



krungsri  
Auto

A member of MUFG

Things You Need to Know about Auto Finance and Beyond

# Krungsri Auto

# Magazine

Vol.18 No.1

January - February 2026



The Power of  
**Blooming**  
พลิบาน รับโอกาสใหม่



สแกน QR Code  
สำหรับนิตยสารออนไลน์



3	KA Talk	20	Happening
4	Special		The Return of Hybrid
	สานต่อความสัมพันธ์ปีที่ 23 อย่างแข็งแกร่ง		เมื่อทิศทางยานยนต์หันสู่ไฮบริด
	Krungsri Auto Invitational Championship	22	Enjoy the Ride
	Golf 2026		ปณิธานปีใหม่ ไม่ใช่แค่ลดน้ำหนัก แต่รถก็ต้องฟิต!
6	The Favorite	24	Chill out by GO Travel
	จับกาแฟ แล่่วนชื่น ที่ศรีสะเกษกิจเจริญไทย		รับแสงแรกแห่งสยาม ณ พาชนะไต่
9	Cover Story		จังหวัดอุบลราชธานี
	The Power of Blooming	26	A Lot Like Luck
	พลิกบานรับโอกาสใหม่		ชวนคุณทลายใจจากดอกไม้ที่ชอบ
17	Dealer Talk	28	Best of the Month
	ปากน้ำเกรียงไกรยนตรการ		กล่องบันทึกการเดินทาง :
	ผู้นำแบรนด์มือสอง - ของดีสมุทรปราการ		อุปกรณ์สามัญของคนเดินทางยุคใหม่

## ประสบการณ์ใหม่กับ กรุงศรี ออโต้

"กรุงศรี ออโต้" ผู้นำธุรกิจสินเชื่อยานยนต์ เครือธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) ให้บริการสินเชื่อยานยนต์ครบวงจร ได้แก่ สินเชื่อเพื่อคนมีรถ "คาร์ฟอร์แคช" สินเชื่อรถบ้าน "กรุงศรี รถบ้าน" สินเชื่อรถใหม่ "กรุงศรี นิว คาร์" สินเชื่อรถเดิมน์ "กรุงศรี ยูสดี คาร์" สินเชื่อรถบรรทุกใหม่ "กรุงศรี ทรัค" และสินเชื่อเพื่อซื้อรถยนต์ไว้ใช้ในกิจการ "กรุงศรี ฟลีท แอนด์ ลีสซิ่ง" ตลอดจนแพลตฟอร์ม PromptBuy แพลตฟอร์มรวมสินค้าสำหรับคนรักโลกและรักรถ จากผู้จัดจำหน่ายที่คัดสรรมาเป็นอย่างดี ซึ่งให้บริการโดยกลุ่มงานธุรกิจสินเชื่อยานยนต์ ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) และสินเชื่อเพื่อรถจักรยานยนต์ "กรุงศรี มอเตอร์ไซค์" สินเชื่อบิ๊กไบค์ "กรุงศรี บิ๊กไบค์" สินเชื่อบิ๊กไบค์มือสอง "กรุงศรี มอเตอร์ไซค์มือสอง (ซื้อจากเจ้าของ)" สินเชื่อเพื่อคนมีรถ "คาร์ฟอร์แคช มอเตอร์ไซค์" สินเชื่อผู้แทนจำหน่ายรถยนต์ "กรุงศรี อินเวนทอรีไฟแนนซ์" รวมถึงผลิตภัณฑ์และบริการด้านการประกันภัยโดยพนักงานสวมเสื้อเหลือง จาก "กรุงศรี ออโต้ โบรคเกอร์" ที่ได้รับการอบรมและมีใบอนุญาตประกันภัยกว่า 2,000 คนทั่วประเทศ ซึ่งให้บริการโดยบริษัท ออยุธยา แคปปิตอล ออโต้ ลีส จำกัด (มหาชน)

ลูกค้าสามารถเลือกใช้บริการสินเชื่อของกรุงศรี ออโต้ พร้อมรับค่าปรึกษาทั้งเรื่องรถและเรื่องเงิน ช่วยให้ทุกชีวิตดีขึ้น ผ่านสาขากรุงศรี ออโต้ 52 สาขาทั่วประเทศ รวมทั้งสาขาของธนาคารกรุงศรีอยุธยาทั่วประเทศ หรือติดต่อ "กรุงศรี ออโต้คอลเซ็นเตอร์" โทร 0 2740 7400 ติดตามรายละเอียดเพิ่มเติมที่เว็บไซต์ [www.krungsriauto.com](http://www.krungsriauto.com) เฟซบุ๊ก [www.facebook.com/krungsriauto](https://www.facebook.com/krungsriauto) LINE Official Account @krungsriauto หรือ "แอป โกบาย กรุงศรี ออโต้ (GO by Krungsri Auto Application)"





# ผลิบาน รับโอกาสใหม่

หน้าปกฉบับนี้เปี่ยมด้วยสีสันและชีวิตชีวา ซึ่งดิฉันเชื่อว่ามีส่วนดึงดูดให้ทุกท่านหยิบและเปิดอ่านมาถึงหน้านี้

โดยธรรมชาติ มนุษย์มักอยากอยู่ใกล้ผู้ที่มีทัศนคติที่ดี มีความคิดสร้างสรรค์ สร้างพลังบวก และเป็นแรงบันดาลใจให้กันและกัน เจกเช่นดอกไม้ที่กำลังผลิบานอย่างสวยงาม

พลังแห่งการผลิบานของดอกไม้ คือพลังจากภายในที่ไม่ว่าจะอยู่ในสภาวะแบบใด การผลิบานของดอกไม้ก็ดำเนินไปอย่างสวยงาม พลังของการผลิบานนี้ เปรียบเสมือนพลังที่ช่วยให้เราปรับตัวอย่างยืดหยุ่น มองเห็นโอกาสท่ามกลางความท้าทาย และสร้างความหวังให้ตนเองและผู้อื่น

ในเชิงธุรกิจ นี่คือหัวใจของการเติบโตอย่างไม่หยุดนิ่ง การมองเห็นโอกาสในทุกความท้าทาย และการกล้าสร้างสรรค์สิ่งใหม่อยู่เสมอ

ดิฉันได้เห็นพลังนี้อย่างชัดเจนจากเพื่อนดีลเลอร์ที่ร่วมเดินทางกับ กรุงศรี ออโต้ มาอย่างยาวนาน และยังเห็นเพื่อนดีลเลอร์เหล่านั้นสามารถแตกแขนงเติบโตอย่างแข็งแกร่งเพราะมีพลังผลิบานอยู่ในองค์กร ผู้บริหาร ทีมงาน หัวหน้า และพนักงาน ที่ต่างเป็นพลังที่สนับสนุนซึ่งกันและกัน

ตลอด 4-5 ปีที่ผ่านมา โลกเผชิญความท้าทายรอบด้าน ทั้งการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยี สถานการณ์โรคระบาด และความไม่แน่นอนต่างๆ แต่สิ่งที่ดีฉันได้เห็น คือเพื่อนดีลเลอร์จำนวนมากยังสามารถเติบโตได้อย่างงดงาม

ยามที่ลมแรงหรือแดดจัด ต้นไม้และดอกไม้อาจได้รับแรงปะทะ แต่เมื่อได้รับการหล่อเลี้ยงที่เหมาะสม และอยู่ในสภาพแวดล้อมที่เอื้ออำนวยก็จะกลับมาผลิดอกออกผลได้อีกครั้งเสมอ

ดิฉันขอให้พวกเราทุกคนมีพลังบวกในปี 2569 เป็นดั่งต้นไม้และดอกไม้ที่มีพลังผลิบานจากภายใน พร้อมรับโอกาสใหม่ๆ ที่กำลังจะมาถึง และส่งต่อพลังบวกนี้ให้แก่เพื่อนร่วมทางและมิตรสหายรอบข้าง นะคะ

**ชญาน์ธิป พันธุ์มณี**

ประธานคณะเจ้าหน้าที่ด้านธุรกิจสินเชื่อยานยนต์

ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)

## สานต่อความสัมพันธ์ปีที่ 23 อย่างแข็งแกร่ง



# Krungsri Auto Invitational Championship Golf 2026

“กรุงศรี ออโต้” จัดการแข่งขันกอล์ฟฟรายการ Krungsri Auto Invitational Championship Golf 2026 ต่อเนื่องเป็นปีที่ 23 ตอกย้ำความสัมพันธ์อันแน่นแฟ้นระหว่างพันธมิตร “กรุงศรี นิว คาร์” “กรุงศรี ยูสดี คาร์” “กรุงศรี มอเตอร์ไซด์” รวมถึงทีมผู้บริหารและพนักงานกรุงศรี ออโต้

การแข่งขันจัดขึ้นเมื่อวันที่ 2 กุมภาพันธ์ 2569 ณ สนาม Alpine Golf and Sport Club ท่ามกลางบรรยากาศอบอุ่น เป็นกันเอง แต่ยังคงความเข้มข้นตามมาตรฐานของนักกอล์ฟมืออาชีพ ผู้เข้าร่วมการแข่งขัน 151 คน จากพันธมิตรดีลเลอร์ แปรนต์ผู้ผลิต และผู้บริหารกรุงศรี ออโต้ ที่มาร่วมดวงสวิง พร้อมแลกเปลี่ยนมุมมองทางธุรกิจตลอดทั้งวัน



ตลอดระยะเวลากว่า 2 ทศวรรษ กิจกรรมนี้ไม่ใช่เพียงการแข่งขันกีฬา แต่เป็นกิจกรรมสร้างเครือข่ายและต่อยอดความร่วมมือทางธุรกิจอย่างยั่งยืน จนก่อเกิดเป็น Krungsri Auto Golf Community ที่เติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยมีพลังของพันธมิตรเป็นหัวใจสำคัญของความสำเร็จ

Krungsri Auto Invitational Championship Golf 2026 จึงไม่เพียงสะท้อนความแข็งแกร่งของความสัมพันธ์ แต่ยังเป็นอีกก้าวของการเดินทางธุรกิจอย่างมั่นคง และพร้อมเติบโตไปด้วยกันในทุกสนามการแข่งขัน ทั้งในสนามกอล์ฟและในโลกธุรกิจสินเชื่อยานยนต์ไทย



## จิบกาแฟ แลม่วนชื่น ที่ศรีสะเกษกิจเจริญไทย



“กาแฟ 1 แก้วเปิดโลก พาเราไปพบเจออะไรใหม่ๆ หลายๆ อย่าง” คุณอ้อย-กิตติวัฒน์ เกียรติสุนนท์ กรรมการผู้จัดการ บริษัท ศรีสะเกษกิจเจริญไทย จำกัด นิยามความหมายของกาแฟสำหรับเขา เป็นมากกว่าเครื่องดื่ม 1 แก้ว แต่กาแฟคือประตูพาเขาไปยังโลกใบใหม่อีกหลายด้าน จากความชื่นชอบในการดื่มกาแฟ ไปสู่การทดลอง ตระเวนชิมกาแฟหลายๆ ร้าน ในวิถีนักกรีวิสู่การเป็นเจ้าของธุรกิจร้านกาแฟในโชว์รูมร้านจักรยานยนต์แลนด์มาร์กใหม่กลางเมืองศรีสะเกษ และวันนี้คุณอ้อยจะพาเราไปสำรวจบรรยากาศ วัฒนธรรมการดื่มกาแฟของชาวศรีสะเกษที่เติบโตอย่างคึกคัก เป็นหนึ่งพลังของเมือง ในงานชาวสิ้น ครั้งที่ 3 Sisaket Coffee & Music Fest. III เทศกาลกาแฟและดนตรีของจังหวัดศรีสะเกษ

### หลังคาจั่วเดิม สู่ประกาศาร ร้านกาแฟแห่งใหม่

คุณอ้อยมาพร้อมภรรยา คุณเนะ-กุลนิดา เกียรติสุนนท์ ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการ บริษัท ศรีสะเกษกิจเจริญไทย จำกัด ทั้งคู่ต้อนรับทีมงาน กรุงเทพฯ ออโต้ แมกกาซีน ที่โชว์รูมรีโนเวทใหม่ อีกด้านหนึ่งของร้านคือร้านกาแฟ Mikka Coffee Roasters บนถนนกวงเฮง ถนนสายหลักในอำเภอเมือง การออกแบบพื้นที่ที่ผนวกเอาโชว์รูมรถจักรยานยนต์มาคู่กับคานเตอร์กาแฟถูกออกแบบมาได้อย่างลงตัว หลังคาสูงทรงจั่วเปิดรับแสงธรรมชาติพร้อมบันไดเหล็กตรงกลางร้านให้ความรู้สึกเหมือนกำลังขึ้นไปบน

ประกาศการ บรรยายภาคโปรงสบายแบบ Working Space ให้คนเข้ามาสัมผัสบรรยากาศแบบ The Third Place เป็นโจทย์ที่ทั้งคู่ส่งมอบให้สถาปนิก โดยมีโจทย์หลักๆ ว่า “ทำให้ที่นี่เป็นแลนด์มาร์กของชาวศรีสะเกษ”

