



krungsri
Auto

A member of  MUFG
a global financial group

Krungsri Auto Magazine

Things You Need to Know about Auto Finance

Vol.9 No.3
May-Jun 2017

บนทุก...
ทุกความไว้วางใจสู่ท้องถนน





krungsri
Auto



เครือ MUFG หนึ่งใน
สถาบันการเงินที่ใหญ่ที่สุดของโลก



สินเชื่อเพื่อคนมีรถ

จะปิดหนี้เก่า หรือ ขยายธุรกิจ เลือก คาร์ ฟอร์ แคช

ต้องการเงินสด รถคุณช่วยได้

- ดอกเบี้ยเริ่มต้น **0.27%** ต่อเดือน
- ให้งวดเงินสูงสุด **120%**
- ผ่อนนานสูงสุด **72** เดือน
- ไม่ต้องมีผู้ค้ำประกัน*

ของราคาประเมินรถยนต์ของธนาคาร

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

โทร. 02-740-7400 | www.car4cash.com | [f Krungsri Auto](#) | [YouTube KrungsriAutoTV](#)





บรรทุก...ทั่วไทย เศรษฐกิจก้าวไกลรุ่งเรือง

รถบรรทุกขนาดใหญ่หรือที่เราเรียกกันติดปากว่ารถสิบล้ออยู่คู่กับสังคมไทย มาช้านาน โดยทวีความสำคัญขึ้นในช่วงที่ประเทศไทยมีแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติที่ก่อให้เกิดการสร้างทางหลวงและถนนหนทางมากมาย

ปัจจุบันไม่เพียงรถบรรทุกขนาดใหญ่ที่ขนถ่ายสินค้าคราวละมากๆ รถบรรทุกขนาดกลางหรือเล็กลงมาก็มีบทบาทสำคัญไม่แพ้กันทั้งในภาคการเกษตร ภาคอุตสาหกรรม และภาคบริการ เป็นส่วนหนึ่งของระบบซัพพลายเชนที่มีผลต่อการแข่งขันขององค์กรธุรกิจไทย โดยที่ผ่านมามีการพัฒนาในทุกๆ ด้านไม่ว่าจะเป็นเทคโนโลยีของหัวลากบรรทุก ตัวถังบรรทุก การออกแบบรูปปลั๊กซันภายนอก ไปจนถึงระบบนำทางจีพีเอสที่ติดตั้งมากับตัวรถเพื่อก้าวทันความเปลี่ยนแปลงในทุกสมัย

กรุงศรี ทรัค โดยกรุงศรี ออโต้ ภูมิใจที่ได้เป็นส่วนหนึ่งในการร่วมพัฒนารัฐกิจรถบรรทุก ในฐานะผู้สนับสนุนสินเชื่อให้ภาคเกษตรกรรมและอุตสาหกรรมไทยอีกทอดหนึ่ง และเราจะไม่หยุดยั้งการพัฒนาผลิตภัณฑ์นี้ให้ดียิ่งๆ ขึ้นไปครับ

ไพโรจน์ ชื่นครุฑ

ประธานคณะเจ้าหน้าที่ด้านธุรกิจสินเชื่อยานยนต์

ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)

Content

Krungsri Auto's Talk

3



The Memory

5

สานฝันการรับรู้สู่น้อง
ในโรงเรียนที่ห่างไกล

Dealer Society

6



Cover Story

9

บสสทุก...
ทุกความไว้วางใจสู่ท้องถนน



Dealer Talk

14

ฮอนด้าบนบกบุรี กรุ๊ป
ความพึงพอใจของลูกค้า
คือเป้าหมายสูงสุด

17

แสงชัยธุรกิจยานยนต์
การเติบโตที่ต้องแลก
ด้วยหัวใจ



Live with Passion

20

ดอกไม้เหล็กแห่งภาคเหนือ

Enjoy The Ride

22

ล้ารถวันฝนพรำ...เรื่องจำเป็น

Chill Out

24

จากโรงรถเก่าสู่พิพิธภัณฑ์ของวินเทจ “บ้านบางเขน”

Best of the Month

26

Auto Gadget

29

“Bluetooth Car Kit” ตอบโจทย์ทุกความบันเทิงของรถเก่า

Krungsri Auto Movement

30



ประสบการณ์ใหม่กับกรุงศรี ออโต้

“กรุงศรี ออโต้” ผู้นำธุรกิจสินเชื่อยานยนต์ เครือธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) ให้บริการสินเชื่อ ยานยนต์ครบวงจร ได้แก่ สินเชื่อเพื่อคนมีรถ “คาร์ ฟอร์ แคช” สินเชื่อรถบ้าน “กรุงศรี รถบ้าน” สินเชื่อรถใหม่ “กรุงศรี นิว คาร์” สินเชื่อรถเดิมนท์ “กรุงศรี ยูสด์ คาร์” สินเชื่อรถบรรทุกใหม่ “กรุงศรี ทรัค” สินเชื่อซื้อรถยนต์ไว้ใช้ในกิจการ “กรุงศรี ฟลีท แอนด์ ลีสซิ่ง” ซึ่งให้บริการโดยกลุ่มงานธุรกิจสินเชื่อยานยนต์ ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) สินเชื่อรถจักรยานยนต์ “กรุงศรี มอเตอร์ไซด์” สินเชื่อบิ๊กไบค์ “กรุงศรี บิ๊กไบค์” สินเชื่อบิ๊กไบค์มือสอง “กรุงศรี ยูสด์ บิ๊กไบค์” และสินเชื่อเพื่อผู้แทนจำหน่ายรถยนต์ “กรุงศรี อินเวนทอรี ไฟแนนซ์” ซึ่งให้บริการโดยบริษัท ออยุธยา แคปปิตอล ออโต้ ลีส จำกัด (มหาชน)

ลูกค้าสามารถเลือกใช้บริการสินเชื่อของกรุงศรี ออโต้ พร้อมรับคำปรึกษาทั้งเรื่องรถและเรื่องเงิน ช่วยให้เรื่องเงินเป็นเรื่องง่าย ผ่านสาขากรุงศรี ออโต้ ทั่วประเทศ รวมทั้งสาขาของธนาคารกรุงศรีอยุธยาทั่วประเทศ ที่ทำการไปรษณีย์ไทยที่ให้บริการ เคาน์เตอร์เซอร์วิส 7-Eleven หรือติดต่อ “กรุงศรี ออโต้คอลเซ็นเตอร์” โทร. 02-740-7400 กด 1 เพื่อรับบริการ “เดลิเวอรี่” พร้อมทำสัญญาถึงบ้าน หรือติดตามรายละเอียดเพิ่มเติมที่ www.krungsriauto.com หรือ www.facebook.com/krungsriauto



KrungsriAuto



KrungsriAutoTV



krungsriauto.com



สานฝันการเรียนรู้สู่ห้อง ในโรงเรียนที่ห่างไกล

เมื่อการให้ไม่มีคำว่าสิ้นสุด กรุงศรี ออโต้ จึงจับมือกับดีลเลอร์ในภูมิภาคต่างๆ พร้อมอาสาสมัครจากครอบครัวกรุงศรี ออโต้ ร่วมกันเดินหน้าโครงการ “สร้าง-ซ่อม-เสริม” ห้องสมุดกรุงศรี ออโต้ เพื่อปรับปรุงและพัฒนาห้องสมุด อันเป็นพื้นฐานด้านการศึกษาที่สำคัญให้กับน้องๆ นักเรียนในโรงเรียนที่ห่างไกล โดยห้องสมุดแห่งที่ 1 ที่อาสาสมัครกรุงศรี ออโต้ และดีลเลอร์ได้ร่วมมือกันซ่อมเสริมเมื่อต้นเดือนมิถุนายนที่ผ่านมา อยู่ที่โรงเรียนบ้านเสลา อำเภอนางรอง จังหวัดบุรีรัมย์ ซึ่งไม่เพียงแต่การสร้างคลังความรู้ที่ยิ่งใหญ่เท่านั้น อาสาสมัครแต่ละท่านต่างก็เตรียมกิจกรรมเพื่อสร้างรอยยิ้มและเสียงหัวเราะมามอบให้กับเด็กๆ อีกด้วย

คุณสะกาว ทิณวงษ์

เด็นท์สะกาวเจริญยนต์ จ. บุรีรัมย์

“ยินดีมากที่ทางกรุงศรี ออโต้ ชวนมาทำกิจกรรมในครั้งนี้ เราอยู่กับครอบครัวกรุงศรี ออโต้ มานานก็เลยรู้สึกเหมือนเป็นครอบครัวเดียวกันอยู่แล้ว เป็นเหมือนบ้านหลังที่สองก็ว่าได้ ยิ่งได้มาทำกิจกรรมร่วมกันก็เหมือนกับมาเชื่อมความสัมพันธ์ให้แน่นแฟ้นยิ่งขึ้น การมาทำบุญครั้งนี้ทำให้เด็กๆ ที่ห่างไกลได้มีห้องสมุดใช้ รวมทั้งได้มอบทุนการศึกษาให้เด็กๆ ประทับใจที่สุดก็ตอนร่วมเล่นเกม ร่วมรำกับเด็กๆ ทุกคนน่ารักมาก”

คุณเกริกเกียรติ ไตรบัญญัติกุล

บจก. เกริกไกร เอ็นเทอร์ไพรส์ จ. บุรีรัมย์

“ปกติที่บริษัทผมเองก็จะจัดกิจกรรมเพื่อสังคม ทำบุญแบบนี้อยู่แล้ว พอมีกิจกรรมดีๆ แบบนี้จากกรุงศรี ออโต้ ก็เลยเข้าร่วมด้วยตลอด ทำฝ่ายก็ไปมาแล้ว สำหรับครั้งนี้ผมได้มอบทุนการศึกษาให้กับเด็กๆ เพราะผมเชื่อว่ายังมีนักเรียนไทยเก่งอีกหลายคนที่ขาดโอกาส ดังนั้นขอแค่มีคนสนับสนุนเด็กๆ เหล่านี้ก็จะสามารถประสบความสำเร็จได้”

คุณสมบัติ เงามาม

หจก. สมบัติยนต์บริการสุรินทร์ จ. สุรินทร์

“เป็นครั้งแรกที่ได้มาร่วมกิจกรรมดีๆ แบบนี้กับทางกรุงศรี ออโต้ นอกจากจะได้ไปพบปะกันแล้วยังเป็นเหมือนการได้ร่วมทำบุญด้วย โดยทางผมก็ได้ไปช่วยบริจาคโทรทัศน์จอแอลอีดีให้ทางโรงเรียน ซึ่งเป็นสิ่งที่โรงเรียนขาดแคลน โดยส่วนตัวประทับใจความน่ารักของเด็กๆ พวกเขายิ้มแย้มแจ่มใสและดีใจที่มีผู้ใหญ่จำนวนหนึ่งเห็นความสำคัญของเขา”



ปรบมือรัวๆ ให้กับก้าวใหม่แห่งความสำเร็จของบริษัทจัดจำหน่ายรถมือสองที่กำลังมาแรงในตอนนี้ แน่แน่นอนจะเป็นใครไม่ได้นอกจาก **บจก. แพนด้า สปีด** ซึ่งได้แกรนด์โอเพนนิ่งเปิดตัวไปเมื่อวันที่ 28 เมษายน ที่ผ่านมา งานนี้ผู้อำนวยการ **BKK2 คุณชัยยุทธ อธิมุตกุล** และผู้จัดการสาขาบางนา **คุณภูษณ์ แอ่งสมบัติ** นำทีมกรุงศรี ยูสดี คาร์ เข้าร่วมแสดงความยินดีกับ **คุณอาคม วัฒนการ** ผู้บริหารหนุ่มไฟแรงแห่งแพนด้า สปีด @ ขอให้เฮงๆ รวยๆ ค่ะ



ช่วงนี้ถือเป็นฤกษ์ดีที่มาพร้อมกับสายฝนโปรยปรายล่าสุดเมื่อวันที่ 2 พฤษภาคมที่ผ่านมา **คุณอาทิตย์ คุปต์วิวัฒน์** แห่ง **บจก. ฮีโน่สยามนคร** ตัวแทนจำหน่ายรถบรรทุกฮีโน่ ได้เปิดตัวศูนย์จัดจำหน่ายรถบรรทุกฮีโน่แห่งใหม่ ท่ามกลางบรรยากาศการเฉลิมฉลองที่สดใสสไตล์ญี่ปุ่น คับคั่งไปด้วยลูกค้าคนสำคัญ รวมทั้งทีมงานของกรุงศรี ออโต้ ที่ตบเท้าเข้าร่วมแสดงความยินดี พร้อมกล่าวอวยพรคุณอาทิตย์และทีมงาน ให้มีความสำเร็จในยอดขายเกินเป้าหมาย และมีความเจริญรุ่งเรือง



ถึงฝนจะตก ฟ้าจะร้อง แต่กองทัพกรุงศรีออโต้ ก็ยังไม่หยุดออกพบปะลูกค้า เช่นเดียวกับทีมกรุงศรี ออโต้ สาขาอุบลราชธานี ที่เดินสายไปเยี่ยมลูกค้าคนสำคัญ **คุณอ้อยพร จิงวิวัฒนาภรณ์** แห่ง **บจก. โตโยต้าอำนาจเจริญ** ผู้จัดจำหน่ายโตโยต้ารายใหญ่ในจังหวัดอำนาจเจริญ เมื่อต้นเดือนเมษายนที่ผ่านมา



เวทีเดอะ แมสก์ ซิงเกอร์ต้องหลบไป เวทีเดอะวอยซ์ยังต้องยอมให้กับงานมอเตอร์เอ็กซ์โป “กรุงศรียิ้มรับสงกรานต์” ที่จัดขึ้นเมื่อวันที่ 7-9 เมษายน 2560 ณ เติ่นที่ซื้อขายรถมือสอง **โชคคุณโชค** จังหวัดอุดรธานี ในงานนอกจากจะมีโปรโมชั่นดอกเบี้ยพิเศษเอาใจลูกค้าแล้ว ผู้บริหารคนสวย **คุณหนู-ดารัตน์ จันทรสวรรณ** ยังได้จัดเวทีประกวดร้องเพลงชิงเงินรางวัลมูลค่า 10,000 บาท งานนี้มีพันธมิตรอย่างกรุงศรี ออโต้ ร่วมเป็นเจ้าภาพใหญ่ และเป็นหนึ่งในคณะกรรมการตัดสิน @ งานนี้ทำเอากรรมการเหวี่ยงตกไปตามๆ กัน เพราะแต่ละคนที่ร่วมประกวดล้วนเสียงดีการันตีระดับนักร้องไมค์ทองคำทั้งสิ้น



เทศกาลแห่งความสุขกลับมาอีกครั้งกับกิจกรรม **Krungsri Motorcycle Trip “Grand Portugal”** ที่ทางกรุงศรีมอเตอร์ไซค์ ยกธงไกด์ทัวร์นำทีมผู้จำหน่ายรถจักรยานยนต์ออกเดินทางท่องเที่ยวชมความโรแมนติกของดินแดนคาบสมุทรไอบีเรีย ณ ประเทศโปรตุเกส ระหว่างวันที่ 6-13 พฤษภาคมที่ผ่านมา การเดินทางครั้งนี้นอกจากจะเต็มอ้อมด้วยประสบการณ์เดินทางที่แปลกใหม่แล้ว ยังปิดท้ายทริปด้วยความสนุกสนานของปาร์ตี้ในบรรยากาศแสนอบอุ่นและเป็นกันเองแบบฉบับครอบครัวกรุงศรี ออโต้

