



krungsri
Auto

A member of  MUFG
a global financial group

Krungsri Auto Magazine

Things You Need to Know about Auto Finance

Vol.9 No.5
September-October 2017

"มอเตอร์ไซค์"
คู่ใจคนทุกยุค



Content

Krungsri Auto's Talk

3



Special Scoop

4

นิทรรศการพระเมรุมาศ
นิทรรศการแห่งประวัติศาสตร์
ความรัก และความอาลัย

Dealer Society

9



Cover Story

13

"มอเตอร์ไซด์" คู่ใจคนทุกยุค



Dealer Talk

18

ก้าวที่มั่นคงของ
"สีมิตร์มหาชัย"

21

"สายพินรถมือสอง"
กับการกิจจิต "ใจ"
ใส่การขาย



Live with Passion

24

เปลี่ยนปัญหาให้เป็นโอกาส

Best of the Month

26

Auto Gadget

28

รักจะเล่นเครื่องเสียง ต้องเลือกแบตเตอรี่คุณภาพ

The Memory

29

"สร้าง ซ่อม เสริม" ห้องสมุดกรุงศรี ออโต้ 6

ส่งความสุขปิดท้ายโครงการปี 2560

Krungsri Auto Movement

30



ประสบการณ์ใหม่กับกรุงศรี ออโต้

"กรุงศรี ออโต้" ผู้นำธุรกิจสินเชื่อรถยนต์ เครือธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) ให้บริการสินเชื่อรถยนต์ครบวงจร ได้แก่ สินเชื่อเพื่อคนมีรถ "คาร์ ฟอว์ แคช" สินเชื่อรถบ้าน "กรุงศรี รถบ้าน" สินเชื่อรถใหม่ "กรุงศรี นิว คาร์" สินเชื่อรถเติ้นท์ "กรุงศรี ยูสด์ คาร์" สินเชื่อรถบรรทุกใหม่ "กรุงศรี ทรัค" สินเชื่อซื้อรถยนต์ไว้ใช้ในกิจการ "กรุงศรี ฟลีท แอนด์ ลีสซิ่ง" ซึ่งให้บริการโดยกลุ่มงานธุรกิจสินเชื่อรถยนต์ ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) สินเชื่อรถจักรยานยนต์ "กรุงศรี มอเตอร์ไซด์" สินเชื่อบิ๊ก ไบค์ "กรุงศรี บิ๊ก ไบค์" สินเชื่อบิ๊ก ไบค์มือสอง "กรุงศรี ยูสด์ บิ๊ก ไบค์" 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 ออโต้ คอลเซ็นเตอร์" โทร. 02-740-7400 กด 1 เพื่อรับบริการ "เดลิเวอรี่" พร้อมทำสัญญาถึงบ้านหรือติดตามรายละเอียดเพิ่มเติมที่ www.krungsriauto.com หรือ www.facebook.com/krungsriauto



KrungsriAuto



KrungsriAutoTV



krungsriauto.com



สืบสานพระราชปณิธาน ตามรอยทาง "ศาสตร์พระราชา"

นับตั้งแต่วันที่ 13 ตุลาคม 2559 หลังจากสำนักพระราชวังประกาศข่าวการเสด็จสวรรคตของ พระบาทสมเด็จพระปรมินทรมหาภูมิพลอดุลยเดช บรมนาถบพิตร นั่นคือวินาทีแห่งการสูญเสียอย่างใหญ่หลวงของแผ่นดินไทย

ตลอดหนึ่งปีแห่งความอาดูรที่พ่อแห่งแผ่นดินได้จากไป ไม่มีวันใดที่พสกนิกรชาวไทยไม่คิดถึง และแม้พระองค์ท่านจะเสด็จสู่สวรรคาลัย แต่มีสิ่งหนึ่งที่พระองค์ท่านทรงมอบเป็นมรดกแห่งแผ่นดินคือ "ศาสตร์พระราชา" ซึ่งจะเล่าขานสู่ลูกหลานอย่างไม่รู้จบ

ศาสตร์แห่งพระราชาไม่ได้มีเพียงโครงการในพระราชดำริกว่า 4,000 โครงการที่สร้างความกินดีอยู่ดีให้เกิดขึ้นในทุกภูมิภาคเท่านั้น แต่ศาสตร์แห่งพระราชายังเป็นดังรากแก้วแห่งแผ่นดินที่พัฒนาให้ประเทศไทยเติบโตอย่างมั่นคงในทุกด้าน ไม่ว่าจะเป็นศาสตร์แห่งเศรษฐกิจพอเพียงที่ถูกนำมาเป็นนโยบายหลักของการพัฒนาเศรษฐกิจและการคลัง รวมทั้งนำมาแก้ไขวิกฤตเศรษฐกิจในอดีตที่ผ่านมา ศาสตร์แห่งเกษตรทฤษฎีใหม่ที่ผลักดันให้เกษตรกรไทยได้ก้าวสู่ตลาดโลก ศาสตร์แห่งการจัดการน้ำ แก่แล้งดิน และหลอกฟ้าที่ทำให้เกิดความอุดมสมบูรณ์ไปทั่วทุกแห่ง และที่สำคัญที่สุดคือศาสตร์แห่งความเมตตา เป็นความรักที่พระองค์มีต่อพสกนิกรไทยมาตลอดระยะเวลากว่า 70 ปีที่ทรงครองราชย์

แม้ในวันนี้ที่ไม่มีพ่อคอยชี้แนะแนวทาง แต่ศาสตร์พระราชายังคงอยู่ และจะถูกสานต่ออย่างยั่งยืนเป็นรากแก้วแห่งแผ่นดิน สมดังพระราชปณิธานอันแน่วแน่ที่พระองค์ทรงทำเพื่อแผ่นดินไทยตลอดมา

ไพโรจน์ ชื่นครุฑ

ประธานคณะเจ้าหน้าที่ด้านธุรกิจสินเชื่อยานยนต์

ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)



นิทรรศการพระเมรุมาศ

นิทรรศการแห่งประวัติศาสตร์ ความรัก และความอาลัย

เพื่อเป็นการน้อมรำลึกถึง “พระบาทสมเด็จพระปรมินทรมหาภูมิพลอดุลยเดช บรมนาถบพิตร” พระมหากษัตริย์ผู้เป็นดังดวงใจของปวงชนชาวไทย นิตยสารกรุงศรี ออโต้ จึงขอเชิญชวนพสกนิกรชาวไทยร่วมชมความยิ่งใหญ่ของนิทรรศการงานพระราชพิธีถวายพระเพลิงพระบรมศพ พระบาทสมเด็จพระปรมินทรมหาภูมิพลอดุลยเดช บรมนาถบพิตร รัชกาลที่ 9 ซึ่งจัดขึ้นเพื่อให้ประชาชนได้ร่วมน้อมรำลึกถึงพระมหากษัตริย์ผู้ยิ่งใหญ่...ธ ผู้สถิตอยู่ในดวงใจชาวไทยตราบนิรันดร์

สำหรับนิทรรศการในครั้งนี้จัดขึ้นระหว่างวันที่ 2-30 พฤศจิกายน 2560 หลังเสร็จสิ้นพระราชพิธีถวายพระเพลิงพระบรมศพ พระบาทสมเด็จพระปรมินทรมหาภูมิพลอดุลยเดช บรมนาถบพิตร โดยนิทรรศการหลักจัดแสดงอยู่บริเวณพระที่นั่งทรงธรรมภายในจัดแสดงพระราชประวัติและพระราชกรณียกิจของพระบาทสมเด็จพระปรมินทรมหาภูมิพลอดุลยเดช บรมนาถบพิตร ซึ่งแบ่งออกเป็น 5 นิทรรศการ ได้แก่

เมื่อเสด็จอวตาร นำเสนอพระราชประวัติเมื่อครั้งยังทรงพระเยาว์

รัชกาลที่ร่มเย็น จำลองโถงทรงงานพร้อมนำเสนอพระราชกรณียกิจด้านต่างๆ

เพ็ญพระราชธรรม นำเสนอหลักทศพิธราชธรรม

นำพระราชไมตรี จัดแสดงพระราชกรณียกิจด้านต่างประเทศ

พระจักรีนิวัตฟ้า เป็นการประมวลภาพการถวายความอาลัยจากพสกนิกรทุกหมู่เหล่าพร้อมด้วยวีทีอาร์ พระราชาในนิทาน



นอกจากนิทรรศการหลักแล้ว ยังเปิดให้ประชาชนได้เข้าชม สิ่งปลูกสร้างประกอบพระเมรุมาศที่อยู่โดยรอบมณฑลพิธี เริ่มตั้งแต่บริเวณด้านหน้าที่เปลี่ยนท้องสนามหลวงให้เป็นแปลงนาข้าว พร้อมสร้างคันดินเป็นเลข ๙

รอบแปลงนาเขียวขจีด้วยหญ้าแฝก ซึ่งเป็นหนึ่งในโครงการพระราชดำริที่สำคัญของพระองค์ ในการพลิกฟื้นผืนดินที่แห้งแล้งให้สามารถกลับมาทำการเกษตรได้อีกครั้ง เช่นเดียวกับสิ่งประดิษฐ์พระราชทานกั้นหั่นน้ำขั้วพัฒนาที่หมุนอย่างช้าๆ อยู่ในลำธารสายเล็กข้างแปลงนาสาธิต





ถัดเข้าไปภายในเป็นนิทรรศการย่อย ในศาลาลูกขุนทั้ง 6 หลัง ซึ่งตั้งอยู่โดยรอบพระเมรุมาศ 9 ยอด แต่ละหลังจัดแสดงนิทรรศการอันเกี่ยวเนื่องกับการก่อสร้างพระเมรุมาศ และอาคารประกอบ ซึ่งได้มีการสร้างขึ้นตามแบบแผนโบราณราชประเพณีในสมัยรัตนโกสินทร์ ผนวกด้วยความเชื่อตามคติไตรภูมิที่เปรียบกษัตริย์ดังสมมติเทพ

ดังนั้นแผนผังทางสถาปัตยกรรมการสร้างพระเมรุมาศ จึงเชื่อมโยงกับแผนผังจักรวาลในคติไตรภูมิ ซึ่งได้จำลองพระเมรุมาศให้เป็นเสมือนเขาพระสุเมรุเพื่อส่งเสด็จสู่ทิพย์วิมาน โดยรอบเชิงเขาได้จำลองความงามของสระอโนดาตที่มีประติมากรรมปูนปั้นสัตว์หิมพานต์นับร้อยประดับอยู่ มีทั้งสัตว์มงคลประจำ 4 ทิศ และสัตว์ผสมที่มีต้นแบบมาจากจิตรกรรมฝาผนังวัดสุทัศนเทพวราราม ราชวรมหาวิหาร



ไม่เพียงแต่สิ่งปลูกสร้างและงานประติมากรรมประดับพระเมรุมาศเท่านั้นที่ประชาชนจะได้ชม นิทรรศการครั้งนี้ยังมีการกล่าวถึงราชรถ ราชยาน และพระยานมาศที่ได้มีการบูรณะครั้งใหญ่อย่างสมพระเกียรติ และที่ประชาชนจะได้เข้าชมอย่างใกล้ชิด คือ นิทรรศการขั้นตอนการสร้างพระโกศจันทน์ซึ่งประกอบด้วยไม้ชิ้นเล็กๆ กว้างหนึ่งซัณ อีกทั้งยังมีการสร้างลายฉลุขึ้นมาโดยเฉพาะเพื่อให้สมพระเกียรติพระบาทสมเด็จพระปรมินทรมหาภูมิพลอดุลยเดชบรมนาถบพิตร

และเพื่อให้ประชาชนชาวไทยทุกคนได้ร่วมรำลึกถึงพระองค์ท่าน นิทรรศการครั้งนี้จึงได้จัดสร้างทางเดินพิเศษสำหรับรถเข็น พร้อมด้วยห้องนิทรรศการพิเศษสำหรับผู้บกพร่องทางสายตาโดยเฉพาะ อีกทั้งยังได้มีการจัดทำระบบ QR Code เพื่อสแกนอ่านข้อมูลการประกอบสร้างส่วนต่างๆ ในเชิงลึก พร้อมด้วยไกด์อาสาสมัครทำหน้าที่แปลภาษาอังกฤษให้ชาวต่างชาติได้มีโอกาสเข้าใจในเนื้อหาของนิทรรศการประวัติศาสตร์ในครั้งนี้ด้วย

ทั้งนี้ประชาชนสามารถร่วมรำลึกถึงพระบาทสมเด็จพระปรมินทรมหาภูมิพลอดุลยเดช บรมนาถบพิตร ผ่านนิทรรศการงานพระราชพิธีถวายพระเพลิงพระบรมศพ พระบาทสมเด็จพระปรมินทรมหาภูมิพลอดุลยเดช บรมนาถบพิตร ได้ตั้งแต่เวลา 7.00-22.00 น.



