



krungsri
Auto

A member of  MUFG
a global financial group

Krungsri Auto Magazine

Things You Need to Know about Auto Finance

Vol.9 No.4
July-August 2017

"Smart Used Car"
มากกว่าคุณค่ารถมือสอง



Content

Krungsri Auto's Talk

3



The Memory

4

"สร้าง ช่อม เสริม"
ส่งต่อความรักสู่การเรียนรู้
ผ่าน "ห้องสมุดกรุงศรี ออโต้"

Dealer Society

6



Cover Story

10

"Smart Used Car"
มากกว่าคุณค่ารถมือสอง



Dealer Talk

15

"มิตรชู่รุ่งเจริญ"
บริการด้วยใจ
ทำไรค์ออยยิ้ม

18

วิสาร ออโต้คาร์
"ต้องสบายใจ
ก่อนตัดสินใจซื้อ"



Live with Passion

21

ผู้นำพันธุ์ใหม่หัวใจ CE



Chill Out

24

เปิดอาณาจักรแห่งความคิดสร้างสรรค์ "ช่างชู่"

Best of the Month

26

Trend

28

"ดอกเบ๊ยต้า" ให้อะไรมากกว่าที่คิด

Auto Gadget

29

ติดกล้องมองหลัง ความปลอดภัยที่รถเก่าก็ทำได้

Krungsri Auto Movement

30



ประสบการณ์ใหม่กับกรุงศรี ออโต้

"กรุงศรี ออโต้" ผู้นำธุรกิจสินเชื่อยานยนต์ เครือธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) ให้บริการสินเชื่อ ยานยนต์ครบวงจร ได้แก่ สินเชื่อเพื่อคนมีรถ "คาร์ ฟอร์ แคช" สินเชื่อรถบ้าน "กรุงศรี รถบ้าน" สินเชื่อรถใหม่ "กรุงศรี นิว คาร์" สินเชื่อรถเดิมนท์ "กรุงศรี ยูสด์ คาร์" สินเชื่อรถบรรทุกใหม่ "กรุงศรี ทรัค" สินเชื่อซื้อรถยนต์ไว้ใช้ในกิจการ "กรุงศรี ฟลีท แอนด์ ลีสซิ่ง" ซึ่งให้บริการโดยกลุ่มงานธุรกิจสินเชื่อยานยนต์ ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) สินเชื่อรถจักรยานยนต์ "กรุงศรี มอเตอร์ไซด์" สินเชื่อบิ๊ก ไบค์ "กรุงศรี บิ๊ก ไบค์" สินเชื่อบิ๊ก ไบค์มือสอง "กรุงศรี ยูสด์ บิ๊ก ไบค์" และสินเชื่อเพื่อผู้แทนจำหน่ายรถยนต์ "กรุงศรี อินเวนทอรี ไฟแนนซ์" ซึ่งให้บริการโดยบริษัท ออยุธยา แคปปิตอล ออโต้ ลีส จำกัด (มหาชน)

ลูกค้าสามารถเลือกใช้บริการสินเชื่อของกรุงศรี ออโต้ พร้อมรับคำปรึกษาทั้งเรื่องรถและเรื่องเงิน ช่วยให้เรื่องเงินเป็นเรื่องง่าย ผ่านสาขากรุงศรี ออโต้ ทั่วประเทศ รวมทั้งสาขาของธนาคารกรุงศรีอยุธยาทั่วประเทศ ที่ทำการไปรษณีย์ไทยที่ให้บริการ เคาน์เตอร์เซอร์วิส 7-Eleven หรือติดต่อ "กรุงศรี ออโต้ คอลเซ็นเตอร์" โทร. 02-740-7400 กด 1 เพื่อรับบริการ "เดลิเวอรี่" พร้อมทำสัญญาถึงบ้าน หรือติดตามรายละเอียดเพิ่มเติมที่ www.krungsriauto.com หรือ www.facebook.com/krungsriauto



KrungsriAuto



KrungsriAutoTV



krungsriauto.com



Smart & Honest

ในช่วงหลายปีที่ผ่านมา ธุรกิจจำหน่ายรถยนต์มือสองเติบโตขึ้นอย่างมาก มีปัจจัยหลายอย่างที่ทำให้วงการธุรกิจนี้มีความก้าวหน้าเป็นที่ไว้วางใจของผู้บริโภคมากขึ้น ขณะเดียวกันผมก็สังเกตเห็นการเปลี่ยนแปลงของพฤติกรรมผู้บริโภคที่สามารถเข้าถึงแหล่งข้อมูลได้ฉับไว เพื่อการตัดสินใจเลือกซื้อรถยนต์มือสองที่ตอบโจทย์ชีวิตของตนเอง

Smart คำนี้ต้องยกให้กับผู้เลือกซื้อรถยนต์มือสองที่มีการพิจารณารอบด้านก่อนตัดสินใจซื้อ ทั้งความคุ้มค่าด้านงบประมาณกับคุณภาพสินค้า การศึกษาสภาพเครื่องยนต์กลไก รวมถึงชื่อเสียงของดีลเลอร์ เป็นต้น

ส่วน Honest คำนี้ต้องยกให้กับบรรดาดีลเลอร์รถมือสอง เพราะหลายท่านที่ผมรู้จักสร้างเนื้อสร้างตัวมาจากการขายรถเพียง 1-2 คัน อาศัยใช้ “ความรู้” ในการคัดเลือกรถและ “ความซื่อสัตย์” ในการให้บริการ จนกิจการเติบโตและขยายไปหลายสาขาก็มี

นอกจากนั้นดีลเลอร์รถมือสองรุ่นใหม่ในยุคนี้ยังพัฒนา

การขายผ่านช่องทางอินเทอร์เน็ต ได้ช่วยให้วงการจำหน่ายรถยนต์มือสองมีความทันสมัย ก้าวหน้า บริการได้ฉับไว ซึ่งสอดคล้องกับพฤติกรรมของ Smart Customer

กรุงศรี ออโต้ ในฐานะพันธมิตรหนึ่งที่มีความเกี่ยวเนื่องกับการเติบโตของธุรกิจจำหน่ายรถยนต์มือสอง ได้ดำเนินธุรกิจอย่างสมารถเพื่อให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลง เช่น การเปิดเว็บไซต์ www.krungsrimarket.com เป็นตลาดกลางให้ดีลเลอร์มาใช้พื้นที่บนโลกไซเบอร์เพื่อเพิ่มโอกาสในการขาย หรือการเป็นผู้นำในตลาดออกโปรแกรมขยายเวลารับประกันอะไหล่เทียบเท่ารถป้ายแดง (Extended Warranty) ซึ่งสร้างความพึงพอใจให้กับทั้งผู้ซื้อและผู้ขาย เป็นต้น

ในฐานะผู้นำสินเชื่อยานยนต์ กรุงศรี ออโต้ จะไม่หยุดยั้งการพัฒนาในการเป็น Smart Auto Finance เพื่อรองรับความต้องการของ Smart Customer พร้อมกันนั้นจะเป็นพันธมิตรที่ดีและสนับสนุนดีลเลอร์ด้วยความมุ่งมั่นดำเนินธุรกิจภายใต้การให้สินเชื่ออย่างรับผิดชอบเพื่อการเติบโตอย่างยั่งยืน

ไพโรจน์ ชื่นครุฑ

ประธานคณะกรรมการด้านธุรกิจสินเชื่อยานยนต์

ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)



"สร้าง ช่อม เสริม" ส่งต่อความรักสู่การเรียนรู้ ผ่าน "ห้องสมุดกรุงศรี ออโต้"



หลังจากเริ่มโครงการสร้าง-ซ่อม-เสริม ห้องสมุดกรุงศรี ออโต้ ปีที่ 1 ณ โรงเรียนบ้านเสลา จังหวัดบุรีรัมย์ เมื่อเดือน มิถุนายนที่ผ่านมา ทางกรุงศรี ออโต้ ก็เดินทางสานต่อ โครงการเพื่อมอบโอกาสและพัฒนาศึกษาให้กับเด็ก นักเรียนในพื้นที่ห่างไกล โดยในช่วงปลายเดือนมิถุนายน- สิงหาคม ทางกรุงศรี ออโต้ ได้จัดกิจกรรม ณ ห้องสมุดกรุงศรี ออโต้ เพิ่มขึ้นอีก 4 แห่ง ได้แก่ โรงเรียนนิชาวดี จังหวัดนครสวรรค์ โรงเรียนชุมชนวัด ปลักชะเมา จังหวัดสงขลา โรงเรียนบ้านคลองตามัน จังหวัดปราจีนบุรี และโรงเรียน บ้านนาอ่าง จังหวัดอุดรธานี งานนี้ได้รับความร่วมมือจากทั้งอาสาสมัครกรุงศรี ออโต้ และดีลเลอร์ในพื้นที่อย่างเต็มที่ ทั้งดอกตะปู ทั้งทาสี ปรับปรุงภูมิทัศน์ สันทนาการ เรียกว่าเสียเหงื่อไม่ว่า แต่ขอให้เด็กๆ ได้มีห้องสมุดและรอยยิ้มก็ถือว่าเป็นความสุขใจ กันถ้วนหน้าแล้ว



คุณภูมิบัณฑิต วัฒนเวช เอสซีซี มอเตอร์ จังหวัดสระแก้ว

"เป็นครั้งแรกที่ได้มาร่วมกิจกรรมมอบ ห้องสมุดกับกรุงศรี ออโต้ รู้สึกประทับใจกับ การทำงานของกรุงศรี ออโต้ ที่เตรียมพร้อม มีการทำการบ้าน รับฟังความเห็นจากคณะครู ในโรงเรียนก่อน ทำให้มีการเตรียมวัสดุอุปกรณ์ ที่เข้าไปเติมเต็มตรงตามความต้องการ ดิฉัน

เองมีลูกสองคนอยู่ในวัยเรียน อยู่ ป.2 หนึ่งคนและอนุบาล 2 อีก หนึ่งคน คือเป็นวัยไล่เลี่ยกับเด็กนักเรียนในโรงเรียนที่เราไปส่งมอบ ห้องสมุด รู้สึกดีใจที่ได้เห็นเด็กๆ มีห้องสมุด มีหนังสือคุณภาพที่คัดสรรมา เพราะแม้จะเป็นโรงเรียนเล็กๆ ในชนบท แต่มีการพัฒนา และเชื่อว่ายยังมีโอกาสพัฒนาอีกมาก"



คุณสิงห์ราช บัวราษฎร์ เด็นกับวิทยุฯ จังหวัดสระแก้ว

"ครั้งนี้ผมไปร่วมกิจกรรมซีเอสอาร์กับ กรุงศรี ออโต้ เป็นครั้งแรก ผมชอบนะเพราะ ว่าทำแบบครบวงจร คือมีทั้งห้องสมุด หนังสือ คอมพิวเตอร์ ผมเห็นแล้วยังน่าเข้าไปนั่งเลย ผมว่ามีประโยชน์มากในการไปให้กับโรงเรียน ที่ขาดแคลนจริงๆ ผมชอบไปทำบุญกับโรงเรียน หรือชุมชนที่ทุรกันดาร ถ้ามีอีกก็ชวนผมด้วยนะครับ"



คุณจันทรพร สาระคุณ

เจ เอส ฮอนด้า จังหวัดนครสวรรค์

"โรงเรียนนิชาวดีเป็นโรงเรียนที่อยู่ไม่ไกลจาก ตัวเมืองนครสวรรค์เลย แต่น้อยคนมากจะรู้จัก ซึ่งการให้ห้องสมุดแก่โรงเรียนถือว่าเป็นโครงการ ที่ดีมาก เพราะการให้หนังสือเท่ากับเป็นการให้ ความรู้แก่เด็กๆ โดยตรง ให้ความรู้เท่ากับให้ โอกาส ซึ่งทาง เจ เอส ฮอนด้า เองก็สนับสนุน กิจกรรมดีๆ แบบนี้มาตลอด ตัวพี่เองก็ไม่เคยรู้จักโรงเรียนนี้มาก่อน กระทั่งได้ไปสร้างห้องสมุดมอบให้โรงเรียนนี้กับทางกรุงศรี ออโต้ กลับมาแล้วก็เลยอยากจะไปช่วยอีก ก็เลยชวนน้องๆ ที่บริษัทกลับไป ช่วยครูอีกเรื่อยๆ เช่น ปลุกต้นไม้บ้าง ทำน้ำว่านหางจระเข้ไป ให้เด็กๆ ขายเป็นรายได้เสริมบ้าง เด็กๆ ที่นี่แม้จะมีชีวิตที่ค่อนข้าง ลำบาก แต่ก็ยังเป็นเด็กน่ารัก และคุณครูก็สอนดีมาก"





คุณวีรพงศ์ วัฒนเวช

ก๊อโต้ ในเครือสมชาย คาร์ เซ็นเตอร์ จังหวัดสระแก้ว

“โครงการนี้เป็นโครงการที่ดีเพราะกรุงศรี ออโต้ ไม่ได้มอบแต่ทุนหรือหนังสือ แต่มีการจัดสร้างห้องสมุดด้วย ซึ่งผมเห็นว่าเป็นประโยชน์ต่อเด็กทั้งโรงเรียน รุ่นนี้จบออกไป รุ่นใหม่ก็ยังได้ใช้ประโยชน์ ผมเห็นแววตาเด็กๆ แล้วสัมผัสได้ว่า เด็กๆ มีความสุข การหยิบยื่นโอกาสเป็นสิ่งสำคัญ การได้อ่านหนังสือดีๆ อาจปลดล็อกความคิดภายในของเด็กคนหนึ่งเลยก็ได้ เหมือนผมที่เคยปลดล็อกความคิดตัวเองเพียงเพราะครั้งหนึ่งได้ติดตามดูเพชฌัญญ์ไฟของวาทวิทยาระดับโลกท่านหนึ่งและได้เปลี่ยนมุมมองการทำธุรกิจของผมไปโดยสิ้นเชิง”

คุณวรินทร์ ตังคะประเสริฐ ฮอนด้าประสิทธิ์มอเตอร์สระแก้ว จังหวัดสระแก้ว

“ชอบทำกิจกรรมการกุศลให้กับโรงพยาบาล โรงเรียนให้เด็กๆ แบบนี้อยู่แล้ว ไม่ว่าจะงานเล็กงานใหญ่ ถ้าช่วยจังหวัดได้ ตอบแทนสังคมได้ก็จะทำ สำหรับการสร้างห้องสมุดนี้เป็นสิ่งที่ดีมากนะ เป็นสิ่งที่เด็กๆ ทุกโรงเรียนสามารถใช้งานได้ รุ่นพี่จบไป รุ่นน้องก็ยังใช้ได้ สำหรับปีนี้ก็เป็นครั้งแรกที่ได้มาร่วมกิจกรรมดีๆ แบบนี้กับกรุงศรี ออโต้ ไปถึงตึกใจมากที่เห็นอาสาสมัครมาช่วยกันเยอะขนาดนี้ ทางเราก็เตรียมพวกกาแฟ ข้าวเหนียวหมูบึ่ง ขนมไปแจกทั้งเด็กทั้งอาสาสมัคร นอกจากนี้ก็ร่วมให้ทุนการศึกษาแก่น้องๆ อีก 10 ทุน ในส่วนของห้องสมุดนี้ทางกรุงศรี ออโต้ เขาทำดีมาก นอกจากเด็กๆ แล้ว ชาวบ้านที่นั่นก็สามารถเข้าไปใช้ได้ด้วย”



คุณพงศ์ศักดิ์ สันติประการ

พงศ์ศักดิ์ คาร์เซ็นเตอร์ จังหวัดนครสวรรค์

“ผมเป็นคนนครสวรรค์ แต่กลับไม่เคยไปโรงเรียนวิชาวติเลย และไม่เคยรู้จักโรงเรียนนี้มาก่อน จนกระทั่งได้ไปร่วมงานกับทางกรุงศรี ออโต้ อันที่จริงจากตัวโรงเรียนที่อยู่ในเขตอำเภอเมืองนครสวรรค์ เด็กๆ สามารถเข้าไปเรียนโรงเรียนใหญ่ๆ ในเมืองได้ไม่ยาก แต่ผู้ปกครองเลือกที่จะให้ลูกเรียนโรงเรียนวิชาวติ ซึ่งมีเด็กเพียง 30-40 คน แปลว่าครอบครัวของน้องๆ ขาดกำลังทรัพย์จริงๆ ผมจึงรู้สึกยินดีมากที่ทางกรุงศรี ออโต้ ชวนมาร่วมมอบโอกาสดีๆ ให้กับน้องๆ และจากนี้ไปก็คงไปสนับสนุนช่วยเหลือเด็กๆ กันอีกเรื่อยๆ แน่แน่นอน”



คุณสรุทธิ์ ตังโชติสกุล

สมโภชน์ คาร์เซ็นเตอร์ จังหวัดอุดรธานี

“งานบุญ งานกุศลกับทางกรุงศรี ออโต้ นี่ผมไม่เคยพลาดที่จะเข้าร่วม อย่างครั้งก่อนก็เคยไปร่วมงานสร้างกุฏิพระสงฆ์ที่วัดป่ารวมธรรม จังหวัดอุดรธานีนี้แหละ คราวนี้ก็ไปร่วมทาสี ทำห้องสมุดให้ทางโรงเรียนก็ดีนะ ทั้งผู้อำนวยการโรงเรียน ชาวบ้าน เขามีความสามัคคีกันมาก ให้การต้อนรับขับสู้เป็นอย่างดี แถมทำใจึกและข้าวหลามมาต้อนรับซึ่งอร่อยมากอีกทั้งเด็กๆ ก็น่ารักมาก”



