krungsri
Auto

A member of MUFG
a global financial group

Krungsri Auto Magazine

Things You Need to Know about Auto Finance

Vol.11 No.4
July-August 2019

A Day with Me

สแกน QR Code
สำหรับนิตยสารออนไลน์

krungsri
Auto

เครือ MUFG หนึ่งใน
สถาบันการเงินที่ใหญ่ที่สุดของโลก

สินเชื่อรถเต็นท์

ออกรถเต็นท์ง่าย กับ กรุงศรี ยูสด์ คาร์

ออกรถมือสองจากเต็นท์ทั่วไทยง่าย อุ่นใจและสบายใจ

- อนุมัติไว
- ดาวน์น้อย
- คุ้มครองอะไหล่*
- ผ่อนนานสูงสุด **84** เดือน

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

โทร. 02-740-7400 | www.KrungsriMarket.com | Krungsri Auto | YouTube KrungsriAutoTV

Content

Krungsri Auto's Talk 4

Cover Story 5

A Day with Me
ไขเวลาสู่ความสำเร็จที่ไม่เคยหยุดหมุน

Dealer Society 12

Dealer Talk
16
คิดไม่ออกบอกตี๋
ทุกปัญหามีทางออกที่
"BM Motor Group"

19
คิดแบบ
"ชนัญชิดา เครือรัตน์"
ความยั่งยืน
ต้องมาก่อนยอดขาย

Happening 22
ส่องนวัตกรรมยานยนต์ล้ำๆ รับโอลิมปิก 2020

Auto Gadget 24
ปลอดภัยไว้ก่อนกับ "ISOFIX"

Enjoy the Ride 25
เส้นทางถนนสวยเชื่อมไทยเที่ยวไทย

Chill Out 26
พาชม "MUJI Hotel Ginza" แห่งแรกในญี่ปุ่นแบบชั้นต่อชั้น

Best of the Month 28

Auto Movement 30

KrungsriAuto KrungsriAutoTV

krungsriauto.com

krungsriauto

ประสบการณ์ใหม่กับกรุงศรี ออโต้

"กรุงศรี ออโต้" ผู้นำธุรกิจสินเชื่อยานยนต์ เครือธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) ให้บริการสินเชื่อยานยนต์ครบวงจร ได้แก่ สินเชื่อเพื่อคนมีรถ "คาร์ ฟอร์ แคช" สินเชื่อรถบ้าน "กรุงศรี รถบ้าน" สินเชื่อรถใหม่ "กรุงศรี นิว คาร์" สินเชื่อรถเต็นท์ "กรุงศรี ยูสด์ คาร์" สินเชื่อรถบรรทุกใหม่ "กรุงศรี ทรัค" ซึ่งให้บริการโดยกลุ่มงานธุรกิจสินเชื่อยานยนต์ ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) สินเชื่อรถจักรยานยนต์ "กรุงศรี มอเตอร์ไซค์" สินเชื่อบิ๊ก ไบค์ "กรุงศรี บิ๊ก ไบค์" สินเชื่อบิ๊ก ไบค์ มือสอง "กรุงศรี ยูสด์ บิ๊ก ไบค์" สินเชื่อเพื่อคนมีรถ "คาร์ ฟอร์ แคช มอเตอร์ไซค์" และสินเชื่อเพื่อผู้แทนจำหน่ายรถยนต์ "กรุงศรี อินเวนทอรี่ ไฟแนนซ์" รวมถึงผลิตภัณฑ์และบริการด้านการประกันภัย ซึ่งให้บริการโดยบริษัท อยุธยา แคปปิตอล ออโต้ ลีส จำกัด (มหาชน)

ลูกค้าสามารถเลือกใช้บริการสินเชื่อของกรุงศรี ออโต้ พร้อมรับคำปรึกษาทั้งเรื่องรถและเรื่องเงิน 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

A Day with Me

ช่วงกว่า 10 ปีที่ผ่านมา กองบรรณาธิการกรุงศรี ออโต้ แมกกาซีน ได้เดินทางไปทุกภาคทั่วประเทศ เพื่อพูดคุย สัมภาษณ์ผู้บริหารระดับสูงกว่าร้อยท่าน ถ่ายทอดผ่านคอลัมน์ถอดสูตรความสำเร็จ และแนวคิดด้านการบริหารงานของดีลเลอร์ทั้งรถใหม่ รถมือสอง และรถจักรยานยนต์ เพื่อสร้างแรงบันดาลใจให้กับผู้อ่านมาอย่างต่อเนื่อง เราพบว่าสิ่งหนึ่งที่ผู้บริหารทุกท่านมีเหมือนๆ กันคือ "การบริหารเวลา" ที่มีประสิทธิภาพ ซึ่งเป็นเคล็ดลับสำคัญในการขับเคลื่อนธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ

ในเมื่อทุกคนมี 24 ชั่วโมงเท่ากัน ผู้ที่ประสบความสำเร็จจึงมักบริหารและจัดสรรทรัพยากรเวลาที่มีจำกัดนี้ให้สมดุลและเกิดประโยชน์สูงสุด

สำหรับฉบับนี้ผมขอชวนผู้อ่านมาติดตามชีวิตดีลเลอร์ จากเรื่องปก A Day with Me ที่ตามติดทุกช่วงเวลาตั้งแต่ตื่นนอน ทำงาน ไปจนถึงหลังเลิกงาน และก่อนเข้านอน โดยจะได้เห็นถึงมุมมองการบริหารชีวิตที่ไม่เคยมีใครรู้มาก่อน แต่เอ็กซ์คลูซีฟสำหรับผู้อ่านกรุงศรี ออโต้ แมกกาซีน เท่านั้น

ไพโรจน์ ชื่นครุฑ
ประธานคณะเจ้าหน้าที่ด้านธุรกิจสินเชื่อยานยนต์
ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)

A Day with Me

ไขเวลาสู่ความสำเร็จที่ไม่เคยหยุดหมุน

ทุกคนต่างมี 24 ชั่วโมงเท่ากัน แต่ตารางเวลาหรือ Schedule แต่ละคนนั้นไม่เหมือนกัน

กรุงศรี ออโต้ แมกกาซีน ฉบับนี้ชวนคุณไปตามติดเจาะลึกชีวิตหนึ่งวันของดีลเลอร์ที่ประสบความสำเร็จ ว่าใน 24 ชั่วโมงนั้น แบ่งเป็นเวลางาน เวลาแห่งความสนุกสนาน เวลาให้กับครอบครัวและคนรอบข้างอย่างไร

อัครวัฒน์ อัศวราชันย์

บริษัท จ.เจริญชัยฮอนด้าคาร์ส (วังน้อย) จำกัด

"ความสำเร็จทุกอย่างต้องใช้เวลาและอยู่ที่การวางแผน ไม่ว่าจะเป็นวางแผนในการทำงาน วางแผนชีวิต ถ้าคิดว่าในอนาคตอยากเป็นอะไร ก็ต้องวางแผนตั้งแต่วันนี้"

สำนวนไทยกล่าวไว้ว่า สายน้ำไม่เคยคอยท่า วันเวลาไม่เคยคอยใคร และเวลาแห่งความสำเร็จของทายาทรุ่นที่ 3 ของเครือ จ.เจริญชัย ไม่เคยต้องร้องขอให้ใครมาเริ่มต้น เพราะ **คุณอาร์ท-อัครวัฒน์** ขอเป็นผู้ก้าวเข้ามาไขเวลาแห่งความสำเร็จนี้ด้วยตัวเอง จากหนุ่มวิศวกรสู่เด็กฝึกงานในแผนกล้างรถที่ปรึกษาการขาย และผู้บริหารโชว์รูมฮอนด้าในนาม จ.เจริญชัยฮอนด้าคาร์ส ซึ่งปัจจุบันได้ขยายสาขาถึง 4 สาขา ครอบคลุมทั้งในจังหวัดพระนครศรีอยุธยาและจังหวัดอ่างทอง

SUCCESS CLOCK

AM : เริ่มต้นที่ครอบครัว

"วันธรรมดาผมจะตื่นประมาณตี 5 ครึ่ง พอดีภรรยาไปทำงานและอยู่ดูแลลูกคนโตที่กรุงเทพฯ ส่วนผมดูแลลูกคนเล็กอยู่ที่อยุธยา หลังจากตื่นเช้าอาบน้ำเตรียมตัวแล้วจะพาลูกสาวไปรับประทานอาหารเช้าที่บ้านคุณแม่ เสร็จแล้วประมาณ 7 โมง จะพาลูกไปส่งที่โรงเรียน แล้วจึงมาทำงานประมาณ 8 โมงนิดๆ ก่อนที่โชว์รูมจะเปิดตอน 8 โมงครึ่ง"

PM : ใส่ใจทุกรายละเอียดของงาน

ระหว่างวัน คุณอาร์ทจะใช้สมาธิกับงาน ให้ความสำคัญกับการวางแผนการขาย แม้จะมีแผนแคมเปญมาจากสำนักงานใหญ่อยู่แล้ว เพราะการแข่งขันค่อนข้างสูง และยิ่งโชว์รูมวังน้อยยังอยู่ในช่วงเริ่มต้น การวางแผนเพิ่มยอดขายสำคัญไม่แพ้กับการเดินโตอย่างยั่งยืนในระยะยาว

"ที่ผมทำคือ บางครั้งเราก็คิดแคมเปญขึ้นมาสำหรับโชว์รูมวังน้อยโดยเฉพาะ เมื่อได้ผลดีก็กระจายไปใช้กับศูนย์อื่นๆ ในเครือ โชว์รูมของเราขายในแบบที่คนอื่นไม่ขาย เช่น ในขณะที่ทุกคนเล่นโปรโมชั่นดาวน์ต่ำ แต่เราอาจให้ดอกเบี้ยต่ำแทน คือช่วงที่คนอื่นเขาชูเรื่องเดียวกัน เราก็ฉีกไปชูอีกเรื่องหนึ่งให้แตกต่าง แต่ทั้งนี้ทั้งนั้นก็ต้องศึกษาความต้องการของลูกค้าก่อน เพราะบางทีลูกค้าอาจไม่ได้ต้องการของแถมเยอะ อาจต้องการดอกเบี้ยต่ำหรือต้องการใช้เงินในวันรับรถน้อยๆ ดังนั้นเราจึงไม่สามารถใช้แคมเปญเดียวกันกับทุกตลาดได้"

NIGHT : คูลดาวน์ชีวิต

"โชว์รูมของเราปิด 5 โมงครึ่ง ทุกวันหลังเลิกงานผมจะไปกินข้าวเย็นที่บ้านคุณแม่ก่อน เพราะลูกสาวคนเล็กจะไปเรียนพิเศษเพื่อเตรียมสอบเข้า ม.1 ถึงประมาณ 2 ทุ่ม ระหว่างรอ

เราก็ไปกินข้าวเย็นกับคุณพ่อคุณแม่และพี่ๆ น้องๆ บรรยากาศบนโต๊ะอาหารจะเป็นการพูดคุยทั่วไป เรื่องชีวิตส่วนตัวบ้าง เรื่องงานบ้าง เหมือนเล่าสู่กันฟัง พอ 2 ทุ่ม ก็ไปรับลูกสาวกลับบ้าน”

เมื่อถึงบ้าน คุณอาร์ทมีอีกกิจกรรมที่สะท้อนถึงความมีวินัยสูง คือ ไปเดินออกกำลังกายรอบๆ หมู่บ้านประมาณครึ่งชั่วโมง โดยทำต่อเนื่องมาได้ประมาณหนึ่งปีแล้ว ที่เขาปันเวลาให้กับการออกกำลังกาย เพราะเมื่ออายุหลักสี่เริ่มเข้ามาทักทาย เขารู้สึกร่างกายไม่สดชื่นเหมือนเคย เหนื่อยง่าย อ้วนง่าย ประกอบกับเคยประสบอุบัติเหตุจนมีอาการเจ็บหลังเรื้อรัง

หลังออกกำลังกาย อาบน้ำ ก่อนเข้านอน เขาให้เวลากับสิ่งที่ตัวเองโปรดปราน “ก่อนนอนผมชอบดูหนัง โดยเฉพาะหนังของมาร์เวล ดูแล้วดูอีก จนภรรยาบอกว่าเรื่องนี้ดู 3-4 รอบแล้ว ยังนั่งดูอยู่อีกหรือ บางช่วงก็ติดอ่านหนังสือ โดยเฉพาะนวนิยาย แนวแฟนตาซี อย่างเพอร์ซีย์ แจ็กสัน กับสายฟ้าที่หายไป ซึ่งชอบจากที่ได้ดูหนังก่อน พอไปเห็นที่ร้านหนังสือเลยซื้อมาอ่าน ตอนแรกก็นึกว่าเล่มเดียวจบ ที่ไหนได้กว่าจะจบตั้ง 5 เล่ม ต่อด้วยภาคสองอีก 5 เล่ม (หัวเราะ) นอกจากนี้ก็จะอ่านหนังสือแนวพัฒนาตัวเองบ้างเพราะต้องเอามาใช้กับงาน ซึ่งเล่มที่ชอบมากคือชีวประวัติของ สตีฟ จ็อบส์ ทั้งที่เล่มหนามาก แต่ก็อ่านจนจบ เพราะสนุกและให้แรงบันดาลใจดีครับ”

HOLIDAY

“วันหยุดถ้าอยู่บ้านผมจะทำงานบ้าน ดูแลสวน ดูแลต้นไม้ และที่ทำเป็นประจำช่วงนี้คือดูทีวีกับลูกๆ ดูช่องยูทูบที่เขาชอบ อาจจะเบื่อบ้างเพราะลูกจะดูอะไรเหมือนๆ เดิม แต่เป็นการได้ใช้เวลาอยู่ร่วมกันของทุกคนในครอบครัว”

SUCCESS BOX

- วางแผนให้เป็นสเต็ปแล้วค่อยๆ ทำอย่างมุ่งมั่น เช่น หากอยากมีเงิน 1 ล้านบาทในเวลา 10 ปี ต้องเก็บให้ได้ปีละ 1 แสน เดือนละ 1 หมื่น อย่างน้อยวันละ 300 บาท ถึงแม้เป้าหมายจะดูยากและไกล แต่หากวางแผนให้เป็นสเต็ปแล้วค่อยๆ ทำไป วันหนึ่งจะเดินไปถึงเป้าหมายเอง
- รู้ลึก รู้จริง ในสิ่งที่ทำ เพื่อให้เห็นถึงปัญหาที่แท้จริง และจัดการแก้ไขได้อย่างถูกจุด
- คิดต่าง เพื่อเพิ่มโอกาสในการทำธุรกิจให้กับตัวเอง

มงคล-เมวดี จุลทัศน์

บริษัท มงคลคาร์เซ็นเตอร์ จำกัด

หากพูดถึง **เสี่ยไนน์-คุณมงคล** และคู่ชีวิต **คุณเม-เมวดี** ผู้ร่วมก่อตั้ง บริษัท มงคลคาร์เซ็นเตอร์ จำกัด ภาพที่ลูกค้าและคนในแวดวงรถมือสอง จังหวัดอุบลราชธานี คุ้นเคยคือการทำงานหนักที่ไม่มีวันหยุด แม้แต่โทรศัพท์ก็เปิดพร้อมรับสายตลอด 24 ชั่วโมง โดยคุณไนน์ทำหน้าที่เหมือนกองหน้านำทัพลุยงาน “ซื้อ ขาย ซ่อม” ส่วนคุณเมเป็นกองหลังที่คอยประสานงาน สนับสนุน ดูแลหลังบ้านทุกอย่างให้ราบรื่นและในบางจังหวะก็ทำให้การงานที่กำลังตึงเครียดกลายเป็นความสนุกสนานขึ้นมา

แต่ที่มากกว่าความเต็มที่ในออฟฟิศก็คือเรื่องราว “การให้” ของสองผู้บริหารที่ทำมาตลอด 22 ปี ให้ทั้งพนักงาน ลูกค้า เพื่อน และให้คืนแก่จังหวัดอุบลราชธานีที่อาศัยอยู่ ไม่ว่าจะงานใหญ่หรือเล็ก ถ้าหากทั้งสองช่วยได้จะลงมือช่วยอย่างเต็มที่เสมอ ทั้งงานวิ่ง งานปั่นจักรยาน งานแห่เทียนพรรษา งานประชุมของสมาคมต่างๆ ในจังหวัด ทั้งสองต่างทุ่มสุดตัวและสนุกกับสิ่งที่ได้ทำมาตลอด ซึ่งหากจะหาคำจำกัดความที่เหมาะสำหรับคู่ขวัญมงคลคาร์เซ็นเตอร์นี้ คงไม่มีอะไรเหมาะกว่าคำว่า “Work hard, Play hard” ซึ่งทีมงานเห็นคำคำนี้ติดอยู่บนผนังด้านข้างโต๊ะทำงาน

