



krungsri
Auto

A member of  MUFG
a global financial group

Krungsri Auto Magazine

Things You Need to Know about Auto Finance

Vol.9 No.2
March-April 2017

รถคันแรก...
เพื่อชีวิตที่ดีกว่า



Content

Krungsri Auto's Talk

3



The Memory

4

ลุงหล้าและในหลวงของเป็น

Dealer Society

6



Cover Story

9

รถคันแรก...
เพื่อชีวิตที่ดีกว่า



Dealer Talk

14

จากลูกชาวนาสู่
มือวางอันดับหนึ่ง
"สมยง คาร์เซ็นเตอร์"

17

ก้าวที่ยั่งยืนของ
ส.ศิริยนต์ มอเตอร์เซล



Live with Passion

20

ทุกงานคือกำไร

Enjoy The Ride

22

เลือกแว่นให้เหมาะก่อนออกสตาร์ท

Chill Out

23

Summer Calling

Best of the Month

26

Auto Gadget

28

หมดปัญหาเรื่องไฟหมด

Krungsri Auto Movement

29



ประสบการณ์ใหม่กับกรุงศรี ออโต้

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

ลูกค้าสามารถเลือกใช้บริการสินเชื่อของกรุงศรี ออโต้ พร้อมรับคำปรึกษาทั้งเรื่องรถและเรื่องเงิน ช่วยให้เรื่องเงินเป็นเรื่องง่าย ผ่านสาขากรุงศรี ออโต้ ทั่วประเทศ รวมทั้งสาขาของธนาคารกรุงศรีอยุธยาทั่วประเทศ ที่ทำการไปรษณีย์ไทยที่ให้บริการ เคาน์เตอร์เซอร์วิส 7-Eleven หรือติดต่อ “กรุงศรี ออโต้ คอลเซ็นเตอร์” โทร. 02-740-7400 กด 1 เพื่อรับบริการ “เดลิเวอรี่” พร้อมทำสัญญาถึงบ้าน หรือขอรับบริการสินเชื่อ “คาร์ ฟอร์ แคช” และ “กรุงศรี รถบ้าน” ได้สะดวกที่สุด เพียงกดรหัส *740# แล้วกดโทรออกฟรี เพื่อรับ SMS ยืนยันและรอการติดต่อกลับจากเจ้าหน้าที่ หรือติดตามรายละเอียดเพิ่มเติมที่ www.krungsriauto.com หรือ www.facebook.com/krungsriauto



KrungsriAuto



KrungsriAutoTV



krungsriauto.com



ยานยนต์ขับเคลื่อนชีวิต

คุณจำ “รถคันแรก” ในชีวิตคุณได้ไหมครับ

รถคันแรกในชีวิตของบางท่านอาจเป็นรถคันใหม่ ขณะที่บางท่านอาจเป็นรถยนต์มือสอง และของบางท่านอาจเป็นยานยนต์สองล้อคล่องตัว

ไม่ว่าจะรูปลักษณะอย่างไร รุ่นไหน แปรนต์อะไร ผมเชื่อว่าเจ้าของทุกคนย่อมรู้สึกพิเศษกับรถคันแรก ยิ่งถ้าซื้อด้วยน้ำพักน้ำแรงของตนเองด้วยแล้วยิ่งรู้สึกภูมิใจเป็นทวีคูณ อยากขับไปหาคนในครอบครัวที่เรารักและพาไปไหนต่อไหนด้วยกัน

สำหรับหลายๆ ท่าน รถคันแรกไม่เพียงเป็นยานพาหนะที่อำนวยความสะดวกสบายให้ตนเอง ญาติพี่น้อง และเพื่อนฝูง แต่ยังมีสำคัญต่อการทำงาน การดำเนินธุรกิจ สตาร์ทอัพและเอสเอ็มอีจำนวนมากสร้างเนื้อสร้างตัวโดยมีรถคันแรกเป็นผู้ช่วยสำคัญ

รถจึงมีส่วนสัมพันธ์กับเรื่องราวและสถานการณ์ชีวิตผู้เป็นเจ้าของ และเมื่อวันเวลาผ่านไป สถานภาพทางสังคม หน้าที่การงาน และฐานะทางการเงินอาจทำให้หลายท่านมีรถคันใหม่หรือรถมากกว่าหนึ่งคัน

แต่ผมเชื่อว่ารถคันแรกยังอยู่ในใจเสมอ

ไพโรจน์ ชื่นครุฑ

ประธานคณะเจ้าหน้าที่ด้านธุรกิจสินเชื่อยานยนต์

ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)



ลุงหล้าและใบหลวงบองเป็น

เมื่อปลายเดือนมีนาคมที่ผ่านมา คณะผู้บริหารกรุงศรี ออโต้ ได้มีโอกาสขึ้นดอยอินทนนท์ไปเยี่ยมชุมชนม้งเพื่อ “เดินตามรอยพ่อ” โดยมีเป้าหมายหลักในการศึกษาถึงเส้นทางที่พระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัว รัชกาลที่ 9 เคยเสด็จฯ ไปตลอดจนโครงการหลวงที่พระองค์ท่านทรงริเริ่มไว้เมื่อ 30 กว่าปีก่อน บุญชะตาได้พาเรามาพบกับ “ลุงหล้า” ชาวเขาเผ่าม้ง ผู้เคยเฝ้ารับเสด็จในบ้านหลังเล็กๆ ของตนเอง บ้านที่ไม่่ว่าจะผ่านไปกี่ยุคกี่สมัย จะผุพังอย่างไร คุณลุงก็ไม่ยอมรื้อหรือสร้างใหม่ ด้วยเหตุผลที่ว่า “พ่อหลวงเคยเสด็จฯ มาบ้านหลังนี้”

วิโรจน์ พนกกำเหนิด หรือลุงหล้า เล่าสภาพบ้านเกิดเมื่อเกือบ 40 ปีก่อนว่า ชาวเขาเป็นชาวเขาจริงๆ อยู่ในหุบในดอย จะลงมาทำธุระในเมืองแต่ละครั้งออกเดินเท้าหกโมงเช้ากว่าจะมาถึงตัวอำเภอจอมทองคือหกโมงเย็น ความเป็นอยู่ยากจน การเล่าเรียนไม่ต้องพูดถึง ลุงหล้าไม่ทราบวันเดือนปีเกิดของตนเองเสียด้วยซ้ำ



เสร็จจากกราบในหลวง ที่งานกรุงศรี ออโต้ พาแวะชมวัดพระแก้ว



ลุงหล้า และป้าเย้ย ผู้เป็นภรรยา ชาวไทยภูเขาเผ่าม้งกับฝันที่เป็นจริง ได้เดินทางมากรุงเทพฯ เป็นครั้งแรกในชีวิต เพื่อมากราบถวายบังคม พระบรมศพในหลวงรัชกาลที่ 9



จากประตูปิณานัยศรี อีกไม่กี่อึดใจ ลุงหล้า-ป้าเย้ย และคุณโกศล ไกด์ ลูกหลานชาวม้ง ก็จะได้กราบพ่อหลวงแล้ว “ในหลวงเป็นอยู่บนสวรรค์แล้ว ขอให้ท่านส่งแสงลงมา ให้ลูกหลานมีชีวิตความเป็นอยู่ที่ดี”

ในที่ห่างไกลเช่นนั้น ในหลวงรัชกาลที่ 9 และสมเด็จพระราชินีทรงพากันไปเยี่ยมเยียนหลายต่อหลายครั้ง ทรงซักถามถึงปัญหาและพระราชทานคำแนะนำการทำเกษตรแผนใหม่ที่เป็นการทำเกษตรแบบถาวรแทนการปลูกพืชและการทำไร่เลื่อนลอย โดยโปรดเกล้าฯ ให้จัดตั้ง “สถานีวิจัยโครงการหลวงอินทนนท์” เมื่อปี 2522 (ปัจจุบันคือสถานีเกษตรหลวงอินทนนท์) ณ บ้านขุนกลาง อำเภोजอมทอง จังหวัดเชียงใหม่ เพื่อวิจัยงานเกษตรไม้ดอก ไม้ประดับ พืชผัก และไม้ผล และถ่ายทอดความรู้แก่ครอบครัวเกษตรกร

ลุงหล้าและครอบครัวเองก็มีชีวิตความเป็นอยู่ที่ดีขึ้นเมื่อเปลี่ยนจากปลูกฝิ่นมาปลูกดอกเบญจมาศและพืชผักเมืองหนาวอีกหลายอย่าง

เมื่อในหลวงรัชกาลที่ 9 เสด็จสวรรคต ลุงหล้าและภรรยาอยากมากราบในหลวง แต่ในวัย 62 ปี คุณลุงไม่เคยลงมากรุงเทพฯ เลยสักครั้ง ไม่เคยขึ้นเครื่องบิน แถมนั่งรถนานๆ ก็เมารถอีกต่างหาก เมื่อทีมงานกรุงศรี ออโต้ สัญญากับคุณลุงว่าจะพามากราบพ่อหลวงที่กรุงเทพฯ คุณลุงยังไม่เชื่อในสิ่งที่ตัวเองได้ยิน คิมนั้นคุณลุงนอนไม่หลับทั้งคืน เมื่อหลับไปตอนใกล้รุ่ง คุณลุงฝันว่ามีเทวดาพาคุณลุงไปกรุงเทพฯ...



ปลายเดือนมีนาคม ผู้บริหารกรุงศรี ออโต้ ล้อมวงฟังลุงหล้าที่ดอยอินทนนท์เล่าถึงเมื่อครั้งในหลวงเสด็จมาพัฒนาที่นี่ ภาพ: ศูนย์ส่งเสริมการค้าศึกษาประเทศไทย (EEC)

เมื่อวันที่ 6 เมษายน วันจักรีที่ผ่านมา ฝันของคุณลุงหล้าก็เป็นจริง เมื่อคุณลุงพร้อมภรรยา และไกด์ชาวม้งได้มีโอกาสเข้ากราบถวายบังคมพระบรมศพของพ่อหลวงอันเป็นที่รักยิ่งของคุณลุงและชาวไทยทุกคน

วินาทีที่ก้มตัวลงกราบเบื้องหน้าพระบรมโกศ ลุงหล้า อธิษฐานกับในหลวงในใจว่า

“ในหลวงเป็นอยู่บนสวรรค์แล้ว ขอให้ท่านส่งแสงลงมา ให้ลูกหลานมีชีวิตความเป็นอยู่ที่ดี”

ขอขอบคุณ ดร.อลงกต ชูแก้ว ศูนย์ส่งเสริมการค้าศึกษาประเทศไทย (EEC) และกัลยาณมิตรทุกท่านที่ช่วยประสานงานการเดินทางครั้งนี้

Dealer Society

จบลงไปอย่างยิ่งใหญ่สำหรับงานฉลองครบรอบ 25 ปี มิตร ชู กฤษฎา ที่จัดขึ้นเมื่อวันที่ 12 มีนาคม ณ โรงแรม Best Western Plus Wanda Grand @ งานนี้บอสใหญ่ คุณกฤษฎา-คุณวรรณ รัฐปัญญา แห่งบริษัท กฤษฎากการ (ประเทศไทย) จำกัด หุ่นไม้อัน นอกจากเชิญนักร้องชื่อดังอย่างป๊ากโก The Voice มามอบบทเพลงอันไพเราะแล้ว ในงานยังมีของรางวัลมากมาย อาทิ บัตรรับประทานอาหาร บัตรที่พักโรงแรม Best Western Plus Wanda Grand



เมื่อวันที่ 4 มีนาคม ที่ผ่านมา คุณเสาวภาคย์ จีงวิวัฒนภรณ์ บอสใหญ่ แห่งห้างหุ้นส่วนจำกัด คิงส์นิต ได้ฤกษ์งามยามดีเปิดโชว์รูมใหม่ที่จังหวัดบุรีรัมย์ งานนี้นอกจากจะมีลูกค้าไปแสดงความยินดีอย่างคับคั่งแล้ว ทีมงานกรุงศรี ออโต้ ก็ไม่พลาดที่จะเข้าไปร่วมแสดงความยินดีด้วยเช่นกัน



ทีมงานกรุงศรี ออโต้ สาขาปราจีนบุรี ได้ร่วมอวยพรวันคล้ายวันเกิด คุณชี-ศุภชัย แพร่พิพัฒน์มงคล กรรมการผู้จัดการ โตโยต้าปราจีนบุรี (1993) @ ทางทีมงานฝากบอกมาว่าขอให้คุณชีสุขภาพแข็งแรง ยอดขายถล่มทลายทุกๆ เดือนนะค่ะ

บอกได้เลยว่ากรุงศรี ออโต้ นี่มีแต่ให้ และล่าสุดเมื่อวันที่ 7-10 มีนาคม ที่ผ่านมา ทางกรุงศรี มอเตอร์ไซด์ ก็ได้ชวนดีลเลอร์ 104 ท่านไปร่วมสนุกกับทริป Krungsri Motorcycle Happy Family Trip ปี 2017 "ได้วันหยุดพักผ่อนกับครอบครัวกรุงศรี ออโต้" เพื่อท่องเที่ยววันหยุดในแบบเอ็กซ์คลูซีฟ ไม่ว่าจะเป็นการสักการะพระดังซึ้ง ล่องเรือทะเลสาบสุรยัณจนันทรฯ เรียนทำพายสับปะรดขนมขึ้นชื่อ ก่อนจะปิดท้ายด้วยความมอลังการของวิหิตทัศนบันเทิงไทเป 101 @ ทริปนี้ทั้งสนุกและเป็นกันเอง ในบรรยากาศอบอุ่นสไตล์ครอบครัวกรุงศรี ออโต้ค่ะ



