

issue 39/2/ 2023



ASIAN

TRUCKER

www.asiantrucker.com

มีเดียสารเอเชียัน ทรัคเกอร์ (ประเทศไทย)

THAILAND

Go  Green

WEI BO

INTERNATIONAL TRANSPORT COMPANY LIMITED

AOMPATCHARA

**Scania
Champion
Roadshow
Model Y 2023**

ศูนย์บริการยูดี ทรัคส์ ตาก กับ รางวัล
**The Best Dealer - Happy
Customer Award 2022**

**TONG
TONG
Transport**

MODEL Y2022

Drive for better



UD TRUCKS



พร้อมแล้ววันนี้!
รถยูดี ทริคส์ รุ่นใหม่ MY2022

www.udtrucks.com/th-th/home
www.facebook.com/UDTrucksThailand
Call Center : 02-305-4452
@udtrucksth

THE WORLD'S #1 WEAR STEEL

เหล็กกล้าต้านทานการสึกหรออันดับ 1 ของโลก

ความแข็งแรงและความเหนียวถูกนำมาผสมรวมกัน
เพื่อทำให้ Hardox® เป็นแผ่นเหล็กกล้าต้าน
ทานการสึกหรอชั้นนำ วัสดุนี้มีความแข็งแรงสูงจาก
ผิววัสดุไปจนถึงใจกลางวัสดุ ให้อายุการใช้งาน
ยาวนานและการบำรุงรักษาต่ำ แม้แต่ในสภาพ
แวดล้อมที่มีการสึกหรอแบบสุดขั้ว และวัสดุยังม
ีความเหนียวสูง ซึ่งทำให้สามารถใช้ Hardox®
เป็นเหล็กโครงสร้างได้ หากคุณกำลังมองหา
เหล็กกล้าที่มีคุณสมบัติต้านทานการสึกหรอที่ดีที่
สุด โปรดนึกถึงผลิตภัณฑ์ Hardox® ของแท้

www.hardox.com

Contact Mr Pawin Fahpinyo
Regional Sales Manager, Thailand
+66 (0) 65 929 5988
pawin.fahpinyo@ssab.com

Explore the world of
Hardox® wear plate



SSAB

The Drivers **ASIAN TRUCKER**

**YOUR GUIDE TO
ALL THINGS TRUCKS**



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

EDITORIAL

บรรณาธิการ
พิสูจน์อักษร
ผลิตโดย

ทรงยศ กมลวิกุล
พรพรม บุญถนอม
อนันต์ อารีรัตน์

ADVERTISING

THAILAND

ชินกมล 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

ห้ามเผยแพร่หรือพิมพ์ซ้ำทั้งข้อเขียนและรูปภาพทุกชิ้นใน
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.

E-MOBILITY BATTERY SYSTEMS

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.



- CV Standard Battery**
- VIB Vehicle Interface Box**
- eBTM Thermal Management**
- VIG Vehicle Interface Gateway**
- Modular and Scalable Plug & Play Solution**
- One Battery System for many applications > Flexible Installation**
- Reliable and Experienced Partner**
- Homologated to ECE R100, ECE R10**
- Durable Battery System & Robust Housing**

webasto-electrified.com

Webasto Thermo & Comfort Australia | svc-info@webasto.com | +60 13 988 0898 | +61 2 8536 4800 | www.webasto.com

Asian Trucker



www.asiantrucker.com
FB : asiantruckerthailand
Asian Trucker Magazine



7 Editor's Note

8 Cover Story

เดินทางไปแม่สอด สนทนากับสองผู้ประกอบการขนส่งรุ่นใหม่

22 Talk with executive

สนทนากับผู้บริหารเหว่ย ป๋อ ขนส่งผลไม้ข้ามแดน

28 Scania Road Show

สแกนเนียโมเดล Y 2023 มาพร้อมเทคโนโลยีที่น่าสนใจ ออก Road Show ทั่วประเทศทำการตลาดทั่วประเทศ

40 Service

ศูนย์บริการ UD Trucks & Volvo Trucks สาขาตาก คว้รางวัล “คะแนนความพึงพอใจจากลูกค้าสูงสุด” ประจำปี 2565 ของประเทศ The Best Dealer - Happy Customer Award 2022

44 Market Update

ติดตาม Asian Trucker (Thailand) ได้ที่

www.asiantrucker.co.th

Facebook Asiantrucker - Thailand

สนใจโฆษณา ประชาสัมพันธ์ ติดต่อ ชื่นกมล ศรีสมโภชน์ โทร.08 1916 5161

ฉบับนี้ Asian Trucker ตระเวนไปหลายที่ ตั้งแต่
ขึ้นไปแม่สอด สนทนากับสองผู้ประกอบการหนุ่ม
สาวซึ่งมีที่ตั้งอยู่ที่แม่สอด ติดตามสแกนเนีย สยาม
ที่ดำเนินกิจกรรมทางการตลาดด้วยการนำเจ้า
โมเดลล่าสุด Y2023 ตระเวนไปภาคตะวันออกและ
ภาคอีสาน โดยมีเป้าหมายไปพบลูกค้าให้ครบทั่วทั้ง
ประเทศ

ปีนี้กิจกรรมทางการตลาดหลายอย่างกลับมาเดิน
หน้ากันอีกครั้งก็กึก แทบจะทุกแควง ในกลุ่มธุรกิจ
รถเพื่อการพาณิชย์เองก็เช่นเดียวกัน

2023 ผ่านมาครึ่งทางแล้ว แน่นอนว่าแนวโน้มใน
ธุรกิจขนส่งยังคงพอจะเดินหน้าไปได้ หวังว่าผ่าน
การเลือกตั้งมาแล้ว การจัดตั้งรัฐบาลจะเกิดขึ้นได้
อย่างราบรื่นและสามารถจัดตั้งรัฐบาลใหม่ได้โดยเร็ว

ทรงยศ กมลทวีกุล
บรรณาธิการ



ติดตาม Asian Trucker (Thailand) เพิ่มเติมได้ที่
FB : Asian Trucker-Thailand
www.asiantrucker.co.th
www.asiantrucker.com

ด้านศุลกากรแม่สอด เปิดเผยถึงมูลค่าการค้าขายกับประเทศเมียนมา ผ่านด่านพรมแดนแม่สอด ในปีงบประมาณ 2565 ที่ผ่านมามี มูลค่าการนำเข้า 28,090.86 ล้านบาท และส่งออก 106,765.18 ล้านบาท รวม 134,856.04 ล้านบาท นับเป็นมูลค่าสูงที่สุดตั้งแต่เปิดด่านมา

คาดว่าในปีงบประมาณ 2566 มูลค่าการค้าขายจะเพิ่มขึ้นอีก ปัจจุบัน หลังจากสถานการณ์โควิดเริ่มคลี่คลาย การค้าขายกลับมาเติบโต ตัวเลขการส่งออกของไทยไปประเทศเพื่อนบ้าน ตามปีงบประมาณ 2565 (ต.ค.2563-ก.ย.2565) ปรับตัวเพิ่มสูงขึ้นทะลุ 130,000 ล้านบาท โดยผ่านด่านศุลกากรแม่สอด-เมียวดี และตามท่าเรือ-ท่าข้ามขนส่งสินค้า เป็นอันดับหนึ่ง และตัวเลขการส่งออกข้างต้น นับเป็นตัวเลขสูงที่สุด นับแต่มีการเปิดด่านพรมแดนแม่สอด-เมียวดี

สินค้าส่งออกไปเมียนมา ผ่านด่านแม่สอด-เมียวดี อันดับ 1 คือ เบ็ด พลาสติก อันดับ 2 คือ โทรศัพท์มือถือและอุปกรณ์โทรศัพท์ และ อันดับ 3 น้ำมันเชื้อเพลิง (โดยเฉพาะน้ำมันดีเซล) เพราะเมียนมามีความต้องการสินค้า อันดับ ที่ 1- 3 อย่างมาก โดยมูลค่าสินค้าขายแดน ดังกล่าว ผ่านทางสะพานมิตรภาพไทย-เมียนมา แห่งที่ 2 มีสัดส่วน จำนวน 52% และอีก 48% ผ่านตามท่าเรือ-ท่าข้ามขนส่งสินค้าตามลำน้ำเมย

ด้วยเหตุนี้สถานการณ์ของผู้รับจ้างขนส่งสินค้าผ่านแดนแม่สอดย่อม ที่จะต้องได้ประโยชน์จากการเติบโตอย่างแน่นอน Asian Trucker เดินทางไปแม่สอดมีโอกาสสนทนากับสองผู้ประกอบการรุ่นใหม่ที่มีฐาน การดำเนินการอยู่ที่แม่สอด บ.ตงตง และ หจก.อ้อมพิชรา



Logistics Company in

MAE SOT



1





TONG TONG Transport

ผู้ประกอบการที่ดี เมื่อ
เห็นโอกาส ย่อมต้องคว้า
โอกาสนั้น ที่สำคัญทำให้
โอกาสที่เปิดกว้างนั้นเกิด
ผลลัพธ์ที่ดีกับตนเอง
สำหรับคุณแบบการรับมือ
กับโอกาสที่มองเห็นคือ
สร้างธุรกิจขนส่งของตัวเอง
ขึ้นและทุ่มเททำให้เติบโต
เดินหน้าไปสู่ความยั่งยืน



อ.แม่สอด จ.ตาก นับเป็นจุดผ่านแดนที่สำคัญระหว่างไทยและพม่า มูลค่าการส่งออกสินค้าของไทยออกทางด้านชายแดนด้านนี้มีมูลค่าสูง เดิมทีมาอย่างต่อเนื่อง ปัจจุบันมีสองสะพานที่เชื่อมการขนส่งสินค้า รวมทั้งท่าขนถ่ายสินค้าอีก หากสถานการณ์ทางฝั่งพม่าสงบเงียบ ปริมาณสินค้าออกในแต่ละวันนั้นมีจำนวนไม่น้อย

ตงตง ทรานสปอร์ต & ชิปปิ้งเซอร์วิส

ไต่ความสูงชันมาจากตาก ถนนช่วงระหว่างตากถึงแม่สอด เป็นทางขึ้นลงเขา ไม่ว่าสินค้าจะเข้าหรือออกมาที่แม่สอดจะต้องผ่านเส้นทางนี้แน่นอนสำหรับผู้ประกอบการขนส่ง เส้นทางในช่วงนี้ทำให้ต้นทุนในการขนส่งเพิ่มขึ้นอย่างยากที่จะหลีกเลี่ยง

Asian Trucker มีโอกาสได้นั่งสนทนากับผู้ประกอบการขนส่งรุ่นใหม่ของแม่สอด บริษัทตงตง ทรานสปอร์ต & ชิปปิ้ง คุณธีรวัฒน์

นาคาย หรือที่เพื่อนๆ ในแวดวงขนส่งแม่สอดเรียกขานกันว่าคุณแมค

คุณแมคขยายจากบ้านเดิมที่อำเภอพบพระ ที่ซึ่งเป็นฐานธุรกิจของครอบครัว มาลุยธุรกิจของตัวเองที่แม่สอด ด้วยเหตุผลสำคัญคือตลาดที่ใหญ่กว่า โอกาสทางธุรกิจที่มีมากกว่า

เพียงชั่วเวลาแค่สิบปี จากการเริ่มต้นด้วยรถหนึ่งคัน ที่ออกมาเพื่อสนับสนุนกิจการร้านค้าวัสดุก่อสร้างของตนเอง เมื่อถึงช่วงเวลาที่ร่วว่างจากการใช้งานในร้าน มองหางานขนส่งทั่วไปให้รถได้วิ่ง ปรากฏว่าเมื่อทำไปได้ไม่นาน เริ่มมีงานติดต่อเข้ามาใช้งานรถเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ ทำให้คุณแมคมองเห็นโอกาสในการเข้าไปลุยในสายงานรับจ้างขนส่งสินค้า

ผู้ประกอบการที่ดี เมื่อเห็นโอกาส ย่อมต้องคว้าโอกาสนั้น ที่สำคัญทำให้โอกาสที่เปิดกว้างนั้นเกิดผลลัพธ์ที่ดีกับตนเอง สำหรับคุณแมคการรับมือกับโอกาสที่มองเห็นคือสร้างธุรกิจขนส่งของตัวเองขึ้นและทุ่มเททำให้เติบโตเดินทางไปสู่ความยั่งยืน



บางคนมองว่าลิบปีจากรถหนึ่งคันสู่รถสามลิบกว่าคันรวดเร็วมก แต่ในความเป็นจริงไม่มีอะไรง่าย คุณแมคบอกว่าการสำเร็จย่อมต้องแลกมาด้วยการทำงานหนัก ทุ่มเทอย่างเต็มกำลังความสามารถ เรียกได้ว่าในช่วงเริ่มต้นนั้นทั้งเครียด ทั้งสนุก และมีความสุขเมื่อสิ่งทีลงแรงลงใจไปให้ผลตอบรับที่ดีกลับมา

คุณแมคเล่าให้ฟังว่าช่วงแรกเริ่มนั้น ดงตง ทำขนส่งอย่างเดียว โดยร่วมงานกับบริษัทชิปปิ้งทั่วไปที่ทำธุรกิจด้านชิปปิ้ง ทว่าในการทำงานนั้นมีอุปสรรคหลายอย่างในช่วงการข้ามแดนของสินค้า ทำให้เกิดผลกระทบต่อการบริหารจัดการเรื่องรถ การขนส่งสินค้าของลูกค้า เมื่อมองเห็นปัญหาสำหรับคุณแมคคือต้องแก้ปัญหาที่ที่สำคัญการแก้ันั้นต้องสามารถจัดการกับปัญหาให้หมดไปรวมทั้งทำให้การทำงานเกิดประสิทธิภาพมากกว่าเดิม หลังจากทำการบ้านวางแผน ในที่สุดดงตงจึงลงมือทำงานทางด้านชิปปิ้งเอง โดยเปิดแผนกชิปปิ้งขึ้นมาด้วย เนื่องจากทางครอบครัวฝั่งภรรยาทำงานทางด้านนี้อยู่ด้วย ทำให้เมื่อลูกค้ามาหาตงตงจะพบกับบริการที่ครบวงจรหรือ One Stop Service นั้นเอง ปัจจุบัน

ดงตงยังมีให้บริการในส่วนของลูกค้าสินค้าให้กับลูกค้าที่แม่สอดด้วย

หมวดสินค้าที่ดงตงให้บริการนั้นเป็นสินค้าอุปโภคบริโภค คุณแมคเล่าให้ฟังว่าในช่วงยุคแรกที่ทำให้ดงตงเติบโตได้อย่างมั่นคงมาจากการได้ทำสัญญาขนส่งสินค้าให้กับแลตตาซอย โดยขนส่งจากโรงงานที่ส่วนกลางข้ามแดนแม่สอดไปยังพม่า การมีสัญญาขนส่งสินค้าทำให้สามารถบริหารจัดการเรื่องทุนในการทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ

การขนส่งสินค้าข้ามแดนไปยังฝั่งพม่าที่แม่สอดนั้น ไม่ใช่เรื่องง่ายๆ เพราะมีรายละเอียดเล็กน้อยมากมายที่คนนอกไม่อาจรู้ได้ ถือเป็นรูปแบบเฉพาะของพื้นที่ ด้วยเหตุนี้ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ในแม่สอดจึงเป็นเจ้าของพื้นที่เกือบทั้งหมด

เหตุผลสำคัญอีกประการที่ทำให้ดงตงเติบโตได้อย่างต่อเนื่องคือ รูปแบบการทำงาน คุณแมคเล่าว่าดงตงเน้นประสิทธิภาพและคุณภาพในการทำงานเป็นเรื่องสำคัญ ลูกค้าจะต้องได้รับการ



งานบริการของยูดี ทรัคส์ที่ศูนย์ตากดี มาก ไม่เพียงแต่งานดูแล เรื่องรถเท่านั้น ตงตง สามารถปรึกษาในเรื่อง รายละเอียดปลีกย่อย ต่างๆ ในเรื่องการใช้งาน ราคา ค่าบำรุงรักษาต่างๆ เจริญพุดคุยกันได้ รถของตงตง ส่งมอบเรื่องการดูแล บำรุงรักษาให้กับทาง ศูนย์บริการ ตงตงจะได้เวลาไปโฟกัสเรื่องธุรกิจได้เต็มที่ โดยซื้อ สัญญาบริการกับทาง ยูดี ทรัคส์ ซึ่งที่ผ่านมา พิสูจน์แล้วว่าคุ้มค่าในเรื่องการบริหารจัดการ ต้นทุนและรถ

