



krungsri
Auto

A member of  MUFG
a global financial group

Krungsri Auto Magazine

Things You Need to Know about Auto Finance

Vol.10 No.2
March-April 2018



Power Women

พลังผู้หญิงกับบทบาท
ในวงการยานยนต์



สแกน QR Code
สำหรับรับนิตยสารออนไลน์

Content

Krungsri Auto's Talk	3
Dealer Society	4



Special Scoop 5

ฉลองทศวรรษแห่งความสำเร็จ
นิตยสารกรุงศรี ออโต้
"ตามรอยออเจ้า
เล่าเรื่องกรุงศรี"



Cover Story 9

Power Women
พลังผู้หญิงกับบทบาท
ในวงการยานยนต์

Dealer Talk

15

"ภูเก็ท เอส.ที."
การตลาดบนนิยามของความสุข



18
"เด็นท์มังกร โบนสูง"
ที่เดียวจบ ครบทุกความไว้วางใจ

Auto Gadget 21

22 Live with Passion

"ไปด้วยกัน ไปได้ไกล"
เคล็ดลับความสำเร็จของ
กรุงศรี ออโต้ คอลเซ็นเตอร์



Enjoy the Ride	24
Chill Out	25
Best of the Month	28
Krungsri Auto Movement	30



ประสบการณ์ใหม่กับกรุงศรี ออโต้

"กรุงศรี ออโต้" ผู้นำธุรกิจสินเชื่อยานยนต์ เครือธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) ให้บริการสินเชื่อ ยานยนต์ครบวงจร ได้แก่ สินเชื่อเพื่อคนมีรถ "คาร์ ฟอร์ แคช" สินเชื่อรถบ้าน "กรุงศรี รถบ้าน" สินเชื่อรถใหม่ "กรุงศรี นิว คาร์" สินเชื่อรถเติ้นท์ "กรุงศรี ยูสด์ คาร์" สินเชื่อรถบรรทุกใหม่ "กรุงศรี ทรัค" ซึ่งให้บริการโดย กลุ่มงานธุรกิจสินเชื่อยานยนต์ ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) สินเชื่อรถจักรยานยนต์ "กรุงศรี มอเตอร์ไซด์" สินเชื่อบิ๊ก ไบค์ "กรุงศรี บิ๊ก ไบค์" สินเชื่อบิ๊ก ไบค์มือสอง "กรุงศรี ยูสด์ บิ๊ก ไบค์" และสินเชื่อเพื่อผู้แทนจำหน่าย รถยนต์ "กรุงศรี อินเวนทอรี ไฟแนนซ์" ซึ่งให้บริการโดย บริษัท ออยุธยา แคปปิตอล ออโต้ ลีส จำกัด (มหาชน)

ลูกค้าสามารถเลือกใช้บริการสินเชื่อของกรุงศรี ออโต้ พร้อมรับคำปรึกษาทั้งเรื่องรถและเรื่องเงิน ช่วยให้เรื่องเงิน เป็นเรื่องง่าย ผ่านสาขากรุงศรี ออโต้ 50 สาขาทั่วประเทศ รวมทั้งสาขาของธนาคารกรุงศรีอยุธยาทั่วประเทศ ที่ทำการ ไปรษณีย์ไทยที่ให้บริการ เคาน์เตอร์เซอร์วิส 7-Eleven หรือ ติดต่อ "กรุงศรี ออโต้ คอลเซ็นเตอร์" โทร 02-740-7400 กด 1 ติดตามรายละเอียดเพิ่มเติมที่ www.krungsriauto.com หรือ www.facebook.com/krungsriauto



KrungsriAuto



KrungsriAutoTV



krungsriauto.com



ผู้หญิง แห่งวงการยานยนต์

ในแวดวงยานยนต์ของประเทศไทยและระดับโลกนั้น ไม่ได้มีเพียงผู้ชายที่มีโอกาสก้าวขึ้นมาอยู่แถวหน้า ปัจจุบันผู้หญิงล้วนมีบทบาทสำคัญและเป็นพลังหลัก ในการขับเคลื่อนทุกรายละเอียดของอุตสาหกรรมนี้ ไม่ว่าจะเป็นวิศวกร ช่างเครื่อง นักออกแบบ นักแข่งรถ พนักงานขาย รวมไปถึงนักบริหารธุรกิจยานยนต์

บทบาทของผู้หญิงในแวดวงยานยนต์สามารถพิสูจน์ได้จากบทสัมภาษณ์ของ 4 ผู้บริหารหญิงจากดีลเลอร์รถยนต์ใหม่ รถยนต์มือสอง และรถจักรยานยนต์ ที่ให้เกียรติมาเป็นแขกรับเชิญพิเศษของนิตยสารกรุงศรี ออโต้ เพื่อเปิดเผยสูตรลับความสำเร็จในการก้าวขึ้นมาเป็นผู้นำองค์กร ซึ่งต้องรับผิดชอบธุรกิจในทุกด้าน ทั้งหมด รับมือการแข่งขัน และที่สำคัญต้องนำพาพนักงานทุกคนให้เดินหน้าด้วยความมุ่งมั่นเพื่อความสำเร็จร่วมกัน

บางท่านเป็นผู้บุกเบิกกิจการที่เริ่มต้นในสายงานนี้มาตั้งแต่ศูนย์ บางท่านกำลังเข้ามาจับไม้ต่อมาจากรุ่นคุณพ่อคุณแม่ บ้างก็ก้าวขึ้นมาพร้อมกับบทบาทในการรักษาตำนานธุรกิจยานยนต์ของครอบครัวให้เติบโตต่อไปอย่างมั่นคง ซึ่งทุกท่านต่างบอกเป็นเสียงเดียวกันว่า ไม่ง่าย แต่ก็ไม่ยากเกินไปที่จะพิสูจน์ให้ทุกคนได้เห็นว่า อุตสาหกรรมยานยนต์ไม่ใช่ธุรกิจที่จำกัดเฉพาะเพียงผู้ชายเท่านั้น แต่พลังของผู้หญิงก็สามารถสร้างการเปลี่ยนแปลงที่ยิ่งใหญ่ได้เช่นกัน ดังเช่นพลังของ 4 ผู้บริหารหญิงที่มีทั้งความอ่อนหวานและความแข็งแกร่ง ซึ่งให้สัมภาษณ์ในนิตยสารกรุงศรี ออโต้ ฉบับนี้

ไพโรจน์ ชื่นครุฑ

ประธานคณะเจ้าหน้าที่ด้านธุรกิจสินเชื่อยานยนต์

ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)



เนื่องในโอกาสวันคล้ายวันเกิดของบอสใหญ่แห่ง บริษัท สยามนิสสันพระนคร 2000 จำกัด ทั้งที่ ทีมงานกรุงศรี ออโต้ จึงหอบกระเช้าของขวัญ เข้าร่วมอวยพร คุณประวีตร พันธุ์สายเชื้อ ประธานคณะเจ้าหน้าที่บริหารกลุ่ม บริษัท สยามนิสสันพระนคร 2000 จำกัด ผู้แทนจำหน่ายรถยนต์ Ford, Mazda, Mitsubishi, Nissan, MG และ Suzuki @ ทางทีมงานฝากกระเช้าดังกล่าว มา ณ ที่นี้ว่า ขอให้ คุณประวีตรสุขภาพแข็งแรงนะคะ



แม้แดเดือนเมษายนจะร้อนแรง แต่ทีมงานกรุงศรี ออโต้ ก็ไม่หยุดหย่อนที่จะออกไปพบปะดีลเลอร์ ล่าสุดที่ทีมงานกรุงศรี ออโต้ จังหวัดพิษณุโลกได้ไปร่วมงาน President's Award 2017 จัดโดย คุณประชา รุ่งเพชรวิภาวดี แห่ง บริษัท โตโยต้าเมืองสองแคว จำกัด ซึ่ง รางวัล President's Award นี้ถือได้ว่าเป็นรางวัลแห่งความภาคภูมิใจที่ทาง Toyota Motor Thailand มอบให้กับดีลเลอร์ที่ผลดำเนินการยอดเยี่ยมตลอดมา โดยในงานเลี้ยงฉลองความสำเร็จในครั้งนี้มีแขกผู้มีเกียรติเข้าร่วมอย่างคับคั่ง



ทีมงานกรุงศรี มอเตอร์ไซด์ สาขาสระบุรี เข้าร่วมอวยพรเนื่องในวันคล้ายวันเกิด คุณโปร-วัชรพล ตันทรัพย์ชัยกุล แห่ง บริษัท นำศิลป์ เซลส์ แอนด์ เซอร์วิส จำกัด ที่ บริษัท นำศิลป์ เซลส์ แอนด์ เซอร์วิส จำกัด สาขาถนนสุพรรณพิทยัง จังหวัดสระบุรี



ยินดีต้อนรับทายาทดีลเลอร์คนใหม่ของ บริษัท สปีดเวย์ 3 กรุ๊ป แอนด์ เซอร์วิส จำกัด ซึ่งลืมหาดูโลกเมื่อวันที่ 21 กุมภาพันธ์ ที่ผ่านมา งานนี้ทีมงานกรุงศรี มอเตอร์ไซด์ สาขาสระบุรี พื้นที่ลพบุรี จึงไม่รีรอที่จะเข้าร่วมแสดงความยินดีกับ คุณหม่อม-อิทธิพร กุมาร และภรรยา ที่ให้กำเนิดบุตรชายที่แข็งแรงเป็นที่สุด



อายุน้อยร้อยล้านตัวจริงสำหรับ คุณกฤตธนันท์ รัตนเรืองวิโรจน์ ผู้บริหาร ไมค์ กู๊ด คาร์ 999 ซึ่งแม้จะมีอายุเพียง 26 ปี แต่ก็สามารถพัฒนากิจการรถยนต์มือสองให้เติบโตอย่างก้าวกระโดด ล่าสุดเมื่อวันที่ 8 เมษายนที่ผ่านมา คุณกฤตธนันท์ได้เปิดตัว เติร์ทมอเตอร์สอง ไมค์ กู๊ด คาร์ 999 สาขา 2 โดยใช้เงินลงทุนกว่า 50 ล้านบาท มีรถจอดมากกว่า 80 คัน และเป็นหนึ่งในเติร์ทมอเตอร์สองที่ได้มาตรฐานยอดเยี่ยมในจังหวัดพิษณุโลก @ งานนี้ทางกรุงศรี ออโต้ ไม่มีคำใดจะกล่าวได้ดีเท่ากับการยืนยันขึ้นปรบมือดังๆ ให้กับความสำเร็จในครั้งนี้

ฉลองทศวรรษแห่งความสำเร็จ นิติสารกรุงศรี ออโต้ "ตามรอยออเจ้า เล่าเรื่องกรุงศรี"



จบลงไปแล้วอย่างแฮปปี้เอนด์ถึง สำหรับกิจกรรมสุดเอ็กซ์คลูซีฟ เนื่องในโอกาสครบ 10 ปี นิติสารกรุงศรี ออโต้ นิติสารรายสองเดือน ที่นำเสนอข้อมูลเกี่ยวกับธุรกิจสินเชื่อยานยนต์และประเด็นที่น่าสนใจทั่วไป ภายใต้ "กรุงศรี ออโต้" ผู้นำธุรกิจสินเชื่อยานยนต์ครบวงจร เครือธนาคาร กรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) โดยในโอกาสที่นิติสารกรุงศรี ออโต้ ได้ก้าวเข้าสู่ทศวรรษแห่งความสำเร็จ ทางนิติสารจึงได้จัดกิจกรรมสุดพิเศษขึ้น ตลอดปี 2561 เพื่อเป็นการขอบคุณดีลเลอร์ทุกท่านที่สนับสนุนการทำงานของนิติสารกรุงศรี ออโต้ ด้วยดีเสมอมา หรืออาจจะกล่าวได้เลยว่านิติสาร กรุงศรี ออโต้ จะไม่สามารถผลิตเนื้อหาดีๆ ขึ้นมาได้เลยถ้าไม่มีความร่วมมือจากดีลเลอร์ทุกท่าน



สำหรับกิจกรรมแรกในปีแห่งความสำเร็จนี้ ทางนิตยสาร
กรุงศรี ออโต้ ได้ชวนดีลเลอร์ ยูสดี คาร์ แต่งกายย้อนยุคด้วย
ชุดไทยท่องเที่ยวตามรอยละครดัง “บุพเพสันนิวาส” สู่พงศาวดาร
อันยิ่งใหญ่ของกรุงศรีอยุธยาในกิจกรรม A Decade of Krungsri
Auto Magazine ตอน ตามรอยออเจ้า เล่าเรื่องกรุงศรี ซึ่งจัด
ขึ้นเมื่อวันที่ 4 เมษายน 2561 ณ จังหวัดพระนครศรีอยุธยา
งานนี้ดีลเลอร์แต่ละท่านไม่ว่าจะหญิง ชาย หรือเด็กๆ ต่างก็จัดชุด
ไทยโบราณมาประชันกันอย่างครบเครื่องราวกับแม่หญิงการะเกด
แม่หญิงจันทร์วาด รวมทั้งเหล่าคิวท์บอยอโยธยาเดินออกมาจาก
จอโทรทัศน์อย่างโรยโรยนั้น





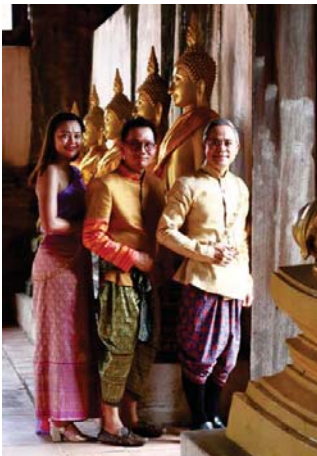
ไฮไลท์ของกิจกรรม A Decade of Krungsri Auto Magazine ตอน ตามรอยออเจ้า เล่าเรื่องกรุงศรี เริ่มต้นด้วยอาหารเช้าแบบไทยที่ตลาดกรุงศรี ซึ่งตั้งอยู่ในบรรยากาศเมืองเก่าของอุทยานประวัติศาสตร์พระนครศรีอยุธยา จากนั้นจึงเคลื่อนคาราวานไปถ่ายภาพเป็นที่ระลึกกันที่ วัดไชยวัฒนาราม ฉากสำคัญซึ่งเป็นจุดเริ่มต้นของการย้อนเวลาหวนสู่อดีตในละครบุพเพสันนิวาส



เดินทางกันต่อสู่ประตุนมดต์ที่ วัดพุทไธสวรรย์ ซึ่งมีความงามของระเบียบคด รวมทั้งประวัติศาสตร์ที่ยาวนานก่อนการสร้างกรุงศรีอยุธยาเป็นสิ่งที่น่าสนใจ ก่อนจะพักรับประทานอาหารกลางวันด้วยเมนูกุ้งแม่น้ำสุดแซ่บ มะม่วงน้ำปลาหวาน และขนมหวาน มรดกจากท้าวทองกีบม้า



พิเศษกับการบรรยายเรื่องผ้าลายอย่าง ซึ่งเป็นผ้าพิมพ์
ในราชสำนักของกรุงศรีอยุธยาที่ถูกรื้อฟื้นขึ้นมาใหม่ ไม่เพียง
เท่านั้น กรุงศรี ออโต้ ยังได้ชวนดีลเลอร์มาพับดอกบัวแบบไทย
แล้วนำไปถวายพระที่วัดเชิงท่า



ปิดท้ายวันแห่งความพิเศษด้วยดินเนอร์มื้อพิเศษริมแม่น้ำ
เจ้าพระยา พร้อมกับของขวัญแทนใจที่ทางนิตยสารกรุงศรี
ออโต้ มอบให้กับดีลเลอร์ทุกท่านนั่นก็คือ บทประพันธ์เรื่อง
บุพเพสันนิวาส และแบบเรียนเล่มแรกของไทย จินตามณี

กิจกรรมดีๆ เนื่องในโอกาสฉลองครบ 10 ปี นิตยสาร
กรุงศรี ออโต้ ยังไม่หมดเพียงเท่านี้ ยังมีกิจกรรมสุดเซอร์ไพรส์
อีกมากมายที่ทางกรุงศรี ออโต้ จะจัดขึ้นเพื่อขอบคุณลูกค้า
คนสำคัญตลอดปี 2561 นี้

Power Women

พลังผู้หญิงกับบทบาทในวงการยานยนต์



เมื่อผู้หญิงไม่ได้ถูกจำกัดความไว้เพียงแค่ความอ่อนหวาน หรืออ่อนโยน นิตยสารกรุงศรี ออโต้ ฉบับนี้ จึงขอพาไปสัมผัส 4 ตัวตนของผู้บริหารหญิงที่มีความเฉียบคมทางความคิด และเปี่ยมล้นด้วยความสามารถ ในการนำพาองค์กรก้าวไปสู่ปลายทางแห่งความสำเร็จ



เมล็ดพันธุ์ใหม่แห่ง "โตโยต้า เชียงราย กรุป"

"ถ้าเปรียบผู้ชายเหมือนเครื่องยนต์ เหมือนความเร็ว ผู้หญิงก็คือความสวยงามของรถ การขับเคลื่อนบนเวลากลางใน..."

