



krungsri
Auto

A member of  MUFG
a global financial group

Krungsri Auto Magazine

Things You Need to Know about Auto Finance

Vol.10 No.6
November-December 2018

ออกสตาร์ท กับ Krungsri Auto



สแกน QR Code
สำหรับนิตยสารออนไลน์



krungsri
Auto

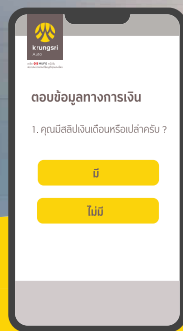
เครือ MUFG หนึ่งใน
สถาบันการเงินที่ใหญ่ที่สุดของไทย

กรุงศรี ออโต้ พร้อมสตาร์ท

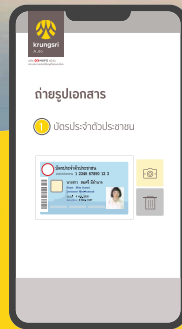
ใช้วงเงินก่อนออกรถง่ายๆ ผ่านมือถือคุณ
เพียงเข้าเว็บไซต์

promptstart.krungsriauto.com 🔍

แล้วทำ 3 ขั้นตอนง่ายๆ



ตอบ



ถ่าย



ส่ง



✓ ให้คุณรู้วงเงินก่อนซื้อรถ ✓ พร้อมที่ปรึกษาส่วนตัว ✓ ใช้เอกสารเพียง 3 รายการ

แค่ 30 นาที ก็รู้ผลการประเมินวงเงินทาง SMS (หลังส่งข้อมูลให้ในเวลาทำการ) พร้อม
ที่ปรึกษาพร้อมสตาร์ท ที่ยินดีบริการและให้คำปรึกษาการขอสินเชื่อตลอด ตั้งแต่วันแรกที่คุณ
สมัครจนถึงวันรับรถ

พิเศษ!

เลือกบัตรกำนัลมูลค่า **200** บาท
ได้ตามใจ แค่ตอบ ถ่าย ส่งข้อมูล



หรือ



หรือ



8 พ.ย. 61 - 15 ก.พ. 62*

*เงื่อนไขในการได้รับสิทธิ์สำหรับเลือกบัตรกำนัล • ลูกค้ากรอกและให้ข้อมูลต่างๆ ตามแบบฟอร์มอย่างถูกต้องและครบถ้วน
แล้วทำการกดส่งข้อมูลเพื่อประเมินวงเงินกรุงศรี ออโต้ พร้อมสตาร์ทระหว่าง 8 พ.ย. 2561 ถึง 15 ก.พ. 2562 เท่านั้น
มีสิทธิ์ได้รับบัตรกำนัลมูลค่า 200 บาท โดยจำกัดสิทธิ์ 1 ท่าน ต่อ 1 บัตรกำนัล • ลูกค้าจะได้รับ SMS ที่มีลิงก์สำหรับ
ลงทะเบียนใช้สิทธิ์เลือกบัตรกำนัลได้ทันที • ลูกค้าจะได้รับ SMS ที่มีลิงก์สำหรับลงทะเบียนใช้สิทธิ์เลือกบัตรกำนัลและรับบัตรกำนัล
โดยลงทะเบียนภายใน 12 วัน นับจากวันที่ประเมินวงเงิน • ลูกค้าต้องลงทะเบียนใช้สิทธิ์เลือกบัตรกำนัลและรับบัตรกำนัล
ภายในวันที่ 28 ก.พ. 2562 หากไม่ใช้สิทธิ์ภายในวันที่กำหนด จะถือว่าลูกค้าสละสิทธิ์บัตรกำนัลทันที • เมื่อลงทะเบียนเลือก
บัตรกำนัลแล้วจะไม่สามารถลงทะเบียนใหม่หรือเปลี่ยนแปลงภายหลังได้ • สิทธิการแลกบัตรกำนัลไม่สามารถขาย แลก
เปลี่ยน หรือถอนเป็นเงินสดได้ • พนักงานของธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) บริษัท อยุธยา แคปปิตอล ออโต้ ลีส
 จำกัด (มหาชน) และ บริษัท บัซซี่ส์ จำกัด ไม่มีสิทธิ์ร่วมรายการส่งเสริมการขายนี้ • กรุงศรี ออโต้ ขอสงวนสิทธิ์ในการ
เปลี่ยนแปลงหรือแก้ไขรายการส่งเสริมการขายนี้โดยมีต้องแจ้งให้ทราบล่วงหน้า • คำตัดสินของกรุงศรี ออโต้ ถือเป็นที่สุด

เงื่อนไขเป็นไปตามกรุงศรี ออโต้ กำหนด

โทร 02 740 7400 | www.krungsriauto.com | กรุงศรี ออโต้ | KrungsriAuto | KrungsriAutoTV

Krungsri Auto PromptStart

First Digital Auto Lending Innovation



New Journey... ออกสตาร์ทสู่ถนนสายดิจิทัล

นิตยสาร กรุงศรี ออโต้ ฉบับส่งท้ายปลายปี 2561 เล่มนี้ ขอส่งต่อของขวัญชิ้นพิเศษจากกรุงศรี ออโต้ รับปี 2562 ให้กับลูกค้าและคู่ค้าทุกท่าน ด้วยนวัตกรรมใหม่ “กรุงศรี ออโต้ พร้อมสตาร์ท (Krungsri Auto PromptStart)” ที่เปิดตัวในไตรมาสสุดท้ายของปี พร้อมตอกย้ำความเป็นผู้นำด้านสินเชื่อยานยนต์ ด้วยนวัตกรรมใหม่ที่ช่วยลดล็อกข้อจำกัดเดิมๆ และสร้างความมั่นใจที่มากขึ้นให้ผู้ที่จะเป็นเจ้าของรถ ที่สำคัญคือครั้งแรกในเมืองไทยที่ลูกค้าสามารถเข้าถึงวงเงินประเมินสินเชื่อเบื้องต้นได้ด้วยตนเองอย่างง่ายๆ แค่ปลายนิ้วคลิกผ่านโมบายเว็บ

กรุงศรี ออโต้ พร้อมสตาร์ท นับได้ว่าเป็นจุดเริ่มต้นการออกสตาร์ทสู่ประสบการณ์ใหม่เพื่อตอบทุกโจทย์ความต้องการของผู้บริโภคที่กำลังก้าวสู่โลกแห่งดิจิทัลมากยิ่งขึ้น พร้อมกันนั้น กรุงศรี ออโต้ พร้อมสตาร์ท ยังเป็นการนำร่องนวัตกรรมด้าน Digital Lending ของกรุงศรี ออโต้ ก่อนจะนำไปสู่บริการด้านดิจิทัลอื่นๆ อย่างเต็มรูปแบบในอนาคต ตอกย้ำความเป็นผู้นำด้านสินเชื่อยานยนต์ที่ไม่เคยหยุดยั้งที่จะเดินไปข้างหน้า

และอย่างที่กล่าวไว้ว่า กรุงศรี ออโต้ พร้อมสตาร์ท เป็นเพียงจุดเริ่มต้นที่สำคัญของการออกสตาร์ทสู่ถนนสายดิจิทัล มั่นใจได้ว่าในปีหน้า และปีต่อไป ลูกค้าและคู่ค้าทุกท่านจะได้พบกับนวัตกรรมใหม่ๆ ที่จะมาร่วมสร้างประสบการณ์ใหม่ตลอดการเดินทางบนถนนสายสินเชื่ออย่างแน่นอน

ไพโรจน์ ชื่นครุฑ

ประธานคณะกรรมการเจ้าหน้าที่ด้านธุรกิจสินเชื่อยานยนต์

ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)

Content

Krungsri Auto's Talk	3
Dealer Society	5

Cover Story	9
Krungsri Auto PromptStart	
นวัตกรรมใช้วงเงินสินเชื่อผ่านโมบายเว็บ	



Dealer Talk

14

ถอดคัมภีร์ความสำเร็จ
"ณัฐพงษ์มอเตอร์"



17

"มาสด้า กุญญา"
ซื้อนี้การันตีคุณภาพ

Live with Passion

20

แค่เปลี่ยนมุมมองความคิด
ชีวิตการทำงานก็เปลี่ยน



Enjoy the ride

22

ขับรถเที่ยวให้สนุกกับ Road Trip บนถนนสวยทั่วไทย

Chill Out

24

5 พิกัดหนาว "เขตอาเซียน" ที่ต้องไปให้ได้สักครั้ง

Gadget

27

Best of the Month

28

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" 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

คุณไพโรจน์ ชื่นครุฑ ประธานคณะเจ้าหน้าที่ด้านธุรกิจสินเชื่อยานยนต์ ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) นำทีมผู้บริหารระดับสูงจากกรุงศรี ออโต้ เข้าร่วมแสดงความยินดีกับ คุณวรรณ - คุณกฤษฎา สิริปัญญา สองผู้บริหารใหญ่แห่ง “กฤษฎา ออโต้” ที่ได้ฤกษ์ดีเปิดโชว์รูมแห่งใหม่ภายใต้แบรนด์ “มาสดำ กฤษฎา” สาขารามอินทรา ซึ่งเป็นการขยายกิจการจากมิตซู กฤษฎา และธุรกิจโรงแรม Best Western Plus Wanda Grand แจ้งวัฒนะ @ ทีมงานกรุงศรี ออโต้ ขอให้กิจการใหม่ของสองดีลเลอร์มากความสามารถ คุณวรรณ และคุณกฤษฎา เจริญรุ่งเรือง ยอดขายทะยานอย่างฉูดไม่อยู่เลยนะค่ะ



ช่วงนี้เหล่าดีลเลอร์ต่างก็มีข่าวนำยินดีมาฝาก ล่าสุด คุณปริญา วงศ์วิฑูรย์ ผู้บริหารใหญ่แห่ง โตโยต้า แอท ยูไนเต็ต ซึ่งนอกจากจะบริหารงานขายรถยนต์โตโยต้าแล้วยังมีธุรกิจรถเช่าภายใต้แบรนด์ Assap ที่เติบโตอย่างต่อเนื่อง ไม่เพียงเท่านั้นข่าวล่ำมาแรงคือ คุณปริญา ยังได้ขยายกิจการเปิดโชว์รูมแห่งใหม่ โตโยต้า แอท ยูไนเต็ต สาขาพระราม 6 โดยได้ฤกษ์จัดงานเปิดตัวไปพร้อมกับการฉลองวันเกิดของคุณปริญาในคราวเดียว @ แน่อนว่ามีข่าวนำยินดีแบบดับเบิลแบบนี้ขนาดนี้ ทางกรุงศรี ออโต้ จึงไม่พลาดที่จะหอบกระเช้าดอกไม้ไปร่วมแสดงความยินดี



คุณทรงวิทย์ สิริปัญญา



คุณไวโรจน์ จรรย์วงศ์กุล



คุณสุพล ชัยตระกูลทอง



คุณวันนิทัศน์ ดาราสีขม



คุณชนสรณ์ มีรอด

ต่อเนื่องกับการออกเดินสายนำกระเช้าของขวัญและคำอวยพรเนื่องในโอกาสวันคล้ายวันเกิดเพื่อมอบแด่ดีลเลอร์ เริ่มด้วย คุณทรงวิทย์ สิริปัญญา แห่ง โตโยต้า แอท ยูไนเต็ต สาขาเทพารักษ์ ต่อด้วย คุณไวโรจน์ จรรย์วงศ์กุล แห่ง มิตซู ออโต้ ซิตี้โชว์รูม ศรีนครินทร์ คุณสุพล ชัยตระกูลทอง ผู้บริหารใหญ่ กลุ่มรุ่งเจริญ จากนั้นต่อเนื่องด้วยการเข้าพบคุณวันนิทัศน์ ดาราสีขม ผู้แทนจำหน่ายรถจักรยานยนต์ฮอนด้า บริษัท เวลด์สปีด เซลส์ แอนด์ เซอร์วิส (สาขารังสิต) ปิดท้ายด้วยการส่งกระเช้าอวยพรแด่ คุณชนสรณ์ มีรอด ผู้บริหารคนเก่งแห่ง ซีริวิฒนามอเตอร์ไบค์ นิคมบางปู @ ขอให้ดีลเลอร์ทุกท่านสุขภาพแข็งแรง ร่ำรวยความสุขกันถ้วนหน้านะค่ะ



กรุงศรี มอเตอร์ไซค์ โดย คุณกฤติยา ศรีสินทิ กรรมการผู้จัดการใหญ่ บมจ. ออยุธยา แคปปิตอล โอโต้ ลีสส์ นำทีมเข้าร่วมพิธีเปิดงานมหกรรมยานยนต์ ครั้งที่ 35 (Motor Expo 2018) งานจัดแสดงยานยนต์ครั้งใหญ่แห่งปีที่ผู้ขับขี่ทุกคนรอคอย เพราะนอกจากจะมีรถรุ่นใหม่ ๆ มาจัดแสดงแล้วยังครบถ้วนด้วยโปรโมชั่น ของแถม ส่วนลดจากค่ายรถแบรนด์ต่างๆ ไม่ว่าจะเป็น เอ.พี ฮอนด้า, ไทยยามาฮ่า ประเทศไทย, ซูซูกิ ประเทศไทย และ บริษัท จีพี มอเตอร์ ประเทศไทย เป็นต้น



เมื่อวันที่ 17 พฤศจิกายน ที่ผ่านมา คุณวิสุทธิ์ เหมพรรณไพเราะ นายกสมาคมผู้ประกอบการรถยนต์ใช้แล้ว ร่วมด้วยคณะทำงานสมาคมฯ และคุณวรรณดี คูประเสริฐวงศ์ ผู้อำนวยการอาวุโส ฝ่ายการตลาดสินค้ารถยนต์ใช้แล้ว ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) ร่วมเปิดงาน “แข่งขันแรลลี่ กรุงเทพฯ-พัทยา” ณ โรงแรมรอยัลคลิฟบีช พัทยา โดยมีผู้ประกอบการรถยนต์ใช้แล้วนำรถเข้าร่วมการรวานแรลลี่ กว่า 150 คัน งานนี้คับคั่งด้วยมิตรภาพและความสนุกสนานชมความอบอุ่นจากกิจกรรมกีฬาสิ่ก่อนจะรับประทานอาหารค่ำร่วมกันและปิดท้ายด้วยความมันส์สุดเหวี่ยงกับมินิคอนเสิร์ตของนักร้องสายแดนซ์อย่าง เจ-เจตริน



คุณภิญโญ จันทสุวรรณ ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการใหญ่ สายงานขายและบริหาร
ช่องทางจัดจำหน่าย ธุรกิจสินเชื่อรถยนต์ และ คุณวรรณดี คูประเสริฐวงศ์
ผู้อำนวยการอาวุโส ฝ่ายการตลาดสินเชื่อรถยนต์ใช้แล้ว ธนาคารกรุงศรีอยุธยา
จำกัด (มหาชน) ร่วมจัดงานสัมมนาสำหรับผู้ประกอบการรถยนต์ใช้แล้ว ในหัวข้อ
“Digital Marketing Trend 2019” งานนี้อัดแน่นด้วยความรู้จากกูรูด้านตลาด
ดิจิทัล คุณสโรช เลหาศิริ ซึ่งได้ให้ความรู้แบบเจาะลึก พร้อมเทรนด์การรับมือเทรนด์
ตลาดปี 2019 แบบถึงแก่นแก่ผู้ประกอบการรถยนต์ใช้แล้วที่เข้าร่วมกว่า 100 คน ก่อน
จะเปลี่ยนบรรยากาศไปทำกิจกรรมสันทนาการริมชายหาดหัวหิน พร้อมดินเนอร์รับ
พระอาทิตย์ตกดินคลอบทเพลงสุดโรแมนติกจากศิลปินคุณภาพ คุณบุ๋มฝ้าย AF
ณ โรงแรม AVANI Hua Hin วันที่ 26 พฤศจิกายน ที่ผ่านมา



เตรียมตัวก้าวสู่ปีใหม่ด้วยการฉลองความสำเร็จกับสาขา
ใหม่ ซึ่งเป็นสาขาที่ 4 ของ เตินท์สมชายกลการ สาขาอำเภอ
ไชยพิสัย จังหวัดหนองคาย งานนี้บอสใหญ่ คุณสมชาย เจริญศิลป์
จัดเต็มด้วยวงดนตรีหมอลำซึ่งและโปรโมชันเปิดสาขาใหม่เพื่อมอบ
เป็นของขวัญพิเศษแก่ลูกค้า และแน่นอนว่า กรุงศรี ออโต้ เราก็
ไม่พลาดที่จะมาร่วมแสดงความยินดี

