



krungsri
Auto

A member of  MUFG
a global financial group

Krungsri Auto Magazine

Things You Need to Know about Auto Finance

Vol.15 No.4
July - August 2023



สแกน QR Code
สำหรับนิตยสารออนไลน์



KA Talks	3
Togetherness	4
รถยนต์ = Navigator แห่งชีวิต	
Cover Story	6
Sharing Economy ธุรกิจแบบแบ่งกันใช้ ปันกันจ่าย	
Dealer Talks	12
เป็นตัวเองให้ "ดีที่สุด" วิถีธุรกิจ คิดแบบปึก สระแก้ว	
The Favorite	15
แคคตัสหลากสีแสนของคุณหมอเอแห่ง ญัฐ กรู๊ป	
Happening	18
บอกลากูญแจรถ เมื่อระบบล็อกไปโอเมตริกซ์เข้ามาแทน	
Enjoy the Ride	20
เทคนิคขับรถปลอดภัย สบายใจในฤดูฝน	
Chill Out	23
"แซ่ฮอนเซ็น เล่นสกีโคลน บันชนมไทย ลุยทุ่งดอกไม้"	
สุข 4 สไตล์ ชวนแม่เที่ยวได้ทุกเดือน	
Best of the Month	26
Lambretta X300 SR ความทรงจำในอดีตกับรูปแบบที่ทันสมัย	
A Lot Like Luck	28
รู้จักตัวเองจากฤดูที่ชอบ อากาศแบบไหนทำให้คุณแฮปปี้	
Auto Gadget	30
เมื่อยางปัดน้ำฝนยุคใหม่ ไม่ได้ทำหน้าที่แค่ปัด	

ประสบการณ์ใหม่กับกรุงศรี ออโต้

"กรุงศรี ออโต้" ผู้นำธุรกิจสินเชื่อยานยนต์ เครือธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) ให้บริการสินเชื่อ ยานยนต์ครบวงจร ได้แก่ สินเชื่อเพื่อคนมีรถ "คาร์ ฟอร์ แคช" สินเชื่อรถบ้าน "กรุงศรี รถบ้าน" สินเชื่อรถใหม่ "กรุงศรี นิว คาร์" สินเชื่อรถคันที่ "กรุงศรี ยูสด์ คาร์" สินเชื่อรถบรรทุกใหม่ "กรุงศรี ทรัค" สินเชื่อเพื่อซื้อรถยนต์ไว้ใช้ในกิจการ "กรุงศรี พลัส แอนด์ ลิสซิ่ง" ซึ่งให้บริการโดยกลุ่มงานธุรกิจสินเชื่อ ยานยนต์ ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) สินเชื่อ รถจักรยานยนต์ "กรุงศรี มอเตอร์ไซด์" สินเชื่อบิ๊ก ไบค์ "กรุงศรี บิ๊ก ไบค์" สินเชื่อบิ๊ก ไบค์ มือสอง "กรุงศรี มอเตอร์ไซด์ มือสอง (ซื้อจากเจ้าของ)" สินเชื่อเพื่อคนมีรถ "คาร์ ฟอร์

แคช มอเตอร์ไซด์" และสินเชื่อเพื่อผู้แทนจำหน่ายรถยนต์ "กรุงศรี อินเวนทอรี ไฟแนนซ์" รวมถึงผลิตภัณฑ์และบริการด้านการประกันภัย "กรุงศรี ออโต้ โบรคเกอร์" ซึ่งให้บริการโดย บริษัท ออยุธยา แคปปิตอล ออโต้ ลิส จำกัด (มหาชน)

ลูกค้าสามารถเลือกใช้บริการสินเชื่อของกรุงศรี ออโต้ พร้อมรับคำปรึกษาทั้งเรื่องรถและเรื่องเงิน ช่วยให้เรื่องเงิน เป็นเรื่องง่าย ผ่านสาขากรุงศรี ออโต้ 52 สาขาทั่วประเทศ รวมทั้งสาขาของธนาคารกรุงศรีอยุธยาทั่วประเทศ หรือติดต่อ "กรุงศรี ออโต้ คอลเซ็นเตอร์" 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.com



GO by
Krungsri Auto



Sharing Economy

ยิ่งปัน ยิ่งขยาย

ด้วยเทคโนโลยีอินเทอร์เน็ตและโทรศัพท์มือถือส่วนตัวทำให้เราแบ่งปันกันง่ายขึ้น

เมื่อเราได้อ่านข้อมูลที่ดีมีประโยชน์ เรานึกถึงเพื่อน นึกถึงทีมงาน นึกถึงครอบครัว แคกด “แชร์” ก็สามารถส่งต่อเรื่องราวความสุข ความห่วงใยให้แก่คนรอบตัว

ความก้าวหน้าของอินเทอร์เน็ต คอมพิวเตอร์และโทรศัพท์มือถือยังเป็นเครื่องมือช่วยให้เกิดคอนเซ็ปต์ของ “เศรษฐกิจแบบแบ่งปัน” หรือ “Sharing Economy” ซึ่งการแบ่งปัน “สิทธิ” นี้ มีคุณค่าในวงกว้างเพิ่มขึ้น เพราะช่วยให้เกิดการหมุนเวียนทางเศรษฐกิจ เกิดการสร้างงาน สร้างโอกาสทางธุรกิจ

ที่เราเห็นชัดเจนในช่วงหลายปีมานี้ เช่น บริการรถยนต์เพื่อการเดินทาง บริการบ้านพัก แอร์จักรยานเพื่อการท่องเที่ยว ปาร์ตี้แลกเปลี่ยนเสื้อผ้า (Cloth Swap) เป็นต้น ซึ่งเติบโตและขยายวงทั้งฝั่งผู้ให้บริการและผู้รับบริการ

การที่เทรนด์ Sharing Economy เติบโต ไม่ใช่แค่การเข้าถึงอินเทอร์เน็ตและแอปพลิเคชันที่ง่าย แต่เพราะพฤติกรรมและความคิดของผู้คนก็เปลี่ยนแปลงไปด้วย เช่น เห็นประโยชน์ของการนำสินทรัพย์มาใช้ให้เกิดประโยชน์เต็มที่ ลดความรู้สึกเป็นเจ้าของ ลดความผูกพัน หรือต้องการมีอาชีพที่สอง ซึ่งอาจแตกต่างจากคนยุคคุณพ่อคุณแม่เราที่เน้นการถนอมเก็บรักษาทรัพย์สิน เป็นต้น

กรุงศรี ออโต้ ฉบับนี้นำเทรนด์ที่มีประโยชน์มาฝากเช่นเคย ผู้ที่รู้เท่าเทรนด์ ย่อมไม่ตกเทรนด์

คงสิน คงคา

ประธานคณะเจ้าหน้าที่ด้านธุรกิจสินเชื่อยานยนต์

ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)



รณยนต์ = Navigator แห่งชีวิต

“15 ปี กับเหตุการณ์สำคัญหรือความผูกพันในชีวิต”

เป็นโจทย์ที่นำพาให้กองบรรณาธิการกรุงศรี ออโต้ แมกกาซีน ได้มาพบกับ คุณอ็อฟ-วิระพล สุตาไพโรสนธิ กรรมการผู้จัดการ บริษัท เก้าเพชรเพคคาร์ จำกัด เป็นโอกาสอันดีที่คุณอ็อฟได้มาทบทวนโมเมนต์ดีๆ ในช่วง 15 ปีที่ผ่านมา

“นี่ก็ออกอย่างหนึ่ง ตอนผมอายุ 15 ปี ครอบครัวผมที่จังหวัดกำแพงเพชรมีรถคันแรก เพราะตอนนั้นผมจบ ม.3 ต้องย้ายจากโรงเรียนที่เรียนแถวบ้าน เข้ามาเรียน ม.4 ในตัวเมือง แม่เลยตัดสินใจออกรถ สำหรับเด็กคนหนึ่งเป็นอะไรที่ตื่นเต้นมาก เหมือนเป็นรางวัลของครอบครัว”

อาจเป็นรักซึมลึกกับรณยนต์ก็ได้ คุณพ่อและคุณแม่เดินทางไปรับคุณอ็อฟทุกวันศุกร์ และไปส่งโรงเรียนทุกวันอาทิตย์ ครอบครัวคุณอ็อฟก็คงเหมือนเช่นอีกหลายๆ ครอบครัว เวลาไม่ยาวนานเกินไปนักในห้องโถงสี่ล้อ เป็นเวลาชกถาม พูดคุยสัพเพเหระ ถามเรื่องเรียน เรื่องเพื่อน ฟังข่าว ฟังเพลง และยังพาไปเที่ยวไปสนุกสนานด้วยกัน

ธุรกิจยานยนต์ที่คุณอ้อฟลุคคลืมาตลอด 15 ปี จึงเป็นเหมือนเนวิเกเตอร์ที่นำพาให้ชีวิตพบสิ่งที่ดีขึ้น

เมื่อจบการศึกษาและเข้าสู่เส้นทางการทำงาน ในวัย 25 ปี คุณอ้อฟเข้าทำงานในบริษัทตัวแทนจำหน่ายรถยนต์ชื่อดังคือ บริษัท อีซูซุนครหลวง จำกัด สำนักงานใหญ่ ซึ่งหากนับจากการทำงานวันแรกจนถึงปัจจุบัน คุณอ้อฟทำงานในสายยานยนต์มา 15 ปีเต็ม

ที่อีซูซุนครหลวง คุณอ้อฟได้เรียนรู้หลายสิ่งหลายอย่าง ทั้งแนวทางการบริหาร การทำงานอย่างทุ่มเทของผู้บริหาร คุณอ้อฟทำงานด้วยความมุ่งมั่น ทุนสำคัญที่มีติดตัวคือความขยันและเป็นนักเรียนรู เขาเคยให้สัมภาษณ์กับกรุงศรี ออโต้ แมกกาซีน (คอลัมน์ Dealer Talks ฉบับเดือนมีนาคม-เมษายน 2565) ว่า เขาไม่ได้มีทุนรอนมาแต่เดิม ทำงานเป็นพนักงานและสะสมเองจากเงินหมั้น เป็นเงินแสน เป็นเงินล้าน เพื่อเป็นทุนซื้อรถมือสองมาทำธุรกิจเล็กๆ ของตนเองควบคู่กับการเป็นพนักงานบริษัท โดยระยะแรกทำอยู่ที่ตลาดรถ TNT บนถนนราชพฤกษ์ นนทบุรี

“เริ่มแรกมีรถแค่สิบกว่าคัน แต่ก็ขายเกือบหมดทุกเดือน” คุณอ้อฟไม่ได้จำกัดโอกาสตัวเองอยู่ที่สิบกว่าคันนั้น แต่ขายรถมากกว่าในสต็อกที่ตัวเองมี คือเปิดรับรถจากแหล่งอื่นๆ หรือสาขาอื่นๆ มาประชาสัมพันธ์ด้วย ทำให้แม้พื้นที่จำกัด แต่โอกาสการขายไม่จำกัด

“ผมทำงานหนักจนมีครั้งหนึ่งวูบ จากนั้นเลยตัดสินใจลาออก จัดสมดุลให้ชีวิตใหม่ เพื่อมีเวลาให้ครอบครัวและธุรกิจส่วนตัวของตัวเอง ตอนนั้นมีลูกค้าที่สามแล้ว ที่ผมทำงานหนักส่วนหนึ่งเพราะสนุกและอยากสร้างโอกาสให้ลูก ให้เขาเริ่มจากสิบได้เลย ไม่ต้องเริ่มหนึ่ง สอง สาม เหมือนผม”

เมื่อออกมาทำกิจการเต็มตัว คุณอ้อฟดูแลงานต่างๆ ด้วยตนเอง ให้ความสำคัญกับการเลือกรถและการบริการที่ดี ทำให้มีลูกค้าประจำบอกปากต่อปาก เมื่อขายรถมีคุณภาพและบริการดีจึงมองข้ามกฎ 4P ที่มี P ตัวแรกคือ Place หรือทำเลต้องดี

คุณอ้อฟเลือกที่ดินทุนค่าเช่าที่สูง ตัดสินใจย้าย “เก้าเพอร์เฟคคาร์” มาเช่าสถานที่ใหม่ย่านชัยพฤกษ์ที่ต้นทุนต่ำกว่ามาก และรองรับจำนวนรถได้มากขึ้น แม้ไม่ใช้พื้นที่ทำเลทองติดถนนใหญ่ แต่ลูกค้ามาหาไม่ขาดสาย เพราะยึดคติแม้อยู่ไกลแต่ได้ใจลูกค้า ที่สำคัญ มีทำเลใหม่อีกแห่งที่คุณอ้อฟให้ความสำคัญเพราะเห็นว่าเป็นเทรนด์มาแรงคือ ทำเลออนไลน์ซึ่งมาเสริมกับทำเลออฟไลน์

โลกของยานยนต์ยังนำสิ่งที่ดีมาอีกอย่างหนึ่งให้แกชีวิต เพราะในการทำงานที่อีซูซุนครหลวง คุณอ้อฟได้พบกับ **คุณพัชรา ธรรมนิตยนิคม** เพื่อนร่วมงานต่างสาขา ซึ่งถูกชะตาตั้งแต่แรกเห็น เดินหน้าสานสัมพันธ์และกลายมาเป็นคู่ชีวิตในที่สุด ปัจจุบันเป็นคุณแม่ลูกสามดูแลลูกวัย 10 ขวบ 8 ขวบ และ 6 ขวบ และช่วยดูแลการเงินของเก้าเพอร์เฟคคาร์

เมื่อเป็นเจ้าของกิจการ คุณอ้อฟยิ่งสนุกกับงาน ทุกวันนี้เรื่องงาน เรื่องพักผ่อน เรื่องเที่ยว เรื่องการใช้ชีวิต หลอมรวมเป็นเนื้อเดียวกัน “อย่าว่าแต่ลืมหามาคิดถึงงาน กลับยังฝันเลย” คุณอ้อฟพูดพร้อมหัวเราะ “ผมไม่ได้วางแผนอนาคต แต่อยู่กับปัจจุบัน 24 ชั่วโมง แต่ละวันทำงานให้ได้มากที่สุด ผมไปเที่ยวบ่อยนะ เพราะเทคโนโลยีเดี๋ยวนี้เอื้อให้อยู่ที่ไหนก็ทำงานได้ ผมเชื่อว่า ยิ่งทำงานมากเรายิ่งได้เปรียบ”

เพียงแค่ 5 ปีเศษที่คุณอ้อฟออกมาเริ่มกิจการเต็มตัว ยอดขายเก้าเพอร์เฟคคาร์โตแบบก้าวกระโดด ได้ขยายสาขาสองย่านถนนราชพฤกษ์ โดยมีกรุงศรี ออโต้ เป็นพันธมิตรที่ร่วมผลักดัน ปี 2565 ที่ผ่านมา จึงได้รับรางวัล Champion of the Year ในงานประกาศรางวัล Krungsri Used Car Best Dealer Awards 2022

“แรกๆ ยอมรับว่าไม่เปิดใจให้กรุงศรี ออโต้ แต่พอได้ลองทำงานด้วย พบว่ากรุงศรี ออโต้ ทำงานเหมือนเราเลย คุณบอล-ไพบุลย์ หิรัญญิโชค ผู้จัดการสาขา กรุงศรี ออโต้ บางใหญ่ และทีมงานทำงานหนัก สนับสนุนความคิดเราตลอด ไม่ว่าจะเป็นการจัดแคมเปญ หรือการแก้ไขปัญหา เพราะงานจะเดินไปได้ สำคัญที่การแก้ไขปัญหา ตอนนั้นก็เลยคบแต่กรุงศรีฯ แล้วมีเป้าหมายไปเที่ยวมาลลกล่อให้เรายากไปด้วยตลอดเลย (หัวเราะ) เราก็ยังต้องขยัน”

ธุรกิจยานยนต์ที่คุณอ้อฟคลืมาตลอด 15 ปี จึงเหมือนเป็นเนวิเกเตอร์ที่นำพาให้ชีวิตพบสิ่งที่ดีขึ้น ไม่ว่าจะเป็นเงิน ครอบครัวที่มีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น รวมถึงยังได้สนับสนุนชีวิตที่ดีให้แก่เครือญาติของตนและภรรยาจากการชวนมาร่วมทำงานด้วยกัน

โลกยานยนต์นำทางชีวิต อาจเป็นโชคชะตาหรือความโชคดีที่คุณอ้อฟเลือกเดินในสายธุรกิจนี้ แต่คุณอ้อฟเองเคยกล่าวไว้ “การที่เรามีโชค ถ้าไม่มีความพยายาม อย่างไม่รู้จักไม่พบโชค”

