

TOGETHER



ORion

อีกก้าวหนึ่งของ OR
ในการขับเคลื่อนธุรกิจไทย
สู่ความสำเร็จ

ปีที่ 2 JUN | 2022
ISSUE 06

S Spotlight

Highlight

ORion ขับเคลื่อนธุรกิจไทย
สู่ความสำเร็จ

M Seamless Mobility

Living Station

พื้นที่ สดชื่น พื้นที่ปั่นสุข
เติมเต็มความสุขให้ชุมชน

L All Lifestyles

Hidden Gems

เที่ยวอีสานม่วนคัก
มาแล้วลิ้ม "ขอนแก่น"

G Global Market

Hello World

Café Amazon รังสรรค์เมนูสุดขี้ว้าว
เพื่อผู้บริโภคในตลาดจีน

I OR Innovation

Inclusive Growth

Flash Express ส่งมอบ
การบริการที่ดีที่สุดในทุกคำ

วารสาร TOGETHER

บริษัท ปตท. น้ำมันและการค้าปลีก จำกัด (มหาชน)
ปีที่ 2 ฉบับที่ 6 เดือนมิถุนายน 2565

บรรณาธิการบริหาร
ณัฐพล ชูจิตารมย์

บรรณาธิการ

กรบงกช ศรีสุพรรณ / วราภรณ์ จันทรัฐ / สุภาศิริ พุทธนรินทร์ /
สุรวี มณีรัตน์ / พัลลภ สมสุทธิ / ชนม์นิชา บุญญานุสาสน์ /
วชิรพร โสทธิพิณพะ

กองบรรณาธิการ

ราชสุดา รัชชานุกูล / สมสฤษดิ์ ตรีประเสริฐสุข / อนันต์ ศรีฤทธานุกูล /
บึงสุรีย์ ขาญนรงค์ / กานต์ อมาตย์กุล / ณัฏพล ดุลละมิพะ /
ชนิสา โชติสวัสดิ์ / กฤตย์ งามเลิศโคเคิน / กมลรัตน์ โกศลวัฒน์ /
ลลิตา สุขเจริญ / ธนภัทร บุญญะเลิศลักษณ์ / วิชพร ไตรสันติสุข /
กรกมล เหลืองเอี่ยม / พุทธธนาภรณ์ มหาจันทร์ / รุณร ขาวโพธิ์ /
นภาพร โกลสุรเดช / จินตจุฑา ถาวรพันธุ์ / อรไท ดัฒนโสภาส /
อัญพิชชา คงแสงชู / ชลภัทร คงศรีเจริญ / ธนิตาภา สาระกุล /
ธัญธิษฐ์ ภาสศิริวัฒน์ / อรธรา เทียนตระกูล / จินตจุฑา อิมแสง /
ปฐติพิงค์ หวังวิริยะพันธ์ / ศิริวรรณ ลิ้มเจริญ

จัดทำโดย

ฝ่ายสื่อสารองค์กร บริษัท ปตท. น้ำมันและการค้าปลีก จำกัด (มหาชน)
555/2 อาคาร EnCo B ชั้น 11 ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงจตุจักร
เขตจตุจักร กรุงเทพฯ 10900

เสนอแนะ: ดิษย์ หรือแจ้งปัญหาการจัดส่ง

phanlayamon.s@pttor.com /
natr@kindconnect.com

สร้างสรรค์และผลิตโดย

KindConnect

TOGETHER เป็นวารสารเกี่ยวกับธุรกิจต่าง ๆ ของ OR Seamless Mobility All Lifestyles Global Market และ OR Innovation มีวัตถุประสงค์เพื่อให้ข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับนโยบายและการดำเนินธุรกิจของ OR เพิ่มพูนความรู้ด้านต่าง ๆ ที่เป็นประโยชน์ต่อการบริหารธุรกิจ รวมถึงเสริมสร้างความเข้าใจ และสร้างการมีส่วนร่วมในการพัฒนาคุณภาพชีวิตที่ดีต่อผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่มของ OR

วารสารฉบับนี้ พิมพ์ด้วยมาตรฐาน ISO 14001: 2015 พิมพ์ด้วยหมึกพิมพ์ที่ปลอดภัยโลก บนกระดาษมาตรฐาน FSC™ C103447 จากแหล่งป่าปลูกที่มีมาตรฐานการจัดการระดับสากล ด้วยระบบหมุนเวียน ไม่ทำลายธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม เพื่อคุณภาพชีวิตที่ดีอย่างยั่งยืน



