



krungsri
Auto

A member of  MUFG
a global financial group

80
Years

Things You Need to Know about Auto Finance

KrungsriAuto Magazine

Vol.17 No.1

January - February 2025

ผ่านวิกฤต

ด้วยใจ
และมายด์เซต



สแกน QR Code
สำหรับนิตยสารออนไลน์



Vol.17 No.1
January - February 2025

ประสบการณ์ใหม่กับ กรุงศรี ออโต้

“กรุงศรี ออโต้” ผู้นำธุรกิจสินเชื่อ ยานยนต์ เครือธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) ให้บริการสินเชื่อยานยนต์ครบวงจร ได้แก่ สินเชื่อเพื่อคนมีรถ “คาร์ ฟอร์ แคช” สินเชื่อรถบ้าน “กรุงศรี รถบ้าน” สินเชื่อรถใหม่ “กรุงศรี นิว คาร์” สินเชื่อรถเดนท์ “กรุงศรี ยูสด์ คาร์” สินเชื่อรถบรรทุกใหม่ และ “กรุงศรี ทรัค” สินเชื่อเพื่อซื้อรถยนต์ไว้ใช้ในกิจการ “กรุงศรี ฟลีท แอนด์ ลีสซิ่ง” ซึ่งให้บริการ โดยกลุ่มงานธุรกิจสินเชื่อ ยานยนต์ ธนาคาร กรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) สินเชื่อรถ จักรยานยนต์ “กรุงศรี มอเตอร์ไซด์” สินเชื่อ บิ๊ก ไบค์ “กรุงศรี บิ๊ก ไบค์” สินเชื่อบิ๊ก ไบค์ มือสอง “กรุงศรี มอเตอร์ไซด์มือสอง (ซื้อ จากเจ้าของ)” สินเชื่อเพื่อคนมีรถ “คาร์ ฟอร์ แคช มอเตอร์ไซด์” สินเชื่อผู้แทนจำหน่าย รถยนต์ “กรุงศรี อินเวนทอรี ไฟแนนซ์” รวมถึงผลิตภัณฑ์และบริการด้านการประกันภัย “กรุงศรี ออโต้ โบรคเกอร์” ซึ่งให้บริการโดย บริษัท ออยุธยา แคปปิตอล ออโต้ ลีส จำกัด (มหาชน)

ลูกค้าสามารถเลือกใช้บริการสินเชื่อของ กรุงศรี ออโต้ พร้อมรับคำปรึกษาทั้งเรื่องรถและ เรื่องเงิน ช่วยให้เรื่องเงินเป็นเรื่องง่าย ผ่านสาขา กรุงศรี ออโต้ 52 สาขาทั่วประเทศ รวมทั้งสาขา ของธนาคารกรุงศรีอยุธยาทั่วประเทศ หรือ ติดต่อ “กรุงศรี ออโต้ คอล เซ็นเตอร์” โทร. 02-740-7400 ติดตามรายละเอียดเพิ่มเติม ที่เว็บไซต์ www.krungsriauto.com เฟซบุ๊ก www.facebook.com/krungsriauto LINE Official Account : @krungsriauto หรือ “แอป โโก นาย กรุงศรี ออโต้ (GO by Krungsri Auto Application)”



KrungsriAuto



กรุงศรี ออโต้
คาร์ ฟอร์ แคช
กรุงศรี ออโต้ โบรคเกอร์



KrungsriAutoTV



krungsriauto.com



GO by
Krungsri Auto
Application

Content

3 KA Talk



The Favorite

Bread & Biz ศาสตร์บนปัง และธุรกิจแห่งความใส่ใจ



Special

2025 Krungsri Auto Invitational Championship Golf



Special

Krungsri Used Car Best Dealer Awards 2024



12

Cover Story

ผ่านวิกฤตด้วยใจและมายด์เซต



20

Happening

ถนนสายใหม่ต่อยอดเศรษฐกิจและการเดินทาง



22

Chill out by GO Travel

เที่ยวราชบุรี : เบนต์รสแห่งธรรมชาติและวัฒนธรรม



25

Enjoy the Ride

ออกรถใหม่ ต้อง “บู” อะไรบ้าง



26

A Lot Like Luck

พื้นที่เล็กๆ บอกความเป็นตัวคุณ



28

Best of the Month

เปลี่ยนบ้านของคุณให้เป็นศูนย์กลางพลังงานสะอาดแห่งอนาคต



30

Auto Gadget

รวม Gadget มีไว้ ห้ามพลาด



งานพิมพ์นี้ใช้หมึกพิมพ์ Yesso Ink เป็นหมึกพิมพ์ที่ปลอดภัย มีส่วนช่วยลดอันตราย จากสารเคมีที่มีต่อผู้บริโภคและกระบวนการผลิตที่รักษาสิ่งแวดล้อม ลดการปล่อย Co₂ มีค่าทั้งสิ้น 1,609.480 Kg.Co₂eq และได้ดำเนินการชดเชยการปล่อย Co₂ สุทธิเป็นศูนย์ นับเป็นการดำเนินงานได้มาตรฐานที่ดีเพื่อสะท้อนการเป็นองค์กรที่ “ใส่ใจสิ่งแวดล้อม” ดูข้อมูลเพิ่มเติม ที่ www.greenlifeprinting.com

สู้...

และปรับจนสำเร็จ



ในการทำงาน การทำธุรกิจ หรือการดำเนินชีวิตประจำวัน ปัญหาและอุปสรรค เป็นเหมือนเพื่อนสนิทที่ผ่านเข้ามาทักทายเราทุกวันให้ได้ลบสมองประมวลปัญหา สังเกตไหมครับว่า เวลาเราคิดอะไรออก คิดแก้ปัญหาหรือจัดการสิ่งต่างๆ ได้ลุล่วง เราจะรู้สึกดี ยิ่งถ้าเป็นปัญหาที่ต้องต่อสู้กับตัวเองแล้ว เราจะยิ่งรู้สึกภาคภูมิใจกับการเอาชนะอุปสรรคปัญหานั้น

ช่วงเวลาที่ผ่านมามีเสียงพูดถึงความไม่แน่นอนทางเศรษฐกิจว่าปีนี้เป็นปีแห่งความท้าทาย มีการวิเคราะห์และคาดการณ์ถึงอุปสรรคและวิกฤตต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้น ซึ่งในโลกธุรกิจปัจจุบัน วิกฤตอาจเกิดขึ้นได้จากหลายปัจจัย ไม่ว่าจะเป็นภาวะเศรษฐกิจตกต่ำ การแข่งขันที่รุนแรง หรือแม้แต่ปัญหาภายในองค์กร รวมไปถึงปัญหาภายนอก เช่น สงคราม ภัยพิบัติธรรมชาติ การเปลี่ยนแปลงนโยบายทางการค้า แต่ทุกวิกฤตจะทดสอบความคิดสร้างสรรค์และความสามารถในการแก้ไขปัญหาของผู้บริหารว่ามี Winning Effort เพื่อสู้และปรับจนประสบผลสำเร็จได้มากเพียงไร

ฉบับนี้ กรุงศรี ออโต้ แมกกาซีน ได้รวบรวมความท้าทายที่เพื่อนพันธมิตรเคยพบเจอ และก้าวข้ามผ่านไปได้อย่างไรมาเล่าสู่กันฟัง หวังว่าจะจุดประกายความคิดและสร้างพลังให้กันและกันครับ

คงสิน คงคา

ประธานคณะเจ้าหน้าที่ด้านธุรกิจสินเชื่อยานยนต์

ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)



Bread & Biz

ศาสตร์ขนมปังและธุรกิจแห่งความใส่ใจ

ขนมปังสองภาษา

“ขนมปังหนึ่งก้อน คือจุดเริ่มต้นให้เบลได้พบหลายๆ อย่าง”
เจ้าของเสียงใสที่ให้สัมภาษณ์กับ กรุงศรี ออโต้ แมกกาซีน ในฉบับนี้คือ คุณเบล-นันทิกร ควานันท์ Managing Director บริษัท โค้ดยูเฮอะฮิวชูเซลล์ จำกัด ที่เปิดครัวสุดเอ็กซ์คลูซีฟให้ทีมงานไปเยี่ยมเยียน ชีวิตภาคธุรกิจของคุณเบลคือนักธุรกิจหญิงเลือดใหม่ ทายาทรุ่นที่ 3 ของโค้ดยูเฮอะ ดูแลแผนกการขายรถฮิวชู ภาคธุรกิจที่เธอเต็มใจและทุ่มเททั้งงานและดูแลลูกค้า รวมถึงhrenพนักงานอย่างเข้มข้น แต่ใครจะรู้ว่าอีกด้านเมื่ออยู่เพียงลำพังหลังเคาน์เตอร์ทำขนมปัง เธอมีความสุขกับการนวดแป้ง บรรจงใส่วัตถุดิบด้วยความตั้งใจ และรอคอยให้ขนมปังฟูเมื่อออกจากเตาอบร้อนๆ

คุณเบลเริ่มต้นเรียนรู้การทำขนมปังด้วยตนเอง ในช่วงการล็อกดาวน์จากการระบาดของ COVID-19 วันหนึ่งเธอมีโอกาสได้ชิมขนมปังโฮมเมดจากเพื่อนคุณแม่ เธอได้สัมผัสถึงความพิเศษ ขนมปังหนึ่งชิ้นสื่อถึงความตั้งใจ เป็นสิ่งเล็กๆ ที่พิเศษและมีความหมาย ประกอบกับช่วงเวลานั้นเธอมองหากิจกรรมเพื่อเติมพลังใจให้ตนเอง พื้นฐานเป็นคนชอบเรียนรู้ ชอบทำอะไรสนุกๆ อยู่เสมอ (เธอกระซิบว่า ถ้าได้เห็นปฏิทินตารางคิวงานของเธอก็จะเห็นว่า เธอต้องมีอะไรทำตลอดเวลา)

สาวน้อยแก็กทิฟที่ค้นพบความสนุกในการทำขนมปัง จึงเริ่มมองหาแนวทางการทำขนมปังที่เข้ากับตนเอง จากขนมปังเบอร์เกอร์บันแบบฝรั่งเศส (French Burger Bun) และขนมปังโชกุปัง (Shokupan) แบบญี่ปุ่นซึ่งเธอชอบเป็นทุนเดิม เมื่อ

อยากให้ลอง
ได้สัมผัส
และจะพบ
ความสุขจาก
ขนมปังก้อนเล็กๆ



ศึกษาหาความรู้ขนมปังฝรั่งเศสเพิ่มเติม จึงมาลงตัวที่สูตรขนมปังบริยอช (Brioche) ผสมโซกุปัง เป็นขนมปังลูกครึ่งสโตร์ไฮบริด “การทำขนมปังเหมือนการทำสมาธิ ขนมปังคือสิ่งมีชีวิต เวลาที่นวดแป้ง มันนุ่มมาก อยากให้ได้ลองสัมผัส และจะพบความสุขจากขนมปังก้อนเล็กๆ เมื่อเข้าเตาอบและค่อยๆ พู” คุณเบลไม่เคยเรียนทำขนมปังจากที่ไหนมาก่อน เธอศึกษาด้วยตนเองผ่านการทดลองทำ เรียนรู้จากยูทูบ และเก็บความคิดเห็นจากครอบครัวและเพื่อนๆ มาค่อยๆ พัฒนาและปรับปรุงจนเป็นขนมปังสูตรพิเศษที่มีความชุ่มฉ่ำด้วยวัตถุดิบคุณภาพจัดเต็ม

“เบลใช้วัตถุดิบนำเข้าทุกส่วนประกอบ ตั้งแต่แป้ง นม เนย ชีส ยีสต์ เกลือ ทรัฟเฟิล เรียกได้ว่าขนมปังของเบลพูดภาษาฝรั่งเศสกับญี่ปุ่นได้เลย” เธอบอกเล่าพร้อมเสียงหัวเราะ ฟังออกว่าเธอมีความสุขกับการทำขนมปังขนาดไหน คุณเบลไม่ได้มองสิ่งนี้เป็นแค่งานอดิเรก แต่ต่อยอดเป็นธุรกิจด้วย ถึงวันนี้ก็เข้าสู่ปีที่ 4 แล้ว ที่เธอสร้างแบรนด์ขนมปังออนไลน์ แบรนด์ Brelle ที่มาจาก Belle + Bread โดยมีคอนเซ็ปต์คือขนมปังบริยอชสูตรทรัฟเฟิลเป็นเมนูเด่น และแต่ละเดือนจะสร้างสรรค์เมนูพิเศษตามฤดูกาลแตกต่างกันไป อย่าง มันทวาน คาโบนารา โบโลเนส ตามคอนเซ็ปต์ที่เธอตั้งไว้ว่า “Soft, premium ingredients, and baked with love—straight from our kitchen to yours!” โดยมีบรรจุภัณฑ์ดีไซน์สุดโมเดิร์นฝีมือของพี่สาว คุณวัน-นาลิวัน ภูวนันท์ ที่เป็นหนึ่งแรงบันดาลใจสำคัญ

“เบลทำขนมปังเองทุกขั้นตอน เราชิมเองทุกวัน เบลจะใส่เนยน้อยกว่าหลายๆ ที่ เราใช้วัตถุดิบสดใหม่ ไม่ใส่สารกันบูด และที่บ้านเราให้ความสำคัญกับอาหารมาก ตั้งแต่รุ่นอาม่า รุ่นคุณแม่ อาหารคือความรักของครอบครัว ที่บ้านมีคุณแม่และพี่ชายถนัดอาหารคาวแล้ว เบลตัดสินใจว่าจะเป็นเบเกอรี่

(Baker) ฝ่ายทำขนมหวานของที่บ้าน” เธออมยิ้มเล็กๆ ด้วยความภูมิใจ

ทีมงานตั้งข้อสงสัย วงการเบเกอรี่มีขนมให้เลือกทำมากมาย เหตุใดจึงเลือกมาเป็นการทำขนมปัง “เบลชอบของยากค่ะ คงเหมือนกับการที่กลับมาทำธุรกิจที่บ้านและเลือกเป็นเชลล์ขายรถบรรทุก” เธอตอบด้วยน้ำเสียงจริงจัง ต่อจากนี้ เราอยากให้คุณลองจินตนาการภาพสาวน้อยทายาทรุ่นที่ 3 ที่ไปใช้ชีวิตเรียน และทำงานที่สหรัฐอเมริกา 10 ปี ช่วงชีวิตที่อเมริกา เธออยู่ในแวดวงสายบิวตี้ (Beauty) ในตำแหน่ง Social Media Influencer Marketing ให้แบรนด์สกินแคร์ชื่อดัง กลับมาเมืองไทยก็ยังคงกลับมาทำในสิ่งที่ตนเองถนัดคืองานในแวดวงโซเชียลมีเดียให้คอมมิวนิตีมอลย่านทองหล่ออีก 1 ปี เป็นโลกการทำงานที่เธอสนุก ได้พบเจอคนคุยภาษาเดียวกัน วัยเดียวกัน และแล้วเส้นทางการทำงานก็เบนเข็มมารับช่วงต่อการทำธุรกิจ ในครอบครัว ณ วันนั้นมีตัวเลือกให้เลือกคือขายรถกระบะ รถอเนกประสงค์ รถบรรทุก และแน่นอน เธอเลือกอย่างหลัง ด้วยเหตุผลเหมือนที่เลือกทำขนมปังว่า... เธอชอบทำใจที่ยากๆ

“ช่วงแรกร้องไห้หนักมาก เรากำลังสนุกกับงานอยู่ ต้องมาเปลี่ยนสายงานตัวเอง แต่เมื่อตัดสินใจแล้ว เบลก็ตั้งใจมากว่าเราจะออกแบบการทำงานในแบบที่เราถนัดและอยากทำหลายคนอาจมองว่าการกลับมาทำงานที่บ้านคือการทำงานกับคนอื่นก๊วยหนึ่ง มุมมองการทำงานอาจแตกต่างกัน แต่เบลมองว่ามันคือโอกาส และเราก็สร้างงานในแบบที่เราต้องการได้ เบลพูดเลยว่าวันนี้เบลมีความสุขและสนุกมากๆ”