กรุงศรี มอเตอร์ไซค์ ร่วมส่งมอบกระเช้าอวยพรเนื่องใน
วันคล้ายวันเกิดแด่ คุณสุพรรณิ กันตจารนิติ ภรรยาคนสวย
ของ คุณโกเมศ กันตจารนิติ แห่ง บริษัท นิติยนต์มอเตอร์
เซลล์ จำกัด ตัวแทนจำหน่ายรถจักรยานยนต์ในพื้นที่จังหวัด
ฉะเชิงเทรา และปราจีนบุรี ที่มีสาขามากกว่า 20 แห่ง





ในส่วนของภาคอีสานกันบ้าง ทีมกรุงศรี ออโต้ เดินทางข้ามจังหวัดเข้าเยี่ยม พบ คุณกิตติศักดิ์ สกุลคู ผู้จำหน่ายรถจักรยานยนต์ กลุ่มเจียงหนองคาย จังหวัด หนองคาย และคุณประสิทธิ์ เหล่าเราวิโรจน์ ผู้จำหน่ายรถจักรยานยนต์ บริษัท เหล่ายานยนต์ จำกัด จังหวัดอุดรธานี เพื่อดูแลใส่ใจในทุกรายละเอียด



ลงมาที่ปากฝั่งภาคใต้กันบ้าง ทีมดูแลดีลเลอร์ยังคงออกเดินสายพบปะคู่ค้า และพันธมิตรอย่างคึกคัก เจกเช่นการเข้าพบอวยพรเนื่องในวันคล้ายวันเกิด คุณบุญรินทร์ ปิยะปานันท์ ผู้บริหาร บริษัท มิตซูไทยยนต์กลการ จำกัด ตัวแทนจำหน่ายมิตซูบิชิ ประจำจังหวัดพัทลุง @ ทีมกรุงศรี ออโต้ สาขาตรัง แอบกระซิบดังๆ มาว่าขอให้คุณรินทร์ สุขภาพแข็งแรง สวยวันสวยคืนเลยค่า



เรียกได้ว่าเป็นข่าวดีถึง 2 ชั้น เมื่อ ครอบครัวเสถียรพันธ์ ได้ให้กำเนิดทายาทดีลเลอร์เป็นฝาแฝดหญิงน่ารักน่าชัง ซึ่งทันที ที่ทราบข่าว ทีมงานกรุงศรี มอเตอร์ไซค์ สาขาสระบุรี ก็ไม่รีรอ ที่จะนำกระเช้าของขวัญไปร่วมแสดงความยินดีกับพ่อแม่ป้ายแดง คุณจักรกริช - คุณธันยพร เสถียรพันธ์ แห่ง บริษัท วัชรธุรกิจ เซ็นเตอร์ จำกัด ดีลเลอร์จักรยานยนต์แบรนด์ฮอนด้า ยามาฮ่า และคาว่าซากิ จังหวัดสระบุรี



กรุงศรี มอเตอร์ไซค์ ตบเท้า เข้าร่วมฉลองความสำเร็จกับ คุณสุพัตรา พิรพรสกุล บอสคนสวยแห่ง หจก.ณัฐพงษ์มอเตอร์ 1989 ในการเปิด CUB House ไลฟ์สไตล์คอมมิวนิตีของคนรักมอเตอร์ไซค์แห่งใหม่ ใจกลางอำเภอเมืองขอนแก่นที่เดียวที่รวมไว้ซึ่งตำนานมอเตอร์ไซค์ยี่ห้อฮอนด้า แพชั่น ร้านกาแฟ และอาหารอยู่ใน

ที่เดียวกัน @ ทีมงานกรุงศรี มอเตอร์ไซค์ สาขาขอนแก่น ขอให้กิจการใหม่ของคุณหม่อม เจริญรุ่งเรือง ขายเป็น มีลูกค้าเยอะๆ นะคะ



Krungsri Auto PromptStart

นวัตกรรมเชิกรวงเงินสินเชื่อผ่านโมบายเว็บ

การจะซื้อรถสักคันไม่ใช่เรื่องเล่นๆ เพราะรถไม่ใช่ของเล็กๆ โดยนอกจากเล็งรถที่ชอบในใจแล้ว อันดับแรกผู้ซื้อต้องมั่นใจเสียก่อนว่าจะมีเงินมากพอที่จะซื้อ (สด) หรือในกรณีที่ต้องการผ่อน ก็ต้องมั่นใจว่า มีวงเงินพอหรือสามารถขอสินเชื่อผ่านได้อย่างสะดวก ซึ่งหากถามถึงความยากลำบากของผู้ต้องการซื้อรถ เชื่อว่าร้อยละร้อยเป็นเรื่องการขอสินเชื่อที่ใช้เวลานานขั้นตอนยุ่งยาก บางกรณีมีลุ้นอีกด้วยว่าวงเงินสินเชื่อที่ขอไปนั้นจะผ่านการอนุมัติหรือไม่ หากไม่ได้รับอนุมัตินอกจากเสียเวลาแล้ว ยังสูญเสียความมั่นใจอีกด้วย จะดีแค่ไหนถ้าผู้บริโภคสามารถรู้ถึงความสามารถทางการเงินของตนเองก่อนจะได้เป็นเจ้าของรถในฝันนั้นจริงๆ

ด้วยความเข้าใจความรู้สึกของผู้ซื้อ และเพื่อช่วยให้ดีลเลอร์ผู้จำหน่ายรถสามารถขายรถได้ง่ายขึ้น **กรุงศรี ออโต้** จึงคิดนวัตกรรมที่นำเทคโนโลยีเข้ามาช่วยในการปล่อยสินเชื่อให้สะดวกและรวดเร็วขึ้นนั่นคือ **“กรุงศรี ออโต้ พร้อมสตาร์ท (Krungsri Auto PromptStart)”** โดยมีจุดเด่นคือ เปิดให้ลูกค้าสามารถเชิกรวงเงินประเมินสินเชื่อเบื้องต้นได้ด้วยตนเองผ่านโมบายเว็บด้วยขั้นตอนง่ายๆ “ตอบ-ถ่าย-ส่ง” พร้อมแจ้งผลประเมินภายใน 30 นาที ทำให้ลูกค้ารู้วงเงินพร้อมซื้อที่มีอยู่ในมือและดีลเลอร์ก็สามารถปิดการขายได้ง่ายขึ้นเรียกว่าตรงตามความต้องการทั้งลูกค้าและดีลเลอร์



รู้วงเงินพร้อมซื้อ ช่วยปิดการขายดีลเลอร์

โดยทั่วไป เมื่อลูกค้าตั้งใจมาซื้อรถ มักต้องรอขั้นตอนการยื่นเอกสารและรออนุมัติสินเชื่อเช่าซื้อรถ จะดีแค่ไหนหากดีลเลอร์สามารถกระชับเวลาและช่วยให้ลูกค้าได้เป็นเจ้าของรถที่หมายปองได้เร็วที่สุด

จากการศึกษาเพื่อเข้าใจพฤติกรรมลูกค้าทำให้ กรุงศรี ออโต้ ทราบว่านอกจากการขอสินเชื่อที่สะดวกเป็นเรื่องสำคัญแล้ว การที่รู้ก่อนว่าได้รับวงเงินสินเชื่อเท่าใดก็สำคัญไม่แพ้กัน เพราะเป็นการสร้างความมั่นใจในการซื้อรถของลูกค้า และช่วยให้ดีลเลอร์ปิดการขายได้เร็วขึ้น ขณะเดียวกันด้วยไลฟ์สไตล์ของผู้บริโภคปัจจุบันที่คุ้นเคยกับการซื้อสินค้าและบริการต่างๆ ผ่านโทรศัพท์มือถือสามารถเข้าถึงข้อมูลมากมายได้เพียงปลายนิ้ว

กรุงศรี ออโต้ จึงนำความต้องการของลูกค้าต่างๆ เหล่านี้มาสร้าง “นวัตกรรมด้าน Digital Lending” เพื่อช่วยให้ลูกค้าประเมินสินเชื่อรถยนต์ด้วยตัวเองผ่านโมบายเว็บ โดยออกบริการ “กรุงศรี ออโต้ พร้อมสตาร์ท (Krungsri Auto PromptStart)” โดยรองรับทั้งบริการสินเชื่อรถใหม่ สินเชื่อรถมือสอง สินเชื่รถมอเตอร์ไซด์ และสินเชื่อรถปิกอัพ

คุณไพโรจน์ ชื่นครุฑ ประธานคณะเจ้าหน้าที่ด้านธุรกิจสินเชื่อรถยนต์ ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) กล่าวว่า “เมื่อไปซื้อรถ ลูกค้าบางคนเลือกแล้วว่าการคันนี้ เวลาไปยื่นขอสินเชื่อเช่าซื้อรถต้องนำเอกสารไปเยะเยะ และระหว่างรอยื่นขอสินเชื่อไปนั้นก็ไม่ว่าจะผ่านหรือไม่ผ่าน ต้องลุ้นว่าจะได้จริงหรือไม่ บางกรณีต้องรอนานถึง 30 วัน แล้วสุดท้ายถ้าไม่ได้ก็เสียใจ กลายเป็นความไม่มั่นใจ ดังนั้นจะดีหรือไม่ถ้าลูกค้ายื่นขอสินเชื่อโดยที่เราไม่มีความมั่นใจแล้วว่าสินเชื่อที่ยื่นขอไปนั้นผ่านแน่ๆ โดยลูกค้าสามารถทราบการ

ประเมินสินเชื่อเบื้องต้นได้เองผ่านโทรศัพท์มือถือและเมื่อรู้วงเงินของตน ก็สามารถเลือกกรรถเอาได้เลย การซื้อขายรถก็สะดวกขึ้น เร็วขึ้น”

กรุงศรี ออโต้ พร้อมสตาร์ท จึงเป็นการช่วยคลายความไม่มั่นใจของลูกค้าในเรื่องการขอสินเชื่อรถยนต์ ความกังวลในเงื่อนไขเงินดาวน์ รวมถึงระยะเวลาการผ่อนรถ ประการสำคัญเมื่อทราบวงเงินประเมินก่อนจะช่วยให้ลูกค้าสามารถตัดสินใจได้เร็วขึ้น

3 ประโยชน์ตอบใจภายในใจ

โดยนวัตกรรมกรุงศรี ออโต้ พร้อมสตาร์ท นี้มาพร้อมกับประโยชน์ 3 ด้าน ได้แก่

1. Assurance ปลดล็อกความกังวลให้ลูกค้าได้รู้วงเงินในมือเพื่อเลือกซื้อรถในฝันอย่างมั่นใจ

“ตรงนี้เหมือนมีวงเงินพร้อมซื้ออยู่ในมือซึ่งจากข้อมูลออนไลน์ของเราบอกว่าปกติเวลาลูกค้าจะซื้อรถไม่ค่อยมีความมั่นใจว่าสินเชื่อที่ขอไปนั้นจะผ่านหรือไม่ สามารถผ่อนได้ระยะเวลายาวแค่ไหน เงินดาวน์ต่ำหรือสูง บริการนี้ช่วยลดความไม่มั่นใจของลูกค้า หลังจากทราบว่าได้รับวงเงินสินเชื่อเท่าไรก็ไปเลือกรถตามวงเงินที่ลูกค้ามีอยู่ สมมติมีวงเงิน 1 ล้านบาท เดินไปโชว์รูมเลือกรถตามที่ต้องการได้เลย”

2. Accessibility ตอบโจทย์ไลฟ์สไตล์ดิจิทัลด้วยบริการที่สะดวกรวดเร็ว และครอบคลุม

“ลูกค้าส่วนใหญ่ทำกิจกรรมต่างๆ อยู่บนโลกออนไลน์ โทรศัพท์มือถือจึงเป็นเครื่องมือพิเศษของเขามีติดตัวตลอดเวลา จากเดิมหากต้องการสินเชื่อรถยนต์หรือสินเชื่ออะไรก็ตามต้องติดต่อไปที่พนักงานธนาคาร แต่แต่วันนี้ลูกค้าสามารถ



มีวงเงินพร้อมซื้อได้ง่ายๆ เพียงเข้าไปที่กรุงศรี ออโต้ พร้อมสตาร์ท บนโทรศัพท์มือถือ ลูกค้าก็สามารถรู้เลยว่าตนเองมีความสามารถเบื้องต้นที่จะไปซื้อรถอย่างไรบ้าง นั่นคือความสะดวก รวดเร็ว ไม่ต้องเสียเวลาติดต่อพนักงาน”

3. Advice ประสบการณ์ราบรื่นขึ้นด้วยคำแนะนำจากที่ปรึกษาพร้อมสตาร์ท ผู้ช่วยส่วนตัว ซึ่งจะคอยแนะนำเรื่องเงื่อนไขสินเชื่อตั้งแต่ต้นจนจบกระบวนการ

“เรามีที่ปรึกษาพร้อมสตาร์ทช่วยดูแลลูกค้าด้วย โดยที่ปรึกษาจะโทรเข้าไปหาลูกค้าทันที หลังจากที่ถูกคำได้รับวงเงินจากกรุงศรี ออโต้ พร้อมสตาร์ท และรู้ผลวงเงินสินเชื่อที่ได้ ที่ปรึกษาพร้อมสตาร์ทจะช่วยให้คำแนะนำทั้งโชว์รูมรถที่สะดวกเรื่องการเงิน การทำสัญญาเช่าซื้อ การประกันรถ จนจบกระบวนการถึงการออกรถ”

ประโยชน์ทั้ง 3 ด้านของกรุงศรี ออโต้ พร้อมสตาร์ทนี้ทำให้การเข้าถึงสินเชื่อรถยนต์เป็นเรื่องง่ายขึ้นกว่าที่เคย การตัดสินใจซื้อเร็วขึ้น ซึ่งเท่ากับเป็นการช่วยให้ดีลเลอร์สามารถขายรถได้ง่ายขึ้นด้วย

ตอบจริง-ถ่ายให้ชัด-กดส่ง แล้วรอรับ SMS

“ตอบ-ถ่าย-ส่ง” คือ 3 ขั้นตอนง่ายๆ ที่จะทำให้ลูกค้าเหมือนมีเงินสดอยู่ในกระเป๋า แล้วเดินไปโชว์รูมเพื่อออกรถ เพียงเข้าไปที่กรุงศรี ออโต้ พร้อมสตาร์ท ผ่านโทรศัพท์มือถือ (promptstart.krungsriauto.com)

ขั้นตอนแรก “ตอบ” โดยตอบคำถามสั้นๆ 5 ข้อ

คุณไพโรจน์อธิบายเพิ่มเติมว่า “เนื่องจากเป็นการตอบคำถามออนไลน์ และข้อมูลของลูกค้าเป็นข้อมูลส่วนบุคคล ลูกค้าต้องมั่นใจได้ว่ากรุงศรี ออโต้ จะรักษาข้อมูลส่วนบุคคลของเขาได้ ดังนั้นหลังจากที่เข้าเว็บไซต์ของกรุงศรี ออโต้ พร้อมสตาร์ท บนโมบายเว็บแล้ว จะต้องใส่หมายเลขโทรศัพท์มือถือเพื่อรับรหัส OTP ในการเริ่มใช้งาน จากนั้นตอบคำถามที่ระบบสอบถาม โดยส่วนใหญ่เป็นคำถามข้อมูลทางการเงิน และส่วนตัว เช่น ต้องการรถประเภทใด ราคาเท่าไร เป็นต้น ซึ่งคำถาม 5 ข้อนี้จะต้องตอบข้อมูลตามความเป็นจริง เพราะจะมีผลต่อการประเมินวงเงินสินเชื่อ”

ขั้นตอนที่สอง “ถ่าย” โดยการถ่ายรูปเอกสาร 3 ฉบับ คือ 1. บัตรประชาชน 2. สลิปเงินเดือน และ 3. บัตรพนักงาน หรือ



ในกรณีที่บางบริษัทไม่มีบัตรพนักงาน ให้ส่งข้อมูลรายการบัญชีย้อนหลังไม่น้อยกว่า 3 เดือน

ขั้นตอนที่สาม "ส่ง" เมื่อหลักฐานทุกอย่างพร้อม รวมถึงตอบคำถามที่ถูกต้องอย่างสมบูรณ์แล้วก็สามารถกดส่งได้เลย

หลังจากกดส่งแล้วภายในระยะเวลา 30 นาที จะมี SMS ตอบกลับมายังหมายเลขโทรศัพท์มือถือ โดย SMS จะแจ้งผลการประเมินวงเงินสินเชื่อ พร้อมรายละเอียดคร่าวๆ ในการจัดไฟแนนซ์เข้าซื้อ ซึ่งจะระบุยอดจัด เงินดาวน์ที่ต้องเตรียมระยะเวลาผ่อนชำระ รวมถึงมีการติดต่อกลับจากเจ้าหน้าที่ โดยระบบจะแจ้งชื่อ นามสกุลของเจ้าหน้าที่ที่เป็นที่ปรึกษาส่วนตัวให้ พร้อมเบอร์โทรศัพท์

