



krungsri
Auto

A member of  MUFG
a global financial group

Krungsri Auto Magazine

Things You Need to Know about Auto Finance

Vol.11 No.1
January-February 2019

Next Gen

ส่งต่อ
แรงบันดาลใจ
สู่ความสำเร็จ



สแกน QR Code
สำหรับนิตยสารออนไลน์

Content

Krungsri Auto's Talk 3
Dealer Society 4

Cover Story 9



Next Gen
ส่งต่อ
แรงบันดาลใจ
สู่ความสำเร็จ

Dealer Talk 15

รู้จักตัวตน
"พิชชาภัทร์ จุติปัญญา"
ทายาทโตโยต้า แอท ยูโนเด็ค



18
คุยกับ
"เสกสิทธ์ จิรวงศ์ภิญโญ"
ผู้ปั๊ว PS Autocar
สู่ยูสดี คาร์ออนไลน์สุดเปรี้ยว

Gadget 21

"Apple Car Play" และ "Google Android Auto"
เมื่อยานยนต์เชื่อมต่อกันอย่างไร้พรมแดน

Special Report 22

ปักหมุดฮับใหม่ "ขอนแก่น"
แดนอีสานตอนบน
เข้าถึงใจ เข้าใจดีลเลอร์



Happening 24

5 เทรนด์น่าจับตามองในโลกยานยนต์

Chill Out 26

5 โรงแรมน่าเช็คอินประจำปี 2019

Enjoy the ride 28

Best of the Month 30

ประสบการณ์ใหม่กับกรุงศรี ออโต้

"กรุงศรี ออโต้" ผู้นำธุรกิจสินเชื่อยานยนต์ เครือธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) ให้บริการสินเชื่อ ยานยนต์ครบวงจร ได้แก่ สินเชื่อเพื่อคนมีรถ "คาร์ ฟอร์ แคช" สินเชื่อรถบ้าน "กรุงศรี รถบ้าน" สินเชื่อรถใหม่ "กรุงศรี นิว คาร์" สินเชื่อรถเติมน้ำมัน "กรุงศรี ยูสดี คาร์" สินเชื่อรถบรรทุกใหม่ "กรุงศรี ทรัค" ซึ่งให้บริการโดย กลุ่มงานธุรกิจสินเชื่อยานยนต์ ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) สินเชื่อรถจักรยานยนต์ "กรุงศรี มอเตอร์ไซด์" สินเชื่อบิ๊กไบค์ "กรุงศรี บิ๊กไบค์" สินเชื่อบิ๊กไบค์มือสอง "กรุงศรี ยูสดี บิ๊กไบค์" สินเชื่อจำนำทะเบียนรถจักรยานยนต์ (ไบค์ ฟอร์ แคช) และสินเชื่อเพื่อผู้แทนจำหน่ายรถยนต์ "กรุงศรี อินเวนทอรี ไฟแนนซ์" รวมถึงผลิตภัณฑ์และบริการด้านการประกันภัย ซึ่งให้บริการโดย บริษัท ออยุธยา แคปปิตอล ออโต้ ลีส จำกัด (มหาชน)

ลูกค้าสามารถเลือกใช้บริการสินเชื่อของกรุงศรี ออโต้ พร้อมรับคำปรึกษาทั้งเรื่องรถและเรื่องเงิน ช่วยให้เรื่องเงินเป็นเรื่องง่าย ผ่านสาขากรุงศรี ออโต้ 51 สาขาทั่วประเทศ รวมทั้งสาขาของธนาคารกรุงศรีอยุธยาทั่วประเทศ ที่ทำการไปรษณีย์ไทยที่ให้บริการ เคาน์เตอร์เซอร์วิส 7-Eleven หรือติดต่อ "กรุงศรี ออโต้คอลเซ็นเตอร์" โทร 02-740-7400 กด 1 ติดตามรายละเอียดเพิ่มเติมที่ www.krungsriauto.com หรือ www.facebook.com/krungsriauto



KrungsriAuto



KrungsriAutoTV



krungsriauto.com



ศักราชใหม่ที่เข้ามาไม่ได้หมายความว่าถึงเพียงสิ่งใหม่ที่กำลังจะเกิด คำว่า “ใหม่” ได้สะท้อนนัยแห่งการเปลี่ยนแปลงเอาไว้อย่างแยบยล เช่นเดียวกับแวดวงยานยนต์และดีลเลอร์เองที่คำว่า “ใหม่” ไม่ได้จำกัดความหมายถึงนวัตกรรมยานยนต์หรือการตลาดออนไลน์รูปแบบใหม่ที่กำลังถาโถมเข้ามาเท่านั้น

คำว่าใหม่ยังกินความถึง “คลื่นลูกใหม่” ที่เกิดขึ้นและกำลังเข้ามาช่วยสานต่อความสำเร็จขยายธุรกิจให้เติบโตอย่างมั่นคง เปลี่ยนจากรุ่นบุกเบิกสู่รุ่นสอง จากรุ่นสองส่งไม้ต่อสู่ทายาทรุ่นที่สาม สี่ แต่การส่งไม้ต่อที่ดูเหมือนเรื่องง่ายกลับไม่ใช่เรื่องง่ายเลยสักนิด เพราะไม่ใช่ทายาทดีลเลอร์ทุกคนที่จะเข้ามารับช่วงต่อธุรกิจที่มี “ความสำเร็จ” เป็นจุดหมาย

เมื่อการส่งไม้ต่อด้านธุรกิจจากรุ่นสู่รุ่นไม่ใช่เรื่องง่าย กรุงศรี ออโต้ ฉบับเปิดศักราชใหม่ จึงได้ชวนเหล่าดีลเลอร์และทายาท ทั้งรุ่นใหม่ มือเตอร์ไซด์ และรถมือสอง มาสนทนาว่าด้วยการส่งต่อแรงบันดาลใจ อุปสรรคการปรับตัวของเหล่าทายาท แรงปะทะระหว่างคำว่าประสบการณ์กับความสดใหม่ พร้อมถอดรหัสค้นคว้าความสำเร็จของแต่ละธุรกิจที่ตกทอดเป็นดังมรดกที่ถูกส่งต่อจากรุ่นสู่รุ่น

ไม่เพียงเท่านั้นฉบับนี้ยังมีบทสรุปของเทรนด์ตลาดยานยนต์ประจำปี 2019 พร้อมด้วยโฉมใหม่ของคอลัมน์ Dealer Society ที่จะเจาะลึกทุกเรื่องราวของเหล่าดีลเลอร์ ปิดท้ายด้วย Dealer Talk ที่จะพาไปรู้จักตัวตนของ 2 เจเนอเรชั่นใหม่ที่จะเปลี่ยนมุมมองของแวดวงธุรกิจยานยนต์สู่โฉมใหม่ เรียกได้ว่าเป็นฉบับแห่งการเปลี่ยนแปลงที่มาพร้อมกับการก้าวสู่ศักราชใหม่อย่างแท้จริง

ไพโรจน์ ชื่นครุฑ

ประธานคณะเจ้าหน้าที่ด้านธุรกิจสินเชื่อยานยนต์

ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)

เปิดตำนานคู่รัก ฉบับกรุงศรี ออโต้



ตำนานรัก ณ ดอยตุง

บอกเลยว่าชีวิตรักของคู่นี้หวานยิ่งกว่านิยายรักฉบับใด เพราะอยู่ๆ บพเฟสชั่นนิสาภิบาละวาทกลางค่ายกิจกรรม อาสาสมัครสร้างฝายที่ทางกรุงศรี ออโต้ จัดขึ้นบริเวณพื้นที่ โครงการพัฒนาออยตุง จังหวัดเชียงราย ซึ่งนอกจากจะเป็น กิจกรรมเพื่อสังคมที่ทางกรุงศรี ออโต้ ทำมาโดยตลอดแล้ว ครั้งนี้ยังพิเศษตรงที่กรุงศรี ออโต้ ได้เป็นเหมือนกามเทพเชื่อม ให้ คุณอิม (อับดุลราฮิม กายี) และ คุณอัยน้า (อัยน้า คาน) ได้มารู้จักและเกิดความประทับใจซึ่งกันและกันจนพัฒนาความสัมพันธ์ระหว่างเพื่อนในแวดวงยูสดี คาร์ เดิบโตเป็นรักแท้ และ จูงมือกันเข้าสู่ประตูวิวาห์ในเวลาต่อมา ซึ่งแน่นอนว่าทีมงาน กรุงศรี ยูสดี คาร์ ที่ไปร่วมขบวนฝายสร้างรักในวันนั้นก็ไม่ได้ลืม เข้าร่วมแสดงความยินดีด้วยเช่นกัน

ในปี 2561 ที่ผ่านมา กรุงศรี ยูสดี คาร์ ได้พาทั้งคู่นัดฟ้า ไปฉลองความรักท่ามกลางอากาศหนาว ได้แสงเหนือสุด โรแมนติกที่ประเทศฟินแลนด์ และในโอกาสครบรอบ 1 ปีแห่ง ชีวิตคู่ กรุงศรี ยูสดี คาร์ ขอฝากคำอวยพรให้เส้นทางแห่งรัก ของทั้งคู่มั่นคง อบอุ่น และหวานให้พวกเราได้อิจฉาตลอดไป



เบื้องหลัง “นายาซ้องน้องจัดเต็ม” ก็ จะประมาณนี้ งานแต่งงานลูกชายสุด หล่อของ ซ้องน้อง-คุณวรินทร์ ดั่งคะ ประเสริฐ ทั้งที่ งานนี้คุณแม่จัดเต็ม ถึงขนาดเปลี่ยนจากรองเท้าส้นสูงไปใส่ รองเท้าผ้าใบ ไม่บอกก็รู้ว่างานช่าง... ขนาดไหน

ไม่รู้จะเป็นเพราะเทศกาลแห่งความรักเผลอที่ทำให้มองไปทางไหน ไม่ว่าจะป็นนิว คาร์ ยูสดี คาร์ หรือมอเตอร์ไซด์ ก็เจอแต่ภาพของคู่รักที่ แข่งกันโชว์ความหวานให้ชาวกรุงศรี ออโต้ ได้อิจฉาไปตามๆ กัน ถ้าทำใจ ได้แล้วว่าภาพความหวานที่เราจะหยิบมาอวด เอ้ย! มาให้ได้ชมกันต่อไปนี้ จะไม่บาดตาบาดใจจนเกินไป ตามเรามาเลยละกับภาพความหวานสุดลับ แบบฉบับคู่รักกรุงศรี ออโต้ ที่ครบทั้งดีลเลอร์รุ่นเล็กและรุ่นใหญ่

คู่รักป้ายแดง

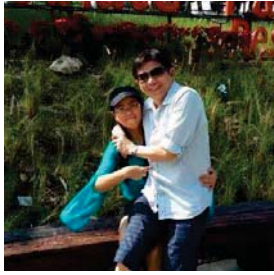
ปลายปีที่ผ่านมาต่อเนื่องมาถึง ต้นปีนี้ บอกเลยว่าทนายทติลเลอร์ต่าง ทยอยสละสัดกันรัวๆ เริ่มจาก คุณ กันตภณ ดั่งคะประเสริฐ ทายาท ร้อยล้านและผู้บริหารรุ่นใหม่ของบริษัท ฮอนด้าประสิทธิ์มอเตอร์ สระแก้ว (2554) จำกัด ซึ่งเข้าพิธี วิวาห์กับเจ้าสาวสุดสวย คุณจุฑารัตน์ ดั่งคะประเสริฐ ไปเมื่อวันที่ 18 พฤศจิกายน 2561



ตามมาติดๆ ด้วย คุณธนภัทร ไตรวิวัฒน์ บุตรชายของ คุณสุพล ไตรวิวัฒน์ ผู้บริหารใหญ่ของกลุ่มโตโยต้าบัสส์, โตโยต้าอุทัยธานีและ โตโยต้าชัยนาท 2015 ซึ่งได้ลั่นระฆังวิวาห์ ณ โรงแรม ดิ แอทธินี ไฮเทล แบงค็อก เมื่อวันที่ 5 มกราคม โดยมีคณะผู้บริหารกรุงศรี ออโต้ และคณะผู้บริหารธนาคารกรุงศรีอยุธยาไปร่วมแสดงความ ยินดีกันอย่างคับคั่ง



โดยในวันเดียวกันนั้นถือเป็นฤกษ์มงคลแห่งการเริ่มต้นครอบครัว และชีวิตคู่อย่างแท้จริงเพราะ คุณเพชรรัตน์ คำไพบูลย์ นางสาว สุดสวยและสุดหวิวของ คุณดิเรก คำไพบูลย์ แห่ง บริษัท ประเสริฐ ผลรุ่งเรือง นครพนม จำกัด ก็เข้าสู่ประตูวิวาห์ในวันที่ 5 มกราคม เช่นกัน ณ โรงแรม พี.ซี.แกรนด์พาเลซ จังหวัดสกลนคร งานนี้ ผู้บริหารกรุงศรี ออโต้ ยกทีมเข้าร่วมแสดงความยินดีกับเจ้าสาว ป้ายแดงอย่างคับคั่ง



คู่รักปากท้องโก๋

บอกเลยว่าแม้จะทำงานหนักแต่ทั้ง คุณโกเมศ และคุณสุพรรณิ กันตจารนิติ แห่ง บริษัท นิตยน์มอเตอร์เซลส์ จำกัด ก็ยังไม่หยุดเติมความหวานให้แก่กันจนแทบจะเปลี่ยนจากฉายา เจ้าโปรเจกต์ ที่เพื่อนพี่น้องในแวดวงมอเตอร์ไซค์ตั้งให้มาเป็น “คู่รักปากท้องโก๋” ซะแล้ว ก็ด้วยทั้งเฮียและซ้อครองรักและช่วยกันสร้างนิตยน์มอเตอร์เซลส์มามากกว่า 21 ปี และที่หวานกว่าการไปไหนไปกันตลอดเวลาก็คือการที่ทั้งคู่เพิ่งฉลองครบรอบ 21 ปี ไปเมื่อวันที่ 18 มกราคม ที่ผ่านมานี้เอง บอกได้คำเดียวว่าหวานอย่างกับเพิ่งแต่งงานจนน้ำตาลเรียกพี่เลยจ้า...



คุณโกเมศ กันตจารนิติ นิตยน์มอเตอร์เซลส์



คุณสุรพล-คุณวรินทร์ ตั้งคะประเสริฐ
ฮอนด้าประสิทธิ์มอเตอร์ สระแก้ว

เพิ่งผ่านปีใหม่ทั้งสากลและทั้งจีนมาไม่นาน ชาวกรุงศรี ออโต้ ก็มีภารกิจออกไปสวัสดีปีใหม่ลูกค้ากันอย่างต่อเนื่อง นำทัพโดย คุณกฤติยา ศรีสนธิ กรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท อยุรยา แคปิตอล ออโต้ ลีส จำกัด (มหาชน) เข้าสวัสดีปีใหม่คุณสุรพล-คุณวรินทร์ ตั้งคะประเสริฐ เจ้าของฉายา “เฮียพลสั่งลุย” “ซ้อน้องจัดเต็ม” สองผู้บริหารใหญ่ บริษัท ฮอนด้าประสิทธิ์มอเตอร์ สระแก้ว (2554) จำกัด จังหวัดสระแก้ว ต่อด้วยการเข้าพบ คุณโกเมศ กันตจารนิติ แห่ง บริษัท นิตยน์มอเตอร์เซลส์ จำกัด สำนักงานใหญ่ อำเภอพนมสารคาม จังหวัดฉะเชิงเทรา



ต่อกับทีมกรุงศรี มอเตอร์ไซค์ หอบกระเช้าผลไม้กระเช้าใหญ่มอบความสุขปีใหม่ให้กับคุณมินา บุญญารัตน์ ผู้บริหาร ก่อพัฒนาเจริญยนต์ เนื่องในโอกาสครบรอบวันคล้ายวันเกิด ขอให้สุขภาพร่างกายแข็งแรง และกิจการรุ่งเรือง



วันที่ 17 มกราคม 2562 คุณวรรณดี คุประเสริฐวงศ์ ผู้อำนวยการอาวุโส ฝ่ายการตลาดสินเชื่อรถยนต์ใช้แล้ว ธุรกิจสินเชื่อยานยนต์ ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) ร่วมกับ ชมรมผู้ประกอบการรถยนต์ใช้แล้ว กลุ่มกาญจนาฯ ฉลองครบรอบ 1 ปี ของกลุ่มฯ ด้วยการร่วมกันทำบุญที่สถานสงเคราะห์คนชรา บางแค 2 ไปมอบทั้งความสุข อบอุ่นกับเสียงเพลง และอิ่มท้องกับอาหารที่นำไปเลี้ยงให้กับคุณยาย อิ่มบุญ อิ่มใจไปตามๆ กัน

ผู้จัดการกรุงศรี ออโต้ สาขาสุราษฎร์ธานี คนหนุ่มไฟแรง คุณเชาวพงศ์ คงช่วยนำทีมกรุงศรี นิว คาร์ เข้าเยี่ยมสวัสดีปีใหม่ คุณสุริ สุขานนท์สวัสดิ์ เจ้าของ บริษัท ฮอนด้าไดมอนด์สุราษฎร์ธานี จำกัด และธุรกิจเครือข่ายไดมอนด์ในจังหวัดสุราษฎร์ธานี พร้อมรับคำชมว่ากรุงศรี ออโต้ บริการดี อนุมัติไว ได้ใจทีมฮอนด้าไดมอนด์ @ บอกเลยว่านี่คือกำลังใจที่ทรงพลังสำหรับชาวกรุงศรี ออโต้ อย่างเราเลยจริงๆ... ปลื้ม



คุณวุฒิพงศ์ จงพิพิธพร
14 ออโตโมทีฟ



คุณชลธิชา มหากิจศิริ
กลุ่มมิตซูบิชิ



คุณทรงวิทย์ สุทธิปัญญา
โตโยต้า แอท ยูไนเตด



คุณสุรพล ชัยตระกูลทอง
กลุ่มรุ่งเจริญ



คุณนิตา วีรพร
ฮอนด้าบางพลี



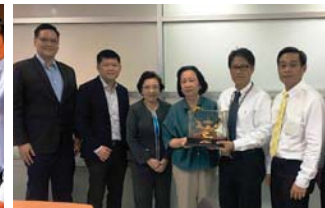
คุณนภดล สุพลเศรษฐ์ กลุ่ม วีพี ออโต้



คุณวิสารัฐ มังกรพาณิชย์
ฮอนด้า สมุทรปราการ



คุณประกอบ หมายมั่น
กลุ่มโตโยต้า SPI



คุณสุพัตรา สุวรรณนิจกิจ
โตโยต้าวารจักรยนต์



คุณมานิชย์ ชวพงศ์ Benz สวนหลวง



คุณพงษ์ศักดิ์ ภักดีศรานวัต
กลุ่มมิตซูบิชิผลเชลล์



คุณจรรฐ ปิงคลาศัย กลุ่มมาสต้าชลบุรี



คุณบุญเลิศ บุญวิสุทธิ
กลุ่มเมโทร

อีกคนที่เดินสายพบดีลเลอร์แบบนั้นก็คือคุณมิตรชัย อภิชัยชวัล ผู้อำนวยการอาวุโส ฝ่ายการตลาดด้านการบริหารความสัมพันธ์ตัวแทนจำหน่าย ธุรกิจสินเชื่อยานยนต์ ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) ซึ่งเดินหน้าเต็มสูบกับการเดินสายสวัสดิ์ปีใหม่ เริ่มจาก คุณวุฒิพงศ์ จงพิพิธพร แห่ง 14 ออโตโมทีฟ คุณชลธิชา มหากิจศิริ กลุ่มมิตซูบิชิ เจ้าของโตโยต้า แอท ยูไนเตด และธุรกิจรถเช่าภายใต้ Brand Assap คุณสุรพล ชัยตระกูลทอง เจ้าของดีลเลอร์กลุ่มรุ่งเจริญ คุณนิตา วีรพร เจ้าของฮอนด้าบางพลี คุณนภดล สุพลเศรษฐ์ ผู้บริหาร กลุ่ม วีพี ออโต้ คุณวิสารัฐ มังกรพาณิชย์ ผู้บริหารฮอนด้าสมุทรปราการ คุณประกอบ หมายมั่น ผู้บริหาร กลุ่มโตโยต้า SPI และโตโยต้าปทุมธานี คุณสุพัตรา สุวรรณนิจกิจ เจ้าของโตโยต้าวารจักรยนต์ คุณมานิชย์ ชวพงศ์ ผู้บริหาร Benz สวนหลวง คุณพงษ์ศักดิ์ ภักดีศรานวัต ผู้บริหารกลุ่มมิตซูบิชิผลเชลล์ คุณจรรฐ ปิงคลาศัย เจ้าของกิจการ กลุ่มมาสต้าชลบุรี และ มาสด้า เจ พี กทม. และคุณบุญเลิศ บุญวิสุทธิ ประธานบริหารเจ้าของกลุ่มเมโทร (แบรนด์มิตซูบิชิ ฮอนด้า มาสด้า เมอร์เซเดส เบนซ์ และโตโยต้า)