Website: pttor.com

Twitter: OR Official TH

Facebook: OR Official

YouTube: OR Official



สแกนเลย



สามารถอ่าน TOGETHER
ฉบับ e-Book ได้ที่นี่

TALK

โลกกำลังอยู่ในกระแสการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นอย่างรวดเร็ว ทำให้ OR เล็งเห็นถึงการดำเนินธุรกิจที่ต้องปรับตัวให้ทันกับความเปลี่ยนแปลงที่เป็นไปตามยุคสมัย จึงได้จัดตั้งโครงการ ORion (โอไอรอน) เพื่อร่วมผลักดันการสร้างการเติบโตของธุรกิจในรูปแบบของการค้นหาและลงมือทำสิ่งใหม่

TOGETHER ฉบับเดือนมิถุนายน 2565 ขอพาผู้อ่านไปติดตามปฏิบัติการติดปีกของ ORion เพื่อเติมเต็มความสูงให้ผู้บริหารยุคใหม่ ในคอลัมน์ **Highlight**

สำหรับคอลัมน์น่าสนใจอื่น ๆ **CRM Corner** ชวนมาทบทวน 7 Checklists ของธุรกิจด้านการบริการที่ประสบความสำเร็จ คอลัมน์ **Energy Guru** ไขปัญหาค่าโมรณาน้ำมันในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัดถึงไม่เท่ากัน ตามด้วยคอลัมน์ **New Era** กับวิถีการทำธุรกิจภายใต้แนวทางการลดคาร์บอนเป็นศูนย์

คอลัมน์ **The Secret** พาไปเยือนถิ่นอีสาน คุยกับเจ้าของธุรกิจร้าน Café Amazon สาขา Gable House (หลัง มว.) เกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ จากนั้น OR ในต่างแดน ชวนไปสัมผัสเมนูสุดจ้าว! ที่รังสรรค์เพื่อผู้บริหารไทยชาวจีน ในคอลัมน์ **Hello World**

การทำธุรกิจภายใต้สถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็วเช่นนี้ เป็นความท้าทายที่ผู้ประกอบการต้องผ่านไปให้ได้ แล้วคุณล่ะ พร้อมหรือยังที่จะก้าวไปด้วยกันบนเส้นทางแห่งความสำเร็จกับ OR

Empowering All toward Inclusive Growth

เติมเต็มโอกาส เพื่อทุกการเติบโต ร่วมกัน

12

S Spotlight

- 4 HIGHLIGHT
- 11 NEWS
- 12 INSIDER



M Seamless Mobility

- 14 CRM CORNER
- 16 ENERGY GURU
- 18 LIVING STATION
- 20 EVOTEC
- 22 FIT SERVICE

14

G Global Market



- 30 HELLO WORLD

L All Lifestyles

- 23 THE SECRET
- 24 HIDDEN GEMS
- 26 TASTE OF NATURE
- 28 NEW ERA
- 29 WEALTHY

I OR Innovation

- 32 THAI DET
- 34 BETTER SOCIETY
- 36 INCLUSIVE GROWTH
- 38 Q&A
- 39 HAPPY TIME

26



29

CONTENTS



ORion

อีกก้าวหนึ่งของ OR
ในการขับเคลื่อนธุรกิจไทย
สู่ความสำเร็จ

ด้วยสถานการณ์ต่าง ๆ ที่ทำให้เกิดความเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว ไม่ว่าจะเป็น COVID-19 ที่เร่งให้คนต้องปรับตัวใช้ชีวิตออนไลน์มากขึ้น การเข้ามาของยานยนต์ไฟฟ้า (EV) ที่เข้ามามีบทบาทแทนที่ยานยนต์ที่ใช้พลังงานจากน้ำมันในไม่ช้า ทำให้ OR เล็งเห็นถึงการดำเนินธุรกิจที่ต้องปรับตัวให้ทันกับความเปลี่ยนแปลงที่เป็นไปตามยุคสมัย

ที่ผ่านมา หลายคนอาจเห็นแล้วว่า OR ได้ร่วมมือกับพันธมิตรทางธุรกิจหลายราย ซึ่งล้วนแล้วแต่มีทิศทางการดำเนินธุรกิจเพื่อมุ่งสร้างการเติบโตร่วมกัน โครงการ ORion (โอไรออน) จึงถูกจัดตั้งขึ้น เพื่อแสวงหาผู้ประกอบการ SMEs และสตาร์ทอัพ ในการร่วมกันตอบสนองความสุขของผู้บริโภคยุคใหม่