คนทำต้องตั้งใจทำ เพราะขนมปังคือสิ่งมีชีวิต

การทำงานในแบบที่เธอนัด นั่นคือการนำโซเชียลมีเดียมาเป็นเครื่องมือหลัก เหมือนที่เธอได้เรียนรู้จากการทำงานที่อเมริกา แนวคิดขององค์กรคือจะเปลี่ยนพนักงานขายให้เป็นอินฟลูเอนเซอร์คนหนึ่ง วันนี้เราไม่ได้แค่ขายรถ แต่เราต้องขายตัวเราเอง เหมือนที่คุณวัน (พี่สาว) พูดไว้ว่า “เราต้องสร้างให้ทีมเก่งพอที่จะไปจากเรา แต่ก็รักเราพอที่จะไม่ไปไหน” คุณเบลเป็นหนึ่งในทีมผู้บริหารของโค้วยูอะที่ร่วมผลักดันให้พนักงานเพิ่มพูนทักษะใหม่ (Reskill) โดยเชิญแอ็กติงโค้ช หรือ ดิกต็อกเกอร์ (TikToker) ชื่อดังมาสอนทั้งแนวคิดและเทคนิค ชนิดเปลี่ยนทีมฝ่ายขายให้กลายเป็นสังกัดดารา เรียนแต่งหน้า การนำเสนอตัวเอง การพูดหน้ากล้อง การลงคลิป “เมื่อก่อนเบลขายรถในเฟซบุ๊กอย่างเดียว พอดิกต็อกเริ่มมา เซลส์ก็เริ่มถามว่าต้องทำอะไร เบลเลยบอกว่า มา! เดี่ยวทำให้ดู จากนั้นก็เลยเปิดช่องของตัวเอง โชว์ว่าต้องทำอะไร เวลาคนมีคำถามเราจะได้อตอบได้ ยิ่งแอดแบบนี้ ตัดคลิปแบบนี้ ทุกวันนี้ฝ่ายขายอายุ 60 ปี ก็ต้องทำดิกต็อก เพราะเราทำให้ดู เรียนรู้ไปด้วยกัน”

ขนมปังสู้บกดสนกนาใหม่ ๆ

เราย้อนกลับไปจุดเริ่มต้น ขนมปัง 1 ก้อนของเธอ กลายเป็นจุดเริ่มต้นและเปิดประตูบานใหม่ ๆ ให้เธอได้อย่างไร “เวลาไปหาลูกค้า แทนที่จะซื้อของหรือมอบกระเช้าให้ เบลอยากมอบอะไรที่สื่อถึงความตั้งใจ และสิ่งนี้เราทำเองกับมือ บางครั้งเบลเองก็ไม่ได้อยากคุยแต่เรื่องรถ หรือขายของตลอดเวลา แต่ถ้าคุยเรื่องอาหารการกิน มันคือจุดที่เชื่อมโยงและเปิดบทสนทนาได้ดี” ซึ่งหลายๆ ครั้งจากลูกค้าที่ซื้อรถก็มาสั่งขนมปัง หรือแม้แต่ลูกค้าที่สั่งขนมปัง เมื่อทราบว่าคุณเบลไม่มียี่ห้อร้าน เน้นการขายออนไลน์เป็นหลัก) วันหนึ่งจากที่เคยซื้อขนมปัง ก็มาเป็นลูกค้าซื้อรถเช่นกัน นับเป็นการเปลี่ยนลูกค้ากลุ่มเป้าหมายมาเป็นว่าที่ลูกค้าในอนาคต

การทำขนมปังและการทำงานขายรถบรรทุกของเธอมีสิ่งหนึ่งที่เชื่อมโยงกันคือ การสร้างความสัมพันธ์ (Relationship) กับลูกค้าด้วยความจริงใจ คุณเบลเล่าว่า สไตล์การทำงานของตัวเองเป็นสายลุย เธอพร้อมเข้าไปพบลูกค้าทุกวิถี เธอไม่ได้อยากทำหน้าที่ขายรถเพียงแค่อัดมาแล้วขายไป แต่อยากจะเป็นที่ปรึกษา เป็นพันธมิตร และให้ลูกค้าคิดถึงโค้วยูอะ เป็นแบรนด์ในใจ (Top of Mind) ยิ่งการทำงานกับลูกค้าในเจนเอเรชั่น 2 และ 3 ในปัจจุบันนี้จะไม่ได้เน้นความจงรักภักดีต่อแบรนด์ดั้งเดิมเหมือนยุคก่อน ที่สร้างยอดขายจากสงครามราคา ดังนั้นเธอจึงต้องสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าตั้งแต่วันแรก

เราถามคำถามทิ้งท้ายว่าตลอด 3 ปี บนเส้นทางคนทำขนมปังเธอเรียนรู้อะไรบ้าง เธอตอบว่าทุกครั้งที่ทำขนมปังเหมือนได้ทำสมาธิ พาตัวเองเข้ามาอีกโลกหนึ่ง จากโลกธุรกิจที่หนัก ตีลกับศูนย์บริการ ตีลกับผู้คน การทำขนมปังทำให้เธอกลับมาอยู่กับตัวเองคนเดียวเงียบๆ สัมผัสแบ่งปันๆ “ขนมปังใช้เวลา คนทำต้องตั้งใจทำ เพราะขนมปังคือสิ่งมีชีวิต ถ้าทิ้งไว้นานเกิน ไม่ใส่ใจ ขนมปังมันตายได้นะคะ ขนมปังจะออกมาไม่ฟู ดังนั้นขนมปังคืองานประณีต และการทำงานที่โค้วยูอะเรารู้สึกว่าตั้งใจ อยากจะมอบสิ่งที่ดีที่สุดให้ลูกค้าเช่นกัน” นี่คือนิยามในการทำงานที่คล้ายคลึงกันระหว่าง Bread & Biz

ชมคลิปสัมภาษณ์ได้ที่





krungsri
Auto

เครือ MUFG หนึ่งใน
สถาบันการเงินที่ใหญ่ที่สุดในโลก



กรุงศรี บิ๊กไบค์ / กรุงศรี มอเตอร์ไซค์

ให้คุณบิด บิ๊กไบค์ หรือ มอเตอร์ไซค์ ได้ง่าย ๆ ไม่ใช่แค่ฝืนลอยลม

ให้คุณบิด บิ๊กไบค์ ได้ง่าย ๆ ไม่ใช่แค่ฝืนลอยลม โดยขอสินเชื่อผ่านผู้แทนจำหน่าย
อย่างเป็นทางการทั่วประเทศ

- ไม่ต้องมีผู้ค้ำประกัน*
- ดาวน์น้อย
- อนุมัติไว
- ผ่อนสบาย

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

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



2 0 2 5 Krungsri Auto Invitational Championship Golf





"กรุงศรี ออโต้" ผู้นำธุรกิจสินเชื่อยานยนต์

คสพวงจร จัดการแข่งขันกอล์ฟประจำปี 2025 Krungsri Auto Invitational Championship Golf ซึ่งเป็นกิจกรรมที่จัดขึ้นต่อเนื่องครั้งที่ 22 นำโดยคุณคงสิน คงคา ประธานคณะเจ้าหน้าที่ด้านธุรกิจสินเชื่อยานยนต์ ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) ร่วมกระชับความสัมพันธ์ระหว่าง Winning Team กรุงศรี ออโต้ และพันธมิตรดีลเลอร์ "กรุงศรี นิว คาร์" "กรุงศรี ยูสดี คาร์" และ "กรุงศรี มอเตอร์ไซค์" ที่ขึ้นชอปกีฬากอล์ฟ ณ Amata Spring Country Club (อมตะ สปริงคันทรี คลับ) เมื่อวันที่ 4 กุมภาพันธ์ 2568

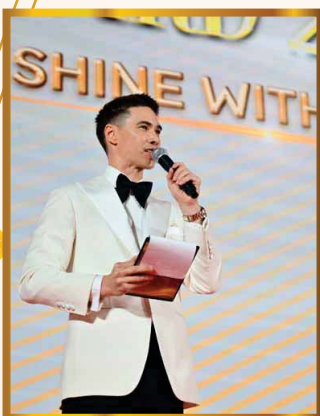
บรรยากาศออกรอบเต็มไปด้วยความสนุกสนาน และมิตรภาพ ทั้งทำด้วยมุมมองของคุณคงสินที่กล่าวถึงการลงสนามแข่งกอล์ฟในวันนี้ เปรียบเป็นการเตรียมความพร้อมก่อนลงสนามธุรกิจในปีนี้อย่างเต็มที่ และทุกท่านที่มาในวันนี้มองเห็นความท้าทาย ตั้งเป้าเพื่อเอาชนะ สู้กับอุปสรรค และปรับจนสำเร็จได้ (4-Steps Winning Mindset)

ในงานเหล่าพันธมิตรดีลเลอร์ร่วมแชร์ประสบการณ์และช่วงเวลาดีๆ ร่วมกัน พร้อมความประทับใจส่งท้ายกับรางวัล Hole in One ที่ถูกใจผู้ขึ้นชอปกีฬากอล์ฟในงาน



Krungsri Used Car Best Dealer Awards 2024

สะท้อนความสำเร็จร่วมกับพันธมิตรรถยนต์ใช้แล้ว
ขับเคลื่อนตลาดสู่ความยั่งยืน





Krungsri Used Car BEST DEALER AWARD 2024 SHINE WITH PRIDE



จากความสำเร็จและความประทับใจในปีที่ผ่านมา งาน Krungsri Used Car Best Dealer Awards จัดขึ้นต่อเนื่องเป็นปีที่ 3 นับเป็นอีกหนึ่งงานสำคัญที่พันธมิตรรถยนต์ใช้แล้วต่างรอคอย เพื่อที่จะได้พบปะมิตรภาพของพันธมิตรในวงการ และร่วมเฉลิมฉลองความสำเร็จ

ในทุกๆ ปีที่เติบโต Krungsri Used Car เปรียบเสมือนครอบครัวใหญ่ที่ก้าวหน้าเติบโตไปด้วยกันอย่างมั่นคง แข็งแรง งาน Krungsri Used Car Best Dealer Awards 2024 ครั้งนี้มีวัตถุประสงค์ในการยกระดับมาตรฐานการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการรถยนต์ใช้แล้ว รวมถึงพัฒนาคุณภาพและบริการของสินค้า “กรุงศรี ยูสด์ คาร์” ให้ตอบโจทย์ความต้องการของผู้บริโภคในยุคปัจจุบัน

คำคืนแห่งมิตรภาพและการเฉลิมฉลองความสำเร็จ นำโดย คุณคงสิน คงคาประธานคณะเจ้าหน้าที่ด้านธุรกิจสินเชื่อยานยนต์ ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) มอบรางวัล Krungsri Used Car Best Dealer Awards 2024 ตอกย้ำความสำเร็จแก่พันธมิตรผู้ประกอบการรถยนต์ใช้แล้วทั่วประเทศที่มีผลงานและมาตรฐานการดำเนินธุรกิจที่ยอดเยี่ยมที่สุดแห่งปี 2567 ใน 3 สาขา ซึ่งมีการคัดเลือกผู้ชนะรางวัลรวมทั้งสิ้น 25 ราย จากผู้ประกอบการรถยนต์ใช้แล้วกว่า 2,000 ราย โดยงานจัดขึ้น ณ ห้องอีเทอร์นีตี้ บอลรูม โรงแรมพูลแมน คิง เพาเวอร์ กรุงเทพฯ เมื่อวันที่ 7 กุมภาพันธ์ 2568

นับเป็นอีกหนึ่งงานที่ตอกย้ำและสานต่อความยั่งยืนของธุรกิจผ่านเครือข่ายพันธมิตรที่แข็งแกร่งในธุรกิจรถยนต์มือสอง ที่มีพันธมิตรเดียวกันคือร่วมสร้างสรรค์ชีวิตผู้ใช้รถให้ดีขึ้น ตามพันธกิจของ กรุงศรี ออโต้



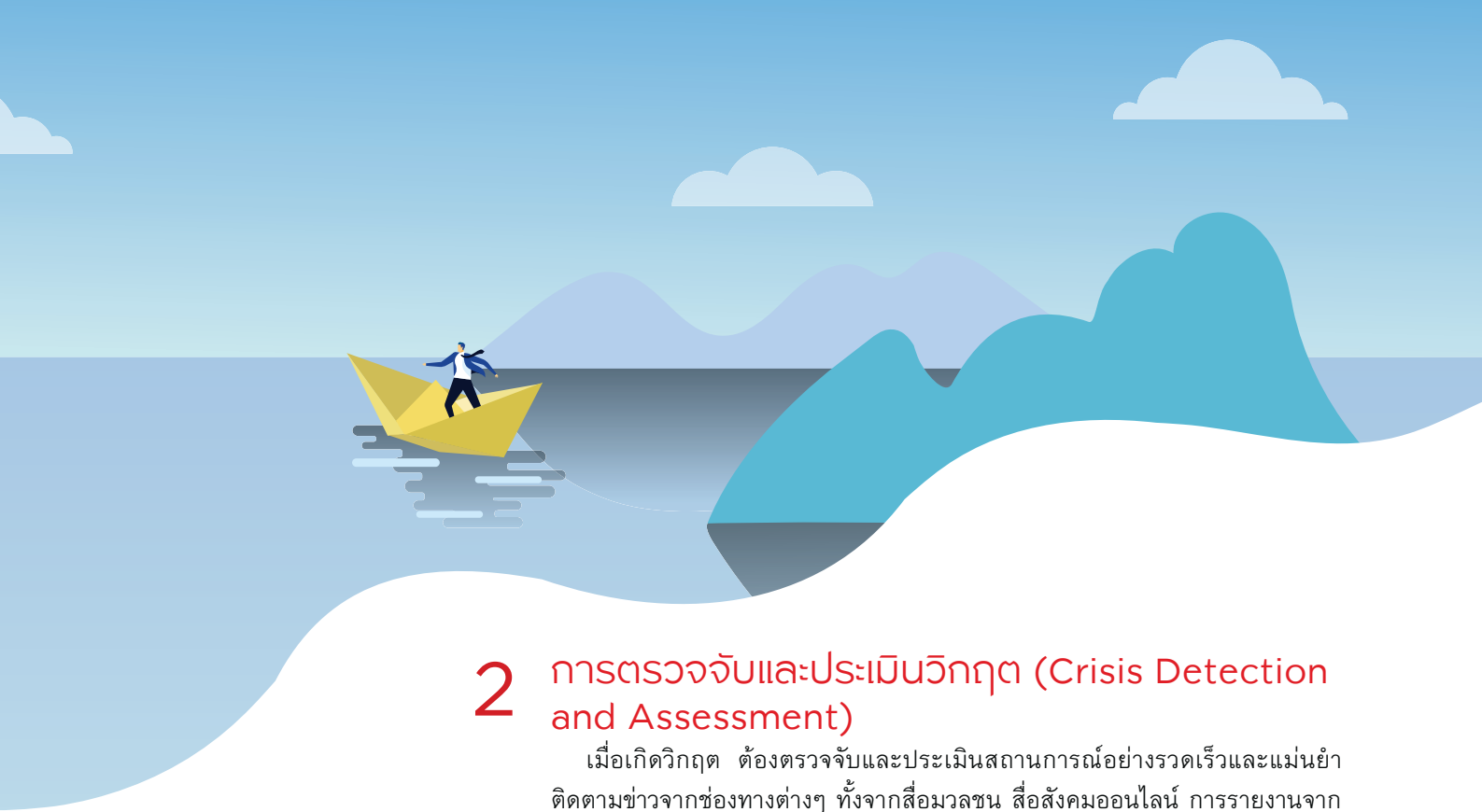
ผ่านวิกฤต ด้วยใจ และมายด์เซต



โลกปัจจุบันเต็มไปด้วยความไม่แน่นอน วิกฤตต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นวิกฤตด้านพลังงาน การเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ สงครามระหว่างประเทศ ภาวะเศรษฐกิจถดถอย การเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีอย่างรวดเร็ว หรือจะเป็นการเปลี่ยนแปลงนโยบายต่างๆ ภายในประเทศ ล้วนแต่ส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจ หลายปีที่ผ่านมา ธุรกิจยานยนต์ก็เผชิญกับปัญหาข้างต้นเหล่านี้ด้วยเช่นกัน การเตรียมพร้อมรับมือกับสถานการณ์ที่ไม่คาดคิดหรือวิกฤตต่างๆ อย่างมีประสิทธิภาพจึงจำเป็นอย่างยิ่งสำหรับผู้ประกอบการ

