้เป็นแม่จึงตัดสินใจลงทุนเปิดร้าน Sixteen Croissant (ซิกส์ทีน ครัวซองต์) หน้าไชน่าทาวน์ ตัวเลข 16 มาจากอายุของเชฟสาวน้อยในเวลานั้นนั่นเอง คุณแพรวไม่ได้เปิดแค่ร้านขนม แต่เธอกำลังส่งมอบ “วิชาชีวิต” ให้ลูกสาวด้วยเช่นกัน

“เราตั้งคำถามว่า ลูกเป็นนักเรียนจะทำไหวไหม ลูกต้องยอมรับนะ ทำธุรกิจนั้นมีความกดดัน ปรากฏว่า เลิกเรียนเสร็จลูกเข้าครัวทำขนม ผ่านไป 1 ปี น้องฟูจิพิสูจน์ตนเองและสามารถคืนทุนกว่า 7 หลัก ให้คุณแม่ได้สำเร็จ”

ผ่านไป 2 ปี ครอบครัวขยับไปสู่การสร้างสาขาใหม่ที่ใหญ่กว่าเดิม 5 เท่า ตัวเลข 16 กลายเป็น 160°C สีสันถึงอุณหภูมิ

ที่อบอุ่นของดีได้อร่อยกำลังดี ครึ่งนี้ น้องฟูจิขออนุญาตให้คุณพ่อคุณแม่ออกจากการเรียนรู้เพื่อมาเป็นเชฟเต็มตัว คุณแพรวเห็นแพลนที่ยิ่งใหญ่ของลูกสาวและสนับสนุนฝันนั้นเต็มที่ โดยมีโจทย์ว่า ลูกต้องวางแผนชีวิตการเรียนตนเอง น้องฟูจิจึงเลือกสอบเทียบผ่านระบบ GED* เมื่อทูลสอบผ่านสำเร็จ จึงมีเวลามาพัฒนาสูตรขนม และสร้างชื่อให้ร้าน ร้าน 160°C Pastry & Specialty Coffee Cafe Chonburi เป็นอีกหนึ่งแลนด์มาร์กสำคัญของชลบุรีในเวลานี้

“ดีใจที่สุดที่มีลูกค้าบอกว่า ชอบคุณที่มากพัฒนางานเบเกอรี่บ้านเรา” คุณแพรวอมยิ้ม ทั้งหมดคือการนำความรัก ความชื่นชอบในโลกของอาหาร เติบโตเต็มความฝันของลูกสาว และสร้างเป็นธุรกิจที่เติมเต็มชีวิตของเธอเช่นกัน

หนึ่งร้อยหกสิบ เพสตรี่แอนด์สเปเชียลตี้ คอฟฟี่

160°C pastry and specialty coffee



ชมคลิปสัมภาษณ์ได้ที่



*General Educational Development การสอบเทียบวุฒิการศึกษาของสหรัฐอเมริกา ซึ่งกระทรวงศึกษาธิการของประเทศไทยรับรองวุฒิการศึกษานี้ เทียบเท่ากับการศึกษาระดับชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 6



krungsri
Auto

เครือข่าย MUFG หนึ่งใน
สถาบันการเงินที่ใหญ่ที่สุดในโลก



กรุงศรี บิ๊ก ไบค์ / กรุงศรี มอเตอร์ไซค์

ให้คุณบิด บิ๊ก ไบค์ หรือ มอเตอร์ไซค์ ได้ง่าย ๆ ไม่ใช่แค่ฝืนลอยลม

ให้คุณบิด บิ๊ก ไบค์ ได้ง่าย ๆ ไม่ใช่แค่ฝืนลอยลม โดยขอสินเชื่อผ่านผู้แทนจำหน่าย
อย่างเป็นทางการทั่วประเทศ

- ไม่ต้องมีผู้ค้ำประกัน*
- ดาวน์น้อย
- อนุมัติไว
- ผ่อนสบาย

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

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

The Founders & The Successors



ขอบคุณสถานที่ : โรงแรมโรสวูด กรุงเทพฯ



ธุรกิจเอสเอ็มอีทั่วโลกมีสำคัญในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจ แต่ตามสถิติ มีเอสเอ็มอีจำนวนไม่น้อยไม่ได้ไปต่อ ส่วนหนึ่งอาจเกิดจากการขาดความเชี่ยวชาญในการบริหาร แต่จำนวนไม่น้อยพบปัญหาล้ำคลึงกันคือ ขาด “ผู้สืบทอด (The Successors)”

มิใช่ผู้ประกอบการไม่มีทายาท อาจมีทายาทโดยสายเลือด แต่ไม่มีใครพร้อมพร้อมใจทำธุรกิจต่อจากคุณปู่คุณย่า หรือคุณพ่อคุณแม่ บ้างไม่ชอบ บ้างอยากทำงานอย่างที่เราเรียนมา หรืออยากไปทำอะไรใหม่ๆ ด้วยตัวเอง

Cover Story ฉบับนี้จึงนำเสนอบทสัมภาษณ์ The Founders 3 ท่าน ซึ่งได้สร้างความผูกพัน สร้างบรรยากาศที่ดีให้แก่ธุรกิจ และเปิดรับความคิดของลูกหลาน ตลอดจนปรับบทบาทของตนเองเมื่อถึงเวลา แล้วเฝ้ามองธุรกิจผลิดอกออกใบด้วยฝีมือของคนรุ่นใหม่

อ่านเรื่องราวของ The Founders และ The Successors สองเจนเนอเรชันในธุรกิจยานยนต์ที่สนับสนุนกันและกันและขาดใครไปคงไม่ได้



เมล็ดพันธุ์ของ นิวัฒน์มอเตอรีย่อยเอ็ด

ถ้าเปรียบนิวัฒน์มอเตอรีย่อยเอ็ดเป็นต้นไม้ใหญ่ ผ่านร้อนผ่านหนาว มีอายุ 40 ปี เคล็ดลับในการเติบโต เริ่มต้นตั้งแต่การเพาะเมล็ดพันธุ์ คือการวางรากฐานธุรกิจ และเตรียมพร้อมส่งต่อความรู้และประสบการณ์ให้แก่ทายาทตั้งแต่อายุยังน้อย วันนี้ **คุณนิวัฒน์ นานันต์** คงคู่ภรรยา **คุณณอมรัตน์ นานันต์** หรือ **ซอнок** และลูกสาว **คนเก่ง** **คุณฐิติภรณ์ นานันต์ (มะปราง)** มาร่วมบอกเล่าความเป็นมาของธุรกิจและ ขั้นตอนการเพาะเมล็ดพันธุ์นั้น

คุณนิวัฒน์ นานันต์ ผู้บริหารนิวัฒน์มอเตอร์ร้อยเอ็ด เริ่มเข้าสู่วงการรถยนต์ใช้แล้ว ตั้งแต่อายุ 14 ปี โดยมีคุณพ่อ (คุณไพ นานันต์) เป็นตั้งครูคนแรก คุณพ่อไพเป็นช่างซ่อมรถ ซื้อมาใช้แล้วมาขายต่อมือสอง คุณนิวัฒน์เรียนอยู่ชั้นมัธยมมีหน้าที่นั่งรถไปเป็นเพื่อนคุณพ่อ เรียนรู้การดูแล ช่วยเขียนสัญญาซื้อขายซึ่งยุคนั้นการค้าขายเป็นระบบเงินสด และไม่ใช้เรื่องบังเอิญ วันนี้เขาก็เปรียบเป็นครูคนแรกของลูกสาว เมล็ดพันธุ์ของนิวัฒน์มอเตอร์ในรุ่นปัจจุบัน คุณมะปรางได้เข้าสู่วงการรถยนต์ใช้แล้วตั้งแต่อายุ 14 ปีเช่นกัน “ตอนนั้นเรียนไปด้วย แล้วช่วยคุณพ่อเปิดเพจเฟซบุ๊กไปด้วย” คุณมะปรางเริ่มต้นเล่า



สิ่งที่ครอบครัวเราบอกกับลูกเสมอ ไม่ว่าจะทำอะไรก็ตาม ลูกทำได้ อะไรไม่เป็นไปตามเป้า ก็เป็นประสบการณ์



ย้อนกลับไปในยุคผู้ก่อตั้ง หลังจากที่คุณนิวัฒน์ฝึกวิชากับคุณพ่อ และนำความรู้ที่เรียนใส่กระเป๋ามาผ่าทางและเริ่มธุรกิจ เขาพบรักกับซอнок กำลังใจสำคัญที่ร่วมสร้างนิวัฒน์มอเตอร์ร้อยเอ็ดด้วยกันมา “ย้อนไปเมื่อปี 2544 กรุงเทพฯ ออกได้ (ขณะนั้นคือ GE Capital) ไปเปิดสาขาที่ร้อยเอ็ด ผู้จัดการสาขาแนะนำว่ามีพื้นที่ว่างอยู่หน้าสำนักงานกรุงเทพฯ ออกได้ พอดี มาทำเดินเทรดกันใหม่ เราจึงเริ่มต้นตั้งแต่ตอนนั้น” คุณนิวัฒน์ฉายภาพในอดีต ส่วนซอнокซึ่งทำงานเป็นพนักงานธนาคาร เห็นว่าเมื่อนิวัฒน์มอเตอร์ร้อยเอ็ดได้รับการสนับสนุนจาก กรุงเทพฯ ออกได้ ทำให้ธุรกิจเติบโตมากขึ้น จำเป็นต้องมีคนเข้ามาช่วยดูแลด้านการเงินและบัญชี คุณนิวัฒน์ยอมรับว่า ตัวเขาเองทำธุรกิจแบบไม่ได้หวือหวา ทว่ามั่นคงยั่งยืน จากที่ขายรถหลักสิบ ค่อยๆ เพิ่มจำนวนเป็นหลักร้อย และปัจจุบันมีทั้งสิ้น 3 สาขา และ 1 สำนักงานใหญ่