เมื่อวันที่ 7 มกราคม ที่ผ่านมา คุณพรเทพ ธิรสุนทรากุล ผู้อำนวยการอาวุโส ผู้บริหารสายงานการตลาด ธุรกิจสินเชื่อยานยนต์ ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) ร่วมกับ หอการค้าจังหวัดอุบลราชธานี ได้จัดงานแถลงข่าวกิจกรรมระดับภูมิภาค U Marathon 2019 และ Ubon Rally 2019 โดยในส่วนของ U Marathon 2019 นั้นจัดขึ้นก่อนในวันที่ 26-27 มกราคม ที่ผ่านมา ในคอนเซ็ปต์ “ยู มาราธอน 2019...วิ่งชมเขื่อน เขื่อนเมืองรอง ให้น้องได้เรียน”แน่นอนว่างานนี้คุณพรเทพ นำทัพทีมกรุงศรี ออโต้ สาขาอุบลราชธานี เข้าร่วมวิ่งตั้งแต่เช้าตรู่พร้อมเหล่าดีลเลอร์ ยูสดี คาร์ รวมทั้งหน่วยงานภาครัฐ และภาคเอกชน @ งานนี้นอกจากจะได้สุขภาพที่ดี ยังได้ร่วมทำบุญกับจังหวัดอุบลราชธานีกันอีกด้วย



ไปต่อไม่รอแล้วกับกิจกรรมบิลด์ฟัฟพาดิลเลอร์ กรุงศรี ยูสด์ คาร์ ทำลมหนาว ที่เมืองฮอกไกโด ประเทศญี่ปุ่น โดยเมื่อวันที่ 29 มกราคมที่ผ่านมา ทีมผู้บริหารกรุงศรี ออโต้ พาดิลเลอร์ ยูสด์ คาร์ บิลด์ฟัฟไปรับลมหนาวและเล่นหิมะกันถึงเกาะฮอกไกโด งานนี้ถึงแม้อากาศจะหนาวเย็นเพียงไร แต่อยู่กับครอบครัวกรุงศรี ยูสด์ คาร์ รับรองว่าดีลเลอร์ทั้งหลายอบอุ่นใจอย่างแน่นอน @ แถมยังอิ่มท้องด้วยอาหารพื้นเมืองอร่อยๆ และ ยังได้ช้อปปิ้ง เรียกว่าฟินครบจบในทริปเดียว



กรุงศรี ออโต้ พากฝั่งอีสานศึกคึกคักด้วยการออกเดินสายเยี่ยมลูกค้าอย่างต่อเนื่อง เริ่มจากจังหวัดศรีสะเกษ ผู้บริหารทั้งส่วนกลางและส่วนภูมิภาค ยกทีมเข้ามามอบกระเช้าสวัสดิ์ปีใหม่คุณณรงค์สิทธิ์ เครือรัตน์ กรรมการ บริษัท โตโยต้าศรีสะเกษ (1993) ผู้จำหน่ายโตโยต้า จำกัด



คุณนิเวศน์ ปิติกุล
ศรีสะเกษพงษ์นิเวศน์



คุณบุญญ บุญราชรังษี สยามนิสสันศรีสะเกษ

เดินทางลุยต่อไม่รอแล้วสำหรับทีมกรุงศรี ออโต้ สาขาศรีสะเกษ ซึ่งได้นำทีมงานออกเยี่ยมเยียนมอบกระเช้าสวัสดิ์ปีใหม่แด่ดีลเลอร์อย่างไม่มีหยุดพัก เริ่มจาก คุณนิเวศน์ ปิติกุล ผู้บริหาร หจก. ศรีสะเกษพงษ์นิเวศน์ ต่อด้วย คุณบุญญ บุญราชรังษี ผู้บริหาร บริษัท สยามนิสสันศรีสะเกษ จำกัด ตัวแทนจำหน่ายรถยนต์นิสสัน มิตซูบิชิ และมาสด้าศรีสะเกษ



คุณสมชาติ พงคพนา
ซีซีซี ออโต้

คุณสรารัฐ เหล่าอยู่คง
มิตซูไทยนิต

คุณวนิดา ตั้งสกุล กลุ่มดังปักอุบลราชธานี

ต่อเนื่องที่จังหวัดอุบลราชธานีกับการเข้าพบ คุณวนิดา ตั้งสกุล ผู้บริหาร กลุ่มดังปักอุบลราชธานี ต่อด้วย คุณสรารัฐ เหล่าอยู่คง แห่ง บริษัท มิตซูไทยนิต จำกัด และ คุณสมชาติ พงคพนา ผู้บริหาร บริษัท ซีซีซี ออโต้ จำกัด



กรุงศรี ออโต้ สาขาปราจีนบุรี ร่วมแสดงความยินดีกับ คุณกัณทร พุทธิธาดา ในโอกาสที่บุญเปิดสาขาใหม่ บริษัท ไทยธาดาศาปราจีนบุรี จำกัด ที่อำเภอกบินทร์บุรี @ ขอให้ยอดขายปังๆ ทีมงานกรุงศรี ออโต้ ขอเป็นพลังสนับสนุนสู่ถนนแห่งความสำเร็จของไทยธาดาศาปราจีนบุรีด้วยเช่นกันค่ะ



พูดถึงผู้บริหารรุ่นใหม่ไฟแรงในจังหวัดเชียงใหม่ ก็อดไม่ได้ที่จะเอ่ยถึงคุณไกรเดช ลิวิระพันธุ์ แห่ง เค เค มอเตอร์ ซึ่งสร้างสมประสบการณ์ในแวดวงรถยนต์มือสองมากกว่า 10 ปี และล่าสุดหลังจากที่ทีมงานกรุงศรี ออโต้ สาขาเชียงใหม่ เข้าเยี่ยมสวัสดิ์ปีใหม่ ก็ได้ทราบข่าวว่าในทีมนำเชื่อว่า @ นอกจากคุณไกรเดชจะขึ้นขอบรถยนต์แล้วยังชอบเครื่องบินจนถึงขั้นขับเครื่องบินเป็นงานอดิเรกแล้ว



คุณธนวุฒิ ขจรจรัสกุล
ฮอนด้า เล่าเจริญ ยโสธร

คุณเสมา นุชบางเคียน
มิตซูบิชิ



คุณมนตรี โมสราษ
พงษ์ทองยโสธร



คุณภาสกร พันธุ์สายเชื้อ
สามมิตรยนต์ยโสธร

ขอเรียกว่ากรุงศรี ออโต้ ยโสธร ออนทัวร์ เลยกี่ว่าได้ เพราะตั้งแต่เปิดศักราชใหม่มาก็ยังไม่ได้หยุดพักจากการเข้าพบและสวัสดิ์ปีใหม่ดีลเลอร์และคณะผู้บริหารนิว คาร์ และยูสดี คาร์ ที่ให้การสนับสนุนกรุงศรี ออโต้ มาโดยตลอด เริ่มจากคุณธนวุฒิ ขจรจรัสกุล กรรมการผู้จัดการ บริษัท ฮอนด้า เล่าเจริญ ยโสธร จำกัด คุณเสมา นุชบางเคียน ผู้จัดการทั่วไป บริษัท มิตซูบิชิ จำกัด คุณมนตรี โมสราษ ผู้จัดการทั่วไป บริษัท พงษ์ทองยโสธร จำกัด คุณภาสกร พันธุ์สายเชื้อ กรรมการผู้จัดการ หจก. สามมิตรยนต์ยโสธร คุณชนิษฐา พันธุ์สายเชื้อ กรรมการผู้จัดการ หจก. เจ. เอส. เค. ออโต้ คุณสัณหา มายูร ผู้จัดการฝ่ายขาย บริษัท ยโสธร มอเตอร์ จำกัด คุณกนิษฐา แก่นแก้ว ผู้จัดการฝ่ายขาย บริษัท อีซูซูดังปักยโสธร จำกัด คุณพงศ์วัฒน์ มาสขาว กรรมการผู้จัดการ หจก. ศรีรุ่งคาร์เซ็นเตอร์ คุณรุ่งทิพย์ พลกำแพง ผู้จัดการทั่วไปบริษัท จักรवाल คาร์เซ็นเตอร์ จำกัด และ คุณสุปัญญา กิจวัฒน์ภักดี กรรมการผู้จัดการ บริษัท เอกธนทรัพย์ธุรกิจ จำกัด @ ขอให้ทุกท่านกิจการรุ่งเรืองตลอดปีใหม่นี้จะ



คุณชนิษฐา พันธุ์สายเชื้อ
เจ.เอส.เค.ออโต้



คุณสัณหา มายูร
ยโสธร มอเตอร์



คุณกนิษฐา แก่นแก้ว
อีซูซูดังปักยโสธร



คุณพงศ์วัฒน์ มาสขาว
ศรีรุ่งคาร์เซ็นเตอร์



คุณรุ่งทิพย์ พลกำแพง
จักรवाल คาร์เซ็นเตอร์



คุณสุปัญญา กิจวัฒน์ภักดี
เอกธนทรัพย์ธุรกิจ



กรุงศรี ออโต้ สาขาสุราษฎร์ธานี นำทีมโดยคุณประภัสสร ทองสินธุ์ ผู้อำนวยการกลุ่มการขายพื้นที่ R2 ภาคใต้ ธุรกิจสินเชื่อยานยนต์ เข้าสวัสดิ์ปีใหม่ คุณสุพิศ จอมเกตุ ผู้บริหารใหญ่ บริษัท มิตรแท้ ออโตโมบิล จำกัด และมิตรแท็ก룹 พร้อมรับคำอวยพรดีๆ และขอเสนอแนะในการทำงาน @ ทีมกรุงศรี ออโต้ สาขาสุราษฎร์ธานี ฝากคำอวยพรส่งต่อให้คุณสมพิศ ขอให้ปีนี้เป็นปีหมูทอง ทำอะไรขอให้หมุย รวยเงินรวยทองนะค่ะ



บอกเลยว่างานนี้ชาวกรุงศรี ออโต้ จังหวัดเชียงใหม่ ไม่มีทางพลาดสำหรับการร่วมแสดงความยินดีกับ คุณบุญศิริ แชนวาลี ผู้บริหารคนเก่ง

แห่ง บุญศิริ ยูสคาร์ ซึ่งเปิดปีใหม่ที่ผ่านมาคุณบุญศิริได้ขยายกิจการเปิดสาขาใหม่ที่อำเภอสารภี ซึ่งทางทีมงานกรุงศรี ออโต้ สาขาเชียงใหม่ แอบกระซิบมาว่า จากช่วงเริ่มต้นที่มีรถยนต์มือสองขายอยู่ในร้านไม่ถึง 10 คัน คุณบุญศิริก็สามารถขยายกิจการให้เติบโตมีรถจำหน่ายเพิ่มเป็น 50 กว่าคันในเวลาไม่นาน @ เรียกได้ว่าเป็นอีกผู้บริหารคนเก่งที่น่าจับตามองในแวดวงยานยนต์มือสองเลยทีเดียว



ผู้บริหารกรุงศรี ออโต้ นำโดยคุณกฤติยา ศรีสินทิ กรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท ออยุธยา แคปปิตอล ออโต้ ลีส จำกัด (มหาชน) และคุณภิญโญ จันทสุวรรณ ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการใหญ่ สายงานขายและบริหารช่องทางจัดจำหน่าย ธุรกิจสินเชื่อยานยนต์ พร้อมด้วยคณะผู้บริหารร่วมเป็นเจ้าภาพร่วมในพิธีสวดพระอภิธรรมศพบิดาคคุณวิสุทธิ เหมพรรณไพเราะ นายกสมาคมผู้ประกอบการรถยนต์ใช้แล้ว วัดสังฆะกระจาย เขตบางกอกใหญ่ กรุงเทพฯ @ ทีมงานกรุงศรี ออโต้ ขอแสดงความเสียใจอย่างสุดซึ้งมา ณ ที่นี้

Next Gen

ส่งต่อแรงบันดาลใจสู่ความสำเร็จ

เมื่อความสำเร็จไม่ได้โรยด้วยกลีบกุหลาบ กรุงศรี ออโต้ แมกกาซีน ฉบับนี้จึงขอชวนเหล่าดีลเลอร์ทั้งนิว คาร์ ยูสด์ คาร์ และมอเตอร์ไซค์ มาร่วมถอดรหัสธุรกิจ ส่งต่อแรงบันดาลใจ เพื่อนำไปสู่จุดหมายแห่งความสำเร็จ นั่นก็คือการส่งไม้ต่อด้านธุรกิจอย่างยั่งยืนจากรุ่นสู่รุ่น



คุณวรรณ การุณยวนิช คุณรัตนวรรณ อรุณธัญญะ

บริษัท อีซูซุตะวันออกชลบุรี จำกัด

กว่า 55 ปีของ บริษัท อีซูซุตะวันออกชลบุรี จำกัด จากพนักงานเพียง 50 กว่าคนในสาขาแรก สู่จำนวนพนักงานกว่า 600 คนใน 9 สาขา ครอบคลุมพื้นที่ชลบุรีและระยอง จากรุ่นบุกเบิกสู่การเข้ามาบริหารของรุ่นสอง “คุณวรรณ การุณยวนิช-คุณธีระวัฒน์ อรุณธัญญะ” และตอนนี้กำลังจะส่งไม้ต่อสู่ทายาทรุ่นที่ 3 “คุณพลอย-รัตนวรรณ อรุณธัญญะ”



อะไรคือเหตุผลที่ทำให้อีซูซุตะวันออกชลบุรีเติบโตอย่างแข็งแกร่งกว่าครึ่งศตวรรษ

คุณวรรณ : อีซูซุเป็นแบรนด์ที่มีชื่อเสียง ลูกค้าให้ความมั่นใจมานาน สำหรับอีซูซุตะวันออกชลบุรีเราให้ใจกับลูกค้ามาตั้งแต่รุ่นแรกจึงทำให้ลูกค้าให้ใจเราตอบกลับมา จากรุ่นแรกซึ่งเปิดสาขาที่ระยองเพียงสาขาเดียว รุ่นสองก็สามารถขยายสาขาเป็น 9 สาขาได้ทั้งในระยองและชลบุรี และก็ส่งต่อมาสู่รุ่นที่สาม คุณธีระวัฒน์ อรุณธัญญะ มักจะบอกในที่ประชุมเสมอให้พนักงานยึดหลัก “อิทธิบาทสี่” ฉันทะ วิริยะ จิตตะ วิมังสา หมายถึงความพอใจที่จะทำแล้วก็มี ความพยายาม มีความตั้งใจ ซึ่งจะส่งผลทำให้เกิดความพอใจแก่ลูกค้าและความพอใจกับลูกน้อง ทีมงานด้วย อิทธิบาทสี่จึงเป็นหัวใจของการบริหารที่เราำกันมาตลอด

ไม่ใช่ทายาทดีลเลอร์ทุกคนที่จะรับช่วงต่อกิจการที่บ้าน อะไรคือเหตุผล

คุณวรรณ : ไม่ใช่เรื่องง่ายที่จะสานต่อกิจการของครอบครัวได้มาถึงรุ่นที่ 3 ย้อนไปรุ่นแรกคือคุณพ่อท่านมีลูกคนเดียว เราเลยเข้ามารับช่วงธุรกิจต่อ แล้วคุณพ่อน้องพลอย (คุณธีระวัฒน์)

ก็เข้ามาช่วยซึ่งรุ่นที่ 2 ก็จะเน้นเรื่องจัดการระบบบริหารให้ทันสมัยและการขยายสาขา พอมาถึงรุ่นที่สามเราก็ค่อยๆ ให้เขาซึมซับเรื่องธุรกิจตั้งแต่เด็ก พาเขามาที่ศูนย์ฯ วิ่งเล่น ดูรถไปดูห้องอะไหล่ ไปดูเขาซ่อมรถ ให้เขาชินและรู้สึกประทับใจกับการที่เขาอยู่คลุกคลีกับธุรกิจนี้

คุณรัตนวรรณ : สมมติว่าครอบครัวเป็นร่างกายของพลอย ธุรกิจของที่บ้านที่เราคลุกคลีมาตั้งแต่เด็กเปรียบได้กับมือ เรารู้ว่ามือจำเป็นสำหรับชีวิต เรารักมือหรือเปล่าไม่รู้ แต่เรารู้สึกว่ามือนี้เป็นส่วนหนึ่งของชีวิต มือสามารถทำอะไรได้หลายอย่างมาก พอเรียนจบกลับมา ความรู้สึกของพลอยคือ เราจะใช้มือนี้สร้างสรรค์อะไรได้บ้าง มือนี้เอาไปปลูกต้นไม้ไหม เอาไปช่วยคนอื่นไหม คนอื่นที่ว่างก็มองไปที่สังคมรอบๆ พนักงานเรา ร่างกายคือครอบครัวเราแข็งแรงจนเรารู้สึกว่าเราต้องทำอะไรให้คนอื่นได้แล้ว อันดับแรกก็เริ่มจากบริษัท พนักงานสมมติเราไปทำข้างนอก เราก็ต้องเริ่มเรียนรู้งานใหม่ หาประสบการณ์ใหม่ทั้งหมด พอถึงจุดอึดตัวเราก็อาจจะเปลี่ยนงานใหม่อีก ไปเรียนรู้ใหม่อีกก็ได้ พลอยก็เลยมองว่าถ้าเราจะต้องเรียนรู้ ทำไมเราไม่เริ่มที่บ้านละ ทุกอาชีพ ทุกกิจกรรม



ทุกธุรกิจ ต้องเรียนรู้ ต้องศึกษา ต้องแก้ปัญหา ทำไมเราถึงไม่
ทำตรงนี้ ในที่ที่เขาอยากให้เราทำ บริษัทข้างนอกเขาอาจจะ
ไม่ได้ต้องการเราขนาดนั้น แต่ตรงนี้ ที่ที่เราอยู่ เขาต้องการเรา
**มีปัญหาเรื่องช่องว่างระหว่างเจเนอเรชั่น ระหว่างแต่ละรุ่น
ไทย**

คุณรัตนวรรณ : เด็กรุ่นใหม่ย่อมต้องการการพัฒนา แต่ก็ไม่ใช่
ว่าเราจะไม่สนใจระบบเก่าของบริษัท การทำอย่างนั้นมันเป็น
เหมือนระเบิดเวลาที่ทำให้เกิดความขัดแย้งภายใน แล้วสุดท้าย
ทะเลาะกัน จุนหากันไม่ติด สำหรับพลอย การเข้ามาใหม่
หมายถึงเราต้องเคารพระบบเก่าก่อน ผู้จัดการที่อายุมากที่สุด
อยู่มา 30 ปี แล้วเราเป็นใครมาจากไหน เมื่อเราเข้ามา เรา
จึงต้องเรียนรู้จากเขาก่อน มันเป็นเรื่องที่ทำได้
ง่ายๆ นะ 30 ปีที่เขาทำงานมา พอเรียนรู้จึงค่อยเริ่มมองว่า
ในสิ่งที่เขาทำ มีอะไรที่เราสามารถพัฒนาต่อให้บริษัทเติบโต
ได้บ้าง เราก็มองหาจุดนี้จึงทำให้การทำงานเราสนุก ที่สำคัญ
คุณพ่อคุณแม่ก็คอยสนับสนุนให้เราค่อยๆ พัฒนาร่วมกับ
ท่าน ซึ่งทั้งคู่เป็นผู้บริหารที่หัวคิดค่อนข้างสมัยใหม่ เรื่องแก้
ระหว่างรุ่นอาจจะมึนบ้าง เพราะว่าการทำงานด้วยกัน ไม่ว่าจะ
กับครอบครัวหรือใครย่อมมีความขัดแย้งเกิดขึ้น แต่ก็สามารถ
ผ่านไปได้ด้วยการปรับจูนเข้าหากัน