1 การวางแผนล่วงหน้า (Proactive Planning)

เน้นการเตรียมพร้อมก่อนเกิดเหตุ โดยคาดการณ์ความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น เช่น ความเสี่ยงทางการเงิน การคำนึงถึงปัญหาด้านภูมิรัฐศาสตร์ ภัยธรรมชาติ ความปลอดภัยทางไซเบอร์ การเปลี่ยนแปลงกฎระเบียบต่างๆ การขาดแคลนแรงงาน การเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี ตลอดจนพฤติกรรมผู้บริโภค โดยใช้เครื่องมืออย่าง SWOT (จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค) หรือ PESTEL Analysis (ปัจจัยด้านการเมือง เศรษฐกิจ สังคม เทคโนโลยี สิ่งแวดล้อม ตลอดจนกฎหมาย ที่มีผลต่อธุรกิจ) มาช่วยในการวิเคราะห์ จากนั้นจึงพัฒนาแผนรับมือวิกฤต กำหนดบทบาทความรับผิดชอบ และฝึกซ้อมแผนอย่างสม่ำเสมอ รวมถึงการสร้างทีมรับมือวิกฤตที่มีความเชี่ยวชาญหลากหลายด้าน



2 การตรวจจับและประเมินวิกฤต (Crisis Detection and Assessment)

เมื่อเกิดวิกฤต ต้องตรวจจับและประเมินสถานการณ์อย่างรวดเร็วและแม่นยำ ติดตามข่าวจากช่องทางต่างๆ ทั้งจากสื่อมวลชน สื่อสังคมออนไลน์ การรายงานจากพนักงาน และข้อมูลลงในจากเพื่อนนักธุรกิจด้วยกัน เพื่อประมวลข้อมูลความรุนแรง ความเร็วในการแพร่กระจายของวิกฤต และประเมินความสามารถในการควบคุมวิกฤต

3 การตอบสนองต่อวิกฤต (Crisis Response)

การตอบสนองอย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพ โดยเน้นการควบคุมสถานการณ์ สื่อสารกับผู้มีส่วนได้เสียอย่างโปร่งใสและตรงไปตรงมา (พนักงาน ลูกค้า นักลงทุน สาธารณชน) แก้ไขปัญหาและประเมินผลกระทบ

4 การฟื้นตัวจากวิกฤต (Crisis Recovery)

หากเกิดวิกฤตอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ และองค์กรได้รับผลกระทบ เมื่อจัดการวิกฤต ผ่านพ้น การฟื้นตัวจากวิกฤตก็สำคัญไม่แพ้กัน ผู้นำองค์กรต้องปรับปรุงกระบวนการทำงานและสื่อสารความสำเร็จในการฟื้นตัวเพื่อสร้างความเชื่อมั่นให้แก่พนักงานและเสริมสร้างภาพลักษณ์องค์กร

อย่างไรก็ตาม แต่ละวิกฤตมีความเกี่ยวข้องซับซ้อนกับหน่วยงานทั้งภายนอกและภายใน จึงต้องอาศัยความร่วมมือจากทุกฝ่าย ผู้นำต้องมีความสามารถในการตัดสินใจ สื่อสาร และสร้างความร่วมมือ เพื่อให้องค์กรสามารถผ่านพ้นวิกฤตต่างๆ ไปได้อย่างราบรื่น

กรุงศรี ออโต้ แมกกาซีน เชื่อว่าทุกสถานการณ์คือการเรียนรู้ บางวิกฤตอาจดูเลวร้าย แต่กลับเป็นโอกาสเสริมสร้างองค์กรให้แข็งแกร่ง สร้างความสามัคคีในการช่วยกันเอาชนะอุปสรรค เพิ่มความไว้วางใจในทีม วิกฤตยังเป็นตัวทำให้เกิดจินตนาการใหม่ๆ คิดนอกกรอบเพื่อแก้ไขปัญหา คิดเชิงกลยุทธ์ รวมไปถึงกระตุ้นให้เกิดนวัตกรรมผลิตภัณฑ์หรือนวัตกรรมกระบวนการ เช่น เมื่อเกิด COVID-19 เราได้แอปพลิเคชันสำหรับประชุมออนไลน์มากมายให้เลือกใช้ หรือย้อนไปเมื่อปี 2540 เมื่อธุรกิจขนาดใหญ่ประสบปัญหา พนักงานจำนวนมากถูกเลย์ออฟ จึงเกิดผู้ประกอบการธุรกิจหน้าใหม่ขึ้นมากมาย และต่อมาได้พัฒนาต่อยอดเป็นธุรกิจ SMEs ที่ประสบความสำเร็จจำนวนมากไม่น้อย

วิกฤตจึงมีแง่ดี เป็นเหมือนแรงผลักดันให้เกิดความคิดสร้างสรรค์ เรียกร้องให้ผู้ประกอบการลุกขึ้นมาปรับปรุงกระบวนการ เพิ่มความยืดหยุ่นเพื่อรับมือความไม่แน่นอน และแสวงหาโอกาสรอบใหม่จากวิกฤตนั้น



ทุกวิกฤตผ่านได้ด้วย "ทีม"

วันที่กองบรรณาธิการ กรุงเทพฯ โอโธ่ พบกับ **คุณก้อย-วชิระ ณรงค์เพชร** ผู้บริหาร บริษัท เพชรยนต์ จำกัด คุณก้อยเพิ่งกลับจากการทำธุระต่างประเทศ “ผมไม่ได้เข้าออฟฟิศมาเกือบเดือนแล้ว” คุณก้อยเล่าถึงการทำงานอย่างเป็นกันเอง แต่ที่เพชรยนต์เติบโตอย่างไม่สะดุด เพราะงานทุกอย่างดำเนินไปได้ด้วย “พลังของทีม” และ “ระบบการบริหารจัดการ” ต่างๆ ที่ออกแบบไว้

ในการประกอบกิจการธุรกิจจำหน่ายรถยนต์มือสองที่ผ่านมา คุณก้อยบอกว่าเกิดปัญหาและวิกฤตมากมายหลายครั้ง โดยมีรูปแบบและเงื่อนไขแตกต่างกันไป แต่ไม่มีวิกฤตใดที่เกินกำลัง ทุกคนจะช่วยกันแก้ไขและผ่านไปได้ เพชรยนต์สามารถแตะ “นิวไฮ” หรือสร้างสถิติยอดขายใหม่ได้เสมอ

วิกฤตแรกก่อเกิด “เพชรยนต์”

คำพูดที่ว่า “ในวิกฤตมีโอกาส” นั้นเกิดขึ้นจริงกับคุณก้อยย้อนไปเมื่อปี 2540 ประเทศไทยเกิดวิกฤตต้มยำกุ้ง ราคาหลักทรัพย์ในตลาดหุ้นดิ่ง สถาบันการเงินมีหนี้เสียจำนวนมาก

บริษัทเงินทุน 56 แห่ง ปิดตัวเพราะได้รับผลกระทบจากการที่ลูกหนี้ไม่ชำระหนี้ ตามมาด้วยการประกาศลอยตัวค่าเงินบาท ซึ่งทำให้บริษัทต่างๆ ที่กู้เงินต่างประเทศไว้มีหนี้สูงขึ้นกว่าเท่าตัวจากการเปลี่ยนแปลงของอัตราแลกเปลี่ยน

เวลานั้น คุณก้อยเป็นวิศวกรในบริษัทญี่ปุ่นที่รับเหมาติดตั้งระบบลิฟต์และบันไดเลื่อน กำลังสนุกและได้เรียนรู้งานที่เป็นระบบ “ผมเป็นวิศวกรคนเดียวในทีม ที่ไม่เคยเสียค่าปรับจากการส่งมอบงานล่าช้าเลย” เขาเล่าอย่างภูมิใจถึงประสบการณ์วัยหนุ่ม สะท้อนถึงการเป็นคนทำงานอย่างมีระเบียบวินัย รับผิดชอบ และแก้ปัญหาล่วงหน้า

วิกฤตต้มยำกุ้งที่เกิดขึ้นครั้งนั้น บริษัทญี่ปุ่นได้รับผลกระทบเช่นกัน และต้องลดจำนวนวิศวกรจาก 25 คน เหลือเพียง 2 คน ซึ่งหนึ่งในนั้นคือคุณก้อย ระหว่างทำงานเป็นพนักงานในช่วงวิกฤตเศรษฐกิจ ได้มองหาโอกาสในการหารายได้เสริมไปด้วย และพบว่าตัวเองชอบ “ค้าขาย”

สมัยนั้นตลาดนัดคนเคยรวย ตลาดนัดเปิดท้ายขายของ มีการจัดขึ้นสม่ำเสมอ คุณก้อยไปร่วมมองหาประสบการณ์



ในฐานะผู้นำ
เราต้องหมั่นเติม
พลังงานที่ดีให้ทีม
เพราะทุกปัญหา
เราไม่ได้แก้สำเร็จได้
โดยลำพัง



จึงมีโอกาสได้รู้จักกับนักธุรกิจในการรถยนต์มือสอง ซึ่ง
ส่วนตัวสนใจและชอบเรื่องรถยนต์อยู่แล้วเป็นทุนเดิม เมื่อ
ศึกษาและเห็นช่องทาง จึงตัดสินใจออกมาเป็นเจ้าของกิจการเดิน
รถมือสองตั้งแต่ปี 2543 ในอายุเพียง 27 ปี เริ่มทำจากเล็กๆ
น้อยๆ ตามกำลัง และขยายเติบโตเป็นลำดับ ซึ่งถึงวันนี้กิจการ
มีอายุ 25 ปีแล้ว

ปัญหาหาหาเสมอ

ในยุคที่คุณก้อยเริ่มทำธุรกิจ วงการรถยนต์มือสองยัง
ไม่ได้เป็นที่ยอมรับกว้างขวางเหมือนในปัจจุบัน ชาวการหลอก
จำหน่ายรถไม่ได้คุณภาพ การย้อมแมวขายมีให้เห็นเสมอๆ
“ผมเป็นผู้ประกอบการรายแรกเลยก็ว่าได้ ที่นอกจากติดป้าย
ราคาแล้ว ผมจะเอากระดาษ A4 มาเขียนบอกรุ่นรถ ปีรถ
ระยะไมล์ และรายละเอียดต่างๆ เพื่อบอกข้อเท็จจริงให้ลูกค้า
ได้ทราบข้อมูลเบื้องต้น”

เพราะเขาทราบดีว่า ลูกค้ารถยนต์มือสองคือกลุ่มที่มี
งบประมาณจำกัด เน้นคุณภาพที่สมราคา การออกรถกระบะหรือ
พิกอัพสักคัน อาจเป็นการต่อยอดอาชีพหรือนำไปสร้างโอกาส
ใหม่ การจำหน่ายรถยนต์มือสองแบบนี้ให้ความรู้ การปฏิบัติ
กับลูกค้าเหมือนแนะนำรถที่ดีให้เพื่อน จึงทำให้กิจการเติบโต
เป็นลำดับ และจดทะเบียนเป็นบริษัท เพชรยนต์ จำกัด เมื่อ
ปี 2557

นอกจากสร้างมาตรฐานให้กิจการตนเองแล้ว เขายังชักชวน
เพื่อนร่วมวงการ “ปิตวิภูต” ด้วยการจัดตั้งชมรมผู้ประกอบการ
รถยนต์ใช้แล้วมีนบุรี ตั้งแต่ปี 2557 เพื่อรวมกลุ่มเพื่อน
ผู้ประกอบการมาช่วยกันยกระดับ พัฒนาความน่าเชื่อถือของ
วงการรถยนต์มือสอง จนสถิติการฟ้องร้องหรือคดีความเรื่อง
การฉ้อโกงจากการจำหน่ายรถยนต์มือสองลดลงอย่างมาก โดย
คุณก้อยได้รับเลือกเป็นประธานชมรมมาอย่างต่อเนื่องตั้งแต่
ก่อตั้งจนถึงปัจจุบัน

นอกเหนือจากปัญหาความเชื่อถือในคุณภาพรถยนต์มือสอง
แล้ว คุณก้อยบอกว่าตลอด 25 ปีที่ทำธุรกิจ พบปัญหามาแล้ว
ทุกรูปแบบ ไม่ว่าจะเป็น

ราคาน้ำมันดีเซลพุ่ง ราวปี 2551 จนเกิดทั้งกรณีการถอด
เครื่องยนต์ดีเซลออกและสวมเครื่องยนต์เบนซินแทนที่ ส่ง
ผลกระทบต่อยอดขายตลาดรถกระบะ รถพิกอัพทั้งมือหนึ่งและ
มือสองอย่างมาก

ราคาน้ำมันเบนซินปรับขึ้นอย่างต่อเนื่อง เจ้าของรถยนต์นั่ง
จำนวนมากเลือกติดตั้งแก๊สเพื่อลดค่าใช้จ่าย ซึ่งมีผลต่อตลาด
การรับซื้อและจำหน่ายรถยนต์มือสองด้วยเช่นกัน

น้ำท่วมใหญ่ภาคกลางและกรุงเทพฯ ในปี 2554 เพชรยนต์เอง
ก็ประสบปัญหาเช่นเดียวกับผู้จำหน่ายรถยนต์มือสองรายอื่นๆ
ต้องหาสถานที่เช่าตามอาคารและคอนโดมิเนียม และย้ายรถ
ให้ทันภายใต้ความกดดันเรื่องเวลา

ระหว่างเกิดเหตุการณ์น้ำท่วมใหญ่ รัฐบาลออกนโยบาย
ให้สิทธิทางภาษีสำหรับผู้ซื้อรถยนต์คันแรก ทำให้เกิด
การเคลื่อนย้ายอุปสงค์ระหว่างรถใหม่กับรถยนต์มือสอง ใน
รถบางรุ่นและบางช่วงเวลา ซึ่งส่งผลกระทบต่อธุรกิจจำหน่าย
รถยนต์มือสองอย่างมาก

หรือเหตุการณ์ที่ย้อนไปไม่กี่ปีมานี้คือโรคระบาด COVID-19
ที่ทำให้การสัญจร การเดินทางไปมาหาสู่กันน้อยลง ความต้องการ
รถยนต์ช่วงหนึ่งลดน้อยลงไปด้วย รวมถึงในระยะ 3-4 ปีมานี้
ความต้องการรถยนต์อีวีเพิ่มสูงขึ้น หลายครอบครัวเลือกซื้อ
รถอีวีเป็นคันแรกหรือคันที่สองของครอบครัวจึงส่งผลต่อตลาด
รถยนต์สันดาปมือสอง

ยังไม่นับการเมืองภาคประชาชน การปิดถนนประท้วงอีก
หลายครั้งหลายคราที่ล้วนกระทบต่อเศรษฐกิจโดยรวม

“ผมว่าผู้ประกอบการรถมือสองเราเจอปัญหามากมายเกิน
สิบวิภูต แต่ผมชอบแก้ปัญหา ชอบคิดออกแบบงานต่างๆ และ
นำมาทดลองใช้ มีเรื่องใหม่ๆ ให้ลองทุกเดือน”



ปรับมายด์เซตรับ COVID-19

เพราะเป็นคนชอบคิด ชอบแก้ไข ตลอด 25 ปี จึงไม่มีวิกฤตใดที่ทำให้คุณก้อยทุกข์หรือเครียดกับปัญหาที่เกิดขึ้น รวมถึงวิกฤตโรคระบาดระดับโลก COVID-19 ซึ่งกินระยะเวลาตั้งแต่ปี 2562-2565

