



krungsri
Auto

A member of  MUFG
a global financial group

Krungsri Auto Magazine

Things You Need to Know about Auto Finance

Vol.10 No.5
September-October 2018

Back to the Future



มองอนาคตผ่านวันวาน
แห่งวงการมอเตอร์ไซค์



สแกน QR Code
สำหรับนิตยสารออนไลน์

Content

Krungsri Auto's Talk 3



Special Scoop 4

Dealer Society 7



Cover Story 11

"Back to the Future"
มองอนาคตผ่านวันวาน
แห่งวงการมอเตอร์ไซค์

Dealer Talk 16

"มาสด้าอุดรธานี
by วี แอนด์ พี"
มาตรฐานแห่งความยั่งยืน



19

ธุรกิจคิดต่าง
แบบฉบับ "Nu The Car"

Live with Passion 22

สร้าง "ทีม" ให้ "เวิร์ก"
ด้วยหัวใจที่พร้อม
ให้บริการ



Auto Gadget 25

Chill Out 26

ไทยเท่ ณ คาเฟ่ "ขนมไทย"

Best of the Month 28

Fin Talk 30

เศรษฐศาสตร์ฉบับครอบครัว (อบอุ่น)



ประสบการณ์ใหม่กับกรุงศรี ออโต้

"กรุงศรี ออโต้" ผู้นำธุรกิจสินเชื่อยานยนต์ เครือธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) ให้บริการสินเชื่อ ยานยนต์ครบวงจร ได้แก่ สินเชื่อเพื่อคนมีรถ "คาร์ ฟอร์ แคช" สินเชื่อรถบ้าน "กรุงศรี รถบ้าน" สินเชื่อรถใหม่ "กรุงศรี นิว คาร์" สินเชื่อรถเติมน้ำมัน "กรุงศรี ยูสด์ คาร์" สินเชื่อรถบรรทุกใหม่ "กรุงศรี ทรัค" ซึ่งให้บริการโดย กลุ่มงานธุรกิจสินเชื่อยานยนต์ ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) สินเชื่อรถจักรยานยนต์ "กรุงศรี มอเตอร์ไซด์" สินเชื่อบิ๊กไบค์ "กรุงศรี บิ๊กไบค์" สินเชื่อบิ๊กไบค์มือสอง "กรุงศรี ยูสด์ บิ๊กไบค์" สินเชื่อจำนำทะเบียนรถจักรยานยนต์ (ไบค์ ฟอร์ แคช) และสินเชื่อเพื่อผู้แทนจำหน่ายรถยนต์ "กรุงศรี อินเวนทอรี ไฟแนนซ์" รวมถึงผลิตภัณฑ์และบริการด้านการประกันภัย ซึ่งให้บริการโดย บริษัท ออยุธยา แคปปิตอล ออโต้ ลีส จำกัด (มหาชน)

ลูกค้าสามารถเลือกใช้บริการสินเชื่อของกรุงศรี ออโต้ พร้อมรับคำปรึกษาทั้งเรื่องรถและเรื่องเงิน ช่วยให้เรื่องเงินเป็นเรื่องง่าย ผ่านสาขากรุงศรี ออโต้ 51 สาขาทั่วประเทศ รวมทั้งสาขาของธนาคารกรุงศรีอยุธยาทั่วประเทศ ที่ทำการไปรษณีย์ไทยที่ให้บริการ เคาน์เตอร์เซอร์วิส 7-Eleven หรือติดต่อ "กรุงศรี ออโต้คอลเซ็นเตอร์" โทร 02-740-7400 กด 1 ติดตามรายละเอียดเพิ่มเติมที่ www.krungsriauto.com หรือ www.facebook.com/krungsriauto



KrungsriAuto



KrungsriAutoTV



krungsriauto.com



ย้อนวันวานสู่ "วันแห่งความสำเร็จ"

“จักรยานยนต์” ถือได้ว่าเป็นอีกหนึ่งเพื่อนแท้ที่ร่วมเดินทางบนท้องถนนเคียงคู่คนไทยมาช้านาน นอกจากจะเป็นประเทศที่มีตลาดผู้ใช้รถเติบโตสูงแล้ว ไทยยังเป็นฐานการผลิตจักรยานยนต์ที่สำคัญ โดยอุตสาหกรรมการผลิตจักรยานยนต์ในไทยนั้นเริ่มสร้างฐานที่แข็งแกร่งขึ้นตั้งแต่ปี 2510 เป็นต้นมา กระทั่งล่าสุดได้ก้าวขึ้นมาเป็นฐานการผลิต

ผลิตจักรยานยนต์ที่มีความสำคัญอันดับ 5 ของโลกรองจากจีน อินเดีย อินโดนีเซีย และเวียดนาม เราสามารถผลิตจักรยานยนต์ได้สูงถึงราว 3.5 ล้านคันต่อปี ครบทั้งจักรยานยนต์ขนาดเล็กที่ใช้ภายในบ้าน ไปจนกระทั่งรถบิ๊กไบค์ขนาดใหญ่ รวมทั้งสิ้น 12 แปรนต์ และเพียงครึ่งปี 2561 ที่ผ่านมายอดสินเชื่อกองค้างรวมของ “กรุงศรี มอเตอร์ไซค์” ได้ทะยานทะลุ 16,700 ล้านบาท ซึ่งนั่นได้ตอกย้ำความเป็นผู้นำด้านตลาดสินเชื่อมอเตอร์ไซค์ของกรุงศรี ออโต้ อย่างต่อเนื่อง

ในฐานะผู้นำธุรกิจสินเชื่อยานยนต์ กรุงศรี ออโต้ จึงได้พัฒนาผลิตภัณฑ์สินเชื่อเพื่อรถจักรยานยนต์เพื่อตอบโจทย์ความต้องการลูกค้า โดยได้รับการสนับสนุนที่ดีจากบริษัทผู้ผลิตจักรยานยนต์แบรนด์ต่างๆ และพันธมิตรดีลเลอร์ทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด มาโดยตลอด กิจกรรม “นั่งรถไฟไปเมืองกาญฯ ย้อนวันวานกับกรุงศรี ออโต้” เนื่องในโอกาสครบ 10 ปี “นิตยสารกรุงศรี ออโต้” จึงเกิดขึ้นเพื่อเป็นการขอบคุณพันธมิตรผู้แทนจำหน่ายมอเตอร์ไซค์ที่ให้ความไว้วางใจและสนับสนุนกิจกรรมต่างๆ ของนิตยสารมาตลอด 1 ทศวรรษที่ผ่านมา พร้อมกันนั้นก็ไม่มีลืมที่จะจับมือกันก้าวสู่อนาคตที่หลายสำนักเศรษฐกิจต่างก็ออกมายืนยันเป็นเสียงเดียวกันว่าธุรกิจมอเตอร์ไซค์จะยังคงทะยานไปข้างหน้าอย่างต่อเนื่อง และเป็นอีกหนึ่งอุตสาหกรรมที่แข็งแกร่งและน่าจับตามองในปี 2562 ซึ่งแน่นอนว่า กรุงศรี ออโต้ จะยืนหยัดเคียงข้างผู้ผลิตและตัวแทนจำหน่ายมอเตอร์ไซค์ ไม่ว่าจะเป็นวันวาน วันนี้ หรือในอนาคตข้างหน้า

ไพโรจน์ ชื่นครุฑ

ประธานคณะกรรมการเจ้าหน้าที่ด้านธุรกิจสินเชื่อยานยนต์

ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)



"กรุงศรี ออโต้" ร่วมกับ "ตรีเพชรอีซูซุเซลส์" เผยเคล็ดลับตลาดดิจิทัล เจาะลึกโลกยานยนต์ยุค 4.0



นับเป็นอีกหนึ่งกิจกรรมที่ได้รับความสนใจและมีผู้เข้าร่วมงานอย่างล้นหลาม สำหรับการสัมมนา “ทิศทางในการทำตลาดออนไลน์ในยุคดิจิทัลสำหรับผู้จำหน่ายอีซูซุ” ที่กรุงศรี ออโต้ ร่วมกับ บริษัท ตรีเพชรอีซูซุเซลส์ จำกัด จัดขึ้น ณ ห้องจิตรลดา โรงแรม แบงค็อกแมริออท มาร์คิส ควีนส์ปาร์ค เมื่อวันที่ 14 กันยายน ที่ผ่านมา

ในงานได้รับเกียรติจากผู้จำหน่ายรถยนต์อีซูซุกว่า 70 รายทั่วประเทศเข้าร่วมเรียนรู้ทิศทางตลาดจากประสบการณ์จริงของธุรกิจที่ประสบความสำเร็จในโลกออนไลน์ รวมถึงเรียนรู้กลยุทธ์ใหม่ๆ จากเจ้าของช่องทางโซเชียลมีเดียต่างๆ ที่พร้อมส่งต่อข้อมูลเจาะลึกแบบหมดเปลือก เพื่อให้ผู้จำหน่ายรถยนต์อีซูซุทั่วประเทศก้าวทันโลกธุรกิจในยุคออนไลน์



ช่วงเวลาแห่งการเก็บเกี่ยวความรู้เริ่มขึ้นเมื่อคุณไพโรจน์ ชื่นครุฑ ประธานคณะเจ้าหน้าที่ด้านธุรกิจสินเชื่อยานยนต์ ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) และ มร.ทาเคชิ คาซายาระ รองกรรมการผู้จัดการ บริษัท ตรีเพชโรชิชูเซลส์ จำกัด กล่าวเปิดงานอย่างเป็นทางการ ก่อนจะส่งต่อช่วงเวลากว่า 1 ชั่วโมงเต็ม หลังจากนั้นให้คุณทิวา ยอร์ด Chief Executive Officer จาก Kaidee.com ผู้นำแหล่งซื้อขายออนไลน์ ซึ่งได้แบ่งปันประสบการณ์ภายใต้หัวข้อ “พฤติกรรมผู้บริโภคในอุตสาหกรรมรถยนต์เปลี่ยนไปอย่างไร เมื่อ Digital Marketing เข้ามามีบทบาท” พร้อมเผยข้อมูลเบื้องต้นว่าหมวดหมู่สินค้าที่ขายดีติดอันดับท็อปใน Kaidee.com คือรถยนต์ก่อนจะแชร์กลยุทธ์ในการสร้างเว็บไซต์และการเข้าถึงลูกค้าให้ผู้เข้าร่วมสัมมนาได้นำไปประยุกต์ใช้และต่อยอดในเชิงธุรกิจ

อีกหนึ่งหัวข้อที่ได้รับความสนใจเป็นอย่างมากคือ “เผยแพร่ (ความ) สำเร็จ การผสมผสานโซเชียลมีเดีย และสื่อต่างๆ อย่างไรให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด” โดยคุณวรรณฯ สวัสดิ์กุล Vice President และ Chief Marketing Officer จาก Thai Samsung Electronics ที่เล่าถึงวิธีการทำตลาดผ่านช่องทางโซเชียลมีเดียให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด เพื่อให้เห็นภาพและแนวทางในการทำตลาดออนไลน์ได้ชัดเจนขึ้น

ไฮไลต์ช่วงบ่ายเริ่มจากคุณก้องกิจ ฉันทวิชัยกุล Client Solutions Manager และ คุณณิธร วิเทศพงษ์ Client Partner แห่ง Facebook Thailand ที่มาในหัวข้อ “สร้างและวางแผนคอนเทนต์ เพื่อการขายรถยนต์อย่างไร ให้โดนใจลูกค้าผ่านเฟซบุ๊ก” พร้อมเผยเทคนิคการใช้เฟซบุ๊กในการทำตลาดรถยนต์อย่างละเอียดตามด้วยหัวข้อ “เจาะใจผู้บริโภคด้วยการวิเคราะห์อย่างละเอียด ด้วยข้อมูลจริงและสถิติของลูกค้ารถยนต์ในโลกดิจิทัล ผ่าน Google และ YouTube” โดยคุณภูมิภัศ ฉัตรแก้ว Industry Manager จาก Google Thailand ที่เจาะลึกวิธีการทำตลาดผ่านช่องทางต่างๆ ของกูเกิลอย่างตรงไปตรงมาและเข้าใจง่าย ก่อนปิดท้ายการสัมมนาครั้งนี้ด้วยหัวข้อ “ใกล้ชิดลูกค้ายิ่งขึ้น พร้อมอัปเดตเครื่องมือใหม่ๆ จาก LINE@” โดยคุณภัคจิรา ด้านสวัสดิ์วงศ์ LINE@ Business Consultant และ คุณหาทิม ประกายมณีวงศ์ LINE@ Agency จาก LINE Thailand ที่นำเสนอบริการใหม่ และวิธีการตลาดผ่านไลน์ซึ่งจะช่วยให้การทำธุรกิจบนโลกออนไลน์เป็นเรื่องง่ายขึ้น

ในช่วงท้ายของทุกหัวข้อผู้จำหน่ายรถยนต์ไอซูซุทุกท่านที่เข้าร่วมงานยังได้เล่นเกมวัดความรู้สนุกๆ เพื่อชิงรางวัลพิเศษ บอกเลยว่างานนี้นอกจากจะได้ความรู้กลับไปเพิ่มยอดขายกันแบบเต็มๆ แล้ว ยังได้ของรางวัลกลับบ้านกันถ้วนหน้าอีกด้วย



คุณเศรษฐวาท เทพละกุล | บริษัท ชลบุรีอิซูซุเซลส์ จำกัด

“การตลาดออนไลน์เป็นเรื่องที่ชลบุรีอิซูซุเซลส์ ให้ความสำคัญมาก โดยเราเน้นหนักไปทางเฟซบุ๊ก มีทั้งแฟนเพจส่วนกลางและแฟนเพจของแต่ละสาขาเพื่อให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้มากที่สุด ปีนี้เรายังตั้งทีมขายออนไลน์เพื่อมาดูแลช่องทางนี้โดยเฉพาะ จนยอดขายออนไลน์เติบโตขึ้นเรื่อยๆ ปัจจุบันช่องทางออนไลน์สร้างยอดขายได้ถึง 20 เปอร์เซ็นต์ ต้องขอบคุณที่ทางตรีเพชรฯ ให้การสนับสนุนด้านการให้ความรู้เกี่ยวกับดิจิทัลมาโดยตลอด อย่างกิจกรรมในครั้งนี้ก็น่าสนใจมาก ส่วนตัวผมชอบสองหัวข้อในช่วงเช้าที่นำประสบการณ์และมุมมองของตลาดสินค้าอื่นมาแบ่งปัน ทำให้เราเห็นภาพของตลาดออนไลน์ที่กว้างขึ้นและนำเอาข้อมูลที่ได้กลับไปคิดว่าจะทำอะไรต่อไปในแต่ละช่องทาง ส่วนที่นำไปใช้ได้ทันทีคือข้อมูลจากกูเกิลที่บอกว่าทุก 1 นาที มีคนค้นหาคำว่าอิซูซุ 24 ครั้ง ผมฟังปุ๊บก็คิดได้ว่า ต่อไปในเขตการจำหน่ายเราต้องมีคนค้นหาชื่อระยะของอิซูซุเซลส์ หรือชลบุรีอิซูซุเซลส์แบบนี้เหมือนกัน”

คุณสุกิจ มหาลาเลง | บริษัท อิซูซุพิชฌุโลกฮกอันตั้ง จำกัด

“ทุกวันนี้อิซูซุพิชฌุโลกฮกอันตั้ง ให้ความสำคัญทั้งการทำตลาดออนไลน์และออฟไลน์ โดยออนไลน์เราจะเน้นให้เป็นช่องทางในการจัดหาลูกค้ามากกว่า ซึ่งในปัจจุบันนับว่ามีแนวโน้มที่ดี มีกลุ่มลูกค้าให้ความสนใจค่อนข้างเยอะ เราจึงมีทีมงานรับผิดชอบดูแลช่องทางออนไลน์ทุกช่องทางทั้งเฟซบุ๊ก ไลน์ ยูทูบ และอินสตาแกรม แต่ที่เน้นมากๆ คือเฟซบุ๊กและไลน์ เพราะที่ผ่านมาเราเห็นแล้วว่าการทำตลาดผ่านสองช่องทางนี้ได้ผลจริง พอได้มาฟังสัมมนาทำให้ได้ทราบข้อมูลใหม่ๆ จากทุกช่องทาง โดยเฉพาะไลน์ เพราะก่อนหน้านี้ผมไม่ค่อยมีความรู้เรื่องไลน์เท่าไร การสัมมนาครั้งนี้จึงเหมือนเป็นการเปิดมุมมองใหม่ให้เราได้รู้ว่าไลน์สามารถทำอะไรได้บ้าง ซึ่งหลังจากได้ฟังผมก็คิดว่าจากนี้จะลองใช้ไลน์เป็นช่องทางในการให้บริการหลังการขาย เพราะคิดว่าน่าจะเข้าถึงกลุ่มลูกค้าของเราได้ดีครับ”