คุณวรรณ : ต้องวางใจในลูก เพราะว่าบางทีแนวคิดใหม่อาจจะ
ไม่เหมือนเรา ปลดปล่อยให้ตัดสินใจไปสิ ถ้าเขามีการตัดสินใจด้วย
ตัวเอง เขาก็จะรู้ว่า ที่เขาคิดว่าถูกอาจจะไม่ถูก ต้องระวังตรง
นี้หน่อยนะ เดี่ยวนี้ระบบดิจิทัลแล้ว มันไม่ใช่แบบเก่าเราต้อง
ยอมรับ แต่ว่าอันไหนที่ควรระวัง เราก็จะต้องอธิบาย ที่สำคัญ
การสื่อสารสำคัญมาก ทุกคนทำงานด้วยกันต้องมีปัญหา สำคัญ
คือต้องเคลียร์ให้จบภายในหนึ่งวัน กับพนักงานก็ใช้กฎนี้ด้วย มี

อะไรบอกตรงๆ มาเคลียร์กัน พอเราเคลียร์จบปุ๊บ มันจะไม่มี
อะไรเกิดขึ้น ไม่คาใจ แล้วทุกวันนี้ก็จะทำงานกันต่อไปเรื่อยๆ

**คำว่า "ทายากดิลเลอร์" นั้นต้องแบกรับความกดดัน
ไม่น้อยแค่ไหน**

คุณรัตนวรรณ : มีค่ะ แต่อย่าไปมองว่ามันเป็นความกดดัน เพราะ
พอเราผ่านประสบการณ์มา เราก็คงได้เรียนรู้ว่านี่เป็นความ
กดดันที่เราคิดขึ้นเองทั้งนั้น คุณพ่อคุณแม่ไม่ได้กดดันเราเลย
แต่คอยซัพพอร์ตด้วยซ้ำ เข้ามาปีแรกคือไฟแรงมาก กดดัน
ตัวเอง คิดว่าต้องทำนู่นต้องทำนี่ ตั้งตั้งแต่เช้า ทำงานจนถึง 2
ทุ่ม 3 ทุ่ม กลับบ้าน ย้ำทุกวันว่า ต้องทำให้ได้ๆ อยากเติมที่
กับงาน แต่พอถึงจุดหนึ่งเราก็เรียนรู้ว่า เราต้องทำงานด้วยความ
สบายใจ หากจุดที่เราเจอแพสชั่น (Passion) คำนึงกำลังเป็นคำ
ยอดนิยม แต่มันใช้ได้จริงๆ คือพอทำงานแล้วมีแพสชั่น รู้สึกว่า
เรามีความสุขกับงาน รู้สึกอยู่ในจุดที่เราสบายแล้ว เราไม่มา
นั่งเครียด แล้วไอเดียมันจะเกิดเองไม่ต้องกดดันตัวเองเหมือน
มาทำงานวันแรก

อะไรคือแพสชั่นในความหมายของคุณพลอย

คุณรัตนวรรณ : ที่บริษัทนี้เหมือนบ้านที่เราอยู่แล้วเราโอเค เป็นที่ที่
ทำให้เราโตขึ้นมา แล้วตอนนี้มันถึงเวลาที่เราจะต้องมาเป็นกำลัง
ของที่นี่ พลอยรู้สึกว่าเรามีประโยชน์ เราเป็นส่วนหนึ่ง แล้วเรา
ต้องทำให้บ้านหลังนี้เติบโตต่อไปได้ พนักงานทุกคนมีส่วนทำให้
บริษัทเติบโต ไม่ว่าจะเป็นช่าง เซลล์ บัญชี การเงิน ทรัพยากรบุคคล
จัดซื้อ เขาเป็นส่วนหนึ่งที่ทำให้บริษัทก้าวหน้า พลอยรู้ว่าคน
เหล่านี้ช่วยเรามานะ เราารู้สึกว่าเราต้องตอบแทนสังคมนี้ แล้ว
พอเราทำให้สังคมนี้แข็งแรงพอ เราก็จะขยายไปรอบๆ อันนี้เป็น
แพสชั่นหนึ่งที่พลอยมอง แพสชั่นตอนนี้คือการที่เราทำงานแล้ว
สนุก และการที่พนักงานเราเองก็มีความสุขเช่นกัน

คุณชาติชาย สุรนาถกิตติธร
 คุณพรสวรรค์ สุรนาถกิตติธร
 คุณชัยสิริ สุรนาถกิตติธร
 คุณอภิชัย สุรนาถกิตติธร
 บริษัท สุขสวัสดิ์ มอเตอร์เวิร์ค จำกัด
 บริษัท โมเบียสมอเตอร์ไบค์ จำกัด

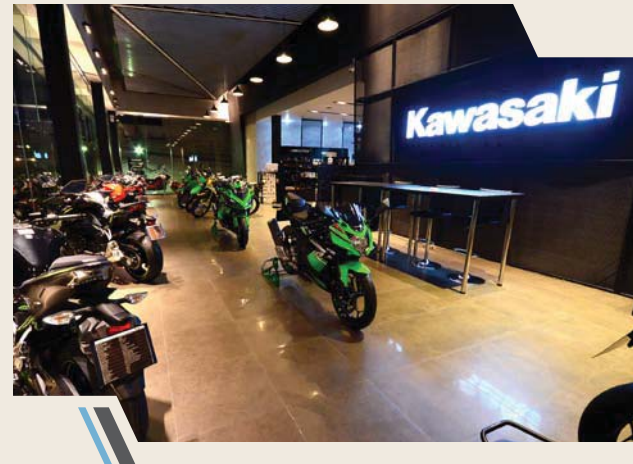


คุณอภิชัย สุรนาถกิตติธร



คุณชัยสิริ สุรนาถกิตติธร

เมื่อรากฐานที่มั่นคงคือสูตรที่สำคัญที่สุดของการส่งไม้ต่อ ก้าวแรกของการก่อตั้ง บริษัท สุขสวัสดิ์ มอเตอร์เวิร์ค จำกัด จึงไม่ได้คิดเพียงการก่อสร้างตัวของรุ่นบุกเบิก ตรงกันข้าม คุณชาติชาย และ คุณพรสวรรค์ สุรนาถกิตติธร ได้วางรากฐานธุรกิจโดยการมองอนาคตไกลไปจนถึงความยั่งยืนในรุ่นลูกและรุ่นหลาน โดยผลลัพธ์ของการวางอิฐก้อนแรกให้แข็งแกร่งได้แก่ความสำเร็จ หลังจากนั้นนับไป 25 ปี ในทายาทรุ่นที่ 2 ทั้ง 3 คน ได้แก่ คุณชัยสิริ คุณอภิชัย และคุณนปภา สุรนาถกิตติธร ได้เข้ามารับช่วงต่อกิจการพร้อมขยายปีกสู่ บริษัท โมเบียสมอเตอร์ไบค์ จำกัด ปัจจุบันเป็นดีลเลอร์รถมอเตอร์ไซด์ทั้งแบรนด์คาวาซากิ ซูซูกิ GPX และยามาฮา รวมทั้งหมด 6 โชว์รูม



อะไรคือหัวใจของการส่งไม้ต่อกิจการให้ทายาทดีลเลอร์

คุณพรสวรรค์ : เราสองคนเริ่มจากขายอะไหล่รถ ซึ่งใช้ระบบการค้าขายแบบคนรุ่นเก่า คือสินค้าทุกอย่างต้องอยู่ในสมอง เวลาของเข้ามาเราก็ต้องจัดเรียงเอง ต้องรู้ว่าของอยู่ตรงไหน ราคาเท่าไรโดยตัวของเราเอง ตอนนั้นลูกชายคนโต (คุณชัยสิริ) อายุได้หนึ่งขวบ เราสองคนก็มานั่งคิดว่า ต่อไปถ้าเราจะส่งมอบกิจการให้ลูก ลูกจะเข้ามารับช่วงลำบาก เราจะไม่สามารถส่งไม้ต่อธุรกิจได้ เพราะว่าลูกๆ เขาเข้ามาเมื่อทุกอย่างเสร็จหมดแล้ว แต่เรารุ่นแรก เรามาตอนวางอิฐก้อนแรก รุ่นลูกเขาต้องรวบรวมทั้งหมดซึ่งมันไม่ง่าย เราจึงต้องคิดว่าอะไรละที่จะช่วยเขา

คุณชาติชาย : พ.ศ.2530 เราตัดสินใจว่าจะนำระบบคอมพิวเตอร์มาใช้เพื่อที่จะจัดรวบรวมข้อมูลทุกอย่างให้รุ่นลูกเป็นการลงทุนที่สูง ได้คอมพิวเตอร์ ตัวแม่ 1 เครื่อง ตัวลูก 1 เครื่อง และไม่มีคนค้าขายอะไหล่คนไหนใช้ระบบคอมพิวเตอร์ ทุกคนใช้ระบบการจำทั้งหมด แต่เราคิดเรื่องเดียวคือการส่งต่อธุรกิจให้ลูกก็

เลยไม่ลังเลที่จะนำเทคโนโลยีมาช่วย พอปี 2537 เปลี่ยนจากขายอะไหล่มาขายมอเตอร์ไซด์ ก็พัฒนาระบบคอมพิวเตอร์ให้สอดคล้องกับการขายรถมอเตอร์ไซด์มาเรื่อยๆ คิดอย่างเดียวอยากให้รุ่นลูก รุ่นหลาน มีความมั่นคงในชีวิต อยากให้เขามีอนาคตที่ดีในอีก 20-30 ปีข้างหน้า ตอนนั้นคิดว่าจะทำอย่างไรลูกจึงจะสามารถรับช่วงต่อธุรกิจได้อย่างไม่มีปัญหา แต่ไม่ได้คิดว่าเขาจะสานต่อหรือไม่สานต่อธุรกิจนี้

แล้วทำไมรุ่นที่สองถึงเข้ามาสานต่อธุรกิจนี้

คุณชัยสิริ : ภรรยาผมเคยถามว่าความฝันของผมคืออะไร ผมตอบไปทันทีว่าขายมอเตอร์ไซด์ ก่อนที่ผมจะเรียนจบและมาช่วยงานเต็มตัวก็ได้เข้ามาช่วยที่ร้านอยู่บ้าง ปากกับหมากี่จะพาไปสัมผัสกับแผนกต่างๆ เป็นการปลูกฝังให้เรามีความสัมพันธ์กับธุรกิจอยู่ตลอดตั้งแต่เล็กๆ สำหรับผมเลยไม่มีความคิดว่าจะเดินไปทางอื่น รู้อยู่แล้วว่าเรียนจบจะมาสานต่อตรงนี้ ผมก็เลยมุ่งมั่นตรงนี้



คุณอภิชัย : พี่ชายผมอาจจะชอบรถมอเตอร์ไซด์ แต่ความสนุกของผมคือการบริหารธุรกิจ ผมกับพี่ชายมีความฝันที่ไม่เหมือนกัน แต่บังเอิญว่าความฝันนั้นเป็นธุรกิจเดียวกันคือมอเตอร์ไซด์ ถามว่าผมรักมอเตอร์ไซด์ไหม ผมอยากขี่มอเตอร์ไซด์ แต่รักงานบริหารธุรกิจมากกว่า หลังจากผมเรียนจบปริญญาตรีที่ออสเตรเลียมาก็ไม่ได้กลับมาทำงานที่บ้านเลย แต่ขอไปทำงานนอกบ้านก่อน 3 ปี เป็นเซลล์ Freight Forwarder เงินเดือนเริ่มต้น 8 พันกว่าบาท คือตั้งใจอยู่แล้วว่าจะกลับมาช่วยธุรกิจมอเตอร์ไซด์ แต่ตอนจบใหม่ๆ ผมมองธุรกิจที่บ้านว่าถ้ากลับมาทำเราจะต้องตรงไหนของธุรกิจ คำตอบคือมานั่งเก็บเงิน ก็เลยไม่เอา ขอไปทำงานนอกบ้านก่อน พอเป็นแล้วมีไอเดียว่าอยากจะทำอะไรจึงค่อยกลับมา

ตำแหน่งแรกในฐานะทายาทเจ้าของบริษัทคืออะไร

คุณชาติชาย : คนโตนี่ก่อนที่เขาคงกลับมาทำงานที่นี้เราส่งเข้าไปฝึกงานที่ไทยยามาฮา 3 เดือน ฝึกทุกแผนก ตั้งแต่งานบริการ ศูนย์อะไหล่ หรืองานขาย

คุณพรสวรรค์ : ลูกคนรอง (คุณอภิชัย) เขาเป็นเรื่องการขายอยู่แล้ว เลยส่งไปฝึกอบรมแผนกช่าง ที่ทาง บริษัท ไทยยามาฮา มอเตอร์ จำกัด ซึ่งทางไทยยามาฮาดีใจมากเพราะไม่เคยมีเก้าอี้ที่ไหนส่งลูกไปฝึกงานช่างมาก่อน แต่เราก็ดักกลับกันว่าถ้าเขาทำไม่เป็น เราจะใช้คนไม่ได้ เราจะไม่รู้เลยว่าลูกน้องหลอกเขา เขาจะต้องรู้พื้นฐานก่อน เหมือนการขี่มอเตอร์ไซด์ก็เหมือนกัน เขาขายมอเตอร์ไซด์ ก็ต้องเรียนพื้นฐานการขี่มอเตอร์ไซด์ด้วย เพื่อที่จะได้รู้ว่าของที่ส่งมอบให้ลูกค้าเป็นอย่างไร

คุณชาติชาย : เราส่งลูกไปเรียน ไม่ได้ต้องการให้เขาเป็นช่าง แต่ส่งไปให้รู้ว่าช่างทำอะไร

ในการทำงานย่อมมีข้อว่าง มีปัญหาแนวคิดของแต่ละรุ่นที่ต่างกัน ไม่ทราบว่าการลดช่องว่างเหล่านี้ได้อย่างไร

คุณอภิชัย : เราสามคนพี่น้องค่อนข้างจะดี มีความคิดเป็นของ

ตัวเอง แต่ปัญหากับหมาก็ยอมให้ความผิดพลาดเกิดขึ้นถ้าความเสียหายไม่ได้มาก ให้ความผิดพลาดนั้นสอนพวกเรา

คุณพรสวรรค์ : บางครั้งเรารู้ทั้งรู้ว่าถ้าเขาทำแบบนี้แล้วจะผิด จะเสียหาย แต่ก็คิดว่าเป็นค่าหน่วยกิตให้เขาจำ บางครั้งเราต้องยอมให้เขาเจ็บ แล้วค่อยเสียค่าหมอกันบ้าง ผิดก็แก้ เพราะกว่าช้อกับเฮียจะมายืนอยู่ตรงนี้ได้ก็เสียค่าหน่วยกิตเยอะกว่าเขามาก

คุณชาติชาย : มรสุมในการทำธุรกิจมีเยอะมาก ยุคที่เราฝ่าฟันกันมามันหนักหนาสาหัสพอสมควร เราจึงต้องให้ลูกๆ เขาเดินไปเจอตรงนั้นบ้าง เขาจะได้มีความแข็งแกร่ง

อะไรคือแนวคิดการบริหารที่ตกทอดจากรุ่นสู่รุ่น

คุณชาติชาย : เราค้าขายแบบธรรมาภิบาล ลูกค้าที่มาซื้อของกับเราเขาต้องได้ในสิ่งที่เขาควรจะได้รับ กับลูกน้องเราต้องปกครองแบบครอบครัว

คุณชัยสิริ : สิ่งหนึ่งที่ผมเรียนรู้จากป้า หม้า คือเรื่องการบริการ ดูแลลูกค้า เซอร์วิสมาตั้งแต่ต้องมาก่อน สองคือเรื่องของการส่งต่อธุรกิจให้กับรุ่นต่อไป เราต้องคิดไกลถึงอนาคตว่าจะทำอย่างไรให้สิ่งที่เราทำอยู่ตกทอดไปสู่รุ่นลูก รุ่นหลานอย่างมั่นคง ต้องปรับอย่างไรเพื่อให้ธุรกิจเดินต่อไปได้

คุณพรสวรรค์ : พันธะที่บอกลูกๆ ไว้ตลอด คือ หลานของป้าหม้าต้องมีงานทำ เวลาทำธุรกิจเราต้องคิดถึง 3 รุ่น คือตัวเอง ลูก หลาน เพราะฉะนั้นโจทย์ของรุ่นลูกตอนนี้คือทำอะไรให้หลานคุณสานต่อธุรกิจนี้ได้ ไม่ใช่ลูกแล้วแต่ต้องเป็นรุ่นหลาน ฉะนั้นต้องมองให้ได้ 3 รุ่น ธุรกิจจึงจะยั่งยืน และที่สำคัญที่สุดคือชีวิตคู่ที่มีพื้นฐานจากความรัก... ซึ่งความรักก็ทำให้เราผ่านมรสุมมาได้ตั้งแต่ตอนที่สู้กันเพียง 2 คนจนมีวันนี้ได้ (คุณพรสวรรค์พูดด้วยน้ำตาที่เริ่มคลอ พร้อมกับจับมือคุณชาติชายเพื่อจะบอกย้ำกับลูกๆ ว่าพื้นฐานความรักของพ่อกับแม่เนี่ยแหละคือหัวใจสำคัญที่ทำให้มีความสำเร็จเช่นวันนี้ได้)



คุณนิรันดร์ เจริญศิลป์ คุณธนพร เจริญศิลป์ รุ่งนิรันดร์กลการ

สำหรับคู่พ่อลูกบางคู่นั้นนิยามความเหมือนที่ตกทอดกันมาแบบ Like father, Like son อาจจะใช้จำกัดความได้ แต่นั่นไม่ใช่สำหรับ “คุณธนพร เจริญศิลป์” ผู้บริหารรุ่นที่ 2 ของ “รุ่งนิรันดร์กลการ” เติบโตมือนือสองดาวรุ่งแห่งจังหวัดอุดรธานี และคุณพ่อรุ่นบุกเบิก “คุณนิรันดร์ เจริญศิลป์” เหตุก็เพราะลูกชายคนนี้ได้ซ่อนนำความต่างทั้งด้านความคิดและสไตล์การทำงานเข้ามาเป็นบทพิสูจน์ให้คุณพ่อได้เห็นว่าคุณพ่อแตกต่างของเจเนอเรชันก็ยังสามารถเดินทางไปสู่จุดหมายเดียวกันได้ นั่นก็คือความสุขของครอบครัวรุ่งนิรันดร์กลการ



คุณธนพรเข้ามาบริหารงานรุ่งนิรันดร์กลการได้กี่ปีแล้ว

คุณธนพร : ผมเข้ามาบริหารได้ 4 ปี แต่ก่อนหน้านี้อีกสัมผัสด้านการขายรถมือสองมาตลอด ตอนเด็กๆ ในช่วงปิดเทอมคุณพ่อก็จะชวนไปบ้านลูกค้า ไปดูรถแล้วก็มาดูงานบริการลูกค้าขายรถ ทำความสะอาดก็ช่วยมาก่อน เรียกว่าคุณพ่อปลูกฝังเรื่องงานขายรถ งานบริการ งานบริหารให้พวกเราลูกๆ มาตั้งแต่เด็ก

ทำไมถึงเลือกรับช่วงธุรกิจรถยนต์มือสองต่อจากคุณพ่อ

คุณธนพร : เหตุผลหลักไม่ใช่เพราะผมไม่อยากทิ้งรถ แต่ผมไม่อยากทิ้งในสิ่งที่คุณพ่อสร้างไว้มากกว่า ตอนเด็กๆ พ่อมักจะพูดถึงสิ่งที่เราพี่น้องอาจจะจะมีบ้าง บ้างว่าพ่อลำบากมากนะทำงานเหนื่อยทุกวัน ไม่มีวันหยุด ไม่มีเวลาได้พักผ่อน พวกเราพี่น้องเรื่องนี้จนเคยชินตั้งแต่เด็ก แต่สุดท้ายเมื่อโตขึ้นกลายเป็นว่า พวกเราทั้งหมดกลับรู้สึกภูมิใจมากในการได้บอกคนอื่นว่าเราเติบโตขึ้นมาจากเต็นท์รถมือสองที่คุณพ่อสร้าง มีบ้างที่ผมอยากจะขยายไปยังสายงานธุรกิจอื่นๆ แต่สิ่งที่จะทิ้งไม่ได้ อย่างเด็ดขาดคือธุรกิจเต็นท์รถมือสองที่คุณพ่อสร้างมา พี่น้องทุกคนก็คิดเหมือนกัน ส่วนตัวผมเองถึงแม้ว่าผมจะไม่ได้รักรถมากถึงขั้นหลงใหล แต่สิ่งที่ผมกลับหลงใหลและทำให้ผมสนุกกับงานทุกวันนี้ได้คือเรื่องการบริหาร และการบริการลูกค้าซึ่งเป็นสิ่งที่คุณพ่อปลูกฝังผมมาตั้งแต่เด็ก นี่จึงเป็นเหตุผลที่ว่าทำไมผมยังรักและไม่ทิ้งธุรกิจนี้