คุณอุ้ยเป็นลูกชายคนเล็กและทายาทรุ่นที่ 3 ของ ศรีสะเกษ กิจเจริญไทย ซึ่งมีอายุกว่า 62 ปี ธุรกิจนี้ก่อตั้งโดยคุณบักเอี้ยว แซ่ก๊วย ปัจจุบันคุณอุ้ยรับช่วงดูแลธุรกิจหลักต่อจากคุณพ่อ คุณศรีวรรณ เกียรติสุรนนท์

เขาเติบโตมาในครอบครัวจำหน่ายรถจักรยานยนต์โดยสายเลือด เรียนรู้ตั้งแต่ขี่มอเตอร์ไซด์ส่งของ ไปจนถึงดูแลลูกค้า เมื่อเติบโตและมองหาการขยายธุรกิจ คุณอุ้ยได้ยึดหลักปรัชญาสำคัญของครอบครัวมาใช้คือ “ต้องทำธุรกิจที่มีคุณค่า ไม่เกี่ยวข้องกับความมั่งคั่ง”

“เดิมทีนี่เป็นโชว์รูมเก่าสำหรับขายจักรยานยนต์มือสอง โครงหลังคาจั่วแบบเดิม พื้นแตกๆ ร้านอยู่มานานกว่า 30 ปี จนเมื่อวันหนึ่งที่ผมและภรรยาตัดสินใจว่าจะเปิดร้านกาแฟเป็นธุรกิจใหม่ เราหาโลเกชั่นหลายที่ จนเรากลับมาตั้งคำถามว่า แล้วทำไมเราไม่เลือกที่นี่ล่ะ” คุณอุ้ยเล่าถึงจุดเริ่มต้นในการพลิกโฉมอาคารเก่าของครอบครัว ย้อนกลับไปเมื่อ 10 กว่าปีที่แล้ว สมัยที่ยังไม่ได้แต่งงานกัน คุณเนะเป็นสาวกรุงเทพฯ ทำงานเป็นนักวิเคราะห์ในบริษัทพลังงานข้ามชาติแถวหน้าของเมืองไทย แต่อีกด้านหนึ่ง เธอนักกรีวินแอปคันทาและรีวิวจานอาหารชื่อดังนามปากกา “อ้วนตะลุยกิน” ด้วยบุคลิกเป็นคนสนุกสนาน เป็นนักเล่าเรื่องที่สนุก จริงใจ ทำให้คุณเนะติดอันดับนักรีวิว Top 40 ของแอปพลิเคชันดัง “เขาไปกินร้านไหน ก็มีผมคอยถ่ายรูปให้ครับ” คุณอุ้ยเล่าด้วยรอยยิ้ม ยามว่างนอกเหนือจากงานหลักทั้งคู่จึงกลายเป็นคู่รักสาย

Café Hopper เคยทำสถิติเข้าร้านกาแฟสูงสุดถึง 8 ร้านต่อวัน จนเมื่อทั้งคู่แต่งงาน คุณเนะย้ายมาเริ่มต้นสร้างครอบครัวที่ศรีสะเกษ จนมีลูกน้อย 2 คน คุณอุ้ยและคุณเนะจึงเกิดไอเดียอยากเปิดร้านกาแฟ สถานที่ที่ีลใจในแบบของตัวเอง ประกอบกับโอกาสที่ร้านกาแฟ Mikka Coffee Roasters ประกาศมองหาพาร์ทเนอร์ทางธุรกิจ ทั้งคู่จึงแปรเปลี่ยนความชอบมาเริ่มต้นเป็นธุรกิจใหม่ ดำเนินควบคู่ไปกับธุรกิจเดิม ซึ่งร้านที่รีโนเวตโฉมใหม่และร้านกาแฟ ปัจจุบันเปิดมาครบ 1 ปีแล้ว “ก่อนเปิดร้าน เราตะลอนไปรีเสิร์ชดีมีกาแพทั่วศรีสะเกษ ได้เห็นวัฒนธรรมการดีมีกาแพของคนรุ่นใหม่ที่ได้เติบโต จากเดิมเครื่องดีมีกาแพคือชานมไข่มุก แต่ปัจจุบันเทรนด์กาแพของศรีสะเกษเชื่อมกันเป็นเครือข่าย สูญุด Coffee Roaster มีโรงคั่วมีร้านกาแฟสดแอดเดอไลน์เปิดตัวมากขึ้น มีบาร์สตาคั่วรางวัล เมื่อเราจะทำร้านของตัวเอง เราอยากมีร้านกาแฟที่เข้าถึงง่าย ราคาอ่อมเยา” คุณเนะเสริม

## ไปม่วนซื่นที่ชาวสี่

คุณอุ้ยเสริมว่า ในช่วง 10 ปีมานี้ ทางหอการค้าจังหวัดมองหาลินค้าขับเคลื่อนเศรษฐกิจ (Product Champion) เข้ามาเสริม ต่อเนื่องจากทุเรียนภูเขาไฟที่เป็นสินค้าดาวเด่นบรรยากาศในจังหวัด ตลาดกาแพกำลังเติบโต มีการสร้างงานสร้างอาชีพ เช่น บาร์สตาคั่วเพิ่มมากขึ้น โรงคั่วบางแห่งไปคั่วรางวัลระดับนานาชาติสร้างชื่อเสียงกลับมา และเมื่อไม่นานมานี้ ทางสำนักงานเกษตรจังหวัดได้เปิดตัวกาแพโรบัสตาคั่วศรีสะเกษ เพื่อสร้างเครือข่ายผลิตกาแพครบวงจร ซึ่งแสดงให้เห็นว่าทางภาครัฐและภาคประชาชนให้ความสำคัญและสร้างคุณค่าให้สินค้าในตลาดกาแพอย่างจริงจัง



อีกหนึ่งตัวอย่างที่เห็นชัดเจนคือ การจัดงาน “ชาวสิ้นครั้งที่ 3” เทศกาลกาแฟและดนตรีของจังหวัดศรีสะเกษ โดยการสนับสนุนจากเทศบาลเมืองศรีสะเกษ เครือข่ายผู้ประกอบการรุ่นใหม่หอการค้าไทย จังหวัดศรีสะเกษ (YEC Sisaket) เป็นงานที่รวมคอกาแฟ ร้านกาแฟและขนมในศรีสะเกษ และจังหวัดใกล้เคียงมารวมตัวกันอย่างม่วนซื่น คุณอ้อยและคุณเนะพาทีมงานตระเวนชิมร้านอร่อยท้องถิ่น ร้านกาแฟโดยบาริสตารุ่นใหม่ที่ดัดแปลงรังสรรค์เมนูกาแฟให้พิเศษขึ้นมา หลายๆ เมนูนำเสนออัตลักษณ์ท้องถิ่นได้อย่างเร้าใจ ทีมงานได้ลองชิมกาแฟลาบ กาแฟอเมริกาโนที่ผสมผสานรสชาติของขนมไทยกลีบลำดวน บรรยากาศเต็มไปด้วยความสุข ชิมร้านโน้น ลองร้านนี้ ที่สำคัญหลายๆ ร้านทักทายคุณอ้อย คุณเนะ ด้วยบรรยากาศอบอุ่นคนที่คุ้นเคย เป็นบรรยากาศการดื่มกาแฟที่จริงใจ เต็มไปด้วยมิตรภาพ ทั้งหมดนี้เกิดขึ้นในงานชาวสิ้น และสะท้อนให้เห็นถึงความแข็งแรงของเครือข่ายของคนรักกาแฟอย่างจริงจัง

## กาแฟเปิดโลก เหมือนการทำธุรกิจ

“ผมสนุกในการเรียนรู้โลกของกาแฟ ชอบชิมรสชาติ แก้วนี้โตนถั่ว (Nutty) แก้วนี้โตนดอกไม้ (Floral) แก้วนี้เมล็ดคั่วกลาง เมล็ดคั่วเข้ม ให้รสชาติแตกต่างกันไป เราดื่มเพื่อทดลองอะไรใหม่ๆ เพื่อเปิดโลก ผมชอบเวลาไปร้านกาแฟ แล้วดูว่าแต่ละร้านตกแต่งอย่างไร แก้วภาชนะใช้วัสดุอะไร ดีไซน์แบบไหน ผมนำแนวคิดนี้มาปรับใช้ในการทำธุรกิจ เหมือนการทำธุรกิจมอเตอร์ไซค์ บางครั้งโลกของกาแฟกับโลกของธุรกิจมอเตอร์ไซค์ก็เชื่อมถึงกัน”

“มีเหมือนกันนะคะ ลูกค้ำที่มานั่งดื่มกาแฟ แล้วก็ตัดสินใจซื้อรถต่อ ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นกลุ่มลูกค้ำครอบครัว และวัยรุ่น ร้านกาแฟของเราเปิดโอกาสให้คนเข้ามามองเห็น และรู้จักศรีสะเกษกิจเจริญไทยมากขึ้น หรือลูกค้ำบางคนมาทำธุระเรื่องรถ แล้วก็สั่งกาแฟนั่งดื่มต่อ ร้านกาแฟเชื่อมให้เราเข้าถึงชุมชนมากขึ้น” คุณเนะเสริม

สำหรับคุณอ้อยและคุณเนะ กาแฟคือสีสันของชีวิต และดูเหมือนว่ายังมีเรื่องราวให้ทั้งคู่สนุกในการค้นหา ทดลองสิ่งใหม่ๆ อยู่เสมอ เช่นเดียวกับโลกของธุรกิจและโลกของการสร้างครอบครัวที่ทั้งคู่ให้ความสำคัญ



# The Power of Blooming

การเปลี่ยนฤดูกาลเป็นบทเรียนสำคัญที่ธรรมชาติมอบให้ธุรกิจ ธุรกิจที่แข็งแกร่งต้องไม่เพียงแค่ “ปรับตัว” แต่ต้องสามารถอ่านขาดถึงสถานการณ์การเปลี่ยนแปลงตลาดที่ผันผวน เทคโนโลยีที่พลิกโฉม และพฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงรวดเร็ว “ฤดูหนาว” เป็นช่วงเวลาท้าทาย ขณะเดียวกันก็เป็นช่วงเวลาที่เหมาะสมหาวิธีในรากอย่างมั่นคง

เทียบเคียงกับโลกธุรกิจแล้ว ช่วงเวลาที่ไม่แน่นอนหรือเกิดการชะลอตัว หลายองค์กรใช้ช่วงเวลานี้ลงทุนนวัตกรรม การพัฒนาขีดความสามารถของบุคลากร และการวางแผนเชิงกลยุทธ์ที่เฉียบคม เป็นการ “ป่มเพาะ” ที่จะนำไปสู่การ “ผลิบาน” อีกครั้ง เมื่อ “ฤดูใบไม้ผลิ” แห่งโอกาสทางธุรกิจมาถึง





# ฤดูกาลใหม่

การขึ้นปีใหม่ หรือการเริ่มต้น “ฤดูกาลใหม่” ในบริบททางธุรกิจ ไม่ใช่แค่การเปลี่ยนตัวเลขในปฏิทิน แต่คือโอกาสในการ “รีเซ็ต” วิสัยทัศน์ กำหนดทิศทาง และตั้งเป้าหมายที่อีกเดิม การ “ผลิบาน” ที่แท้จริงเริ่มต้นจากเมล็ดพันธุ์แห่งความคิดและแผนการที่ชัดเจนและปฏิบัติได้

- **วิสัยทัศน์ที่คมชัด** : กำหนดเป้าหมายระยะยาวที่ชัดเจน ไม่คลุมเครือ เพื่อนำทางการตัดสินใจทุกย่างก้าวและสร้างทิศทางที่ถูกต้องให้องค์กร
- **เป้าหมายเชิงกลยุทธ์** : ตั้งเป้าหมายที่วัดผลได้ ทำหายแต่เป็นจริง เพื่อกระตุ้นทีมงานให้ปลดล็อกขีดจำกัดและสร้างผลลัพธ์ที่โดดเด่น
- **แผนงานที่ยืดหยุ่น** : โลกธุรกิจไม่มีอะไรแน่นอน แผนงานต้องสามารถปรับเปลี่ยนได้ฉับไว มีความคล่องตัวเพื่อคว้าโอกาสและลดความเสี่ยงที่มาพร้อมกับความไม่คาดฝัน

## สารอาหารสำคัญ

ต้นไม้จะผลิดอกงาม ออกผลดีเมื่อได้รับการบำรุงที่ดี ปุ๋ย แสงแดด น้ำ สายลม ในธุรกิจก็ต้องบำรุงอย่างต่อเนื่องและลึกซึ้งเพื่อผลในระยะยาว

- **นวัตกรรมที่โดดเด่น** : สร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์และบริการที่แตกต่าง ฉีกกรอบเดิมๆ นำเสนอสิ่งที่เหนือความคาดหมายของตลาด เพื่อก้าวขึ้นเป็นผู้นำ
- **บุคลากรที่แข็งแกร่ง** : ลงทุนในการพัฒนาศักยภาพทีมงานอย่างต่อเนื่อง สร้างวัฒนธรรมที่ส่งเสริมการเรียนรู้ การแสดงออก และการมีส่วนร่วม เพื่อให้ทุกคนคือพลังขับเคลื่อนสำคัญขององค์กร
- **การขยายเครือข่ายเชิงรุก** : มองหาพันธมิตรทางธุรกิจและช่องทางสู่ตลาดใหม่ๆ อย่างไม่หยุดยั้ง เพื่อขยายฐานลูกค้า สร้างโอกาส และเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาด
- **ความรับผิดชอบต่อที่ยั่งยืน** : การทำธุรกิจควบคู่ไปกับการสร้างคุณค่าให้สังคม คำนึงถึงจริยธรรมและสิ่งแวดล้อม จะส่งเสริมภาพลักษณ์และความน่าเชื่อถือในระยะยาว สร้างความผูกพันกับผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย

กรุงศรี ออโต้ แมกกาซีน ขอเป็นหนึ่งในพลังที่จะร่วมพรวนดิน รดน้ำ เพื่อพลัง "พลีบาน" ให้แก่เพื่อนดีลเลอร์ และขอบคุณเพื่อนดีลเลอร์ทุกท่านที่ร่วมเติมสารอาหารดีๆ ให้กันในฉบับนี้



## วิถีแห่งการเติบโต



"ผู้ที่ผ่านวิกฤตได้ อาจไม่ใช่ผู้ที่แข็งแกร่งที่สุด หรือฉลาดที่สุด แต่คือผู้ที่ 'ปรับตัว' ได้ดีที่สุดในทุกๆ สถานการณ์"

**คุณธรรมบุญ จันทร์เมือง และคุณกรรณิการ์ จันทร์เมือง**

บริษัท เอทีเอ็ม ทรัพย์เจริญ จำกัด

"ในปี 2569 นี้ อยากให้ธุรกิจเติบโตมากขึ้น มียอดขายเดือนละ 200 คัน และ 300 คัน ในปีถัดไป การที่เราเติบโตไม่ได้มาจากเราคนเดียว แต่มาจากทั้งการตลาด ทีมขาย ทีมงานหลังบ้าน สถาบันการเงิน และการมุ่งมั่น ช่วยเหลือกันทุกฝ่าย และผลักดันกันแบบเต็มที่ ช่วยเหลือกัน ยืนหยัด มั่นคง แข็งแรง แม้ปีนี้จะปีที่ยาก แต่ขอให้เป็นปีที่ดีของเรา เอ็น อาร์ ซุปเปอร์ คาร์ ลุยๆ ครับ"

**คุณกมล เจตนากลาง**

เจ้าของกิจการ บริษัท เอ็น อาร์ ซุปเปอร์ คาร์ จำกัด



"โตโยต้า อันดามัน กระบี่ ยึดหลักการทำงานแบบ Toyota Way ซึ่งสามารถใช้ได้กับทุกยุคทุกสมัยและใช้ได้กับผู้ร่วมงานได้ทุกเจเนอเรชัน ไม่ว่าโลกแห่งยานยนต์จะมีการปรับเปลี่ยนอย่างรวดเร็วแค่ไหนก็สามารถปรับตัวได้และทันกับสังคมและเทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลง

"หัวใจสำคัญมี 5 ข้อ คือ 1. Challenge สร้างพลังบวกให้แก่ตัวเองและคนรอบข้าง ตั้งเป้าหมายที่ท้าทายเพื่อบรรลุเป้าหมายประจำเดือน 2. Kaizen ปรับปรุงกระบวนการทำงานเมื่อเจอปัญหาและพร้อมจะแก้ไขปัญหา 3. Genchi Genbutsu ลงพื้นที่เพื่อรับทราบต้นตอของปัญหา 4. Respect ยอมรับนับถือผู้ร่วมงาน เคารพและสร้างความไว้วางใจซึ่งกันและกัน 5. Teamwork ส่งเสริมและสร้างศักยภาพให้ทีมและพร้อมจะเติบโต"

**คุณไพศรี ไพศาลกุลอารยะ**

ผู้จัดการฝ่ายขาย บริษัท โตโยต้า อันดามัน กระบี่ จำกัด



“ผมอยากเห็นตัวเองเติบโตในบทบาทของผู้สร้างแบรนด์และระบบธุรกิจมากกว่าการทำงานเพียงลำพัง ความท้าทายที่ตั้งไว้คือการสร้างแบรนด์สินค้าของตัวเอง ควบคู่กับการพัฒนาเอเจนซีและศูนย์ฝึกอินฟลูเอนเซอร์รุ่นใหม่ เพื่อสร้างทีมสื่อสารที่มีคุณภาพและเป็นทรัพยากรของธุรกิจเราเอง ไม่ว่าจะป็นรถมือสอง ป้ายทะเบียน หรือสินค้าต่างๆ ผมเชื่อว่าการเติบโตอย่างยั่งยืน ต้องเริ่มจากการสร้างคนและระบบที่แข็งแกร่งไปพร้อมกัน”

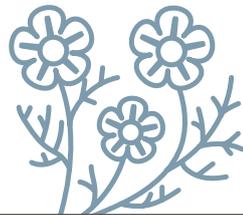
**คุณจัฐรเบศ นันท์โพยลย์**

กรรมการผู้จัดการ บริษัท อ็อกเล็ท ออโต จำกัด

“เป้าหมายต่อไปคือ ปีนี้เราจะเติบโตจากรถบ้านท้องถิ่น สู่ความไว้วางใจของลูกค้าต่างจังหวัดด้วยมาตรฐานการทำงานที่จริงจัง”

**คุณสุริรัตน์ เชียงสง**

เจ้าของกิจการ เต็นท์ทองคำรถบ้าน



**ชีวิตผลิบาน**



“ผมอยากเห็นตัวเอง ‘ผลิบาน’ ในเรื่องความสมดุลของชีวิต ที่ผ่านมา ผมทุ่มเทให้งานและความรับผิดชอบจนบางครั้งหลงลืมการดูแลสุขภาพและครอบครัว วันนี้ผมเรียนรู้ว่าการเติบโตที่ยั่งยืน คือการดูแลตัวเอง ดูแลคนที่รัก และดูแลธุรกิจให้เดินไปพร้อมกัน ปีนี้ผมอยากทำงานอย่างเต็มที่ มีสุขภาพที่แข็งแรง มีเวลาคุณภาพกับครอบครัว และพัฒนาธุรกิจอย่างมั่นคง เพราะเมื่อชีวิตสมดุล ความสำเร็จก็จะเติบโตอย่างมีความหมาย”

**คุณณัฐพงษ์ ดวงประเสริฐ และคุณศศิธร ฉายชวงษ์**

เจ้าของ บริษัท รถดีดีรีชั่นท์ จำกัด

“หากถามว่าเราอยากเติบโตผลิบานเพื่อใคร คนนั้นคือ ‘คุณแม่’ เธอเป็นผู้หญิงคนเดียวในโลกที่เรารักและแคร์ที่สุด เพราะถ้าไม่มีแม่คนนี้ก็ไม่รู้ว่าเราจะเป็นอย่างไร สิ่งต่างๆ ที่ทำ ธุรกิจที่มีจะทำไปเพื่อใคร ยังมีอีกหลายเรื่อง ที่จะผลิบานในความคิด และผมอยากมอบสิ่งเหล่านี้แก่แม่ของผม”

**คุณสันติภาพ ศรีตระกูล**

กรรมการผู้จัดการ บริษัท นิวมอเตอร์ไบค์ จำกัด





“ในปีนี้ ผมคาดหวังอยากเห็นตัวเองผลิงานในด้านธุรกิจ ไม่ใช่แค่การเติบโตของตัวเลข แต่คือการขยายองค์กรอย่างมีคุณภาพ สร้างระบบที่มั่นคง และเปิดโอกาสให้พนักงานเติบโตไปพร้อมกัน ธุรกิจที่แข็งแกร่งคือธุรกิจที่มีคนทำงานอย่างมีความสุข มีเป้าหมายร่วมกัน และเชื่อมั่นในทิศทางขององค์กร เมื่อผู้นำมามองไกล วางรากฐานดี และใส่ใจคน องค์กรก็จะเติบโตอย่างยั่งยืนและมั่นคงในระยะยาวครับ”

**คุณชิวะ บัลโอรธา**

เจ้าของกิจการ บริษัท ชาลีคาร์ 1982 จำกัด



**“ชีวิตคิดบวก  
ทุกอย่างคุณทำได้”**

**คุณราเชตร สุวรรณโชติ**

เจ้าของกิจการ  
บริษัท มะขามยูสคาร์ จำกัด



“เราจะผลิงานและเป็นครอบครัวเดียวกันกับ กรุงศรี ออโต้ เสมอ”

**คุณมีชัย เกตุดี**

เจ้าของกิจการ เอ็ม.ดี.ออโต้ วัน

“ปีนี้ตั้งใจจะ ‘ผลิงาน’ เพื่อ ‘ปะป๊า’ ค่ะ

“ป๊าคือต้นแบบของความซื่อสัตย์และการทำงานหนักมาตลอด เป้าหมายของดิฉันจึงไม่ใช่แค่เรื่องยอดขาย แต่คือการพิสูจน์ให้ป๊าเห็นว่าเราในวัย 27 ปี แข็งแรงพอที่จะเป็นร่มเงาให้ครอบครัวและดูแลลูกค้าต่อจากป๊าได้ เป็นเหมือนดอกไม้ที่ตั้งใจมอบให้ป๊า เพื่อบอกว่า ‘ป๊าไปเที่ยวพักผ่อน ใช้ชีวิตแบบไม่ต้องกังวลอะไรได้เลยนะ... ลูกทำได้ และจะดูแลทุกอย่างให้ดีที่สุดค่ะ”

**คุณอรอร่า อนันตวรรังศ์**

กรรมการผู้จัดการ บริษัท เอ อี ออโต้คาร์ จำกัด



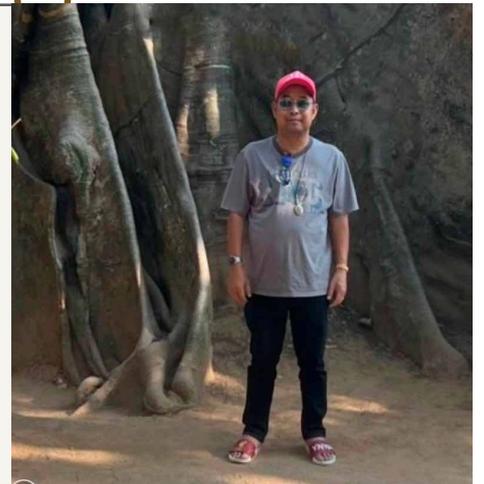
## เต็มกำลังใจ แล้วไปต่อ



“ผ่านเรื่องราวต่างๆ มากมายมาได้ขนาดนี้ ดูแลคนรอบข้างให้มีความสุขได้ทุกวันนี้ นายสุดยอดที่สุดแล้วนายบุญสืบ”

**คุณอภิสิทธิ์ มาศิริ**

เจ้าของกิจการ เต็นท์รถบุญสืบ





"สู้และทำต่อไป เพราะเรามี เป้าหมายที่ยิ่งใหญ่ รออยู่ข้างหน้า"

**คุณชัชฌานา โกวิทย์ศิริกุล**  
ผู้บริหาร บริษัท ป.ออดีเซลส์ จำกัด



"แค่ยังไม่ยอมแพ้ วันนี้ก็คือ ชัยชนะแล้ว"

**คุณนัฐพล สิ้นประสงค์**  
ผู้บริหารดีลเลอร์  
ห้างหุ้นส่วนจำกัด ศรีเมืองมอเตอร์

"ทำลูกเดียว ไม่ต้องมีพ่อแม่ใดๆ"

**คุณปิยะพงษ์ เจริญสุข**  
เจ้าของกิจการ อยูธยา พรีเมียมคาร์



"ธุรกิจคือเกมที่ไม่มีวันหยุดเดิน เมื่อไรก็ตามที่หยุด จะมีคนเดินแข่งเราเสมอ ประโยคนี้เตือนใจผมเสมอว่า ความสำเร็จไม่ได้เกิดจากก้าวใหญ่เพียงครั้งเดียว แต่เกิดจากการเดินต่ออย่างไม่ยอมแพ้ ในวันที่เหนื่อย วันที่ท้อ สิ่งเล็กๆ ที่ยังทำให้ เติบโตต่อได้คือการขยับไปข้างหน้าให้ได้วันละนิด เรียนรู้จากความผิดพลาดและ รักษาวินัยของตัวเอง เพราะแค่ยังไม่หยุดเดิน เราก็ยังอยู่ในเกมและยังมีโอกาส เติบโตเสมอ"

**คุณภรณ์ยู เต็มภัทราโชค**  
ผู้บริหาร ห้างหุ้นส่วนจำกัด ชั่งเกษศรยนต์



"ผมอยากบอกตัวเองว่า ขอขอบคุณที่ยังยืนอยู่ตรงนี้ การที่ยังเลือกเดินต่อ คือหลัก ฐานของความเข้มแข็งที่ไม่จำเป็นต้องอธิบายให้ใครเข้าใจ ไม่จำเป็นต้องเก่งที่สุด แค่ ซื่อสัตย์กับเส้นทางของตัวเอง และอย่าหยุดเดิน เพราะความแข็งแรงที่แท้จริง คือ การยืนอยู่กับตัวเองได้ในทุกสถานการณ์"

