



krungsri
Auto

A member of  MUFG
a global financial group

Krungsri Auto Magazine

Things You Need to Know about Auto Finance

Vol.14 No.4
July - August 2022



Work & Life Role Model
แม่ (พิมพ์) ของลูก



สแกน QR Code
สำหรับนิตยสารออนไลน์



Work & Life Role Model
แม่ (พีมพ์) ของลูก



KA Talks	3
Dealer Society	4
Cover Story	6
Work & Life Role Model แม่ (พีมพ์) ของลูก	
On the Go	14
Happening	16
ยุครถยนต์ไฟฟ้า (EV) มาเร็วกว่าที่คิด	
Dealer Talks BIZ	18
พุทธมนต์ สาย 4 ฮอนด้า ออโตโมบิล ธุรกิจเดินต่อได้ด้วยระบบ	
Enjoy the Ride	22
Driver in Movies เหล่าตัวละครนักขับในโลกภาพยนตร์	
Chill Out	24
อ่อย 100 ปี รวมร้านสตรีตฟู้ด 4 ภาค ที่ต้องไปลองสักครั้ง	
A Lot Like Luck	26
10 นิสัยเล็กๆ น้อยๆ ที่ทำให้คุณเป็นคนน่านับถือ	
Best of the Month	28
Nissan Kicks อัปเดตความสบายใจ	
Gadget	30
แกดเจ็ตขาดไม่ได้ เพื่อความปลอดภัยในการเดินทาง	
Ride & Drive Experience	32

ประสบการณ์ใหม่กับกรุงศรี ออโต้

“กรุงศรี ออโต้” ผู้นำธุรกิจสินเชื่อยานยนต์ เครือธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) ให้บริการสินเชื่อสินเชื่อครบวงจร ได้แก่ สินเชื่อเพื่อคนมีรถ “คาร์ ฟอว์ แคช” สินเชื่อรถบ้าน “กรุงศรี รถบ้าน” สินเชื่อรถใหม่ “กรุงศรี นิว คาร์” สินเชื่อรถเต็นท์ “กรุงศรี ยูสดี คาร์” สินเชื่อรถบรรทุกใหม่ “กรุงศรี ทรัค” ซึ่งให้บริการโดยกลุ่มงานธุรกิจสินเชื่อยานยนต์ ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) สินเชื่อรถจักรยานยนต์ “กรุงศรี มอเตอร์ไซด์” สินเชื่อบิ๊กไบค์ “กรุงศรี บิ๊กไบค์” สินเชื่อบิ๊กไบค์มือสอง “กรุงศรี มอเตอร์ไซด์มือสอง (ซื้อจากเจ้าของ)” สินเชื่อเพื่อคนมีรถ “คาร์ ฟอว์ แคช มอเตอร์ไซด์” และสินเชื่อเพื่อผู้แทนจำหน่ายรถยนต์ “กรุงศรี อินเวนทอรี

ไฟแนนซ์” รวมถึงผลิตภัณฑ์และบริการด้านการประกันภัย “กรุงศรี ออโต้ โบรคเกอร์” ซึ่งให้บริการโดยบริษัท อยุธยา แคปปิตอล ออโต้ ลีส จำกัด (มหาชน)

ลูกค้าสามารถเลือกใช้บริการสินเชื่อของกรุงศรี ออโต้ พร้อมรับคำปรึกษาทั้งเรื่องรถและเรื่องเงิน ช่วยให้เรื่องเงินเป็นเรื่องง่าย ผ่านสาขากรุงศรี ออโต้ 51 สาขาทั่วประเทศ รวมทั้งสาขาของธนาคารกรุงศรีอยุธยาทั่วประเทศ หรือติดต่อ “กรุงศรี ออโต้คอลเซ็นเตอร์” โทร 02-740-7400 กด 1 ติดตามรายละเอียดเพิ่มเติมที่ www.krungsriauto.com หรือ www.facebook.com/krungsriauto



KrungsriAuto



กรุงศรี ออโต้
คาร์ ฟอว์ แคช
กรุงศรี ออโต้ โบรคเกอร์



KrungsriAutoTV



krungsriauto.com



GO Application
by Krungsri Auto



Supermom

เราทุกคนต่างมีฮีโร่ในใจและอาจมีได้หลายคนในชีวิต แต่ในบรรดาฮีโร่ทั้งหลาย คนที่มีอิทธิพลต่อความคิด นิสัยใจคอ และการกระทำใกล้ตัวของเรามากที่สุดน่าจะเป็นคนในครอบครัว โดยเฉพาะคุณพ่อคุณแม่ที่ไม่เพียงผูกพันทางกาย แต่ยังผูกพันลึกซึ้งทางใจด้วยตัวผมเอง คำสอนของคุณแม่ที่จดจำได้แม่นยาคือ “เงินไม่สะอาดอย่าเอาเข้าบ้าน” เมื่อผมเติบโตขึ้น จึงเข้าใจว่าสิ่งที่คุณแม่พูดก็คือ “จริยธรรมในการทำธุรกิจ” นั่นเอง ซึ่งผมใช้เป็นหลักชัย หลักใจในการใช้ชีวิตและการทำงานมาตลอด

ในเดือนสิงหาคมซึ่งเป็นเดือนแห่งวันแม่ กรุงเทพฯ ออกโต๊ แมกกาซีน จึงเชิญคุณแม่และลูกสาวจากครอบครัวพันธมิตร กรุงเทพฯ ออกโต๊ 3 ครอบครัว มาเป็นตัวแทนบอกเล่าประสบการณ์การดำเนินธุรกิจและการส่งต่อการบริหารจากรุ่นสู่รุ่น

ไม่ใช่เพียงหน้าตาละม้ายคล้าย แต่ลูกสาวคนเก่งต่างได้รับซอฟต์แวร์โดยตรงจากคุณแม่ด้วย

การศึกษาของรุ่นลูกในครอบครัวมักดีกว่าบรรพบุรุษรุ่นปู่ย่าตายายและพ่อแม่ และนำพาความคิดสร้างสรรค์ใหม่ๆ มาผลักดันให้ธุรกิจครอบครัวเติบโตก้าวหน้า แต่ความก้าวหน้านั้นอาจไม่ยั่งยืน ถ้าไม่ได้ผสมผสานจิตวิญญาณของคนรุ่นก่อนหน้าที่สร้างตัวมาจากความขยัน อดทน รอบคอบ มุ่งมั่นตั้งใจ ในการดูแลคุณภาพงานไปพร้อมกับคุณภาพชีวิตพนักงาน ให้เกียรติลูกค้ายเช่นเดียวกับให้เกียรติคู่ค้า

ในเดือนแห่งวันแม่นี้ กรุงเทพฯ ออกโต๊ แมกกาซีน ขอส่งต่อความผูกพัน ความประทับใจไปถึงคุณแม่และคุณลูกทุกๆ ครอบครัว

สุขสันต์วันแม่ครับ

คงสิน คงคา

ประธานคณะเจ้าหน้าที่ด้านธุรกิจสินเชื่อยานยนต์
ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)



ความรักแบ่งบานกลางฤดูฝน

ตามความเชื่อของคนไทยเชื่อว่า หากเริ่มต้นทำสิ่งใดแล้วฝนตก นับเป็นฤกษ์เย็นที่เหล่าเทวดามาอวยพร การแต่งงานเพื่อเริ่มต้นชีวิตคู่ในฤดูฝนของ คุณชนัญชิตา เครือรัตน์ กับ คุณเอกนิมิต มั่นเปล่ง ทายาทธุรกิจ โดยโตต้าศรีสะเกษ และ โตโยต้าเอกนิมิต ที่จัดขึ้นเมื่อวันที่ 4 มิถุนายนที่ผ่านมา ณ ห้องโพธิ์ศรีชั้นส์ แกรนด์บอลรูม โรงแรมโพธิ์ศรีชั้นส์ กรุงเทพฯ แอท เจ้าพระยา ริเวอร์ จึงนับเป็นสัญลักษณ์ของความโชคดี สมบูรณ์ และเปี่ยมสุข กรุงศรี ออโต้ นำโดย คุณพรเทพ ภิรตสุนทรากุล ผู้บริหารสายงานการตลาด ธุรกิจสินเชื่อยานยนต์ ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) ร่วมแสดงความยินดีกับคู่แต่งงานใหม่ด้วย



ทัวร์หัวหิน ฟินหน้าฝน

บรรยากาศทะเลฤดูฝนมักเย็นสบาย กรุงศรี มอเตอร์ไซด์ จึงจัดกิจกรรม "เพราะคิดถึง จึงชวนมา กรุงศรี มอเตอร์ไซด์ พาฟินหัวหิน" ในวันที่ 3-5 สิงหาคม 2565 ถึง 3 วัน 2 คืน ชวนพันธมิตรไปเยี่ยมชมวิถีชุมชนท้องถิ่น ชุมชนถ้ำรงค์ จังหวัดเพชรบุรี รับชมการสาธิตการปั่นต้นตาลและการนำผลตาลมาแปรรูป ที่น่าสนใจไปกว่านั้นคือทุกท่านได้ลงมือทำขนมตาลด้วยตัวเอง รวมถึงได้ลองทำว้าวไทยด้วย ก่อนจะปิดท้ายวันด้วยปาร์ตี้เลี้ยงรับรองพันธมิตร ร่วมรับประทานอาหารรสเลิศ ริมหทะเล คลอไปกับเสียงร้องเพลงของศิลปินมากฝีมืออย่าง กันต์ นภัทร

สำหรับวันที่ 2 จัดให้เป็นวันพักผ่อนสบายๆ ได้ทำสปาจาก เดอะ บาราย สปา (The Barai Spa) และทำกิจกรรมสนุกๆ อย่างการตีไถวาย (DIY) สายคล้องหน้ากากอนามัย และทำเทียนหอมกลิ่นที่ชอบ นำกลับไปจุดเพื่อผ่อนคลายที่บ้าน เมื่อได้กลิ่นอีกครั้ง ทุกท่านคงทึ่งถึงทริปแสนสุขนี้ไม่น้อยเลย

* กิจกรรมนี้ ผู้เข้าร่วมได้รับการตรวจ ATK COVID-19 แล้วทุกท่าน

ฤกษ์ดีเปิดโชว์รูมใหม่

ฤดูฝนปีนี้ เป็นอีกก้าวสำคัญของกลุ่มบริษัท กวางใต้ สำหรับการเข้าร่วมเป็นผู้จำหน่ายรถยนต์ มาสด้าอย่างเป็นทางการ โดยเปิดโชว์รูมและศูนย์บริการแบบครบวงจรแห่งใหม่ บนทำเลศักยภาพริมถนนบางนา ตราด กม. 29 ภายใต้ชื่อ มาสด้า กวางใต้ พร้อมศูนย์ซ่อมตัวถังและสีที่สามารถรองรับรถยนต์ได้ถึง 500 คันต่อเดือน แถมยังมีเลนด่วนพิเศษ (Fast Track) ที่ใช้เวลาซ่อมเพียง 60 นาที รองรับลูกค้าที่ต้องการมาเข้ารับบริการอย่างเร่งด่วนได้ งานนี้ คุณมิตรชัย อภิชัยชัชวาล ผู้บริหารฝ่ายการตลาดด้านการบริหารความสัมพันธ์ตัวแทนจำหน่าย ธุรกิจสินเชื่อยานยนต์ ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) มาร่วมแสดงความยินดีด้วย เชื่อว่าโชว์รูมแห่งใหม่นี้จะมอบบริการประทับใจแก่คนในย่านนี้ได้อย่างแน่นอน



ส่งต่อความสุขให้เย็นจำใจ

หยาดฝนที่โปรยปรายทำให้ความเย็นกระหน่ำผิวกาย เช่นกันกับ “การให้” ที่มอบความสุขสันใจให้แก่ผู้ให้ส่งตรงถึงผู้รับเช่นกัน ฤดูฝนปีนี้ คุณดิเรก คำไพบูลย์ แห่ง ประเสริฐผล รุ่งเรืองนครพนม และ อีซูซุนครพนม ยกขบวนทีมงานมอบทุนสนับสนุนและเป็นกำลังใจให้แก่ชมรมฟุตบอลจังหวัดนครพนม และนักกีฬาทีมเยาวชนจังหวัดนครพนม เพื่อให้เด็กๆ ได้ทุ่มเทฝึกซ้อมกันอย่างเต็มที่ แล้วแบบนี้ชัยชนะจะไปไหนไกล

เรื่องการศึกษาก็สำคัญไม่แพ้การกีฬา คุณดิเรกเดินทางต่อไปที่วิทยาลัยเทคนิคนครพนม มอบรถยนต์เพื่อการศึกษาค่าจำนวน 6 เครื่อง แก่ภาควิชาช่างยนต์ และมอบทุนการศึกษาให้แก่นักศึกษาที่เรียนดี รวมถึงมอบทุนการศึกษาให้นักเรียนชั้นประถมศึกษา โรงเรียนบ้านนาราชควาย อำเภอเมืองนครพนม จังหวัดนครพนม อิ่มเอมใจกันทุกฝ่าย



กรุงศรี ยูสดี คาร์ พาท่าดีที่ภาคใต้



ด้าน กรุงศรี ยูสดี คาร์ พาท่าดี ก็ไม่น้อยหน้ากัน ชาวเหล่าพันธมิตรผู้ประกอบการรถยนต์ใช้แล้ว พื้นที่ภาคใต้ยกทีม “ร่วมกิจกรรม กรุงศรี ยูสดี คาร์ พาท่าดี” พัฒนาโรงเรียนศาลาตะเคียน อำเภอเชียรใหญ่ จังหวัดนครศรีธรรมราช เมื่อวันที่ 18 กรกฎาคมที่ผ่านมา ลงมือลงแรงทาสีอาคาร ปรับปรุงโต๊ะ เก้าอี้นักเรียน ให้กลับมาแข็งแรง ใช้งานได้ดี ทั้งยังนำอุปกรณ์กีฬาและอุปกรณ์การเรียนมอบให้โรงเรียนเพื่อสนับสนุนการศึกษาของเด็กๆ อีกด้วย

Work & Life Role Model แม่ (พีบพี) ของลูก

นับตั้งแต่ปี 2504 ผู้หญิงในสังคมไทย
ไม่ได้มีบทบาทเด่นเป็นแค่ “ภรรยา” หรือ
“แม่บ้าน” เก็บตัว อยู่กับเหย้า ฝ่าทำงาน
ครัวเรือนแต่เพียงเท่านั้น

แต่ก้าวออกไปเป็น “ผู้หญิงทำงาน”
“ผู้บริหาร” “เจ้าของกิจการ” ทั้งในระดับ
ประเทศและระดับสากลมากมาย

กรุงศรี ออโต้ แมกกาซีน ฉบับนี้ มี
โอกาสได้พูดคุยกับผู้บริหารหญิง 7 ท่าน
จาก 3 ครอบครัวพันธมิตรที่มาแลกเปลี่ยน
มุมมองบทบาทของการเป็น “แม่” ของลูก
ไปพร้อมกับการเป็น “แม่ทัพ” ขององค์กร
ธุรกิจ

เห็นยิ้มหวานๆ โปสท่าสวย คุยกันสนุกๆ
แบบนี้ ถึงเวลาทำงานก็จริงจิงทุ่มเท ยามต้อง
พาดฟันปัญหาที่เด็ดขาดกันทุกคน

นี่ละ “แม่” ดอกไม้ที่โลกขาดไม่ได้





ขอขอบคุณสถานที่ : โรงแรมวอลดอร์ฟ แอสโตเรีย กรุงเทพ (Waldorf Astoria Bangkok)



สานต่อและใส่ใจ **บริหารงานสไตล์กลุ่มวงใต้**

ตลอดเส้นทางการทำธุรกิจ 40 ปี สิ่งที่คุณแม่ชลธิชา มหากิจศิริ ประธานบริหาร กลุ่มวงใต้ ปลุกฝังเหล่าลูกไม้ ใต้ต้นของเธอคือ “การทำให้เห็นเป็นตัวอย่าง” เป็นคู่มือ การเรียนรู้ชีวิตและธุรกิจที่ดีที่สุด

วันนี้ถึงคราวที่หนึ่งในลูกไม้ใต้ต้น ลูกสาวคนที่สอง คุณแสงเดือน มหากิจศิริ กรรมการผู้จัดการ บริษัท วงใต้ ออโตเฮ้าส์ จำกัด นำสิ่งที่เรียนรู้จากคุณแม่มาร่วมสานต่อดูแล กลุ่มวงใต้ ผู้แทนจำหน่ายรถยนต์หลากหลายแบรนด์ ได้แก่ มิตรซูบิชิ นิสสัน และมาสด้า ภายใต้ชื่อ “วงใต้” ทั้งหมด และ หนึ่งในวิสัยทัศน์ของคุณแม่ คือเธอมองเห็นอนาคตของรถยนต์ ไฟฟ้าที่จะมาถึง โดยการมีโอกาสได้ร่วมเป็นตัวแทนจำหน่าย

