



krungsri
Auto

A member of  MUFG
a global financial group

Krungsri Auto Magazine

Things You Need to Know about Auto Finance

Vol.15 No.6
November - December 2023

15 ปี
ที่ผูกพัน
รักกันยาวๆ



สแกน QR Code
สำหรับนิตยสารออนไลน์



KA Talks	3
Togetherness	4
ฮอนด้าจันทบุรีปิยะ ฉลอง 15 สาขา ความสำเร็จที่มี กรุงศรี ออโต้ ร่วมเคียงข้าง	
Special Scoop	7
Cover Story	10
จากใจกองบรรณาธิการ	
Dealer Talks	16
ป๊อ คาร์เซ็นเตอร์ กระป๋อง คัดรถมือสองเพื่อครองใจลูกค้า	
The Favorite	19
Work-Life Harmony ชีวิตสมดุลที่บ้าน Perfect Car	
Happening	22
Green Steel เหล็กที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม วัสดุสะอาดชนิดใหม่ในภาคการผลิตยานยนต์	
Chill Out	24
รวมเส้นทางสายศรัทธา ก้าวสู่ปี 2567	
Best of the Month	26
ก้าวสู่ยุคใหม่ มอเตอร์ไซค์หัวใจสีเขียว	
Gadget	28
เทรนด์กล้องหน้ารถ 2567	
A Lot Like Luck	29
รู้จักตัวเอง จากสไตล์การจับปากกา	

ประสบการณ์ใหม่กับกรุงศรี ออโต้

“กรุงศรี ออโต้” ผู้นำธุรกิจสินเชื่อรถยนต์ เครือธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) ให้บริการสินเชื่อรถยนต์ครบวงจร ได้แก่ สินเชื่อเพื่อคนมีรถ “คาร์ ฟอร์ แคช” สินเชื่อรถบ้าน “กรุงศรี รถบ้าน” สินเชื่อรถใหม่ “กรุงศรี นิว คาร์” สินเชื่อรถคันที่ “กรุงศรี ยูสด์ คาร์” สินเชื่อรถบรรทุกใหม่ “กรุงศรี ทรัค” สินเชื่อเพื่อซื้อรถยนต์ไว้ใช้ในกิจการ “กรุงศรี ฟลีท แอนด์ ลีสซิ่ง” ซึ่งให้บริการโดยกลุ่มงานธุรกิจสินเชื่อรถยนต์ ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) สินเชื่อรถจักรยานยนต์ “กรุงศรี มอเตอร์ไซค์” สินเชื่อบิ๊กไบค์ “กรุงศรี บิ๊กไบค์” สินเชื่อบิ๊กไบค์มือสอง “กรุงศรี มอเตอร์ไซค์มือสอง (ซื้อจากเจ้าของ)” สินเชื่อเพื่อคนมีรถ “คาร์ ฟอร์

แคช มอเตอร์ไซค์” และสินเชื่อเพื่อผู้แทนจำหน่ายรถยนต์ “กรุงศรี อินเวนทอรีไฟแนนซ์” 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 กด 1 ติดตามรายละเอียดเพิ่มเติมที่ www.krungsriauto.com หรือ www.facebook.com/krungsriauto



KrungsriAuto

กรุงศรี ออโต้
คาร์ ฟอร์ แคช
กรุงศรี ออโต้ โบรคเกอร์

KrungsriAutoTV

krungsriauto.comGO by
Krungsri Auto

15 ปี ที่ผูกพัน รักกันยาวๆ

「 ปีนี้เป็นปีที่ 15 ที่ “Krungsri Auto Magazine” หรือ “นิตยสาร กรุงศรี ออโต้” ทำหน้าที่เชื่อมสัมพันธ์กับพันธมิตรดีลเลอร์ และผู้อ่านมาอย่างต่อเนื่อง

“นิตย” หมายถึง สม่่าเสมอ เป็นประจำ
แน่นอนว่าการทำสิ่งใดอย่างสม่ำเสมอและ
เป็นประจำยาวนาน 15 ปีนั้น ย่อมทำด้วย
ความตั้งใจ ความเอาใจใส่ ความรัก และเห็น
คุณค่าในสิ่งนั้น ซึ่งปัจจุบัน ทีมงาน กรุงศรี ออโต้ ได้จัดทำทั้งฉบับพิมพ์ที่ชวนให้หยิบอ่านง่าย
และฉบับออนไลน์ที่เสริมถึงอุปกรณ์สื่อสารของทุกท่านได้โดยสะดวก

จำนวน 90 ฉบับ ในระยะเวลา 15 ปี หรือ 5,475 วัน กับการเดินทางพบปะดีลเลอร์ใน
ทุกๆ ฉบับเพื่อรับฟังความคิดเห็นและประสบการณ์ เป็นสิ่งที่มีค่าสำหรับเพื่อนร่วมทางอย่าง
กรุงศรี ออโต้ ขอขอบคุณที่มีทั้งเปิดใจ เปิดบ้านให้ชม เปิดมุมมองที่น่าสนใจและให้ข้อเสนอแนะ
ที่เป็นประโยชน์ ขอขอบคุณอย่างยิ่งที่หลายท่านให้ความ “เอกซ์คลูซีฟ” กับ กรุงศรี ออโต้ แมกกาซีน
เปิดให้เข้าถึงในพื้นที่ส่วนตัวอย่างเป็นกันเอง

15 ปี กรุงศรี ออโต้ แมกกาซีน จึงไม่ใช่แค่นิตยสารที่บันทึกเรื่องราวความสำเร็จของดีลเลอร์
แต่เป็นบันทึกรัก ความสัมพันธ์ระหว่างเราด้วย

เราเชื่อจากใจว่า พื้นฐานของความรัก ความผูกพัน คือการให้ เรารู้สึกตื่นเต้นที่จะได้ทำงาน
ร่วมกับพันธมิตรในฐานะ Winning Team ในการสร้างสรรค์ชีวิตผู้ขับรถทั่วประเทศไทยในยุค
แห่งความท้าทายนี้ให้ดีขึ้น

คงสิน คงคา
ประธานคณะเจ้าหน้าที่ด้านธุรกิจสินเชื่อยานยนต์
ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)





ฮอนด้าจันทบุรีปิยะ ฉลอง 15 สาขา ความสำเร็จที่มี กรุงเทพฯ ออโต้ ร่วมเคียงข้าง

เมื่อเอ่ยถึงเลข 15 ว่ามีความหมายพิเศษอย่างไร เฮียเบ็ด-คุณรัตนชัย ล่องดูริยางค์ และซ้อแอ๋ว-คุณณัฐทิศา ตั้งพิทักษ์กุล กรรมการผู้จัดการ บริษัท จันทบุรีปิยะมอเตอร์ จำกัด ร่วมให้ความหมายว่า เลข 15 คือการฉลองเปิดครบ 15 สาขา ตลอดเส้นทางธุรกิจ 30 ปี

เฮียเบ็ดเป็นคนจังหวัดระยอง เรียนหนังสือที่กรุงเทพฯ ย้อนไป 30 ปีที่แล้ว ได้รับคำเชิญชวนจากอาหญิงให้มาทำธุรกิจรถจักรยานยนต์ที่จันทบุรี เฮียเบ็ดตัดสินใจมาเช่าตึกแถว 4 คูหา เริ่มต้นธุรกิจจำหน่ายมอเตอร์ไซด์ เมื่อแต่งงานกับซ้อแอ๋วสาวจังหวัดนครราชสีมา จึงเป็นหนึ่งในแรงสำคัญในธุรกิจนี้ (ทั้งคู่เชื่อว่า มากกว่ารุ่นบุกเบิก นี่คือการทำธุรกิจแบบรุ่นทุบก่ำแพง) ค่อยๆ บุกเบิก ทางทาง ในวันนี้จากนักธุรกิจหนุ่มสาวที่เริ่มต้นโดยที่ไม่รู้จักคนเมืองจันทบุรีเลยสักคน วันนี้กลายเป็นที่รู้จักในวงสังคม เป็นที่รักของชาวชุมชน และแบรนด์ ฮอนด้าจันทบุรีปิยะ ก็เป็นแบรนด์ตัวแทนจำหน่ายและศูนย์บริการมอเตอร์ไซด์ฮอนด้าที่ผูกพันและอยู่ในใจชาวจันทบุรีมายาวนานกว่า 30 ปี



มากกว่าการเรียนรู้การทำธุรกิจ ทั้งคู่ต้องทำความเข้าใจธรรมชาติของคนเมืองจันทฯ ว่ามีวัฒนธรรมการใช้ชีวิตอย่างไร “ย้อนไป 30 ปีที่แล้ว ธุรกิจพลอยค่อนข้างรุ่งเรือง เคยได้ยินเพลงใหม่ครับ ร้องว่าเดินไปเดินมาได้นั้นละหำพัน คนเมืองจันทฯ ที่ทำธุรกิจค้าเพชร ค่าพลอย เป็นแบบนี้ ณ ตอนนั้น กรุงเทพฯ มีศูนย์จำหน่ายนาฬิกาโรเล็กซ์ ที่ จันทบุรีก็มี” เขียเปิดย้อนเวลาให้ฟังว่า เมืองแห่งนี้เป็นเมืองที่เต็มไปด้วยโอกาสทางธุรกิจ เมื่อเมืองให้โอกาส จังหวะทางธุรกิจมาถึง ทั้งคู่ก็ต้องไขว่คว้าและสร้างธุรกิจให้เกิดขึ้นจริง ผู้คนในเมืองมีกำลังซื้อค่อนข้างสูง แม้ว่ามีรถออกใหม่ปีละ 2 รุ่น คนจันทบุรีก็พร้อมเปลี่ยนรุ่น ซ้อแฉ่วเสริมว่า “เราขายกันแบบไม่คิดหน้าคิดหลัง เขียขายรถทุกวันจนไม่มีรถขาย เขียต้องขับรถเข้ากรุงเทพฯ ไปซื้อรถต่อจากดีลเลอร์วันเว้นวัน”

จากติกแถว 4 คูหา ในสาขาแรก ฮอนด้าจันทบุรีปิยะค่อยๆ ขยับขยายขึ้นไปสาขาที่ 2 สาขาที่ 3 ตามลำดับ ด้วยแนวคิดที่ว่า จำเป็นต้องขยายสาขาเพื่อครอบคลุมการให้บริการ เรียกได้ว่า ทุกวันนี้ ทุกอำเภอของจันทบุรีจะต้องมีศูนย์ของฮอนด้าจันทบุรีปิยะให้การต้อนรับ และเป้าหมายคือ ครอบคลุมระดับตำบล โดยสาขาที่ 15 ตั้งอยู่ที่ตำบลหนองคล้า อำเภอท่าใหม่

หลักในการขยายสาขาของเขียและซ้อ คือ ทำเล ทำเล และทำเล “ทำเลของเราต้องอยู่ใจกลางพื้นที่ของลูกค้า ผู้คนต้องเดินทางสะดวก ต้องดูทิศทางว่าลูกค้าจะมาจากไหน” เขียเปิดเล่า มีเกร็ดเล็กเกร็ดน้อยว่า ทำเลโชว์รูมมอเตอร์ไซค์ อย่างน้อยต้องมี 3 คูหา เรียงรายรถให้สะอาดตา พื้นที่ที่เปิดแต่ละสาขาจะต้องกว้างใหญ่ มีศูนย์บริการและพื้นที่รับรองลูกค้า ให้พร้อม เขียเล่าว่า บางครั้งกลยุทธ์การขยายสาขาของเขีย ใช่ว่าจะถูกตามตำราเสมอไป บางครั้งเคยเปิดสาขามีเพียง 2 คูหา

ผลลัพธ์คือทำให้หน้าร้านไม่สะอาดตา หรือบางสาขาทำเลอาจยังไม่ตอบโจทย์ ทีมงานจะเรียนรู้และใช้ระยะเวลาวัดผลการดำเนินงานของแต่ละสาขาเพียง 2-3 ปี ถ้าไม่ตรงตามเป้า ก็จำเป็นต้องปิดสาขาเก่า เพื่อไปเริ่มต้นสาขาใหม่ๆ ทั้งหมดคือ การทำธุรกิจที่ต้องเรียนรู้ตลอด 30 ปี

เมื่อเอ่ยถามว่า หลักการใดที่ทำให้ธุรกิจของฮอนด้าจันทบุรีปิยะยืนระยะเช่นทุกวันนี้ คำตอบคือ “การเอาใจเขามาใส่ใจเรา” “ทุกวันนี้เราสอนลูกน้องเสมอว่า ไม่ว่าจะทำอะไร จงทำธุรกิจแบบเอาใจเขามาใส่ใจเรา เราต้องการแบบไหน ลูกค้าก็ต้องการแบบนั้น หรือฝ่ายบริการ เราจะสอนลูกน้องเสมอว่า ถ้ามีปัญหาให้รีบแก้วันนี้ เพราะถ้าไม่แก้วันนี้ สุดท้ายก็จะวนกลับมาอยู่ดี แล้วปัญหาก็จะใหญ่กว่าเดิม

“ตลอดเส้นทางในการทำธุรกิจ กรุงศรี ออโต้ ก็ร่วมเป็นส่วนหนึ่งของความสำเร็จ และร่วมเคียงข้างฮอนด้าจันทบุรีปิยะ อยู่เสมอ ซ้อขอพูดจากใจ ทุกๆ สถาบันการเงินเหมือนกันหมด แต่สิ่งที่ กรุงศรี ออโต้ ต่างจากที่อื่นคือ ความจริงใจ เราอยู่กันแบบครอบครัว และเอาใจเขามาใส่ใจเรา และเพราะ กรุงศรี ออโต้ เข้ามาดูแลเรา ร่วมเดินทางไปกับเรา จึงทำให้เราสามารถขยายสาขาได้ถึง 15 สาขา”