เส้นทางการส่งไม้ผลัดระหว่างคนสองรุ่นเป็นไปตามธรรมชาติ คุณมะปรางเป็นลูกสาวคนเล็กที่เติบโตมาในครอบครัวและซึมซับเรื่องธุรกิจ ในวัย 14 ปี เธอเริ่มต้นเปิดเพจเฟซบุ๊กให้คุณพ่อ ลงโพสต์ได้ไม่นานก็สามารถปิดการขายลูกค้ารายแรกได้สำเร็จ นับเป็นความภาคภูมิใจและทำให้มีกำลังใจเดินทางต่อ “ตอนนั้นโพสต์ขายรถทุกคันแต่มีลูกค้าติดต่อมาคนเดียว” เธอเล่าไปพร้อมเสียงหัวเราะ แต่ที่สำคัญเธอยกเครดิตให้คุณพ่อคุณแม่ที่เป็นแรงผลักดัน กล้าเปิดโอกาสให้เด็กอายุ 14 ปี อย่างเธอมีส่วนร่วมให้กลั่นกรองผิดลองถูกในยุคที่โซเชียลยังเป็นสิ่งใหม่ในการทำธุรกิจ



"

แม้เราเองจะคาดหวัง แต่ไม่กดดัน ให้เขารู้จักสิ่งนี้อย่างค่อยเป็น ค่อยไป เวลาสองพ่อลูกนั่งรถ ด้วยกัน พ่อก็จะคอยชี้ให้ลูกสาว ดูรถตามถนน เราก็คิดว่า เขาคงซึมซับสิ่งนี้โดยธรรมชาติ

"

หรือการเลี้ยงดูอย่างใกล้ชิด การพาลูกสาวเข้าสู่สังคมผู้ค้ารถยนต์ใช้แล้วตั้งแต่วัยเด็ก เช่น การร่วมทริปกับ กรุงศรี ออโต้ ทำให้เธอได้พบ ได้ฟังประสบการณ์จริง ได้รับ แรงบันดาลใจจากพี่ป้าน้าอาในแวดวงรถยนต์ใช้แล้ว จึงทำให้เธอสนใจการทำธุรกิจ ตั้งแต่อายุยังน้อย ควบคู่กับการเรียนในคณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี จุฬาลงกรณ์ มหาวิทยาลัย ชื่อนกกล่าวว่า “แม้เราเองจะคาดหวัง แต่ไม่กดดัน ให้เขารู้จักสิ่งนี้อย่าง ค่อยเป็นค่อยไป เวลาสองพ่อลูกนั่งรถด้วยกัน พ่อก็จะคอยชี้ให้ลูกสาวดูรถตามถนน เราก็คิดว่า เขาคงซึมซับสิ่งนี้โดยธรรมชาติ” ชื่อนกเล่าความรู้สึกในใจ

ในรุ่นคุณปู่ผู้ก่อตั้ง จุดเด่นคือความชำนาญ การเป็นช่างซ่อม ช่างสี สร้างความน่า เชื่อถือ ในรุ่นของคุณนิวัฒน์ อาศัยความซื่อสัตย์และคุณธรรมเป็นพื้นฐาน ทำให้ลูกค้า ฟังพอใจและสร้างความน่าเชื่อถือ (Build Trust) เพราะสังคมในจังหวัดร้อยเอ็ด ธุรกิจ เติบโตได้ด้วยการแนะนำกันแบบปากต่อปาก รวมถึงพัฒนาสินค้าให้มีความหลากหลาย จาكرถหลักสืบขยายสู่รถหลักร้อย “จะอย่างไรให้ลูกค้ามั่นใจมาซื้อกับเรา แปลว่า เราต้องให้สิ่งที่ดีที่สุดแก่ลูกค้าเพื่อตอบแทนความเชื่อมั่น” คุณนิวัฒน์กล่าว

เมื่อมาถึงยุคของลูกสาว พฤติกรรมผู้บริโภคเปลี่ยนไป การตลาดออนไลน์เป็นสิ่ง สำคัญ เป้าหมายของคุณมะปรางคือตอบโจทย์ลูกค้าด้วยความเร็ว หลายเคสปิดการขาย ในโลกออนไลน์ ใช้วิดีโอคอลกับลูกค้าและตอบสนองลูกค้าอย่างเหนือความคาดหมาย (Beyond Expectation) มีบริการเสริมสำหรับลูกค้า เช่น ถ้าลูกค้าชอบรถแต่ง ทางร้าน จะมีบริการเสริมล้อแม็กให้ด้วย รวมถึงการจัดการข้อมูลหลังบ้านสู่ระบบออนไลน์ รวบรวมข้อมูลของรถทั้ง 3 สาขา ง่ายต่อการสืบค้น รวมถึงเริ่มต้นโซเชียลมีเดีย ทุกแพลตฟอร์มให้นิวัฒน์มอเตอร์ร้อยเอ็ด

เมื่อถามถึงความสำเร็จในการสื่อสารระหว่างคนสองรุ่น ทั้งครอบครัวลงความเห็นกัน ว่า คือการส่งต่อธุรกิจที่ส่งถึงกันแบบไร้รอยต่อ (Seamless) และคำพูดที่คุณพ่อคุณแม่ สื่อสารกับลูกสาวคนนี้อยู่เสมอและเป็นคำพูดติดปากคือ “ไม่ว่าจะทำอะไรก็ตาม ลูกทำได้ อะไรไม่เป็นไปตามเป้าก็เป็นประสบการณ์” และความเชื่อมั่นนี้เอง ทำให้การเมล็ดพันธุ์ เล็กๆ สร้างกิ่งก้านที่ยิ่งใหญ่ได้ ดังเช่นที่ครั้งหนึ่ง คุณนิวัฒน์ก็เคยได้รับความเชื่อมั่นจาก คุณพ่อของตนเอง และส่งมอบให้ลูกสาวในวันนี้



โซล มอเตอร์ (ประเทศไทย) Work Hard & Work Smart

ผู้บริหาร บริษัท โซล มอเตอร์ (ประเทศไทย) จำกัด มาพร้อมหน้ากันสามคน พ่อแม่ลูก คุณพ่อท็อป-อรรถพันธ์ ยุกตะนันท์ ประธานบริษัท คุณแม่จ้อย-วาริตา ธีระวาทีน และลูกสาว คุณเจน-นภัสสร ยุกตะนันท์ นั่งพูดคุยแลกเปลี่ยนความคิดเห็นให้กองบรรณาธิการกรุงศรี ออโต้ แมกกาซีน ฟังอย่างอบอุ่น เป็นกันเอง

ในวัย 20 ปีเลย คุณเจนตัดสินใจวางมือจากงานแฟชั่นดีไซน์ที่ร่ำเรียนมา และกลับมาช่วยบริหารกิจการดิลเลอร์รถยนต์ที่คุณพ่อและคุณแม่ช่วยกันสร้างไว้ ซึ่งภายในระยะเวลาเพียง 14 ปี กิจการเติบโตเป็นทั้งตัวแทนจำหน่าย ฮุนได บีวายดี และเกีย

“อายุสักประมาณ 27 ปี จำได้ว่ากำลังดูผลงานโชว์รูมรถฟอร์ตที่ราชเทวี เริ่มคิดว่าวันหนึ่งจะมีกิจการรถยนต์เป็นของตนเอง เป็นความฝันก็ว่าได้ เพราะพื้นฐานครอบครัว

ไม่ได้ทำธุรกิจ คุณพ่อเป็นตำรวจ คุณแม่เป็นแม่บ้าน” คุณท๊อปย้ายไปในวัยหนุ่มและได้เก็บเกี่ยวประสบการณ์ในแวดวงยานยนต์อยู่นานหลายปี เริ่มต้นจากการทำงานที่ยন্ত্রกิจ ก่อนขยับมาเป็นผู้บริหารที่บริษัท ฟอร์ด เซลส์ (ประเทศไทย) จำกัด อยู่ 9 ปี ภายหลังตัดสินใจร่วมหุ้นกับเพื่อนเป็นดีลเลอร์รถยนต์มาสด้า แต่ทำได้เพียง 2 ปี ก็ตัดสินใจกลับไปเป็นผู้บริหารที่บริษัท ธนบุรีประกอบรถยนต์ จำกัด

เวลานั้น ธนบุรีประกอบรถยนต์ นอกจากประกอบรถยนต์เมอร์เซเดส-เบนซ์แล้ว



”

ต้องเวิร์กสมาร์ต ถ้ามีเทคโนโลยีที่มาช่วยให้ทีมงานทำงานได้เร็วขึ้น ดีขึ้น เราเปิดรับ และนำเข้ามาใช้อย่างการใช้สื่อโซเชียลมาช่วยเรื่องยอดขาย เราเห็นผลได้ชัดเจน

”

กำลังการผลิตที่มีเหลือจึงรับประกอบรถยนต์ให้รถฮุนไดและทาทา ขณะเดียวกันก็รับบทขยายตลาดโดยการตั้งดีลเลอร์ฮุนไดเองด้วย

การได้คลุกคลีกับธุรกิจรถยนต์มานาน รู้รายละเอียดของผลิตภัณฑ์แต่ละรุ่น และทราบรายละเอียดทุกขั้นตอนของการตั้งดีลเลอร์รถยนต์ รวมถึงระบบโอเปอเรชั่นต่างๆ ทำให้คุณท๊อปอยากลองทำธุรกิจดีลเลอร์อีกครั้ง เพราะเชื่อมั่นในคุณภาพรถ H-1 รถรุ่นธงที่ฮุนไดหมายมั่นปั้นมือ และเมื่อเอ่ยปาก ผู้บริหารธนบุรีประกอบรถยนต์ตอบสนองความฝันของคุณท๊อป

“ในชีวิตมีครูที่ดี ครูคนแรกคือคุณฉัตรชัย บุณนาค ผมเจอท่านตั้งแต่ทำงานที่แรก อายุ 20 กว่าๆ ท่านสนับสนุนให้ทำงานอย่างอิสระ ดูแลงานเป็นหลัก ดูแลงบประมาณในฝ่ายที่รับผิดชอบด้วยตัวเอง เชื่อใจจากประวัติการทำงานที่ผ่านมา อีกท่านคือคุณรอบรู้ วิริยะพันธ์ ประธานบริษัทธนบุรีประกอบรถยนต์ ทั้งสองท่านสอนผมว่า หากใครมีความสามารถ ต้องการการสนับสนุน ให้ช่วยโดยไม่ต้องลังเล อีกท่านหนึ่งที่ผมไม่ลืมคือ มิสเตอร์คุระตะ (มร.โยชิซุมิ คุระตะ ประธานบริษัท ฮุนได มอเตอร์ (ประเทศไทย) ดิสทริบิวเตอร์ฮุนไดในขณะนั้น) ทุกท่านล้วนมีส่วนในการสนับสนุนให้ผมเป็น The Founder”

