



krungsri
Auto

A member of  MUFG
a global financial group

Krungsri Auto Magazine

Things You Need to Know about Auto Finance

Vol.9 No.1
January-February 2017

สองล้อคลาสสิก
โลดแล่นบนมิตรภาพ



Content

Krungsri Auto's Talk	3
Dealer Society	4



Live with Passion	20
สยบปัญหาด้วยปัญญา	
Auto Gadget	22
เลือกกล่องติดรถผิด ชีวิตอาจพัง	
Best of the Month	23
Trend	25
10 เทคนิคติดอาวุธดิจิทัลสู่ Smart SMEs	
Chill Out	28
หลงรส "ทำเตียน"	
Krungsri Auto Movement	30



ประสบการณ์ใหม่กับกรุงศรี ออโต้

“กรุงศรี ออโต้” ผู้นำธุรกิจสินเชื่อยานยนต์ เครือกรุงศรี ให้บริการสินเชื่อรถยนต์ครบวงจร ได้แก่ สินเชื่อเพื่อคนมีรถ “คาร์ ฟอร์ แคช” สินเชื่อรถบ้าน “กรุงศรี รถบ้าน” สินเชื่อรถใหม่ “กรุงศรี นิว คาร์” สินเชื่อรถเตนท์ “กรุงศรี ยูสดี คาร์” สินเชื่อรถบรรทุกใหม่ “กรุงศรี ทรัค” สินเชื่อซื้อรถยนต์ไว้ใช้ในกิจการ “กรุงศรี พลิต แอนด์ ลีสซิ่ง” ซึ่งให้บริการโดยกลุ่มงานธุรกิจสินเชื่อยานยนต์ ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) สินเชื่อรถจักรยานยนต์ “กรุงศรี มอเตอร์ไซด์” สินเชื่อบิ๊ก ไบค์ “กรุงศรี บิ๊ก ไบค์” สินเชื่อบิ๊ก ไบค์มือสอง “กรุงศรี ยูสดี บิ๊ก ไบค์” และสินเชื่อสำหรับผู้แทนจำหน่ายรถยนต์ “กรุงศรี อินเวนทอรี ไฟแนนซ์” ซึ่งให้บริการโดยบริษัท ออยุธยา แคปปิตอล ออโต้ ลีส จำกัด (มหาชน)

ลูกค้าสามารถเลือกใช้บริการสินเชื่อของกรุงศรี ออโต้ พร้อมรับคำปรึกษาทั้งเรื่องรถและเรื่องเงิน ช่วยให้เรื่องเงินเป็นเรื่องง่าย ผ่านสาขากรุงศรี ออโต้ ทั่วประเทศ รวมทั้งสาขาของธนาคารกรุงศรีอยุธยาทั่วประเทศ ที่ทำการไปรษณีย์ไทยที่ให้บริการ เคาน์เตอร์เซอร์วิส 7-Eleven หรือติดต่อ “กรุงศรี ออโต้ คอลเซ็นเตอร์” โทร. 02-740-7400 กด 1 เพื่อรับบริการ “เดลิเวอรี่” พร้อมทำสัญญาถึงบ้าน หรือขอรับบริการสินเชื่อ “คาร์ ฟอร์ แคช” และ “กรุงศรี รถบ้าน” ได้สะดวกสุด เพียงกดรหัส *740# แล้วกดโทรออกฟรี เพื่อรับ SMS ยืนยันและรอการติดต่อกลับจากเจ้าหน้าที่ หรือติดตามรายละเอียดเพิ่มเติมที่ www.krungsriauto.com หรือ www.facebook.com/krungsriauto



KrungsriAuto



KrungsriAutoTV



krungsriauto.com



เพิ่มทุนดี

→ รวบรวมกว่าปีมานี้ผมเห็นการเปลี่ยนแปลงประการหนึ่งในสังคมอย่างชัดเจนคือ การตื่นตัวเรื่องสุขภาพ

ผมได้ยินทั้งเรื่องราวของคนทำงานที่อายุยังไม่มาก แต่ป่วยด้วยโรคเรื้อรังต่างๆ อันเกิดจากความเครียดหรือการดูแลตนเองไม่ถูกสุขลักษณะ ขณะเดียวกันผมก็เห็นเพื่อนฝูงและน้องๆ ในที่ทำงานอีกกลุ่มหนึ่งสนใจกับการดูแลสุขภาพอย่างเอาใจจริง เอาใจ ผมสังเกตเห็นธุรกิจเกี่ยวกับสุขภาพก็เติบโตขึ้นอย่างมาก เพื่อรองรับความต้องการของพวกเขา ไม่ว่าจะเป็นฟิตเนส ร้านจักรยาน คอร์สโยคะ อาหารคลีนฟู้ดส์ แพ็กเกจตรวจสุขภาพประจำปี ฯลฯ

นั่นเพราะจริงๆ แล้วเราต่างตระหนักว่าสุขภาพเป็นเรื่องสำคัญ สุขภาพที่สมบูรณ์เป็น “ทุน” ที่ดีในการใช้ชีวิตด้านอื่นๆ ไม่ว่าจะเป็นการเรียน การทำงาน การทำกิจกรรมต่างๆ เพราะเมื่อสุขภาพร่างกายแข็งแรง จิตใจเราก็พลอยสดชื่น สมอง

ก็พลอยแจ่มใส คิดอะไรได้ทะลุปรุโปร่ง เราจึงมักเห็นความปรารถนาดี “ขอให้สุขภาพแข็งแรง” ปรากฏในคำอวยพรวาระสำคัญต่างๆ อยู่เสมอ นอกเหนือไปจากขอให้ทรัพย์สินเงินทองเพิ่มพูน

ภาพที่เห็นนี้ ที่มงานกรุงศรี ออโต้ ชวนเพื่อนดีลเลอร์วางมือจากงานยุ่งๆ ในช่วงปลายปีมาวิ่งออกกำลังกายกันที่ศูนย์กีฬาทางน้ำและเลนปั่นจักรยานบึงหนองบอน

เสียเหงื่อแต่ได้คุยกับเพื่อน และหัวใจได้สูบฉีดดีทีเดียว ไว้หาเวลามาพบกันในกิจกรรมกีฬาครั้งต่อไปนะครับ

ขอให้ทุกท่านร่ำรวยสุขภาพที่ดี สวัสดิ์ปีใหม่ครับ

ไพโรจน์ ชื่นครุฑ

ประธานคณะเจ้าหน้าที่ด้านธุรกิจสินเชื่อยานยนต์

ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)

Dealer Society : ศรีณยู นกแก้ว



ดร.อรรถพงษ์ สกลศรีประเสริฐ กลุ่มเม้งยานยนต์



คุณสุนีย์ สุนทรอารักษ์ กลุ่มรุ่งธนสินธร



คุณพรสวรรค์และคุณชาติชาย สุรนากิตติธร กลุ่มสุขสวัสดิ์



คุณเยาวมาลย์ ตระการฤกษ์ กลุ่มปิยะมิตร/สีมิตร



คุณวารุณีและคุณบุรินทร์ จันทร์การคำ กลุ่มมิตรยนต์



คุณบุญยศ บุญเกียรติเจริญ กลุ่มยศเจริญ



คุณวรินทร์และคุณสุพล ตั้งคะประเสริฐ กลุ่มประสิทธิ์มอเตอร์



คุณภูวนาถ และคุณอานนท์ อุดมภูมิกษ์ บจก. ซี.เค.เจริญยนต์

→ ทีมงานกรุงศรี มอเตอร์ไซด์ นำโดย คุณกฤติยา ศรีสนิท กรรมการผู้จัดการใหญ่ บมจ. ออยุธยา แคปปิตอล โอโด้ ลีส จัดหนักจัดจริงนำทัพสิ่งหนักบิตออกไปอวยพรปีใหม่ พร้อมมอบกระเช้าของขวัญแก่ผู้แทนจำหน่ายรถจักรยานยนต์ทั้งในกรุงเทพฯ ปริมณฑล และต่างจังหวัด เริ่มจาก กลุ่มเม้งยานยนต์ กลุ่มรุ่งธนสินธร กลุ่มสุขสวัสดิ์ กลุ่มปิยะมิตร/สีมิตร กลุ่มมิตรยนต์ กลุ่มยศเจริญ กลุ่มประสิทธิ์มอเตอร์ไซด์ และ บจก.ซี.เค.เจริญยนต์

เริ่มต้นปี 2560 ด้วยรอยยิ้มและพบปะคู่ค้าและพันธมิตรธุรกิจ โดยตลอดเดือนมกราคมที่ผ่านมา ทางกรุงศรี มอเตอร์ไซด์ มีบริษัทผู้ผลิตรถจักรยานยนต์รายใหญ่เข้ามาอวยพรปีใหม่อ่างต่อเนื่อง เริ่มจากคุณพงษ์ศักดิ์ สรวงมณีเกตุ ผู้จัดการทั่วไป อาวุโสฝ่ายขาย (ภาคกลางและกรุงเทพฯ) และเช่าซื้อและขายโครงการ ร่วมด้วยคุณจารุวัฒน์ มาลาพงศ์ ผู้จัดการอาวุโส Secondhand Bike Project บริษัท ไทยยามาฮ่ามอเตอร์ จำกัด คุณไชยยศ ร่วมใจพัฒนกุล กรรมการผู้จัดการใหญ่ และคุณศราวุธ ฉายบัณฑิต ผู้จัดการฝ่ายขาย บริษัท โมเตอร์ไบค์ เซลล์แอนด์เซอร์วิส จำกัด @ ปิดท้ายที่คุณชางยี่ ลาน กรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท ลีฟาน แมนูแฟคเจอร์ (ไทยแลนด์) จำกัด





คุณจันทรเพ็ญ จันทรักษ์
ส.ยิ่งเจริญ



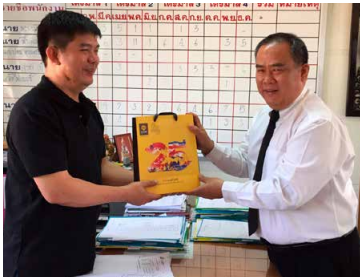
คุณทวี มุสิกสาร
วีรฤติเดม



คุณมงคล จุฑทัศน์
มงคลคาร์เซ็นเตอร์



คุณสมพงษ์ สิมณี
สมพงษ์คาร์เซ็นเตอร์



คุณพรหมมินทร์ เหล่าพรประเสริฐ
ล้านประเสริฐชัย



คุณเอกรัตน์ ใจกักดี
ก้านเจริญยนต์



คุณอนุเนศ สุานสุวรรณศรี
ส.สนธิชัย



คุณพงษ์กักร บุตรดาจักร
ราชาปิ๊ปอ๊อฟ



คุณยงยุทธ แฉ่เจีย - เจียรตบ้าน

ทางฝั่งกรุงศรี ยูสดี คาร์ R1 ก็ไม่น้อยหน้า นำทัพออกไปตระเวนทั่วไทยดูแลลูกค้าอย่าง
ไม่รู้จักเหน็ดเหนื่อยตลอดปีใหม่ที่ผ่านมานี้ เริ่มจากการเข้าพบ คุณนาง กลุ่ม ส.ยิ่งเจริญ
คุณวีผู้สร้างความสำเร็จวีรฤติเดม เสียหายแห่งมงคลคาร์เซ็นเตอร์ เสียหายแห่งสมพงษ์
คาร์เซ็นเตอร์ เสียหายแห่งล้านประเสริฐชัย เสียหายแห่งก้านเจริญยนต์ เสียหายแห่ง
เจ้าของ ส.สนธิชัย เสียหายแห่งราชาปิ๊ปอ๊อฟ และเสียหายแห่งเจียรตบ้านอันโด่งดัง



จีไย-คุณสุดาร์ตน์
แฉ่เอี้ยว



โกเซ่ง-คุณไพศาล
ตรีพิษจักร

ทีมกรุงศรี นิว คาร์ R2 ภาคใต้ก็คึกคักอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะทางฟากของโตโยต้าเฟิร์ล นำโดยหัวเรือใหญ่ โกจอน-
คุณกฤตติ ชิตติกุล หลังจากที่ทีมกรุงศรี นิว คาร์ ได้เข้าไป
มอบกระเช้าปีใหม่ @ ทางโกจอนก็แอบกระซิบฝากไปยัง
ผู้บริหารกรุงศรี ออโต้ ว่า "ขอบคมแปญกระตุ้นยอดขายของ
กรุงศรี ออโต้ สุดๆ"...แค่ลูกค้าชอบ กรุงศรี ออโต้ ก็พร้อม
จะจัดให้

ทีมกรุงศรี นิว คาร์ เข้ามอบกระเช้าปีใหม่แด่ จีไย-คุณ
สุดาร์ตน์ แฉ่เอี้ยว ผู้จัดการฝ่ายขาย บริษัทอนุภาษวิริการ
สำนักงานใหญ่ ดูจากใบหน้าที่ยิ้มแย้มแจ่มใสของจีไยแล้ว
ไม่ต้องบอกก็รู้ว่าปีที่ผ่านมายุอดทะลุเป้าขนาดไหน

กรุงศรี นิว คาร์ฝั่งตอนใต้นำกระเช้าปีใหม่บุกไปถึงถิ่นของ
โกเซ่ง-คุณไพศาล ตรีพิษจักร ณ อีซูซูดามันเซลส์ พร้อม
กับชวนโกเซ่งเก็บกระเป๋านี้เที่ยวอีกสักกรอบหลังจากที่กรุงศรีฯ
ได้จัดทริปแบบเอ็กซ์คลูซีฟพาลูกค้าไปสัมผัสประสบการณ์ความ
สนุกไกลยังต่างแดน @ งานนี้บอกเลยว่าดีต่อใจ กลับมามีแรง
ดันยอดขายสุดกำลัง



ทีมงานกรุงศรี มอเตอร์ไซด์ นำโดยคุณวิทยา ชาติทอง ผู้อำนวยการ ฝ่ายขายและบริหารช่องทางจัดจำหน่ายสินเชื่อบริการยานยนต์ และคุณทวีวัฒน์ บุญชู ผู้อำนวยการ ฝ่ายการตลาดสินเชื่อบริการยานยนต์ ร่วมแสดงความยินดีในงานเลี้ยงฉลองมงคลสมรสระหว่างคุณภาวิดา ชัยถาวรกิจ และคุณกสิณ ดาราสีชมน์ บริษัท เวิลด์สปีด เซลส์ แอนด์ เซอร์วิส @ งานนี้บอกได้คำเดียวว่าหวานสะท้านลมหนาวกันเลย



เห็นจะจริงที่ว่าอายุยิ่งเพิ่มขึ้นก็ยิ่งทำให้คุณมีฐาน เรื่องนี้ทีมกรุงศรี ออโต้ ร้อยเอ็ด ขอคอนเฟิร์มหลังจากไปร่วมอวยพรในวันคล้ายวันเกิดของคุณก้อง-รังสรรค์ โอวรากร กรรมการผู้จัดการ บริษัท ราชามอเตอร์ร้อยเอ็ด ขอให้คุณก้องมีสุขภาพแข็งแรง กิจการรุ่งเรืองยิ่งๆ ขึ้นไป