กรุงศรี ออโต้ ร่วมต้อนรับสมาชิกใหม่ของครอบครัวคำไพบูลย์ พร้อมมอบกระเช้าแสดงความยินดีกับ คุณติเรก คำไพบูลย์ ผู้บริหาร บจก. ประเสริฐผลรุ่งเรืองนครพนม ตีลเลอร์รถมือสองรายใหญ่แห่ง ภาคพื้นอีสานตอนบน ที่ได้น้องพินามาเป็นสมาชิกใหม่ เพิ่มเติมความอบอุ่นให้ครอบครัว @ ทีมกรุงศรี ออโต้ ขอให้น้องพินามีสุขภาพร่างกายแข็งแรง เลี้ยงง่าย โตไวๆ นะคะ



ว่ากันว่าอายุเป็นเพียงตัวเลข และยิ่งตัวเลขเพิ่มขึ้นก็ย่อมหมายถึงประสบการณ์การทำงานที่แข็งแกร่ง เช่นเดียวกับ หัวเรือใหญ่แห่ง กลุ่มบริษัท มิตซูบิชิ (ไทยธาดา) จำกัด คุณบุญธรรม พงษ์ธาดา ซึ่งได้จัดงานทำบุญคล้ายวันเกิด 6 รอบ ไปหมาดๆ @ งานนี้ทีมกรุงศรี ออโต้ ก็ไม่รอช้านำ กระเช้าของขวัญไปร่วมอวยพรวันเกิดกันถึงโชว์รูม อำเภอวังน้อย จังหวัดพระนครศรีอยุธยา



งานหลวงไม่ให้ขาด งานราษฎร์เราก็ไม่เคยหยุดยั้ง และครั้งนี้กรุงศรี ยูสดี คาร์ ร่วมกับเครือข่ายตีลเลอร์รถมือสองในพื้นที่จังหวัดอุดรธานี จัดแคมเปญ “ได้รถ ได้บุญ” เพื่อนำเงินที่ได้ร่วมทำบุญทอดผ้าป่าสามัคคี ถวาย ณ วัดป่านาคำน้อย จังหวัดอุดรธานี ในวันที่ 26 เมษายนที่ผ่านมา โดยครั้งนี้กรุงศรี ออโต้ และบรรดาญาติธรรมได้ร่วมกันทำบุญเป็นจำนวน 1,545,912 บาท



ทีมกรุงศรี มอเตอร์ไซด์ เข้าร่วมแสดงความอาลัยกับการจากไปของ คุณณัชชาธิ์ ศรีสุจริตพานิช บุตรสาว คุณฐิติมนต์ วลัยอักษรลิขิต และ คุณจิราวัฒน์ ศรีสุจริตพานิช เจ้าของกลุ่มเหรียญไทย ณ วัดท่าไม้ จังหวัดสมุทรสาคร



บสรทุก...ทุกความวางใจสู่ท้องถนน

ความอุดมสมบูรณ์ทั้งบนผืนดินและใต้ผืนน้ำทำให้ประเทศไทยขึ้นแท่นเป็นประเทศแห่งเกษตรกรรมอันดับต้นของเอเชียอาคเนย์ แต่สินค้าเกษตรคุณภาพดีจะไม่สามารถกระจายสู่ท้องตลาดและถึงมือผู้บริโภคได้เลย หากขาดซึ่งการขนส่งที่ดีในต้นทุนที่เหมาะสม รถบรรทุกเป็นหนึ่งในฟันเฟืองสำคัญที่เชื่อมระหว่างแหล่งผลิตในเรือกสวนไร่นาที่ห่างไกลกับผู้บริโภค รวมทั้งตลาดในภูมิภาคต่างๆ โดยยุคทองของรถบรรทุกนั้นเริ่มต้นขึ้นหลังสงครามโลกครั้งที่ 2 พร้อมกับการขยายถนนหนทาง และการพัฒนาตัวแทนจัดจำหน่ายรถบรรทุกออกไปยังพื้นที่เกษตรกรรมที่ห่างไกล แน่นอนว่าหนึ่งในผู้แทนจำหน่ายรถบรรทุกที่เป็นที่กล่าวขาน ได้แก่ “อิชูซุอิง்வุ่นไต้” ผู้นำด้านรถบรรทุกและปิกอัพที่อยู่คู่ท้องถนนไทยมาว่าครึ่งศตวรรษ

บรรทุกไทยขับเคลื่อนเศรษฐกิจ

ย้อนไปเมื่อปี พ.ศ. 2500 เมื่อครั้งที่บริษัทรถยนต์ยี่ห้ออิชูซุได้เข้ามาเปิดตัวในประเทศไทยเพื่อรองรับการเติบโตของเศรษฐกิจภายใต้การปฏิรูปประเทศครั้งใหญ่ของรัฐบาลจอมพลสฤษดิ์ ธนะรัชต์ กับคำขวัญ “น้ำไหล ไฟสว่าง ทางดี มีงานทำ” ในเวลานั้นพื้นที่ป่ารกชัฏถูกเปลี่ยนเป็นถนนหนทางสายใหม่พร้อมกับความนิยมในรถยนต์ประเภทรถบรรทุกขนาดใหญ่ที่ถูกใช้เพื่อขนส่งสินค้าภาคการเกษตรจากพื้นที่ห่างไกลสู่ตลาดในภูมิภาคต่างๆ กระทั่งในปี 2501 อิชูซุประเทศไทยได้ประกาศเพิ่มช่องทางการขายผ่านตัวแทนจำหน่าย ชื่อของ “อิง்வุ่นไต้” จึงถือกำเนิดขึ้น

“อิชูซุอิง்வุ่นไต้เริ่มต้นขึ้นในท้องแถวไม้บนถนนพานิชเจริญ จังหวัดเพชรบุรี จากร้านขายเครื่องอุปโภคบริโภคทั่วไปก็ขายขยายมาขายรถบรรทุกทั้งขนาดกลาง ขนาดใหญ่ สมัยเริ่มแรกมีพนักงานเพียงเจ็ดคน แต่สามารถซื้อใจลูกค้าได้ไกลถึงประจวบคีรีขันธ์ กาญจนบุรี สุพรรณบุรี นครปฐม ถึงขั้นที่ลูกค้าต่อคิวรอซื้อรถเลยก็มี อิง்வุ่นไต้เป็นหนึ่งในสิบเอ็ดดีลเลอร์ปีแรกของอิชูซุซึ่งยังคงดำเนินธุรกิจถึงปัจจุบัน และเราก็ดำเนินกิจการมากกว่า 59 ปี”

คุณเมธี พัทธสัทธี ประธานกรรมการกลุ่มบริษัทอิชูซุอิง்வุ่นไต้ ผู้เป็นทายาทรุ่นที่ 2 ย้อนเล่าถึงจุดเริ่มต้นแห่งความสำเร็จซึ่งมี **คุณเมียงเกีย แซ่อึ้ง** บิดาเป็นผู้บุกเบิกและเปลี่ยนจากร้านขายเครื่องอุปโภคบริโภคทั่วไปมาเป็นศูนย์จัดจำหน่ายรถบรรทุกแบรนด์อิชูซุ ซึ่งเป็นแบรนด์รถบรรทุกชั้นนำของเกษตรกรไทย

ในช่วงเริ่มต้นการสร้างตำนานแห่งรถบรรทุกนั้น อิชูซุเริ่มต้นจับตลาดรถบรรทุกขนาดใหญ่ 6 ล้อและ 10 ล้อที่เจ้าของรถจะบริการรวบรวมพืชผักผลไม้จากหลากหลายหมู่บ้านเพื่อส่งเข้าตลาด จากนั้นเมื่อถนนหนทางเริ่มตัดเข้าสู่หมู่บ้านเล็กๆ



มากขึ้น ความนิยมในรถบรรทุกขนาดใหญ่จึงลดลง และเปลี่ยนมาเป็นรถบรรทุกขนาดกลางที่เจ้าของสวน เจ้าของไร่ หรือพ่อค้าในหมู่บ้านสามารถเป็นเจ้าของได้ กระทั่งเมื่อมีรถปิกอัพรุ่นแรกเข้ามาถึงเมืองไทย กลุ่มผู้ใช้รถบรรทุกจึงมีการเปลี่ยนแปลงอีกครั้ง

และเมื่อพูดถึงการเปลี่ยนแปลงตลาดรถบรรทุก ทายาทรุ่นที่ 3 **คุณธนวิทย์ พัทธสัทธี รองกรรมการผู้จัดการ บริษัท อิชูซุอิง்வุ่นไต้กรุงเทพ จำกัด และ บริษัท อิชูซุอิง்வุ่นไต้โอโตเซลส์ จำกัด** ได้กล่าวเสริมอย่างน่าสนใจว่า รถใหญ่หรือรถบรรทุกนั้น มีกลไกการเปลี่ยนแปลงที่สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงของสถานะสังคมและเศรษฐกิจไทยอย่างมาก

“สมัยก่อนสภาพสังคมเศรษฐกิจไทยโดยเฉพาะในรุ่นอากรุ่นคุณพ่อ สังคมเกษตรอยู่ในรูปแบบที่กระจายกันออกไป อีกทั้งถนนหนทางก็ยังไม่มีมาก ดังนั้นจึงจำเป็นต้องนำสินค้ามารวมกันคราวละมากๆ สำหรับการขนส่ง รถที่ใช้บรรทุกจึงต้องเป็นรถใหญ่ แต่ต่อมารถขนส่งเริ่มดีขึ้น ไม่จำเป็นต้องรวมสินค้าทีเดียวแล้วค่อยขนส่ง รถบรรทุกก็เริ่มลดขนาดมาเป็นขนาดกลาง กระทั่งปัจจุบันเกษตรกรแต่ละคนก็เริ่มขนส่งสินค้าได้ด้วยตัวเองด้วยรถบรรทุกขนาดเล็ก หรือรถปิกอัพ อีกทั้งตลาดเองก็กระจายตัวออกไป ไม่ต้องส่งสินค้าให้ตลาดกลางแห่งเดียว นั่นทำให้เกษตรกรไม่จำเป็นต้องพึ่งพารถใหญ่ เป็นการเปลี่ยนแปลงที่สอดคล้องกันระหว่างรถและสภาพสังคม เศรษฐกิจของเมืองไทย ซึ่งทำให้ศูนย์จัดจำหน่ายอิชูซุเรามีรถบรรทุกทุกประเภท ตั้งแต่ใหญ่ กลาง เล็ก โดยตลาดรถใหญ่เดิมที่รองรับภาคเกษตรก็ลดลง สวนทางกับภาคอุตสาหกรรมที่โตขึ้นและกลายเป็นปัจจัยหลักทางเศรษฐกิจ รถใหญ่ก็เลยถูกใช้ไปในงานก่อสร้าง การขนส่งด้านอื่นๆ เสียมากกว่า เช่น รถขนดิน รถขนหิน รถขนทราย รถไม่ปูน รถน้ำมัน”

จากเทคโนโลยีแห่งนักขับสู่คู่มืออาชีพ

นอกจากการเปลี่ยนแปลงของกลุ่มผู้ใช้รถบรรทุกแล้ว เทคโนโลยีด้านการขับขี่ก็เป็นอีกหัวใจของรถบรรทุกซึ่งต่างไปจากตลาดรถปิกอัพที่นอกจากเน้นเรื่องเทคโนโลยีความปลอดภัย การประหยัดน้ำมันแล้ว ยังต้องไม่ลืมเรื่องรูปลักษณ์ที่โฉบเฉี่ยว แต่สำหรับรถบรรทุกขนาดใหญ่ นั้นจะมุ่งเน้นไปที่เรื่องฟังก์ชันใช้งานมากกว่า

ในยุคเริ่มต้นของตำนานรถบรรทุกไทยนั้นเป็นประเภทห้วยยาว วางเครื่องไว้ที่ส่วนด้านหน้า ต่อมาจึงเป็นหน้าตัดที่โฉบเฉี่ยวขึ้น วางตัวเครื่องไว้ด้านล่างที่นั่งของคนขับ พร้อมใส่วิวัฒนาการของเครื่องยนต์จากอินไดเร็กต์ที่ไม่ได้ฉีดจ่ายน้ำมันโดยตรงมาเป็นไดเร็กต์อินเจกชัน ซึ่งทำให้เชื้อเพลิงกลายเป็นเจ้าแห่งเครื่องยนต์ดีเซลในเวลาต่อมา

“แควตยานยนต์ไม่ได้พัฒนาเทคโนโลยีเฉพาะรถเล็ก แต่รถบรรทุกเองก็มีการพัฒนาเทคโนโลยีเพื่อผู้ขับขี่ และช่วยเพิ่มประสิทธิภาพด้านต่างๆ ให้แก่ผู้ใช้ด้วย ซึ่งล่าสุดทางอีซูซุก็มีเทคโนโลยีที่เรียกว่า มิมาโมริ (Mimamori) ติดตั้งในรถเพื่อเชื่อมข้อมูลการขับขี่ทั้งหมดเข้าสู่เจ้าของรถและผู้ดูแลระบบตลอด 24 ชั่วโมง”

คุณธนวิทย์ขยายความต่อถึงเทคโนโลยีมิมาโมรินี้ว่า ไม่เพียงแต่จะบันทึกข้อมูลพฤติกรรมการขับขี่ไว้ได้อย่างละเอียดแล้ว มิมาโมริยังเป็นเหมือนผู้ช่วยคอยแนะนำเทคนิคการขับขี่เพื่อความปลอดภัยและเพิ่มความปลอดภัยได้อีกต่างหาก เพราะนี่ถือเป็นครั้งแรกในวงการรถบรรทุกไทยที่ระบบสามารถสื่อสารกับผู้ขับขี่ได้ด้วยเสียงจริง และติดตามตำแหน่งของรถได้แบบเรียลไทม์ ทั้งยังวัดอัตราสิ้นเปลืองน้ำมันได้อย่างแม่นยำ ช่วยให้เจ้าของธุรกิจสามารถควบคุมต้นทุนการผลิตได้อีกทาง

“นอกจากเทคโนโลยีใหม่ๆ แล้ว ทางเราเองก็ยังเน้นย้ำเรื่องการฝึกฝนนักขับ ซึ่งทางบริษัท ตรีเพชรรีอีซูซุเซลล์ จำกัดเองได้จัดการแข่งขันนักขับมือทองให้คนขับรถบรรทุกประเภทต่างๆ ได้เข้ามาแข่งทักษะการขับขี่ ทั้งนักขับรถสิบล้อลากพ่วง และรถหัวลาก มาแข่งทักษะการขับขี่กัน คัดตั้งแต่ระดับภูมิภาคมาถึงระดับประเทศ ซึ่งนี่คืออีกสนามสำคัญที่จะพัฒนาศักยภาพของแควตวนักขับรถบรรทุกบ้านเรา”

