



krungsri
Auto

A member of  MUFG

80
Years

Things You Need to Know about Auto Finance

KrungsriAuto Magazine

Vol.17 No.4

July - August 2025



อาชีพในรถ
สร้างอนาคตในทุกเส้นทาง



สแกน QR Code
สำหรับนิตยสารออนไลน์



Vol.17 No.4
July - August 2025

ประสบการณ์ใหม่กับ กรุงศรี ออโต้

“กรุงศรี ออโต้” ผู้นำธุรกิจสินเชื่อ ยานยนต์ เครือธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) ให้บริการสินเชื่อยานยนต์ครบวงจร ได้แก่ สินเชื่อเพื่อคนมีรถ “คาร์ฟอร์แคช” สินเชื่อรถบ้าน “กรุงศรี รถบ้าน” สินเชื่อรถใหม่ “กรุงศรี นิว คาร์” สินเชื่อรถเดิมนท์ “กรุงศรี ยูสดี คาร์” สินเชื่อรถบรรทุกใหม่ และ “กรุงศรี ทรัค” สินเชื่อเพื่อซื้อรถยนต์ไว้ใช้ในกิจการ “กรุงศรี ฟลีท แอนด์ ลีสซิ่ง” ซึ่งให้บริการโดยกลุ่มงาน ธุรกิจสินเชื่อ ยานยนต์ ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) สินเชื่อรถจักรยานยนต์ “กรุงศรี มอเตอร์ไซด์” สินเชื่อบิ๊กไบค์ “กรุงศรี บิ๊กไบค์” สินเชื่อบิ๊กไบค์มือสอง “กรุงศรี มอเตอร์ไซด์มือสอง (ซื้อจากเจ้าของ)” สินเชื่อเพื่อคนมีรถ “คาร์ฟอร์แคช มอเตอร์ไซด์” สินเชื่อผู้แทนจำหน่ายรถยนต์ “กรุงศรี อินเวนทอรีไฟแนนซ์” รวมถึงผลิตภัณฑ์และบริการด้านการประกันภัย “กรุงศรี ออโต้ โบรคเกอร์” ซึ่งให้บริการโดยบริษัท ออยุธยา แคปปิตอล ออโต้ ลีส จำกัด (มหาชน)

ลูกค้าสามารถเลือกใช้บริการสินเชื่อของ กรุงศรี ออโต้ พร้อมรับคำปรึกษาทั้งเรื่องรถและเรื่องเงิน ช่วยให้เรื่องเงินเป็นเรื่องง่าย ผ่านสาขา กรุงศรี ออโต้ 52 สาขาทั่วประเทศ รวมทั้งสาขาของธนาคารกรุงศรีอยุธยาทั่วประเทศ หรือติดต่อ “กรุงศรี ออโต้คอลเซ็นเตอร์” โทร. 02-740-7400 ติดตามรายละเอียดเพิ่มเติมที่เว็บไซต์ www.krungsriauto.com เฟซบุ๊ก www.facebook.com/krungsriauto LINE Official Account : @krungsriauto หรือ “แอปโกบาย กรุงศรี ออโต้ (GO by Krungsri Auto Application)”



KrungsriAuto



กรุงศรี ออโต้
คาร์ฟอร์แคช
กรุงศรี ออโต้ โบรคเกอร์



KrungsriAutoTV



krungsriauto.com



GO by
Krungsri Auto
Application

Content

3 KA Talk



Special

คาร์ฟอร์แคช ช่วยขาย
เพิ่มรายได้ เสริมโอกาสให้ลูกค้า



The Favorite

ทุเรียนภูเขาไฟ
และหัวใจบริหารแบบเสียวกัน



Cover Story

อาชีพในรถ
สร้างอนาคตในทุกเส้นทาง



Happening

เมื่อรถยนต์อายุไม่เกิน 10 ปี ลดจำนวนลง
ความท้าทายที่ 딜เลอร์ต้องปรับตัว



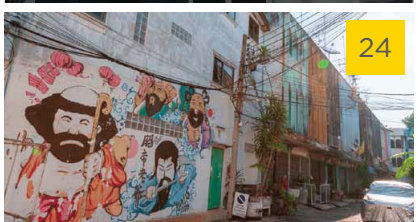
Dealer Talk

มากกว่าธุรกิจขายรถ...
"เตชอัมพร" คือครอบครัว



Enjoy the Ride

รถส่งสัญญาณเตือน!
"เสียง" และ "กลิ่น"
สิ่งเล็กน้อยที่คุณไม่ควรมองข้าม



Chill out by GO Travel

1 วัน เทียวผิงรณฯ
ชมวัด ชุมชนเก่า และอุทยานรมรื่น



A Lot Like Luck

ขับรถสโตนี เป็นคนแบบไหน
ลองมาทายกัน!



Best of the Month

ขับรถอย่างมีสไตล์ อยู่บ้านอย่างยั่งยืน
กับ 3 ไอเทมที่คนรักรถต้องมี



งานพิมพ์นี้ใช้หมึกพิมพ์ Yesso Ink เป็นหมึกพิมพ์ที่ปลอดภัย มีส่วนช่วยลดอันตรายจากสารเคมีที่มีต่อผู้บริโภคและกระบวนการผลิตที่รักษาสิ่งแวดล้อม ลดการปล่อย CO₂ มีค่าทั้งสิ้น 1,609.480 Kg.CO₂eq และได้ดำเนินการชดเชยการปล่อย CO₂ สุทธิเป็นศูนย์ นับเป็นการดำเนินงานได้มาตรฐานที่ดีเพื่อสะท้อนการเป็นองค์กรที่ "ใส่ใจสิ่งแวดล้อม" ดูข้อมูลเพิ่มเติมที่ www.greenlifeprinting.com

ชีวิต เคลื่อนที่...



จากอดีตจนถึงปัจจุบัน รถเป็นเครื่องมือสำคัญในการสร้างงานเลี้ยงชีพและเติมชีวิตชีวาให้แก่ชุมชนทุกแห่ง

อาชีพที่ผูกพันกับการใช้รถผ่านการเปลี่ยนแปลงและปรับตัวมาโดยตลอด เราคุ้นตากันดีกับรถพุ่มพวงขายผักสด ผลไม้ มอเตอร์ไซด์พ่วงข้างขายข้าวแกงหรือบะหมี่เกี๊ยว นายช่างรับเหมาก่อสร้างกับอุปกรณ์เต็มคันรถ ไปจนถึงรถตู้ รถليمูขึ้นหุ้บริการผู้บริหาร และนักท่องเที่ยว เหล่านี้สะท้อนวิถีชีวิตและอาชีพของคนไทยมาหลายทศวรรษ

ก้าวเข้าสู่ยุคดิจิทัล วิถีชีวิตคนไทยเปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็ว บริการฟู้ดเดลิเวอรี่และแพลตฟอร์มออนไลน์กลายเป็นอีกหนึ่งเส้นทางอาชีพสำคัญ ไม่ว่าคุณจะเป็น “ไรเดอร์” รับส่งเอกสาร อาหาร ผู้โดยสาร หรือ “ไดรเวอร์” รถหกล้อรับขนย้ายสิ่งของ หรือเป็นเจ้าของฟู้ดทรัคดีไซน์เก๋ที่จอดอยู่ริมทาง

ประเทศไทยเป็นประเทศที่เปิดโอกาสให้คนเป็นเจ้าของธุรกิจเล็กๆ จ้างงานตัวเองได้ (Self-Employed) เพียงมีรถ 1 คัน เป็นต้นทุน ทั้งบริการขนส่ง ส่งของ ขายอาหาร ไปจนถึงธุรกิจสร้างสรรค์รูปแบบใหม่ๆ ทุกบาททุกสตางค์เป็นรายได้สำคัญช่วยดูแลตนเองและครอบครัว รวมถึงสนับสนุนระบบเศรษฐกิจในภาพรวม

กรุงศรี ออโต้ ภูมิใจที่ได้มีส่วนสนับสนุนและร่วมเป็น “พันธมิตร” บนเส้นทางอาชีพของทุกท่าน ฉบับนี้ เราได้ถ่ายทอดแง่มุมดีๆ จากผู้ประกอบการ “อาชีพในรถ” เพื่อเป็นแรงบันดาลใจ และจุดประกายไอเดียสำหรับผู้มองหาโอกาสใหม่ๆ

เพราะเพียงรถ 1 คัน ก็สามารถขับเคลื่อนโอกาสให้ชีวิตเดินหน้าได้

คงสิน คงคา

ประธานคณะเจ้าหน้าที่ด้านธุรกิจสินเชื่อยานยนต์

ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)



ทุเรียนภูเขาไฟ และหัวใจบริหารแบบเสี้ยวกับ

“ผมเกิดที่นี่ เติบโตที่นี่ ผมอยากเผยแพร่ของดีศรีสะเกษให้คนรับรู้”

จากดินสีแดงที่ทำการเกษตรปลูกผลไม้ทั่วไป ทำไร่สวนยาง สู้แหล่งปลูกผลไม้เศรษฐกิจที่สร้างคุณค่าและมูลค่า “ทุเรียนภูเขาไฟ” ผลไม้แห่งความภูมิใจชาวศรีสะเกษ ด้วยคุณสมบัติเนื้อละเอียดเนียนนุ่ม หวานมันละมุนลิ้น และไม่มียากลิ่นฉุนเมื่อคนรักทุเรียนได้ลอง มักประทับใจ

นี่เป็นเหตุผลที่วันนี้ คุณอาระยะ บุตตา ประธานบอร์ดบริหาร หจก. อาระยะ ยন্ত্রกิจ หรือที่คนในพื้นที่เรียกว่า เสี้ยวเปิ้ล เชิญทีมงาน กรุงเทพฯ ออกได้ แมกกาซีน มาเยือนสวนทุเรียนภูเขาไฟน้องไอโฟน-กันทรลักษณ์ เสี้ยวเปิ้ลพาทีมงานบุกสวนทุเรียน ชมการปิ่นต้นทุเรียนและตัด-โยน-รับ ปอกเปลือกกับประทานกันสดๆ ถ่าบทสัมภาษณ์นี้ ส่งกลิ่นและเสียงออกมาได้ บรรยายภาคนั้นวันนั้นก็เต็มไปด้วยเสียงหัวเราะ บทสนทนา ย้อนวันวาน และกลิ่นหอมหวานของทุเรียนที่สุกจากต้น เราไม่เพียงได้สัมผัสประวัติศาสตร์ความเป็นมาของทุเรียนภูเขาไฟ แต่ยังได้รับรู้มิตรภาพแบบชาวอีสานเช่นกัน



มิตรภาพของเสี้ย กับ เสี้ยว

“ที่สวนแห่งนี้ เป็นสวนของผู้จัดการอดีตครับ” เสี้ยเปิ้ล กล่าวแนะนำเจ้าของบ้าน คุณอ็อต-วิระวัฒน์ ปุตามา ผู้จัดการสำนักงานใหญ่ หจก. อาระยะยนตรกิจ พนักงานคนแรก และคนเดียวในยุคหนึ่ง เวลาล่วงเลยมา 16 ปี พนักงานคนนั้น ยังคงทำงานร่วมกันมาจนทุกวันนี้ และมีสิทธิ์เป็นที่ดินอันอุดมสมบูรณ์เพิ่มขึ้น ซึ่งคุณอ็อตบอกเล่ากับทีมงานว่า เสี้ยเปิ้ล นับเป็นหนึ่งคนสำคัญที่ทำให้เขาเดินทางมาถึงวันนี้ได้

ย้อนกลับไปในช่วงเริ่มต้นทำธุรกิจ คุณอ็อตเป็นเพื่อนสมัยเรียนปริญญาตรีกับคุณเชาว์ (คุณเชาวะระ บุตตา) น้องชายของเสี้ยเปิ้ล ในปี 2552 สองพี่น้องเริ่มต้นทำธุรกิจ ยานยนต์ ตระเวนดูรถ ซื้อมา-ขายไป เรียนรู้การทำธุรกิจ ยานยนต์จากนักธุรกิจรุ่นพี่ที่จังหวัดอุบลราชธานี หากสองพี่น้อง เป็นกองหน้าเริ่มต้นธุรกิจ คุณอ็อตก็เปรียบเหมือนเป็น ผู้ร่วมก่อตั้ง เป็นกองหลังสนับสนุน จากเพื่อน ขยับสู่ตำแหน่ง พนักงานคนแรกและคนเดียว ช่วยกันบุกเบิกผืนนาเปล่าๆ ที่ดินที่คุณพ่อมอบให้เสี้ยเปิ้ล สู่วัฒนของอาระยะยนตรกิจ ในปัจจุบัน “หน้าที่ของผมยุคนี้คือ มีร่มอยู่คันหนึ่งกลางทุ่งนา ผมนั่งไถ่ร่ม ทำหน้าที่ฉีกตัวรถชนดินที่ละคัน นับจำนวนรถ เข้า-ออก” คุณอ็อตย้อนความหลัง “เรามีความเป็นพี่เป็นน้อง เป็นเพื่อนกันสูง ภาษาอีสานคือ เสี้ยวกัน” คุณเชาว์เสริม (เสี้ยว เป็นภาษาอีสานดั้งเดิม หมายถึงมิตรแท้ เพื่อนตาย) และนี่ อาจเป็นหนึ่งในหัวใจสำคัญของการบริหารอาระยะยนตรกิจ จากที่นาผืนเปล่า 1 สาขา ในวันนี้ ขยายถึง 12 สาขา ในปัจจุบัน

“กลยุทธ์การขยายสาขาคือการฝึกคน เราประมุขเอง แต่ความสามารถในการซื้อรถของเรามากกว่าที่เราจะขาย ออกไป จึงเกิดความคิดว่า เราน่าจะเปิดสาขาบริการลูกค้า

ต่างพื้นที่ และเพิ่มยอดขายของเราด้วย” เสี้ยเปิ้ลเล่าถึงกลยุทธ์ การขยายสาขาอย่างรวดเร็ว ดังนั้นก็แมนหรือพนักงาน จึงเป็น หัวใจสำคัญของการขยายธุรกิจ

ต้องให้ความใส่ใจ และเข้าใจธรรมชาติของพนักงานคนนั้นๆ เปรียบเหมือนเป็นพาร์ทเนอร์กัน

“ผมแนะนำอ็อตอยู่เสมอว่า อนาคตจะเติบโตได้ ต้องมี อสังหาริมทรัพย์ ทำงาน มีเงิน ทำไร่ ทำสวน ซึ่งผมภูมิใจ นะครับที่วันนี้เห็นเขามีที่ดินผืนนี้ จากสวนยาง แปลงมาเป็น สวนทุเรียน ทำแบบนี้ก็อยู่ได้ยาวๆ” เสี้ยเปิ้ลให้ความเห็น สะท้อนว่านอกจากมุมมองการทำงาน มิตรภาพนี้ส่งต่อมายัง มุมมองการใช้ชีวิตอีกด้วย ซึ่งคุณอ็อตย้ำเสมอว่า การทำงาน ตลอด 16 ปี กับเสี้ยเปิ้ลและคุณเชาว์ส่งผลให้เขาสามารถสร้างความมั่นคงในชีวิตได้ แต่ต่อให้มีธุรกิจสวนทุเรียนแล้ว เขาก็ ไม่คิดจะไปจากอาระยะยนตรกิจ เพราะงานขายรถเป็นงานที่เขา รัก และยังทำได้อีกนาน เขาสนุกที่ได้พูดคุยกับลูกค้า ได้พบเจอ ผู้คนมากมาย อีกทั้งเทคนิคการขายรถของคุณอ็อตมีเอกลักษณ์ คือ พูดเป็นคำผญา คือ คำคมปรัชญาที่สื่อออกมาในรูปแบบ บทกวี คำคล้องจอง ซึ่งคุณอ็อตเรียนรู้มาจากคุณพ่อของเสี้ยเปิ้ล