รถยนต์ไฟฟ้าบีวายดี (BYD Thailand) ซึ่งเป็นรถยนต์ไฟฟ้า อันดับหนึ่งในประเทศจีน

งานแรกของเด็กสาว 9 ขวบ

“งานแรกที่แสงเริ่มทำในบริษัท คือทำหน้าที่เขียนใบรับ ผากเงิน (Pay-in) ตั้งแต่ 9 ขวบ” เสียงหวานๆ พร้อมรอยยิ้ม เธอเริ่มต้นบทสนทนาด้วยเสียงหัวเราะ ก่อนจะหันไปสบตา คุณแม่ที่นั่งข้างๆ คุณแสงเดือนอธิบายว่า ทุกๆ วัน คุณแม่จะได้รับเช็คจากแผนกการเงิน และเธอก็ต้องมานั่งเขียนใบรับ ผากเงินทีละใบๆ แม่สอนว่าให้เขียนอย่างไร เธอก็เขียนตาม นี่คือนานที่สนุกมากๆ



“ที่เราให้เขาทำตั้งแต่เล็ก เพราะอยากให้เขามีความคุ้นเคยกับธุรกิจ” คุณแม่ชลธิชาเล่าเสริม “ครอบครัวเรา คุณปู่เป็นนักธุรกิจ คุณตาก็เป็นนักธุรกิจ ดังนั้นครอบครัวเรามีสายเลือดนักธุรกิจ ไม่เคยคิดเลยว่าจะส่งลูกเรียนหมอ เว้นแต่ว่าเขาชอบ แต่ถ้าวินหนึ่งธุรกิจเราใหญ่โต พ่อแม่แก่ลง ก็อาจไปต่อไม่ไหว ถ้าไม่มีใครสานต่อธุรกิจ ธุรกิจก็ต้องปิดตัวลง แต่ธุรกิจรถยนต์เป็นธุรกิจที่เราต้องใช้ความใกล้ชิด จะจ้างคนแล้วเปลี่ยนไปเรื่อยๆ คงไม่ดี ควรต้องเป็นคนของเรา” ปัจจุบัน คุณแสงเดือนจึงรับหน้าที่ดูแลการเงินครอบครัวทุกกลุ่มบริษัทในเครือวงใต้ ซึ่งคุณแม่ชลธิชามองว่า การเงินคือหัวใจหลักของบริษัท

หลังจากปล่อยให้ลูกสาวไปเรียนรู้ทำงานข้างนอกสักระยะ เมื่อถึงเวลาคุณแสงเดือนก็กลับมาดูแลธุรกิจอย่างจริงจัง ครั้งนี้งานที่ได้รับมอบหมายให้ทดลองทำคือเป็นพนักงานขายรถ “ขายเพื่อให้รู้ว่าระบบหน้าบ้าน หลังบ้าน เป็นอย่างไร ฝึกการขาย การนำเสนอ เจอลูกค้าแบบไหนควรจะนำเสนอแคมเปญอย่างไร หัวใจของการฝึกด้านงานขายคือ เพื่อรู้จักลูกค้าและต่อรองกับลูกค้าได้”

ย้อนไปเมื่อ 40 ปีที่แล้ว คุณแม่ชลธิชาคือผู้หญิงทำงานที่อยู่เคียงข้างคุณพ่อประทีป มหากิจศิริ โดยเป็นตัวแทนจำหน่ายรถยนต์มิตซูบิชิ เปิดสาขาแรกที่ถนนจรัสเมือง สถานที่ที่เป็นทั้งโชว์รูมและเป็นทั้งบ้านพักให้ลูกๆ ทั้ง 4 เต็มโตที่นี่ คุณแม่ชลธิชาเล่าความหลังด้วยรอยยิ้มว่ากลุ่มวงใต้ผูกพันกับวงการรถยนต์มายาวนาน รถยนต์ของคุณพ่อถูกนำไปถ่ายทำประกอบฉาก JAMES BOND 007: The Man with the Golden Gun ค.ศ. 1974 (ยุคสมัยที่โรเจอร์ มัวร์ ถ่ายทำในเมืองไทย) ฉากที่รถยนต์ทะลุออกมาจากกระจกโชว์รูมของบริษัท หรือในยุคคุณปู่ของคุณแสงเดือน คุณยงเกียรติ มหากิจศิริ เป็นผู้บุกเบิกนำรถสามล้อตุ๊กๆ จากประเทศญี่ปุ่น เข้ามาขอใบอนุญาตจากรัฐบาล และก่อให้เกิดอาชีพคนขับรถสามล้อในปัจจุบัน นี่คือการความภาคภูมิใจอันเป็นจุดเริ่มต้นของกลุ่มวงใต้ ซึ่งลูกๆ ได้ซึมซับ เข้าใจรถยนต์ เรียนรู้วิธีการทำธุรกิจจากสิ่งเหล่านี้โดยอัตโนมัติ

จงใส่ใจในงาน

ในวัย 70 ปี คุณแม่ชลธิชายังคงแข็งแรงทั้งร่างกายและกำลังใจ เธอยังคงเป็นที่ปรึกษาทางด้านธุรกิจให้ลูกๆ ที่บริหารงานในเครือ หนึ่งในวิสัยทัศน์ของเธอคือ การสมัครเป็นตัวแทนจำหน่ายรถยนต์ไฟฟ้าบีวายดี “คุณแม่มองว่าพฤติกรรมของผู้ใช้รถกำลังเปลี่ยนไป รถยนต์ไฟฟ้า (EV) กำลังมา โลกข้างหน้าอีก 10 ปี จะเปลี่ยนแปลงแน่ ประกอบกับปัจจัยด้านน้ำมัน ผู้บริโภคเริ่มมองหาเทรนด์รถยนต์ทางเลือก ถ้าจะมีรถคันที่ 2 เขาต้องมองแล้วว่า ควรจะช่วยให้เขาประหยัดค่าน้ำมันได้ รถไฟฟ้าคือทางเลือก” คุณแสงเดือนเล่าว่าคุณแม่เป็นคนทันสมัย เรื่องธุรกิจคิดเร็ว กล้าตัดสินใจ ความจำดี ไม่ต้องจดบันทึกก็จำได้หมด เมื่อเอ่ยถามว่าอะไรคือเคล็ดลับด้านความจำ คุณแม่เล่าด้วยรอยยิ้มว่า เมื่อใดที่เราตั้งใจ (Pay Attention) และใส่ใจ เราก็จะจำได้ทั้งหมด

หนึ่งในตัวอย่างความละเอียดและใส่ใจของคุณแม่คือ การวางรากฐานในห้างงานเอกสารของกลุ่มวงใต้จะต้องจดบันทึกในสมุดเล่มควบคู่กับระบบคอมพิวเตอร์คู่ขนานกันไปเพื่อตรวจสอบกันได้ “แม่พูดเสมอว่า คอมพิวเตอร์เธอพึ่งเมื่อไรก็ยิ่งกลับไปดูหลักฐานในสมุดได้นะ” นี่คือการทำงานแบบดั้งเดิมควบคู่กันไปในโลกยุคใหม่ที่ยังคงจำเป็นเสมอ

เมื่อเอ่ยถามว่า สิ่งสำคัญที่คุณแม่เน้นย้ำเสมอในการทำธุรกิจคือสิ่งใด “ให้ชื่อสัตย์กับลูกค้า คู่ค้า และทุกคนที่เกี่ยวข้อง เดินหน้าไปข้างหน้า อย่าก้าวกระโดด เรื่องเงินเป็นเรื่องสำคัญ เช่นเงินอยู่ในธุรกิจไหนก็ต้องหมุนเวียนอยู่ในธุรกิจนั้น ไม่นำไปลงทุนอย่างอื่น” คุณแม่ชลธิชาย้ำชัดเจน

“ถ้าก้าวไปแล้วพลาด อย่าทำ” ข้อนี้คุณแม่ขยายความว่า สิ่งที่จะช่วยให้เราทำงานไม่พลาดคือ การระมัดระวังในการทำธุรกิจ คิดแล้ว คิดอีก คิดให้ถี่ ไตร่ตรอง ใส่ใจในงาน คุณต้องไม่พลาดในด้านการเงิน แม่สอนเสมอ “ห้ามจ่ายเช็คแต่ง” ว่าแล้วทั้งคู่ก็หัวเราะพร้อมๆ กัน



เปลี่ยนผ่านไปด้วยกัน **SWS BEST SERVICE**

บริษัท เอส ดับบลิว เอส เบสท์เซอร์วิส จำกัด หรือที่รู้จักกันในนาม BEST SERVICE เป็นธุรกิจครอบครัวที่การทำงานของคุณพ่อวัชรာ บุตรน้ำเพชร คุณแม่สุรณี จตุรพรอนันต์ และลูกสาวคือ คุณหลิน-สโรชิน บุตรน้ำเพชร เป็นส่วนเติมเต็มซึ่งกันและกัน คุณแม่สุรณีผันงานซื้อขายคุณพ่อวัชราร้านาญเรื่องเอกสาร ทะเบียนรถยนต์ และติดต่อหน่วยงานราชการภายนอก รวมถึงไฟแนนซ์และเงินทุนหลักทรัพย์ ส่วนคุณหลินดูแลด้านบัญชี สรรพากร และการตลาด รวมถึง

งานออนไลน์ที่กลายเป็นช่องทางหลักในการซื้อขายรถยนต์ใช้แล้วของ BEST SERVICE ในปัจจุบัน

ส่งต่อมาตรฐานที่ดีจากรุ่นสู่รุ่น

ด้วยความชอบเกี่ยวกับรถยนต์ คุณสุรณีจึงรับผิดชอบดูแลด้านงานซื้อขายรถยนต์ใช้แล้ว อาศัยความเป็นผู้หญิงที่ละเอียด คัดสรรรถยนต์มาขาย โดยคำนึงถึง 2 เรื่องสำคัญ คือ ผ่านเจ้าของมาเพียงคนเดียวเท่านั้น และระยะทางการใช้งานไม่มาก



“การหารถเข้ามาขายคือเรื่องยากที่สุด เราค่อนข้างเลือก รถคันไหนผ่านน้ำท่วมมา มีอุบัติเหตุเป็นอย่างไร เราจะเข้าไปในรถ สัมผัสด้วยมือ ด้วยตา ด้วยการดมกลิ่น ความสะอาด ซึ่งทุกอย่างมีผลต่อการตัดสินใจซื้อ รถมือสองมีเยอะมาก แต่รถที่ไม่ดีก็เยอะ ถ้าคนที่ดูแลไม่เป็น เขาจะรู้สึกไม่ดีกับรถมือสองไปเลยและไม่กล้าซื้ออีก แต่ประสบการณ์ลูกค้าที่มาซื้อกับเรา เขาบอกว่ารถใช้ดีมาก ไม่มีปัญหา หลังจาก 1 ปีไปแล้ว เขาก็อาจกลับมาซื้ออีก พาเพื่อนๆ พี่ น้อง มาซื้อกับเรา แนะนำกันปากต่อปาก เรารู้สึกแฮปปี้ที่ได้กลับมาเจอลูกค้าเก่าๆ”

สำหรับคุณหลิน ลูกสาวที่ได้ซึมซับธุรกิจมาตั้งแต่เล็ก ได้เห็นและเรียนรู้การทำงานของคุณแม่ที่เป็นคนไม่หยุดนิ่ง ส่งผลให้เธอเองเป็นคนชอบเรียนรู้ ค้นหาข้อมูล และทดลองอะไรใหม่ๆ เมื่อเข้ามาช่วยธุรกิจเต็มตัว เธอหาเอาต์ซอร์ซบริการตรวจสอบสภาพรถยนต์ (Inspection) มาช่วย ทำให้ธุรกิจมีความเป็นมืออาชีพมากขึ้น รวมถึงต่อยอดเรื่องการคัดสรรรถยนต์ที่ดีมีคุณภาพอย่างที่คุณแม่พยายามทำมาตลอด

“ต้องยอมรับว่าเราเลือกสินค้าอย่างดีก็จริง แต่ว่าอยากให้คุณลูกค้าได้รับรู้ถึงมาตรฐานเดียวกันด้วย จึงต้องเลือกพาร์ทเนอร์ที่เป็นบุคคลภายนอกเพื่อช่วยรับรองคุณภาพ เพราะเรามีอุปกรณ์เข้ามาวัดค่าความหนาของสี ความปกติของเครื่องยนต์ หรือการใช้งานฟังก์ชันต่างๆ ภายในรถยนต์ แสดงผลเป็นคะแนนที่เป็นมาตรฐาน แล้วรายงานออกมาเป็นคะแนน ลูกค้าจะได้มั่นใจว่ารถได้รับการตรวจสอบมาแล้ว

“นอกจากนี้ เรายังเอารถไปเช็กที่ศูนย์บริการของแบรนด์นั้นๆ เช่น ฮอนด้า โตโยต้า เพื่อเช็กสภาพโดยรวมว่าปกติดีไหม หรือมีอะไรที่ต้องทำเพิ่มเติม ได้เช็กประวัติไปด้วยว่าพร้อมที่จะจำหน่ายหรือยัง ถ้าคันไหนไม่ดีเราก็คืนรถได้ อีกอย่างคือเรื่องของการโอนเล่ม เราเอารถเข้าไปตรวจสอบสภาพกับกรมการขนส่งทางบก เพื่อให้ประวัติว่ารถคันนี้สามารถโอนได้ไม่มีการตัดแปลงสภาพมา เพื่อให้มั่นใจได้ว่า นอกจากลูกค้าจะซื้อไปแล้วก็ยังโอนกรรมสิทธิ์ได้ด้วย”

เปลี่ยนผ่านอย่างไม่ยึดติด

คุณหลินเติบโตมาในยุคที่การตลาดเปลี่ยนไปจากยุคเก่า จึงเริ่มพัฒนาการตลาดออนไลน์ให้สื่อสารกับลูกค้าได้ตรงและรวดเร็วขึ้น

“ถ้าทำการตลาดกับสื่อดั้งเดิม เวลาเราถ่ายรูปลงโฆษณา ลงประกาศ กว่าจะรอหนังสือออก บางทีรถก็ขายออกไปแล้ว ซึ่งพอเริ่มเป็นสื่อออนไลน์ ลูกค้าก็ค่อนข้างสะดวกที่จะรับไฟล์ภาพรับไฟล์วิดีโอ โทรศัพท์คุยกันเลย ไลฟ์แล้วถ่ายวิดีโอส่งให้ดูในเวลานั้นได้เลย ก็เลยมีความสมจริงในทุกๆ เรื่อง”

ปัจจุบันลูกค้าที่ซื้อรถยนต์มือสองกับ BEST SERVICE ถึง 80-90% ตัดสินใจซื้อได้โดยที่ไม่เคยเห็นรถยนต์ก่อนด้วยซ้ำ ช่องทางออนไลน์ช่วยขยายตลาดไปทั่วประเทศ โดยมีบริการประสานงานจัดส่งสินเชื่อไฟแนนซ์ที่ต่างจังหวัด ไม่ต้องเดินทางมาที่กรุงเทพฯ

“คิดว่าในวันหนึ่งข้างหน้า เราอาจจะไม่จำเป็นต้องมีสาขา อาจจะเป็นแค่คลังสินค้า (Warehouse) รถยนต์ที่มีความทันสมัย สามารถไลฟ์ได้ สามารถสั่งออนไลน์ แล้วก็ส่งเทรลเลอร์ได้ แม้กระทั่งการทำธุรกรรมทางการเงิน ลูกค้าก็สามารถมาที่คลังได้ ถ้าไม่สะดวก เจ้าหน้าที่ธนาคารก็มีบริการไปถึงที่”

จนถึงวันนี้ทุกคนในครอบครัวต่างสนุกกับการทำธุรกิจ BEST SERVICE จึงยังไม่มีความคิดเรื่องการวางมือ แต่เป็นกิจกรรมที่ทำให้ทุกคนได้มาเจอกันทุกวัน และทำสิ่งที่ชอบไปพร้อมกัน