ORion เติบโตแบบ Outside-In

ก่อนอื่นมาทำความรู้จักกับ ORion กันก่อน ในปี 2564 OR ได้จัดตั้งโครงการ ORion ขึ้น เพื่อร่วมผลักดันการสร้างการเติบโตของธุรกิจในรูปแบบของการลงทุน การค้นหาและลงมือทำสิ่งใหม่ (Explore) พร้อมกับการทดลองสร้างสิ่งใหม่ที่มีศักยภาพ (Innovate) ซึ่งเป็นรากฐานของ OR New S-Curve หรือกลุ่มธุรกิจอุตสาหกรรมในอนาคตที่เน้นการใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรมที่จะพัฒนาและเปลี่ยนแปลงรูปแบบการดำเนินธุรกิจของ OR

จาก “ธุรกิจที่มีสินค้าและบริการเป็นศูนย์กลาง”
เป็น “**ธุรกิจที่มีแพลตฟอร์มเป็นศูนย์กลาง**”

จาก “การเพิ่มจำนวนแบรนด์ธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม”
เป็น “**การสร้างกลุ่มธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับ Lifestyles
ทุกรูปแบบ ที่คำนึงถึงการเติบโตร่วมกัน**”

จาก “การขยายจำนวนสถานีชาร์จ EV Station PluZ”
เป็น “**การสร้างสินค้าและบริการที่เกี่ยวกับ EV
เพื่อการเคลื่อนที่อย่างไร้รอยต่อ**”

จาก “กิจการที่สร้างกำไรจากธุรกิจน้ำมันเป็นหลัก”
เป็น “**กิจการที่สร้างกำไรจากธุรกิจที่หลากหลาย**”

กลยุทธ์ของ OR คือการเปิดพื้นที่ให้ SMEs และสตาร์ทอัพ เข้ามาสร้างโอกาสในการเติบโตทางธุรกิจร่วมกัน ตามวิสัยทัศน์ **“Empowering All toward Inclusive Growth”** **เต็มเต็มโอกาส เพื่อทุกคนเติบโต ร่วมกัน**

ORion จึงมุ่งเน้นการค้นหาและลงมือทดลองสร้างสิ่งใหม่ที่มีศักยภาพ ผ่านทั้งการสร้างธุรกิจใหม่โดย OR เอง และการสนับสนุนเงินทุนให้แก่ผู้ประกอบการ SMEs และสตาร์ทอัพ พร้อมทั้งสร้างความร่วมมือในแบบฉบับของ OR ที่เรียกว่า **“Inclusive Partnership Model”** ที่เน้นการเติบโตในรูปแบบ Outside-In คือการเปิดโอกาสให้แบรนด์ที่มีศักยภาพเข้ามาเติบโตในระบบนิเวศของ OR ให้เกิดเป็น **“Inclusive Growth Platform”** ผ่านเครือข่าย Physical Platform ได้แก่ ฟิฟตี สเตชัน กว่า 2,000 แห่ง และร้านค้าต่าง ๆ ครอบคลุมทั้งในประเทศไทยและต่างประเทศ โดยเชื่อมต่อกับ Digital Platform ที่มีฐานสมาชิกบัตร Blue Card กว่า 7,500,000 ราย อันเป็นจุดแข็งของ OR ในการช่วยให้ Partners เติบโตไปพร้อมกับ OR



นอกเหนือจากการที่พันธมิตรจะต้องมีทิศทางในการดำเนินธุรกิจไปในทางเดียวกันแล้ว สิ่งสำคัญที่สุดคือ **ผู้ก่อตั้งหรือทีมผู้บริหารของพันธมิตร** จะต้องมีความมุ่งมั่น มีความอดทนในการพิสูจน์เป้าหมายนั้น พร้อมฟันฝ่าทุกอุปสรรค และมีความเข้าใจในธุรกิจที่ทำเป็นอย่างดี

การแสวงหาพันธมิตรที่มีศักยภาพ

เส้นทางการก้าวไปสู่ความสำเร็จของ ORion จะเกิดขึ้นไม่ได้ หากปราศจากพันธมิตรที่มีแนวคิดและความเชื่อในการดำเนินธุรกิจแบบเดียวกับ OR คือ การดำเนินธุรกิจอย่างสมดุลผ่านมุมมองทั้ง 3 ด้าน ได้แก่ เศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อม

ธุรกิจที่ตอบโจทย์การเดินทางเคลื่อนที่ (Seamless Mobility) และการใช้ชีวิตของผู้คน (All Lifestyles)