ก่อนทิ้งท้าย เขียเปิดสะท้อนภาพความผูกพันสั้นๆ “ถ้าไม่มีสินเชื่อกจาก กรุงศรี ออโต้ ส่วนแบ่งทางการตลาดของเรา อาจไม่โตเท่านี้ เขาเข้ามาช่วยด้านการตลาด ทำให้เรามุ่งหน้าไปที่การขาย การบริการอย่างคล่องตัว พุดง่ายๆ ว่าถ้าเราต้องทั้งคิด เดินหน้า พะวงหลัง อาจทำให้เราเดินหน้าไม่เต็มตัว วันนี้ กรุงศรี ออโต้ ช่วยให้เราเดินได้เต็มก้าว ให้เราเดินลุยไปข้างหน้าได้อย่างมีเป้าหมาย ขอขอบคุณที่ร่วมเดินทางไปกับเรา และจับมือไปด้วยกัน”



krungsri
Auto

เครือข่าย **MUFG** หนึ่งใน
สถาบันการเงินที่ใหญ่ที่สุดของโลก



กรุงศรี นิว คาร์ / กรุงศรี นิว คาร์ จีวี จีวี

เลือกรถใหม่สไตล์คุณ ออกง่าย จ่ายจีว ผ่อนชิลน้อยลง 40%*

กรุงศรี นิวคาร์ ให้คุณออกรถป้ายแดงง่ายทุกโซลูชั่นทั่วประเทศ

- ไม่ต้องมีผู้ค้ำประกัน**
- ดาวน์น้อย ผ่อนสบายสูงสุด **84** เดือน

กรุงศรี นิว คาร์ จีวี จีวี ทางเลือกพิเศษ ที่ให้คุณผ่อนน้อยลง

- จ่ายค่างวดน้อยกว่าปกติสูงสุด **40%*** • มี 3 ทางเลือกสำหรับค่างวดสุดท้าย

*เมื่อเทียบกับค่างวดสินเชื่อเช่าซื้อแบบปกติ (กรุงศรี นิว คาร์) ของธนาคารฯ **เฉพาะผู้สมัครที่มีสัญชาติไทยเท่านั้น • ให้บริการสินเชื่อโดย ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)
• เดือนไหนเป็นไปตามที่ธนาคารฯ กำหนด

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





กรุงศรี ออโต้

สนับสนุนเตาเผาไฟฟ้าปลอดฝุ่น PM2.5
หนึ่งในทางเลือกส่งเสริมชุมชนแบบยั่งยืน



หลังออกพรรษาของทุกปี จะเป็นฤดูกาลของเทศกาลบุญกฐิน ซึ่งในปี 2566 นี้ กรุงศรี ออโต้ และสมาคมผู้ประกอบการรถยนต์ใช้แล้ว ได้ร่วมกันจัดพิธีทอดกฐิน ณ วัดห้วยหินฝน ตำบลวังทอง อำเภอภักดีชุมพล จังหวัดชัยภูมิ โดยมี ดร.พระศรีสัจญาณมุนี เจ้าอาวาสวัดห้วยหินฝน เป็นผู้รับมอบเงินทำบุญจำนวน 2,415,052 บาท เพื่อนำไปรวมกับงบประมาณของสำนักงานพระพุทธศาสนาแห่งชาติ สำหรับจัดซื้อและติดตั้งเตาเผาศพไฟฟ้า พร้อมทั้งจัดสร้างเมรุใหม่เนื่องจากเมรุเก่าเสื่อมสภาพ โครงสร้างทรุดตัว อันเกิดจากความร้อนระอุในการเผาศพด้วยฟืน

บุญกฐินสร้างเตาเผาศพไฟฟ้านี้ นอกจากเป็นไปตามความประสงค์ของวัด ชุมชน และเป็นไปตามนโยบายลดมลพิษของสำนักงานพระพุทธศาสนาแห่งชาติแล้ว ยังสอดคล้องกับนโยบายของทางธนาคารกรุงศรีอยุธยาที่ต้องการลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกสุทธิเป็นศูนย์ โดยเงินบริจาคทั้งหมดมาจากการร่วมระดมบุญ โดยผู้บริหาร พนักงานกรุงศรี ออโต้ และธนาคารกรุงศรีอยุธยา ทั่วประเทศ ตลอดจนประชาชนทั่วไปผู้มีจิตศรัทธา รวมถึงเงินบริจาคจากแคมเปญส่งเสริมการขาย “ได้รถ ได้บุญ” ของสินเชื่ “กรุงศรี ยูสดี คาร์” ที่ร่วมกับพันธมิตรผู้ประกอบการรถยนต์ใช้แล้วในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล

คุณวิชัย สุวรรณศิลา

นายกสมาคมผู้ประกอบการรถยนต์ใช้แล้ว

“ผมปลื้มใจที่ได้ร่วมทำบุญกับ กรุงศรี ออโต้ ครั้งนี้มาก เราได้เข้าถึงความเดือดร้อนของชาวบ้านในชนบท วัดนี้อยู่ห่างจากตัวจังหวัดเยอะมาก ทำให้ยังไม่มีคนเข้าไปช่วยเหลือ ซึ่งทางกรุงศรีฯ ได้เสาะแสวงหาจนเจอ คือ ต่างจังหวัดโดยมากบ้านเรือนของชาวบ้านจะอยู่ใกล้กับวัด การสร้างเมรุรุ่นใหม่แบบไร้มลพิษเข้าไปทำให้ชาวบ้านไม่ได้รับผลกระทบจากการใช้เมรุ ถือว่าเป็นเรื่องดี”





ห้องสมุด กรุงศรี ออโต้ แห่งที่ 15

สานต่อเจตจำนง ให้นักเรียนทุกคน
อ่านออกเขียนได้



“อ่านไม่ออก เขียนไม่ได้ ต้องไม่มีที่ห่วยปาน” ป้ายไม้หน้าโรงเรียนห่วยปาน จังหวัดเลย ไม่ได้เพิ่งจัดทำขึ้นในวันที่ กรุงศรี ออโต้ ไปมอบห้องสมุด แต่ส่งต่อกันมาผ่านมือผู้บริหารหลายยุค เป็นเหมือนเครื่องเตือนใจและปณิธานร่วมกันของผู้บริหาร ครู และนักเรียนที่นี่ว่า จะสร้างบรรยากาศและยกระดับการเรียนรู้ร่วมกัน

“ห้องสมุด” เป็นแหล่งเรียนรู้ตามอัธยาศัยที่ช่วยพัฒนาทักษะการอ่านออกเขียนได้และส่งเสริมความรู้ แต่ตลอด 62 ปี ที่ก่อตั้งโรงเรียนห่วยปานมา ทางโรงเรียนยังไม่เคยมีห้องสมุด กรุงศรี ออโต้ เล็งเห็นว่า การสร้างห้องสมุด เป็นส่วนหนึ่งของการสร้างคุณภาพการศึกษา (Quality Education) ซึ่งเป็นเป้าหมาย 1 ใน 17 เป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืน (Sustainable Development Goals: SDGs) ที่ชาติสมาชิกสหประชาชาติให้การรับรองและมีพันธกิจที่จะพัฒนาให้บรรลุเป้าหมายร่วมกัน



คุณณัฐวุฒิ คำรักเกียรติเจริญ ผู้บริหาร โชคทวีเจริญยนต์ กรุ๊ป

“ผมเคยเป็นผู้ด้อยโอกาสที่ได้รับทุนมาก่อนเหมือนกัน ได้รับทุนเรียนดีตั้งแต่ประถมจนถึงมัธยม เลย์รู้สึกดีใจที่ได้มอบโอกาสให้แก่เด็กๆ เมื่อเรามีกำลังพอที่จะช่วยเหลือสังคมก็อยากช่วยเหลือ โดยเฉพาะเด็กที่อยู่ในพื้นที่ห่างไกลเข้าถึงหนังสือได้ยาก ห้องสมุดนี้จะช่วยเพิ่มความสามารถในการอ่านและเขียนให้เด็กๆ และให้ประชาชนได้ใช้หาความรู้และใช้อ้างอิงได้ด้วย”

โครงการ “ห้องสมุด กรุงศรี ออโต้” ริเริ่มขึ้นตั้งแต่ปี 2553 และห้องสมุดโรงเรียนบ้านห้วยปาน เป็นแห่งที่ 15

ห้องสมุดบ้านห้วยปาน ได้รับการออกแบบให้เป็นทรงโปร่งสูงด้วยกระจกใส และมีสีสดใส ซึ่งเป็นไปตามความต้องการของโรงเรียนที่ต้องการให้เป็นห้องสมุด “เรียนปนเล่น” เปิดโอกาสให้เด็กทุกชั้นเรียน แม่เด็กเล็กที่อาจจะยังอ่านไม่ได้ รู้สึกสนุกกับการเข้าห้องสมุด ในห้องสมุดมีหนังสือหลากหลาย ทั้งหนังสือรูปภาพ วรรณกรรมเยาวชน ชุดของเล่นเสริมพัฒนาการ และคอมพิวเตอร์สำหรับการเรียนรู้บนโลกออนไลน์

นอกจากนี้ กรุงศรี ออโต้ ยังได้ส่งมอบสวนมะนาวออร์แกนิกในชื่อ ‘สวนมะนาวบ้านห้วยปาน’ จำนวน 20 ต้น ซึ่งระดมทุนมาจากอาสาสมัคร กรุงศรี ออโต้ และพันธมิตรดีลเลอร์ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ให้แก่โรงเรียน เพื่อให้นักเรียนได้ฝึกทักษะด้านการเกษตร การขาย การตลาด และการเงิน อีกด้วย



คุณพงศ์กิตกานต์ ด่านวิบูลย์ ผู้บริหาร หจก. คุปป์เฮาส์ (ประเทศไทย)

“ผมรู้สึกดีใจ และประทับใจที่มีโอกาสได้เป็นส่วนหนึ่งของกิจกรรมนี้ ได้เห็นห้องสมุดใหม่ของน้องๆ สวยงามตื่นตาตื่นใจเหมือนคาเฟ่เลยทีเดียว ดีใจที่เห็นรอยยิ้มเด็กๆ มีความสุข บางคนมานั่งรอแต่เข้าเลย ในฐานะคนเมืองเลย ขอขอบคุณกรุงศรี ออโต้ ที่สร้างสรรค์กิจกรรมดีๆ เช่นนี้ และเป็นกำลังใจให้สร้างสรรค์งานส่งต่อไปยังจังหวัดอื่นๆ ในปีต่อไป”



จากใจ กอง บรรณาธิการ

15 ปี ของ กรุงศรี ออโต้ แมกกาซีน มีพัฒนาการมากมาย สิ่งแรกที่เห็นชัดเจนคือ “รูปเล่ม” จากนิตยสารเล่มเล็กๆ ขนาดเท่าพ็อกเก็ตบุ๊ก ปัจจุบันเป็นรูปเล่มขนาด A4 จับถนัดมือยิ่งขึ้น อ่านสะดวกและมองรูปสวยๆ ได้เต็มตา รวมถึงเพิ่มฉบับออนไลน์ เพื่อเข้าถึงผู้อ่านได้มากขึ้น

“เนื้อหา” ตลอด 15 ปี มีพัฒนาการต่อเนื่องเช่นกัน ยุคแรกๆ หากใครทันได้อ่าน เรื่องปกจะขึ้นเรื่องราวเนื้อหาเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ กรุงศรี ออโต้ อัปเดตข่าวความเคลื่อนไหวของ กรุงศรี ออโต้ หรืออีเวนต์ยานยนต์เพื่อให้ดีลเลอร์ได้รับทราบ

มาในช่วง 5-6 ปีหลัง เรื่องจากปกเราเข้มข้นขึ้น สนุกขึ้น เพราะมีพันธมิตรดีลเลอร์ตอบตกลงมาแชร์หลักการบริหาร หรือเล่าแพสชัน ความชอบส่วนตัวที่พร้อมขึ้นปก ซึ่งทำให้แมกกาซีนมี “ชีวิตชีวา” ขึ้น

ไม่เฉพาะเรื่องราวของดีลเลอร์ แมกกาซีนฉบับนี้ยังทำหน้าที่ “อัปเดต” เทรนด์โลกธุรกิจ เช่น ความก้าวหน้าของ AI ระบบเศรษฐกิจแบ่งปัน (Sharing Economy) การคำนึงถึง ESG ควบคู่กับการธุรกิจ หรือเรื่องราวทางวัฒนธรรมที่มีศักยภาพเป็นซอฟต์แวร์ของประเทศ เป็นต้น ซึ่งแต่ละฉบับ กองบรรณาธิการพิถีพิถันในการคัดเลือกเนื้อหาเพื่อเสิร์ฟสิ่งที่มีคุณค่าแก่ผู้อ่าน

กองบรรณาธิการขอขอบคุณดีลเลอร์ทุกๆ ท่านที่ร่วมสละเวลาในการแบ่งปันความรู้ ให้ข้อมูล ต้อนรับดูแลทีมงาน กรุงศรี ออโต้ อย่างดีทุกครั้งที่เราไปเยือน ขอขอบคุณที่เปิดออฟฟิศ เปิดบ้านต้อนรับทีมงานอย่างเป็นกันเอง

บางท่านแนะนำเรื่องการทำงาน การบริหารทีมจากประสบการณ์ตรงในการทำงาน บางท่านช่วยประสานหาสถานที่ถ่ายภาพ เพราะกอง บ.ก. ต้องการงานภาพสุดเอกซ์คลูซีฟ

บางท่านช่วยตรวจดวงชะตา หาเลขมงคลมาให้ก็มี

บางท่านเมื่อเสร็จงานแล้ว ยังดูแลปากท้องทีมงานเหมือนคนในครอบครัว พาไปชิมอาหารอร่อยของจังหวัด บางท่านจัดขนมกลับมาให้ถุงใหญ่ แนะนำการดูแลรักษาสุขภาพกายและใจ ส่งหยูกยามาให้ ขอขอบคุณทุกท่านที่ให้ใจ รัก และปรารถนาดีกับชาว กรุงศรี ออโต้ เสมอมา



ขอบคุณเพื่อนชาว กรุงศรี ออโต้ ทุกแผนก ทุกฝ่าย รวมถึงสาขาที่ช่วย ประสานงานติดต่อนัดหมาย บางนัดหมาย บางประเด็นต้องออกแรง ต้องรอเวลา ต้องค้นหาตัวแทนมาแล้วเรื่องนั้นๆ

ขอบคุณทีมผู้บริหารที่ให้แนวทางการดำเนินงานและร่วมสร้างคุณค่าใน แมกกาซีนฉบับนี้

ขอบคุณทุกฟีดแบ็ก ทุกแบบสอบถาม ที่ช่วยให้ทีมงานปรับปรุงการทำงาน ให้ดียิ่งขึ้น

ปี 2567 นิติสารก้าวสู่ปีที่ 16 เน้นอนการทำงานก็ยิ่งท้าทายขึ้น ทำอย่างไรให้เนื้อหา “ว้าว” ในทุกๆ เล่ม และในความท้าทายนั้นคือ “ความสุข” ที่เชื่อว่าทุกคนรอคอย

