krungsri
Auto

A member of MUFG
a global financial group

Krungsri Auto Magazine

Things You Need to Know about Auto Finance

Krungsri's 75th Anniversary

Vol.12 No.2
March
April
2020

Showroom Experience

ประสบการณ์ใหม่ในโชว์รูม

สแกน QR Code
สำหรับนิตยสารออนไลน์

krungsri
Auto

เครือ MUFG หนึ่งใน
สถาบันการเงินที่ใหญ่ที่สุดของโลก

กรุงศรี รถบ้าน

ไม่ว่าจะซื้อรถบ้านมือสองจากใคร หรือเว็บไหน ก็ขอสินเชื่อได้ง่าย ๆ

ได้รถบ้านมือสองถูกใจแค่ขอสินเชื่อ กรุงศรี รถบ้าน ทางออนไลน์
ที่ **www. KrungsriMarket.com**

- ไม่ต้องมีผู้ค้ำประกัน*
- ให้วงเงินสูงถึง **90%** ของราคาประเมินรถยนต์ของธนาคาร
- ผ่อนสบายสูงสุด **72** เดือน
- อุ่นใจ ด้วยโปรแกรมขยายเวลารับประกันอะไหล่รถยนต์**

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

โทร. 02-740-7400 | www.KrungsriMarket.com | Krungsri Auto | YouTube KrungsriAutoTV

Content

KA Talks 4

Dealer Society 5

Cover Story 9

Showroom Experience ประสบการณ์ใหม่ในโชว์รูม

Special Interview 20

Walk the Talk เพราะทุก "โอกาส" มีค่า

คุณกฤติยา ศรีสนิท

Special Interview 22

Go & Grow Together องค์กร – พนักงาน เติบโตเคียงข้างกัน

คุณชญาน์ธิป พันธุ์มณี

Chill Out 24

5 พิพิธภัณฑ์ออนไลน์ เติมแรงบันดาลใจ

ในกระแส Social Distancing

Best of the Month 26

Enjoy the Ride 28

เดินทางอย่างไรให้ปลอดภัยจากไวรัส COVID-19

A Lot Like Luck 29

Many shades of Cars รถสีนี้เสริมบารมีด้านใด?

Showroom Experience

ประสบการณ์ใหม่กับกรุงศรี ออโต้

"กรุงศรี ออโต้" ผู้นำธุรกิจสินเชื่อยานยนต์ เครือธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) ให้บริการสินเชื่อยานยนต์ครบวงจร ได้แก่ สินเชื่อเพื่อคนมีรถ "คาร์ ฟอร์ แคช" สินเชื่อรถบ้าน "กรุงศรี รถบ้าน" สินเชื่อรถใหม่ "กรุงศรี นิว คาร์" สินเชื่อรถเต็นท์ "กรุงศรี ยูสด์ คาร์" สินเชื่อรถบรรทุกใหม่ "กรุงศรี ทรัค" ซึ่งให้บริการโดยกลุ่มงานธุรกิจสินเชื่อยานยนต์ ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) สินเชื่อรถจักรยานยนต์ "กรุงศรี มอเตอร์ไซค์" สินเชื่อบิ๊ก ไบค์ "กรุงศรี บิ๊ก ไบค์" สินเชื่อบิ๊ก ไบค์ มือสอง "กรุงศรี ยูสด์ บิ๊ก ไบค์" สินเชื่อเพื่อคนมีรถ "คาร์ ฟอร์ แคช มอเตอร์ไซค์" และสินเชื่อเพื่อผู้แทนจำหน่ายรถยนต์ "กรุงศรี อินเวนทอรี่ ไฟแนนซ์" รวมถึงผลิตภัณฑ์และบริการด้านการประกันภัย "กรุงศรี ออโต้ โบรกเกอร์" ซึ่งให้บริการโดยบริษัท อยุธยา แคปปิตอล ออโต้ ลีส จำกัด (มหาชน)

ลูกค้าสามารถเลือกใช้บริการสินเชื่อของกรุงศรี ออโต้ พร้อมรับคำปรึกษาทั้งเรื่องรถและเรื่องเงิน ช่วยให้เรื่องเงินเป็นเรื่องง่าย ผ่านสาขากรุงศรี ออโต้ 52 สาขาทั่วประเทศ รวมทั้งสาขาของธนาคารกรุงศรีอยุธยาทั่วประเทศ หรือติดต่อ "กรุงศรี ออโต้ คอลเซ็นเตอร์" โทร 02-740-7400 กด 1 ติดตามรายละเอียดเพิ่มเติมที่ www.krungsriauto.com หรือ www.facebook.com/krungsriauto

ร่วมใจ ลด ความเสี่ยง

ในทางธุรกิจอาจมีคำว่า High Risk High Return แต่สำหรับชีวิตและสุขภาพแล้ว เห็นทีว่า “ไม่เสี่ยง” จะดีกว่า

ดังที่ทราบกันแล้วว่า ต้นเดือนมีนาคมที่ผ่านมา องค์การอนามัยโลกหรือ WHO ได้ประกาศว่า “ไวรัส COVID-19” ได้เข้าสู่ภาวะระบาดใหญ่ทั่วโลก และหนทางที่จะลดหรือชะลอการสูญเสียชีวิตและทรัพยากรในการดูแลผู้ป่วยคือ การดูแลสุขอนามัยของตนเองและครอบครัวให้ดี หลีกเลี่ยงการพาตนเองเข้าไปอยู่ในสภาพแวดล้อมหรือปัจจัยเสี่ยง

กรุงศรี ออโต้ ขอเป็นกำลังใจให้กับเพื่อนดีลเลอร์ทุกท่าน ดิฉันเชื่อว่านี่ไม่ใช่วิกฤตครั้งแรกที่เราได้พบ แต่หากมองย้อนกลับไป ทุกๆ ครั้งหลังผ่านวิกฤต จะพบว่าเราแข็งแรงขึ้น แข็งแกร่งขึ้น และสร้างทางเลือกใหม่ๆ ให้ตนเองมากขึ้น

เราจะผ่านวิกฤตนี้ไปด้วยกันค่ะ

กฤติยา ศรีสนิท
ประธานคณะเจ้าหน้าที่ด้านธุรกิจสินเชื่อยานยนต์
ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)

เปิดสาขา ท้าลมร้อน

คณะผู้บริหารกลุ่มบริษัท มิตซูอยุธยา (ไทยธาดา) จำกัด นำทีมโดย **คุณบุญธรรม คุณกำธร** และ **คุณภัทรา พฤฒิธาดา** จัดกิจกรรมเปิดตัวโชว์รูมและศูนย์บริการแห่งใหม่ภายใต้ชื่อ **มิตซูไทยธาดา นครนายก** ไปเมื่อวันที่ 22 กุมภาพันธ์ ที่ผ่านมา ณ อาคารเลขที่ 99/10 ถนนสุวรรณศร ตำบลพรหมณี อำเภอเมือง จังหวัดนครนายก โดยมี**คุณกฤติยา ศรีสนิท ประธานคณะเจ้าหน้าที่ด้านธุรกิจสินเชื่อยานยนต์ ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)** ร่วมแสดงความยินดี ขอให้ร่ำรวย ขายดิบขายดี มีลูกค้าเยอะๆ นะคะ

ด้าน**คุณภิญโญ จันทสุวรรณ์ ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการใหญ่ สายงานขายและบริหารช่องทางจัดจำหน่าย ธุรกิจสินเชื่อยานยนต์ ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)** พร้อมด้วยตัวแทนจากทีมกรุงศรี ออโต้ ก็ได้ร่วมแสดงความยินดีกับ **คุณจิรวุฒิ คุวานันท์ ประธานกรรมการกลุ่มบริษัท โค้วยู่ฮะ** ในโอกาสเปิดโชว์รูมและศูนย์บริการ**โค้วยู่ฮะ สาขาลำลูกกา** เมื่อวันที่ 7 มีนาคม ที่ผ่านมาเช่นกัน งานนี้เสียงอวยพรดังสนั่นลั่นร้านว่า เฮงๆๆๆ เซงลี้ฮ้อออออออ!!!!!

กีฬา กีฬา เป็นยาวิเศษ!

เมื่อวันที่ 2 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2563 ฝ่ายการตลาดสินเชื่อรถยนต์ใช้แล้ว ร่วมสนับสนุนการจัดงานวิ่ง **มินิมาราธอนเรือไฟรัน 2020** ณ จังหวัดนครพนม โดยนำผู้ประกอบการรถยนต์ใช้แล้วกลุ่มมีนบุรีจำนวนกว่า 100 ท่าน เข้าร่วมกิจกรรมท่ามกลางอากาศที่เย็นสบายพร้อมทิวทัศน์ริมแม่น้ำโขง โดยคณะผู้บริหาร กรุงศรี ออโต้ ต่างร่วมวิ่งในกิจกรรมดังกล่าวด้วย แต่ละคนพร้อมเต็มที่ ใจเกินร้อย จนนึกว่าพี่ตูนกับน้องก้อยมาเอง คริ คริ คริ

หลังจากนั้นเพียง 3 วัน ฝ่ายการตลาดสินเชื่อรถยนต์ใช้แล้วเจ้าเก่าก็ประเดิมการจัดกิจกรรมแข่งขันฟุตบอล **Krungsri Premier Cup 2020** กันต่อทันที โดยงานนี้มีชมรมผู้ประกอบการรถยนต์มือสองจำนวน 5 ชมรม ได้แก่ ชมรมรถสวยศรีนครินทร์ ชมรมรถสวยกาญจนา ชมรมผู้ประกอบการรถยนต์มือสองมีนบุรี ชมรมรถสวยจังหวัดสมุทรสาคร และชมรมผู้ประกอบการรถยนต์มือสองจังหวัดปทุมธานี รวมกว่า 350 ท่าน เข้าร่วมแข่งขันฟุตบอลกันอย่างอบอุ่นและสนุกสนาน แต่ละท่านฝีเท้าเฉียบขาดมาดโรนัลดินโญจริงๆ เลยค่าาาาาาา

สุขสันต์วันเกิด

คุณกฤติยา ศรีสนิท ประธานคณะเจ้าหน้าที่ด้านธุรกิจสินเชื่อยานยนต์ ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) นำทีมผู้บริหารและทีมงานกรุงศรีออโต้ ร่วมอวยพรเนื่องในโอกาสวันเกิด **คุณรุ่งทิพย์ ยอดวานิช รองกรรมการผู้จัดการ ฮอนด้านนทบุรี กรุ๊ป** ที่ไม่ว่าจะผ่านไปกี่ปีก็ยังคงดูสวยสดใส อ่อนกว่าวัยจนสาวๆ ต่างพากันอิจฉาตาร้อน

ด้าน**คุณไพบูรณ์** แห่ง **ห้างหุ้นส่วน บิ๊กกาฬเซ็นเตอร์คาร์ 998 จำกัด** ก็ฉลองวันคล้ายวันเกิดพร้อมถือโอกาสทำบุญขึ้นบ้านใหม่ โดยเลี้ยงพระจำนวน 9 รูป ในช่วงเช้า และจัดเลี้ยงโต๊ะจีนพร้อมวงดนตรีจำนวน 85 โต๊ะ ในช่วงเย็นไปเมื่อวันที่ 28 กุมภาพันธ์ ที่ผ่านมา ถือเป็นการ Happy Birthday to Me ก่อนวันจริง ซึ่ง 4 ปีจะมีสักหน ผู้คนจึงมาร่วมงานกันคับคั่งทั้งวันทั้งคืนเลยทีเดียวเชียวค่ะ!!!

ความผูกผันที่มีกันมาอย่างยาวนานระหว่าง **โตโยต้าเขาใหญ่** กับลูกค้าดำเนินมาถึง 4 ทศวรรษแล้ว ทีมงานจึงจัดโต๊ะเลี้ยงรับรองพร้อมดนตรีเพราะๆ และมอบของที่ระลึกติดไม้ติดมือกลับบ้าน อีกทั้งสมทบทุนจำนวน 10,000 บาท ให้กับโรงพยาบาลปากช่องนานา พร้อมคำมั่นสัญญาว่าจะพัฒนาการบริการประหนึ่งลูกค้าคือครอบครัวให้ยิ่งๆ ขึ้นไป งู้ยยยย!!!! เจอแบบนี้ไม่รักไม่ได้แล้วววววววววว

สานต่อชีวิตเพื่อนมนุษย์

วันอาทิตย์ที่ 15 มีนาคม พ.ศ. 2563 **บริษัท ยศเจริญ ฮอนด้า กิ่งแก้ว จำกัด (สำนักงานใหญ่)** เชิญชวนลูกค้าประชาชน และผู้มีจิตอาสาร่วมกิจกรรมบริจาคโลหิต "สานต่อชีวิตเพื่อนมนุษย์ กับ ยศเจริญ ฮอนด้า" โดยมีรถมาบริการถึงหน้าสาขาบริเวณถนนกิ่งแก้ว ตำบลราชาเทวะ อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ ตั้งแต่เวลา 11.00-15.00 น. โดยไม่ต้องเดินทางไปไกล พร้อมตอกย้ำว่า "การให้ที่ไม่หวังสิ่งตอบแทนคือการให้ที่ยิ่งใหญ่ที่สุด"

ฟาก โตโยต้าดีเยี่ยม ก็ร่วมกับเหล่ากาชาดจังหวัดอุบลราชธานี และโรงพยาบาลสรรพสิทธิประสงค์ เชิญชวนชาวเมืองดอกบัวงามทุกคนร่วมบริจาคโลหิตในโครงการ "ทำความดีบริจาคโลหิต น้อมจิตรำลึก สำนึกในพระมหากรุณาธิคุณ" เพื่อถวายเป็นพระราชกุศลแด่พระบาทสมเด็จพระบรมชนกาธิเบศร มหาภูมิพลอดุลยเดชมหาราช บรมนาถบพิตร ไปเมื่อวันจันทร์ที่ 24 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2563 ตั้งแต่เวลา 09.00-15.00 น. ณ ห้องประชุมคอนเวนชั่น **บริษัท โตโยต้าดีเยี่ยม จำกัด** ถนนชยางกูร ตำบลขามใหญ่ อำเภอเมือง พร้อมแจกถั่วตัดเพิ่มพลังหลังบริจาคโลหิตด้วยนะ

ไวรัส COVID-19 หลบไป ขาใหญ่จะเดิน!!!