คุณประโยชน์ อภิรมย์รักษ์ ปกรณ์ภาควิชายนต์ และจะนะซูซู จังหวัดสงขลา

“รู้สึกโชคดีมากที่ได้ไปร่วมสร้าง ห้องเสริม กับทางกรุงศรี ออโต้ ในครั้งนี้ ผมเป็นดีลเลอร์ที่อยู่ในพื้นที่อยู่แล้วก็เลยได้มีโอกาสไปร่วมมอบทุนการศึกษาให้เด็กๆ ในโรงเรียนชุมชนวัดปลักชะเมา อำเภอนาทวี จังหวัดสงขลา ซึ่งนอกจากมอบทุนการศึกษาแล้วยังมีอาสาสมัครมาจัดกิจกรรมสันทนาการ พัฒนาภูมิทัศน์ และทาสีรั้วโรงเรียนด้วย ความประทับใจของโครงการนี้สำหรับผมแล้วไม่ได้อยู่ที่การให้ทุนการศึกษาหรือสร้างห้องสมุดให้อย่างเดียว เพราะหลายโครงการมาสร้างแล้วจบ แต่กรุงศรี ออโต้ เขามีการติดตาม ไม่ได้มีการสร้างใหม่เพียงอย่างเดียว แต่เขายังกลับมาซ่อมและเสริมให้ตัวห้องสมุดสามารถใช้งานได้อยู่ตลอด เป็นโครงการที่มีความต่อเนื่องและได้ประโยชน์จริงๆ ซึ่งพอคนให้มาบ่อยๆ ก็เหมือนเป็นการกระตุ้นให้คนรับเขาดูแลรักษาได้อีกทาง ที่นี้เด็กๆ ก็จะได้มีห้องสมุดดีๆ ใช้อยู่ตลอด”

คุณโกเมศ กันตजारณัติ นิติยนต์มอเตอร์เซลล์ จังหวัดสระแก้ว

“วันนั้นผมไปช่วยทาสี ปลุกต้นไม้ ผมว่าการให้แบบนี้เป็นการให้ทั้งทางตรงและทางอ้อม ทางตรงคือโรงเรียนและเด็กๆ ได้มีห้องสมุดใช้งาน ทางอ้อมคือการปลูกฝังให้เด็กได้รู้จักการให้ การแบ่งปันให้ผู้อื่น ซึ่งตอนนี้อาจจะยังไม่เห็นผล เด็กๆ อาจจะยังไม่รู้ว่าทำไมผู้ใหญ่ถึงต้องมา เขาอาจจะแค่ว่ามีห้องสมุด มีอาหาร มีขนมมาแจก แต่พอเขาโตขึ้น ค่อยๆ ซึมซับสิ่งเหล่านี้เข้าไป เชื่อสิว่าเมื่อเขามีโอกาส เขาก็จะกลายเป็นผู้ให้เองโดยอัตโนมัติ อีกอย่างการให้ทำให้เด็กๆ ที่ขาดโอกาสได้รู้ว่าเขาไม่ได้อยู่โดดเดี่ยวในสังคม ยังมีคนที่พร้อมจะช่วยเหลือพวกเขาอยู่รอบตัว”





คุณสมยศ สิมณี



คุณสรารุณ เหล่าอยู่คง



แม้จะเป็นฤดูมรสุม แต่กรุงเทพฯ ออโต้ สาขาอุบลราชธานี ก็ไม่ย่อท้อ ออกเดินสายเยี่ยม 딜เลอร์อย่างพร้อมหน้า เริ่มจาก คุณก้อย-ชริพร เศรษฐพิยานนท์ แห่งโชว์รูม ฮอนด้า อุบลพันธุ์ทอง ต่อด้วย คุณตั้ม-สรารุณ เหล่าอยู่คง ผู้บริหาร บจก. มิตซูไทยยนต์ และ ปิดท้ายที่ สมยศคาร์เซ็นเตอร์ ศูนย์จำหน่ายรถยนต์มือสองเจ้าใหญ่ โดยมีบิกบอส คุณสมยศ สิมณี หรือ เฮียหน้อย ให้การต้อนรับ



เมื่อวันที่ 19 มิถุนายน ที่ผ่านมา ทีมกรุงเทพฯ ออโต้ สาขาสระบุรี เข้าร่วมถวายพรเนื่องในโอกาสวันคล้ายวันเกิด คุณเกรียงศักดิ์ ชาญคณิต ผู้บริหาร บริษัท สระบุรีฮอนด้า คาร์ส จำกัด @ พร้อมฝากคำอวยพรขอให้สุขภาพแข็งแรง กิจการรุ่งเรือง เฮงๆ รวยๆ ยิ่งขึ้นไป



กรุงเทพฯ ออโต้ สาขาสระบุรี ยังคงส่งต่อความยินดีสู่ลูกค้าอย่างต่อเนื่องกับการนำทัพทีมสินเชื่อบุก โตโยต่านารายณ์แกรนด์ จังหวัดลพบุรี เพื่อแสดงความยินดีในงานวางศิลาฤกษ์โชว์รูมใหม่ของโตโยต่านารายณ์แกรนด์ บริหารงานโดย กลุ่มโตโยต้า อุดมชัยลพบุรี ซึ่งเป็นผู้คร่ำหวอดในแวดวงรถยนต์มานาน



โชว์รูม เอ็มจี เปิดโชว์รูมแห่งใหม่เมื่อวันที่ 25 มิถุนายนที่ผ่านมา ฤกษ์งามยามดีอย่างนี้ ทีมกรุงเทพฯ ออโต้ สาขาอุบลราชธานี ก็ไม่ลืมหอบดอกไม้เข้าไปแสดงความยินดีกับ คุณอิง-ศิริลักษณ์ เขียวสกุล แห่ง บจก. เอ็มจี เอ็มทู มอเตอร์สปอร์ต @ ขอให้สาขาใหม่ยอดขายถล่มทลายเลยละ



กรุงเทพฯ ออโต้ สาขาอุบลราชธานี เข้าร่วมพิธีมอบรางวัลเชิดชูเกียรติ Best of the Best President's Award แต่ คุณเจ-สุรศักดิ์ เหล่าสายเชื้อ แห่งโชว์รูม โตโยต้าดีเยี่ยม ณ โรงแรมสุนีย์แกรนด์ ในวันที่ 22 มิถุนายน ที่ผ่านมา

กรุงศรี มอเตอร์ไซค์ สาขาศรีสะเกษ เข้าร่วมแสดงความยินดีกับ **เฮียแดง-คุณสุวัฒน์ ชัยสันติตระกูล** เจ้าของ **พรประเสริฐมอเตอร์** ผู้แทนจำหน่ายรถจักรยานยนต์ยี่ห้อ Yamaha/GPX/Stallion ซึ่งได้เปิดสาขาใหม่ที่มาพร้อมกับความยิ่งใหญ่กว่าเดิม ณ **พีเอส มดแดง มอเตอร์ สาขาศรีสะเกษ @** งานนี้ทางทีมกรุงศรี มอเตอร์ไซค์ ขอให้อยอดขายปัง พี่น้องชาวกรุงศรี ออโต้ พร้อมให้บริการเฮียแดงอย่างเต็มร้อย



แม้ฝนจะตกก็ไม่ใช่อุปสรรคสำหรับฟุตบอลนัดกระชับมิตรที่ทางกรุงศรี ยูสดี คาร์ ร่วมกับสมาคมผู้ประกอบการรถยนต์ใช้แล้วในภาคอีสานจัดขึ้น ณ สนามราชันย์อคาเดมี เมื่อวันที่ 24 มิถุนายน ที่ผ่านมา @ แมทซ์นี้การันตีความสนุกด้วยบรรดานักเตะกิตติมศักดิ์ระดับผู้จัดการและเจ้าของดีลเลอร์รายใหญ่ที่ให้เกิดริเข้าร่วมฟาดแข้งนัดพิเศษนี้



กรุงศรี ออโต้ โดยกรุงศรี ยูสดี คาร์ ร่วมกับจังหวัดอุบลราชธานี และคณะกรรมการโอลิมปิกแห่งประเทศไทย จัดงาน Olympic Day ในวันที่ 24 มิถุนายนที่ผ่านมา โดยในงานได้จัดให้มีกิจกรรมเดิน-วิ่ง ซึ่งเป็นงานเดิน-วิ่งครั้งใหญ่ที่มีผู้เข้าร่วมจากในประเทศและต่างประเทศกว่า 50,000 คน



ว่ากันว่างานด้านการกีฬานั้นเป็นความสามารถที่ทีมกรุงศรี ยูสดี คาร์ ถนัดพอๆ กับการบวก ลบ คูณ หาร ล่าสุดได้จัดกิจกรรม **ฟุตบอลแชร์บอล แชร์ใจ** เพื่อสานสัมพันธ์กับกลุ่มผู้ประกอบการรถยนต์ใช้แล้วในกรุงเทพฯ ณ สนามฟุตบอล Winning Seven ย่านตลิ่งชัน



นอกจากงานกีฬาแล้ว งานเพื่อสังคม เราก็ชวนกันไปทำอย่างสม่ำเสมอ โดยวันที่ 15 กรกฎาคมที่ผ่านมา ทีมกรุงศรี ยูสดี คาร์ ร่วมกับสมาคมผู้ประกอบการรถยนต์ใช้แล้ว จัดงาน **Used Car Rally ครั้งที่ 2** บนเส้นทางกรุงเทพฯ - เขาใหญ่ ในงานมีสมาชิกผู้ประกอบการรถยนต์ใช้แล้วเข้าร่วมกว่า 600 คน @ นอกจากความสนุกสนานระหว่างทางแล้วยังมีการร่วมกันสนับสนุนทุนการศึกษาและอุปกรณ์กีฬาแก่โรงเรียน 31 แห่งในพื้นที่อำเภอปากช่อง จังหวัดนครราชสีมา



ทีมงานกรุงศรี มอเตอร์ไซด์ สาขานครปฐม เข้าร่วมแสดงความยินดีกับ เฮียโจจน์-คุณชัยโจจน์ สิทธิเกรียงไกร ในการเปิดสาขาใหม่ เกรียงไกรมอเตอร์เซลล์ ณ ถนนราชวิถี อำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม



ทีมงานกรุงศรี มอเตอร์ไซด์ สาขาอุดรธานี เข้าร่วมอวยพรวันเกิด คุณนิยม เทพบุปผา เจ้าของ หจก. นิยมการค้า อำเภอบ้านผือ จังหวัดอุดรธานี



ทีมงานกรุงศรี มอเตอร์ไซด์ สาขาชลบุรี เข้าอวยพร ชื่อนัน-คุณนันทวัน เอกจิระตระกูล ผู้แทนจำหน่ายรถจักรยานยนต์ Honda และ บอสใหญ่แห่ง บจก. ส. เกื้อกุล มอเตอร์ สาขาแยกบ้านสวน เนื่องในโอกาสวันคล้ายวันเกิด @ ขอให้ชื่อนันมีสุขภาพแข็งแรงและเป็นคู่ค้ากับกรุงศรี ออโต้ ตลอดไป



ทีมงานกรุงศรี มอเตอร์ไซด์ เข้าร่วมแสดงความยินดีกับ คุณกฏ ทรงเจียรพะพานิช ในงานแกรนด์โอเพนนิ่ง Yamaha Riders Club ของ บจก. ศิริชัยมอเตอร์เซลล์ จังหวัดลพบุรี ซึ่งเป็นผู้แทนจำหน่ายรถบิ๊กไบค์ Yamaha, Triumph, KTM, Benelli และ Ducati



คุณอุษา เตชะมัญญู



คุณบุญยศ บุญเกียรติเจริญ



คุณนิพล อารยานุมาศ



คุณนิพนธ์ นิตโยธิน

ช่วงนี้ทีมกรุงศรี มอเตอร์ไซด์ ลงพื้นที่อย่างขยันขันแข็ง เริ่มจากการยกทีมไปเข้าร่วมอวยพรวันเกิด คุณนิพล อารยานุมาศ เจ้าของ เอ็มซี ชุปเปอร์ไบค์ ผู้แทนจำหน่ายรถจักรยานยนต์ Honda Bigbike ต่อด้วยเข้าร่วมอวยพรวันเกิด คุณบุญยศ บุญเกียรติเจริญ ผู้บริหาร ยศเจริญฮอนด้า กิ่งแก้ว และ ยศเจริญ มอเตอร์ไบค์ ปิดท้ายที่งานวันเกิดของ คุณนิพนธ์ นิตโยธิน เจ้าของ กลุ่มบริษัทตลาดนัดมอเตอร์ไซด์ จำกัด และ บริษัท อรุณวรรณรัตน์ จำกัด ก่อนจะหอบดอกไม้ขนาดใหญ่ไปร่วมแสดงความยินดีกับ คุณอุษา เตชะมัญญู เนื่องในโอกาสเปิดโชว์รูมใหม่ ร้านรชานนท์เจริญยนต์ สาขาถนนกาญจนาภิเษก กรุงเทพฯ



คุณกฤติยา ศรีสนธิ กรรมการผู้จัดการใหญ่ บมจ. อยุรยา แคปปิตอล ออโต้ ลีส และทีมงานกรุงศรี มอเตอร์ไซด์ ร่วมเป็นเจ้าภาพสวดพระอภิธรรม คุณสมเกียรติ อุดมทรัพย์ บิดาของ คุณจินตนา อุดมทรัพย์ ผู้จัดการใหญ่ด้านการค้า บจก. ไทยยามาฮ่ามอเตอร์



ทีมงานกรุงศรี มอเตอร์ไซด์ ร่วมงานสวดพระอภิธรรม คุณแม่ประสพสุข ฉัตรมงคลยิ่ง แห่ง กลุ่มบริษัทแอล เค เอส มอเตอร์ จำกัด และ บริษัท เคพี เจ มอเตอร์ จำกัด



เพื่อต่อยอดความสำเร็จของกิจการที่เปิดมากกว่า 12 ปี ทาง บจก. โตโยต้า พาวเวอร์ไลน์ (2005) นำโดย คุณสุเทพ เจนจิรวรรณา จึงได้จัดงานทำบุญประจำปีเพื่อเสริมสร้างความเป็นสิริมงคล ณ ไร่สุพรรณภูมิ ไร่สุพรรณภูมิ อำเภอเมือง จังหวัดระยอง @ แนนอนว่าทางทีมงานกรุงศรี ออโต้ ไม่พลาดในการเข้าร่วมงานบุญครั้งนี้ด้วย



ผู้บริหารกรุงศรี ออโต้ ร่วมแสดงความยินดีในงานวันคล้ายวันเกิด คุณณรงค์ ตั้งทรงเจริญ ประธานบริหารกลุ่ม บริษัท กัลปพฤกษ์ สอนดาอโตโมบิล จำกัด @ ขอให้คุณณรงค์มีสุขภาพแข็งแรง คิดถึงยอดขายก็ให้ยอดขายเข้ามาเยอะๆ นะคะ

ทีมงานกรุงศรี มอเตอร์ไซด์ นำโดย คุณกฤติยา ศรีสนิท กรรมการผู้จัดการใหญ่ บมจ. ออยุธยา แคปปิตอล ออโต้ ลีส ชวนผู้แทนจำหน่ายรถจักรยานยนต์ภาคใต้มาร่วมงาน “ร่วมกันสร้างธนาคารอาหารทะเลให้โลมา” งานนี้นอกจากจะเป็นการเสริมสร้างความสัมพันธ์ Dealer Meeting ในภาคใต้แล้วยังมีการออกแรงซ่อมแซมและต่อเติมสะพานเพื่อชุมชนการท่องเที่ยวอ่าวเตลิต อำเภอขนอม จังหวัดนครศรีธรรมราช ก่อนจะต่อยอดกิจกรรมงานเลี้ยงภาคค่ำในสไตล์ Pirates of the Caribbean ที่อบอุ่น เป็นกันเอง แบบฉบับครอบครัวกรุงศรี ออโต้



ข้อเสนอแนะของลูกค้าคือหนึ่งในหัวใจที่สำคัญที่สุดของการทำงาน โดยล่าสุดทีมกรุงศรี ออโต้ สาขาปราจีนบุรี ได้เข้าพบ คุณสุพล ตังคะประเสริฐ หรือ เฮียพล ประธานบริษัทในเครือเอสพีกรุ๊ป พร้อมด้วย คุณบ๊อง-อรรถวัฒน์ ตังคะประเสริฐ กรรมการผู้จัดการ บจก. ดีทีเอส คาร์เอนด์เซอร์วิส เพื่อรับฟังปัญหาและข้อเสนอแนะในการให้บริการของทีมงาน @ เราสัญญาว่าจะรักษามาตรฐานและนำข้อเสนอแนะมาพัฒนาบริการให้ดียิ่งๆ ขึ้นไปอย่างแน่นอน