ระหว่างสัมภาษณ์ โทรศัพท์ดังเป็นระยะ ทั้งคู่ก็ยินดีรับโทรศัพท์ทุกสาย เมื่อสัมภาษณ์เสร็จและถึงคิวต้องถ่ายภาพ ทีมงานเสนอให้กระโดดยกแก๊ง แน่นอนคุณไนน์และคุณเมร่วมกระโดดแล้วกระโดดอีก... ไม่ต่ำกว่า 20 ครั้ง เพื่อช่วยให้งานของทีมงานกรุงศรี ออโต้ แมกกาซีน ออกมาดี เป็นที่พอใจ

ถ้าไม่เรียกว่า Work hard, Play hard แล้วจะเรียกว่าอะไร

SUCCESS CLOCK

AM : เริ่มวันใหม่ด้วยความเข้าใจ
คุณมงคล

“ปกติผมจะตื่นประมาณ 7 โมง แต่ถ้าช่วงไหนที่มีงานแข่งวิ่ง ปั่นจักรยาน ซึ่งมีแทบทุกเดือนจะตื่นตี 3 ตี 4 ไปร่วมงานก่อนแล้วค่อยกลับมาทำงาน ผมเป็นคนชอบออกกำลังกายอยู่แล้วก็จะไปเกือบทุกงานที่จัดขึ้นในพื้นที่ ถ้าไม่มีกิจกรรมที่ไหน ตอนเช้าจะทำกิจวัตรต่างๆ เสร็จแล้วจะมาเข้าแถวเคารพธงชาติ และ Morning Talk กับพนักงานทุกคนตอน 8 โมงเช้าที่มงคลคาร์เซ็นเตอร์เราต้องพูดคุยตอนเช้าทุกวันไม่เคยขาดมาตลอด 10 ปี”

การพูดคุยกันทุกวันนอกจากจะเป็นการย้ำความเข้าใจถึงวิสัยทัศน์ ค่านิยม และวัตถุประสงค์องค์กรที่มีร่วมกันแล้ว ยังเป็นการอัปเดตปัญหาของกันและกัน และอย่างน้อยที่สุดคุณไนน์บอกว่าเป็นการฝึกพนักงานทุกคนเรื่องความรับผิดชอบและการตรงต่อเวลา

PM : WORK HARD, PLAY HARD
คุณเมวดี

“หลังจากจบ Morning Talk เราจะแยกย้ายกันทำงาน เขาทำฝ่ายช่าง ฝ่ายซื้อขายรถ ส่วนเมจะดูบัญชี การบริหาร เอกสารต่างๆ ทำงานยาวไปจนถึงค่ำ เมื่อก่อนทำถึงประมาณ 3-4 ทุ่ม แต่ตอนหลังมารู้สึกว่าไม่ไหว เราต้องดูแลตัวเองด้วย เลยเปลี่ยนวิธีการใหม่ คิดใหม่ ถ้าทำไม่เสร็จก็หยุดที่ 6 โมงเย็นพอ ลุกไปออกกำลังกายก่อนแล้วค่อยกลับมาทำใหม่”

คุณเมและคุณไนน์พร้อมใจกันปฏิวัติตัวเอง หลังจากที่เมื่อก่อนทำงานถึง 3-4 ทุ่ม เพราะนานวันเข้า การทำงาน

หักโหมทำให้ร่างกายฟ้อง ไขมัน ความดันสูงเริ่มเข้ามาเป็นเพื่อนในชีวิต “เราเลยฉุกคิดว่า ไม่ใช่แล้ว ทำงานหนักแล้วสุดท้ายอนาคตเราต้องป่วย จะปล่อยให้เป็นแบบนี้ไม่ได้ เลยต้องปรับระบบกันใหม่”

คุณมงคล

“หลัง 6 โมงเย็น ผมจะชวนคุณเม เพื่อนๆ หรือพนักงานไปวิ่งออกกำลังกาย ปั่นจักรยานกันบ้างที่สวนสาธารณะใกล้ๆ วิ่งเสร็จกินอาหารสุขภาพ วิธีนี้ทำให้เรามีแรงทำงานขึ้นทุกวัน ซึ่งรวมถึงงานสมาคม งานสังคมต่างๆ ทั้งรองประธานหอการค้า สมาพันธ์ออฟโรดฯ ซึ่งในหนึ่งสัปดาห์ 7 วัน จะมีงานสมาคมต่างๆ 3 วัน ดังนั้น 24 ชั่วโมงของผมจึงไม่เคยพอ บางคนอาจมองว่าเราลุยงานหนักจนไม่มีเวลาพักผ่อน แต่เราไม่เคยรู้สึกอย่างนั้นเลย เราทำเท่าที่เราทำได้ในแต่ละวัน นอกจากธุรกิจของตัวเองแล้วเป้าหมายของผมก็คือการทำงานให้กับสังคม การที่เราได้ทำด้วยความสุขจึงไม่เคยรู้สึกว่างานต่างๆ เหล่านั้นคือความเหนื่อย”

NIGHT : นาฬิกาไม่เคยหยุดหมุน

คุณเมวดี

“วิ่งเสร็จกลับบ้านใช่ว่าจะนอนเลย เมจะทำเรื่องบัญชีต่อ ตรวจบัญชีของแต่ละวันให้เสร็จไปเลย จะใช้เวลาก่อนนอนสัก 2 ชั่วโมงไม่เกินนี้ตรวจบัญชี ไปต่างจังหวัดก็ต้องพกแล็ปท็อปไปตรวจงานด้วยก่อนนอนทุกคืน เพราะระบบบัญชีเดี๋ยวนี้ลิงก์เข้าออนไลน์ได้หมดแล้ว”

AFTER WORK

คุณมงคล

“นอกเหนือจากเรื่องงานหลักที่ทำอยู่แล้ว ผมและคุณเมยังมีงานในสมาคม งานสังคมต่างๆ หรืองานอื่นๆ ที่เกิดขึ้นในจังหวัด เช่น งานหอการค้า ชมรมจักรยาน งานวิ่งการกุศล และมีงานสมาพันธ์ออฟโรดฯ ซึ่งผมอยู่มา 10 กว่าปีแล้ว ตั้งแต่ยังไม่มีสมาคมรถยนต์มือสอง (สมาคมผู้ประกอบการรถยนต์ใช้แล้ว) ซึ่งนอกจากจะชวนกันไปบริจาคทำบุญต่างๆ แล้ว สมาพันธ์ออฟโรดฯ ก็จะช่วยเหลือกัน เวลาลูกค้าผมมีปัญหาที่ไหนก็ได้เพื่อนๆ ออฟโรดฯ ช่วยตลอด และเมื่อมีทักษะการขับขี่ที่มากขึ้น ก็เริ่มเข้าสู่สนามการแข่งขันออฟโรด นอกจากวิ่ง ขี่จักรยาน ก็มีแข่งออฟโรด หรือแรลลี่ของออฟโรดที่เข้าร่วมอยู่เสมอ แข่งวันหนึ่ง 300-400 กิโลเมตร การขับรถทำให้เราได้พื้นฐานความสมบุกสมบันมาใช้ในการทำงาน”

คุณเมวดี

แม้คุณเมอาจไม่ได้ไปประชุมงานสาธารณประโยชน์บ่อยเท่าคุณไนน์ แต่หากคุณไนน์ประชุมแล้วมีงานอะไรที่ต้องช่วย ก็จะประสานต่อเต็มที่ “งานที่ไม่พลาดเลยสักงานคืองานของสมาคมผู้ประกอบการรถยนต์ใช้แล้ว ซึ่งเป็นเหมือนโรงเรียนที่สอนเราเยอะมาก เราทำธุรกิจรถมือสองมานานก็จริง แต่การจะไปขอดูงานคนอื่นไม่ใช่เรื่องง่าย แต่ทุกคนในสมาคมเป็นเหมือนพี่น้องกัน มีอะไรก็ให้คำแนะนำ มาแชร์กัน ไม่เกี่ยวกับว่าใครเจ้าใหญ่เจ้าเล็ก บางครั้งเจ้าเล็กมีเทคนิคที่ดีกว่า เจ้าใหญ่ก็นำของเขามาปรับใช้ได้เหมือนกัน”

SUCCESS BOX

- ทำงานให้เหมือนดูซีรีส์ การทำงานต้องแก้ปัญหาอยู่ตลอด แต่ไม่ได้ทำให้เครียดหรือเบื่อ เพราะรู้สึกเหมือนกำลังเล่นเกมอะไรสักอย่างที่เราต้องผ่านอุปสรรคนู่นนี่นั่นไปให้ได้ ยิ่งเล่น ยิ่งติด ยิ่งมีปัญหายากเข้ามา ยิ่งอยากแก้ไข คิดเสียว่าเหมือนกำลังติดซีรีส์เกาหลีซึ่งบางทีสามวันยังดูไม่จบ
- งานคือความสุขที่เราต้องหาคำตอบให้เจอ เมื่อเจอแล้ว เราจะไม่รู้สึกเบื่อกับงานอีกเลย
- การทำธุรกิจให้ประสบความสำเร็จไม่ได้ขึ้นอยู่กับมีต้นทุนสูงหรือมีความพร้อมมากกว่า หรือสานต่อจากธุรกิจรุ่นพ่อแม่มา แต่ความสำเร็จขึ้นอยู่กับวิธีคิดของแต่ละคน

ณัฐลักษมี อรุณนาวีศิริ

บริษัท คูณเพิ่มโชค จำกัด

เฉียบ ใจดี สปอร์ต คือคำนิยามถึงความเป็นตัวตนของ **คุณเอ๋-ณัฐลักษมี อรุณนาวีศิริ** ที่ทีมงานและผู้ร่วมงานต่างก็มอบให้ เพราะตลอด 8 ปี แห่งการก่อตั้งร้านจำหน่ายรถจักรยานยนต์ในนาม **บริษัท คูณเพิ่มโชค จำกัด** คือ 8 ปี ที่คุณเอ๋ลงมาลุยงานเองไม่เคยขาดทั้งงานบริหารและงานช่าง จนปัจจุบันสามารถขยายงานออกไปถึง 4 สาขา โดยยึดหลักความจริงใจ ความซื่อสัตย์กับลูกค้า พูดคำไหนต้องยึดตามคำนั้น ลูกค้ามาที่ร้านแล้วต้องจบทุกปัญหา ไม่เพียงเท่านั้นในด้านการบริหาร คุณเอ๋นับว่าเป็นผู้บริหารที่กล้าให้ กล้ามอบโอกาสใหม่ๆ แม้จะไม่มีประสบการณ์ แต่คุณเอ๋ก็มองข้ามพร้อมย้ำว่า ถ้าคนไหนอยากทำงาน แปลว่าคนคนนั้นอยากเรียนรู้

"ที่นี่มีทั้งคนขายไส้กรอกริมถนน คนร้อยมาลัย หลานคนขายของแถวนี้ฝากมาทำงาน บางคนแม้แต่เขียนหนังสือยังมือสั่น ไม่ต้องถามเรื่องงานขายหรือบัญชี เพราะไม่เคยเรียนมาก่อน แต่เราอยากให้โอกาส ยิ่งเขาบอกว่าขอโอกาสให้หนูลองทำก่อน นั่นแปลว่าเขาพร้อมที่จะเรียนรู้สิ่งใหม่ๆ และจะต้องทำอย่างเต็มที่แน่นอน"

ในระหว่างที่สัมภาษณ์อยู่นั้นเราได้เห็นน้ำตาของคุณเอ๋เมื่อเอ่ยถึงความรักที่มีให้ทีมงานแต่ละคนอยู่ตลอด ส่วนทีมงานเองแม้คุณเอ๋จะดุ จะเฉียบขนาดไหน แต่สุดท้ายกลับบอกเป็นเสียงเดียวกันว่า *"เจ๊ใจดี" "เจ๊ชอบให้โอกาสคน"* ซึ่งการให้โอกาสของคุณเอ๋ไม่ต้องรอเวลา เช่นเดียวกับความสำเร็จของคุณเอ๋ที่สามารถสร้างขึ้นได้เองโดยไม่ต้องรอเวลาเช่นกัน

SUCCESS CLOCK

AM : KEEP CALM AND WORK

"ตื่นตี 4 ตี 5 ทุกวัน จากนั้นก็สวดมนต์ ออกกำลังกาย ปั่นจักรยานในห้องนี่แหละ สวดมนต์เช้าจะเป็นบทชินบัญชร มีลูกค้าคนหนึ่งเคยแนะนำให้สวดมนต์สิแล้วจะดี ก็สวดมาตั้งแต่เริ่มทำร้าน ไม่เคยขาด สวดแล้วใจเย็นลง คุยกับลูกค้าง่ายขึ้น ที่ร้านก็มีบทสวดมนต์วางแจกไว้ ลูกค้ามาหยิบได้เลย ทำธุระประจำวันเสร็จแล้วก็จะมาเปิดประตูร้านตอน 7 โมงครึ่ง เป็นคนเปิดร้านเองแทบทุกวัน มาเปิดก่อนที่แม่บ้านจะมา ดูความเรียบร้อย เช็กรถต่างๆ ส่วนใหญ่จะอยู่ร้านทั้งวัน ถ้าไม่มีธุระที่ไหนจะมีแวบไปวัดเล่งเน่ยยี่ (วัดมังกรกมลาวาส) ที่เยาวราชบ้าง"

ร้านอยู่ไกลถึงย่านนวลจันทร์ แต่คุณเอ๋มีศรัทธาแรงกล้าโดยจะไปวัดเล่งเน่ยยี่เดือนละ 6 ครั้ง อย่างสม่ำเสมอ ไปจนคนเปิดประตูที่วัดจำได้ หลังสักการะเทพเจ้าไท้ส่วยเอี๊ยเสร็จก็จะถือโอกาสแวะร้านสตาร์บัคส์ข้างๆ วัด ซึ่งเธอเป็นลูกค้าประจำ แค่เดินเข้าไป พนักงานก็จำได้ว่า "ช็อกโกแลตร้อนไม่ใส่น้ำตาล ไม่วิป ไม่หวาน นมโลว์แฟต"

PM : ไม่เคยมีข้อแม้ในเรื่องของงาน

ด้วยความที่คลุกคลีกับกิจการจำหน่ายมอเตอร์ไซค์ของครอบครัวมาตั้งแต่เด็ก ทุกวันนี้ คุณเอ๋จึงดูงานทั้งงานเอกสารและงานช่างเอง การเป็นผู้หญิงไม่ใช่อุปสรรคในการบริหาร เพราะเธอจะนำประสบการณ์มาแบ่งปันช่าง แบ่งปันทีมงาน “ถ้าถามลูกน้องจะบอกเลยว่าเจ๊ดุ แต่เจ๊ก็ใจดี ถ้าผิดเราดุเลย พูดตรงๆ ไปเลย แต่ก็จบ ไม่มีอะไร พูดเพื่อให้รู้ว่าผิด ต้องแก้ไข ก็เท่านั้น แยกเรื่องงานกับเรื่องส่วนตัวชัดเจน

“นั่งทำงานทั้งวัน อยู่ร้านตลอด จะมีหนีเจ้านายทั้งหลายในร้านขอไปนวดบ้าง เวลาไปไหนมาไหนก็ไม่เคยกลับร้านมือเปล่า มีขนมมาฝากลูกน้องตลอดจนบางทีก็รู้สึกผิดว่าเราทำให้ลูกน้องอ้วนขึ้นหรือเปล่า ส่วนลูกค้าทางร้านก็มีขนม น้ำชา กาแฟให้บริการฟรีด้วยเหมือนกัน เพราะคิดเสมอว่าต้องเต็มที่กับลูกค้า ลูกค้ามาออกรถวันเกิดก็จัดเค้กให้ด้วย”

NIGHT : อย่าลืมหันกลับมาใส่ใจตัวเอง

หลังร้านปิด คือเวลาพักผ่อน คุณเอ๋ให้ความสำคัญกับการพักผ่อนให้เพียงพออย่างน้อยต้อง 8 ชั่วโมง รับประทานอาหารเพียงวันละ 2 มื้อ และงดอาหารตั้งแต่ 4 โมงเย็นเป็นต้นไป จิบแต่น้ำเท่านั้น ซึ่งทำให้ผิวพรรณดูชุ่มชื้น เปล่งปลั่ง

“สำหรับช่วงค่ำเป็นช่วงของการจัดการกับเสื้อผ้าตัวเอง เสื้อผ้าเราแม่บ้านไม่เคยได้แตะนะ ซักมือเองทุกวัน เสื้อผ้าซักมือจะใส่ทนได้นาน ซักผ้าเสร็จก็เตรียมเสื้อผ้าสำหรับใส่ในวันถัดไป พรุ่งนี้จะใส่อะไรจะเตรียมไว้ตั้งแต่คืนนี้ตลอด และที่ขาดไม่ได้คือออกกำลังกายตอนเย็น และสวดมนต์ก่อนนอน ซึ่งเป็นบทเมตตาใหญ่ ทำอย่างนี้ทุกวันไม่เคยขาด ดังนั้นถ้าจัดสรรเวลาให้ดี 24 ชั่วโมงเพียงพอสำหรับการทำงานและการดูแลตัวเอง”