“เราได้เรียนรู้ ได้ซึมซับบทบาทของพวกท่านมาก่อน แต่สิ่งที่เกิดขึ้นใหม่ในช่วงนี้เราต้องเปลี่ยนบทบาทกัน เรียนรู้ไปด้วยกันมากขึ้น เป็นการเปลี่ยนผ่านแบบที่เราไม่ยึดติด โชคดีที่คุณพ่อคุณแม่ค่อนข้างตามเทรนด์แรกๆ เราค่อยๆ นำเสนอก่อนว่ามีบริษัทแบบนี้ บริการแบบนี้ แล้วทำเป็นกรณีศึกษา (Case Study) ให้ดูก่อนว่านี่คือวิธีที่เราจะขับเคลื่อนไปข้างหน้า ซึ่งท่านเห็นแล้วโอเค เราต้องเปลี่ยน เพียงแต่จะอย่างไรให้เปลี่ยนไปอย่างราบรื่นที่สุด เคลื่อนที่ไปได้ง่ายขึ้น โดยที่ทุกคนไม่รู้สึกอึดอัด ทั้งคนทำงาน ลูกค้า และพาร์ทเนอร์”



อ้อมน้อยกรุ๊ป **สานต่องานและความผูกพัน**

คุณบุญเทียน เลิศวิชชบุรณ์ หรือ ซ้อเทียน ผู้บริหารอ้อมน้อยกรุ๊ป ปรากฏกายพร้อมกับสาวสวย 3 คน และแจ้งทีมงานตั้งแต่แรกพบว่า ขอแยกสัมภาษณ์แม่-ลูก เพราะไม่อยากชี้นำคำตอบใดๆ ให้ลูกสาว ซึ่งเวลานี้เป็นผู้บริหารรุ่นใหม่ขององค์กร พวกเขาควรมีอิสระในการคิดและตัดสินใจ

มีวันนี้เพราะมอเตอร์ไซค์

ปัจจุบันอ้อมน้อยกรุ๊ป มีบริษัทในเครือ 7 บริษัท ประกอบด้วย 1. บริษัท ฮอนด้าอ้อมน้อย เซลส์แอนด์เซอร์วิส จำกัด 2. บริษัท โอ.เอ็น. ซิตีกรุ๊ป จำกัด 3. ห้างหุ้นส่วนจำกัด อ้อมน้อยเจริญยนต์ 4. บริษัท โอ.เอ็น. สปีดไบค์ จำกัด 5. บริษัท ฮอนด้าบิ๊กวิงธนบุรี จำกัด 6. บริษัท เคที มอเตอร์ดี จำกัด และ 7. บริษัท โอ.เอ็น. พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด

กิจการจำหน่ายรถจักรยานยนต์ที่ **เฮียแก้ว-คุณสุชาติ**

เลิศวิชชบุรณ์ และ ซ้อเทียน-คุณบุญเทียน เลิศวิชชบุรณ์ ร่วมกันสร้างมาเมื่ออายุ 33 ปี มากกว่าอายุลูกสาวทั้ง 3 **คุณกิ่งชุตติมา เลิศวิชชบุรณ์** วัย 31 ปี **คุณเกด-สุพิชชา เลิศวิชชบุรณ์** ลูกสาวคนรองวัย 28 ปี และ **คุณแก้ม-อรปรียา เลิศวิชชบุรณ์** ลูกสาวคนเล็ก วัย 21 ปี ซึ่งยังศึกษาอยู่คณะศิลปศาสตร์ สาขา Business English Communication (BEC) หรือ การสื่อสารภาษาอังกฤษเชิงธุรกิจภาคอินเตอร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

"ลูกทุกคนเราไม่เคยขอ ไม่เคยบังคับว่าต้องมารับกิจการ เรารู้เองว่าจบมาต้องมาช่วยกัน เราพาเขาไปทำงานด้วยแต่เล็ก บางครั้งเราก็ดราม่าผสมไปบ้าง เล่าว่ามีปัญหาแบบนี้ๆ มาเรียนมาน้อย คิดไม่ออกว่าจะทำอย่างไร เขาฟังแล้วเห็นใจ พ่อแม่แล้วอยากช่วย ค่อยๆ สร้างความผูกพันให้เขา" ซ้อเทียน เปิดฉากเล่าด้วยรอยยิ้ม



“เราคอยพูดย้ำให้เขาฟังเสมอ อย่างเราไปเที่ยวบ่อยมาก ลูกถามว่าทำไมไปเที่ยวบ่อยจัง ซ้อก็ตอบว่า... ไปได้ก็เพราะมอเตอร์ไซค์ไง ที่ลูกๆ ได้เรียนดีๆ ไปต่างประเทศก็เพราะมอเตอร์ไซค์นั่นะ”

เมื่อเอาคำถามเดียวกันไปถามลูกสาวบ้าง “เราไม่เคยมีความคิดเลยว่า จบมาแล้วจะไม่ทำกิจการนี้ จริงๆ กิ่งเองก็ไม่เคยบังคับน้อง แต่ละคนอาจมีสิ่งอื่นที่อยากทำ ก็ทำไปด้วยได้ แต่ในเมื่อกิจการนี้พ่อแม่สร้างมาขนาดนี้แล้ว ทำไมเราถึงจะไม่ทำต่อล่ะ ถ้าเราช่วยให้คนอื่นโต เราทำให้ครอบครัวไม่ดีกว่าหรือ” คุณกิ่ง ลูกสาวคนโตซึ่งจบการตลาดจากมหาวิทยาลัยเจมส์ค็อก (James Cook University) วิทยาเขตลิงคอล์น และปริญญาโทจากมหาวิทยาลัยมหิดลเข้ามาช่วยกิจการพ่อแม่เมื่อ 5 ปีที่แล้ว เริ่มต้นเล่า

“เราไม่เคยคุยกันเรื่องนี้ แต่น่าจะเหมือนกับเจ็กิ้ง คือเป็น Sense of Belonging” คุณเกิดซึ่งจบด้านการสื่อสารการตลาดจากมหาวิทยาลัยลีดส์ (University of Leeds) ประเทศอังกฤษ ให้ความเห็นเคียงข้างพี่สาว

เติมสิ่งใหม่ รักษาสิ่งเก่า

ธุรกิจของอ้อมน้อยกรู๊ปมีทั้งจำหน่ายรถจักรยานยนต์ใหม่ จักรยานยนต์มือสอง จำหน่ายอะไหล่ ซ่อมบริการ ช่วยทำธุรกรรมสินเชื่อ เคลมประกันภัย บริการชำระค่างวด เรียกได้ว่าป็นวันสตอปเซอร์วิส งานต่างๆ จึงมีปลีกย่อยมากมาย

“สิ่งที่ปีกกับม้าทำมาดีมาก อยู่แล้ว แต่เป็นแมนนวล ตอนนี้เรากำลังพัฒนาระบบอีอาร์พี (Enterprise Resource Planning: ERP) นอกเหนือไปจากซอฟต์แวร์ที่แบรนดร์มมีให้อยู่แล้ว เพื่อการบริหารงานที่เป็นระบบและติดตามงานได้ดีมากขึ้น” คุณเกิดพูดถึงสิ่งที่กำลังร่วมกันผลักดันกับพี่สาว

“ลูกน้อง is King ถ้าลูกน้องมีความสุข เขาก็จะบริการให้ลูกค้ามีความสุขไปด้วย เขาต้องกินอ้อม นอนหลับ” ซ้อเขียนบอกหลักบริหาร

“การดูแลพนักงานเป็นเรื่องหนึ่งที่บริษัทของเราใส่ใจ ปีกกับม้าพยายามจัดสวัสดิการที่ดี ให้โอกาสความก้าวหน้าใน

หน้าที่การงาน และส่งเสริมการอบรมในทุกๆด้าน แม้กระทั่งการอบรมเรื่องสมาธิ อีกทั้งยังเปิดโอกาสให้พนักงานได้แสดงความคิดเห็นในการทำงานร่วมกัน” คุณกิ่งถ่ายทอดสิ่งที่ทำ

ความนอบน้อม ความขยัน ความอดทน และความซื่อสัตย์ เป็นนามธรรมที่ทั้งสองเห็นจากคุณพ่อคุณแม่ในการทำงาน

แล้วนักเรียนนอกสวยแก่จากลิงคอล์น และนักเรียนนอกสวยเฉียวจากอังกฤษ ต้องยื่นขายรถหน้าร้านเองด้วยไหม...

“บางทีเกิดยังต้องยกน้ำไปเสิร์ฟอยู่เลยคะ ไม่ว่าคนซื้อจะเป็นใคร เขาอาจเป็นแรงงานในโรงงาน แต่เขาเอาเงินมาให้เราที่เราได้ไปเรียนอังกฤษ ไปไหนต่อไหนได้ ก็เพราะพี่ๆ พนักงานเขาทำงานให้ ม้าจึงสอนให้เราไหวพริบงานทุกคนตั้งแต่เด็ก ม้าค่อนข้างใจร้อนนะคะ แต่เมื่อไรที่ลูกน้องมีปัญหา ม้าจะใจเย็น ฟังได้เสมอ” คุณเกิดบอกสิ่งที่ตนสัมผัส

ฝากไว้ในอ้อมใจ

“โจทย์ของซ้อคือ เป็นแม่ที่ดี สร้างคนที่ดีให้สังคม เป็นภรรยาที่ดี และเป็นผู้บริหารที่ดี ลูกๆ เกิดมาสบาย ไม่เคยเจอความทุกข์อย่างคนยุคเรา เขาต้องเจอความท้าทายถึงจะเก่งขึ้น เวลาให้ทำงานจึงมอบสาขาให้ทำเลย ให้เจอและฝึกแก้ปัญหา และเราต้องฟังโอเคียใหม่ๆ จากเขา เด็กรุ่นใหม่ไม่ชอบให้เราพูดเยอะ ถ้าเขาทำได้ เราชื่นชม”

สมมติเล่นๆ ว่าถ้าวันนี้เสียสุขภาพและซ้อเทียนจะวางมือพักผ่อนหรือไปเที่ยว แล้วฝากกิจการอ้อมน้อยกรู๊ปในมือลูกสาว จะบออะไรกับพวกเธอ...

“พอกับแม่ทำมาระดับหนึ่งแล้ว ลูกๆ คงทำต่อไปได้ไม่ยาก ขอเพียงมีความตั้งใจ ขอให้ลูกทำงานอย่างมีความสุขในทุกๆ วัน

“ฝากดูแลพนักงานที่ร่วมทุกข์ร่วมสุขกับพ่อแม่มา ฝากดูแลลูกค้าผู้มีพระคุณกับบริษัท ฝากดูแลพันธมิตรทุกๆ ด้าน และคำว่า ไม่ได้ ไม่มี ไม่สำเร็จ อย่าให้บังเกิดกับลูกทุกๆ คน สาธุ” ซ้อทิ้งท้ายเจือเสียดหัวเราะอย่างอารมณ์ดี

เป็นคำตอบของตัวแม่แห่งวงการค้ามอเตอร์ไซค์ แรงกดดันที่มาพร้อมความรัก ความอบอุ่น และความหวัง

รู้วงเงินสินเชื่อ พร้อมอนุมัติใน 1 ชม. ออกรถได้เลย

สมัครง่ายๆ ผ่านแอปพลิเคชัน GO Application by Krungsri Auto



หลายคนอาจมีประสบการณ์ขอ “สินเชื่อรถ” ที่ยุ่งยาก ต้องใช้อเอกสารมากมาย และต้องรอวันกว่าจะรู้ผล แต่เมื่อเข้าสู่ยุคดิจิทัล ข้อจำกัดเหล่านี้ก็หมดไป แค่มีสมาร์ตโฟนเครื่องเดียวก็สามารถเข้าถึงสินเชื่อรถยนต์ดิจิทัล หรือ Digital Lending ผ่านแอปพลิเคชัน GO Application by Krungsri Auto ได้ทุกที่ ทุกเวลา ไม่ต้องเตรียมเอกสาร และที่สำคัญ รู้ผลการอนุมัติภายใน 1 ชั่วโมง

บริการสินเชื่อรถยนต์ดิจิทัลจะทำให้คุณสามารถเลือกซื้อรถพร้อมวางแผนการเช่าซื้อผ่านแอปพลิเคชันตั้งแต่การสมัครไปจนถึงการได้รับอนุมัติสินเชื่อ โดยการพิจารณาอนุมัติวงเงินตามความสามารถในการผ่อนชำระของลูกค้าแต่ละบุคคล (Customer-based Lending) ช่วยให้คุณสามารถเลือกซื้อรถได้เหมาะสมกับความต้องการและศักยภาพด้านการเงินของตนเอง

ใครที่กำลังคิดจะซื้อรถคันใหม่ สามารถขอสินเชื่อรถยนต์ดิจิทัล ในแอปพลิเคชัน GO Application by Krungsri Auto ได้ง่ายๆ เพียงแค่ไม่กี่ขั้นตอน

- เข้าแอปพลิเคชัน GO Application by Krungsri Auto ไปที่เมนู **สินเชื่อรถยนต์ดิจิทัล**
- เลือก **สมัครใช้บริการ** (กรณียังไม่ได้เป็นสมาชิก GO App หรือลูกค้ากรุงศรีอโต้ ที่เคยลงทะเบียนผ่านแอปฯ ไว้ก่อนหน้า) หากเคยลงทะเบียนแล้ว **ใส่รหัส PIN ตัวเลข 6 หลัก**
- กด **เริ่มสมัครขอวงเงินสินเชื่อ** แล้ว **เลือกวัตถุประสงค์การใช้วงเงิน** เข้าสู่กระบวนการสมัคร เมื่อกรอกข้อมูลเรียบร้อยแล้วจะปรากฏหน้า **ระบบตรวจสอบใบสมัคร**
- เมื่อระบบไปที่หน้ายืนยันตัวตนดิจิทัล (NDID) กด **ทำตามขั้นตอนยืนยันตัวตนรูปแบบดิจิทัลภายใน 60 นาที**
- ระบบจะทำการตรวจสอบเครดิตบูโร เมื่อดำเนินการเรียบร้อยแล้ว จะปรากฏ **สรุปวงเงินสินเชื่อของคุณ**

รอเพียง 1 ชั่วโมง คุณก็จะรู้วงเงินสินเชื่อรถผ่านแอปฯ GO Application by Krungsri Auto หลังจากนั้นเมื่อแวะไปโชว์รูมรถ เจอรถถูกใจก็สามารถเปิดแอปพลิเคชันแสดง QR Code พร้อมวงเงินที่ได้รับ ก็สามารถออกรถได้ทันที สะดวกสบายสุด

ดาวน์โหลดแอปพลิเคชัน GO Application by Krungsri Auto ได้เลยที่ Play Store และ App Store





krungsri
Auto

เครือ MUFG หนึ่งใน
สถาบันการเงินที่ใหญ่ที่สุดของโลก

USED CAR

รถเต็มที

สินเชื่อบริการรถเต็มที

ออกรถเต็มทีง่าย กับ กรุงศรี ยูสดี คาร์

ออกรถมือสองจากเต็มทีทั่วไทย ง่าย อุ่นใจ และสบายใจ

- อนุมัติไว
- อนุมัติไว
- ค่าครองชีพต่ำ*
- ผ่อนสบายสูงสุด **84** เดือน

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

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



ยุครถยนต์ไฟฟ้า (EV) มาเร็วกว่าที่คิด

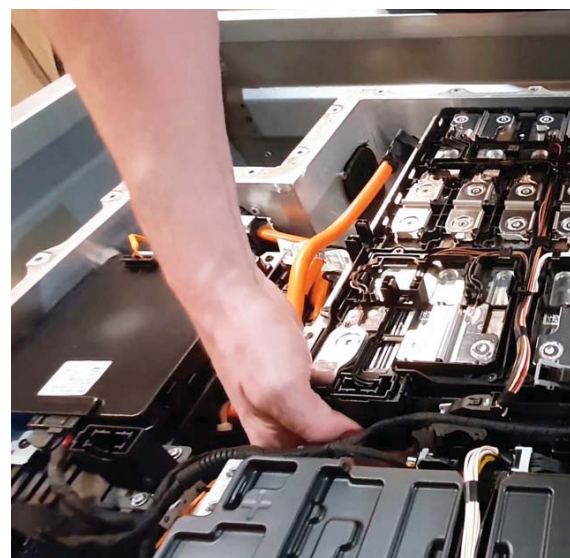
การขับเคลื่อนด้วยยานยนต์ไฟฟ้าถือเป็นเทคโนโลยีกอบกู้โลกในตอนนี้ เนื่องจากช่วยให้มนุษยชาติรับมือกับความท้าทายของการลดปริมาณสารก่อมลพิษและคุณภาพอากาศที่เสื่อมโทรมลงอย่างรวดเร็ว ยอดขายยานยนต์ไฟฟ้า หรืออีวี (EV) จึงสูงขึ้น