คุณเอกสันต์ ประโยชน์นอมร | บริษัท อิซูซุนครหลวง จำกัด

“ปฏิเสธไม่ได้ว่ายุคนี้การตลาดออนไลน์กลายเป็นส่วนหนึ่งของการทำธุรกิจไปแล้ว เพราะพฤติกรรมของลูกค้าเปลี่ยนไป เข้าโซเชียลมีเดียเยอะ เข้าห้างน้อยลง เวลาจัดงานอีเวนต์ก็มีลูกค้าให้ความสนใจน้อยลง แต่จะหันไปให้ความสนใจกับการสนทนาออนไลน์มากกว่า อิซูซุนครหลวงเราเล็งเห็นตรงนี้จึงให้ความสำคัญกับเรื่องนี้มาได้ 2-3 ปีแล้ว โดยทำทั้งเฟซบุ๊ก ยูทูบ อินสตาแกรม ทวิตเตอร์ และไลน์ ซึ่งเห็นได้ชัดว่าสามารถช่วยเรื่องยอดขายได้จริง โดยล่าสุดช่องทางออนไลน์ทำยอดขายได้ถึง 1 ใน 3 ของยอดขายทั้งหมด ซึ่งถือว่าสูงมาก ดังนั้น ดีลเลอร์ทุกคนต้องให้ความสำคัญกับช่องทางนี้และต้องใช้งานแต่ละช่องทางให้เป็น การสัมมนาครั้งนี้จึงนับเป็นเรื่องดี เพราะช่วยให้เราเข้าใจการทำตลาดออนไลน์มากขึ้น ตัวผมเองพอได้ฟังในส่วนของไลน์ก็คุยกับทีมงานของเราเรื่องการทำโฆษณาผ่านไลน์แอตแทชที่เพื่อให้ใช้งานช่องทางออนไลน์ที่เราเมืออยู่ให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดครับ”

คุณสมคิด แสงอารยะกุล | บริษัท อิซูซุอันดามันเซลส์ จำกัด

“ปีนี้การตลาดออนไลน์เป็นนโยบายหลักของอิซูซุอันดามันเซลส์เลยครับ เราวางเป้าหมายไว้ว่าภายใน 2 ปี จะเพิ่มยอดขายจากช่องทางออนไลน์ให้ได้ 50 เปอร์เซ็นต์ โดยเน้นทำการตลาดทั้งทางเว็บไซต์ เฟซบุ๊ก ไลน์ และอินสตาแกรม ซึ่งพยายามทำในหลายๆ ระดับ ทั้งในระดับบริษัท สาขา และพนักงานขายเอง เพื่อสร้างคอมมูนิตีของเราให้แข็งแรง นอกจากนี้ยังมีนโยบายเพิ่มทรัพยากรและบุคลากรทางด้านนี้ เพื่อให้การตลาดออนไลน์แข็งแกร่งและมีประสิทธิภาพมากขึ้น ซึ่งพอได้มาร่วมฟังการสัมมนาครั้งนี้ก็ทำให้มั่นใจว่าเราถูกทางแล้ว นอกจากมุมมองแนวคิดของผู้บริหารอย่างคุณวรรณจากไทยซัมซุง จะช่วยกระตุ้นให้เราตื่นตัวในด้านนี้มากขึ้นแล้ว หัวข้ออื่นๆ ก็ให้ความรู้ดีมาก ผมได้ฟังแล้วนำเอาประเด็นที่น่าสนใจต่างๆ กลับมาคุยกับทีมงานต่อเลยทันทีเพื่อศึกษาถึงความเป็นไปได้ และนำมาปรับปรุงพัฒนาการตลาดออนไลน์ของเราให้ดียิ่งขึ้นครับ”





เตรียมส่งท้ายฤดูฝนด้วยข่าวดีของบรรดาทายาทดีลเลอร์ ที่ถือโอกาสฤกษ์งามยามดีวันระฆังวิหาร์ เริ่มจากคุณปวันภัสสร สมใจทวีพร ลูกชายหัวแก้วหัวแหวนของคุณพิเชฐ สมใจทวีพร และคุณอรุณญา สมใจทวีพร กลุ่มทวิยนต์ทวีกิจ ปากช่อง ที่เพิ่งเข้ารับช่วงกิจการร้านทวิยนต์ ปากช่อง จังหวัดนครราชสีมา ต่อจากรุ่นบุกเบิกโดยงานฉลองมงคลสมรสจัดขึ้นอย่างอบอุ่นเมื่อวันที่ 5 สิงหาคม ที่ผ่านมา ณ ช้างโภชนา ถนนกัลปพฤกษ์

คุณณัฐพล ประเทืองไพรีศรี ลูกชายคนเล็กของคุณกมล ประเทืองไพรีศรี หัวเรือใหญ่แห่งบริษัท แม็กกูดคาร์ จำกัด แต่งงานทั้งที งานนี้จะธรรมดาไม่ได้เพราะแค่สินสอดก็ร่วมเจ็ดหลักแล้ว ส่วนขบวนขันหมากจัดเต็มด้วยขนบธรรมเนียมจีน โดยเจ้าบ่าวสวมชุดสีแดงนั่งมาบนเกี้ยว ส่วนพ่อแม่และเจ้าแม่เลี้ยง เจ้าบ่าวนั่งรถลากแบบจีนโบราณ งานนี้คณะผู้บริหารของกรุงศรี ออโต้ ก็ร่วมแสดงความยินดี นำโดยคุณกัญญ์ จันทสุวรรณ ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการใหญ่ สายงานขายและบริหารช่องทาง จัดจำหน่าย ธุรกิจสินเชื่อยานยนต์ คุณวรรณดี คุประเสริฐวงศ์ ผู้อำนวยการอาวุโส ฝ่ายการตลาดสินเชื่อรถยนต์ใช้แล้ว ธุรกิจสินเชื่อยานยนต์ พร้อมทีมงานสาขากำแพงเพชร ด้านงานเลี้ยง



ต่อด้วยงานฉลองมงคลสมรสลูกสาวคนสวยของคุณอภิชาติ สุทธิชัยพัฒน์ ผู้จัดการ บริษัท อีซูซุอันดามันเซลล์ จำกัด (กระบี่) งานนี้จัดขึ้นอย่างหวานชื่นท่ามกลางแขกผู้มีเกียรติ ที่มาร่วมงานอย่างคับคั่ง รวมทั้งทีมกรุงศรี ออโต้ สาขากระบี่ ณ โรงแรมทวินโลตัส จังหวัดนครศรีธรรมราช เมื่อวันที่ 25 สิงหาคม 2561



ฉลองมงคลสมรสจัดขึ้นที่ อาคารธีปังกรรัศมีโชติ สถาบันราชภัฏ กำแพงเพชร @ งานนี้มีแขกคนสำคัญมาร่วมงานอย่างคับคั่ง อาทิ คุณวราเทพ รัตนากร อดีตรัฐมนตรีประจำสำนักนายกรัฐมนตรี คุณอนันต์ ผลอำนวย อดีตรัฐมนตรีช่วยว่าการกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ และคุณวิสุทธิ เหมพรรณไพเราะ นายกสมาคมผู้ประกอบการรถยนต์ใช้แล้ว



ทีมกรุงศรี มอเตอร์ไซค์ หอบดอกไม้ช่อใหญ่เข้าร่วมแสดงความยินดีกับคุณอุษา เตชะมณู เนื่องในโอกาสเปิดศูนย์จำหน่ายรถจักรยานยนต์สาขาใหม่ราชานนท์ สาขาวัดพระเงิน @ ขอให้สาขาใหม่ของซ้อษาเจริญรุ่งเรือง ยอดขายปังๆ ทางทีมงานกรุงศรี ออโต้ ยินดีบริการในทุกด้านค่ะ



ไตรมาสสุดท้ายของปีนี้มีแต่ข่าวดี ข่าวการเปิดร้านใหม่ และมีโชว์รูมใหม่เกิดขึ้นอย่างต่อเนื่องล่าสุด คุณสมมาตร ยินดีทรัพย์ แห่ง กลุ่มโคราชยินดีทรัพย์ ได้เปิดตัวโชว์รูมขายรถจักรยานยนต์เวสป้าสาขาใหม่ใจกลางอำเภอเมือง โคราช @ แน่่อนว่าพวกเราทีมงานกรุงศรี มอเตอร์ไซค์ สาขานครราชสีมา ไม่รีรอที่จะยกทีมไปร่วมแสดงความยินดีกับความสำเร็จครั้งนี้ด้วยเช่นกัน

ขอเสียงปรบมือต่างๆ ให้คุณพิสิฐศักดิ์ รอดนาโพธิ์ แห่งบริษัท เอ.ที.คาร์ เซลล์ จำกัด ที่ล่าสุดได้จัดงานแกรนด์โอเพนนิ่ง เปิดตัว AT Car Sale สาขาแยกท่าอิฐ สาขาใหม่ในจังหวัดนนทบุรี @ ข่าวดีอย่างนี้ทีมงานกรุงศรี ยูสดี คาร์ จึงไม่พลาดที่จะไปร่วมส่งกำลังใจ คิดถึงสินเชื่รถยนต์ อย่าลืมหาคิดถึงพวกเราชาวกรุงศรี ออโต้ นะคะ



ก้าวสู่ขั้นของความสำเร็จสำหรับ **ณัฐพงษ์มอเตอร์** ซึ่งล่าสุดได้เปิดตัว CUB House ไลฟ์สไตล์คอมมูนิตีแห่งใหม่ของจักรยานยนต์ฮอนด้าประจำจังหวัดขอนแก่น โดยความพิเศษของ CUB House คือการเป็นศูนย์รวมทุกไลฟ์สไตล์ของคนรักจักรยานยนต์ @ ทีมงานกรุงศรีมอเตอร์ไซค์ สาขาขอนแก่นกระซิบบอกว่า งานนี้ถือเป็นโปรเจกต์ใหญ่ของ 2 ผู้บริหาร **คุณปริษา-คุณสุพัตรา พิรवरสกุล** เพราะกว่าจะเป็น CUB House ได้นั้นไม่ใช่เรื่องง่ายเลยทีเดียว



กรุงศรี ออโต้ สาขากาฬสินธุ์ ยกทีมร่วมแสดงความยินดีกับ **คุณวิชาญ แก้วกาหลง** แห่ง **หจก. ศรีเมืองทองยนต์** ที่เพิ่งขยายกิจการเดินที่ศรีเมืองทองยนต์ สาขา 2 ในจังหวัดกาฬสินธุ์ ไปเมื่อวันที่ 18 สิงหาคม ที่ผ่านมา เนื่องด้วยการเข้าร่วมงานทำบุญเลี้ยงพระที่ **คุณนพพร ตั้งชัยวรรณ** บอสใหญ่แห่งเดินที่ดุมยนต์ จัดขึ้นเนื่องในโอกาสขยายกิจการสู่สาขาใหม่ในจังหวัดกาฬสินธุ์ @ ทีมงานกรุงศรี ออโต้ ขอให้สาขาใหม่ทั้ง 2 แห่ง มียอดขายสุดปัง กิจการเจริญก้าวหน้า



กรุงศรี ออโต้ พร้อมเสมอในการให้บริการดีลเลอร์ทุกท่าน และเมื่อวันที่ 7 กันยายน ที่ผ่านมา กรุงศรี ออโต้ สาขากระบี่ ได้รับเกียรติจาก **คุณเกษสุดา ปิติเจริญกิจ** บอสใหญ่แห่งบริษัท **มิตซู ซูเกียรติยนต์** กระบี่ จำกัด จัดกิจกรรมอบรมให้ความรู้เกี่ยวกับการทำสัญญาเช่าซื้อแก่พนักงานขายของ บริษัท มิตซู ซูเกียรติยนต์ กระบี่ จำกัด เพื่อเพิ่มความรู้ ความเข้าใจ และอัปเดตข้อมูลใหม่ๆ ในการเช่าซื้อรถยนต์ ทั้งนี้ก็เพื่อให้ทุกฝ่ายมีความพร้อมต่อการบริการเปลี่ยนแปลงของตลาดได้อย่างทันทั่วทั้งที่



ทีมงานกรุงศรี ออโต้ สาขาร้อยเอ็ด หอบกระเช้าดอกไม้เข้าร่วมแสดงความยินดีกับ **พ.ต.ท.อดิสร ทศนพงศ์** ผู้บริหารใหญ่ **หจก. แหล่งรถผู้กอง** เนื่องในโอกาสเปิดสาขาใหม่แห่งที่ 10 แหล่งรถผู้กองสาขาจังหวัดมหาสารคาม ในงานมีการทำบุญเลี้ยงพระเพื่อเสริมสิริมงคลให้สาขาใหม่ @ แน่นอว่าชาวกรุงศรี ออโต้ ทั้งสาขาร้อยเอ็ดและกาฬสินธุ์ ต่างไม่รอช้า เดินทางไปร่วมบุญกันตั้งแต่เช้าตรู่ด้วยเช่นกัน



ช่วงนี้ กรุงศรี ออโต้ สาขากระบี่ ออกเดินสายพบปะลูกค้าอย่างไม่หยุดหย่อน และล่าสุดได้เข้าพบ **คุณวิโรจน์ บุญเตียร** เจ้าของ **ยอดยานยนต์ 5** หนึ่งในเดินที่รถขนาดใหญ่ในอำเภออ่าวลึก จังหวัดกระบี่ ซึ่งมีสโลแกน **"คุณภาพคู่คุณธรรม"** เป็นหัวใจสำคัญในการบริการลูกค้า @ และนอกจากการบริหารงานที่ดีเยี่ยมแล้ว กรุงศรี ออโต้ ยังขอเป็นอีกแรงในการให้บริการสินเชื่อยานยนต์ และเป็นพาร์ทเนอร์สนับสนุนให้เดินที่ยอดยานยนต์ 5 เติบโตยิ่งขึ้นไปอีก



เก็บตกเทศกาลไหว้พระจันทร์ ด้วยทีมงานกรุงศรี ออโต้ นำโดย **คุณวีรวัฒน์ โพรสิธรณ์** ผู้อำนวยการอาวุโส ฝ่ายงานขายต่างจังหวัด ธุรกิจสินเชื่อยานยนต์ เดินสายนำขนมไหว้พระจันทร์ ซึ่งเป็นขนมมงคล สื่อความหมายถึงความเจริญรุ่งเรืองไปมอบให้กับลูกค้า และดีลเลอร์ เริ่มจาก **คุณนันทิ อติศราลักษณ์** บอสใหญ่แห่งบริษัท **โตโยต้า อันดามันกระบี่** จำกัด ต่อด้วย **คุณคุณากร ธุระหาญ** ผู้บริหารคนเก่งแห่งบริษัท **ดุสิตออโต้เซลล์** จำกัด



กรุงศรี ออโต้ ขอร่วมแสดงความยินดีกับ **คุณธงชัย จีสงวนพรสุข** แห่ง **กลุ่มพระนคร** ยন্ত্রการ ที่ได้ฤกษ์งามยามดีเปิดตัว **อิชูซู** พระนครสาขาบางชัน ซึ่งเป็นโชว์รูมรถยนต์อิชูซูรุ่นใหม่ สาขาที่ 12 ของกลุ่มพระนคร ยন্ত্রการ โดยในช่วงบ่ายของวันเดียวกันยังได้มีการจัดงาน **อิชูซูดีแม็กซ์ บลูเพาเวอร์** **แฟมิลี่เดย์** บรรยายาคอบอว์นไปด้วยครอบครัวผู้ใช้รถยนต์อิชูซู