ไม่เพียงแต่การพัฒนาแควตวนรถบรรทุก ทางอีซูซุอึ้งง่วนไต้ยังได้สร้างห้องยูทูปของตัวเอง เพื่อให้ความรู้ด้านเทคนิคและวิธีการใช้รถแก่ผู้ขับขี่รถปิกอัพทั่วไป ซึ่งจากยอดผู้ชมที่แตะ 7 ล้านวิวทำให้ทางอีซูซุอึ้งง่วนไต้เตรียมขยายความรู้ด้านการขับขี่ไปสู่สิ่งหนักขับรถบรรทุกด้วยเช่นกัน

ความไว้วางใจก็ต้องบอกต่อ

ไม่เพียงแต่เทคโนโลยีและประสิทธิภาพของรถที่ทำให้แบรนด์อีซูซุอึ้งง่วนไต้สามารถครองใจผู้ใช้บริการในเขตพื้นที่ภาคกลางมาได้ คุณเมธีเน้นย้ำว่าสิ่งสำคัญเหนือสิ่งอื่นใดก็คือเรื่องความไว้วางใจที่ลูกค้าบอกต่อ



“สมัยคุณพ่อผมมีพนักงานรวมแล้ว 7 คน แต่ลูกค้าที่ไหนๆ ก็วิ่งมาหาเรา พอมารุ่นผมซึ่งเป็นรุ่นที่สอง ผมก็ยังขายเองอยู่ เหตุผลที่ขายเองเพราะเราไม่ได้อยากแค่จะขาย แต่ผมอยากจะให้คำแนะนำลูกค้าด้วย ครั้งหนึ่งมีคนมาซื้อรถสิบล้อไปบรรทุกอ้อย เขาบอกว่ามีไร่อ้อย 50 ไร่ ผมแนะนำว่าใช้ปิกอัพเถอะอย่าเพิ่งซื้อสิบล้อ ถ้าขยายเป็น 200 ไร่ค่อยมาเปลี่ยนเป็นรถสิบล้อ ลูกค้าจึงออกรถไม่เกินกำลัง ลูกค้าเห็นว่าเราจริงใจ คราวนี้ลูกค้าก็เลยบอกต่อว่าถ้าซื้อรถบรรทุกให้มาที่อึ้งง่วนไต้ จากสมัยคุณพ่อขายได้ปีละไม่กี่ร้อยคันก็ขยายมาเป็นหลักพันในรุ่นผม รวมทั้งขยายสาขามาที่กรุงเทพฯ”

คุณเมธีย้อนเล่าถึงอดีตที่สอดคล้องกับสโลแกน “ความไว้วางใจ...ที่ต้องบอกต่อ” ซึ่งส่งผลให้อีซูซุอึ้งง่วนไต้สามารถรักษฐานลูกค้าเก่าได้อย่างมั่นคงและสามารถขยายสู่กลุ่มลูกค้าใหม่ได้อย่างแข็งแกร่งโดยเฉพาะในตลาดภาคกลาง และเมื่อมาถึงทายาทรุ่นที่ 3 คุณธนวิทย์จึงได้นำความไว้วางใจของลูกค้ามาแปรเปลี่ยนเป็นเป้าหมายที่จะสร้างมาตรฐานใหม่ให้อีซูซุอึ้งง่วนไต้เติบโตทั้งในด้านตัวเลขยอดขายและคุณภาพการบริการไปพร้อมกัน

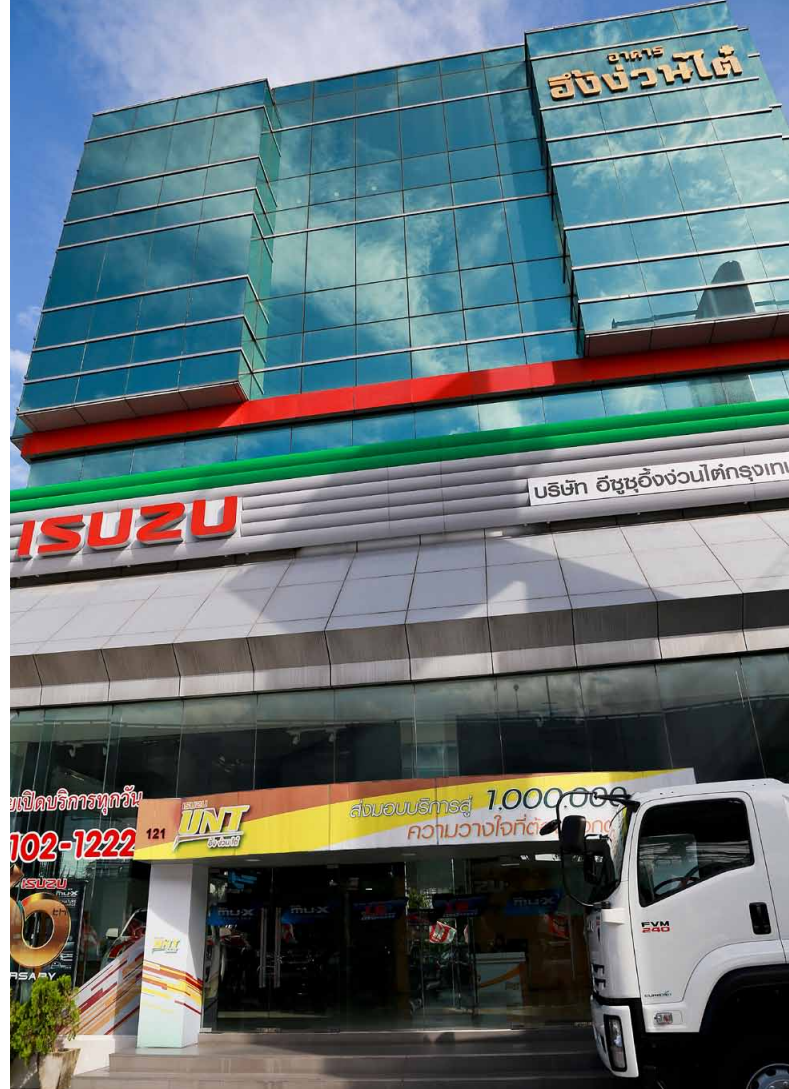


“ในรุ่นอากง การบริหารก็จะเป็นระบบครอบครัวสุดๆ เพราะมีคนน้อยมาก ถัดมาในรุ่นคุณพ่อก็เริ่มมีการขยายสาขา แต่เป็นการขยายสาขาที่เหมือนตั้งบริษัทใหม่อีกบริษัทหนึ่ง ที่แต่ละสาขามีคนครบทุกตำแหน่ง ไม่ว่าจะเป็นฝ่ายธุรการ บัญชี บุคคล ทุกสาขามีแบบนั้น แล้วก็จะมีผู้จัดการสาขา คอยดูแลเพื่อที่งานจะเคลื่อนตัวได้เร็ว แต่พอเป็นรุ่นผมมันเริ่มจะมีการรวมหลายแผนกเข้ามาที่ส่วนกลางมากขึ้น เช่น ไอที บัญชี การเงิน บุคคล แผนกหลักๆ เหล่านี้จะมารวมที่สำนักงานใหญ่เพื่อที่จะง่ายต่อการบริหาร ซึ่งปัจจุบันภายใต้แบรนด์อีซูซุ อีจันได้มีทั้งหมด 22 สาขา เราก็เลยมาคิดว่าแล้วจะอย่างไรให้ทุกสาขามีมาตรฐานการบริการเดียวกัน เราจึงกลับมาที่วิชั่นหลักคือ ความวางใจ...ที่ต้องบอกต่อ”

เพื่อให้ทุกความไว้วางใจกลายเป็นความมั่นใจที่ลูกค้ากล้าบอกต่อ คุณธนวิทย์จึงนำความไว้วางใจเปลี่ยนมาเป็นคำถามสำหรับลูกค้าทุกคนที่เข้ามาใช้บริการว่า “คุณประทับใจในการบริการและยินดีที่จะบอกต่อบริการของอีจันได้ให้กับคนที่คุณรู้จักมากน้อยเพียงใด” และถ้าความประทับใจของลูกค้าอยู่ที่ระดับ 9-10 นั้นแปลได้เท่ากับ 1 ความวางใจ

“วิชั่นหลักของอีจันได้คือ ‘ส่งมอบบริการสู่หนึ่งล้านความวางใจที่ต้องบอกต่อ’ ดังนั้นเราจึงเอาตัวเลข 1 ล้านมาแตกย่อยเป็นเป้าหมายและเป็นเป้าหมายปี เช่น ปีนี้เราต้องการสร้างความวางใจให้ได้ 90,000 ความวางใจเพื่อที่จะก้าวสู่ความวางใจที่ล้านในอีก 10 ปีข้างหน้า ดังนั้นฝ่ายขายจึงไม่ได้ขายเพียงอย่างเดียว แต่ทุกคนต้องใส่ใจเรื่องบริการควบคู่กันไป ซึ่งนี่อาจจะเป็นหนึ่งในเหตุผลที่เราสามารถรักษาลูกค้าทั้งเก่าและใหม่ได้อย่างยั่งยืน”

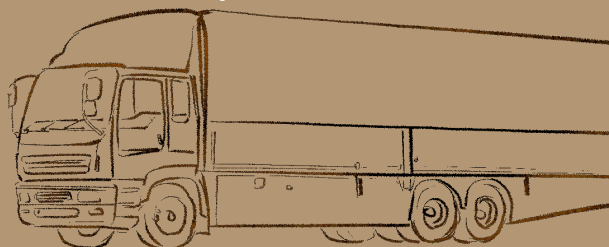
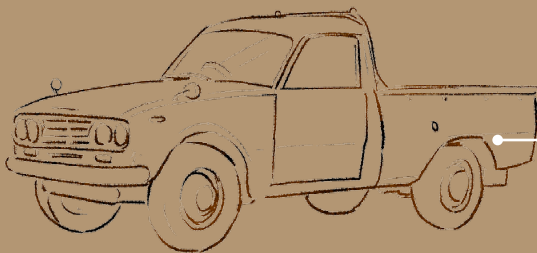
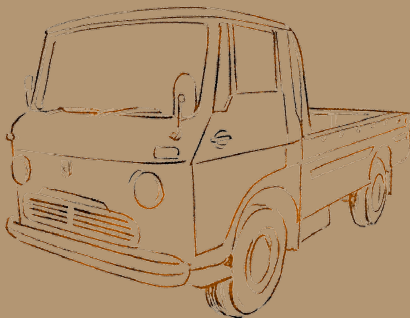
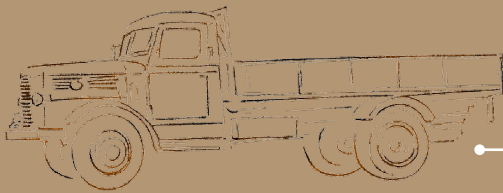
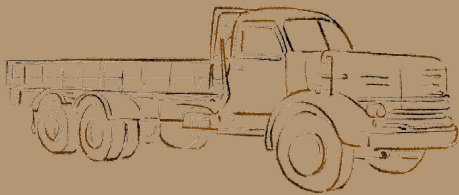
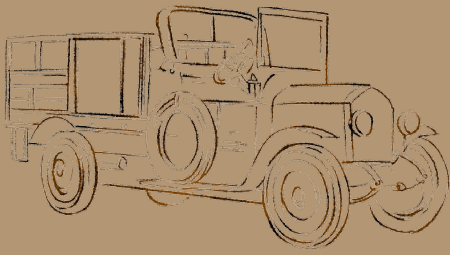
จากภาคเกษตรสู่อุตสาหกรรม จากยานยนต์บนท้องถนนสู่อากาศยานและเรือลำเลียงสินค้าขนาดใหญ่ ทว่าท้ายที่สุดรถบรรทุกยังคงเป็นยานยนต์หลักที่มีบทบาทสำคัญใน



การขับเคลื่อนสังคมและเศรษฐกิจไทยเสมอมา และยังคงขับเคลื่อนไปข้างหน้าด้วยเทคโนโลยีด้านยานยนต์ที่ไม่เคยหยุดยั้งเช่นกัน

Things you don't know about truck

- ทราบหรือไม่ว่าผู้ขายหน้าคมเข้มที่กลายเป็นสติ๊กเกอร์คลาสสิกติดรถบรรทุกนั้น แท้จริงแล้วคือชายหนุ่มนักปฏิวัติชาวอาร์เจนตินา เช เกวารา (Che Guevara) ผู้ปฏิเสธความเหลื่อมล้ำในสังคม ซึ่งความโด่งดังของเชได้กลายมาเป็นอัลบั้มวงคาราบาว เชยังไม่ตาย รวมทั้งท่อนฮุคอย่าง “เชยังไม่ตาย...เขาอยู่ท้ายรถบรรทุก”
- คำว่า “มีมาโมริ” ในภาษาญี่ปุ่น แปลว่า “การเฝ้ามองอย่างห่วงใย” ซึ่งตรงกับการทำงานของระบบที่คอยสอดส่องดูแลความปลอดภัยของผู้ขับ
- รถบรรทุกคันแรกของญี่ปุ่นที่สร้างโดยบริษัทอีซูซุ เป็นรถบรรทุกขนาดเล็ก 4 ล้อ Wolseley A9



Truck Heritage

- 1922 หลังจากอิซุซูก่อตั้งขึ้นที่ญี่ปุ่นได้ 4 ปี รถยนต์โดยสาร Wolseley A9 คันแรกก็ถือกำเนิดขึ้นในญี่ปุ่น
- 1933 ต้นแบบรถนั่งส่วนบุคคลที่สมบูรณ์แบบของรัฐบาลญี่ปุ่นได้รับการคิดค้นและผลิตออกสู่ตลาดและตีตรา ISUZU
- 1946 หลังสงครามโลก รถกระบะขนาดบรรทุก 5 ตัน TX80 ทำให้ ISUZU เริ่มเป็นที่รู้จักในฐานะผู้นำด้านเครื่องยนต์ดีเซล
- 1959 ในปีนี้รถบรรทุกขนาดกลางรุ่น Elf โด่งดังมากในญี่ปุ่น ซึ่งนี่คือแม่แบบของรถบรรทุกยอดนิยม N-Series
- 1963 ISUZU เพิ่มช่องทางการขนส่งด้วยการออกแบบรถบรรทุกขนาดเล็กนั่นก็คือรถปิกอัพ โดยมี Isuzu Wasp เป็นโมเดลรุ่นแรก
- 2000 Isuzu Giga เป็นความล้ำสมัยของเทคโนโลยีรถบรรทุกต้อนรับโลกยุคปี 2000

ที่มา: www.isuzuute.com.au



ฮอนด้านนทบุรี กรूप

ความพึงพอใจของลูกค้าคือเป้าหมายสูงสุด



หากคุณผู้อ่านกำลังเปิดอ่านคอลัมน์นี้ในวันสุดสัปดาห์ ณ บริเวณที่พักรับรองของศูนย์บริการฮอนด้าถนนทบุรี กรุป คุณคงได้กลิ่นหอมของอาหารเจ้าง่ายนันทบุรีลอยมาแตะจมูก บางสัปดาห์อาจพิเศษกว่านี้ด้วยการจัดกิจกรรมทำสปา ทำเล็บ ฯลฯ ทั้งหมดไม่มีค่าใช้จ่าย เท่านั้นลูกค้าก็ลืมแล้วว่าเข้ามาที่ศูนย์บริการเพื่อทำธุระ แต่เป็นการแวะเข้ามาเพื่อผ่อนคลายมากกว่า