"หลังจากประเมินวงเงินเรียบร้อยแล้วที่ปรึกษาพร้อมสตาร์ท จะติดต่อลูกค้ากลับมาว่าจะไปซื้อที่ไหน แนะนำโชว์รูมที่อยู่ใกล้ๆ หรือสอบถามว่าลูกค้าสนใจโชว์รูมที่ไหนจะช่วยดูแลการทำสัญญาจะอยู่กับลูกค้าจนกระทั่งจบกระบวนการ เราพยายามจะให้ลูกค้ามีผู้แนะนำทั้งด้านรถและด้านการเงิน ไม่ใช่แค่คุยกับระบบอย่างเดียว จะเปลี่ยนแปลงค่าวงเงินดาวน์สามารถทำได้หรือไม่ ก็คุยกับที่ปรึกษาพร้อมสตาร์ท ได้เลย เวลาลูกค้าไปที่โชว์รูมก็ไม่ต้องเอาเอกสารอะไร

ไป ใช้แค่บัตรประชาชนเท่านั้น"

อย่างไรก็ตามระบบดังกล่าวเป็นเพียงการประเมินสินเชื่อเบื้องต้นเท่านั้น สินเชื่อจริงอาจแตกต่างจากการประเมินเบื้องต้น ขึ้นกับปัจจัยความเสี่ยงและตัวแปรอื่นๆ ซึ่งความแม่นยำในการประเมินวงเงินสินเชื่อเบื้องต้นนั้น ขึ้นอยู่กับว่าลูกค้าตอบคำถามตรงตามความเป็นจริงมากน้อยแค่ไหน ถ้าลูกค้าตอบตรงตามความจริง การประเมินวงเงินสินเชื่อก็จะใกล้เคียงถึง 99 เปอร์เซ็นต์ ซึ่งผู้ที่ต้องการซื้อรถต้องตั้งใจตอบคำถามตรงกับความจริงมากที่สุด รวมไปถึงการเตรียมเอกสารต่างๆ พร้อมถ่ายรูปที่ตามความเป็นจริงส่งไปเพื่อประเมินวงเงินสินเชื่อเบื้องต้นด้วย

กับพร้อมเพื่อพร้อมสตาร์ท

การที่ลูกค้าลองใช้บริการ กรุงศรี ออโต้ พร้อมสตาร์ทนั้นหมายความว่าลูกค้าตัดสินใจเลือกใช้บริการสินเชื่อกรุงศรี ออโต้ แล้ว 50 เปอร์เซ็นต์ ซึ่งปัจจุบันพบว่า กลุ่มลูกค้าที่ใช้ช่องทางผ่านช่องทางดิจิทัลเพิ่มมากขึ้นเรื่อยๆ ดังนั้น การเปิดบริการ กรุงศรี ออโต้ พร้อมสตาร์ท จะเป็นโอกาสที่ดีสำหรับดีลเลอร์และกรุงศรี ออโต้ ทั้งนี้ ทีมขายหรือทีมที่ปรึกษายังคงเป็นองค์ประกอบสำคัญที่กรุงศรี ออโต้ เห็น

ความสำคัญ เพราะเป็นผู้ช่วยให้กระบวนการประเมินสินเชื่อออนไลน์ และการทำสัญญาในโลกออฟไลน์ราบรื่นไร้รอยต่อ และที่ผ่านมากรุงศรี ออโต้ ได้มีการเตรียมความพร้อมพัฒนาทีมขายเพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีและดิจิทัลมาโดยตลอด เช่น มีการนำแท็บเล็ตมาใช้ในการทำงานบริการลูกค้า เป็นต้น สำหรับบริการใหม่นี้ กรุงศรี ออโต้ ได้เตรียมพร้อมมอบรางวัลให้พนักงานเข้าใจและสานต่อการบริการที่รวดเร็ว

“เป็นนวัตกรรมใหม่และเป็นจุดเปลี่ยนเรามอง 2 ด้าน ด้านแรกคือลูกค้าของกรุงศรี ออโต้ ส่วนอีกด้านหนึ่งคือพันธมิตรของเรา ซึ่งมีทั้งผู้ผลิตรถยนต์ รถมอเตอร์ไซด์ และดีลเลอร์ ตอนนี้เราได้คุยกับผู้ผลิตและดีลเลอร์ว่าจะทำงานร่วมกันอย่างไร โดยมีการทำแคมเปญร่วมกับผู้ผลิตรถยนต์เพื่อกระตุ้นให้ลูกค้าซื้อรถผ่านกรุงศรี ออโต้ พร้อมสตาร์ทมากขึ้น”

ในระยะแรก บริการนี้จะเน้นกลุ่มลูกค้าไปที่พนักงานเงินเดือน แต่ในระยะต่อไปจะมีการขยายให้ครอบคลุมทุกกลุ่มลูกค้า และสมบูรณ์แบบมากยิ่งขึ้น โดยประสิทธิภาพสินเชื่อจะครอบคลุมทั้งรถยนต์ใหม่ รถมือสอง บิ๊ก ไบค์และรถจักรยานยนต์ทั่วไป

ทั้งนี้ คุณไพโรจน์เชื่อว่า กรุงศรี ออโต้ พร้อมสตาร์ท เป็นจุดเปลี่ยนในการขอสินเชื่อรถยนต์ โดยมั่นใจว่า 2 เดือนนับจากนี้ไปถึงสิ้นปี จะมียอดการเข้ามาใช้ระบบประเมินวงเงินสินเชื่อประมาณ 60,000 คน ภายใต้เครือข่ายตัวแทนจำหน่ายทั้งรูปแบบรถยนต์ใหม่ป้ายแดง รถยนต์มือสอง รถจักรยานยนต์ และรถบิ๊ก ไบค์ ผ่านการโปรโมตโฆษณาทุกช่องทางทั้งออนไลน์และออฟไลน์ โดยน่าจะมีคนเห็นบริการใหม่นี้กว่า 600,000 คนภายในสิ้นปี 2561

พร้อมกันนี้ยังเตรียมโปรโมชั่นสำหรับผู้ที่ใช้บริการกรุงศรี ออโต้ พร้อมสตาร์ทตั้งแต่วันที่ 15 กุมภาพันธ์ 2562 โดยรับทันที e-Voucher มูลค่าถึง 200 บาท สามารถเลือกได้ว่าใช้ที่ใด ทั้ง Starbucks, Central Department Store หรือ Tesco Lotus



นวัตกรรมสุดว้าวจากกรุงศรี ออโต้

กรุงศรี ออโต้ ในฐานะผู้นำสินเชื่อรถยนต์ ได้สร้างสรรค์สิ่งใหม่ให้วงการอีฮาเสมอ อาทิ ในปี 2555 กรุงศรี ออโต้ ได้นำบริการ iBuddy มาเป็นผู้ช่วยพนักงานขายในการกรอกใบสมัครและจัดเก็บเอกสารลูกค้าด้วยแท็บเล็ตเพื่อส่งออนไลน์ต่อไปยังฝ่ายสินเชื่อ ซึ่งช่วยลดระยะเวลาในการนำส่งเอกสารผ่านแฟกซ์ หรือรอพนักงานขายนำเอกสารกระดาษกลับไปยังสำนักงานเพื่อส่งฝ่ายสินเชื่ออีกทอดหนึ่ง

ปี 2557 กรุงศรี ออโต้ แสดงถึงการเป็น Market Shaper ในยุคดิจิทัลอีกครั้ง ด้วยการเปิดเว็บไซต์ www.krungsrismarket.com ตลาดออนไลน์ที่ช่วยเพิ่มโอกาสให้กับดีลเลอร์จำหน่ายรถยนต์ เปรียบเสมือนดีลเลอร์ได้เปิดสาขาใหม่ที่ลูกค้าสามารถเข้าถึงได้ตลอด 24 ชั่วโมง

ในปี 2561 ก่อนจะเปิดบริการ กรุงศรี ออโต้ พร้อมสตาร์ท เมื่อต้นปี กรุงศรี ออโต้ ได้รับรางวัล Thailand ICT Excellence Awards 2018 สาขาโครงการพัฒนากระบวนการหลักภายใน (Core Process Improvement Project) ซึ่งเป็นผลจากการนำนวัตกรรมแอปพลิเคชัน iAppraisal หรือระบบการประเมินและอนุมัติราคารถยนต์ใช้แล้วผ่านแท็บเล็ตมาให้บริการ โดยพนักงานจะใช้แท็บเล็ตถ่ายรูปรถและเอกสารต่างๆ ของลูกค้าส่งเข้าฝ่ายพิจารณาสินเชื่อได้ทันที



ถอดคัมภีร์ความสำเร็จ "ณัฐพงษ์มอเตอร์"

จากก้าวเล็กๆ ในร้านมอเตอร์ไซค์ที่มีพนักงานเพียง 3 คน สู่การได้รับคัดเลือกให้เป็นโชว์รูมมอเตอร์ไซค์ฮอนด้าระดับท็อป 10 ของประเทศที่ขยายสาขาได้อย่างรวดเร็ว 30 แห่ง พร้อมพนักงานรวม 300 คน ภายในระยะเวลาเพียง 27 ปี เหล่านี้คือหนึ่งในบทพิสูจน์ที่ช่วยยืนยันถึงความสำเร็จของ “ณัฐพงษ์มอเตอร์” ผู้นำรถจักรยานยนต์ฮอนด้าที่มีกิจการอยู่ใน 4 จังหวัดอีสานตอนบน อะไรคือสูตรที่อยู่เบื้องหลังความสำเร็จอย่างก้าวกระโดดภายในหนึ่งรุ่น กรุงเทพฯ ออโต้ แมกกาซีน ฉบับนี้มีคำตอบ



สร้างพื้นฐานความกล้าคิด กล้าทำ กล้าแตกต่าง

หลายคนอาจจะเข้าใจว่าการจะเป็นเจ้าของกิจการโดยเฉพาะค้าขายรถยนต์ มอเตอร์ไซค์นั้น ต้องมีพื้นฐานสำคัญคือความพร้อมด้านการเงิน แต่ในมุมมองของ **คุณปรีชา พืชรสกุล** ผู้ก่อตั้งห้างหุ้นส่วนจำกัด ณัฐพงษ์มอเตอร์ (1989) ด้วยคนเพียง 3 คน กลับคิดสวนทาง เพราะบทเรียนชีวิตที่ผ่านมาของคุณปรีชาได้พิสูจน์ให้เห็นแล้วว่า พื้นฐานการกล้าคิด กล้าตัดสินใจ และกล้าลงมือทำที่ถูกสร้างมาตั้งแต่วัยเยาว์คือสิ่งสำคัญที่ปูทางให้เขาได้ก้าวเดินสู่เส้นทางธุรกิจยานยนต์

“ผมโตมาพร้อมกับการได้เห็นพัฒนาการธุรกิจครอบครัว ซึ่งธุรกิจแรกที่คุณพ่อณัฐพงษ์และคุณแม่ชวนพิศช่วยกันสร้างขึ้นคือร้านขายเสื้อผ้าในห้องแถวกว้าง 3-4 เมตร การที่เราได้ช่วยครอบครัวขายของมาตั้งแต่เด็ก ก่อนไปโรงเรียนก็ช่วยจัดร้าน เสาร์อาทิตย์ก็ช่วยขายบ้าง นั่นทำให้ลูกๆ ชอบเรื่องการค้าขาย ต่อมาก็ได้ขยายไปทำกิจการขายเครื่องมือเกษตร ผมซึ่งตอนนั้นอยู่ชั้นมัธยมก็มีหน้าที่ขับรถยนต์ไปส่งของให้ลูกค้าในอำเภอต่างๆ ไกล 50-80 กิโลเมตร ก็ไป เรียกได้ว่าไม่เคยว่างจากการค้าขาย แม้กระทั่งมาเข้าเรียนมหาวิทยาลัยที่ธรรมศาสตร์

“ตอนเรียนมหาวิทยาลัยปี 1 ผมกับพี่ชายก็เริ่มสนใจด้านรถมอเตอร์ไซค์ หลังเลิกเรียนก็ลองไปเดินตามลานประมูลรถเก่า และลองซื้อรถมอเตอร์ไซค์มือสองส่งกลับไปขายที่บ้าน ขายร่วมกับเครื่องมือเกษตรนี้แหละ ต้องขอบคุณคุณพ่อที่เชื่อใจปล่อยให้ผมได้กล้าคิด กล้าทำ โดยไม่เคยบอกว่าย่ำทำ เสี่ยง อย่าลอง ทำตามแบบพ่อดีกว่า ทำแบบเดิมดีอยู่แล้ว ซึ่งส่วนตัวในตอนนั้นผมเริ่มเห็นว่าธุรกิจเครื่องมือเกษตรมันเริ่มดาวน์ก็เลยอยากมองหาระบบใหม่ เลยลองศึกษาเรื่องรถมอเตอร์ไซค์มือสอง พอเห็นว่ามีลูกค้าสนใจ ผมก็เริ่มตั้งเป้าหมายไว้ว่าเรียนจบจะทำธุรกิจด้านค้าขายมอเตอร์ไซค์เป็นครั้งแรก พอเรียนปี 3 ก็เริ่มให้คุณพ่อมองหาทำเล เริ่มก่อสร้างร้าน พอเรียนจบปี 4 ก็ได้เป็นเจ้าของธุรกิจอย่างที่ฝันไว้ คือค้าขายรถจักรยานยนต์มือสอง เริ่มต้นมีลูกน้อง 3 คน คือฝ่ายขาย บัญชี และช่าง”

แม้มีลูกทีมเพียง 3 คน แต่ณัฐพงษ์มอเตอร์สามารถทำยอดขาย

ขายรถได้ถึงเดือนละ 50 คัน ลูกค้าเริ่มบอกกันปากต่อปากถึงการบริการและคุณภาพรถ แต่ปัญหาที่ตามมาคือเมื่อกลุ่มลูกค้าขยายไปสู่ต่างอำเภอ การเข้ามารับบริการพร้อมส่งค่าวงยังร้านที่อยู่ตัวอำเภอเมืองค่อนข้างลำบาก คุณปรีชาจึงเกิดแผนธุรกิจด้านขยายสาขา โดยมีเพียงวัตถุประสงค์เดียวคือ การบริการลูกค้าให้ทั่วถึงมากที่สุด

3 ประสานสร้างความสำเร็จ

การขยายสาขาของคุณปรีชานั้นไม่ใช่เรื่องง่าย เพราะในยุคที่อินเทอร์เน็ตยังไม่เชื่อมต่อโลกทั้งใบไว้ด้วยกัน คุณปรีชาต้องตระเวนดูทั้งสาขาใหญ่และย่อยที่อยู่ไกลออกไปกว่า 30 กิโลเมตร การขยายสาขาจึงทำด้วยตัวเองทั้งหมดอย่างช้าๆ กระทั่งได้มาเจอกับคู่ชีวิต **คุณสุพัตรา พืชรสกุล** จึงมีคู่คิดมาช่วยสนับสนุนงานบัญชีและการตลาดทั้งหมด คุณปรีชาจึงพร้อมลุยงานหน้าบ้านขยายสาขาสู่ 4 จังหวัด ได้แก่ หนองบัวลำภู เลย ขอนแก่น และชัยภูมิ อย่างเต็มที่และเปลี่ยนจากร้านขายรถมือสองมาเป็นตัวแทนจำหน่ายรถจักรยานยนต์ฮอนด้า ด้วยยอดขายปัจจุบันอยู่ที่ 1,700 คันต่อเดือน

“ตอนที่ขายรถมอเตอร์ไซค์มือสอง ทางเราก็เริ่มไปหาซื้อรถมือหนึ่งจากดีลเลอร์เจ้าต่างๆ มาขายด้วย ซึ่งการที่เราขายรถมือสองที่สภาพรถอาจไม่ได้ 100 เปอร์เซ็นต์แบบมือหนึ่งมาก่อนแต่สามารถทำให้ลูกค้าไวใจ เชื่อใจเราได้ การขายรถมือหนึ่งที่มีทุกอย่างมาให้พร้อมสรรพจึงไม่ใช่เรื่องยาก และเมื่อบริษัทฮอนด้าเห็นว่าทางเรามีความพร้อม และสามารถทำยอดขายได้ทั้งมือหนึ่งและมือสองในตอนนั้น ก็เลยเสนอให้เป็นตัวแทนจำหน่ายรถจักรยานยนต์ฮอนด้า และล่าสุดเราก็กได้เป็นดีลเลอร์ที่ได้รับการคัดเลือกให้เปิดคับเฮาส์ (CUB House) ซึ่งมีเพียง 2 แห่งในภาคอีสาน คือ อุดรธานี และของเราคือที่ขอนแก่น ซึ่งคับเฮาส์เป็นมากกว่าโชว์รูม เพราะที่นี้รวมทั้งด้านรถมอเตอร์ไซค์และไลฟ์สไตล์คาเฟ่พรีเมียมอย่าง Greyhound Cafe ไว้ด้วยกันกลางเมืองขอนแก่นเลยทีเดียว”