กิจกรรมดีๆ จากครอบครัวกรุงศรี ออโต้ ยังไม่หมดเพียงเท่านี้ โดยเมื่อวันที่ 5-6 กรกฎาคม ที่ผ่านมามีทีมงานกรุงศรี มอเตอร์ไซด์ ได้ชวนดีลเลอร์หัวใจสีเขียวทั้งหลายมาร่วมกิจกรรม Dealer Meeting ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ พร้อมกิจกรรม “ผ้าขาวม้าเพียว ผูกเสียวชาวอีสาน” ร่วมใจปลูกป่า ณ อุทยานแห่งชาติน้ำพอง ปิดท้ายด้วยกิจกรรมงานเลี้ยงภาคค่ำในธีม ผ้าขาวม้าเพียว ผูกเสียวชาวอีสาน ณ โรงแรมเจริญธานี อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น



"Smart Used Car" มากกว่าคุณค่ารถมือสอง

ปฏิเสธไม่ได้เลยว่าตลาดยานยนต์ในปัจจุบันนี้ไม่ได้จำกัดอยู่ที่รถป้ายแดงอีกต่อไป ความคุ้มค่า คุ้มค่าของรถประเภท “ยูสด์คาร์” หรือ “รถยนต์มือสอง” ได้กลายมาเป็นอีกทางเลือกใหม่ที่เข้ามาสร้างความคึกคักให้ตลาด และทำให้ผู้ใช้รถมีตัวเลือกที่หลากหลายทั้งในเรื่องรุ่นรถ และราคา พร้อมทั้งยังเพิ่มความมั่นใจในการซื้อมาจากการปรับตัวเข้าสู่ Smart Used Car ของบรรดาดีลเลอร์รถมือสองทั้งหลายที่ต่างก็แข่งขันกันยกระดับ เปลี่ยนภาพลักษณ์ของคำว่าดีลเลอร์เก่าให้เป็นโชว์รูมรถมือสองอันทันสมัย

ลืมไปได้เลยกับภาพของรถมือสองที่จอดขายตามบ้านหรือดีลเลอร์ขนาดเล็กกลางที่มีแต่รถรุ่นเก่า เพราะโชว์รูมรถยนต์มือสองในปัจจุบันต่างก็ครบครันด้วยแผนกซ่อมบำรุง ประดับยนต์พร้อมยกระดับบริการทั้งก่อนและหลังการขาย คัดสรรรุ่นรถที่ทันสมัย เรียกว่ารถใหม่ออกรุ่นไหน รถมือสองก็มีรุ่นนั้นๆ ให้เลือกเช่นกัน ไม่เพียงเท่านั้นผู้ประกอบการรถมือสองต่างก็มีการสร้างแบรนด์ให้แข็งแกร่ง เสริมภาพลักษณ์ให้รถยนต์มือสองมีความน่าเชื่อถือ น่าซื้อมาไม่ยิ่งหย่อนไปกว่ารถยนต์ใหม่ป้ายแดง ทว่าแตกต่างด้วยราคาที่ถูกลง และสามารถสร้างความคุ้มค่า สร้างคุณค่าให้ผู้ใช้งานได้มากกว่าแค่คำว่า “รถมือสอง”



คุณวีรพงศ์ วัฒนเวช, สมชาย คาร์ เซ็นเตอร์

"ยกระดับโชว์รูมเพื่อสร้างแบรนด์ รถมือสองให้แข็งแกร่ง"

นี่คือหัวใจการขายรถมือสองของ คุณที-วีรพงศ์ วัฒนเวช ผู้บริหารรุ่นที่ 2 ของสมชาย คาร์ เซ็นเตอร์ อำเภอ อรัญประเทศ จังหวัดสระแก้ว ซึ่งเข้ามาสืบทอดกิจการรถมือสองต่อจากคุณพ่อ สมชาย วัฒนเวช ผู้บุกเบิกกิจการรถมือสองแนวชายแดนด้วยการนำรถที่ตัวเองซื้อเข้ามาจอดขายหน้าบ้าน จากนั้นจึงขยายเป็นเต็นท์รถ และกลายเป็นโชว์รูมจำหน่ายรถยนต์มือสองที่ครบเครื่องทั้งเรื่องคุณภาพรถ แผนกซ่อมบำรุง และการบริการหลังการขายที่ได้รับเสียงชื่นชมมาโดยตลอด

"จุดพลิกผันของสมชาย คาร์ เซ็นเตอร์คือช่วงฟองสบู่แตก พอไฟแนนซ์ล้ม เต็นท์รถใหญ่ๆ ก็ล้มตามกันไปด้วย แต่สำหรับเราเหตุการณ์นี้กลายเป็นโอกาสที่ทำให้สามารถขยายกิจการให้ใหญ่ขึ้น เพราะลูกค้าต่างก็เอารถมาขายให้กับเราในราคาที่ถูกมาก เราจึงสามารถเลือกที่ดีในราคาถูกมาขายได้ ซึ่งนั่นเป็นจุดเปลี่ยนแรก ส่วนจุดเปลี่ยนต่อมาคือเมื่อเรามีของดี มีรถดีๆ อยู่ เราก็ต้องการสร้างความเชื่อมั่นให้กับลูกค้าว่า การใช้รถมือสองไม่ได้หมายถึงการย้อมแมว แต่หมายถึงความฉลาดเลือก ฉลาดใช้ เป็นคนใช้เงินเป็น สมัยก่อนพอบอกว่าขายรถมือสองจะไม่มีใครอยากคบเพราะกลัวโดนหลอก แต่นี่กลับเป็นแรงผลักดันที่สำคัญของผมในการปรับปรุงคุณภาพของรถมือสอง ปรับปรุงการขาย ยกคุณภาพเต็นท์รถให้ทัดเทียมกับโชว์รูมรถป้ายแดง หลักการของผมง่ายมาก ผมคิดจากตัวเองว่าถ้าซื้อรถเรากลัวอะไร คำตอบคือกลัวโดนหลอก นั่นแหละคือสิ่งที่เราต้องทำให้ลูกค้า คือไม่หลอกหลวง"

คุณทียังถึงความมุ่งมั่นที่ทำให้สมชาย คาร์ เซ็นเตอร์ในเจเนอเรชันที่ 2 พัฒนามาเป็นโชว์รูมรถมือสองที่ทันสมัย รถทุกคันการันตีว่าไม่ฉ้อฉลหรือประสบอุบัติเหตุมาก่อน มีการเช็กสภาพ เช็กช่วงล่าง ก่อนจะนำไปทดสอบด้วยการวิ่งจริง แล้วจึงนำมาขาย

"เมื่อก่อนเต็นท์รถมือสองต้องจอดรถตากแดดติดถนน แต่สำหรับผมรถทุกคันต้องอยู่ในโชว์รูมมีหลังคาคลุมอย่างดี คนที่ซื้อรถมือสองเขาไม่ได้ต้องการรถเก่าหรือรถดกรุ่น หรือรถที่ตากแดดจนสีกร่อน คนใช้รถมือสองยังคงต้องการรถรุ่นใหม่ รถสภาพดีเทียบเท่ามือหนึ่ง แต่ราคาต้องถูกกว่า 30 ถึง 50 เปอร์เซ็นต์ ซึ่งนี่คือเทรนด์ของลูกค้าที่เราต้องจับให้ได้ เมื่อเรารู้เทรนด์ลูกค้า คราวนี้เราจะสามารถทำตลาดได้ง่ายขึ้น เช่นที่โชว์รูมผม รถมือหนึ่งรุ่นไหนอยู่ในกระแส ที่สมชาย คาร์ เซ็นเตอร์มีหมด

รถราคาเป็นล้านก็ยังคงเอามาขาย คือเรารู้ว่ามีลูกค้าต้องการ หรืออย่าง ช่วงฤดูผลไม้ออกก็เน้นรถกระบะตอนเดียวใส่ดอกมาเรียบร้อย ใส่โซ้กใหญ่ เปลี่ยนยาง เสริมแหนบ แจ้งกรมขนส่งทางบกให้เรียบร้อย ซึ่งแม้จะกำไรน้อย แต่ก็ทำให้อยอดกระบะตอนเดียวขาย ออกแบบจอดไม่ติดเต็นท์ ส่วนปลายปี ก็เปลี่ยนเป็นรถสำหรับเซ็นข้าวและรถ เก่งสำหรับพนักงานที่ได้โบนัส เรื่อง การเข้าใจเทรนด์ของลูกค้าจึงสำคัญ สุดในการทำการตลาดรถยนต์มือสอง”

นอกจากการจับกระแสความต้องการของผู้ใช้รถแล้ว อีกสิ่งที่คุณให้ความสำคัญไม่น้อยไปกว่าคือการ สร้างแบรนด์เพื่อให้ลูกค้าเกิดความเชื่อมั่น ไม่ว่าจะเป็นการทำโลโก้ ทำงาน CSR ช่วยเหลือจังหวัดและท้องถิ่น

“การสร้างแบรนด์เป็นการย้อนมา มองที่เรื่องคุณภาพของสินค้า กฎของการสร้างแบรนด์คือห้ามเสียชื่ออย่างเด็ดขาด ลูกค้าเขาติดสติ๊กเกอร์สมชาย คาร์ เซ็นเตอร์ มีเบอร์สมชายฯ อยู่ ที่รถ ถ้ารถไม่ดีเขาจะอยากติดใหม่ ตรงกันข้ามถ้ารถเราดี เขาก็จะภูมิใจ และบอกต่อ”

สำหรับในเรื่องความภูมิใจนี้คุณที่ยังเสริมด้วยว่าสำหรับตัวคุณที่เอง รวมทั้งลูกค้าอีกหลายคน คำว่า “รถมือสอง” มีค่ามากกว่าแค่คำว่ายานพาหนะ

“รถมือสองเป็นรถที่มีคุณค่า สำหรับหลายๆ คน ลูกค้าผมคนหนึ่ง เคยขายทองมาซื้อรถ จากนั้นเขาก็ใช้รถคันนั้นทำกินจนปัจจุบันเขามีรถมือหนึ่งใช้ มีบ้าน แต่ก็ยังเก็บรถมือสองคันนั้นไว้ เพราะเป็นรถที่ทำให้เขามี ทุกวันนี้ สำหรับตัวผมเองรถคันแรกในชีวิตก็เป็นรถมือสอง ดังนั้นผมจึงรู้ว่า รถมือสองทุกคันมีคุณค่าสำหรับลูกค้า ทุกคนมากแค่ไหน เราในฐานะคนขาย จึงต้องไม่ทำให้เขาผิดหวัง”



คุณณิพันธ์ วัฒนเวช, เอสซีซี มอเตอร์ สระแก้ว

"บุกตลาดออนไลน์สร้างเทรนด์รถมือสองยุค 4.0"

นอกจากเรื่องคุณภาพของรถมือสองและการพัฒนาโชว์รูมให้ทันสมัยแล้ว การทำตลาดออนไลน์ก็เป็นอีกกลยุทธ์ที่สำคัญในการปรับภาพลักษณ์ของรถมือสอง เช่นเดียวกับการปรับโมเดลการตลาดเข้าสู่ไลฟ์สไตล์ของลูกค้ายุค 4.0 ของเอสซีซี มอเตอร์ สระแก้ว ในเครือสมชาย คาร์ เซ็นเตอร์ ซึ่งโลกออนไลน์นี้เองคือ คำตอบที่ชัดเจนที่ทำให้ยอดขายรถมือสองเติบโตขึ้นอย่างรวดเร็ว

“นิวเข้าช่วยงานที่บ้านพร้อมกับการขยายสมชาย คาร์ เซ็นเตอร์ไปที่สาขาในตัวเมืองสระแก้วและนิคมอุตสาหกรรม 304 ที่ปราจีนบุรี โดยใช้ชื่อ เอสซีซี มอเตอร์ สระแก้ว ซึ่งนอกจากคุณภาพรถอันเป็นจุดแข็งของสมชาย คาร์ เซ็นเตอร์แล้ว นิวยังเน้นการทำตลาดออนไลน์ในทุกช่องทาง ไม่ว่าจะเป็นเฟซบุ๊ก ไลน์ ช่องทางการขายในเว็บไซต์ต่างๆ อย่างลูกค้าจากกรุงเทพฯ ก็เคยตามมาซื้อรถของเราจากการหาข้อมูลในเว็บไซต์ Krungsrimarket.com ของกรุงศรี ออโต้ มาเจอกันที่บู๊ป ทางกรุงศรี ออโต้ ก็อนุมัติพร้อมรับรถในวันเดียวเลย ครั้งหนึ่งเคยมีลูกค้าจากสุราษฎร์ธานีหอบเงินสดขึ้นเครื่องบินมาซื้อรถของเรา เราก็ขับไปส่งให้ที่สนามบินดอนเมืองเลย ซึ่งลูกค้าต่างจังหวัดเหล่านี้ก็รู้จักเรามาจากสื่อออนไลน์ทั้งนั้น”

คุณนิว-ณิพันธ์ วัฒนเวช ผู้บริหารเอสซีซี มอเตอร์ สระแก้ว ขยายให้เห็นความสำคัญของตลาดออนไลน์ ซึ่งคุณนิวได้เซตระบบให้โชว์รูมรถมือสองทั้งสามแห่งของสมชาย คาร์ เซ็นเตอร์มีทีมออนไลน์โดยเฉพาะ เพื่ออัปเดตข้อมูลความเคลื่อนไหวของโชว์รูมและตอบคำถามลูกค้าอย่างทันท่วงที อีกทั้งยังมีการออกไปโรมรันและส่งตรงถึงลูกค้าทางไลน์แอด ตัดต่อวิดีโอให้ความรู้เรื่องการใช้รถแล้วอัปขึ้นบนช่องยูทูป

ของสมชาย คาร์ เซ็นเตอร์ และที่จะขาดไม่ได้คือการไลฟ์สดในเฟซบุ๊ก เพื่อสร้าง Brand Awareness ให้ลูกค้าคิดถึงอยู่เสมอ

“เราต้องรู้จักไลฟ์สไตล์ของลูกค้าเราให้ได้ก่อน เราถึงจะเข้าไปนั่งในใจลูกค้าได้ เช่น ลูกค้าต่างจังหวัดนี่สपोर्टวิทย์สำคัญสุด โฆษณานบนรถแห่ยังคงขาดไม่ได้ และแม้ลูกค้าต่างจังหวัดจะเล่นอินเทอร์เน็ตไม่มากเท่ากรุงเทพฯ แต่เราก็ต้องเริ่มทำโฆษณาออนไลน์ควบคู่กันไปกับโฆษณาแบบเดิม เพื่อเจาะกลุ่มลูกค้าใหม่ๆ อย่างวันห่วยออกจะเป็นวันที่คึกคักที่สุดเราก็ถ่ายทอดสดเฟซบุ๊กไลฟ์เล่นเกม มีเกมใบ้คำบ้าง เกมวัดดวงบ้าง ไม่ถูกห่วยไม่เป็นไร เล่นเกมชนะมารับรางวัลจากเราคือแม้จะเป็นแค่รางวัลเล็กๆ น้อยๆ แม้อยอดขายรถจะไม่ได้ขึ้นแต่เราอยากให้ลูกค้าใหม่ได้รู้จักเรา ส่วนลูกค้าเก่าก็ยังไม่ลืม”

ไม่เพียงบุกตลาดออนไลน์อย่างเต็มตัว แต่คุณนียังคิดแคมเปญ ออกโปรโมชันประจำเดือน ประจำสัปดาห์มาสร้างความตื่นเต้นให้ลูกค้าอยู่เสมอ ไม่ว่าจะเป็นเคลียร์แรนช์เชลปปลายปี หรือแคมเปญซื้อรถลุ้นชิงทองเป็นของขวัญปีใหม่

“ในการทำงานรุ่นคุณพ่อจะไม่มีการโปรโมชัน ไม่มีแผนการตลาด เน้นคัดสรรรถดี เซอร์วิสเต็มร้อย พอมารุ่นนี้ก็ยังยึดตรงนั้นอยู่ แต่เพิ่มเรื่องการตลาดใหม่ๆ และใช้โซเชียลให้เป็นประโยชน์มากยิ่งขึ้น ให้ลูกค้าเชื่อมั่นว่าโชว์รูมนี้มีตัวตนจริง ขายรถออกไปจริง มีการเคลื่อนไหว มีฟีดแบ็กจากลูกค้าที่ใช้จริงขึ้นมาให้เห็น ข้อดีอีกอย่างของโลกออนไลน์คือเรื่องการสร้างพันธมิตร เรามีพันธมิตรเป็นสมาคมผู้ประกอบการรถยนต์ใช้แล้ว มีสมาชิกกว่าสามร้อยคนทั่วประเทศ มีกรู๊ปไลน์อัปเดตข้อมูลกันตลอด ที่นี่เราก็เลยสร้างพันธมิตรในการให้บริการลูกค้าของเรา ถ้ารถคุณไปเสียตรงไหนโทรหาเราเราจะให้สมาชิกยูสเซอร์ที่กระจายอยู่ทั่วประเทศไปดูแลให้ทันที่ ดังนั้นจึงไม่ต้องกังวลว่าขบรถมือสองจะโดดเดี่ยว ไม่มีใครคอยดูแลเหมือนรถใหม่ ส่วนเรื่องค่าใช้จ่ายก็ไม่ต้องกังวล แม้รถจะไปเสียกลางทางไกลแค่ไหน เรื่องค่าใช้จ่ายเรารับผิดชอบเองอย่างที่ทางสมชาย คาร์ เซ็นเตอร์ทุกสาขายึดมาตลอด คือคุณมีหน้าที่ขับ เรามีหน้าที่บำรุงรักษา เรามีรถสไลด์ มีพันธมิตรเพียงแชรโลเคชั่นมา เราไปช่วยเหลือได้ในทันที ซึ่งนี่คือข้อดีของเทคโนโลยีที่เข้ามาช่วยการขายได้มาก”