“ถ้าเป็นวันธรรมดา เราจะเตรียมขนมและเครื่องดื่มไว้หลายชนิด ส่วนช่วงวันเสาร์ ที่ทีมงานจะจัดเตรียมอาหารที่พิเศษมากขึ้น เช่น ก๋วยเตี๋ยวราดหน้า บะหมี่หมูแดง ฯลฯ เพราะลูกค้าเข้ามาใช้บริการในช่วงเสาร์อาทิตย์เป็นจำนวนมาก เพราะเป็นวันหยุด บางท่านก็มากันเป็นครอบครัว เราก็อยากให้ช่วงเวลาที่คุณอยู่กับเราเป็นช่วงเวลาที่ดีของพวกเขา”

คุณแพรว-อภิษฐา ยอดวานิช ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการ ฮอนด้าถนนทบุรี กรุป นับเป็นลูกไม้ได้ต้นอีกคนหนึ่ง เพราะเติบโตมากับศูนย์บริการ ตั้งแต่สาขาแรก สมัยที่คุณพ่อคุณแม่เริ่มธุรกิจนี้โดยเปิดศูนย์บริการไว้หน้าบ้าน จากที่สมัยเด็กๆ เคยวิ่งเล่นในบริเวณที่ซ่อมรถ เมื่อขึ้นชั้นมัธยมก็เริ่มมาฝึกงานในแผนกต่างๆ เป็นมาแล้วตั้งแต่พนักงานรับรถ แคชเชียร์รับเงิน เชลล์สขายรถ ฝ่ายบัญชี ฯลฯ คุณแพรวจบปริญญาตรีจากคณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี ด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ เพื่อธุรกิจ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย และปริญญาโท คณะบริหารธุรกิจจากมหาวิทยาลัย Duke ประเทศสหรัฐอเมริกา และเข้ามาทำงานด้านบริหารเต็มตัวเมื่อเดือนสิงหาคมปีที่ผ่านมา

“ปัจจุบันมีการแข่งขันด้านราคาสูงขึ้นมาก ทั้งจากโชว์รูมและศูนย์บริการที่มีมากขึ้นและพฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนไป การใช้สื่อออนไลน์อย่างแพร่หลายทำให้ลูกค้าได้ข้อมูลมากขึ้น เร็วขึ้น เกิดการเปรียบเทียบด้านราคาตลอดเวลา แต่เรา

ก็ยังยืนยันว่าสิ่งสำคัญที่สุดที่ทำให้ลูกค้าตัดสินใจคือการบริการ และคุณภาพ ไม่ใช่เพียงแค่บริการหลังการขาย แต่ต้องมอบการดูแลที่ดีที่สุดตั้งแต่ลูกค้าก้าวเข้ามาในศูนย์ฯ เลยทีเดียว

“ฮอนด้าถนนทบุรี กรุป มีวิสัยทัศน์คือ ‘เราจะรวมพลังเป็นหนึ่งเดียว ร่วมสร้างมาตรฐานทางคุณภาพที่เหนือกว่า เพื่อความพึงพอใจสูงสุดของลูกค้า’ นี่คือนโยบายที่อยู่ในใจพนักงานทุกคน ใครเดินเข้ามาที่ศูนย์บริการ พนักงานจะยกมือไหว้ตั้งแต่ระดับหัวหน้าลงมา จะคอยใส่ใจและรับฟัง ซึ่งทำกันแบบเป็นธรรมชาติมากๆ หรืองานด้านช่างก็มีคุณภาพสูง จะเห็นว่าช่างบางคนของเราค่อนข้างมีอายุ เพราะหลายคนอยู่มาตั้งแต่ศูนย์บริการเปิด เริ่มเข้าทำงานหลังเรียนจบแล้วค่อยๆ เลื่อนตำแหน่งขึ้นมาจนตอนนี้เป็นผู้จัดการ เป็นหัวหน้า และเราเพิ่งได้รางวัลแข่งขันฝีมือช่างอันดับหนึ่งของฮอนด้ามาหลายครั้ง ในสาขาพนักงานช่างซ่อมทั่วไป งานนี้จัดขึ้นปีละครั้ง ช่างฮอนด้าทุกศูนย์ฯ มาแข่งกัน เป็นรางวัลที่เราภูมิใจมาก”

ลูกค้าอันดับหนึ่งของกลุ่มฯ คือกลุ่มลูกค้าเก่า หลายรายใช้บริการมาตั้งแต่ 26 ปีที่แล้วตั้งแต่สาขาแรก และลูกค้าที่ได้รับการแนะนำบอกต่อ ซึ่งน่าจะการันตีถึงคุณภาพและการบริการได้ระดับหนึ่ง แต่การรักษาคุณภาพให้ดีขึ้นไปด้วยฝีมือของผู้บริหารรุ่นที่สองจะเป็นอย่างไรก็น่าจับตามองไม่น้อย

“การรักษาคุณภาพเป็นเรื่องที่สำคัญมาก สิ่งที่สำคัญไม่แพ้กันคือจะทำอย่างไรให้เราพัฒนาไปได้ดียิ่งขึ้นอีก ทั้งรักษาและพัฒนาต้องทำทั้งคู่ค่ะ อย่างตอนนี้สิ่งที่เรากำลังพัฒนาคือการนำเทคโนโลยีสารสนเทศเข้ามาเพิ่มในการทำงาน ทั้งในการเก็บข้อมูลและการวิเคราะห์ เมื่อระบบภายในดีขึ้นก็สามารถตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าได้ดีขึ้น และต่อยอดเป็นการบริการในด้านอื่นๆ ได้ด้วย ในขณะเดียวกันก็ได้เพิ่ม



ช่องทางการติดต่อสื่อสารทางออนไลน์มากขึ้น เรามีทั้งเว็บไซต์ เฟซบุ๊ก และไลน์ของกลุ่มฯ มีพนักงานที่คอยตอบคำถามแบบ เร็วและแม่นยำ ลูกค้าสามารถจองคิวและยืนยันนัดหมายผ่านทางนี้ ได้เลย รวมไปถึงการแจ้งข่าวกิจกรรมและโปรโมชั่นได้ด้วย

“แพรวเรียนทางด้านไอทีมาจึงเข้าใจว่าเทคโนโลยีการ สื่อสารมีความสำคัญมาก และตอบโจทย์ความต้องการ ของผู้บริโภคยุคใหม่ที่หันมาใช้โซเชียลในการติดต่อสื่อสาร นอกจากนี้เมื่อวางระบบแล้วเราก็ต้องพัฒนาคนไปด้วย ที่นี้จะ เน้นการฝึกอบรมมาก ทั้งเทคนิคการทำงานและการจัดการกับ อารมณ์และผู้คนต่างๆ แพรวคิดว่าคนเราต้องพัฒนาตัวเอง ตลอดเวลาเพราะโลกเราพัฒนาตลอด ถ้าเราหยุดนิ่งในขณะที่ โลกหมุนไป เราก็จะล้าหลัง ลูกค้าก็จะรู้สึกได้”

ก่อนจากกัน ทีมงานอยากรู้ว่าแล้วการทำงานกับกรุงศรี ออโต้ ที่ผ่านมามีอะไร คุณแพรวรู้สึกอย่างไร

“เราเป็นพาร์ทเนอร์กับกรุงศรีฯ มาตั้งแต่เริ่มต้นและมีความ สัมพันธ์ที่ดีต่อกัน เรียกว่าไว้วางใจกันได้ เวลามีปัญหาจะปรึกษากันและช่วยกันแก้ไขให้ผ่านไปได้อย่างดี อาจเป็นเพราะกรุงศรี ออโต้ อยู่ในวงการรถยนต์มานาน มีขั้นตอนการทำงานที่ไวและ ยืดหยุ่นให้ลูกค้า กรุงศรีฯ สามารถรับมือกับปัญหาได้เร็ว นี่ก็ เป็นสิ่งที่รู้สึกได้จริงๆ”



“น้องนนท์” เป็นมาสคอตของฮอนด้าอนันทบุรี กรุ๊ป เพิ่งถือกำเนิดขึ้นในปีนี้อีกเพื่อมาช่วยสร้างภาพลักษณ์ของแบรนด์ให้แข็งแกร่งขึ้นอีกแรงหนึ่ง ต่อไปนี้เห็นน้องนนท์ ที่ไหนก็ให้รู้ว่าเป็นบริการของกลุ่มฮอนด้าอนันตนั้นเอง สาเหตุที่เลือกมาสคอตรูปแมว เพราะแมวเป็นสัญลักษณ์ของความซื่อสัตย์ รักสะอาด รักเจ้าของ และเพื่อตอกย้ำ หัวใจของบริษัทที่ว่า ไม่ว่าอย่างไรฮอนด้าอนันทบุรี กรุ๊ป ก็จะซื่อสัตย์กับลูกค้าและจะมอบบริการและคุณภาพที่ดี ตลอดไป

ฮอนด้าอนันทบุรี กรุ๊ป

บางบัวทอง โทร. 02-927-9955-8

รัตนาธิเบศร์ โทร. 02-591-7733-6

พระราม5 โทร. 02-447-5555

ติวานนท์ โทร. 02-580-2788-90

www.hondanon.com, Facebook: Hondanon

Line ID: @Hondanon

IG: Hondanon



แสงชัยธุรกิจยานยนต์
การเติบโตที่ต้องแลกด้วยหัวใจ



เสียงเครื่องเสียงดังกระหึ่มพร้อมความสนุกสนานของ พิธีกรกำลังเชิญชวนลูกค้าที่ผ่านไปมาให้เข้าร่วมชมงานแข่ง จักรยานยนต์ทัวร์นาเมนต์ระดับโลกที่จะฉายชัดขึ้นบนจอขนาดใหญ่ ณ โชว์รูมรถจักรยานยนต์คาวาซากิ บริษัท แสงชัยธุรกิจ ยานยนต์ จำกัด ในช่วงสายของวันถัดไป

คุณนภดล โตแสงชัย หัวหน้าใหญ่ผู้แตกกิ่งก้านออกมาจาก หจก. เชียงใหม่แสงชัยมอเตอร์ ต่อมาเป็นบริษัท แสงชัยมอเตอร์ เซลส์ จำกัด เล่าว่านี่ไม่ใช่ครั้งแรกของการจัดกิจกรรมลูกค้า สัมพันธ์ ซึ่งชวนลูกค้าเก่าและใหม่ให้มาพบปะพูดคุยในเรื่อง รวบรวมแหล่งแข่งรถจักรยานยนต์ ทว่าตั้งแต่เริ่มเปิดธุรกิจขายรถ จักรยานยนต์ยี่ห้อคาวาซากิ ภายใต้ชื่อ แสงชัยธุรกิจยานยนต์ การสร้างกลุ่ม สร้างความเหนียวแน่นให้เกิดขึ้นในหมู่นักค้า เป็นกลยุทธ์ทางการตลาดสำคัญที่ทำให้ชื่อของแสงชัยธุรกิจ ยานยนต์ก้าวขึ้นมาเป็นเบอร์ต้นๆ ของธุรกิจรถจักรยานยนต์ ในเชียงใหม่

“ครอบครัวผมไม่ได้เริ่มกิจการค้าขายรถจักรยานยนต์มา ตั้งแต่แรก จุดเริ่มต้นจริงๆ ของกลุ่มแสงชัยคือร้านโต๊วฮกเส็ง เป็นร้านขายผ้า เสื้อผ้า อยู่ในตลาดวโรรส จากนั้นก็เก็บหอม รอมริบขยายกิจการมาเปิดร้านขายอุปกรณ์ไฟฟ้าและขายรถ จักรยานยนต์ทุกยี่ห้อในชื่อ หจก. เชียงใหม่แสงชัยมอเตอร์ ต่อ จากนั้นจึงแยกธุรกิจขายรถจักรยานยนต์ในชื่อ บริษัท แสงชัย ธุรกิจยานยนต์ จำกัด รวบรวมปี 2545” คุณนภดลย้อนเล่าถึง จุดเริ่มต้นของกลุ่มธุรกิจนี้ในเครือแสงชัยที่ขยายแบรนด์จากรถ จักรยานยนต์ฮอนด้า ยามาฮ่า มาเป็นคาวาซากิและรถบิ๊กไบค์ ในรุ่นคุณนภดล

“สำหรับผมด้วยความที่เติบโตมากับธุรกิจนี้ก็เลยทำให้ชอบ ชีร์รถมอเตอร์ไซด์ ชอบทุกอย่างที่เกี่ยวข้องกับมอเตอร์ไซด์มาตั้งแต่ เด็กๆ ว่างๆ ก็ให้ช่างที่ร้านสอนประกอบ ซ่อม ถอด มีเทสต์รถ จากกรุงเทพฯ มาเชียงใหม่ ผมก็เข้าไปร่วมด้วยทุกครั้ง ที่นี้เมื่อ

ผมคิดจะสร้างธุรกิจของผมเองก็แน่นอนว่าต้องเป็นมอเตอร์ไซด์ ซึ่งในยุคสิบปีก่อนนั้นฮอนด้า ยามาฮ่าเป็นที่นิยมมาก แต่ผม ต้องการสร้างความแตกต่างให้ตลาดที่เชียงใหม่ ก็เลยหันมา มองที่คาวาซากิ ซึ่งเป็นแบรนด์ในดวงใจผมมาแต่แรก อาจ จะด้วยรูปลักษณ์ของรถเองที่ไม่เหมือนใคร อีกเหตุผลที่เลือก คาวาซากิ เพราะที่เชียงใหม่ไม่มีใครทำตลาดคาวาซากิอย่าง จริงจัง แม้คาวาซากิจะมีในเมืองไทยมากกว่า 60 ปีแล้ว แต่ ตลาดกลับโตไม่มาก ขายได้แบบเรื่อยๆ โตแบบเสียวๆ ผมจึง เป็นเจ้าแรกและเจ้าเดียวที่เปิดขายรถจักรยานยนต์คาวาซากิใน เชียงใหม่สมัยนั้น ทว่าก็ต้องสู้กันเต็มที่เหมือนกัน เพราะเมื่อ 12-13 ปีก่อน แบรนด์คาวาซากิยังไม่เป็นที่รู้จักมากนักในตลาด รถจักรยานยนต์ญี่ปุ่น และเป็นแบรนด์เดียวที่ไม่มีกระแสทาง โทรทัศน์ออกมา เลยเป็นความท้าทายใหม่ที่อยากลอง และ ท้ายสุดทำให้ผมคิดว่าคาวาซากิไม่ใช่รถจักรยานยนต์เพื่อไป จำยตลาด รับลูก ส่งหลาน แต่นี่คือรถเพื่อความสนุกสนาน ดังนั้นเราต้องสร้างกิจกรรมสนุกๆ เพื่อเป็นการโปรโมทรถขับชี สุกแบบนี้”

กิจกรรมสนุกๆ ที่คุณนภดลคิดขึ้น ได้แก่ การสร้างกลุ่มก๊วน แล้วชวนกันขี่รถออกท่องเที่ยว ทำบุญ ไปแจกของในถิ่น ทุรกันดาร และไม่ใช่ในเมืองไทยอย่างเดียว คุณนภดลยังได้ ชวนลูกค้า และบางครั้งลูกค้าเองก็มาชวนคุณนภดลให้จัดทริป ทดสอบสมรรถนะรถไกลถึงต่างแดนไม่ว่าจะเป็นลาว เวียดนาม จีน หรือทิเบต คุณนภดลก็ขี่รถมอเตอร์ไซด์คู่ใจไปลุยกับลูกค้า มาหมดแล้ว และบางเส้นทางกินระยะเวลานานถึงครึ่งค่อนเดือน

