krungsri
Auto

A member of MUFG
a global financial group

Krungsri Auto Magazine

Things You Need to Know about Auto Finance

Vol.10 No.3
May-June 2018

รถมือสอง พลิกชีวิต

สแกน QR Code
สำหรับนิตยสารออนไลน์

krungsri
Auto

เครือ MUFG หนึ่งใน
สถาบันการเงินที่ใหญ่ที่สุดของโลก

กรุงศรี รถบ้าน

ไม่ว่าจะซื้อรถบ้านมือสองจากใคร หรือเว็บไหน ก็ขอสินเชื่อได้ง่าย ๆ

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

- ไม่ต้องมีผู้ค้ำประกัน*
- ให้วงเงินสูงถึง **90%** ของราคาประเมินรถยนต์ของธนาคาร
- ผ่อนสบายสูงสุด **72** เดือน
- อุ่นใจ ด้วยโปรแกรมขยายเวลารับประกันอะไหล่รถยนต์**

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

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

Content

Krungsri Auto's Talk 4
Dealer Society 5

Cover Story
9
"รถมือสอง" พลิกชีวิต

Dealer Talk
14
จากมนุษย์เงินเดือนสู่ความสำเร็จ "ตรีธวัฒน์ มอเตอร์ไบค์"

17
56 ปีแห่งความสำเร็จ "โตโยต้าอุดรธานี"

20
Live with Passion
กรุงศรี ออโต้
ยิ่งรู้จัก ยิ่งผูกพัน

Fin Talk 24
"ธุรกิจเช่าซื้อยานยนต์" ดาวรุ่งดวงใหม่กระตุ้นเศรษฐกิจไทย
Auto Gadget 25
Chill Out 26
"กาฬสินธุ์" มุมใหม่หัวใจฮิปสเตอร์
Best of the Month 28
Krungsri Auto Movement 30

KrungsriAuto KrungsriAutoTV krungsriauto.com

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 ไบค์มือสอง "กรุงศรี ยูสด์ บิ๊ก ไบค์" และสินเชื่อเพื่อผู้แทนจำหน่ายรถยนต์ "กรุงศรี อินเวนทอรี่ ไฟแนนซ์" ซึ่งให้บริการโดยบริษัท อยุธยา แคปปิตอล ออโต้ ลีส จำกัด (มหาชน)

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

"รถมือสอง" เพื่อนแท้บนถนน (ชีวิต)

นับได้ว่าปี 2561 เป็นอีกปีทองที่ตลาดรถยนต์ยังคงส่งสัญญาณบวก และมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยในส่วนของตลาดรถยนต์มือสองนั้นยังคงคึกคัก และมีการคาดการณ์ยอดจำหน่ายไว้ที่ 1.47 ล้านคัน คิดเป็นยอดการเติบโต 5% จากปี 2560 ทั้งนี้ ความคุ้มค่า คุ้มราคา คือเหตุผลหลักที่หลายคนเลือกใช้รถยนต์มือสอง

แต่มากไปกว่านั้น รถยนต์มือสองยังเปรียบเหมือนมิตรแท้บนท้องถนนที่ทำให้หลายต่อหลายคนสามารถฟันฝ่าอุปสรรคชีวิตมาได้ ดังเรื่องราวที่เคยปรากฏอยู่ในบทสัมภาษณ์ในคอลัมน์ Dealer Talk ตลอด 10 ปี ซึ่งได้ซ่อนเบื้องลึกความสำเร็จของเต็นท์รถยนต์มือสองที่ไม่เคยได้มาด้วยความง่ายดาย เช่นเดียวกับลูกค้ารถยนต์มือสองเองที่บางท่านก็นำรถมือสองไปเป็นทุนตั้งต้นชีวิต บ้างตัดสินใจใช้รถยนต์มือสองไปเป็นฟันเฟืองหลักในการขยายกิจการสร้างชีวิตใหม่ บ้างเลือกใช้รถมือสองเพราะความรัก ความผูกพัน ซึ่งทั้งหมดคือเหตุผลสำคัญที่ทำให้นิตยสารกรุงศรี ออโต้ ฉบับนี้ เลือกที่จะถ่ายทอดเรื่องราวความประทับใจระหว่างรถยนต์มือสอง เจ้าของกิจการเต็นท์รถ รวมไปถึงผู้ใช้งาน ที่ต่างก็เลือกให้รถยนต์มือสองเข้ามาเป็นเพื่อนแท้ร่วมออกเดินทางไปบนถนนแห่งชีวิต

ไพโรจน์ ชื่นครุฑ
ประธานคณะเจ้าหน้าที่ด้านธุรกิจสินเชื่อยานยนต์
ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)

ไม่ว่าระยะทางจะใกล้ไกล แต่เราชาวกรุงศรี ออโต้ ก็พร้อมจะไปหา เมื่อวันที่ 9 พฤษภาคม ที่ผ่านมา **คุณไพโรจน์ ชื่นครุฑ** ประธานคณะเจ้าหน้าที่ด้านธุรกิจสินเชื่อยานยนต์ **คุณภิญโญ จันทสุวรรณ์** ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการใหญ่ สายงานขายและบริหารช่องทางจัดจำหน่าย พร้อมด้วย **คุณวีระพล ทองธรรมชาติ** ผู้อำนวยการกลุ่มการขายพื้นที่ R4 ภาคเหนือ และทีมงานกรุงศรี ออโต้ สาขาเชียงใหม่ ออกเดินสายพบปะพันธมิตรดีลเลอร์ในภาคเหนือ เริ่มจากการเข้าพบ **คุณธารินทร์ โตแสงชัย** ผู้บริหารใหญ่ **บริษัทแสงชัยมอเตอร์เซลส์ จำกัด** พร้อมกันนั้นก็ได้เข้าพบ **คุณเสวกนพดล ใจใหม่พันธ์** ผู้บริหาร **บริษัท นพดล ธุรกิจยนต์ 2509 จำกัด** เพื่อแสดงความยินดีกับกิจการอู่สีรถซึ่งเป็นกิจการใหม่ที่เพิ่งเปิดดำเนินการ @ ปิดท้ายทริปภาคเหนือด้วยการเข้าพบ **คุณสมาน ทิพย์วังพาน** แห่ง **บริษัท สมานชัยมอเตอร์ ลำพูน จำกัด**

ผู้บริหารระดับสูง กรุงศรี ออโต้ โดย**คุณกฤติยา ศรีสนิท** กรรมการผู้จัดการใหญ่ บมจ. อยุธยา แคปปิตอล ออโต้ ลีส และ**คุณภิญโญ จันทสุวรรณ์** ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการใหญ่ สายงานขายและบริหารช่องทางจัดจำหน่าย นำทีมพบปะและเยี่ยมชมโชว์รูม Honda BigWing Kanchanaburi ในกลุ่มเครือ **โล้วเฮงหมง** โดยมี **ซ้อเก๋-รวมพร** และ**เฮียตุ่น-สมเกียรติ พงษ์วิทยภานุ** ให้การต้อนรับอย่างอบอุ่น @ โชว์รูมแห่งใหม่นี้พร้อมเปิดให้บริการอย่างเต็มรูปแบบในวันเสาร์ที่ 9 มิถุนายนนี้

เมื่อวันที่ 4 มิถุนายน ที่ผ่านมา ผู้บริหารระดับสูง กรุงศรี ออโต้ นำโดย**คุณกฤติยา ศรีสนิท** กรรมการผู้จัดการใหญ่ บมจ. อยุธยา แคปปิตอล ออโต้ ลีส และ **คุณพรเทพ ถิรสุนทรากุล** ผู้อำนวยการอาวุโส สายงานการตลาด เข้าร่วมแสดงความยินดีกับ **คุณโอซามุ มาสุโกะ** ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร มิตซูบิชิ มอเตอร์ส คอร์ปอเรชั่น ประเทศญี่ปุ่น เนื่องในโอกาสที่**มิตซูบิชิ มอเตอร์ส คอร์ปอเรชั่น ประเทศญี่ปุ่น และ มิตซูบิชิ มอเตอร์ส (ประเทศไทย)** ฉลองความสำเร็จครั้งสำคัญในการดำเนินธุรกิจในประเทศไทยด้วยยอดการผลิตครบ 5 ล้านคัน โดยรถยนต์คันที่ 5 ล้าน คือ มิตซูบิชิ ปาเจโร่ สปอร์ต ทั้งนี้บรรยากาศภายในงานเต็มไปด้วยนักธุรกิจและแขกผู้มีเกียรติในแวดวงยานยนต์ที่เข้าร่วมแสดงความยินดี ณ ศูนย์การผลิตแหลมฉบัง จังหวัดชลบุรี

ทีมกรุงศรี ยูสด์ คาร์ สาขากาฬสินธุ์ และร้อยเอ็ด ขอแสดงความยินดีกับ **ร.ต.อ. อดิศร ทัศนพงษ์** หรือ **ท่านสารวัตร** ผู้อยู่เบื้องหลังความสำเร็จของ **แหล่งรถผู้กอง** เต็นท์รถยนต์มือสองคุณภาพเยี่ยมในภาคอีสาน ซึ่งล่าสุดแหล่งรถผู้กองได้ฤกษ์ดีขยายสาขาที่ 7 ในพื้นที่อำเภอธวัชบุรี จังหวัดร้อยเอ็ด เมื่อวันที่ 17 พฤษภาคมที่ผ่านมา พร้อมกันนั้นยังได้ถือโอกาสจัดงานทำบุญเลี้ยงพระเนื่องในวันครบรอบวันคล้ายวันเกิดของท่านสารวัตรอีกด้วย

เรียกได้ว่าเป็นคู่รักตัวอย่างที่หมั่นเติมความหวานให้ชาวกรุงศรี ออโต้ ได้อิจฉาตาร้อนกันอยู่เสมอ เพราะล่าสุด **คุณมงคล จุลทัศน์** หรือ **เสี่ยนาย** แห่ง **บริษัท มงคล คาร์เซ็นเตอร์ จำกัด** จังหวัดอุบลราชธานี ได้จัดงานวันคล้ายวันเกิดเซอร์ไพรส์ให้ภรรยาสุดสวย **คุณเมย์-เมวดี จุลทัศน์** งานนี้บอกได้คำเดียวว่ามีซึ้ง และแน่นอนว่าชาวกรุงศรี ออโต้ อย่างเราก็ไม่พลาดที่จะไปร่วมขบวนการเซอร์ไพรส์นำทีมโดยผู้อำนวยการกลุ่มการขายพื้นที่ R1 ภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนล่าง คุณสถาพร ดวงปัญญา พร้อมทีมสาขาอุบลราชธานี @ ขอให้คุณเมย์ มีความสุข มีสุขภาพแข็งแรง กิจการเจริญรุ่งเรือง และเป็นที่รักของทุกคนนะคะ

คุณศิริชัย คงจักร์ ผู้อำนวยการฝ่ายขายรถจักรยานยนต์ต่างจังหวัด ร่วมแสดงความยินดีกับ **คุณอานุภาพ-คุณจรีย์พร กาญจน์กีรติ** สองผู้บริหารใหญ่ของ **บริษัท พรนุภาพมอเตอร์ไบค์ จำกัด** เนื่องในพิธีเปิดโชว์รูม Honda Big-Wing Hua Hin จังหวัดประจวบคีรีขันธ์

งดงามอย่างไทย สไตล์ออเจ้ากันเลยทีเดียวสำหรับงานฉลองวันคล้ายวันเกิด **คุณวรรณา การุณยวนิช** ผู้บริหาร **บริษัท อีซูซุมอเตอร์เวิร์ค จำกัด** ซึ่งเป็นดีลเลอร์จำหน่ายรถยนต์ยี่ห้อรถอีซูซุแห่งแรกของจังหวัดระยอง โดยงานจัดขึ้นอย่างอบอุ่นในคอนเซ็ปต์นุ่งห่มชุดไทย ณ โรงแรมรัตนชล จังหวัดชลบุรี ซึ่งเป็นอีกกิจการของคุณวรรณาที่เพิ่งปรับโฉมใหม่ให้ไฉไลกว่าเดิม @ ขอให้คุณวรรณาสุขภาพแข็งแรง สวยวันสวยคืน นะคะ

เข็มนาฬิกาหมุนไปข้างหน้าอย่างรวดเร็วราวสายน้ำ ไม่ทันไรเต็นท์รถมือสองรายใหญ่แห่งจังหวัดอุบลราชธานี **หจก.ก้านเจริญยนต์** ซึ่งบริหารงานโดย **คุณเอกรัตน์ ใจภักดี** หรือ **เสี่ยก้าน** ก็เดินมาสู่ความสำเร็จในปีที่ 15 @ ทีมงานสาขาอุบลราชธานีจึงถือโอกาสนี้เข้าร่วมฉลองความสำเร็จพร้อมกับเข้าอวยพรเนื่องในวันคล้ายวันเกิดของ **คุณปาริชาติ ใจภักดี** ภรรยาสุดสวยของเสี่ยก้านไปในคราวเดียวกัน

จบลงไปอย่างสนุกสนานและอัดแน่นไปด้วยความรู้ด้านการตลาดอย่างเต็มพิกัดสำหรับกิจกรรมเวิร์กช็อปสร้างยอดขายร่วมกันระหว่างทีมกรุงศรี ยูสด์ คาร์ สาขาระยอง และ **เต็นท์ต้นมะขาม สำนักงานใหญ่** ซึ่งเป็นหนึ่งในเต็นท์รถมือสองขนาดใหญ่ของจังหวัดระยองที่มีสาขามากถึง 5 สาขา งานนี้ทางกรุงศรี ออโต้ ได้รับเกียรติจาก**คุณราชิตร สุวรรณโชติ** และ **คุณอมรพันธ์ สุวรรณโชติ** ผู้บริหารรุ่นใหม่ไฟแรงเข้าร่วมเวิร์กช็อปและแลกเปลี่ยนข้อมูล

ทีมงานกรุงศรี มอเตอร์ไซค์ ยกขบวนเข้าร่วมแสดงความยินดีกับ **คุณอารีรัตน์ ศรีประทาย** และ **คุณธงชัย ลาภจตุรพิธ** ประธานกรรมการบริหาร **บริษัท พาวเวอร์ สตาเลียน จำกัด** เนื่องในโอกาสงานฉลองครบรอบ 30 ปี **ศรีเลิศหล้าเจริญยนต์** โชว์รูมจำหน่ายรถจักรยานยนต์ชื่อดังแห่งย่านวัชรพล กรุงเทพฯ

เมื่อวันที่ 14 พฤษภาคมที่ผ่านมา ทีมงานกรุงศรี ยูสด์ คาร์ จังหวัดกาฬสินธุ์ ได้หอบกระเช้าผลไม้เข้าร่วมอวยพรวันคล้ายวันเกิดของ **คุณวิเชียร พงศ์ธนารักษ์** หรือ **เฮียใหญ่** คุณพ่อของเฮียแพะและเฮียอัฐแห่ง **สมเด็จง่วนเชียง** @ ชาวกรุงศรี ออโต้ ทุกคนขออวยพรให้เฮียใหญ่สุขภาพแข็งแรง กิจการสมเด็จง่วนเชียงและร้านทองลิ้มง่วนเชียงเจริญก้าวหน้า ลูกค้ารักยิ่งๆ ขึ้นไปนะคะ

จัดเต็มแบบแฟชั่นอโยธยากันเลยทีเดียวสำหรับงานฉลองความสำเร็จ 25 ปี **กลุ่มบริษัท มิตซูอยุธยา (ไทยธาดา) จำกัด** ณ โชว์รูม อำเภอวังน้อย จังหวัดพระนครศรีอยุธยา งานนี้หัวเรือใหญ่ **คุณภัทรา พฤฒิธาดา** จึงได้ถือโอกาสฤกษ์งามยามดีจัดทำบุญเนื่องในโอกาสวันคล้ายวันเกิดคุณพ่อ **คุณบุญธรรม พฤฒิธาดา** ไปพร้อมกัน @ แน่นอนว่างานดีๆ อย่างนี้ ทีมกรุงศรี ออโต้ จึงไม่พลาดโอกาสในการเข้าไปร่วมอวยพรด้วยเช่นกัน