ในช่วงแรกทุกคนตกใจและยังไม่รู้จักกับโรคระบาดนี้ดีนัก ลูกค้าชะลอการใช้จ่าย พนักงานเห็นว่าควรหยุดงาน เพราะทุกคนเป็นห่วงชีวิตและคนรัก กลัวว่าการทำงานและพบปะผู้คนจะมีความเสี่ยงในการติดเชื้อและนำไปแพร่สู่ครอบครัว

ในช่วงสองเดือนแรกของการเกิดเหตุการณ์ ยอดขายเพชรยนต์ลดฮวบ ลดไปถึงกว่า 50% เมื่อตั้งหลักได้ คุณก้อยเรียกประชุม อธิบายอย่างเป็นเหตุเป็นผลว่า หากทุกคนหยุดการทำงาน มัวแต่ตกใจไปกับสถานการณ์โรคระบาด บริษัทจะไม่มีรายได้ และหากไม่มีรายได้ในระยะยาว กิจกรรมจะได้รับผลกระทบ และเมื่อเกิดการกระทบ รายได้ของพนักงานก็กระทบด้วยเช่นกัน

“เรารู้ว่าทุกคนกลัว แต่พอได้พูดคุย มีการวางมาตรฐานให้ทุกคนทำงานด้วยความปลอดภัย ส่วนที่ทำงานจากที่บ้านได้ก็ทำไป ช่วยกันผ่านวิกฤตไปด้วยกัน เรียนรู้และปรับเป็นการตลาดออนไลน์ ซึ่งพอทุกคนเข้าใจ ช่วยกัน ยอดขายก็กลับมาดีมาก

“ปัญหาทุกอย่างสำคัญอยู่ที่มายด์เซต ผมจึงไม่เคยรู้สึกวิตกกหรือกลัวกับวิกฤต เพราะเชื่อว่าพาร์ทเนอร์ที่ทำธุรกิจร่วมกันไม่ว่าจะเป็นธนาคารหรือคู่ค้าต่างต้องการให้ธุรกิจนี้ไปรอด เพราะฉะนั้นทุกวิกฤตมีทางออกแน่นอน และโดยส่วนตัว ผมเป็นคนที่ไม่พร้อมปรับเปลี่ยนให้เข้ากับสถานการณ์ การที่เราเริ่มทำงานทุกอย่างเองมาตั้งแต่เริ่ม เลยเห็นมาแล้วทุกปัญหา จึงไม่มีอะไรน่ากลัว”

จริยธรรมนำธุรกิจ

อาจเป็นความคิดพื้นฐานติดตัวคุณก้อยมาแต่เดิมว่าปัญหา มีไว้ให้แก้ ดังที่กล่าวถึงข้างต้น สมัยทำงานในบริษัทญี่ปุ่น เขา

จะคาดการณ์ปัญหาและอุปสรรคที่จะเกิดขึ้นและเดินหน้าสกัดหรือแก้ไขเพื่อทำงานได้ตาม “เงื่อนไข” และส่งมอบได้ทันเวลา

หรือในการดำเนินธุรกิจรถยนต์

มือสอง โชว์รูมเพชรยนต์สาขาแรกอยู่ในซอยเสรีไทย 68 แยก 1 ซึ่งเพื่อนฝูงต่างถามเป็นเสียงเดียวกันว่าทำไมจึงไม่เลือกทำเลติดถนนใหญ่ แต่เขาไม่ได้มองว่าสิ่งนี้เป็นอุปสรรคปัญหา “เชื้อใหม่ ปีที่ผ่านมา เราทำยอดขายนิวไฮได้ถึง 2 ครั้ง”

คุณก้อยเฉลยวิธีคิดที่ว่า ในตำราธุรกิจ “ทำเล” อาจมีผลต่อยอดขายก็จริง แต่เขาเริ่มต้นธุรกิจด้วยทุนจำกัด ค่อยๆ เก็บหอมรอมริบ การเลือกที่ดินในซอยมีต้นทุนค่าเช่าที่ดินต่ำกว่าริมถนน เน้นการขายของด้วยความซื่อสัตย์และจริยธรรม ลูกค้าจะกลับมาซื้อซ้ำเอง และนางบประมาณที่เหลือมาสร้าง “แรงจูงใจ” และ “คุณภาพชีวิตที่ดี” ให้พนักงาน โดยจัดสรรค่าตอบแทนที่เหมาะสม เมื่อพนักงานขายได้ตามเป้าหมายจะได้คอมมิชชันในขั้นบันไดที่สูงขึ้น คุณก้อยจึงมีทีมงานที่ทั้งเก่งและตั้งใจ จากวันแรกที่ทำทุกอย่างด้วยตัวเอง ปัจจุบันมีกิจการ 2 สาขา และพนักงานร่วม 100 คน

รายละเอียดปัญหาต่างๆ ที่สังเกตเห็น คุณก้อยนำกลับมาทบทวนและตั้งเป็นข้อกำหนด เช่น เหตุการณ์ COVID-19 ทำให้รู้ว่าครอบครัวสำคัญสำหรับพนักงาน เพชรยนต์จึงเป็นโชว์รูมรถที่ให้พนักงานทำงานเพียง 5 วัน และเลือกวันหยุดได้ 2 วัน คุณก้อยให้ข้อแนะนำสำหรับในฐานะผู้ประกอบการที่มีประสบการณ์ว่า เมื่อเกิดวิกฤตก็ให้หา “สาเหตุ” ให้พบ และรีบลงมือแก้ไขไปตามเหตุนั้น ไม่คิดปดอบหรือเข้าข้างตัวเองว่าคนอื่นก็ได้รับผลกระทบ เดียวเศรษฐกิจก็คงดีขึ้น อย่ารอมาตรการใดๆ จากภาครัฐ อย่ารอว่าจะมีโชคช่วย

“ในฐานะผู้นำ เราต้องหมั่นเติมพลังงานที่ดีให้ทีม เพราะทุกปัญหา เราไม่ได้แก้สำเร็จได้โดยลำพัง แต่ทีมนี้แหละที่จะช่วยกันแก้ไขสถานการณ์ และช่วยให้องค์กรเดินหน้าต่อไปได้” คุณก้อยสรุปด้วยน้ำเสียงเรียบๆ แต่จริงใจ



บริหาร "ใจ" ก่อน บริหาร "ธุรกิจ"

เคยมีคำกล่าวว่า คนวัย 30 มองปัญหาแบบหนึ่ง วัย 40 ก็มองอีกแบบหนึ่ง และเมื่อถึงวัย 50 ก็มองและมีวิธีการจัดการปัญหาอีกแบบหนึ่ง และสำหรับ 2 ผู้บริหารมากประสบการณ์คู่นี้ ในวัยผ่านเลขหลัก 6 ไปแล้ว พวกเขาเลือกมองปัญหาโดยใช้หัวใจบริหาร

“เราทำธุรกิจมาหลายราตรี ผ่านมาแล้วทุกวิกฤต ไม่มีปัญหาไหนที่แก้ไขไม่ได้” เียะหุ-คุณสวัสดิ์ ตระการฤกษ์ ประธาน กลุ่มสีมิตรมหาชัย ช้อเยาว์-คุณเยาวมาลย์ ตระการฤกษ์ รองประธาน กลุ่มสีมิตรมหาชัย บอกเล่าด้วยน้ำเสียงอ่อนโยนพร้อมแววตาเปี่ยมเมตตา รู้สึกได้ว่าประสบการณ์ชีวิตคือพาหนะที่พาพวกเขาเดินทางผ่านมาแล้วทุกปัญหา เียะหุหนึ่งสัมภาษณ์เคียงข้างคู่ชีวิตและคู่คิดในโลกธุรกิจ ช้อเยาว์-คุณเยาวมาลย์ ตระการฤกษ์ กรรมการผู้จัดการ บริษัท สีมิตรมหาชัย จำกัด เธอเสริมสั้นๆ “ถ้าปัญหานี้ยังแก้ไม่ได้ เราก็หาทางอื่นทำสิ่งอื่นมาชดเชยดู”



มนุษย์เราเจริญได้
ทั้งสองทาง คือ ทางโลก
และทางธรรม
สำคัญคือสร้างเหตุ
และปัจจัยที่ดี
ผลลัพธ์ก็จะดีตามมา



เตรียมความพร้อมอยู่เสมอ

เฮียหญูนิยามชีวิตตัวเองว่า ทำธุรกิจมาหลายราตรี้ ตั้งแต่ทำประมงที่มหาชัย ในบรรดาพี่น้อง 8 คน เฮียได้รับคำทำนายจากซินแสว่าทำอาชีพเกษตรกรรมไม่เหมาะ แต่เหมาะกับการทำธุรกิจเกี่ยวกับเหล็ก ในวัยหนุ่มเฮียหญูจึงหันเหจากชาวประมงเข้าไปทำงานในกรุงเทพฯ ฝึกอาชีพเป็นช่างซ่อมรถ ในร้านขายมอเตอร์ไซค์กว่า 20 ร้าน ก่อนจะมาพบกับซ้อเยาว์ และร่วมกันก่อตั้งสีมิตรมหาชัย จังหวัดสมุทรสาคร ยึดหัวหาดทำเลทองกว่า 20 สาขาในปัจจุบัน ทั้งคู่จับมือกันผ่านทั้งวิกฤตทั้งระดับมหภาคอย่าง ต้มยำกุ้งที่ลอยตัวค่าเงินบาท กระแทกกับฐานลูกค้าที่กำลังซัดหดตัวลง นำท่วมมหาอุทกภัยปี 2554 ไวรัส COVID-19 ที่ ณ เวลานั้นไม่มีใครจะล่วงรู้ได้ว่าปัญหาจะจบลงที่ตรงไหน หรือแม้แต่วิกฤตที่เกิดขึ้นจากสนามการค้า จะทำอย่างไรเมื่อแบรนด์คู่แข่งมาเปิดร้านข้างๆ ทั้งสองใช้หลักการสำคัญในการผ่านวิกฤตคือ การเตรียมความพร้อมให้ธุรกิจอยู่เสมอ และหมั่นสร้างเหตุและปัจจัยเพื่อให้ธุรกิจมีแต้มต่อ

“แม้ช่วงเศรษฐกิจต้มยำกุ้ง เงินบาทลอยตัว เราไม่ได้รับผลกระทบโดยตรง แต่ว่าลูกค้าที่มาซื้อรถเราได้รับผลกระทบก็เลยมีผลมาถึงเรา” ซ้อเยาว์ย้อนเล่าถึงเหตุการณ์ในวันนั้น รัฐบาลประกาศลอยตัวค่าเงินบาท ลูกค้าหลายคนถูกยึดรถ เพราะไม่มีเงินชำระ คนที่กู้ยืมเงินต้องเสียดอกเบี้ยสูงไปอีก

ประกอบกับมาตรการช่วงหลังวิกฤตเศรษฐกิจ (พฤษภาคม 2540 - ธันวาคม 2543) รัฐบาลประกาศนโยบายดอกเบี้ยสูงเพื่อควบคุมอัตราเงินเฟ้อไม่ให้สูงเกินไป ในช่วงเวลานั้น บริษัทสีมิตรมหาชัย จำกัด เลือกใช้นโยบายลดค่าใช้จ่ายของบริษัท ลดดอกเบี้ยเพื่อความอยู่รอด และใช้เงินทุนสำรองเพื่อช่วยพยุงการลดทอนดอกเบี้ยให้มากที่สุด “ยิ่งผ่านมายุ่งเหยิง ยิ่งต้องไม่ประมาทในการเลือกทางเดิน” เฮียหญูเสริม นั่นจึงเป็นเหตุผลให้ทั้งคู่เล็งเห็นถึงการทำธุรกิจที่หลากหลาย มองการทำธุรกิจทั้งระยะสั้นและระยะยาวควบคู่ไป เฮียหญูและซ้อเยาว์เลือกลงทุนในที่ดิน อสังหาริมทรัพย์ ตั้งแต่ 30 ปีก่อน ที่ดินตั้งแต่เชียงใหม่ พัทยา บางละมุง ด้วยเล็งเห็นว่าวันหนึ่งวางแผนชีวิตตัวเองไว้ว่าจะให้เงินทำงานแทนตัวเอง

แก้ปัญหาท่อนก่อนที่ปัญหาจะมี

ตลอดการสัมภาษณ์ เฮียหญูจะพูดถึงหลักธรรมในการประกอบจิตใจตัวเองอยู่เสมอ ทั้งการทำทาน ปานสติ การนั่งสมาธิ ยึดมั่นในศีล สมาธิ ปัญญา และหนึ่งในนั้นคือคำว่า “หมั่นสร้างเหตุและปัจจัย” เพื่อเตรียมพร้อม ถ้ามองให้เห็นเป็นรูปธรรม การขยายสาขา 20 สาขา โดยเลือกซื้อที่ดินเป็นกรรมสิทธิ์ของตนเองทั้งหมด และเลือกให้ทุกสาขามีทำเลที่ดี พร้อมรับลูกค้า ตอบโจทย์ครอบคลุมทุกทำเลในจังหวัดสมุทรสาคร ไชนมหาชัยทำการประมง ไชนโรงงานอุตสาหกรรม



หรือแม้แต่โซนประวัติศาสตร์ ศาลพันท้ายนรสิงห์ ที่เป็นแหล่งท่องเที่ยว เรียกได้ว่าสี่มิตรมหาชัยครองใจชาวสมุทรสาครมายาวนาน

“ทำธุรกิจยุคนี้ เราต้องมองโลกทั้งใบ ยิ่งเจริญเร็ว ปัญหายิ่งตามมา เราต้องดูธุรกิจโลกด้วย ทั้งหมดล้วนเชื่อมโยงมาถึงเรา ถ้าสงครามยังไม่จบ สงครามสนามการค้า เทคโนโลยีใหม่ เหล่านี้ล้วนกระทบต่อธุรกิจของเราทั้งนั้น เศรษฐกิจมีปัญหาแน่ ชาวของจะแพง ดังนั้นเราต้องเตรียมพร้อมแก้ปัญหาก่อนที่จะมีปัญหาจะมี รู้เขารู้เราถึงบริบทนะ มันจะมาอย่างไร เราที่ตั้งรับไว้เลยอย่ารอให้ปัญหามา มันแก้ไม่ทัน” เขียหยูวิเคราะห์ด้วยวิสัยทัศน์ที่ทันสมัย ชาวกระแสโลกอัปเดตอย่างไร ประเทศผู้นำเศรษฐกิจโลกมีความเคลื่อนไหวอย่างไร เขียหยูตามทันโลกอยู่เสมอ

ข้อเยาว์เล่าเสริมถึงแผนการตั้งรับ เช่น การวางแผนนำระบบไอทีมาซัพพอร์ต เสริมทีมขายด้วยการใช้โซเชียลมีเดียทุกช่องทาง พร้อมต่อยอดในธุรกิจเสริมอย่างอสังหาริมทรัพย์ หรือหากช่วงเวลาใดที่เศรษฐกิจฝืดเคือง กำลังซื้อผู้บริโภคชะลอตัว หรือภาวะวิกฤตถูกขนาบด้วยสงครามการค้า เมื่อมีร้านอื่นมาเปิดร้านข้างๆ และขายตัดราคา ทั้งสองขุนพลจะจับมือร่วมกันเล่นเกมทุกจุด ทั้งอัดฉีดโปรโมชั่น กระตุ้นให้ทีมขายเร่งสร้างยอดขายด้วยการสร้างแรงจูงใจคอมมิชชั่น นโยบายลดแลกแจกแถม เน้นการปรับราคา ถ้าไรน้อยหน่อยแต่เพิ่มจำนวนขาย เน้นขายเร็ว ราคาไม่แพง จนสุดท้ายร้านค้า