ในสภาวะที่หน้ากากอนามัยขาดแคลนอย่างหนัก **คุณพลวัฒน์ ตนาวาทวิวัฒน์** หรือโกเอ๋ จาก **ศรีไทยยนต์ มอเตอร์ไบค์** จึงร่วมบริจาคสิ่งมีค่าที่หายากแก่โรงพยาบาลสมุทรปราการ จำนวน 1,000 ชิ้น โดยมีนายแพทย์ชูศักดิ์ เรืองจุติโพธิ์พาน เป็นผู้รับมอบ ตอกย้ำว่าถึงของนอกกายจะไม่เพียงพอ แต่น้ำใจคนไทยก็พร้อมเป็นเสบียงต่อชีวิตให้กันและกัน #ซึ้งใจมาก

ร้อนก็ร้อน PM2.5 ก็มา ไวรัสก็กลัว โปรโมชั่นก็จะหมดเขต โอ๊ยยยยยย!!!! คนเชียงใหม่ที่ไม่กล้าออกจากบ้าน เรียกใช้ **แสงชัยมอเตอร์เซลส์** เลยค่ะ เพราะเขาบริการทำสัญญาถึงที่ ส่งรถฟรีถึงบ้าน เตรียมเอกสารนอนรอกันเน้อออออ โทร. เรียกใช้ได้ที่เบอร์ 053-225-288 สำนักงานใหญ่ สาขาประตูท่าแพเจ้าาาาา

ด้าน**อีซูซุปราจีนบุรี**ก็ไม่น้อยหน้า ใจดีมอบพื้นที่บนเฟซบุ๊กแฟนเพจให้บรรดาพ่อค้าแม่ค้ามาฝากร้านกัน แถมยังแจกกระเป๋าผ้า We Love Isuzu ฟรีอีกต่างหาก น่ารัก 2 เด้งแบบนี้ ลูกค้าดีๆ ไม่หนีไปไหนแน่นอนค่าาาาาาา

ฝั่งกลุ่มผู้ประกอบการรถยนต์ใช้แล้ว **จังหวัดนครพนมและพื้นที่ใกล้เคียง** พร้อม **คุณสิทธิพร ศรีไชยโย ผู้จัดการสาขาสกลนคร พร้อมทีมงาน** ก็ร่วมมอบอุปกรณ์การแพทย์และน้ำดื่มเพื่อช่วยเหลือผู้ป่วยให้กับโรงพยาบาลนครพนมในนามหอการค้าจังหวัดนครพนม เมื่อวันที่ 25 มีนาคม ที่ผ่านมา

ส่วน **ฟอร์ด อนุภาษ ภูเก็ต สำนักงานใหญ่** ถนนเทพกระษัตรี ตำบลตลาดใหญ่ อำเภอเมือง จังหวัดภูเก็ต ก็เดินหน้าสร้างความเชื่อมั่นกับลูกค้าด้วยมาตรการป้องกันไวรัส ซึ่งนอกจากพนักงานจะสวมใส่หน้ากากอนามัยกันทุกคน รวมถึงมีจุดให้บริการเจลแอลกอฮอล์สำหรับทำความสะอาดมือแล้ว ยังมีการฉีดพ่นน้ำยาฆ่าเชื้อโรคบริเวณพื้นที่รับรองลูกค้า โซนเด็กเล่น ภายในห้องน้ำ พื้นที่โต๊ะพนักงาน และบริเวณทางเดินทั้งหมด แถมเช็ดทำความสะอาดด้วยน้ำยาฆ่าเชื้อ ณ จุดที่ลูกค้ามารับบริการ ได้แก่ โต๊ะ เก้าอี้ โซฟา ราวจับประตู ทุกๆ 15 นาที อีกต่างหาก #โควิดยอมแล้วจ้าแม่

กรุงศรี ออโต้

เป็นไปได้
ทั้งเรื่องรถ...และเรื่องเงิน

กรุงศรี ออโต้ ผู้นำธุรกิจสินเชื่อยานยนต์ครบวงจร พร้อมให้คุณเป็นเจ้าของรถ หรือเปลี่ยนรถเป็นเงินสดได้รวดเร็วทันใจ ด้วยบริการสินเชื่อหลากหลายรูปแบบ

- ตอบโจทย์ทั้งลูกค้าทั่วไปและนิติบุคคล
- ไม่ต้องมีผู้ค้ำประกัน*
- วงเงินสูง
- รู้ผลอนุมัติไว

*เฉพาะผู้สมัครที่มีสัญชาติไทยเท่านั้น • ให้บริการสินเชื่อรถยนต์โดย ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) • ให้บริการสินเชื่อรถจักรยานยนต์โดย บมจ. อยุธยา แคปปิตอล ออโต้ ลีส
• เงื่อนไขเป็นไปตามที่ผู้ให้บริการสินเชื่อกำหนด

โทร. 02-740-7400 | www.KrungsriAuto.com | Krungsri Auto | YouTube KrungsriAutoTV

: KA MAG TEAM

Showroom Experience
ประสบการณ์ใหม่ในโชว์รูม

นักการตลาดชื่อดังต่างอธิบายคล้ายคลึงกันว่า โลกต่อจากนี้ผู้คนจะไม่ได้ซื้อสินค้าเพียงเพราะ "รู้จัก"

แต่ผู้คนจะซื้อสินค้าจาก "ประสบการณ์ที่ได้รับ"

เพราะหากสินค้าและบริการของทุกร้านคล้ายคลึงกัน อะไรเล่าจะเป็นเหตุผลให้ลูกค้ายอมจ่ายเพื่อสินค้าชิ้นนั้นด้วยความพึงพอใจ

คำตอบก็คือ ประสบการณ์ที่ดี

Cover Story ฉบับนี้ กองบรรณาธิการ กรุงศรี ออโต้ แมกกาซีน พาคุณผู้อ่านเดินทางไปยังโชว์รูมรถ 5 แห่ง เจาะลึกถึงแนวคิดหลังม่านโชว์รูม ที่บรรจงสอดแทรก "ประสบการณ์หลากรูปแบบ" มอบให้กับลูกค้า มากกว่าส่งมอบรถหนึ่งคัน โชว์รูมรถยนต์เหล่านี้ได้มอบคุณค่า ความทรงจำ และอาจทำให้ลูกค้าบางท่านได้รับแรงบันดาลใจบางอย่างกลับบ้านไปด้วย

มาเดินทางไปพบประสบการณ์ใหม่กับเรากัน

ไพรม์มัส ออโต้เฮาส์

โชว์รูมต้นแบบ ประสบการณ์ใหม่แห่งโลกอนาคต

อาคารสีขาวสลับดำบนพื้นที่ 4 ไร่ ซึ่งออกแบบตามแนวคิด TOPOGRAPHY & SKY ด้วยเส้นสายที่บ่งบอกความรู้สึกของแผ่นดินและผืนฟ้าทั้งภายนอกและภายใน ที่ตั้งเด่นเป็นสง่าอยู่บนถนนประดิษฐ์มนูธรรม (เลียบทางด่วน เอกมัย-รามอินทรา) คือผลงานการออกแบบร่วมกันของทีมสถาปนิกจากบริษัท ไพรม์มัส ออโต้เฮาส์ จำกัด, Daimler และ Graft สำนักออกแบบระดับโลกสัญชาติเยอรมัน รวมทั้ง FITCH ที่ปรึกษาระบบงานดูแลลูกค้ารีเทลอังกฤษ เพื่อมอบประสบการณ์ระดับพรีเมียมให้กับลูกค้าเมอร์เซเดส-เบนซ์ ในฐานะโชว์รูมต้นแบบสำหรับอนาคต ด้วยงบประมาณรวมทั้งสิ้น 1,100 ล้านบาท

หนึ่งในความพิเศษของที่นี่คือการออกแบบฟังก์ชันต่างๆ โดยเข้าใจไลฟ์สไตล์และเข้าถึงความต้องการของผู้ใช้เมอร์เซเดส-เบนซ์ได้เป็นอย่างดี เมอร์เซเดส-เบนซ์ เป็นภาพสะท้อนแห่งความสำเร็จ ลูกค้าต้องการความเอ็กซ์คลูซีฟ ที่นี่จึงมี Exclusive Lounge สำหรับผู้ที่ต้องการความเป็นส่วนตัวในการเลือกชมรถยนต์รุ่นที่สนใจโดยเฉพาะ ตั้งแต่การเลือกชมรถยนต์ การรับฟังข้อมูล จวบจนการส่งมอบความเป็นเจ้าของรถยนต์

รูป รส กลิ่น เสียง สร้าง Detail Experience

"รถยนต์เป็นสินค้าที่ต้องสัมผัส ต้องทดลองขับ เพราะฉะนั้นในโชว์รูมจึงต้องมีทั้ง รูป รส กลิ่น เสียง เพื่อสร้าง Detail Experience ให้กับลูกค้า สิ่งที่เราทำนอกเหนือจากภาพลักษณ์อันสวยงาม

คือการสร้างประสบการณ์แห่งศาสตร์สัมผัสให้ครบทุกด้าน

รูป : โถงต้อนรับของโชว์รูมแบบดัลเบิ้ลสเปซ ออกแบบโทนสีดำเมทัลลิก พร้อมไฟส่องสว่างบนเพดานสูงให้ความรู้สึกเหมือนหมู่ดาวบนท้องฟ้า เมื่อเดินเข้ามาภายในจะพบกับ Media Wall หรือจอภาพขนาดใหญ่ และจอทีวีดิจิทัลที่กระจายอยู่ทั่วโชว์รูม ซึ่งเราลงทุนไปเกือบ 10 ล้านบาท สำหรับสื่อสารข้อมูลรถยนต์รุ่นต่างๆ กับลูกค้าอย่างถูกต้องและชัดเจน เพื่อให้ทุกท่านได้สัมผัสการขายที่แปลกใหม่ยิ่งกว่าเคย เพราะ Content Media ของรถแต่ละรุ่นไม่เหมือนกัน

รส : การบริการเครื่องดื่มและของว่างแบรนด์หรู Dean & Deluca พร้อมเมนูพิเศษ

กลิ่น : สังเกตว่าหากเดินเข้ามาในโชว์รูม คุณจะสัมผัสถึงกลิ่นหอมสะอาด สดชื่น พร้อมด้วยเสียงเพลงคลอเบาๆ ให้ความรู้สึกเหมือนเดินอยู่ในล็อบบี้ของโรงแรม ซึ่งเรามี Scent Designer ออกแบบขึ้นมาโดยเฉพาะ

เสียง : โซน AMG ซึ่งเป็นรถสมรรถนะสูงของเมอร์เซเดส-เบนซ์ เราดีไซน์ถังน้ำมันและล้อแมกซ์ให้เป็นลำโพงขนาดใหญ่ ที่ขับเสียงเครื่องยนต์รุ่นต่างๆ ให้ลูกค้าได้ทดลองรับฟัง

อีกหนึ่งไฮไลต์ คือ การสร้างเรื่องราวความประทับใจในวันส่งมอบรถ อาจเป็นรถคันแรกหลังเรียนจบ รถของแฟนบอลแมนเชสเตอร์ยูไนเต็ด หรือของขวัญวันเกิดเซอร์ไพรส์ภรรยา โดยฝ่ายขายจะหาข้อมูลเตรียมไว้และถ่ายทอดออกมาเป็นมินิอีเวนต์ที่ใช้พรีเซนเทชันร้อยเรื่องราวความประทับใจในห้องส่งมอบ

สัมผัส : เรามี Exclusive Lounge ชั้นสอง เป็นห้องโถงพิเศษสำหรับลูกค้าที่ต้องการความเป็นส่วนตัว ซึ่งเสิร์ฟรถให้ชมแบบใกล้ชิด คุณจะได้สัมผัสและชมรถแบบเอ็กซ์คลูซีฟ อีกทั้งเรายังได้สร้างบรรยากาศให้ทุกท่านสามารถเดินชมรถได้อย่างอิสระ โดยมี Star Assistance คอยรับทราบความต้องการเบื้องต้นและให้คำแนะนำ รวมถึง Product Expert ซึ่งยินดีบอกเล่าถึงรถแต่ละรุ่นอย่างละเอียด ก่อนจะส่งต่อให้ฝ่ายขายพาไปทดลองขับรถยนต์รุ่นที่สนใจ

เพราะเมอร์เซเดส-เบนซ์เป็นสัญลักษณ์แห่งความสำเร็จ เราต้องการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าเพื่อต่อยอดบริการหลังการขายให้เขาได้รับความพึงพอใจสูงสุด" **คุณณัฏฐวุฒิ ตั้งคารวคุณ ประธานบริษัท ไพรม์มัส ออโต้เฮาส์ จำกัด** กล่าวถึงการสร้างประสบการณ์ใหม่ให้กับลูกค้า สมกับที่เป็น 1 ใน 15 โชว์รูมต้นแบบ ภายใต้โครงการ Choices of Overseas ประเทศเยอรมนี

พร้อมกล่าวเพิ่มเติมว่า ในอนาคต เราจะมีบริการจำหน่ายรถยนต์ใช้แล้ว Mercedes-Benz Certified และจะมีอาหารไว้บริการให้กับลูกค้า รวมถึงการเปิดพื้นที่สำหรับบริการจัดงานเลี้ยงของลูกค้า หรือการเปิดตัวสินค้าต่างๆ อาทิ Wine Tasting หรือ งานโชว์ Jewelry

อาคาร 5 ชั้นด้านหลัง คือ พื้นที่สำหรับงานบริการหลังการขาย ซึ่งสามารถรองรับงานซ่อมได้นับพันคันต่อเดือน โดยมีการเตรียมความพร้อมของบุคลากรในสายงานช่างก่อนเปิดตัวโชว์รูมถึง 1 ปี ด้วยเงินลงทุนเกือบ 10 ล้านบาท เพื่อสร้างวัฒนธรรมและทีมงานของ ไพรม์มัส ออโต้เฮาส์ โดยเฉพาะ นอกจากนี้ยังมีช่างเทคนิควิเคราะห์ที่เป็นวิศวกรยานยนต์คอยดูแลคุณภาพให้ได้มาตรฐานการซ่อมสูงสุดด้วย

ทั้งนี้ บริเวณดังกล่าว มีช่อง Express Service รองรับลูกค้าที่มีความต้องการเร่งด่วน ศูนย์บริการซ่อมสีและตัวถังระดับมาตรฐาน ห้องอบสีระบบแขนกลอินฟราเรด และศูนย์ซ่อมบำรุงรักษารถยนต์ทั่วไปจำนวน 20 ช่องซ่อม และจะขยายเป็น 40 ช่องซ่อมในอนาคต

ไพรม์มัส ออโต้เฮาส์
ที่ตั้ง : 395 ถนนประดิษฐ์มนูธรรม
แขวงวังทองหลาง เขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร
โทรศัพท์ : 02-095-5555
เว็บไซต์ : www.benzprimus.com
เฟซบุ๊ก : primusautohaus

VOLVO Scandinavian Auto
Hang out with VOLVO
แหล่งนัดพบคนรักวอลโว่

กลาสเฮาส์สแตนด์อโลนที่แยกโซนออกมาจากโชว์รูมหลักของ VOLVO Scandinavian Auto สาขารามอินทรา คงการออกแบบและตกแต่งในแนวทางสแกนดิเนเวียน แบบ Cool outside, Warm inside เพียงผลักประตูเข้าไป คุณจะพบกับเคาน์เตอร์บาร์หินอ่อน เสิร์ฟเวลคัมดริงก์เป็นม็อกเทลขวดสีชา ทางซ้ายมีมุมโซฟาหนังสุดอบอุ่นให้ความรู้สึกเหมือนอยู่บ้าน ทางขวามีบูธดีเจ หลังหกโมงเย็นที่พระอาทิตย์ใกล้ลับขอบฟ้า แสงไฟจากโชว์รูมหลักจะสาดส่องเป็น Ambient Light และตกกระทบมายังกลาสเฮาส์ฝั่งตรงข้ามคล้ายเป็นเลาจน์ปาร์ตี้ขนาดย่อม คุณสามารถจิบม็อกเทลเย็นฉ่ำ ฟังเพลง และมองไปยังรถยนต์ VOLVO ตรงหน้า เพื่อ Test Drive ก็ได้... แนวคิดทั้งหมดเกิดจากไลฟ์สไตล์และประสบการณ์ความชอบของ **คุณโบ๊ท-เสรี แซ่คู กรรมการบริหาร VOLVO Scandinavian Auto** ที่มองว่า ตัวเองใช้ชีวิตด้วยแนวคิด Leisure Time แบบใด ก็อยากส่งมอบประสบการณ์ให้กับลูกค้าเช่นนั้น