**คุณโอฬาร รัตนกรกุล**  
เจ้าของ บริษัท โอฬารยนต์ 2018 จำกัด

"ตั้งคำพูดอดีตผู้นำจีน คนที่ไม่เคยป็นกำแพงเมืองจีนไม่ใช่วีรบุรุษ ปีที่ผ่านมาผม และพนักงานในเต็นท์ทุ่มเทร่างกายแรงใจ เพื่อยกคุณภาพชีวิตการขับรถของชาวชลบุรี แม้จะพบอุปสรรคและขวากหนามมากมาย แต่ผมและทีมงานไม่ยอมแพ้ ก้าวเดินต่อไป ไม่หยุดยั้ง เพราะว่ามีรางวัล ณ เส้นปลายรุ่งสุดขอบฟ้ารออยู่ และในที่สุดก็มาถึงเป้าหมาย ที่วางไว้ อุปสรรคไม่ใช่จุดจบ แต่คือชิ้นส่วนความสำเร็จ"

**คุณคงศักดิ์ ดันเกษม**  
กรรมการผู้จัดการบริษัท ซีโอม คาร์ เซ็นเตอร์ จำกัด





# สิ่งเล็กๆ ในวันที่ไม่ง่าย

“ในวันที่ไม่ง่าย สิ่งที่ทำให้เราเติบโตต่อได้ ไม่จำเป็นต้องเป็นเรื่องใหญ่โต แต่เป็นสิ่งเล็กๆ ในแต่ละวันของเรา การขยับไปที่ละนิด แม้ว่าจะเล็กน้อย ก็ยังดีกว่าหยุดอยู่กับที่ การไม่หนีความจริง ไม่โกหกตัวเอง ยอมรับว่าวันนี้มันยาก ผมคิดว่า การผ่านไปแต่ละวันก็คือการเติบโตแล้ว ไม่จำเป็นต้องเก่งขึ้นทุกวัน แค่ไม่หยุดก็พอ”

## คุณชวิน ตันทเลขา

กรรมการผู้จัดการ บริษัท ส.ยานยนต์โคราช จำกัด



“สิ่งเล็กๆ ที่ทำให้เราเติบโต คือวินัย ความตั้งใจ และการไม่ยอมแพ้ของทุกคนในทีม เพราะการเติบโตที่แท้จริงไม่ได้มาจากใครคนใดคนหนึ่ง แต่มาจากทีมที่ไม่ยอมแพ้และยังเดินไปด้วยกัน แม้ในวันที่เหนื่อยที่สุด”

## คุณชิสาวพัชร ภัคดีชาติ

General Sales Manager  
บริษัท เอเบิล มอเตอร์ส จำกัด



“ยุคนี้ที่ใครก็พูดว่า ทำธุรกิจยากขึ้น แต่สิ่งที่สำคัญที่ทำให้เราเดินต่อได้ เพราะ ‘ความซื่อสัตย์’ ทั้งต่อตนเอง ต่อคู่ค้า และที่สำคัญ ซื่อสัตย์ต่อลูกค้าที่ให้ความไว้วางใจเรามาตลอด 8 ปีที่ทำธุรกิจมา ความซื่อสัตย์นั้นได้ผลิดอกออกผลให้เราเห็นว่า ลูกค้าและคู่ค้าทุกรายยังเดินเคียงข้างกับเรา แม้ในวันที่ไม่มีอะไรง่ายเลย”

## คุณวีระชัย ศิวชาติ

เจ้าของ ห้างหุ้นส่วนจำกัด จรรย์รุ่งเรืองกิจ



“สิ่งเล็กๆ ที่ช่วยให้คุณยังเติบโตต่อได้ แม้ในวันที่ไม่ง่าย เราให้ความสำคัญกับลูกค้า เน้นความโปร่งใส เงื่อนไขชัดเจน ให้คำแนะนำตรงไปตรงมา สร้างความประทับใจให้แก่ลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการกับทาง ‘รถบ้านครอบครัวยนตรการ’ ในทุกขั้นตอน”

## คุณวัฒนา มังคละ

เจ้าของกิจการ  
รถบ้านครอบครัวยนตรการ

“สิ่งเล็กๆ ที่ทำให้ผมยังเติบโตต่อได้ แม้ในวันที่ไม่ง่าย คือการไม่ลืมนึกว่าทำไมผมถึงเลือกอาชีพนี้ตั้งแต่แรก เพราะผมเลือกมันจากความรัก ไม่ใช่แค่เหตุผลเรื่องความสำเร็จ การทำงานด้วยความซื่อสัตย์ ความตั้งใจและการเคารพในอาชีพของตัวเองทำให้ผมผ่านวันที่เหนื่อย วันที่ท้อ และวันที่ยากมาได้เสมอ”

“ผมเชื่อว่า ถ้าเรายังทำสิ่งเล็กๆ ให้ดีที่สุดในทุกวัน ความสำเร็จและความเติบโตจะค่อยๆ เกิดขึ้นเองอย่างมั่นคงและมีความหมายกับชีวิตจริงๆ”

## คุณอับดุลราฮิบ กายี

เจ้าของ บริษัท เอ.เค.คาร์ จำกัด



“สิ่งเล็กๆ ที่ช่วยให้คุณยังเติบโตต่อไปได้แม้ในวันที่ไม่ง่าย ความเปราะบางทางการเงินคือความเสี่ยงที่ไม่อาจละเลยได้ การใช้ชีวิตบนความไม่ประมาท และเตรียมความพร้อมรับมือความไม่แน่นอน คือกลยุทธ์สำคัญในการสร้างคุณภาพชีวิตที่ดีในระยะยาว”

**คุณบัญชาพงษ์ เจียมเงิน**

เจ้าของ บริษัท ก๊อด ยูดยา จำกัด



“สิ่งเล็กๆ ที่ช่วยให้ผมยังคงเติบโตไปได้ คือ การเรียนรู้ที่จะมีความสุขกับเรื่องเล็กๆ ในแต่ละวัน การตั้งเป้าหมายที่เรียบง่ายให้ตัวเอง ถึงแม้ในวันที่เหนื่อยล้าหรือยังมองไม่เห็นความสำเร็จอย่างชัดเจน การที่ผมได้ชื่นชมความสำเร็จเล็กๆ และการค่อยๆ ก้าวไปที่ละก้าว ทำให้รู้สึกไม่หลงทาง และยังคงมีพลังที่จะเดินหน้าเพื่อพัฒนาตนเองต่อไปอย่างมั่นคง หากผมได้รับโอกาสดีๆ เข้ามา ผมจะตั้งใจทำให้ดีที่สุด ในวันที่มันไม่ง่าย”

**คุณอภิสิทธิ์ ธรรมบวร**

เจ้าของ บริษัท กู๊ด เกรท ออโต้ คาร์ จำกัด



## ฉันเป็นดอกไม้...

“ดอกไม้ที่ผมชอบ คือดอกบานไม่รู้โรย เพราะสื่อสารถึงความรัก ความอดทน ที่ไม่มีวันเหี่ยวเฉา ไม่ว่าจะอยู่บนต้นหรือในแจกัน เป็นตัวแทนของความมั่นคงที่ยั่งยืนนาน”

**คุณศิริศักดิ์ พรสังสรรค์**

ประธาน บริษัท อีซูซุ ซี.แอสแมคคัล ออยุธยา จำกัด



“ถ้าชีวิตเป็นดอกไม้ ในปี 2569 ผมคือดอกทานตะวัน เพราะผมเลือกหันหน้าเข้าหาเป้าหมาย ไม่ว่าจะลมจะพัดแรงแค่ไหน”

**นายธนากร เจริญธนโสภณ**

เจ้าของ บริษัท โรจนะ ออโต้ คาร์ 2 จำกัด



## ปากน้ำเกรียงไกรยนต์รถการ ผู้นำแบรนด์มือสอง - ของดีสมุทรปราการ

จากรถกระบะเก่าคันแรกถูกตั้งกล่องประกาศขายหน้าบ้าน เมื่อกว่า 40 ปีก่อน และทำกำไรได้มากกว่าที่คิด กลายเป็นช่องทางอาชีพใหม่จากขายต้นไม้สู่ธุรกิจจำหน่ายรถยนต์มือสองที่ผู้เป็นพ่อใช้ทำมาหาเลี้ยงทั้งครอบครัว ส่งผลให้ลูกชายคนเล็กในจำนวน 7 คนของบ้าน เห็นโอกาสจึงพุ่งเป้าสานต่อต่อยอดขยายกิจการจนในที่สุดกลายเป็นอาณาจักรจำหน่ายรถยนต์มือสองใหญ่ที่สุดในจังหวัดสมุทรปราการ ภายใต้ชื่อห้างหุ้นส่วนจำกัด ปากน้ำเกรียงไกรยนต์รถการ ดำเนินกิจการโดย คุณวสันตฤต วิชาสุภกุล หรือที่รู้จักกันดีในนาม “เสี่ยวโจ ปากน้ำเกรียงไกร”

เสี่ยวโจเข้ามาช่วยกิจการที่บ้านตั้งแต่เรียนปริญญาตรี ปี 2 ระหว่างเรียนช่วยงานด้านเอกสาร พ.ร.บ. ภาษี ขายประกันภัยขายรถยนต์ มองเป็นโอกาสและเพิ่มพลังบวกในการทำงาน หลังจบการศึกษาปริญญาตรี 2 ใบ ด้านการตลาดและรัฐศาสตร์

และต่อยอดปริญญาโทด้านรัฐศาสตร์และบริหารองค์กร เขาก็เริ่มลุยงานเต็มตัวทันที

### รถต้องดี โชเชี่ยลต้องเป็น

จากจุดเริ่มต้นมีรถเพียง 5-10 คัน ที่เริ่มต้นโดยผู้เป็นบิดาย้ายไปตั้งหลักบนตึกแถว 3 ห้อง บนถนนศรีนครินทร์ เสี่ยวโจต่อยอดเปิดสาขา 2 เพิ่มที่สี่แยกคลองซุด เพื่อขยายพื้นที่สต็อกรถอีกเท่าตัวจาก 30 คัน เป็น 60 คัน และเริ่มเข้าร่วมระบบประมูลรถยนต์ซึ่งเป็นการแข่งขันระดับประเทศ เมื่อคิดใหญ่อยากขยายกิจการเพิ่มจึงเกิดสาขา 3 ที่สี่แยกเทพารักษ์ เสี่ยวโจไปเจรจาขอเช่าพื้นที่จากร้านวัสดุก่อสร้าง และเปิดสาขาล่าสุดเมื่อปี 2562 สาขา 4 อยู่ตรงข้ามซอยบุญธรรมอนุสรณ์ ถนนศรีนครินทร์ ถือเป็นสาขาที่ใหญ่ที่สุด มีบริการ ชื้อ-ขายรถ แลกเปลี่ยน ศูนย์ซ่อมบำรุงรถมือสองแบบครบวงจร มาที่เดียวจบ

# ปากน้ำเกร็งไกร



“ความจริงใจ ลูกค้าคือคนสำคัญครับ (ยิ้ม) เราพัฒนามาตรฐานในด้านต่างๆ อย่างสม่ำเสมอ โดยเน้นคุณภาพ ราคา และบริการ ให้ลูกค้าพึงพอใจสูงสุดครับ”

จุดเปลี่ยนสำคัญของ “ปากน้ำเกร็งไกรรถยนต์การ” คือการมองเห็นโอกาสในการนำเทคโนโลยีดิจิทัลมาใช้ จากเดิมที่ต้องหาทำเลดีๆ ติดถนนใหญ่ ลูกค้าขับรถผ่านหน้าร้าน และรอลูกค้าวอล์กอินเข้ามาที่โชว์รูม การตลาดออนไลน์ได้เปิดประตูบานใหม่ เฮียโจได้เริ่มทำความรู้จักเฟซบุ๊กเมื่อ 10 ปีก่อน ด้วยความเป็นคนจริงจัง ใฝ่รู้ ประกอบกับอยากขยายสาขาของกิจการ จึงเริ่มศึกษาข้อมูลก่อนได้คำตอบว่า ต้องเริ่มจากสร้างแฟนเพจ

“การตลาดออนไลน์เป็นการเปิดโลกผมเลย เราสามารถขายรถให้คนที่ไม่รู้จักเราก็ได้ ให้คนที่อยู่ต่างจังหวัดก็ได้ ไม่จำเป็นต้องเป็นลูกค้าผ่านหน้าร้านเท่านั้น ตอนนี้ขายรถได้ทั่วประเทศเลยครับ สามารถซื้อรถได้โดยไม่ต้องเห็นของจริงก็ได้ โอ้โฮ ตลาดมันกว้าง ผมไม่เคยขายเยอะขนาดนั้นในชีวิตมาก่อนเลย”

หลังประสบความสำเร็จกับการใช้แฟนเพจ “ปากน้ำเกร็งไกร รถมือสอง สมุทรปราการ” เป็นเครื่องมือหลักในการขาย เน้นการสร้างคอนเทนต์และการทำโฆษณาต่อเนื่อง ต่อมาจึงขยายสู่แพลตฟอร์มอื่นๆ อย่าง YouTube, LINE Official Account และ TikTok