HOLIDAY

“ถ้าไม่ไปทำงาน ไหว้พระ นวด เข้าสตาร์บัคส์ วันหยุดก็ไปทริปกับกรุงศรี ออโต้ นี่แหละ เพราะเขาดูแลเราดีเหมือนที่เราดูแลลูกค้า”

PRIVATE LIFE

“ชอบคิตตี้ ทำให้ชอบสีชมพูมาก ในห้องนอนนี่ชั้นวางของ ผ้าปูที่นอน ชุดเครื่องนอนเป็นสีชมพูหมด คอลเล็กชั่นสีชมพู โดยเฉพาะคิตตี้ ถ้าออกมาใหม่ก็จะซื้อเก็บตลอด ที่รองจานนาฬิกา สีชมพูทั้งหมด ไม่ต้องถามเสื้อผ้า แน่นอนว่าสีชมพูอยู่แล้ว”

SUCCESS BOX

- ทุกคนมีข้อดีซ่อนอยู่ในตัวเอง ดังนั้นเมื่อเรามีโอกาสก็ควรหยิบยื่นโอกาสให้เขา
- การสวดมนต์ทำให้ใจเราเย็นลง ทำให้อารมณ์เราช้าลง แต่การบริหารงานกลับทำได้รวดเร็วขึ้น คุยกับลูกค้าก็ง่ายขึ้น

ผู้บริหาร กรุงศรี ออโต้ โดย **คุณกฤติยา ศรีสนิท** ได้มอบกระเช้าแสดงความยินดีให้กับ **Dr. Joerg Breuer** ประธานบริหาร (CEO) **บริษัท เบลฟอร์ด ออโตโมบิล (ประเทศไทย) จำกัด** และ **คุณเจิดนภางค์ ธรรมชวนวิริยะ** ประธานคณะเจ้าหน้าที่บริหารฝ่ายการเงิน (CFO) **กลุ่มบริษัท มาสเตอร์ กรุ๊ป คอร์ปอเรชั่น (เอเชีย) จำกัด** และกรรมการบริหาร **บริษัท เบลฟอร์ด ออโตโมบิล (ประเทศไทย) จำกัด** ในโอกาสที่ได้รับการแต่งตั้งเป็นผู้นำเข้าและจำหน่ายรถยนต์ Peugeot อย่างเป็นทางการ แต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทย ณ โรงแรม Park Hyatt Bangkok เมื่อวันที่ 18 กรกฎาคม 2562 ที่ผ่านมา

กรุงศรี ยูสด์ คาร์ ร่วมกับ **ชมรมผู้ประกอบการรถยนต์ใช้แล้ว** จังหวัดอุบลราชธานี จัดสัมมนาเชิงธุรกิจในหัวข้อ “Used Car Digital Marketing 2019” โดยมี **คุณภิญโญ จันทสุวรรณ์** และ**คุณวีรวัฒน์ โพธิสรณ์** ให้เกียรติร่วมเปิดงาน ซึ่งนอกจากจะมีการพูดคุยแลกเปลี่ยนความรู้ด้านธุรกิจรถยนต์มือสองและโอกาสใหม่บนช่องทางตลาดดิจิทัลแล้ว งานนี้ **คุณวรรณดี คูประเสริฐวงศ์** ผู้อำนวยการอาวุโส ฝ่ายการตลาดสินเชื่อรถยนต์ใช้แล้ว ธุรกิจสินเชื่อยานยนต์ ยังได้ร่วมบรรยายในหัวข้อ “เทคนิคการตลาดรถยนต์ใช้แล้วในปี 2019” โดยมีกลุ่มผู้ประกอบการรถมือสองในจังหวัดอุบลราชธานีและจังหวัดใกล้เคียงเข้าร่วมฟังสัมมนาจำนวนกว่า 150 ท่าน ณ โรงแรมสุนีย์ แกรนด์ โฮเทล แอนด์ คอนเวนชั่น เซ็นเตอร์ จังหวัดอุบลราชธานี

เมื่อวันที่ 16 มิถุนายน ที่ผ่านมา กรุงศรี ออโต้ ร่วมกับหอการค้าจังหวัดอุบลราชธานี จัดกิจกรรม **Family Rally ครั้งที่ 2** ชวนดีลเลอร์และผู้ประกอบการในจังหวัดอุบลราชธานี ตะลุยสวนกินข้าวป่า ตามหาทุเรียนภูเขาไฟของดีแดนอีสาน ณ อำเภอน้ำยืน จังหวัดอุบลราชธานี งานนี้บอกเลยว่าลุยจริง อิ่มจริง ซึ่งในส่วนของกรุงศรี ออโต้ นั้นนำทัพโดย **คุณภิญโญ จันทสุวรรณ์ คุณวรรณดี คูประเสริฐวงศ์** และ **คุณวีรวัฒน์ โพธิสรณ์** เดินหน้าพาผู้เข้าแข่งขันสนุกกับการตามหาอาร์ซีโดยมีไฮไลต์อยู่ที่การตะลุยสวนผลไม้ เพื่อแข่งขันรับประทานทุเรียนภูเขาไฟ ผลไม้ขึ้นชื่อของจังหวัดอุบลราชธานี @ บอกเลยว่างานนี้ถ้าทุเรียนไม่หมดสวน เราไม่หันหลังกลับอย่างเด็ดขาด

ทีมงานกรุงศรี ออโต้ สาขาหนองคาย ทั้งรถใหม่ และรถมอเตอร์ไซค์ยกทีมมาร่วมอวยพรเนื่องในวันคล้ายวันเกิด **คุณสัมพันธ์ พรหมเดเวช** ซึ่งดำเนินธุรกิจเป็นทั้งผู้บริหาร **บริษัท อีซูซุบึงกาฬ จำกัด** และ บริษัทผู้แทนจำหน่ายมอเตอร์ไซค์ยามาฮ่าในนาม **ยามาฮ่าไทยเจริญ** @ ทางทีมงานฝากกระซิบ (ดังๆ) มาว่า ขอให้คุณสัมพันธ์มีสุขภาพแข็งแรง กิจการรุ่งเรือง ยอดปังทั้ง 2 แบรนด์ และทุกสาขาเลยค่ะ

เฮียเหลียง-คุณภัคธร ปริสุทธิ์สุนทร

เฮียหวัง-คุณนิพนธ์ นิติโยธิน

ไม่น่าเชื่อเลยว่าพอกางปฏิทินกลางปีออกมาปุ๊บก็พบเจอแต่วันดีๆ ที่เป็นวันคล้ายวันเกิดของคนในแวดวงมอเตอร์ไซค์อยู่หลายท่าน ซึ่งแน่นอนว่าพวกเราชาวกรุงศรี มอเตอร์ไซค์ก็ไม่รีรอที่จะยกกระเข้าไปร่วมอวยพร เริ่มจากพิกัด **โชว์รูม ยามาฮ่า สแควร์** กับวันคล้ายวันเกิด **เฮียเหลียง-คุณภัคธร ปริสุทธิ์สุนทร** ผู้ก่อตั้งร้านปริสุทธิ์ ซึ่งเป็นหนึ่งในคู่ค้าที่อยู่กับกรุงศรี ออโต้ มาอย่างยาวนาน ต่อด้วยงานแซยิดอายุครบ 60 ปี **เฮียหวัง-คุณนิพนธ์ นิติโยธิน** ผู้ก่อตั้งร้านใน**เครืออรุณวรรณรัตน์** และ**ตลาดนัดมอเตอร์ไซค์**ที่เติบโตอย่างแข็งแกร่งมานานกว่า 15 ปี ต่อด้วยวันคล้ายวันเกิดของ **เฮียพล-คุณธีรพล พิบูลย์ผล** ผู้ก่อตั้ง **บริษัท 52 โมเดิร์น ไบค์ จำกัด** ตัวแทนจำหน่ายรถจักรยานยนต์ Vespa ย่านมีนบุรี จากนั้นไปยังโชว์รูมคาวาซากิ ภายใต้การดำเนินงานของ **บริษัท โมโตฮอลิค จำกัด** เพื่อร่วมอวยพรวันเกิดแด่ผู้บริหารหนุ่มไฟแรง **คุณป๊อบ-ดร.อรรถพงษ์ สกุลศรีประเสริฐ** ก่อนปิดท้ายด้วยการตรงดิ่งไปยังโชว์รูมอรุณวรรณรัตน์กับงานวันคล้ายวันเกิด **ซ้ออ้อม-คุณจิระวรรณ เจริญโชควานิช** ผู้ก่อตั้งร้านใน**เครืออรุณวรรณรัตน์** และ **ตลาดนัดมอเตอร์ไซค์** ซึ่งถ้าไม่บอกก็ไม่รู้เลยว่าปีนี้ซ้ออ้อมอายุครบ 62 ปี @ ทีมงานกรุงศรี ออโต้ ขอให้ดีลเลอร์ทุกท่านมีสุขภาพแข็งแรง มีความสุขมากๆ และเป็นพันธมิตรคู่ค้ากับทางกรุงศรี ออโต้ ตลอดไป

เฮียพล-คุณธีรพล พิบูลย์ผล

คุณป๊อบ-ดร.อรรถพงษ์ สกุลศรีประเสริฐ

ซ้ออ้อม-คุณจิระวรรณ เจริญโชควานิช

คุณรัชรินทร์ ไวนิยมพงษ์

คุณราณี ประหยัดรัตนกุล

กรุงศรี ออโต้ จังหวัดร้อยเอ็ด ร่วมอวยพรวันคล้ายวันเกิด 2 ดีลเลอร์ใหญ่ ทีมงานได้ยกกระเช้าผลไม้ไปร่วมส่งคำอวยพรแด่ **คุณรัชรินทร์ ไวนิยมพงษ์** แห่ง **กลุ่ม โตโยต้า ร้อยเอ็ด** และ **คุณราณี ประหยัดรัตนกุล** แห่ง **บริษัท ร้อยเอ็ดมิตซู จำกัด** @ ขอให้ทั้งสองท่านมีความสุข สุขภาพแข็งแรง กิจการรุ่งเรืองยิ่งๆ ขึ้นไปนะคะ

งานขายไม่เคยพร่อง งานบริการลูกค้าก็ไม่เคยขาด ล่าสุดกรุงศรี ออโต้ จังหวัดอุดรธานี ร่วมด้วยผู้จัดการสาขาใกล้เคียง ได้แก่ ขอนแก่น สกลนคร และหนองคาย ยกทั้งทีมเข้าพบ **คุณดิเรก คำไพบูลย์** ผู้บริหารใหญ่ **บริษัท ประเสริฐผลนครพนม จำกัด** เพื่อร่วมแลกเปลี่ยนความรู้ด้านการตลาดรถยนต์มือสอง

งานสร้างความสัมพันธ์กับดีลเลอร์และการทำความเข้าใจกับโครงสร้างการทำงานของฝ่ายขายในแต่ละโชว์รูม เป็นสิ่งที่กรุงศรี ออโต้ ให้ความสำคัญมาตลอด โดยล่าสุด **คุณศราวุธ ศรีชมภู** ได้พาทีมสาขาสระบุรี เข้าพบดีลเลอร์และผู้บริหารใน 2 พื้นที่ เริ่มจากการเข้าพบ **คุณดลชญา สุวรรณโณ** ผู้บริหารแห่ง **บริษัท สุรรณโณ ออโต้คาร์สระบุรี จำกัด** และเหรัญญิกของชมรมผู้ค้ารถยนต์มือสอง จังหวัดสระบุรีเพื่อเดินหน้าสนับสนุนแคมเปญของทางร้านที่ว่า “รถสวยสภาพป้ายแดง ราคาไม่แพงต้องสุวรรณโณ”

จากนั้นเดินหน้าต่อด้วยการพาทีมเข้าร่วมกิจกรรมเวิร์กช็อปกับทีมฝ่ายขายรถมือสอง **เอ็น.นาญ** ภายใต้การบริหารงานของ **หจก. เอ็น.นาญ กรุ๊ป มอเตอร์** เพื่อประสานงานการขายและสินเชื่ออย่างไร้รอยต่อ โดยมี **คุณรัชญ-คุณชำนาญ เสมาทัต** สองผู้บริหารใหญ่ให้การต้อนรับ ซึ่งคุณชำนาญนั้นปัจจุบันดำรงตำแหน่งนายกชมรมผู้ค้ารถยนต์มือสอง จังหวัดสระบุรี

ผู้จัดการกรุงศรี ออโต้ สาขาสระบุรี นำทีมเข้าพบ **คุณปิยศิลป์ ปิยเธียรสวัสดิ์** และ **คุณสมสกุล อรุณเมือง** สองผู้บริหารใหญ่ แห่ง **บริษัท รถโฟกัส จำกัด (ลพบุรี)** เพื่อประสานงานกับทีมงานฝ่ายขายของรถโฟกัส ลพบุรี และส่งต่อความพร้อมในการสนับสนุนแคมเปญดีๆ ของร้านต่อไป

ทีมกรุงศรี มอเตอร์ไซค์ ตบเท้าเข้าร่วมแสดงความยินดีกับ **คุณวิชัย-คุณจิราภรณ์ เฟื่องทวีโชค** สองผู้บริหารใหญ่ NatGroup ตัวแทนจำหน่ายรถจักรยานยนต์ฮอนด้า จังหวัดอุดรธานี ซึ่งล่าสุดได้ขยายกิจการมายังพื้นที่จังหวัดขอนแก่น ภายใต้ชื่อ **Honda Big-Wing Khonkaen** @ ขอให้กิจการใหม่ของคุณวิชัย คุณจิราภรณ์ รุ่งเรือง เฮงๆ ... กรุงศรี มอเตอร์ไซค์ อยู่นี่และยินดีบริการค่ะ

ขอเสียงปรบมือดังๆ ให้กับ **ดร.สมชาย เหล่าสายเชื้อ** ประธาน**กลุ่มโตโยต้าดีเยี่ยม** กับอีกก้าวของความสำเร็จด้วยการคว้ารางวัล Best of the Best และ President Award ซึ่งเป็นรางวัลที่แบรนด์โตโยต้ามอบให้ตัวแทนจำหน่ายโตโยต้า ที่มีผลการดำเนินงานยอดเยี่ยมประจำปี 2018 @ งานนี้กรุงศรี ออโต้ ยกทั้งทีมไปเข้าร่วมแสดงความยินดี ในงานฉลองความสำเร็จที่จัดขึ้น ณ โรงแรมสุนีย์ แกรนด์ โฮเทล แอนด์ คอนเวนชั่น เซ็นเตอร์ จังหวัดอุบลราชธานี

คุณบุญเลิศ บุญวิสุทธิ์

คุณณรงค์สิทธิ์ เครือรัตน์

มาทางฟากฝั่งนิว คาร์ กันบ้าง เดือนมิถุนายน-กรกฎาคมที่ผ่านมานี้ ถือเป็นฤกษ์งามยามดี เป็นวันคล้ายวันเกิดผู้บริหารใหญ่หลายท่าน ซึ่งผู้บริหารกรุงศรี ออโต้ เราก็ไม่เคยลืมวันสำคัญ พร้อมยกกระเช้าผลไม้ไปร่วมส่งมอบคำอวยพรถึงสำนักงานใหญ่ เริ่มจากการตรงไปยังสำนักงานใหญ่ตึกมหานครยิบซั่มเพื่อเข้าพบ **คุณบุญเลิศ บุญวิสุทธิ์** ประธานกลุ่ม **บริษัท เมโทร จำกัด** ซึ่งมีกิจการในเครือ ได้แก่ โตโยต้าอยุธยา มิตซูบิชิเมโทร ฮอนด้าเมโทร และ Benz เมโทร ข้ามฟากไปฝั่งอีสานกับการเข้าพบ **คุณณรงค์สิทธิ์ เครือรัตน์** ผู้ก่อตั้ง **โตโยต้าศรีสะเกษ** และอดีตสมาชิกวุฒิสภาจังหวัดศรีสะเกษ เพื่อร่วมอวยพรเนื่องในวันคล้ายวันเกิด และที่จะขาดไม่ได้คือการเข้าพบ **คุณสุเทพ เหล่าสายเชื้อ** ผู้บริหารใหญ่ **โตโยต้า ดีลักซ์** ณ สำนักงานใหญ่ โตโยต้า ดีลักซ์ จังหวัดอุบลราชธานี @ ขอส่งคำอวยพรให้พันธมิตรทุกท่านสุขภาพแข็งแรง ร่ำรวย มีความสุขในทุกวันนะคะ

คุณสุเทพ เหล่าสายเชื้อ

คิดไม่ออกบอกตี๋ ทุกปัญหามีทางออกที่ "BM Motor Group"

