

issue 34/ Q1/ 2022



ASIAN TRUCKER

www.asiantrucker.com

นิตยสารเอเชีย นักรถเคอร์ (ประเทศไทย)

THAILAND

โควิด ส่งผลกระทบ ราคาพลังงาน

ปัจจัยที่ท้าทายผู้คนในแวดวงอุตสาหกรรมขนส่ง

NEW
Quester
Made to go the extra mile



พร้อมแล้ววันนี้!
ควสเตอร์ใหม่ 390 แรงม้า



ใหม่! เกียร์ที่อัตโนมัติ
รุ่น Escot
ขับง่าย ประหยัด ปลอดภัย



Delivering quality filtration throughout the company group

As the world's leading filtration expert, MANN+HUMMEL with all its divisions is always the right choice for high quality standards. Experience our continuous reliability in the wide range of markets with their challenging conditions. Make the right choice for a resilient

partnership by selecting MANN+HUMMEL and its product brands in the independent aftermarket and find out how our products can be a vital part to your success.

www.mann-hummel.com

The Drivers **ASIAN TRUCKER**

**YOUR GUIDE TO
ALL THINGS TRUCKS**



บรรณาธิการ
พีสุจน์อักษร
ผลิตโดย

EDITORIAL

ทรงยศ กมลวิฑู
พรพรหม บุญถนอม
อนันต์ ตรีเอช

ADVERTISING

THAILAND

สุนทมาล ศรีสมโภชน์
08 1916 5161
salathai@asiantrucker.com

MALAYSIA

Nicole Fong
Nicole@asiantrucker.com

SINGAPORE

Floyd Cowan
Floyd@asiantrucker.com

CIRCULATION, CONTRIBUTION and SUBSCRIPTION

songyot@asiantrucker.com

WEBSITE and E-NEWSLETTER

www.asiantrucker.com

Published By

On Art Creation Co., Ltd.
34 Soi Lardprao Wanghin 4, Lardprao Wanghin Rd.,
Lardprao, Bangkok 10230
081 916 5161
www.onartgroup.com

ห้ามเผยแพร่หรือพิมพ์ซ้ำทั้งข้อความและรูปภาพทุกชิ้นใน
นิตยสารนี้ โดยมีได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษร

Boost your business with a listing on our website. Find
business or sell you truck, upload you contents images
to the gallery. Visit our website www.asiantrucker.com
to put you company on speed.

**PDF versions
are available for
download at**
www.asiantrucker.com



สะดวกทุกช่องทาง สามารถติดตาม
Asian Trucker (Thailand)
 ได้ทาง
FB : Asian Trucker Thailand
www : AsianTrucker.com
บริษัทฯ Asian Trucker (Thailand)



South East Asia Partner
 Opportunities now available

Rest Cool & Easy with Webasto

Cool Top RTE 23 - Parking Cooler

High performance, 2.3kW, lightweight, low profile, roof mounted 24v electric parking cooler. Cooling without engine idling. Integrated low voltage battery cut-off ensures engine re-start. Easy Installation via vehicle roof hatch.



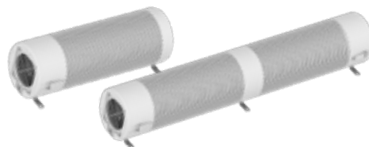
Cool Split 20 - Air Conditioning

High Performance 2kW cooling, very low noise, low profile, light weight, rear or roof mounted Air Conditioning.



Air Filtration Systems

Remove 99.995% of airborne infections including Covid-19 HEPA-14 Medical grade air filtration solution can be retro-fitted to any Ambulance or mass transport system providing protection from airborne infections and contaminants. Straight forward installation, automatic filter monitoring and easy, contamination free, filter exchange.



E-Mobility

With over 90 years of automotive expertise and a sustainable vision, Webasto has developed a modular, **scalable battery system** perfect for a wide variety of applications. Our high-quality, high-performance and high-safety battery products enable a secure and long-term investment into a green mobility.

Webasto's Integrated **thermal management system** for electric vehicles, provides complete system competence integrating new technologies and components to guarantee consistent and optimum temperatures for passengers, batteries, powertrain and power electronics.





CONTENTS



7 Editor's Note

8 Transport

กิจกรรมรับส่งพนักงานของ อยูรยา นฤมิตร ทัวร์บั้นใจในสถานียักษ์

14 Logistics ขนส่งน้ำมันข้ามแดน

สนทนากับเจ้าของพะเยา มงคลออยล์ & ทราน ผู้ค้าและจัดส่งน้ำมันข้ามแดน

20 Sale & Service

K-MAN Auto Service ความท้าทาย และความมุ่งมั่น ในการนำพาแบรนด์ เอ็ม เอ เอ็น โคลดเค้น ในฐานะดีลเลอร์เจ้าแรกของไทย

24 New Bus
Scania Inter Link

26 Special Report

30 Bus Transport
ราชา อินเตอร์ กรุ๊ป

36 Special Talk

42 Market Update

ติดตาม Asian Trucker (Thailand) ได้ที่
www.asiantrucker.co.th
Facebook Asiantrucker - Thailand

สนใจโฆษณา ประชาสัมพันธ์ ติดต่อ ชื่นกมล ศรีสมโภชน์ โทร.08 1916 5161



ราคาพลังงานที่ขยับตัวขึ้นต่อเนื่อง ส่งผลกระทบต่อ
ธุรกิจขนส่งอย่างยากจะหลีกเลี่ยง

ในขณะที่วิกฤตโรคระบาดยังคงไม่มีทีท่าว่าจะสงบ
ลงง่าย ๆ ตามมาด้วยสถานการณ์สงครามรัสเซียกับ
ยูเครนที่มีผลกับราคาพลังงานในตลาด

ผู้ประกอบการขนส่งในยามนี้จึงต้องดำเนินการ
อย่างรอบคอบและรัดกุม

แต่แน่นอนว่ากิจการต่างๆ ในประเทศนั้น มีการ
ขนส่งเป็นรายละเอียดสำคัญ เป็นส่วนหนึ่งของธุรกิจ
ด้วยเหตุนี้ธุรกิจขนส่งจึงยังคงรักษาการดำเนินการ
ให้ก้าวไปข้างหน้าได้

รถไฟเชื่อมลาวจีนที่ลากมาจ่อชายแดนไทยด้านบน
นั้น มีทั้งแง่ดีและแง่ลบ ทั้งต่อเศรษฐกิจและธุรกิจ
โดยรวมและภาคขนส่ง

ปี 2022 เพียงแค่ไตรมาสแรกก็เต็มไปด้วยราย
ละเอียดสำคัญๆ มากมาย ทุกย่างก้าวจึงต้อง
รอบคอบและห้ามประมาทโดยเด็ดขาด

ทรงยศ กมลทวีกุล
บรรณาธิการ

ติดตาม Asian Trucker (Thailand) เพิ่มเติมได้ที่

FB : Asian Trucker-Thailand

www.asiantrucker.co.th

www.asiantrucker.com



อยุธยา นฤมิตร ทัวร์

พี่น้องร่วมสร้าง

ขับเคลื่อนกิจการด้วย สแกนเนีย บัส



หนึ่งในพี่น้องตัดสินใจลงทุนซื้อรถบัสสแกนเนียป้ายแดงมาใช้งาน
ได้เห็นประสิทธิภาพรถใหม่อย่างแท้จริง รถที่มานับกิโลเมตรแรก
ที่อยู่รยา นฤมิตร ผ่านการใช้งานบำรุงรักษาดูแลจากอูรยา
นฤมิตรเป็นมือแรก ทุกอย่างทำตามข้อกำหนดหมด ทำให้เห็น
ถึงคุณภาพที่แท้จริงของรถ ต้นทุนในการใช้รถ ดูแลรถ ชัดเจน
หมดว่าดีกว่ารถจดประกอบ ด้วยเหตุนี้จึงเกิดเป็นเป้าหมายว่าถ้า
บริษัทเติบโตและก้าวหน้า มีเงินทุนเพิ่มขึ้น เมื่อต้องจัดหารถใหม่
จะต้องเป็นรถสแกนเนียมือหนึ่ง



อยุธยา นฤมิตร ทวีร์

พี่น้องร่วมสร้าง

ผู้บริหารทั้งห้าคนของ อยุธยา นฤมิตร ทวีร์เป็นผู้ชายทั้งหมด ทั้งห้าคนร่วมด้วยช่วยกันสร้างกิจการรถบรรทุกส่งพนักงาน และ รับจ้างวิ่งทัวร์ขึ้นมา นี่เป็นครั้งแรกที่ Asian Trucker สัมภาษณ์ผู้บริหารที่เดียวพร้อมกันห้าคน และทั้งห้าคนเป็นพี่น้องพ่อแม่เดียวกัน เป็นชาวเมืองอยุธยาแต่กำเนิด เกิด เติบโต และสร้างธุรกิจขึ้นที่อยุธยา

ปี 2526 กิจการรถบรรทุกครบครัน ซึ่งพี่น้องห้าคนช่วยกันทำ เริ่มจากรถบรรทุกหนึ่งคันวิ่งรับส่งผู้โดยสารระหว่างตัวจังหวัดอยุธยากับอำเภอวังน้อย พี่น้องทั้งห้าช่วยกัน ทั้งสลับกันเป็นคนขับ เป็นพนักงานเก็บค่าโดยสาร ดูแลซ่อมแซมรถ ดำเนินกิจการแบบพอดีตัว ค่อยๆ สะสมทุนเพิ่มรถในระหว่างพี่น้องด้วยกันเรื่อยๆ



ความเปลี่ยนแปลงที่สำคัญมาเกิดขึ้นหลังจากที่เริ่มทำรถสายได้ประมาณสามปี พื้นที่ของจังหวัดอยุธยาได้ก่อตั้งนิคมอุตสาหกรรมโรจนะขึ้น บรรดาพี่น้องจึงร่วมกันนำเงินออมที่มีอยู่มารวมกันลงทุนทำรถไปร่วมวิ่งงานรับส่งพนักงานในนิคมอุตสาหกรรม โดยในช่วงแรกนั้นเป็นการดำเนินกิจการแบบร่วมวิ่ง โดยใช้รถจอดประกอบเป็นเครื่องมือสำคัญในการดำเนินธุรกิจ

ต่อมาผลจากการทำงานอย่างตั้งใจ ใส่ใจในงานบริการจากการร่วมกันดูแลบริหารจัดการรถ ทำให้โรงงานในนิคมอุตสาหกรรมเห็นผลงาน จึงหยิบยื่นโอกาสโดยมอบสัญญาการทำงานวิ่งรถรับส่งพนักงานของโรงงานให้

ทำให้พี่น้องทุกคนได้คุยกันและตกลงจดทะเบียนเปิดบริษัทขึ้นเป็นเรื่องเป็นราว เพื่อรับงานจากบริษัทโดยตรง ปรับจากการวิ่งร่วมมาสู่การเป็นเจ้าของสัญญาว่าจ้างงาน บริษัทอยุธยา นฤมิตร ทวีร์จึงได้ถือกำเนิดขึ้นอย่างเป็นทางการ (โดยเป็นการดำเนินกิจการรถบัสวิ่งรับส่งพนักงาน และรับงานวิ่งทัวร์ มีรถบัสและรถตู้ให้บริการ)

ระหว่างการเดินทางกัน ผู้บริหารอยุธยา นฤมิตร ทวีร์ขอเล่าเกร็ดเรื่องชื่อบริษัทให้ฟังว่า สมัยทำรถในยุคแรกเริ่มก็มักจะมีปัญหาเล็กๆ น้อยๆ เกิดขึ้นเสมอ จนอยู่มาวันหนึ่งมีคนรู้จักกันแนะนำให้ไปกราบขอขบารมีหลวงพ่อดโต ครอบครัวยิ่งไปกราบหลวงพ่อดโตขอขบารมีหลวงพ่อดโตคุ้มครอง ตั้งแต่นั้นมาการดำเนินกิจการของครอบครัวก็ราบรื่นดีขึ้น ปัญหาจากจึกที่เคยประสบมาก็ค่อยๆ ลดลงชื่อบริษัทเมื่อตั้งขึ้นจึงนำ “อยุธยา” มาขึ้นหน้าแล้วตามด้วยนามสกุล แสดงให้เห็นว่าเราเป็นคนอยุธยา เป็นลูกศิษย์หลวงพ่อดโต

ยุคเริ่มต้น ขับเคลื่อนด้วยรถจอดประกอบ

ในยุคแรกเริ่มนั้นรถของบริษัททั้งหมดเป็นรถจอดประกอบ โดยใช้แชสซีและเครื่องยนต์ของสแกนเนีย (รถมือสองนำเข้า) ในยุคแรกเริ่มของการทำงาน อะไรต่างๆ ก็ยังไม่ชัดเจน รับผิดชอบงานในแต่ละวันให้ดี ทำงานไปดูแลลูกค้าไป แต่ละคนมีรถเป็นของตนเอง ทุกคนเอามาร่วมกันวิ่งช่วยงานกัน

ในรถทั้งหมดที่วิ่งงานนั้นมีรถสแกนเนียใหม่อยู่หนึ่งคัน เป็นป้ายแดงชื่อจากบริษัทสแกนเนีย สยามโดยตรง แม้ว่ารถจอดประกอบจะทำงานได้ดีในระดับหนึ่ง แต่ก็มีความด้านบำรุงรักษาที่ต้องบริหารจัดการเป็นอย่างมาก ผิดกับคันใหม่ที่เป็นรถห้าง การมีรถใหม่หนึ่งคัน ร่วมวิ่งกับบรรดารถจอดประกอบ นับได้ว่าเป็นข้อเปรียบเทียบที่แสดงให้เห็นความแตกต่าง เป็นข้อมูลการใช้งานที่ดียิ่งให้กับบรรดาพี่น้องทั้งห้าคนที่ทำรถอยู่ด้วยกัน

แน่นอนว่าแต่ดั้งเดิมที่มีมา ทุกคนมีความชอบในรถบัสสแกนเนียเป็นทุนเดิม ตั้งแต่ก่อนที่จะเริ่มลงทุนซื้อรถจอดประกอบในยุคแรก เมื่อลงทุนจึงเลือกรถจอดประกอบแบรนด์ยุโรปอย่างสแกนเนีย ทั้งจากความชอบส่วนตัว จากชื่อเสียงของรถบัสสแกนเนีย จากการได้เห็นคนอื่นใช้งาน ทั้งหมดผสมผสานรวมกัน

ต่อมาเมื่อหนึ่งในพี่น้องตัดสินใจลงทุนซื้อรถบัสสแกนเนียป้ายแดงมาใช้งาน จึงได้เห็นประสิทธิภาพรถใหม่อย่างแท้จริง รถที่มานับกิโลเมตรแรกที่อยุธยา นฤมิตร ผ่านการใช้งานบำรุงรักษาดูแลจากอยุธยา นฤมิตรเป็นมือแรก ทุกอย่างทำตามข้อกำหนดหมด ทำให้เห็นถึงคุณภาพที่แท้จริงของรถ ต้นทุนในการใช้รถ ดูแลรถ ชัดเจนหมดว่าดีกว่ารถจอดประกอบ ด้วยเหตุนี้จึงเกิดเป็นเป้าหมายว่าถ้าบริษัทเติบโตและก้าวหน้า มีเงินทุนเพิ่มขึ้น เมื่อต้องจัดหารถจะต้องเป็นรถสแกนเนียมือหนึ่ง

ระยะทางพิสูจน์ม้า

ถ้าจะบอกว่าประทับใจในแบรนด์ สแกนเนีย เพราะชอบรถสวย คงจะไม่ใช่ความชอบโดยแท้จริง แต่การชอบของพี่น้องแห่งตระกูลนฤมิตรนั้น เป็นความชอบ ความประทับใจที่ผ่านการได้ทดลองใช้งานจริง มีประสบการณ์ตรง ทั้งจากสแกนเนียจอดประกอบและสแกนเนียห้าง หนึ่งในความประทับใจจากการใช้งานคือ ตอนที่รถถูกว่าจ้างให้วิ่งงานพีชสวนโลกที่เชียงใหม่ การที่รถต้องทำงานหนัก วิ่งทางไกลต่อเนื่อง เส้นทางขึ้นลงเขา รถสแกนเนียได้แสดงศักยภาพในด้านต่างๆ ให้เห็นครบ ทั้งกำลังเครื่องยนต์ ระบบเบรก ความปลอดภัย การควบคุมรถทำได้อย่างสะดวกสบาย คนขับไม่เหนื่อยล้าในการทำงาน ด้วยเหตุนี้เป้าหมายในการลงทุนของอยุธยา นฤมิตร ทวีร์ ถ้าเป็นรถบัสต้องสแกนเนียเท่านั้น