“ทุกวันนี้ 90-95% ลูกค้าผมมาจากโซเชียล และตัดสินใจซื้อได้โดยไม่ต้องมาดูรถจริงหน้าร้านเลย แต่ละเดือนเราใช้งบยิงโฆษณาหลักแสน คนที่จะซื้อรถทั้งโซเชียล จะต้องเห็นหน้าผมทุกวันในหน้าฟีด เพราะลูกค้าเชื่อมั่นในตัวผม เห็นเฮียโจต้องมีรถคุณภาพดี ราคาพิเศษแน่นอน” เฮียโจเล่าพลางหัวเราะอย่างภูมิใจ

“สิ่งที่เราต้องทำคือเราต้องเพิ่มพนักงานขาย เพิ่มช่องทางขาย วิธีคิดของผมจะต้องคิดใหญ่ไว้ก่อน เพื่อเวลาทำจริง ผลที่ออกมาอาจได้เกือบเท่าที่คิด หรืออาจเล็กกว่าที่เราคิดนิดหน่อย แต่ถ้าเราคิดเล็กๆ เป้าหมายก็จะเล็ก ก็จะไม่ไปไหน”

ผลที่พิสูจน์จากการทำงานเต็มงานเดียวมาตั้งแต่รุ่นหนุ่มจนเข้าสู่วัย 48 ปี ยืนยันแล้วว่ารากฐานความสำเร็จของกิจการรถยนต์มือสองคือ “คุณภาพสินค้า” ต้องมาเป็นอันดับ 1

“การซื้อรถเข้ามาสำคัญที่สุด มันเป็นจุดกำเนิดของงาน เราต้องซื้อของดีก่อน เพื่อเป็นสารตั้งต้น”

เฮียโจเป็นหนึ่งในดีลเลอร์รถมือสองจำนวนน้อยที่เจ้าของลงมาคัดเลือกรถเองกับมือ ทุกวันนี้ยังมีความสุข สนุกกับการซื้อรถด้วยตัวเอง แต่เปลี่ยนจากต้องไปที่





ลานประมูลเป็นระบบออนไลน์ ตั้งแต่ 10.00-14.00 น. เสียใจจะนั่งหน้าคอมพิวเตอร์ทุกวัน มี 3 จอ ไว้ดูสลับกัน เพราะบางทีมีประมูลพร้อมกัน

#### 4 เรื่องท้าทาย

เมื่อเผชิญความท้าทายทางเศรษฐกิจและพฤติกรรมผู้บริโภค คีลเลอร์รายใหญ่อยานปากน้ำ สมุทรปราการ มองสถานการณ์อย่างเฉียบคมและเตรียมแผนตั้งรับอย่างเต็มที่ ด้วย 4 กลยุทธ์ต่อไปนี้ **บริหารความเสี่ยงและสต็อก ลด “กำไร” ขยายให้ “เร็ว”** เนื่องด้วยความผันผวนของราคารถยนต์ป้ายแดงทั้งแบรนด์หลักและรถอีวี (EV) ที่ปรับลดลงมาใกล้เคียงกับราคารถมือสอง “วันนี้กำไรสูงสุดไม่ใช่เป้าหมายหลักอีกต่อไป ยอดผลกำไรน้อยลง แล้วเน้นขายให้เร็ว หมุนเวียนสต็อกให้เร็ว ซึ่งเป็นแผนที่เราให้ไว้กับเซลในการทำงาน”

**คัดเลือกรถกลุ่ม “เซฟโซน”** เพื่อสร้างความมั่นใจให้ทั้งผู้ซื้อและผู้ขาย “เราจะต้องคัดรถกลุ่มเซฟโซน เน้นแบรนด์หลักที่มั่นใจ อย่าง Toyota, Honda, Isuzu เพราะใช้งานได้หลากหลาย ราคาไม่ตก และสถาบันการเงินให้การยอมรับ”

**เน้นลูกค้าคุณภาพ** “สถาบันการเงินเน้นปล่อยสินเชื่อให้ลูกค้าที่มีศักยภาพในการผ่อนชำระ เราจึงต้องทำงานให้สอดคล้องกับมาตรฐานของสถาบันการเงิน คัดลูกค้าคุณภาพดี ช่วงหลังนี้จึงปรับแผนการตลาด ยิ่งแอดเฟชบุ๊คไปย่านนิคมอุตสาหกรรมที่พนักงานมีเงินเดือนสม่ำเสมอ เน้นทำการตลาดแบบเจาะจงยิ่งขึ้น”

**ผู้บริโภคฉลาดขึ้น คนขายก็ต้อง “โปร่งใส” และ “พร้อมให้ข้อมูล”** ในยุคที่ข้อมูลเข้าถึงง่ายผ่านโซเชียลมีเดีย ทำให้ลูกค้ามีความรอบรู้ ทั้งราคากลาง ราคาที่ซื้อขายกันในโลกออนไลน์ ออปชั่นต่างๆ รวมไปถึงประวัติของรถ จึงจำเป็นต้องอบรมทีมเซลให้เตรียมพร้อมข้อมูลที่ถูกต้องและครบถ้วน เพื่อตอบคำถามลูกค้าที่ฉลาดเลือก

ด้วยหลักการที่ยึดมั่นในการคัดเลือกรถคุณภาพด้วยตัวเอง วิสัยทัศน์ที่นำก่อน 1 ก้าว ด้วยการตลาดออนไลน์เชิงรุก เลือกสินค้าหลากหลายเพื่อตอบสนองทุกความต้องการ ควบคู่ไปกับการรักษาความโปร่งใสในทุกกระบวนการ ล้วนเป็นกุญแจสำคัญที่ทำให้ “ปากน้ำเกรียงไกรยนตรการ” ยืนหยัดอย่างแข็งแกร่งท่ามกลางตลาดที่เต็มไปด้วยสถานการณ์ผันผวนและพร้อมเปลี่ยนแปลง

“เราผ่านมาแล้วหลายเป้าหมาย จากรถแค่ 20-30 คัน ตอนนี้เพิ่มเป็น 400 กว่าคัน เรามีระบบที่แข็งแกร่งช่วยให้ธุรกิจสามารถเดินหน้า เสี่ยงตัวเอง เสี่ยงพนักงานได้ สิ่งที่เกิดขึ้นในช่วงหลังนี้คือผมสามารถปลดล็อกแล้วไปเที่ยวได้โดยไม่มีอะไรต้องกังวลเลย”

หากแต่ตามประสาคนชอบ “คิดใหญ่” จึงยังคงมองหาโอกาสใหม่ๆ อยู่เสมอ ดังนั้นเป้าหมายต่อไปสำหรับเจ้าของกิจการรถมือสองแห่งยานสมุทรปราการคือ ปรับปรุงพัฒนาหน้าร้านสาขาที่ 3 ให้เป็นโชว์รูมสำหรับรถพรีเมียมโดยเฉพาะ

ขณะเดียวกันด้วยนิสัยรักการ “เรียนรู้” จึงสนุกกับการหาความรู้เพิ่มเติม โดยเฉพาะด้านการตลาดยุคดิจิทัล พร้อมปรับตัวเสมอ มองปัญหาเป็นเรื่องสนุก และพร้อมนำมาแบ่งปันถ่ายทอดต่อลูกน้องเป็นประจำ ที่สำคัญไม่ละเลยในโอกาสในการสร้างคอนเนกชันใหม่ๆ และเรียนรู้จากคนรอบข้างอยู่เสมอ

ห้างหุ้นส่วนจำกัด ปากน้ำเกรียงไกรยนตรการ  
222/40-42 หมู่ที่ 5 ตำบลบางเมือง อำเภอเมืองสมุทรปราการ  
จังหวัดสมุทรปราการ 10270 โทรศัพท์ : 094-878-9999



## The Return of Hybrid เมื่อทิศทางยานยนต์หันสู่ไฮบริด

ย้อนกลับไปเมื่อ 2-3 ปีก่อน มีแต่คนมองว่ารถยนต์น้ำมันกำลังจะตาย และรถยนต์พลังงานไฟฟ้า (EV) คือคำตอบเดียว แต่เหตุการณ์ที่เกิดขึ้นทั่วโลกในช่วงปี 2567 จนถึงปลายปี 2568 กลับฉายภาพที่ต่างออกไป เมื่อยอดขายรถยนต์ไฟฟ้าแบบเตอรี (BEV) ในตลาดสำคัญอย่างสหรัฐฯ และยุโรปเริ่มส่งสัญญาณชะลอตัว สวนทางกับยอดขายรถยนต์ไฮบริด (HEV) และ Plug-in Hybrid (PHEV) ที่กลับมาทะยานสูงขึ้น

เกิดอะไรขึ้นกับอุตสาหกรรมยานยนต์โลก และทำไมรถยนต์ไฮบริดที่เคยถูกมองว่าเป็นเพียงเทคโนโลยีทางผ่านถึงกลายเป็นพระเอกตัวจริง เราชวนเจาะลึก 4 ปัจจัยสำคัญที่เปลี่ยนทิศทางลมของโลกยานยนต์

### เมื่อความว้าวของเทคโนโลยี แพ้ความจริงของโครงสร้างพื้นฐาน

ในเชิงการตลาด อุตสาหกรรม EV กำลังเดินเข้าสู่ช่วงที่เรียกว่าเจียบเหงา กลุ่มคนกลุ่มแรกที่ยากลองของใหม่ (Early Adopters) ได้ซื้อรถ EV ไปเกือบหมดแล้ว แต่สำหรับกลุ่มผู้ใช้รถทั่วไปกลับไม่ได้มองแค่ความล้ำสมัย แต่มองที่ความสะดวกมากกว่า รถยนต์ EV จึงมีข้อจำกัดที่ยังแก้ไม่ตก นั่นก็คือปัญหาเรื่องสถานีชาร์จที่ไม่เพียงพอ ความเร็วในการชาร์จที่ยังไม่ตอบโจทย์ในชั่วโมงเร่งด่วน และความกังวลเรื่องราคาขายต่อ (Resale Value) ที่ผันผวนรุนแรง ทำให้คนกลุ่มใหญ่เริ่มถอยกลับมาตั้งหลักที่รถไฮบริด ซึ่งให้ประสบการณ์ขับขี่ที่ใกล้เคียงรถยนต์ EV แต่ยังคงความอุ่นใจด้วยถังน้ำมันที่ยังคงมีสถานีสถานีบริการตลอดเส้นทาง

### บทพิสูจน์กลยุทธ์ทางเลือกที่หลากหลาย ผู้ชนะในเกมระยะยาว

ครั้งหนึ่ง อะกิโอะ โตโยตะ (Akio Toyoda) ประธานใหญ่ของโตโยต้าเคยถูกวิจารณ์อย่างหนักว่าขยับตัวช้าหา EV ช้าเกินไป แต่ตัวเลขกำไรสูงสุดเป็นประวัติการณ์ของโตโยต้าในปีล่าสุดได้ตอกกลับคำวิจารณ์เหล่านั้นอย่างราบคาบ

หัวใจสำคัญอยู่ที่กฎ 1 : 6 : 90 ที่โตโยต้าใช้สื่อสารกับโลกว่า ทรัพยากรแร่ธาตุที่ใช้ผลิตแบตเตอรี่รถ EV 1 คัน สามารถนำไปผลิตรถยนต์ปลั๊กอินไฮบริด (PHEV) ได้ 6 คัน หรือรถไฮบริด (HEV) ได้ถึง 90 คัน ในแง่ของสิ่งแวดล้อม การมีรถไฮบริด 90 คัน วิ่งอยู่บนถนนและช่วยลดการปล่อย CO<sub>2</sub> ได้คั่นละ 30% ส่งผลดีต่อโลกมากกว่าการมีรถไฟฟ้าเพียง 1 คัน ที่ลดได้ 100% ขณะที่อีก 89 คัน ยังเป็นรถน้ำมันแบบเก่า กลยุทธ์ความสมดุลนี้เองที่ทำให้ค่ายรถญี่ปุ่นกลับมาผงาดได้อย่างสง่างามในปี 2568 ที่ผ่านมา

### จับเปลี่ยนเกมจาก BEV สู่ PHEV และ EREV

ไม่ใช่แค่ค่ายญี่ปุ่น แต่แบรนด์ยักษ์ใหญ่จากจีนอย่าง BYD, GWM หรือแม้แต่ Li Auto ต่างก็รู้ดีว่าการจะยึดครองตลาดโลกไม่อาจใช้แค่ EV 100% เพียงอย่างเดียว ปัจจุบันเทรนด์ Extended Range EV (EREV) หรือรถไฟฟ้าที่พกเครื่องปั่นไฟไปด้วยในตัวกำลังได้รับความนิยมถล่มทลาย เทคโนโลยีรถยนต์ปลั๊กอินไฮบริดยุคใหม่จากจีนสามารถวิ่งด้วยไฟฟ้าล้วนได้ไกลถึง 200 กม. และเมื่อรวมน้ำมันจะวิ่งได้ไกลกว่า 2,000 กม. ต่อการเติม 1 ครั้ง สิ่งนี้กำลังเปลี่ยนนิยาม