“กรุงศรี ออโต้ แมกกาซีน คือ ห้องเรียนห้องใหญ่ที่เราได้เรียนรู้ ธุรกิจจาก ตัวจริง ของวงการ แชร์ ประสบการณ์จริง สำเร็จจริง หรือแม้แต่ ล้มเหลวจริง เพื่อถอดบทเรียน แก้ไข และนำไปสู่ความสำเร็จบทใหม่ เป็น ชุดความรู้ที่หาไม่ได้จากตำราเอ็มบีเอ หรือบิสเนสสกูลสำนักไหนๆ และใน หลายๆ ครั้งบทสนทนาพาเราไปไกลกว่า เรื่องธุรกิจ เราได้แรงบันดาลใจในการดูแล สุขภาพกาย สุขภาพใจ การมองเป้าหมาย ของชีวิตในมุมที่เปลี่ยนไป (Purpose of Life) หรือการเผื่อแผ่ความสุขไปยัง คนรอบข้างและสังคมที่ทำให้ใจฟูทุกครั้ง ที่ได้ฟัง ขอขอบคุณดีลเลอร์ทุกท่าน อีกครั้งจากใจค่ะ”

สิริพร ศุภรัชการ

ผู้อำนวยการอาวุโส
ผู้บริหารฝ่ายสื่อสารองค์กรและ
ประชาสัมพันธ์ ธุรกิจสินเชื่อยานยนต์
ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)
(ที่ปรึกษากองบรรณาธิการ กรุงศรี ออโต้
แมกกาซีน)



“ย้อนกลับไปเมื่อ 8 ปีที่แล้วที่ผม ได้เริ่มทำงานที่ กรุงศรี ออโต้ กรุงศรี ออโต้ แมกกาซีน ถือเป็นจุดเริ่มต้น ความผูกพันกับงานที่นี่ เพราะนอกจาก จะได้เรียนรู้งานนิเทศสารซึ่งไม่เคย ทำมาก่อน ยังเป็นงานที่รู้สึกตื่นเต้น ทุกครั้งที่ได้ออกกองไปทำงาน ได้เจอพี่ๆ เพื่อนๆ ที่สาขา ได้เดินทางไปทั่วประเทศ เพื่อสัมภาษณ์ พุดคุย และเรียนลัดวิชา ธุรกิจและวิถีคิดกับพันธมิตรดีลเลอร์ เป็น Time Investment ที่คุ้มค่ามาก บางเรื่องราวที่ได้ฟัง รู้สึกประทับใจและ ภูมิใจว่างานที่ดีลเลอร์และ กรุงศรี ออโต้ ทำร่วมกันนั้น มีส่วนช่วยต่อยอดโอกาส สร้างคุณค่าให้แก่คนทุกสาขาอาชีพ”

คณุตม์ บุญหนูกลับ

ฝ่ายสื่อสารองค์กรและประชาสัมพันธ์
ธุรกิจสินเชื่อยานยนต์
ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)
(บรรณาธิการ กรุงศรี ออโต้ แมกกาซีน)



บนถนน 15 ปี กรุงศรี ออโต้ แมกกาซีน



"อีโคคาร์"

อีกหนึ่งความท้าทายของวงการรถยนต์

อีโคคาร์ที่เห็นทั่วทุกแห่งเวลานี้ เริ่มจากแผนยุทธศาสตร์ยานยนต์ของรัฐบาลไทย ที่ต้องการผลักดันให้ไทยผลิตรถแต่ละ 1.8 ล้านคัน ในปี 2553 จึงต้องหาโปรดักต์ที่เหมาะสมนอกเหนือจากรถพิกอัพ และรถอีโคคาร์คือคำตอบ (2553)

ปี 2552 กรุงศรี ออโต้ ออก กรุงศรี ออโต้ แมกกาซีน ฉบับปฐมฤกษ์ ขนาด A5 เพื่อสื่อสารกับเพื่อนดีลเลอร์

ปีชวด แบบไม่ชวด

เป็นอีกครั้งที่ กรุงศรี ออโต้ แมกกาซีน นำเสนอประเด็นที่อยู่ในความสนใจของดีลเลอร์ นั่นคือ ศาสตร์ฮวงจุ้ย ฟังความจากซินแส สิ่งที่เราควรทำและไม่ควรทำ เพื่อกิจการรุ่งเรือง (2563)



กรุงศรี ออโต้-ดีลเลอร์ เพื่อนแก้แค้น

เพื่อนแท้ ร่วมทาง ประโยชน์เป็นคำบอกเล่า ของ กรุงศรี ออโต้ มายาวนาน (2559)



Work & Life Role Model แม่ (พิมพ์) ของลูก

อีกหนึ่งเบื้องหลังความสำเร็จของหลายๆ ธุรกิจ ล้วนมี "สุภาพสตรี" อยู่เบื้องหลัง เฉลิมฉลองโอกาสวันแม่ ด้วยการเล่าเรื่องของคุณแม่ ผู้เป็นแรงบันดาลใจ (2565)

GO EV

ย้อนไปเมื่อปี 2564 รถยนต์ EV เป็นที่สนใจสำหรับผู้ที่กำลังมองหาพลังงานทางเลือกงาน แต่คำถามและข้อกังวลจากการใช้งานมีมากมายเช่นกัน กรุงศรี ออโต้ แมกกาซีน รวบรวมข้อมูลจากทั้งนักการตลาด นักวิชาการด้านเทคโนโลยียานยนต์ เพื่อเป็นข้อมูลให้กับผู้ที่กำลังตัดสินใจ (2564)





รถคันแรก... เพื่อชีวิตที่ดีกว่า

คุณจำรถคันแรกที่คุณซื้อด้วยน้ำพักน้ำแรงได้ไหม ไม่ว่าจะรถรุ่นไหน แปรนต์อะไรก็ตาม ย่อมมีเรื่องราวที่ผูกพันและไม่อาจลืมรถคันแรกได้เลย (2560)



สองล้อคลาสสิก โลดแล่นบนมิตรภาพ

มีดีลเลอร์ผู้หลงใหลเวสป้ากับการท่องเที่ยว และ กรุงศรี ออโต้ แมกกาซีน เห็น "ความสุข" และ "มิตรภาพ" ของพวกเขา (2560)

จันทร์ช่วยจันทร์

เป็นอีกฉบับที่ กรุงศรี ออโต้ มีความภูมิใจที่ได้ถ่ายทอดเรื่องราวนักโทเชรียนจำจันทบุรีที่ไผ่ดี ผักผันทักชะและอาชีพเพื่อเตรียมพร้อมสำหรับ "ชีวิตใหม่" ภายใต้โครงการในพระราชดำริ "กำลังใจ" ของสมเด็จพระเจ้าลูกเธอ เจ้าฟ้าพัชรกิติยาภา (พระอิสริยยศในขณะนั้น) (2562)



"อ่าน" สร้าง "ชีวิต"

สำหรับนักธุรกิจที่ประสบความสำเร็จแล้ว "การอ่าน" เป็นอินพุตหนึ่งที่ขาดไม่ได้ กรุงศรี ออโต้ตามไปแกะรอยหนังสือในดวงใจดีลเลอร์ (2563)



Green is Great

ประเด็นสิ่งแวดล้อม พลังงานสีเขียว เป็นอีกหนึ่งประเด็นที่เราหยิบยกมาพูดคุยบ่อยครั้ง (2562)



ยุคทองของ AI โอกาสใหม่ของธุรกิจ

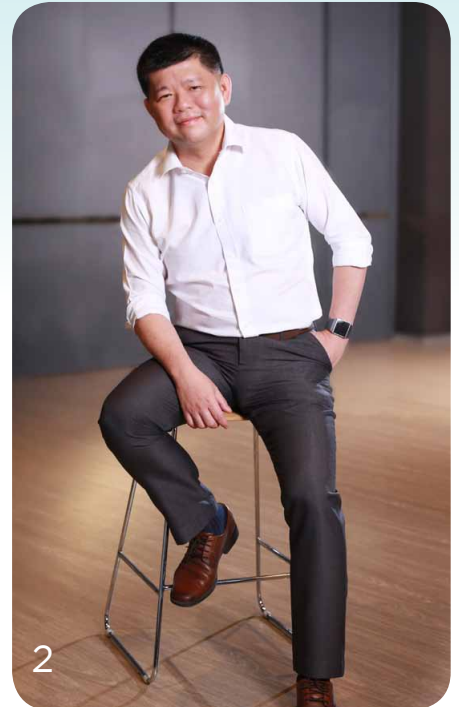
ปกนี้เป็นอีกหนึ่งความสนุกของทีมงาน เพราะเราให้ AI ช่วยออกแบบปก (2566)



มิตรภาพ

กับ

ผูกพัน



นอกจากกองบรรณาธิการที่เป็นแม่งานในการจัดทำ กรุงเทพฯ ออโต้ แมกกาซีน แล้ว ยังมีเหล่าขุนพลทีมผู้บริหาร กรุงเทพฯ ออโต้ มาบอกเล่า ความประทับใจ ความผูกพัน มิตรภาพที่ผูกพันกับดีลเลอร์ และ มีส่วนร่วมสนับสนุนให้แมกกาซีนเดินทางมาถึง 15 ปี

1

“กิจกรรมหนึ่งที่ผมจำไม่ลืม คือในช่วง COVID-19 กรุงศรี ออโต้ จัดกิจกรรม Virtual Run เชิญชวนดีลเลอร์รถใช้แล้วให้หันมาออกกำลังกายอยู่บ้านด้วยการเก็บระยะทางวิ่งแข่งขันกัน ดีลเลอร์หลายๆ ท่านจากที่ไม่เคยออกกำลังกาย แต่สามารถเก็บระยะทางวิ่งได้มากกว่า 300-400 กิโลเมตร/เดือน ผมว่านี่คือเสน่ห์และเป็นความจำเพาะของ กรุงศรี ออโต้ และเป็นปัจจัยสำคัญอันหนึ่งที่ทำให้ธุรกิจของทั้ง กรุงศรี ออโต้ และดีลเลอร์ของเราเติบโตเคียงข้างกันมา ปีนี้ กรุงศรี ออโต้ แมกกาซีน อายุครบ 15 ปีแล้ว กำลังเข้าสู่วัยรุ่น เป็นเด็กที่ช่างคิด ช่างถาม และมีทักษะในการสะท้อนความเป็นตัวตนของบ้านหลังที่ชื่อว่า กรุงศรี ออโต้ ได้เป็นอย่างดี อุปนิสัยที่น่ารักของเขาคือ เป็นคนที่รักการแบ่งปัน เรื่องราวดีๆ รอบๆ ตัวให้แก่ผู้อื่นเสมอครับ”

คุณศักดิ์สิทธิ์ วงศ์ศุภกฤต

ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการใหญ่

ผู้บริหารสายงานขายและบริหารช่องทางจัดจำหน่าย

ธุรกิจสินเชื่อรถยนต์ ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)

2

“ย้อนไปเมื่อ 15 ปีที่แล้ว กรุงศรี ออโต้ ได้ให้บริการสินเชื่อรถยนต์ใหม่อยู่ภายใต้บริษัท ออยุธยา แคปปิตอล ออโต้ ลีส จำกัด (มหาชน) ท่ามกลางการเปลี่ยนแปลงของยุคสมัย หนึ่งในหัวใจสำคัญในความสำเร็จ มาจากแรงสนับสนุนและความร่วมมือของพันธมิตร ผู้จำหน่ายรถยนต์ ดังนั้นถ้าให้นึกถึงเพลงเพลงหนึ่ง ที่สะท้อนความผูกพันระหว่าง กรุงศรี ออโต้ กับผู้จำหน่ายรถยนต์ เพลงนั้นคือ “คงเดิม” (โดยอัสนี-วสันต์) สื่อถึงความรู้สึกขอบคุณที่เรามีต่อพันธมิตร ตลอดช่วงเวลาที่ผ่านมา กับเราจะยังมีความสัมพันธ์ที่ดีเช่นนี้ตลอดไป”

คุณมิตรชัย อภิชัยชัชวาล

ผู้อำนวยการอาวุโส ผู้บริหารฝ่ายการตลาดด้านการบริหาร

ความสัมพันธ์ตัวแทนจำหน่าย ธุรกิจสินเชื่อรถยนต์

ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)

3

“กรุงศรี ออโต้ แมกกาซีน ได้เปิดพื้นที่เรื่องเล่าจากประสบการณ์ของดีลเลอร์ กรุงศรี ออโต้ ยูสดีคาร์ ที่แต่ละท่านมีเส้นทาง การสร้างธุรกิจและเติบโตแตกต่างกันไป การบอกเล่าประสบการณ์ผ่านกรุงศรี ออโต้ แมกกาซีน เหมือนรางวัลความสำเร็จและความภาคภูมิใจของผู้เล่า ทุกเรื่องเล่านอกจากจะสนุกสนานแล้ว เราได้เรียนรู้วิถีคิด ความมานะพยายาม ความเป็นนักสู้ที่แฝงไปด้วยพลังกาย พลังใจ ผ่านตัวอักษรในเวลาสั้นๆ แต่จุดประกายพลังให้ผู้อ่านอย่างแน่นอน”

คุณวรรณดี อุปะเสริฐวงศ์

ผู้อำนวยการอาวุโส ผู้บริหารฝ่ายการตลาดสินเชื่อรถยนต์ใช้แล้ว

ธุรกิจสินเชื่อรถยนต์ ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)

4

“นับย้อนหลังไปเมื่อวันแรกที่เข้าวงการสินเชื่อรถจักรยานยนต์ ผมจำคำแนะนำจากพี่กิด (คุณกฤษฎา โชติวัธนกุล) ได้แม่นยำว่า “ถ้าอยากจะได้เรียนรู้เร็วๆ อาจารย์ที่ให้ความรู้กับเราได้ดีที่สุดคือพันธมิตรดีลเลอร์ของเรา” ผมมีโอกาสออกไปขอความรู้จากพันธมิตรดีลเลอร์อย่างต่อเนื่อง ซึ่งทุกวันนี้ หากมีโอกาสได้พบเจอท่านพันธมิตรดีลเลอร์ ก็ยังคงได้เรียนรู้เรื่องราวใหม่ๆ อยู่ตลอดทุกครั้ง เหมือนกับคำกล่าวที่ว่า เพราะทุกวันคือการเรียนรู้ Everyday is a Learning Day

“ความผูกพันของ กรุงศรี ออโต้ กับดีลเลอร์ ทำให้ผมนึกถึงหนังเรื่อง ‘แฟนฉัน’ เรื่องราวชีวิตของเด็กต่างจังหวัดใช้ชีวิตเติบโตขึ้นมาด้วยกัน ผ่านหลากหลายช่วงเวลา และมีความทรงจำดีๆ ร่วมกันมากมาย”

คุณกวีวัฒน์ บุญชู

ผู้อำนวยการอาวุโส ผู้บริหารฝ่ายการตลาด

บริษัท ออยุธยา แคปปิตอล ออโต้ ลีส จำกัด (มหาชน)