บริการที่ดี สินค้าได้รับการดูแลอย่างดี รักษา มาตรฐานเรื่องการควบคุมเวลาในการขนส่ง ลงทุนในเครื่องมือการทำงานคือรถ คนขับมี มาตรฐาน รถทุกคันของตงตงมีประกันชั้นหนึ่ง ที่สำคัญมีประกันสินค้าทุกคันในการขนส่ง ทำให้ ลูกค้าสามารถไว้วางใจได้

รถของตงตง

คันแรกคือวอลโว่ ทรัคส์ เป็นรถสิบล้อซื้อมา เพื่อวิ่งงานขนส่งสินค้าของตัวเอง โดยในช่วง แรกเริ่มคุณแมคขับเอง ต่อมาพอได้คนขับรถจึง เริ่มต้นรับงานนอกเข้ามา เมื่อกิจการไปได้ด้วย ดี การเพิ่มรถคันต่อมายังคงเป็นสิบล้อพ่วงแม่ ลูกจากค่ายวอลโว่ ทรัคส์เช่นเดิม เมื่อถามถึง เหตุผล คำตอบคือรถดี มีประสิทธิภาพ คุ่มค่า กับการลงทุน ที่สำคัญเรื่องความปลอดภัยมีสูง เพราะสำหรับการขนส่งเส้นแม่สอดช่วงหนึ่งเส้น ทางเป็นทางขึ้นลงภูเขา

ตลอดระยะทางของการเดินทางธุรกิจ รถ ถูกเติมเพิ่มตามปริมาณงานที่มีเข้ามา หลังจาก วอลโว่ ทรัคส์ พลัสของตงตง เพิ่ม ยูดี ทรัคส์ เข้ามาร่วมในฟลีท ปัจจุบันรถสามสิบกว่าคันเป็น วอลโว่ ทรัคส์ ทั้งสิบล้อและหัวลากรวมกันยี่สิบ กว่าคัน บวกกับยูดี ทรัคส์อีกสิบสองคัน

สำหรับยูดี ทรัคส์นั้นในช่วงหลังเติมผลม เข้ามาในฟลีทอย่างต่อเนื่อง คุณแมคกล่าว ว่า น้ำหนักรถยูดี ทรัคส์เบากว่าวอลโว่ ทำให้ สามารถเพิ่มน้ำหนักบรรทุกได้ รถทั้งสองแบรนด์ เข้าศูนย์บริการเดียวกัน ทำให้สะดวกในการ บริหารจัดการ

ที่สำคัญคุณแมคกล่าวว่างานบริการของยูดี ทรัคส์ที่ศูนย์ตากดีดีมาก ไม่เพียงแต่งานดูแลเรื่อง รถเท่านั้น ตงตงสามารถปรึกษาในเรื่องราย ละเอียดปลีกย่อยต่างๆ ในเรื่องการใช้งาน ราคา ค่าบำรุงรักษา เจริญพุดคุยกันได้ รถของตงตง ส่งมอบเรื่องการดูแลบำรุงรักษาให้กับทางศูนย์ บริการ ตงตงจะได้เวลาไปโฟกัสเรื่องธุรกิจ ได้เต็มที่ โดยซื้อสัญญาบริการกับทางยูดี ทรัคส์ ซึ่งที่ผ่านมาพิสูจน์แล้วว่าคุ้มค่าในเรื่องการ บริหารจัดการต้นทุนและรถ

คุณแมคกล่าวว่า สำหรับตงตง การลงทุนกับ ยูดี ทรัคส์คุ้มค่ามาก แน่ใจว่าศักยภาพของ รถระหว่างยูดี ทรัคส์ กับวอลโว่ ทรัคส์ต่าง

กัน ราคาต่างกัน การใช้งานของรถสองแบรนด์ ก็ต่างไปตามประเภทของสินค้าที่ขนส่ง เพราะ เทคโนโลยีหลายอย่างมีในวอลโว่ ทรัคส์แต่ไม่มี ในยูดี ทรัคส์

ตอนนีวอลโว่ ทรัคส์คันแรกของตงตงวิ่งทำงาน ผ่านหนึ่งล้านสองแสนกิโลเมตรไปแล้ว แต่ คุณภาพทุกอย่างยังดีไม่ต่างจากวอลโว่ ทรัคส์ คันใหม่

รถทุกคันของตงตง ประสานงานกับทีมบริการ ของยูดี ทรัคส์และวอลโว่ ทรัคส์ นัดคิวเข้า รับบริการ ซึ่งทำให้สามารถจัดตารางรถให้ สอดคล้องกับกิจกรรมของรถ ทำให้ยังคงรักษา ประสิทธิภาพการทำงานของรถในฟลีทได้อย่างดี

เพื่อให้ฟลีทรถมีประสิทธิภาพสูงสุด คุณแมค กล่าวว่ารถทั้งหมดดูแลบริหารจัดการโดยคุณ แมคเอง ติดตามตำแหน่งรถทุกวัน สื่อสารกับ คนขับตลอด ที่สำคัญต้องคอยเฝ้าดูสถานการณ์ ทางฝั่งพม่าด้วย เมื่อเกิดปัญหาต้องรีบเข้าไป แก้ไข ที่สำคัญคือต้องบริหารจัดการป้องกันไม่ ให้เกิดปัญหาขึ้น

คนขับทุกคนของตงตง ต้องสื่อสารพูดคุยกับ ลูกค้าอย่างมีมารยาท การขนส่งต้องดูแลสินค้า อย่างดี หมั่นตรวจสอบรถอยู่ตลอดเวลา มีอะไร ต้องรีบแจ้งให้บริษัทเพื่อแก้ไข เรื่องยาเสพติด เป็นสิ่งต้องห้าม คุณแมคกล่าวว่าคุณขับเมื่อมา ทำงานที่ตงตงแล้ว อยากให้อยู่กับตงตงนานๆ เติบโตไปด้วยกัน การดูแลคนขับจึงมีการพูดคุย กันสม่ำเสมอ คนขับรถมีปัญหาอะไรสามารถ ปรึกษากับคุณแมคได้ ถ้าบริษัทสามารถช่วย เหลือได้ก็จะช่วย คนขับต้องดูแลรถที่ตนเองขับ อย่างดีตั้งแต่การตรวจเช็คทั่วไปจนถึงเรื่องความ สะอาด เพราะรถเป็นสิ่งที่สร้างรายได้ให้ทั้งคน ขับและบริษัท

วันนี้ตงตง ทรานสปอร์ต & ชิปปิ้ง สำหรับคุณ แมคมาไกลเกินกว่าที่ตั้งเป้าไว้มากแล้ว ตอนนี้ คือการรักษามาตรฐานคุณภาพที่ทำไว้ดีแล้วให้คง อยู่พร้อมๆ กับการพัฒนาให้ดีขึ้นอีก มุ่งเน้นการ ทำธุรกิจให้เดินต่อไปสู่ความยั่งยืน

2

Asian Trucker 16

AOMPATCHARA LIMITED PARTNERSHIP





UD Trucks นั้นคุณอ้อมกล่าวว่า อ้อมพัชราให้ความสำคัญกับเรื่องของเวลาในการขนส่ง ความรับผิดชอบต่อสินค้าของลูกค้า ด้วยเหตุนี้รถที่ใช้ในการขนส่งจึงมีความสำคัญ นอกจากคุณภาพของตัวรถแล้ว งานบริการดูแลหลังการขายของ **UD Trucks** เป็นเหตุผลสำคัญที่ทำให้ทางอ้อมพัชราเลือกใช้ **UD Trucks**



“การที่เราเติบโตมาได้จนถึงทุกวันนี้ การมีวินัย สำคัญมากสำหรับอ้อม” คุณอ้อมหรือพัชราพรรณ ลำร้อง เจ้าของหจก.อ้อมพัชรา กล่าวกับ Asian Trucker ความมีวินัยที่คุณอ้อมกล่าวถึงนี้คือ ในการทำงานต้องมีความตรงต่อเวลา การทำงานต้องมีความละเอียด เมื่อรับปากกับลูกค้าแล้วต้องทำให้ได้ บางครั้งในการทำงานไม่ใช่ทุกทีจะทำได้ถ้าไรแต่ก็ต้องทำเพื่อรักษาลูกค้าไว้ภายใต้มาตรฐานของหจก.อ้อมพัชรา สิ่งต่างๆ เหล่านี้เป็นสิ่งที่บ.อ้อมพัชราจะรักษาไว้เป็นวินัยในการทำงาน ที่คุณอ้อมและคุณอันสองสามีภรรยาลงมือทำด้วยตนเองอย่างแข็งขันเป็นตัวอย่างให้กับลูกน้องในทีมได้เห็น

ธุรกิจของหจก.อ้อมพัชรา ปีนี้แปดปีเต็มแล้ว คุณอ้อมกล่าวพร้อมรอยยิ้มว่าธุรกิจก่อตั้งและเติบโตมาในยุคของรัฐบาลลุงเช่นเดียวกับอีกหลายบริษัทขนส่งการเริ่มต้นนั้นเรียบง่าย มีใครสักคนหยิบยื่นโอกาสมาให้ จากการมองเห็นความรับผิดชอบในการทำงาน รถหนึ่งคันจึงถูกลงทุนซื้อหามาใช้งาน

คุณอ้อมเล่าให้ฟังว่ารถคันแรกนั้นแฟนมีหน้าที่เป็นคนขับ หลังจากลงทุนรถคันแรก ธุรกิจเริ่มมีทิศทางที่ดี จนเมื่อทั้งคู่แต่งงานหลังจากผ่านไปหกเดือนที่ซื้อรถคันแรกมา จึงลงทุนรถเพิ่มอีกหนึ่งคันและตั้งใจเดินทางกับธุรกิจรับจ้างขนส่งอย่างต่อเนื่องแน่นอนหลังจากนั้นอ้อม พัทธนาเติบโตมาโดยตลอดจนถึงปัจจุบัน

ปัจจุบันหจก.อ้อม พัทธนามีรถในฟลีททั้งหมดยี่สิบคันมีทั้งแบรนด์ญี่ปุ่นอย่าง UD Trucks (Quester Escot) และ Volvo Trucks เป็นรถหลักในฟลีท

เกือร้อยเปอร์เซ็นต์เป็นรถหัวลากบวทางพื้นเรียบ คุณอ้อมกล่าวว่าสินค้าที่รับขนส่งและทางแบบนี้ตอบโจทย์อ้อม พัทธนาที่สุด สินค้าที่ขนส่งนั้นเป็นสินค้าเกษตร พืชไร่ และสินค้าอุปโภคบริโภคทั่วไป สินค้าพืชไร่ขนส่งทางอยู่ที่นี่แมสลดวิ่งไปยังปลายทางภาคกลางเป็นหลัก ส่วนสินค้าอุปโภคบริโภคนั้นรับมาจากต้นทางแถบภาคกลาง กทม. เพื่อส่งออกข้ามแดนไปยังพม่า (40% เป็นสินค้าที่ออกจากแมสลด 60% เป็นสินค้าที่มาจากส่วนกลาง)

คุณอ้อมมีหลักในการบริหารจัดการธุรกิจของตัวเองอย่างเรียบง่าย พุ่มเทให้กับการทำงาน 100% “อดทน จริงใจ และเข้าใจ” คุณอ้อมกล่าว

“สำหรับคนขับรถแต่ละคนไม่เหมือนกัน คนขับมีความหลากหลาย ต้องทำความเข้าใจเขา มีอะไรคุยกัน สำหรับลูกค้าเราต้องมีความอดทน ทำตามสิ่งที่ลูกค้าต้องการหรือคาดหวังให้ได้มากที่สุด จริงใจกับลูกค้า ซื่อสัตย์ต่อกัน มีปัญหาอะไรเกิดขึ้นต้องบอกความจริงกับลูกค้า เพื่อช่วยกันแก้ปัญหาที่เกิดขึ้น” คุณอ้อมกล่าว

การดูแลทีมคนขับรถนั้นหน้าที่หลักอยู่ที่สามี โดยสามีคุณอ้อมทำหน้าที่ขับรถเองด้วย การบริหารจัดการคิวรถ ติดตามประสานงานลูกค้าเป็นหน้าที่ของคุณอ้อม ช่วยกันขับเคลื่อนกิจการของหจก.อ้อม พัทธนา

สินค้าของลูกค้าต้องได้รับการดูแลอย่างดีที่สุดตั้งแต่ต้นทาง





ผู้หญิงบริหารงานบริษัทรับจ้างขนส่งสินค้า ที่พนักงานส่วนใหญ่เป็นผู้ชาย ในทุกวันนี้ไม่ใช่เรื่องใหม่ มีหลายบริษัทในประเทศไทยที่ธุรกิจขนส่งขับเคลื่อนโดย**ผู้หญิง** คุณพัชราพรรณ ลำธ่อง เป็นอีกหนึ่งคนที่พิสูจน์ให้เห็นว่าเมื่อลงมือทำงานอย่างจริงจัง ใส่ใจ กุ่บเทหวัใจลงไปในงาน ไม่ว่าจะเป็งานอะไรความสำเร็จมีโอกาสเกิดขึ้นได้ ไม่ว่าจะลงมือทำโดย**ผู้หญิง**หรือผู้ชาย





นอกเหนือจากการดูแลปกติทั่วไปแล้ว Mobile service 24 ชั่วโมงของศูนย์บริการ UD Trucks เป็นสิ่งที่ทางหจก.อ้อม พัชรา ถูกใจที่สุด เพราะมั่นใจได้ว่าหากเกิดอะไรขึ้นในระหว่างเส้นทางการขนส่งสินค้าของลูกค้า รถของหจก.อ้อม พัชราจะได้รับความช่วยเหลือจากทีมงานของ UD Trucks อย่างแน่นอน

จนถึงปลายทาง เมื่อโหลดสินค้าขึ้นรถเสร็จ กลุ่มผ้าใบเรียบร้อย คนขับรถต้องถ่ายภาพทุกมุมส่งให้กับคุณอ้อมตรวจสอบก่อนออกเดินทาง หากดูแล้วยังไม่เรียบร้อยรถจะออกเดินทางไม่ได้ จนกว่าจะจัดการให้ได้ตามที่กำหนด การตรวจสอบเช่นนี้เป็นมาตรฐานที่คนขับทุกคนในทีมของหจก.อ้อม พัชราต้องทำ

เริ่มธุรกิจมาได้ระยะหนึ่ง ในแวดวงผู้ประกอบการขนส่งของแม่สอด หจก.อ้อมพัชรา มีสายสัมพันธ์ที่ดีกับบ.ตงตง ทรานสปอร์ต นอกจากนี้ในฐานะมิตรสหายในแวดวงธุรกิจเดียวกันแล้วยังช่วยเหลือสนับสนุนกันในเรื่องงานเรื่องรถขนส่งระหว่างกัน ข้อดีของพันธมิตรทางธุรกิจเช่นนี้ทำให้ทั้งสองบริษัทเมื่อรวมกันแล้วมีรถในฟลีตสูงถึง 50 คัน สามารถเพิ่มศักยภาพโดยไม่ต้องลงทุนเพิ่ม เพราะงานบางงานนั้นเข้ามาเพียงระยะสั้นๆ เท่านั้น ไม่มีความจำเป็นต้องเพิ่มความเสียงให้กับธุรกิจ เพราะปัจจุบันความไม่แน่นอนมีสูง

สำหรับรถหัวลาก UD Trucks คุณอ้อมกล่าวว่าหจก.อ้อมพัชราให้ความสำคัญกับเรื่องของเวลาในการขนส่ง ความรับผิดชอบต่อสินค้าของลูกค้า ด้วยเหตุนี้รถที่ใช้ในการขนส่งจึงมีความสำคัญ นอกจากคุณภาพของตัวรถแล้ว งานบริการดูแลหลังการขายของ UD Trucks เป็นเหตุผลสำคัญที่ทำให้ทางอ้อม พัชราเลือกใช้ UD Trucks

นอกเหนือจากการดูแลปกติทั่วไปแล้ว Mobile service 24 ชั่วโมงของศูนย์บริการ UD Trucks เป็นสิ่งที่ทางหจก.อ้อม พัชรา ถูกใจที่สุด เพราะมั่นใจได้ว่าหากเกิดอะไรขึ้นในระหว่างเส้นทางการขนส่งสินค้าของลูกค้า รถของหจก.อ้อม พัชราจะได้รับความช่วยเหลือจากทีมงานของ UD Trucks อย่างแน่นอน ซึ่งการใช้หัวลากและหางพื่นเรียบของหจก.อ้อมพัชรา