แนวคิดความสนุก

"ปัจจุบันกลุ่มลูกค้า VOLVO เด็กลง สังเกตว่าหากไปงานมอเตอร์โชว์ เราจะเห็นบูธดีเจไปด้วยเสมอ นั่นเพราะคาแรกเตอร์ของแบรนด์สื่อสารกับ Young Generation มากขึ้น เราต้องการมอบประสบการณ์ที่สดใหม่ให้กับเขา ตามแนวคิด VOLVO for Life มีชีวิตที่ดีขึ้น ผมเห็น VOLVO Café ที่สวีเดนและญี่ปุ่น ลูกค้าเข้ามาใช้บริการ จิบกาแฟ รับประทานอาหาร และเป็นพื้นที่สร้างความสัมพันธ์ให้กับลูกค้า จึงอยากให้ไอเดียนี้เกิดขึ้นที่เมืองไทย แต่ที่นี่ไม่จำเป็นต้องให้บริการถึงแค่ 6 โมงเย็น ลูกค้าท่านใดเลิกงาน อยากมาเทสต์รถสองทุ่มก็ทำได้ หากต้องการขอข้อมูลนอกเหนือจากเวลาทำการ ที่นี่ยินดีต้อนรับถึง 3 ทุ่ม ผมอยากให้ลูกค้ารู้สึกเหมือนไม่ได้มาโชว์รูมรถยนต์ นี่จึงเป็นเหตุผลให้ผมแยกส่วนนี้ออกมาจากตัวอาคาร"

ประสบการณ์ สร้าง ประสบการณ์

"ผมเคยทำธุรกิจรถยนต์นำเข้า ค้นพบว่า เราไม่จำเป็นต้องไปสู้เรื่องราคากับใคร เราขาย 'อย่างอื่น' ดีกว่า ผมจึงนำแนวคิดนั้นมาปรับกับลูกค้าที่นี่ ที่นี่เราให้สิทธิประโยชน์ตลอดทั้งปี มีคาราวานทริป เรียนรู้ฟีเจอร์ต่างๆ ขับขี่อย่างปลอดภัย โดยมี Instructor นำทาง

"Leisure Time ของผมคือ วิ่ง ตีเทนนิส ตีกอล์ฟ ชอบพบปะสังสรรค์ ชอบงานดีไซน์ และเป็นคนชอบทำกิจกรรม ผมจึงอยากจะนำสิ่งที่ผมชอบเพื่อมอบให้กับลูกค้า ปีที่แล้ว ผมจัดอีเวนต์ Chef Table สไตล์สแกนดิเนเวียน เนรมิตโชว์รูมให้กลายเป็นห้องอาหาร มี Long Table ยาว 70 ที่ เชิญ Wine Expert มาให้ความรู้ด้าน Wine Pairing ซึ่งงานวันนั้นประสบความสำเร็จมาก กลายเป็น Talk of the Town จบงานนั้นผมปิดดีล 16 คัน"

ก้าวต่อไป

"เตรียมพบกับ VOLVO Scandinavian Auto สาขาบางนา ที่จะเปิดตัวเร็วๆ นี้ คาเฟ่จะถูกนำมาตั้งไว้กลางโชว์รูม เปรียบเหมือนเลาจน์ 360 องศา คุณสามารถเห็นรถทุกคันที่จอดอยู่ แม้กระทั่งช่างที่กำลังซ่อมรถให้คุณอยู่ก็ถูกมองเห็น ผมเชื่อว่าการทำงานที่ดีควรเริ่มต้นจากบรรยากาศที่ดี ถ้าคุณมีฝ่ายขายที่แต่งตัวสวย ผมก็อยากให้ช่างเครื่องยนต์ของผมเป็นแบบนี้เช่นกัน ให้เขาทำงานด้วยความรื่นรมย์ เขาจะมีห้องอาบน้ำ ห้องล็อกเกอร์ดีไซน์เหมือนในสปอร์ตคลับ ผมเตรียมโต๊ะประชุมในห้องทำงานช่าง เพราะวันหนึ่งผมอาจต้องลงไปประชุมกับช่างก็ได้ ผมลดช่องว่างระหว่างฝ่ายขายกับทีมบริหารโดยมีโต๊ะพูลโต๊ะปิงปอง คุยงานเสร็จก็เล่นกันหน่อย รายละเอียดที่เล็กน้อยเหล่านี้ที่จะสร้างความแตกต่าง สำหรับประสบการณ์ที่จะมอบให้ลูกค้า วันหนึ่งผมอาจจัดคาราวาน Food Truck มีกองฟาง ให้บรรยากาศสนุกๆ เหมือนเฟสติวัลงานหนึ่งก็ได้ เพราะ VOLVO for Life ของผมคือ การมีชีวิตชีวา"

VOLVO Scandinavian Auto สาขารามอินทรา
ที่ตั้ง : 181 ซอยรามอินทรา แขวงอนุสาวรีย์ เขตบางเขน กรุงเทพฯ 10220
โทรศัพท์ : 02-970-7070
เว็บไซต์ : www.scanauto.co.th

CUB House ศรีนครินทร์
Moto Lifestyle Café & Showroom
มาสร้างตัวตนให้รถคันโปรด

CUB House คือโมโตไลฟ์สไตล์ สร้างสรรค์โดย เอ.พี. ฮอนด้า ประเทศไทย โดยมีคีย์เวิร์ด 3 คำ คือ “Culture, Unique และ Bikes” หยิบวัฒนธรรมของคนรักมอเตอร์ไซค์สุดยูนีคมารวมตัวกันไว้ที่นี่ นำร่องโดยมอเตอร์ไซค์รุ่นเล็กในตำนานที่ถูกปลุกให้โลดแล่นอีกครั้งคือ Monkey และ C125 จำลองบรรยากาศโรงรถสีดำสุดเท่แบบอเมริกัน พร้อมมุมกาแฟแสนรื่นรมย์ ซึ่งใครจะคาดคิดว่า ระหว่างเลือกชมรถมอเตอร์ไซค์ในโชว์รูม เราอาจจะได้ยินเสียงเครื่องบดและดมกลิ่นของเมล็ดกาแฟคั่วจากแบรนด์ Greyhound Coffee ควบคู่ไปด้วย โดยมี**คุณโอ๊ต-วรากร บุญเกียรติเจริญ ทายาทหนุ่มจาก บริษัท ยศเจริญ มอเตอร์ไบค์ จำกัด** รับหน้าที่ต่อยอดธุรกิจใหม่ของครอบครัว จากเดิมที่เป็นตัวแทนจำหน่ายรถจักรยานยนต์ฮอนด้า ในนาม ยศเจริญ ฮอนด้า กว่า 20 สาขา และเขาได้นำประสบการณ์ความสนุกในการแต่งรถมาเติมให้โชว์รูมแห่งนี้พิเศษมากยิ่งขึ้น

แนวคิดความซน

“กลุ่มลูกค้าที่เดินเข้ามาใน CUB House มักจะเป็นคนที่มีสไตล์เป็นของตนเอง นิยมสร้างเอกลักษณ์ให้รถคันโปรดของตน อายุวัย 40 ปีขึ้นไป เป็นนักธุรกิจหรือผู้บริหาร มองรถมอเตอร์ไซค์ในตำนานเปรียบเหมือน ‘Hobby’ ชิ้นหนึ่ง ผมสังเกตว่า รถคันโปรดที่เขาซื้อนี้ เขามักจะซื้อไปเก็บสะสมมากกว่า (ยิ้ม) ประวัติรถมอเตอร์ไซค์ Monkey แต่เดิมถูกสร้างขึ้นเพื่อให้เด็กๆ ขี่เล่นในสวนสนุก แต่กลายเป็นได้รับความนิยมในตลาดอเมริกา เป็นรถที่สร้างเอกลักษณ์ให้กับคนขับไปโลดแล่นในภาพยนตร์ฮอลลีวูด ที่นี่จึงออกแบบบรรยากาศให้เหมือนโรงรถสไตล์ American Garage”

มาโชว์รูม เพื่อมา "เล่น"

"นอกจากมุมกาแฟสุดชิล ที่นี่มีมุม DIY Space โต๊ะยาว ให้คุณได้แต่งรถในสไตล์ของตัวเอง โดยมี Moto Stylist ให้คำแนะนำตามคอนเซ็ปต์ 'Start by Us Finish by You' ผมเชื่อว่าลูกค้ามีความสุขที่ได้ลงมือทำด้วยตนเอง ความสนุกเริ่มตั้งแต่เลือกอะไหล่ ขันนอต ออกแบบลวดลาย สิ่งนี้เป็นประสบการณ์ที่ไม่มีขายที่ไหน และลูกค้าเป็นฝ่ายสร้างคุณค่าได้ด้วยตัวเอง

"ส่วนตัวผมชื่นชอบการแต่งรถตั้งแต่เด็ก คอยช่วยช่างเครื่องแงะยางรถยนต์ตั้งแต่มัธยม ช่วยคุณพ่อขึ้นซี่ลวดมอเตอร์ไซค์ ความชอบนั้นซึมซับมาจนทุกวันนี้ รถแต่งมาแบบไหน ผมมองแวบแรกก็รู้เลยว่ารถคันนี้จะขายได้หรือไม่ ล่าสุดผมแต่งรถในธีมรถแข่งแบบ Honda Repsol ลูกค้าวอล์กอินเข้ามาชมแล้วตัดสินใจซื้อเลย ซึ่งผมก็ใช้ความชื่นชอบ พยายามเรียนรู้ให้เชี่ยวชาญขึ้น คอยแนะนำลูกค้าที่เดินเข้ามาโดยอิงจากประสบการณ์ที่ผมมี แต่ยังคงยึดสไตล์ที่ลูกค้าชอบเป็นหลัก"

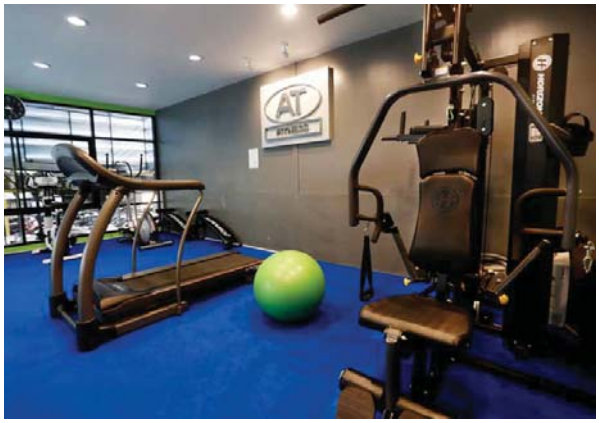
ขี่ให้ไกล ไปด้วยกัน

"ทำเลของเราอยู่ริมถนนศรีนครินทร์ ใกล้กับตลาดนัดรถไฟ ซึ่งเป็นแหล่งรวมตัวของนักสะสมสไตล์วินเทจ นับเป็นทำเลทางผ่านและอยู่ในโซนเดียวกับคนรักของสะสมให้แวะมาชมรถสุดยูนีคในตำนานเช่นกัน ลูกค้าที่ซื้อรถกับเรา ฝ่ายขายจะตั้งห้องในกรุ๊ปไลน์ ลูกค้าเป็นนักสะสม เขาจะรู้สึกสนุก คอยมาแชร์กันว่าคุณแต่งรถสไตล์ใดบ้าง เหมือนมีคนคุยเรื่องเดียวกัน ในอนาคตเราอาจจะจัดทริปคาราวาน Monkey คงเป็นภาพที่น่ารักดีนะครับ รถมอเตอร์ไซค์ Monkey คันเล็ก ขับเรียงยาวกันเป็นคาราวาน และรถแต่ละคันก็แต่งออกมา บอกเอกลักษณ์ในแบบของเจ้าของ"

CUB House สาขาศรีนครินทร์
ที่ตั้ง : 78 ซอยศรีนครินทร์ 42 ถนนศรีนครินทร์ แขวงหนองบอน เขตประเวศ กรุงเทพฯ 10250
โทรศัพท์ : 086-325-1929
เฟซบุ๊ก : CUB House Srinakarin

AT Café & Restaurant ร้านอาหารที่พลิกภาพลักษณ์เต็นท์รถให้กลายเป็นโชว์รูม

บนพื้นที่เกือบ 5 ไร่ ติดถนนรัตนาธิเบศร์ ซึ่งมีหน้ากว้างถึง 120 เมตร ห่างจากรถไฟฟ้าใต้ดินสถานีบางรักน้อย-ท่าอิฐไปเพียงไม่กี่ก้าว คือทำเลทองของ **เอ.ที.คาร์เซลส์** เต็นท์รถมือสองคุณภาพเยี่ยมซึ่งเป็นที่รู้จักกันดีในหมู่ลูกค้าชาวจังหวัดนนทบุรีและพื้นที่ใกล้เคียง จากการที่มีรถกว่า 300 คัน ไว้ตอบโจทย์ความต้องการของผู้ซื้อ อีกทั้งชัยภูมิอีกหนึ่งแห่งของสาขาแครายตั้งอยู่ห่างออกไปเพียง 7.4 กิโลเมตร บนถนนเส้นเดียวกัน กอปรกับกลยุทธ์สำคัญคือการขายรถคุณภาพดี ไม่ผ่านการชนหรือถูกน้ำท่วม ยิ่งไปกว่านั้นยังมีบริการหลังการขายที่นอกจากความสะดวกสบายด้วยเก้าอี้นวดไฟฟ้าระหว่างรอรับบริการ ยังมีศูนย์ล้าง เคลือบสี ศูนย์ซ่อม และอู่ทำสี แบบครบวงจรภายใต้ความจริงใจในราคาที่เหมาะสม ล่าสุดยังมีโปรโมชั่นซื้อรถแถมบริการฟิตเนสฟรีตลอดชีพด้วย **คุณอาร์ท-พิสิฐศักดิ์ รอดนาโพธิ์ กรรมการผู้จัดการ บริษัท เอ.ที.คาร์เซลส์ จำกัด** จึงมีลูกค้าผลัดเปลี่ยนหมุนเวียนกันมาอุดหนุนไม่ขาดสาย จนกลายเป็นสายสัมพันธ์อันแน่นแฟ้น AT Café & Restaurant จึงเป็นอีกหนึ่งธุรกิจซึ่งถือกำเนิดขึ้นเมื่อ 2 ปีก่อน โดยคุณอาร์ทมองว่า นอกจากจะเป็นที่รองรับลูกค้าเก่าและเป็นร้านอาหารให้กับพนักงานแล้ว ยังสามารถดึงดูดลูกค้าใหม่ให้เข้ามาอุดหนุนรถยนต์มือสองของ เอ.ที.คาร์เซลส์ สาขาพระนั่งเกล้า ได้อีกด้วย ทว่าร้านกาแฟเล็กๆ ในวันนั้น กลับได้การตอบรับจากภายนอกดีอย่างไม่น่าเชื่อ *"เราต้องการให้มีความเคลื่อนไหวและเกิดการจดจำว่าเต็นท์รถนี้มีร้านกาแฟอยู่ข้างหน้าเพื่อส่งเสริมการขายรถ กอปรกับพื้นที่บริเวณนี้ไม่ค่อยมีร้านอาหาร จึงต้องการเปิดเป็นสวัสดิการให้กับพนักงาน เพราะหากสภาพแวดล้อมในที่ทำงานดี มีอาหารพร้อม จะสามารถลดอัตราการเปลี่ยนงานลงได้ พอเปิดได้ประมาณ 6-7 เดือน ปรากฏว่ากระแสตอบรับดี จึงเริ่มเซตเมนูให้เป็นมาตรฐาน และตัดสินใจทำร้านกาแฟนี้ให้กลายเป็น AT Café & Restaurant อย่างจริงจัง เพื่อจำหน่ายทั้งอาหาร เครื่องดื่ม และของว่าง อย่างเต็มรูปแบบ รวมถึงขยายพื้นที่ในส่วนของครัวและห้องรับรองพิเศษสำหรับการสังสรรค์ หรือประชุมงาน ปัจจุบันจึงสามารถรองรับลูกค้าได้ถึง 70 ที่นั่ง และมีการเสิร์ฟไวน์ รวมถึงมีเชฟระดับโรงแรม 5 ดาว คอยคิดเมนูเอ็กซ์คลูซีฟให้ลูกค้าในโอกาสพิเศษด้วย"*