คุณสุพัตราขยายให้เห็นภาพการเติบโตของณัฐพงษ์มอเตอร์ที่สร้างขึ้นมาจากในหนึ่งเจเนอเรชั่น ด้านคุณปรีชายังได้เสริมว่าความสำเร็จข้างต้นจะเกิดขึ้นไม่ได้เลยถ้าไม่ได้หัวใจแห่ง 3



ประสานระหว่างพนักงาน ลูกค้า และเจ้าของ

“ผมมองว่าธุรกิจจะอยู่ได้ยั่งยืนด้วย 3 ฝ่าย คือ ลูกค้า พนักงาน และเจ้าของ เราต้องสร้างความสัมพันธ์และความพึงพอใจระหว่างคนทั้ง 3 ฝ่าย โดยเริ่มจากตัวผมเอง ผมมองว่าทุกธุรกิจจะอยู่รอดต้องบริการลูกค้าดี พนักงานต้องมีเซอร์วิส มาดที่ดีไม่ได้มาจากหน้าที่หรือคำสั่ง ผมเลยสร้างความมั่นคงให้พนักงาน ตอบแทนด้วยรายได้ สวัสดิการที่ดี เวลาทำงานให้เขารู้สึกว่าเป็นคนในครอบครัวเดียวกันไม่ใช่แค่นายจ้าง ลูกจ้างส่งเขาไปอบรมให้เกิดทักษะต่างๆ ไม่ปิดกั้นความคิด ปลอ่ยให้เขากล้าคิด กล้าทำ กล้านำเสนอไอเดียใหม่ๆ กล้าตัดสินใจโดยไม่ต้องรอผม ผิดไม่เป็นไร ลองใหม่ เมื่อเขามีความรู้สึกดีต่อองค์กร เขาจะรู้สึกภาคภูมิใจ รู้สึกว่าร้านนี้คือร้านของเขา แล้วเขาจะส่งต่อความภูมิใจไปสู่ลูกค้าด้วยใจเอง ตรงกันข้ามถ้าพนักงานรู้สึกว่าเป็นลูกจ้างเขาจะดูแลตามหน้าที่ ทำด้วยใจหรือหน้าที่ต่างกันแน่นอน เมื่อเขาบริการด้วยใจ ลูกค้าจะเกิดการซื้อซ้ำ บอกต่อ ปัจจุบันธุรกิจมีคู่แข่งมากขึ้น ทุกคนมีรถรุ่นเดียวกับเรา ทำตลาดเหมือนกัน แต่ทำไมต้องมาซื้อที่เรา ทั้งๆ ที่เจ้าอื่นก็มีโปรโมชั่น คำตอบคือพนักงาน การบริการที่ไม่เหมือนกัน”

ส่งไม้ต่อจากรุ่นสู่รุ่น

นอกจากพลังแห่ง 3 ประสานแล้ว คุณปรีชาและคุณสุพัตรา ยังไม่ลืมความสำคัญของพลังคนรุ่นใหม่ นั่นก็คือทายาท แต่การส่งไม้ต่อธุรกิจแบบฉบับคุณปรีชาและคุณสุพัตรา นั้นไม่ได้เริ่มต้นที่การใส่ความคาดหวังแก่ลูกๆ ว่าจะต้องเรียนจบ กลับมาสานต่อกิจการที่พ่อแม่สร้างไว้ แต่ทั้งสองได้ปล่อยให้ลูกทุกคนค้นหาความสนใจที่อาจจะแตกต่างกันออกไป เจกเช่นที่ตนเองเคยได้รับมา

“ผมได้แนวทางการเลี้ยงลูกมาจากคุณพ่อผม ท่านให้แต่ละคนแสดงความชอบของตัวเองออกมาได้เต็มที่ ไม่ปิดกั้นว่าแต่ละคนจะต้องทำเครื่องมือเกษตรแบบพ่อ พอมารุ่นผมก็อยากให้ลูกๆ ได้ตอบโจทย์ของตัวเองว่าชอบอะไร แต่ด้วยความที่ครอบครัวเราสนิทใกล้ชิดกัน เวลาเราคุยธุรกิจ เราก็คุยตอนที่ลูกอยู่ ลูกจึงซึมซับไปด้วย แต่เราไม่บอกว่าทุกคนจะต้องมาช่วยเรา แต่เราก็จะคุยเรื่องยอดขาย ความสำเร็จ ลูกเขาฟังก็จะรู้สึกภูมิใจจนทุกคนบอกว่าโตขึ้นอยากเป็นนักธุรกิจแบบพ่อแม่”

Life Unlocked

แม้ตอนนี้ ณัฐพงษ์มอเตอร์ จะมียระบบการบริหารงาน อันทันสมัยทำให้ทุกสาขาได้มาตรฐานเท่ากัน ไปสาขาไหนก็ได้รับการบริการไม่ต่างจากสำนักงานใหญ่ แต่ผู้ก่อตั้งทั้ง 2 ก็ยังคงไปทำงานตลอด 7 วัน ซึ่งทั้ง 2 ท่านต่างบอกตรงกันถึงสาเหตุที่ทำให้สามารถลุยงานได้ตลอด 7 วัน อย่างไม่น่าเหนื่อย ก็ด้วยการปรับมุมมองให้เห็นว่าการทำงาน การได้ออกมาคุยกับลูกค้า คุยกับพนักงานเป็นความสุข และเมื่อนั้นการทำงานก็จะเป็นส่วนหนึ่งของการพักผ่อนที่ไม่ได้มีแต่ความตึงเครียดเพียงเท่านั้น

เมื่อเห็นว่าลูกๆ สนใจด้านธุรกิจจริงๆ คุณสุพัตรา ก็เริ่มเปิดโอกาสให้ลูกได้เห็นขั้นตอนจริงของการทำงาน จากนั้นก็อาศัยช่วงเวลารว่างตอนปิดเทอม ให้ทายาทได้เข้ามาฝึกงานในแผนกต่างๆ พร้อมจ่ายค่าจ้างเท่าพนักงานในร้านคนหนึ่ง

“อย่างลูกคนโตเขาเข้ามาเข้ามหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ปี 1 เราก็เริ่มดึงเขาเข้ามาในกลุ่มไลน์ที่เราคุยงานกัน ให้เขาได้เห็นรีพอร์ต เห็นปัญหา เห็นการเติบโตในแต่ละสาขา ซึ่งเขาก็จะเข้ามาแสดงความคิดเห็นด้วย ปิดเทอมเขาก็จะเข้ามาฝึกงาน แต่เราไม่ได้ให้เขาเป็นผู้จัดการเลยนะ ลูกจะต้องไปทำงานในแผนกต่างๆ ให้เขาเข้าใจงานทุกแผนกก่อน เช่น ช่วยแผนกทะเบียนคดียาน และจ่ายค่าตอบแทนเท่ารายได้ขั้นต่ำ เขาจะรู้ว่ากว่าจะได้เงินมาแต่ละบาทไม่ได้ง่ายเลย และกว่าเขาจะเรียนจบ เขาก็จะเข้าใจงานทั้งระบบ และพร้อมรับไม้ต่อจากรุ่นหนึ่งสู่รุ่นสองอย่างภาคภูมิใจ”

จะเห็นได้ว่าการที่จะมาเป็น ณัฐพงษ์มอเตอร์ ต้องผ่านประสบการณ์ชีวิต ผ่านการลองผิดลองถูกมาหลายต่อหลายครา โดยคุณปรีชาได้กล่าวทิ้งท้ายว่า อีกส่วนสำคัญที่ประกอบเป็นสูตรความสำเร็จของ ณัฐพงษ์มอเตอร์ ก็คือกรุงศรี ออโต้ ที่เป็นมากกว่าคู่ค้า แต่ยังเป็นพาร์ทเนอร์ที่จับมือสู่ความสำเร็จมาตั้งแต่ก้าวแรกจนปัจจุบัน

ณัฐพงษ์มอเตอร์

141 หมู่ 2 ถนนวิสัยจรธุรกิจ ตำบลหนองบัวลำภู

อำเภอเมือง จังหวัดหนองบัวลำภู

โทร. 042-311-985, 042-313-144

Facebook : NattapongMotor



"มาสด้า กฤษฎา"
ชื่อนี้การันตีคุณภาพ



หากเอ่ยถึงธุรกิจยานยนต์ในเมืองไทย ชื่อของ “กฤษฎา ออโต้” คือหนึ่งในดีลเลอร์รถยนต์ที่ลูกค้าให้ความเชื่อมั่นมาเป็นเวลานาน เหตุผลก็ด้วยมาตรฐานการให้บริการที่เปี่ยมคุณภาพและความมุ่งมั่นในการสร้างความพึงพอใจอย่างสูงสุดให้กับลูกค้า ซึ่งนี่คือแนวคิดหลักขององค์กรที่พนักงานทุกคนต่างยึดมั่นเสมอมา และล่าสุดกฤษฎา ออโต้ ได้เติบโตสู่ก้าวใหม่ด้วยการเปิดตัวโชว์รูมระดับพรีเมียมภายใต้แบรนด์ “มาสต้า” พร้อมการส่งไม้ต่อสู่ทายาทรุ่นที่สอง **คุณหนึ่งนุช วิติบุญญา** กรรมการผู้จัดการ บริษัท กฤษฎา ออโต้ จำกัด ที่เข้ามารับช่วงดูแล “มาสต้า กฤษฎา รามอินทรา” อย่างเต็มตัว พร้อมสานต่อและถ่ายทอดหลักคิดในการให้บริการโดยยกความประทับใจของลูกค้ามาเป็นอันดับหนึ่งเช่นเดียวกับที่กฤษฎา ออโต้ เคยยึดถือมา

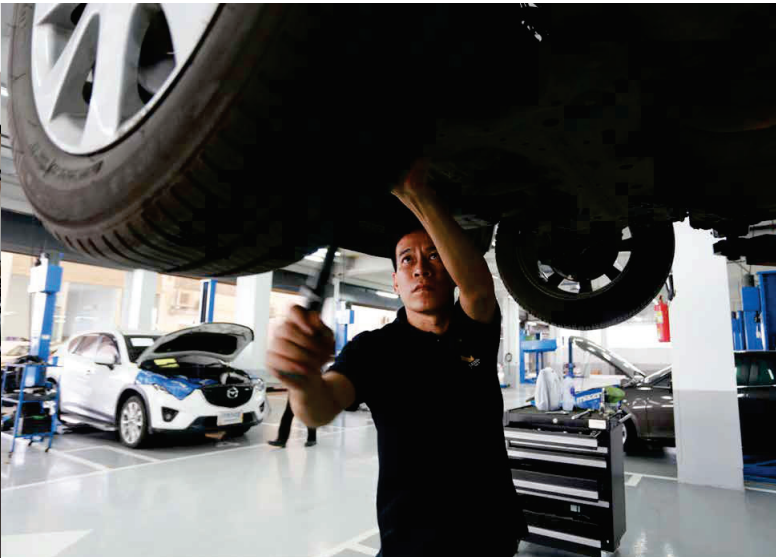
“หลักในการบริหารงานโชว์รูมรถของเราปฏิบัติกันมาตั้งแต่สมัยคุณพ่อคุณแม่แล้ว คือเน้นความพึงพอใจของลูกค้า และสื่อสารกับลูกค้า ถ้ารู้ว่าลูกค้ามีความต้องการแบบไหนก็จะพยายามตอบสนองความต้องการนั้นให้ได้ อย่างเวลาลูกค้ามีปัญหาตรงนั้นไม่พึงพอใจตรงนี้ เราจะรีบแก้ไขให้โดยด่วนไม่ว่าจะปัญหาเล็กหรือใหญ่ก็ใส่ใจหมด จนทุกวันนี้ยังมีลูกค้าตั้งแต่รุ่นคุณพ่อคุณแม่ตามมาซื้อรถยนต์กับเราอยู่ ปอกฤษฎาเปิดโชว์รูมมาสต้าก็มีออเดอร์จากลูกค้าเก่ามาทันทีค่ะ” คุณหนึ่งนุชเผยถึงเคล็ดลับไม่ลับในการบริหารโชว์รูมรถยนต์ที่ถูกส่งต่อมาจากรุ่นสู่รุ่น

แต่ทั้งนี้ทั้งนั้น ด้วยความที่มาสต้าเป็นแบรนด์ที่มีความทันสมัยและเข้าถึงกลุ่มคนรุ่นใหม่มากกว่าแบรนด์อื่นที่เคยทำมา การทำการตลาดจึงค่อนข้างแตกต่างจากเดิม โดยต้องหันมาใส่ใจในตลาดออนไลน์มากขึ้น เพราะพฤติกรรมของลูกค้าแบรนด์นี้มีความเอ็กซีพิคชั่นค่อนข้างสูง การทำงานจึงต้องปรับตัวเพื่อตามให้ทันตลาดและกลุ่มลูกค้าด้วย ซึ่งถ้าหากเทียบกันระหว่างรุ่นคุณพ่อคุณแม่กับรุ่นที่สองแล้ว คุณหนึ่งนุชเล่าว่าถึงแม้ทุกวันนี้จะใช้เทคโนโลยีเข้ามาช่วยในการทำงานมากขึ้น โดย

เฉพาะด้านโซเชียลมีเดียเพื่อให้ทันโลกการตลาดที่เปลี่ยนแปลงไป แต่วิธีบริหารงานก็ยังคงเหมือนเดิมคือเน้นการบริหารแบบใกล้ชิด ผู้บริหารลงไปดูแลเองทุกแผนก เพื่อจะได้เห็นปัญหาที่แท้จริงและแก้ไขได้อย่างตรงจุด โดยเฉพาะกับโชว์รูมใหม่และแบรนด์ใหม่ที่เพิ่งเปิดให้บริการได้ไม่นานอย่าง มาสต้า กฤษฎา รามอินทรา ซึ่งนอกจากจะต้องลงไปดูแลด้วยตัวเองในทุกส่วนงานแล้ว คุณหนึ่งนุชยังใส่ใจเรื่องโปรโมชั่นและการให้บริการของศูนย์บริการด้วย

“ที่นี่เพิ่งเปิดใหม่ได้เพียงไม่กี่เดือน ช่วงแรกๆ เราจึงเน้นโปรโมตให้ลูกค้ารู้จักและสร้างยอดขายให้แข็งแกร่งก่อน แต่ที่ใส่ใจไม่ยิ่งหย่อนไปกว่ากันคือศูนย์บริการที่ยังคงเน้นให้บริการตามมาตรฐานเดิมของเรา โดยจะเปิดให้บริการศูนย์ซ่อมสีและตัวถังด้วย เพราะเห็นว่าอู่สีทั่วประเทศของมาสต้ายังมีอยู่น้อย จึงเรียกได้ว่าที่ มาสต้า กฤษฎา รามอินทรา จะเป็นศูนย์บริการที่ครบวงจรของมาสต้าเลยจริงๆ แล้วแผนการตลาดระยะสั้นนี้เราอยากจะเพิ่มลูกค้าให้เข้าถึงบริการก่อน เพราะเราเพิ่งเปิดใหม่ลูกค้ายังไม่ค่อยรู้จัก แล้วอีกอย่างรถที่ออกใหม่ 6 เดือนถึงจะกลับมาศูนย์อีกครั้ง ฉะนั้นต้องคิดว่าจะทำอย่างไรให้ลูกค้ารู้ว่าเราอยู่ตรงนี้ คือตอนนี้หลังจากเปิดมาได้สองเดือนก็เริ่มมีลูกค้าเข้าศูนย์บริการแล้ววันละ 10-11 คัน เดือนหนึ่งก็ประมาณ 300 คัน แต่ที่รู้มาคือศูนย์บริการมาสต้าปกติจะมีรถเข้าใช้บริการประมาณ 600-1,000 คัน เราก็รวมนั้น วันที่ลูกค้าจะเข้าศูนย์บริการของเรามากขึ้นค่ะ” กรรมการผู้จัดการ กฤษฎา ออโต้ เล่าถึงแผนการตลาดด้วยน้ำเสียงมุ่งมั่น

ด้วยความที่เป็นแบรนด์มาแรงและเป็นที่ยอมรับของคนรุ่นใหม่ โชว์รูมมาสต้าจึงมีคู่แข่งในตลาดอยู่ไม่น้อย ซึ่งแต่ละโชว์รูมต่างก็มีกลยุทธ์ในการดึงดูดกลุ่มลูกค้าที่แตกต่างกันไป สำหรับ มาสต้า กฤษฎา รามอินทรา คุณหนึ่งนุชเล่าว่าจุดเด่นที่จะช่วยเพิ่มความน่าสนใจให้กับโชว์รูมแห่งนี้ได้คือความพรีเมียมโดยเน้นการตกแต่งสถานที่ให้สวยงามน่าเข้าไปใช้บริการ อีกทั้งยังมีจุดให้บริการเครื่องดื่มกาแฟมาตรฐานเดียว