ในอนาคต ทั้งด้านอาหารและเครื่องดื่ม (F&B) การท่องเที่ยว (Tourism) สุขภาพและความเป็นอยู่ที่ดี (Health and Wellness) ที่สามารถแก้ปัญหาด้านสังคมและสิ่งแวดล้อมได้ควบคู่กัน สอดคล้องกับวิสัยทัศน์ของ OR ในการดำเนินธุรกิจ เพื่อสร้างระบบนิเวศของ OR ให้เป็น Platform Centric สำหรับทุกการเติบโตร่วมกัน

ธุรกิจที่มีความสามารถในการขยายตลาดและเติบโต (Scalability)

เมื่อธุรกิจเติบโตเต็มที่ในระยะยาวแล้ว ควรต้องมีกำไรจากการดำเนินงาน (EBITDA) ไม่น้อยกว่า 300 ล้านบาท/ปี หรือมีผู้ใช้ประโยชน์มากกว่า 1,500,000 ราย หรือช่วยรักษาสิ่งแวดล้อม อาทิ ลดการปล่อยก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์ 1,500 ตัน (หรือเทียบเท่า) หรือลดการปล่อยของเสีย 600 ตัน หรือใช้พลังงานทางเลือก 10,000 กิโลจูล



คุณราชสุดา รังสียากุล

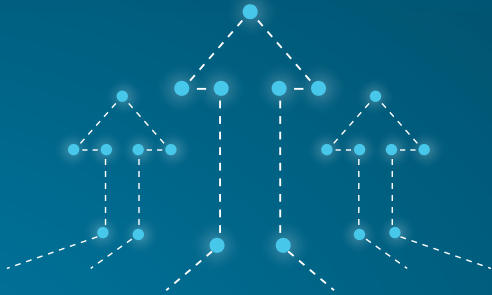
รองกรรมการผู้จัดการใหญ่
ปฏิบัติการด้าน ผู้ร่วมทุนโครงการ ORion



ความท้าทาย

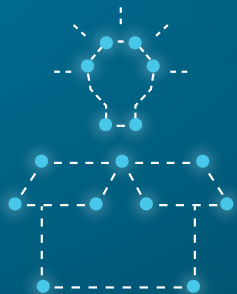
ในการค้นหาพันธมิตรมาร่วมธุรกิจ

การจะเจอคนที่ “ใช่” ท่ามกลางสถานการณ์โลกที่เปลี่ยนแปลงไป ไม่ใช่เรื่องง่าย อีกทั้งด้วยทรัพยากรที่มีอยู่อย่างจำกัด ทำให้ ORion ต้องค้นหาและคัดเลือกพันธมิตรอย่างเข้มข้นในการเข้าร่วมสร้างการเติบโตด้วยกันภายในระบบนิเวศของ OR จึงเกิดเป็นความท้าทายในทุกขั้นตอนการทำงาน



การระบุกลุ่มธุรกิจเป้าหมาย

การมองหาเป้าหมายสำหรับการสร้าง New S-Curve โดยต่อยอดจากธุรกิจเดิมของ OR จะต้องมีการวิเคราะห์โดยละเอียดถึงความน่าสนใจ (Desirable) การทำได้จริง (Feasible) และความเป็นไปได้ทางธุรกิจ (Viable) เพื่อระบุกลุ่มธุรกิจที่จะเป็นอนาคตของ OR ต่อไป



การคัดเลือก SMEs และสตาร์ทอัพ ที่เข้ามาสร้างการเติบโตร่วมกัน

ปัจจุบัน SMEs และสตาร์ทอัพ มักมีไอเดียหรือรูปแบบการดำเนินธุรกิจที่คล้ายคลึงกัน ผู้เล่นแต่ละรายจึงต้องพยายามสร้างรายได้เปรียบที่ไม่มีใครลอกเลียนได้ (Unfair Advantage) เพื่อสร้างความโดดเด่นในภาวะการแข่งขันที่สูง ทำให้การลงทุนหรือการคัดเลือกคู่ค้าแต่ละครั้ง ORion ต้องเข้าพบ พูดคุย ทำความเข้าใจ หาข้อดี และเปรียบเทียบเพื่อหาผู้ที่มีความเหมาะสมที่พร้อมจะเติบโตไปด้วยกัน



การพิจารณาการร่วมลงทุน

ORion ต้องสร้างสมดุลระหว่างความเสี่ยงและโอกาสที่จะเข้ามา พร้อมทั้งพัฒนาเครื่องมือและช่องทางการเข้าถึงธุรกิจขนาดเล็กในรูปแบบต่าง ๆ เพื่อเพิ่มความยืดหยุ่นให้กับทั้ง OR เอง และเพิ่มโอกาสให้ธุรกิจขนาดเล็กสามารถเข้าถึงแหล่งทรัพยากรได้เร็วที่สุด เช่น การจัดตั้งกองทุน ORZON Ventures เพื่อเป็นหนึ่งในกลไกการลงทุนของ OR ที่ตอบโจทย์ด้านความแม่นยำและความรวดเร็วในการเข้าถึงสตาร์ทอัพขนาดเล็ก