บทเพลงแทนใจแด่ "พ่อของแผ่นดิน"



“มองเห็นพระเจ้าอยู่หัว
เหมือนเห็นแสงทองส่อง
พนมมือทั้งสอง

ท่ามกลางคนมืดมัว
ใจตื่นตื่นเพียงได้มอง
ก้มลงกราบด้วยหัวใจ”



ไม่มีสิ่งใดจะมาทดแทนความเศร้าเสียใจที่อยู่เบื้องลึกของหัวใจพสกนิกรชาวไทยซึ่งต้องสูญเสียพระมหากษัตริย์ผู้เป็นที่รักยิ่ง “พระบาทสมเด็จพระปรมินทรมหาภูมิพลอดุลยเดช บรมนาถบพิตร”...ธ ผู้เปรียบดังพ่อหลวงแห่งแผ่นดินที่หลอมรวมหัวใจทุกดวงของชาวไทยทุกหมู่เหล่าเข้าไว้ด้วยกัน และเพื่อเป็นการร่วมรำลึกถึงพระมหากษัตริย์คุณอันหาที่สุดมิได้ของพระองค์ท่าน กรุงศรี ออโต้ โดย คุณไพโรจน์ ชื่นครุฑ ประธานคณะเจ้าหน้าที่ด้านธุรกิจสินเชื่อยานยนต์ ธนาคาร กรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) คณะผู้บริหารและพนักงานร่วมขับร้องเพลง “ในหลวงของแผ่นดิน” เมื่อวันที่ 29 กันยายน 2560 โดยบทเพลงนี้จะก้องกังวานในทุกสาขาของกรุงศรี ออโต้ทั่วประเทศ จนถึงวันที่ 27 ตุลาคม 2560



กรุงศรี มอเตอร์ไซด์ จัดกิจกรรม Krungsri Motorcycle Dealer Meeting เขตภาคเหนือ ในคอนเซ็ปต์ “แฉ่ดอย ม่วนใจ๋ กับกรุงศรี มอเตอร์ไซด์” ขวนผู้แทนจำหน่ายรถจักรยานยนต์ในเขตภาคเหนือ จำนวน 57 ท่าน ร่วมทำบุญทอดผ้าป่าที่วัดป่าดาราภิรมย์ อำเภอแม่ริม จังหวัดเชียงใหม่ พร้อมเดินทางไปสัมผัสความงามของธรรมชาติ ณ ม่อนแจ่ม ปิดท้ายด้วยบรรยากาศงานเลี้ยงอันอบอุ่นในแบบฉบับครอบครัวกรุงศรี มอเตอร์ไซด์ ณ โรงแรมเชียงใหม่แกรนด์วิว



เฮง เฮง รัปปลายปีกับสาขาใหม่ของ คุณเฮงยานยนต์ ผู้แทนจำหน่ายรถจักรยานยนต์ยี่ห้อ Honda ซึ่งบริหารงานโดย คุณกฤตชัย สุริยฉาย และสำหรับสาขานี้ตั้งอยู่ที่ อำเภอเขวาสินรินทร์ จังหวัดสุรินทร์ @ งานนี้ทีมงานกรุงศรี มอเตอร์ไซด์ ไม่พลาดที่จะนำดอกไม้ช่อใหญ่ไปร่วมแสดงความยินดีอีกเช่นกัน



ทีมกรุงศรี มอเตอร์ไซด์ ออกเดินสายส่งความสุขให้ลูกค้าและดีลเลอร์อย่างต่อเนื่อง ล่าสุดยกกระเช้าเข้าร่วมอวยพรวันคล้ายวันเกิด คุณนิรุญตรี สกลุ เจ้าของ กลุ่มสกลุ ผู้แทนจำหน่ายรถจักรยานยนต์ Honda Yamaha Vespa และ GPX จังหวัดหนองคาย

ต่อด้วยการร่วมแสดงความยินดีกับ คุณศรัณยู บวร แห่ง หจก. ส. สปีด ออโต้ สำหรับการขยายกิจการเปิดสาขาที่ 2 ในอำเภอหล่มสัก จังหวัดเพชรบูรณ์ โดยในงานมีกิจกรรมโชว์รถรุ่นต่างๆ พร้อมการเลี้ยงรับประทานอาหารเย็นในบรรยากาศที่แสนอบอุ่น





ส่งต่อความสุขกันถ้วนหน้าเมื่อทีมงานกรุงศรี มอเตอร์ไซด์ หอบช่อดอกไม้ไปแสดงความยินดีเนื่องในวันคล้ายวันเกิดของคุณเกริกเกียรติ ไตรบัญญัติกุล บอสใหญ่แห่ง ฮอนด้าเกริกไกร เอ็นเทอร์ไพรส์ ผู้แทนจำหน่ายรถจักรยานยนต์ยี่ห้อ Honda @ ขอให้บ๊อบบอสสุขภาพแข็งแรง กิจการรุ่งเรือง ยอดทะลุเป้าทุกๆ เดือนนะค่ะ



เมื่อกลุ่มคนรุ่นใหม่คืออีกหนึ่งพลังสำคัญของการขับเคลื่อนธุรกิจยุคใหม่ กรุงศรี มอเตอร์ไซด์ จึงเล็งเห็นความสำคัญพร้อมจัดกิจกรรม Krungsri Motorcycle Dealer New Waves Seminar #2 เชิญผู้แทนจำหน่ายรถจักรยานยนต์ โดยเจาะกลุ่มไปที่ทายาทดีลเลอร์รถมอเตอร์ไซด์กว่า 63 ท่านจากทั่วประเทศ เข้าร่วมกิจกรรมเชื่อมความสัมพันธ์ซึ่งจัดขึ้นที่โรงแรมดุสิตธานี เขาใหญ่ จังหวัดนครราชสีมา ในงานนอกจากจะมีการสัมมนาเชิงธุรกิจแล้วยังมีความสนุกสนานของกิจกรรม Do It by Yourself ที่ให้แต่ละท่านได้ออกแบบเสื้อในสไตล์ของตัวเอง ก่อนจะปิดท้ายด้วยงานเลี้ยงในธีมปาร์ตี้ “Let's Glow” ที่เต็มไปด้วยพลังของเหล่าผู้บริหารเจเนอเรชั่นใหม่



หวานจนแม่น้ำเจ้าพระยาแทบจะเปลี่ยนเป็นสีชมพูเลยทีเดียว สำหรับงานมงคลสมรสของ คุณนปภา สุรนากิตติธร ลูกสาวสุดสวยของ คุณพรสวรรค์ สุรนากิตติธร เจ้าของกลุ่ม บริษัทสุขสวัสดิ์มอเตอร์เวิร์ค และ บจก.โมเบียส มอเตอร์ไบค์ ซึ่งจัดขึ้นที่โรงแรม AVANI RIVERSIDE BANGKOK เมื่อวันที่ 10 กันยายนที่ผ่านมา และแน่นอน

ว่าทีมงานกรุงศรี มอเตอร์ไซด์ นำโดยคุณกฤติยา ศรีสนธิ กรรมการผู้จัดการใหญ่ บมจ. ออยุธยา แคปปิตอล ออโต้ ลีส ไม่พลาดที่จะเข้าร่วมแสดงความยินดี

ใส่ใจทุกรายละเอียดของดีลเลอร์และลูกค้า อย่างดีเยี่ยมต้องยกให้ ทีมงานกรุงศรี มอเตอร์ไซด์ ซึ่งล่าสุดได้เดินสายเข้าร่วมอวยพรวันเกิดลูกค้าเริ่มจาก คุณมณฑิ ลิ้มโกลชัย เจ้าของ เอ็มซีซูเปอร์ไบค์ ศูนย์ Honda Big Wing เอ็มซี จังหวัดนนทบุรี ต่อด้วย คุณอุษา เตชะมณูญ เจ้าของร้าน ราชานนท์ จังหวัดนนทบุรี ผู้แทนจำหน่ายรถจักรยานยนต์รวมทุกยี่ห้อ



คุณมณฑิ ลิ้มโกลชัย



คุณอุษา เตชะมณูญ



คุณณัทภพ แก้วสัมฤทธิ์



คุณกักร พฤฒิธาดา

แม้จะย่างเข้าสู่ปลายปี แต่ทีมงานกรุงศรี นิว คาร์ ก็ไม่หยุดยั้งที่จะออกเดินสายพบปะลูกค้าและดีลเลอร์ เริ่มจากฉลองวันคล้ายวันเกิดของ คุณณัทภพ แก้วสัมฤทธิ์ ผู้บริหารใหญ่ กลุ่มธัญบุรีฮอนด้าคาร์ส์ ณ บริษัท คลองหลวงฮอนด้า ออโตโมบิล จำกัด จังหวัดปทุมธานี ต่อด้วยการเข้าร่วมงานคล้ายวันเกิด คุณกักร พฤฒิธาดา กรรมการผู้จัดการ กลุ่มบริษัท มิตซูฮอยธาดา (ไทยธาดา) จำกัด ซึ่งได้มีการจัดงานทำบุญวันเกิดและทำบุญไ้ร้รุมเสริมสิริมงคลไปพร้อมกัน ณ บริษัท มิตซูไทยธาดา จำกัด จังหวัดปราจีนบุรี



กรุงศรี ออโต้ สาขาปราจีนบุรี นำทีมงานเข้าร่วมอวยพรวันคล้ายวันเกิด คุณอภิรัฐ แพร่พิพัฒน์มงคล กรรมการผู้จัดการ บริษัท อีซูซุปราจีนบุรีมอเตอร์เซลส์ @ ทีมปราจีนบุรีฝากกระซิบมาว่าขอให้คุณอภิรัฐมีสุขภาพแข็งแรง กิจการเจริญรุ่งเรือง ยอดขายถล่มทลายเลยนะคะ



คุณดลชญา สุวรรณโณ



คุณนพพร ตั้งชัยวรรณ



คุณณอมรัตน์ นานันต์

ทางฝั่งกรุงศรี ยูสดี คาร์ ก็คึกคักไม่แพ้กันกับการออกพบปะลูกค้าเดินท่รถยนต์มือสอง ไม่ว่าจะเป็นการแสดงคามยินดีกับเดินที่ใหม่ของ คุณดลชญา สุวรรณโณ แห่ง บจก. สุวรรณโณ ออโต้คาร์สระบุรี จังหวัดสระบุรี การออกเยี่ยมชมเดินท่รถยนต์มือสองของ คุณนพพร ตั้งชัยวรรณ แห่ง เบนซ์คาร์ เซ็นเตอร์ อำเภอพระพุทธบาท จังหวัดสระบุรี และที่จะลืมไม่ได้อย่างเด็ดขาดคือ การเข้าร่วมอวยพรวันคล้ายวันเกิด คุณณอมรัตน์ นานันต์ ผู้แทนจำหน่ายรถยนต์มือสอง หจก. นิวพัฒน์มอเตอร์ร้อยเอ็ด จังหวัดร้อยเอ็ด



กรุงศรี ยูสดี คาร์ ร่วมสนับสนุนกิจกรรมกับจังหวัดอุบลราชธานี โดยมีองค์กรภาครัฐและเอกชน รวมถึงสมาคมกีฬาฟุตบอลอาชีพไทย จัดงานฟุตบอลอาชีพนานาชาติ อดีตทีมชาติ รุ่นอายุ 50 ปีขึ้นไป ระหว่างวันที่ 13-17 กันยายน 2560 โดยมีนักฟุตบอลทีมชาติไทย อังกฤษ อเมริกา ไต้หวัน เมียนมาเข้าร่วมแข่งขัน ในงานดังกล่าวได้รับเกียรติจากคุณสมศักดิ์ จังตระกุล ผู้ว่าราชการจังหวัดอุบลราชธานี เปิดงานดังกล่าว



กรุงศรี ออโต้ และ คุณมงคล จุลทรศน์ ผู้บริหารมงคลคาร์เซ็นเตอร์ ร่วมหารือเรื่องการจัดแข่งขันฟุตบอลอาชีพนานาชาติ อดีตทีมชาติรุ่น 50 ปีขึ้นไป ที่จัดขึ้นโดยชมรมผู้ประกอบการรถยนต์มือสอง ร่วมด้วยหอการค้าจังหวัดอุบลราชธานี ในวันที่ 13-17 กันยายน 2560



คณะผู้บริหารกรุงศรี ออโต้ ทีม Marketing - New Car & Dealer Management และ Sales Team ยกกระเช้าเข้าร่วมอวยพรเนื่องในวันคล้ายวันเกิด คุณปรานี วีรพร ประธานบริหารดีลเลอร์กลุ่มฮอนด้าบางพลี ซึ่งประกอบไปด้วยบริษัท บางพลี ฮอนด้า คาร์ จำกัด และ บริษัท บางพลี ฮอนด้า ออโตโมบิล จำกัด



เมื่อวันที่ 7 ตุลาคมที่ผ่านมา พระราม 3 กรุป ฮอนด้า จัดงานวิ่งการกุศล Run to Give มินิมารathon ครั้งที่ 2 เพื่อช่วยเหลือผู้ป่วยโรคมะเร็งเต้านม งานนี้มีผู้บริหารกรุงศรี ออโต้ พร้อมด้วยนักวิ่งกว่า 900 คนตบเท้าเข้าร่วมกิจกรรม โดยนำรายได้ทั้งหมด (ไม่หักค่าใช้จ่าย) 499,999 บาท มอบให้กับมูลนิธิศุภนิมิตแห่งประเทศไทย



"มอเตอร์ไซด์" คู่ใจคนทุกยุค



หลังจากปี 2547-2548 ที่ยอดขายรถจักรยานยนต์พุ่งสูงขึ้นเป็นประวัติการณ์ราว 2 ล้านคันทั่วประเทศ สปอตไลท์ของธุรกิจยานยนต์ก็จับจ้องอยู่ที่รถมอเตอร์ไซด์ซึ่งสามารถสร้างความคึกคักได้อย่างต่อเนื่องไม่แพ้รถยนต์ แม้จะมีบางปีที่ยอดขายตกลงมาบ้างตามสภาวะเศรษฐกิจโลก แต่รถมอเตอร์ไซด์ก็ยังเติบโตในตลาดได้อย่างต่อเนื่อง ดังจะเห็นได้จากข้อมูลของสำนักงานเศรษฐกิจการคลัง (สศค.) ที่รายงานว่ายอดรถจักรยานยนต์จดทะเบียนใหม่ในช่วงกลางปีที่ผ่านมาขยายตัวสูงถึง 16.3% สอดคล้องกับการแถลงของ “กรุงศรี ออโต้” ที่ได้ตั้งเป้าสินเชื่อใหม่ “กรุงศรี มอเตอร์ไซด์” ปี 2560 ว่าจะมี ยอดทะลุ 14,000 ล้านบาท หรือเติบโต 8% พร้อมคาดการณ์

ยอดจำหน่ายรถจักรยานยนต์ทั้งปี 2560 อยู่ที่ 1.8 ล้านคัน

การเติบโตของมอเตอร์ไซด์มาพร้อมกับการเปลี่ยนแปลงของรุ่นรถและประเภทการใช้สอย จากเดิมที่เป็นเพียงรถอเนกประสงค์สำหรับใช้งานในครัวเรือนก็กลายมาเป็นการซื้อมอเตอร์ไซด์เพื่อนำมาต่อยอดสร้างรายได้หรือสนับสนุนการทำงาน ยิ่งในปัจจุบันที่ใครๆ ต่างก็เป็นเจ้าของธุรกิจได้ รวมทั้งมีสตาร์ทอัพใหม่ๆ ที่ต้องใช้มอเตอร์ไซด์เป็นคีย์หลักในการดำเนินงาน นั่นก็ยิ่งทำให้ยอดของมอเตอร์ไซด์กลายมาเป็นที่ต้องการของตลาดรวมทั้งเป็นกองหนุนสำคัญในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจไทย



จากรถอเนกประสงค์ สู่รถเล็กเน้นงานดีไซน์

ในเรื่องการเติบโตของตลาดมอเตอร์ไซด์นี้ คุณบุญยศ และ คุณยุพา บุญเกียรติเจริญ สองผู้บริหารแห่ง ยศเจริญ ฮอนด้า กิ่งแก้ว ตัวแทนจำหน่ายรถมอเตอร์ไซด์ยี่ห้อ Honda ที่ครองตลาดมากถึง 18 สาขา คืออีกเสียงที่ช่วยยืนยันได้เป็นอย่างดี โดยคุณบุญยศเริ่มเข้าสู่วงการมอเตอร์ไซด์มาตั้งแต่ปี 2546 ซึ่งเป็นปีที่รถจักรยานยนต์กลายมาเป็นสิ่งจำเป็นไม่ยิ่งหย่อนไปกว่ารถยนต์

“ผมเติบโตมาจากบริษัทขายอะไหล่ ทำอู่ซ่อมมอเตอร์ไซด์ ทำไปสักพักก็เริ่มเห็นแล้วว่ามอเตอร์ไซด์เป็นสิ่งที่จำเป็นของทุกบ้าน ตลาดต้องการ ยังมีไฟแนนซ์อย่าง กรุงศรี ออโต้ เข้ามา ก็ช่วยสนับสนุนการขายมากขึ้น ตอนผมหนุ่มๆ กว่าจะมีมอเตอร์ไซด์คันหนึ่งได้นั้นยากมาก ทั้งดอกเบี้ยยแพง แล้วก็ได้ซื้อกันง่ายๆ ใครมีคือความเก๋อย่างที่สุด พอเราเริ่มเห็นช่องทางว่ามอเตอร์ไซด์คือหนึ่งในสิ่งจำเป็น ก็เลยเริ่มขายมอเตอร์ไซด์โดยเป็นดีลเลอร์ของฮอนด้าแบรนด์เดียว ตอนที่ทำงานร้านอะไหล่เรารับรู้เพียงว่าคนต้องการมอเตอร์ไซด์ แต่ไม่เคยคิดว่าตลาดจะโตขนาดนี้ เปิดใหม่มาก ขายได้วันละ 80-100 คันต่อสาขา ตอนนี้อยอดก็ยังเพิ่มเรื่อยมาไม่มีตก แม้เศรษฐกิจไม่ดีแต่มอเตอร์ไซด์ก็ยังขายได้ อย่างสี่ปีก่อนตลาดรวมอยู่ที่ 2 ล้านคัน”



คุณบุญยศัยอันเล่าบรรยากาศในวันวานของแวดวงมอเตอร์ไซด์ ซึ่งแต่เดิมเน้นรถอเนกประสงค์อย่าง Honda Wave รุ่นคลาสสิกที่เน้นความคงทน ต่อมาจึงเน้นไปที่การออกแบบดีไซน์ ฟังก์ชันการใช้งานอย่างเดียวเริ่มขายไม่ได้ ถ้าไม่ได้พ่วงมากับดีไซน์ที่สวยงามของตัวรถ และที่จะขาดไม่ได้คือเรื่องของบริการหลังการขาย อะไหล่ที่ครบครัน ซึ่งเป็นตัวเลือกสำคัญในการตัดสินใจซื้อมอเตอร์ไซด์

“ตลาดเดี่ยวนี้อันเปลี่ยนไป จะแข็งแรง ทนทานอย่างเดียวไม่ได้ ต้องดีไซน์สวยด้วย อย่างตอนนี้ถ้าเป็นกลุ่มคนรุ่นใหม่ก็จะเน้นไปที่ดีไซน์สปอร์ต ไม่ต้องราคาสูงแบบบิ๊กไบค์ ก็มีดีไซน์สปอร์ตให้เลือก นอกจากนี้ก็ยังมีแบบวินเทจ ออกแบบให้ย้อนยุคกลายเป็นรุ่นคลาสสิก ซึ่งส่วนใหญ่ก็ซื้อไปทำงานทั้งนั้น อย่างหนุ่มออฟฟิศก็จะชอบซื้อดีไซน์สปอร์ต ชีสุนัข หนุ่มสาวโรงงานก็ยิ่งจำเป็นต้องซื้อรถเผื่อไว้เวลาทำโอทีกลับดึก แอมสเซนเจอร์ก็ยังคงต้องใช้มอเตอร์ไซด์ และอีกตลาดที่กำลังมาแรง คือ ตลาดคนต่างชาติที่เข้ามาทำงานในเมืองไทย เริ่มหันมาซื้อมอเตอร์ไซด์เช่นกัน”



ชื่อง่าย ขายคล่อง ด้วยเซอร์วิสดีเยี่ยม

คุณสุชาติ เลิศวิชชบุรณ ผู้ก่อตั้ง บริษัท ฮอนด้าอ้อมน้อยเซลส์ แอนด์เซอร์วิส จำกัด และ โอ.เอ็น.ซีดีกรุ๊ป คืออีกหนึ่งผู้ประกอบการที่คร่ำหวอดอยู่ในวงการมอเตอร์ไซด์มากกว่า 30 ปี ปัจจุบันเป็นผู้แทนจำหน่ายมอเตอร์ไซด์หลายยี่ห้อ มีสาขาทั้งหมด 15 สาขา โดยคุณสุชาติย้ำว่าตลาดมอเตอร์ไซด์ในรอบ 30 ปีมานี้ยังคงแข็งแรงและเติบโตอย่างต่อเนื่อง แม้จะมีการแข่งขันที่สูงขึ้นก็ตาม

“จากเด็กฝึกงานในอยู่เงินเดือน 150 บาท สู่การเข้ามาเป็นดีลเลอร์ฮอนด้าและขยายได้ตัวแทนจำหน่ายมอเตอร์ไซด์ 6-7 ยี่ห้อ สิ่งเหล่านี้ทำให้ผมค่อนข้างเข้าใจความต้องการของกลุ่มลูกค้ามอเตอร์ไซด์ซึ่งแตกต่างจากรถยนต์ ความต้องการของลูกค้าในกรุงเทพฯ ค่อนข้างหลากหลาย ในหนึ่งพื้นที่อาจมีลูกค้าหลายกลุ่ม เราจึงต้องมีทุกรุ่น ทุกแบบในร้านเดียว แต่อย่างต่างจังหวัดในตัวเมืองต้องการรถทรงสปอร์ต ขับขี่สะดวก ระบบสายพานได้รับความนิยม ส่วนอำเภอที่ไกลออกไปก็จะเป็นรถครอบครัว รถอเนกประสงค์ ระบบเกียร์ เน้นความทนทาน อาชีพของลูกค้าเองก็มีส่วนสำคัญในการตัดสินใจซื้อเช่นกัน 90 เปอร์เซ็นต์ของร้านผมซื้อไปเพื่อเน้นการใช้งาน หลายคนสร้างอาชีพด้วยมอเตอร์ไซด์ ซื้อไปสร้างเงินสร้างตัว อย่างแอมสเซนเจอร์ก็จะใช้รถเล็กสปอร์ตคล่องตัว ส่วนกลุ่มแอมสเซนเจอร์ทางไกลเก็บเงิน วางบิลก็เน้นความเร็ว ใช้รถมอเตอร์ไซด์ซีซีสูง ส่วนกลุ่มแม่บ้าน ครอบครัวนี้อย่างไรก็ต้องฮอนด้า เวฟ เรียกว่าเป็นยาสามัญที่ต้องมีติดบ้านก๊วได้”



นอกจากการรู้ถึงความต้องการของลูกค้าแล้ว อีกสิ่งที่จะขาดไม่ได้ในการขายรถมอเตอร์ไซด์ได้แก่ บริการหลังการขาย ที่มากด้วยคุณภาพไม่แพ้การซื้อรถยนต์ ในเรื่องการบริการนี้ คุณสุชาติบอกว่า เป็นสิ่งที่ฮอนด้าอ้อมนอยฯ ยึดถือมาโดยตลอด ทั้งเรื่องความพร้อมของอะไหล่และการเทรนช่างซ่อมเครื่องยนต์ ที่มีทั้งไปการันตีระดับประเทศและระดับอาเซียนมาแล้ว

“เดี๋ยวนี้มอเตอร์ไซด์ไม่ได้มีแค่บ้านละคัน แต่บ้านหนึ่ง มีอย่างน้อย 1-3 คัน เรียกว่ามากขึ้นตามจำนวนสมาชิกในครอบครัวก็ได้ เพราะอะไร หนึ่ง เป็นความจำเป็นที่ต่างคนต่างต้องใช้ สอง คุ่มค่าเงิน ประหยัดน้ำมัน สาม มีไฟแนนซ์มาช่วยสนับสนุนเรื่องดอกเบี้ยต่ำ และเมื่อลูกค้าซื้อแล้วก็แน่นอนว่าย่อมต้องคาดหวังเรื่องการบริการหลังการขายซึ่งสมัยก่อนไม่มี แต่สมัยนี้เรื่องอะไหล่ ประกันต้องมาเป็นอันดับหนึ่งไม่แพ้เรื่องราคา ฟังก์ชันการใช้งาน และไม่น้อยไปกว่าการซื้อรถยนต์ นี่คือหัวใจของการแข่งขันในตลาดมอเตอร์ไซด์เลยทีเดียว”

สร้างอาชีพใหม่ ด้วยมอเตอร์ไซด์คันเก่า

นอกจากฟากของผู้จำหน่ายมอเตอร์ไซด์ที่ตลาดเติบโตคึกคักแล้ว ในฟากของผู้ใช้มอเตอร์ไซด์เองก็ยังสามารถสร้างอาชีพใหม่ๆ จากมอเตอร์ไซด์ได้เช่นกัน ซึ่งนี่เป็นอีกเหตุผลสำคัญที่ทำให้ยอดขายมอเตอร์ไซด์ยังคงพุ่งทะยาน และต่อไปนี่คือตัวอย่างของสตาร์ทอัพที่ต่อยอดสร้างรายได้และสร้างธุรกิจใหม่ได้ง่ายๆ ด้วยรถมอเตอร์ไซด์ที่ขับอยู่ทุกวัน



SKOOTAR แอสเซนเจอร์มือโปร

นอกจากมอเตอร์ไซด์รับจ้างแล้ว อาชีพแอสเซนเจอร์คืออีกภาพจำเมื่อนึกถึงมอเตอร์ไซด์ ซึ่ง คุณโก้-กมลพทธี ชุมพล Co-CEO & Co-founder ของ SKOOTAR ก็เป็นอีกคนที่คิดเช่นนั้น แต่ปัญหาที่คุณโก้พบคือความไม่เป็นมืออาชีพของเหล่าแอสเซนเจอร์ที่อาจไม่เป็นปัญหาสำหรับบริษัทใหญ่ที่จ้างแอสเซนเจอร์เป็นพนักงานประจำ ทว่าบริษัทเล็กๆ อย่างกลุ่มสตาร์ทอัพนั้นต้องใช้แอสเซนเจอร์สัญจรจ้างเป็นรายครั้งในราคาสูงหรือไม่ก็วินมอเตอร์ไซด์หน้าปากซอยที่ไม่มีความชำนาญในการวางบิล ส่งเอกสาร ส่งเช็ค คุณโก้จึงได้ร่วมกับเพื่อนอีกสองคนจัดทำแอปพลิเคชันเชื่อมโยงแอสเซนเจอร์มืออาชีพเข้ากับผู้ใช้บริการ จัดระบบการรับส่งเป็นย่าน เพิ่มช่องทางการติดตามแบบเรียลไทม์ การันตีความเป็นมืออาชีพของพนักงานรับส่งเอกสาร ไวใจได้ มีใบเสร็จถูกต้อง และแต่งกายสุภาพ

“มอเตอร์ไซด์โดยเฉพาะกลุ่มแอสเซนเจอร์มีความสำคัญมากสำหรับการเติบโตของธุรกิจสตาร์ทอัพและคนทำธุรกิจขนาดเล็ก เราเล็งเห็นว่ามีความต้องการแอสเซนเจอร์มืออาชีพอยู่ และแอสเซนเจอร์เองก็ต้องการลูกค้า ถ้าไม่ทำประจำบริษัทใดบริษัทหนึ่งเขาก็ต้องวิ่งไปเคาะประตูหางาน เราจึงสร้างแอปพลิเคชัน SKOOTAR เพื่อจัดมาตรฐานตรงนี้ จากเริ่มเมื่อเกือบสามปีก่อนที่มีมอเตอร์ไซด์แอสเซนเจอร์เข้าร่วมใช้แอปพลิเคชันนี้เพียง 50 คัน ปัจจุบันเพิ่มเป็นหลายพันคัน และแอกเคานต์ของผู้ใช้บริการแค่หลักสิบ ตอนนี้เพิ่มเป็นหลักหมื่นแอกเคานต์ทั้งในกรุงเทพฯ และปริมณฑล ซึ่งนอกจากความเป็นมืออาชีพแล้ว อีกจุดแข็งของเราคือการจัดทำโปรโมชัน เช่น ร่วมกับบัตรเครดิตกรุงศรี เพื่อเพิ่มโปรโมชันรับส่วนลดการใช้งาน”

UberEATS

บริการส่งอาหารด่วนทั่วกรุง

บริการสั่งซื้ออาหารจากร้านดังทั่วกรุง UberEATS เป็นอีกตัวอย่างของการสร้างรายได้ด้วยมอเตอร์ไซด์ส่วนตัว ไม่ว่าจะเป็นมอเตอร์ไซด์รุ่นไหน ไม่ว่าหญิงหรือชาย ก็สามารถสร้างรายได้ด้วยรถคู่ใจได้ไม่ยาก เช่นเดียวกับ คุณซัง-โกมล แซ่หว่ง หนึ่งในพาร์ทเนอร์ที่นำมอเตอร์ไซด์ส่วนตัวมาเพิ่มมูลค่าร่วมกับ UberEATS