“ตอนเปิดร้านใหม่ๆ ผมทำการโฆษณาประชาสัมพันธ์เอง ทดลองมาหมดนะ เช่น ลงโฆษณาทางวิทยุเอง ตอนนั้นก็ได้ ผลอยู่บ้าง คนรู้จักว่ามีแบรนด์ชื่อคาวาซากิ แต่คนไม่รู้ว่าจะหน้าตา รถแบบนี้เป็นอย่างไร ผมก็เลยลองสร้างกลุ่มขึ้นมา ชวนลูกค้า ออกไปขี่รถเที่ยว เพื่อที่จะเอารถแต่ละรุ่นออกไปให้คนในพื้นที่



ต่างๆ ได้เห็น คนที่เคยขี่ก็เล่าความสนุกสนานระหว่างทางแบบปากต่อปาก จนทำให้ควาซากิเริ่มเป็นที่รู้จัก จากที่เคยขายออกเดือนละ 2 คันก็ขยับมาเป็น 600-800 คันต่อปี และเมื่อห้าปีที่ผ่านมาก็เติบโตเป็นสามสี่พันคันต่อปี บางคนบอกถ้าซื้อรถแล้วเฮียไม่จัดทริปไหนๆ ผมก็จัดเลย 4-5 คันก็ไป เสาร์อาทิตย์ วันหยุดลูกค้าอยากไปก็ไป และนอกจากจะจัดทริปเที่ยวแล้วก็จัดแข่งด้วยในกลุ่มมอเตอร์ไซด์วิบาก ซึ่งปกติเราจะชวนกันขี่ขึ้นดอย แต่พอมีโอกาสได้ลงสนามแข่งก็ทำให้ทั้งคนดูและนักแข่งค่ายอื่นๆ ได้รู้จักเรามากขึ้น นอกจากนี้ก็มีกิจกรรมเล็กๆ พวกสอนการขับขี่ที่จัดให้ลูกค้าเป็นประจำอยู่แล้ว”

คุณนภดลเสริมถึงความสนุกสนานของแต่ละทริปที่คุณนภดลไม่เคยพลาดที่จะไปพร้อมกับลูกค้าด้วยทุกครั้ง รวมทั้งกิจกรรมออกพื้นที่ไกลๆ ไปเปิดจุดเซอร์วิสให้บริการตรวจเช็คซ่อมบำรุง คุณนภดลเองก็ออกสตาร์ทมอเตอร์ไซด์ตามไปด้วยทุกครั้ง ซึ่งคุณนภดลย้ำว่าไม่ใช่ใช้ทฤษฎีการตลาดใหม่แต่อย่างไร แต่มันเป็นการใส่ใจของตนเองลงไป ไม่ใช่ในฐานะคนขายหรือเจ้าของร้าน ทว่าหลักการบริหารที่สำคัญที่สุดของคุณนภดลคือการใส่ใจของลูกค้าลงไป มองทุกอย่างในฐานะผู้บริโภคคนหนึ่งว่าใช้รถแล้วเป็นอย่างไร ขับขี่แล้วมีความสุขไหม ซึ่งการที่จะรู้ได้ว่าลูกค้าคนหนึ่งต้องการอะไร ก็แน่นอนว่าผู้ขายต้องกลายเป็นลูกค้าจริงๆ เสียก่อน

“เราต้องให้เขาก่อน เขาถึงจะให้ใจกลับมา พอเราสร้างกลุ่มได้นั้นแปลว่าลูกค้าให้ความเชื่อมั่นเรา ความจริงใจ ความซื่อสัตย์ที่เรามีให้ลูกค้า สิ่งเหล่านี้ลูกค้าก็เห็นได้เอง พอมีแบรนด์ใหม่ๆ มา เราก็ไม่กลัวแล้ว เพราะลูกค้าของเราเป็นแบบปากต่อปาก ผมทำธุรกิจทุกวันนี้ไม่ได้มองอะไรเป็นธุรกิจเบ๊ๆ ทุกอย่างผมมองผู้บริโภคก่อน ใจเขาใจเรา เขาอยู่ได้ เราก็อยู่ได้ ลูกค้าชอบ ผมก็แฮปปี้ เท่านั้นพอแล้วจริงๆ”

เสน่ห์แห่งสิงห์นักบิด

หลังจากทริปขี่มอเตอร์ไซด์เที่ยวมากกว่า 10 ปี คุณนภดลก็ยอมรับว่าหลงเสน่ห์ของมอเตอร์ไซด์อย่างถอนตัวไม่ขึ้น และแม้บางทริปจะมีอุบัติเหตุเกิดขึ้น แต่นั่นกลับทำให้ลูกค้าผู้ร่วมทริปทุกคนยิ่งรักกัน เช่น ครั้งหนึ่งตอนขี่มอเตอร์ไซด์ข้ามจากไทยไปจีน มีรถของลูกค้าคันหนึ่งเกิดอุบัติเหตุต้องอยู่โรงพยาบาล 2 วัน ปรากฏว่าลูกค้าที่เหลือไม่มีใครยอมไปต่อทั้งๆ ที่สามารถไปได้ ทุกคนพร้อมที่จะจ่ายเงินเพิ่มและเสียเวลาเพิ่มเพื่อรอให้เพื่อนอีกคนออกจากโรงพยาบาล บางทริปขึ้นดอยไปพร้อมก๊วนมอเตอร์ไซด์วิบาก ไม่น้ำกินก็ไม่ได้กินเหมือนกัน อุดกอดเหมือนกัน ไปไม่ได้ก็ต้องช่วยกัน ซึ่งนี่คือเสน่ห์ที่ทำให้คุณนภดลยอมยกใจให้ทั้งดวง

บริษัท แสงชัยธุรกิจยานยนต์ จำกัด

113 ถ. ช่างหล่อ ต. หายยา อ. เมือง จ. เชียงใหม่ 50100

โทร. 053-201-509, 053-270-381-2

Facebook : KawasakiChiangmai



ดอกไม้เหล็กแห่งภาคเหนือ

เมื่อวิกฤตและงานทุกชิ้นที่ผ่านเข้ามาในชีวิตคือโอกาส คุณแหวน-รุ่งรัตน์ วัชรธนกิจ จึงไม่รีรอที่จะใช้โอกาสทุกครั้ง ที่ผ่านเข้ามาเพื่อเรียนรู้ ฝึกฝน จากพนักงานทำสัญญาและ เอกสารสินเชื่อ สู่ว่ายการตลาด ผู้จัดการสาขาย่อย ผู้จัดการ สาขา และปัจจุบันคือรองผู้อำนวยการ งานขายพื้นที่ R4 สาขา ธุรกิจยานยนต์ เชียงราย

“ต้องขอบคุณเจ้านายคนแรก และครูคนแรกเมื่อยี่สิบปี ก่อน คุณพัฒนพงศ์ ลิ้มปิสวัสดิ์ ที่มองข้ามเรื่องประสบการณ์ ความชำนาญ ยอมให้พนักงานบัญชีมีโอกาสได้เข้ามาเรียนรู้งาน สินเชื่อ จำได้เลยว่าในครั้งแรกที่เข้ามาทำงานที่นี่ก็เริ่มจากการ

เป็นพนักงานทำสัญญาสินเชื่อที่สาขาเชียงใหม่ซึ่งเป็นบ้านเกิด แล้วก็มีการย้ายไปทำในแผนกต่างๆ เรียกได้ว่าครบทุกแผนก ในสาขา การที่เราไม่ปฏิเสธงาน ทำทุกอย่างที่ผู้ใหญ่มอบหมาย ทำตั้งแต่งานเอกสารไปจนถึงการตลาด สิ่งเหล่านั้นเป็นโอกาส ที่จะทำให้เราได้เรียนรู้สิ่งใหม่ๆ เพิ่มขึ้น โดยมีกำไรเป็นโอกาส แห่งการเรียนรู้ กระทั่งมีการคัดเลือกพนักงานไปอบรมภาวะผู้นำ หลักการบริหาร เจ้านายก็เลยส่งเราไปโดยที่ไม่คาดหวังว่าเมื่อ อบรมเสร็จแล้วจะต้องย้ายจากสาขาเชียงใหม่ไปเป็นผู้จัดการ สาขาย่อยเชียงราย ซึ่งเป็นสาขาย่อยแห่งใหม่ในขณะนั้นที่ยัง ไม่มีอะไรเลย นอกจากออฟฟิศที่เป็นห้องเช่าเล็กๆ”

คุณแห้วย้อนเล่าถึงประสบการณ์ชีวิตเมื่อ 20 ปีก่อนที่เป็นจุดเปลี่ยนทำให้พนักงานบัญชีตัวเล็กๆ ก้าวมาเป็นผู้จัดการสาขาผู้หญิงคนแรกในภาคเหนือ ประจำสาขาย่อยจังหวัดเชียงราย ซึ่งเป็นสาขาใหม่ที่แน่นอนว่าทีมเซตอัปจะต้องเจอเจอกับปัญหาอุปสรรคมากมายทั้งหลังบ้านและหน้าบ้าน ทว่าด้วยพื้นฐานการเป็นคนคิดบวกทำให้คุณแห้วมองว่าทุกปัญหาที่เข้ามาคือความท้าทายและบทพิสูจน์ถึงศักยภาพความเป็นผู้นำของผู้หญิงที่มีทั้งความอ่อนโยน ละเอียดย และเฉียบขาดเป็นองค์ประกอบสำคัญ

“ตอนนั้นทุกอย่างใหม่หมด คู่ค้าใหม่ พนักงานใหม่ ปัญหาใหม่ แต่เราก็สามารถเปลี่ยนวิกฤตตรงนั้นให้กลายเป็นโอกาสเรียนรู้ทุกอย่างใหม่ ทั้งจากพนักงานเองและจากลูกค้า เพราะในแต่ละพื้นที่ย่อมมีปัญหาและอุปสรรคต่างออกไปคล้ายกับว่าเราได้เปิดตำราบทใหม่ที่สามารถสร้างโอกาสแห่งการเรียนรู้ได้เพิ่มขึ้น และหนึ่งในการเรียนรู้ที่กลายมาเป็นหัวใจในการทำงานก็คือการฟังอย่างเข้าใจและมีสติ ผู้นำย่อมต้องเป็นผู้ฟังที่ดีเพื่อที่จะได้ประมวผล วิเคราะห์ และนำไปสู่การแก้ปัญหาที่ตรงจุด ข้อดีของการการย้ายไปประจำพื้นที่ต่างๆ ทำให้เราไม่กลัวการเปลี่ยนแปลง แต่กลับเป็นแรงผลักดันทำให้เราอยากเข้าไปเรียนรู้ปัญหาของแต่ละพื้นที่ เพราะในดีมีเสีย ในเสียมีดี บางพื้นที่สิ่งนี้ทำได้ ในขณะที่อีกจังหวัดทำไม่ได้ ซึ่งนั่นเป็นการสอนเรื่องการยืดหยุ่นและทักษะในการแก้ไขปัญหาได้เป็นอย่างดี สิ่งไหนดีเรารักษา พัฒนา สิ่งไหนที่เป็นจุดอ่อนเราแก้ไข แม้บางครั้งจะลุ่มกับผลลัพธ์ว่าเป็นอย่างไร แต่ทุกครั้งก็ไม่เคยเสียใจที่ได้ลงมือทำ ตรงกันข้ามหากเราคิดว่าจะทำ แต่ไม่ลงมือทำสักที นั่นคือสิ่งที่น่าเสียใจมากกว่า”

จากเชียงราย คุณแห้วได้ย้ายกลับมาที่เชียงใหม่ ลำปาง เพชรบูรณ์ และได้ย้ายกลับมาเป็นผู้จัดการสาขาที่เชียงรายอีกครั้ง ซึ่งนอกจากการสั่งสมประสบการณ์งานบริหารและความมั่นใจที่มีมากขึ้นแล้ว อีกสิ่งที่เป็นหัวใจในการทำงานแบบฉบับหญิงแกร่งคนนี้ก็คือครอบครัว

“ครอบครัวที่ดีคือพื้นฐานสำคัญของการทำงาน ต้องขอบคุณครอบครัวที่ให้การสนับสนุนมาโดยตลอดไม่ว่าจะย้ายไปจังหวัดไหนก็ตาม และนั่นทำให้เรายิ่งต้องหาจุดสมดุลระหว่างงานกับครอบครัวให้ได้ เพราะอะไร...ก็เพราะว่าถ้าเราไม่สามารถสร้างความเข้าใจในครอบครัวได้ งานที่ทำออกมาก็จะไม่ดีตามไปด้วยอย่าลืมนึกว่าครอบครัวคือหน่วยที่เล็กที่สุด ถ้าเราไม่สามารถสร้างครอบครัวให้เกิดความสุข ความเข้าใจได้ ก็ไม่มีทางที่เราจะไปเติบโตข้างนอกบ้าน เพราะบรรยากาศการทำงาน เพื่อนร่วมงาน หัวหน้างาน คู่ค้า และลูกค้าก็ไม่ต่างจากครอบครัวที่มีขนาดใหญ่ขึ้นเท่านั้นเอง”



Life Unlocked

แม้จะทำงานหนัก แต่คุณแห้วก็ไม่ลืมที่จะให้รางวัลตัวเองด้วยการมอบธรรมะแก่ชีวิต ทั้งอาหารใจและอาหารกาย คุณแห้วกล่าวว่ารางวัลชีวิตนั้นไม่เพียงแค່เรื่องเงินทอง การไปท่องเที่ยวพักผ่อน หรือการรับประทานอาหารเพื่อสุขภาพ เพียงแค่ให้เวลาได้อยู่กับตัวเอง มอบความเงียบสงบให้ตัวเองบ้างก็ถือเป็นรางวัลแก่ชีวิตด้วยเช่นกัน ดังนั้นเมื่อมีเวลาว่างคุณแห้วจึงมักอ่านหนังสือ เรียนรู้ข้อคิดดีๆ จากผู้รู้ที่ประสบความสำเร็จ และไม่ลืมนั่งสมาธิวันละ 5-10 นาที ซึ่งคุณแห้วบอกว่า แม้จะเป็นช่วงเวลาสั้นๆ แต่กลับขยายผลไปสู่งานที่ดีขึ้นอย่างเห็นได้ชัด เพราะงานที่ดีนั้นมาจากสติ สมาธิ และปัญญา

ขอบคุณสถานที่

ศิริปณนา วิลล่า รีสอร์ท แอนด์ สปา เชียงใหม่
36 ถ. ราษฎร์อุทิศ ต. วัดเกต อ. เมือง จ. เชียงใหม่
โทร. 053-294-656 www.siripanna.com



ล้างรถวันฝนพรำ...เรื่องจำเป็น "เพิ่งล้างรถมาทีไร ฝนตกทุกที..."