ทุเรียนแห่งความภาคภูมิใจ

“ช่วงเวลาที่ได้ผ่อนคลาย นอกจากตีกอล์ฟ ได้มาสวนทุเรียน ก็เปลี่ยนบรรยากาศดินะครับ ผมมักจะพาแขก คณะทำงาน มา เยี่ยมชมที่นี่ ได้เดินดูสวนทุเรียน ชมการตัดทุเรียนสดๆ จากต้น เห็นคนชิมทุเรียนอร่อยๆ ไปด้วยกันก็มีความสุข ผมรู้สึกดีนะ ที่ได้เชื่อมผู้คนเข้ากับธรรมชาติและได้เห็นวัฒนธรรมท้องถิ่น”

เสี้ยเปิ้ลเล่าว่าเมื่อก่อนเป็นคนชอบรับประทานทุเรียน ในระดับหนึ่ง แต่เมื่อทุเรียนภูเขาไฟได้รับการจดสิทธิบัตร สิ่งบ่งชี้ทางภูมิศาสตร์ (Geographical Indication : GI) โดย



กรมทรัพย์สินทางปัญญา กระทรวงพาณิชย์ เป็นทุเรียนที่มีอัตลักษณ์เฉพาะ สร้างชื่อเสียงให้จังหวัด นับเป็นความภาคภูมิใจและทำให้ชาวสุโขทัยชื่นชอบการรับประทานทุเรียนภูเขาไฟมากยิ่งขึ้น และอยากจะส่งมอบความภูมิใจนี้ให้แก่แขกคนสำคัญ หรือลูกค้าคนพิเศษให้ได้มีโอกาสสัมผัสของดีศรีสะเกษร่วมกัน

ทุเรียนที่ศรีสะเกษ คือทุเรียนพันธุ์หมอนทอง ก้านยาว เริ่มปลูกกันอย่างจริงจังเมื่อปี 2531 ใช้เวลากว่า 6 ปี ในการให้ผลผลิตครั้งแรกในปี 2537 ซึ่งจังหวัดศรีสะเกษนับเป็นจังหวัดเดียวในอีสานตอนล่างที่สามารถปลูกทุเรียนได้ผลดี มีสภาพภูมิอากาศใกล้เคียงกับจังหวัดจันทบุรี

พื้นที่ปลูกทุเรียนภูเขาไฟของจังหวัดศรีสะเกษ มี 3 อำเภอ ได้แก่ อำเภอกันทรลักษ์ ขุนหาญ และศรีรัตนะ ซึ่งเป็นเขตพื้นที่แนวภูเขาไฟเก่า บริเวณเทือกเขาพนมดงรัก ดินเหนียวสีแดงเป็นดินที่ผุพังจากหินบะซอลต์อุดมไปด้วยแร่ธาตุ ระบายน้ำได้ดี จึงส่งผลให้ทุเรียนมีรสชาติดี คุณค่าอาหาร เทคนิคการเลือกทุเรียนภูเขาไฟของแท้ สังเกตว่าเปลือกสีน้ำตาล หนามแหลมคม ปอกเปลือกออกมาแล้วกลิ่นต้องไม่ฉุน

เสียเบิ้ลเล่าติดตลกกว่า ความชอบในทุเรียนภูเขาไฟของตนเอง ถึงขั้นเคยนำต้นทุเรียนไปทดลองปลูกหลังโชว์รูม อารยะนครตรัง ด้วยหวังว่าจะออกผลมอบให้ลูกค้าที่มาโชว์รูม แต่ด้วยสภาพดินที่แตกต่าง และต้องอาศัยการดูแลอย่างพิถีพิถัน 3 ปีผ่านไปก็ยังไม่ออกดอกออกผล โครงการ

ปลูกต้นทุเรียนหลังโชว์รูมจึงต้องยกเลิกไป ตนเองมีความสุขทำหน้าที่เป็นหัวหน้าคณะทัวร์พาแขกมาเยี่ยมชมสวนทุเรียนก็แล้วกัน ทำเอาเรียกเสียงหัวเราะให้แก่ผู้ฟังรอบวง

“สำหรับชาวศรีสะเกษ ทุเรียนเป็นมากกว่าผลไม้ แต่คือความภาคภูมิใจ” เสียเบิ้ลทิ้งท้าย

“30 ปีที่แล้ว ผมเคยขับรถเข้ามาที่นี่ แต่ก่อนเป็นสวนมะม่วง ไร่มันสำปะหลัง สวนยางพารา แต่วันนี้ผืนดินตรงนี้ มีมูลค่ามากขึ้น เห็นได้ถึงความภาคภูมิใจของคนที่นี่ เห็นว่าชาวสวนดูแลสวนทุเรียนที่ตนปลูกอย่างพิถีพิถัน กว่าจะได้ทุเรียนแต่ละต้นต้องดูแลใส่ใจ ปัจจัยคือน้ำที่ต้องเตรียมชุดลึกลงไป 50 เมตร ดูแลทุเรียนให้ได้คุณภาพต้องคุมตั้งแต่ใบ”

เมื่อมีทุเรียนภูเขาไฟเป็นผลไม้เศรษฐกิจ สิ่งหนึ่งที่เสียเบิ้ลสังเกตเห็นได้ชัดเจนคือ เป็นอาชีพที่ส่งเสริมให้คนในชุมชนมีรายได้ ยกระดับความเป็นอยู่ของผู้คนในท้องถิ่นให้มีความสุขมากขึ้น และมีชีวิตที่ดีขึ้น ดังเช่นที่เขาชื่นชมและภาคภูมิใจในตัวคุณอ๊อด พนักงานคนแรกและมีมิตรภาพเปรียบเหมือนน้องชายคนสนิท วันนี้คุณอ๊อดเองก็สร้างชีวิตและความมั่นคงจากผืนดินผืนนี้เช่นกัน

เสียเบิ้ลทิ้งท้าย หากมีเวลา 1 วัน มาเที่ยวศรีสะเกษ แนะนำให้เริ่มต้นเที่ยวสวนทุเรียน บรรยาการธรรมชาติ ก่อนจะแวะสักการะวัดพระธาตุเรืองรอง และเยี่ยมชมทิวทัศน์ที่สวยงามที่ผามออีแดง

เพราะที่นี่ ศรีสะเกษ เที่ยวได้ทั้งปี ดินดี อุดมสมบูรณ์





krungsri
Auto

บริษัทในเครือ MUFG



คาร์ฟอร์แคช พร้อมใช้ รับเงินไวสุดใน 1 ชั่วโมง



วงเงินพร้อมใช้มีให้เบิก ไม่ใช่ไม่เสียดอก

กู้เท่าที่จำเป็นและชำระคืนไหว

• คาร์ฟอร์แคช พร้อมใช้ รถยนต์ อัตราดอกเบี้ยแบบลดต้นลดดอก ต่ำสุด 12% - สูงสุด 21% ต่อปี • คาร์ฟอร์แคช รถยนต์ ให้บริการโดยธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) • คาร์ฟอร์แคช บิ๊กไบค์ พร้อมใช้ อัตราดอกเบี้ยแบบลดต้นลดดอก ต่ำสุด 12% - สูงสุด 24% ต่อปี • คาร์ฟอร์แคช มอเตอร์ไซด์ พร้อมใช้ อัตราดอกเบี้ยแบบลดต้นลดดอก 24% ต่อปี • คาร์ฟอร์แคช บิ๊กไบค์ และมอเตอร์ไซด์ ให้บริการโดย บมจ. ออยุธยา แคปปิตอล ออโต้ ลีส • รับเงินไวสุดใน 1 ชั่วโมง หลังจากได้รับเอกสารถูกต้องและครบถ้วน • ศึกษารายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ คาร์ฟอร์แคช ดอท คอม • เงื่อนไขทั้งหมดเป็นไปตามที่ผู้ให้บริการสินเชื่อกำหนด

Ins. 0 2740 7400

www.car4cash.com



@krungsriauto



คาร์ฟอร์แคช ช่วยขาย เพิ่มรายได้ เสริมโอกาสให้ลูกค้า



“คาร์ฟอร์แคช” เชื่อว่าการสนับสนุนผู้ประกอบการรายย่อยให้สามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างมั่นคงและต่อเนื่อง ไม่เพียงส่งผลดีต่อชีวิตและครอบครัวของพวกเขาเท่านั้น แต่ยังเป็นแรงขับเคลื่อนสำคัญของเศรษฐกิจและสังคมโดยรวม

ในฐานะผู้นำตลาดสินเชื่อเพื่อคนมีรถ เราเข้าใจความท้าทายที่ผู้ค้ารายย่อยต้องเผชิญในยุคที่เต็มไปด้วยความไม่แน่นอน จึงได้ริเริ่มโครงการ “คาร์ฟอร์แคช ช่วยขาย” เพื่อเปิดโอกาสให้ลูกค้าของเราที่ประกอบอาชีพค้าขาย สามารถนำสินค้าไปออกจำหน่ายในงานแสดงสินค้าขนาดใหญ่ที่คาร์ฟอร์แคชให้การสนับสนุนพื้นที่ โดยไม่มีค่าใช้จ่ายใดๆ นอกจากเป็นการช่วยเพิ่มรายได้ให้แก่ลูกค้า ยังสะท้อนความตั้งใจของเราในการสร้าง “คุณค่าร่วม” (Corporate Shared Value) ระหว่างองค์กรกับสังคม โดยใช้ศักยภาพของธุรกิจในการขับเคลื่อนโอกาสและความมั่นคงให้แก่ลูกค้าของเรา ในปี 2568 นี้ เรานำร่องใน 2 งานแสดงสินค้า คือ

- Chiangmai Motor Show 2025 ระหว่างวันที่ 29 มีนาคม - 7 เมษายน 2568 ณ ศูนย์ประชุมและแสดงสินค้านานาชาติเฉลิมพระเกียรติ 7 รอบ พระชนมพรรษา จังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 1 ร้านค้า



- Mid-Year Motor Sale 2025 ระหว่างวันที่ 21 - 29 มิถุนายน 2568 ณ ศูนย์ประชุมและแสดงสินค้านานาชาติเฉลิมพระเกียรติ 7 รอบพระชนมพรรษา จังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 3 ร้านค้า

วัตถุประสงค์ของโครงการนี้ไม่เพียงเป็นการเพิ่ม “รายได้” ให้แก่ลูกค้าของคาร์ฟอร์แคช แต่ยังช่วยเพิ่ม “โอกาส” ให้แก่ร้านค้าของลูกค้า สร้างเครือข่าย และประชาสัมพันธ์สินค้าในวงกว้าง

คาร์ฟอร์แคช ช่วยขาย ได้รับเสียงตอบรับเป็นอย่างดี เกินความคาดหมาย ลูกค้าที่เข้าร่วมสามารถสร้างรายได้เพิ่มขึ้นถึง 1 เท่าตัว พร้อมแสดงความสนใจเข้าร่วมโครงการครั้งต่อไปอย่างต่อเนื่อง สะท้อนให้เห็นถึงความเชื่อมั่นของคาร์ฟอร์แคชในฐานะ “ผู้ช่วยเบื้องหลัง” ที่เป็นมากกว่าผู้ให้บริการสินเชื่อ เพราะเมื่อฐานรากของลูกค้าเข้มแข็ง ธุรกิจก็เติบโต และสังคมก็แข็งแรงอย่างยั่งยืน

อาชีพในรถ สร้างอนาคต ในทุกเส้นทาง

รถ 1 คัน ใส่อะไรได้บ้าง

นอกจากบรรทุก “ตนเอง” “คนที่เรารัก” และ “ข้าวของที่เกี่ยวข้องในชีวิต” แล้ว สำหรับบางคนยังเป็น “พื้นที่” ทำมาหากิน เป็น “ทุนประกอบอาชีพ” ที่พาเขาและครอบครัวฝ่าฟันชีวิต เป็นเครื่องมือสร้างรายได้ เป็นความหวัง เป็นฐานปฏิบัติการเล็กๆ ที่เคลื่อนที่ได้ของผู้คนทุกยุคทุกสมัย

ทำได้ตั้งแต่ “ขนย้าย” สิ่งของเล็กๆ ธรรมดาๆ ไปจนถึง “รถบ้าน” คันใหญ่โต ที่ไว้บริการนักท่องเที่ยว

กรุงศรี ออโต้ แมกกาซีน ฉบับนี้ ชวนคุณอัปเดตศักยภาพของ “รถ” กับ “อาชีพที่น่าสนใจ” ในยุคนี้

อาชีพบนล้อ

ในต่างประเทศ การใช้รถสร้างอาชีพเป็นเรื่องแพร่หลายและหลากหลาย ไม่ว่าจะเป็นพ่อค้าขายอาหารในสหรัฐอเมริกา รถตัดผมเคลื่อนที่ในอังกฤษ ร้านเสื้อผ้าแฟชั่นในรถตู้ที่ฝรั่งเศส รถคลินิกสุขภาพในเยอรมนีและสหรัฐอเมริกา รถห้องสมุดในญี่ปุ่น หรือแม้แต่สตูดิโอถ่ายภาพในเกาหลีใต้ นอกจากนี้ยังมีเทรนด์ “Vanlife” ที่คนรุ่นใหม่ดัดแปลงรถเป็นบ้านและทำงานออนไลน์ระหว่างเดินทาง รถจึงไม่ได้เป็นแค่ยานพาหนะ แต่คือสิ่งที่ทำกินที่เคลื่อนที่ได้ สร้างอาชีพ สร้างอิสระ และตอบโจทย์ชีวิตยุคใหม่อย่างแท้จริง

สำหรับประเทศไทย ปัจจุบัน “อาชีพในรถ” มีมากมายหลากหลายไม่แพ้ในต่างประเทศ

ย้อนยุคกลับไปเมื่อหลายสิบปีก่อน ภาพของรถเร่ขายของเป็นสิ่งคุ้นตาในชุมชนไทย รถจักรยานปั่นขายไอศกรีมในซอยแคบๆ รถสามล้อปั่นที่ติดถังใส่ขนมปังต้นแบบของ “รถค้าขายขนาดจิ๋ว” ที่กลายมาเป็นวิถีค้าขายของคนตัวเล็ก