SHARING ECONOMY



Sharing Economy

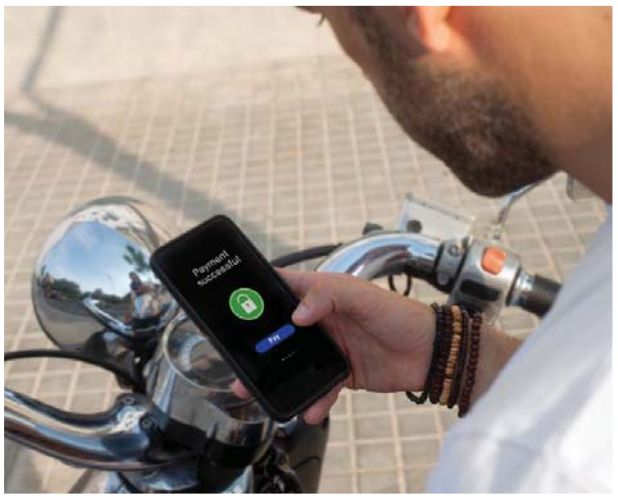
ธุรกิจแบบแบ่งกันใช้ ปันกันจ่าย

└─┐ ตอนนี้ไม่ว่าจะมีของอะไรอยู่ในมือคุณก็อาจหารายได้จากการ “แบ่งปัน” ให้คนแปลกหน้าใช้ได้ทั้งนั้น

หากมีบ้าน คุณอาจเปิดสักรั้วให้นักท่องเที่ยวมาเข้าพัก หากมีรถก็อาจแวะรับผู้โดยสารระหว่างทางกลับบ้าน หรือกระทั่งของเล็กลงมาอย่างเสื้อผ้า กระเป๋า แบรินด์เนม หรือสมาร์ทโฟน ก็ปล่อยให้คนที่ต้องการใช้ชั่วคราวเช่า ผ่านแพลตฟอร์มที่รับหน้าที่เป็นตัวกลางที่ทำให้เจ้าของทรัพยากรและผู้บริโภคมาเจอกัน

รูปแบบธุรกิจนี้ถูกเรียกว่า Sharing Economy โมเดลเศรษฐกิจที่ผู้ใช้แบ่งปันทรัพยากรที่ตนมีให้ผู้อื่นสามารถใช้ประโยชน์ได้โดยไม่ต้องครอบครองผ่านแพลตฟอร์มที่ทำหน้าที่เหมือนตัวกลางที่เชื่อมต่อผู้ใช้เข้าด้วยกัน ซึ่งผู้ใช้งานทั้ง 2 ฝ่าย รวมไปถึงผู้ให้บริการแพลตฟอร์มต่างได้รับประโยชน์แบบ Win-Win ในรูปแบบของค่าตอบแทนในลักษณะค่าเช่า ไปจนถึงค่าธรรมเนียมที่จ่ายให้แพลตฟอร์ม

กรุงศรี ออโต้ แมกกาซีน ฉบับนี้จึงชวนคุณผู้อ่านไปสำรวจโลกของ Sharing Economy ว่าจะจะเป็นไปในทิศทางไหน จะเปลี่ยนแปลงวิธีการเดินทางของผู้คนไปจนถึงส่งผลต่อการทำธุรกิจในอุตสาหกรรมรถยนต์ไทยอย่างไร



เศรษฐกิจแบ่งปันเข้าถึงทุกวงการ

Sharing Economy เข้ามาเปลี่ยนแปลงการทำธุรกิจในหลายอุตสาหกรรม นับตั้งแต่วงการเริ่มต้นของ Airbnb ในวงการอสังหาริมทรัพย์ เศรษฐกิจแบ่งปันทำให้เจ้าของอะพาร์ตเมนต์หรือเจ้าของบ้านดึงดูดผู้เช่าได้ง่ายขึ้น เมื่อมีผู้พัฒนานวัตกรรมต่างๆ เข้ามาร่วมเล่นในตลาดนี้ด้วย เช่น Igloocompany ผู้ให้บริการสมัครลือกและกล่องลือกที่ควบคุมจากระยะไกลสามารถเชื่อมต่อกับแพลตฟอร์มอย่าง Airbnb บริการที่พัก Skipperi บริการเช่าเรือ และ Turo บริการเช่ารถ เพื่อให้ผู้เช่าเข้าถึงบริการโดยไม่ต้องใช้กุญแจจริง ช่วยให้เจ้าของเปิดให้เช่าทรัพย์สินเหล่านั้นได้ง่ายและปลอดภัยยิ่งขึ้น นอกจากนี้ จะเปิดบ้านต้อนรับคนมานอนแล้ว ยังมีแม้กระทั่ง Hourly Spaces และ Peerspace แพลตฟอร์มที่เจ้าของบ้านเปิดพื้นที่ให้เช่าห้องนั่งเล่นสำหรับพักผ่อน หรือห้องน้ำเป็นห้องอาบน้ำรายชั่วโมง เป็นต้น

หากมองไปที่ธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม นอกจากจะผูกโยงกับแพลตฟอร์มดีลิเวอรี่แล้ว ตัวอย่างหนึ่งที่ค่อนข้างชัดคือ “ครัวกลาง” (Shared Kitchen) ซึ่งเป็นการให้บริการเช่าพื้นที่ครัวส่วนกลางและอุปกรณ์ทำครัวแบบอุตสาหกรรมเพื่อประกอบธุรกิจร้านอาหาร หรือแพลตฟอร์มให้บริการจัดซื้อวัตถุดิบที่รับจากผู้ผลิตหรือเกษตรกรส่งตรงถึงร้าน เป็นต้น

เมื่อนึกถึงความบันเทิง ธุรกิจสตรีมมิง แบ่งปันคอนเทนต์บนแพลตฟอร์มออนไลน์ให้ผู้ใช้สามารถดูหนังฟังเพลงผ่านออนไลน์อย่าง Netflix หรือ Spotify ก็นับเป็น Sharing Economy เช่นกัน

ในตลาดแรงงาน เราได้เห็นแพลตฟอร์มประเภท Co-Working แบ่งปันพื้นที่ให้เขาทำงาน มีตั้งแต่รายชั่วโมงจนถึงรายเดือน แพลตฟอร์มจ้างพนักงานพาร์ทไทม์ เช่น findTEMP ที่ช่วยให้ร้านอาหารเลือกใช้งานพนักงานรายวัน ยืดหยุ่นกว่าจ้างประจำ ลดต้นทุน สามารถเพิ่มคนได้ง่ายๆ ในช่วงเทศกาล ไปจนถึงแพลตฟอร์มการให้บริการอย่างแม่บ้าน คนสวน หรือช่างซ่อม ที่สามารถเรียกใช้ได้ผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์โดยคิดราคาเป็นรายครั้งหรือรายชั่วโมง ซึ่งทั้งหมดนี้ทำให้เห็นได้ว่า Sharing Economy ได้แทรกซึมอยู่ในวิถีชีวิตของคนยุคนี้แล้ว

แชร์-เช่า-ใช้ ในอุตสาหกรรมยานยนต์

อย่างไรก็ตามต้องยอมรับว่า Sharing Economy เกี่ยวข้องเป็นพิเศษกับการขนส่งและวงการยานยนต์ ซึ่ง Environmental Protection Agency (EPA) สำนักงานปกป้องสิ่งแวดล้อมสหรัฐอเมริกา ได้กำหนดรูปแบบการให้บริการ ธุรกิจ Sharing Economy ในวงการยานยนต์ หรือ Shared Mobility ไว้ 4 ประเภท คือ

1. Car-Sharing บริการให้เช่ารถยนต์ ทั้งแบบให้เช่าแบบไป-กลับ (Roundtrip) และให้เช่าเที่ยวเดียว (One-Way Trip) โดยอาจคิดค่าบริการเป็นรายวันหรือรายชั่วโมง
2. Micro-Mobility เป็นรูปแบบการให้ยืมยานพาหนะขนาดเล็ก เช่น จักรยาน สกูเตอร์ไฟฟ้า ซึ่งมักจะให้เช่าเป็นรายชั่วโมง
3. Ride-Sourcing/Ride-Hailing เป็นบริการเรียกรถผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์ โดยเป็นบริการที่ได้รับความนิยมมากที่สุด ซึ่งระบบจะทำหน้าที่เป็นตัวกลางในการจับคู่คนขับกับผู้โดยสาร รวมทั้งให้บริการชำระเงิน และประเมิน



ความเห็นเพื่อปรับปรุงคุณภาพการให้บริการ โดยบริการ Ride-Sourcing อาจรวมไปถึงบริการประเภท Ride-Splitting ที่เป็นการแบ่งปันการเดินทางร่วมกันระหว่างผู้โดยสารหลายคนที่ต้องการเดินทางไปยังจุดหมายเดียวกันหรือใกล้เคียงกัน ซึ่งจะทำให้ค่าบริการต่อหัวถูกลงกว่า Ride-Sourcing แบบทั่วไป

4. Micro-Transit เป็นการให้บริการแก่ผู้โดยสารจำนวนมากผ่านยานพาหนะขนาดใหญ่ เช่น รถเอสยูวี รถตู้ รถโดยสาร เป็นต้น ซึ่งการให้บริการลักษณะนี้อาจยังไม่เป็นที่นิยมมากนัก โดยเส้นทางการให้บริการจะมีทั้งเส้นทางที่ถูกกำหนดไว้แล้ว (Fixed Route) และเส้นทางที่สามารถปรับเปลี่ยนได้ (Flexible Route)

ซึ่งจากข้อมูลของ Statista ฐานข้อมูลสถิติตัวเลขและรายงานด้านการตลาดและอุตสาหกรรมจากองค์กรอุตสาหกรรมและธุรกิจบริการเผยว่า Shared Mobility ในไทยส่วนใหญ่อยู่ในรูปแบบ Ride-Sourcing/Ride-Hailing โดยมี Grab และ Bolt เป็นแอปพลิเคชันที่มีส่วนแบ่งทางการตลาดมากที่สุดที่ 66% และ 15% ตามลำดับ ด้านจำนวนผู้ใช้บริการ Ride-Hailing & Taxi ในประเทศไทยมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นประมาณปีละ 2-3% ซึ่งยังเป็นอัตราการเติบโตที่น้อยกว่าจำนวนผู้ใช้งานในอเมริกาที่คาดว่าจะเติบโต 5% ต่อปี (อัปเดตข้อมูล : พฤษภาคม 2566)

เสริมแรง ดันตลาดรถยนต์ไฟฟ้า

หนึ่งในประเด็นที่น่าสนใจ คือ เศรษฐกิจแบ่งปันมีบทบาทสำคัญในการเติบโตของการใช้ยานยนต์ไฟฟ้า แอปพลิเคชันอย่าง Zipcar, Car2Go และ Getaround บริการเช่ารถในสหรัฐอเมริกา ทำให้ผู้คนใช้ยานยนต์ไฟฟ้าได้ง่ายขึ้นกว่าที่เคยโดยไม่ต้องเป็นเจ้าของ บริการเหล่านี้ช่วยให้ผู้คนสามารถเช่ารถยนต์ไฟฟ้าเป็นรายชั่วโมงหรือรายวัน นอกจากบริการแชร์รถแล้ว บริการเรียกรถ เช่น Uber และ Lyft ที่สนับสนุนการใช้ยานยนต์ไฟฟ้า โดยเสนอสิ่งจูงใจให้ผู้ขับที่เปลี่ยนไปใช้ยานยนต์ไฟฟ้าด้วยเช่นกัน

จุดร่วมประการหนึ่งของการใช้ยานยนต์ไฟฟ้าและ Sharing Economy คือเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม การแชร์ยานพาหนะสามารถลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกได้ถึง 54% ในอีกแง่หนึ่ง การใช้ยานยนต์ไฟฟ้าร่วมกันยังประหยัดรายจ่ายประเภทค่าบำรุงรักษา ค่าประกันภัย และค่าใช้จ่ายอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง เพราะค่าใช้จ่ายเหล่านี้จะถูกกระจายไปยังผู้ใช้จำนวนมาก ทำให้ราคาถูกลงสำหรับทุกคน

อนาคตของยานยนต์ไฟฟ้าและ Sharing Economy ดูสดใสเมื่อผู้คนจำนวนมากขึ้นตระหนักถึงประโยชน์ของการใช้ยานยนต์ไฟฟ้าร่วมกัน จึงสามารถคาดหวังได้ว่าจะเห็นจำนวนยานยนต์ไฟฟ้าเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องบนท้องถนนได้ในอนาคต

ที่มา : ubercarshare.com

www.cyberswitching.com/electric-cars-and-the-sharing-economy

www.forbes.com/sites/benjaminlaker/2023/07/06/redefining-leadership-the-rise-and-evolution-of-the-sharing-economy/?sh=2e52668d1b3f



ดร.พิมพ์นารา หิรัญกุล
ผู้บริหารฝ่ายวิจัยธุรกิจและอุตสาหกรรม
ธนาคารกรุงศรีอยุธยา (จำกัด) มหาชน

ทิศทางของ "ธุรกิจแบ่งปัน" ในประเทศไทย

เราเริ่มเห็นแนวโน้มการเติบโต Sharing Economy มาหลายปี โดยเฉพาะในต่างประเทศอย่างอเมริกามีการคาดการณ์ว่าจะมีจำนวนผู้ใช้ 62.11 ล้านคน ภายในปี 2570 และเติบโตกว่า 5% ต่อปี ซึ่งสำหรับประเทศไทยก็เป็นไปในทิศทางเดียวกัน

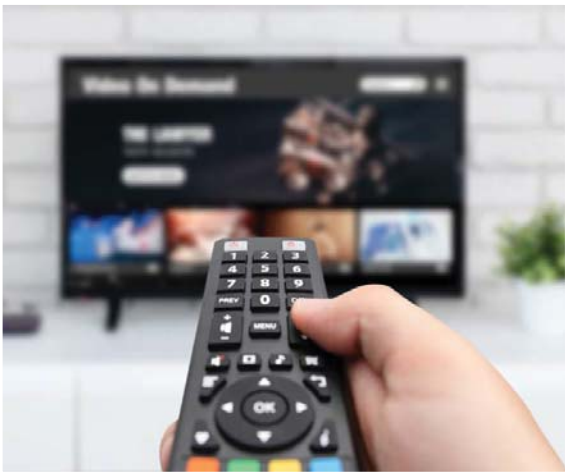
ดร.พิมพ์นารา หิรัญกุล ผู้บริหารฝ่ายวิจัยธุรกิจและอุตสาหกรรม ธนาคารกรุงศรีอยุธยา (จำกัด) มหาชน ให้ข้อมูลการเติบโตของ Sharing Economy ในประเทศไทยว่าได้รับแรงสนับสนุนจากหลายปัจจัย ไม่ว่าจะเป็นการพัฒนาและการเข้าถึงเทคโนโลยี พฤติกรรมผู้บริโภค ราคารถยนต์ที่สูงขึ้นเป็นเจ้าของได้ยาก ความกังวลด้านสิ่งแวดล้อม และการขยายตัวของเมือง

ความก้าวหน้าและการเข้าถึงเทคโนโลยีที่เพิ่มขึ้น ที่ผ่านมามีความสามารถในการเข้าถึงเทคโนโลยีของคนไทยขยายตัวในวงกว้าง สะท้อนจากผลการสำรวจ Thailand Digital Outlook ปี 2565 ที่พบว่าสัดส่วนครัวเรือนที่เข้าถึงอินเทอร์เน็ตและสัดส่วนผู้ใช้อินเทอร์เน็ตอยู่ที่ 88% และ 85% ตามลำดับ โดยมีสัดส่วนของผู้ใช้สมาร์ตโฟนสูงถึง 94% ของจำนวนผู้มีโทรศัพท์มือถือทั้งหมด 58 ล้านคน ในขณะเดียวกัน

ทักษะด้านดิจิทัลของคนไทยก็เพิ่มขึ้นต่อเนื่อง ส่วนหนึ่งได้แรงขับเคลื่อนจากการเร่งปรับตัวในช่วง COVID-19 ท่ามกลางความพร้อมด้านการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานด้านเทคโนโลยี รวมถึงความก้าวหน้าของดิจิทัลแพลตฟอร์มและโซเชี่ยลมีเดีย ล้วนเอื้อให้ผู้บริโภคคนไทยสามารถเข้าถึงบริการแพลตฟอร์มที่สนับสนุน Sharing Economy ได้มากขึ้น

พฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไป ปัจจุบันผู้บริโภคต่างให้ความสำคัญกับความสะดวกสบาย บริการที่ตรงกับความต้องการเฉพาะและประสบการณ์แปลกใหม่ โดยเฉพาะผู้บริโภครุ่นใหม่กลุ่มเจนแซด (Gen Z) ที่มีความสามารถทางเทคโนโลยีสูง โดยใช้อินเทอร์เน็ตเฉลี่ยวันละ 8 ชั่วโมง 24 นาที่ ถือเป็นกลุ่มหลักที่ช่วยขับเคลื่อน Sharing Economy เนื่องจากเป็นกลุ่มที่มีแนวโน้มเช่าสินค้ามากกว่าการซื้อมาครอบครอง นอกจากนี้แนวโน้มการทำงานที่ยืดหยุ่นมากขึ้นยังสร้างโอกาสให้เกิดอาชีพเสริมใหม่ๆ เช่น ไรเดอร์ หรือบริการ Ride Sharing รวมไปถึงธุรกิจที่ให้บริการ Co-Working Space เพื่อแบ่งปันสถานที่ทำงานในกลุ่มสตาร์ทอัพที่แพร่หลายมากขึ้น

โอกาสและการแข่งขันทางธุรกิจ Sharing Economy เป็นโอกาสสำหรับผู้ประกอบการหรือคนทั่วไปที่ต้องการแบ่งปันสิ่งที่



ตนเองมีให้แก่ผู้อื่นเพื่อเป็นแหล่งรายได้ใหม่ โดยเฉพาะในช่วงเศรษฐกิจซบเซาจาก COVID-19 ทำให้ผู้สูญเสียงานหันมาทำอาชีพฟรีแลนซ์เป็นอาชีพหลักและอาชีพเสริมมากขึ้น

แนวโน้มด้านความยั่งยืน Sharing Economy ส่งเสริมประสิทธิภาพในการใช้ทรัพยากร เพราะการแบ่งปันรถหรือที่พักนั้นนอกจากช่วยประหยัดต้นทุนแล้วยังช่วยลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมได้ เช่น บริการ Ride Sharing สำหรับผู้เดินทางหลายคน จะปล่อยคาร์บอนน้อยกว่าการที่แต่ละคนใช้รถส่วนตัว นอกจากนี้ธุรกิจ Ride Sharing รูปแบบใหม่ๆ เช่น MuvMi ซึ่งให้บริการ Ride Sharing ผ่านแอปพลิเคชันด้วยรถตุ๊กตุ๊กไฟฟ้า 100% ยังช่วยตอบโจทย์ด้านความยั่งยืนที่กำลังอยู่ในกระแสทั่วโลกอีกด้วย

การขยายตัวของความเป็นเมือง (Urbanization) มักนำมาซึ่งปัญหาด้านมลพิษและความแออัดบนท้องถนน ประกอบกับค่าครองชีพและราคาพลังงานที่สูงขึ้นในช่วงที่ผ่านมาในไทยเป็นแรงหนุนสำคัญทำให้ธุรกิจบริการ Ride Sharing สามารถช่วยเพิ่มประสิทธิภาพการเดินทางและลดต้นทุน พร้อมกับสร้างความยืดหยุ่นและประสบการณ์ในการเดินทางที่ดีด้วย โดยเฉพาะในกรุงเทพฯ ที่มีความเป็นเมืองมากที่สุด อย่างไรก็ตาม ธุรกิจใหม่นี้มีโอกาขยายไปยังจังหวัดอื่นๆ มากขึ้นได้ในอนาคต จากการขยายตัวของเมืองและการใช้แพลตฟอร์มออนไลน์ที่ไม่มีขอบเขตจำกัด

ต่างชาติดกับคนไทยไม่เหมือนกัน

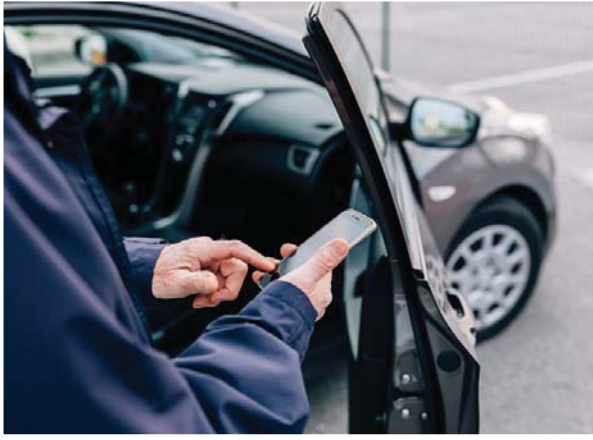
เมื่อเจาะลึกถึงพฤติกรรมผู้บริโภค ดร.พิมพ์นารายังมองเห็นความแตกต่าง พฤติกรรมคนรุ่นใหม่ในฝั่งตะวันตก โดยเฉพาะกลุ่มเจนวาย (Gen Y หรือ Millennial) นั้นนิยมการ “เช่า” มากกว่าซื้ออย่างเห็นได้ชัด จนได้รับสมญานามว่า

เป็น “Generation Rent” โดยเฉพาะการเช่าบ้านในลักษณะต่างๆ ทั้งสัญญาประจำ ไปจนถึงการเช่ารายครั้งคราวผ่านแอปพลิเคชันอย่าง Airbnb โดยมีปัจจัยสนับสนุนสำคัญจากราคาที่อยู่อาศัยที่สูงขึ้นมากเมื่อเทียบกับรายได้ นอกจากนี้ชาวเจนวายฝั่งตะวันตกยังอยู่ในช่วงค้นหาตัวเอง จึงอาจเปลี่ยนงานบ่อย และเป็นการย้ายงานข้ามเมืองหรือแม้กระทั่งข้ามประเทศ

“ในฝั่งเอเชียรวมถึงไทย พฤติกรรมการเช่าบ้านของคนเจนวายอาจจะไม่ชัดเจนเท่าใดนัก โดยการสำรวจ DDproperty's Thailand Consumer Sentiment Study H1 2020 พบว่าคนไทยเจนวายถึง 94% ยังคงเลือกที่จะซื้อบ้าน และมีเพียง 6% เท่านั้นที่ต้องการเช่า

อย่างไรก็ตาม แง่มุมอื่นๆ ของ Sharing Economy นั้นอาจเป็นที่นิยมของคนไทยเจนวายรวมถึงเจนแซดมากกว่า เนื่องจากเป็นกลุ่มที่มีแนวโน้มเช่าสินค้ามากกว่าการซื้อมาครอบครอง โดยเฉพาะสินค้าคงทนอย่างรถยนต์ที่จัดว่ามีราคาสูงสำหรับวัยเริ่มทำงาน เช่น การเลือกใช้บริการ Ride Sharing หรือ Car Sharing แทนการซื้อรถยนต์เป็นของตนเอง เพื่อลดภาระผูกพันระยะยาว ขณะเดียวกันการเรียกรถจากแอปพลิเคชันก็สร้างความสะดวกสบายและประหยัดเวลาว่าการรอแท็กซี่ตามปกติหรือขับรถเองด้วย”

นอกจากนี้ Sharing Economy ยังช่วยตอบโจทย์ความนิยมในอาชีพใหม่ๆ ของคนเจนวายและเจนแซดที่เกิดขึ้นในช่วงนี้ได้อีกด้วย ไม่ว่าจะเป็นธุรกิจประเภทสตาร์ทอัพที่สามารถให้บริการ Co-Working Space ดังที่ได้กล่าวมาแล้ว หรือคนรุ่นใหม่ที่สนใจอาชีพอินฟลูเอนเซอร์ (Influencer) ที่สร้างคอนเทนต์เพื่อนำเสนอในสื่อโซเชียลประเภทต่างๆ แต่อาจจะไม่มีเงินลงทุนตั้งต้นไม่มากพอที่จะซื้ออุปกรณ์ที่มีราคาแพง ไม่ว่าจะเป็นกล้องวิดีโอ



คุณภาพสูงหรืออุปกรณ์อื่นๆ ก็สามารถใช้บริการเช่าอุปกรณ์เหล่านี้ได้อีกด้วย

Car Sharing Economy ในไทยยังโตช้า

ความท้าทายของ Sharing Economy ของตลาดยานยนต์มักจะมาพร้อมกับโอกาสที่จะเกิดขึ้น ด้วยศักยภาพของเทคโนโลยีแพลตฟอร์มที่มีการพัฒนาอย่างก้าวไกล ทำให้การถือครองกรรมสิทธิ์รถยนต์เพื่อใช้ประโยชน์ซึ่งจะเพิ่มขึ้นตามระดับของรายได้นั้นกำลังค่อยๆ เปลี่ยนรูปแบบไปเป็นระบบแบ่งปัน ซึ่งผู้บริโภคที่มีกำลังซื้อจำกัดสามารถเข้าถึงได้ง่ายขึ้น จะเห็นได้จากสัดส่วนการใช้บริการ Car-Sharing หรือ Ride-Hailing ของกลุ่มประเทศกำลังพัฒนาที่ยังมีรายได้ต่อหัวจำกัดมีแนวโน้มจะสูงกว่าประเทศพัฒนาแล้ว ซึ่งอาจเกิดจากปัญหาด้านระบบขนส่งสาธารณะในประเทศกำลังพัฒนาที่อาจยังมีข้อจำกัดและไม่สามารถรองรับผู้ใช้บริการได้เต็มที่

อย่างไรก็ตาม การเติบโตของธุรกิจ Car Sharing Economy ในไทยยังค่อนข้างช้า แม้ปัจจุบันกระทรวงคมนาคมได้ออกกฎกระทรวงว่าด้วยรถยนต์รับจ้างผ่านระบบอิเล็กทรอนิกส์ พ.ศ. 2564 เข้ามารองรับการจดทะเบียนเป็นรถยนต์รับจ้างผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์แล้ว แต่ยังมีประเด็นท้าทายที่น่าจะพัฒนาเพิ่มเติมได้เพื่อลดข้อจำกัดการเติบโตของธุรกิจใหม่นี้

ข้อจำกัดของประเภทรถยนต์ รถยนต์ที่สามารถจดทะเบียนเป็นรถยนต์รับจ้างผ่านระบบอิเล็กทรอนิกส์ในปัจจุบันยังครอบคลุมเฉพาะรถยนต์นั่งเท่านั้น หากในอนาคตสามารถขยายให้ครอบคลุมไปถึงรถตู้เพื่อให้บริการขนส่งในกลุ่มครอบครัวหรือกลุ่มพนักงานองค์กร และรถกระบะเพื่อให้บริการผู้โดยสารที่ต้องการขนส่งสิ่งของไปด้วย ก็จะช่วย Sharing

Economy ครอบคลุม Mobility Ecosystem ได้ทั้งระบบ

ปฏิริยาจากกลุ่มบริการแท็กซี่แบบดั้งเดิม ควรมีการพัฒนากฎด้านกฎระเบียบเพื่อสร้างความเท่าเทียมในการแข่งขันกับผู้ประกอบการที่มีอยู่แล้ว เพื่อเลี่ยงปัญหาการถูกต่อต้านจากผู้ให้บริการแท็กซี่ในท้องถิ่น

ภาระต้นทุนด้านประกันภัย เนื่องจากระบบ Shared Mobility มีค่าใช้จ่ายด้านการประกันภัยเพิ่มเติมโดยครอบคลุมไปถึงการคุ้มครองผู้โดยสาร จึงอาจพิจารณาออกมาตรการที่ช่วยบรรเทาภาระต้นทุนที่สูงขึ้นได้ เช่น มาตรการสนับสนุนด้านภาษีแก่บริษัทประกันภัยในส่วนรายได้จากประกันภัยผู้โดยสารจาก Car-Sharing

ข้อจำกัดของพื้นที่ให้บริการ พื้นที่การให้บริการยังถูกจำกัดเฉพาะในเขตพื้นที่จังหวัดที่จดทะเบียนรถยนต์เท่านั้น หากสามารถขยายพื้นที่ให้บริการไปยังพื้นที่อื่นได้ทั่วประเทศ โดยพัฒนาระบบการติดตามจากส่วนกลางได้อย่างทั่วถึงแบบ Real Time เพื่อรักษาความปลอดภัยของผู้โดยสาร ก็จะช่วยจูงใจให้ธุรกิจนี้เติบโตได้อย่างที่ควรจะเป็น

นอกจาก 4 ประเด็นนี้แล้ว หน่วยงานที่เกี่ยวข้องสามารถพัฒนามาตรการกระตุ้นด้านอุปสงค์โดยเฉพาะในภาคเอกชน โดยอาจใช้กลไกภาษีผ่านมาตรการลดหย่อนภาษีให้แก่องค์กรที่สนับสนุนให้พนักงานเดินทางมาทำงานด้วยระบบ Car Sharing หรือให้แก่ธุรกิจโรงแรมที่จัดบริการขนส่งนักท่องเที่ยวด้วยระบบ Car Sharing เพื่อช่วยหนุนการเติบโตของ Sharing Economy ให้เร็วขึ้นตามโอกาสในการเติบโตที่เอื้อสำหรับประเทศกำลังพัฒนาได้อีกด้วย



เป็นตัวเองให้ "ดีที่สุด" วิถีธุรกิจ คิดแบบบ๊ิก สระแก้ว

ความรู้สึกแรกของการมาเยือนโชว์รูม “ดีที่สุด คาร์แอนด์เซอร์วิส” จังหวัดสระแก้ว ในวันนี้ ทีมงานกรุงศรี ออโต้ แมกกาซีน รับรู้ได้ถึงความรู้สึก “ที่สุด” ในหลายๆ แง่มุม ซึ่งเนรมิตโดยชายหนุ่มคนนี้ คุณบ๊ิก-อรรถวัฒน์ ตั้งคะประเสริฐ กรรมการผู้จัดการ บริษัท ดีที่สุด คาร์แอนด์เซอร์วิส จำกัด

ทั้งการส่งมอบรถคันใหม่สไตล์ไม่เหมือนใครที่สุด คาแรกเตอร์ของผู้บริหารที่ใครเห็นก็ต้องยอมรับว่ามีคาแรกเตอร์มั่นใจที่สุด และการบริการส่งมอบความประทับใจไปถึงที่สุด เพื่อให้ลูกค้าได้สิ่งที่ดีที่สุด

“ผมไม่ชอบทำอะไรก๊ากๆ”

ถ้าคุณอยากได้รถกระบะแต่ง เครื่องแรง มีคาแรกเตอร์ คุณมาที่โชว์รูมนี้ คุณจะพบกับหนึ่งในตัวจริงของวงการ เป็นผู้คัดสรร เลือกใช้องค์ประกอบรถที่โดดเด่น และเลือกสิ่งที่ดีที่สุดให้ลูกค้า จากการสนิมชอบรถแต่งของตนเอง คุณบ๊ิกนำสิ่งนี้มาสร้างคุณค่าทางธุรกิจได้อย่างน่าสนใจ

“ผมชอบแต่งรถเป็นทุนเดิม มีรถทุกคันก็แต่งทุกคัน อย่างน้อยต้องมีล้อแม็กซ์ 7 ปีที่แล้ว ผมเริ่มเข้ามาทำธุรกิจแทนคุณพ่อ ตอนนั้นโชว์รูมเดิมยังเป็นรถยนต์มือสองทั่วไป ผมเลยลองซื้อรถแต่ง แต่งแบบเต็มๆ ลองมาขายดู แล้วได้ผลมาก ผมน่าจะเป็นเจ้าแรกที่ขายรถแต่งใส่แม็กทุกคัน” คุณบ๊ิกเริ่มต้นเล่าถึงเส้นทางในการเข้ามาทำธุรกิจโดยนำความชอบของตัวเองใส่ลงไปในตัวรถ การตลาดยุคแรกๆ ของคุณบ๊ิกที่เริ่มทำให้ชื่อของโชว์รูมดีที่สุดเป็นที่รู้จักคือการขายรถโดยนักแต่งรถ



หนึ่งในความสำเร็จของคุณบ๊ิกคือ รถกระบะแต่งของตนเอง ได้รับการตีพิมพ์และเผยแพร่ในนิตยสาร XO Auto Sport นิตยสารที่อ่านในวัยเด็ก วันนี้มีรถของเขาปรากฏโฉม