กับโรงแรมเบสต์เวสเทิร์น พลัส แวนดา แกรนด์ โรงแรมชื่อดังอีกหนึ่งธุรกิจของครอบครัววิฑูญญา

“จุดขายของที่นี่คือเป็นโชว์รูมระดับพรีเมียมที่เราตั้งใจทำขึ้นเพื่อลูกค้าโดยเฉพาะ มีโซน Customer Lounge ซึ่งนำขนมและกาแฟจากโรงแรมของเรามาจัดไว้ให้ชิมด้วย เพราะอย่างที่บอกว่าสำหรับลูกค้า เราให้ความสำคัญกับลูกค้ามาเป็นอันดับหนึ่ง ดังนั้นอย่าลืมนะว่ารถยนต์ไม่ว่าจะแบรนด์ไหนก็มีไลน์สินค้าให้เลือกเหมือนๆ กัน ลูกค้าจะซื้อที่ไหนก็ได้ แต่หากเป็นโชว์รูมที่ประทับใจลูกค้าก็อยากจะมาใช้บริการอีกและบอกต่อไปยังเพื่อนๆ หรือคนรู้จัก หรือแม้แต่ศูนย์บริการเองถึงจะไกลบ้านไปนิดหนึ่งแต่หากบริการดี สร้างความพึงพอใจให้รู้สึกสบายใจที่จะมา เขาก็ยินดีที่จะมาใช้บริการ เราจึงให้ความสำคัญกับตรงนี้มาก

“ตลอดกระบวนการทำงานของเราจะคอยโทรศัพท์หาลูกค้าทุกขั้นตอน ตั้งแต่จองรถเสร็จก็ต้องโทรไปถามว่าพึงพอใจไหม ติดปัญหาอะไรหรือเปล่า ก่อนจะออกรถก็ต้องโทรไปอีก ออกรถเสร็จก็โทรอีกรอบหนึ่ง ก่อนจะส่งต่อให้ศูนย์บริการเพื่อติดตามให้ลูกค้านำรถมาเข้าศูนย์ เข้าศูนย์เสร็จก็ต้องโทรสอบถามว่าลูกค้าพึงพอใจไหม มีอะไรให้แก้ไขหรือไม่ ติดตามลูกค้าตลอดใส่ใจทุกขั้นตอน เพราะหากมีปัญหาดตรงขั้นตอนไหนเราจะได้แก้ไขทันที”

นั่นจึงทำให้ลูกค้า ออโต้ คงอยู่ในใจของลูกค้ามาตลอด เรียกได้ว่าเพียงเดินเข้ามาในโชว์รูมนี้ลูกค้าก็จะได้พบกับการบริการที่น่าประทับใจนับตั้งแต่วันที่ตัดสินใจซื้อไปจนตลอดจนอายุการใช้งานของตัวรถ รวมถึงหากอยากขายหรือเปลี่ยนคันใหม่ก็สามารถปรึกษาได้ทุกเรื่องเกี่ยวกับมาสด้า

ทั้งนี้ในฐานะที่เติบโตมาในครอบครัวซึ่งทำธุรกิจโชว์รูมรถยนต์มาตลอด ทั้งยังเข้ามาสานต่อและต่อยอดกิจการจนมาถึงวันที่ขยายขยายมาสู่ มาสด้า กฤษฎา รามอินทรา คุณหนึ่งนุชมองว่าแนวโน้มของตลาดรถยนต์ยังคงสวยงามและจะเติบโตไปอีกมากแม้ว่าเทคโนโลยีทางด้านยานยนต์จะก้าว



Life Unlock

นอกจากโชว์รูมรถยนต์แล้วคุณหนึ่งนุชยังมีอีกหน้าที่หนึ่งในการบริหารงานโรงแรมเบสต์เวสเทิร์น พลัส แวนดา แกรนด์ อีกหนึ่งธุรกิจของครอบครัว ซึ่งหากเทียบกันแล้วเธอบอกว่า “บริหารโรงแรมง่ายกว่าเยอะ เพราะเราเป็นโรงแรมในเครือ Best Western ซึ่งมีระบบการจัดการทุกอย่างให้พร้อมแล้ว ไม่ต้องวุ่นกับ Daily Operation เลย แต่การทำโชว์รูมรถยนต์จะมีความจุกจิกกว่าค่ะ” ด้วยเหตุนี้จึงทำให้ชีวิตการทำงานตลอด 5 วันต่อสัปดาห์ของเธอค่อนข้างวุ่นวาย คุณหนึ่งนุชจึงเลือกที่จะทุ่มเทเวลาในช่วงวันหยุดสุดสัปดาห์ให้กับครอบครัวและการพักผ่อน โดยมักจะใช้เวลาไปกับการรับส่งลูกๆ เรียนพิเศษและหาขนมอร่อยๆ รับประทานด้วยกัน และหากมีเวลาว่างก็จะชาร์จพลังให้กับตัวเองด้วยการไปเที่ยวทะเลกับครอบครัว เพียงแค่นี้ก็เพิ่มสีสันและความสนุกให้กับชีวิตเวิร์กกิงวูแมนคนนี้ได้แล้ว

ไกลไปจนมีรถที่สามารถขับเคลื่อนได้ด้วยพลังงานทางเลือก แต่กฤษฎา ออโต้ ก็มั่นใจว่าสำหรับคนไทยแล้ว รถยนต์ยังคงเป็นทางเลือกหลัก ฉะนั้นตลาดรถยนต์จึงจะยังคงเติบโตอย่างต่อเนื่อง แต่หากทางมาสด้าพร้อมที่จะเปิดตัวยานยนต์พลังงานทางเลือกเมื่อไร มาสด้า กฤษฎา รามอินทรา ก็พร้อมที่จะนำเสนอให้กับลูกค้าอย่างแน่นอนในฐานะศูนย์ให้บริการมาสด้าที่ครบวงจรที่สุดแห่งหนึ่งในประเทศไทย

มาสด้า กฤษฎา รามอินทรา

506 ถนนรามอินทรา แขวงรามอินทรา เขตคันนายาว กรุงเทพฯ 10230

โทร. 02-510-4444

เว็บไซต์ : www.mazdakrisda.com

"คุณมิตรชัย อภิชัยชัชวาล"

แค่เปลี่ยนมุมมองความคิด
ชีวิตการทำงานก็เปลี่ยน



หนึ่งปีเศษของการเปิดแผนกใหม่ “ฝ่ายการตลาดด้านการบริหารความสัมพันธ์ตัวแทนจำหน่าย” ซึ่งอยู่ภายใต้สายงานการตลาด คุณมิตรชัย อภิชัยชัชวาล ผู้อำนวยการอาวุโส ฝ่ายการตลาดด้านการบริหารความสัมพันธ์ตัวแทนจำหน่าย ธุรกิจสินเชื่อยานยนต์ ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) แม้ทั้งด้านการบริหารงานดีลเลอร์แล้วว่า ไม่มีวันไหนที่แผนกนี้ไม่มีความตื่นเต้นท้าทาย เพราะการดูแลดีลเลอร์ทั่วประเทศย่อมมีความยากง่ายที่แตกต่างกัน แต่ตลอดการสัมภาษณ์ คุณมิตรชัยมีทัศนคติที่ชัดเจนในการมองโจทย์ต่างๆ ของการทำงานให้เป็นความท้าทาย มากกว่านั้นผู้ชายมากอารมณ์ขันที่ผ่านร้อนผ่านหนาวด้านตลาดสินเชื่อยานยนต์กว่า 25 ปีคนนี้กลับสามารถทำให้ทุกโจทย์ของการทำงานคือความสนุก

ยิ่งเจอโจทย์ยากๆ โจทย์ใหม่ๆ ก็ยิ่งอยากจะทำจะเร่งจัดการ แก้ไข ซึ่งแน่นอนว่านั่นไม่ใช่เรื่องง่ายในสนามการทำงาน แต่อะไรที่ทำให้คุณมิตรชัยสามารถเปลี่ยนชั่วโมงการทำงาน โดยเฉพาะการประสานกับดีลเลอร์ให้เป็นพลังในการลุกขึ้นมาทำงาน กรุงศรี โอโต้ ฉบับนี้ ได้ล้วงคำตอบมาให้ได้อ่านกันแบบคำต่อคำ

จุดเริ่มของการทำงานด้านการบริหารความสัมพันธ์ดีลเลอร์

ย้อนไปเมื่อ 12 ปีก่อน ซึ่งผมเริ่มงานที่กรุงศรี โอโต้ ในแผนกมาร์เก็ตติ้ง ผมเองได้รับหน้าที่ให้ดูแลดีลเลอร์ครึ่งหนึ่งในพื้นที่กรุงเทพฯ และทั้งหมดในภาคเหนือและอีสาน แน่นอน

ว่ามีจำนวนเยอะมาก และเราแค่คนเดียวก็อาจจะดูแลได้ไม่ทั่วถึง พอมีการปรับโครงสร้างทีมเมื่อสัก 1 ปีที่ผ่านมา มีการเปิดฝ่ายการตลาดด้านการบริหารความสัมพันธ์ตัวแทนจำหน่ายโดยเฉพาะ ผมก็เน้นมาดูแลเรื่องความสัมพันธ์ดีลเลอร์ล้วนๆ งานหลักคือการดูแลและประสานงานกับกลุ่มดีลเลอร์ นำแคมเปญต่างๆ ที่ทำกับแบรนด์รถยนต์ต่างๆ ไปกระจายให้ดีลเลอร์ได้รับทราบ ซึ่งแต่ก่อนเราดูแลดีลเลอร์ก็จริง แต่ด้วยการที่อยู่ในแผนกการตลาดก็อาจจะต้องทำให้เราต้องดูแลทั้งดีลเลอร์และดูแลงานด้านการตลาดไปด้วย ก็อาจจะทำให้ดูแลดีลเลอร์ได้ไม่รวดเร็วและทั่วถึงเท่าที่ควร แต่พอมาเปิดแผนกนี้และมีการเพิ่มจำนวนคนก็ทำให้เราสามารถให้บริการดีลเลอร์ได้รวดเร็วและขยายงานไปสู่กลุ่มดีลเลอร์ใหม่ๆ ได้อย่างทั่วถึง

เป้าหมายของฝ่ายการตลาดด้านการบริหารความสัมพันธ์ตัวแทนจำหน่าย

ความพอใจของดีลเลอร์คืองานของเรา นี่คือสิ่งที่ผมยึดถือมาตลอด ทำอย่างไรก็ได้ให้ดีลเลอร์นึกถึงเรา โทรหาเราได้ตลอดไม่ว่าจะมีปัญหาเล็กหรือใหญ่ ทีมผมพร้อมที่จะช่วยเข้าไปแก้ไขในทุกเรื่องของดีลเลอร์ ดังนั้นงานด้านความสัมพันธ์กับดีลเลอร์จึงไม่มีวันหยุด เพราะดีลเลอร์ต้องขายรถทุกวัน ทุกวันมีรถต้องออก ถ้าติดขัดมีปัญหาก็ต้องพร้อมที่จะเข้าไปช่วยแก้ไขได้ตลอด ซึ่งตามขั้นตอนเซลล์จะเป็นคนแรกๆ ที่ได้เจอกับดีลเลอร์ ทำงานประสานกับดีลเลอร์ต่างๆ แต่ก็จะมีปัญหา

หรือโจทย์ที่เซลส์ไม่สามารถแก้ไขได้ แผนกนี้จึงต้องเกิดขึ้นเพื่อจะได้ประสานงานตรงกับดีลเลอร์ และแก้ไขปัญหาต่างๆ ให้ดีลเลอร์ได้อย่างรวดเร็ว ซึ่งความเร็วของการทำงานคือสิ่งที่เราเน้นอย่างมาก แต่ถามว่าสนุกไหม ก็สนุกนะ มีปัญหาใหม่ๆ โจทย์ใหม่ๆ ให้แก้ทุกวัน

ทำอย่างไรถึงจะบอว่างานคือความสนุก

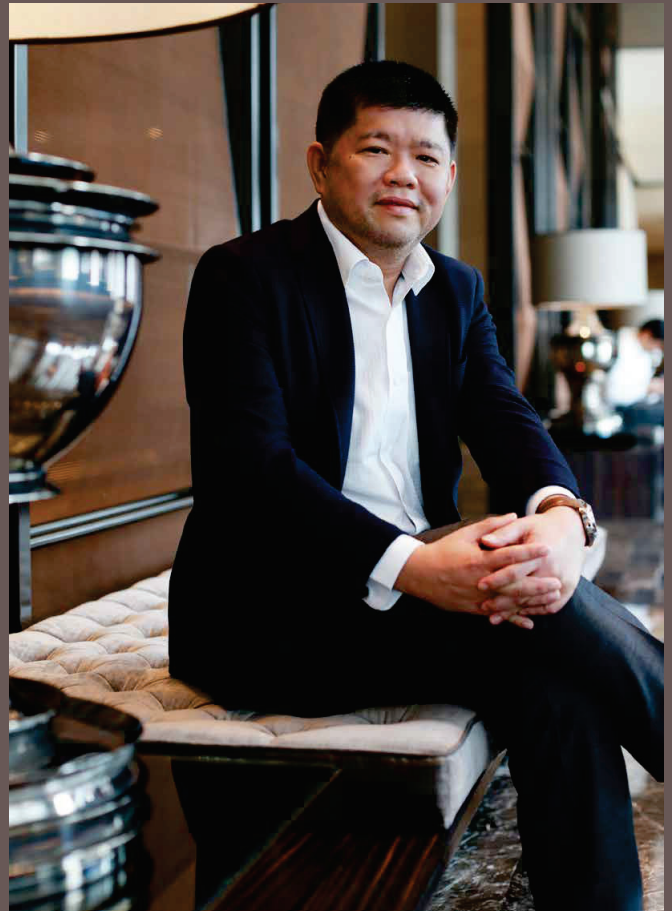
ต้องมองว่างานของดีลเลอร์คืองานของเราด้วย ถ้าเราแก้ปัญหาให้เขาได้ มันคือ Success Story บทหนึ่ง คือความสำเร็จของเราที่สามารถแก้ปัญหาให้ได้ ถ้าเรื่องไหนแก้ไม่ได้ผมก็จะพยายาม แต่ถ้าแก้ไม่ได้จริงๆ เลยก็ต้องเดินเข้าไปบอกดีลเลอร์ว่าทางนี้แก้ไม่ได้ ต้องไปทางอื่น ลองไปทางอื่นใหม่ แต่อย่าหยุด อย่าหลบ เพราะถ้าหลบ ปัญหาจะถูกส่งต่อไปเรื่อยๆ สุดท้ายก็จะกลับมาที่เราอยู่ดี ถามว่าเหนื่อยไหม ก็ต้องยอมรับว่าการทำงานย่อมมีเหนื่อย วันหนึ่งอาจจะหลายเคสที่มีโจทย์ต่างกัน แต่มองอีกมุมปัญหาเหล่านี้คือความท้าทายเพราะปัญหาที่จะให้แก้มักมาไม่ซ้ำ บางเรื่องราวเป็นเคสใหม่ๆ ที่เราไม่เคยมีความรู้มาก่อน แต่นั่นก็ทำให้เราต้องหาข้อมูลใหม่ๆ เสมอซึ่งผมว่าเป็นสิ่งที่ดีนะ ที่ไม่ว่าจะปัญหาอะไรดีลเลอร์ก็จะนึกถึงเราก่อน

อะไรคือคุณสมบัติของทีม

อย่างแรกต้องยืดหยุ่น พร้อมรับทุกโจทย์การทำงาน พร้อมที่จะรับสายจากดีลเลอร์ตลอด 7 วัน เพราะอย่างที่บอกว่าดีลเลอร์ต้องขายรถทุกวัน อาจจะมีเคสที่ให้เราต้องแก้ไขเมื่อไรก็ได้ อีกสิ่งที่สำคัญผมว่าการมองอย่างโพลีทิฟ คิดบวก ผมว่าทุกวงการถ้าคิดบวก ไม่ว่าอะไรก็แก้ไขได้ ไม่ใช่คิดว่ามีปัญหา มีข้อติดขัดเกิดขึ้นอีกแล้ว ทุกปัญหาไม่มีทางออก ไม่รู้จะแก้อย่างไร คิดแบบนั้นก็จะยังมีแต่ปัญหา ตรงกันข้าม เราต้องปรับมุมมองใหม่ว่า ทุกปัญหาไม่มีทางออกแต่มันจะออกอย่างไรไม่รู้ จะแก้ได้หรือไม่ได้ไม่รู้ ค่อยๆ ทำกัน แต่ให้ลองทำไปก่อน ไม่ใช่เจอปัญหาปั๊บท้อ มองเป็นเนกาทีฟ ด้านลบไปหมด แต่สำคัญที่สุดคือต้องเข้าไปดีลเลอร์