ในวันที่โชคชะตาไม่เข้าข้างแถมยังส่งพายุลูกใหญ่เข้ามาในชีวิต บางคนอาจท้อจนต้องถอย แต่สำหรับ **คุณตี๋-ธนภัทร เจริญธนโสภณ** กรรมการผู้จัดการ **BM Motor Group** เต็นท์รถมือสองสุดโมเดิร์นแห่งอยุธยา แม้ต้องเจอกับร้อยพันปัญหาที่ถาโถมเข้าใส่ ก็ไม่ทำให้เขายกธงขาวยอมแพ้ได้ ทว่ากลับเปลี่ยนวิกฤติเป็นโอกาสและมองเห็นทางออกที่มาพร้อมกับความหวังใหม่ๆ อยู่เสมอ

"โชคดีที่เคยทำงานกับคนญี่ปุ่น เขาสอนว่าอย่าโทษโชคชะตา และอย่ายอมแพ้ให้กับปัญหา แต่จงมองว่าถ้าเกิดอุปสรรคหรือความเสียหายอะไรขึ้นมา เราจะแก้ไขและเห็นโอกาสจากสถานการณ์นั้นได้อย่างไรมากกว่า" นั่นคือวิธีคิดที่ทำให้เขากลายเป็นนักแก้ปัญหาตัวยงจนมีสโลแกนประจำตัว "คิดไม่ออกบอกตี๋"

ภาพชายหนุ่มวัยกลางคนผู้มีสไตล์โฉบเฉี่ยวเป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัว อาจทำให้ผู้ที่พบเห็นเดาได้ไม่ยากว่าเขาคือนักธุรกิจไฟแรงที่ประสบความสำเร็จในชีวิต เมื่อได้นั่งจับเข่าเปิดใจคุยกันแบบลงลึกถึงเรื่องราวชีวิตที่ผ่านมา ยิ่งทำให้รู้ว่า การเดินทางของผู้ชายคนนี้ไม่ธรรมดา จะเรียกว่ายิ่งกว่าละครก็คงไม่ผิด เขาเป็นเด็กกำพร้าที่เติบโตมากับบรรดาญาติพี่น้อง อาศัยอยู่กับน้าบ้าง ป้าบ้าง ตามแต่ช่วงเวลาและความเมตตาของผู้คนรอบข้างจะอำนวย กระนั้นความขาดก็ไม่ได้เป็นอุปสรรคต่อความหวังและความฝัน เขายังมองเห็นโอกาสที่จะลืมตาอ้าปากอยู่เสมอ แม้ต้องทำงานหาเงินส่งตัวเองเรียนตั้งแต่ยังอยู่ชั้นมัธยมก็ตาม

"ตั้งแต่เรียนจบ ป.6 ผมก็อยู่คนเดียวมาตลอด พอขึ้นมัธยมก็เริ่มทำงานหาเงินเรียน ด้วยความที่ตัวคนเดียวเลยต้องสู้เองแก้ปัญหาด้วยตัวเอง สุดท้ายได้เข้าทำงานที่โรงงานรถยนต์

แบรนด์ดังในนิคมอุตสาหกรรมโรจนะ ผมชอบรถยนต์และมีความฝันว่าอยากมีรถเป็นของตัวเองในสักวันหนึ่ง เลยเริ่มจากการพาตัวเองเข้าไปอยู่ในโรงงานผลิตรถยนต์ เริ่มจากเป็นพนักงานประกอบชิ้นส่วนแล้วไต่เต้าขึ้นเรื่อยๆ จนเป็นผู้จัดการ จนผ่านไปสิบปีเริ่มอิ่มตัว เลยตัดสินใจลาออกจากงานเพื่อมาทำธุรกิจ โดยไม่คิดว่าการลาออกครั้งนั้นจะเป็นจุดเปลี่ยนครั้งใหญ่ที่สุด"

16 มิถุนายน 2554 คือวันที่เขาพ้นจากสภาพพนักงานบริษัทใหญ่มาเปิดธุรกิจเต็นท์รถมือสองและคาร์แคร์ ด้วยเงินทุนติดตัวเพียงแค่ 75,000 บาท และความรู้ด้านธุรกิจเป็นศูนย์ มีเพียงแต่ใจที่อยากทำเท่านั้นที่เต็มร้อยเปอร์เซ็นต์

"ก่อนที่จะลาออกผมพยายามศึกษาธุรกิจหลายๆ อย่าง แล้วพบว่าธุรกิจรถมือสองมีความเสี่ยงต่ำที่สุด คือหากลงทุนไปหนึ่งคัน เมื่อขายได้จะได้ทั้งทุนและกำไรกลับคืนมาพร้อมกันต่างจากธุรกิจอื่นที่ต้องสต็อกสินค้าตลอดทำให้ทุนจมสะสม เลยมองว่าธุรกิจนี้น่าทำมาก"

เมื่อตัดสินใจแล้วคนหนุ่มไฟแรงก็เดินหน้าเต็มสูบ ขายรถส่วนตัวแล้วเปิดเป็น "โรจนะออโต้คาร์" คาร์แคร์พร้อมเต็นท์รถมือสองเล็กๆ บนถนนโรจนะ แต่ก็ราวกับว่าโชคชะตาอยากทดสอบความอดทนของเขา เมื่อปลายปีนั้นเกิดน้ำท่วมใหญ่ ทุกสิ่งในอยุธยาต่างก็ต้องหยุดชะงักในทันที แต่คนที่ไม่ยอมแพ้อย่างคุณตี๋ย่อมมีทางออกเสมอ

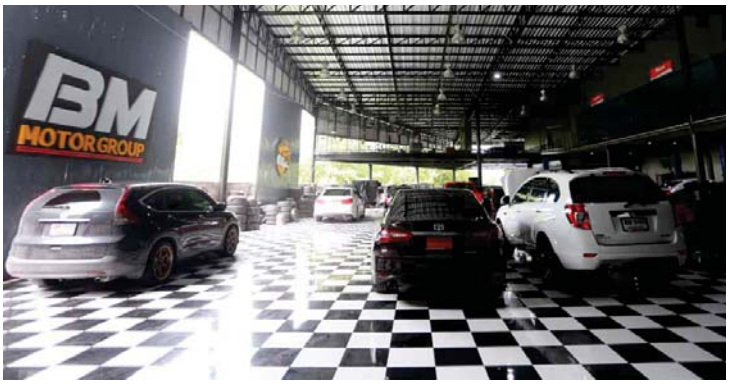
"เราเองตอนนั้นไม่มีเงินแล้ว เพราะเอาไปลงทุนหมด แต่ไหนๆ ไม่มีอะไรจะเสีย เลยมานั่งลิสต์โอกาสที่จะหาได้หลังน้ำลดว่ามีอะไรบ้างจนได้ออกมาทั้งหมด 18 โอกาส แล้วผมก็เริ่มลงมือทำโอกาสแรกก่อน คือ เปิดบริษัทรับล้างบ้านที่เสียหายจากน้ำท่วม โดยใช้เครื่องอัดฉีดที่มีอยู่ในคาร์แคร์นั่นแหละ ส่วนโอกาสที่สองคือรับปรับปรุงบ้านโดยที่เราทำหน้าที่เป็นผู้รับเหมารายย่อย ติดต่อช่างให้มาประเมินราคาและดำเนินการให้ จากนั้นโอกาสที่สามที่ผมทำคือ เปิดหน้าร้านรับซ่อมรถยนต์ที่เสียหายจากน้ำท่วม โดยติดต่อเพื่อนที่ทำงานอยู่ในโรงงานมาช่วยซ่อมให้ ช่วงนั้นผมจึงมีรายได้สามทาง จนวันหนึ่งโอกาสใหญ่ก็เข้ามา เมื่อได้ไปล้างบ้านให้กับผู้ใหญ่ท่านหนึ่ง แล้วท่านแนะนำให้ไปประมูลของที่เสียหายจากน้ำท่วมในโรงงาน ซึ่งนั่นเองเป็นก้าวแรกที่ทำให้ผมเดินมาได้ไกลจนถึงวันนี้"

คำแนะนำของผู้ใหญ่ในวันนั้นเป็นเหมือนการหยิบยื่นโอกาสครั้งสำคัญให้คุณตี๋ได้ผันตัวเข้าสู่แวดวงรีไซเคิล จนกลายเป็นนักธุรกิจผู้ประสบความสำเร็จได้ในเวลาอันรวดเร็ว กระทั่งเมื่อถึงจุดที่ธุรกิจสามารถดำเนินไปได้อย่างเป็นระบบแล้ว ความฝันในวัยเด็กก็หวนกลับมา

"พอทุกอย่างอยู่ตัว ผมก็กลับมาทำธุรกิจรถยนต์มือสองคราวนี้ตั้งเป้าไว้ว่าภายในหนึ่งปีจะต้องสร้างจุดเด่นให้โรจนะออโต้คาร์ขึ้นมาเป็นเต็นท์รถระดับท็อปของประเทศให้ได้ พยายามทำสิ่งที่เต็นท์อื่นไม่ทำ สองเดือนแรกผมตั้งใจศึกษาพฤติกรรมลูกค้า รวมทั้งเงื่อนไขและนโยบายของพันธมิตรสถาบันการเงิน ตีโจทย์ความต้องการให้แตก ทำให้ปีแรกที่กลับมาทำธุรกิจรถมือสอง โรจนะออโต้คาร์เป็นที่รู้จักตามที่เราตั้งใจไว้ โดยเฉพาะในกลุ่มสถาบันการเงินและผู้ประกอบการอื่นๆ"

วิธีคิดเช่นนี้ไม่เพียงถูกนำไปใช้ในการบริหารงาน แต่ยังรวมไปถึงการทำตลาดด้วย ทำให้โรจนะออโต้คาร์เป็นเต็นท์รถมือสองที่มีโปรโมชั่นใหม่ๆ แบบที่ไม่เคยมีใครทำมาก่อน ออกมาให้ลูกค้าได้ฮือฮาตลอด

"โปรโมชั่นที่คิดมา ผมไม่เคยคิดเพื่อให้เราขายดี แต่คิดจากพื้นฐานที่ว่า อยากได้ลูกค้าดีๆ โดยจะบอกตัวเองเสมอว่าเรา



ก็เหมือนพนักงานแบงก์คนหนึ่งที่ต้องถูกประเมิน ฉะนั้นความน่าเชื่อถือจึงเป็นสิ่งสำคัญที่สุด"

ด้วยความคิดที่ไม่เหมือนใครนี้เองทำให้ธุรกิจรถมือสองของคุณตี๋ประสบความสำเร็จอย่างมาก จนเกิดเป็นสาขาที่สองในอีกหนึ่งปีถัดมา โดยเป็นเต็นท์เดียวที่มีการจัดการแบ่งแยกประเภทรถอย่างชัดเจนคือ สาขาที่หนึ่งขายรถกระบะเพียงอย่างเดียว ในขณะที่สาขาที่สองขายแต่รถเก๋ง ซึ่งวิธีการนี้ช่วยให้บริหารจัดการในเรื่องต่างๆ ได้ง่ายขึ้น ทั้งระบบบัญชี การขาย และการเข้าถึงปัญหา ทั้งยังช่วยให้ยอดขายเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง จนตามมาด้วยสาขาที่สามภายใต้ชื่อใหม่ "BM Motor Group" ในเวลาต่อมา โดยเป็นโชว์รูมที่เปลี่ยนโฉมเต็นท์รถมือสองไปอย่างสิ้นเชิง

"โจทย์ของโชว์รูมนี้คือเราอยากได้แบรนด์ที่เข้าถึงง่าย เข้าใจง่าย แต่ก็มีความหรูหราดูดีอยู่ในทีจึงเปิดเป็น BM Motor Group ที่รวมทุกสิ่งไว้ในพื้นที่เดียวกัน ไม่ว่าจะเป็นโชว์รูมรถมือสอง ศูนย์บริการ ร้านกาแฟ ฟิตเนส โซนสันทนาการ เพื่อให้ทุกคนสามารถเข้ามาใช้ชีวิตได้อย่างมีความสุขทั้งคนที่ทำงานและคนที่เข้ามาใช้บริการ แต่ทั้งนี้ทั้งนั้นก็ต้องสร้างความเชื่อมั่นให้กับลูกค้าและพันธมิตรซึ่งก็คือสถาบันการเงินด้วย"

หากมองย้อนกลับไปเมื่อหลายสิบปีก่อน คงไม่มีใครคาดคิดว่าเด็กกำพร้าที่ต้องเดินเท้าเปล่าไปเรียนวันละหลายกิโลจะเติบโตมาเป็นนักธุรกิจที่ประสบความสำเร็จอย่างทุกวันนี้ แต่ด้วยพลังแห่งความสู้ไม่ถอยที่เพียรบอกตัวเองมาตลอดว่า *"สักวันหนึ่งจะเป็นนักธุรกิจที่รวยให้ได้"* ทำให้คุณตี๋สามารถก้าวผ่านทุกอุปสรรคต่างๆ มาได้ และอีกสิ่งหนึ่งที่สำคัญคือ การไม่ปล่อยให้โอกาสที่ดีหลุดลอยไป และพยายามทำให้ดีที่สุดอยู่เสมอ

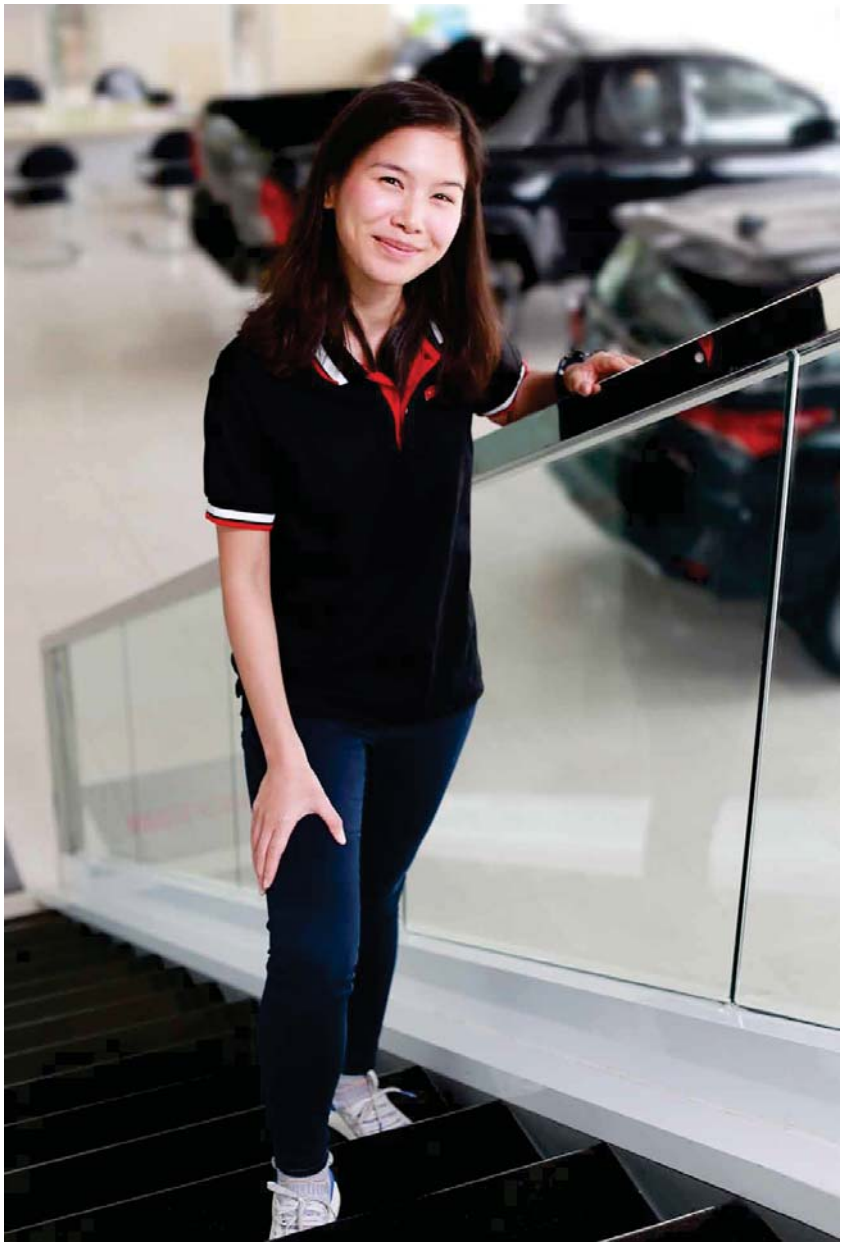
Thing you don't know about me

- เรื่องการตลาดและงานขายนั้นคุณตี๋ถนัดอยู่แล้ว แต่หากเป็น Back Office ที่ต้องรู้ลึกรู้จริงเกี่ยวกับงานเอกสาร บัญชีต่างๆ จะมอบหมายให้ภรรยาคู่ชีวิตและคู่คิดอย่าง **คุณทราย-อังสนา แจ่มอำพร** เป็นคนดูแล เพราะมีความละเอียดและเข้าใจงานมากกว่า
- ชื่อ BM Motor Group มาจากอักษรตัวแรกในชื่อของลูกสาวสองคน คือตัว B มาจาก**น้องบัว** ลูกสาวคนโต และตัว M มาจาก**น้องมุกโกะ** ลูกสาวคนเล็ก จึงกลายเป็นชื่อ BM ที่ติดหูและง่ายต่อการจดจำ