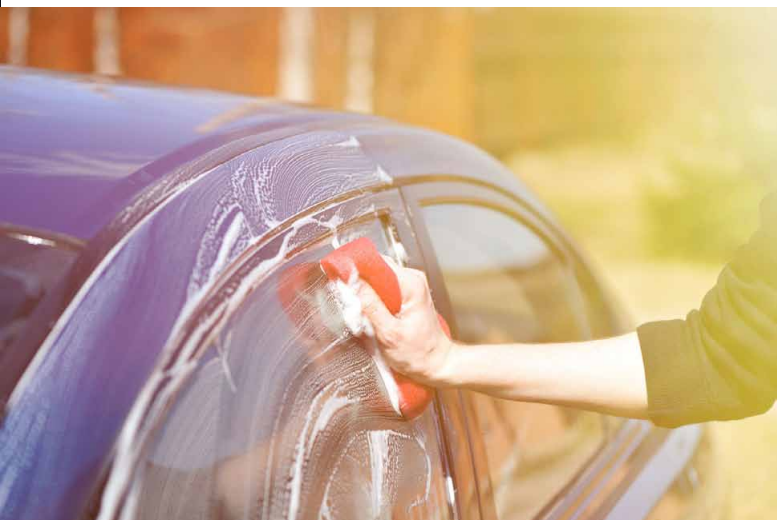
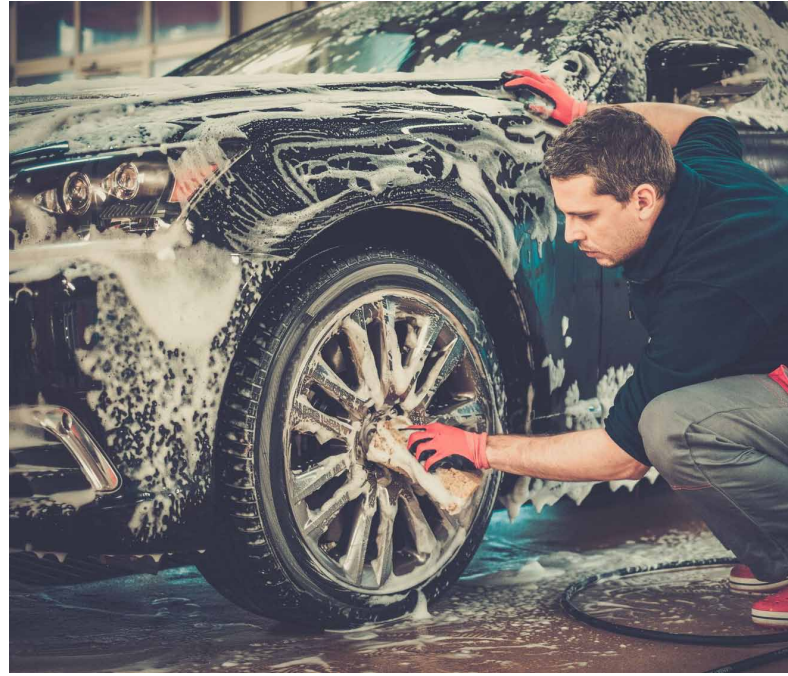
เชื่อว่าหลายคนคงเคยรู้สึกแบบนี้ หรือได้ยินประโยคนี้น้อยๆ จากเพื่อนฝูงใกล้ตัว โดยเฉพาะในฤดูฝนที่ฝนตกบ่อยๆ ไม่เลือกเวลา บางวันก็กระหน่ำจนถนนหนทางน้ำเอ่อนอง รถเลอะเปรอะไปทั้งคัน หลายคนเลยเลือกที่นานๆ จะล้างรถสักหน เพราะไม่รู้ว่าล้างไปทำไม เดียวพายุนี้ฝนก็เทอีก

จริงๆ แล้วหน้าฝนที่ฝนตกบ่อยๆ กลับเป็นช่วงเวลาที่เจ้าของรถควรหมั่นดูแล ล้างรถทั้งเข้าคาร์แคร์หรือล้างรถด้วยตัวเองให้มากกว่าการใช้รถในช่วงเวลาอื่นที่ฝนไม่ตก เหตุผลคือฝนที่ตกลงมาโดยเฉพาะช่วงตกใหม่ๆ และยิ่งถ้าเป็นรถในเมืองที่มีการจราจรหนาแน่น ฝนที่ตกลงมาจะผ่านมลพิษในอากาศ ซึ่งมีทั้งฝุ่นควัน มลภาวะจากท่อไอเสียรถยนต์ คาร์บอนไดออกไซด์ คาร์บอนมอนอกไซด์ ไนโตรเจนออกไซด์ ฝนเมื่อทำปฏิกิริยากับสารเหล่านี้จะมีสภาพเป็นกรดอ่อนๆ หรือเรียกกันว่าฝนกรด ที่พร้อมจะกร่อนทำลายสีรถยนต์ คันโปรดของคุณ เท่านั้นไม่พอ ฝนกรดเหล่านี้ไม่ได้ตกลงมาโดนรถเราแบบธรรมดา แต่ยังสาดกระเซ็นมาจากล้อรถยนต์คันอื่นอย่างแรง อาจพาเศษกรวด หิน ดินทรายมาด้วย ยิ่งเพิ่มโอกาสทำความเสียหายกับสีรถยนต์ได้มากขึ้น

รถคัน...หลังวสันต์จำเียน

เพื่อถนอมสีรถให้อยู่ทนนาน ลดการกัดกร่อนจากน้ำฝน และปัจจัยอื่นๆ ในหน้าฝนให้น้อยที่สุด ขอแนะนำดังนี้

1. ช่วงหน้าฝนควรหมั่นนำรถเข้าล้างในคาร์แคร์ให้บ่อยขึ้นกว่าช่วงอื่น โดยเฉพาะหากฝนตกติดๆ กันหลายวัน หากมีเวลาสุดสัปดาห์ควรหาเวลาล้างคราบฝนให้หมดจด ใครชอบล้างเองก็ไม่ว่ากัน แต่ข้อสำคัญไม่ว่าจะล้างเองหรือล้างกับคาร์แคร์ควรเคลือบสีรถอย่างน้อยเดือนละครั้ง เพราะจะทำให้ผิวนอกสุดสิ้น น้ำฝนหรือน้ำอื่นๆ เกาะผิวรถได้น้อยลง ลดการกัดกร่อนสีรถ
2. แม้เคลือบสีรถแล้วน้ำจะเกาะได้น้อยลง แต่อย่างไรก็ตาม หลังรถถูกฝนในแต่ละวันควรใช้น้ำเปล่าฉีดให้ทั่วรถเพื่อชะล้างคราบน้ำฝนและสิ่งสกปรกไม่ให้ตกค้างบนรถนานซึ่งจะทำให้กำจัดออกได้ยากและทำอันตรายสีรถมากขึ้น หลังฉีดล้างแล้วใช้ผ้าไมโครไฟเบอร์หรือผ้าซามัวร์เช็ดให้แห้ง



3. ไม่ควรนำผ้าแห้งมาเช็ดคราบน้ำฝนออก เพราะเศษฝุ่น หิน ดินทรายเล็กๆ อาจฝังในผ้าและขูดสีรถได้
4. ควรเลี่ยงการจอดรถใต้ร่มเงาไม้โดยเฉพาะอย่างยิ่งไม้ที่มียาง เช่น ต้นมะม่วง ต้นลิลาวดี และไม้ดอกอีกหลายชนิด เพราะยางจากดอก ผล กิ่ง หรือเกสรอาจร่วงหล่นและเกาะติดแน่นบนรถได้ ข้อนี้จริงๆ ควรเลี่ยงในทุกฤดู แต่ฤดูฝนยิ่งควรระวังการจอดใกล้ต้นไม้ใหญ่เป็นพิเศษ ไม้บางชนิดกิ่งเปราะ หักง่าย อาจร่วงลงมาบนรถ มีโอกาสทำให้เกิดริ้วรอยบนรถมากขึ้น
5. หากฝนตกตอนเช้า ระหว่างวันมีแดดออก ควรเลี่ยงการนำรถจอดกลางแจ้ง เพราะจะทำให้คราบน้ำฝนแห้งและเกิดเป็นคราบน้ำก่ำกำจัดได้ยาก
6. หากจำเป็นต้องจอดกลางแจ้ง ไม่มีที่กำบัง ควรใช้ผ้าคลุมปิดรถไว้เพื่อป้องกันการถูกฝน
7. หากฝนตกหนักถึงขั้นต้องขับรถลุยน้ำ เมื่อใช้งานเสร็จควรเปิดฝากระโปรงรถ ตรวจสอบตัวกรองอากาศ เพราะอาจมีเศษต่างๆ ที่มาพร้อมกับน้ำฝน และควรเปิดตรวจดูน้ำมันเครื่องว่ามีน้ำเข้ามาผสมหรือไม่ หากพบความผิดปกติ ควรนำรถเข้าไปตรวจละเอียดอีกครั้งที่ศูนย์บริการ เพื่อป้องกันความเสียหายกับเครื่องยนต์

หากเจ้าของรถระวังและหมั่นดูแลรักษารถยนต์ในหน้าฝนตามคำแนะนำข้างต้น รถคันโปรดของคุณจะประหยัดค่าใช้จ่ายที่ไม่จำเป็นในการซ่อมสี ขัดสีตัวถังรถก่อนเวลาอันควร



จากโรงรถเก่าสู่พิพิธภัณฑ์ ของวินเทจ "บ้านบางเขน"

หากคุณเป็นหนึ่งที่หลงใหลในความคลาสสิกของของเก่า ของวินเทจ เชื่อได้เลยว่า “บ้านบางเขน” จะทำให้เวลาแห่งความสุขในสุดสัปดาห์หมดไปอย่างรวดเร็ว เหตุก็ด้วยบ้านไม้เก่ากลางกรุงแห่งนี้ไม่ได้เป็นเพียงที่ตั้งของคาเฟ่หรือร้านอาหารเท่านั้น แต่บ้านบางเขนยังเป็นที่ตั้งพิพิธภัณฑ์มีชีวิต ที่ช่วยชุบชีวิตให้ข้าวของที่ถูกรเรียกว่าตกยุคกลับมามีชีวิตชีวาได้อีกครั้ง

แม้ไม่ใช่พิพิธภัณฑ์อย่างเป็นทางการ แต่หลายต่อหลายคนก็ยกให้อาณาจักรของเก่า “บ้านบางเขน” เป็นพิพิธภัณฑ์ที่เต็มไปด้วยเรื่องราวแห่งอดีต โดยกลุ่มอาคารของบ้านบางเขนทั้งหมดนั้นมีลักษณะเป็นบ้านไม้เก่า ด้านหน้าจัดเป็นฟุตเชนเตอร์ให้คนที่ผ่านไปมาและมีเวลาไม่มากนักได้เข้ามาสัมผัสกับบรรยากาศห้องแถวไม้ในอดีตของไทย ถัดเข้ามาด้านในจึงเป็นส่วนของพิพิธภัณฑ์สารพัดของสะสมที่เปิดบริการให้เข้าชมได้ตลอด 24 ชั่วโมง

ความน่าสนใจของพิพิธภัณฑ์แห่งนี้คือการนำไลฟ์สไตล์เข้ามาผสมผสาน โดยมีทั้งมุมถ่ายรูป มุมความรู้ ห้องสมุด ชมรมพระเครื่อง และคาเฟ่สุดชิคผสมผสานกันอย่างไม่น่าเบื่อและสามารถจับต้องข้าวของในพิพิธภัณฑ์ได้ทุกชิ้น โดยไฮไลต์ของที่นี่อยู่ที่โรงรถขนาดใหญ่ตกแต่งดิบๆ ด้วยอิฐบล็อก ปูนเปลือย และเปิดเพดานโล่งสไตล์ลอฟต์ผสมไปกับงานกราฟฟิตี้

ในส่วนของโรงรถนี้ถูกจัดสรรให้เป็นส่วนของร้านอาหารและคาเฟ่ เสิร์ฟเค้ก บิงซู เครื่องดื่มแฟนซีต่างๆ พร้อมเก้าอี้หนังหลายมุมหลากหลายบรรยากาศ โดยทุกมุมล้วนตกแต่งด้วยรถเก่า อุปกรณ์ซ่อมรถ ถังน้ำมัน แผ่นป้ายปั้มน้ำมัน รวมทั้งโมเดลรถและการดูรุ่นเก่า ดูแล้วก็ชวนให้นึกถึงโรงรถในภาพยนตร์อเมริกันสมัยยุค 90 อย่างไรอย่างนั้น ซึ่งแน่นอนว่าทุกคนที่เข้ามาที่นี่ สามารถหยิบจับอุปกรณ์ต่างๆ รวมทั้งขึ้นไปนั่งแท่งถ่ายรูปคู่กับรถคันโปรดได้อย่างไม่มีหวง เช่นเดียวกับในสวนด้านนอกที่มีรถคลาสสิกทั้งกระบะและสปอร์ตจอดให้ได้ถ่ายรูปอยู่กลางลาน ซึ่งโอบล้อมด้วยบ้านไม้เก่าอีกเช่นกัน



นอกจากโรงรถที่เป็นไฮไลต์แล้ว ที่นี่ยังได้จำลองเอาบรรยากาศของชุมชนเก่าขึ้นมา ทั้งร้านขายยาโบราณ ร้านขายของชำที่เต็มไปด้วยสินค้ายอดนิยมในยุค 90 ร้านตัดผมท่านชายที่เต็มไปด้วยอุปกรณ์ตัดผมแบบเก่า นอกจากนี้ยังมีห้องเรียนแบบกระดานดำพร้อมโต๊ะนักเรียนทำจากไม้สุดคลาสสิก ไม่เพียงเท่านั้น ที่นี่ยังมีชมรมพระเครื่องขนาดย่อม และห้องสมุดขนาดใหญ่ที่เงียบสงบให้นั่งอ่านหนังสือและทำงานได้ตลอดทั้งวัน

อีกมุมที่จะพลาดไม่ได้ในบ้านบางเขนก็คือ ห้องฟอหลวง จัดแสดงภาพถ่าย งานประติมากรรม และเหรียญที่ระลึกต่างๆ ในรัชสมัยพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวรัชกาลที่ 9 ซึ่งในงานประติมากรรมนั้นต้องบอกเลยว่าที่นี่มีงานประติมากรรมรูปพระองค์ท่านในพระราชอิริยาบถที่แปลกตาและไม่เคยเห็นมาก่อนให้ชมอยู่นับสิบชิ้นงาน

ไม่เพียงแต่ของสะสมที่บอกเล่าเรื่องราวของเมืองไทยในอดีต ที่นี่ยังมีบ้านโดก รวบรวมทุกอย่างเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์น้ำอัดลมที่มีโลโก้สีแดงเป็นเอกลักษณ์ ไม่ว่าจะเป็นขวดโดกกรุ๊ป ลิมิเตดเอ็ดจันจากทั่วโลก ตุ๊กตา แก้ว ของพรีเมียม และที่มากเห็นจะเป็นโมเดลรถสองล้อที่มีตั้งแต่จักรยาน รถยนต์ รถบรรทุก ไปจนถึงรถไฟ ซึ่งใครที่ชอบโมเดลรถเก่าๆ ที่มุมขายของที่ระลึก ได้จัดโมเดลรถวินเทจ พร้อมของตกแต่งบ้านกระจุกกระจิกสไตล์วินเทจให้ได้เลือกซื้อปิ้งกลับไประลึกถึงบ้านเก่าที่ซื้อบ้านบางเขนแห่งนี้ด้วยเช่นกัน