รถที่สร้างชื่อให้คุณบ๊ิกเป็นที่รู้จักในวงการคือ การแต่งรถกระบะอิชูซุ ดีแมคซ์ อิชูซุตัวท็อปยกสูง “ซ็อร์ธมา 7 แสนกว่าบาท ผมแต่งไป 3 ล้าน” คุณบ๊ิกเล่าไปด้วยเสียงหัวเราะ ปกติในแวดวงแต่งเบาะ แต่งเบรก สนนราคาหลักแสนต้นๆ แต่คุณบ๊ิกเลือกใช้อุปกรณ์ที่ดี และเข้ากับตัวรถที่สุด เรียกว่าจัดเต็มไปอีก 3 เท่า แต่รถของเขาไม่ใช้การเลือกแต่งของแพง แต่เป็นการผสมความต้องการตามจินตนาการ และเลือกสิ่งที่เข้ากันอย่างมีสไตล์ “ผมไม่ชอบทำอะไรก็ๆ” เขาให้เหตุผล

สำหรับเขา การลงทุนทำสิ่งที่รักในครั้งนั้น คือการสร้างแบรนด์ดัง และเป็นการปูทางให้กลุ่มลูกค้าหันมาจับจ้องว่าในโชว์รูม “ดีที่สุด คาร์แอนด์เซอร์วิส” มีความ “ที่สุด” อยู่ในนั้น “ถ้าผมทำการตลาด หรือจ้างแมกกาซีนลง ผมจ่ายเงินไปครั้งเดียวก็จบลงไป แต่การแต่งรถด้วยความรักและความตั้งใจ มันคือการสร้างตำนานให้คนจดจำ คนรู้จักผมในนาม บ๊ิกสระแก้ว เสรีอย่างไรก็เจอผม จากรถกระบะคันนี้แหละครับ”

ความชัดเจน ปันโชว์รูม

คาแรกเตอร์ที่มันใจ กล้าเรียนรู้ และไม่กลัวอุปสรรค สะท้อนผ่านคาแรกเตอร์ที่สะดุดตาของชายหนุ่มคนนี้ ใบหน้าที่ยิ้มแย้ม อารมณ์ดี แวดตาเป็นประกายแบบคนหนุ่มพลังบวก กับรอยสักที่แขนสร้างเอกลักษณ์เฉพาะตัว เมื่อย้อนไปถึงความหลงใหลในการแต่งรถ เราพบว่าคุณบ๊ิกมีตัวตนที่ชัดเจนมาตั้งแต่เด็ก และเขาถ่ายทอดออกมาในการสร้างโชว์รูมที่มีเอกลักษณ์

“บ้านผมไม่มีใครชอบแต่งรถเลย จุดเริ่มต้นของผมคือภาพยนตร์ The Fast and the Furious ตั้งแต่เรียนมัธยม ยังไม่มีเงินแต่งรถ ก็ค่อยๆ เก็บสะสมหนังสือแต่งรถ อ่านทุกวันจนรู้หมดว่ารถยี่ห้อนี้ต้องแต่งอย่างไร” จนกระทั่งรถสปอร์ตคันแรกที่ได้ครอบครองคือของขวัญจากคุณพ่อคุณแม่ ที่ให้รถขับไปเรียนที่มหาวิทยาลัย รถเกียร์ธรรมดา แบรินด์ Lotus แบรินด์ซูเปอร์คาร์ที่หายากในท้องถนน แต่สะท้อนตัวตนที่ชอบความเป็นเอกลักษณ์และไม่เหมือนใคร คุณบ๊ิกเล่าว่า เห็นคาแรกเตอร์จัดๆ แบบนี้ เหล้าและบุหรี่ยังไม่เคยเกี่ยวข้อง แถมยังเรียนได้เกียรตินิยมอันดับสองมาที่บ้านภูมิไฉ่ ภายใต้คาแรกเตอร์ภายนอกที่มันใจ ไม่ได้หมายความว่าต้องเป็นคนเกร

หากย้อนไปในเส้นทางของคุณบ๊ิก ลูกชายคนโตที่เข้ามาตามรอยเส้นทางธุรกิจของคุณพ่อ (สุรพล ตั้งคะประเสริฐ ประธาน บริษัท ฮอนด้าประเทศไทยมอเตอร์สสระแก้ว (2554) จำกัด) เราจะพบว่า เขาได้สร้างแนวทางของตัวเองไว้อย่างชัดเจน “คุณพ่อทำธุรกิจเดินที่รถมือสองมา 20-30 ปี ในนามสิทธิพลคาร์แอนด์เซอร์วิส ตั้งแต่เป็นเดินที่ริมทาง ตอนนั้นผมเรียนอยู่ กำลังจะไปเรียนต่อต่างประเทศ คุณพ่อบอกว่าไม่มีคนช่วย มาช่วยกันหน่อย ยุคที่ผมเข้ามาคือยุคนโยบายรถคันแรก และผมไม่มีความรู้เรื่องรถเลย ผมแค่เป็นคนชอบ



ทุกครั้งที่ถูกคำมาออกรถที่นี่ ทางโชว์รูมจะมอบเงินทำบุญ 500 บาท และสังฆทาน 1 ชุด ตามธรรมเนียมไทยที่ทำบุญเพื่อสิริมงคล รวมถึงชุดอาหาร หมูยอ ข้าวสาร สื่อถึงการเฉลิมฉลอง

แต่งรถ” คุณบ๊ิกเล่าย้อนความหลัง ช่วงแรกไม่มีความรู้ว่าจะรถแต่ละคันจะตั้งราคาอย่างไร เขาใช้เซนส์คือ เปิดเว็บไซต์เทียบราคารถในแต่ละรุ่น แต่ละโชว์รูม จักรราคา 3 คัน มาหาร 3 เฉลี่ย เขาเลว่าต้องเรียนรู้ ตั้งไข่ ฝึกยืนให้เป็นภายใน 3 เดือน เขาก็ออกประมูลรถได้เองแล้ว

คุณบ๊ิกเล่าว่า หนึ่งในพี่เลี้ยงยุคแรกๆ ของเขา มีทีมงานกรุงศรี ออโต้ ยืนเคียงข้าง “ผมเข้าวงการมาก็เจอวิกฤตราคา รถในตลาดต่ำกว่ารถที่เรามี ไฟแนนซ์ถอย มีรถค้างในสต็อก 60-70 คัน ผมต้องยอมขายขาดทุนเพื่อนำรถใหม่เข้ามา ผมเป็นตั้งแต่พนักงานขาย พาลูกค้าจัดไฟแนนซ์ ไปถึงวันปล่อยรถ ผมต้องเรียนรู้ทุกขั้นตอนก่อนจะมาบริหาร ดังนั้น ผมเผชิญวิกฤตในธุรกิจมาแล้วตั้งแต่แรก วันนี้เจอเรื่องหนักกว่านี้ ผมก็ไม่กลัว”

เมื่อพลิกฟื้นพื้นที่และรีแบรนด์สู่ “ดีทีสุด คาร์แอนด์ เซอร์วิส” คุณบ๊ิกนำไอเดียการสร้างคาแรกเตอร์จากตัวการ์ตูนสิงโต สื่อถึงเจ้าป่า เพื่อเป็นที่จดจำ ก่อนจะค่อยๆ พัฒนาเป็นแบรนด์ตั้งคาแรกเตอร์ชายหนุ่มใส่แว่นสื่อถึงตัวเขาเอง ด้านการพัฒนาสินค้าจากจำหน่ายรถยนต์ รถกระบะ คุณบ๊ิกนำความหลงใหลของตัวเองมาเจาะกลุ่มฐานลูกค้าใหม่เพิ่มเติม คือกลุ่มลูกค้ารถแต่ง ปัจจุบันรถในโชว์รูมของ “ดีทีสุด คาร์แอนด์ เซอร์วิส” แบ่งหมวดเป็นรถมือสองทั่วไป 50% อีก 35% เป็นรถแต่งสำหรับใช้งานทั่วไป แต่เติมคาแรกเตอร์ความพิเศษลงไป ส่วนอีก 15% คือรถแต่งหนักๆ สไลด์จัดจ้าน ที่มีกลุ่มลูกค้าเฉพาะตัว

ก้าวต่อไปให้ดีที่สุด

ด้านการบริหาร คุณบ๊ิกวางสายงานให้ทีมงานดำเนินงานตามหน้าที่ของตน ส่งรายงานทุกวัน ให้อิสระ บริหารงานโดยใช้วิธีกำกับดูแลแต่ไม่แทรกแซง เน้นวัดผลที่ผลลัพธ์

ด้านการตลาด คุณบ๊ิกเลือกตลาดติ๊กต็อก (TikTok) ที่กำลังมาแรง สร้างคลิปเอง พากย์เสียงเอง รีวีรุด มี 2 ช่องทางคือ “บ๊ิก สระแก้ว” และ “ดีทีสุด” โดยมีทีมงานตัดต่อ แม้จะเป็นสื่อใหม่ แต่คุณบ๊ิกก็พร้อมเปิดรับการเรียนรู้ “ตอนแรกคิดว่ามันยาก แต่จริงๆ มันง่ายมากนะ ถ่ายคลิป แล้วกดพากย์ ผมต้องทดลองทำเอง ถ้าผมไม่ทำ ลูกน้องก็จะไม่ทำ ผมเชื่อว่าถ้าเราอยากให้ลูกน้องทำอะไร เราต้องทำเป็นแบบอย่างให้เขาดู เป็นต้นแบบให้เขาเริ่มก่อน จะได้หมดข้อกังขา”

ทีมงานถามทิ้งท้ายว่า ถ้าอยากให้คนนึกถึง บ๊ิก สระแก้ว อยากให้ลูกค้านึกถึงอะไร คุณบ๊ิกตอบว่า “การทำธุรกิจผลตอบแทนคือเงินทองล้วนเป็นสิ่งที่ไม่ควรยึดถือได้ แต่สำหรับผม ลูกค้าเป็นทรัพยากรที่จับต้องได้มากที่สุด เมื่อลูกค้าประทับใจ นั่นคือการบอกต่อ ผมอยากให้นึกถึงว่า รถทุกคันที่นี้คัดสรรโดยการบริหารของบ๊ิก สระแก้ว และได้สิ่งที่ดีที่สุดกลับไป”

บริษัท ดีทีสุด คาร์แอนด์ เซอร์วิส จำกัด

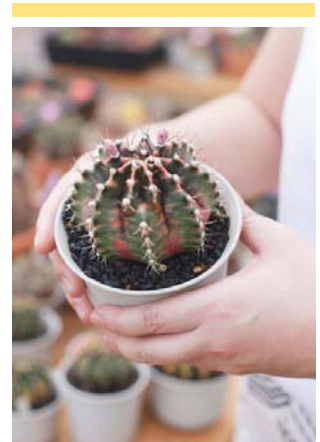
361 ถนนสุวรรณศร ตำบลสระแก้ว

อำเภอเมือง จังหวัดสระแก้ว 27000

โทรศัพท์ : 081-914-0239

เฟซบุ๊ก : <https://www.facebook.com/dts.car1>

ยูทูป : บ๊ิก สระแก้ว Official | ติ๊กต็อก : @bigsakeaw



แคคตัสหลากสีสับ ของคุณหมอเอแห่ง ญัฐ กรุป

“หมอเคยได้ยินว่างานอดิเรกที่ดีต้องสามารถจัดการกับความเครียดของเราได้ และในขณะเดียวกันก็ต้องสามารถแบ่งปันความรู้แก่ผู้อื่นด้วย”

กิจกรรมยามว่างสำหรับใครหลายๆ คนอาจมีจุดมุ่งหมายเพื่อความสนุกสนาน ผ่อนคลาย และสนองความสนใจเป็นหลัก แต่การใช้เวลาว่างของ คุณหมอเอ-แพทย์หญิง จิราภรณ์ เฟื่องทวีโชค ประธาน บริษัท ญัฐ กรุป จำกัด ซึ่งเป็นตัวแทนจำหน่ายรถยนต์และรถจักรยานยนต์ในจังหวัดอุดรธานีรวมถึงพื้นที่ใกล้เคียง ก่อให้เกิดประโยชน์และตอบโจทย์รอบด้าน

“ปกติเป็นคนมีงานอดิเรกเยอะ โดยเฉพาะการทำขนมและจัดทริป แต่พอ COVID-19 ระบาดก็เหิงๆ น้องชาย

ผู้ชอบปลูกต้นไม้ก็นำให้ลองเลี้ยงแคคตัสดู ซึ่งการเป็นหมอทำให้เรามีความเข้าใจเรื่องพันธุกรรม สายพันธุ์ แล้วแคคตัสเป็นต้นไม้ที่สามารถดัดแปลงพันธุกรรมได้ ความสนุกไม่ได้อยู่ที่การเลี้ยงให้โต เพราะเขาโตช้ามาก แต่เราสามารถดัดแปลงสายพันธุ์ของเขาได้”

หลังห่างหายจากงานเนรมิตความสวยให้ลูกค้ามานานหลายปี COVID-19 และน้องชายก็ชักนำคุณหมอเอให้ได้พานพบกับกิจกรรมยามว่างสุดท้าทายในการศัลยกรรมแคคตัสสกุลยิมโนคาไลเซียมอีกครั้ง ซึ่งแม้พืชชนิดนี้จะมีหลายสายพันธุ์ แต่สีสันที่เปลี่ยนไปทำให้ผู้เลี้ยงกลายเป็นจิตรกรได้โดยไม่รู้ตัว และคุณสมบัติข้อนี้เองที่ทำให้คุณหมอเอตกหลุมรักกระบองเพชรจิ๋วแสนสวยตระกูลนี้เข้าอย่างจัง



หากเราเข้าใจเขา ดูแลให้รากแข็งแรง กำหนด
สัดส่วนดินที่เหมาะสมกับการเดินทางของราก
และมีโรงเรือนคอยกันฝนและน้ำค้าง การรดน้ำ
เดือนละครั้งและให้ปุ๋ยสามเดือนครั้งก็เพียงพอ

“จากที่เราซื้อต้นแม่สะสมไว้ก็เริ่มนำหน่อและดอกมา
ขยายพันธุ์เอง แล้วก็รู้ลึ้นว่าต้องได้ออกมาเป็นแบบนี้แน่เลย
ถ้าเราได้ต้นแม่ที่เป็นพันธุ์ดีมาก็จะมีคนอยากได้ลูก เหมือน
ของหายาก เลี้ยงยาก โดยยาก จากสีเขียวกลายเป็นสีน้ำตาล ส้ม
แดง ชมพู สามารถขายได้ราคาหลักหมื่น หากราคากลางๆ ก็
เช่นติเมตรละ 1,000 บาท”

คุณหมอเอเล่ฬาลางชี้ชวนให้ชมแคคตัสหลากหลายสีที่สะสม
และเฝ้าดูแลมาตลอด 4 ปี พร้อมแบ่งปันว่าเมื่อประมาณ
6-7 เดือนที่ผ่านมา เธอเริ่มรีวิวและโพสต์ขายแคคตัสในกลุ่ม
เฟซบุ๊กสำหรับผู้สนใจ ทำให้ยิ่งได้เปิดโลกผ่านการแลกเปลี่ยน
ความคิดเห็นกับผู้เลี้ยงแคคตัสคนอื่นๆ อย่างสนุกสนาน หาก
สัปดาห์ไหนว่าง คุณหมอจะถ่ายภาพและอัดคลิปวิดีโอสั้นๆ เพื่อ
โพสต์ขายแคคตัสในกลุ่มด้วย

“เราอยากแบ่งปันของที่เรานั้นใจว่าเราทำได้ดี แล้ว
อยากรู้ว่าคนอื่นชอบไหม บางต้นเราคิดว่าสวยมาก เป็นลาย
ที่หายาก แต่กลับไม่เป็นที่นิยม บางลวดลายเรามีเยอะจน
ต้องการปล่อยออก ปรากฏว่าคนชอบมาก มีคนตามซื้อ ลูกค้า

บางคนอยู่เวียดนามและจีน ก็รู้สึกภูมิใจที่มีคนชื่นชอบและ
อยากเป็นเจ้าของแคคตัสที่เราเลี้ยง”

นอกจากการเดินทางในตลาดออนไลน์ไปยังหลายพื้นที่แล้ว
กระเบื้องเพชรจิวหลากสีของคุณหมอเอยังมีโอกาสส่งมอบแก่
ลูกค้าเพื่อต่อยอดกิจกรรม CRM รวมไปถึงการทำเวิร์กช็อป
ซึ่งสร้างความแตกต่างจากโชว์รูมอื่นๆ ได้มาก นับเป็น
การต่อยอดงานอดิเรกให้แตกแขนงไปได้ในหลายมิติเกินกว่า
ที่คาดคิด