คุณซังเล่าว่าเดิมทีตนเองทำงานประจำอยู่ร้านสะดวกซื้อนานถึง 5 ปี เมื่อเห็นข่าวการเปิดรับสมัครคนขี่มอเตอร์ไซด์สั่งซื้อและส่งอาหารของ UberEATS ก็เลยอยากลองทำเพื่อสร้างรายได้เสริม

“ทุกวันนี้ลาออกจากร้านสะดวกซื้อมาทำงานส่งอาหารเต็มเวลา ซึ่งไม่น่าเชื่อว่าการฝากซื้ออาหารจะตรงกับใจของคนกรุงเทพฯ มาก เพราะสะดวกรวดเร็ว ไม่ต้องเสียเวลาไปซื้อเอง โดยเฉพาะแม่บ้านที่ไม่มีเวลาก็สามารถสั่งซื้ออาหารจากร้านที่ชอบได้ สำหรับผมมีมอเตอร์ไซด์เป็นต้นทุนอยู่แล้ว เพราะ



ปกติใช้มอเตอร์ไซด์ การลงทุนครั้งนี้เป็นการนำสิ่งที่มีอยู่แล้วมาต่อยอดให้เกิดประโยชน์มากขึ้นจึงเหมือนไม่ต้องลงทุนอะไรเพิ่ม ไม่ว่าจะเป็นรถรุ่นไหนก็ได้ ทางอูเบอร์อีตส์จะคอยส่งข้อมูลมาให้ว่าย่านไหน เวลาไหน ลูกค้าจะสั่งอาหารจากตรงไหนเยอะ ผมก็จะไปอยู่แถวนั้น แล้วก็คอยดูในแอปพลิเคชันว่ามีใครจะสั่งซื้ออะไร นอกจากจะไม่ต้องลงทุนเพิ่ม มีแค่มอเตอร์ไซด์คันเดิมก็สามารถทำธุรกิจได้แล้ว อาชีพใหม่นี้ก็ยิ่งทำให้ผมรู้สึกเหมือนเป็นเจ้านายตัวเอง สามารถวางแผนเรื่องเวลาและรายได้ที่ชัดเจนได้”



Sea My Way

อาหารทะเลสดส่งตรงถึงบ้าน

“คิดอยากทำธุรกิจส่งอาหารทะเลมา 2 ปี แต่ก็ได้แค่คิด เพราะไม่ได้มีทุนเปิดเป็นกิจการใหญ่ ทำได้แค่เล็กๆ แต่ก็ไม่รู้ว่าจะส่งไปถึงลูกค้าได้อย่างไร แต่เมื่อต้นปีที่ผ่านมาเริ่มมีกิจการเดลิเวอรี่รับส่งของโดยมอเตอร์ไซด์ เราก็เลยปิ๊งไอเดียเลยว่าจะลองส่งของตัวเองของมอเตอร์ไซด์นี้แหละที่จะส่งความสดจากชุมพรไปถึงลูกค้าได้อย่างทันท่วงที”

คุณจักรกฤษณ์ แก้วเพชร เจ้าของธุรกิจสตาร์ทอัพส่งอาหารทะเลสด Sea My Way บอกเล่าถึงเหตุผลที่ตัดสินใจทำธุรกิจหลังจากที่หยุดให้เป็นเพียงธุรกิจในฝันมา 2 ปีเต็ม กระทั่งเริ่มเห็นการเปิดตัวของกลุ่มธุรกิจเดลิเวอรี่อย่าง Lalamove, Line Man และ Grab Bike จึงตัดสินใจทำตามความฝัน นำปลาอินทรีและปลากะพงมาแกะแพ็คด้วยเบ็ดจากชุมพรมาผ่านเทคนิคการทำปลาแบบญี่ปุ่นเพื่อคงความสดและลดความคาว จากนั้นแพ็คใส่ถุงสุญญากาศแล้วพรีซในอุณหภูมิที่เหมาะสม ก่อนจะกระจายสินค้าไปส่งยังมือผู้รับด้วยรถมอเตอร์ไซด์แบบเดลิเวอรี่

ซึ่งปัจจุบันมีการแข่งขันในเรื่องราคากันหลายบริษัท

“เพื่อนผมและคนรู้จักหลายคนยังเปลี่ยนจากขับรถยนต์มาเป็นมอเตอร์ไซด์ เพราะสามารถสร้างรายได้เสริมให้ได้หลายทางมาก อย่างการส่งของก็เช่นกัน เดิมนั้นมีการพัฒนาจากแมสเซนเจอร์รับส่งเอกสารมาเป็นส่งอาหาร ส่งผัก ส่งปลา โดยเฉพาะ อย่างที่ผมใช้บริการเขาจะมีกล่องเก็บความเย็นมาให้อย่างดี รับรองว่าปลาที่พรีซไว้อย่างไม่ทันละลายก็ส่งถึงมือลูกค้า โดยเฉลี่ยอยู่ที่ 10-15 นาทีต่อเที่ยว ราคาถูก มีโปรโมชั่นให้ ลูกค้าจ่ายค่าส่งตามจริง เก็บเงินค่าส่งปลายทาง เราคิดแค่ค่าปลาไม่ได้บวกเพิ่มค่าส่ง วิน-วินทุกฝ่าย ซึ่งถ้าไม่มีธุรกิจมอเตอร์ไซด์รับส่งของแบบนี้ก็ไม่ว่าผมจะได้ทำตามทีฝันเมื่อไหร่ ซึ่งเท่าที่ใช้บริการก็พบว่ากดแอปพลิเคชันปั๊บ รถมาปั๊บ นั้นแปลว่าคนหันมาทำธุรกิจนี้เยอะมาก อีกอย่างที่เราเลือกใช้มอเตอร์ไซด์แทนที่จะส่งเอง เพราะกรุงเทพฯ รถติดมอเตอร์ไซด์นี่แหละที่ตอบโจทย์คนกรุงเทพฯ ที่สุด”



ก๊าวที่มั่นคงของ
"สีมิตรมหาชัย"



การทำธุรกิจไม่ใช่แค่การคำนึงว่าสินค้าคืออะไร และลูกค้าคือใคร เพราะสำหรับ **คุณสวัสดิ์ ตระการฤกษ์** ประธานกรรมการ และผู้ก่อตั้ง **บริษัท สี่มิตรมหาชัย จำกัด** การดำเนินธุรกิจ หมายถึง การมองไปข้างหน้า มองดูโลกทั้งใบ ดูว่าจีน อเมริกา ญี่ปุ่น คิดอย่างไร เพื่อที่จะได้ปรับตัวเองตามโลกได้อย่างทันทั่วทั้งที่และเติบโตได้อย่างยั่งยืน

มองโลกธุรกิจด้วยความยั่งยืน

“คนทำธุรกิจมอเตอร์ไซค์ส่วนใหญ่เริ่มต้นจากไม่มีอะไร ตั้งใจจากศูนย์ด้วยกันทั้งนั้น การแข่งขันในตลาดสูง การประคับประคองไม่ให้เลี้ยวหกโค้ง ยังคงวิ่งอยู่ได้ในท้องถนนยามเจอหลุมบ่อคือสิ่งที่สำคัญ ซึ่งการจะวิ่งอยู่บนถนนได้จึงไม่ใช่ว่าการดูแลรักษาของเรา แต่หมายถึงเราต้องมองโลกให้เป็นด้วย นี่เป็นสิ่งสำคัญในการทำธุรกิจที่นอกเหนือจากการมีคุณธรรม ซื่อสัตย์จริงใจ เราเริ่มจากศูนย์ มาสู่วงการมอเตอร์ไซค์ด้วยการอาศัยความซื่อสัตย์ ขยัน อดทน และมองโลกทั้งใบให้เป็น เราต้องรู้ว่าเศรษฐกิจบ้านเราเป็นอย่างไร จีดีพี การเติบโตของตลาดตามดูญี่ปุ่น อเมริกา จีน ว่าเขาเป็นอย่างไร ธุรกิจมอเตอร์ไซค์ส่วนมากไม่มีอะไรมาหรอก มีแค่เปล่าสร้างตัวทั้งนั้น แต่ภาพรวมตลาดมอเตอร์ไซค์ตอนนี้บอกได้เลยว่าเข้มแข็ง แต่ต้องปรับตัวให้ทัน เพราะในยุคการค้าเสรี ทุกอย่างเปลี่ยนแปลงเร็วมาก รวมถึงความต้องการของตลาดด้วย แต่ถ้าเราไม่ปรับตัว รอวันจากไปได้เลย อย่างสี่มิตรฯ เองก็จับมือลุยกับกรุงศรี ออกได้ มาตั้งแต่ยังเป็นจีอี แคปปิตอล ออกได้ ลิส จนตอนนี้ต่างก็เติบโตแต่ก็ยังจับมือช่วยกันปรับกลยุทธ์ ลุยกันต่อในตลาดที่เต็มไปด้วยการแข่งขันค่อนข้างสูง”

คุณสวัสดิ์ ตระการฤกษ์ ให้นิยามแนวทางการดำเนินงานธุรกิจตัวแทนจำหน่ายมอเตอร์ไซค์ ซึ่งคุณสวัสดิ์เองก็เป็นอีกคนที่เริ่มต้นจากศูนย์ จากอาชีพประมง ค้าขาย ซ่อมรถ ก่อนจะสร้างตัวด้วยการเป็นดีลเลอร์รถมอเตอร์ไซค์ในชื่อ **บริษัท**

สี่มิตรมหาชัย จำกัด จังหวัดสมุทรสาคร โดย **คุณเยาวมาลย์ ตระการฤกษ์** รองประธานกรรมการ ผู้ควบตำแหน่งที่ปรึกษาคณะสำคัญของคุณสวัสดิ์ ได้ย้อนเล่าถึงที่มาของความหมายสี่มิตรว่า

“สี่มิตรมาจากชื่อที่ตั้งที่อยู่ปากซอยสี่มิตรและรถมอเตอร์ไซค์ 4 ยี่ห้อที่เราขายในขณะนั้น ได้แก่ ฮอนด้า ยามาฮ่า ซูซูกิ และคาวาซากิ ปัจจุบันขยายไปเกือบ 20 สาขา เช่น ปิยะมิตรมอเตอร์ กรุงเทพฯ เป็นศูนย์จำหน่ายฮอนด้า สี่มิตรยามาฮ่า สี่มิตรฮอนด้า และยังมียี่ห้ออื่นๆ อย่าง GPX และ Stallions และล่าสุดก็จะมีการสร้างโชว์รูมในรูปแบบใหม่ที่คล้ายกับคลับเฮาส์ซึ่งไม่ได้เน้นขาย โชว์รถมากๆ เหมือนสมัยก่อน แต่เป็นโชว์รูมที่มีทั้งร้านอาหาร ร้านกาแฟ นั่งสบาย ใกล้ชิดกับลูกค้ามากยิ่งขึ้น”

ทุกสาขายังคงเน้นย้ำในเรื่องการบริหารที่เป็นหนึ่งเดียวกัน นั่นก็คือความซื่อสัตย์และจริงใจ โดยคุณเยาวมาลย์ได้ขยายความว่าไม่ได้หมายถึงความซื่อสัตย์ต่อลูกค้าเท่านั้น แต่ยังเน้นความซื่อสัตย์จริงใจในองค์กร โดยการให้ค่าแรงและค่าล่วงเวลาที่เหมาะสม ไม่กดค่าแรง ให้ค่าตอบแทนทุกๆ แผนกอย่างเท่าเทียม เพราะต่างก็มีส่วนทำให้งานลุล่วง เมื่อพนักงานมีพื้นฐานการกินดีอยู่ดี เมื่อนั้นก็จะทำงานได้อย่างดีบนพื้นฐานความซื่อสัตย์ จริงใจเช่นกัน

ส่งต่อพื้นที่ความสุขสู่ชุมชน

นอกจากความซื่อสัตย์แล้ว เทคโนโลยีก็เป็นอีกส่วนสำคัญในการช่วยบริหารร้านสาขาทั้งหมดให้ได้มาตรฐาน คุณภาพเดียวกัน จากเดิมที่ผู้บริหารทั้งสองต้องคอยวิ่งไปดูสาขาต่างๆ ก็เปลี่ยนมาเป็นการติดกล้องเพื่อติดตามทุกสาขาผ่านหน้าจอสมาร์ตโฟน พร้อมทั้งตั้งไลน์กลุ่มสำหรับประชุมผู้จัดการทุกสาขาโดยเฉพาะ นอกจากนี้ยังปรับระบบเช็คสต็อก พร้อมเรียกดูจำนวนรุ่นรถทางอินเทอร์เน็ตได้เรียลไทม์ ซึ่งเทคโนโลยี



ทั้งหมดรวมทั้งการสร้างเฟรมปีกและไลน์สำหรับยิงโปรโมชันตรงถึงลูกค้าเหล่านี้เป็นการเข้ามาปรับเปลี่ยนของลูกค้า ทั้งสองคือ คุณธนธร ตระการฤกษ์ และ คุณสิริญา ตระการฤกษ์ ที่เพิ่งเรียนจบกลับมาช่วยบริหารงาน

ทั้งนี้คุณสวัสดิ์กล่าวว่าตลาดในรุ่นตนกับการตลาดรุ่นลูกก็จะแตกต่างกัน จากเดิมที่เคยนำแค่ 3S ได้แก่ ด้านการขาย (Sales) การบริการ (Service) และอะไหล่ (Spare Part) ก็ได้ขยายไปสู่ S ที่ 4 คือ Social หรือสังคม ซึ่งนอกจากการคืนกำไรให้สังคมด้วยการช่วยเหลือชุมชนในรูปแบบต่างๆ เช่น ทุนการศึกษา ทุนอาหารกลางวัน ปลูกป่า สร้างอาคารที่พักในวัดสำหรับผู้ปฏิบัติธรรมแล้ว สิ่งที่เป็นความภาคภูมิใจของกลุ่มสีมิตรมหาชัยคือการได้รับคัดเลือกจากเอพี ฮอนด้าให้เป็นดีลเลอร์หนึ่งเดียวของจังหวัดสมุทรสาครจัดทำโครงการ “One School, One Dealer” บริจาคเครื่องยนต์ให้กับทางโรงเรียนเทคนิคสมุทรสาครเพื่อให้นักเรียนได้ศึกษา พร้อมทั้งรับนักเรียนเทคนิค อาชีวมาฝึกงาน และความภูมิใจที่สุดก็คือการได้เห็นนักเรียนช่างที่ฝึกสอนมากลับเข้ามาทำงานที่ร้าน