คุณส้ม-สุธาสินี จิตรสกุล

รองกรรมการผู้จัดการบริษัท โตโยต้า พะเยา จำกัด
กรรมการบริหาร บริษัท โตโยต้า เชียงราย จำกัด
กรรมการบริหาร บริษัท โตโยต้า ริช จำกัด (เชียงใหม่)

เข้ามาสืบทอดกิจการเป็นรุ่นที่เท่าไร

ครอบครัวทำธุรกิจมา 60 กว่าปี เริ่มตั้งแต่เหล่างซึ่งมาจากเมืองจีนและมาเริ่มธุรกิจโตโยต้าที่จังหวัดแพร่ก่อน จากนั้นอาจหรือคุณปู่ก็ขยายมาที่เชียงราย แล้วส่งต่อธุรกิจให้รุ่นคุณพ่อขยายสาขามาเป็นโตโยต้า จังหวัดพะเยา และขยายเป็นบริษัท โตโยต้า ริช จังหวัดเชียงใหม่ ส่วนตัวส้มเองเข้ามารับช่วงต่อเป็นรุ่นที่ 4 ก็อยู่กับธุรกิจรถยนต์มาตั้งแต่เกิดแล้ว จากแค่คลุกคลีอยู่ในห้องทำงานของคุณพ่อคุณแม่มาตั้งแต่เด็กก็กลายเป็น

เป็นความชอบ พอเรียนจบ MBA in International Hospitality and Service Industries Management Specialised in Leadership ที่ประเทศสวิตเซอร์แลนด์ก็กลับมารับผิดชอบงานอย่างเต็มตัวทั้งโตโยต้า และธุรกิจโรงแรมที่เชียงรายและเชียงใหม่ ซึ่งเป็นอีกธุรกิจของครอบครัวที่ดำเนินมานานกว่า 50 ปี

สิ่งที่เรียนรู้จากรุ่นสู่รุ่น

ตั้งแต่เด็ก โชว์รูมคือที่วิ่งเล่น ส้มจะนั่งอยู่ข้างโต๊ะทำงานของคุณพ่อคุณแม่ เวลาที่มีประชุมท่านก็จะให้เราเข้าประชุมด้วยรู้เรื่องบ้าง นั่งหลับบ้าง แต่นั่นเป็นวิธีการที่ทำให้เราค่อยๆ ได้ซึมซับวัฒนธรรมการบริหารต่างๆ มาจากท่านโดยไม่รู้ตัว ได้รู้จักเทคนิคการบริหาร ศัพท์ยานยนต์ต่างๆ ช่วงไปเรียนที่อื่นเวลากลับบ้านมาก็ยังมานั่งอยู่ในโชว์รูมเหมือนเดิม เวลาอยู่บนโต๊ะอาหารอาจง่วงตอนนี้อายุ 95 ก็จะมีเรื่องรถเล่าประสบการณ์ของท่านให้ฟังอยู่ตลอด

งานแรกที่ได้ทำหลังจากเรียนจบ

ต้องยกเครดิตให้คุณพ่อคุณแม่ที่สอนให้เราล้าคิด กล้าทำ กล้าตัดสินใจมาตลอด เวลาที่ท่านต้องการไอเดียใหม่ๆ ท่านก็จะให้เราเสนอความคิดเห็น ถูกบ้างไม่ถูกบ้าง แต่จะให้เราได้ออกไปลองนำเสนอก่อน เวลาออกแคมเปญใหม่ๆ จะถามว่าเราคิดอย่างไร หรืออย่างตอนไปเรียนต่างประเทศท่านก็ให้ส้มรับผิดชอบงานด้านตลาดออนไลน์ พอเรียนจบมาปั๊บ ท่านก็ปล่อยให้ไปดูแลที่โตโยต้า จังหวัดพะเยา เต็มตัว โดยให้ทั้งโอกาสและอิสระในการบริหาร ให้เราได้ลองทำเองจากพื้นฐานที่เราได้เคยซึมซับมาตั้งแต่เด็กๆ เรียกว่าเป็นโอกาสที่ดีมาก แต่ถึงแม้ท่านจะปล่อยเราให้ไปทำงานคนเดียว ทว่าทุกครั้งที่กลับบ้านก็ยังมีความน่าติดตาม เรียกได้ว่าผู้ใหญ่ทุกคนในครอบครัวเป็นเหมือนแบ็กอัพที่ทำให้ความคิดเราชัดเจน มีความแข็งแรงมากขึ้น เพราะแต่ละคนก็จะแนะนำมุมมองที่บางครั้งเราซึ่งยังมีประสบการณ์ไม่มากพออาจจะลืมไป

หัวใจในการทำงาน

ตั้งแต่เด็กเราจะได้อินคุณพ่อคุณแม่ย้ำตลอดว่าให้ดูแลพี่ๆ ทีมงานเหมือนคนในครอบครัว โครงการใหญ่ๆ ทีมงานต้องแข็งแรง ดังนั้นคุณพ่อคุณแม่จะส่งต่อเรื่องนี้ให้ส้ม และบอกน้องๆ ทุกคนว่า ต้องเคารพและเอาใจใส่ เป็นห่วงเป็นใยพนักงาน ส้มก็เลยให้ความสำคัญกับทีมงาน การทำงานเป็นทีมเวิร์ก ทุกคนในองค์กรเป็นเหมือนฟันเฟืองที่ขับเคลื่อนธุรกิจ ถ้าเขารู้สึกอบอุ่น รู้สึกเหมือนโชว์รูมเป็นบ้านหลังที่สอง เขาจะรู้สึกสนุก พร้อมที่จะส่งต่อความสนุกและความสุขเหล่านี้ไปยังลูกค้า

กดดันไหมในการเข้ามารับช่วงต่อในธุรกิจที่มีความแข็งแกร่ง

ไม่กดดัน แต่เราจะหยุดอยู่กับที่ไม่ได้ เราต้องหาช่องในการพัฒนาธุรกิจ ต้องตื่นตัวให้มากกว่าเดิม เพราะธุรกิจทำกันมานาน สิ่งที่รุ่นส้มจะทำได้คือรักษาธุรกิจให้ดีกว่าเดิม ทุกวันนี้สิ่ง

ที่ล้มเหลวไม่ได้คือการหาความรู้เพิ่มเติม ลงเรียนคอร์ส การบริหาร การตลาดเสริม อัปเดตสิ่งใหม่ๆ

คิดอย่างไรที่คนส่วนใหญ่ยังติดภาพว่ารถยนต์ต้องคู่กับผู้ชาย

ไม่ว่าผู้หญิงผู้ชายทุกคนล้วนมีความเก่งเหมือนกัน เราโชคดีที่เห็นคุณย่า คุณแม่ เป็นเวิร์กกิงวูแมนที่ทำงานเคียงข้างผู้ชายมาตลอด ทำให้เราได้เห็นว่าผู้หญิงก็สามารถและเก่งในสายนี้ได้ ช่วยผู้ชายคิดได้เช่นกัน ไม่ใช่ผู้ชายเท่านั้นที่จะอยู่ในสายรถยนต์อย่างเดียว ปัจจุบันผู้หญิงในอุตสาหกรรมรถยนต์มีจำนวนมาก ทั้งทีมขาย เซอร์วิส ดีไซน์ นักแข่งรถผู้หญิงก็มีให้เห็น เป็นการสร้างความบาลานซ์ให้อุตสาหกรรมนี้ ถ้าเปรียบผู้ชายเหมือนเครื่องยนต์เหมือนความเร็ว ผู้หญิงก็คือความสวยงามของรถ การขับที่นุ่มนวลภายใน ซึ่งทั้งสองสิ่งต้องมีควบคู่กัน

อะไรคืออุปสรรคของผู้หญิงในการทำงานสายยานยนต์

เรียกอุปสรรคก็ไม่เชิง ถือว่าเป็นความท้าทายมากกว่า ตอนแรกที่เรียนจบมาก็จะมีเรื่องศัพท์เทคนิค ศัพท์ช่าง และระบบต่างๆ ที่เราต้องลงไปเจาะลึกมากขึ้น จริงๆ ตั้งแต่เด็กก็จะขลุกกับรถอยู่แล้ว แต่ตอนนั้นเราก็มองแค่ความชอบของเราซึ่งก็คือความสวยงาม โฉบเฉี่ยว ระบบพื้นฐานของรถเป็นสิ่งที่เราพอเข้าใจอยู่แล้ว แต่พอเรียนจบกลับมาทำงานจริง โลกของยานยนต์มันมีมากกว่านั้น มีเทคโนโลยีใหม่ๆ ทำให้เราเรียนรู้อยู่ตลอดเวลา ซึ่งก็นับว่าเป็นอะไรที่สนุกดี

ดูแลหลายกิจการมีวันพักผ่อนบ้างไหม

จันทร์ถึงเสาร์จะอยู่ที่ห้องทำงานของโตโยต้า ส่วนวันอาทิตย์ถ้าไม่เข้าไปดูงานโรงแรมในเครือเวียงอินน์ที่เชียงราย และโรงแรมเชียงใหม่แกรนด์วิว ก็จะออกไปทำกิจกรรม CSR กับทีมงานที่บริษัท เป็นการส่งความสุขให้คนอื่นซึ่งก็เท่ากับส่งความสุขให้ตัวเราด้วย ถือว่าเป็นการพักผ่อนอย่างหนึ่งได้เหมือนกัน

มีไอดอลในการทำงานไหม

คุณพ่อ คุณแม่ และอาทิง คือต้นแบบนักธุรกิจ นักบริหารที่สำคัญที่สุดของส้ม

ถ้าไม่คิดเรื่องงานจะทำอะไร

โตมากับครอบครัวที่ชอบออกกำลังกาย ทำให้เราเป็นคนที่ไม่อยากนั่งเฉยๆ กลับมาจากทำงานจะดิ้นแด่ไหนก็ชอบออกกำลังกาย นอกจากนั้น ในทุกปีส้มจะต้องไปปฏิบัติธรรมสักหนึ่งสัปดาห์ เป็นการดีที่ทอกซ์ใจ ให้เราได้มีเวลาอยู่กับตัวเองบ้าง ถ้าเรามีสมาธิ มีสติในทุกอย่างก็จะทำให้การทำงานของเราดีขึ้น คิดรอบคอบมากขึ้น ทุกอย่างจะสมูทมากขึ้น ทุกวันนี้เราอยู่กับคนเยอะ ดีๆ ไลน์งานยังเข้ามา ดังนั้นในปีหนึ่งจึงควรมีเวลาให้เราได้อยู่กับตัวเองบ้าง กลับมาจะสดชื่นพร้อมทำงานต่อไป



คมความคิดกับหญิงแกร่งแห่ง "อ้อมน้อยกรุ๊ป"

"ถ้าเราคิดว่าถูก เราจะมุ่งมั่นทำเต็มที่ แต่ถ้าเต็มที่แล้วยังสุดมือสอย เราก็คงจะปล่อยมันไป"

ช่อเทียน-คุณบุญเทียน เลิศวิชชบูรณ์
รองกรรมการผู้จัดการบริษัทในเครืออ้อมน้อยกรุ๊ป

อยู่ในแวดวงจักรยานยนต์มากี่ปี

เริ่มตั้งแต่ช่วยงานขายรถจักรยานยนต์มือสองของน้าชาย พอแต่งงาน สามคือ คุณสุชาติ เลิศวิชชบูรณ์ หรือ เฮียแก้ว ก็เริ่มทำกิจการรถจักรยานยนต์ด้วยกันมา 33 ปีแล้ว ซึ่งเหมือนจะเป็นเรื่องง่ายที่คนในธุรกิจเดียวกันมาเจอกัน เข้าใจรูปแบบระบบของธุรกิจดีอยู่แล้ว ไม่ต้องคุยกันเยอะ เรียกว่ามีจักรยานยนต์อยู่ในสายเลือดทั้งคู่ แต่ก็มี ความยากในการบริหาร เพราะต่างคนต่างมีสไตล์การทำงานเป็นของตัวเอง ปัจจุบัน

อ้อมน้อยก็มุ่งเน้นไปด้านรถจักรยานยนต์อย่างเดียว ทั้งรถเล็กและรถบิ๊กไบค์ เพราะนี่คือความชำนาญของเรา โดยแบ่งออกเป็น 5 บริษัทในเครือ คือ บริษัท ฮอนด้าอ้อมน้อย เซลส์แอนด์เซอร์วิส จำกัด บริษัท โอ. เอ็น. ซิตีกรุ๊ป จำกัด ห้างหุ้นส่วนจำกัด อ้อมน้อยเจริญยนต์ บริษัท โอ. เอ็น. สปีดไบค์ จำกัด และ บิ๊กวิงธนบุรี

สไตล์การทำงานแบบฉบับอ้อมน้อย

ถ้าเราคิดว่าถูก เราจะมุ่งมั่นทำเต็มที่ แต่ถ้าเต็มที่แล้วยังสุดมือสอย เราก็คงจะปล่อยมันไป ทว่าก่อนจะปล่อย ซ้อจะทำให้ถึงที่สุดก่อน ไม่ยอมง่ายๆ การขายรถเป็นเรื่องสำคัญก็จริง แต่เรื่องบริการก็สำคัญ เราต้องทำการบริการให้เป็นทีหนึ่งในทุกๆ ด้าน เราถือว่านี่เป็นความยั่งยืน การตลาดทุกวันนี่ใครดูแลรักษา ลูกค้านี้ได้มากกว่าคนนั้นชนะ ลูกค้าเก่าเราต้องรักษา ลูกค้าใหม่ก็ต้องมีเพิ่ม แต่ที่สำคัญอีกอย่างที่เราลืมไม่ได้ คือลูกน้อง ถ้าลูกน้องกินอิ่ม นอนอุ่น มีความสุข เขาก็จะดูแลรักษาลูกค้าให้เราเป็นอย่างดี

เคล็ดลับในการดูแลพนักงานทุกสาขาให้มีความสุข

ไลฟ์สไตล์การทำงานของเราคือ ชอบคุยกับลูกน้องทุกคนทุกระดับ การคุยไม่มีต้นทุน มีแต่ต้นทุนทางใจเท่านั้น การคุยกับคนมีแต่ได้ไม่มีเสีย ทำให้เราเห็นศักยภาพของเด็กๆ ในด้านอื่นๆ มากยิ่งขึ้น และได้เห็นถึงปัญหาต่างๆ เพื่อจะได้หาวิธีการมาซัพพอร์ตการทำงานของเขาให้ได้ ลูกน้องบางคนแค่โค้ชให้บางคนเราต้องลงมือทำไปพร้อมเขา เราต้องดูแลทุกคนให้ออกบางครั้งเราเป็นแค่ที่ปรึกษาให้แล้วปล่อยให้เขาได้เรียนรู้จากการลงมือทำ ทำผิดก็ไม่เป็นไร กลับมาแก้ตัวใหม่ ไม่มีอะไรที่ถูกต้องหรือสำเร็จไปทุกอย่าง แต่ถ้าไม่ให้ออกเขาคิดหรือลงมือทำก็จะไม่เกิดการเรียนรู้ ไม่เกิดประสบการณ์ คนเรามีความต้องการอยู่ไม่ถ้อยๆ คือต้องการความสนใจ เงิน ความสุข ต้องการบทบาท ซ้อจะมองจากลูกน้องมาหาตัวซ้อ ถ้าแกสั่มก่อนนิยมพูดว่าไม่มีฉัน แกตาย แต่ตอนนี้กลับกัน ไม่มีเขาเราตายผู้บริหารที่ดีจึงต้องมีความเมตตาสูง มีความเข้าใจ มีความรักให้ออก และรู้จักให้อภัย

ความยากที่สุดของการทำงาน

การสื่อสาร เราต้องคิดเสมอว่าจะทำอะไรให้ทุกฝ่ายเข้าใจในสิ่งที่เราสื่อสารออกไป ให้ทุกคนเข้าใจไปในทิศทางเดียวกัน เข้าใจในโปรเจกต์ที่เรากำลังทำ เพราะถ้าสื่อสารเข้าใจแล้ว เป้าหมาย หรืองานที่ทำก็จะประสบผลสำเร็จได้ง่ายมากขึ้น นอกจากจะสอนงานเขาแล้วก็ต้องสื่อสารให้เข้าใจกันด้วย ซ้อคิดว่าตรงนี้ยากสุด เพราะคนเรามีความแตกต่างกันด้านความคิด หลายครั้งลูกน้องทำไม่ตรงกับที่เราต้องการเพราะการสื่อสารที่ผิด ไม่ชัดเจน ไม่นำพาไปสู่การสร้างสรรค์ เราจึงต้องทำความเข้าใจทุกระดับ