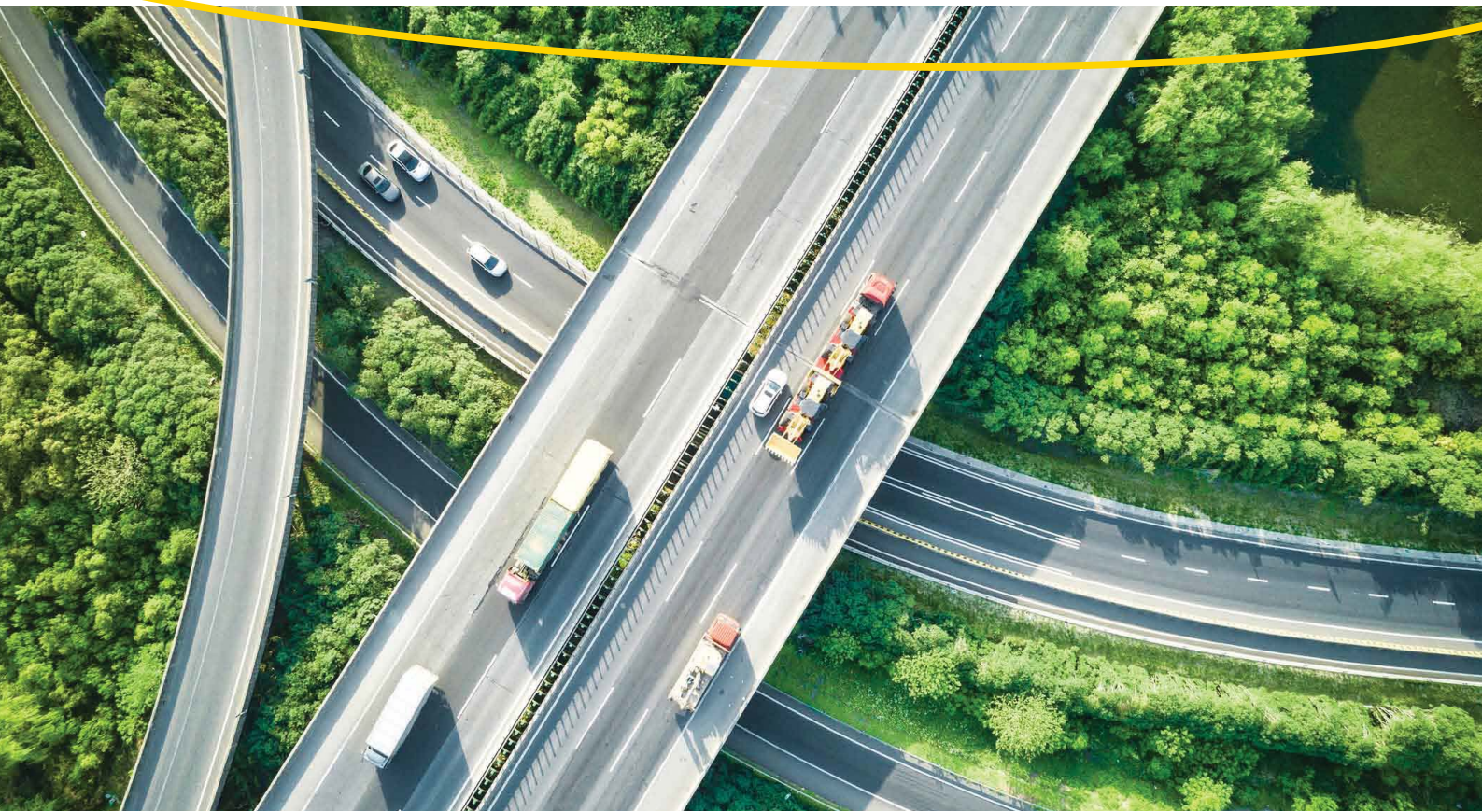
เหล่านั้นต้องปิดตัวไป เพราะแบรนด์สี่มิตรมหาชัยพิสูจน์ได้ถึง การบริการหลังการขายที่พร้อมกว่า บริหารงานด้วยความจริงใจ อยู่เคียงข้างผู้บริโภคเสมอ

เมื่อปลายปี 2567 เขียหยูและข้อเยาว์ปรับปรุงระบบบัญชีใหม่ทั้งหมด นำเอไอ (AI) เข้ามาช่วยเพื่อลดต้นทุนและสร้างความแม่นยำ สิ่งสำคัญที่เป็นพื้นฐานของทุกยุคทุกสมัย คือ การบริหารจัดการเงินให้มีทุนสำรองให้มากที่สุด บริหารการเงินอย่างรอบคอบ ไม่ประมาท “เวลานี้ผู้บริหาร หรือผู้จัดการ เราต้องยอมรับความจริงนะว่าสถานการณ์ไม่ปกติทุกอย่างมันเร็วมาก ถ้าเราไม่ขยับ เราตามไม่ทัน ถึงวันนั้นไม่ต้องโทษใคร” เขียหยูขมวดความคิด

“มนุษย์เราเจริญได้ทั้งสองทาง คือ ทางโลกและทางธรรม สำคัญคือสร้างเหตุและปัจจัยที่ดี ผลลัพธ์ก็จะดีตามมา เวลามีปัญหาให้น่าจิตมาเกาะที่กาย โดยการรู้ลมหายใจเข้า-ออก ทำอะไรก็ให้จิตอยู่ที่การนั้น สำคัญคือ ประหยัด อดทน และมองโลกทั้งใบ ปัญหามีให้แก่ แต่ต้องแก้ก่อนปัญหามี ในอดีตเรามักจะมองโลกธุรกิจไกลๆ แต่ตอนนี้ต้องมองทั้งใกล้และไกล ควบคู่กัน ที่สำคัญที่สุด บริหารใจของเราให้แข็งแรง สมาธิช่วยได้” เขียหยูทิ้งท้าย “การทำธุรกิจต้องไม่เครียด รู้จักปล่อยวาง และมีสติในการทำงาน ไม่ว่าจะเจอวิกฤตอะไรเราก็จะผ่านพ้นไปได้ด้วยดี” ข้อเยาว์กล่าวสรุปถึงสิ่งสำคัญที่จะพามนุษย์ผ่านทุกวิกฤต สิ่งสำคัญคือหัวใจของผู้ที่ต้องแข็งแรง

ถนนสายใหม่

ต่อยอดเศรษฐกิจและการเดินทาง



ถนนแต่ละเส้น นอกจากมีประวัติศาสตร์ความเป็นมา น่าสนใจแล้ว ยังเป็นโอกาสทางเศรษฐกิจ ไม่ว่าจะเป็นราคา อสังหาริมทรัพย์ที่ถนนตัดผ่านปรับราคาขึ้น หรือการเปิด บริษัท สำนักงาน อาคาร โรงแรม ร้านอาหาร หมู่บ้าน สถานที่ท่องเที่ยวต่างๆ เกิดขึ้นตามแนวถนนเพื่อรองรับไลฟ์สไตล์ผู้คน

ถนนจึงไม่มีลดจำนวนลง มีแต่ก่อสร้างโครงข่ายถนนและ ทางหลวงหลายสายเพิ่มขึ้น ในช่วงปี 2567-2568 ทั่วประเทศ มีการก่อสร้างถนนหลายสายซึ่งเป็นงานผูกพันต่อเนื่อง และมีความสำคัญต่อเศรษฐกิจและสังคมของประเทศ กรุงเทพฯ ออกได้ แมกกาซีน ชวนสำรวจถนนเส้นใหม่ๆ โดยฉบับนี้ขอโฟกัส เฉพาะการก่อสร้างรอบๆ กรุงเทพฯ และปริมณฑล

ถนนพระราม 2

เป็นถนนที่ได้รับเสียงวิพากษ์วิจารณ์ถึงการก่อสร้างกับความปลอดภัยต่อผู้สัญจร รวมถึงมลพิษจากการก่อสร้างตลอดแนวถนนไม่ว่าจะเป็นฝุ่นหรือเสียง แต่ก็เป็นโครงการที่ประชาชนอยากให้การก่อสร้างสำเร็จลุล่วง เพราะเป็นเส้นทางหลักที่เชื่อมกรุงเทพฯ กับภาคใต้ โดยเริ่มก่อสร้างตั้งแต่ ปี 2513 และขยายถนนเป็นระยะๆ

ปัจจุบันทำการขยายถนนเป็น 8-10 ช่องจราจร และก่อสร้างทางยกระดับเพื่อบรรเทาปัญหาการจราจรติดขัด เพิ่มขีดความสามารถในการรองรับปริมาณรถยนต์ที่เพิ่มขึ้น คาดว่าจะแล้วเสร็จในปี 2568

หากแล้วเสร็จนักเดินทางที่ชอบทะเลใต้ก็จะเดินทางกัน รวๆ หลายคนที่กำลังอุบัติเหตุบนถนนเส้นนี้และเสี่ยงไปทาง จังหวัดนครปฐม ราชบุรี (ทางหลวงหมายเลข 4) โดยยอม อ้อมระยะทางเพิ่มประมาณ 20 กว่ากิโลเมตร ก็อาจอุ่นใจและมีทางเลือกในการเดินทางเพิ่มขึ้น

ทางด่วนพระราม 3 - ดาวคะนอง - วงแหวนรอบนอกกรุงเทพมหานครด้านตะวันตก

ระยะทางของโครงการนี้สั้นๆ เพียง 18.7 กม. วงเงิน 30,437 ล้านบาท แต่จะช่วยบรรเทาปัญหาจราจร รองรับการเดินทางระหว่างพื้นที่ชั้นนอกกับชั้นในของกรุงเทพฯ ลดปัญหาการจราจรติดขัดบนถนนพระราม 2 และทางพิเศษเฉลิมมหานคร ช่วงบางโคล่ - ดาวคะนอง และถูกวางแผนให้เป็นเส้นทางที่ใช้ในการเดินทางและการขนส่งสินค้าในกรณีเกิดเหตุ กรณีภัยธรรมชาติต่างๆ และเชื่อมต่อกับทางหลวงพิเศษหมายเลข 82 (M82) ด้วย

ทางหลวงพิเศษหมายเลข 82 (M82) ทางยกระดับบางขุนเทียน - เอกชัย - บ้านแพ้ว

ทางหลวงพิเศษระหว่างเมืองเส้นนี้ระยะทาง 24.6 กม. มีการแบ่งการก่อสร้างเป็น 2 ช่วง คือ ช่วงที่ 1 บางขุนเทียน - เอกชัย 3 ซึ่งชื่อย่อ Motorway Thailand ที่ดำเนินการโดยกรมทางหลวงรายงานไว้ในเดือนมกราคม 2568 ช่วงที่ 1 มีความคืบหน้าในการก่อสร้างร้อยละ 98.687 คาดว่า จะแล้วเสร็จในเดือนเมษายน 2568 แต่จะทันรับสงกรานต์นี้หรือไม่ คงต้องรอลุ้นกัน

ช่วงที่ 2 เอกชัย - บ้านแพ้ว มีความคืบหน้า ร้อยละ 70.453 คาดว่าทั้งหมดจะแล้วเสร็จและทดลองเปิดให้บริการโดยไม่เก็บค่าธรรมเนียมผ่านทางภายในปี 2568 และเปิดให้บริการเต็มรูปแบบพร้อมเก็บค่าผ่านทางภายในปี 2570

ทางหลวงพิเศษหมายเลข 81 (M81) สายบางใหญ่ - กาญจนบุรี

ปีใหม่ที่ผ่านมามีหลายคนอาจได้ลองขับรถไปเที่ยวกาญจนบุรี โดยถนนเส้นนี้กันแล้ว เพราะกรมทางหลวงเปิดทดลองให้บริการทางหลวงพิเศษหมายเลข 81 (M81) ฟรีบางช่วงในช่วงเทศกาลปีใหม่ 2568 และเปิดให้ใช้ฟรีช่วงด่านนครปฐม ตะวันตก - กาญจนบุรี ทุกสุดสัปดาห์ คาดว่าจะเปิดให้บริการเต็มรูปแบบภายในปี 2568

โครงการนี้เป็นส่วนหนึ่งของแผนแม่บททางหลวงพิเศษระหว่างเมือง มีจุดเริ่มต้นจากแยกต่างระดับบางใหญ่ อำเภอบางใหญ่ จังหวัดนนทบุรี และสิ้นสุดที่บริเวณทางแยกต่างระดับบ้านโป่ง อำเภอเมืองกาญจนบุรี จังหวัดกาญจนบุรี ระยะทางรวม 96.410 กม. ช่วยลดระยะเวลาการเดินทางระหว่างกรุงเทพฯ กับกาญจนบุรี ส่งเสริมการท่องเที่ยวและการขนส่งสินค้า

ปัจจุบันยังไม่มีสถานีบริการน้ำมัน แต่มีจุดบริการห้องน้ำ และจุดพักรถ 3 จุด

จุดน่าสนใจของการเดินทางเส้นนี้คือ ที่ด่านนครปฐม - ตะวันตก จะเชื่อมต่อไปยังอำเภอสองพี่น้อง และอำเภอดำรงวิทยานิครสวรรค์ พิษณุโลก ได้ และจากด่านนี้เช่นกัน เมื่อเข้าสู่ถนนมาลัยแมน นครปฐม สามารถวิ่งไปบรรจบกับทางหลวงหมายเลข 4 เพื่อวิ่งลงภาคใต้ได้โดยไม่ต้องผ่านถนนบรมราชชนนีซึ่งการจราจรค่อนข้างคับคั่ง

ถนนพราณอก - พุทธมณฑลสาย 4

ถนนเส้นนี้เริ่มต้นที่ย่านเก่า คือ วังหลัง ศิริราช และผ่านถนนสายสำคัญๆ ในย่านธนบุรี เช่น ถนนเจริญสนิทวงศ์ ถนนราชพฤกษ์ ถนนกาญจนาภิเษก และไปสิ้นสุดที่ถนนพุทธมณฑลสาย 4 อำเภอสามพราน จังหวัดนครปฐม ปัจจุบันมีร้านอาหาร ศูนย์การค้า ตลาด และโครงการอสังหาริมทรัพย์เกิดขึ้นเป็นจำนวนมาก และเชื่อมต่อกับเส้นหลักที่เดินทางไปยังย่านศูนย์กลางธุรกิจ (Central Business District : CBD) เช่น สาทร พระราม 3 ได้อย่างสะดวก

ปัจจุบันโครงการก่อสร้างจากถนนพราณอก - พุทธมณฑลสาย 2 แล้วเสร็จและเปิดให้บริการแล้ว อยู่ระหว่างการก่อสร้างเชื่อมต่อไปยังพุทธมณฑลสาย 3 และสาย 4 ซึ่งหากแล้วเสร็จก็จะเพิ่มทางเลือกการเดินทางจากกรุงเทพฯ ผังตะวันตกเพื่อเที่ยวในจังหวัดใกล้ๆ เช่น นครปฐม สุพรรณบุรี กาญจนบุรี อโยธยา สระบุรี ได้โดยสะดวก และไปเชื่อมกับทางหลวงพิเศษหมายเลข 81 (M81) ได้ ซึ่งแยกไปได้ทั้งภาคเหนือ ภาคใต้ หรือจะไปเชื่อมกับทางหลวงพิเศษหมายเลข 6 (M6) ที่บางปะอิน เพื่อไปอีสานได้ด้วยเช่นกัน

ทางหลวงพิเศษหมายเลข 6 (M6) บางปะอิน - นครราชสีมา

โครงการทางหลวงพิเศษระหว่างเมืองสายบางปะอิน - นครราชสีมา หรือ ทางหลวงพิเศษหมายเลข 6 (M6) ระยะทางทั้งหมด 196 กม. มีจุดเริ่มต้นเชื่อมต่อกับถนนวงแหวนรอบนอกกรุงเทพมหานครด้านตะวันออก (ถนนกาญจนาภิเษก) อำเภอบางปะอิน จังหวัดพระนครศรีอยุธยา และไปสิ้นสุดที่บริเวณทางเลี่ยงเมืองจังหวัดนครราชสีมาด้านตะวันตก อำเภอเมือง จังหวัดนครราชสีมา เริ่มก่อสร้างตั้งแต่ปี 2559