5

“สำหรับผมกับดีลเลอร์คือความผูกพันที่ดี เราทำงานร่วมกันมาจากรุ่นสู่รุ่น ตั้งแต่รุ่นพ่อแม่บริหาร กระทั่งปัจจุบันรุ่นลูกมาสานต่อธุรกิจ เราช่วยเหลือซัพพอร์ตกันเหมือนเป็นญาติมิตรมากกว่าเป็นคู่ค้าธุรกิจ บางเหตุการณ์เป็นมากกว่าความประทับใจ คำปรึกษาที่ดีช่วยขับเคลื่อนธุรกิจให้ดีลเลอร์ประสบความสำเร็จ บางรายที่เริ่มต้นจากร้านเล็กๆ ก็สามารถขยายเป็นดีลเลอร์เจ้าใหญ่ได้ เราสัญญาที่จะมุ่งมั่นและยืนหยัดที่จะดูแลดีลเลอร์ให้เติบโตไปพร้อมกันอย่างยั่งยืน และขอฝากแมกกาซีนฉบับนี้ ท่านที่สนใจเรื่องราว เกร็ดความรู้เรื่องราวนวัตกรรมยานยนต์ต่างๆ กิจกรรมต่างๆ รวมทั้งเรื่องราวความสำเร็จของดีลเลอร์เพื่อสร้างแรงบันดาลใจ สามารถติดตามอ่านได้ที่ กรุงศรี ออโต้ แมกกาซีน”

คุณวิทยา ชาติทอง

ผู้อำนวยการอาวุโส ผู้บริหารฝ่ายขายและ

บริหารช่องทางจัดจำหน่าย ธุรกิจสินเชื่อรถจักรยานยนต์

บริษัท ออยุธยา แคปปิตอล ออโต้ ลีส จำกัด (มหาชน)



ป๊อ คาร์เซ็นเตอร์ กระบี่ คัดรถมือสองเพื่อครองใจลูกค้า

คนส่วนใหญ่อาจคิดว่าการซื้อรถยนต์ใช้แล้วมีข้อได้เปรียบรถยนต์ใหม่ในเรื่องราคาที่ถูกกว่า แต่อาจต้องรับความเสี่ยงเรื่องสภาพรถยนต์ที่อาจมีประวัติการเฉี่ยวชน จมน้ำ หรือผ่านการใช้งานมาอย่างหนัก โดยที่ผู้ขายไม่ยอมบอกข้อมูลที่แท้จริง ซึ่งเรื่องแบบนี้จะไม่เกิดขึ้นแน่นอนเมื่อเข้ามาที่ ป๊อ คาร์เซ็นเตอร์ จังหวัดกระบี่ ที่การันตีว่ารถยนต์ทุกคันที่นี้สภาพดีระดับ 90 เปอร์เซ็นต์ขึ้นไป เพราะคุณเบลล์-วาริษา อ่อนชื่นจิตร กรรมการผู้จัดการ หจก. ป๊อ คาร์เซ็นเตอร์ วางตำแหน่งทางการตลาดเอาไว้ว่า “เราไม่ได้สู้ในกลุ่มรถมือสอง เราสู้กับรถป้ายแดง เราสร้างความเข้าใจให้ลูกค้าว่า รถมือสองไม่ใช่รถแย่ รถมือสองคือรถดี คุ่มค่าถูกกว่า เมื่อเปรียบเทียบกับรถใหม่”

ความชัดเจนคือจุดขาย

หากย้อนกลับไปมอง ปีปี คาร์เซ็นเตอร์ในยุคแรก พ.อ. ฉลอง อ่อนชื่นจิตร ซึ่งเป็นคุณพ่อของคุณเบลล์ คือต้นตำรับของ คนทำธุรกิจรถมือสองในภาคใต้ที่มีทั้งความเก่าและ ประสบการณ์ บอกได้ว่าถ้าคุณฉลองแนะนำรถคันไหน ลูกค้าจะเลือกคันนั้น เพราะคุณฉลองให้ข้อมูลสภาพรถ ตรงกับความเป็นจริงทุกอย่างไม่ว่ารถจะเคยมีอุบัติเหตุมมใด ก็ตาม และขายในราคาที่เหมาะสม ในวันที่คุณเบลล์เข้ามา รับช่วงต่อธุรกิจเมื่อ 7 ปีที่แล้ว ก็ยังคงยึดแนวทางของคุณพ่อ แต่สิ่งหนึ่งที่ต่างออกไปคือเลือกรถที่สภาพดี ไม่มีประวัติการชน เท่านั้น

“ถ้ามองในฐานะคนขายของ รถที่มีประวัติการชนแต่ไม่ได้เสียหายมากคือตัวทำกำไรเพราะราคาถูก แต่เราอยากจะได้ สภาพรถ 90 เปอร์เซนต์ขึ้นไป ลูกค้าที่ถามเรามาทุกคนถาม ด้วยคำถามคล้ายๆ กัน คือ ชนไหม น้ำท่วมไหม เกิดเหตุหนัก ไหม เราจะต้องพูดให้ได้เต็มปากว่าไม่เคยเกิดเหตุการณ์เหล่านี้ 100 เปอร์เซนต์ สามารถเช็กได้ เรากลัวพูดว่ารถทุกคันของเรา คือเจ้าของลำดับที่ 1 หหมด คุณซื้อไปคุณจะเป็นเจ้าของ รถลำดับที่ 2 และเราการันตีสภาพ เรารายงานไปอย่างไร คุณก็จะเจอแบบนั้น รถจะไม่มีการปลอมเลขไมล์ เราเรียนรู้ว่า สิ่งที่ลูกค้าต้องการไม่ใช่รถที่ราคาถูก ลูกค้าต้องการของดี ถ้าคุณขายของไม่มีคุณภาพ เขาก็ไม่กลับมาซื้อ”

ตอนนี้ลูกค้าเข้ามาที่ ปีปี คาร์เซ็นเตอร์ ไม่ว่าจะเจอกับ คุณเบลล์หรือทีมงานก็จะได้รับข้อมูลที่ตรงกัน แม้แต่การซื้อ ผ่านช่องทางออนไลน์อย่างเฟซบุ๊กก็ตาม จะได้เห็นรูปรถ ทุกมุมทั้งภายนอก ภายใน และรายละเอียดของการจัดไฟแนนซ์ ตั้งแต่ยอดรวมที่ลูกค้าต้องจ่าย ดอกเบี้ย ภาษีมูลค่าเพิ่ม ข้อมูล เหล่านี้ต้องถึงมือลูกค้าทั้งหมดเพื่อประกอบการตัดสินใจ

“เราวัดผลได้เรื่องหนึ่งก็คือผ่านไประยะหนึ่ง 2-3 ปี เขากลับมาซื้อซ้ำ และเขาแนะนำคนอื่นให้มาซื้อด้วยคำว่า มาเดินที่นี้สิเขาชัดเจน ความชัดเจนเป็นส่วนสำคัญและเป็น จุดขายของเรา”

เรียนรู้ลูกค้าจากฐานข้อมูล

ในวงการรถยนต์ใช้แล้วไม่มีรถยนต์คันไหนที่เหมือนกัน ทั้งเลขไมล์ สภาพรถ ตำหนิรถ เช่นเดียวกัน ลูกค้าแต่ละคน ก็ไม่เหมือนกัน นี่คือโจทย์ของคนขายรถคือต้องจับคู่รถให้ตรงกับความต้องการของคนซื้อให้ได้ ซึ่งกลยุทธ์ของ ปีปี คาร์ เซ็นเตอร์ คือเรียนรู้ลูกค้าจากฐานข้อมูล

“เรามีการสำรวจข้อมูลประชากรว่าลูกค้าอายุประมาณนี้ รายได้เท่านี้ จะเหมาะกับรถรุ่นไหนของเรา เราทำสื่อ เฟซบุ๊ก เราจะรู้ฐานข้อมูลลูกค้าอยู่แล้วว่ารายได้ลูกค้าในพื้นที่ของเรา อยู่ที่ประมาณเท่าไร เราก็จะเลือกรถพวกนั้นเข้ามาเพื่อเจาะ กลุ่มลูกค้าประเภทนี้”

“ถ้าเราดูฐานข้อมูลลูกค้าจะเห็นว่าจังหวัดเราเป็นเมือง ท้องเที่ยว เราขายตลาดแรงงานที่ทำงานท่องเที่ยว ซึ่งเราต้องรู้ รายได้หลักเขาด้วยว่ารายได้เขาโดยประมาณ เงินเดือน รวมทิป รวมเซอร์วิสชาร์จอยู่ที่เท่าไร แล้วช่วงที่ไม่ใช่ฤดูท่องเที่ยว (Low Season) เงินเดือนจะเหลืออยู่ที่เท่าไร ต้องหารเฉลี่ย ให้หมดแล้วเลือกสินค้าเข้ามาให้ตรงกับกลุ่มนี้ เพราะฉะนั้น ในช่วงฤดูร้อน ภาคใต้จะขายรถได้ดี โดยเฉพาะประเภทรถเก๋ง ขนาดเล็กที่ขายดีมาก แต่พอเข้าฤดูฝน ตลาดรถก็จะชะงัก แล้วเดินที่รถแทบทุกเจ้าจะไปตีตลาดรถกระบะจนเต็มตลาด พอถึงจุดนั้นเราต้องนำรถรุ่นอื่นเข้ามาเป็นตัวเลือก ในช่วง ฤดูฝน ปีปี คาร์เซ็นเตอร์ จึงเจาะกลุ่มข้าราชการ รัฐวิสาหกิจ เขาซื้อทั้งปี และมีรายได้ที่ชัดเจน”





ขณะเดียวกันการทำธุรกิจผ่านช่องทางออนไลน์ทำให้รถยนต์ของ บีบี คาร์เซ็นเตอร์ ถูกขายไปได้ไกลถึงขอนแก่น จันทบุรี กรุงเทพฯ โดยมีสาขาเดียวกับทีมงานเพียงแค่ 4 คน

“เราไม่จำเป็นต้องเปิดสาขาก็ได้ถ้าฐานลูกค้าเรามั่นคงและรถของเราไปได้ไกล บางทีเราอาจจะแค่เพิ่มขนาดและรุ่นรถให้มากขึ้น แล้วคุณในภาคใต้อย่างเดียวก็ถือว่าใช้ได้แล้ว เพราะเรามองในเรื่องของบริการหลังการขายด้วยส่วนหนึ่ง ถ้าไปไกลแล้วการบริการจะยากกว่า พออยู่ใกล้ตัว เราบริหารจัดการได้ง่ายกว่า แล้วรักษาหัวใจหลักไว้ คือการบริการ”

บริหารความคาดหวังของลูกค้า

วิธีการทำงานของคุณเบลล์แตกต่างไปจากรุ่นคุณพ่อหลายอย่าง หนึ่งในนั้นคือวิธีการบริหารความคาดหวังของลูกค้าที่เป็นกลุ่มคนรุ่นใหม่มากขึ้น

“ลูกค้าสมัยก่อน เบลล์มองว่าถ้าเขามาแล้วต้องได้รถกลับบ้าน ผ่อนมากผ่อนน้อยไม่เกี่ยง ถ้าเราทำให้เขาถูกใจ เน้นความกันเอง ให้อารมณ์ในการตัดสินใจ ซึ่งทุกวันนี้เรายังใช้ความเป็นกันเองในการขายของ แต่ลูกค้าจะต้องมีความรู้ ส่วนหนึ่งลูกค้าที่ตัดสินใจซื้อรถมือสองในตอนนี้มักหาข้อมูลมาก่อน แต่สิ่งที่ลูกค้าไม่รู้คือเรื่องการจัดไฟแนนซ์และดอกเบี้ย ซึ่งเราจำเป็นต้องอธิบายให้ลูกค้าฟังให้ชัดเจนทั้งหมด เช่น มีประวัติคืออะไร ไม่มีประวัติคืออะไร คุณอยู่ในกลุ่มไหน ทำไมจึงได้วงเงินสินเชื่อและดอกเบี้ยเท่านี้ ทำไมต้องดาวน์เท่านี้ ถ้าให้ข้อมูลไม่ชัดเจนหรือให้ข้อมูลที่คลุมเครือก็จบ เคสนั้นคุณจะไม่ขายไม่ได้แล้ว เพราะความลังเลของลูกค้าเกิดขึ้นแล้ว และทุกครั้งที่คุณลูกค้าลังเลเท่ากับไม่ซื้อ”

สำหรับคุณเบลล์แล้วนี่คือการทำธุรกิจแบบ Win-Win คือลูกค้าได้รถดี ได้ความชัดเจน ในราคาที่เหมาะสม บีบี คาร์เซ็นเตอร์ ทำยอดขายได้ และสุดท้ายคือได้ส่งลูกค้าคุณภาพให้แก่สถาบันการเงิน

อนาคตบนโลกออนไลน์

เมื่อถามถึงทิศทางการเติบโตของธุรกิจ คุณเบลล์มองว่าไม่จำเป็นต้องเปิดสาขาเพิ่มแต่เน้นขยายไปในช่องทางออนไลน์มากกว่า โดยไม่จำเป็นต้องสต็อกรถยนต์ไว้จำนวนมากๆ

“เราว่าการตัดสินใจซื้อเป็นข้อเสียมากกว่าข้อดี เบลล์ไม่สนใจว่าเดือนหนึ่งจะขายได้กี่คัน แต่ตั้งเป้าว่าเดือนหน้าอยากได้กำไรเท่านี้ ถ้าเราขายรถดีที่ราคาอีกระดับหนึ่งก็ไปถึงเป้าได้โดยไม่ต้องเพิ่มจำนวนคันให้เหนื่อย”



Time to Relax

คุณเบลล์เป็นเวิร์กกิงวูแมนที่ทุ่มเททำงานแทบทุกวัน แต่มักจะหาวันหยุดทุกๆ 2 เดือน ทิ้งงานในวันศุกร์ เสาร์ อาทิตย์ ออกไปพักผ่อนท่องเที่ยวได้ทะเลในจังหวัดใกล้ๆ อย่าง เกาะลันตาหรือเกาะพีพี และเธอตั่งเป้าว่าวันหนึ่งจะไปดำน้ำชมปะการังที่ใหญ่ที่สุดในโลกที่ The Great Barrier Reef เมืองแคนส์ (Cairns) ประเทศออสเตรเลีย