“แคคตัสเป็นไม้อวบน้ำซึ่งมีรากเป็นตัวดูดของเหลว
งานประจำคือการรดน้ำและใส่ปุ๋ย หากเราเข้าใจเขา ดูแลให้
รากแข็งแรง กำหนดสัดส่วนดินที่เหมาะสมกับการเดินทาง
ของราก และมีโรงเรือนคอยกันฝนและน้ำค้าง การรดน้ำ
เดือนละครั้งและให้ปุ๋ยสามเดือนครั้งก็เพียงพอ ถ้าเทียบกับ
ธุรกิจก็เหมือนกับเราวางโครงสร้าง ระบบการจัดการ และ
ทีมงานไว้อย่างดี เราก็แทบไม่ต้องดูแลเลย”

คุณหมอเอเสริมว่ามีคนมาขอคำแนะนำเกี่ยวกับการ
การเริ่มต้นเลี้ยงแคคตัสจากเธอมากมาย ด้วยความที่แต่ละ



สายพันธุ์มีความท้าทายแตกต่างกัน คุณหมอจึงเน้นย้ำว่าควรเลือกสายพันธุ์ที่ชอบ เพราะแม้จะรู้สึกเหนื่อยๆ ยุงๆ แต่เราก็ยังมีความสุขกับมันได้

“หมออยากให้เริ่มต้นที่การเลือกสายพันธุ์ที่อยากเลี้ยง แล้วหาข้อมูลทางอินเทอร์เน็ต หมอเองเลี้ยงพันธุ์อื่นที่ไม่ใช่ยิมโนฯ ก็ออกมาไม่สวย เพราะเราไม่ได้รู้จักและใส่ใจมัน หากเลี้ยงยิมโนฯ ควรจะมีโรงเรือน เพราะยิมโนฯ เป็นแคคตัสพันธุ์ที่ควรจะเป็นสีเขียวแต่มันไม่เป็น และถ้าเป็นสีเขียวก็ไม่มีใครเล่น เนื่องจากเป็นสีที่หาง่าย พบได้ทั่วไป ความสนุกอยู่ที่สามารถเลี้ยงยิมโนฯ ให้มีสีสันแปลกตาได้”

นอกจากนี้คุณหมอเองยังแบ่งปันประสบการณ์จากการซื้อแคคตัสว่าอาจต้องระวังเชื้อโรคซึ่งติดมากับดิน จึงต้องแยกออกไปอนุบาลอีกทีหนึ่ง เหมือนกับการนำคนไข้ไปรักษาที่โรงพยาบาล ครั้งหนึ่งคุณหมอเคยลองตัดต่อต่อแคคตัสจากต้นหนึ่งมายังต้นหนึ่งแล้วตาย จึงส่งรูปไปถามเจ้าของสวนที่ขายให้ เมื่อได้สมมติฐานว่าขั้นตอนการตัดต่ออาจไม่สะอาด คุณหมอจึงคิดว่าก็เหมือนกับการตัดมือข้างหนึ่งแล้วไปต่อกับแขนอีกข้างหนึ่ง คือต้นนี้ไม่แข็งแรง ต้องไปต่อกับต้นที่แข็งแรง ต้องใช้แอลกอฮอล์ ต้องใช้มีดที่คม จึงนำเครื่องมือเก่าซึ่งเคยใช้ตอนเป็นศิษย์แพทย์มาประยุกต์เพื่อให้เกิดความแม่นยำ

“เมื่อนำอุปกรณ์ผ่าตัดมาใช้กับแคคตัสปรากฏว่าคล่องมือมาก เพราะมีขนาดเล็กพอดี แต่ก็นับว่ามีราคาแพงสำหรับชาวสวนทั่วไป ซึ่งวิธีตัดต่อแคคตัสนี้ชาวสวนนิยมทำเพราะได้ผลเร็ว แต่ลูกไม่แข็งแรงเนื่องจากโดนอัดปุ๋ยในปริมาณมากเกินไปจนความจำเป็น หน้าตาจะไม่สวย หมอจึงขอปรบลูกที่ออกมาจากต้นแม่ซึ่งได้สารอาหารโดยตรงมากกว่า เพราะจะแข็งแรงกว่า”

คุณหมอเอชขยายความว่าการเลือกเพาะพันธุ์แคคตัสสายพันธุ์ยิมโนคาไลเซียมเป็นสิ่งที่ชอบและถนัดตั้งแต่แรก ซึ่งเหมือนการทำธุรกิจที่เธอเลือกโครงสร้าง คน และการบริหารในแบบที่เธอเข้าใจ แล้วพัฒนามาเรื่อยๆ

“เราไม่ได้มีธุรกิจหลากหลาย แต่โฟกัสกับอุตสาหกรรมยานยนต์ซึ่งเป็นสิ่งที่เราเข้าใจมาตั้งแต่เริ่มต้น เมื่อมีปัญหาเราก็สามารถแก้ไขที่ต้นเหตุได้ เหมือนแคคตัสเป็นโรคการใส่ยาก็คือการแก้ปัญหาที่ปลายเหตุ แต่หากเราเข้าใจกระบวนการเพาะจึงสายพันธุ์ที่เราเลี้ยงมาตั้งแต่เริ่มต้น เราก็จะสามารถแก้ปัญหาได้ตรงจุด”



คุณวิชัย เพื่องทวิโชค และแพทย์หญิงจิราภรณ์ เพื่องทวิโชค

การเลี้ยงแคคตัสเป็นไม้ประดับในประเทศไทย เริ่มต้นราวปี 2480 จำกัดเฉพาะในกลุ่มนักสะสม และใช้วิธีหาเมล็ดพันธุ์จากต่างประเทศมาปลูก มีความนิยมมากขึ้นเมื่อผสมกับต้นพันธุ์ให้ติดดอก ติดเมล็ด จนกลายเป็นอาชีพของใครหลายๆ คน ความสนุกของการเลี้ยงกระบองเพชรจิวอยู่ที่การพัฒนาสายพันธุ์ โดยปัจจุบันมี 30-50 สายพันธุ์หลัก ราคาเริ่มต้นที่เพียงไม่กี่บาท ไปจนถึงหลักที่สามารถซื้อสังหาริมทรัพย์ได้

สำหรับแคคตัสสกุลยิมโนคาไลเซียมนั้นมีถิ่นกำเนิดอยู่ในหลายพื้นที่ของประเทศอาร์เจนตินา โบลิเวีย ปารากวัย และอุรุกวัย เป็นสายพันธุ์กระบองเพชรที่สามารถปรับตัวให้เข้ากับทุกสภาพภูมิอากาศได้ดี ทำให้ได้รับการพัฒนาสีสันอย่างหลากหลายยิ่งขึ้นด้วยการผสมเกสรหรือแยกหน่อ ซึ่งราคาก็จะสูงขึ้นตามความสมบูรณ์สวยงามของสีอันเป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัวนั่นเอง



ที่มา : www.thairath.co.th / www.livingpop.com



บอกลาคุณแฉรก เมื่อระบบล็อกไบโอเมตริกซ์เข้ามาแทน

กุญแจรถแบบเดิมๆ กำลังกลายเป็นอดีต เมื่อระบบระบุตัวตนคนขับแบบไบโอเมตริกซ์ (Biometrics) กำเนิดขึ้นและมอบประสบการณ์การใช้งานยานยนต์ที่สะดวก ปลอดภัย และเป็นส่วนตัว

หลายปีที่ผ่านมาเราคุ้นเคยกับการใช้ระบบไบโอเมตริกซ์อยู่แล้ว ไม่ว่าจะเป็นการใช้ลายนิ้วมือเพื่อปลดล็อกหน้าจอโทรศัพท์ หรือเปิดประตูเข้าอาคาร แต่จริงๆ แล้วไม่ใช่เพียงลายนิ้วมือเท่านั้น ข้อมูลชีวภาพของเรา รวมไปถึงเสียง ม่านตา ใบหน้า รหัสพันธุกรรม หรือแม้กระทั่งลายเซ็น ปัจจุบันผู้ผลิตรถยนต์หลายรายได้พัฒนาระบบไบโอเมตริกซ์และติดตั้งไว้ในรถยนต์รุ่นล่าสุดของแบรนด์ และมีการคาดการณ์ว่าภายในปี 2578 เราจะปลดล็อกรถโดยใช้ใบหน้าหรือลายนิ้วมือเท่านั้น

สะดวก ปลอดภัย และเป็นส่วนตัว

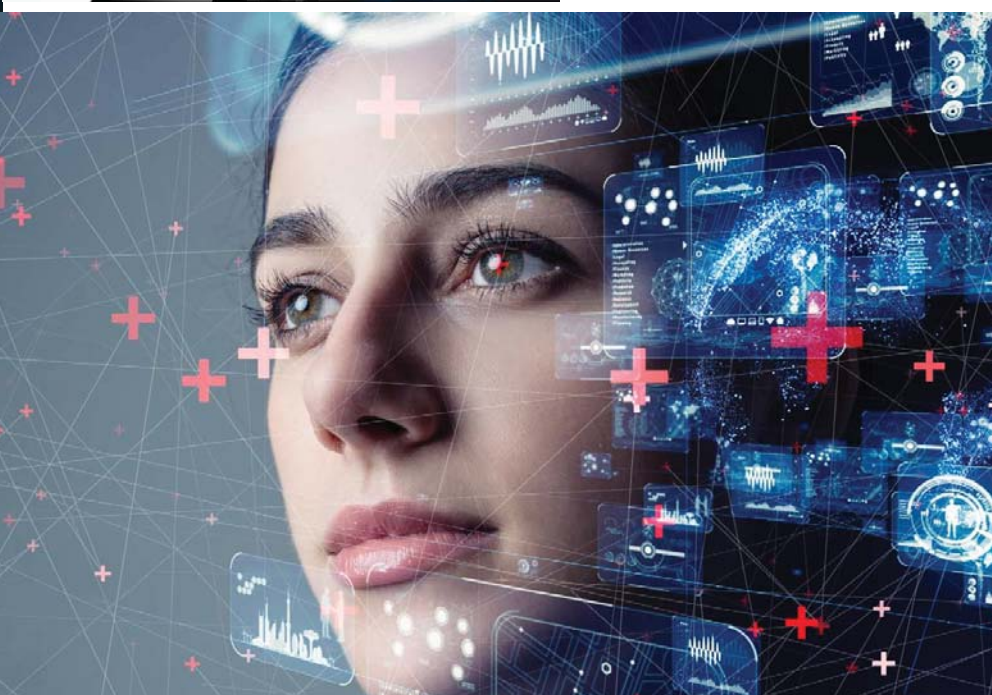
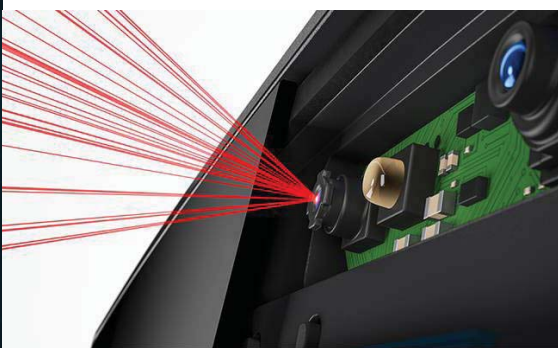
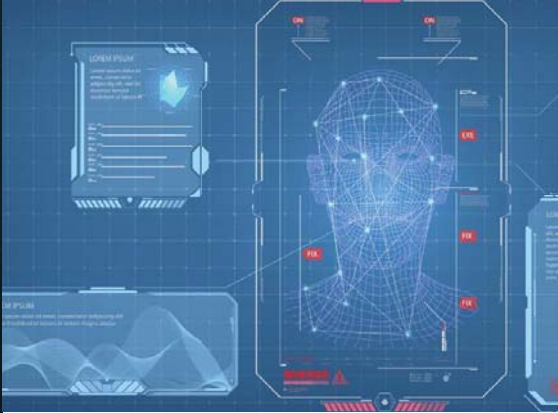
ข้อดีของระบบระบุตัวตนเจ้าของรถแบบไบโอเมตริกซ์ข้อแรกคือเรื่องความปลอดภัยที่เพิ่มขึ้น กุญแจรถแบบเดิมอาจสูญหาย ถูกขโมย หรือทำสำเนาได้ ทำให้รถยนต์เสี่ยงต่อการถูกโจรกรรม ซึ่งระบบไบโอเมตริกซ์มีความปลอดภัยมากกว่าเนื่องจากอาศัยลักษณะทางชีววิทยาที่ไม่เหมือนใคร ซึ่งปลอมแปลงได้ยากหรือแทบจะเป็นไปไม่ได้เลย ยกตัวอย่างระบบจดจำลายนิ้วมือใช้เซนเซอร์เพื่อสแกนและจัดเก็บรูปแบบ

ลายนิ้วมือเฉพาะของผู้ขับขี่ เมื่อคนขับแตะเซนเซอร์ ระบบจะเปรียบเทียบลายนิ้วมือที่สแกนกับรูปแบบที่บันทึกไว้เพื่อยืนยันตัวตนคนขับ หากรูปแบบตรงกันประตูรถก็จะปลดล็อกและพร้อมใช้งาน

ขณะเดียวกันระบบไบโอเมตริกซ์พัฒนาควบคู่ไปกับรถยนต์ไร้คนขับ เพราะต้องยอมรับว่าบางสถานการณ์ยังต้องอาศัยการตัดสินใจของมนุษย์ เช่น ในกรณีฉุกเฉิน หรือสถานการณ์การขับขี่ที่ซับซ้อน ในกรณีเหล่านี้สามารถใช้ระบบไบโอเมตริกซ์เพื่อให้แน่ใจว่าผู้ควบคุมยานพาหนะได้รับอนุญาตและสามารถเข้าถึงระบบของรถได้ ไม่ใช่ใครอื่น

ประเด็นที่สอง ระบบไบโอเมตริกซ์ยังมอบความสะดวก เพราะผู้ขับขี่ไม่ต้องพกกุญแจในกระเป๋าอีกต่อไป แต่สามารถเปิดประตูและสตาร์ทรถได้ง่ายเพียงแค่แตะที่เซนเซอร์หรือมองเข้าไปในกล้อง เทคโนโลยีนี้ทำให้ไม่จำเป็นต้องจำรหัสผ่านอีกต่อไป

และประเด็นที่สาม คือการมอบประสบการณ์การขับขี่ที่เป็นส่วนตัวยิ่งขึ้น เพราะระบบไบโอเมตริกซ์สามารถจัดเก็บข้อมูลลักษณะทางชีวภาพได้หลายไฟล์ นั่นเท่ากับว่าผู้ขับขี่แต่ละคนมีการตั้งค่าการใช้งานสำหรับตัวเองได้ เช่น ระบบจะปรับตำแหน่งที่นั่ง มุมกระจก หรือแม้กระทั่งจดจำเพลย์ลิสต์เพลงที่ฟังเป็นประจำ ตอบโจทย์ครอบครัวที่ใช้รถร่วมกัน



ยิ่งไปกว่านั้น เทคโนโลยีไบโอเมตริกซ์กำลังขยายวิธีการตรวจสอบตัวตนและเพิ่มความปลอดภัยของผู้ขับขี่มากขึ้น ด้วยการวิเคราะห์ข้อมูลหลากหลายรูปแบบ เช่น อัตราการเต้นของหัวใจ การเคลื่อนไหวของดวงตา และการแสดงออกทางสีหน้า ระบบเหล่านี้สามารถตรวจจับสัญญาณของอาการง่วงนอนหรือเสียสมาธิระหว่างขับขี่ และแจ้งเตือนผู้ขับขี่ให้หยุดพักหรือมีสมาธิบนถนนมากขึ้น

ผู้ผลิตรถยนต์ตอบรับเทคโนโลยีไบโอเมตริกซ์

แบรนด์ยานยนต์ขนาดใหญ่กำลังเหี้ยมคันเร่งเพื่อเปิดตัวคุณสมบัติไบโอเมตริกซ์ใหม่ในยานพาหนะ ที่อาจมีมูลค่าในตลาดโลกสูงถึง 1,560 พันล้านดอลลาร์ ภายในปี 2568 จำนวนสิทธิบัตรก็เพิ่มขึ้นเช่นกัน ตามรายงานของ GlobalData บริษัทวิเคราะห์ข้อมูลและให้คำปรึกษาในสหราชอาณาจักร ระบุว่าในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา มีการยื่นจดสิทธิบัตรและอนุมัติมากกว่า 1.2 ล้านฉบับ สำหรับเทคโนโลยีการยืนยันตัวตนแบบไร้สัมผัสในอุตสาหกรรมยานยนต์ ซึ่งรวมถึงการจดจำใบหน้า ม่านตา เส้นเลือดบนฝ่ามือ และการจดจำเสียง ซึ่งผู้ผลิตรถยนต์อย่าง Sony, Honda, Ford, Genesis และ