สิ่งที่แตกต่างระหว่างการบริหารงานในรุ่นหนึ่งกับรุ่นสอง

คุณธนพร : อย่างที่บอกว่าผมคลุกคลีกับธุรกิจของครอบครัวมาตั้งแต่เด็ก จึงทำให้ก่อนที่จะเข้ามาทำงานจริง ผมเริ่มมองเห็นแล้วว่าการตลาดสมัยใหม่กำลังจะเปลี่ยนไป เมื่อก่อนสมัยรุ่นคุณพ่อ ยังไม่มีโซเชียลมีเดียหรือออนไลน์ การสร้างหน้าร้านให้ใหญ่ที่สุด โดดเด่นที่สุดเพื่อดึงดูดใจ แก้วแก่ขายเองเพื่อสร้างความเชื่อมั่นให้ลูกค้าคือทิศทางตลาดในยุคนั้น แต่อนาคตมันไม่ใช่ การขยายสาขา รวมทั้งการจ้างเซลส์มาช่วยทำงานขายแทนตัวเอง จ้างผู้จัดการมาดูแลสาขาเพื่อให้สามารถบริการลูกค้าได้ทั่วถึงคือสิ่งที่จำเป็น แต่ผมก็ไม่ได้เข้ามาเปลี่ยนแปลงเลยทันที ใน 2 ปีแรกที่ผมเข้ามาคือการทำงานอย่างหนัก สร้างรากฐานให้กับตัวเอง ทุ่มงานทุกด้านเต็มที่ และพิสูจน์ให้คุณพ่อได้เห็นว่าคุณพ่อจะลงมือเปลี่ยนแปลงมันสามารถทำให้กิจการเราเติบโตได้จริงๆ หลังจากคุณพ่อมั่นใจ พอเข้าปีที่ 3 ผมก็เลยลุยทำงานตามแผนงานของผม ขยายสาขา จ้างเซลส์เพิ่มขึ้น ผสมกับการใช้โซเชียลการตลาดออนไลน์ ปัจจุบันรุ่งนิรันดร์กลการมีทั้งหมด 5 สาขา จากพนักงาน 5-6 คน ตอนนี้ครอบครัวรุ่งนิรันดร์กลการขยายไปถึง 35 คน



ในเมื่อเป็นลูกเจ้าของกิจการ ทำไมต้องมีการพิสูจน์ตัวเอง

คุณธนพร : การที่เราจะเข้ามาปรับเปลี่ยนจากสิ่งที่คุณพ่อเคยทำ เคยบริหารย่อมทำให้เกิดความไม่มั่นใจ ปีแรกนี้คุณพ่อไม่มีความไว้วางใจ มั่นใจในตัวผมเลย ท่านต้องถามทุกวันว่าวันนี้เป็นอย่างไร ขายได้ไหม ลูกค้าเป็นอย่างไรบ้าง ถามทุกวันละเอียดมาก และการที่ผมจะตอบคุณพ่อได้คือการที่ผมต้องรับฟังจากบุคลากรทุกคนที่ทำงานร่วมกัน ถึงจะบอกได้ว่าวันนี้เป็นอย่างไร ต้องทำแบบนั้นเกือบหนึ่งปีจึงจะสร้างความเชื่อมั่นให้คุณพ่อได้ ให้คุณพ่อรู้ว่าการจ้างเชลล์มาช่วยเก็บแคชเชียร์และการขยายสาขานั้นแม้เจ้าของจะไม่ได้ไปลุยเองเหมือนสมัยคุณพ่อที่เก็บแคชเชียร์อยู่ร้านทุกวัน ขยายสาขาไม่ได้เพราะลูกค้าอยากเจอเจ้าของ เจ้าของร้านอยู่จึงจะขายดีเท่านั้น แต่วิธีการขายสไตล์ผมก็สามารถใส่ใจรายละเอียดลูกค้าได้ทุกอย่างไม่ต่างกับตอนที่คุณพ่อขาย ซึ่งเมื่อพิสูจน์ตัวเองได้ ก็ถึงเวลาที่คุณพ่อจะได้พักในฐานะที่ปรึกษาและปล่อยให้ผมกับพี่น้องลุยงานกันเองได้เต็มที่

ระหว่างการพิสูจน์ตัวเองมีช่วงเวลาที่ทำผิดพลาดไหม

คุณธนพร : ผมเคยมั่นใจว่าผมทำถูกต้อง มันต้องวิธีการนี้แหละ แต่ปรากฏว่ากลายเป็นความสูญเสีย ถูกพนักงานโกงเงินไปเป็นแสน แต่คุณพ่อก็ไม่ได้อะไรทั้งๆ ที่ความสูญเสียนั้นเป็นสิ่งที่ท่านเคยเตือนและคาดไว้ ท่านเพียงแต่บอกให้ผมระมัดระวังมากขึ้น คอยเป็นกำลังใจให้ ผลสรุปสุดท้ายก็ทำให้ผมสามารถแก้ปัญหาและสร้างผลกำไรขึ้นมาได้มากขึ้น แม้ว่าจะมีความสูญเสียระหว่างทาง พ่อไม่เคยพูดว่า “พ่อบอกแล้วว่ามันต้องเป็นแบบนี้ เห็นไหมทำไมไม่ทำตามทีบอก” แต่ท่านใช้ประสบการณ์จริงสอนผม

มีเทคนิคสานสัมพันธ์ในครอบครัวที่อาจจะขัดแย้งกับเพราะเรื่องงานอย่างไร

คุณธนพร : ครอบครัวอย่างรักก็คือครอบครัว ต่อให้เกิดปัญหาร้ายแรงอย่างไรขึ้นก็ตาม แต่มันจะมีช่วงเวลาที่เรากลับมาให้อภัยกันเสมอ มันอาจจะมีความบึ้งตึง แต่คนในครอบครัวมักจะให้อภัยกันได้โดยไม่มีอคติ เราจะไม่เริ่มเข้าใจให้อภัยเพราะเราเข้าใจนิสัยคนในบ้านอย่างดีเยี่ยม ไม่มีใครรู้จักพี่น้องเราดีเท่ากับคนในครอบครัวเราเอง เลือดย่อมขึ้นเสมอ



สูตรความสำเร็จที่ได้เรียนรู้จากคุณพ่อ

คุณธนพร : อย่างแรกคือความซื่อสัตย์ คุณพ่อเป็นคนที่ซื่อสัตย์มากกับทั้งลูกค้าและลูกน้อง คำไหนคำนั้น รับปากลูกค้าไปแล้วก็ต้องทำให้ได้ แม้บางครั้งจะขาดทุนก็ตาม สำหรับเรื่องคำไหนคำนั้นผมได้เอาปรับมาใช้กับการบริหารทีมด้วย โดยในช่วงต้นปีจะต้องมีการประชุมทีม บอกชัดเจนว่าปีนี้รุ่งหรืรัตนรถกลการจะเป็นอย่างไร เราจะให้อะไรลูกค้า และเราจะให้อะไรกับบุคลากรของเรา สำหรับผม การที่พนักงานเขาทำงาน เขาต้องรู้ว่าปลายทางของเขาคืออะไร จะไม่มัวแต่บอกว่าตั้งใจแล้วสิ้นปีจะได้ดี แต่ก็ยังไม่รู้ว่าโบนัสคืออะไร ทำไปแล้วได้อะไร ความชัดเจนกับทุกคนที่ทำงานคือสิ่งสำคัญสำหรับผม บางครั้งมันอาจจะไม่ใช่แรงจูงใจที่มากมาย แต่เป็นเรื่องที่ชัดเจนที่เราจะให้คนรอบตัวเราได้ เช่นเดียวกับสัญญาที่เราบอกว่าจะดูแลลูกค้าให้ดีที่สุด ขายของให้เหมาะสมกับคุณภาพและราคามากที่สุด นี่คือการซื่อสัตย์ที่คุณพ่ออย่า อีกเรื่องคือ ความพอเพียง บอกใครไปก็ไม่มีความเชื่อว่า 2 ปีแรกผมได้เงินเดือนน้อยกว่าเชลล์ผมเองเกือบ 5 เท่า คุณพ่อตั้งให้เอง ท่านสอนเสมอว่า ถ้ามีล้านไม่ใช้จะต้องใช้ล้าน อายุเท่านี้ใช้ประมาณนี้ก็พอ ซึ่งก็พอจริงๆ ตามที่คุณพ่อบอก ผมเพิ่งจะเงินเดือนขึ้นในปีที่ 3 ของการทำงานนี้เอง

ก้าวต่อไปของรุ่งนิรันดรถกลการ

คุณธนพร : ผมไม่ได้โฟกัสว่าแบรนด์จะต้องดังไกลเท่าไร แต่โฟกัสที่ความสุขของคนในครอบครัวมากกว่า ทั้งครอบครัวผมเองที่พี่ๆ น้องๆ ต่างกลับมาช่วยสานต่องานของคุณพ่อ รวมทั้งลูกน้องทุกคนที่ก็เหมือนครอบครัว



รู้จักตัวตน

"พีชชาภัตสร จูติบุญญา"

ทายาทโตโยต้า แอท ยูไนเต็ด



“การเป็นทายาท ไม่ได้หมายความว่า คุณจะได้แต้มต่อกว่าพนักงานคนอื่น”

นี่คือบทสัมภาษณ์ที่ **คุณมินนี่-พิชชาภัทร์ ฐิติปัญญา** เคยให้กับหนังสือพิมพ์ธุรกิจฉบับหนึ่ง และเป็นประโยคที่กระแทกใจคนอ่านอย่างเราๆ จนทำให้อยากรู้จักเธอคนนี้มากขึ้น

หลายคนรู้จักคุณมินนี่ในฐานะทายาทของ **คุณทรงวิทย์ ฐิติปัญญา** เจ้าของธุรกิจรถเช่า บริษัท ชินเนอร์ เจตค ออโต้เพอร์ฟอร์แมนซ์ จำกัด (มหาชน) หรือ ASAP และผู้บุกเบิกโชว์รูมโตโยต้า แอท ยูไนเตด ที่มีด้วยกันถึง 7 สาขา ทั้งในกรุงเทพฯ และปริมณฑล ทว่าวันนี้ทายาทของ ออโต้จะขอพาไปรู้จักตัวตนของคุณมินนี่ในฐานะผู้บริหารรุ่นใหม่ ที่กล้าพลิกโฉมโตโยต้า แอท ยูไนเตด ให้พร้อมรับเทรนด์ Cashless Society อย่างเต็มตัว ทั้งยังพ่วงตำแหน่งผู้จัดการโครงการ ASAP GO ที่เข้ามาพัฒนาธุรกิจรถเช่าให้ก้าวทันโลกยุคดิจิทัล ไม่นับรวมการแตกไลน์ธุรกิจยานยนต์ออกไปเป็นคอมมูนิตีมอลล์ และโรงแรม บนพื้นฐานแนวคิดการบริหารงานที่ว่า “โอกาสไม่ได้อยู่กับเราตลอดไป”

เมื่อความเป็นทายาทไม่ใช่แต้มต่อ

“ตั้งแต่จำความได้ก็จะตามคุณพ่อคุณแม่ไปทำงานขายรถมาตลอด โตโยต้า แอท ยูไนเตด เริ่มต้นโดยคุณพ่อคุณแม่เดิมที่เป็นดีลเลอร์นิสสัน พอเสาร์ อาทิตย์ที่หยุดเรียน เราก็จะได้ตามคุณพ่อคุณแม่ไปออกบูธ ยืนแจกโบรชัวร์ ยืนขาย ทำให้ได้คลุกคลีกับธุรกิจด้านนี้มาตั้งแต่เด็ก จึงเป็นการซึมซับไปในตัวว่านี่คือธุรกิจของที่บ้านเรา มีรูปแบบธุรกิจเป็นแบบนี้ แต่ก็ยังไม่ได้ชัดเจนว่าเรียนจบมาแล้วต้องสานต่อธุรกิจที่บ้านตรงกันข้าม ณ วันที่เรียนจบออกมาเราเลือกออกไปทำงานด้านการเงินข้างนอกเป็นระยะเวลาหนึ่ง และเมื่อเรามีประสบการณ์ได้มองกลับมาที่บ้าน ทำให้ได้เห็นสิ่งที่จริงแล้วธุรกิจของบ้านเรา

ยังมีช่องว่างและมีศักยภาพที่จะเติบโต นั่นจึงเป็นโอกาสที่ดีที่เราจะได้เรียนรู้ธุรกิจของเราเองตั้งแต่เริ่มเติบโต”

คุณมินนี่ย้อนเล่าถึงการตัดสินใจกลับมาสานต่อธุรกิจของที่บ้านนั่นก็คือ **โตโยต้า แอท ยูไนเตด** ซึ่งเปิดสาขาแรกเมื่อ 16 ปีก่อนที่จังหวัดสมุทรปราการ และขยายสู่เขตต่างๆ ของกรุงเทพฯ พร้อมกับการขยายกิจการไปสู่รถเช่าครบวงจร ASAP ซึ่งมีทั้งการเช่าระยะสั้นและระยะยาว แต่การจะเข้าไปทำงานในฐานะทายาทนั้นไม่ได้หมายความว่าเราจะก้าวขึ้นไปสู่ตำแหน่งระดับบนได้อย่างง่าย

“ถึงเราจะมีแต้มที่เราเป็นลูกเจ้าของ แต่คุณพ่อคุณแม่ไม่ได้คิดว่าเป็นลูกเจ้าของแล้วจะได้อยู่ในตำแหน่งที่สูงกว่าคนอื่น และตัวเราเองก็ไม่ได้มองอย่างนั้นเช่นกัน เพราะการที่เราเข้ามา เรามองว่าเราต้องเรียนรู้งานตั้งแต่ระดับล่างก่อน เพราะ ณ วันหนึ่งถ้าเราได้ขึ้นไปในตำแหน่งบริหาร ได้บังคับทิศทางธุรกิจ เราก็ควรจะมีความรู้ตั้งแต่พื้นฐานอยู่แล้ว”

เมื่อความเป็นทายาทไม่ใช่แต้มต่ออย่างที่คุณมินนี่กล่าวไว้ วันแรกของการกลับเข้ามาทำงานที่บริษัทเธอจึงได้ตำแหน่งพนักงานฝึกหัดที่ต้องเรียนรู้งานในระดับพื้นฐานเหมือนพนักงานทั่วไป และมี KPI เป็นตัววัด กระทั่ง 2 ปีผ่านไปจึงได้พิสูจน์ตัวเองว่าผ่านงานด้วยการนั่งประจำตำแหน่ง Business Development ของทั้งฝั่งรถเช่า ASAP และโชว์รูมโตโยต้า แอท ยูไนเตด

บุกพิสูจน์บุกใหม่

ความท้าทายแรกในฐานะ Business Development ของคุณมินนี่คือการขับเคลื่อนองค์กรสู่ระบบการตลาดแบบใหม่ที่ไม่ใช่เพียงการวิ่งให้ทันโลกดิจิทัล แต่ยังหมายถึงการเปลี่ยนระบบหลังบ้านทั้งหมดให้เข้าสู่แพลตฟอร์มใหม่เพื่อพร้อมรับกับตลาดและไลฟ์สไตล์ของผู้บริโภคที่เปลี่ยนไป



“วันนี้เราต้องพยายามตามตลาดให้ทัน ยุคดิจิทัลทำให้เรามีช่องทางที่ง่ายขึ้น เข้าถึงลูกค้าได้สะดวกขึ้น ไม่ใช่โชว์รูมที่นั่งรอลูกค้าให้เดินเข้ามาหาอีกต่อไป แต่ก่อนที่จะไปถึงลูกค้า เราต้องปรับเปลี่ยนภายในองค์กรก่อน 10 ปีก่อนพนักงานเราทำงานเป็นเอกสาร เป็นระบบแมนนวล เราต้องเปลี่ยนมายด์เซตของเราก่อน เราต้องทำการลงทุนระบบหลังบ้าน พอเราเปลี่ยนมายด์เซตของคนหลังบ้านปุ๊บ เราจึงเริ่มทรานส์ฟอร์มส่วนหน้าบ้าน ไม่ว่าจะเป็นสร้างซอฟต์แวร์โปรแกรมที่ซัพพอร์ตการขายของโตโยต้า แอท ยูไนเต็ดเอง การสร้างแอปพลิเคชันเช่ารถ ASAP ที่ใช้แค่สมาร์ตโฟนก็สตาร์ทรถขับออกไปได้ หรืออย่างโตโยต้า แอท ยูไนเต็ด สาขาพระราม 6 ที่เป็นสาขาใหม่ล่าสุดเราก็เริ่มทรานส์ฟอร์มให้เป็น Cashless Society ที่ไม่มีการใช้เงินสด”

คุณมินนี่บอกเล่าถึงการเปลี่ยนแปลงของโตโยต้า แอท ยูไนเต็ด ในวันที่กำลังเปลี่ยนผ่านไปพร้อมกับการก้าวเข้ามาของเจนเนอเรชั่นที่ 2 ซึ่งภายใต้ความสดใสของคุณมินนี่นั้น เราสัมผัสได้ถึงความคิดเดี่ยวเฉียบคมสมกับเป็นผู้บริหารรุ่นใหม่ โดยเฉพาะคำตอบในข้อคำถามที่ว่า “จะอย่างไรให้หลังบ้านที่อยู่กับระบบมากกว่าสิบปีปรับตัวสู่ระบบใหม่ได้อย่างทันที” ซึ่งคุณมินนี่ตอบเพียงสั้นๆ ว่า

“บางครั้งการจะสอนให้ใครว่ายน้ำให้เป็นก็จำเป็นที่จะต้องโยนเขาลงไปในน้ำพร้อมห่วงยาง เพราะถ้าเขาไม่หัด ไม่ฝึกด้วยตัวเองก็จะมีทางว่ายน้ำเป็น”

นอกจากกิจการที่เข้ามาเรียนรู้จากคุณพ่อคุณแม่แล้ว คุณมินนี่ยังพิสูจน์ตัวเองด้วยการขยายกิจการไปสู่โรงแรมและคอมมูนิตี้มอลล์ ซึ่งถือได้ว่าเป็นงานที่ไม่ง่ายเพราะกิจการเดิมที่ถือไว้เต็มมือกำลังก้าวสู่การเปลี่ยนผ่าน แต่คุณมินนี่กลับคิดสวนทางโดยยากับเราว่า

“คำว่า ‘ไม่มีเวลา’ ไม่ใช่ข้ออ้างในการที่เราจะไม่ทำหรือไม่ขยาย ไม่ต่อยอดธุรกิจเดิม โอกาสมันไม่ได้อยู่กับเราตลอดไป เช่นเดียวกับช่องทางธุรกิจที่ไม่เคยรอใคร ถ้าเราไม่ลงมือทำก่อน วันหนึ่งก็จะมีผู้เล่นคนอื่นเข้ามาในตลาด เข้ามาทำสิ่งที่เราเคยคิดแต่ไม่เคยลงมือทำ ถ้าเรามีวิชั่น มองเห็นช่องทางในการทำ นั่นคือโอกาสของเรา”



Thing you don't know about me

แม้จะทำงานกับครอบครัวแต่คุณมินนี่บอกว่าการแบ่งเวลาระหว่างงานกับครอบครัวยังคงเป็นสิ่งจำเป็น เพราะจะทำให้สามารถรักษาความสัมพันธ์อันดีในครอบครัวได้อย่างยั่งยืน โดยคุณมินนี่มีเคล็ดลับว่า...