1 ปี ของฝ่ายการตลาดด้านการบริหารความสัมพันธ์ตัวแทนจำหน่าย

ปัจจุบันทีมเราใหญ่ขึ้น ทำให้สามารถดูแลดีลเลอร์ได้ทั่วถึงยิ่งขึ้น แต่ก่อนทีมเรามีแค่ 3-4 คน เลยมีข้อจำกัดทำให้ดูแลดีลเลอร์ได้เพียงกลุ่มหนึ่ง ประมาณ 60-70 กลุ่มดีลเลอร์ ตอนนั้นพอเรามีแผนกที่ดูแลประสานงานกับดีลเลอร์โดยเฉพาะ เราก็ขยายการดูแลเป็นกว่าร้อยกลุ่มดีลเลอร์ทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด รวมทั้งการซัพพอร์ตแคมเปญที่แตกต่างกันของแบรนด์รถยนต์ต่างๆ ก็ทำได้เร็วขึ้น เช่นล่าสุดที่มีการเปิดตัวกรุงศรี ออโต้ Krungsri Auto PromptStart หลังจากงานแถลงข่าว ทางทีมผมก็เร่งสื่อสารนวัตกรรมนี้ไปยังดีลเลอร์ ซึ่งสามารถกระจายข่าวไปได้รวดเร็ว ชัดเจน มากขึ้น ทำให้สามารถซัพพอร์ตทั้งดีลเลอร์และแผนกต่างๆ ได้ในทันที



Life Unlocked

แม้การทำงานประสานกับดีลเลอร์จะไม่มีวันหยุด และแม้หลายครั้งที่เวลาการทำงานไม่ใช่เพียงเวลาตอกบัตร เพราะคุณมิตรชัยมีการจัดกิจกรรมสานความสัมพันธ์กับดีลเลอร์อยู่ตลอด ไม่ว่าจะเป็นการอบรมด้านการตลาด กิจกรรมกอล์ฟเชื่อมสายสัมพันธ์ งานคาราวานขับรถเที่ยวต่างๆ แต่คุณมิตรชัยกลับบอกว่าการอยู่กับดีลเลอร์ก็เป็นการพักผ่อนอย่างหนึ่ง

“การดูแลดีลเลอร์ไม่ใช่เพียงเรื่องงาน หลายครั้งที่ดีลเลอร์นำประสบการณ์ชีวิตด้านต่างๆ มาสอนเรา บอกเล่าให้เราฟัง สำหรับผมมองว่าเป็นการพักผ่อนอย่างหนึ่งนะ แถมทำให้เราได้ข้อคิดดีๆ กลับไปใช้ในการทำงานของเราด้วย”

ขอบคุณสถานที่ :

ห้องอาหาร Up & Above Restaurant & Bar

ชั้น 24 โรงแรม The Okura Prestige Bangkok ถนนวิฑู กรุงเทพฯ

www.okurabangkok.com สำรองที่นั่ง โทร. 02-687-9000

ขับรถเที่ยวให้สนุกกับ Road Trip บนถนนสวยทั่วไทย

ฤดูกาลท่องเที่ยวเริ่มต้นขึ้นแล้วพร้อมกับการพัฒนาของคมนาคม และแน่นอนว่าฤดูกาลนี้ไม่มีอะไรจะดีไปกว่าการสตาร์ทรถยนต์และมอเตอร์ไซด์คันเก่งแล้วออกท่องเที่ยวในเส้นทางถนนสวยรับลมหนาว ส่วนใครที่ยังนึกไม่ออกว่าถนนเส้นไหนสวยฮิตติดอันดับท็อปของไทย ถนนเส้นไหนติดอันดับอันตรายที่คับก๊อง คอปก๊องหักคอคน นิตยสาร กรุงศรี ออโต้ ฉบับนี้ได้รวบรวมพิกัดถนนสวยติดอันดับมาให้ได้วางแผนก่อนวางแผนเที่ยวอย่างครบถ้วน ถ้าเบรคพร้อม ลมยางพร้อม สภาพรถพร้อมแล้ว ก็ถึงเวลาปิดกุญแจสตาร์ทแล้วออกเดินทางตามมาเลย...



สุดคลาสสิกกับ "Route 12"

เส้นทางคลาสสิกสำหรับคนชอบขับรถเที่ยวต้องยกให้ ทางหลวงหมายเลข 12 หล่มสัก-เพชรบูรณ์ หรือที่หลายคนเรียกติดปากว่า Route 12 ซึ่งมีทั้งหมอกและขุนเขาให้ได้สัมผัสตลอดสองข้างทาง โดยหลังจากที่มีการปรับปรุงถนนครั้งใหญ่อยู่หลายปี ตอนนี้ Route 12 พร้อมแล้วที่จะกลับมาทางตำแหน่งแชมป์ถนนที่ดีที่สุดสำหรับ Road Trip อีกครั้ง เพราะนอกจากผิวถนนจะเรียบกริบตลอดสายและมีการขยายเลนถนนให้กว้างกว่าเดิมเป็นเท่าตัวแล้ว ทางหลวงหมายเลข 12 ยังถูกออกแบบให้ขับที่ปลอดภัยสำหรับทางคดโค้งเลาะภูเขาโดยเฉพาะ ถ้าเทียบกับเส้นทางเชียงใหม่ไปยังเมืองปาย จังหวัดแม่ฮ่องสอนนั้น Route 12 ขับขี่ได้ชิลกว่ามาก ที่สำคัญสองข้างถนนยังเต็มไปด้วยรีสอร์ทที่พัก และคาเฟ่สุดน่ารักตลอดสาย ทั้งยังเชื่อมไปสู่สถานที่ท่องเที่ยวชื่อดังของจังหวัดอย่างเขาค้อ ภูทับเบิก วัด

พระธาตุผาซ่อนแก้ว อุทยานแห่งชาติภูหินร่องกล้า อุทยานแห่งชาติน้ำหนาว และอุทยานแห่งชาติทุ่งแสลงหลวง คำเตือนอย่างเดียวของเส้นทางนี้ก็คือมาแล้วไม่ควรรีบร้อน เพราะวิวสองข้างทางสามารถทำให้คุณต้องจอดถ่ายรูปได้อย่างไม่มีเบื่อ

เตรียมความพร้อม : แม้ถนนเส้นนี้จะได้รับการปรับปรุงจนดีเยี่ยมสามารถขับได้อย่างชิลมาก แต่หากใครคิดจะแวะพักในอุทยานต่างๆ ก็ควรโทรเช็คเส้นทางและห้องพักรับรองอุทยานล่วงหน้า เพราะอย่างจุดชมทุ่งดอกไม้ของอุทยานแห่งชาติทุ่งแสลงหลวงนั้นต้องใช้รถโฟร์วีลเท่านั้น หรือถ้าจะพักกลางป่าในบ้านพักอุทยานก็ต้องโทรศัพท์จองล่วงหน้ากับทางส่วนกลางที่กรุงเทพฯ เท่านั้น ไม่รับวอล์กอินในทุกกรณี

ถนนเลียบบ่อวไทย "เฉลิมบูรพาชลิต"

ถ้าพูดถึงถนนสวยทั่วไทยก็ต้องไม่ลืมใส่ชื่อ ถนนเฉลิมบูรพาชลิต ลงไปในลิสต์อันดับต้นๆ เพราะนี่คือถนนเลาะเลียบบ่อวไทยเส้นใหม่ที่ใครๆ ก็ต้องไปเยือนให้ได้สักครั้ง โดยถนนเฉลิมบูรพาชลิตเป็นถนนเลียบบ่อวทะเลที่ยาวที่สุดในเมืองไทย ยาวจากทะเลอ่าวไทยจังหวัดระยองไปจรดตอนเหนือสุดของจังหวัดจันทบุรี รวมระยะทาง 100 กิโลเมตร แต่จุดที่ใครๆ ต้องแวะไปเช็กพอยต์ ได้แก่ จุดชมวิวเนินนางพญา ซึ่งอยู่บนเนินสูงสามารถมองเห็นวิวความคดโค้งของถนนที่อยู่ตรงกลางระหว่างทะเลกับภูเขา สมกับเป็นถนน Scenic Route ที่ตั้งใจสร้างขึ้นเพื่อการท่องเที่ยวชมทิวทัศน์โดยเฉพาะ

เตรียมความพร้อม : นอกจากรถยนต์และมอเตอร์ไซด์แล้ว ถนนเส้นนี้ยังเป็นปลายทางยอดฮิตของนักปั่นจักรยานด้วยเช่นกัน หากขับมาเช้าๆ หรือไม่ก็เย็นๆ จะพบเจอจักรยานปั่นกันอย่างคึกคักตลอดเส้นทาง แต่ทางบางช่วงก็เป็นเนินสูงชัน ดังนั้นควรแบ่งปันเส้นทางปั่นด้วยความระมัดระวัง





เสน่ห์ริบฝั่งโขงบนถนน 211

แม้ภาคอีสานจะไม่มีทะเล แต่ก็มียอดเขาและเลียบริมโขงที่สวยงามทั้งวิวแม่น้ำ และมีเสน่ห์ของวิถีชีวิตพื้นถิ่นให้ได้สัมผัสตลอดทาง โดยเส้นทางยอดเขาและริมโขงยอดนิยม ได้แก่ **ทางหลวงแผ่นดินหมายเลข 211** จากจังหวัดหนองคายไปสิ้นสุดที่อำเภอเชียงคาน จังหวัดเลย ซึ่งความสวยงามของริมโขงจะทำให้คุณต้องจอดพักและเช็กอินไปได้เรื่อยๆ เส้นทางนี้จึงเหมาะสำหรับนักขับที่สายสโลว์ไลฟ์ ที่ไม่ต้องการความเร่งร้อนแน่นอนว่าถนนสายนี้ตัดผ่านเมืองท่องเที่ยวยอดนิยมอย่างเชียงคานซึ่งมีจุดชมวิวทะเลหมอกเหนือแม่น้ำโขงที่ภูทอกเป็นไฮไลต์ห้ามพลาด แต่ที่อยากแนะนำให้อ่านจริงๆ คือ อำเภอสังคม จังหวัดหนองคาย ที่นอกจากจะมีโปรแกรมล่องเรือไปชมพันโขดแสนไคร้กลางแม่น้ำโขงแล้ว ก็ยังมีทางเดินกระเจ๊กทรงเกือกม้าที่วัดผาตากเสื้อที่ยื่นออกไปกลางหน้าผาเหนือแม่น้ำโขง รวมทั้งภูหนองที่ชมทะเลหมอกได้แบบ 360 องศา

เตรียมความพร้อม : ด้วยความสโลว์ไลฟ์ริมโขงทำให้ถนนเส้นนี้ไม่ค่อยมีร้านค้า ปั้มน้ำมัน ปั้มแก๊ส หรือรีสอร์ตที่คึกคักเหมือนเส้นอื่นๆ แนะนำให้เช็กที่พัก และเช็กปั้มน้ำมันเป็นระยะ



ขับรถทะเลเมฆก็อยู่กับเบ็ก

ไม่เกินไปนักหากจะยกให้เส้นทางขึ้นภูทับเบิกเป็นเส้นทางขับรถทะเลเมฆ เพราะเมื่อไปถึงยอดเขาแล้ว ไม่ว่าจะมองไปทางไหนก็จะเป็นแต่กลุ่มเมฆก้อนใหญ่ลอยอยู่รอบตัวเรา และแม้เส้นทางภูทับเบิกจะเป็นเส้นทางที่รถเก๋งก็สามารถขับขึ้นไปได้ ทว่าก็ไม่ใช่เส้นทางที่ง่ายสำหรับมือใหม่หัดขึ้นเขา เพราะตลอดทางมีแต่ความคดเคี้ยวชนิดหักศอกที่ค่อยๆ ไต่ระดับความสูงขึ้นไปเรื่อยๆ อีกทั้งถนนก็ไม่ได้เรียบเนียนสนิท มีทั้งหลุมและสภาพผิวถนนที่แตกพังอยู่หลายจุด โดยเฉพาะฤดูหนาวที่ทะเลเมฆจะมาให้ชมแบบพาโนรามาตลอดเทศกาลนั้น ทำให้บางช่วงที่ขึ้นสู่ยอดดอยรถติดและมีภาวะชะลอตัว แต่ด้วยความที่วิวทะเลเมฆด้านบนสวยอลังการสมคำเล่าลือ เส้นทางขึ้นภูทับเบิกจึงเป็นอีกจุดหมายที่ห้ามพลาดของเส้นทาง Road Trip เมืองไทย

เตรียมความพร้อม : แนะนำว่ามือใหม่หัดขับที่ขึ้นดอยควรซ้อมมือกับที่เขวใหญ่ หรือเส้นทางขึ้นเขาอื่นๆ มาบ้าง เพราะความโค้งหักศอกของถนนเส้นนี้เอาเรื่องและทำให้เกิดอุบัติเหตุได้บ่อยๆ เช่นกัน อีกคำเตือนคือในช่วงไฮซีซั่นเช่นนี้ที่พัkd้านบนภูทับเบิกราคาสูงอย่างไม่สมเหตุผล สมกับสภาพห้องพักที่มีอยู่มาก ใครที่อยากนอนสบายๆ ราคาสบายกระเป๋าแนะนำให้มองหาที่พักบนพื้นราบแถวหล่มเก่า แล้วค่อยขึ้นไปชมทะเลหมอกตอนตี 5 ก็ยังทัน



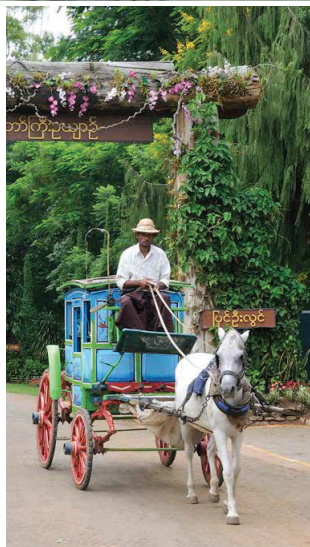
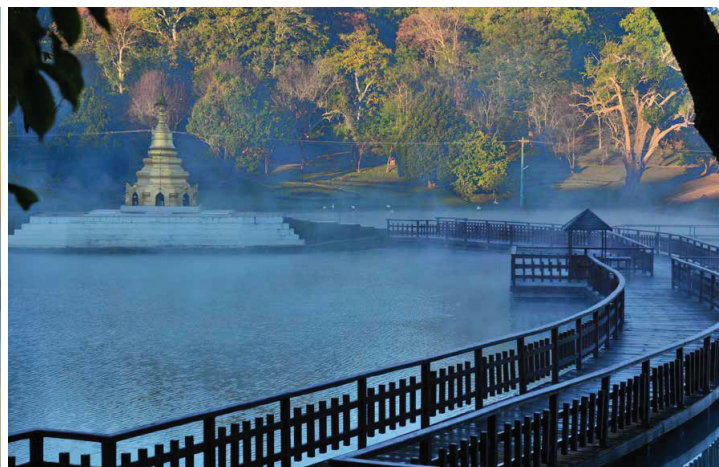
ถนนลอยฟ้า จังหวัดตาก

1,219 โค้ง จากแม่สอดไปยังอำเภออุ้มผาง จังหวัดตาก คือหนึ่งในเส้นทางที่นักขับที่ตัวยงต้องไปพิชิตให้ได้ครั้งในชีวิต ถนนเส้นนี้ได้รับการขนานนามให้เป็นถนนลอยฟ้าเพราะต้องไต่ความสูงเหนือเมฆไปเกือบตลอดทางระยะทาง 164 กิโลเมตร แต่ด้วยความชันโค้ง และแคบ จึงทำให้การขับขึ้นบนถนนเส้นนี้ต้องใช้เวลาเดินทางเนิ่นนานราว 4 ชั่วโมง โดยบริเวณกิโลเมตรที่ 68 จะมีเนินที่เรียกว่าเนินพิศวง ที่จอดรถไวน้ๆ รถก็สามารถไต่ขึ้นเนิน ขยับมากิโลเมตรที่ 90 เป็นเส้นทางภูเขาที่คดโค้งซึ่งได้รับการขนานนามว่าเส้นทางกะเหรี่ยงลอยฟ้า ส่วนช่วงที่สวยงามที่สุดของถนนเส้นนี้คือช่วงกิโลเมตร 130-164 ที่สองข้างทางจะเต็มไปด้วยทะเลหมอกปกคลุมไร่นาของชาวกะเหรี่ยงสู่ปลายทางอันเป็นความยิ่งใหญ่ของน้ำตกทีลอซู รวมทั้งทางเดินที่ชมทะเลดาว และทะเลหมอกที่ปกคลุมอำเภออุ้มผาง