ขยับขึ้นมาอีกหน่อย ในช่วงที่เศรษฐกิจไทยเริ่มเติบโต หากใครคุ้นเคยกับการเดินในย่านการค้าคึกคักอย่างสำเพ็ง ยาวราช พารุต์ “รถเวสป้า” นอกจากเป็นพาหนะคู่ใจแล้ว ยังใช้ส่งสินค้าตามตรอกซอกซอย เพราะคล่องตัวและประหยัดน้ำมัน เป็นระบบโลจิสติกส์ที่ว่องไว คล่องตัว

ขณะที่รถกระบะถูกดัดแปลงเป็นรถขายกับข้าว ขายผักสด เนื้อสัตว์ ไปจอดริมทางพร้อมลำโพงเรียกลูกค้า นอกจากนี้ยังมีรถขายยา รถฉายหนัง ภาพเหล่านี้ไม่ได้เป็นแค่ความทรงจำ แต่คือจุดเริ่มต้นของการใช้รถเป็นทุนทางอาชีพ

ยังมีอาชีพรถแท็กซี่ อาชีพขับรถส่งของ อาชีพรับเหมาก่อสร้าง อาชีพเกษตรกร อาชีพขับรถตู้ ฯลฯ ที่เติบโตมาพร้อมกับเศรษฐกิจประเทศไทยและความต้องการใช้รถ

รถกับอาชีพแห่งโลกใหม่

เมื่อโลกเปลี่ยนเทรนด์การบริโภค เทคโนโลยีรถก็ปรับตัวตามยุค อาชีพในรถก็วิวัฒนาการไปอีกขั้น เช่น “ฟู้ดทรัค” (Food Truck) ที่เปลี่ยนรถตู้หรือรถกระบะธรรมดาให้กลายเป็นครัวเคลื่อนที่ขายอาหารแนวสตรีต พร้อมตกแต่งแบรนด์ให้โดดเด่น ร่วมออกบูทในงานอีเวนต์ใหญ่ ไปจอดที่หน้าหมู่บ้านหรือสวนสาธารณะในวันหยุด

หรือรถตู้ที่กลายเป็น “ร้านเสื้อผ้าแฟชั่นมือสอง” รถตู้ที่กลายเป็น “ร้านทำผมเคลื่อนที่” หรือแม้แต่ “รถห้องสมุด” ที่บรรทุกหนังสือไปส่งให้เด็กๆ ในพื้นที่ห่างไกล ทั้งหมดแสดงให้เห็นว่า “รถ” สามารถเป็นมากกว่าแค่พาหนะได้จริงๆ

ที่โดดเด่นอีกอย่างคือการเติบโตของแพลตฟอร์มดิจิทัลทำให้มอเตอร์ไซค์หรือรถยนต์ธรรมดากลายเป็นอาชีพได้ง่ายๆ ไม่ว่าจะเป็น **ไรเดอร์ส่งอาหาร บริการแท็กซี่ออนไลน์** หรือแม้แต่ **คนขับรถรับจ้างแบบเหมา** ที่มีรายได้เป็นกอบเป็นกำจากความคล่องตัวของรถและแอปพลิเคชัน

ในปัจจุบัน อาชีพที่เกี่ยวข้องกับรถมีความหลากหลายมากขึ้น บางอาชีพอาจไม่เคยอยู่ในจินตนาการของคนรุ่นก่อน เช่น

- **รถบริการสัตว์เลี้ยงเคลื่อนที่** ทั้งอาบน้ำ ตัดขน ฉีดยาวัคซีน ให้บริการถึงบ้านลูกค้า
- **รถสพานวดเท้า/นวดแผนไทยเคลื่อนที่** บริการตามหมู่บ้านหรือรีสอร์ท
- **รถคลินิกสุขภาพเคลื่อนที่** เช่น หน่วยตรวจสุขภาพเบื้องต้นหรือเอกซเรย์
- **รถเครื่องเสียงเปิดดีเจ** สำหรับอีเวนต์กลางแจ้งหรือคอนเสิร์ตย่อยๆ
- **รถปะยางแบบสตีม** รับปะยาง ณ ที่เกิดเหตุ
- **รถดัดแปลงเพื่อการเกษตร** เช่น รถกระบะที่ใส่ถังน้ำไปขายตามไร่ นา หรือรถพ่วงข้างที่ใช้ขนต้นไม้/ปุ๋ยในฟาร์มเมือง

ทุกสิ่งที่หมุน คือการหมุนเพื่อสร้างรายได้ สร้างชีวิต และสร้างความหวังให้ครอบครัว

รถ : กุญแจเคลื่อนที่ได้

ในแง่ของเศรษฐกิจระดับครัวเรือน รถจึงไม่ใช่เป็นแค่ทรัพย์สินที่ต้องจ่ายค่าน้ำมันหรือค่าซ่อมบำรุง แต่สามารถเป็น “สินทรัพย์ทำงาน” (Working Asset) ได้ทันที ถ้าเจ้าของรถมีไอเดีย มีความคิดสร้างสรรค์ และมีความตั้งใจจริง

การนำรถมาทำอาชีพไม่ได้จำกัดเฉพาะผู้มีทุนสูง แม้มีเพียงรถมือสอง รถเล็ก หรือรถเช่า ก็สามารถปรับใช้ได้ตามสถานการณ์ เช่น

- พนักงานประจำที่มีเวลาว่างช่วงเย็น อาจใช้รถทำงานพาร์ทไทม์ส่งของหรือขับรถรับ-ส่งผู้โดยสาร
- แม่บ้านมีรถตู้ว่าง อาจรับ-ส่งนักเรียนในหมู่บ้าน หรือรับจ้างรับคนไปสนามบิน
- คนรุ่นใหม่ที่มีฝีมือทำอาหาร อาจเริ่มต้นธุรกิจฟู้ดทรัคเล็กๆ จากหน้าบ้านตัวเองก่อน

รถจึงเป็น “ทุนเริ่มต้น” ที่มีอยู่แล้วในชีวิตของหลายครอบครัว เพียงแต่ต้องมองเห็นศักยภาพของรถมากกว่าการขับไป-กลับที่ทำงาน

“อาชีพในรถ” ไม่ได้เป็นแค่วิถีทำมาหากินของคนตัวเล็กอีกต่อไป แต่คือแนวคิดของการใช้ทรัพยากรที่มีให้เกิดประโยชน์สูงสุด ใช้รถเป็นทั้งร้านค้า ที่ทำงาน และเครื่องมือทำเงิน

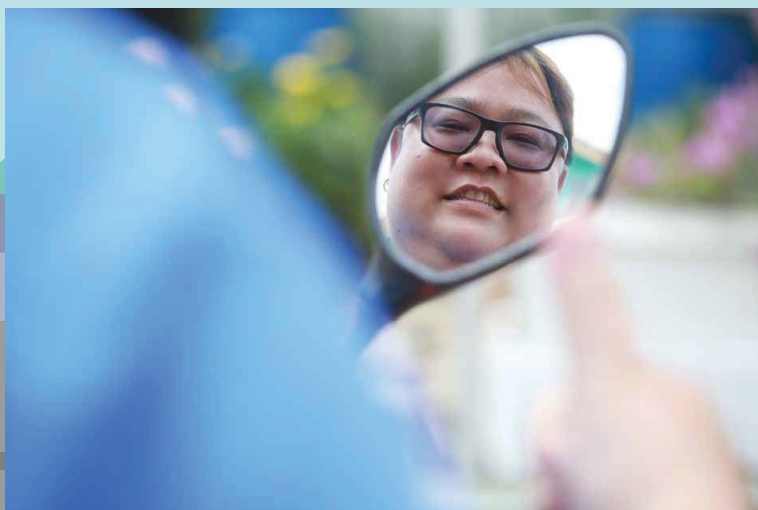
สำหรับใครที่กำลังมองหาช่องทางใหม่ในชีวิต ลองมองไปที่รถของคุณ แล้วถามตัวเองว่า “รถของคุณสามารถทำอะไรมากกว่าที่คุณเคยคิดไว้หรือไม่”

เสียงจากผู้ใช้งานท้องถนน ที่สร้างอาชีพ สร้างโอกาส
ร่วมถ่ายทอดประสบการณ์และความผูกพัน
ต่อรถคันโปรด กับ กรุงศรี ออโต้



บุญบุช วรรณเลขา มอเตอร์ไซค์ เพื่อนร่วมทางที่รู้ใจ

จินตนาการภาพที่คุ้นตาบนท้องถนน ในช่วงโมงเร่งด่วนยามเช้า เหล่าขบวนรถ
บนถนนจอดแน่นิ่ง สีแฉกไฟแดงปรากฏไฟสีแดงมาเป็นระยะ ทุกคนต่างมี
เป้าหมายและเส้นทางของตัวเอง ฉับพลันภาพของเหล่ามอเตอร์ไซค์ที่ขี่ไปตาม
เลนถนน ความคล่องตัวของรถมอเตอร์ไซค์ที่สัญจร ลัดเลาะรวดเร็ว และหนึ่งในนั้น
คือชีวิตและไลฟ์สไตล์ของ “น้องเพิ่มทรัพย์” และอาจจะเป็นภาพเดียวกับชีวิตของ
หลายๆ คน



ปราดเปรียว ว่องไว เพิ่มเวลาในชีวิต

“น้องเพิ่มทรัพย์” คือชื่อเล่นของรถมอเตอร์ไซด์สีส้มรุ่น GPX DRONE รถคู่ใจคันโปรดของ คุณปอม-บุญยง วรรณธรรมเลขา อาชีพหลักของคุณปอมคือ เจ้าหน้าที่สำนักงานของโรงเรียนวัดเขมาภิรตาราม จังหวัดนนทบุรี และมีอาชีพเสริมคือ ผู้ตัดสินกีฬาบาสเกตบอล ซึ่งรถมอเตอร์ไซด์คันนี้ทำหน้าที่อำนวยความสะดวก ทำให้การเดินทางรวดเร็ว ร่นระยะเวลาในการทำงานได้อย่างมาก

ทุกๆ เช้า คุณปอมจะทำงานที่โรงเรียนวัดเขมาภิรตาราม ก่อน 07.30 น. ดังนั้นการบริหารจัดการเวลาเป็นสิ่งสำคัญ จำเป็นต้องวางแผนออกจากบ้านตั้งแต่ 07.00 น. คุณปอมเล่าว่า ช่วงเวลาสัญญาณที่เร่งรีบ เขาเข้าเมืองของถนนพหลโยธินในช่วงเช้า เป็นเส้นทางที่คนมุ่งหน้าเข้าเมืองมาทำงานในกรุงเทพฯ แน่นอนว่า หากไม่มีน้องเพิ่มทรัพย์คันนี้ การเดินทางอาจลำบาก และใช้ระยะเวลามากกว่าที่คิด เมื่อมีมอเตอร์ไซด์ 1 คัน ทำให้ชีวิตสัญญาณได้สะดวกสบายขึ้น

นอกจากนี้ อีกหนึ่งบทบาทสำคัญ คุณปอมมีอาชีพเสริมเป็นผู้ตัดสินกีฬาบาสเกตบอล ซึ่งบางครั้งจะมีงานพิเศษเสริมหลังเลิกงาน 16.00 น. โรงเรียนอยู่นนทบุรี บางครั้งต้องไปสนามย่านคลองเตย หรือข้ามโซนไปถึงบางนา และมีข้อจำกัดต้องไปถึงล่วงหน้าเวลาแข่งจริง 1-2 ชั่วโมง การเดินทางด้วยมอเตอร์ไซด์ช่วยให้ถึงที่หมายได้เร็วขึ้น ระหว่างขับซิกก็เช็คแผนที่ หาทางลัด บางซอยเป็นทางลัดเฉพาะมอเตอร์ไซด์ เมื่อ

บริหารจัดการเวลาได้ดี ก็ทำให้ทุกๆ ปลายทางดำเนินไปอย่างรวดเร็ว

ผู้ช่วยคู่ใจ ไปด้วยกันทุกที่

“เราเป็นพนักงานประจำ และเราก็มีงานเสริมหลังเลิกงาน หรือเสาร์อาทิตย์ เราจะไม่สามารถรับงานเสริมและสร้างโอกาสใหม่ๆ ในชีวิตได้เลย ถ้าไม่มีรถคันนี้” คุณปอมเปิดใจว่า รถคันนี้อยู่เคียงข้างเสมอ ซื้ไปไหนไปกันไม่แง บางวันถ้าต้องขี่ระยะไกล กลับบ้านดึก สมรรถนะของรถคันนี้ก็พร้อมลุยไปด้วยกัน “บางวันไปไกลหน่อย ก็ต้องคุยกับเขา วันหนึ่งลงหลุมแรง ขอโทษนะๆ ช่วยกันหน่อย เดี่ยววันหลังพาไปเสริมหล่อ เราขอบคุณกับรถ ให้อารมณ์เหมือนคุยกับแฟน มีรถดีๆ สักคันก็เหมือนมีแฟนดีๆ สักคนที่เข้าใจ”

ไม่เพียงบอกเล่าความประทับใจถึงรถคันโปรด คุณปอมทิ้งท้ายถึงแอปฯ “โก บาย กรุงศรี ออโต้” ที่ใช้งานประจำ ตัวแอปพลิเคชัน ใช้ง่าย ไม่ว่าจะมึนระบบแจ้งเตือนต่ออายุ พ.ร.บ. รถจักรยานยนต์ทุกๆ ปี การเตรียมเอกสารก่อนปิดรถไม่ยุ่งยากเหมือนมีคนมาใส่ใจเรา ดูแลเรา และหนึ่งแอปฯ ก็ทำหน้าที่เป็นตัวแทนระหว่างกรุงศรี ออโต้ กับลูกค้าได้เป็นอย่างดี “ถ้าไม่มีรถคันนี้และไม่มีกรุงศรี ออโต้ คงไม่พาเรามาเส้นทางไกลได้ขนาดนี้” คุณปอมทิ้งท้าย สำหรับเขา ความไกลไม่ใช่แค่เรื่องระยะทาง แต่คือเส้นทางของโอกาสและอนาคตที่เดินทางไปถึง



อาณาจักรขนส่ง ทีพีพีพัฒนา สร้างงาน พัฒนาคุณภาพชีวิต

ราวปี 2510 กว่าๆ เศรษฐกิจประเทศไทยเติบโตอย่างรวดเร็ว อันเป็นผลพวงจากการมีแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติในช่วงต้นทศวรรษ มีการลงทุนจากต่างประเทศจำนวนมาก ทั้งทางตรงและทางอ้อม โรงแรม สายการบิน ร้านอาหาร หายยเปิดให้บริการ

หนุ่มสาวคู่หนึ่งก่อร่างสร้างอาชีพในปี 2513 ยุคที่กรุงเทพฯ และปริมณฑลกำลังสร้างบ้านแปงเมือง ถนนหลายสายยังเป็นดินแดง **คุณประทีป** และ **คุณศิริวรรณ กิจจาพิพัฒน์** เริ่มต้นธุรกิจขนส่งเล็กๆ จากการมีรถบรรทุก 1 คัน



