



krungsri
Auto

A member of MUFG
a global financial group

Things You Need to Know about Auto Finance

Krungsri Auto Magazine

Vol.16 No.5

September - October 2024



ทำเลทองในโลกยุคใหม่



สแกน QR Code
สำหรับนิตยสารออนไลน์



Vol.16 No.5
September - October 2024

ประสบการณ์ใหม่กับ กรุงศรี ออโต้

“กรุงศรี ออโต้” ผู้นำธุรกิจสินเชื่อยานยนต์ เครือธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) ให้บริการสินเชื่อยานยนต์ครบวงจร ได้แก่ สินเชื่อเพื่อคนมีรถ “คาร์ ฟอร์ แคช” สินเชื่อรถบ้าน “กรุงศรี รถบ้าน” สินเชื่อรถใหม่ “กรุงศรี นิว คาร์” สินเชื่อรถเดนท์ “กรุงศรี ยูสดี คาร์” สินเชื่อรถบรรทุกใหม่ และ “กรุงศรี ทรัค” สินเชื่อเพื่อซื้อรถยนต์ไว้ใช้ในกิจการ “กรุงศรี ฟลีท แอนด์ ลีสซิ่ง” ซึ่งให้บริการโดยกลุ่มงานธุรกิจสินเชื่อยานยนต์ ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) สินเชื่อรถจักรยานยนต์ “กรุงศรี มอเตอร์ไซด์” สินเชื่อบิ๊กไบค์ “กรุงศรี บิ๊กไบค์” สินเชื่อบิ๊กไบค์มือสอง “กรุงศรี มอเตอร์ไซด์มือสอง (ซื้อจากเจ้าของ)” สินเชื่อเพื่อคนมีรถ “คาร์ ฟอร์ แคช มอเตอร์ไซด์” สินเชื่อผู้แทนจำหน่ายรถยนต์ “กรุงศรี อินเวนทอรี ไฟแนนซ์” รวมถึงผลิตภัณฑ์และบริการด้านการประกันภัย “กรุงศรี ออโต้ โบรคเกอร์” ซึ่งให้บริการโดยบริษัท ออยุธยา แคปปิตอล ออโต้ ลีส จำกัด (มหาชน)

ลูกค้าสามารถเลือกใช้บริการสินเชื่อของกรุงศรี ออโต้ พร้อมรับคำปรึกษาทั้งเรื่องรถและเรื่องเงิน ช่วยให้เรื่องเงินเป็นเรื่องง่าย ผ่านสาขากรุงศรี ออโต้ 52 สาขาทั่วประเทศ รวมทั้งสาขาของธนาคารกรุงศรีอยุธยาทั่วประเทศ หรือติดต่อ “กรุงศรี ออโต้คอลเซ็นเตอร์” โทร. 02-740-7400 ติดตามรายละเอียดเพิ่มเติมที่เว็บไซต์ www.krungsriauto.com เฟซบุ๊ก www.facebook.com/krungsriauto LINE Official Account @krungsriauto หรือ “แอปโกบาย กรุงศรี ออโต้ (GO by Krungsri Auto Application)”



KrungsriAuto



กรุงศรี ออโต้
คาร์ ฟอร์ แคช
กรุงศรี ออโต้ ไลเซนส์



KrungsriAutoTV



krungsriauto.com

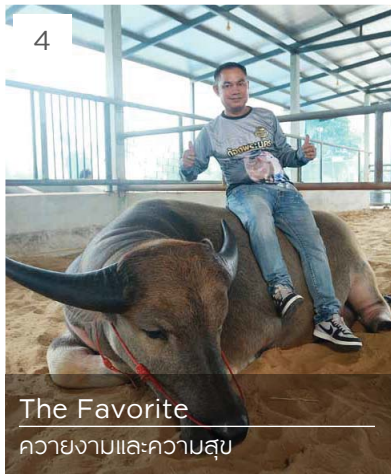


GO by
Krungsri Auto
Application

Content

3 KA Talk

4



The Favorite

ความงามและความสุข

16



Dealer Talk

KCAR ผู้นำธุรกิจเช่ารถยนต์
ที่เติบโตอย่างสมดุล

22



Best of the Month

BYD Sealion 6

เหนือระดับพลังขับเคลื่อนลูกผสม

26



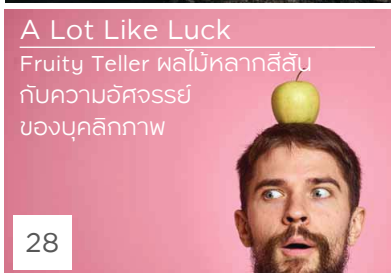
Chill Out

ไปไหนไปกัน ไป “ไหนดึง”
เปิดประสบการณ์ใหม่
ณ บ้านไหนดึง จ.กระบี่

A Lot Like Luck

Fruity Teller ผลไม้หลากสี
กับความอัศจรรย์
ของบุคลิกภาพ

28



8

Cover Story

ท่าเลองโลโลกยุคใหม่

10



12



14

20



Happening

มาตรฐานความปลอดภัยที่เปลี่ยนแปลง
เพื่อรองรับการขับขี่ในโลกยุคใหม่

24

Enjoy the Ride

เตรียมตัวไป Road Trip
ในประเทศเพื่อนบ้าน



30



Auto Gadget

5 แกะเจ็ด เพื่อความปลอดภัยยามฉุกเฉิน



งานพิมพ์นี้ใช้หมึกพิมพ์ Yesso Ink เป็นหมึกพิมพ์ที่ปลอดภัย มีส่วนช่วยลดอันตรายจากสารเคมีที่มีต่อผู้บริโภคและกระบวนการผลิตที่รักษาสิ่งแวดล้อม ลดการปล่อย CO₂ มีค่าทั้งสิ้น 1,609.480 Kg.CO₂eq และได้ดำเนินการชดเชยการปล่อย CO₂ สุทธิเป็นศูนย์ นับเป็นการดำเนินงานได้จริงตามที่ได้ออกพันธบัตรการเป็นองค์กรที่ “ใส่ใจสิ่งแวดล้อม” ดูข้อมูลเพิ่มเติมที่ www.greenlifeprinting.com



เชื่อมต่อจักรวาล

ราว 10 กว่าปีมานี้ มีการเปลี่ยนแปลงในแวดวงการค้าและธุรกิจทุกวงการ ธุรกิจยานยนต์ก็เช่นกัน เพื่อนดีลเลอร์ของกรุงศรี ออโต้ ทั้งรถยนต์ใหม่ รถยนต์ใช้แล้ว รถจักรยานยนต์ นอกจากการขายโชว์รูมที่เป็นอาคารแล้ว ยังได้เพิ่มช่องทางการจำหน่ายและปฏิสัมพันธ์กับลูกค้าบนแพลตฟอร์มออนไลน์ ระดับโลกที่ทยอยเข้ามา (ไม่ว่าจะเป็นเฟซบุ๊ก ยูทูบ ไลน์ เอ็กซ์ไอจี ดิกด็อก ลาซาด้า ช้อปปี้ เลมอนเอท) แต่ละแพลตฟอร์มมีพื้นที่ (Space) ให้ไม่จำกัด มีเทคนิค เงื่อนไข กติกาที่ทำให้คนทำธุรกิจสนุกในการขับเคลื่อนและหยุดเรียนรู้ไม่ได้เลย

แต่ละแพลตฟอร์มเปรียบเหมือน 1 จักรวาล มีชุมชน มีสมาชิก มีรายละเอียด มีการขับเคลื่อน มีเสน่ห์สีสันที่ไม่เหมือนกัน พอรู้ตัวอีกที เราต่างก็เข้าไป ออกๆ จักรวาลต่างๆ วันละหลายๆ รอบ ทั้งอ่านข่าว อัปเดตชีวิตเพื่อน ดูคู่ค้า ส่องคู่แข่ง อ่านคอมเมนต์ ดูไอดอลที่ชื่นชอบ ชื้อของ สั่งอาหาร ฯลฯ

กรุงศรี ออโต้ แมกกาซีน ฉบับนี้พาคุณไปเที่ยวชมจักรวาลของเพื่อนดีลเลอร์ 3 แบบ 3 สไตล์ ว่ามีวิธีมัดใจลูกค้า และเชื่อมต่อกับจักรวาลเดิมอย่างไร สนุกทุกแบบครับ

คงสิน คงคา

ประธานคณะเจ้าหน้าที่ด้านธุรกิจสินเชื่อยานยนต์
ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)



ควายงาม และความสุข

เรื่อง “เจ้าทุยที่รัก” ของ คุณพีท-ปิยะพงษ์ เจริญสุข เจ้าของเต็นท์รถ อยุธยา
พรีเมียมคาร์ จังหวัดพระนครศรีอยุธยา เคยเผยแพร่ทาง กรุงเทพฯ ออกได้ แมกกาซีน
และเรียกรอยยิ้มให้ผู้อ่านไปแล้วเมื่อต้นปี 2565 เล่าถึงความสุขในงานอดิเรก เป็นอีก
พาร์ทหนึ่งของชีวิตคือการเลี้ยงน้องควาย โดยไปฝากเลี้ยงไว้ที่ฟาร์มในอำเภอบางบาล
ผ่านไปหนึ่งปีครึ่ง วันนี้สิ่งที่เหมือนเดิมในตัวคุณพีทคือความรักในงานอดิเรก แต่
สิ่งที่ชัดเจนขึ้นคือ เขาเนรมิตพื้นที่ 14 ไร่ ในอำเภอบางบาล สร้างเป็นฟาร์มของตัวเอง
นามว่า “พระนครควายงาม” สร้างระบบการจัดการเลี้ยงดูอย่างเป็นระบบ วางแผน
เพาะพันธุ์ มีสมาชิกน้องควายในฟาร์มเพิ่ม และเป้าหมายคือ สร้างฟาร์มพันธุ์ในอนาคต
โดยตอนนี้มีพระเอกของฟาร์มชื่อ “ก้องพระนคร”

อ่านถึงบรรทัดนี้แล้ว ทำให้รู้สึกว่าเป็นหนึ่งปีครึ่งที่เติบโตและมีเรื่องราวชวนค้นหา
จึงเป็นที่มาของ The Favorite ฉบับนี้



คุยเรื่องควาย คำเรื่องรถ

ทีมงาน กรุงเทพฯ ออโต้ แมกกาซีน เดินทางไปถึงฟาร์ม “พระนครควายงาม” ในช่วงบ่ายวันหนึ่ง เราเห็นฟาร์มควายงามที่สะอาด ลมโปร่งพัดสบายตลอดด้าน มีมุ้งตาข่ายปิดรอบทิศ เราได้ยินเสียงเพลงดังจากลำโพง เป็นเพลงพอปร่วมสมัยติดอันดับยอดฮิตของศิลปินเจฟ ซาเตอร์ สันนิษฐานว่า พี่เลี้ยงคงเปิดฟังด้วยความสุขแล้วสัตว์ที่ถูกเลี้ยงล่ะ จะฟังด้วยความสุขตามไปด้วยแค่นั้น



ทีมงานถึงขั้นต้องเอ่ยถามว่าคุณพี่เห็นอะไรในงานนี้จากที่เคยเป็นงานอดิเรกตอนนี่ถึงขั้นจริงจัง “มันเกิดจากความชอบก่อนครับ เราชอบเลี้ยงสัตว์ และควายก็มีเสน่ห์ มีความน่ารัก เลี้ยงไปแล้วมันค่อยๆ เป็นธุรกิจได้ด้วยนะ” คุณพี่เริ่มต้นเล่าทำนองว่า “คุยเรื่องควาย ก็คำเรื่องรถ” กันต่อได้เลย เพราะหลายๆ ครั้ง บทสนทนาเรื่องควาย นำมาสู่การสร้างสายสัมพันธ์คอนเนกชันต่างๆ คุณพี่ได้ซื้อรถจากเพื่อนๆ ในกลุ่มที่เลี้ยงควายด้วยกันมาเยอะ และก็ขายรถให้เพื่อนกลุ่มที่เลี้ยงควายงามด้วยกันหลายคัน หรือแม้แต่ในแวดวงเดินสายพาควายงามประกวด รถบรรทุกต้องต่อคอกทางคุณพี่ก็สามารถจัดรถบรรทุกพร้อมติดตั้งคอกบนรถเพื่อตอบโจทย์เพื่อนๆ และลูกค้ากลุ่มนี้ได้ นี่คือเส้นทางใหม่ที่ต่อยอด

“ทำธุรกิจอะไรก็แล้วแต่ มันสามารถต่อยอดได้ครับ” คุณพี่ทอมยิ้ม

คุณพี่พาทีมงานเดินชมทั่วฟาร์ม ปัจจุบันมีแม่พันธุ์ 5 ตัว มีลูกประมาณ 3 ตัว และเร็วๆ นี้มีคนจองน้องควายในท้องอีก 2 ท้อง ส่วนพ่อพันธุ์พระเอกในฟาร์มที่ทางฟาร์มจัดการผสมพันธุ์ (Breed) ด้วยตัวเอง นามว่า “ก้องพระนคร” มีอายุ 21 เดือน จะโตเป็นพ่อพันธุ์แข็งแรงเต็มวัยเมื่อ 36 เดือน (3 ปี) ถ้าได้เข้ามาเยี่ยมชมความหล่อเข้มของพ่อก้องพระนครใกล้ๆ จะเห็นว่าตรงตามลักษณะควายงาม 5 ประการ “ตาแต้ม แก้มจ้ำ คออึ้ง ภู่งเท้าขาว เขาสวย” เพราะมาจากสายพันธุ์ของพ่อพันธุ์ที่ดี (พ่อของก้อง เป็นแชมป์ควายยักษ์มาจากฟาร์มของคุณบิล บรรบือสนนราคาพ่อพันธุ์ถึง 10 ล้านบาท) ทางฝั่งของสายพันธุ์แม่ มาจากแม่แพนเค้ก แม่พันธุ์ในฟาร์มของคุณพี่เองที่มีดีกรีส่งลูกควายเป็นแชมป์มาแล้ว



วิมานบ้านทุ่ง

“เลี้ยงควายก็ผูกพันเหมือนเลี้ยงลูกเลยนะครับ” คุณพีทหัวเราะ พอควายเกิดเราก็กินนมของมัน ดูแลมันตั้งแต่เด็ก เวลาขายที ลูกน้องผม คนเลี้ยงร้องไห้ไป 3 วันเลย อีกหนึ่งความน่าสนใจของตลอดเส้นทางการเรียนรู้ในศาสตร์นี้ คุณพีทเรียนรู้ด้วยตนเองทั้งหมด ทั้งดูงานจากฟาร์มต่างประเทศ ดูว่าแต่ละฟาร์มมีวิธีการจัดการอย่างไร และศึกษาจากเพื่อนๆ มีอาชีพในวงการ

“สังเกตว่าเมื่อนอกจะปลูกหญ้าก่อนแล้วค่อยเลี้ยงสัตว์ แต่บ้านเราเลี้ยงสัตว์ก่อนแล้วค่อยหาหญ้า ซึ่งผมว่ามันผิด” คุณพีทจึงเริ่มต้นบุกเบิกจากท้องนาที่ว่างเปล่า ถมดิน เตรียมคอก และปลูกหญ้ารอไว้ก่อน ที่นี้เลี้ยงแบบระบบปิด กล่าวคือปลูกหญ้าที่ปลอดภัยให้ควายกิน เพื่อป้องกันควายรับสารเคมีอันตรายจากแหล่งอื่น เมื่อสร้างระบบนิเวศที่เหมาะสมแล้วจึงค่อยสร้างโรงเรือน คุณพีทแบ่งคอกไว้ทั้งหมด 10 ช่อง เป็นความตั้งใจเลี้ยงในจำนวนจำกัดเพื่อควบคุมคุณภาพ