การเดินทางไกลของผู้คน และกดดันให้แบรนด์ยุโรปต้องรีบปรับตัวตามให้ทัน

## ประเทศไทย ฐานการผลิตที่ต้องปรับตัวเพื่อความอยู่รอด

สำหรับประเทศไทย การกลับมาของรถไฮบริดถือเป็นเรื่องสำคัญอย่างยิ่ง ข้อมูลจากสมาคมอุตสาหกรรมยานยนต์ไทยชี้ชัดว่า ผู้บริโภคชาวไทยยังคงให้ความสำคัญกับ “ความเชื่อมั่นในระยะยาว” ระบบไฮบริดที่สูงงอมของเจ้าตลาดเดิม ประกอบกับนโยบายภาษีสรรพสามิตที่ยังให้การสนับสนุนรถที่ปล่อยมลพิษต่ำ ทำให้รถไฮบริดกลายเป็นตัวเลือกที่คุ้มค่าที่สุดในสายตาคนไทย ทั้งในแง่ของราคาจำหน่าย การประหยัดน้ำมัน และความสะดวกในการซ่อมบำรุงผ่านเครือข่ายศูนย์บริการที่ครอบคลุม

ในปี 2569 จะเป็นปีที่สมรภูมิต่อสูรครั้งสุดท้ายอีกครั้งเมื่อค่ายรถยนต์เตรียมส่งทัพหน้าใหม่ลงสู่ถนน การกลับมาของชื่อที่คุ้นเคยอย่าง Honda Jazz (Fit) e:HEV ที่หลายคนโยกหาในแง่ของความอเนกประสงค์ หรือการก้าวเข้าสู่เจเนอเรชันใหม่ของ Toyota Corolla Altis Hybrid ที่จะมาพร้อมประสิทธิภาพการประหยัดน้ำมันที่เหนือชั้นขึ้นไปอีกระดับ แม้แต่แบรนด์ที่เน้นอารมณ์สุนทรีย์ะแห่งการขับขี่ยัง Mazda ก็ยังต้องปรับตัวด้วยการจับมือกับพันธมิตรเพื่อส่ง CX-5 Hybrid ลงสนาม สะท้อนให้เห็นว่าไม่ว่าแบรนด์จะเน้นภาพลักษณ์ใด ไฮบริดคือคำตอบที่ไม่อาจปฏิเสธได้ในยุคนี้

การหันกลับมาตลาดไฮบริดในปี 2569 สะท้อนว่าแม้อุตสาหกรรมยานยนต์กำลังเรียนรู้ ทิศทางของโลกที่เปลี่ยน



เป็นรถพลังงานไฟฟ้า 100% แต่ยังคงเตรียมความพร้อมในเชิงโครงสร้างพื้นฐาน ดังนั้นรถยนต์ไฮบริดจึงไม่ใช่แค่ทางผ่าน แต่คือสะพานที่แข็งแกร่งที่สุดที่จะเชื่อมโยงมนุษยชาติไปสู่การขับเคลื่อนที่สะอาดขึ้น โดยที่ยังรักษาเสถียรภาพทางการเงินและความสะดวกสบายในชีวิตประจำวันเอาไว้ได้ และแนวโน้มนี้จะยังคงอยู่ไปอีกอย่างน้อย 10-15 ปี



# ปณิธานปีใหม่ ไม่ใช่แค่ลดน้ำหนัก แต่รถก็ต้องฟิต!

ปีใหม่มาถึงแล้ว หลายคนตั้งปณิธานจะลดน้ำหนัก ออมเงิน หรือเรียนรู้ทักษะใหม่ๆ แต่มีสิ่งหนึ่งที่เรามักมองข้ามไปทั้งที่เป็นเรื่องสำคัญต่อชีวิตและกระเป๋าสตางค์ของเรา นั่นคือสุขภาพรถยนต์นั่นเอง ถึงเวลาแล้วที่เราจะเปลี่ยนแบบการวางแผนชีวิตอย่างจริงจัง แล้วนำมาใช้กับการดูแลรักษารถยนต์ ด้วยการสร้าง “ปฏิทินตรวจเช็กเชิงรุก” ที่จะช่วยให้รถยนต์ของคุณอยู่ในสภาพสมบูรณ์ที่สุด และที่สำคัญยังช่วยให้คุณประหยัดเงินในระยะยาว



## ทำไมต้องมีปฏิทินตรวจเช็กรถยนต์

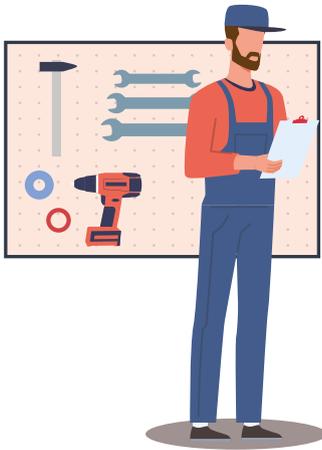
การดูแลรถยนต์แบบรอให้เสียแล้วซ่อม ก็เหมือนการรอให้หมอน้ำหนักจนเครื่องร้อนจัดก่อนที่จะเปลี่ยนน้ำหล่อเย็น ผลลัพธ์คือคุณอาจต้องจ่ายค่าซ่อมเครื่องยนต์หลักหมื่นหรือหลักแสน แต่การดูแลเชิงรุก โดยการกำหนดวันตรวจเช็กที่ชัดเจน เหมือนการนัดตรวจสุขภาพประจำปีให้รถของคุณ เป็นวิธีเดียวที่จะลดโอกาสเกิดค่าซ่อมใหญ่ที่ไม่คาดคิด และยืดอายุการใช้งานของรถให้ยาวนานที่สุด

ตั้งปณิธานการดูแลรถเป็นประจำ แคกำหนดวันและทำตาม วินัยอย่างเคร่งครัด

## ดูแลของเหลวในรถทุก 6 เดือน

ของเหลวต่างๆ ในรถยนต์ก็เปรียบเสมือน “เลือดของเครื่องยนต์” การปล่อยให้ของเหลวเก่าหรือต่ำกว่าเกณฑ์คือ การทำร้ายเครื่องยนต์อย่างช้าๆ

- เปลี่ยนถ่ายน้ำมันเครื่องทุก 6 เดือน โดยกำหนดวันชัดเจน (เช่น ทุกวันที่ 15 มิถุนายน และ 15 ธันวาคม) เพื่อให้แน่ใจว่าเครื่องยนต์ได้รับน้ำมันที่สะอาดและมีประสิทธิภาพสูงสุด
- เช็กของเหลวอื่นๆ เช่น น้ำมันเกียร์ น้ำมันเบรก และน้ำยาหล่อเย็น (Coolant) ควรตรวจสอบความใสและระดับน้ำหล่อเย็นเสมอ เพื่อป้องกันเครื่องยนต์ร้อนเกินไป (Overheat) ซึ่งเป็นค่าซ่อมที่แพงที่สุดในชีวิตการใช้รถ



## ตรวจสอบระบบไฟฟ้าทุก 3 เดือน

ระบบไฟฟ้าและแบตเตอรี่คือหัวใจที่ทำให้รถสตาร์ทติด

- เช็คแบตเตอรี่เป็นประจำ โดยกำหนดวันตรวจเช็คสภาพแบตเตอรี่และทำความสะอาดขั้วแบตเตอรี่ หากรถเป็นแบตเตอรี่น้ำ อย่าลืมเช็ดระดับน้ำกลั่น แบตเตอรี่ส่วนใหญ่มีอายุประมาณ 2-3 ปี การตรวจเช็คเชิงรุกช่วยให้คุณรู้ว่าถึงเวลาต้องเปลี่ยนก่อนที่มันจะหมดกลางทาง
- ตรวจสอบไฟส่องสว่าง ทั้งไฟหน้า ไฟท้าย ไฟเบรก และไฟเลี้ยวทั้งหมด หากหลอดไหนขาดควรเปลี่ยนทันที เพราะไฟเหล่านี้คือภาษาที่คุณใช้สื่อสารกับเพื่อนร่วมทางบนท้องถนน การมีไฟที่สมบูรณ์คือการป้องกันอุบัติเหตุที่ดีที่สุด



## ตรวจเช็กลมยางประจำทุกเดือน

ยางรถยนต์คือจุดที่สัมผัสกับถนนโดยตรง ซึ่งส่งผลต่อความปลอดภัยและการประหยัดน้ำมัน

- ตรวจลมยางเป็นประจำ กำหนดวันตรวจลมยางประจำเดือน เช่น ทุกวันเสาร์แรกของเดือน ตรวจสอบให้แน่ใจว่าลมยางอยู่ในระดับที่เหมาะสมตามที่ระบุไว้ที่ขอบประตูรถ การที่ลมยางอ่อนเกินไปจะทำให้รถกินน้ำมันมากขึ้น และยางสึกหรอเร็วขึ้น
- สลับยางและตั้งศูนย์ล้อ ควรกำหนดวันสลับยางทุกๆ 10,000 กิโลเมตร เพื่อให้ยางสึกหรอเท่ากัน และตั้งศูนย์ล้อเพื่อไม่ให้รถกินซ้ายหรือกินขวา ซึ่งช่วยยืดอายุยางได้จริง

การดูแลรถด้วยปฏิทินตรวจเช็กรถนี้จะช่วยให้คุณขับขี่ด้วยความมั่นใจมากขึ้น เพราะคุณรู้ว่ารถของคุณพร้อมสำหรับการเดินทางเสมอ มาเริ่มต้นปีใหม่ด้วยการเป็นเจ้าของรถที่พร้อม ด้วยการกำหนดวันและทำตามวินัยเหล่านี้ เพื่อให้รถพาคุณไปสู่เป้าหมายใหม่ๆ ได้อย่างราบรื่นและปลอดภัยไร้กังวล

# รับแสงแรกแห่งสยาม ณ ผาชะนะโด จังหวัดอุบลราชธานี

Go Travel ขอเชิญชวนทุกท่าน เดินทางไปร่วมรับแสงแรกแห่งสยาม เพื่อเสริมพลังรับต้นปี พร้อมสูดอากาศบริสุทธิ์ท่ามกลางธรรมชาติที่ยังสมบูรณ์ กับวิวพาโนรามาสุดตระการตา

## ผาชะนะโด

ท่ามกลางผืนป่าธรรมชาติและหน้าผาสูงชันริมแม่น้ำโขงของภาคอีสาน ยังมีอีกหนึ่งปลายทางยอดนิยมของนักเดินทาง นั่นคือ ผาชะนะโด ซึ่งได้รับการขนานนามว่าเป็น “จุดรับแสงแรก ก่อนใครในสยาม” มีความเชื่อว่าผู้ที่ได้รับแสงแรกของวันใหม่ที่ค่อยๆ ทอดผ่านเส้นขอบฟ้า เปรียบเสมือนได้รับพลังชีวิตใหม่ เป็นการเติมพลัง กำลังใจและความหวังแก่ทุกการเริ่มต้นที่ผาชะนะโดถือเป็นจุดชมพระอาทิตย์ขึ้นที่แรกของประเทศไทย ที่กรมอุตุนิยมวิทยาใช้คำนวณพยากรณ์ดวงอาทิตย์ขึ้นของประเทศ ด้วยการเห็นลำแสงแรกเริ่มของตะวัน ณ หน้าผาที่ยื่นออกไปรับลม นักท่องเที่ยวจึงนิยมไปรับแสงแรกของวันกันที่นี่



## น้ำตกแสงจันทร์ (น้ำตกลงรู)

Unseen Thailand ที่น้ำตกไหลผ่านรูหินลงมาจากด้านบน เป็นสถานที่ท่องเที่ยวอีกแห่งของอุทยานแห่งชาติผาแต้ม ที่มาของชื่อน้ำตกแสงจันทร์นั้นมาจากน้ำตกที่โปรยละอองผ่านชั้นหินลงมาเป็นสีขาวนวลคล้ายแสงจันทร์ โดยเฉพาะในช่วงเวลาเที่ยงคืน แสงจันทร์จะสาดส่องลงรูหินพร้อมกับละอองน้ำตกมองเห็นเป็นแสงจันทร์ตามชื่อ (เหมาะแก่การมาเที่ยวช่วงเดือนกรกฎาคม - ตุลาคม)





สามพันโบก

แกรนด์แคนยอนแห่งอีสาน อำเภอโพธิ์ไทร จังหวัดอุบลราชธานี เป็นแก่งหินขนาดใหญ่ได้ลำนํ้าโขงที่ถูกกัดเซาะจนเกิดแอ่งกว่า 3,000 แอ่ง (คำว่าโบก หมายถึง แอ่ง) ปรากฏให้เห็นเฉพาะช่วงฤดูแล้ง (เดือนธันวาคม – มิถุนายน) พร้อมจุดถ่ายรูปไฮไลต์ ได้แก่ หินหัวสุนัข สระมรกต (บุงน้ำใส) หินมิกกี้เมาส์ โบกหัวใจคู่ ฯลฯ ควรมาช่วงเช้า หรือยามเย็น เพื่อได้ชมแสงที่สวยงามและสภาพอากาศไม่ร้อนจนเกินไป



### วัดป่ากุงปัง

สำหรับนักท่องเที่ยวเดินทางมาไหว้ขอพร พญานาคเรื่องแสงหนึ่งเดียวในไทย และยังมี ปู่ท้าวเวสสุวรรณ เจ้าแห่งขุมทรัพย์ พลังแห่งอำนาจ วาสนา บารมี โชคดี ร่ำรวย