บริษัท แพนด้า สปีด จำกัด นำโดยผู้บริหารไฟแรง คุณอาคม วัฒนากรจัดงานทำบุญเลี้ยงพระ เพื่อเป็นสิริมงคลในการเปิดแพนด้า สปีด สาขาใหม่ ณ สาขาพัฒนาการตัดใหม่ เมื่อวันที่ 30 กันยายน ที่ผ่านมา

ได้ข่าวว่า คุณจรรักษ์ ปิงคลาศัย แห่งมาสต้าชลบุรี จะเปิดโชว์รูมใหม่ที่ กรุงเทพฯ นิวคาร์ จึงขออนุญาตกระเช้าดอกไม้ไปร่วมแสดงความยินดีในงานเปิดโชว์รูมและศูนย์บริการแห่งใหม่บนถนนประดิษฐ์มนูธรรมซึ่งนี่ถือเป็นโชว์รูมแห่งแรกในเขตกรุงเทพฯ ของกลุ่มมาสต้าชลบุรี @ ในงานมีมินิคอนเสิร์ตจากนักร้องดัง โต-ศักดิ์สิทธิ์ เป็นเซอร์ไพรส์ที่คุณจรรักษ์นำมามอบให้ลูกค้าและแขกผู้มีเกียรติ



ต้องขอกล่าวคำว่า สุขสันต์วันคล้ายวันเกิดแด่คุณณัทภพ แก้วสัมฤทธิ์ ผู้จำหน่ายรถยนต์ฮอนด้า กลุ่มธัญบุรี ฮอนด้าคาร์ส งานนี้ทีมงานกรุงเทพฯ ออโต้ มาพร้อมเซอร์ไพรส์ด้วยการมอบภาพถ่ายสุดสมาร์ทคู่รถสปอร์ตหรูของคุณณัทภพในคอนเซ็ปต์ A Decade of Krungsri Auto Magazine เป็นดังของขวัญแทนใจจากพวกเราชาวกรุงเทพฯ ออโต้

นอกจากการเข้าเยี่ยมกิจการของเหล่าดีลเลอร์แล้ว การเข้าร่วมอวยพรเนื่องในวันคล้ายวันเกิดของเหล่าดีลเลอร์ก็เป็นอีกสิ่งหนึ่งที่ชาวกรุงเทพฯ ออโต้ ให้ความสำคัญเสมอมา โดยในวันที่ 3 สิงหาคมที่ผ่านมา ทีมงานกรุงเทพฯ ออโต้ สาขาร้อยเอ็ด ได้เข้าร่วมอวยพรวันคล้ายวันเกิดคุณนิวัฒน์ นานันต์ บอสใหญ่ใจนักเลงแห่ง หจก.นิวัฒน์มอเตอร์ จากนั้นในวันที่ 31 สิงหาคม ได้นำตะกร้าของขวัญเข้าร่วมอวยพรวันคล้ายวันเกิดคุณณอมรัตน์ นานันต์ ผู้บริหารคนเก่งแห่ง หจก.นิวัฒน์มอเตอร์ ร้อยเอ็ด @ ขอให้ทั้ง 2 ท่านมีความสุขมากๆ สุขภาพแข็งแรง กิจการเจริญรุ่งเรืองนะคะ



คุณวิสุทธิ์ เหมพรรณไพเราะ นายกสมาคมผู้ประกอบการรถยนต์ใช้แล้ว คุณวิชัย สุวรรณศิลา ที่ปรึกษานายกสมาคมฯ และคุณศศิธร สุวรรณศิลา คณะทำงานสมาคมฯ ร่วมด้วย คุณดลัด ระยะสวัสดิ์ นักประชาสัมพันธ์ชำนาญการพิเศษ รักษาการในตำแหน่งผู้อำนวยการกลุ่มตรวจสอบภายใน สำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค คุณวรรณดี คูประเสริฐวงศ์ ผู้อำนวยการอาวุโส ฝ่ายการตลาดสินค้ารถยนต์ใช้แล้ว ธุรกิจสินเชื่อรถยนต์ ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)

คุณสาริศา เฟรินซ์ กรรมการผู้จัดการ บริษัท เอวีพี อินชัวร์รันซ์ โบรกเกอร์ จำกัด และผู้แทนจาก บริษัทจีพาวเวอร์ กรุ๊ป (ไทยแลนด์) จำกัด เข้าพบคุณมนต์ชัย ศรีเพชรนัย ประธานชมรมผู้ประกอบการรถยนต์ใช้แล้วจังหวัดชลบุรี เพื่อให้คำแนะนำการใช้นโยบายรถยนต์ใช้แล้ว และหลักฐานการรับเงินที่ถูกต้องตามกฎหมายว่าด้วยการคุ้มครองผู้บริโภคแก่สมาชิกชมรมฯ ในจังหวัดชลบุรี



เมื่อวันที่ 9 สิงหาคม 2561 สมาคมผู้ประกอบการรถยนต์ใช้แล้ว จัดสัมมนาวิชาชีพ ครั้งที่ 2 ตอน "กฎหมายว่าด้วยประกาศ สคบ. 2561 ให้ธุรกิจให้เช่าซื้อรถยนต์เป็นธุรกิจที่ควบคุมสัญญา และผลกระทบต่อธุรกิจรถยนต์ใช้แล้ว" ณ โรงแรมเซ็นทารา บายเซ็นทารา ศูนย์ราชการ แจ้งวัฒนะ ในงานมีผู้แทนจากหน่วยงานภาครัฐและสถาบันการเงิน มาร่วมพูดคุยถึงใจความสำคัญของประกาศ สคบ. 2561 พร้อมกับบอกเล่าผลกระทบจากประกาศฯ รวมทั้งความเข้าใจผิดในสื่อต่างๆ ที่มีต่อธุรกิจรถยนต์ใช้แล้ว



คุณวิสุทธิ์ เหมพรรณไพเราะ นายกสมาคมผู้ประกอบการรถยนต์ใช้แล้ว คุณธนบุญ จิระไตรลักษณ์ ประธานที่ปรึกษา นายกสมาคมฯ พร้อมด้วยคณะกรรมการบริหารสมาคมฯ เข้าร่วมงานครบรอบ 4 ปี ชมรมผู้ประกอบการรถยนต์ใช้แล้ว ทิมลาดปลาเค้าไทยแลนด์ พร้อมทั้งแสดงความยินดี และอวยพรแด่คุณปณัฏฐ์ สุขนาวิ ประธานชมรมฯ และคณะกรรมการบริหารชมรมฯ ณ โรงแรมมายโอโซนเขาใหญ่ จังหวัดนครราชสีมา @ งานนี้ทีมกรุงศรี ยูสดี คาร์ ก็ไม่พลาดร่วมแสดงความยินดี



คุณวิสุทธิ์ เหมพรรณไพเราะ นายกสมาคมผู้ประกอบการรถยนต์ใช้แล้ว คุณมงคล จุลทัศน์ รองนายกสมาคมฯ พร้อมคณะกรรมการ และคณะทำงานสมาคมฯ ร่วมกับคุณดลิต รัชสวัสดิ์ นักประชาสัมพันธ์ชำนาญการพิเศษ รักษาการในตำแหน่งผู้อำนวยการกลุ่มตรวจสอบภายใน สำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค คุณวรรณดี คูประเสริฐวงศ์ ผู้อำนวยการอาวุโส ฝ่ายการตลาดสินเชื่อรถยนต์ใช้แล้ว ธุรกิจสินเชื่อยานยนต์ คุณสาริตา เพรินซ์ กรรมการผู้จัดการ บริษัท เอวีพี อินชัวร์รันซ์ โบรกเกอร์ส จำกัด (ASIA CARE) และคุณนิติยา เศวตทัต ผู้อำนวยการฝ่ายพัฒนาธุรกิจ บริษัท ดีเอฟ มาร์เก็ตเพลส จำกัด (ขายดีดอทคอม) เข้าเยี่ยมพบคุณเอกรัตน์ ใจภักดี ประธานชมรมผู้ประกอบการรถยนต์ใช้แล้วจังหวัดอุบลราชธานี เพื่อให้คำแนะนำการใช้ฉลากรถยนต์ใช้แล้ว และหลักฐานการรับเงินที่ถูกต้องตามกฎหมายว่าด้วยการคุ้มครองผู้บริโภคแก่สมาชิกในชมรมฯ



คุณวิสุทธิ์ เหมพรรณไพเราะ นายกสมาคมผู้ประกอบการรถยนต์ใช้แล้ว คุณพรเทพ วงศ์อนุ และคุณธนพร เจริญศิลป์ คณะทำงานสมาคมฯ ร่วมด้วยคุณดลิต รัชสวัสดิ์ นักประชาสัมพันธ์ชำนาญการพิเศษ รักษาการในตำแหน่งผู้อำนวยการกลุ่มตรวจสอบภายใน สำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค และผู้บริหารจากกรุงศรี ออโต้ ผู้บริหารจากบริษัท เอวีพี อินชัวร์รันซ์ โบรกเกอร์ส จำกัด รวมทั้งผู้บริหารจาก บริษัท ดีเอฟ มาร์เก็ตเพลส จำกัด (ขายดีดอทคอม) เข้าเยี่ยมพบคุณสมยศ อุ่นเปลี่ยน แห่งสมยศยานยนต์ รวมทั้งเพื่อนสมาชิกสมาคมผู้ประกอบการรถยนต์ใช้แล้วในจังหวัดนครสวรรค์ เพื่อให้คำแนะนำการใช้ฉลากรถยนต์ใช้แล้ว และหลักฐานการรับเงินที่ถูกต้องตามกฎหมายว่าด้วยการคุ้มครองผู้บริโภค และการให้คำปรึกษาเกี่ยวกับการพัฒนาธุรกิจรถยนต์ใช้แล้ว



งานเพื่อสังคมกรุงศรี ยูสดี คาร์ ไม่เคยพลาด โดยเมื่อวันที่ 25 สิงหาคมที่ผ่านมา ทีมสาขาอุบลราชธานีร่วมกับจังหวัดอุบลราชธานี จัดกิจกรรม “ปั่นจักรยานยนต์เฉลิมพระเกียรติสมเด็จพระนางเจ้าสิริกิติ์ พระบรมราชินีนาถ ในรัชกาลที่ 9” เพื่อเป็นการสร้างความสัมพันธ์กับเดินที่รถ-หน่วยงานทั้งภาครัฐและเอกชน @ งานนี้ฟิตไม่ฟิตไม่รู้ แต่ชาวกรุงศรี ออโต้ บันลี้มขากันเลยทีเดียว



คุณไพโรจน์ ชื่นครุฑ ประธานคณะเจ้าหน้าที่ด้านธุรกิจสินเชื่อยานยนต์ ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) เข้าร่วมงานบำเพ็ญกุศลและบรรจุศพ คุณมารีอา ชิวบ๊วย แซ่ตั้ง มารดาคุณชลธิชา มหากิจศิริ ผู้บริหารกลุ่มกวงไถ่ ณ วัดพระมหาไถ่ กรุงเทพฯ @ ทีมงานกรุงศรี ออโต้ ขอแสดงความเสียใจมา ณ โอกาสนี้



"Back to the Future" มองอนาคตผ่านวันวาน แห่วงกรมอเตอร์ไซด์

ผ่านไปแล้วย่างอบอุ่นสำหรับกิจกรรม “นั่งรถไฟไปเมืองกาญฯ ย้อนวันวานกับกรุงศรี ออโต้” ซึ่งทางกรุงศรี ออโต้ ได้จัดขึ้นเนื่องในโอกาสครบ 10 ปี นิตยสารกรุงศรี ออโต้ และเพื่อเป็นการขอบคุณพันธมิตรผู้แทนจำหน่ายมอเตอร์ไซด์ ที่ให้ความไว้วางใจและสนับสนุนกิจกรรมต่างๆ ของนิตยสาร มาโดยตลอด

สำหรับกิจกรรม “นั่งรถไฟไปเมืองกาญฯ ย้อนวันวานกับกรุงศรี ออโต้” จัดขึ้นเมื่อวันที่ 10-11 ตุลาคม 2561 แน่นอนว่าโอกาสพิเศษเช่นนี้ กรุงศรี ออโต้ จึงขอมอบความพิเศษแบบ เอ็กсклюзивเฉพาะพันธมิตรผู้แทนจำหน่ายมอเตอร์ไซด์เท่านั้น เริ่มจากการนมัสตราภรณ์ชาลาจากสถานีรถไฟหัวลำโพง ให้กลายเป็นชาลาจากกรุงศรี ออโต้ สีเหลืองสดใส ต้อนรับเหล่า ดีลเลอร์ที่ล้วนแต่งกายสไตล์วินเทจ และหลังจากที่ คุณกฤติยา ศรีสนิท กรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท อยุรยา แคปปิตอล ออโต้ ลีส จำกัด (มหาชน) สันกระดิงให้สัญญาณ รถไฟขบวน พิเศษก็นำพาดีลเลอร์มอเตอร์ไซด์ร่วมร่ายออกเดินทางย้อนวันวานสู่ปลายทางที่จังหวัดกาญจนบุรี พร้อมด้วยบรรยากาศของขบวนรถที่เป็นตู้ไม้สุดวินเทจและบทเพลงเพราะๆ ฟังสบายจาก เบสท์-ทิกูธูนันท์ อ้นปาน แชมป์รายการเดอะ วอยซ์ ซีซั่น 4 ที่ขับขานไปตลอดการเดินทาง

และเพื่อให้บรรยากาศของวันวานกลับคืนมาอีกครั้ง ทางกรุงศรี ออโต้ จึงได้จัดเสิร์ฟมื้ออาหารแห่งความทรงจำให้ได้ อิ่มหนำกันตลอดเส้นทาง ไม่ว่าจะเป็นหมี่กรอบในตำนานสมัย รัชกาลที่ 5 เจ้าดังแห่งตลาดพลู ไก่ย่างหาดใหญ่ที่เสียบไม้ เสิร์ฟบนรถไฟสมัยก่อน ไอศกรีมกะทิ ข้าวแช่ขาววัง และอีกหลากหลายเมนูชนมไทยโบราณ

แม้รถไฟจะเคลื่อนขบวนไปอย่างสโลว์ไลฟ์ แต่ความสุขบน



รถไฟนั้นผ่านไปอย่างไวมาก และก่อนที่จะถึงปลายทาง รถไฟ ขบวนกรุงศรี ออโต้ ก็จอดให้ดีลเลอร์ทุกท่านได้แวะสักการะ องค์พระปฐมเจดีย์ ศูนย์กลางความศรัทธาแห่งจังหวัดนครปฐม ก่อนเดินทางต่อไปตามเส้นทางรถไฟสายประวัติศาสตร์ถ้า กระแซ

จากนั้นจึงเข้าเช็คอินในบรรยากาศห้องพักรีสไคไทย โคลเนี่ยล ณ Away Kanchanaburi Dheva Mantra Resort & Spa ซึ่งตั้งอยู่ริมแม่น้ำแควใหญ่ พร้อมปาร์ตี้ดินเนอร์ย้อนวันวานในธีมดิสโก้ และพิเศษยิ่งกว่ากับคอนเสิร์ต The Palace Band ซึ่งบอกเลยว่างานนี้เหล่าดีลเลอร์ไม่มีใครยอมใคร เพราะต่างจัดเต็มด้วยชุดสไตล์ดิสโก้วับวับตาไปทั้งงาน

ความสุขและความสนุกยังไม่หมดเพียงเท่านี้ ต่อเนื่องในเช้าวันที่ 11 ตุลาคม กับกิจกรรมตักบาตรพระสงฆ์ รับศีลรับพร ก่อนออกเดินทางเที่ยวชมสะพานข้ามแม่น้ำแควพร้อมลิ้มรสอาหารเที่ยง ต่อด้วยการแวะนมัสการพระพุทธรูปางประธานพรองค์ใหญ่แห่งวัดถ้ำเสือ ซึ่งเป็นอีกจุดชมวิวจังหวัดกาญจนบุรี ที่เอ็กсклюзивสุดๆ

Moto Talk

นอกจากบรรยากาศความอบอุ่นในงาน “นั่งรถไฟไปเมืองกาญฯ ย้อนวันวานกับกรุงศรี ออโต้” นิตยสารกรุงศรี ออโต้ ฉบับพิเศษเล่มนี้ยังได้มีโอกาสร่วมวงสนทนาพูดคุยกับพันธมิตรผู้แทนจำหน่ายมอเตอร์ไซค์ถึงอดีต ปัจจุบัน และอนาคตของแวดวงมอเตอร์ไซค์ ซึ่งเป็นอุตสาหกรรมที่ทำรายได้เป็นอันดับต้นๆ ของประเทศไทย และมีแนวโน้มว่าจะเติบโตอย่างคึกคักไม่อยู่จริงๆ