ขณะนี้มีการเปิดทดลองใช้ช่วงปากช่อง - นครราชสีมา 77 กม. แต่กำลังลุ้นกันว่า ช่วงหิวกอง - ปากช่อง 87 กม. จะได้ทดลองใช้ในเดือนเมษายน 2568 นี้ หรือไม่ และตามกำหนดการแล้วจะเปิดใช้ตลอดเส้นทางภายในปี 2568

หากแล้วเสร็จสายอีกเที่ยวอีสานก็จะเดินทางได้โดยสะดวก

และนี่คือรวมข้อมูลอัปเดตถนนสายใหม่ที่กำลังจะเกิดขึ้นเร็วๆ นี้ ถนนที่สร้างใหม่จะเชื่อมโยงจากเมืองถึงเมือง สร้างความสะดวกสบายแก่ผู้สัญจร และเป็นหนึ่งในยุทธศาสตร์สำคัญที่จะพัฒนาเศรษฐกิจและสังคม

เที่ยวราชบุรี : มนตร์เสน่ห์แห่งธรรมชาติ และวัฒนธรรม

GO Travel ขอพาทุกท่านสัมผัสเส้นทางท่องเที่ยวราชบุรี ที่รวบรวมทั้งธรรมชาติ วัฒนธรรม และคาเฟ่สุดเก๋ ให้คุณได้ สัมผัสบรรยากาศดีๆ ท่ามกลางขุนเขา พร้อมเรียนรู้วิถีชีวิตและ วัฒนธรรมท้องถิ่นที่น่าสนใจ



อุทยานหินเขางู

อุทยานหินเขางู หรือพระพุทธรูปถ้ำฤๅษีเขางู ตั้งอยู่ห่างจาก ตัวจังหวัดเพียง 8 กม. ด้วยภูมิประเทศเป็นหน้าผาหิน จากเดิม สถานที่แห่งนี้เคยเป็นเหมืองแร่หินปูน มีการระเบิดและย่อยหิน ในบริเวณนี้จนพื้นที่เสื่อมโทรม เมื่อมีการยกเลิกสัมปทาน เหมืองนี้ จึงกลายเป็นเมืองร้าง ทรุดโทรม ทางจังหวัดเล็งเห็นถึงการพัฒนา และอนุรักษ์พื้นที่ จึงพัฒนาเขางูให้เป็นสถานที่ท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ และกลายเป็นแหล่งท่องเที่ยวอันซีน (Unseen) ดึงดูดนักท่องเที่ยว ที่สนใจทำกิจกรรมเชิงอนุรักษ์ เที่ยวธรรมชาติ แคมป์ รวมไปถึง การท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรม ด้วยภูมิประเทศที่สวยงาม สะดุดตา ด้วยวิวทะเลสาบที่ถูกโอบล้อมด้วยภูเขาหินปูน

นอกจากนี้ ภายในยังเป็นศาสนสถานที่สำคัญ ภายในถ้ำ มีพระพุทธรูปจำหลักติดผนังถ้ำศิลปะสมัยทวารวดี โดยเฉพาะ พระพุทธรูปถ้ำฤๅษีเขางู ซึ่งเป็นพระพุทธรูปนั่งห้อยพระบาท ปางแสดงธรรมเทศนา มีจารึกอักษรปัลลวะภาษาสันสกฤตที่ ระหว่างข้อพระบาท

จุดน่าสนใจภายในอุทยาน :

- รอยพระพุทธรูปบนยอดเขาสูง 128 เมตร
- ถ้ำผาโกล มีภาพสลักพระพุทธรูปปางไสยาสน์และเทพชุมนุม
- ถ้ำจัน ถ้ำจาม มีภาพพระพุทธรูปปูนปั้นสลัก สันนิษฐานว่า สร้างขึ้นในสมัยทวารวดี
- จุดชมวิวยุคโบราณเขาพระบาท

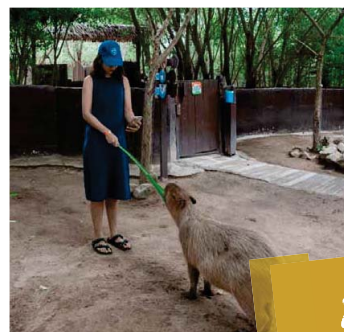
เปิดให้เข้าชมทุกวันโดยไม่เสียค่าใช้จ่าย และมีงานนมัสการ ประจำปีในวันขึ้น 1 ค่ำ เดือน 11



ตลาดโอ๊ะป่อง

ตลาดเช้าริมลำน้ำภาชีในชุมชนไทยเชื้อสายกะเหรี่ยง คำว่า “โอ๊ะป่อง” มาจากภาษากะเหรี่ยง แปลว่า “พักผ่อน” ไฮไลต์สำคัญคือการตักบาตรพระสงฆ์ที่ล่องเรือมาตามลำน้ำในช่วงเวลา 07.30-08.00 น. เป็นภาพที่สะท้อนวิถีชีวิตยุคอดีตที่ได้รับการอนุรักษ์อย่างดี นอกจากนี้ยังมีสินค้าท้องถิ่นและอาหารพื้นถิ่นให้เลือกซื้อมากมาย

เปิดให้บริการ : วันเสาร์-อาทิตย์ และวันหยุดนักขัตฤกษ์ เวลา 07.00-14.00 น. ติดตามกิจกรรมในตลาดและร้านค้าต่างๆ ได้ที่ www.facebook.com/ohpoimarket



อัลปาก้าซิลล์

ฟาร์มเพาะพันธุ์อัลปากาแห่งแรกและแห่งเดียวของไทย บนพื้นที่กว่า 250 ไร่ นอกจากอัลปากาแล้ว ยังมีสัตว์น่ารักอื่นๆ เช่น วิลลาบี กระต่ายยักษ์ เต่ายักษ์ และนกฮูกหิมะ

เปิดให้บริการ : วันศุกร์-อาทิตย์ สำหรับ VIP Night Safari เวลา 18.30-22.00 น.



ฟาร์มสวนเขา ออร์แกนิกฟาร์มสเตย์

ฟาร์มสเตย์ที่ได้รับการรับรองมาตรฐานเกษตรอินทรีย์แบบมีส่วนร่วม (Participatory Guarantee System : PGS) จากจังหวัดราชบุรี ที่นี่คุณจะได้เรียนรู้การทำเกษตรอินทรีย์แบบครบวงจร ทั้งการปลูกผักผลไม้ เลี้ยงสัตว์ และการแปรรูปผลิตภัณฑ์ พร้อมสัมผัสบรรยากาศธรรมชาติท่ามกลางขุนเขา





หุบผาสวรรค์

แหล่งท่องเที่ยวทางวัฒนธรรมบนพื้นที่ 118 ไร่ ที่รวบรวมสถาปัตยกรรมทางความเชื่อของศาสนาต่างๆ ทั้งพุทธ คริสต์ และฮินดู จุดเด่นคือการเดินขึ้นบันได 365 ขั้น เพื่อชมสถานที่สำคัญต่างๆ เช่น สันติเจดีย์ ถ้ำลับแล พระเยซู พระพินนศ และพระพุทธรูปนirmanยทุกทิศ



แนะนำคาเฟ่และร้านอาหารที่สามารถกดรับส่วนลดได้ที่ “แอป โก บาย กรุงศรี ออโต้ (GO by Krungsri Auto Application)”

คาเฟ่ My Space Coffee & River



คาเฟ่ No Name Bake House Café



คาเฟ่ Coffee & More



คาเฟ่ Mali Cafe & Cuisine
โรงแรม ณ เวลา



ห้องอาหารครัวทอข้าว โรงแรม ณ เวลา



ขอบคุณข้อมูลและภาพจาก
การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย



ออกรถใหม่ต้อง "มู" อะไรบ้าง

เป็นคนไทยจะทำอะไรก็ต้องดูฤกษ์ยามยามดี และบูชา
สิ่งศักดิ์สิทธิ์ให้ถูกวิธี ท่านจะได้คุ้มครองดูแลเราให้แคล้วคลาด
ปลอดภัยในทุกการเดินทาง ครั้นนี้เราจึงอยากจะชวนมาดูกันว่า
ถ้าจะออกรถใหม่ทั้งที ต้อง "มู" อะไรกันบ้าง



ดูฤกษ์ออกรถ ทุกครั้งที่มีการเรื่องสำคัญเกิดขึ้น มักต้องมีฤกษ์ยามยามดีที่
สอดคล้องกับวันเดือนปีเกิดเพื่อช่วยเสริมดวงชะตา การเงิน และความปลอดภัย
เพราะการซื้อรถใหม่ก็เสมือนเป็นตัวแทนของความก้าวหน้าในชีวิต

เจิมรถ จุดหมายแรกของใครหลายคนคือการขับรถใหม่เข้าวัดไปให้พระเจิม
รถยนต์เพื่อความเป็นสิริมงคลและแคล้วคลาดปลอดภัย บางทีเจ้าของรถอาจเจิมรถ
เองก็ได้ โดยเตรียมรูป 5 คู่ เทียน 5 คู่ พวงมาลัยดอกไม้ น้ำอบ แป้งดินสอพอง
แผ่นทองคำเปลว แล้วสวดคาถาเจิมรถให้ถูกต้อง

ไหว้แม่ย่านาง สิ่งศักดิ์สิทธิ์ประจำยานพาหนะที่จะคอยปกป้องคุ้มครองให้เรา
เดินทางอย่างปลอดภัยในทุกๆ เส้นทาง เรียกได้ว่าสำคัญพอๆ กับประกันภัยรถยนต์
เลยทีเดียว ก่อนนำรถคันใหม่ไปใช้จึงต้องมีการกราบไหว้เพื่อความเป็นสิริมงคล
รวมไปถึงไหว้แม่ย่านางตามโอกาสหรือวันมงคลประจำปี เช่น วันตรุษจีน หรือวัน
สงกรานต์ อีกด้วย

ซึ่งการไหว้แม่ย่านางไม่ยุ่งยาก เพียงแค่เตรียม รูป 9 ดอก เทียน 2 เล่ม ข้าวสวย
1 ถ้วย น้ำเปล่าและน้ำแดงอย่างละ 1 ขวด ดอกไม้มงคล เช่น ดาวเรือง มะลิ กุหลาบ
กล้วยไม้ หรือดอกกล้วย ขนมหวานตามสะดวก อาจจะเป็นขนมสาลี่ ขนมเทียน
ขนมถ้วยฟู ขนมเซ่ง และผลไม้มงคล 5 อย่าง เช่น ส้ม แก้วมังกร กล้วยหอม
สับปะรด มะพร้าว แอปเปิล ทับทิม เมื่อเราไหว้แม่ย่านางยามออกรถใหม่ ก็จะช่วย
ทำให้เราอุ่นใจในการเดินทาง

วางพระพุทธรูปหรือสิ่งของมงคลไว้หน้ารถ อัญเชิญสิ่งศักดิ์สิทธิ์
ให้มาปกป้องดูแล ขณะเดียวกันหากมองเห็นพระพุทธรูปที่ขับขีก็จะช่วยเตือนให้เรา
มีสติอยู่เสมอด้วย

บ๊อบแบตร 3 ครั้ง เอาฤกษ์เอาชัย ก่อนนำรถออกจากโชว์รูมให้สตาร์ทรถ
และบ๊อบแบตร 3 ครั้ง เพื่อเอาฤกษ์ ขอสิ่งดีๆ ให้เกิดขึ้นเมื่อขับขีรถคันนี้

ขับรดไปทางทิศเหนือ ตามความเชื่อตามหลักฮวงจุ้ยว่าเป็นทิศที่ดีและเป็น
ทิศทางของโชค ลาภ วาสนา และเงินทอง จึงเป็นทิศที่เหมาะสมกับการเริ่มต้นใหม่นั้นเอง
โดยขับเดินทางออกมาจากโชว์รูมสัก 1-2 เมตร ก็เป็นอันเรียบร้อย

นำซองแดงใส่ธนบัตรไว้ใบรถ วันที่ออกรถให้นำธนบัตร 20 บาท ใส่ซอง
สีแดง 5 ซอง แล้วเอาไปใส่ไว้ลิ้นชักหน้ารถ เป็นความเชื่อที่ว่าจะทำให้เงินทองเพิ่มพูน
อย่างไรก็ตาม นอกเหนือไปจากการทำตามความเชื่อทั้งหมดที่ว่ามานี้แล้ว สิ่ง
ที่ขาดไม่ได้ในการขับขีรถคันใหม่ก็คือสติ เพราะจะช่วยให้คุณไม่ประมาท และมีสมาธิใน
การขับขี เป็นวิธีป้องกันอุบัติเหตุได้ดีที่สุด

พื้นที่เล็กๆ บอกความเป็นคุณ

เคยสังเกตไหมว่า โต๊ะทำงานของแต่ละคนนั้น แตกต่างกันอย่างสิ้นเชิง บางคนเรียบร้อยเป็นระเบียบ บางคนรกจนหาอะไรไม่เจอ แท้จริงแล้ว โต๊ะทำงาน ไม่ได้เป็นเพียงแค่พื้นที่ทำงาน แต่สะท้อนบุคลิกภาพ และนิสัยใจคอของเจ้าของได้อย่างน่าสนใจ วันนี้เรามาไขความลับเบื้องหลังโต๊ะทำงานกันพร้อมแบบทดสอบสนุกๆ ที่จะช่วยให้คุณรู้จักตัวเองมากขึ้น

โต๊ะทำงานสะอาดสะอ้าน

โต๊ะทำงานที่สะอาดเรียบร้อย จัดวางสิ่งของอย่างเป็นระเบียบ มักเป็นสัญลักษณ์ของคนที่มีความเป็นระเบียบละเอียดรอบคอบ ชอบวางแผน มีประสิทธิภาพในการทำงาน พวกเขามักคิดก่อนทำ มีการจัดลำดับความสำคัญ และมุ่งมั่นที่จะทำงานให้เสร็จสมบูรณ์ ความเรียบร้อยบนโต๊ะทำงานสะท้อนถึงความเรียบร้อยในชีวิต พวกเขามักควบคุมอารมณ์ได้ดี และมีความมั่นใจในตัวเองสูง

โต๊ะทำงานรกๆ

แม้จะมีวลีว่า "Cluttered Desk, Cluttered Mind" โต๊ะที่ยู่ยงเหิงมาจากความคิดที่หมกมุ่น อย่าเพิ่งตกใจไป หากโต๊ะทำงานของคุณรกไปด้วยเอกสาร อุปกรณ์ และของกระจุกกระจิกต่างๆ เพราะโต๊ะทำงานที่ดูรกๆ กลับบ่งบอกถึงความคิดสร้างสรรค์ ความมีชีวิตชีวา และความกระตือรือร้น คนเหล่านี้มักคิดนอกกรอบ มีความคิดริเริ่ม และสามารถรับมือกับความท้าทายได้อย่างยอดเยี่ยม พวกเขาอาจจะทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพแม้ในสภาพแวดล้อมที่ดูไม่เป็นระเบียบ เพราะความคิดสร้างสรรค์ของพวกเขาทำงานได้ดีที่สุดในสภาพแวดล้อมที่เปิดกว้างและไม่จำกัด

โต๊ะที่เต็มไปด้วยอุปกรณ์เทคโนโลยี

สายแกดเจ็ตที่มีอุปกรณ์เทคโนโลยีสุดล้ำไว้เต็มโต๊ะ คอมพิวเตอร์ แล็ปท็อป ลำโพง เราเตอร์ หูฟัง เครื่องพิมพ์ แท่นชาร์จโทรศัพท์มือถือ นาฬิกาดิจิทัล แม้โต๊ะลักษณะนี้จะดูรกรุงรังไปนิด ทว่าล้วนเต็มไปด้วยอุปกรณ์มากฟังก์ชันล้ำสมัยที่มีประโยชน์ เจ้าของโต๊ะทำงานลักษณะนี้มักจะเป็นคนที่มีความคิดสร้างสรรค์ ช่างสงสัย กล้าลองสิ่งใหม่ๆ เผชิญหน้ากับความท้าทาย แต่เมื่อต้องเผชิญหน้ากับไอเดียใหม่ๆ มักจะใช้เวลานานกับการคิด ค้นคว้า ก่อนลงมือปฏิบัติจริง