“เราไม่เคยปิดกั้นโอกาส พนักงานที่นี่หลายคนออกไปแต่ก็ขอกลับมาทำงานอีก บางคนมีความจำเป็นต้องลากลับบ้านบางคนไปอยู่เมืองนอก กลับมาขอกลับมาทำงานกับเราต่อ ซึ่งถ้าไม่มีอะไรดีร้ายแรงเราก็รับกลับเข้ามาหมดนะ โดยเฉพาะนักเรียนที่ฝึกงานและมาขอสมัครงานกับเรา เรายินดีรับเลย”

คุณเยาวามาลย์ทั้งทำด้วยความสุขเล็กๆ ในมุมของผู้บริหารที่ปัจจุบันไม่ได้มองเรื่องการขยายธุรกิจเป็นหลัก แต่ปรับมาเป็นการขยายพื้นที่ความสุขสู่ชุมชนรอบข้าง เท่าที่กำลังความสามารถของสองผู้บริหารคนเก่งแห่งบริษัท สีมิตรมหาชัย จำกัด จะทำได้

Life Unlocked

เมื่อลูกๆ เรียนจบกลับมาช่วยบริหารกิจการอย่างเต็มตัว คุณสวัสดิ์และคุณเยาวามาลย์ก็เลยได้ฤกษ์เริ่มโปรเจกต์ใหม่นั้นก็คือการขับรถท่องเที่ยวไทย ขึ้นเหนือลงใต้ไปเรื่อยๆ ค่ำไหนนอนนั่น พร้อมกันนั้นก็ให้เวลากับการศึกษาข้อมูลการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์เพิ่มเติมและที่จะขาดไม่ได้คือการศึกษารัชมะ โดยคุณสวัสดิ์ได้ให้หลักการที่จะนำไปสู่ความสำเร็จไว้ว่าต้องมีพร้อมทั้งศรัทธา ศีล สุตะ จาคะ และปัญญา พร้อมกันนั้นก็ให้เทคนิคในการปฏิบัติธรรมไว้ว่าไม่จำเป็นต้องไปฝึกที่วัดอย่างเดียว ไม่ว่าจะอยู่บ้านหรือที่ทำงานก็สามารถคลิยูปค้นหาความรู้เพื่อไขข้อข้องใจในหลักธรรมได้ทุกอย่าง และแน่นอนว่ายามว่างของคุณสวัสดิ์ก็มีธรรมะเป็นเพื่อนเช่นกัน

บริษัท สีมิตรมหาชัย จำกัด

927/36 ถนนเศรษฐกิจ 1 ตำบลมหาชัย อำเภอเมือง

จังหวัดสมุทรสาคร 74000

โทร. 086-763-6622

Facebook : seemitgroup



"สายพัฒนารถมือสอง"
กับการกิจตติ "ใจ" ใส่การขาย



ท่ามกลางภูเขาเขียวและไร่สวนอันอุดมสมบูรณ์ของอำเภอวังสมบูรณ์ จังหวัดสระแก้ว เด็นท์รถมือสองแห่งแรกในเขตวังสมบูรณ์ “สายพินรถมือสอง” ได้ก่อตั้งขึ้นในปี 2545 ด้วยเงินลงทุนที่เก็บออมมาทั้งชีวิตจำนวนหนึ่งล้านบาทเศษ โดยมีหญิงแกร่งที่ชื่อ “สายพิน โยเฮียง” เป็นผู้บุกเบิกและกำลังสำคัญ

เวลาผ่านไป 15 ปีจากรถมือสองเพียง 4 คันที่จอดขายอยู่หน้าบ้านที่เป็นห้องแถวก็ค่อยๆ แตกกิ่งก้านสาขาเป็น 8 แห่งครอบคลุมลูกค้าในพื้นที่ทั่วจังหวัดสระแก้วและใกล้เคียง ซึ่งหนึ่งในกลยุทธ์ทางการค้าที่คุณสายพินใช้ผูกฐานลูกค้าเก่าพร้อมสร้างฐานลูกค้าใหม่ได้ยาวนานนับสิบปีเป็นเพียงคำสั้นๆ ที่เรียกว่า “ใจ”

เริ่มต้นด้วยการนับศูนย์

“กิจการรถมือสองเป็นสิ่งที่ใหม่ในชีวิตที่เริ่มขึ้นเมื่อสิบห้าปีที่แล้ว เหตุผลหลักคืออยากเลิกขายหมู ที่บ้านทำหมูขายส่งตลาดต่างๆ กระทั่งเก็บเงินได้ประมาณ 3 ล้านบาทก็คิดว่าน่าจะใช้เป็นเงินทุนต่อยอดทำอย่างอื่นได้บ้าง คิดไปคิดมาก็มาลงที่กิจการรถมือสอง เหตุเพราะในสมัยนั้นที่วังสมบูรณ์ยังไม่มีเด็นท์รถมือสอง เลยอยากลองดู บันทึงบ้างมาลงทุนเริ่มต้นที่หนึ่งล้านบาทก่อน แต่ยังไม่ได้เลิกขายหมูนะ เพราะลูกค้าทั้ง 3 คนยังเรียนอยู่เราจึงเลิกไม่ได้ เลยทดลองเอาเงินหนึ่งล้านไปเปลี่ยนเป็นรถกระบะ 4 คัน ซึ่งตอนนั้นเราเองยังขับรถไม่เป็นด้วยซ้ำ อาศัยพ่อ พี่น้องช่วยกันดู ปรากฏว่ารถมือสองสามารถสร้างรายได้ผ่านไปหกเดือนจึงเริ่มมั่นใจว่ากิจการรถมือสองจะไปได้ คราวนี้เลยเลิกขายหมูแล้วทุ่มหมดหน้าตัก ระดมทุน เอาเงินที่สะสมไว้มาลงทุน เอรารถของที่บ้านเองสี่ห้าคันมาขาย จนตัวเองไม่มีรถใช้ แต่ไม่เป็นไร เอามาลงทุนก่อน”

คุณสายพินเล่าถึงจุดเปลี่ยนของชีวิตกับการเริ่มต้นทำกิจการขายรถมือสองซึ่งเน้นรถกระบะเป็นส่วนใหญ่เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าในอำเภอวังสมบูรณ์ที่ส่วนใหญ่ประกอบอาชีพเกษตรกรรม และนิยมใช้รถกระบะเพื่อการขนส่งสินค้าเกษตรเป็นหลัก

ด้วยความที่เป็นคนค้าขายอยู่ในอำเภอวังสมบูรณ์มากกว่า 40 ปี คุณสายพินจึงสามารถเข้าใจความต้องการของลูกค้าได้อย่างไม่ยาก และสิ่งหนึ่งที่คุณสายพินได้เรียนรู้ตั้งแต่วันแรกที่เริ่มกิจการคือความจริงใจและซื่อสัตย์

“หลักการงานที่ยึดมั่นมาตลอด คือ ซื่อสัตย์ ชัดเจน เอาใจเขามาใส่ใจเรา ทุกอย่างสามารถเรียนรู้กันได้ เราไม่เคยมีพื้นฐานเรื่องรถ แต่เราก็ต้องเรียนรู้ ทั้งเรื่องการฟังรถ ดูรถ การเลือกเด็นท์รถ ดูอยู่ที่เข้ามาช่วยเรา ที่เด็นท์สายพินเราจะไม่เลือกรถที่เกิน 7-8 ปี ไม่ขายรถที่ผ่านอุบัติเหตุหนักๆ มา เราไม่ซื้อรถกับนายหน้าเพราะไม่สามารถติดต่อกลับไปได้เมื่อรถมีปัญหา แม้ซื้อรถจากนายหน้าจะถูกกว่า แต่ที่นี้คือไม่เกี่ยวเรื่องถูกแพง ถ้าไรอาจจะน้อยหน่อยเราก็ออยู่ได้ แต่ขอแค่ต้องได้ของที่ดีที่สุดมาให้ลูกค้า จำไว้ว่าของถูกและดีไม่มีจริงหรอก ดังนั้นถ้าเราดูรถมาดีแล้ว สวยแล้ว รถเหล่านั้นจะขายตัวมันเอง โดยที่เราแทบไม่ต้องจูงใจลูกค้าให้ซื้อเลย”

เมื่อคุณภาพของเด็นท์รถสายพินรถมือสองได้รับการบอกต่อกันแล้วกันเล่า ในปี 2547 เด็นท์รถสายพินก็เริ่มขยายกิจการไปสู่อำเภอต่างๆ ตามกำลัง ค่อยๆ เติบโตทีละก้าว ปีละสาขาสาขาละ 8-9 คันจนกลายเป็น 8 สาขา มีรถรวมกว่า 300 คัน

“ใจ” ใส่การขาย

นอกจากคุณภาพของรถ เรื่องการบริการก็เป็นอีกสิ่งที่คุณสายพินทำให้ลูกค้าแบบเกินร้อยไม่น้อยหน้าโชว์รูมรถมือหนึ่งแต่อย่างใด เริ่มตั้งแต่การเลือกเฉพาะรถคุณภาพดีมาขาย มีการตรวจเช็คสภาพรถ เปลี่ยนยางเก่าให้ใหม่ทั้งหมด พร้อมขัดทำความสะอาดชนิดที่ว่าใช้แม้กระทั่งแปรงสีฟันขัดในซอกเล็กๆ ของรถกันเลยทีเดียว

ไม่เพียงเท่านั้น ที่เด็นท์สายพินนี้ยังมีการพูดคุยกับลูกค้าเพื่อเลือกรถที่เหมาะสมกับลักษณะการใช้งาน และสามารถผ่อนได้โดยไม่เกินกำลัง

“บอกลูกๆ เสมอว่าบางครั้งถ้าเราลดลงบ้างก็ไม่ใช่ไร ถึงอย่างไรเราก็ไม่เดือดร้อน เวลาเราให้ใจลูกค้าไป เขาก็ให้ใจเรากลับ แต่คราวนี้ไม่กลับมาเล่า ยังพาญาติพี่น้องมาดูรถ ซื่อ



รถกับเรา บางคนไม่กล้าซื้อรถมือสอง กลัวดูไม่เป็นบ้าง กลัวโดนย้อมแมวบ้าง ไม่รู้เรื่องการทำให้ไฟแนนซ์บ้าง ญาติพี่น้องเขาก็บอกเลยว่าให้มาหาเต็นท์สายพิน เดี่ยวเขาจัดการให้หมด ไม่เอารถไม่ดีมาขายหรอก คนแก่ๆ บางคนมีรถที่ลูกซื้อไว้ให้ใช้ พอลูกกลับไปทำงาน ทีนี้แหละจะจ่ายค่าวงด้อย่างไร เขาก็มาหาเราที่เต็นท์ เราก็กพาเขาไปสอนให้ว่าขั้นตอนมืออย่างนี้นะ คราวหลังเขาก็ไปจ่ายเองได้ อย่างเรื่องการซ่อมบำรุงหลังการขาย เราก็แนะนำเขาไปเลยว่าให้ซื้อประกันเครื่องกับกรุงศรี ออโต้ ไปเลยสิ เสียเพิ่มเล็กน้อยแต่คุ้มครองไปนานๆ เรื่องประกันหลังการขายสำหรับรถมือสองสำคัญมาก เพราะเป็นสิ่งที่จะทำให้ลูกค้าไว้ใจ มั่นใจว่าเราเอารถคุณภาพดีมาขาย ไม่ใช่มือสองแล้วคุณภาพจะไม่ดี เพราะเราเลือกรถค่อนข้างใหม่ บางคันราคาใกล้เคียงกับมือหนึ่ง เราก็กเลยให้บริการหลังการขายเต็มที่”

แม้จะเป็นเต็นท์รถมือสอง ทว่าเต็นท์รถสายพินก็ค่อนข้างล้ำสมัยด้วยการสร้างแพลตฟอร์มเปิดขายรถทางออนไลน์ ซึ่งคุณสุภาพร โยเอื้อง ปัญญาผล ลูกสาวที่เข้ามาช่วยดูแลด้านนี้บอกว่านี่เป็นโอกาสและอีกหนึ่งช่องทางที่ทำให้ลูกค้าสามารถเลือกรถจากเต็นท์รถสายพินได้สะดวก รวดเร็ว และง่ายตายยิ่งขึ้นเพียงปลายนิ้วคลิก

“ตอนทำแรกๆ ก็กังวลว่าจะมีคนมาซื้อรถจากหน้าจอโทรศัพท์ได้อย่างไร แต่ปรากฏว่ากลับเป็นผลดี สภาพรถเราในรูปกับของจริงเหมือนกันอยู่แล้ว เมื่อถูกใจ สะดวกสาขาไหนก็คอยนัดดูรถกัน เราก็จะขับรถคันนั้นมาให้ลูกค้าดูในสาขาที่ลูกค้าสะดวก และส่วนใหญ่ก็สามารถปิดการขายได้เพราะลูกค้าเลือกมาแล้ว พอเจอของจริงที่ตรงกับสิ่งที่เขาคิดไว้ก็ปิดการขายได้ไม่ยาก ซึ่งก็กลับมาที่หัวใจการบริหารของคุณแม่คือเอาใจเขามาใส่ใจเรา เราต้องเข้าใจลูกค้าของเรา จริงใจ ซื่อสัตย์ และชัดเจน”

ด้วยความจริงใจนี้เองที่ทำให้ตลอดครึ่งวันของการสนทนากับคุณสายพินเป็นครั้งวันที่เราได้เห็นลูกค้าเข้าออกเต็นท์สายพินอยู่ไม่ได้ขาด บ้างมาเป็นครอบครัว บ้างพาเพื่อน พาพี่น้องมาราวกับว่าคุณสายพินเป็นมิตรสนิทที่ทุกคนไว้วางใจ