"ผมเป็นคนที่จริงจัง ตั้งใจ หากมีสองสิ่งนี้ผมเชื่อว่าทำอะไรก็สำเร็จ ถือเป็น Key to Success ของตัวเองเลยครับ ทุกวันนี้ก็ยังตื่นเช้าและมาทำงานแต่เช้า วันหนึ่งจะทำงาน 10-12 ชั่วโมง เพราะคิดว่าโอกาสดีๆ มักเข้ามาโดยที่ไม่มีการบอกก่อนล่วงหน้า เราจึงต้องพร้อมที่จะรับทุกโอกาสตลอดเวลา ที่สำคัญคือผมไม่เคยหวงความรู้ เพราะคิดว่ายิ่งสอนให้เขาเก่งมากเท่าไร ธุรกิจของเราก็จะยิ่งไปไกลได้มากเท่านั้น ไม่มีธุรกิจไหนที่สำเร็จได้ด้วยคนเพียงคนเดียวหรอกครับ"

เจ้าของโชว์รูมรถยนต์มือสองที่ทันสมัยที่สุดแห่งหนึ่งในประเทศไทยเผยเคล็ดลับความสำเร็จพร้อมกับรอยยิ้มอันเป็นเอกลักษณ์ที่เขาบอกว่า หากใครเห็นเป็นต้องจำได้แน่นอน

BM Motor Group
61/18 ตำบลคานหาม อำเภออุทัย จังหวัดพระนครศรีอยุธยา 13210
โทร. 092-247-6666
Facebook : รถยนต์มือสอง BM MOTOR GROUP



คิดแบบ "ชนัญชิดา เครือรัตน์"

ความยั่งยืนต้องมาก่อนยอดขาย

ต้นเดือนกรกฎาคมที่ผ่านมา ทีมงานกรุงศรี ออโต้ แมกกาซีน ได้กลับไปเยือนโตโยต้าศรีสะเกษ อีกครั้งหนึ่ง ในครั้งนี้เป้าหมายต่างจากครั้งที่แล้วที่มุ่งมาฟังวิทยายุทธการบริหารธุรกิจจาก **คุณณรงค์สิทธิ์ เครือรัตน์** เจเนอเรชั่นที่สอง ผู้แผ่ขยายให้โตโยต้า ศรีสะเกษ ไปถึง 5 สาขา แต่ครั้งนี้เรามีนัดกับสาวน้อยสดใส **คุณโบ-ชนัญชิดา เครือรัตน์** เจเนอเรชั่นที่สาม ผู้ถูกวางตัวให้เข้ามารับช่วงงานต่อใน **บริษัท โตโยต้า ศรีสะเกษ (1993) ผู้จำหน่ายโตโยต้า จำกัด**

เธอปรากฏกายในชุดทะมัดทะแมง เห็นรอยยิ้มอ่อนหวานอย่างนี้ แต่เวลาทำงานเธอทำงานจริงจัง เพื่อมุ่งให้กิจการที่คุณปู่ไพโรจน์สร้างขึ้นและมีอายุกว่ากึ่งศตวรรษนี้เติบโต... ไม่ใช่เติบโตอย่างก้าวกระโดด แต่เติบโตอย่าง “ยั่งยืน” และนี่คือความท้าทายและความกดดันในเวลาเดียวกัน

เป็นเรื่องที่ปฏิเสธไม่ได้เลยว่าการเข้ามาบริหารธุรกิจในฐานะทายาทมักได้รับการปฏิบัติเป็นพิเศษ หรือ Special Treatment จากทุกคนในบริษัท ซึ่งบางครั้ง สิ่งพิเศษเหล่านั้นกลับไม่ได้ส่งผลดีในแง่การบริหารงานสักเท่าไร ตรงกันข้าม อาจทำให้บุคลากรในองค์กรต่างเกรงใจที่จะพูดคุย ทักท้วง หรือวิพากษ์วิจารณ์การทำงาน นั่นทำให้คุณโบเลือกที่จะออกไปเก็บชั่วโมงบินกับบริษัทภายนอกเพื่อมาสร้างการเปลี่ยนแปลง

“เป้าหมายชีวิตโบคือเป็นเจ้าของธุรกิจ ดังนั้นเมื่อเรียนจบ โบก็ตั้งเป้าว่าจะกลับมาทำงานที่บริษัทช่วยคุณพ่อ แต่การที่เราเป็นทายาทเจ้าของกิจการ แน่นอนอยู่แล้วว่าเราจะได้รับ Special Treatment จากทีมงานในบริษัท โบจึงเลือกที่จะไปฝึกงานจากที่อื่นก่อน ทำให้โบได้เข้าใจว่าการเป็นเด็กฝึกงานเป็นอย่างไร เข้าใจมุมมองของการเป็นลูกจ้างมากขึ้นและได้ประสบการณ์จากการเป็นเด็กฝึกงาน”

แผนกแรกที่คุณโบเข้ามาทำงานก็คืองานด้านการตลาด ซึ่งเป็นการตลาดที่ไม่ได้ใช้ “เป้ายอดขาย” เป็นตัวชี้นำ แต่เป็นการตลาดที่เน้นความยั่งยืนเป็นหลัก

“ช่วงก่อนที่โบจะกลับมาทำงาน บริษัทได้ตั้งแผนกการตลาดแล้วค่ะ แต่เป็นแผนกการตลาดที่ขึ้นกับแผนกขาย เน้นสนับสนุนการขาย โดยมีผู้จัดการฝ่ายขายเป็นหลักในการกำหนดแผนงานการตลาดต่างๆ ซึ่งในความคิดโบ แผนกการตลาดควรมีบทบาทมากกว่านั้นและควรทำงานร่วมกับทุกๆ แผนก ดังนั้นพอโบกลับมาทำงาน โบค่อยๆ ปรับให้แผนกการตลาดมีบทบาทและให้ความสำคัญกับทุกแผนก ไม่ว่าจะเป็นแผนกบริการ แผนกอะไหล่ แผนกลูกค้าสัมพันธ์ และ Call Center เป็นต้น”

เมื่อได้ชื่อว่าการเปลี่ยนแปลง แน่นอนย่อมไม่มีอะไรที่ง่ายและราบรื่น โดยเฉพาะผู้บริหารใหม่อย่างคุณโบ ซึ่งคุณโบย้ำว่าสิ่งที่ยากที่สุดในช่วงเริ่มต้นคือการทำให้ทีมงานยอมรับการเปลี่ยนแปลง ไม่ว่าจะเป็นระบบการทำงานร่วมกันที่เปลี่ยนไป นโยบายที่เพิ่มเติมขึ้นมาและกลยุทธ์ใหม่ๆ การเปลี่ยนแปลงรวมไปถึงการปรับวัฒนธรรมองค์กรให้ทันสมัย จากเดิมที่การสื่อสาร การเสนอความคิดเห็นเป็นแบบเจ้านายลูกน้อง ก็เปลี่ยนมาเป็นการสื่อสารแบบสองทางที่กระตุ้นให้ทุกคนกล้าแสดงความคิดเห็นมากขึ้น

“ตอนโบเริ่มทำงานใหม่ๆ ทีมงานส่วนมากจะไม่กล้าโต้แย้งและไม่กล้าแสดงความคิดเห็นเวลาที่ต้องทำงานร่วมกัน เหมือนกับว่าถ้าโบมีไอเดียอะไรก็จะโอเคตามนั้นเลย ซึ่งนั่นไม่ใช่วิธีการทำงานแบบที่โบต้องการค่ะ โบต้องการฟังทุกความคิดเห็น ทุกไอเดีย ทุกข้อโต้แย้ง ช่วยกันระดมความคิดทำงานเป็นทีม ทั้งนี้ก็เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อบริษัท”

นอกจากการปรับวัฒนธรรมองค์กรและปรับระบบแผนกการตลาดแล้ว อีกความยากคือการปรับความเข้าใจเรื่องการตลาดเสียใหม่ การทำการตลาดไม่ใช่แค่เน้นการขาย และการทำธุรกิจไม่ใช่เพื่อการเติบโตของโตโยต้าศรีสะเกษ เท่านั้น แต่จะคำนึงถึงทุกๆ ฝ่ายที่มีส่วนได้ส่วนเสีย (Stakeholders) ไม่ว่าจะเป็นผู้ถือหุ้น ผู้บริหาร พนักงาน ชุมชน สิ่งแวดล้อม หรือ

สังคมรอบๆ ที่โตโยต้าศรีสะเกษ ตั้งอยู่ก็ต้องเติบโตและพัฒนาขึ้นไปด้วยเช่นกัน

เธอนำเรื่องการรับผิดชอบต่อสังคม หรือกิจกรรม CSR (Corporate Social Responsibility) มาเป็นหลักในการขับเคลื่อนงานด้านการตลาด

"กิจกรรมการตลาดที่โบเน้นมาโดยตลอดคือ กิจกรรม CSR เพราะโบเชื่อว่ากิจกรรมนี้จะทำให้องค์กรของเราเติบโตได้อย่างยั่งยืนที่สุด การที่เราเป็นส่วนหนึ่งในการช่วยเหลือชุมชนที่เราอยู่ การให้ เป็นสิ่งที่องค์กรอย่างเราควรทำ เพราะเราควรจะเติบโตและพัฒนาไปพร้อมๆ กับชุมชนของเรา ตัวอย่างกิจกรรม CSR ที่เราเคยทำ เช่น สร้างศาลาการเปรียญวัด สนับสนุนสนามเด็กเล่นให้โรงเรียนต่างๆ บริจาคอุปกรณ์การแพทย์ให้โรงพยาบาลท้องถิ่น บริจาคของใช้ให้ศูนย์ผู้พิการ"

เมื่อไปทำกิจกรรมในชุมชนบ่อยครั้งเข้า โตโยต้าศรีสะเกษก็เป็นที่จดจำ สร้างความประทับใจแก่ผู้เข้าร่วมกิจกรรมและชุมชน หลายคนเกิดความรู้สึกดีๆ ต่อบริษัทและนึกถึงเมื่อต้องการรถใหม่สักคัน

รถยนต์โตโยต้าที่ออกสู่ตลาดในประเทศไทยอยู่ที่ราว 3 แสนคันต่อปี ในแต่ละรุ่นแต่ละปีผลิตด้วยมาตรฐานดีเยี่ยมเท่าเทียมกัน การที่ผู้ซื้อเลือกไปซื้อในโชว์รูมหนึ่งขณะที่อีกคนไปอีกโชว์รูมหนึ่งย่อมมีเหตุผลแตกต่างกันไป บางคนอาจเลือกจากส่วนลด โปรโมชั่น การบริการ ความสะดวกสบาย หรือบางคนอาจเลือกเพราะรู้สึกผูกพันและไว้วางใจในดีลเลอร์นั้น

สำหรับโตโยต้าศรีสะเกษ ผลลัพธ์ได้ปรากฏแล้วว่า กิจกรรม CSR มีส่วนในการช่วยเพิ่มยอดขายได้อย่างชัดเจน และช่วยสร้างครอบครัวโตโยต้าศรีสะเกษ ให้เข้มแข็งยิ่งขึ้น คุณโบยังไม่เรียกสิ่งนี้ว่าความสำเร็จ แต่เป็นเพียงปฐมบทของการเปลี่ยนแปลงที่จะเกิดขึ้นในรอบกึ่งศตวรรษของโตโยต้าศรีสะเกษ

Things you don't know about me

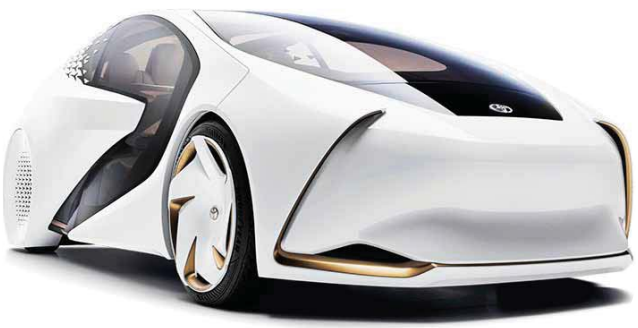
แม้จะทำงานตัวเป็นเกลียวขนาดนี้ แต่คุณโบก็สามารถจัดสรรเวลาให้กับตัวเองได้ นอกจากงานแล้ว การท่องเที่ยวต่างประเทศ การดำน้ำ (Scuba Diving) และการเดินป่าเทรคกิ้ง (Trekking) คือสามสิ่งที่ตัวเองรัก ซึ่งเมื่อมีเวลาว่างเมื่อใด คุณโบก็จะรีบจองตั๋วออกไปท่องเที่ยวและทำกิจกรรมในประเทศต่างๆ โดยแต่ละเส้นทางนั้นมีความยากลำบาก ความแปลกใหม่ และความท้าทายรออยู่

เมื่อถามถึงความกดดันในฐานะทายาทเจ้าของกิจการ คุณโบตอบในทันทีเลยว่า

"ความกดดันอย่างแรกคือ ต้องทำให้ดีเท่ารุ่นคุณพ่อค่ะ เท่าที่โบเคยคุยกับเพื่อนๆ ที่มารับช่วงทำธุรกิจครอบครัว เราจะพูดในทำนองเดียวกันว่า รุ่นคุณพ่อคุณแม่เราทำมาดีแล้ว แล้วเราจะเก่งพอที่จะทำได้ดีเท่าท่านไหม และเมื่อทำได้แล้ว ความกดดันและท้าทายต่อมาคือ ทำอย่างไรให้ดีกว่ารุ่นคุณพ่อค่ะ แต่ตอนนี้ขอทำให้ดีเท่ารุ่นคุณพ่อก่อนนะคะ"

บริษัท โตโยต้าศรีสะเกษ (1993) ผู้จำหน่ายโตโยต้า จำกัด
190/10 หมู่ 6 ถนนศรีสะเกษ-กันทรลักษ์ ตำบลโพนข่า
อำเภอเมือง จังหวัดศรีสะเกษ
โทร. 045-614-294
Facebook : TOYOTASISAKET

ส่องนวัตกรรมยานยนต์ล้ำๆ รับโอลิมปิก 2020



กดปุ่มเริ่มต้นนับถอยหลังอย่างเป็นทางการเรียบร้อยโรงเรียนซามูไรแล้ว เมื่อช่วงปลายเดือนกรกฎาคมที่ผ่านมา สำหรับงานมหกรรมกีฬาแห่งมวลมนุษยชาติอย่างโอลิมปิก ที่ญี่ปุ่นได้รับเกียรติเป็นเจ้าภาพจัดการแข่งขันในปี 2020

เพื่อสร้างความประทับใจให้แก่บรรดาผู้มาเยือนจากทั่วโลกที่คาดว่าจะมีมากกว่า 3 ล้านคน ยืนยันได้จากตัวเลขยอดขายบัตรเฉพาะรอบแรกในเดือนมิถุนายนที่ผ่านมา ซึ่งสามารถขายได้มากถึง 3,220,000 ใบ เกินความคาดหมายของทางคณะกรรมการโอลิมปิกสากล หลังผิดหวังจากการจัดกีฬาโอลิมปิก ที่นครรีโอเดจาเนโรของบราซิล ที่ขายบัตรได้น้อยกว่าที่คาดการณ์ไว้

งานนี้รัฐบาลญี่ปุ่นจึงทุ่มเทและทุ่มทุนเนรมิตพลิกโฉมกรุงโตเกียว เมืองหลวงของประเทศครั้งใหญ่ ไล่เรียงตั้งแต่สร้างสนามกีฬาแห่งใหม่ ปรับปรุงสถานีรถไฟใต้ดิน บูรณะศาลเจ้าและสถานที่สำคัญ รวมถึงวางระบบเครือข่ายเชื่อมโยงข้อมูลเพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ผู้มาเยือนขนานใหญ่

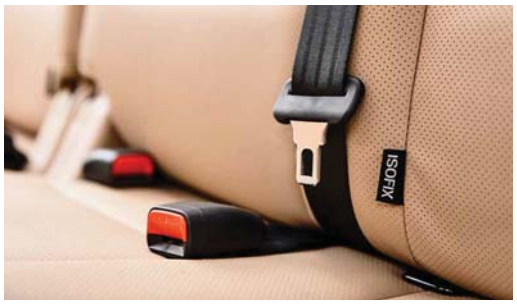
เพื่อให้สมศักดิ์ศรีหนึ่งในสุดยอดประเทศนวัตกรรมชั้นนำของโลก Toyota ค่ายรถยนต์ชั้นนำสัญชาติญี่ปุ่น ในฐานะผู้สนับสนุนหลักของโอลิมปิก จึงทยอยปล่อยหมัดเด็ดเผยนวัตกรรมยานยนต์ หุ่นยนต์ และจักรกลสุดล้ำที่จะนำมาใช้ในงานโตเกียว โอลิมปิก และโตเกียว พาราลิมปิก 2020 ออกมาให้ได้ที่งอย่างต่อเนื่อง