ถือว่าเป็นฤกษ์ดีที่มาพร้อมกับความชุ่มฉ่ำของสายฝนเลยทีเดียว สำหรับการเปิดสาขาที่ 10 ของ **หจก. อาระยะยนตรกิจ** ณ อำเภอเมือง จังหวัดอุบลราชธานี งานนี้ **คุณอาระยะ บุดดา** ได้กล่าวย้ำว่าแม้ปัจจุบัน หจก. อาระยะยนตรกิจ จะขยายไปถึง 10 สาขา ทว่ายังคงมุ่งมั่นให้บริการภายใต้สโลแกนเดียวกันนั่นก็คือ "เต็นท์... สินค้าคุณภาพ-หัวใจบริการ" @ ส่วนพวกเราชาวกรุงศรี ออโต้ ก็พร้อมให้บริการอย่างฉับไวแก่ หจก. อาระยะยนตรกิจ เช่นกันค่ะ

เมื่อวันที่ 7 พฤษภาคม ที่ผ่านมา **คุณภิญโญ จันทสุวรรณ์** ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการใหญ่ สายงานขายและบริหารช่องทางจัดจำหน่าย และ **คุณวีระพล ทองธรรมชาติ** ผู้อำนวยการกลุ่มการขายพื้นที่ R4 ภาคเหนือถือโอกาสนี้เข้าร่วมอวยพรในวันคล้ายวันเกิด **คุณเสวกนพดล ใจใหม่พันธ์** ผู้บริหาร **บริษัท นพดล ธุรกิจยนต์ 2509 จำกัด** ซึ่งได้จัดงานทำบุญสืบชะตาตามประเพณีของล้านนา

คุณพรเทพ ถิรสุนทรากุล ผู้อำนวยการอาวุโส สายงานการตลาด นำทีมผู้บริหาร การตลาดสินเชื่อรถใหม่ และการตลาดด้านการบริหารความสัมพันธ์ตัวแทนจำหน่าย พร้อมทีมสาขาเชียงใหม่ออกเยี่ยมลูกค้ารับไตรมาสที่ 2 ด้วยการเข้าพบ **คุณมนัส เกียรติเจริญวัฒน์** แห่ง **บริษัท เชียงใหม่ ฮอนด้า ออโตโมบิล จำกัด** เพื่อวางแผนงานในการร่วมกันสนับสนุนยอดขายให้ทะลุเป้า

จบลงไปแล้วสำหรับงานสัมมนาดีๆ ที่ **สมาคมผู้ประกอบการรถยนต์ใช้แล้ว** ร่วมกับ **กรุงศรี ออโต้** จัดขึ้น ในหัวข้อ *"การบริหารจัดการด้านบัญชี และภาษี รวมทั้งกฎหมายใหม่ด้านภาษีสำหรับผู้ประกอบการรถยนต์ใช้แล้ว"* โดยมุ่งเน้นการพัฒนาแนวทางการตลาดยูสด์ คาร์ ในยุคโซเชียลผ่านหัวข้อเสวนา "แนะนำการใช้ LINE@ ในธุรกิจรถยนต์ใช้แล้ว" ซึ่งเป็นการถ่ายทอดประสบการณ์ และกลเม็ดเคล็ดลับว่าทำอย่างไรจึงจะใช้ LINE@ ในการสร้างความสำเร็จในการขาย @ ก่อนจะปิดท้ายงานด้วยการทำเวิร์กช็อปจริงเพื่อเจาะลึกเทคนิคการใช้ LINE@ ที่จะช่วยปิดการขายให้กับธุรกิจรถยนต์ใช้แล้วได้อย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด ซึ่งเป็นงานสัมมนาที่ผู้ประกอบการรถยนต์ใช้แล้วทั่วประเทศให้การตอบรับเป็นอย่างดี ณ โรงแรมเซ็นทรา บายเซ็นทารา ศูนย์ราชการ แจ้งวัฒนะ เมื่อวันที่ 24 พฤษภาคม ที่ผ่านมา

"รถมือสอง" พลิกชีวิต

ความคุ้มค่า คุ้มราคา คือสิ่งแรกที่หลายต่อหลายคนนึกถึงเมื่อเอ่ยถึงรถยนต์มือสอง ทว่าสำหรับบางคน รถยนต์มือสองเป็นมากกว่ายานพาหนะที่คอยอำนวยความสะดวกในการเดินทาง แต่รถยนต์มือสองยังได้ทำหน้าที่เป็นกุญแจสำคัญที่ไขไปสู่ทางลัดความสำเร็จ รวมทั้งเป็นรากฐานที่มั่นคงของการสร้างชีวิต ดังเช่นชีวิตใหม่ของดีลเลอร์และลูกค้าทั้ง 5 ท่าน ที่ต่างก็มีรถยนต์มือสองเป็นดั่งเนวิเกเตอร์ ที่นำไปสู่การพลิกเส้นทางเดินชีวิตให้เปลี่ยนไปอย่างสิ้นเชิง

คุณลัดดา ทวีโชติวัชรกุล
หจก. ศักดิ์สยามคาร์เซ็นเตอร์

ย้อนไปเมื่อ 30 ปีก่อน การที่ผู้หญิงคนเดียวจะลุกขึ้นมาเปิดกิจการอู่ซ่อมรถ แต่งทำสี ดูจะเป็นเรื่องน่าเหลือเชื่อ แต่ที่เหลือเชื่อยิ่งกว่าก็คือ เธอคนนี้ **"คุณลัดดา ทวีโชติวัชรกุล"** สามารถพลิกเส้นทางชีวิตจากการขายรถยนต์มือสองคันแรกมาเป็นเจ้าของกิจการเต็นท์รถยนต์มือสองเจ้าใหญ่ในจังหวัดสกลนคร **"ศักดิ์สยามคาร์เซ็นเตอร์"** ซึ่งใช้เวลา 23 ปี ในการขยายกิจการ จากรถบ้าน 1 คัน เป็นเต็นท์รถยนต์มือสองศักดิ์สยามคาร์เซ็นเตอร์ที่มีไม่ต่ำกว่า 5 สาขา

ชีวิตในแวดวงยานยนต์ของคุณลัดดาเริ่มต้นขึ้นในปี 2530 ด้วยการก่อตั้งกิจการอู่ซ่อมสีรถ จากนั้นในปี 2538 ก็ได้มีการนำรถยนต์มือสองมาจอดขายด้านหน้าอู่ แล้วใช้เวลาร่วม 10 ปี จึงสามารถเปิดกิจการเต็นท์รถยนต์มือสองเป็นของตัวเองได้

"ตั้งแต่ซื้อรถยนต์มือสองคันแรก ชีวิตก็เปลี่ยนไป ความจริงรถมือสองคันนั้น เราตั้งใจไว้ว่าจะซื้อมาใช้เอง ด้วยความที่ที่บ้านเป็นอู่ก็แต่งสี ทำเครื่องใหม่ แบบที่เราชอบ ซึ่งงานของอู่เราเป็นงานเนี้ยบอยู่แล้ว ก็เลยมีลูกค้ามาขอซื้อรถคันนั้น เขาก็ถามอยู่นาน แต่เราก็ไม่ขาย เพราะตั้งใจจะใช้เอง แต่เขาบอกเขาจะให้กำไรเรา 20,000 บาท เราก็เลยมองเห็นโอกาสว่าขายรถมือสองคันเดียวได้เงินมากกว่าทำงานอู่ทั้งเดือนอีก เมื่อได้กำไรจากการขายรถคันนั้นมา เลยตัดสินใจ ซื้อตั๋วรถทัวร์ขึ้นกรุงเทพฯ ลองไปหาซื้อรถมือสองมาขายบ้างดีกว่า"

หลังจากมองเห็นโอกาสการต่อยอดรายได้จากรถยนต์มือสอง คุณลัดดาก็ไม่รีรอที่จะเข้ามายังตลาดรถยนต์มือสองที่ใหญ่ที่สุดในประเทศ นั่นก็คือ กรุงเทพฯ แต่ด้วยความที่ไม่เคยรู้จักแวดวงรถยนต์มือสองมาก่อน คุณลัดดาบอกว่าการเข้ามากรุงเทพฯ ครั้งนั้นก็ไม่ต่างจากการงมเข็มในมหาสมุทร ที่ต้องออกตระเวนไปหลายที่โดยที่ไม่รู้จักกรุงเทพฯ มาก่อน เพื่อตามหารถที่ดีที่สุดเพียงหนึ่งคัน จากนั้นจึงขับกลับสกลนครเพื่อนำไปขายในค่ำคืนนั้นเลย

"ด้วยความที่เราไม่รู้จักใครเลย ไม่รู้จักอะไรเลยเกี่ยวกับการขายรถมือสอง เราก็มาตามที่เขาบอกๆ ว่าตรงไหนมีรถดีๆ ขาย นั่งรถทัวร์รอบค่ำจากสกลนครมาสว่างที่กรุงเทพฯ หน้าไม่ได้ล้าง น้ำไม่ได้อาบ เพราะเราไม่รู้หรอกว่ามีโรงแรมตรงไหน จากนั้นก็ไปตระเวนหารถ ทำเอกสาร เรียบร้อยแล้วก็ขับรถคันนั้นแหละกลับมาที่สกลนคร ขับเป็น 10 ชั่วโมง ทำอย่างนั้นมาเป็นเวลาเกือบ 10 ปี บางสัปดาห์ต้องไปกลับกรุงเทพฯ 6 วันติดต่อกันเพื่อที่จะหารถกลับมาขาย"

เมื่อต้องขับรถกลับมาเองทุกครั้ง คุณลัดดาจึงต้องคัดรถยนต์มือสองที่สภาพดีที่สุดเท่าที่จะทำได้ โดยในปัจจุบันหน้าที่คัดเลือกรถเหล่านี้ถูกยกให้กับลูกชาย **คุณกิติศักดิ์ บัวบังศึก** ซึ่งได้เข้ามาช่วยกิจการขายรถยนต์มือสองตั้งแต่เรียนชั้นประถมศึกษา

"ผมโตมากับอู่ แค่ฟังเสียงเครื่องยนต์ก็บอกได้แล้วว่ารถคันไหนดี คันไหนมีปัญหา รถของที่ร้านจึงต้องผ่านสายตาผมทั้งหมด ตอนเด็กๆ ก็ช่วยเช็ดถูรถ พาลูกค้าไปดูรถ ซึ่งจอดอยู่หน้าบ้านไม่เกิน 10 คัน แต่พออายุ 18 ทำใบขับขี่ได้ ก็ขึ้นรถทัวร์พร้อมคุณแม่เพื่อที่จะได้ขับรถกลับมาขายได้มากขึ้น จาก 1 คัน ก็เป็น 2 คัน และด้วยความที่เราใช้รถเองด้วย ขับรถเองด้วย เราจึงรู้ว่าลูกค้าของเราต้องการรถที่ดีที่สุด รถทุกคันเราจึงดูแลตั้งแต่ก่อนขายไปจนถึงหลังการขาย เพราะเรารู้ว่ารถมือสองหนึ่งคันมีความสำคัญต่อลูกค้าอย่างไร"

เมื่อตั้งใจแล้วว่าจะส่งต่อรถยนต์มือสองคุณภาพดีที่สุดให้กับลูกค้า ความตั้งใจเหล่านั้นก็ได้แปรเปลี่ยนเป็นคำชม และการบอกต่อ บวกกับมีกรุงศรี ออโต้ คอยอำนวยความสะดวกด้านสินเชื่อรถยนต์ให้กับลูกค้า ทำให้อีก 8 ปีต่อมา ศักดิ์สยาม คาร์เซ็นเตอร์ สามารถขยายกิจการจากรถยนต์มือสองจอดขายหน้าอู่ซ่อมรถ มาเปิดเป็นเต็นท์รถยนต์มือสองเต็มตัวบนที่ดินที่ไม่ต้องเช่าอีกต่อไป

"จากรถมือสองคันแรกที่ขายไป ทำให้เรามีบ้าน มีร้าน บนที่ดินของเราเองแบบไม่ต้องเช่า ทุกเต็นท์คุณแม่ลงมือคุมงานเอง ซื้อวัสดุก่อสร้างเองทั้งหมด ส่วนตอนนี้ผมก็เข้ามาช่วยคุณแม่ดูรถทั้งหมดตั้งแต่การซื้อ การเตรียมรถ โดยหลักๆ ผมมองว่าลูกค้าต้องได้รถสวยๆ ไปใช้ ชุดแต่งรถ กันสาด กันชน สปอยเลอร์ แม็กซ์ ล้อใหม่ เราให้ลูกค้าหมด เพราะผมคิดเสมอว่าลูกค้าเป็นคนเอาเงินมาให้เรา ดังนั้นเราจะทำอย่างไรให้ลูกค้าใช้จ่ายเงินของเขาแล้วรู้สึกว่าคุ้มค่า เราก็เลยต้องมุ่งมั่นทำรถให้มีคุณภาพที่สุดออกไป"

เห็นทำงานหนักทั้งครอบครัวอย่างนี้ ก็อดไม่ได้ที่จะถามต่อถึงเรื่องความเหนื่อย ความท้อ ที่มักจะเข้ามาเป็นอุปสรรคในชีวิต ซึ่งคุณลัดดาก็ตอบกลับมาด้วยน้ำเสียงที่หนักแน่นว่า

"ไม่ต้องถามเลยเรื่องน้ำตา มันมีอยู่แล้ว ตอนนั้นทั้งเหนื่อยทั้งท้อ ขับรถไปร้องไห้ไป เพราะน้อยใจในชีวิตตัวเองบ่อยมาก ลูกชายเองก็เคยเกิดอุบัติเหตุรถพลิกคว่ำ เราเองก็เคยเกือบตกเหวตอนขับรถกลับมาขาย หรือขับรถกรุงเทพฯ-สกลนครบ่อยเข้าก็นอนน้อย ปวดหัว ทำอย่างไรล่ะ กินยาแก้ปวดแล้วขับรถกลับมาขายตามเดิม แต่พอมากลับมาถึงร้าน ได้เจอลูกค้าได้ทำงาน ได้เห็นว่ามีลูกค้าอยากได้รถเราไปใช้ ความเหนื่อยความท้อก็หายไปจริงๆ นะ มีคนหนึ่งเขาเอารถไปสร้างอาชีพรับจ้างขนของ เขาก็กลับมาบอกเราว่ารถที่เอาไปทำเงินให้เขาได้มากเลยนะ เราก็รู้สึกดี โรงน้ำแข็งก็บอกเอารถเราไปใช้ส่งน้ำส่งน้ำแข็ง รถไม่มีปัญหาเลย ร้านขายมอเตอร์ไซค์ที่เป็นลูกค้าประจำเขาก็ซื้อรถเราไปขนมอเตอร์ไซค์ คือพอมองกลับไปตอนนี้ความเหนื่อยมันไม่มีแล้ว แต่กลายเป็นความภูมิใจในอาชีพขายรถมือสองมากกว่า"

คุณพิชัยวรัชญ์ ตั้งชัยวรรณา

ตุ้มยนต์ Used Car, เบนซ์ คาร์ เซ็นเตอร์

ดูเหมือนว่าโชคชะตาได้กำหนดมาแล้วให้ชีวิตของ **คุณเบนซ์-พิชัยวรัชญ์ ตั้งชัยวรรณา** เดินบนเส้นทางธุรกิจสายยานยนต์ เพราะผู้บริหารหนุ่มผู้นี้เกิดและเติบโตอยู่ในเต็นท์รถมือสอง **ตุ้มยนต์ Used Car** โดยมีคุณพ่อ **เสี่ยตุ้ม-คุณสมศักดิ์ ตั้งชัยวรรณา** เป็นผู้ก่อตั้ง พร้อมพัฒนาจนสามารถเปลี่ยนห้องแถวขนาดคูหาครึ่ง ที่มีรถยนต์มือสองจอดขายเพียง 2 คัน ให้ขยายเป็น 10 คัน ได้ในเวลาเพียง 3 ปี จากนั้น 10 ปีต่อมาก็ได้ขยายไปสร้างเต็นท์รถขนาดใหญ่ และมีแผนงานขยายสาขาที่ 2 โดยปรับเปลี่ยนจากเต็นท์รถบนลานดินให้เป็นเต็นท์ระดับมาตรฐาน

ทุกอย่างกำลังเดินไปตามแผนงานได้อย่างราบรื่น กระทั่งในวันที่เสี่ยตุ้มผู้เป็นเสาหลักของบ้านและกิจการตุ้มยนต์ Used Car ได้จากไปอย่างไม่มีวันกลับโดยไม่มีใครคาดคิดมาก่อน ภาระทั้งหมดพร้อมหนี้สินอีกราว 30 ล้านบาท จึงตกไปอยู่ในความรับผิดชอบของลูกชายวัย 17 ปี ซึ่งยังเรียนอยู่ชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 5