ยามเช้าปล่อยเหล่าน้องควายลงแปลงเล่นโคลน อาบน้ำโดยใช้น้ำยาฟอก พอ 9 โมงเช้า จะต้อนควายเข้าคอก กินหญ้า กินฟาง นอนกลางวันมีมุ้งกันแมลงให้ (มีการแขวนกระดิ่งเสียงไล่ก๊ววันขับกล่อม และเรายังสังเกตเห็นพี่เลี้ยงนำน้ำมันมะพร้าวทาเขาควายให้มันขลับอีกด้วย) จากนั้นบ่าย 3 โมง เป็นเวลาปล่อยควายเดินเล่นในทุ่งหญ้าอีกครั้งหนึ่ง เพื่อให้ควายได้คลุกโคลนตามธรรมชาติ อีกหนึ่งเทคนิคคือ ถ้าเป็นควายประกวดจะให้ออกวิ่งวันละ 7-8 ชั่วโมง เพื่อสร้างน้ำเลี้ยงที่ดีสำหรับไปประกวด น้ำเลี้ยงที่ดีคือการกินอยู่ หลับนอนให้เต็มที่สมบูรณ์ ดูแลสม่ำเสมอ และเตรียมพร้อมวัคซีนล่วงหน้าให้น้องควายไม่ป่วย

“ของพวกนี้มันต้องเรียนรู้ด้วยตัวเอง ลองผิดลองถูก จนกว่าเราจะเข้าใจมัน” คุณพีทกล่าวสรุป สำหรับเขา แนวคิดนี้ใช้ได้กับทุกๆ เรื่องในชีวิตด้วย ไม่ว่าจะเป็นเรื่องงาน ธุรกิจ หรืองานอดิเรก

“ตั้งแต่เลี้ยงควาย ผมได้คลายเครียดนะครับ ผมไม่อยากไปนึกถึงผลประโยชน์ที่จะได้จากควายเท่าไร ทุกเย็นหลังจากทำงานจบที่ไร่รุ่ม ผมและครอบครัวจะมานั่งเล่นที่นี่ เวลาพระอาทิตย์ใกล้ตก มันมีความสุขมาก บางวันก็ให้ลูกน้องไล่สัตว์ได้มีเพื่อนพูดคุย ทำให้ผมไม่เครียดมาก การทำงานของสมองก็โล่งขึ้น”

คุณพีทย้ำหลายครั้งในบทสนทนาว่า ควายมีหัวใจ ควายมีชีวิต และแน่นอนควายได้ให้ความสุขส่งต่อไปอีกหลายๆ ชีวิต รวมถึงความสุขกับคุณพีทในพื้นที่ตรงนี้

“พระนครควายงาม”

ชมคลิปสัมภาษณ์ได้ที่

YouTube FavOnite





krungsri
Auto

เครือข่าย MUFG มุ่งมั่น
สถาบันการเงินที่ใหญ่ที่สุดของไทย

เทียบดีลประกันรถเอง...มันห่วย

เบี้ย 6,000
= ทุน 100,000

> หรือเท่ากับ
ทุน 100,000 เบี้ย 6,000.-

ชั้น 2+ - 3

① เจ้านี้ เบี้ย 4,200.-

ทุน 500,000

② เจ้านั้น ทุน 200,000

เบี้ย 6,000.-

แต่มีค่า **เอ็กเชส!**

$\sqrt{\text{ชั้น 3}^2} = 7,000 / 170,000$

ซ่อมห้อง 9,000...

ซ่อม 68,000

เบี้ย (7,000) = $\sqrt{7,000 \times (300)}$

7,500
แต่มีค่า **เอ็กเชส!**

ชั้น 3+ $\left(\frac{2,700 + 3,800}{4477} \right)$ ทุน

ชั้น 3³⁺ ≠ ซ่อมห้อง
แต่ว่า เท่ากับ ซ่อม



กรุงศรี ออโต้ **โบรคเกอร์**

เปรียบเทียบประกันจริงจัง
ได้ดีลปังแบบออโต้

กรุงศรี ออโต้ โบรคเกอร์ ในนามของ บริษัท อยุธยา แคปปิตอล ออโต้ ลีส จำกัด (มหาชน)

สาขา กรุงศรี ออโต้

krungsriautobroker.com

GO by Krungsri Auto

@krungsriautobroker







Location Location Location

ทำเลทองในโลกยุคใหม่

จะเปิดร้านทั้งที นอกจากมั่นใจว่าสินค้าของตนดีเด็ดแล้ว ทำเลก็สำคัญด้วย จริงไหม P-Place ช่องทางการจัดจำหน่าย หรือบางกรณีหมายถึงที่ตั้งแสดงสินค้าและบริการ (Location) หลักการตลาดคลาสสิก 4Ps (Product, Price, Place, Promotion) ซึ่งคิดโดยฟิลิป คอตเลอร์ (Philip Kotler) และ อี. เจอโรม แมคคาร์ธี (E. Jerome McCarthy) จึงเป็นสิ่งนักธุรกิจ นักการตลาดยุคทุกสมัยให้ความสำคัญเสมอมา

พื้นที่ที่มีศักยภาพ (Prime Area) มีผู้คนคับคั่ง หรือเป็นจุดสัญจรจะเป็นที่ปรารถนาของแบรนด์ชั้นนำ ซึ่งมีเคล็ดลับในการเลือกทำเลแยกย่อยต่างกันไป บางแบรนด์ขอตั้งช็อปอยู่ทางขวาของบันไดเลื่อนห้างสรรพสินค้าเท่านั้น เพราะวิเคราะห์จากพฤติกรรม การเดินช้อปปิ้งของผู้บริโภค บางแบรนด์ขอตั้งร้านอยู่หน้าซูเปอร์มาร์เก็ต บางแบรนด์เจาะจงเปิดร้านเฉพาะแนวเส้นรถไฟฟ้า เป็นต้น

สำหรับการทำธุรกิจยุคดิจิทัล แพลตฟอร์มและมาร์เก็ตเพลสชื่อดังต่างๆ กลายมาเป็นพื้นที่ที่แบรนด์ชั้นนำ เอสเอ็มอี ไปจนถึงผู้ค้ารายย่อยพากันเข้าไป “ตั้งร้าน” “เปิดช็อป” “เปิดโชว์รูม” เรียกได้ว่ามีร้านค้าใหม่ๆ เกิดขึ้นทุกวันบนโลกออนไลน์ เพราะการดำเนินการเปิดร้านที่สะดวก ง่าย และเป็นมิตร

แต่ทำเลในแอปพลิเคชันต่างๆ เหล่านี้จะเป็น “ทำเลทอง” หรือไม่ ยังมีเงื่อนไขและองค์ประกอบมากมายที่แอปพลิเคชัน (เจ้าของพื้นที่ เจ้าของตลาด) กำหนดไว้ โดยมี เอไอ (AI) เป็นผู้ช่วยนำส่งสินค้าและผลิตภัณฑ์ของเราให้ไปปะทะสายตากลุ่มเป้าหมาย

การทำธุรกิจยุคดิจิทัล จึงทั้ง “ง่าย” และ “ยาก” ในคราวเดียวกัน และพันธมิตรทั้ง 3 ราย ที่ กรุงศรี ออโต้ แมกกาซีน ชวนมาแบ่งปันประสบการณ์ในครั้งนี้ ล้วนแต่ต้อง “เรียนรู้” และ “ลงมือทำจริง” ในโลกเสมือน

บีบีสมาร์ตคาร์

ผสานโลกออนไลน์-ออฟไลน์ แบบไร้รอยต่อ



ตลอดระยะเวลาการทำธุรกิจกว่า 20 ปี บีบีสมาร์ตคาร์ (BB Smart Car) ผู้จำหน่ายรถยนต์มือสองรายใหญ่ ได้ขยายสาขาเพื่อรองรับฐานลูกค้าอย่างทั่วถึง สร้างศูนย์บริการแบบครบวงจรถึง 6 สาขา ในพื้นที่กรุงเทพฯ และปริมณฑล ขณะเดียวกัน คุณบี-ดร.โชติวัฒน์ สถยดีเวชารกุล ประธานเจ้าหน้าที่บริษัท บีบีสมาร์ตคาร์ จำกัด มองว่าปัจจุบันโลกออนไลน์และออฟไลน์ไม่สามารถแยกขาดจากกันได้อย่างสิ้นเชิง เขาจึงรุกเข้าสู่แพลตฟอร์มออนไลน์ ทั้งเว็บไซต์ เฟซบุ๊ก และติ๊กต็อก แล้ววางกลยุทธ์ธุรกิจผสานทั้งสองโลกเข้าด้วยกันเพื่อส่งมอบประสบการณ์ที่ดีที่สุด (Seamless Experience Service) ให้แก่ลูกค้า

“ไม่ว่าลูกค้าจะเห็นรถยนต์จากทางไหนก็เชื่อมต่อถึงกันได้ทั้งหมด ถ้าลูกค้าดูรถจากหน้าเว็บไซต์มา แล้วต้องการมาดูจริงที่เด็นท์ เรามีการประสานงานกันอย่างเป็นระบบ เมื่อลูกค้ามาถึงจะมีการจัดเตรียมรถในอุโมงค์ไฟให้พร้อม และหากเอกสารครบถ้วน ลูกค้าสามารถรับรถกลับไปได้ทันที”

คุณบีวางกลยุทธ์ในการใช้งานแต่ละแพลตฟอร์มแตกต่างกันออกไป เพราะจากการสำรวจพบว่าผู้คนที่จะซื้อรถมือสองมีพฤติกรรมการเสพสื่อแต่ละแพลตฟอร์มที่ไม่เหมือนกันเพื่อดึงดูดความสนใจของคนแต่ละประเภทต่างกันไป

เฟซบุ๊กเป็นช่องทางสำหรับเข้ามาดูสินค้าใหม่และสร้างความน่าเชื่อถือของแบรนด์ ดังนั้นจึงลงคอนเทนต์อย่างสินค้าใหม่ โปรโมชั่น หรือเกี่ยวกับเรื่องการเงิน สินเชื่อ ดอกเบี้ย เพื่อกระตุ้นให้เกิดการซื้อ การสรุปยอดจองรถหรือยอดออกรถในแต่ละวัน เพื่อสร้างความมั่นใจให้แก่ลูกค้า การโปรโมตบริการหลังการขาย บริการต่างๆ รวมไปถึงการบอกเหตุผลที่สำคัญว่าทำไมออกรถกับบีบีสมาร์ตคาร์ดีกว่าที่อื่นอย่างไร



เว็บไซต์ www.bbsmartcar.com เป็นพระเอกของ
โลกออนไลน์เลยทีเดียว เป็นเหมือนแพลตฟอร์มขนาดใหญ่
ที่มีข้อมูลรถประมาณ 1,500 คัน มีรายละเอียดของรถครบที่สุด
ในตลาดรถมือสอง ไม่ว่าจะเป็นรุ่นรถ ปี เลขไมล์ ประวัติ
การเข้าศูนย์ การผ่อนจ่ายอย่างครบถ้วน รวมถึงรูปภายนอก
ภายในตัวรถ คลิปวิดีโอมีอาชีวะที่ถ่ายทำในสตูดิโอซึ่งช่วยสร้าง
ความประทับใจให้ลูกค้าได้มากที่สุด

ขณะที่แพลตฟอร์มดิจิทัลที่กำลังเป็นกระแสมากที่สุด
ในตอนนี้แนะนำให้เสนอในรูปแบบการให้ความรู้ ข้อมูลเกี่ยวกับ
รถมือสองแบบสนุกๆ และไม่เพียงแต่ทำคอนเทนต์เอง ยังใช้
ผู้มีอิทธิพลทางความคิด หรือ KOL (Key Opinion Leader)
มาช่วยในการสร้างกระแสให้บีบีสมาร์ตคาร์เป็นที่รู้จักมากขึ้น
กว่าเดิมอีกด้วย

“ในตลาดรถมือสองที่มีรถยนต์รุ่นเดียวกันอยู่ทุกที่ เรา
ต้องทำตัวเองให้โดดเด่น (Outstanding) ถ้าลูกค้ามองเห็นรถ
9 คัน ต้องเห็นคันของเราโดดเด่นออกมา ผู้บริโภคส่วนใหญ่
ไม่ชอบเข้าเว็บไซต์เพราะรู้สึกเหมือนคุยคนเดียว แต่ชอบเข้า
เฟซบุ๊กก่อน แต่สุดท้ายเราอยากให้คนเข้ามาดูในเว็บไซต์ให้ได้
มากที่สุด เราอยากปิดการขายที่ตรงนี้”

เมื่อลูกค้ามาดูรถจริงที่สาขาจะได้เห็นสภาพรถที่ตรงกับ
ภาพที่นำเสนอไปบนโลกออนไลน์ และสามารถตรวจสอบ
ได้จริงเพราะรถทุกคันของบีบีสมาร์ตคาร์ผ่าน 12 ขั้นตอน
ตั้งแต่การคัดสรรซื้อรถคุณภาพเกรดเอ (A) ตรวจสอบรายการ
ที่ต้องซ่อมด้วยเครื่องมือที่ได้มาตรฐาน ซ่อมแซมสภาพรถยนต์
สปรายยนต์เต็มรูปแบบ ตรวจสอบความพร้อมขั้นตอนสุดท้าย
ออกใบรับรอง (Certificate) โดย Goo Inspection ถ่ายภาพใน
บีบีสตูดิโอ (BB Studio) นำเสนอข้อมูลผ่านการโฆษณาอย่าง
ชัดเจน จัดสถานที่ชมรถในอุโมงค์ไฟที่คำนวณมาแล้วว่าเป็น

ค่าแสงที่ทำให้มองเห็นได้ชัดเจนหากรถมีตำหนิ เช่น สีเพี้ยน
หรือมีรอยบุบ ไปจนถึงการอนุมัติสินเชื่อที่รวดเร็ว ให้บริการ
หลังการขายและบริการสายด่วน 24 ชั่วโมง ทั้งหมดก็เพื่อสร้าง
ประสบการณ์ที่ดีให้แก่ลูกค้าทั้งสิ้น

“ลูกค้าของทางบีบีสมาร์ตคาร์เปลี่ยนแปลงไปจากในอดีต
เยอะมาก เรามีการทำแบรนด์ใหม่ เน้นคัดรถคุณภาพ เน้น
บริการหลังการขายที่ทำให้ลูกค้าอุ่นใจมากขึ้น ดังนั้น วันนี้
กลุ่มลูกค้าที่เข้ามาทางบีบีสมาร์ตคาร์เป็นกลุ่มลูกค้าเครดิตดี
มีส่วนของการยื่นขอสินเชื่อผ่านเยอะขึ้น นอกจากนั้น
เราสังเกตเห็นว่ารถรุ่นพรีเมียมมียอดการขายมากขึ้นเมื่อ
เทียบกับเมื่อก่อน”