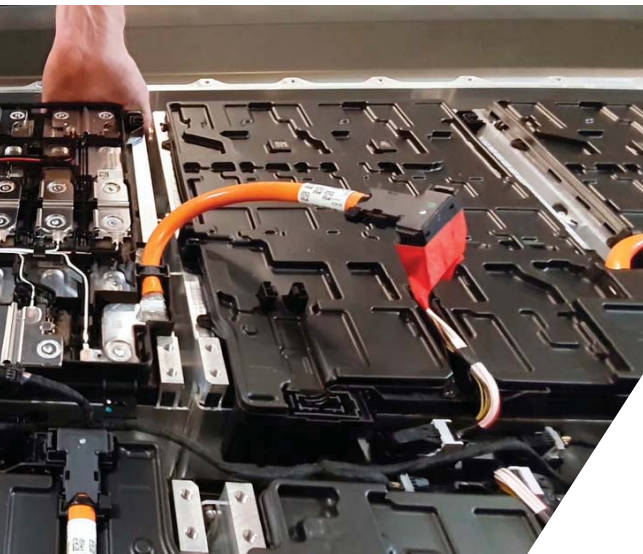
จากรายงานของ EY Mobility Consumer Index (MCI) 1 ใน 4 บริษัทผู้ตรวจสอบบัญชีที่ใหญ่ที่สุดของโลก ซึ่งได้ติดตามพฤติกรรมผู้บริโภคเกือบ 13,000 ราย ใน 18 ประเทศ เกี่ยวกับความตั้งใจซื้อยานยนต์ตั้งแต่ช่วงเริ่มต้นการระบาดของ COVID-19 ในปี 2563 เป็นต้นมา พบว่า จำนวนผู้บริโภคที่ตั้งใจจะซื้อรถในอีก 24 เดือนข้างหน้า ต้องการซื้อรถยนต์ไฟฟ้าทั่วโลกแตะ 52% ซึ่งนี่เป็นครั้งแรกที่เกิน 50% และเพิ่มขึ้น 22% ในเวลาเพียง 2 ปี การสำรวจยังเผยให้เห็นว่า 88% ของผู้บริโภคยินดีจ่ายเพิ่มสำหรับรถยนต์ไฟฟ้า และ 35% เต็มใจที่จะจ่ายเบี้ยประกันภัย 20% ขึ้นไป

Bloomberg New Energy Finance (BNEF) ซึ่งเป็นองค์กรวิจัยทางด้านพลังงาน ก็มีผลการวิจัยที่สอดคล้องกับ EY โดยคาดว่าจะการซื้อรถยนต์ไฟฟ้ามาใช้จะเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องจนถึงปี 2568 โดยเพิ่มขึ้นจาก 6.6 ล้านคัน ในปี 2564 เป็น 21 ล้านคัน ในปี 2568 ซึ่งการใช้รถยนต์ไฟฟ้าทุกประเภทจะส่งผลให้การใช้น้ำมันลดลง 1.5 ล้านบาร์เรลต่อวัน หรือลดลงประมาณ 3% ของความต้องการใช้พลังงานทั่วโลก

ในทางกลับกัน รถยนต์สันดาปที่ยอดขายทั่วโลกเคยพุ่งไปถึงจุดสูงสุดในปี 2560 กำลังลดลงอย่างต่อเนื่อง และคาดการณ์ว่าภายในปี 2568 จะลดลง 19% จากยอดสูงสุดในปี 2560

สำหรับในประเทศไทย วิทยาลัยธุรกิจ โดยธนาคารกรุงศรีอยุธยา สำรวจความคิดเห็นของผู้บริโภคในช่วงเดือนพฤศจิกายน 2564 พบว่า 85% ของผู้ตอบแบบสอบถามวางแผนจะซื้อรถยนต์ในอีก 5 ปีข้างหน้า และสนใจซื้อรถยนต์ไฟฟ้าพลังงานแบตเตอรี่ (Battery Electric Vehicle: BEV) ที่ใช้ไฟฟ้า 100% มากที่สุด ซึ่งเป็นไปในทิศทางเดียวกันกับเทรนด์โลก





แรงผลักดันให้ EV โต

การเติบโตนี้เป็นผลจากแรงกดดันด้านนโยบายในประเทศต่างๆ ทั่วโลก มีรถยนต์ไฟฟ้าหลายรุ่นให้เลือกมากขึ้น รวมถึงความสนใจของผู้บริโภคก็เพิ่มขึ้นเช่นกัน และจุดเปลี่ยนสำคัญคือปัจจัยด้านการเงิน โดยเฉพาะในยุคที่ราคาน้ำมันแพงขึ้นและมีความผันผวนเพราะสงครามรัสเซีย-ยูเครน อัตราเงินเฟ้อ แรงเสียดทานทางการค้ากำลังผลักดันราคาน้ำมันเบนซินและดีเซลให้สูงขึ้นเป็นประวัติการณ์ ทำให้ผู้บริโภคสนใจรถยนต์ไฟฟ้ามากขึ้นเพราะค่าไฟที่ถูกกว่าช่วยให้ตัดสินใจได้ง่ายขึ้น

ขณะที่ปัญหาที่ผู้บริโภคเคยกังวลเกี่ยวกับระยะทางขับ หรือที่เรียกว่า Range Anxiety เพราะกลัวว่าแบตเตอรี่อาจหมดระหว่างทาง และสถานีชาร์จไม่ครอบคลุม ปัญหานี้กำลังจะหมดไป เพราะส่วนใหญ่แล้วมักขับชี่กันในระยะทางไม่กี่กิโลเมตร และโครงสร้างพื้นฐานการชาร์จ การตั้งสถานีเติมไฟฟ้าเติบโตอย่างต่อเนื่อง จากข้อมูลขององค์กรพลังงานระหว่างประเทศ (International Energy Agency: IEA) เผยว่า ในปี 2564 สัดส่วนระหว่างจำนวนสถานีชาร์จกับจำนวนรถยนต์ไฟฟ้าทั่วโลกมีจำนวนสถานีชาร์จรถยนต์ไฟฟ้า 1.2 สถานี ต่อ รถยนต์ไฟฟ้า 10 คัน ซึ่งมากกว่าจำนวนที่สหภาพยุโรปแนะนำไว้ที่ 1 สถานี ต่อ รถยนต์ไฟฟ้า 10 คัน และกำลังเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ

การยับตัวของผู้ผลิตรถยนต์และส่วนประกอบ

ข้อมูลจากองค์กรพลังงานระหว่างประเทศเผยว่า ในปี 2564 มีรถยนต์ไฟฟ้าจำหน่ายทั่วโลกกว่า 450 รุ่น เพิ่มขึ้นจากปี 2563 ถึง 15% และมากกว่าปี 2558 ถึง 5 เท่า เลยทีเดียว ซึ่งจำนวนรุ่นยนต์ EV ที่เพิ่มขึ้นนั้นสัมพันธ์กับปริมาณการขายที่เพิ่มขึ้นอย่างเห็นได้ชัดในทุกตลาด สิ่งนี้สะท้อนให้เห็นถึงความสนใจของผู้ผลิตรถยนต์ที่ต้องการคว่าส่วนแบ่งตลาด EV โดยการผลิตรถรุ่นใหม่อย่างรวดเร็วเพื่อดึงดูดกลุ่มผู้บริโภคที่กว้างขึ้น

ผู้ผลิตรถยนต์และซัพพลายเออร์ต่างได้รับผลประโยชน์จากความต้องการซื้อรถยนต์ไฟฟ้า AlixPartners บริษัทที่ปรึกษาสัญชาติอเมริกันคาดว่า เพื่อรองรับความต้องการของผู้บริโภคที่เพิ่มขึ้น ผู้ผลิตรถยนต์และชิ้นส่วนรถยนต์จะลงทุนอย่างน้อย 5.26 แสนล้านดอลลาร์สหรัฐ (ประมาณ 18 ล้านล้านบาท) สำหรับผลิตรถยนต์ไฟฟ้าและแบตเตอรี่ช่วงปี 2565-2567 ซึ่งการลงทุนที่สูงขนาดนี้ทำให้ตลาดรถยนต์ไฟฟ้าเติบโตขึ้นแน่นอน

อย่างไรก็ตามอุตสาหกรรมยานยนต์ไฟฟ้ายังคงเผชิญกับความท้าทายระหว่างการเปลี่ยนผ่านจากการผลิตรถยนต์เครื่องยนต์สันดาปมาเป็นรถยนต์ไฟฟ้า ซึ่งต้องเปลี่ยนตั้งแต่รูปแบบการทำงาน ไปจนถึงโรงงานและคนทำงาน รวมถึงราคาวัสดุสำหรับผลิตรถยนต์ไฟฟ้ายังมีราคาสูงเกือบ 2 เท่า เมื่อเทียบกับรถยนต์ทั่วไป โดยต้นทุนสำหรับการปรับเปลี่ยนอยู่ที่ประมาณ 7 หมื่นล้านดอลลาร์สหรัฐ ภายในปี 2573

นอกจากนี้ยังมีความท้าทายที่ยากที่สุดสำหรับผู้ผลิตและตัวแทนจำหน่ายในอีกไม่กี่เดือนข้างหน้า อาจเป็นการจัดหารถยนต์ให้เพียงพอกับความต้องการที่เพิ่มขึ้น เพราะห่วงโซ่อุปทานรถยนต์ทั่วโลกได้รับผลกระทบจากความล่าช้าและการขาดแคลนชิ้นส่วนเซมิคอนดักเตอร์ที่ได้รับผลกระทบจากสงครามในยูเครน และการหยุดชะงักทางเศรษฐกิจและการขนส่งนั่นเอง

ที่มา : www.about.bnef.com/electric-vehicle-outlook

www.iea.org | www.ey.com | www.alixpartners.com



พุทธมณฑล สาย 4 ฮอนด้า ออโตโมบิล ธุรกิจเติบโตได้ด้วยระบบ

พุทธมณฑลสาย 4 คือทำเลทองสำหรับธุรกิจดีลเลอร์รถยนต์ หากขับรถผ่านเราจะเห็นโชว์รูมรถแบรนด์ต่างๆ ตลอดเส้นทาง คุณตั้ม-ชัยทัตน์ รื่นพานิช ผู้บริหาร บริษัท พุทธมณฑล สาย 4 ฮอนด้า ออโตโมบิล จำกัด ค้นพบทำเลศักยภาพแห่งนี้เมื่อ 16 ปีก่อน และเริ่มต้นทำธุรกิจแรกของตัวเองในวัยเพียง 26 ปี เป็นก้าวแรกของการเติบโตเป็นดีลเลอร์ฮอนด้าที่มียอดขายต่อโชว์รูมสูงสุดในปัจจุบัน ซึ่งไม่ใช่ความบังเอิญหรือโชคดี แต่เกิดขึ้นจากการตัดสินใจบนพื้นฐานของ “ข้อมูล”

ปักหมุดด้วยข้อมูล

เมื่อคุณนำซึ่งเป็นตัวแทนจำหน่ายรถยนต์ฮอนด้าในพื้นที่จังหวัดปทุมธานีถามว่าสนใจธุรกิจนี้ไหม โดยมีเงื่อนไขว่าต้องไม่เปิดธุรกิจในจังหวัดเดียวกัน ทำให้คุณตั้มเปลี่ยนความตั้งใจที่จะไปเรียนต่อต่างประเทศ ตัดสินใจเริ่มทำธุรกิจของตัวเอง และเริ่มมองหาทำเลที่ใช้

“เป็นโชคชะตาด้วยส่วนหนึ่ง เพราะผมชอบมากินข้าวที่ถนนอักษะเลยชอบทำเลตรงนี้ แล้วเริ่มสำรวจพื้นที่ ผมจบด้านโลจิสติกส์ ผมใช้ Geographic Information System หรือ GIS (ระบบสารสนเทศภูมิศาสตร์) สำรวจว่าแต่ละพื้นที่มีกี่หมู่บ้าน ขยายตัวมากน้อยแค่ไหน และมีโอกาสอยู่เท่าไร ปรากฏว่า พุทธมณฑลสาย 4 เป็นทำเลที่ยังไม่ได้เติบโตสูงสุด เราสามารถเริ่มต้นธุรกิจได้ แม้จะเป็นทำเลย่านชานเมืองแต่เป็นเส้นทางเชื่อมต่อกับจังหวัดสมุทรสาครและนครปฐม หลังจากมีถนนพุทธสาครตัดทะลุไปจังหวัดสมุทรสาคร เมืองจะขยายตัวขึ้นด้วย”

คุณตั้มใช้ข้อมูลเหล่านี้มาวิเคราะห์ทั้งในแง่ปริมาณและคุณภาพเพื่อยื่นข้อเสนอ (Proposal) แก่บริษัท ฮอนด้า ออโตโมบิล (ประเทศไทย) จำกัด เมื่อได้รับการอนุมัติก็เริ่มลงทุนด้วยเงินทุนจากคุณพ่อเกือบ 20 ล้านบาท บวกกับ



สินเชื่อจากธนาคารกรุงศรีอยุธยาที่สนับสนุนวงเงินประมาณ 80%

“ทำเลตรงนี้ได้รับผลตอบแทนมากกว่าที่คาดเอาไว้ พฤติกรรมของลูกค้าคนงานเมืองเขาอยากดูรถในโชว์รูมกรุงเทพฯ เป็นตัวเปรียบเทียบ เวลาลูกค้าจะซื้อรถในจังหวัดตัวเองจะรู้สึกว่ามีตัวเลือกน้อย ถ้าเดินทางนิดหน่อยเข้ากรุงเทพฯ เขาได้เงื่อนไขที่ดีกว่า และเราเป็นโชว์รูมกรุงเทพฯ ที่อยู่ใกล้เขาที่สุด”

คิดสวนทาง

ฮอนด้า พุทธมนต์ สาย 4 เปิดทำการอย่างเป็นทางการในปี 2550 เพียงไม่นานก็เกิดวิกฤตสินเชื่อด้อยคุณภาพ (Subprime Mortgage Crisis) ที่สหรัฐอเมริกาสร้างความวิตกแก่ธุรกิจทั่วโลกโดยเฉพาะดีลเลอร์ที่ผ่านประสบการณ์วิกฤตต้มยำกุ้งในปี 2540 กลัวจะได้รับผลกระทบจึงขอปรับลดเป้าหมายยอดขายและสต็อก แต่คุณตั้มมองตลาดในทิศทางที่ต่างออกไปแล้วตัดสินใจขอเพิ่มยอดจองรถจากเดิม 600 คันต่อปี เป็น 1,000 คันต่อปี ทำให้ธุรกิจเติบโตมากจนกระโดดเข้ามาติดอันดับดีลเลอร์ที่มียอดขายสูงท็อป 30 ในช่วงปี 2552-2553

“วิกฤตสินเชื่อด้อยคุณภาพไม่มีผลกระทบต่อตลาดเมืองไทยเลย ผมมองว่าตลาดของเราคือตลาดในประเทศ ผมขอเพิ่มเป้าไม่ได้แปลว่าผมต้องขายหนักขึ้น แต่เมื่อดีลเลอร์รายอื่นมีรถน้อยลงแต่กำลังซื้อเท่าเดิม เราก็ขายได้ เป็นไปตามกลไกตลาด”

จุดเปลี่ยนที่ทำให้ขึ้นมาเป็นอันดับ 1 คือช่วงเหตุการณ์น้ำท่วมในปี 2554 ที่โรงงานผลิตรถยนต์ฮอนด้าต้องปิดไปถึง 6 เดือน เวลานั้นมักมีคำถามว่าฮอนด้าจะยังคงมีฐานการผลิตในเมืองไทยต่อไปไหม ซึ่งเป็นคำถามที่ไม่มีใครรู้คำตอบจริง

คุณตั้มคว้าโอกาสนี้เอาไว้ด้วยการใช้แฟนเพจซบักอัปเดตข่าวสารโรงงานโดยใช้ข้อมูลอินไซด์จากโรงงาน สื่อสารและตอบทุกคำถามจนลูกค้ามั่นใจ และทำให้คนรู้จักฮอนด้า พุทธมนต์

สาย 4 ในวงกว้าง เมื่อโรงงานฟื้นฟูกลับมา ฮอนด้า พุทธมนต์ ก็เติบโตอีกครั้งตั้งแต่ปี 2555 และก้าวขึ้นมามียอดขายท็อป 5 และตั้งแต่ปี 2557 จนถึงปัจจุบันมียอดขายต่อ 1 โชว์รูมสูงที่สุด จำหน่ายได้ถึง 200 คันต่อเดือน