อีกทฤษฎีการตลาดในแบบฉบับคุณนียที่น่าสนใจคือ “การรู้จักลูกค้าให้ได้ใน 1 นาที”

“เสนออย่างหนึ่งของการเดินเข้ามาซื้อรถมือสองคือมีรถหลายแบรนด์ให้ได้เลือก ถ้าเป็นรถมือหนึ่ง ลูกค้าเลือกเข้าโชว์รูมแบรนด์ไหนแปลว่าเขามีรุ่นรถอยู่ในใจ แต่สำหรับรถมือสองลูกค้าอาจเลือกมาในใจบ้าง แต่พอเข้ามากลับได้อีกรุ่นออกไป ซึ่งหน้าที่ของเซลล์ก็ต้องทำความรู้จักลูกค้าให้ได้เพื่อที่จะแนะนำรถที่เราให้ตรงกับความต้องการของลูกค้าให้ได้มากที่สุด”



คุณบุติมกับ คณะรัฐฯ, กรุงเทพฯ ออโต้ลิส ยูสคาร์ "เปลี่ยนการตลาดให้ทันสมัยพร้อมปรับกลยุทธ์จับใจลูกค้า"

คุณแนน-บุติมณรัตน์ คณะรัฐฯ เป็นอีกคนที่หลงเสน่ห์ของรถมือสอง สาวเก่งผู้นี้ใช้สมอง สองมือ และใช้เวลาเพียง 5 ปีในการบุกเบิกธุรกิจรถยนต์มือสองจนได้รับการยอมรับจากลูกค้า จากรถคันแรกที่ลงมือตรวจเช็คด้วยตัวเอง คัดกรองเป่าซื้อด้วยเงินสด ลงประกาศขาย ทุนต่อทุนมาซื้อคันที่ 2 คันที่ 3 แบบไม่มีหน้าร้าน มาถึงวันนี้คุณแนนสามารถทำให้กรุงเทพฯ ออโต้ลิส ยูสคาร์ มีสาขาถึง 3 สาขา คือมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ศูนย์รังสิต สาขานิคมอุตสาหกรรมโรจนะ และหน้ามหาวิทยาลัยขอนแก่น รวมรถหน้าดินท์กว่า 200 คัน

“คนทั่วไปอาจคิดว่าเรื่องรถต้องซื้อกับผู้ขาย แต่จริงๆ ไม่เลย ผู้หญิงก็ขายรถได้และผู้หญิงจะมีวิธีคุยที่ซอฟต์กว่า น่าฟังกว่า อันที่จริงหลายๆ อย่างเรารู้เมื่อตอนที่จับธุรกิจจริงจัง เช่น รถมือสองจะมีกลุ่มลูกค้าของเขาเองซึ่งแยกจากตลาดรถมือหนึ่งชัดเจน ไม่ใช่กำลังทรัพย์ไม่ถึงแต่รถมือสองมีความยุติคนบางอย่าง ในขณะที่รถมือหนึ่งจะเหมือนกันหมด ลูกค้ารถมือสองมีส่วนหนึ่งที่ชอบรถที่แต่งมาแล้ว เช่น แต่งท่อ โหลดเตี้ย ฯลฯ แนนเคยเจอคันหนึ่งเป็นฮอนด้า ซิตี้ที่เราชอบเรียกว่า ‘ยานแม่’ เพราะเจ้าของแต่งเยอะมาก เขาเปลี่ยนกระจังหน้ามา ติดล้อไฟ ฯลฯ ตอนแรกคิดว่าเขาขาย



ไม่ได้ ถ้าขายสักเดือนแล้วไม่มีคนซื้อก็จะเปลี่ยนกระຈังหน้า คึน แต่ไม่นานก็มีเจ้าของใหม่มาซื้อไป ซึ่งนี้ทำให้เราได้คิด แล้วว่าการทำตลาดรถมือสองจะใช้ระบบเดียวกับรถมือหนึ่ง ไม่ได้ แต่รถมือสองก็มีจุดแข็งนั้นคือความคຸ່มค่า ราคาไม่สูงมาก รับประทานเท่าๆ กับรถใหม่ รถบางปีจะได้ EW ทำ Extended Warranty โปรแกรมขยายเวลารับประกันอะไหล่รถยนต์กับ กรุงศรี ออโต้ ได้รับการดูแลเครื่องยนต์ด้วย และมีข้อได้เปรียบ อีกอย่างคืออนุมิติไว โดยลูกค้าเดินที่แนบจะเป็นรถกระบะ ประมาณ 70 เปอร์เซนต์ อีก 30 เปอร์เซนต์เป็นรถเก๋ง”

คุณแนเล่าต่อถึงการทำตลาดในยุคปัจจุบันที่ง่ายกว่า 5 ปี ที่แล้วมาก หมดสมัยที่ลูกค้าต้องเดินมาหาเดินที่รถเพียง อย่างเดียว ธุรกิจรถมือสองยุคใหม่จะใช้ดิจิทัลมาร์เก็ตติ้งเป็น หลัก นำสินค้าไปสู่ลูกค้าโดยตรง ผ่านเพชบุ๊ก ไลน์ และเว็บไซต์ คุณแนย้ำว่าแม้คนข้างนอกอาจเห็นเดินที่รถดูเฉียบๆ แต่จริงๆ นั้นเพราะวิธีการทำตลาดที่เปลี่ยนไป

“เคยได้ยินคำว่า ‘ความไวเป็นของปีศาจ Be First, Be Smarter’ ใหม่ละ ความรวดเร็วเป็นสิ่งสำคัญที่สุดของการทำ ดิจิทัลมาร์เก็ตติ้ง ถ้าเราตอบไว ลูกค้าจะแะบปี่มาก ตรงกันข้าม ถ้าเราตอบช้านิดเดียว เขาจะรู้สึกไม่ดีขึ้นมาเลย ทุกวันนี้มีลูกค้า ที่จบกลางอากาศเยอะ คือเห็นโพสต์ปั๊บ โทรจอบปั๊บ แล้วไป เห็นรถจริง ณ วันทำสัญญาเลย เราทำงานไปก็ต้องเรียนรู้และ ปรับตัวไป สำหรับแน หลัก 4 P ได้แก่ Price Place Product

Promotion คือพื้นฐานที่สามารถปรับใช้ได้กับการตลาดรถ มือสองได้อย่างดี เนื่องจากแนมี 3 สาขา เราจะแบ่งกลุ่ม โปรดักส์ แบ่งช่วงราคา ออกโปรโมชันตามสถานที่ที่มีลูกค้า ต่างกัน อย่างเคยมีรถฮอนด้า ซีวิคเอ็กซ์ 2016 จอดที่สาขา ธรรมศาสตร์ รังสิต ถึง 6 เดือน แต่พอเอาไปไว้ที่โรจนะ วัน รุ่งขึ้นก็ขายเลย เพราะกลุ่มลูกค้าของเขาอยู่ตรงนั้น ตั้งแต่นั้นจึง ได้บทเรียนว่าถ้าค้นไหนดอยู่กับเรานานให้ลองย้ายที่ดู หรืออย่าง รถที่สาขาขอนแก่นก็จะเน้นรถกระบะเป็นหลัก ราคาอยู่ที่ 3 แสนถึง 4 แสน ผ่อนไม่สูงมาก โปรโมชันที่ลูกค้าโซนขอนแก่น ชอบก็คือซื้อรถลຸ່นรับทอง หรือโปรโมชันกระบะโดนใจยอดผ่อน ต่ำก็จะโดนใจลูกค้าในเขตขอนแก่นมาก

“ถ้าเป็นลูกค้ารุ่นใหม่ๆ การขายผ่านออนไลน์ก็ช่วยสร้าง ยอดขายให้เราได้อีกทาง ทุกครั้งเวลาส่งรถให้ลูกค้าแนจะให้ เซลส์ถ่ายรูปกับลูกค้าแล้วโพสต์ลงเพชบุ๊กทุกครั้ง คนที่ต้องการ ซื้อก็เกิดความเชื่อมั่นหรือถ้าสงสัยอะไรก็สอบถามคนที่ซื้อไป แล้วก็ได้ ปัจจุบันมีลูกค้าที่มาไกลจากสงขลาและเชียงใหม่ทั้ง ที่เราไม่มีข้อปออยู่ที่นี่เลยก็เพราะเพชบุ๊ก แต่การมีเดินที่ที่ดี ตรงที่ ทำให้ลูกค้าเชื่อมั่นว่าเราจะไม่ทิ้งเขาจริงๆ สำหรับแนการทำธุรกิจรถมือสองสมัยนี้จึงง่ายขึ้น ทนสมัยขึ้น สร้างความมั่นใจ ให้ลูกค้าได้ไม่ต่างจากรถมือหนึ่ง ที่สำคัญมีความคຸ່มค่า คຸ່มราคา คຸ່มอย่างมากสำหรับผู้ขับขี่”

ขอบคุณสถานที่ : หอศิลป์ ศุภโชค ดี อาร์ต เซ็นเตอร์ และ Kopi-O Café
160/3 ซอยพร้อมจิตร์ ถนนสุขุมวิท 39 แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพฯ
โทร. 02-662-0299 เว็บไซต์ www.sac.gallery



"मितชูรุ่งเจริญ"
บริการด้วยใจ ทำอะไรคือรอยยิ้ม



“ธุรกิจสมัยใหม่ที่มีการแข่งขันสูงมาก เป็นธุรกิจที่มาร์จินต่ำ ผู้บริหารจึงต้องปรับกลยุทธ์มาเน้นการสร้างวอลุ่ม และเสริมทัพด้วยการบริการ เช่นเดียวกับ มิตซูรูจเริญ ที่ยึดหลักการบริการด้วยใจมาโดยตลอด 20 ปี เพราะต่อให้สินค้าดีขนาดไหน แต่การบริการไม่ดี ลูกค้าก็ไม่ซื้อ”

คุณสุรพล ชัยตระกูลทอง ประธานกรรมการ บริษัท มิตซูรูจเริญ จำกัด ให้นิยามการตลาดรุ่นใหม่ผ่านสายตานิกรธุรกิจสายยานยนต์ผู้มีประสบการณ์มากกว่า 44 ปี โดยก่อนที่จะมาเป็นตัวแทนจำหน่ายขายรถยนต์มิตซูบิซินั้น คุณสุรพลได้เก็บเกี่ยวความชำนาญในด้านรถยนต์จากบริษัทค้าขายอะไหล่รถยนต์และนำเข้ารถมือสองจากญี่ปุ่นมาประกอบขาย ซึ่งเป็นกิจการดั้งเดิมของครอบครัวที่เปิดดำเนินการมาตั้งแต่ พ.ศ. 2514 ในพื้นที่อำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี

กระทั่งในปี 2528 คุณสุรพลจึงทำการขยายธุรกิจต่อยอดความชำนาญมาสู่บริษัทผลิตรถพ่วง รถกึ่งพ่วง รถเทรลเลอร์ พร้อมขยายงานสู่การเป็นดีลเลอร์รถยนต์มิตซูบิซินี ในปี 2537 โดยเปิดสาขาแรกบนถนนบางนา-ตราด และขยายมาสู่เทพารักษ์ รังสิต สุขุมวิท และกำลังจะเปิดสาขาที่ 5 บนถนนพระราม 2 ในปลายปีที่จะถึงนี้

“ด้วยความที่มีพื้นฐานในการประกอบตัวถัง เรื่องซ่อม เรื่อง

อะไหล่อยู่แล้ว ผมก็เลยมองเห็นโอกาสของการเป็นดีลเลอร์ขายรถเองเสียเลย และมิตซูบิซิก็ตอบโจทย์ตรงที่มีประเภทรถครอบคลุมทั้งปิกอัพ รถเก๋ง หกล้อ สิบล้อ ห้าหลัก ซึ่งนอกจากการทำการตลาดเชิงรุก ผมก็ยังนำความชำนาญเรื่องการซ่อมรถที่เราคลุกคลีมาตั้งแต่อายุ 16 มาปรับเป็นจุดแข็ง สร้างความประทับใจให้ลูกค้าเลือกที่จะเดินเข้ามาหาเรา”

คุณสุรพลบอกเล่าถึงจุดแข็งของมิตซูรูจเริญ ซึ่งปัจจุบันได้ถ่ายทอดประสบการณ์สู่เจเนอเรชันที่ 2 คือ คุณจักรพงษ์ ชัยตระกูลทอง ผู้เป็นลูกชาย ที่เข้ามาช่วยบริหารและปรับกลยุทธ์การขาย จากเดิมที่เป็นการตลาดออฟไลน์ 100 เปอร์เซ็นต์ก็ขยายสู่โลกออนไลน์มากถึง 30-40 เปอร์เซ็นต์

“ในสมัยคุณพ่อลูกค้าจะเดินเข้ามาหาเราที่โชว์รูม การตลาดจึงต้องเน้นไปที่การลงพื้นที่ ออกบูธเพื่อให้ลูกค้าได้รู้จักเรา และรู้ว่าเรามีสินค้าอะไร แต่ปัจจุบันโมเดลการตลาดเปลี่ยนไป กลายเป็นว่าลูกค้ารุ่นใหม่เดินเข้าโชว์รูมน้อยลง ในทางกลับกันลูกค้าใช้อินเทอร์เน็ตเพื่อค้นหาข้อมูลรุ่นรถที่ต้องการ ไปพูดคุยตามคลับรถต่างๆ ในเว็บไซต์ จากนั้นเมื่อได้รุ่นที่ต้องการ จึงจะเข้ามาค้นหาอีกทีว่าโชว์รูมไหนมีโปรโมชั่น แคมเปญอะไรบ้าง ซึ่งนี่คือช่องทาง เป็นโอกาสของเราที่จะทำอย่างไรให้ลูกค้าค้นหาเราเจอ”



คุณจักรพงษ์ขยายความถึงแนวคิดการตลาดรุ่นใหม่ ซึ่ง มิตรชูรุ่งเจริญก็ได้ใช้เฟซบุ๊กและไลน์เป็นช่องทางหลักในการ สื่อสาร ส่งแคมเปญและรถรุ่นต่างๆ ออกไปให้ถึงลูกค้า พร้อม เพิ่มข้อมูลเรื่องการใช้รถรุ่นต่างๆ ที่เปรียบได้กับการโฆษณา ให้ลูกค้าได้เห็นฟังก์ชันการทำงานของรถรุ่นนั้นๆ ทำให้ลูกค้า ใหม่ๆ เปิดใจหันมามองรถรุ่นที่ตนเองไม่เคยสนใจมาก่อน และ แม้การตลาดบนโลกออนไลน์จะแข่งขันกันอย่างดุเดือด แต่สิ่ง ที่ผู้บริหารหนุ่มรุ่นใหม่ไฟแรงอย่างคุณจักรพงษ์ไม่เคยลืมก็คือ การปรับปรุงคุณภาพการบริการที่ต้องใช้ “ใจ” เท่านั้น

“บริการด้วยใจ กลับไปด้วยรอยยิ้ม นี่คือนิสัยที่คุณพ่อเน้น ย้ำกับผมมาตลอด ในเวิร์กช็อปทั่วไบนั่น เรื่องอาหาร มุมเด็กเล่น เครื่องดื่ม เหล่านี้คือมาตรฐานที่คล้ายกันทุกศูนย์บริการ แต่ เรื่องการบริการด้วยใจนี่เป็นความแตกต่างและเป็นสิ่งสำคัญ ที่ทางเราเน้นย้ำกับพนักงานอยู่ตลอด ลูกค้าเวลาซื้อรถหนึ่ง คัน ไม่ได้แปลว่าเขาจะเจอเราแค่ 1-2 ครั้งหรือซื้อแล้วก็จบกัน ไป แต่มันเป็นการเข้ามาเป็นส่วนหนึ่งในครอบครัวมิตรชูรุ่งเจริญ ว่าเราต้องดูแลเขาไปตลอด ทั้งเรื่องการเข้าศูนย์บริการ ศูนย์สี หรือแม้แต่หากคนในครอบครัว เพื่อนสนิท คนรู้จักของลูกค้า ต้องการจะซื้อรถใหม่ เราก็จะบริการด้วยใจแบบนี้ไปตลอด”

นอกจากเรื่องการทำงานด้วยใจแล้ว อีกสิ่งที่คุณจักรพงษ์ ได้เรียนรู้มาจากคุณพ่อก็คือการให้ใจกับพนักงานและการ บริหารธุรกิจเชิงรุก มีการปรับกลยุทธ์ด้านการตลาดอยู่เสมอ ไม่มีอีกแล้วแคมเปญรายเดือน เพียงแค่ยอดขายไม่ขยับในรอบ สัปดาห์ก็ต้องมีการปรับแคมเปญแก้เกมในทันที