ร้านอาหารขนาดไม่เล็กไม่ใหญ่แห่งนี้ตกแต่งด้วยโทนสีเหลืองตัดกับน้ำเงินเป็นหลัก ให้ความรู้สึกอบอุ่นและสดใส ได้อารมณ์เหมือนรับประทานอาหารอยู่ที่บ้านแต่บริการระดับโรงแรม โดยเฉพาะห้อง Blue Sky ที่ต่อเติมใหม่สามารถจุลูกค้าได้ถึง 20 ที่นั่ง โดยผู้ที่ซื้อรถกับ เอ.ที.คาร์เซลส์ จะได้รับ Voucher กินอาหารฟรีมูลค่า 3,000 บาท มีอายุภายใน 1 ปี สามารถเลี้ยงฉลองอย่างเป็นส่วนตัวในห้องดังกล่าวได้ นอกจากนี้ยังมีโปรโมชั่นเมนูเซตอาหารราคาพิเศษตามเทศกาล รวมถึงส่วนลดที่มอบให้กับสมาชิกของทางร้านอยู่ไม่เคยขาด จนพูดได้ว่าสามารถตอบโจทย์ลูกค้าได้ทุกกลุ่มในระดับคุณภาพคับแก้ว ปัจจุบัน ลูกค้าประจำของ AT Café & Restaurant นั้นเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ ในทิศทางที่ดีมาก เพราะคุณอาร์ทให้หลักคิดกับพนักงานว่าจะต้องเปลี่ยนลูกค้าขาจรมาเป็นลูกค้าประจำให้ได้

"วิชาชีพของรถยนต์มือสองพัฒนาไปมาก เราต้องการเปลี่ยนภาพลักษณ์จากเต็นท์รถให้กลายเป็นโชว์รูม ทั้งในด้านการแต่งกายของพนักงานและบรรยากาศ สำคัญที่สุดคือการบริการ ถ้าอาหารรสชาติดีแต่บริการแย่ก็จบ นอกจากนี้เรายังเน้นความสะอาดของสถานที่ การควบคุมคุณภาพในรายละเอียดทุกจุดให้ได้มาตรฐาน มีรูปแบบการวางจาน จัดจาน มีการฝึกอบรมพนักงาน ทั้งการทักทาย การยกเสิร์ฟ โดยอิงจากหลักการสากลตามโรงแรมทั่วไป วัตถุดิบก็คัดสรรมาอย่างดี เพื่อเจาะกลุ่มคนในพื้นที่ และปกติครอบครัวเราก็กินอาหารที่นี่ด้วย"

เอ.ที.คาร์เซลส์
เว็บไซต์ : www.atcarsale.com
เฟซบุ๊ก : รถยนต์มือสอง เอที คาร์เซลส์
มาตรฐานสูงสุดของรถยนต์ใช้แล้ว

สาขาพระนั่งเกล้า (สาขาหลัก)
ที่อยู่ : 79/33 ตำบลบางรักน้อย
อำเภอเมือง จังหวัดนนทบุรี 11000
โทรศัพท์มือถือ : 061-457-8888
และ 061-457-9999
ออฟฟิศ : 02-595-4222-4

สาขาแคราย
ที่อยู่ : 45 ตำบลบางกระสอ
อำเภอเมือง จังหวัดนนทบุรี 11000
โทรศัพท์มือถือ : 061-456-8888
และ 061-456-9999
ออฟฟิศ : 02-950-5144

AT Café & Restaurant
โทรศัพท์มือถือ : 087-407-8888
เฟซบุ๊ก : atcafe.coffee

Amorn Warranty
by Benz Amorn
ห้องประชุมธรรมะ วาไรตี้ โชว์รูมแห่งการให้

โชว์รูมรถยุโรปมือสองที่มีประสบการณ์กว่า 50 ปีแห่งนี้ มีห้องประชุมจัดกิจกรรม "ธรรมะวาไรตี้" ทุกวันเสาร์แรก ต้นเดือน ด้วยความตั้งใจนำธรรมะส่งมอบให้พนักงาน ลูกค้า ประชาชนทั่วไป และดำเนินการต่อเนื่องมากว่า 12 ปี ในอาคารยังมี "พิพิธภัณฑ์แห่งชีวิต" บอกเล่าเส้นทางความสำเร็จของ ดร.อมร-ดร.พวงผกา ตั้งบรรยงค์ ผู้ก่อตั้ง ที่เริ่มต้นชีวิตจากคนขายกาแฟข้างวัดสังเวช ทั้งสองท่านฝ่าฟัน บากบั่นจนสร้างอาณาจักรเบนซ์อมรรัชดาเช่นทุกวันนี้ได้อย่างไร ทันทีที่**คุณนพดล นิลธรรมชาติ กรรมการบริหาร บริษัท เบนซ์อมรรัชดา จำกัด** พาทีมบรรณาธิการกรุงศรี ออโต้ แมกกาซีน กดลิฟต์ไปยังชั้นต่างๆ เมื่อประตูลิฟต์เปิด คล้ายกับว่าเราได้เดินทางย้อนอดีตไปยังจุดเริ่มต้นของเบนซ์อมร พร้อมได้เรียนรู้ชีวิตและแนวคิดของท่านทั้งคู่ และการเป็น "นักธุรกิจผู้ให้" ล้วนเกิดจากการหล่อหลอมและเก็บเกี่ยวประสบการณ์อันมีค่ากว่า 90 ปีของชีวิตคนคนหนึ่ง

การทำงาน คือการปฏิบัติ + ธรรม

"คุณพ่ออมร และคุณแม่พวงผกา ตั้งบรรยงค์ มีแนวคิดว่า ถ้าเราสามารถมอบธรรมะให้กับพนักงานได้ ไม่ว่าจะเป็นผู้จัดการ พนักงานขาย พนักงานล้างรถ แม่บ้าน เมื่อคนทำงานมีธรรมะในจิตใจ ก็ย่อมส่งผลให้การทำงานออกมาดี เป็นแนวทางในการดำเนินชีวิต จึงเป็นจุดเริ่มต้นของห้องจัดเลี้ยงชั้น 6 ที่ถูกจัดสรรสร้างประโยชน์ให้คุ้มค่าและ "คืนสู่สังคม" ทุกวันเสาร์มีโครงการแสดงธรรม โดยนิมนต์พระนักบรรยายชื่อดังของเมืองไทย อาทิ พระพยอม กัลยาโณ, ท่าน ว.วชิรเมธี (พระมหาวุฒิชัย วชิรเมธี) ซึ่งให้เกียรติมาบรรยายธรรมปีละครั้ง สลับหมุนเวียนกับพระเถระหลายๆ รูป กิจกรรมนี้เปิดกว้างทั้งพนักงาน ลูกค้า หรือแม้แต่ชาวบ้านที่อยู่ละแวกนี้ ไม่ได้ซื้อรถของเรา ก็สามารถมาร่วมกิจกรรมได้ ห้องประชุมนี้รองรับผู้ฟังได้ถึง 200 คน ช่วงเวลา 16.00-18.00 น. แต่ละเดือน เราจะมีอาหาร กาแฟ เลี้ยงรับรองให้ผู้เข้าร่วมกิจกรรม เป็นเรื่องน่าชื่นใจที่พนักงาน แม่บ้าน มาร่วมช่วยกันให้งานออกมาดี ทุกคนทำด้วยใจ ไม่มีใครถูกบังคับ คนมาฟังก็อิ่มบุญกลับบ้านไป"

หนึ่งแนวคิดในการบริหารพื้นที่อย่างคุ้มค่า ห้องฟิตเนสและสปา ต้อนรับลูกค้าจากภายนอกที่สามารถเข้ามาสมัครสมาชิกได้ อีกทั้งในด้านส่งเสริมการตลาด ระหว่างที่ลูกค้ารอการซ่อมบำรุงรถ ก็สามารถเข้ามาผ่อนคลาย ใช้บริการฟิตเนสและสปาได้ในบรรยากาศเทียบเท่าโรงแรมหรู

"แต่ละเดือน เราจะมีหัวข้อการเทศน์ที่แตกต่างกัน ล่าสุดคุณแม่พวงผกาตั้งหัวข้อ คือ หัวใจเศรษฐี พระสงฆ์ก็ได้บรรยายธรรมในหัวข้อนี้ ความหมายคือการเริ่มต้นรู้จักให้ผู้อื่นก่อน จึงจะได้รับกลับมา องค์กรของเราเชื่อในพลังแห่งการให้ พื้นที่ด้านล่างของโชว์รูมจะถูกดัดแปลงเป็นศูนย์รับบริจาคโลหิตสภากาชาดไทย ทุกๆ 3 เดือน กิจกรรมนี้เราเริ่มมาตั้งแต่ พ.ศ. 2537 ดำเนินการมาแล้ว 26 ปี 104 ครั้ง รถสภากาชาดมาจอดเทียบประตู คนบริจาคโลหิตเสร็จ เราก็จัดซุ้มร้านก๋วยเตี๋ยว ร้านข้าวมันไก่ มาคอยดูแล"

ลูกน้องยิ้ม ลูกค้ายิ้ม

"ผมมักบอกพนักงานเสมอว่า ลูกค้าคือเจ้านายของเรา ดังนั้นเราต้องทำให้ลูกค้ายิ้ม แต่สิ่งสำคัญมากกว่าผมมักจะถามตัวเองว่า แล้ววันนี้ลูกน้องของคุณยิ้มหรือยัง คุณจะทำให้ลูกค้ายิ้มได้ คุณก็ต้องให้ลูกน้องยิ้มก่อน เช่นเดียวกัน เมื่อใดที่เราทำให้พนักงานมีความสุข เขาก็ส่งต่อรอยยิ้มไปให้ลูกค้าได้เอง ทั้งหมดเริ่มต้นได้โดยเราใส่ธรรมะ ใส่บรรยากาศแห่งการให้ หลอมรวมจนเป็นวัฒนธรรมขององค์กร"

มินิมิวเซียม ถ่ายทอดประสบการณ์นักสู้ สู่เบนซ์อมรรัชดา

"บริเวณชั้น 3 ที่จุดเซ็นสัญญา เปรียบเหมือนพิพิธภัณฑ์มุมเล็กๆ ลูกค้าทุกคนที่ซื้อรถจะต้องขึ้นมายังห้องโถงนี้ และพบกับบรรดาภาพถ่ายขาวดำบอกเล่าชีวิตของคุณพ่ออมร ตั้งแต่เป็นกุ๊กเปิดร้านอาหารอมรโภชนา คุณแม่พวงผกาเปิดร้านเสริมสวย ภาพถ่าย 'อมรบริการ' ร้านขายรถยนต์แห่งแรกบนถนนราชวัตร อันเป็นจุดเริ่มต้นกว่าจะมีวันนี้ ข้าวของเครื่องใช้ดั้งเดิมได้รับการเก็บรักษาและโชว์ในตู้ไม้ พร้อมรถเบนซ์รุ่นเก่าที่อยู่มาด้วยกันตั้งแต่ 'อมรบริการ' ยุคแรกๆ ความเป็นเลือดนักสู้ ความเป็นนักคิด หัวก้าวหน้าและประสบการณ์อันมีคุณค่าของท่านทั้งสองได้ถูกถ่ายทอด ผมหวังว่านี่อาจจะเป็นแรงบันดาลใจให้กับลูกค้าและผู้มาเยี่ยมชม ซึมซับประสบการณ์ร่วมไปกับความเป็นเบนซ์อมร และเชื่อมั่นในประสบการณ์และความชำนาญของเรา"

Amorn Warranty By Benz Amorn
ที่ตั้ง : 60 อาคารอมรรัชดา (1966)
ถนนรัชดาภิเษก ซอยเฉลิมสุข (รัชดา 42)
แขวงจันทรเกษม เขตจตุจักร
กรุงเทพฯ 10900
โทรศัพท์ : 02-939-0055
เฟซบุ๊ก : Amorn Warranty By Benz Amorn

: ชัย ธำรงค์กูล

Walk the Talk
เพราะทุก "โอกาส" มีค่า

คุณกฤติยา ศรีสนิท
ประธานคณะเจ้าหน้าที่ด้านธุรกิจสินเชื่อยานยนต์
ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)

ภาพของ Working Woman ร่างเพรียวบางซึ่งก้าวย่างด้วยความมั่นใจ เอ่ยคำทักทายพร้อมรอยยิ้มสดใส คือภาพจำของเหล่าพี่น้องชาวกรุงศรี ออโต้ มาตลอดกว่าสองทศวรรษ ปลายเดือนกุมภาพันธ์ กรุงศรี ออโต้ แมกกาซีน มีนัดกับ **คุณกฤติยา ศรีสนิท-คุณหนิง** เพื่อฟังมุมมองเกี่ยวกับงานในตำแหน่งใหม่ที่รับมาเมื่อต้นปี **ประธานคณะเจ้าหน้าที่ด้านธุรกิจสินเชื่อยานยนต์ ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)**

เธอยิ้มกว้างทุกครั้งเมื่อได้นึกย้อนและได้เล่าถึงเส้นทางอันยาวไกลก่อนจะกลายมาเป็นพี่ใหญ่ของน้องๆ

Destination

"มองย้อนกลับไป รู้สึกว่าเราโชคดีที่ได้ทำงานแรกเป็นสมุห์บัญชีในบริษัทไทยซึ่งนำเข้าผลิตภัณฑ์อาหารจากเอเชียไปยังอเมริกา จึงได้มองภาพใหญ่เกี่ยวกับงบการเงิน การปิดบัญชี และทำหน้าที่นำข้อมูลธุรกรรมทางการเงิน 5 ปีย้อนหลังเข้าสู่ระบบบัญชีในคอมพิวเตอร์ พองานที่สอง เราโชคดีอีกครั้ง ได้ทำงานในบริษัทด้านประกันสุขภาพที่มีสาขากระจายอยู่ใน 7 รัฐ ได้เห็นงบการเงินรวมและงบของแต่ละสาขาซึ่งสามารถโยงทำความเข้าใจกฎหมายแต่ละรัฐด้วย"