เตรียมความพร้อม : ถนนเส้นนี้มีความคดโค้งมากถึงมากที่สุด และมากเป็นอันดับ 2 ของไทย รองจากเส้นทางเชียงใหม่-ปาย ดังนั้นใครมารด เตรียมยาแลมยาดมให้พร้อมได้เลย

5 พิกัดหนาว "เขตอาเชียน" ที่ต้องไปให้ได้สักครั้ง

สัมผัสฤดูหนาวในมุมใหม่กับ 5 เติตติเนชันในประเทศเพื่อนบ้านเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ที่มีอากาศเย็นสบายและสวยงามไม่แพ้เขาหิมาลัยในปากฝั่งยุโรปเลยทีเดียวนะ อีกรั้งยังครบรสทั้งเมืองดอกไม้ ไร่ชา ดินแดนแห่งโคโลเนียล และถ้าโชคดีคุณอาจจะได้สัมผัสหิมะที่สุดทางหิมาลัย ณ ประเทศเพื่อนบ้านใกล้ๆ เรายี่เอง



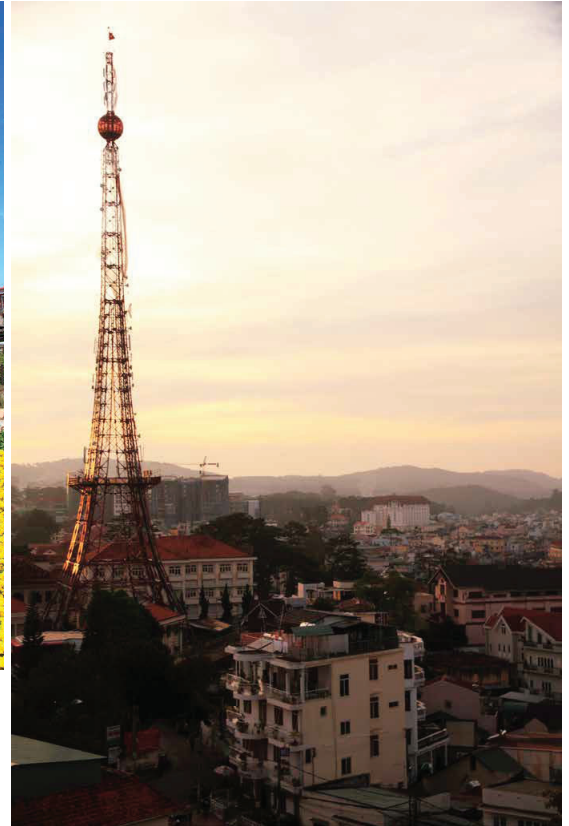
เมืองแห่งเทพนิยาย Pyin Oo Lwin

เมียนมาไม่ได้มีแต่เส้นทางไหว้พระขอพรเท่านั้น ขึ้นไปทางตอนเหนือไม่ไกลจากมณฑลทะเลที่ “พยินอูลวิน (Pyin Oo Lwin)” ป่าเขาอันสลบซับซ้อนได้ชุกซ่อนความสวยงามของอาคารทรงโคโลเนียลและรถม้าอายุกว่าร้อยปีที่ยังคงส่งเสียงดังก้องไปทั่วเมืองที่พยินอูลวินนี้บ้านเกือบทุกหลังล้วนมีส่วนผสมระหว่างอังกฤษโคโลเนียลกับงานไม้แบบพม่า แต่ละหลังมีปล่องไฟน่ารักๆ บนหลังคาที่ยังคงใช้ป้องกันความเห็บหนาว อุณหภูมิที่เย็นสบายตลอดปีทำให้พยินอูลวินในอดีตถูกใช้เป็นเมืองตากอากาศของเจ้าอาณานิคมอังกฤษ ส่วนปัจจุบันอาคารโคโลเนียลเก่าแก่เหล่านั้นได้ถูกเปลี่ยนให้เป็นรีสอร์ทที่ทำให้คนเข้าพักรู้สึกเหมือนตกอยู่ในฉากหวานๆ ของเทพนิยาย



ท่อง Dalat ปารีสตะวันออก

ขอหลีกเลี่ยงความวุ่นวายของเมืองใหญ่อย่างฮานอย และโฮจิมินห์แล้วบินสู่เวียดนามกลาง “ดาลัต (Dalat)” เมืองเล็กๆ กลางหุบเขาดอกไม้ที่ได้ฉายาว่าปารีสแห่งดินแดนตะวันออก โดยหนึ่งในเหตุผลก็ด้วยที่ดาลัตนั้นเต็มไปด้วยบ้านเรือนสไตล์ฝรั่งเศสโคโลเนียลที่จำลองความสวยงามของปารีสเมื่อหลายร้อยปีก่อนอย่างไรง่ายๆ นั้น พระราชวังฤดูร้อนสีเหลืองของกษัตริย์องค์สุดท้ายของเวียดนามก็ตั้งอยู่ที่ดาลัตเช่นกัน และนอกจากโปรแกรมปั่นจักรยานชมเมืองแบบชิลๆ แล้ว การนั่งรถไฟท่องเที่ยวออกไปชมทุ่งดอกไม้เป็นอีกโปรแกรมต้องห้ามพลาด เช่นเดียวกับการเช็คอินเข้าพักที่ Dalat Palace Heritage Hotel โรงแรมระดับ 5 ดาวใจกลางเมืองที่ยังคงรักษาความโอ่อ่าของอาคารสไตล์โคโลเนียลไว้อย่างดีในทุกตารางนิ้ว



หุบเขาไร่ชา

Cameron Highland

แม้มาเลเซียจะเป็นประเทศที่ตั้งอยู่ใกล้เขตศูนย์สูตรมากกว่าไทย แต่บริเวณที่ราบสูงตอนเหนือที่ชื่อคาเมรอน ไฮแลนด์ (Cameron Highland) กลับมีอากาศเย็นสบายทั้งปีเฉลี่ยอยู่ที่ 18 องศาเซลเซียส ซึ่งอากาศที่เย็นตลอดปีนี้เองทำให้ที่ราบสูงคาเมรอนเป็นแหล่งปลูกชาที่สำคัญของประเทศมาตั้งแต่ปลายศตวรรษที่ 18 หรือก็คือเมื่อครั้งที่ยังเป็นอาณานิคมของอังกฤษ แน่นอนว่าการเที่ยวไร่ชาชั้นบันไดที่ปลูกลดหลั่นกันไปตามไหล่เขาคือจุดหมายอันดับหนึ่ง รองลงมาคือการเช็คอินเอนกายท่ามกลางรีสอร์ต บ้านพักสไตล์อิงลิชโคโลเนียล พร้อมเข้าไปเก็บสตรอว์เบอร์รีและแวะชมทุ่งดอกไม้เมืองหนาว ซึ่งทั้งหมดทำให้บรรยากาศของมาเลเซียไม่เหมือนประเทศใกล้เขตศูนย์สูตรเลยสักนิด



ลัมผัสมรดกโลก หลวงพระบาง

เมืองมรดกโลกหลวงพระบาง สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว ทำให้นักท่องเที่ยวต่างตกหลุมรักได้ทันทีที่เห็น แน่นนอนว่าสายลมเย็นที่พัดผ่านแม่น้ำโขงและแม่น้ำคานคือเหตุผลหนึ่ง แต่มากกว่านั้นคือการอนุรักษ์อาคารบ้านเรือนทรงโคโลเนียลฝรั่งเศสที่มีอยู่ทุกตรอกซอกซอยทั่วเมือง ไม่นับรวมวัดเก่าแก่ที่ยังคงความประณีตของศิลปะล้านช้างไว้อย่างครบถ้วน และเมื่อไปถึงหลวงพระบางแล้ว สิ่งแรกที่ต้องทำคือการกราบนมัสการพระบาง อันเป็นพระพุทธรูปคู่บ้านคู่เมือง จากนั้นเรียนรู้ประวัติศาสตร์สักเล็กน้อยด้านในพระราชวังหลวงที่ถูกปรับเปลี่ยนเป็นพิพิธภัณฑ์ อีกแลนด์มาร์กของหลวงพระบางคือวัดเชียงทอง กับงานประดับกระจกสีบนผนังเป็นลวดลายต่างๆ ที่อ่อนช้อยเหมือนภาพเขียน และนอกจากการนั่งเรือสู่ถ้ำติ่ง ขึ้นเขามชมพระอาทิตย์ตกกลางเมืองโคโลเนียลแล้ว การได้ตื่นเช้าตรู่มาดื่กบาตรข้าวเหนียวแด่พระสงฆ์ที่เดินบิณฑบาตเรียงกันนับร้อยรูปคืออีกภาพจำที่แสนน่ารักของหลวงพระบาง



นั่งรถไฟไปดินแดนแห่งชนเผ่า Sapa

ใครว่าภูมิภาคอุษาคเนย์ไม่มีหิมะ เพราะเหนือสุดของประเทศเวียดนามที่เมืองซาปา (Sapa) มักเจอฤดูกาลหิมะในแทบทุกปี อันที่จริงซาปาโด่งดังอย่างมากในเรื่องวิวทิวทัศน์ของนาขั้นบันไดที่กินพื้นที่ติดต่อกันหลายลูก โดยนาเหล่านี้นจะเป็นเหมือนพรมสีเขียวในฤดูฝน จากนั้นจึงเริ่มเป็นสีทองเมื่อเข้าสู่ความหนาว หมดจากฤดูเกี่ยวข้าว ซาปายังมีจุดขายเรื่องวิถีชีวิตชนเผ่ารวมทั้งตลาดชนเผ่าที่ใหญ่เป็นอันดับต้นๆ ในเอเชีย ใครเป็นสายถ่ายภาพมาตลาดนี้รับรองไม่ผิดหวังกับสีสันเสื้อผ้าของทุกคนเผ่าทางตอนเหนือ ส่วนใครที่เป็นสายซิลแนะนำให้นั่งกระเช้าทำแรงดึงดูดสู่หลังคาอินโดจีนที่ยอดเขาฟานซีปัน เพื่อสัมผัสผืนความหนาวและทะเลหมอกเหนือความสูง 3,143 เมตร จากระดับน้ำทะเล



รู้จัก "ESC" เทคโนโลยีเพื่อการขับอย่างปลอดภัย



ESC หรือ Electronic Stability Control เป็นระบบความปลอดภัยที่ไม่ต่างจากระบบป้องกันล้อล็อกเมื่อเบรกกระทันหัน หรือ ABS ซึ่งในอดีตมีติดตั้งอยู่ในรถยนต์เพียงไม่กี่รุ่น แต่ปัจจุบันได้แพร่หลายและกลายเป็นอุปกรณ์มาตรฐานของรถยนต์ทุกรุ่น ซึ่งถ้าสังเกตกันให้ดีเราจะพบว่าระบบควบคุมการทรงตัวและป้องกันการลื่นไถลนั้น ณ ตอนนี้ได้กลายมาเป็นส่วนหนึ่งของเราแล้ว และไม่ได้เป็นอุปกรณ์ไฮเทคที่ติดตั้งอยู่ในรถยนต์ราคาแพงอีกต่อไป

ESC มีชื่อเรียกแตกต่างกันไปตามลิขสิทธิ์ในการพัฒนาของแต่ละแบรนด์รถยนต์ เช่น Toyota จะใช้ชื่อว่า VSC ส่วน Honda จะใช้ชื่อว่า VSA หรือ Mercedes-Benz ก็จะใช้ชื่อว่า ESP แต่ไม่ว่าจะมาจากแบรนด์ไหน ทั้งหมดมีหน้าที่การทำงานที่คล้ายกัน คือ “ช่วยควบคุมรถไม่ให้เกิดการเสียการทรงตัวในขณะที่แล่นบนถนนเปียกชื้น” หรือเมื่อต้องแล่นบนพื้นผิวถนนที่มีประสิทธิภาพการยึดเกาะต่างกันบนล้อขับเคลื่อน เช่น ล้อฝั่งขวาแล่นบนพื้นผิวที่เปียกหรืออยู่ในโคลน ขณะที่ฝั่งซ้ายแล่นบนพื้นผิวแห้งหรือบนทางลาดยาง

ระบบควบคุมการทรงตัว ESC จะมาพร้อมกับระบบป้องกันล้อหมุนฟรี หรือ TRC ซึ่งจะติดตั้งคู่กันเพื่อทำงานร่วมกัน โดยในระบบ ESC จะมีเซ็นเซอร์ตรวจวัดความเร็วของล้อทั้ง 4 ล้อ ถ้าล้อหน้ามีอัตราความเร็วมากกว่าล้อหลัง เซ็นเซอร์ตรวจวัดความเร็วจะส่งสัญญาณไปยังกล่องสมองกลควบคุมการลื่นไถล จากนั้นจึงส่งสัญญาณให้ระบบควบคุมการเบรกให้ส่งแรงดันน้ำมันเบรกไปยังล้อหน้า พร้อมกับการส่งสัญญาณไปยังกล่องสมองกลควบคุมเครื่องยนต์ เพื่อควบคุมกำลังเครื่องยนต์ไม่ให้มากขึ้น แม้จะมีการเหยียบคันเร่งต่อไปก็ตาม

การทำงานทั้งหมดจะใช้เวลาเพียงเศษเสี้ยววินาที การทำงานร่วมกันดังกล่าวของระบบเบรกและการลดกำลังเครื่องยนต์จะช่วยลดโอกาสการบิดหรือลื่นไถลออกจากเส้นทางเพื่อลดโอกาสการเกิดอุบัติเหตุได้อย่างมีประสิทธิภาพ ระบบความปลอดภัยทั้ง ESC และ TRC จึงช่วยให้ผู้ขับขี่ควบคุมรถได้ดียิ่งขึ้น และมีความมั่นใจในทุกสภาพถนนโดยเฉพาะทางเปียกชื้น

ปกติแล้ว ระบบนี้จะสามารถปลดการทำงานโดยในรถยนต์บางรุ่นจะมีปุ่มกด OFF ระบบได้ และส่วนใหญ่อีกเช่นกันจะวางปุ่มยกเลิกการทำงานนี้เอาไว้ในตำแหน่งที่ค่อนข้างลับตาหรืออยู่ห่างมือผู้ขับขี่เหมือนกับกำลังบอกว่าไม่อยากให้ปลดการทำงานออก

การทำงานของระบบไม่มีอะไรซับซ้อน แต่จะทำงานทันทีเมื่อมีการตรวจพบการลื่นไถลในล้อขับเคลื่อนตามที่กล่าวมาข้างต้น จากนั้นสมองกลของระบบก็จะสั่งให้ทำงานทันทีโดยที่ผู้ขับขี่ไม่ต้องทำอะไรเลย เพียงแต่อาจจะต้องลดความเร็วด้วยการถอนคันเร่งในกรณีที่เหตุการณ์นั้นเกิดขึ้นในจังหวะที่เข้าโค้ง และเมื่อระบบทำงานคุณก็จะพบกับสัญญาณของ ESC ที่เป็นรูปรถและมีเส้นโค้งๆ ลากออกมาจากล้อที่ปรับขึ้นบนหน้าปัด

ระบบนี้ใช้งานไม่ยากและมีส่วนช่วยอย่างมากในการขับขี่เพื่อลดความเสี่ยงในการเกิดอุบัติเหตุ ซึ่งในยุโรป รถยนต์ที่ขายไม่ว่ารุ่นเล็กหรือใหญ่จะต้องมีระบบ ESC ติดตั้งเป็นอุปกรณ์มาตรฐานจากโรงงานมาเลย ส่วนบ้านเราก็เริ่มมีแล้ว เพียงแต่อาจจะยังไม่ครบทุกรุ่น ก็ต้องรออีกสักระยะ และที่สำคัญ แม้ว่า ESC จะมีประโยชน์อย่างมาก แต่ก็ไม่ใช่ว่าวิเศษที่จะไม่ทำให้เกิดอุบัติเหตุเลย เพราะฉะนั้นทางที่ดีที่สุดคือการขับขี่ด้วยความระมัดระวัง



ขับเคลื่อนเต็มสมรรถนะกับ Mitsubishi Triton โฉมใหม่

ตลาดรถยนต์บ้านเราในช่วงปลายปี น่าจะเรียกว่าฮอตไปเกือบทุกเซกเมนต์เลยทีเดียว เช่นเดียวกับทางค่าย Mitsubishi ที่ได้เปิดตัวโฉมใหม่ของ Triton ซึ่งจะบุกตลาดเมืองไทยครบทุกตัวถัง พร้อมการปรับโฉมแบบบิก ไมเนอร์เชนจ์ ที่เปลี่ยนขึ้นส่วนตัวถังเกือบทุกส่วนทั้งภายนอกและภายใน ทว่ายังคงโครงสร้างหัวถังยังเหมือนเดิม