ปี 2553 คุณท๊อปหาพื้นที่เล็กๆ ย่านรังสิตเปิดเป็นโชว์รูมรถฮุนได ซึ่งต่อมาเป็นดีลเลอร์ที่ทำยอดขายรถรุ่น H-1 ติดอันดับท็อป 3 ของเมืองไทย หลังเปิดโชว์รูมได้เพียงปีเศษ เกิดเหตุการณ์น้ำท่วมใหญ่ปี 2554 โชคดีที่ท่าประกันภัยความเสียหายได้อย่างครอบคลุม เมื่อน้ำลด รัฐบาลมีโครงการให้สิทธิพิเศษทางภาษีรถคันแรก คุณท๊อปจึงขยายสู่การเป็นดีลเลอร์รถฟอร์ดซึ่งจำหน่ายรถอีโคคาร์ของฟอร์ดได้มากมายเช่นกัน

เมื่อโลกให้การต้อนรับรถยนต์ไฟฟ้า คุณท๊อปได้ขยายกิจการสู่การเป็นดีลเลอร์รถบีวายดี ซึ่งมียอดขายรายเดือนโตเช่นกัน ปัจจุบันมีโชว์รูมฮุนได 1 แห่ง บีวายดี 4 แห่ง และเกีย 1 แห่ง

แน่นอนว่าความสำเร็จแลงมาด้วยการทุ่มเท ซึ่งคุณท็อปทำงานหนักตั้งแต่เมื่อครั้งเป็นผู้บริหารฟอรัค เซลส์ การดูแลบุตรสาววัยเรียนจึงเป็นหน้าที่ของคุณแม่ โดยคุณท็อปเห็นด้วยกับแนวทางของคุณจ้อยที่ให้ผู้เรียนเป็นผู้เลือกเอง

หลังจบไฮสคูล คุณแจนไปศึกษาต่อปริญญาตรีทางด้านแพชชันดีไซน์ที่ประเทศอังกฤษ ต่อด้วยการฝึกฝนงานแพชชันภาคปฏิบัติที่สถาบันแพชชันญี่ปุ่น เมื่อจบมาทำงานในบริษัทแบรนด์แพชชันญี่ปุ่นอยู่พักหนึ่ง ก่อนตัดสินใจไปเรียนต่อเอ็มบีเอทางด้านแพชชันที่อังกฤษ

“เป็นผู้นำ เมื่อถึงเวลาตัดสินใจ ก็ต้องตัดสินใจ ถึงผิดก็คือ การเรียนรู้ คนไม่ผิดคือคนที่ไม่ได้ทำงาน



“ลูกสาวได้ดีเอ็นเอความคิดพ่อมาเลย เรื่องเดียวกัน เราถามพ่อกับถามลูกคนละเวลา แต่เขตอบเหมือนกันเลย” คุณจ้อยพูดถึงพ่อและลูกด้วยสีหน้ายิ้มแย้ม

“คุณพ่อคุณแม่ทำงานจริงจัง ท่านได้รับความไว้วางใจจากบุคลากร รับฟัง เข้าถึงง่าย ท่านสอนว่าเราเป็นลูกมาสืบทอด ไม่ได้หมายถึงเราทำตัวยิ่งใหญ่ได้” คุณแจนเชื่อว่า ดีเอ็นเอของคุณพ่อคุณแม่ และวัฒนธรรมการทำงานอย่างเอาจริงเอาจังแบบคนญี่ปุ่น และความรู้อีเอ็มบีแอฟชั่นสามารถนำมาประยุกต์ได้กับทุกธุรกิจ

เธอเข้าร่วมงานในกิจการของครอบครัวเมื่อต้นปีที่ผ่านมา และกำลังสนุกกับการเรียนรู้ในโซว์รูมฮุนได กับภารกิจที่ต้องกระตุ้นยอดขายได้ให้เพิ่มขึ้น ทั้งจากการจำหน่ายรถและการบริการ ขณะที่คุณพ่อค่อยๆ ถ่ายทอดวิชา กระตุ้นให้ขบคิด ทั้งเรื่องการบริหารคน การบริหารยอดขาย บริหารสต็อก บริหารความเสี่ยง

“แจนคิดว่าต้องเวิร์กสมาร์ต ถ้ามีเทคโนโลยีที่มาช่วยให้ทีมงานทำงานได้เร็วขึ้น ดีขึ้น เราเปิดรับ และนำเข้ามาใช้อย่างการใช้สื่อโซเชียลมาช่วยเรื่องยอดขาย เราเห็นผลได้ชัดเจน”

ปีหน้าคุณท็อปจะย่างเข้าสู่วัย 60 ได้วางแผนว่าจะใช้อย่างชีวิตสมดุลงามขึ้น ออกกำลังกายและให้เวลากับครอบครัว กิจการที่สร้างมากับมือ นอกจากมีผู้บริหารมืออาชีพคอยดูแลแล้ว ยังมีลูกสาวเข้ามาคอยช่วยอีกแรง

“ผมบอกภรรยาว่า อะไรที่เขาขอมา ให้เขาทำ ให้เขาได้คุย ได้ปรึกษา ได้ร่วมแก้ปัญหา กับพนักงาน รับฟัง เป็นน้ำที่ไม่เต็มแก้ว และเป็นผู้นำ เมื่อถึงเวลาตัดสินใจก็ต้องตัดสินใจ ถึงผิดก็คือการเรียนรู้ คนไม่ผิดคือคนที่ไม่ได้ทำงาน” เป็นคำพูดทิ้งท้ายของคนทำงานจริงจังมาตลอดชีวิต



ฮอนด้าสมุทรปราการ วางรากฐานเพื่อก้าวกระโดด

คนที่อยู่ในย่านสำโรง พระประแดง ไปจนถึงจังหวัดสมุทรปราการคงต้องคุ้นเคยกับร้านจำหน่ายรถจักรยานยนต์ที่ชื่อว่า ฮอนด้าสมุทรปราการ เป็นอย่างดี ซึ่งธุรกิจที่ครอบคลุมพื้นที่กว้างขวางขนาดนี้ก่อตั้งโดยผู้หญิงตัวเล็กๆ อย่าง **ข้อเล็ก คุณสุณี สิ้นสมบุญโชค** ที่ปลุกปั้นร้านขายมอเตอร์ไซด์มือสองให้กลายมาเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายรถจักรยานยนต์ฮอนด้าที่มีสาขาถึง 20 แห่ง และพร้อมส่งต่อให้ทายาทในวันนี้

ย้อนกลับไปประมาณ 40 ปีที่แล้ว ซ้อเล็กในวัย 18 ปี มีความคิดอยากจะทำงานไปด้วยเรียนไปด้วยเพราะพื้นฐานด้านการเงินของครอบครัวไม่ได้มั่นคงนัก เมื่อพี่ชายที่เปิดร้านขายมอเตอร์ไซค์มือสองต้องการคนทำงานธุรการหลังบ้าน จึงเป็นก้าวแรกในชีวิตทำงานและเป็นจุดเริ่มต้นธุรกิจที่ต่อยอดมาเป็นฮอนด้าสมุทรปราการในปัจจุบัน

”

สิ่งที่หวังเอาไว้คืออยากให้เขาเป็นทีมที่ดี ทั้ง 3 พี่น้อง กลมเกลียว เป็นทีมที่สามารถพัฒนาองค์กรให้สามารถผ่านอุปสรรคต่างๆ ไปได้

”



“พอพี่ชายไม่ทำร้านต่อ เราเลยรับช่วงต่อและดูแลเองมาโดยตลอด เริ่มจากขายรถมือสองแล้วเปลี่ยนมาขายรถใหม่ซึ่งเราไม่มีเงินไปวางประกันเพื่อขอรถมาโชว์ แต่มีดีลเลอร์ใจดีท่านหนึ่งส่งรถมาให้เราขาย เราจึงเริ่มต้นจากเดือนหนึ่งขาย 5 คัน เพิ่มขึ้น 10 คัน จนกระทั่ง 20-30 คัน มีรายได้ดูแลพ่อแม่และคนในครอบครัว แล้ววันหนึ่งก็แต่งงานกับสามีและคิดกันว่าอยากเป็นดีลเลอร์เอง”

ซ้อเล็กบอกว่าการเป็นดีลเลอร์หรือตัวแทนจำหน่ายนั้นแตกต่างจากการเปิดร้านขายมอเตอร์ไซค์ทั่วไป เธอสารภาพว่า “ตอนนั้นรู้สึกว่าจะตัวเองไม่รู้จะอะไรเลย” ซึ่งโชคดีว่าแบรนด์ฮอนด้าให้การสนับสนุนด้านการตลาด การขาย และอะไหล่ ทำให้เจ้าของร้านมอเตอร์ไซค์อย่างซ้อเล็กได้พัฒนาทักษะให้มีรูปแบบการทำงานที่ดีขึ้น และเปลี่ยนกระบวนการความคิดจากนักขายมาเป็น “ผู้บริหาร”

“ตอนเราขายรถเอง เราทำเองหมดทุกอย่าง แต่พอมาเป็นดีลเลอร์ เราต้องปรับร้านใหม่หมดเพื่อให้มีมาตรฐาน มีทีมช่าง เราจะไปอบรมทุกครั้งที่ย่านฮอนด้ามีงานสัมมนาพัฒนาดีลเลอร์ให้ทำงานอย่างเป็นมืออาชีพมากขึ้น แล้วค่อยๆ ขยายธุรกิจจากร้านเดียวจนกระทั่งมีประมาณ 20 สาขา เป้าหมายธุรกิจของเราคือการเพิ่มยอดขาย ซึ่งได้มาด้วยการขยายฐานลูกค้า เราต้องสร้างแบรนด์ให้ลูกค้าจดจำ เพราะฉะนั้นเราจึงหันมาทำ CRM กับลูกค้าอยู่บ่อยๆ เพื่อให้ฮอนด้าและฮอนด้าสมุทรปราการเป็นที่จดจำ ซ้อขายรถมาจนถึงตอนนี้มีลูกค้าที่ซื้อรถที่ร้านเรามาถึง 3 รุ่นแล้ว ลูกของลูกค้าก็ยังมาซื้อรถที่ร้านเรา”

ลูกทั้ง 3 คน รวมถึงลูกชายคนเล็ก คุณบ๊ิก-ธนิช วัชรโสรัจ ชื่นชอบความเก่งของคุณแม่มาตั้งแต่เด็กและเข้ามาช่วยงานตรวจบัญชีของทุกสาขาตั้งแต่ยังเรียนมัธยม

”