เติบโต ต่อเนื่อง เพราะทำงานอย่างตั้งใจ

นับตั้งแต่จดทะเบียนบริษัท นับตั้งแต่สัญญาวิ่งงานฉบับแรกที่บริษัทอยุธยา นฤมิตร ทวีร์ได้รับมา พี่น้องทั้งห้าคนก็ร่วมแรงร่วมใจกันทำงาน แบ่งหน้าที่ในการทำงาน ช่วยกันสร้างคุณภาพมาตรฐานในการทำงาน เพื่อให้ลูกค้าได้รับงานบริการที่ดี

ไม่เกินสองปีที่ผ่านมา อัมพร นฤมิตร ลูกสาวของคุณเอนก นฤมิตร ได้จบการศึกษาและเข้ามาช่วยงานพ่ออา และนำอย่างเต็มตัว ทำให้ความเปลี่ยนแปลงหลายอย่างเริ่มเกิดขึ้น ทั้งการปรับจุดอ่อนในระบบหลังบ้าน การนำเอาเทคโนโลยีมาเพิ่มขีดความสามารถในการทำงาน อัมพรเล่าให้ฟังว่า ปัจจุบันลูกค้าของอยุธยา นฤมิตร ทวีร์สามารถติดตั้ง Application ของบริษัทเพื่อสามารถเช็คตำแหน่งรถในแบบเรียลไทม์ได้เลย



“กิจการที่จะถูกดูแล
ต่อในอนาคต ให้เกิด
ความยั่งยืน ต้อง
มียานพาหนะที่ดี
แบรนด์ที่สามารถไว้
วางใจได้ พร้อมทั้งช่วย
เหลือสนับสนุนเรา”

อัมพรกล่าวว่ เธอเป็นคนเชื่อมโยงคนทำงานรุ่นใหม่
ในบริษัทกับบรรดาผู้บริหารที่เป็นพ่อและพี่น้องของพ่อ
ปัญหาการเข้าไม่ถึงผู้บริหาร ปัญหาการสื่อสาร ค่อยๆ ได้
รับการแก้ไข ทำให้ระบบในการทำงานได้รับการปรับปรุง
“หนูเข้ามาแล้วเห็นจุดอ่อนในระบบ ถ้าเป็นพนักงาน
ทั่วไปเขาอาจจะคิดว่ามันไม่สำคัญ แต่เราเป็นส่วนหนึ่ง
ของกิจการด้วย เราคิดว่าไม่ได้ ถ้าปล่อยให้ว่อาจจะเกิด
ความเสียหายขึ้นได้ เราจึงลงมือแก้ไข”

จากการสนทนา Asian Trucker เห็นว่าพลังงานของคน
สองรุ่นแห่งอยุธยา นฤมิตร ทวีร์เป็นพลังงานที่พร้อมจะ
ขับเคลื่อนไปข้างหน้าอย่างเต็มเปี่ยม ที่ผ่านมามีคนรุ่นเก่า
อาจจะขาดทักษะในการบริหารจัดการที่เป็นระบบ ยังใช้
เทคโนโลยีต่างๆ ได้ไม่เต็มที่ เมื่อช่องว่างถูกเติมอย่างถูก
ต้อง ประสิทธิภาพย่อมเกิดขึ้นอย่างไม่ต้องสงสัย

ในขณะที่พี่น้องทั้งห้าคนในฐานะผู้บุกเบิก เชี่ยวชาญเรื่อง
รถ การใช้งาน การซ่อมแซมดูแลบรรดารถจุดประกอบ
ของบริษัททำงานหลายสิบคัน ให้สามารถสร้างกิจการ
ของครอบครัว จนสามารถสะสมทุน มีอัตราการเติบโต

ทางธุรกิจจนมาถึงหลักกิโลเมตรสำคัญที่สามารถจะออก
รถใหม่ได้ เพื่อนำมาต่อยอดทำให้ศักยภาพของบริษัท
แข็งแกร่งเพิ่มขึ้น

“กิจการที่จะถูกดูแลต่อในอนาคต ให้เกิดความยั่งยืน ต้อง
มียานพาหนะที่ดี แบรนด์ที่สามารถไว้วางใจได้ พร้อมทั้ง
ช่วยเหลือสนับสนุนเรา” อัมพรกล่าว แน่หนอนว่าการใช้
รถแล้วต้องเสียสมาริมาั่งบริหารจัดการปัญหาต่างๆ ที่
เกิดจากรถย่อมที่จะทำให้ประสิทธิภาพในการขับเคลื่อน
ธุรกิจเดินหน้าได้อย่างไม่เต็มที่

เมื่อข้อมูลที่จัดเก็บไว้ระหว่างรถจุดประกอบกับรถใหม่
สามารถแสดงให้เห็นถึงความแตกต่าง ประโยชน์ที่
จะได้รับ จนกระทั่งบริษัทมาถึงจุดที่จะต้องลงทุนเพิ่ม
เพื่อขยายขยายก้าวสู่การเติบโตของธุรกิจอย่างจริงจัง
อยุธยา นฤมิตร ทวีร์จึงตัดสินใจลงทุนจัดหารถบัสใหม่เข้า
สู่ฟลีทบริษัทจำนวน 13 คัน โดยเป็นรถบัสสแกนเนียจาก
สแกนเนีย สยาม ต่อตัวถึงโดยเชิดชัย คอร์เปอเรชั่น เพื่อ
ทำงานในสัญญางานใหม่ที่บริษัทได้รับมา

การใช้งานรถ บริษัทไม่ต้องกังวลเกี่ยวกับปัญหาที่จะเกิดขึ้นจากการใช้งาน การบำรุงรักษา ซึ่งสแกนเนอร์พร้อมสแน็บสนุนอย่างเต็มที่ รวมไปถึงการเทรนนิ่งพนักงานขับรถของบริษัทให้ใช้รถได้อย่างถูกต้องวิธี สามารถขับรถได้อย่างมีประสิทธิภาพ ปลอดภัย และรักษาเรื่องอัตราการสิ้นเปลืองเชื้อเพลิงได้อย่างมีประสิทธิภาพ



“เรามั่นใจ เพราะเรามีประสบการณ์ตรงจากการใช้งาน” ผู้บริหารของอูร์ยา นฤมิตร กล่าวถึงการตัดสินใจลงทุนซื้อรถบัสจากสแกนเนีย ไปใช้ในการขับเคลื่อนธุรกิจ

ระหว่างสแกนเนียกับลูกค้า เป็นมากกว่าการเป็นผู้จำหน่ายและผู้ซื้อสินค้า อัมพรเล่าให้ฟังว่า สแกนเนียสนับสนุนในหลายๆ เรื่องให้กับทางอูร์ยา นฤมิตร เมื่อตอนที่ทางบริษัทต้องเข้าไปนำเสนอรายละเอียดงานให้กับลูกค้า ได้ขอความช่วยเหลือกับทางสแกนเนีย ในการอธิบายเกี่ยวกับตัวรถด้านทางเทคนิค ทางสแกนเนียได้ส่งเจ้าหน้าที่ไปช่วยอธิบายเกี่ยวกับเรื่องรถให้กับทางอูร์ยา นฤมิตร ทำให้ทางบริษัทสามารถทุ่มเทไปกับเรื่องอื่นได้อย่างเต็มที่ จนในที่สุดสามารถที่จะได้สัญญาว่าจ้างงานมา

นอกจากนั้นในการใช้งานรถ บริษัทไม่ต้องกังวลเกี่ยวกับปัญหาที่จะเกิดขึ้นจากการใช้งาน การบำรุงรักษา ซึ่งสแกนเนียพร้อมสนับสนุนอย่างเต็มที่ รวมไปถึงการเทรนนิ่งพนักงานขับรถของบริษัทให้ใช้รถได้อย่างถูกต้องวิธี สามารถขับรถได้อย่างมีประสิทธิภาพ ปลอดภัย

และรักษาเรื่องอัตราการสิ้นเปลืองเชื้อเพลิงได้อย่างมีประสิทธิภาพ

อัมพร กล่าวว่า ทุกวันนี้ที่อูร์ยา นฤมิตรเป็นการทำงานร่วมกันระหว่างคนสองรุ่น กลุ่มผู้สร้างผู้บุกเบิก รุ่นพ่อ รุ่นอา น้ำ ซึ่งสร้างรากฐานของบริษัทจนสามารถยืนได้อย่างมั่นคง ถัดจากนี้คือการทำให้ธุรกิจนี้เติบโตต่อไปข้างหน้า เธอบอกว่าในอนาคตเมื่อกิจการเติบโต การเติมยานพาหนะเพิ่มเข้าสู่ฟลีทจะต้องเป็นสแกนเนียอย่างแน่นอน เพราะที่ผ่านมานอกจากจะใช้รถได้อย่างมีประสิทธิภาพ ยังสามารถใช้งานได้โดยปราศจากความกังวลใดๆ อีกทั้งยังมีสแกนเนียเป็นเสมือนพันธมิตรสำคัญทางธุรกิจที่พร้อมสนับสนุนให้อูร์ยา นฤมิตร สามารถแข่งขัน และเติบโตได้อย่างยั่งยืน

ผู้ชายที่นั่งอยู่ข้างหน้าเรา ผ่านร้อน ผ่านฝน มาพอสมควร จากอดีตนายแบบในยุค 80-90 มาสู่ผู้จัดการฟลีทรถขนส่ง จนมาสู่เซลขายและรับจ้างขนส่งน้ำมันข้ามแดน จนกระทั่งมาเป็นเจ้าของกิจการบริษัทค้าและรับจ้างขนส่งน้ำมันข้ามแดน “แขก” หรือ คุณ สมพงษ์ ชะชินรัมย์ เจ้าของบริษัท พะเยามงคลออยล์ ออยล์ แอนด์ ทราน จำกัด

พะเยาในช่วงปลายเดือนกุมภาพันธ์ อากาศเย็นสบาย วันที่เราแวะมาที่สำนักงานของ พะเยามงคลออยล์ แอนด์ ทราน จำกัด คลื่นความเย็นจากจีนแผ่ตัวลมมาละลอกใหญ่ และดูทำว่าน่าจะเป็นละลอกสุดท้าย ทำให้บรรยากาศในการนั่งสนทนาในบ่ายวันนั้นเป็นไปอย่างสบายๆ

ย้อนความหลัง

เราขออนุญาตเรียกคุณสมพงษ์ด้วยชื่อเล่น และชื่อที่เพื่อนฝูงในวงการขนส่งน้ำมันข้ามแดนเรียกหาคือ พี่แขก หมุนเข็มนาฬิกาย้อนกลับไป การก้าวเข้ามาสู่แวดวงขนส่งน้ำมันข้ามแดนนั้นมาจากการที่พี่แขกได้มีโอกาสไปทำงานกับบริษัทที่ดำเนินธุรกิจด้านนี้ ในการช่วยบริหารจัดการรถ และเป็นเซลล์หาลูกค้าผู้ซื้อน้ำมันในฝั่งลาวให้กับบริษัท

“บริษัทที่ผมเข้าไปช่วย ก่อนหน้าที่ผมจะมา เดือนหนึ่งเขาขายน้ำมันได้แค่ระดับหมื่นลิตร ผ่านไปหนึ่งเดือนหลังจากผมเข้ามา ผมทำยอดขายไปถึงสองล้านลิตรต่อเดือน” นั่นเป็นจุดเริ่มต้นที่สำคัญ ที่ทำให้พี่แขกเห็นโอกาส เมื่อรวบรวมข้อมูลต่างๆ เมื่อตรวจสอบช่องทางต่างๆ ที่ตนเองมีอยู่ในมือ เห็นว่าสามารถลงมือทำได้ จึงตัดสินใจลาออกและลงมือเริ่มสร้างธุรกิจของตนเองด้วยเงินทุนส่วนตัวที่มีอยู่ จากการขายที่ดินของตนเองที่จังหวัดพะเยาออกไป เพื่อนำเงินมาออกรถหนึ่งคัน

PHAYAO MONGKOLOIL & TRAN

พะเยา มงคลออยล์ & ทราน





“สิ่งสำคัญที่สุดในการทำธุรกิจนี้
คือ ความซื่อสัตย์ สุจริต กับลูกค้า
สำคัญมาก”

SCANIA

P360

โดยรถคันแรกนั้นพี่แขกขับเองและมีลูกน้องหนึ่งคนสลับกันขับ โดยพี่แขกทำหน้าที่หางานทั้งรับจ้างวิ่งและรับซื้อจัดส่งน้ำมันให้กับลูกค้าทางฝั่งลาวด้วย

ผ่านไปประมาณหกเดือน ก็เพิ่มรถอีกหนึ่งคัน และจดทะเบียนบริษัทเป็นทางการ กิจการเติบโตต่อเนื่องหลังจากจดทะเบียนบริษัท โดยมีการเพิ่มรถเรื่อยมาตามความต้องการใช้รถ เพื่อสนับสนุนลูกค้า ทั่วภาคกลางนั้นเป็นไปอย่างระมัดระวัง ไม่ทำอะไรเกินตัว เพราะพะเยามงคลออยล์ เป็นบริษัทขนาดเล็กที่บริหารจัดการโดยพี่แขกคนเดียว ปัจจุบันมีลูกชายและหลานชายเข้ามาช่วยแบ่งเบารับผิดชอบในการช่วยเรื่องการจัดรถ และงานดูแลรถ

ในช่วงเริ่มต้นพะเยามงคลออยล์ เคยใช้รถร่วมมาช่วยวิ่งงาน ทั่วพื้นที่ที่จะช่วยงานกลับกลายเป็นสร้างปัญหาที่ทำให้ท้ายที่สุดแล้วพะเยามงคลออยล์ ต้องตามไปแก้ หลังจากนั้นเป็นต้นมาการวิ่งงานจึงใช้รถตัวเอง 100% พยายามหลีกเลี่ยงรถร่วม หากมีความจำเป็นต้องตรวจสอบกันละเอียดสำหรับรถที่จะช่วยวิ่งงาน

เหตุผลสำคัญเพราะ สินค้าที่ขนส่งนั้นมีโอกาสถูกทุจริตสูง รวมทั้งการขนส่งต้องใส่ใจสูงเพราะหากเกิดเหตุผิดพลาดขึ้นมาความเสียหายที่บริษัทต้องรับผิดชอบนั้นสูงมาก

ขนส่งน้ำมันข้ามแดน มีช่องว่างให้รั่วไหล และเสียหายสูง หากไม่ระมัดระวัง หากไม่มาพึ่งผู้ที่อยู่ในแวดวงธุรกิจเกี่ยวกับขนส่งน้ำมันข้ามแดนเล่าให้ฟัง คนนอกอย่างเราคงนึกไม่ถึงว่าการบริหารจัดการฟลีทขนส่งน้ำมันในเรื่องของการควบคุมการทุจริตนั้นไม่ใช่งานง่ายเลย โดยเฉพาะในส่วนของคนขับรถ

ขนาดฟลีทของพี่แขกที่มีรถไม่มากระดับเกือบยี่สิบคัน ยังไม่สามารถควบคุมรอยรั่วตรงนี้ได้ ฟลีทระดับกลางระดับใหญ่จะต้องเผชิญกับปัญหาน่าปวดหัวในระดับไหน

ถึงแม้จะมีปัญหาเรื่องการบริหารจัดการเรื่องคนขับให้ต้องดูแล แต่เมื่อมองโดยรวมแล้ว ธุรกิจซื้อขายและจัดส่งน้ำมันข้ามแดนนี้นับเป็นธุรกิจที่ให้ผลตอบแทนดีสำหรับผู้ประกอบการ แน่แน่นอนว่าไม่ต่างกับการขนส่งใน



หมวดอื่นๆ ที่ไม่ใช่งานง่าย ๆ สำหรับผู้ไม่รู้จักจริง ด้วยเหตุนี้จึงมีหน้าใหม่เข้ามาเสมอ ในขณะที่เดียวกันก็มีผู้ที่ไม่สามารถไปต่อได้