"ตอนที่เสี่ยตุ้มเสีย ใครๆ ก็บอกว่าเดี๋ยวตุ้มยนต์ก็ต้องเลิกกิจการ ปิดเต็นท์ไป เพราะแม่ทำไม่เป็น มีแต่ลูกชายคนนี้ที่บอกว่า 'ไม่ยอม' เขาอยากจะสานต่อ เขาอยากจะทำ ทั้งๆ ที่เขาก็รู้อยู่แล้วว่าหลังจากคุณพ่อเสีย เต็นท์รถที่เราเคยไปเป็นนายทุนให้กว่า 40 เต็นท์ พร้อมใจกันฉีกสัญญา ทำให้เราต้องแบกรับหนี้กว่า 30 ล้านในทันที"

คุณนวพร ตั้งชัยวรรณา คู่ชีวิตผู้ร่วมทุกข์ร่วมสุข และร่วมก่อตั้งตุ้มยนต์มาพร้อมกับเสี่ยตุ้มเล่าถึงจุดเปลี่ยนครั้งสำคัญ ส่วนคุณเบนซ์ ลูกชายคนโตวัย 27 ปี ย้ำว่า กิจการรถยนต์มือสองเป็นความตั้งใจของคุณพ่อ เขาจึงอยากสานต่อความตั้งใจนี้ให้สำเร็จ โดยเฉพาะการสร้างเต็นท์รถแห่งที่ 2 ให้ได้มาตรฐาน ซึ่งเป็นสิ่งที่คุณพ่อตั้งใจไว้ ทว่ายังไม่ทันได้เห็นผลสัมฤทธิ์

"รถมือสองมีความหมายกับครอบครัวของผมมาก เริ่มจากพอคุณพ่อคุณแม่แต่งงานกันใหม่ๆ ก็ต้องออกจากบ้านคุณพ่อที่ทำกิจการโรงสี เพื่อไปสร้างครอบครัวด้วยตัวเองโดยมีเงินตั้งตัวไม่เยอะมาก คุณพ่อจึงเลือกที่จะขายรถมือสอง ซึ่งเป็นสิ่งที่ท่านพอมีความรู้ เคยขายมาบ้าง ขายให้กับเพื่อนๆ ไม่ได้เปิดเต็นท์ แต่ด้วยเงินทุนที่น้อยก็ทำให้เราเพียงแต่ซื้อมาขายไป มีจอดขายหน้าบ้านอยู่แค่ 2 คัน บนถนนเส้นที่มีแต่ป่า คุณพ่อเริ่มขายรถมือสองเมื่อปี 34 ซึ่งเป็นปีที่ผมเกิดพอดี แล้วก็ขยายเป็นเต็นท์ลานดินในปี 44 ระหว่างนั้นก็เติบโตมาจากการเป็นนายทุนให้เต็นท์รถมือสองในละแวกใกล้เคียง คือ จังหวัดลพบุรี สระบุรี อยุธยา รวมๆ แล้วกว่า 40 เต็นท์ แต่พอคุณพ่อเสียทั้ง 40 เต็นท์ ก็พร้อมใจกันยกหนี้หนีหมด แต่ผมก็อยากลองเสี่ยงดวงสักตั้ง เลยขอทำต่อ ไม่ยอมปิดเต็นท์ง่ายๆ"

ด้วยความตั้งใจของคุณเบนซ์ ทำให้คุณเบนซ์กระโดดลงสนามรถยนต์มือสองอย่างเต็มตัวตั้งแต่ยังใส่ชุดนักเรียน เมื่อถึงเวลาพักกลางวันแทนที่จะออกไปเล่นกับเพื่อน คุณเบนซ์ก็อาศัยช่วงเวลานี้ออกไปประมูลรถ บ้างก็รับโทรศัพท์ลูกค้าเพื่อขายรถกันในรั้วโรงเรียน ส่วนวันเสาร์ อาทิตย์ก็ช่วยคุณแม่จัดการเรื่องไฟแนนซ์ และออกตามเก็บเงินจากลูกค้าด้วยตัวเอง

"ลูกชายคนนี้สุดยอดมาก เขาจะมาช่วยแม่ตรวจบัญชีทุกเย็น พอเงินหมดเขาก็จะเอาบัญชีมานั่งไล่ดูแล้วบอกแม่ว่าเดี๋ยวเบนซ์จะออกไปหาเงินมาให้แม่เอง แล้วเขาก็ออกไปเก็บเงินลูกค้ามาให้จริงๆ ตอนนั้นลูกน้องก็ไม่ค่อยมี ต้องทำกันเอง และลูกค้าก็เชื่อใจเขามาตั้งแต่เขายังเด็ก ถ้าเขาอยู่ลูกค้าจะจบกับเขาง่ายมาก และจากที่ทุกคนบอกไว้ว่าตุ้มยนต์จะต้องปิด กลับกลายเป็นว่าลูกชายคนนี้สามารถขยายได้มากกว่าสมัยคุณพ่อเสียอีก"

"ความโชคดีของผมอย่างหนึ่งคือ คุณพ่อพาลงสนามไปดูการประมูลตั้งแต่ 4 ขวบ ไปทำอะไรก็จะเอาผมติดไปด้วยตลอด และให้ลองออกลานประมูลจริง ลองประมูลรถด้วยตัวเองตั้งแต่อายุ 13 จำได้เลยว่า พอบ่าย 3 โมง เลิกเรียน คุณพ่อจะมารับไปตลาดประมูลรถ ไปดูรถ คนในตลาดรถมือสองก็จะคุ้นกับผม เพราะผมเป็นคนเดียวในตลาดประมูลที่ใส่ชุดนักเรียนไป พอคุณพ่อเสีย คุณแม่ก็ดูแลเรื่องการเงิน ผมดูรถเอง อีกความโชคดีคือ ตอนที่มารับช่วงต่อทำให้ผมต้องเลือกเรียนปริญญาตรีภาคพิเศษเสาร์ อาทิตย์ ซึ่งทำให้ผมได้เจอผู้ประกอบการ คนในอาชีพอื่นๆ เยอะมาก ทำให้ได้ไอเดียทำธุรกิจใหม่ๆ มาจากผู้ใหญ่เหล่านั้น"

ด้วยความเป็นคนกล้าเสี่ยง กล้าที่จะลงมือทำเช่นเดียวกับคุณพ่อ บวกกับหนี้ก้อนใหญ่ที่เหมือนเป็นแรงผลักดัน คุณเบนซ์จึงเดินหน้าลุยขายรถมือสองแบบเต็มสูบโดยยึดหลักว่า ต้องพารถเข้าไปหาลูกค้าให้ได้มากที่สุด และในช่วงที่ยังไม่มีตลาดออนไลน์ การตะลุยเปิดสาขาไปในทุกอำเภอ จึงเป็นกลยุทธ์การขายแบบถึงลูกถึงคนที่คุณเบนซ์เลือกใช้และสามารถทำให้ตุ้มยนต์ Used Car และ เบนซ์ คาร์ เซ็นเตอร์ ขยายได้มากกว่า 40 สาขา ทั้งในภาคกลาง เหนือ และอีสาน ซึ่งนี่ถือได้ว่าเป็นการเติบโตที่ก้าวกระโดดมาจากรุ่นแรกอย่างที่ไม่มีใครคาดคิด โดยหนึ่งในเหตุผลที่ทำให้คุณเบนซ์แจ้งเกิดในวงการรถยนต์มือสองได้ก็คือความเข้าใจในกลุ่มลูกค้า

"ทุกครั้งที่จะเปิดสาขาใหม่ ผมจะลงไปสำรวจ หาข้อมูลจนเรารู้ว่ารถมือสองจำเป็นกับลูกค้าจริงๆ และผมก็อยากจะให้ลูกค้าของผมมีรถดีๆ ใช้ ผมเลยเต็มร้อยกับลูกค้าทุกรายเสมอ หลายคนมีเงินผ่อนรถ แต่ด้วยอาชีพพ่อค้า แม่ค้า วิ่งซื้อของ วิ่งไปขายตามตลาด ทำให้เขาไม่มีเวลาเอาเงินไปเข้าธนาคาร ไม่มีเงินผ่านบัญชี แต่ไม่เป็นไรผมช่วย ลูกจ้างโรงงานไม่สามารถลางานมาดูรถ หรือทำสัญญาได้ ไม่เป็นไรผมเอาสัญญาไปให้เซ็นหน้าโรงงานตอนพักเที่ยงเลย บางคนเลิกงานกะดึก 3 ทุ่ม ผมก็ไป ผมเคยเห็นพี่คนหนึ่งใช้ซาเล้งขนของขาย ก็แนะนำให้เขาออกรถมือสองราคาดีๆ พอที่เขาผ่อนได้ไปขยายงาน จากซาเล้งที่วิ่งขายของได้วันละ 500 บาท ตอนนี้ขนของเต็มหลังกระบะไปขายได้วันละ 2,000-3,000 บาท ไม่ว่าลูกค้าอยู่ที่ไหนทำงานอะไร ผมเต็มที่กับเขาหมด เพราะผมรู้ว่ารถมือสองมันมีความหมายกับเขา สร้างรายได้ สร้างอาชีพ และเมื่อผมเข้าใจว่ารถมือสองสำคัญกับเขาอย่างไร นั่นจึงทำให้ผมสามารถแจ้งเกิดในตลาดรถมือสองได้อย่างทุกวันนี้"

ทำไมต้องรถมือสอง

นอกจากรถยนต์มือสองจะเปลี่ยนชีวิตของเหล่าดีลเลอร์แล้ว ในแง่ของลูกค้าผู้ใช้รถยนต์มือสองเองก็มีการพลิกชีวิตเพราะรถยนต์มือสองด้วยเช่นกัน

คุณมาฤดี อุ่นพิมพ์ | ผู้รับเหมาก่อสร้าง

"ทำงานรับเหมารายย่อย รถกระบะจึงมีความจำเป็นมาก แต่จะซื้อรถป้ายแดงไปเลยก็กลัวจะส่งค่างวดไม่ไหว เพราะงานรับเหมารายย่อย รายได้ไม่แน่นอน ก็เลยมาดูรถมือสองซึ่งคันแรกที่ใช้ก็มาซื้อที่ศักดิ์สยามคาร์เซ็นเตอร์ พอใช้แล้วไม่มีปัญหา ใช้ทำงานหนักๆ ขนทั้งคนและเครื่องมือ ลุยไปหน้างานได้ทุกที่ คราวนี้ก็เลยติดใจใช้รถมือสองมาตลอด ได้ทั้งงาน และก็ยังเหลือเงินไว้ใช้จ่ายในครอบครัว และตอนนี้ก็ยังกลับมาซื้อที่นี่ เพราะเรามั่นใจแล้วว่ารถเขามีคุณภาพ พอมีรถใช้ก็ทำให้เราออกไปรับงานไกลๆ ขึ้นได้ จากที่รับงานอยู่แค่ในพื้นที่สกลนคร ก็ขยายงานไปไกลถึงเชียงใหม่ สร้างรายได้ได้มากขึ้นด้วย"

อาจารย์ประไพ ลอยดี | อดีตข้าราชการครู

"เป็นครูก็ใช้มอเตอร์ไซค์มาตลอด แต่พอช่วงหน้าฝนก็จะลำบากหน่อย เพราะเราก็มีหนังสือ เอกสารที่ต้องใส่รถไว้ คราวนี้พอตัดสินใจว่าจะซื้อรถเพื่อที่จะให้เราเดินทางไปสอนหนังสือได้สะดวกขึ้น ก็เลยลองมาดูที่รถมือสองก่อน เพราะด้วยเงินเดือนข้าราชการ รถมือสองก็ผ่อนสบาย ราคาประทับใจ มีเงินเหลือใช้ในชีวิต ไม่ต้องกังวลเรื่องว่ารถมือสองเดี๋ยวเสียโน่นเสียนี่ เพราะซื้อที่ศักดิ์สยามคาร์เซ็นเตอร์ซึ่งในสกลนครเขาขึ้นชื่อเรื่องการดูแลรถ ดูแลหลังการขายอยู่แล้ว มีอะไรก็มาหาเขาได้เลย ตั้งแต่ใช้มาก็ไม่มีเรื่องให้ต้องมาหานอกจากพาเพื่อนๆ ญาติๆ มาออกรถมือสองกับเขา อย่างลูกก็ให้ซื้อรถมือสองเหมือนกัน จริงๆ ลูกก็อยากได้รถใหม่แหละ แต่เราก็อยากให้เขารู้จักจัดการเรื่องเงิน จบแล้ว ทำงานก็อยากให้เขาพึ่งพาตัวเองได้ ไม่ต้องพึ่งเราตลอดเวลา รถใหม่อาจจะผ่อนหนักไปสำหรับเขาที่เพิ่งเริ่มทำงาน ก็เลยมาลงตัวที่รถมือสอง ซึ่งเดี๋ยวนี้ก็มีรุ่นใหม่ๆ ออกมา รุ่นที่วัยรุ่นชอบก็มี อีกหน่อยถ้าเขาเก็บเงินได้มากกว่านี้ จะซื้อรถใหม่ป้ายแดงก็ไม่เป็นไร ขอแค่เขาบริหารจัดการเงินตัวเองได้ก็พอ"

คุณลำดวน แก้วนารี | ค้าขาย

"เมื่อก่อนขายของอยู่กรุงเทพฯ ขี่มอเตอร์ไซค์ไปกับสามีแล้วก็เอาของใส่ถุง กระเตงกันไปขายตามตลาดนัด มอเตอร์ไซค์สะดวกก็จริง แต่ก็ทำให้เราขนของได้น้อย ก็เลยตัดสินใจออกรถกระบะป้ายแดงเพื่อที่จะได้ขนของใส่ท้ายกระบะไปขายได้ทีละเยอะๆ แต่อยู่กรุงเทพฯ นะ ค่ากิน ค่าอยู่มันก็แพง ส่งค่างวดรถอีก สุดท้ายไม่ไหว ตัดสินใจขับรถใหม่ไปคืนเขาที่ร้านเลย และย้ายกลับมาอยู่ที่พัฒนานิคม ลพบุรี แต่ก็ยังขายของตามตลาด ก็เลยยังต้องใช้รถยนต์ในการขนของอยู่ ขนของไปขายตามตลาดนัด และก็วิ่งไปเยาวราช สำเพ็ง หาซื้อของมาขาย เราก็เลยไปปรึกษาที่ตุ้มยนต์ว่าเราเป็นพ่อค้าแม่ค้าจะซื้อได้ไหม สุดท้ายได้รถมือสองมาใช้ ออกรถได้ไม่ยาก ที่บ้านก็เลยใช้รถมือสองมาตลอด เพราะคุณภาพก็ไม่ต่างจากรถมือหนึ่ง แต่เราผ่อนสบายกว่า ตั้งแต่ใช้มาเราสามารถส่งค่างวดไม่เคยผิดวัน นัดวันไหนก็วันนั้น คือถ้าวันนั้นไม่ได้ไปออกรถมือสองมาขายของต่อ ก็ไม่รู้ว่าตอนนี้แผงเราจะขยายได้แบบนี้รึเปล่า"

จากมนุษย์เงินเดือนสู่ความสำเร็จ
"ตรีธวัฒน์ มอเตอร์ไบค์"

ผิดแล้วหากจะมองว่าการจะก้าวขึ้นมาเป็นเจ้าของกิจการยานยนต์สักแห่งต้องต่อยอดมาจากความสำเร็จของครอบครัว หรือต้องมีพื้นฐานด้านการเงินที่มั่นคงมาก่อน เพราะ **คุณตรีธวัฒน์ - คุณภีระณีย์ สว่างกวีพัฒน์** คู่รักต่างขั้วผู้บุกเบิกโชว์รูม GPX ในนาม **"ตรีธวัฒน์ มอเตอร์ไบค์"** จังหวัดเชียงใหม่ ได้พิสูจน์ให้เราได้เห็นแล้วว่ามนุษย์เงินเดือนธรรมดาผู้มีความขยัน ซื่อสัตย์ และอดทน ก็สามารถก่อร่างสร้างฝันจนกลายมาเป็นเจ้าของกิจการร้านขายมอเตอร์ไซค์ได้เช่นกัน