“หากเราจะให้พนักงานบริการด้วยใจ ผู้บริหารต้องให้ใจ กับพนักงานก่อน ส่วนการทำงานเชิงรุกคือสิ่งที่ทำให้ผมผ่าน วิฤตเศรษฐกิจช่วงต้มยำกุ้งมาได้ ช่วงนั้นดีลเลอร์มิตรชูบุชิใน เขตกรุงเทพฯ เหลือกันแค่ 12 รายจากทั้งหมด 34 ราย ผมก็ คิดหนักว่าทำอย่างไรให้อยู่รอดในเมื่อคนขายน้อย ก็เลยพลิก วิฤตเป็นโอกาส รุกไปขาย นุกไปขาย เดิมในสิ่งที่ขาด แม้จะ เจ็บตัวบ้าง แต่ก็ผ่านมาได้ ทำธุรกิจต้องไว มองให้รอบด้าน มีความพร้อม ทำงานในเชิงรุก และตื่นตัวตลอดเวลา”

คุณสุรพลกล่าวถึงท้ายถึงกฎเหล็กที่สั่งสมมาตลอด 44 ปี ของการทำงานในแวดวงยานยนต์



Life Unlocked

แม้คุณสุรพลในวัยย่างสู่วัย 60 ปีจะเตรียมวางแผนเกษียณ ให้ลูกชายคือคุณจักรพงษ์เข้ามาบริหารมิตรชูรุ่งเจริญอย่าง เต็มตัว แต่คุณสุรพลก็ยังไม่ได้วางมือด้านธุรกิจเสียทีเดียว เพราะเขามองว่ามีหลายบริษัทต่างก็เตรียมชวนคุณสุรพลเข้า ร่วมงานด้านการลงทุนอยู่หลายโปรเจกต์ ซึ่งคุณสุรพลเอง ก็ได้เตรียมความพร้อมด้วยการฟิตสุขภาพทั้งร่างกายและเข้า ฟิตเนสในทุกเย็น วันละ 1 ชั่วโมง เรียกว่า 60 ยังแจ๋วของจริง

มิตรชูรุ่งเจริญ

3011 หมู่ที่ 6 ถนนเทพารักษ์ กิโลเมตรที่ 5.5

ตำบลเทพารักษ์ อำเภอเมือง จังหวัดสมุทรปราการ 10270

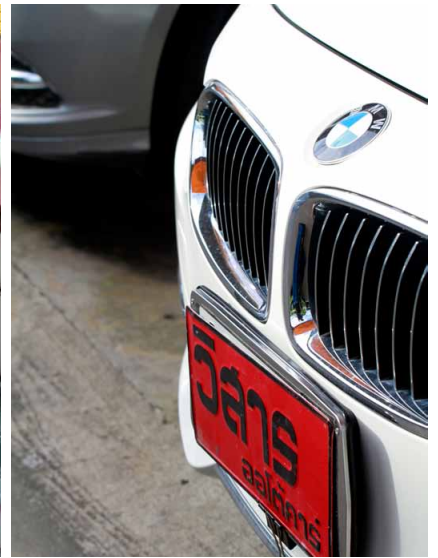
โทร. 02-755-7000

เว็บไซต์ : www.m-rc.co.th

Facebook : มิตรชูรุ่งเจริญ MRC



วิสาร ออโต้คาร์
"ต้องสบายใจก่อนตัดสินใจซื้อ"



ท่ามกลางสภาพเศรษฐกิจที่ค่อนข้างเยียบเหงา ร้านรวงต่างๆ รวมถึงแวดวงผู้ประกอบการเดินทรัคมือสองเองก็ล้วนเป็นเสียงเดียวกันว่าค้าขายไม่สู้ดี แต่คุณวิสาร วิฑูรภรณ์ เจ้าของเดินทรัคมือสอง ออโต้คาร์ กลับมองเห็นโอกาส ตั้งเป้าหมายและคาดการณ์ตัวเลขยอดขายว่าสามารถเพิ่มขึ้นไปได้อีก 40 เปอร์เซ็นต์

นั่นละ...เพราะเขาไม่ใช่คนจ้านต่ออะไรง่าย ๆ

“ในฐานะที่เราเป็นผู้บริหารต้องทำงานได้สูงกว่ามาตรฐาน ผมคิดแบบนี้ว่า เรามีคนที่ต้องดูแล มีคนที่เดินตามหลังเราอยู่ แล้วถ้าเราไปเดินตามหลังคนอื่นอีก คนข้างหลังก็โชคร้าย ถ้าเราเดินหน้า คิดนำหน้า คนที่อยู่ข้างหลังเราจะไม่โชคร้าย”

ฝึกวิทยายุทธมือสอง

คุณวิสารเป็นลูกคนสุดท้องในจำนวนพี่น้องเก้าคน คุณเคยกับการทำงานและการค้าขายมาตั้งแต่เล็ก เพราะครอบครัวทำกิจการจำหน่ายของที่ระลึกและเครื่องหนัง เขาก็เช่นเดียวกับพี่น้องคนอื่น ๆ ที่ต้องผลัดเปลี่ยนหมุนเวียนไปช่วยพ่อแม่ตั้งบูธงานแฟร์ เก็บเงิน จัดเรียงของ อธิบายลูกค้า ดูแลลูกน้อง ฯลฯ ทักษะในการขายและการฝึกสังเกตลูกค้าจึงซึมซับอยู่ในตัว

หลังจบจากมหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ คณะบริหารธุรกิจ สาขาการจัดการโรงแรม คุณวิสารทำงานออฟฟิศอยู่เพียงสองปีก็เข้าสู่วงการเดินทรัคมือสอง โดยฝึกงานทุกอย่างตั้งแต่พื้นฐาน การดูแลรถ การออกเอกสาร การเจรจาพูดคุยกับลูกค้าในฐานะพนักงานขาย ก่อนเลื่อนขั้นสู่หัวหน้าฝ่ายขาย ผู้จัดการ และหุ้นส่วน

ผู้ที่ถ่ายทอดวิชาธุรกิจเดินทรัคให้เขาก็ไม่ใช่ใครที่ไหน แต่คือพี่ชาย-คุณวิมล วิฑูรภรณ์ หรือคุณโต เจ้าของเดินทรัคมือสอง ออโต้คาร์ (อ่าน “อยากโต คิดอย่างโต ออโต้คาร์” ในนิตยสารกรุงศรี ออโต้ ฉบับกรกฎาคม-สิงหาคม 2559) และเพื่อนของพี่ชาย คุณนิวัฒน์ สีนเสริมสุขสกุล เจ้าของเดินทรัค 54 นิวัฒน์ จนเมื่อประสบการณ์สูงงอมก็ถึงเวลาต้องก้าวออกไปเพื่อเติบโต คุณวิมลและคุณนิวัฒน์ก็สนับสนุนให้เกิด “วิสาร

ออโต้คาร์” โดยเปิดสาขาแรก เมื่อปี 2552 เลือกทำเลอยู่บนถนนกาญจนาภิเษก ภายหลังจึงย้ายมาที่ถนนกัลปพฤกษ์เมื่อ 5 ปีที่แล้ว และได้เปิดสาขาที่ 2 บนถนนกาญจนาภิเษกอีกครั้งเมื่อปีที่แล้ว

เปิดเดินทรัคแรกได้เพียงสองปีก็พบเหตุการณ์น้ำท่วมใหญ่กรุงเทพฯ ถนนกาญจนาภิเษกตลอดเส้นทางถนนทวิจรดพระรามสอง ก่อนจะตามมาด้วยนโยบายรถคันแรกที่ส่งผลกระทบโดยตรงต่อโครงสร้างราคารถยนต์มือสองอย่างรุนแรง จนกำไรส่วนต่างลดฮวบ ต่อเนื่องมาถึงพฤติกรรมผู้บริโภคที่เดินเข้าเดินทรัคน้อยลง

แต่ทุกปัญหาคือความท้าทายและนำมาซึ่งการทำงานอย่างมืออาชีพและสร้างสรรค์

ทำให้ลูกค้าสบายใจ

การที่เดินทรัคมือสอง ออโต้คาร์ สามารถเติบโตอย่างต่อเนื่อง เพราะคุณวิสารยึดหลักการ “ทำให้ลูกค้าสบายใจก่อนตัดสินใจซื้อ”

คุณวิสารขยายความว่า ปัจจุบันตลาดรถยนต์มือสองในกรุงเทพฯ โดยเฉพาะเส้นทางกาญจนาภิเษกนี้ขายเรียงไปด้วยเดินทรัคจำนวนมาก เป็นสภาพตลาดที่มีการแข่งขันสูง และไม่ได้แข่งกันเพียงบนถนนเส้นนี้ เทคโนโลยีอินเทอร์เน็ตยังทำให้การแข่งขันไม่มีพรมแดน หากลูกค้าสนใจรถรุ่นใดสามารถเคาะคีย์บอร์ด ข้อมูลรถจากทั่วประเทศก็ไหลเข้าสู่มือถือหรือคอมพิวเตอร์ทำให้สามารถเลือกอ่าน คิด และพิจารณาก่อนนัดดูสินค้าได้ ยังไม่นับว่าปัจจุบันรถยนต์มือสองไม่ได้มีแต่เอสเอ็มอีเข้ามาดำเนินการเท่านั้น แต่แบรนด์ใหญ่ก็เข้ามาแข่งขันในตลาดนี้ด้วยเช่นกัน

แล้วทำอย่างไรล่ะที่จะให้คนซื้อรถกับเดินทรัค

“ผมบอกลูกน้องเสมอว่า เขาไม่มีความผิดอะไรหากไม่ซื้อรถเรา คนที่มาดูมักจะดูแล้วบอกว่าขอไปปรึกษาภรรยา ขอไปคิดก่อนนะ ถ้าลูกน้องผมได้ยินอย่างนี้อาจจะรายงานมา เขายังไม่พร้อมที่จะซื้อ คือพร้อมจะยอมแพ้ แต่ผมจะพยายามเพิ่มขึ้น

การพยายามของผมไม่ใช่การกดดันลูกค้านะ เราจะไม่กดดันลูกค้า แต่เราจะให้ข้อมูลอย่างรอบด้าน เพื่อให้เขาตัดสินใจเอง”

คุณวิสารห้ามลูกน้องเด็ดขาดในการที่จะอธิบายลูกค้าไว้อย่างหนึ่งเพื่อพยายามปิดการขาย แล้วถึงเวลาไปเปลี่ยนแปลงข้อมูลเป็นอีกอย่างหนึ่ง เพราะการทำเช่นนั้นเท่ากับเป็นการปิดโอกาสการขายตัวเองในครั้งต่อไปทันที

จากประสบการณ์การค้ารถยนต์มือสองมานานทำให้คุณวิสารเข้าใจจิตวิทยาลูกค้าดีว่า ลูกค้ารถยนต์มือสองมักมี “ความกังวล” ในใจลึกๆ ผู้ขายที่ดีต้องทำให้ความกังวลลดระดับลง สไตล์การขายของที่นี่จึงไม่ใช่การรุกเร้า รวบรัดมัดมือ แต่คือการให้ความรู้และความเป็นกันเอง

“เมื่อเขาได้ข้อมูล ข้อเท็จจริง เขาก็จะสบายใจและตัดสินใจเอง ลูกค้าไม่ได้ต้องการรถที่ดีที่สุด สวยที่สุด คุ้มค่าที่สุด ผมจะสอนลูกน้องให้เข้าใจในรถทุกคันที่จะขาย รู้ละเอียด และบอกตามความจริง ความจริงที่ทำให้เขาฟังแล้วสบายใจ ให้เขตัดสินใจภายใต้งบประมาณที่มีและของที่เหมาะสมกับราคา”

Mission Possible

นอกจากการให้ข้อมูลที่เป็นจริง การกำหนดเป้าหมายวางแผนและปฏิบัติช่วยให้ยอดขายเติบโตทรวิสารยังเติบโตเนื่อง

“สิ่งสำคัญในการตั้งเป้าหมายของผู้บริหารคือ เราต้องไม่ส่งมอบงานที่เป็นไปไม่ได้ การทำธุรกิจมีผลกระทบอยู่แล้ว ไม่ว่าจะปัจจัยภายในหรือภายนอก ปัจจัยภายนอกเราอาจคุมไม่ได้ ต้องแก้ปัญหาไป แต่ปัจจัยภายในเราต้องมาคิดว่าเพราะอะไรไม่ถึงเป้าหมาย

“อย่างปัจจุบันคนเข้าเดินที่น้อยลง ทำอย่างไรให้คนยังสนใจมาดูรถ เราก็ต้องใช้อินเทอร์เน็ต ใช้โซเชียลมีเดียช่วย พอโพสต์ขึ้นไป ใครที่สนใจ บอกลูกน้องว่าต้องโทรเชิญนัดหมายให้มาดูรถ การทำงานต้องมี Plan มี Action ถ้าสัปดาห์นี้วางเป้าหมายไว้ 25 คัน ขายอีก 2 คันแล้วคุณค่อยมาโทรนัดวันนี้ ไม่มีทางตัน ต้องทำงานล่วงหน้า” คุณวิสารอธิบายรายละเอียดในการทำงาน

นอกจากทีมงานที่เข้มแข็งแล้ว อีกหนึ่งผู้ช่วยให้เดินทรวิสาร เดินถึงเป้าหมายที่วางไว้ในทุกๆ เดือนคือพันธมิตรด้านการเงิน

“กรุงศรี ออโต้ คือพันธมิตรที่ดีที่สุด เงื่อนไขไม่ซับซ้อน เช่นนโยบายไม่ต้องมีคนค้ำ กรุงศรีฯ ทำเป็นเจ้าแรกๆ ได้ช่วยให้ผู้ประกอบการรายย่อยหรือพ่อค้าแม่ขายสามารถซื้อรถเพื่อไปประกอบอาชีพต่อได้ หรืออย่างเรื่อง Extended Warranty หรือโปรแกรมขยายเวลารับประกันอะไหล่รถยนต์ ได้เพิ่มความมั่นใจให้กับลูกค้าได้อย่างมาก”

ด้วยบุคลิกผู้นำที่สุภาพอ่อนโยน แต่หนักแน่นด้วยเป้าหมายพร้อมด้วยทีมงานที่ทำงานอย่างมืออาชีพและจริงจัง น่าจะทำเดินทรวิสาร ออโต้คาร์ ก้าวไปถึงเป้าหมายที่วางไว้ในปีนี้และปีต่อไปได้ไม่ยาก



Life Unlocked

ชีวิตจริงเต็มไปด้วยหน้าที่งานและรับผิดชอบ หากได้เวลาพักผ่อน กิจกรรมที่เรียบง่าย ค่าใช้จ่ายน้อย แต่พาจินตนาการโลดแล่นสูงคือการดูหนัง บ้างดูคนเดียว บ้างดูกับครอบครัว “การดูหนังนอกจากได้พักผ่อนแล้ว หนังหลายเรื่องทำให้เราฉลาดขึ้น ได้เห็นอะไรแปลกใหม่ที่เราไม่เคยเห็น บางเรื่องดูแล้วก็เหมือนเราได้ถูกปลุกฝังไปด้วยหนังฮีโร่ที่ช่วยเหลือผู้อื่น เสียสละ หรือการทำเพื่อส่วนรวม สิ่งเหล่านี้ผมว่าค่อยๆ เป็นการปลุกฝังความคิดเราไปด้วย”

เดินทรวิสาร ออโต้คาร์

38 ถนนกัลปพฤกษ์ แขวงบางแค เขตบางแค กรุงเทพฯ 10160

โทร : 080-303-0300

Facebook : Visarnautocar



ผู้นำพันธุ์ใหม่หัวใจ CE

Live with Passion ฉบับนี้เปลี่ยนบรรยากาศมาคุยกับผู้บริหารพร้อมกันทีเดียวสามท่านถึงเรื่องความรักในองค์กร การสร้างทีมให้ประสบความสำเร็จ เพื่อเจาะลึกให้รู้จริงว่าอะไรกันแน่คือพื้นฐานของการเติบโตของคนทำงานในยุคปัจจุบัน

บอกก่อนว่าแม้ทั้งสามท่านจะแชร์เคล็ดลับคนละหลายข้อ แต่สิ่งสำคัญที่สุดกลับเป็นสิ่งเดียวกันและมีแค่อย่างเดียวนั่นคือ ทำให้ทั้งสามได้ชื่อว่าเป็นผู้นำพันธุ์ใหม่หัวใจ CE (Customer Experience) ถ้าอยากรู้ว่าเป็นอะไร ตามเราไปค่ะ

ต่างที่มาแต่หัวใจเดียวกัน

ทั้งสามท่านมีที่มาที่แตกต่างกัน คุณชนวนชม จิรตติกานนท์ หรือ “คุณเก้” เริ่มต้นทำงานที่กรุงศรี ออกได้ ด้วยการเป็นแบ็กออฟฟิศเป็นหลัก ดูแลด้านงานทะเบียน ประกันภัย บัญชี ฯลฯ มาสิบปีแล้วจึงย้ายมาเป็นฝ่ายขาย กระทั่งปัจจุบันเป็นผู้จัดการฝ่ายขายและบริหารช่องทางจัดจำหน่ายรถจักรยานยนต์ต่างจังหวัด พื้นที่ 10 ฉายาล่าสุดที่ได้รับคือ เจ้าแม่ Y27 (การอนุมัติเคสแบบพิเศษ)