“ผมว่าทำเลมีส่วนสำคัญ แต่ปัจจุบันไม่ได้ขึ้นอยู่กับทำเลแล้ว สิ่งที่มีผลต่อการตัดสินใจคือคุณภาพกับการบริการ แต่หลังจากมีเทคโนโลยีและโซเชียลมีเดียกลายเป็นเรื่องของข้อมูล (Data/Information) เราต้องคุยด้วยความจริงใจ แล้วเมื่อเขา มาสัมผัสจริงๆ เขารู้สึกได้ว่าเป็นของจริง”

วางระบบงานเพื่อสร้างสมดุลให้ชีวิตและการทำงาน

คุณตั้มทำงานอย่างหนักมาตลอด 16 ปี นอกจากจะพาฮอนด้า พุทธมนต์ สาย 4 ขึ้นเป็นอันดับ 1 แล้ว ยังขยายสาขาที่ 2 และ 3 ในจังหวัดกาญจนบุรี ซึ่งเมื่อถามถึงแผนในอนาคต คำตอบกลับไม่ใช่การเพิ่มสาขาที่ 4 แต่เป็นการวางระบบให้เป็นออนไลน์ทั้งหมด เช่น ระบบบัญชี ระบบคน ระบบสื่อสาร เพื่อสร้างสมดุลให้ชีวิตและการทำงาน (Work-Life Balance) ให้ตัวเองมีเวลาไปใช้ชีวิตด้านอื่นมากขึ้น

“ถ้าธุรกิจอยู่ด้วยตัวของคนคนหนึ่งที่เป็นเจ้านาย พอถึงรุ่นต่อไปจะลำบาก แต่ถ้ามีระบบ ธุรกิจจะอยู่ได้โดยไม่ต้องมีเราแน่นอนว่าศักยภาพการทำงานอาจจะไม่ได้ 100% เหมือนเราทำเอง คนอื่นทำอาจจะถูกใจ 98% แต่ผมมีเวลาเพิ่มขึ้นอีก 3 วัน ก็คุ้มกว่า”

จากเดิมที่ใช้เฉพาะซอฟต์แวร์ของบริษัทแม่เพื่ออำนวยความสะดวกให้ลูกค้า แต่แผนกบัญชียังไม่มีระบบ การทำงานจึงอาจช้าช้อนและมีโอกาสผิดพลาดได้ คุณตั้มติดต่อบริษัทพัฒนาซอฟต์แวร์เพื่อวางระบบบัญชีที่สามารถตรวจสอบได้ทุกมิติ ทุกฝ่ายสามารถเข้าถึงข้อมูลเดียวกันได้



“ยกตัวอย่างคือ เดิมถ้าเราจะเปิดจ๊อบแต่งรถ จะมีคำสั่งซื้อส่งไปให้ซัพพลายเออร์ แล้วซัพพลายเออร์จะนำไปเสริมมาวางพนักงานบัญชีจะรวบรวมใส่แฟ้มมาให้ตรวจ เลยคิดว่า ถ้าควบคุมต้นทุนได้ มีระบบที่เปิดจ๊อบแล้วแจ้งไปที่ซัพพลายเออร์ส่งข้อมูลไปปั๊บก็มีोनวอยซ์มาวางรอที่บัญชีแล้ว ถึงเวลาระบบก็เดือนจ่าย เหนือสิ่งอื่นใดคือระบบเหล่านี้ออนไลน์ เราอยู่ที่ไหนก็เรียกดูได้”

นอกจากนี้คือการวางระบบการทำงานของคน โดยกระจายอำนาจและสร้างสมดุลในการตัดสินใจให้ทีมต่างๆ

“เราไม่มีผู้จัดการทั่วไป (General Manager: GM) แต่จะมีผู้จัดการ (Manager) หลายๆ คน แล้วพวกเขาจะทำงานสอดคล้องกัน ถ้ามีรอยต่อ เราต้องทำให้รอยต่อหายไป ถ้าเห็นห้องต้องกันจะเป็น Bottom up* ขึ้นมา แล้วให้ผู้บริหารตัดสินใจในที่สุด ผมเชื่ออย่างหนึ่งว่า ผมมีประสบการณ์แม้จะเป็นนาย แต่หลายอย่างผมไม่ได้เก่งกว่าเขา อันไหนดีเราก็นำมาปรับปรุง ถ้าเขารู้สึกว่าเขามีความมั่นใจ เขาได้ตัดสินใจ มีอิสระในการไปถึงเป้าหมาย เขาก็จะสบายใจที่จะอยู่ เมื่อทำอย่างนี้ ผมได้พนักงานที่มีคุณภาพมาอยู่กับผม”

“ระบบที่แข็งแกร่ง” และ “คนคุณภาพ” กลายเป็นจุดแข็งของฮอนด้า พุทธมนต์ สาย 4 ที่ทำให้ธุรกิจเดินหน้าโดยที่คุณตั้มได้ใช้ชีวิตอย่างสมดุลไปพร้อมกัน

*Bottom up คือ ระบบการบริหารจัดการแบบให้คนงานจากระดับล่างสุดมีส่วนในการเสนอแนะว่าจะปรับปรุงงานอย่างไร แทนที่จะให้ผู้บริหารเป็นผู้สั่งจากบนลงล่าง (Top down) แบบเก่า

Time to Relax

เมื่อวางระบบของบริษัทได้ลงตัวแล้ว คุณตั้มมีเวลาได้ทำอะไรหลายอย่างที่ชอบ ไม่ว่าจะเป็นทำอาหาร ทำขนม เล่นดนตรี หรือท่องเที่ยว คุณตั้มตั้งเป้าหมายว่าจะวางมือจากงานแล้วออกเดินทางไปประเทศต่างๆ โดยเชื่อว่าในโลกกว้างมีอะไรให้ค้นพบอีกมากที่ช่วยเสริมมายด์เซตตัวเองให้แกร่ง และสร้างความมั่นคงในจิตใจขึ้นได้

บริษัท พุทธมนต์ สาย 4 ฮอนด้า ออโตโมบิล จำกัด
158 หมู่ที่ 9 ถนนพุทธมณฑล สาย 4 ตำบลกระทุ่มล้ม
อำเภอสามพราน จังหวัดนครปฐม
โทรศัพท์ : 02-429-6363



krungsri
Auto

เครือ MUFG หนึ่งใน
สถาบันการเงินที่ใหญ่ที่สุดของโลก



กรุงศรี บิ๊ก ไบค์ / กรุงศรี มอเตอร์ไซค์

ให้คุณบิด บิ๊ก ไบค์ หรือ มอเตอร์ไซค์ ได้ง่าย ๆ ไม่ใช่แค่ฝันลอยลม

ให้คุณบิด บิ๊ก ไบค์ ได้ง่าย ๆ ไม่ใช่แค่ฝันลอยลม โดยขอสินเชื่อผ่านผู้แทนจำหน่าย
อย่างเป็นทางการทั่วประเทศ

- ไม่ต้องมีผู้ค้ำประกัน*
- อนุมัติไว
- ดาวน้อย
- ผ่อนสบาย

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

Driver in Movies

เหล่าตัวละครนักขับในโลกภาพยนตร์

ในโลกภาพยนตร์ เราได้เห็นเหล่าคาแรกเตอร์ของนักขับที่พาคนดูออกตะลอนไปตามท้องถนน มีตั้งแต่ไฮเวย์สุดหวาดเสียว ถนนสายแคบๆ ถนนริมผาที่คดเคี้ยว ไปจนถึงกลางทะเลทราย น่าสังเกตว่า หนึ่งขับรถมักมากับบทที่โล่งและโลกอาชญากรรม เพราะเป็นสีสันทันทีทำให้คนดูได้รับอรรถรส

วันนี้ Enjoy the Ride จะชวนคุณมาย้อนรอยความสนุกของภาพยนตร์เหล่านั้น



Baby Driver (2560)

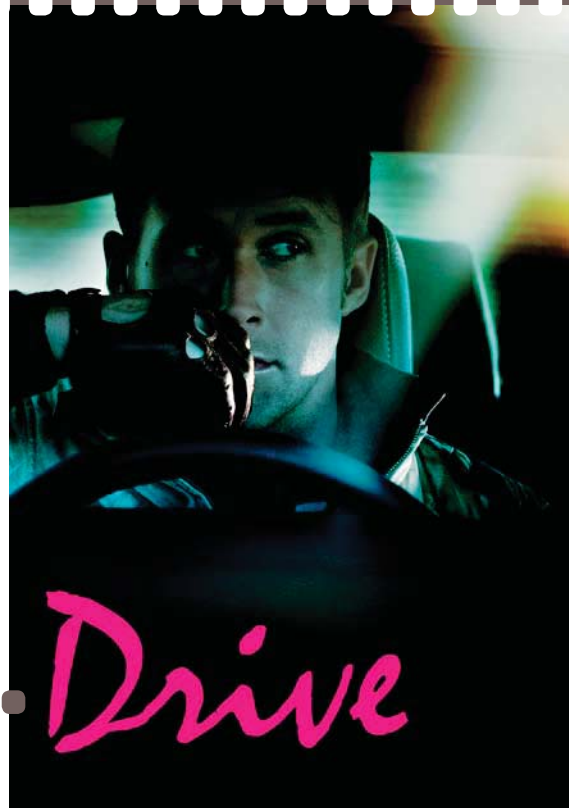
หนึ่งขับรถที่เชื่อว่าคนชอบรถและคนชอบเพลงต้องสนุกได้ไม่ยาก เพราะมีฉากไล่ล่าขณะขับรถ ทุกซ็อต ทุกซีน มาพร้อมเพลงประกอบหลากหลายแนว รวบรวมไว้ถึง 35 เพลง หนึ่งเล่าถึงหนุ่มน้อยนามว่าเบบี้ (Baby) ผู้มีหน้าที่ขับรถพาแก๊งอาชญากรหนีหลังจากปล้น

แอนเซล เอลกอร์ต (Ansel Elgort) รับบทเป็น เบบี้ เขาสูญเสียพ่อแม่ไปในอุบัติเหตุรถยนต์ตั้งแต่ยังเด็ก และมีปัญหาด้านการฟัง เขาเติบโตมาพร้อมกับความรักในเสียงดนตรีและได้ทำงานเป็นคนขับรถให้แก๊งโจรปล้นธนาคารและโลกอาชญากร หนึ่งย้อนแย้งตรงที่พลขับของแก๊งอาชญากรต้องฟังเพลงจากไอพอด เพราะดนตรีจะทำให้เขากลับมาได้ยินชัดอีกครั้ง เมื่อเบบี้พบรักกับสาวเสิร์ฟเดโบรา เขาอยากจะถอนตัวออกจากวงการนี้ แต่การจะออกจากวงการก็ไม่ง่ายเลย เราจะได้เห็นทั้งการขับรถหนีจากภารกิจอาชญากรรม การไล่ล่า ฉากขับรถที่ยอดเยี่ยม ประกอบกับซาวนด์แทร็กที่สมบูรณ์แบบ ตลอดฉากแอ็กชันทุกฉากของ Baby Driver ไม่มี CGI ไร้ฉากเขียว ขับจริง ชนจริง สปีดจริง

Drive (2554)

ไรอัน กอสลิง (Ryan Gosling) มาในบทนักขับมาดซรีม มาพร้อมความกดดันขั้นสุด ตัวละครของเขาถอดแบบออกมาจากเรื่อง The Driver ซึ่งออกฉายในปี 2521 จนหมดเปลือก เขาสร้างตัวละครที่มั่นใจในตนเอง แข็งกระด้างและไร้อารมณ์ ซึ่งไม่เคยอ่อนไหวแม้ในขณะที่ถูกเข้าโค้งและหมุนตัวเลยทีเดียวน

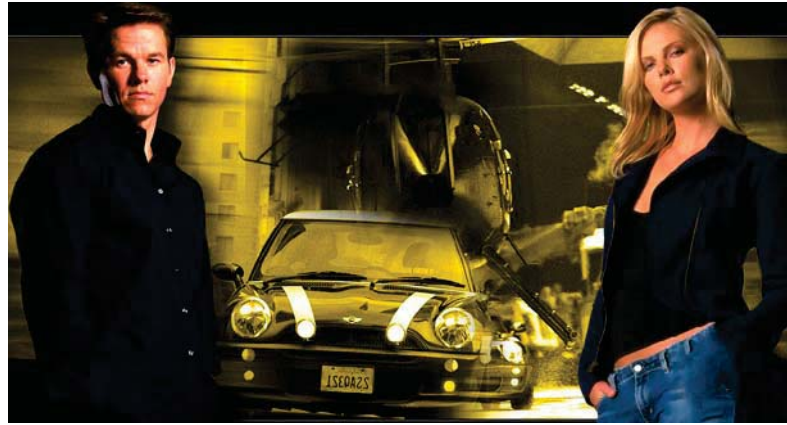
Drive เป็นภาพยนตร์แอ็กชัน ดราม่า โดยมี ไรอัน กอสลิง รับบท "ไตรเวอร์ นีรนาม" เป็นสตันต์แมนในวงการฮอลลีวูด แต่พอตะวันลับฟ้า เขาก็จะรับจ้างเป็นคนขับรถให้อาชญากร ชีวิตของไตรเวอร์เปลี่ยนแปลงไปเมื่อได้พบกับ ไอรีน (แสดงโดย แครี มัลลิแกน) หญิงสาวช่างห้องที่เลี้ยงดูลูกชายตัวน้อยเพียงลำพัง ระหว่างที่รอสามีของเธอออกจากคุก ภาพยนตร์ได้รับคำชมในเรื่องของการตัดต่อ จังหวะของภาพยนตร์ เพลงประกอบฉาก และความสัมพันธ์ที่เป็นธรรมชาติระหว่างตัวละคร นับเป็นหนึ่งขับรถที่แฝงความโรแมนติก และมีคนดูขนานนามว่า หากต้องการดูพิมพ์เขียวสำหรับการทำหนังเกี่ยวกับรถได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยไม่ต้องมีฉากขับรถที่มากเกินไป ภาพยนตร์เรื่อง Drive คือคำตอบ



Drive

The Italian Job (2546)

หนังปล้นสุดคลาสสิกที่รีเมคออกมาในปี 2546 และทำออกมาได้อย่างคาร์วะต้นฉบับปี 2512 เป็นอย่างดี เรื่องราวของการวางแผนปล้นทองคำมูลค่า 4 ล้านปอนด์ ที่เมืองตูริน ประเทศอิตาลี โดยแก๊งอาชญากรชาวอังกฤษ นำโดยนักขับสายซุซุม ชาร์ลี โครเกอร์ (แสดงโดย มาร์ก วอห์ลเบิร์ก) ทว่าต้องพบกับแก๊งมาเฟียเจ้าถิ่นชาวอิตาลีตามไล่ล่า ด้วยโลเคชันในหนังที่ต้องขับซิ่งผ่านตรอกแคบๆ ตะลุยใต้ดิน มุดท่อ ดิ่งนั้นฉากอันน่าจดจำในหนังเรื่องนี้คือ เหล่าขบวนรถมินิ คูเปอร์ เอส ตะลุยซิ่งหนีกันยกแก๊ง บอกเลยว่าใครดูหนังเรื่องนี้จบ เป็นต้องหลงรักรถมินิजूแต่แจ้ว



Taxi (2541)

หนังคอมเมดี้ (Comedy) สัญชาติฝรั่งเศส เรื่องราวเกี่ยวกับอดีตเด็กส่งพิซซ่าฝีมือดี แดเนี่ยล โมราเลส (แสดงโดย ซามิ นาสรี) ที่ได้เริ่มต้นอาชีพใหม่ในฐานะคนขับแท็กซี่ รถเปอโยต์ 406 คันสีขาว กับการชิงรถสุดเร้าใจของแดเนี่ยลที่ต้องเข้าไปพัวพันกับอาชญากร เขาจึงต้องใช้ทักษะการขับรถอันน่าทึ่งของเขาเพื่อหลบเลี่ยงตำรวจในขณะที่หลบหนีด้วยความเร็วสูง

Mad Max: Fury Road (2558)

แมด แม็กซ์ : ถนนโลกันตร์ เป็นภาพยนตร์บู๊แอ็กชันเกี่ยวกับการขับรถที่นำตื่นเต้นเร้าใจแบบไม่รู้จักเหน็ดเหนื่อย และได้รับคำชมจากนักวิจารณ์ว่า นี่คือนหนังที่ฉากยานพาหนะน่าทึ่งที่สุดเท่าที่เคยมีมาในโลกภาพยนตร์

แมด แม็กซ์ ฉบับนี้นับเป็นหนังลำดับที่ 4 ในจักรวาลแมด แม็กซ์ และเป็นภาคต่อของ แมด แม็กซ์ 3 : โดมบันลือโลก (Mad Max: Beyond Thunderdome) ที่ออกฉายเมื่อปี 2528 คิดดูสิว่า นี่คือนหนังภาคต่อที่เว้นระยะสร้างนานถึง 30 ปี!