ช่วงนี้อะไรๆ ก็เป็นสิริมงคล เหตุก็ด้วยคุณภุชิต แฉั่วชุ่มชื่น ผู้จัดการงานขายและบริหารช่องทางการจัดจำหน่าย ธุรกิจสินเชื่อบริการยานยนต์กรุงเทพฯ 4 ได้นำทีมกรุงศรี มอเตอร์ไซด์ ไปร่วมแสดงความยินดีในงานเลี้ยงฉลองมงคลสมรสระหว่างคุณ กัลยา คุณานันทกุล และ คุณทวี กุลเลิตประเสริฐ บุตรชาย ของ คุณภาวิณี - คุณชาติชาย กุลเลิตประเสริฐ หัวเรือใหญ่ แห่งฮอนด้า ซ.ชัย และ บจก.ซ.ชัย บิ๊กเซ็นเตอร์ ณ โรงแรม สยาม เคมปินสกี กรุงเทพฯ @ ใครที่ไปงานต่างบอกเป็นเสียง เดียวกันว่าจัดงานได้หวานชื่นจนหลายคนอยากสละสไป ตามๆ กัน

ต้อนรับกระแสวิง World Superbike 2017 ที่ จัดขึ้นอย่างยิ่งใหญ่ที่จังหวัดบุรีรัมย์ ด้วยกิจกรรม Meeting Party 2017 ซึ่งเป็นงานมีดตึงที่สองผู้แทน จำหน่ายรถจักรยานยนต์ Kawasaki รายใหญ่ คุณ อุดมศักดิ์ ฉัตรชัยพลรัตน์ แห่ง บจก.เมืองพลน้ำ เด็กไถ่ และคุณคมศักดิ์ ภัทรานนท์อุทัย แห่ง บจก.บุรีรัมย์สยามมอเตอร์ ได้ประสานพลังกันจัดขึ้น เพื่อคืนกำไรให้ลูกค้า @ แน่แน่นอนว่าทางทีมกรุงศรี มอเตอร์ไซด์ ก็ไม่พลาดที่จะเข้าร่วมงานใหญ่แห่งปี ด้วยเช่นกัน งานนี้บอกได้คำเดียวว่ามันสนุกมาก



ช่วงนี้ฟากกรุงศรี มอเตอร์ไซด์ คึกคักออกพบปะลูกค้า ไม่ได้หยุดหย่อน และล่าสุด คุณปริญญ์ เอกก้านตรง ผู้จัดการงานขายและบริหารช่องทางการจัดจำหน่าย ธุรกิจสินเชื่อบริการยานยนต์ต่างจังหวัด 1 ได้นำทีมงานเข้าร่วม กิจกรรม Speed Challenge 2017 กิจกรรมยิ่งใหญ่ประจำปีของ บจก. สิบสิมามอเตอร์ ผู้แทนจำหน่ายรถจักรยานยนต์ Yamaha รายใหญ่ของเมืองโคราช งานนี้คุณณลินรัตน์ ชาญวิมลวัฒน์ บิ๊กบอสแห่งสิบสิมามอเตอร์ทุ่มไม่อั้น แจกโปรโมชั่นพิเศษ พร้อมกิจกรรมอื่นๆ จัดเป็นของขวัญมอบให้ลูกค้าอย่างเต็มที่



ทีมงานขายและบริหารช่องทางการจัดจำหน่าย ธุรกิจสินเชื่อบริการยานยนต์ต่างจังหวัด 5 เข้าร่วมแสดงความยินดีกับ คุณชัยณรงค์ ปัญญาไวย เจ้าของบริษัท พี โอ มอเตอร์ไซด์เคิล จำกัด ผู้แทนจำหน่ายรถจักรยานยนต์ Harley Davidson กับ การเปิดตัวโชว์รูมแห่งใหม่ใจกลางเมืองขอนแก่นในคอนเซ็ปต์ "Poise Harley Davidson of Khon Kaen" @ งานนี้แฟนคลับ Harley Davidson มาให้กำลังใจกันล้นหลาม

คุณทวีวัฒน์ บุญชู ผู้อำนวยการ ฝ่ายการตลาด
สินเชื่รถจักรยานยนต์ ร่วมด้วย คุณสุกัลยา หมีนมา
ผู้จัดการงานขายและบริหารช่องทางการจัดจำหน่าย
ธุรกิจสินเชื่รถจักรยานยนต์ต่างจังหวัด 5 พร้อมทั้งงาน
กรุงศรี มอเตอร์ไซด์ ร่วมแสดงความเสียใจในงาน
ฌาปนกิจศพ คุณประสงค์ ประคุณศึกษาพันธ์ เจ้าของ
บจก.มิตรแท่นยนต์ ผู้แทนจำหน่ายรถจักรยานยนต์
Kawasaki รายใหญ่ในจังหวัดขอนแก่น



กรุงศรี ยูสดีคาร์ ร่วมกับกลุ่มผู้ประกอบการรถยนต์ใช้แล้วในพื้นที่กรุงเทพมหานคร อันได้แก่
กลุ่มมินบุรี กลุ่มกาญจนา และ กลุ่มศรีนครินทร์ จัด “กิจกรรมฟุตบอลสัมพันธ์ ครั้งที่ 1” ณ
สนามฟุตบอลหญ้าเทียม Winning Seven สาขา 2 ที่พุทธมณฑล สาย 1 เมื่อวันที่ 16 มีนาคม
ที่ผ่านมา การแข่งขันครั้งนี้นอกจากจะเต็มไปด้วยความสนุกสนานแล้วยังเปี่ยมด้วยมิตรภาพ
ระหว่างสมาชิกของสมาคมผู้ประกอบการรถยนต์ใช้แล้วและกรุงศรี ออโต้ @ ส่วนผลการแข่งขัน
แมตช์กระชับมิตรในครั้งนี้ปรากฏว่าทีมศรีนครินทร์ประเดิมแชมป์สมัยแรกไปครอง



จบลงไปแล้วสำหรับการแข่งขันกอล์ฟทัวร์นาเมนต์ประจำปี 16th Krungsri Auto Invitational Golf Tournament
ที่ทางกรุงศรี ออโต้ จัดขึ้นเป็นปีที่ 16 ติดต่อกัน เพื่อกระชับความสัมพันธ์ระหว่างลูกค้า ดีลเลอร์รถใหม่ ดีลเลอร์รถมือสอง
ดีลเลอร์มอเตอร์ไซด์และผู้ผลิต รวมถึงบริษัทประกันภัยรถยนต์ โดยงานในครั้งนี้จัดขึ้นที่ Amata Spring Country Club ซึ่ง
อบอุ่นไปด้วยโปรกอล์ฟกว่า 152 คน และผู้ร่วมงานที่เข้ามาเป็นสักขีพยานในการก้าวสู่ปีที่ 25 อย่างแข็งแกร่งของกรุงศรี ออโต้
@ ก่อนกลับยังมีเซอร์ไพรส์จับรางวัลพิเศษ แจกรถมอเตอร์ไซด์ Honda รุ่น CBR150 และ Yamaha รุ่น Aerox155 (ABS
Version) ให้ขี่กลับบ้านกันอีกด้วย



รถคันแรก...เพื่อชีวิตที่ดีกว่า

สำหรับบางคนรถคันแรกอาจหมายถึงรางวัลแห่งชีวิต แต่บางคนกลับคิดไปถึงภาระและความรับผิดชอบที่กำลังจะตามมา รถคันแรกอาจมาพร้อมความสะดวกสบาย ขณะที่หลายต่อหลายคนฝันจะมีรถคันแรกเพื่อออกเดินทางไปยังปลายทางในฝัน แต่ไม่ว่ารถคันแรกที่คุณสตาร์ทจะนำคุณไปสู่ถนนสายใด ทว่าสิ่งหนึ่งที่เปลี่ยนไปอย่างแน่นอนก็คือกระแจะสะท้อนของโลกใบใหม่ที่อาจพลิกชีวิตของคนคนหนึ่งให้ไม่เหมือนเดิมอีกต่อไปด้วยรถคันแรก



คุณอาคม วัฒนการ

ผู้ก่อตั้ง Panda Speed

“จากรถมือสองคันแรกสู่การสร้างธุรกิจใหม่”

“รถคันแรกของผมไม่ใช่รถใหม่เนี่ยบเหมือนของหลายๆ คน ผมตัดสินใจซื้อรถคันแรกด้วยเงินไขเรื่องความคุ้มค่า ตอนนั้นผมมีงบประมาณจำกัด และเมื่อนำมาเทียบกับรถใหม่ผมก็ตัดสินใจได้ทันทีเลยว่า รถคันแรกของผมต้องเป็นรถมือสอง ไฟฟ้อป้อคันนี้แหละถึงจะคุ้มค่าที่สุด”

คุณคม-อาคม วัฒนการ ผู้บริหารหนุ่มรุ่นใหม่แห่งโชว์รูมขายรถมือสอง Panda Speed บอกเล่าถึงรถคันแรกที่ทำให้ความหมายของคำว่าชีวิตเปลี่ยนไป โดยรถคันแรกของคุณอาคมมีจุดเริ่มต้นขึ้นในรั้วมหาวิทยาลัย เมื่อคุณพ่อมอบเงิน 400,000 บาทให้ทั้งคุณอาคมและพี่ชายซื้อรถไว้ใช้ระหว่างเรียน แน่แน่นอนว่าหนุ่มๆ ทั้งหลายย่อมมีสเปกของรถในฝัน แต่เมื่อมีวงเงินจำกัด ความขัดแย้งระหว่างรถในฝันและความคุ้มค่าจึงเกิดขึ้น

“ตอนนั้นในใจมีอยู่สองทางเลือก ระหว่างรถใหม่ที่กำลังเป็นที่นิยมมากถึงกับต้องซื้อขายใบจองกันล่วงหน้า และรถมือสองที่ราคาถูกลงมาครึ่งหนึ่ง สุดท้ายด้วยงบประมาณที่คุณพ่อจำกัดไว้ ผมตัดสินใจเลือกมาสด้า แอสติน่า ไฟหน้าไฟฟ้อป้อ

เป็นรถซีดานกึ่งสปอร์ตจริงๆ ผมไม่ชอบรถสปอร์ต แต่รูปทรงของรถคันนี้มันแตกต่างจากรถที่มีในตลาด ผมชอบเรื่องความสวยงามอยู่แล้ว มาสด้า แอสติน่าคันนี้จึงยิ่งตอบโจทย์ เพราะรูปทรงมีความโดดเด่น แปลกตา มีเสน่ห์”

นอกจากเสน่ห์ในด้านรูปทรงแล้ว อีกเหตุผลที่คุณคมไม่สามารถปฏิเสธรถคันนี้ได้ก็คือเรื่องของความคุ้มค่า คำนึงกับราคาที่จ่ายไป และนั่นก็ทำให้รถคันต่อๆ มาของคุณคมเป็นรถมือสอง รวมทั้งเป็นการจุดประกายให้คุณคมทำกิจการซื้อขายรถมือสองในเวลาต่อมา

หลังจากเรียนจบระดับปริญญาตรี คุณคมไปเรียนต่อที่เมืองเมลเบิร์น ประเทศออสเตรเลีย และตัดสินใจที่จะซื้อรถใช้ระหว่างที่เรียนอยู่ที่นั่นเพื่อการเดินทางที่สะดวก เขาเลือกรถมือสองอีกเช่นเคย

“เป็นเรื่องบังเอิญที่ผมก็ได้ใช้รถมือสองอีก เป็นรถโฮลเดน คาลเลส (Holden Calais) ซึ่งตัดสินใจซื้อด้วยเรื่องของความคุ้มค่าอีกเช่นกัน เมื่อซื้อมาแล้วก็เลยต้องสร้างความคุ้มค่าอย่างต่อเนื่องด้วย

การใช้รถคันนี้ทำงานเดลิเวอรี่รับจ้างส่งอาหารไทยตามบ้าน ซึ่งผลที่ได้ถือว่าคุ้มค่าสุดๆ เพราะได้เงินกลับมาเกินกว่าแค่ค่าน้ำมัน”

ความประทับใจในรถมือสองไม่ได้หยุดอยู่เพียงเท่านั้น เพราะเมื่อคุณอาคมกลับมาทำงานในเมืองไทยก็ได้ซื้อหารถมือสองมาใช้อีกครั้ง และในขณะที่กำลังทำงานเป็นพนักงานประจำในออฟฟิศแต่มีรายได้เสริมจากการขายรถมือสอง

“ตอนที่ทำงานประจำอยู่ บริษัทมีการขายรถประจำตำแหน่งของผู้บริหาร ผมก็ไปซื้อกับเขามาคันหนึ่ง เป็นรถออดี้ A80 ที่ตั้งใจจะเอามาใช้เอง แต่ซื้อมาสักพักก็มีเหตุให้ต้องขาย ผมก็เลยเริ่มมองเห็นช่องทางสร้างกำไร อีกทั้งผมก็ใช้รถมือสองมาโดยตลอด คันแรกนี้ประทับใจมาก เลยทำให้เราเกิดความมั่นใจหากคิดจะทำธุรกิจนี้ พอทำงานประจำได้ 1-2 ปีก็เลยตัดสินใจลาออกมาซื้อขายรถมือสองดีกว่า เพราะเราใช้เอง มีประสบการณ์ในการเลือก การดูรถมือสองด้วยตัวเองมาตลอด ก็ยังสามารถให้คำตอบกับลูกค้าได้ว่ารถมือสองคุ้มค่าขนาดไหน” นอกจากรถคันแรกในชีวิตจะพาคุณคมเข้ามาสู่ถนนสายรถอย่างเต็มตัวเช่นปัจจุบัน คุณคมยังเสริมอีกว่าที่จริงแล้วรถคันแรกเป็นวิธีการอันแยบยลของคุณพ่อที่ตั้งใจจะมอบภาระหน้าที่และวิธีการมองชีวิตในมุมใหม่ให้กับคุณคม