นวัตกรรมแรกสุดที่ไม่พูดถึงไม่ได้ก็คือ **รถยนต์ไฟฟ้า APM** (Accessible People Mover) รถตุ๊กตุ๊กไฟฟ้าแห่งอนาคตที่เพิ่งเปิดตัวเมื่อช่วงกลางเดือนกรกฎาคมที่ผ่านมา โดยมีขนาดกะทัดรัด ประกอบด้วยที่นั่ง 3 แถว รองรับผู้โดยสารได้ 5 คน ใช้พลังงานจากแบตเตอรี่ ลิเทียม-ไอออน วิ่งได้ 100 กิโลเมตรต่อการชาร์จแบต 1 ครั้ง และทำความเร็วสูงสุดได้ 19 กิโลเมตรต่อชั่วโมง โดย Toyota มีเป้าหมายใช้ APM ในการอำนวยความสะดวกให้กับเจ้าหน้าที่และนักกีฬาในการเดินทางไป-กลับที่พัก หรือวิ่งภายในสนามแข่งขัน รวมถึงให้ความช่วยเหลือผู้พิการ เด็ก สตรีมีครรภ์ คนชรา และคนเจ็บป่วย ซึ่งตัวรถจะเป็นแบบเปิดโล่งเพื่อให้รับลมได้อย่างเต็มที่ แต่ก็ติดตั้งอุปกรณ์ป้องกันฝนไว้อย่างดีด้วยเช่นกัน นอกจากนี้ยังมีการเปิดตัวยานยนต์ต้นแบบอย่าง E-Palette ซึ่งมีขนาดใกล้เคียงกับรถยนต์ของเล่นที่ให้เด็กขับ สำหรับใช้เคลื่อนย้ายภายในสนามแข่งขัน

นอกจากนวัตกรรมยานยนต์แล้ว ทางรัฐบาลญี่ปุ่นยังได้ติดตั้งระบบปัญญาประดิษฐ์ (AI-Artificial Intelligence) ให้กับมาสคอตประจำโตเกียวโอลิมปิกและพาราลิมปิกอย่าง Miraitowa และ Someity เพื่อให้มาสคอตสามารถโต้ตอบสื่อสารมีปฏิสัมพันธ์ แสดงความรู้สึกกับผู้เข้าร่วมงานโดยเฉพาะกับบรรดาเด็กๆ ซึ่งจะทำให้การเข้าร่วมงานแข่งขันโอลิมปิกและพาราลิมปิกเป็นอีกหนึ่งประสบการณ์สุดประทับใจและน่าจดจำ พร้อมด้วย **หุ่นยนต์สนับสนุนภาคสนาม** (Field Support Robot) สำหรับใช้งานในสนามแข่งขัน เช่น การเก็บอุปกรณ์การแข่งขัน อย่าง ทวน หลาว จักร หรือลูกฟุตบอล โดยหุ่นยนต์เหล่านี้สามารถคำนวณ จดจำ และประเมินเส้นทางที่จะใช้ในการเก็บอุปกรณ์ได้เร็วที่สุด และหลีกเลี่ยงความเสียหายที่จะเกิดกับสนามหญ้าให้น้อยที่สุด ขณะเดียวกันด้วยขนาดเล็กกะทัดรัด ทำให้หุ่นยนต์เหล่านี้สามารถเคลื่อนผ่านฝูงชนหนาแน่นได้เป็นอย่างดี จึงช่วยลดความกังวลเรื่องการเกะกะ กีดขวาง ในกรณีที่ต้องบรรทุกลำเลียงอุปกรณ์ในชั่วโมงเร่งด่วน

ยังมีข่าวแว่วมาว่าทางญี่ปุ่นจะยังคงมีการเปิดตัวโปรเจกต์ล้ำๆ ออกมาอย่างต่อเนื่อง ไม่ว่าจะเป็น T-TRI Robot ที่ทางสถาบันหุ่นยนต์โตโยต้าในสหรัฐฯ กำลังพัฒนาอยู่ โดยเป็นหุ่นยนต์ขนาดเทียบเท่าคนจริง พร้อมติดตั้งหน้าจอและระบบ Virtual Mobility (ความเคลื่อนไหวเสมือนจริง) ซึ่งจะทำให้ผู้ที่ไม่สามารถมาร่วมงานเปิด-ปิดโอลิมปิกหรือพาราลิมปิกสามารถเข้าร่วมงานและมีปฏิสัมพันธ์กับคนรอบข้างจากระยะไกล เรียกว่าเรื่องเทคโนโลยีเป็นอีกสิ่งที่มีการแข่งขันกันอย่างดุเดือดไม่แพ้กีฬา

ทั้งหมดทั้งมวลนี้เป็นเพียงแค่น้ำจิ้มที่กว่าจะถึงโตเกียวโอลิมปิกและพาราลิมปิกในปีหน้า รับรองว่าผู้คนจากทั่วโลกจะมีเรื่องต้องทึ่งอีกมากมาย ที่สำคัญ ทุกนวัตกรรม ทุกเทคโนโลยีที่รัฐบาลญี่ปุ่นเตรียมนำมาใช้ ล้วนเป็นสิ่งที่จับต้องได้ ใช้งานได้จริง เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม ไม่ใช่เรื่องเพ้อฝันในนิยายวิทยาศาสตร์แน่นอน



ปลอดภัยไว้ก่อนกับ "ISOFIX"

ถ้าเป็นเมื่อสัก 10 ปีที่แล้ว หากเอ่ยคำว่า "ISOFIX" เรียกได้ว่าแทบไม่มีใครรู้จัก เพราะนี่คืออุปกรณ์ที่ติดตั้งอยู่ในรถยนต์ระดับหรูหราเท่านั้น ทว่าปัจจุบัน ISOFIX ไม่ใช่ของแปลกใหม่แต่อย่างใด และเราสามารถพบกับเจ้าอุปกรณ์ชิ้นนี้ได้ในรถยนต์ทั่วไปทั้งในกลุ่ม Subcompact และ Compact ซึ่งแน่นอนว่าถือเป็นเรื่องที่ดี เพราะ ISOFIX คือผู้ช่วยสำคัญที่ทำให้การเดินทางบนท้องถนนของเด็กเล็กมีความปลอดภัยมากขึ้น

ถึงตรงนี้หลายคนอาจจะสงสัยว่าแล้ว ISOFIX คืออะไรกันแน่?

ISOFIX เป็นความร่วมมือระหว่างผู้ผลิตรถกับผู้ผลิตคาร์ซีตหรือเบาะนั่งสำหรับเด็ก สร้างขึ้นเพื่อยกระดับมาตรฐานการใช้งานและความปลอดภัยระหว่างการเดินทางของเด็ก โดย ISOFIX เป็นระบบการติดตั้งคาร์ซีตมาตรฐานสากลที่ได้มาตรฐานของ ISO (International Organization for Standardization) เกี่ยวกับเรื่องของการยึดรั้งในตัวรถ ปัจจุบัน ISOFIX เป็นมาตรฐานที่บังคับใช้กันอย่างแพร่หลายทั่วโลก ทั้งในยุโรป ญี่ปุ่น และเมืองไทย

บางประเทศเรียก ISOFIX ว่า UCSSS หรือ Universal Child Safety Seat System ส่วนสหรัฐอเมริกานั้น ISOFIX ถูกเรียกว่า LATCH หรือ Lower Anchors and Tethers for Children แคนาดาใช้ชื่อว่า Canfix หรือ LUAS (Lower Universal Anchorage System) ซึ่งแต่ละระบบอาจจะมีความแตกต่างกันเล็กน้อยในเทคนิคการยึดรั้งเบาะนั่งสำหรับเด็ก ทว่าทั้งหมดเป็นระบบที่ได้รับการยืนยันถึงความปลอดภัยระดับสูงสุด ติดตั้งได้ง่ายและรวดเร็วที่สุด โดยไม่ต้องใช้เข็มขัดนิรภัยเข้าช่วยในการติดตั้ง

ISOFIX มีลักษณะเป็นแกนเหล็กที่ถูกเชื่อมเข้ากับตัวถังของรถยนต์จากโรงงาน ไม่สามารถติดตั้งเพิ่มเติมได้ โดยพื้นที่ในการติดตั้งนั้นจะอยู่ที่ตรงเบาะนั่งหลัง ซึ่งคุณสังเกตได้ว่ารถยนต์ของตัวเองมีระบบนี้หรือไม่นั้น ก็ดูจากสัญลักษณ์ของ ISOFIX ที่จะมีการติดตั้งเอาไว้ตรงรอยต่อระหว่างตัวเบาะนั่งกับพนักพิงหลังของเบาะหลัง

ระบบนี้จะช่วยลดความผิดพลาด และการเสี่ยงต่อการติดตั้งที่ผิดวิธี เนื่องจากคุณพ่อคุณแม่มือใหม่บางท่านอาจจะสับสนและทำการติดตั้งผิดพลาด เช่น การดึงสายเข็มขัดนิรภัยไม่แน่นหนาพอ เป็นต้น ซึ่งเมื่อเกิดอุบัติเหตุจริงจะทำให้เข็มขัดนิรภัยของรถยนต์ที่ใช้ติดตั้งนั้นหลุดออกจากคาร์ซีต และเป็นสาเหตุสำคัญที่จะทำให้ลูกน้อยได้รับอันตรายแม้จะนั่งอยู่ในคาร์ซีต

อย่างไรก็ตาม การที่จะใช้ระบบ ISOFIX ได้นั้น ต้องเริ่มจากการเลือกซื้อเบาะนั่งนิรภัยสำหรับเด็กที่เป็นรุ่นที่ผลิตมาสำหรับการใช้งานร่วมกับระบบ ISOFIX โดยเฉพาะ ซึ่งจะมีราคาแพงกว่ารุ่นปกติที่ใช้เข็มขัดนิรภัยของตัวรถยึดรั้ง แต่ความแพงนั้นก็มาพร้อมความปลอดภัยที่ได้มาตรฐานยิ่งขึ้น

ส่วนในกรณีที่มีเบาะนั่งนิรภัยสำหรับเด็กอยู่แล้วแต่เป็นระบบที่ใช้เข็มขัดนิรภัยยึด ในบางยี่ห้อ เช่น RECARO ก็จะมีการผลิตชุด Kit ที่เป็นฐานสำหรับใช้กับ ISOFIX แยกขายต่างหากเพื่อทำให้เบาะที่ไม่มีระบบนี้สามารถใช้ ISOFIX ได้

การติดตั้งตัวเบาะเข้ากับ ISOFIX มีความสำคัญและจะต้องทำให้ถูกต้อง แต่จริงๆ แล้วก็ไม่ยุ่งยากจนเกินไป ขั้นตอนแรกคือ ต้องนำแกนของ ISOFIX ที่อยู่กับตัวเบาะเสียบเข้าไปตรงช่องว่างระหว่างตัวเบาะนั่งกับพนักพิงหลังตรงบริเวณที่มีการระบุว่าเป็นตำแหน่งของ ISOFIX

จากนั้นดันเข้าไปจนได้ยินเสียงล็อก แล้วก็นำสายรัดตรงด้านบนของเบาะนั่งนิรภัยสำหรับเด็กโยงเข้ากับตะขอยึดซึ่งปกติแล้วจะอยู่ตรงบริเวณแผงลำโพงด้านหลัง เพื่อยึดไม่ให้ตัวเบาะนั่งเกิดการคว่ำไปทางด้านหน้าหากมีอุบัติเหตุที่ไม่คาดคิดเกิดขึ้น ซึ่งแค่เพียงผู้ปกครองเข้าใจและเรียนรู้เรื่องเล็กๆ อย่างประเภทของคาร์ซีตและระบบยึดรั้งคาร์ซีตแบบต่างๆ อย่างละเอียดก็สามารถช่วยเพิ่มความปลอดภัยบนท้องถนนให้กับเด็กๆ ได้อีกทางหนึ่ง

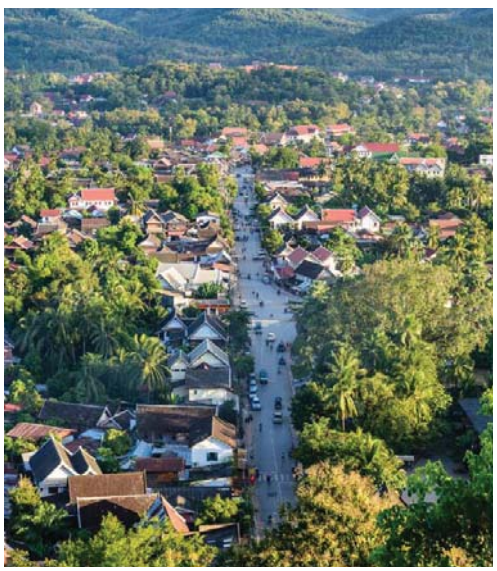
เส้นทางถนนสวยเชื่อมไทยเที่ยวไทย

ปฏิเสธไม่ได้เลยว่า ***ถนนสวย*** คืออีกความสุขที่ทำให้คนรักการขับขี่ทั้งหลายอยากจะสตาร์ตยานยนต์คู่ใจ แล้วออกไปโลดแล่นบนท้องถนนด้วยกัน ซึ่งในเมืองไทยเองมีถนนสวยๆ น่าขับขี่เกิดขึ้นไม่น้อยในเมืองไทย ดังลิสต์ถนนสวยที่กรุงศรี ออโต้ แมกกาซีน ขอการันตีว่าจะทำให้ดีกรีความสุขระหว่างการขับขี่เพิ่มขึ้น

สะพานเทพสุดา จังหวัดกาฬสินธุ์

กาฬสินธุ์ จังหวัดนี้เขามาแรงแซงเมืองหลักๆ ในอีสานจริงๆ เพราะนอกจากจะเปิดโซนศิลปะแห่งใหม่แล้ว ตอนนี้ชื่อของ **สะพานเทพสุดา** สะพานข้ามน้ำจืดที่ยาวที่สุดในประเทศไทย ยังกลายมาเป็นอีกความฮอตฮิตที่ใครไม่ได้ไปถ่ายรูปเป็นอันว่ามาไม่ถึงเมืองกาฬสินธุ์ สะพานเทพสุดาแห่งนี้สร้างขึ้นเพื่อใช้เป็นทางข้ามเขื่อนลำปาว ระหว่างพื้นที่ อำเภอสหัสขันธ์ ซึ่งเป็นที่ตั้งของพิพิธภัณฑ์สิรินธร (ภูกุ้มข้าว) และอำเภอหนองกุงศรี ตัวสะพานมีระยะทาง 2 กิโลเมตรเศษ ใช้เวลาสร้างเกือบ 4 ปี สะพานเทพสุดานอกจากจะช่วยย่นระยะการเดินทางในจังหวัดได้แล้ว ความพิเศษเห็นต้องยกให้วิวทิวทัศน์ที่จากบนสะพานสามารถมองเห็นเกาะแก่งเล็กๆ เหนือเขื่อนได้แบบ 360 องศา โดยเฉพาะในยามปลายฝนต้นหนาวที่มีไอหมอกลอยอยู่เหนือผิวน้ำนั้นบอกเลยว่าสวยงามราวสวรรค์บนดิน ส่วนยามฤดูร้อนนั้นรอบสะพานยังมีกิจกรรมล่องแพกินข้าวในเขื่อนลำปาวให้ได้คลายร้อนอีกด้วย