คุณหนิงเล่าย้อนถึงประสบการณ์การทำงาน 2 ที่แรกในชีวิตอันเป็นเหมือนโชคชะตาซึ่งลิขิตให้ได้ทำงานใหญ่ ซึ่งเมื่อตัดสินใจกลับมาทำงานที่บ้านเกิด คุณหนิงได้เข้าไปเป็นหนึ่งในทีมเบื้องหลังซึ่งร่วมพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ของบริษัทการเงินชั้นนำ ก่อนจะตัดสินใจมาร่วมงานกับเจเนอรัล อิเล็กทริก หรือจีอี หลังเกิดวิกฤติเศรษฐกิจ พ.ศ. 2540 ซึ่งในเวลานั้นผู้ให้บริการผลิตภัณฑ์การเงินที่เป็นกลุ่ม Non-Bank ยังมีไม่มากนักในประเทศไทย

"งานแรกที่ได้ทำเกี่ยวกับบัตรเครดิต ตามมาด้วยผลิตภัณฑ์สินเชื่อต่างๆ ดูแลระบบหลังบ้านให้แข็งแรงและเติบโตตามสายงาน จนได้มีโอกาสทำงานสำคัญคือตอนที่ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) เข้าซื้อกิจการบริษัท จีอี แคปปิตอล ออโต้ ลีส จำกัด (มหาชน) (GECAL) เสร็จสมบูรณ์ และต่อมา GECAL เปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท อยุธยา แคปปิตอล ออโต้ ลีส จำกัด (มหาชน) (AYCAL) เมื่อเดือนกุมภาพันธ์ พ.ศ. 2551 ล้วนเป็นงานที่สนุกมาก"

ในการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างการถือหุ้นนั้น ไม่ใช่แค่เรื่องการเงิน การลงทุน แต่ยังมีมิติอื่นๆ เช่น วัฒนธรรมองค์กร การบริหารบุคลากร ซึ่งคุณกฤติยามีส่วนในการวาง

ระบบการเงินขององค์กรให้แข็งแรงและเติบโตในปัจจุบัน และไม่ว่าจะมีการเปลี่ยนแปลงใดๆ เกิดขึ้น เธอมองว่าสิ่งนั้นคือ "โอกาส" ต้องทำให้ดีที่สุด รวมถึงเมื่อครั้งที่ผู้บริหารสายงานอื่นชวนเธอออกไปพบดีลเลอร์คู่ค้าธุรกิจซึ่งต้องเดินทางไปทั่วประเทศอย่างต่อเนื่อง เธอยอมรับว่าเป็นการเปลี่ยนแปลงตัวเองมากทีเดียว จากปกติทำงานอยู่กับเอกสารและทีมงานภายใน ได้พบกับเรื่องราวชีวิตผู้ประกอบการ การรุกตลาด การแก้ไขปัญหาต่างๆ และแน่นอนเธอรู้สึก "สนุก"

"งานที่ทำให้เราได้เปลี่ยนตัวเองคือ การออกไปเยี่ยมลูกค้า ทำให้ได้เรียนรู้ปัญหาต่างๆ พอกลับมาได้นำมาสู่การพัฒนาบริการต่างๆ มากมายในแง่มุมของ Operations เช่น การอนุมัติสินเชื่อภายใน 15 นาที การพัฒนาแอปพลิเคชัน iDoc, iChecking, iInspection ที่ทำให้การบริการรวดเร็วขึ้น Call Center สำหรับลูกค้า VIP และ Sensitive Customer ซึ่งต้องมีการโต้ตอบภายใน 24 ชั่วโมง เป็นต้น ถือว่าทุกอย่างหล่อหลอมให้เรากลายมาเป็นเราในวันนี้"

Opportunity

คุณหนิงจึงเป็นหนึ่งในรุ่นพี่ยุคบุกเบิกที่ผ่านการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างขององค์กรมาหลายต่อหลายครั้ง รวมถึงหมุนเวียนดูแลงานหลากหลายด้าน อันเป็นที่มาของความเข้าใจงานสายงานต่างๆ อย่างทะลุปรุโปร่ง จึงไม่น่าแปลกใจว่าเมื่อถามถึงสามคำซึ่งทำให้รักองค์กรนี้ คำตอบที่ได้จึงเป็นคำว่า **"โอกาส" "โอกาส"** และ **"โอกาส"**

สำหรับโอกาสครั้งล่าสุดที่ผ่านเข้ามา คุณหนิงบอกว่าไม่ได้คาดคิด คาดหวัง และตั้งเป้ามาก่อนเลย แต่เมื่อได้รับการทาบทามจากผู้ใหญ่ถึงสามครั้งสามครา เธอจึงตัดสินใจตอบรับในที่สุด

"เราคิดเสมอว่า ถ้าจังหวะและโอกาสมาก็ต้องพยายามทำทุกอย่างเต็มที่ สิ่งต่างๆ เป็นความรู้ที่ส่งเสริมเรา"

ในส่วนของทีมงาน คุณหนิงมีความตั้งใจดีและเคารพทุกคน เธอเชื่อมั่นในความรับผิดชอบของน้องๆ และพร้อมเสริมในสิ่งที่ขาด

"พี่ให้ความสำคัญกับการสื่อสารมาก ถ้าเรื่องไหนสำคัญจะบอกกับทีมให้รับรู้ทันที และมีความคาดหวังว่าทุกคนจะบอกรายละเอียดต่างๆ ให้พี่รู้เช่นกัน พี่อ่านทุกเมลที่ได้รับอย่างละเอียดแต่ไม่ได้ตอบทุกฉบับ อีกเรื่องหนึ่งคือความรับผิดชอบสำหรับบุคลิกภาพในการทำงานของพี่คือเป็นคนตรงประเด็นและชัดเจน ซึ่งหลายคนอาจมองว่าเราจริงจังและซีเรียสกับงาน"

Simplification

อ่านมาถึงบรรทัดนี้ น้องๆ หลายคนคงยังเกร็งๆ ระคนเกรงๆ อยู่บ้าง แต่หากได้เห็นชีวิตอีกมุมหนึ่งล่ะก็ จะเห็นความเป็นกันเอง ความผ่อนคลาย ความเรียบง่าย *"ชอบดูละครไทยเรื่องสุดท้ายซึ่งติดตามคือใบไม้ที่ปลิดปลิว (ยิ้ม)"* น่าจะพอทำให้รู้สึกว่าในอีกมุมหนึ่งของผู้บริหารคนนี้ก็เป็นผู้หญิงธรรมดาที่ไม่ต่างจากใครๆ เมื่อมีเรื่องสำคัญที่ต้องตัดสินใจ เธอยังคงขอคำปรึกษาจากเพื่อนๆ และมีสามีเป็นกำลังใจสำคัญในทุกๆ วันของชีวิตเสมอมา

สำหรับการสร้างสมดุลทางกาย คุณหนิงโปรดปรานกีฬากอล์ฟซึ่งเล่นกับเพื่อนร่วมก๊วนมานานปี โดยจุดเปลี่ยนเกิดขึ้นในช่วงที่เธออายุประมาณ 40 กว่าปี สมัยที่ยังทำงานด้านวางแผนทางการเงินและวิเคราะห์การเบิกจ่าย ด้วยความที่ไม่ค่อยได้ออกกำลังกายและพักผ่อนอย่างจริงจัง ร่างกายจึงฟ้องว่าไปต่อไม่ไหว ทำให้เธอฉุกคิดได้ว่าชีวิตยังมีมุมอื่นๆ ที่ต้องใส่ใจนอกเหนือจากการทำงาน เช่นเดียวกับในวันนี้ ที่เธอยังมีอีกสิ่งหนึ่งซึ่งสำคัญมาก นั่นก็คือข้อความสั้นๆ อันอยากฝากถึงชาวกรุงศรี ออโต้ ทุกท่านว่า

"ในปีนี้และปีต่อๆ ไป สิ่งที่เราจะต้องเจอนั้นมีทั้งความท้าทายและความสนุกสนาน ธุรกิจของเราไม่ว่าจะเป็นออฟไลน์หรือออนไลน์ซึ่งต้องเผชิญในวันข้างหน้า พี่อยากให้ทุกคนรู้ว่าตัวเองเป็น Asset ที่สำคัญขององค์กร เราต้องเติบโตไปด้วยกัน ต้องเตรียมพร้อม ยอมรับ และปรับแนวคิดของเราต่อสิ่งที่กำลังจะเกิดขึ้น เพราะความสำเร็จในอดีตไม่สามารถบอกได้เลยว่าเราจะประสบความสำเร็จในอนาคต แต่ถ้าเรามีความตั้งใจและเชื่อมั่นว่าเราสามารถทำได้ เราก็จะไปถึงจุดนั้น"

: วีรภา ดำสนิท

Go & Grow Together

องค์กร – พนักงาน เติบโตเคียงข้างกัน

คุณชญาน์ธิป พันธุ์มณี
กรรมการผู้จัดการใหญ่
บริษัท อยุธยา แคปปิตอล ออโต้ ลีส จำกัด (มหาชน)

คุณชญาน์ธิป พันธุ์มณี-คุณนุ่น อยู่ในครอบครัวกรุงศรีออโต้ มานาน 17 ปี และอยู่ในสายงาน Risk Management หรืองานบริหารความเสี่ยงมาโดยตลอด ซึ่งสายงานนี้เปรียบเหมือนปราการสำคัญที่สนับสนุนให้องค์กรเติบโตอย่างมั่นคง ปลอดภัย โดยทำงานเคียงข้างตั้งแต่ระดับกลยุทธ์ถึงการปฏิบัติงาน

"17 ปี อาจไม่มีอะไรมากมาย แต่สิ่งที่เปลี่ยนแปลงไป คือการเดินทางในเส้นทาง Risk Management ต่างหาก" เธอเล่าด้วยน้ำเสียงถ่อมตัว ก่อนจะฉายภาพจากวันแรกของพนักงานตัวเล็กๆ สู่ตำแหน่งผู้จัดการ ขยับสู่ผู้บริหารสายงานบริหารความเสี่ยง และปัจจุบันกับการดำรงตำแหน่ง **กรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท อยุธยา แคปปิตอล ออโต้ ลีส จำกัด (มหาชน)**

สำหรับเธอ นี่คือ 17 ปีแห่งการเรียนรู้ เติบโต และผูกพัน

นวัตกรรมลดความเสี่ยง

อายุ 17 ปี เป็นช่วงเวลาที่สะสมความชำนาญมาอย่างมั่นคงแน่นอนว่า ย่อมมีบทเรียนและมีมาสเตอร์พีซที่ภาคภูมิใจ เธอแบ่งให้เห็นภาพชัดเจนถึงผลงานชิ้นโบแดงของตนเองเป็นงานสองภาคส่วน นั่นคือ **"นวัตกรรมสำหรับธุรกิจ"** และ **"การทรานส์ฟอร์มทีม"** เธอเล่าพร้อมเสียงหัวเราะตลอดการสัมภาษณ์ว่า มาสู่วันนี้ได้ เพราะเธอมีทีมงานที่พร้อมเคียงข้างและการเชื่อในทีมซึ่งกันและกัน

"มาสเตอร์พีซด้านนวัตกรรม ในอดีตเรานำข้อมูลที่มีมาประมวลผลในเชิงสถิติ เพื่อบอกได้ว่าลูกค้าที่กำลังสมัครสินเชื่อมีแนวโน้มที่จะมีความเสี่ยงแบบไหน แต่ปัจจุบันเราเตรียมพร้อมสู่ยุค Machine Learning เริ่มใช้ข้อมูล (Data) เพื่อพิจารณาสินเชื่อ ช่วยให้ทีมเครดิตทำงานได้ง่ายขึ้น เร็วขึ้นจากเดิม ตอบโจทย์กับดิจิทัลเทรนด์ที่องค์กรกำลังมุ่งหน้าไป"

เปิดบ้าน - เปิดใจ

มุมมองความภาคภูมิใจ เรื่องการบริหารคน การทรานส์ฟอร์มทีม คุณนุ่นเปรียบเทียบให้ฟังว่า ในอดีตการทำงานของทีมบริหารความเสี่ยงทำหน้าที่เหมือนปราการกรองลูกค้าด่านสำคัญ และอาจสวนทางกับเป้าหมายธุรกิจที่ต้องการการเติบโต โจทย์ของเธอคือ ทำอย่างไรให้ทีม Risk นี้ เปรียบเป็นดั่ง **"คู่คิด"** ของทีมในงาน**สายงานการตลาด สายงานขาย**

และบริหารช่องทางจัดจำหน่าย และสายงานบริหารสินเชื่อและปฏิบัติการ ซึ่งหนึ่งในนั้นคือกลยุทธ์เมื่อ 5 ปีที่แล้ว เรียกว่า **"Proactive Risk Management"** จากเดิมที่เน้นการทำงานเชิงรับ สายงานบริหารความเสี่ยงจะลุกขึ้นมาปรับบุคลิกทีมเสียใหม่ โดยเข้าไปทำงานเชิงรุกมากขึ้น

"ดิฉันมองว่า คนที่อยู่ใกล้ข้อมูลที่สุดคือทีม Risk เราจึงทำงานเคียงคู่กับทีมมาร์เก็ตติ้ง ร่วมกันทำมอนิเตอร์รีพอร์ตทุกเดือน เริ่มปรับบุคลิกของทีม Risk Management ให้เปิดรับ และเป็นมิตรกับแผนกอื่นมากขึ้น เราคือพาร์ตเนอร์กัน" ดังเช่น โครงการ Risk Starter ที่พัฒนาเป็นหลักสูตรพื้นฐานให้พนักงานแต่ละหน่วยงานได้เข้ามาเทรนนิ่ง รับรู้ว่างานของสายงานบริหารความเสี่ยงเป็นอย่างไร มีเป้าหมายอย่างไร

ขณะเดียวกัน ทีม Risk Management เองก็ต้องขยับออกจากศูนย์กลางงานของตนเอง ไปเรียนรู้งานต่างสายงาน รวมถึงต้องเข้าใจความต้องการของลูกค้าด้วย

คุณนุ่นร่วมกับสายงานทรัพยากรบุคคล ปั้นโปรเจกต์เล็กๆ และเชิญชวนให้ทีมสมัครเรียนคอร์ส Design Thinking *"การจะทรานส์ฟอร์มได้ คุณต้องเปลี่ยนวิธีการคิด คุณคิด Inside Out ไม่ได้แล้ว ต้องคิด Outside In"* ซึ่งการเรียน Design Thinking ทำให้ทีมงานคิดถึงลูกค้าก่อน แล้วคิดงานให้ตอบสนองความต้องการนั้น ซึ่งทำให้ทีมสร้าง Product Program Analysis ใหม่ออกมาได้ หรือแม้แต่การหาคำตอบให้ตนเองได้ในกลุ่มพนักงานรุ่นใหม่ว่า พวกเขาอยากมี Happy Workplace อย่างไร ทำให้ตระหนักและเข้าใจงานภาพรวมขององค์กรมากขึ้น เติบโตทางความคิดมากขึ้น