คุณนริศ บุญประสิทธิ์



คุณชวนชม จิรัตติกานนท์



คุณวีระวัฒน์ ศิลาขาว

ในขณะที่ **คุณนริศ บุญประสิทธิ์** เริ่มต้นจากตำแหน่งเล็กสุดในทีม นั่นคือเจ้าหน้าที่ Field Checker 4WD ก่อนจะเติบโตขึ้นตามลำดับ ความขยันและใฝ่รู้ รวมถึงความมีน้ำใจ ทำให้ปัจจุบัน **“พินริศ”** ของน้องๆ รับตำแหน่งผู้จัดการฝ่ายขายและบริหารช่องทางจัดจำหน่ายรถจักรยานยนต์ต่างจังหวัดพื้นที่ 6 และผู้บริหารท่านสุดท้าย **คุณวีระวัฒน์ ศิลาขาว** หรือ **“คุณหนึ่ง”** แม้อายุยังไม่แตะเลข 4 แต่ด้วยผลงานและความทุ่มเท ปัจจุบันเขาคือผู้จัดการสาขาธุรกิจยานยนต์ ยะวราช ที่มียอดขายระดับประเทศ

ทั้งสามท่านพูดตรงกันว่ายิ่งอยู่ยิ่งรักองค์กร ยิ่งอยู่ยิ่งผูกพัน และคำพูดของคุณหนึ่งน่าจะเป็นคำตอบของคำถามที่ว่าทำไมทุกท่านถึงอยู่ที่บ้านหลังนี้มาได้นานนับสิบปี

“กรุงศรี ออโต้ คือบ้านเรา คือธุรกิจของเรา ที่จริงผมไม่ได้คิดแบบนี้มาตั้งแต่ปีแรกนะครับ แต่มันค่อยๆ ซึมเข้ามา และเมื่อเป็นหัวหน้า ผมก็พยายามปลูกฝังทีมงานให้รักในองค์กร เราพูดกันเยอะมากเรื่องเกียรติและศักดิ์ศรีของกรุงศรีฯ ผมรู้สึกภาคภูมิใจทุกครั้งที่ได้ใส่เสื้อกรุงศรีฯ ผมคิดว่าเป็นเครื่องแบบที่มีเกียรติ ไม่อยากเปลี่ยนออก นี่คือนิสัยที่ทำให้น้องๆ เห็น เราอยู่ที่นี่ โดมากับที่นี่ ถ้ากริดเลือดออกมาก็คงเป็นสีเหลือง”

เคล็ดลับความสำเร็จ

อย่างที่บอกว่าต่างคนต่างที่มา แต่ก็ก้าวขึ้นมาเป็นระดับผู้จัดการด้วยความสามารถที่โดดเด่น แล้วอะไรคือเคล็ดลับแห่งความสำเร็จของพวกเขา

คุณหนึ่ง : คือความรักและความรู้สึกเหมือนเป็นเจ้าของกิจการ มีความห่วงหาขององค์กร คิดว่าการเติบโตของกรุงศรี ออโต้ อยู่ที่ตัวเรา จะทำให้สนุกกับงานที่ทำและสร้างบรรยากาศที่ดีในการทำงานได้ นอกจากตัวเองแล้ว ผมยังมีทีมที่ดี มีความรัก ความสามัคคี เข้าใจ และจริงใจกันเหมือนคนในครอบครัว อีกสิ่งที่สำคัญคือการบริหารความสัมพันธ์กับดีลเลอร์ ต้องทำด้วยความเข้าใจเพื่อการเข้าถึง พร้อมแก้ไขปัญหากันทุกอย่างได้ และสานสัมพันธ์ให้ยืนยาว เพราะผมคือ **“ทูตของกรุงศรี ออโต้”** อีกอย่างคู่แข่งก็สำคัญ เพราะต้องเรียนรู้กลยุทธ์เพื่อพัฒนาอย่างต่อเนื่อง สุดท้ายที่ขาดไม่ได้เลย

คือผู้บังคับบัญชา ซึ่งผมมองว่าเป็นโค้ช คอยแนะนำและให้คำปรึกษาที่ดีมาโดยตลอด

คุณเก๋ : มาจากความตั้งใจและความรักในการทำงาน พี่พยายามบอกเด็กๆ เสมอว่ามาทำงานให้เหมือนมาเที่ยว แล้วเราจะอยากมาทำงานทุกวัน ปลูกฝังให้เด็กๆ คิดบวก ถ้ามัวมีช่วงท้อไหม มี แต่ด้วยประสบการณ์ที่ผ่านมา ทำให้เรามีอะไรๆ ที่จะถ่ายทอดให้เด็กๆ ได้ เรื่องภูมิหลังของเราก็เป็นแรงบันดาลใจได้เหมือนกัน

พี่เป็นลูกคนจีน มาจากครอบครัวเล็กๆ ที่ไม่มีทรัพย์สินสมบัติอะไร ไม่มีบ้านของตัวเอง แต่เมื่อเราเริ่มทำงาน ฐานะทางบ้านก็ดีขึ้น เราจึงพยายามทำงานให้ประสบความสำเร็จจากบ้านเช่าก็มีบ้านของตัวเองได้ เรื่องนี้ก็เป็นแรงบันดาลใจให้ตัวเอง เวลานั้นเองๆ หมดกำลังใจก็จะเล่าเรื่องนี้ให้เขาฟัง และจะคอยบอกพวกเขาเสมอว่า ความจนมันน่ากลัว... อย่างจน ต้องขยัน อดทน ตั้งใจ ทำสามอย่างนี้แล้วจะไม่จน น้องๆ ก็ทำนะ เราบอกเขาด้วยความรักความหวังดี ดังนั้นเมื่อถ่ายทอดไปพวกเขาจะเริ่มอยากทำตาม อยากช่วยทีม ทุกวันนี้พี่ถือว่าลูกน้องคือผู้มีพระคุณ พี่ไม่ได้ตัวคนเดียว แต่มีทีมงานคอยช่วยเหลือ ทั้งทีมของเราเอง ทั้งผู้ใหญ่ และเพื่อนๆ ทุกคนที่พร้อมให้การสนับสนุน

คุณนริศ : หนึ่ง จริงใจ ไม่ว่าอยู่กับเพื่อน ลูกน้อง หรือใคร ผมทำงานด้วยความจริงใจ สอง ไม่หยุดคิด การทำงานที่ผ่านมา ไม่ว่าทำตำแหน่งไหนผมจะหาวิธีทำงานที่ง่ายขึ้น และเร็วขึ้นเสมอ สาม จิตอาสา เวลาอยู่ในออฟฟิศผมเป็นตั้งแต่ช่างประปา ไฟฟ้า ตลอดจนคนเขียนบท ทำละคร ซ้อมเต้น ฯลฯ เพื่อร่วมกิจกรรมของบริษัทอยู่เสมอ สี่ ปัญหาไม่ปล่อยผ่าน ผมจะแก้ไขให้ถึงที่สุด เพราะฉะนั้นดีลเลอร์และลูกทีมจึงไว้วางใจเรา ห้า ทำงานมุ่งชัยชนะ ไม่ว่าจะทำงานในตำแหน่งใดก็จะพยายามทำผลงานให้ได้เป็นลำดับต้นๆ ของประเทศเสมอ และฝากถึงน้องๆ ที่อาจเจอปัญหาในการทำงานให้ถามตัวเองว่าเราทำงานเต็มที่หรือยัง เพื่อนทำงานอย่างเต็มที่ คุณทำเต็มที่เท่าเขาหรือยัง ปรับตัวและถ้ามีปัญหา เราจะช่วยกัน

CE ทำงานด้วยใจคือพื้นฐานของการเติบโต

แม้ว่าเราจะถามเรื่องเคล็ดลับความสำเร็จ แต่ทั้งสามท่านพูดเหมือนกันว่าลำพังตัวเองไม่สามารถพาให้ตัวเองมาถึงจุดนี้ได้ แต่อยู่ที่ทีมงาน ลูกพี่ ลูกน้อง คู่ค้า ฯลฯ ดังนั้นการสร้างทีมที่มีน้ำหนึ่งใจเดียวกัน ทำให้น้องๆ ในทีมรู้จักเสียสละและทำงานเพื่อผู้อื่นอย่างจริงจังจึงเป็นสิ่งสำคัญมาก

คุณนริศ : อันดับหนึ่งคือต้องเอาใจเขามาใส่ใจเรา ถ้าเราอยู่ในสถานการณ์เดียวกับเขา เราต้องการอะไร ต้องการให้บริษัทช่วยยังไงแล้วเราก็ทำดีที่สุดเพื่อช่วยเขา ทำอย่างนี้กับทุกเคส อย่างตอนไปช่วยคุณป้าที่ถูกชายประสบอุบัติเหตุเสียชีวิตให้ได้รับมอเตอร์ไซด์ที่ผ่อนไว้กับบริษัทคืน เคสนี้ต้องขับรถข้ามจังหวัดรับส่งป้าจากบ้านมาศาลเพื่อทำเรื่องขอเป็นผู้จัดการมรดก ทั้งรวบรวมเอกสารเป็นตั้งๆ ใช้เวลาหลายเดือน แต่สุดท้ายเรื่องก็จบลงด้วยดี ป้าได้รับรถของลูกชายไว้ดูต่างหน้า ผมเชื่อว่าเราต้องปลุกฝังเรื่องนี้เยอะๆ ต้องเอาใจเขามาใส่ใจเรา อย่าคิดถึงแต่ตัวเองอย่างเดียว

ทำงานเดี๋ยวนี้ Win-Win คงยังไม่พอ มันต้อง 4-Win นอกจากดีลเลอร์และบริษัทจะวินแล้ว ตัวเราและลูกน้องเราต้องวินด้วย ไม่อย่างนั้นถือว่าใช้ไม่ได้ แล้วเราจะวินได้อย่างไร ก็ต้องทำงานอย่างมีความสุข และการได้ช่วยคนนี่แหละ...ความสุขอย่างแรก

คุณหนึ่ง : ผมเคยมีลูกน้องเป็นคนซังก ขี้เหนียว งานก็ชอบผลักให้คนอื่น ผมก็ค่อยๆ ปรับเขา ถามเขาว่ารู้ไหมว่าทำไมเพื่อนไม่รัก...บางอย่างผมบอกตรงๆ บางอย่างก็บอกตรงไม่ได้ ต้องค่อยๆ ทะลอมกันไป แล้ววันหนึ่งจากเด็กที่ไม่เอาใครเลย เพื่อนรถเสียเขาออกไปช่วย เห็นขยะตกเขาหยิบไปทิ้งให้ มันคือการซึมซับครับ เราบอกครั้งเดียวไม่ได้หรอก ต้องคอยกระตุ้นให้เขาทำอะไรเพื่อผู้อื่นบ่อยๆ อย่างตอนน้ำท่วมปี 2554 ผมจัดตั้งทีม Rescue สอนลูกน้องขับรถ เรือ เรือออกไปช่วยผู้ประสบภัยทุกวัน ทำเท่าที่ทำได้ เมื่อได้ทำบ่อยๆ เขาจะรู้ว่าทำได้ดี ให้แล้วมีความสุข แล้วเขาจะอยากทำเอง มันคือการซึมซับหล่อหลอมของ “จิตสาธารณะ” มันคือ “ฤทธิ์ทางใจ”

คุณเก้ : ผู้จัดการต้องรู้ให้ได้ เข้าใจถึงกับทุกเรื่อง ใครมีปัญหาตรงไหนเราจะช่วยได้ทันทีทั้งที่และช่วยด้วยใจจริงๆ เมื่อพวกเขาเคยได้รับความช่วยเหลือหรือคำปรึกษาดีๆ เขาก็จะเห็นความสำคัญของการช่วยเหลือกัน อีกอย่างคนมีหลายแบบ เราต้องรู้จักวิธีพูด อย่างลูกน้องของพี่ส่วนใหญ่เป็นผู้ชาย บางครั้งพูดหวานๆ ไม่ได้ ต้องแอบเสียงเข้มบ้าง ถ้าเราจริงใจและอยู่ด้วยกันไปนานๆ เราจะรู้ว่าจะพูดและทำอย่างไรกับใคร เราก็จะช่วยเขาได้จริงๆ



Life Unlocked

เมื่อเรื่องงานคือหุ่นส่วนสำคัญของชีวิต มาดูกันสิว่าสุดยอดผู้จัดการเขาตั้งสถานะในไลน์ (Line Status) ที่บ่งบอกถึงตัวตนและทัศนคติในการทำงานอย่างไรกันบ้าง

คุณหนึ่ง : ไม่ได้ไม่ได้ ต้องได้ เราต้องเป็นฝ่ายวิ่งเข้าหาลูกค้า/ดีลเลอร์ ต้องรู้จักวิธีรักษาและบริหารน้ำใจ ถือเป็นศาสตร์และศิลป์ รู้จักความต้องการ รู้จักคน ต้องสังเกตว่าเขาชอบอะไร ไม่ชอบอะไร ต้องการความช่วยเหลือแบบไหน เน้นแหละคือกุญแจที่เข้าไปเปิดตู้กับข้าวบ้านเขา เปิดแล้วก็ได้ข้าวมากิน

คุณเก้ : จงอย่าหนีเสือ แต่จงสู้อยู่กับเสือ พี่เจอเรื่องดราม่ามาเยอะ แล้วเราเป็นผู้หญิง บางครั้งก็กลัวว่าจะเจอเรื่องหนักๆ แต่ถ้าไม่กล้าที่จะอยู่กับสิ่งที่กลัว เราจะทำอะไรไม่ได้เลย เราเป็นฝ่ายขายเราต้องกล้า

คุณนริศ : ใช้ชื่อ นริศ สั้นๆ คำเดียว พูดไม่เก่ง แต่ถ้ามีปัญหาใดๆ เต็มใจที่จะร่วมแก้ไขและช่วยเหลือ

ขอบคุณสถานที่

โรงแรม Bangkok Marriott Marquis Queen's Park
199 ถนนสุขุมวิท ซอยสุขุมวิท 22 กรุงเทพฯ
โทร. 0-2059-5555 www.marriott.com



เปิดอาณาจักร แห่งความคิดสร้างสรรค์ "ช่างชู้"

นาที่นี้คงไม่มีอะไรฮอตฮิตเท่า "ช่างชู้" ศิลปสถานแห่งใหม่ที่น่าความงามและความคิดสร้างสรรค์มาเปลี่ยนเป็นไลฟ์สไตล์มอลล์ขนาด 11 ไร่ และไอคอนิกแห่งใหม่บนถนนบรมราชชนนี ด้านในจัดวางอาคารนับสิบหลังที่ประกอบขึ้นมาจากของสะสมของแฟนจีนนิสต้ารุ่นใหญ่ คุณลิ้ม-สมชัย ส่งวัฒนา ผู้สร้างตำนานแฟชั่นไทย Flynow และเป็นสารตั้งต้นนำคำว่า ชู้ มาใส่มุมมองใหม่เพื่อให้คนได้เห็นความสำคัญกับของเหลือใช้ ของมือสอง ซึ่งนี่เองที่เป็นเสน่ห์ทำให้ช่างชู้แตกต่างจากช้อปปิ้งมอลล์หรือคอมมูนิตี้มอลล์ แต่ยังเป็นศิลปสถานที่อัดแน่นไปด้วยความคิดสร้างสรรค์ในทุกอณู และสำหรับใครที่ยังสงสัยว่า "ช่างชู้" มีอะไร และทำไมถึงต้องไปยังอาณาจักรแห่งความชู้ เรามีคำตอบ

เครื่องบิน Lockheed L-1011

เครื่องบิน Lockheed L-1011 ได้กลายเป็นสัญลักษณ์ของช่างชู้ไปเป็นที่เรียบร้อยแล้ว แต่กว่าจะได้เครื่องบิน Lockheed L-1011 มาจอดอยู่บนถนนสิรินธรนั้นไม่ใช่เรื่องง่าย เพราะไม่ได้เพียงซื้อเครื่องบินเก่ามาแล้วก็จบ ทว่าต้องมีการตัดชิ้นส่วนแล้วใช้รถบรรทุกถึง 18 คันในการขนชิ้นส่วนเครื่องบินมาประกอบ ซึ่งเครื่องบิน Lockheed L-1011 ลำนี้กำลังจะเปลี่ยนเป็นห้องอาหารนาโอ (Na-Oh) ที่นอกจากการดีไซน์ที่เปรี้ยวเฉียวแล้วยังมีเซฟต์ว็อปของวงการอาหารมาสร้างสรรค์เมนูที่ไม่น่าตายอย่างแน่นอน



"แดกดิน" ฟูดเซ็นเตอร์

สำหรับคนที่ไม่ชอบช้อปปิ้ง แคได้มากินอาหารที่ฟูดเซ็นเตอร์สุดแนวนามว่า "แดกดิน" ก็เป็นความฟินที่สุดแล้ว เหตุก็ด้วยที่นี่นอกจากจะตกแต่งด้วยของเก่าของสะสมจนทำให้บรรยากาศการกินคล้ายกับกำลังนั่งอยู่ในอาร์ตแกลเลอรีแล้ว แดกดินยังมีดีที่เรื่องของเพลงเก่าและอาหารซึ่งคัดสรรเฉพาะของอร่อยแท้จริงมาให้ลิ้มรส

กาแล็กซี่ บาร์เบอร์

ร้านตัดผมสุภาพบุรุษที่ให้บรรยากาศของภาพยนตร์ไซไฟสุดล้ำไปนอกโลก แถมด้วยน้ำแข็งใสให้ได้เย็นฉ่ำเป็นการผ่อนคลายระหว่างตัดผม

โรงมหรสพ "อุจิดแล้ว อะไรก็ช่าง"

โรงมหรสพที่สามารถปรับเปลี่ยนเป็นทั้งโรงภาพยนตร์และเวทีการแสดง โดยในส่วนของภาพยนตร์นั้นเน้นไปที่หนังนอกกระแส คัดสรรโดยทีม Documentary Club ส่วนการแสดงนั้นออกแบบโดยศิลปินศิลปิน คุณพิเชษฐ กลั่นชื่น ซึ่งเป็นศิลปินไทยที่โด่งดังในระดับโลก

เรือนต้นไม้หวัะโกล

เดิมทีหวัะโกลถูกใช้เป็นสัญลักษณ์แห่งความตาย แต่สำหรับที่ช่างชู้ หวัะโกลได้กลายมาเป็นสัญลักษณ์ของความสดชื่นและชีวิตใหม่ เจกเชน เรือนกระจากโส Skull Corner ร้านต้นไม้ที่นำหวัะโกลมาตีความใหม่ให้เข้าถึงง่ายและไม่น่ากลัว ด้วยการผสมผสานกับความร่มรื่นของพรรณไม้ ลายปักผ้า และกระถางกระบองเพชรสุดแนว





หย่อนยาน

หย่อนยานคือการรวมตัวระหว่างร้านหนังสือ The Booksmith ร้านกาแฟ One Ounce for Onion และของกระจุกกระจิกจากร้านละมุน และสำหรับใครที่เป็นแฟนกาแฟของ One Ounce for Onion อยู่แล้ว ต้องมาสาขาช่างชุ่ย เพราะพิเศษกว่าสาขapakติด้วยการเพิ่มเติมส่วนของไลน์อาหารกลืนอายเอเซียที่การันตีความอร่อยระดับอินเตอร์



ทำตะ

แหล่งรวมทั้งเวิร์กช็อป เกม และผลิตภัณฑ์จากการคิด เล่น และลงมือทำ



ช่างชุ่ย

ที่ตั้ง : 460/8 ถนนสีรินธร แขวงบางพลัด เขตบางพลัด กรุงเทพฯ

ติดต่อ : โทร. 081-817-2888 www.changchuibangkok.com

เปิดบริการ : วันอังคาร-อาทิตย์ เวลา 16.00-23.00 น.