### วัดสิรินธรวรารามกุพราัว (วัดเรืองแสง)

อีกหนึ่งไฮไลต์เด็ดของจังหวัดอุบลราชธานีที่โด่งดังไปทั่วโลก โดดเด่นด้วยประติมากรรมต้นกัลปพฤกษ์บนผนังด้านหลังของอุโบสถที่จะเรืองแสงในเวลาพลบค่ำ ให้ความรู้สึกทั้งสงบ งดงาม และเหนือจินตนาการ

ผาชนะโตและแหล่งท่องเที่ยวโดยรอบ นับเป็นสถานที่ท่องเที่ยวที่น่าสนใจ ทั้งธรรมชาติอันยิ่งใหญ่ ความเชื่อทางจิตวิญญาณ และความมั่งคั่งทางวัฒนธรรม สะท้อนเสน่ห์ของจังหวัดอุบลราชธานีได้อย่างครบถ้วน การเดินทางมารับแสงแรกแห่งสยามไม่เพียงเป็นการท่องเที่ยว แต่ยังได้ชาร์จพลังชีวิต สูดอากาศบริสุทธิ์ และสัมผัสความงดงามของดินแดนอีสานของประเทศไทย

ขอขอบคุณข้อมูลและรูปภาพจาก Facebook Fanpage ททท.สำนักงานอุบลราชธานี TAT UbonRatchathani และ สำนักงานประชาสัมพันธ์จังหวัดอุบลราชธานี





## ชวนคุณทลายใจจากดอกไม้ที่ชอบ



**กานตะวัน** พลังงานบวกของคน ที่ชอบดอกทานตะวันจะส่งต่อสู่ผู้อื่นได้ โดยง่าย และคนส่วนใหญ่มักเข้ามาหาคุณ เพื่อขอแรงบันดาลใจ การยอมรับ อารมณ์ขัน และมุมมองใหม่ๆ คุณเปล่ง ประกายความสุขและความสว่างไสว สามารถเติบโตได้แม้ในช่วงเวลาที่ ยากลำบาก เพราะคุณมองโลกในแง่ดี และเต็มไปด้วยชีวิตชีวา

**กุหลาบ** คนที่ชอบดอกกุหลาบ มีความโรแมนติก เป็นศิลปิน ยึดติด กับประเพณีและความผูกพัน เชื่อสัจย์ มุ่งมั่น มักจะเลือกมองความงามในสิ่ง เล็กๆ น้อยๆ และเก็บรักษาความทรงจำ อันล้ำค่าที่สุดไว้เหมือนของที่ระลึก

มนุษย์ใช้ดอกไม้เป็นสื่อในการแสดงความรู้สึก บันทึกความทรงจำ และแม้กระทั่ง เป็นตัวแทนของลักษณะนิสัยมานานหลายศตวรรษ โดยได้พัฒนาความหมายและ ความเชื่อมโยงซึ่งเกี่ยวพันอย่างลึกซึ้งกับอารมณ์ ปัจจุบัน นักจิตวิทยาและผู้เชี่ยวชาญ ด้านบุคลิกภาพมักใช้ดอกไม้เป็นข้อมูลในการศึกษาแนวโน้มเกี่ยวกับลักษณะนิสัยด้วย มาดูกันว่าดอกไม้ที่คุณชอบ บอกนิสัยส่วนตัวคุณอย่างไรบ้าง

**ลิลี** คุณมีความมั่นใจในตัวเองสูง เปี่ยมด้วยพลังงาน แต่ก็มีเสน่ห์ที่ ละเอียดอ่อน มักมีออราลึกลับ ชอบ การสนทนาที่ลึกซึ้ง มีวุฒิภาวะทาง อารมณ์และมีสติปัญญา โดยทั่วไป แล้วมักมีนิสัยสุภาพมาก ชื่นชอบศิลปะ ในทุกรูปแบบ เก่งด้านการรับรู้ถึงอารมณ์ ของคู่สนทนา สภาพแวดล้อม และข้อดี- ข้อเสียของสถานการณ์ต่างๆ

**โอดรอนิเย** คุณเป็นคนที่ชอบ การเปลี่ยนแปลงและใช้เวลาว่างอยู่ กลางแจ้งมาก อารมณ์ของคุณจะเปลี่ยน ไปตามฤดูกาล ทว่าจะรู้สึกดีในสภาพ อากาศอบอุ่นเพราะสามารถเป็นตัวของตัวเองได้อย่างเต็มที่ ไม่เคยลืมวันเกิดของ ครอบครัวและเพื่อนๆ แถมยังใจกว้างมาก รักความสมบูรณ์แบบ และเห็นคุณค่าของ การทำงานเป็นทีม

**เดซี** คนรักดอกเดซีมักมีบุคลิกที่ อ่อนเยาว์และเข้าถึงง่าย รักการผจญภัย และมีทัศนคติที่เปิดกว้างต่อชีวิต เป็นคน สบายๆ และนำความสุขมาสู่คนรอบข้าง อยากรู้ อยากเห็น มีความคิดสร้างสรรค์ มองโลกในแง่ดี เปี่ยมไปด้วยอารมณ์ขัน และจิตใจที่ไร้กังวล

**ทิวลิป** หากคุณเลือกทิวลิปเป็น ดอกไม้โปรด แสดงว่าคุณเป็นคน ที่ ปรับตัวได้ดี ชอบเฉลิมฉลองช่วงเวลา เล็กๆ ในชีวิต มีความขี้เล่น เชื่อสัจย์ ยอมรับการเปลี่ยนแปลงด้วยความมั่นใจ มีความสามารถรอบด้าน สง่างามแต่ ตัดดิน มีความหวัง และมองการณ์ไกล

**คาร์เนชัน** คุณเป็นคนที่มีบุคลิก น่าเชื่อถือและเห็นอกเห็นใจผู้อื่น มักมี ความรู้สึกคิดถึงอดีตอย่างแรงกล้า ให้ คุณค่ากับความจริงจังและมีแนวทาง



การใช้ชีวิต เป็นคนมีเหตุผล ขึ้นชื่อเรื่อง ความลึกซึ้งทางอารมณ์ ความอดทน ความห่วงใย และความซื่อสัตย์ที่ไม่เปลี่ยนแปลง

**ดาเลีย (รักเร่)** คุณมักมีบุคลิกที่คล่องแคล่ว สามารถปรับตัวเข้ากับอารมณ์และสถานการณ์ต่างๆ ได้มากมาย เต็มโตได้ดีจากความคิดสร้างสรรค์และไม่กลัวที่จะแหกกฎเพื่อไล่ตามความฝันของตัวเอง อีกทั้งยังเปี่ยมไปด้วยพลังและพัฒนาตนเองอยู่เสมอ

**โบตั๋น** คุณเป็นคนที่มีความหมายมากกว่า การคุยเล่นผิวเผิน ขึ้นชอบรายละเอียดที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัวและความงามอันประณีต สามารถอ่านสถานการณ์ได้โดยไม่ต้องพูดอะไรสักคำ เพราะคุณมีสัญชาตญาณอันยอดเยี่ยม

**กล้วยไม้** ผู้ที่ชื่นชอบกล้วยไม้ มักเป็นคนที่มีเอกลักษณ์ มีความคิดสร้างสรรค์ ปรับตัวได้ดี ก้าวล้ำนำหน้า และกล้าที่จะแตกต่าง ฉลาด มีเสน่ห์ ที่ดูเป็นผู้ใหญ่ มีสายตาที่เฉียบคมในรายละเอียด ขึ้นชอบศิลปะในทุกรูปแบบ โดยเฉพาะอย่างยิ่งภาพวาดและดนตรีคลาสสิก ค่อนข้างพึ่งพาตนเองได้และไม่กลัวความท้าทาย

**คาโมมายล์** คุณอาจไม่ใช่คนเรียบง่ายอย่างที่เห็นในตอนแรก และบุคลิกของคุณอาจยังคงเป็นปริศนาสำหรับหลายๆ คน ความเปิดเผยภายนอกไม่ได้หมายความว่าคุณ

ไร้เดียงสา คุณรู้ว่าใครคือมิตรและศัตรู คนชอบดอกคาโมมายล์มีความอดทน เข้มแข็ง และสามารถยืนหยัดเพื่อตัวเองได้ในทุกสถานการณ์ อีกทั้งยังมุ่งมั่นที่จะก้าวหน้าในทุกด้านของชีวิต

**แดฟโฟดิล (ดารารัตน์)** ผู้ที่ชื่นชอบดอกไม้ชนิดนี้มักเป็นคนสนุกสนาน สบายๆ มีความรักที่ลึกซึ้งต่อมิตรภาพและจะอยู่เคียงข้างคนที่รักเสมอไม่ว่าจะสุขหรือทุกข์ สะท้อนความคิดในแง่บวกและการเติบโต แข็งแกร่งในช่วงการเปลี่ยนแปลงของชีวิต

**ไอริส** ตัวดอกไม้บานสะพรั่งอย่างประณีตและสีสันสดใสสะท้อนความรักในความงามและศิลปะ จึงมักเป็นที่ชื่นชอบของผู้ซึ่งมองเห็นโลกผ่านสายตาที่ไม่เหมือนใคร คุณมีบุคลิกรอบคอบ เปี่ยมวิสัยทัศน์ แสวงหาความหมายและพบความสุขในการสำรวจและสร้างสรรค์สิ่งใหม่ๆ

**ไวโอลิน** ดอกไม้ชนิดนี้เป็นที่ชื่นชอบของคนที่ให้คุณค่ากับความนอบน้อมและความซื่อสัตย์ ไม่แสวงหาการยอมรับ แต่กลับพบความสุขในความสัมพันธ์ที่มีความหมายและเรียบง่าย แสดงถึงปัญญาและความลึกซึ้งทางจิตวิญญาณ มีคุณสมบัติในการใคร่ครวญและไตร่ตรอง จึงมักกระแวดระวังและเลือกคบคน

**ลาเวนเดอร์** ขึ้นชื่อด้านการรักษา และการผ่อนคลายมาช้านาน มักดึงดูดผู้แสวงหาความสุข วิถีชีวิตที่เรียบง่าย

และมั่นคง คุณเป็นคนมีสติ เคารพสันติภาพและอ่อนไหวต่อสิ่งรอบข้าง มักรับมือกับความเครียดได้ดี น่าเชื่อถือ และมีความเห็นอกเห็นใจสูง

**ไลแลค** คุณมักเก็บตัว แสวงหาความสมบูรณ์ แบบตามธรรมชาติ เป็นมิตร ไม่ปฏิเสธที่จะช่วยเหลือผู้อื่น และทำด้วยความเต็มใจ มักมีมุมมองชีวิตที่อ่อนโยนและเห็นอกเห็นใจผู้อื่น ให้คุณค่ากับความสัมพันธ์ที่ลึกซึ้งและมีความหมาย

**ยิปโซ** ด้วยช่อดอกสีขาวบางเบา และโปร่งสบายจึงได้รับความนิยมเพื่อเสริมให้ดอกไม้ชนิดอื่นๆ มีความโดดเด่น คล้ายกับลักษณะนิสัยที่เรียบง่ายของคนที่ชอบดอกไม้ชนิดนี้ ซึ่งบอกถึงนิสัยอ่อนโยน เอาใจใส่ และชื่นชมสิ่งสวยงาม และละเอียดอ่อนในชีวิต บ่งชี้ถึงความมีน้ำใจ ความห่วงใย ให้คุณค่ากับแง่มุมที่เรียบง่าย พร้อมบุคลิกสงบและผ่อนคลาย

เพราะดอกไม้เพียงหนึ่งดอกสามารถบอกสิ่งเล็กๆ น้อยๆ ในตัวตนของเราได้ แต่หนึ่งสิ่งที่มีเหมือนกันคือ ดอกไม้เหล่านั้นให้ความงาม ให้กลิ่นหอม และเติบโตในแบบของตัวเอง แล้วคุณละสังเกตตัวเองว่าเหมือนดอกไม้ชนิดไหนกันนะ

# กล้องบันทึกการเดินทาง :



## อุปกรณ์สำคัญของ คนเดินทางยุคใหม่

ในวันนี้ การเลือกอุปกรณ์สำหรับการเดินทางไม่ได้หยุดอยู่แค่เรื่องสเปกหรือฟังก์ชันอีกต่อไป แต่ต้องตอบโจทย์การใช้งานจริงในชีวิตประจำวัน ช่วยลดความกังวล เพิ่มความมั่นใจ และทำให้การเดินทางเป็นไปอย่างราบรื่นมากขึ้น หนึ่งในอุปกรณ์ที่สะท้อนแนวคิดนี้ได้ชัดเจน คือ “กล้องบันทึกการเดินทาง” ซึ่งกำลังกลายเป็นแกดเจ็ตสามัญของทั้งผู้ใช้รถยนต์และมอเตอร์ไซค์