“เวลาทำงานเราทำเต็มที่ ลงแรงเต็มร้อย ดังนั้นเมื่อมีเวลาส่วนตัว มินนี่จึงไม่พยายามเอาเรื่องงานเข้ามาเกี่ยว ถ้ากลับบ้าน บนโต๊ะอาหาร หากยังคุยกันเรื่องงาน มันจะทำให้เราไม่ได้หลุดจากงานจริงๆ ทำให้ตัวเราเองและครอบครัวไม่ได้พักผ่อนจริงๆ ดังนั้นที่ทำงานมินนี่จะคุยกับคุณพ่อคุณแม่เรื่องงานเต็มที่ แต่พอกลับบ้าน กินข้าว เราจะแบ่งโซนกันที่ว่าไม่คุยเรื่องงาน”

โตโยต้า แอท ยูไนเต็ด

668 ถนนพระราม 6 พญาไท ราชเทวี กรุงเทพฯ 10400

โทร. 02-036-5888

เว็บไซต์ : atunited.co.th

Facebook : [Toyotaatunited](https://www.facebook.com/Toyotaatunited)



คุยกับ

"เสกสิทธิ์ จีรพงศ์ภิญโญ"

ผู้ป็น PS Autocar สู่ ยุสดี คาร์ ออนไลน์สุดเปรี๊ยง



“เมื่อปี พ.ศ.2555 ยอดขายขึ้นมาเป็นเดือนละ 30-40 คัน ผมก็มั่นใจแล้วว่าเรามาถูกทาง จนวันหนึ่งถนนหน้าร้านเริ่มปิดซ่อมและจะซ่อมยาว 4 ปี กลายเป็นว่าบางเดือนขายรถได้ไม่ถึง 5 คัน ถ้าเป็นอย่างนี้ต่อไปเราตาย ถ้าหน้าร้านขายไม่ได้เราต้องปรับแนวคิดมาลุยขายออนไลน์สักตั้ง แม้จะเริ่มจากศูนย์ก็ดีกว่าไม่ได้เริ่ม”

เมื่อจุดเปลี่ยนในชีวิตสามารถวิ่งมาหาเราได้ทุกเมื่อ คุณเสกสิทธิ์ จิรพงศ์ภิญโญ และ คุณแพรวพรรณ อังวัฒนากุล “คู่ชีวิตผู้ร่วมก่อตั้ง PS Autocar จังหวัดชลบุรี จึงไม่ยอมให้จุดเปลี่ยนครั้งใหญ่ที่เรียกว่าเข้าขั้นวิกฤตเข้ามาล้มกระดานธุรกิจที่ทั้งคู่ร่วมกันก่อตั้งขึ้นมาตั้งแต่อายุเพียง 19 ปี แต่ก็ต้องยอมรับว่าการจะลุกขึ้นมาเปลี่ยนแปลงตัวเอง เปลี่ยนจากเต็นท์รถมือสองที่ขายเพียงระบบเดิมคือรถลูกค้าเดินเข้ามาที่ร้านให้กลายเป็นระบบออนไลน์ตั้งแต่เมื่อ 7 ปีก่อน ไม่ใช่เรื่องง่าย เพราะช่วงนั้นคือช่วงเริ่มต้นของการตลาดออนไลน์ที่ไม่ได้มีเครื่องมือเครื่องมือทางดิจิทัลครบถ้วนอย่างในปัจจุบัน

“เราสองคนถนัดเรื่องค้าขาย แต่เรื่องไฟโตชิบา ถ่ายรูปโซเชียล ผมไม่มีความรู้เลย แต่เมื่อกลับมาคิดว่าเรื่องปากท้องมันรอไม่ได้ ‘แพรว’ ภรรยาผมก็เลยเริ่มศึกษาโซเชียลมีเดีย

“สมัยนั้นยังไม่มีไลน์แอด คนก็เพิ่งเริ่มใช้โซเชียลมีเดีย การขายออนไลน์ยังไม่บูม แต่เราก็อยากจะทำไปข้างหน้า ไม่อยากหยุดอยู่ที่เดิมแล้ว แพรวจึงเริ่มจากขายผ่านเฟซบุ๊ก และขยายทุกช่องทางที่เป็นออนไลน์ เว็บไซต์ขายรถมือสองต่างๆ เราบุกหมด ถ่ายรูปเอง ทำรูปเอง ที่น้องๆ ทีมไอทีทำอยู่ ในตอนนี้ แพรวทำมาหมดแล้ว ตอนนี้เรามีแผนกไอที 3 คน แบ่งงานชัดเจนไปเลยว่า คนหนึ่งดูรูปที่จะลงโซเชียลทั้งหมด อีกคนแผนกวิดีโอทำวิดีโอคลิป รีวิวรถ อีกคนคอยตอบลูกค้าทั้งหมดทุกช่องทาง”

คำว่า “ทำมาหมดแล้ว” ในคำจำกัดความของคุณแพรวไม่ได้หมายถึงเพียงการทำตลาดออนไลน์ ถ่ายรูป ทำอาร์ตเวิร์คเขียนแคปชั่นเท่านั้น แต่ “ทำมาหมดแล้ว” ได้กินความไปถึงการผ่านประสบการณ์ทุกแผนกที่อยู่ใน PS Autocar เพราะช่วง 3-4 ปีแรกที่เปิด PS Autocar มีพนักงานเพียง 2 คน คือคุณเสกสิทธิ์ และคุณแพรวพรรณ ดังนั้นทุกตำแหน่งทุกอุปสรรคความท้าทายของงานขาย ทั้งสองคนเคยผ่านมาหมดเป็นระยะทางบนถนนยานยนต์ที่ยาวนานถึง 12 ปี

“ผมถือว่าผมอายุน้อย เราสองคนเลยไม่รีบที่จะมานั่งเฉยๆ แต่เลือกที่จะลงมือทำทุกอย่าง สิ่งที่เราได้มาจากการทำเองทุกกระบวนการ ทำให้ไม่มีคำว่า ‘พี่ อย่างนี้ทำไม่ได้’ ออกมาจากลูกน้อง เพราะผมก็จะสามารถบอกได้เต็มปากเลยว่า ‘ไม่ได้ได้อย่างไร ผมเคยทำมาหมดแล้ว’ นี่คือนั่นที่เราได้จากการที่เราผ่านงานมาเองในทุกขั้นตอน ทุกตำแหน่งที่ผมจ้างมาทำงานที่ผมเคยทำมาก่อน ผมอาจจะไม่ได้ก้าวอย่างกระโดด แต่จะค่อยๆ ก้าวไปอย่างหนักแน่น”

คุณเสกสิทธิ์เล่าถึงแนวความคิดในการบริหารงาน ซึ่งส่วนหนึ่งได้มาจากประสบการณ์ อีกส่วนคือการผสมผสานมุมมองด้านความคิดจากหนังสือเล่มโปรด เช่น “คิดแบบยิว ทำแบบญี่ปุ่น” ซึ่งเป็นหนังสือที่ทำให้คุณเสกสิทธิ์ค้นพบว่าแท้จริงแล้วหัวใจมันอยู่ใกล้ตัวกว่าที่คิด การจะเป็นพนักงานขายที่เก่งมีจุดเริ่มต้นที่ความมั่นใจในตัวเอง

“เราต้องมั่นใจว่าเราทำได้ ถ้าเราไม่มั่นใจ เราจบ ถ้าไม่มั่นใจเราเข้าไปคุยกับลูกค้าไม่ได้หรอก ไม่มีทางที่จะทำให้ลูกค้าเชื่อถือเราได้ ยิ่งผมเริ่มต้นขายรถตอนอายุน้อย ผมยังต้องสร้างความเชื่อมั่นให้ลูกค้า แต่ผมก็ต้องมั่นใจในตัวเองก่อน”

และความมั่นใจที่คุณเสกสิทธิ์ใส่ไปในแนวคิดของลูกทีมทุกคนก็ทำให้ปัจจุบัน PS Autocar เป็นเต็นท์รถมือสองที่ไม่จำกัดความสามารถของพนักงานในแต่ละแผนก แม้แต่พนักงานไอทีก็ยังสามารถปิดการขายรถได้ถึงเดือนละ 5-6 คัน

“อย่างที่ผมบอกไว้ตั้งแต่ตอนรับสมัครงานแล้วว่า มาทำงานกับผม นอกจากจะมีรายได้แล้วยังได้ประสบการณ์ เช่น น้องๆ เอาความรู้ไอทีมาสอนผม ผมก็สอนทักษะการขายให้กับเขา เป็นการแลกเปลี่ยนกัน แต่ขั้นตอนแรกน้องๆ ต้องมีความมั่นใจในตัวเองก่อนว่าเป็นไอทีก็ขายได้ จากนั้นผมก็เอาประสบการณ์การขายของผมค่อยๆ ใส่ให้เขา ผมสอนให้เขารู้สึกถึงความเป็นเจ้าของ เพื่อที่เขาจะได้กล้าคิด กล้าตัดสินใจ ผมมักจะพูดกับน้องๆ เสมอว่า พี่เชื่อว่าไม่มีใครอยากเป็นลูกน้องตลอด มาทำงานกับพี่ถือว่ามาเอาประสบการณ์แล้วกัน และวันหนึ่งออกไปทำธุรกิจเอง เราจะได้วิชาจากพี่ไป”

สุดท้ายเมื่อเราถามกลับว่าการให้วิชาการขายทั้งหมดไม่กลัวหรือว่าวันหนึ่งลูกทีมจะออกไปเปิดเต็นท์รถเป็นคู่แข่ง คำตอบที่ได้จากคุณเสกสิทธิ์นั้นหนักแน่นและสะท้อนวิธีการคิดการตลาดที่ทันสมัยว่า



Things you don't know about me

Q : หากเปรียบเทียบตัวเองเป็นรถสักคันจะเลือกเป็นรถอะไร

ปอร์เช่ คาเยนน์ ตรงนี้ไม่ได้ดูกันที่เรื่องราคา แต่มองที่คุณสมบัติของรถที่มีความบึกบึนและนุ่มนวล ลุยก็ได้ แต่จะนุ่มนวล สุกภาพก็ได้

Q : ถ้าไม่อยู่ที่เดินรถจะอยู่ที่ไหน

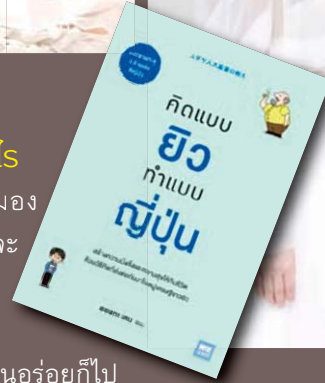
ครอบครัวผมเป็นสายกินและเที่ยว ร้านไหนอร่อยก็ไป มีเวลาว่างก็เที่ยว ชอบวางแผนขับรถเที่ยวเองทั้งเมืองไทย ยุโรป แพรวก็จะเน้นหาข้อมูล วางแผน ส่วนผมเป็นแผนกขับรถ ไปเที่ยวแต่ละที่ผมเจอเซอร์ไพรส์ตลอด เพราะไม่เคยรู้ว่าจะไปที่ไหนกันบ้าง

Q : สิ่งของต้องพกติดรถเสมอ

เห็นเป็นคนชอบหาร้านอร่อยกินอย่างนี้แต่ผมก็ชอบออกกำลังกายจริงๆ แล้วเหตุผลที่ออกกำลังกายก็เพื่อที่จะได้กินได้มากขึ้น ดังนั้นท้ายรถผมก็จะมีรองเท้ากีฬา และไม้แบดติดรถเอาไว้ก็จะไปทั้งเวทเทรนนิ่ง ฟิตเนส ดีเบต และฟุตบอล

Q : ของสะสม

ด้วยความชอบท่องเที่ยว ก็ชอบซื้อและสะสม แม็กเน็ต ผมว่ามันเป็นเหมือนภาพถ่ายนะ มีเก็บร้อยอัน ติดไว้ที่ตู้เย็นนี้แหละ เวลาเดินไปตีมน้ำ เราจะได้มีเวลามองว่า แม็กเน็ตตอนนี้ซื้อที่ประเทศไหนนะ มีความทรงจำอะไรเกิดขึ้นบ้าง



Q : หนังสือเล่มโปรด

ผมไม่ชอบอ่านหนังสือว่าทำอย่างไรจึงรวย แต่ชอบอ่านวิธีคิดว่ามีแนวคิดอะไรบ้างที่เราสามารถหยิบมาประยุกต์ใช้กับเราได้บ้าง เช่น หนังสือ "คิดแบบยิว ทำแบบญี่ปุ่น"

Q : สไตล์ที่ใช้

ถ้าวันไหนผมใส่กางเกงขายาวออกจากบ้านมาเดินที่ ทุกคนต้องถามว่าไปงานไหน (หัวเราะ) ตรงข้ามกับแพรวที่เขาจะแต่งตัวสวยที่เขา mong ว่าเป็นชุดอยู่บ้านธรรมดาทุกวัน... แต่ผมและทุกคนในเดินที่มองว่าชุดของแพรวไม่เคยธรรมดาจริงๆ นะ



"ผมไม่กลัวว่าใครจะมาแข่ง กลัวแล้วไม่ได้อะไร เพราะสุดท้ายทุกคนอยากจะเติบโต แนวคิดต่างๆ มันต้องนำไปปรับให้เข้ากับตัวเรา ธุรกิจของเรา อย่างในเรื่องออนไลน์ ตอนนี้ทุกเดินที่รถสามารถทำได้ ผมจึงต้องปรับเป็นสไตล์ของผม เช่น ทำวิดีโอไปก่อน ได้ผลรีเปล่าไม่รู้แต่ขอเดินนำไปก่อนสักหนึ่งก้าว ที่สำคัญผมมักจะบอกกับน้องๆ ในทีมเสมอว่า เราจะช้าไม่ได้ ในช่วงโมงหรือวันที่ผ่านไป ถ้าเราไม่ขายคนอื่นอาจได้ขาย ถ้ามีรถมาลงใหม่ แต่เราไม่รีบขาย รีบลงออนไลน์ โอกาสที่ลูกค้าจะเห็นก็มีน้อย แต่ถ้าเรารีบถ่ายรูปลงโซเชียล โอกาสที่ลูกค้าจะเห็นยังมี ต่อให้ไม่ได้ซื้อก็ยังมีโอกาสได้เห็น กลับกันถ้าเราไม่โพสต์ โอกาสในการขายของเราไม่มีเลย ซึ่งนี่คือสาเหตุ

ที่ผมไม่เลือกอ่านหนังสือสอนวิธีการรวย แต่จะอ่านหนังสือที่สอนวิธีการคิด เพราะแนวคิดสามารถนำมาประยุกต์ได้ ผมจึงไม่เคยหวงวิชาการขาย แต่จะรู้สึกดีที่ได้ถ่ายทอดวิชาที่มาจากประสบการณ์ตรงของผม"

PS Autocar

202/33 หมู่ 5 ตำบลบ้านสวน อำเภอเมือง

จังหวัดชลบุรี 20000

โทร. 086-351-9090

Facebook: Psautocars



"Apple Car Play" และ "Google Android Auto" เมื่อยานยนต์เชื่อมต่อโลกอย่างไร้พรมแดน

เราเข้าสู่ยุคใหม่ของการเชื่อมต่ออย่างไร้พรมแดน และแม้ว่าจะอยู่ในรถยนต์ แต่ด้วยเทคโนโลยีที่ทันสมัย ทำให้เราสามารถเข้าถึงโลกออนไลน์ได้อย่างง่ายดายผ่านระบบปฏิบัติการที่พัฒนามาเพื่อการใช้งานในรถยนต์โดยเฉพาะ ซึ่งนับจากปี 2013 เป็นต้นมา รถยนต์หลากหลายแบรนด์ได้ร่วมมือกับ 2 ผู้ผลิตระบบปฏิบัติการที่เราคุ้นชื่อกันดีอย่าง Apple ที่มีระบบที่เรียกว่า Apple Car Play และ Google ซึ่งใช้ระบบที่เรียกว่า Google Android Auto

แน่นอนว่าถ้าเป็นหน้าจอและระบบแบบติดตั้งจากโรงงานเลยงานนี้คงเลือกลำบากเพราะมันจะถูกล็อกเอาไว้ตามแบรนด์รถยนต์ที่เป็นพันธมิตรกับ Apple หรือ Google โดยที่มีเพียงไม่กี่รุ่นเท่านั้นที่จะสามารถรองรับกับระบบทั้งสองได้ นอกเสียจากคุณจะไม่สนใจตรงนี้ แล้วจัดการถอดออก ก่อนไปติดตั้งระบบปฏิบัติการใหม่ ซึ่งในตลาด Aftermarket ยุคปัจจุบันผู้ผลิตเครื่องเสียงหลายรายต่างก็พัฒนาพรอด์ของตัวเองให้รองรับกับระบบปฏิบัติการเหล่านี้

อย่างไรก็ตาม ประเด็นที่น่าสนใจคือ คนส่วนใหญ่จะสงสัยว่าแล้วระบบปฏิบัติการไหนจะดีกว่ากัน?

อันนี้ต้องเข้าใจก่อนว่า ทั้ง Apple Car Play และ Google Android Auto คือระบบที่จะทำหน้าที่ในการเชื่อมต่อกับสมาร์ทโฟนของคุณ และสามารถแสดงหน้าจอหรือ Mirror ระบบในสมาร์ทโฟนไปขึ้นแสดงบนมอนิเตอร์ที่ติดตั้งอยู่ตรงแผงคอนโซลกลางของตัวรถ ทำให้ผู้ขับขี่สามารถใช้แอปพลิเคชันต่างๆ ได้ โดยการเชื่อมต่อทั้งผ่านทาง USB และ Bluetooth

สำหรับตัวกำหนดในเรื่องของการเลือกจะใช้ระบบใดนั้น (ในกรณีที่คุณจ่ายเงินเพิ่ม เติมน้ำมัน Aftermarket) เบื้องต้นขึ้นอยู่กับสมาร์ทโฟนของคุณเองที่ใช้งานอยู่ ซึ่งเราคงต้องขอแนะนำให้เลือกตรงกันเพื่อความสมบูรณ์ในการทำงาน ดังนั้น เมื่อคุณใช้สมาร์ทโฟนแบบ Android ก็ต้องเลือก Google Android

Auto ส่วน iPhone ก็ต้องไปกับ Apple Car Play

ทั้ง 2 ระบบมีจุดเด่นที่เหมือนกันคือ ระบบการสั่งงานด้วยเสียง โดยใน Apple Car Play จะมีผู้ช่วยอัจฉริยะอย่าง SIRI เป็นผู้ช่วยในการรับสายโทรศัพท์เข้า/ออก ส่งข้อความโดยสั่งพิมพ์ข้อความผ่าน SIRI การดูข้อมูลต่างๆ หาตำแหน่ง และระบบนำทาง โดยระบบ SIRI ของ Apple Car Play จะทำหน้าที่เหมือนเลขาฯ คอยดูแลจัดหาสิ่งที่เราต้องการในขณะที่ขับรถอยู่นั่นเอง

ขณะที่ของ Google Android Auto นั้นก็มี Google Voice Search สามารถสั่งเปิดเพลง เปิดแผนที่ และสั่งพิมพ์ข้อความด้วยเสียง บันทึกข้อมูล และเตือนการนัดหมาย และถ้าต้องการหาข้อมูลก็สั่งงานผ่าน Google Search แค่นี้เสียงถามก็จะมีข้อมูลที่ต้องการตอบมาทันที

ถ้าไม่นับเรื่องการสั่งงานด้วยเสียงที่เป็นฟังก์ชันหลักแล้ว Apple Car Play จะมีจุดแข็งตรงที่หน้าจอของระบบที่คนใช้ iPhone จะคุ้นเคยและใช้งานง่าย เพราะถูกออกแบบมาให้เหมือนกับหน้าจอของ iPhone ขณะที่ Google Android Auto จะมีจุดเด่นในเรื่องของแอปพลิเคชันที่ค่อนข้างหลากหลาย และคนส่วนใหญ่จะคุ้นเคย เช่น Google Map เช่นเดียวกับเรื่องการเสิร์ชหาข้อมูลต่างๆ ที่ Google Android Auto จะมีระบบเสิร์ชของ Google รองรับการใช้งาน ส่วนหน้าจอจะไม่มีหน้า Home เหมือนกับของ Apple Car Play เพราะระบบ Google Now ที่ใช้อยู่จะเน้นการสั่งงานด้วยเสียงมากกว่าการละสายตาจากถนนเพื่อมาจิ้มบนหน้าจอ

ไม่ว่าจะเป็นระบบไหน ต่างมีจุดเด่นและการใช้งานที่แทบจะถอดแบบมาจากสมาร์ทโฟนเพื่อให้ผู้ใช้ไม่สับสน และคุ้นเคยกับการใช้งานได้เร็วขึ้น แต่ทั้งนี้ทั้งนั้น สิ่งที่คุณจะตัดสินใจได้ว่าจะได้ระบบไหนมาใช้งาน คงอยู่ที่ว่าคุณเลือกซื้อรถยนต์อะไร และสมาร์ทโฟนที่ใช้เป็นระบบปฏิบัติการแบบไหนเท่านั้นเอง