คุณบีมองว่า แม้ว่าธุรกิจบนโลกออนไลน์จะขยายตัว
อย่างต่อเนื่อง แต่ในระยะสั้น 3-5 ปี แพลตฟอร์มออนไลน์ยัง
ไม่สามารถทดแทนการขายสาขาได้ทั้งหมด “รถมือสองเป็น
สินค้าที่มีความเกี่ยวพันสูง (High Involvement Product)
รถแต่ละคันมีประวัติต่างๆ ที่ไม่เหมือนกัน ดังนั้นลูกค้ายังให้
ความสำคัญกับการมาดูรถจริงที่สาขาอยู่ เพื่อให้มั่นใจได้ว่า
เงินหลักแสนที่ต้องจ่ายนั้นมีความคุ้มค่า ขณะเดียวกันเราพบว่า
ลูกค้าต่างจังหวัดจำนวนไม่น้อยสนใจออกรถกับเรา ขอให้ถ่าย
วิดีโอให้ดูแบบสดๆ แล้วตัดสินใจซื้อทันที ซึ่งเรามีบริการส่งรถ
ถึงบ้านโดยที่ลูกค้าไม่ต้องเดินทางมา”

จะเห็นได้ว่าข้อได้เปรียบของการทำธุรกิจบนโลกออนไลน์
คือไม่มีเวลาเปิด-ปิด ใครสนใจจะเข้ามาดูรถเวลาไหนก็สามารถ
เข้ามาดูได้ตลอด 24 ชั่วโมง หากดูแล้วเกิดคำถามสามารถทัก
ไลน์หรือส่งคำถามผ่านทางแชตในเว็บไซต์ได้ทันที ที่สำคัญคือ
ข้อดีด้าน “ทำเล” หากเสิร์ชดูในกูเกิลหรือเว็บไซต์ต่างๆ ของ
รถมือสองจะพบว่า บีบีสมาร์ตคาร์จะขึ้นอันดับต้นๆ ถือได้ว่า
เป็น “ทำเลทอง” เหมือนร้านค้าที่ตั้งอยู่ใจกลางเมืองนั่นเอง



ฮอนด้าชุมพร ทำเลออนไลน์ = Touch Point



ตลอดการพูดคุยกว่า 1 ชั่วโมง คุณป้อม-จรรุรัฐ ปิงคลาศัย กรรมการผู้จัดการ บริษัท ฮอนด้าชุมพร จำกัด ย้ำเสมอว่า ในธุรกิจมอเตอร์ไซค์ แพลตฟอร์มหน้าร้านออนไลน์ ไม่ควรทำหน้าที่เป็นแค่ช่องทาง “ซื้อมา-ขายไป” แต่ “ทำเลทองในโลกยุคใหม่” ควรทำหน้าที่ครอบคลุมทั้งการบริการ พร้อมตอบสนองลูกค้าในทุกๆ มิติ การันตีได้จากหน้าร้าน 16 สาขา ของฮอนด้าชุมพร ทุกสาขาล้วนมีโซเซียลมีเดียของตัวเอง เพื่อสร้างจุดสัมผัส (Touch Point) กับลูกค้า

บริษัท ฮอนด้าชุมพร จำกัด เติบโตมากว่า 30 ปี และขยายสาขาครอบคลุมทุกอำเภอในจังหวัดชุมพร กล่าวได้ว่าสำหรับตลาดออฟไลน์ ฮอนด้าชุมพร ปักหมุดยึดครองทำเลมาแล้วทุกหัวหาด แต่ในยุคที่การตลาดดิจิทัลเข้ามามีบทบาทต่อพฤติกรรมผู้บริโภค นิยามของทำเลทองในโลกยุคใหม่ แพลตฟอร์มควรทำหน้าที่เป็นเครื่องมือสนับสนุนการขายหน้าร้าน เพื่อให้หน้าร้านได้ทำหน้าที่บริการลูกค้าอย่างเต็มที่ ฮอนด้าชุมพรไม่มีแนวคิดอัดโปรโมชั่นหนักๆ ไม่เร่งพฤติกรรมซื้อของผู้บริโภคผ่านออนไลน์ ไม่เคยซื้อโฆษณาออนไลน์แม้แต่ครั้งเดียว การติดตามเพจ ล้วนมาจากการเข้าถึงของคนในพื้นที่แบบออร์แกนิก โดยมีแนวคิดการบริหารธุรกิจมอเตอร์ไซค์จากเริ่มต้นเดิมว่า “เราต้องมีความรับผิดชอบต่อสิ่งที่เราขาย รวมถึงเรื่องของการดูแลทีมงานหลังบ้านด้วย” ธุรกิจมอเตอร์ไซค์ควรเติบโตอย่างยั่งยืนทั่วระบบนิเวศ (Ecosystem)

คุณป้อมนิยามให้เห็นภาพว่า การตลาดของฮอนด้าชุมพรเปรียบเสมือนการสร้างเครือข่ายใยแมงมุม โดยมีสาขาหลักของสำนักงานใหญ่เปรียบเป็นส่วนกลาง และทุกๆ สาขาย่อยของฮอนด้าชุมพร ทีมงานจะสร้างเพจ เสมือนมีหน้าร้านที่พร้อม



บริการได้สะดวกขึ้น “เมื่อก่อน ถ้าเป็นหน้าร้านออฟไลน์ เปิด 8.00-17.00 น. แล้วก็ปิดโชว์รูม แต่ถ้าเป็นออนไลน์ หมายถึง 24 ชั่วโมง ถ้าลูกค้าหักตอนตี 1 ถ้าน้องๆ ยังไม่นอน บางคนก็ตอบลูกค้าแล้ว ออนไลน์ทำให้ลูกค้าสะดวกขึ้น หรือลูกค้าบางคนทำสวนอยู่ เราก็ประสานส่งเจ้าหน้าที่สินเชื่อบ้านได้ หน้าร้านออนไลน์ทำให้โชว์รูมมีความสมบูรณ์มากขึ้น” คุณป้อมเล่าถึงมุมมองการให้อิสระแก่พนักงานทั้ง 16 สาขา โดยมีโจทย์ว่า สิ่งสำคัญคือคุณภาพลักษณะของแบรนด์มอเตอร์ไซค์ฮอนด้าเมื่อให้อิสระ ฝ่ายขายจะสร้างเพจเฟซบุ๊ก หรือบางคนมีศักยภาพในการทำคลิปก็เปิดช่องดีก็ตอก บางคนสร้างคอนเทนต์และเกิดเอนเกจเมนต์กับกลุ่มเป้าหมายอย่างเป็นธรรมชาติ “เมื่อก่อนจะทำอะไรต้องรอแต่ส่วนกลางอย่างเดียว แต่การให้อิสระทำให้พนักงานเก่งขึ้นและเติบโตขึ้นด้วยตัวเอง” คุณป้อมกระซิบว่าทักษะการทำคลิปของน้องๆ ได้รับรางวัลจากการแข่งขันประกวดคลิปของบริษัทแม่ ฮอนด้า และคว้ารางวัลกลับมาด้วย

“ออนไลน์ก็คือ Touch Point (จุดที่ลูกค้าได้พบเจอสินค้าและบริการของแบรนด์) ไม่ว่าจะมาทางไหนก็ตามโทรศัพท์มาก็มีคนรับ เฟซบุ๊กมาก็พิมพ์ตอบได้ตลอด” คุณป้อม-ปฐวิ ปิงคลาศัย ลูกชายคนโตของคุณป้อมซึ่งปัจจุบันรับตำแหน่งผู้จัดการทั่วไป บริษัท ฮอนด้าซุมพร จำกัด กล่าวเสริม หลังจากเก็บเกี่ยวประสบการณ์ในแวดวงการตลาดออนไลน์ เขาเป็นหนึ่งในแรงสำคัญที่ร่วมผลักดันฮอนด้าซุมพรสู่ยุคดิจิทัล

เพราะออนไลน์ต้องขนานไปกับออฟไลน์ ทางสำนักงานใหญ่ฮอนด้าซุมพรจึงสร้าง “ฮอนด้าซุมพรคลับ” คอมมูนิตี้ออนไลน์ที่สื่อสารทุกเรื่องของคนรักมอเตอร์ไซค์ ทั้งอะไหล่ บริการ รวมถึงกิจกรรมที่สร้างเอนเกจเมนต์และตอบโจทย์พฤติกรรมการใช้ชีวิตของกลุ่มลูกค้า เช่น กิจกรรมถ่านน้ำมันเครื่องฟรี การโรดโชว์ไปยังชุมชนหมู่บ้าน โดยมีฝ่ายอะไหล่และฝ่าย

บริการเข้าไปพร้อมกัน หรือแม้แต่การจัดอีเวนต์ตามเทศกาลชื่อดังของจังหวัด งานผลไม้ওয়াช หลังสวน งานกาชาด งานลอยกระทง หากมองอีกมุม นี่คือการตลาดขั้นพื้นฐานคือการพาร้านค้าเคลื่อนย้ายไปพบลูกค้าถึงที่ ตั้งแนวคิดการตลาดพื้นฐานคือลูกค้าอยู่ที่ไหน จงพาสินค้าของเราไปอยู่ที่นั่น

เร็วๆ นี้ คุณป้อมได้รับโจทย์มาจากคุณพ่อในการสร้าง S Curve ใหม่ เพื่อดูแลผลิตภัณฑ์ของธุรกิจมอเตอร์ไซค์ทั้งหมด โดยคุณป้อมเตรียมนำสินค้า “อะไหล่” เข้าระบบมาร์เก็ตเพลสออนไลน์ โดยสังเกตจากพฤติกรรมของผู้บริโภคที่ซบซมมอเตอร์ไซค์ในจังหวัด ชุมพรเป็นจังหวัดที่ยาว บางครั้งคนที่อยู่ต่างอำเภอไม่สะดวกเข้ามาเปลี่ยนอะไหล่ที่ศูนย์ ถ้าเกิดลูกค้าสามารถส่งอะไหล่ไปเปลี่ยนเองที่บ้านได้ หรือแบรนด์สามารถจำหน่ายให้แก่ร้านซ่อมรายย่อยได้ ก็จะได้เติมเต็มช่องว่างทางธุรกิจนี้ได้ หรือการวางแผนสร้างเพจรถมอเตอร์ไซค์มือสองในนามฮอนด้าซุมพร ซึ่งสอดคล้องกับนโยบายของฮอนด้าเช่นกันคือ 6S : Sale (การจำหน่าย), Service (การบริการ), Spare Part (การบริการอะไหล่), Safety (การขับที่ปลอดภัย), Second Hand (รถจักรยานยนต์มือสอง) และ Society (กิจกรรมเพื่อลูกค้าของฮอนด้า)

คุณป้อมกล่าวทิ้งท้าย “เราพร้อมจะทำให้ธุรกิจมอเตอร์ไซค์สมบูรณ์มากขึ้น ใช้ออนไลน์และออฟไลน์ควบคู่กัน ออนไลน์ทำหน้าที่ให้ข้อมูล แต่สุดท้าย เราต้องกลับมาสร้างความประทับใจในการบริการที่สาขา”

“อยากให้ลูกค้าจำว่า จะซื้อรถ ซ่อมมอเตอร์ไซค์ มองหารถมือสอง ต้องฮอนด้าซุมพรเท่านั้น ถ้าเราอยู่ในทำเลทอง ก็คือเราอยู่ในใจ” คุณป้อมสรุปให้เห็นถึงทำเลทองที่มีค่า และตอกย้ำถึงสิ่งที่ทีมงานทำ “ทำเลทอง คือ ที่นั่งในใจลูกค้า พุดง่ายๆ คือเราต้องไปอยู่ในสายตาของลูกค้าเสมอ เพราะลูกค้าจะจดจำเรา”



BYD B Infinite Surat Thani ดิจิทัลขับเคลื่อนอนาคต

วันตรุษจีนในปีหนึ่ง 3 พี่น้อง “ล่องดุริยางค์” คุณสมิทธิ์ คุณถึงถึง-ต้นศันย์ และคุณจิน-สัมฤทธิ์ นั่งคุยกันถึงการต่อยอดธุรกิจจำหน่ายรถยนต์และรถจักรยานยนต์ของครอบครัว ทั้ง 3 สนใจในรถอีวี (Electric Vehicle) ซึ่งเป็นเทรนด์การใช้พลังงานอย่างยั่งยืนที่เกิดขึ้นทั่วโลก เมื่อโอกาสมาถึง จึงสมัครและได้รับพิจารณาจากบิวายดี ออโต้ และเรเว่ ออโตโมทีฟ ให้เป็นตัวแทนจำหน่าย โชว์รูม “บิวายดี บี อินฟินิต สุราษฎร์ธานี” จึงเกิดขึ้น บน ถ.เลี้ยวเมือง ต.บางกุ้ง อ.เมือง จ.สุราษฎร์ธานี ในปี 2565

แต่ไม่ใช่คนในพื้นที่ อ.เมืองสุราษฎร์ธานี เท่านั้นที่เห็น เพราะในโลกออนไลน์ เอไอ (AI) ได้ช่วยนำเสนอ บิวายดี บี อินฟินิต สุราษฎร์ธานี ให้คนเห็นในวงกว้างขึ้น เฟซบุ๊ก ยูทูบ อินสตาแกรม ไลน์บิสซิเนส ดิจิตอล เป็นเหมือนสำนักงานสาขาที่ช่วยสร้างการมองเห็นและการรับรู้ ซึ่งท้ายที่สุดจะนำลูกค้ามาทดลองขับและรับรถที่โชว์รูมที่สำนักงานใหญ่ แต่ละแอปพลิเคชันมีทีมเซลล์รับส่งลูกค้ากันเพื่อเพิ่มการรับรู้ การมองเห็น เช่น หากลองคิดหาคำว่า BYD B Infinite Surat Thani บนเฟซบุ๊กจะเจอทั้งเพจหลักและเพจเสริมที่ลงท้ายด้วยชื่อพนักงานขายที่ทั้งแข่งทั้งช่วยกันทำคอนเทนต์อย่างสนุกสนาน

“ต้องขอบคุณคุณพ่อคุณแม่ที่วาง

รากฐานธุรกิจตัวแทนจำหน่ายรถไว้ให้ สูงสุด

ที่ท่านเคยขยายสาขาร้านมอเตอร์ไซค์ฮอนด้าคือ 32 สาขา มีทุกอำเภอในสุราษฎร์ธานี และโชว์รูมนิสสันอีก 3 แห่ง” คุณสมิทธิ์ทำความเข้าใจธุรกิจครอบครัว

“โชคดีมากที่คุณพ่อคุณแม่ของเราเปิดกว้าง ท่านให้คำปรึกษาและให้พวกเราตัดสินใจเอง ตัวแทนจำหน่ายบิวายดีที่เราทั้ง 3 ดูแล ให้ความสำคัญกับการขายบนแพลตฟอร์มออนไลน์ ทำให้เราใช้ต้นทุนแค่ 10% ถ้าเทียบกับยุคคุณพ่อคุณแม่ที่ต้องลงทุนก่อสร้างโชว์รูมแต่ละแห่งด้วยเม็ดเงินสูง” คุณถึงถึงวิเคราะห์ตัวเลขการลงทุนของโลกออนไลน์

“อนาคตลูกค้ายังชอบปิ้งได้สะดวก แม้เราจะมีเอาต์เล็ตแค่ 2-3 แห่ง ก็ตาม เอาต์เล็ตยังสำคัญเพราะทำหน้าที่เป็นสต็อกและจุดส่งมอบสินค้า ลูกค้าจังหวัดอื่นๆ ในภาคใต้ หากเชื่อมั่นในแบรนด์ของเราก็สามารถมารับรถได้ที่นี้” คุณจินอธิบายเสริม