คุณธีรพล จีวงศ์วัฒนาภรณ์ โดยตำแหน่งเจ้าอาวาสเจริญ

คุณวนิดา ตั้งสกุล อีซูซูดังปักอุบล

คุณชริพร เศรษฐปิยานนท์ ฮอนด้าอุบลพันธุทอง



คุณสุรศักดิ์ เหล่าสายเชื้อ
โดยตำแหน่งเจ้าอาวาส

แม้จะอยู่สุดแคว้นแดนอีสาน แต่ทีมงานกรุงศรี ออโต้ ก็จะไปสวัสดีปีใหม่ให้ถึงที่ไม่ว่าจะเป็นบริษัท โดยตำแหน่งเจ้าอาวาสเจริญ กลุ่มบริษัทอุบลพันธุทอง กลุ่มอีซูซูดังปักอุบล และบริษัท โดยตำแหน่งเจ้าอาวาส โดยตำแหน่งเจ้าอาวาส ก่อนกลับเหล่าดีลเลอร์ผู้นำรักยังฝากสารเล็กๆ มาถึงกรุงศรี ออโต้ @ คุณสุรศักดิ์ เหล่าสายเชื้อ บอกว่า ปี 2560 กรุงศรี ออโต้ คือเบอร์ 1 สำหรับกลุ่มโดยตำแหน่งเจ้าอาวาส @ คุณวนิดา ตั้งสกุล กลุ่มอีซูซูดังปักอุบล ฝากกระซิบบอกว่า จะรอแคมเปญดีๆ จากกรุงศรี ออโต้ อีกเช่นเคย @ ด้านคุณชริพร เศรษฐปิยานนท์ บอกว่า ปี 2560 นี่จะเป็นอีกปีที่กรุงศรี ออโต้ และฮอนด้าอุบลพันธุทองจะเติบโตไปด้วยกันเหมือนวันที่ผ่านมา...ดีลเลอร์นำรักขนาดนี้จะไม่ให้ทางกรุงศรี ออโต้ ออกแคมเปญดีๆ มาได้อย่างไร



คุณวิจิตร ศรีสุจริต เอ็ม.อาร์.เอ็ม.คาร์ส เชียงราย



คุณจินตนา จิตรสกุล โตโยต้าเชียงราย



คุณสมเกียรติ นิมิตรูทวิ กรรมการผู้จัดการ และคุณสุจินดา นิมิตรูทวิ



มิตซูบิชิ มอเตอร์ เชียงราย และโตโยต้าสิงห์บุรี

ข้ามฟากไปทางภาคเหนือกันบ้าง เมื่อวันที่ 30 มกราคม ที่ผ่านมามีทีมกรังศรี นิว คาร์ นำโดยคณะผู้บริหารและพนักงาน ออกเดินทางลัดเลาะไปมอบกระเช้าสวัสดิ์ปีใหม่ครบถ้วนทั้ง ไทยและจีนแก่ดีลเลอร์ทั่วพื้นที่จังหวัดเชียงราย เริ่มจาก เฮียจุง-คุณวิจิตร ศรีสุจริต แห่ง เอ็ม.อาร์.เอ็ม.คาร์ส เชียงราย คุณเรืองชัย-คุณจินตนา จิตรสกุล กรรมการผู้จัดการ โตโยต้าเชียงราย

คุณสมเกียรติ นิมิตรูทวิ กรรมการผู้จัดการ และคุณสุจินดา นิมิตรูทวิ ผู้จัดการทั่วไป มิตซูบิชิ มอเตอร์ ปิดท้ายด้วยการร่วม แสดงความยินดีแก่ คุณประชา รุ่งเพชรวิภาวดี กรรมการ ผู้จัดการ มิตซูบิชิ มอเตอร์ เชียงราย และ โตโยต้าสิงห์บุรี ซึ่งล่าสุดเพิ่งได้รับรางวัล President Award ของดีลเลอร์โตโยต้าสิงห์บุรีในปี 2560



คุณบุญเลิศ บุญวิสุทธิ โตโยต้าอยุธยา



คุณณัฏฐา แก้วสัมฤทธิ์
คุณณิชาภา แก้วสัมฤทธิ์
ธัญบุรี ฮอนด้าคาร์ส



คุณณรงค์ ตั้งทรงเจริญ
กัลปพฤกษ์ฮอนด้าอโศกโมบิล



คุณพิเทพ จันทระเสริกุล โตโยต้ากรุงเทพ

เทศกาลส่งความสุขจากกรุงศรี ออโต้ สู่อดีลเลอร์และลูกค้ายังไม่หมด เพียงเท่านั้น ล่าสุดกรุงศรี นิว คาร์ ได้เข้ามอบกระเช้าของขวัญปีใหม่เพื่อ ขอบคุณลูกค้าและดีลเลอร์ทุกท่านที่ไว้วางใจให้กรุงศรี ออโต้ ช่วยดูแลมาโดย ตลอด เริ่มจากคุณบุญเลิศ บุญวิสุทธิ ผู้นำแห่งโตโยต้าอยุธยา คุณณัฏฐา แก้วสัมฤทธิ์ และคุณณิชาภา แก้วสัมฤทธิ์ สองหัวเรือใหญ่ ธัญบุรีฮอนด้าคาร์ส คุณพิเทพ จันทระเสริกุล แห่งโตโยต้ากรุงเทพ และคุณณรงค์ ตั้งทรงเจริญ แห่ง กัลปพฤกษ์ฮอนด้าอโศกโมบิล



กรุงศรี ยูสด์ คาร์ Run For Green

→ ทีมกรุงศรี ยูสด์ คาร์ จัดกิจกรรมเมื่อไร การันตีความสนุก
ทุกครั้ง @ เมื่อปลายปีที่ผ่านมา ทีมกรุงศรี ยูสด์ คาร์ เชิญชวน
เพื่อนดีลเลอร์กว่า 40 คน ปิดสวิตช์จากงานที่มากมายในช่วง
สิ้นปีให้มาร่วมยืดเส้นยืดสายออกกำลังกายในงาน Run For Green
งานเล็กๆ อบอุ่นเป็นกันเองที่ศูนย์กีฬาทางน้ำและเล่นปั่นจักรยาน
บึงหนองบอน @ งานนี้ไม่มีแพ้ชนะ มีแต่วิ่งกันไป ค่อยเล่นกันไป
แต่ถึงอย่างนั้นหลายท่านก็แก้มแดงเรื่อ เหงื่อผุดเม็ดเลยทีเดียว
@ เมื่อวิ่งครบรอบ ทุกท่านได้รับต้นกล้าสักเป็นทีระลึก @ และ
เมื่อเผาผลาญพลังงานไปแล้วก็ต้องหาโอกาสเติมพลังงานกันเสีย
หน่อย ก่อนจะปิดท้ายความประทับใจด้วยมือดินเนอร์เพื่อขอบคุณ
เพื่อนดีลเลอร์ทุกท่านที่มาร่วมซาร์จพลัง พร้อมเดินทางในปี 2560



สองล้อคลาสสิก โลดแล่นบนมิตรภาพ



→ สองล้อสัญชาติอิตาลีอยู่คู่กับสังคมไทยมาช้านาน จากยุค 50 กว่าปีก่อนที่เป็นยานพาหนะคู่ครอบครัว เวสป้าคันเดียวทำหน้าที่ทั้งขนส่งสินค้า ส่งลูกไปโรงเรียน หรือซีไปทำงาน พัฒนา มาสู่ยุคปัจจุบันที่กลายเป็นพาหนะของผู้นิยมยานยนต์คลาสสิก ผู้ที่เลือกขี่เวสป้ามักมีรสนิยมทางศิลปะและรักอิสระ นอกจาก จะใช้ฟังก์ชันของการเป็นรถจักรยานยนต์แล้ว ยังพึงใจที่ได้เสพ ปุ่มประวัติ (Story) ที่มาอันเก่าแก่ เสพดีไซน์ และพร้อมจะ ถักทอความสัมพันธ์กับผู้ขึ้นชอบยานยนต์ในแบบเดียวกัน

นำทีมสองล้อตะลอนทัวร์

คุณสรวัดน์ พึ่งเจียม

กรรมการผู้จัดการ บริษัท ลันตา จำกัด (ร้าน Vespony)



เข้าสู่วันอาทิตย์ของวันอากาศเย็นสบาย คุณสรวัดน์ พึ่งเจียม หรือ คุณเอ๋ ผู้บริหารร้าน Vespony ตัวแทนรถจักรยานยนต์เวสป้าบนถนนจรัญสนิทวงศ์ ตรงข้ามโรงพยาบาลยันฮี ชักชวนเพื่อนอีก 3 ท่านที่เป็นกลุ่มแองเจลด้วยกันมาร่วมเล่น “มิตรภาพ” ที่เกิดจากเวสป้า

อันที่จริงคุณเอ๋จบการศึกษาด้านการออกแบบอัญมณีจากสหรัฐอเมริกา ตามการกำหนดเส้นทางของครอบครัวซึ่งทำธุรกิจอัญมณี แต่คุณเอ๋ไม่เคยได้ทำงานในสายที่เรียนมาเลย กลับมุ่งค้นหาเส้นทางสู่การเป็นผู้ประกอบการด้วยตนเอง เคยทำธุรกิจเบเกอรี่ เคยจำหน่ายรถจักรยานยนต์แบรนด์อื่นย่านเกษตร-นวมินทร์ ก่อนจะย้ายทำเลมาที่ถนนจรัญสนิทวงศ์เพราะอยู่ใกล้บ้านที่พักอาศัย

ภายหลังได้ปรับธุรกิจมาทำตลาดแบรนด์เวสป้าอย่างจริงจังเพียงแบรนด์เดียวเมื่อปี 2557 เป็นช่วงที่เวสป้าซึ่งห่างหายไปจากสังคมไทยเริ่มกลับมาเป็นที่นิยมอีกครั้ง

คุณเอ๋ตั้งชื่อร้านว่า Vespony ซึ่งมาจากคำประสม Vespa และ Peony ดอกโบตั๋นกลีบบางสีหวานที่เธอชื่นชอบ

“เวสป้าเป็นรถที่มีเอกลักษณ์เฉพาะตัว เพียงแค่โพสต์รูปขึ้นไอจี หรือลงโซเชียลจากที่แห่งใดก็ตาม จะมีคนที่ชื่นชอบเหมือนกันจากทั่วโลกมาแสดงตัว” คุณเอ๋ให้ความเห็น

แม้คุณเอ๋ไม่ได้ขับขี่เวสป้า แต่สามารถเข้าใจพฤติกรรมและความต้องการของลูกค้าเป็นอย่างดี เพราะชายหนุ่มคู่กายเธอก็เป็นคนหนึ่งที่หลงใหลเวสป้าเช่นกัน การทำธุรกิจจึงเต็มไปด้วยบรรยากาศของการซื้อขายแบบเพื่อนที่รู้ใจ และยังสานต่อความสัมพันธ์เกิดเป็นไลน์กลุ่มที่มีสมาชิกร่วม 200 คน



เมื่อรวมกลุ่มกันติด มีหรือจะยอมคุยกันแต่ในโลกออนไลน์ คนรักเวสป้าจึงเริ่มต้นชวนกันเที่ยว One Day Trip เริ่มจากเที่ยวพระปฐมเจดีย์และทำบุญที่สถานสงเคราะห์คนชรา นครปฐม พอสนิทกันมากขึ้นก็กลายเป็น Overnight Trip ซึ่งเมื่อปีกลายที่ผ่านมา ร้าน Vespony ได้จัดทริปเดินทางไกลที่สุดที่ดิลเลอร์ของเวสป้าเคยจัดนั่นคือ ภูทับเบิก จังหวัดเพชรบูรณ์ ที่ทั้งสนุก โหด หวาน มัน ชนิกกลับมาเล่าอีกสามวันยังไม่จบ ซึ่งในฐานะแม่งาน คุณเอ๋ต้องคำนึงถึงความปลอดภัยสูงสุด มีการจัดทำประกันอุบัติเหตุ เน้นหยุดพักเป็นระยะ และมีรถตำรวจนำการเดินทางด้วยเสมอ ทุกคนเอื้อเฟื้อและดูแลกันตลอดเส้นทาง

“จัดทริปแล้วสนุกมาก ไม่เหมือนทำงาน คือได้มาเจอเพื่อนเราสร้างสายสัมพันธ์มากกว่ามุ่งกำไร เน้นการบริการที่ดีและเตรียมขยายการบริการให้ครบวงจร ซึ่งเมื่อเพื่อนๆ ใ่วางใจแล้วก็จะบอกปากต่อปากให้กับญาติพี่น้องหรือเพื่อนฝูงให้กลับมาที่ร้านเรา”

ทริปหน้าคนรักเวสป้ากลุ่มนี้จะไปเที่ยวแม่น้ำนครชัยศรี ขากลับแวะสถานสงเคราะห์คนชราอีกครั้ง “ก็สัญญาว่าคุณยายไว้ว่าจะกลับไปหาอีก” เธอพูดและยิ้มในดวงตา

ได้เที่ยวกับเพื่อนและยังได้แวะทำกิจกรรมเพิ่มพลังใจ ใครเล่าจะปฏิเสธ

"ขี่เวสป้าก็เพราะมีความโรแมนติกเข้ามาเกี่ยว"

คุณพีรเดช ปิ่นทอง

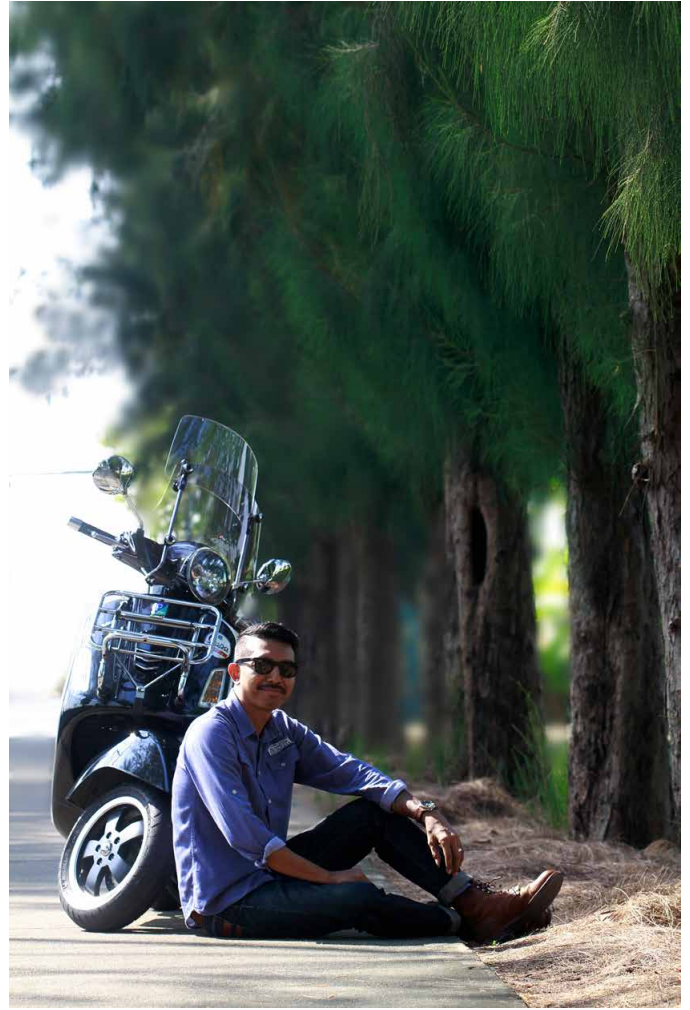


ย้อนไปเมื่อสมัยที่ Vespiony เปิดร้านใหม่ๆ คุณเดช-พีรเดช ปิ่นทอง คือลูกค้าคนแรกๆ ที่เข้ามาซื้อรถกับทางร้าน เหตุผลเดียวที่หนุ่มไบค์เกอร์มาดเนียบ สายสปอร์ต เน้นความเร็วในการขับขี่เป็นหลัก ตัดสินใจขายจักรยานยนต์กลุ่มบิ๊กไบค์ทั้งหมดที่มีเพื่อมาซื้อเวสป้า ที่ว่ากันว่าเป็นเจ้าแห่งสายซิว ก็เพราะคำว่า ครอบครัว