ห้างหุ้นส่วนจำกัด บีบี คาร์เซ็นเตอร์

70 ถนนศรีตรัง ตำบลกระบี่ใหญ่ อำเภอเมือง จังหวัดกระบี่ 81000

โทรศัพท์ : 089-652-9900

เฟซบุ๊ก : www.facebook.com/BbCarsCentreLtdPart



Work-Life Harmony

ชีวิตสมดุลที่บ้าน Perfect Car

กองบรรณาธิการ กรุงเทพฯ ออโต้ แมกกาซีน ได้รับโอกาสสุดเอ็กซ์คลูซีฟจากครอบครัวผู้บริหาร Perfect Car คุณเต๋ย-วุฒิวัฒน์ เวชชสิทธิ์ และคุณดี๊ด-อุสณี เชื้อเชิดพงษ์ กรรมการผู้จัดการ บริษัท เพอร์เฟค จำกัด เปิดอาณาจักรบนพื้นที่ 3 ไร่ ที่สร้างใหม่ ย่านชอยลาซาล ด้วยแนวคิดการผนวก Work & Life เข้าไว้ด้วยกัน โชนด้านหน้าจึงเป็นโชว์รูมรถหลังคาสูงโปร่ง โชนที่ติดด้านหลังถูกออกแบบเป็นคฤหาสน์สไตล์ยุโรปสง่างาม และมากกว่าเป็นบ้านและโชว์รูม พื้นที่แห่งนี้คือชุมพลสำคัญของครอบครัว

“จุดเริ่มต้นของบ้านหลังนี้ คือพวกเราอยากให้รางวัลกับตัวเอง” คุณดี๊ดเริ่มต้นด้วยรอยยิ้มในวงสนทนา “เดิมที่เราคิดแค่จะซื้อบ้านหลังใหม่ ซื้อในหมู่บ้านเดิมดีไหม แต่คุณเต๋ยให้ความเห็นว่า ถ้าไหนๆ จะซื้อบ้านแล้ว เสียเงินแล้ว ลองซื้อบ้านให้เป็นประโยชน์ดีไหม ซื้อเป็นที่ดิน และสร้างเป็นกิจการด้วยเลย เราอายุมากขึ้น เผื่ออนาคตไม่ต้องเดินทางไปทำงานไกลๆ เรายังมีเวลาดูแลกิจการของเราได้” รางวัลในที่นี้คือการมีเวลาเพิ่มขึ้น และมีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น

หากย้อนไป ครอบครัวคุณเต๋และคุณตี๊ดพักอาศัยอยู่ในหมู่บ้านปรีชา
ชอยลาซาล ถัดจากที่ดินในปัจจุบันเพียง 10 นาที แต่ด้วยพื้นที่ย่านบางนา
กำลังขยายตัว การสร้างรถไฟฟ้า การขยายถนน ทำให้ทั้งคู่ประสบปัญหา
การเดินทาง “บางครั้ง 4 กิโลเมตร ใช้เวลา 40 นาที เลยนะครับ” คุณเต๋
เสริม แม้จะเป็นปัญหา แต่คุณเต๋เล่าด้วยรอยยิ้ม คล้ายกับว่าทุกปัญหา
เราสามารถมองเห็นทางออกเสมอ

ประกอบกับทั้งคู่สัญจรผ่านที่ดินตรงนี้นาน คุณเต๋รู้สึกถูกชะตา จึง
ส่งตัวแทนไปเจรจากับเจ้าของที่ดิน เมื่อทุกอย่างลงตัว จึงวางแผนปลูกบ้าน
และทำโซว์รูมไปพร้อมๆ กัน “ตอนแรกก็ยอมรับว่าตัวเองใจไม่ถึง ไม่คิดว่า
จะมีกำลังซื้อขนาดนี้ แต่เมื่อตัดสินใจแล้ว เราก็ตั้งใจเต็มที่ เพราะคงไม่มีหลัง
ที่ 3 แล้ว” คุณตี๊ด ผู้เป็นภรรยาเสริม “ตี๊ดจะเป็นสโตร์โฟกัสกับสิ่งที่มีอยู่
ส่วนผมคือชั่วคราวข้าม ผมมีเป้าหมาย และพยายามไปถึงเป้าหมายนั้นเรื่อยๆ
จนเป็นนิสัย เรื่องที่ดินเรามองมานานนะครับ แต่เมื่อภรรยาไม่อนุมัติ
เราก็ไม่ได้ซื้อสักที (หัวเราะ) จนได้มาเจอที่นี่ สำหรับผม คือความคุ้มค่า
ได้ทำงานด้วย ได้อยู่อาศัยด้วย ได้พักผ่อนด้วย”

ดอกไม้ ประตุ แจกัน...

โจทย์แรกของบ้านหลังนี้คือ สวนขนาดใหญ่ที่ทำให้ทั้งคู่รู้สึกผ่อนคลาย
และใกล้ชิดกับธรรมชาติ และนำความชอบส่วนตัวทั้งคู่ครอบครัว คุณเต๋
คุณตี๊ด และคุณมาร์ค-มาวิน เวชชัสส์ ลูกชาย ซึ่งปัจจุบันช่วยธุรกิจของ
Perfect Car ในตำแหน่งผู้จัดการฝ่ายการตลาด มาดีไซน์และสร้างบ้าน
ให้ตรงตามใจผู้อยู่

คุณเต๋มีมุมโปรดคือห้องนั่งเล่น ห้องชมภาพยนตร์ส่วนตัวที่เปิด
หน้าต่างไปก็จะพบกับบ่อปลาคาร์ปและฟังเสียงน้ำตกไหลรินเป็นเสียง
ที่ผ่อนคลาย คุณเต๋เล่าว่า เขามักจะใช้เวลาอยู่ในห้องนี้นานที่สุด ด้าน
คุณตี๊ดมีมุมโปรดคือสวนด้านข้างบ้าน ที่มีการวางระบบสปริงเกอร์ใต้ดิน
ที่ตั้งเวลารดน้ำอัตโนมัติ เนื่องจากไลฟ์สไตล์ของคุณตี๊ดเป็นผู้บริหาร จึง
ต้องการความสะดวกสบายในการดูแลรักษามากที่สุด ในสวนเต็มไปด้วยต้นไม้
และผักสวนครัว วันที่ทีมงานไปเยือน คุณตี๊ดเล่าว่าเธอเพิ่งลงต้นมะนาวและ
ต้นมะกรูด สองต้นนี้มีติดบ้านไว้ยิ่งดี สะดวกสบายมากเวลาเข้าครัว บริเวณ
หน้าบ้านมีสระว่ายน้ำให้อารมณ์เหมือนบ้านพักตากอากาศ ให้ทุกวันเป็น
วันผ่อนคลาย ขณะที่ห้องของชายหนุ่ม คุณมาร์คดีไซน์ห้องนอนสไตล์เท่ๆ
มีมุมเล่นเกมเพื่อความผ่อนคลาย และมีมุมฟิตเนสส่วนตัว

นอกจากมีพื้นที่ส่วนตัวและแบบบ้านที่ถูกใจแต่ละคนแล้ว บ้านนี้ยังเพิ่ม
ความสุขเพราะลดทอนเวลาการเดินทางไปทำงานได้มาก มี “เวลา” เพิ่ม
ในชีวิตมากขึ้น

บ้านหลังนี้จึงเป็นเสมือนรางวัลและความภาคภูมิใจที่คุณเต๋และภรรยา
ร่วมกันสร้างและฝ่าฟันธุรกิจมาด้วยกัน “ย้อนกลับไปในช่วงแรกๆ ที่ทำธุรกิจ
เรามีทีมงาน 4 คน เซลล์เล็กๆ ในตลาดรวมรถ ตอนนั้นมาร์คยังเด็ก ทำเอง
หมดทุกอย่าง จนค่อยๆ เติบโต มีทีมงาน 70 กว่าคน เราก็ค่อยๆ พัฒนา
มาเรื่อยๆ ผมเป็นคนชอบพัฒนาธุรกิจ พัฒนาตัวเอง และพัฒนาสุขภาพ
ผมไม่ใช่คนเก่งนะครับ แต่มีความตั้งใจ มีวินัย ทำไปเรื่อยๆ ก็ดีขึ้นเรื่อยๆ”

“เมื่อเขาเป็นคนไปต่อไม่หยุด หน้าที่ของเราคือวิ่งตามไปด้วยกันค่ะ”
คุณตี๊ดยิ้มให้สามี





คุณเต๋ยเล่าว่า “ผมมองภาพกว้าง มุ่งไปข้างหน้า แต่ภรรยาจะเป็นคนละเอียด บางครั้งผมเร็วเกินไปก็อาจเพี้ยนพลั่ว เขาจึงเป็นคนดึงเราเสมอ”

ปัจจุบันคุณเต๋ยบริหารงานโดยวางโครงสร้างขององค์กรให้มีรากฐานมั่นคง เพื่อค่อยๆ ส่งไม้ต่อให้คุณมาร์คและทีมผู้บริหาร ตัวคุณเต๋ยเองเปรียบเหมือนโค้ชที่อยู่ข้างสนามคอยมองเกมและคุมทิศทาง ด้านคุณตีตยังคงให้ความสำคัญกับการลงมือบริหารอย่างละเอียด นี่จึงเป็นส่วนผสมของทั้งคู่ เรื่องการทำงาน เรื่องธุรกิจ รวมไปถึง “บ้าน” หลังนี้ ที่เปรียบเป็นส่วนผสมของทั้งคู่ที่ตัดสินใจร่วมกัน ไม่ใช่ใครคนใดคนหนึ่ง และสะท้อนคำว่า บ้านของ “เรา” อย่างแท้จริง

ดีขึ้นกว่าเดิมทุกวัน เริ่มต้นที่บ้าน

บ้านที่ดีนำไปสู่คุณภาพชีวิตที่ดี คุณเต๋ย คุณตีต และคุณมาร์ค จึงสร้างและออกแบบฟังก์ชันบ้านที่นำไปสู่การมีสุขภาพกาย สุขภาพใจ (Wellness) ที่ดี

คุณเต๋ยกับคุณมาร์ค นับว่าเป็นคู่มือลูกที่ใส่ใจการออกกำลังกาย เข้าฟิตเนส เล่นเวทเทรนนิ่ง ศึกษาเรื่องโภชนาการ แต่ละมื่อคุณเต๋ยและคุณมาร์ค จะชั่งน้ำหนักสัดส่วนอาหารที่ต้องรับประทานในแต่ละวัน ตามหลักการคำนวณอัตราการเผาผลาญที่ร่างกายใช้ในแต่ละวัน (Total Daily Energy Expenditure: TDEE) เพื่อให้จัดสรรอาหารได้อย่างเหมาะสมกับการดำเนินชีวิตในแต่ละวัน “เราจะหาค่าที่ต้องการ ว่าเราต้องเผาผลาญวันละเท่าไร ควรกินวันละเท่าไร เป้าหมายอยากจะทำกล้ามเนื้อ หรือจะลีน มันเป็นศาสตร์ที่ยิ่งศึกษา ยิ่งสนุกนะ” ย้อนกลับไปในความมุ่งมั่นของคุณเต๋ย ในอดีตเคยเป็นนักวิ่งมาราธอน จึงส่งผลให้อุปนิสัยส่วนตัวชื่นชอบความท้าทายและความมุ่งมั่นเป็นทุนเดิม เมื่ออายุมากขึ้นจึงเปลี่ยนจากวิ่งเป็นการเดินชัน และศึกษาศาสตร์การออกกำลังกายเชิงลึก เผาผลาญแคลอรีอย่างไรให้กล้ามเนื้อยังคงอยู่

สำหรับคุณตีต แม้จะเป็นหญิงสาวร่างเล็ก แต่เธอแกร่งมาก ออกกำลังกายสม่ำเสมอ เข้าแข่งขันรายการวิ่งแข่งในโอกาสต่างๆ อย่างสนุกสนาน “ตื่นเช้ามา 7 โมง จะต้องออกกำลังกายทุกเช้าประมาณ 10 โมง จากนั้นก็ลุยงานยาว ตั้งแต่บ่ายโมง ถึง 3 ทุ่ม เป็นคนชอบวิ่ง วันละ 10 กิโลเมตร ถ้าวันไหนไม่ได้วิ่งจะรู้สึกหงุดหงิด (หัวเราะ) เวลาวิ่งมันมีสมาธิ บางครั้งเครียดเรื่องงาน เมื่อได้วิ่ง เราลืมความเครียดทั้งหมดเลย มันโฟกัส มีสมาธิ ทำให้เรานิ่งมาก”

ถ้าพนักงานคนไหนลดน้ำหนักได้จะมีรางวัลให้ “เราเป็นผู้นำ เราไม่ใช่แค่ผู้นำเรื่องงาน หรือเรื่องในบ้านอย่างเดียว ถ้าเรานำแล้วมีผู้ตามดูแลตัวเองให้ดูดี เขาทำตามเราแล้วเขามีความสุข เราก็มีความสุข” คุณเต๋ย สามีกระชับเล่าด้วยความภูมิใจว่า ภรรยาของเขาได้จัดประกายให้ทีมงานของตนดูแลตัวเอง และใส่ใจการออกกำลังกาย รวมถึงคุณมาร์ค ลูกชายที่เล่นเวทเทรนนิ่งแข่งกับคุณพ่อ ปัจจุบันให้ความสำคัญกับการดูแลตัวเอง ทั้งการออกกำลังกายและภาพลักษณ์ เนื่องจากปัจจุบัน เขาเป็นส่วนหนึ่งของแผนการตลาดทางออนไลน์ เราจะได้เห็นคุณมาร์คในช่องยูทูบ ตึกตอก เป็นการสร้าง Personal Branding ซึ่งเป็นอีกกลยุทธ์สำคัญของ Perfect Car ในอนาคต

“เมื่อเรารักตัวเองเป็น เราจะรักลูกน้องได้ รักเพื่อนฝูงได้ ทั้งหมดเริ่มจากการรักตัวเอง” คุณเต๋ยอธิบายสั้นๆ

และบ้านหลังนี้คือจุดเริ่มต้นที่ก่อให้เกิดความรักและคุณภาพชีวิตที่ดีของคนในครอบครัว พวกเขาทั้งห้าว่า เราเองทุกคนก็สามารถออกแบบชีวิตให้ตัวเอง เพื่อคุณภาพชีวิตที่ดีของตัวเองได้

ลองเริ่มต้นจากพื้นที่เล็กๆ ใกล้ตัวคุณที่สุดดูสิ...