3 พี่น้องเปรียบเทียบข้อดี ข้อเด่น ของแต่ละแพลตฟอร์ม คุณสมิทธิ์คือพี่ใหญ่วัยเจนเอกซ์ที่ผ่านโลกกว้าง เพราะเคยใช้ชีวิตนักเรียนในหลายประเทศเหมาะกับเฟซบุ๊กและยูทูบ เน้นเนื้อหาจริงจัง ให้ความรู้ด้านยานยนต์เชิงลึก ซึ่งปัจจุบัน กลุ่มลูกค้าที่มีปฏิสัมพันธ์ผ่านเฟซบุ๊กเป็นกลุ่มที่ตัดสินใจซื้อมากที่สุด ขณะที่คุณถึงถึงคือตัวแทนเจนวายชอบโพสต์รูปเก๋ๆ และพูดสั้นกระชับบนอินสตาแกรม และสำหรับคุณจินคือกลุ่มเป้าหมายของดิกด็อกที่เน้นคอนเทนต์สนุกสนาน อารมณ์ดี เข้าถึงง่าย เป็นกลุ่มที่กระตุ้นการรับรู้ การมองเห็นของคนในครอบครัวและเพื่อนฝูงในวงกว้าง

โลกออนไลน์นอกจากทำหน้าที่เป็นหน้าร้านหรือสาขาที่ขยายเพิ่มได้ด้วยต้นทุนต่ำแล้ว ยังเอื้อให้ทำงานได้จากทุกสถานที่ ทุกเวลา แบบทางไกล (Remote Work) คุณจินมีประสบการณ์ทำงานในบริษัทอสังหาริมทรัพย์ชั้นนำ องค์กรใหญ่จะวางระบบ และมอบอำนาจให้เพื่อที่คนในองค์กรทำงานจะได้ไม่ติดขัด แม้เจ้าของหรือผู้บริหารระดับสูงจะไม่ได้เข้าสำนักงาน โดยใช้เครื่องมือการจัดการต่างๆ มาสนับสนุน เช่น มาตรฐานขั้นตอนการปฏิบัติงานภายในองค์กร (Standard Operating Procedure : SOP) เครื่องมือในการตั้งเป้าหมายและกำหนดตัววัดผล (Objective and Key Results : OKR) ปิ๊วยดี ปิ๊อินฟินิท สุราษฎร์ธานี จึงได้นำซอฟต์แวร์ต่างๆ เข้ามาจัดระบบการทำงานขององค์กร “เช่น เราพบว่าฝ่ายบุคคลหมดเวลางานหลายชั่วโมงกับการจัดทำเอกสาร เดี่ยวคนโน้นมาขอเอกสาร คนนี้ขอเซ็นใบลา คุณถึงถึงกับคุณสมิทธิ์จึงนำแอปพลิเคชันมาใช้ พนักงานจะถูกกองทุน ดูประกาศ ขอลา กดผ่านแอปฯ ได้ทั้งหมด”

คุณถึงถึงแชร์ประสบการณ์เมื่อครั้งทำงานในสำนักงาน เลขาธิการคณะรัฐมนตรี ต้องติดตามผู้ใหญ่ไปประชุมงานในสถานที่ต่างๆ เสมอ แพลตฟอร์มออนไลน์จึงเป็นเหมือนห้องทำงานที่เข้าไปติดตามงานได้ตลอดเวลา ไม่ยึดติดว่าต้องทำงานภายในสำนักงาน หากเลือกใช้จุดเด่นของแต่ละแพลตฟอร์มอย่างเข้าใจจะสนับสนุนธุรกิจได้ดี โดยปิ๊วยดี สุราษฎร์ธานี เปิดโอเพนแชตเพื่อรับฟัง แลกเปลี่ยนความรู้เรื่องยานยนต์พลังงานไฟฟ้าในกลุ่มลูกค้า และสามารถใช้นัดหมายเวลาเพื่อเข้ารับบริการโดยมีเจ้าหน้าที่ช่วยดำเนินการให้โดยไม่ต้องยกหูโทรศัพท์

ปัจจุบันนอกจากเป็นตัวแทนจำหน่ายปิ๊วยดีแล้ว ยังได้รับความไว้วางใจเป็นตัวแทนจำหน่าย Denza รถอีวีหรูที่เป็นการลงทุนร่วมระหว่างเมอร์เซเดส-เบนซ์ กับปิ๊วยดี และล่าสุดจะมีการก่อสร้างโชว์รูมรถจักรยานยนต์ฮอนด้าใกล้โชว์รูมปิ๊วยดี

“เราปรึกษาคุณพ่อว่าขอแบ่งพื้นที่ในโชว์รูมครึ่งหนึ่งเป็นพื้นที่จัดวางอุปกรณ์แสงสีเสียงสำหรับสตรีมมิงไลฟ์ขายรถอย่างจริงจัง” คุณถึงถึงเล่าถึงสิ่งที่กำลังทำ คุณสมิทธิ์จินตนาการว่าอนาคตผู้บริโภคอาจชมไลฟ์สดสินค้าได้เสมือนจริงมากขึ้นผ่านแว่นวีอาร์ ซึ่งอาจมีนวัตกรรมอื่นๆ อีกมากมาย “ออนไลน์ช่วยกระตุ้นให้คนอยากมาสัมผัสสินค้า ขณะที่โชว์รูมแต่ละแบรนด์ต้องสร้างความเชื่อมั่นเพื่อมาปิดการขายที่โชว์รูม ยังต้องมีทั้ง 2 สิ่ง ควบคู่กันไป ขาดสิ่งใดสิ่งหนึ่งไม่ได้”

เป็นการต่อยอดธุรกิจของเจนเอเรชั่นที่ 2 โดยใช้ดิจิทัลมาช่วยขับเคลื่อนอนาคต





KCAR

ผู้นำธุรกิจเช่ารถยนต์ที่เติบโตอย่างสมดุล

“เราจะไม่โตเร็วไป เราจะใช้หลักการ Optimum สร้างสมดุลระหว่างการเติบโต ผลประกอบการ และความมั่นคงของธุรกิจ”

นี่คือแนวทางการเติบโตของ บริษัท กรุงไทย คาร์เร็นท์ แอนด์ ลีส จำกัด (มหาชน) หรือ KCAR ภายใต้การบริหารงานของ คุณอัน-พิชิต จันทรเสรีกุล กรรมการผู้จัดการ ในฐานะผู้เชี่ยวชาญด้านอุตสาหกรรมรถเช่าและรถมือสองมานานกว่า 30 ปี มองเห็นภาพรวมของตลาดที่มีผู้เล่นหน้าใหม่เข้ามาได้ไม่ยาก แต่ผู้ที่ก้าวขึ้นเป็นเบอร์ 1 ในแต่ละช่วงเวลา กลับไม่มีรายไหนครองตำแหน่งได้เกิน 7 ปี เขาจึงมองว่าการทำให้ธุรกิจอยู่อย่างยั่งยืนเป็นเรื่องสำคัญกว่า



อุตสาหกรรมที่เปิดรับหน้าใหม่

บริบทของอุตสาหกรรมรถเช่าในวันนี้มีการแข่งขันที่สมบูรณ์ เรียกได้ว่าหากใครอยากเข้ามาทำธุรกิจนี้ก็ทำได้ง่าย แทบไม่มีกำแพงป้องกันคู่แข่งหน้าใหม่ไม่ว่าจะเป็นรายเล็กหรือรายใหญ่ แต่ความท้าทายอยู่ที่องค์ความรู้ในการบริหารจัดการ

การบริหารธุรกิจรถเช่าต้องอาศัยความรู้ที่ลึกซึ้ง การเข้าใจตลาดและรายละเอียดต่างๆ ของรถเช่า เพราะรถแต่ละรุ่นมีค่าเสื่อมราคาต่างกัน ซึ่งธุรกิจบริการรถเช่าส่วนใหญ่มักจะตั้งมูลค่าคงเหลือ (Residual Value : RV) เท่ากันหมด ทั้งที่แต่ละรุ่นมีรายละเอียดไม่เหมือนกัน

คุณอันเล่าว่า ต้นทุน 70% คือค่าซ่อม ค่าบริหาร เช่น ค่าประกันภัย ค่ารถยนต์ทดแทน และต้นทุนที่มากที่สุดคือค่าเสื่อม เป็นจุดตายที่บริษัทส่วนใหญ่ทำแล้วไม่มีกำไร รวมถึงมีปัจจัยอื่นๆ เช่น รุ่นย่อย สี ระยะทางที่วิ่ง สภาพรถชนมากหรือน้อย ใช้งานในพื้นที่กรุงเทพฯ หรือใช้งานต่างจังหวัด

“เราพยายามลดความเสี่ยงด้วยการถามเยอะ ว่าลูกค้าจะใช้งานอย่างไร วิ่งอย่างไร เช่น ถ้าบอกว่าวิ่ง 30,000 กิโลเมตร ในกรุงเทพฯ กับต่างจังหวัดจะไม่เหมือนกัน เราเสนอราคาตามต้นทุน ราคาของเราสะท้อนตามการใช้งานจริงด้วย”

บริการต้องแตกต่างและดีกว่า

คนทั่วไปมักมองว่าบริการให้เช่ารถยนต์เป็นธุรกิจที่ช่วยบริหารการเงิน (Financial) แต่จริงๆ แล้วธุรกิจนี้คือการบริการ ซึ่งคุณอันกลับบอกได้ว่าจุดที่ทำให้ KCAR แตกต่างจากรายอื่นคือ บริการที่แตกต่างและดีกว่า

“ถ้าคุณมองว่านี่คือธุรกิจการเงินนั้นเท่ากับต้องไปแข่งกันบีบต้นทุน แต่เพราะวิสัยทัศน์เรามองว่านี่คือการบริการ หมายถึงต้นทุนของเราจะเยอะกว่าเมื่อเทียบกับคู่แข่ง”

ต้นทุนที่สูงนั้นเกิดขึ้นจากการที่มีบุคลากรจำนวนมาก พร้อมให้บริการลูกค้า มีรถยนต์ทดแทนเยอะที่สุดในตลาด ทั้งยังเป็นธุรกิจรถเช่าเพียงไม่กี่รายที่ซื้อรถใหม่มาเป็นรถยนต์ทดแทน รวมถึงได้ประสานงานศูนย์บริการเครดิตทั่วประเทศเพื่อรองรับการให้บริการลูกค้าที่ต้องการนำรถเช่าซ่อมบำรุงได้อย่างสะดวกสบาย รวดเร็วที่สุด และไม่ต้องเสียค่าใช้จ่าย เพื่อเพิ่มความสะดวกให้แก่ลูกค้า

“รถยนต์ของเราถ้าเสียที่ต่างจังหวัด ถ้าเป็นเหตุรถชนใหญ่ เราไม่ซ่อมต่างจังหวัดเลย เรายกกลับมาซ่อมที่กรุงเทพฯ เรายอมจ่ายค่ายกรถเพราะเราคุมงานซ่อมรถได้ 100% ไม่ใช่แค่ปล่อยให้ประกันดูแล กลับบอกได้ว่า เราให้บริการมากกว่าที่นำเสนอ เราจะบอกพนักงานว่าอย่ารับปากในจุดที่ทำได้ ถ้าเราบริการได้ดี ลูกค้าจะอยู่ต่อและแนะนำให้เราเพิ่มอีก สิ่งเหล่านี้คือรายละเอียดที่ลูกค้าสัมผัสได้ว่า KCAR แตกต่าง”



ธุรกิจรถมือสองเชื่อมซัพพลายเชน

ความท้าทายอีกประการในธุรกิจเช่ารถยนต์คือราคาขายซากในอนาคต บางรุ่นขายดีในปัจจุบันแต่เมื่อขายเป็นรถมือสองราคาตกมากกว่าเพราะมีซัพพลายในตลาดมากกว่า ซึ่งเป็นสิ่งที่คำนวณได้ยากที่สุด

“อย่างที่บอกว่าธุรกิจเช่ารถไม่มีกำแพงการแข่งขัน (Barrier to Entry) อยู่ที่ว่าสุดท้ายแล้วใครทำแล้วจะได้กำไรหรือขาดทุน เพราะถึงแม้จะอยู่ในธุรกิจนี้มานานก็ไม่สามารถประมาณการได้ถูกต้อง 100% นั่นจึงเป็นสาเหตุที่เราทำธุรกิจจำหน่ายรถมือสองเพื่อลดปัจจัยเสี่ยงเรื่องนี้”

นอกจากธุรกิจให้บริการเช่ารถยนต์ KCAR มีบริษัทย่อยที่ทำธุรกิจจำหน่ายและรับซื้อรถยนต์ใช้แล้วภายใต้โปรแกรม Toyota Sure เพื่อรองรับรถยนต์ที่ครบกำหนดสัญญาเช่าของบริษัท

“ธุรกิจรถยนต์มือสองเป็นการเชื่อมต่อซัพพลายเชนต่อไป และลดปัจจัยเสี่ยงเรื่องราคาซื้อ-ขายรถที่หมดสัญญาเช่า เพราะบางรุ่นเต็มทีรถมือสองไม่เล่น ตลาดรองไม่ค่อยรับ หรือส่งให้ลานประมูลก็ได้ราคาไม่ดี เราก็พยายามขายเอง ลดราคาตามตลาด แต่ไม่ต้องลดเยอะเท่าส่งประมูล”

การสร้างสมดุลระหว่างการเติบโตกับผลประโยชน์

จนถึงตอนนี้ KCAR มีธุรกิจ在手หลากหลายครบทั้งซัพพลายเชน ทั้งรถใหม่ รถเช่า และรถยนต์ใช้แล้ว ซึ่งธุรกิจทั้งหมดภายใต้ KCAR ใช้หลักการ Optimum หรือสร้างจุด

ที่สมดุลที่สุดในการเติบโตในการบริหารงาน โดยเน้นเตรียมโครงสร้างพื้นฐานของธุรกิจและกำลังคนให้พร้อมแต่ไม่มากเกินไป

“ในธุรกิจรถใหม่ถ้าอยากเติบโตเร็วก็ไม่ยาก เราเป็น 딜เลอร์รถไฟฟ้าด้วย เราเห็นกระแสว่ารถพลังงานไฟฟ้า (EV) มาแน่ แต่เราไม่สต็อกเยอะเกินไป เพราะจะประมาณการว่า เราทำได้แค่ไหนด้วย หรืออย่างธุรกิจมือสอง ถ้าราคาถมือสองตก เราอาจซื้อสต็อกรถเอาไว้เยอะๆ ได้ แต่เรามองว่าซื้อเท่าไรที่จะสมดุลระหว่างกำไรกับยอดขาย ถ้าวันนั้นเราเน้นเติบโตจริง เราต้องวางโครงสร้างให้พร้อม แต่ถ้ามองว่าโตไปก่อนค่อยเพิ่มโครงสร้างทีหลังก็จะทำให้เกิดคอขวด ถึงเวลาก็จะติดปัจจัยมากมาย

“เราบาลานซ์ระหว่างการเติบโต การบริหารจัดการที่บริการลูกค้าได้ ผลประกอบการ ถ้าเร่งโตเร็วเกินไป หลังบ้านก็จะรั่ว ผมเลยอยากจะค่อยๆ เติบโตไป”