คุณบุญยศ บุญเกียรติเจริญ บริษัท ยศเจริญ ฮอนด้า กังแก้ว จำกัด

“แม้ว่าการตลาดจะเปลี่ยนไปอย่างไร แต่การรักษามาตรฐานคือสิ่งที่สำคัญสุดในการทำกิจการขายรถมอเตอร์ไซค์ ด้านตลาดดิจิทัล ช่องทางออนไลน์ต่างๆ เป็นอีกช่องทางที่กำลังมาแรง ในตอนนี้ ยศเจริญ ฮอนด้า กังแก้ว ก็เต็มที่กับตลาดนี้เช่นกัน เพราะเป็นช่องทางที่ทำให้เราเข้าถึงลูกค้าได้โดยตรง อย่างตอนนี้ลูกค้าทางเฟซบุ๊กและไลน์เริ่มเข้ามาเยอะ และเห็นฟีดแบ็กได้ชัดเจนมาก อาจจะเพราะเป็นช่องทางที่ทำให้ลูกค้าสามารถติดต่อเราได้ง่ายขึ้น เร็วขึ้น คุยไลน์กันแบบเดียวลูกค้าสามารถรู้รายละเอียดทั้งรุ่นรถและราคาได้โดยไม่ต้องเดินทางมาที่โชว์รูม ทำให้ลูกค้าใหม่ๆ ได้รู้จักเรามากขึ้น เราก็ทำการตลาดเสริมช่องทางนี้เข้าไป เช่นเรื่องการจัดส่งให้ถึงที่ ส่วนรุ่นรถนั้นแม้แนวสปอร์ตกำลังมาแรง แต่สำหรับครัวเรือนแล้วรุ่นมาตรฐานอย่าง Honda Wave ก็ยังเป็นที่ยอมรับ ดังนั้น แม้การตลาดจะเปลี่ยนไป แต่เราก็จะทิ้งลูกค้ากลุ่มต่างๆ ที่เคยมีไม่ได้เช่นกัน”



คุณสวัสดิ์-คุณเยาวมาลย์ ตระกูลฤกษ์

บริษัท สัมมิตรมหาชัย จำกัด และ บริษัท ปิยะมิตรมอเตอร์ จำกัด

“40 กว่าปี จากหุ้ มอเตอร์ เติบโตและขยายมาเป็น สัมมิตรมหาชัย และ ปิยะมิตรมอเตอร์ เราจะเห็นได้ว่าวงการมอเตอร์ไซค์เปลี่ยนแปลงไปมากและรวดเร็วจริงๆ ทั้งในเรื่องการขายตัวของตลาดนี้ที่มีมากขึ้น และการตลาดรูปแบบใหม่ๆ ที่เข้ามา สิ่งที่ดีเลอร์มอเตอร์ไซค์จะทำได้คือ ปรับตัวโดยดูจากจุดแข็งที่เรา มี อย่างสัมมิตรมหาชัยเป็นดีเลอร์หลักทั้งฮอนด้าและยามาฮ่า เราก็ได้ร่วมจับมือกับกรุงศรี ออโต้ เติบโตมาด้วยกัน ก็เรียกได้ว่าเป็นรุ่นบุกเบิกของกรุงศรี ออโต้ ตอนนี้ตลาดเปลี่ยนไปมากแน่นอนว่าต้องใช้เรื่องไอที เทคโนโลยีใหม่ๆ เข้ามาช่วยขายออนไลน์ เฟซบุ๊ก ไลน์ กลุ่มลูกค้าก็เปลี่ยนไป สัมมิตรฯ เราก็ทำตรงนี้ด้วยเช่นกัน โดยให้รุ่นลูกซึ่งมีความเชี่ยวชาญด้านนี้เข้ามาดูโดยตั้งแผนการตลาดด้านดิจิทัลขึ้นมาโดยเฉพาะ ออนไลน์เป็นยุคอนาคตที่เร็วมากที่ดีเลอร์ทุกคนต้องเปลี่ยนให้ทัน ถ้าเปลี่ยนไม่ทันเหนื่อยแน่นอน ลูกค้าออนไลน์มีมากขึ้นอย่างชัดเจน เราจึงขายหน้าร้านนิ่งๆ ไม่ได้แล้ว

“ด้านรุ่นรถก็เปลี่ยนไปตามยุคสมัย แต่ก่อนมีแต่รถเล็ก รถครอบครัว ตอนนี้ก็เปลี่ยนไปเป็นสปอร์ต บิ๊กไบค์ ดีไซน์ ซีซี มีผลหมด มอเตอร์ไซค์จึงไม่ใช่รถเพื่อซื้อมาทำงาน ใช้ในครอบครัวอย่างเดียว วิถีชีวิตแบบสโลว์ไลฟ์ก็มีผลต่อตลาดมอเตอร์ไซค์ด้วยเช่นกัน บางคนมีมอเตอร์ไซค์คันหนึ่งก็ต้องตอบโทย์ได้ทั้งทำงานและท่องเที่ยว บางคนซื้อมาเพื่อใช้ท่องเที่ยวเลยก็มี มอเตอร์ไซค์หนึ่งคันต้องตอบโทย์การใช้ชีวิตของคนคนนั้นได้หมด เดียวนี้เสาร์ อาทิตย์ หยุดงาน คนส่วนใหญ่ก็มีมอเตอร์ไซค์ออกท่องเที่ยวกันแล้ว ถือว่าเป็นการพักผ่อน บริษัทเราก็มักลืบทาลูกค้ามอเตอร์ไซค์ไปทัวร์ ไม่จัดนี้ลูกค้าเรียกกรองเลย”





ดร.อรรถพงษ์ สกุลศรีประเสริฐ | MoToGroup

“10 กว่าปีที่ผมเข้ามาทำงานในแวดวงมอเตอร์ไซค์ ก็ได้เห็นวิวัฒนาการที่ไม่เคยหยุดนิ่ง ไม่ว่าจะเป็นเทคโนโลยีใหม่ๆ ที่ปัจจุบันเน้นไปที่เทคโนโลยีประหยัดพลังงาน เริ่มมีมอเตอร์ไซค์ไฮบริดที่ผสมระหว่างระบบไฟฟ้ากับน้ำมัน หรือแม้แต่มอเตอร์ไซค์ไฟฟ้าแบบเต็มตัวก็กำลังได้รับการพัฒนาอย่างเต็มที่สำหรับในเมืองไทยจุดเปลี่ยนที่สำคัญคือตลาดรถบิ๊กไบค์ ซึ่งเพิ่งเข้ามาเมื่อ 6-7 ปีก่อน ส่งผลให้ปัจจุบันตลาดมอเตอร์ไซค์มีลูกค้าหลากหลายกลุ่มมาก ทั้งใช้งานในชีวิตประจำวัน ใช้ท่องเที่ยว หรือเป็นส่วนหนึ่งของไลฟ์สไตล์

“สมัยก่อนเราไม่สามารถแยกออกได้ว่าลูกค้าซื้อรถรุ่นนี้เพื่อจุดประสงค์อะไร เพราะรถรุ่นเดียวกันสามารถใช้ได้ทั้งที่เล่นและใช้งานจริงๆ เช่น ใช้ไปจ่ายตลาด หรือเป็นยานพาหนะในครอบครัว แต่ตอนนี้ตลาดมอเตอร์ไซค์สามารถแบ่งกลุ่มได้ชัดเจนมากขึ้น มีทั้งรถแนวไลฟ์สไตล์ที่เป็นเหมือนส่วนหนึ่งในงานอดิเรก คล้ายเล่นกอล์ฟ ซิกเกอร์ยาน ซึ่งก็สามารถเจาะลงไปได้อีกถึงประเภทของการขี่มอเตอร์ไซค์ ไม่ว่าจะเป็นขี่ไปกินกาแฟช่วงเสาร์ อาทิตย์ ขี่ท่องเที่ยวระยะไกล 200-300 กิโลเมตร ก็ใช้รถประเภทหนึ่ง ขี่ข้ามประเทศหรือเที่ยวไกลเป็นพันกิโลเมตรก็ใช้รถอีกประเภทหนึ่ง บางคนชอบเที่ยวแบบผาดโผน เข้าป่าก็จะเป็นมอเตอร์ไซค์แนวออฟโรด ดังนั้น มากกว่าเรื่องการเป็นยานพาหนะ ปัจจุบันมอเตอร์ไซค์จึงเป็นเหมือนเครื่องสะท้อนตัวตนและไลฟ์สไตล์ของผู้ใช้แต่ละคน ซึ่งการตลาดก็ต้องเจาะไปถึงไลฟ์สไตล์ของผู้ใช้งานแต่ละคนด้วยเช่นกัน”



คุณบุญเทียน เลิศวิชชบุรณ์ | บริษัทในเครืออ้อมน้อยกรุ๊ป

“แน่นอนว่าการตลาดยุค 4.0 ย่อมไม่เหมือนแต่ก่อน ดีลเลอร์ทุกคนต้องปรับตัว อย่างตอนนี้อ้อมน้อยกรุ๊ปมีแผนกออนไลน์ที่ดูเรื่องนี้โดยเฉพาะ เราเป็นร้านมอเตอร์ไซค์แรกๆ ที่นำระบบคอมพิวเตอร์เข้ามาวางระบบในร้านทั้งหมด แล้วก็ทำทั้งไอจี เฟซบุ๊ก ไลน์มานาน ตอนนี้มีแอดมินที่คอยตอบลูกค้า คอยอัปเดตข้อมูลต่างๆ เฉพาะส่วนนี้ถึง 9 คน เพราะเราเห็นแล้วว่าพฤติกรรมผู้บริโภคเริ่มเปลี่ยน ลูกค้าสามารถหาข้อมูลรถจากที่ต่างๆ ได้พร้อมกัน ดังนั้น ระบบออนไลน์ของเราต้องรวดเร็ว หากลูกค้าเข้ามาหาเรา เราต้องจบทุกความต้องการของลูกค้าให้ได้ แต่เราก็ต้องไม่ทิ้งลูกค้าเดิมที่เดินเข้ามาดูรถในโชว์รูมด้วย

“ส่วนเทรนด์การตลาดปีหน้า ชัดเจนว่าตลาดบิกไบค์ มอเตอร์ไซค์แนวสปอร์ตเริ่มเข้ามาตีตลาดเริ่มเข้ามาเป็นไลฟ์สไตล์ของผู้บริโภคมากขึ้น ซึ่งนี่เป็นผลพวงอย่างหนึ่งของการแข่งขันระดับโลกอย่าง MotoGP ที่เข้ามาใช้สนามแข่งในไทยเป็นครั้งแรกเมื่อเดือนตุลาคมที่ผ่านมา และปลุกกระแสรถมอเตอร์ไซค์ดีไซน์สปอร์ตให้เป็นที่พูดถึง หลายคนเริ่มเปลี่ยนจากรถเล็ก ขยับขึ้นมาเป็นรถขนาดกลาง 250-300 ซีซี ซึ่งก็มีรูปทรงสวย โฉบเฉี่ยวแบบบิกไบค์ในราคาที่เข้าถึงได้ อ้อมน้อยกรุ๊ปเองก็เตรียมลุยทั้งตลาดรถมอเตอร์ไซค์ขนาดกลาง และบิกไบค์ในปีหน้าเช่นกัน”



คุณสุณีย์ สุนทรอารักษ์ | บริษัท ธนสิน ออโต้เทรด จำกัด

“30 กว่าปีที่อยู่ในแวดวงมอเตอร์ไซค์ทำให้เห็นการเปลี่ยนแปลงในแวดวงนี้มาตลอด จากเดิมที่คนซื้อจักรยาน พอมอเตอร์ไซค์เข้ามาก็จะถูกมองว่าเป็นของฟุ่มเฟือย แต่พอชุมชนเริ่มขยาย ประชากรเริ่มมากขึ้น มอเตอร์ไซค์ก็กลายมาเป็นความจำเป็นของครอบครัว เป็นสิ่งจำเป็นในการเดินทาง เพื่อเพิ่มความสะดวกสบาย จากที่เคยมีครอบครัวละหนึ่งคันก็ไม่พอแล้ว มอเตอร์ไซค์กลายเป็นสิ่งจำเป็นของทุกคนในครอบครัว ใช้ไปทำงาน ไปเรียนหนังสือ กลายเป็นว่าจากของฟุ่มเฟือยในอดีต ปัจจุบันหนึ่งครอบครัวแทบจะมีมอเตอร์ไซค์เท่าจำนวนสมาชิกในบ้าน ในส่วนของการตลาดนั้นแม้แนวทางตลาดออนไลน์ โซเชียลมีเดียจะเริ่มเข้ามามีบทบาท แต่หัวใจสำคัญยังคงเป็นเรื่องของบริการ ยิ่งการแข่งขันในตลาดมีมากขึ้น เรายังต้องกลับมาดูเรื่องบริการหลังการขายของเราให้ดีกว่าเดิม ให้ความจริงใจต่อลูกค้าทั้งงานซ่อม งานขาย งานบริการ ที่สำคัญต้องไม่ทิ้งลูกค้าเก่า เพราะธนสินของเรายังคงมีลูกค้าที่บอกกันปากต่อปาก รุ่นต่อรุ่นเดินมาหาเราเป็นจำนวนมาก นั่นก็เพราะเขาเชื่อใจเรา เราจึงต้องรักษามาตรฐานตรงนี้ให้ดีขึ้นๆ ต่อไป”



มาสด้าอุดรธานี by วี แอนด์ พี
มาตรฐานแห่งความยั่งยืน



ปฏิเสธไม่ได้ว่าในการดำเนินธุรกิจนั้น ผลกำไร ขาดทุน เป็นสิ่งที่ผู้บริหารต้องคำนึงถึง แต่มากกว่าตัวเลขของผลประกอบการ “มาสต้าอุดรธานี by วิ แอนด์ พี” ยังคำนึงถึงการสานต่อธุรกิจให้เติบโตอย่างยั่งยืน และระยะเวลากว่า 10 ปี ในแวดวงยานยนต์ของสองผู้บริหาร “คุณวิเชษฐ์-คุณพนิดา ตั้งสกุล” ก็ได้พิสูจน์ให้เห็นแล้วว่าความยั่งยืนในธุรกิจสามารถสร้างได้จริง ไม่ใช่เพียงนิยามที่ระบุไว้ในตำราการตลาดเท่านั้น

“เดิมทีครอบครัวเราทำร้านขายเครื่องมือการเกษตรประเภทรถไถนา เครื่องยนต์ และก็เริ่มขยายมาเป็นจักรยานยนต์ แต่ยังเป็นเพียงธุรกิจเล็กๆ กระทั่งเริ่มมองเห็นโอกาสที่สามารถเติบโตได้ เราก็เลยเปลี่ยนมาเป็นธุรกิจรถยนต์ โดยเริ่มจากศูนย์จำหน่ายรถยนต์เซฟโรเลตที่จังหวัดหนองคาย ในปี 2548 ต่อมาปี 2552 ก็ขยายแบรนด์เป็นศูนย์จำหน่ายรถยนต์มาสต้า สาขาจังหวัดหนองคาย ในปี 2555 ก็เปิดศูนย์จำหน่ายรถยนต์เซฟโรเลต สาขาจังหวัดบึงกาฬ พร้อมกับศูนย์มาสต้าที่อุดรธานี”

คุณวิเชษฐ์ ตั้งสกุล ย้อนเล่าถึงจุดเปลี่ยนที่ทำให้ครอบครัวขายเครื่องมือการเกษตรเล็กๆ เติบโตขึ้นมาเป็นผู้แทนจำหน่ายรถยนต์ซึ่งปัจจุบันมีด้วยกัน 2 ค่าย คือ เซฟโรเลต และมาสต้า โดยมีฐานลูกค้าเดิมมาจากกลุ่มเกษตรกรที่เคยใช้บริการเครื่องมือเกษตรจากทางร้าน ซึ่งในเรื่องนี้ คุณพนิดา ตั้งสกุล คู่คิดและคู่ชีวิตผู้บุกเบิกตลาดยานยนต์มาด้วยกันกับคุณวิเชษฐ์ ให้ความคิดเห็นเพิ่มเติมว่า