ในวันที่เริ่มศักราชใหม่ของปี 2563 คุณนุ่นได้รับโอกาสใหม่ที่ท้าทายมากยิ่งขึ้น กับตำแหน่งกรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท อยุธยา แคปปิตอล ออโต้ ลีส จำกัด (มหาชน) และเป็นแม่ทัพสาวที่นำทัพขนาดใหญ่ขึ้น โดยดูแลและบริหารภาพรวม ทั้งผลิตภัณฑ์สินเชื่อรถจักรยานยนต์ สินเชื่อเพื่อผู้แทนจำหน่ายรถยนต์ รวมถึงผลิตภัณฑ์และบริการด้านประกันภัย เธอและทีมงานกำลังพิสูจน์ฝีมือกับสถานการณ์ไวรัส COVID-19 ที่ระบาดไปทั่วโลก ทำให้ธุรกิจสินเชื่อต้องทำงานหนักกว่าปกติ ต้องวางแผนรับมือสถานการณ์ต่างๆ ที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว พร้อมทั้งให้ความช่วยเหลือลูกค้าที่ได้รับผลกระทบอย่างทันท่วงที

ทั้งหมดก็เพื่อเป้าหมายใหญ่ที่ชัดเจน นั่นคือการนำพาองค์กรให้เติบโตอย่างมั่นคง

คนเติบโต องค์กรยั่งยืน

ในอีกหนึ่งบทบาท คุณนุ่นคือคุณแม่ลูกสามพร้อมกับการทำงานเป็นเวิร์กกิ้งมัม ความละเอียดอ่อนในความเป็นแม่นี้เอง เป็นส่วนผสมสำคัญทำให้เธอใช้หลักความรัก ความเข้าใจ ความไว้ใจมาบริหารงานทุกภาคส่วน

เธอเชื่อว่าคำว่า "Trust" ใช้ได้ในทุกความสัมพันธ์ นอกจากเพื่อนร่วมงาน น้องๆ ในทีม ยังส่งมอบไปถึงดีลเลอร์ที่เป็นพาร์ตเนอร์กัน นี่เป็นความสัมพันธ์ที่ไม่ควรจะมีใครได้มากกว่าใคร แต่ควรจะเติบโตไปด้วยกัน

เมื่อเอ่ยถามถึงเป้าหมายที่เธอต้องการพาองค์กรไปให้ถึง เธอหยุดคิดสักพักและเอ่ยเพียงสั้นๆ *"เพื่อประโยชน์ขององค์กร... และองค์กรนั้น สิ่งสำคัญก็คือคน"* การทำงานอย่างทุ่มเทเพื่อให้ "องค์กร" เติบโต เพราะเมื่อองค์กรเติบโต "พนักงาน" และครอบครัวของพนักงานก็มั่นคงเติบโตตามไปด้วย

เช่นเดียวกับชีวิต ความสำเร็จไม่อาจเกิดขึ้นได้ด้วยตัวเราเองคนเดียว แต่เกิดจากคนรอบตัว ครอบครัว พ่อแม่ ลูก เพื่อนร่วมงาน ทีมงาน แล้วมันไม่ใช่ความสำเร็จของเราๆ ด้วยนะ พวกเรา ความสำเร็จของพวกเรา ***"เราต้องไม่แสวงหาความสำเร็จของเรา เราต้องแสวงหาความสำเร็จของพวกเราถึงจะยั่งยืน"***

5 พิพิธภัณฑ์ออนไลน์ เติมแรงบันดาลใจ ในกระแส Social Distancing

ไม่ต้องออกนอกบ้าน คุณเองก็เปิดโลกได้ เติมแรงบันดาลใจไปกับพิพิธภัณฑ์ อาร์ตแกลเลอรี นับเป็นการเที่ยวรอบโลกฉบับออนไลน์ โดยไม่ต้องตีตั๋วหรือขอวีซ่า แต่สามารถเข้าชมได้เพียงปลายนิ้วคลิก

พิพิธภัณฑสถานแห่งชาติ

ใครยังไม่เคยเข้าชมพิพิธภัณฑสถานแห่งชาติในประเทศไทย คราวนี้ได้เวลาเก็บแต้มกันแล้ว กับเว็บไซต์ www.virtualmuseum.finearts.go.th ที่รวมพิพิธภัณฑสถานแห่งชาติในจังหวัดต่างๆ พร้อมโบราณวัตถุชิ้นไฮไลต์ไว้อย่างครบถ้วน ที่สนุกที่สุดคือการเข้าชม พิพิธภัณฑสถานแห่งชาติ พระนคร ซึ่งปรับปรุงโฉมใหม่ โดยในเว็บไซต์ได้จัดทำภาพห้องต่างๆ แบบ 360 องศา แยกเป็นห้องๆ สามารถกดเข้าชมได้ประหนึ่งกำลังเดินเข้าไปในพิพิธภัณฑ์จริงๆ ที่สำคัญมีเสียงเพลง เสียงบรรยาย สามารถซูมดูโบราณวัตถุแต่ละชิ้นได้อย่างใกล้มากๆ จนดูเสร็จก็อยากจะออกไปชมของจริงกันเดี๋ยวนั้นเลย

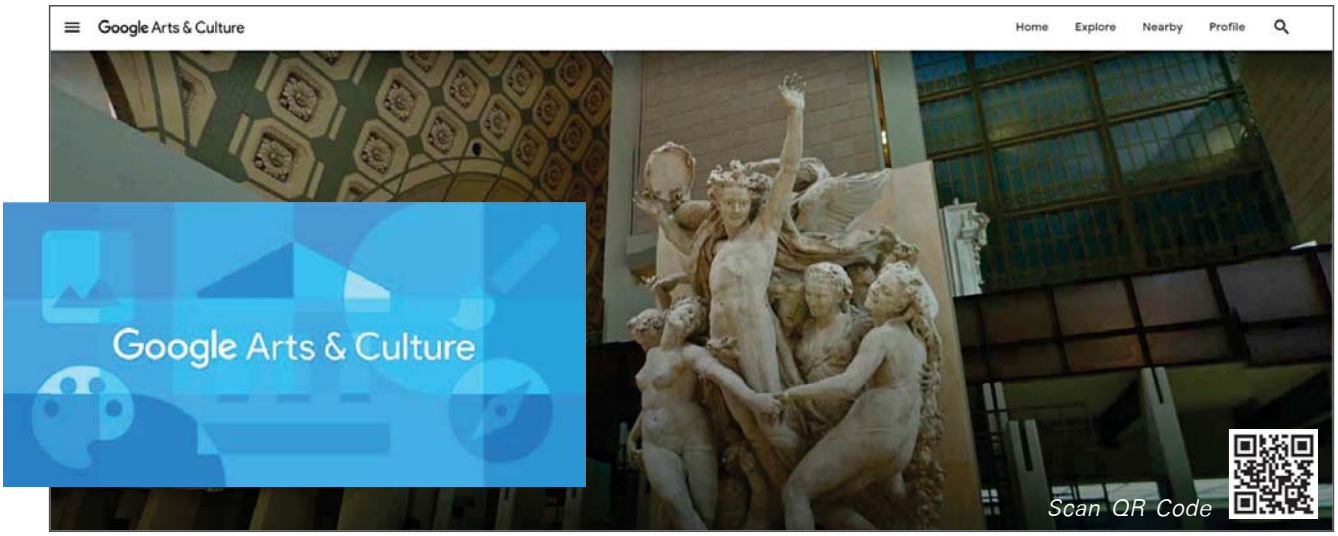
Smithsonian National Museum of Natural History

หลังจากที่พิพิธภัณฑ์ทางธรรมชาติระดับโลก Smithsonian National Museum of Natural History ประกาศปิดให้บริการในทุกสาขาตั้งแต่ 14 มีนาคม ค.ศ. 2020 ตอนนี้ได้เปิดเป็นพื้นที่ออนไลน์ที่ https://naturalhistory.si.edu จัดเต็มแบบสตรีทวิวที่ให้ผู้เข้าชมได้รู้สึกเหมือนกำลังเดินเข้าไปในพิพิธภัณฑ์ ทั้งในสวนและในตัวอาคาร ทุกโครงไดโนเสาร์สามารถชมได้อย่างละเอียดและใกล้แบบไม่เคยใกล้มาก่อน รวมทั้งนิทรรศการ Outbreak ที่ว่าด้วยเรื่องโรคระบาดครั้งใหญ่ของโลก

Scan QR Code

Google Earth View

earthview.withgoogle.com เป็นอีกเว็บที่ทำให้เราเห็นว่าโลกนี้ยังคงสวยงาม กับการชวนเที่ยวทั่วโลกในมุมสูงที่สูงขึ้นไปเหนือชั้นอวกาศ ซึ่งตอนนี้ทาง Google Earth View มีภาพในคลังทั้งหมดกว่า 2,500 ภาพ ครอบคลุมทุกพื้นที่ทั่วโลกไม่เว้นแม้แต่ประเทศไทย ซึ่ง 1,000 ภาพในนั้น เพิ่งอัปเดตล่าสุดเมื่อต้นปี ค.ศ. 2020 ที่ผ่านมา พร้อมความคมชัดระดับ 4K สามารถเลือกชมโลกนี้ตามเฉดสีได้ ซึ่งไม่น่าเชื่อว่าโลกนี้มีโทนสีชมพูช็อกกิ้งพิงก์ หรือโทนสีเขียวแพนโทนสวยๆ อยู่มาก หลายภาพสวยจนเหมือนภาพวาด สามารถกดดาวน์โหลดเป็นภาพวอลล์เปเปอร์และภาพพักหน้าจอสำหรับสมาร์ตโฟนและคอมพิวเตอร์ได้ด้วย



Google Arts & Culture

ถือได้ว่าเป็นจุดรวมงานศิลปะ นิทรรศการดังระดับโลกจากแกลเลอรีและพิพิธภัณฑ์ทั่วโลกไว้มากที่สุดสำหรับเว็บไซต์ artsandculture.google.com ซึ่งความสนุกของเว็บนี้คือสามารถเลือกชมได้ทั้งตัวสถานที่สำคัญ พระราชวังต่างๆ ละเอียดแบบห้องต่อห้อง อย่างทำเนียบขาว พระราชวังต้องห้ามในกรุงปักกิ่ง พระราชวังแวร์ซาย เป็นต้น พร้อมคำบรรยายประหนึ่งว่ามีไกด์ตัวจริงมาอธิบายข้างๆ ตัว มากกว่านั้นคือการนำนิทรรศการระยะสั้นที่จบลงแล้วมาจัดเก็บให้ได้ชม ซึ่งของเมืองไทยก็มีนิทรรศการวังหน้านฤมิต ฉบับเต็มมาทั้งภาพและเสียง ที่สำคัญที่สุดคือทุกพิพิธภัณฑ์และแกลเลอรีสามารถคลิกชมได้ฟรี

The British Museum

แม้อังกฤษจะเจอศึกไวรัส COVID-19 อย่างหนัก แต่ก็สามารถผ่อนคลายอารมณ์ด้วยการเที่ยวชมดูคอลเล็กชั่นล้ำค่าระดับโลกได้ที่เดอะบริติชมิวเซียม ซึ่งล่าสุดได้นำวัตถุโบราณและงานศิลปะต่างๆ ที่ทางพิพิธภัณฑ์เก็บไว้มาเข้าระบบออนไลน์ สามารถเลือกชมได้กว่า 2 ล้านชิ้น เฉพาะวัตถุจากเมืองไทยก็มีมากถึง 575 ชิ้น ซึ่งหลายชิ้นไม่เคยเห็นในเมืองไทย สามารถเลือกใส่คีย์เวิร์ดเพื่อค้นหาวัตถุที่ต้องการชมได้ที่ https://research.britishmuseum.org

Scan QR Code

Mazda CX-30
แทรกตลาด เพื่อทางเลือก ที่ลงตัว

คำถามที่เกิดขึ้นอย่างแรกเลยคือ Mazda CX-30 คืออะไร แล้วจะเข้ามาแทนที่ Mazda CX-3 ที่มีอยู่ในตลาดบ้านเราหรือเปล่า

คำตอบคือ ไม่ใช่ เอาเข้าจริงๆ แล้ว CX-30 ควรจะใช้ชื่อว่า CX-4 ด้วยซ้ำ เพื่อลดความสับสนในเรื่องของรุ่นและการทำตลาด ทว่า CX-4 นั้นถูกใช้ไปก่อนแล้วกับ SUV ขนาดกลางที่มีขายอยู่ในประเทศจีนเพียงแห่งเดียว

เหตุที่บอกว่าควรจะใช้ชื่อ CX-4 ก็เพราะว่า CX-30 เป็น SUV ที่มีระดับตลาดและราคาแทรกกลางระหว่าง CX-3 ที่เป็น Subcompact SUV และ CX-5 ที่เป็น Compact SUV โดยในมิติตัวถังและราคาของ CX-30 นั้นจะอยู่ตรงกลางระหว่าง SUV ทั้ง 2 รุ่นนี้ เพื่อเป็นอีกทางเลือกสำหรับลูกค้าที่แต่งงานมาได้สักระยะ ยังไม่มีลูก ต้องการรถที่ใหญ่และกว้างขวางกว่า CX-3 ที่อาจเป็นรถยนต์คันแรกในช่วงวัยทำงานของพวกเขา

นี่คือคอนเซ็ปต์ของตัวรถ

ส่วนรายละเอียดในเชิงเทคนิคนั้น CX-30 มาพร้อมแนวคิด Life's Always on เติมชีวิตให้เต็ม ด้วยดีไซน์อันเป็นเอกลักษณ์พิถีพิถันทุกรายละเอียด ภายใต้แนวคิดที่เน้นความเรียบง่าย แต่งดงาม คงไว้ซึ่งความโฉบเฉี่ยวและทรงพลัง พาผู้ขับขี่ไปสัมผัสมุมมองใหม่กับหลังคาซันรูฟแบบไฟฟ้า ห้องโดยสารกว้างขวาง สะดวกสบาย และมาพร้อมเทคโนโลยีความปลอดภัย พร้อมสมรรถนะที่มอบความเป็นหนึ่งเดียวกันระหว่างคนกับรถ

ตัวรถมาพร้อมแพลตฟอร์มใหม่ Skyactiv-Vehicle Architecture ที่พัฒนาจากท่วงท่าของมนุษย์ที่เกิดขึ้นอย่างเป็นธรรมชาติและมีสมดุล อีกทั้งยังมีระบบควบคุมสมรรถนะการขับขี่อัจฉริยะขั้นสูง หรือ G-Vectoring Control Plus (GVC Plus) ช่วยปรับแรงบิดของเครื่องยนต์ตามการหักเลี้ยวพวงมาลัยของผู้ขับขี่ ควบคู่ไปกับการเบรกที่เหมาะสม เพื่อให้รถขับเคลื่อนไปอย่างนุ่มนวล มีเสถียรภาพ เพิ่มประสิทธิภาพการยึดเกาะถนนของล้อทั้งสี่ให้ดี