ภาพจาก www.cpfoton.co.th

“เวลาขับผ่านตึกของลูกค้า ป้าจะชอบชี้ให้ดูแล้วบอกว่า ตึกนี้รถเรามาส่งปุน” คุณอ้อ-ศรินทร์ทิพย์ กิจจาพิพัฒน์ กรรมการผู้จัดการ บริษัท เจริญกิจขนส่ง จำกัด เล่าจุดเริ่มต้นของ ทิปพีพัฒน์ อาณาจักรธุรกิจที่เริ่มต้นทุนจาก “ความเพียร” กับ “รถบรรทุก” และค่อยๆ ขยับขยาย สร้าง และส่งต่ออาชีพให้ ลูกน้องมากมาย

ล่วงมา 55 ปี ครอบครัวกิจจาพิพัฒน์ขยายธุรกิจไปหลายด้าน มีทั้งธุรกิจขนส่ง อสังหาริมทรัพย์ บิมน้ำมัน อะไหล่ ยานยนต์ รวมแล้วมากถึง 39 บริษัท โดยลูกๆ ทั้ง 5 คน เข้ามาช่วยดูแล

เฉพาะธุรกิจขนส่งนั้น ได้พัฒนาสู่ธุรกิจโลจิสติกส์ขนาดใหญ่ มีรถหลากหลายประเภท ทั้งรถหัวลาก รถไม่ปูน รถขนส่งปูนผง รถ 22 ล้อ รถ 18 ล้อ รถ 10 ล้อ ตลอดจนรถเล็กขนาด 6 ล้อ และ 4 ล้อ โดยดำเนินการภายใต้ 4 บริษัท คือ เอกรัฐบริการ เอกรัฐโปรดักส์ เอกรัฐทรานสปอร์ต และเจริญกิจขนส่ง มีพนักงานขับรถรวมมากกว่า 500 คน

“เราไม่ได้ดูแลแค่พนักงาน 500 คน แต่ยังขยายผลไปถึง ครอบครัวของของเขา ถ้านับภรรยาก็รวมเป็น 1,000 คน ถ้านับลูกก็ 1,500 คน บางครอบครัว เราเห็นลูกเขาตั้งแต่เล็กๆ จนโตขึ้นและเรียนจบ” คุณศรินทร์ทิพย์เล่าพร้อมรอยยิ้ม ภูมิใจในสายสัมพันธ์ที่เติบโตไปพร้อมกับกิจการ

สำหรับเจริญกิจขนส่งนั้นเป็นกิจการที่คุณแม่ศิริวรรณ รับช่วงต่อมาจากคุณตาซึ่งต้องการวางมือ ปัจจุบันมีรถ 6 ล้อ ประมาณ 30 คัน และรถ 4 ล้อ 20 คัน โดยมีคุณอ้อ และ คุณพร้อมมิตร กิจจาพิพัฒน์ เป็นหัวเรี่ยวหัวแรงหลัก

ท่ามกลางความเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยียานยนต์ และความต้องการของตลาด เจริญกิจขนส่งไม่หยุดนิ่ง เมื่อปีกลายที่ผ่านมา คุณศรินทร์ทิพย์ตัดสินใจนำรถอีวีเข้ามาให้บริการ ประเดิมด้วยรถซีพีโฟตอนจำนวน 10 คัน โดยได้รับการสนับสนุนสินเชื่อจาก กรุงศรี ออโต้

“เราเริ่มนำรถอีวีมาวิ่งบริการแบบส่งถึงหน้าบ้าน (Door to Door) ให้ธุรกิจค้าส่งรายใหญ่ ซึ่งมีนโยบายใช้พลังงานสะอาดตามเป้าหมายด้านความยั่งยืน ในฐานะซีพีฟลายเออร์ เราต้องเรียนรู้และปรับตัวตามแนวโน้มตลาด ที่มั่งคั่งทั้งคนขับ

ช่างซ่อมต้องเรียนรู้การใช้รถ การดูแลรักษายานยนต์ไฟฟ้า ตลอดจนระบบซอฟต์แวร์ต่างๆ เพื่อให้การบริการขนส่งสินค้าไปถึงลูกค้าเป็นไปอย่างราบรื่น”

รถ คน ระบบการจัดการ

เจริญกิจขนส่งและบริษัทในเครือที่พัฒนา สามารถขับเคลื่อนองค์กรให้เติบโตอย่างมั่นคงจนถึงปัจจุบัน เพราะยึดหลัก รถดี คนดี และระบบการจัดการที่ดี เป็นหัวใจในการดำเนินธุรกิจ

รถทุกคันมีการบำรุงรักษาโดยช่างผู้เชี่ยวชาญประจำของบริษัทอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้มั่นใจว่าทุกการขนส่งจะมีความปลอดภัยและมีประสิทธิภาพการให้บริการสูงสุด ขณะเดียวกัน สิ่งสำคัญไม่แพ้กันคือ “คนขับ” ซึ่งปัจจุบัน ธุรกิจโลจิสติกส์โดยรวมพบภาวะขาดแคลนพนักงานขับรถ สำหรับที่พีพีพัฒน์ คนขับจำนวนมากอยู่กับบริษัทมายาวนาน หลายคนทำงานต่อเนื่องจนถึงอายุเกษียณ เสมือนเป็นสมาชิกในครอบครัว บริษัทจึงใส่ใจในสวัสดิการ ทั้งการประกันภัย ประกันชีวิต การตรวจสุขภาพ รวมถึงการฝึกอบรมทั้งเรื่องระเบียบวินัย กฎจราจร และเทคโนโลยีใหม่ๆ ให้พนักงานอย่างต่อเนื่อง เพราะเชื่อว่าทีมงานที่มีความสุขจะส่งต่อบริการที่ดีที่สุดแก่ลูกค้า

นอกจากรถและคนที่มีคุณภาพแล้ว ที่พีพีพัฒน์ยังให้ความสำคัญกับการพัฒนาระบบบริหารจัดการ โดยมีการอัปเดตข้อมูลติดตามรถแบบเรียลไทม์ เชื่อมโยงกับลูกค้าและคู่ค้าแบบไม่มีสะดุด เพื่อให้งานทุกอย่างเดินหน้าได้อย่างราบรื่น

คุณศรินทร์ทิพย์มองว่าตลาดโลจิสติกส์ของไทยยังมีศักยภาพเติบโตอีกมาก ไม่ว่าจะเป็นธุรกิจแบบ B2B (Business to Business) ที่ปัจจุบันหลายองค์กรนิยมเอาต์ซอร์ซงานขนส่งออกไป หรือ B2C (Business to Consumer) ที่เติบโตตามปริมาณการค้าออนไลน์ ซึ่งเป็นโอกาสของเจริญกิจขนส่งและบริษัทอื่นๆ ในเครือที่พีพีพัฒน์ด้วยเช่นกัน

รถ 1 คัน ไม่ใช่แค่ยานพาหนะเคลื่อนย้ายสิ่งของจากจุดหนึ่งไปจุดหนึ่ง แต่ยังเชื่อมโยงผู้คน ธุรกิจ อุตสาหกรรม เครือข่ายเศรษฐกิจ และขับเคลื่อนทุกภาคส่วนให้เติบโตไปพร้อมกัน



ณัฐกฤษ แดงกระจ่าง กับรถตู้คู่ใจที่สร้างอาชีพมั่นคง และโอกาสทางธุรกิจ

คุณณัฐกฤษ แดงกระจ่าง คือหนึ่งในผู้ที่ขับเคลื่อนชีวิตและสร้างอาชีพจาก “รถตู้ใจ” อาชีพคนขับรถตู้รับ-ส่งนักเรียนที่เขาทำมากกว่า 6 ปี ไม่เพียงแต่เป็นแหล่งรายได้หลัก แต่ยังเป็นปัจจัยสำคัญที่หล่อหลอมวินัย และสร้างโอกาสให้ธุรกิจเพาะเลี้ยงปลาทองของครอบครัวไปพร้อมกัน

รถตู้ใจไม่ใช่แค่พาหนะ แต่คือชีวิตที่เคลื่อนที่ได้

คุณณัฐกฤษเริ่มต้นอาชีพขับรถตู้รับ-ส่งนักเรียนเมื่อประมาณ 6 ปีก่อน โดยมีเพื่อนชักชวน เขาดูแลรับ-ส่งนักเรียนตั้งแต่อนุบาลจนถึงมัธยมปลายในโรงเรียนแห่งเดียว การทำงานนี้ต้องอาศัยวินัยสูง โดยเขาจะตื่นตั้งแต่ 05.00 น. และออกจากบ้านแต่เช้าตรู่เพื่อไปรับนักเรียน ในแต่ละวันเขาวิ่งรถไป-กลับรวมแล้วประมาณ 150 กิโลเมตร

คุณณัฐกฤษเล่าว่า ก่อนหน้านี้เขาเคยช่วยงานธุรกิจส่วนตัวที่บ้าน แต่ปัจจุบันอาชีพขับรถตู้รับ-ส่งนักเรียนกลายเป็นอาชีพหลัก สิ่งสำคัญที่ทำให้เขาเลือกอาชีพนี้คือความมั่นคงของการรับ-ส่งนักเรียน

รถตู้คันนี้ไม่ได้เป็นแค่เครื่องมือทำมาหากิน แต่มันคือแกนกลางที่ทำให้เขามีอาชีพ มีรายได้ และมีชีวิตที่สมบูรณ์ เขาให้ภาพว่า ถ้าเป็นรถธรรมดาๆ อาจจะได้ประโยชน์เท่านั้น แต่การเป็นรถตู้รับ-ส่งนักเรียน ทำให้รถถูกใช้ได้อย่างเต็มประสิทธิภาพ ทั้งในชีวิตประจำวันและในการทำงาน

นอกจากเรื่องงานแล้ว คุณณัฐกฤษยังบอกว่าอีกๆ แล้วเขาเป็นคนชอบรถและการแต่งรถมาตั้งแต่วัยรุ่น พอได้มาจับรถตู้ก็ยิ่งสนุกใหญ่ อยากจะเสริมเติมแต่งให้รถดูดีมีสไตล์ไม่ว่าจะเป็นการตกแต่งภายในให้เป็นแบบวีไอพีเพื่อความสวยงาม น่านั่ง แถมยังใช้สอยในชีวิตประจำวันสำหรับสมาชิกที่บ้านได้ด้วย

แต่ความสำคัญของรถตู้คันนี้ไม่ได้หยุดอยู่แค่อาชีพหลัก เพราะมันยังเป็นตัวเปิดประตูสู่รายได้เสริมอีกด้วย ช่วงปิดเทอมที่เด็กๆ หยุดเรียน คุณณัฐกฤษก็นำรถไปวิ่งทัวร์รับนักท่องเที่ยวต่างชาติหรือทัวร์ไทยได้สบายๆ เพราะเขามีคอนเนกชันกับเพื่อนๆ ร่วมอาชีพรถตู้ด้วยกันอยู่แล้ว

งานที่ทำให้ใจเย็นลง

เรื่องความปลอดภัยของนักเรียนคือสิ่งที่คุณณัฐกฤษให้ความสำคัญเป็นอันดับ 1 รถตู้ของเขามีพร้อมทั้งคนขับและพี่เลี้ยงประจำ 1 คน อุปกรณ์ความปลอดภัยก็มีครบครันไม่ว่าจะเป็นถังดับเพลิงหรือคอนทุบกระจกสำหรับเหตุฉุกเฉิน

นอกจากนี้ระบบการเช็คชื่อนักเรียนก็ทำอย่างละเอียดตามมาตรการของโรงเรียน เพื่อให้มั่นใจได้ว่าเด็กๆ ทุกคนจะปลอดภัยตลอดการเดินทาง

เส้นทางที่เขาให้บริการครอบคลุมตั้งแต่แถวอมตะนคร เข้าตัวเมืองชลบุรี และแถวแสนบางแสน ก่อนจะตรงไปส่งนักเรียนที่โรงเรียน รถตู้ 1 คัน รองรับเด็กๆ ได้สิบกว่าคน

อาชีพขับรถตู้รับ-ส่งนักเรียนยังมอบคุณค่าดีๆ ให้ชีวิตของคุณณัฐกฤษในอีกหลายมิติ อย่างแรกเลยคือเรื่องของระเบียบและความรับผิดชอบ โดยเฉพาะเรื่องเวลาที่ต้องเป็นทุกวินาที นอกจากนั้นเขายังมีเวลามากขึ้นในช่วงที่ไม่ขับรถ ทำให้จัดการชีวิตได้ง่ายขึ้น แต่สิ่งที่สำคัญที่สุดที่เขาบอกกับเราคืออาชีพนี้ไม่เครียด การได้อยู่กับเด็กๆ ทำให้เขารู้สึกดี และยังช่วยให้เขากลายเป็นคนใจเย็นลงอย่างเห็นได้ชัด

เมื่อรถเป็นมากกว่าพาหนะ แต่เป็นโอกาสต่อยอดธุรกิจ

นอกจากรายได้จากอาชีพหลักคือบริการรับส่งคนแล้ว คุณณัฐกฤษยังมองเห็นช่องทางในการต่อยอดธุรกิจอื่นๆ โดยใช้รถตู้คันโปรดนี้แหละเป็นทุน เขาเล่าว่าได้ใช้บริการสินเชื่อ “คาร์ฟอร์แคช” คือการนำรถไปเป็นหลักประกันเพื่อรับเงินก้อนมาลงทุนใน “ธุรกิจเพาะปลาทอง” ซึ่งเป็นกิจการค้าขายที่เข้าร่วมกับครอบครัว

เขาให้เหตุผลว่า รถก็ใช้อยู่แล้ว ผ่อนก็ผ่อนเป็นประจำอยู่แล้ว การนำรถมาเปลี่ยนเป็นเงินทุนหมุนเวียน เพื่อนำไปต่อยอดสร้างกำไรในธุรกิจเพาะปลาทอง ถือเป็นทางเลือกที่ฉลาดและเป็นประโยชน์มากขึ้น

เมื่อถามถึงประสบการณ์การใช้บริการคาร์ฟอร์แคช คุณณัฐกฤษบอกว่า “ขั้นตอนไม่ยุ่งยากและง่ายมาก” แค่เดินเข้าไปคุยรายละเอียดกับเจ้าหน้าที่ ก็ได้รับการให้คำปรึกษาที่ดีเยี่ยม

แม้ว่าธุรกิจเพาะปลาทองจะไปได้สวย แต่คุณณัฐกฤษก็ยังยืนยันว่า “ยังอยากขับรถนักเรียนอยู่” เพราะเป็นงานที่สบายใจ ไม่ต้องเจอผู้คนวุ่นวายเยอะ และยังทำให้ใจเย็นลงได้อีกด้วย

เรื่องราวของคุณณัฐกฤษ แดงกระจ่าง เป็นข้อพิสูจน์ที่ชัดเจนว่า รถตู้ใจของเขา ไม่ใช่แค่พาหนะที่พาเขาไปทำงานในแต่ละวัน แต่มันคือหัวใจหลักของอาชีพ เป็นเครื่องมือที่สร้างรายได้ สร้างวินัย และสร้างโอกาสในการต่อยอดธุรกิจ รวมถึงการเข้าถึงแหล่งเงินทุนเพื่อพัฒนาคุณภาพชีวิตในทุกๆ ด้านได้