บริษัท กรุงไทย คาร์เร็นท์ แอนด์ ลีส จำกัด (มหาชน)
455/1 ถนนพระราม 3 แขวงบางโคล่
เขตบางคอแหลม กรุงเทพฯ 10120
โทรศัพท์ : 02-291-8888



krungsri
Auto

เครือข่าย MUFG หนึ่งใน
สถาบันการเงินที่ใหญ่ที่สุดในโลก

เงินไม่มี ขี่มอเตอร์ไซด์* มาตั้งที่ คาร์ ฟอร์ แคช



อนุมัติไวใน 1 วัน

ซื้อประกันรถ* ทุกประเภทที่นี่
0% ผ่อนจ่ายเงินสด
และบัตรเครดิต

กู้เท่าที่จำเป็นและชำระคืนไหว

*คาร์ ฟอร์ แคช อัตราดอกเบี้ยแบบคงที่ ต่ำสุด 4.5% - สูงสุด 13.8% ต่อปี (เทียบกับอัตราดอกเบี้ยแบบลดต้นลดดอก ต่ำสุด 8.2% - สูงสุด 23% ต่อปี)
คาร์ ฟอร์ แคช บิ๊ก ไบค์ พร้อมใช้และโปะอัตราดอกเบี้ยแบบลดต้นลดดอกต่ำสุด 12% - สูงสุด 24% ต่อปี | คาร์ ฟอร์ แคช มอเตอร์ไซด์ พร้อมใช้
และโปะอัตราดอกเบี้ยแบบลดต้นลดดอก 24% ต่อปี | เงื่อนไขเป็นไปตามที่ผู้ให้บริการสินเชื่อกำหนด

**หมายเหตุ รับประกันโดย บมจ. กรุงศรี ออโต้ โบรคเกอร์ ในนามบริษัท อยุธยา แคปปิตอล ออโต้ ลีส จำกัด (มหาชน) เป็นเพียงนายหน้าประกัน
วินาศภัยเท่านั้น ใบอนุญาตเลขที่ ว00027/2558 ผู้ซื้อควรทำความเข้าใจในรายละเอียดความคุ้มครองและข้อยกเว้นก่อนการตัดสินใจทำประกันภัยทุกครั้ง

Call 0 2740 7400 | www.car4cash.com | @car4cash

มาตรฐานความปลอดภัย ที่เปลี่ยนแปลง เพื่อรองรับการขับขี่ ในโลกยุคใหม่



รถยนต์รุ่นใหม่ไม่ได้เป็นเพียงแค่ยานพาหนะอีกต่อไป แต่เป็นการผสมผสานระหว่างเทคโนโลยี ประสิทธิภาพการขับขี่และความปลอดภัย ซอฟต์แวร์เข้ามามีบทบาทเพิ่มขึ้น มียานยนต์ไร้คนขับ รวมถึงเทคโนโลยีปัญญาประดิษฐ์ (Artificial Intelligence : AI) ความเป็นจริงเสมือน (Virtual Reality : VR) และเทคโนโลยีอื่นๆ ที่ช่วยเพิ่มประสบการณ์การขับขี่บนท้องถนน ภายใต้ความเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีที่เกิดขึ้นจึงต้องมีมาตรฐานความปลอดภัยมากำกับดูแลด้วยเช่นกัน ซึ่งมาตรฐานเหล่านี้ไม่เพียงเพื่อปกป้องผู้โดยสารในรถเท่านั้น แต่ยังกำหนดเพื่อให้แน่ใจว่าผู้ใช้ถนนทุกคน ทั้งผู้ขับขี่ นักปั่นจักรยาน รวมถึงคนเดินเท้าก็จะปลอดภัย

รถยนต์ต้องมีระบบ ADAS เพื่อความปลอดภัยของคนเดินทาง

เมื่ออุตสาหกรรมยานยนต์กำลังกลายเป็นยานยนต์อัจฉริยะหนึ่งในเทคโนโลยีที่ช่วยในการขับขี่คือ ระบบเอเดาส (Advanced Driver-Assistance System : ADAS) หรือระบบช่วยเหลือผู้ขับขี่ขั้นสูงที่ติดตั้งบริเวณกระจกหน้ารถยนต์เพื่อช่วยตรวจจับสภาพแวดล้อมบริเวณที่ขับขี่ ไม่ว่าจะเป็นระบบแจ้งเตือนผู้ขับขี่เมื่อรถยนต์เข้าใกล้รถคันหน้ามากเกินไป ระบบช่วยควบคุมให้รถอยู่ภายในเลน ระบบตรวจจับวัตถุในจุดอับสายตา ระบบตรวจจับสัญญาณไฟจราจร ระบบตรวจจับป้ายจราจร เช่นป้ายจำกัดความเร็ว ระบบตรวจจับคนเดินถนน รวมถึงระบบขับขี่อัตโนมัติที่สามารถควบคุมรถยนต์โดยไม่ต้องขับขี่เอง รวมถึงระบบเบรกอัตโนมัติเพื่อป้องกันการชนคนหรือวัตถุ



ซึ่งด้วยประโยชน์แบบนี้ รัฐบาลสหรัฐอเมริกาจึงเริ่มวางแผนที่จะกำหนดให้รถยนต์และรถบรรทุกใหม่ทุกคันต้องติดตั้งระบบ ADAS เพื่อป้องกันการชนคนเดินถนนภายในสิ้นทศวรรษนี้ กระทรวงคมนาคมสหรัฐคาดการณ์ว่ากฎนี้อาจช่วยชีวิตได้ 360 คน/ปี และป้องกันการบาดเจ็บ 24,000 ราย ซึ่งเทคโนโลยีนี้ยังอยู่ในขั้นตอนการพัฒนาให้สมบูรณ์แบบ ทำให้ข้อกำหนดนี้อาจจะมีผลบังคับใช้หลังจากปี 2572

ทางด้านคณะกรรมการยุโรป (European Commission) ก็ได้เริ่มใช้มาตรฐานด้านความปลอดภัยของยานพาหนะ รวมถึงมาตรฐานการทดสอบการชนที่สูงขึ้น เช่น ระบบช่วยควบคุมความเร็วขณะขึ้นที่ด้วยข้อมูลเรียลไทม์จากจีพีเอส (GPS) ระบบเซนเซอร์ขั้นสูงเพื่อความปลอดภัยของคนปั่นจักรยานและคนเดินถนน อุปกรณ์บันทึกข้อมูลการขับขี่และส่งข้อมูลหลังเกิดอุบัติเหตุเพื่อปรับปรุงความปลอดภัยในอนาคต ซึ่งรวมถึงระบบ ADAS ด้วยเช่นกัน

ระเบียบความปลอดภัยของยานยนต์ไร้คนขับ

มากไปกว่านั้นรถยนต์ไร้คนขับ (Autonomous Vehicle : AV) ที่ถือเป็นความก้าวหน้าในวงการยานยนต์ก็นำมาซึ่งความท้าทายในการรับรองความปลอดภัยในการใช้งานเป็นอย่างยิ่ง มาตรฐานที่เข้มงวดจึงมีความจำเป็น

นอกเหนือไปจากระบบ ADAS ที่ถือเป็นพื้นฐานการทำงานของรถยนต์ไร้คนขับ มาตรฐานต่างๆ เช่น ISO 26262 ถือเป็นกระดูกสันหลังของความปลอดภัยของยานยนต์ โดยระบุข้อกำหนดด้านความปลอดภัยในการใช้งานระบบอิเล็กทรอนิกส์ในยานยนต์บนท้องถนนอย่างชัดเจน มาตรฐานนี้มีความสำคัญอย่างยิ่งต่อการพัฒนายานยนต์ไร้คนขับ ครอบคลุมวงจรการพัฒนาทั้งหมด ตั้งแต่การออกแบบเบื้องต้น ไปจนถึงการนำไปใช้ การทดสอบ และการบำรุงรักษาอย่างต่อเนื่อง

ISO 26262 เน้นย้ำถึงแนวทางที่เป็นระบบในการจัดการความเสี่ยงโดยกำหนดให้ผู้พัฒนาต้องระบุอันตรายก่อนประเมินผลกระทบที่อาจเกิดขึ้น จากนั้นจึงนำมาจัดการต่างๆ มาใช้เพื่อบรรเทาความเสี่ยงเหล่านี้ กำหนดให้มีการวิเคราะห์โหมดความล้มเหลวที่เป็นไปได้อย่างละเอียดถี่ถ้วนสำหรับส่วนประกอบอิเล็กทรอนิกส์และระบบแต่ละชิ้น โดยพิจารณาจากข้อผิดพลาดของซอฟต์แวร์ ความล้มเหลวของฮาร์ดแวร์ ซึ่งช่วยให้มั่นใจได้ว่าแม้ในกรณีที่ระบบล้มเหลว ยานยนต์ก็จะยังสามารถรักษาสถานะที่ปลอดภัยหรือหยุดได้ผ่านการควบคุมของผู้ขับขี่

เพิ่มความปลอดภัยทางไซเบอร์

เช่นเดียวกัน ความปลอดภัยทางไซเบอร์เป็นเรื่องที่ทุกฝ่ายต่างให้ความสำคัญในยุคที่คนและรถยนต์สามารถเชื่อมต่อกันได้บนโลกอินเทอร์เน็ต คาดการณ์ว่าภายในปี 2573 จะมีโค้ดโปรแกรมในระบบซอฟต์แวร์รถยนต์ที่เชื่อมต่ออินเทอร์เน็ตถึงเกือบ 300 ล้านบรรทัด คณะทำงานที่ 29 ว่าด้วยการประสานข้อกำหนดทางเทคนิคยานยนต์ (Working Party 29 : World Forum for Harmonization of Vehicle Regulations) ภายใต้คณะกรรมการขนส่งภายใน (Inland Transport Committee) ของคณะกรรมการเศรษฐกิจยุโรปแห่งสหประชาชาติ (United Nations Economic Commission for Europe : UNECE) ได้กำหนดกฎและแนวทางวิศวกรรมสำหรับการจัดการและลดความเสี่ยงด้านความปลอดภัยทางไซเบอร์ ตรวจสอบภัยคุกคามและตอบสนองด้วยการอัปเดตซอฟต์แวร์ที่ปลอดภัยอยู่เสมอ โดยบังคับใช้กับรถยนต์ใหม่ทุกคันที่ผลิตในสหภาพยุโรปตั้งแต่เดือนกรกฎาคม 2567 เป็นต้นไป

เมื่อยานยนต์กำลังถูกพัฒนาต่อไปในอนาคต ภาคส่วนต่างๆ ก็ขับเคลื่อนมาตรฐานความปลอดภัย เพื่อให้แน่ใจว่าสามารถผสมผสานรวมเข้ากับชีวิตประจำวันของเราได้อย่างราบรื่นและปลอดภัย

ที่มา :

www.embeddedcomputing.com

www.autodesk.com

www.ec.europa.eu

www.carbreakers.ie



BYD Sealion 6

เหนือระดับพลังขับเคลื่อนลูกผสม

สำหรับลูกค้า BYD ในเมืองไทยส่วนใหญ่จะคุ้นเคยกับผลิตภัณฑ์ของแบรนด์นี้ในรูปแบบของรถยนต์พลังงานไฟฟ้าที่ขับเคลื่อนด้วยมอเตอร์ไฟฟ้าซึ่งอาศัยกระแสไฟฟ้าจากแบตเตอรี่ หรือที่รู้จักกันในชื่อ BEV (Battery Electric Vehicle) มากกว่ารถยนต์ประหยัดพลังงานประเภทอื่นๆ ทั้งที่จริงๆ แล้ว BYD มีการผลิตรถยนต์ที่ถูกรเรียกว่าพลังงานใหม่ (New Energy Vehicle : NEV) มานานแล้ว เพียงแต่ไม่ได้นำมาเปิดตลาดในไทย จนกระทั่งการมาถึงของ BYD Sealion 6

Sealion 6 เป็นรถยนต์ที่ถูกรเรียกว่า PHEV (Plug-in Hybrid Electric Vehicle) หมายความว่า รถยนต์รุ่นนี้ขับเคลื่อนในรูปแบบของไฮบริด ซึ่งเป็นส่วนผสมในการทำงานของเครื่องยนต์สันดาปภายในกับมอเตอร์ไฟฟ้าในการขับเคลื่อน มีโหมดอีวี (EV Mode) ซึ่งตัวรถสามารถขับในแบบรถยนต์พลังงานไฟฟ้าได้โดยอาศัยกระแสไฟฟ้าจากแบตเตอรี่ (เครื่องยนต์ไม่ทำงาน) เพียงแต่จะได้ระยะทางไม่ไกลมากนักภายใต้ความเร็วที่ถูกจำกัด เช่น วิ่งในโหมดอีวีได้ 40-50 กิโลเมตร และวิ่งทำความเร็วสูงสุดไม่เกิน 100 กิโลเมตร/ชั่วโมง

ที่เป็นเช่นนี้ก็เนื่องมาจากข้อจำกัดของขนาดแบตเตอรี่และมอเตอร์ไฟฟ้า ซึ่งจะต้องทำหน้าที่ทั้งชาร์จไฟ ช่วยขับเคลื่อน และขับเคลื่อนเดี่ยวๆ เมื่อกระแสไฟฟ้าในแบตเตอรี่หมด ระบบก็จะตัดเข้าสู่การขับแบบไฮบริดที่มีเครื่องยนต์และมอเตอร์ไฟฟ้าทำงานร่วมกัน โดยตัวรถแบบ PHEV สามารถเสียบชาร์จกระแสไฟฟ้าได้เพราะมีแบตเตอรี่ที่สามารถชาร์จได้ เพียงแต่นำมาใช้ไม่ได้ใหญ่เท่ากับรถยนต์พลังงานไฟฟ้า

การเข้ามาของรถยนต์พลังงานไฟฟ้า (BEV) ทำให้รถยนต์แบบ PHEV ซึ่งมีรูปแบบที่เหมือนครึ่งๆ กลางๆ ไม่ค่อยได้รับความสนใจเท่าไร จนกระทั่งกระแสเริ่มตีกลับ และคนกำลังมองหาเครื่องยนต์ที่มีความยืดหยุ่นในการใช้งานมากขึ้น คือ วิ่งได้ระยะทางไกล ประหยัดน้ำมันแบบสุดๆ และมีความยืดหยุ่นในการใช้งานมากกว่ารถยนต์พลังงานไฟฟ้า โดยเฉพาะการไม่ต้องจอดรอนานในระหว่างชาร์จไฟ



Sealion 6 เป็น SUV 5 ประตู ที่มีความยาว 4,475 มิลลิเมตร และระยะฐานล้อ 2,765 มิลลิเมตร ซึ่งถือว่าอยู่ในระดับประมาณ C-Segment ออกแบบภายใต้คอนเซ็ปต์ OCEAN X ด้านหน้ามีความโค้งมนมาพร้อมโคมไฟแบบตัว C รับกับกระจังหน้าแบบคลื่นทะเลดูสวยงามและแปลกตา เส้นสายด้านข้างตัวรถเสริมให้ตัวรถดูมีมิติและหรูหรามากขึ้น ตกแต่งขอบล้อด้วยแถบพลาสติกสีดำตามสไตล์รถ SUV นอกจากนี้ยังเสริมความหรูหราที่ภายในประตูข้างด้วยแถบโครเมียม กรอบหน้าต่างบานข้างตกแต่งด้วยเส้นโครเมียม เพิ่มความสปอร์ตด้วยสปอยเลอร์หลังคาสีเดียวกับตัวรถ และเสาอากาศแบบครีบน้ำมอก ติดตั้งเร็กกราหลังคามาให้เรียบร้อย ไฟท้าย LED ที่วางพาดยาวเชื่อมระหว่างซ้ายกับขวา ล้ออัลลอยสีทูโทนขนาด 19 นิ้ว