หนังเล่าถึงโลกที่อารยธรรมเสื่อมสลาย ขาดแคลนน้ำและทรัพยากร น้ำมันคือของมีค่า เมืองที่ถูกปกครองโดยบอสสายเหยี่ยว อิมมอร์ทัล โจ (Immortal Joe) ได้จับแม็กซ์ นำแสดงโดย ทอม ฮาร์ดี (Tom Hardy) ไปดูดเลียดเลี้ยงเหล่าสมุน (หนังมีความแฟนตาซีสุดขีด และทำให้เราคิดจินตนาการไม่ออกเลยว่า โลกที่ไร้อารยธรรมจะเป็นไปได้ขนาดไหน) แม็กซ์หลบหนีไปพร้อมกับจิ้งหะเดียวกับที่ฟูริโอซ่า แสดงโดย ชาร์ลิส เทรน (Charlize Theron) มือขวาของบอสได้รับการกิจให้นำพาขบวนรถไปเอาน้ำมันที่แก๊สทาวน์ (Gas Town) ทว่าเธอแอบลักลอบพาเหล่าภรรยาในฮาเร็มทั้ง 5 ของอิมมอร์ทัล โจ หนีออกไปให้ไกล เพราะเชื่อว่ามีเมืองกรีนเพลซ (Green Place) ที่อุดมสมบูรณ์อยู่เบื้องหน้า นี่คือการกิจหนีไปด้วยกัน เมื่อสาวย ในฮาเร็มถูกลักพาตัวไป มีหรือบอสใหญ่จะยอม การขับซิ่งไล่ล่าสุดมันท่ามกลางทะเลทรายร้อนระอุจึงเริ่มต้นขึ้น ถ้าจะให้ให้นิยามถึงภาพยนตร์เรื่องนี้ว่ามีระดับไหน บอกเลยว่าเต็มไปด้วยฉากไล่ล่าที่ทำให้คุณนั่งไม่ติดเก้าอี้เลยละ!



www.allcarleasing.co.uk
www.republicworld.com
www.esquire.com

อร่อย 100 ปี

รวมร้านสตรีตฟู้ด 4 ภาค ที่ต้องไปลองสักครั้ง

สตรีตฟู้ด หรืออาหารริมทาง คือเสน่ห์ที่อยู่คู่เมืองไทยมาแสนนาน รสชาติที่จัดจ้าน และนับเป็นความอร่อยที่เข้าถึงง่าย วันนี้เราจึงคัดสรรสตรีตฟู้ด 4 ร้าน 4 สไตล์ทั่วไทยที่เปิดทำการมานานเกิน 100 ปี มาเล่าให้ทุกคนฟัง และอะไรที่ทำให้อาหารริมทางเหล่านี้ยืนหยัดมานานับร้อยปี เป็นตำนานที่หล่อเลี้ยงทุกชีวิต เป็นความสุข ความทรงจำ ของทั้งคนทำและคนที่ได้ลิ้มลอง



"โอ้วต้าวจีเปียน" ร้านเด็ดริมทาง อยู่คู่ภูเก็ตมา 100 ปี

หนึ่งในร้านมรดกตกทอดจากรุ่นสู่รุ่น โอ้วต้าวจีเปียน สตรีตฟู้ดจีนฮกเกี้ยน หน้าตาละม้ายคล้ายเป็นญาติกับหอยทอดที่ตกทอดมากกว่า 100 ปี! ทายาทพยายามคงสูตรเด็ดสมัยรุ่นพ่อสามีเอาไว้ให้เหมือนเดิม หากใครเคยไปเที่ยวในเมืองเก่าภูเก็ต คงรู้ว่าร้านอาหารริมทางอร่อยๆ เยอะมาก

นอกจากภูเก็ตแล้ว ชาวจีนฮกเกี้ยนยังพา "โอ้วต้า" ไปเผยแพร่ที่ปิ่นังและสิงคโปร์แต่ถูกเรียกว่าโอเจี้ยน ชาวภูเก็ตนิยมกินโอ้วต้าเป็นมื้อว่างช่วงบ่ายและตอนดึกๆ วัตถุดิบหลักคือแป้งนุ่มๆ ผีอก ไข่ กากหมู หอยดิบ (หอยนางรมตัวเล็กที่ได้จากประมงพื้นบ้าน) ซอสพริกสูตรลับ กระเทียม ซีอิ๊วดำ ในภูเก็ตเองมีหลายร้านที่ขายโอ้วต้า แต่ร้านนี้เด็ดตรงที่ขายเมนูเดียวมากกว่า 100 ปี ทำเองแทบทุกอย่างโดยเฉพาะกากหมูกรอบ ส่วนน้ำมันหมูที่ได้ก็เอามาผัด กลิ่นถึงได้หอมชวนน้ำลายสอ ยังไม่นับกลิ่นผัดโอ้วต้าที่ฟุ้งดลอบชอยเพราะใช้เตาถ่านไฟแรง เมนูนี้เลือกได้ว่าจะใส่อะไรบ้าง ทั้งธรรมดา พิเศษใส่ไข่ พิเศษหอย ซีฟู้ด มังสวิรัตินี้แป้งเหนียวนุ่มเป็นพิเศษ แถมราคาย่อมเยาสุดๆ แวะภูเก็ตเมื่อไรอย่าลืมไปลอง

ร้าน : โอ้วต้าวจีเปียน

พิกัด : พุนผลซอย 7 ซ่างมูลนิธิกุศลธรรม จังหวัดภูเก็ต

ช่องทางติดต่อ : [facebook.com/otawphuket](https://www.facebook.com/otawphuket)

น้ำเงี้ยวสูตรต้นตำรับไทใหญ่ "ขนมจีนท่าแพ"

ร้านขนมจีนท่าแพ 100 ปี เปิดขายตั้งแต่สมัยสงครามโลกครั้งที่ 2 แทบจะเป็นร้านขนมจีนน้ำเงี้ยวเบอร์แรกของเมืองเชียงใหม่ ช่วงแรกหาบขายอยู่แถวกาตวโรรส ก่อนจะย้ายมาอยู่ในห้องแถวเป็นหลักแหล่ง

ขนมจีนน้ำเงี้ยว หรือ เข้าเส้นน้ำหมากเขือส้ม (คำที่ชาวไทใหญ่เรียก) นั้นหาอร่อยยาก มันคืออาหารฮิตของชาวล้านนาที่รวมตัวกันปรุงในช่วงทำบุญหรือพิธีมงคล ร้านนี้เป็นมรดกรสมือจากบรรพบุรุษชาวไทใหญ่ "พ่ออู๋จองหล้า" และ "แม่อู๋เบ็ง" ที่นอกจากสูตรโบราณตำน้ำพริกเครื่องแกง เคี้ยวน้ำสต็อกกระดูกหมูอ่อนกับดอกงัวป่า ใส่มะเขือเทศรสเปรี้ยว เสริมเผ็ดเค็มของเครื่องแกง ยังให้หวานความหอมเตาถ่านมากระตุ่นต่อมอยากของคนกิน และอีกเมนูที่ต้องลองคือ ข้าวเงี้ยว หรือ ข้าวกั้นจีน เมนูข้าวนี้คงคุ้นเคยกับเลือดหมู อาหารท้องถิ่น มาลิ้มรสความอร่อยจากตำนานไทใหญ่ได้ในครั้งหน้าที่ผ่านเมืองเหนือนะเจ้า

ร้าน : ขนมจีนท่าแพ 100 ปี

พิกัด : ท่าแพ จังหวัดเชียงใหม่

ช่องทางติดต่อ : โทรศัพท์ 053-252-892



สตรีตฟู้ดขี้เหล็ก "เลี้ยว เลียง เซ็ง" ร้านอาหาร 6 แผ่นดิน

จะเหล็กก็ไม่ใช่ สตรีตฟู้ดก็ไม่เชิง คือความรู้สึกหลังยืนอยู่หน้าภัตตาคารจีนที่ดูหรู แต่กลิ่นอายท้องถิ่น แถมนี่ตั้งแต่ราดหน้ายันพระกระโดดกำแพง เลี้ยว เลียง เซ็ง (ไอศกรีมราชวงศ์ 555) ร้านอาหารนี้เปิดมาตั้งแต่สมัย ร.5 จนถึงวันนี้กว่า 130 ปี รวบรวมแล้วหรือคือ 6 แผ่นดิน ร้านอาหารแต่จิวเก๋แก่ควบตำแหน่งร้านไอศกรีมแรกแห่งประเทศไทย ผู้ให้กำเนิดร้านคือเหล่ากงที่เข็นรถเข็นขายชาอยู่ที่ท่าน้ำราชวงศ์ ต่อมาจึงได้ทุนเปิดร้านไอศกรีมในสมัยนั้น นอกจากไอศกรีม ร้านยังขายบุหรีที่สมัยนั้นนับว่าหาซื้อยาก จึงมีป้ายติดหน้าร้าน บุหรี 555 กลายเป็นว่าคนเรียกร้าน ไอศกรีม 555 จนติดปาก

ที่นี่ใครมาต้องสั่ง อีหมี หมี่ไข่วกแผ่เหล่านาบบนกระทะ โรยแฮมหันเต้า กินคู่จิ๊กโฉ่และน้ำตาลทราย ช่างนอกรอบ ช่างในนุ่ม หอมกระทะเตาถ่านเพราะทางร้านใช้มายาวนานตั้งแต่รุ่นแรกจนถึงทุกวันนี้ ต่อกันด้วย ออส่วน ออส่วนผัดแห้งกลิ่นหอมเตาถ่านอวลไปทั่วปาก หอยนางรมตัวใหญ่เต็มคำ ถัดไปคือ ก้วยเตี่ยวหลอดปู แบ่งสั่งทำพิเศษนั้นนุ่มหนึบ เคี้ยวเพลิน ด้านในเป็นกรรเชียงปูปรุงรสมาอย่างดี ราดน้ำมันกระเทียมเจียวด้านบนชุ่มฉ่ำเข้ากัน และเปิดประสบการณ์กินก้วยเตี่ยวหลอดของเรา มาก ตบท้ายถ้าไม่กินไอศกรีมถือว่าพลาด เพราะเป็นสูตรโบราณร้อยปี สมัยก่อนยังไม่มียูเอ็นไอใช้ถึงน้ำแข็งกับเชือกตึงปั่นจนเป็นไอศกรีม แม้วิธีการทำจะเปลี่ยนไป เพราะมีเครื่องมือเครื่องมือนับแต่ส่วนผสมออริจินัลสุดๆ ที่สำคัญคือร้านนี้ พ่อ แม่ ลูกญาติ พี่ น้อง ลงมาแนะนำดูแลลูกค้าอย่างเป็นกันเอง น่ารักสุดๆ

ร้าน : เลี้ยว เลียง เซ็ง (ไอศกรีมราชวงศ์ 555)

พิกัด : บ่อมปราบศัตรูพ่าย กรุงเทพฯ

ช่องทางติดต่อ : [facebook.com/lieoliengseng](https://www.facebook.com/lieoliengseng)



น้ำเต้าหู้กะลาเผา 100 ปี ตำบลนันทขอนแก่น

เตาถ่านโบราณขนาดใหญ่กลางบ้านคือจุดกำเนิดตำนาน ร้านน้ำเต้าหู้ร้อยปี จังหวัดขอนแก่น ที่ยังส่งเสียงเดือดพล่านและควันพวยพุ่งอยู่จนถึงทุกวันนี้ น้ำเต้าหู้ถูกคิดค้นขึ้นเมื่อ 2,100 ปีที่แล้ว ในสมัยราชวงศ์ฮั่น คนจีนจึงนิยมดื่มกันอย่างแพร่หลายในฐานะเครื่องดื่มบำรุงสุขภาพ

100 ปีก่อน ต้นตระกูลของเฮียหน้อย (เจ้าของร้านน้ำเต้าหู้ร้อยปี) อพยพจากจีนมาลงหลักปักฐานที่ขอนแก่น เริ่มต้นเปิดร้านเล็กๆ ขายน้ำเต้าหู้และฟองเต้าหู้ ใช้เครื่องบดถั่วเหลืองและเตาต้มถั่วเหลืองโบราณขนาดใหญ่ และไฮไลต์คือกะลามะพร้าวเผาที่เป็นเชื้อเพลิงชั้นดีในการต้มน้ำเต้าหู้ เพราะกะลามะพร้าวทำให้ความร้อนสม่ำเสมอคงที่และอยู่ได้นาน ซ้ำกลิ่นหอมของมันยังแทรกซึมเติมความอร่อยให้น้ำเต้าหู้ ถ้าใครแวะเวียนมาหน้าร้านจะเห็นกะลามะพร้าวกองพะเนินนั้นแปลว่ามาถูกร้าน

ทุกวันนี้สองสามีภรรยาถือเป็นรุ่น 3 ที่ช่วยกันสืบทอดรสชาติคลาสสิกของน้ำเต้าหู้โบราณไว้ แถมนัดแปลงให้ทันสมัยตรงใจคนยุคนี้มากขึ้น นอกจากน้ำเต้าหู้ร้อนแล้วยังมีน้ำเต้าหู้เย็น 7 รสชาติ ใส่ขวดขาย มีตั้งแต่ รสดั้งเดิม ใส่ฟองสด รสหวาน รสจืด รสเผือก รสชาเขียว รสจาดำ และน้ำเต้าหู้นี้แหละที่ดูแลคนในครอบครัวให้มีกินมีใช้ตลอดจนทุกวันนี้ นับเป็นร้านน้ำเต้าหู้ลับขั้วใจชาวขอนแก่น ผ่านไปเมื่อไร ขอชวนไปลอง

ร้าน : น้ำเต้าหู้ร้อยปี

พิกัด : ถนนสามัคคีคูทิต อำเภอมือเมือง จังหวัดขอนแก่น

ช่องทางติดต่อ : [facebook.com/KrisanaTmk](https://www.facebook.com/KrisanaTmk)

รู้ไหมว่า คนอื่นชอบอะไรในตัวคุณ 10 นิสัยเล็กๆ น้อยๆ ที่ทำให้คุณเป็นคนน่านับถือ



เราทุกคนต่างต้องการการยอมรับ ซึ่งถ้าคุณเป็นคนน่ารัก คนรอบข้างก็จะรักคุณ เชื่อไหมว่าแค่พฤติกรรมหรือการแสดงออก ก็ดึงดูดให้คนชอบคุณได้แล้ว นี่เป็น 10 นิสัยเล็กๆ น้อยๆ ที่บอกได้ว่าคุณเป็นคนน่าเคารพนับถือ ยิ่งตรงหลายข้อก็ยิ่งมั่นใจได้เลยว่าคุณเป็นที่รักสำหรับคนอื่นสุดๆ



1. ใส่ใจรูปลักษณ์อยู่เสมอ ปฏิเสธไม่ได้ว่าคนเรามักถูกตัดสินจากรูปลักษณ์ภายนอก การดูแลใส่ใจตัวเองเป็นกุญแจสำคัญที่จะสร้างการรับรู้ที่ผู้อื่นมีต่อคุณได้ เลือกสวมใส่เสื้อผ้า ทำผมในสไตล์ที่ตัวเองชอบจะช่วยทำให้รู้สึกมั่นใจในตัวเองมากขึ้น รวมไปถึงการรักษาสุขภาพให้ได้อย่างสม่ำเสมอ นอนหลับพักผ่อนให้เพียงพอ หมั่นออกกำลังกายเป็นประจำ หากดูแลตัวเองเป็นอย่างดีแล้วก็จะดูดีและมีเสน่ห์ขึ้นด้วย

2. ทำตัวเองให้มีคุณค่า คุณไม่จำเป็นต้องตอบข้อความกับทุกคน เมื่อคุณใช้เวลาไปกับสิ่งที่สนใจ มีความชื่นชอบและลุ่มหลงกับอะไรบางอย่างก็มักเป็นส่วนสำคัญที่ทำให้คุณทุ่มเทและทำงานอย่างตั้งใจ ซึ่งทำให้คนรอบข้างคุณเห็น ชื่นชม และเป็นแรงบันดาลใจให้พวกเขาด้วยเช่นกัน