มากกว่าธุรกิจขายรถ... "เตชอัมพร" คือครอบครัว

"เตชอัมพรกรุ๊ป" ตัวแทนจำหน่ายรถจักรยานยนต์ชื่อดังแห่งพื้นที่ 4 จังหวัดภาคตะวันตกของไทย เติบโตอย่างมั่นคงพร้อมกับความสัมพันธ์อันเหนียวแน่นของครอบครัวเตชอัมพรที่เข้ามาร่วมบริหารกิจการจนสามารถยืนระยะสำเร็จได้อย่างยาวนาน ภายใต้การนำของ **คุณวิโรจน์ เตชอัมพร** ประธานกรรมการบริหาร และกรรมการบริหารทั้ง 3 ได้แก่ **คุณจิรัฐยา เตชอัมพร** ภรรยา **คุณมิม-เมยานี เตชอัมพร** ลูกสาวคนโต และ **คุณมิว-ธมลวรรณ เตชอัมพร** ลูกสาวคนเล็กที่เข้ามาชิมलगได้ 1 ปี ก็ขอไปเติมความรู้ด้วยการเรียนต่อปริญญาโท คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย เพื่อจะกลับมาช่วยคุณแม่ดูแลด้านการเงินอย่างเต็มตัว และวันนี้นับเป็นโอกาสดีของ กรุงศรี ออโต้ แมกกาซีน ที่จะได้

ล้อมวงคุยกันถึงเคล็ดลับความสำเร็จ การบริหารงานแบบเน้นความผูกพัน อีกทั้งยังพร้อมเปิดรับแนวคิดคนรุ่นใหม่เพื่อปรับตัวรับการเปลี่ยนแปลงและก้าวสู่นาคตที่ยั่งยืน

จากร้านแก๊สสู่ธุรกิจเช่าซื้อมอเตอร์ไซด์

ย้อนกลับไปเมื่อ 30 ปีก่อน "ป้าและม้า" ของคุณวิโรจน์ คือผู้ริเริ่มก่อตั้งกิจการค้าขายภายใต้ชื่อ "แต่ไทเชียง" ซึ่งแปลว่า "ไทยเจริญ" ทั้งคู่สร้างครอบครัวร่วมกันด้วยเงินตั้งต้นเพียงหลักพัน เลี้ยงดูลูกๆ ทั้ง 4 เริ่มจากขายปลาส่งโรงงานน้ำปลา รับซื้อหาขายส่งโรงงานเฟอร์นิเจอร์ ต่อมาเปิดร้านขายแก๊สหุงต้ม อุปกรณ์เตาแก๊ส เครื่องใช้ไฟฟ้า กระทั่งตัดสินใจเบนเข็มสู่ธุรกิจจำหน่ายรถจักรยานยนต์



“ผมช่วยกิจการที่บ้านเต็มตัวตั้งแต่จบมหาวิทยาลัย คณะวิทยาศาสตร์ สาขาวิทยาการคอมพิวเตอร์ สอบเสร็จวิชาสุดท้ายแพ้กระเป๋ากลับบ้าน วันรุ่งขึ้นทำงานเลย ผมเป็นลูกคนโต มีน้องอีก 4 คน ที่ยังอยู่ในวัยเรียนกันหมด ความรับผิดชอบมันหลอหลอมเรา” คุณวิโรจน์ ทายาทคนโตผู้ก้าวเข้ามาเป็นเรือธงหลักในการบริหารและสานต่อกิจการถึงทุกวันนี้ฉายภาพในอดีตด้วยรอยยิ้ม จากสาขาแรกที่อำเภอโพธาราม เริ่มขยายเพิ่มไปต่างอำเภอ และจังหวัดใกล้เคียง ทำให้ต้องย้ายตามไปประจำการเพื่อช่วยวางระบบและฝึกลูกน้อง กระทั่งน้องชายเรียนจบกลับมาขยายต่อทางด้านจำหน่ายรถยนต์ โดยมีพี่ชายคนโตเป็นเสาหลักและดูแลภาพรวมได้ร่ม “ธุรกิจครอบครัว”

เติบโตด้วยระบบ หัวใจบริการสำคัญกว่ายอดขาย

ปัจจุบัน เตชอัมพรพาณิชย์ เป็นตัวแทนจำหน่ายรถจักรยานยนต์ ฮอนด้า ยามาฮ่า เวสป้า และอาพริลเลียอย่างเป็นทางการในจังหวัดราชบุรี นครปฐม สมุทรสงคราม และสมุทรสาคร มีสาขาครอบคลุมทั่วภาคตะวันตกถึง 29 สาขา โดยเฉพาะในส่วนของฮอนด้าที่มีจุดแข็งเรื่อง “ระบบที่แข็งแกร่ง” ให้บริการครบวงจร หรือที่เรียกว่า “6S” (Sales, Service, Spare Part, Safety Sign, Secondhand และ Social) ไล่ตั้งแต่จำหน่ายปลีก-ส่งรถใหม่ จำหน่ายอะไหล่ ซ่อมบำรุงผ่านศูนย์บริการมาตรฐาน ไปจนถึงบริการหลังการขาย และ

กิจกรรมพัฒนาชุมชนในพื้นที่ใกล้เคียง

“การจะดูแลทุกสาขาได้ดี มันอยู่ที่ระบบ เน้นบริการหลังการขาย โดยต้องวางระบบศูนย์บริการ ตอนพ่อผมให้ไปดูสาขา ศูนย์บริการฮอนด้าของเราตอนนั้นได้คะแนนแค่ 48 เต็ม 100 ผมเข้าไปทำจนได้ที่ 1 ของประเทศ ในปี 2536 เพราะลงไปดูทุกขั้นตอน เป็นเครื่องพิสูจน์ด้วยว่าเราเติบโตมาได้ ไม่ใช่เพราะเน้นขายอย่างเดียว แต่เพราะงานบริการต้องครบวงจร”

ช่วงเวลาของคนรุ่นใหม่... ร่วมเรียนรู้เพื่อสานต่อ

ในช่วง 3-4 ปีหลังนี้ สองทายาทสาว คุณมิม-เมยานี และคุณมิว-ธมลวรรณ เข้ามาร่วมงานกับทางบ้าน นับเป็นช่วงจังหวะสำคัญในการสานพลังของคนรุ่นใหม่สู่ความยั่งยืนของธุรกิจครอบครัว

“มิมชอบตรงที่ป้าเปิดโอกาสให้ลองทำอะไรหลายๆ อย่างมาก จนรู้ว่าอะไรใช่หรือไม่ใช่ มีประสบการณ์บางอย่างที่ทำให้เรารู้ว่าแบบนี้ไม่เวิร์ก ไม่ต้องกลับไปทำอีก”

ด้วยดีกรีปริญญาตรีสถาปัตย์ จุฬาฯ ภาคอินเตอร์ และประสบการณ์ด้านคอนเทนต์โฆษณาในบริษัทเอเจนซี คุณมิมใช้แนวคิดการออกแบบโดยคำนึงถึงลูกค้าเป็นหลัก (User-Centric Design) ที่ให้ลูกค้าเป็นศูนย์กลาง โดยคุณมิมเข้าไปปรับปรุงดูแลระบบทุกด้าน ไม่ว่าจะเป็นระบบจองคิว ระบบบริการหลังการขาย ก่อนขยับไปช่วยดูแลด้านการตลาดดิจิทัล เรียนรู้การยิงแอดด้วยตัวเอง พร้อมสร้างช่องทางสื่อสารผ่านติกต็อกชื่อ “มิมเมขายมอไซค์” ซึ่งเธอเคยทำคลิปขายมอไซค์ใช้แค่เวสป้า สร้างยอดวิวถึง 1 ล้านวิว

อย่างไรก็ตาม ทายาทรุ่น 2 ยอมรับว่า ตลาดรถจักรยานยนต์เผชิญกับความท้าทาย แต่คุณมิมมองว่านี่คือช่วงเวลาที่เหมาะสมในการ “หยุดเพื่อจัดระบบ”

“ตอนนี้บริษัทอยู่ในช่วงต้องปรับตัว เราทยอยกลับออกมาดูแลวางระบบหลังบ้านให้ชัดเจน มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น ดังนั้นมีมาไฟท์สเรื่องปรับโครงสร้างองค์กร เน้นพัฒนาคนทำงาน



ให้แข็งแรงก่อน โดยนำเรื่อง User-Centric มาใช้กับพนักงานด้วยเช่นกัน ไม่ว่าจะเป็นให้พนักงานส่งความคิดเห็นถึงมัมได้โดยตรงเกี่ยวกับระบบนี้ มีการประเมินผลพนักงานทุกไตรมาสเพื่อรักษาผลการทำงานให้ดีสม่ำเสมอ เพิ่มระบบให้พนักงานสามารถโหวตให้คะแนนผู้จัดการได้ ทุกครั้งที่มีประชุมพนักงานจัดให้มีสอบเก็บคะแนน เช่น เงื่อนไขการขาย การบริการ ฯลฯ แล้วให้เกรดและสรุปผลการประเมิน”

แม้วันนี้หลายอย่างอาจอยู่ในช่วงทดลองและรอพิสูจน์ผลลัพธ์กันต่อไป แต่ก็เชื่อมั่นในระบบที่คุณพ่อปูทางมาแล้วอย่างแข็งแรง ในขณะที่เจเนอเรชันใหม่มีหน้าที่ต่อยอดให้ดีกว่าเดิม

สองรุ่น ต่างวัย แต่ทำงานร่วมกันได้

คุณพ่อวิโรจน์กับคุณแม่จิรัฐยา ที่นั่งเคียงข้างลูกสาวมาตลอดร่วมยี่สิบกว่าปี ไม่ควรหยุดความอยากรู้อยากลองของคนเจเนอเรชันนี้ ต้องให้โอกาส รับฟังด้วยเหตุผล และยึดตัวเลขจากผลประเมินเป็นหลักในการพิจารณา เพียงแต่ยังต้องคอยระวังหลังให้การดำเนินการต่างๆ เป็นไปอย่างระมัดระวัง ไม่หักห้ามพร่ำด้วยเขา

“ผมเคยผ่านการทำงานร่วมกันระหว่างเจนผมกับคุณพ่อมาแล้ว ตอนนั้นโหดกว่ากันเยอะ ผมเรียกว่าการทำงานแบบ ‘เตี้ยกับเสี้ย’ ซึ่งวิธีจะชนะใจเตี้ยสำหรับผมคือคุณพ่ออยากได้อะไร ผมทำตามนั้นให้ทั้งหมด และถ้าผมอยากทำอะไรก็ค่อยทำเพิ่มเข้าไป อาจจะเหนื่อยหน่อยแต่ก็ทำให้เราผ่านจุดนั้นมาได้”

“สำหรับลูกๆ ผมคิดว่าเขาเรียนรู้ด้วยตนเองและเห็นจากสิ่งที่เราทำ โดยไม่ต้องพูดเยอะ เพราะบางทีเขามีไอเดีย มีความคิดของตัวเอง และผมดีใจนะครับที่เขาเข้ามาเริ่มทำงานกับเราเร็ว เพราะเรายังสามารถเป็นที่ปรึกษาให้เขาได้”

นอกเหนือจากการให้โอกาสที่เป็นปัจจัยสำคัญในการที่จะทำให้นัก 2 รุ่น สามารถเข้ากันได้ด้วยดีแล้ว ประชานกรรมการยังบอกหลักการที่ยึดถือในการทำงาน 3 คำง่าย ๆ แต่ได้ผลจริง “เชื่อมั่นว่าทำได้ รอคอย เพราะทุกสิ่งทุกอย่างต้องใช้เวลาในการเปลี่ยนแปลง และ ให้อภัยในข้อผิดพลาดที่ทุกคนต่างก็ต้องมีกันบ้าง”

อนาคตกับความท้าทายที่ต้องปรับตัว

วันนี้โจทย์ในการทำธุรกิจต่างจากเดิม ทีมผู้บริหารเดชอัมพรมองว่า “ฐานข้อมูลลูกค้า” ที่มีอยู่ในมือคือกลยุทธ์สำคัญที่ใช้การได้ดีเสมอ เพียงแค่ต้องปรับทัศนคติมาเน้นบริการด้วยใจ ไม่จำเป็นต้องคิดที่จะขายของตลอดเวลา

แม้ต้องเผชิญความท้าทายแต่ก็ไม่เคยถอดใจ เดชอัมพรกรุ๊ปยังคงมุ่งเป้าเติบโตต่อเนื่องโดยมีกำไรเพียงพอหล่อเลี้ยงทั้งครอบครัวที่หมายถึงทั้งบ้านตนเองและบ้านของลูกค้าน้องทุกคน



“เพราะพนักงานเรา 1 ชีวิต ยังต้องไปเลี้ยงดูอีกหลายชีวิตในบ้านเขา ในเมื่อเราสร้างมาด้วยกัน ก็ต้องดูแลให้ไปด้วยกัน นี่คือวัฒนธรรมของเดชอัมพร คือความเป็นครอบครัว”

สอดคล้องอย่างไม่น่าเชื่อกับแผนอนาคตของผู้เป็นลูกไม้โตต้น “สำหรับตัวผมเอง อยากให้พนักงานได้เจอความฝันตัวเองจากการทำงานที่นี่ แล้วงานนี้ให้อะไรกับเขาได้ หาเลี้ยงลูกเขาได้ รู้ว่าการทำงานที่นี่จะให้ทักษะชีวิตอะไรกับเขา ถ้าวันหนึ่งเขาจะไปทำธุรกิจของเขาเองก็ต้องมีอะไรติดไม้ติดมือกลับไปจากเรา”

ในสายตาของคนพื้นที่ “เดชอัมพร” อาจหมายถึงเครื่องดีเซลเครื่องยนต์รายใหญ่ หากสำหรับบ้าน “เดชอัมพร” แล้วนี่คือ “ธุรกิจครอบครัว” ที่หมายรวมทั้งเจ้าของ ทั้งพนักงาน ทั้งลูกค้า ต่างเป็นส่วนหนึ่งของครอบครัวอย่างแท้จริง





เมื่อรถยนต์ อายุไม่เกิน 10 ปี ลดจำนวนลง

ความท้าทายที่дилเลอร์ต้องปรับตัว

ศูนย์บริการ เคยเป็นส่วนทำเงินสำคัญของธุรกิจตัวแทนจำหน่ายรถยนต์หรือдилเลอร์ รายได้จากงานเช็กระยะ ซ่อมแซม และจำหน่ายอะไหล่ เป็นฐานรายได้ระยะยาวที่มั่นคง กว่าการขายรถใหม่เพียงอย่างเดียว แต่ตอนนี้дилเลอร์รถยนต์กำลังเผชิญหน้ากับความท้าทายครั้งสำคัญเมื่อจำนวนรถยนต์อายุไม่เกิน 10 ปี ในตลาดเริ่มหดตัว และพฤติกรรมผู้บริโภคก็เปลี่ยนไป