Green Steel

เหล็กที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม
วัสดุสะอาดชนิดใหม่ในภาคการผลิตยานยนต์

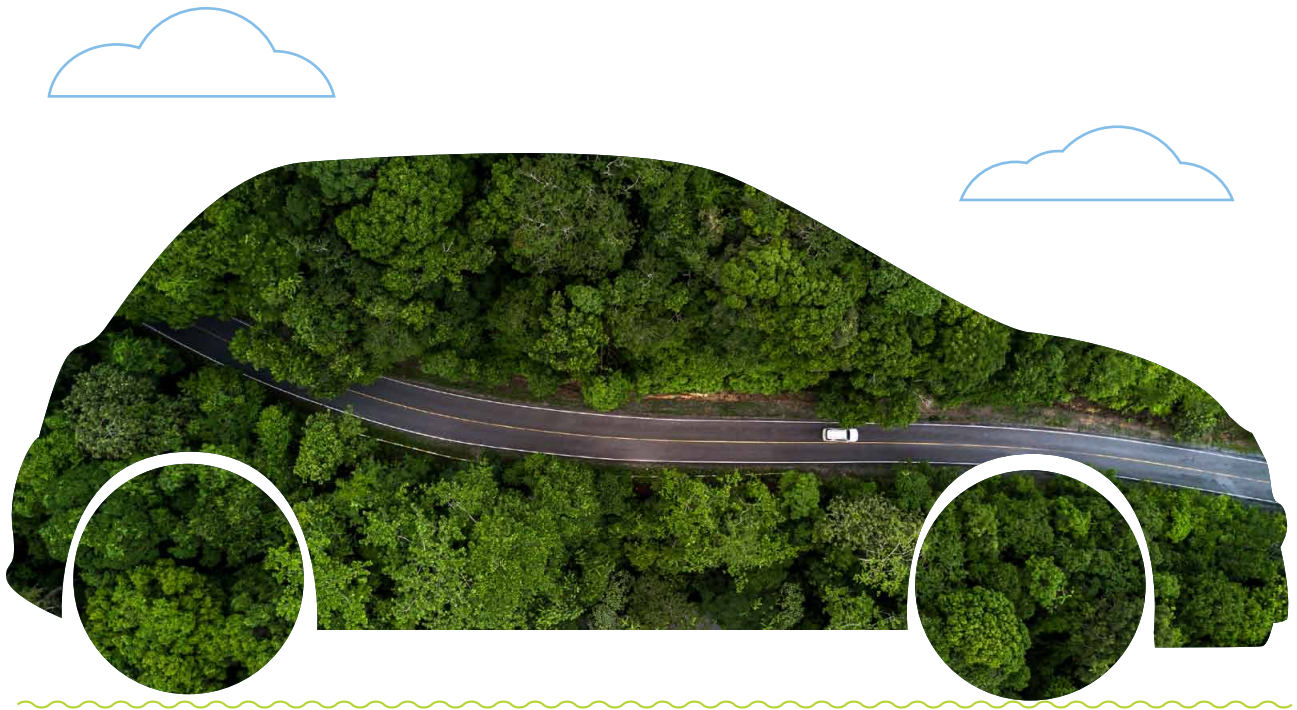


หากพูดถึงเส้นทางที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมในอุตสาหกรรมยานยนต์ รถไฟฟ้าอาจเป็นทางเลือกแรกๆ ที่ผู้คนนึกถึง แต่ถึงอย่างนั้นปัญหาการปล่อยมลพิษในการผลิตรถยนต์ก็ยังคงอยู่ เพราะการผลิตเหล็กคิดเป็น 7% ของการปล่อยก๊าซเรือนกระจกโดยตรง และการผลิตรถยนต์ต้องใช้เหล็กประมาณ 50% และการปล่อยก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์ 30% ที่เกิดขึ้นในระหว่างการผลิตรถยนต์นั้นมาจากเหล็กเพียงอย่างเดียว ผู้ผลิตรถยนต์จึงหันมามองเหล็กกล้าสีเขียว (Green Steel) ที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมมาเป็นทางเลือกมากขึ้น

หนึ่งในทางเลือกในการผลิตเหล็กกล้าสีเขียว คือการผลิตโดยใช้ไฮโดรเจนสีเขียว (Green Hydrogen) เป็นเชื้อเพลิงจากพลังงานสะอาดที่เกิดจากการนำพลังงานหมุนเวียนอย่างพลังงานแสงอาทิตย์และพลังงานลม โดยไม่มีการปล่อยก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์ระหว่างกระบวนการผลิต เมื่อเปรียบเทียบกับแล้ว อุตสาหกรรมโลหะโดยเฉพาะในส่วนที่ผลิตเหล็กและเหล็กกล้าปล่อยก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์ปีละ 2.6 กิกะตัน หรือ 2.6 ล้านล้านกิโลกรัม ขณะที่โรงงานผลิตกรีนไฮโดรเจนอย่าง H2 Green Steel มีกำลังการผลิตพลังงานสะอาดได้ 800 เมกะวัตต์ ทำให้เกิดการใช้ไฮโดรเจนสีเขียวแทนที่น้ำมันได้ในปริมาณมาก โดยธนาคารแห่งอเมริกา (Bank of America) วิเคราะห์ว่า ภายในปี 2593 พลังงานไฮโดรเจนจะแทนที่น้ำมันได้ 25%

ก้าวอย่างของเหล็กกล้าสีเขียวในอุตสาหกรรมยานยนต์

การพัฒนาการผลิตเหล็กกล้าสีเขียวไม่ได้เกิดขึ้นในโรงงานเหล็กที่มีอยู่ในปัจจุบัน แต่เป็นการริเริ่มโดยบริษัทสตาร์ทอัพ เป็นที่ยอมรับกันว่าเหล็กกล้าสีเขียวที่ถูกผลิตขึ้นสำเร็จเป็นครั้งแรกผลิตโดย Hybrit บริษัทร่วมทุนสัญชาติสวีเดน โดยมีลูกค้า



รายแรกคือ Volvo ซึ่งได้เริ่มจัดส่งตั้งแต่ช่วงเดือนสิงหาคม ปี 2564 และ Mercedes-Benz ซึ่งมีแผนที่จะจำหน่ายเชิงพาณิชย์ภายในปี 2569

อีกด้านหนึ่ง H2 Green Steel (H2GS) สตาร์ทอัปด้านพลังงานสีเขียวของสวีเดนที่ประกาศว่าจะเป็นผู้นำการผลิตเหล็กกล้าสีเขียวของโลกภายในปี 2573 บริษัทจะเริ่มเปิดสายพานการผลิตในปี 2567 ทางตอนเหนือของสวีเดน และตั้งเป้าว่าจะผลิตเหล็กกล้าสีเขียวป้อนเข้าสู่ตลาดได้ปีละ 5 ล้านตัน ภายในปี 2573 โดยมี Mercedes-Benz สนใจเข้าถือหุ้นใน H2GS ในปี 2564 และทำข้อตกลงเพื่อซื้อเหล็กกล้าสีเขียวจำนวน 50,000 เมตริกตัน/ปี และในระหว่างนี้ได้มีการลงนามความร่วมมือกับบริษัทรถยนต์ Porsche เป็นที่เรียบร้อยแล้วนับจากปี 2569 เป็นต้นไป Porsche จะได้รับการสนับสนุนเรื่องการจัดสรรเหล็กที่ปล่อยมลพิษต่ำโดยบริษัท H2 Green Steel

โลกยังขาดแคลนไฮโดรเจนสีเขียว

การเปลี่ยนแปลงครั้งนี้เต็มไปด้วยความท้าทาย เพราะการผลิตไฮโดรเจนสีเขียวยังอยู่ในช่วงเริ่มต้นและยังไม่มีเพียงพอสำหรับตอบสนองความต้องการของผู้ผลิตเหล็กรายใหญ่ได้ การผลิตเหล็กส่วนใหญ่ในตอนนี้นี้ยังต้องพึ่งพาก๊าซธรรมชาติ เพื่อป้องกัน “การฟอกเขียว” ของผู้ผลิตสหพันธ์เหล็กแห่งเยอรมนีจึงแนะนำให้ใช้ระบบการติดตาม

ให้แก่เหล็กที่ใช้กระบวนการผลิตจากไฮโดรเจนสีเขียว 100% เท่านั้น ที่สามารถติดป้ายกำกับว่าการปล่อยก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์ใกล้เป็นศูนย์ หรือ “Near Zero” และมีการกำหนดเกรดให้แก่เหล็กตามปริมาณการปล่อยก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์ระหว่างการผลิตด้วย

แน่นอนว่าเมื่อผลิตได้น้อยย่อมส่งผลกระทบต่อด้านราคา BloombergNEF หน่วยงานวิจัยข้อมูลสำหรับอุตสาหกรรมพลังงาน คำนวณว่าโดยเฉลี่ยแล้ว เหล็กกล้าสีเขียวมีราคาสูงกว่าการผลิตในปัจจุบันถึง 40% ความไร้ประสิทธิภาพด้านต้นทุนอาจทำให้บริษัทต่างๆ ไม่ใช้เหล็กที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม และอาจส่งเสริมการผลิตเหล็กจากไฮโดรเจนชนิดอื่นที่มีความยั่งยืนน้อยกว่า อย่างไรก็ตาม ต้นทุนเหล่านี้อาจลดลงภายในปี 2593 ทำให้เหล็กที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมจะมีราคาต่ำกว่าเส้นทางที่ใช้ฟอสซิลถึง 5% และโชคดีที่บริษัทยักษ์ใหญ่ด้านการผลิตรถยนต์วางแผนที่จะนำวัสดุดังกล่าวมาใช้เพื่อเพิ่มความยั่งยืนให้แก่โรงงานผลิตของแบรนด์

อย่างไรก็ตาม การใช้เหล็กกล้าสีเขียวในการพัฒนารถยนต์เป็นเพียงแค่ส่วนหนึ่งในห่วงโซ่การผลิต เพื่อให้บรรลุเป้าหมายการลดคาร์บอนไดออกไซด์ บริษัทผู้ผลิตรถยนต์ยังต้องเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตในแง่มุมอื่นๆ เช่น การติดตั้งอุปกรณ์ประหยัดพลังงาน การจำกัดการพึ่งพาไฟฟ้าจากเชื้อเพลิงฟอสซิล หรือการใช้วัสดุรีไซเคิล เป็นต้น

รวมเส้นทางสายศรัทธา ก้าวสู่ปี 2567

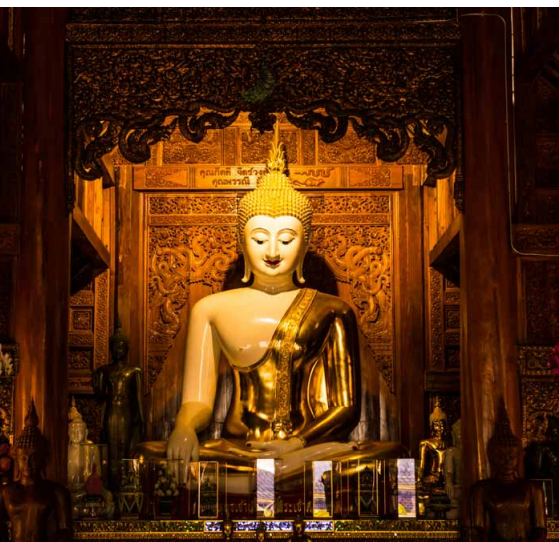
ชวนผู้อ่านชาวกรุงศรี ออโต้ แมกกาซีน ร่วมเดินทางไปกับหลากหลายเส้นทางสายศรัทธา เต็มพลังใจ แวะซาร์จพลังกาย สถานที่บางแห่งมอบความงดงามทางสถาปัตยกรรมให้ได้เพลิดเพลิน พร้อมกับท่องเที่ยวให้ใจเบิกบานไปด้วยกัน

อุทยานธรรมเขานาในหลวง

เป็นอีกหนึ่งสำนักสงฆ์ที่มีความสงบร่มเย็น รายล้อมด้วยธรรมชาติท่ามกลางขุนเขาแสนงดงาม ตั้งอยู่บนยอดเขาหินปูนสูงจากพื้นดินเกือบ 300 เมตร ในเขตตำบลต้นยวน อำเภอพนม จังหวัดสุราษฎร์ธานี นับเป็นอีกหนึ่งสถานที่ศักดิ์สิทธิ์แห่งดินแดนใต้ มีการจัดอบรมวิปัสสนากรรมฐาน จึงเหมาะอย่างยิ่งสำหรับผู้ที่ต้องการปลีกวิเวกเพื่อปฏิบัติธรรม สำหรับสายบุญชีพจรลงเท้าก็สามารถขึ้นมาสักการะเจดีย์ลอยฟ้า พระพุทธศิลาวิดี ซึ่งรังสรรค์ด้วยศิลาแลงจากเมืองกำแพงเพชรและบรรจุพระบรมสารีริกธาตุไว้ภายใน รวมถึงชมประติมากรรมพุทธวิดีแบบ 9 ยอด อันมีความงดงามพิสดารตามแต่ละช่วงเวลา โดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อแสงอาทิตย์ตกกระทบยามรุ่งอรุณจะก่อให้เกิดเป็นภาพแสนวิจิตรตรึงใจ อีกทั้งยังสามารถเดินขึ้นไปบนเขาเพื่อชมความงามของทะเลหมอกและสักการะรอยพระพุทธรูปที่อันปรากฏอยู่บนยอดเขาเพื่อเสริมสิริมงคลไปพร้อมๆ กับเก็บเกี่ยวความประทับใจได้ในเวลาเดียวกัน

วัดเด่นสะหลีศรีเมืองแกน

หรือที่ชาวบ้านเรียกกันสั้นๆ ว่า “วัดบ้านเด่น” ตั้งอยู่ ณ พื้นที่บนเนินเขากว่า 80 ไร่ของอำเภอแม่แตง จังหวัดเชียงใหม่ ในอดีตเป็นเพียงวัดเล็กๆ แต่เมื่อครูบาเจ้าเทืองนาถสีโล มาจำพรรษาที่ปรากฏต้นโพธิ์ หรือที่ภาษาถิ่นเรียกว่า “ต้นสะหลี” ขึ้น จึงเป็นที่มาของชื่อวัด ส่วน “เมืองแกน” คือเมืองโบราณที่เคยเจริญรุ่งเรืองอยู่ในอาณาจักรดงกล่าว ด้วยความเชื่อและพลังศรัทธาทำให้ศิษย์ของครูบาหลั่งไหลมาจากทั่วทุกสารทิศ ทั้งชาวไทย จีน ไทใหญ่ กะเหรี่ยง และชนกลุ่มน้อยหลายเผ่า อีกทั้งเป็นสหราชอาณาจักรบุญคุ้ม เจริญแห่งดินแดนสามเหลี่ยมทองคำ เมื่อมีงานบุญก็มักจะเดินทางไปมาหาสู่ซึ่งกันและกัน ทำให้ประชาชนมาสักการะกันอย่างเนืองแน่นเสมอ สถาปัตยกรรมในวัดบ้านเด่นเป็นแบบล้านนาประยุกต์อันผสมผสานระหว่างวัดบ้านกับวัดป่าตามแนวคิดของครูบาเทืองที่เชื่อว่าศาสนาดำรงอยู่ได้ด้วยการปฏิบัติ การแบ่งแยกจึงไม่ใช่เรื่องสำคัญ ทว่ายึดหลักการสร้างบุญเป็นที่ยึดมั่น จึงส่งผลให้ศาสนสถานแห่งนี้ยิ่งใหญ่สมแรงศรัทธาแห่งพุทธศาสนิกชน