การผลักดันเพื่อสร้าง Synergy กับธุรกิจ ที่ OR เข้าลงทุน

ภารกิจของ ORion ไม่ได้สิ้นสุดเพียงการลงทุนเท่านั้น แต่ยังต้องผลักดันให้เกิดความร่วมมือที่จับต้องได้ระหว่าง OR และบริษัทที่เข้าลงทุน ซึ่งต้องอาศัยทรัพยากร ความมุ่งมั่น และความร่วมมือร่วมใจจากทุกหน่วยงาน ในการฝ่าฟันความท้าทายให้สามารถบรรลุเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจได้จริง

ภารกิจความสำเร็จ ของ ORion

ในช่วงระยะเวลาการปฏิบัติการกิจเพียงไม่ถึง 1 ปี วันนี้ ORion ได้ร่วมมือกับพันธมิตรทางธุรกิจหลายราย เพื่อผลักดัน SMEs และสตาร์ทอัพไทย ก้าวสู่ความสำเร็จ



FIXX จัดตั้งบริษัทเพื่อทดลองดำเนินธุรกิจแพลตฟอร์มเทคโนโลยีสำหรับซื้อขายอะไหล่และบำรุงรักษายานยนต์ ทั้งรถยนต์ที่ใช้น้ำมันและรถยนต์ไฟฟ้า

freshket เข้าลงทุนในแพลตฟอร์มเทคโนโลยีจำหน่ายสินค้าวัตถุดิบอาหารและสินค้าเกษตรที่มีคุณภาพส่งตรงจากเกษตรกรสู่ร้านอาหารและผู้จัดจำหน่ายชั้นนำ



ORZON Ventures จัดตั้งและร่วมลงทุนในกองทุน Venture Capital ร่วมกับกลุ่ม 500 TukTuks เพื่อลงทุนในธุรกิจสตาร์ทอัพกลุ่ม Mobility & Lifestyle ในประเทศและประเทศแถบเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ประกอบด้วยแบรนด์ Pomelo, Carsome, freshket, GoWabi, Protomate และ Hangry

Finnoventure Fund I เข้าลงทุนในกองทุน Venture Capital ที่มีความเชี่ยวชาญในการลงทุนธุรกิจสตาร์ทอัพด้าน FinTech, E-Commerce และ Automotive

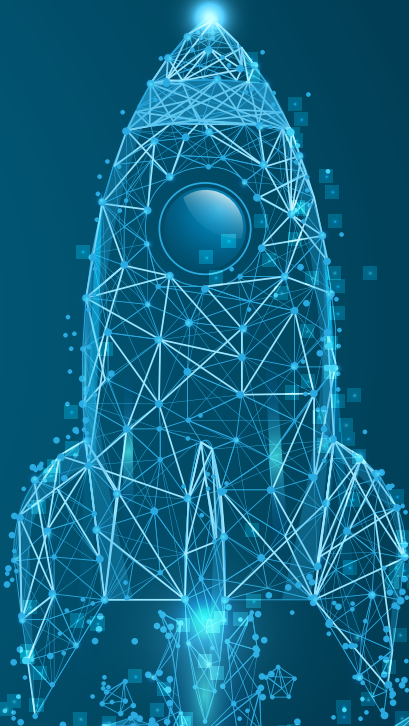


SeaX Fund II เข้าลงทุนในกองทุน Venture Capital ที่มีความเชี่ยวชาญในการลงทุนธุรกิจสตาร์ทอัพด้าน Deep Technology ทั้งในประเทศไทยและต่างประเทศ

ภารกิจของ ORion ไม่เพียงสนับสนุนด้านเงินลงทุนแก่ SMEs และ สตาร์ทอัพที่มาร่วมธุรกิจกับ OR เท่านั้น แต่ยังผลักดันรูปแบบ การดำเนินธุรกิจของ OR ให้มุ่งสู่ความสำเร็จมากขึ้นกว่าเดิม โดยตลอด ระยะเวลาที่ผ่านมา ORion ได้เสริมสร้างวัฒนธรรมการทำงานให้มีความคล่องตัว รวดเร็ว และมีประสิทธิภาพ ด้วยการดำเนินงาน ในรูปแบบ Agile & Scrum และ Flat Organization สนับสนุนให้ พนักงานที่มาจากหลากหลายหน่วยธุรกิจสามารถทำงานร่วมกันเป็นทีมได้ ภายใต้กรอบแนวคิด “Fail Fast, Learn Fast, Success Faster” กล้าคิด กล้าทำ พร้อมเผชิญกับความเปลี่ยนแปลงใหม่ ๆ และมีการถ่ายทอดองค์ความรู้ที่สำคัญให้กับพนักงานอย่างต่อเนื่อง ทั้งจาก ภายนอกและพนักงานภายในโครงการด้วยตนเอง