Life Unlocked

นอกจากกิจการรถมือสองแล้ว คุณสายพินยังตามคุณสะอาด โยเอื้อง สามีผู้รักการปลูกต้นไม้และจัดสวนเป็นชีวิตจิตใจ เข้าไร่ไปปลูกมะขาม ปาล์ม ยาง ลำไย เป็นงานอดิเรก และไม่นานเกินรอ คุณสายพินจะนำมะขามเชื่อมสูตรเด็ดของที่บ้านมาแปรเปลี่ยนของฝากประจำวังสมบุรณ์



สายพินรถมือสอง

94 หมู่ที่ 4 ตำบลวังสมบุรณ์ อำเภอวังสมบุรณ์

จังหวัดสระแก้ว 27250

โทร. 089-093-5427, 089-939-8634

Facebook : สายพินรถมือสอง



เปลี่ยนปัญหาให้เป็นโอกาส

“เมื่อเผชิญปัญหา อย่ามองให้เป็นปัญหา มันคือโอกาสให้เราได้เรียนรู้ แก้ไข และเอาชนะ”

ตลอดระยะเวลาร่วม 12 ปี ที่คุณกอล์ฟ-เชาวพงศ์ คงช่วยเข้ามาเป็นส่วนหนึ่งของครอบครัวกรุงศรี ออโต้ ปัจจุบันคุณเชาวพงศ์ได้มาประจำการที่จังหวัดนครศรีธรรมราช ในฐานะผู้ช่วยผู้อำนวยการ งานขายพื้นที่ R2 สาขาธุรกิจยานยนต์ จังหวัดนครศรีธรรมราช ทุกๆ เส้นทางที่เขาเผชิญ นับเป็นบันไดแห่งการเรียนรู้ได้เป็นอย่างดี

คุณเชาวพงศ์ เริ่มต้นเข้ามาทำงานในปี 2547 กับบริษัท จีอี แคปิตอล ออโต้ ลีส จำกัด (มหาชน) ซึ่งในขณะนั้นเริ่มขยายสินเชื่อบริการยานยนต์ออกไปต่างจังหวัด เขาคือหัวหน้าทีมขายสินเชื่อบริการยานยนต์ในสาขาต่าง หลังจากเรียนรู้งาน

ได้ 3 ปี จึงย้ายไปประจำที่ภูเก็ต 1 ปี ก่อนจะไปประจำที่ชลบุรี นานถึง 6 ปี

ที่สาขาชลบุรีนี้เอง คุณเชาวพงศ์ได้รับโอกาสให้ย้ายมาดูแลทีมขายสินเชื่อบริการยานยนต์ใหม่ และทำให้เริ่มได้เรียนรู้งานสินเชื่อบริการอย่างจริงจัง

“จุดเปลี่ยนสำคัญในชีวิตการทำงาน คือการได้รับการคัดเลือกให้เข้าอบรมโครงการ Leadership Development Program รุ่นที่ 4 (LDP 4) เป็นเวลา 3 เดือนที่ต้องใช้ชีวิตเรียนรู้ในหลายหลักสูตรซึ่งช่วยพัฒนาความเป็นผู้นำ แนวคิดใหม่ๆ ในการทำงาน ร่วมกับพี่ๆ เป็นกลุ่มผู้บริหารระดับต้นเกือบ 30 คน และโครงการนี้มีส่วนสำคัญที่ทำให้มุมมองในการทำงานของผมเปลี่ยนไปอย่างสิ้นเชิง”

คุณเชาวพงศ์ยกตัวอย่างทั้งเรื่องทัศนคติของการทำงาน ด้านบวก ความเป็นผู้นำ ได้เห็นการทำงานเป็นทีม (Power of Team) และนำมาปรับใช้ในสนามงานจริง

หนึ่งในเคสประทับใจที่พิสูจน์ว่าทีมเวิร์กนำไปสู่ความสำเร็จ ได้จริง ต้องย้อนไปในปี 2558 ครั้งนั้นคุณเชาวพงศ์ได้รับโอกาสเป็นผู้จัดการสาขาย่อย (Mini Branch) ซึ่งมีกำลังคนในสาขาค่อนข้างจำกัด โดยผู้จัดการหนึ่งคนต้องดูแลทั้งสินเชื่อรถยนต์ ทั้งรถใหม่ รถเก่า และคาร์ พอร์ แคช ไม่มีหัวหน้าทีมคอยช่วยเหลือเหมือนสาขาใหญ่

“หันไปมีเพียงน้องฝ่ายประสานงานฝ่ายขาย 1 คน ฝ่ายธุรการสาขา 1 คน และที่เหลือก็จะเป็นทีมเจ้าหน้าที่ทำสัญญา แต่ด้วยปริมาณงานที่เข้ามาเยอะมาก ทำให้พวกเราต้องอยู่ช่วยกัน ดึกคืนแค้นไม่เคยย่อท้อ ทั้งรับหน้าที่ทำจ่ายให้ดีลเลอร์ ตรวจเคส แก้งานต่างๆ แม้กำลังคนจะน้อยนิด แต่สามารถทำยอดได้สูงเกินเป้าที่เราวางไว้ เป็นยอดขายสูงสุด High Volume ของการเปิดสาขา Mini Branch ตั้งแต่เคยมีมา เพราะเวลานั้นผมมีน้องๆ ในทีมที่ช่วยกันอย่างเต็มกำลังความสามารถ จนผ่านช่วงเวลานั้นมาได้”

อีกช่วงเวลาพิสูจน์ความสามารถคือในปี 2559 ที่คุณเชาวพงศ์ย้ายไปประจำอยู่ที่สาขากำแพงเพชร มีหน้าที่ดูแลพื้นที่กำแพงเพชร ตาก-แม่สอด ซึ่งในโซนอำเภอแม่สอด พบพระ และอุ้มผาง จังหวัดตากนั้น คนในพื้นที่ส่วนหนึ่งเป็นกลุ่มคนไทยชาวเขาและกลุ่มเกษตรกร ซึ่งทำให้คุณเชาวพงศ์ได้มองเห็นถึงคุณค่าในงานเล็กๆ ของตนเองมากยิ่งขึ้น

“กลุ่มลูกค้าหลักในพื้นที่เป็นเกษตรกรที่ต้องใช้รถยนต์เพื่อขนส่งผลผลิตลงมายังในพื้นที่ราบ แต่พวกเขาไม่มีเอกสารสิทธิที่ดินทำกิน ในฐานะที่เราเป็นตัวแทนของสินเชื่อ เราจะต้องช่วยแก้ไขปัญหามาให้เขามีโอกาสในการได้ใช้สินเชื่อของเราอย่างถูกต้องตามกฎหมาย ผมไม่ได้มองแค่เรื่องตัวเลข แต่นั่นคือโอกาสที่จะทำให้ลูกค้าได้มีเรื่องไปต่อยอดสู่เรื่องอื่นๆ มีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้นหากมีรถยนต์ใช้เดินทางลงมาจากเขาได้สะดวกขึ้น”

คุณเชาวพงศ์ฉายภาพให้เราได้เห็นถึงการเรียนรู้ในสนามการทำงานที่แตกต่างกันของแต่ละภูมิภาค ซึ่งส่งผลให้มีโจทย์ที่ยากและท้าทายให้ได้เรียนรู้และลงไปสนุกกับงานพร้อมกัน เขาเล่าว่าตนเองต้องศึกษาเรื่องเอกสารที่ดินในรูปแบบต่างๆ อย่างที่ไม่เคยเรียนรู้มาก่อน แม้จะยากแค้นแต่ก็สนุก และที่สำคัญ งานที่เขา กำลังทำนั้นได้สร้างคุณค่าและส่งต่อไปถึงมือผู้รับอีกคน

“การทำงานที่จังหวัดตากครั้งนั้นทำให้ผมได้เรียนรู้เรื่องเอกสารที่ดินในรูปแบบต่างๆ ที่ไม่เคยเห็นมาก่อนในพื้นที่อื่นๆ เลยครับ ถึงแม้งานจะยากแต่ก็สนุกกับการทำงานมากในช่วงเวลานั้นจริงๆ”

หลักคิดสำคัญในการทำงานที่คุณเชาวพงศ์ยึดถือมาตลอด



Life Unlocked

คุณเชาวพงศ์ทั้งท้ายถึงแนวคิดในการทำงานไปถึงน้องๆ ในครอบครัวกรุงศรี ออโต้ ไว้ 2 ข้อใหญ่ดังนี้

“สิ่งที่ยากผাগถึงน้องๆ รุ่นหลังมี 2 เรื่องครับ เรื่องแรกคืออย่าละทิ้งโอกาสที่ได้รับ หากได้รับโอกาสจากผู้บริหารในการได้ไปเรียนรู้สิ่งใหม่ๆ ในพื้นที่ใหม่ๆ ให้รับคว้าเอาไว้ เพราะจะทำให้เราได้มีโอกาสพัฒนาตนเอง ได้ลอง ได้พบเจอประสบการณ์ใหม่ๆ ที่จะสอนให้เราแข็งแกร่งขึ้น เราจะมีมุมมองในการทำงานที่กว้างขึ้น

“เรื่องที่สองคือทัศนคติด้านบวกในการทำงาน ถ้าเรามองทุกอย่างเป็นลบ มองทุกอย่างเป็นปัญหา ก็จะส่งผลถึงคุณภาพของงาน ปัญหาที่เข้ามามันคือโอกาสให้เราได้เรียนรู้ และได้แก้ไขมัน มองว่ามันคือบททดสอบอีกบทหนึ่งที่เราต้องผ่านไปให้ได้ ถ้าเราคิดได้แบบนี้ก็จะมีความสุขในการทำงาน และในการใช้ชีวิต”

คือ ทีมต้องมีเป้าหมายร่วมกัน และความสามัคคีจะนำพาให้ทุกคนก้าวผ่านทุกปัญหาไปได้ คุณเชาวพงศ์มีเทคนิคว่า เมื่อรับประทานอาหารมื้อเล็กๆ ที่ทำร่วมกันสม่ำเสมอถือเป็นเทคนิคที่ทำให้ทีมใกล้ชิดกันมากขึ้น รวมถึงการหากิจกรรมมาทำร่วมกันในสาขา การประชุมทีมสาขาในทุกๆ เดือน และลงไปช่วยแก้ไขปัญหามาให้ทีมอย่างรวดเร็ว ทุกๆ ส่วนงานทั้งเบื้องหน้าและเบื้องหลังคือคนสำคัญที่ทำให้ทีมขับเคลื่อนไปได้ ที่สำคัญที่สุดต้องเปลี่ยนคำว่าปัญหาให้เป็นโอกาส ปัญหาไม่วิสร้างปัญญา...นี่คือหลักคิดของชายผู้นี้



Toyota Yaris Ativ

ยกกระดานรถเล็ก ตอบรับทุกไลฟ์สไตล์

เรียกว่าเป็นทอล์กออฟเดอะทาวน์อยู่พักใหญ่ในช่วงที่มีการเปิดตัว Toyota Yaris Ativ เข้ามาเสริมทัพในตลาดต่อจาก Yaris ตัวถังแฮตช์แบ็ก โดย Yaris Ativ รุ่นนี้มาพร้อมกับตัวถังซีดาน 4 ประตูที่จัดอยู่ในคลาสของ Eco Car ซึ่งทำให้ได้เปรียบในเรื่องของภาษีสรรพสามิต

Yaris Ativ ถูกสร้างขึ้นภายใต้แนวคิด Life Activated ชู 4 จุดเด่นหลัก คือ การออกแบบตัวถังที่ล้ำสมัย ภายในเน้นความพึงพอใจในการใช้งาน ให้ความสำคัญกับสมรรถนะการขับที่ และสุดท้ายคือความปลอดภัยระดับสูงสุด

ความโดดเด่นของ Yaris Ativ เริ่มต้นที่ตัวถังซีดาน 4 ประตูที่มีความยาว 4,425 มิลลิเมตร กว้าง 1,730 มิลลิเมตร สูง 1,475 มิลลิเมตร และระยะฐานล้อ 2,550 มิลลิเมตร ซึ่งทั้งหมดทำให้ห้องโดยสารมีความกว้างขวางขึ้น ส่วนในแง่ของสมรรถนะนั้น Yaris Ativ ใช้เครื่องยนต์ในรหัส 3NR-FE แบบ 4 สูบเรียงที่มาพร้อมระบบวาล์วแปรผันแบบทวินแคม หรือ DOHC VVT-i ช่วยเพิ่มทั้งพลังในการขับเคลื่อนและประหยัดน้ำมัน กำลังสูงสุด 86 แรงม้า ที่ 6,000 รอบ/นาที และแรงบิดสูงสุด 11.0 กิโลกรัมเมตร หรือ 108 นิวตันเมตร ที่ 4,000 รอบต่อนาที

ระบบเกียร์ตอบสนองความฉับไวในการส่งกำลังด้วยเกียร์อัตโนมัติ อัตราทดแปรผันต่อเนื่อง หรือ CVT-i ที่มีระบบสมองกลช่วยในการประมวลผลการทำงาน แอมอัตราทดยังถูก

ออกแบบมาให้มีความยืดหยุ่น สามารถใช้งานได้ทั้งในรูปแบบของการเน้นสมรรถนะในการขับเคลื่อน และความประหยัดน้ำมัน

ในประเด็นของความปลอดภัยต้องบอกว่า Yaris Ativ ยกกระดานเรื่องนี้อย่างมาก เพราะมีการติดตั้งถุงลมนิรภัยมาจากโรงงานมากถึง 7 ใบ เรียกว่ามีครบทั้งถุงลมนิรภัยคู่หน้า ด้านข้างฝั่งคนขับและคนนั่ง ม่านถุงลมนิรภัยป้องกันด้านข้าง และถุงลมนิรภัยป้องกันการกระแทกที่หัวเข่าสำหรับคนขับ

เท่านั้นยังไม่พอ ในส่วนของระบบที่เกี่ยวข้องกับการขับนั้น นอกจากจะมีระบบกันสะเทือนหน้าแบบแม็กเฟอร์สันสตรัท และด้านหลังแบบทอร์ชันบาร์แล้ว Yaris Ativ ยังติดตั้งระบบความปลอดภัยเชิง Active ซึ่งลดความเสี่ยงในการเกิดอุบัติเหตุไม่ว่าจะเป็นระบบป้องกันล้อล็อก ระบบกระจายแรงเบรกควบคุมด้วยอิเล็กทรอนิกส์ ระบบเสริมแรงเบรก และที่สำคัญคือ มีการติดตั้งระบบควบคุมการทรงตัวและระบบป้องกันการลื่นไถลอย่าง VSC+TRC มาให้จากโรงงาน ซึ่งปกติระบบนี้จะมีติดตั้งในรถยนต์ระดับสูงเท่านั้น