"ผมรู้ตัวว่าเป็นคนขับซิวเร็ว แต่พอมีครอบครัว มีลูก แล้วได้เห็นข่าวอุบัติเหตุจากบิ๊กไบค์เยอะมาก ผมเองก็ไม่ว่าจะพลาดเมื่อไหร่ ผมเลยต้องการดื่บความเร็วของตัวเองลง นี่ก็ได้ว่าตอนสมัยอายุสี่สิบกว่าๆ เคยขี่เวสป้าปี 64 อิตาลีแท้ ผมก็เลยลองหันกลับมามองๆ เวสป้า ลองอยู่หลายคนก็ยังไม่ใช้ เพราะผมตัวสูง จนกระทั่งมาเจอ GTS 150 ซึ่งเป็นคันใหญ่ สไคล์ทัวริง สามารถใส่ตะแกรงหน้าหลังสำหรับขนของลงไปได้ เลยมองว่ามันเข้ากับอาชีพค้าขายรองทำบู๊ตของเรที่ต้องขนของเป็นกระสอบ เมื่อเวสป้าตอบโจทย์ทั้งกิน เที่ยว ขายของ อยู่ในคันเดียวครบ คราวนี้ก็เลยหันกลับมาสู่วงการเวสป้าอย่างจริงจังอีกครั้ง"

จากลูกค้า นานวันเข้าคุณเดชก็ได้มีโอกาสเข้าร่วมกิจกรรมกันเที่ยวพาเวสป้าคันโปรดที่ชื่อ "โอเลียง" ออกไปท่องเที่ยวทั่วโลกกว้าง โดยทริปที่ประทับใจที่สุดของคุณเดชได้แก่เส้นทางกรุงเทพฯ ภูทับเบิก เขาต่อ รวมระยะเวลา 3 วัน 2 คืน

"สำหรับคนที่ยังไม่เคยขี่มอเตอร์ไซด์ขึ้นเขา ต้องบอกว่าเส้นทางนี้โหดมาก ก่อนสตาร์ทเครื่องทางร้านต้องบริฟก่อนว่าควรจะทำอย่างไร ออกจากกรุงเทพฯ ตอนกลางคืน เข้าตีสี่ตีห้ายังขึ้นเขาอยู่เลย ตอนนั้นคิดอย่างเดียวว่าต้องไปให้ถึงให้ได้ สุดท้ายไปเข้าที่ภูทับเบิก และลงมาถึงเช้าที่เขาต่อ บางคนกินไปหลับไป เป็นอะไรที่สุดๆ และสนุกมาก"



นอกจากภูทับเบิกที่อยากจะกลับไปขี่สองด้วยเวสป้าแล้ว คุณเดชยังมีทริปโรแมนติกในฝันอยู่ที่อำเภอปาย จังหวัดแม่ฮ่องสอน ซึ่งรับประกันความโหดของเส้นทางไม่ยิ่งหย่อนไปกว่า แต่ด้วยประสบการณ์การขี่มอเตอร์ไซด์มากกว่า 10 ปี คุณเดชบอกเลยว่าสภาพความโค้งชันไม่ได้เป็นปัญหา ใจกับร่างกายคนขี่ต่างหากที่สำคัญที่สุด

"ผมเชื่อว่ารถทุกคันสามารถไปได้หมดทุกที่ อย่างเวสป้านี้ 125 ซีซีก็ไปถึง เพียงแต่ใส่เทคนิคการขี่ลงไป ข้อสำคัญคือใจและความสมบูรณ์ของคนขี่ ต่อมาคือการเช็คสภาพรถทุกอย่าง และถ้าจะไปเที่ยวคนเดียวก็ต้องรู้เบอร์ติดต่อศูนย์ที่เราจะผ่าน เผื่อกรณีฉุกเฉิน อันนี้ช่วยเราได้จริง"

นอกจากความสโลว์ไลฟ์แล้ว ความโรแมนติกยังเป็นเสน่ห์ของเวสป้า ยิ่งได้พาคนรู้ใจซ้อนท้ายไปด้วยแล้ว ต่อให้เส้นทางโหดแค่ไหนก็ไม่มีหวั่น

"ถ้าไม่ได้เปลี่ยนมาขี่เวสปาก็ไม่รู้หรอกว่าชีวิตมันเปลี่ยนไปเป็นอีกโลกหนึ่ง"

คุณอุดม รอดสวัสดิ์



อีกลูกค้าคนสำคัญที่กลายมาเป็นเพื่อนพี่น้องในก๊วนเวสปาก็คือ คุณกอล์ฟ-อุดม รอดสวัสดิ์ ไบค์เกอร์สไตล์เคป็อป อาร์มดีดี ผู้ค้นพบโลกใบใหม่ก็เพราะการเปิดประตูรถยนต์ออกมาขี่มอเตอร์ไซด์เวสปารับลม

"เราเห็นเวสปามานานตั้งแต่เด็กๆ ก็รู้สึกว่าเป็นรถที่เท แต่ก็ได้ขี่หรืออยากขี่มอเตอร์ไซด์ นั่งรถยนต์ก็แออัดอยู่แล้ว มาเริ่มเปลี่ยนใจในวันที่ขับรถไปเขาต่อ ได้เห็นเวสป่าเขาขี่ขึ้นไปเที่ยวกันเป็นกลุ่ม ลมปะทะหน้า ขี่ผ่านสายหมอกดูทะเลเขียว หลังจากนั้นอีกหนึ่งเดือนก็เลยถอยเวสป่าออกมาเลย และคิดว่าถ้าเราได้ขี่ที่เขาต่อบ้างคงรู้สึกดีกว่าตอนนั่งรถยนต์ไปแน่ๆ แล้วก็ได้ไปจริงกับทริปของทางร้าน"

คุณกอล์ฟเล่าต่อถึงความประทับใจในทริปการเดินทางท่องโลกใหม่ด้วยสองล้อคลาสสิกที่ชื่อ เวสป่า ซึ่งนอกจากจะชวนกันไปกิน เที่ยว ชิลแล้ว ก๊วนเวสป่า Vespiony ก็ยังไม่ลืมที่จะแวะระหว่างทางเพื่อนำสิ่งของไปบริจาคให้กับโรงเรียนเด็กๆ หรือหมู่บ้านที่ต้องการความช่วยเหลือ และหากถามถึงทริปที่ประทับใจ คุณกอล์ฟตอบได้ทันทีเลยว่าภูทับเบิก เพราะนอกจากจะ तरहสมคำเล่าลือแล้ว ยังเป็นทริปที่ทำให้ก๊วนเวสป่ารักกันแน่นแฟ้นยิ่งขึ้น

"หากนั่งรถยนต์เราจะไม่มีโอกาสได้ทำหรือเจออะไรมาก ประสพการณ์แบบที่สองล้อเจอเลย เราสามารถจอดรถถ่ายรูปกะหล่ำได้เกือบทุกหน้าผา ขี่ไปเรื่อยๆ ให้สายหมอกปะทะหน้า ไม่มีหมอกในชีวิตที่จะได้ไปนอนกลางสนามหญ้าในบ๊มเพื่อพักเอาแรง เป็นความสนุกที่ तरह ถามว่าเหนื่อยไหม ตอบเลยว่าเหนื่อย แต่จะไปอีกไหม ก็ตอบได้ว่าไปอย่างแน่นอน"

นอกจากภูทับเบิกแล้ว คุณกอล์ฟยังมีแพลนเตรียมวันหยุดยาวสักครึ่งเดือน พัดความพร้อมของทั้งคนและรถ ออกสตาร์ทจากเมืองไทยไปสู่จุดหมายเชิงกริลล่า ประเทศจีน ซึ่งคุณกอล์ฟคาดไว้ว่าต้องเป็นทริปที่โหดแต่สะใจอย่างแน่นอน

"คนที่เวสป่าจะรู้ว่ารถเวสป่าเป็นสายชิลที่เราจะไม่ขับแซ่กัน 100-150 กิโลเมตรก็ควรต้องหยุดพักทั้งคนและรถกว่าจะไปถึงเชิงกริลล่าก็ต้องลงงานสักครึ่งเดือน แต่ความสโลว์ไลฟ์มันไม่ใช่อุปสรรคสำหรับผม ผมว่านี่คือเสน่ห์ของเวสป่า อิสระ ชิล ทำให้ผมพบเจอกับโลกและเพื่อนใหม่ๆ"



"รถคันนี้ยังเก๋ายังสวย ยิ่งแก่ยิ่งมีเสน่ห์"

คุณมณฑนา แก้วอินชัย

เสน่ห์ของเวสป้าในสายตาชายหนุ่มอาจหมายถึงความเท่ แต่สำหรับไบค์เกอร์สาวมือใหม่ป้ายแดงผู้ควบตำแหน่งกราฟิกดีไซน์เนอร์อย่าง คุณมณฑนา แก้วอินชัย เวสป้าคันแรกในชีวิตมาจากการหลงใหลในดีไซน์สไตล์คลาสสิก

เดิมทีคุณมณฑนาเป็นคนชอบรถเก๋า แต่ก็คิดว่ายังไม่ถึงเวลาของรถยนต์คลาสสิก ดีไซน์เนอร์สาวเลยหันมามองที่เวสป้า ซึ่งยิ่งได้คลุกคลี ได้ลองพาออกไปขี่ ออกไปเที่ยวกับครอบครัว Vespony ก็ยิ่งได้คำตอบที่ชัดเจนเลยว่าเวสป้านี้แหละคือสิ่งที่ใช่สำหรับเธอ

"ชอบในดีไซน์ของรถที่ยังเก๋ายังสวย ยิ่งใช้ไปนานๆ ยิ่งมีมูลค่า ตอนนั้นชอบรถ แต่ไม่ได้มีความรู้เรื่องรถเลย ใช้ในชีวิตประจำวันขี่ไปไหนมาไหนในกรุงเทพฯ เพราะเบื่อรถติด แต่พอมาได้เจอพี่ๆ ในกลุ่ม ได้ออกไปเที่ยวด้วยกันก็ทำให้เราเข้าใจในความเป็นเวสป้ามากยิ่งขึ้น เวลาออกไปทริปต่างจังหวัดก็จะมีพี่ๆ เพื่อนๆ คอยดูแล คอยแนะนำเกี่ยวกับรถ พูดคุย เล่นตลกกัน ความสุขในการขี่มันยิ่งเพิ่มขึ้น เพราะเราไม่ได้แค่ขี่รถ แต่เรายังได้ครอบครัวใหม่ตลอดสองข้างทาง"

ครอบครัวใหม่ของคุณมณฑนาก็เริ่มต้นขึ้นที่ทริปภูทับเบิก เขาต่อเช่นกัน ทั้งที่ครั้งนั้นคุณมณฑนาประสบอุบัติเหตุล้มลงไปข้างทาง แต่แทนที่ต่างคนต่างจะรีบไปให้ถึงจุดหมายเพราะความเหนื่อยล้า



ก็กลายเป็นว่าเพื่อนๆ พี่ๆ ต่างมารอเธออยู่ที่หน้าโรงพยาบาลแบบครบถ้วน นั่นจึงทำให้เธอรักครอบครัวเวสป้ามากยิ่งขึ้น

"ถามว่าเซ็ดใหม่กับอุบัติเหตุครั้งนั้น ตอบเลยว่าไม่ เพราะเรารู้ตัวอยู่แล้วว่าเราไม่ได้ประมาท รถพร้อม คนพร้อม แต่มันก็อาจมีไปเจอถนนที่ไม่ดีก็อาจจะเกิดอุบัติเหตุได้เช่นกัน สำหรับมณฑนาก่อนจะสตาร์ทรถทุกครั้ง เราจะเตือนตัวเองอยู่เสมอว่าทุกคนคือเพื่อนร่วมทาง ดังนั้นเราต้องดูแลเขาให้เหมือนที่เราดูแลตัวเอง เพราะอุบัติเหตุบนท้องถนนมันเกิดขึ้นได้ตลอด"

แม้จะเคยเกิดอุบัติเหตุทางท้องถนนมาบ้าง แต่คุณมณฑนาก็ไม่ได้คิดจะหยุดและทิ้งความคลาสสิกของเวสป้าไป ตรงกันข้ามคุณมณฑนามักจะหนีกันพาเพื่อนสนิทอย่าง Primavara 150 ออกไปปั่นลมซิวๆ ที่ชายหาดเพียงลำพัง พร้อมกับขับรถลงไปยังจุดถ่ายภาพรูปบนหาดทรายแน่นอนว่าทะเลคือเส้นทางในฝัน และเธอก็มีฝันว่าจะพาเวสป้าลงไปยังบนหาดทรายให้ครบทั่วทั้งภาคใต้ของไทย เพราะสำหรับเธอ...การได้ขี่เวสป้าออกไปเที่ยวมันดีต่อใจ

สถานที่ถ่ายภาพ : ศูนย์กีฬาราชดำเนิน โทร. 02-448-1781-2



รุ่งโรจน์มหานคร
ทำธุรกิจอย่าง "รุ่งโรจน์"

→ ถ้าประสบการณ์และการลงมือทำเป็นบทเรียนที่ทำให้คนเราได้พบกับการเรียนรู้ที่ดีที่สุด ที่ “รุ่งโรจน์มหานคร” แห่งนี้นับเป็นโรงเรียนที่มีบทเรียนหลากหลาย และครูคนสำคัญในโรงเรียนนี้คือบรรดาลูกค้าที่หลากหลายด้วยโจทย์ในการทำงานไม่ซ้ำกัน

รุ่งโรจน์มหานครเปิดดำเนินการมายาวนาน 19 ปี บริหารงานโดยคุณอุดม จตุวิมล และภรรยา คุณสุวิมล จตุวิมล รวมถึงได้ทัพคลื่นลูกใหม่อย่างลูกชายคนเล็ก คุณธีระพล จตุวิมล มาเสริมกำลังให้แข็งแกร่งยิ่งขึ้น

เปิดตลาดรถ

ย้อนไปในปี 2519 หลังจากปลดประจำการจากการเป็นทหารเกณฑ์ คุณอุดมในวัย 26 ปีได้เข้ามาขยายธุรกิจเครื่องจักรของพ่อ ซึ่งมีทั้งรุ่งโรจน์ทัวร์ รุ่งโรจน์อิมพอร์ต เอ็กซ์พอร์ต รุ่งโรจน์ยานยนต์ เขาสังเกตเห็นว่าธุรกิจจำหน่ายรถจักรยานยนต์ในกรุงเทพฯ โดยเฉพาะย่านพระราม 4 มีโอกาสเติบโตสูง

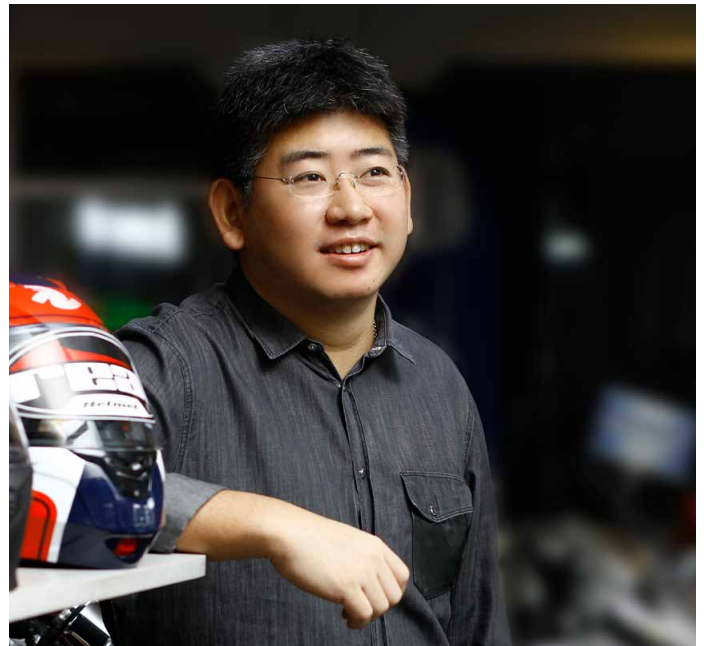
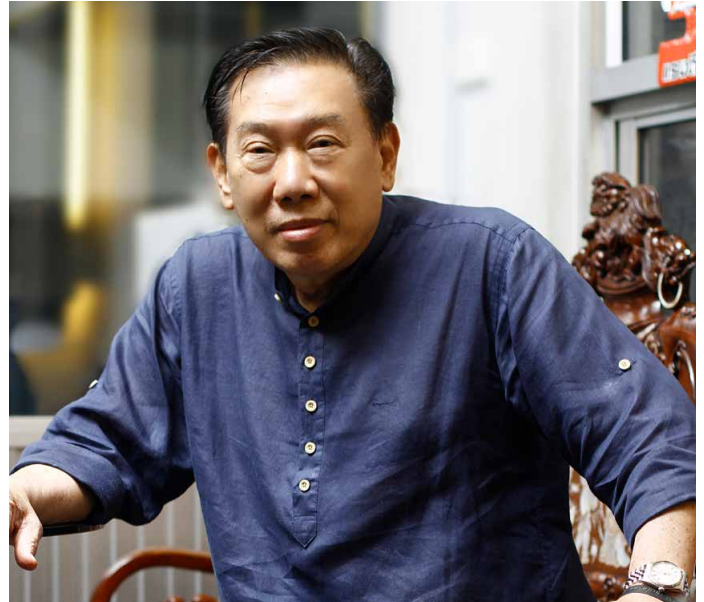
“ผมเรียนปทุมคงคาไม่จบ พ่อเลยให้ไปอยู่กับพี่สาว ตอนนั้นทำให้ได้วิชาซ่อมรถติดตัวมาบ้าง”