ยังมีอีกเหตุผลหนึ่งนั่นคือเมื่อรถเสียหรือมีปัญหา การถ่ายโอนสินค้าให้รถอีกคันทำงานต่อสามารถทำได้โดยไม่ยุ่งยาก

ที่ผ่านมาหจก.อ้อมพัชราสามารถรักษาขีดความสามารถในการทำงานได้เป็นอย่างดี ในห้วงเวลาปัจจุบันที่เป็นผลกระทบคือการปรับตัวของราคากำลังาน ซึ่งเป็นทุนสำคัญในการดำเนินการเรื่องขนส่ง แน่นอนว่าทุกบริษัทได้รับผลกระทบจากเรื่องนี้ไม่แตกต่างกัน สำหรับผู้ประกอบการที่มีฐานอยู่ที่แม่สอดและมีงานรับส่งสินค้าข้ามแดนอีกเรื่องที่ไม่สามารถควบคุมได้คือสถานการณ์ฝัองพม่า เพราะไม่สามารถบอกได้ว่าวันไหนจะมีปัญหา หากมีเหตุการณ์ไม่สงบเกิดขึ้น ด้านจะปิดการขนส่งสินค้าจะไม่สามารถทำได้ไม่ว่าทางสะพานหรือทางท่าเรือ

“มาตรฐานงานบริการในการขนส่งสินค้า ที่ลูกค้าทุกรายของหจก.อ้อมพัชราจะได้รับคือสินค้าได้รับการดูแลอย่างดีตั้งแต่ขึ้นรถ ตรวจสอบทุกอย่างให้เรียบร้อยก่อนออกเดินทาง ทำทุกอย่างให้ถูกต้องตามกฎหมาย กระบวนการขนส่งเดินทางมีความตรงต่อเวลา ดูแลทุกอย่างตั้งแต่ต้นทางจนปลายทาง” คุณอ้อมตอบเมื่อเราถามคำถามที่ว่ามาตรฐานที่ลูกค้าได้รับจากหจก.อ้อมพัชราเป็นเรื่องของอะไรบ้าง

ผู้บริหารงานบริษัทรับจ้างขนส่งสินค้า ที่พนักงานส่วนใหญ่เป็นผู้ชาย ในทุกวันนี้มีใช้เรื่องใหม่ มีหลายบริษัทในประเทศไทยที่ธุรกิจขนส่งขับเคลื่อนโดยผู้หญิง คุณพัชราพรรณ ล่ำรือ่ง เป็นอีกหนึ่งคนที่พิสูจน์ให้เห็นว่าเมื่อลงมือทำงานอย่างจริงจัง ใส่ใจ ทุ่มเทหัวใจลงไปในงาน ไม่ว่าจะเป็นงานอะไรความสำเร็จมีโอกาสเกิดขึ้นได้ไม่ว่าจะลงมือทำโดยผู้หญิงหรือผู้ชาย

คุยกับ



เหว่ย ป้อ

อินเตอร์เนชั่นแนล ทรานสปอร์ต จำกัด

WEI BO

INTERNATIONAL TRANSPORT COMPANY LIMITED

“เลยจุดที่ตั้งไว้มาเยอะมาก ตอน
เริ่มต้นคิดว่ามีรถสักห้าสิบกคันก็น่า
จะพอแล้ว ห้าสิบกคันนี่ก็ถือว่าโต
แล้ว ลูกค้าของเหว่ย ป้อเป็นการ
บอกปากต่อปากกันไป ทำให้เหว่ย
ป้อเติบโตมาอย่างต่อเนื่องโดย
ไม่รู้ตัว กับหน้าทำงาน รักษา
คุณภาพในการทำงาน มารู้ตัว
อีกทีมีรถเป็นร้อยคันแล้ว ทุกวัน
นี้ลูกค้ายังบ่นว่าเราไม่มีรถให้”

คุณสมหวัง กันยาปรีดากุล



เหว่ย ป๋อ / คุณสมหวัง กันยาปรีดากุล

พ่ายังมีติดอยู่ในขณะที่รถตู้วิ่งออกจากกรุงเทพมหานคร โดยมีปลายทางที่จังหวัดจันทบุรี เมื่อท้องฟ้าสว่างสายฝนต้อนรับเราเมื่อล่วงเข้าสู่เขตพื้นที่จังหวัดจันทบุรี เราคิดในใจ ช่างสมกับเป็นเมืองผลไม้ ชุมฉ่ำรับการมาเยือนของเรา

แม้ว่าเป้าหมายหนึ่งของเราคือการแวะมาสังเกตการณ์งาน Road Show ของสแกนเนีย ที่นำเอารถสแกนเนียโมเดล Y2023 เดินทางออกไปพบกับลูกค้าถึงที่ โดยเริ่มต้นที่ภาคตะวันออกเป็นที่แรก แต่นัดหมายสำคัญของเราในวันนี้คือคุณสมหวัง กันยาปรีดากุล ผู้บริหารของเหว่ย ป๋อ ที่สละเวลาช่วงเช้ามานั่งสนทนากับเราที่สำนักงานบริษัทไทยแสง จันทบุรี

ปริมาณส่งออกทุเรียนไทยไปจีนปีที่ผ่านมามีมูลค่าสูงนับแสนล้านบาท ซึ่งนับเป็นตัวเลขที่ไม่ธรรมดาอย่างยิ่งแน่นอนว่าเป็นตัวเลขที่เติบโตมาอย่างต่อเนื่องทุกปี

คุณสมหวังย้ำกับเราในการสนทนากันว่า สำหรับภาครัฐในหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับเรื่องนี้ต้องติดตามและดูแลอย่างใกล้ชิด ผลไม้ไทยส่งออกไปจีน เป็นตลาดที่ใหญ่มาก มีผลกระทบกับผู้คนหลากหลาย ตั้งแต่เกษตรกร ผู้ค้า ไปจนถึงผู้ประกอบการขนส่ง

แน่นอนว่า Asian Trucker เป็นส่วนหนึ่งของแวดวงขนส่ง วันนี้เรื่องหลักๆ ที่เราพูดคุยกับคุณสมหวังย่อมเกี่ยวข้องกับการขนส่งผลไม้ไทยไปจีน

“ที่ผ่านมาแควดงส่งออกผลไม้ไทยไปจีนโตถึงราว 300 เปอร์เซ็นต์” คุณสมหวังกล่าว สามปีที่ผ่านมามีผู้เล่นเข้ามาสู่ตลาดนี้เพิ่มขึ้น ทั้งในส่วนของการผลิตคือชาวสวน มีคนลงทุนทำสวนทุเรียนเพิ่มมากขึ้น มีสิ่งเพิ่มมากขึ้น และมีผู้ประกอบการขนส่งเพิ่มมากขึ้น ทุกอย่างเพิ่มขึ้นตามตลาดปลายทาง (จีน) ที่ขยายตัว ในภาคการขนส่งทางเรือมีการเตรียมตัวรับการเติบโตนี้ด้วยเช่นกัน” คุณสมหวังกล่าว

ย้อนกลับไปเมื่อเกือบสิบปีที่แล้วบทบาทของไทยแสงคือ “ล้ง” ที่ทำหน้าที่จัดหาผลไม้และบรรจุหีบห่อเพื่อการส่งออก การขนส่งเป็นหน้าที่ของคนอื่น ต่อมาเมื่อปริมาณผลไม้ส่งออกเติบโตขึ้น เรื่องการขนส่งที่เป็นของคนอื่นมารับช่วงต่อ ไม่สามารถควบคุมได้มีปัญหาที่ต้องจัดการทั้งเรื่องรถ เรื่องเวลาในการขนส่ง ทางไทยแสงจึงเริ่มมีความคิดว่าไทยแสงทำครบหมดแล้วขาดเพียงแค่เรื่องการขนส่ง จึงตัดสินใจที่จะทดลองทำเรื่องขนส่ง

ช่วงเริ่มต้นนั้นได้ลองซื้อรถมาสองคัน ซึ่งเป็นรถสแกนเนียทั้งสองคัน เป็นผลมาจากการทำข้อมูลในเรื่องเกี่ยวกับรถที่จะนำมาใช้งานทั้งจากการพูดคุยกับบรรดานักขับ เจ้าของกิจการขนส่งที่รู้จักกัน ข้อมูลที่ได้มานั้นแบรนด์จากยุโรปมีความเหมาะสมสำหรับการขนส่งทางไกล และเส้นทางขึ้นเขา โดยเฉพาะกับเส้นทางขนส่งผลไม้ช่วงหนึ่งต้องวิ่งอยู่ในประเทศลาว ซึ่งระยะทางราวสองร้อยกิโลเมตรเป็นเส้นทางขึ้นลงเขาเกือบตลอดเส้นทาง เมื่อได้ข้อมูลและทำการบ้านอย่างละเอียดรถสองคันแรกที่จัดการนำเข้ามาทดลองวิ่งงานคือสแกนเนีย



“สแกนเนียเขามีมาตรฐานสูง เป็นมืออาชีพ เวลามีปัญหาอะไร เราสะท้อนกลับไป ทุกแผนกเขาจับฟังและพร้อมที่จะเข้ามาจัดการแก้ไขให้เรา ถือว่าสแกนเนียใส่ใจลูกค้าดีมาก”

“บอกกับลูกน้องเสมอว่า ลูกค้าต้องมาเป็นอันดับหนึ่ง นี่คือหัวใจสำคัญ”

ถัดจากนั้นมา ตลาดผลไม้ไทยส่งออกไปจีนโตขึ้นทุกปีต่อเนื่อง มีลูกค้าชาวจีนจำนวนมากติดต่อมาเพิ่มมากขึ้น ด้วยเพราะทางไทยแสงมีพาร์ทเนอร์เป็นชาวจีนอยู่ที่ประเทศจีนด้วย ท้ายที่สุดเมื่อทิศทางการขนส่งมีแนวโน้มเติบโต ทางไทยแสงจึงตัดสินใจที่จะเปิดบริษัทขนส่งขึ้น พาร์ทเนอร์จีนเมื่อทราบเรื่องจึงตัดสินใจเข้าร่วมทุนด้วย ทำให้เกิดเป็นบริษัทเหว่ย ป่อขึ้น โดยทางไทยรับขนส่งสินค้าจากทางไทยขึ้นไปยังชายแดนจีน เมื่อเป็นส่วนหนึ่งของธุรกิจร่วมกันแล้ว หลังจากส่งผลไม้แล้วตู้เปล่าจึงบรรจุผักจากจีนกลับมา จากเดิมที่พาร์ทเนอร์ต้องหาบริษัทขนส่งก็เปลี่ยนมาใช้บริษัทที่ตนเองเป็นหุ้นส่วนด้วย ทำให้การขนส่งสินค้าของเหว่ย ป่อมีทั้งขาไปและกลับ

การเปิดบริษัทขนส่งขึ้น ทำให้ไทยแสงและพาร์ทเนอร์ชาวจีนสามารถอุดช่องว่างของธุรกิจที่ไม่สมบูรณ์อยู่ลงได้ ทำให้กระบวนการในการดำเนินกิจการค้าผักผลไม้ข้ามแดนไทยไปจีน จีนมาไทย ครบวงจรสมบูรณ์แบบ

ปัจจุบันเหว่ย ป่อมีรถอยู่ในฟลีตถึง 170 คัน นับได้ว่าเป็นจำนวนที่ไม่น้อยเลยทีเดียว สามร้อยห้าสิบหกวัน รถในฟลีตจะวิ่งขนส่งทำงานหนักอยู่ประมาณเก้าเดือนเพื่อขนส่งผลไม้ไทยทั้งจากภาคตะวันออกและภาคใต้ไปยังจีน รับผักจากจีนกลับมา ทั้งรถและคนขับจะได้พักราวสามเดือนช่วงที่หมดฤดูกาลผลไม้

คุณสมหวังบอกว่าในความเป็นจริงการทำธุรกิจรับจ้างขนส่งสินค้ามีรถถึงร้อยกว่าคัน ถ้ารับขนส่งสินค้า

เพียงแค่ประเภทเดียวคงเป็นเรื่องที่ยาก แต่เหว่ย ป่ออาจแตกต่างกันไปบ้าง สามเดือนที่หยุดหลังจากทำงานหนักมาตลอด รถจะได้บำรุงรักษา ตรวจสอบสภาพทั่วไป คนขับได้พัก กลับไปอยู่กลับบ้านครอบครัว ก่อนจะมาทำงานหนักกันอีกครั้งเมื่อฤดูกาลผลไม้เริ่มต้นขึ้น

เราถามคุณสมหวังเรื่องแนวความคิดในการลงทุนเรื่องรถที่ใช้ในการขนส่งว่า มีองค์ประกอบอะไรที่สำคัญบ้าง “ผมให้ความสำคัญเรื่องความปลอดภัยในการใช้งาน เพราะชีวิตคนขับรถสำคัญ มองเรื่องนี้เป็นอันดับต้นๆ” คุณสมหวังกล่าว หลังจากนั้นพูดถึงรถสแกนเนียซึ่งมีใช้งานอยู่ในฟลีตจำนวนมากว่า สแกนเนียผ่านมาตรฐานสำคัญคือ เรื่องความปลอดภัยในการใช้งาน นอกจากนั้นยังมีอัตราการสิ้นเปลืองน้ำมันต่ำ ช่วยให้เหว่ย ป่อสามารถจัดการต้นทุนเรื่องพลังงานได้เป็นอย่างดี

“ลูกค้าเขาเห็นรถที่เราใช้งาน เขาก็มีความไว้วางใจ สบายใจ” คุณสมหวังกล่าว “ยิ่งเมื่อเราตั้งใจทำงานสินค้าเราดูแลอย่างดี คนขับเราดี รถเรามีประกันชั้นหนึ่งสินค้าเรามีประกันทุกเที่ยว ทำให้ลูกค้าไว้วางใจได้”

“สแกนเนียลืดยอดแรกๆ ใช้งานมารวมสิบปีแล้วเครื่องยนต์ยังดีอยู่ ยังประหยัดน้ำมันเหมือนเดิม” คุณสมหวังเล่าให้ฟัง แม้ว่าบางคันจะเทรินออกไปแล้ว รถสแกนเนียในฟลีตมีทั้งรุ่น PGR, NGT คุณสมหวังอธิบายให้ฟังเพิ่มเติมว่า จริงๆ เหว่ย ป่อกำหนดไว้คร่าวๆ ว่ารถหนึ่งคันน่าจะใช้งานอยู่ประมาณหกแสนถึงแปดแสนกิโลเมตรหรือในราวหกปีไม่เกินแปดปี หลังจากนั้นจะขาย

ธุรกิจผลไม้ส่งออกสำคัญมากกับเศรษฐกิจของประเทศไทย รัฐบาล หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง กระทรวงพาณิชย์ กระทรวงการเกษตร กระทรวงต่างประเทศ ต้องให้ความสำคัญ ต้องสร้างสมดุลที่ดีในเรื่องต่างประเทศ จีนสำคัญ ผลไม้ไทยเพิ่งพาดตลาดจีนมาก นับเป็นตลาดอันดับหนึ่ง 80% ของผลไม้ที่จีนนำเข้าเป็นผลไม้จากไทย ถ้ามีปัญหาผลกระทบในไทยจะเยอะมาก ตั้งแต่เกษตรกร ผู้ค้า ผู้ขนส่งจะกระทบหมด เพราะฉะนั้นเวลารัฐบาลจะดำเนินอะไรเกี่ยวกับต่างประเทศต้องใช้ความระมัดระวังให้มาก ต้องสร้างสมดุลให้ดีระหว่างตะวันตกกับจีน

คุณสมหวัง กันยาปรีดากุล

ออกหรือทรินเป็นคันใหม่เข้ามา เหตุผลสำคัญประการหนึ่งคือบริษัทจะได้รถที่มีคุณภาพดีใช้งานหมุนเวียนอยู่ในฟลิต อีกทั้งการขายรถตอนที่ใช้น้อย ทุกอย่างยังสมบูรณ์ย่อมได้ราคาที่ดีกว่าไปขายตอนที่อายุการใช้งานเยอะแล้ว