ที่ผ่านมาพะยามงคอลลอยล์ แม้จะต้องเจอกับโจทย์ยากในหลายครั้ง พี่แขกก็สามารถก้าวข้ามผ่านมาได้ แต่กับวิกฤตโรคระบาดในคราวนี้ พี่แขกบอกว่า หนักราคาสอมครอ โดยเฉพาะปี 2021 ที่ผ่านมา ปัจจุบันผู้ประกอบการต้องแบกรับต้นทุนที่เพิ่มขึ้นทั้งจากค่าพลังงาน และการตรวจเรื่องโควิดก่อนข้ามแดนของพนักงานขับรถซึ่งต่อเดือนถือว่าสูงมาก

กลุ่มลูกค้าของผู้รับจ้างขนส่งและซื้อขายน้ำมัน คือบรรดาบริษัทค้าน้ำมันชาวลาวที่ได้รับอนุญาตจากรัฐบาลลาวในการประกอบการธุรกิจซื้อขายน้ำมัน ซึ่งจะตั้งคลังน้ำมันอยู่ตามชายแดนไทยลาว ที่เป็นช่องทางด่านสากล เพื่อรับน้ำมันที่นำส่งจากฝั่งไทยเข้าไป จากนั้นกระจายนำไปขายให้กับลูกค้าของตนเองต่อไป

พะยามงคอลลอยล์ ที่บริษัทน้ำมันในลาวรู้จักกันเป็นอย่างดีก็คือพี่แขก จะว่าไปแล้วพี่แขกก็เสมือนเป็นเสมือนโลโก้เป็นแบรนด์ของพะยามงคอลลอยล์นั่นเอง

“สิ่งสำคัญที่สุดในการทำธุรกิจนี้คือ ความซื่อสัตย์ สุจริต กับลูกค้า สำคัญมาก” พี่แขกกล่าว เพราะเมื่อลูกค้าไม่ไว้วางใจ สามารถเปลี่ยนไปทำกับบริษัทอื่นได้ทันที เกือบร้อยเปอร์เซ็นต์ ไปแล้วไม่ย้อนกลับมาอีกเลย “บริษัทขนส่ง ถ้าควบคุมทุจริตไม่ได้จบทุกราย ทุจริตในองค์กรอันตรายที่สุด” พี่แขกกล่าว

ในแวดวงขนส่งน้ำมันข้ามแดน ผู้ประกอบการมีสองแบบ คือทำหน้าที่เป็นทั้งผู้จำหน่ายและให้บริการขนส่ง กับให้บริการเฉพาะขนส่ง ซึ่งพี่แขกกล่าวว่า ถ้าดำเนินการสองแบบโอกาสที่จะอยู่รอดมีสูง หากให้บริการแค่ขนส่งอย่างเดียวจะเหนื่อยมากและโอกาสที่จะอยู่ได้ยาวมีน้อย

พี่แขกเล่าให้ฟังว่า เศรษฐกิจลาวในยุคหลังมีการเติบโต

บริษัทอยู่ได้คนขับอยู่ได้ จัดหาอุปกรณ์ในการทำงานที่มีประสิทธิภาพให้ทีมงาน ซึ่งสำหรับพะยามงคอลลอยล์ ก็คือรถ **สแกนเนีย** มีเพียงตบโจกย์ด้านการทำงาน ที่ทั้งเจ้าของฟลิกและคนขับทำงานได้อย่างมีความสุข **สแกนเนีย** ยังสนับสนุนเพื่อให้เจ้าของฟลิกสามารถมีขีดความสามารถในการแข่งขันได้ โปรแกรมทางด้านการเงินที่เหมาะสม ยืดหยุ่น ซึ่งพี่แขกกล่าวว่าเป็นสิ่งที่ดีมาก





ขยายตัว รถใหม่มีเพิ่มขึ้นมาก ปริมาณการใช้น้ำมันจึงเติบโตตามเศรษฐกิจ นอกจากนั้นผู้ประกอบการคลังน้ำมันเกิดใหม่ก็เพิ่มตามไปด้วย ซึ่งส่วนใหญ่เป็นคนรุ่นใหม่ ที่อายุน้อย นอกไปจากนั้นหลายคลังยังเข้ามาเปิดบริษัทขนส่งที่ฝั่งไทยโดยให้รุ่นลูกมาดูแลกิจการ โฉมหน้าของธุรกิจขนส่งน้ำมันข้ามแดนเปลี่ยนโฉมไปจากอดีตพอสมควร

บริษัทขนาดกลางและขนาดเล็กของผู้ประกอบการชาวไทย ย่อมได้รับผลกระทบ แต่สำหรับบริษัทขนาดใหญ่คงเป็นข้อยกเว้น เพราะรูปแบบการซื้อขายเป็นการดำเนินการในลักษณะรัฐต่อรัฐ เช่น ปตท. กับรัฐบาลลาว

สำหรับพะเยามงคลออยล์ รถที่ใช้ในการขนส่งน้ำมันตั้งแต่แรกเริ่มเป็นรถยุโรปทั้งหมด มีมาช่วงหลังนี้ที่ได้ทดลองซื้อรถญี่ปุ่นมาใช้งาน เพื่อเปรียบเทียบข้อมูล ซึ่งพี่แขกสรุปให้ฟังว่า แม้ว่ารถญี่ปุ่นรุ่นใหม่ ๆ จะพัฒนาขึ้นในหลายๆ ด้าน แต่โดยรวมแล้วยุโรปก็ยังดีและคุ้มค่ากว่า ทั้งต้นทุนการใช้งาน การซ่อมบำรุงในระยะยาว ความปลอดภัยในการใช้งานซึ่งประเด็นนี้สำคัญที่สุด

สแกนเนียเป็นรถที่พี่แขกบอกว่าคุ้มค่าที่สุด เรื่องอัตราการผลิตน้ำมันโดดเด่นมาก การลงทุนเรื่องรถนั้นสำคัญ เพราะหากเกิดอุบัติเหตุขึ้นมาความเสียหายมากกว่าราคารถและทางรวมกัน ยังไม่นับรวมเรื่องความน่าเชื่อถือที่ลูกค้ามีต่อบริษัทอีก ซึ่งประเมินค่าไม่ได้ เพื่อป้องกันเหตุไม่คาดฝัน พี่แขกทำประกันรถ ประกันสินค้า รวมไปถึงประกันชีวิตให้คนขับรถด้วย แม้ว่าจะเป็นต้นทุนที่สูง แต่เวลาที่เกิดเหตุไม่คาดฝันขึ้นมา นั้นผ่อนหนักเป็นเบาได้มาก

พี่แขกพูกกับคนขับเสมอว่า ทุกคนต้องตระหนักคิดให้ใช้เวลาทำงาน ต้องคำนึงถึงความปลอดภัยสูงสุดมาเป็นอันดับแรกๆ เพราะเวลาเกิดอะไรขึ้นนั้น คนที่เดือดร้อนไม่ใช่ตัวคนขับคนเดียว ยังมีสมาชิกครอบครัวที่อยู่ข้างหลังอีกหลายชีวิตที่จะต้องเดือดร้อนตามไปด้วย

หลักในการดูแลคนขับรถของพะเยามงคลออยล์ คือเขาอยู่ได้ เราอยู่ได้ พี่แขกบอกว่าถ้าเขาท้องอืด ปัญหาไม่ค่อยมี แต่ถ้าเขามีปัญหาเรื่องเงินเรื่องครอบครัวเมื่อไหร่ โอกาสที่จะทุจริตมีสูงมาก ที่พะเยามงคลออยล์ มีอัตราเงินเดือนใกล้เคียง

กับบริษัทอื่นๆ แต่พี่แขกให้ค่าเกี่ยวกับคนขับสูง เพื่อให้เกิดความสบายใจในการทำงานร่วมกัน ทำให้เขาไม่ต้องไปหาเติมจากทางอื่น เรื่องทุจริตน้ำมันปัจจุบันนำเอาระบบบัตรเติมน้ำมันมาใช้ซึ่งตอบโจทย์การบริหารจัดการเรื่องน้ำมันในการใช้งานได้เป็นอย่างดี

แต่ปัญหาเรื่องการทุจริตเอาน้ำมันจากแท็งค์ใหญ่ที่เป็นของลูกค้านั้น ก็ยังเฝ้าระวังใจบรรดาคนขับที่เคยทำมาก่อนอยู่เสมอ เมื่อน้ำมันที่นำส่งลูกค้าขาด ใครคือผู้รับผิดชอบแน่นอนยอมเป็นบริษัทผู้ทำหน้าที่ขนส่งที่ต้องชดเชยเป็นเงินคืนกลับไป

พี่แขกกล่าวว่า “ความโลภนั้นดึงดูดใจคนขับที่ไม่ตรงเสมอ ในแวดวงนี้คนขับรถที่ดีที่ซื่อสัตย์และความประพฤติดีหายาก คนขับที่ไม่มีคุณภาพ หาง่ายมีให้เลือกเต็มไปหมด”

พะเยามงคลอยล์ฯ ต้องทำงานอย่างหนักกว่าจะผ่านบทพิสูจน์กับลูกค้า ให้เกิดความไว้วางใจกันและกัน ลูกค้าพูดว่าเมื่อทำงานกับพี่แขก (พะเยามงคลอยล์ฯ) เมื่อเกิดอะไรผิดพลาดขึ้นมา พี่แขกรับผิดชอบเต็มร้อยเสมอ

บริษัทสามารถเดินทางไปเติมกำลังได้ เพื่อมุ่งหน้าไปสู่เป้าหมายที่วางไว้ นอกจากวางแผนอย่างรัดกุม ตรวจสอบ

สอดติดตามการทำงานอยู่อย่างสม่ำเสมอ บริหารจัดการทรัพยากรคนขับอย่างมีประสิทธิภาพ ก้าวไปด้วยกันบริษัทอยู่ได้คนขับอยู่ได้ จัดหาอุปกรณ์ในการทำงานที่มีประสิทธิภาพให้ทีมงาน ซึ่งสำหรับพะเยามงคลอยล์ฯ คือรถ

สแกนเนี่ยมีเพียงตอบโจทย์ด้านการทำงานที่ทั้งเจ้าของฟลิตและคนขับทำงานได้อย่างมีความสุข สแกนเนี่ยยังสนับสนุนเพื่อให้เจ้าของฟลิตสามารถมีขีดความสามารถในการแข่งขันได้ โปรแกรมทางด้านการเงินที่เหมาะสม ยืดหยุ่น ซึ่งพี่แขกกล่าวว่าเป็นสิ่งที่ดีมาก

ทุกวันนี้กับสถานะของบริษัท พี่แขกบอกว่า “ถ้า 100 คือเต็มผมคิดว่านำตัวเองอยู่ที่ 80 ซึ่งเป็นจุดที่ไม่เลว พะเยามงคลอยล์ฯ ไม่ได้ต้องการจะขยายเป็นฟลิตที่ใหญ่โต สำคัญคืออยู่ในระดับที่บริหารจัดการได้ มีเหลือแบ่งเข้าบริษัท แบ่งให้ลูกน้อง และทั้งหมดเดินหน้าไปด้วยกัน”

ฤดูร้อนมาถึงแล้ว โลกยังคงวุ่นวาย ทั้งโรคระบาดที่ยังไม่สงบ ตามมาด้วยสงครามระหว่างรัสเซียและยูเครน ทุกอย่างก้าวของผู้ประกอบการขนส่งจึงต้องระมัดระวังและรอบคอบอย่างยิ่ง

“ถ้า 100 คือเต็มผมคิดว่านำตัวเองอยู่ที่ 80 ซึ่งเป็นจุดที่ไม่เลว พะเยามงคลอยล์ฯ ไม่ได้ต้องการจะขยายเป็นฟลิตที่ใหญ่โต สำคัญคืออยู่ในระดับที่บริหารจัดการได้ มีเหลือแบ่งเข้าบริษัท แบ่งให้ลูกน้อง และทั้งหมดเดินหน้าไปด้วยกัน” พี่แขกกล่าว



K-MAN Auto Service

เค-แมน ออโต้ เซอร์วิส

คุณยุทธนา สมประยูร กรรมการผู้จัดการของ K-MAN Auto Service บอกว่า หากจะนับกันจริงๆ แล้ว ปีที่ K-MAN เริ่มต้นขายรถเอ็ม เอ เอ็น ในประเทศไทย ภายใต้การเป็นตัวแทนจำหน่ายอย่างเป็นทางการของ เอ็ม เอ เอ็น ประเทศไทย คือปี 2021 เป็นปีที่สิ่งแวดล้อมโดยรวมรอบในการดำเนินธุรกิจนั้นไม่ใช่งานง่ายเลย ซึ่งเป็นผลมาจากเรื่องของโรคระบาดใหญ่อย่างที่ทราบกัน





“การทำงานเป็นทีม
สำคัญ ทั้งทีมภายใน
ของ เค-แมน เอง และ
การทำงานร่วมกับ
เป็นทีมระหว่างเค-แมน
กับ เอ็ม เอ เอ็น
ทรัคส์ แอนด์ บัส
ประเทศไทย”

คุณยุทธนา สมประยูร
กรรมการผู้จัดการ K-MAN Auto Service

ถึงกระนั้นเมื่อปี 2021 ลึกลง ยอดจำหน่ายที่ เค-แมน ออโต้ เซอร์วิส ทำได้จำนวนหลักพันกว่าคันนั้น นับว่าไม่ธรรมดาเลยทีเดียว โดยเอ็ม เอ เอ็น มียอดจดทะเบียนรวมเกือบหกร้อยคัน

ที่ผ่านมาตลาดผู้ใช้รถเพื่อการพาณิชย์อยากจะมีโปรดักซ์ใหม่ๆ มาใช้งาน โดยเฉพาะโปรดักซ์ที่มีคุณภาพ แต่ดูเหมือนว่าทางเลือกอาจจะไม่มีมากนัก แม้ว่ารถบรรทุกเอ็ม เอ เอ็น จะเข้ามาในตลาดประเทศไทยระยะหนึ่งแล้ว แต่ไม่ใช้การทำการโดยตรงจากเอ็ม เอ เอ็น เยอรมัน

จนกระทั่งเมื่อบริษัทแม่จากเยอรมันเริ่มขยับตัว มองตลาดในเอเชียแปซิฟิกใหม่ ซึ่งกลุ่มประเทศเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ของไทยอยู่ในกลุ่มนี้ด้วย ตลาดที่มีโอกาสและมีพื้นที่ให้เติบโตได้อย่างประเทศไทยจึงถูกเลือกให้เป็นพื้นที่สำคัญแห่งหนึ่ง ทำให้มีการจัดตั้ง เอ็ม เอ เอ็น ทรัคส์ แอนด์ บัส ประเทศไทยขึ้นมาอย่างเป็นทางการเพื่อดูแลตลาดประเทศไทย โดยทำหน้าที่นำรถบรรทุกเอ็ม เอ เอ็น เข้ามาทำตลาดในประเทศไทย ผ่านรูปแบบการจัดหาพันธมิตรมาเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้า โดยได้รับการสนับสนุนจากเอ็ม เอ เอ็น โดยตรง

ไตรมาสที่หนึ่งปี 2022 เมื่อไวรัสโอมิครอนปรากฏตัวในไทย ค่าเงินเพื่อ ราคาพลังงานที่ขยับตัวสูงขึ้น เป็นอีกโจทย์ยากที่กระทบกับผู้ประกอบการธุรกิจ

คุณยุทธนา กล่าวว่า แม้ว่าภาคธุรกิจโดยรวมจะได้รับผลกระทบ แต่กับภาคขนส่งหลักที่เป็นขนส่งหนัก ที่เกี่ยวข้องกับการส่งออกก็ยังไม่ได้ดี จากการกลับมาฟื้นตัวของหลายๆ ส่วนของโลก ด้วยเหตุนี้ทำให้ยังมีการลงทุนเกี่ยวกับยานพาหนะอยู่

สำหรับเค-แมน ออโต้ เซอร์วิส นั้นจะว่าไปแล้วถือได้ว่าเป็นผู้บุกเบิกตลาดรถบรรทุกแบรนด์เอ็ม เอ เอ็น ในยุคใหม่นี้ได้เลย เพราะเป็นตัวแทนจำหน่ายเจ้าแรกที่ได้รับการแต่งตั้งอย่างเป็นทางการ