ภายในห้องโดยสารออกแบบให้เน้นความกว้างขวาง เรียบง่าย รองรับผู้โดยสารได้ 5 ที่นั่ง จอกลางแบบสัมผัสขนาด 15.6 นิ้ว ที่สามารถหมุนจอได้ รองรับ Apple CarPlay/Android Auto มาตรวัดดิจิทัลขนาด 8.8 นิ้ว เบาะนั่งแถวหลังแบ่งพับ 60 : 40 มาพร้อมพื้นที่เก็บสัมภาระด้านท้ายที่มีความจุ 574 ลิตร แต่เมื่อพับเบาะหลังลงจะเพิ่มพื้นที่ความจุได้มากถึง 1,600 ลิตร

ไฮไลต์ของตัวรถคือ ชุมพลังที่ใช้ในการขับเคลื่อนซึ่งเป็นแบบไฮบริด PHEV หรือที่ BYD เรียกว่า DM-i Super Hybrid เครื่องยนต์เบนซิน 1.5 ลิตร พลังกำลัง 98 แรงม้า 122 นิวตัน-เมตร ทำงานร่วมกับมอเตอร์ไฟฟ้า 1 ตัว พลังกำลัง 197 แรงม้า 300 นิวตัน-เมตร เมื่อเครื่องยนต์ทำงานร่วมกับมอเตอร์ไฟฟ้า พลังกำลังสูงสุด 218 แรงม้า 300 นิวตัน-เมตร ขับเคลื่อนล้อหน้า

แบตเตอรี่แบบเตอร์ (Blade Battery) ขนาด 18.3 kWh อัตราเร่ง 0-100 ภายใน 8.5 วินาที วิ่งไฟฟ้าล้วนในแบบโหมดอีวีได้ระยะทาง 92 กิโลเมตร (มาตรฐาน New European Driving Cycle : NEDC) โดยถังน้ำมันมีขนาด 60 ลิตร และเมื่อ

บวกการใช้งานโดยรวมแล้วตัวรถสามารถทำระยะทางรวม 1,092 กิโลเมตร ขณะที่ตัวแบตเตอรี่เองสามารถทำหน้าที่เป็น Vehicle-to-Load (V2L) ในการเป็นแหล่งไฟฟ้าให้เครื่องใช้ไฟฟ้าได้ด้วย

ส่วนใครที่กังวลเรื่องความปลอดภัย ต้องบอกว่ามาแบบครบๆ โดยเฉพาะระบบช่วยเหลือผู้ขับขี่ขั้นสูงอัจฉริยะ ADAS เช่น ระบบควบคุมความเร็วอัตโนมัติแบบแปรผัน (Stop and Go) ระบบเบรกอัตโนมัติ ระบบช่วยเตือนเมื่อรถออกนอกเลน ระบบช่วยควบคุมรถให้อยู่ในช่องทางเดินรถ ระบบช่วยเตือนการชนด้านหน้าและหลัง ระบบเตือนจุดอับสายตา ระบบช่วยเตือนและเบรกเมื่อมีรถเคลื่อนผ่านจุดอับสายตา ขณะถอยหลัง ระบบควบคุมรถไม่ให้ออกนอกช่องทางเดินรถ ระบบควบคุมฉุกเฉินให้รถอยู่ในช่องทางเดินรถ ระบบเตือนการชนเมื่อเปลี่ยนช่องทางเดินรถ และกล้องมองภาพรอบทิศทาง 360 องศา

BYD Sealion 6 DM-i Super Hybrid รุ่น Dynamic มาพร้อมสีภายนอกทั้งหมด 2 สี Quantum Black และ Horizon White ส่วนราคาถือว่าคุ้มค่าและน่าสนใจ โดยอยู่ที่ 939,900 บาท



เตรียมตัวไป

Road Trip

ในประเทศเพื่อนบ้าน



หากคุณชอบขับรถไปเที่ยวไป ลองขับรถข้ามพรมแดนประเทศไทยไปเยือนประเทศเพื่อนบ้านดูบ้างดีไหม เปิดประสบการณ์ใหม่ๆ ด้วยรถยนต์ส่วนตัวสัมผัสวัฒนธรรมชาติ วัฒนธรรม และสถานที่ท่องเที่ยวที่แตกต่างออกไป ครั้งนี้เรา รวบรวมข้อมูลสำหรับการไปโรดทริป (Road Trip) ในประเทศเพื่อนบ้านมาให้แล้ว

ไปเที่ยวไหนดี

การเดินทางข้ามชายแดนจากไทยไปยังต่างประเทศไม่ใช่เรื่องยากอีกต่อไป โดยเฉพาะในประเทศเพื่อนบ้าน เพราะปัจจุบันสามารถใช้ใบขับขี่ไทยขับรถใน 9 ประเทศอาเซียนได้แล้ว นั่นคือ สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว เวียดนาม กัมพูชา เมียนมา สิงคโปร์ มาเลเซีย อินโดนีเซีย ฟิลิปปินส์ และบรูไน แต่หากอยากขับรถไปประเทศอื่นๆ นอกอาเซียน เช่น ขับไปถึงจีน ยังจำเป็นต้องมีใบขับขี่สากล เมื่อเลือกจุดหมายปลายทางได้แล้วก็เตรียมตัวได้เลย

เอกสารห้ามพลาด

การเดินทางข้ามประเทศด้วยรถยนต์ส่วนตัวจำเป็นต้องมีการเตรียมเอกสารให้พร้อม ไม่ว่าจะเป็น

- **เอกสารของผู้ขับขี่** การเดินทางไปต่างประเทศ เอกสารอย่างแรกที่ทุกคนต้องมีคือ พาสปอร์ต และหากเดินทางไปบางประเทศอาจต้องขอวีซ่า ดังนั้นตรวจสอบข้อกำหนดของประเทศปลายทาง รวมถึงใบขับขี่ซึ่งถึงแม้จะเดินทางไปในประเทศที่ใช้ใบขับขี่สากลก็ต้องพกใบขับขี่ของไทยไปด้วยทุกครั้ง
- **เอกสารของรถ** กรณีที่เราขับรถส่วนตัวข้ามแดนก็ต้องมี พาสปอร์ตรถ หรือ หนังสืออนุญาตระหว่างประเทศ ซึ่งต้องมีเอกสารรับรองการเป็นเจ้าของรถติดตัวไปด้วย ซึ่งสามารถทำได้ทั้งสำนักงานขนส่งทุกแห่งทั่วประเทศ ซึ่งนอกจากจะได้รับเครื่องหมายแสดงประเทศ (สติ๊กเกอร์ตัวอักษร T) ทะเบียนรถที่แปลเป็นทะเบียนสากล และใบรับรองการตรวจสอบสภาพรถด้วย
- **เอกสารการผ่านข้ามแดน** ต้องใช้ทั้งเอกสารขออนุญาตจากฝั่งไทยและประเทศปลายทาง โดยเอกสารยื่นออกจากชายแดนไทยจะใช้ใบ ตม.2 รายการเกี่ยวกับยานพาหนะเข้าและขาออก และใบ ตม.3 บัญชีคนโดยสาร ยื่นพร้อมกับสำเนาทะเบียนรถพร้อมหน้าเสียภาษี สำเนาใบขับขี่ และเอกสารของผู้นำรถออก หนังสืออนุญาตระหว่างประเทศ และเมื่อถึงประเทศปลายทางจะต้องยื่นเอกสาร หนังสือขออนุญาตใช้รถในพื้นที่ของแต่ละประเทศ ซึ่งบางประเทศอาจต้องยื่นเรื่องก่อนและใช้เวลาสำหรับการขอหลายวัน
- **ประกันภัยรถยนต์ข้ามประเทศ** อย่าลืมตรวจสอบว่าประกันภัยของคุณครอบคลุมถึงการขับขี่ในประเทศปลายทางหรือไม่ หรืออาจต้องซื้อประกันภัยเพิ่มเติม

เตรียมรถเพื่อความปลอดภัย

ก่อนจะเดินทางไกล การตรวจสอบสภาพรถให้มีความพร้อมเป็นเรื่องจำเป็นอย่างยิ่ง ไม่ว่าจะเป็นตรวจสอบยาง น้ำมันเครื่อง เบรก และแบตเตอรี่ พร้อมทั้งเตรียมอุปกรณ์สำรอง เช่น ยางอะไหล่ สายชาร์จแบตเตอรี่ พวงมาลัยสำรอง รวมถึงไฟฉาย และอุปกรณ์ฉุกเฉิน เพื่อเตรียมรับสถานการณ์ที่ไม่คาดคิด เพื่อลดความเสี่ยงที่จะเกิดอุบัติเหตุ และทำให้การเดินทางราบรื่นตลอดทั้งทริป

ทำความรู้จักกับประเทศปลายทาง

ขณะเดียวกัน การเดินทางไปต่างประเทศคือการเข้าไปในพื้นที่ที่ไม่คุ้นเคย ประเทศเพื่อนบ้านอาจมีสภาพภูมิอากาศที่หลากหลาย มีวัฒนธรรม ธรรมเนียมปฏิบัติ ไปจนถึงกฎระเบียบที่แตกต่างจากไทย ดังนั้น เราจึงควรรู้ข้อมูลของประเทศนั้นๆ เช่น อาจเรียนรู้คำพื้นฐานในภาษาท้องถิ่น อาหารการกิน หรือการแต่งกายที่เหมาะสมกับสภาพอากาศ เพราะความสนุกของการท่องเที่ยวต่างประเทศคือได้เรียนรู้ความแตกต่างหลากหลายระหว่างกันนั่นเอง

ที่สำคัญต้องศึกษากฎหมายและมารยาทการขับขี่ในประเทศดังกล่าวด้วย ไม่ว่าจะเป็นลักษณะเลนถนน กฎจราจร การใช้ทางด่วน ไปจนถึงการจอดรถยนต์ในสถานที่ต่างๆ เพราะการทำผิดกฎหมายในต่างประเทศอาจเสี่ยงโดนปรับ หรือถูกห้ามเข้าประเทศอีกก็เป็นไปได้เหมือนกัน

และสุดท้ายการเตรียมตัวด้านจิตใจ พยายามยืดหยุ่นกับแผนการเดินทาง เพราะการเดินทางแบบโรดทริปอาจไม่เป็นไปตามแผนที่วางไว้ เช่น การจราจรติดขัดหรืออาจหลงทางก็เป็นได้ แต่เชื่อเถอะว่าการผจญภัยแต่ละครั้งจะเปิดโอกาสให้คุณได้สัมผัสกับวัฒนธรรมและสถานที่ท่องเที่ยวที่ไม่เหมือนใคร หากเตรียมตัวอย่างรอบคอบ การเดินทางนี้จะประสบการณที่น่าจดจำตลอดชีวิต



ไปไหนไปกัน ไป "ไหนหนั่ง"

เปิดประสบการณ์ใหม่ ณ บ้านไหนหนั่ง จ.กระบี่

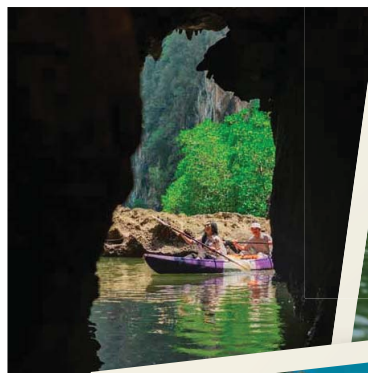
GO Travel ขอแนะนำแหล่งท่องเที่ยวเชิงวิถีชุมชน "ชุมชนท่องเที่ยวบ้านไหนหนั่ง" ชวนไปสัมผัสวิถีชุมชนประมงพื้นบ้าน เรียนรู้ความหลากหลายของวิถีชีวิต ผู้คน ผ่านวัฒนธรรมและประเพณี 2 ศาสนา (ไทยพุทธ-มุสลิม) รวมถึงการอยู่กับธรรมชาติและดูแลสิ่งแวดล้อมควบคู่กัน

บ้านไหนหนั่ง ตั้งอยู่ใน ต.เขาคราม อ.เมืองกระบี่ จ.กระบี่ "ไหนหนั่ง" ชื่อนี้ก็ร่อนมาจากชื่อเดิม "สูลิงกะหนั่ง" เป็นภาษามลายู แปลว่า แม่น้ำที่มีความอุดมสมบูรณ์ ไม่เพียงความอุดมสมบูรณ์ของพื้นที่ อีกหนึ่งความแข็งแกร่งคือ การรวมกลุ่มของชุมชน สร้างเป็นเส้นทางท่องเที่ยวที่มอบประสบการณ์ใหม่ๆ

มาเที่ยวบ้านไหนหนั่ง ลองมาสนุกกับกิจกรรมไฮไลต์เหล่านี้

ล่องเรือลงเล

ชมบรรยากาศของท้องทะเลบ้านไหนหนั่ง ไปยังจุดแลนด์มาร์ก "เขากาโรส" ซึ่งมีจุดชมวิวกุหลาบปีศาจ (ภูเขาน้ำผึ้ง) ผาที่มีรูปร่างหน้าตาแปลกประหลาดจากการกัดกร่อนด้วยน้ำทะเลและแรงลม สามารถเดินขึ้นไปถ่ายรูป "หน้าต่ามนุษย์โบราณ" ชมภาพเขียนสีโบราณบนผาหินและทิวทัศน์ที่สวยงาม ตัดไม้กับบรรยากาศด้วยการพายคายัคมุดถ้ำลอดเข้าไปในช่องเขากลางทะเลและชมความอุดมสมบูรณ์ของป่าโกงกาง พร้อมทั้งเอร์คอรอยไปกับชุดของว่างที่เสิร์ฟเป็นขนมโรตีสานกรอบไหนหนั่ง สูตรแป้งกรอบนอกนุ่มใน 2 รสชาติ หวานเค็ม กินคู่กับน้ำหมักผลไม้ไหนหนั่ง (Infused Water) ที่ช่วยดับร้อนและปรับสมดุลให้ร่างกาย



อร่อยกับอาหารกลางวัน "ชุดหอยแรงไบน้อง"

เมนูอาหารคาวพื้นบ้านรสเด็ดดั้งเดิมที่เลือกใช้วัตถุดิบสดใหม่จากทะเล และผลผลิตอาหารทะเลแปรรูปของคนในชุมชนมาปรุงอาหาร เช่น แกงส้มปลากะพงรสเข้มข้น น้ำพริกกะปิกุ้งสดเสิร์ฟคู่ผักเหนาะแบบ จัดเต็ม ปลาแดดเดียวทอดกรอบ ผักเหมียงต้มกะทิ ช่วยดับความเผ็ดร้อน จากเครื่องแกงได้ เพิ่มความมันจากกะทิให้สำหรับอาหาร กินคู่กับข้าวสวยร้อนๆ ทำให้ได้รสชาติอาหารใต้ที่หอยแรง



เรียนรู้วิธีการเลี้ยงผึ้งโพรงแบบ ธรรมชาติ

แหล่งผลิต "น้ำผึ้งสองพนา" (ป่าชายเลน ป่าชุมชน) คุณภาพดี มีสรรพคุณทางยาเหมือน เก็บจากป่า โดยเฉพาะน้ำผึ้งเดือน 5 สินค้าขึ้นชื่อของ บ้านไหนดั้ง ผลสำเร็จจากการฟื้นฟูป่าชายเลนของชุมชน ในอดีตให้กลายเป็นแหล่งอาหารของผึ้ง ทั้งยังได้นำไปแปรรูป เป็นผลิตภัณฑ์สุขภาพความงาม เช่น สบู่ ลิปปาล์ม ไซผึ้ง และต่อยอดสร้างมูลค่าเพิ่มสินค้าจากน้ำผึ้งเป็น "วุ้นหนึบ น้ำผึ้งมะนาว" ของหวานที่เพิ่มความสดชื่นให้ร่างกายและ ดีต่อสุขภาพ มีสารต้านอนุมูลอิสระ ช่วยชะลอวัย ปรับสมดุล ให้แก่ร่างกาย