สำหรับเหว่ย ป๋อไม่อาจจะวิ่งสินค้าให้ไทยแลงหรือวิ่งสินค้าให้ลูกค้ารายใด จะดำเนินการภายใต้มาตรฐานเดียวกัน คุณภาพเดียวกัน

นอกจากให้ความสำคัญเรื่องตัวรถแล้วตู้เย็นซึ่งเป็นอีกอุปกรณ์สำคัญในการดำเนินการขนส่งผลไม้ส่งออกเหว่ย ป๋อเลือกตามที่ลูกค้าต้องการ โดยเครื่องทำความเย็นต้องทำอุณหภูมิให้ได้ตามที่ลูกค้ากำหนด (ปัจจุบันใช้แบรนด์ญี่ปุ่น) รวมทั้งคนขับรถต้องมีความรู้พื้นฐานในการดูแลเรื่องอุณหภูมิตู้เย็นด้วย

การดูแลคนขับนั้นมีผู้จัดการฟลิตเป็นผู้รับผิดชอบบริหารจัดการทีมคนขับ ที่สำคัญคนขับรถต้องทำตามกฎหมายระบุเมื่ออยู่บนท้องถนน การขนส่งมีมาตรฐานตามที่กรมขนส่งกำหนด บริษัทดูแลพนักงานขับรถทุกคนเหมือนเป็นสมาชิกในครอบครัว การทำงานของคนขับมีการใช้เทคโนโลยีเช่น GPS คอยติดตาม เส้นทางประจำที่วิ่งบริษัทมีจุดจอดพักที่แน่นอนให้ หากขับรถเร็วหรือไม่พักตามจุด ก็จะมีการเรียกมาพูดคุยสอบถาม “การทำงานของทุกคนต้องมีความเป็นมืออาชีพ” คุณสมหวังกล่าว

นอกจากนั้นคุณสมหวังยังอธิบายเพิ่มเติมว่า สำหรับคนขับรถ “บริหารลูกน้อง เราใช้ใจในการทำงาน เราไม่มองเขาเป็นมนุษย์เงินเดือน เรามองเขาเป็นหุ้นส่วนทางธุรกิจ อยู่ด้วยกัน เราโตเขาก็โต เติบโตไปด้วยกัน”

ความโดดเด่นของเหว่ยป๋อ ที่ลูกค้ารับรู้และประทับใจ คือเรื่องของความตรงเวลา การให้ความสำคัญกับการดูแลอุณหภูมิตู้สินค้าในการขนส่ง การจัดการสินค้าเป็นไปตามมาตรฐานที่ลูกค้ากำหนดและต้องการ

คุณสมหวังกล่าวว่า “บอกกับลูกน้องเสมอว่าลูกค้าต้องมาเป็นอันดับหนึ่ง นี่คือหัวใจสำคัญ”

สำหรับการเป็นคู่ค้าระหว่างเหว่ย ป๋อกับสแกนเนีย คุณสมหวังกล่าวว่า “สแกนเนียเรามีมาตรฐานสูง เป็นมืออาชีพ เวลามีปัญหาอะไรเราสะท้อน

กลับไป ทุกแผนกเขารับฟังและพร้อมที่จะเข้ามาจัดการแก้ไขให้เรา ถือว่าสแกนเนียใส่ใจลูกค้าดีมาก”

ทุกวันนี้สำหรับเหว่ย ป๋อ คุณสมหวังกล่าวว่า “เลยจุดที่ตั้งไว้มาเยอะมาก ตอนเริ่มต้นคิดว่ามีรถสักห้าสิบคันก็น่าจะพอแล้ว ทำสิบคันนี้ก็ถือว่าโตแล้ว ลูกค้าของเหว่ย ป๋อเป็นการบอกปากต่อปากกันไป ทำให้เหว่ย ป๋อเติบโตมาอย่างต่อเนื่องโดยไม่รู้ตัว ก้มหน้าทำงานรักษาคุณภาพในการทำงานมา รู้ตัวอีกทีมีรถเป็นร้อยคันแล้ว ทุกวันนี้ลูกค้ายังบอกว่าเราไม่มีรถให้”

ถึงกระนั้นคุณสมหวังยังกล่าวว่า การขนส่งผลไม้ข้ามแดนไม่ใช่งานง่าย การดูแลเรื่องอุณหภูมิตู้เย็นสำคัญมาก หากผิดพลาดเสียหายกับสินค้าผู้ขนส่งต้องเป็นผู้รับผิดชอบชดใช้

ธุรกิจผลไม้ส่งออกสำคัญมากกับเศรษฐกิจของประเทศไทย คุณสมหวังย้ำในตอนท้ายว่า รัฐบาลหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง กระทรวงพาณิชย์ กระทรวงการเกษตร กระทรวงต่างประเทศ ต้องให้ความสำคัญ ต้องสร้างสมดุลที่ดีในเรื่องต่างประเทศ จีนสำคัญ ผลไม้ไทยเพิ่งพาดตลาดจีนมาก นับเป็นตลาดอันดับหนึ่ง 80% ของผลไม้ที่จีนนำเข้าเป็นผลไม้จากไทย ถ้ามีปัญหาผลกระทบในไทยจะเยอะมาก ตั้งแต่เกษตรกร ผู้ค้า ผู้ขนส่งจะกระทบหมด เพราะฉะนั้นเวลารัฐบาลจะดำเนินอะไรเกี่ยวกับต่างประเทศต้องใช้ความระมัดระวังให้มาก ต้องสร้างสมดุลให้ดีระหว่างตะวันตกกับจีน

“ถ้าส่งออกผลไม้ดี ไปได้อย่างราบรื่น ผลประโยชน์จะกลับสู่ประเทศมาก คนไทยได้ประโยชน์จำนวนมาก ที่สำคัญการส่งออกผลไม้ไทยไปจีนตอนนี้ทางถนนนับว่ามีประสิทธิภาพที่สุด ไม่มีช่องทางไหนดีกว่าทางถนนทุเรียนไทยที่ลงทุนปลูกกันเยอะมากตอนนี้มีจุดหมายปลายทางอยู่ที่เดียวคือจีน ถ้าไปจีนไม่ได้จะไปไหนคนยุโรปไม่มีใครกินทุเรียน” คุณสมหวังกล่าว

เราเห็นด้วยกับประเด็นนี้ ผลไม้ไทยส่งออกนับเป็นดาวเด่นอย่างยากจะปฏิเสธได้ สิ่งสำคัญที่ทำให้ตลาดผลไม้ส่งออกเติบโตมีหลายปัจจัย ทุกส่วนมีความสำคัญหมดตั้งแต่เกษตรกรจนถึงการขนส่ง

การส่งออกผลไม้ไทย
ไปจีนตอนนี้ทางถนนนับว่ามี
ประสิทธิภาพที่สุด ไม่มีช่องทาง
ไหนดีกว่าทางถนน ทูเรียนไทยที่
ลงทุนปลุกกันเยอะมากตอนนี้มี
จุดหมายปลายทางอยู่ที่เดียวคือ
จีน ถ้าไปจีนไม่ได้จะไป
ไหน คนยุโรปไม่มีใครกินทูเรียน



Scania Road Show

อะไรใหม่บ้างในสแกนเนียโมเดล 2023 ระบบไฟสัญญาณต่างๆ รวมถึงไฟนำทางหลักเป็นแบบแอลอีดีทั้งหมด (สว่างกว่าเดิม) เกียร์ใหม่ทั้งรุ่นใหม่ทั้งหมด ตัวเกียร์ทำด้วยอะลูมิเนียมทำให้มีน้ำหนักเบาขึ้น ประสิทธิภาพในการเปลี่ยนเกียร์ดีกว่าเกียร์ตัวเดิม (ระบบเกียร์ OverDrive) นอกจากการเปลี่ยนเกียร์จะราบรื่นขึ้นกว่าเดิม ยังทำให้รถสามารถประหยัดพลังงานได้เพิ่มขึ้น 7% เมื่อเทียบกับรุ่นก่อนหน้าเดิม ดังนั้นตัวเปลี่ยนใหม่โดยออกแบบเป็นรูปตัวดีใช้วัสดุใหม่เบาขึ้น รูปแบบตัวถังที่เป็นตัวดี (D) ทำให้รถสามารถใช้น้ำมันจากถังใต้มีประสิทธิภาพมากขึ้นนั่นคือสามารถใช้น้ำมันได้จนถึงก้นถัง ทำให้รถวิ่งได้ไกลขึ้น ไปได้ไกลกว่า



Model Y 2023

ภาคตะวันออก & อีสาน(ตอนบน)



Scania Champion Roadshow 2023

หลังจากเปิดตัว Scania Model 2023 เมื่อช่วงต้นของไตรมาสสองปี 2023 สุดลาด พร้อมข้อมูลเบื้องต้นต่างๆ เกี่ยวกับตัวรถ ที่มีเทคโนโลยีใหม่ๆ หลายอย่างเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพของรถให้ดียิ่งขึ้นไปอีก ด้วยการคิดค้นพัฒนาอย่างเต็มความสามารถของทีมวิศวกรของสแกนเนีย

อะไรใหม่บ้างในสแกนเนียโมเดล 2023 อาทิ ระบบไฟสัญญาณต่างๆ รวมถึงไฟนำทางหลักเป็นแบบแอลอีดีทั้งหมด (สว่างกว่าเดิม) เกียร์ใหม่ที่ปรับใหม่ทั้งหมด ตัวเกียร์ทำด้วยอะลูมิเนียมทำให้น้ำหนักเบาขึ้น ประสิทธิภาพในการเปลี่ยนเกียร์ดีกว่าเกียร์ตัวเดิม (ระบบเกียร์ Over-Drive) นอกจากการเปลี่ยนเกียร์จะราบรื่นขึ้นกว่าเดิมยังทำให้รถสามารถประหยัดพลังงานได้เพิ่มขึ้น 7% เมื่อเทียบกับเบนเนอเรนเดิม ถังน้ำมันเปลี่ยนใหม่โดยออกแบบเป็นรูปตัววีใช้วัสดุใหม่เบาขึ้น รูปแบบตัวถังที่เป็นตัวดี (D) ทำให้รถสามารถใช้น้ำมันจากถังได้มีประสิทธิภาพมากขึ้น นั่นคือสามารถใช้น้ำมันได้จนถึงก้นถัง ทำให้รถวิ่งได้ไกลขึ้นไปได้ไกลกว่า

แรงบิดสูงในรอบต่ำ (ระบบเกียร์ Overdrive) รอบเครื่องต่ำลงได้ความเร็วสูงขึ้นกว่าเดิม จุดเด่นที่มีมาแต่เดิมและทำได้ดีขึ้นไปอีก อัตราทดเกียร์ต่ำ ตัวเกียร์เบาลง 75 กิโลกรัม ตัวเกียร์สั้นลง เปลี่ยนเกียร์ราบรื่นกว่าเดิม ทำงานร่วมกับระบบออฟติคัลสได้อย่างยอดเยี่ยม (ระบบเกียร์อัตโนมัติที่มีชื่อเสียงของสแกนเนีย) รถสามารถใช้งานได้อย่างต่อเนื่องยาวนานโดยไม่ต้องหยุด (Uptime ได้ยาว) เครื่องยนต์เดิม 13 ลิตร มีแรงบิดสูง รอบต่ำเมื่อได้เกียร์ใหม่ ทำให้เพิ่มความประหยัดได้ดีขึ้น

ระบบความปลอดภัยครบ เพิ่มมากขึ้นจากเดิม โมเดล 2023 ทุกรุ่นติดการติดตั้งข้างมาจากโรงงานจากสวีเดน เบรกไฟฟ้า EBS (ระยะเบรกลดลงปลอดภัยมากขึ้น) ระบบเบรกอัตโนมัติ (ช่วยเบรกเมื่อมีวัตถุเข้ามาในระยะไม่ปลอดภัย) ระบบเบรกเสริม รีทาร์ดเดอร์ที่เป็นมาตรฐานของรถ เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม ปลดปล่อยคาร์บอนต่ำ

เมื่อโปรดักส์ใหม่พร้อมสำหรับการทำการตลาด ทีมงานของสแกนเนีย สยาม โดยเฉพาะฝ่ายขายจึงมีโจทย์ใหญ่ ทำอย่างไรในการนำสแกนเนียใหม่เข้าสู่ตลาด เพื่อเข้าถึงลูกค้า ทั้งฐานลูกค้าเดิมและลูกค้าใหม่ ทำอย่างไรจะให้ลูกค้าเข้าใจ เข้าถึงผลิตภัณฑ์ใหม่ได้ นางสาวดวงใจ พงศ์ประเทืองสุข ผู้อำนวยการฝ่ายปฏิบัติการงานขาย บริษัท สแกนเนีย สยาม จำกัด เล่าให้ฟังว่าทีมงานทำงานร่วมกันแลกเปลี่ยนความคิดเห็น นำข้อมูลจากพนักงานของเซลล์ ข้อมูลจากการลงพบปะลูกค้าที่ทำมาสมาเสมอ ถูกนำมาแลกเปลี่ยนนำเสนอความคิดเห็นร่วมกัน ในที่สุดได้

ที่ถูกต้องบรรดานักขับ และเจ้าของกิจการคือ การได้มีโอกาสสัมผัสกับรถอย่างจริงจัง กดลองนั่ง กดลองขับ สอบถามคลายข้อสงสัยจากผู้ที่มีความรู้ความเข้าใจเชี่ยวชาญเกี่ยวกับรถตัวจริง เช่น Instructor ทีม จากสแกนเนีย เพราะ Scania Champion Roadshow 2023 ทางสแกนเนีย สยามยกทีมมาครบ ตั้งแต่ผู้บริหาร ทีมการตลาด ทีมเซลล์ ทีมเทคนิค





เกิดแนวความคิดที่นำไปสู่การจัดงาน Scania Champion Roadshow 2023 ขึ้น

ทีมงานสแกนเนีย สยามออกเดินทางนำเอาผู้ชนะในสนามรถเพื่อการพาณิชย์ การขนส่งทางถนนตลาดรถยุโรปในประเทศไทย สแกนเนียโมเดล 2023 ไปหาลูกค้าถึงพื้นที่ของลูกค้าทั่วประเทศไทย โดยที่เริ่มต้นไปแล้วคือ ภาคตะวันออก สระแก้ว ปราจีนบุรี จันทบุรี ภาคอีสาน ขอนแก่น หนองคาย อุดร โคราข ภาคกลางในชนบท.และจะตระเวนไปจนครบทั่วประเทศ

Asian Trucker จะไปสังเกตการณ์ที่จันทบุรี และตามไปบางส่วนในภาคอีสาน นอกจากได้เห็นการจัดกิจกรรมแล้วยังสบโอกาสได้คุยกับทั้งบรรดานักขับรถเจ้าของกิจการทั้งรายย่อยและรายใหญ่ ทั้งที่เป็นลูกค้าเดิม และลูกค้าใหม่ที่ยังไม่เคยมีประสบการณ์กับรถสแกนเนีย รวมไปถึงบริการต่างๆ จากสแกนเนียเลย

งานจัดอย่างกระชับเรียบง่าย แต่ตรงประเด็นในการสื่อสารข้อมูลที่ลูกค้าต้องการ เริ่มจากการแสดงให้เห็นว่าโมเดลใหม่มีอะไรเพิ่มมาบ้าง สิ่งที่จะมาส่งผลอย่างไรกับรถ ทำให้รถมีขีดความสามารถเพิ่มเติมตรงส่วนไหนบ้าง คุณสมบัติขีดความสามารถของตัวรถจะทำให้ลูกค้าได้ประโยชน์อะไรบ้างในการใช้งาน ช่วยให้ธุรกิจของลูกค้ามีผลกำไรขึ้นได้อย่างไร และความโดดเด่นเรื่องความปลอดภัยที่เทคโนโลยีต่างๆ ในตัวรถมีเพื่อปกป้องคนขับรถ รวมถึงสร้างความปลอดภัยบนท้องถนนให้กับผู้อื่นที่ร่วมใช้ถนนเส้นเดียวกันในการเดินทางขนส่ง

ที่ถูกใจบรรดานักขับ และเจ้าของกิจการคือ การได้มีโอกาสสัมผัสกับรถอย่างจริงจัง ทดลองนั่ง ทดลองขับ สอบถามเคลียข้อสงสัยจากผู้ที่มีความรู้ความเข้าใจ เชี่ยวชาญเกี่ยวกับรถตัวจริง เช่น Instructor ทีม จากสแกนเนีย เพราะ Scania Champion Roadshow 2023 ทางสแกนเนีย สยามยกทีมมาครบตั้งแต่ผู้บริหาร ทีมการตลาด ทีมเซลล์ ทีมเทคนิค