เมื่อดูจากสเปกและระดับตลาดของ Toyota Yaris Ativ แล้วไม่น่าเชื่อว่าราคาจะอยู่ในระดับที่ไม่เดือดร้อนมากนัก โดยรุ่นถูกสุดคือ J Eco ตั้งเอาไว้ที่ 469,000 บาท และรุ่นท็อปที่มีการเพิ่มความหรูหราในทุกรายละเอียดจะอยู่ที่ 619,000 บาท

Luminox Sea Turtle Limited Edition

จากแรงบันดาลใจอันน่าเศร้าของ “เต่าออสลิน” สุนัขพิการรุ่นพิเศษ Luminox XS 0321 Sea Turtle Limited ซึ่งทาง Luminox ได้จัดทำขึ้นเป็นพิเศษเพียง 900 เรือน เพื่อกระตุ้นให้ประชาชนได้ตระหนักถึงการอนุรักษ์ทรัพยากรทางทะเลและชายฝั่ง โดยใช้สัญลักษณ์รูปเต่าสื่อความหมาย และคงความทนทานตามสไตล์ Luminox

หน้าปัดขนาด 44 มิลลิเมตร สกรีนรูปเต่ามะเฟืองชวนให้ดำดิ่งสู่ท้องทะเลลึก ฝาหลังแต่ละเรือนสลักรูปเต่าทะเลพร้อมเลขซีเรียล 1-900 ด้านตัวเรือนมีสีดำ ทำจาก Carbon Compound ที่มีน้ำหนักเบาแต่ทนทาน ฝาหลังและเม็ดมะยมทำจาก Stainless Steel ที่สามารถเรืองแสงได้ด้วยตัวเองในที่มืดยาวนานถึง 25 ปี ดำนํ้าลึกได้ถึงระดับ 100 เมตร พร้อมลุยไปในทุกที่ ทุกสถานการณ์

ราคาจำหน่ายอยู่ที่ 12,900 บาท ทั้งนี้รายได้ส่วนหนึ่งจากการจัดจำหน่ายจะนำไปสมทบทุนซื้ออุปกรณ์และเครื่องมือแพทย์ และมอบให้กับโครงการสร้างศูนย์ช่วยชีวิตสัตว์ทะเลหายาก จังหวัดภูเก็ต ซึ่งอยู่ภายใต้การดูแลของกรมทรัพยากรทางทะเลและชายฝั่ง



ไร้ขอบด้วย Samsung Galaxy Note 8



Galaxy Note 8 ยังคงชูจุดเด่น S-Pen ของ Note เอาไว้เหมือนเดิม ทว่าเพิ่มเติมด้วยดีไซน์ตัวเครื่องไร้กรอบ ไร้ปุ่ม Home พร้อมเทคโนโลยี Infinity Display ด้วยหน้าจอที่ขยายจนชิดขอบด้านข้าง ทำให้ตัวเครื่องกลายเป็นสมาร์ทโฟนที่ไร้ขอบ ช่วยเพิ่มพื้นที่การใช้งานให้มากขึ้น โดยไม่จำเป็นต้องเพิ่มขนาดตัวเครื่องให้ใหญ่

หน้าจอขนาด 6.3 นิ้ว แบบ Super AMOLED ความละเอียด 2960x1440 พิกเซล บอดีแบบ Metal-Glass ที่ผลิตจากอะลูมิเนียม

เกรด 7000 สำหรับชิปเซตเป็นรุ่น Exynos 8895 แบบ Octa-Core Processor พร้อมหน่วยความจำ RAM ขนาด 6 GB และถือเป็นสมาร์ทโฟนรุ่นแรกในไลน์ผลิตของ Samsung ที่มาพร้อมกับ RAM 6 GB ส่วนความจุภายในเครื่องก็ 64 GB และรองรับ MicroSD ได้สูงสุด 256 GB

คนที่รักการถ่ายภาพอาจจะถูกใจกับกล้องหลังคู่แบบ Dual-Camera ซึ่งประกอบด้วยเลนส์ Wide ความละเอียด 12 ล้านพิกเซล และเลนส์ Telephoto ความละเอียด 12 ล้านพิกเซล พร้อมเทคโนโลยี Dual-Pixel ราคาจำหน่ายอยู่ที่ 33,900 บาท

Beko WDA1056143H มือโปรเรื่องซักผ้า

เครื่องซักผ้าก็เปรียบได้กับผู้ช่วยคนสำคัญประจำบ้าน แต่ปัญหาที่พบจากเครื่องซักผ้าส่วนใหญ่คือ การทำงานที่กินระยะเวลานานซึ่งหมายถึงค่าไฟที่สิ้นเปลือง นั่นทำให้เครื่องซัก-อบผ้ารุ่น WDA1056143H ของ Beko มีความน่าสนใจ เพราะมาพร้อมกับ “ไดเร็กแอร์” (Direct Air) อบผ้าโดยไม่ต้องใช้น้ำ ด้วยการใช้อากาศร้อนอบผ้าในถังผ่านแผงด้านหน้าของคอนเดนเซอร์โดยตรง ทำให้สามารถลดการใช้น้ำและประหยัดพลังงานได้มากกว่าถึง 50% พร้อมด้วยโปรแกรม “เบบี้โพรเทกต์” (Baby Protect+) ที่ออกแบบมาเพื่อป้องกันและกำจัดสารก่อภูมิแพ้ที่มีผลระคายเคืองต่อผิวหนังอันบอบบางของเด็ก นอกจากนี้ยังมีเทคโนโลยี “อควาไดรย์” (AquaDry™) ที่ช่วยลดเวลาของกระบวนการซักเสื้อผ้าพร้อมสำหรับการสวมใส่ภายในเวลาไม่ถึง 1 ชั่วโมง อีกทั้งยังทนทานด้วยมอเตอร์รุ่นพิเศษ สนุนราคา 47,990 บาท





รักจะเล่นเครื่องเสียง ต้องเลือกแบตเตอรี่คุณภาพ

นอกจากระบบควบคุมการทำงานของเครื่องยนต์ ตัวรถ และ อุปกรณ์อำนวยความสะดวกสบายทั้งหลายแล้ว อีกสิ่งที่ดีว่า มีอัตราการใช้ไฟฟ้าค่อนข้างสูง คือ ระบบเครื่องเสียงรถยนต์ โดยเฉพาะรถยนต์ที่มีการตกแต่งเครื่องเสียงเพิ่มเติม หรือใส่เครื่องเสียงชุดใหญ่เข้าไปนั้นย่อมจะมีการใช้ไฟฟ้าที่สูงขึ้นกว่ารถที่ติดตั้งระบบเครื่องเสียงปกติอยู่มาก แต่การมองหาสิ่งที่จะช่วยให้ระบบเครื่องเสียงนั้นๆ ทำงานได้อย่างเต็มประสิทธิภาพ ไม่ใช่เพียงแค่เรื่องของ การติดตั้งตัวเก็บประจุ หรือ Capacitor เข้าไปเพิ่มเติม ทว่าสิ่งที่สำคัญที่สุดกลับเป็นเรื่องใกล้ตัวคือ การเลือกแบตเตอรี่ให้มีกำลังไฟที่เหมาะสม

อย่างที่ทราบกันดีว่า แบตเตอรี่รถยนต์ถือเป็นแหล่งพลังงานไฟฟ้าแหล่งเดียวที่จะส่งกระแสไฟฟ้ามาเลี้ยงระบบต่างๆ ภายในรถยนต์ได้ ดังนั้นการดูแลเอาใจใส่ด้วยเทคนิคพื้นฐานเรื่องการเลือกแบตเตอรี่ให้เหมาะสมจึงเป็นสิ่งสำคัญ และจะต้องใส่ใจเข้าไปอีกเท่าตัวในกรณีที่คุณนารถไปตกแต่งเครื่องเสียงเพิ่มเข้ามา

สำหรับรถยนต์ทั่วไปที่ไม่ได้มีการติดตั้งระบบเครื่องเสียง หรือสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ เพิ่มเติมนั้น การเปลี่ยนแบตเตอรี่รถยนต์ให้มีขนาดของแอมป์สูงขึ้นถือเป็นสิ่งที่ไม่จำเป็น ตรงกันข้ามกลับทำให้สิ้นเปลืองพลังงานและเงินโดยใช่เหตุ เพราะบริษัทผู้ผลิตรถยนต์ต่างก็ได้คำนวณพร้อมเลือกขนาดของแบตเตอรี่รถยนต์มาแล้วให้เหมาะสมกับการใช้งานของรถรุ่นนั้นๆ แต่หากมีการติดตั้งอุปกรณ์ดังกล่าวเพิ่มเติม

เข้าไปก็สามารถเปลี่ยนแบตเตอรี่ที่มีขนาดของแอมป์สูงขึ้นได้ ทว่าก่อนจะติดตั้งต้องคำนึงอยู่เสมอว่า แบตเตอรี่ที่มีขนาดของแอมป์สูงขึ้นมักจะมีขนาดของตัวแบตเตอรี่ที่ใหญ่ขึ้นด้วย ดังนั้นให้พิจารณาก่อนว่าฐานของแบตเตอรี่เดิมสามารถรองรับแบตเตอรี่ใหม่ได้หรือไม่ ซึ่งโดยทั่วไปแล้วสามารถเลือกแบตเตอรี่ที่มีขนาดของแอมป์สูงขึ้นได้ประมาณ 10-30 แอมป์ หรือสูงที่สุดเท่าที่จะสามารถวางอยู่บนพื้นที่วางเดิม

ในปัจจุบันผู้ผลิตแบตเตอรี่มองเห็นถึงความต้องการตรงนี้ และได้มีการผลิตแบตเตอรี่หลากหลายขนาดออกมารองรับกับความต้องการใช้งานที่เพิ่มขึ้น โดยนอกจากจำนวนแอมป์ที่คนส่วนใหญ่มักจะใช้เป็นหลักพื้นฐานในการเลือกแล้ว อีกสิ่งที่ไม่ควรมองข้าม คือ ค่า CCA หรือ Cold Cranking Amps ซึ่งเป็นค่าบอกการประจุไฟอย่างรวดเร็วและส่งกระแสไฟฟ้าออกมาอย่างต่อเนื่อง ทำให้ไม่เกิดอาการไฟตกเมื่อมีการใช้ไฟในรถยนต์มากขึ้น นั่นแปลว่าเวลาเลือกซื้อแบตเตอรี่ในกรณีที่มีการติดตั้งเครื่องเสียงเพิ่มเติมก็ควรเลือกแบตเตอรี่ที่มีค่า CCA สูงขึ้นไปด้วย

และในกรณีที่แบตเตอรี่ลูกเดียวไม่สามารถรองรับการใช้งานได้ ขอแนะนำให้ติดตั้ง 2 ลูก เพื่อรองรับการใช้งานกับเครื่องเสียงและอุปกรณ์ต่อพ่วงที่เพิ่มเติมเข้ามา ซึ่งจะช่วยให้คุณอุ่นใจมากขึ้นในระหว่างการใช้งาน ลดปัญหาเครื่องยนต์สตาร์ทไม่ติด

เรื่องแบตเตอรี่กับเครื่องเสียงนี้สำคัญจริงๆ นะ อย่ามองข้าม



"สร้าง ช่อม เสริม" ห้องสมุดกรุงศรี ออโต้ 6 ส่งความสุขปิดท้ายโครงการปี 2560

จบลงไปด้วยรอยยิ้มแห่งความสุขสำหรับโครงการ "สร้าง ช่อม เสริม" ห้องสมุดกรุงศรี ออโต้ แห่งที่ 6 ซึ่งจัดขึ้นเมื่อวันที่ 16 กันยายน 2560 ณ โรงเรียนบ้านวังยาว จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ งานนี้เต็มไปด้วยพลังความร่วมมือของเหล่าอาสาสมัคร กรุงศรี ออโต้ พร้อมด้วยเครือข่ายดีลเลอร์ในจังหวัดประจวบคีรีขันธ์และจังหวัดใกล้เคียงเพื่อปรับปรุงห้องสมุด พร้อมจัดหาหนังสือ สื่อการเรียนการสอนใหม่ๆ รวมทั้งการทาสีเก้าอี้ โต๊ะเรียน สนามเด็กเล่น และจัดกิจกรรมสันทนาการเพื่อมอบความสุขและความรู้แก่เยาวชนในพื้นที่ห่างไกล โดยตลอดปีที่ผ่านมา กรุงศรี ออโต้ ได้ดำเนินโครงการ "สร้าง ช่อม เสริม" ห้องสมุดกรุงศรี ออโต้ ทั้งหมด 6 แห่งทั่วประเทศ และจะมุ่งหน้าสานต่อโครงการนี้ในอีก 6 โรงเรียน ตลอดปี 2561

คุณสทิธย์ ลิ้มหิรัญรักษ์

ฮอนด้าสนามจันทร์ จังหวัดนครปฐม

"หลังจากที่ทางกรุงศรี ออโต้ ส่งรูปโรงเรียนมาให้ดูว่าจะไปทำกิจกรรมที่นี้ ซึ่งเป็นโรงเรียนเล็กๆ มีเด็กนักเรียนไม่เยอะมาก ผมก็ไปสะดุดกับภาพเด็กนักเรียนที่ใส่ถุงเท้าบ้าง ไม่ใส่บ้าง เลยขอร่วมบริจาคถุงเท้า ซื้อมาให้เด็กๆ คนละ 2 คู่ ซึ่งผมเคยไปบริจาคให้เด็กๆ ในโรงเรียนแห่งหนึ่งมาแล้ว ก็รู้สึกว่าเป็นสิ่งที่เขาได้ใช้จริงๆ และก็เป็นที่หลายคนนึกไม่ถึงว่าพวกเขาขาด"