“พอมีรถ ผมก็เลยมีหน้าที่หลักในการขับรดพาคุณแม่ พาอาม่าไปโรงพยาบาล ส่วนตัวผมเองก็ต้องกลับมาวางแผนการเงินให้รัดกุมก็เพราะรถคันแรกนี้ได้เงินเดือนมา แต่ต้องบริหารให้ได้ว่าทำอะไรให้เงินก่อนเดิมครูปคูลุมทั้งค่าน้ำมัน ค่าบำรุงรักษา และค่าอาหารมันทำให้เราโตเป็นผู้ใหญ่ขึ้น มีความระแวดระวังมากกว่าตอนที่เรานั่งอยู่เบาะหลังอย่างแน่นอน”



คุณสรญา เจริญวารีกุล

General Manager

บริษัท ซี.เอ็น.เอ็นเตอร์สแควร์ จำกัด

“รถคันแรก เปล์ตัวแรก ห้องเรียนแห่งแรก”

รถคันแรกนั้นเป็นทุกอย่างสำหรับ คุณอิฟ-สรญา เจริญวารีกุล General Manager บริษัท ซี.เอ็น.เอ็นเตอร์สแควร์ จำกัด รถคันแรกที่เป็นเจ้าของด้วยตัวเองคือ รถเบนซ์สปอร์ตดีเอสอี 160 Benz C250 ที่สะท้อนภาพลักษณ์ของผู้บริหารสาวไฟแรงที่น่าเชื่อถือและดูภูมิฐาน เป็นรถที่เติบโตไปกับเธอตามช่วงวัย ซึ่งเธอซื้อหามาด้วยน้ำพักน้ำแรง เก็บหอมรอมริบจากการทำงานในครอบครัวของเธอ

แต่เมื่อมองย้อนกลับไปยังรถคันแรกที่ผูกพัน เกิด เติบโต และมีความทรงจำที่ดีมากมาย เธอยกนิ้วให้ Toyota Corolla 4 ประตู หากเปรียบว่ารถคันนี้เป็นอะไร คุณอีฟตอบเราด้วยรอยยิ้มว่า รถคันนี้เป็นทุกอย่าง ทั้งสนามเด็กเล่นของเธอและพี่ชาย เป็นเปล เป็นห้องเรียนที่ทำให้เธอซึมซับการทำงานและเรียนรู้ศาสตร์ธุรกิจจากครอบครัว ทุกอย่างเริ่มต้นที่รถทั้งสี่

“อีฟโตมากับรถคันนี้ค่ะ นั่งเล่นกับเฮียอยู่หลังรถ ตอนเด็กๆ อีฟเป็นคนนอนยาก ป่าป๊าก็ต้องขับพาเธอรอบๆ แถวบ้านเพื่อให้อีฟนอนหลับ คุณแม่เล่าให้ฟังว่าสมัยก่อนถึงกับต้องผูกเปลไว้ท้ายรถเลย ให้รถคันนี้ทำหน้าที่เป็นเปลจริงๆ อีฟจำได้ว่าอีฟมีความสุขมากถ้ารู้ว่าวันไหนจะได้ไปเที่ยว เพราะเรานั่งรถคันนี้แล้วเรารู้สึกอบอุ่น” คุณอีฟเริ่มต้นเล่าย้อนความทรงจำภาพรถคันแรกของครอบครัวเจริญวารีกุล

รถโตโยตาคันนี้นับเป็นห้องทำงานของคุณพ่อคุณแม่ที่ทำให้เธอแม้จะเป็นเด็กน้อยตัวเล็กวัย 8 ขวบ แต่ก็ได้ซึมซับและมองเห็นการทำงานของท่านไปด้วย ภาพบรรยากาศถนนเทพารักษ์ในขณะนั้นยังเป็นทางลูกรัง ทุกๆ วันหยุด เสาร์อาทิตย์ หน้าที่ของเธอและพี่ชายจะต้องเตรียมพร้อมนั่งหลังรถเพื่อไปช่วยงานที่ร้าน แม้เป็นงานเล็กๆ น้อยๆ เช่นการออกบิลค่างวด แต่ถือเป็นสิ่งเล็กๆ ที่ได้เรียนรู้ที่คุณพ่อคุณแม่ฝึกสอนให้ลูกๆ “ต้องทำให้เป็น” เพราะได้เห็นเป็นตัวอย่างผ่านภาพในรถ ระหว่างนั่งรถไป คุณพ่อคุณแม่คุยงานกันไปด้านหน้า

“ป่าป๊าของอีฟคือครูสอนขับรถคนแรกในชีวิตอีฟด้วยค่ะ” คุณอีฟเล่าด้วยความภาคภูมิใจ

แม้จะเป็นลูกสาวของเจ้าของธุรกิจ แต่ครอบครัวเจริญวารีกุลมีแนวคิดการเลี้ยงลูกให้แกร่งตั้งแต่เล็ก คุณอีฟแอบกระซิบเล่าให้เราฟังว่า จริงๆ แล้วขับรถได้ตั้งแต่เรียนชั้น ป.6 แต่คุณพ่อไม่ให้ออกถนนใหญ่เพราะห่วงเรื่องความปลอดภัย

คุณพ่อฝึกขับรถให้เพราะเห็นว่าแม้จะเป็นผู้หญิงแต่ต้องดูแลตัวเองได้ ช่วยเหลือตัวเองให้ได้ ลุยได้ และเป็นเหตุผลให้ทุกวันนี้คุณอีฟรับหน้าที่เป็นสารพัดพร้อมบดดีใจให้คุณแม่ในยามที่คุณแม่ต้องการเดินทางกลับบ้านต่างจังหวัด คุณอีฟจะรับหน้าที่ขับรถและดูแลคุณแม่อย่างใกล้ชิดเสมอ

อายุของเจ้ารถโตโยตาคันนี้ผูกพันกับเธอมานานมากกว่า 15 ปี เมื่อเธอเข้าเรียนระดับมหาวิทยาลัย คุณอีฟก็ยังขับรถคันโปรดนี้ไปเรียนจนจบ เมื่อก้าวเข้าสู่ช่วงวัยทำงาน ด้วยมุมมองที่โตขึ้น รถสามารถบ่งบอกภาพลักษณ์การทำงานได้ คุณอีฟเลือกเปลี่ยนรถคันใหม่สโตร์สपोर्टโอบเชียว Benz C250 ให้ทำหน้าที่เป็นเพื่อนเดินทาง

สำหรับรถแห่งความทรงจำ Toyota Corolla รถแห่งการเริ่มต้นของครอบครัวคันนั้น แม้วันนี้จะไม่ได้อยู่กับครอบครัวแล้ว แต่ถ้าเอ่ยถึงรถคันนี้เมื่อใด เชื่อว่าทุกๆ คนในบ้านคงหยิบเรื่องราวความสุขความทรงจำมาบอกเล่าได้ไม่รู้จบ

เพราะรถคันแรกทำให้เรามีวันนี้

คุณชวัลนันท์ จันทรทรัพย์

ผู้ประกาศข่าว

สถานีโทรทัศน์สีกองทัพบกช่อง 7

“การเลือกรถคันแรกก็เหมือนการเลือกแฟน”

สำหรับผู้ประกาศข่าวมากความสามารถอย่าง คุณเกม-ชวัลนันท์ จันทรทรัพย์ คำว่ารถคันแรกมาพร้อมกับการสร้างความเข้าใจในเพื่อนร่วมทางที่หมายถึงเพื่อนบนทางเท้า และท้องถนน คุณเกมย้อนเล่าว่า เขาเองเป็นชายหนุ่มอีกคนที่มีความใฝ่ฝันว่ารถคันแรกในชีวิตต้องโก้เก๋ ซื้อมาแล้วแต่งโน่น เติมตรงนี้ เพื่อให้สาวสวยมานั่งเคียงข้าง ทว่าในความเป็นจริงเมื่อต้องมาตัดสินใจซื้อรถคันแรก ความเทในวัยฝันก็เริ่มเปลี่ยนเป็นคำว่าเนกประสงค์ของรถโตโยต้า วีโอส ซึ่งครอบครัวตัดสินใจซื้อให้คุณเกมเพื่อเพิ่มความสะดวกสบายในการทำงาน

“ผมมีรถคันแรกตอนเริ่มทำงาน สมัยเรียนผมก็ใช้บริการขนส่งมวลชนเกือบทั้งหมดมาตลอด โดยเฉพาะรถเมล์ แต่ก็อย่างที่รู้ว่ระบบขนส่งสาธารณะในบ้านเรายังต้องพัฒนาอีกมาก รถคันแรกจึงช่วยเพิ่มความสะดวกสบายในชีวิต ไม่ต้องทนร้อน ตากแดด ตากฝน และที่สำคัญ หลังจากได้รถคันแรกมาผมก็มีความทรงจำที่ดีกับรถคันนี้เยอะมาก”

หนึ่งในความทรงจำที่ไม่รู้ลืมเกี่ยวกับรถคันแรกของคุณเกมคือบทเพลงฮิปฮอปที่เปิดเป็นประจำในรถ คุณเกมออกตัวไว้ก่อนเลยว่าตนเองนั้นไม่ถนัดเพลงฮิปฮอปเท่าแจ๊สและลูกทุ่ง ทว่าหลังจากมีพื้นที่นั่งถนัดคนหนึ่งไรต์ใส่แผ่นซีดีมาให้ เป็นของขวัญรับรถคันใหม่ พอได้ยินเพลงฮิปฮอปชุดนี้



ดังขึ้นมาเมื่อไหร่ ก็จะทำให้นึกถึงบรรยากาศเก่าๆ ตอนที่ยังขับรถคันแรกอยู่เสมอ

จากรถคันแรก ความหลงใหลในรูปทรงของยานยนต์เป็นเหตุทำให้คุณเกมต้องเปลี่ยนรถอยู่เรื่อยๆ จนปัจจุบันเปลี่ยนมาราว 10 คัน ทั้งรถยุโรปและรถญี่ปุ่น แต่ไม่ว่าจะเปลี่ยนไปที่คัน สิ่งหนึ่งที่คุณเกมยึดถือมาตลอดคือเรื่องวินัยการขับรถที่เน้นความอะลุ่มอล่วย นึกถึงทั้งคนขับแท็กซี่ คนนั่งรถเมล์ และคนเดินถนนมาใส่ใจเรา

“แค่เอาใจของเพื่อนร่วมทางทุกคนมาใส่ใจเราเท่านั้น เราก็จะรู้ว่าไม่ใช่เราคนเดียวที่กำลังหงุดหงิดอยู่บนท้องถนนจริงๆ ถ้าทุกคนมีวินัย น้ำใจ และความไม่ประมาท อุบัติเหตุก็จะไม่เกิดขึ้น ผมเคยขึ้นรถเมล์มาก่อน ผมก็จะรู้ความอึดอัดความลำบาก พอเห็นรถเมล์ขับผิดกฎจราจรเล็กๆ น้อยๆ อย่างเช่นปาดหน้า เราก็หยวนๆ นะ เพราะเรารู้ว่าคนบนรถเขาลำบาก คนบนรถเมล์เขาอึดอัดมากกว่าเรา แต่ถ้าจะให้ดี

ที่สุดคือทุกคนต้องขับรถถูกกฎจราจร ผมถือกฎว่าขับรถช้าไว้ก่อน ช้าเป็นวินาที ดีกว่าเกิดอุบัติเหตุแล้วช้าเป็นชั่วโมง แถมดีไม่ได้อาจมีคนบาดเจ็บด้วย บนท้องถนนก็อยากให้อะลุ่มอล่วยกันไป บางทีปาดกันบ้างก็อย่าไปถือโทษโกรธกันเลย”

แม้จะเปลี่ยนรถมาหลายคัน แต่กฎเหล็กในการซื้อรถของคุณเกมก็คือคำว่า “ใช่” ใช่ทั้งเรื่องราคา อัตราการใช้ น้ำมัน และใช้กับไลฟ์สไตล์ของแต่ละคน เพราะต้องไม่ลืมว่ารถก็เหมือนบ้านหลังที่สอง บางคนต้องใช้ชีวิตถึงครึ่งหนึ่งอยู่บนรถ ฉะนั้นนอกจากจะต้องดูให้ดีแล้วก็ต้องไม่ลืมดูแลทุกคนให้ดีด้วย

“ผมใช้รถมาหมดทั้งค่ายยุโรป ญี่ปุ่น ถ้าถามผมว่าผมเลือกรถจากอะไร ผมบอกได้เลยว่าอารมณ์ล้วนๆ สำหรับผมรถก็เหมือนแฟน ผู้หญิงบางคนเรารู้นะว่าซึ้งอน เอาแต่ใจ ซอปป้างเก่ง แต่ถ้าถูกใจ อยุ่ไรสุดท้ายก็ต้องคนนี้ ต้องเป็นรถคันนี้เท่านั้น และสำหรับผม รถที่ใช้คือรถที่ดูคลาสสิก วินเทจ สะท้อนความภรรษาของผมได้”

คุณเกมกล่าวถึงท้ายถึงนิยามแห่งยานยนต์ที่ทำให้คุณเกมหลงใหลรถอย่างถอนตัวไม่ขึ้น

ขอบคุณ:

โรงแรม Lit Bangkok ซอยเกษมสันต์ 1

ถนนพระราม 1 กรุงเทพฯ โทร. 02-612-3456

www.litbangkok.com



จากลูกชาวนาสู่มือวางอันดับหนึ่ง
"สมชาย คาร์เซ็นเตอร์"