3. เปิดโอกาสให้อีกฝ่ายพูดเสมอ การจะให้คนอื่นยอมรับคือการคิดถึงคนอื่นควบคู่ไปด้วย ยิ่งคุณเป็นผู้ฟังที่ดีมากเท่าไร คนอื่นก็จะยิ่งยอมรับในตัวคุณมากขึ้น คนส่วนใหญ่จะชื่นชมและมองว่าคุณเป็นคนใจกว้าง

4. เคลื่อนไหวแบบผ่อนคลาย การเคลื่อนไหวให้ช้าๆ จะทำให้คุณสง่างามมากขึ้น และดูเหมือนจะควบคุมสิ่งต่างๆ ได้ดี ตรงข้ามกับคนที่เคลื่อนไหวเร็วเกินไปที่ทำให้คนอื่นเห็นว่าเขาคอนนั้นเป็นคนกระสับกระส่ายและมีความกังวลใจอยู่ ทำให้ไม่ได้รับความไว้วางใจนั่นเอง

5. พูดให้ช้าลง การค่อยๆ พูดทำให้มีเวลาคิดและเป็นปัจจัยในการเอาชนะความวิตกกังวลทั้งของตัวเองและคนรอบตัว และนั่นทำให้พวกเขายอมรับนับถือในตัวคุณ

6. รู้จักขอบเขตของตัวเอง คนที่ได้รับ การยอมรับนับถือมักไม่ยอมให้ใครมาล่วงล้ำเวลาและพลังงาน รู้ว่าเมื่อไรควรพูดว่า “ไม่” นี่คือการอยู่ในสังคมโดยไม่เบียดเบียนตัวเอง

7. แต่งตัวเหมาะสมกับกาลเทศะ การแต่งตัวดีจะทำให้คุณรู้สึกดีขึ้นและสร้างความประทับใจให้คนอื่นไปพร้อมกัน

8. ไม่พยายามสร้างความประทับใจให้ทุกคน การตามใจทุกคนไปเสียทุกอย่างเป็นการทำลายจิตวิญญาณและความเป็นตัวเอง ดังนั้น การเป็นตัวของตัวเองและเต็มเปี่ยมไปด้วยความมั่นใจจริงใจจึงประทับใจคนส่วนใหญ่ได้

9. มองตาผู้ฟังเวลาพูด ไม่มีอะไรจะแสดงออกได้ว่า “ฉันมีความมั่นใจและใส่ใจคนอื่น” ได้มากกว่าการสบตาใครสักคนแล้ว ความเคารพที่แท้จริงมาจากความศรัทธาหรือความเชื่อมั่นที่คนเรามีต่อกัน

10. ใช้พื้นที่เต็มที่ เช่น นั่งให้เต็มเก้าอี้ หรือยืนตัวตรงและผ่อนคลาย จะทำให้คุณดูเป็นคนที่มีความมั่นใจ บุคลิกภาพแบบนี้ย่อมจับใจคนเสมอ





Nissan Kicks อัปเดตเพียบกับความเข้าใจ

หลังจากเปิดตัวเมื่อ 2 ปีที่แล้ว พร้อมกับการเป็นทางเลือกใหม่ในตลาดรถยนต์ด้วยรูปแบบการขับเคลื่อนที่ Nissan เรียกว่า อี-พาวเวอร์ (e-POWER) ซึ่งมีมอเตอร์ไฟฟ้าเป็นตัวขับเคลื่อนและใช้เครื่องยนต์ทำหน้าที่ชาร์จกระแสไฟฟ้า ตอนนี้ Nissan Kicks มีการปรับปรุงครั้งใหม่กับการปรับโฉมที่นอกจากจะเพิ่มความเข้าใจด้วยขนาดแบตเตอรี่ที่ใหญ่ขึ้น อุปกรณ์มาตรฐานที่เพิ่มเติมเข้ามา เช่นเดียวกับการปรับปรุงลักษณะให้ดูสวยสปอร์ตขึ้น และมีตัวถังแบบสปอร์ตที่เรียกว่า ออเทค (Autech) เป็นอีกทางเลือก

แม้ว่าระบบอี-พาวเวอร์ของ Nissan จะมีส่วนประกอบของระบบที่คล้ายกับระบบไฮบริด คือ เครื่องยนต์สันดาปภายในและมอเตอร์ไฟฟ้า ทว่าหน้าที่ในการทำงานนั้นจะสลับต่างจากรถยนต์ไฮบริดแบบที่เราคุ้นเคยกันมานาน โดยในระบบอี-พาวเวอร์ คือ การใช้เครื่องยนต์สันดาปภายในทำหน้าที่ชาร์จกระแสไฟฟ้าเข้ามาเก็บในแบตเตอรี่ ขณะที่มอเตอร์ไฟฟ้าจะทำหน้าที่ขับเคลื่อน ดังนั้น ถ้ามองในรูปแบบของการขับเคลื่อนและอารมณ์ในการขับขี่แล้วจะเหมือนกับรถยนต์ไฟฟ้า เพียงแต่ยังมีการปล่อยก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์ออกสู่บรรยากาศอยู่ เพราะต้องใช้น้ำมันเชื้อเพลิงส่งให้เครื่องยนต์สันดาปภายในทำงานเพื่อชาร์จกระแสไฟฟ้า ไม่ได้ปลดปล่อยมลพิษ 100% ในระหว่างการขับขี่เหมือนกับรถยนต์พลังไฟฟ้าที่เรียกว่า BEV (Battery Electric Vehicle)

การปรับโฉม 3 จุดใหญ่

Nissan นำแนวคิดนี้มาใช้ในรถยนต์ที่จำหน่ายในตลาดช่วงปี 2559 ก่อนที่บ้านเราจะได้มีโอกาสสัมผัสผ่านทาง Kicks ที่เปิดตัวในปี 2562 จากนั้นในปี 2565 จึงมีการปรับโฉมอีกครั้งโดยมุ่งเน้นไปที่ 3 จุดใหญ่

1. เทคโนโลยีอี-พาวเวอร์ เจเนอเรชันที่ 2 (2nd Generation e-POWER) มาพร้อมแบตเตอรี่ขนาด 2.06 กิโลวัตต์-ชั่วโมง (kWh) ให้พลังกำลังและแรงบิดสูงต่อเนื่อง มอเตอร์ไฟฟ้าเดินเงียบ ทำงานร่วมกับระบบคันเร่งอัจฉริยะ “อี-เพดัล สเต็ป” (e-Pedal Step) ที่ถูกพัฒนาให้ดียิ่งขึ้นในการช่วยทำให้การขับในเมืองสมบูรณ์แบบมากขึ้น

ภายใต้ระบบอี-พาวเวอร์ เจเนอเรชันที่ 2 Nissan ได้รวมเครื่องแปลงกระแสไฟฟ้า (อินเวอร์เตอร์) กับมอเตอร์ไฟฟ้า (อิเล็กทรอนิกส์มอเตอร์) ไว้เป็นยูนิตเดียวกัน ทำให้ส่วนของอินเวอร์เตอร์มีขนาดเล็กลง 40% น้ำหนักลดลง 30% และเพิ่มความจุแบตเตอรี่ลิเทียมไอออน (Lithium-Ion Battery) เป็น 2.06 กิโลวัตต์-ชั่วโมง (kWh) ช่วยให้เครื่องยนต์มีการทำงานเพื่อสร้างกระแสไฟฟ้าน้อยครั้งลง ลดแรงสั่นสะเทือนและเสียงรบกวนจากการสตาร์ทของเครื่องยนต์ได้ดียิ่งขึ้น

เครื่องยนต์สันดาปภายในถูกกำหนดให้มีการทำงานในรอบเครื่องยนต์ที่เหมาะสมที่สุดในการผลิตกระแสไฟฟ้า และให้ความประหยัดน้ำมันเชื้อเพลิงได้อย่างดีเยี่ยม โดยยังคงใช้



เครื่องยนต์ HR12DE ขนาด 1.2 ลิตร 3 สูบ แถวเรียง DOHC (Double Overhead Camshaft) 12 วาล์ว ทำหน้าที่เป็นเครื่องกำเนิดไฟฟ้า ต่อพ่วงไปยังส่วนประกอบของระบบขับเคลื่อนด้วยไฟฟ้าที่สำคัญ ๆ เช่น เครื่องแปลงกระแสไฟฟ้า มอเตอร์ไฟฟ้า ที่ให้กำลังสูงสุด 136 แรงม้า (PS) มีแรงบิดสูงสุด 280 นิวตันเมตร (Nm) และแบตเตอรี่ลิเทียมไอออนขนาด 2.06 กิโลวัตต์-ชั่วโมง (kWh) มีจำนวน 4 โมดูล 96 เซลล์ มอบการเร่งความเร็วที่ราบรื่น ให้ความเงียบ และการประหยัดน้ำมันที่มีประสิทธิภาพสูงด้วยอัตราประหยัดน้ำมันถึง 23.80 กิโลเมตรต่อลิตร ในขณะที่อัตราประหยัดน้ำมันสำหรับการขับขี่ในเมืองประหยัดถึง 26.30 กิโลเมตรต่อลิตร

2. มากับความพิเศษสุดกับครั้งแรกของรุ่นออกนอกสุดสปอร์ต เท่ หู ถูกใจคนรุ่นใหม่กับดีไซน์ภายนอกที่ดูโฉบเฉี่ยวมากขึ้น อีกทั้งภายในห้องโดยสารยกระดับความหรูหราด้วยคอนโซลกลางและคั่นเกียร์ไฟฟ้ารูปแบบใหม่ พร้อมเพิ่มวัสดุบุนุ่มที่จุดสัมผัสต่างๆ มีการตกแต่งทูโทนด้วยหลังคาสีดำ เสริมความเท่ หูอีกระดับกับรุ่นออกนอกที่มาพร้อมชุดแต่งสีเงินเมทัลลิกภายนอกกรอบคัน ภายในโทนสีดำเสริมการตกแต่งด้วยสีน้ำเงินอันเป็นเอกลักษณ์เฉพาะของออเทค มาพร้อม 7 สีภายนอกให้ลูกค้าเลือก ได้แก่ สีน้ำเงินไนต์บลู (Night Blue) สีเทาเงินเมทัลลิก (Gun Metallic) สีขาวสตอร์มไวต์ (Storm White) สีดำแบล็กสตาร์ (Black Star) สีแดงเรเดียนต์เรด (Radiant Red) สีส้มโมนาร์ช (Monarch Orange) และสีเงินบริลเลียนต์ซิลเวอร์ (Brilliant Silver)

3. เพิ่มเทคโนโลยีความปลอดภัยรอบคัน 360° Safety Shield โดยได้เพิ่มเทคโนโลยีความปลอดภัยขั้นสูงครบครัน รวมถึงความสะดวกสบายของการเชื่อมต่อสมาร์ตโฟนผ่านแอนดรอยด์อโต้ (Android Auto) และแอปเปิลคาร์เพลย์ (Apple Car Play) อรรถประโยชน์จากพื้นที่ชนสัมผัส

คอนโซลกลางใหม่ที่ออกแบบมาให้เข้ากับสรีรศาสตร์ของผู้ขับขี่ และการปรับเบาะที่นั่งเพื่อรองรับทุกการใช้งาน

ระบบความปลอดภัยที่เพิ่มเข้ามา มีทั้งเทคโนโลยีแจ้งเตือนเมื่อรถเบี่ยงออกนอกเลนโดยไม่ตั้งใจ (Lane Departure Warning: LDW) เทคโนโลยีเตือนก่อนการชนด้านหน้าอัจฉริยะ (Intelligent Forward Collision Warning: IFCW) เทคโนโลยีจะส่งสัญญาณเสียงพร้อมสัญลักษณ์เตือนบนหน้าปัด หากพบความเสี่ยงที่จะเกิดอุบัติเหตุจากการชนด้านหน้า เทคโนโลยีช่วยเบรกฉุกเฉินอัจฉริยะ (Intelligent Emergency Braking: IEB) เทคโนโลยีเตือนจุดอับสายตา (Blind Spot Warning: BSW) และเทคโนโลยีเตือนรถในทางสวนขณะถอยรถ (Rear Cross Traffic Alert: RCTA) เป็นต้น

ตัวรถเป็น SUV แบบ 5 ที่นั่ง ขนาดตัวถังในรุ่นมาตรฐานยาว 4,290 มม. กว้าง 1,760 มม. และสูง 1,610 มม. ระยะฐานล้อ 2,615 มม. รัศมีวงเลี้ยว 5.10 เมตร มาพร้อมพวงมาลัยระบบพาวเวอร์ควบคุมด้วยไฟฟ้า ทำให้รถมีความคล่องตัวในทุกสภาพเส้นทาง

ขณะที่ตัวรถยังคงความปลอดภัยและความแข็งแรง บนพื้นฐานโครงสร้างตัวถังแบบโซนบอดีคอนเซ็ปต์ (Zone Body Concept) อันเป็นมาตรฐานของ Nissan ด้วยโครงสร้างตัวถังรถที่ถูกสร้างให้สามารถดูดซับพลังงาน รับแรงกระแทก จึงทำให้ตัวถังมีความแข็งแรง ปลอดภัย เหมาะสมสำหรับการขับขี่ทั้งในเมืองและการขับขี่ในระยะทางไกล

มีทั้งหมด 4 รุ่นย่อย คือ

E ราคา 759,000 บาท

V ราคา 859,000 บาท

VL ราคา 899,000 บาท

Autech ราคา 949,000 บาท

แกดเจ็ตขาดไม่ได้ เพื่อความปลอดภัยในการเดินทาง

การขับรถยนต์ในยุคปัจจุบันถือว่ามีความสะดวกสบายมากขึ้นกว่าที่ผ่านมา เพราะอย่างน้อยในยุคนี้ เราพบการนำเทคโนโลยีทันสมัยมาช่วยเหลือให้ผู้ขับขี่สามารถใช้รถยนต์ได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้นโดยเฉพาะด้านความปลอดภัยและที่สำคัญ แม้ว่าบางระบบจะไม่ได้มีการติดตั้งมาจากโรงงานแต่คุณเองก็สามารถมองหาอุปกรณ์เหล่านี้ได้จากตลาดทั่วไป (Aftermarket) ซึ่งในปัจจุบัน อุปกรณ์หรือระบบบางอย่างราคาไม่แพงอย่างที่คิด



พวงกุญแจกันลืม (Key Finder)

อาการหลงลืมเกิดขึ้นได้กับทุกคน และทุกเพศ ทุกวัย นั่นจึงทำให้มีคนออกแบบระบบที่เข้ามาช่วยค้นหากุญแจของคุณในกรณีที่ลืมไปแล้วว่าวางไว้ที่ไหน โดยระบบนี้ใช้งานง่าย แค่เชื่อมต่อพวงกุญแจนี้

เข้ากับสมาร์ทโฟนผ่านบลูทูธ เมื่อเราสั่งการผ่านแอปพลิเคชันหรือผิวปากเพื่อหากุญแจ แอปฯ ก็จะจับสัญญาณค้นหาที่เชื่อมต่อกับพวงกุญแจให้คุณเลยทันที โดยการส่งสัญญาณเสียงหรือไฟกะพริบให้เราทราบตำแหน่งของมัน



หน้าจอแสดงผลระยะทางจากรถยนต์คันหน้าในแบบ HUD (Head up Display)

บ่อยครั้งที่อุบัติเหตุการชนกับรถยนต์คันข้างหน้ามาจากการที่เราไม่สามารถกะระยะห่างที่เหมาะสมและสัมพันธ์กับการใช้ความเร็ว นั่นจึงทำให้ผู้ผลิตออกแบบระบบนี้ขึ้นมาเพื่อให้ผู้ใช้รถยนต์นำไปใช้อย่างปลอดภัย ซึ่งในรถยนต์รุ่นใหม่ ๆ เราจะเห็นบางแบรนด์มีระบบนี้มาให้จากโรงงานเลย แต่ถ้าไม่มีคุณสามารถซื้อติดตั้งแยกต่างหากได้ ซึ่งระบบแสดงผลแบบ HUD จะแสดงข้อมูลต่างๆ ให้ผู้ขับขี่ได้รับทราบ ทั้งเรื่องความเร็วที่ใช้ รอบเครื่องยนต์ แผนที่การเดินทาง รวมถึงระยะห่างจากรถยนต์คันหน้า ขึ้นอยู่กับว่าคุณต้องการให้ระบบแสดงผลอะไร

ชุดแจ้งเตือนแรงดันลมยาง (Tire Pressure Monitor)