นักบริหารที่ดีควรเป็นอย่างไร

ต้องเป็นผู้ฟังที่ดี แสวงหาโอกาส คิดอะไรใหม่ๆ ทำอะไร

ใหม่ๆ อยู่เสมอ สิ่งสำคัญคือต้องให้ออกาส ให้ความรู้ ทั้งกับลูกน้อง ลูกค้า และสังคม โดยเฉพาะกับลูกค้า เราต้องทำให้ลูกค้าคิดว่า ลูกค้าสำคัญกับเราเสมอ

ข้อดีของผู้หญิงในการทำงานสายยานยนต์

ธรรมชาติของผู้หญิงคือความสุภาพ อ่อนน้อมถ่อมตน สิ่งนี้ทำให้เราสามารถเข้าถึงได้ทุกระดับ ที่สำคัญความเป็นผู้หญิงทำให้ทุกคนอยากจะให้โอกาสเรา เพราะเราดูไม่แข็งกระด้าง ผู้หญิงไปที่ไหนก็มีแต่คนให้ความเมตตา ในสายตาส้อไม่มีอุปสรรคสำหรับผู้หญิงในการทำงานสายนี้ เพราะเวลาทำอะไรเรามุ่งมั่นตั้งใจ ปัญหาของคนส่วนใหญ่ คือ คิดแล้วไม่ลงมือทำ ไม่ได้ขึ้นอยู่กับการเป็นหญิงหรือชาย เป็นผู้บริหารไม่จำเป็นต้องรู้ลึกทุกเรื่อง แต่ต้องรู้ให้กว้าง อะไรไม่รู้ต้องไปหาข้อมูลให้รู้ ไปหาเครื่องมือให้ลูกน้อง หาวิธีซัพพอร์ตในสิ่งที่เขาขาด

กังวลใหม่กับการส่งไม้ต่อสู่ทายาทจักรยานยนต์

ดีลเลอร์หลายคนมีปัญหาในการส่งต่อกิจการให้ทายาท ทายาทไม่ยอมทำต่อ อย่างหนึ่งเพราะเราไม่เข้าใจว่าเด็กรุ่นเจนวายไม่ใช่คนรุ่นเรา เด็กรุ่นนี้ไม่ชอบให้ใครมาสั่ง แต่ชอบลงมือทำ ดังนั้นเราต้องเปิดโอกาส อย่าปิดกั้น เราต้องเป็นแค่ผู้ชี้แนะ ให้เขาได้ลองทำในแบบของเขา ความผิดพลาดเกิดขึ้นได้อยู่แล้ว ถ้าเขาทำผิด เจ็บป่วยๆ เตี้ยเขาก็มาปรึกษาเรา เด็กรุ่นใหม่เก่ง แต่ขาดแค่ประสบการณ์ ส่วนทายาทเองก็ต้องมองว่าการที่คุณเข้ามาช่วยสานงานต่อของพ่อแม่เป็นความกตัญญู รู้คุณอย่างหนึ่ง ไม่ได้เข้ามาสานต่อธุรกิจให้แข็งแรงยั่งยืนเท่านั้น ถ้าคุณมีความสามารถจะทำได้ทุกอย่างก็ได้อีก แต่ต้องไม่ทิ้งธุรกิจพ่อแม่ เพราะคุณมีวันนี้ได้ก็เพราะธุรกิจเหล่านี้ โชคดีที่ลูกของซ้อทั้ง 3 คน อยากทำกิจการรถจักรยานยนต์ ลูกคนโตคือ คุณกิ้ง-ชุตินา เลิศวิชชบุรณ มาทำรถเล็กได้หนึ่งปีก็มาบอกพ่อว่าซ้อบิ๊กไบค์ เพราะเป็นเหมือนหนึ่งในจิ๊กซอว์ที่ยังขาดอยู่ เขาอยากต่อจิ๊กซอว์ตัวนี้ ซ้อก็เลยปล่อยให้เขาทำเลย

อะไรสำคัญที่สุดในชีวิต

‘ที่สุดแล้วคือลมหายใจ’ นัยนี้สอนให้เราอย่าประมาท อยู่กับปัจจุบันขณะ เพราะเราไม่รู้ว่าจะมีพรุ่งนี้เป็นครั้งที่สองไหม อย่าคาดหวังสูง เพราะสุดท้ายเราเอาอะไรไปไม่ได้ การจะอยู่กับปัจจุบันได้ต้องมีสมาธิ มีสติ การนั่งสมาธิทุกวันทำให้เลเวลของใจเราสูงขึ้น สูงขึ้นในที่นี้คือเราได้ตีท็อกซียะต่างๆ ออกจากใจ ทำให้เรามีทัศนคติที่ดี ปัญญาดี มองโลกตามความจริง ดังนั้นเวลาสุขจึงไม่สุขจนเกินไป เวลาทุกข์ก็จะมีสติไม่ทุกข์จนพุ่มพวยเวลามีปัญหาต่างๆ ไม่ว่าจะมีการงานหรือเรื่องอะไรก็ตามเข้ามากระทบใจ ก็จะทำให้เราสามารถรับมือกับมันได้

เวลาว่างทำอะไร

อ่านหนังสือ ใช้เวลาอยู่กับตัวเอง และหาเวลาทำกิจกรรมร่วมกับครอบครัว



"เราลองข้ามคำพูดเหล่านี้ไปแล้ว เลิกมองว่าเรื่องรถต้องเป็นผู้ชายเท่านั้น... ผู้หญิงก็ทำได้"

คุณปู้ก-กอบกุล วณิชธนกิจ (ซ้าย)

กรรมการบริหารสายพัฒนาองค์กร บริษัท ทริดี สมาร์ท จำกัด

คุณแอ๊ป-ศรทิพย์ วณิชธนกิจ (ขวา)

กรรมการผู้จัดการฝ่ายขายและการตลาด

ออโต้เบสท์ คาร์เซ็นเตอร์

ก้าวใหม่กับ สองผู้บริหารหญิงแห่ง "บริษัท ทริดี สมาร์ท จำกัด"

จุดเริ่มต้นในธุรกิจรถยนต์มือสอง

คุณกอบกุล : ธุรกิจรถมือสองเป็นธุรกิจเดิมของครอบครัว เริ่มตั้งแต่เมื่อ 40-50 ปีที่แล้ว สมัยรุ่นอาทิงที่เปิดบริการซ่อมรถในห้องแถวเล็กๆ ย่านสะพานกรุงเทพ จนมาถึงรุ่นคุณพ่อจึงขยายมาเป็นกิจการซื้อขายรถมือสองเต็มรูปแบบ และเราสองคนในรุ่นลูกก็รับหน้าที่ดูแลต่อเป็นรุ่นที่ 3

คุณศรทิพย์ : เราเข้ามาในวงการยานยนต์หลังจากเรียนจบ แต่ตอนแรกเราก็มุ่งมั่นแล้วว่าจะไม่ทำงานที่บ้าน ไม่ทำธุรกิจของครอบครัว คุณพ่อบอกว่า "ไม่เป็นไร ให้เธอใช้ชีวิตไปก่อน ให้เวลาครึ่งปี แล้วค่อยกลับมาลองงานที่บ้านดูว่าชอบไหม" พอหลังจากครึ่งปีเราก็ลอง ทุกอย่างเริ่มจากศูนย์ กดเครื่องคิดเลขตั้งแต่คิดค่างวดไฟแนนซ์ ศึกษารุ่นรถต่างๆ ปลีกย่อยซึ่งมันเยอะมาก แต่พอเราได้เริ่มเท่านั้นแหละ เราเริ่มรู้สึกเรา "มีใจ" กับมัน พอยิ่งรู้ว่ามันเป็นธุรกิจของเรา เราก็ยิ่งใส่ใจลงไป แล้วก็คราวนี้ไปทำอย่างอื่นไม่ได้แล้ว

การแบ่งงานกันระหว่างสองพี่น้อง

คุณศรทิพย์ : เราสองคนพี่น้องเติบโตมาจากโคราช ออโต้เบสท์ ท่าพระ โดยแอ๊ปจะดูแลในส่วนการขายหน้าร้าน

คุณกอบกุล : ส่วนปู้กซึ่งเป็นพี่คนโตจะดูแลในส่วนของรูปแบบบริษัท คือ บริษัท ทริดี สมาร์ท จำกัด เน้นการดูแลเรื่องระบบต่างๆ ในภาพรวม

งานแรกที่คุณพ่อให้ลูกสาวทั้งสองลงมือทำ

คุณศรทิพย์ : ตั้งแต่วันแรกที่ทำงาน คุณพ่อปล่อยให้ลงมือเลย เราต้องทำตั้งแต่กดเครื่องคิดเลข ทำทุกอย่างแบบพนักงานขายคนหนึ่ง ออกไปลุยกับพนักงานขาย ไปตลาดรถ ดูรถมือสอง ซื้อมือรถเข้า โดยคุณพ่อจะเป็นแค่เป็นกุนซื้อให้เรา ไปดูรถก็ต้องฝึกดูเอง ต้องเป็นให้ได้ทุกอย่าง

คุณกอบกุล : คำพูดสำคัญที่พ่อบอกพวกเราเสมอคือ “ช่าง” ทั้งตัว ต้องรู้ให้หมด ถ้าจะทำธุรกิจไหน ต้องรู้ให้หมด ไม่ใช่รู้แค่เรื่องเดียว เราก็เลยต้องฝึกทุกอย่าง โดยคำว่า “รู้” หมายถึง จะต้องเข้าไปรู้ถึงงานช่าง อะไหล่ การซื้อรถ การเจรจาต่อรอง ซึ่งไม่่ง่าย โดยเฉพาะเรื่องการเจรจาต้องใช้ทักษะ ความว่องไว ท่ามกลางการตลาดที่มีการแข่งขันสูงขึ้น เรื่องที่สองคือเรื่องช่าง ด้วยความเป็นผู้หญิง บางครั้งก็สื่อสารกันไม่เข้าใจ เพราะเราไม่ค่อยเข้าใจในระบบ และเทคนิคเฉพาะของช่างเครื่อง แต่เราก็อาศัยว่าต้องหมั่นซึมซับเข้าไป เข้าไปอยู่ เข้าไปซุก ไปพูดคุยกับช่าง พูดคุยกับลูกค้า รับมือกับปัญหา จนพอมีประสบการณ์ ก็ทำให้เราเริ่มเห็นแล้วว่าปัญหาที่เกิดขึ้นซ้ำๆ เกิดจากอะไร เพราะรถคันหนึ่ง ปัญหามันก็จะอยู่ซ้ำๆ ไม่ได้หลุดจากเดิมไปเลย ก็เลยทำให้เราเข้าใจเรื่องเครื่องยนต์ได้ไม่ยากนัก

ยากไหมสำหรับการก้าวเข้ามาเป็นผู้บริหารหญิงในแวดวงยานยนต์

คุณศรทิพย์ : นอกจากคุณพ่อ พี่น้อง 4 คนในครอบครัวคือ ลูกสาวทั้งหมด ไม่มีผู้ชายเลย แรกๆ จะรู้สึกว่ามันยาก เพราะงานตรงนี้ต้องใช้แรงด้วย เปิดดูรถ ต้องลุย ไม่สะอาด เพราะว่ารถมือสองแต่ละคันมันมาหลายรูปแบบ เวลาใครมาที่อู่ มักจะถามเราประโยคแรกเลยว่า “ทำไมผู้หญิงมาทำงานด้านรถล่ะ” หรือไม่ก็ “บ้านนี้เก่งนะ เอาลูกสาวมาทำรถได้” แต่ความโชคดีของเราอย่างหนึ่งคือ เมื่อมีปัญหา เราพี่น้องช่วยกันปรึกษากันได้ทุกอย่าง ต้องสู้ด้วยกัน เลยไม่ได้รู้สึกโดดเดี่ยว สไลด์ของเราจะผลัดกันเป็นบู๊เป็นบ๊อง ตัวแสบเองจะเป็นคนบู๊ เป็นคนเคลียร์ ซื้อเข้าขายออก ตรงข้ามกับพี่ๆ ที่ใจเย็น รอบคอบ รวมกันแล้วจึงเป็นคาแรกเตอร์ที่บาลานซ์สำหรับการทำงาน

ข้อได้เปรียบของผู้หญิงในการทำงานสายยานยนต์

คุณศรทิพย์ : หนึ่งสิ่งที่เป็นจุดแข็งของการเป็นผู้หญิงคือ ธรรมชาติของผู้หญิงที่มีความเข้าใจ ใส่ใจ และมองเห็นในรายละเอียด เช่น การดูแลรถผู้หญิงจะมองเห็นในจุดที่ผู้ชายอาจมองข้าม สินค้าเหมือนกัน พนักงานมีเหมือนๆ กัน แต่ว่าการลงรายละเอียดคือสิ่งที่สำคัญที่สุด เพราะทำให้เราเข้าถึงลูกค้า นำเสนอได้ถูกจุด หรืออย่างทักษะการเจรจาหลายครั้งในยามที่ลูกค้าผู้หญิงเดินเข้ามา เราก็ใช้ความเป็นผู้หญิงเชื่อมไปถึงลูกค้าได้ง่ายขึ้น

คิดอย่างไรกับทัศนคติที่ว่า ผู้ชายต้องอยู่คู่กับวงการยานยนต์

คุณกอบกุล : เรามองข้ามคำพูดเหล่านั้นไปแล้ว เลิกมองว่าเรื่องรถต้องเป็นผู้ชายเท่านั้น... ผู้หญิงก็ทำได้

กายารุ่นที่ 3 มีแนวคิดในการทำงานที่แตกต่างจากรุ่นก่อนอย่างไร

คุณศรทิพย์ : คุณพ่อเริ่มจากทำเต็นท์รถยนต์ทำพระ แล้วก็มาถึงรุ่นเราก็ตายายใหญ่ขึ้น จากแต่ก่อนเป่าอยู่ที่ 100 คันต่อเดือน พอเข้าสู่รูปแบบบริษัทมีการทำงานอย่างเป็นระบบ มีการบริหารจัดการมากขึ้น เราก็มีเป้าที่ไกลขึ้นเป็น 200-300 คัน พอมาทำรู้เลยว่าไม่่ง่าย รายละเอียดการขายแต่ละคันเยอะจริงๆ แล้วเรายังคงนำแนวคิดรุ่นคุณพ่อเข้ามาบริหารเช่นเดิม เพราะเราเชื่อในแนวคิด ‘ใจเขาใจเรา’ ซึ่งเป็นสิ่งที่คุณพ่อบอกเสมอมา เหมือนเวลาเราไปซื้อของ เราเองก็อยากได้แบบดีที่สุด โดยคำว่าดีที่สุดในที่นี้ไม่ใช่แค่สินค้า แต่ก็คือการบริการด้วย เราจึงต้องเอาสิ่งที่ดีที่สุดเสนอให้ลูกค้า ในฐานะที่ทำหน้าที่ดูแลฝ่ายขายพบว่า เราต้องทำตัวเป็นที่ปรึกษาให้พนักงาน เราจะเป็นฝ่ายรอให้พนักงานเข้ามาปรึกษาไม่ได้ ในขณะที่พนักงานกำลังขาย แอปเองก็จะเป็นคนเดินดู สอบถาม คอยคุย คอยคุมด้วยตลอด ทำให้เรารู้ในทุกกรณีว่าลูกค้าเป็นอย่างไร

คุณกอบกุล : แผนการตลาดของเราตอนนี้ 80-90% มาทางออนไลน์ เรามีสื่อต่างๆ ครบครัน และเว็บไซต์ของเต็นท์รถจากยุคเดิมที่เคยโปรโมตผ่านหนังสือขายรถอย่างเดียว แต่วันนี้โลกเปลี่ยน โภทย์เปลี่ยน จะทำอย่างไรให้ลูกค้ามาหาเรา เราต้องตอบให้ได้ว่าอะไรคือตัวตนของแบรนด์เรา สำหรับเรา ออโต้เบสท์ คือ ราคาที่เข้าถึงได้ง่ายและเรายินดีต้อนรับลูกค้าในทุกระดับ

สินเชื่อรถยนต์มีส่วนสำคัญต่อความสำเร็จในธุรกิจอย่างไร

คุณกอบกุล : สำคัญมากค่ะ สินเชื่อรถยนต์เป็นอันดับ 1 อยู่แล้ว เพราะว่าลูกค้ามาซื้อรถเรา เขาเอาเงินธนาคารมาซื้อ ดังนั้น ธนาคารก็เป็นเหมือนคู่ค้ากับเรา ทุกวันนี้ธนาคารกับดีลเลอร์เต็นท์รถมีความใกล้ชิดกันมากขึ้น สื่อสารกันมากขึ้น แล้วก็วางแผนการตลาดไปในทางเดียวกันมากขึ้น ทำให้ขายง่ายขึ้น

คุณศรทิพย์ : โดยเฉพาะกับกรุงศรี ออโต้ ที่อยู่คู่กับเรามาเนิ่นนาน ต้องย้อนกลับไปสมัยคุณพ่อที่ได้รับคำชมมาว่าไว มีความรวดเร็ว และทำงานเป็นระบบ เพราะฉะนั้นเวลาเราทำงานอยู่กับหลายธนาคารเราจะรู้เลย เราสามารถเปรียบเทียบได้เลยว่าการทำงานของแต่ละธนาคารเป็นอย่างไร แต่ถือว่ากรุงศรี ออโต้ เป็นคู่ค้าเก่าแก่ที่เราเชื่อมั่น และจะเดินไปด้วยกันต่อไป

ขอบคุณสถานที่

ลาพาร์ต บาร์ แอนด์ เรสเตอรองค์ ชั้น 32 โรงแรมโซฟิเทล กรุงเทพ สุขุมวิท (ระหว่างซอยสุขุมวิท 13 และซอยสุขุมวิท 15)

โทร. 02-126-9999 www.sofitel-bangkok-sukhumvit.com



"ภูเก็ต เอส.ที."