คุณอุดมพาเราย้อนกลับไปยังความทรงจำในอดีต เมื่อครั้งที่คุณพ่อพาคุณอุดมไปทำความรู้จักกับบริษัท นิวสมไทย (บริษัท นิวสมไทยมอเตอร์เวค จำกัด ในปัจจุบัน) ตัวแทนจำหน่ายอะไหล่ YAMAHA และนั่นจึงเป็นจุดเริ่มของการทำธุรกิจดีลเลอร์รถมอเตอร์ไซด์ โดยมีคุณสุวิมล คู่ชีวิตเป็นคู่คิดคนสำคัญ

“แรกๆ ขายไม่ดีหรอกนะ เพราะช่วงนั้นรถมอเตอร์ไซด์ยังไม่แพร่หลาย จนกระทั่งเกิดจุดเปลี่ยน มีรถรุ่นที่ครองใจตลาดอย่าง YAMAHA RX100 ราคาเริ่มต้น 6,000 กว่าบาท กระแสดีมาก สมัยก่อนขายได้เดือนละ 10 คันนี่เก่งแล้ว” คุณสุวิมลกล่าว

“ผมเป็นรุ่นแรกที่ขายรถมอเตอร์ไซด์และเป็นช่างเอง เมื่อก่อนรถจากญี่ปุ่นบรรทุกมาเป็นลัง เปิดลังมาเราก็ประกอบเองทั้งโช๊คหน้า กระโปรงหน้า ล้อหน้า ใสแฮนด์ จั๊มพ์สายไฟเข้าไป” คุณอุดมทำความถึงยุคแรกของมอเตอร์ไซด์ที่เปิดตลาดได้ดีด้วย YAMAHA RX100 ต่อมารถแนวสปอร์ตอย่าง YAMAHA TZR และ VR จึงได้รับความนิยม เพราะให้อารมณ์เหมือนพระเอกหนังฮองกงขี่มอเตอร์ไซด์ คุณสุวิมลเล่าว่า เวลานั้นฮิตถึงขั้นว่า ถ้ารถออกจากโรงงานมาวางจำหน่าย คนจะรู้เลยว่ามาส่งร้านไหน บางคนตามมาขอซื้อไปขายต่อเลยก็มี และอีกปัจจัยที่ทำให้รถมอเตอร์ไซด์ได้รับความนิยมคือการเปลี่ยนแปลงของสภาพสังคม วินมอเตอร์ไซด์ขยายตัวอย่างรวดเร็วตามสภาพจราจรกรุงเทพฯ ที่แน่นขนัด ทำให้ยอดจำหน่ายรถเติบโตอย่างมาก

คุณอุดมประเมินให้ฟังว่า วินมอเตอร์ไซด์ตามหัวถนนในย่านพระราม 4 กว่าครึ่งหนึ่งถอยจากโชว์รูมแห่งนี้ นี่คือการยุทธ์ “ยึดหัวถนน” ที่เกิดขึ้นโดยอัตโนมัติ



จากรุ่นพ่อส่งต่อถึงรุ่นลูก

สิ่งที่คุณอุดมย้ำเสมอในการทำธุรกิจตลอด 40 ปีคือ ความซื่อสัตย์ ไม่เอาเปรียบลูกค้า ไม่เพียงแต่ลูกค้าไว้วางใจ บรรดาไฟแนนซ์ทั้งหลายมักส่งพนักงานมาประจำที่นี่ และรำลือกันว่า ถ้าอยากใหพนักงานของบริษัทตนเรียนรู้และพัฒนาฝีมือต้องส่งมานั่งประจำหน้าร้านนี้

“บริษัทไฟแนนซ์คงเห็นว่าเรามีลูกค้าเยอะ เลยส่งพนักงานมาประจำที่ร้าน ได้ฝึกงานไปในตัว เราสอนโดยไม่ได้ออนประสบการณ์ทำให้คนได้เรียนรู้ ที่นี้มีลูกค้าหลากหลาย ด้วยทำเลพระราม 4 ใกล้ทั้งย่านคลองเตย ทองหล่อ กลุ่มลูกค้าต่างชาติ ถัดไปอีกซอยก็กลุ่มลูกค้าสถานทูต การได้พบเห็นลูกค้าหลายแบบเป็นโจทย์ที่ไม่ซ้ำ และเป็นโอกาสเรียนรู้ทั้งเราและบริษัทไฟแนนซ์” คุณสุวิมลกล่าว

เป็นพ่อค้าอย่าปฏิเสธลูกค้า
เราต้องให้อย่างเดียว เพราะ
อย่างน้อยการได้ลูกค้ามา
ถือว่าเราได้กำไรแล้ว



คุณอุดมเสริมว่า สมัยที่คุณแม่ยังมีชีวิตอยู่ บางวันทำ
กล้วยเตี่ยวหมูเลี้ยงทั้งเช็กเกอร์ เลี้ยงทั้งลูกน้อง อยู่กันสบายๆ
เป็นกันเอง “เราย่ำกับทีมงานเสมอว่า ต้องยืดหยุ่นให้เป็น เป็น
พ่อค้าอย่าปฏิเสธลูกค้า เราต้องให้อย่างเดียว เพราะอย่างน้อย
การได้ลูกค้ามาถือว่าเราได้กำไรแล้ว”

ปัจจุบันรุ่งโรจน์มหานคร มีคลื่นลูกที่สองเข้ามาสมทบ นั่น
คือคุณธีระพล จตุวิมล ลูกชายคนเล็ก หลังจากจบปริญญาตรี
ด้านวิศวกรรมศาสตร์ จากจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย และ MBA
จากสถาบันบัณฑิตบริหารธุรกิจศศินทร์ คุณธีระพลก็ได้เข้ามา
สนับสนุนการบริหารเชิงฐานข้อมูล จัดการระบบสต็อก
จัดกิจกรรมการตลาด รวมไปถึงการก้าวเข้ามาเป็นดีลเลอร์หลัก
ของแบรนด์ KAWASAKI (ลูกชายคนโต คุณกรณ์ จตุวิมล ดูแล
อีกสาขานนทนนพระราม 4 ฝั่งตรงข้าม)

คุณธีระพลวิเคราะห์ว่าการที่ลูกค้ามาใช้บริการอย่าง
ต่อเนื่องจากรุ่นพ่อสู่รุ่นลูก ไม่เพียงแต่ความคุ้นเคยและไวใจ
อีกเหตุผลสำคัญคือบริการที่ดี ที่นี้มีอะไหล่ครบ และการตั้ง
อยู่ใจกลางเมืองก็เป็นโอกาสในการขยายกลุ่มลูกค้าชาวต่าง
ชาติ ซึ่งความสามารถทางภาษาของคนรุ่นใหม่ช่วยให้สื่อสาร
กับกลุ่มลูกค้าใหม่ได้ดียิ่งขึ้น

เมื่อเอ่ยถึงความประทับใจที่มีต่อกรุงศรี ออโต้ ครอบครัว
จตุวิมลให้ความเห็นว่า กรุงศรี ออโต้ คือเรียวแรงสำคัญที่
สนับสนุนให้ตลาดรถมอเตอร์ไซด์เติบโตและเข้าถึงผู้บริโภค
มากขึ้น

“เช็กเกอร์ที่นี่ดี เป็นไฟแนนซ์ที่เข้าใจลูกค้า และให้ยอด
สินเชื่อที่เหมาะสม” คุณอุดมกล่าวทิ้งท้าย



รู้แล้วจะทำไ

ในวัยกว่า 60 คุณอุดมและคุณสุวิมลยังเลือกทางเก
ยีนและรองเท้าผ้าใบเป็นชุดทำงานตัวโปรด ด้วยเหตุผล
ว่าชอบในความทะมัดทะแมง ทุกวันนี้ทั้งคู่ยังคงจัดรถไป
วางโชว์หน้าร้านด้วยตนเอง ด้วยเหตุผลว่า นี่คือการออก
กำลังกายที่ง่ายที่สุด “10 นาทีก็เสร็จแล้ว เพราะถ้าเรา
ทำ ลูกน้องเห็นเราทำ เขาก็ช่วยเราทำ” คุณสุวิมลกล่าว
อย่างอารมณ์ดี สำหรับวันอาทิตย์ซึ่งเป็นวันหยุด ทั้งคู่จะ
ไปสวนลุมพินี วิ่งเหยาะๆ บ้าง เดินเหี่ยงแขนบ้าง พบเจอ
ก๊วนเพื่อนสนิทที่นั่น “สมัยหนุ่มๆ ผมเคยตั้งคำถามว่า คน
เราไปสวนลุมทำไม ตอนนี้พอมีอายุ รู้แล้วว่า เออ ทำไม
ต้องไป” คุณอุดมกล่าวทิ้งท้าย

บริษัท รุ่งโรจน์มหานคร จำกัด

4182/7-8-9-10 ถนนพระรามที่ 4

แขวงพระโขนง เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110

โทร. 02-249-6501, 02-249-3536



: ROONGROJMAHANAKORN



ยิ่งรู้จัก ยิ่งรัก...
โตโยต้าศรีสะเกษ

ความสุขต้องเริ่มต้นจากฐานราก เริ่มจากการให้เกียรติให้ความรัก รักให้เหมือนคนในครอบครัวไม่ว่าจะเป็นพนักงาน ลูกค้าใหม่ หรือลูกค้าเก่าก็ตาม



→ เวลาครึ่งศตวรรษอาจดูไม่นานนักสำหรับบริษัทฯใหญ่ แต่เวลา 55 ปีที่เปลี่ยนผ่านจากรุ่นพ่อสู่ลูก และกำลังจะส่งไม้ต่อสู่รุ่นหลานเปรียบได้กับบทพิสูจน์อันยิ่งใหญ่ของ โตโยต้า ศรีสะเกษ ภายใต้การนำของ คุณณรงค์สิทธิ์ เครือรัตน์ หัวเรือใหญ่ผู้ย้ำเสมอว่า งานทรัพยากรบุคคลคือสิ่งสำคัญที่สุดในการสร้างองค์กรที่ไม่่ว่าจะเล็กหรือใหญ่ ความรักใคร่กลมเกลียว เนกเช่นครอบครัวเดียวกันต้องมาก่อน เพราะโตโยต้าศรีสะเกษ คือ...ความผูกพัน

หลักบริหารเพื่อฐานรากที่แข็งแกร่ง

ดูเหมือนไม่มีอะไรยากสำหรับนักธุรกิจคนหนึ่งที่เคยโตมาพร้อมกับกิจการที่รุ่นพ่อเป็นผู้สร้างและวางรากฐานไว้อย่างแข็งแกร่ง แต่นั่นไม่ใช่สำหรับ คุณต้น-ณรงค์สิทธิ์ เครือรัตน์ กรรมการผู้จัดการ บริษัท โตโยต้าศรีสะเกษ (1993) ผู้จัดการฝ่ายโตโยต้า จำกัด ผู้บอกตัวเองไว้ตั้งแต่วันแรกที่เข้ามารับหน้าที่จากคุณพ่อว่า ต้องทำให้ดีกว่ารุ่นที่หนึ่ง และคำว่าดีกว่าก็คือจะต้องขยายให้ได้ถึง 6 สาขาก่อนที่จะตนเองจะเกษียณ

“ปัญหาอย่างหนึ่งของธุรกิจในเมืองไทยคือหลายธุรกิจมักจะมาจากแค่รุ่นสอง รุ่นสาม คนรุ่นหนึ่งปูพื้นฐานไว้ดี แต่พอส่งไม้ต่อกลับหยุดอยู่แค่นั้น ผมเองตั้งปณิธานไว้ตั้งแต่แรกแล้วว่าต้องทำให้ดีกว่ารุ่นที่หนึ่ง ต้องขยายให้ได้ ไม่ให้มาจบที่รุ่นผม และตอนนี้ก็ถือว่ารุ่นที่สองกำลังเติบโตได้ดีขยายถึงห้าสาขา และกำลังสู่สาขาที่หกในปีหน้า ระหว่างนี้ผมมีรุ่นที่สามเข้ามาช่วยดูแลคือลูกผม ซึ่งผมก็ยังประทับประคองเป็นพี่เลี้ยงให้อยู่”

คุณต้นบอกเล่าถึงความตั้งใจตั้งแต่วันแรกที่เข้ามาทำธุรกิจค้าขายรถ ซึ่งเป็นมรดกตกทอดมาจากรุ่นพ่อ คุณไพโรจน์ เครือรัตน์ ผู้เริ่มเข้าสู่วงการรถยนต์ด้วยการทำธุรกิจรถรับจ้างวิ่งรับส่งผู้โดยสารอยู่ในจังหวัดศรีสะเกษ จากนั้นขยายมาสู่โชว์รูมขายรถโตโยต้าที่ตั้งขึ้นพร้อมกับการถือกำเนิดของโตโยต้าประเทศไทย ซึ่งคุณต้นย้อนเล่าอย่างติดตลกว่า “จริงๆ แล้วตอนนั้นเป็นห้องแถวมากกว่าจะเป็นโชว์รูม”

สำหรับคุณต้นเองนั้นดูเหมือนว่าโชคชะตาจะลิขิตมาแล้วว่าให้รับช่วงกิจการอย่างเบ็ดเสร็จ เพราะในวันที่คุณต้นเรียนจบกลับมาก็เป็นวันที่คุณพ่อวางมือจากรถยนต์สู่การเมือง

“ตอนผมกลับมา คุณพ่อก็เข้าสู่การเมืองอย่างเต็มตัว ผมเลยต้องเข้ามาบริหารตามแบบฉบับของผมเลย ซึ่งแต่ก่อนบริษัทเราเล็กมากมีอยู่ไม่กี่สิบคน ตอนนี้อยู่เป็นห้าร้อยกว่าคน แต่ผมยังยึดหลักความเป็นครอบครัว บริหารแบบพี่น้อง ผมกับพนักงานมีความผูกพันกันเหมือนคนในครอบครัว แต่ก็ต้องอยู่ภายใต้กฎระเบียบ ผมว่าผมคุยกับแม่บ้านและ รปภ. มากกว่าผู้จัดการเสียอีก เพราะว่าความสุขขององค์กรต้องเริ่มจากข้างล่างก่อน ที่นี้เราจะตกท้ายด้วยการยกมือไหว้ ผมเดินไปไหนก็จะตกท้าย ทุกคนยกมือไหว้ ผมก็ไหว้กลับ ผมเองต้องไหว้กลับทุกครั้งเป็นการให้เกียรติซึ่งกันและกัน นี่คือแนวทางการทำงานของผม”