ท่ามกลางสภาพการจราจรที่คาดเดาได้ยาก กล้องบันทึกการเดินทางไม่ได้ทำหน้าที่เพียงแค่นับบันทึกภาพขณะขับที่ แต่ยังเป็นเครื่องมือที่ช่วยทำให้ทุกเหตุการณ์ “ชัดเจน” เมื่อจำเป็นต้องย้อนกลับมาดูรายละเอียด ไม่ว่าจะเป็นอุบัติเหตุเล็กน้อย เหตุการณ์ไม่คาดคิด หรือแม้แต่ช่วงเวลาระหว่างทางที่อยากเก็บไว้เป็นความทรงจำ เทรนด์ของกล้องบันทึกการเดินทาง จึงขยับจากอุปกรณ์เสริมมาเป็นส่วนหนึ่งของการใช้ชีวิตบนท้องถนนอย่างแท้จริง



### กล้องติดรถยนต์ ดูแลง่าย ใช้ได้ทุกวัน

สำหรับการใช้งานในชีวิตประจำวัน ความเรียบง่ายคือหัวใจสำคัญ กล้องติดรถยนต์ในยุคนี้ถูกออกแบบมาให้ทำงานอัตโนมัติติดตั้งแล้วแทบไม่ต้องตั้งค่าให้ยุ่งยาก เช่น กล้องติดรถยนต์ HP รุ่น F485S ที่เน้นการใช้งานตรงไปตรงมา บันทึกภาพได้ต่อเนื่องทั้งกลางวันและกลางคืน โดยไม่รบกวนทัศนวิสัยหรือสมาธิในการขับขี่

เหมาะสำหรับผู้ที่ต้องการตัวช่วยเพิ่มความสบายใจ ไม่ว่าจะเป็นการขับรถในเมืองที่มีการจราจรหนาแน่น การเดินทางไกล หรือการมีหลักฐานเมื่อเกิดเหตุไม่คาดคิด จุดเด่นไม่ได้อยู่ที่ความซับซ้อนของฟังก์ชัน แต่คือความพร้อมใช้งานในทุกวัน ติดตั้งครั้งเดียวสามารถใช้งานได้ยาวนานโดยไม่ต้องกังวลเรื่องการดูแลรักษามากนัก

## กล้องติดหมวกกันน็อก ทางเลือกของสายมอเตอร์ไซค์ เน้นความคล่องตัว

V11S Pro

สำหรับผู้ขี่มอเตอร์ไซค์ ความคล่องตัวคือสิ่งที่ขาดไม่ได้ กล้องติดหมวกกันน็อกจึงได้รับความนิยมมากขึ้น เพราะสามารถบันทึกมุมมองการขับขี่ได้ตรงกับสายตา ไม่เกะกะ และใช้งานสะดวกขณะเดินทาง

กล้อง MUFU รุ่น V11S Pro เป็นตัวเลือกสำหรับการใช้งานทั่วไป น้ำหนักเบา ใช้งานง่าย เหมาะกับการขับขี่ในชีวิตประจำวัน ขณะที่ รุ่น V12S Pro ตอบโจทย์ผู้ที่ต้องการคุณภาพของภาพที่ดียิ่งขึ้น โดยเฉพาะในสภาพแสงที่หลากหลาย เช่น ช่วงเย็นหรือเวลากลางคืน ทั้งสองรุ่นสะท้อนแนวคิดเดียวกัน คือการออกแบบเพื่อการใช้งานจริง ไม่ว่าจะเป็นการบันทึกเหตุการณ์บนท้องถนน หรือเก็บภาพความทรงจำระหว่างการเดินทาง



V12S Pro



ขาจับกล้องแบบติดกระจกมองหลัง (ทรงตัว Z)

## เทรนด์ที่เลือกจาก "การใช้จริง"

เทรนด์ของกล้องบันทึกการเดินทางในปัจจุบัน ชี้ให้เห็นว่าผู้ใช้ให้ความสำคัญกับอุปกรณ์ที่เข้ากับไลฟ์สไตล์ มากกว่าการเลือกสิ่งที่ซับซ้อนหรือมีฟังก์ชันเกินความจำเป็น การเลือกกล้องที่ใช้งานง่าย ดูแลง่าย และพร้อมทำงานเมื่อจำเป็น จึงเป็นคำตอบของการเดินทางยุคใหม่

ไม่ว่าจะเป็นกล้องติดรถยนต์หรือกล้องติดหมวกกันน็อก อุปกรณ์เหล่านี้ไม่ได้มีไว้เพื่อใช้งานเฉพาะยามเกิดเหตุเท่านั้น แต่ยังเป็นส่วนหนึ่งของความอุ่นใจในทุกวัน เป็นแกดเจ็ตที่ช่วยให้การเดินทางแต่ละครั้งมั่นใจขึ้น และพร้อมรับมือกับทุกสถานการณ์บนท้องถนนได้อย่างราบรื่น

พบกับสินค้าน่าสนใจ กดสั่งได้เลยบน "แอป โภ บาย กรุงศรี ออโต้" และ LINE : @krungsriauto เลือก PromptBuy คัดมาให้แล้วสำหรับคนใช้รถที่ต้องการความสะดวก ปลอดภัย และคุ้มค่าที่สุด เข้าแอปพลิเคชันแล้วไปขอได้ทันที พร้อมพบกับดีลดีๆ ได้เลย



krungsri

Auto

บริษัทในเครือ MUFG

# เทียบดีลประกันรถ EV เอง...มันห่วย



🔍 **กรุงศรี ออโต้ โบรคเกอร์**

เปรียบเทียบประกันจริงจัง  
ได้ดีลปังแบบออโต้



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

<b>→ ภาค 1</b>	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
<b>→ ภาค 2</b>	หาดใหญ่ สุราษฎร์ธานี นครศรีธรรมราช ตรัง ภูเก็ต กระบี่ ชุมพร ยะลา	59/23, 25, 27 ถ.จุดอนุสรณ์ ต.หาดใหญ่ อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา 90110 โทร. 074-222-400 แฟกซ์ 074-222-400 ต่อ 118 141/89-90 ถ.กาญจนวิถี ต.บางกุ่ม อ.เมือง จ.สุราษฎร์ธานี 84000 โทร. 077-916-400 แฟกซ์ 077-916-499 44-44/1 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.รัษฎา 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 55/11 หมู่ที่ 1 ต.บ้านนา อ.เมือง จ.ชุมพร 86190 โทร. 077-529-400 แฟกซ์ 077-529-499 33, 35 ถ.ยะลา ต.สะเตง อ.เมืองยะลา จ.ยะลา 95000 โทร. 073-244-020
<b>→ ภาค 3</b>	ชลบุรี พัทยา ระยอง ปราจีนบุรี ฉะเชิงเทรา จันทบุรี สระแก้ว	143 หมู่ 1 ถ.เสด็จเมืองชลบุรี ต.หนองไม้แดง อ.เมือง จ.ชลบุรี 20000 โทร. 038-103-400 แฟกซ์ 038-103-499 249/1 หมู่ที่ 6 ถ.สุขุมวิท ต.นาเกลือ อ.บางละมุง จ.ชลบุรี 20150 โทร. 038-933-400 แฟกซ์ 038-933-499 155/100-102 หมู่ 2 ตำบลทับมา อำเภอเมืองระยอง จังหวัดระยอง 21000 โทร. 038-997-400 แฟกซ์ 038-997-499 47/1 ถ.ปราจีนตคาม ต.หน้าเมือง อ.เมือง จ.ปราจีนบุรี 25000 โทร. 037-215-355 แฟกซ์ 037-215-360 197/2-3 ถ.ศุขประยูร 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 ถ.สุวรรณศร ต.สระแก้ว อ.เมือง จ.สระแก้ว 27000 โทร. 037-241-018 แฟกซ์ 037-241-031
<b>→ ภาค 4</b>	เชียงใหม่ นครสวรรค์ พิษณุโลก ลำปาง เชียงราย กำแพงเพชร เพชรบูรณ์	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.ไธเวย์ ลำปาง-งาว ต.สวนดอก อ.เมือง จ.ลำปาง 52100 โทร. 054-237-800 แฟกซ์ 054-237-899 188/23-24 หมู่ที่ 22 ต.รอบเวียง อ.เมือง จ.เชียงราย 57000 โทร. 053-153-388 แฟกซ์ 053-153-390 512, 514 ถ.เจริญสุข ต.ในเมือง อ.เมือง จ.กำแพงเพชร 62000 โทร. 055-237-800 แฟกซ์ 055-237-899 3/21 ถ.สามัคคีชัย ต.ในเมือง อ.เมือง จ.เพชรบูรณ์ 67000 โทร. 056-713-155 แฟกซ์ 056-713-166
<b>→ ภาค 5</b>	ขอนแก่น ร้อยเอ็ด อุดรธานี สกลนคร 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.ทวารภิกบาล 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 042-700-219 300/2 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
<b>→ ภาค 6</b>	นครปฐม อยุธยา ปราณบุรี กาญจนบุรี สุพรรณบุรี สระบุรี	511 ถ.เทศบาล ต.พระประโทน อ.เมือง จ.นครปฐม 73000 โทร. 034-245-400 แฟกซ์ 034-245-499 257/3 หมู่ที่ 5 ต.ไผ่ลิง อ.พระนครศรีอยุธยา จ.อยุธยา 13000 โทร. 035-735-400 แฟกซ์ 035-735-499 502/14-15 หมู่ที่ 2 ถ.เพชรเกษม ต.วังกุ่ม 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.เนรมแก้ว ต.ท่าพี่เลี้ยง อ.เมือง จ.สุพรรณบุรี 72000 โทร. 035-526-025 แฟกซ์ 035-526-027 93/2-5 หมู่ที่ 2 ตำบลตะกุด อำเภอเมืองสระบุรี จังหวัดสระบุรี 18000 โทร. 036-343-400 แฟกซ์ 036-343-499
<b>→ กรุงเทพฯ</b>	นนทบุรี สมุทรสาคร ลาดกระบัง หลักสี่ ท่าพระ บางแค บางนา บางใหญ่ รามอินทรา	The Idea 105/6-105/7 หมู่ 9 ตำบลบางพูด อำเภอปากเกร็ด จ.นนทบุรี 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 2484/1 ถ.ลาดกระบัง แขวงลาดกระบัง เขตลาดกระบัง กรุงเทพฯ 10520 โทร. 02-327-0243 แฟกซ์ 02-327-0240 หลักสี่สแควร์ 76/1 ถ.แจ้งวัฒนะ แขวงอนุสาวรีย์ เขตบางเขน กรุงเทพฯ 10220 โทร. 02-762-4225 แฟกซ์ 02-970-1749 119, 121, 123 ถ.รัชดาภิเษก แขวงบุคคโล เขตธนบุรี กรุงเทพฯ 10600 โทร. 02-232-2999 แฟกซ์ 02-236-3132-3 97, 99 ถ.กาญจนาภิเษก แขวงหลักสอง เขตบางแค กรุงเทพฯ 10160 โทร. 02-803-8000 แฟกซ์ 02-803-8013 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 80/149 หมู่ที่ 6 หมู่บ้านบางใหญ่ชิตี ถ.กาญจนาภิเษก ต.เสาธงหิน อ.บางใหญ่ จ.นนทบุรี 11140 โทร. 02-595-0390 แฟกซ์ 02-595-0459 327, 329 ถ.รามอินทรา แขวงมีนบุรี เขตมีนบุรี กรุงเทพฯ 10510 โทร. 02-517-9894, 02-517-9802-3, 02-517-9805-7, 02-517-9809-14 แฟกซ์ 02-517-9896, 02-517-9808

**เจ้าของ** ฝ่ายสื่อสารองค์กรและประชาสัมพันธ์ ธุรกิจสินเชื่อยานยนต์ ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)

**โทร. 02-708-8130-3 อีเมล : [krungsriauto@krungsri.com](mailto:krungsriauto@krungsri.com)**

**ร่วมสร้างสรรค์เนื้อหาและศิลปกรรมโดย**

บริษัท เปเปอร์คอร์ส จำกัด โทร. 093-192-2465, 081-919-5315 อีเมล : [paperchorus@hotmail.com](mailto:paperchorus@hotmail.com)



[krungsriauto.com](http://krungsriauto.com)



krungsri

Auto

A member of  MUFG



กรุงศรี บิ๊ก ไบค์ / กรุงศรี มอเตอร์ไซค์

# ให้คุณบิด บิ๊ก ไบค์ หรือ มอเตอร์ไซค์ ได้ง่าย ๆ ไม่ใช่แค่ฝันลอยลม

ให้คุณบิด บิ๊ก ไบค์ ได้ง่าย ๆ ไม่ใช่แค่ฝันลอยลม โดยขอสินเชื่อผ่านผู้แทนจำหน่าย  
อย่างเป็นทางการทั่วประเทศ

- ไม่ต้องมีผู้ค้ำประกัน\*
- อนุมัติไว
- ดาวน้อย
- ผ่อนสบาย

\*เฉพาะผู้สมัครที่มีสัญชาติไทยเท่านั้น • ให้บริการสินเชื่อโดย บมจ. ออยุธยา แคปปิตอล ออโต้ ลีส • เงื่อนไขเป็นไปตามที่บริษัทฯ กำหนด

โทร. 0 2740 7400 | [www.krungsriauto.com](http://www.krungsriauto.com) |      @krungsriauto