การตลาดบนนิยามของความสุข



ในแง่ของการตลาดและการบริหารธุรกิจนั้น แน่นอนว่ากำไรสูงสุดคือสิ่งที่ผู้ประกอบการย่อมมุ่งหวัง ทว่าภายใต้ปรัชญาการทำงานของ **คุณชัยวัฒน์ พรศิริอนันต์** หัวหน้าใหญ่ผู้ก่อตั้ง **บริษัท ภูเก็ต เอส.ที. จำกัด และ Honda BigWing Phuket** คำว่า กำไรสูงสุด หรือ Maximum Profit กลับหมายถึง ความสุขในแบบ Maximum ที่ลูกค้าทุกคนต้องได้รับทันทีที่เปิดประตูเข้ามา

ปรัชญา 3 H

จากจุดเริ่มต้นที่กิจการรถมอเตอร์ไซด์มือสองในจังหวัดภูเก็ต ปัจจุบัน **บริษัท ภูเก็ต เอส.ที.** ได้โดดเด่นอยู่บนถนนแห่งความสำเร็จในฐานะตัวแทนจำหน่ายรถจักรยานยนต์ฮอนด้าที่ดำเนินกิจการมากกว่า 20 ปี โดยได้แตกสาขาออกเป็นร้านจำหน่ายรถจักรยานยนต์ 6 สาขา และร้าน Honda BigWing Phuket จำหน่ายรถบิ๊กไบค์ อีก 2 สาขา พร้อมด้วยสนามขี่ปลอดภัยขนาด 20 ไร่ สร้างโดยบริษัท เอ.พี. ฮอนด้า แห่งแรกและแห่งเดียวในภาคใต้ซึ่งมีขนาดใหญ่เป็นอันดับต้นๆ ของเอเชีย

คุณชัยวัฒน์ และ คุณสมศรี พรศิริอนันต์ ผู้ก่อตั้งบริษัท ภูเก็ต เอส.ที. ย้อนเล่าถึงจุดเปลี่ยนจากร้านขายมอเตอร์ไซด์มือสองที่เปิดมานานถึง 7 ปี มาเป็นตัวแทนจำหน่ายจักรยานยนต์ยี่ห้อฮอนด้าว่า เริ่มต้นขึ้นหลังจากที่ประธานบริษัท เอ.พี. ฮอนด้า จากประเทศญี่ปุ่นเดินเข้ามาดูด้วยตัวเองว่าทำไม บริษัท ภูเก็ต เอส.ที. ถึงได้กลายมาเป็นเบอร์หนึ่งที่สามารถมัดใจลูกค้าได้ไม่เฉพาะแต่ที่ภูเก็ต

“หลังจากแจ้งเกิดเป็นผู้นำรถมือสองในภูเก็ตแล้ว ลูกค้าก็ถามถึงรถมือหนึ่งบ้าง ผมก็เลยไปซื้อรถมือหนึ่งจากตัวแทนจำหน่ายมาขายบ้าง ซึ่งมือสองเราทำได้ รถมือหนึ่งจึงไม่ใช่เรื่องยาก จังหวะนั้นฮอนด้ากำลังหาดีลเลอร์ในภาคใต้พอดี ประธาน เอ.พี. ฮอนด้า จากญี่ปุ่นจึงเข้ามาดูว่าทำไมผมถึงขายรถมือสองที่ไม่มีโรงงานรองรับได้ดี ผมขายเองยังขายได้ดีขนาดนี้ ถ้าเป็นรถใหม่จึงน่าจะเป็นสิ่งที่ง่ายตายมากสำหรับผม เขาเลยอยากจะให้มาเป็นตัวแทนจำหน่าย ผมจบโปรแกรมเมอร์มาจากอเมริกา ส่วนภรรยาจบบริหารธุรกิจ เราสองคนอาจจะไม่ได้มีพื้นฐานด้านเครื่องยนต์ แต่เราก็ค่อยๆ พัฒนาความคิด

และแนวทางร่วมกัน โดยเน้นการบริการลูกค้าเป็นสำคัญ ซึ่งการดูแลลูกค้านี้ก็ไปตรงกับดีเอ็นเอของฮอนด้าที่แค่ลูกค้าเป็นอันดับหนึ่ง ก็เลยมีการทาบทามให้มาเป็นตัวแทนจำหน่ายรถจักรยานยนต์ฮอนด้า”

คุณชัยวัฒน์ถ่ายทอดปรัชญาการทำงานซึ่งมีพื้นฐานมาจาก 3 H อันประกอบด้วย **Honda** ซึ่งเป็นรถจักรยานยนต์ที่ครองแชมป์ตลาดในเมืองไทยมากกว่า 29 ปี ต่อมาคือ **Home** หมายถึงพื้นฐานครอบครัวที่มีทั้งความรู้และความรัก ซึ่งปัจจุบันลูกทั้ง 3 คือ **คุณอนันต์สิทธิ์ คุณอนันต์พร และ คุณอนันต์ญา พรศิริอนันต์** ได้เรียนจบการบริหารธุรกิจจากประเทศออสเตรเลียและกลับมาช่วยสานต่อธุรกิจที่บ้าน โดยเฉพาะลูกชายคนโต คุณอนันต์สิทธิ์ นั้น ได้เข้ามาบริหาร Honda BigWing Phuket ตั้งแต่วันแรกที่ก่อตั้ง

H สุดท้ายที่จะขาดไม่ได้ก็คือ **Heart of Service** การบริการที่ไม่ได้หมายถึง After-Sales Service หรือการบริการหลังการขายอย่างที่หลายคนเข้าใจ แต่สิ่งที่บริษัท ภูเก็ต เอส.ที. ให้ความสำคัญกลับอยู่ที่ Before-Sales Service หรือการบริการก่อนการขายที่จะเกิดขึ้นทุกครั้งไม่ว่าจะมีการซื้อขายหรือไม่ก็ตาม

สร้างสุขในแบบ Maximum

“เมื่อพูดถึงงานบริการลูกค้า หลายคนจะนึกถึงแค่บริการหลังการขาย เกิดการซื้อขายก่อนจึงจะบริการลูกค้า แต่ผมไม่ใช่ ผมต้องดูแลแต่ต้น ต้องมีทั้งบริการก่อนขายและหลังการขายควบคู่กันไป ลูกค้ามีสิทธิ์ตัดสินใจว่าเขาควรจะซื้อร้านไหนดีที่สุด และรุ่นไหนที่ดีที่สุด ไม่ใช่ว่าลูกค้าเดินเข้ามาแล้วเราเลือกคันที่แพงทำกำไรให้เรามากที่สุด แบบนั้นผมไม่ทำมันไม่มีคันที่ดีที่สุด แต่ผมจะเลือกคันที่เหมาะสมที่สุด Suitable สำหรับแต่ละคน

“ถ้าลูกค้าคนหนึ่งเดินเข้ามา ผมจะถามก่อนว่าเขาจะนำรถไปใช้งานอะไรบ้าง ท่องเที่ยว ทำงาน บรรทุกของ เพื่อที่ผมจะเลือกรถที่เหมาะสมที่สุดในร้านให้เข้ากับเขา ผมไม่ได้ถามแค่ความชอบของรถ ผมถามไปถึงบ้านเขา อยู่ตรงไหนของภูเก็ต ป่าตองหรือ ผมไม่ได้มองที่ทะเลสวย แต่ผมยังมองไปถึงเนินที่ชันก่อนที่จะถึงบ้านเขา เพราะมันสัมพันธ์กับซีซีของรุ่นรถที่

ผมจะเลือกให้ มันไม่ใช่แค่ธุรกิจมอเตอร์ไซด์เท่านั้น คุณจะขายอะไรก็มีพื้นฐานเหมือนกันหมด สิ่งสำคัญคือ แมกซิมั่มความสุขที่ลูกค้าจะได้ไปจากร้าน และเมื่อลูกค้ามีความสุข การขายรถคันที่สามจะเกิดขึ้น...ไม่ใช่คันที่สองนะ ผมไม่เคยมองคันที่สอง แต่ผมจะข้ามไปคันที่สามเลย ถามว่าคันที่สามจะขายอย่างไร มันจะต้องนับหนึ่งจากตรงนี้นะก่อน ตรงที่ดูแลลูกค้าให้เต็มทีก่อน ลูกค้าเข้ามาในร้านผมจะไม่คุยเรื่องการขาย แต่ผมจะคุยเรื่องแมกซิมั่มความพึงพอใจ ให้ลูกค้าได้ซื้อรถที่มีความสุขที่สุด เมื่อลูกค้าเอาไปใช้แล้วโดนใจจริงๆ ทีนี้ลูกค้ามีเพื่อนก็คน มีญาติก็คน เขาก็จะไปโฆษณาให้เอง ผมโฆษณาไม่เท่ากับลูกค้าโฆษณาให้หรอกจริงไหม แต่ในระยะยาวคุณเอาหัวใจไปซื้อหัวใจลูกค้า มันจึงจะเป็นการขายที่ยั่งยืน”

คุณชัยวัฒน์ขยายภาพของการบริการก่อนการขายที่ไม่ได้หมายถึงแค่การชี้แจงถึงรุ่นรถที่ดี ไม่ได้หมายถึงการคุยเฉพาะสินค้า ซึ่งเรื่องการบริการนั้นคือหัวใจหลักที่ถ่ายทอดให้ลูกค้าทุกคน โดยเฉพาะคุณอนันต์สิทธิ์ที่เข้ามารับช่วงในการก่อตั้ง Honda BigWing Phuket ซึ่งเป็นสาขาแรกในภาคใต้

“คุณพ่อจะย้ำเสมอเรื่องการบริการว่าเป็นหนึ่งในสิ่งที่สำคัญไม่แพ้การขาย เราขายมอเตอร์ไซด์ ตลาดเขาอาจจะแข่งเรื่องการขาย แต่จริงๆ แล้วมันต้องซัพพอร์ตกัน ไม่ใช่ขายอย่างเดียว ต้องเน้นบริการทั้งก่อนและหลังการขายควบคู่กันไป สิ่งที่เราเรียนรู้จากคุณพ่อมีหลายเรื่องมาก ส่วนผมก็จะเข้ามาเติมในด้านตลาดออนไลน์ เราทำโซเชียลมีเดียตั้งแต่ก่อน Honda BigWing Phuket จะเปิด ลูกค้าต่างชาติหลายคนรู้จักเราก่อนที่จะมาอยู่เมืองไทยด้วยซ้ำ จากศูนย์โลก ตอนนี้มีผู้ติดตามกว่าครึ่งแสน ซึ่งก็ถือว่าเป็นอีกก้าวของการพัฒนาของเรา ตอนที่เปิดบิกวิงคุณพ่อไม่ได้บอกให้เรามาช่วย แต่ท่านให้เราลงมือทำเองทุกอย่างจริงๆ เป็นจังหวะที่ผมจบปริญญาตรี กำลังจะต่อปริญญาโท และบิกวิงกำลังจะเปิดพอดี คุณพ่อก็เลยให้เราเลือกว่าจะอยู่เรียนต่อปริญญาโทที่ออสเตรเลีย หรือกลับมาทำงานซึ่งเปรียบเหมือนปริญญาเอกที่เมืองไทย ในที่สุดผมเลือกเรียนปริญญาเอกในบ้าน Honda BigWing Phuket เพราะคิดว่าเป็นงานที่ทำยากกว่า”

คุณอนันต์สิทธิ์ ผู้บริหาร Honda BigWing Phuket เล่าถึงสิ่งที่ได้เรียนรู้จากคุณพ่อ ซึ่งตลอดการสัมภาษณ์นั้น ตำแหน่งที่คุณชัยวัฒน์มอบให้ลูกชายคนนี้คือเจ้าของกิจการ ไม่ใช่ผู้ช่วย

“ผมไม่เคยบอกให้ลูกๆ มาช่วย แต่ผมจะให้เขาลงมือทำ ลูกชายคนโตดูแอลบี ไบค์ ผู้หญิงสองคนดูแลรด์เล็กที่ Honda Wing Center ผมให้นิยามว่า ไม่ได้มาช่วยแต่มาทำ เพราะถ้ามาช่วย อีกสองเดือนคุณก็จะเหนื่อย ประชุมเข้าก็อาจไม่ยอมมา พบลูกค้าก็ลูกค้าของพ่อ ไม่มาก็ไม่เป็นไร ผมปล่อยให้ลูกทุกคนเป็นคนรับงานเอง ลูกค้าที่เข้ามาคือลูกค้าของเขา เราเป็นที่ปรึกษา แล้วเขาจะมีความสุขกับการทำงาน เพราะเขารู้สึกว่าเป็นกิจวัตรของเขา ให้เขาได้ใช้ทั้งความรู้และความรักในงาน และลูกค้าก็จะได้จากเขาแบบร้อยเปอร์เซ็นต์”

คุณชัยวัฒน์ทิ้งท้ายถึงนิยามการทำงานบนฐานแห่งความสุขแบบฉบับ ภูเก็ต เอส.ที. ที่เริ่มต้นมาจากความสุขของคนทำงาน จากนั้นจึงถูกส่งต่อไปยังลูกค้า กลายเป็นความพึงพอใจสูงสุดที่มีค่ามากกว่ากำไรสูงสุดเสียด้วยซ้ำ



Life Unlocked

ด้วยความที่คุณชัยวัฒน์จับด้านการเขียนโปรแกรมมาจากอเมริกา โปรแกรมคอมพิวเตอร์ในร้านจึงเป็นการพัฒนาโดยคุณชัยวัฒน์ ซึ่งนอกจากเป็นนักบริหารที่มีวิสัยทัศน์แล้ว คุณชัยวัฒน์ยังสร้างสมดุลชีวิตด้วยการออกกำลังกายและศึกษาสายโยคะอย่างจริงจัง จนลูกๆ บอกเป็นเสียงเดียวกันว่า คุณพ่อนี้แหละคือคนที่คอยเตือนทุกคนว่าทำงานหนักแล้วควรไปออกกำลังกายและพักผ่อนบ้าง

บริษัท ภูเก็ต เอส.ที.