หลังจากได้ทดลองขับทุกคนพูดไปในทิศทางเดียวกันว่า “ยอดเยี่ยม” โดยเฉพาะกับเกียร์ใหม่ที่ให้ความรู้สึกรับรีนและทรงพลัง แม้แต่นักขับที่ขับโมเดลก่อนหน้านี้มาจะรู้สึกว่เกียร์รุ่นก่อนหน้านี้ถือว่าเปลี่ยนเกียร์ได้ยอดเยี่ยมแล้ว โมเดล 2023 นี้ทำให้ได้ดีกว่าอีกอย่างเห็นได้ชัด

โปรแกรม Scania Champion Roadshow 2023 ปิดท้ายด้วยการนำเสนอโปรแกรมทางการเงินเพื่อเป็นเจ้าของรถ ซึ่งทางสแกนเนีย สยาม มีหลาย





โปรแกรมให้ลูกค้าได้เลือก นอกไปจากนั้นลูกค้ายังสามารถพูดคุยเพื่อปรับรายละเอียดให้เข้ากับต้นทุนและความคล่องตัวทางการเงินของตัวเอง เพราะลูกค้าแต่ละรายมีความแตกต่างกันไป ที่จับทุรีในวันนั้นมีทั้งเจ้าของที่ขับเอง พนักงานขับรถมาแทนเจ้าของ พนักงานบริษัทที่ดูแลพลีของบริษัทเป็นตัวแทนบริษัทเจ้าของกิจการขนาดเล็ก ขนาดกลาง ส่วนสุดท้ายนี้นับเป็นสีสันอย่างจริงจางเพราะเป็นส่วนที่ลูกค้ามีโอกาสได้พูดคุย เจรจา มองหาทางเลือกโอกาสร่วมกันกับทางทีมงานของสแกนเนียในการเป็นเจ้าของรถเพื่อนำไปขับเคลื่อนธุรกิจ

Scania Champion Roadshow 2023 จบจากภาคตะวันออก หมายความว่าปิดภาคอีสาน ภาคเหนือ และได้ ครบทั่วทั้งประเทศไทย ใครสนใจสามารถติดต่อสอบถามรายละเอียดได้ตามข้อมูลด้านล่างได้

* สูดยอรรถบรรทุกสแกนเนีย โมเดลปี 2023 เริ่มขายแล้วพร้อมกันทั่วประเทศ กับโปรฯ สุดแรงในแคมเปญ “สแกนเนีย แชมเปียน ไรด์โชว์ 2023” ส่วนลด ของแถมมูลค่ากว่า 100,000 บาท ดาวน์เริ่มต้นที่ 0% ผ่อนเริ่มต้นที่ 5x,xxx บาท/เดือน ขับฟรีก่อน 90 วัน ซ่อมฟรี 2 ปี บำรุงรักษาฟรี 5 ปี รวมทั้งโปรฯ งานบริการอีกมากมาย

สนใจ ติดต่อเซลส์ในพื้นที่ดังนี้

ภาคกลาง

โทร 064 193 9916

ภาคตะวันตก ภาคตะวันออก

โทร 092 223 0290

ภาคเหนือ

โทร 099 287 6364

ภาคอีสาน(ตอนบน)

โทร 063 226 7542

ภาคอีสาน(ตอนล่าง)

โทร 061 823 9617

ภาคใต้(ตอนบน)

โทร 065 924 0216

ภาคใต้(ตอนล่าง)

โทร 061 823 9619

เมื่อมืออาชีพด้านการฝึกอบรมการขับขี่ มีโอกาสได้ทดสอบ สแกนเนียโมเดล Y 2023

คุณเฉลิมชัย หุ่นนาครินทร์
ผู้อำนวยการสถาบันฝึกอบรม ID DRIVER

คุณเฉลิมชัย หุ่นนาครินทร์ ผู้อำนวยการสถาบันฝึกอบรม ID DRIVER จำกัด หรือที่บรรดานักขับที่ผ่านการฝึกอบรมจากสถาบันนี้เรียกกันติดปากว่าอาจารย์ แวะมาที่สถานที่จัดงานของสแกนเนียที่ขอนแก่น ทำให้เรามีโอกาสได้ทักทายพูดคุยกับอาจารย์เฉลิมชัย หลังจากที่อาจารย์นำเจ้าโมเดล Y 2023 ของสแกนเนียออกไปวิ่งทดสอบยาวๆ บนถนนหลวงมารอบหนึ่ง

“เป็นอย่างไรบ้างครับ” เราเอ่ยถาม เมื่ออาจารย์ก้าวลงจากรถ รอยยิ้มประดับอยู่บนใบหน้าของอาจารย์ ก่อนที่จะตอบสั้นๆ ว่า “ประทับใจ ประทับใจ”

ถอยหลังไปเล็กน้อย

ก่อนจะคุยเรื่องรถ เราถามอาจารย์ว่า ทุกวันนี้เรื่องรถไฟฟ้าเป็นที่พูดถึงกันมาก ไม่เพียงแต่ยานยนต์ส่วนบุคคลเท่านั้น แวดวงขนส่งสินค้าและการขนส่งมวลชนเองก็เช่นกัน อาจารย์กล่าวว่าในส่วนของสถาบันต้องเตรียมตัวเฝ้ามองอนาคตที่กำลังจะมาถึง เพราะต่อไปรูปแบบหลายอย่างจะต้องเปลี่ยนแปลงอย่างแน่นอน

สิ่งแรกที่อาจารย์เฉลิมชัยให้คะแนนเป็นพิเศษ คือ เรื่องของการจัดการเรื่องจุด Blind Spot ของรถคันนี้ ทำได้ดี รุ่นใหม่นี้ทำได้ดีขึ้นไปอีกเรียกว่าดีกว่าทุกแบรนด์ในตลาดเลย

เรื่องของเกียร์ ประทับใจอย่างยิ่ง อาจารย์ตอบพร้อมกับรอยยิ้ม “มันราบเรียบ แถบจะสัมผัสถึงรอยต่อไม่ได้เลย Smooth มาก”



ที่อาจารย์กังวลมิใช่เราจะปรับตัวอย่างไร แต่เป็นเรื่องของพฤติกรรมการใช้งานยานยนต์ EV ของผู้ขับขี่ เพราะเมื่อเราไม่ต้องคำนึงถึงความปลอดภัยจากต้นทุนเรื่องพลังงาน การใช้งานรถจะเป็นอย่างไร เราอาจไม่ต้องดูแลเครื่องยนต์มาก แต่รถยนต์ EV ที่มีแรงบิดสูงต้องใช้เบรคมาก ยางสึกหรอมาก การดูแลเรื่องนี้ของผู้ใช้งานรถจะเป็นอย่างไร ซึ่งยังตอบตอนนี้ไม่ได้ ช่วงนี้ต้องศึกษาเก็บข้อมูล

ท้ายที่สุดแล้วอาจารย์เฉลิมชัยกล่าวว่า ไม่ว่าจะเป็นรถที่ขับเคลื่อนด้วยพลังงานอะไร การเรียนรู้ การฝึกอบรมเป็นเรื่องสำคัญ สถาบัน ID DRIVER ไม่ได้อบรมเฉพาะเรื่องการขับขี่ ยังมีเรื่องของการดูแลการบริหารจัดการรถ คนขับ การขับขี่ให้มีประสิทธิภาพ ปลอดภัย ดูแลรถให้ถูกต้อง

อาจารย์กล่าวถึงหลักสูตร ECO Drive ของสถาบันที่มีการอบรมความรู้รอบด้าน รถสำคัญ คนขับสำคัญ เทคโนโลยีปรับเปลี่ยนกัวหน้า การเรียนรู้จึงจำเป็น “เอาคนที่ผ่านการฝึกอบรมการขับขี่จากสถาบันที่ได้มาตรฐานขึ้นขับรถ กับคนที่ไม่ได้อบรมมาขับ ให้เป็นรถคันเดียวกันเลย คุณคิดว่าใครจะขับได้ดี ปลอดภัย ถูกต้อง ประหยัดได้มากกว่ากัน” อาจารย์ถาม “การลงทุนเครื่องมือสำคัญ เช่นเดียวกันการลงทุนกับคนขับก็สำคัญ” เมื่อคนขับเข้าใจ ได้เติมเรื่องเทคนิค ความรู้ต่างๆ ให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงของเครื่องมือ เครื่องมือ ความคุ้มค่า ต้นทุนที่มีประสิทธิภาพ ย่อมต้องเกิดขึ้นอย่างไม่ต้องสงสัย อาจารย์ยกตัวอย่างเรื่องของรถในหลักสูตรรถไม่ได้มีรายละเอียดแค่ตัวรถและให้คนขับขึ้นไปขับเท่านั้น รายละเอียดต่างๆ ของรถที่ต้องรู้ การทำอะไรกับตัวรถล้วนมีผลเกี่ยวข้องกับการสิ้นเปลือง เชื้อเพลิง คนขับจะต้องดูแลรถที่ตนเองขับอย่างไร

กลับมาที่รถสแกนเนีย โมเดล Y 2023

สิ่งแรกที่อาจารย์เฉลิมชัยให้คะแนนเป็นพิเศษ คือเรื่องของการจัดการเรื่องจุด Blind Spot สแกนเนียทำได้ดี รุ่นใหม่นี้ทำได้ดีขึ้นไป อีกเรียกว่าดีกว่าทุกแบรนด์ในตลาดเลย คนขับสามารถมองเห็นเหตุการณ์ที่คนวิสัยโดยรอบรถได้อย่างครบถ้วน เมื่อเรื่อง Blind spot ทำได้ดีโอกาสจะเกิดอุบัติเหตุจะลดลงได้อย่างมีประสิทธิภาพมาก

ทัศนวิสัยกระจกด้านหน้าของสแกนเนียนั้น เมื่อคุณขึ้นไปนั่งหลังพวงมาลัยคุณจะเข้าใจได้เลย มุมอับด้านข้างนั้นไม่มีเลย เสาค้ำกึ่งทั้งสองด้านปรับขนาดลงจากโคมก่อนหน้า มีความแข็งแรงมากขึ้น ส่วนกระจกด้านข้างจะโค้งรับกับมุมหัวเสาทำให้ทัศนวิสัยด้านข้างเปิดกว้างออก ตำแหน่งของกระจก

มองนอกตัวรถทั้งสองด้านอยู่ในจุดที่เกิดประโยชน์สูงสุดของผู้ขับขี่ที่คนวิสัยโดยรอบได้อย่างมีประสิทธิภาพ

พวงมาลัย เป็นจุดถัดมาที่อาจารย์เฉลิมชัยเอ่ยชม ทั้งขนาดที่คำนวณมาอย่างดี ไม่ใหญ่และเล็กเกินไป ผู้ขับขี่ตัวเล็กอย่างคนเอเชีย คนไทยสามารถจับ บังคับพวงมาลัยได้อย่างเหมาะสมมือเข้ากับรูปร่าง การจัดวางปุ่มการใช้งานต่างๆ บนพวงมาลัยนั้นใช้งานได้ง่าย สะดวก

โมเดล Y 2023 ตัวที่อาจารย์ขับทดสอบเป็นระบบถ่วงลม อาจารย์บอกว่าความนุ่มนวลทำได้ดีกว่ารุ่นก่อนหน้านี้อีก รู้สึกได้เลย การจัดการกับเสียงรบกวนภายนอกยอดเยี่ยม ภายในห้องโดยสารมีความเงียบ

แน่นอนเรื่องของเกียร์ ประทับใจอย่างยิ่ง อาจารย์ตอบพร้อมกับรอยยิ้ม “มันราบเรียบ แทบจะสัมผัสถึงรอยต่อไม่ได้เลย” “การเปลี่ยนเกียร์ Smooth มาก ต่อเนื่องเนียนมาก” เกียร์ลูกใหม่ทำให้อัตราเร่งของรถดีมาก “ผมคิดว่าศูนย์ถึงร้อยไม่น่าจะกิน 7-8 วินาที” อาจารย์เฉลิมชัยกล่าว การส่งเกียร์แต่ละจังหวะที่นุ่มนวล ทำให้ความเร็วของรถเพิ่มขึ้นได้อย่างไม่ติดขัด ส่งผลทำให้รถสามารถประหยัดพลังงานได้ดีขึ้น รอบต่ำให้พลังกำลังสูง อาจารย์บอกว่า การออกแบบระบบวิศวกรรมของเครื่องยนต์และเกียร์ตัวใหม่ของสแกนเนีย ทำได้ยอดเยี่ยมมาก มีอัตราทดเฟืองท้ายที่เหมาะสมทั้งการวิ่งทางราบ และการวิ่งขึ้นเนินชัน

สำหรับโมเดล Y 2023 นี้ เมื่อพัฒนาเกียร์ดีขึ้น รถเมื่อบรรทุกและวิ่งตามกฎหมาย ความประหยัดจะมาอย่างไม่ต้องสงสัย รอบเครื่องไม่ถึงหนึ่งพันความเร็วไปถึงที่กฎหมายกำหนดแล้ว (60 กิโลเมตรต่อชั่วโมง) ไปที่เกียร์ 12 แล้ว เมื่อความเร็วขึ้นไปถึง 70 ในจังหวะแซง ระบบ OverDrive ทำงานเข้ามาช่วยทำให้ความเร็วได้ไปถึงระดับนั้น โดยที่รอบเครื่องยนต์แค่หนึ่งพันเท่านั้น

อาจารย์เฉลิมชัยกล่าวถึงภาระกิจขนส่งน้ำมัน สแกนเนียโมเดล Y 2023 จะประหยัดได้เพิ่มขึ้น โดยเฉพาะหากกลับเมื่อวิ่งรถเปล่า อัตราประหยัดจะได้มากกว่าเดิมอีกอย่างแน่นอน

สังเกตจากใบหน้าของอาจารย์ในขณะที่คุยกันเกี่ยวกับเจ้าสแกนเนียโมเดล Y 2023 ที่ได้ทดลองขับมา ไม่ต้องบอกก็รู้ได้ว่าอาจารย์ประทับใจในประสิทธิภาพของรถมากน้อยแค่ไหน

เมื่อสแกนเนียลงพื้นที่ด้วยรูปแบบการตลาด เช่นนี้ มีมาครบทั้งสินค้า ทีมขาย ทีมวิศวกร ผู้บริหาร เรียกได้ว่าเหมือนยกสำนักงานใหญ่ บางนามายังพื้นที่ของลูกค้า ลูกค้าสงสัยอะไรพูดคุยกันได้อย่างละเอียด ตั้งแต่ตัวสินค้า ไปจนถึงโปรแกรมทางการเงิน ซึ่งทางสแกนเนียมีโปรแกรมหลากหลายให้ลูกค้าได้เลือก รวมทั้งลูกค้าสามารถปรับแต่งรายละเอียดเพื่อให้สอดคล้องกับต้นทุนที่ลูกค้ามี เพื่อหาช่องทางที่เหมาะสมที่จะทำให้ลูกค้าสามารถซื้อรถจากทางสแกนเนียได้ รวมทั้งที่สำคัญที่สุดคือ ลูกค้าสามารถบริหารจัดการทุนของตนเองได้อย่างมีประสิทธิภาพ นำรถไปสร้างเงิน สร้างผลกำไร และมีขีดความสามารถในการผ่อนชำระได้อย่างราบรื่น

คุยกับคุณดวงใจ พงศ์ประเทืองสุข

ผู้อำนวยการฝ่ายปฏิบัติการงานขาย บริษัทสแกนเนีย สยาม จำกัด

Scania Roadshow





“เรารู้ว่าโมเดลนี้เป็นโมเดลที่ต้องให้ตลาดได้รู้จักให้ได้เร็วที่สุดมากที่สุด เพราะเรารู้ดีว่านี่เป็นเวอร์ชันที่ดีที่สุดของเราตอนนี้ ไม่ใช่เวอร์ชันก่อนไม่ดี มันดีในยุคของมันอยู่แล้ว โมเดลใหม่เป็นการแสดงให้เห็นว่า**สแกนเนียเราไม่หยุดพัฒนา** รุ่นนี้ออกมาปรับแต่งทุกอย่างให้เป็นไปตามความต้องการของลูกค้ามากขึ้น”