สำหรับการทำตลาดนั้น คุณยุทธนา กล่าวว่า ผู้ประกอบการขนส่งจำนวนไม่น้อยรู้จักแบรนด์เอ็ม เอ เอ็น จากเยอรมันคืออยู่แล้ว แต่ที่ผ่านมาการเข้าถึงสินค้าเป็นเรื่องยาก อีกทั้งขาดความมั่นใจในการใช้งานเพราะความไม่ชัดเจนในหลายๆ เรื่อง เมื่อเอ็ม เอ เอ็น บริษัทแม่เข้ามาทำตลาดเอง ทำให้ผู้ที่ต้องการจะใช้งานรถเกิดความเชื่อมั่น ว่าตลอดการใช้งานรถจะได้รับการดูแลอย่างต่อเนื่อง

การสนับสนุนจากเอ็ม เอ เอ็น ทรัคส์ แอนด์ บัส ประเทศไทย โดยการทำงานของคุณจักรพงษ์ ศานติรัตน์ ผู้อำนวยการ เอ็ม เอ เอ็น ทรัคส์ แอนด์ บัส ประเทศไทย อย่างจริงจัง มีส่วนช่วยให้ดีลเลอร์ทำงานได้ง่าย ราคาสามารถแข่งขันในตลาดได้ การออกไปบำรุงรักษาฟรีห้าปี ทำให้ลูกค้าตัดสินใจได้ไม่ยาก รวมทั้งการทำงานใกล้ชิดกันระหว่างเอ็ม เอ เอ็น ประเทศไทยกับดีลเลอร์เพื่อมุ่งไปสู่เป้าหมายเดียวกัน

คุณยุทธนาเปิดเผยว่านอกจากเค-แมน ออโต้ เซอร์วิส จะจำหน่ายและให้บริการดูแลบำรุงรักษาที่ตนเองจำหน่ายให้กับลูกค้าแล้ว ยังดูแลบรรดารถเอ็ม เอ เอ็น ที่ใช้งานอยู่ในประเทศไทยด้วย รวมไปถึงรถเอ็ม เอ เอ็น ที่ใช้งานอยู่ในกิจการหน่วยงานของราชการด้วย

ปัจจุบันรถล็อตแรกที่น่าเข้ามาจำหน่ายนั้นยังเหลืออยู่ในสต็อกไม่มากแล้ว คาดว่าจบไตรมาสสองน่าจะสามารถจำหน่ายออกได้หมด กลางปีต้องมารอดูกันอีกทีว่าจะนำโฉมใหม่เข้ามาจำหน่ายหรือไม่ แต่คุณยุทธนา กล่าวว่า ไม่ว่าจะเป็นโฉมไหน ราคาเดิมที่ลูกค้าได้ซื้อในช่วงนี้ คงต้องปรับขึ้นเนื่องมาจากเรื่องของเงินเฟ้อ เพราะฉะนั้นใครที่กำลังรื้อรถอยู่ควรจะรีบตัดสินใจ

เราถามว่าเค-แมน ออโต้ เซอร์วิส เตรียมพร้อมสำหรับปีที่สองอย่างไรบ้างกับโจทย์ที่ท้าทาย คุณยุทธนาบอกว่าภาคขนส่งยังนับว่าโชคดีที่กิจการต่างๆ ยังต้องพึ่งพา สภาพพร้อมแล้วยังไปได้ แต่ก็ต้องทำงานหนักอย่างไม่ต้องสงสัยสำหรับเค-แมน ออโต้ เซอร์วิส เพราะยังอยู่ในช่วงลงทุน ด้วยเหตุนี้การทำงานเป็นทีมสำคัญ ทั้งทีมภายในของ เค-แมน เอง และการทำงานร่วมกันเป็นทีมระหว่าง เค-แมน กับ เอ็ม เอ เอ็น ทรัคส์ แอนด์ บัส ประเทศไทย

“เค-แมน ต้องส่งสินค้าที่มีคุณภาพ ส่งมอบบริการคุณภาพให้กับลูกค้า” คุณยุทธนา กล่าว “การที่เรามีสินค้าที่ดี มีคุณภาพ มันก็ช่วยให้เราทำงานง่ายขึ้น”

สำหรับอนาคตของเค-แมน ออโต้ เซอร์วิส คุณยุทธนา กล่าวว่า “เราไม่มองไกลมาก เราอยู่กับปัจจุบัน ลงมือทำ มองหา Solution ต่างๆ เตรียมการไว้ให้พร้อม ไม่ว่าจะอะไรเกิดขึ้นเราก็จะสามารถรับมือได้ ตั้งแต่ปี 19 ที่ผ่านมาเรามาถึงทุกวันนี้ได้ เราก็อดพอสมควร”



สกานเนีย เผยโฉมรถบัสที่ใช้งานในเมือง Scania Interlink ใหม่



Scania Interlink รถโดยสาร 2 เพลา ที่ยาวขึ้นพร้อม ความจุผู้โดยสาร ที่เพิ่มขึ้น มีขีด ความสามารถในการ ประหยัดพลังงานที่ ยอดเยี่ยม ด้วยระบบ พลังงานทางเลือก

สแกนเนีย เผยโฉมรถบัสที่ใช้ในเมือง Scania Interlink ใหม่ เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม ด้วยระบบพลังงานทางเลือกแบบผสมผสาน Scania Interlink ใหม่ รถบัสที่ถูกออกแบบมาสำหรับใช้งานในเมือง และการจราจรระหว่างเมืองเป็นหลัก มีแชสซีส์และตัวถังแบบใหม่ที่ช่วยประหยัดเชื้อเพลิงได้มากถึงร้อยละ 8 ควบคู่ไปกับตัวเลือกข้อมูลจำเพาะที่หลากหลาย คุณลักษณะด้านความปลอดภัยขั้นสูง พื้นที่คนขับที่ได้รับการปรับปรุงอย่างใส่ใจเพื่อเพิ่มความสะดวกสบายในการทำงานของคนขับ

Scania Interlink รถโดยสาร 2 เพลาที่ยาวขึ้นพร้อมความจุผู้โดยสารที่เพิ่มขึ้น มีขีดความสามารถในการประหยัดพลังงานที่ยอดเยี่ยม ด้วยระบบพลังงานทางเลือก “ระบบส่งกำลังคาร์บอนต่ำที่หลากหลายก็เป็นส่วนหนึ่งของความยืดหยุ่นเช่นกัน เราจัดหาไบโอดีเซล (FAME), HVO, ก๊าซชีวภาพ และตัวเลือกไฮบริดที่ช่วยลดการปล่อย CO2 ได้อย่างมากในปัจจุบัน” Karolina Wennerblom หัวหน้าฝ่ายการจัดการผลิตภัณฑ์ของ Scania Buses & Coaches กล่าว สแกนเนีย อินเตอร์ลิงค์ ใหม่ มีประสิทธิภาพด้านพลังงานสูงพร้อมการประหยัดเชื้อเพลิงอย่างมาก มากถึง 8 เปอร์เซ็นต์ เนื่องจากประสิทธิภาพของเครื่องยนต์และกระปุกเกียร์ที่ขึ้น ด้วยฟังก์ชันหยุด/สตาร์ทใหม่และระบบควบคุมความเร็วอัตโนมัติที่มีส่วนช่วยลดเพิ่มเติม มีระบบกันสะเทือนหน้าอิสระที่เพิ่มความสะดวกสบายในการขับขี่ในขณะที่ยังเพิ่มน้ำหนักบรรทุกได้ 500 กก.

รถได้รับการออกแบบเพื่อจำกัดความเสียหายและหลีกเลี่ยงการเสียรูปของส่วนประกอบต่างๆ เช่น ระบบบังคับเลี้ยว ระบบบังคับท้ายหลัง หรือแบตเตอรี่ ซึ่งมีความสำคัญอย่างยิ่งต่อการหยุดทำงานและค่าซ่อมที่มีค่าใช้จ่ายสูง

การออกแบบภายนอกใหม่มีความร่วมสมัยด้วยหน้าต่างด้านข้างที่ใหญ่ขึ้น ไฟหน้า Bi-LED หรือ Bi-Halogen และไฟด้านข้างและไฟท้ายแบบใหม่ ประตูกานเลื่อนไฟฟ้า รถมีระยะเวลาทำงานสูงขึ้นและค่าบำรุงรักษาต่ำ ส่วนภายในวัสดุใหม่ช่วยลดเสียงรบกวน การตกแต่งภายในที่ใหม่และสว่างขึ้น ช่วยเพิ่มความน่าดึงดูดใจของผู้โดยสาร



สแกนเนีย 2022

มุ่งมั่นขับเคลื่อนความเปลี่ยนแปลงสู่ระบบการขนส่งที่ยั่งยืน

นายโจอัน คลาสัน
ผู้อำนวยการฝ่ายขาย แอเซียตคา

นายโจอัน คลาสัน ผู้อำนวยการฝ่ายขาย และการตลาด และหัวหน้างานด้านความยั่งยืน บริษัท สแกนเนีย สยาม จำกัด เปิดเผยว่า ในปี 2565 สแกนเนียยังคงมุ่งมั่นในการขับเคลื่อนการเปลี่ยนแปลงระบบการขนส่งที่ยั่งยืน พร้อมกับการขับเคลื่อนผลกำไรให้กับลูกค้าของเราด้วย โดยภายในปี 2564 ที่ผ่านมา สแกนเนียเป็นบริษัทผู้ผลิตรถบรรทุก และรถโดยสารเพียงรายเดียวที่เข้าร่วมรับรองในบันทึกความเข้าใจระดับโลกที่ร่วมกันให้คำมั่นสัญญาที่จะทำให้ยานยนต์ในประเทศของตนปลอดภัยกว่า ภายในปี 2583 เพื่อแสดงถึงความมุ่งมั่น และความเป็นผู้นำในอุตสาหกรรมรถเพื่อการพาณิชย์

นอกจากนี้ สแกนเนีย ได้เตรียมผลิตภัณฑ์และบริการที่ตอบสนองทั้งการสร้างระบบการขนส่งที่ยั่งยืนพร้อมสร้างผลกำไรให้ลูกค้าไปพร้อมกัน ด้วยการนำหลักการขนส่งที่ยั่งยืน 3 ประการ ได้แก่ 1. ประสิทธิภาพการใช้พลังงาน (Fuel Efficiency) ซึ่งหมายถึงการเพิ่มประสิทธิภาพการใช้พลังงานเชื้อเพลิง ช่วยทำให้ใช้พลังงานน้ำมันสำหรับการเผาไหม้น้อยลง ปล่อยมลพิษน้อยลง และแน่นอนว่าต้นทุนขนส่งก็ลดลงไปด้วย เป็นการช่วยเพิ่มผลกำไรให้ธุรกิจไปพร้อมกัน

2. เชื้อเพลิงทางเลือกและพลังงานไฟฟ้า (Alternative Fuels and Electrification) สแกนเนียส่งเสริมการใช้ไบโอดีเซล โดยไม่จำเป็นต้องทำการปรับเปลี่ยนเครื่องยนต์ และสร้างผลลัพธ์ที่ดีในการลดการปล่อยคาร์บอนโดยตรง และการนำพลังงานไฟฟ้ามาใช้ในภาคธุรกิจการขนส่ง

3. การขนส่งที่ชาญฉลาดและปลอดภัย (Smart and Safe Transport) ปัจจุบันรถสแกนเนียมีการติดตั้งระบบที่จะช่วยดูแลแจ้งสถานะการทำงาน และตำแหน่งของรถได้แบบเรียลไทม์ เพื่อประเมินช่วงเวลาในการบำรุงรักษา รวมทั้งแจ้งเตือนความผิดปกติของรถก่อนที่ขัดข้อง ทำให้ลูกค้าวางแผนการทำงานได้ดียิ่งขึ้น ลดความเสี่ยงในการเกิดเหตุขัดข้องระหว่างการทำงาน ซึ่งส่งผลให้มีผลกำไรสูงขึ้นและมีปริมาณคาร์บอนฟุตพริ้นท์น้อยลง

ก้าวสู่ระบบการขนส่งที่ยั่งยืน

CONVERT TO SUSTAINABLE TRANSPORT



วิสัยทัศน์แสนเกษียณ คือ ขับเคลื่อนการเปลี่ยนแปลงสู่ระบบการขนส่งที่ยั่งยืน สร้างสรรค์โลกแห่งอนาคตที่ดีขึ้นต่อธุรกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อม ไปพร้อมกัน



65 คัน

=



Lumpini Park

/ 1 ปี

แสนเกษียณรุ่นใหม่หนึ่งฝูงใหญ่ มีความสามารถในการลดปริมาณแก๊สคาร์บอนไดออกไซด์ลงไปได้ถึง 325 ตันต่อปี ซึ่งเป็นปริมาณเดียวกับที่ต้นไม้ในสวนลุมพินีสามารถดูดซับมลพิษได้ต่อปี

สอบถามข้อมูล marketing.thailand@scania.com



SCANIA

นายโจฮัน กล่าวไว้ว่า “ พลังงานไฟฟ้า และ eMobility จะเป็นส่วนหนึ่งในอนาคตอย่างแน่นอน สแกนเนียให้ความสำคัญในการลงทุนและเปลี่ยนแปลงสู่เทคโนโลยีใหม่ โดยในปีที่ผ่านมา เรามีการเปิดตัวรถทั้งไฮบริด และปลั๊กอินไฮบริด ซึ่งเป็นก้าวสำคัญสู่การผลิตรถไฟฟ้าเต็มรูปแบบ และถือเป็นแบรนด์แรกของรถบรรทุก

โดยสแกนเนียได้ทดสอบเปรียบเทียบรถยนต์ไฟฟ้าที่ใช้แบตเตอรี่กับรถยนต์ที่มีเครื่องยนต์สันดาปเพื่อดูถึงผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม ซึ่งแสดงให้เห็นว่ารถยนต์ไฟฟ้าจากแบตเตอรี่มีผลดีต่อโลกมากกว่า นอกจากนั้นเรายังได้ส่งมอบรถบรรทุกไฟฟ้าที่ใช้แบตเตอรี่ กับลูกค้า เช่น SCA, Jula Logistics และ Wibax สิ่งนี้แสดงให้เห็นถึงลูกค้า และเราเห็นว่ารถบรรทุกไฟฟ้าสามารถขนส่งทางไกล และขนส่งของที่หนักมาก เช่น ไม้ซุง ได้เช่นกัน สำหรับรถบรรทุกไฟฟ้าในประเทศไทยยังคงอยู่ในช่วงเริ่มต้น ซึ่งต้องใช้เวลาทำความเข้าใจกับข้อกำหนดเบื้องต้นของตลาด ความต้องการของลูกค้า ตลอดจนรูปแบบธุรกิจเสียก่อน ”

“ ไม่ต้องสงสัยเลยว่าปี 2565 จะเป็นอีกปีที่ท้าทาย แม้ว่าเราเชื่อว่าจะมีการฟื้นตัวในตลาด แต่ก็ยังอยู่ในระดับที่ไม่สูงมาก เรามุ่งมั่นที่จะสนับสนุนลูกค้าของเราให้มีการฟื้นตัวอย่าง

รวดเร็ว และร่วมกันกำหนดทิศทางสำหรับอนาคตด้วยโซลูชันที่ขับเคลื่อนผลกำไรของลูกค้าของเราอย่างแท้จริง ทั้งความสามารถในการปรับแต่งข้อเสนอผลิตภัณฑ์ตามความต้องการของลูกค้า รวมถึงบริการที่เป็นเลิศ เช่น การเงิน สัญญาบริการ และการฝึกอบรมผู้ขับขี่ เราสร้างทางเลือกที่ง่ายสำหรับลูกค้า และทำให้ลูกค้าเข้าใจว่าเราสามารถสร้างมูลค่าให้กับธุรกิจของพวกเขาได้อย่างไร โดยเป้าหมายของเราในปี 2565 คือรักษาความเป็นผู้นำ และสร้างความแข็งแกร่ง ด้วยการทำงานอย่างใกล้ชิดกับลูกค้า เพื่อปรับปรุงและพัฒนา Solution Sales ของเราให้ตอบสนองทุกความต้องการของลูกค้า ” นายโจฮัน กล่าวทิ้งท้าย

ปี 2564 ที่ผ่านมามี สแกนเนียเป็นบริษัทผู้ผลิตรถบรรทุกและรถโดยสารเพียงรายเดียวที่เข้าร่วมรับรองในบันทึกความเข้าใจระดับโลกที่ร่วมกันให้คำมั่นสัญญาที่จะทำใหยานยนต์ในประเทศของตนปลอดมลภาวะภายในปี 2583 เพื่อแสดงถึงความมุ่งมั่นและความเป็นผู้นำในอุตสาหกรรมรถเพื่อการพาณิชย์