“การที่เรามีฐานลูกค้าที่แข็งแกร่งเช่นทุกวันนี้ส่วนหนึ่งมาจากฐานลูกค้าเก่าที่เคยซื้อเครื่องมือเกษตรกับเรา ซึ่งวันหนึ่งเมื่อเกษตรกรกลุ่มนี้เติบโตต้องการที่จะใช้รถยนต์เขาก็นึกถึงเรา เพราะแต่ไหนแต่ไรมาเราดูแลลูกค้าเหมือนคนในครอบครัว

ตอนขายเครื่องมือเกษตรเราต้องจัดไฟแนนซ์เอง ก็จะได้เจอกับลูกค้าโดยตรง และเจอกันตลอดก็เลยกลายเป็นความผูกพันเหมือนพี่น้อง พอเรามาทำกิจการรถยนต์ ลูกค้าเก่าที่เขามีความมั่นใจในร้านเราอยู่แล้วก็จะตามมา”

นอกจากลูกค้าเก่าที่จะทิ้งไม่ได้แล้ว กลุ่มลูกค้าใหม่ก็เป็นหัวใจสำคัญของการตลาดที่จะลืมไม่ได้แน่นอนว่าช่องทางการตลาดดิจิทัลเป็นเรื่องใหม่ที่ทางมาสต้าอุดรธานี by วิ แอนด์ พี ต้องรีบปรับตัวตามที่คุณวิเชษฐ์ได้ย้ำว่า

“การตลาดสมัยนี้ต้องปรับตัวให้เร็ว เพราะตลาดยุคใหม่เป็นสิ่งที่เปลี่ยนแปลงไว้มาก ถ้าเราช้ากว่าตลาดเมื่อไร ยอดจะตกในทันที เราต้องมีการปรับแผนการตลาดที่หยุดนิ่งไม่ได้เช่นกัน”

ทั้งนี้คุณพนิดาได้ให้เคล็ดลับในการทำตลาดยุคใหม่ไว้ว่า “ไม่ใช่โปรโมชั่นที่เปลี่ยนทุกวัน แต่สิ่งสำคัญที่สุดคือการสื่อสารกับลูกค้าที่รวดเร็ว ตอบรับเร็ว ตอบกลับในทันที เพราะเดี๋ยวนี้ลูกค้าเขาไม่ได้ถามเฉพาะที่เราโชว์รูมเดียว เขาไม่ต้องเข้ามานั่งรอเราตอบคำถามเสร็จแล้วค่อยไปดูที่โชว์รูมอื่นต่อ ปัจจุบันลูกค้าสามารถสอบถามข้อมูลรถจากหลายโชว์รูมได้ในเวลาเดียว ดังนั้น เราต้องรวดเร็วที่สุด ไม่อย่างนั้นลูกค้าไม่รอตอนนี้เรามีทีมออนไลน์เฉพาะประมาณ 4 คน คอยตอบคำถามตลอด ซึ่งตอนนี้มาสต้าที่อุดรฯ เติบโตนะ มาร์เก็ตแชร์ได้อยู่ 6.5 เปอร์เซ็นต์ ผมว่าตอนนี้การตลาดก็ต่างจากอดีตมากพอสมควร เพราะการใช้สื่อออนไลน์และโซเชียลมีเดียมากขึ้น กลุ่มลูกค้าก็เปลี่ยนไป จากที่เมื่อก่อนมีวอล์กอิน จัดอีเวนต์เดี๋ยวนี้ต้องเพิ่มช่องทางการขายผ่านโซเชียลมากขึ้น ต่อไปกำลังซื้อก็ต้องมาจากส่วนนี้มากขึ้น ซึ่งปัจจุบันยอดขายจากออนไลน์ขยับขึ้นเป็น 20 เปอร์เซ็นต์ ซึ่งถือว่าเป็นตัวเลขที่ยะเย่ทีเดียว”



Life Unlocked

หลังจากที่ทำงานหนักเพื่อเซตระบบบริษัทให้ 4 โชว์รูม ทั้งมาสต้า และเซฟโรเลตมีความมั่นคง ก็ถึงเวลาที่ทั้งคู่ พินดาและคุณวิเชษฐ์จะแบ่งช่วงเวลาไปพักผ่อน ซึ่งวิธีการพักผ่อนที่ดีที่สุดของทั้งคู่คือการท่องเที่ยวกับครอบครัว โดยทุกๆ เดือนครั้ง ลูกๆ ทุกคนที่กำลังเรียนอยู่ต่างประเทศจะต้องบินกลับเมืองไทย ทั้ง 2 ท่านก็จะใช้เวลาสั้นๆ ตลอดสัปดาห์พาลูกๆ เทียว ก่อนจะแยกย้ายไปเรียนและทำงาน

นอกจากทีมออนไลน์ที่นั่งประจำอยู่ที่มาสต้าอุดรธานี by วิ แอนด์ พี แล้ว ความสำเร็จของตลาดออนไลน์ยังมาจากหัวหน้าทีมตัวจริงที่บริหารงานอยู่ต่างแดน นั่นก็คือ คุณวรวิทย์ ตั้งสกุล ทายาทดีเลออร์ ลูกชายคนโตวัย 18 ปี ที่รับอาสาคุมทีมดิจิทัลทั้งหมดพร้อมกับการศึกษาปริญญาตรีด้านการตลาดอยู่ในต่างแดน

“ลูกชายเขาเห็นว่าเราสองคนอาจจะไม่เข้าใจตลาดออนไลน์เท่าที่ควร เขาก็เลยอาสาเข้ามาเซตระบบ เซตทีมให้ คุณการออกแบบดีไซน์ทุกอย่างที่จะลงไปในเพจ เราก็ได้คาดหวังหรือไปบังคับให้เขาต้องมารับช่วงกิจการหรอกนะ ลูกอยากจะทำอะไร อยากจะเรียนอะไร เราให้อิสระเต็มที่ แต่ด้วยความที่เขาซึมซับงานด้านนี้มาตั้งแต่เด็ก เขาก็เลยอาสามาช่วยทำตรงนี้ เรียนไปด้วย ดูงานทางออนไลน์ไปด้วย คาดว่าอีก 3 ปีเขาเรียนจบปริญญาโทก็น่าจะกลับมาช่วยบริหารอย่างเต็มตัว”

คุณวิเชษฐ์ เล่าถึงทายาทด้วยแววตาของความภาคภูมิใจ เช่นเดียวกับความภูมิใจในการบุกเบิกธุรกิจยานยนต์ ซึ่งคุณวิเชษฐ์ย้ำว่านอกจากมาตรฐานตามสแตนด์ดาร์ดของค่ายมาสต้าที่วางระบบไว้อย่างดีแล้ว การดูแลพนักงานให้เติบโตไปพร้อมกับบริษัทก็เป็นอีกส่วนที่ช่วยสร้างความยั่งยืนให้กับกิจการ โดยพนักงานส่วนใหญ่ของที่นี่ล้วนเป็นรุ่นบุกเบิกที่ทำงานไม่ต่ำกว่า 10 ปีเช่นกัน

“สำหรับพนักงานเราต้องใส่ใจ ดูแลเขาเหมือนเป็นพี่เป็นน้อง เป็นครอบครัวเดียวกัน ไม่ใช่ลูกจ้างนายจ้าง เรามีปัญหาอะไรก็เข้าไปดูแล ลูกค้าก็เช่นกัน เราดูแลเป็นเหมือนคนในครอบครัวมาโดยตลอด ซึ่งนั่นคือสิ่งสำคัญที่ทำให้บริษัทมั่นคงมาได้ถึงวันนี้”

มาสต้าอุดรธานี by วิ แอนด์ พี
ถนนมิตรภาพ อำเภอเมือง จังหวัดอุดรธานี 41000
โทร. 086-469-3122
Facebook : MAZDAVPUDON



ธุรกิจคิดต่าง
แบบฉบับ "ณ The Car"



ว่ากันว่าชีวิตจริงนั้นยิ่งกว่านวนิยาย แต่นวนิยายฉบับไหน ก็คงไม่สนุกและมีสีสันเท่ากับเส้นทางชีวิตของผู้บริหารหนุ่มไฟแรง “คุณกฤษฎ แก้วสุวรรณ” ผู้อยู่เบื้องหลังความสำเร็จของเต็นท์รถมือสองชื่อดัง บริษัท ณ เดอะคาร์ จำกัด หรือที่ชาวพระนครตรืออยุธยารู้จักกันดีในนาม “ณ The Car”

แม้เต็นท์ ณ The Car จะตั้งอยู่ห่างจากตัวเมืองมาที่อำเภอเสนา ทว่าลูกค้าทั่วจังหวัดอยุธยาต่างจดจำกันได้เป็นอย่างดี เริ่มตั้งแต่ป้ายหน้าร้านที่สะดุดตาด้วยรูปขนาดใหญ่ของเจ้าของเต็นท์ที่ใครผ่านเป็นต้องอมยิ้มให้กับการโพสต์ท่าที่สะท้อนความเป็นกันเองของผู้บริหาร

ด้านพื้นที่ 5 ไร่ของเต็นท์มีการจัดรถอย่างเป็นระเบียบชนิดองศาการจอดเกือบจะเท่ากันทุกคัน ไม่ต้องห่วงเรื่องบริการ เพราะพนักงานที่นี่ยิ้มแย้มและเดินเข้าหาลูกค้าในทันทีที่มาถึง ทุกแผนกของที่นี่มีนโยบายการทำงานกำหนดไว้เป็นกรอบอย่างชัดเจน โดยระบบทั้งหมดที่ถูกลงไว้อย่างดี จากอดีตช่างซ่อมรถในบริษัทเอกชนที่บอกกับเราว่าเขาเองไม่ได้เรียนด้านการบริหารธุรกิจหรือการตลาดมาก่อน

“ที่บ้านทำนา แต่ผมชอบรถ เรื่องรถจึงมาจากความรักของผมโดยเฉพาะ ผมมุ่งมั่นมาแต่แรกว่าอยากเปิดดูเป็นของตัวเอง ก็เลยเลือกเรียน ปวช. สาขาช่างกล จบมาก็ทำงานแผนกซ่อมรถในบริษัทหนึ่ง เก็บเงินได้ก็อยากจะเปลี่ยนจากขี่มอเตอร์ไซด์มาเป็นรถยนต์ จังหวะนั้นแหละที่ชีวิตผมได้มาเจอจุดเปลี่ยนครั้งสำคัญ”

จากที่ตั้งใจว่าจะซื้อรถยนต์มาใช้งาน จังหวะชีวิตทำให้มีเต็นท์รถมาขอซื้อรถยนต์คันนั้นต่อจากคุณณในทันที กำไร 6,000 บาทที่ได้มาจากการขายรถทำให้คุณณเริ่มเปลี่ยนความมุ่งมั่นในการเปิดดู มาเป็นการตระเวนหารถมือสองสภาพดีไปขายเต็นท์รถเพื่อสร้างรายได้เสริมหลังเลิกงาน หากได้ข่าวว่าเพื่อนคนไหนในบริษัทต้องการขายรถ คุณณก็จะเข้าไปตรวจเช็คสภาพและขอซื้อในทันที

“ด้วยประสบการณ์ช่างที่เราเรียนมาทำให้เราสามารถดูรถเป็นในระดับหนึ่งแล้ว พอเริ่มหารถมาขายให้เต็นท์ก็เริ่มศึกษาเพิ่มเติมเรื่องบอดี้รถอย่างละเอียด และก็เริ่มเข้ากรุงเทพฯ หาร

รถมือสองสภาพดีๆ รุ่นที่ในอยุธยาไม่ค่อยมีมาขาย ผมจะเข้ากรุงเทพฯ ตอนเย็นหลังเลิกงาน ดังนั้น เรื่องการเช็คสภาพรถทั้งช่วงกลางวัน กลางคืนผมจึงชำนาญมาก แต่ด้วยความที่เราไม่มั่นใจในตัวเองก็เลยยังคงทำงานประจำต่อ ไม่ได้ลาออกมาทีเดียว ระหว่างนั้นก็พยายามเสริมความเชื่อมั่นให้ตัวเอง ด้วยการสมัครเรียนมหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช จนจบระดับปริญญาโท จึงค่อยลาออกมาทำตามฝันครั้งใหม่ นั่นก็คือเปิดเต็นท์ขายรถมือสองเป็นของตัวเอง”

สิ่งหนึ่งที่เราสัมผัสได้ระหว่างคุยกับคุณณก็คือ ไม่ว่าจะทำสิ่งใด คุณณจะตั้งเป้าหมายใหญ่ที่ชัดเจน จากนั้นค่อยคิดวิธีที่จะเดินไปให้ถึงเป้า อย่างการเปิดเต็นท์รถมือสอง คุณณก็ตั้งเป้าใหญ่ไว้ชัดเจนตั้งแต่ยังเป็นช่างซ่อมรถว่า “สักวันจะเป็นเจ้าของเต็นท์มือสองให้ได้” ระหว่างนั้นคุณณก็เริ่มเก็บเงินเป็นทุนตั้งตัว และหาความรู้ในทุกด้านโดยใช้เวลากว่า 5 ปี เต็นท์ “ณ The Car” จึงเกิดขึ้นบนที่ดินที่ยังต้องเช่า และมีรถยนต์จอดขายอยู่เพียง 10 คัน

“ผมไม่มีมรดกตกทอด ไม่มีอะไรเลย ที่บ้านมีพี่น้าเพชราไว้ชานาไม่เกี่ยวกับรถเลย แต่ผมก็ตั้งเป้าและพัฒนาตัวเองมาเรื่อยๆ จนสามารถซื้อที่ดินและสร้างเต็นท์แห่งใหม่ได้ จากที่ไม่ก็แปลงก็ขายเป็น 5 ไร่ จากที่ขายรถได้เดือนละ 10 คัน ปัจจุบัน ณ The Car สามารถขายรถยนต์มือสองได้ไม่ต่ำกว่า 120 คันต่อเดือน”

เมื่อถามถึงสูตรความสำเร็จที่ทำให้ ณ The Car สามารถมัดใจลูกค้าชาวอยุธยาได้ยาวนานร่วม 15 ปี คุณณตอบทันทีเลยว่า ทุกอย่างต้องเริ่มจากมาตรฐาน โดย ณ The Car สแตนดาร์ด ประกอบด้วย 5 มาตรฐาน ดังนี้

1. มาตรฐานเรื่องราคาที่ต้องตรงกับสภาพรถ
2. มาตรฐานการจัดไฟแนนซ์ หัวใจสำคัญ คือ ต้องซื้อสัตย์กับลูกค้า
3. มาตรฐานเรื่องรถยนต์ ทั้งคุณภาพของรถ และการสอบถามว่าลูกค้าจะนำรถไปใช้งานประเภทไหน เพื่ออะไร
4. มาตรฐานเรื่องการบริการทั้งก่อนและหลังการขายรถ
5. มาตรฐานการขายคืน ต้องรับซื้อในราคาที่ยุติธรรม



นอกจากมาตรฐานทั้ง 5 แล้ว ณู The Car จะแจ้งเกิดไม่ได้เลยถ้าไม่ได้มีการใส่ความคิดสร้างสรรค์ที่แตกต่างลงไป สำหรับสื่อออนไลน์นั้นการให้ข้อมูลรุ่นรถ และการบริการลูกค้าผ่านช่องทางโซเชียลดูจะเป็นเรื่องธรรมดาไปแล้วสำหรับที่นี่ เพราะคุณณูใส่ข้อมูลความบันเทิงประกอบการขาย ทั้งคลิปโปรโมตการท่องเที่ยวอยุธยา แนะนำวัด ร้านอาหารดังครบครัน และล่าสุดคุณณูได้ทำมิวสิกวิดีโอชวนลูกค้าขี่มอเตอร์ไซด์ไปไหว้พระ กินข้าวและท่องเที่ยวรอบๆ พื้นที่สาขา 2 โดยคุณณูมองว่า นอกจากลูกค้าจะได้ข้อมูลการท่องเที่ยวใหม่ๆ แล้วยังสามารถจดจำแบรนด์ ณู The Car และพิกัดสาขา 2 ได้อย่างแม่นยำ