โต๊ะที่มีช่องใช้ส่วนตัวเต็มไปหมด

ในทางจิตวิทยาพบว่า พนักงานที่มีข้าวของส่วนตัวบนโต๊ะเต็มไปหมด จะช่วยให้พนักงานคนนั้นรู้สึกดี ทำงานได้นาน และไม่อยากลาออก ไม่ว่าจะเป็นของสะสม อาร์ตทอย รูปถ่าย ครอบครัว แก้วน้ำ ต้นไม้ ข้าวของที่จำลองความเป็นตัวเองบนพื้นที่ขนาดเล็ก คนลักษณะนี้มักเป็นคนเปิดเผย มีความคิดสร้างสรรค์ กล้าเปิดรับสิ่งใหม่ แต่ข้อควรระวังคือถ้าโต๊ะทำงานของคุณอยู่ที่แผนกต้อนรับลูกค้า หรือต้องอยู่ในส่วนการเจรจาธุรกิจ การจัดโต๊ะทำงานที่มีของส่วนตัวมากเกินไปอาจสะท้อนความไม่เป็นมืออาชีพ

แบบทดสอบสนุกๆ รู้จักตัวเองมากขึ้นจากโต๊ะทำงาน

ลองตอบคำถามต่อไปนี้ แล้วมาดูกันว่าโต๊ะทำงานของคุณสะท้อนบุคลิกของคุณอย่างไร

โต๊ะทำงานของคุณเป็นอย่างไร

1. สะอาดเรียบร้อยมาก
2. พอใช้ได้ มีของกระจัดกระจายบ้าง
3. รกมาก หออะไรไม่ค่อยเจอ

คุณจัดระเบียบโต๊ะทำงานบ่อยแค่ไหน

1. ทุกวัน
2. สัปดาห์ละครั้ง
3. นานๆ ทีครั้งหนึ่ง หรือไม่เคยเลย

คุณชอบตกแต่งโต๊ะทำงานของคุณหรือไม่

1. ชอบมาก มีของตกแต่งเยอะแยะ
2. พอใช้ได้ มีบ้างเล็กน้อย
3. ไม่ชอบเลย เน้นความเรียบง่าย

คุณรู้สึกอย่างไรเมื่อโต๊ะทำงานรก

1. รู้สึกเครียด ทำงานไม่สะดวก
2. รู้สึกเฉยๆ
3. รู้สึกสบายๆ ไม่เป็นไร

ความจริงแล้ว ไม่มีแบบไหนดีที่สุด เพราะลักษณะของโต๊ะทำงานนั้นขึ้นอยู่กับบุคลิกภาพและสไตล์การทำงานของแต่ละคน สิ่งสำคัญคือโต๊ะทำงานนั้นต้องทำให้คุณทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ และรู้สึกสบายใจในการทำงานมากที่สุด



แปลผลแบบทดสอบ

คำตอบส่วนใหญ่เป็นข้อ 1 : คุณเป็นคนที่มีความเป็นระเบียบ ละเอียดรอบคอบ และมีประสิทธิภาพในการทำงาน คุณมักจะวางแผนล่วงหน้า และมุ่งมั่นที่จะทำงานให้เสร็จสมบูรณ์ โต๊ะทำงานของคุณสะท้อนถึงความเป็นระเบียบในชีวิตของคุณ

คำตอบส่วนใหญ่เป็นข้อ 2 : คุณเป็นคนที่มีความสมดุล สามารถปรับตัวได้ดี และทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพทั้งในสภาพแวดล้อมที่เป็นระเบียบและไม่เป็นระเบียบ คุณมีความคิดสร้างสรรค์ แต่ก็ยังคงรักษาความเป็นระเบียบได้ในระดับหนึ่ง

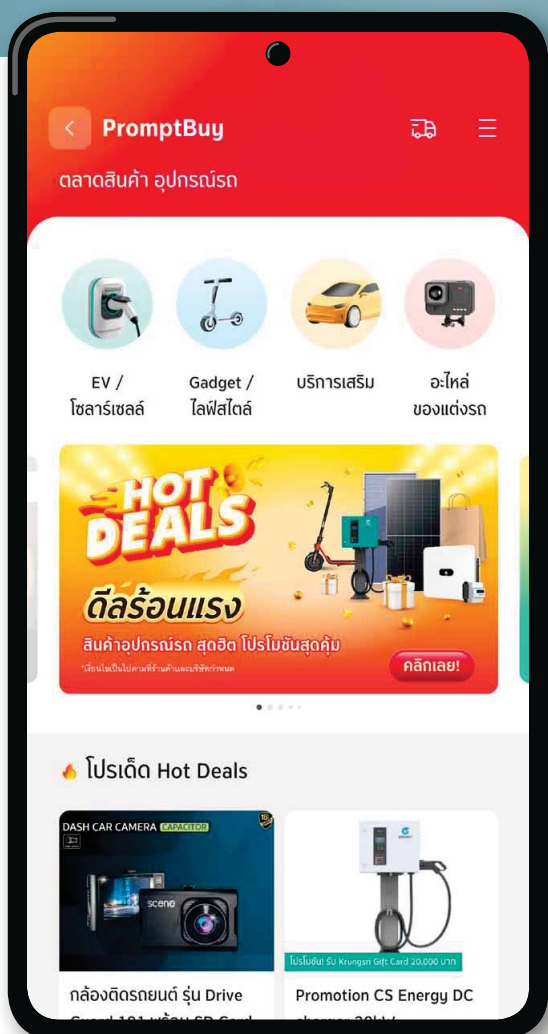
คำตอบส่วนใหญ่เป็นข้อ 3 : คุณเป็นคนที่มีความคิดสร้างสรรค์ กระตือรือร้น และสามารถรับมือกับความท้าทายได้อย่างยอดเยี่ยม คุณอาจจะทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพแม้ในสภาพแวดล้อมที่คุณไม่ชอบ เพราะความคิดสร้างสรรค์ของคุณมักจะทำงานได้ดีที่สุดในสภาพแวดล้อมที่เปิดกว้างและไม่จำกัด

สรุป

โต๊ะทำงานเป็นมากกว่าแค่พื้นที่ทำงาน มันเหมือนกระจกสะท้อนบุคลิกภาพและนิสัยใจคอของเรา ไม่ว่าโต๊ะทำงานของคุณจะเป็นแบบไหน สิ่งสำคัญคือมันต้องทำให้คุณทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ และรู้สึกสบายใจ ลองสังเกตโต๊ะทำงานของคุณ และปรับเปลี่ยนให้เหมาะสมกับสไตล์การทำงานของคุณ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและความสุขในการทำงาน



เปลี่ยนบ้านของคุณ ให้เป็นศูนย์กลาง พลังงานสะอาดแห่งอนาคต



ในยุคที่โลกกำลังเผชิญกับวิกฤตการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ การปรับเปลี่ยนวิถีการใช้พลังงานในชีวิตประจำวันเป็นสิ่งที่หลีกเลี่ยงไม่ได้ วันนี้เราจะพาคุณไปรู้จักกับโซลูชันพลังงานสะอาดที่จะเปลี่ยนบ้านธรรมดาให้กลายเป็นศูนย์กลางพลังงานสะอาดแห่งอนาคต ผ่านแพลตฟอร์ม PromptBuy ศูนย์รวมสินค้ารักษ์โลกเพื่อไลฟ์สไตล์ที่ยั่งยืนจากผู้จำหน่ายที่คัดสรรมาเป็นอย่างดี

< EV Charger : อุปกรณ์ชาร์จรถยนต์ไฟฟ้าสำหรับบ้านยุคใหม่

จุดเด่นของ EV Charger :

- ประหยัดค่าใช้จ่าย : ค่าชาร์จถูกกว่าสถานีสาธารณะถึง 40%
- ความปลอดภัยระดับสากล: มาตรฐาน IEC 61851 พร้อมระบบป้องกันไฟกระชาก
- ระบบอัจฉริยะ : ควบคุมผ่านแอปพลิเคชัน ตั้งเวลาชาร์จ ดูประวัติการใช้งาน
- ติดตั้งได้หลากหลาย : เหมาะกับบ้าน คอนโดมีเนียม ที่จอดรถสำนักงาน
- รองรับทุกค่าย : มาตรฐาน Type 2 ใช้ได้กับรถอีวี (EV) ทุกรุ่น

< ระบบโซลาร์เซลล์ : แหล่งพลังงานสะอาดสำหรับบ้านแห่งอนาคต

จุดเด่นของผลิตภัณฑ์โซลาร์เซลล์

- ลดค่าไฟฟ้า : ประหยัดได้ถึง 90% ของค่าไฟรายเดือน
- อายุการใช้งานยาวนาน : รับประกันแผงโซลาร์เซลล์ 25 ปี
- ระบบกักเก็บพลังงาน : ใช้ไฟฟ้าได้แม้ยามค่ำคืน
- ดูแลรักษาง่าย : ทำความสะอาดปีละ 1-2 ครั้ง
- ติดตามการผลิตไฟ : มอนิเตอร์แบบเรียลไทม์ผ่านแอปพลิเคชัน

< การเลือกซื้อโซลาร์เซลล์

สำรวจระบบโซลาร์เซลล์

- เลือกขนาดระบบตั้งแต่ 3-10 kW
- เปรียบเทียบประสิทธิภาพแผงโซลาร์เซลล์
- ดูรายละเอียดแบตเตอรี่กักเก็บพลังงาน
- เช็คอุปกรณ์เสริมที่จำเป็น

รับคำแนะนำจากผู้เชี่ยวชาญ

- วิเคราะห์พื้นที่หลังคาและทิศทางแสงแดด
- คำนวณขนาดระบบที่เหมาะสมกับการใช้ไฟ
- ประเมินโครงสร้างหลังคาและระบบไฟฟ้า

< ขั้นตอนการเลือกซื้อ EV Charger

ค้นหาและเปรียบเทียบ EV Charger

- เลือกดู EV Charger ตามกำลังไฟ 7.4 kW หรือ 22 kW
- เปรียบเทียบฟีเจอร์การชาร์จและการเชื่อมต่อ
- ดูรีวิวจากผู้ใช้งานจริงและคะแนนความพึงพอใจ
- กรองตามงบประมาณที่ต้องการ

รับคำแนะนำสำหรับติดตั้ง EV Charger

- วิเคราะห์ความพร้อมของระบบไฟฟ้าในบ้าน
- เช็คพื้นที่ติดตั้งที่เหมาะสมและปลอดภัย
- คำนวณค่าใช้จ่ายในการปรับปรุงระบบไฟ (ถ้าจำเป็น)

< ผลิตภัณฑ์โซลาร์เซลล์ครบวงจร

1. ระบบโซลาร์เซลล์สำหรับบ้าน

- แผงโซลาร์เซลล์ประสิทธิภาพสูง
- อินเวอร์เตอร์แปลงไฟคุณภาพเยี่ยม
- แบตเตอรี่ลิเทียมกักเก็บพลังงาน
- ระบบควบคุมอัจฉริยะ

2. ไฟฟ้าแสงสว่างโซลาร์เซลล์

- ไฟผนังพลังงานแสงอาทิตย์
- โคมไฟสนามโซลาร์เซลล์
- ไฟส่องป้ายพลังงานแสงอาทิตย์
- ไฟถนนโซลาร์เซลล์



รวม Gadget มีไว้ ห้างไกลฝุ่น

ปัญหาหนึ่งของคนใช้รถยนต์คือการทำความสะอาด โดยเฉพาะภายในห้องโดยสาร เพราะนักขับส่วนใหญ่เลือกที่จะล้างสีเพื่อความสวยงามภายนอกตัวรถมากกว่าพื้นที่ข้างใน ซึ่งพวกเราจะต้องใช้เวลาพร้อมตลอดเส้นทางที่นั่งอยู่หลังพวงมาลัย

ส่วนหนึ่งของปัญหา เมื่อบรรดาซอกหลืบต่างๆ ภายในรถ นั้นมีมาก และมักจะเป็นแหล่งรวมของฝุ่นละออง หรือสารที่ก่อให้เกิดภูมิแพ้กับคนที่นั่งอยู่ข้างใน หรืออาจจะทำให้เกิดกลิ่นไม่พึงประสงค์ ซึ่งจะต้องใช้ทั้งเครื่องดูดฝุ่นและเครื่องมือในการทำมาสะอาด วันนี้จะชวนมารู้จักอุปกรณ์ห้างไกลฝุ่น และสร้างกลิ่นหอมระหว่างขับรถ



1. เครื่องดูดฝุ่นแบบพกพา

เครื่องดูดฝุ่นประเภทนี้มีทั้งแบบพกพาและแบบเสียบปลั๊กไฟบ้าน โดยทั้ง 2 แบบ มีจุดเด่นและจุดด้อยที่ต่างกันไป สำหรับแบบพกพา มีความสะดวกในการใช้งานเพราะไม่ต้องเสียบปลั๊กตลอดเวลา ทำให้คุณสามารถทำความสะอาดเมื่อจอดตรงไหนก็ได้ และเมื่อแบตเตอรี่หมดก็สามารถเสียบชาร์จกับไฟ 12V จากในตัวรถได้เลย อีกทั้งยังมีน้ำหนักเบา แต่จุดด้อยที่ต้องยอมรับคือความแรงของมอเตอร์ในการทำงานที่น้อยกว่าแบบเสียบปลั๊ก และปริมาณถังเก็บฝุ่นที่มีน้อยกว่า

เทคนิคการเลือกซื้อ : ควรพิจารณาถึงบรรดาหัวต่อแบบต่างๆ ที่เครื่องดูดฝุ่นแบบพกพามีหัวนั้นๆ แถมมาให้ด้วย อย่างไรก็ตาม ถ้าคุณใช้รถยนต์พลังไฟฟ้า (BEV) และต้องการเครื่องดูดฝุ่นที่มีประสิทธิภาพมากกว่า ก็สามารถเลือกแบบเสียบปลั๊กไฟบ้านได้ด้วยการใช้ Vehicle to Load (V2L) ในการดึงกระแสไฟฟ้าจากแบตเตอรี่มาใช้กับอุปกรณ์ชุดนี้ได้ ซึ่งตรงนี้จะถือว่ามีความสะดวกและได้ประสิทธิภาพมากกว่า



2. เครื่องกรองอากาศในห้องโดยสาร

สิ่งที่ต้องพิจารณาก่อนที่จะเลือกซื้ออุปกรณ์ชิ้นนี้เข้ามาประจำการอยู่ในห้องโดยสารคือขนาด ควรเลือกที่มีขนาดกะทัดรัด สามารถวางไว้ในรถได้แบบไม่เกะกะ ขนาดของตัวเครื่องฟอกอากาศก็เป็นส่วนสำคัญ ควรเลือกที่ติดตั้งง่าย ไม่เบียดพื้นที่ในรถยนต์ มีน้ำหนักเบา และใช้งานง่าย

อีกทั้งเลือกเครื่องที่มีเสียงการทำงานไม่ดังรบกวนสมาธิขณะขับรถ หากเกิดเสียงดังหรือเสียงรบกวนในรถมากๆ อาจทำให้เราเสียสมาธิเวลาขับรถได้ และที่ขาดไม่ได้คือสามารถกรองฝุ่นขนาดเล็ก ฟอกอากาศ มลพิษ ขจัดกลิ่น และเชื้อไวรัสได้อย่างมีประสิทธิภาพ และความอึดในการทำงาน เพราะบางครั้งเราต้องอยู่ในรถยนต์นานหลายชั่วโมง



3. เครื่องฟ่นอะโรมาในรถยนต์

เทรนด์แคดเจ็ตรุ่นนี้มี 2 แบบ คือ ทำงานตลอดเวลาหลังจากที่กดใช้งาน หรือจะทำงานโดยอัตโนมัติตามช่วงเวลาที่เหมาะสมเพื่อรักษาระดับ