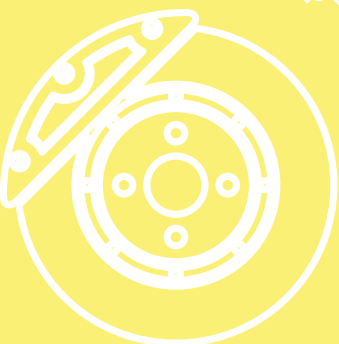
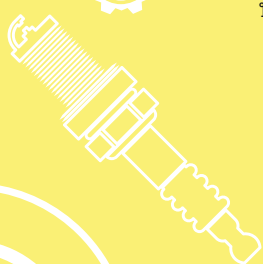
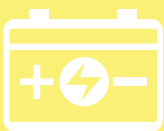
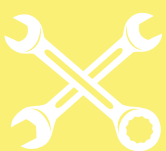
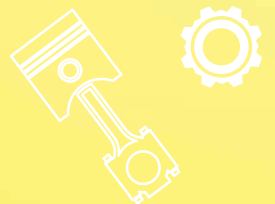
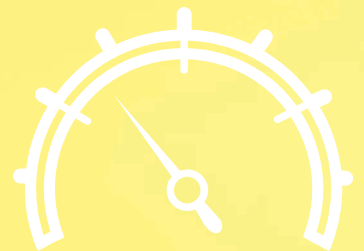
ส่วนหนึ่งเป็นผลมาจากปัญหาเศรษฐกิจ หนี้ครัวเรือนสูง และการเข้าถึงสินเชื่อที่ยากขึ้น ในช่วงต้นปีที่ผ่านมาสมาคมธุรกิจเช่าซื้อไทยเผยว่า ผู้ประกอบการธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์ในไทยมีความระมัดระวังในการปล่อยสินเชื่อต่อเนื่องในปี 2568 เหล่านี้ล้วนส่งผลให้ตลาดรถยนต์ใหม่ในประเทศไทยหดตัวลง ยอดขายที่ลดลงในอดีตย่อมหมายถึงจำนวนรถยนต์ที่มีอายุไม่เกิน 10 ปี ซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าหลักที่นำรถเข้าศูนย์บริการเพื่อบำรุงรักษาตามระยะและซ่อมแซมก็มีแนวโน้มลดลงตามไปด้วย

ยังไม่พอ การเข้ามาของยานยนต์ไฟฟ้า (EV) ที่ดูเหมือนจะเป็นอนาคตของอุตสาหกรรมก็เข้ามาเสริมความท้าทายนี้ให้เข้มข้นขึ้นไปอีก เพราะ EV มีชิ้นส่วนที่ต้องบำรุงรักษาน้อยกว่ารถยนต์สันดาปอย่างมีนัยสำคัญ ส่งผลให้รายการบำรุงรักษาตามระยะลดลงอย่างมาก

อย่างไรก็ตาม แม้ภาพรวมจะดูท้าทาย แต่ภายใต้ความท้าทายย่อมมีโอกาสซ่อนอยู่เสมอ ดิลเลอร์ผู้มองการณ์ไกลย่อมตระหนักดีว่าถึงเวลาแล้วที่ศูนย์บริการจะต้องปรับตัวครั้งใหญ่จากการเป็นเพียงแคที่ซ่อมรถ สู่การเป็นศูนย์กลางของการสร้างคุณค่าและความสัมพันธ์กับลูกค้าในระยะยาว

ลงทุนใน "คน" และ "เทคโนโลยี" เพื่ออนาคต EV

การเปลี่ยนผ่านสู่ยุค EV ไม่ใช่แค่เรื่องของรถยนต์ แต่คือเรื่องของการลงทุนในบุคลากรและเทคโนโลยี ดิลเลอร์จำเป็นต้องทุ่มเทกับการฝึกอบรมบุคลากรด้านเทคนิคสำหรับ EV ไม่ว่าจะเป็นช่างยนต์ พนักงานบริการ ไปจนถึงผู้ให้คำปรึกษา ทุกคนต้องมีความรู้ความเข้าใจในระบบขับเคลื่อนไฟฟ้า แบตเตอรี่ และการซ่อมบำรุงที่แตกต่างออกไป นอกจากนี้ การลงทุนในอุปกรณ์ซ่อมบำรุงที่ทันสมัยสำหรับ EV ก็เป็นสิ่งสำคัญ ไม่ว่าจะเป็นเครื่องมือวิเคราะห์เฉพาะทาง แทนซาร์จความเร็วสูง หรืออุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบแบตเตอรี่แรงดันสูง การมีความพร้อมด้านนี้จะสร้างความมั่นใจให้แก่ลูกค้า EV และดึงดูดพวกเขาให้เข้ามาใช้บริการ



ขยายขอบเขตบริการมากกว่าแค่การบำรุงรักษาตามระยะ

ในเมื่อรายการบำรุงรักษาตามระยะลดลง ศูนย์บริการต้องมองหาแหล่งรายได้ใหม่และบริการเสริมที่ตอบโจทย์ไลฟ์สไตล์ของลูกค้ายุคใหม่มากขึ้น เช่น บริการติดตั้งอุปกรณ์เสริมสำหรับ EV ตั้งแต่วอลล์ชาร์เจอร์ (Wall Charger) ที่บ้าน ไปจนถึงอุปกรณ์อำนวยความสะดวกอื่นๆ ขยายบริการดูแลรถครบวงจร ไม่ว่าจะเป็นการทำความสะอาดอย่างละเอียด การเคลือบสี การดูแลรักษาสภาพภายใน และภายนอก รถ ที่ลูกค้าอาจต้องการมากกว่าแค่การซ่อมบำรุง หรือสร้างสรรค์แพ็คเกจบริการสำหรับรถยนต์ที่หลากหลายอายุ ไม่จำกัดแค่รถยนต์ใหม่ แต่รวมถึงรถยนต์ที่มีอายุมากขึ้นหรือรถยนต์มือสองด้วยแพ็คเกจที่เหมาะสมและราคาเข้าถึงได้

ยกระดับประสบการณ์ลูกค้า สร้างความประทับใจที่ไม่ใช่แค่ราคา

ในยุคที่ข้อมูลข่าวสารเข้าถึงง่าย การแข่งขันไม่ได้มีแค่เรื่องราคา แต่คือประสบการณ์ที่ลูกค้าได้รับ ดีเลอร์ต้องปรับปรุงกลยุทธ์การบริการลูกค้าให้โดดเด่น เช่น สร้างความสะดวกสบายผ่านระบบการนัดหมายที่รวดเร็วและง่ายดาย การบริการรับ-ส่งรถ หรือการมีรถสำรองให้ใช้ระหว่างซ่อม สร้างความโปร่งใสด้วยการแจ้งรายละเอียดงานซ่อมและค่าใช้จ่ายที่ชัดเจน ไม่มีการเรียกเก็บเงินแอบแฝง

ขณะเดียวกันก็สร้างความสัมพันธ์ส่วนบุคคลเพื่อให้ลูกค้าประทับใจ อย่างการจดจำความต้องการของลูกค้า การให้คำแนะนำที่เฉพาะเจาะจง และการสร้างความผูกพันระยะยาวผ่านโปรแกรมสมาชิกหรือสิทธิพิเศษต่างๆ หรือคอมมิวนิตีสำหรับเจ้าของรถ จัดกิจกรรมเวิร์กช็อปให้ความรู้เกี่ยวกับการดูแลรักษารถยนต์ EV หรือกิจกรรมไลฟ์สไตล์ที่ดึงดูดลูกค้าให้เข้ามามีส่วนร่วมด้วยศูนย์บริการมากขึ้น

ผนึกกำลังกับพาร์ทเนอร์สร้างระบบนิเวศบริการที่ครบวงจร

หนึ่งในกลยุทธ์สำคัญที่สามารถสร้างความแตกต่างและเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันคือการผนึกกำลังกับพาร์ทเนอร์เพื่อสร้างระบบนิเวศการบริการที่ครบวงจรและตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าในทุกมิติ อย่างการร่วมมือกับบริษัทประกันภัยนาเสนอแพ็คเกจประกันภัยที่ปรับแต่งพิเศษ มอบสิทธิประโยชน์เพิ่มเติมเมื่อนำรถเข้าซ่อมบำรุงที่ศูนย์บริการของตน เช่น ส่วนลดค่าเบี้ยประกัน บริการรถเช่าระหว่างซ่อม หรือการรับประกันคุณภาพงานซ่อม

ร่วมมือกับผู้ให้บริการสินเชื่อขยายโอกาสและเพิ่มความยืดหยุ่นทางการเงิน เพราะการซ่อมบำรุงรถยนต์โดยเฉพาะการซ่อมใหญ่ อาจมีค่าใช้จ่ายสูง การร่วมมือกับผู้ให้บริการสินเชื่อจะช่วยให้ลูกค้าสามารถเข้าถึงบริการได้ง่ายขึ้น ไปจนถึงร่วมมือกับธุรกิจไลฟ์สไตล์อื่นๆ เพื่อสร้างประสบการณ์ที่เหนือกว่า อาจจะมีร้านกาแฟหรือร้านอาหาร คุณภาพดีภายในศูนย์บริการ หรือมีส่วนลดพิเศษจากร้านค้าใกล้เคียง สำหรับลูกค้าที่ใช้เวลารอซ่อมรถนาน อาจมีบริการนวด หรือสิทธิพิเศษจากสปาใกล้เคียง

การผนึกกำลังกับพาร์ทเนอร์เหล่านี้ทำให้ศูนย์บริการกลายเป็นศูนย์กลางการดูแลรถยนต์และไลฟ์สไตล์ที่ตอบโจทย์ทุกความต้องการของลูกค้าในยุคที่ยานยนต์กำลังเปลี่ยนผ่านซึ่งจะนำไปสู่ความภักดี และการเติบโตอย่างยั่งยืนของธุรกิจดีเลอร์ในระยะยาว

ศูนย์บริการเป็นมากกว่าแค่การซ่อม แต่คือการสร้างความสัมพันธ์

ในอนาคต ศูนย์บริการจะไม่ได้เป็นเพียงแค่สถานที่สำหรับซ่อมแซมรถยนต์ แต่จะเป็นศูนย์กลางของการสร้างความสัมพันธ์และความไว้วางใจกับลูกค้า การปรับตัวอย่างรวดเร็ว และชาญฉลาดโดยมุ่งเน้นการลงทุนในบุคลากร เทคโนโลยี และการยกระดับบริการ จะทำให้ศูนย์บริการยังคงเป็นแหล่งรายได้หลักที่สำคัญ และเป็นรากฐานที่แข็งแกร่งของธุรกิจดีเลอร์ในการขับเคลื่อนไปข้างหน้าในยุคยานยนต์เปลี่ยนผ่านนี้

รถส่งสัญญาณเตือน! "เสียง" และ "กลิ่น" สิ่งเล็กน้อยที่คุณไม่ควรมองข้าม

ขับรถอยู่ทุกวัน จนบางทีเราก็มองข้ามเสียงแปลกๆ หรือกลิ่นบางอย่างที่ลอยมา จนคิดไปว่าเป็นเรื่องเล็กหรือคงเป็นปกติของรถเก่า แต่อาการเล็กๆ น้อยๆ เหล่านี้แหละคือ "สัญญาณเตือน" ที่หากเพิกเฉยอาจนำไปสู่ปัญหาใหญ่ที่อันตรายและบานปลายกว่าที่คิด มาดูกันว่าเสียงและกลิ่นแบบไหนบ้างที่คุณไม่ควรมองข้าม



เสียงที่ผิดปกติ เมื่อรถกำลังบอกว่ามีบางอย่างผิดปกติ

รถยนต์ของเรามีเสียงเครื่องยนต์และเสียงการทำงานต่างๆ ที่เป็นเอกลักษณ์ การเกิดเสียงแปลกๆ ที่ไม่เคยได้ยินมาก่อนจึงเป็นสัญญาณสำคัญที่ควรใส่ใจ ไม่ว่าจะเป็นเสียงทุบๆ เสียงเอี๊ยดอ๊าด เสียงหอน หรือเสียงเสียดสีต่างๆ เช่น

- **เสียงเอี๊ยดอ๊าดจากผ้าเบรก** หากได้ยินเสียงนี้ขณะเหยียบเบรก อาจหมายถึงผ้าเบรกบางลงถึงจุดที่ควรเปลี่ยนแล้ว การละเลยอาจทำให้จานเบรกเสียหายและลดประสิทธิภาพการเบรก
- **เสียงหอนจากช่วงล่าง** อาจบ่งบอกถึงปัญหาที่ลูกปืนล้อ เฟลาขับ หรือระบบส่งกำลัง ซึ่งหากปล่อยไว้อาจทำให้เกิดการสึกหรอที่รุนแรงขึ้น
- **เสียงเครื่องยนต์ผิดปกติ** เช่น เสียงเครื่องยนต์เดินไม่เรียบ เสียงเหมือนโลหะกระทบกัน หรือเสียงดังแฉกๆ อาจเป็นสัญญาณของปัญหาในระบบเครื่องยนต์ที่ซับซ้อน เช่น วาล์ว ลูกสูบ หรือระบบจุดระเบิด

สิ่งที่คุณควรทำ : สังเกตว่าเสียงนั้นเกิดขึ้นเมื่อใด สถานการณ์ไหน และปรึกษาช่างผู้เชี่ยวชาญทันที

กลืนที่ผิดปกติ ตัวช่วยเตือนที่หลายคนมักมองข้าม

กลืนภายในรถก็เป็นอีกหนึ่งตัวบ่งชี้ถึงความผิดปกติที่ไม่ควรมองข้าม เพราะอาจเกี่ยวข้องกับของเหลวในระบบต่างๆ ของรถยนต์ เช่น

- **กลืนไหม้แบบชัดเจนระหว่างขับ** หากได้กลืนไหม้คล้ายกระดาษหรือพลาสติก กำลังลุกไหม้ขณะขับรถ อาจมีหลายสาเหตุ เช่น เบรกทำงานหนักเกินไป คลัตช์ไหม้ หรือระบบไฟภายในเกิดความร้อนจนละลาย หากกลืนยังคงอยู่แม้จะจอดพักแล้ว ควรตรวจสอบโดยช่างทันที
- **กลืนน้ำมันเชื้อเพลิงแรงผิดปกติ** หากมีกลืนน้ำมันโชยเข้ามาในห้องโดยสาร นั้นอาจเป็นสัญญาณของการรั่วซึมในระบบจ่ายน้ำมัน ซึ่งไม่เพียงทำให้สิ้นเปลือง แต่ยังเสี่ยงต่อการเกิดไฟไหม้ หากมีประกายไฟเกิดขึ้นในบริเวณนั้น
- **กลืนน้ำมันเครื่อง หรือกลืนคล้ายน้ำมันเกียร์** กลืนที่มีกลิ่นเฉพาะคล้ายเคมี หรือกลืนไหม้อ่อนๆ อาจเกิดจากน้ำมันเครื่องหรือน้ำมันเกียร์รั่ว ซึ่งนอกจากจะทำให้การหล่อลื่นภายในระบบลดลง ยังเพิ่มโอกาสที่ชิ้นส่วนโลหะจะสึกหรอเร็วกว่าปกติ
- **กลืนอับชื้นหรือเหม็นเปรี้ยวเมื่อเปิดแอร์** หากเปิดแอร์แล้วได้กลืนไม่พึงประสงค์ เช่น กลืนอับ กลืนเปรี้ยว หรือกลืนชื้น เหม็นคล้ายเชื้อรา อาจแปลว่าระบบกรองอากาศหรือท่อแอร์มีความชื้นสะสม และอาจก่อให้เกิดเชื้อรา ซึ่งส่งผลต่อสุขภาพของผู้โดยสารโดยตรง โดยเฉพาะผู้ที่เปราะบางแพ้อากาศหรือเด็กเล็ก