Asian Trucker ติดตามทริปการตลาด Road Show Scania model Y 2023 ไปที่จังหวัดบุรีรัมย์และส่วนหนึ่งของทริปภาคอีสาน (ขอนแก่น หนองคาย อุดรธานี) ช่วงหนึ่งของการเดินทางเรามีโอกาสได้นั่งลงสนทนากับคุณดวงใจ ถึงโปรเจก Road Show นี้ สแกนเนีย โมเดล Y 2023 ที่ปรับเปลี่ยนจุดสำคัญหลายอย่าง ที่ทำให้รถพัฒนาขีดความสามารถไปอีกขั้น มาทั้งเรื่องความประหยัดเชื้อเพลิงที่ดีขึ้น พลละกำลังที่ตอบสนองเร็วขึ้นจากเกียร์ตัวใหม่ ความปลอดภัยสำหรับผู้ขับขี่ที่หลากหลายครบถ้วน

คุณดวงใจกล่าวว่า “เรารู้สึกว่าโมเดลนี้เป็นโมเดลที่ต้องให้ตลาดได้รู้จักให้ได้เร็วที่สุดมากที่สุด เพราะเรารู้สึกว่านี่เป็นเวอร์ชันที่ดีที่สุดของเราตอนนี้ ไม่ใช่เวอร์ชันก่อนมันไม่โอเค มันดีของมันอยู่แล้ว มันเป็นการแสดงให้เห็นว่าสแกนเนียเราไม่หยุดพัฒนา รุ่นนี้ออกมาปรับแต่งทุกอย่างให้เป็นไปตามความต้องการของลูกค้ามากขึ้น”

วิธีการทำการตลาดสำหรับสแกนเนียโมเดล Y 2023 นี้ ผ่านกระบวนการคิด ผ่านการทำงานร่วมกันของทีมงานสแกนเนีย สยาม สแกนเนียมีโชว์รูมทั่วประเทศ อยู่สิบเอ็ดแห่ง สแกนเนียมองไปยังพื้นที่ที่ยังไม่มีโชว์รูม ต้องการจะให้ลูกค้าที่อาจจะยังไม่กล้าจะมาสัมผัสกับรถสแกนเนีย ไม่มีโอกาสได้จับต้องรถ ให้ได้เห็นรถ มีโอกาสได้เข้าพูดคุยแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกับทางสแกนเนีย

Asian Trucker ถามว่าวิธีการทำ Marketing ของสแกนเนีย เป็นการคิดใหม่ทำใหม่ คุณดวงใจตอบว่า เป็นเช่นนั้น เพราะทางสแกนเนียต้องการที่เปิดพื้นที่ใหม่ๆ ให้กับทั้งทางสแกนเนียเองและลูกค้า มีประตูอีกบานที่เปิดเชื่อมทั้งสองฝั่งเข้าหากัน สแกนเนียมองไปที่ลูกค้าเป็นจุดตั้งต้น กระบวนการคิดเริ่มต้นจาก ลูกค้าต้องการอะไรจากสแกนเนีย เพื่อที่จะทำให้ลูกค้าสามารถเป็นเจ้าของรถสแกนเนียได้ สามารถนำรถไปขับเคลื่อนธุรกิจ กิจการของตนเองได้

ความท้าทายของสแกนเนีย สยามอาจจะไม่ใช้การรักษาตำแหน่งผู้นำในตลาดรถยุโรป สแกนเนีย กรังด์ แต่เป็นเรื่องของการที่จะเดินทางไปข้างหน้าอย่างต่อเนื่อง มันคงและยังยืนถ้าสินค้าดีจริงแม้ว่าราคาจะเพิ่มขึ้น ลูกค้าก็ยังคงให้การสนับสนุน เพราะสิ่งที่ได้จากสแกนเนียไม่ใช่รถที่ดีอย่างเดียว ยังรวมถึงการดูแลที่ดีด้วย การใช้รถของลูกค้าจึงเป็นไปอย่างสบายใจมั่นใจ





สแกนเนียต้องการเปิดพื้นที่ใหม่ๆ ให้กับทั้งทางสแกนเนียเองและลูกค้า มีประตูอีกบานที่เชื่อมทั้งสองฝั่งเข้าหากัน สแกนเนียมองไปที่ลูกค้าเป็นจุดตั้งต้น กระบวนการคิดเริ่มต้นจาก ลูกค้าต้องการอะไรจากสแกนเนีย

สิ่งที่สำคัญอีกประการ เมื่อสแกนเนียลงพื้นที่ด้วยรูปแบบการตลาดเช่นนี้ ที่มีมาครบทั้งสินค้า ทีมขาย ทีมวิศวกร ผู้บริหาร เรียกได้ว่าเหมือนยกเอาสำนักงานใหญ่บางนามายังพื้นที่ของลูกค้า ลูกค้าสงสัยอะไรพูดคุยกันได้อย่างละเอียด ตั้งแต่ตัวสินค้าไปจนถึงโปรแกรมทางการเงิน ซึ่งทางสแกนเนียมีโปรแกรมหลากหลายให้ลูกค้าได้เลือก รวมทั้งลูกค้าสามารถปรับแต่งรายละเอียดเพื่อให้สอดคล้องกับต้นทุนที่ลูกค้ามี เพื่อหาช่องทางที่เหมาะสมที่จะทำให้ลูกค้าสามารถซื้อรถจากทางสแกนเนียได้ รวมทั้งที่สำคัญที่สุดคือ ลูกค้าสามารถบริหารจัดการทุนของตนเองได้อย่างมีประสิทธิภาพ นำรถไปสร้างเงินสร้างผลกำไรและมีขีดความสามารถในการผ่อนชำระได้อย่างราบรื่น

นอกไปจากนั้นสิ่งสำคัญอีกประการคือ ข้อมูลทางการตลาดที่ทางสแกนเนียจะได้กลับไป จากลูกค้าในพื้นที่ ซึ่งจะเกิดประโยชน์อย่างแน่นอน ในการกำหนดทิศทาง การวางแผนทางการตลาดในอนาคตต่อไป เพราะเมื่อมีโอกาสได้นั่งพูดคุยกับลูกค้าแบบเจอตัว ในบรรยากาศที่ไม่เป็นทางการ การพูดคุยย่อมเปิดออกคุยกันอย่างตรงไปตรงมา

กับลูกค้าบางรายแม้ว่าการตัดสินใจซื้อจะไม่เกิดขึ้นในทันที แต่ลูกค้าจะได้มีโอกาสสัมผัสสัมผัส ได้รับรู้ข้อมูล ได้มีโอกาสพูดนำเสนอจากฝั่งของลูกค้าสู่ทางสแกนเนีย เช่น กิจการใช้รถเป็นแบบไหน มีทุนอยู่ประมาณนี้ การเงินเป็นไปแบบนี้ จะไปสอดคล้องกับโปรแกรมการซื้อแบบไหนได้บ้าง สแกนเนียสามารถนำข้อมูลต่างๆ เหล่านี้ไปกำหนดกลยุทธ์ โปรแกรมการซื้อขายที่จะตอบโจทย์ได้ตรงกลุ่มในอนาคตต่อไป

Asian Trucker ถามคุณดวงใจว่า อะไรที่คิดว่า เป็นข้อมูลที่สำคัญที่สุดสำหรับสแกนเนีย จากที่ได้ลงพื้นที่มาร่วมกิจกรรม Road Show นี้ คุณดวงใจกล่าวว่า “ถ้าเริ่มจากความคาดหวังต้องบอกว่า เสียงตอบรับเกินความคาดหวัง สิ่งที่เราได้รู้เลยว่า ลูกค้าคนไทยให้ความสำคัญ

กับการประหยัดน้ำมัน เพราะเรารู้อยู่แล้วว่ามันเป็น pain point ของเขา ลูกค้าที่เราไปเจอมาทุกคนพูดคำเดียวเลยว่า ถ้าประหยัดน้ำมันขนาดนี้เขาน่าจะซื้อตั้งนานแล้ว ลูกค้าให้ความสำคัญกับเรื่องต้นทุนมาก อันที่ 2 เรื่องของความปลอดภัย เขารู้สึกว่ารถที่เขาใช้อยู่ไม่ว่าจะยี่ห้ออะไรก็ตาม ทำให้คุณภาพชีวิตเขาดีขึ้นน้อยไปนิดนึง ถ้ามีอะไรสักอย่างมาตอบโจทย์ความต้องการในเรื่องความปลอดภัยของเขาได้ เขาก็อยากได้นะ เพราะฉะนั้น 2 เรื่องนี้สำคัญมากที่เราอยากได้กลับมา คือเรายังเจอลูกค้าที่มีความพร้อมที่จะให้ความสำคัญกับเรื่องพวกนี้ จะบอกว่าทุกงานเราได้รับการจองทุกงานหมดเลย มันเป็นบทพิสูจน์ว่าตัวโปรแกรมชิ้นนี้มันตอบโจทย์เขา แสดงว่าเป็นเจ้าของได้ไม่ยาก”

Road Show สินค้ามาพร้อมโปรแกรมทางการตลาด ในช่วงเริ่มต้นกับภาคตะวันออกสแกนเนียทางทางทีมขายสามารถพูดได้ว่าเกินเป้าสำหรับยอดขายที่ได้ แต่ก็ยังคงต้องรอดูในภาคอื่นๆ ด้วย ซึ่งเมื่อตระเวนครบทั่วทุกภูมิภาคข้อมูลที่ได้มานั้นคือการสรุปที่สมบูรณ์ แต่ไม่ว่าท้ายที่สุดแล้วจะเกิดอะไรขึ้น Asian Trucker เชื่อว่าไม่เพียงแต่ทางสแกนเนียจะได้ประโยชน์ ผู้ซื้อหรือลูกค้าเองก็จะได้รับประโยชน์ด้วยเช่นกัน และในท้ายที่สุดกิจกรรมทางการตลาดก็จะพัฒนาปรับเปลี่ยนไปอีกในอนาคตซึ่งแน่นอนว่าย่อมจะดีขึ้นไปอีก เพราะข้อมูลที่ได้จากปีนี้นั้นจะมีมูลค่าอย่างยิ่ง

คุณดวงใจกล่าวว่า เมื่อยอดขายเดินหน้าไปได้ดี สิ่งสำคัญที่จะต้องทำงานหนักต่อไปคือทีม After sale ของสแกนเนีย ที่จะต้องรับมือในการดูแลรถของลูกค้า แน่นอนว่าทุกส่วนของทางสแกนเนียเชื่อมโยงข้อมูลในการทำงานร่วมกัน และทำงานร่วมกันเป็นทีมใหญ่ เพื่อที่จะดูแลลูกค้าของสแกนเนียให้ได้รับบริการที่ดีที่สุด

ความท้าทายของสแกนเนีย สยามอาจจะไม่ใช่การรักษาตำแหน่งผู้นำในตลาดรถยุโรปแบรนด์ แต่เป็นเรื่องของการที่จะเดินหน้าไปข้างหน้าอย่างต่อเนื่อง มันคงแล้วยั่งยืน ถ้าสินค้าดีจริงแม้ว่าราคาจะเพิ่มขึ้น ลูกค้าก็ยังให้การสนับสนุน เพราะสิ่งที่ได้จากสแกนเนียไม่ใช่รถที่ดีอย่างเดียวยังรวมถึงการดูแลที่ดีด้วย การใช้รถของลูกค้าจึงเป็นไปอย่างสบายใจมั่นใจ



ศูนย์บริการยูดี ทริคส์ ตาก กับ รางวัล The Best Dealer – Happy Customer Award 2022

โดยพื้นฐาน เมื่อจะเลือกซื้อรถมาใช้งานในกิจการขนส่ง ผู้ประกอบการส่วนใหญ่เกือบทั้งหมด จะซื้อรถเมื่อมีความต้องการใช้รถ หรือมีงานรอรถอยู่ สิ่งสำคัญที่ใช้ในการตัดสินใจว่าจะเลือกซื้อแบรนด์ไหน มีเหตุผลมากมายที่มาสนับสนุน ซึ่งแต่ละรายแตกต่างกันไป แต่เมื่อสรุปรวมแล้วมีหลักสำคัญอยู่ไม่กี่อย่างซึ่งส่วนใหญ่นั้นสอดคล้องไปในทิศทางคล้ายๆ กัน คุณภาพของรถ เรื่องของลิขสิทธิ์ ทุนที่มี ราคาของสินค้า และข้อสุดท้ายแทบจะทุกที่จะให้ความสำคัญในการซื้อใหม่นั้นคือ งานบริการ ศูนย์บริการ เพราะรถเพื่อการพาณิชย์ทุกคันที่ซื้อไปนั้น ซื้อไปเพื่อใช้งานและใช้งานหนัก งานบริการ ดูแล และซ่อมบำรุงจึงมีความสำคัญมาก

ด้วยเหตุนี้เราจึงเดินทางไกลออกจากกรุงเทพฯ มาที่ศูนย์บริการ UD Trucks & Volvo Trucks สาขาตากซึ่งเป็นสาขาที่คำว่ารางวัล “คะแนนความพึงพอใจจากลูกค้าสูงสุด” ประจำปี 2565 ของประเทศ The Best Dealer - Happy Customer Award 2022 โดยได้รับผลคะแนนสะสมตลอดปีสูงสุด จากการโทรสอบถามความพึงพอใจจากลูกค้าที่เข้ารับบริการจากทุกศูนย์บริการทั่วประเทศ

ทุกคะแนนที่ได้นั้นมาจากลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการโดยตรง นั่นคือคะแนนที่ลูกค้าให้ขึ้นมาจากประสบการณ์ตรงที่ลูกค้าได้รับจากงานบริการจากศูนย์บริการนั่นเอง

ตั้งแต่งานหน้าบ้านไปจนถึงงานหลังบ้าน มาจากการทำงานที่เป็นระบบเป็นทีมของทุกคนในศูนย์บริการอย่างแท้จริง

ท่ามกลางแสงแดดจัดจ้าของฤดูร้อน เรานั่งลงสนทนากับคุณธีรุตม์ สามัง Dealer Manager ประจำ UD Trucks ศูนย์ตาก ผู้ซึ่งทำงานอยู่ที่สาขาทากมายาวนานร่วมสามสิบกว่าปีแล้ว เรียกได้ว่าเริ่มต้นงานกับยูดีทริคส์ เต็มโตมาอย่างต่อเนื่อง เข้าใจทุกกระบวนการในการทำงานเป็นอย่างดี

คุณธีรุตม์ บอกว่าการทำงานร่วมกันนั้น การสื่อสารสำคัญ สำหรับยูดี ทริคส์ สาขาตาก มี Morning Talk ทุกเช้าก่อนเริ่มทำงาน เป็นการแลกเปลี่ยนความคิดเห็น อัปเดตเรื่องราวก่อนทำงานในแต่ละวัน ใครติดขัดปัญหาอะไร ใครต้องการความช่วยเหลือ แต่ละส่วนรับผิดชอบของทุกคนเป็นอย่างไรกันบ้าง ซึ่งจะทำให้ทุกคนมองเห็นภาพรวมของการทำงานในแต่ละวันขององค์กร เพื่อที่จะได้ช่วยเหลือกันในการทำงานได้เป็นอย่างดี

สำหรับลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการคุณธีรุตม์กล่าวว่า ทางศูนย์สื่อสารกับลูกค้าโดยตรงไปตรงมาเกี่ยวกับปัญหาที่ลูกค้ามีมา อะไรเกิดขึ้น จะต้องแก้ไขอย่างไร เพื่อให้เกิดความเข้าใจตรงกัน และทำทุกงานอย่างมีมาตรฐานเท่าเทียมกันด้วยคุณภาพสูงสุด ไม่ว่า

ศูนย์บริการของ **ยูดี ทรัคส์** ทุก
ศูนย์ มีมาตรฐานในการทำงานที่
ทัดเทียมกัน เพราะเป็นไปภายใต้
แนวทางทำงานเดียวกัน รางวัล
ต่างๆ ที่ถูกกำหนดขึ้นนั้น เพื่อ
ส่งเสริมและสร้างสรรค์ให้งาน
บริการของทีมงานพัฒนา
ก้าวหน้า รางวัล **The Best
Dealer - Happy Customer
Award 2022** เป็นเครื่องวัดผล
ที่ลูกค้ามอบให้เพื่อเป็นกระจก
สะท้อนให้ทีมงานได้เห็นถึงผล
ของความมุ่งมั่นในการทำงาน