วัดถ้ำเขาน้อย

หากเอ่ยถึงวัดพุทธมหายานฝ่ายอนัมนิกาย (ญวน) ที่มีความเก่าแก่นับร้อยปี เชื่อว่าแฟนพันธุ์แท้วัดไทยจะต้องนึกถึงวัดถ้ำเขาน้อยแห่งนี้แน่นอน เพราะนับเป็นอีกหนึ่งแหล่งท่องเที่ยวที่สำคัญของตำบลม่วงชุม อำเภอท่าม่วง จังหวัดกาญจนบุรี ก่อตั้งเมื่อปี 2426 โดยมีหลวงปู่แห่ง (ก๊กเง็ง) เป็นพระจีนมาพำนักรูปแรก และได้รับการบูรณะโดยพระอาจารย์เตียบถ่อ ที่เล็งเห็นถึงความสำคัญของศาสนสถานแห่งนี้

สิ่งก่อสร้างสำคัญคือเก๋งจีน 7 ชั้น ที่แลเห็นทัศนียภาพอันสวยงามของทุ่งนาเขียวขจี เชื้อนแม่กลอง และความอลังการของวัดถ้ำเสือที่อยู่ในบริเวณเดียวกัน โดยเฉพาะพระพุทธรูปปางประทานพรขนาดใหญ่ซึ่งประดิษฐานอยู่บนเนินเขา จึงเรียกได้ว่ามาที่เดียวก็ได้สัมผัสทั้งบรรยากาศและความงดงามของแหล่งท่องเที่ยวใกล้เคียงไปด้วยในคราวเดียวกัน



วัดหนองแวง

ภาคตะวันออกเฉียงเหนือนับเป็นพื้นที่ซึ่งมีวัดตั้งอยู่มากที่สุดด้วยจำนวน 21,546 แห่ง สำหรับสถานที่ศักดิ์สิทธิ์ประจำตำบลในเมือง อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่นแห่งนี้เดิมชื่อ “วัดเหนือ” ตั้งขึ้นเมื่อปี 2332 โดยท้าวเพี้ยเมืองแพน เจ้าเมืองขอนแก่นคนแรก ได้รับพระราชทานวิสุงคามสีมาครั้งแรกเมื่อปี 2442 และได้สร้างพระมหาธาตุแก่นนครอนุสรณ์สาธุชน (พระธาตุ 9 ชั้น) อันเป็นศิลปะสมัยทวารวดี ผสมผสานศิลปะอินโดจีน รูปทรงแบบชาวอีสานตากแห เพื่อน้อมเกล้าถวายเป็นพระราชสักการะมหามงคลเทิดพระเกียรติพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัว รัชกาลที่ 9 ในวโรกาสครองสิริราชสมบัติครบ 50 ปี และเพื่อเป็นมหามงคลานุสรณ์ครบ 200 ปี เมืองขอนแก่น สามารถมองเห็นได้จากระยะไกล จึงเก็บภาพได้หลายมุมมอง นับเป็นทั้งความภาคภูมิใจและศูนย์รวมใจของชาวอีสานอีกหนึ่งแห่งที่ต้องห้ามพลาด



วัดชมภูเวก

ปิดท้ายกันที่วัดมอญซึ่งสร้างขึ้นในสมัยกรุงศรีอยุธยาตอนต้น มีความเก่าแก่กว่า 350 ปี ทว่าตั้งอยู่ในตำบลท่าทราย อำเภอเมือง จังหวัดนนทบุรี ในระยะที่ใกล้กรุงเทพฯ แค่นี้มีคนรักศิลปะโบราณจะต้องประทับใจที่รูปแบบปฏิเสธไม่ได้ เพราะจะได้พบกับศิลปะผสมผสานระหว่างไทย มอญ จีน พม่า และตะวันตก เข้าด้วยกัน รวมถึงภาพจิตรกรรมฝาผนังโบราณที่แสดงเรื่องราวทศชาติชาดกและพุทธประวัติ โดยใช้สีฝุ่นผสมกาวตามแบบอยุธยา สร้างจากฝีมือของช่างสกุลนนทบุรี นอกจากนี้ยังมีพระมูเตา หรือเจดีย์ทรงมอญ ซึ่งสันนิษฐานว่าน่าจะสร้างขึ้นเพื่อบรรจุพระบรมธาตุ โดยมีการสร้างเจดีย์ราย หรือเจดีย์ขนาดเล็ก รอบๆ เจดีย์ประธาน ณ มุมพระมูเตาทั้งสองฐาน และเจดีย์อีกสององค์ด้านหลังเพื่อบรรจุอัฐิธาตุอดีตเจ้าอาวาสด้วย สำหรับที่มาของชื่อวัดนั้นหมายถึงการขอสรเสรีญเนินสูงที่มีความวิเวก ซึ่งสอดคล้องกับบรรยากาศอันร่มรื่นและเงียบสงบภายในวัดอย่างแท้จริง



ก้าวสู่ยุคใหม่ มอเตอร์ไซค์หัวใจสีเขียว Honda PCX EV



ปฏิเสธไม่ได้ว่ารถไฟฟ้าได้รับความสนใจจากผู้บริโภคอย่างมาก และไม่เฉพาะรถยนต์นั่ง แต่ยังรวมถึงยานยนต์ที่ใช้ในการเคลื่อนที่ในรูปแบบต่างๆ (Mobility Vehicle) ซึ่งก็ครอบคลุมถึงมอเตอร์ไซค์อีกด้วย ปีที่ผ่านมาตัวเลขยอดขายเพิ่มสูงขึ้นอย่างน่าประหลาดใจ และมีแนวโน้มว่าเมื่อจบปีนี้ตัวเลขน่าจะเพิ่มขึ้นจากปี 2565 อย่างแน่นอน

จากข้อมูลของศูนย์สารสนเทศยานยนต์ สถาบันยานยนต์ (Thailand Automotive Institute) ในปี 2565 พบว่าคนไทยมีการใช้มอเตอร์ไซค์ไฟฟ้าเพิ่มขึ้นจากปี 2564 ถึงกว่า 100% โดยมีตัวเลขยอดจดทะเบียนขยับจาก 3,477 คัน มาเป็น 7,302 คัน และมีแนวโน้มว่าในปี 2566 ตัวเลขยอดขายและยอดจดทะเบียนของมอเตอร์ไซค์ไฟฟ้าน่าจะเพิ่มขึ้น เพราะทางเลือกใหม่ๆ ในตลาดเริ่มมีมากขึ้น โดยเฉพาะมอเตอร์ไซค์จากผู้ผลิตรถยนต์ญี่ปุ่นที่มีความน่าสนใจ และสามารถให้ความมั่นใจในเชิงคุณภาพได้ โดยในตอนนี้ทั้ง Honda และ Yamaha วางแผนเปิดตัวมอเตอร์ไซค์ไฟฟ้ารุ่นใหม่ของตัวเองออกสู่ตลาด

Honda PCX EV : ในปี 2565 บริษัท ไทย ฮอนด้า จำกัด รายงานว่ามีการนำรถมอเตอร์ไซค์ รุ่น PCX EV จำนวน 150 คัน และมอเตอร์ไซค์ไฟฟ้ารุ่น Honda BENLY e ที่ชาร์จ 1 ครั้ง วิ่งได้ 45 กิโลเมตร จำนวน 100 คัน เพื่อนำมาทดลองใช้ในบ้านเราก่อน ซึ่งมีการคาดการณ์ว่าจะมี

การเปิดตลาดมอเตอร์ไซค์อีวีทั้งสองรุ่นนี้ในไตรมาสที่ 4 ของปีนี้ และวางราคาขายปลีกในช่วงแนะนำไว้ไม่เกิน 150,000 บาท เพื่อให้เข้าเกณฑ์รับเงินอุดหนุน 18,000 บาท/คัน จากทางกรมสรรพสามิต

ในตอนนี้ PCX EV ยังไม่ได้มีการทำตลาดในเมืองไทยอย่างเป็นทางการ แต่คาดว่าในปี 2567 จะมีเข้ามา แต่ในช่วง 2 ปีที่ผ่านมา นอกจากการทดสอบด้วยตัวเองแล้ว ทาง Honda ยังส่งมอบให้แก่หน่วยงานอื่นๆ ได้ลองทดสอบใช้งาน เช่น บริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด และยังนำคันต้นแบบมาจัดแสดงที่งาน Bangkok อินเตอร์เนชั่นแนล มอเตอร์โชว์ ครั้งที่ 44 (ปี 2566) โดยมีจุดเด่นที่สามารถถอดเปลี่ยนแบตเตอรี่ได้ในกรณีที่หมด

สำหรับตัวมอเตอร์ไซค์ใช้พื้นฐานของ PCX รุ่นปกติแต่มีการดัดแปลงให้สามารถรองรับกับการขับเคลื่อนด้วยมอเตอร์ไฟฟ้า ตัวรถมีความยาว 1,960 มิลลิเมตร กว้าง 740 มิลลิเมตร สูง 1,095 มิลลิเมตร และระยะฐานล้อ 1,380 มิลลิเมตร ขับเคลื่อนด้วยมอเตอร์ไฟฟ้าขนาด 4,200 วัตต์ มีกำลังสูงสุด 5.7 แรงม้า ที่ 5,500 รอบ/นาที แรงบิดสูงสุด 18 นิวตันเมตร ที่ 500 รอบ/นาที สามารถทำความเร็วสูงสุดได้ 60 กิโลเมตร/ชั่วโมง และมีระยะทางการแล่นต่อการชาร์จ 1 ครั้ง อยู่ที่ 41 กิโลเมตร

ที่น่าสนใจคือ PCX EV สามารถรองรับกับการสลับเปลี่ยน

Yamaha Fazzio Hybrid



แบตเตอรี่ได้ในกรณีทั้งหมด และยังมีพื้นที่ในการจัดเก็บสัมภาระขนาด 28 ลิตร เตรียมเอาไว้ด้วย

ทั้งหมดคือสเปกคร่าวๆ ของ PCX EV คราวนี้ต้องมาดูกันว่า เมื่อกลายเป็นคันจริงสำหรับทำตลาดที่จะมีขึ้นในปีหน้าแล้ว หน้าตาและสเปกที่เราเห็นนี้จะเปลี่ยนแปลงไปขนาดไหน แต่ที่แน่ๆ ราคาน่าจะขยับเกิน 100,000 บาท หรือแพงกว่ารุ่น PCX e:HEV หรือรุ่นไฮบริดที่เปิดตัวออกมาก่อนหน้านี้อย่างแน่นอน

Yamaha Fazzio Hybrid : ก่อนที่จะไปถึงยุคของพลังไฟฟ้า เราสามารถช่วยลดการพึ่งพาการใช้น้ำมันเชื้อเพลิง และลดการปล่อยมลพิษออกสู่สิ่งแวดล้อมด้วยเทคโนโลยี ยานยนต์ไฮบริด ซึ่งเป็นการขับเคลื่อนในแบบผสมผสานระหว่างเครื่องยนต์สันดาปภายในกับมอเตอร์ไฟฟ้า และทาง Yamaha ได้เปิดตัวเลือกใหม่ออกสู่ตลาดในชื่อ Fazzio Hybrid ซึ่งนอกจากจะเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมแล้ว ยังเพิ่มสีสันในการขับขึ้นบนท้องถนนได้อีกด้วย

ตัวรถมาพร้อมดีไซน์มีเอกลักษณ์ ทันสมัย เหมาะกับทุกไลฟ์สไตล์ ไฟหน้า-ไฟท้ายได้รับการออกแบบให้มีรูปทรงเหมือนกับแคปซูล และสอดคล้องกับรูปทรงของมิเตอร์แบบดิจิทัล (LCD Digital Meter) แสดงผลครบทุกฟังก์ชัน ความเร็ว นาฬิกา และอัตราการประหยัดน้ำมัน

สิ่งหนึ่งที่ถือเป็นจุดเด่นของตัวรถ คือ ความครบครัน

สำหรับรองรับกับไลฟ์สไตล์ยุคใหม่ เช่น กล่องเก็บสัมภาระขนาด 17.8 ลิตร อยู่ใต้เบาะใหญ่ ขอสำหรับแขวนของ 2 จุด เพิ่มความสะดวก พร้อมพื้นที่วางเท้าด้านหน้ากว้างพิเศษ รวมถึงช่องต่อไฟชาร์จแบตเตอรี่โทรศัพท์มือถือ สะดวกทุกที่ โดยทุกรุ่นจะมากับระบบกุญแจรีโมตอัจฉริยะ (Smart Key System) ทั้งสะดวก และฉลาด เปิด-ปิด สตาร์ทหรือดับเครื่องยนต์ ปลดล็อกคอก และปลดล็อกเบาะได้ง่าย

การขับเคลื่อนของมอเตอร์ไซค์รุ่นนี้เป็นชุมพลังแบบไฮบริดซึ่งผสมผสานระหว่างเครื่องยนต์ 4 จังหวะ สูบเดี่ยว SOHC 2 วาล์ว ระบายความร้อนด้วยอากาศและมีการนำส่งพลังจาก Smart Motor Generator เข้ามาช่วยในการขับเคลื่อนช่วงออกตัว ทำให้มีประสิทธิภาพดีขึ้นและลดเรื่องมลพิษ พร้อมระบบเบรก UBS กระจายแรงเบรกอัตโนมัติ ช่วยลดระยะเบรกให้สั้นลง

Yamaha Fazzio Hybrid แบ่งออกเป็น 2 รุ่นย่อย พร้อมการรับประกัน 5 ปี หรือ 50,000 กิโลเมตร คือ

- รุ่น Smart Key มีให้เลือกทั้งหมด 3 สี ได้แก่ สีเทา-แดง (Lava Gray) สีน้ำตาล-เหลือง (Sugar Brown) และ สีดำ-ฟ้า (Iced Black) ราคา 53,800 บาท
- รุ่น STD มีให้เลือกใช้ 3 สี ได้แก่ สีฟ้า (Candy Blue) สีชมพู (Milky Pink) และสีเทา (Gummy Gray) ราคา 55,000 บาท