สร้างฝันด้วยสองมือ

"เชียงใหม่เป็นจังหวัดที่หลงรักมาตั้งแต่สมัยเรียน ความฝันตอนนั้นก็แค่อยากจะมาเปิดร้านซ่อมมอเตอร์ไซค์เล็กๆ เท่านั้น ไม่อยากเชื่อเหมือนกันว่าวันนี้เราเดินมาไกลกว่าฝันมาก"

คุณอ้วน-ตรีธวัฒน์ เอ่ยถึงฝันเล็กๆ ที่จุดประกายให้มนุษย์เงินเดือนคนหนึ่งผันตัวมาเปิดร้านขายมอเตอร์ไซค์ แบรนด์ GPX ที่เชียงใหม่ ส่วนภรรยา คุณปอ-ภีระณีย์ นั้นมองว่าเชียงใหม่ใกล้บ้านเกิดคือจังหวัดพะเยามากกว่ากรุงเทพฯ ดังนั้นเมื่อมีโอกาสที่จะได้มาเชียงใหม่ เธอจึงไม่ลังเลที่จะเปลี่ยนจากอาชีพพยาบาลมาช่วยคุณอ้วนดูแลเรื่องการบริหารและการบริการลูกค้า

"จริงๆ แล้วผมเริ่มจากพนักงานขายในร้าน GPX ที่กรุงเทพฯ ก็อาศัยความขยัน ซื่อสัตย์ อดทน จนได้ขึ้นมาเป็นผู้จัดการโชว์รูมดูแล 3 สาขา ซึ่งก็ทำงานได้ดีมาตลอด แต่พอทำไปเกือบ 10 ปี ก็เริ่มอิ่มตัว เลยอยากจะออกมาทำธุรกิจเป็นของตัวเอง ประกอบกับที่ คุณอ๊อฟ-ไชยยศ ร่วมใจพัฒนกุล CEO ของ GPX เห็นความตั้งใจของเราก็เลยให้โอกาสและเป็นแรงผลักดัน สนับสนุนให้เราสามารถเปิดธุรกิจแรกของเราได้"

หลังจากตัดสินใจว่าจะนำประสบการณ์ร่วม 10 ปีในวงการมอเตอร์ไซค์ มาแปรเปลี่ยนเป็นธุรกิจใหม่ของครอบครัว คุณตรีธวัฒน์จึงตัดสินใจขายรถกระบะออฟโรด ลูกชายที่รักที่สุดเพื่อนำเงินมาเป็นทุนสร้างธุรกิจใหม่ ส่วนคุณภีระณีย์นั้นยอมรับว่าอาชีพพยาบาลที่มีเงินเดือนมั่นคงทำให้เธอเกิดความลังเลอยู่บ้าง ทว่าความท้าทายในโลกใบใหม่ที่มีมากกว่าจึงทำให้เธอไม่เสียดายที่จะยื่นใบลาออก ซึ่งตั้งใจแล้วว่าจะเป็นการลาออกครั้งสุดท้ายในชีวิต

"ตอนนั้นความรู้สึกปอเหมือนมาตายเอาดาบหน้า ไม่มีอะไรเลย ไม่รู้อะไรเลย ช่วยกันทำ 2 คน ปอดูแลเรื่องระบบคอมพิวเตอร์ต่างๆ ช่วยวางระบบบริหาร แผนธุรกิจ รับลูกค้า ส่วนอีกคนต้องเป็นทั้งพนักงานขาย ช่าง ส่งรถ รับรถ จัดร้าน อาศัยว่าตอนเป็นพยาบาลเคยทำพวกแผนการตลาดมาบ้าง เส้นทางใหม่ที่เราเดินจึงไม่ใช่การเดินไปเรื่อยๆ แต่เราจะมีแผนว่าช่วงไหนควรเดิน ช่วงไหนควรชะลอ ซึ่งนี่เป็นธุรกิจแรกของเราทั้งคู่ ในที่ที่เราไม่คุ้นเคย ก็เลยต้องมีการเตรียมตัวตั้งแต่ร้านยังสร้างไม่เสร็จ"

ลุยหมดหน้าตักด้วยการตลาด "ป่าล้อมเมือง"

สำหรับแผนการบุกตลาดในสถานที่ใหม่ที่ทั้งคู่ไม่เคยใช้ชีวิตอยู่มาก่อน เริ่มตั้งแต่การแนะนำตัวผ่านโซเชียลมีเดียด้วยการสร้างเพจร้าน จากนั้นก็เริ่มรวบรวมลูกค้าเก่าผู้ใช้ GPX ให้มารวมกลุ่มกัน พร้อมบอกลูกค้าผู้ใช้มอเตอร์ไซค์ในเชียงใหม่ให้รู้จักแบรนด์ใหม่ที่กำลังเข้ามา

"โซเชียลมีเดียมีส่วนช่วยเรามาก ก่อนหน้าที่เราจะเปิดประมาณ 2-3 เดือน ก็มีลูกค้ากลุ่มหนึ่งรู้จักแล้ว จากนั้นเมื่อมาเปิดก็ค่อยๆ เริ่มทำกิจกรรมรวมกลุ่ม รวมคนที่รัก GPX ให้มาที่นี่ จัดมีตติ้งหน้าร้านบ้าง ออกทริปไปเที่ยวบ้าง ก็เริ่มบอกต่อแบบปากต่อปาก สังเกตว่าร้านผมไม่ได้ตั้งอยู่ในตัวเมืองเชียงใหม่ เพราะในเมืองแน่นมาก ทั้งร้านมอเตอร์ไซค์ และก็

ผู้คนที่จอแจ ผมเลยใช้วิธีป่าล้อมเมือง ทั้งเรื่องที่ตั้งที่ออกมาข้างนอกแต่เดินทางสะดวก รถไม่ติด การทำตลาดที่ออกไปตามตลาดนัด พื้นที่ด้านนอกที่ราคาไม่แพงก่อน เพราะเรามีเงินทุนไม่มาก ให้คนเริ่มรู้จัก แล้วเขาก็จะออกจากเมืองมาหาเราเอง และทุกวันนี้ก็มีการบอกต่อ ติดดาวให้ในโซเชียลมีเดีย ซึ่งเราไม่มีนโยบายลบโพสต์ที่คอมเมนต์เราไม่ว่าจะด้านใด เพราะเราถือว่าทุกคอมเมนต์จากลูกค้าสำคัญกับการพัฒนาของเรา เราจะแก้ไขจนกว่าลูกค้าจะพอใจให้ได้"

เห็นแผนการตลาดที่วางไว้ชัดเจนอย่างนี้คุณตรีธวัฒน์รีบออกตัวเลยว่าทั้งหมดที่คิดไม่ได้มาจากวิชาการตลาด เพราะตนเองไม่ได้เรียนมาด้านนั้น แต่ทุกสิ่งที่ใช้ในการบริหารล้วนมาจากประสบการณ์ตรงทั้งสิ้น อีกจุดเด่นของ ตรีธวัฒน์ มอเตอร์ไบค์ คือ ความครบครันแบบ 3S นั่นก็คือ Sales (การขาย) Service (การบริการ) Spare Part (อะไหล่) และที่จะขาดไม่ได้คือสินเชื่อรถมอเตอร์ไซค์ ที่ช่วยผลักดันยอดขายอย่างต่อเนื่อง

"อีกส่วนที่ต้องขอบคุณเป็นอย่างมากในการที่ทำให้เราเติบโตได้อย่างรวดเร็วก็คือ กรุงศรี ออโต้ ซึ่งมีบริการที่รวดเร็วมาก เราสามารถจัดทำไฟแนนซ์สำหรับลูกค้าที่จะมาซื้อรถกับเราได้ภายใน 1 เดือนหลังจากเปิดร้าน ต้องขอบคุณกรุงศรี ออโต้ ที่ให้โอกาสเรา จากเดิมที่เรามีลูกค้ากลุ่มไฟแนนซ์เพียง 40 เปอร์เซ็นต์ ปัจจุบันขยับมาเป็น 60 เปอร์เซ็นต์ แซงการซื้อด้วยเงินสดไปแล้ว ทำให้ตอนนี้เราขยายสาขาได้รวดเร็วเป็น 2 สาขา ภายในเวลา 2 ปีเศษ"

คุณตรีธวัฒน์กล่าวย้ำ พร้อมทิ้งท้ายถึงสิ่งสำคัญที่จะขาดไม่ได้ในการสร้างธุรกิจนั่นก็คือเรื่องการบริหารคน ซึ่งคุณตรีธวัฒน์ ได้นำช่วงเวลาที่ตนเองเคยเป็นทั้งพนักงานขายและช่างเข้ามาปรับใช้ ทำให้สามารถเข้าถึงใจของพนักงานได้ทุกฝ่าย และแม้ปัจจุบันธุรกิจมอเตอร์ไซค์ในเชียงใหม่จะมีการแข่งขันกันสูงขนาดไหน แต่คุณตรีธวัฒน์กลับไม่ได้มองสิ่งนั้นให้เป็นปัญหา แต่ให้หันกลับมาแข่งขันกับตัวเองให้หนัก เพื่อที่จะพัฒนา ตรีธวัฒน์ มอเตอร์ไบค์ ให้ก้าวสู่ความสำเร็จในขั้นต่อไป

Life Unlocked

ทำงานตัวเป็นเกลียวทั้งคู่อย่างนี้ ทั้งคุณปอและคุณอ้วนก็ยังมีชั่วโมงพักผ่อนที่ไม่เหมือนใครมาฝาก เริ่มจากการขึ้นดอยพาลูกๆ ไปกางเต็นท์ชมธรรมชาติในช่วงเวลาสั้นๆ แต่หลายครั้งทั้งคู่ก็มักจะถือโอกาสที่ออกมาส่งรถให้ลูกค้าในต่างพื้นที่ซึ่งเป็นการท่องเที่ยวพร้อมสำรวจตลาดไปด้วยในตัว คุณอ้วนเล่าว่าช่วงแรกๆ มาเปิดร้านมีลูกค้าจองรถและให้ไปส่งในพื้นที่อำเภอขุนยวม จังหวัดแม่ฮ่องสอน ซึ่งทางร้านก็คิดค่าจัดส่งในราคา 800 บาท เมื่อไปจริงๆ จึงพบว่าพื้นที่ขุนยวมต้องเดินทางร่วมวัน ทว่าทั้งคู่กลับไม่คิดว่านี่คือการเสียเวลา เสียโอกาส ตรงกันข้ามกลับคิดว่านี่คือการสำรวจเส้นทางการตลาดใหม่ในแม่ฮ่องสอน และได้ท่องเที่ยวหย่อนใจไปพร้อมกัน

ตรีธวัฒน์ มอเตอร์ไบค์
ถนนสมโภชเชียงใหม่ 700 ปี ตำบลสันผีเสื้อ
อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่
โทร : 095-137-3377, 052-076-552
Facebook : GPX.ChiangMai

56 ปีแห่งความสำเร็จ

"โตโยต้าอุดรธานี"

จากความไว้วางใจของลูกค้าที่เป็นดั่งฐานราก สู่คัมภีร์ความยั่งยืนของธุรกิจยานยนต์ และก้าวแห่งความสำเร็จของ "บริษัท โตโยต้าอุดรธานี ผู้แทนจำหน่ายโตโยต้า จำกัด" ผู้แทนจำหน่ายรถยนต์โตโยต้าแห่งแรกในจังหวัดอุดรธานี ที่กำลังเดินทางเข้าโค้งสู่ความสำเร็จในปีที่ 56

รากฐานแห่งความไว้ใจ

รถหลายคันกำลังเลี้ยวเข้าสู่โชว์รูมสำนักงานใหญ่ของโตโยต้าอุดรธานี ที่นี่แม้จะเป็นโชว์รูมขนาดใหญ่ที่ครบวงจรทั้งฝ่ายขาย ซ่อมบำรุง สต็อกอะไหล่ และอู่สี แต่ภายในพื้นที่อันกว้างขวางกลับแทรกด้วยพื้นที่สีเขียวของร่มไม้ขนาดใหญ่ พร้อมสวนขนาดย่อมที่ถูกจัดแต่งลงในทุกมุมเท่าที่จะทำได้ ซึ่งนี่อาจดูเป็นสิ่งเล็กน้อย ทว่าสามารถสะท้อนถึงความใส่ใจของผู้บริหารได้เป็นอย่างดีในแง่ของการสร้างบรรยากาศอันอบอุ่นร่มรื่น เพื่อให้ลูกค้าที่เข้ามารู้สึกผ่อนคลาย เป็นกันเอง และเป็นครอบครัวเดียวกัน ไม่ต่างกับบทสนทนาของ 2 ผู้บริหารใหญ่และผู้ก่อตั้งโตโยต้าอุดรธานี **คุณอำพรรณ - คุณยงศักดิ์ อรุณยะเดช** ซึ่งปัจจุบันได้ส่งไม้ต่อด้านธุรกิจสู่ทายาทรุ่นที่ 2 **คุณขวัญชัย อรุณยะเดช**

"ปีนี้กำลังจะก้าวเข้าสู่ปีที่ 56 ของโตโยต้าอุดรธานี ซึ่งมีบริษัทในเครือ ได้แก่ โตโยต้าไทยธานี โตโยต้าหนองบัวลำภู โตโยต้าหนองคาย และโตโยต้าบึงกาฬ และสาขาย่อยในพื้นที่ต่างๆ ภาคอีสาน แต่จุดเริ่มของโตโยต้าอุดรธานีจริงๆ มาจากพื้นฐานการขายเครื่องยนต์ ซึ่งเป็นกิจการเริ่มต้น"

คุณอำพรรณ อรุณยะเดช หญิงเก่งแห่งโตโยต้าอุดรธานี และนักธุรกิจหญิงดีเด่นของจังหวัดอุดรธานี ย้อนเล่าถึงรากฐานการเป็นนักขายที่สั่งสมประสบการณ์มาจากร้านขายเครื่องยนต์ ไม่ว่าจะเป็น เครื่องสูบน้ำ เครื่องตัดหญ้า เครื่องสีข้าวขนาดเล็ก ฯลฯ ซึ่งนี่คือพื้นฐานสำคัญในการต่อยอดไปสู่ธุรกิจยานยนต์ โดยในช่วงเริ่มต้นนั้นโตโยต้าอุดรธานี มีพนักงานรวมแค่ 10 คน ส่วนปัจจุบัน คุณอำพรรณต้องดูแลพนักงานทั้งหมดร่วม 700 ชีวิต

"ด้วยความที่เราเริ่มต้นทำงานเราก็เป็นพ่อค้า แม่ค้ากันอยู่แล้ว พอเปลี่ยนมาขายรถยนต์โตโยต้าก็ปรับตัวได้ไม่ยาก สมัยก่อนไม่ต้องมีโฆษณามากมายหลายช่องทางเหมือนปัจจุบัน ไม่ต้องวิ่งไปทำการตลาดข้างนอกมาก ใช้วิธีบอกปากต่อปาก แล้วลูกค้าก็จะเดินเข้ามาหาเราที่ศูนย์เอง ซึ่งนั่นแปลว่าลูกค้าต้องไว้ใจเรา งานขายรถยนต์ในสมัยนั้นต้องจบที่ตัวเราเอง จบที่ตัวของพ่อค้าแม่ค้านี่แหละ ขึ้นอยู่กับเราคนเดียว ดังนั้นเราก็ต้องทำตรงนี้ให้เต็มที่ ให้ลูกค้ามั่นใจทุกครั้งในการเดินเข้ามาซื้อรถกับเรา ดังนั้นในงานขายรถยนต์ ใจรักบริการจึงสำคัญที่สุด"

คุณอำพรรณ ย้ำถึงการวางรากฐานความไว้วางใจที่โตโยต้าอุดรธานีทำมาตลอดตั้งแต่เริ่มต้นธุรกิจ และได้ส่งต่อมาสู่ทายาทดีลเลอร์รุ่นที่ 2 คือ คุณขวัญชัย อรุณยะเดช ซึ่งเรียนจบด้านคอมพิวเตอร์จากสหรัฐอเมริกา และเข้ามาบริหารอย่างเต็มตัวเมื่อ 10 ปีที่ผ่านมา