วันนี้ คุณพร้อมหรือยังที่จะก้าวไปบนเส้นทางแห่ง ความสำเร็จกับ OR ภายใต้ภารกิจของ ORion ตัดปีกธุรกิจไทย สู่ความสำเร็จ



Empowering All toward Inclusive Growth

เติมเต็มโอกาส เพื่อทุกการเติบโต ร่วมกัน



เนื่องในโอกาสวันเฉลิมพระชนมพรรษาสมเด็จพระนางเจ้าฯ พระบรมราชินี
๓ มิถุนายน ๒๕๖๕

ทรงพระเจริญ

เฉลิมขวัญพระชนยามิ่งราชินี เฉลิมศรีมธุรธรรมจรัสฉาย
จตุรพิธพรขวัญผ่องพรรณราย น้อมถวายภักดีพระองค์ทรงพระเจริญ

ด้วยเกล้าด้วยกระหม่อม
ข้าพระพุทธเจ้า คณะกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงาน
บริษัท ปตท. จำกัด (มหาชน) และบริษัทในกลุ่ม ปตท.

ประพันธ์โดย : เนาวรัตน์ พงษ์ไพบูลย์

OR คว้ารางวัล

THAILAND TOP COMPANY AWARDS 2022



ศาสตราจารย์เกียรติคุณ นายแพทย์เกษม วัฒนชัย องคมนตรี มอบรางวัลสุดยอดองค์กรธุรกิจไทย THAILAND TOP COMPANY AWARDS 2022 ประเภทอุตสาหกรรมค้าปลีกและค้าส่ง ให้แก่คุณจิราพร ขาวสวัสดิ์ CEO OR

โดย OR ได้รับรางวัลต่อเนื่องเป็นปีที่ 3 ซึ่งตอกย้ำการเป็นผู้นำในตลาดค้าปลีกและค้าส่ง ตั้งแต่น้ำมันเชื้อเพลิง ก๊าซหุงต้ม ผลิตภัณฑ์หล่อลื่น และบริการด้านพลังงาน ตลอดจนร้านค้าปลีก อาหารเครื่องดื่มต่าง ๆ เพื่อตอบโจทย์ผู้บริโภคด้วยผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายและบริการอย่างครบวงจร พร้อมร่วมสร้างโอกาสเติบโตร่วมกันกับพันธมิตร

**OR มุ่งสร้างความแข็งแกร่งให้แก่ธุรกิจ และ
พร้อมเติมเต็มโอกาสเพื่อทุกการเติบโตร่วมกัน**



*รางวัลดังกล่าวจัดขึ้นโดยนิตยสาร BUSINESS+ และมหาวิทยาลัยหอการค้าไทย ภายใต้แนวคิด The Next Normal Transformation for Business Sustainability หรือ การปรับเปลี่ยนธุรกิจสู่ความยั่งยืนในยุคปกติครั้งใหม่



พีทีที สเตชั่น - พีทีที ลูบริแคนท์ส

คว้ารางวัล

Thailand's Most Admired Brand 2022





พีทีที สเตชั่น และ **พีทีที ลูบริแคนท์ส** ตอกย้ำความเป็นผู้นำด้าน Seamless Mobility คิวรางวัล **Thailand's Most Admired Brand 2022** อย่างต่อเนื่อง สร้างความมั่นใจให้ผู้ใช้บริการอย่างไม่มีสิ้นสุด

คุณไพศาล อุดมกุลวณิชย์ รองกรรมการผู้จัดการใหญ่ธุรกิจหล่อสลับ และ คุณพีระวัฒน์ วชิโรภาสนันท์ ผู้จัดการฝ่ายการตลาดค้าปลีกน้ำมัน OR ร่วมรับรางวัล Thailand's Most Admired Brand & Why We Buy 2022 ในฐานะสถานบริการและน้ำมันหล่อสลับเครื่องยนต์ที่มีความน่าเชื่อถือที่สุดใใจผู้บริโภคเป็นอันดับหนึ่งติดต่อกันเป็นปีที่ 19 และ 13 ตามลำดับ