ปีกหมุดอับใหม่ "ขอนแก่น" แดนอีสานตอนบน เข้าถึงใจ เข้าใจดีลเลอร์

**ความท้าทายในการก่อตั้งโอเปอเรชั่นอับ
แห่งใหม่คืออะไร**

การเปลี่ยนแปลงในองค์กรคือความท้าทายอย่างหนึ่ง จุดสำคัญคือเราต้องทำให้องค์กรโอเปอเรชั่นเห็นถึงความสำคัญ และโอกาสที่เราจะได้สนับสนุนองค์กรเพื่อที่จะดูแลลูกค้าและลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น ซึ่งตลอดหนึ่งปีที่ผ่านมาที่มอโอเปอเรชั่นอับขอนแก่น เราได้เห็นชัดว่ากรุงเทพฯ มีพนักงานที่มีทัศนคติดีมาก ๆ เชมองผลประโยชน์ขององค์กร ก่อนผลประโยชน์ของตัวเอง มองเห็นโอกาสของการเปลี่ยนแปลงครั้งนี้ ซึ่งสิ่งที่สำคัญที่สุดขององค์กร หรือของฝ่ายโอเปอเรชั่นเองก็คือ "คน" ถ้าคนแสบปี คนเดิมที่ องค์กร ก้าวหน้า ดีลเลอร์ ลูกค้าก็แสบปีแน่นอน

**ทำไมจึงมองว่า "ทรัพยากรบุคคล" ยังสำคัญ
ต่อวงการยานยนต์ในขณะนี้การตลาดปรับตัว
ยุคดิจิทัล**

โจทย์คือเราต้องผสมผสานคนกับนวัตกรรมอย่างไรให้มันกลมกล่อม ให้เราสามารถซัพพอร์ตลูกค้าและดีลเลอร์ได้ดีขึ้น ให้เขาได้รับการบริการที่ดี เร็วในทุกมิติ ไม่ว่าเขาจะเดินมาหาเราหรือใช้โทรศัพท์ก็ตาม ในความเป็นจริงแม้ลูกค้าจะรับรู้ข้อมูลผ่านทางออนไลน์ แต่ส่วนใหญ่ก็จะเดินมาดูรถซื้อรถที่ดีลเลอร์อยู่ดี เพราะฉะนั้นเราจะต้องใช้คนที่เป็จุดแข็งของเราเพื่อให้บริการดีลเลอร์ ต้องทำให้คนของเราซึ่งเซอร์วิสได้อย่างยอดเยี่ยมอยู่แล้วสามารถใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัยเพื่อให้บริการลูกค้าและดีลเลอร์ของเราได้ดีขึ้น ยอดเยี่ยมขึ้นไปอีก เพราะลูกค้าของเราบางกลุ่มก็ใช้เทคโนโลยีเป็นหลักเหมือนกัน เช่นลูกค้าดีลเลอร์รถมือสอง ปัจจุบันกว่าครึ่งของลูกค้าดีลเลอร์กลุ่มนี้เข้ามาทางออนไลน์ คนซื้อเห็นรถผ่านเฟซบุ๊กหรือไลน์ แล้วดีลเลอร์ก็ขับรถไปให้เขาดู ชื้อขายกันตรงนั้น ต่อไปคนของเราจะต้องเปลี่ยนตัวเองเป็นเอ็กซ์เพิร์ตที่ลูกค้าพึ่งพาได้มากขึ้น โดยใช้เทคโนโลยีเป็นตัวช่วยไม่ว่าลูกค้าจะมาทางออนไลน์หรือออฟไลน์ก็ตาม ส่วนอับขอนแก่นนั้นหัวใจของความสำเร็จ คือการเสริมสร้างความแข็งแกร่งให้ฝ่าย

เมื่อธุรกิจยานยนต์
ในภูมิภาคอีสานตอนบนมีการ
เติบโตและขยายตัวอย่างต่อเนื่อง
สายงานโอเปอเรชั่น กรุงเทพฯ ออโต้ จึง
ไม่รีรอที่จะยกระดับการบริการให้ก้าวไปข้างหน้า
หน้าอีกขั้น เพื่อให้สามารถรองรับกิจการและทุก
ความต้องการของดีลเลอร์ได้อย่างทั่วถึงและทันทั่วทั้งที่

การเปิดโอเปอเรชั่นอับแห่งใหม่ใจกลางจังหวัดขอนแก่นจึงเกิดขึ้นเมื่อวันที่ 4 กุมภาพันธ์ ที่ผ่านมา อะไรคือเป้าหมาย อะไรคือภารกิจหลักของการเปิดโอเปอเรชั่นอับครั้งประวัติศาสตร์ในครั้งนี้ คุณโอ-สมเกียรติ ศิริรุ่งธนะนันท์ ผู้อำนวยการอาวุโส ผู้บริหารสายงานบริหารสินเชื่อและปฏิบัติการ ธุรกิจสินเชื่อ ยานยนต์ ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) พร้อมแล้วที่จะไขรหัสกระบวนการทำงานที่จะส่งให้โอเปอเรชั่นอับแห่งใหม่กลายมาเป็นศูนย์กลางงานบริการและเป็นดังพาร์ตเนอร์คนสำคัญที่คอยสนับสนุนงานขาย ให้ตอบโจทย์ดีลเลอร์ในภูมิภาคอีสานตอนบน

**ที่มาของการเปิดโอเปอเรชั่นอับขอนแก่นเป็น
แห่งที่ 2 ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ**

แต่ก่อนเรามีโอเปอเรชั่นอับประจำแต่ละภูมิภาคอยู่แล้วของภาคอีสานเดิมทีโอเปอเรชั่นอับตั้งอยู่ที่นครราชสีมา แต่ด้วยศักยภาพของภูมิภาคอีสานที่เติบโตมาก ทั้งด้วยขนาดพื้นที่ จำนวนประชากร ยอดขาย และการทำงานซัพพอร์ตประสานงานกับดีลเลอร์ที่ต้องเพิ่มประสิทธิภาพให้ยอดเยี่ยมขึ้นไปอีก นอกจากนี้โอเปอเรชั่นอับแห่งใหม่ยังทำให้เราเข้าใจลักษณะของลูกค้าและดีลเลอร์ดีขึ้น เพราะลูกค้าแต่ละพื้นที่มีลักษณะไม่เหมือนกัน ทำอาชีพต่างกัน แต่ถ้าพูดถึงเรื่องการออกรถลูกค้าต้องการแค่สองอย่าง คือง่ายและเร็ว ดังนั้นพอเราเปิดโอเปอเรชั่นอับแห่งใหม่ ได้เข้าไปอยู่ใกล้ชิดลูกค้าดีลเลอร์มากขึ้น ก็ทำให้การทำงานบริการตอบโจทย์ตรงจุดมากขึ้นและรวดเร็วขึ้นอย่างแน่นอน เป็นการสร้างประสบการณ์ที่ดี (Customer Experience) ให้กับทั้งลูกค้าและดีลเลอร์ได้อีกทาง

โอเปอเรชั่นกับฝ่ายเซลส์เป็นพาร์ทเนอร์คนสำคัญที่จับมือเดินคู่ไปกับดีลเลอร์ ความแข็งแกร่งจะทำให้เรามั่นใจได้ว่า ต่อให้เกิดความท้าทายใหม่ๆ แบบไหนเข้ามา เราจะซัพพอร์ตได้หมด ผมว่านี่คือหัวใจ

มุมมองของดีลเลอร์กับการเกิดขึ้นของโอเปอเรชั่นอับแห่งใหม่

หากถามว่าดีลเลอร์หรือคู่ค้าเขาคาดหวังอะไรจากเรา คำตอบคือความรวดเร็ว แต่ลูกค้าในแต่ละจังหวัด แต่ละภูมิภาคก็มีลักษณะไม่เหมือนกัน ประกอบอาชีพไม่เหมือนกัน อย่างที่ขอนแก่นกับโคราช อีสานตอนบนกับอีสานตอนล่าง ดีลเลอร์รวมทั้งลูกค้าก็อาจจะคนละแบบ มีความต้องการไม่เหมือนกัน การเปิดตัวโอเปอเรชั่นอับแห่งใหม่ทำให้เราได้ใกล้ชิดกับกลุ่มลูกค้าของดีลเลอร์ หรือกับดีลเลอร์เองมากขึ้น ทำให้เราบริการเขาได้ตรงกับลักษณะของเขามากขึ้นด้วย นี่คือผลทางอ้อม ด้านความรวดเร็วที่ดีลเลอร์คาดหวังนั้น เมื่อวางของการทำงานมันเล็กลง แบ่งการบริหารก็สามารถซัพพอร์ตลูกค้าคู่ค้าได้เร็วขึ้น แก้ปัญหาได้ทันทั่วๆไปมากขึ้น

เคล็ดลับหรือหลักคิดในการทำงานที่ทำให้สามารถบริหารจัดการงานสารพัดอย่างได้อย่างไม่น่าเชื่อ

เริ่มต้นจากเราต้องเชื่อมั่นในตัวผู้ร่วมงานกับเราว่าทุกคนมีศักยภาพและมีความแตกต่าง ผมจะมองหาจุดแข็งของเขา

และทำให้เขาได้โชว์ในสิ่งที่เขาทำได้ดี เมื่อเขาทำได้ดีไปเรื่อยๆ เราก็จะเกิดความเชื่อมั่นและไว้วางใจเขาได้มากขึ้น ส่วนเรื่องไหนที่เขายังทำได้ไม่ดีพอก็เป็นหน้าที่เราที่ต้องเข้าไปใกล้ชิด ปรับปรุงบางอย่างเพื่อช่วยเขา โดยเริ่มต้นจากการมองหาข้อดีของปัญหาหรือความท้าทายนั้นๆ ที่เข้ามาก่อน เพราะถ้ามองเห็นแต่ข้อเสียเราจะรู้สึกสับสนทันที และรู้สึกว่าเราต้องลงไปจัดการทุกอย่างทุกเรื่องซึ่งในความเป็นจริงทำไม่ได้

ผมพยายามถ่ายทอดวิธีการมองหาข้อดีในช่วงที่เรามีอุปสรรค ผมบอกหลายคนว่าจะไรก็ตามที่เกิดขึ้นบนโลกนี้ สิ่งที่เกิดขึ้นกับคุณตั้งแต่เช้าจนถึงเย็น มีทั้งเรื่องดีและเรื่องไม่ดี แม้แต่ในวันที่ไม่ดีมันจะมีเรื่องดีๆ ซ่อนอยู่ ผมก็มีวันที่ปัญหาเยอะๆ จิตตกจนไม่อยากทำงานแล้ว แต่ผมจะพยายามนั่งนิ่งๆ สัก 15 นาที นั่งทบทวนตัวเองว่าวันนี้มีอะไรดีๆ บ้าง อาจจะเจอสักเรื่องสองเรื่อง เฮ้ย! เมื่อเช้าขับรถแล้วมีคนให้ทาง ทั้งที่เราขับรถแยๆ เรารู้สึกดีที่ยังมีคนให้อาสาสกับคนที่ทำไม่ถูก หรือวันนี้เราออกไปกินข้าวแล้วอาหารอร่อย เราอาจอยู่กับเรื่องดีๆ เล็กๆ นี่ได้ เดี๋ยวนอนตื่นอีกวันก็เช้าวันใหม่ อีกอย่างที่เราคิดคือไม่ว่าคุณจะเป็นใครทำงานอะไรก็ตาม ไม่ว่าแม่บ้าน รปภ. ผมเชื่อว่าทุกคนมีคุณค่า มีความเป็นคนเท่ากัน และถ้าวันนี้เราให้ความเคารพเขาอย่างที่เขาสมควรจะได้ เขาจะตอบกลับมาในสิ่งดีๆ โดยที่เราไม่ได้คาดหวัง



ผู้บริหารอีกท่านที่ทั้งผลักดันให้การตั้งโอเปอเรชั่นอับแห่งใหม่เป็นไปอย่างราบรื่น และเป็นเสมือนมือขวาของคุณโอ-สมเกียรติ ก็คือคุณอ้อย-อรรถัย โกษาการ ผู้อำนวยการอาวุโส ฝ่ายวิเคราะห์สินเชื่อ ธุรกิจสินเชื่อยานยนต์ ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) ผู้เป็น Project Manager ของโครงการนี้ คุณอ้อยเล่าถึงเบื้องหลังและความน่าสนใจของโอเปอเรชั่นอับขอนแก่นให้ฟังว่า

“ครั้งนี้เราย้ายทีมโอเปอเรชั่นทั้งงานวิเคราะห์สินเชื่อและงานจ่ายเงินตัวแทนและลูกค้าทั้งหมด 40 คน ไปที่ขอนแก่น ในฐานะ Hub Manager เราต้องประสานงานกับหลายหน่วยงานไม่ว่าจะเป็นด้านไอที ในแง่การเซตระบบเน็ตเวิร์ก เพราะต้องเซตอัพระบบใหม่อีกหนึ่งที การจัดหาเครื่องใช้สำนักงาน เครื่องคอมพิวเตอร์ ติดตั้งเบอร์โทรศัพท์ ต้องดูแลครบรูป และทุกอย่างต้องมีการทดสอบเพื่อให้แน่ใจว่าวันที่เราเอาน้องๆ ย้ายไปนั่งทำงาน เราจะทำงานได้

ทันที เราเตรียมแม้กระทั่งเรื่องพนักงาน ทุกคนคาดหวังว่าขอนแก่นจะเซอร์วิสได้เร็วขึ้น เพราะฉะนั้นหน้าที่ของตัวเองก็ต้องดูว่าเมื่อย้ายแล้วมีอะไรที่เป็นความก้าวหน้าที่เราส่งมอบให้กับทีมงาน ให้กับดีลเลอร์และลูกค้าของเราได้ ซึ่งเราต้องดูแลอย่างใกล้ชิดเพราะ หนึ่ง ถ้าลูกค้าไม่ประทับใจเขาก็อาจไม่เลือกเรา และสอง เราเห็นความสำคัญของการบอกต่อ เพราะรถไม่ใช่สินค้าที่ซื้อได้แค่ครั้งเดียว

“สิ่งสำคัญอีกอย่างที่เพิ่มเข้ามาที่ไม่เหมือนอับอื่นคือเราพยายามทำให้ขอนแก่นกับอับโคราชเป็นเหมือนพูลเซอร์วิส กลยุทธ์หนึ่งที่เราใช้คือเราให้สองที่นี้ทำงานแล้วซัพพอร์ตกันไว้ เพื่อตอบโจทย์ที่สำคัญนั่นก็คือการสร้างประสบการณ์ที่ดีให้ดีลเลอร์และลูกค้า การเปิดอับใหม่ทำให้เราเข้าไปใกล้กับลูกค้ามากขึ้น ทำให้เราจับฟังเสียงของดีลเลอร์และลูกค้าได้ชัดมากขึ้น ได้ยินง่ายขึ้น เร็วขึ้น เราก็จะแก้ปัญหาให้เขาได้เร็วขึ้น เขาก็จะได้รับความพึงพอใจเร็วขึ้นเช่นกัน”

5 เทรนด์ น่าจับตามอง ในโลกยานยนต์

เมื่อโลกดิจิทัลเชื่อมโลกทั้งใบเข้าด้วยกัน นวัตกรรมใหม่ๆ ในอุตสาหกรรมต่างๆ จึงถูกพัฒนาขึ้น และมีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว ไม่เว้นแม้แต่อุตสาหกรรมยานยนต์ที่ได้ถูกเติมเต็มด้วยระบบเทคโนโลยีอันทันสมัย ซึ่งนอกจากความสะดวกสบายและความปลอดภัยในการขับขี่ที่มากขึ้นแล้ว คีย์หลักของโลกยานยนต์ยังหมายถึงการเชื่อมต่อข้อมูลจากทั่วโลกให้สานไปกับจังหวะของการขับขี่ ส่วนจะมีเทรนด์ไหนน่าจับตามองบ้างนั้น นิตยสารกรุงศรี ออโต้ ฉบับนี้มีคำตอบ



1. การรุกคืบของรถยนต์ไฟฟ้า

ด้วยแนวทางและนโยบายในหลายประเทศที่หันมาใส่ใจสิ่งแวดล้อมกันมากขึ้น รถยนต์ไฟฟ้าจึงกลายเป็นวาระใหม่ที่ทั้งผู้ผลิตและผู้บริโภคทั่วโลกต่างให้ความสนใจ โดยเฉพาะในยุโรปที่มีการวางแผนแม่บทในการเพิ่มรถยนต์พลังไฟฟ้าบนท้องถนน รวมทั้งการออกมาตรการด้านสิ่งแวดล้อมที่มีความเข้มงวดขึ้นในการควบคุมรถยนต์ที่ใช้เครื่องยนต์สันดาปภายใน เช่นในเยอรมนีได้มีการกำหนดวาระเอาไว้ว่าภายในปี 2020 จะต้องมียานยนต์ไฟฟ้าบนท้องถนนเพิ่มขึ้นในระดับ 1 ล้านคัน ส่วนปารีส มีการออกข้อบังคับห้ามรถยนต์ดีเซลเล่นในเมืองภายในปี 2040 นั่นก็เลยทำให้รถยนต์พลังไฟฟ้ากลายเป็นสิ่งที่เริ่มมีความสำคัญมากขึ้นเรื่อยๆ และทำให้หลายๆ แปรนต์เริ่มผลิตรถยนต์ไฟฟ้าเพื่อจำหน่ายในเชิงพาณิชย์มากขึ้นนับจาก

ที่ Nissan เปิดตัวด้วยรุ่น LEAF เป็นครั้งแรกในปี 2009

แน่นอนว่าในอดีตรถยนต์ไฟฟ้ายังมีข้อจำกัดอยู่หลายประการโดยเฉพาะในเรื่องของระยะทางการขับเคลื่อนต่อการชาร์จ 1 ครั้ง และราคาของแบตเตอรี่ที่ยังสูงอยู่ ทำให้รถยนต์ไฟฟ้าส่วนใหญ่ยังจำกัดวงอยู่ในแบรนด์ระดับหรู เช่น Tesla, BMW, Mercedes-Benz หรือ Audi แต่ในปัจจุบันแบรนด์ทั่วไป เช่น Nissan, Kia และ Hyundai ต่างก็พัฒนาให้รถยนต์ไฟฟ้ามีราคาที่ถูกลง และสามารถเล่นได้ไกลขึ้น ซึ่งเชื่อว่าในอนาคตราคาของรถยนต์ไฟฟ้าน่าจะเป็นมิตรกับเงินในกระเป๋ามากขึ้น โดยเฉพาะเมื่อ Volkswagen วางแผนระยะยาวในเรื่องนี้ ทั้งการผูกพันซาร์จสาธารณะ และการเตรียมเปิดตัวรถยนต์ของประชาชนในยุคศตวรรษที่ 21 อย่าง I.D. EV ที่ว่ากันว่าจะมีราคาถูก ใกล้เคียงกับรถยนต์ทั่วไปที่ขายอยู่ในปัจจุบัน

สำหรับเมืองไทยเรื่องของรถยนต์ไฟฟ้า ยังเป็นเรื่องที่ไกลตัวสักหน่อย เพราะความไม่ชัดเจนในเรื่องของนโยบายการเก็บภาษีจากทางภาครัฐ นั่นก็เลยทำให้ราคาของรถยนต์ไฟฟ้าจากแบรนด์รถยนต์ทั่วไปมีราคาสูงอยู่ อย่าง Nissan LEAF ใหม่ที่เข้ามาขายในบ้านเราเมื่อปลายปี 2018 ราคาก็อยู่ในระดับ 1.99 ล้านบาทกันเลยทีเดียว ซึ่งตรงนี้ทำให้การเข้าถึงของคนส่วนใหญ่ในประเทศยากขึ้น บวกกับแท่นซาร์จสาธารณะก็ยังมีกระจายอยู่ไม่กี่แห่ง และยังไม่ครอบคลุมพื้นที่ใช้งาน ดังนั้นรถยนต์ไฟฟ้ากับการเข้าสู่ตลาดเมืองไทยกับคนทั่วไปน่าจะต้องรอกันอีกสักระยะเลยทีเดียว

2. Autonomous

เรื่องของรถยนต์ที่ขับเคลื่อนด้วยตัวเองผ่านการประมวลผลของ AI เป็นสิ่งที่เราได้ยินกันมาตลอดในช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมา และหลายค่ายผู้ผลิตก็เริ่มกระโดดลงสู่สนามนี้กันมากขึ้นพร้อมการเปิดตัวต้นแบบที่พัฒนาเพื่อการใช้งานผ่านการขับเคลื่อนอัตโนมัติ