How to go

- ถนนพหลโยธิน (ตรงข้าม ราช. 11) กรุงเทพฯ
- เปิดทุกวันตลอด 24 ชั่วโมง
- ค่าเข้าชม 20 บาท
- <https://www.facebook.com/baanbangkhen>

Car Lovers

หากคุณเป็นคนรักรถและนิยมชมชอบในของเก่า ห้ามพลาดกับลิสต์สถานที่ท่องเที่ยวที่เต็มไปด้วยหลากหลายเรื่องราวเกี่ยวกับรถ ครบตั้งแต่จักรยาน รถคลาสสิก รวมไปถึงรถวินเทจหายากจากต่างประเทศ



พิพิธภัณฑ์เจษฎา เทคนิค มิวเซียม

พิพิธภัณฑ์ส่วนตัวของคุณเจษฎา เดชสกุลฤทธิ์ ที่เต็มไปด้วยรถเก่า รถคลาสสิกมากที่สุดในเมืองไทย ที่นี่ยังมีตั้งแต่รถยนต์รุ่นเล็กประเภทไมโครคาร์ รถเมล์ของอังกฤษ รถดับเพลิง รถบัสจากยุโรป รถสามล้อ รถจักรยานยนต์ ไปจนถึงเรือดำน้ำ เรือกู้ภัย และชิ้นใหญ่สุดคือเครื่องบิน เฮลิคอปเตอร์ (www.jesadatechnikmuseum.com)



บ้านจักรยาน

ทุกพื้นที่ในบ้านไม้เก่าของคุณทวีไทย บริบูรณ์ วัย 70 ปี หลังนี้เต็มไปด้วยรถจักรยานสองล้อถีบรุ่นเก่าแก่และของเก่าที่คุณทวีไทยสะสมมานับพันชิ้น โดยเฉพาะอุปกรณ์จักรยานนั้นที่ให้มีให้เลือกชมอย่างเพลิดเพลิน จักรยานบางคันอายุร่วมร้อยปี บางคันใช้สำหรับขนส่งสินค้า และเกือบทุกคันยังคงใช้งานได้จริง (www.facebook.com/bicyclehouse)



The Space Museum and Café

ทราบหรือไม่ว่าชั้นใต้ดินของเอาท์เล็ต Fly Now สาขาหัวหิน ได้ซ่อนพิพิธภัณฑ์รถคลาสสิกที่ไม่เคยมียังที่สุดในไทยไว้ท่ามกลางบรรยากาศสไตล์ลอฟท์ที่มีการจัดแสงไฟอย่างดีมาก โดยโรงรถสุดหรูที่นี่ยังมีการจัดผสมผสานไว้กับงานศิลปะ ให้บรรยากาศเหมือนเดินเข้าไปในแกลเลอรี่อย่างโรยารัสนั้น



หรูหราแต่ทรงพลัง

"BMW M760Li xDrive Model V12 Excellence"

ใครที่เคยคิดว่ารถเก๋งขนาดใหญ่จะเน้นแต่ความหรูหรา อาจต้องเปลี่ยนความคิดใหม่ เมื่อ BMW ได้เผยโฉม M760Li xDrive Model V12 Excellence ที่นอกจากความหรูหราแล้ว ยังมาพร้อมสมรรถนะการขับเคลื่อนของเครื่องยนต์เทอร์โบเบนซินบล็อกใหม่ในแบบวี 12 ที่รีดกำลังออกมาได้มากกว่า 600 แรงม้า

ไฮไลต์เด่นของรถยนต์สุดหรูรุ่นนี้คือขุมพลังใหม่ล่าสุด M Performance TwinPower Turbo เครื่องยนต์ 12 สูบ เครื่องยนต์ V12 ภายใต้ตราประทับ "M Performance" มีปริมาตรกระบอกสูบขนาด 6.6 ลิตร ให้กำลังสูงสุด 448 กิโลวัตต์ หรือ 610 แรงม้า ที่ 5,500-6,500 รอบต่อนาที พร้อมแรงบิดสูงสุด 800 นิวตันเมตรที่ 1,550-5,000 รอบต่อนาที มีอัตราสิ้นเปลืองน้ำมันเชื้อเพลิงรวมอยู่ที่ 8.2 กิโลเมตรต่อลิตร และอัตราการปล่อย CO² รวมที่ 291 กรัมต่อกิโลเมตร

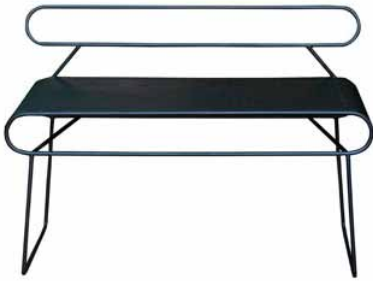


ขับที่มั่นใจในทุกสภาพพื้นผิวถนนและทุกโค้งด้วยระบบขับเคลื่อน 4 ล้อแบบ xDrive ที่ปรับแต่งให้สอดคล้องกับการใช้งานที่เน้นทั้งสมรรถนะ เน้นความปลอดภัย ขณะเดียวกันก็ให้ความนุ่มนวลระหว่างการเดินทาง ให้อัตราเร่งจาก 0-100 กิโลเมตรภายในเวลาเพียง 3.7 วินาที จำกัดความเร็วสูงสุดที่ 250 กิโลเมตรต่อชั่วโมง ถ่ายทอดพลังงานผ่านระบบเกียร์ 8 สปีด Steptronic Sport ซึ่งปรับแต่งตามคุณลักษณะของเครื่องยนต์ V12 โดยเฉพาะ

นอกจากนี้ยังเพิ่มความสบายในการขับขี่ด้วยระบบกันสะเทือนนวัตกรรม Executive Drive Pro ระบบการรักษาเสถียรภาพรถแบบ Active Roll ที่ช่วยลดการสะเทือนของตัวรถให้น้อยที่สุด ชุดเบรก M Sport ใหม่ที่มากับคาลิเปอร์สีน้ำเงินเมทัลลิกติดตราอักษร M ภายใต้อัลลอย W-Spoke ขนาด 20 นิ้ว

แน่นอนว่าไม่ได้เด่นแค่พลังขับเคลื่อนเพียงอย่างเดียว แต่รูปลักษณ์ภายนอกที่สวยงามหรู แฝงโครเมียมพาดยาวตลอดช่วงหน้ากว้างของช่องดักอากาศ ในขณะที่กระจังหน้าสีเงินมาพร้อมกับแถบโครเมียมและล้อมกรอบด้วยโครเมียมสีสว่าง รายละเอียดต่างๆ รอบตัวรถตกแต่งด้วยโครเมียมสีสว่างเช่นเดียวกัน พร้อมติดตรา "V12" ที่ขอบฝากระโปรงท้าย

เบาะนั่งโดยสารคู่หน้าสามารถปรับเอนด้วยไฟฟ้าและมีฟังก์ชันจดจำตำแหน่งของผู้นั่ง มีพรมแบบขนานนุ่มพิเศษสำหรับผู้โดยสารด้านหลัง เบาะบริเวณด้านข้างที่นั่ง พนักพิงศีรษะ ประตูด้านในรถ และที่วางแขนตรงกลางและด้านข้างหุ้มด้วยหนังแกะ ติดตั้งหน้าจอ iDrive รองรับการใช้งานด้วยการเคลื่อนไหว พร้อมตัวยึดโทรศัพท์มือถือที่มีฟังก์ชันชาร์จไร้สายในตัว เปิดตัวด้วยราคา 12,499,000 ล้านบาท



ชิลล์นอกชายคา กับม้านั่งสนาม Artcore

แต่งบ้านให้เก๋ด้วย “ม้านั่งสนาม Artcore” ที่ผสมผสานทั้งความผ่อนคลายและรายละเอียดของงานดีไซน์ที่เรียบง่ายแบบมินิมอลไว้ด้วยกัน สามารถปรับให้เข้าได้กับทุกมุมโปรดของคุณไม่ว่าจะเป็นสวนข้างบ้านหรือพื้นที่จำกัดบนระเบียงคอนโด โดย Artcore มีให้เลือก 3 สี 3 สไตล์ ได้แก่ ดำ แดง และเหลือง ทั้งเก๋และแฝงฟังก์ชันครบครัน สามารถซื้อได้ที่ “โฮมโปร” ทุกสาขาทั่วประเทศ



เทคโนโลยีความเย็นจากธรรมชาติ

Panasonic Sky Series & Aero Series

ช่วงนี้อากาศบ้านเราช่างร้อนอบอ้าว เครื่องปรับอากาศจึงกลายเป็นสิ่งจำเป็นของทุกครัวเรือน แต่บางครั้งเครื่องปรับอากาศก็ให้อุณหภูมิที่เย็นเยือกเกินไปจนทำให้รู้สึกไม่สบายตัว พานาโซนิคได้คำนึงถึงปัญหาเหล่านั้นด้วยการเรียนรู้หลักการกระจายความเย็นตามธรรมชาติมาพัฒนาเป็น เครื่องปรับอากาศ Sky Series และ Aero Series

สำหรับ Sky Series เป็นเทคโนโลยีที่เลียนแบบการกระจายความเย็นของถ้ำ โดยออกแบบให้มีช่องปล่อยลมเย็นด้านบนตัวเครื่อง กระแสลมจึงถูกปล่อยออกมาในลักษณะ

Radiant Cooling กระจายความเย็นจากบนเพดานสู่ผนังและพื้นห้อง ลดความร้อนที่สะสมมาทั้งวันได้อย่างรวดเร็ว ทั้งยังให้ลมเย็นไม่สัมผัสผิวหนังตัวคนโดยตรงจนรู้สึกร้าวเกินไป

ส่วน Aero Series ถือเป็นครั้งแรกของนวัตกรรมเครื่องปรับอากาศที่เลียนแบบการกระจายความเย็นบนภูเขา โดยปล่อยลมเย็นในลักษณะ Shower Cooling ด้วยช่องลมที่มีการทำงานของบานสวิงคู่อิสระ กระแสลมพุ่งตรงไปยังเพดานและผนังห้องแล้วค่อยกระจายความเย็นลงสู่ด้านล่าง กลายเป็นความเย็นที่สบายและผ่อนคลายเหมือนดั่งลมเย็นของธรรมชาติ

ฉีกกฎดีไซน์ไร้กรอบ Samsung Galaxy S8

Samsung ฉีกกฎข้อจำกัดเดิมๆ ของสมาร์ทโฟนอีกครั้ง ด้วยโฉมใหม่ Galaxy S8 ที่มาพร้อมการออกแบบตัวเครื่องไร้กรอบและไร้ปุ่มโฮม เพื่อให้ผู้ใช้ได้เต็มอิมเมจกับภาพบนจอสมาร์ทโฟนแบบเต็มตา จอภาพมี 2 ขนาด คือ Galaxy S8 ขนาด 5.8 นิ้วและ Galaxy S8 Plus ขนาด 6.2 นิ้ว พร้อมระบบสแกนลายนิ้วมือ ระบบสแกนม่านตา และระบบตรวจจับใบหน้าผู้ใช้ อีกทั้งสามารถเลือกรูปแบบการตรวจสอบตัวตนได้ตามความต้องการ

พิเศษกับกล้องประสิทธิภาพสูง กล้องหน้าความละเอียด 8MP กล้องหลัง Dual Pixel ความละเอียด 12MP รองรับ Gigabit LTE และ Gigabit Wi-Fi สามารถดาวน์โหลดไฟล์ต่างๆ ได้รวดเร็วขึ้นกว่ารุ่นก่อน 20% อีกทั้งยังเป็นสมาร์ทโฟนรายแรกของโลกที่ได้รับการรับรองจาก UHD Alliance ซึ่งมาพร้อมการแสดงผลแบบ MOBILE HDR PREMIUM™ ชิปเซต Exynos 8895 แบบ Octa-Core Processor ความเร็ว 2.3 GHz ความจุภายใน 64 GB รองรับหน่วยความจำภายนอกผ่านการ์ด microSD สูงสุด 256 GB สำหรับราคาอยู่ที่ 27,900 บาทสำหรับ Galaxy S8 และ 30,900 บาทสำหรับ Galaxy S8+





"Bluetooth Car Kit"

ตอบโจทก์ทุกความบันเทิงของรถเก่า



สำหรับรถยนต์รุ่นที่ผลิตก่อนปี ค.ศ. 2000 นั้นมีปัญหาหนึ่งที่เจ้าของรถต้องพบ คือ ระบบภายในรถไม่สัมพันธ์กับเทคโนโลยีที่ก้าวไปอย่างรวดเร็ว โดยเฉพาะระบบความบันเทิงภายในรถที่กลายมาเป็นปัญหาที่สร้างความหงุดหงิดใจให้หลายคน เพราะรถเก่ายังใช้ดีซีซีออสต์ ยี่จะต้องเปลี่ยนคันใหม่เพราะแค่เรื่องเล็กๆ น้อยๆ แต่ครั้งจะใช้ชีวิตหลายชั่วโมงบนรถโดยไร้สิ่งบันเทิงใดๆ ก็ไม่ใช่เรื่องสนุก นี่จึงเป็นเหตุผลให้ผู้ผลิตแก็ดเจ็ตหลายค่ายนำเสนอโซลูชันใหม่ที่สามารถปรับระบบภายในรถยนต์รุ่นเดอะให้เชื่อมต่อกับเทคโนโลยีในยุคปัจจุบันได้อย่างชูด Bluetooth Car Kit คือความพยายามหนึ่งที่จะออกมาจับตลาดผู้ยังรักรถรุ่นเก่า

Bluetooth Car Kit นั้นตัวเครื่องจะต้องเสียบเข้ากับช่องสำหรับจุดบุหรี่ ซึ่งเป็นอุปกรณ์พื้นฐานที่รถยนต์เกือบทั้งหมดไม่ว่าจะรุ่นเก่าหรือใหม่ต้องมี จากนั้นเพียงปล่อยสัญญาณบลูทูธเชื่อมกันระหว่างอุปกรณ์กับชุดคิด คราวนี้รถยนต์ก็สามารถเชื่อมต่อกับสมาร์ทโฟนและแท็บเล็ตได้ ซึ่งในปัจจุบันมีหลากหลายยี่ห้อ

อย่างไรก็ตามก่อนซื้อคุณควรทำความเข้าใจและรู้จักกับเจ้าอุปกรณ์ชุดนี้เสียก่อน เช่นเดียวกับสำรวจว่ารถยนต์ของคุณมีอะไรอยู่บ้าง เพราะบางรุ่นบางแบบจะทำการส่งสัญญาณเสียงเข้าไปที่เครื่องเสียงรถยนต์ทางช่อง AUX เพื่อใช้งานต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นการรับสายโทรศัพท์หรือเล่นเพลง และหนึ่งจากมือถือ แต่ข้อจำกัดของอุปกรณ์ที่กล่าวมาข้างต้นนั้นก็คือเครื่องเสียงของเราจะต้องมีช่อง AUX ซึ่งในรถยนต์บางรุ่นไม่มี

ขณะที่บางรุ่นก็จะเป็นการส่งสัญญาณเข้าสู่ระบบเครื่องเสียงของตัวรถและใช้คลื่นความถี่ของวิทยุในการกระจายเสียงออกมา โดยสามารถเลือกความถี่ FM 87.5-108 MHz ได้ตามต้องการ (แนะนำให้ใช้ความถี่ 108 MHz เสียงจะคมชัดมากที่สุด) และเมื่อเชื่อมต่อเข้ากับโทรศัพท์ก็จะสามารถใช้ฟังก์ชัน Hand Free รับสายโทรศัพท์ได้โดยตรง