เมื่อความสำเร็จไม่ได้มาเพราะโชคช่วย ลูกชวานาไร้ใบปริญญาอย่าง “คุณสมยง สิมณี” กรรมการผู้จัดการ สมยง คาร์เซ็นเตอร์ จึงขอเลือกที่จะเป็นคนเดินเข้าไปคว้าโอกาสแห่งความสำเร็จนั้นด้วยตนเอง พร้อมใส่เกียร์ขยัน ซื่อสัตย์ และคุณธรรม พลิกชีวิตจากพนักงานขายตรงสู่เจ้าของเต็นท์รถมือสองที่ผงาดขึ้นมาเป็นอันดับต้นๆ ของจังหวัดอุบลราชธานี

เปลี่ยนความไม่ชอบเป็นคลังโคล

“ผมเป็นลูกชวานา เรียนจบแค่ ม.6 เป็นเด็กวัด เข้าไปเป็นทหาร ปลดประจำการก็เดินขายเครื่องกรองน้ำตามบ้าน ซึ่งในตอนแรกอาชีพการขายเป็นอาชีพที่ผมไม่ชอบที่สุด แต่ตอนนี้ผมบอกเลยว่าคลังโคลอาชีพขายรถยนต์มาก” คุณสมยงแนะนำตัวด้วยน้ำเสียงที่บ่งบอกถึงความภาคภูมิใจในเส้นทางสายรถยนต์ที่เริ่มต้นจากศูนย์

แม้จะไม่ชอบอาชีพการขายเลยสักนิด แต่ด้วยค่าคอมมิชชั่นเครื่องละ 500 บาท บวกด้วยเงินเดือนอีก 3,600 บาท นั้นถือว่าไม่น้อยเลยสำหรับคนที่ไม่มีประสบการณ์การทำงานใดๆ และด้วยความที่ต้องชอกแซกขายเครื่องกรองน้ำตามบ้าน ทำให้คุณสมยงได้เดินผ่านป้ายประกาศรับพนักงานขายหน้าใหม่ของโชว์รูมขายรถยนต์นิสสัน แต่นั่นก็เป็นงานที่มาพร้อมกับความท้าทายใหม่ คือ การขายรถให้ได้ 9 คันภายใน 3 เดือน ทว่าด้วยทักษะการขายตรงที่มีเป็นทุน จึงทำให้เพียงเดือนแรกคุณสมยงสามารถปิดการขายได้ 9 คัน และได้เลื่อนเป็นหัวหน้าทีมขายภายในระยะเวลาเพียง 6 เดือน

“ตอนขายเครื่องกรองน้ำ ผมต้องเดินไปหาลูกค้าและสร้างแรงบันดาลใจให้เขาอยากซื้อ แต่สำหรับรถยนต์ ลูกค้าเขาเดินมาหาเราถึงที่ นั่นหมายถึงว่าเขามีความต้องการอยู่แล้ว 70 เปอร์เซ็นต์ พนักงานขายคือผู้ที่ต้องเติมเต็มอีก 30 เปอร์เซ็นต์ เปรียบได้กับศิราณีจับคู่สินค้าที่เราให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า สำหรับผมการขายรถยนต์มันเลยง่ายมาก ขายได้เดือนละ 10-15 คันเป็นมาตรฐาน จากไม่ชอบในตอนนั้น ตอนนี้กลายเป็นคลังโคลการขายเลยก็ว่าได้”

การลาออกครั้งสุดท้าย

เมื่อสร้างความมั่นใจในการขายได้แล้ว คุณสมยงก็เริ่มมองหาวิธีการสู่การขายที่ยั่งยืน โดยทุกสิ่งที่เป็นความรู้เกี่ยวกับ

การขาย หรือแม้แต่การอบรมบุคลิกภาพ คุณสมยงก็มักจะขอให้เจ้าแก๊งที่คุณสมยงเรียกเสื่อว่า อาจารย์ ส่งคุณสมยงไปเรียนอยู่เสมอ โดยไม่รู้ว่ในวันหนึ่งข้างหน้าวิชาเหล่านี้จะเป็นสิ่งสำคัญที่ถูกนำกลับมาใช้

“ปี 2537-2539 เป็นช่วงรุ่งเรืองสุดๆ ทั้งโชว์รูมขายได้เดือนละ 200 คัน แต่เมื่อรัฐบาลประกาศลอยตัวค่าเงินบาท ช่วงเศรษฐกิจถดถอย ยอดขายหล่นมาเหลือ 80 คัน 40 คัน จากที่มีเงินซื้อข้าวกินก็ต้องเปลี่ยนเป็นห่อข้าวมากิน หนักเข้าต้องห่อมาเมื่อลูกน้อง ตอนนั้นผู้จัดการโชว์รูมโดนปลดเพราะทำยอดขายไม่ได้ ส่วนผมก็เลยต้องมาเป็นผู้จัดการโชว์รูมจำเป็น และเป็นคนติดตามเจ้าแก๊งทำทุกอย่างแทนทั้งหมด แม้กระทั่งเรื่องการกู้เงิน”

คุณสมยงเล่าว่ากว่าจะผ่านวิกฤตมาได้ก็เพราะมีเจ้าแก๊งคอยสอนเรื่องกลยุทธ์ในการบริหารคน บริหารทรัพยากร พร้อมทั้งย้ำกับคุณสมยงว่า ต่อไปคุณสมยงจะต้องเป็นนักธุรกิจที่มีความมั่นคง แต่ด้วยเงินเดือนหลักเฉียดแสนบาททำให้คุณสมยงไม่คิดว่าตนเองจะต้องออกมาเปิดธุรกิจของตัวเอง ทว่าชีวิตก็พลิกผันอีกครั้งเมื่อศูนย์โตโยต้าแห่งใหม่ของเมืองอุบลราชธานีส่งคนมาเจรจาในตำแหน่งผู้จัดการโชว์รูม

“เงินเดือนที่เร้าใจ วอลลุ่มการขายที่เพิ่มขึ้น และความท้าทายในการทำสิ่งใหม่ๆ ทำให้ผมตัดสินใจลาออก แต่พอเข้าไปอยู่จริงๆ แล้วกลับพบว่าความสบายมันไม่ใช่การขายที่ ผมต้องการ ประกอบกับลูกๆ ผมเริ่มโตและก็เริ่มมีปัญหาจากการที่ผมใช้เงินเลี้ยงเขามาตลอด ผมก็เลยตัดสินใจลาออกเพื่อต้องการมาประดับประดาประคองลูกทั้งสองของผม มันเป็นการเดิมพันที่เสี่ยงมาก แต่ถ้าครอบครัวเราไม่มีความสุข งานก็ไปไม่ได้”

รถมือสองคลั่งใจ

คุณสมยงลาออกด้วยเงินทุนติดตัว 7 แสน พร้อมแผนสำรองที่อยากทำมานานแล้วคือการขายรถมือสอง

“ผมเห็นช่องว่างของการสร้างรายได้มาตั้งแต่อยู่นิสสัน แต่ก็ไม่มีโอกาส ผมเอาเงิน 7 แสนไปซื้อรถ 3 คัน เดือนแรกขายได้หนึ่งคันพร้อมกำไร 3 หมื่น ตอนนั้นคิดต่อเลยว่า ถ้าเรามีเงินทุนมากกว่านี้ โอกาสในการขายก็ต้องมากกว่านี้แน่นอน

"การขายรถมือสองเป็นทั้งศาสตร์และศิลป์ รถแต่ละคันเปรียบเสมือนงานศิลปะที่เราต้องมองให้ออกถึงความสวยงาม"



ก็เลยใช้ความรู้ด้านการเงินที่ได้จากการติดตามอาจารย์ชอภูยิมเงินมาขายยาก็งาน และก็ได้ดังๆ ที่กำลังจะออกนอกถิ่นออกทางให้กลับมาช่วยงาน ซึ่งผมต้องใช้เวลมาถึง 6 เดือนในการลดกำแพงเพื่อที่จะให้ผมและลูกก้าวเข้าหากัน ถึงตอนนี้ก็บอกได้เลยว่าคุ้มค่ากับการลาออกครั้งนี้"

แม้รถมือสองจะเป็นตำราเล่มใหม่ที่ต้องลองผิดลองถูกด้วยตนเอง แต่ด้วยประสบการณ์ด้านการขายที่สั่งสมมาอย่างยาวนานทำให้คุณสมยอมสามารถมัดใจลูกค้าได้ไม่ยากด้วยกลยุทธ์การขายที่ผสมผสานทั้งศาสตร์และศิลป์

"การขายรถใหม่นั้นสินค้าจะมีความพร้อมในทุกเรื่อง ส่วนการขายรถมือสองต้องมีทั้งศาสตร์และศิลป์ เราเองก็ต้องดูรถให้เป็น อ่านบาร์โค้ดเป็น ดูสภาพเป็น ดูความต้องการของลูกค้าว่าต้องการใช้รถทำอะไร มีเงินเท่าไร' เช่น จะเอาไปขายของ ถ้ารถใหม่ดาวน์ห้าหมื่น รถมือสองดาวน์ห้าพันแล้วเอาเงินที่เหลือไปลงทุนซื้อของมาขายให้เต็มกระบะ เราต้องชี้ให้เห็นว่าการมาซื้อรถกับเรายังมีเงินเหลือไปลงทุนได้อีกด้วย เมื่อผ่อนแล้วไปรอด คราวนี้ลูกค้าก็จะนึกถึงเราเมื่อเขาต้องการซื้อรถอีก เพราะเราไม่ได้แค่ขาย แต่ยังวางแผนการใช้จ่ายให้อีกด้วย"

นอกจากเรื่องการขายแล้ว การบริการหลังการขายก็เป็นสิ่งที่สมยอม คาร์เซ็นเตอร์ ให้ความสำคัญไม่แพ้รถใหม่ ทั้งเปลี่ยนถ่ายน้ำมันเครื่อง ทำช่วงล่าง ทำสี รับประกันฟรี 3 เดือน พร้อมฟรีค่าแรงช่างตลอดอายุการใช้งาน ซึ่งบริการเล็กๆ แต่แสดงออกถึงความใส่ใจเหล่านี้นี่เองที่ทำให้รถมือสองภายใต้ชื่อสมยอม คาร์เซ็นเตอร์ สามารถคล่องใจผู้ใช้ได้อย่างเหนียวแน่น



ครอบครัวคือแรงใจ

เป็นที่รู้กันว่าคุณสมยอมนั้นเอาใจใส่ลูกค้า และครอบครัวมาก ครั้งหนึ่งคุณสมยอมเคยขอรับรองให้ภรรยาที่เป็นพยาบาลลาออก เพื่อที่จะมาดูแลลูกๆ อย่างใกล้ชิด ส่วนคุณสมยอมเองก็เลือกที่จะลาออกจากการเป็นผู้จัดการโชว์รูมเงินเดือนหลักแสนมาเริ่มต้นสร้างธุรกิจใหม่เพื่อที่จะได้ใกล้ชิดกับลูกๆ แต่ด้วยความที่ทำงานนอกบ้านมาโดยตลอด คุณสมยอมจึงต้องไปปรึกษาคุณหมอเพื่อเรียนรู้วิธีการปรับตัวเข้ากับลูกๆ ในช่วงวัยรุ่น ซึ่งคุณสมยอมมักจะย้ำเสมอว่าไม่ใช่กำไรหรือยอดขายที่เป็นโจทย์หลักในการทำงาน แต่ครอบครัวต่างหากที่เป็นเป้าหมายที่ทำให้ขายที่ไม่มีอะไรเลยประสบความสำเร็จมาได้เช่นปัจจุบัน

สมยอม คาร์เซ็นเตอร์

242/2 หมู่ที่ 4 ตำบลขามใหญ่ อำเภอเมือง

จังหวัดอุบลราชธานี 34000

โทร 045-316-868



ก้าวที่ยังยืนของ
ส.ศรีณยู มอเตอร์เซล



นับได้ว่าเป็นการก้าวอย่างเข้าสู่ปีที่ 25 อย่างมั่นคงและแข็งแกร่ง สำหรับ “ส.ศิริยนต์ มอเตอร์เซล” ตัวแทนจำหน่ายรถจักรยานยนต์ที่มีสาขาในอำเภอเมืองชลบุรีมากถึง 7 สาขา แต่กว่าจะมาถึงความสำเร็จอันยั่งยืนในวันนี้ได้ “คุณปัญญา สิริจินตสิงห์” ผู้จัดการและผู้ก่อตั้ง ส.ศิริยนต์ มอเตอร์เซล บอกเล่าว่าไม่ใช่เรื่องง่าย เพราะทุกก้าวที่เติบโตหมายถึงความทุ่มเทและตั้งใจที่ทำให้ชาวยัย 58 ปีคนนี้เข้ามาทำงานทุกวัน โดยไม่เคยมีวันลาพักร้อน

เริ่มต้นงานช่าง

“บริษัทเราจดทะเบียนเป็นห้างหุ้นส่วนจำกัดในปี 2535 แต่จริงๆ แล้วผมอยู่ในแวดวงรถมอเตอร์ไซด์มานานกว่านั้น อายุ 18 ปีก็เริ่มมาทำอู่ซ่อมรถกับพี่ชาย แล้วค่อยๆ ขยับมาขายรถป๊อป ขายรถมอเตอร์ไซด์มือสอง และก็ขยับมาเป็นตัวแทนจำหน่าย”