ภาพ : ธนิสร หลักชัย



ทางเชื่อมเมืองคู่แฝดน่าน-หลวงพระบาง

น่านกับหลวงพระบางนั้นได้ชื่อว่าเป็นเมืองคู่แฝดกันทั้งในเรื่องพิกัดและความร่ำรวยในศิลปะวัฒนธรรม ล่าสุดรัฐบาลไทยและ สปป.ลาว ได้จับมือกันเปิดใช้เส้นทางสายใหม่เชื่อมโยงน่านกับหลวงพระบางเข้าด้วยกันในระยะทางทั้งสิ้น 114 กิโลเมตร เส้นทางสายนี้มีจุดเริ่มต้นที่ด่านพรมแดนห้วยโก๋น อำเภอเฉลิมพระเกียรติ จังหวัดน่าน จากนั้นตรงเข้าสู่บริเวณบ้านนาปุง เมืองหงสา แขวงไชยะบุลี สปป.ลาว ไปสิ้นสุดถนนที่บ้านเชียงแมน เมืองจอมเพ็ด แขวงหลวงพระบาง เพื่อเชื่อมโยงเข้ากับโครงข่ายถนนในเขต สปป.ลาว ซึ่งสามารถเชื่อมไปยังกรุงฮานอย ทางภาคเหนือของประเทศเวียดนาม ผ่านถนนหมายเลข 4 และ 6 และต่อไปยังมณฑลยูนนานประเทศจีน ได้อีกด้วย และแม้ทางจากน่านไปหลวงพระบางจะขึ้นชื่อเรื่องความคดโค้งแต่ถนนเส้นใหม่สร้างอย่างได้มาตรฐานสากลเรื่องความปลอดภัย ช่วยย่นระยะทางจากน่านสู่เมืองมรดกโลกหลวงพระบาง จากเดิมที่ใช้เวลา 9 ชั่วโมง เหลือเพียง 5 ชั่วโมง เท่านั้น เหมาะสำหรับจัดคาราวานขับรถเที่ยวเป็นที่สุด

ถนนนี้สงวนสำหรับสัตว์ป่า

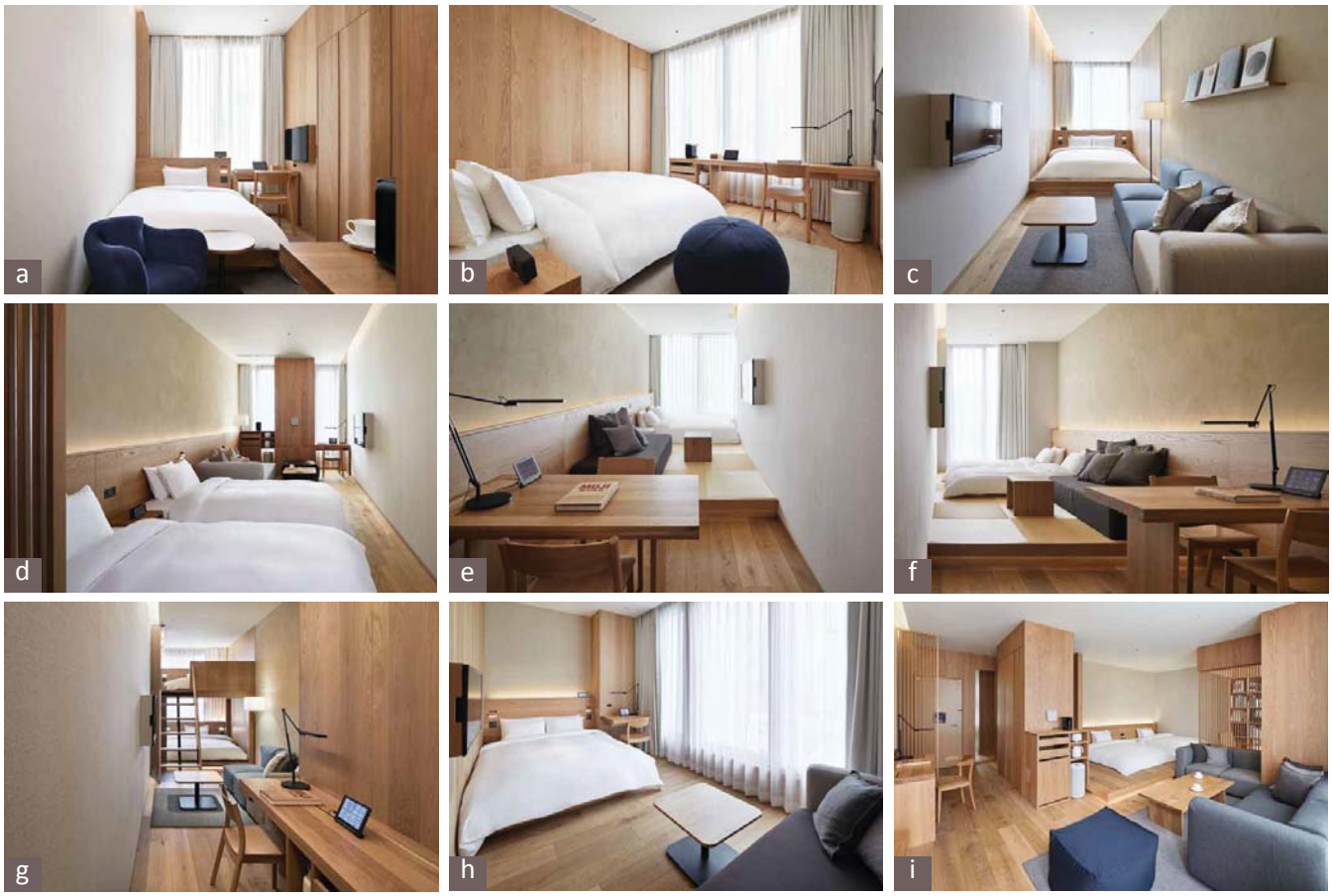
ถนนสายใหม่ที่เกิดขึ้นในปีนี้คือถนนที่สร้างให้สัตว์ป่าได้เดินเท่านั้น ถนนที่ว่าคือ อุโมงค์สัตว์ข้ามแห่งแรกของประเทศไทย บนทางหลวงหมายเลข 304 ช่วงจากอำเภอกบินทร์บุรี จังหวัดปราจีนบุรี มุ่งหน้าอำเภอปักธงชัย จังหวัดนครราชสีมา โดยอุโมงค์ 2 แห่งแรกนั้นมีความยาว 250 เมตร และ 180 เมตร มีลักษณะเป็นการถมดินด้านบนอุโมงค์ที่ครอบถนนเชื่อมระหว่างผืนป่าอุทยานแห่งชาติเขาใหญ่กับอุทยานแห่งชาติทับลานเข้าด้วยกัน เพื่อให้สัตว์ป่าสามารถเดินข้ามฝั่งไปมาได้โดยไม่ต้องเสี่ยงกับอุบัติเหตุรถชนนั่นเอง

ภาพ : กรมอุทยานแห่งชาติ สัตว์ป่า และพันธุ์พืช

พาชม "MUJI Hotel Ginza" แห่งแรกในญี่ปุ่นแบบชั้นต่อชั้น

ตอนนี้ตั๋วเครื่องบินไปญี่ปุ่นนั้นฮอตฮิตมาก ซึ่งเหตุผลไม่ใช่เพราะญี่ปุ่นเปิดสถานที่ท่องเที่ยวใหม่ แต่ไม่น่าเชื่อเลยว่าเพียงข่าวการเปิดโรงแรมแห่งใหม่ที่เต็มไปด้วยความเรียบง่ายในวิถีเซนและมินิมัลลิสต์อย่าง "MUJI" ถูกเผยแพร่ออกมา โรงแรมแห่งนี้ก็ถูกจองเต็มล่วงหน้านานนับเดือน แน่นอนว่าเรากำลังพูดถึงแบรนด์เสื้อผ้าของใช้ที่หลายคนรู้จักอย่าง "มูจิ (MUJI)" ทว่าวันนี้ MUJI ได้ขยายความเรียบง่ายแต่ดูดีเหล่านั้นมาไว้ในโรงแรมซึ่งเปิดตัวเป็นแห่งแรกในญี่ปุ่นใจกลางย่านกินซ่า (Ginza) อันโด่งดัง

โรงแรม MUJI ตั้งอยู่ในตึกที่เปรียบได้กับแฟล็กชิปสโตร์ที่ครบครัน ไลฟ์สไตล์แบบ MUJI เริ่มจากชั้นล่างสุด หรือ B1F ที่เปิดให้บริการร้านอาหาร MUJI Diner ขนาด 118 ที่นั่ง เสิร์ฟอาหารที่ยังคงคอนเซ็ปต์ Simple Food คือ เรียบง่าย แต่พิถีพิถัน โดยมีทั้งอาหารเช้าแบบญี่ปุ่น อาหารกลางวันจำพวกเซตปลาย่าง ไก่ย่าง ไปจนอาหารมื้อค่ำหนักท้องที่มีเต้าหู้จากห้องทำเต้าหู้โฮมเมดใน MUJI กินซ่าแห่งนี้



สำหรับใครที่วางแผนช้อปปิ้งสินค้าแบรนด์ MUJI ชั้น 1-5 ของตึกนี้จัดจำหน่ายสินค้าประเภทต่างๆ ครบทุกหมวด ทั้งเสื้อผ้า ของแต่งบ้าน เฟอร์นิเจอร์ กระเป๋า อุปกรณ์เดินทาง เครื่องเขียน เครื่องครัว อุปกรณ์แต่งสวน ไปจนถึงขนม MUJI บอกเลยว่าต้องมีเวลาอย่างน้อยสักครึ่งวันถึงจะเดินช้อปปิ้งได้อย่างจุใจ ที่สำคัญที่นี่มีเสื้อผ้าลิมิเต็ดเอดิชันของ MUJI ที่เมืองไทยไม่มีจำหน่ายอีกด้วย

ในส่วนของโรงแรมนั้นเริ่มต้นตั้งแต่ชั้น 6-10 โดยชั้น 6 นั้นเปิดเป็นพื้นที่ของล็อบบี้สำหรับเช็กอิน และห้องอาหารหนึ่งเดียวของโรงแรม WA ซึ่งเรียงร้อยรสอาหารญี่ปุ่นจากภาคเหนือสู่ภาคใต้มาให้ได้ชิมตามฤดูกาล พร้อมกับดีงคอนเซ็ปต์การลด Food Waste หรือขยะ ของเสียจากการประกอบอาหารมาใช้ เรียกได้ว่าวัตถุดิบแต่ละอย่างที่ใช้จะถูกนำไปปรุงเป็นอาหารอย่างคุ้มที่สุด จนแทบจะไม่มีของเหลือทิ้ง แอบกระซิบว่าที่นี่มีสาเกชั้นเยี่ยมจากผู้ทำสาเกแบบคราฟต์หรือลิมิเต็ดเอดิชันเสิร์ฟคู่อาหาร

อีกสิ่งที่เซอร์ไพรส์อย่างมากสำหรับชั้น 6 คือพื้นที่ของ ATELIER MUJI GINZA ซึ่งประกอบไปด้วยแกลเลอรีสำหรับจัดแสดงงาน ซาลอนสำหรับเสิร์ฟกาแฟน้ำชาพร้อมขนมกรุบกริบ เลาจน์สำหรับทำกิจกรรมเวิร์กช็อปต่างๆ และห้องสมุดที่เกี่ยวกับงานศิลปะและดีไซน์

มาถึงห้องพักกันบ้าง แม้สถานที่ตั้งจะอยู่ในย่านท่องเที่ยวที่คนพลุกพล่านที่สุดย่านหนึ่ง แต่รับประกันความเงียบสงบ เพราะรองรับได้เพียง 79 ห้อง ตั้งอยู่บนชั้น 7-10 แต่ละห้องตกแต่งต่างกันไปตามรูปแบบและขนาดของพื้นที่ โดยมีให้เลือกทั้งหมด 9 แบบ ซึ่งประเภทของห้องก็แบ่งตามตัวอักษรตั้งแต่ A-I อย่างเรียบง่าย

และเหตุผลที่ทำให้แฟน MUJI แทบละลายไม่อยากออกไปไหนเลยก็เพราะทุกมุมของโรงแรมล้วนตกแต่งด้วยข้าวของเครื่องใช้ที่เรียบง่ายตามสไตล์ MUJI ด้วยกันทั้งสิ้น โดยเฉพาะการใช้พื้นไม้ เฟอร์นิเจอร์ไม้ และการเลือกใช้โทนสีน้ำตาล ขาว ดำ เทา ซึ่งด้วยความเป็น MUJI สามารถทำให้ห้องเล็กๆ ขนาด 25-52 ตารางเมตร น่าพัก น่าเช็กอินขึ้นมาได้ ใครอยากสัมผัสประสบการณ์เรียบง่าย MUJI Hotel Ginza คือจุดหมายที่จะพลาดไม่ได้ (hotel.muji.com/en/)

กระตุ้นตลาดครั้งใหญ่ด้วยโฉมใหม่

"Honda BR-V"

ถือเป็นรถยนต์อีกรุ่นที่อยู่ในความสนใจของคนไทยมาตลอดนับจากการเปิดตัว Honda BR-V ในช่วง 3 ปีที่แล้ว โดยถึงตอนนี้ Honda จัดการปรับโฉมหรือไมเนอร์เชนจ์ให้กับรถยนต์อเนกประสงค์รุ่น BR-V ด้วยกระจังหน้าใหม่ ไฟหน้าโปรเจกเตอร์พร้อมไฟหรี่และไฟส่องสว่างสำหรับการขับขี่ในเวลากลางวันแบบ LED ไฟตัดหมอกดีไซน์ใหม่โฉบเฉี่ยว และล้ออัลลอยดีไซน์สปอร์ตกว่าที่เคย มาพร้อมสีใหม่ สีแดงแพสชั่น (มุก) โดยยังมีทางเลือกกับรุ่น 5 และ 7 ที่นั่งเหมือนเดิม

ในด้านรูปลักษณ์ภายนอกนั้นมาพร้อมดีไซน์สปอร์ตแข็งแกร่งในทุกมิติ ด้วยกระจังหน้าแบบโครเมียมใหม่ และล้ออัลลอยดีไซน์สปอร์ตขนาด 16 นิ้ว ดีไซน์ภายในเรียบหรูโดดเด่นด้วยเบาะสไตล์สปอร์ต ห้องโดยสารที่กว้างขวาง สะดวกสบายยิ่งกว่า สามารถปรับเปลี่ยนเพื่อการใช้งานที่หลากหลาย

Honda BR-V นี้มีให้เลือก 2 รุ่น คือ รุ่น SV 7 ที่นั่ง ภายในห้องโดยสารตกแต่งด้วยสีทูโทน ดำ-แดง มาพร้อมไฟหน้าโปรเจกเตอร์พร้อมไฟหรี่และไฟส่องสว่างสำหรับการขับขี่ในเวลากลางวันแบบ LED ไฟตัดหมอกคู่หน้าดีไซน์ใหม่ เพิ่มอารมณ์สปอร์ตระดับพรีเมียมด้วยเสาอากาศแบบครีบฉลาม (Shark Fin)

เบาะนั่งแบบ 3 แถว โดยเบาะนั่งแถวที่ 2 สามารถพับแยกแบบ 60 : 40 หรือพับตลบจังหวะเดียว (One Motion) พร้อมปรับเลื่อนหน้า-หลัง เพื่อช่วยให้ผู้โดยสารแถวที่ 3 สามารถเข้า-ออกได้สะดวกยิ่งขึ้น และพนักพิงปรับเอนได้ถึง 3 ระดับ เบาะนั่งแถวที่ 3 มีพื้นที่วางขาที่กว้างขวาง พนักพิงสามารถพับแยกแบบ 50 : 50 หรือพับตลบไปด้านหน้า 2 จังหวะ เพื่อเพิ่มพื้นที่บรรทุกสัมภาระด้านท้าย มาพร้อมระบบปรับอากาศสำหรับผู้โดยสารด้านหลังเพื่อกระจายความเย็นได้อย่างทั่วถึง

ส่วนอีกรุ่นคือ รุ่น V 5 ที่นั่ง มาพร้อมไฟหน้าโปรเจกเตอร์ เบาะนั่งแถวที่ 2 สามารถพับแยกแบบ 60 : 40 พร้อมพับตลบจังหวะเดียว (One Motion) เพื่อเพิ่มพื้นที่ให้มากยิ่งขึ้น ตอบโจทย์ทุกการใช้งาน ด้วยพื้นที่อเนกประสงค์ด้านท้ายขนาดใหญ่ มาพร้อมถาดรองสัมภาระท้ายรถและกล่องอเนกประสงค์ใต้เบาะนั่งแถวที่ 2

ในส่วนของห้องโดยสารนั้น เต็มพิกัดในเรื่องความสะดวกสบายและความสปอร์ตด้วยมาตรวัดเรืองแสงสีขาวพร้อมหน้าจอแสดงข้อมูลการขับขี่ MID ไฟแสดงผลการขับขี่แบบประหยัด และเทคโนโลยีอันล้ำสมัย ใช้งานง่ายเพียงปลายนิ้วสัมผัส อาทิ ระบบเครื่องเสียงหน้าจอสัมผัสขนาด 7 นิ้ว ที่รองรับระบบปฏิบัติการ iOS และ Android ควบคุมง่ายขึ้นอีกขั้นด้วยปุ่มควบคุมเครื่องเสียงบนพวงมาลัย เชื่อมต่อภาพและเสียงได้อย่างง่ายดายผ่านช่องเชื่อมต่อ HDMI, USB และ AUX พร้อมระบบเชื่อมต่อโทรศัพท์แบบไร้สาย (Bluetooth)