ก้าวที่ 55 โตโยต้าศรีสะเกษ

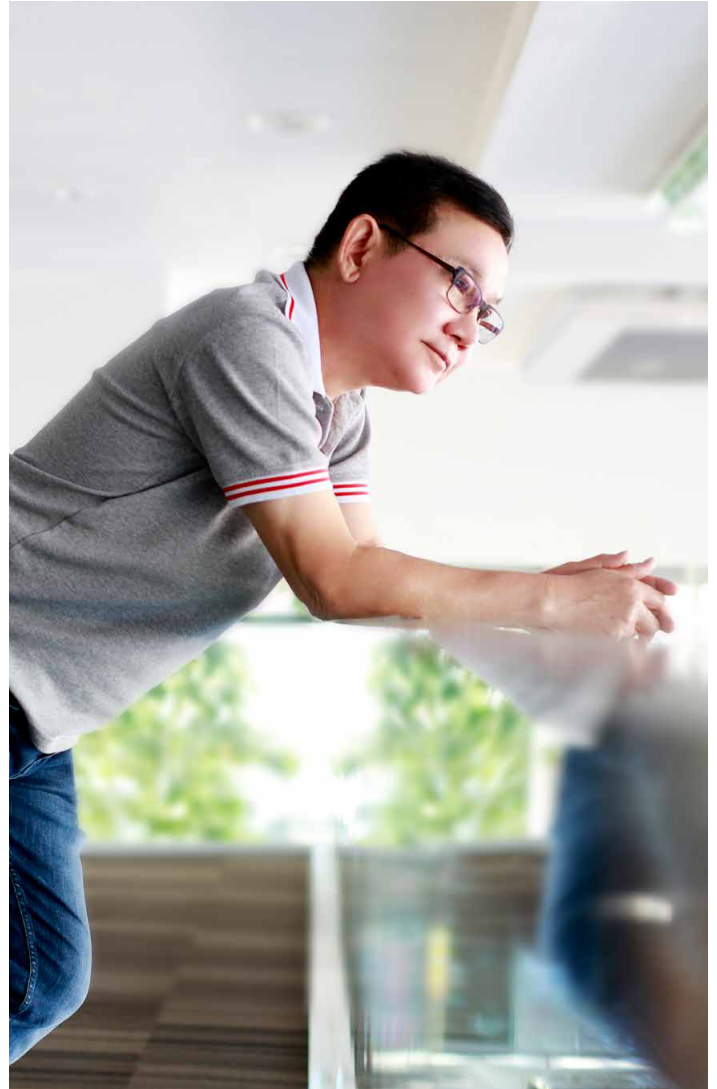
นอกจากรากฐานองค์กรที่แข็งแกร่งแล้ว อีกสิ่งสำคัญที่จะขาดไม่ได้ท่ามกลางการแข่งขันที่ดุเดือดของตลาดรถยนต์ คือ การรักษาฐานลูกค้าเก่าซึ่งมีความผูกพันกับโตโยต้าศรีสะเกษ มาตลอด 55 ปี โดยในส่วนของลูกค้าเก่านั้น คุณต้นยอมรับว่าเป็นสิ่งที่ยาก แต่สำคัญไม่ยิ่งหย่อนไปกว่าการดูแลลูกค้ากลุ่มใหม่

“การโฆษณา ประชาสัมพันธ์อย่างเดียวมันใช้ไม่ได้แล้ว สำหรับช่วงนี้ที่ตลาดมีการแข่งขันสูงมาก และสภาพเศรษฐกิจมีการชะลอตัว นโยบายเก่าๆ เช่น โฆษณา ประชาสัมพันธ์อย่างเดียวไม่ได้ผล เราต้องลงไปให้ถึงพื้นที่ ติดตาม และสื่อสารให้ถึงทุกหมู่บ้านและทุกคน โดยเฉพาะลูกค้าเก่า เราจะไม่ทิ้ง ใหนๆ เราก็มียุทธศาสตร์การตลาดที่มากกว่าอยู่แล้ว ถ้าเราสามารถรักษาฐานลูกค้าเก่าให้กลับมาซื้อซ้ำได้ ยอดก็จะเป็นของเรา ส่วนแบ่งการตลาดก็จะเป็นของเรา”

หนึ่งในกลยุทธ์การรักษาฐานลูกค้าเก่าแบบฉบับคุณต้นก็คือการมองว่าลูกค้าเป็นหนึ่งในครอบครัว ที่โตโยต้าศรีสะเกษมีแผนลูกค้าสัมพันธ์คอยหมั่นโทรติดตามข่าวสารของลูกค้าเสมอ ผ่านไปหมู่บ้านโน้นอาจแวะหา จำได้ว่าวันนั้นวันเกิดลูกค้าก็โทรไปอวยพร หรือมีของขวัญเล็กๆ น้อยๆ ติดมือไปฝาก แม้ไม่ใช่ของแพงมาราคา แต่ก็สามารถย้ำกับลูกค้าได้ว่าโตโยต้าศรีสะเกษไม่เคยลืม

อีกสิ่งที่ทำให้ลูกค้าไม่มีทางลืมโตโยต้าศรีสะเกษได้คือความจริงใจ ตรงไปตรงมา เมื่อเกิดปัญหาต้องไม่ทอดทิ้ง รีบชี้แจงแก้ไข รวมทั้งความใส่ใจแม้ในสิ่งเล็กๆ น้อยๆ เช่น ห้องน้ำโซฟารูมที่ติดเครื่องปรับอากาศเย็นฉ่ำ พร้อมด้วยเสียงเพลงเพราะๆ คลอตลอดวัน และความสะอาดระดับโรงแรมติดดาว ซึ่งสิ่งเล็กๆ น้อยๆ ที่หลายคนมองข้ามเหล่านี้เองที่ทำให้โตโยต้าศรีสะเกษสามารถชนะใจลูกค้าได้แบบน็อกเอาท์

“เมื่อเราไม่ลืมเขา เขาก็จะไม่ลืมเรา เราไม่ต้องไปแย่งลูกค้ากับใคร แค่เราชนะใจลูกค้าของเราเองให้ได้ก็พอ”



My Big Boy

ด้วยความที่คุณต้นเกิดปีม้าและอยู่กับเรื่องราวของรถและความเร็วมาตลอด คุณต้นจึงหลงรักม้าเป็นชีวิตจิตใจ ถึงขั้นต้องสร้างฟาร์มม้าขึ้นหลังบ้าน แ่วมาว่าพนักงานของที่นี่ก็เข้าไปขี่ได้เช่นกัน ยกเว้นม้าสีดำตัวโปรดของคุณต้นที่ชื่อ Big Boy

บริษัท โตโยต้าศรีสะเกษ (1993) ผู้จำหน่ายโตโยต้า จำกัด
190/10 หมู่ที่ 6 ถนนศรีสะเกษ-กันทรลักษ์
ตำบลโพธิ์ข่า อำเภอเมือง จังหวัดศรีสะเกษ 33000
โทร. 045-614-294



สยบปัญหาด้วยปัญญา

→ เป็นสัจธรรมว่ามนุษย์เราล้วนเผชิญปัญหาอยู่เสมอ ไม่ว่าจะเป็นการทำงานหรือการดำเนินชีวิตด้านอื่นๆ แต่หากไตร่ตรองด้วยสติ อุปสรรคนั้นย่อมผ่านพ้นไปได้ และกลายเป็นบทเรียนสำหรับอนาคต เช่นเดียวกับ คุณประภัสสร ทองสินธุ์ หรือ คุณแจรงผู้อำนวยการ งานขายพื้นที่ R2 สาขารัฐกิจยานยนต์ สุราษฎร์ธานี ที่เพิ่งผ่านพ้นสถานการณ์ที่มีความท้าทายเมื่อไม่นานนี้

ย้อนกลับไปเมื่อวันที่ 13 ตุลาคม 2559 วันแห่งความโศกเศร้าของคนไทยทั่วประเทศ อันเนื่องมาจากพระบาทสมเด็จพระปรมินทรมหาภูมิพลอดุลยเดชเสด็จสวรรคต ซึ่งเป็นช่วงเวลาเดียวกับที่ทีมกรุงศรี ออโต้ R2 ต้องจัดงานประจำปี Team Building ในวันที่ 14 ตุลาคม ที่จังหวัดกระบี่

งานทั้งหมดต้องยกเลิกกะทันหัน แต่ช่วงเวลาเพียงไม่นาน ก็ได้รับโจทย์จากผู้บริหารว่าต้องจัดงานอีกครั้งในวันที่ 19 พฤศจิกายน 2559 ซึ่งย้ายมาจัดที่จังหวัดสุราษฎร์ธานีโดยมีคุณ ประภัสสรเป็นหัวเรี่ยวหัวแรงสำคัญ โดยมีเวลาเตรียมงานไม่ถึง เดือน ภายใต้เงื่อนไขสามข้อคือ ห้ามจัดงานรื่นเริง กิจกรรมหลัก ต้องมีการรับประทานอาหารร่วมกันเพื่อแจกรางวัลพนักงานที่มีผลงานยอดเยี่ยม การส่งมอบห้องสมุดกรุงศรี ออโต้ รวมถึง การจัดพบปะผู้บริหารและดีลเลอร์ในพื้นที่ในคราวเดียวกัน อีกทั้งยังมีงบประมาณที่จำกัด เนื่องจากการยกเลิกจัดงานในครั้ง ก่อนทำให้งบประมาณสูญเสียไปบางส่วนแล้ว

“หลังพยายามคิดว่าจะจัดรูปแบบงานอย่างไรให้พนักงานอยากมาร่วมงาน และกลับไปด้วยความประทับใจ ภายใต้ข้อ จำกัดดังกล่าวก็ได้ข้อสรุปจัดงาน Team Building ของ R2 ในธีมงานราตรีรำลึกพระบาทสมเด็จพระปรมินทรมหาภูมิพล อดุลยเดช เป็นการแสดงความรู้สึกของพวกเราที่มีต่อพระองค์ ท่าน โดยร้อยเรียงเรื่องราวผ่านบทเพลง 7 เพลง ณ โรง ภาพยนตร์เมเจอร์ ซีเนเพล็กซ์ สหไทย สุราษฎร์ธานี ซึ่งได้เห็น ความตั้งใจและความร่วมมือจากน้องๆ ในการช่วยกันตกแต่ง สถานที่ให้มีความยิ่งใหญ่ เพื่อให้ทุกคนร่วมน้อมรำลึกใน พระมหากรุณาธิคุณ”

เมื่องานเริ่ม ทุกคนถูกสะกดด้วยเพลง King of Kings และจับจ้องคุณประภัสสรที่กำลังวาดพระบรมสาทิสลักษณ์บน เวทีอย่างไม่ว่างตา ต่อจากนั้นทุกคนร่วมกล่าวคำถวายสัตย์ ยืนสงบนิ่ง สวดมนต์ และอธิษฐานจิตถวายเป็นพระราชกุศล แต่พระบาทสมเด็จพระปรมินทรมหาภูมิพลอดุลยเดช ตาม ด้วยการแนะนำผู้จัดการสาขา และการต้อนรับพนักงานใหม่ ด้วยการผูกข้อมือจากผู้บริหารท่ามกลางบรรยากาศอันซาบซึ้ง ก่อนเข้าสู่การประกาศรางวัลพนักงานที่มีผลงานยอดเยี่ยม หลังจากนั้นก็ถึงเวลาอันสำคัญของค่ำคืน ด้วยการรำลึกถึง พระมหากรุณาธิคุณพระบาทสมเด็จพระปรมินทรมหาภูมิพล อดุลยเดช ผ่านประมวลภาพเหตุการณ์เสด็จสวรรคต ตาม ด้วยเสียงแซกโซโฟนเพลงความฝันอันสูงสุด ที่พนักงาน คนหนึ่งตั้งใจฝึกฝน ช่วยคลุกเคล้าบรรยากาศให้ทุกคนรู้สึก เป็นน้ำหนึ่งใจเดียวกัน

เพลงเล่าสู่หลานฟัง และเพลงในหลวงของแผ่นดิน เป็น เพลงที่พนักงานร่วมกันร้องประสานเสียง และเมื่อ เพลงราชา ผู้ทรงธรรม ดังขึ้น ทุกคนในห้องกว่า 300 คนก็พร้อมใจกันลุก ขึ้นยืนร่วมร้องเพลงจากหัวใจที่เจ้าภาพได้เตรียมเนื้อร้องให้ โดย สแกน QR Code จากตัวภาพยนตร์ เพลงทูลกระหม่อมแก้ว ถูกฉายผ่านรูปดวงตาที่มีหยาดน้ำตาริน ประกอบวีดิทัศน์ พระราชกรณียกิจของพระองค์ท่าน สุดท้ายจบด้วย เพลง สรรเสริญพระบารมี เกือบทุกคนในห้องนั้นน้ำตาไหลโดย ไม่ต้องมีคำพูดใดๆ

ด้วยความตั้งใจ งานราตรีรำลึกในคืนนั้นถูกกล่าวถึงอย่าง กว้างขวาง เพราะทำให้พนักงานกว่า 300 คน จาก 6 สาขา ทั้ง หาดใหญ่ ตรัง นครศรีธรรมราช ภูเก็ต กระบี่ และสุราษฎร์ธานี ประทับใจอย่างยากที่จะลืม

“ในการทำงานไม่ว่าจะที่กรุงศรี ออโต้ หรือที่ไหนก็เสี่ยง ไม่ได้ที่จะต้องเจอเจอปัญหา อุปสรรค และความกดดัน แต่ ถ้ามองอีกแง่ ปัญหาเหล่านี้ก็ไม่ต่างจากเรื่องสนุก ทำให้เราสนุก กับการค่อยๆ คิดแก้ปัญหา จำไว้ว่าทุกๆ ปัญหาจะทำให้เรา แข็งแกร่งขึ้น ทำให้เราได้ก้าวออกไปยืน ณ จุดและตำแหน่งที่ เราต้องแก้ปัญหาและไปเจอกับความสนุกใหม่ๆ ที่รออยู่”



Life Unlocked

ทุกวันนี้คุณอาจจะตื่นตี 3-4 เพื่อปั่นจักรยานประมาณ ครึ่งชั่วโมงในช่วงเช้า ถ้าเป็นวันหยุดจะพาครอบครัวไป ออกกำลังกายด้วยกัน ซึ่งก่อนจะออกกำลังกายก็ต้องรู้จัก วางแผน เช่น จะอบอุ่นร่างกายอย่างไร เล่นกีฬาอะไร เล่น อย่างไม่ให้ปลอดภัย นอกจากนั้น กีฬาเมื่อเป็นการแข่งขัน ยังทำให้รู้จักแพ้ชนะ เช่นการปั่นจักรยานถ้าสู้ไม่ได้ก็ต้อง กลับมาฝึกซ้อมใหม่เพื่อชัยชนะ

เลือกกล้องติดรถพิค ชีวิตอาจ...พัง

เคยหรือไม่ที่บางครั้งเราต้องการหลักฐานเพื่อพิสูจน์ความถูกต้องในอุบัติเหตุที่เกิดขึ้น แต่กล้องติดรถเจ้ากรรมดันพัง หรือไม่ก็ไม่สามารถบันทึกภาพที่มีความคมชัดมากพอที่จะระบุถึงสิ่งที่เกิดขึ้นได้อย่างชัดเจน ดังนั้นในเมื่อกล้องติดรถเป็นอุปกรณ์ที่มีความสำคัญกับการเดินทาง การเลือกซื้อกล้องติดรถสักตัวจึงต้องดูอย่างถี่ถ้วน เพราะกล้องราคาแพงไม่ได้แปลว่าดีเสมอไป แต่กล้องติดรถที่ดีต้องมีประสิทธิภาพดังต่อไปนี้