เอ็ม เอ เอ็น

ทรักส์

แอนด์

บัส

ประเทศไทย

ยังคงมุ่งมั่นที่จะก้าวไปข้างหน้า
เติบโตอย่างต่อเนื่อง



คุณจักรพงษ์ ศานติรัตน์

ผู้อำนวยการ เอ็ม เอ เอ็น ทรักส์ แอนด์ บัส ประเทศไทย



เริ่มต้นเดือนแรกของปีเสือ 2022 เอ็ม เอ เอ็น ทริคส์ แอนด์ บัส ประเทศไทย โดยคุณจักรพงษ์ ศานติรัตน์ ผู้อำนวยการ เอ็ม เอ เอ็น ทริคส์ แอนด์ บัส ประเทศไทย กล่าวถึงผลการดำเนินการของ เอ็ม เอ เอ็น ในประเทศไทย กับปี 2021 ที่ผ่านมา ซึ่งนับเป็นปีที่ท้าทายสำหรับแทบจะทุกธุรกิจ

เอ็ม เอ เอ็น ทริคส์ แอนด์ บัส ประเทศไทย เริ่มต้นประกาศทำตลาดอย่างจริงจังในประเทศไทยเมื่อปี 2020 ซึ่งเป็นปีที่สถานการณ์โควิดส่งผลกระทบต่อทั่วโลก ถึงกระนั้นก็ตามที่ การทำตลาดภายใต้บริษัทแม่โดยตรงจากเยอรมัน โดยเปิดตัวแทนจำหน่ายอย่างเป็นทางการในรูปแบบของไพรเวทดีลเลอร์เจ้าแรกขึ้นคือ เค-แมน ออโต้ เซอร์วิส สามารถสร้างยอดขายได้เป็นอย่างดี

ต่อเนืองมาในปี 2021 สถานการณ์โรคระบาดยังไม่มีที่ท่าว่าจะจบลง แต่เศรษฐกิจโลกดูเหมือนว่าจะสามารถกลับมาดำเนินการได้ การส่งออกของไทยกลับมาเติบโตภาคการผลิตหลายส่วนสามารถกลับมาดำเนินการได้ กิจกรรมทางสังคมเริ่มกลับมาอีกครั้ง

เมื่อจบปี 2021 ภายใต้การทำการตลาดร่วมกันอย่างใกล้ชิดระหว่าง เอ็ม เอ เอ็น ประเทศไทย กับตัวแทนจำหน่าย ทำให้สามารถปิดปี 2021 ด้วยอัตราการเติบโตที่น่าประทับใจ มีส่วนแบ่งการตลาดสูงถึง 17% ชัยบัจากปี 2021 ที่มีส่วนแบ่ง 9% ตลาดในภาคกลางและภาคใต้เติบโตได้ดี ในส่วนของภาคใต้มีการเปิดดีลเลอร์เพิ่มอีกหนึ่งแห่งคือ ริช แอนด์ เบสท์ วิชีเคิล

รถเอ็ม เอ เอ็น ทั้งสองรุ่นที่ส่งเข้าสู่ตลาดคือ รุ่น 360 และ 400 ขับเคลื่อนในระบบ 6x2 สามารถตอบโจทย์การใช้งานของกลุ่มลูกค้าที่เข้าไปใช้งานได้เป็นอย่างดี ในหมวดของการขนส่งหนักที่วิ่งระยะทางไกล ซึ่งผลตอบรับที่สะท้อนกลับมาคืออัตราการประหยัดเชื้อเพลิงที่ดี ไม่มีการเบรคดาวน์ของรถ สามารถ uptime ได้อย่างเต็มประสิทธิภาพ

สิ่งที่ดำเนินการผ่านมาสองปีคือการเปิดตลาดที่สามารถแข่งขันในตลาดได้ งานบริการหลังการขายที่มีฟรีเซอร์วิสให้กับลูกค้าห้าปี การมีบริการโอบายเซอร์วิส Onsite ให้กับลูกค้า รวมไปถึงในเรื่องบริการทางด้านการเงินที่ช่วยให้ลูกค้าสามารถเป็นเจ้าของรถได้

ปี 2021 ที่ผ่านมา เอ็ม เอ เอ็น ทริคส์ แอนด์ บัส ประเทศไทยสามารถกวาดยอดขายจนเกือบทะลุหนึ่งร้อยคัน (ยอดจดทะเบียน) ครอบคลุมรถในกลุ่มยุโรปเป็นทริคส์ เป็นอันดับสาม

ปี 2022 ยังคาดการณ์ได้ยากว่าสถานการณ์โดยรวมจะเป็นอย่างไร ท่ามกลางปัจจัยแวดล้อมที่ท้าทายของทั้งโลกรวมทั้งปัจจัยภายในประเทศด้วย ทั้งในเรื่องของการผลิตรถที่อุตสาหกรรมยานยนต์ประสบปัญหาเรื่องชิพเรื่องของอัตราเงินเฟ้อ รวมทั้งราคาพลังงานที่ปรับตัวสูงขึ้นจากเศรษฐกิจโลกที่กลับมาเดินหน้าอีกครั้ง

คุณจักรพงษ์ ศานติรัตน์ มองว่าในท่ามกลางสถานการณ์ต่างๆ เหล่านี้ เอ็ม เอ เอ็น ประเทศไทยยังเชื่อมั่นว่า จะยังคงสามารถรักษาอัตราการเติบโตได้อย่างต่อเนื่อง ผ่านการทำงานอย่างเป็นระบบ ทั้งในส่วนของเอ็ม เอ เอ็น ประเทศไทย และ การทำงานร่วมกันกับดีลเลอร์ของ เอ็ม เอ เอ็น ทั้งสองรายอย่างใกล้ชิด รวมไปถึงการเปิดกว้างสำหรับผู้ที่สนใจจะเข้ามาเป็นส่วนหนึ่งของครอบครัว เอ็ม เอ เอ็น โดย เอ็ม เอ เอ็น ประเทศไทยมองจุดที่ตั้งสำคัญไว้ที่ทางภาคอีสานและภาคเหนือ (นครราชสีมาและเชียงใหม่) ผู้ที่สนใจสามารถติดต่อสอบถามไปที่ เอ็ม เอ เอ็น ทริคส์ แอนด์ บัส ประเทศไทยได้

ปี 2022 เพิ่งเริ่มต้นขึ้น ยังคงไม่สามารถที่จะบอกกล่าวอะไรได้อย่างชัดเจน ทว่าเมื่อมองย้อนกลับไปยังจุดเริ่มต้นของเอ็ม เอ เอ็น ในปี 2020 ต่อเนื่องจนจบปี 2021 การดำเนินการอย่างมีทิศทาง การมีสินค้าที่อยู่ในมือ การทำงานร่วมกันเป็นทีมระหว่างเอ็ม เอ เอ็น ทริคส์ แอนด์ บัส ประเทศไทยกับดีลเลอร์ มุ่งไปสู่เป้าหมายเดียวกันทำให้เป้าหมายที่คุณจักรพงษ์ ศานติรัตน์ ผู้อำนวยการ เอ็ม เอ เอ็น ทริคส์ แอนด์ บัส ประเทศไทย วางไว้คือทะลุร้อยคันนั้นไม่ใช่เรื่องที่ยากเกินไป



RACHA INTER GROUP

ราชา อินเตอร์ กรุ๊ป

ราชา อินเตอร์ กรุ๊ป

“ชื่อเสียง กับ ชื่อเสีย ผลลัพธ์ของมันต่างกันมาก ที่เราต้องสร้างและรักษาไว้คือชื่อเสียงที่ดี ที่ต้องระมัดระวังคือไม่ทำให้ชื่อหรือแบรนด์ของเรากลายเป็นชื่อเสีย”

คุณพจนีย์ หงษ์โต และคุณสายัญ บุญเต็ม สองผู้บริหารของราชา อินเตอร์ กรุ๊ป นั่งลงสนทนากับ Asian Trucker ที่สำนักงานใหญ่ของ ราชา อินเตอร์ กรุ๊ป

ฝนหลงฤดูเร่งเร้าให้เราต้องรีบถ่ายภาพคุณพจนีย์หรือคุณอุ้มกับยานพาหนะของบริษัท เพราะรถมีภาระกิจประจำวันที่จะต้องไป Standby รับส่งพนักงานตามจุดของตัวเอง การตรงต่อเวลาเป็นเรื่องสำคัญ

เมื่อเริ่มต้นบทสนทนาไปได้เพียงครู่เดียวสายฝนก็เทตัวลงมาสำนักงานใหญ่ของราชา อินเตอร์ฯ ตั้งอยู่ในเขตพื้นที่อำเภอศรีราชา นอกไปจากนั้นยังมีสำนักงานย่อยอีกสามสาขาคือ บางปะอิน ปราณบุรี และที่บางวัว(ชลบุรี) ซึ่งอยู่ใกล้กับนิคมอุตสาหกรรมที่มีโรงงานของลูกค้านั่งอยู่ เพื่อสะดวกกับการให้บริการลูกค้าในแต่ละจุด

คุณอุ้มกล่าวว่า สิ่งสำคัญที่สุดของการทำงานคือคุณภาพในการทำงานที่ดี ที่ราชา อินเตอร์ฯ ส่งมอบให้ลูกค้า เป็นสิ่งที่มีมาเป็นอันดับแรก พนักงานทุกคนต้องใส่ใจช่วยกันในการทำงาน เพื่อส่งมอบงานบริการคุณภาพให้กับลูกค้า

ราชา อินเตอร์ฯ เริ่มต้นมาจากบริษัทเล็กๆ มาจากติดลบสร้างธุรกิจขึ้นมาจนประสบความสำเร็จในปัจจุบันมาจากการทำงานอย่างทุ่มเทของคุณอุ้ม คุณสายัญ และทีมงานทุกๆ คน

“ชื่อเสียง กับ ชื่อเสีย ผลลัพธ์ของมันต่างกันมาก ที่เราต้องสร้างและรักษาไว้คือชื่อเสียงที่ดี ที่ต้องระมัดระวังคือไม่ทำให้ชื่อหรือแบรนด์ของเรากลายเป็นชื่อเสีย”



คุณพจนีย์ หงษ์ทิพย์
Managing Director
สายฟ้า อินเทอร์ กรุ๊ป

คุณอุ้มเริ่มต้นสายงานด้านนี้จากพนักงานประจำ ทำงานในบริษัทที่ดำเนินกิจการเกี่ยวกับ Transport เมื่อมองเห็นโอกาสในการทำธุรกิจ และได้รับการสนับสนุนจากเจ้านายเก่าให้ออกมาสร้างธุรกิจของตนเอง จึงทำงานอย่างทุ่มเท รักษามาตรฐานในการทำงานตลอดระยะเวลาที่ดำเนินธุรกิจมา ส่งผลให้วันนี้ราชา อินเตอร์ฯ มาไกลเกินกว่าเป้าหมายแรกเริ่มที่ทั้งคู่วางไว้มาก

แต่ในความเป็นจริง การดำเนินธุรกิจรับจ้างรับส่งพนักงานให้กับโรงงานอุตสาหกรรม ที่ตั้งอยู่ในนิคมอุตสาหกรรมก็ไม่ใช่้งานง่ายๆ ในธุรกิจสายนี้มีการแข่งขันกันสูงไม่ต่างจากธุรกิจประเภทอื่นๆ ยิ่งกับสถานการณ์ปัจจุบันหลังการเกิดขึ้นของวิกฤตโรคระบาดที่มีผลกระทบต่ออย่างหนักกับรถบัสที่วิ่งงานทัวร์ ทำให้บริษัทใหญ่หลายแห่งที่มีรถบัสอยู่เริ่มปรับแผนเข้ามาดูแลตลาดรถรับส่งพนักงาน ทำให้มีผู้ดำเนินกิจการในธุรกิจรถรับส่งพนักงานมีเพิ่มขึ้น

มาตรฐานและคุณภาพที่สูงของราชา อินเตอร์ฯ คือสิ่งที่ทำให้ลูกค้าของราชา อินเตอร์ฯ ที่เป็นผู้ค้ากันตั้งแต่ยุคเริ่มต้นบริษัท ยังคงใช้บริการกันยาวนานต่อเนื่องมาจนถึงปัจจุบัน

คุณสายัญญ์กล่าวว่า แม้ว่าจะงานที่ทำจะดีอยู่แล้วแต่ราชา อินเตอร์ฯ ก็ไม่หยุดนิ่งต้องพัฒนาตนเองอยู่ตลอดเวลา “มาตรฐานดี ทุกบริษัทสามารถพูดได้หมดว่ามี แต่เราจะเอาอะไรมาวัดว่าดี สำหรับราชา อินเตอร์ นอกจากการยืนยันจากลูกค้า คือการได้รับการตรวจสอบยืนยันจากองค์กรที่น่าเชื่อถือคือราชา อินเตอร์ฯ จึงทำ iso ที่เกี่ยวข้องกับระบบการบริหารจัดการ ที่เกี่ยวข้องกับมาตรฐานความปลอดภัยบนท้องถนน มีครบทุกตัวเพื่อแสดงให้กับลูกค้าได้เห็น ราชา อินเตอร์ฯ มีครบทุกตัว” การทำระบบ iso 9001 และ 39001 มิใช่เพียงเป็นการแสดงออกให้สาธารณะได้รับรู้ยังช่วยสร้างให้ระบบการทำงานของบริษัทได้รับการตรวจสอบ บริหารจัดการใหม่ ให้การทำงานเป็นระบบและมีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้นไปในตัวด้วย

ธุรกิจของราชา อินเตอร์ฯ นั้นเกี่ยวข้องกับโดยตรงกับนิคมอุตสาหกรรม เรียกได้ว่าเป็นส่วนประกอบสำคัญที่ทำให้กิจกรรมในนิคมอุตสาหกรรมสามารถขับเคลื่อนได้ เพราะหากปราศจากพนักงานในสายการผลิตแล้ว กิจกรรมของโรงงานย่อมไม่สามารถดำเนินการได้

โรงงานอุตสาหกรรมที่ได้มาตรฐานในนิคมอุตสาหกรรม จึงให้ความสำคัญกับส่วนนี้ โดยคัดเลือกบรรดาผู้ประกอบการที่มีคุณภาพเข้ามาปฏิบัติงาน ดำเนินการรับส่งพนักงานให้กับโรงงาน

ประสบการณ์ในแวดวงนี้กว่า 25 ปี ของคุณอุ้ม ทำให้มีความเข้าใจในทุกแง่มุมของธุรกิจ รู้ความต้องการของลูกค้า รู้ระบบการดำเนินการ การจัดการ การหา Supplier การจัดรถ เมื่อปรับตัวเองจากลูกค้าจ้างมาสู่เจ้าของกิจการ ทำให้สามารถบริหารจัดการสิ่งต่างๆ ได้อย่างมีความเข้าใจ และมีประสิทธิภาพ ที่สำคัญคือการมี Connection ในสายงานด้านนี้ประกอบด้วย

ในช่วงแรกเริ่มของการทำบริษัท คุณอุ้มเริ่มต้นด้วยการมีหุ้นส่วน แต่เป็นช่วงสั้นๆ ก่อนจะทำเองร้อยเปอร์เซ็นต์ ทำให้การทำงานมีความราบรื่น เพราะสามารถตัดสินใจในทุกๆ เรื่องได้ด้วยตนเอง พอบริษัทเริ่มอยู่ตัวงานเริ่มมากขึ้น คุณสายัญญ์ที่แต่เดิมทำงานอยู่ในสายโรงงานอุตสาหกรรมจึงได้ลาออกจากบริษัทมาช่วยกันทำงาน

จากประสบการณ์ทำงานในโรงงาน คุณสายัญญ์ได้วิเคราะห์ระบบการทำงานที่เป็นสากลเป็นระบบเข้ามาใช้ในการบริหารจัดการงานของราชา อินเตอร์ฯ ทำให้บริษัทเติบโตแบบมีทิศทาง การทำงานของทีมงานมีมาตรฐาน ปัจจุบันงานหลังบ้านนั้นเป็นส่วนรับผิดชอบของคุณสายัญญ์ ส่วนงานด้านหน้าบ้านพบปะลูกค้า หางาน หารถ การตลาดเป็นความรับผิดชอบของคุณอุ้ม