Mullen Automotive ต่างก็ถือสิทธิบัตรเทคโนโลยีไบโอเมตริกซ์เรียบร้อยแล้ว

Genesis รถยนต์ของ Hyundai Motor ได้เปิดตัวสิ่งที่เรียกว่า เทคโนโลยีการจดจำใบหน้าในรถยนต์เครื่องแรกของโลกสู่ตลาดยุโรป ใช้ซอฟต์แวร์ที่เรียกว่า Face Connect ช่วยให้สามารถเข้ารถและสตาร์ทเครื่องยนต์แบบไบโอเมตริกซ์โดยไม่ต้องใช้กุญแจ เช่นเดียวกันกับ Ford ที่ได้ยื่นคำขอจดสิทธิบัตรสำหรับการอนุญาตไบโอเมตริกซ์ขั้นสูงเพื่อให้ผู้ใช้เข้าถึงรถโดยไม่ต้องใช้กุญแจ เมื่อเดินไปถึงจะปลดล็อกประตูอัตโนมัติ และเมื่อเข้าไปด้านใน ระบบจะใช้กล้องและเซ็นเซอร์เพื่อสแกนใบหน้าเพื่อตรวจสอบก่อนที่รถจะยอมรับคำสั่งใช้งานรถยนต์ โดยที่ข้อมูลไบโอเมตริกซ์

ของผู้ใช้ที่จัดเก็บไว้ในระบบสามารถอัปเดตได้โดยอัตโนมัติ เพื่อให้ระบบทำงานได้อย่างแม่นยำมากขึ้นหากผู้ใช้มีการเปลี่ยนแปลง เช่น น้ำหนักมากขึ้น อายุมากขึ้น หรือแม้แต่ผมบนศีรษะบางลง

ทางด้านผู้ให้บริการโซลูชันไบโอเมตริกซ์ชั้นนำอย่าง Continental และ Trinamix ได้นำเสนอโซลูชันที่ยกระดับการขับขี่ยานพาหนะไปอีกระดับ โดยพัฒนาหน้าจอแสดงการระบุตัวตนคนขับด้วยกล้องในตัวที่ใช้ระบบไบโอเมตริกซ์ เพื่อป้องกันไม่ให้อัตโนมัติหกรถจาคนขับไม่ได้ รวมถึงพัฒนาระบบตรวจสอบสมาธิของผู้ขับขี่และแจ้งเตือนหากผู้ขับขี่รู้สึกง่วงระหว่างเดินทางไกลและแนะนำให้หยุดพักก่อน และที่น่าสนใจที่สุดคือมีตัวเลือกทำธุรกรรมชำระเงินแบบดิจิทัลผ่านหน้าจอรถยนต์ เช่น จ่ายค่าที่จอดรถ ค่าทางด่วน หรือซื้อสินค้าออนไลน์ นวัตกรรมนี้เพิ่งจะได้รับรางวัล CES Innovation Award 2023 ในหมวด "Vehicle Tech & Advanced Mobility" ในงาน CES 2023 ที่ลาสเวกัส

เห็นได้ว่าระบบไบโอเมตริกซ์ในรถยนต์ได้รับความนิยมอย่างรวดเร็ว และในอีกไม่กี่ปีข้างหน้าจะถูกนำไปใช้เพิ่มขึ้นอย่างมาก นอกจากจะบอกกล่าวกฎจราจรยนต์แบบเก่าแล้ว เราคงได้บอกการเงินสดแบบถาวรด้วย

เทคนิคขับรถปลอดภัย สบายใจในฤดูฝน



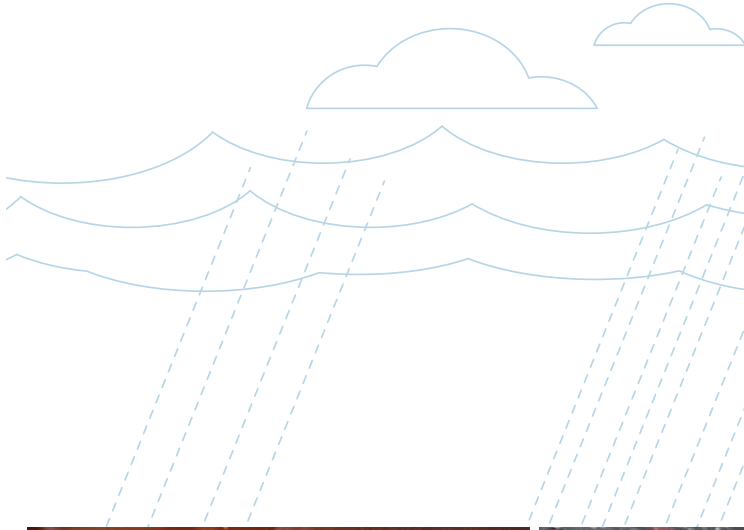
“ฝนเทลงมา เทลงมา เทลงมา” เมื่อสายฝนเทลงมา คงจะดีไม่น้อยถ้าเราอยู่ที่บ้านใต้ผ้าห่มอุ่น แต่ช้าก่อน! ชีวิตจริงคือพระพิรุณมักจะโปรยสายฝนในเวลาเช้าก่อนเข้างาน หรือเวลาเย็นหลังเลิกงาน เมื่อต้องใช้ชีวิตอยู่บนถนน ท่ามกลางฤดูฝน เราจะมีเทคนิคอะไรมาช่วยในการขับชื้ออย่างไร วันนี้ Enjoy the Ride นำไอเดียมาฝากกัน

1. ก่องไว้ ไม่ขับเร็ว

รู้ไหมว่า อุบัติเหตุของบนท้องถนนมักเกิดในช่วงที่ฝนเริ่มตกใน 10 นาทีแรก เพราะเป็นช่วงที่รถมีโอกาสลื่นไถลจากคราบดิน คราบฝุ่นละอองบนท้องถนนที่น้ำฝนชะล้างมา (นึกภาพโคลนที่ถูกชะล้างด้วยน้ำฝน) ผู้ขับขี่ควรลดความเร็ว เพื่อไม่ให้เกิดการลื่นไถล จะช่วยในการขับที่ปลอดภัย ความเร็วบนถนนควรอยู่ที่ 60 กม./ชม.

2. เว้นระยะห่าง ไม่ขับชนบข้างรถคันใหญ่

ไม่ขับชิดท้ายรถคันหน้ามากเกินไป ควรเว้นระยะห่างจากรถคันหน้ามากกว่าในช่วงเวลาปกติ ระยะที่ดีคือ 10-15 เมตร เพื่อป้องกันหากมีอุบัติเหตุรถคันหน้าเบรกกะทันหัน และไม่ควรขับตีคู่ ขนาบข้างรถคันใหญ่ เช่น รถบรรทุก เพราะอาจเกิดคลื่นน้ำสาดใส่กระจกด้านข้างได้ ที่สำคัญ ผู้ขับขี่ควรมีสติ บังคับรถให้อยู่ในเลนของตัวเอง ไม่เบี่ยงหลบหากถูกคลื่นน้ำซัดใส่ด้านข้าง



3. ไม่เหยียบเบรกกะทันหัน

ฝนตก ถนนลื่น การเหยียบเบรกกะทันหันจะทำให้คุณสูญเสียการควบคุมรถ และอาจออกนอกเส้นทางได้ รวมถึงทำให้รถที่ขับตามมาเสียจังหวะ ดังนั้นควรค่อยๆ ชะลอความเร็ว และมีสติในการขับขี่

ข้อควรระวัง หากขณะขับรถแล้วรถลื่นไถล เห็นน้ำ ล้อไม่ติดถนน วิ่งไปบนผิวน้ำ ห้ามเหยียบเบรกจนล้อหยุดหมุน เพราะจะทำให้รถพลิกคว่ำได้ ควรผ่อนคันเร่ง ปรับความเร็วให้ช้าลง

4. ไม่ปุ่มปั๊มเปลี่ยนเลน ให้สัญญาณไฟล่วงหน้า

ถ้าต้องการเปลี่ยนเลน ควรส่งสัญญาณไฟล่วงหน้าให้รถที่ตามมา เพื่อป้องกันอุบัติเหตุ

5. อย่าเปิดไฟฉุกเฉินเมื่อฝนตก

พ.ร.บ. จราจรทางบก พ.ศ. 2522 ระบุไว้ว่า ไฟฉุกเฉินคือสัญญาณไฟกะพริบที่บ่งบอกให้ผู้ขับรถคันอื่นๆ รู้ว่าคุณกำลังขอความช่วยเหลือ ควรเปิดในกรณีที่มีเหตุฉุกเฉินคือรถเสียเท่านั้น

จะเป็นอย่างไรเมื่อเปิดไฟฉุกเฉินยามฝนตก ไฟฉุกเฉินจะกะพริบตำแหน่งเดียวกับไฟเลี้ยว รวมถึงละอองฝนที่เกาะอยู่หน้ากระจก อาจทำให้รถที่ขับใกล้เคียงสับสนและอาจเกิดอุบัติเหตุได้

6. ตรวจเช็กที่ปิดน้ำฝน ป้องกันฝ้าที่หน้ากระจก

ทัศนวิสัยในการขับขี่ขึ้นอยู่กับที่ปิดน้ำฝน ดังนั้นควรเลือกตรวจเช็กสภาพที่ปิดน้ำฝนให้พร้อมสำหรับการขับฝ่าฝน เช็กคุณภาพยางปิดน้ำฝน และหมั่นเติมน้ำในกระปุกฉีดน้ำฝนอย่างสม่ำเสมอ รวมถึงป้องกันฝ้าที่กระจกได้ง่ายๆ ด้วยการรักษาอุณหภูมิในรถและนอกรถให้เท่ากันเพื่อไม่ให้เกิดฝ้าที่กระจก โดยการปรับความเย็นแอร์ หรือลดกระจกลงเพื่อให้เกิดอุณหภูมิที่สมดุลกัน (ฝ้าที่กระจกรถยนต์เกิดจากอุณหภูมิและความชื้นภายในกับภายนอกแตกต่างกัน หากฝั่งไหนมีอุณหภูมิสูงกว่าฝั่งนั้นก็เกิดฝ้า)

7. ตรวจเช็กสภาพยางรถยนต์

ควรตรวจสภาพยางรถยนต์ให้พร้อม เลือกใช้ดอกยางที่ละเอียด เพิ่มประสิทธิภาพในการยึดเกาะถนน และการควบคุมรถให้มีประสิทธิภาพ

เพราะฤดูฝนเปรียบเป็นฤดูสู้ศึกในการขับขี่ ยิ่งคุณพร้อมและเตรียมตัวลุยมากเท่าไร การขับขี่ก็จะปลอดภัยมากยิ่งขึ้น สิ่งสำคัญที่ควรไปพร้อมทักษะความรู้การขับขี่เบื้องต้นคือการมีสติ ระมัดระวังทุกครั้งที่อยู่หลังพวงมาลัย เพื่อให้การขับขี่ของคุณปลอดภัยและ Enjoy the Ride ถึงที่หมายโดยสวัสดิภาพ



krungsri
Auto

เครือ MUFG หนึ่งใน
สถาบันการเงินที่ใหญ่ที่สุดในโลก



กรุงศรี บิ๊ก ไบค์ / กรุงศรี มอเตอร์ไซค์

ให้คุณบิด บิ๊ก ไบค์ หรือ มอเตอร์ไซค์ ได้ง่าย ๆ ไม่ใช่แค่ฝืนลอยลม

ให้คุณบิด บิ๊ก ไบค์ ได้ง่าย ๆ ไม่ใช่แค่ฝืนลอยลม โดยขอสินเชื่อผ่านผู้แทนจำหน่าย
อย่างเป็นทางการทั่วประเทศ

- ไม่ต้องมีผู้ค้ำประกัน*
- อนุมัติไว
- ดาวน์น้อย
- ผ่อนสบาย

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



“ แอ้อนเซ็น
เล่นสกีโคลน
ป็นขนมไทย
ลุยทุ่งดอกไม้ ”

สุข 4 สไตล์
ชวนแม่เที่ยวได้ทุกเดือน



มีคุณแม่คนเดียวต้องพาเที่ยวให้คุ้ม... ทั้งทำงาน ดูแลบ้าน ทำอาหารแสนอร่อย เชื่อว่าคุณแม่หลายบ้านดูแลครอบครัวจนลืมห่วงตัวเอง พอเช้าสังหาวันแม่ ลูกๆ กับพ่อคงหาร้านอร่อยๆ เตรียมไว้ แต่ถ้ามีเวลาอีกสักหน่อย เรามีกิจกรรมและสถานที่ชวนว้าวมาแนะนำ

แม้ว่าจริงๆ แล้วเราสามารถพาแม่เที่ยวได้ทุกเดือน หรือคุณแม่ก็สามารถหาเวลาว่างให้ตัวเองเดือนละครั้งหรือสองเดือนครั้ง แวะชาร์จพลังก่อนกลับมาดูแลคนที่รัก รับรองว่าความสุขจากการเที่ยวและพักผ่อนจะย้อนกลับมาเติมเต็มครอบครัวแบบเต็มอิม

แฮ่อนเช็บที่ศรีราชา กินดื่มผ่อนคลายสไตล์ แม่บ้านญี่ปุ่น

ใครจะคิดว่าศรีราชานั้นได้สมญา Little Osaka ด้วยมีโรงงานญี่ปุ่นตั้งอยู่มากมาย จึงกลายเป็นแหล่งรวมชาวญี่ปุ่น ตามมาด้วยบริการต่างๆ ทั้งที่พักพร้อมบ่อออนเซ็น โรงแรมสไตล์เรียวกัง ร้านซูชิ กินดื่ม ขนมพรีเมียมแบบญี่ปุ่น ด้วยใกล้กรุงเทพฯ เดินทางชั่วโมงเดียวถึง แถมราคาถูกเหลือเชื่อ! ศรีราชาจึงเป็นอีกหนึ่งจุดหมายที่ต้องพาแม่ไปเช็กอิน

หนึ่งในที่พักสุดฮอตคงหนีไม่พ้น **Hotel Kuretakeso Sriracha** หรือโรงแรมคุเรทาเกะโซที่มีหัวเอเซียกว่า 65 สาขา ให้ฟีลผ่อนคลายสไตล์ที่พักเรียวกัง Japanese Tatami Room ที่ปูด้วยเสื่อทาทามิ เปลี่ยนชุดยูคาตะจิบชาเขียวชิชิโอะกะกับขนมญี่ปุ่นยามบ่าย เอนกายในบ่อออนเซ็นสลับแช่น้ำร้อนน้ำเย็นให้มัดกล้ามเนื้อได้คลายตัว แล้วยังมีเซานา สปา นวดไทย จบเย็นด้วยห้องอาหารญี่ปุ่น Kuretake Japanese Restaurant ที่มาเป็นเซตสุดเลิศ หรือจะพาคุณแม่ไปกินซูชิซาซิมิตีๆ แนะนำร้านนี้ **Sushi Sriracha** ซูชิศรีราชา อร่อย ราคาดีมีอยู่จริง เป็นร้านคุณภาพดี บริการน่ารัก ลูกค้าประจำชาวญี่ปุ่นเยอะมาก แล้วยังมีปลาไทยตามฤดูกาลมาทำซาซิมิให้ชิมเปิดประสบการณ์อีกต่างหาก ของดีราคาไม่แพง แล้วยังมีสปาแบบญี่ปุ่น แม่ไม่เปลืองแน่นอนค่ะ

ข้อมูลเพิ่มเติม เฟซบุ๊ก : Hotel Kuretakeso Thailand Sriracha
เฟซบุ๊ก : Sushi Sriracha



แม่สายสตรอง สก๊อโคลน ร่มหอย อร่อยแบบโลคอลที่สมุทรสงคราม

แม่พักผ่อนเท่ากับผ่อนคลาย แต่เชื่อว่ามีแม่ๆ สายลุยที่พลังเหลือล้นจนต้องปลดปล่อย จึงอยากแนะนำกิจกรรมแอดเวนเจอร์ที่ไม่โดดจนแม่ซ้าแต่สนุกแบบขำกลิ้งแน่นอน อย่างกิจกรรมกีฬาทางโคลน "สก๊อโคลน" ที่ ศูนย์อนุรักษ์ป่าชายเลนคลองโคน ผู้ใหญ่ชงค์โฮมสเตย์ จ.สมุทรสงคราม ชาวบ้านจะผูกเรือหางยาวเข้ากับบอร์ดโต้คลื่น แล้วให้เราขึ้นไปทรงตัว ก่อนลากฝ่าคลื่นเป็นจังหวะกระแทกเบาๆ แล้วยกอ่าวหมดหวังเรื่องกลัวจมเพราะน้ำสูงแค่ระดับเอวเท่านั้น เล่นเสร็จหน้าใจไปด้วย "ไถ่กระดานงมหอยแครง" (เฉพาะฤดูกาล) ล้มลุกคลุกโคลนเรียกเหงื่อไช่ย่อย