- **ความละเอียด** ปัจจุบันมาตรฐานความละเอียดของกล้องติดรถยนต์ทั่วไปอยู่ในระดับ Full HD (1080p) หรือ HD Ready (720p) ซึ่งสามารถนำภาพวิดีโอมาใช้งานได้ แต่ทั้งนี้ทั้งนั้น แม้เป็นความละเอียดแบบ Full HD ทั่วๆ ก็ยังต้องพิจารณาจากคุณภาพของเลนส์และชิปประมวลผลด้วย ดังนั้นก่อนซื้อต้องถามให้ละเอียด
- **ความต่อเนื่อง** จะรู้ได้อย่างไรว่ากล้องรุ่นไหนให้ภาพต่อเนื่องสมจริง เรื่องนี้ต้องดูค่า FPS ที่ย่อมาจาก Frame Per Second แปลเป็นไทยว่า อัตราจำนวนเฟรมภาพต่อวินาที ค่า FPS ที่เหมาะสำหรับกล้องติดรถยนต์ควรอยู่ที่ 30 FPS หรือไม่ควรน้อยกว่า 25 FPS ถ้ามากกว่านี้อาจจะส่งผลต่อขนาดของไฟล์ที่ใหญ่เกินไป
- **WDR** เราไม่ได้ขับรถแค่กลางวัน ดังนั้นต้องพิจารณาในเรื่อง WDR (Wide Dynamic Range) ด้วย โดย WDR เป็นฟังก์ชันเดียวกันกับที่มีอยู่ในกล้องวงจรปิดซึ่งติดกันตามบ้าน WDR จะช่วยทำให้การบันทึกภาพเวลากลางคืน (Night Shot) หรือสภาวะที่มีแสงน้อยให้สว่างขึ้นและลดแสงบนท้องถนนที่มากเกินไปจนรบกวนการบันทึกภาพ ง่ายๆ ก็คือ WDR ทำให้เราได้ภาพที่มีรายละเอียดขึ้น ดูรู้เรื่องว่าเป็นภาพอะไรจริงๆ ที่มีแสงน้อย
- **Lens Aperture** อีกสิ่งที่ควรคำนึงถึงคือเรื่องรูรับแสง หรือ Lens Aperture ของกล้องติดรถยนต์จะทำหน้าที่คล้ายกันกับกล้องถ่ายรูป คือเป็นตัวควบคุมปริมาณแสงที่วิ่งผ่านรูรับแสงเข้าไปในกล้อง โดยมีหน่วยวัดเป็น F หรือ F/Stop สำหรับกล้องติดรถยนต์แล้ว ยิ่งค่า F มากจะทำให้ภาพคมชัด เหมาะสมกับการใช้งานมากกว่า ถ้าเป็นกล้องติดรถยนต์คุณภาพดีต้องไม่ลืมระบุค่า Lens Aperture มาด้วย
- **ลูกเล่นเทพๆ** กล้องบางยี่ห้ออาจจะแพง เพราะนอกจากจะมาจากรสเปกที่ดีแล้ว บางครั้งก็มาจากลูกเล่นที่ถูกเสริมเข้าไป เช่น ระบบตรวจจับความเคลื่อนไหว หรือ Motion Detect ที่ช่วยบันทึกภาพในขณะที่เราจอดรถเอาไว้เฉยๆ เพื่อดูว่ามีใครมาทำอะไรกับรถเราบ้าง อาจจะเหมาะในกรณีที่จอดทิ้งไว้ในที่เปลี่ยว แต่ก็ควรมั่นใจว่ากล้องมีแบตเตอรี่สำรองเต็ม หรือระบบ G-Sensor และ Emergency Button สำหรับช่วยในการบันทึกภาพขณะที่เกิดเหตุฉุกเฉินหรือเหตุไม่คาดฝันอีกด้วย

Nissan Note

พร้อมตอบโจทย์คนรุ่นใหม่



เปิดตัวกรรขใหม่ด้วยควมคึกคักของแคววรงรถยนต์ ใครที่ กำลังมองหารถยนต์ต่อเนกประสงค์คันเล็กในระดับซับคอมแพกต์ เอาไว้ใช้ ตอนนีในตลตดมีอีกทงเลือกหนึ่งกับ Note จากค่าย Nissan

Note เพิ่งเข้ามาเปิดตัวในบ้านเราเป็นครั้งแรก (แต่ในตลตด ต่างประเทศมีมานานแล้ว) ด้วยรูปทรง Tall Box หรือกล่องสูง เหมือนย่อส่วนมินิแวนให้มาอยู่ในขนาดซับคอมแพกต์ หรือ B-Car ซึ่งไอดีนี้บ้านเราคันเคยกันมาบ้างแล้วตั้งแต่ปี 2546 กับ Honda Jazz รุ่นแรก แต่สำหรับ Note อาศัยข้อกำหนด ของ EcoCar เข้ามาช่วยด้วยการใช้เครื่องยนต์ขนาดเล็ก และมี อัตราควมสิ้นเปลืองน้ำมันเชื้อเพลิงตามที่กำหนด จึงสามารถ ตั้งราคาที่แข่งขันในตลตดได้

การออกแบบภายนอกคงเส้นสายต่างๆ ตามเอกลักษณ์ของ Nissan กระจึงหน้าแบบ V-Motion ที่มาพร้อมโคมไฟหน้าแบบ LED โปรเจกเตอร์ LED Signature Light ให้ความโอบเอื้อย ไฟท้ายรูปทรงบวมเมอแรง และเส้นสายด้านข้างที่ให้อากาศ พลศาสตร์ดีเยี่ยม ค่าสัมประสิทธิ์แรงเสียดทาน (CD) ต่ำสุด เพียง 0.30 ถือว่าดีที่สุดนารถยนต์ประเภทเดียวกัน

ภายในกว้างขวาง โปร่งสบาย ตกแต่งด้วยโชนสีดาสลับกับ วัสดุสีเงิน ฝสนอารมณ์สปอร์ตหรรหุรหุได้อย่างลงตัว เบาะหลัง ผ่าสีด้าตกแต่งขอบด้วยสีเบจ สวยงามและกระชับลำตัว เบาะ คนขับปรับระดับสูง-ต่ำเหมาะสมกับสรีระได้ เบาะหลังปรับแยก แบบ 60 : 40 พวงมลัยรูปทรงสปอร์ต D-Shape ปรับสูง-ต่ำ ได้แบบมัลติฟังก์ชัน พร้อมระบบควมคุมการทำงานของเครื่อง เสียงและระบบโทรศัพท์ มาตรวัดเรืองแสงอัจฉริยะมัลติฟังก์ชัน ดิสเพลย์ (MID) แสดงข้อมูลการขับขี่ ระยะเตือนการเข้ารับ บริการ อุณหภูมิภายนอก นาฬิกาดิจิตัล รวมทั้งเสียงสัญญาณ เตือนกรณีลิมปิดไฟหน้ารถหรือลิมกฎแไวในรถ



มีปุ่มสตาร์ทเครื่องยนต์ (Push Start Button) และกฎแวจ รีโมตอัจฉริยะ Intelligent Key พร้อม Immobilizer ระบบควม บันเทิงครบครันด้วยวิทยุ หน้จอ LED แบบสัมผัส สามารถ ควบคุมระบบเชื่อมต่อต่างๆ รวมถึง HDMI และสามารถ เชื่อมต่อโทรศัพท์ด้วย Bluetooth

เครื่องยนต์เบนซิน HR12DE 3 สูบ แกวเรียง DOHC (Double Overhead Camshaft) 12 วาล์ว CVTC (Continuously Variable-valve Timing Control) ขนาด 1,198 ซีซี มาพร้อมกัับหัวฉีดอิเล็กทรอนิกส์ มัลติพอยต์ (ECCS) 79 แรงม้า ที่ 6,000 รอบ/นาที แรงบิดสูงสุด 106 นิวตัน-เมตร ที่ 4,400 รอบ/นาที และยังมีระบบตัดการทำงานของเครื่องยนต์ อัตโนมัตเมื่อรถหยุดนิ่ง (Idling Stop) ส่งกำลังผ่านเกียร์แบบ ใหม่ XTRONIC CVT ที่มาพร้อม D-Step Logic

Nissan Note ทำตลตดด้วย 2 รุ่นย่อย มี 6 สี คือ แดง เรเดียนเรด ชมพูสวีทพิงค์ ม่วงพลัม ขาวไวท์เพิร์ล บริลเลียนท์ ซิลเวอร์ และแบล็กสตาร์ รุ่น 1.2V ราคา 568,000 บาท และ รุ่น 1.2VL ราคา 640,000 บาท



Huawei Mate 9

สมาร์ทโฟนที่เป็นเรือธงของค่าย Huawei เปิดตัวในตลาดประเทศไทย ด้วยการรุกตลาดถึง 3 ระลอกกับรุ่น Mate 9 ที่เปิดตัวในเดือนธันวาคม ปีที่ผ่านมา ก่อนตามมาติดๆ ด้วยรุ่นพิเศษอย่าง Pro และ Porsche Design ที่ออกสู่ตลาดในเดือนมกราคม พร้อมรูปทรงที่สวยงามสะดุดตา ใช้วัสดุชั้นดีในการผลิตตัวเครื่อง โดยมาในขนาด 5.9 นิ้ว แสดงภาพในแบบ Full HD รองรับ 2 ซิมการ์ด พร้อมหน่วยประมวลผลรุ่นใหม่ล่าสุด Kirin 960 และระบบอัจฉริยะ Machine Learning ที่เป็นการทำงานผสมผสานระหว่างฮาร์ดแวร์และซอฟต์แวร์ แฝมด้วยกล้องเลนส์คู่จาก Leica ความละเอียด 20 ล้านพิกเซล ส่วนหน่วยความจำติดเครื่องมาในระดับ 64GB สามารถรองรับกับการติดตั้ง MicroSD ได้ถึง 265GB สำหรับราคาคงใจเอาไว้ที่ 23,900 บาท สำหรับรุ่นธรรมดา 27,900 บาท สำหรับรุ่น Mate 9 Pro และ 49,900 บาทสำหรับรุ่น Porsche Design

LG OM4560

ผลิตภัณฑ์ใหม่ล่าสุดที่จะมอบพลังเสียงสุดกระหึ่มขนาด 220 วัตต์ พร้อมดีไซน์กะทัดรัดในแบบ Compact One Body Design เพิ่มความสะดวกสบายยิ่งขึ้นด้วยฟังก์ชัน Auto DJ สำหรับการตั้งค่าเล่นเพลงตามลำดับแบบอัตโนมัติเพื่อมอบความเพลิดเพลินในงานสังสรรค์ได้อย่างไม่มีสะดุด นอกจากนี้ ผู้ใช้งานยังสามารถเลือกใช้ฟังก์ชัน Auto Music Play เพื่อเชื่อมต่อลำโพงเข้ากับสมาร์ทโฟน และเลือกเล่นเพลงโปรดได้อย่างง่ายดาย สนนราคาอยู่ที่ 5,490 บาท



Sony Bravia Z-Series

เปิดตัวแล้วกับสุดยอดทีวีบราเวีย 4K HDR ซีรีส์ Z Series ที่มาพร้อมกับพัฒนาการแห่งเทคโนโลยีสุดล้ำ โดยจะวางจำหน่ายพร้อมกัน 2 รุ่น 2 ขนาด คือ KD-75Z9D ขนาด 75 นิ้ว และ KD-65Z9D ขนาด 65 นิ้ว

ในรุ่นนี้อัดแน่นไปด้วยเทคโนโลยีด้านภาพที่โดดเด่นเป็นเอกลักษณ์เฉพาะ โชนี่ ทั้งหน่วยประมวลผลภาพ 4K HDR Processor X1 Extreme ที่พัฒนาขั้นล่าสุด และเทคโนโลยี Backlight Master Drive ที่จะทำงานร่วมกันเพื่อให้ได้สีสันของภาพที่แม่นยำสมจริงและให้คอนทราสต์ของภาพอันโดดเด่น สร้างสรรค์มิติของภาพได้อย่างลึกซึ้ง

สำหรับเทคโนโลยีประมวลผลภาพ 4K HDR Processor X1 Extreme นั้น จะช่วยเสริมประสิทธิภาพการทำงานของระบบภาพเพื่อให้ได้ภาพ 4K HDR ที่สวยงามสมจริงในทุกรายละเอียด พร้อมประสิทธิภาพในการประมวลผลที่เหนือกว่าชิป X1 ตัวเดิมในทีวีโซนี่ บราเวียรุ่นก่อนๆ ถึง 40% และยังช่วยอัปสเกลสัญญาณภาพ HD ให้ได้คุณภาพความคมชัดใกล้เคียงในระดับ 4K อีกด้วย โดยจะทำการวิเคราะห์ข้อมูลและ

ตัดสินใจแบบอัตโนมัติ ออกไปเพื่อให้ได้คุณภาพของภาพที่คมชัดยิ่งขึ้น

สำหรับราคาของรุ่น KD-75Z9D ขนาด 75 นิ้ว อยู่ที่ 310,990 บาท ส่วนรุ่น KD-65Z9D ขนาด 65 นิ้ว ราคา 165,990 บาท

10 เทคนิคติดอาวุธดิจิทัลสู่ Smart SMEs



ไม่มียุคสมัยไหนอีกแล้วที่ทุกคนจะสามารถเป็นเจ้าของธุรกิจ เป็นนักลงทุน หน้าใหม่ได้ง่าย และรวดเร็วเท่าประเทศไทย 4.0 อันเป็นยุคที่เศรษฐกิจถูกขับเคลื่อนด้วยเทคโนโลยีและนวัตกรรม แน่แน่นอนว่าไม่จำเป็นต้องมีหน้าร้าน ไม่ต้องมีเงินทุนโฆษณามหาศาล ไม่ต้องมีโลจิสติกส์ หรือคลังสินค้าขนาดใหญ่ แค่เพียงพลิกแนวคิด ติดอาวุธให้ธุรกิจด้วย 10 เทคนิคจาก 5 ธุรกรรมยุคดิจิทัลที่จะเปลี่ยนมุมมองโลกธุรกิจแบบเดิมสู่คำว่า Smart SMEs



อย่ากลัวที่จะไม่มี "ทักษะ"

หลายคนไม่กล้าทำธุรกิจด้วยข้ออ้างว่าไม่มีทักษะ ไม่มีความสามารถ ไม่มีสิ่งที่ชอบ ไม่รู้จะขายอะไร จำไว้ว่าทักษะไม่ใช่ข้อจำกัด เพราะสินค้าไม่ได้แปลว่างานฝีมือเพียงเท่านั้น แต่สินค้านั้นยังหมายถึงงานบริการ การจัดหาวัตถุดิบ อุปกรณ์ ครูผู้สอนเพื่อผลิตสินค้า และกว้างไปถึงสินค้าลิขสิทธิ์ และค่าโฆษณา

2

N-E-C-S-T สร้างความมั่นคง

Product ตามการตลาด กฎ 4P ไม่ใช่หัวใจของธุรกิจอีกต่อไป กลับกัน Need หรือความต้องการของตลาด สิ่งการตลาดยังขาดคือหัวใจหลักในการตั้งต้นธุรกิจ จากนั้นมองลึกไปที่ Entry หมายถึงธุรกิจที่ไม่ใช่ใครก็ตามที่จะเข้าไปทำได้ และเพิ่มความมั่นใจว่าธุรกิจนั้นๆ จะไปได้ดีด้วย Control คือการเลือกธุรกิจที่สามารถควบคุมปัจจัยสำคัญในการผลิตได้ และถ้าจะให้ธุรกิจโตไวต้องเติมสูตร Scale การเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายขนาดใหญ่ ปิดท้ายที่ Time การทำธุรกิจที่เจ้าของกิจการมีเวลาที่จะถอยออกมาเฝ้ามองภาพรวมและมีเวลาปรับเปลี่ยน ขยายงานต่อไป