ปัจจุบัน ไม่ว่าจะคนวัยไหน
ก็เข้าไปอยู่ในโลกออนไลน์
กันหมด จึงเป็นเรื่อง
สำคัญมากที่เราจะต้อง
เดินบนตลาดออนไลน์

”



เมื่อเรียนจบมาช่วยทำธุรกิจเต็มตัวก็เข้ามาพัฒนาธุรกิจในรูปแบบของตัวเองและได้ผลลัพธ์ที่ทำให้ข้อเล็กภูมิใจเพราะลูกค้า ทำได้ดีเกินคาด สามารถเพิ่มยอดขายได้มากกว่าที่ตั้งเป้าไว้จากการใช้เทคโนโลยีใหม่ๆ เข้ามาช่วยทำงาน

คุณบ๊ิกเล่าว่าเขาทำให้ธุรกิจมีตัวตนอยู่บนโลกออนไลน์ ทุกคนสามารถมองเห็นฮอนต้าสมุทรปราการได้จากทุกที่ทุกเวลา ไม่ว่าจะเป็น เฟซบุ๊ก ดิจิต็อก ที่ช่วยขยายฐานลูกค้าไปได้ไกลกว่าที่เคย

“ปัจจุบัน ไม่ว่าจะคนวัยไหนก็เข้าไปอยู่ในโลกออนไลน์กันหมด จึงเป็นเรื่องสำคัญมากที่เราจะต้องเดินบนตลาดออนไลน์ พอทำแล้วเราขายรถได้มากขึ้น มีลูกค้าต่างจังหวัดเข้ามา แต่การขยายสาขาหน้าร้านก็ยังจำเป็นอยู่ เพราะการที่เรามีจุดกระจายสินค้าเยอะลูกค้าก็เข้ามาหาเราได้ง่ายด้วย เพราะลูกค้าบางคนยังอยากดูสินค้าก่อนซื้อ นอกจากนี้เรานำเทคโนโลยีมาพัฒนาร้านที่เคยเป็นระบบแอนะล็อกให้กลายเป็นข้อมูลดิจิทัลที่มีความถูกต้องแม่นยำและวัดผลได้”

คนทั้ง 2 รุ่น ต่างเห็นตรงกันว่าทิศทางของธุรกิจในอนาคตคงหลีกเลี่ยงไม่พ้นเทคโนโลยี ซึ่งข้อเล็กยอมรับว่าตัวเองคงตามไม่ทัน ถึงเวลาที่ต้องปล่อยให้เป็นที่คนรุ่นใหม่ ส่วนเธอจะคอยเป็นหน่วยสนับสนุนที่คอยให้คำแนะนำ และใช้ประสบการณ์วางแผนการทำงานให้ลูกๆ นำไปปรับใช้

“ถ้าวันนี้วางมือก็มั่นใจว่าลูกๆ เขาเดินต่อได้” ข้อเล็กจับมือลูกชายและหันมาบอกเราเช่นนั้น “สิ่งที่หวังเอาไว้คืออยากให้เขาเป็นทีมที่ดี ทั้ง 3 พี่น้องกลมเกลียว เป็นทีมที่สามารถพัฒนาองค์กรให้สามารถผ่านพ้นอุปสรรคต่างๆ ไปได้ เพราะการทำงานไม่มีหรอกที่ทุกอย่างจะราบรื่นไปทั้งหมด แต่ละวันมีสิ่งที่จะต้องเจอต่างกัน ก็ช่วยกันแก้ปัญหาไป อยากจะให้เขาเป็นคนที่เก่งงาน เก่งคน เก่งเทคโนโลยี มีมนุษยสัมพันธ์ อ่อนน้อม และอยากให้เขาทำอย่างที่เราพ่อแม่เคยทำ คือ คำนึงใคร่รู้ชุมชนเพื่อการค้าที่ยั่งยืน”

ฮอนต้าสมุทรปราการ ในวันนี้คือการผนึกเอาจุดแข็งที่ข้อเล็กได้วางรากฐานเอาไว้รวมเข้ากับเทคโนโลยีและความว่องไวของคนรุ่นใหม่ ที่ได้พิชิตเป้าหมายระยะสั้นด้วยการทำยอดขายทะลุเป้าให้เห็นแล้ว และกำลังวิ่งไปบนเส้นทางสู่เป้าหมายระยะยาว นั่นคือการทำให้ธุรกิจไปได้ไกลกว่าในยุคที่คุณแม่ทำ

ยะลา-เบตง เส้นทางเที่ยวที่ลงตัว

คุณเคยรู้หรือไม่ว่า ณ จังหวัดสุดปลายด้ามขวานของไทย นั้นมีสถานที่ท่องเที่ยวอันงดงามทางวัฒนธรรมและภูมิทัศน์ อยู่มากมาย วันนี้ 10 ไฮไลต์สุดเลิศของเมืองยะลา ก็ปักหมุด มาให้ทุกคนขับรถเที่ยวตามง่ายๆ เก็บกระเป๋า หยิบกุญแจ ติด เครื่องยนต์ แล้วเหยียบคันเร่งเพื่อผจญภัยไปพร้อมๆ กัน

จุดชมทะเลหมอกและสกายวอล์กวัยเยาว์เวง

เดินทางสะดวก อากาศเย็นสบาย มีวิวหลากหลายให้ชมตลอดทั้งปี คือ 3 วลีที่การันตีว่าคุณต้อง ห้ามพลาด!!! สกายวอล์กสูง 6 ชั้น ซึ่งตั้งอยู่ห่างจากตัวอำเภอเบตงประมาณ 40 กิโลเมตร มีทั้งทางเดิน แบบที่เป็นไม้และกระจกใสให้เลือกมุมเก็บภาพได้ตามความท้าทายของแต่ละคน

จุดชมวิวสะพานโต๊ะกูแซ

พิกัดพักรถเหนือเขื่อนบางลาง ในตำบล แม่หวาด ซึ่งเชื่อมต่อเส้นทางจากอำเภอเมือง ยะลาไปยังอำเภอเบตงแห่งนี้ ตระการตาด้วย วิวสายน้ำที่มีทิวเขาเขียวขจีเรียงซ้อนลดหลั่นกัน เมื่อถูกแต่งแต้มด้วยสายหมอกยามเช้ายิ่งมอบ ความทรงจำไม่รู้ลืม

หอนาฬิกาเบตง

หากถามถึงสิ่งก่อสร้างคู่เมืองเบตง ต้องยกให้ สัญลักษณ์ซึ่งสร้างจากหินอ่อนจากท้องถิ่นซึ่งอยู่กลาง จุดตัดของถนนสุขยางค์กับถนนรัตนกิจ แหล่งนัดรวมพล ของนกกางแ่อนกว่าพันตัวที่เรียงรายตามสายไฟ เป็นอีกหนึ่งเสน่ห์ที่คนรักภาพแนวสตรีตต้องมาชะรูปเก็บไว้ ประดับอินสตาแกรม



ตู้ไปรษณีย์ใหญ่ที่สุดในประเทศไทย

เมื่อ 100 ปีก่อน คุณสงวน จีระจินดา อดีตนายไปรษณีย์โทรเลขและอดีตนายกเทศมนตรีอำเภอเบตง ได้สร้างตู้ไปรษณีย์ขึ้นบริเวณมุมถนนสุขยางค์ โดยมีวิทยุกระจายเสียงอยู่ด้านบนเพื่อใช้เป็นจุดรายงานข่าวสารบ้านเมือง และยังคงใช้งานจริงมาจนทุกวันนี้ ทว่าปัจจุบันได้มีการสร้างตู้ไปรษณีย์ใหม่สูง 9 เมตร บริเวณศาลาประชาคม นักท่องเที่ยวจึงนิยมแวะมาถ่ายรูปเป็นที่ระลึก



สตรีตอาร์ตชิกๆ

เรื่องราวสะท้อนวิถีชีวิต วัฒนธรรม รวมถึงสถานที่สำคัญของเบตงทั้ง 11 จุด เชื้อเชิญให้ทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติมาเดินชมภาพวาดตามผนัง กำแพง และตัวอาคารรอบๆ เมือง... ดงามแคไหน ให้ภาพเล่าเรื่อง



อุโมงค์เบตงมงคลฤทธิ์

ทางสัญจรลอดภูเขาแห่งแรกของเมืองไทยซึ่งขุดทอดโค้งไปตามวิถีของสภาพภูมิประเทศและสร้างด้วยคอนกรีตเสริมเหล็กแห่งนี้ รองรับความเร็วรถยนต์ได้ที 60 กิโลเมตร/ชั่วโมง โดยเปิดใช้อย่างเป็นทางการมาได้กว่า 2 ทศวรรษแล้ว บริเวณใกล้เคียงกับปากอุโมงค์มีรูปปั้นไก่เบตงตั้งตระหง่านอยู่ ซึ่งนอกจากจะเป็นอาหารขึ้นชื่อของเมืองแล้วยังเป็นอีกหนึ่งสัญลักษณ์ของอำเภอเบตงด้วย

ป่าฮาลาบาลา

ผืนป่าดิบชื้นขนาดกว่า 270,725 ไร่ ซึ่งกว้างใหญ่ที่สุดของคาบสมุทรมลายูจนได้รับฉายา “แอมะซอนแห่งเอเชีย” มีทั้งสัตว์ป่าสงวนและสัตว์ป่าคุ้มครองสำคัญหลายชนิด เหมาะกับการล่องเรือชมความงามและร่วมลุ้นไปกับความตื่นเต้นที่จะได้เห็นบรรดาสัตว์มีชีวิตต่างๆ แบบใกล้ชิด



วัดคูหาภิมุข

ปูชนียสถานสำคัญของพี่น้องชาวใต้ ณ ตำบลหน้าถ้ำ อำเภอเมืองยะลา รั้งสรรค์โดยช่างพื้นบ้านเมื่อกว่า 80 ปีที่แล้ว ภายในมีลักษณะคล้ายห้องโถงใหญ่ซึ่งดัดแปลงถ้ำมาเป็นศาสนสถาน ปล่องเพดานซึ่งเปิดรับแสงแดดทอประกายงดงามราวภาพฝันเป็นที่ประดิษฐานพระพุทธรูปไสยาสน์ขนาดใหญ่ สันนิษฐานว่าสร้างมานานกว่า 1,200 ปี ควรค่าแก่การสักการะเพื่อความเป็นสิริมงคลก่อนมุ่งสู่จุดหมายต่อไป