อีกทั้ง พีทีที สเตชั่น ยังได้รับรางวัลพิเศษให้เป็น Market Leader Brand แบนด์ที่มีส่วนแบ่งการตลาดสูงสุดในกลุ่มอุตสาหกรรม และ พีทีที ลูบริแคนท์ส ได้รับรางวัล Innovation Brand แบนด์ที่มีนวัตกรรมหรือความคิดสร้างสรรค์นำเสนอออกสู่ตลาดอย่างสม่ำเสมอ

ปัจจุบัน พีทีที สเตชั่น ยังคงครองส่วนแบ่งตลาดเป็นอันดับ 1 ซึ่งมีจำนวนสถานบริการครอบคลุมทั่วประเทศรวมกว่า 2,000 แห่ง และในต่างประเทศรวมกว่า 360 แห่ง สำหรับ พีทีที ลูบริแคนท์ส ยังคงเป็นแบรนด์ที่ครองใจผู้บริโภคมาอย่างต่อเนื่อง และส่งออกไปจำหน่ายแล้วกว่า 40 ประเทศทั่วโลก

พีทีที สเตชั่น และ พีทีที ลูบริแคนท์ส ยังคงมองหาโอกาสใหม่ๆ พร้อมมุ่งมั่น คิดค้น พัฒนาคุณภาพสินค้าและการบริการอย่างต่อเนื่อง เพื่อสร้างทางเลือกสำหรับการดำเนินชีวิตที่ครบวงจรและตอบสนองทุกไลฟ์สไตล์ของผู้บริโภคต่อไป



พีทีที สเตชั่น – พีทีที ลูบริแคนท์ส

แบรนด์ที่มีความน่าเชื่อถือที่สุดใใจผู้บริโภค

7 Checklists

ของธุรกิจ

ด้านการบริการ

ที่ประสบความสำเร็จ



ปัจจุบันการดำเนินธุรกิจด้านการให้บริการมีการแข่งขันที่สูงและรุนแรงมากขึ้น สิ่งสำคัญที่สุดในการประสบความสำเร็จ คือ การสร้างฐานลูกค้าประจำที่จงรักภักดีต่อแบรนด์ และขยายฐานลูกค้าให้เพิ่มมากขึ้น ในคอลัมน์นี้ เราจะมาสำรวจ Checklist ทั้ง 7 ข้อ ซึ่งหากคุณเข้าใจและใส่ใจในสิ่งเหล่านี้ คุณจะประสบความสำเร็จในการเป็นผู้นำทางธุรกิจการให้บริการได้แน่นอน

1. Word of Mouth การบอกเล่าปากต่อปาก

วิธีการบอกเล่าปากต่อปาก (Word of Mouth) ยังคงเป็นวิธีการโฆษณาที่ดีที่สุด สามารถสร้างความน่าเชื่อถือได้ดี และเป็นการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าใหม่ ๆ ได้อย่างรวดเร็ว ทุกวันนี้การบอกเล่าปากต่อปากมาในรูปแบบดิจิทัล เช่น การแชร์ข้อมูลโดยส่งลิงก์เว็บไซต์ผ่านข้อความหรือเชิญเพื่อนให้มาติดตามเพจของคุณ ดังนั้นอย่าลืมนที่จะลงทุนในการสร้าง Community Platform เพื่อเป็นช่องทางในการสร้าง Word of Mouth ที่สะดวกและเข้าถึงได้ง่ายให้กับธุรกิจของคุณ



2. การให้บริการเหนือความคาดหวังลูกค้า

ทุกคนสามารถพูดได้ว่า “การบริการของเรายอดเยี่ยมที่สุด” แต่การปฏิบัติตามคำกล่าวนั้นไม่ใช่เรื่องง่าย พื้นฐานที่สำคัญคือการฝึกอบรมพนักงานให้ปฏิบัติตามมาตรฐานของบริษัท โดยวิธีที่ดีที่สุดในการวัดมาตรฐานการปฏิบัติงานของพนักงาน คือ การสอบถามจากลูกค้า ซึ่งอาจจะใช้วิธีการทางโทรศัพท์ ส่ง SMS หรืออีเมลเพื่อสำรวจความพึงพอใจในการรับบริการจากลูกค้า