สนุกและอิ่มท้องไปกับกิจกรรม "Zero Waste Cooking Class ยำไหนดั้งกระทงทอง"

โดยเมนู "ยำไหนดั้งกระทงทอง" จะเป็นการนำเปลือกกุ้ง และหัวกุ้งเป็นส่วนผสมของแป้งกระทงทอง ซึ่งช่วยลดปริมาณ เศษอาหารเหลือทิ้งแล้วนำมาต่อยอดให้เกิดประโยชน์ และ ยังผลิตเพลินไปกับกิจกรรม "Workshop Mojito Mocktail บ้านไหนดั้ง" ที่ให้ทุกคนได้ลงมือทำส่วนผสมเครื่องดื่ม ผลไม้จากโคกหนองนาโมเดลตามฤดูกาลและน้ำผึ้งไหนดั้ง ของชุมชนเพื่อลดผลกระทบจากการขนส่งนอกพื้นที่

จบทริปด้วยความสนุกสนานเพลิดเพลิน ฮิลใจไปกับ ความงดงามสงบเงียบของธรรมชาติ และอิ่มใจไปกับการได้เป็นส่วนหนึ่งของการท่องเที่ยวที่ทรงคุณค่า ครบจบในทริปเดียว "ไหนดั้งไหนดั้ง" ติดต่อ : 08-7802-2353 (คุณนะ) หรือ 09-3607-0310 (คุณนะ)

รวมกิจกรรมสายอนุรักษ์ไม่ควรมพลาด

- Zero Waste Cooking Class ยำไหนดั้งกระทงทอง
- Workshop Mojito Mocktail บ้านไหนดั้ง น้ำดื่มผลไม้
- รับประทานอาหารพื้นบ้านรสเด็ด "ชุดหอยแรงไบน้อง"
- เรียนรู้วิธีการเลี้ยงและอนุรักษ์ผึ้งโพรงแบบธรรมชาติ ชิมวุ้นหนึบน้ำผึ้งมะนาว
- ล่องเรือชมบรรยากาศท้องทะเลบ้านไหนดั้ง หุบผาปีศาจ (ภูเขาหน้าผา) หน้าต่างมนุษย์โบราณ ภาพเขียนสีโบราณ บนผาหิน
- พายคายัคมุดช่องลอดเขากลางทะเล ชมความอุดมสมบูรณ์ ของป่าโกงกาง ชิมของว่างโรตีสกรอบไหนดั้ง
- เลือกซื้อน้ำผึ้ง ผลิตภัณฑ์สุขภาพความงามจากน้ำผึ้ง และ สินค้าอาหารทะเลแปรรูปต่างๆ

ขอบคุณข้อมูลและภาพจาก
การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย



Fruity Teller ผลไม้หลากหลายสีสับ กับความอัศจรรย์ของบุคลิกภาพ



เช่นเดียวกับสีโปรด ทุกคนมีผลไม้ที่ชอบมากเป็นพิเศษ
รู้ไหมว่า นักวิทยาศาสตร์เปิดเผยว่าบุคลิกภาพของแต่ละคนมี
อิทธิพลโดยตรงต่อมรืบรสและความชอบต่อผลไม้ รสชาติ
ของผลไม้เหล่านี้เผยให้เห็นจิตวิทยาและลักษณะบุคลิกภาพ
ของคุณได้อย่างน่าประหลาดใจ

แอปเปิล คุณมีแนวโน้มชอบออกกำลังกาย เปี่ยมด้วยวินัย
ในการใช้ชีวิต มีเสน่ห์ กล้าพูด เป็นคนเปิดเผยและกระตือรือร้น
ในขณะเดียวกันก็เป็นคนพุ่มเฟิอ่ย หุนหันพลันแล่น และตรงไป
ตรงมา คุณมักจะมีอารมณ์ฉุนเฉียวเล็กน้อย แต่ก็เป็นผู้หน้าที่ดี
แม้อาจไม่ใช่คนจัดการที่ดีที่สุด คุณเก่งในการผลักดันสิ่งต่างๆ
ไปข้างหน้า เป็นคนคิดเร็วทำเร็ว โปรดปรานการเดินทาง จะมี
เสน่ห์มากเมื่ออยู่กับคนรัก

สับ เป็นผลไม้ที่ต้องใช้ความพยายามพอสมควรในการปอก
เปลือก นอกจากนี้ยังมีเมล็ดคอยกวนใจ หากคุณเป็นคนชอบสัมผัส
แสดงว่าคุณเป็นคนอดทนและมุ่งมั่น จริ่งจังกับความพยายาม
ของตัวเองและไม่เคยสัญญอะไรลงๆ แล้งๆ นอกจากนี้ยังเป็น
คนน่าเชื่อถือและรอบคอบอีกด้วย คุณมักทำอะไรซ้ำ ทว่า
ละเอียดถี่ถ้วน ไม่ย่อท้อต่องานหนัก คนที่ชอบผลไม้ชนิดนี้มักมี
ความซื่ออายุแฝงอยู่ แต่เป็นเพื่อนที่ไว้ใจได้ มีสุนทริยศาสตร์

เลือกคู่ครองด้วยความเอาใจใส่และรักใคร่รักจริง ไม่ต้องการแค่
ความสัมพันธ์ชั่วครั้งชั่วคราว คุณมักจะหลีกเลี่ยงความขัดแย้ง
ไม่ว่าจะต้องแลกด้วยอะไรก็ตาม

มะม่วง เป็นผลไม้ที่บริโภคกันมากที่สุดในโลก โดยเฉพาะ
ในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ หากชอบมะม่วง แสดงว่าคุณ
เป็นคนตื้อร้นโดยธรรมชาติ ยากที่จะถูกโน้มน้าวและมีทัศนคติ
อันหนักแน่นต่อปัญหาต่างๆ นอกจากนี้ยังเป็นคนมีเหตุผลและ
ชอบใช้เหตุผล ไม่ปล่อยให้ความรู้สึกมาบดบังการตัดสินใจของ
ตัวเอง คุณอาจถูกคนอื่นมองว่าเป็นคนหัวแข็ง แต่ในชีวิตจริง
คุณเป็นคนเอาใจใส่ผู้อื่นมาก โดยเฉพาะในเรื่องความสัมพันธ์
คนรักมะม่วงมีบุคลิกเฉพาะตัว บ่อยครั้งเป็นคนที่ยึดติดกับ
ความคิดเดิมๆ มักเป็นคนหัวร่นแรง และบางครั้งถึงกับชอบ
ควบคุมสถานการณ์ คุณชอบที่จะเข้าไปพัวพันกับสิ่งที่ท้าทาย
จิตใจ แม้ว่าจะดูแข็งแกร่งแค่ไหน แต่คุณก็กลายเป็นลูกแมว
เมื่ออยู่กับคนรัก

แตงโม เป็นผลไม้ที่ได้รับความนิยมในหลายพื้นที่ทั่วโลก
โดยเฉพาะช่วงฤดูร้อน หากใครโปรดปรานแตงโมแสดงว่าเป็น
คนขยัน ฉลาด และเปี่ยมไปด้วยความคิดสร้างสรรค์

ลูกแพร์ เป็นผลไม้ที่คนไฮเปอร์ชอบมาก คุณเป็นคนเร่ร่อน กระสับกระส่าย และหงุดหงิดง่าย มักทำหลายๆ สิ่งพร้อมกันอย่างไม่ค่อยสนใจผลสำเร็จ แม้ว่าจะดับพลังงานของคุณจะสูงมาก แต่ก็อาจลดลงอย่างรวดเร็วได้ภายในไม่กี่นาที ลูกแพร์ยังเกี่ยวข้องกับความเป็นผู้หญิง ซึ่งเชื่อมโยงถึงคุณสมบัติประเภทความเห็นอกเห็นใจ อ่อนไหว เอาแน่เอานอนไม่ได้ แม้ว่า คุณจะสร้างมิตรภาพกับใครสักคนได้อย่างรวดเร็ว แต่การรักษาไว้ดูเหมือนจะไม่ใช่วิธีที่ง่ายเลย

มะนาวและเลมอน เป็นสัญลักษณ์ของความบริสุทธิ์ คุณรักความสะอาดและให้ความสำคัญกับสุขอนามัย มีความเป็นระเบียบเรียบร้อย และยังสนับสนุนให้คนอื่น ๆ ทำเช่นเดียวกัน

เชอร์รี่ เป็นผลไม้ซึ่งแสดงถึงจินตนาการอันล้ำเลิศ คุณอาจเป็นคนเก็บตัว ซื่อสัตย์ และไม่ค่อยพูดถึงความรู้สึกของตัวเอง อย่างไรก็ตาม คุณเป็นคนน่ารักกับคนที่คุณรู้สึกสบายใจด้วย เพื่อนและคู่ครองของคุณไม่เคยตั้งคำถามต่อความภักดีของคุณเลย คุณเป็นคนสบายๆ และไม่ค่อยกังวลหากสิ่งต่างๆ ไม่เป็นไปตามที่ต้องการ ชีวิตอาจไม่หวานสำหรับคนที่ชื่นชอบเชอร์รี่ โดยเฉพาะหน้าที่การงาน บ้านคือแหล่งพักพิง พวกเขาจึงชอบที่จะอยู่ท่ามกลางครอบครัวและคนรัก รู้แบบนี้ช่วยใจดีกับคนที่ชอบเชอร์รี่กันหน่อยนะ

กล้วย จัดเป็นหนึ่งในอาหารที่มีคุณค่าทางโภชนาการสูง นิยมในหมู่คนรักสุขภาพ อีกทั้งยังเป็นตัวแทนของความคิดบวกและความหวัง คนที่โปรดปรานผลไม้ชนิดนี้จึงเป็นคนอบอุ่น ใจดี สุขภาพ และให้ความเคารพผู้อื่น แต่ก็มักถูกเอาเปรียบ ผู้คนมักใช้ประโยชน์จากอารมณ์อ่อนไหวและความเปราะบางของคุณในสถานการณ์ต่างๆ อย่างไรก็ตาม คุณเป็นคนเรียนรู้เร็วและไม่ค่อยทำผิดพลาด คุณขาดความมั่นใจแต่ก็ไม่ใช่นายอมแพ้ง่ายเช่นกัน เพราะคุณเป็นแบบนี้ ความสัมพันธ์ของคุณจึงราบรื่นเสมอ!

สับปะรด คุณตัดสินใจเร็วและลงมือทำเลย คุณมีความสามารถในการจัดระเบียบอันยอดเยี่ยมและไม่ย่อท้อต่อขนาดของงานที่ได้รับมอบหมาย คุณมักจะพึ่งพาตนเอง จริใจ และซื่อสัตย์ในการติดต่อกับผู้อื่น คุณแทบจะไม่เคยแสดงความรักเลย คู่ของคุณมักจะประทับใจในคุณสมบัติต่างๆ ที่คุณมี แต่ผิดหวังในเรื่องนี้แหละ

องุ่น โดยทั่วไปแล้วคุณเป็นคนสุภาพ แต่มักจะอารมณ์ร้อนและเย็นลงอย่างรวดเร็ว คุณชื่นชอบความงามในทุกรูปแบบ คุณมีลักษณะตามธรรมชาติที่อบอุ่นและเข้ากับคนง่าย สนุกกับทุกสิ่งที่ทำ ตั้งแต่การแต่งตัวไปจนถึงการใช้ชีวิต

บ๊วยหน้า คุณเป็นคนเรียบง่าย อนุรักษ์นิยม และบางครั้งก็ค่อนข้างอ่อนไหว คุณมักจะคิดใคร่ครวญสิ่งต่างๆ อย่างค่อยเป็นค่อยไป ค่อนข้างทะเยอทะยาน และเก่งในสิ่งที่ต้องการรายละเอียดหรือการทำงานกับตัวเลข คุณจับผิดผู้อื่นได้อย่างรวดเร็ว อีกทั้งยังให้ความสำคัญกับสติปัญญามากกว่ารูปลักษณ์

พีช คุณสนุกกับชีวิตเพราะมันสนุกงอมเต็มที! คุณเป็นมิตรรักอิสระ มุ่งมั่น ค่อนข้างตรงไปตรงมา ให้อภัยและลืมได้อย่างรวดเร็ว คุณเป็นคนรักในอุดมคติซึ่งเปี่ยมไปด้วยความหลงใหล จริใจ และซื่อสัตย์ อย่างไรก็ตาม คุณไม่ชอบแสดงความรู้สึกเหล่านี้ต่อหน้าสาธารณะ

มะละกอ คุณเป็นคนไม่กลัวอะไรและรับมือกับสิ่งต่างๆ ที่เกิดขึ้นในชีวิตได้เป็นอย่างดี คุณคิดอย่างรอบคอบเกี่ยวกับสิ่งต่างๆ ที่ทำ ใจกว้าง มุ่งมั่นในการทำงาน และมีพรสวรรค์ในการอยู่ถูกที่ถูกเวลา คุณชอบพบปะผู้คนและอยู่ในสถานที่ใหม่ๆ ทุกครั้งที่มีโอกาส อารมณ์ขันของคุณเป็นเสน่ห์ที่ดึงดูดคนเพศตรงข้ามได้มากกว่าสิ่งอื่นใด

มะพร้าว คุณเป็นคนจริงจัง รอบคอบ เฉลียวฉลาด และกระตือรือร้น แม้ว่าจะชอบเข้าสังคมแต่คุณก็พิถีพิถันกับเพื่อนที่คบหา คุณมักจะดีใจแต่ก็ไม่ถึงกับบ้าปิ่น คุณมั่นใจว่าจะรับมือกับสถานการณ์ต่างๆ ได้ดีเยี่ยม โดยเฉพาะในที่ทำงาน



5 แกดเจ็ต เพื่อความปลอดภัย ยามฉุกเฉิน



อุบัติเหตุหรือเรื่องฉุกเฉินระหว่างเดินทางสามารถเกิดขึ้นได้ตลอดเวลา จะดีแค่ไหน ถ้าเราเตรียมความพร้อมไว้ใกล้ตัวเสมอ

ขอแนะนำแกดเจ็ตที่นักขับที่ควรจะมีติดรถเอาไว้ เพื่อเอาไว้ใช้ในกรณีฉุกเฉิน

1. สายลาก : บางครั้งรถเสียและเกินเยียวยาที่หน้างาน จำเป็นที่จะต้องเคลื่อนย้ายออกจากจุดเสี่ยง เช่น ที่เปลี่ยว หรือจุดที่อาจจะก่อให้เกิดอุบัติเหตุ การมีสายลากที่มีมาตรฐาน เช่น ความเหนียวที่ทนต่อการกระชากหรือการฉุดลาก ถือเป็นสิ่งจำเป็น และหลายครั้งเราได้เพื่อนร่วมทางใจดีที่พร้อมจะช่วย แต่สายลากไม่มี สิ่งที่เกิดขึ้นคือรอต่อไปอย่างเสียวๆ ตรงจุดเปลี่ยวๆ และทำได้แค่บอกเพื่อนร่วมทางคนนั้นว่าถ้าเจออยู่ซ่อมหรือรถลากให้ช่วยมาทีนี้นะ