บ่อน้ำพุร้อนนากอ

ใครที่กำลังมองหาบ่อธรรมชาติซึ่งมีทั้งน้ำร้อน น้ำอุ่น และธารน้ำเย็นให้ลงแช่ แล้วยังอยู่ติดกับน้ำตก ในพื้นที่ชุมชนพื้นเมือง “โอรังอัสลี” หรือ “ชาวซาไก” ต้องห้ามพลาดบ่อน้ำพุร้อนนากอ เพราะนอกจากจะเพลิดเพลินกับการแช่น้ำ ผ่อนคลายแล้ว ยังจะได้เรียนรู้วิถีชีวิตของชนเผ่าในชาติพันธุ์นกรอยด์ด้วย

ทะเลหมอกขุนงาช้าง

ลานหินโล่งบนยอดเขา สูงจากระดับน้ำทะเลปานกลาง 670 เมตร สามารถชมพระอาทิตย์ขึ้นและตกได้แบบ 360 องศา ทำสายลุยให้ไปเยือนได้ด้วยวิธีแบบง่ายที่สุดผ่านเส้นทางในตำบลอัยเยอร์เวง โดยจะมีบริการรถไฟร้อวีลหรือรถจี๊ปพาขึ้นไปยังจุดเริ่ม ผู้ทำชมต้องเดินผ่านป่าสลักกับสวนยางและสวนทุเรียนของชาวบ้านอีกกว่า 2 กิโลเมตร ก็จะถึงจุดชมวิวและจุดกางเต็นท์ที่สวยงามสะกดใจ



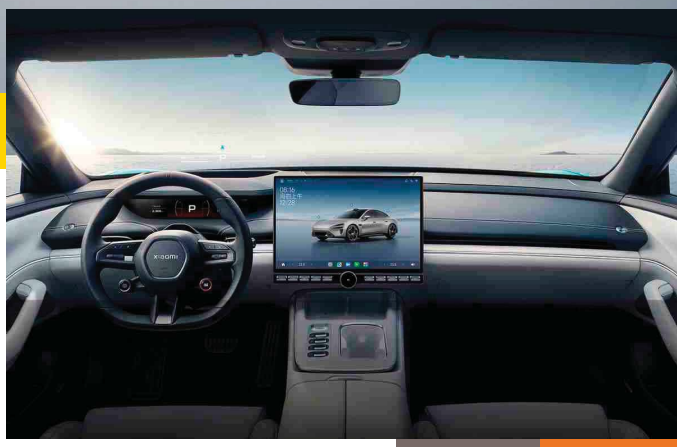
หากคุณสนใจเรื่องราวเกี่ยวกับการท่องเที่ยวทั่วไทย และชื่นชอบการขับรถผจญภัยไปกับเส้นทางใหม่ๆ สามารถอัปเดตข้อมูลสถานที่ต่างๆ รวมถึงเทศกาลน่าสนใจ อีกทั้งทริปการเดินทางได้ที่ แอปพลิเคชัน GO Travel บน GO by Krungsri Auto

ขอบคุณข้อมูลดีๆ และภาพสวยๆ
จากการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย



แบรนด์เครื่องใช้ไฟฟ้าตบเท้าเข้าแข่งในตลาดรถยนต์ EV

ตลาดรถยนต์ไฟฟ้าอีวี (EV) เติบโตขึ้นทุกปี ซึ่งที่ผ่านมา มีรถยนต์ EV จากแบรนด์ผู้ผลิตรถยนต์ดั้งเดิมไปจนถึงแบรนด์รถยนต์หน้าใหม่ที่เติบโตจากการเป็นสตาร์ทอัพที่เชี่ยวชาญด้านการผลิตรถยนต์เป็นหลัก แต่ช่วงหลังๆ มีผู้เชี่ยวชาญด้าน “การผลิตเครื่องใช้ไฟฟ้า” ที่เรารู้จักกันดีหันมาลงแข่งในตลาดนี้ด้วยเช่นกัน ซึ่งบริษัทจะใส่จุดเด่นของแบรนด์ลงไปในรถยนต์ EV ของพวกเขาเอาไว้ด้วย ทำให้รถยนต์ของแบรนด์เหล่านี้ “อัจฉริยะ” เอาмаกๆ ไม่ว่าจะเป็น



Xiaomi

ผู้ผลิตเครื่องใช้ไฟฟ้ารายใหญ่ของจีนที่เริ่มกระจายการลงทุนไปสู่การผลิตรถยนต์ EV ซีรีส์แรก ในชื่อ Xiaomi SU7 โดยร่วมมือกับบริษัทโทรคมนาคมยักษ์ใหญ่ออย่าง Huawei และบริษัทเสิร์ชเอนจินยักษ์ใหญ่ออย่าง Baidu พัฒนา EV ร่วมกัน ซึ่งงานนี้เหลย จุน (Lei Jun) ซีอีโอของ Xiaomi ถึงกับประกาศว่ารถรุ่นนี้จะเป็น “รถยนต์ที่ดูดีที่สุด ขับง่ายที่สุด และฉลาดที่สุด”

การรับรู้แบรนด์ Xiaomi ของผู้บริโภคส่วนใหญ่ คือ เทคโนโลยีล้ำสมัยในราคาจับต้องได้ ซึ่ง Xiaomi SU7 ก็ได้ตอบสนองต่อความคาดหวังนั้น เมื่อรถรุ่นนี้มาพร้อมกับระบบ HyperOS ซึ่งเป็นระบบปฏิบัติการที่เป็นกรรมสิทธิ์ของ Xiaomi ที่สามารถเชื่อมต่ออุปกรณ์สมาร์ทโฟน และเทคโนโลยีไฮเทคอื่นๆ จนเรียกว่าเป็นสมาร์ทโฟนติดล้อก็ว่าได้ เปิดตัวมาในราคาขายต่ำกว่า 500,000 หยวน หรือ 2.5 ล้านบาท

Huawei

เป็นหนึ่งในผู้ผลิตสมาร์ทโฟนที่ก้าวเข้ามาในตลาดรถยนต์ โดยก่อนหน้านี้ในปี 2564 ได้เริ่มต้นจากการร่วมมือกับ Seres ผลิตรถยนต์ SUV Hybrid แบบเสียบปลั๊กชาร์จไฟควบคู่ไปกับการเติมน้ำมัน (PHEV) ในชื่อ AITO M5 ก่อนจะขยับมาผลิต AITO M5 EV รถยนต์พลังงานไฟฟ้า 100% ที่พร้อมทำชนกับแบรนด์รถไฟฟ้าอันดับหนึ่งอย่าง TESLA โดยตรง

ตัวรถยนต์ของ AITO M5 EV จะใช้แพลตฟอร์มและระบบขับเคลื่อนของ Seres SF5 เป็นพื้นฐานในการผลิต แต่จะประยุกต์งานออกแบบและงานวิศวกรรมหลายอย่าง รวมถึงใช้ HarmonyOS ของ Huawei ระบบปฏิบัติการที่เชื่อมต่อกับสมาร์ทโฟน รวมถึง Huawei HI ซอฟต์แวร์อัจฉริยะที่จำเป็นสำหรับรถยนต์ และเปิดรับซอฟต์แวร์ในกลุ่ม Third-Party Software จากนักพัฒนาด้วยเช่นกัน ทั้งหมดนี้มาจากแนวคิดที่จะทำให้รถยนต์มีลักษณะคล้ายกับสมาร์ทโฟนที่จะเข้ามาอยู่ในชีวิตประจำวันของผู้ขับขี่ สามารถสัมผัสหน้าจอเพื่อปรับฟังก์ชันการทำงานของรถ รวมถึงเสพความบันเทิงอย่างดูหนัง ฟังเพลง ได้ไม่ต่างจากการใช้สมาร์ทโฟน



Sony

อีกแบรนด์ยักษ์ใหญ่ที่คร่ำหวอดอยู่ในอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและความบันเทิงมานานเกือบ 80 ปี ก็ลงมาเล่นในตลาดรถยนต์พลังงานไฟฟ้าด้วยเช่นกัน โดย Sony ร่วมกับ Honda Motor ที่ได้ร่วมกันจัดตั้ง “SHM Motor” หรือ Sony Honda Mobility Inc. เพื่อผลิตรถยนต์ไฟฟ้า โดยรถยนต์ไฟฟ้าโฉมแรกออกมาในชื่อ AFEELA รถซีดาน-คูเป้ดีไซน์ล้ำยุค สวยงามแปลกตา โดดเด่นด้วยเทคโนโลยีเซนเซอร์ระดับสูง AD/ADAS ของ Sony มากกว่า 40 ตัว ซอฟต์แวร์ความบันเทิงครบวงจร โดยทางแบรนด์ออกแบบภายในรถให้มีความมินิมัลแต่อัดแน่นด้วยเทคโนโลยีระดับสูงที่ไม่รบกวนผู้ขับขี่ ไม่ว่าจะเป็นหน้าจอแบบพาโนรามาเชื่อมต่อหน้าจอเรือนไมล์ของผู้ขับขี่ และหน้าจอมัลติมีเดียตรงกลางรถ ส่วนด้านข้างจะเป็นจอแสดงภาพข้างรถทดแทนกระจกมองข้างแบบเดิม รวมถึงมีจอมัลติมีเดีย 2 จอ สำหรับผู้โดยสารที่นั่งอยู่ตอนหลัง และมีกล้องรอบคันจำนวน 45 ตัว ด้วยเซนเซอร์ของ Sony และเทคโนโลยีการขับขี่ของ Honda ที่จะส่งข้อมูลมาประมวลผลด้วยชุดคอมพิวเตอร์ประสิทธิภาพสูงอย่างสแนปดราگون (Snapdragon) จากควอลคอมม์ (Qualcomm)

ตอนนี้ AFEELA เปิดตัวรถต้นแบบเป็นที่เรียบร้อยแล้ว และจะเปิดให้สั่งซื้อล่วงหน้าในช่วงครึ่งปีแรกของปี 2568 ซึ่งเป้าหมายของ AFEELA คือการเป็นรถยนต์ไฟฟ้าแห่งอนาคตที่เน้นเรื่องการขับเคลื่อนอัตโนมัติด้วยระบบและเทคโนโลยีที่ชาญฉลาดล้ำสมัยที่สุดเท่าที่เคยมี และที่สำคัญยังมีความปลอดภัยเป็นเลิศ เป็นส่วนผสมที่ลงตัว of แบนด์ผู้ผลิตรถยนต์และผู้ผลิตอุปกรณ์ไฟฟ้า