สิ่งนี้ถือว่ามีค่าเป็นอย่างมาก และการขับรถยนต์ของคนส่วนใหญ่ มักจะละเลย

เรื่องนี้ ทั้งที่แรงดันลมยางที่ถูกต้องจะส่งผลต่อความปลอดภัยในการขับขี่และความประหยัดน้ำมัน อย่างไรก็ตาม ถ้าไม่ค่อยมีเวลานั่งเช็กทุกเช้า คุณสามารถ "ง่าย" เพื่อซื้อความสะดวกให้ตัวเองด้วยชุดเครื่องมือที่มีขายตามท้องตลาดทั่วไปซึ่งมีราคาตั้งแต่ระดับหลักพันยันหลักหมื่น โดยพื้นฐานการทำงานของระบบนี้ส่วนใหญ่จะมีเซนเซอร์ที่สามารถวัดแรงดันลมยางได้ และมาในรูปแบบของฝาครอบจุกลม ซึ่งคุณนำไปใช้แทนที่จุกลมเดิมได้เลย จากนั้นก็เชื่อมต่อหน้าจอแสดงผลเข้ากับระบบไฟฟ้าของตัวรถ เท่านั้นคุณก็จะทราบระดับแรงดันลมยางของล้อแต่ละข้างได้



แหวนสวมเพื่อป้องกันการหลับใหล

อุปกรณ์ที่วันนี้เราเคยเขียนถึงมาแล้วครั้งหนึ่ง แต่ขอเล่าสู่กันฟังอีกรอบ ซึ่งแหวนสวมเพื่อป้องกันการหลับใหลในถือว่ามีส่วนช่วย

ลดความเสี่ยงของการเกิดอุบัติเหตุ ซึ่งคุณจะต้องสวมเข้ากับนิ้วชี้และนิ้วกลางของตัวเอง โดยตัวอุปกรณ์ชิ้นนี้จะตรวจสอบสภาพความเหนื่อยล้าของคุณระหว่างการขับรถ และถ้ามีความเสี่ยงว่าจะเกิดอาการหลับใหลในก็จะแจ้งเตือนให้ทราบเพื่อหยุดพักรถ

ค้อนทุบกระจกและตัดสายเข็มขัดนิรภัย

เป็นสิ่งที่มีความจำเป็นแล้ว และเป็นอุปกรณ์พื้นฐานที่หลายคนอาจจะหลงลืมมันไป ทั้งที่มีความจำเป็นและสำคัญอย่างมาก

ในการช่วยเหลือเราในกรณีต่างๆ เช่น เมื่อรถจมน้ำที่เราไม่สามารถใช้แรงตัวเองถีบกระจกให้แตกได้ หรือการสอนให้เด็กเล็กรู้จักใช้อุปกรณ์ชิ้นนี้ เพราะบางครั้งเราอาจจะหลงลืมลูกของเราไว้ในรถยนต์ซึ่งอาจจะก่อให้เกิดอันตรายต่อชีวิตได้

และนี่คือตัวอย่างของเทคโนโลยีที่เมื่อผนวกรวมกับนวัตกรรมก็ทำให้ชีวิตและการขับขี่ของมนุษย์ราบรื่นยิ่งขึ้น



→ 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.ช่างกูร ต.ในเมือง อ.เมือง จ.อุบลราชธานี 34000 โทร. 045-477-477 แฟกซ์ 045-477-400-1 276/14 หมู่ที่ 8 ต.โพธิ์ อ.เมือง จ.ศรีสะเกษ 33000 โทร. 045-614-744 แฟกซ์ 045-614-750 966/9 ถ.หลักเมือง ต.ในเมือง อ.เมือง จ.สุรินทร์ 32000 โทร. 044-515-511 แฟกซ์ 044-515-650 680 ถ.มิตรภาพ ต.ปากช่อง อ.ปากช่อง จ.นครราชสีมา 30130 โทร. 044-316-812, 044-316-815 แฟกซ์ 044-316-814 109 ถ.อุทัยรามฤทธิ์ ต.ในเมือง อ.เมือง จ.ยโสธร 35000 โทร. 045-712-319 แฟกซ์ 045-712-320 141/20 หมู่ที่ 6 ถ.ชัยภูมิ-สีคิ้ว ต.ในเมือง อ.เมือง จ.ชัยภูมิ 36000 โทร. 044-816-150 แฟกซ์ 044-816-152
→ ภาค 2	หาดใหญ่ สุราษฎร์ธานี นครศรีธรรมราช ตรัง ภูเก็ต กระบี่ ชุมพร	59/23, 25, 27 ถ.จตุรานุสรณ์ ต.หาดใหญ่ อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา 90110 โทร. 074-222-400 แฟกซ์ 074-222-400 ต่อ 118 141/89-90 ถ.กาญจนวดี ต.บางกุ่ม อ.เมือง จ.สุราษฎร์ธานี 84000 โทร. 077-916-400 แฟกซ์ 077-916-499 44-44/1 ถ.พัฒนาการคูขวาง ต.ในเมือง อ.เมือง จ.นครศรีธรรมราช 80000 โทร. 075-305-400 แฟกซ์ 075-305-499 117/8-9 หมู่ที่ 2 ต.โคกหล่อ อ.เมือง จ.ตรัง 92000 โทร. 075-201-400 แฟกซ์ 075-201-499 58/10-11 หมู่ที่ 6 หมู่บ้านเพิ่มสินธานี ต.รัษฎา อ.เมือง จ.ภูเก็ต 83000 โทร. 076-361-400 แฟกซ์ 076-361-402, 076-361-499 235/7-8 หมู่ที่ 11 ถ.เพชรเกษม ต.กระบี่น้อย อ.เมือง จ.กระบี่ 81000 โทร. 075-650-777 แฟกซ์ 075-650-780 55/11 หมู่ที่ 1 ต.บ้านนา อ.เมือง จ.ชุมพร 86190 โทร. 077-529-400 แฟกซ์ 077-529-499
→ ภาค 3	ชลบุรี พัทยา ระยอง ปราจีนบุรี ฉะเชิงเทรา จันทบุรี สระแก้ว	51/11-12 หมู่ที่ 2 ต.เสม็ด อ.เมือง จ.ชลบุรี 20000 โทร. 038-103-400 แฟกซ์ 038-103-499 249/1 หมู่ที่ 6 ถ.สุขุมวิท ต.นาเกลือ อ.บางละมุง จ.ชลบุรี 20150 โทร. 038-933-400 แฟกซ์ 038-933-499 155/100-102 หมู่ 2 ตำบลทับมา อำเภอเมืองระยอง จังหวัดระยอง 21000 โทร. 038-997-400 แฟกซ์ 038-997-499 47/1 ถ.ปราจีนคาม ต.หน้าเมือง อ.เมือง จ.ปราจีนบุรี 25000 โทร. 037-215-355 แฟกซ์ 037-215-360 197/2-3 ถ.ศุขประยูร ต.หน้าเมือง อ.เมือง จ.ฉะเชิงเทรา 24000 โทร. 038-088-449 แฟกซ์ 038-088-421 181 ถ.ขวาง ต.ตลาด อ.เมือง จ.จันทบุรี 22000 โทร. 039-322-161 แฟกซ์ 039-322-160 304 ถ.สุวรรณศร ต.สระแก้ว อ.เมือง จ.สระแก้ว 27000 โทร. 037-241-018 แฟกซ์ 037-241-031
→ ภาค 4	เชียงใหม่ นครสวรรค์ พิษณุโลก ลำปาง เชียงราย กำแพงเพชร เพชรบูรณ์	160/1 ถ.เชียงใหม่-ลำปาง ต.ป่าตัน อ.เมือง จ.เชียงใหม่ 50300 โทร. 053-107-400 แฟกซ์ 053-107-499 1311/22 หมู่ที่ 10 ต.นครสวรรค์คต อ.เมือง จ.นครสวรรค์ 60000 โทร. 056-219-600 แฟกซ์ 056-219-699 729/22-23 ถ.มิตรภาพ ต.ในเมือง อ.เมือง จ.พิษณุโลก 65000 โทร. 055-909-400 แฟกซ์ 055-909-499 363, 365 ถ.ไฮเวย์ ลำปาง-งาว ต.สวนดอก อ.เมือง จ.ลำปาง 52100 โทร. 054-237-800 แฟกซ์ 054-237-899 188/23-24 หมู่ที่ 22 ต.รอบเวียง อ.เมือง จ.เชียงราย 57000 โทร. 053-153-388 แฟกซ์ 053-153-390 512, 514 ถ.เจริญสุข ต.ในเมือง อ.เมือง จ.กำแพงเพชร 62000 โทร. 055-237-800 แฟกซ์ 055-237-899 3/21 ถ.สามัคคีชัย ต.ในเมือง อ.เมือง จ.เพชรบูรณ์ 67000 โทร. 056-713-155 แฟกซ์ 056-713-166
→ ภาค 5	ขอนแก่น ร้อยเอ็ด อุดรธานี สกลนคร หนองคาย มุกดาหาร กาฬสินธุ์ เลย	272/22-26 หมู่ที่ 12 ถ.มิตรภาพ ต.เมืองเก่า อ.เมือง จ.ขอนแก่น 40000 โทร. 043-209-400 แฟกซ์ 043-209-499 49/6-7 ถ.เทวภิบาล ต.ในเมือง อ.เมือง จ.ร้อยเอ็ด 45000 โทร. 043-619-400 แฟกซ์ 043-619-499 119/11-12 หมู่ที่ 14 ต.หมากแข้ง อ.เมือง จ.อุดรธานี 41000 โทร. 042-215-400 แฟกซ์ 042-215-499 390/15-16 หมู่ที่ 11 ถ.สกล-อุดร ต.ธาตุเชิงชุม อ.เมือง จ.สกลนคร 47000 โทร. 042-700-200 แฟกซ์ 042-700-219 300/2 หมู่ที่ 10 ถ.มิตรภาพ ต.โพธิ์ชัย อ.เมือง จ.หนองคาย 43000 โทร. 042-042-411-946-7, 042-411-949 แฟกซ์ 042-411-948 12 ถ.วิวิธสุการ ต.มุกดาหาร อ.เมือง จ.มุกดาหาร 49000 โทร. 042-614-315 แฟกซ์ 042-614-312 297/1 ถ.เทศบาล 23 อ.เมือง จ.กาฬสินธุ์ 46000 โทร. 043-811-325 แฟกซ์ 043-811-336 24/10 ถ.ร่วมจิตร์ ต.กุดป่อง อ.เมือง จ.เลย 42000 โทร. 042-811-502 แฟกซ์ 042-811-508
→ ภาค 6	นครปฐม อยุธยา ปราณบุรี กาญจนบุรี สุพรรณบุรี สระบุรี	511 ถ.เทศา ต.พระประโทน อ.เมือง จ.นครปฐม 73000 โทร. 034-245-400 แฟกซ์ 034-245-499 257/3 หมู่ที่ 5 ต.ไผ่ลิง อ.พระนครศรีอยุธยา จ.อยุธยา 13000 โทร. 035-735-400 แฟกซ์ 035-735-499 502/14-15 หมู่ที่ 2 ถ.เพชรเกษม ต.วังกุ่ม อ.ปราณบุรี จ.ประจวบคีรีขันธ์ 77120 โทร. 032-825-515 แฟกซ์ 032-825-520 974/184 หมู่ที่ 3 ถ.แสงชูโต ต.ท่าม่วง อ.ท่าม่วง จ.กาญจนบุรี 71110 โทร. 034-613-054-9 แฟกซ์ 034-613-060 64/23 ถ.เนรแก้ว ต.ท่าพี่เลี้ยง อ.เมือง จ.สุพรรณบุรี 72000 โทร. 035-526-025 แฟกซ์ 035-526-027 93/2-5 หมู่ที่ 2 ตำบลตะกุด อำเภอเมืองสระบุรี จังหวัดสระบุรี 18000 โทร. 036-343-400 แฟกซ์ 036-343-499
→ กรุงเทพฯ	นนทบุรี สมุทรสาคร ลาดกระบัง หลักสี่ เขาวราช บางแค บางนา บางใหญ่ รามอินทรา	The Idea 105/6-105/7 หมู่ 9 ตำบลบางพูด อำเภอปากเกร็ด จ.นนทบุรี โทร. 02-762-4224 แฟกซ์ 02-962-6691 923/27 ถ.เศรษฐกิจ 1 ต.มหาชัย อ.เมือง จ.สมุทรสาคร 74000 โทร. 034-425-642 แฟกซ์ 034-425-433 2484/1 ถนนลาดกระบัง แขวงลาดกระบัง เขตลาดกระบัง กรุงเทพฯ 10520 โทร. 02-327-0241 แฟกซ์ 02-327-0240 หลักสี่สแควร์ 76/1 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 97, 99 ถ.กาญจนาภิเษก แขวงหลักสอง เขตบางแค กรุงเทพฯ 10160 โทร. 02-803-8000 แฟกซ์ 02-803-8013 อาคารบางนาทาวเวอร์ เอ เลขที่ 2/3 หมู่ที่ 14 ถ.บางนาตราด กิโลเมตรที่ 6.5 ต.บางแก้ว อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ 10540 โทร. 02-777-3555 แฟกซ์ 02-777-3783 80/149 หมู่ที่ 6 หมู่บ้านบางใหญ่ชิตี้ 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 เปเปอร์คอร์ดส์ จำกัด โทร. 08-1513-4971, 08-1919-5315 อีเมล : paperchorus@hotmail.com



krungsriauto.com

Ride & Drive Experience



ชวนมาเล่า แมกซ์เรื่องรถ

รถไม่ใช่แค่ยานพาหนะ แต่ผูกพันในแต่ละช่วงสำคัญของชีวิต กรุงเทพฯ ออโต้ จึงอยากชวนผู้อ่านมาเติมแรงบันดาลใจ แบ่งปันไอเดียเรื่องรถ



Question

ไม่ว่าจะเป็นผู้ขับขี่ คนนั่งเบาะข้างๆ หรือแม้กระทั่งคนช้อนท้าย เชื่อว่าทุกท่านล้วนเคยสัมผัสกับเหตุการณ์น่าตื่นเต้นในการใช้รถใช้ถนน กรุงเทพฯ ออโต้ แมกกาซีนชวนร่วมแบ่งปันประสบการณ์สุดระทึกพร้อมคติเตือนใจ เพื่อเตือนให้ใช้รถใช้ถนนอย่างไม่ประมาท เล่าสู่กันฟังพร้อมลุ้นรับของที่ระลึกสุดเก๋



ส่งคำตอบได้ง่ายๆ เพียงสแกนหรือคลิกที่ QR Code เพื่อร่วมตอบคำถาม

คำตอบโดนใจคณะกรรมการ 6 ท่าน ได้รับของที่ระลึกจัดส่งถึงบ้าน (คัดเลือกจากผู้อ่านนิตยสารฉบับพิมพ์ 3 ท่าน และคัดเลือกจากผู้อ่านนิตยสารฉบับออนไลน์ 3 ท่าน)

ร่วมส่งคำตอบภายใน 30 กันยายน 2565



รางวัล

ของที่ระลึกสุดพิเศษจาก กรุงเทพฯ ออโต้ แมกกาซีน มอบให้แก่ผู้ที่ได้รับคัดเลือกจากช่องทางนิตยสารฉบับพิมพ์และนิตยสารฉบับออนไลน์ ช่องทางละ 3 รางวัล รวมจำนวน 6 รางวัล



กระเป๋าเดินทางอเนกประสงค์
5 ขนาด
(มูลค่า 3,300 บาท)



ชุดเดินทาง
ปลอดภัยอย่างมีสไตล์
(มูลค่า 2,500 บาท)



ปากกา LAMY
(มูลค่า 900 บาท)

เงื่อนไข

- ขอสงวนสิทธิ์สำหรับท่านที่ยังไม่เคยได้รับรางวัลจากการร่วมกิจกรรมในฉบับก่อนหน้าภายในปี 2565
- ผู้ที่ได้รับรางวัลจากการร่วมกิจกรรมในแต่ละฉบับ จะได้รับการติดต่อและจัดส่งของรางวัลโดยกองบรรณาธิการ กรุงเทพฯ ออโต้ แมกกาซีน
- พนักงาน กรุงเทพฯ ออโต้ และบริษัทในเครือกรุงเทพฯ ออโต้ ไม่มีสิทธิ์เข้าร่วมกิจกรรมนี้
- คำตัดสินและดุลยพินิจใดๆ ของคณะกรรมการ และ/หรือ ของ กรุงเทพฯ ออโต้ ถือเป็นเด็ดขาดและสิ้นสุดในทุกกรณี