99/9 ถนนเทพกระษัตรี ตำบลตลาดใหญ่

อำเภอเมือง จังหวัดภูเก็ต 83000

โทร : 076-212-000

Facebook : Bigwingphuket



"เติบต้มังกร โนนสูง"
ที่เดียวจบ ครบทุกความไว้ใจ



“เสน่ห์ของการเดินเข้าเดินที่รถมือสอง คือ คุณสามารถเลือกรถได้หลากหลายประเภท หลายราคา มาที่เดียวได้เลือกครบทุกรุ่น ทุกสี หรือแม้แต่รถในฝันก็สามารถพบเจอได้ที่เดินที่รถมือสอง”

นี่คือคำเชิญชวนแรกที่ทำให้เราต้องเดินทางมายังเดินที่รถมือสองเบอร์ต้นๆ ในจังหวัดอุดรธานี “เดินที่มังกร โนนสูง” ซึ่งปัจจุบันได้ขยายความไว้วางใจไปสู่สาขาที่ 3 ด้วยคอนเซ็ปต์การทำงาน “มาเดินที่มังกร โนนสูง แล้วต้องจบ” แต่ทั้งนี้ทั้งนั้น การจะก้าวขึ้นมาอยู่บนแถวหน้าของดีลเลอร์ยูสดี คาร์ ในภูมิภาคอีสานนั้นไม่ใช่เรื่องง่าย แต่ก็ไม่ใช่เรื่องยากเกินไปสำหรับสมาชิกทั้ง 4 ในครอบครัว “เจริญนันทกุล”

จริงใจให้บอกต่อ

จุดเริ่มต้นของ “เดินที่มังกร โนนสูง” มาจากการนำรถที่ตัวเองใช้อยู่มาขายหน้าบ้านซึ่งเปิดเป็นร้านอาหาร และเมื่อเห็นว่ารถมือสองก็สามารถสร้างรายได้ให้ครอบครัวได้อีกทาง คุณกิม ตรังวัน จึงแบ่งเวลาที่ว่างจากการขายอาหารตระเวนออกไปหารถมือสองคุณภาพดีมาขาย จากหนึ่งได้ขยายมาเป็นสอง และสามคัน กระทั่งเมื่อโอกาสมาถึงจึงได้ไปเช่าที่ทำการเดินที่รถขนาดเล็กขายรถมือสองอยู่ริมถนน

“เรื่องรถเป็นสิ่งที่ผมชอบมาตั้งแต่เด็ก พอมีโอกาสก็อยากจะทำดู ว่างจากการขายอาหารก็ออกไปดูรถ ลองผิดลองถูก ขาดทุนบ้าง กำไรบ้าง แม้แต่การขายเราก็ตายกันโดยไม่รู้จัก แม้แต่เรื่องไฟแนนซ์ ตอนเปิดเดินที่ก็ไม่ได้ใหญ่มาก มี 4-5 คันก็ทำอยู่ประมาณ 4 ปี จนลูกเรียนจบก็เลิกขายอาหารมาขายรถมือสองเต็มตัว”

คุณกิมให้เหตุผลถึงการเปลี่ยนจากร้านอาหารมาเป็นเดินที่รถว่าเกิดจากความรักในรถยนต์ล้นๆ โดยในช่วงเริ่มต้น

กิจการนั้นคุณกิมไม่แม้แต่จะรู้จักเรื่องไฟแนนซ์ ทำให้ต้องขายรถระบบเงินสดเท่านั้น

“ถ้าผมรู้จักไฟแนนซ์แต่แรก กิจการอาจขยายได้เร็วกว่านี้ ก็มึกรุงศรี อดิ ได้ ซึ่งตอนนั้นยังเป็นจ๊อ ที่เข้ามาหาเราเป็นเจ้าแรก แต่ด้วยความที่เราจริงใจกับลูกค้าก็เลยทำให้มีคนเดินเข้ามาซื้อเงินสดกับเรา พอมีระบบจัดไฟแนนซ์มารองรับ ร้านก็เริ่มขยายขึ้น พอย้อนกลับไปมองก็เห็นเลยว่าเราเสียโอกาสในการขายไปมาก สิ่งเดียวที่ทำให้ลูกค้าถือเงินสดเดินเข้ามาหาเราคือความเชื่อใจอย่างเดียวเลย”

ในเรื่องของความจริงใจนี้ คุณกัลย์สุตา เจริญนันทกุล คู่ชีวิตและคู่คิดในการสร้างเดินที่มังกร โนนสูงได้กล่าวเสริมว่า

“ในช่วงที่ยังไม่มีไฟแนนซ์เข้ามา ลูกค้าก็จะบอกต่อในเรื่องรถของเราดี เชื่อถือได้ ก่อนขายเราก็ต้องบำรุงรักษารถทุกคันและทดสอบอย่างดี ถ้ารถมีปัญหาเราแก้ไขให้ฟรี พอมีไฟแนนซ์ สิ่งที่คุณลูกค้าบอกต่อคือมาที่นี้แล้วจบ บอกราคาไหนราคานั้น บางครั้งขาดทุนก็ขายเพราะเราอยากช่วยลูกค้า หลังการขายก็ดูแล บางครั้งรถหมดประกันแล้วลูกค้าก็ยังโทรมา ถ้าเป็นปัญหาเล็กๆ น้อยๆ เราช่วยเหลือให้หมด บางคนวิ่งรถไปยาวรั้วก็โทรมา เราก็วิ่งออกไปเปลี่ยนให้ทั้งๆ ที่เป็นเรื่องสุดวิสัยที่เราไม่ต้องรับผิดชอบก็ได้ แต่เมื่อลูกค้านึกถึงเรา เราก็จะไปหา มันไม่ใช่เรื่องขาดทุนอะไร แต่มันยังทำให้ลูกค้าช่วยกันโฆษณาต่อบอกต่อแบบปากต่อปาก ถ้าจะซื้อรถแล้วจบที่ไหนไม่ได้ให้มาที่เดินที่มังกรฯ”

ขยายฐานลูกค้าด้วยโซเชียลมีเดีย

นอกจากความจริงใจที่ส่งต่อถึงลูกค้าแล้ว เดินที่มังกร โนนสูงก็ไม่หยุดพัฒนาด้วยการขยายฐานลูกค้าผ่านโซเชียลมีเดีย ซึ่งเป็นไอเดียของคลื่นรุ่นใหม่คือลูกทั้ง 2 คน ได้แก่ คุณสุรศักดิ์ และคุณกรรณก เจริญนันทกุล ซึ่งใช้การไลฟ์ผ่านแฟนเพจเป็นช่องทางในการบอกต่อความเชื่อมั่น



“ความต้องการของคนซื้อรถมือสองคืออยากได้รถถูกและดี โซเซียลมีเดียก็เป็นช่องทางที่ช่วยยืนยันว่ารถของเราถูกและดีจริงๆ ถ้าเราเอาของไม่ดีไปขาย โซเซียลมีเดียจะช่วยกระจายข่าวได้อย่างรวดเร็ว ตรงกันข้ามเมื่อรถของเราดีจริง โซเซียลมีเดียก็เป็นช่องทางในการบอกต่อ ทำให้เราสามารถขยายฐานลูกค้าไปต่างจังหวัดได้ และทำให้ตอนนี้ยอดขายรถกว่า 50 เปอร์เซนต์ของเรามาจากโซเซียลมีเดีย”

คุณสุรศักดิ์ ลูกชายคนโตชี้ให้เห็นความสำคัญของการตลาดออนไลน์ ซึ่งทางเดินที่มังกร โนนสูง จะเน้นช่องทางการไลฟ์สดทุกครั้งที่มีรถรุ่นใหม่เข้ามา รวมทั้งการบอกความรู้สึกของผู้ใช้จริง

“เราจะคิดเสมอว่าถ้าเราเป็นลูกค้าไปซื้อของจะต้องการอะไรบ้าง อย่างรถยนต์แค่ภาพถ่ายอาจจะไม่ชัดเจน เราจึงไลฟ์สดตั้งแต่สตาร์ทเครื่องเพื่อให้ลูกค้าได้ฟังเสียงเครื่องยนต์แล้วก็ค่อยๆ พาไปดูฟังก์ชันต่างๆ ของรถ เรียงง่ายๆ ว่าใช้เพชบุ๊กรุ่นไหนเหมือนช่องทางถ่ายทอดสดของเรา ลูกค้าบางคนเข้ามาบอกว่าของจริงเหมือนที่บอกไว้ในเพชบุ๊ก เขาก็เลยอยากเล่าประสบการณ์เราก็เลยไลฟ์สดลงเพชบุ๊กเลย”

คุณกรรณ ลูกสาวคนเล็กบอกเล่าถึงข้อดีของโซเซียลมีเดียที่ทำให้ลูกค้าได้เห็นสภาพรถจริงก่อนเข้ามา พร้อมทั้งเป็นช่องทางในการขยายฐานลูกค้า ซึ่งนอกจากในจังหวัดอุดรธานีแล้ว เตินท์มังกร โนนสูง ยังเคยต้อนรับลูกค้าจากระยอง หาดใหญ่ บางรายซื้อมอเตอร์ไซด์มาปรับรถ บ้างก็นั่งเครื่องบิน และก็มีบ้างที่ทางเตินท์มังกร โนนสูง ต้องช่วยลูกค้าจัดหาโรงแรมที่พักเพื่อรองรับรถกันเลยทีเดียว

“ตอนนี้รวมทุกเพจของเรามีผู้ติดตามกว่าแสนคน ที่เขา มาไกลเพราะเราจบได้จริงตามที่พูด บางครั้งขาดทุน เราก็ยอม เพราะลูกค้าเขาเชื่อใจเรา เดินทางมาหาเราไกลมาก ไปส่งรถที่กรุงเทพฯ เราก็ไปมาแล้ว เพราะเขามีความจำเป็นต้องใช้รถจริงๆ เราก็ถือโอกาสไปส่งรถแล้วก็ไปเที่ยวด้วยเลยแล้วกัน”

Life Unlocked

เห็นทำงานตัวเป็นเกลียวช่วยกันบริหารทั้ง 3 สาขา ขนาดนี้ก็อดไม่ได้ที่จะถามคุณกิมและคุณกัลย์สุดาถึงเวลาพักผ่อน ซึ่งทั้งสองก็ตอบเป็นเสียงเดียวกันว่าตอนนี้ยังไม่ต่อให้ลูกทั้งสองเรียนร้อยแล้ว โดยลูกชายดูแล 2 สาขา และลูกสาวอีก 1 สาขา ส่วนทั้งสองก็เริ่มวางแผนท่องเที่ยว โดยคุณกัลย์สุดาบอกว่าไม่ไปไหนไกล... เทียวกับกรุงศรี ออโต้ นี่แหละอบอุ่นเป็นกันเองที่สุด

ทายาทคนโตของเตินท์มังกร โนนสูง เล่าถึงประสบการณ์การขายรถที่สามารถมัดใจลูกค้าได้อย่างอยู่หมัดซึ่งคุณกัลย์สุดาได้กล่าวทิ้งท้ายไว้ว่า

“ขายเอาสนุก เอาเพื่อน เอาลูกค้า เราเองอยากช่วยเขา เพราะรถมือสองมันมีคุณค่ามากกว่าเรื่องขับขี่ หลายคนอาจจะฝันว่าอยากได้รถรุ่นนี้ ยี่ห้อนี้ แต่เขาอาจจะยังไม่พร้อมรถมือสองที่ราคาถูกและคุณภาพดีจึงสามารถทำให้รถในฝันเป็นจริงได้ พอเราขายจบ มันไม่จบหรอกนะ แต่มันจะมีการบอกต่อ บางครั้งเราขาดทุนเป็นหมื่นแต่เราได้กลับมามากกว่า”

เตินท์มังกร โนนสูง

23 หมู่ 3 ตำบลโนนสูง อำเภอเมือง จังหวัดอุดรธานี

โทร. 089-580-8849, 099-041-0944

Facebook: Dragon23m3



ไม่ว่าจะขับรถมานานขนาดไหน เราเชื่อว่าจะต้องมีสักครั้งที่ คุณจะเจอกับปัญหาสุดคลาสสิกนั่นก็คือ **รถยางแบน** ซึ่งการที่ ยางรถยนต์ไร้ลมนี้มีสาเหตุมาจากหลากหลายกรณี เช่น ยางเสื่อมสภาพ กระทบล้อรถยนต์เสื่อม รวมไปถึงจุกลมยางที่เสื่อมสภาพ ซึ่งทั้งหมดทำให้ลมยางซึมออกมาได้ แต่ถ้าใครมั่นใจว่า ยางรถของเราแบนเพราะโดนใครสักคนปล่อยลมยาง หรือแบน เพราะการรั่วซึมแบบต่อเนื่องอันเป็นผลมาจากการถูกตะปูตำ โดยที่ตะปูยังฝังอยู่ที่ยางรถยนต์ เราบอกได้เลยว่าปัญหาเหล่านี้ สามารถแก้ไขได้ไม่ยากด้วยอุปกรณ์พกพาแบบง่ายๆ ได้แก่ **เครื่องเติมลมยาง**

หลายคนอาจจะคิดว่าเรื่องลมยางเป็นเรื่องเล็กที่สามารถแวะเติมได้ตลอดตามปั้มน้ำมันข้างทาง ทว่าเรื่องที่ไม่คาดคิดมักเกิดขึ้นได้เสมอ โดยเฉพาะคนที่เดินทางไกล หรือใช้รถเป็นประจำนั้น นอกจากจะต้องมีสายลาก สายจัมป์แบตเตอรี่ติดรถไว้เสมอแล้ว อีกสิ่งที่คุณควรมีติดรถไว้คือ **เครื่องเติมลมยาง** ไม่ว่าจะเป็นระบบไฟฟ้าหรือแบบแมนวาก็ดี แต่เราขอเตือนไว้ก่อนว่าแบบแมนวอลที่ใช้แรงเท้าถีบนั้นมีประสิทธิภาพทำให้ผู้ใช้เข้าออกกันได้ง่ายๆ ดังนั้นจึงแนะนำให้เลือกใช้ระบบไฟฟ้า เพราะเพียงแค่ต่อสายเข้ากับช่องอเนกประสงค์สำหรับจุดบุหรี่ในรถ ก็สามารถเติมลมยางได้อย่างสะดวกและไม่เปลืองแรง

แน่นอนว่าเครื่องเติมลมยางแบบใช้ไฟฟ้านั้นต้องจ่ายแพงหน่อย แต่เชื่อเถอะว่าคุ้ม เพราะการออกแรงอัดลมเข้าไปแบบแมนวอลจนได้ระดับที่ต้องการนั้นบอกได้เลยว่า จะมีอาการเมื่อยล้าเกิดขึ้นราวกับการวิ่งไล่บอลในสนามตลอด 45 นาที อย่างแน่นอน แต่ถ้าบไม่พอขอแค่ระบบแมนวอล เราแนะนำให้เลือกปั้มตัวใหญ่ที่สุด เพราะจะสามารถช่วยผ่อนแรงในแง่ของระยะเวลาในการอัดลมเข้าไปในล้อได้ อีกทั้งยังช่วยลดความร้อนสะสมที่เกิดขึ้นในระหว่างทำงาน จนอาจทำให้ลูกสูบในปั้มเสียหายได้ด้วย



"เครื่องเติมลมยาง" อุปกรณ์ติดรถที่ไม่ควรมองข้าม

อีกสิ่งที่ต้องใส่ใจและระวังก่อนการใช้งานเครื่องเติมลมยาง คือ เมื่อเห็นยางรถแบนจนติดพื้นถนน คุณจำเป็นต้องใช้ แม่แรงยกล้อให้ลอยขึ้นจากพื้นพอประมาณ เพราะถ้าไม่ยกขึ้น และใช้เครื่องสูบลมเข้าไปเลย บอกได้คำเดียวว่าเครื่องสูบลมพังแน่นอน เพราะลมที่ดันเข้าไปนั้นไม่สามารถผ่านไปได้อย่างสะดวกตลอดทั้งวง อันเนื่องมาจากมีลวดกดทับลงมาที่ยาง จากที่จะเป็นการแก้ปัญหาเฉพาะหน้าอย่างง่ายๆ ก็กลายเป็น ปัญหาซ้ำซ้อนตามมา

เครื่องเติมลมยางนั้นใช้ไม่ยาก แถมยังมีประโยชน์ในสถานการณ์ฉุกเฉินที่เราอาจคาดไม่ถึง เห็นอย่างนี้แล้วก่อนสตาร์ทรถคราวหน้า อย่าลืมพกเครื่องเติมลมยางติดไว้ที่ท้ายรถ กันนะครับ

ประโยชน์ของที่เติมลมยาง ในสถานการณ์ที่คาดไม่ถึง

- เมื่อยางแบนเพราะอะไรก็ตามแต่ ซึ่งคุณจำเป็นต้องเปลี่ยนมาใช้ยางอะไหล่ แต่เมื่อเปิดฝาท้ายมาแล้วพบว่าเจอโชคร้ายซ้ำสองเพราะยางอะไหล่ไม่มีลมเหลือเลย
- เมื่อยางแบนแต่ตะปูที่ตำยังฝังอยู่ในยาง คุณก็แค่เติมลมเข้าไปให้แข็งกว่าเดิมหน่อย แล้วขับออกไปจัดการปะยางได้
- เมื่อยางแบนเพราะขอบล้อแม็กซี่เบี้ยว หรือล้อออกอันเนื่องมาจากตกหลุม คุณสามารถหาอะโรมาอุด และอัดลมเข้าไปเยอะๆ จากนั้นรีบขับไปที่ร้านยางใกล้ๆ ได้เลย



"ไปด้วยกันไปได้ไกล"