ดูเหมือนว่ายิ่งนานวันตลาดรถยนต์ไฟฟ้าจะมีเทคโนโลยีที่น่าติดตามมากขึ้นเรื่อยๆ



Toyota Corolla Cross MY 2024

ปรับปรุงทั้งหน้าตาและสเปก

สิ่งที่น่าสนใจสำหรับ Toyota Corolla Cross รุ่นปี 2024 ที่เพิ่งเปิดตัวออกสู่ตลาด นอกเหนือจากหน้าตาและรูปลักษณ์ที่มีการปรับโฉม หรือไมเนอร์เชนจ์ตามอายุตลาด เพื่อให้เข้ากับยุคสมัยแล้ว อีกสิ่งคือการอัปเดตอุปกรณ์มาตรฐานที่ติดตั้งมาในตัวรถ ซึ่งทำให้รถยนต์อเนกประสงค์รุ่นนี้มีความน่าสนใจอย่างมาก

แม้ว่าจะมีการทำตลาดทั้งรุ่นเบนซินและรุ่นไฮบริด แต่ดูเหมือนว่าทางแบรนด์จะมุ่งเน้นไปที่แบบหลังมากกว่า เพราะมีให้เลือกถึง 3 รุ่นย่อยที่แตกต่างกันในเรื่องของอุปกรณ์มาตรฐาน ขณะที่รุ่นพื้นฐานราคาไม่ขยับเกิน 1 ล้านบาท ยังเป็นรถยนต์เบนซิน 1,800 ซีซี โดย Corolla Cross ใหม่เป็นการปรับโฉมจากรุ่นดั้งเดิมที่เปิดตัวออกมาเมื่อปี 2020 ในรูปแบบตัวถัง SUV แบบ 5 ประตู และมีระดับตลาดอยู่ในกลุ่มเดียวกับ Honda HR-V

โครงสร้างตัวถังหลักยังเป็นแบบเดียวกับรุ่นเดิมตามสไตล์รถยนต์ปรับโฉม หรือไมเนอร์เชนจ์ แต่สิ่งที่เปลี่ยนอย่างชัดเจนคือ กระฉับหน้าและกันชนหน้า รวมถึงไฟหน้าดีไซน์ใหม่เป็นแบบ LED Crystalized Headlamp และไฟเลี้ยวด้านหน้าแบบ Sequential ส่วนไฟท้ายเป็นแบบ LED โดยในรุ่นสูงสุด คือ GR Sport และรุ่นรองท็อป HEV Premium Luxury มีการติดตั้งหลังคาพาโนรามิก (Panoramic Roof) แบบ Frameless พร้อมม่านบังแดดปรับไฟฟ้ามาให้เป็นอุปกรณ์มาตรฐาน

ภายในห้องโดยสารจะมีอุปกรณ์มาตรฐานที่ติดตั้งแตกต่างกันไป ในรุ่นสูงสุดและรองท็อปจะมาในแบบจัดเต็ม โดยมีทั้งอุปกรณ์ชาร์จไฟแบบไร้สาย (Wireless Charger) หน้าจอสัมผัสขนาด 10.1 นิ้ว แบบ HD รองรับการเชื่อมต่อ Apple CarPlay

และ Android Auto แบบไร้สาย และหน้าจอแสดงผลข้อมูลผู้ขับขี่แบบ Full Digital ขนาด 12.3 นิ้ว

ด้านเครื่องยนต์มี 2 แบบ คือ เบนซิน 4 สูบ 1,800 ซีซี 140 แรงม้า ที่ 6,000 รอบ/นาที แรงบิดสูงสุด 18.05 กก.-ม. ที่ 4,000 รอบ/นาที ส่งกำลังด้วยเกียร์อัตโนมัติ CVT ขณะที่รุ่น HEV หรือไฮบริด ใช้พื้นฐานของเครื่องยนต์เบนซินแต่ปรับสเปกใหม่เพื่อให้สามารถรองรับกับการเชื่อมต่อกับมอเตอร์ไฟฟ้าเพื่อใช้ในการขับเคลื่อน โดยตัวเครื่องยนต์จะมีกำลังลดลงมาอยู่ที่ 98 แรงม้า ที่ 5,200 รอบ/นาที แรงบิดสูงสุด 14.5 กก.-ม. ที่ 3,600 รอบ/นาที แต่มีมอเตอร์ไฟฟ้าขนาด 53 กิโลวัตต์ เข้ามาช่วยในการขับเคลื่อนเพื่อเพิ่มทั้งสมรรถนะและความประหยัดน้ำมัน

นอกจากการปรับปรุงหน้าตาและอุปกรณ์อำนวยความสะดวกแล้ว อีกสิ่งที่เพิ่มเข้ามาสำหรับรถยนต์รุ่นนี้คือระบบความปลอดภัย โดยจะมีทั้งกล้องมองรอบคัน (Panoramic View Monitor : PVM) มุมมอง 360 องศา กล้องวิดีโอบันทึกภาพติดรถยนต์ ด้านหน้า และด้านหลัง ระบบช่วยเตือนขณะจอดรถ พร้อมช่วยเบรกอัตโนมัติ PKSB (Parking Support Brake) และสัญญาณเตือนกะระยะ หน้า(4) หลัง (4) รวม 8 ตำแหน่ง

สำหรับราคาของ Toyota Corolla Cross MY 2024 ทั้ง 4 รุ่นย่อยอยู่ที่

- 1.8 Sport Plus ราคา 999,000 บาท
- HEV Premium ราคา 1,094,000 บาท
- HEV Premium Luxury ราคา 1,204,000 บาท
- HEV GR-Sport ราคา 1,254,000 บาท

BMW iX2 xDrive30 M Sport

รักโลกแบบคอมแพ็คต์



ในช่วงที่ตลาดรถยนต์พลังงานไฟฟ้า (BEV) กำลังได้รับความนิยมและมีความต้องการจากลูกค้ามากขึ้นเรื่อยๆ ทางแบรนด์จากฝั่งเยอรมนีมีผลผลิตออกมาตอบสนองลูกค้าระดับหรูอย่างต่อเนื่อง โดยล่าสุด BMW ได้เปิดตัว SUV มาดสปอร์ตจากตระกูล i ซึ่งถือเป็นกลุ่มรถยนต์พลังงานไฟฟ้าของแบรนด์ออกสู่ตลาด นั่นคือรุ่น BMW iX2 xDrive30

รถยนต์รุ่นนี้ถูกพัฒนาบนพื้นฐานของ X2 รุ่นใหม่ล่าสุด ซึ่งเป็น SUV มาดสปอร์ตน้องเล็กของค่าย โดยเป็นเจนอเรชันที่ 2 ของรุ่นนี้ และเปิดตัวออกมาในตลาดโลกเมื่อปลายปี 2023 ที่ผ่านมา โดยใช้รหัสตัวถัง U10 เมื่อเทียบกับ BMW X2 รุ่นเดิม พบว่า iX2 และ X2 ใหม่ ยาวขึ้น 194 มิลลิเมตร ด้วยความยาว 4,554 มิลลิเมตร กว้างขึ้น 21 มิลลิเมตร เป็น 1,845 มิลลิเมตร สูงขึ้น 64 มิลลิเมตร เป็น 1,590 มิลลิเมตร และฐานล้อยาวขึ้น 22 มิลลิเมตร เป็น 2,692 มิลลิเมตร และมีพื้นที่เก็บสัมภาระด้านหลังเพิ่มขึ้น 90 ลิตร เป็น 560 ลิตร

สิ่งที่เปลี่ยนไปอย่างชัดเจนคือ ความสปอร์ตของตัวรถที่พบได้จากด้านท้ายเป็นลักษณะลาดเทคล้ายกับรถสปอร์ตคูเป้ (Sports Activity Coupé : SAC) โดดเด่นด้วยกระจังหน้าทรงไตคู่แบบ "Iconic Glow" ที่มาพร้อมไฟส่องสว่าง ชับเน้นลักษณะที่ดูตันของตัวรถให้เผยโฉมอย่างชัดเจนยิ่งขึ้น เติมความสปอร์ตด้วยล้อแม็กขนาด 20 นิ้ว จับคู่กับยาง 245/40 R20 และชุดแต่ง M Sport รอบคัน พร้อมออฟชั่นแบบจัดเต็ม เช่น ระบบปรับการทำงานไฟสูงอัตโนมัติ (High-Beam Assistant) กระจกมองข้างพับอัตโนมัติและตัดแสงอัตโนมัติ คาลิเปอร์เบรก M Sport สีน้ำเงิน Dark Blue Metallic และหลังคากระจกแบบพาโนรามา (Panorama Glass Roof)

ระบบการขับเคลื่อนแบบ 4 ล้อ ด้วยมอเตอร์ไฟฟ้าที่มีกำลังสูงสุดรวมกันที่ 313 แรงม้า ที่ 4,300-15,200 รอบ/นาที

แรงบิดสูงสุด 50.1 กก.-ม. ที่ 0-4,900 รอบ/นาที และยังมีระบบนำพลังงานกลับมาใช้ใหม่แบบแปรผัน (Adaptive Recuperation) ปรับแรงหน่วงให้เหมาะสมกับสภาวะการขับขี่ โดยอาศัยข้อมูลจากระบบนำทางและเซนเซอร์จากระบบช่วยเหลือผู้ขับขี่ เช่น เมื่อรถเข้าโค้งทางแยก ระดับการดึงพลังงานกลับมาใช้ใหม่จะเพิ่มสูงขึ้น

ในเรื่องของสมรรถนะถือว่าเราใจแบบสุดๆ ด้วยอัตราเร่ง 0-100 กิโลเมตร/ชั่วโมง ใน 5.6 วินาที และความเร็วปลายที่ถูกล็อกเอาไว้แค่ 180 กิโลเมตร/ชั่วโมง ขณะที่แบตเตอรี่ขนาด 64.8 kWh เมื่อมีการชาร์จเต็ม สามารถแล่นทำระยะทางได้สูงสุด 449 กิโลเมตร ตามมาตรฐาน WLTP (Worldwide Harmonized Light Vehicles Test Procedures)