คุณปัญญาเล่าถึงจุดเริ่มต้นของ ส.ศิริยนต์ มอเตอร์เซล ที่แม้ปัจจุบันจะเป็นผู้แทนจำหน่ายรถจักรยานยนต์ แต่ก็ไม่มีสิ่งที่จะนำส่วนของแผนกงานช่าง งานซ่อมบำรุงมาเป็นส่วนหนึ่งของทุกสาขา โดยคุณปัญญาเองนั้นเริ่มฝึกทักษะความชำนาญด้านช่างมาตั้งแต่วัยหนุ่มถึงขั้นคว้ารางวัลที่ 3 ในการแข่งขันฝีมือช่างระดับประเทศมาแล้ว แต่เมื่อทำไปนานวันเข้า คุณปัญญาก็เริ่มเห็นข้อจำกัดของการเปิดอู่ซ่อมรถ ไม่ว่าจะเป็นเรื่องการสร้างรายได้ที่ต้องรองงานซ่อมเพียงอย่างเดียว บวกด้วยความยากในการควบคุมฝีมือช่างให้ได้มาตรฐาน คุณปัญญาก็จึงแตกไลน์ธุรกิจออกไปเป็นการขายรถมอเตอร์ไซด์คันเล็กจากญี่ปุ่นที่เรียกว่า รถป๊อป ต่อมาจึงขยายไปขายรถจักรยานยนต์มือสองซึ่งในสมัยนั้นมีส่วนแบ่งตลาดถึง 40 เปอร์เซ็นต์ของตลาดมอเตอร์ไซด์

“จากรถจักรยานยนต์มือสองผมก็เริ่มเข้ามาเป็นตัวแทนจำหน่าย แต่ก็ยังไม่ถึงส่วนของงานซ่อม เพราะเป็นอีกสิ่งสำคัญที่ทำให้ลูกค้าเชื่อถือใจเรา เราให้บริการเขาดีมาตั้งแต่แรก เขาเชื่อถือใจเรา ทีนี้พอจะซื้อรถเขาก็เลยหันมาที่เราก่อน”

เคล็ด (ไม่) ลับสูตร 3 วิน

นอกจากจะเรียนรู้เรื่องการช่างด้วยตัวเองแล้ว ในส่วนของการบริหารนั้น คุณปัญญาก็เรียนรู้ด้วยตัวเองจากประสบการณ์จริงตอนที่เปิดร้านด้วยเช่นกัน โดยหลักที่คุณปัญญายึดมาตลอดคือความยั่งยืนของการขายและการทำธุรกิจ ซึ่งสูตรลับความยั่งยืนที่คุณปัญญายึดถือมาตลอด ได้แก่ 3 วิน (Win) หมายถึง คู่ค้าวิน ตัวเราวิน และลูกค้าก็ต้องวิน ได้ผลประโยชน์ที่เต็มที่เช่นกัน ซึ่งสูตร 3 วินนี้เองที่คุณปัญญาได้ส่งต่อมาถึงรุ่นลูกและหลานที่กำลังเข้ามา接班ไม่ต่อจากคุณปัญญา

“สำหรับรุ่นลูกก็เริ่มเข้ามาช่วยในหลายๆ จุด มีนโยบายใหม่ๆ เช่น เรื่องการจัดไฟแนนซ์ที่เมื่อก่อนเราทำเองเกือบร้อยเปอร์เซ็นต์ก็ให้บริษัทไฟแนนซ์เข้ามา และเริ่มขยายสาขา ซึ่งเรื่องขยายสาขานี้ไม่เคยอยู่ในแผนของผมเลย แต่ก่อนผมคิดว่าเรามีสาขาเดียว และไปออกบูธบริการลูกค้าในที่ต่างๆ แต่รุ่นหลังเขาเสนอเลยว่าการขยายสาขาทำให้เรามั่นคงกว่าและบริการได้อย่างทั่วถึง และแต่ละสาขาก็สามารถเกื้อหนุนซึ่งกันและกันได้”

แม้ปัจจุบัน ส.ศิริยนต์ มอเตอร์เซล จะขยายไปสู่ 7 สาขาทั่วอำเภอเมืองในจังหวัดชลบุรี พร้อมแผนจะขยายสาขาในอนาคต แต่คุณปัญญาย้ำว่าทุกสาขาที่ขยายล้วนต้องมีการคิดวิเคราะห์อย่างรอบด้าน จะไม่มีการขยายสาขาออกไปให้เยอะที่สุดก่อนแล้วค่อยมาแก้ปัญหาความไม่พร้อมในภายหลัง เพราะทุกสาขาล้วนเป็นความภาคภูมิใจ และหมายถึงก้าวอย่าง ส.ศิริยนต์ มอเตอร์เซล จะเติบโตไปอย่างยั่งยืน

"การทำการตลาดให้หือหวานนั้นทำไม่ยาก แต่การทำตลาดให้ยั่งยืนเป็นสิ่งที่ต้องคิดอย่างรอบด้าน"



จากชลบุรีสู่ช่างตัวเต็งระดับประเทศ

ฝีมือการซ่อมรถของคุณปัญญานั้นไม่ได้เป็นที่รำลึกกันแค่จังหวัดชลบุรี แต่คุณปัญญายังเคยเป็นตัวแทนภูมิภาคเข้าไปคว้ารางวัลที่ 3 ในงานประกวดช่างฝีมือระดับประเทศปี 2532 ในงาน "การแข่งขันฝีมือช่างแห่งชาติ สาขาช่างซ่อมรถจักรยานยนต์" แต่เส้นทางกว่าจะมาติดท็อประดับประเทศได้นั้นไม่ง่าย โดยคุณปัญญาตรอบแรกในการแข่งขันครั้งที่หนึ่ง เนื่องจากเป็นช่างลูกทุ่งฝึกฝนด้วยตัวเอง ยังไม่มีความรู้ในเรื่องอุปกรณ์ไฟฟ้า แต่อุปสรรคแค่นั้นไม่สามารถบั่นทอนกำลังใจของคุณปัญญาได้ ตรงกันข้ามนั้นเป็นสิ่งที่กระตุ้นให้คุณปัญญาขวนขวายหาความรู้ด้านช่างเพิ่มเติม จนสามารถคว้ารางวัลมาได้ในปีถัดมา

ส.ศิริยนต์ มอเตอร์เซล

574/2 ถนนพิพิธ ตำบลบ้านโชด

อำเภอเมือง จังหวัดชลบุรี 20000

โทร. 038-794-111

 /s.siriyont



ทุกงานคือกำไร

งานทำให้ชีวิตสนุกและมีคุณค่า งานเป็นเวทีแห่งการเรียนรู้วิธีพิชิตอุปสรรค อีกทั้งเพื่อนฝูงมากมายก็ได้พบเจอจากการทำงาน หลายคนจึงเลือกเปลี่ยนสถานที่ทำงานบ่อยครั้งเพื่อให้ได้พบสิ่งแวดล้อมใหม่ เพื่อนใหม่ ความสนุกและความท้าทายใหม่ๆ ในขณะที่บางคนเปลี่ยนเพราะไม่อยากพบปัญหาเดิมๆ แต่สำหรับ คุณณรงค์ สารรัตน์ ผู้ช่วยผู้อำนวยการ งานขายพื้นที่ R5 สาขารูรกิจยานยนต์ ขอนแก่น ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) เขาไม่เคยคิดเปลี่ยนไปทำงานที่อื่น เพราะที่นี่คือ “บ้าน” ที่ให้ความอบอุ่น มั่นคง และการเรียนรู้ใหม่ๆ ยังเกิดขึ้นอยู่ตลอดเวลา นับตั้งแต่เดินเข้ามาเป็นสมาชิกกรุงศรี ออโต้ เมื่อ 28 ปีที่แล้ว

เกือบ 30 ปีก่อน เด็กหนุ่มลูกชาวนาจังหวัดอุดรธานี ณรงค์ สารรัตน์ พกเอาดีกรีด้านภูมิศาสตร์ จากวิทยาลัยครูอุดรธานี (ปัจจุบันคือมหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรธานี) มาสมัครทำงานด้านสินเชื่อ ซึ่งขัดกับความต้องการของพ่อแม่ที่สู้อุตสาหกรรมส่งลูกเรียนเพื่อหวังให้ลูกเข้ารับราชการ

เขาหัวใจพองฟูเมื่อได้รับการตอบรับเข้าทำงานในตำแหน่ง Checker ซึ่งทำหน้าที่ตรวจสอบเอกสารและรายละเอียดต่างๆ ของลูกค้าที่แจ้งไว้ในใบสมัครขอสินเชื่อ

“พื้นที่สัมภาษณ์ผมถามว่า ถ้าได้ทำงานที่นี่แล้วมีบริษัทอื่นติดต่อให้ไปสัมภาษณ์จะไม่น่าไปหรือ ผมตอบว่า ถ้าที่นี่ให้ออกาส และให้ความมั่นคงกับผมได้ ผมก็ไม่คิดจะไปไหน”

คนถามอาจจำคำตอบไม่ได้แล้วก็เป็นได้ แต่ประโยคนั้นกลับดังก้องในใจของคุณณรงค์ตลอดมา และเพียงหกเดือนแรกของการทำงาน เขาก็สัมผัสได้ถึงความมั่นคง แม้สวัสดิการเมื่อเทียบแล้วอาจไม่เท่าคู่แข่ง แต่เขารู้สึกพอใจและมีความสุข

ความรู้สึกชอบคุณที่ก้องอยู่ในใจ ทำให้คุณณรงค์ขยันทำงานด้วยความรับผิดชอบ ซื่อสัตย์ จึงได้รับโอกาสให้เติบโตในเส้นทางอาชีพ รายได้ที่เพิ่มพูนทำให้มีกำลังในการดูแลครอบครัวให้มีความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น

คุณณรงค์ไต่ระดับจากพนักงานมาเป็นหัวหน้าแผนก จนเป็นผู้ช่วยผู้จัดการสาขาอุดรธานี วันหนึ่งหัวหน้างานเอ่ยปากถามว่าสนใจจะย้ายไปทำงานไกลบ้าน เป็นหัวหน้าสาขาที่จังหวัดเพชรบูรณ์หรือไม่ เขาไม่ได้ตอบอะไรจริงจังนัก เพราะไม่คิดว่าโอกาสจะมาถึงจริงๆ

“ผ่านไปอีกสักพัก หัวหน้ามาบอกว่า รังค์ไปเพชรบูรณ์นะ... ผมก็ไม่ได้คิดต่อมั่วว่าอย่าเลย แต่คิดว่าลองดูสักตั้ง”

ปี 2553 เขาจึงไกลบ้านเกิดไปทำงานที่จังหวัดเพชรบูรณ์ ซึ่งสถานะของสาขาเพชรบูรณ์ในขณะนั้นจัดเป็นสาขานขนาดเล็ก แต่ด้วยความขยัน มุ่งมั่น ทำงานหนักทุกวัน ทำให้คุณณรงค์สามารถทำยอดขายได้เกินเป้า ส่งผลให้สาขาเพชรบูรณ์เติบโตขึ้นเรื่อยๆ และยกระดับขึ้นเป็นสาขานขนาดกลางที่น่าจับตาใน R5 ภาคอีสานตอนบน

“เครียดนะ เพราะเดิมทำงานหน้าที่เดียวก็กลายเป็นเหมือนซีอีโอของสาขา ต้องคิดและวางแผนงานครอบคลุมทุกด้าน ทั้งการตลาด บัญชี เอกสาร สร้างสัมพันธ์กับดีลเลอร์”

สองปีที่แล้ว หัวหน้างานหยิบยื่นโอกาสให้อีกครั้ง เสนอให้เขาไปเป็นผู้จัดการสาขาขอนแก่นซึ่งเป็นสาขาใหญ่ที่สุดของภาค R5

“เพราะเราทำงาน ชีวิตจึงมีคุณค่า ผมไม่มองงานว่าเป็นภาระ แต่ทุกงานคือกำไร ปัญหาที่แก้ได้ทำให้เราเดินหน้า ส่วนปัญหาที่แก้ไม่ได้ก็เป็นกำไรเหมือนกัน คือกำไรความรู้” น้ำเสียงของคุณณรงค์หนักแน่นและมีพลัง

เป็นที่รู้กันว่าลูกค้าและทีมงานโทรหาเขาได้ตลอด 7 วัน แม้จะเป็นวันหยุดพักผ่อน แต่เขาก็ยินดีช่วยให้งานของทุกคนเดินหน้า

“ผมเกิดที่นี่ โตที่นี่ ที่นี่เป็นบ้านของผมไปแล้ว เป็นอยู่ขำขันน้ำ จากที่ไม่มีอะไรเลยจนวันนี้ผมมีพอเพียง ผมจะเกษียณที่นี่” คุณณรงค์ยิ้มอย่างมั่นใจ



กำไรหลายต่อ

ด้วยการทำงานเชิงรุกทำให้คุณณรงค์มีผลงานโดดเด่น แต่ละสาขาที่ไปดูแลมียอดรายได้เติบโตเกินเป้าหมาย คุณณรงค์ยกความดีความชอบให้ผู้ที่รัยล้อมชีวิต

ผู้คนกลุ่มแรกคือครอบครัวที่เขาต้องขอบคุณอย่างมาก ทั้งภรรยาและลูกรู้ในหน้าที่รับผิดชอบของตน ทำให้เขาไปทำงานไกลบ้านได้อย่างไม่กังวล เมื่อถึงวันพักผ่อน เขาชอบอยู่บ้านกับครอบครัว ปลุกผักเล็กๆ น้อยๆ และสุขใจยามได้เห็นผลผลิตเก็บกินได้

ผู้คนกลุ่มที่สองคือเพื่อนร่วมงาน ซึ่งเขาบอกว่าความสำเร็จในงานทั้งหมดเพราะมีหัวหน้าดี ทีมงานดี

มีกำไรชีวิตดีๆ แบบนี้เองที่ทำให้เขาอยู่ได้ชายคากรุงศรี ออโต้ ยาวนาน และพร้อมจะพัฒนาบ้านหลังนี้ให้มั่นคงแข็งแรงยิ่งขึ้นสำหรับทีมงานรุ่นหลังๆ