เทรนด์กล้องหน้ารถ 2567



กล้องหน้ารถกลายเป็นสิ่งที่ขาดไม่ได้แล้วสำหรับรถยนต์ทุกคันที่อยู่บนท้องถนน เพราะนี่คืออุปกรณ์ในการบันทึกเรื่องราวการเดินทางแต่ละวันของคุณ และอาจจะกลายเป็นหลักฐานชิ้นสำคัญสำหรับคุณในกรณีที่เกิดอุบัติเหตุที่ฝ่ายคู่กรณีไม่ยอมรับผิด

ดังนั้น ในเรื่องของคุณภาพและเทคโนโลยีที่มีอยู่กับตัวกล้องจึงมีความสำคัญอย่างมาก และมาดูกันว่า กล้องติดหน้ารถรุ่นใหม่ ๆ สำหรับปี 2567 มีอะไรที่น่าสนใจบ้าง

คุณภาพของกล้อง

คุณภาพของกล้องขั้นต่ำควรมีความละเอียดที่ Full HD 1080P ขึ้นไป เพื่อความคมชัดที่ดีของภาพซึ่งจะเห็นป้ายทะเบียนรถคันอื่นๆ ได้ชัดเจนทั้งในเวลากลางวันและกลางคืน โดยกล้องติดรถรุ่นใหม่ ๆ มักจะมีค่าความละเอียดเกินจาก 1080P ไปแล้ว เช่น 70mai รุ่น M300 จะสูงถึง 2340 x 1296P หรือมีความคมชัดมากกว่า 1.5 เท่า

ค่าFPS (Frame Per Second : FPS)

เป็นหน่วยวัดความเคลื่อนไหวในกล้องวิดีโอ ถ้ามีเฟรมเรตสูง ภาพที่ออกมาจะได้เป็นภาพเคลื่อนไหวที่สมจริง ไม่หล่นไม่กระตุก แต่มีข้อจำกัดคือ ถ้าวิดีโอบันทึกค่า FPS สูง จะยิ่งกินพื้นที่จัดเก็บมากขึ้นตามไปด้วย ดังนั้นปัจจุบันกล้องติดรถยนต์หลายๆ ยี่ห้อจะมีค่า FPS อยู่ระหว่าง 25-60 FPS

เทคโนโลยีเซนเซอร์

บางรุ่นจะมีจีเซนเซอร์ (G-Sensor) ซึ่งเมื่อเจอเหตุการณ์รถชนหรือรถกระแทกอย่างรุนแรง กล้องจะบันทึกภาพโดยอัตโนมัติ หรือระบบแจ้งเตือนเมื่อรถออกนอกเลน (Advanced Driver Assistance Systems : ADAS) หรือบางรุ่นจะมีระบบ

ที่มุมมองสามารถปรับได้ เพื่อเพิ่มความกว้างในการเก็บภาพ บางรุ่นมีความกว้างถึง 140 องศา หรือเทคโนโลยีเทเลมาติกแดชแคม (Telematic Dash Cam) ที่คอยช่วยเหลือผู้ขับขี่ให้ปลอดภัยยิ่งขึ้น สามารถบันทึกภาพได้ต่อเนื่อง มีมุมมองกว้างผ่านกระจกหน้ารถ กระจกหลัง และส่องภายในตัวรถ

บางรุ่นยังมีจีพีเอสในตัว พร้อมระบบโกลนาส (Global Navigation Satellite System : GLONASS) สะดวกในการใช้งานและตรวจเช็คพื้นที่ตำแหน่ง เช่นเดียวกับการที่สามารถเชื่อมต่อกับ Wi-Fi เพื่อสามารถดูกล้องในรถแบบเรียลไทม์ได้ผ่านทางแอปพลิเคชันของผู้ผลิต

กล้องที่น่าสนใจสำหรับปี 2567



70mai รุ่น M300 :

นอกจากภาพที่คมชัดแล้ว ตัวกล้องยังดูแบบเรียลไทม์ผ่านแอปพลิเคชัน มีจีพีเอสในตัวและระบบแจ้งเตือนตำแหน่ง เช่นเดียวกับ

จีเซนเซอร์ในการบันทึกภาพทันทีที่โดนชน และระบบ ADAS ในการแจ้งเตือนเมื่อออกนอกเลน

DDPAI Mini Dash Cam 1080P :

มีขนาดเล็ก ติดตั้งง่าย บันทึกวิดีโอด้วยความละเอียด Full HD 1080P 30FPS ตัวเลนส์ปรับหมุนได้ 270 องศา มุมมองภาพกว้าง 140 องศา มาพร้อมระบบจีเซนเซอร์ บันทึกและจัดเก็บวิดีโอโดยอัตโนมัติ แต่ไม่มีหน้าจอแสดงผลภาพ ถ้าอยากดูต้องโหลดไฟล์ผ่านทาง Wi-Fi



VIOFO รุ่น A129 Plus Duo

GPS : รองรับเมมโมรี่การ์ดความจุสูงสุด 256 GB สามารถถ่ายภาพกลางคืนให้สว่างได้เหมือนเวลากลางวันด้วยค่าเฟรมเรตถึง 60 FPS

โดยมีทั้งกล้องหน้าและกล้องหลัง

Ucam รุ่น A15PRO :

ความกว้างของมุมมองเลนส์ภาพกล้องหน้า 170 องศา มีโหมดกลางคืนปรับสภาพแสงและความสว่างแบบอัตโนมัติ การบันทึกวิดีโอแบบวน และเขียนทับไฟล์เก่าเมื่อเมมโมรี่การ์ดเต็ม และโหมดบันทึกตอนจอด (Parking Mode) เปิดเครื่องอัตโนมัติเมื่อมีการกระแทก

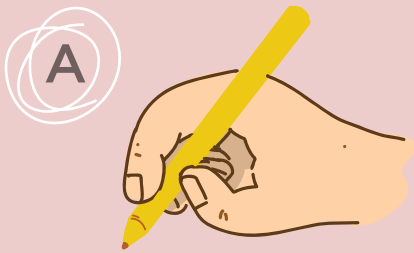


รู้จักตัวเอง จากสไตล์การจับปากกา

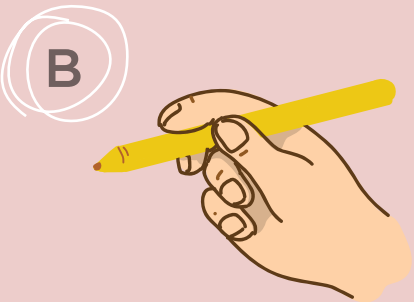


┌

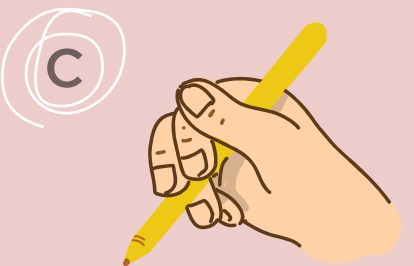
คุณเคยสังเกตวิธีการจับปากกาของตัวเองไหม รู้หรือไม่ว่าวิธีการจับปากกาเป็นภาษากายอย่างหนึ่งที่สามารถบอกสิ่งที่คนเราคิดหรือลักษณะนิสัยบางอย่างได้ คุณเป็นแบบไหนไปดูกันเลย



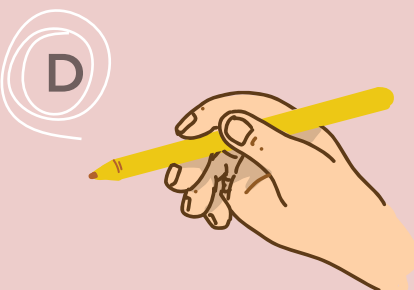
ปากกาอยู่ระหว่างนิ้วหัวแม่มือ นิ้วชี้ และนิ้วกลาง คุณเป็นคนชอบวิเคราะห์และชอบที่จะพินิจสิ่งต่างๆ มีความละเอียดรอบคอบและไม่ชอบทำผิดพลาด แต่คุณก็ยังมีความที่ปล่อยวางและสลัดความคิดทั้งหลายออกไป ปล่อยใจเฟลิดเฟลินกับการเข้าสังคม แต่มบางครั้งคุณก็ใจดีกับผู้คนมากเกินไปด้วยซ้ำ อาจกล่าวได้ว่าคุณแสดงออกถึงบุคลิกทั้งสองแบบ และนั่นทำให้คุณแปลก มีเอกลักษณ์ และเป็นที่ชื่นชอบของผู้คนมาก



ปากกาอยู่ระหว่างนิ้วกลางกับนิ้วชี้ คุณรักชีวิตที่ปราศจากดราม่า คุณสนุกกับการพูดคุยกับผู้คนและการเข้าสังคม แต่ไม่ชอบการใส่หน้ากากเข้าหากัน คุณไม่ชอบการแบกอะไรให้เป็นภาระติดตัว ซึ่งไม่ได้หมายถึงแค่ข้าวของเครื่องใช้ แต่รวมถึงไม่ยึดติดกับสิ่งที่เป็นการกระตุ้นจิตใจด้วย คุณจึงเชื่อเรื่องการให้อภัยและก้าวต่อไป เพราะรู้ว่าชีวิตมีค่าเกินกว่าจะมาทำหน้าบูดบึ้ง และอยากจะซึมซับช่วงเวลาดีๆ และใช้ชีวิตให้เต็มที่เสียมากกว่า



ใช้นิ้วหัวแม่มือกับปากกา คุณมีความทะเยอทะยาน รักที่จะฝัน คิดการใหญ่ และไม่ปิดกั้นจินตนาการ จนบางครั้งคุณมักจะจมอยู่กับความคิดและจินตนาการของตัวเอง อีกด้านหนึ่งก็เป็นข้อเสียเช่นกัน เพราะคุณมักคิดมากและวิเคราะห์สถานการณ์มากเกินไปจนกลายเป็นคนที่กังวลจนเกินเหตุ ดังนั้นคุณจึงต้องการเพื่อนดีๆ สัก 2-3 คน ที่สามารถทำให้คุณคลายใจได้ด้วยเหตุผล นอกจากนี้คุณเป็นคนอ่อนไหวง่าย คนที่รู้จักคุณจะรู้ว่าคุณมีจิตใจที่อ่อนโยนเป็นพิเศษ และคุณจะถูกมองว่าเซมอเมื่อเพื่อนต้องการ



ปากกาอยู่ระหว่างนิ้วชี้กับนิ้วหัวแม่มือ คุณมีความอยากรู้อยากเห็นและต้องการเรียนรู้เกี่ยวกับผู้คนไปจนถึงสถานการณ์ต่างๆ เป็นคนเปิดเผยและชอบเข้าสังคม และบ่อยครั้งที่คุณถูกมองว่าสร้างชีวิตชีวาให้งานปาร์ตี้ เช่นเดียวกันคุณกระหายความรู้ ต้องการเรียนรู้สิ่งใหม่ๆ ไปยังสถานที่แปลกใหม่ แต่ก็มีด้านที่ขัดแย้งด้วยเช่นกัน เมื่อพูดถึงการแสดงอารมณ์ คุณมักจะเก็บกอดความรู้สึกและทนทุกข์อย่างเงียบๆ คนเดียว ไม่ต้องการให้คนอื่นเข้ามารับรู้เรื่องราวของคุณ แต่อยากให้คนอื่นรู้จักด้านที่สดใสมากกว่า



krungsri
Auto

เครือ MUFG หนึ่งใน
สถาบันการเงินที่ใหญ่ที่สุดในโลก



กรุงศรี บิ๊ก ไบค์ / กรุงศรี มอเตอร์ไซด์

ให้คุณบิด บิ๊ก ไบค์ หรือ มอเตอร์ไซด์ ได้ง่าย ๆ ไม่ใช่แค่ฝืนลอยลม

ให้คุณบิด บิ๊ก ไบค์ ได้ง่าย ๆ ไม่ใช่แค่ฝืนลอยลม โดยขอสินเชื่อผ่านผู้แทนจำหน่าย
อย่างเป็นทางการทั่วประเทศ

- ไม่ต้องมีผู้ค้ำประกัน*
- ดาวน์น้อย
- อนุมัติไว
- ผ่อนสบาย

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

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

→ 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.วิวิธการ 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.ไผ่ลึง อ.พระนครศรีอยุธยา จ.อยุธยา 13000 โทร. 035-735-400 แฟกซ์ 035-735-499 502/14-15 หมู่ที่ 2 ถ.เพชรเกษม ต.วังก้ง 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.เนรมิต 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.มหาราช อ.เมือง จ.สมุทรสาคร 74000 โทร. 034-425-642 แฟกซ์ 034-425-433 2484/1 ถ.ลาดกระบัง แขวงลาดกระบัง เขตลาดกระบัง กรุงเทพฯ 10520 โทร. 02-327-0241 แฟกซ์ 02-327-0240 หลักสี่สแควร์ 76/1 ถ.แจ้งวัฒนะ แขวงอนุสาวรีย์ เขตบางเขน กรุงเทพฯ 10220 โทร. 02-762-4225 แฟกซ์ 02-970-1749 119, 121, 123 ถ.รัชดาภิเษก แขวงบุคคโล เขตธนบุรี กรุงเทพฯ 10600 โทร. 02-232-2999 แฟกซ์ 02-236-3132-3 97, 99 ถ.กาญจนาภิเษก แขวงหลักสอง เขตบางแค กรุงเทพฯ 10160 โทร. 02-803-8000 แฟกซ์ 02-803-8013 อาคารบางนาทาวเวอร์ เอ เลขที่ 2/3 หมู่ที่ 14 ถ.บางนาตราด กิโลเมตรที่ 6.5 ต.บางแก้ว อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ 10540 โทร. 02-777-3555 แฟกซ์ 02-777-3783 80/149 หมู่ที่ 6 หมู่บ้านบางใหญ่ซีที 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 เปเปอร์คอรุส จำกัด โทร. 08-1513-4971, 08-1919-5315 อีเมล : paperchorus@hotmail.com



krungsriauto.com

หนึ่งเสียง คือพลัง รับฟัง ความเห็น

โปรดสแกนเพื่อเข้าสู่แบบสอบถาม



แบบสอบถามความพึงพอใจของผู้อ่าน
ที่มีต่อ กรุงศรี ออโต้ แมกกาซีน 2023

ผู้ตอบแบบสอบถาม 200 ท่านแรก
ได้รับของที่ระลึก
บัตร Lotus's มูลค่า 200 บาท

กรุงศรี ออโต้ แมกกาซีน
(Krungsri Auto Magazine)
ชวนผู้อ่านร่วมตอบแบบสอบถาม
เพื่อให้ความเห็น และข้อเสนอแนะต่างๆ
ในการพัฒนาปรับปรุงนิตยสาร
ให้ตรงความต้องการมากยิ่งขึ้น