นอกจากนี้ยังให้ความสะดวกสบายและความมั่นใจในการขับขี่ด้วยระบบช่วยการขับขี่ (Driving Assistant) ซึ่งสามารถอัปเกรดให้เป็นระบบช่วยการขับขี่ รุ่น Plus (Driving Assistant Plus) ผ่านทาง ConnectedDrive Store ระบบควบคุมความเร็วอัตโนมัติพร้อมฟังก์ชัน Stop & Go ยังช่วยเพิ่มความสะดวกสบายและความปลอดภัยทั้งในการขับขี่ในชีวิตประจำวันและการเดินทางระยะไกลอีกด้วย ช่วงล่าง Adaptive M ช่วยให้ผู้ขับขี่สามารถเลือกได้อย่างอิสระระหว่างรูปแบบการขับขี่แบบสะดวกสบายกับสได์สปอร์ตอันเร้าใจ ส่วนระบบช่วยนำรถเข้าที่จอดอัตโนมัติ รุ่น Plus ยังมอบความสะดวกสบายที่เหนือกว่า ให้การจอดรถและการบังคับรถทำได้ง่ายขึ้นอีกด้วย

สำหรับราคาของ BMW iX2 xDrive30 M Sport อยู่ที่ 3.399 ล้านบาท และมีให้เลือกใน 5 สีตัวถัง ได้แก่ สีเทา Brooklyn Grey สีดำ Sapphire Black สีขาว Alpine White สีเขียว Cape York Green และสีแดง Fire Red

ถุงเท้า

กับเรื่องราวนอกสายตา

เท้าเป็นอีกหนึ่งอวัยวะซึ่งสร้างเหงื่อมากที่สุดในร่างกายด้วยปริมาณกว่า 0.47 ลิตร/วัน ถุงเท้าจึงนับเป็นนวัตกรรมดูดซับความชื้นและระบายอากาศเพื่อให้เหงื่อระเหยออกไปได้ อีกทั้งยังช่วยกักเก็บกลิ่นอับอันไม่พึงประสงค์เมื่อต้องสวมใส่รองเท้าเป็นเวลานาน ขณะเดียวกันก็ลดความเสี่ยงของภาวะน้ำเหลืองบวมในสภาพอากาศเย็น ช่วยปกป้องความชุ่มชื้น ดูดซับแรงกระแทก ลดความเสียหาย ตลอดจนป้องกันการบาดเจ็บบริเวณเท้าขณะเดินหรือเล่นกีฬาอีกด้วย

นอกเหนือไปจากข้อดีด้านสุขภาพแล้ว การสวมถุงเท้ายังแสดงสัญลักษณ์บางอย่างได้ด้วย ตัวอย่างที่เห็นได้ชัดเจนคือ จัสติน ทรูโด (Justin Trudeau) นายกรัฐมนตรีแคนาดา ซึ่งมักสวมถุงเท้าสีสดใสและมีลวดลายสะดุดตาในการประชุมหรือเข้าร่วมงานเทศกาลใหญ่ๆ หลายครั้งการสวมถุงเท้าของเขาได้รับการตีความว่าเป็นการแสดงจุดยืนต่อประเด็นทางสังคม อีกทั้งยังช่วยสร้างบรรยากาศอันผ่อนคลายและเป็นกันเองระหว่างการสนทนากับผู้นำประเทศอื่นๆ ด้วย

ฮันเตอร์ วอล์ก (Hunter Walk) อดีตผู้อำนวยการฝ่ายจัดการผลิตภัณฑ์ของยูทูบ ก็เป็นอีกคนหนึ่งซึ่งมักสวมถุงเท้าสีสดใส และเขาก็เชื่อว่าการแสดงออกดังกล่าวแสดงถึงการเป็นคนรักตัวเอง น่าสนใจ และประสบความสำเร็จ สอดคล้องกับที่นิวยอร์กไทมส์ให้เครดิตว่าเขาเป็นผู้นำเทรนด์การสวมถุงเท้าที่มีลวดลายฉูดฉาดและแสดงทรรศนะว่าการกระทำดังกล่าว “เป็นสัญญาณบ่งชี้ว่าคุณคือส่วนหนึ่งของกลุ่มคนที่โดดเด่น เหมือนกับการจับมือกันแบบลับๆ ของคนที่มีความคิดและความชอบแบบเดียวกัน”

ในช่วงหลายปีที่ผ่านมา มีงานวิจัยหลายชิ้นตีพิมพ์เกี่ยวกับบุคลิกภาพและคุณสมบัติของผู้ที่สวมถุงเท้าแปลกตา การศึกษาลับหนึ่งของโรงเรียนธุรกิจฮาร์วาร์ด (Harvard Business School) ซึ่งตีพิมพ์ในวารสาร Journal of Consumer Research ได้ยืนยันทฤษฎีที่ว่าผู้คนมักประเมินสถานะและความสามารถของบุคคลที่ไม่ทำตามกรอบหรือธรรมเนียมปฏิบัติในเชิงบวก เช่น การสวมชุดออกกำลังกายเดินเข้าไปในร้านแบรนด์เนมแทนที่จะสวมชุดหรูหรา หรือคนที่สวมรองเท้าผ้าใบสีแดงไปในสถานที่ที่เป็นทางการ เช่นเดียวกัน การสวมถุงเท้าแปลกๆ อาจมีส่วนช่วยเพิ่มความกล้าหาญและเต็มใจที่จะเสี่ยงมากขึ้น และการทำสิ่งที่อยู่นอกกรอบเล็กๆ น้อยๆ จะกระตุ้นให้คุณคิดอย่างสร้างสรรค์มากขึ้นและประสบความสำเร็จในที่สุด เพราะเมื่อมองโดยหลักการพื้นฐานแล้ว งานวิจัยแสดงให้เห็นว่าคนที่สวมถุงเท้าสุดแปลกกำลังบอกโลกว่าพวกเขาปฏิเสธที่จะปฏิบัติตามกระแสสังคม

Business Insider เว็บไซต์ข่าวการเงินและธุรกิจข้ามชาติแห่งมหานครนิวยอร์ก ก็สนับสนุนแนวคิดดังกล่าวด้วย ตอนหนึ่งในบทความที่เขียนไว้ว่า “หมดยุคแห่งถุงเท้าสีเรียบภายใต้ชุดสูทและกางเกงขายาวแล้ว ตอนนี้ความโดดเด่นถือเป็นสัญลักษณ์ของผู้นำเทรนด์และความคิดอันเฉียบแหลม” เช่นเดียวกับที่ โยโกะ โอนะ (Yoko Ono) ศิลปินและนักเคลื่อนไหวเพื่อเสรีภาพชาวญี่ปุ่น-อเมริกันเคยกล่าวไว้ว่า “You can be very wild and still be very wise.” ได้ยินแบบนี้หลายคนคงสบายใจที่จะเลือกใส่ถุงเท้าลายเก๋ๆ สำหรับงานแบบเป็นทางการมากขึ้น

อย่างไรก็ดี การทำความสะอาดถุงเท้าอย่างถูกวิธีนั้นนับว่ามีความสำคัญไม่ยิ่งหย่อนไปกว่าการเปิดโอกาสให้ตัวเองได้เลือกใส่ถุงเท้าที่ใช่ แบบที่ใจชอบ ดังนั้นเมื่อใช้งานเสร็จแล้ว ควรนำถุงเท้าไปแช่น้ำผสมผงซักฟอกทันที ไม่ควรวางทิ้งไว้ เพราะจะทำให้เชื้อโรคเจริญเติบโตง่าย และกำจัดคราบออกยากกว่าเดิม อีกทั้งยังสามารถยืดอายุการใช้งานไปด้วยในตัวเพราะไม่ต้องขยี้ถุงเท้าแรงจนเกินไป และควรหลีกเลี่ยงการซักถุงเท้าด้วยเครื่องซักผ้าเพราะจะทำให้ถุงเท้าขาดได้ง่าย

ทั้งนี้ เว็บไซต์ HK01 (www.hk01.com) รายงานว่า อิซุมิ โอนูกิ (Izumi Onuki) ผู้เชี่ยวชาญด้านซักritzของบริษัท Lion Company ประเทศญี่ปุ่น แนะนำให้ซักถุงเท้าแบบกลับด้านเพื่อทำความสะอาดยิ่งขึ้น เนื่องจากพื้นผิวด้านที่สัมผัสกับเท้าจะดูดซับเหงื่อ กลิ่น รวมถึงเซลล์ผิวหนัง ไขมัน และสิ่งสกปรกอื่นๆ เอาไว้ การกลับด้านถุงเท้าก่อนซักจะช่วยให้ถุงเท้าสะอาดยิ่งขึ้น อย่างไรก็ตาม หากคุณถอดรองเท้าและเดินโดยสวมถุงเท้าเพียงอย่างเดียว หรือหากลูกๆ ของคุณสวมถุงเท้าเพื่อเล่นดินโคลน ก็ไม่จำเป็นต้องกลับด้านถุงเท้าตอนซัก

ส่วนการตากถุงเท้านั้นควรเลือกพื้นที่ซึ่งแสงแดดส่องถึงเพื่อช่วยให้แห้งสนิท ไม่เกิดกลิ่นอับ และเป็นการกำจัดเชื้อโรคได้อย่างหมดจด ไม่ควรยัดถุงเท้าขณะซักและตากเพราะเส้นใยจะไม่กระชับ อีกทั้งยังควรกลับเอาถุงเท้าด้านในออกมา เนื่องจากรังสีอัลตราไวโอเลตอาจทำให้ถุงเท้าเปลี่ยนสี

สำหรับการจัดเก็บนั้นเป็นขั้นตอนที่คุณโอนูกิไม่ได้ให้ความสำคัญมากนัก ซึ่งนับเป็นเรื่องน่าประหลาดใจพอๆ กับข้อมูลของ ดร.เฮเลน ฟิชเชอร์ (Helen Fisher) นักมานุษยวิทยาชีวภาพที่พบว่าคนปกติซึ่งทำตามระเบียบ เคารพกฎเกณฑ์ และใส่ใจรายละเอียด มักจะมีกลิ่นซักถุงเท้าที่ยิ่งเหยิงที่สุด!!!