หัวใจของการบริหาร

"จริงๆ ช่วงซัมเมอร์ก็กลับบ้านมาช่วยงาน ดูงานในส่วนต่างๆ บ้างอยู่แล้ว ที่เลือกเรียนเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์ เพราะคาดการณ์ไว้ว่าในอนาคต คอมพิวเตอร์ต้องเข้ามามีส่วนสำคัญในระบบงานขาย แต่พอจบมาจริงๆ ถูกให้ไปดูใต้ท้องรถก่อน ส่งไปขายน้ำมันเครื่องก่อน ให้รู้ว่ารถมันวิ่งได้อย่างไร จากนั้นก็ค่อยๆ ทำความรู้จักแผนกต่างๆ ก่อนจะได้เข้ามาดูระบบบริหาร"

คุณขวัญชัย เล่าถึงการค่อยๆ ส่งไม้ต่อจากรุ่นบุกเบิกสู่รุ่นพัฒนา ซึ่งเมื่อคุณขวัญชัยเข้ามาก็ได้เริ่มมีการปรับเปลี่ยนแผนกงานให้เป็นระบบมากยิ่งขึ้น พร้อมนำระบบคอมพิวเตอร์เข้ามาช่วยในการจัดการบริหาร พร้อมทั้งเริ่มปรับตลาดเข้าสู่โลกดิจิทัล ด้วยการเปิดเพจให้ความรู้เรื่องการใช้รถ อัปเดตรุ่นรถใหม่ พร้อมตั้งทีมโซเชียลมีเดีย เพื่อตอบทุกคำถามของลูกค้าก่อนที่จะประมวลผลส่งให้ทีมเซลส์ดำเนินการต่อไป

"เมื่อกลุ่มลูกค้ามีความหลากหลายขึ้น จากเพียงเกษตรกร พ่อค้าที่ใช้รถกระบะขนของ ก็เริ่มเป็นรถเก๋งสำหรับราชการ รถรุ่นใหม่ๆ สำหรับลูกค้ากลุ่มใหม่ การขายรถหนึ่งคันในปัจจุบันมีรายละเอียดที่มากกว่าในอดีตที่ใช้แค่กระดาษใบเดียวก็ขายรถได้ แต่เดี๋ยวนี้รถหนึ่งคันต้องใช้เอกสารเป็นสิบจากหลายแผนก

พอรุ่นผมเข้ามาก็เลยเน้นไปที่การวางระบบบริหารใหม่ แต่สิ่งที่เหมือนเดิมคือแนวทางการบริหารที่ผมได้เห็นจากคุณพ่อคุณแม่ นั่นก็คือการดูแลลูกค้าและทีมงานให้เหมือนดูแลคนในครอบครัว"

ในเรื่องการดูแลลูกค้าให้เหมือนคนในครอบครัวเดียวกันนั้น คุณขวัญชัยเล่าว่าตั้งแต่เด็กจะเห็นคุณพ่อ คุณแม่ ยืนประจำที่ร้านทุกวัน ดูแลเองหมดตั้งแต่ซื้อไปถึงซ่อมบำรุง ไปจนกระทั่งการเปิดแผนกอู่สีเพื่ออำนวยความสะดวกให้ลูกค้าอย่างครบวงจร ทั้งนี้แม้ใจรักในบริการจะฟังดูเป็นนามธรรม ทว่าสามารถวัดผลได้ชัดเจนในระยะยาว

"จากประสบการณ์ที่ผ่านมาชัดเจนมากว่าพนักงานที่ขายแล้วปล่อยจบ ไม่ได้บริการเต็มร้อย ตัวเลขการขายเขาอาจจะดีในระยะแรก แต่หลังจากนั้นตัวเลขจะเริ่มหายไป ตรงกันข้ามคนที่วิ่งช่วยลูกค้าทุกอย่าง บริการดี ซึ่งเขาอาจจะใช้เวลาในการดูแลลูกค้าแต่ละคนนาน แต่สุดท้ายตัวเลขยอดการขายในระยะยาวของเขาจะเพิ่มขึ้นๆ เพราะลูกค้าจะเกิดการบอกต่อไปถึงเขาเอง"

ในส่วนของพนักงานนั้นคุณขวัญชัยได้สร้างความเป็นครอบครัวโตโยต้าอุดรธานีด้วยการพยายามให้พนักงานทุกระดับได้รู้จักกัน ไม่ว่าจะเป็นหัวหน้างาน หัวหน้าฝ่าย ไปจนถึงทีมงาน พร้อมส่งเสริมโปรแกรมพัฒนาบุคลากรในทุกสาขา และที่จะขาดไม่ได้คือการสานต่อแนวคิดการดำเนินธุรกิจด้วยความรับผิดชอบต่อสังคม หรือ CSR (Corporate Social Responsibility)

"จริงๆ บริษัทเราทำกิจกรรมในชุมชน เพื่อสังคมมาตั้งแต่ยังไม่มีการนำคำว่า CSR มาใช้ ทั้งทำบุญ จัดหารถมารับบริจาคโลหิต ตั้งโรงทาน ช่วยทุกงานเรียกว่า ***'ขอเพียงส่งเสียงมาโตโยต้าอุดรธานีพร้อมจะไป'*** *เหตุผลที่ทำเพราะเราทำธุรกิจการช่วยเหลือสังคม จังหวัด ถือว่าเป็นสิ่งที่คนทำธุรกิจต้องทำควบคู่กันอยู่แล้ว ขาดไม่ได้อย่างเด็ดขาด"*

คุณอำพรรณย้ำถึงความสำคัญของงาน CSR ต่อภาคธุรกิจซึ่งเป็นที่ต้องคำนึงถึงไม่น้อยไปกว่าการบริการด้วยหัวใจ และการค้าขายอย่างมีคุณธรรม จริยธรรม ซึ่งผนึกรวมเป็นคัมภีร์การบริหารแบบฉบับโตโยต้าอุดรธานี

Life Unlocked

หลังจากที่ลูกชายเข้ามาช่วยบริหารงาน ทั้งคุณอำพรรณและ คุณยงศักดิ์ ก็เริ่มวางมือหันไปทำกิจกรรมต่างๆ ของจังหวัดซึ่งงานรัดตัวไม่แพ้การนั่งโต๊ะบริหารเลยทีเดียว โดยคุณอำพรรณในวัย 71 ปีนั้น นั้นนอกจากจะดำรงตำแหน่งผู้พิพากษาสมทบศาลจังหวัดอุดรธานีแล้วก็ยังตั้ง "สมาคม 40 กะรัต" กับเพื่อนๆ ทำกิจกรรมงานบุญงานกุศลต่างๆ ส่วนคุณยงศักดิ์ ในวัย 81 ปีนั้นหันมาปั่นจักรยานออกกำลังกายแทนการเล่นเทนนิส พร้อมทั้งหลงเสน่ห์จักรยานเก่าวินเทจ จนกลายมาเป็นนักสะสมจักรยาน

โตโยต้าอุดรธานี
77 หมู่ 7 ถนนทหาร ตำบลหมากแข้ง อำเภอเมือง
จังหวัดอุดรธานี 41000
โทร. 042-237-666, 042-237-700
Facebook : ToyotaUdonthani77

กรุงศรี ออโต้ ยิ่งรู้จัก ยิ่งผูกพัน

CE หรือ Customer Experience เป็นแนวทางการสร้างประสบการณ์ที่ดีให้กับลูกค้า เป็นคำที่ทีมงานกรุงศรี ออโต้ รู้จักดี

สิ่งใดที่อำนวยความสะดวก ทำให้ลูกค้าได้รับบริการที่ดีโดยไม่ผิดหลักการให้สินเชื่ออย่างรับผิดชอบ (Responsible Lending) พวกเขาจะดำเนินการให้โดยไม่รีรอ ไถ่ถาม ตามติด แก้ไขจนทุกอย่างลุล่วง

โดยหลังจากกรุงศรี ออโต้ ประกาศนโยบาย CE เมื่อ 8 ปีก่อน ทุกคนร่วมกันฟูมฟักวัฒนธรรม CE ให้เกิดขึ้นในองค์กร เริ่มต้นจากการสร้างประสบการณ์ที่ดีภายในทีม ดูแลซึ่งกันและกันให้มีความสุขในการทำงานและมีเป้าหมายที่ดีร่วมกัน เพราะเชื่อว่าเมื่อทีมมีประสบการณ์ที่ดีในการทำงานแล้วก็จะส่งต่อประสบการณ์ที่ดีไปถึงลูกค้า

ล่าสุด กรุงศรี ออโต้ พร้อมพัฒนาความสัมพันธ์ไปสู่อีกขั้นของ CE ที่เรียกว่า Customer Engagement หรือการสร้างความผูกพันกับลูกค้า ซึ่งทุกคนเห็นตรงกันว่า “ความผูกพัน” คือสายใยที่ทำให้เราต่างสนับสนุนกันและพากันก้าวเดินและเติบโตไปด้วยกันอย่างยั่งยืน

CE : Customer Engagement คืออะไร ?

ไขความกระจ่างกับ 4 CE Ambassador ที่จะเป็นตัวแทนสื่อสารวิธีคิด รูปแบบการทำงาน และตอกย้ำวัฒนธรรม CE ไปถึงพนักงานกรุงศรี ออโต้ ทุกคนทั่วประเทศ

คุณวีระวัฒน์ ศิลาขาว
ผู้จัดการกรุงศรี ออโต้ สาขาเยาวราช
CE by Heart

เหตุการณ์เหตุการณ์หนึ่งอาจไม่มีความหมายต่อคนคนหนึ่ง แต่อาจมีความหมายกับอีกคน ขึ้นอยู่กับว่าคุณใช้หัวใจและความรู้สึกเข้าไปมีส่วนร่วมแค่ไหน

คุณวีระวัฒน์ ศิลาขาว เคยได้รับการติดต่อขอความช่วยเหลือจากลูกค้าเป็นกรณีด่วนพิเศษ ซึ่งเขาใช้ "หัวใจ" ในการรับฟัง

ย้อนไปกว่า 6 ปีที่แล้ว ตอนนั้นเป็นทีมลีดนิว คาร์ สาขานนทบุรี เขาได้รับการติดต่อจากดีลเลอร์รถรายหนึ่งว่าลูกค้ายื่นขอสินเชื่อไว้และมีความจำเป็นที่จะต้องได้รับการอนุมัติในวันนี้ เพื่อรับรถไปใช้ในพิธีแต่งงานที่เตรียมการไว้แล้วพร้อมสรรพ

โดยปกติการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อจะตรวจสอบจากเอกสารว่าครบถ้วนหรือไม่ และคุณสมบัติต่างๆ ของผู้ขอสินเชื่อครบถ้วนตามเกณฑ์หรือไม่ หากไม่ครบ ทีมงานกรุงศรี ออโต้ พร้อมที่จะช่วยเหลือ ติดตาม รวมถึงการไปตรวจเยี่ยมกิจการของลูกค้าเพื่อเป็นข้อมูลประกอบการพิจารณา

แต่กิจการของลูกค้าท่านนี้อยู่ไกลถึงเกาะสมุย จังหวัดสุราษฎร์ธานี...

คุณวีระวัฒน์ไม่ได้มองเป็นอุปสรรค แต่มีแก่ใจช่วยเหลือลูกค้าและดีลเลอร์ทั้งหมดต้องรอบคอบรัดกุม ภายใต้การขออนุมัติเร่งด่วน ต้องมีข้อมูลพร้อมสรรพ เพราะหากผิดพลาดก็คือความเสี่ยงขององค์กร เขาต่อสายถึงฝ่ายวิเคราะห์สินเชื่อที่สำนักงานใหญ่ เพื่อขอให้เช็กเกอร์เยี่ยมสถานประกอบการในพื้นที่

แต่...

เรือเฟอร์รี่เพิ่งออกเที่ยวไป รอบต่อไปต้องรออีกหลายชั่วโมง เหลือหนทางเดียวคือต้องเดินทางด้วยสปีดโบ๊ตเพื่อแข่งกับเวลา ซึ่งมีค่าใช้จ่ายสูงกว่าปกติ การประสานงานเกิดขึ้นอย่างต่อเนื่อง เมื่อเช็กเกอร์ได้ตรวจสอบข้อมูลลูกค้าในพื้นที่ และด้วยระบบไอทีที่แข็งแกร่งของกรุงศรี ออโต้ ข้อมูลต่างๆ จากเกาะสมุยก็ไหลมารวมกันเพื่อประกอบการพิจารณา เรื่องราวจบลงด้วยความแฮปปี้ เอนดิ้ง คู่บ่าวสาวได้จัดงานในรูปแบบที่ต้องการ

"CE สำหรับผมคือ รับฟังว่าเขาต้องการอะไร เข้าไปนั่งในใจเขาแล้วสร้างความเชื่อมั่น ความน่าเชื่อถือ ทำให้เห็นความตั้งใจในการดำเนินงานของเราจนสำเร็จลุล่วง ทุกความใส่ใจจึงทำให้เขาไม่ลืมเรา มีครอบครัวหนึ่งใช้ไฟแนนซ์ของเราประมาณ 20 สัญญา ซึ่งเป็นตัวอย่างให้ลูกน้องเข้าใจหลัก CE ได้เป็นอย่างดี และภูมิใจที่จะส่งต่องานบริการด้วยใจต่อไปยังลูกค้าอย่างไม่มีที่สิ้นสุด"

คุณวีระวัฒน์ให้ข้อคิดน่าสนใจว่า ท่ามกลางโซเชียลมีเดียที่ได้รับความนิยมและถูกนำมาใช้เป็นเครื่องมือการประชาสัมพันธ์และการขายมากขึ้นว่า *"จริงอยู่ว่าดิจิทัลทำให้ลูกค้าเข้าถึงแบรนด์หรือองค์กรได้ง่าย แค่คลิกก็มีข้อมูลมากมายให้ค้นหา แต่ไม่ได้ทำให้เกิดความรู้สึกผูกพัน สุดท้ายลูกค้าก็จะลืมคุณ แต่นโยบาย CE คือการทำให้ลูกค้าเกิดความรู้สึกผูกพัน รักองค์กร หรือรักแบรนด์อย่างต่อเนื่องในระยะยาว"*

นั่นเพราะ CE ต้องทำด้วยหัวใจ

คุณสุวัฒน์ วาสนวัฒน์
ผู้จัดการกรุงศรี ออโต้ สาขาพิษณุโลก
มัดใจทีม ทีมมัดใจลูกค้า

เมื่อครั้งที่ คุณสุวัฒน์ วาสนวัฒน์ เข้ามารับตำแหน่งผู้จัดการสาขาพิษณุโลก เมื่อเกือบ 3 ปีก่อน เขามาพร้อมกับการได้รับมอบหมายงานสำคัญ คือพัฒนางานด้านต่างๆ ให้ดียิ่งขึ้น

หากพิจารณาจากตำแหน่งที่ตั้ง พิษณุโลกถือเป็นจังหวัดที่เป็นศูนย์กลางเศรษฐกิจสำคัญของภาคเหนือตอนล่าง มีสาขาสถาบันการเงิน หน่วยงานราชการสำคัญๆ มหาวิทยาลัย และธุรกิจร้านรวงต่างๆ มากมาย และพื้นที่การดูแลก็มากถึง 4 จังหวัด คือ พิษณุโลก พิจิตร สุโขทัย อุตรดิตถ์ ซึ่งล้วนคือโอกาสของกรุงศรี ออโต้

แม้จะอยู่ร่วมชายคากรุงศรี ออโต้ มานานถึง 20 ปี มีผลงานเป็นที่ยอมรับทั้งที่กรุงเทพฯ และจังหวัดกระบี่ แต่เขายังไม่เคยรับผิดชอบงานภาคเหนือ

"ผมให้ทุกคนไปทำการบ้านด้วยตัวเอง ให้ไปหาข้อมูลเปรียบเทียบมา แล้วทีมงานก็ได้คำตอบเองว่าเงื่อนไขสินเชื่อของกรุงศรีดีกว่าคู่แข่ง ระบบไอทีสนับสนุนการทำงานก็ดีกว่า ระยะเวลาในการอนุมัติสินเชื่อก็เร็วกว่า คือดีกว่าเกณฑ์เฉลี่ยในท้องตลาดทั้งหมด ฉะนั้นไม่ใช่เรื่องยากหากจะทำงานเชิงรุกเพื่อเพิ่มลูกค้า"