Mazda ยังคงถ่ายทอดจุดเด่นด้านความหรูหราภายในห้องโดยสารด้วยการเลือกใช้วัสดุเกรดพรีเมียมคุณภาพสูง และพัฒนาตามหลักปรัชญา Human Centric Philosophy ไม่ว่าจะเป็นเบาะนั่งที่ออกแบบให้โอบกระชับรองรับกับสรีระ ช่วยให้กระดูกเชิงกรานตั้งตรง แนวกระดูกสันหลังคงรูปตัว S เหมือนขณะกำลังเดิน พวงมาลัยและคันเร่งได้รับการจัดวางอย่างลงตัว ฟังก์ชันและการจัดวางอุปกรณ์ต่างๆ ภายในรถให้อยู่ในตำแหน่งที่ผู้ขับขี่ไม่ต้องละสายตาจากถนน เพิ่มความสะดวกสบายและความปลอดภัยมากยิ่งขึ้น

ขับเคลื่อนด้วยเครื่องยนต์ Skyactiv-G 2.0 รุ่นล่าสุดของมาสด้ามีการพัฒนาท่อไอดีและรูปทรงของลูกสูบที่เหมาะสม ระบบการฉีดน้ำมัน วาล์วควบคุมน้ำหล่อเย็น เพื่อประสิทธิภาพของเครื่องยนต์ที่สูงขึ้น และเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม มีกำลังสูงสุด 121 กิโลวัตต์ (165 แรงม้า) ที่ 6,000 รอบต่อนาที และแรงบิดสูงสุด 213 นิวตันเมตร ที่ 4,000 รอบต่อนาที 15.4 กิโลเมตรต่อลิตร ประหยัดน้ำมันเชื้อเพลิงด้วยอัตราสิ้นเปลืองเฉลี่ย 15.4 กิโลเมตรต่อลิตร ส่งกำลังด้วยเกียร์อัตโนมัติ 6 จังหวะ

การทำตลาดมีอยู่ด้วยกัน 3 เกรด คือ 2.0 C ราคา 989,000 บาท ตามด้วย 2.0 S ราคา 1,099,000 บาท และ 2.0 SP ราคา 1,199,000 บาท

Garmin Vivoactive 4 และ Garmin Venu

สมาร์ตวอตช์สำหรับคนที่ชอบออกกำลังกาย มาพร้อมกับฟังก์ชันจัดเต็มแบบครบครันและมีสีสันที่ลงตัว เสริมด้วยฟังก์ชันใหม่ Animated Workout แสดงภาพตัวอย่างท่าทางการออกกำลังกายที่ถูกต้องบนหน้าปัดนาฬิกา อัดแน่นด้วยโหมดพื้นฐานที่สมาร์ตวอตช์ต้องมี โดยเฉพาะ All-Day Health Monitoring ผู้ช่วยติดตามข้อมูลสุขภาพและกิจกรรมในชีวิตประจำวันตลอด 24 ชั่วโมง แจ้งเตือนฉุกเฉินเมื่อมีอุบัติเหตุด้วย Safety and Tracking Feature ซึ่งสามารถระบุพิกัดของผู้สวมใส่ด้วย GPS ในขณะเดียวกันผู้ใช้งานจะรู้สึกปลอดภัยในขณะออกกำลังกายมากยิ่งขึ้นด้วยการติดตามตำแหน่ง พร้อมฟีเจอร์ส่งข้อความแจ้งเตือนเมื่อต้องการความช่วยเหลือ และพบกับครั้งแรกของ Garmin ด้วยหน้าจอ AMOLED แสดงผลด้วยความละเอียดที่คมชัดมากขึ้น แบตเตอรี่อึดใช้งานได้นานถึง 5 วัน โดยที่ไม่ต้องชาร์จ โดยมีราคาเริ่มต้นที่ 13,500 บาท

HUAWEI FreeBuds 3

หูฟังไร้สายประสิทธิภาพสูงจาก HUAWEI อัดแน่นด้วยขุมพลังจากชิปเซตอัจฉริยะ Kirin A1 ขับเคลื่อนด้วยระบบ BT/BLE Dual-Mode บลูทูท 5.1 Soc บนเทคโนโลยี Isochronous Dual Channel จาก HAUWEI และ 356 MHz Audio Processor มอบประสบการณ์การเชื่อมต่อบลูทูทที่รวดเร็วกว่าที่เคย อีกทั้งยังมาพร้อมกับ Bass Tube ที่ให้เสียงนุ่มทุ้มมีมิติกว่าเคย รวมถึงพูดคุยสายสนทนาได้อย่างคมชัดด้วยเทคโนโลยี Active Noise Cancelling และ Aerodynamic Mic Duct Design จะใส่วิ่งหรือออกกำลังกายเพลินๆ สัญญาณก็ไม่มีสะดุด ตัวหูฟังถูกออกแบบในสไตล์ Dolphin Bionic ในเคสทรงกลมดีไซน์พรีเมียม สวมใส่สบายกระชับหู ใช้งานได้ต่อเนื่องถึง 4 ชั่วโมง และใช้ได้ยาวนานถึง 20 ชั่วโมง เมื่อใช้ร่วมกับ Charging Case ให้เลือก 3 สี คือ Carbon Black (สีดำ) Ceramic White (สีขาว) และสีใหม่ล่าสุด RED EDITION (สีแดง) สนนราคาอยู่ที่ 4,990 บาท

Rin Solar LED

การให้แสงสว่างในยามค่ำคืนเป็นเรื่องที่สำคัญ และจะดียิ่งขึ้นเมื่อแสงไฟที่เราต้องเปิดตลอดในช่วงกลางคืนสามารถช่วยประหยัดค่าใช้จ่ายแต่คงประสิทธิภาพในการส่องสว่างเช่นเคย นั่นก็เลยทำให้เกิดแนวคิดในการนำไฟ LED มาผสมผสานกับแผงโซลาร์เซลล์ โดยทาง Rin มีผลิตออกมา 2 รุ่น คือ ไฟหัวเสาโซลาร์ LED 5W ริน (Solar LED Headlight 5W RIN) สำหรับการใช้งานกลางแจ้งและสำหรับประดับบนหัวเสาหรือแนวกำแพง และไฟสปอตไลต์โซลาร์ LED 50W-150W ริน (Solar LED Spotlight 50W-150W RIN) ที่สามารถแยกติดตั้งเฉพาะส่วนดวงไฟ LED ไว้ในตำแหน่งที่ต้องการแสงสว่าง และลากสายไฟแยกแผงโซลาร์เซลล์เพื่อติดตั้งไว้ในตำแหน่งที่ได้รับแสงอาทิตย์อย่างเต็มที่ ปรับระดับแสงตามต้องการได้ตั้งแต่ 25-100% (เมื่อไฟได้รับพลังงานจากแสงอาทิตย์เพียงพอตลอดทั้งวัน ไฟจะสว่าง 100%) มีรีโมตควบคุมการเปิด-ปิด สามารถตั้งระบบเปิดอัตโนมัติในเวลากลางคืนและปิดเองตอนเช้า

เดินทางอย่างไร ให้ปลอดภัยจากไวรัส COVID-19

ท่ามกลางสถานการณ์การแพร่กระจายของไวรัส COVID-19 ในระหว่างนี้หากมีเหตุต้องสัญจรเดินทาง ยิ่งจำเป็นต้องระวังตัวกันมากขึ้น ตามคอนเซ็ปต์ "ตระหนักแต่ไม่ตื่นตระหนก" โดยเฉพาะเมื่อต้องขับรถ หรือโดยสารร่วมกับระบบขนส่งสาธารณะ

กรุงศรี ออโต้ แมกกาซีน ขอนำเสนอไอเดียเดินทางอย่างไรให้ปลอดภัยจากไวรัส COVID-19

ระบบขนส่งสาธารณะ

ในกรณีที่คุณต้องเดินทางด้วยระบบขนส่งสาธารณะ และต้องอยู่ในระบบปิด เช่น รถตู้ รถเมล์ปรับอากาศ หรือรถไฟฟ้า สิ่งที่ดีที่สุดซึ่งคุณควรปฏิบัติก็คือ

- พยายามยืนให้ห่างจากกันเมื่อต้องรอรถ
- ในช่วงที่อยู่ในห้องโดยสาร ควรใส่หน้ากากเอาไว้ตลอด
- เว้นระยะห่างจากผู้โดยสารคนอื่น ตามหลัก Social Distancing แต่ถ้าทำไม่ได้ ให้พยายามนั่งห่างจากเพื่อนร่วมทางให้มากที่สุด
- ไม่จับต้องสิ่งใดๆ ในห้องโดยสาร และในระหว่างเดินทาง ห้ามใช้มือสัมผัสตา ปาก หรือหู เพราะจะทำให้เกิดโอกาสที่เชื้อโรคเล็ดลอดเข้าสู่ร่างกายได้ ถ้าต้องเกาหรือสัมผัส ควรใช้กระดาษแบบใช้ครั้งเดียวทิ้ง ไม่ควรใช้ผ้าเช็ดหน้า
- ล้างมือด้วยน้ำสบู่ทุกครั้งเมื่อออกจากตัวรถ หรือถ้าล้างมือด้วยน้ำสบู่ไม่ได้ก็ใช้เจลแอลกอฮอล์ ซึ่งตามสถานีของรถไฟฟ้าหรือรถไฟใต้ดินมักจะมีให้บริการอยู่แล้ว แต่ทางที่ดีควรพกติดตัวเอาไว้ด้วย

เดินทางด้วยรถยนต์ส่วนตัว

- พกเจลแอลกอฮอล์หรือแอลกอฮอล์ติดตัวหรือติดรถเอาไว้
- จุดที่ควรระวัง ได้แก่ มือจับประตู พวงมาลัย หัวเกียร์ บริเวณเบาะนั่งหน้า-หลัง ช่องแอร์ เข็มขัดนิรภัย เป็นต้น
- ทำความสะอาดตัวรถเป็นพิเศษด้วยน้ำยาฆ่าเชื้อ เช่น สเปรย์ฆ่าเชื้อ หรือผลิตภัณฑ์ฆ่าเชื้อโรคสำหรับเช็ดถูเบาะรถ หลีกเลี่ยงการใช้สารฟอกขาวกับตัวรถ และสบู่คือคำตอบในการชำระล้างทำลายเชื้อโรคได้ดีที่สุด (เพราะเชื้อไวรัสมีเยื่อหุ้มคือไขมันนั่นเอง)
- อย่าละเลยที่จะทำความสะอาดพื้นและพรมด้วย เพราะจะช่วยลดฝุ่นและเชื้อโรคที่ติดมากับรองเท้า
- เมื่อออกจากตัวรถ ควรล้างมือด้วยน้ำสบู่ทุกครั้ง หรือถ้าล้างมือด้วยน้ำสบู่ไม่ได้ก็ใช้เจลแอลกอฮอล์แทนได้
- เมื่อทำธุระเสร็จและกลับมาที่รถ ควรล้างมือด้วยเจลแอลกอฮอล์ทุกครั้งก่อนสัมผัสส่วนต่างๆ ของตัวรถ
- หากต้องขึ้นทางด่วน แนะนำให้ชำระเงินผ่านระบบ Easy Pass เพื่อป้องกันการสัมผัสธนบัตร หรือเปิดกระจกติดต่อภายนอก
- ตั้งข้อกำหนดให้เพื่อนร่วมทางจะต้องปฏิบัติตามอย่างเคร่งครัด เช่น ใส่หน้ากากป้องกัน ล้างมือทุกครั้งด้วยเจลแอลกอฮอล์เมื่อกลับมานั่งที่รถ

การป้องกันไวรัส COVID-19 สามารถเริ่มต้นได้ที่ตัวคุณในการระมัดระวังการใช้ชีวิต ป้องกันตนเอง และรับผิดชอบต่อสังคม

: ชัย ธำรงค์กูล

Many Shades of Cars :
รถสีนี้เสริมบารมีด้านใด?

นอกจากสีสันจะเป็นเครื่องมือในการสื่อถึงอารมณ์และความรู้สึกนึกคิดแล้ว ยังมีบทบาทสำคัญในเชิงความเชื่ออยู่ไม่น้อย โดยเฉพาะสีของยานพาหนะคู่ใจซึ่งเป็นเหมือนแฟชั่นแต่งแต้มท้องถนนยามเดินทาง ผู้คนซึ่งมีบุคลิกแตกต่างย่อมชื่นชอบสีที่บ่งบอกความเป็นตัวของตัวเอง แต่มีเจ้าของรถจำนวนไม่น้อยตัดสินใจเลือกซื้อยานยนต์ตามสีที่เชื่อว่าจะส่งเสริมพลังในด้านต่างๆ

ส้ม เป็นสีสำหรับผู้ที่รักความสนุกสนานและรักการผจญภัย เสริมภาพลักษณ์ของความเป็นคนช่างเจรจาและกล้าเข้าสังคม รวมถึงความสามารถในการโอภาปราศรัยและโน้มน้าวใจ ส่งเสริมด้านการเงินและความมั่นคงในหน้าที่การงาน

ม่วง ถือเป็นสีของยานพาหนะที่หายากจริงๆ หากแต่เป็นสีที่จะส่งผลให้ผู้ขับขี่รู้สึกกระชุ่มกระชวยขึ้นได้อย่างน่าประหลาด และเป็นสีรถที่เหมาะกับเจ้าของบริษัท โรงงาน ห้างร้าน ซึ่งจำหน่ายสินค้าประเภทอาหารและเครื่องดื่ม

แดง เจ้าของรถสีนี้ขึ้นชื่อเรื่องความทะเยอทะยานและเต็มที่กับชีวิต หากคุณเป็นคนที่ทำงานเกี่ยวกับแฟชั่นและความบันเทิง รถสีเพลิงจะยิ่งดันให้คุณเจิดจรัส ส่วนเจ้านายที่อยากให้ลูกน้องยำเกรง ลองถอยรถสีนี้เพื่อเสริมความมั่นใจดู

ชมพู แม้เพลงของพี่ตูน บอดี้สแลม จะโด่งดังติดหูมานานหลายปี แต่รถสีนี้ยังคงหายากในตลาด เพราะผู้ผลิตส่วนใหญ่มองถึงข้อจำกัดด้านการขาย แต่หากคุณได้รถสีหวานมาไว้ในครอบครอง จะช่วยเกื้อหนุนเรื่องสุขภาพได้อย่างไม่น่าเชื่อเลยทีเดียว

น้ำเงิน เป็นสีที่คนมองโลกในแง่ดี มีความมั่นคงและซื่อสัตย์มักเลือกใช้ เชื่อว่ารถสีนี้ช่วยให้แคล้วคลาดจากอันตรายทั้งหลาย ไม่ว่าจะเป็นอุบัติเหตุ ไปจนถึงปัญหา อุปสรรค ศัตรู คู่แข่ง พูดง่ายๆ คือเอื้อให้ชีวิตมีแต่ความสะดวกราบรื่นนั่นเอง

ฟ้า เจ้าของรถส่วนตัวสีพาสเทลนี้มีความถ่อมตน เป็นคนที่เชื่อถือและพึ่งพาได้ หากคุณทำธุรกิจเกี่ยวกับหนังสือหรืออุปกรณ์เพื่อการศึกษา รถสีฟ้าจะช่วยให้กิจการของคุณประสบความสำเร็จ