คุณจรัญพร กาญจนศิริ

พรุภาพมอเตอรืไบค์ จังหวัดเพชรบุรี

"ปกติก็จะบริจาคสิ่งของ ทุนการศึกษา อุปกรณ์กีฬาให้โรงเรียนในพื้นที่อยู่แล้ว พอกรุงศรี ออโต้ ชวนก็ไม่รีรอ รู้สึกยินดีทุกครั้งที่ได้มีส่วนร่วมในการตอบแทนสังคม แม้เราจะเป็นสิ่งเล็กๆ น้อยๆ แต่เมื่อรวมกันก็ทำให้เกิดพลังที่ยิ่งใหญ่ได้ สำหรับนโยบายการช่วยเหลือสังคมของกรุงศรี ออโต้ แบบนี้เป็นสิ่งที่ทางเราชื่นชมมาตลอด เพราะนอกจากการทำธุรกิจแล้ว เราก็ควรที่จะตอบแทนสังคมบ้าง"

คุณวุฒิชัย จามปิยะกุล

เอ็น ซี เค มอเตอร์ จังหวัดประจวบคีรีขันธ์

"ทุกครั้งที่กรุงศรี ออโต้ มีกิจกรรมแบบนี้ผมจะเข้าร่วมด้วยเสมอ สำหรับผมแล้วนอกเหนือจากการทำธุรกิจคือการคืนกำไรให้กับสังคม อย่างที่เอ็น ซี เค มอเตอร์ก็มีการทำกิจกรรมสาธารณประโยชน์อยู่เสมอ เช่น สนับสนุนนารวมารับบริจาคโลหิตในชุมชน สนับสนุนโรงเรียนในชุมชน และก็นับสนุนกิจกรรมงานบุญของวัด"



คุณณัย ศุภการ

S.P.K. Auto Car จังหวัดประจวบคีรีขันธ์

"รู้สึกยินดีที่ทางกรุงศรี ออโต้ สาขาปราณบุรี ชวนผมมาร่วมกิจกรรมครั้งนี้ ยิ่งรู้ว่าทางทีมงานมาติดตามผลเป็นครั้งที่ 2 ก็ยิ่งรู้สึกดีที่เราไม่ได้ทิ้งโรงเรียนนี้ พนักงานกรุงศรี ออโต้ ก็มาช่วยกันแต่เช้า ทาสี ทำห้องสมุด ผมเองเป็นคนในพื้นที่ยังไม่เคยรู้จักโรงเรียนนี้มาก่อน ขอขอบคุณจริงๆ"

คุณวรสธเนศ พงศ์พันธุ์อุบล

พงศ์พันธุ์ยานยนต์ จังหวัดประจวบคีรีขันธ์

"วันนั้นทั้งทาสี เลี้ยงอาหาร แจกของให้เด็กๆ แต่ไม่รู้สึกละอายหรือ เพราะเด็กๆ น่ารัก น่าเอ็นดู แคเห็นเขายิ้ม เห็นเขาได้มีอาหารอร่อยๆ กิน มีห้องสมุดใช้ เท่านั้นก็มีความสุขแล้ว"

คุณพรัตน์ สละรักษ์

หนุ่ม รวมเจริญยนต์ จังหวัดประจวบคีรีขันธ์

"ผมรู้จักกรุงศรี ออโต้ มานาน และก็ชื่นชมในทุกกิจกรรมที่กรุงศรี ออโต้ จัด โดยเฉพาะกิจกรรมเพื่อสังคมแบบนี้ เพราะถือเป็นแบบอย่างให้บริษัทอื่นๆ ได้ดี เป็นตัวอย่างของการคืนกำไรเพื่อสังคมที่สร้างความประทับใจได้ตลอด"



รถบ้านออนไลน์ จบง่ายในคลิกเดียว

คุณไพโรจน์ ชื่นครุฑ ประธานคณะกรรมการเจ้าหน้าที่ด้านธุรกิจสินเชื่อยานยนต์ ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) นำทัพกรุงศรี ออโต้ จับมือพันธมิตร Kaidee (ขายดี) แหล่งซื้อ-ขายของออนไลน์ที่ใหญ่ที่สุดในประเทศไทย ร่วมสร้างสรรค์บริการใหม่ด้วยการนำเทคโนโลยี Application Programming Interface (API) มาเชื่อมต่อประสบการณ์ซื้อและขอสินเชื่อรถบ้านให้ง่ายและรวดเร็วกว่าเดิมด้วยปลายนิ้วคลิก พร้อมรองรับการคำนวณค่างวดด้วยอัตราดอกเบี้ยของรถแต่ละคันที่ประกาศขายอยู่บนแพลตฟอร์ม RodKaidee แบบเฉพาะเจาะจงตามรุ่นและปี อีกทั้งลูกค้ายังสามารถระบุจำนวนเงินดาวน์ที่ต้องการ โดยระบบจะแสดงค่างวดเริ่มต้นพร้อมตารางเปรียบเทียบเรียลไทม์ ซึ่งจะช่วยอำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าในการวางแผนผ่อนชำระ พิเศษด้วยระบบคลิกขอสินเชื่อกรุงศรี รถบ้าน ได้ทันที ตอบสนองความต้องการของลูกค้าในยุคดิจิทัลได้อย่างแท้จริง

ติดอาวุธดิจิทัลด้วย "สมาร์ต ไฟแนนซ์"

กลับมาอีกครั้งกับ “กรุงศรี ออโต้ สมาร์ต ไฟแนนซ์ ตอน ติดอาวุธดิจิทัล Small SMEs” ซึ่งจัดต่อเนื่องเป็นปีที่ 2 ตามแนวทางของโครงการ กรุงศรี ออโต้ สมาร์ต ไฟแนนซ์ ที่เดินทางเตรียมความพร้อมผู้ประกอบการรายย่อยเข้าสู่ยุคดิจิทัล เพื่อมุ่งเสริมทักษะและความรู้ให้กับกลุ่ม SMEs ขนาดเล็กในจังหวัดระยองและจังหวัดใกล้เคียงในพื้นที่ระเบียงเศรษฐกิจภาคตะวันออก (อีอีซี) ให้มีความสามารถในการปรับตัว พร้อมผลักดันเศรษฐกิจสู่ไทยแลนด์ 4.0



Mid-Year Motor Sale Chiangmai

เมื่อเร็วๆ นี้ กรุงศรี ออโต้ นำโดย คุณพรเทพ ธีรสุนทรากุล (ที่ 5 จากซ้าย) รองผู้บริหารสายงานการตลาด และผู้อำนวยการอาวุโส ฝ่ายการตลาดสินเชื่อรถใหม่ และการบริหารความสัมพันธ์ตัวแทนจำหน่าย ธุรกิจสินเชื่อยานยนต์ ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) และผู้บริหารงานขายพื้นที่ R4 ภาคเหนือ รุกตลาดงาน “Mid-Year Motor Sale Chiangmai” ให้บริการสินเชื่อรถยนต์กับลูกค้าโดยตรง ซึ่งถือเป็นหนึ่งในงานมหกรรมยานยนต์ครั้งใหญ่ที่สุดของเชียงใหม่

สอนโสตฯ รอบรู้เรื่องเงิน

กรุงศรี ออโต้ นำโดย คุณณิญาญ์ จันทสุวรรณ (ที่ 2 จากซ้าย) ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการใหญ่ สายงานขายและบริหารช่องทางการจัดจำหน่าย ธุรกิจสินเชื่อยานยนต์ ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) และ คุณสิริพร ศุภรัชตการ (ที่ 4 จากซ้าย) ประธานคณะกรรมการอาสาสมัคร กรุงศรี ออโต้ ประจำปี 2560 เดินทางปลุกฝังวินัยการออมให้กับเยาวชนผู้มีความบกพร่องทางการได้ยินผ่านโครงการ “กรุงศรี ออโต้ สอนโสตฯ รอบรู้เรื่องเงิน” ณ โรงเรียนโสตศึกษาอนุสารสุนทร จังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งเป็นการจัดกิจกรรมให้ความรู้เรื่องการออมเงินที่สนุกสนาน เข้าใจง่าย เพื่อลดข้อจำกัดในการเรียนรู้ของนักเรียนในกลุ่มนี้



→ 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	59/25, 27 ถ.จตุรสุรณ ต.หาดใหญ่ อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา 90110 โทร. 074-222-400 แฟกซ์ 074-222-400 ต่อ 118 141/89-90 ถ.กาญจนาวิถี ต.บางกุ้ง อ.เมือง จ.สุราษฎร์ธานี 84000 โทร. 077-916-400 แฟกซ์ 077-916-499 44 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.รัชฎา 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
→ ภาค 3	ชลบุรี ระยอง สระบุรี ปราจีนบุรี ฉะเชิงเทรา จันทบุรี	51/11-12 หมู่ที่ 2 ต.เสม็ด อ.เมือง จ.ชลบุรี 20000 โทร. 038-103-400 แฟกซ์ 038-103-499 002/2-3 ถ.สุขุมวิท ต.ท่าพระคู่ อ.เมือง จ.ระยอง 21000 โทร. 038-997-400 แฟกซ์ 038-997-499 88/12-13 ถ.สุดบรรทัด ต.ปากเพรียว อ.เมือง จ.สระบุรี 18000 โทร. 036-3343-400 แฟกซ์ 036-343-499 47/1 ถ.ปราจีนตคาม ต.หน้าเมือง อ.เมือง จ.ปราจีนบุรี 25000 โทร. 037-215-355 แฟกซ์ 037-215-360 5/1 ถ.เปรมประชา ต.หน้าเมือง อ.เมือง จ.ฉะเชิงเทรา 24000 โทร. 038-513-219 แฟกซ์ 038-513-218 181 ถ.ขวาง ต.ตลาด อ.เมือง จ.จันทบุรี 22000 โทร. 039-322-161 แฟกซ์ 039-322-160
→ ภาค 4	เชียงใหม่ นครสวรรค์ พิษณุโลก ลำปาง เชียงราย กำแพงเพชร	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.ไฮเวย์ 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
→ ภาค 5	ขอนแก่น ร้อยเอ็ด อุดรธานี สกลนคร เพชรบูรณ์ หนองคาย มุกดาหาร กาฬสินธุ์ เลย	272/18-19 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 3/21 ถ.สามัคคีชัย ต.ในเมือง อ.เมือง จ.เพชรบูรณ์ 67000 โทร. 056-713-155 แฟกซ์ 056-713-166 038/2 หมู่ที่ 6 ถ.ประจักษ์ ต.ในเมือง อ.เมือง จ.หนองคาย 43000 โทร. 042-042-411-946-7, 042-411-949 แฟกซ์ 042-411-948 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	ชุมพร นครปฐม อยุธยา ปราณบุรี กาญจนบุรี สุพรรณบุรี	55/11 หมู่ที่ 1 ต.บ้านนา อ.เมือง จ.ชุมพร 86190 โทร. 077-529-400 แฟกซ์ 077-529-499 511 ถ.เทศบาล 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.วังก้ง อ.ปราณบุรี จ.ประจวบคีรีขันธ์ 77120 โทร. 032-825-515 แฟกซ์ 032-825-520 974/184 หมู่ที่ 3 ถ.แสงชูโต ต.ท่าม่วง อ.ท่าม่วง จ.กาญจนบุรี 71110 โทร.034-613-054-9 แฟกซ์ 034-613-060 64/23 ถ.เนตรแก้ว ต.ท่าพี่เลี้ยง อ.เมือง จ.สุพรรณบุรี 72000 โทร. 035-526-025 แฟกซ์ 035-526-027
→ กรุงเทพฯ	นนทบุรี สมุทรสาคร ลาดกระบัง หลักสี่ เขียวราช บางแค บางนา บึงกุ่ม บางนา บางใหญ่ รามอินทรา	74/35 หมู่ที่ 3 ต.บางตลาด อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120 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 034-425-433 146/2 หมู่ 1 ถ.ลาดกระบัง แขวงลาดกระบัง เขตลาดกระบัง กรุงเทพฯ 10520 โทร.02-327-0241แฟกซ์ 02-327-0240 76/56 ถ.แจ้งวัฒนะ แขวงอนุสาวรีย์ เขตบางเขน กรุงเทพฯ 10220 โทร. 02-762-4225 แฟกซ์ 02-970-1749 23/34-35 ถ.ศรีมิตร แขวงตลาดน้อย เขตสัมพันธวงศ์ กรุงเทพฯ 10100 โทร. 02-232-2999 แฟกซ์ 02-236-3132-3 8/28-29 หมู่ที่ 7 แขวงบางแค เขตบางแค กรุงเทพฯ 10160 โทร. 02-803-8000 แฟกซ์ 02-803-7813 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 2CR 210 111 ถ.บางนา-ตราด แขวงบางนา เขตบางนา กรุงเทพฯ 10260 โทร. 02-744-0515, 02-744-0305 แฟกซ์ 02-744-0516 80/149 หมู่ที่ 6 หมู่บ้านบางใหญ่ชิตี ถ.กาญจนาภิเษก ต.เสาธงหิน อ.บางใหญ่ จ.นนทบุรี 11140 โทร. 02-595-0390 แฟกซ์ 02-595-0459 327, 329 ถ.รามอินทรา แขวงมีนบุรี เขตมีนบุรี กรุงเทพฯ 10510 โทร. 02-517-9894, 02-517-9802-3, 02-517-9805-7, 02-517-9809-14 แฟกซ์ 02-517-9896, 02-517-9808

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

ร่วมสร้างสรรค์เนื้อหาและศิลปกรรมโดย

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



krungsriauto.com



krungsri
Auto

เครือ **MUFG** หนึ่งใน
สถาบันการเงินที่ใหญ่ที่สุดของโลก



กรุงศรี บิ๊กไบค์ / กรุงศรี มอเตอร์ไซด์

ให้คุณบิด บิ๊กไบค์ หรือ มอเตอร์ไซด์ ได้ง่าย ๆ ไม่ใช่แค่ฝันลอยลม

ให้คุณบิด บิ๊กไบค์ ได้ง่าย ๆ ไม่ใช่แค่ฝันลอยลม โดยขอสินเชื่อผ่านผู้แทนจำหน่าย
อย่างเป็นทางการทั่วประเทศ

- ไม่ต้องมีผู้ค้ำประกัน*
- อนุมัติไว
- ดาวน้อย
- ผ่อนสบาย

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

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