บริษัทราชา อินเตอร์ฯ มีการประชุมทีมงานสม่ำเสมอ เพื่อตรวจสอบการทำงาน ปรับปรุง แก้ไขข้อบกพร่องต่างๆ เพื่อให้งานที่ส่งมอบให้กับลูกค้านั้นได้มาตรฐานตามที่วางไว้

แน่นอนว่างานขนส่งผู้โดยสารในรูปแบบของการรับส่งพนักงาน ย่อมมีปัญหามากกว่างานธุรกิจขนส่งประเภทอื่น ซึ่งมักจะเกิดขึ้นกับทรัพยากรบุคคล (คนขับรถ) แต่บริหารจัดการอย่างไรเพื่อให้ปัญหานั้นเกิดขึ้นน้อยที่สุด

รูปแบบของการดำเนินการของราชา อินเตอร์ฯ เป็นการผสมผสานรถของตัวเองกับรถร่วม เพื่อกระจายความเสี่ยง รวมทั้งกระจายโอกาสในการเติบโตให้กับพาร์ทเนอร์ที่เข้ามาร่วมวิ่งงานด้วย ทุกวันนี้เฉพาะรถของราชา อินเตอร์ฯ เอง ทั้งรถตู้และ



“ราชา อินเตอร์ กรุ๊ป อยากรเป็นบริษัทแรกๆ
ที่เริ่มต้นทำเรื่องรถ巴士ไฟฟ้า ในการให้บริการ
กับลูกค้า เพราะการเริ่มก่อนทำให้เรามีข้อมูล
ทั้งเรื่องการใช้งาน การบำรุงรักษา สามารถ
นำข้อมูลนั้นมาปรับใช้ ปรับปรุง วางแผน
เพื่อทำให้การใช้งาน การให้บริการกับลูกค้ามี
ประสิทธิภาพ”





รถบัสรวมกันมีจำนวนสี่ร้อยกว่าคัน โดยมีสัดส่วนของรถตู้มากกว่า รวมกับรถร่วมที่มาร่วมวิ่งอีก 500 คัน เท่ากับว่าจำนวนรถทั้งหมดทั้งรถตู้และรถบัสมีร่วมหนึ่งพันคันที่ออกวิ่งงานให้กับลูกค้าในทุกๆ วัน

“ให้พันธมิตรของเราโตไปกับเรา ให้พนักงานของเราได้มีส่วนร่วมในความเป็นเจ้าของกิจการ” คุณสายัญญกล่าว เมื่อพนักงานเป็นทรัพยากรที่มีค่าสำหรับบริษัท กระบวนการ รวมทั้งวิธีการ ที่จัดการให้พนักงานมีความรักในองค์กรใส่ใจในการทำงาน แต่ละบริษัทมีวิถีคิดและการลงมือทำแตกต่างกันไป ที่ราชา อินเตอร์ฯ การทำงานร่วมกันนั้นดูแลแบบครอบครัว สำหรับคนขับรถที่ทำงานได้ดี บริษัทเปิดโอกาสในการให้นำรถเข้ามาร่วมวิ่ง เปิดโอกาสให้เป็นเจ้าของรถโดยบริษัทลงทุนให้ก่อน ความรู้สึกของการเป็นเจ้าของงานร่วมกันจึงเกิดขึ้น เป็นการร่วมกันดูแลผลประโยชน์ที่จะได้รับ

คุณอุ้มกล่าวว่า เธอบอกกับพนักงานทุกคนเสมอว่า เราทำงานไม่ได้หาเลี้ยงตัวเราคนเดียว ยังมีครอบครัวของเราด้วย เวลาจะทำอะไรต้องคิดให้รอบคอบ เช่นเดียวกันการเปิดโอกาสให้พาร์ทเนอร์เข้ามาร่วมวิ่งงานในอนาคต

ของราชา อินเตอร์ฯ เป็นการเปิดโอกาสทางธุรกิจให้กับพันธมิตร ด้วยเหตุนี้จึงต้องมีกระบวนการคัดสรร คนที่จะมาร่วมวิ่งงาน ต้องมีคุณภาพ การตรวจสอบทำอย่างสม่ำเสมอ ต้องมีมาตรฐานในระดับที่ราชา อินเตอร์ฯ ตั้งไว้

ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา ราชา อินเตอร์ฯ สร้างมาตรฐาน ส่งมอบงานคุณภาพให้กับลูกค้ากลุ่มโรงงานอุตสาหกรรม จนได้รับความเชื่อถือ ไว้วางใจ ส่งมอบสัญญาจ้างงานให้อย่างต่อเนื่อง เช่นเดียวกันราชา อินเตอร์ฯ ได้แบ่งปันผลประโยชน์ที่ได้รับมาให้กับทีมงานให้กับพันธมิตร เพราะทุกคนเป็นส่วนหนึ่งของความสำเร็จด้วยกัน คุณสายัญญกล่าวว่า พันธมิตรสำคัญมากในการดำเนินธุรกิจ พันธมิตรทั้งในฝั่งของลูกค้าที่ซื้อของราชา อินเตอร์ฯ พันธมิตรที่เป็นรถร่วมที่มาร่วมทำงานร่วมกันทั้งรายเล็กรายใหญ่

“มองไปข้างหน้าเสมอ ไม่หยุดนิ่ง”

ตอนนี้ราชา อินเตอร์ฯ กำลังทำการบ้าน ศึกษาข้อมูลเรื่อง EV Bus อย่างจริงจัง ทั้งที่ทำในส่วนของ ราชา อินเตอร์ฯ เอง และในส่วนที่ทำร่วมกับลูกค้าผู้ว่าจ้าง คุณสายัญญ

สิ่งที่สำคัญที่สุดของการทำงานคือคุณภาพในการทำงานที่ดี ที่ราชา อินเตอร์ฯ ส่งมอบให้ลูกค้า เป็นสิ่งที่มาเป็นอันดับแรก พนักงานทุกคนต้องใส่ใจ ช่วยกันในการทำงาน เพื่อส่งมอบงานบริการคุณภาพให้กับลูกค้า



กล่าวว่า ยานยนต์ไฟฟ้าสำหรับการรับส่งพนักงานในโรงงานอุตสาหกรรมมาแน่นอน และอาจจะเปลี่ยนแปลงเร็วกว่าที่คาดคิด

ทั้งจากประเด็นในเรื่องของสิ่งแวดล้อม เรื่องของพลังงาน เรื่องของคาร์บอนเครดิตที่ตัวโรงงานสามารถนำไปใช้ได้ เพราะรถที่มารับส่งพนักงานให้โรงงานนั้นก็ถือเป็นส่วนหนึ่งของกิจการในโรงงานด้วยเช่นเดียวกัน ที่สำคัญที่สุดคุณสายัญกล่าวว่า เป็นเรื่องของการลดต้นทุน เพราะระยะยาวนั้นยานยนต์ระบบไฟฟ้าสามารถลดต้นทุนได้สูง

“ราชา อินเตอร์ กรุ๊ป อยากเป็นบริษัทแรกๆ ที่เริ่มต้นทำเรื่องรถบัสไฟฟ้า ในการให้บริการกับลูกค้า เพราะการเริ่มก่อนทำให้เรามีข้อมูล ทั้งเรื่องการใช้งาน การบำรุงรักษา สามารถนำข้อมูลนั้นมาปรับใช้ ปรับปรุง วางแผน เพื่อทำให้การใช้งาน การให้บริการกับลูกค้ามีประสิทธิภาพ” คุณสายัญกล่าว

ราชา อินเตอร์ฯ เริ่มต้นจากรถตู้ จากไม่มีรถเป็นของตัวเอง ก้าวสู่การมีรถเป็นของตัวเอง จากไม่ถึงสิบเป็นร้อย

และหลายร้อย จากรถตู้เพียงอย่างเดียวเดิมรถบัสเข้าสู่ฟลีท และมีแผนที่จะขยายขยับขยายเรื่องรถบัสเพิ่มเติม โดยเฉพาะในส่วนของ EV BUS “ไม่เพียงเท่านั้น ตอนนี้กำลังศึกษาทำการบ้านอย่างจริงจังเพื่อเพิ่มเติมธุรกิจ Logistics

เมื่อได้นั่งลงสนทนา กับทั้งคุณคัมและคุณสายัญ Asian Trucker เห็นความมุ่งมั่น เห็นความสนุกสนานในการทำงาน เชื่อว่าราชา อินเตอร์ฯ จะยังคงก้าวไปข้างหน้าอย่างเต็มเปี่ยมไปด้วยพลัง ด้วยความเป็นทีม แน่แน่นอนว่าไปอย่างรู้จักตัวเอง เปิดกว้างรับข้อมูล เพื่อก้าวไปพร้อมกับทุกความเปลี่ยนแปลงของธุรกิจอย่างแน่นอน อย่างที่ทั้งสองคนกล่าว “ราชา อินเตอร์ ทุกวันนี้มาไกลเกินกว่าที่คิดมาก ถ้าถามว่าสำเร็จแล้วหรือยัง มันก้าวเลยจุดนั้นมาแล้ว ตอนนี้เราพาคนอื่นฯ ไปด้วย ให้โอกาสพนักงานของเราได้เป็นเจ้าของกิจการร่วมกัน สร้างพันธมิตรในธุรกิจ ให้ได้เติบโตไปด้วยกัน”

RACHA INTER GROUP



THAIOIL AND LOGISTICS

สามปีโดยประมาณ ถ้าจำไม่ผิด Asian Trucker เคยแวะมาที่สุราษฎร์ธานี เพื่อสนทนากับผู้บริหารของไทยออยล์ แอนด์ โลจิสติกส์ ในช่วงเวลานั้น พลีทของไทยออยล์ฯ โดดเด่นด้วยการเปลี่ยนมาใช้ฮีโนวិคเตอร์สีม่วงโดดเด่นทั้งพลีท

เมื่อพบหน้าคุณกิตติศักดิ์ กิตติสิทโธ อีกครั้งในคราวนี้ ในห้วงเวลาของสถานการณ์โควิด ที่อะไรหลายๆ อย่างในสังคมปรับเปลี่ยนไป ปัจจุบันคุณกิตติศักดิ์ก็กล่าวไว้สำหรับในส่วนของของไทยออยล์ฯ ที่แยกตัวออกมาจากบางสวรรค์น้ำมันปาล์ม เพื่อดำเนินการในเรื่องขนส่งอย่างเดียว ต้องทำงานหนักมากขึ้น เพราะค่าขนส่งสินค้ามีการแข่งขันกันสูง แม้ว่ารถของไทยออยล์ฯ จะมีภาระกิจหลักในการวิ่งสินค้าให้กับบริษัทในกลุ่มบางสวรรค์น้ำมันปาล์ม แต่ก็ต้องวิ่งงานรับจ้างด้วยเช่นกัน เพื่อหาราย

ได้เข้าบริษัท เพราะในส่วนของบางสวรรค์เองนั้นสินค้าตลอดทั้งปีก็มีช่วงเวลาที่ผลผลิตป่าส้มมีมากมีน้อย ช่วงที่งานหลักน้อย รถก็ต้องออกไปวิ่งรับงานอื่น

ปัจจุบันทั้งวิกฤตโควิด ทั้งเรื่องของสงครามรัสเซียกับยูเครน ทำให้ราคาพลังงานถีบตัวสูงขึ้น ส่งผลกระทบกับผู้ประกอบการขนส่งอย่างยากหลีกเลี่ยง ด้วยเหตุนี้รถที่ประหยัดน้ำมันมีความจำเป็นสำหรับฟลิต การตัดสินใจเพิ่มรถหรือเพิ่มประสิทธิภาพให้กับฟลิตรถจึงมองที่คุณสมบัติข้อนี้เป็นอันดับต้นๆ

คุณกิตติศักดิ์กล่าวว่า เมื่อทำการบ้าน เมื่อหาข้อมูลรอบด้าน พบว่ารถสแกนเนียมีความโดดเด่น แต่ในเบื้องต้นก็ยังไม่ได้ตัดสินใจ จนกระทั่งทีมงานของสแกนเนียมานำเสนอ และได้นำรถมาทดสอบวิ่งงานจริง พบว่าตัวเลขด้านต่างๆ ที่ได้นั้นโดยเฉพาะเรื่องอัตราการใช้เปลืองน้ำมันโดดเด่นมาก ทำให้มองเห็นความคุ้มค่าที่จะลงทุน

รถของไทยออยล์ฯ มีทั้งวิ่งสายสั้นและสายยาว สายยาวนั้นหากปรับมาใช้สแกนเนียจะสามารถลดต้นทุนในการดำเนินการได้มาก เมื่อผลของการทดลองใช้งานรถออกมาดี คุ้มค่ากับการที่จะลงทุน ทางไทยออยล์ฯ จึงตัดสินใจที่จะทดลองนำรถยุโรปอย่างสแกนเนียเข้ามาใช้งานในฟลิต โดยเริ่มต้นสองคัน ร่วมกับบรรดารถจากญี่ปุ่นของเดิมที่ปัจจุบันมีอยู่ราวสามสิบคัน

ท่ามกลางสถานการณ์โลกที่วุ่นวาย คุณกิตติศักดิ์กล่าวว่า ธุรกิจโดยรวมยังไปได้อยู่ สำหรับในส่วนของไทยออยล์ฯ นั้น คุณกิตติศักดิ์กล่าวว่า “รถของเราวิ่งกิจการของเราเป็นหลัก เมื่อสินค้าน้อย เราก็เอารถไปช่วยวิ่งคนอื่น”

ในยุคปัจจุบัน การจะลงทุนอะไรต้องรอบคอบ ต้องมั่นใจว่าเป็นการลงทุนที่ถูกรื่อง ถูกหลัก สามารถทำให้เกิดประโยชน์กับองค์กร ด้วยเหตุนี้การเติมรถในยุคปัจจุบันมองที่คุณภาพของรถเป็นสิ่งสำคัญ โดยเฉพาะในเรื่องของอัตราประหยัดน้ำมันของรถ

เมื่อก่อนเคยคิดเรื่องรถยุโรป แต่คิดว่ารราคาสูง ศูนย์บริการน้อย พอได้คุยกับสแกนเนีย เรื่องระยะเวลาในการประกันการบำรุงรักษา เรื่องราคา เป็นข้อเสนอนที่น่าสนใจ คุณกิตติศักดิ์กล่าว

ก่อนหน้านี้ที่จะตัดสินใจ ทางสแกนเนียได้นำรถสแกนเนียมาใช้งานจริงดู วิ่งขนส่งสินค้าตามปกติที่ไทยออยล์ฯ



เมื่อทำการบ้าน เมื่อหาข้อมูลรอบด้าน พบว่ารถสแกนเนียมีความโดดเด่น แต่ในเบื้องต้นก็ยังไม่ได้ตัดสินใจ จนกระทั่งทีมงานของสแกนเนียมานำเสนอ และได้นำรถมาทดสอบวิ่งงานจริง พบว่าตัวเลขด้านต่างๆ ที่ได้นั้นโดยเฉพาะเรื่องอัตราการใช้เปลืองน้ำมันโดดเด่นมาก ทำให้มองเห็นความคุ้มค่าที่จะลงทุน คุณกิตติศักดิ์กล่าว





ดำเนินอยู่ เพื่อดูอัตราสิ้นเปลือง ทดลองวิ่งทั้งสายสั้น สายยาว ได้ผลเป็นที่น่าพอใจ เรียกได้ว่าอัตราความสิ้นเปลืองนั้นโดดเด่นจนทำให้การตัดสินใจลงทุนไม่ใช่เรื่องยากเลย เมื่อมองถึงผลที่คืนกลับมาในอนาคต

ดูอะไรเมื่อเอารถมาทดสอบ?