เลือกแว่นให้เหมาะ ก่อนออกสตาร์ท



ในการขับรถนั้น “สายตา” คือองค์ประกอบสำคัญไม่แพ้เรื่องความระแวดระวังและเทคนิคในการขับขี่ ต้องไม่ลืมว่าการมองเห็นที่ชัดเจนเป็นตัวแปรสำคัญให้การขับขี่ของคุณปลอดภัยเพิ่มขึ้นเป็นเท่าตัว โดยอุปสรรคที่ทำให้คุณภาพการมองเห็นลดลงก็มีทั้งเรื่องแสงแดดร้อนจ้า ฝนฟ้าคะนอง หมอกลงเต็มถนน สายตาสั้น สายตายาว ดังนั้นก่อนออกสตาร์ทแต่ละครั้ง การเลือกแว่นจึงเป็นสิ่งสำคัญที่จะลืมไม่ได้เป็นอันขาด เราจึงนำเทคนิคการเลือกแว่นที่เหมาะสมกับการขับขี่มาฝากกัน

รับมือแดดจัด-ไฟกลางคืน

เลนส์ของแว่นกันแดดที่ดีต้องมีคุณสมบัติสะท้อนแสงได้ดี ทั้งสะท้อนแสงจากขอบถนนหรือขอบรถคันหน้า รวมถึงรถที่ขับสวนมา เลือกเลนส์ที่ใสแล้วสบายตา เพื่อคุณจะได้ไม่ต้องคอยหยีหรือหรี่ตาขณะขับรถ ตัวเลนส์สีน้ำตาลจะช่วยให้เรามองเห็นแสงอย่างเป็นธรรมชาติมากขึ้น และตัวเลนส์สีเทาจะช่วยในเรื่องการกรองแสง ตัดแสงจ้าในกรณีที่ขับขี่ในช่วงพลบค่ำที่มองเห็นแสงไม่ชัดเจนนัก แว่นกันแดดสำหรับเวลากลางคืนก็เป็นสิ่งจำเป็น ควรเลือกแว่นกันแดดเลนส์สีเหลืองหรือสีส้มที่จะช่วยเพิ่มแสงในปริมาณมากขึ้น และช่วยป้องกันแสงสะท้อนจากดวงไฟบนท้องถนน



ขจัดปัญหาทวิจอเรื่องสายตาสั้น-สายตายาว

นอกเหนือจากแว่นสายตาสำหรับคนที่ปัญหาสายตาสั้นและสายตายาวเพื่อการใช้งานตามปกติในชีวิตประจำวันแล้ว การมีแว่นสายตาเลนส์ชนิดพิเศษสำหรับขับรถ เป็นสิ่งที่ไม่ควรมองข้าม บางท่านเกิดสภาวะ “สายตาสั้นเฉาะกลางคืน” มองไม่ชัดในสภาพแสงน้อย ภูม่านตาไม่สามารถถูกกระตุ้นให้เพ่งมองได้ คำแนะนำคือควรปรึกษาผู้เชี่ยวชาญเกี่ยวกับเลนส์สายตาสำหรับการขับรถ พร้อมกับเลือกใช้สีเลนส์ให้เหมาะสม โดยเทคโนโลยีของเลนส์สีเหลืองจะช่วยตัดแสงสีฟ้า เพิ่มความคมชัด จะทำให้การมองเห็นชัดเจนมากยิ่งขึ้น ส่วนเลนส์โปรเกรสซีฟจะช่วยปรับสภาพสายตาทั้งการมองใกล้และมองไกล

ดูแลดวงตาก่อนออกสตาร์ท

ไม่เพียงแต่เช็คเครื่องยนต์ คุณเองก็ควรตรวจสายตาสายตาอย่างสม่ำเสมอ เลือกใช้แว่นสายตาที่เหมาะสมกับสภาพค่าสายตาของตัวเองทั้งสายตาสั้นและสายตายาว เลนส์แว่นของคุณต้องหมั่นทำความสะอาดอยู่เสมอ และที่สำคัญอย่าลืมดูแลสภาพหน้าปัดกระจกและกระจกข้างซ้ายขวาของคุณด้วย เพราะกระจกก็เปรียบเหมือนแว่นสายตาบนรถอีกหนึ่งอัน ที่สำคัญอย่าให้มีรอยฝุ่น คราบโคลนกระจกมาบดบังทัศนวิสัย พร้อมเช็คไฟหน้ารถให้สว่างก่อนออกเดินทางยามค่ำคืน



Summer Calling

เตรียมครีมกันแดด ชันแทน และแว่นกันแดดให้พร้อม เพราะซัมเมอร์นี้เราจะพาไปลดอุณหภูมิอันร้อนแรงของแสงแดดกับกิจกรรมสุดเอ็กซ์คลูซีฟที่จะทำให้ฤดูร้อนนี้น่ารื่นรมย์กว่าเดิม



เช็กอินใบเตียนแคมป์สุดหรู

จะดีแค่ไหนหากได้หนีร้อนไปพึ่งความฉ่ำเย็นของผืนป่า และจะดียิ่งกว่าหากเราได้เอนกายใต้ผืนผ้าที่แซมด้วยร่มเงาของต้นไม้ใหญ่ แน่แน่นอนว่ากิจกรรมกางเต็นท์คือสิ่งที่นึกถึง แต่เราขอเพิ่มความเอ็กซ์คลูซีฟด้วยเต็นท์แคมป์สุดหรูของ Four Seasons Tented Camp Golden Triangle ที่ตั้งอยู่ริมแม่น้ำโขงบริเวณสามเหลี่ยมทองคำ จังหวัดเชียงราย โดยเต็นท์แคมป์ทุกหลังต่างซ่อนตัวอยู่อย่างเงียบเชียบกลางป่า และสามารถนั่งบนระเบียงชมโขลงช้างเดินไปเล่นน้ำได้อย่างใกล้ชิด

อย่ากังวลว่าการนอนเต็นท์จะไม่สะดวกสบาย เพราะเต็นท์ทุกหลังไม่ต่างจากห้อง Suite ในโรงแรมที่แม้จะสร้างด้วยไม้ไผ่ แต่ก็ยกสิ่งอำนวยความสะดวกมาครบครันรวมถึงอ่างจากุซซี่เอดจ์ดอร์ที่มีผืนป่าเขียวชอุ่มเป็นฉากหลัง พิเศษกับมื่อดินเนอร์กลางแคมป์ซึ่งเพิ่มความโรแมนติกได้อีกเท่าตัว (www.fourseasons.com/goldentriangle)

ท่องอีสานจากมุมสูง

เปลี่ยนความเชื่อเรื่องอีสานเป็นดินแดนที่ร้อนและแห้งแล้งเสียใหม่ กับกิจกรรมเที่ยวอีสานผ่านมุมสูงกับ Bird's Paradise รีสอร์ทในจังหวัดสกลนครที่รวมกีฬาเอ็กซ์ตรีมกลางอากาศไว้ครบทุกชนิด ไม่ว่าจะเป็นกระโดดร่ม ร่มบินพารามอเตอร์ เครื่องบินอัลตราไลท์ เครื่องบินไมโครไลต์ รวมทั้ง Sky Tour นั่งเครื่องบินเล็กชมเมือง โดยกีฬากระโดดร่มนี้ไม่จำกัดว่าต้องเป็นมือโปรที่มีพื้นฐานมาก่อน เพียงแค่ใจพร้อมที่จะร่อนลงมาทำแรงโน้มถ่วงโลกก็สามารถเข้ามาเรียนได้ ส่วนใครที่ยังไม่กล้าบินเดี่ยวก็สามารถกระโดดลงมาพร้อมกับครูฝึกได้ ซึ่งเสียวินาทีที่ลอยอยู่บนฟ้าจะทำให้เห็นเลยว่าแดนอีสานก็เต็มไปด้วยท้องทุ่งสีเขียวเช่นกัน (www.thaiskydiving.com)



สโลว์ไลฟ์กับรถไฟสายคลาสสิก

ปรับอุณหภูมิของอากาศที่ร้อนถึงขีดสุดด้วยการท่องเที่ยวแบบสโลว์ไลฟ์กับรถไฟขบวนหรู Belmond Eastern & Oriental Express ซึ่งนำการบริการระดับ 5 ดาวมาจัดสรรไว้ในขบวนรถไฟ ไม่ว่าจะเป็นบาร์ ร้านอาหาร ห้องพัก บริการบัดเลอร์ส่วนตัว และริมน้ำที่สวยงามในทุกๆ ค่ำคืน โดยรถไฟสายคลาสสิกขบวนนี้มีจุดเริ่มต้นจากสถานีหัวลำโพง ตัดผ่านตำนานสะพานรถไฟสายมรณะจังหวัดกาญจนบุรี แล้วเลาะเรียบริมทะเลสู่ภาคใต้ของไทย จากนั้นข้ามไปยังเพื่อนบ้านประเทศมาเลเซีย ชมงานสตรีทอาร์ตที่เกาะปีนัง และจบด้วยการแวะซื้อบั้งที่สิงคโปร์ ทั้งนี้นักท่องเที่ยวสามารถเลือกระยะเวลาการเดินทางได้ว่าต้องการแบบ 2 คืน 3 คืน และ 6 คืน (www.belmond.com)



เปิดโลกใหม่ยังหัวใจอันดามัน

สภาพภูมิประเทศที่เป็นลูกครึ่งผสมระหว่างผืนป่าและท้องทะเล ทำให้ระนองเป็นอีกปลายทางที่เนื้อหอมสุดๆ สำหรับการหนีร้อน มากกว่าอากาศที่ร้อนขึ้นมีฝนสลับแดด ระนองยังเปรียบดังประตูเปิดไปสู่หมู่เกาะ Mergui ซึ่งเป็นหนึ่งในความงามฝั่งอันดามันของเมียนมาที่เพิ่งเผยโฉมให้ชาวโลกได้รู้จักไม่นานผ่าน Burma Boating บริษัทยอชต์ทัวร์สุดไพรเวทที่จะพาล่องเรือยอชต์ไปดำน้ำ ดูปะการัง และเรียนรู้วิถีชาวเย็บซีทะเล ชนเผ่าดั้งเดิมซึ่งใกล้จะสูญหายไปจากทะเลอันดามัน แต่ถ้าใครอยากเที่ยวระยะสั้นแบบไปเช้าเย็นกลับ ยังมีโปรแกรมพิเศษท่องเที่ยวเกาะหัวใจมรกต หรือ Cocks Tomb ของ Grand Andaman เป็นอีกทางเลือกที่สร้างความว้าวได้ไม่แพ้กัน (www.burmaboating.com, www.grandetravel.com)



ตะลุยกะแ่งทุ่งหญ้าสีทอง

ทุกปียามที่แสงแดดของฤดูร้อนมาเยือน เกาะเล็กๆ กลางทะเลอันดามันซึ่งเป็นอีกหนึ่งไฮไลต์ของจังหวัดพังงาที่ชื่อ “พระทอง” จะเปลี่ยนเป็นสีทองทั่วทั้งเกาะ เหตุเพราะเกาะแห่งนี้เต็มไปด้วยทุ่งหญ้าสะวันนาอันกว้างใหญ่ ตัดสลับกับต้นเสม็ดรูปร่างแปลกตาที่ชวนให้นึกถึงป่าในแถบแอฟริกาที่มีสัตว์หลากหลายสายพันธุ์คอยแอบซ่อนอยู่ ทว่าที่เกาะพระทองนั้นเปลี่ยนจากเสือและสิงโตเป็นฝูงกวางที่พากันออกมากินผลสุกของต้นกาหยู ส่วนในยามค่ำคืนนั้นด้านหน้าชายหาดใต้โคนมะพร้าวก็จะเต็มไปด้วยปูเสฉวนหลากสีที่พาเหรดออกมากินผลไม้พร้าว และที่สวยจนทำให้ลืมหายใจคือทางช้างเผือกที่สามารถมองเห็นได้เต็มตาเกือบตลอดทั้งปี



Honda Civic Hatchback

โอบเอี้ยวเราโอบบนความอเนกประสงค์

เรียกว่าเป็นครั้งแรกในรอบเกือบ 20 ปีก็ว่าได้ เพราะนับจากการทำตลาดด้วยตัวถังคูเป้เมื่อปี 1990 แล้ว ตลาดบ้านเรายังไม่มีโอกาสได้สัมผัสกับตัวถังอื่นๆ ของ Civic อีกเลย มีแค่ซีดาน 4 ประตูเท่านั้น ดังนั้นการเปิดตัว Honda Civic Hatchback รุ่นยนต์ 5 ประตูในครั้งนี้จึงได้รับความสนใจและกลายเป็นกระแสที่ทุกคนเฝ้าจับตามองกัน

Honda Civic Hatchback โฉมใหม่เน้นไปที่ความโอบเอี้ยวและหรูหรา ผสมผสานความสปอร์ตและดูทันสมัยขึ้นด้วยกระจังหน้า และฝากระโปรงหลังดีไซน์รูปทรงรังผึ้ง ไฟหน้าสไลต์สปอร์ตพร้อมไฟส่องสว่างสำหรับการขับขี่ในเวลากลางวันแบบ LED เสริมด้วยไฟท้ายรูปทรงตัว C แบบ LED ที่โดดเด่นยิ่งขึ้น

จุดเด่นของตัวรถคือ ความอเนกประสงค์ภายในห้องโดยสาร ทั้งสะดวกสบายและกว้างขวาง ตอบรับทุกความต้องการที่หลากหลายด้วยพื้นที่บรรทุกสัมภาระด้านท้ายที่จุได้ถึง 414 ลิตร พนักพิงของเบาะหลังสามารถปรับพับแยกได้แบบ 60:40 ซึ่งหากปรับพับเบาะที่นั่งด้านหลังลงทั้งหมด จะช่วยเพิ่มพื้นที่ความจุได้มากยิ่งขึ้น ทั้งยังติดตั้งม่านปิดสัมภาระที่สามารถเลือกปิดเก็บได้ทั้งซ้ายและขวา เพื่อป้องกันไม่ให้มองเห็นสัมภาระที่อยู่ด้านท้าย