ไฮไลท์ในแง่ของรูปลักษณ์ คือ กระบังหน้าลายใหม่ที่เราเรียกว่า Dynamic Shield สอดรับกับไฟหน้าทรงเหลี่ยมและกันชนหน้าทรงบิกบิน ขณะที่ตัวถังเน้นสันเหลี่ยมรอบคัน โดยเฉพาะเส้นด้านข้างตัวถังซึ่งมีส่วนทำให้ตัวรถดูมีมิติขึ้นมา มีทั้งแบบ 2 ประตูตอนยาว หรือ Single Cab รุ่น 2 ประตูแบบมีแค็บ หรือ Mega Cab และรุ่น 4 ประตูหรือ Double Cab

ให้ความแข็งแรงด้วยโครงสร้างนิรภัยเหล็กกล้า (RISE Body) ผลิตด้วยกรรมวิธีใช้แรงดึงสูง (High Tensile Steel) ช่วยลดการยุบตัวของห้องโดยสาร ทำให้ห้องโดยสารเสียหายน้อยที่สุดจากการชน ทั้งจากด้านหน้าและหลัง

ในส่วนของเครื่องยนต์ Triton ใหม่มาพร้อมกับเครื่องยนต์ MIVEC Clean Diesel 2.4 ลิตร 181 แรงม้าที่ 3,500 รอบ/นาที แรงบิดสูงสุด 430 นิวตันเมตรที่ 2,500 รอบ/นาที พร้อม VG Turbo

รุ่นพื้นฐานของ Triton ใหม่ขับเคลื่อนด้วยล้อหลัง ยกเว้นรุ่น Mega Cab และ Double Cab ที่มีจำหน่ายด้วยรุ่นยกสูงพร้อมกับระบบขับเคลื่อน 4 ล้อ โดยใช้เทคโนโลยีการขับเคลื่อน 4 ล้อ ทั้งระบบ Super-Select 4WD II และระบบ Easy-Select 4WD ในสามารถปรับเปลี่ยนการตั้งค่าให้เหมาะสมกับรูปแบบ

การขับขี่ ได้แก่ GRAVEL MUD/SNOW SAND และ ROCK (ในตำแหน่ง 4LLc - ระบบขับเคลื่อนสี่ล้อ อัตราทดความเร็วต่ำเท่านั้น)

ระบบความปลอดภัยมีการติดตั้งเพิ่มทั้งระบบควบคุมความเร็วขณะลงทางลาดชัน ระบบเตือนการชนด้านหน้าตรง พร้อมระบบช่วยชะลอความเร็ว (FCM) ระบบสัญญาณเตือนจุดอับสายตา และแจ้งเตือนขณะเปลี่ยนเลน (BSW with LCA) ระบบเตือนด้านหลังขณะถอยออกจากช่องจอด (Rear Cross Traffic Alert - RCTA) ระบบตัดกำลังเครื่องยนต์ชั่วคราวเมื่อเหยียบคันเร่งอย่างรุนแรงและรวดเร็ว (Ultrasonic Misacceleration Mitigation System - UMS) กล้องมองภาพรอบคัน (Multi Around Monitor) ระบบปรับระดับไฟสูง-ต่ำ อัตโนมัติ (Automatic High-Beam - AHB) ถุงลมนิรภัย 7 ตำแหน่ง ระบบช่วยออกตัวบนทางลาดชัน (Hill Start Assist System - HSA) ระบบควบคุมความเร็วขณะลงทางลาดชัน (Hill Descent Control - HDC) ระบบควบคุมเสถียรภาพการทรงตัว (Active Stability Control - ASC) ระบบป้องกันล้อหมุนฟรี และควบคุมการลื่นไถล (Active Traction Control - TCL)

สำหรับ Triton ใหม่ มีทั้งหมด 19 รุ่นย่อย ราคาเริ่มต้นที่ 524,000 บาท สำหรับรุ่น Single Cab 2WD 2.5 GL เกียร์ธรรมดา 5 สปีด ไปจนถึงรุ่นที่ท็อปสุดอย่าง Double Cab 4WD 2.4 GT Premium เกียร์อัตโนมัติ 6 สปีด ที่ราคา 1,099,000 บาท สีเมทัลลิกเพิ่มเงิน 7,000 บาท ส่วนสีขาว White Diamond เพิ่มเงิน 10,000 บาท



TicWatch C2

นาฬิกาประเภทสมาร์ทวอตช์ฉลาดล้ำที่อัดแน่นด้วยเทคโนโลยีอันทันสมัยของ TicWatch C2 ใช้ระบบ Wear OS โดย Google™ พร้อมด้วยฟังก์ชันการใช้งานผู้ช่วย Google Assistant ตัวเรือนด้านหน้าผลิตจากสแตนเลสสตีล มาพร้อมกับสายหนังแท้หรูหรา หน้าจอ AMOLED ขนาด 1.3 นิ้ว (360 x 360 พิกเซล) เชื่อมต่อผ่านบลูทูธ 4.1 และ Wifi 802.11 b/g/n มี GPS GLONASS Beidou มีเซ็นเซอร์ตรวจจับด้านสุขภาพและการออกกำลังกาย ไม่ว่าจะเป็นการตรวจจับอัตราการเต้นของหัวใจ การเคลื่อนไหว การหมุน ทิศทางการเคลื่อนที่ แบตเตอรี่ความจุ 400 mAh ทางแบรนด์เคลมว่าสามารถใช้งานได้ยาวนานถึง 2 วัน และฟังก์ชันการใช้งานอื่นๆ ครบครัน อาทิ สามารถสั่งงานโดยตรงด้วยเสียงผ่าน Google Assistant™ ใช้ Google Pay ชำระเงินได้โดยตรง ผ่านระบบ NFC Payment มีพีเอิร์กันน้ำและฝุ่นมาตรฐาน IP68 (IP68 Water and Dust Resistant) จุดเด่นอีกประการคือเพิ่มขนาดสำหรับผู้มีข้อมือเล็ก ในรุ่น TicWatch C2 18 มิลลิเมตร (มีเฉพาะตัวเรือนสีโรสโกลด์) ตัวเรือนมีความบางพิเศษ เพียง 12.80 มิลลิเมตร สำหรับราคาจะอยู่ที่ 7,000-8,000 บาท

Dell UltraSharp

นอกจากจะจำหน่ายเครื่องคอมพิวเตอร์ในรูปแบบต่างๆ แล้วทาง Dell ยังมีอีกผลิตภัณฑ์หนึ่งที่มีความสนใจอย่างมาก นั่นคือ มอนิเตอร์ ซึ่งในตอนนี้พวกเขาเปิดตัวผลผลิตใหม่ในตระกูล UltraSharp ที่โดดเด่นคือ UltraSharp 32 4K USB-C และ 34 Curved USB-C มาพร้อมฟีเจอร์สำคัญมากมาย อาทิ Picture-by-Picture ช่วยให้สร้างคอนเทนต์หลายประเภทพร้อมกันได้จากพีซีต่างกันถึง 2 เครื่อง ทั้งบิต์-อิน คีย์บอร์ด วิดีโอ และเมาส์ (KVM) ช่วยให้ผู้ใช้สลับการใช้งานไปมา และแก้ไขคอนเทนต์โดยใช้คีย์บอร์ดและเมาส์เพียงชุดเดียว สายผลิตภัณฑ์จอคอมพิวเตอร์ UltraSharp ใหม่ ยังช่วยอำนวยความสะดวกในการเชื่อมต่อผ่าน USB-C ที่ชาร์จไฟจากแล็ปท็อปที่เชื่อมต่ออยู่ พร้อมกับส่งผ่านข้อมูลและสัญญาณวิดีโอได้ในขณะเดียวกัน ทั้งหมดนี้ทำได้ด้วยการใช้สายเคเบิลเดียวเพื่อช่วยลดความแออัดของสายเคเบิล ราคาเริ่มต้นรุ่น UltraSharp 27 USB-C Monitor (U2719DC) อยู่ที่ 19,900 บาท รุ่นท็อป UltraSharp 32 4K USB-C Monitor (U3219Q) ราคา 37,000 บาท



Bosch Unlimited Cordless

เมื่อระยะทาง คือ หนึ่งในปัญหาของเครื่องดูดฝุ่น Bosch จึงพัฒนาเครื่องดูดฝุ่นไร้สายรุ่นใหม่ที่มาพร้อมทุกการใช้งาน Bosch Unlimited Cordless ทำงานด้วยด้วยแบตเตอรี่เทคโนโลยี Power of ALL ชนิดถอดเปลี่ยนได้ สามารถเคลื่อนย้ายได้อย่างคล่องตัวในทุกมุมของบ้าน ตั้งแต่พื้นจนถึงเพดาน ด้านมอเตอร์ Digital Spin เป็นระบบการทำงานของใบพัดแบบแอโรไดนามิกด้วยอัตราความเร็ว 54,000 รอบต่อนาที พิเศษกับเทคโนโลยี Hygienic Filter ช่วยให้ไส้กรองฝุ่นมีอายุยาวนาน มีทั้งแบบตาข่ายและแผ่นกรองเชื้อโรค นอกจากนี้เทคโนโลยี TwinBrush ยังช่วยในการทำความสะอาดพรม พร้อมระบบ EasyClean ทำให้การล้างทำความสะอาดตัวกรองง่ายขึ้นเพียงไม่กี่นาที



krungsri
Auto

A member of MUFG
a global financial group

MARKETING 5.0

5 ดิจิทัลอินไซต์ ชนะใจลูกค้า ยุคการตลาด 5.0

การตลาดดิจิทัลยุคนี้ไม่ได้หยุดเพียงแค่ 4.0 เท่านั้น เพราะล่าสุด คุณไพโรจน์ ชื่นครุฑ ประธานคณะเจ้าหน้าที่ด้านธุรกิจสินเชื่อยานยนต์ ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) ได้นำทัพกรุงศรี ออโต้ เจาะลึกโลกดิจิทัลแบบอินไซต์เพื่อชนะใจลูกค้ายุคการตลาด 5.0 อันเป็นยุคของการใช้สื่อและแพลตฟอร์มหลากหลายช่องทาง หรือที่เรียกว่า Omni-Channel เพื่อสร้างประสบการณ์ลูกค้าแบบไร้รอยต่อ (Seamless Customer Experience) ไม่เว้นแม้แต่ในธุรกิจสินเชื่อยานยนต์ ที่ปัจจุบันแต่ละแบรนด์ต่างก็เร่งปรับกลยุทธ์การตลาด จากที่เคยเน้นสื่อสารกับคนจำนวนมาก หรือซัดขายเรื่องอัตราดอกเบี้ยก็ปรับมาสู่การสร้างสรรคิโซลูชันที่เฉพาะเจาะจงมากยิ่งขึ้น โดยคำนึงถึงประสบการณ์ของลูกค้าอย่างแท้จริง ซึ่งนี่คือเป้าหมายของ “กรุงศรี ออโต้” ในฐานะผู้นำธุรกิจสินเชื่อยานยนต์ครบวงจร เครือธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)

ทั้งนี้ คุณไพโรจน์ ยังได้เปิดเผยถึง 5 อินไซต์ของคนซื้อรถ รวมทั้งเทรนด์การตลาดสินเชื่อยานยนต์ที่น่าจับตาไว้ 5 ข้อ ดังนี้

1. อินทิคาพลักษณ์ เมื่อยานยนต์สะท้อนตัวตนของผู้ขับขี่ ผู้ใช้บริการสินเชื่อยานยนต์จึงไม่ได้มองหาแค่แผนการผ่อนชำระ แต่ยังมองหาบริการที่ช่วยเสริมความมั่นใจว่าจะสามารถครอบครองรถในพื้นที่เข้ากับภาพลักษณ์ของตนได้

2. อินเลิเอง ยุคการตลาด 5.0 เป็นยุคที่ผู้บริโภคมีอำนาจในการตัดสินใจมากขึ้นด้วยความสามารถในการเข้าถึงข้อมูลมากมายได้ทุกที่ ทุกเวลา ดังนั้นบริการด้านสินเชื่อยานยนต์จึงต้องเข้าไปอยู่ในทุกไลฟ์สไตล์ดิจิทัลของลูกค้า เพื่อให้ลูกค้าได้เลือกสิ่งที่เหมาะสมที่สุดด้วยตนเอง

3. อินจไม่บ เมื่อสมมติของผู้บริโภคลดเหลือเพียง 8.25 วินาที ระยะเวลาในการตัดสินใจเลือกซื้อสินค้าจึงยิ่งหดสั้นลง



ตามไปด้วย วิธีเดียวที่จะมัดใจลูกค้าในยุคการตลาด 5.0 คือ ผู้ให้บริการสินเชื่อยานยนต์ต้องสร้างความผูกพันกับผู้บริโภค ตั้งแต่ก่อนเริ่มกระบวนการซื้อรถกันเลยทีเดียว

4. อินทิหลายร่าง ผู้บริโภคในยุคการตลาด 5.0 มีโจทย์ในชีวิตได้มากกว่าหนึ่ง ทำให้เกณฑ์การแบ่งกลุ่มลูกค้าแบบเดิมอาจไม่สามารถเข้าถึงตัวตนแท้จริงของลูกค้าได้อีกต่อไป

5. ไม่ว่าทางไหน อินต้องได้มา แม้ผู้บริโภคในยุคการตลาด 5.0 จะเสพข้อมูลข่าวสารผ่านโซเชียลมีเดียเป็นหลัก แต่ช่องทางออฟไลน์ยังมีความจำเป็น โดยเฉพาะอย่างยิ่งสำหรับประสบการณ์การซื้อรถที่การเดินเข้าโชว์รูมยังเป็นสิ่งที่ขาดไม่ได้

นอกจาก 5 อินไซต์สำหรับตอบโจทย์ลูกค้ายุค 5.0 แล้ว คุณไพโรจน์ ยังได้กล่าวถึงท้ายถึงแนวทางการทำธุรกิจในยุคใหม่ไว้ว่า “กรุงศรี ออโต้ ให้ความสำคัญกับการเข้าถึงอินไซต์ผู้บริโภค และพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าได้ตรงจุดอยู่เสมอ ในปี 2561 ที่ผ่านมา เราได้นำเสนอบริการใหม่ๆ ออกสู่ตลาดมากมาย โดยล่าสุด นวัตกรรมสินเชื่อยานยนต์ดิจิทัล ‘กรุงศรี ออโต้ พร้อมสตาร์ท’ ก็ได้รับผลตอบรับที่ดีเกินคาด ด้วยยอดผู้เข้าชมถึงกว่า 300,000 คน และยอดประเมินวงเงินสินเชื่อยานยนต์รวม 483.39 ล้านบาท ภายใน 1 เดือน ที่เปิดให้บริการ ทั้งนี้กรุงศรี ออโต้ คาดการณ์ว่าตลาดสินเชื่อยานยนต์ในปี 2561 จะเติบโตเกินกว่าเป้าหมาย โดยมีมูลค่ารวม 624,000 ล้านบาท หรือขยายตัว 12% ซึ่งมีแรงขับเคลื่อนสำคัญจากยอดจำหน่ายรถยนต์ใหม่ที่ทะลุหลักล้านอยู่ที่ 1,020,000 คัน หรือเติบโตถึง 17% จากปีก่อนหน้า”

→ 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 056-713-166 300/2 หมู่ที่ 10 ถ.มิตรภาพ ต.โพธิ์ชัย อ.เมือง จ.หนองคาย 43000 โทร. 042-042-411-946-7, 042-411-949 แฟกซ์ 042-411-948 12 ถ.วิจิตรสุการ ต.มุกดาหาร อ.เมือง จ.มุกดาหาร 49000 โทร. 042-614-315 แฟกซ์ 042-614-312 297/1 ถ.เทศบาล 23 อ.เมือง จ.กาฬสินธุ์ 46000 โทร 043-811-325 แฟกซ์ 043-811-336 24/10 ถ.ร่วมจิตร์ ต.กุดป่อง อ.เมือง จ.เลย 42000 โทร. 042-811-502 แฟกซ์ 042-811-508
→ ภาค 6	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.เนรแก้ว ต.ท่าพี่เลี้ยง อ.เมือง จ.สุพรรณบุรี 72000 โทร. 035-526-025 แฟกซ์ 035-526-027
→ กรุงเทพฯ	นนทบุรี สมุทรสาคร ลาดกระบัง หลักสี่ เขียวราช บางแค บางนา บึงกิ้ง 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
สถาบันการเงินที่ใหญ่ที่สุดในโลก



เช็กก่อน มั่นใจกว่า กรุงศรี ออโต้ พร้อมสตาร์ท

พร้อมสตาร์ทรถที่ใช้ ด้วยอำนาจในมือคุณ
ช่องทางเช็กวงเงินสินเชื่อรูปแบบใหม่ พร้อมรู้ผลภายใน 30 นาที



สแกนเลย
แค่ ตอน ถ่าย ส่ง

แค่ประเมินความพร้อมก่อนสตาร์ท
รับ E-Voucher มูลค่า 200 บาท