หากกิจกรรมนี้ดูแล้วไม่เหมาะกับผู้สูงอายุ แนะนำให้ลูกๆ แอดเวนเจอร์และคุณแม่นั่งเอนกายชิลๆ ร่วมกิจกรรมสันตนาการทำขนมจาก หรือจักสานทางมะพร้าว แวะให้อาหารลิงสุดคิวต์ที่เขียงอย่างไม่น่าเชื่อ ตกเย็นกินอาหารทะเลสดๆ ลิ้มรสฝีมือชาวบ้านให้สาแก่ใจ ถ้ายังไม่อยากกลับ ที่นี่มีโฮมสเตย์ให้พักค้างแบบ 2 วัน 1 คืน แนะนำว่าไปทั้งครอบครัว มีลูกๆ หลานๆ ไปด้วย สนุกสนานกลับบ้านด้วยรอยยิ้ม

ข้อมูลเพิ่มเติม
เฟซบุ๊ก : ศูนย์อนุรักษ์ป่าชายเลนคลองโคน & ผู้ใหญ่ชงค์โฮมสเตย์ รีสอร์ท

คุณแม่ักปั้น สตูดิโอขนมไทย VS คาเฟ่เซรามิก

พามาเที่ยวทั้งทีครั้งนี้จะพาไปชิลคาเฟ่เฉยๆ ก็กลัวจะเบื่อ แม่ใครชอบกินขนมไทยน่ารักๆ แนะนำให้จองเรียนปั้นขนมกับ **Sane Thai Dessert Café and Workshop** หรือ “เสน่ห์” สตูดิโอเวิร์กช็อปขนมไทยโบราณในบรรยากาศร่วมสมัยใกล้ถนนข้าวสาร เปิดให้ผู้สนใจมาเรียนทำขนมไทยแบบตะมุตะมิ หน้าตาน่ารักแถมรสชาติยังกลมกล่อมเป็นที่สุด เช่น เสน่ห์จันทร์ บุษบารัตนเมฆ ขนมเหนียวดั่งใจะ สัมปันนี อาลัวดอกไม้ และอีกสารพัดใครที่มารอไม่เบื่อแน่นอน เพราะสามารถสั่งขนมไทยอร่อยๆ คู่กับเครื่องดื่มเย็นๆ ในคาเฟ่รอได้เลย

คุณแม่ใครสายคราฟต์แอนด์ครีเอทีฟลองแวะ **Sanit Handmade (สนิธแฮนด์เมด)** โรงเรียนสอนปั้นเซรามิก ดินเผาในหมู่บ้านสัมมารักษ์ ด้วยเจ้าของตั้งใจให้เป็นพื้นที่ผ่อนคลายของครอบครัวจึงมีกิจกรรมและคลาสปั้นหลากหลายแบบ ทั้งถ้วยชาที่ขึ้นรูปด้วยมือหรือแป้นหมุน ปั้น เคลือบ และเพนต์เซรามิกสีสดใส ท่ามกลางบรรยากาศคาเฟ่พร้อมเครื่องดื่มกลิ่นอายอาหาร นอกจากนี้จะอยู่ได้ทั้งวัน ในหมู่บ้านสัมมารักษ์ยังเต็มไปด้วยร้านอาหารโฮมเมดเจ้าเด็ด ไม่ว่าจะเป็นขนมปังคราฟต์ ร้านอาหารเหนือ พืชชา และอีกสารพัดไปทีเดียวยุคครบจบจริงจัง

ข้อมูลเพิ่มเติม เฟซบุ๊ก : Sanit Handmade



คุณแม่สายหวาน ฟลิวนกลางทุ่งดอกไม้เมืองหนาว

แม้ไม่ใช่ทุ่งดอกลาเวนเดอร์ เชื่อว่าคุณแม่ก็อยากมาเดินเล่นที่ **Miracle of Natural** ฟาร์มดอกไม้เมืองหนาวที่ใหญ่ที่สุดในเมืองไทย ใครได้เห็นจะรู้เลยว่าฟาร์มนี้น่ารักน่าชားเป็นที่สุด จะถ่ายรูปมุมไหนก็ว่า! แถมไม่ต้องนั่งรถไปไกลถึงภาคเหนือเพื่อชื่นชม เพราะทุ่งดอกไม้ที่นี่อยู่แค่ระยะยong! ทั้งแดฟโฟดิล ทิวลิป ไฮเดรนเยีย และอีกนานาดอกไม้เมืองหนาวต่างหมุนเวียนเปลี่ยนมาให้เยี่ยมชมอยู่ในโดมกระจกเย็นฉ่ำควบคุมอุณหภูมิที่ 15 องศาเซลเซียส ทุกวัน โดยใช้ความเย็นเหลือทิ้งจากกระบวนการเปลี่ยนสถานะจากของเหลวเป็นก๊าซของก๊าซธรรมชาติเหลว (Liquefied Natural Gas : LNG) มาเวียนใช้ในอาคารให้ความเย็นตลอดปี ใครพาคุณแม่ไปเที่ยวชลบุรี ระยอง อากาศร้อนๆ ก่อนกลับพาแวะ Flora Exhibition Hall แห่งนี้ นั่งชิลที่คาเฟ่ แชะภาพกับทุ่งดอกไม้ แถมยังสามารถซื้อดอกไม้ติดมือกลับไปปลูกได้ด้วย เปลี่ยนบรรยากาศคลายร้อนเหมือนหลุดไปอีกโลกแน่นอนค่ะ

ข้อมูลเพิ่มเติม เฟซบุ๊ก : Miracle of Natural



Lambretta X300 SR

ความทรงจำในอดีตกับรูปแบบที่ทันสมัย

เชื่อว่านักขี่ผู้ชื่นชอบสกูตเตอร์จากฝั่งยุโรป คงไม่มีใครไม่รู้จักชื่อของ Lambretta และเมื่อทางแบรนด์เปิดตัว X300 SR รุ่นใหม่่ออกสู่ตลาดเมืองไทย ก็เรียกเสียงฮือฮาจากบรรดาแลมเบรตติสตา (Lambrettista) ได้เป็นอย่างดี กับการสร้างสรรค์ใหม่ที่มีกลิ่นอายของสกูตเตอร์ยุคดั้งเดิมในทศวรรษที่ 1960 ที่ถูกผสมผสานด้วยเทคโนโลยีใหม่ๆ ด้านยานยนต์ซึ่งทำให้การขับเคลื่อนในครั้งนี้นำไปด้วยเรื่องราวที่โดดเด่นในอดีต

Lambretta ถือกำเนิดขึ้นในปี 2490 โดยเป็นชื่อที่ผสมผสานระหว่างคำว่า แลมโบร (Lambro) มาจากคำว่าแลมบรัส (Lambrus) ซึ่งในภาษากรีกหมายความว่า น้ำหนักเบา คล่องแคล่ว รวดเร็ว และตรงกับคำในภาษาอิลลิเรีย (Illyrian) ว่า เลมบัส (Lembus) ที่หมายถึงยานพาหนะน้ำหนักเบา ผู้ขับขี่รถแลมเบรตต้าจะถูกเรียกว่า แลมเบรตติสตา (Lambrettista) (เอกพจน์) และ แลมเบรตติสติ (Lambrettisti) (พหูพจน์)

อย่างไรก็ตาม สกูตเตอร์รุ่นที่ดังและเป็นที่รู้จักของบรรดาแลมเบรตติสตา คือ Model GP สำหรับตลาดอังกฤษ และชื่อ DL สำหรับตลาดแห่งอื่นๆ ในยุโรป ซึ่ง GP/DL ถูกเปิดตัวในปี 2512 ซึ่งทาง Nuccio Bertone นักออกแบบชื่อดังได้เข้ามาร่วมออกแบบสกูตเตอร์รุ่นนี้ และนั่นทำให้ตัวรถมีทรวดทรงที่สวยงามและทันสมัย จนกระทั่งครองใจคนทั่วโลก



Lambretta X300 SR คือ การรับเอาดีเอ็นเอด้านการออกแบบของ GP/DL แต่ถูกปรับเปลี่ยนให้เข้ากับยุคสมัยเพื่อเชื่อมโยงเรื่องราวจากอดีตให้เข้ากับสิ่งที่เกิดขึ้นในปัจจุบัน ตัวรถมากับคอนเซ็ปต์ “Colors of Time” เพราะเชื่อว่าทุกคนล้วนมีสีสันที่มีความหมายในชีวิต เช่นเดียวกับสวากแลมเบรตติสตัวที่หลงเหลือในความคลาสสิกพร้อมมีภาพความทรงจำดีๆ กับ Lambretta คูใจในสีสันที่แตกต่างกันไปในช่วงเวลาเหล่านั้น และอยากให้อยู่คู่ความทรงจำไปตลอด

แม้จะเป็นรุ่นใหม่ แต่เอกลักษณ์ที่ถือว่าเป็นจุดเด่นด้านการออกแบบของตัวรถคือลายคาดด้านข้างตัวถัง (Side Panel Stripes) แต่ในรุ่นใหม่มีการอัปเดตเพิ่มความน่าสนใจเข้าไปด้วยขอบคิ้วสีดำ ส่วนที่มีการอัปเดตตามยุคสมัยก็มีทั้งไฟหน้าทรงหกเหลี่ยมแบบ LED หรือไฟท้ายที่เป็นแบบ IFS-Integrated Function Signals ซึ่งเป็นการรวบรวมทั้งไฟเลี้ยว ไฟฉุกเฉิน ไฟเบรก และไฟท้าย ให้รวมชุดอยู่ในโคมเดียวกัน

ตัวรถมากับคอนเซ็ปต์ Colors of Time มาพร้อมสีสันความคลาสสิก ซึ่งเป็นโทนสียอดนิยมในช่วงรอยต่อของยุค 60s กับยุค 70s เป็นยุคร่วมสมัยแนววัฒนธรรมประชานิยม (Pop Culture) สะท้อนความสดใสของวัยรุ่นในยุคหนึ่ง ที่พร้อมขับเคลื่อนสังคมสู่โลกใหม่ในช่วงยุคหลังสงครามโลก

ตัวรถถูกออกแบบให้ผู้ขับขี่นั่งตรงแบบเดียวกับรุ่นดั้งเดิม โครงสร้างตัวรถแบบ Low & Long ซึ่งเป็นเอกลักษณ์ของ Lambretta มาตั้งแต่อดีตสู่รุ่นปัจจุบัน อีกทั้งยังสามารถควบคุมสมดุลของตัวรถได้อย่างดีเยี่ยม โดยเฉพาะอย่างยิ่งกับการออกแบบระบบช่วงล่าง โดยช่วงล่างหน้าเป็นแบบ Double Arm-Link และด้านหลังแบบ Double Spring มาพร้อมดิสก์เบรก 2 ล้อ และ ABS แบบ 2 วงจรไว้

สำหรับเครื่องยนต์ใหม่ยังมาพร้อมกับเทคโนโลยีที่ถูกพัฒนาขึ้นมาเพื่อตอบสนองทั้งในเรื่องสมรรถนะและความประหยัด ขุมพลังแบบ LSP (Lambretta Super Performance) ขนาด 275 ซีซี จ่ายน้ำมันเชื้อเพลิงด้วยเทคโนโลยีหัวฉีด ระบายความร้อนด้วยน้ำ มีกำลังสูงสุด 25.1 แรงม้า ที่ 8,250 รอบ/นาที และแรงบิดสูงสุด 24.5 นิวตัน-เมตร ที่ 6,250 รอบ/นาที ส่งกำลังด้วยเกียร์อัตโนมัติ CVT

ความคลาสสิกของ Lambretta X300 SR จะถูกถ่ายทอดผ่าน 3 สีสันยอดนิยมคือ Yellow Mustard (Hi-Gloss), White Latte (Hi-Gloss) และ Red Amaro (Hi-Gloss) ซึ่งเป็นสีที่ได้รับความนิยมอย่างมากในช่วงหลังสงครามโลกครั้งที่ 2 และทุกรุ่นมีราคาเท่ากันอยู่ที่ 156,900 บาท

ใครที่มองหารถคลาสสิกที่โดดเด่นอย่างร่วมสมัยแนะนำคันนี้เลย

รู้จักตัวเองจากฤดูที่ชอบ อากาศแบบไหนทำให้คุณแฮปปี้



ตลอดทั้งปี โลกของเรามีฤดูกาลผลัดเปลี่ยนหมุนเวียนกันไป บางคนชอบฤดูหนาว บางคนชอบฤดูร้อน หรือบางคนชอบมองสายฝนโปรยปราย นั่นก็เพราะแสงและอุณหภูมิมีผลโดยตรงต่ออารมณ์ของคนเรา หากคุณชอบฤดูไหนเป็นพิเศษจึงสามารถบอกแนวโน้มพฤติกรรมหรือนิสัยทั้งด้านบวกและลบของคุณได้ด้วยนั่นเอง

ฤดูร้อน : หากคุณชอบความอบอุ่นและชอบออกไปรับแสงแดดกลางแจ้งในฤดูร้อน บอกได้เลยว่าคุณเป็นคนรักอิสระ ไม่ชอบอยู่ในกรอบกฎเกณฑ์ มีความเป็นตัวของตัวเองสูง ร่าเริง เปิดเผย และเข้ากับคนง่าย สามารถสร้างความประทับใจให้ทุกคนที่พบเจอได้ในทันที เป็นแฮปปี้ไวรัสที่ส่งต่อความสุขไปยังคนรอบตัว แต่บางครั้งก็หุนหันพลันแล่นและหัวร้อนไปสักหน่อย



ฤดูฝน : หากคุณชอบบรรยากาศเย็นๆ นั่งมองเมฆฝนโปรยปราย บ่งบอกว่าคุณเป็นคนมีโลกส่วนตัวสูง ค่อนข้างขี้อาย เศร้าง่าย ช่างฝัน และมีความจำดีเยี่ยม ไม่ว่าจะเป็นเรื่องดีหรือร้าย คุณจดจำมันได้ทั้งหมด คุณมีอารมณ์ศิลปินหน่อยๆ คือมักทำงานตามอารมณ์ของตัวเอง ไม่ค่อยมีความกระตือรือร้นมากนัก แต่มีความละเอียดอ่อนในจิตใจและสามารถเข้าอกเข้าใจผู้อื่น ได้ดีจึงมักเป็นที่ไว้วางใจสำหรับเพื่อนๆ คอยให้คำแนะนำและชี้แนะ พวกเขาอยู่เสมอ

ฤดูใบไม้ผลิ : หากคุณชอบฤดูที่เต็มไปด้วยการผลิบาน แสดงว่าคุณเป็นคนที่มีความคิดสร้างสรรค์ เต็มเปี่ยมไปด้วยพลัง ภาระกิจที่จะพบเจอประสบการณ์ใหม่ๆ ชอบการเรียนรู้และมีความอยากรู้อยากเห็นไม่รู้จัก คุณเป็นนักอ่านตัวยง บุคลิกภายนอกของคุณจะดูอ่อนโยน นุ่มนวล แต่ลึกๆ แล้วคุณเป็นคนมีจิตใจแข็งแกร่ง พร้อมยืนหยัดด้วยตัวเอง ไม่ชอบการพ่ายแพ้ คว่าทุกโอกาสที่จะทำให้ฝันเป็นจริง และยังมีความเป็นผู้นำที่ดีที่สามารถโน้มน้าวผู้อื่นได้ด้วย



ฤดูใบไม้ร่วง : หากคุณชอบช่วงเวลาแห่งการเปลี่ยนผ่าน ต้นไม้ผลัดใบและแต่งแต้มภูมิทัศน์ด้วยสีส้มและสีเหลืองสดใส แสดงว่าคุณเป็นคนใจกว้างและปรารถนาการเปลี่ยนแปลง มักจะวางแผนล่วงหน้า ถือว่าเป็นคนละเอียดรอบคอบจนอาจมองได้ว่าเจ้าระเบียบนิดๆ คุณมักใส่ใจสิ่งเล็กๆ น้อยๆ ไปจนถึงคนรอบข้าง ซึ่งบางทีอาจกลายเป็นการคิดแทนคนอื่นไปบ้าง