ทั้ง 2 รุ่นย่อยใช้เครื่องยนต์บล็อกเดียวกัน ได้แก่ SOHC i-VTEC ขนาด 1.5 ลิตร 4 สูบ 16 วาล์ว 117 แรงม้า และระบบเกียร์ CVT ที่พัฒนาภายใต้เทคโนโลยีเอิร์ธดรีม เปี่ยมไปด้วยขุมพลังเต็มสมรรถนะเพื่อการขับขี่และการใช้งานที่หลากหลาย และให้อัตราการประหยัดน้ำมันที่ดีเยี่ยม อีกทั้งรองรับพลังงานทางเลือก E20 และ E85

Honda BR-V โฉมใหม่นี้มีให้เลือกทั้งหมด 6 สี ได้แก่ สีแดงแพสชั่น (มุก) ใหม่ สีขาวแพลทินัม (มุก) ใหม่ สีเงินลูนาร์ (เมทัลลิก) สีเทาโมเดิร์นสตีล (เมทัลลิก) สีดำคริสตัล (มุก) และสีขาวทาฟเฟต้า ราคาของรุ่น V อยู่ที่ 765,000 บาท และรุ่น SV อยู่ที่ 835,000 บาท

Onitsuka Tiger x Givenchy

เมื่อ 2 แบรนด์ดังในโลกแฟชั่นอย่าง Onitsuka Tiger และ Givenchy มาจับมือกัน ผลลัพธ์จึงเป็นรองเท้า Sneaker ลิมิเต็ดเอดิชัน รุ่น Monochrome ซึ่งนำรองเท้ายอดฮิตของ Onitsuka Tiger รุ่น Mexico 66 มาแต่งเติมลวดลายและสีสันให้มีความเป็นแฟชั่นมากยิ่งขึ้น มีให้เลือกสีขาว และสีดำ ตามคอนเซ็ปต์โมโนโครม โดยรุ่นสีขาวเป็นสีขาวล้วนมาพร้อมเส้นสาย Onitsuka Tiger Stripe ประทับตราตัวอักษร Givenchy ขนาดใหญ่ที่ด้านข้าง ส่วนรุ่นสีดำนั้นตัดด้วยแถบเส้นสีแดงที่ด้านหลังจี๊ดจ๊าดมาก สนนราคาอยู่ที่ 19,000 บาท และที่บอกว่าเป็นลิมิเต็ดเอดิชันนั้นเพราะในเมืองไทยมีจำหน่ายเพียง 133 คู่ เท่านั้น

Roza Chef @ Home

แม้จะเป็นซอสปรุงรส แต่ก็เดินหน้าพัฒนาผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง ล่าสุด Roza เดินหน้าตอบโจทย์การปรุงอาหารของแม่บ้านยุคใหม่ด้วยการเปิดตัวผลิตภัณฑ์ “Roza Chef @ Home” (โรซ่า เชฟ แอต โฮม) หลากหลายเมนูความอร่อยกับซอสปรุงอาหารสำเร็จรูป 4 แบบ ได้แก่ ซอสพริกไทยดำน้ำจิ้มไก่ ซอสหอยนางรมผสมกระเทียม และซอสผัดผงกะหรี่ ซึ่งสามารถเพิ่มรสความอร่อยได้ง่ายๆ ใน 5 นาที พิเศษสุดกับการจับคู่ซอสกับตำราอาหารจัดเป็นบ็อกเซต เปิดจำหน่ายเฉพาะทางแอปพลิเคชัน Shopee เท่านั้น

Canon EOS 200D II

Canon เปิดตัว Canon EOS 200D II กล้องดีเอสแอลอาร์ตัวเล็กที่สุด เบาที่สุด เท่าที่เคยมีมาในค่าย Canon ซึ่งเป็นการต่อยอดความสำเร็จอย่างต่อเนื่องจาก EOS 200D โดดเด่นด้วยชิปประมวลผลภาพขั้นสูง DIGIC ขับเคลื่อนด้วยหน่วยประมวลผลภาพ DIGIC 8 พร้อมกับเซ็นเซอร์ CMOS ความละเอียด 24.1 ล้านพิกเซล ค่าความไวแสง (ISO) อยู่ที่ 100 ถึง 25,600 และสามารถปรับเพิ่มได้สูงถึง 51,200 เหมาะกับการถ่ายภาพในทุกสภาพแสง โดยเฉพาะในพื้นที่ที่แสงน้อย อีกทั้งยังสามารถจับโฟกัสได้ที่ค่าความสว่างต่ำสุด EV-4 ด้วยเทคโนโลยี Dual Pixel AF ในขณะที่คุณสมบัติการปรับแสงอัตโนมัติ (Auto Lighting Optimiser) ความไวในการจับภาพสูงถึง 5fps ทำให้สามารถถ่ายวัตถุที่เคลื่อนที่ด้วยความเร็วสูงได้อย่างไม่พลาดช็อตที่ดีที่สุด นอกจากภาพนิ่งแล้ว Canon EOS 200D II ยังมาพร้อมคุณสมบัติถ่ายวิดีโอได้ที่ความละเอียดสูงระดับ 4K แม้ในสภาพแสงน้อย คงความคมชัดด้วยระบบ Movie Digital IS พร้อมด้วยอีกหนึ่งฟังก์ชันโดดเด่นอย่าง 4K Time-Lapse

กรุงศรี ออโต้ คว้ารางวัล Superbrands 7 ปีซ้อน

คุณไพโรจน์ ชื่นครุฑ ประธานคณะเจ้าหน้าที่ด้านธุรกิจสินเชื่อยานยนต์ ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) นำทีมผู้บริหารระดับสูง กรุงศรี ออโต้ เข้ารับรางวัล **“Superbrands 2018”** เป็นปีที่ 7 ติดต่อกัน ตอกย้ำความเป็นผู้นำด้านสินเชื่อยานยนต์ที่ครองใจผู้บริโภคมาอย่างยาวนาน ทั้งยังเป็นแบรนด์สินเชื่อยานยนต์เพียงรายเดียวที่ได้รับรางวัลดังกล่าว แสดงให้เห็นถึงความมุ่งมั่นในการมอบประสบการณ์ที่ดีและสร้างความผูกพันกับลูกค้า จนได้รับความเชื่อมั่นและความไว้วางใจอย่างต่อเนื่อง

ทั้งนี้รางวัล Superbrands ถือเป็นรางวัลคุณภาพมาตรฐานระดับโลกที่มอบให้กับแบรนด์ที่มีความเป็นเลิศในการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการเพื่อตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้า โดยในแต่ละปีมีการสำรวจและวิจัยผู้บริโภคทั่วประเทศร่วม 15,000 คน รวมทั้งผู้เชี่ยวชาญอีกกว่า 3,500 คน และคณะกรรมการอิสระของซุปเปอร์แบรนด์ (Superbrands Council) ซึ่งในปี 2018 มีแบรนด์ที่ได้รับการโหวตให้ได้รับรางวัลทั้งหมด 23 แบรนด์

“กรุงศรี มอเตอร์ไซค์” รุกตลาดโตอย่างต่อเนื่อง 19%

ก้าวสู่กลางปีกับการเติบโตอย่างต่อเนื่องของตลาดรถจักรยานยนต์ ล่าสุด **คุณกฤติยา ศรีสนิท กรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท อยุธยา แคปปิตอล ออโต้ ลีส จำกัด (มหาชน)** เปิดเผยว่า *“กรุงศรี มอเตอร์ไซค์ ยังคงรักษาตำแหน่งเจ้าตลาดในธุรกิจสินเชื่อรถจักรยานยนต์เป็นปีที่ 7 ติดต่อกัน โดยผลการดำเนินงานครึ่งปีแรก 2562 เติบโตโดดเด่นด้วยยอดสินเชื่อใหม่ 10,600 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 19% จากช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า สวนกระแสตลาดสินเชื่อรถจักรยานยนต์ครึ่งปีแรกที่มียอดปล่อยสินเชื่อลดลง 3% และยอดขายรถจักรยานยนต์หดตัวลง 4% ตามการชะลอตัวของเศรษฐกิจภายในประเทศ”*

สำหรับในปี 2562 กรุงศรี มอเตอร์ไซค์ ตั้งเป้ายอดสินเชื่อใหม่ไว้ที่ 20,000 ล้านบาท หรือเติบโต 13% ส่งผลให้ยอดสินเชื่อคงค้างรวมทะลุ 30,000 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 15% จากปีก่อนหน้า และครองส่วนแบ่ง 40% ของตลาดยอดสินเชื่อรถจักรยานยนต์

API เจาะลึกถึงใจผู้ซื้อรถยุค Disruption

ในขณะที่กำลังพิจารณาซื้อรถในยุคดิจิทัล ผู้บริโภคมักศึกษารายละเอียดรถยนต์และข้อมูลสินเชื่อเพื่อวางแผนการเงินควบคู่กันไป แต่ยังไม่มีแพลตฟอร์มใดที่ให้ข้อมูลครบถ้วน ในปี 2561 กรุงศรี ออโต้ จึงได้พัฒนา **“Loan API at Sight”** โปรแกรมคำนวณค่างวดสินเชื่อบนเว็บไซต์ **“เช็คราคาดอทคอม”** พร้อมแสดงอัตราดอกเบี้ยเฉพาะเจาะจง นับเป็นการสร้างประสบการณ์ใหม่ที่ไม่เคยมีผู้ให้บริการสินเชื่อยานยนต์ใดทำมาก่อน

ทั้งนี้ **คุณกฤติยา ศรีสนิท กรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท อยุธยา แคปปิตอล ออโต้ ลีส จำกัด (มหาชน)** ได้กล่าวถึงเหตุผลในการพัฒนา Loan API at Sight ว่า ในยุค Disruption นั้นผลิตภัณฑ์ที่ตอบสนองความต้องการต้องมาพร้อมกับบริการที่เข้าถึงไลฟ์สไตล์ดิจิทัลของผู้บริโภค Moment of Truth ของผู้ซื้อรถจึงเป็นสิ่งที่กรุงศรี ออโต้ ให้ความสำคัญ ซึ่งนั่นหมายถึงช่วงเวลาที่ผู้บริโภคต้องการทราบข้อมูลทั้งหมดก่อนตัดสินใจซื้อ การนำเทคโนโลยี Application Programming Interface (API) มาใช้จึงถือเป็นช่องทางสำคัญที่ทำให้ กรุงศรี ออโต้ เข้าไปอยู่ในใจลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว และส่งให้ยอดกรอกแบบฟอร์มออนไลน์ต่อเดือนของสินเชื่อรถยนต์ใหม่เพิ่มขึ้นถึง 233% และสินเชื่อรถบิ๊ก ไบค์ เพิ่มขึ้น 114% ในช่วงแรกที่เปิดตัว และล่าสุด “Loan API at Sight” ได้รับรางวัล **The Asian Banker Excellence in Retail Financial Services Thailand Awards 2019** ในสาขา Best API Initiative, Application or Programme ซึ่งตอกย้ำความมุ่งมั่นของกรุงศรี ออโต้ ในการเป็นแบรนด์ผู้กำหนดทิศทางตลาดด้านดิจิทัล (Digital Market Shaper) ได้เป็นอย่างดี

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.จุติอนุสรณ์ ต.หาดใหญ่ อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา 90110 โทร. 074-222-499 แฟกซ์ 074-222-400
	สุราษฎร์ธานี	141/89-90 ถ.กาญจนวิถี 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.สุดบรรทัด ต.ปากเพรียว อ.เมือง จ.สระบุรี 18000 โทร. 036-3343-400 แฟกซ์ 036-343-499
	ปราจีนบุรี	47/1 ถ.ปราจีนตคาม ต.หน้าเมือง อ.เมือง จ.ปราจีนบุรี 25000 โทร. 037-215-355 แฟกซ์ 037-215-360
	ฉะเชิงเทรา	197/2-3 ถ.ศุขประยูร ต.หน้าเมือง อ.เมือง จ.ฉะเชิงเทรา 24000 โทร. 038-088-449 แฟกซ์ 038-088-421
	จันทบุรี	181 ถ.ขวาง ต.ตลาด อ.เมือง จ.จันทบุรี 22000 โทร. 039-322-161 แฟกซ์ 039-322-160
	สระแก้ว	304 ถ.สุวรรณศร ต.สระแก้ว อ.เมือง จ.สระแก้ว 27000 โทร. 037-241-018 แฟกซ์ 037-241-031
→ ภาค 4	เชียงใหม่	160/1 ถ.เชียงใหม่-ลำปาง ต.ป่าตัน อ.เมือง จ.เชียงใหม่ 50300 โทร. 053-107-400 แฟกซ์ 053-107-499
	นครสวรรค์	1311/22 หมู่ที่ 10 ต.นครสวรรค์ตก อ.เมือง จ.นครสวรรค์ 60000 โทร. 056-219-600 แฟกซ์ 056-219-699
	พิษณุโลก	729/22-23 ถ.มิตรภาพ ต.ในเมือง อ.เมือง จ.พิษณุโลก 65000 โทร. 055-909-400 แฟกซ์ 055-909-499
	ลำปาง	363, 365 ถ.ไฮเวย์ ลำปาง-งาว ต.สวนดอก อ.เมือง จ.ลำปาง 52100 โทร. 054-237-800 แฟกซ์ 054-237-899
	เชียงราย	188/23-24 หมู่ที่ 22 ต.รอบเวียง อ.เมือง จ.เชียงราย 57000 โทร. 053-153-388 แฟกซ์ 053-153-390
	กำแพงเพชร	512, 514 ถ.เจริญสุข ต.ในเมือง อ.เมือง จ.กำแพงเพชร 62000 โทร. 055-237-800 แฟกซ์ 055-237-899
→ 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.เทวาภิบาล 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.วิวิธสุรการ 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.ร่วมจิตร ต.กุดป่อง 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.เทศา ต.พระประโทน อ.เมือง จ.นครปฐม 73000 โทร. 034-245-400 แฟกซ์ 034-245-499
	อยุธยา	257/3 หมู่ที่ 5 ต.ไผ่ลิง อ.พระนครศรีอยุธยา จ.อยุธยา 13000 โทร. 035-735-400 แฟกซ์ 035-735-499
	ปราณบุรี	502/14-15 หมู่ที่ 2 ถ.เพชรเกษม ต.วังก์พง 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.กาญจบุรี 71110 โทร.034-613-054-9 แฟกซ์ 034-613-060
	สุพรรณบุรี	64/23 ถ.เณรแก้ว 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	146/2 หมู่ 1 ถ.ลาดกระบัง แขวงลาดกระบัง เขตลาดกระบัง กรุงเทพฯ 10520 โทร. 02-327-0241แฟกซ์ 02-327-0240
	หลักสี่	76/56 ถ.แจ้งวัฒนะ แขวงอนุสาวรีย์ เขตบางเขน กรุงเทพฯ 10220 โทร. 02-762-4225 แฟกซ์ 02-970-1749
	เยาวราช	23/34-35 ถ.ตรีมิตร แขวงตลาดน้อย เขตสัมพันธวงศ์ กรุงเทพฯ 10100 โทร. 02-232-2999 แฟกซ์ 02-236-3132-3
	บางแค	97, 99 ถ.กาญจนาภิเษก แขวงหลักสอง เขตบางแค กรุงเทพฯ 10160 โทร. 02-803-8000 แฟกซ์ 02-803-8013
	บางนา	อาคารบางนาทาวเวอร์ เอ เลขที่ 2/3 หมู่ที่ 14 ถ.บางนาตราด กิโลเมตรที่ 6.5 ต.บางแก้ว อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ 10540 โทร. 02-777-3555 แฟกซ์ 02-777-3783
	บิ๊กซี บางนา	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 หมู่บ้านบางใหญ่ซิตี้ 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 ธุรกิจสินเชื่อยานยนต์ ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)

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

ร่วมสร้างสรรค์เนื้อหาและศิลปกรรมโดย

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

krungsriauto.com

สินเชื่อเพื่อคนมีรถ
CAR4CA$H
krungsri
Auto
เครือ MUFG หนึ่งใน
สถาบันการเงินที่ใหญ่ที่สุดของโลก
เจ๊เป็ด
อาหารตามสั่ง
สินเชื่อเพื่อคนมีรถ
จะปิดหนี้เก่า หรือ ขยายธุรกิจ
เลือก คาร์ ฟอร์ แคช
ต้องการเงินสด รถคุณช่วยได้
• ดอกเบี้ยเริ่มต้น 0.27% ต่อเดือน
• ให้วงเงินสูงสุด 120%
ของราคาประเมินรถยนต์ของธนาคาร
• ผ่อนนานสูงสุด 72 เดือน
• ไม่ต้องมีผู้ค้ำประกัน*
*เฉพาะผู้สมัครที่มีสัญชาติไทยเท่านั้น • ให้บริการสินเชื่อโดย ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) • เงื่อนไขเป็นไปตามที่ธนาคารฯ กำหนด
โทร. 02-740-7400 | www.car4cash.com | Krungsri Auto | YouTube KrungsriAutoTV