แต่ทำอย่างไรล่ะที่จะทำให้เงื่อนไขดีๆ เหล่านี้เข้าถึงการรับรู้ของลูกค้าได้

ชาวกรุงศรี ออโต้ ทุกสาขาของประเทศไทย เหนือจรดใต้ รู้จักคำว่า CE (Customer Experience) เป็นอย่างดี เพราะประกาศเป็นนโยบายมานานกว่า 8 ปี *"กลยุทธ์ CE ขององค์กร เป็นวิธีคิดที่เจาะลึกเข้าไปถึงความรู้สึกของคน อะไรคือพื้นฐานของงานบริการด้วยใจ ผมมักบอกทีมว่าถ้าเราเองอยากซื้อรถสักคน เราอยากได้อะไรบ้าง ลูกค้าก็อยากได้แบบเดียวกัน นั่นคือสิ่งที่เราควรให้ลูกค้า"*

เขาออกตระเวนเยี่ยมดีลเลอร์รายสำคัญๆ ขณะเดียวกันก็ไม่ละเลยรายเล็กๆ รวมถึงรายที่ยังมีธุรกรรมกับกรุงศรี ออโต้ ไม่มากนัก การพบปะแต่ละครั้งทำให้ได้ทราบข้อมูล ทราบปัญหาเพื่อนำกลับมาแก้ไข รับฟังเรื่องราวสารทุกข์สุกดิบ คือคบหากันเหมือนเพื่อนที่เต็มใจช่วยเพื่อน คือสร้างความสัมพันธ์มากกว่า Customer Experience ไปแล้ว เป็น Customer Engagement หรือการสร้างความผูกพันกับลูกค้า

คุณสุวัฒน์เองให้ความสำคัญกับการดูแลทีม เพราะเชื่อว่าหากทีมทำงานด้วยความสุข ก็จะดูแลลูกค้าด้วยความสุขเช่นกัน

เขาเป็นเจ้าพ่อกิจกรรม *"ผมจัดแรลลี่ทุกปี และผมจะให้รถแต่ละคันคละทีม ต้องมียูสด์ คาร์ อยู่กับนิว คาร์ มีไดเร็กต์เซลส์ เขาก็เกิดความกลมเกลียวสนิทสนมกัน ซึ่งส่งผลดีต่องาน"*

นอกจากให้คำแนะนำเรื่องงานแล้ว บางครั้งคุณสุวัฒน์ก็ดูแลชีวิตด้านอื่นๆ *"มีน้องคนหนึ่ง ผมชวนเขาวิ่ง อันนี้เรื่องจริงนะ ผมเห็นเขาอ้วน กลัวไม่ดีต่อสุขภาพ ก็เลยบอกให้วิ่ง ผมเลยวิ่งเป็นเพื่อน คือคนทำงานเก่งก็ดีอยู่แล้ว แต่คนที่เก่งกว่าคือต้องจัดเวลาดูแลสุขภาพตัวเองกับคนที่คุณรักได้ด้วย ถึงจะเก่งจริง ใครอยากทำงานดึกก็ทำไป แต่ไปออกกำลังกายก่อน ค่อยกลับมาทำก็ได้"*

"ให้ใจ" ลูกทีมขนาดนี้ และ **"ให้ใจ"** ลูกค้าไม่น้อยกว่ากัน จึงไม่น่าแปลกใจเลยว่า แม้จะย้ายสาขาไปปฏิบัติงานหลายแห่งแล้ว แต่ลูกค้าจากสาขาเดิมยังโทรหาเขาสม่ำเสมอ

เพราะรู้สึกผูกพันไปแล้วนั่นไง

คุณสุนทร เงินแพทย์

ผู้จัดการกรุงศรี ออโต้ สาขากำแพงเพชร

แม้หนึ่งคนก็สำคัญ

คุณสุนทร เงินแพทย์ เคยได้รับเลือกเป็น CE Ambassador รุ่นแรก หลังจากที่กรุงศรี ออโต้ เปิดอบรมเรื่อง CE เมื่อ 4-5 ปีก่อน เขาจึงได้ทำความรู้จักกับ CE ตั้งแต่ยุคที่หมายถึง Customer Experience และใช้เป็นคัมภีร์ในการทำงาน มาจนถึงปัจจุบันที่ได้ยกระดับคำว่า CE เป็น Customer Engagement หรือการสร้างความผูกพันกับลูกค้า

"งานไฟแนนซ์เป็นงานบริการล้วนๆ ไม่ว่าแคมเปญการตลาดจะดีขนาดไหน แต่ถ้าการบริการไม่ดีก็ไม่สามารถต่อยอดไปสู่ความสำเร็จได้ ผมมีข้อสังเกตว่าถ้าพนักงานคนไหนทำผลงานได้ดี มีตัวเลขสูง นิสัยใจคอและการบริการของเขามักจะดีมาก ทุกคนมีหัวใจ CE อยู่ในตัวอยู่แล้ว แต่บางครั้งอาจยังไม่สามารถนำมาปรับใช้ได้ หลังจากที่ผมแนะนำเรื่อง CE ให้ทีมได้ฟัง ปรากฏว่าปัญหาเรื่องการร้องเรียนลดน้อยลงทันที เพราะทีมงานทำให้ลูกค้าประทับใจ ส่งผลให้สาขามีกำไร ประสบความสำเร็จเพิ่มขึ้นอีกด้วย"

ทูต CE ท่านนี้เล่าเคสประทับใจของตนขณะเป็นซูเปอร์ไวเซอร์ ดูแลผลิตภัณฑ์สินเชื่อรถยนต์มือสอง "กรุงศรี ยูสด์ คาร์" ที่จังหวัดกำแพงเพชรและจังหวัดตาก ลูกค้ารายสำคัญในจังหวัดตากโทรมาต้องการให้ช่วยอนุมัติสินเชื่อให้กับลูกค้าของเขาซึ่งเป็นผู้รับเหมาที่จังหวัดมหาสารคาม แต่ลูกค้าไม่สะดวกเดินทางมาลงนามเอกสารที่กำแพงเพชร

คุณสุนทรและลูกน้องรับปาก เช้าตรู่วันรุ่งขึ้นก็ขับรถออกจากกำแพงเพชรไปมหาสารคาม ใช้เวลาเดินทาง 7 ชั่วโมง เพื่อนำเอกสารให้ลูกค้าเซ็นตอนเที่ยง แล้วก็ขับรถกลับกำแพงเพชรในวันเดียวกันนั้นเอง

"บางคนอาจมองว่ารถแค่คันเดียว ลูกค้าแค่หนึ่งคน แต่สำหรับผมแค่ลูกค้าหนึ่งคนก็สำคัญ ให้ลองเอาใจลูกค้ามาใส่ใจเรา ถ้าคุณต้องการความช่วยเหลือ หรือขอคำปรึกษาใครสักคนแล้วเขาไม่รับสาย คุณจะรู้สึกอย่างไร ในการทำงาน ตัวผมเองจึงรับทุกสาย ถ้าสายไหนไม่ได้รับก็จะโทรกลับ" เขาพูดด้วยน้ำเสียงอ่อนโยน

เวลาออกพบดีลเลอร์ คุณสุนทรจะไม่ได้ไปขอพบปะแต่เรื่องงาน แต่สร้างความคุ้นเคยเป็นกันเอง บางครั้งรับประทานข้าวด้วยกัน บางครั้งออกรอบกอล์ฟด้วยกัน เมื่อเกิดความสนิทสนม จึงได้รับความไว้วางใจให้ช่วยเหลืองาน จนกล่าวได้ว่าดีลเลอร์หลายรายเติบโต ขยายไปหลายสาขา พร้อมๆ กับคุณสุนทรที่เติบโตขึ้นในสายงาน

เพราะเมื่อมองว่างานของลูกค้าสำคัญ ให้ใจในการดูแลเต็มที่แล้ว คุณสุนทรก็ได้ใจกลับคืนมาเช่นกัน

คุณสรัญญา อุ่นตูม
ผู้จัดการกรุงศรี ออโต้ สาขากาฬสินธุ์
รู้จักให้ลึกซึ้ง

คุณสรัญญา อุ่นตูม เดิมทำงานในฝ่ายอนุมัติสินเชื่อที่กรุงศรี ออโต้ สาขาขอนแก่น จากนั้นย้ายไปประจำที่ Hub R1 & R5 จังหวัดนครราชสีมา 7 ปี ก่อนที่จะตัดสินใจเปลี่ยนสายงานสู่การเป็นเซลส์ โดยเริ่มจากตำแหน่ง Sales Coordinator ที่สาขาขอนแก่น และขยับขึ้นมานำทีมด้าน Broker Sales, Direct Sales และ New Car ซึ่งเป็นจุดเริ่มให้ได้พบปะลูกค้าและดีลเลอร์ ได้สื่อสารใกล้ชิดมากขึ้น ได้รู้จักและเข้าใจการดูแลลูกค้าและดีลเลอร์ที่ไม่ใช่เพียงแค่การขายหรือตัวเลข ซึ่งนั่นก็คือหลักการของ CE

"การจะเข้าถึงใจลูกค้าได้ต้องเริ่มจากการเรียนรู้ลูกค้าแต่ละท่านอย่างละเอียด เรามีโค้ชคือ คุณฮุ้ง-อวยพร ธนเมธีกุล ผู้จัดการ กรุงศรี ออโต้ สาขาร้อยเอ็ด ซึ่งเป็นอดีตหัวหน้าของเราที่ขอนแก่น สอนหลัก CE ให้เสมอ โดยเริ่มจากการทำความรู้จักว่าดีลเลอร์รายนี้ชอบอะไร ไม่ชอบอะไร มีความคิด ไลฟ์สไตล์การใช้ชีวิตอย่างไร นอกจากนั้นต้องเรียนรู้การทำงานเป็นทีม ดูแลลูกทีมให้เข้าใจหลัก CE เช่นกัน เรียกได้ว่าส่วนตัวได้ซึมซับวิธีสร้างความผูกพันกับลูกค้ามาจากคุณฮุ้งตั้งแต่ CE ยุคแรกที่เรียกว่า Customer Experience จนตอนนี้ปรับมาเป็น Customer Engagement เลยทำให้ CE อยู่ในความคิดและการกระทำของเราเสมอมา"

โดยเฉพาะเมื่อครั้งเข้ามารับตำแหน่งผู้จัดการ สาขากาฬสินธุ์ ที่ต่างมีคนเล่าถึงกิตติศัพท์ว่า เป็นงานหิน งานยากในการเจาะลูกค้ารายสำคัญ คุณสรัญญาใช้ความใจเย็น สุขุม ขยันเข้าพบลูกค้าเพื่อรับฟังปัญหาต่างๆ ที่เกิดขึ้น และช่วยแก้ไขอย่างเต็มใจ และที่สำคัญลงมือทำในทันที

เมื่อแก้ไขปัญหาได้ และดูแลเรื่องงานเอกสารให้เป็นระบบระเบียบเรียบร้อย การอนุมัติสินเชื่อให้ลูกค้าจึงรวดเร็ว ซึ่งเท่ากับเป็นการช่วยเพิ่มยอดขายของเต็นท์รถ ทีมงานของกรุงศรี ออโต้ จึงได้รับความไว้วางใจจากดีลเลอร์มากขึ้น

"การบริการด้วยใจจะเป็นสิ่งที่ลูกค้า หรือแม้แต่ลูกทีมก็ต้องรับรู้ความรู้สึกได้จากแววตา ความจริงใจ การแสดงออกของเรา เช่น เวลาลูกค้ารายย่อยมาขอใบ Pay-in เราก็จะใช้คำว่า ใบแจ้งหนี้ หรือพูดภาษาอีสานกับลูกค้าไปเลย คือเมื่อไรก็ตามที่พบลูกค้า เราจะทำให้เขารู้สึกผ่อนคลายเป็นกันเองที่สุดเมื่อคุยกับเรา"

ในการขับเคลื่อน CE ในองค์กร คุณสรัญญาให้ความสำคัญกับการถ่ายทอดหลัก CE ให้กับทีมด้วย *"เราจะบอกลูกน้องว่า หากแข่งด้วยอัตราดอกเบี้ยหรือราคาจะไม่ยั่งยืน เพราะจะแข่งขันกันไม่สิ้นสุด แต่หากบริการ ทำให้ลูกค้าหรือดีลเลอร์รักเรา วันหนึ่งถ้าเขาอยากจะจัดสินเชื่อ เขาก็จะนึกถึงเราเป็นคนแรก ซึ่งการที่เขานึกถึงเรานั่นก็แสดงได้ว่าเขาชอบใจประทับใจการบริการของเรา โดยไม่นึกถึงเรื่องอื่นๆ เลย"*

อีกสิ่งที่สำคัญไม่แพ้กันคือ การทำตัวอย่างให้เห็น เป็น Role Model ให้น้องๆ ในทีม เช่น เรื่องการเข้างาน เนื่องจากสาขากาฬสินธุ์เป็น Mini Branch หรือ สำนักงานสาขาย่อย ซึ่งต่างจากการทำงานในสาขาใหญ่ที่จะมีผู้รับผิดชอบงานด้านต่างๆ แต่สำหรับสาขาย่อย คุณสรัญญาต้องดูแลงานทุกแผนกเองอย่างรอบด้าน ทุกๆ วัน จะต้องถึงที่ทำงานสาขากาฬสินธุ์ก่อน 7.30 น.

จริงจัง จริงใจ และทุ่มเทขนาดนี้ ได้ใจดีลเลอร์และทีมงานไปเลย... แม่นบ่?

วิจัยกรุงศรี ฟันธง

"ธุรกิจเช่าซื้อยานยนต์"

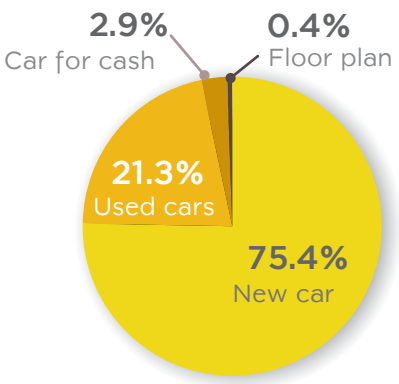
ดาวรุ่งดวงใหม่กระตุ้นเศรษฐกิจไทย

ปฏิเสธไม่ได้เลยว่า "ธุรกิจเช่าซื้อยานยนต์" ได้กลายมาเป็นหนึ่งในธุรกิจที่มีความสำคัญต่อการขับเคลื่อนเศรษฐกิจไทย และแม้ตลาดรถยนต์ในช่วง 5 ปีที่ผ่านมาไม่ค่อยมีความครึกครื้นมากเท่าที่ควร จนส่งผลกระทบต่อตลาดเช่าซื้อยานยนต์อย่างเลี่ยงไม่ได้ โดยเฉพาะในช่วงปี 2557-2558 นั้น ถือได้ว่าเป็นช่วงเวลาที่ธุรกิจเช่าซื้อยานยนต์มีการชะลอตัวอย่างต่อเนื่อง ทว่าในปี 2560 สินเชื่อยานยนต์ก็สามารถดีดตัวทะยานกลับขึ้นมา โดยมีมูลค่าสูงถึงเกือบล้านล้านบาท คิดเป็นสัดส่วน 23% ของยอดสินเชื่อคงค้างรวมอุปโภคบริโภคของระบบธนาคารพาณิชย์

และเพื่อเป็นการตอกย้ำถึงความร้อนแรงที่ฉุดไม่อยู่ของธุรกิจเช่าซื้อยานยนต์ ล่าสุด **ทีมวิจัยกรุงศรี** ได้เก็บรวบรวมข้อมูลและออกมาฟันธงแล้วว่า ตั้งแต่ปี 2559 เป็นต้นมาตลาดเช่าซื้อยานยนต์ได้ส่งสัญญาณบวกนำไปสู่การเติบโตอย่างต่อเนื่อง ซึ่งหนึ่งในสาเหตุมาจากความต้องการของผู้บริโภคที่ถูกใช้ไปล่วงหน้าเป็นบางส่วนจากนโยบายรถยนต์คันแรก โดยคาดการณ์ว่าระหว่างปี 2561-2562 จะมีผู้บริโภคบางรายทยอยเปลี่ยนมือรถยนต์มากขึ้น ซึ่งแน่นอนว่าจะส่งผลบวกต่อธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์ให้ขยายตัวดีขึ้นอีกด้วย