เชื่อว่าในปี 2019 เราน่าจะได้เห็นค่ายรถยนต์สักค่ายเปิดตัวผลผลิตนี้ออกมา แต่อาจจะเป็นแค่งานต้นแบบ ก่อนที่จะพัฒนาเพื่อการใช้งานจริงในอนาคต เพราะว่าในปี 2020 บางค่ายประกาศออกมาก่อนหน้านี้แล้วว่าจะใช้ปีนี้เป็นจุดเริ่มต้นของเทคโนโลยีนี้

อย่างไรก็ตาม Autonomous อาจจะต้องใช้เวลาอีกสักระยะกว่าที่จะสามารถนำมาใช้งานอย่างแพร่หลาย เพราะเป็นเรื่องของความปลอดภัยที่ต้องทำให้ผู้ใช้งานเกิดความรู้สึกมั่นใจว่าระบบจะไม่ล้มในระหว่างการใช้งาน



3. สีขาวยังคงใจคนทั่วโลก

ความชอบสีรถยนต์ของผู้คนทั่วโลกในปี 2018 ยังคงไม่เปลี่ยนแปลง หลังจาก “สีขาว” “สีดำ” และ “สีเทา” เป็นตัวเลือก 3 อันดับแรกของรถยนต์ที่ผลิตขายทั่วโลก พร้อมการกลับมาของ “สีเขียว” ที่ได้รับความนิยมเพิ่มสูงขึ้นในทุกภูมิภาค ดังนั้นเชื่อว่าในปี 2019 อันดับก็ยังไม่น่าจะเปลี่ยนแปลงจากนี้ เพราะสีขาวครองความนิยมอย่างต่อเนื่องในตลาดโลก โดยในปี 2018 นั้น ยอดการผลิตรถยนต์สีขาวมีมากถึง 31.7 ล้านคัน หรือเพิ่มขึ้นจากปี 2017 ถึง 2% เลยทีเดียว หรือคิดเป็นสัดส่วนถึง 39% จากจำนวนรถยนต์ที่ผลิตออกสู่ตลาดโลกในปี 2018 ส่วนในบ้านเรายังไม่มีการเปิดเผยถึงสถิติตรงส่วนนี้ออกมา

4. AI Interface

ถ้าลองสังเกตดูในรถยนต์รุ่นใหม่ๆ คุณกำลังจะเห็นความเปลี่ยนแปลงบางอย่างเกิดขึ้นกับชุดมาตรวัดที่เราคุ้นเคยกัน เพราะเดี๋ยวนี้การใช้หน้าปัดแสดงผลแบบแอนะล็อกกลายเป็นเรื่องที่ล้าสมัยและมีต้นทุนที่สูงไปแล้ว และนั่นทำให้หลายค่ายเริ่มหันมาใช้หน้าจอแบบ LCD ในการแสดงผลตรงส่วนนี้แทน ซึ่งเชื่อว่าในปี 2019 นี้จะมีจำนวนรถยนต์รุ่นใหม่ๆ ที่เปิดตัวออกมาใช้หน้าจอนี้เพิ่มขึ้นถึง 30% เลยทีเดียว เพียงแต่ส่วนใหญ่อาจจะจำกัดวงอยู่แค่รถยนต์ระดับหรูหรือพวกกลุ่ม C และ D-Segment

การใช้หน้าจอในการแสดงผลนั้นช่วยให้ผู้ผลิตสามารถเติมลูกเล่นในการแสดงผลข้อมูลต่างๆ ได้อย่างหลากหลาย เหมือนกับเวลาคุณเปลี่ยน Watch Face ในสมาร์ตวอตช์อย่างไอย่างนั้นเลย และประหยัดในแง่ของต้นทุน เพราะไม่จำเป็นต้องผลิตมาตรวัดออกมาหลากหลายแบบเพื่อติดตั้งในรถยนต์รุ่นเดียวกันแต่ต่างโมเดล



5. รถใหม่น่าใช้ในปี 2019

หลังจากปีที่แล้วเมืองไทยมียอดจำหน่ายรถยนต์เพิ่มขึ้น เชื่อว่าในปีี้ในเมืองไทยมีแนวโน้มว่าจะทำยอดขายเพิ่มขึ้นอีกอย่างแน่นอน และมีความคึกคักกับรถยนต์ใหม่ที่จะเตรียมเปิดตัวหลายต่อหลายรุ่น ซึ่งบางรุ่นอยู่ในช่วงของการผลิตเปลี่ยนตามอายุตลาดพอดี

สำหรับโมเดลที่น่าสนใจนั้นก็ทั้ง Mazda 3 (กลางปี) Honda Accord (เดือนมีนาคม) Suzuki Jimny (เดือนมีนาคม) Suzuki Ertiga (เดือนกุมภาพันธ์) BMW 3-Series (กลางปี) Toyota Corolla (กลางปี) Nissan X-Trail (เดือนกุมภาพันธ์) Subaru Forester (เดือนมีนาคม) Mitsubishi Eclipse Cross (กลางปี) และ Isuzu D-Max (กลางปี)

ใครที่สนใจรุ่นไหนก็เตรียมเก็บเงินรอได้เลย



5 โรงแรม น่าเช็คอินประจำปี 2019

ปี 2019 นี้ นับว่าเป็นอีกช่วงปีที่โรงแรมน้องใหม่ต่างก็ทยอยเปิดตัวให้ได้เช็คอิน เอนกายกันหลายแห่ง ทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด จริงๆ แล้วหากใครไม่มีเวลา แพ็กกระเป๋าออกไปท่องเที่ยวไกลๆ การเปลี่ยนบรรยากาศจากบ้านมาเช็คอินใน โรงแรมเก่าๆ สักคืนก็เป็นประสบการณ์ใหม่ที่จะช่วยเสริมสร้างพลังในการทำงานได้มากทีเดียว อย่างเช่นลิสต์โรงแรมที่เราคัดสรรมาฝาก

Hotel Nikko Bangkok

ใครที่ชอบโรงแรมกลิ่นอายญี่ปุ่นต้องมาเช็คอินที่ **โรงแรมนิคโก กรุงเทพฯ** โรงแรมแบรนด์หรูส่งตรงจากญี่ปุ่นที่นอกจากตกแต่งอย่างเรียบหรูสื่อถึงความอ่อนน้อมและการให้เกียรติแล้ว ที่นี่ยังเน้นฟังก์ชันของห้องน้ำสไตล์ญี่ปุ่น พร้อมผลิตภัณฑ์ในห้องน้ำจากแบรนด์ไทยปัญญบุรี (PANPURI) พิเศษกับห้องอาหารสำหรับญี่ปุ่นฮิโชน (Hishou) ที่เสิร์ฟเบนโตะดินเนอร์ รวมทั้งเซตอาหารกลางวันสไตล์ญี่ปุ่น และที่จะพลาดไม่ได้จริงๆ คืออาหารเช้าที่จัดเต็มสไตล์ญี่ปุ่น ไม่ต้องบินไกลแต่ได้รสชาติญี่ปุ่นแท้

(www.nikkobangkok.com)



Lub d Koh Samui Chaweng Beach

แม้ครึ่งหนึ่งของห้องพักใน **โรงแรมลัดดี เกาะสมุย เจวง บีช** จะเป็นห้องพักรวม เพียง 2 ชั้น แต่อีกครึ่งคือห้อง Deluxe เต็มเดียวที่สามารถเปิดประตูระเบียงออกไปนั่งชมพระอาทิตย์ขึ้นที่หาดเจวงได้เต็มตา มากกว่าสระว่ายน้ำที่ทอดตัวสู่ทะเล ที่นี่ยังมีห้องแพมิลี่แอนด์เฟรนด์ที่เพิ่มเตียง 2 ชั้น เข้ามาวางข้างเตียงใหญ่ เหมาะสำหรับครอบครัวและกลุ่มเพื่อนที่ต้องการห้องพักรวมกันหมาไปเลย 4 คน อีกสิ่งที่คุณน่าจะอยากบอกต่อคืออาหารเช้าที่ไม่บังคับเวลาตื่น จะเช้า สาย บ่าย เย็น ก็ยังสามารถสั่งอาหารเช้ากินได้ ด้านห้องอาหารเพียงหนึ่งเดียวก็มีเมนูอาหารพื้นถิ่นสมุยให้ได้ชิมกันด้วย

(www.lubd.com/samui)

Capella Bangkok

เป็นเรื่องที่น่าตื่นตาตื่นใจอย่างมากเมื่อได้รู้ว่าหนึ่งในโรงแรมแบรนด์หรูที่สุดในโลก คาเพลลา (Capella) กำลังจะเปิดตัวในไทยบนพื้นที่ประวัติศาสตร์ ถนนเจริญกรุง ริมน้ำเจ้าพระยาในชื่อ “คาเพลลา กรุงเทพฯ (Capella Bangkok)” จุดขายของที่นี่คือความเป็นส่วนตัวสุดๆ ด้วยรูปแบบของห้องพักสไตล์วิลล่าและห้องสวีต ทุกห้องมองเห็นโค้งน้ำเจ้าพระยาอย่างไม่มีอะไรมาบดบัง พร้อมการตกแต่งที่สะท้อนถึงวิถีแห่งสายน้ำและแลนด์มาร์กอย่างเจริญกรุง ไม่เพียงเท่านั้นในส่วนของโรงแรมอาหารยังได้เชฟเมาโร โคลาเกรโค (Mauro Colagreco) ผู้โด่งดังระดับโลกมาเชฟไลน์มาวางคอนเซ็ปต์เมนู ด้านสปา Auriga Wellness ก็ได้รางวัลระดับโลกในการใช้วัตถุดิบออร์แกนิกมาทำทรีตเมนต์ ยังไม่จบ ใครที่ต้องการสัมผัสวิถีเจริญกรุงแบบลึกซึ้ง ที่นี่ยังมีบริการ Capella Personal Assistant ที่จะมาช่วยออกแบบเส้นทางท่องเที่ยวตามความชอบของแต่ละบุคคลอีกด้วย



(www.capellahotelgroup.com)

โรงแรมชินะปุระ พิชญโลก

ที่พิชญโลกก็มีโรงแรมบูติกเปิดใหม่น่าเช็คอินสุดๆ เช่นกันกับโรงแรมชินะปุระ ซึ่งนำเรื่องราวประวัติศาสตร์ของเมืองสองแควมาผสมผสานกับการออกแบบตกแต่งห้อง เช่น ห้องพักแบบยั้งข้าวที่นำยั้งข้าวจริงมาเป็นแรงบันดาลใจ ชุ่มประตุมืองแบบอยุธยา ภาพจิตรกรรมบนประตุมะไม รวมทั้งงานช่างแขนงต่างๆ เข้ามาผสมผสานให้ความรู้สึกเหมือนกำลังเดินเข้าพิพิธภัณฑ์อย่างโรยารัณนั้น แต่ที่อยากให้ได้ลองสัมผัสจริงๆ คือสปาที่น่าภูมิปัญญาการนวดแบบฉบับพื้นถิ่นล้านนา มาเป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัว ใครไปพิชญโลกบอกเลยว่าห้ามพลาด

(www.facebook.com/shinnaburahotel)



Rosewood

ปีนี้โรงแรมแบรนด์ Rosewood มาแรงมาก เพราะบุกตลาดอาเซียนแบบเต็มๆ ไม่ว่าจะเป็นการเปิดโรงแรม Rosewood หลวงพระบาง ที่อยู่ห่างจากตัวเมืองเก่าเพียง 10 นาที ทว่าบรรยากาศเหมือนกำลังพักผ่อนท่ามกลางป่าลึกที่โอบล้อมไปด้วยธรรมชาติ นอกจากห้องวิลล่าปกติแล้ว ที่หลวงพระบางยังมีห้องพักในแบบเด็นท์แคมป์หรูที่น่าศิลปะวัฒนธรรมลาวมาผสมผสานกับโคโลเนียลฝรั่งเศส ส่วน Rosewood พนมเปญที่เพิ่งเปิดไปล่าสุดก็ตรงข้ามกับหลวงพระบางด้วยทำเลที่ตั้งใจกลางเมือง ตกแต่งคอนไปทางโมเดิร์นทว่าก็ใส่ศิลปะเขมรเข้ามาผสมผสาน ส่วนในกลางปีนี้ Rosewood กำลังจะปักหมุดลงยังกรุงเทพฯ ในพื้นที่ใจกลางเมืองเช่นกัน

(www.rosewoodhotels.com)



ออกรถให้โชคดี แต่งรถให้รุ่งเรือง
รับปีหมูทองแบบ

"เฮง เฮง เฮง"



ก่อนจะออกรถใหม่สักคัน นอกจากยี่ห้อที่ชอบ รุ่นที่สนใจ สมรรถนะในแบบที่ต้องการ และราคาที่สู้ไหวแล้ว หลายคนยังให้ความสำคัญกับความเชื่อและความเป็นมงคล เพื่อเสริมสร้างความมั่นใจว่า หากได้รถที่มีรูปลักษณ์สมพงศ์กับตัวเจ้าของแล้ว จะขับดี ขับสบาย แคล้วคลาดจากอันตราย ทั้งยังเสาะแสวงหาวิธีเสริมสิริมงคลต่างๆ ให้กับรถยนต์ เพื่อให้การเดินทางราบรื่นในทุกวัน ตลอดจนนำมาซึ่งโชคลาภและสิ่งดีๆ อีกด้วย กรุงเทพฯ ออโต้ จึงขอแนะนำเกร็ดความเชื่อเล็กๆ น้อยๆ ในการเลือกรถ รวมถึงการตกแต่งและดูแลรักษาตัวรถเผื่อว่าใครอยากจะออกรถใหม่หรือแต่งรถช่วงนี้จะได้มีแนวทางเสริมดวงให้ยิ่งเฮงๆ รับปีหมูทองกัน

เลือกสีดีมีชัย

เมื่อต้องซื้อรถ บางคนอาจจะเลือกสีที่ชอบ สีที่ดูแล้วถูกใจ แต่หากอยากให้รถคันใหม่ช่วยเสริมดวงชะตาในด้านต่างๆ ให้ดียิ่งๆ ขึ้นไป คนไทยเชื่อว่าการเลือกสีรถที่สมพงศ์กับวันเกิดนั้นช่วยได้ เราจึงรวบรวมข้อมูลมาให้ว่าใครเกิดวันไหนควรซื้อรถสีอะไร จะได้ออกรถใหม่พร้อมกับความโชคดีมีชัยกันถ้วนหน้า

เสริมวัน	อำนาจ วาสนา	โชคลาภ เงินทอง	คนอุปถัมภ์ค้าชู
จันทร์	เขียว	ส้ม เหลืองแก่ ดำ ฟ้า	น้ำเงิน ทอง ชมพู ม่วงเปลือกมั่งคุด
อังคาร	ดำ	ม่วงแก่ ทอง แสด น้ำตาล	บรอนซ์ เทา แดง ชมพู เขียว
พุธกลางวัน	น้ำเงิน ฟ้า ทอง ม่วงแก่ น้ำตาล	เทา บรอนซ์ ม่วงแก่	ขาว ดำ เขียว เหลืองอ่อน
พุธกลางคืน	แดง น้ำตาล	ดำ เทา บรอนซ์ น้ำตาล	ชมพู ม่วงแก่ น้ำเงิน ฟ้า
พฤหัสบดี	ฟ้า	แดง ส้ม ทอง	ขาว เขียว บรอนซ์ เทา
ศุกร์	น้ำตาล	แดง ทอง ชมพู ฟ้า น้ำเงิน	เขียว ดำ เหลือง
เสาร์	เทา บรอนซ์	น้ำเงิน ฟ้า ดำ ม่วงแก่	แดง ชมพู ทอง เหลือง
อาทิตย์	แดง ม่วงเปลือกมั่งคุด	ขาว ครีမ် ดำ	เขียว บรอนซ์ เทา ทอง

พวงมาลัยบูชาแม่ย่านาง

นอกจากสิริธ บางคนยังเชื่อว่าการนำพวงมาลัยมาบูชาแม่ย่านางภายในรถจะช่วยเพิ่มสิริมงคลยิ่งขึ้นไปอีก และถ้าจะให้ดีก็ควรเลือกใช้พวงมาลัยที่มีสีริบบิ้นเป็นมงคลตามวันเกิดด้วย โดยคนที่เกิดวันจันทร์ควรใช้พวงมาลัยริบบิ้นสีม่วง คนที่เกิดวันอังคารใช้พวงมาลัยริบบิ้นสีน้ำเงิน คนที่เกิดวันพุธใช้พวงมาลัยริบบิ้นสีเหลือง คนที่เกิดวันพฤหัสบดีใช้พวงมาลัยริบบิ้นสีแดง คนที่เกิดวันศุกร์ใช้พวงมาลัยริบบิ้นสีชมพู คนที่เกิดวันเสาร์ใช้พวงมาลัยริบบิ้นสีฟ้า และคนที่เกิดวันอาทิตย์ควรใช้พวงมาลัยริบบิ้นสีเขียว

แต่ทั้งนี้ทั้งนั้นการห้อยหรือแขวนพวงมาลัยควรดูตามความเหมาะสมด้วย ไม่ควรให้บดบังทัศนวิสัยในการขับ เช่นนั้นอาจจะเป็นอันตรายได้ และที่ต้องคอยสังเกตคือ หากพวงมาลัยเหี่ยวแห้งแล้วควรเก็บออกจากรถทันที เพราะอาจทำให้เกิดฝุ่นและสิ่งสกปรก ที่สำคัญคือมีความเชื่อว่าหากทิ้งพวงมาลัยเฉาๆ ไว้ในรถจะทำให้สิริมงคลเปลี่ยนเป็นไม่มงคล ส่งผลให้เกิดความทุกข์ทรมานในการเดินทาง หากไม่อยากติดๆ ขัดๆ อย่าลืมเก็บพวงมาลัยที่แห้งเฉาแล้วลงจากรถด้วยล่ะ

กลิ่นหอมสร้างบรรยากาศ

คงไม่มีใครอยากนั่งในรถที่มีกลิ่นไม่พึงประสงค์เป็นแน่ แต่รู้ไหมว่ากลิ่นที่ดีในรถยนต์ไม่เพียงทำให้รู้สึกสดชื่นสบายใจ ยังช่วยกระตุ้นพลังชีวิตให้รู้สึกกระปรี้กระเปร่าพร้อมที่จะออกเดินทางยิ่งขึ้นอีกด้วย ฉะนั้นเพื่อเพิ่มพลังด้านดีให้กับป็นิจจควรหากลิ้นหอมๆ มาเพิ่มความสดชื่นให้กับรถยนต์กันด้วย

ชาวราศีเมษ เป็นคนใจร้อน ควรเลือกกลิ่นคาร์เนชั่นที่ช่วยให้รู้สึกสงบและใจเย็นขึ้น ส่วนคนเจ้าระเบียบและค่อนข้างดีดอย่าง**ราศีพฤษภ** ควรเลือกกลิ่นที่เป็นธรรมชาติอย่างดอกไม้

หรือทุ่งหญ้าจะช่วยผ่อนคลายอารมณ์ สำหรับ**ราศีเมถุน**ต้องกระตุ้นให้กระปรี้กระเปร่าขึ้นด้วยกลิ่นดอกไม้ที่ผสมกลิ่นชิตรัส

ราศีกรกฎค่อนข้างหงุดหงิดง่าย กลิ่นกุหลาบ มะลิ หรือดอกไม้หวานๆ จะช่วยให้ใจเย็นและเบิกบานได้ ด้านผู้นำที่มีความเนียบจนน่าเกรงขามอย่าง**ราศีสิงห์** กลิ่นแนวดอกไม้และเปลือกไม้ที่เข็งซี่และหวานนิดๆ จะทำให้คนที่นั่งไปด้วยรู้สึกผ่อนคลายขึ้น และหากเป็นคนทีเอาจนเอาจอนไม่ได้อย่าง**ราศีกันย์** กลิ่นหอมเย็นบางเบา อาทิ กลิ่นอัลมอนต์ วานิลลา คือกลิ่นที่เหมาะสมที่สุด สำหรับ**ราศีตุลย์**นั้นเหมาะกับกลิ่นลิ้นกลีบนำค้นหา ทั้งกลิ่นสมุนไพร กายาน ไม้ อำพันจะช่วยให้จิตใจสงบขึ้น ต่างจาก**ราศีพิจิก**ที่ควรใช้กลิ่นส้ม เกรปฟรุต หรือชิตรัส จะช่วยเพิ่มเสน่ห์และทำให้มีคนอยากนั่งข้างๆ ไปด้วยกัน

ราศีธนูต้องเพิ่มความสดใสด้วยกลิ่นกุหลาบ มะลิ ทับทิม ราสเบอร์รี่จะได้มีชีวิตชีวาตลอดการเดินทาง ส่วนคนที่เรียบง่ายอย่าง**ราศีมังกร** แค่เพิ่มความสดชื่นด้วยกลิ่นผลไม้พวกลูกแพร์ ลิ้มลิ้ม มะกรูด ก็เพียงพอแล้ว ด้าน**ราศีกุมภ์**จะรู้สึกสบายใจมากหากใช้กลิ่นแนวสปอร์ต และสุดท้าย**ราศีมีน** เหมาะกับกลิ่นแนวฟรุตตี้หวานหน่อยๆ เพิ่มความเบิกบาน

แม้จะเป็นเรื่องที่พิสูจน์ไม่ได้ แต่ความเชื่อต่างๆ เหล่านี้ ก็เหมือนเป็นเครื่องยึดเหนี่ยวที่ช่วยสร้างความมั่นใจให้กับเจ้าของรถยนต์ได้ ตามคำกล่าวที่ว่า “ไม่เชื่ออย่าลบหลู่” หากทำแล้วเจ้าของรถอุ่นใจขึ้นก็ไม่ใช่ว่าเรื่องเสียหาย แต่ทั้งนี้ทั้งนั้นก็ไมควรรีลืมนะที่จะเอาใจใส่ดูแลรถยนต์ทุกคันให้มีสภาพที่ดีพร้อมใช้งานอยู่เสมอ รวมถึงต้องเคารพกฎจราจรและขับอย่างปลอดภัยด้วย จะยิ่งแคล้วคลาดปลอดภัยและเสริมความเชื่อให้เป็นสิริมงคลยิ่งขึ้น แล้วตลอดปีหมู่นี้จะมีแต่เรื่องดีๆ เกิดขึ้นกับคุณและรถยนต์คู่ใจ เชื่อสิ!