เขียว ผู้ที่ชอบรถสีนี้มักมีความเป็นตัวของตัวเองสูง ไม่สนใจว่าคนอื่นจะคิดอย่างไรกับคุณ แต่ก็มีความอ่อนโยนและอดทนอยู่ในที รถสีรักษ์โลกนี้สามารถช่วยเสริมดวงด้านเสน่ห์ ทำให้คนรักใคร่เมตตาและศรัทธาในตัวผู้ขับขี่ได้

น้ำตาล บ่งบอกถึงไลฟ์สไตล์ของผู้ขับขี่ที่ไม่หวือหวาและรู้จักคุณค่าของเงิน นับเป็นสีที่เน้นการใช้งานโดยแท้จริงเพราะยังคงดูดีแม้มีรอยเปื้อน สำหรับผู้ที่อยากเพิ่มเติมด้านวาสนา บารมี ลาภ ยศ และความโชคดี รถสีนี้ถือว่าตอบโจทย์มากทีเดียว

ทอง ถือเป็นสีแห่งความสุขและปลอดกังวล สีเหลืองก็จัดอยู่ในหมวดนี้เช่นกัน คนที่ชื่นชอบรถโทนสีนี้เป็นคนร่าเริงสดใส ไม่ชอบทำอะไรจำเจ มักจะแสวงหาความรู้ใหม่ๆ และค้นหาตัวเองอยู่เสมอ นอกจากนี้ยังช่วยให้ผู้ขับขี่ปลอดภัยมากกว่ารถสีอื่นในสภาวะฝนตกและมีหมอกควันด้วย

เงิน แม้จะมีความคล้ายคลึงกับสีเทา แต่ประกายของสีเงินนั้นมาพร้อมกับความน่าดึงดูดของโลหะซึ่งทำให้รถดูเหมือนสเตนเลส บ่งบอกถึงความทันสมัยและมีเสน่ห์ดึงดูด ซึ่งสะท้อนให้เห็นทัศนคติของความเป็นเจ้านวัตกรรมและความคิดสร้างสรรค์

ดำ เป็นสีที่ได้รับความนิยมมากในหมู่นักธุรกิจและรัฐบุรุษเพราะแสดงถึงพลังและศักดิ์ศรี ความอมตะไร้กาลเวลาของเฉดนี้ช่วยขับให้คุณดูโดดเด่นและน่าค้นหา อีกทั้งยังเป็นสีที่สวยกลมกลืนทุกครา ไม่ว่าจะพาไปออกงานแบบไหน

เทา เมอร์ซี คูเปอร์แมน ผู้เชี่ยวชาญด้านสีชื่อดังระดับโลกเคยกล่าวไว้ว่า “คนที่ขับรถสีเทานั้นไม่ต้องการเป็นจุดเด่น” เธออธิบายเพิ่มเติมว่าผู้ที่เลือกรถสีนี้มีความเป็นผู้ใหญ่ รักเกียรติ รักประเพณี ใช้ชีวิตอย่างระมัดระวัง และประนีประนอม

ขาว รถสีนี้สื่อถึงนิสัยรักความสะอาด เป็นระเบียบ มีรสนิยม สง่างาม มุ่งมั่นเพื่อความสมบูรณ์แบบ และทันสมัยอยู่ในที ด้วยความที่เป็นเฉดสว่างจึงส่งผลให้การขับขี่ในยามแสงน้อยมีความปลอดภัยมากยิ่งขึ้น ถือเป็นผลพลอยได้ที่น่าสนใจ

ที่มา :
www.littlethings.com/car-color-personality/5
www.creditplus.co.uk/blog/psychology-of-car-colours
www.fengshuibeginner.com/using-feng-shui-to-choose-your-new-car-color

กรุงศรี ออโต้
สาขาธุรกิจยานยนต์ ทั่วประเทศ

→ ภาค 1	โคราช	440/12-14 ถ.มิตรภาพ-หนองคาย ต.ในเมือง อ.เมือง จ.นครราชสีมา 30000 โทร. 044-426-400 แฟกซ์ 044-426-499
	อุบลราชธานี	941/24-25 ถ.ชยางกูร ต.ในเมือง อ.เมือง จ.อุบลราชธานี 34000 โทร. 045-477-477 แฟกซ์ 045-477-400-1
	ศรีสะเกษ	276/14 หมู่ที่ 8 ต.โพธิ์ อ.เมือง จ.ศรีสะเกษ 33000 โทร. 045-614-744 แฟกซ์ 045-614-750
	สุรินทร์	966/9 ถ.หลักเมือง ต.ในเมือง อ.เมือง จ.สุรินทร์ 32000 โทร. 044-515-511 แฟกซ์ 044-515-650
	ปากช่อง	680 ถ.มิตรภาพ ต.ปากช่อง อ.ปากช่อง จ.นครราชสีมา 30130 โทร. 044-316-812, 044-316-815 แฟกซ์ 044-316-814
	ยโสธร	109 ถ.อุทัยรามฤทธิ์ ต.ในเมือง อ.เมือง จ.ยโสธร 35000 โทร. 045-712-319 แฟกซ์ 045-712-320
	ชัยภูมิ	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	59/23, 25, 27 ถ.จุติอนุสรณ์ ต.หาดใหญ่ อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา 90110 โทร. 074-222-400 แฟกซ์ 074-222-400 ต่อ 118
	สุราษฎร์ธานี	141/89-90 ถ.กาญจนวิถี ต.บางกุ้ง อ.เมือง จ.สุราษฎร์ธานี 84000 โทร. 077-916-400 แฟกซ์ 077-916-499
	นครศรีธรรมราช	44 ถ.พัฒนาการคูขวาง ต.ในเมือง อ.เมือง จ.นครศรีธรรมราช 80000 โทร. 075-305-400 แฟกซ์ 075-305-499
	ตรัง	117/8-9 หมู่ที่ 2 ต.โคกหล่อ อ.เมือง จ.ตรัง 92000 โทร. 075-201-400 แฟกซ์ 075-201-499
	ภูเก็ต	58/10-11 หมู่ที่ 6 หมู่บ้านเพิ่มสินธานี ต.รัษฎา อ.เมือง จ.ภูเก็ต 83000 โทร. 076-361-400 แฟกซ์ 076-361-402, 076-361-499
	กระบี่	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	51/11-12 หมู่ที่ 2 ต.เสม็ด อ.เมือง จ.ชลบุรี 20000 โทร. 038-103-400 แฟกซ์ 038-103-499
	พัทยา	249/1 หมู่ที่ 6 ถ.สุขุมวิท ต.นาเกลือ อ.บางละมุง จ.ชลบุรี 20150 โทร. 038-933-400 แฟกซ์ 038-933-499
	ระยอง	2/2-3 ถ.สุขุมวิท ต.ท่าประดู่ อ.เมือง จ.ระยอง 21000 โทร. 038-997-400 แฟกซ์ 038-997-499
	สระบุรี	88/12-13 ถ.สุดบรรทัด ต.ปากเพรียว อ.เมือง จ.สระบุรี 18000 โทร. 036-3343-400 แฟกซ์ 036-343-499
	ปราจีนบุรี	47/1 ถ.ปราจีนตคาม ต.หน้าเมือง อ.เมือง จ.ปราจีนบุรี 25000 โทร. 037-215-355 แฟกซ์ 037-215-360
	ฉะเชิงเทรา	197/2-3 ถ.ศุขประยูร ต.หน้าเมือง อ.เมือง จ.ฉะเชิงเทรา 24000 โทร. 038-088-449 แฟกซ์ 038-088-421
	จันทบุรี	181 ถ.ขวาง ต.ตลาด อ.เมือง จ.จันทบุรี 22000 โทร. 039-322-161 แฟกซ์ 039-322-160
	สระแก้ว	304 ถ.สุวรรณศร ต.สระแก้ว อ.เมือง จ.สระแก้ว 27000 โทร. 037-241-018 แฟกซ์ 037-241-031
→ ภาค 4	เชียงใหม่	160/1 ถ.เชียงใหม่-ลำปาง ต.ป่าตัน อ.เมือง จ.เชียงใหม่ 50300 โทร. 053-107-400 แฟกซ์ 053-107-499
	นครสวรรค์	1311/22 หมู่ที่ 10 ต.นครสวรรค์ตก อ.เมือง จ.นครสวรรค์ 60000 โทร. 056-219-600 แฟกซ์ 056-219-699
	พิษณุโลก	729/22-23 ถ.มิตรภาพ ต.ในเมือง อ.เมือง จ.พิษณุโลก 65000 โทร. 055-909-400 แฟกซ์ 055-909-499
	ลำปาง	363, 365 ถ.ไฮเวย์ ลำปาง-งาว ต.สวนดอก อ.เมือง จ.ลำปาง 52100 โทร. 054-237-800 แฟกซ์ 054-237-899
	เชียงราย	188/23-24 หมู่ที่ 22 ต.รอบเวียง อ.เมือง จ.เชียงราย 57000 โทร. 053-153-388 แฟกซ์ 053-153-390
	กำแพงเพชร	512, 514 ถ.เจริญสุข ต.ในเมือง อ.เมือง จ.กำแพงเพชร 62000 โทร. 055-237-800 แฟกซ์ 055-237-899
→ ภาค 5	ขอนแก่น	272/22-26 หมู่ที่ 12 ถ.มิตรภาพ ต.เมืองเก่า อ.เมือง จ.ขอนแก่น 40000 โทร. 043-209-400 แฟกซ์ 043-209-499
	ร้อยเอ็ด	49/6-7 ถ.เทวาภิบาล ต.ในเมือง อ.เมือง จ.ร้อยเอ็ด 45000 โทร. 043-619-400 แฟกซ์ 043-619-499
	อุดรธานี	119/11-12 หมู่ที่ 14 ต.หมากแข้ง อ.เมือง จ.อุดรธานี 41000 โทร. 042-215-400 แฟกซ์ 042-215-499
	สกลนคร	390/15-16 หมู่ที่ 11 ถ.สกล-อุดร ต.ธาตุเชิงชุม อ.เมือง จ.สกลนคร 47000 โทร. 042-700-200 แฟกซ์ 042-700-219
	เพชรบูรณ์	3/21 ถ.สามัคคีชัย ต.ในเมือง อ.เมือง จ.เพชรบูรณ์ 67000 โทร. 056-713-155 แฟกซ์ 056-713-166
	หนองคาย	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
	มุกดาหาร	12 ถ.วิวิธสุรการ ต.มุกดาหาร อ.เมือง จ.มุกดาหาร 49000 โทร. 042-614-315 แฟกซ์ 042-614-312
	กาฬสินธุ์	297/1 ถ.เทศบาล 23 อ.เมือง จ.กาฬสินธุ์ 46000 โทร 043-811-325 แฟกซ์ 043-811-336
	เลย	24/10 ถ.ร่วมจิตร ต.กุดป่อง อ.เมือง จ.เลย 42000 โทร. 042-811-502 แฟกซ์ 042-811-508
→ ภาค 6	ชุมพร	55/11 หมู่ที่ 1 ต.บ้านนา อ.เมือง จ.ชุมพร 86190 โทร. 077-529-400 แฟกซ์ 077-529-499
	นครปฐม	511 ถ.เทศา ต.พระประโทน อ.เมือง จ.นครปฐม 73000 โทร. 034-245-400 แฟกซ์ 034-245-499
	อยุธยา	257/3 หมู่ที่ 5 ต.ไผ่ลิง อ.พระนครศรีอยุธยา จ.อยุธยา 13000 โทร. 035-735-400 แฟกซ์ 035-735-499
	ปราณบุรี	502/14-15 หมู่ที่ 2 ถ.เพชรเกษม ต.วังก์พง อ.ปราณบุรี จ.ประจวบคีรีขันธ์ 77120 โทร. 032-825-515 แฟกซ์ 032-825-520
	กาญจนบุรี	974/184 หมู่ที่ 3 ถ.แสงชูโต ต.ท่าม่วง อ.ท่าม่วง จ.กาญจบุรี 71110 โทร.034-613-054-9 แฟกซ์ 034-613-060
	สุพรรณบุรี	64/23 ถ.เณรแก้ว ต.ท่าพี่เลี้ยง อ.เมือง จ.สุพรรณบุรี 72000 โทร. 035-526-025 แฟกซ์ 035-526-027
→ กรุงเทพฯ	นนทบุรี	74/35 หมู่ที่ 3 ต.บางตลาด อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120 โทร. 02-762-4224 แฟกซ์ 02-962-6691
	สุมทรสาคร	923/27 ถ.เศรษฐกิจ 1 ต.มหาชัย อ.เมือง จ.สมุทรสาคร 74000 โทร. 034-425-642 แฟกซ์ 034-425-433
	ลาดกระบัง	146/2 หมู่ 1 ถ.ลาดกระบัง แขวงลาดกระบัง เขตลาดกระบัง กรุงเทพฯ 10520 โทร. 02-327-0241แฟกซ์ 02-327-0240
	หลักสี่	76/56 ถ.แจ้งวัฒนะ แขวงอนุสาวรีย์ เขตบางเขน กรุงเทพฯ 10220 โทร. 02-762-4225 แฟกซ์ 02-970-1749
	เยาวราช	23/34-35 ถ.ตรีมิตร แขวงตลาดน้อย เขตสัมพันธวงศ์ กรุงเทพฯ 10100 โทร. 02-232-2999 แฟกซ์ 02-236-3132-3
	บางแค	97, 99 ถ.กาญจนาภิเษก แขวงหลักสอง เขตบางแค กรุงเทพฯ 10160 โทร. 02-803-8000 แฟกซ์ 02-803-8013
	บางนา	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
	บิ๊กซี บางนา	2CR 210 111 ถ.บางนา-ตราด แขวงบางนา เขตบางนา กรุงเทพฯ 10260 โทร. 02-744-0515, 02-744-0305 แฟกซ์ 02-744-0516
	บางใหญ่	80/149 หมู่ที่ 6 หมู่บ้านบางใหญ่ซิตี้ ถ.กาญจนาภิเษก ต.เสาธงหิน อ.บางใหญ่ จ.นนทบุรี 11140 โทร. 02-595-0390 แฟกซ์ 02-595-0459
	รามอินทรา	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 เปเปอร์คอรัส จำกัด โทร. 08-1513-4971, 08-1919-5315 อีเมล : paperchorus@hotmail.com
krungsriauto.com

krungsri
Auto
เครือ MUFG หนึ่งใน
สถาบันการเงินที่ใหญ่ที่สุดของโลก
สินเชื่อเพื่อคนมีรถ
CAR4CA$H
BIKER COFFEE
สินเชื่อเพื่อคนมีมอเตอร์ไซค์
ต้องการเงินสด มอเตอร์ไซค์คุณช่วยได้
จะขยายธุรกิจหรือปลดภาระหนี้ บิดมาที่
คาร์ ฟอร์ แคช ทุกสาขา สบายใจ หายห่วง
• บิ๊กไบค์ ผ่อนสบายสูงสุด 48 เดือน
• มอเตอร์ไซค์ขนาดเล็กผ่อนสบายสูงสุด 36 เดือน
โทร. 02 740 7400 | www.krungsriauto.com | กรุงศรี ออโต้ | KrungsriAuto | KrungsriAutoTV