เคล็ดลับความสำเร็จของกรุงศรี ออโต้ คอลเซ็นเตอร์

คนที่ทำงานบริการได้ดีต้องมีคุณสมบัติตามนี้หรือเปล่า... ใจเย็น ว่องไว อดทนเก่ง อ่อนน้อม อ่อนหวาน แต่ไม่อ่อนไหว ประสานประโยชน์ไกลไกล และแม้จะพูดคุยกันครั้งแรกแต่รู้สึกคุ้นเคยเหมือนรู้จักกันมาก่อน... ที่ตั้งสมมติฐานไว้แบบนี้ก็เพราะทันทีที่เจอกับ คุณนิภาภัทร์ ศิริสิน หรือ คุณต่อม ผู้อำนวยการอาวุโส กลุ่มปฏิบัติการด้านการให้บริการลูกค้า แห่งกรุงศรี ออโต้ บุคลิกเหล่านี้สะท้อนผ่านบทสนทนาอย่างชัดเจนมาก และมากกว่านั้นคือเคล็ดลับความสำเร็จที่หญิงเก่งคนนี้จะมาแบ่งปันให้เราได้ฟัง

ทีมงานแห่งความภาคภูมิใจ

คุณนิภาภัทร์ทำงานด้านนี้กับกรุงศรี ออโต้ มานานกว่า 15 ปี ตั้งแต่สมัยที่ยังใช้ชื่อว่า จีอี แคปิตอล ออโต้ ลีส จากก้าวแรกที่มีทีมงานเพียง 3 คน สู่ทีมงานในแผนกคอลเซ็นเตอร์

เกือบ 90 คนในปัจจุบัน คุณต่อมเล่าให้เราฟังว่า จะมาถึงจุดนี้ไม่ได้เลยหากไม่มีทีมงานที่ดี

"งานคอลเซ็นเตอร์ หรืองานให้บริการลูกค้าเป็นงานที่ต้องใช้ความอดทนสูงมาก แต่ก่อนคนจะไม่ค่อยอยากทำ แต่สัก 5 ปีหลังมานี้ หลายธุรกิจแข่งกันที่การบริการ งานนี้จึงมีความสำคัญต่อองค์กรมาก สิ่งที่เรามองหาจากทีมงานรุ่นใหม่ ๆ คือ Attitude หรือทัศนคติ นื่องๆ ต้องมีทัศนคติที่ดีและเข้าใจว่าการให้บริการคืออะไร เพราะคนที่ติดต่อเข้ามาคาดหวังว่าคุณจะแก้ปัญหาให้เขาได้ จริงอยู่แต่ละวันเราต้องรับสายเยอะมาก ซึ่งแน่นอนว่ารับสายที่หนึ่งตอนเช้ากับสายที่ร้อยตอนเย็น อารมณ์ความรู้สึกอาจไม่เหมือนกัน ความเหนื่อยล้ามีบ้างเพราะเราเป็นมนุษย์ แต่อย่างน้อยต้องอยู่ในมาตรฐานที่องค์กรตั้งไว้ "คนที่จะทำงานนี้ได้ดีต้องมีแรงขับเคลื่อนใจว่า 'อยากทำงานบริการให้ออกมาดีที่สุด' ต้องมีความละเอียด ใส่ใจ บางอย่าง

อาจดูเป็นเรื่องเล็กแต่ถ้าหันกลับไปดูมันสักหน่อย สิ่งที่ถูกคำบ่นกับเราอาจเป็นสิ่งที่ทั้งองค์กรมองไม่เห็นก็ได้... ดิฉันมักบอกน้องๆ เสมอว่า **ไม่ว่าลูกค้าจะพูดด้วยอารมณ์อย่างไรก็ตาม แต่เราต้องมองในแง่บวกให้ได้ว่าลูกค้าทำให้เราได้ประสบการณ์มากขึ้น** ถ้าเรานำปัญหาของลูกค้ามาวิเคราะห์ เราจะพัฒนาการทำงานของเราได้ ถ้าเรามองไม่เห็นปัญหาก็จะทำให้หยุดพัฒนา แต่ถ้าเห็น เราจะเดินไปข้างหน้า แล้วเวลาเราเดินเราต้องเดินไปพร้อมๆ กัน เดินไปคนเดียวไม่ได้ค่ะ งานให้บริการลูกค้าจะมีคนเก่งแค่คนเดียวไม่ได้ ต้องเก่งและดีทั้งทีม

“ที่มาจนถึงวันนี้ได้ต้องขอบคุณน้องทุกคน เวลาได้รางวัลมา (ล่าสุดคือคอลเซ็นเตอร์ดีเด่น ระดับยอดเยี่ยม กลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจการธนาคาร จากสำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค (สคบ.) เมื่อเดือนกุมภาพันธ์ 2561) ก็จะกลับมาบอกน้องๆ ว่า รางวัลนี้เป็นของทุกคนนะ เขาเป็นส่วนหนึ่งของความสำเร็จ”

กับต้นทลุงของนาวาลำใหญ่

แน่นอนว่าการบริหารทีมงานเกือบร้อยชีวิตไม่ใช่เรื่องง่าย รายละเอียดมีอยู่มากเพื่อนำไปสู่หัวใจของการบริหารงาน ซึ่งคุณต่อมได้ให้หลักในการทำงานในฐานะหัวหน้าไว้ว่า

“เราอยู่กับคนหมู่มาก สิ่งสำคัญคือเราต้องให้ความสำคัญต่อกับคนในทีมมากที่สุด การทำให้ทุกคนแฮปปี้เท่ากันหมดคงเป็นไปได้ไม่ได้ แต่อย่างน้อยคน 80 เปอร์เซ็นต์ที่อยู่กับเราต้องมีความสุข... ทุกอย่างต้องมาจากมาตรฐานที่วัดได้”

ทีมงานของคุณต่อมต้องผ่านการเทรนนิ่งเป็นเวลา 1-2 เดือนก่อนปฏิบัติงานจริง เมื่อเรียนภาคทฤษฎีแล้วต้องมานั่งฟังสายพี่ๆ ในทีมเวลาคุยกับลูกค้า เพื่อให้เข้าใจว่าในสถานการณ์จริงต้องเจอกับอะไรบ้าง ส่วนในเวลางาน ทุกสายที่คุย ทุกการลือกออกจากหน้าจอ ไม่ว่าไปกินข้าว เข้าห้องน้ำ ฯลฯ ระบบจะบันทึกไว้หมด เรียกว่าจะแวปไปดูละครรีรันต่อจากเมื่อคืนไม่ได้เป็นอันขาด พูดอะไรกับลูกค้าไว้อย่างไรหัวหน้าเข้าไปแทรกฟังได้เสมอ และทุกสิ้นเดือนจะมีการประเมินผลการทำงาน ทำให้น้องๆ ทุกคนทราบว่าตัวเองทำงานอยู่ในระดับไหน มีอะไรต้องปรับปรุงบ้าง ซึ่งคะแนนเหล่านี้จะเป็นตัววัดผลการให้โบนัสช่วงปลายปีและการโปรโมตในอนาคต

“รองผู้อำนวยการฝ่ายทุกคนเคยเป็นคอลเซ็นเตอร์มาเหมือนกันหมด เวลาพี่น้องทีมงานเข้ามาใหม่ พี่ๆ จะดูแลอย่างใกล้ชิดเพราะเขาเคยผ่านประสบการณ์มาก่อน เขารู้ว่าวันแรกยากยังไง เขาจะแชร์... เวลานั้นมีปัญหาจะมาถามพี่ เมื่อมีคนคอยให้เขาปรึกษา ช่วยให้เขากลับไปตอบคำถามลูกค้าได้ น้องก็จะไม่เครียด จะว่าไปแล้วพวกเราเหมือนคนทำงานทั่วไป คือใช้ชีวิตที่ทำงานมากกว่าที่บ้าน เข้างานตอนเช้า 8.30 น. กินอาหารเข้าด้วยกัน กลางวันมีช่วงเวลาพักที่จำกัดก็ต้องกินอาหารกลางวันด้วยกัน แล้วพอดกเย็น หากมีชิฟ (Shift) หรือมีโอทีก็ต้องกินมื้อเย็นด้วยกันอีก สามเวลาเลยที่อยู่ด้วยกันที่นี่ เราก็ต้องทำบรรยากาศให้คนส่วนใหญ่มีความสุข คำว่า

รับผิดชอบ ในภาษาไทยนี้ให้ความหมายชัดเจนมากนะ คือรับทั้งผิดและชอบ เหมือนกับคำว่าหัวหน้า คือต้องเป็นทั้งหัวเป็นทั้งหน้า คำว่าลูกน้อง เราก็ต้องรักเขาเหมือนลูกเหมือนน้อง”

ไม่มีคำว่าเป็นไปได้

เมื่อเราถามว่าเป้าหมายการทำงานในอนาคตคืออะไร นี่คือการตอบ

“กรุงศรี ออโต้ มีจุดหมายว่าเราจะมอบประสบการณ์ที่ดีให้กับลูกค้า (Customer Experience) มาตั้งแต่ พ.ศ. 2555 เราจึงเน้นเรื่องนี้มาตลอด และตอนนี้องค์กรมีจุดหมายสูงขึ้นไปอีกขั้นว่าเราจะเป็น Customer Engagement นั่นคือการสร้างความผูกพันกับลูกค้า ทำให้ลูกค้าคิดถึงเราและอยากจะกลับมาใช้บริการกับเราอีก”

จะเห็นว่าหัวใจของการบริการก็ยังอยู่ที่ลูกค้า แต่การทำงานที่เราทำได้คืออยู่แล้วให้ดีขึ้นไม่ใช่เรื่องง่ายแต่อย่างใด

“โดยส่วนตัวแล้วต้องใช้องค์ประกอบหลายอย่าง ทั้งความอดทน ความตั้งใจ ความละเอียดรอบคอบ ต้องมองหาแง่มุมที่จะพัฒนาตัวเองไปเรื่อยๆ และเมื่อไรก็ตามที่เจอปัญหาอนุญาตให้ตัวเองถอนหายใจได้หนึ่งที่นะคะ แล้วก็เดินหน้าต่อไป เราต้องบอกตัวเองว่าต้องผ่านมันไปได้ เชื่อเชื่อนี้และทำเช่นนี้มาตลอดค่ะ”



Life Unlocked

วันหยุดคือวันของครอบครัว และกิจกรรมที่คุณต่อมชอบทำมากที่สุดคือการทำอาหารร่วมกันกับสามีและลูกๆ ส่วนกิจกรรมอีกอย่างที่ทำมานานกว่าสิบปีก็คือการสวดมนต์ทำสมาธิ หลายวันในหนึ่งสัปดาห์คุณต่อมจะเข้าห้องพระเพื่อสวดมนต์และทำสมาธิสัก 5-10 นาที หรือนานเท่าที่ทำได้ การทำสมาธิเช่นนี้เป็นการชำระล้างจิตใจ และช่วยให้ชีวิตมีหลักยึดเวลาต้องเผชิญช่วงเวลาวิกฤต

“ใครถามว่านั่งสมาธิเก่งแค่ไหน จะตอบว่าประมาณไข่เจียวค่ะ ยังไม่ถึงกับเก่งไก่ แต่อย่างน้อยก็ไม่อดตาย เวลาจิตต้องการที่ยึดเหนี่ยว ก็ยังพอเอาตัวรอดได้”

ประกันภัย ใจใจ "คุณผู้หญิง"

ผู้หญิงกับการขับรถไม่ใช่เรื่องใหม่ในสังคมไทย ยานยนต์ทำให้เธอคล่องตัวขึ้นทั้งในการทำงานและการดูแลครอบครัว แม้ตามสถิติที่ผ่านมาของสำนักงานอัตราระเบียบประกันวินาศภัยจะสำรวจพบว่า ผู้ขับขี่ที่เป็นเพศหญิงก่ออุบัติเหตุบนท้องถนนต่ำกว่าผู้ชาย แต่ก็ไม่ควรประมาท เพราะอุบัติเหตุสามารถเกิดได้ทุกที่ ไม่เลือกเวลา ดังนั้นก่อนออกสตาร์ทรถแต่ละครั้งนอกจากการดูแลสภาพเครื่องยนต์และคนขับเองให้พร้อมสำหรับทุกวันและทุกทริปแล้ว การศึกษาเรื่องประกันภัยรถยนต์ก็เป็นอีกสิ่งจำเป็นในกรณีที่เกิดอุบัติเหตุไม่คาดคิดขึ้นมาได้

ในปัจจุบันนี้มีผลิตภัณฑ์ประกันหลายแบรนด์ หลายค่ายที่ออกแบบผลิตภัณฑ์มาเพื่อเอาใจกลุ่มผู้หญิงโดยเฉพาะ ซึ่งไม่ได้ครอบคลุมแค่เรื่องความเสียหายของรถเท่านั้นแต่ยังลงลึกไปถึงไลฟ์สไตล์ของผู้หญิงที่ต้องการการคุ้มครองตลอด 24 ชั่วโมง ไม่ว่าจะเป็นการเติมน้ำมันฉุกเฉิน ชวนำรถเข้าอู่ ฉุกเฉินช่วยเหลือกลางทาง โดยประกันบางประเภทยังคุ้มครองคุณผู้หญิงเจ้าของรถไปถึงเรื่องการทำศัลยกรรมตกแต่งหากเกิดอุบัติเหตุ ให้การคุ้มครองกระเป๋าแบรนด์เนมราคาแพง บริการที่พัก หรือรถเช่าในกรณีที่รถคันที่เสียหายจากที่פקกิน 100 กิโลเมตร เป็นต้น แต่ทั้งนี้ทั้งนั้นก็ขึ้นอยู่กับวงเงินและเงื่อนไขของประกันแต่ละค่ายด้วย

นอกจากนี้บางค่ายนำเสนอเบี้ยประกันในอัตราที่ถูกกว่าเมื่อเทียบกับผู้ทำประกันที่เป็นผู้ชายในช่วงอายุเดียวกัน ด้วยเหตุผลที่ว่าผู้หญิงมีความรอบคอบ ความระมัดระวัง และมีพฤติกรรมที่เสี่ยงต่อการเกิดอุบัติเหตุน้อยกว่า ซึ่งผู้ที่สนใจประกันภัยรถสำหรับผู้หญิงโดยเฉพาะจึงควรศึกษาเปรียบเทียบแต่ละแบรนด์อย่างละเอียด

สำหรับกรุงศรี ออโต้ นั้นได้คำนึงถึงกลุ่มลูกค้าสุขภาพสตรีด้วยเช่นกัน และได้พัฒนาบริการเพื่อตอบโจทย์กลุ่มลูกค้าผู้หญิงโดยเช่นกัน เช่น Extended Warranty สำหรับผู้ใช้บริการสินเชื่อกรุงศรี ยูสดี คาร์ หรือสินเชื่อรถยนต์มือสอง โดยรับประกันอะไหล่รถยนต์มือสองเทียบเท่ารถป้ายแดง และขยายการรับประกันเป็น 2 ปี หรือ 70,000 กิโลเมตร ซึ่งก็คือสิ่งสำคัญที่ช่วยสร้างความมั่นใจในการตัดสินใจซื้อรถยนต์มือสองรวมทั้งสาว ๆ ที่ไม่ได้เรียนรู้เรื่องเครื่องยนต์อย่างละเอียดก็สามารถคลายความกังวลในการซื้อรถยนต์มือสองลงไปได้



สิ่งที่ต้องทำเมื่อเกิดเหตุ

แม้เราจะเตรียมพร้อมรถ เตรียมพร้อมประกันแล้ว แต่สิ่งที่ไม่คาดคิดก็อาจเกิดขึ้นได้ อุบัติเหตุบนท้องถนนในแต่ละวันมีตั้งแต่เรื่องเล็กๆ น้อยๆ เฉื่อยชน ยางแตก ไปจนถึงเรื่องที่ไม่อยากให้เกิดขึ้นคือ ถูกจี้ชิง รถพลิกคว่ำ มีผู้เสียชีวิต ถ้ามีเพื่อนร่วมเดินทางก็ยังมีคนช่วยคิด แต่หากเดินทางลำพังคุณผู้หญิงควรตั้งสติและทำสิ่งสำคัญตามลำดับ

1. หยุดรถทันที ไม่เคลื่อนย้าย บันทึกภาพสถานที่ ภาพรถมุมต่างๆ รวมถึงภาพรถและทะเบียนของคู่กรณี เพราะสิ่งเหล่านี้จะเป็นหลักฐานในการแจ้งความและการเจรจา หากไม่สามารถตกลงกับคู่กรณีได้
2. หากมีคนบาดเจ็บสาหัส ให้ข้ามจากข้อแรกมายังข้อนี้ก่อน คือรีบโทรหารถพยาบาล กรณีไม่มีเลือดตกยางออก ก็ควรเผื่อสังเกตอาการ เพราะบางครั้งเมื่อแรกเกิดเหตุอาจไม่มีแผลหรือไม่เห็นจากภายนอก แต่บวมหรือเข้าภายในได้
3. รีบโทรหาคอลเซ็นเตอร์ ประกันภัยที่คุณซื้อบริการอยู่
4. ควรแจ้งความต่อเจ้าหน้าที่ตำรวจด้วยทุกครั้ง ไม่ว่ากรณีเล็กหรือใหญ่
5. เบอร์สำคัญควรจำ