เรื่องราวของคลังเพิ่มพลังใจ

1. หลวงปู่ทวด พระเกจิอาจารย์ชื่อดังที่เชื่อกันว่าจะช่วยให้แคล้วคลาดปลอดภัย
2. พระรอด พระเครื่องในหมวดหมู่เบญจภาคี ที่เชื่อว่าจะช่วยให้รอดพ้นจากภัยต่างๆ
3. ลูกแก้วคริสตัล เชื่อว่าจะช่วยสะท้อนพลังร้ายออกไปจากรถจึงทำให้ปลอดภัยตลอดการเดินทาง
4. แมวกวัก ชาวญี่ปุ่นเชื่อว่าแมวเป็นสัตว์นำโชค และหากเป็นแมวที่ยกอุ้งเท้าขึ้นมาด้วยก็จะช่วยปกป้องเจ้าของจากภัยได้



FOMM One

ยานยนต์ที่เป็นมากกว่า รถยนต์ไฟฟ้า

ในที่สุดก็เข้าสู่ยุคที่เราควรใส่ใจเรื่องมลพิษทางอากาศอย่างจริงจัง โดยเฉพาะเรื่องมลพิษ PM2.5 ที่มาพร้อมกับควันจากปลายท่อไอเสียของรถยนต์ที่ใช้เครื่องยนต์สันดาปภายใน และนั่นจึงทำให้หลายคนเริ่มหันมามองยานยนต์ที่ขับเคลื่อนด้วยพลังงานซึ่งไม่ก่อให้เกิดมลพิษกันมากขึ้น และรถยนต์ไฟฟ้าแบบ BEV หรือ Battery Electric Vehicle คือหนึ่งในตัวเลือกเดิมที่ในเมืองไทยมีรถยนต์ไฟฟ้าแบบ BEV อยู่เพียง 4 แบรินด์ และที่เพิ่งเปิดตัวล่าสุด ได้แก่ ฟอมม์ วัน (FOMM One)

FOMM เป็นแบรนด์จากญี่ปุ่นที่ถือกำเนิดขึ้นมาได้ไม่นาน และรุ่น One ได้รับความสนใจเป็นอย่างมาก เพราะไม่ใช่แค่ราคาป้ายที่ตั้งเอาไว้เพียง 644,000 บาท แต่ยังรวมถึงสมรรถนะของตัวรถที่ใช้แค่การขับเคลื่อนบนพื้นถนนปกติ แต่ยังสามารถกลายร่างเป็นเรือยอมนๆ เพื่อลื่นน้ำท่วมได้เป็นอย่างดี

FOMM One สร้างสรรค์จากไอเดียของนักออกแบบชาวญี่ปุ่นที่เคยมีประสบการณ์ตรงกับสึนามิ ซึ่งทำให้เขาเลือกติดใบพัดขนาดเล็กเอาไว้ที่ล้อ เพื่อให้ตัวรถสามารถขับเคลื่อนต่อไปได้แม้ว่าจะมีน้ำท่วมสูงบนถนน แถมตัวรถเองก็ยังมีกรซิลตามจุดต่างๆ ไว้เป็นอย่างดี ทำให้โอกาสที่น้ำจะเข้าสู่ห้องโดยสารมีน้อยลง

ในเรื่องของรูปร่างนั้นอาจจะดูแปลกใหม่แบบที่คนไทยไม่คุ้นเคย โดย One มากับตัวถังทรงสูง 2 ประตู ทว่ารองรับผู้ขับและผู้โดยสารได้ 4 ที่นั่ง ด้วยตัวรถมีความยาวเพียง 2,585 มิลลิเมตร ทำให้มีความคล่องตัวสำหรับการใช้งานในเมืองแถมความยุ่งยากในเรื่องชิ้นส่วนตัวรถก็ไม่มีเยอะ เพราะ

เมื่อเปรียบเทียบกับรถยนต์ที่เราใช้งานอยู่ในปัจจุบันที่มีจำนวนชิ้นส่วนมากกว่า 30,000 ชิ้นต่อคันนั้น One ถือว่าน้อยลงเกือบ 20 เท่า เพราะมีชิ้นส่วนที่ประกอบขึ้นเป็นตัวรถเพียง 1,600 ชิ้นเท่านั้น

การขับเคลื่อนตัวรถเป็นหน้าที่ของมอเตอร์ไฟฟ้าแบบติดตั้งควบรวมกับล้อ (In Wheel Motor) กำลังสูงสุด 10 กิโลวัตต์ หรือเทียบเท่า 13.4 แรงม้า (HP) แรงบิดสูงสุด 57 กิโลกรัม/เมตร เก็บประจุไฟฟ้าด้วยแบตเตอรี่แฟ็กความจุ หรือความสามารถในการจ่ายไฟภายใน 1 ชั่วโมง เท่ากับ 2.96 กิโลวัตต์/ชั่วโมง (x 4 แฟ็ก) ระยะเวลาในการชาร์จราว 6 ชั่วโมง การชาร์จ 1 ครั้งวิ่งทำระยะทางได้ประมาณ 160 กิโลเมตร ใช้ความเร็วสูงสุดได้ประมาณ 80 กิโลเมตร/ชั่วโมง ซึ่งถือว่าเพียงพอสำหรับการใช้งานในชีวิตประจำวันสำหรับคนเมือง

ในตอนนี้ การใช้งานรถยนต์พลังไฟฟ้าอย่าง BEV ในบ้านเรากำลังอยู่ในช่วงเริ่มต้น แทนที่ชาร์จสาธารณะมีกระจายอยู่เพียงบางจุดในกรุงเทพฯ เช่นเดียวกับเส้นทางออกต่างจังหวัดที่ยังคงมีในบางจุดเช่นกัน ผู้ใช้งานอาจจะต้องวางแผนในการเดินทางและปรับพฤติกรรมในการใช้รถยนต์กันหน่อย เพราะ BEV ไม่ใช่รถยนต์สันดาปภายในที่เมื่อพลังงานหมดแล้วแค่เติลวเข้าปั้ม เติมน้ำมันแล้วไปต่อได้เลย แต่จะต้องรออีกอย่างน้อย 4-6 ชั่วโมง แต่ก็ไม่ใช่เรื่องยุ่งยากจนเกินไปไม่ใช่หรือ เมื่อเปรียบเทียบกับคุณภาพอากาศที่จะดีขึ้นในอนาคต หากทุกคนร่วมกันใส่ใจในเรื่องนี้

→ ภาค 1	โคราช อุบลราชธานี ศรีสะเกษ สุรินทร์ ปากช่อง ยโสธร ชัยภูมิ	440/12-14 ถ.มิตรภาพ-หนองคาย ต.ในเมือง อ.เมือง จ.นครราชสีมา 30000 โทร. 044-426-400 แฟกซ์ 044-426-499 941/24-25 ถ.ชยางกูร ต.ในเมือง อ.เมือง จ.อุบลราชธานี 34000 โทร. 045-477-477 แฟกซ์ 045-477-400-1 276/14 หมู่ที่ 8 ต.โพธิ์ อ.เมือง จ.ศรีสะเกษ 33000 โทร. 045-614-744 แฟกซ์ 045-614-750 966/9 ถ.หลักเมือง ต.ในเมือง อ.เมือง จ.สุรินทร์ 32000 โทร. 044-515-511 แฟกซ์ 044-515-650 680 ถ.มิตรภาพ ต.ปากช่อง อ.ปากช่อง จ.นครราชสีมา 30130 โทร.044-316-812, 044-316-815 แฟกซ์ 044-316-814 109 ถ.อุทัยรามฤทธิ์ ต.ในเมือง อ.เมือง จ.ยโสธร 35000 โทร. 045-712-319 แฟกซ์ 045-712-320 141/20 หมู่ที่ 6 ถ.ชัยภูมิ-สีคิ้ว ต.ในเมือง อ.เมือง จ.ชัยภูมิ 36000 โทร. 044-816-150 แฟกซ์ 044-816-152
→ ภาค 2	หาดใหญ่ สุราษฎร์ธานี นครศรีธรรมราช ตรัง ภูเก็ต กระบี่	59/25, 27 ถ.จุดศูนย์รวม ต.หาดใหญ่ อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา 90110 โทร. 074-222-400 แฟกซ์ 074-222-400 ต่อ 118 141/89-90 ถ.กาญจนาภิเษก ต.บางกุ้ง อ.เมือง จ.สุราษฎร์ธานี 84000 โทร. 077-916-400 แฟกซ์ 077-916-499 44 ถ.พัฒนาการคูขวาง ต.ในเมือง อ.เมือง จ.นครศรีธรรมราช 80000 โทร. 075-305-400 แฟกซ์ 075-305-499 117/8-9 หมู่ที่ 2 ต.โคกหล่อ อ.เมือง จ.ตรัง 92000 โทร. 075-201-400 แฟกซ์ 075-201-499 58/10-11 หมู่ที่ 6 หมู่บ้านเพิ่มสินธานี ต.รัชฎา อ.เมือง จ.ภูเก็ต 83000 โทร. 076-361-400 แฟกซ์ 076-361-402, 076-361-499 235/7-8 หมู่ที่ 11 ถ.เพชรเกษม ต.กระบี่น้อย อ.เมือง จ.กระบี่ 81000 โทร. 075-650-777 แฟกซ์ 075-650-780
→ ภาค 3	ชลบุรี ระยอง สระบุรี ปราจีนบุรี ฉะเชิงเทรา จันทบุรี สระแก้ว	51/11-12 หมู่ที่ 2 ต.เสม็ด อ.เมือง จ.ชลบุรี 20000 โทร. 038-103-400 แฟกซ์ 038-103-499 002/2-3 ถ.สุขุมวิท ต.ท่าประดู่ อ.เมือง จ.ระยอง 21000 โทร. 038-997-400 แฟกซ์ 038-997-499 88/12-13 ถ.สุบรรพทิศ ต.ปากเพรียว อ.เมือง จ.สระบุรี 18000 โทร. 036-3343-400 แฟกซ์ 036-343-499 47/1 ถ.ปราจีนตาม ต.หน้าเมือง อ.เมือง จ.ปราจีนบุรี 25000 โทร. 037-215-355 แฟกซ์ 037-215-360 197/2-3 ถ.สุขประยูร ต.หน้าเมือง อ.เมือง จ.ฉะเชิงเทรา 24000 โทร. 038-088-449 แฟกซ์ 038-088-421 181 ถ.ขวาง ต.ตลาด อ.เมือง จ.จันทบุรี 22000 โทร. 039-322-161 แฟกซ์ 039-322-160 304 ถนนสุวรรณศร ต.สระแก้ว อ.เมือง จ.สระแก้ว 27000 โทร 037-241-018 แฟกซ์ 037-241-031
→ ภาค 4	เชียงใหม่ นครสวรรค์ พิษณุโลก ลำปาง เชียงราย กำแพงเพชร	160/1 ถ.เชียงใหม่-ลำปาง ต.ป่าตัน อ.เมือง จ.เชียงใหม่ 50300 โทร. 053-107-400 แฟกซ์ 053-107-499 1311/22 หมู่ที่ 10 ต.นครสวรรค์ตก อ.เมือง จ.นครสวรรค์ 60000 โทร. 056-219-600 แฟกซ์ 056-219-699 729/22-23 ถ.มิตรภาพ ต.ในเมือง อ.เมือง จ.พิษณุโลก 65000 โทร. 055-909-400 แฟกซ์ 055-909-499 363, 365 ถ.ไฮเวย์ ลำปาง-งาว ต.สวนดอก อ.เมือง จ.ลำปาง 52100 โทร. 054-237-800 แฟกซ์ 054-237-899 188/23-24 หมู่ที่ 22 ตรอบเวียง อ.เมือง จ.เชียงราย 57000 โทร. 053-153-388 แฟกซ์ 053-153-390 512, 514 ถ.เจริญสุข ต.ในเมือง อ.เมือง จ.กำแพงเพชร 62000 โทร. 055-237-800 แฟกซ์ 055-237-899
→ ภาค 5	ขอนแก่น ร้อยเอ็ด อุดรธานี สกลนคร เพชรบูรณ์ หนองคาย มุกดาหาร กาฬสินธุ์ เลย	272/22-26 หมู่ที่ 12 ถ.มิตรภาพ ต.เมืองเก่า อ.เมือง จ.ขอนแก่น 40000 โทร. 043-209-400 แฟกซ์ 043-209-499 49/6-7 ถ.เทวภิบาล ต.ในเมือง อ.เมือง จ.ร้อยเอ็ด 45000 โทร. 043-619-400 แฟกซ์ 043-619-499 119/11-12 หมู่ที่ 14 ต.หมากแข้ง อ.เมือง จ.อุดรธานี 41000 โทร. 042-215-400 แฟกซ์ 042-215-499 390/15-16 หมู่ที่ 11 ถ.สกล-อุดร ต.ธาตุเชิงชุม อ.เมือง จ.สกลนคร 47000 โทร. 042-700-200 แฟกซ์ 042-700-219 3/21 ถ.สามัคคีชัย ต.ในเมือง อ.เมือง จ.เพชรบูรณ์ 67000 โทร. 056-713-155 แฟกซ์ 056-713-166 300/2 หมู่ที่ 10 ถ.มิตรภาพ ต.โพธิ์ชัย อ.เมือง จ.หนองคาย 43000 โทร. 042-042-411-946-7, 042-411-949 แฟกซ์ 042-411-948 12 ถ.วิจิตรสุการ ต.มุกดาหาร อ.เมือง จ.มุกดาหาร 49000 โทร. 042-614-315 แฟกซ์ 042-614-312 297/1 ถ.เทศบาล 23 อ.เมือง จ.กาฬสินธุ์ 46000 โทร 043-811-325 แฟกซ์ 043-811-336 24/10 ถ.ร่วมจิตร์ ต.กุดป่อง อ.เมือง จ.เลย 42000 โทร. 042-811-502 แฟกซ์ 042-811-508
→ ภาค 6	ชุมพร นครปฐม อยุธยา ปราณบุรี กาญจนบุรี สุพรรณบุรี	55/11 หมู่ที่ 1 ต.บ้านนา อ.เมือง จ.ชุมพร 86190 โทร. 077-529-400 แฟกซ์ 077-529-499 511 ถ.เทศบาล ต.พระประโทน อ.เมือง จ.นครปฐม 73000 โทร. 034-245-400 แฟกซ์ 034-245-499 257/3 หมู่ที่ 5 ต.ไผ่ลึง อ.พระนครศรีอยุธยา จ.อยุธยา 13000 โทร. 035-735-400 แฟกซ์ 035-735-499 502/14-15 หมู่ที่ 2 ถ.เพชรเกษม ต.วังก้ง อ.ปราณบุรี จ.ประจวบคีรีขันธ์ 77120 โทร. 032-825-515 แฟกซ์ 032-825-520 974/184 หมู่ที่ 3 ถ.แสงชูโต ต.ท่าม่วง อ.ท่าม่วง จ.กาญจนบุรี 71110 โทร.034-613-054-9 แฟกซ์ 034-613-060 64/23 ถ.เนตรแก้ว ต.ท่าพี่เลี้ยง อ.เมือง จ.สุพรรณบุรี 72000 โทร. 035-526-025 แฟกซ์ 035-526-027
→ กรุงเทพฯ	นนทบุรี สมุทรสาคร ลาดกระบัง หลักสี่ เขวราช บางแค บางนา บึงกุ่ม บางนา บางใหญ่ รามอินทรา	74/35 หมู่ที่ 3 ต.บางตลาด อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120 โทร. 02-762-4224 แฟกซ์ 02-962-6691 923/27 ถ.เศรษฐกิจ 1 ต.มหาชัย อ.เมือง จ.สมุทรสาคร 74000 โทร.034-425-642 แฟกซ์ 034-425-433 146/2 หมู่ 1 ถ.ลาดกระบัง แขวงลาดกระบัง เขตลาดกระบัง กรุงเทพฯ 10520 โทร.02-327-0241แฟกซ์ 02-327-0240 76/56 ถ.แจ้งวัฒนะ แขวงอนุสาวรีย์ เขตบางเขน กรุงเทพฯ 10220 โทร. 02-762-4225 แฟกซ์ 02-970-1749 23/34-35 ถ.ตรีมิตร แขวงตลาดน้อย เขตสัมพันธวงศ์ กรุงเทพฯ 10100 โทร. 02-232-2999 แฟกซ์ 02-236-3132-3 8/28-29 หมู่ที่ 7 แขวงบางแค เขตบางแค กรุงเทพฯ 10160 โทร. 02-803-8000 แฟกซ์ 02-803-7813 อาคารบางนาทาวเวอร์ เอ เลขที่ 2/3 หมู่ที่ 14 ถ.บางนาตราด กิโลเมตรที่ 6.5 ต.บางแก้ว อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ 10540 โทร. 02-777-3555 แฟกซ์ 02-777-3783 2CR 210 111 ถ.บางนา-ตราด แขวงบางนา เขตบางนา กรุงเทพฯ 10260 โทร. 02-744-0515, 02-744-0305 แฟกซ์ 02-744-0516 80/149 หมู่ที่ 6 หมู่บ้านบางใหญ่ซีที ถ.กาญจนาภิเษก ต.เสาธงหิน อ.บางใหญ่ จ.นนทบุรี 11140 โทร. 02-595-0390 แฟกซ์ 02-595-0459 327, 329 ถ.รามอินทรา แขวงมีนบุรี เขตมีนบุรี กรุงเทพฯ 10510 โทร. 02-517-9894, 02-517-9802-3, 02-517-9805-7, 02-517-9809-14 แฟกซ์ 02-517-9896, 02-517-9808

เจ้าของ ฝ่ายสื่อสารองค์กรและประชาสัมพันธ์ ธุรกิจสินเชื่อรถยนต์ ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)

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

ร่วมสร้างสรรค์เนื้อหาและศิลปกรรมโดย

บริษัท เปเปอร์คอร์ด จำกัด โทร. 08-1513-4971, 08-1919-5315 อีเมล : paperchorus@hotmail.com



krungsriauto.com



krungsri
Auto

เครือ MUFG หนึ่งใน
สถาบันการเงินที่ใหญ่ที่สุดของโลก



เช็กก่อน มั่นใจกว่า กรุงศรี ออโต้ พร้อมสตาร์ท

พร้อมสตาร์ทรถที่ใช้ ด้วยอำนาจในมือคุณ
ช่องทางเช็กวงเงินสินเชื่อรูปแบบใหม่ พร้อมรู้ผลภายใน 30 นาที



สแกนเลย
แค่ ดูป ก่าย ส่ง

แค่ประเมินความพร้อมก่อนสตาร์ท
รับ E-Voucher มูลค่า 200 บาท