จะเป็นลูกค้าที่มีรถคันเดียว จนถึงฟลีทใหญ่ ลูกค้าประจำหรือ walk in เข้ามา

คุณธีรุตม์ ดูแลทั้งในส่วนทีมขายและทีมบริการ ทั้งสองส่วนงานต้อง
ทำงานสอดคล้องและสื่อสารกัน เพราะเมื่อฝ่ายขายดำเนินการมอบ
รถให้กับลูกค้าไปใช้งานแล้ว ส่วนงานบริการจะต้องเข้ามารับมือต่อการ
การดูแลลูกค้า เพื่อให้การใช้งานรถเกิดประสิทธิภาพสูงสุด รถของ
ลูกค้าสามารถ Uptime ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

พื้นที่ดูแลของศูนย์บริการตากครอบคลุมพื้นที่ของจังหวัด
อุตรดิตถ์ ตาก สุโขทัย กำแพงเพชร ตาลาดของรถยูดี ทรัคส์ในโซนนี้
เริ่มโตขึ้นเรื่อยๆ ได้รับความสนใจมากขึ้น เห็นรถวิ่งใช้งานอยู่บนท้อง
ถนนเพิ่มขึ้น โปรดักซ์ของ UD Trucks พัฒนามาโดยตลอด คุณ
ธีรุตม์ กล่าวว่า “การผสมผสานเทคโนโลยีของวอลโว่อยู่ในยูดี เช่น
เรื่องของระบบเบรกเครื่องยนต์ (Engin Break) เกียร์อัตโนมัติ ซึ่งใน
ท้องตลาดที่ไม่ใช่แบรนด์จากยุโรปเขีย่น ทรัคส์ไม่มีระบบที่ทันสมัยเหล่านี
นี้ ทำให้ UD Trucks มีความโดดเด่น



เราถามคุณธีรุตม์ว่าลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการส่วนใหญ่มุ่งหวังในเรื่องอะไรเป็นพิเศษ คุณธีรุตม์ บอกว่า ทุกวันนี้ลูกค้ามีความคาดหวังในเรื่องการบริการสูงขึ้น ปัจจุบันระหว่างศูนย์บริการกับลูกค้า มีความสนิทสนมกันมากขึ้น ทำให้เกิดการสื่อสารระหว่างกันแลกเปลี่ยนข้อมูลกัน เมื่อได้รับการบริการที่ดีกลับไป ทำให้ลูกค้าเชื่อมั่นในศูนย์บริการ การนำรถเข้าบำรุงรักษาที่ศูนย์ฯ ได้รับการดูแลด้วยเครื่องมือเครื่องมือนวัตกรรมที่ทันสมัย ช่างที่มีความเข้าใจรถในขณะเดียวกันทางศูนย์ฯ เมื่อสร้างมาตรฐานให้กับตัวเองไว้สูงแล้ว ที่สำคัญคือต้องรักษามาตรฐานตรงจุดนี้ไว้ให้ได้

ขีดความสามารถของศูนย์บริการยูดี ทรัคส์ สาขาตาก ในปัจจุบันไม่ว่าจะเป็นเรื่องของสถานที่ เครื่องมือ บุคลากร มีความพร้อมเต็มที่ สามารถรองรับลูกค้าประจำในปัจจุบันได้อย่างสบาย รวมทั้งลูกค้าใหม่ที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง คุณธีรุตม์กล่าวถึงธรรมชาติการเข้ารับบริการของรถเพื่อการพาณิชย์ในโซนนี้ ถูกรถบรรทุกจะใช้งานเยอะ รถจะเข้ามาใช้บริการเยอะ หน้าฝนรถจะมาเข้ารับบริการน้อย เพราะการใช้น้ำมันน้อย ส่วนใหญ่รถบรรทุกในย่านนี้หลักๆ จะเป็นรถลิสต์บรรทุกทุกพวกพืชผลเกษตร ถัดลงมาวิ่งสินค้าอุปโภคบริโภค และกลุ่มสุดท้ายคือรถขนส่งน้ำมัน

งานบริการ การเตรียมความพร้อมของศูนย์บริการยูดี ทรัคส์ ตาก ดำเนินให้สอดคล้องกับจำนวนรถที่ขายออกไป ปัจจุบันมีสี่ช่องซ่อม บวกกับช่องเปลี่ยนถ่ายน้ำมันเครื่อง จำนวนรถสามร้อยกว่าคันของลูกค้าที่ผลัดเปลี่ยนหมุนเวียนเข้ามาใช้บริการที่ศูนย์บริการตาก มีทีมงานของศูนย์ยูดี ทรัคส์ ตาก ทั้งหมด 16 คน คอยให้บริการ เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดในการทำงาน คุณธีรุตม์กล่าวว่า “การพูดคุยกันในทีมสำคัญ แต่ละคนดูแลส่วนงานของตนเองให้ดี ทำหน้าที่ที่รับผิดชอบให้ดีที่สุด”

หัวใจสำคัญของงานบริการของทีมตาก คุณธีรุตม์กล่าวว่า “เราต้อนรับลูกค้าด้วยความอบอุ่น ไม่ว่าจะเป็นคนขับ หรือเจ้าของ ให้คำแนะนำ ข้อมูลการซ่อมชัดเจน การซ่อมต้องให้จบในครั้งเดียวให้ได้ ตามกำหนดเวลา ลูกค้าจะได้วางแผนการนำรถกลับไปใช้งานได้ สำคัญมาก” “การพูดจากับลูกค้า

ทุกวันนี้ลูกค้ามีความคาดหวังในเรื่องการบริการสูงขึ้น ปัจจุบันระหว่างศูนย์บริการกับลูกค้า มีความสนิทสนมกันมากขึ้น ทำให้เกิดการสื่อสารระหว่างกันแลกเปลี่ยนข้อมูลกัน เมื่อได้รับการบริการที่ดีกลับไป ทำให้ลูกค้าเชื่อมั่นในศูนย์บริการ การนำรถเข้าบำรุงรักษาที่ศูนย์ฯ ได้รับการดูแลด้วยเครื่องมือเครื่องมือนวัตกรรมที่ทันสมัย ช่างที่มีความเข้าใจรถในขณะเดียวกันทางศูนย์ฯ เมื่อสร้างมาตรฐานให้กับตัวเองไว้สูงแล้ว ที่สำคัญคือต้องรักษามาตรฐานตรงจุดนี้ไว้ให้ได้



สำคัญมาก ต้องพูดจาด้วยน้ำเสียงที่ดี การพูดจาสำคัญมาก พนักงานทุกคนต้องระวัง”

สำหรับศูนย์บริการยูดี ทรัคส์สาขาทาก มีลูกค้า นอกพื้นที่ซึ่งวิ่งผ่านเส้นทางนี้ประจำ เลือกที่จะแวะมาเข้ารับบริการ โดยวางแผนการวิ่งงานให้ช่วงเวลาพอดีมาเข้ารับบริการที่นี้ เหตุผลสำคัญคือ ประทับใจในงานบริการ โดยเฉพาะรถน้ำมัน แวะมาเข้ารับบริการที่ศูนย์ตากเยอะ คุณธีรวัฒน์ เปิดเผยกับเรา

รางวัลที่ได้รับ เป็นรางวัลที่ได้มาจากลูกค้าให้คะแนน โดยเฉพาะจากพชร. เป็นคนให้คะแนน จากใบประเมินผล จากการตรวจสอบความพึงพอใจของลูกค้าโดยมีทีมคอลเซนเตอร์ของยูดี ทรัคส์ จะสำรวจความพึงพอใจของลูกค้า โดยโทรหาลูกค้า (Action Service) สอบถามความพึงพอใจของลูกค้าเมื่อเข้ารับใช้บริการ โทรติดตามผลจากลูกค้า ประเมินทุกเดือนจากส่วนกลาง เป้าหมายของการประเมินนี้คือเพื่อปรับปรุงแก้ไขส่วนที่เป็นปัญหาพัฒนาต่อยอดให้ดีขึ้น ทางบริษัทยูดี ทรัคส์จะมีหน่วยงาน Customer Service คอยติดตามดูแลอย่างใกล้ชิด เพราะงานบริการนั้นถือเป็นหัวใจที่สำคัญประการหนึ่ง

ผลของปีที่ผ่านมานั้น คะแนนที่ได้รับของที่นี่กับสอง สู้กันมาก แสดงถึงความเข้มข้นในการทำงานที่สูงของแต่ละศูนย์บริการของยูดี ทรัคส์ในประเทศไทย

เราถามว่า “รางวัลส่งผลอย่างไรกับทีมงาน” คุณธีรวัฒน์ตอบว่า “มีผลเยอะ หนึ่งเป็นความภาคภูมิใจ เป็นกำลังใจในการทำงาน ทำให้เกิดความมุ่งมั่นที่จะรักษาศักยภาพของการทำงาน ให้สูงไว้ตลอดเวลา” ในฐานะของหัวหน้าทีม คุณธีรวัฒน์เน้นย้ำว่า การสื่อสารระหว่างกันในทีมสำคัญ ทุกคนรับรู้งานที่เราทำให้ผลตอบรับกลับมาสู่เราเสมอ เมื่อบริษัท เราขอมติตามด้วย ผลลัพธ์ที่ดีมาจากการทำงานที่ดีร่วมกันของทีม

สำหรับรถยูดี ทรัคส์คุณธีรวัฒน์กล่าวว่า ตั้งแต่โมเดลแรกจนมาถึงปัจจุบันทางบริษัทยูดี ทรัคส์รับฟังเสียงของลูกค้าจากการใช้งาน ใส่แก้ปัญหาที่สะท้อนกลับมา นำไปปรับเปลี่ยน จนทุกวันนี้ทุกอย่างลงตัว การใช้งานราบรื่น ไม่ค่อยมีปัญหาเกิดขึ้น

“ลูกค้าทุกรายจะได้รับมาตรฐานเดียวกัน บางเรื่องแม้ลูกค้าจะบ่น เราก็ต้องยอมรับ มองเชิงบวก รับเอาข้อติติงมาปรับปรุงให้ดีขึ้น”

สิ่งสำคัญเมื่อรถเข้ามาบริการ ทีมงานต้องวิเคราะห์ปัญหาให้ชัดเจน จากนั้นสื่อสารให้ลูกค้าเข้าใจ ทุกวันนี้รถรุ่นใหม่สามารถดึงข้อมูลการใช้งานเชิงลึกได้ครบถ้วน เทคโนโลยีพัฒนาไปมาก ทำให้การทำงานของศูนย์ง่ายขึ้น สามารถวิเคราะห์ปัญหาต่างๆ ได้ตรงจุด และแก้ปัญหาได้อย่างมีประสิทธิภาพรวดเร็ว เพื่อให้ลูกค้าได้รถกลับไปทำงานได้อย่างตรงตามนัดหมาย เพราะรถเพื่อการพาณิชย์นั้นการ Uptime ได้อย่างมีประสิทธิภาพเป็นเรื่องสำคัญสำหรับลูกค้า ที่ยูดี ทรัคส์ เข้าใจและให้ความสำคัญ

ไม่เพียงเท่านั้นสำหรับศูนย์บริการยูดี ทรัคส์ ตาก ยังมีกิจกรรมเพื่อสังคมที่ทำอย่างสม่ำเสมอ เช่นการออกไปถ่ายทอดความรู้ให้กับสถานศึกษาในเขตพื้นที่ ล่าสุดได้ออกไปทำกิจกรรมให้ความรู้ทางเทคนิคให้กับนักศึกษาวิศวกรรมเครื่องกลทั้งหมดกว่า 60 คน จากมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา ตาก โดยมีการส่งต่อความรู้พื้นฐานเกี่ยวกับรถ วิธีการซ่อม และบำรุงรักษารถบรรทุก

ศูนย์บริการของ ยูดี ทรัคส์ ทุกศูนย์ มีมาตรฐานในการทำงานที่ทัดเทียมกัน เพราะเป็นไปภายใต้แนวทางทำงานเดียวกัน รางวัลต่างๆ ที่ถูกกำหนดขึ้นนั้น เพื่อส่งเสริมและสร้างสรรค์ทีมงานบริการของทีมงานพัฒนาก้าวหน้า รางวัล The Best Dealer - Happy Customer Award 2022

เป็นเครื่องวัดผลที่ลูกค้ามอบให้เพื่อเป็นกระจุกสะท้อนให้ทีมงานได้เห็นถึงผลของความมุ่งมั่นในการทำงาน



เดมเลอร์ คอมเมอร์เชียล วีฮิเคิลส์ (ประเทศไทย) ส่ง Mercedes-Benz Bus รุ่นใหม่ หุ่นผู้ประกอบการขนส่ง และท่องเที่ยว



DCVT เดินหน้าลุยตลาดรถบัส ส่งแชลชีส์รถโดยสาร Mercedes-Benz รุ่น OH1626L นำเสนอนวัตกรรม หนุนผู้ประกอบการขนส่งมวลชนและการท่องเที่ยว ช่วยประหยัดต้นทุนพลังงาน คู่ค้าการลงทุน พร้อมลดมลพิษ เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม

คุณราล์ฟ เครเมอร์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท เดมเลอร์ คอมเมอร์เชียล วีฮิเคิลส์ (ประเทศไทย) จำกัด หรือ DCVT (ดีซีวีที) กล่าวว่า จากที่ DCVT ได้รับความเชื่อมั่นและการตอบรับเป็นอย่างดีจากผู้ประกอบการด้วยคุณภาพมาตรฐานเมอร์เซเดส-เบนซ์ ล่าสุด เราได้เปิดตัวแชลชีส์บัส Mercedes-Benz รุ่น OH1626L ที่ออกแบบมาเพื่อให้ครอบคลุมการใช้งานหลากหลายประเภท ด้วยความยาวรถบัส 12 เมตร ซึ่งจะเพิ่มประสิทธิภาพการใช้งานให้กับผู้ประกอบการธุรกิจทั้งการขนส่งสาธารณะและการท่องเที่ยวระหว่างเมืองได้ดี ตลอดจนตอบโจทย์เรื่องความปลอดภัยและความสะดวกสบายแก่ผู้โดยสารอย่างเต็มที่

สำหรับแชลชีส์รถบัส Mercedes-Benz รุ่น OH1626L สามารถนำไปประกอบเป็นรถโดยสารที่มีจำนวนที่นั่งตามกฎหมายกำหนดได้ทันที ได้รับการออกแบบสำหรับตัวถังรถโดยสารให้มีขนาดความยาว 12 เมตร แข็งแรงทนทาน ใช้งานได้นาน ได้รับการพิสูจน์ความแข็งแกร่งมาแล้วทั่วโลก ด้วยเครื่องยนต์อันทรงพลัง Mercedes-Benz OM906LA ให้กำลังสูงสุด 260

แรงม้า แรงบิดสูงสุด 950 นิวตันเมตร ที่ 1,200–1,600 รอบต่อนาที ระบบเกียร์ MB G85-6, 6 สปีด มาพร้อมระบบด้านเทคโนโลยีความปลอดภัยขั้นสูงด้วยระบบป้องกันล้อล็อกจากการเบรกกระทันหัน (ABS) Engine Brake ที่เพิ่มกำลังเบรกถึง 30% ด้วยระบบเบรกเครื่องยนต์แบบ Top Brake ซึ่งเพิ่มความปลอดภัยของผู้ขับขี่และผู้โดยสาร ทั้งยังช่วยประหยัดเชื้อเพลิงและยืดอายุการใช้งานเพิ่มเติมอีกด้วย รวมถึงความสะดวกสบายที่เป็นแนวคิดสำคัญของเมอร์เซเดส-เบนซ์ด้วยระบบกันสั่นสะเทือนให้ความรู้สึกนุ่มและสบายสำหรับผู้ขับขี่และผู้โดยสาร

ทั้งนี้ DCVT เปิดตัวด้วยราคาแนะนำขายปลีก 2.65 ล้านบาท พร้อมแพ็คเกจบริการหลังการขาย ระยะประกัน 2 ปี หรือ 200,000 กิโลเมตร สำหรับระบบส่งกำลังและเครื่องยนต์ แถมฟรีอะไหล่บำรุงรักษา 17 รายการ 4 ปี หรือ 240,000 กิโลเมตร (แล้วแต่ระยะใดถึงก่อน) พบกับการเปิดตัวของแชลชีส์รถบัส Mercedes-Benz รุ่น OH1626L ที่คุ้มค่าในทุกมิติได้แล้ววันนี้