ฤดูหนาว : หากคุณชอบบรรยากาศของฤดูหนาว ชอบที่จะซุกตัวอยู่ในผ้าห่มอุ่นๆ แล้วดื่มเครื่องดื่มร้อนๆ อ่านหนังสือหรือดูภาพยนตร์สักเรื่อง กับบอกได้เลยว่าคุณชอบเก็บตัว ชอบความสงบ และให้ความสำคัญกับความเป็นส่วนตัวเหนือสิ่งอื่นใด ไม่ชอบให้ใครล้ำเส้นเข้ามาในพื้นที่ของคุณ จนกลายเป็นคนที่ดูเย็นชา เข้าถึงยากสักหน่อย อย่างไรก็ตาม คุณเป็นคนที่มีความเห็นอกเห็นใจและห่วงใยผู้อื่นมาก เป็นเพื่อนที่ซื่อสัตย์ มีความรับผิดชอบ ที่สำคัญมีความทะเยอทะยานไม่ยอมแพ้ต่ออุปสรรคต่างๆ ในชีวิต จนบางครั้งดูเหมือนจะเป็นคนบ้างาน อย่าลืมผ่อนคลายบ้างจะได้ไม่เครียดจนเกินไป





เมื่อยางปัดน้ำฝนยุคใหม่ ไม่ได้ทำหน้าที่แค่ปัด



ยางปัดน้ำฝนถือเป็นชิ้นส่วนหนึ่งของรถยนต์ ที่บางครั้งเราอาจหลงลืมดูแลรักษา ใบปัดน้ำฝนคือส่วนหนึ่งที่จะช่วยเพิ่มความปลอดภัยในการขับขี่เมื่ออยู่ท่ามกลางสายฝน และยังเป็นชิ้นส่วนที่มีการคิดค้นและพัฒนานวัตกรรมที่น่าสนใจออกมาด้วย

ในช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมา อาจจะคุ้นหูกับยางปัดน้ำฝนแบบนาโนที่นอกจากจะช่วยปัดได้อย่างหมดจดแล้ว ยังช่วยเคลือบกระจกให้ลดการยืดเกาะของหยดน้ำจนบดบังทัศนวิสัยระหว่างการขับขี่ โดยจุดเริ่มต้นเกิดขึ้นในปี 2561 เมื่อ KIMBLADE ระดมทุนในเว็บไซค์ตัวอย่าง Kickstarter และ Indiegogo หลังจากที่น่าสนใจโปรเจกต์การพัฒนาของยางปัดน้ำฝนแบบนาโนคาร์บอน และได้รับการตอบรับอย่างมากจนสามารถระดมทุนได้ 395,000 เหรียญสหรัฐ

KIMBLADE นำเงินมาลงทุนและพัฒนาของยางปัดน้ำฝน KIMBLADE Nano ออกสู่ตลาด และมีการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง โดยมีจุดเด่นคือส่วนประกอบของที่ปัดน้ำฝน ด้วยเทคโนโลยีหลักของ KIMBLADE คือ ท่อนาโนคาร์บอน (Carbon Nanotubes : CNTs) ซิลิคอนพิเศษเสริมแรงที่ปลายใบรีด ซึ่งช่วยให้การปัดทำความสะอาดกระจกได้อย่างสมบูรณ์แบบซิลิคอนเสริมความพิเศษนี้ยังช่วยลดการสึกกร่อนและฉีกขาดจากสิ่งแปลกปลอมขณะที่ทำงานบนกระจกได้อย่างราบรื่น ที่สำคัญยังสร้างฟิล์มเคลือบบนพื้นผิวกระจกหน้ารถให้อีกด้วย

ใบรีดซิลิคอนและท่อนาโนคาร์บอนนี้มีความทนทานในทุกสภาพอากาศ และมีอายุการใช้งานยาวนานกว่าใบรีดยางทั่วไป ด้วยการออกแบบให้ใบปัดน้ำฝนเป็นทรงขอบสี่เหลี่ยม ซึ่งแตกต่างจากที่ปัดน้ำฝนอื่นๆ ที่ใช้พื้นผิวเรียบแบบปาดน้ำ ทำให้การเคลื่อนที่เวลาปัดน้ำฝนเป็นไปได้อย่างราบรื่น ลดการเกิดเสียง มีความทนทานและดีกว่ามากในการทำงาน

สำหรับ KIMBLADE ราคาถือว่าค่อนข้างสูงเมื่อเปรียบเทียบกับยางปัดน้ำฝนทั่วไป เพราะราคาอยู่ที่ 65 เหรียญสหรัฐ หรือกว่า 2,000 บาท นับเป็นอีกหนึ่งนวัตกรรมสำหรับยางปัดน้ำฝนยุคใหม่ เพื่อวิสัยทัศน์ในการขับขี่ให้มองเห็นอย่างปลอดภัยก็น่าสนใจไม่น้อย

เคล็ดลับเลือกยางปัดน้ำฝน

1. ความน่าเชื่อถือของแบรนด์
2. เลือกวัสดุที่มีคุณภาพ เนื้อยางยืดหยุ่น ตัวยางของใบปัดต้องแนบสนิทไปกับกระจก
3. โครงของใบปัดที่แข็งแรง วัสดุทำจากโลหะ ช่วยป้องกันขณะขับขี่รถด้วยความเร็ว

→ ภาค 1	โคราช อุบลราชธานี ศรีสะเกษ สุรินทร์ ปากช่อง ยโสธร ชัยภูมิ	440/12-14 ถ.มิตรภาพ-หนองคาย ต.ในเมือง อ.เมือง จ.นครราชสีมา 30000 โทร. 044-426-400 แฟกซ์ 044-426-499 941/24-25 ถ.ชยางกูร ต.ในเมือง อ.เมือง จ.อุบลราชธานี 34000 โทร. 045-477-477 แฟกซ์ 045-477-400-1 276/14 หมู่ที่ 8 ต.โพธิ์ อ.เมือง จ.ศรีสะเกษ 33000 โทร. 045-614-744 แฟกซ์ 045-614-750 966/9 ถ.หลักเมือง ต.ในเมือง อ.เมือง จ.สุรินทร์ 32000 โทร. 044-515-511 แฟกซ์ 044-515-650 680 ถ.มิตรภาพ ต.ปากช่อง อ.ปากช่อง จ.นครราชสีมา 30130 โทร. 044-316-812, 044-316-815 แฟกซ์ 044-316-814 109 ถ.อุทัยรามฤทธิ์ ต.ในเมือง อ.เมือง จ.ยโสธร 35000 โทร. 045-712-319 แฟกซ์ 045-712-320 141/20 หมู่ที่ 6 ถ.ชัยภูมิ-สีคิ้ว ต.ในเมือง อ.เมือง จ.ชัยภูมิ 36000 โทร. 044-816-150 แฟกซ์ 044-816-152
→ ภาค 2	หาดใหญ่ สุราษฎร์ธานี นครศรีธรรมราช ตรัง ภูเก็ต กระบี่ ชุมพร ยะลา	59/23, 25, 27 ถ.จุติอนุสรณ์ ต.หาดใหญ่ อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา 90110 โทร. 074-222-400 แฟกซ์ 074-222-400 ต่อ 118 141/89-90 ถ.กาญจนาภิเษก ต.บางกุ่ม อ.เมือง จ.สุราษฎร์ธานี 84000 โทร. 077-916-400 แฟกซ์ 077-916-499 44-44/1 ถ.พัฒนาการคูขวาง ต.ในเมือง อ.เมือง จ.นครศรีธรรมราช 80000 โทร. 075-305-400 แฟกซ์ 075-305-499 117/8-9 หมู่ที่ 2 ต.โคกหล่อ อ.เมือง จ.ตรัง 92000 โทร. 075-201-400 แฟกซ์ 075-201-499 58/10-11 หมู่ที่ 6 หมู่บ้านเพิ่มสินธานี ต.รัษฎา อ.เมือง จ.ภูเก็ต 83000 โทร. 076-361-400 แฟกซ์ 076-361-402, 076-361-499 235/7-8 หมู่ที่ 11 ถ.เพชรเกษม ต.กระบี่น้อย อ.เมือง จ.กระบี่ 81000 โทร. 075-650-777 แฟกซ์ 075-650-780 55/11 หมู่ที่ 1 ต.บ้านนา อ.เมือง จ.ชุมพร 86190 โทร. 077-529-400 แฟกซ์ 077-529-499 33, 35 ถ.ยะลา ต.สะเตง อ.เมืองยะลา จ.ยะลา 95000 โทร. 073-244-020
→ ภาค 3	ชลบุรี พัตยา ระยอง ปราจีนบุรี ฉะเชิงเทรา จันทบุรี สระแก้ว	51/11-12 หมู่ที่ 2 ต.เสม็ด อ.เมือง จ.ชลบุรี 20000 โทร. 038-103-400 แฟกซ์ 038-103-499 249/1 หมู่ที่ 6 ถ.สุขุมวิท ต.นาเกลือ อ.บางละมุง จ.ชลบุรี 20150 โทร. 038-933-400 แฟกซ์ 038-933-499 155/100-102 หมู่ 2 ตำบลทับมา อำเภอเมืองระยอง จังหวัดระยอง 21000 โทร. 038-997-400 แฟกซ์ 038-997-499 47/1 ถ.ปราจีนคาม ต.หน้าเมือง อ.เมือง จ.ปราจีนบุรี 25000 โทร. 037-215-355 แฟกซ์ 037-215-360 197/2-3 ถ.สุขประยูร ต.หน้าเมือง อ.เมือง จ.ฉะเชิงเทรา 24000 โทร. 038-088-449 แฟกซ์ 038-088-421 181 ถ.ขวาง ต.ตลาด อ.เมือง จ.จันทบุรี 22000 โทร. 039-322-161 แฟกซ์ 039-322-160 304 ถ.สุวรรณศร ต.สระแก้ว อ.เมือง จ.สระแก้ว 27000 โทร. 037-241-018 แฟกซ์ 037-241-031
→ ภาค 4	เชียงใหม่ นครสวรรค์ พิษณุโลก ลำปาง เชียงราย กำแพงเพชร เพชรบูรณ์	160/1 ถ.เชียงใหม่-ลำปาง ต.ป่าตัน อ.เมือง จ.เชียงใหม่ 50300 โทร. 053-107-400 แฟกซ์ 053-107-499 1311/22 หมู่ที่ 10 ต.นครสวรรค์ตก อ.เมือง จ.นครสวรรค์ 60000 โทร. 056-219-600 แฟกซ์ 056-219-699 729/22-23 ถ.มิตรภาพ ต.ในเมือง อ.เมือง จ.พิษณุโลก 65000 โทร. 055-909-400 แฟกซ์ 055-909-499 363, 365 ถ.ไธเวย์ ลำปาง-งาว ต.สวนดอก อ.เมือง จ.ลำปาง 52100 โทร. 054-237-800 แฟกซ์ 054-237-899 188/23-24 หมู่ที่ 22 ต.รอบเวียง อ.เมือง จ.เชียงราย 57000 โทร. 053-153-388 แฟกซ์ 053-153-390 512, 514 ถ.เจริญสุข ต.ในเมือง อ.เมือง จ.กำแพงเพชร 62000 โทร. 055-237-800 แฟกซ์ 055-237-899 3/21 ถ.สามัคคีชัย ต.ในเมือง อ.เมือง จ.เพชรบูรณ์ 67000 โทร. 056-713-155 แฟกซ์ 056-713-166
→ ภาค 5	ขอนแก่น ร้อยเอ็ด อุดรธานี สกลนคร หนองคาย มุกดาหาร กาฬสินธุ์ เลย	272/22-26 หมู่ที่ 12 ถ.มิตรภาพ ต.เมืองเก่า อ.เมือง จ.ขอนแก่น 40000 โทร. 043-209-400 แฟกซ์ 043-209-499 49/6-7 ถ.เทวภิบาล ต.ในเมือง อ.เมือง จ.ร้อยเอ็ด 45000 โทร. 043-619-400 แฟกซ์ 043-619-499 119/11-12 หมู่ที่ 14 ต.หมากแข้ง อ.เมือง จ.อุดรธานี 41000 โทร. 042-215-400 แฟกซ์ 042-215-499 390/15-16 หมู่ที่ 11 ถ.สกล-อุดร ต.ธาตุเชิงชุม อ.เมือง จ.สกลนคร 47000 โทร. 042-700-200 แฟกซ์ 042-700-219 300/2 หมู่ที่ 10 ถ.มิตรภาพ ต.โพธิ์ชัย อ.เมือง จ.หนองคาย 43000 โทร. 042-042-411-946-7, 042-411-949 แฟกซ์ 042-411-948 12 ถ.วิจิตรสุการ ต.มุกดาหาร อ.เมือง จ.มุกดาหาร 49000 โทร. 042-614-315 แฟกซ์ 042-614-312 297/1 ถ.เทศบาล 23 อ.เมือง จ.กาฬสินธุ์ 46000 โทร. 043-811-325 แฟกซ์ 043-811-336 24/10 ถ.ร่วมจิตร์ ต.กุดป่อง อ.เมือง จ.เลย 42000 โทร. 042-811-502 แฟกซ์ 042-811-508
→ ภาค 6	นครปฐม อยุธยา ปราณบุรี กาญจนบุรี สุพรรณบุรี สระบุรี	511 ถ.เทศา ต.พระประโทน อ.เมือง จ.นครปฐม 73000 โทร. 034-245-400 แฟกซ์ 034-245-499 257/3 หมู่ที่ 5 ต.ไผ่ลิง อ.พระนครศรีอยุธยา จ.อยุธยา 13000 โทร. 035-735-400 แฟกซ์ 035-735-499 502/14-15 หมู่ที่ 2 ถ.เพชรเกษม ต.วังกุ่ม อ.ปราณบุรี จ.ประจวบคีรีขันธ์ 77120 โทร. 032-825-515 แฟกซ์ 032-825-520 974/184 หมู่ที่ 3 ถ.แสงชูโต ต.ท่าม่วง อ.ท่าม่วง จ.กาญจนบุรี 71110 โทร. 034-613-054-9 แฟกซ์ 034-613-060 64/23 ถ.เนตรแก้ว ต.ท่าพี่เลี้ยง อ.เมือง จ.สุพรรณบุรี 72000 โทร. 035-526-025 แฟกซ์ 035-526-027 93/2-5 หมู่ที่ 2 ตำบลตะกุด อำเภอเมืองสระบุรี จังหวัดสระบุรี 18000 โทร. 036-343-400 แฟกซ์ 036-343-499
→ กรุงเทพฯ	นนทบุรี สมุทรสาคร ลาดกระบัง หลักสี่ ท่าพระ บางแค บางนา บางใหญ่ รามอินทรา	The Idea 105/6-105/7 หมู่ 9 ตำบลบางพูด อำเภอปากเกร็ด จ.นนทบุรี โทร. 02-762-4224 แฟกซ์ 02-962-6691 923/27 ถ.เศรษฐกิจ 1 ต.มหาชัย อ.เมือง จ.สมุทรสาคร 74000 โทร. 034-425-642 แฟกซ์ 034-425-433 2484/1 ถ.ลาดกระบัง แขวงลาดกระบัง เขตลาดกระบัง กรุงเทพฯ 10520 โทร. 02-327-0241 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 หมู่บ้านบางใหญ่ชิตี 2 ถ.กาญจนาภิเษก ต.เสาธงหิน อ.บางใหญ่ จ.นนทบุรี 11140 โทร. 02-595-0390 แฟกซ์ 02-595-0459 327, 329 ถ.รามอินทรา แขวงมีนบุรี เขตมีนบุรี กรุงเทพฯ 10510 โทร. 02-517-9894, 02-517-9802-3, 02-517-9805-7, 02-517-9809-14 แฟกซ์ 02-517-9896, 02-517-9808

เจ้าของ ฝ่ายสื่อสารองค์กรและประชาสัมพันธ์ ธุรกิจสินเชื่อยานยนต์ ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)

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

ร่วมสร้างสรรค์เนื้อหาและศิลปกรรมโดย

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



krungsriauto.com



krungsri
Auto

เครือ **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) ของธนาคาร **เฉพาะผู้สมัครที่มีสัญชาติไทยเท่านั้น • ให้บริการสินเชื่อโดย ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)
• เดือนไหนเป็นไปตามที่ธนาคารฯ กำหนด

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