นอกจากนี้ยังมีอุปกรณ์อำนวยความสะดวกครบครัน เช่น ระบบเครื่องเสียงหน้าจอสัมผัสขนาด 7 นิ้ว แบบ Advanced Touch พร้อมระบบเชื่อมต่อโทรศัพท์แบบไร้สาย (Bluetooth) และช่องเชื่อมต่อ USB ที่รองรับการเชื่อมต่อ Apple CarPlay (เฉพาะสมาร์ทโฟนบางรุ่น)

ในส่วนของมาตรวัดมาพร้อมหน้าจอแสดงข้อมูลการขับขี่

แบบดิจิทัล ซึ่งสามารถแสดงผลฟังก์ชันการใช้งานที่หลากหลาย และระบบสตาร์ทเครื่องยนต์และเครื่องปรับอากาศที่ควบคุมด้วยกุญแจรีโมท (Engine Remote Start) สามารถสั่งการทำงานได้จากระยะไกลเพื่อช่วยอุ่นเครื่อง พร้อมปรับอุณหภูมิภายในห้องโดยสารให้เย็นสบายล่วงหน้าก่อนออกเดินทาง

Honda Civic Hatchback รุ่นนี้มีแค่เครื่องยนต์แบบเดียว คือ 4 สูบ ทวินแคม DOHC VTEC TURBO ที่มีความจุ 1,500 ซีซี ให้กำลังสูงสุด 173 แรงม้า ที่ 5,500 รอบต่อนาที ด้วยแรงบิดสูงสุดที่ 220 นิวตัน-เมตร ที่ 1,700-5,500 รอบต่อนาที ซึ่งให้กำลังเทียบเท่าเครื่องยนต์ขนาด 2,400 ซีซี แต่มีอัตราการประหยัดน้ำมันเทียบเท่าเครื่องยนต์ขนาด 1,800 ซีซี พร้อมระบบเกียร์อัตโนมัติ CVT ใหม่ โดยทั้งเครื่องยนต์และระบบเกียร์ดังกล่าวได้รับการพัฒนาภายใต้เทคโนโลยีเอร์ธรึม ส่งผลโดยตรงใน 3 ส่วนคือ สมรรถนะการขับเคลื่อนที่ตอบสนองได้อย่างรวดเร็ว ให้ความประหยัดน้ำมันเชื้อเพลิงเมื่อขับขี่ภายใต้สภาวะปกติ และเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมด้วยค่าก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์ที่ต่ำ

แน่นอนว่าการทำตลาดครั้งนี้ลูกค้าไม่ต้องมานั่งเทียบสเปกว่าจะเอารุ่นย่อยไหนดี เพราะว่า Honda ส่ง Civic Hatchback ใหม่ลงสู่ตลาดเพียงรุ่นเดียว ด้วยราคา 1,169,000 บาท มีให้เลือกทั้งหมด 5 สี คือ สีดำมิทไนท์เบอร์กันดี (มุก) สีขาวออร์คิด (มุก) สีดำคริสตัล (มุก) สีเทาโมเดิร์นสตีล (เมทัลลิก) และสีเงินลูน่าร์ (เมทัลลิก) โดยสีขาวออร์คิด (มุก) เพิ่ม 10,000 บาท สีดำมิทไนท์เบอร์กันดี (มุก) และสีดำคริสตัล (มุก) เพิ่ม 6,000 บาท



เปิดตัว Huawei P10

หัวเว่ย คอนซุมเมอร์ บิสซิเนส กรุ๊ป (ประเทศไทย) ส่ง Huawei P10 สมาร์ทโฟนรุ่นแรกที่ใช้กล้องหน้าจากไลก้า พร้อมกล้องหลังเลนส์คู่ที่อัดแน่นด้วยเทคโนโลยีการถ่ายภาพที่ทันสมัยที่สุดของโลกลงสู่ตลาด ด้วยราคา 17,900 บาท และ 19,900 บาท สำหรับ Huawei P10 (32GB) และ Huawei P10 (64GB) ส่วน Huawei P10 Plus ที่มาพร้อมหน้าจอขนาดใหญ่ราคา 23,900 บาท

ในส่วนจุดเด่นของงานดีไซน์นั้นเน้นไปที่ความประณีตและหรูหรา โดย Huawei P10 และ P10 Plus มาพร้อมรูปทรงแบบมินิมัลที่บางเฉียบกับเส้นสายโค้งมนตามแบบฉบับ P Series หน้าจอกระจก Corning Gorilla 5 อันแข็งแกร่ง พร้อมเทคโนโลยี SuperCharge ลิขสิทธิ์เฉพาะของหัวเว่ยเพื่อการชาร์จแบตเตอรี่ที่เร็วเป็นพิเศษ

สุขภัณฑ์ไฮเทค "VI-CLEAN IR"

วิลเลอร์อย แอนด์ บอค จากประเทศเยอรมนี นำเสนอสุขภัณฑ์นวัตกรรมใหม่ล่าสุด "VI-CLEAN IR" ที่ผสมผสานเข้ากับดีไซน์ระดับพรีเมียม ด้วยตัวโถสุขภัณฑ์ผลิตจากเซรามิกที่เคลือบด้วยเส้นสายโครเมียมเพิ่มความหรูหรา พร้อมด้วยเทคโนโลยีเป่าลมแห้งอัตโนมัติ ระบบทำความร้อนบริเวณฝารองนั่งที่เคลือบสาร AntiBac ช่วยยับยั้งการเจริญเติบโตของแบคทีเรีย ไฟ LED ที่สามารถปรับได้ตามการใช้งานในเวลากลางคืน และระบบลำโพงเพิ่มความสุนทรีย์ระหว่างการทำกิจกรรมส่วนตัว พร้อมด้วยระบบสั่งงานผ่านรีโมตแบบไร้สาย สัมกับเป็นสุขภัณฑ์ระดับพรีเมียมสำหรับคนมีสไตล์ รายละเอียดเพิ่มเติมที่ villeroy-boch.com



Scholl Velvet Smooth Express Pedi

หมดปัญหาเรื่องผิวเท้าแตก รักษาเส้นเท้าแตกด้วย Scholl Velvet Smooth Express Pedi เครื่องขัดส้นเท้าจาก Scholl ที่ออกแบบมาเพื่อสาว ๆ โดยเฉพาะ มาพร้อมกับด้ามจับกระชับมือ มีหัวลูกกลิ้งด้วยเทคโนโลยีไมคราลูมินา (Micralumina) ที่สามารถเปลี่ยนและถอดออกเพื่อล้างทำความสะอาดได้อย่างง่ายดาย อีกทั้งยังเพิ่มความปลอดภัยเมื่อมีแรงกดลงบนฝ่าเท้ามากเกินไป เครื่องก็จะหยุดทำงานทันที เหมาะสำหรับการกำจัดผิวหนังที่แห้งแตกและหยากกร้านบริเวณส้นเท้าให้กลับมาเนียนนุ่มยิ่งขึ้น



หมดปัญหาเรื่องไฟหมด

เคยไหมที่ขับรถไปแล้วแบตเตอรี่หมดกลางทางจนไม่สามารถสตาร์ทเครื่องยนต์ได้ การแก้ไขปัญหาที่มีกันมาแต่เดิมคือ จัดหาสายชาร์จไฟติดรถเอาไว้ เพราะอย่างน้อยก็อาจขอความช่วยเหลือจากเพื่อนร่วมทาง แต่หากเกิดเหตุในช่วงเวลากลางคืนหรืออยู่ในพื้นที่ห่างไกลความช่วยเหลือ...คราวนี้จะทำอย่างไรดี

การมีสายชาร์จติดรถช่วยให้ปัญหาเรื่องแบตเตอรี่หมดลดระดับความยากลงไปแค่หนึ่งเดียว เพราะอย่างไรก็ต้องพึ่งแหล่งพลังงานจากแบตเตอรี่รถยนต์คันอื่นอยู่ดี นั่นจึงเป็นที่มาของการผลิตอุปกรณ์ที่เรียกว่า **เครื่องจัมป์สตาร์ท** ที่ผนวกรวมแบตเตอรี่กับสายชาร์จให้อยู่ในชุดเดียวกันแบบ One-Stop Service ที่ไม่ต้องรอความช่วยเหลือจากคนอื่น

เครื่องจัมป์สตาร์ทนั้นมีหลักการทำงานคล้ายพาวเวอร์แบงก์ของโทรศัพท์มือถือ โดยมีระดับของกระแสไฟอยู่ที่ 15,000-18,000 mAh ซึ่งเพียงพอสำหรับการสตาร์ทเครื่องยนต์ให้กลับมาทำงานอีกครั้งก่อนที่จะใช้ชาร์จในการปั่นกระแสไฟกลับเข้าไปเก็บในแบตเตอรี่ เพื่อให้สามารถขับรถต่อไปเปลี่ยนแบตเตอรี่ลูกใหม่ได้

ตามปกติแล้วการใช้งานต่อการชาร์จอุปกรณ์เหล่านี้จะอยู่ที่ 20-30 ครั้ง ขึ้นอยู่กับว่าความจุเครื่องมีมากน้อยแค่ไหน ด้านการชาร์จพลังงานก็ง่ายแสนง่าย เพราะสามารถเสียบชาร์จจากปลั๊กไฟที่บ้านโดยตรง หรือผ่านช่องเสียบ USB ในรถยนต์ก็ทำได้ อีกทั้งยังมีขนาดเล็ก พกพาสะดวก ใช้งานง่าย และไม่ต้องเสียเวลารอรถอีกคันมาพ่วงให้ ซึ่งการพ่วงนั้นจำเป็นต้องใช้สายพ่วงที่มีขนาดใหญ่กว่าเครื่องจัมป์สตาร์ททั้งคู่เสียอีก

อีกความอัจฉริยะของเครื่องจัมป์สตาร์ทก็คือฟังก์ชันพิเศษที่นอกเหนือจากการจัมป์สตาร์ทรถยนต์แล้ว ยังทำหน้าที่เป็นพาวเวอร์แบงก์ที่คุณสามารถนำไปใช้เป็นแหล่งพลังงานสำรองของอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ต่างๆ เช่น โทรศัพท์มือถือ สมาร์ทโฟน หรือแม้แต่โน้ตบุ๊ก เพราะผู้ผลิตส่วนใหญ่ออกแบบให้ตัวแบตเตอรี่มีพอร์ตที่หลากหลายรองรับกับการใช้งานที่แตกต่าง

เครื่องจัมป์สตาร์ทนับเป็นอีกทางออกที่น่าสนใจ สามารถลดความเสี่ยงที่ผู้ขับรถยนต์ส่วนใหญ่โดยเฉพาะผู้หญิงต้องเผชิญกับปัญหาแบตเตอรี่หมดกลางทางได้



Award Winning Brand

กรุงศรี ออโต้ การันตีความเป็นผู้นำตลาดสินเชื่อรถยนต์ ด้วยหลากหลายรางวัล โดยเมื่อมีนาคมที่ผ่านมา “คุณไพโรจน์ ชื่นครุฑ” ประธานคณะเจ้าหน้าที่ด้านธุรกิจสินเชื่อรถยนต์ นำทีมเข้ารับรางวัล “Best Car Finance of the Year” ในงาน Car & Bike of the Year 2017 ซึ่งเป็นหนึ่งในรางวัลแห่งความภาคภูมิใจที่ทางกรุงศรี ออโต้ ได้รับต่อเนื่องมาเป็นปีที่สี่ (2014-2017)

อีกสิ่งการันตีถึงความแข็งแกร่งในการดำเนินธุรกิจสินเชื่อรถยนต์ครบวงจรได้เป็นอย่างดี คือ การที่กรุงศรี

ออโต้ และคาร์ ฟอร์ แคช คงคู่เข้ารับรางวัล “Thailand’s Most Admired Brand” ในประเภทสินเชื่อเช่าซื้อรถ และประเภทสินเชื่อจำนำทะเบียนรถ ซึ่งเป็นรางวัลที่ได้มาจากการทำวิจัย Thailand’s Most Admired Brand & Why We Buy ของนิตยสารแบรนด์เอจ โดยทั้งแบรนด์ “กรุงศรี ออโต้” และ “คาร์ ฟอร์ แคช” สามารถก้าวขึ้นมาเป็นอันดับหนึ่งในใจผู้บริโภคได้ยาวนานถึง 5 ปีซ้อน ตอกย้ำการเป็นผู้นำธุรกิจสินเชื่อรถยนต์ที่เติบโตอย่างยั่งยืน



"ฟอร์ม ป่าป่า" ควาร์รางวัล Midas Award

กรุงศรี ออโต้ เตรียมพร้อมการเปลี่ยนแปลงสู่ธุรกิจในยุคดิจิทัลที่มาร่วมกับไลฟ์สไตล์ที่เปลี่ยนไปของผู้บริโภคด้วยการพลิกโฉมแบบฟอร์มขอสินเชื่อออนไลน์ของรถมือสองทั้งรถบ้านและรถเต็นท์ให้เป็นรูปแบบ Interactive ด้วย “ฟอร์ม ป่าป่า” ที่สามารถเข้าถึงง่ายเพียงปลายนิ้วคลิกผ่านเว็บไซต์ “กรุงศรีมาร์เก็ตเดอคอม” (www.krungsrimarket.com) ซึ่งผลตอบรับนั้นไม่เพียงแต่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างทันทั่วทั้ง และทำให้ลูกค้าสามารถใช้บริการขอ