ในปัจจุบันอุปกรณ์เหล่านี้มีราคาไม่แพงอย่างที่คิดและอยู่ในระดับหลักร้อยกลางๆ ไปจนถึงพันต้นๆ ขึ้นอยู่กับคุณภาพ ลูกเล่นของตัวอุปกรณ์ และการให้บริการของผู้จำหน่ายหรือผู้นำเข้า



กรุงศรี ออโต้ บอมนวายนวความอาลัยแด่ พระบาทสมเด็จพระปรมินทรมหาภูมิพลอดุลยเดช

เมื่อวันที่ 5 พฤษภาคม 2560 ที่ผ่านมา คุณไพโรจน์ ชื่นครุฑ ประธานคณะเจ้าหน้าที่ด้านธุรกิจสินเชื่อยานยนต์ ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) พร้อมผู้บริหารกรุงศรี ออโต้ ร่วมเป็นเจ้าภาพพระพิธีธรรมสวดพระอภิธรรมพระบรมศพ พระบาทสมเด็จพระปรมินทรมหาภูมิพลอดุลยเดช เพื่อน้อมรำลึกถึงพระมหากรุณาธิคุณ และถวายเป็นพระราชกุศล ณ พระที่นั่งดุสิตมหาปราสาท ในพระบรมมหาราชวัง

อาสาสมัครกรุงศรี ออโต้ ร่วมสร้าง ซ่อม เสริม ห้องสมุดให้น้อง

เมื่อการศึกษาคือรากฐานสำคัญที่จะสร้างอนาคตแก่เยาวชนไทย กรุงศรี ออโต้ จึงได้ผนึกกำลังพันธมิตรทั้งพนักงานจิตอาสา และเครือข่ายดีลเลอร์ ร่วมกันเดินทางทำกิจกรรม “สร้าง-ซ่อม-เสริม” ห้องสมุดกรุงศรี ออโต้ เพื่อปรับปรุงห้องสมุดตามโรงเรียนในชนบทที่ห่างไกล 12 แห่ง ตลอดปี 2560-2561 โดยเมื่อวันที่ 5 มิถุนายนที่ผ่านมา คุณไพโรจน์ ชื่นครุฑ ประธานคณะเจ้าหน้าที่ด้านธุรกิจสินเชื่อยานยนต์ ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) ได้นำทัพจิตอาสากรุงศรี ออโต้ สาขาบุรีรัมย์ และจังหวัดใกล้เคียงไปปรับปรุงห้องสมุดแห่งที่ 1 ณ โรงเรียนบ้านเสลา อำเภอนางรอง จังหวัดบุรีรัมย์ ซึ่งโครงการ “ห้องสมุดกรุงศรี ออโต้” ถือเป็นหนึ่งในกิจกรรมหลักด้านความรับผิดชอบต่อสังคมของกรุงศรี ออโต้ ที่มุ่งสร้างโอกาสและพัฒนาการศึกษาให้กับเยาวชนไทยในพื้นที่ห่างไกล โดยริเริ่มขึ้นตั้งแต่ปี 2553 ปัจจุบันได้ส่งมอบห้องสมุดกรุงศรี ออโต้ไปแล้วทั้งสิ้น 13 แห่งในทุกภูมิภาคทั่วประเทศ และมีแผนจะดำเนินการปรับปรุงห้องสมุดในโครงการจำนวน 6 แห่งภายในปีนี้



เปิดการเรียนรู้ในโลกเจียบ ผ่านเรื่องเงิน เรียนง่าย

คุณไพโรจน์ ชื่นครุฑ ประธานคณะเจ้าหน้าที่ด้านธุรกิจสินเชื่อยานยนต์ ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) พร้อมด้วยคุณสิริพร ศุภรัชตการ ประธานคณะกรรมการอาสาสมัครกรุงศรี ออโต้ ปี 2560 นำทีมผู้บริหารและอาสาสมัครจากกรุงศรี ออโต้ ร่วมจัดกิจกรรม กรุงศรีออบรู้เรื่องเงิน “เรื่องเงิน เรียนง่าย” มุ่งเน้นการวางรากฐานด้านการเงินและการออมให้กับน้องๆ นักเรียนในระดับประถมและมัธยมศึกษา โดยขยายโอกาสการเรียนรู้กับน้องๆ ผู้มีความบกพร่องทางการได้ยิน ณ โรงเรียนโสตศึกษาทุ่งมหาเมฆ เป็นแห่งแรก ก่อนที่จะเดินทางต่อไปยังโรงเรียนที่สอนผู้บกพร่องทางการได้ยินในภูมิภาคต่างๆ ทั่วประเทศตลอดปี 2560

→ **ภาค 1**

โคราช	440/12-14 ถ.มิตรภาพ-หนองคาย ต.ในเมือง อ.เมือง จ.นครราชสีมา 30000 โทร. 044-426-400 แฟกซ์ 044-426-499
อุบลราชธานี	941/24-25 ถ.ชยางกูร ต.ในเมือง อ.เมือง จ.อุบลราชธานี 34000 โทร. 045-477-477 แฟกซ์ 045-477-400-1
ศรีสะเกษ	276/14 หมู่ที่ 8 ต.โพธิ์ อ.เมือง จ.ศรีสะเกษ 33000 โทร. 045-614-744 แฟกซ์ 045-614-750
สุรินทร์	966/9 ถ.หลักเมือง ต.ในเมือง อ.เมือง จ.สุรินทร์ 32000 โทร. 044-515-511 แฟกซ์ 044-515-650
ปากช่อง	680 ถ.มิตรภาพ ต.ปากช่อง อ.ปากช่อง จ.นครราชสีมา 30130 โทร.044-316-812, 044-316-815 แฟกซ์ 044-316-814
ยโสธร	109 ถ.อุทัยราษฎร์ ต.ในเมือง อ.เมือง จ.ยโสธร 35000 โทร. 045-712-319 แฟกซ์ 045-712-320

→ **ภาค 2**

หาดใหญ่	59/25, 27 ถ.จุติอนุสรณ์ ต.หาดใหญ่ อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา 90110 โทร. 074-222-400 แฟกซ์ 074-222-400 ต่อ 118
สุราษฎร์ธานี	141/89-90 ถ.กาญจนาวิถี ต.บางกุ้ง อ.เมือง จ.สุราษฎร์ธานี 84000 โทร. 077-916-400 แฟกซ์ 077-916-499
นครศรีธรรมราช	44 ถ.พัฒนาการคูขวาง ต.ในเมือง อ.เมือง จ.นครศรีธรรมราช 80000 โทร. 075-305-400 แฟกซ์ 075-305-499
ตรัง	117/8-9 หมู่ที่ 2 ต.โคกหล่อ อ.เมือง จ.ตรัง 92000 โทร. 075-201-400 แฟกซ์ 075-201-499
ภูเก็ต	58/10-11 หมู่ที่ 6 หมู่บ้านเพิ่มสินธานี ต.รัชฎา อ.เมือง จ.ภูเก็ต 83000 โทร. 076-361-400 แฟกซ์ 076-361-402, 076-361-499
กระบี่	235/7-8 หมู่ที่ 11 ถ.เพชรเกษม ต.กระบี่น้อย อ.เมือง จ.กระบี่ 81000 โทร. 075-650-777 แฟกซ์ 075-650-780

→ **ภาค 3**

ชลบุรี	51/11-12 หมู่ที่ 2 ต.เสม็ด อ.เมือง จ.ชลบุรี 20000 โทร. 038-103-400 แฟกซ์ 038-103-499
ระยอง	002/2-3 ถ.สุขุมวิท ต.ท่าประดู่ อ.เมือง จ.ระยอง 21000 โทร. 038-997-400 แฟกซ์ 038-997-499
สระบุรี	88/12-13 ถ.สุดบรรทัด ต.ปากเพรียว อ.เมือง จ.สระบุรี 18000 โทร. 036-3343-400 แฟกซ์ 036-343-499
ปราจีนบุรี	47/1 ถ.ปราจีนคาม ต.หน้าเมือง อ.เมือง จ.ปราจีนบุรี 25000 โทร. 037-215-355 แฟกซ์ 037-215-360
ฉะเชิงเทรา	5/1 ถ.เปรมประชา ต.หน้าเมือง อ.เมือง จ.ฉะเชิงเทรา 24000 โทร. 038-513-219 แฟกซ์ 038-513-218
จันทบุรี	181 ถ.ขวาง ต.ตลาด อ.เมือง จ.จันทบุรี 22000 โทร. 039-322-161 แฟกซ์ 039-322-160

→ **ภาค 4**

เชียงใหม่	160/1 ถ.เชียงใหม่-ลำปาง ต.ป่าตัน อ.เมือง จ.เชียงใหม่ 50300 โทร. 053-107-400 แฟกซ์ 053-107-499
นครสวรรค์	1311/22 หมู่ที่ 10 ต.นครสวรรค์ตก อ.เมือง จ.นครสวรรค์ 60000 โทร. 056-219-600 แฟกซ์ 056-219-699
พิษณุโลก	729/22-23 ถ.มิตรภาพ ต.ในเมือง อ.เมือง จ.พิษณุโลก 65000 โทร. 055-909-400 แฟกซ์ 055-909-499
ลำปาง	363, 365 ถ.ไฮเวย์ ลำปาง-งาว ต.สวนดอก อ.เมือง จ.ลำปาง 52100 โทร. 054-237-800 แฟกซ์ 054-237-899
เชียงราย	111/16-17 หมู่ที่ 13 ต.สันทราย อ.เมือง จ.เชียงราย 57000 โทร. 053-153-388 แฟกซ์ 053-153-390
กำแพงเพชร	512, 514 ถ.เจริญสุข ต.ในเมือง อ.เมือง จ.กำแพงเพชร 62000 โทร. 055-237-800 แฟกซ์ 055-237-899

→ **ภาค 5**

ขอนแก่น	272/18-19 หมู่ที่ 12 ถ.มิตรภาพ ต.เมืองเก่า อ.เมือง จ.ขอนแก่น 40000 โทร. 043-209-400 แฟกซ์ 043-209-499
ร้อยเอ็ด	49/6-7 ถ.เทวภิบาล ต.ในเมือง อ.เมือง จ.ร้อยเอ็ด 45000 โทร. 043-619-400 แฟกซ์ 043-619-499
อุดรธานี	119/11-12 หมู่ที่ 14 ต.หมากแข้ง อ.เมือง จ.อุดรธานี 41000 โทร. 042-215-400 แฟกซ์ 042-215-499
สกลนคร	390/15-16 หมู่ที่ 11 ถ.สกล-อุดร ต.ธาตุเชิงชุม อ.เมือง จ.สกลนคร 47000 โทร. 042-700-200 แฟกซ์ 042-700-219
เพชรบูรณ์	3/21 ถ.สามัคคีชัย ต.ในเมือง อ.เมือง จ.เพชรบูรณ์ 67000 โทร. 056-713-155 แฟกซ์ 056-713-166
หนองคาย	038/2 หมู่ที่ 6 ถ.ประจักษ์ ต.ในเมือง อ.เมือง จ.หนองคาย 43000 โทร. 042-042-411-946-7, 042-411-949 แฟกซ์ 042-411-948
มุกดาหาร	12 ถ.วิจิตรสุการ ต.มุกดาหาร อ.เมือง จ.มุกดาหาร 49000 โทร. 042-614-315 แฟกซ์ 042-614-312

→ **ภาค 6**

ชุมพร	55/11 หมู่ที่ 1 ต.บ้านนา อ.เมือง จ.ชุมพร 86190 โทร. 077-529-400 แฟกซ์ 077-529-499
นครปฐม	511 ถ.เทศบาล ต.พระประโทน อ.เมือง จ.นครปฐม 73000 โทร. 034-245-400 แฟกซ์ 034-245-499
อยุธยา	257/3 หมู่ที่ 5 ต.ไผ่ลิง อ.พระนครศรีอยุธยา จ.อยุธยา 13000 โทร. 035-735-400 แฟกซ์ 035-735-499
ปราณบุรี	502/14-15 หมู่ที่ 2 ถ.เพชรเกษม ต.วังก้ง อ.ปราณบุรี จ.ประจวบคีรีขันธ์ 77120 โทร. 032-825-515 แฟกซ์ 032-825-520
กาญจนบุรี	974/184 หมู่ที่ 3 ถ.แสงชูโต ต.ท่าม่วง อ.ท่าม่วง จ.กาญจนบุรี 71110 โทร.034-613-054-9 แฟกซ์ 034-613-060

→ **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
เขาวงกต	23/34-35 ถ.ตรีมิตร แขวงตลาดน้อย เขตสัมพันธวงศ์ กรุงเทพฯ 10100 โทร. 02-232-2999 แฟกซ์ 02-236-3132-3
บางแค	8/28-29 หมู่ที่ 7 แขวงบางแค เขตบางแค กรุงเทพฯ 10160 โทร. 02-803-8000 แฟกซ์ 02-803-7813
บางนา	อาคารบางนาทาวเวอร์ เอ เลขที่ 2/3 หมู่ที่ 14 ถ.บางนาตราด กิโลเมตรที่ 6.5 ต.บางแก้ว อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ 10540 โทร. 02-777-3555 แฟกซ์ 02-777-3783
บึงกุ่ม	2CR 210 111 ถ.บางนา-ตราด แขวงบางนา เขตบางนา กรุงเทพฯ 10260 โทร. 02-744-0515, 02-744-0305 แฟกซ์ 02-744-0516
บางใหญ่	80/149 หมู่ที่ 6 หมู่บ้านบางใหญ่ชิตี ถ.กาญจนาภิเษก ต.เสาธงหิน อ.บางใหญ่ จ.นนทบุรี 11140 โทร. 02-595-0390 แฟกซ์ 02-595-0459
รามอินทรา	673/1 ถ.รามอินทรา แขวงคันนายาว เขตคันนายาว กรุงเทพฯ 10230 โทร. 02-918-0133-5 แฟกซ์ 02-918-0260-1

เจ้าของ

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

ร่วมสร้างสรรค์เนื้อหาและศิลปกรรมโดย

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



krungsriauto.com



krungsri
Auto

เครือ **MUFG** หนึ่งใน
สถาบันการเงินที่ใหญ่ที่สุดของโลก



กรุงศรี ทรัค

ขับเคลื่อนธุรกิจก้าวไกล ทั้งรายย่อยและรายใหญ่

เราพร้อมให้บริการสินเชื่อรถบรรทุกทุกขนาดตั้งแต่ 4 - 12 ล้อ
ตัวรถ รถหัวลาก หางพ่วง กึ่งพ่วง รวมถึงอุปกรณ์และส่วนประกอบ

- ให้บริการสินเชื่อทั้งบุคคลธรรมดาและนิติบุคคล
- ดาวน์น้อย ผ่อนสบายสูงสุด **60** เดือน
- พร้อมทีมให้คำปรึกษาด้านสินเชื่อถึงที่

• ให้บริการสินเชื่อโดย ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) • เงื่อนไขเป็นไปตามที่ธนาคารฯ กำหนด

โทร. 02-740-7400 | www.KrungsriAuto.com | [f](#) Krungsri Auto | [You Tube](#) KrungsriAutoTV