“ดูเรื่องการรับประกัน แรกเริ่มเราก็สงสัยว่าทำไมยาวถึงห้าปี เราเปรียบเทียบกับรถที่เราใช้งานอยู่ ศึกษาข้อมูล เรื่องความทนทานต่างๆ เห็นได้ชัด จึงเข้าใจว่าทำไมเขากล้ารับประกันถึงห้าปี โดยเฉพาะอัตราสิ้นเปลืองนี้เห็นได้ชัดเลย คนขับก็รู้สึกดีเพราะสะดวกสบาย คนขับเหนื่อยน้อยลง ทำงานได้มีประสิทธิภาพเพิ่มมากขึ้น”

หลังจากผลทดสอบการใช้งานออกมาดี ทำให้ตัดสินใจได้โดยง่ายในการเติมรถสแกนเนียเข้าฟลีทสองคัน คุณกิตติศักดิ์กล่าวว่า ในอนาคตเมื่อใช้งานแล้วถ้าตอบใจหาย ก็จะมีรถสแกนเนียเติมเข้าฟลีทอย่างแน่นอน

ในการดำเนินกิจการเรื่องน้ำมันปาล์มนั้น ไม่ว่าจะผลผลิตออกน้อยหรือมากล้วนมีผลกับการบริหารจัดการเรื่องรถ ผลผลิตออกมากรถไม่เพียงพอ ผลผลิตออกน้อยรถที่มีเกินความต้องการใช้งาน เพราะฉะนั้นแล้วการบริหารจัดการเรื่องรถสำคัญมาก

การเริ่มต้นออกรถสแกนเนียมาเป็นคู่คือสองคัน ทำให้สามารถเก็บข้อมูลต่างๆ เกี่ยวกับคนขับและรถได้เป็นอย่างดี สามารถเปรียบเทียบคนขับได้ รถแบบเดียวกัน คนขับคนไหนทำได้ดี

ในยุคปัจจุบัน การจะลงทุนอะไรต้องรอบคอบ ต้องมั่นใจว่าเป็นการลงทุนที่ถูกต้อง ถูกหลัก สามารถทำให้เกิดประโยชน์กับองค์กร ด้วยเหตุนี้การเติมรถในยุคปัจจุบัน มองที่คุณภาพของรถเป็นสำคัญ โดยเฉพาะในเรื่องของอัตราประหยัดน้ำมันของรถ

กว่า จะได้เห็นถึงพัฒนาการของคนขับ ช่วยพัฒนาเรื่องทรัพยากรบุคคล

คุณกิตติศักดิ์กล่าวว่าราคาตั้งต้นของสแกนเนียนั้นคุ้มค่าสำหรับ ไทยออยล์ฯ ได้ครบทุกอย่าง เป็น one stop service สแกนเนียจัดการรถให้พร้อมวิ่งงานได้เลย รถ, GPS, โปรแกรมบำรุงรักษา, โปรแกรมการเงิน

การเป็นลูกค้าสแกนเนียนั้น ไทยออยล์ฯ ได้รับงานบริการที่น่าประทับใจ ฝ่ายบริการของสแกนเนียติดตามการใช้งานอย่างดี เมื่อใกล้ถึงเวลาที่รถต้องเข้ารับบริการโทรแจ้งลูกค้า โดยที่ลูกค้าสามารถนำรถเข้าศูนย์บริการสาขาไหนก็ได้ที่ใกล้และสะดวก ทางศูนย์ฯ จะส่งข้อมูลอะไรต่างๆ เกี่ยวกับรถ (ตามเลขแชสซีส์) ให้บริษัท (ลูกค้า) ผู้จัดการฟลีทสามารถนำข้อมูลเกี่ยวกับการใช้งานรถของคนขับไปบริหารจัดการ เพื่อทำให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดในการดำเนินงานได้

“เวลาจะซื้อหา ลงทุนอะไร เราต้องหาข้อมูล อย่างละเอียด การปรับรถเป็นยุโรป ก็ถือเป็นการพัฒนาตนเองด้านหนึ่งของไทยออยล์ฯ ลูกค้าที่เป็นโรงงานเห็นรถเก่ามากก็ไม่อยากให้เข้าโรงงาน ปัจจุบันโรงงานต่างๆ มีข้อกำหนดเยอะเรื่องความปลอดภัยต่างๆ ด้วยเหตุนี้สินค้าที่เราขนส่งให้ลูกค้า รถที่ใช้ขนจึงสำคัญ เป็นรายละเอียดการทำงานส่วนหนึ่งที่ทำให้ลูกค้าสามารถไว้วางใจไทยออยล์ฯ ได้” คุณกิตติศักดิ์กล่าว



KIJSETTHI

กิจเซตทิ



เราแวะไปนั่งคุยกับ แคท หรือ ซลากร เศรษฐ์บัณฑิต แห่ง กิจเศรษฐกิจ ที่ทุ่มเททำงานช่วยกิจการของครอบครัวมาได้หลายปีแล้ว จากความไม่คุ้นเคยกับแวดวงรถเพื่อการพาณิชย์ ปรับเข้าสู่ใหม่เป็นส่วนหนึ่งของธุรกิจรถเพื่อการพาณิชย์อย่างเต็มตัว

“อุปสรรค หรือ โอกาส”

ใครจะรู้ได้ดีเท่ากับผู้ที่เผชิญหน้ากับสิ่งนั้น เพราะบางทีมันอาจเป็นเพียงแค่เส้นบางๆ ที่กั้นอยู่ แต่เราเชื่อว่าซลากรมองว่าโจทย์ยากที่เธอได้รับมานั้นเป็นโอกาสมากกว่าอุปสรรค

หากมองเข้าไปในอุตสาหกรรมขนส่ง รถเพื่อการพาณิชย์ไม่ว่าจะเป็นฝั่งผู้ขาย หรือฝั่งผู้เช่า ความจริงที่เด่นชัดที่สุดคือ ฟู้ไซ ไม่ใช่ตัวเลือกแรกๆ ที่ผู้ประกอบการจะนึกถึง ยังไม่นับเรื่องของการรับรู้ที่ทุกวันนี้จำกัดอยู่ในวงที่แคบพอสมควร

แต่ถึงกระนั้นก็ตามที่ วิธีการทำการตลาดของตัวเองแทนจำหน่ายอย่างกิจเศรษฐกิจ ก็สามารถที่จะนำพาฟู้ไซ เดินหน้าทำการตลาดส่งมอบรถสู่ลูกค้าได้อย่างต่อเนื่อง ภายใต้การดูแลของ DCVT ดีลเลอร์อย่างกิจเศรษฐกิจ ยังได้รับสิทธิในการจำหน่ายและให้บริการรถบรรทุกเมอร์เซเดส เบนซ์ และ รถบัสเมอร์เซเดส เบนซ์ด้วย ซึ่งซลากรบอกว่าทำให้กิจเศรษฐกิจมีลูกค้าสองกลุ่มที่แตกต่างกันอยู่ในมือ เป็นการช่วยกระจายความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจได้เป็นอย่างดี

การมีแบรนด์เมอร์เซเดสอยู่ในมือด้วย ทำให้กิจเศรษฐกิจมีช่องทางในการตลาดเพิ่มขึ้น ก่อนสถานการณ์โควิดจะส่งผลกระทบต่อธุรกิจโดยรวม กิจเศรษฐกิจถือว่าทำยอดขายจำหน่ายแชสซีรถบัสเล็กของเมอร์เซเดส เบนซ์ได้ดีเลยทีเดียว อีกทั้งเป็นการจำหน่ายแบบต่อตัวถึงให้เรียบร้อยเป็นรถพร้อมใช้งานเลย ซึ่งมีตลาดกระจายไปทั่วทั้งประเทศ

ในส่วนของแบรนด์ฟู้ไซนั้น ต้องยอมรับว่าต้องทำการตลาดอย่างตรงกลุ่มเป้าหมายจริงๆ ซึ่งฟู้ไซภายใต้กิจเศรษฐกิจ ในมุมมองของ Asian Trucker ที่ได้สัมผัสทั้งจากการสนทนากับคุณณัฐ เศรษฐ์บัณฑิต คุณพ่อของคุณแคท รวมทั้งตัวคุณแคท ในหลายๆ ครั้งที่ผ่านมานอกจากซื้อสินค้าแล้ว ลูกค้าซื้อความเชื่อมั่นและซื้อบริการจากกิจเศรษฐกิจที่สามารถสนับสนุนลูกค้าได้เป็นอย่างดีในการใช้งานรถ

ผสมผสานการทำงานระหว่างคนสองรุ่น

คุณณัฐ ผู้บริหารใหญ่ของกิจเศรษฐกิจ มีแนวทางการทำงานการตลาดที่เป็นรูปแบบเฉพาะตัวอย่างแท้จริง ปฏิเสธไม่ได้เลยว่า การยื่นหยัดอยู่ในธุรกิจนี้ได้อย่างแข็งแกร่งนั้น เป็นเพราะรูปแบบแนวความคิดที่ไม่เหมือนใคร

ปัจจุบันหลังจากเข้ามาช่วยงานคุณพ่ออย่างเต็มตัวค่อยๆ เรียนรู้ซึ่งกันและกัน เดิมช่องว่างที่ยังขาดอยู่ และสร้างสรรค์สิ่งใหม่ๆ ลงไปในการทำงาน ซึ่งแม้ว่าจะผ่านมาระยะหนึ่งแล้วแต่ก็ยังมึนงงที่ต้องปรับและเรียนรู้อยู่ทุกวัน แต่คุณแคทบอกว่า ดีขึ้นกว่าในช่วงเริ่มต้นมาก

ในส่วนของคุณแคทนอกจากการดูแลในเรื่องการสร้างการรับรู้ของตลาดต่อกิจเศรษฐกิจ ผ่านช่องทางการสื่อสารออนไลน์แล้ว เธอยังรับผิดชอบในการดูแลการขายของรถบรรทุกเมอร์เซเดส เบนซ์ด้วย ซึ่งเธอบอกว่าเป็นงานที่ทำทายนมาก จากหญิงสาวที่ไม่มีความรู้เกี่ยวกับรถใหญ่เลย ค่อยๆ ทำ ศึกษาตลาด คุยกับลูกค้า จนกระทั่งสามารถขายรถให้กับลูกค้าได้ จากหนึ่งคัน เพิ่มจำนวนจนกลายเป็นจำนวนถึงสิบแปดคันล่าสุด ซึ่งเพิ่งเริ่มทยอยส่งมอบงานให้กับลูกค้าไปเมื่อปลายเดือนมีนาคมที่ผ่านมา

แม้ว่ายุคปัจจุบันจะมีความท้าทายหลายอย่างให้ต้องรับมือ แต่ดูเหมือนว่ายังมีช่องทางให้สามารถเดินหน้าได้ แต่ต้องลงมือทำงานอย่างจริงจัง และเชื่อมั่นในทิศทางที่ได้เริ่มต้นไปแล้ว นี่เป็นสิ่งที่เราจับใจความได้หลังจากที่ได้นั่งลงสนทนากับคุณแคท

ผู้ประกอบการขนส่งรถบัสเอกชน ตอบโจทก์การแข่งขันปัจจุบันที่เหนือกว่า



ตลาดรถบรรทุกที่เกี่ยวในประเทศไทยจะประสบปัญหาจากโควิดมาอย่างต่อเนื่อง ทำให้เกิดการแข่งขันเข้มข้นในกลุ่มรถบรรทุกส่งพนักงาน สแกนเนียนำเสนอโซลูชั่นตอบโต้ภัยผู้ประกอบการขนส่งได้อย่างเหนือกว่า คุ่มค่าการลงทุน โดยล่าสุดส่งมอบรถบรรทุกสแกนเนีย 13 คันมูลค่ากว่า 60 ล้านบาท รองรับธุรกิจขนส่งพนักงานโรงงาน ด้านสแกนเนียเผยมั่นใจยอดขายปลายปีเพิ่ม หลังใช้กลยุทธ์พันธมิตรทางธุรกิจมัดใจลูกค้า

นางสาวดวงใจ พงศ์ประเทืองสุข ผู้อำนวยการฝ่ายปฏิบัติการงานขาย บริษัท สแกนเนีย สยาม จำกัดเปิดเผยว่า กลยุทธ์การตลาด และการขายรถบรรทุกของสแกนเนียในปีนี้ได้รับการตอบรับที่ดีจากผู้ประกอบการ หลังจากมีการปรับแผนให้ตรงกับความต้องการ และงานของลูกค้า ซึ่งจากสภาพตลาดปัจจุบันทำให้เน้นกลุ่มลูกค้าที่ทำธุรกิจรถบรรทุกส่งพนักงานตามโรงงานในนิคมอุตสาหกรรมต่างๆ เป็นหลัก โดยพนักงานฝ่ายขายของสแกนเนียไม่เพียงช่วยให้คำปรึกษา แต่ยังให้การประสานบริการที่ครบถ้วนอย่างดี เช่น บริการสัญญาซ่อมบำรุงรักษา บริการฝึกอบรมพนักงานขับที่ช่วยให้ขับรถได้อย่างปลอดภัย ประหยัดน้ำมัน รวมถึงยืดระยะเวลาการใช้งาน นอกจากนี้ฝ่ายขายยังเป็นพันธมิตรสนับสนุนไปถึงการนำเสนองานร่วมกับลูกค้า ซึ่งเหล่านี้เป็นสิ่งสำคัญในการดำเนินงานของธุรกิจขนส่ง

“สแกนเนียมีนโยบาย “Sustainable Transportation” จะเป็นการเติบโตอย่างยั่งยืนในเรื่องของการขนส่ง และให้ลูกค้าเติบโต มั่งคั่ง ยั่งยืนไปพร้อม ๆ กัน เรามีไฟแนนซ์ช่วยให้ลูกค้าเป็นเจ้าของรถได้ง่ายขึ้นโดยสแกนเนียมีบริษัท สแกนเนีย สยาม ลีสซิ่ง (SSL) ทำการอนุมัติสินเชื่อ โดยมีความยืดหยุ่นสูงมาก สามารถตกลงเงื่อนไขที่หลากหลายให้เหมาะสมกับธุรกิจลูกค้าได้ เช่น ไม่ต้องวางเงินดาวน์ ระยะเวลาผ่อนนานถึง 6 ปี ขอเอกสารหลักฐานน้อย ให้เครดิต 90 วัน วึ่งก่อนจ่ายที่หลัง เป็นต้น นอกจากนั้นฝ่ายขายจะทำหน้าที่เป็นศูนย์กลางงานบริการให้กับลูกค้า และเป็นร่วม

เป็นพาร์ทเนอร์ร่วมเดินทางไปกับลูกค้า สร้างความเชื่อมั่นในการให้บริการอย่างยั่งยืน” นางสาวดวงใจกล่าว

ด้านนายเอนก ฤทธิมิตร กรรมการผู้จัดการห้างหุ้นส่วนจำกัด อยุธยานฤมิตร และเจ้าของรถบรรทุกสแกนเนียจำนวน 13 คันล่าสุด กล่าวว่า หจก. อยุธยานฤมิตรเปิดให้บริการรถบรรทุกขนส่งผู้โดยสารครั้งแรกเมื่อปี 2526 ปัจจุบันมีรถบรรทุกโดยสแกนเนียให้บริการ 100 กว่าคัน และรถตู้ 40 กว่าคัน ส่วนเหตุผลที่เลือกซื้อรถบรรทุกสแกนเนียจำนวน 13 คันในวงเงินกว่า 60 ล้านบาทนั้น เนื่องจากสแกนเนียเป็นแบรนด์ที่มีคุณภาพ

“รถบรรทุกสแกนเนียคันแรกที่ใช้งานซื้อมานานกว่า 10 ปี จึงทำให้เห็นถึงความคุ้มค่า และประโยชน์สูงสุดในการทำธุรกิจ รวมถึงองค์ประกอบอื่น ๆ เช่น เรื่องของการประหยัดน้ำมัน และค่าซ่อมบำรุงซึ่งเป็นค่าใช้จ่ายหลักในธุรกิจ อะไหล่มีความสมบูรณ์ใช้งานได้นาน ราคาไม่แพง สมรรถนะเครื่องยนต์และช่วงล่างยอดเยี่ยม มีระบบความปลอดภัยมาตรฐานสูง ทำให้เรามีศักยภาพที่จะแข่งขันในตลาดลูกค้าระดับสูง มั่นใจมากในทุกสถานการณ์ และพร้อมให้คำปรึกษาตลอด 24 ชั่วโมง ที่สำคัญสแกนเนียทำให้เราเปลี่ยนทัศนคติหันมาใช้รถห้างแทนรถจดประกอบ”

นายอเนก เสริมเพื่อเป็นการยืนยันมาตรฐาน ทางหจก. อยุธยานฤมิตรได้รับใบประกาศรับรอง ISO 9001 (ระบบมาตรฐานบริหารงานคุณภาพระดับสากลที่เกี่ยวข้องกับการจัดการคุณภาพในองค์กร) และ ISO39001 (ระบบการจัดการความปลอดภัยด้านจราจรทางถนน (Road Traffic Safety Management System : RTSMS) เพื่อให้องค์กรที่เกี่ยวข้องกับระบบการจราจรทางถนนลดการสูญเสียที่อาจเกิดขึ้นทั้งจากชีวิตและทรัพย์สินจากอุบัติเหตุการชนทางถนน) ซึ่งเจ้าหน้าที่ขายของสแกนเนีย ก็มีมีส่วนช่วยสนับสนุนในลักษณะของพันธมิตรทางธุรกิจ ตั้งแต่ต้นน้ำจนถึงปลายน้ำอีกด้วย