2. ป้ายสามเหลี่ยมเรืองแสง : จะเป็นแบบที่สามารถสะท้อนแสง หรือมีไฟกะพริบก็ไม่มีผิดกติกา เพราะป้ายสามเหลี่ยมนี้มีหน้าที่ในการแจ้งเตือนผู้ที่ขับตามมาให้รับทราบว่าข้างหน้ามีรถเสียหรือมีเหตุการณ์บางอย่างอยู่ พวกเขาจะได้ลดความเร็วและระมัดระวัง เพื่อไม่ให้เกิดอุบัติเหตุซ้ำซ้อน



3. สายจัมป์แบตเตอรี่ : เคยไหมที่แบตเตอรี่กลางทาง รดสตาร์ทไม่ติด และมีคนพร้อมช่วยคุณ แต่ดันไม่มีสายพ่วงแบตเตอรี่ ทุกอย่างก็จบข่าว โดยเฉพาะในปัจจุบันที่รถยนต์เกียร์อัตโนมัติซึ่งไม่สามารถเข็นสตาร์ทได้เป็นประชากรหลักบนท้องถนน ราคาไม่ก็ร้อย แต่ช่วยได้ทั้งคุณและเพื่อนร่วมถนนได้

4. ค้อนทุบกระจกพร้อมมีดตัดเข็มขัดนิรภัย : ถือว่าเป็นสิ่งที่ควรจะมีติดรถเอาไว้ เพราะในกรณีที่รถตกน้ำ หรือเกิดอุบัติเหตุและคุณไม่สามารถลงกระจก หรือเปิดประตูเพื่อออกมาจากรถ สามารถใช้ค้อนพวกนี้ทุบที่กระจกหน้าต่างบนประตู หรือกระจกหน้ารถ แล้วปีนออกมาได้ และขณะเดียวกันอีกฝั่งของค้อนก็จะมีร่องพร้อมมีดสอดคมซ่อนอยู่สำหรับเอาไว้ใช้ตัดเข็มขัดนิรภัยเพื่อพาคนเจ็บหรือคนที่หมดสติออกจากเบาะนั่งของตัวรถได้



5. ปั๊มลม : อุปกรณ์สุดเบสิกที่ทำให้ชีวิตคุณง่ายขึ้นเวลาเจอกับปัญหายางแบน แถมบ่อยครั้งที่นักขับที่ส่วนใหญ่จะไม่ค่อยเติมลมยางที่ล้ออะไหล่ คุณสามารถอัดลมในแฉ่งๆ แล้วขับรถออกจากจุดเกิดเหตุเพื่อไปหาร้านซ่อมยางได้โดยไม่ต้องเสียเงินในการถอดล้อออก ทางที่ดีควรซื้อแบบเป็นปั๊มไฟฟ้าดีกว่าใช้เท้าเหยียบ เพราะเคยลองแล้วถึงกับขาสั่นเลยกว่าลมจะเต็มล้อ และที่สำคัญ ถ้ายางแบนจนล้อติดพื้นควรขึ้นแม่แรงให้ขอบล้อลอยจากพื้นแล้วค่อยสูบลม ไม่เช่นนั้นล้อจะพังในปั๊มอาจจะพังได้

→ ภาค 1	โคราช อุบลราชธานี ศรีสะเกษ สุรินทร์ ปากช่อง ยโสธร ชัยภูมิ	440/12-14 ถ.มิตรภาพ-หนองคาย ต.ในเมือง อ.เมือง จ.นครราชสีมา 30000 โทร. 044-426-400 แฟกซ์ 044-426-499 941/24-25 ถ.ชยางกูร ต.ในเมือง อ.เมือง จ.อุบลราชธานี 34000 โทร. 045-477-477 แฟกซ์ 045-477-400-1 276/14 หมู่ที่ 8 ต.โพธิ์ อ.เมือง จ.ศรีสะเกษ 33000 โทร. 045-614-744 แฟกซ์ 045-614-750 966/9 ถ.หลักเมือง ต.ในเมือง อ.เมือง จ.สุรินทร์ 32000 โทร. 044-515-511 แฟกซ์ 044-515-650 680 ถ.มิตรภาพ ต.ปากช่อง อ.ปากช่อง จ.นครราชสีมา 30130 โทร. 044-316-812, 044-316-815 แฟกซ์ 044-316-814 109 ถ.อุทัยรามฤทธิ์ ต.ในเมือง อ.เมือง จ.ยโสธร 35000 โทร. 045-712-319 แฟกซ์ 045-712-320 141/20 หมู่ที่ 6 ถ.ชัยภูมิ-สีคิ้ว ต.ในเมือง อ.เมือง จ.ชัยภูมิ 36000 โทร. 044-816-150 แฟกซ์ 044-816-152
→ ภาค 2	หาดใหญ่ สุราษฎร์ธานี นครศรีธรรมราช ตรัง ภูเก็ต กระบี่ ชุมพร ยะลา	59/23, 25, 27 ถ.จุติอนุสรณ์ ต.หาดใหญ่ อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา 90110 โทร. 074-222-400 แฟกซ์ 074-222-400 ต่อ 118 141/89-90 ถ.กาญจนาภิเษก ต.บางกุ่ม อ.เมือง จ.สุราษฎร์ธานี 84000 โทร. 077-916-400 แฟกซ์ 077-916-499 44-44/1 ถ.พัฒนาการคูขวาง ต.ในเมือง อ.เมือง จ.นครศรีธรรมราช 80000 โทร. 075-305-400 แฟกซ์ 075-305-499 117/8-9 หมู่ที่ 2 ต.โคกหล่อ อ.เมือง จ.ตรัง 92000 โทร. 075-201-400 แฟกซ์ 075-201-499 58/10-11 หมู่ที่ 6 หมู่บ้านเพิ่มสินธานี ต.รัษฎา อ.เมือง จ.ภูเก็ต 83000 โทร. 076-361-400 แฟกซ์ 076-361-402, 076-361-499 235/7-8 หมู่ที่ 11 ถ.เพชรเกษม ต.กระบี่น้อย อ.เมือง จ.กระบี่ 81000 โทร. 075-650-777 แฟกซ์ 075-650-780 55/11 หมู่ที่ 1 ต.บ้านนา อ.เมือง จ.ชุมพร 86190 โทร. 077-529-400 แฟกซ์ 077-529-499 33, 35 ถ.ยะลา ต.สะเตง อ.เมืองยะลา จ.ยะลา 95000 โทร. 073-244-020
→ ภาค 3	ชลบุรี พัตยา ระยอง ปราจีนบุรี ฉะเชิงเทรา จันทบุรี สระแก้ว	51/11-12 หมู่ที่ 2 ต.เสม็ด อ.เมือง จ.ชลบุรี 20000 โทร. 038-103-400 แฟกซ์ 038-103-499 249/1 หมู่ที่ 6 ถ.สุขุมวิท ต.นาเกลือ อ.บางละมุง จ.ชลบุรี 20150 โทร. 038-933-400 แฟกซ์ 038-933-499 155/100-102 หมู่ 2 ตำบลทับมา อำเภอเมืองระยอง จังหวัดระยอง 21000 โทร. 038-997-400 แฟกซ์ 038-997-499 47/1 ถ.ปราจีนคาม ต.หน้าเมือง อ.เมือง จ.ปราจีนบุรี 25000 โทร. 037-215-355 แฟกซ์ 037-215-360 197/2-3 ถ.สุขประยูร ต.หน้าเมือง อ.เมือง จ.ฉะเชิงเทรา 24000 โทร. 038-088-449 แฟกซ์ 038-088-421 181 ถ.ขวาง ต.ตลาด อ.เมือง จ.จันทบุรี 22000 โทร. 039-322-161 แฟกซ์ 039-322-160 304 ถ.สุวรรณศร ต.สระแก้ว อ.เมือง จ.สระแก้ว 27000 โทร. 037-241-018 แฟกซ์ 037-241-031
→ ภาค 4	เชียงใหม่ นครสวรรค์ พิษณุโลก ลำปาง เชียงราย กำแพงเพชร เพชรบูรณ์	160/1 ถ.เชียงใหม่-ลำปาง ต.ป่าตัน อ.เมือง จ.เชียงใหม่ 50300 โทร. 053-107-400 แฟกซ์ 053-107-499 1311/22 หมู่ที่ 10 ต.นครสวรรค์ตก อ.เมือง จ.นครสวรรค์ 60000 โทร. 056-219-600 แฟกซ์ 056-219-699 729/22-23 ถ.มิตรภาพ ต.ในเมือง อ.เมือง จ.พิษณุโลก 65000 โทร. 055-909-400 แฟกซ์ 055-909-499 363, 365 ถ.ไธเวย์ ลำปาง-งาว ต.สวนดอก อ.เมือง จ.ลำปาง 52100 โทร. 054-237-800 แฟกซ์ 054-237-899 188/23-24 หมู่ที่ 22 ต.รอบเวียง อ.เมือง จ.เชียงราย 57000 โทร. 053-153-388 แฟกซ์ 053-153-390 512, 514 ถ.เจริญสุข ต.ในเมือง อ.เมือง จ.กำแพงเพชร 62000 โทร. 055-237-800 แฟกซ์ 055-237-899 3/21 ถ.สามัคคีชัย ต.ในเมือง อ.เมือง จ.เพชรบูรณ์ 67000 โทร. 056-713-155 แฟกซ์ 056-713-166
→ ภาค 5	ขอนแก่น ร้อยเอ็ด อุดรธานี สกลนคร หนองคาย มุกดาหาร กาฬสินธุ์ เลย	272/22-26 หมู่ที่ 12 ถ.มิตรภาพ ต.เมืองเก่า อ.เมือง จ.ขอนแก่น 40000 โทร. 043-209-400 แฟกซ์ 043-209-499 49/6-7 ถ.เทวภิบาล ต.ในเมือง อ.เมือง จ.ร้อยเอ็ด 45000 โทร. 043-619-400 แฟกซ์ 043-619-499 119/11-12 หมู่ที่ 14 ต.หมากแข้ง อ.เมือง จ.อุดรธานี 41000 โทร. 042-215-400 แฟกซ์ 042-215-499 390/15-16 หมู่ที่ 11 ถ.สกล-อุดร ต.ธาตุเชิงชุม อ.เมือง จ.สกลนคร 47000 โทร. 042-700-200 แฟกซ์ 042-700-219 300/2 หมู่ที่ 10 ถ.มิตรภาพ ต.โพธิ์ชัย อ.เมือง จ.หนองคาย 43000 โทร. 042-042-411-946-7, 042-411-949 แฟกซ์ 042-411-948 12 ถ.วิจิตรสุการ ต.มุกดาหาร อ.เมือง จ.มุกดาหาร 49000 โทร. 042-614-315 แฟกซ์ 042-614-312 297/1 ถ.เทศบาล 23 อ.เมือง จ.กาฬสินธุ์ 46000 โทร. 043-811-325 แฟกซ์ 043-811-336 24/10 ถ.ร่วมจิตร์ ต.กุดป่อง อ.เมือง จ.เลย 42000 โทร. 042-811-502 แฟกซ์ 042-811-508
→ ภาค 6	นครปฐม อยุธยา ปราณบุรี กาญจนบุรี สุพรรณบุรี สระบุรี	511 ถ.เทศา ต.พระประโทน อ.เมือง จ.นครปฐม 73000 โทร. 034-245-400 แฟกซ์ 034-245-499 257/3 หมู่ที่ 5 ต.ไผ่ลิง อ.พระนครศรีอยุธยา จ.อยุธยา 13000 โทร. 035-735-400 แฟกซ์ 035-735-499 502/14-15 หมู่ที่ 2 ถ.เพชรเกษม ต.วังกุ่ม อ.ปราณบุรี จ.ประจวบคีรีขันธ์ 77120 โทร. 032-825-515 แฟกซ์ 032-825-520 974/184 หมู่ที่ 3 ถ.แสงชูโต ต.ท่าม่วง อ.ท่าม่วง จ.กาญจนบุรี 71110 โทร. 034-613-054-9 แฟกซ์ 034-613-060 64/23 ถ.เนตรแก้ว ต.ท่าพี่เลี้ยง อ.เมือง จ.สุพรรณบุรี 72000 โทร. 035-526-025 แฟกซ์ 035-526-027 93/2-5 หมู่ที่ 2 ตำบลตะกุด อำเภอเมืองสระบุรี จังหวัดสระบุรี 18000 โทร. 036-343-400 แฟกซ์ 036-343-499
→ กรุงเทพฯ	นนทบุรี สมุทรสาคร ลาดกระบัง หลักสี่ ท่าพระ บางแค บางนา บางใหญ่ รามอินทรา	The Idea 105/6-105/7 หมู่ 9 ตำบลบางพูด อำเภอปากเกร็ด จ.นนทบุรี โทร. 02-762-4224 แฟกซ์ 02-962-6691 923/27 ถ.เศรษฐกิจ 1 ต.มหาชัย อ.เมือง จ.สมุทรสาคร 74000 โทร. 034-425-642 แฟกซ์ 034-425-433 2484/1 ถ.ลาดกระบัง แขวงลาดกระบัง เขตลาดกระบัง กรุงเทพฯ 10520 โทร. 02-327-0243 แฟกซ์ 02-327-0240 หลักสี่สแควร์ 76/1 ถ.แจ้งวัฒนะ แขวงอนุสาวรีย์ เขตบางเขน กรุงเทพฯ 10220 โทร. 02-762-4225 แฟกซ์ 02-970-1749 119, 121, 123 ถ.รัชดาภิเษก แขวงบุคคโล เขตธนบุรี กรุงเทพฯ 10600 โทร. 02-232-2999 แฟกซ์ 02-236-3132-3 97, 99 ถ.กาญจนาภิเษก แขวงหลักสอง เขตบางแค กรุงเทพฯ 10160 โทร. 02-803-8000 แฟกซ์ 02-803-8013 อาคารบางนาทาวเวอร์ เอ เลขที่ 2/3 หมู่ที่ 14 ถ.บางนาตราด กิโลเมตรที่ 6.5 ต.บางแก้ว อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ 10540 โทร. 02-777-3555 แฟกซ์ 02-777-3783 80/149 หมู่ที่ 6 หมู่บ้านบางใหญ่ชิตี 2 ถ.กาญจนาภิเษก ต.เสาธงหิน อ.บางใหญ่ จ.นนทบุรี 11140 โทร. 02-595-0390 แฟกซ์ 02-595-0459 327, 329 ถ.รามอินทรา แขวงมีนบุรี เขตมีนบุรี กรุงเทพฯ 10510 โทร. 02-517-9894, 02-517-9802-3, 02-517-9805-7, 02-517-9809-14 แฟกซ์ 02-517-9896, 02-517-9808

เจ้าของ ฝ่ายสื่อสารองค์กรและประชาสัมพันธ์ ธุรกิจสินเชื่อยานยนต์ ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)

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

ร่วมสร้างสรรค์เนื้อหาและศิลปกรรมโดย

บริษัท เปเปอร์คอร์ด จำกัด โทร. 093-192-2465, 081-919-5315 อีเมล : paperchorus@hotmail.com



krungsriauto.com



เครือข่าย MUFG หนึ่งใน
สถาบันการเงินที่ใหญ่ที่สุดในโลก



ออกรถเดินทั้งง่าย
กับ กรุงศรี ยูสด์ คาร์

- อนุมิติไว
- ดาวน้อย
- คัมครองอะไหล่*
- พ่อสบายสูงสุด **84** เดือน

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

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