เลือกฟิล์มให้รถยนต์พลังงานไฟฟ้า ไม่ใช่แค่ราคาถูก แต่ต้องดูคุณสมบัติด้านอื่นด้วย



เมื่อตลาดรถยนต์พลังงานไฟฟ้าเติบโต การเลือกฟิล์มจึงเป็นอีกเรื่องหนึ่งที่ต้องให้ความสำคัญ โดยเฉพาะรถยนต์ไฟฟ้าแบบ BEV ที่มีความแตกต่างจากรถยนต์ที่ใช้เครื่องยนต์สันดาปภายในอย่างมาก ทั้งในเชิงโครงสร้างและระบบพื้นฐานในตัวรถ ระบบอิเล็กทรอนิกส์ สมอองกล และอุปกรณ์เชื่อมต่อและประมวลผลการทำงานร่วมกัน เช่นเดียวกับการที่จะต้องเชื่อมต่อเพื่อรับสัญญาณที่อยู่ภายนอกเข้ามายังภายในตัวรถ

แน่นอนว่าการผ่านเข้ามาของสัญญาณเหล่านี้มักจะมาทางกระจกที่อยู่รอบตัวรถ เช่น กระจกบังลมหน้า กระจกด้านข้าง และกระจกด้านหลัง ซึ่งรถยนต์ที่ใช้งานในเมืองไทยที่ร้อนตลอดทั้งปีต่างติดฟิล์มกรองแสงรอบคันเพื่อป้องกันทั้งแสงและความร้อน ดังนั้น นอกจากคำนึงถึงเรื่องราคาแล้ว การเลือกใช้ฟิล์มติดรถยนต์จึงต้องคำนึงถึงคุณสมบัติ 3 เรื่องนี้ด้วย

ความร้อนที่เกิดขึ้นในห้องโดยสาร : รถยนต์ไฟฟ้าหลายรุ่นมาพร้อมกับกระจกแบบหลังคาแก้ว (Panoramic Glass Roof) ซึ่งจะทำให้ตัวรถมีสภาพคล้ายๆ กับเรือนกระจก (Green House) เมื่อจอดตากแดด ภายในรถจะร้อนอบอ้าวและมีอุณหภูมิสูงขึ้น ส่งผลต่อ 2 เรื่อง คือ การเสื่อมของชิ้นส่วนภายในห้องโดยสารและระบบอิเล็กทรอนิกส์ที่อยู่ข้างใน และคอมเพรสเซอร์แอร์ทำงานหนักในการเร่งอุณหภูมิให้เย็น

เคยมีการสำรวจว่าเมื่อจอดรถยนต์ทั่วไปที่มีหลังคาแบบโลหะเอาไว้กลางแดด อุณหภูมิในห้องโดยสารสามารถเพิ่มสูงขึ้นถึง 70 องศาเซลเซียส และจะมากกว่านั้นสำหรับรถยนต์ที่ใช้หลังคาแก้ว ดังนั้นการติดตั้งฟิล์มจึงควรคำนึงถึงความสามารถ

ในการป้องกันความร้อนและแสงยูวี ไม่ใช่กันแสง นอกจากนั้นจะต้องมีการรักษาความเย็นภายในห้องโดยสาร เมื่อต้องใช้รถยนต์ท่ามกลางแสงแดดของเมืองไทย เพราะไม่เช่นนั้นแล้วโอกาสที่คอมเพรสเซอร์แอร์และชิ้นส่วนต่างๆ จะกลับบ้านเก่าก่อนกาลย่อมมีสูงมาก

หลักการคือ เลือกฟิล์มที่สามารถกันรังสีความร้อน (Infrared Light Rejection : IRR) ได้มากกว่า 80-90% และมีความทนทานสูง รับประกันมากกว่า 7 ปี โดยเฉพาะบานพาโนรามากระจก (Panoramic Sunroof) ที่จะโดนแดดมากกว่าบานอื่นๆ

ความสะดวกในการส่งผ่านสัญญาณ : รถยนต์พลังงานไฟฟ้าเป็นรถที่มีอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์จำนวนมาก ต้องเลือกใช้ฟิล์มที่ผ่านสัญญาณดิจิทัล ไม่ควรเลือกฟิล์มปรอทที่สะท้อนหรือบล็อกสัญญาณ ไม่ว่าจะเป็นสัญญาณอินเทอร์เน็ตหรือสัญญาณที่ต้องรับส่งออกจากตัวรถไปยังกล่องรับ เช่น บัตรทางด่วน Easy Pass

การติดตั้งโดยช่างผู้ชำนาญการ : ช่างติดฟิล์มรถไฟฟ้าควรจะเป็นช่างที่มีความชำนาญสูง เพราะถ้าติดไม่ดี น้ำยาติดตั้งอาจจะเข้าไปในรถทำให้เกิดการไฟฟ้าช็อต รรรวนได้นอกจากนั้น ตัวฟิล์มไม่ควรหนาจนเกินไป เพราะกระจกรถทั้งด้านบนหลังคาและส่วนของกระจกบังลมหน้าของรถยนต์พลังงานไฟฟ้ามักค่อนข้างโค้ง ฟิล์มบางชนิดที่มีความหนามากกว่า 2 มิลลิเมตร ติดแล้วจะมีรอยแตก ไม่เรียบเนียน

→ 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 ชุมพร ยะลา	59/23, 25, 27 ถ.จุติอนุสรณ์ ต.หาดใหญ่ อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา 90110 โทร. 074-222-400 แฟกซ์ 074-222-400 ต่อ 118 141/89-90 ถ.กาญจนาภิเษก ต.บางกุ่ม อ.เมือง จ.สุราษฎร์ธานี 84000 โทร. 077-916-400 แฟกซ์ 077-916-499 44-44/1 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.รัษฎา 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 55/11 หมู่ที่ 1 ต.บ้านนา อ.เมือง จ.ชุมพร 86190 โทร. 077-529-400 แฟกซ์ 077-529-499 33, 35 ถ.ยะลา ต.สะเตง อ.เมืองยะลา จ.ยะลา 95000 โทร. 073-244-020
→ ภาค 3	ชลบุรี พัตยา ระยอง ปราจีนบุรี ฉะเชิงเทรา จันทบุรี สระแก้ว	51/11-12 หมู่ที่ 2 ต.เสม็ด อ.เมือง จ.ชลบุรี 20000 โทร. 038-103-400 แฟกซ์ 038-103-499 249/1 หมู่ที่ 6 ถ.สุขุมวิท ต.นาเกลือ อ.บางละมุง จ.ชลบุรี 20150 โทร. 038-933-400 แฟกซ์ 038-933-499 155/100-102 หมู่ 2 ตำบลทับมา อำเภอเมืองระยอง จังหวัดระยอง 21000 โทร. 038-997-400 แฟกซ์ 038-997-499 47/1 ถ.ปราจีนคาม ต.หน้าเมือง อ.เมือง จ.ปราจีนบุรี 25000 โทร. 037-215-355 แฟกซ์ 037-215-360 197/2-3 ถ.สุขประยูร ต.หน้าเมือง อ.เมือง จ.ฉะเชิงเทรา 24000 โทร. 038-088-449 แฟกซ์ 038-088-421 181 ถ.ขวาง ต.ตลาด อ.เมือง จ.จันทบุรี 22000 โทร. 039-322-161 แฟกซ์ 039-322-160 304 ถ.สุวรรณศร ต.สระแก้ว อ.เมือง จ.สระแก้ว 27000 โทร. 037-241-018 แฟกซ์ 037-241-031
→ ภาค 4	เชียงใหม่ นครสวรรค์ พิษณุโลก ลำปาง เชียงราย กำแพงเพชร เพชรบูรณ์	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 3/21 ถ.สามัคคีชัย ต.ในเมือง อ.เมือง จ.เพชรบูรณ์ 67000 โทร. 056-713-155 แฟกซ์ 056-713-166
→ ภาค 5	ขอนแก่น ร้อยเอ็ด อุดรธานี สกลนคร 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 042-700-219 300/2 หมู่ที่ 10 ถ.มิตรภาพ ต.โพธิ์ชัย อ.เมือง จ.หนองคาย 43000 โทร. 042-042-411-946-7, 042-411-949 แฟกซ์ 042-411-948 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	นครปฐม อยุธยา ปทุมธานี กาญจนบุรี สุพรรณบุรี สระบุรี	511 ถ.เทศา ต.พระประโทน อ.เมือง จ.นครปฐม 73000 โทร. 034-245-400 แฟกซ์ 034-245-499 257/3 หมู่ที่ 5 ต.ไผ่ลิง อ.พระนครศรีอยุธยา จ.อยุธยา 13000 โทร. 035-735-400 แฟกซ์ 035-735-499 502/14-15 หมู่ที่ 2 ถ.เพชรเกษม ต.วังกุ่ม อ.ปทุมธานี จ.ปทุมธานี 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 93/2-5 หมู่ที่ 2 ตำบลตะกุด อำเภอเมืองสระบุรี จังหวัดสระบุรี 18000 โทร. 036-343-400 แฟกซ์ 036-343-499
→ กรุงเทพฯ	นนทบุรี สมุทรสาคร ลาดกระบัง หลักสี่ ท่าพระ บางแค บางนา บางใหญ่ รามอินทรา	The Idea 105/6-105/7 หมู่ 9 ตำบลบางพูด อำเภอปากเกร็ด จ.นนทบุรี 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 2484/1 ถ.ลาดกระบัง แขวงลาดกระบัง เขตลาดกระบัง กรุงเทพฯ 10520 โทร. 02-327-0241 แฟกซ์ 02-327-0240 หลักสี่สแควร์ 76/1 ถ.แจ้งวัฒนะ แขวงอนุสาวรีย์ เขตบางเขน กรุงเทพฯ 10220 โทร. 02-762-4225 แฟกซ์ 02-970-1749 119, 121, 123 ถ.รัชดาภิเษก แขวงบุคคโล เขตธนบุรี กรุงเทพฯ 10600 โทร. 02-232-2999 แฟกซ์ 02-236-3132-3 97, 99 ถ.กาญจนาภิเษก แขวงหลักสอง เขตบางแค กรุงเทพฯ 10160 โทร. 02-803-8000 แฟกซ์ 02-803-8013 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 80/149 หมู่ที่ 6 หมู่บ้านบางใหญ่ชิตี 2 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

เจ้าของ ฝ่ายสื่อสารองค์กรและประชาสัมพันธ์ ธุรกิจสินเชื่อยานยนต์ 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



สินเชื่อเพื่อคนมีรถ

จะปิดหนี้เก่า หรือ ขยายธุรกิจ เลือก คาร์ ฟอรั แคช

ต้องการเงินสด รถคุณช่วยได้

- ดอกเบี้ยเริ่มต้น **0.27%** ต่อเดือน
 - ให้งวดเงินสูงสุด **120%**
 - ผ่อนนานสูงสุด **72** เดือน
 - ไม่ต้องมีผู้ค้ำประกัน*
- ของราคาประเมินรถยนต์ของธนาคาร

*เฉพาะผู้สมัครที่มีสัญชาติไทยเท่านั้น • ให้บริการสินเชื่อโดย ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) • เงื่อนไขเป็นไปตามที่ธนาคารฯ กำหนด

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