ความคิดต่างแบบฉบับ ณู The Car ยังไม่หมดเพียงเท่านี้ ใครจะคาดคิดว่าคนที่ออกตัวว่าไม่เคยเรียนการตลาดมาก่อนจะสามารถจัดอีเวนต์มัดใจลูกค้าได้อย่างอยู่หมัด เริ่มจากงานหนาวแน่ ที่คุณณูแจกการ์ดสีหวานเสมือนงานแต่งงานเชิญลูกค้าเก่ามาร่วมถ่ายรูปคู่กับนักร้องดังเปาวลี พรพิมล ท่ามกลางบรรยากาศของดินทร์ที่ถูกเปลี่ยนโฉมให้มีสีหวานสำหรับเซล์ฟีในทุกมุม และภายใน 3 วันของการจัดงาน ณู The Car มียอดจองรถยนต์สูงถึง 50 คัน

“แต่ละครั้งที่จัดงานก็จะมีคอนเซ็ปต์ไม่เหมือนกัน ครั้งต่อมาเป็นการทำ CSR เปลี่ยนเด็นท์เป็นสนามฟุตบอล เชิญเด็กๆ จาก 16 โรงเรียน มาเตะฟุตบอลชิงถ้วยรางวัล และทางเราก็นับสนับสนุนการศึกษาให้เด็กๆ ซึ่งจุดประสงค์จริงๆ คือเราอยากตอบแทนลูกค้า แต่ปรากฏว่าหลังจบงานมียอดจอง 40 คัน ซึ่งส่วนหนึ่งเป็นลูกค้าใหม่ที่ยังไม่เคยรู้จักเรา อีงานที่ประทับใจมากคือการจัดลีกในเด็นท์เรานี้แหละ เชิญผู้สูงอายุมาดูลีก ไม่ต้องเสียค่าเข้าชมให้ลูกหลานพามา ซึ่งเราไม่ได้ขายรถได้ในทันที แต่ในระยะยาวเราสามารถสร้างความพอใจ ไว้ใจ และทำให้คนอยุธยาเชื่อใจมาใช้บริการเรามากยิ่งขึ้น”

และเมื่อถามต่อถึงเหตุผลที่ทำให้ ณู The Car สามารถแจ้งเกิดได้อย่างรวดเร็ว คุณณูก็ตอบทันทีเลยว่า

“ผมว่าความคิดต่าง คิดไม่เหมือนใครของผม คือสิ่งที่ทำให้เราซึ่งถือว่าเป็นน้องใหม่ในวงการเด็นท์รถมือสองแจ้งเกิดมาได้”



Life Unlocked

ในขณะที่ศึกษาระดับปริญญาโท คุณณูได้ทำวิจัยเรื่องข้าว ซึ่งเป็นอีกสิ่งที่คุณณูผูกพันไม่ยิ่งหย่อนไปกว่ารถ และแม้ตอนนี้คุณณูจะยุ่งกับการพัฒนาสาขา 2 ให้เติบโตทัดเทียมกับสาขาแรกจนไม่มีเวลาสานต่อการทำงานข้าว ซึ่งเป็นอีกฝันที่เกิดขึ้นสมัยเรียนปริญญาโท ทว่าคุณณูก็กำลังมีโปรเจกต์ใหม่ผุดขึ้นในใจ นั่นก็คือการปลูกข้าวไรซ์เบอร์รี่ปลอดสารพิษแจกเป็นของขวัญที่ระลึกให้กับลูกค้า ซึ่งในสมัยเรียนปริญญาโทคุณณูเคยทดลองปลูกข้าวสายพันธุ์นี้ด้วยตัวเองมาแล้วและก็ได้ผลผลิตเป็นอย่างดี เหลือกก็เพียงการพัฒนาแพ็คเกจให้สวยงามก่อนแจกลูกค้า

บริษัท ณู เดอะคาร์ จำกัด

55, 88 หมู่ 1 ตำบลบางนมโค อำเภอสนา

จังหวัดพระนครศรีอยุธยา 13110

โทร. 095-515-3782

Facebook : บริษัท ณู เดอะคาร์ จำกัด



สร้าง"ทีม" ให้ "เวิร์ก" ด้วยหัวใจที่พร้อมให้บริการ

Live with Passion ฉบับนี้ชวน “คุณศักดา ลิ้มพานิชภักดิ์” ผู้อำนวยการอาวุโส ฝ่ายการตลาดสินค้าเรือยนต์ใหม่ และการตลาดด้านการพัฒนาธุรกิจ ใน AEC ธุรกิจสินค้ายานยนต์ ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) พร้อมด้วยทัพหน้าของทีม **คุณชวลิต ชื่นเชวง** ผู้อำนวยการ กลุ่มวางแผนกลยุทธ์การตลาดสินค้าเรือยนต์ใหม่ และการบริหารการตลาดกับผู้แทนจำหน่าย **คุณอักษร อ่วมอ้อ** รองผู้อำนวยการ งานสนับสนุนการตลาด และวิเคราะห์สินค้าเรือยนต์ใหม่ และ **คุณธนพล บริบูรณ์** รองผู้อำนวยการ งานการตลาดด้านการพัฒนาธุรกิจ ใน AEC มาร่วมถอดรหัสความสำเร็จของทีมที่สามารถตอบโจทย์ทั้งพันธมิตรแบรนด์รถยนต์และดีลเลอร์ในตลาด รวมถึงลูกค้าได้อย่างตรงใจ

งานที่ดี = ประสิทธิภาพและความสุข

คุณศักดาคร่ำหวอดอยู่ในวงการเช่าซื้อรถยนต์มากกว่า 15 ปี ปีนี้เป็นปีที่ 8 ที่เขาร่วมงานกับกรุงศรี ออโต้

โดยก่อนหน้านี้ คุณศักดาทำงานในส่วนกลยุทธ์การตลาดที่ดูแลทุกผลิตภัณฑ์ ปัจจุบันได้ก้าวมาเป็นหัวหน้าทีมการตลาดสินเชื่รถยนต์ใหม่ และการตลาดด้านพัฒนาธุรกิจ ใน AEC ที่กำลังเติบโตอย่างต่อเนื่อง พร้อมทำงานประสานกับทั้งบริษัทผู้ผลิตรถยนต์ ดีลเลอร์รถยนต์ใหม่ ร่วมด้วยการขยายตลาดผลิตภัณฑ์สินเชื่รถยนต์สู่ประเทศเพื่อนบ้าน และการสร้างโอกาสในตลาดดิจิทัล

“ทีมของเรามี 3 หน่วย คือ หนึ่ง ทีมกลยุทธ์การตลาดสินเชื่รถยนต์ใหม่ ซึ่งทำงานร่วมกับทีมฝ่ายขายของบริษัทผู้ผลิตรถยนต์ หรือ OEM เพื่อออกกลยุทธ์การตลาดหรือแคมเปญใหม่ๆ มานำเสนอผู้บริโภค ทีมนี้จะดูแลดีลเลอร์ของเราด้วย สอง ทีมสนับสนุนปฏิบัติการตลาดสินเชื่รถยนต์ใหม่ เป็นทีมแม่บ้านที่คอยดูแลการจัดการเอกสาร ทำงานประสานงานกับทีมอื่นๆ ดูแลการจัดอีเวนต์ทุกอย่าง และดูแลกลุ่มลูกค้าองค์กรด้วย สาม คือทีมการตลาดออนไลน์และการพัฒนาธุรกิจในภูมิภาค AEC ซึ่งกรุงศรี ออโต้ ได้ร่วมกับ MUFG เข้าไปขยายสาขาที่ลาวได้ประมาณ 5 ปีแล้ว ก่อนหน้านั้นทีมของเราต้องเข้าไปสำรวจตลาด ดูความเป็นไปได้ในการเปิดธุรกิจ และเซตอัปเดตระบบทั้งหมด นอกจากนี้งานอีกส่วนของทีมนี้คือการทำดิจิทัลมาร์เก็ตติ้ง ที่โฟกัสกลยุทธ์การตลาดของสินเชื่รถยนต์ใหม่ผ่านช่องทางออนไลน์ เพื่อดึงลูกค้ากลุ่มนี้มากขึ้น”

ฟังจากที่คุณศักดาเล่าการทำงานที่หัวหน้าทีมของเขาเป็นหลักการทำงานเป็นทีม ให้ความจริงใจ ให้อำนาจการตัดสินใจกับลูกทีม และคอยสนับสนุนลูกทีมอย่างเต็มที่ ที่สำคัญคือเมื่อมีอุปสรรคหรือปัญหาใดๆ เกิดขึ้น หัวหน้าต้องเป็นคนที่ถูกทีมหันหน้ามาปรึกษาได้

“จุดแข็งของทีมงานคือเรื่องทัศนคติที่ดีในการทำงาน แต่ละคนพร้อมที่จะพัฒนาตนเองอยู่ตลอดเวลา ทุกวันนี้เราทำงานอย่างเชื่อใจกันและเป็นทีมที่ค่อนข้างเฮฮา แต่ถ้าวันใดก็ตามเขาเดินมาหาผมนั่นแปลว่าเขาต้องการความช่วยเหลือจากผม ผมรู้



ว่าเขาพยายามเต็มที่แล้ว เพราะฉะนั้นผมจะวางทุกอย่างที่กำลังทำอยู่แล้วฟังเขา ให้ความสำคัญและให้กำลังใจเขา

“ทุกวันนี้ทุกคนในทีมมีเป้าหมายเดียวกัน ส่วนหนึ่งคือแง่ผลงานด้าน

ธุรกิจ การเป็นผู้นำในตลาดสินเชื่รถยนต์ใหม่ เราจึงเหมือนมีดาวเหนือที่ต้องการมุ่งหน้าไปด้วยกัน แต่การทำธุรกิจสินเชื่ของเราเน้นคุณภาพและความยั่งยืนตามแนวทาง ‘การให้สินเชื่อย่างรับผิดชอบ’ เราจึงต้องมุ่งมั่นพัฒนาการทำงานให้มีประสิทธิภาพอย่างต่อเนื่องในทุกมิติ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า ทั้งลูกค้าที่เป็นผู้บริโภคโดยตรง ลูกค้าดีลเลอร์ซึ่งเราถือว่าเป็นคู่ค้าทางธุรกิจที่สำคัญของเรา และลูกค้า OEM”

นอกจากความสำเร็จของทีมแล้ว คุณศักดา ยังพูดถึงทีมงานต่างๆ ของกรุงศรี ออโต้ ทั้งทีมขาย ทีมปฏิบัติการ ทีมหลังบ้าน ที่คอยบริหารความเสี่ยง ฯลฯ ซึ่งต่างทำงานอย่างทุ่มเทและมีประสิทธิภาพ ซึ่งผลงานของแต่ละหน่วยงานมีส่วนเกี่ยวพันกันและกัน และสุดท้ายก็แปรเป็นความแข็งแกร่งขององค์กร ที่นำไปสู่ความสำเร็จ ความฉับไวในการซัพพอร์ตดีลเลอร์ และบริษัทผู้ผลิตรถยนต์ ที่สำคัญความเกี่ยวพันกันและกันทำให้ไม่ว่าจะมีโจทย์ใหม่ๆ แคมเปญใหม่ๆ ที่ยากแค่ไหนเข้ามา ทุกคนในทีมก็พร้อมที่จะตั้งใจนั้นให้แตกและตรงใจกับบริษัทผู้ผลิตรถยนต์ในแต่ละแบรนด์ที่มีความแตกต่างกัน

เติบโตด้วยทีมที่แข็งแกร่ง

ระหว่างการสัมภาษณ์คุณศักดามักจะย้ำเสมอถึงความสำเร็จที่เกิดจากคำว่า “ทีม” ซึ่งคอยสนับสนุนกันและกัน และนี่ก็ตรงกับที่**คุณชวลิต** หนึ่งในทีมที่ทำงานกับกรุงศรี ออโต้ ในส่วนกลยุทธ์การตลาดของนิว คาร์ มากกว่า 6 ปี ได้กล่าวเสริมในประเด็นการเติบโตของทีมนิว คาร์ ที่มาจากความร่วมมือของทุกฝ่ายในการผลักดันแคมเปญของแบรนด์รถยนต์ต่างๆ ให้เกิดขึ้นจริงและทำได้จริง

“ตอนที่ผมเพิ่งเริ่มเข้ามาทำงานที่กรุงศรี ออโต้ ตัวเลขรถใหม่ถือว่ายังไม่เยอะมาก แต่ทางทีมเรามองว่านี่เป็นโอกาสของการเติบโต แม้กรุงศรี ออโต้ จะมีจุดแข็งในเรื่องการให้



จากซ้าย : คุณธนพล บริบูรณ์, คุณอักษร อ่วมอ้อ, คุณชวลิต ชื่นเชวง

บริการที่ครอบคลุมทั่วทุกภาค ผ่านสาขากว่า 51 สาขา เป็นไฟแนนซ์รถยนต์ที่มีสาขาเยอะที่สุด แต่ ณ ตอนนั้นการเจาะเข้าไปยังแต่ละแบรนด์ผู้ผลิตรถยนต์ไม่ใช่เรื่องง่าย เราจึงต้องพิสูจน์ให้ผู้ผลิตในแต่ละแบรนด์เห็นว่าเราสามารถสนับสนุนเขาได้จริง โดยในตอนเริ่มนั้นแต่ละแบรนด์ก็จะให้โจทย์แคมเปญกับทีมเรามา ขั้นตอนต่อมาคือการประสานกับทุกฝ่ายในกรุงศรี ออโต้ เพื่อผลักดันแคมเปญนั้นๆ ให้เกิดขึ้นได้จริง ซึ่งจุดแข็งอีกอย่างของกรุงศรี ออโต้ คือเราเน้นเรื่องขั้นตอนการทำงานที่วางไว้อย่างชัดเจน เป็นระบบ ซึ่งทำให้เกิดความรวดเร็ว ไม่ว่าจะหลังบ้าน กลางบ้าน หน้าบ้าน ประสานกันหมด สรุปคือทีมเวิร์ก เป็นจุดแข็งที่ทำให้เราเข้าไปเคาะประตูแบรนด์ต่างๆ ได้สำเร็จ"

ด้านคุณอักษรเสริมว่าสิ่งที่ช่วยฝึกให้ทุกแผนกประสานกันได้อย่างไม่มีช่องโหว่ก็คือ การมองไปที่เป้าหมายและจุดหมายเดียวกัน

"เราสามารถสร้างความมั่นใจให้ลูกค้าและแบรนด์ต่างๆ ได้ เพราะทุกแคมเปญที่ออกไปไม่ได้มีเพียงทีมเรา แต่ยังมีทุกแผนกคอยรองรับแคมเปญ ไม่ว่าจะเป็นระดับไหนก็จะมีคนที่คอยซัพพอร์ตซึ่งกันและกัน นื่องต้องการการซัพพอร์ตจากพี่ ในขณะที่เดียวกันพี่ก็ต้องการการซัพพอร์ตจากน้อง เราช่วยซึ่งกันและกัน และเราก็มาช่วยกันผลักดันแคมเปญของลูกค้าให้มันเกิดเร็ว เกิดขึ้นจริง และช่วยสนับสนุนการขายของลูกค้าได้จริง ที่สำคัญ กรุงศรี ออโต้ ได้พัฒนาเทคโนโลยีที่นำไปใช้ในการขาย พัฒนาเทคโนโลยีด้านสินเชื่อ พอจุดแข็งเหล่านี้ไปถึงหน้าบ้านก็จะทำให้หน้าบ้านทำงานอย่างสะดวก แคมเปญที่ออกไปก็ยิ่งทำให้ลูกค้าขายง่ายยิ่งขึ้น เมื่อลูกค้ามีวอลุ่มเข้ามาเพิ่มขึ้น ก็จะทำให้เราสามารถสนับสนุนลูกค้าได้จริง ซึ่งผลลัพธ์ที่เกิดขึ้นมาเป็นผลประโยชน์ต่อทั้งลูกค้า ดีลเลอร์ และองค์กร เหล่านี้คือจุดหมายที่เรา mong"