(Green Zone เฉพาะร้านอาหาร เปิด เวลา 11.00-23.00 น.)

ค่าเข้าชม : อังคาร-ศุกร์ 16.00-22.00 น. ราคา 20 บาท

เสาร์-อาทิตย์ 11.00-16.00 น. ราคา 20 บาท / 16.00-22.00 น. ราคา 40 บาท



Thé Tea House

ใครที่ติดใจรสชาติสุดละมุนแบรนด์มารีอาจแฟร์ (Mariage Frères) ของฝรั่งเศส และชื่นชอบบรรยากาศวินเทจของร้านน้ำชาที่ตั้งอยู่ในเอด์เลต Flynow ตอนนี้เตทีเฮาส์ (Thé Tea House) ได้มาเปิดสาขาสองที่ช่างชุ่ยแล้ว ด้วยบรรยากาศการตกแต่งที่การันตีว่าถ่ายรูปสวยในทุกมุม



บูย์เจริญ

แหล่งรวมสารพันสิ่งของจากทั่วทุกแห่ง ทั้งงานศิลปะ ของตกแต่งบ้าน เสื้อผ้า เครื่องประดับ ทั้งชิ้นเล็ก ชิ้นใหญ่

Insect in the Backyard

ร้านอาหารที่น่านอนและแมลงสารพัดชนิดมาเปลี่ยนเป็นเมนูสุดเอ็กโซติก ที่รับประกันได้ว่าไม่ได้มีเพียงแมลงทอดใส่ซอส หอมพริกไทยอย่างที่หลายคนคุ้นเคย ทว่าร้านนี้นำแมลงมาแปลงโฉมเป็นอาหารที่มีทั้งเอเชีย ยุโรป และขนมหวาน จัดเสิร์ฟอย่างสวยงามเห็นแล้วต้องร้องว่าวทุกเมนู

อาเนกป้าสง

ความแตกต่างอย่างหนึ่งระหว่างช่างชุ่ยกับคอมมิวนิตี้ทั่วไปอยู่ที่การใส่ใจความคิดสร้างสรรค์ที่ไม่รู้จักจบ เช่นที่อาคารอาเนกป้าสงหลังนี้ที่ถูกใช้เป็นอาคารอเนกประสงค์ สามารถจัดกิจกรรมได้ทุกอย่างตั้งแต่ตลาดงานอาร์ต ตั้งวงเสวนา แกลเลอรี เป็นต้น

Happening Box

ร้านขายงานดีไซน์ หนังสือ แผ่นเสียง ไปจนกระทั่งของกระจุกกระจิกหลากหลายแบรนด์ที่การันตีความน่ารัก น่าซื้อ



ช่างเชื่อม

อาคารหลังนี้เป็นความร่วมมือระหว่างช่างชุ่ยกับคุณบอย โกสิยพงษ์ ซึ่งสร้างมาเพื่อผู้รักเสียงเพลง ไม่ว่าจะเป็นคอนเสิร์ต ร้านขายเพลง แผ่นเสียง และทุกอย่างเกี่ยวกับการดนตรีจากทุกค่ายเพลง



"Honda Jazz RS" พลิกโฉมสู่ความสปอร์ต

ในบ้านเรานั้น Honda Jazz ถือได้ว่าเป็นรถยนต์ยอดนิยมและเคยครองแชมป์ในตลาด เมื่อถึงคราวปรับโฉม ความพิเศษจึงเกิดขึ้นด้วยการนำเสนอทางเลือกใหม่ที่มาพร้อมกับความสปอร์ตในทุกรายละเอียดกับรหัส RS ซึ่งมีการยกระดับดีไซน์ที่มีความสวยและความสปอร์ต พร้อมเสริมทัพด้วย Honda Jazz รหัส RS+ ที่ออกมาทำตลาดควบคู่กัน โดยทั้งสองรุ่นชูความโดดเด่นที่มีความกะทัดรัดของรถแฮตช์แบ็ก 5 ประตูที่สามารถใช้งานได้หลากหลาย

Honda Jazz RS ใหม่มีมาพร้อมกับตัวถังที่มีความยาวจากรุ่นปกติเพิ่มขึ้นเป็น 4,035 มิลลิเมตร กระฉับกระชวยใหม่พร้อมตราสัญลักษณ์ RS รวมทั้งไฟ Daytime Running Light แบบ LED และไฟตัดหมอก ด้านกันชนหน้าและกันชนหลังสะท้อนความเป็นสปอร์ต ครอบกระจกมองข้างสีดำ และล้ออัลลอยลายใหม่ขนาด 16 นิ้ว

ด้านห้องโดยสารออกแบบภายใต้แนวคิด Futuristic Cockpit มาพร้อมเบาะนั่งสีดำลายใหม่สำหรับรุ่น RS+ ขณะที่รุ่น RS สร้างความแตกต่างด้วยการตกแต่งเบาะนั่งสีส้ม โดยทั้งสองรุ่นได้เพิ่มความสะดวกสบายด้วยช่องเก็บของและกล่องเก็บแท็บเล็ต ใส่ความล้ำสมัยด้วยเครื่องเสียงหน้าจอสัมผัสแบบใหม่ขนาด 6.8 นิ้ว รองรับการเชื่อมต่อ Bluetooth แบบไร้สาย และช่องเชื่อมต่อ HDMI

สำหรับเบาะนั่งเป็นแบบอัลตราซีท สามารถปรับเปลี่ยนได้ 4 โหมดตามการใช้งาน และมีความกว้างขวางด้วยระยะฐานล้อในระดับ 2,530 มิลลิเมตร นอกจากนี้ยังติดตั้งระบบปรับอากาศอัตโนมัติพร้อมแผงควบคุมระบบสัมผัส มาตราวัดเรืองแสง และหน้าจอแสดงข้อมูลการขับขี่ MID

ไม่เพียงเท่านั้นทั้งสองรุ่นยังมีระบบควบคุมประตูแบบอัจฉริยะ Honda Smart Key System พร้อมปุ่มสตาร์ทเครื่องยนต์ ต่อเนื่องด้วยปุ่มควบคุมการเปลี่ยนเกียร์ที่พวงมาลัยและ Cruise Control ทั้งนี้หน้าที่ในการขับเคลื่อนยังคงเป็นงานของเครื่องยนต์ 4 สูบ 16 วาล์ว i-VTEC ความจุ 1.5 ลิตร กำลังสูงสุด 117 แรงม้า ที่ 6,000 รอบ/นาที แรงบิดสูงสุด 14.8 กิโลกรัมต่อเมตร ที่ 4,700 รอบ/นาที ผสานระบบเกียร์อัตโนมัติ CVT ที่พัฒนาภายใต้เทคโนโลยีอีอีอีอีอีอี เพื่อให้อัตราเร่งและประสิทธิภาพการประหยัดน้ำมันที่ดีเยี่ยม อีกทั้งยังตอบสนองทุกการขับขี่ด้วยระบบควบคุมการเปลี่ยนเกียร์ที่พวงมาลัยแบบ 7 สปีด ระบบควบคุมความเร็วอัตโนมัติ พ่วงด้วยระบบช่วยขับขี่แบบประหยัดน้ำมัน ECO Assist และรองรับพลังงานทางเลือก E85

ในด้านความปลอดภัยเพื่อความมั่นใจในการขับขี่ Honda Jazz RS และ RS+ จึงมาพร้อมมาตรฐานความปลอดภัยอย่างครบครัน ไม่ว่าจะเป็นโครงสร้างตัวถังนิรภัย G-Force Control หรือ G-CON อีกทั้งยังปกป้องห้องโดยสารจากการชนรอบทิศทางด้วยถุงลมนิรภัย 6 ตำแหน่ง ระบบช่วยควบคุมการทรงตัวขณะเข้าโค้ง (VSA) ระบบช่วยการออกตัวขณะอยู่บนทางลาดชัน (HSA) ระบบเบรกป้องกันล้อล็อก (ABS) พร้อมระบบกระจายแรงเบรก (EBD) และกล้องส่องภาพด้านหลัง ปรับมุมมองได้ 3 ระดับ รวมถึงระบบกันสะเทือนหน้าแบบแมคเฟอร์สันสตรัท และด้านหลังแบบทอร์ชันบีม H-Shape

สำหรับราคาของ RS และ RS+ อยู่ที่ 739,000 และ 754,000 บาท



Altron LTV-4005 / LTV-3205

“อัลตรอน สมาร์ท ทีวี่ (Altron LTV-4005 / LTV-3205)” สมาร์ททีวีขนาด 40 และ 32 นิ้ว ครบครันด้วยประสิทธิภาพ มัลติมีเดีย เต็มอิมทุกอารมณ์กับความละเอียดหน้าจอแบบ HD Ready/Full HD ให้สามารถท่องโลกอินเทอร์เน็ตได้ไม่สะดุด ด้วยหน่วยความจำแรม (RAM) ขนาด 1 GB ผ่าน Wireless LAN/LAN connection ที่เชื่อมต่อกับโลกออนไลน์ได้อย่างง่ายดาย สามารถเชื่อมต่อกับคีย์บอร์ดและเมาส์ภายนอกได้ พร้อมตอกย้ำความโดดเด่นของ “อัลตรอน” ด้วย UI (user interface) ที่เป็นเอกลักษณ์ใช้งานง่าย ครบครันด้วยช่องต่อ USB และ HDMI (High Definition Multimedia Interface) รองรับการชม Digital TV (ดิจิทัลทีวี) โดยไม่ต้องเชื่อมต่อกับ Set-Top Box พร้อมการรับประกันถึง 3 ปีเต็ม ราคาปกติ 11,590 และ 8,590 บาท

Sony Xperia XZ Premium

สมาร์ทโฟนที่มาพร้อมกับหน้าจอ 4K HDR (3840x2160 พิกเซล) โดดเด่นในด้านการถ่ายภาพด้วยฟีเจอร์ Motion Eye ใหม่ล่าสุด ที่มีความสามารถในการตรวจจับและคาดการณ์ความเคลื่อนไหว พร้อมเก็บภาพล่วงหน้าได้ถึง 4 ภาพในเวลาเสี้ยววินาทีก่อนกดปุ่มชัตเตอร์ อีกทั้งยังรองรับการถ่ายวิดีโอแบบ Super Slow Motion ที่ความเร็วสูงถึง 960 เฟรมต่อวินาที (fps) บนความละเอียดระดับ 720p ถือเป็นสมาร์ทโฟนรุ่นแรกที่มีการฝังหน่วยความจำไว้ในกล่อง เพื่อช่วยลดระยะเวลาในการถ่ายภาพให้สั้นลง เรียกได้ว่าสามารถถ่ายภาพได้อย่างคมชัดและรวดเร็วทันใจยิ่งขึ้น ขับเคลื่อนด้วยชิปเซตประมวลผล Qualcomm Snapdragon 835 และหน่วยความจำแรม (RAM) ขนาด 4 GB



Garmin Forerunner 935

นาฬิกาไตรกีฬา Garmin Forerunner 935 คือ นาฬิกา multisport ที่มีฟังก์ชันคล้าย Garmin Fenix 5 แต่เบากว่า และถูกกว่า นอกจากนั้นยังมีระบบ GPS ติดตั้งบนตัวเรือนที่มีรูปแบบการดีไซน์ที่น้ำหนักเบาและสวมใส่สบายตลอดวัน โดยรุ่น 935 นี้ยังสามารถใช้งานร่วมกับสายรัด QuickFit ส่วนแบตเตอรี่ใช้งานได้สูงสุด 21 ชั่วโมงในโหมด GPS และ 44 ชั่วโมงในโหมดประหยัดแบตเตอรี่ UltraTrac ดังนั้นเมื่อใช้งานในลักษณะนาฬิกาอัจฉริยะแบบวันต่อวัน จะใช้งานได้นานถึง 2 สัปดาห์ต่อการชาร์จครั้งเดียว

"ดอกเบี๋ยต่ำ" ให้อะไรมากกว่าที่คิด

ไอเท็มเด็ด

วงเงิน
100,000 บาท

ส่วนต่าง/เดือน

600 บาท

"ลาเต้/คาปูชิโน"

เพิ่มความฟิตให้ทุกเช้าวันทำงาน
ด้วยกาแฟเย็นหรือร้อน
จัดไปทั้งเดือน 15 แก้ว



จากการสำรวจความคิดเห็นของผู้บริโภค โดยสินเชื่อเพื่อคนมีรถ "คาร์ ฟอร์ แคช" พบว่า เมื่อถึงคราที่ต้องการเงินสดมาใช้จ่ายตามความจำเป็น คนส่วนใหญ่มักนึกถึงสินเชื่อที่ไม่มีหลักทรัพย์ค้ำประกัน ซึ่งมักมาพร้อมกับอัตราดอกเบี้ยสูงลิ่ว โดยลืมนึกไปว่ายังมีสินเชื่ออีกประเภทที่อยู่ใกล้ตัวแต่ถูกกลืนเลือน นั่นก็คือสินเชื่อเพื่อคนมีรถ ซึ่งสินเชื่อประเภทนี้มีอัตราดอกเบี้ยที่ต่ำกว่ามาก โดยบางรายอาจต่ำถึง 0.27% ต่อเดือน*

มาดูกันดีกว่าว่าดอกเบี๋ยต่ำช่วยประหยัดค่าใช้จ่ายในแต่ละเดือนได้มากแค่ไหน และสามารถแปลงเงินส่วนต่างจากดอกเบี๋ยต่อเดือนเป็นไอเท็มเด็ดโดนใจอะไรได้บ้าง

*รายละเอียดเพิ่มเติม คลิก www.car4cash.com

ไอเท็มเด็ด

วงเงิน
170,000 บาท

ส่วนต่าง/เดือน

1,020 บาท

"ลิปสติก 4 แท่ง"

สวยพร้อมรับทุกสถานการณ์
ทวนไปทั้งเนื้อแมท ครีမ်
หรือกลอส



วงเงิน
200,000 บาท

ส่วนต่าง/เดือน

1,200 บาท

"ตั๋วหนัง 6 ใบ"

สายเปย์ก็ยังสามารถวางแผน
ไปดูหนังได้แบบสวีตถึง 3 รอบ

วงเงิน
140,000 บาท

ส่วนต่าง/เดือน

840 บาท

"เสื้อทีมชาติไทย 2 ตัว"

พร้อมนั่งติดขอบสนามเชียร์
ทีมชาติไทยไม่มีสะดุดในทุกฤดู



ไอเท็มเด็ด

ไอเท็มเด็ด



วงเงิน
270,000 บาท

ส่วนต่าง/เดือน 1,620 บาท

"ตั๋วเครื่องบินโลว์คอสต์"

ตั้งตารางพร้อมซื้อตั๋วโปรโมชั่น
สายการบินโลว์คอสต์
ติดปีกเที่ยวในประเทศสบายๆ

ไอเท็มเด็ด



วงเงิน
340,000 บาท

ส่วนต่าง/เดือน

2,040 บาท

"ริมปาร์คโลกพันปีกลางกรุง"