สำหรับปี 2023 DCVT ได้วางแผนรุกตลาดรถบรรทุกและรถบัสต่อเนื่อง และยังคงมุ่งมั่นพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าเพื่อเป็นผู้นำด้านรถบรรทุกและรถบัส รวมทั้งเร่งพัฒนาเทคโนโลยีระบบรถยนต์เพื่อลดการปล่อยมลพิษ เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมต่อไปในอนาคต ภายใต้วิสัยทัศน์ “ผู้นำด้านการขนส่งที่ยั่งยืน - Leading Sustainable Transportation”

วอลโว่ ทรัคส์ เปิดตัว Volvo FM13 Smart Eco

สมรรถนะดีขึ้น ประหยัดน้ำมันกว่า
เดิม มาพร้อมฟีเจอร์พัฒนาใหม่ช่วย
ให้ประหยัดน้ำมัน และตอบสนองงาน
ที่หลากหลาย ให้ความมั่นใจลูกค้า
พร้อมนำรถไปให้ทดสอบทุกเส้นทาง
ขนส่ง



Volvo FM13 Smart Eco เป็นหัวลากรุ่นย่อยของ Volvo FM13 เพื่อเป็นอีกหนึ่งทางเลือกให้กับผู้ประกอบการขนส่งในประเทศไทย โดยมีการพัฒนาฟีเจอร์ในตัวรถให้ช่วยในเรื่องของการประหยัดน้ำมันมากยิ่งขึ้น อีกทั้งสนับสนุนสภาพแวดล้อมของผู้ขับขี่ ความปลอดภัย และประสิทธิภาพการทำงาน ที่ดียิ่งขึ้น

มร. มาร์ติน ซอมเมอร์ รองประธานฝ่ายขายวอลโว่ ทรัคส์ กล่าวว่า “สำหรับรถหัวลากวอลโว่ รุ่นย่อยใหม่ Volvo FM13 Smart Eco 400 แรงม้า เป็นอีกรุ่นที่พัฒนาขึ้นเพื่อตอบสนองโจทย์งานขนส่งที่หลากหลาย และมาพร้อมกับเทคโนโลยีความปลอดภัยที่เพียงพอ หลังจากแนะนำรุ่นนี้ลงตลาดไปช่วงเดือนมีนาคม เพื่อสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้า เราได้มีการให้ลูกค้าหลายบริษัทได้นำรถไปวิ่งงานจริงเพื่อทดสอบสมรรถนะ และพิสูจน์เรตน้ำมันเชื้อเพลิง โดยมีการแบกน้ำหนักตามกฎหมายในหลากหลายเส้นทาง อาทิ เช่น เส้นทางแม่สอด – ระยอง เส้นทางขึ้น-ลงเขาในพื้นที่จังหวัดลำพูน ลำปาง และอื่น ๆ พบว่าผลตอบรับจากการทดสอบส่วนใหญ่เป็นที่น่าพอใจ เราจึงมั่นใจว่า Volvo FM13 Smart Eco จะสามารถตอบโจทย์ในงานขนส่งสำหรับลูกค้าทั้งวอลโว่ปัจจุบัน และรวมถึงลูกค้าเจนเนอรัลอื่นใหม่ที่อยากลองใช้รถบรรทุกยุโรปในธุรกิจขนส่ง”

ประสิทธิภาพการประหยัดเชื้อเพลิงได้มากขึ้น

รถหัวลากวอลโว่ รุ่นย่อยใหม่ Volvo FM13 Smart Eco 400 แรงม้า มาพร้อมกับ เกียร์ I-Shift ที่มีระบบซอฟต์แวร์อัปเดตใหม่ G-Version ช่วยให้การเปลี่ยนเกียร์แม่นยำ และเร็วขึ้นถึง 30 % ให้การขับขึ้นเนิน ล้อมไหล่ การส่งถ่ายกำลังได้อย่างมีประสิทธิภาพ ส่งผลต่อการประหยัดเชื้อเพลิงที่ดียิ่งขึ้น

เพิ่มสมรรถนะงานขนส่งให้มีประสิทธิภาพสูงสุด

ด้วยคุณสมบัติของช่วงล่างถูกลง อัปเดตใหม่ ที่มีขนาดใหญ่ขึ้น ปรับปรุงให้เหมาะสมกับตลาดเอเชียที่มีอากาศร้อนโดยเฉพาะ ทำให้มีสมรรถนะในการรับน้ำหนักได้อย่างยอดเยี่ยม และให้การขับขี่ที่ดียิ่งขึ้น สนับสนุนพนักงานขับรถให้สะดวกสบายไม่เมื่อยล้าแม้ต้องขับรถทางไกล

หัวเก๋งมีพื้นที่ในการทำงานที่กว้างขวางยิ่งขึ้น พร้อมให้ทัศนวิสัยดีขึ้นด้วยหน้าต่างบานใหญ่ แนวขอบประตูที่ต่ำกว่าเดิม แผงกระจกใหม่ และยังมีแผงแดชบอร์ดหน้าปัดเรือนไมล์ขนาด 12 นิ้วแบบ Full digital พร้อมให้ข้อมูลที่ครบครัน

ยกระดับระบบความปลอดภัยเพื่อช่วยหลีกเลี่ยงอุบัติเหตุ

การขับขี่ที่มีความสะดวกสบายและปลอดภัยขึ้นด้วยระบบควบคุมความเร็วอัตโนมัติ (Adaptive Cruise Control: ACC) ที่ทำงานได้ถึงความเร็วที่ 0 กม./ชม. และระบบควบคุมความเร็วอัตโนมัติแบบดาวน์ฮิลล์ (Downhill Cruise Control) ที่สั่งงานเบรกโดยอัตโนมัติเมื่อจำเป็นต้องใช้แรงเบรกเป็นพิเศษเพื่อรักษาความเร็วขณะขับลงทางลาดให้คงที่ ระบบเบรกอิเล็กทรอนิกส์ (Electronically controlled Brake System: EBS) ซึ่งเป็นระบบเบื้องต้นที่ทำงานร่วมกับคุณลักษณะด้านความปลอดภัยอื่นๆ

การบำรุงรักษาตัวรถยังวอลโว่ ทรัคส์ ยังมีรอบการเปลี่ยนถ่ายน้ำมันเครื่องที่ยาวนานสูงสุดทุก 75,000 กม. หรือทุก 12 เดือน ซึ่งเปลี่ยนแปลงตามลักษณะการใช้งาน และความหนักเบาในการใช้รถ และยังให้การรับประกันอะไหล่แท้ 2 ปีหากมีการเข้าการบริการที่ศูนย์บริการ ดังนั้นการลงทุนในรถบรรทุกยุโรปแบรนด์วอลโว่ ผู้ประกอบการจะสามารถใช้งานรถได้อย่างยาวนาน

บริษัท ฮิโนโมเตอร์สเซลส์ (ประเทศไทย) จำกัด ร่วมกับ กรมการขนส่งทางบก จัดโครงการ สร้างนักขับมืออาชีพโดยโรงเรียนการขนส่ง เพื่อสร้างนักขับรถที่มีคุณภาพ



ตามนโยบายของบริษัทฯ ที่พร้อมเป็นผู้นำแห่งการเปลี่ยนแปลงรถบรรทุก และรถโดยสาร ที่ไม่ใช่แค่สร้างกำไรสูงสุดและนำสิ่งดีๆ ให้กับลูกค้าฮิโนเท่านั้น แต่ยังคงเดินหน้าสร้างสรรค์สิ่งดีๆ สู่สังคม อย่างต่อเนื่อง

เมื่อวันที่ 12 พฤษภาคม 2566 ที่ผ่านมา มิสเตอร์ เคน อิวาโมได้ กรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท ฮิโนมอเตอร์สเซลส์ (ประเทศไทย) จำกัด เข้าร่วมพิธีเปิดโครงการ “สร้างนักขับรถมืออาชีพโดยโรงเรียนการขนส่ง” โดยความร่วมมือระหว่าง ฮิโนฯ และ กรมการขนส่งทางบก ในโอกาสที่ได้รับเกียรติเป็นอย่างสูงจากท่านรองอธิบดีฝ่ายวิชาการ กรมการขนส่งทางบก คุณสิริรัตน์ วีรวิศาล และ ท่านประธานสหพันธ์ขนส่งทางบก คุณอภิชาติ ไพโรจน์พร้อมนายกสมาคมขนส่งจากทั่วประเทศ เข้าร่วมงานดังกล่าวด้วย ณ ศูนย์สอนขับรถบรรทุกขนาดใหญ่ กรมการขนส่งทางบก อ.ลำลูกกา จ.ปทุมธานี

วัตถุประสงค์ของโครงการนี้ รองอธิบดีฝ่ายวิชาการ กรมการขนส่งทางบก กระทรวงคมนาคม คุณ สิริรัตน์ วีรวิศาล กล่าวว่า “รัฐบาลรวมถึงกรมการขนส่งทางบก ได้มีนโยบายในการพัฒนาการขนส่งทางถนนให้มีประสิทธิภาพ ซึ่งองค์ประกอบสำคัญที่จะทำให้บรรลุเป้าหมายได้นั้นก็คือ “พนักงานขับรถที่มีคุณภาพ” โดยพนักงานขับรถที่ดีนั้นต้องประกอบด้วยทั้งทักษะ ความสามารถ และประสบการณ์ เพื่อที่จะสามารถขับได้อย่างปลอดภัยและเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม สำหรับโครงการสร้างนักขับรถมืออาชีพโดยโรงเรียนการขนส่งนี้ เป็นอีกหนึ่งในความมุ่งมั่นของกรมการขนส่งทางบกที่จะผลิตพนักงานขับรถที่มีคุณภาพ และทักษะออกสู่ภาคการขนส่ง โดยดึงเอาศักยภาพของโรงเรียนการขนส่ง กรมการขนส่งทางบก ที่มีความพร้อมทั้งด้านวิชาการ บุคลากร และสถานที่ ร่วมกับการสนับสนุนของภาคเอกชน นั่นคือ บริษัท ฮิโนมอเตอร์สเซลส์ (ประเทศไทย) จำกัด ที่มีความใส่ใจ

ต่อการพัฒนาคุณภาพของพนักงานขับรถ ได้สนับสนุนทั้งงบประมาณและรถที่ใช้สำหรับฝึกหัดขับให้กับผู้รับการอบรมครั้งนี้ซึ่งเรามองว่า นอกเหนือจากการพัฒนาทักษะของผู้ขับซึ่งยังเป็นการสร้างแรงงานที่มีคุณภาพ เข้าสู่ตลาดแรงงาน และต่อจากนี้ จะมีโครงการต่างๆอย่างต่อเนื่อง จากความร่วมมือกัน ระหว่าง กรมการขนส่งทางบก และ บริษัท ฮิโนมอเตอร์สเซลส์ (ประเทศไทย) จำกัด

วัตถุประสงค์ดังกล่าว สอดคล้องตรงตามวัตถุประสงค์ของ บริษัท ฮิโนมอเตอร์สเซลส์ (ประเทศไทย) จำกัด โดยทางคุณเคย ยิงชล กรรมการรองกรรมการผู้จัดการใหญ่ ได้กล่าวว่า โครงการนี้เป็นหนึ่งในโครงการของแผนแม่บทที่ฮิโนได้วางแผนเรื่องการอบรมพนักงานขับ ฮิโนฯ มีการสร้างและพัฒนาผู้ขับตั้งแต่คอร์สอบรมพื้นฐาน สำหรับผู้ที่ยังไม่มีใบอนุญาตขับ จนสามารถมาเรียนรู้พื้นฐานใช้งานรถบรรทุกฮิโน, การขับประหยัดน้ำมัน, การขับที่ปลอดภัย เป็นการปูพื้นฐานความรู้รถบรรทุกก่อนใช้งานจริง ท่านสามารถอบรมผ่านทาง E-learning ได้ตลอดเวลา และ ยังมีหลักสูตรอบรมขั้น Advance ที่เรียกว่า Hino Smart Driver หรือ โครงการขับที่ปลอดภัยบนรถฮิโนอย่างมืออาชีพ ซึ่ง เนื้อหาอบรมครอบคลุมทั้ง 3 หลักสูตรของรถบรรทุก, รถบรรทุกลากจูง, รถกึ่งพ่วง และรถบรรทุกลากจูงรถพ่วง ดังนั้น หากมองในภาพรวมทั้งหมด ฮิโนวางแผนในเรื่องของการฝึกอบรมผู้ขับ ตั้งแต่ต้นน้ำถึงปลายน้ำ คุณสามารถที่จะเข้ามาอบรมกับทางฮิโนได้โดยไม่ต้องมีพื้นฐาน จนสามารถมีใบขับไปประกอบอาชีพได้ ที่สำคัญหลักสูตรของฮิโนฯ รับรองของกรมการขนส่งทางบก ที่ถือได้ว่าเป็นความร่วมมือที่ดีเยี่ยมระหว่างภาครัฐบาล และเอกชน คุณอภิชาติ ไพโรจน์ รองอธิบดีกรมการขนส่งทางบก

บกแห่งประเทศไทย ในฐานะผู้ประกอบการ กล่าวว่า “โครงการนี้ ถือว่าเป็นโครงการที่ดีเยี่ยม ต้องขอขอบคุณ กรมการขนส่งทางบก และ บริษัท ฮิโนมอเตอร์สเซลส์ (ประเทศไทย) จำกัด ที่ให้การสนับสนุนโครงการดีๆ อย่างนี้

โครงการ “สร้างนักขับรถมืออาชีพโดยโรงเรียนการขนส่ง” มีจำนวนทั้งหมด 30 คน ระยะเวลาเรียน 5 วัน เริ่มตั้งแต่วันที่ 12 – 16 มิถุนายน 2566 โดยไม่มีค่าใช้จ่าย รวมทั้งที่พักและอาหารตลอดการอบรม โดยการอบรมจะแบ่งเป็นภาคทฤษฎีด้วยความรู้กฎหมายว่าด้วยการจราจรทางบก กฎหมายว่าด้วยรถยนต์ กฎหมายว่าด้วยทางหลวง กฎหมายว่าด้วยการคุ้มครองผู้ประสบภัยจากรถ กฎหมายแพ่งและกฎหมายอาญา ความรู้เกี่ยวกับการประกันภัยและความรับผิดชอบ รู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการขนส่งวัตถุอันตราย ข้อปฏิบัติเมื่อเกิดเหตุฉุกเฉินและการให้ความช่วยเหลือและปฐมพยาบาล จิตสำนึกและมารยาทในการขับรถ การคาดการณ์อุบัติเหตุ (Hazard -*Perception) มนุษย์สัมพันธ์และมารยาทในการขับรถ เป็นต้น

ส่วนของภาคปฏิบัติจะการตรวจเช็ครถและอุปกรณ์ต่างๆ การหมุนพวงมาลัย วิธีจุดจุดบอดของรถเพื่อป้องกันอันตราย การขับรถเวลากลางคืน และการฝึกหัดขับรถ มาถึง 13 ฐานฝึก โดยการอบรมในครั้งนี้ ผู้เรียนจะฝึกจากรถบรรทุก 6 ล้อ ทั้งในรุ่น Hino 300 innovator และ Hino 500 FC Dominator โครงการนี้จะเน้นฝึกฝนสำคัญในการขับเคลื่อนธุรกิจของประเทศ และการพัฒนาที่ยั่งยืนได้อย่างแน่นอน

Fersa®
Bearings

Experts in
Powertrain Solutions

ชุดตลับลูกปืนล้อ และตลับ
ลูกปืนล้อสำหรับรถบรรทุก
ยี่ห้อ Scania และ Volvo



- ได้รับความเชื่อถือ เป็นผู้นำในตลาด
สินค้า OEMs ระดับโลก
- เป็นผลิตภัณฑ์ที่ออกแบบจากประเทศ
สเปน
- คุณภาพสินค้าระดับพรีเมียมจากยุโรป
- มีคลังสินค้าในพื้นที่พร้อมให้คุณ
เลือกสรร
- บริการจัดส่งที่รวดเร็ว



ประหยัด
7%
เมื่อเทียบกับเจเนอราชั้นเดิม

SCANIA TRUCK 2023



รายละเอียดเพิ่มเติม



Scania Thailand Group



Scania_TH_Group



Scania TH Group



Scania Thailand Group



www.scania.co.th

SCANIA