นอกจากนั้น ยังมีทีมการตลาดด้านการพัฒนาธุรกิจ ใน AEC ที่ดูแลทั้งการบุกตลาดสินเชื่อรถยนต์ในกลุ่มประเทศ AEC พร้อมกับงานด้านตลาดดิจิทัล ซึ่งความสำเร็จในส่วนนี้ คุณธนพลบอกว่าแม้ช่วงแรกจะขลุกขลักอยู่บ้าง แต่ด้วยความมุ่งมั่นและไม่ยอมแพ้ของทุกคนในทีมทำให้ไม่นานก็สามารถใช้จุดแข็งของ กรุงศรี ออโต้ ถอดรหัสความต้องการของลูกค้า และเข้าไปเป็นผู้นำด้านสินเชื่อรถยนต์ในประเทศเพื่อนบ้านได้ในที่สุด

"คุณสมบัติหลักอีกอย่างของทีมนี้คือต้องสู้ครับ เช่น การบุกตลาด AEC อย่างลาวเราต้องเข้าไปรู้จักบริบท ไลฟ์สไตล์ ความเชื่อ ค่านิยม พฤติกรรมผู้บริโภคที่นั่นใหม่หมด เพื่อที่จะได้ปลดล็อกข้อจำกัดต่างๆ ในการทำแคมเปญได้ หรืออย่างตลาดดิจิทัลเองที่แม้จะยังใหม่ เป็นพฤติกรรมของผู้บริโภค รุ่นใหม่ แต่เราต้องสร้างความมั่นใจและเข้าไปเคาะประตูกับแบรนด์ต่างๆ ดีลเลอร์ต่างๆ เป็นเจ้าแรกว่า ตลาดดิจิทัลกำลังจะมาจริงๆ และเราจะเป็นผู้คอยสนับสนุนตลาดนี้ให้คุณ ขอแค่ลูกค้าพร้อม มั่นใจ และเปิดรับก็จับมือไปกับเราได้เลย เพราะเราได้พัฒนาทีมและเทคโนโลยีต่างๆ ไว้รองรับตลาดดิจิทัลก่อนแล้ว แม้ในช่วงแรกช่องทางดิจิทัลจะยังไม่ชัดเจนว่าจะไปในทิศทางไหน แต่เราเห็นถึงโอกาส และเมื่อทุกคนในทีมมองเห็นถึงโอกาส เขาก็พร้อมจะลุยไปข้างหน้าอยู่แล้ว"

กว่าชั่วโมงเศษของการพูดคุยกัน เราไม่เคยได้ยินคำว่าเหนื่อย หรือคำว่าถอยจากทีมการตลาดสินเชื่อรถยนต์ใหม่ และการตลาดด้านการพัฒนาธุรกิจ ใน AEC เลยสักนิด ตรงกันข้ามทุกคนมีเป้าหมายที่ชัดเจนมากในการเดินหน้าเต็มร้อยเพื่อสนับสนุนแบรนด์ผู้ผลิตรถยนต์และดีลเลอร์ ซึ่งเมื่อทุกคนในทีมมองไปยังเป้าหมายเดียวกันอย่างชัดเจน ก็ไม่ใช่เรื่องยากที่จะเดินหน้าทำตามเป้าหมายจนไปถึงปลายทางจนกลายเป็นความสำเร็จของทีมนั่นเอง



Anti-Sleep Alarm

อุปกรณ์ช่วยกระตุ้นไม่ให้หลับใน

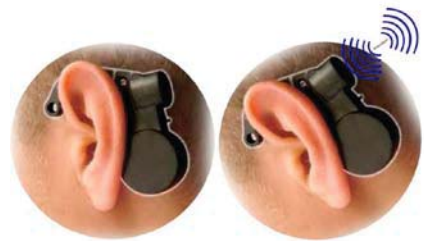
อุบัติเหตุจากการจราจรทางบกถือเป็นภัยใกล้ตัวที่คร่าชีวิตคนไทยเป็นจำนวนมากในทุกปี โดยสาเหตุหลักมาจากความประมาท เมาแล้วขับ และการหลับใน โดยล่าสุดศูนย์อำนวยการความปลอดภัยทางถนน ได้เก็บสถิติและรายงานสรุปจำนวนอุบัติเหตุยอดผู้บาดเจ็บและเสียชีวิต เฉพาะช่วงสงกรานต์ตั้งแต่วันที่ 11-14 เมษายน 2561 พบว่ามีอุบัติเหตุบนท้องถนนเกิดขึ้นมากถึง 2,216 ครั้ง แบ่งเป็นยอดผู้เสียชีวิต 259 ราย บาดเจ็บ 2,378 ราย ทั้งนี้สาเหตุหลักของการเกิดอุบัติเหตุจากการเมาสุรกว่า 37% ขับรถเร็ว 33% และหลับใน โดยกระทรวงคมนาคมได้ระบุว่าเฉพาะปี 2557 มีอุบัติเหตุจากการหลับในมากถึงร้อยละ 20 ของอุบัติเหตุบนท้องถนนทั้งหมด

อาการหลับในคือสาเหตุของอุบัติเหตุบนท้องถนนที่จะมองข้ามไม่ได้ จึงทำให้ผู้ผลิตรถยนต์มีการติดตั้งระบบช่วยเหลือผู้ขับขี่ หรือ Driver Aid ขึ้นมา ครบทั้งการแจ้งเตือนด้วยภาพ เสียง และการสั่นสะเทือนเพื่อให้ผู้ขับขี่ที่กำลังอยู่ในสภาวะใกล้ที่จะหลับใน หรือมีแนวโน้มว่าจะเป็นเช่นนั้น ได้รู้สึกตัวและตื่นขึ้นมา แต่ส่วนใหญ่มักจะเป็นระบบที่ติดตั้งมากับรถยนต์ระดับลักซ์วรี

ส่วนรถยนต์ทั่วไป ถ้าอยากได้ระบบนี้ก็ไม่มีปัญหา เพราะในตลาดของแต่ง หรือ After Market มีบรรดาซัพพลายเออร์ผลิตเครื่อง Anti-Sleep Alarm ออกมาขายหลากหลายแบบด้วยเช่นกัน

อย่างไรก็ตาม Anti-Sleep Alarm คือ อุปกรณ์เสริม ไม่ใช่ระบบที่ติดตั้งเข้ากับตัวรถ มีทั้งออกแบบให้สวมใส่เข้ากับนิ้วมือคล้ายแหวนใส่ระหว่างขับรถ บางแบบเกี่ยวคล้องกับใบหูคล้ายหูฟัง โดยวิธีการทำงานนั้น Anti-Sleep Alarm จะทำงานด้วยระบบเซ็นเซอร์จับความเคลื่อนไหวของศีรษะ บ้างตรวจจับสัญญาณไฟฟ้า และส่งเสียงเตือนขึ้นว่าความง่วงของคุณอยู่ในระดับไหน

ในบ้านเรามีการนำเข้ามาจำหน่ายผ่านทางตัวแทนจำหน่ายเช่นกัน หรือง่ายที่สุดก็ซื้อผ่าน ebay.com สนนราคาก็มีตั้งแต่หลักร้อยกลางๆ ไปจนถึงหลักพัน ใครที่รู้ตัวว่าทำงานหนักเหนื่อย ง่วง แต่ยังต้องฝืนขับรถกลับบ้านแนะนำว่าป้องกันไว้ดีกว่าปล่อยให้เกิดความสูญเสียตามมา



ไทยเก๋ ณ คาเฟ่ "บนมไทย"

แม้กระแสน้ำจากละครบุพเพสันนิวาสจะซาลงไป แต่เสน่ห์ความเป็นไทยในอดีตกลับถูกจุดติด และเป็นทีถวิลหาของหลายคน และนั่นรวมถึงแวดวงอาหารที่ทำให้เกิดคาเฟ่ขนมไทยสุดเก๋ ขึ้นมาหลายแห่ง โดยแต่ละคาเฟ่ต่างก็แข่งกันชูชีวิตขนมไทยโบราณที่ถูกลืมให้กลับมาอยู่ในสำรับ ตำรับไทยอีกครั้ง พร้อมกันนั้นก็นำความเท่ ความเก๋ แบบไทยๆ ใส่ลงไปในการตกแต่ง ดังเช่น 3 คาเฟ่ ขนมไทยที่เราคัดสรรมาฝาก บอกได้เลยว่าอร่อย เก๋ และเพิ่มมูลค่าขนมไทยได้มากเลยทีเดียว



เมอ ซิวา

คาเฟ่ขนมไทยสุดน่ารักในบรรยากาศของบ้านไม้เก่าที่มีสวนดอกไม้ประดับอยู่ ทุกมุมของร้าน ที่นี่เด่นด้วยการสืบสานสูตรขนมหวานของคุณยาย ซึ่งยังคงรสชาติ หวานมันแบบขนมไทยทุกประการ ทว่าที่แตกต่างคือการสื่อสารอรรถรสขนมไทย รูปแบบใหม่ ไม่ว่าจะเป็นการจัดให้มีขนาดพอดีคำ ตกแต่งให้น่ากินขึ้น รวมทั้งจัดเซต เป็นอาหารเดิรที่แบบตะวันตก และล่าสุดกับการนำขนมเชื่อมมงคลที่เป็นเครื่องทอง ทั้งหลายมาจัดใส่ตู้โชว์ใบจิ๋วเหมือนตู้โชว์ตุ๊กตาชาววัง ไม่ว่าจะเป็นทองเอก เม็ดขนุน จ่ามงกุฎ เสน่ห์จันทร์ ทองหยิบ ฝอยทอง มาครบ จับคู่กับเครื่องดื่มที่นำสูตรของ น้ำปรุงของไทยมาเป็นแรงบันดาลใจ และที่รักเป็นพิเศษคือที่นี่มีขนมไทยในน้ำกะทิ อย่างเปียกข้าวฟ่าง ครองแครง ข้าวเหนียวทุเรียน หมุนเวียนมาให้ได้ชิม ซึ่งขนมไทย ในน้ำกะทิเหล่านี้วันจะหาเกะที่เข้มข้นและหาเจ้าอร่อยได้ไม่ง่ายเลยทีเดียว ส่วน เคล็ดลับความหวานกลมกล่อมของร้านนี้มาจากการใช้น้ำมะพร้าว น้ำหอมมาปรุงรส แทนน้ำตาล ทำให้ขนมไทยของร้านไม่หวานจัด แต่ยังเข้มข้นด้วยกะทิแท้ และหอม ด้วยเทคนิคการอบควันเทียน

ที่อยู่ : โรงแรมสยามนิทรา ถนนพญาไท กรุงเทพฯ
(เชิงสะพานหัวช้างฝั่งโรงแรมเอเชีย BTS ราชเทวี)
ติดต่อ : 062-445-5565
เปิดบริการ : พุธ-ศุกร์ เวลา 12.00-17.00 น.
เสาร์-อาทิตย์ เวลา 12.00-18.00 น.
Facebook : chercheeva

ขนมจีน

คาเฟ่ขนมไทยที่มีวิวมุมสูงของย่านเก่าบางลำพูเป็นไฮไลต์ แต่มากกว่านั้นคือ พาเหรดขนมไทยที่จัดเรียงอยู่เต็มด้านหน้าเคาน์เตอร์บาร์ โดยเฉพาะขนมสด หรือ ขนมไทยในน้ำกะทินั้นทางร้านอุ่นร้อนในกระทะทองเหลืองให้ลูกค้าได้เดินเลือกตามชอบใจ ไม่ว่าจะเป็นกล้วยบัวขี้ บวดผักทอง บวดเผือก ที่เหมือนจะเป็นเมนูง่ายๆ แต่เอาเข้าจริงก็หากินไม่ได้ง่ายเลย

ที่ขบใจยิ่งกว่าสำหรับร้านนี้ คือ การนำเสนอขนมไทยรูปแบบใหม่ที่ไม่ได้เพียงแต่สวยงาม ทว่ายังจับขนมไทยชนิดต่างๆ มารวมกันเป็นเมนูใหม่ เช่น การจับคู่ความหอมหวานของทองม้วน ทองพับเข้ากับไอศกรีมกะทิ หรืออย่างขนมครกหลากหลายก็จัดเสิร์ฟมาในถาดทองเหลืองร้อนๆ มีหลุมเล็กๆ แบบบ้านขนมครกอยู่ตรงกลาง เพื่อให้คนกินค่อยๆ แคะด้วยตัวเองที่ละฝา เพิ่มฟังก์ชันความสนุกสนานเข้าไปผสมความเก๋ ทำให้คำว่าขนมไทยไม่ได้เป็นขนมที่น่าเบื่อ หรือเป็นเรื่องของคนรุ่นเก่าอีกต่อไป

ที่อยู่ : ชั้น 5 โรงแรม ณ บางลำพู ถนนพระสุเมรุ กรุงเทพฯ
ติดต่อ : 085-484-4044
เปิดบริการ : อังคาร-อาทิตย์ เวลา 11.00-24.00 น.
Facebook : kanomchanthaidesserts



เสน่ห์

คาเฟ่เล็กๆ ที่มีจุดเริ่มต้นจากคลาสสอนทำขนมไทย ที่เจ้าของตั้งใจเพียงอยากบอกเล่าตำรับขนมไทยให้กับนักท่องเที่ยวในย่านถนนข้าวสารได้ฟัง ไม่นานจึงได้ขยายมาเป็นเซตขนมไทยหน้าตาน่ารักที่สะท้อนถึงภูมิปัญญาของผู้ทำ โดยในแต่ละวันจะมีขนมราว 10-12 ชนิด หมุนเวียนมาให้ได้ชิม และแม้ขนมไทยบางชนิดจะเป็นขนมไทยที่เคยคุ้นเคยตามรถเข็นหรือในตลาด ทว่าทางร้านจัดเต็มด้วยการอัปเดตคุณภาพวัตถุดิบและวิธีการจัดเสิร์ฟ จนทำให้ขนมไทยข้างทางมีความว้าวขึ้นเป็นเท่าตัว

ใครที่ยังเลือกไม่ได้ว่าจะชิมขนมชิ้นไหน แนะนำให้สั่งเป็นเซตใหญ่ ซึ่งแน่นอนว่าจะได้ชิมขนมไทยทุกชนิดในร้าน ไม่ว่าจะเป็นขนมต้ม เสน่ห์จันทร์ ทองเอก สัมปันนี โสมนัส กลีบลาดวน ขนมถ้วยไข่ดาว ขนมเหนียวดั่งโจ๊ะ และที่ขาดไม่ได้คือ บุหลันดั้นเมฆ สูตรลับของทางร้าน กินคู่กับกาแฟดริปแบบสโลว์ไลฟ์ก็ตรัสหวานขนมไทยได้เป็นอย่างดี หรือจะเป็นเครื่องดื่มจากผลไม้ไทยก็เป็นอีกไฮไลต์ที่ห้ามพลาด

ที่อยู่ : ถนนตะนาว กรุงเทพฯ
ติดต่อ : 063-541-4964
เปิดบริการ : อังคาร-อาทิตย์ เวลา 11.00-19.00 น.
Facebook : sane.workshop





"Lexus ES" เปิดประสบการณ์ใหม่แห่งความลึกลับ

ต้องยอมรับว่านับจากที่เปิดตัวครั้งแรกในสหรัฐอเมริกาเมื่อปี 1990 ตอนนี้ Lexus ถือว่าเป็นแบรนด์ยานยนต์ระดับหรูที่สามารถเติบโตอย่างต่อเนื่องและได้รับการยอมรับจากลูกค้าทั่วโลก โดยเฉพาะในแง่ของคุณภาพและบริการหลังการขาย ล่าสุด Lexus ได้ก้าวไปข้างหน้าอีกขั้นในแง่ของการดีไซน์กับการเปิดตัว Lexus ES ซีดานระดับพรีเมียมเหมาะกับลูกค้าผู้บริหารสายสปอร์ตเนียบ ที่ไม่ทิ้งความหรูหรา

Lexus ES เจเนอเรชันที่ 7 นี้ ชูจุดเด่นเรื่องการที่นักกฎหมายแบบเดิมๆ ไปอย่างสิ้นเชิง เริ่มจากการออกแบบภายนอกที่กล้าฉีกแนวทางอนุรักษ์นิยมแบบเดิมสู่การใช้เส้นสายที่ดึงดูดสายตา ตัวถังพับเป็นเส้นคมซึ่งเป็นเทคโนโลยีและงานฝีมืออันประณีตสปอร์ตโฉบเฉี่ยวสะท้อนพลวัตในการขับเคลื่อนที่ดีกว่าเดิม