สิ่งที่คุณควรทำ : ลองระบุแหล่งที่มาของกลืนและตรวจสอบเบื้องต้น หากไม่แน่ใจควรให้ช่างผู้เชี่ยวชาญตรวจสอบ



การสังเกตและใส่ใจกับสัญญาณเตือนเล็กๆ น้อยๆ จากรถยนต์คู่ใจของคุณอยู่เสมอ จะช่วยให้คุณสามารถแก้ไขปัญหาได้ตั้งแต่เนิ่นๆ ลดความเสี่ยงในการเกิดอุบัติเหตุ และประหยัดค่าใช้จ่ายในการซ่อมบำรุงครั้งใหญ่ในอนาคต อย่ามองข้ามความผิดปกติแม้เพียงเล็กน้อย เพื่อการขับขี่ที่ปลอดภัยและสบายใจในทุกเส้นทาง

1 วัน เทียวฝั่งธนฯ ชมวัด ชุมชนเก่า และอุทยานรมรื่น

GO Travel ชวนคุณเดินทางปล่อยใจ 1 วัน กับทริปสั้นๆ ที่อิ่มทั้งศิลปะ วัฒนธรรม และบรรยากาศสบายๆ ฝั่งธนบุรีคือคำตอบที่ลงตัว เส้นทางนี้จะพาคุณแวะทั้งคาเฟ่ดีไซน์เก๋ ย่านชุมชนเก่า ร้านอาหารอร่อย วัดสวย และอุทยานสีเขียวใจกลางกรุง



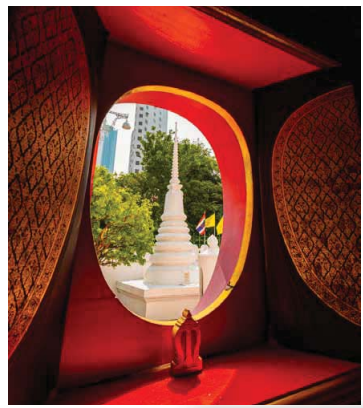
เดินเที่ยว ตรอกศิลปะจันทร

ชอยเล็กๆ ย่านคลองสานที่บอวลด้วยกลิ่นอายประวัติศาสตร์และสถาปัตยกรรมแบบโคโลเนียล จากยุคที่ฝั่งธนฯ ยังเป็นศูนย์กลางการค้าขาย เดินชมบ้านไม้เก่าแก่ ผนังอิฐ โคมไฟโบราณ และสัมผัสความเจียบสงบของชุมชนที่ยังคงชีวิตดั้งเดิมไว้ได้อย่างน่าทึ่ง

เติมพลังมื้อกลางวันที่ ร้านจิวเจียบจัน

ร้านอาหารจีนสไตล์แต้จิ๋วเก่าแก่ ที่ขึ้นชื่อเรื่องเมนูห่านพะโล้ ต้มมะระกระดูกหมู และอาหารจานเดียวรสกลมกล่อม เหมาะสำหรับแวะพักกินข้าวกลางวันแบบอิมเมอร์ และไม่วุ่นวาย ตั้งพิศว่าทำดินแดง ได้กินของอร่อยแน่นอน





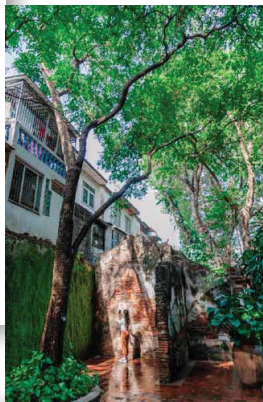
ต่อด้วยความสงบที่ วัดทองนพคุณ

วัดโบราณสมัยรัชกาลที่ 1 ที่โดดเด่นด้วยพระอุโบสถสีขาวบริสุทธิ์ ผสมผสานสถาปัตยกรรมจีนและไทยอย่างลงตัว ภายในประดิษฐาน “หลวงพ่อสำเร็จ” พระพุทธรูปศักดิ์สิทธิ์ที่ชาวบ้านศรัทธาไม่ขาดสาย



แวะสักการะ ศาลเจ้ากวนอู

ในซอยสมเด็จเจ้าพระยา 3 มี สถานที่ศักดิ์สิทธิ์สำหรับผู้ศรัทธาเทพเจ้ากวนอู เทพเจ้าแห่งความซื่อสัตย์และความกตัญญู ซึ่งชาวไทยเชื้อสายจีนให้ความเคารพ ศาลแห่งนี้เงียบสงบ เหมาะแก่การจตุรปูขอพรเรื่องหน้าที่การงานและครอบครัว



Tips :

- เส้นทางนี้เดินเท้าได้สะดวก หรือใช้จักรยานก็เพลิน
- เหมาะกับวันหยุดเสาร์-อาทิตย์ ใช้เวลาได้ทั้งวันโดยไม่เร่งรีบ
- ถ้ามีเวลา แนะนำขึ้นเรือข้ามฟาก จากท่าเรือคลองสานสู่ฝั่งพระนคร เพิ่มอีกหนึ่งมิติให้แก่ทริป



ปิดท้ายวันอย่างร่มรื่นที่ อุทยานเฉลิมพระเกียรติ สมเด็จพระศรีนครินทราบรมราชชนนี

สวนสาธารณะสวยงามริมแม่น้ำเจ้าพระยาที่เต็มไปด้วยต้นไม้ขนาดใหญ่ บรรยากาศร่มเย็น มีนิทรรศการประวัติศาสตร์และศาลาศิลปะวัฒนธรรม เหมาะแก่การพักผ่อน เดินเล่น หรือหามุมสงบชมพระอาทิตย์ตก



ขอบคุณข้อมูล
และภาพจาก
การท่องเที่ยว
แห่งประเทศไทย





ภาควิชาจิตวิทยา คณะปรัชญา แห่งมหาวิทยาลัยปาลาซกี
โอโลโมตส์ (Palacký University Olomouc) สาธารณรัฐเช็ก
เปิดเผยว่า องค์ประกอบหลักของอุบัติเหตุบนท้องถนนมาจาก
มนุษย์ หรือกล่าวอีกนัยหนึ่งคือปัจจัยด้านความปลอดภัยซึ่ง
สำคัญที่สุด คือพฤติกรรมของผู้ขับขี่และคุณสมบัติทางจิตวิทยา
ในการขับเคลื่อนยานพาหนะ

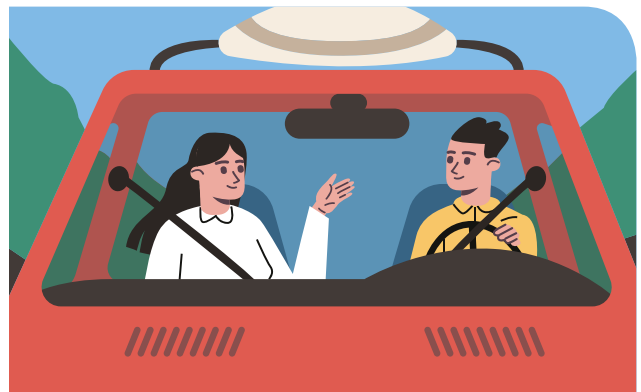
ผู้ขับขี่ถือเป็นองค์ประกอบที่มีความเสี่ยงสูง สาเหตุหนึ่งคือ
บุคลิกภาพซึ่งมีเอกลักษณ์เฉพาะตัวและไม่สามารถทำซ้ำได้ ยิ่ง
ไปกว่านั้น พฤติกรรมของผู้ขับขี่ยังได้รับอิทธิพลจากอารมณ์และ
ลักษณะนิสัยเป็นหลัก คุณผู้อ่านจึงอาจเคยได้ยินคำกล่าวที่ว่า
“หากอยากรู้นิสัยเบื้องต้นของใครบางคน ให้สังเกตตอนที่ขับรถ”
ถ้าสำรวจให้ดีจะพบว่าพฤติกรรมของหลายๆ คนเปลี่ยนแปลงไป
ขณะอยู่หลังพวงมาลัยอย่างมีนัยสำคัญ มาดูกันว่าวิธีการขับขี่
สามารถบอกตัวตนของแต่ละคนในแง่มุมใดบ้าง

ขับเร็วแต่ปลอดภัย หากคุณเป็นคนที่ชอบความเร็วแต่
ไม่ปาดหน้า ไม่แข่งกับคันอื่น และปฏิบัติตามกฎจราจรเสมอ
สะท้อนถึงความเป็นคนคิดเร็ว ทำเร็ว มีความเป็นผู้นำสูง
เด็ดขาด กล้าเสี่ยง พร้อมทั้งจะทำทุกอย่างเพื่อบรรลุเป้าหมาย
ชอบความท้าทาย และเป็นคนสนุกสนานร่าเริง

ขับเร็วแบบพร้อมลุย กรณีที่คุณเปลี่ยนเลนบ่อย และ
มุ่งมั่นที่จะใช้เวลาให้คุ้มค่าที่สุด แสดงว่าคุณเป็นคนชอบ
ผจญภัย ทำงานหนัก กล้าได้กล้าเสีย มีจรรยาบรรณใน
การทำงานที่ดีเยี่ยม และเข้ากับคนส่วนใหญ่ได้ อย่างไรก็ตาม
การเร่งความเร็วและเบรกกะทันหันมากเกินไปจะทำให้ระบบ
ส่งกำลังเครื่องยนต์และยางทำงานหนัก

ขับตามกฎหมายทุกข้อ คนประเภทนี้มักมี
ความน่าเชื่อถือ เป็นผู้ใหญ่ และพิถีพิถัน แม้ว่าพวกเขาจะมี
อำนาจหรืออิทธิพล แต่ก็ไม่แสดงให้ใครเห็น ทว่าผู้คนจะรู้สึก
เคารพพวกเขาโดยอัตโนมัติ

ขับรถสไตล์นี้ เป็นคนแบบไหน ลองมาทายกัน!



ขับช้าๆ และมั่นคง ผู้ขับขี่ซึ่งไม่เร่งรีบ รักษาความเร็ว
คงที่สม่ำเสมอ ไม่แข่งหรือตัดหน้ารถคันอื่น แสดงถึงบุคลิก
อันพอเพียง หลีกเลี่ยงความขัดแย้ง มีโลกส่วนตัวสูง สามารถ
ทำกิจกรรมต่อเนื่องได้นานหลายชั่วโมง อย่างไรก็ตาม การขับรถ
ช้าเกินไปอาจทำให้ผู้ขับขี่คนอื่นสับสนและลังเลได้ สิ่งสำคัญคือ
ต้องขับให้ทันคันหน้า โดยเฉพาะเมื่ออยู่บนทางหลวง

มีดนตรีในหัวใจ ฟังคลอไปจนสุดทาง สาวกตัวโน้ต
ยามขับขี่เป็นคนรักการทำกิจกรรม ช่างประติประดอย มี
จิตสาธารณะ ยินดีช่วยเหลือผู้อื่นอยู่เสมอ แน่ใจว่าคุณเป็น
คนรักสนุก ชอบอยู่ท่ามกลางเพื่อนที่มีไลฟ์สไตล์เหมือนๆ กัน
ดูเผินๆ คนอาจคิดว่าคุณพูดจาโผงผาง แต่จริงๆ แล้วคุณเป็น
คนจิตใจดีเลิศที่เดียวเชียวนะ



ฟังข่าวสาร สาร: ไม่พลาดอัปเดต สำหรับผู้ให้ความสำคัญกับเนื้อหาและข้อมูลไม่ว่าจะไปไหน สะท้อนความเป็นคนชอบคิดวิเคราะห์ ไม่ด่วนตัดสินใจ และยินดีจัดการธุระให้ใครต่อใครแบบไม่ถือตัว คนส่วนใหญ่ในกลุ่มนี้มักมีอาชีพที่เกี่ยวข้องกับการดูแลสิ่งก่อสร้าง หรือกิจการที่มีเงินทุนหมุนเวียนต่อวันค่อนข้างสูง แต่คุณก็สามารถจัดสรรความรับผิดชอบในทุกๆ ด้านได้เป็นอย่างดี ซึ่งนอกจากจะใช้เวลาได้คุ้มค่าแล้ว คุณยังเป็นนักพัฒนาตัวจริง เป็นเจ้าโปรเจกต์ เมื่อเห็นสิ่งใดไม่เข้าร่องเข้ารอย คุณมักจะหงุดหงิดใจ อยากเข้าไปจัดการ เพราะฉะนั้นควรผ่อนคลายกับตัวเองบ้าง อย่าจริงจังกับชีวิตจนเกินไป

ขับขีกลางวันเท่านั้นที่จับบังใจ ผู้ขับขี่ที่หลีกเลี่ยงการเดินทางในยามราตรีโดยเด็ดขาดนั้นสามารถแบ่งตามลักษณะนิสัยได้เป็น 2 กลุ่ม กลุ่มแรก มักมีความรอบคอบ กระตือรือร้น มองเพื่อนมนุษย์ในแง่ดี และขี้นิสัย ส่วนกลุ่มที่ 2 มีลักษณะเด็ดขาด ตัดสินใจเร็ว คิดแล้วทำเลย นอกจากนี้ยังรักความสะอาดภายในรถมาก ขนาดที่ไม่ยอมให้นำอาหารใดๆ เข้ามารับประทานยกเว้นน้ำเปล่าเท่านั้น! อีกทั้งยังให้ความสำคัญกับสมดุลในชีวิต มีประสาทสัมผัสไว และเป็นตัวของตัวเอง

ขับขีกลางคืนก็ได้ ไบโคโนไปกับ ผู้ที่ชอบขับรถยามวิกาลมักเป็นคนที่มองหาความสงบและต้องการหลีกเลี่ยงความวุ่นวายจากการจราจรในช่วงกลางวัน พวกเขาอาจจะรู้สึกผ่อนคลายและมีสมาธิในการขับขี่มากขึ้น สะท้อนความเป็นคนมีโลกส่วนตัวสูง ช่างเลือก และไม่อยากเป็นจุดสนใจ อย่างไรก็ตาม การขับรถในช่วงเวลานี้ต้องอาศัยความระมัดระวัง เนื่องจากทัศนวิสัยที่จำกัด