สแกนเนียมีนโยบาย “Sustainable Transportation” จะเป็นการเติบโตอย่างยั่งยืนในเรื่องของการขนส่ง และให้ลูกค้าเติบโต มั่งคั่ง ยั่งยืนไปพร้อม ๆ กัน เรามีไฟแนนซ์ช่วยให้ลูกค้าเป็นเจ้าของรถได้ง่ายขึ้นโดยสแกนเนียมีบริษัท สแกนเนีย สยาม ลีสซิ่ง (SSL) ทำการอนุมัติสินเชื่อ โดยมีความยืดหยุ่นสูงมาก สามารถตกลงเงื่อนไขที่หลากหลายให้เหมาะสมกับธุรกิจลูกค้าได้



UD TRUCKS / แข็งแกร่ง พร้อมรับมือกับงานหนักในเมือง



เมื่อเร็ว ๆ นี้ ยูดี ทรัคส์ได้ทำการส่งมอบรถรุ่น Quester จำนวน 63 คัน ให้กับ “บริษัท สหกลอติควิปเมนต์ จำกัด (มหาชน)” ผู้ให้บริการและผู้ดำเนินงานเฉพาะด้านการทำเหมืองเปิดถ่านหิน และลิกไนต์ในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้

เค แมน ออโต้เซอร์วิส จำกัด ร่วมกับทีมงาน **เอ็ม เอ เอ็น ประเทศไทย** ได้ทำการส่งมอบรถ MAN TGS ให้กับบริษัท **เอช เอช ลักกี้ จำกัด** ซึ่งเป็นบริษัทขนส่งรายใหญ่ในจังหวัดสงขลา



เมื่อคุณภาพของรถเป็นที่ถูกใจ เหมาะกับภาระกิจในการขนส่งสินค้าของบริษัท รวมทั้งงานบริการจากบริษัท เค แมน ออโต้เซอร์วิส ตัวแทนจำหน่ายและบริการรถบรรทุกเอ็มเอเอ็น ที่ได้รับการแต่งตั้งจากเอ็มเอเอ็น ประเทศไทย อย่างเป็นทางการ ที่ดูแลเอาใจใส่อย่างดี จึงไม่ใช่เรื่องยากในการตัดสินใจลงทุน เพื่อนำยานพาหนะมาขับเคลื่อนธุรกิจให้เติบโต วันพฤหัสบดีที่ 20 มกราคมที่ผ่านมา คุณยุทธนา สมประยูร กรรมการผู้จัดการบริษัท เค แมน ออโต้เซอร์วิส จำกัด ร่วมกับทีมงาน MAN ประเทศไทย ได้ทำการส่งมอบรถ MAN TGS 400 แรงม้า จำนวน 2 คัน และ TGS 440 แรงม้า จำนวน 2 คัน รวมทั้งหมด 4 คัน ให้กับบริษัท เอช เอช ลักกี้ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทขนส่งรายใหญ่ในจังหวัดสงขลา

บริษัท เดมเลอร์ คอมเมอร์เชียล วีฮิเคิลส์ (ประเทศไทย) จำกัด หรือดีซีวีที เผยถึงแผนกลยุทธ์ธุรกิจสำหรับประเทศไทยในปี 2565 ที่พร้อมขับเคลื่อนสู่อนาคต



บริษัท เดมเลอร์ คอมเมอร์เชียล วีฮิเคิลส์ (ประเทศไทย) จำกัด หรือดีซีวีที เผยถึงแผนกลยุทธ์ธุรกิจสำหรับประเทศไทยในปี 2565 ที่พร้อมขับเคลื่อนสู่อนาคต โดยมุ่งเน้นไปที่รถบรรทุกทุกฟุตไซ์ รวมถึงรถบรรทุกและรถบัสเมอร์เซเดส-เบนซ์ พร้อมเสริมด้วยโปรแกรมใหม่เพื่อเพิ่มความมั่นใจให้กับลูกค้าด้านการบริการหลังการขายที่เตรียมเปิดตัวสู่ลูกค้าในปี 2565 รวมไปถึง update ผลิตภัณฑ์ใหม่ ทั้งในส่วนของทรัคส์ และ บัส ที่จะทำให้ตลาดในประเทศไทยสำหรับปี 2565

ไม่ว่าสถานการณ์ของโลกจะเป็นอย่างไร รถบรรทุกและรถบัสยังคงเป็นหัวใจหลักของระบบโลจิสติกส์ที่ช่วยขับเคลื่อนเศรษฐกิจโลกและตอบโต้ภัยด้านการขนส่งสินค้าให้ไปถึงมือผู้บริโภคได้เป็นอย่างดี หากปราศจากรถบรรทุกและรถบัส การขับเคลื่อนกิจกรรมต่างๆ ของโลกจะเกิดปัญหาอย่างไม่ต่อสงสัย สิ่งนี้แสดงให้เห็นอย่างชัดเจนในช่วงการระบาดของโควิด-19 ที่ยังคงดำเนินต่อไป

“ไม่ว่าจะเป็นบริษัทขนส่งสินค้าที่ขนส่งสินค้าจากท่าเรือสำคัญๆ ของโลกไปยังซูเปอร์มาร์เก็ต สถานที่ก่อสร้าง และโรงพยาบาล ไปจนถึงผู้ให้บริการขนส่งสาธารณะที่รับส่งคนไปทำงานหรือไปโรงเรียน หรือระบบการจัดการขยะสาธารณะที่ช่วยให้ถนนและบ้านเมืองของเราสะอาด ดีซีวีทีมุ่งมั่นทำงานเพื่อขับเคลื่อนโลกใบนี้ สอดคล้องกับจุดมุ่งหมายของเรา” คุณราล์ฟ เครเมอร์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหารของบริษัท เดมเลอร์ คอมเมอร์เชียล วีฮิเคิลส์ (ประเทศไทย) จำกัด กล่าว

“ดีซีวีที มุ่งมั่นที่จะเป็นส่วนหนึ่งของทุกความเคลื่อนไหวทั่วโลก รวมถึงประเทศไทยด้วยรถบรรทุกเดมเลอร์ จากมุมมองของเรา ผู้ที่ขับเคลื่อนโลกใบนี้คือ ลูกค้าของเรา เพราะเราเชื่ออย่างจริงใจว่า ‘ลูกค้าของเราขับเคลื่อนโลก (Our Customers Move the World)’

คุณราล์ฟ กล่าวว่า ดีซีวีทีจะยังคงให้ความสำคัญกับรถบรรทุกฟุตไซ์ รุ่น FJ2528RMC, TV3340S และ FN2527 ในปี 2565 นี้ เนื่องจากเป็นผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการพิสูจน์ว่าคุ้มค่าและช่วยเรื่องต้นทุนในการดำเนินงาน นอกจากนี้ผลิตภัณฑ์ของเดมเลอร์ที่จะมาเป็นไฮไลท์ที่โดดเด่นในปีนี้ได้แก่ รถเพื่อการพาณิชย์ของเมอร์เซเดส-เบนซ์ ไม่ว่าจะเป็นรถบรรทุกและรถบัส โดยเน้นที่การเปิดตัวรุ่นใหม่ๆ ในช่วงครึ่งแรกของปี 2565 จะมีการเปิดตัวเป็นทางการในประเทศไทยของรถบรรทุก ‘The new Actros’ ใหม่ ในขณะที่แชสซี OH1626 จะพร้อมจำหน่ายสำหรับรถบัสเมอร์เซเดส-เบนซ์

สำหรับบริการหลังการขายนั้น ดีซีวีทีเน้นย้ำความพึงพอใจของลูกค้าเป็นหลัก โดยในปี 2565 จะเปิดบริการช่วยเหลือฉุกเฉินบนท้องถนนตลอด 24 ชั่วโมงรวมถึง Call Center ในปีนี้

ปัจจุบัน ดีซีวีทีมีเครือข่ายผู้จำหน่ายและพันธมิตรทางธุรกิจประกอบไปด้วยผู้จำหน่ายอย่างเป็นทางการ โดยมีศูนย์บริการฟุตไซ์ 16 แห่ง รถบรรทุกเมอร์เซเดส-เบนซ์ 5 แห่ง และรถบัสเมอร์เซเดส-เบนซ์ 5 แห่ง ทั่วประเทศ นอกเหนือจากผู้จำหน่ายอะไหล่แท้ของฟุตไซ์ 3 ราย และผู้ให้บริการประกอบตัวถัง 2 ราย นอกจากนี้ ดีซีวีทียังวางแผนที่จะขยายเครือข่ายพันธมิตรทางธุรกิจเพิ่มเติม เพื่อรองรับเครือข่ายด้านการขายและบริการหลังการขายในภาพรวม

ในด้านการตลาด ดีซีวีทีจะขยายช่องทางการสื่อสารให้เข้าถึงถึงลูกค้าใหม่และลูกค้าในปัจจุบัน ทั้ง Instagram และ LinkedIn เพื่อให้ลูกค้ามีส่วนร่วมในกิจกรรมต่างๆ รวมถึงความร่วมมือต่าง ๆ จากผู้จำหน่ายอย่างเป็นทางการ รวมไปถึงเพิ่มการบริการที่มุ่งเน้นความสะดวกให้กับลูกค้าที่สนใจในการทดลองขับรถบรรทุกหรือรถบัสฟุตไซ์หรือเมอร์เซเดส-เบนซ์

เดินทางด้วยรถบัส Green Bus เชียงใหม่สู่เชียงใหม่



ด้วยความอยากสัมผัสกับบรรยากาศการเดินทางด้วยรถบัสประจำทาง หลังจากครั้งสุดท้ายที่ได้นั่งรถบัสปรับอากาศนั้นนานมากเหลือเกิน

มีภารกิจให้ต้องมาเชียงใหม่ และต้องเดินทางต่อไปเชียงใหม่จึงประจวบเหมาะที่จะได้นั่งรถบัสที่วิ่งระยะทางไม่ไกลมากนัก อีกทั้งเส้นทางยังมีช่วงขึ้นลงเขา ผ่านทิวทัศน์ที่สวยงามทำให้ได้สัมผัสกับคุณภาพของรถที่หนึ่ง รวมทั้งประสิทธิภาพการให้บริการด้วย

ผู้บริหารรถสายของบริษัทเก่าแก่ในจังหวัดใหญ่ของภาคอีสานรายหนึ่งเคยบอกให้ฟังว่า ผู้โดยสารรถบัสในยุคนี้ส่วนใหญ่เป็นคนรุ่นใหม่ การให้บริการต้องอำนวยความสะดวกให้เขา เช่นบริการการจองและซื้อตั๋วรถต้องมีเทคโนโลยีให้สามารถซื้อได้ง่าย สะดวก ไม่ต้องมาซื้อที่ท่ารถหรือสถานี รถที่ให้บริการต้องมีคุณภาพ และที่สำคัญต้องตรงต่อเวลา

เมื่อเราสอบถามชาวเชียงใหม่ถึงข้อมูลการเดินทางจากเชียงใหม่ไปเชียงใหม่ ทุกคนตอบเป็นเสียงเดียวกันว่า บัสเขียวดีที่สุด

การดำเนินการผ่านระบบออนไลน์ของ Green Bus เมื่อได้ทดลองใช้งานพบว่าสะดวก ง่าย ดำเนินการไม่กี่ขั้นตอน เราก็ได้ SMS ส่งมาที่โทรศัพท์ โดยใช้เป็นหลักฐานแสดงในการใช้บริการรถได้เลย ซึ่งเป็นส่วนที่เราชื่นชอบ

เที่ยวรถที่เราเลือกเป็นรถโดยสารปรับอากาศที่ทาง Green Bus ใช้รหัส ม.1 (ก) ซึ่งเป็นรถโดยสารปรับอากาศ ชั้น 1 ชนิดพิเศษ ที่นั่งวีไอพีสามที่นั่ง/แถว เนื่องด้วยเป็นการบริการระยะสั้น และช่วงโควิดจึงไม่มีบริการเสริมอื่นๆ บนรถ

โดยรถเป็นสแกนเนีย ความยาว 15 เมตร (ดูจากรอยสติ๊กเกอร์ข้างรถ เป็นรถที่เคยวิ่งประจำเส้นทางยาวจากภาคเหนือไปภาคใต้ ปัจจุบันนำมาใช้วิ่งเส้นทางเชียงใหม่-เชียงใหม่)

เราขึ้นรถที่สถานีขนส่ง (เดิม) ซึ่งอยู่กลางเมืองเชียงใหม่ นับว่าสะดวกมาก เป็นรถเที่ยวสุดท้ายของวัน ออกจากเชียงใหม่บ่ายสามเศษถึงเชียงใหม่ค่ำๆ ช่วงเวลาการเดินทางได้สัมผัสกับบรรยากาศแสงสุดท้ายบนภูเขาพอดี บรรยากาศนอกหน้าต่างสวยงาม

ช่วงล่างของสแกนเนียไม่ทำให้ผิดหวัง นุ่มนวล ตลอดระยะการเดินทางไม่ว่าจะขึ้นหรือลงเขา การเข้าโค้ง ออกโค้ง ในความรู้สึกของผู้โดยสารเป็นไปอย่างนุ่มนวลไม่รู้สึกรวดเหวี่ยงไปซ้ายขวาตามเส้นทาง ช่วงขึ้นเนินสัมผัสได้ถึงพลังกำลังของเครื่องยนต์ที่ทำหน้าที่ได้อย่างราบรื่นต่อเนื่องส่งพลังกำลังพิชิตเนินชันได้อย่างสบายๆ นอกจากความสบาย เรายังรับรู้ได้ถึงความปลอดภัยจากความเสถียรของการเกาะถนนของรถ

แม้ว่าตัวรถนั้นผ่านการใช้งานมาหลายปีแล้วแต่ระบบช่วงล่างและเครื่องยนต์ทำงานได้ดี จับความรู้สึกจากเราในฐานะที่เป็นผู้โดยสาร เข้าใจว่ารอบการดูแลบำรุงรักษาของ Green Bus จะทำอย่างมีคุณภาพ ซึ่งถือเป็นรายละเอียดสำคัญสำหรับรถที่ให้บริการขนส่งผู้โดยสารสาธารณะ ที่ผู้ให้บริการต้องใส่ใจ เพราะถือเป็นลำดับความสำคัญสูงสุดในการให้บริการเลยที่เดียวในมุมมองของเรา

แน่นอนว่าหากจะต้องเดินทางระหว่างเชียงใหม่ - เชียงใหม่ Green Bus เป็นหนึ่งในทางเลือกที่นับได้ว่าสะดวกสบายจริงๆ ดังที่เพื่อนชาวเชียงใหม่แนะนำ และสแกนเนีย Long Bus ก็ไม่ทำให้ผิดหวังเลย

เพิ่มมูลค่า ในทุกวัน ในทุกการเดินทาง ในทุกน้ำหนักบรรทุก

Strenx® เหล็กกล้าสมรรถนะสูง สามารถเผชิญหน้ากับความท้าทายของอุตสาหกรรมขนส่งที่กำลังมองหาวิธีเพิ่มน้ำหนักบรรทุกและลดปริมาณการใช้เชื้อเพลิงอยู่เสมอ Strenx® เป็นเหล็กโครงสร้างทนแรงดึงสูงที่มีคุณสมบัติที่สม่ำเสมออย่างยิ่งยวด เหมาะสำหรับการออกแบบคัสซี ตัวถังรถพ่วง และผลิตภัณฑ์เพื่อการขนส่งอื่น ๆ แข็งแรงขึ้น น้ำหนักเบา และปลอดภัยยิ่งขึ้น นั่นคือเหตุผลที่เราเรียกผลิตภัณฑ์นี้ว่าเหล็กกล้าสมรรถนะสูง

Explore the world
of Strenx®





ค้นหารถสแกนเนียที่ใช้ สำหรับคุณ



SCANIA CONFIGURATOR



โซลูชันออนไลน์



Scania Thailand Group



Scania Thailand Group



Scania TH Group



Scania_TH_Group