กลิ่นความหอมเอาไว้ โดยบางยี่ห้อสามารถเชื่อมต่อเข้ากับแอปพลิเคชันในสมาร์ทโฟนเพื่อสั่งการทำงานได้ เครื่องฟ่นอะโรมาในรถยนต์บางยี่ห้อ สามารถเปลี่ยนตลับของกลิ่นที่มีให้เลือกหลากหลายแบบ ขึ้นอยู่กับความต้องการของผู้ขับ อีกทั้งมีชิปหน่วยความจำที่มีอัลกอริทึมเฉพาะของกลิ่นตามอัลกอริทึมนี้ เครื่องกระจายกลิ่นหอมในรถยนต์สามารถกระจายน้ำหอมในระดับที่เหมาะสมที่สุดเท่านั้น

หลักการเลือกคือควรเลือกเครื่องฟ่นอะโรมาที่กระจายอากาศแบบแห้ง เพราะกลิ่นที่ปล่อยออกมาจะไม่ส่งผลกระทบต่อวัสดุภายใน เช่น ผ้า หนัง พลาสติก ทั้งไม่ส่งผลกระทบต่อระบบทำความร้อน การระบายอากาศ และระบบปรับอากาศของรถ

ทั้ง 3 สิ่ง คืออุปกรณ์ที่คงต้องบอกว่าคุณจำเป็นต้องมีติดรถเอาไว้ เพื่อสุขภาพและความพึงพอใจระหว่างการเดินทาง

→ ภาค 1	โคราช อุบลราชธานี ศรีสะเกษ สุรินทร์ ปากช่อง ยโสธร ชัยภูมิ	440/12-14 ถ.มิตรภาพ-หนองคาย ต.ในเมือง อ.เมือง จ.นครราชสีมา 30000 โทร. 044-426-400 แฟกซ์ 044-426-499 941/24-25 ถ.ชยางกูร ต.ในเมือง อ.เมือง จ.อุบลราชธานี 34000 โทร. 045-477-477 แฟกซ์ 045-477-400-1 276/14 หมู่ที่ 8 ต.โพธิ์ อ.เมือง จ.ศรีสะเกษ 33000 โทร. 045-614-744 แฟกซ์ 045-614-750 966/9 ถ.หลักเมือง ต.ในเมือง อ.เมือง จ.สุรินทร์ 32000 โทร. 044-515-511 แฟกซ์ 044-515-650 680 ถ.มิตรภาพ ต.ปากช่อง อ.ปากช่อง จ.นครราชสีมา 30130 โทร. 044-316-812, 044-316-815 แฟกซ์ 044-316-814 109 ถ.อุทัยรามฤทธิ์ ต.ในเมือง อ.เมือง จ.ยโสธร 35000 โทร. 045-712-319 แฟกซ์ 045-712-320 141/20 หมู่ที่ 6 ถ.ชัยภูมิ-สีคิ้ว ต.ในเมือง อ.เมือง จ.ชัยภูมิ 36000 โทร. 044-816-150 แฟกซ์ 044-816-152
→ ภาค 2	หาดใหญ่ สุราษฎร์ธานี นครศรีธรรมราช ตรัง ภูเก็ต กระบี่ ชุมพร ยะลา	59/23, 25, 27 ถ.จุติอนุสรณ์ ต.หาดใหญ่ อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา 90110 โทร. 074-222-400 แฟกซ์ 074-222-400 ต่อ 118 141/89-90 ถ.กาญจนาภิเษก ต.บางกุ่ม อ.เมือง จ.สุราษฎร์ธานี 84000 โทร. 077-916-400 แฟกซ์ 077-916-499 44-44/1 ถ.พัฒนาการคูขวาง ต.ในเมือง อ.เมือง จ.นครศรีธรรมราช 80000 โทร. 075-305-400 แฟกซ์ 075-305-499 117/8-9 หมู่ที่ 2 ต.โคกหล่อ อ.เมือง จ.ตรัง 92000 โทร. 075-201-400 แฟกซ์ 075-201-499 58/10-11 หมู่ที่ 6 หมู่บ้านเพิ่มสินธานี ต.รัษฎา อ.เมือง จ.ภูเก็ต 83000 โทร. 076-361-400 แฟกซ์ 076-361-402, 076-361-499 235/7-8 หมู่ที่ 11 ถ.เพชรเกษม ต.กระบี่น้อย อ.เมือง จ.กระบี่ 81000 โทร. 075-650-777 แฟกซ์ 075-650-780 55/11 หมู่ที่ 1 ต.บ้านนา อ.เมือง จ.ชุมพร 86190 โทร. 077-529-400 แฟกซ์ 077-529-499 33, 35 ถ.ยะลา ต.สะเตง อ.เมืองยะลา จ.ยะลา 95000 โทร. 073-244-020
→ ภาค 3	ชลบุรี พัตยา ระยอง ปราจีนบุรี ฉะเชิงเทรา จันทบุรี สระแก้ว	51/11-12 หมู่ที่ 2 ต.เสม็ด อ.เมือง จ.ชลบุรี 20000 โทร. 038-103-400 แฟกซ์ 038-103-499 249/1 หมู่ที่ 6 ถ.สุขุมวิท ต.นาเกลือ อ.บางละมุง จ.ชลบุรี 20150 โทร. 038-933-400 แฟกซ์ 038-933-499 155/100-102 หมู่ 2 ตำบลทับมา อำเภอเมืองระยอง จังหวัดระยอง 21000 โทร. 038-997-400 แฟกซ์ 038-997-499 47/1 ถ.ปราจีนคาม ต.หน้าเมือง อ.เมือง จ.ปราจีนบุรี 25000 โทร. 037-215-355 แฟกซ์ 037-215-360 197/2-3 ถ.ศุขประยูร ต.หน้าเมือง อ.เมือง จ.ฉะเชิงเทรา 24000 โทร. 038-088-449 แฟกซ์ 038-088-421 181 ถ.ขวาง ต.ตลาด อ.เมือง จ.จันทบุรี 22000 โทร. 039-322-161 แฟกซ์ 039-322-160 304 ถ.สุวรรณศร ต.สระแก้ว อ.เมือง จ.สระแก้ว 27000 โทร. 037-241-018 แฟกซ์ 037-241-031
→ ภาค 4	เชียงใหม่ นครสวรรค์ พิษณุโลก ลำปาง เชียงราย กำแพงเพชร เพชรบูรณ์	160/1 ถ.เชียงใหม่-ลำปาง ต.ป่าตัน อ.เมือง จ.เชียงใหม่ 50300 โทร. 053-107-400 แฟกซ์ 053-107-499 1311/22 หมู่ที่ 10 ต.นครสวรรค์ตก อ.เมือง จ.นครสวรรค์ 60000 โทร. 056-219-600 แฟกซ์ 056-219-699 729/22-23 ถ.มิตรภาพ ต.ในเมือง อ.เมือง จ.พิษณุโลก 65000 โทร. 055-909-400 แฟกซ์ 055-909-499 363, 365 ถ.ไธเวย์ ลำปาง-งาว ต.สวนดอก อ.เมือง จ.ลำปาง 52100 โทร. 054-237-800 แฟกซ์ 054-237-899 188/23-24 หมู่ที่ 22 ต.รอบเวียง อ.เมือง จ.เชียงราย 57000 โทร. 053-153-388 แฟกซ์ 053-153-390 512, 514 ถ.เจริญสุข ต.ในเมือง อ.เมือง จ.กำแพงเพชร 62000 โทร. 055-237-800 แฟกซ์ 055-237-899 3/21 ถ.สามัคคีชัย ต.ในเมือง อ.เมือง จ.เพชรบูรณ์ 67000 โทร. 056-713-155 แฟกซ์ 056-713-166
→ ภาค 5	ขอนแก่น ร้อยเอ็ด อุดรธานี สกลนคร หนองคาย มุกดาหาร กาฬสินธุ์ เลย	272/22-26 หมู่ที่ 12 ถ.มิตรภาพ ต.เมืองเก่า อ.เมือง จ.ขอนแก่น 40000 โทร. 043-209-400 แฟกซ์ 043-209-499 49/6-7 ถ.เทวภิบาล ต.ในเมือง อ.เมือง จ.ร้อยเอ็ด 45000 โทร. 043-619-400 แฟกซ์ 043-619-499 119/11-12 หมู่ที่ 14 ต.หมากแข้ง อ.เมือง จ.อุดรธานี 41000 โทร. 042-215-400 แฟกซ์ 042-215-499 390/15-16 หมู่ที่ 11 ถ.สกล-อุดร ต.ธาตุเชิงชุม อ.เมือง จ.สกลนคร 47000 โทร. 042-700-200 แฟกซ์ 042-700-219 300/2 หมู่ที่ 10 ถ.มิตรภาพ ต.โพธิ์ชัย อ.เมือง จ.หนองคาย 43000 โทร. 042-042-411-946-7, 042-411-949 แฟกซ์ 042-411-948 12 ถ.วิจิตรสุการ ต.มุกดาหาร อ.เมือง จ.มุกดาหาร 49000 โทร. 042-614-315 แฟกซ์ 042-614-312 297/1 ถ.เทศบาล 23 อ.เมือง จ.กาฬสินธุ์ 46000 โทร. 043-811-325 แฟกซ์ 043-811-336 24/10 ถ.ร่วมจิตร์ ต.กุดป่อง อ.เมือง จ.เลย 42000 โทร. 042-811-502 แฟกซ์ 042-811-508
→ ภาค 6	นครปฐม อยุธยา ปราณบุรี กาญจนบุรี สุพรรณบุรี สระบุรี	511 ถ.เทศา ต.พระประโทน อ.เมือง จ.นครปฐม 73000 โทร. 034-245-400 แฟกซ์ 034-245-499 257/3 หมู่ที่ 5 ต.ไผ่ลิง อ.พระนครศรีอยุธยา จ.อยุธยา 13000 โทร. 035-735-400 แฟกซ์ 035-735-499 502/14-15 หมู่ที่ 2 ถ.เพชรเกษม ต.วังกุ่ม อ.ปราณบุรี จ.ประจวบคีรีขันธ์ 77120 โทร. 032-825-515 แฟกซ์ 032-825-520 974/184 หมู่ที่ 3 ถ.แสงชูโต ต.ท่าม่วง อ.ท่าม่วง จ.กาญจนบุรี 71110 โทร. 034-613-054-9 แฟกซ์ 034-613-060 64/23 ถ.เนตรแก้ว ต.ท่าพี่เลี้ยง อ.เมือง จ.สุพรรณบุรี 72000 โทร. 035-526-025 แฟกซ์ 035-526-027 93/2-5 หมู่ที่ 2 ตำบลตะกุด อำเภอเมืองสระบุรี จังหวัดสระบุรี 18000 โทร. 036-343-400 แฟกซ์ 036-343-499
→ กรุงเทพฯ	นนทบุรี สมุทรสาคร ลาดกระบัง หลักสี่ ท่าพระ บางแค บางนา บางใหญ่ รามอินทรา	The Idea 105/6-105/7 หมู่ 9 ตำบลบางพูด อำเภอปากเกร็ด จ.นนทบุรี โทร. 02-762-4224 แฟกซ์ 02-962-6691 923/27 ถ.เศรษฐกิจ 1 ต.มหาชัย อ.เมือง จ.สมุทรสาคร 74000 โทร. 034-425-642 แฟกซ์ 034-425-433 2484/1 ถ.ลาดกระบัง แขวงลาดกระบัง เขตลาดกระบัง กรุงเทพฯ 10520 โทร. 02-327-0243 แฟกซ์ 02-327-0240 หลักสี่สแควร์ 76/1 ถ.แจ้งวัฒนะ แขวงอนุสาวรีย์ เขตบางเขน กรุงเทพฯ 10220 โทร. 02-762-4225 แฟกซ์ 02-970-1749 119, 121, 123 ถ.รัชดาภิเษก แขวงบุคคโล เขตธนบุรี กรุงเทพฯ 10600 โทร. 02-232-2999 แฟกซ์ 02-236-3132-3 97, 99 ถ.กาญจนาภิเษก แขวงหลักสอง เขตบางแค กรุงเทพฯ 10160 โทร. 02-803-8000 แฟกซ์ 02-803-8013 อาคารบางนาทาวเวอร์ เอ เลขที่ 2/3 หมู่ที่ 14 ถ.บางนาตราด กิโลเมตรที่ 6.5 ต.บางแก้ว อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ 10540 โทร. 02-777-3555 แฟกซ์ 02-777-3783 80/149 หมู่ที่ 6 หมู่บ้านบางใหญ่ชิตี 2 ถ.กาญจนาภิเษก ต.เสาธงหิน อ.บางใหญ่ จ.นนทบุรี 11140 โทร. 02-595-0390 แฟกซ์ 02-595-0459 327, 329 ถ.รามอินทรา แขวงมีนบุรี เขตมีนบุรี กรุงเทพฯ 10510 โทร. 02-517-9894, 02-517-9802-3, 02-517-9805-7, 02-517-9809-14 แฟกซ์ 02-517-9896, 02-517-9808

เจ้าของ ฝ่ายสื่อสารองค์กรและประชาสัมพันธ์ ธุรกิจสินเชื่อยานยนต์ ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)

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

ร่วมสร้างสรรค์เนื้อหาและศิลปกรรมโดย

บริษัท เปเปอร์คอร์ด จำกัด โทร. 093-192-2465, 081-919-5315 อีเมล : paperchorus@hotmail.com



krungsriauto.com



krungsri
Auto

เครือ MUFG หนึ่งใน
สถาบันการเงินที่ใหญ่ที่สุดในโลก



รายได้แค่ 333

ก็กู้ได้แล้ว

ที่คาร์ ฟอร์ แคช



สมัครได้ทุกที่ 30 นาทีรู้ผล

แอป

โก บาย กรุงศรี ออโต้

สาขา

คาร์ ฟอร์ แคช ใกล้บ้าน

พนักงาน

พร้อมดูแลถึงบ้าน

กู้เท่าที่จำเป็นและชำระคืนไหว

• ผู้สมัครสินเชื่อรถยนต์ต้องมีรายได้ขั้นต่ำ 10,000 บาท/เดือน • ผู้สมัครสินเชื่อมอเตอร์ไซด์ที่มีขนาดความจุ้น้อยกว่า 250 ซีซี. ต้องมีรายได้ขั้นต่ำ 333 บาท/วัน หรือต้องมีรายได้ขั้นต่ำ 9,000 บาท/เดือน
• คาร์ ฟอร์ แคช รถยนต์อัตราดอกเบี้ยแบบคงที่ ต่ำสุด 3.18% - สูงสุด 8.17% (เทียบกับอัตราดอกเบี้ยแบบลดต้นลดดอก ต่ำสุด 6.04% - สูงสุด 15% ต่อปี) • คาร์ ฟอร์ แคช มอเตอร์ไซด์ อัตราดอกเบี้ยแบบคงที่ต่ำสุด 12.84% - สูงสุด 13.44% ต่อปี (เทียบกับอัตราดอกเบี้ยแบบลดต้นลดดอก ต่ำสุด 22.99% - สูงสุด 23% ต่อปี) • อัตราดอกเบี้ยขึ้นอยู่กับแต่ละผลิตภัณฑ์ ศึกษารายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ คาร์ ฟอร์ แคช ดอท คอม • ผู้สมัครสินเชื่อที่ผ่านเงื่อนไขที่ผู้ให้บริการกำหนดจะรู้ผลอนุมัติใน 30 นาที ผ่านแอป โก บาย กรุงศรี ออโต้ หรือสาขากรุงศรี ออโต้ 52 สาขา หรือ บริการเดลิเวอรี่ทำสัญญาให้ถึงบ้าน • ทั้งนี้พื้นที่/ระยะทางบริการเดลิเวอรี่ และเงื่อนไขทั้งหมดเป็นไปตามที่ผู้ให้บริการสินเชื่อกำหนด