3

การเงินต้องจัดการ

อย่าประมาทให้กับเรื่องการเงิน โดยเฉพาะในยุคนี้ที่ตัวเลือกด้านการลงทุนมีหลากหลาย ทำให้การหาเงินมาลงทุนทำธุรกิจไม่ใช่เรื่องยากอีกต่อไป แต่สิ่งที่นักธุรกิจยุคดิจิทัลมักหลงลืมคือ การจัดการเงิน แยกเงินส่วนตัวออกจากธุรกิจ จัดสรรทุนหมุนเวียนออกจากกำไร มีกระแสเงินสดสำรอง ประเมินรายจ่ายจริงแบบเต็มพิกัด ส่วนรายรับอย่าประเมินแบบโลกสวยว่าของฉันดีต้องขายได้ และสุดท้ายอย่าลืมนวางแผนภาษี

4

จงลืมกำไร แต่สร้างการจดจำ

เมื่อเริ่มต้นธุรกิจให้มองข้ามเรื่องยอดขายไว้ก่อน แล้วหันมาสร้างความน่าจดจำแทน จดจำไม่ได้แปลว่าขายดี แต่หมายถึงการให้ลูกค้าซึมซับ รับรู้ นึกถึงเราเมื่อต้องการ เมื่อจดจำได้ ลูกค้าก็มีโอกาสหยุดดู มีปฏิสัมพันธ์ พูดคุย และคราวนี้จึงเป็นโอกาสให้โน้มน้าวใจให้ซื้อ อีกเคล็ดลับคือ จงเก็บลูกค้าที่ไม่ซื้อไว้ และดูว่าเราจะซื้ออะไรจากคุณได้บ้าง

5

จับใจและจับต้องได้

ข้อเสียอย่างหนึ่งของการขายสินค้าออนไลน์คือลูกค้าไม่สามารถจับต้องสินค้าได้ ซึ่งนั่นส่งผลต่อการตัดสินใจในการเลือกซื้อ ทางแก้คือการทำให้สินค้าชนิดนั้นดูเป็นของจริง สมจริง ใช้งานได้จริง แต่นั่นไม่ได้หมายถึงการถ่ายรูปสินค้าให้ดูดี ดูแพงเสมอไป ไม่จำเป็นต้องมีองค์ประกอบแสง หรือยึดหลักการถ่ายภาพที่ถูกต้อง ขอเพียงแค่ความรู้สึกจับต้องได้ มีความใกล้ชิดกับผู้ใช้เป็นสำคัญ

6

เวลาพรวน

ความน่าพิศวงของธุรกิจบนโลกดิจิทัล คือ เวลา สินค้าบางชิ้นคุณภาพดี เป็นที่ต้องการของตลาด แต่หากโปรโมตหรือโพสต์ขายผิดช่วงเวลาก็ไม่สามารถเข้าถึงลูกค้าได้เช่นกัน จากการสำรวจในงาน Thailand Social Awards พบว่าช่วงเวลาคนไทยใช้ Facebook มากที่สุดคือ 10.00-12.00 น. 13.00-16.00 น. และ 20.00-21.00 น. ส่วนช่วงที่คนกด Like และ Share มากที่สุดคือวันพุธ เวลา 9.00-16.00 น. วันอาทิตย์-พฤหัสบดี เวลา 16.00 น. และ 20.00 น.



ประเทศไทยมี SMEs กว่า 2.74 ล้านราย คิดเป็นรายได้ร้อยละ 42 ของผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติ (GDP) ที่มา : สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.)

3 ส. สร้างยอด Reach & Like

ไม่ใช่ภาพหรือวิดีโอคลิปจะสามารถสร้างยอดไลค์ ยอดขายได้เสมอไปหากขาด 3 ส. ได้แก่ **สาระ ความสนุก** และการลงโพสต์อย่าง **สม่ำเสมอ** นั่นคือสูตรความสำเร็จแบบฉบับ เสกสรรปั้น YouTube ที่พลิกจากช่างภาพงานแต่งงานมีคนติดตามเพียง 200 มาเป็นโค้ชสอนถ่ายภาพผ่าน YouTube ที่มียอดสมาชิกผู้ลงทะเบียนรับชมหลักแสน

ที่ 1 จากซ้าย : คุณมัทนี วงศ์ศิริ
เจ้าของกิจการผ้าชิ้นฝ้ายมัดหมี่ By Mattanee
ที่ 2 จากซ้าย : คุณสุรวิรัตน์ ศรีพรหมคำ
เจ้าของธุรกิจเจิว บูม้านิ่ง Delivery
ที่ 3 จากซ้าย : คุณเสกสรร เทิดสิริภัทร
ผู้เชี่ยวชาญด้านการทำการตลาดผ่าน YouTube

เพิ่มมูลค่าสร้างยอดขาย

อย่าตกใจหากวันหนึ่งธุรกิจที่คุณคิดค้นจะกลายเป็นเทรนด์ และมีผู้ผลิตหลายรายเดินตามรอย ตรงกันข้ามยิ่งคุณมีจุดยืนอันแข็งแกร่ง มีความแตกต่าง นั้นจะยิ่งเพิ่มมูลค่าให้ลูกค้าจนถึง เช่นเดียวกับสูตรสำเร็จของผ้าชิ้นฝ้ายมัดหมี่ By Mattanee โดยคุณมัทนี วงศ์ศิริ ที่แม้จะโดนผ้าทอจากโรงงานตีตลาดในราคาที่ถูกลง แต่ด้วยการยืนหยัดที่จะคงจุดแข็ง ผ้าทอที่มีผืนเดียวในโลก นั้นจึงยังทำให้ผ้าชิ้นฝ้ายมัดหมี่ By Mattanee สามารถเพิ่มมูลค่าสู่ผ้าทอระดับพรีเมียมได้ทันที

ขยายแพลตฟอร์ม

ในโลกดิจิทัลนั้นแม้ไม่ต้องมีหน้าร้านก็สามารถขายสินค้าได้ แต่สิ่งสำคัญคือการเลือกแพลตฟอร์มเพื่อให้เข้าถึงลูกค้าอย่างแท้จริง เช่น ทฤษฎีการตลาดของเจิว บูม้านิ่ง Delivery ที่เปลี่ยนจากพ่อค้าคนกลางมาขายตรงผ่าน Facebook ของตัวเอง จากนั้นจึงขยายเป็นระบบ Fan Page และขายตรงผ่านทางไลน์แอด พร้อมกระจายสินค้าจากกรุงเทพฯ สู่ม้านิ่งออนไลน์ส่งตรงทั่วประเทศ มีพนักงาน 20 คนในการตอบรับลูกค้าแบบเรียลไทม์ในทุกแพลตฟอร์ม

จริงใจไม่จ้องใจ

ชื่อเสียง ความน่าเชื่อถือสร้างยากกว่ากำไร เพราะนั่นเป็นสิ่งที่ทำให้ธุรกิจออนไลน์ยั่งยืน อย่าลืมนะว่าธุรกิจออนไลน์ไม่มีหน้าร้าน ความจริงใจจึงเป็นหัวใจที่สำคัญที่สุด เพราะชื่อเสียง ความน่าเชื่อถือหากหายไป...ธุรกิจจบเลย

“ร้อยละ 64 ของคนไทยที่มีโทรศัพท์มือถือใช้สมาร์ตโฟน และร้อยละ 45 ของกลุ่มคนที่ใช้สมาร์ตโฟนใช้อินเทอร์เน็ตวันละ 4 ชั่วโมง”

คุณไพโรจน์ ชื่นครุฑ ประธานคณะเจ้าหน้าที่ด้านธุรกิจสินค้าแฟชั่นและเครื่องสำอาง บริษัท (มหาชน)

เรียบเรียงจาก : โครงการสัมมนา “กรุงศรี ออโต้ สมาร์ท ไฟแนนซ์ 2016” หัวข้อ “ติดอาวุธดิจิทัล Small SMEs” โดย 5 ภูมิด้านธุรกิจยุคดิจิทัล ได้แก่ คุณจักรพงษ์ เมษพันธุ์ Money Coach คุณสุรวิรัตน์ ศรีพรหมคำ เจ้าของธุรกิจเจิว บูม้านิ่ง Delivery คุณมัทนี วงศ์ศิริ เจ้าของกิจการผ้าชิ้นฝ้ายมัดหมี่ By Mattanee คุณเสกสรร เทิดสิริภัทร นักปั้น YouTube และคุณสืบศักดิ์ ลีวัลย์กุล ภูมิด้าน E-Commerce



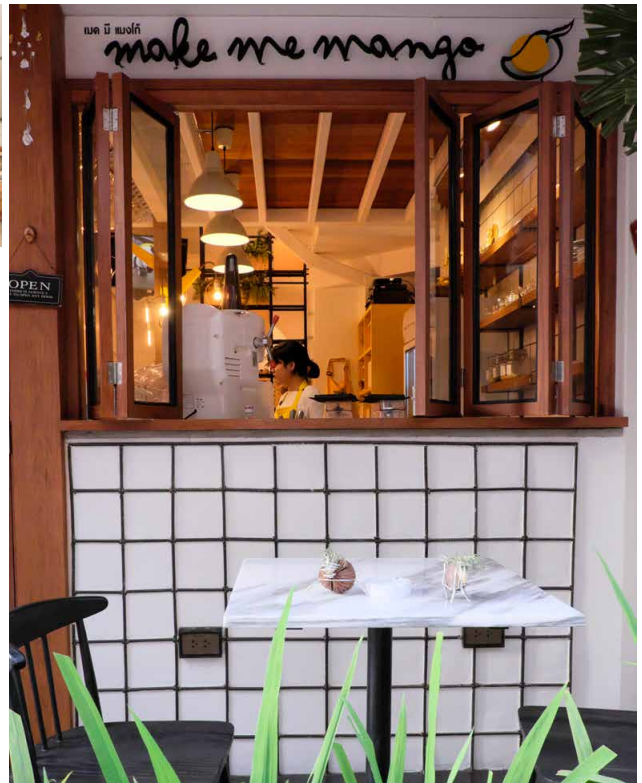
หลงรส "ท่าเตียน"

→ สุดสัปดาห์คงไม่มีอะไรผ่อนคลายไปกว่าการสตริตรอกันโปรดออกไปตระเวนหาร้านเด็ดเจ๋งๆ ที่มักชุกซ่อนความอร่อยไว้ตามตรอกซอยเล็กๆ เจกเช่นรสชาติความอร่อยที่หลบอยู่ใต้เงาหมู่เจดีย์และอาคารโคโลเนียลเก่าแก่ในย่านท่าเตียน ซึ่งล่าสุดได้มีการปรับโฉมอาคารประวัติศาสตร์ให้มีความงามแบบร่วมสมัยพร้อมด้วยร้านรวงใหม่ๆ ให้ได้ค้นหา โดยเฉพาะเรื่องอาหารการกินนั้นท่าเตียนมีครบรสตั้งแต่สตรีทฟู้ดไปถึงห้าดาว และนั่นทำให้ท่าเตียนกลายเป็นย่านกินดื่มที่กำลังเนื้อหอมสุดๆ

"ตงกิง-อันนัม" รสเวียดนามต้นตำรับ

ตงกิง-อันนัม (Tonkin-Annam) ร้านอาหารเวียดนามที่ถ่ายทอดสูตรจากครอบครัวชาวเวียดนามในเมืองเว้สู่ลูกหลานที่ย้ายถิ่นฐานมายังเมืองไทย ที่นี่โดดเด่นด้วยวัตถุดิบส่งตรงจากเวียดนาม โดยเฉพาะน้ำปลารสออกหวานที่เป็นสูตรลับความอร่อย แน่ใจว่าแฮมเนื้อคือเมนูในตำนานที่แตกต่างจากแฮมเนื้อในเมืองไทยตรงที่ใช้แบ่งค่อนข้างบางไม่ต้องจุ่มน้ำแบบทั่วไป ส่วนน้ำจิ้มเน้นกลมกล่อมจนยากจะเชื่อว่าทำมาจากตับ

อีกเมนูที่ขาดไม่ได้คือปากหม้อเวียดนามที่มีตัวเลือกพิเศษเป็นปากหม้อต้นตำรับ ใส่ไข่ และผสมข้าวเกรียบงา ส่วนบั้งหั่วที่หน้าตาเหมือนขนมถั่วยั้นก็อร่อยด้วยแบ่งที่เหนียวนุ่ม มีหมูกรอบโรยหน้า เหยาะน้ำจิ้มรสหวาน บีบส้มจี๊ดลงไปตัดรสอย่างลงตัว และที่ประทับใจสุดๆ ต้องยกให้กับเกี้ยวสไตล์เมืองเว้ที่แบ่งนุ่ม เด้งเคี้ยวหนึบ และอร่อยทุกคำ (โทร. 093-469-2969)



"Make Me Mango" มะม่วงนี่ดีต่อใจ

แฟนพันธุ์แท้มะม่วงห้ามพลาดกับ Make Me Mango คาเฟ่เล็กๆ ในตรอกตรงข้ามวัดโพธิ์ที่นำมะม่วงน้ำดอกไม้มาสร้างสรรค์เป็นความอร่อย ครบเครื่องตั้งแต่เค้กมะม่วง ไอศกรีมมะม่วง น้ำมะม่วงปั่น บิงซูมะม่วงเสิร์ฟพร้อมเนื้อมะม่วงล้นถ้วย โปะมาบนน้ำแข็งไสเนื้อละเอียด และไฮไลต์คือชุดข้าวเหนียวมะม่วงเสิร์ฟพร้อมไอศกรีมมะม่วง สังขยา และพานาคอตตา

มากกว่าเรื่องของสารพัดเมนูมะม่วง Make Me Mango ยังใส่ใจด้วยการตกแต่งสุดน่ารักในโทนสีเหลือง ด้านในแม้จะกว้างเพียงหนึ่งคูหา แต่กลับใส่มุมถ่ายรูปเก๋ๆ แบบไม่ซ้ำ แอบบอกว่ามีเปลเล็กๆ ให้ได้นอนเอกเขนกต่อได้เลย (โทร. 02-622-0899)



จิบกาแฟไทยที่ "Elefin Coffee"

นอกจากจะใช้สัญลักษณ์รูปช้างบอกความเป็นไทย Elefin Coffee ยังนำประวัติศาสตร์ไทยมาตกแต่ง พร้อมนำกาแฟไทยส่งตรงจากเกษตรกรบนดอยช้าง จังหวัดเชียงราย มาให้คนกรุงได้ลิ้มลอง ความพิเศษของเมล็ดกาแฟอยู่ที่คุณภาพการปลูกและเก็บผลผลิต จากนั้นนำมาผ่านการคั่วอย่างพิถีพิถันโดยโรงคั่วชื่อดัง Lighthouse Roaster เพื่อให้ได้กาแฟสำหรับทำลาเต้อาร์ตโดยเฉพาะ นอกจากนี้ยังมีกาแฟโคลด์บริวเสิร์ฟเย็นเป็นเมนูคลายร้อนแก้วใหม่ จัดเสิร์ฟคู่อาหารไทยรสไทยจัดจ้านและขนมหวานแบบไทยๆ ครบสูตร (โทร. 02-622-1115)



ไอศกรีมออร์แกนิก "Farm to Table"