- 1669 สถาบันการแพทย์ฉุกเฉินแห่งชาติ เจ็บป่วยฉุกเฉิน โทรฟรีทั่วประเทศ
- 1543 ศูนย์ควบคุมระบบการจราจรบนทางด่วน กรณีเกิดเหตุบนทางด่วน
- 1137 ศูนย์จราจรอุบัติเหตุ จส. 100
- 1644 ข่าวจราจร สวพ. FM91
- 1193 ตำรวจทางหลวง



เที่ยวตามตรอก ออกตามพิพิธภัณฑ์



ใครที่คิดว่าการเที่ยวพิพิธภัณฑ์นั้นน่าเบื่อ มีแต่ตัวหนังสือและรูปภาพเก่าๆ วันนี้เราจะพาไปมองพิพิธภัณฑ์ในมุมใหม่ด้วยการตระเวนเที่ยว 2 พิพิธภัณฑ์ริมกำแพงวังที่ปรับปรุงพร้อมเพิ่มเติมคอลเล็กชันใหม่ที่แม้แต่คนที่ไม่ได้อินในประวัติศาสตร์ยังต้องร้องว้าวและรีบพุ่งตัวไปเช็กอิน

พิพิธภัณฑ์สถานแห่งชาติ พระนคร

หลังจากที่พิพิธภัณฑ์สถานแห่งชาติ พระนคร เปิดทำการมาอย่างยาวนานกว่า 140 ปี นี่นับเป็นครั้งแรกที่ได้มีการปรับโฉมพิพิธภัณฑ์ใหม่ทั้งหมด จากเดิมที่จัดวางสิ่งของล้ำค่าในหมู่พระที่นั่งต่างๆ ของวังหน้าโดยไม่มีระบบควบคุมอากาศและแสงสีที่ตึงนัก ก็เปลี่ยนมาติดตั้งเครื่องปรับอากาศ พร้อมตู้จัดเก็บวัตถุโบราณที่ได้มาตรฐาน เพิ่มเติมด้วยความสนุกของระบบอินเทอร์แอ็กทีฟ ที่สำคัญมีการเรียงร้อยเรื่องราวของประวัติศาสตร์ไทยในยุคต่างๆ ใหม่ทั้งหมด

เริ่มจาก **พระที่นั่งศิวโมกขพิมาน** ที่ปรับปรุงห้องจัดแสดงเทียบเท่ามาตรฐานสากลสำหรับจัดแสดงนิทรรศการ “แผ่นดินไทยในอดีต” นำสมบัติล้ำค่าของชาติในยุคสมัยต่างๆ มาจัดแสดง อาทิ พัดงาสาน เป็นพัดยศจากงาสีขาวสร้างในรัชกาลพระบาทสมเด็จพระพุทธเลิศหล้านภาลัย พระพุทธรูปปางมารวิชัย ศิลปะล้านนาแบบเชียงแสน สิงห์ 1 อายุราว 600 ปี หีบพระธรรม ศิลปะอยุธยา และประติมากรรมพระนารายณ์ทรงปืน เป็นต้น



จากห้องจัดแสดงหลักเดินเข้าไปด้านในจะพบกับโฉมใหม่ของหมู่พระวิมานซึ่งเป็นกลุ่มอาคารที่สำคัญของวังหน้า ดังนั้นเมื่อปรับโฉมใหม่จึงมีการสร้างห้องนิทรรศการพิเศษเกี่ยวกับประวัติศาสตร์วังหน้าโดยเฉพาะ พร้อมด้วยการปรับปรุงห้องจัดแสดงย่อย โดยมีไฮไลต์อยู่ที่ **ห้องนาฏดุริยางค์ (พระที่นั่งทัศนภุมิข)** ถ่ายทอดนาฏศิลป์ชั้นสูงจากราววังที่หาชมได้ยากเต็มที่ ไม่ว่าจะเป็น หนึ่งใหญ่ชุดพระนครไหว ที่แกะจากหนังสัตว์ขนาดใหญ่ทั้งหนังช้าง หนังเสือ หนังหมี นอกจากนี้ยังมีหุ่นหลวงที่ได้รับการซ่อมแซมโดย อาจารย์จักรพันธ์ โปษยกฤต พร้อมวางกลไกการเชิดเชกเช่นเดียวกับเส้นเอ็นมนุษย์ รวมทั้งหุ่นวังหน้าที่ไร้ผู้สืบทอด และหัวโขนเศียรหนูมานประดับเปลือกหอยมุกที่สันนิษฐานว่าเป็นผีพระหัตถ์ของรัชกาลที่ 2 เช่นเดียวกับหุ่นพระลักษณ พระรามที่สันนิษฐานว่าพระองค์ทรงแกะด้วยพระหัตถ์

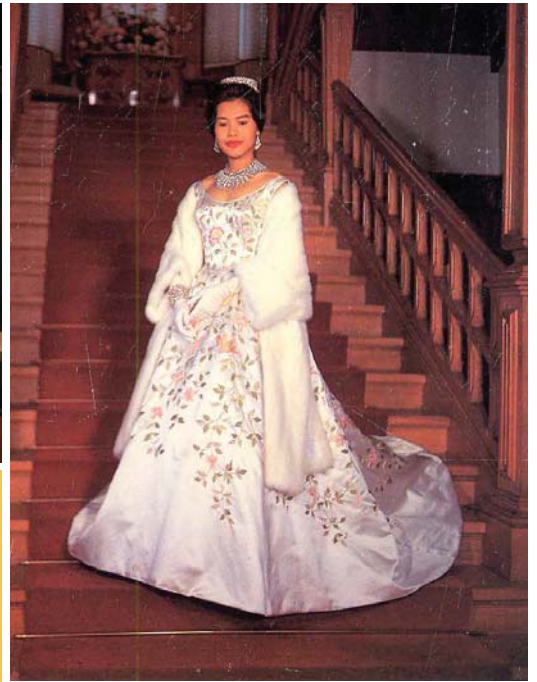
ใครที่อยากเรียนรู้การศึกษาศงครามแบบโบราณให้ตรงไปที่ **ห้องศัสตราวุธ (พระที่นั่งบุรพาภิรมย์)** ซึ่งตั้งอยู่ในตำแหน่งเดียวกับหอศาสตราของวังหน้าที่ใช้ประกอบพิธีด้านไสยศาสตร์และเก็บอาวุธ ห้องนี้มีเสื้อยันต์หนูมานยันแทน และหมวกยันต์ซึ่งถือได้ว่าเป็นเสื้อเกราะโบราณแบบไทย พร้อมด้วยตำราพิชัยสงครามฉบับจริงที่มีระบบอินเทอร์เน็ตแก็ทให้เปิดอ่านของจริงได้ทุกหน้า

ถัดมาคือ **ห้องโลหะศิลป์ (พระที่นั่งปัจฉิมาภิรมย์)** ที่จัดแสดงเทคนิคงานโลหะแบบต่างๆ และดาบอาญาสิทธิ์ที่ใช้ตัดสินโทษได้ทันทีโดยไม่ต้องรอคำวินิจฉัยจากพระเจ้าแผ่นดิน สุดท้ายที่ห้ามพลาดคือ **ห้องอิสริยพัศตราภาษากันท์ (พระที่นั่งอุดรภิรมย์)** ที่ระยิบระยับด้วยผ้าทอง งานปักทองของราชสำนัก รวมทั้งผ้าลายอย่าง ผ้าสมปักจากปลายสมัยอยุธยาที่ยังสะท้อนความรู้สึกแห่งอดีตออกมาบนผืนผ้าได้อย่างชัดเจน

ความน่าตื่นตาตื่นใจของพิพิธภัณฑ์สถานแห่งชาติ พระนครไม่ได้จบอยู่เพียงบรรทัดนี้ เพราะตลอดปี 2561 ทางพิพิธภัณฑ์จะทยอยปรับปรุงทุกห้องจัดแสดงเพื่อให้ที่นี่เป็นแหล่งเรียนรู้เพื่อรู้จักรากเหง้าความเป็นไทยที่คนไทยทุกคนควรเข้ามาสักครั้ง



ถนนหน้าพระธาตุ พระนคร กรุงเทพฯ
โทร. 02-224-1370
เปิดบริการพุธ-อาทิตย์ เวลา 9.00-16.00 น.
ค่าเข้าชม คนไทย 30 บาท



พิพิธภัณฑผ้า ในสมเด็จพระนางเจ้าสิริกิติ์ พระบรมราชินีนาถ

พิพิธภัณฑที่จะช่วยให้คุณได้เห็นความงามทุกเส้นของไหมไทย พิพิธภัณฑแห่งนี้เปิดตัวมาตั้งแต่ปี 2559 จัดแสดงนิทรรศการเกี่ยวเนื่องกับผ้าไทย และพระราชกรณียกิจของสมเด็จพระนางเจ้าสิริกิติ์ พระบรมราชินีนาถ ในรัชกาลที่ 9 ซึ่งเกี่ยวเนื่องกับการพัฒนาผ้าไหม

สเปคัลไลต์ของพิพิธภัณฑอยู่ที่นิทรรศการ “งามสมบรมราชินีนาถ” หรือ Fit for a Queen จัดแสดงฉลองพระองค์ของสมเด็จพระนางเจ้าสิริกิติ์ พระบรมราชินีนาถ ในรัชกาลที่ 9 การออกแบบโดยกูตูริเยร์ชาวฝรั่งเศส Pierre Balmain และการปักเย็บอย่างประณีตโดย Maison Lesage

ล่าสุด นิทรรศการงามสมบรมราชินีนาถ ได้เปิดตัวฉลองพระองค์ใหม่ 9 ชุดซึ่งเป็นฉลองพระองค์ที่ทรงสวมใส่ระหว่างการเสด็จเยือนนานาประเทศและเป็นฉลองพระองค์แบบยุโรปที่ไม่เคยจัดแสดงที่ไหนมาก่อน อาทิ ฉลองพระองค์ Nuit à Londres ซึ่งทรงสวมเมื่อครั้งเสด็จเยือนประเทศฟิลิปปินส์ในปี 2506 โดยใช้ผ้าไหมและผ้ายกในการตัดเย็บ

ส่วนฉลองพระองค์ชุดผ้าชาตินี ประดับด้วยลูกปัด เส้นไหมเลื่อม และด้นทอง คือหนึ่งในฉลองพระองค์ที่สมเด็จพระนางเจ้าสิริกิติ์ พระบรมราชินีนาถ ในรัชกาลที่ 9 ทรงสวมใส่ขณะโดยเสด็จ พระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวภูมิพลอดุลยเดชฯ เยือนสหรัฐอเมริกาและยุโรประหว่างปี 2503-2504

อีกชุดที่อยู่ในความทรงจำคือฉลองพระองค์ผ้าไหม ประดับด้วยลูกปัด ด้นเงิน และเลื่อม ซึ่งเป็นฉลองพระองค์ที่สมเด็จพระนางเจ้าสิริกิติ์ พระบรมราชินีนาถ ในรัชกาลที่ 9 ทรงสวมใส่ขณะเสด็จเยือนลอนดอนและเจนีวาในปี 2510 โดยฉลองพระองค์ชุดนี้ประกอบด้วยชุดเดรสแขนงุด และชุดโค้ตประดับเพอร์ที่ปลายแขนเสื้อและปลายชุด ซึ่งพระองค์ทรงสวมใส่เฉพาะชุดเดรสด้านในเมื่อทรงงานในเมืองไทยเท่านั้น

นอกจากความรู้เรื่องไหมไทยที่โด่งดังไปทั่วโลกแล้ว ความปลื้มใจของการเข้าชมนิทรรศการครั้งนี้คือการได้เห็นฉลองพระองค์จริงที่เคยตีพิมพ์ลงหน้าข่าวต่างๆ ของหนังสือพิมพ์และนิตยสารต่างประเทศทั่วโลก

หอรัษฎากรพิพัฒน์ ถนนหน้าพระลาน พระนคร กรุงเทพฯ
โทร.02-225-9420 www.qsmthailand.org
เปิดบริการทุกวัน เวลา 9.00-16.30 น.
(จำหน่ายบัตรรอบสุดท้ายเวลา 15.30 น.)
ค่าเข้าชม 150 บาท



Toyota CH-R

ทางเลือกใหม่ตอบรับไลฟ์สไตล์คนเมือง

ต้องยอมรับว่าเดี๋ยวนี้เทรนด์ของตลาดรถยนต์นั้นเชื่อมโยงกันทั่วโลก เช่นเดียวกับเทรนด์ของรถยนต์อเนกประสงค์ในสไตล์ SUV ที่เกือบจะหายไปจากตลาดในช่วงทศวรรษ 2000 เพราะราคาน้ำมันแพง แต่จากการปรับคอนเซ็ปต์และฟีเจอร์ใหม่ในรถ SUV ที่ไม่จำเป็นต้องใช้บุกเส้นทางหนักเหมือนแต่ก่อน ทั้งยังปรับการออกแบบให้ใกล้ชิดกับไลฟ์สไตล์ของคนเมืองมากยิ่งขึ้น จึงทำให้รถ SUV หลากหลายยี่ห้อถือกำเนิดขึ้นมา และแน่นอนว่าเป็นตัวเลือกที่เริ่มจะเข้ามาทดแทนรถยนต์นั่งมากขึ้นเรื่อยๆ

สำหรับบ้านเรา เทรนด์รถ SUV ก็กำลังมาอีกเช่นกัน จากเดิมที่มีแค่ไซส์ใหญ่ ก็ได้ขยายไปสู่กลุ่มที่ไซส์เล็กลงเช่นเดียวกับ Toyota CH-R ที่เพิ่งเปิดตัวต้อนรับศักราชใหม่ไปไม่นานนัก

Toyota CH-R สร้างความฮือฮาด้วยรูปลักษณ์ทรงสปอร์ตบวกกับชุมพลังไฮบริด พร้อมการพัฒนาพื้นตัวถังใหม่ TNGA (Toyota New Global Architecture) ที่ถูกออกแบบโครงสร้างตัวถังใหม่ให้แข็งแรงและมีจุดศูนย์ถ่วงต่ำลง โดดเด่นด้วยประสิทธิภาพการเกาะถนน ทำให้สามารถเข้าโค้งได้อย่างมั่นใจ

ด้านห้องโดยสาร เพิ่มทัศนวิสัยของผู้ขับขี่ให้กว้างขึ้นโดยลดจุดอับสายตา พร้อมกับช่วงล่างหน้าหลังแบบแม็คเฟอร์รสันสตรีท และแบบอิสระปีกนกคู่ ส่วนขนาดตัวถังถือว่าคล่องตัวด้วยความยาวเพียง 4.36 เมตร ไม่ต้องห่วงเรื่องความกว้างขวาง เพราะมีระยะฐานล้อถึง 2.64 เมตร

ตัวรถติดตั้งเทคโนโลยีทันสมัย เช่น Toyota T-Connect Telematics มีระบบเชื่อมต่อผู้ขับขี่และรถยนต์ผ่าน Smartphone และ Apple Watch พร้อมทั้งเครือข่ายศูนย์ข้อมูลอัจฉริยะ เพื่อรับข้อมูลและความช่วยเหลือตลอดการเดินทาง อีกทั้งยังมีระบบนำทาง T-Connect Telematics บริการช่วยเหลือฉุกเฉิน 24 ชั่วโมง ระบบตรวจสอบตำแหน่งรถยนต์และช่วยค้นหาพิกัดในกรณีที่รถถูกโจรกรรม รวมทั้งสัญญาณ Wi-Fi ในรถยนต์

นอกจากนี้ยังมีระบบความปลอดภัย Toyota Safety Sense ซึ่งรวมเอาระบบความปลอดภัยขั้นสูงไว้ด้วยกัน อาทิ ระบบความปลอดภัยก่อนการชน (Pre-Collision System) ระบบควบคุมและปรับความเร็วอัตโนมัติ (Dynamic Radar Cruise Control) ระบบปรับไฟสูงอัตโนมัติ (Automatic High Beams) ระบบเตือนเมื่อออกนอกเลนพร้อมพวงมาลัยหน่วงอัตโนมัติ (Lane Departure Alert with Steering Assist)

ถ้าอยากขับแบบธรรมดาชุมพลังเบนซินก็สัมผัสกับบล็อก 4 สูบ 1,800 ซีซี 140 แรงม้า หรือถ้าอยากสัมผัสกับความประหยัดก็ต้องเป็นรุ่นไฮบริดที่ใช้เครื่องยนต์ 1,800 ซีซี 98 แรงม้า เป็นต้นกำลังพร้อมมอเตอร์ไฟฟ้าขนาด 53 กิโลวัตต์เข้ามาช่วยเสริมการทำงาน ทุกรุ่นส่งกำลังด้วยเกียร์อัตโนมัติอัตราทดแปรผันต่อเนื่อง (CVT)