สินเชื่อออนไลน์ได้อย่างไม่สะดุดเท่านั้น ทว่า “ฟอร์ม ป่าป่า” ยังโดนใจนักการตลาดระดับโลกจนสามารถคว้ารางวัล Midas Awards ซึ่งเป็นรางวัลที่มอบให้กับแคมเปญโฆษณาและการตลาดของสถาบันการเงินที่มีไอเดียสร้างสรรค์อันโดดเด่น และแน่นอนว่ากรุงศรี ออโต้ เป็นผู้ให้บริการสินเชื่อรถยนต์จากประเทศไทยเพียงรายเดียวที่คว้ารางวัล Midas Awards ประจำปี 2559 ถึงเกียรรางวัลไปครอง



กรุงศรี ออโต้ จัดทัพสินเชื่อบุคคลมอเตอร์โชว์ และยูสดี คาร์ โชว์ 2017

กรุงศรี ออโต้ เดินหน้าบุกตลาดยานยนต์อย่างต่อเนื่อง ล่าสุดผู้บริหารนำทัพทีมงานให้บริการสินเชื่อในงาน “มอเตอร์โชว์ และ ยูสดี คาร์ โชว์ 2017” ณ อิมแพ็ค เมืองทองธานี งานนี้มาพร้อมโปรโมชั่นสุดร้อนแรงรับซัมเมอร์ เอาใจลูกค้าทั้งรถยนต์ใหม่ รถยนต์มือสอง รถบีก์ ไบค์ และรถบีก์ ไบค์ มือสอง อย่างครบครัน

จับตา "กรุงศรี ออโต้" ยอดโตสวนกระแส

กรุงศรี ออโต้ เผยผลการดำเนินงานปี 2559 ด้วยยอดสินเชื่อใหม่เติบโต 7% สวนกระแสอุตสาหกรรม พร้อมมุ่งเป้ารักษาตำแหน่งผู้นำตลาดสินเชื่อยานยนต์ครบวงจร ด้วยกลยุทธ์สร้างความผูกพันกับลูกค้าบนดิจิทัลแพลตฟอร์มที่มุ่งเน้นการผสานเทคโนโลยีดิจิทัลในกระบวนการภายใน เพื่อยกระดับผลิตภัณฑ์และบริการที่ตอบโจทย์ลูกค้าในยุค 4.0 ครอบคลุมทั้งสินเชื่อรถยนต์ใหม่ สินเชื่อรถมือสอง สินเชื่อรถจักรยานยนต์ และสินเชื่อเพื่อคนมีรถ (คาร์ ฟอร์ แคช) พร้อมตั้งเป้าหมายยอดขายสินเชื่อคงค้างรวมปี 2560 ทะลุ 3 แสนล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 10%

ทั้งนี้ คุณไพโรจน์ ชื่นครุฑ ประธานคณะเจ้าหน้าที่ด้านธุรกิจสินเชื่อยานยนต์ ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) กล่าวในงานแถลงข่าวผลการดำเนินธุรกิจ “กรุงศรี ออโต้” ในปี 2559 และกลยุทธ์บุกตลาดปี 2560 ว่า

“ผลประกอบการในปี 2559 ของกรุงศรี ออโต้ ยังคงเติบโตอย่างต่อเนื่อง ท่ามกลางตลาดยานยนต์ที่ยังคงชะลอตัว โดยมียอดสินเชื่อใหม่รวมอยู่ที่ 1.34 แสนล้านบาท เพิ่มขึ้น 7% ขณะที่ตลาดสินเชื่อยานยนต์เติบโตเพียง 0.4% ซึ่งได้รับแรงขับเคลื่อนจากผลิตภัณฑ์สินเชื่อรถยนต์ใหม่ และสำหรับ



ปี 2560 กรุงศรี ออโต้ จะรักษาความเป็นผู้นำตลาดสินเชื่อยานยนต์ครบวงจรอย่างต่อเนื่อง โดยตั้งเป้าหมายยอดขายสินเชื่อคงค้างรวม 3.07 แสนล้านบาท เพิ่มขึ้น 10% จากปี 2559 ด้วยกลยุทธ์การนำเทคโนโลยีดิจิทัลมาพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการตลอดจนกระบวนการทำงาน เพื่อให้ลูกค้าได้รับบริการที่สะดวก สบาย รวดเร็ว และตรงกับความต้องการ เพื่อยกระดับสู่การสร้างความผูกพันลูกค้ากับแบรนด์กรุงศรี ออโต้ บนดิจิทัลแพลตฟอร์ม ในขณะที่ตลาดรถยนต์มือสองและตลาดรถจักรยานยนต์จะยังคงเติบโตต่อเนื่องจากปีที่แล้ว ทั้งนี้ภายใต้เป้าหมายในการขยายธุรกิจท่ามกลางความท้าทายจากสภาพแวดล้อม กรุงศรี ออโต้ ยังคงยึดมั่นในหลักการการให้สินเชื่ออย่างรับผิดชอบ (Responsible Lending) และการบริหารความเสี่ยง (Risk Management) ที่รอบคอบรัดกุม เพื่อยังคงรักษาคุณภาพของสินเชื่อให้เติบโตอย่างแข็งแกร่งและยั่งยืน”

→ 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.อุทัยราษฎร์ ต.ในเมือง อ.เมือง จ.ยโสธร 35000 โทร. 045-712-319 แฟกซ์ 045-712-320

→ ภาค 2

หาดใหญ่	59/25, 27 ถ.จตุรสุรณ ต.หาดใหญ่ อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา 90110 โทร. 074-222-400 แฟกซ์ 074-222-400 ต่อ 118
สุราษฎร์ธานี	141/89-90 ถ.กาญจนาวิถี ต.บางกุ้ง อ.เมือง จ.สุราษฎร์ธานี 84000 โทร. 077-916-400 แฟกซ์ 077-916-499
นครศรีธรรมราช	44 ถ.พัฒนาการคูขวาง ต.ในเมือง อ.เมือง จ.นครศรีธรรมราช 80000 โทร. 075-305-400 แฟกซ์ 075-305-499
ตรัง	117/8-9 หมู่ที่ 2 ต.โคกหล่อ อ.เมือง จ.ตรัง 92000 โทร. 075-201-400 แฟกซ์ 075-201-499
ภูเก็ต	58/10-11 หมู่ที่ 6 หมู่บ้านเพิ่มสินธานี ต.รัชฎา อ.เมือง จ.ภูเก็ต 83000 โทร. 076-361-400 แฟกซ์ 076-361-402, 076-361-499
กระบี่	235/7-8 หมู่ที่ 11 ถ.เพชรเกษม ต.กระบี่น้อย อ.เมือง จ.กระบี่ 81000 โทร. 075-650-777 แฟกซ์ 075-650-780

→ ภาค 3

ชลบุรี	51/11-12 หมู่ที่ 2 ต.เสม็ด อ.เมือง จ.ชลบุรี 20000 โทร. 038-103-400 แฟกซ์ 038-103-499
ระยอง	002/2-3 ถ.สุขุมวิท ต.ท่าประดู่ อ.เมือง จ.ระยอง 21000 โทร. 038-997-400 แฟกซ์ 038-997-499
สระบุรี	88/12-13 ถ.สุคนทรพิทักษ์ ต.ปากเพรียว อ.เมือง จ.สระบุรี 18000 โทร. 036-3343-400 แฟกซ์ 036-343-499
ปราจีนบุรี	47/1 ถ.ปราจีนคาม ต.หน้าเมือง อ.เมือง จ.ปราจีนบุรี 25000 โทร. 037-215-355 แฟกซ์ 037-215-360
ฉะเชิงเทรา	5/1 ถ.เปรมประชา ต.หน้าเมือง อ.เมือง จ.ฉะเชิงเทรา 24000 โทร. 038-513-219 แฟกซ์ 038-513-218
จันทบุรี	181 ถ.ขวาง ต.ตลาด อ.เมือง จ.จันทบุรี 22000 โทร. 039-322-161 แฟกซ์ 039-322-160

→ ภาค 4

เชียงใหม่	160/1 ถ.เชียงใหม่-ลำปาง ต.ป่าตัน อ.เมือง จ.เชียงใหม่ 50300 โทร. 053-107-400 แฟกซ์ 053-107-499
นครสวรรค์	1311/22 หมู่ที่ 10 ต.นครสวรรค์ตก อ.เมือง จ.นครสวรรค์ 60000 โทร. 056-219-600 แฟกซ์ 056-219-699
พิษณุโลก	729/22-23 ถ.มิตรภาพ ต.ในเมือง อ.เมือง จ.พิษณุโลก 65000 โทร. 055-909-400 แฟกซ์ 055-909-499
ลำปาง	363, 365 ถ.ไฮเวย์ ลำปาง-งาว ต.สวนดอก อ.เมือง จ.ลำปาง 52100 โทร. 054-237-800 แฟกซ์ 054-237-899
เชียงราย	111/16-17 หมู่ที่ 13 ต.สันทราย อ.เมือง จ.เชียงราย 57000 โทร. 053-153-388 แฟกซ์ 053-153-390
กำแพงเพชร	512, 514 ถ.เจริญสุข ต.ในเมือง อ.เมือง จ.กำแพงเพชร 62000 โทร. 055-237-800 แฟกซ์ 055-237-899

→ ภาค 5

ขอนแก่น	272/18-19 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 ต.หมากแข้ง อ.เมือง จ.อุดรธานี 41000 โทร. 042-215-400 แฟกซ์ 042-215-499
สกลนคร	390/15-16 หมู่ที่ 11 ถ.สกล-อุดร ต.ธาตุเชิงชุม อ.เมือง จ.สกลนคร 47000 โทร. 042-700-200 แฟกซ์ 042-700-219
เพชรบูรณ์	3/21 ถ.สามัคคีชัย ต.ในเมือง อ.เมือง จ.เพชรบูรณ์ 67000 โทร. 056-713-155 แฟกซ์ 056-713-166
หนองคาย	038/2 หมู่ที่ 6 ถ.ประจักษ์ ต.ในเมือง อ.เมือง จ.หนองคาย 43000 โทร. 042-042-411-946-7, 042-411-949 แฟกซ์ 042-411-948
มุกดาหาร	12 ถ.วิสุทธิการ ต.มุกดาหาร อ.เมือง จ.มุกดาหาร 49000 โทร. 042-614-315 แฟกซ์ 042-614-312

→ ภาค 6

ชุมพร	55/11 หมู่ที่ 1 ต.บ้านนา อ.เมือง จ.ชุมพร 86190 โทร. 077-529-400 แฟกซ์ 077-529-499
นครปฐม	511 ถ.เทศบาล 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.วังกก้ง 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

→ กรุงเทพฯ

นนทบุรี	74/35 หมู่ที่ 3 ต.บางตลาด อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120 โทร. 02-762-4224 แฟกซ์ 02-962-6691
หลักสี่	76/56 ถ.แจ้งวัฒนะ แขวงอนุสาวรีย์ เขตบางเขน กรุงเทพฯ 10220 โทร. 02-762-4225 แฟกซ์ 02-970-1749
เขาวงกต	23/34-35 ถ.ศรีมิตร แขวงตลาดน้อย เขตสัมพันธวงศ์ กรุงเทพฯ 10100 โทร. 02-232-2999 แฟกซ์ 02-236-3132-3
บางแค	8/28-29 หมู่ที่ 7 แขวงบางแค เขตบางแค กรุงเทพฯ 10160 โทร. 02-803-8000 แฟกซ์ 02-803-7813
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
บึงกุ่ม	2CR 210 111 ถ.บางนา-ตราด แขวงบางนา เขตบางนา กรุงเทพฯ 10260 โทร. 02-744-0515, 02-744-0305 แฟกซ์ 02-744-0516
บางใหญ่	80/149 หมู่ที่ 6 หมู่บ้านบางใหญ่ฮิลล์ ถ.กาญจนาภิเษก ต.เสาธงหิน อ.บางใหญ่ จ.นนทบุรี 11140 โทร. 02-595-0390 แฟกซ์ 02-595-0459
รามอินทรา	673/1 ถ.รามอินทรา แขวงคันนายาว เขตคันนายาว กรุงเทพฯ 10230 โทร. 02-918-0133-5 แฟกซ์ 02-918-0260-1

เจ้าของ

ฝ่ายสื่อสารองค์กรและประชาสัมพันธ์ ธุรกิจสินเชื่อยานยนต์ ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)
โทร. 02-708-8130-3 อีเมล : krungsriauto@krungsri.com

ร่วมสร้างสรรค์เนื้อหาและศิลปกรรมโดย

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



krungsriauto.com



krungsri
Auto

เครือ **MUFG** หนึ่งใน
สถาบันการเงินที่ใหญ่ที่สุดของโลก



กรุงศรี นิว คาร์ / กรุงศรี นิว คาร์ จีวี

เลือกรถใหม่สไตล์คุณ ออกง่าย จ่ายจีว ผ่อนชิลน้อยลง 40%*

กรุงศรี นิวคาร์ ให้คุณออกรถป้ายแดงง่ายทุกโซลูชั่นทั่วประเทศ

- ไม่ต้องมีผู้ค้ำประกัน**
- ดาวน์น้อย ผ่อนสบายสูงสุด **84** เดือน

กรุงศรี นิว คาร์ จีวี ทางเลือกพิเศษ ที่ให้คุณผ่อนน้อยลง

- จ่ายค่างวดน้อยกว่าปกติสูงสุด **40%*** • มี 3 ทางเลือกสำหรับค่างวดสุดท้าย

*เมื่อเทียบกับค่างวดสินเชื่อเช่าซื้อแบบปกติ (กรุงศรี นิว คาร์) ของธนาคารฯ **เฉพาะผู้สมัครที่มีสัญชาติไทยเท่านั้น • ให้บริการสินเชื่อโดย ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)
• เดือนไหนไม่ไปตามที่ธนาคารฯ กำหนด

โทร. 02-740-7400 | www.KrungsriAuto.com | [f](#) Krungsri Auto | [YouTube](#) KrungsriAutoTV