จากข้อมูลของสมาคมธุรกิจเช่าซื้อ (Thai Hire-Purchase Association) พบว่า ในปี 2559 ธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์ใหม่ยังมีสัดส่วนสูงสุด โดยคิดเป็น 75.4% ของสินเชื่อรถยนต์ทั้งหมด รองลงมาคือสินเชื่อรถยนต์มือสองซึ่งมีสัดส่วน 21.3% ตามด้วยสินเชื่อจำนำทะเบียน 2.9% และสินเชื่อเพื่อผู้แทนจำหน่ายรถยนต์มี 0.4%

Automobile Loans, 2016

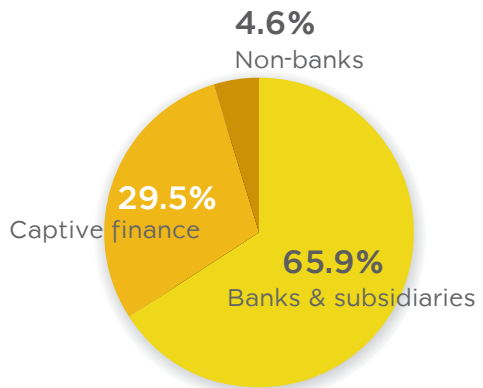


ทั้งนี้ทีมวิจัยกรุงศรีได้ประมาณการว่า ธุรกิจสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ในปี 2561-2563 จะเติบโตเฉลี่ยต่อปีสูงถึง 7.5% YoY ด้านสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ยังคงเติบโตได้ตามการฟื้นตัวของยอดขายรถจักรยานยนต์เช่นกัน โดยเฉพาะรถบิ๊ก ไบค์ คาดว่าจะยังเติบโตได้ดีต่อเนื่อง ส่วนตลาดรถยนต์มือสองนั้นแน่นอนว่าปรับตัวดีขึ้นตามมาจากปัจจัยด้านราคา เรียกได้ว่าธุรกิจเช่าซื้อยานยนต์เป็นดั่งดาวรุ่งดวงที่จะเข้ามากระตุ้นเศรษฐกิจในปีนี้นั่นเอง

ปัจจัยที่ทำให้ธุรกิจเช่าซื้อยานยนต์เติบโต

1. ความต้องการเปลี่ยนรถยนต์ในโครงการรถยนต์คันแรกสำหรับรถยนต์ที่ทยอยครบกำหนดการถือครอง 5 ปี
2. ภาวะเศรษฐกิจที่คาดว่าจะเข้าสู่ช่วงของการฟื้นตัว วิจัยกรุงศรีคาดว่าเศรษฐกิจไทยจะยังคงฟื้นตัวอย่างต่อเนื่องในระยะ 3 ปีข้างหน้า
3. การทำการตลาดของผู้ประกอบการธุรกิจเช่าซื้อยานยนต์

Market Share by Lender Type, 2016



ผู้ให้บริการในธุรกิจเช่าซื้อยานยนต์ในประเทศไทยประกอบด้วย

1. **สถาบันการเงิน (Banks & subsidiaries) :** ธนาคารพาณิชย์ สาขาธนาคารพาณิชย์ต่างประเทศ และธุรกิจในเครือธนาคาร
2. **บริษัทผู้ผลิตและตัวแทนจำหน่ายรถยนต์ (Captive finance) :** ได้รับการสนับสนุนทางการเงินจากบริษัทแม่ซึ่งเป็นค่ายรถยนต์
3. **ผู้ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์รายย่อย (Non-banks) :** ผู้ประกอบการขนาดกลางหรือขนาดเล็กที่ให้บริการลิสซิ่ง

"OVEC Ka"

ระบบช่วยเหลือ เมื่อเด็กติดอยู่ในรถยนต์

การที่เด็กถูกลืมหรือทิ้งให้อยู่ในรถยนต์ตามลำพังเป็นเรื่องราวที่ไม่น่าเกิดขึ้นแต่ก็ยังมีให้ได้ยินอยู่เสมอ และหลายครั้งก็กลายเป็นความสูญเสียครั้งยิ่งใหญ่ของพ่อแม่และครอบครัว ทว่าข่าวเศร้าเหล่านี้ก็ได้กลายมาเป็นสิ่งจุดประกายทางความคิดในการพัฒนาเทคโนโลยีเพื่อลดปัญหาและการสูญเสีย โดยเทคโนโลยีดังกล่าวมีชื่อเรียกว่า **OVEC Ka** หรือ **OVEC Kids Alarm เครื่องเตือนภัยเด็กติดในรถยนต์** อุปกรณ์เตือนภัยไทยประดิษฐ์ที่คิดค้นโดยแผนกอิเล็กทรอนิกส์ วิทยาลัยเทคนิคลำปาง

OVEC Kids Alarm หรือ เครื่องเตือนภัยเด็กติดในรถยนต์นั้น เป็นสิ่งประดิษฐ์ที่ต่อยอดมาจากเหตุการณ์น่าเศร้าที่คนขับรถตู้รับส่งนักเรียนได้ลืมเด็กนักเรียนวัย 3 ขวบ ไว้ในรถที่จอดทิ้งไว้กลางแดด และเด็กเองยังเล็กจึงไม่สามารถช่วยเหลือตัวเองออกมาได้ จนในที่สุดได้เกิดเป็นความสูญเสียครั้งใหญ่ที่ทำให้คนในสังคมเริ่มตื่นตัวและหันมาให้ความสำคัญกับปัญหานี้

จากเหตุการณ์ครั้งนั้นนักศึกษาจากวิทยาลัยเทคนิคลำปางจึงเกิดแนวคิดในการสร้างเครื่องเตือนภัยในกรณีมีคนติดค้างอยู่บนรถ โดยอาศัยหลักการตรวจจับความเคลื่อนไหวภายในรถยนต์ ซึ่งหลังจากที่คนขับรถปิดสวิตช์กุญแจและออกจากรถไปเป็นระยะเวลา 30 วินาที ระบบจะเริ่มทำการตรวจจับความเคลื่อนไหวภายในห้องโดยสาร

เมื่อพบความเคลื่อนไหว ระบบจะแบ่งขั้นตอนการทำงานออกเป็น 3 ส่วนพร้อมกันนั่นคือ ระบบสั่งการอัตโนมัติเพื่อ

ลดระดับกระจกไฟฟ้าลงเป็นเวลา 2 วินาที พร้อมส่งสัญญาณเตือนภัยด้วยเสียงแจ้งเตือนจากไซเรนเพื่อให้คนขับได้ยินเสียงสัญญาณเตือนว่ามีคนตกค้างอยู่ในรถ นอกจากนี้ยังมีการส่งข้อความแบบ SMS ที่ระบุพิกัดของรถด้วยระบบ GPS ไปยังโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่ตั้งค่าเบอร์โทรศัพท์สำหรับเชื่อมต่อไว้ ทั้งนี้หากผู้ใช้งานใช้อุปกรณ์สมาร์ทโฟนที่ต่อสัญญาณอินเทอร์เน็ตไว้จะสามารถเปิดดูตำแหน่งพิกัดรถได้ในทันที

ระบบ OVEC Ka นี้ใช้งานง่าย ปัจจุบันได้รับการสนับสนุนจากสำนักงานคณะกรรมการอาชีวะศึกษาเพื่อนำไปต่อยอดในเชิงพาณิชย์ โดยสามารถติดตั้งได้ทั้งรถตู้ที่ถูกนำมาใช้เป็นรถยนต์รับ-ส่งนักเรียน หรือรถยนต์ทั่วไปก็ได้ ส่วนราคาพร้อมการติดตั้งอยู่ที่ 6,500 บาทเท่านั้น โดยสามารถติดต่อเพื่อติดตั้งอุปกรณ์ได้ที่ แผนกอิเล็กทรอนิกส์ วิทยาลัยเทคนิคลำปาง โทร. 054-223-006

ไดโนเสาร์พันธุ์ใหม่ของโลกถูกจัดแสดงที่พิพิธภัณฑ์สิรินธร

"กาฬสินธุ์" มุมใหม่หัวใจฮิปสเตอร์

กาฬสินธุ์ เป็นจังหวัดแดนอีสานที่นักเดินทางมักจะผ่านเลย ทว่านับแต่นี้ต่อไปชื่อของกาฬสินธุ์จะขยับจากตำแหน่งเมืองรองขึ้นไปเป็นหนึ่งในหมุดหมายและเป็นหัวใจของอีสานตอนกลาง เพราะนอกจากพิพิธภัณฑ์ไดโนเสาร์อันทันสมัยแล้ว จังหวัดที่แสนสงบเงียบแห่งนี้ยังถูกเติมเต็มด้วยคาเฟ่เก๋ อาร์ตสเปซ และของที่ระลึกสุดบูติกที่จะทำให้กาฬสินธุ์มีความฮิปความชิก กว่าที่เคย

ปฏิเสธไม่ได้ว่าไดโนเสาร์คือสิ่งแรกที่ทำให้นึกถึงกาฬสินธุ์ แต่เมื่อพูดถึงไดโนเสาร์แล้วก็อย่าเพิ่งเบื่อหน่าย เพราะไดโนเสาร์ที่ **พิพิธภัณฑ์สิรินธร** หรือ ศูนย์วิจัยไดโนเสาร์ภูกุ้มข้าว นั้นแม้จะเป็นพิพิธภัณฑ์เกี่ยวเนื่องกับไดโนเสาร์แห่งแรกของไทย ทว่ากลับมีการปรับปรุงและจัดแสดงด้วยเทคโนโลยีที่ทันสมัย ทำให้ที่นี่เป็นศูนย์ศึกษาและวิจัยเกี่ยวกับไดโนเสาร์ที่ใหญ่ที่สุด และสมบูรณ์ที่สุดในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ โดยไดโนเสาร์ที่จัดแสดงก็ล้วนเป็นพันธุ์ใหม่ของโลกที่พบในแถบอุษาคเนย์เท่านั้น อีกทั้งโครงกระดูกที่ขุดพบก็ค่อนข้างสมบูรณ์ มีระบบอินเตอร์แอคทีฟให้ได้เล่นสนุกและสร้างความตื่นตาตื่นใจตลอดการเข้าชมราวกับหลุดเข้าไปในภาพยนตร์จูราสสิค พาร์ค อย่างไรอย่างนั้น

นอกจากเส้นทางท่องเที่ยวสุดคลาสสิกตามรอยไดโนเสาร์แล้ว กาฬสินธุ์ยังมีความคลาสสิกของงานสถาปัตยกรรมในยุค 70-80 ซึ่งมีให้ชมบนถนนโสมพะมิตรและถนนธนะผลซึ่งตั้งอยู่ในอำเภอเมือง ไม่ว่าจะเป็นโรงภาพยนตร์เก่า โรงงานไส้กรอกปลาสไตล์โคโลเนียลอายุร้อยปี รวมทั้งโรงเก็บสุราเก่าประตูไม้บานเฟี้ยมที่หาชมได้ยากเต็มที

ตรงข้ามกับความวินเทจ คือ **ตลาดโรงสี** เป็นแหล่งท่องเที่ยวแห่งใหม่ที่นำโรงสีข้าวเก่าสร้างจากไม้ มาเปลี่ยนเป็นคอมมิวนิตี้สุดครีเอทีฟที่ไม่ต่างจากพิพิธภัณฑ์มีชีวิต เพราะนอกจากจะมีร้านอาหาร คาเฟ่เก๋แล้ว ในแต่ละเดือนทางตลาดโรงสียังมีกิจกรรมเวิร์กช็อป ดนตรี งานอาร์ตหมุนเวียนมาสร้างสีสัน มาที่เดียวรับรองว่าครบตั้งแต่บิงซู ข้าวจี่ รูปไดโนเสาร์ ฟู้ดทรัก ไปจนถึงหมอลำ

ความครึกครื้นของกาฬสินธุ์จะเกิดขึ้นไม่ได้เลยหากลูกหลานชาวกาฬสินธุ์รุ่นใหม่ๆ ไม่ได้กลับบ้านมาเติมพลังชีวิต และหนึ่งในคลื่นลูกใหม่ที่ว่าคือ Cafe de Supak ร้านกาแฟดีไซน์โมเดิร์นในโรงแรมเก่าที่ยังคงเสน่ห์ความเป็นวินเทจของโรงแรมสุภัคในอดีตไว้อย่างครบถ้วน

ความวินเทจได้กลายมาเป็นความฮิปของกาฬสินธุ์

บรรยากาศสุดชิลล์ที่ Café de Supak

Check List

- **พิพิธภัณฑ์สิรินธร :** ตำบลโนนบุรี อำเภอสหัสขันธ์
  โทร. 043-871-014 และ 043-871-613 www.sdm.dmr.go.th
- **ตลาดโรงสี :** ถนนทีนานนท์ อำเภอเมือง
  โทร. 043-811-138 www.facebook.com/THERICEMILLMARKET
- **Cafe de Supak :** โรงแรมสุภัค ถนนเสน่หา อำเภอเมือง
  โทร 088-552-6796 www.facebook.com/cafedesupak
- **เฮือนกาฬสินธุ์ สวนดอนธรรม :** บ้านสะอาดใต้ ตำบลเหนือ อำเภอเมือง
  โทร 082-801 -8885 www.facebook.com/cowboylao

บรรยากาศยามเย็นที่ตลาดโรงสี

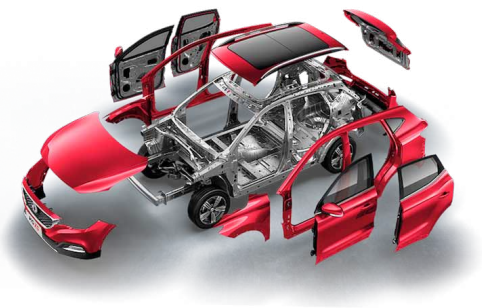
มาถึงตลาดโรงสีต้องกินข้าวจี่ไดโนเสาร์

แต่ถ้าใครที่ชอบกลิ่นอายอีสานวินเทจ แนะนำให้แวะเช็คอินที่ **เฮือนกาฬสินธุ์ สวนดอนธรรม** ที่พักและร้านอาหารซึ่งโดดเด่นด้วยความร่มรื่นของสวนเขียวและเฮือนไม้สถาปัตยกรรมอีสานแท้ ไม่ว่าจะเป็นเฮือนภูไทย หรือเฮือนลาวก็มีอยู่ที่นี่เช่นกัน อีกสิ่งที่ทำให้หลายคนตกหลุมรักเฮือนอีสานแห่งนี้คงไม่พ้นเรื่องของอาหาร ซึ่งใช้พืชผักพื้นบ้านตามฤดูกาลที่ปลูกเองไร้สารเคมีมาปรุง มีให้เลือกทั้งอาหารอีสานและอาหารตะวันตกที่หลายคนต่างยกให้เป็นเมนูต้องห้ามพลาดเมื่อมาเยือนกาฬสินธุ์เลยทีเดียว

อีกไม้เด็ดกาฬสินธุ์ที่จะขาดไม่ได้คือของฝากกับการนำผ้าขาวม้าทอมืออันโด่งดังในอำเภอกุฉินารายณ์ และอำเภอกมลาไสย มาใส่ไอเดียเติมดีไซน์ลงไป จากนั้นส่งไปให้ชาวบ้านในอำเภอห้วยเม็กตัดเย็บ กลายเป็นแฟชั่นไอเท็มสุดโมเดิร์นแบรนด์ Dinosilk ไม่ว่าจะเป็นเสื้อคลุมทรงกิโมโน กระเป๋าเป้ ย่าม พวงกุญแจ กระเป๋าคลัตช์ก็มีให้เลือกหลากสไตล์ เตือนไว้ก่อนเลยว่า ของเขาเก๋มากจนทำให้เผลอช้อปเพลินลืมวงเงินกันเลย

ครบเครื่องทั้งเรื่องกิน ดื่ม เที่ยว ช้อปปิ้ง และที่พักสุดน่ารักอย่างนี้ มาอีสานคราวหน้าอย่าลืมให้โอกาสกาฬสินธุ์ได้เข้าไปเป็นหมุดหมายของการเดินทางกันบ้าง รับรองความน่ารักของเมืองกาฬสินธุ์จะทำให้คุณตกหลุมรักได้ไม่น้อยเลยทีเดียว

ขอบคุณภาพบ่ายจาก : การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย, www.facebook.com/eGREETTAT



สมาร์ทเอสยูวี สมาร์ท "MG ZS"