พิเศษกับ 4 รุ่นย่อยโดยรุ่นไฮบริดมีให้เลือกทั้งหมด 6 สี และ 3 สีสำหรับเครื่องยนต์เบนซิน เรียกว่าตอบรับทุกไลฟ์สไตล์ของผู้ขับขี่อย่างแท้จริง



Wiko Tommy 3

สมาร์ทโฟนที่นอกจากจะมาพร้อมกับความฉับไวขั้นแล้ว ยังมีมุมมองที่กว้างขึ้นด้วยหน้าจอขนาด 5.4 นิ้ว ในอัตราส่วน 18:9 ให้ความสว่างคมชัดด้วยเทคโนโลยี IPS ความละเอียด HD+ (1440 x 720) กล้องหลังความละเอียด 8 ล้านพิกเซล พร้อมระบบ Auto Focus ให้ได้เซลฟี่ผ่านกล้องหน้าด้วยความละเอียด 5 ล้านพิกเซล พิเศษกับ Soft Light Selfie Flash ช่วยเพิ่มความสว่างเนียนเป็นธรรมชาติ ทั้งหมดในราคา 2,990 บาทเท่านั้น



Dell XPS13

เสริมทัพโน้ตบุ๊กแบบ 2-in-1 ด้วยทางเลือกใหม่กับ Dell XPS13 ที่มาพร้อมชิป Intel Core i7-7Y75 1.3 GHz RAM 32 GB แบบ DDR4 ตัวเครื่องแบบพับได้ 360 องศา สามารถใช้งานได้ 4 ลักษณะ ทั้งโน้ตบุ๊ก เติ้นท์ แท็บเล็ต หรือวางราบ สามารถทำงานต่อเนื่องได้ 15 ชั่วโมง จอสัมผัสแบบ Ultrasharp ขนาด 13.3 นิ้ว ความละเอียด QHD (3200 x 1800 pixel) และแม้ว่าจะมีขนาด 13 นิ้ว แต่ก็บางมากจนเหมือนกับถือโน้ตบุ๊กขนาด 11 นิ้ว ราคาอยู่ที่ 59,900 บาท



Samsung Family Hub

เมื่อตู้เย็นเปรียบเสมือนศูนย์กลางของบ้านที่ทุกคนได้แชร์ประสบการณ์ร่วมกัน Samsung จึงได้ออกแบบตู้เย็นอัจฉริยะที่มาพร้อมหน้าจอ LED ทักษกรีนขนาด 21.5 นิ้ว เชื่อมต่อ Wi-Fi และ Bluetooth เพื่อบอกความต้องการของทุกคนในบ้านเข้ากับสมาร์ทโฟนและหน้าจอทัชสกรีนบนตู้เย็นได้อย่างสะดวก โดยสมาชิกในครอบครัวสามารถใช้หน้าจอดังกล่าวทั้งข้อความไว้ให้คนอื่นๆ ในบ้านได้อ่าน อีกทั้งยังแบ่งปันรูปภาพ ดูปฏิทินนัดหมายของทุกๆ คนในครอบครัว

ยอดสินเชื่อรวมปี '60 ทะลุ 322,000 ล้านบาท

เมื่อวันที่ 21 มีนาคม ที่ผ่านมา คุณไพโรจน์ ชื่นครุฑ ประธานคณะเจ้าหน้าที่ด้านธุรกิจสินเชื่อยานยนต์ ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) ได้เผยตัวเลขผลการดำเนินงานปี 2560 ว่าจากผลการดำเนินงานที่โดดเด่นในปี 2560 ในทุกผลิตภัณฑ์ ส่งผลให้ยอดสินเชื่อใหม่ของกรุงศรี ออโต้ สูงถึง 166,000 ล้านบาท คิดเป็นอัตราการเติบโต 23% จากปีก่อนหน้า โดยมีผลิตภัณฑ์สินเชื่อรถใหม่เป็นตัวชูโรง ยิ่งไปกว่านั้น กรุงศรี ออโต้ ยังสามารถครองส่วนแบ่ง 1 ใน 4 ของตลาดสินเชื่อรถยนต์ได้ตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ พร้อมทั้งรักษาอัตราสินเชื่อที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (NPL) ที่อยู่ในระดับเดียวกับตลาดที่ 1.6%

นอกจากนี้ยังย้ำถึงการเป็นผู้นำรุกรสร้างนวัตกรรมเพื่อยกระดับความผูกพันลูกค้า โดยในปี 2561 กรุงศรี ออโต้ มีเป้าหมายหลักไปที่การสร้าง ความผูกพันกับลูกค้า ผ่านการนำนวัตกรรมดิจิทัลเข้ามา

สร้างโอกาสทางธุรกิจใหม่ ๆ และขับเคลื่อนการเติบโตขององค์กรด้วยกลยุทธ์ D.E.E. ผ่าน 3 แนวทาง ได้แก่ Digitization การพัฒนาดิจิทัลแพลตฟอร์ม Customer Engagement การสร้างความผูกพันกับลูกค้าผ่านบริการและช่องทางต่างๆ และ Empowering People การเสริมศักยภาพพนักงาน เพื่อให้บริการลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น



กรุงศรี ออโต้ ปกครองผู้นำสินเชื่อรถยนต์ดิจิทัล



กรุงศรี ออโต้ เดินหน้ารุกรหนักการตลาดดิจิทัลอย่างเต็มสูบหลังยอดสินเชื่อใหม่ผ่านช่องทางออนไลน์ปี 2560 ทะลุ 1,318 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 98% โดย คุณพรเทพ ธีรสุนทรากุล ผู้อำนวยการอาวุโส รองผู้บริหารสายงานการตลาด ธุรกิจสินเชื่อรถยนต์ ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) กล่าวว่า

“ในฐานะแบรนด์ผู้บุกเบิกการให้บริการสินเชื่อรถยนต์

ผ่านแพลตฟอร์มดิจิทัลมาตั้งแต่ปี 2557 กรุงศรี ออโต้ ได้สานต่อการตลาดดิจิทัลอย่างเต็มรูปแบบยิ่งขึ้นในปี 2560 ผ่านการขยายบริการให้สะดวก เข้าถึงง่าย รวมถึงการสร้างสรรค์แคมเปญการตลาดดิจิทัลเพื่อเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้อย่างแม่นยำ สำหรับในปี 2561 กรุงศรี ออโต้ พร้อมส่งผลิตภัณฑ์ บริการ และสื่อโฆษณาแบบใหม่ๆ บนช่องทางดิจิทัล เพื่อสานต่อความมุ่งมั่นในการมอบประสบการณ์ที่ไร้รอยต่อ (Seamless Digital Experience) ให้กับลูกค้า และเราเชื่อมั่นว่ายอดสินเชื่อใหม่ผ่านช่องทางออนไลน์จะเติบโตตามเป้าหมายอย่างแน่นอน”



กรุงศรี ออโต้ เติบสายควารางวัลแห่งความสำเร็จ

ตั้งแต่เปิดศักราชใหม่มา กรุงศรี ออโต้ ผู้นำธุรกิจสินเชื่อรถยนต์ครบวงจร เครือธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) ก็มีข่าวที่น่ายินดีเข้ามาอย่างต่อเนื่องกับการเดินสายรับรางวัลเพื่อเป็นการการันตีความสำเร็จขององค์กรจากหลากหลายหน่วยงาน เริ่มต้นด้วยล่าสุดควารางวัล Superbrands 2017 มาครองเป็นปีที่ 6 ติดต่อกัน

ทั้งนี้รางวัล Superbrands ถือเป็นรางวัลมาตรฐานระดับโลกที่มอบให้กับแบรนด์ที่มีความเป็นเลิศในการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการ โดยมีเกณฑ์การพิจารณาคัดเลือก คือ คุณภาพของแบรนด์ (Brand Quality) เอกลักษณ์ของแบรนด์ (Brand Personality) และความสัมพันธ์ระหว่างแบรนด์กับผู้บริโภค (Brand Affinity) ซึ่งกรุงศรี ออโต้ สามารถตอบโจทย์ทั้ง 3 หลักเกณฑ์ได้อย่างครบถ้วน

ตามมาติดๆ ด้วยการรับรางวัล Thailand ICT Excellence Awards 2018 ในสาขาโครงการพัฒนากระบวนการหลักภายใน (Core Process Improvement Project) จากสมาคมการจัดการธุรกิจแห่งประเทศไทย (TMA) ที่ยกให้นวัตกรรม iAppraisal หรือระบบการประเมินและอนุมัติราคารถยนต์ใช้แล้วผ่านแท็บเล็ต ช่วยพัฒนาการบริการลูกค้าและดีลเลอร์ให้รวดเร็วและไร้รอยต่อยิ่งขึ้น

นอกจากนี้ยังสามารถรักษาแชมป์ Best Car Finance of the Year 2018 ในงาน Car & Bike of the Year 2018 โดยบริษัท กังดัปรีซ์ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) ต่อเนื่องเป็นครั้งที่ 5 เช่นเดียวกับ รางวัล Thailand's Most Admired Brand 2018 ที่ทางนิตยสารแบรนด์เอดจ์มอบให้กับกรุงศรี ออโต้ เป็นปีที่ 6 ติดต่อกัน

→ 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.จตุรนต์รณ ต.หาดใหญ่ อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา 90110 โทร. 074-222-400 แฟกซ์ 074-222-400 ต่อ 118 141/89-90 ถ.กาญจนาภิเษก ต.บางกุ้ง อ.เมือง จ.สุราษฎร์ธานี 84000 โทร. 077-916-400 แฟกซ์ 077-916-499 44 ถ.พัฒนาการคูขวาง ต.ในเมือง อ.เมือง จ.นครศรีธรรมราช 80000 โทร. 075-305-400 แฟกซ์ 075-305-499 117/8-9 หมู่ที่ 2 ต.โคกหล่อ อ.เมือง จ.ตรัง 92000 โทร. 075-201-400 แฟกซ์ 075-201-499 58/10-11 หมู่ที่ 6 หมู่บ้านเพิ่มสินธานี ต.รัชฎา อ.เมือง จ.ภูเก็ต 83000 โทร. 076-361-400 แฟกซ์ 076-361-402, 076-361-499 235/7-8 หมู่ที่ 11 ถ.เพชรเกษม ต.กระบี่น้อย อ.เมือง จ.กระบี่ 81000 โทร. 075-650-777 แฟกซ์ 075-650-780
→ ภาค 3	ชลบุรี ระยอง สระบุรี ปราจีนบุรี ฉะเชิงเทรา จันทบุรี	51/11-12 หมู่ที่ 2 ต.เสม็ด อ.เมือง จ.ชลบุรี 20000 โทร. 038-103-400 แฟกซ์ 038-103-499 002/2-3 ถ.สุขุมวิท ต.ท่าประดู่ อ.เมือง จ.ระยอง 21000 โทร. 038-997-400 แฟกซ์ 038-997-499 88/12-13 ถ.สุดบรรทัด ต.ปากเพรียว อ.เมือง จ.สระบุรี 18000 โทร. 036-3343-400 แฟกซ์ 036-343-499 47/1 ถ.ปราจีนตคาม ต.หน้าเมือง อ.เมือง จ.ปราจีนบุรี 25000 โทร. 037-215-355 แฟกซ์ 037-215-360 5/1 ถ.เปรมประชา ต.หน้าเมือง อ.เมือง จ.ฉะเชิงเทรา 24000 โทร. 038-513-219 แฟกซ์ 038-513-218 181 ถ.ขวาง ต.ตลาด อ.เมือง จ.จันทบุรี 22000 โทร. 039-322-161 แฟกซ์ 039-322-160
→ ภาค 4	เชียงใหม่ นครสวรรค์ พิษณุโลก ลำปาง เชียงราย กำแพงเพชร	160/1 ถ.เชียงใหม่-ลำปาง ต.ป่าตัน อ.เมือง จ.เชียงใหม่ 50300 โทร. 053-107-400 แฟกซ์ 053-107-499 1311/22 หมู่ที่ 10 ต.นครสวรรค์ตก อ.เมือง จ.นครสวรรค์ 60000 โทร. 056-219-600 แฟกซ์ 056-219-699 729/22-23 ถ.มิตรภาพ ต.ในเมือง อ.เมือง จ.พิษณุโลก 65000 โทร. 055-909-400 แฟกซ์ 055-909-499 363, 365 ถ.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
→ 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.ไผ่ลึง อ.พระนครศรีอยุธยา จ.อยุธยา 13000 โทร. 035-735-400 แฟกซ์ 035-735-499 502/14-15 หมู่ที่ 2 ถ.เพชรเกษม ต.วังก้ง อ.ปราณบุรี จ.ประจวบคีรีขันธ์ 77120 โทร. 032-825-515 แฟกซ์ 032-825-520 974/184 หมู่ที่ 3 ถ.แสงชูโต ต.ท่าม่วง อ.ท่าม่วง จ.กาญจนบุรี 71110 โทร.034-613-054-9 แฟกซ์ 034-613-060 64/23 ถ.เนตรแก้ว ต.ท่าพี่เลี้ยง อ.เมือง จ.สุพรรณบุรี 72000 โทร. 035-526-025 แฟกซ์ 035-526-027
→ กรุงเทพฯ	นนทบุรี สมุทรสาคร ลาดกระบัง หลักสี่ เขียวราช บางแค บางนา บึงกุ่ม บางนา บางใหญ่ รามอินทรา	74/35 หมู่ที่ 3 ต.บางตลาด อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120 โทร. 02-762-4224 แฟกซ์ 02-962-6691 923/27 ถ.เศรษฐกิจ 1 ต.มหาชัย อ.เมือง จ.สมุทรสาคร 74000 โทร.034-425-642 แฟกซ์ 034-425-433 146/2 หมู่ 1 ถ.ลาดกระบัง แขวงลาดกระบัง เขตลาดกระบัง กรุงเทพฯ 10520 โทร.02-327-0241แฟกซ์ 02-327-0240 76/56 ถ.แจ้งวัฒนะ แขวงอนุสาวรีย์ เขตบางเขน กรุงเทพฯ 10220 โทร. 02-762-4225 แฟกซ์ 02-970-1749 23/34-35 ถ.ศรีมิตร แขวงตลาดน้อย เขตสัมพันธวงศ์ กรุงเทพฯ 10100 โทร. 02-232-2999 แฟกซ์ 02-236-3132-3 8/28-29 หมู่ที่ 7 แขวงบางแค เขตบางแค กรุงเทพฯ 10160 โทร. 02-803-8000 แฟกซ์ 02-803-7813 อาคารบางนาทาวเวอร์ เอ เลขที่ 2/3 หมู่ที่ 14 ถ.บางนาตราด กิโลเมตรที่ 6.5 ต.บางแก้ว อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ 10540 โทร. 02-777-3555 แฟกซ์ 02-777-3783 2CR 210 111 ถ.บางนา-ตราด แขวงบางนา เขตบางนา กรุงเทพฯ 10260 โทร. 02-744-0515, 02-744-0305 แฟกซ์ 02-744-0516 80/149 หมู่ที่ 6 หมู่บ้านบางใหญ่ชิตี ถ.กาญจนาภิเษก ต.เสาธงหิน อ.บางใหญ่ จ.นนทบุรี 11140 โทร. 02-595-0390 แฟกซ์ 02-595-0459 327, 329 ถ.รามอินทรา แขวงมีนบุรี เขตมีนบุรี กรุงเทพฯ 10510 โทร. 02-517-9894, 02-517-9802-3, 02-517-9805-7, 02-517-9809-14 แฟกซ์ 02-517-9896, 02-517-9808

เจ้าของ ฝ่ายสื่อสารองค์กรและประชาสัมพันธ์ ธุรกิจสินเชื่อยานยนต์ ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)

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

ร่วมสร้างสรรค์เนื้อหาและศิลปกรรมโดย

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



krungsriauto.com



krungsri
Auto

เครือ **MUFG** หนึ่งใน
สถาบันการเงินที่ใหญ่ที่สุดของโลก



กรุงศรี บิ๊กไบค์ / กรุงศรี มอเตอร์ไซด์

ให้คุณบิด บิ๊กไบค์ หรือ มอเตอร์ไซด์ ได้ง่าย ๆ ไม่ใช่แค่ฝันลอยลม

ให้คุณบิด บิ๊กไบค์ ได้ง่าย ๆ ไม่ใช่แค่ฝันลอยลม โดยขอสินเชื่อผ่านผู้แทนจำหน่าย
อย่างเป็นทางการทั่วประเทศ

- ไม่ต้องมีผู้ค้ำประกัน*
- อนุมัติไว
- ดาวน้อย
- ผ่อนสบาย

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

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