ยกครอบครัวไปตะลุยโลกพันปีที่ป็นทั้ง
พิพิธภัณฑ์และริมปาร์คไดโนเสาร์
แห่งเดียวในเมืองไทย

ไอเท็มเด็ด



ติดกล้องมองหลัง ความปลอดภัยที่รถเก่าก็ทำได้

ปัญหาหนึ่งสำหรับรถยนต์เก่าที่มีอายุมากกว่า 10 ปีขึ้นไป คือ การเพิ่มความสะดวกสบายในการถอยรถด้วยภาพที่ส่งมาจากกล้องมองหลัง เหตุก็ด้วยเมื่อสิบกว่าปีก่อน ระบบกล้องมองหลังยังคงเป็นเรื่องไกลตัว และไม่ได้เป็นอุปกรณ์มาตรฐานที่มีการติดตั้งให้พร้อมใช้มาจากโรงงาน ผิดกับปัจจุบันที่กล้องมองหลังกลายเป็นฟังก์ชันมาตรฐานที่จะขาดไม่ได้ในรถยนต์แทบทุกรุ่น ทว่าด้วยเทคโนโลยีที่ก้าวกระโดดก็ทำให้มีผู้ผลิตหลายรายเล็งเห็นปัญหานี้ และเริ่มพัฒนาระบบกล้องมองหลังสำหรับเป็นอุปกรณ์แยกขายพิเศษ เพื่อให้รถยนต์รุ่นเก่ารวมทั้งรุ่นใหม่ที่อาจจะไม่ได้ติดตั้งระบบกล้องมองหลังมาจากโรงงานสามารถติดตั้งกล้องมองหลังเพิ่มเติมได้อย่างง่ายดาย โดยมีเว็บไซต์ ช่องทางออนไลน์ เป็นตลาดใหญ่ของการซื้อขายกล้องมองหลัง ซึ่งแต่ละแบรนด์ก็มีมาตรฐาน คุณภาพ และราคาที่แตกต่างกันออกไป

สำหรับชุดอุปกรณ์กล้องมองหลังนั้นประกอบด้วยตัวกล้องที่ด้านท้ายรถและจอมอนิเตอร์ด้านหน้า ทว่าในตลาดซื้อขายกลับมีให้เลือกซื้อทั้งแบบขายแยกเฉพาะตัวกล้องเพียงอย่างเดียว ราคาหลักร้อยบาทปลายๆ ไปจนถึงชุดกล้องมองหลังแบบครบเซต รวมทั้งตัวกล้องที่ติดตั้งด้านท้าย ไปจนถึงจอมอนิเตอร์ ซึ่งก็มีให้เลือกอีกเช่นกันว่าจอมอนิเตอร์จะเป็นชุดเดียวกับกระจกมองหลังหรือเป็นชุดมอนิเตอร์ติดตั้งแยกต่างหาก ในส่วนของ การเชื่อมต่อกล้องกับจอก็มีให้เลือกทั้งระบบกล้องมองหลังแบบเดิมที่จะต้องเดินสาย และแบบ Wireless หรือ ไร้สาย ซึ่งแน่นอนว่าระดับราคาก็จะขยับสูงขึ้นไปอีก



แม้กล้องมองหลังจะมีให้เลือกหลายแบบ แต่สิ่งที่ควรถามทุกครั้งก่อนซื้อคือ กล้องรุ่นนั้นมีฟังก์ชันเปิด-ปิดการทำงานของกล้องแบบอัตโนมัติผ่านการเข้าเกียร์ถอยหลัง หรือต้องพึ่งพาสวิตช์เปิด-ปิดทุกครั้งที่ต้องการให้กล้องทำงาน ทั้งนี้ด้วยพฤติกรรมทั่วไปของคนขับรถซึ่งมักจะคุ้นชินกับระบบกล้องมองหลังที่แสดงภาพสู่หน้าจอมอนิเตอร์ทันทีที่เข้าเกียร์ถอยหลัง ดังนั้นหากไม่ระวังและซื้อกล้องบางรุ่นที่ต้องกดสวิตช์เปิด-ปิด ทุกครั้งก็อาจจะทำให้เกิดความหงุดหงิดในระหว่างการใช้ได้

อีกสิ่งที่คุณควรใส่ใจคือการเดินสายของช่างนั้นต้องมีความใส่ใจและประณีต เพราะมีเช่นนั้นอาจจะทำให้ระบบไฟฟ้าของตัวรถพลอยเกิดปัญหาขึ้นได้ ข้อสุดท้ายคือการทดลองใช้และทำความเข้าใจกับระยะของเส้นสีเหลือง แดง และเขียว ซึ่งปรากฏอยู่บนจอมอนิเตอร์

อย่าลืมว่านี่คือการติดตั้งกล้องมองหลังในรูปแบบของอุปกรณ์เพิ่มเติม ซึ่งคุณภาพและมาตรฐานในการบอกระยะอาจไม่แม่นยำเท่ารถยนต์ที่ติดตั้งกล้องมองหลังมาจากโรงงาน แต่นั่นก็ไม่ใช่อุปสรรคหากมีการทดลองขับและวัดระยะของเส้นบนจอมอนิเตอร์ในระดับต่างๆ เพื่อให้ทราบถึงระยะห่างที่แท้จริง และป้องกันการเกิดอุบัติเหตุที่อาจเกิดขึ้น เพราะภาพที่แสดงผลนั้นไม่ตรงกับระยะจริงที่เห็นนอกเลนส์กล้อง



รางวัล Asian Banking and Finance Awards 2017

การันตีความสำเร็จ "กรุงศรี ออโต้" ด้านนวัตกรรม

ผ่านไปแล้วสำหรับงานประกาศผลรางวัล Asian Banking and Finance Awards 2017 ซึ่งเป็นรางวัลระดับนานาชาติ จัดขึ้นที่ประเทศมาเลเซีย มอบให้แก่องค์กรที่สร้างสรรค์นวัตกรรมอันโดดเด่นและขับเคลื่อนการเติบโตขององค์กร โดยในปีนี้เป็น "กรุงศรี ออโต้" ผู้นำธุรกิจสินเชื่อยานยนต์ครบวงจร เครือธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) สามารถคว้ารางวัลชนะเลิศมาครองได้ถึง 2 รางวัล ได้แก่ รางวัลชนะเลิศด้านแคมเปญสินเชื่อยานยนต์แห่งปี (Automotive Lending Initiative of the Year) จากแคมเปญ "บิ๊ก ไบค์ ลอยลม" และแคมเปญโฆษณาแห่งปี (Advertising Campaign of the Year) จาก "ฟอรั่ม ป้า ป้า" ที่กวาดรางวัลใหญ่ด้านโฆษณาจากหลายเวทีระดับนานาชาติมาแล้ว ทั้งนี้ กรุงศรี ออโต้ เป็นแบรนด์สินเชื่อยานยนต์จากประเทศไทยเพียงหนึ่งเดียวที่ได้รับรางวัลครั้งนี้

"กรุงศรี ออโต้" ประกาศผลการดำเนินงานครึ่งปีแรกโต 15%

เตรียมรุกตลาดครึ่งปีหลังสร้างประสบการณ์ไร้รอยต่อ

คุณไพโรจน์ ชื่นครุฑ ประธานคณะเจ้าหน้าที่ด้านธุรกิจสินเชื่อยานยนต์ ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) เปิดเผยถึงผลการดำเนินงานครึ่งปีแรกของกรุงศรี ออโต้ ว่า

"ผลการดำเนินงานในครึ่งปีแรก 2560 ของกรุงศรี ออโต้ เติบโตต่อเนื่องตามเป้าหมาย โดยมีมูลค่ายอดสินเชื่อใหม่อยู่ที่ 77,900 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากช่วงเดียวกันของปีก่อน 15% ซึ่งสูงกว่าตลาดสินเชื่อยานยนต์ที่เติบโต 10% ทั้งนี้ ปัจจัยขับเคลื่อนความสำเร็จในครึ่งปีแรกคือผลิตภัณฑ์สินเชื่อรถยนต์ใหม่ ซึ่งได้วางกลยุทธ์การเติบโตที่ชัดเจนผ่านผลิตภัณฑ์และบริการที่ตรงจุด ตลอดจนแผนประโยชน์กลุ่มธุรกิจเครื่องจักรเพื่อตอบโจทย์ลูกค้าครบวงจร นอกจากนี้ สินเชื่อ 'คาร์ พอร์ แคช' ยังสามารถครองตำแหน่งแบรนด์อันดับหนึ่งสำหรับผลิตภัณฑ์สินเชื่อเพื่อคนมีรถ ด้วยแคมเปญการตลาดที่โดดเด่นและตรงกับความต้องการของลูกค้า โดยในปีนี้ กรุงศรี ออโต้ ได้ให้ความสำคัญกับการยกระดับบริการผ่านทุกช่องทางเพื่อสร้างประสบการณ์ที่ไร้รอยต่อ โดยเตรียมนำสมาร์ตแพลตฟอร์มและเทคโนโลยีดิจิทัลมาใช้ในการกระบวนการภายในเพื่อการอนุมัติสินเชื่อที่รวดเร็วขึ้น และเตรียมนำเสนอผลิตภัณฑ์รูปแบบใหม่ให้กับตลาดสินเชื่อยานยนต์ภายในสิ้นปีนี้ โดยเชื่อมั่นว่าจะสามารถเพิ่มส่วนแบ่งการตลาดเป็น 25% ตามที่ได้ตั้งไว้"

ทั้งนี้ กรุงศรี ออโต้ ได้ปรับเป้าหมายการเติบโตของปี 2560 โดยตั้งเป้าหมายยอดสินเชื่อใหม่อยู่ที่ 150,000 ล้านบาท จากเดิม 140,000 ล้านบาท และยอดสินเชื่อคงค้างรวมที่ 310,000 ล้านบาท คิดเป็นการเพิ่มขึ้น 11% เมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา



ครบรอบ 76 ปี สถาปนากรมการขนส่งทางบก

เนื่องในโอกาสครบรอบ 76 ปี การสถาปนากรมการขนส่งทางบก คุณไพโรจน์ ชื่นครุฑ ประธานคณะเจ้าหน้าที่ด้านธุรกิจสินเชื่อยานยนต์ ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) ได้ส่งมอบสื่อประชาสัมพันธ์อิเล็กทรอนิกส์ระบบคอมพิวเตอร์ทัชสกรีนที่ได้รับการอัปเดตให้ทันสมัยยิ่งขึ้น จำนวน 9 เครื่องให้แก่กรมการขนส่งทางบก เพื่อยกระดับการให้บริการ พร้อมอำนวยความสะดวกให้ประชาชนสามารถเข้าถึงข้อมูลด้านการต่อทะเบียน ชำระภาษี และทำใบขับขี่ได้อย่างรวดเร็วยิ่งขึ้น โดยมีคุณณัฏฐพงศ์ เชิดชู รองอธิบดีกรมการขนส่งทางบก ฝ่ายปฏิบัติการ เป็นผู้รับมอบ เมื่อวันที่ 11 สิงหาคม 2560

คุณไพโรจน์ ชื่นครุฑ (ที่สองจากซ้าย) ประธานคณะเจ้าหน้าที่ด้านธุรกิจสินเชื่อยานยนต์ ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) ส่งมอบระบบคอมพิวเตอร์ทัชสกรีน โดยมีคุณณัฏฐพงศ์ เชิดชู (ที่สามจากซ้าย) รองอธิบดีกรมการขนส่งทางบก ฝ่ายปฏิบัติการ เป็นผู้รับมอบ

→ 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.จตุรสุรณ 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	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.สุตบรรทัด 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 5/1 ถ.เปรมประชา ต.หน้าเมือง อ.เมือง จ.ฉะเชิงเทรา 24000 โทร. 038-513-219 แฟกซ์ 038-513-218 181 ถ.ขวาง ต.ตลาด อ.เมือง จ.จันทบุรี 22000 โทร. 039-322-161 แฟกซ์ 039-322-160
→ ภาค 4	เชียงใหม่ นครสวรรค์ พิษณุโลก ลำปาง เชียงราย กำแพงเพชร	160/1 ถ.เชียงใหม่-ลำปาง ต.ป่าตัน อ.เมือง จ.เชียงใหม่ 50300 โทร. 053-107-400 แฟกซ์ 053-107-499 1311/22 หมู่ที่ 10 ต.นครสวรรค์ตก อ.เมือง จ.นครสวรรค์ 60000 โทร. 056-219-600 แฟกซ์ 056-219-699 729/22-23 ถ.มิตรภาพ ต.ในเมือง อ.เมือง จ.พิษณุโลก 65000 โทร. 055-909-400 แฟกซ์ 055-909-499 363, 365 ถ.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
→ ภาค 5	ขอนแก่น ร้อยเอ็ด อุดรธานี สกลนคร เพชรบูรณ์ หนองคาย มุกดาหาร กาฬสินธุ์ เลย	272/18-19 หมู่ที่ 12 ถ.มิตรภาพ ต.เมืองเก่า อ.เมือง จ.ขอนแก่น 40000 โทร. 043-209-400 แฟกซ์ 043-209-499 49/6-7 ถ.เทวภิบาล ต.ในเมือง อ.เมือง จ.ร้อยเอ็ด 45000 โทร. 043-619-400 แฟกซ์ 043-619-499 119/11-12 หมู่ที่ 14 ต.หมากแข้ง อ.เมือง จ.อุดรธานี 41000 โทร. 042-215-400 แฟกซ์ 042-215-499 390/15-16 หมู่ที่ 11 ถ.สกล-อุดร ต.ธาตุเชิงชุม อ.เมือง จ.สกลนคร 47000 โทร. 042-700-200 แฟกซ์ 042-700-219 3/21 ถ.สามัคคีชัย ต.ในเมือง อ.เมือง จ.เพชรบูรณ์ 67000 โทร. 056-713-155 แฟกซ์ 056-713-166 038/2 หมู่ที่ 6 ถ.ประจักษ์ ต.ในเมือง อ.เมือง จ.หนองคาย 43000 โทร. 042-042-411-946-7, 042-411-949 แฟกซ์ 042-411-948 12 ถ.วิจิตรสุการ ต.มุกดาหาร อ.เมือง จ.มุกดาหาร 49000 โทร. 042-614-315 แฟกซ์ 042-614-312 297/1 ถ.เทศบาล 23 อ.เมือง จ.กาฬสินธุ์ 46000 โทร. 043-811-325 แฟกซ์ 043-811-336 24/10 ถ.ร่วมจิตร์ ต.กุดป่อง อ.เมือง จ.เลย 42000 โทร. 042-811-502 แฟกซ์ 042-811-508
→ ภาค 6	ชุมพร นครปฐม อยุธยา ปราณบุรี กาญจนบุรี สุพรรณบุรี	55/11 หมู่ที่ 1 ต.บ้านนา อ.เมือง จ.ชุมพร 86190 โทร. 077-529-400 แฟกซ์ 077-529-499 511 ถ.เทศบาล ต.พระประโทน อ.เมือง จ.นครปฐม 73000 โทร. 034-245-400 แฟกซ์ 034-245-499 257/3 หมู่ที่ 5 ต.ไผ่ลิง อ.พระนครศรีอยุธยา จ.อยุธยา 13000 โทร. 035-735-400 แฟกซ์ 035-735-499 502/14-15 หมู่ที่ 2 ถ.เพชรเกษม ต.วังก้ง อ.ปราณบุรี จ.ประจวบคีรีขันธ์ 77120 โทร. 032-825-515 แฟกซ์ 032-825-520 974/184 หมู่ที่ 3 ถ.แสงชูโต ต.ท่าม่วง อ.ท่าม่วง จ.กาญจนบุรี 71110 โทร.034-613-054-9 แฟกซ์ 034-613-060 64/23 ถ.เนรแก้ว ต.ท่าพี่เลี้ยง อ.เมือง จ.สุพรรณบุรี 72000 โทร. 035-526-025 แฟกซ์ 035-526-027
→ กรุงเทพฯ	นนทบุรี หลักสี่ เขาวราช บางแค บางนา ปิ่นเกล้า บางใหญ่ รามอินทรา	74/35 หมู่ที่ 3 ต.บางตลาด อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120 โทร. 02-762-4224 แฟกซ์ 02-962-6691 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 หมู่บ้านบางใหญ่ชิตี ถ.กาญจนาภิเษก ต.เสาธงหิน อ.บางใหญ่ จ.นนทบุรี 11140 โทร. 02-595-0390 แฟกซ์ 02-595-0459 327, 329 ถ.รามอินทรา แขวงมีนบุรี เขตมีนบุรี กรุงเทพฯ 10510 โทร. 02-918-0133-5 แฟกซ์ 02-918-0260-1

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

USED CAR

รถเดิมที

สินเชื่อบริการเดิมที

ออกรถเดิมทีง่าย กับ กรุงศรี ยูสดี คาร์

ออกรถมือสองจากเดิมทีทั่วไทยง่าย อุ่นใจและสบายใจ

- อนุมัติไว
- คัดกรองอะไหล่*
- ดาวนน้อย
- ผ่อนนานสูงสุด **84** เดือน

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

โทร. 02-740-7400 | www.KrungsriMarket.com | [f](#) Krungsri Auto | [You Tube](#) KrungsriAutoTV