เลยจากท่าเตียนมาเกือบถึงย่านปากคลองตลาดคือพิภพของความอร่อยปลอดสารพิษในคาเฟ่สีขาวที่น่านั่งเก่าสมัยรัชกาลที่ 5 มาใส่ความชิลลงไป Farm to Table โด่งดังมาจากไอศกรีมโฮมเมดที่ไม่ธรรมดาด้วยการใช้ผักผลไม้ปลอดสารพิษปลูกเอง และขนมไทยในความทรงจำมาสร้างสรรค์เป็นรสชาติ เช่น ไอศกรีมลอดช่องน้ำกะทิ ไอศกรีมถั่วแระ ไอศกรีมป๊อปคอร์น ไอศกรีมไข่เค็มบัวลอยเผือก ไอศกรีมมะพร้าวอัญชัญ เป็นต้น นอกจากนี้ไอศกรีมแล้ว Farm to Table ยังจัดเสิร์ฟอาหารไทยและขนมไทยโบราณ โดยมีขนมข้าวตอกตั้งเป็นไฮไลต์ที่หากินได้ยากเต็มที (โทร. 02-115-2625)



ค่ำคืนแห่งความทรงจำ ณ "จักรพงษ์ไดニング"

เอ็กซ์คลูซีฟกับมือไพรเวตดินเนอร์ในรั้ววังจักรพงษ์ ซึ่งปัจจุบันนอกจากจะเปิดเป็นบุติกวิลล่าหุริมเจ้าพระยาในชื่อจักรพงษ์วิลล่าแล้ว ภายในวังเดิมของพระเจ้าวรวงศ์เธอ พระองค์เจ้าจุลจักรพงษ์แห่งนี้ยังมีห้องกระโจมเจ้าพระยาที่จัดสรรเป็นห้องอาหาร "จักรพงษ์ไดニング" ความพิเศษของห้องอาหารแห่งนี้คือเป็นส่วนตัวที่รับเฉพาะแขกจองล่วงหน้าเพียงไม่กี่โต๊ะเท่านั้น เมนูอาหารมีให้เลือกทั้งไทยและตะวันตก จัดเสิร์ฟเป็นคอร์สจับคู่กับไวน์ มากกว่านั้นคือวิวพระอาทิตย์ตกริมแม่น้ำเจ้าพระยาที่มีความอลังการของวัดอรุณราชวรารามวรวิหาร ตั้งตระหง่านอยู่เบื้องหน้า (www.chakrabongsedining.com โทร. 080-045-7778)



"Superbrands" 5 ปีซ้อน ย้ำความสำเร็จกรุงศรี ออโต้

→ “กรุงศรี ออโต้” ตอกย้ำความเป็นผู้นำด้านธุรกิจสินเชื่อยานยนต์อีกครั้งกับการคว้ารางวัล “Superbrands 2016” มาครองได้เป็นปีที่ 5 ติดต่อกัน โดยเมื่อวันที่ 25 มกราคม 2560 ที่ผ่านมา คุณไพโรจน์ ชื่นครุฑ ประธานคณะเจ้าหน้าที่ด้านธุรกิจสินเชื่อยานยนต์ ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) ได้เข้ารับรางวัล “Superbrands 2016” จาก มร.ไมค์ อิงลิช กรรมการผู้จัดการ Superbrands Organisation และคุณปรีชา แก่นพรหม ผู้อำนวยการซูเปอร์แบรนด์ ประจำประเทศไทย

สำหรับรางวัล “Superbrands 2016” นี้เป็นรางวัลคุณภาพมาตรฐานระดับโลกที่ซูเปอร์แบรนด์ (Thailand Superbrands Council) มอบให้กับแบรนด์ที่มีความเป็นเลิศในการสร้างแบรนด์ 3 ด้าน ได้แก่ คุณภาพของแบรนด์ (Brand Quality) เอกลักษณ์ของแบรนด์ (Brand Personality) และความสัมพันธ์ระหว่างแบรนด์กับผู้บริโภค (Brand Affinity) ซึ่งกรุงศรี ออโต้ เป็นแบรนด์ธุรกิจสินเชื่อยานยนต์เพียงรายเดียวที่ได้รับรางวัลนี้และได้รับต่อเนื่องมาเป็นปีที่ 5

คุณไพโรจน์ ชื่นครุฑ ประธานคณะเจ้าหน้าที่ด้านธุรกิจสินเชื่อยานยนต์ ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) กล่าวว่า “กรุงศรี ออโต้ ให้ความสำคัญอย่างยิ่งกับการสร้างประสบการณ์ที่ดีให้กับลูกค้า เพราะเราตระหนักดีว่าความต้องการของลูกค้าเปลี่ยนแปลงและมีความต้องการใหม่ๆ เกิดขึ้นอยู่ตลอดเวลา เราจึงมุ่งมั่นพัฒนานวัตกรรมผลิตภัณฑ์และบริการอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้สามารถตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าที่หลากหลายครอบคลุมทุกเซกเมนต์ได้อย่างแท้จริง การได้รับรางวัล Superbrands เป็นปีที่ 5 ติดต่อกัน นับเป็นความภาคภูมิใจอย่างยิ่งสำหรับทีมงานกรุงศรี ออโต้ ทุกคน และเราจะมุ่งมั่นยกระดับนวัตกรรมผลิตภัณฑ์และบริการ เพื่อสร้างประสบการณ์ที่ดียิ่งขึ้นให้กับลูกค้าในทุกจุดบริการ เพื่อรักษาความเป็นแบรนด์ผู้ให้บริการสินเชื่อยานยนต์อันดับหนึ่งในใจลูกค้าตลอดไป”

→ ภาค 1

โคราช 440/12-14 ถ.มิตรภาพ-หนองคาย ต.ในเมือง อ.เมือง จ.นครราชสีมา 30000 โทร. 044-708-555 แฟกซ์ 044-270-132
อุบลราชธานี 747/2-3 ถ.ยางกูร ต.ในเมือง อ.เมือง จ.อุบลราชธานี 34000 โทร. 045-208-777 แฟกซ์ 045-284-678, 045-283-609, 045-283-743
ศรีสะเกษ 276/14 หมู่ที่ 8 ต.โพธิ์ อ.เมือง จ.ศรีสะเกษ 33000 โทร. 045-633-444 แฟกซ์ 045-633-587, 045-633-629
สุรินทร์ 966/9 ถ.หลักเมือง ต.ในเมือง อ.เมือง จ.สุรินทร์ 32000 โทร. 044-539-515 แฟกซ์ 044-539-522, 044-539-515-21 ต่อ 117

→ ภาค 2

หาดใหญ่ 59/23, 25, 27 ถ.จตุรสุรณ ต.หาดใหญ่ อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา 90110 โทร. 074-491-555 แฟกซ์ 074-346-775
สุราษฎร์ธานี 141/89-90 ถ.กาญจนาวิถี ต.บางกุ้ง อ.เมือง จ.สุราษฎร์ธานี 84000 โทร. 077-243-555 แฟกซ์ 077-243-555 ต่อ 110, 077-243-555 ต่อ 123
นครศรีธรรมราช 44 ถ.พัฒนาการคูหา ต.ในเมือง อ.เมือง จ.นครศรีธรรมราช 80000 โทร. 075-365-555 แฟกซ์ 075-322-520, 075-322-509
ตรัง 117/8-9 หมู่ที่ 2 ต.โคกหล่อ อ.เมือง จ.ตรัง 92000 โทร. 075-265-555 แฟกซ์ 075-225-327, 075-265-555 ต่อ 114
ภูเก็ต 58/10-11 หมู่ที่ 6 หมู่บ้านเพิ่มสินธานี ต.รัษฎา อ.เมือง จ.ภูเก็ต 83000 โทร. 076-298-555 แฟกซ์ 076-239-049, 076-239-682
กระบี่ 235/7-8 หมู่ที่ 11 ถ.เพชรเกษม ต.กระบี่น้อย อ.เมือง จ.กระบี่ 81000 โทร. 075-810-250 แฟกซ์ 075-810-251

→ ภาค 3

ชลบุรี 51/9-10, 11-12 หมู่ที่ 2 ต.เสม็ด อ.เมือง จ.ชลบุรี 20000 โทร. 038-295-555 แฟกซ์ 038-784-909, 038-784-925
ระยอง 2/2-3 ถ.สุขุมวิท ต.ท่าประดู่ อ.เมือง จ.ระยอง 21000 โทร. 038-953-555 แฟกซ์ 038-861-985, 038-953-555 ต่อ 112
สระบุรี 88/12-13 ถ.สุบรรทัด ต.ปากเพรียว อ.เมือง จ.สระบุรี 18000 โทร. 036-328-555 แฟกซ์ 036-308-026, 036-315-248, 036-315-250
ปราจีนบุรี 47/1 ถ.ประจันตคาม ต.หน้าเมือง อ.เมือง จ.ปราจีนบุรี 25000 โทร. 037-200-734 แฟกซ์ 037-200-735
ฉะเชิงเทรา 5/1 ถ.เปรมประชา ต.หน้าเมือง อ.เมือง จ.ฉะเชิงเทรา 24000 โทร. 038-817-447-9 แฟกซ์ 038-817-450

→ ภาค 4

เชียงใหม่ 160, 160/1 ถ.เชียงใหม่-ลำปาง ต.ป่าตัน อ.เมือง จ.เชียงใหม่ 50300 โทร. 053-307-555 แฟกซ์ 053-412-891-2
นครสวรรค์ 1311/22 หมู่ที่ 10 ต.นครสวรรค์ตก อ.เมือง จ.นครสวรรค์ 60000 โทร. 056-321-555 แฟกซ์ 056-321-811, 056-312-776, 056-313-811
พิษณุโลก 729/22-23 ถ.มิตรภาพ ต.ในเมือง อ.เมือง จ.พิษณุโลก 65000 โทร. 055-229-555 แฟกซ์ 055-211-230, 055-210-896
ลำปาง 363, 365 ถ.ไธยย์ ลำปาง-งาว ต.สวนดอก อ.เมือง จ.ลำปาง 52100 โทร. 054-377-555 แฟกซ์ 054-228-252
เชียงราย 111/16-17 หมู่ที่ 13 ต.สันทราย อ.เมือง จ.เชียงราย 57000 โทร. 053-700-555 แฟกซ์ 053-700-062, 053-700-555 ต่อ 112
กำแพงเพชร 512, 514 ถ.เจริญสุข ต.ในเมือง อ.เมือง จ.กำแพงเพชร 62000 โทร. 055-720-555 แฟกซ์ 055-720-377

→ ภาค 5

ขอนแก่น 272/18-19 หมู่ที่ 12 ถ.มิตรภาพ ต.เมืองเก่า อ.เมือง จ.ขอนแก่น 40000 โทร. 043-367-555 แฟกซ์ 043-325-793, 043-365-076
ร้อยเอ็ด 49/6-7 ถ.เวทาบิบาล ต.ในเมือง อ.เมือง จ.ร้อยเอ็ด 45000 โทร. 043-521-555 แฟกซ์ 043-525-647
อุดรธานี 119/11-12 หมู่ที่ 14 ต.หมากแข้ง อ.เมือง จ.อุดรธานี 41000 โทร. 042-308-555 แฟกซ์ 042-321-660
สกลนคร 390/15-16 หมู่ที่ 11 ถ.สกล-อุดร ต.ธาตุเชิงชุม อ.เมือง จ.สกลนคร 47000 โทร. 042-744-300 แฟกซ์ 042-744-299
เพชรบูรณ์ 3/21 ถ.สามัคคีชัย ต.ในเมือง อ.เมือง จ.เพชรบูรณ์ 67000 โทร. 056-744-199 แฟกซ์ 056-744-144
หนองคาย 038/2 หมู่ที่ 6 ถ.ประจักษ์ ต.ในเมือง อ.เมือง จ.หนองคาย 43000 โทร. 042-460-195-7 แฟกซ์ 042-460-198

→ ภาค 6

ชุมพร 55/11 หมู่ที่ 1 ต.บ้านนา อ.เมือง จ.ชุมพร 86190 โทร. 077-576-555 แฟกซ์ 077-576-401
นครปฐม 511 ถ.เทศบาล ต.พระประโทน อ.เมือง จ.นครปฐม 73000 โทร. 034-362-555 แฟกซ์ 034-212-061
อยุธยา 257/3 หมู่ที่ 5 ต.ไผ่ลิง อ.พระนครศรีอยุธยา จ.พระนครศรีอยุธยา 13000 โทร. 035-714-5555 แฟกซ์ 035-229-399, 035-229-445
ปราณบุรี 502/14-15 หมู่ที่ 2 ถ.เพชรเกษม ต.วังก้ง อ.ปราณบุรี จ.ประจวบคีรีขันธ์ 77120 โทร. 032-542-520 แฟกซ์ 032-542-527

→ กรุงเทพฯ

นนทบุรี 74/35 หมู่ที่ 3 ต.บางตลาด อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120 โทร. 02-762-4224 แฟกซ์ 02-962-6691
หลักสี่ 76/56 ถ.แจ้งวัฒนะ แขวงอนุสาวรีย์ เขตบางเขน กรุงเทพฯ 10220 โทร. 02-762-4225 แฟกซ์ 02-970-1749
เขาวราช 23/34-35 ถ.ตรีมิตร แขวงตลาดน้อย เขตสัมพันธวงศ์ กรุงเทพฯ 10100 โทร. 02-232-2999 แฟกซ์ 02-236-3132-3
บางแค 97, 99 ถ.กาญจนาภิเษก แขวงหลักสอง เขตบางแค กรุงเทพฯ 10160 โทร. 02-803-8000 แฟกซ์ 02-803-7813
บางนา อาคารบางนาทาวเวอร์ เอ เลขที่ 2/3 หมู่ที่ 14 ถ.บางนาตราด กิโลเมตรที่ 6.5 ต.บางแก้ว อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ 10540 โทร. 02-777-3555 แฟกซ์ 02-777-3783
บึงกุ่ม บางนา 2CR 210 111 ถ.บางนา-ตราด แขวงบางนา เขตบางนา กรุงเทพฯ 10260 โทร. 02-744-0515 แฟกซ์ 02-744-0516
บางใหญ่ 80/149 หมู่ที่ 6 หมู่บ้านบางใหญ่ชิตี ถ.กาญจนาภิเษก ต.เสาธงหิน อ.บางใหญ่ จ.นนทบุรี 11140 โทร. 02-762-4223 แฟกซ์ 02-595-0459
รามอินทรา 673/2 ถ.รามอินทรา แขวงคันนายาว เขตคันนายาว กรุงเทพฯ 10230 โทร. 02-918-0198 แฟกซ์ 02-918-0260-1

เจ้าของ

ฝ่ายสื่อสารองค์กรและประชาสัมพันธ์ ธุรกิจสินเชื่อยานยนต์ ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)
โทร. 02-708-8130-3 อีเมล : krungsriauto@krungsri.com

ร่วมสร้างสรรค์เนื้อหาและศิลปกรรมโดย

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



krungsriauto.com



กรุงศรี
ออโต้

เครือ MUFG หนึ่งใน
สถาบันการเงินที่ใหญ่ที่สุดของโลก



คาร์ ฟอร์ แคช สมัครได้ที่ กรุงศรี ออโต้

ต้องการเงินสด...รถคุณช่วยได้

ถ้าคุณกำลังมองหาเงินสดสักก้อน ที่ทำเรื่องไม่ยุ่งยาก รู้ผลอนุมัติเร็ว รับเงินไว เพื่อยาย
กิจการ จ่ายค่าเทอมลูก ชำระค่ารักษาพยาบาล ฯลฯ คาร์ ฟอร์ แคช แนะนำให้ใช้รถยนต์และ
เล่มทะเบียนตัวจริง สมัครสินเชื่อกับเรา คุณก็ยังมียอดใช้ได้เหมือนเดิม ดอกเบี้ยต่ำกว่าสินเชื่อ
ประเภทอื่นๆ คุ้มกว่าแน่นอน

• วงเงินสูง • อนุมัติเร็ว รับเงินไว • ไม่ต้องมีผู้ค้า

หมายเหตุ: เงื่อนไขเป็นไปตามที่ธนาคารฯ กำหนด

กรุงศรี ออโต้ คอล เซ็นเตอร์ 02-740-7400

www.car4cash.com | ธนาคารกรุงศรีอยุธยา | KrungsriAuto KrungsriAutoTV