เปิดตัวต้อนรับไลฟ์สไตล์คนรุ่นใหม่ได้อย่างตรงประเด็น สำหรับ ZS รถเอสยูวี (SUV) รุ่นใหม่ล่าสุดจาก MG มาพร้อมกับความน่าสนใจในแง่ของรูปลักษณ์และฟังก์ชันการใช้งานอันทันสมัย โดย ZS เป็นเอสยูวีที่อยู่ในช่วงของกลุ่มซับคอมแพ็กต์ หรือ B-Segment ซึ่งในตลาดบ้านเรา ณ ตอนนี้มีแต่ค่ายรถจากฝั่งญี่ปุ่นที่เข้ามาบุกตลาด ไม่ว่าจะเป็น Honda HR-V, Nissan Juke, Mazda CX-3 และล่าสุดคือ Toyota CH-R ซึ่งแน่นอนว่ารถยนต์กลุ่มนี้เป็นกลุ่มที่กำลังได้รับความนิยมเป็นอย่างมากสำหรับคนรุ่นใหม่

สำหรับ New MG ZS นั้นมีการออกแบบที่เรียกว่า Brit Dynamic เน้นความสวยสปอร์ตที่ไม่ลืมเรื่องฟังก์ชันความอเนกประสงค์ตามแบบฉบับ SUV แต่อีกสิ่งที่เป็นปัจจัยเกื้อหนุนคือ การชูให้ ZS มาพร้อมกับแนวคิดที่เรียกว่า Smart SUV ด้วยการติดตั้งอุปกรณ์มาตรฐานที่มีความทันสมัย โดยเฉพาะระบบ i-Smart สามารถสั่งการด้วยเสียงพูดภาษาไทยได้อย่างง่ายดาย ไม่ว่าจะเป็นการสั่งการระบบเปิดปิดแอร์ หรือการรับสายและโทรออก นอกจากนี้ยังสามารถสั่งการทำงานของระบบต่างๆ ในตัวรถผ่านสมาร์ทโฟน เรียกว่าสอดคล้องกับไลฟ์สไตล์ของคนรุ่นใหม่อย่างแท้จริง

ในด้านความปลอดภัยก็จัดเต็มไม่แพ้กัน โดยเฉพาะรุ่นท็อปที่มีครบทุกสิ่ง ไม่ว่าจะเป็นระบบปรับอากาศดิจิทัล ระบบควบคุมการทรงตัว SCS (Stability Control System) ระบบควบคุมเบรกในขณะเข้าโค้ง CBC (Curve Brake Control) ระบบป้องกันล้อหมุนฟรี ควบคุมการลื่นไถล TCS (Traction Control System) ระบบช่วยการออกตัวบนทางลาดชัน HAS (Hill Start Assist System) และระบบสัญญาณไฟแจ้งเตือนเมื่อมีการเบรกฉุกเฉิน ESS (Emergency Stop Signal)

อีกทั้งยังเพิ่มความสะดวกสบายให้กับห้องโดยสารที่โปร่งและกว้างขวางขึ้น พื้นที่ใช้สอยสามารถปรับเปลี่ยนได้หลากหลายรูปแบบตามความต้องการ โดยพนักพิงของเบาะแถวหลังสามารถปรับพับแบบ 60 : 40 เพื่อเพิ่มพื้นที่ในกรณีที่ต้องขนสัมภาระขนาดใหญ่ อีกทั้งพื้นที่เก็บสัมภาระยังปรับได้ 2 ระดับ สำหรับเก็บสัมภาระที่มากขึ้น พร้อมช่องเก็บของตามจุดต่างๆ ภายในห้องโดยสาร เหนือชั้นด้วยระบบความบันเทิงพร้อมจอแสดงผลแบบทัชสกรีนขนาด 8 นิ้ว รองรับระบบ Apple CarPlay พร้อมลำโพงคุณภาพเยี่ยม 6 จุด ที่พร้อมเสิร์ฟความรื่นรมย์ตลอดการเดินทาง

เร้าใจเคียงคู่ความปลอดภัยในทุกเส้นทาง ด้วยเครื่องยนต์ 1.5 ลิตร 114 แรงม้า ที่ 6,000 รอบ/นาที ผสานการทำงานควบคู่กับเกียร์อัตโนมัติพร้อมโหมดแมนวลให้ทุกการควบคุมแม่นยำดั่งใจ ส่วนพวงมาลัยไฟฟ้ามีโหมดการปรับน้ำหนักได้ถึง 3 โหมด คือ Comfort, Normal และ Sport อีกทั้งยังสามารถปรับน้ำหนักตามความเร็วรถ เพื่อให้มีการทรงตัวที่ดีเยี่ยมในทุกสภาพถนน พร้อมถุงลมนิรภัย 6 จุด จึงทำให้มั่นใจในการเดินทางได้ดียิ่งขึ้น

มากกว่าเรื่องของฟังก์ชัน ราคาก็เป็นสิ่งที่ทำให้รถรุ่นนี้น่าสนใจ โดยทาง MG เปิดตัวในราคาเริ่มต้นเพียง 679,000 บาท ส่วนรุ่นท็อปอยู่ที่ 789,000 บาท จึงไม่น่าแปลกใจเลยที่พอเปิดตัวออกมา ทำไม New MG ZS ถึงได้รับการตอบรับที่ดีอย่างเกินคาด

Adidas AlphaBOUNCE Beyond

เอาใจนักวิ่งด้วย Adidas AlphaBOUNCE Beyond รองเท้าวิ่งที่ได้รับแรงบันดาลใจมาจากการใช้งานจริงของนักกีฬาตัวจริง โดยคำนึงถึงหลักสรีรศาสตร์และการเคลื่อนไหวในรูปแบบของหลากหลายกิจกรรม พร้อมใช้เทคโนโลยี ARAMIS ช่วยปรับโครงสร้างรองเท้าให้เหมาะกับรูปเท้าตามลักษณะการใช้งานมากที่สุดเพื่อป้องกันการบาดเจ็บที่อาจเกิดขึ้น นอกจากนี้ยังมี ACHILLES FREE ช่วยยกกระชับบริเวณเอ็นร้อยหวาย ล็อกข้อเท้าให้มีความกระชับและลดการเสียดสีบริเวณส้นเท้าได้มากยิ่งขึ้น มั่นคงในทุกก้าวของการเคลื่อนไหว

Canon EOS M50

สำหรับคนที่ชอบรูปทรงที่กระชับมือของกล้องทรง DSLR แต่ยังคงมองหาขนาดความเบาแบบ Mirrorless ตอนนี้ซีรีส์ M จากค่ายแคนนอนได้ส่ง Canon EOS M50 ลงมาชิงชัย พร้อมลุยทั้งภาพนิ่งและภาพเคลื่อนไหวที่ให้คุณภาพดีขึ้น กับคุณสมบัติการถ่ายวิดีโอที่มีความคมชัดสูงระดับ 4K UHD 24p มาพร้อมกับ CMOS (APS-C) ความละเอียด 24.1 ล้านพิกเซล และเทคโนโลยี OLED ความละเอียด 2.36 ล้านจุด สามารถถ่ายภาพต่อเนื่องได้ 7.4 ภาพต่อวินาที รองรับการเชื่อมต่อที่หลากหลาย ทั้งแบบไร้สายผ่าน Wi-fi/NFC/Bluetooth โดดเด่นด้วยฟังก์ชัน Wi-fi โอนภาพไปยังสมาร์ทโฟนอัตโนมัติทันทีที่ถ่ายภาพ พร้อมแชร์ภาพไปยังโซเชียลเน็ตเวิร์กได้โดยตรงจากตัวกล้อง เรียกได้ว่าแม้จะเป็นรุ่นใหญ่แบบ DSLR แต่ก็ยังไม่ทิ้งลายด้วยเทคโนโลยีอันทันสมัยด้วยเช่นกัน

Panasonic Sky Series

หน้าที่ของเครื่องปรับอากาศในยุคปัจจุบันไม่ได้มีแค่การให้ความเย็นเท่านั้น แต่จะต้องตอบสนองความต้องการในด้านอื่นๆ อีกด้วย ทั้งในแง่ของความสวยงามเมื่อติดตั้งอยู่บนผนัง รวมถึงการฟอกอากาศที่อยู่ในห้อง และนั่นคือหน้าที่ของ Panasonic Sky Series ซึ่งมาพร้อมกับเทคโนโลยีนาโนอี (nanoe™) ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการฟอกอากาศ ลดปัญหากลิ่นไม่พึงประสงค์ กำจัดฝุ่นละอองที่มีขนาดเล็กกว่า 2.5 ไมครอน (PM 2.5) ช่วยยับยั้งแบคทีเรีย ไวรัส และสารก่อภูมิแพ้ได้ดีขึ้น พร้อมตอบสนองความต้องการใช้งานทั้งภายในบ้านและอาคารขนาดใหญ่ โดยในรุ่นนี้จะมีจำหน่ายตั้งแต่ขนาด 9,000-18,000 BTU

กรุงศรี ออโต้ ผนึก 10 แบรนด์มอเตอร์ไซค์ ร่วมโครงการ "LET'sponsible ไฟท้ายดับ ชีวิตดับ"

กรุงศรี ออโต้ ร่วมสร้างสำนึกในการขับขี่และกระตุ้นเตือนให้ผู้ใช้รถใช้ถนนคำนึงถึงความปลอดภัยในการขับขี่ให้มากขึ้นผ่านโครงการ **"LET'sponsible"** ซึ่งเป็นโครงการที่กรุงศรี ออโต้ จัดทำขึ้นมากว่า 4 ปี ตามแนวทางการให้สินเชื่ออย่างรับผิดชอบ (Responsible Lending) ล่าสุดทางโครงการได้เปิดตัววิดีโอคลิป **"ไฟท้ายดับ ชีวิตดับ"** เพื่อเป็นการรณรงค์ให้ผู้ขับขี่รถมอเตอร์ไซค์ตระหนักถึงผลของการที่ไฟท้ายดับ ไปจนกระทั่งการละเลยไม่เปลี่ยนหลอดไฟ ซึ่งนี่อาจดูเป็นเรื่องเล็กน้อย ทว่ากลับก่อให้เกิดอุบัติเหตุใหญ่บนท้องถนนได้อย่างไม่น่าเชื่อ และนอกจากวิดีโอคลิปแล้ว กรุงศรี ออโต้ ยังได้ร่วมมือกับผู้ผลิตรถจักรยานยนต์ 10 แบรนด์ ได้แก่ ฮอนด้า ยามาฮ่า คาวาซากิ ซูซูกิ เวสป้า จีพีเอ็กซ์ เบเนลลี่ สตาเลียน ริวก้า และลี่ฟาน จัดกิจกรรม "เปลี่ยนไฟท้าย ฟรี" ที่ผู้แทนจำหน่ายจักรยานยนต์อย่างเป็นทางการกว่า 1,000 สาขาทั่วประเทศที่ร่วมรายการ เมื่อวันที่ 1-15 พฤษภาคม ที่ผ่านมา ซึ่งนี่ถือเป็นความร่วมมือของแบรนด์ผู้ผลิตรถจักรยานยนต์แบบที่ไม่เคยมีใครทำมาก่อน

"กรุงศรี ออโต้" เดินหน้ารุกเช่าซื้อลาวเต็มสูบ

เดินหน้าอย่างเต็มสูบสำหรับ **บริษัท กรุงศรี บริการเช่าสินเชื่อ จำกัด** หรือ **"กรุงศรี ลีสซิ่ง"** ซึ่งเปิดดำเนินการใน สปป. ลาว ตั้งแต่เดือนธันวาคม ปี 2557 โดยมีช่องทางการให้บริการที่สำนักงานใหญ่ นครหลวงเวียงจันทน์ และสาขาที่เมืองปากเซ แขวงจำปาสัก สามารถให้บริการครอบคลุมพื้นที่ 7 แขวงใหญ่ ได้แก่ นครหลวงเวียงจันทน์ จำปาสัก สะหวันนะเขต เวียงจันทน์ บอลิคำไซ เซียงขวาง และหลวงพระบาง โดยมีฐานลูกค้าที่ให้บริการในปัจจุบันรวมทั้งสิ้น 14,657 ราย

ล่าสุดกรุงศรี ออโต้ ได้เปิดเผยยอดสินเชื่อใหม่ของกรุงศรี ลีสซิ่ง ระหว่างปี 2558-2560 ว่ามีอัตราเติบโตเฉลี่ยสะสมต่อปี 97% และในปีที่ผ่านมามีมูลค่ายอดสินเชื่อใหม่ 2,560 ล้านบาท จากผลิตภัณฑ์กรุงศรี นิว คาร์ และกรุงศรีเฟิร์สช้อยส์ ส่งผลให้ยอดสินเชื่อคงค้างรวมแตะ 4,458 ล้านบาท พร้อมตั้งเป้าหมายการเติบโตตามแผนธุรกิจระยะกลาง (2561-2563) ด้วยอัตราเติบโตเฉลี่ยสะสมต่อปีของยอดสินเชื่อใหม่ที่ 27% และยอดสินเชื่อคงค้างรวมที่ 31% ถือเป็นตัวเลขต้อนรับการบุกตลาดอย่างเต็มตัวของกรุงศรี ออโต้ ใน สปป. ลาว

สานต่อโครงการเสริมวินัยการออมแก่เยาวชนโลกเงียบ ครั้งที่ 2

ถือเป็นกิจกรรมดีๆ ที่ชาว กรุงศรี ออโต้ ขอมุ่งมั่นที่จะสานต่อกับโครงการ **"กรุงศรี ออโต้ สอนโสตฯ รอบรู้เรื่องเงิน"** ซึ่งจัดขึ้นเป็นปีที่ 2 ณ โรงเรียนโสตศึกษา จังหวัดนนทบุรี โดยกิจกรรมนี้ถือเป็นการต่อยอดโครงการ "กรุงศรี รอบรู้เรื่องเงิน เรื่องเงิน เรียนง่าย" ของธนาคารกรุงศรีอยุธยา ในวาระครบรอบ 70 ปี โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อปลูกฝังความรู้ด้านการเงิน และสร้างโอกาสในการเรียนรู้ให้กับเยาวชนผู้บกพร่องทางการได้ยินรวมทั้งผู้พิการซ้ำซ้อน โดยมีเหล่าอาสาสมัครกรุงศรี ออโต้ เข้ามาร่วมสร้างความสนุกสนานในการออมให้กับน้องๆ งานนี้นำโดย **คุณกฤติยา ศรีสนิท** กรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท อยุธยา แคปปิตอล ออโต้ ลีส จำกัด (มหาชน) **คุณภิญโญ จันทสุวรรณ์** ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการใหญ่ สายงานขายและบริหารช่องทางจัดจำหน่าย ธุรกิจสินเชื่อยานยนต์ ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) และ **คุณสิริพร ศุภรัชตการ** ประธานคณะกรรมการอาสาสมัครกรุงศรี ออโต้ ประจำปี 2561 ซึ่งนอกจากการให้ความรู้แล้ว ในงานยังอัดแน่นไปด้วยเกมสนุกสนานและปิดท้ายด้วยมื้อกลางวันที่ทั้งอิ่มท้องและอร่อยกันถ้วนหน้า

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	59/25, 27 ถ.จุติอนุสรณ์ ต.หาดใหญ่ อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา 90110 โทร. 074-222-400 แฟกซ์ 074-222-400 ต่อ 118
	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
	ระยอง	002/2-3 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	5/1 ถ.เปรมประชา ต.หน้าเมือง อ.เมือง จ.ฉะเชิงเทรา 24000 โทร. 038-513-219 แฟกซ์ 038-513-218
	จันทบุรี	181 ถ.ขวาง ต.ตลาด อ.เมือง จ.จันทบุรี 22000 โทร. 039-322-161 แฟกซ์ 039-322-160
	สระแก้ว	304 ถนนสุวรรณศร 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.เพชรบรูณ์ 67000 โทร. 056-713-155 แฟกซ์ 056-713-166
	หนองคาย	038/2 หมู่ที่ 6 ถ.ประจักษ์ ต.ในเมือง อ.เมือง จ.หนองคาย 43000 โทร. 042-042-411-946-7, 042-411-949 แฟกซ์ 042-411-948
	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
	สุมทรสาคร	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	8/28-29 หมู่ที่ 7 แขวงบางแค เขตบางแค กรุงเทพฯ 10160 โทร. 02-803-8000 แฟกซ์ 02-803-7813
	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