เจ้าแห่งทางหลัก หากการออกนอกเส้นทางและเปิดใจกับจุดแวะใหม่ๆ คือตัวเลือกสุดท้ายในการขับขี่ ความเป็นไปได้ที่คุณต้องการความมั่นใจในทุกด้านของชีวิต คุณมักจะกล้าเสี่ยงหรือเดิมพันก็ต่อเมื่อมั่นใจว่าสิ่งที่ทำนั้นมีโอกาสประสบความสำเร็จสูง แม้ภายนอกคุณจะเป็นคนดูดี พูดจาตรงไปตรงมา แต่ภายในคุณอ่อนไหวกว่าคนที่ดูเรียบร้อย เครื่องขีเสียอีก

สายรักทางรอง สำหรับคนที่ชอบขับขึ้นเส้นทางใหม่ๆ สะท้อนถึงนิสัยช่างสังเกต มีความยืดหยุ่น ปรับตัวเข้ากับสถานการณ์ต่างๆ ได้ง่าย และใจเย็นได้แม้ภัยมา คุณเปิดโอกาสให้ตัวเองได้พบเจอกับเพื่อนใหม่อยู่เสมอ แต่มีเพื่อนซึ่งสนิทใจไม่มากเท่าที่ใครๆ คิด เพราะลึกๆ แล้วคุณเป็นคนเลือกคบคน คุณมักไม่เชื่อในสิ่งที่คนอื่นพูด โดยประเด็นนี้ถือเป็นดาบสองคม เพราะหลายครั้งคุณต้องเสียเวลาและเสียใจกับเรื่องราวในชีวิตเพียงเพราะมองข้ามคำเตือนของผู้ที่หวังดี



ขับไป ค่อยไป ก็นไป เล่นไป คุณเป็นคนสบายๆ มองโลกในแง่ดี รักการสังสรรค์ และเข้าสังคม แต่ถึงกระนั้น The Independent สำนักข่าวสัญชาติอังกฤษรายงานว่า การคุยเล่นกับผู้โดยสารหรือแม้แต่การนึกถึงเรื่องต่างๆ มีแนวโน้มที่จะทำให้เกิดความผิดพลาดขณะขับรถจนอาจนำไปสู่ “ผลลัพธ์อันเลวร้าย” ทั้งนี้ 63% ของผู้ขับขี่ในสหราชอาณาจักร 2,691 ราย ยอมรับว่าทำผิดพลาดขณะขับรถเนื่องจากเสียสมาธิ ยิ่งไปกว่านั้น สำนักสวัสดิภาพการขนส่งทางบก กรมการขนส่งทางบก กระทรวงคมนาคม ยังเปิดเผยว่า การใช้โทรศัพท์มือถือขณะขับจะเพิ่มความเสี่ยงต่อการชนและเกิดอุบัติเหตุขึ้นกว่า 20 เท่า อันเนื่องมาจากการสูญเสียสมาธิและปฏิกิริยาตอบสนองช้าลง อีกทั้งยังเพิ่มโอกาสการเบรกกะทันหัน เพราะไม่ทันสังเกตป้ายเตือนหรือสัญญาณไฟซึ่งต้องเตรียมชะลอความเร็วจากระยะไกล ยิ่งไปกว่านั้นการที่ต้องละสายตาออกจากเส้นทางเฉลี่ย 4.6 วินาที ทำให้เกิดอุบัติเหตุซ้ำซ้อนจากกรณีที่ขับตามมาได้ ทางที่ดีควรหยุดหรือจอดรถในสถานที่สำหรับจอดอย่างปลอดภัยก่อนทำกิจกรรมใดๆ จะดีที่สุด

ที่มา

www.tots.upol.cz, www.motorist.co.th

www.horchersservice.com, www.independent.co.uk



krungsri

Auto

บริษัทในเครือ MUFG

เทียบดีลประกันรถ EV เอง...มันห่วย

เปรียบเทียบประกันจริงจัง
ได้ดิลปิงแบบออโต้



กรุงศรี ออโต้ โบรคเกอร์



กรุงศรี ออโต้ โบรคเกอร์ ในนามของ บริษัท ออยุธยา แคปปิตอล ออโต้ ลีส จำกัด (มหาชน)

Ins. 0 2740 7400

www.krungsriautobroker.com



@krungsriautobroker



GO by Krungsri Auto



ขับรถอย่างมีสไตล์ อยู่บ้านอย่างยั่งยืน กับ 3 ไอเทมที่คนรักรถต้องมี

ในยุคที่ไลฟ์สไตล์ของผู้ใช้รถไม่ได้จำกัดแค่การขับซี้ แต่ยังรวมถึง การดูแลรถ บ้าน และสิ่งแวดล้อม การเลือกใช้สินค้าที่ตอบโจทย์ได้ หลายมิติ จึงกลายเป็นสิ่งสำคัญสำหรับคนรุ่นใหม่ที่ใส่ใจทั้ง “คุณภาพชีวิต” และ “คุณภาพโลก” วันนี้ PromptBuy ขอแนะนำ 3 ไอเทมยอดฮิตที่ ผู้ใช้รถไม่ควรมองข้าม



เหมาะสำหรับ
คนรักรถที่ต้องการดูแลรถ
แบบมืออาชีพ พร้อมใส่ใจ
สิ่งแวดล้อมไปในตัว

1 Tiara Coat เคลือบเงา รถยนต์แบบพรีเมียม

ขับรถให้ดูดีอยู่เสมอ พร้อมลดการใช้น้ำ
ในการล้างรถ

Tiara Coat คือแพ็คเกจเคลือบเงา
รถยนต์ที่ออกแบบมาเพื่อให้รถของคุณ
เงางามเหมือนใหม่อยู่เสมอ ด้วยเทคโนโลยี
การเคลือบผิวชั้นสูงที่ช่วยป้องกันรอย คราบ
ฝังแน่น และรังสียูวี ไม่เพียงแต่ช่วยลด
จำนวนครั้งในการล้างรถ แต่ยังช่วยให้คุณ
ประหยัดน้ำ ประหยัดเวลา และลดการใช้
สารเคมีในการดูแลรถอีกด้วย

2

SCG Active Air Quality รุ่น CA180i

เพราะคนใช้รถบนถนนเมือง ควรได้หายใจรับอากาศดีเมื่อกลับถึงบ้าน

หลังจากขับรถฝ่าฝุ่นควันบนท้องถนน อากาศสะอาดในบ้านคือของขวัญที่ดีที่สุด SCG Active Air Quality รุ่น CA180i คือเครื่องเติมอากาศบริสุทธิ์ที่ช่วยฟอกอากาศ กำจัด PM2.5 เชื้อโรค และกลิ่นไม่พึงประสงค์ ด้วยเทคโนโลยีประหยัดพลังงานที่ใส่ใจสิ่งแวดล้อม พร้อมดีไซน์เรียบหรู เหมาะกับทุกพื้นที่ของบ้าน



เหมาะสำหรับ

ผู้ใช้รถที่ใส่ใจสุขภาพของตัวเองและครอบครัว ไม่อยากให้ฝุ่นควันตามกลับเข้าบ้าน



เหมาะสำหรับ

ผู้ใช้รถที่ต้องการความปลอดภัยสูงสุด และต้องการใช้เทคโนโลยีที่ประหยัดพลังงานในระยะยาว

3

กล้องวงจรปิดพลังงานแสงอาทิตย์ พร้อม 4G

อุ่นใจทุกการเดินทาง ดูบ้านได้ทุกที่ โดยไม่ร้อปลั๊กหรือวางสาย

สำหรับคนที่ออกไปขับรถบ่อยหรือชอบเดินทางไกล Solar CCTV รุ่น 80W พร้อมซิม 4G คือคำตอบของความปลอดภัยที่ลงตัว กล้องวงจรปิดรุ่นนี้ติดตั้งง่าย ใช้พลังงานแสงอาทิตย์ ไม่ต้องเดินสายไฟ และไม่ต้องพ่วงสายที่บ้าน พร้อมดูภาพแบบเรียลไทม์ผ่านโทรศัพท์มือถือให้คุณอุ่นใจแม้ไม่อยู่บ้าน

การเลือกสินค้าอย่างชาญฉลาดของคนใช้รถในวันนี้ ไม่ได้มองแค่ “ความคุ้มค่า” แต่ยังรวมถึง “ความยั่งยืน” ด้วย ทั้งการดูแลรถให้ดูดีโดยไม่เปลืองทรัพยากร ดูแลบ้านให้ปลอดภัย และอากาศบริสุทธิ์โดยไม่ทำลายสิ่งแวดล้อม ข้างต้นนี้คือตัวเลือกหากคุณกำลังมองหาไอเทมใหม่ที่ตอบโจทย์ทั้งสไตล์ ความสะดวก และความรักโลก

ท่านที่สนใจสินค้ารักษ์โลก สามารถค้นหาสินค้ารักษ์โลก พร้อมโปรโมชั่นพิเศษ ได้ที่ LINE: @krungsriauto เลือก PromptBuy หรือ “แอป โก บาย กรุงศรี ออโต้” เลือก ตลาดสินค้า อุปกรณ์รถ

→ 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.จตุตถสุนทร ต.หาดใหญ่ อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา 90110 โทร. 074-222-400 แฟกซ์ 074-222-400 ต่อ 118
	สุราษฎร์ธานี	141/89-90	ถ.กาญจนาภิเษก ต.บางกุ้ง อ.เมือง จ.สุราษฎร์ธานี 84000 โทร. 077-916-400 แฟกซ์ 077-916-499
	นครศรีธรรมราช	44-44/1	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
	ชุมพร	55/11 หมู่ที่ 1	ต.บ้านนา อ.เมือง จ.ชุมพร 86190 โทร. 077-529-400 แฟกซ์ 077-529-499
	ยะลา	33, 35	ถ.ยะลา ต.สะเตง อ.เมืองยะลา จ.ยะลา 95000 โทร. 073-244-020
→ ภาค 3	ชลบุรี	143 หมู่ 1	ถ.เลี้ยวเมืองชลบุรี ต.หนองไม้แดง อ.เมือง จ.ชลบุรี 20000 โทร. 038-103-400 แฟกซ์ 038-103-499
	พัตยา	249/1 หมู่ที่ 6	ถ.สุขุมวิท ต.นาเกลือ อ.บางละมุง จ.ชลบุรี 20150 โทร. 038-933-400 แฟกซ์ 038-933-499
	ระยอง	155/100-102 หมู่ 2	ตำบลทับมา อำเภอเมืองระยอง จังหวัดระยอง 21000 โทร. 038-997-400 แฟกซ์ 038-997-499
	ปราจีนบุรี	47/1	ถ.ปราจีนคาม ต.หน้าเมือง อ.เมือง จ.ปราจีนบุรี 25000 โทร. 037-215-355 แฟกซ์ 037-215-360
	ฉะเชิงเทรา	197/2-3	ถ.สุขประยูร 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	ถ.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.ไธเวย์ ลำปาง-งาว ต.สวนดอก อ.เมือง จ.ลำปาง 52100 โทร. 054-237-800 แฟกซ์ 054-237-899
	เชียงราย	188/23-24 หมู่ที่ 22	ถ.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
	เพชรบูรณ์	3/21	ถ.สามัคคีชัย ต.ในเมือง อ.เมือง จ.เพชรบูรณ์ 67000 โทร. 056-713-155 แฟกซ์ 056-713-166
→ 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.เทวภิบาล ต.ในเมือง อ.เมือง จ.ร้อยเอ็ด 45000 โทร. 043-619-400 แฟกซ์ 043-619-499
	อุดรธานี	119/11-12 หมู่ที่ 14	ถ.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
	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.วิจิตรูการ 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.ร่วมจิตร์ ต.ภูดป้องกัน อ.เมือง จ.เลย 42000 โทร. 042-811-502 แฟกซ์ 042-811-508
→ ภาค 6	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.วังก้ง 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.กาญจนบุรี 71110 โทร. 034-613-054-9 แฟกซ์ 034-613-060
	สุพรรณบุรี	64/23	ถ.เนตรแก้ว ต.ท่าพี่เลี้ยง อ.เมือง จ.สุพรรณบุรี 72000 โทร. 035-526-025 แฟกซ์ 035-526-027
	สระบุรี	93/2-5 หมู่ที่ 2	ตำบลตะกุด อำเภอเมืองสระบุรี จังหวัดสระบุรี 18000 โทร. 036-343-400 แฟกซ์ 036-343-499
→ กรุงเทพ	นนทบุรี	The Idea 105/6-105/7 หมู่ 9	ตำบลบางพูด อำเภอปากเกร็ด จ.นนทบุรี โทร. 02-762-4224 แฟกซ์ 02-962-6691
	สมุทรสาคร	923/27	ถ.เศรษฐกิจ 1 ต.มหาชัย อ.เมือง จ.สมุทรสาคร 74000 โทร. 034-425-642 แฟกซ์ 034-425-433
	ลาดกระบัง	2484/1	ถ.ลาดกระบัง แขวงลาดกระบัง เขตลาดกระบัง กรุงเทพฯ 10520 โทร. 02-327-0243 แฟกซ์ 02-327-0240
	หลักสี่	หลักสี่สแควร์ 76/1	ถ.แจ้งวัฒนะ แขวงอนุสาวรีย์ เขตบางเขน กรุงเทพฯ 10220 โทร. 02-762-4225 แฟกซ์ 02-970-1749
	ท่าพระ	119, 121, 123	ถ.รัชดาภิเษก แขวงบุคคโล เขตธนบุรี กรุงเทพฯ 10600 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
	บางใหญ่	80/149 หมู่ที่ 6	หมู่บ้านบางใหญ่ชิตี 6 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)

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

ร่วมสร้างสรรค์เนื้อหาและศิลปกรรมโดย

บริษัท เปเปอร์คอร์ด จำกัด โทร. 093-192-2465, 081-919-5315 อีเมล : paperchorus@hotmail.com



krungsriauto.com



krungsri

Auto

บริษัทในเครือ MUFG



กรุงศรี ออโต้

เป็นไปได้ ทั้งเรื่องรถ...และเรื่องเงิน

กรุงศรี ออโต้ ผู้นำธุรกิจสินเชื่อยานยนต์ครบวงจร พร้อมให้คุณเป็นเจ้าของรถ หรือเปลี่ยนรถเป็นเงินสดได้รวดเร็วทันใจ ด้วยบริการสินเชื่อหลากหลายรูปแบบ

- ตอบโจทย์ทั้งลูกค้าทั่วไปและนิติบุคคล
- วงเงินสูง
- ไม่ต้องมีผู้ค้ำประกัน*
- รู้ผลอนุมัติไว

กู้เท่าที่จำเป็นและชำระคืนไหว

*เฉพาะผู้สมัครที่มีสัญชาติไทยเท่านั้น • ให้บริการสินเชื่อรถยนต์โดย ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) • ให้บริการสินเชื่อรถจักรยานยนต์โดย บมจ. อยุธยา แคปปิตอล ออโต้ ดีล
• เลื่อนไปเป็นไปตามที่ผู้ให้บริการสินเชื่อกำหนด

โทร. 0 2740 7400

www.krungsriauto.com



@krungsriauto