ด้านสมรรถนะอันเร้าใจมาพร้อมกับการพัฒนาโครงสร้างตัวถังใหม่ GA-K (Global Architecture-K Platform) ส่งผลให้ตัวรถใหญ่ขึ้นในทุกมิติไม่ว่าจะเป็นความยาว 4,975 มม. ความกว้าง 1,865 มม. ความสูง 1,445 มม. ระยะฐานล้อ 2,870 มม. น้ำหนักตัวรถ 2,150 กก. และความจุถังน้ำมัน 50 ลิตร

ระบบช่วงล่างด้านหลังใหม่แบบดับเบิลวิชโบน ช่วยให้การเกาะถนนและทรงตัวเป็นเยี่ยม พร้อมด้วยเครื่องยนต์ไฮบริดประหยัดน้ำมัน เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม ตอบสนอง

ทุกจังหวะการเร่งได้อย่างทันใจ ด้วยขุมพลังเบนซิน Hybrid รหัส A25A-FXS VVT-iE มีเครื่องยนต์ 4 สูบ 2,500 ซีซี เป็นต้นกำลัง พร้อมกำลัง 178 แรงม้า ที่ 5,700 รอบ/นาที แรงบิด 221 นิวตันเมตร ที่ 3,600-5,200 รอบ/นาที จับคู่กับมอเตอร์ไฟฟ้าให้กำลังสูงสุด 120 แรงม้า และเมื่อทำงานร่วมกันได้แรงม้าสูงสุด 218 แรงม้า จับคู่กับเกียร์อัตโนมัติ E-CVT

มันใจสูงสุดด้วยระบบมาตรฐานความปลอดภัยระดับโลก Lexus Safety System Plus เจเนอเรชันที่ 2 ทั้งระบบป้องกันก่อนการชน (Pre-Crash Safety System) ระบบปรับไฟสูง-ต่ำอัตโนมัติ (Adaptive High Beam) ระบบช่วยรักษาช่องทางการวิ่ง (Lane Keeping Assist) ระบบควบคุมความเร็วอัตโนมัติ (Dynamic Radar Cruise Control)

พร้อมระบบความปลอดภัยอื่นๆ เช่น ระบบเตือนมุมอับสายตาที่กระจกมองข้างทั้งสองฝั่งโดยจะมีสัญญาณเตือนในกรณีที่จะเปลี่ยนเลน ระบบสัญญาณเตือนขณะถอยรถ รวมทั้งถุงลมนิรภัย 10 จุดรอบคัน

Lexus ES มีให้เลือกอย่างจุใจ 10 โทนนี ส่วนรุ่นย่อยมี 3 แบบ ได้แก่ ES 300h รุ่น Luxury 3,590,000 บาท ES 300h รุ่น Grand Luxury 3,760,000 บาท และ ES 300h รุ่น Premium 4,190,000 บาท



Samsung Soundbar

เมื่อ Samsung มาพบกับ Harman Kardon ผู้เชี่ยวชาญในระบบเสียงที่มีประวัติยาวนานกว่า 65 ปี การสร้างสรรค์ชุดลำโพงระดับพรีเมียม Soundbar รุ่น HW-N850 จึงเกิดขึ้นพร้อมกับสุนทรียภาพแห่งเสียง พิเศษกับขนาดที่กะทัดรัดสามารถปรับได้กับมุมต่างๆ ของบ้าน ด้วยเทคโนโลยีดอลบี้แอตโมส และ ดีทีเอส-เอ็กซ์ ช่วยให้เสียงมีความคมชัดประหนึ่งนั่งอยู่ในโรงภาพยนตร์ โดยตัวลำโพงจะใช้ระบบยิงเสียงขึ้นด้านบนและลำโพงระบบยิงเสียงออกด้านข้างที่จะส่งผ่านเสียงอย่างธรรมชาติไปรอบๆ ผู้รับชม เพื่อให้ได้เสียงแบบ 5.1.2ch ที่แท้จริง ทำให้ผู้ฟังสัมผัสได้ถึงเสียงรอบทิศทางอย่างสมจริง

Bosch ซีรีส์ 8

สำหรับคนที่ชอบการปรุงอาหารโดยที่ยังคงคุณสมบัติและคุณค่าทางโภชนาการเอาไว้ ในตอนนี้ทาง BHS ผู้ผลิตและจำหน่ายเครื่องใช้ไฟฟ้าชั้นนำ จากประเทศเยอรมนี ได้ส่งเตาอบไฟฟ้าผสมระบบไอน้ำ Bosch ซีรีส์ 8 รุ่น CSG656BS1B มาพร้อมคุณสมบัติตั้งค่าเตาอบที่สามารถเพิ่มระดับไอน้ำอัตโนมัติได้ด้วยตัวเอง ช่วยรักษาวิตามินและแร่ธาตุให้คงอยู่ พร้อมคุณสมบัติ 4D Hot Air การย่างด้วยลมร้อน สั่งการง่ายด้วยหน้าจอ TFT เป็นระบบทัชสกรีน เพียงแค่เลือกเมนูอาหาร เช่น เค้ก จากนั้นกดปุ่ม Start เตาอบจะจัดการให้เองโดยอัตโนมัติ ราวกับมีผู้ช่วยเชฟที่ทำการทำอาหารเป็นเรื่องง่ายดายและสะดวกรวดเร็วยิ่งขึ้น



TOSHIBA



ตู้เย็น Toshiba FIT

แม้จะเป็นเครื่องใช้ไฟฟ้า แต่แนวคิดในการออกแบบและพัฒนาของผู้ผลิตยุคใหม่ได้มุ่งเน้นแนวคิดเรื่องงานดีไซน์ที่เปลี่ยนให้เครื่องใช้ไฟฟ้ามีความสวยงามเหมือนกับเป็นเฟอร์นิเจอร์ชิ้นหนึ่งในบ้าน เช่นเดียวกับ FIT GR-B189 (6.4 คิว) และ GR-B149 (5.2 คิว) ตู้เย็นประตูเดียวรุ่นใหม่ล่าสุดจาก Toshiba ขนาดกะทัดรัดแต่ลงตัวทุกฟังก์ชันการใช้งาน โดดเด่นด้วยดีไซน์โมเดิร์นสวยเรียบใน 3 เฉดสี ได้แก่ Dark Gray, Deep Blue และ Silver Steel จุกด้วยช่องแช่เย็นและช่องแช่แข็งขนาดใหญ่ ชั้นวางปรับระดับได้มากกว่า 7 ระดับ สามารถปรับแต่งฐานตู้เย็นได้ในกรณีพื้นที่วางไม่เรียบ ไม่ว่าจะเป็นบ้าน หรือคอนโดมิเนียมขนาดกะทัดรัดก็สามารถจัดวางได้อย่างลงตัว

เศรษฐศาสตร์ฉบับครอบครัว (อบอุณ)

สุภาจิตไทยโบราณว่าไว้ ครอบครัวจะเข้มแข็งได้ต้อง “ผัวหาบเมียคอน” แต่ปัจจุบันนอกจากสามีภรรยาจะต้องช่วยกันทำงานสร้างตัว สร้างครอบครัวอย่างโบราณกล่าวแล้ว อีกหัวใจของการบริหารเงินในครอบครัวให้มั่นคงคือ “สามีหาบ ภรรยาคอลเล็กต์ (Collect)” หรือแปลง่ายๆ ก็คือส่วนหนึ่งของรายได้ของสามีนั้นเห็นสมควรแล้วจะต้องให้ภรรยาเข้ามารับหน้าที่เป็นผู้จัดการ ช่วยเก็บออมและสร้างเงินให้งอกเงยเป็นรายได้ให้ครอบครัวอีกทาง ดังเช่นแผนการเงินแบบฉบับครอบครัวจากประสบการณ์จริงในวงสนทนาหลังเลิกงานของหนุ่มๆ ที่กักรันตีว่านอกจากจะสร้างความมั่นคงในด้านการเงินให้ครอบครัวแล้ว ยังช่วยเพิ่มความมั่นคงด้านความสัมพันธ์ระหว่างสามีภรรยาให้แน่นแฟ้นยิ่งขึ้น

25% ของรายได้ฝากไว้ที่เธอ

แน่นอนว่าชายหนุ่มทั้งหลายย่อมมีกิจกรรมหลังเลิกงานให้ได้แวะก่อนกลับบ้าน ไม่ว่าจะเป็นนัดลูกค้า นัดทีมหรือเพื่อนไปสังสรรค์หลังเลิกงาน ดังนั้น ถ้าเงินเดือนทั้งหมดยังอยู่ในกระเป๋า ก็อาจถูกหมุนออกไปกับกิจกรรมต่างๆ อย่างไม่ทันรู้ตัว ทางที่ดีหลังเงินเดือนออกทันทีควรแบ่งอย่างน้อย 25% ของรายได้ทั้งหมด (ไม่หักภาษี) ไว้ในกระเป๋าภรรยาเสียแต่เนิ่นๆ จากนั้นก็ปล่อยให้ภรรยาในการแบ่งสรรเงินก่อนนั้นเป็นค่าใช้จ่ายในบ้านและเงินออม (ส่วนเงินค่าใช้จ่ายอื่นๆ นอกบ้านนั้นมักจะวนกลับมาหาสามีอย่างเราๆ อีกครั้ง)

อย่าตั้งข้อสงสัยในเบ็ดเงินที่หายไป

พรรคสามีทั้งหลายที่เคยตั้งข้อสงสัยว่าเงินที่ให้ภรรยาไว้นั้นกระจายไปอยู่ที่ไหนบ้าง ผมเองก็เคยมีประสบการณ์ตรงในเรื่องนี้ ผมโอนเงินให้ภรรยาเก็บออมอยู่เรื่อยๆ อีกส่วนผมก็เก็บเพื่อผ่อนดาวน์ซื้อคอนโดมิเนียม ปรากฏโครงการคอนโดฯ ล้มและผมก็จ่ายเงินดาวน์ไปหมดแล้ว ตอนนั้นเงินเก็บก็หมดและเช็ดกับการซื้อบ้านมาก วันดีคืนดีผมกับภรรยาไปเห็นโครงการบ้านใหม่หลังหนึ่งสวยและทำเลดีมาก ต้องใช้เงินดาวน์ก้อนใหญ่ซึ่งผมมีเงินเก็บไม่พอในตอนนั้น ก็ได้แต่หันมามองหน้าภรรยาแล้วถามว่า “เธอมีเงินไหม” เขาบอก “มีสิ” ผมสว่างวาบเลย นี่ที่ผ่านมาภรรยาผมเก็บเงินจากส่วนที่เราให้ไว้ได้ขนาดนี้เลยหรือ ก็เลยได้ซื้อบ้านหลังนั้นและอาศัยอยู่มาทุกวันนี้ ดังนั้นเมื่อให้แล้วก็อย่าได้ตั้งข้อสงสัย แต่จงเชื่อมั่นในความสามารถด้านการเงินของภรรยา

รู้จักจัดสรรเงิน

หากบ้านไหนวางแผนที่จะมีลูก การจัดสรรเงินออมเพื่อลูกเป็นสิ่งที่สำคัญมาก โดยเฉพาะเรื่องสุขภาพและการศึกษา สาเหตุเพราะเด็กเล็กย่อมป่วยบ่อยเป็นเรื่องธรรมดา ถ้าเป็นไปได้หากคิดจะมีลูก 2 สิ่งที่ต้องทำในทันทีคือ

1. ทำประกันสุขภาพให้บุตรตั้งแต่แรกเกิดซึ่งช่วยเรื่องค่ารักษาพยาบาลได้เลย
2. เก็บเงินค่าการศึกษาบุตรไว้ตั้งแต่แรกเกิด

สร้างเงินออมให้งอกเงย

นอกจากเงินเก็บในส่วนต่างๆ แล้ว การสร้างเงินออมให้งอกเงยเป็นรายได้เสริมให้ครอบครัวก็เป็นอีกสิ่งที่ไม่ควรมองข้าม ซึ่งในปัจจุบันการสร้างรายได้มีหลายรูปแบบที่สามารถทำได้ อาทิ กองทุนรวมระยะสั้น ระยะยาว หรือบางคนก็เริ่มหันมาลงทุนในอสังหาริมทรัพย์

ฝึกวินัยการออมด้วยสิ่งเล็กๆ ในบ้าน

การออมเป็นวินัยที่ควรปลูกฝังให้ติดตัวลูกๆ ไว้ตั้งแต่ยังเด็ก โดยอาจจะเริ่มต้นด้วยสิ่งใกล้ตัวง่ายๆ อย่างที่บ้านผมก็จะไม่ได้ให้ลูกในทุกเรื่อง สิ่งไหนจำเป็นเราให้ แต่สิ่งไหนที่เราเห็นว่ายังไม่จำเป็นก็ให้เขาลองเก็บเงินซื้อด้วยตัวเองก่อน เช่น หากลูกชายต้องการไปเที่ยวทริปพิเศษกับเพื่อนๆ เขาก็ต้องใช้เงินของเขาเอง เก็บเงินเอง อย่างลูกสาวก็เก็บเงินซื้อบัตรคอนเสิร์ตเอง บัตรแพคเกจก็ต้องเก็บเอง แต่สิ่งที่ดีที่สุดคือไม่บังคับให้เขาทำ แต่ต้องทำให้เขาเข้าใจว่าการเก็บเงินสำคัญอย่างไร เช่น การพูดคุยให้เห็นว่าพ่อแม่ทำงานเหนื่อยกว่าจะได้เงินมา หรือทำให้เห็นเป็นตัวอย่าง ผมเองจะมีกระปุกออมสินไว้เก็บเงินเหรียญ กลับบ้านมีเหรียญหยอดกระปุกหมด ไม่แลกด้วย เก็บไปเรื่อยๆ ลูกๆ เขาเห็นทุกวัน แล้วเขาก็จะเห็นคุณค่าของการออมอย่างอัตโนมัติ... ขนาดพ่อยังออมเลย



คุณมิตรชัย อภิชัยชัชวาล

ผู้อำนวยการอาวุโส ฝ่ายการตลาดด้านการบริหารความสัมพันธ์ตัวแทนจำหน่าย ธุรกิจสินเชื่อยานยนต์ ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)

ลับลวงและพรางเงิน (ออม)

แม้เงิน 25% จะถูกจัดสรรให้ภรรยาเก็บออมไปแล้ว แต่ทราบหรือไม่ว่าหนุ่มๆ บางคนก็ยังมี การจัดสรรเงินออมส่วนตัวไว้ในที่ส่วนตัวที่ภรรยาอาจนึกไม่ถึง เช่น ที่เก็บเงินสดใต้ของหนูๆ ดังต่อไปนี้

- ฝากถึงน้ำมันรถยนต์
- ใต้พรม
- บนหิ้งพระ
- ถูกล้อฟ
- สายเข็มขัด
- เฟอร์นิเจอร์ในบ้านทุกชิ้นที่สามารถดัดแปลงได้
- รอบตัวถึงรถยนต์ ซึ่งเป็นเหมือนอาณาจักรที่สาวๆ คาดไม่ถึง

→ 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.จุดอนุสรณ์ 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 สระแก้ว	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.ท่าประดู่ อ.เมือง จ.ระยอง 21000 โทร. 038-997-400 แฟกซ์ 038-997-499 88/12-13 ถ.สุบรรพทิศ ต.ปากเพรียว อ.เมือง จ.สระบุรี 18000 โทร. 036-3343-400 แฟกซ์ 036-343-499 47/1 ถ.ปราจีนตาม 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 ถนนสุวรรณศร ต.สระแก้ว อ.เมือง จ.สระแก้ว 27000 โทร 037-241-018 แฟกซ์ 037-241-031
→ 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.ไวยวีย์ ลำปาง-งาว ต.สวนดอก อ.เมือง จ.ลำปาง 52100 โทร. 054-237-800 แฟกซ์ 054-237-899 188/23-24 หมู่ที่ 22 ตรอบเวียง 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	272/22-26 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 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 เขวราช 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.ตรีมิตร 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 หมู่บ้านบางใหญ่ซีที 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



สินเชื่อเพื่อคนมีรถ

จะปิดหนี้เก่า หรือ ขยายธุรกิจ เลือก คาร์ ฟอร์ แคช

ต้องการเงินสด รถคุณช่วยได้

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

ของราคาประเมินรถยนต์ของธนาคาร

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

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