3. การรู้ว่าสิ่งใดสำคัญสำหรับลูกค้า

อีกหนึ่งวิธีที่จะเอาชนะใจลูกค้าได้คือการให้ความสำคัญกับคำแนะนำและความคิดเห็นของลูกค้า เพื่อนำมาพัฒนาต่อยอดการให้บริการ ซึ่งจะช่วยให้คุณมีมุมมองที่กว้างขึ้น สามารถนำ Feedback เหล่านี้มาปรับปรุงการให้บริการเพื่อให้ตอบโจทย์ลูกค้ามากขึ้น การใส่ใจในรายละเอียดเล็ก ๆ น้อย ๆ เหล่านี้สามารถทำให้ธุรกิจของคุณสร้างความแตกต่างจากคู่แข่งรายอื่นได้





6. การรู้ว่าเมื่อใดควรปฏิเสธและ การปฏิเสธอย่างไรให้ชาญฉลาด

ในบางครั้งการปฏิเสธลูกค้าอาจจะเป็นหนทางที่ดีที่สุด คุณมีหน้าที่ให้ความรู้เกี่ยวกับการบริการแก่ลูกค้าอย่างสุภาพถึงเหตุผลในการให้บริการที่ต่างไปจากบริษัทอื่น เพราะคุณคือผู้ที่รู้ในรายละเอียดดีที่สุด เจ้าของธุรกิจที่ชาญฉลาดจะไม่ยอมแลกหลักการ ความถูกต้อง หรือคุณค่าของบริษัทเพื่อเอาใจลูกค้า เพียงเพราะลูกค้าไม่ชอบสินค้าหรือไม่พอใจในการบริการของตน

7. การไม่ยึดติดกับความสำเร็จ

เมื่อธุรกิจของคุณประสบความสำเร็จแล้ว ขอเตือนว่าอย่าตกหลุมพรางในความสำเร็จนั้น จงจำไว้ว่า หากวันใดมีผู้ให้บริการรายอื่นที่ดีกว่าลูกค้าประจำของคุณอาจเปลี่ยนไปใช้บริการที่อื่นได้เสมอ สิ่งสำคัญที่สุดคือการรักษามาตรฐานการให้บริการอย่างสม่ำเสมอ ไม่หยุดที่จะปรับปรุงพัฒนาเพื่อสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า ไม่ใช่แค่ตรงใจ แต่ยังต้องเหนือความคาดหวังของลูกค้าด้วย



ทั้งหมดนี้คือ 7 เคล็ดลับของธุรกิจด้านการบริการที่หากคุณเข้าใจ และปฏิบัติตามก็สามารถประสบความสำเร็จ เอาชนะใจลูกค้า สร้างเสริมแบรนด์ให้แข็งแกร่ง และมีรายได้เพิ่มมากขึ้นอย่างแน่นอน

อ้างอิง

Butler, A., 2019. *Seven Things Successful Service-Based Businesses Have In Common*. [Online] Available at: <https://www.forbes.com/sites/forbesnycouncil/2019/06/04/seven-things-successful-service-based-businesses-have-in-common/?sh=387409d947fe> [Accessed 5 May 2022].

4. การสื่อสารที่รวดเร็วและชัดเจน

การทำธุรกิจ โดยเฉพาะด้านการบริการ ไม่สามารถคาดเดาพฤติกรรมลูกค้าได้ แต่หากเกิดเหตุการณ์ที่ก่อความเสียหาย สิ่งที่เราควรทำคือการสื่อสารที่ชัดเจนและรวดเร็ว หรือหากไม่สามารถทำตามสัญญา กับลูกค้าได้ ควรแจ้งลูกค้าให้เร็วที่สุด เพื่อแสดงความจริงใจว่า คุณได้รับดำเนินการแก้ไขปัญหามาจริง ๆ

5. การมีบุคลากรที่ดี มีชัยไปกว่าครึ่ง

พนักงานที่ทำงานเก่งอย่างเดียวอาจไม่เพียงพอ บุคลิกภาพและอุปนิสัย ควรเป็นปัจจัยสำคัญในการพิจารณาคัดเลือกเพื่อรับพนักงานด้วย เช่น พนักงานที่ควบคุมอารมณ์ตนเองได้ดี ยิ้มแย้มต้อนรับลูกค้า จะสร้างความพึงพอใจและสร้างบรรยากาศที่ดีในการบริการมากกว่าพนักงานที่ทำงานเก่ง แต่อารมณ์ร้อน



สุดท้ายนี้ ผาฏทุกท่านติดตามคอลัมน์ “CRM Corner” ฉบับหน้าด้วยนะคะ หากท่านใดไม่ได้รับความสะดวกหรือ มีข้อเสนอแนะ-ติชม สามารถติดต่อกับงานลูกค้าสัมพันธ์ ได้ตลอด 24 ชั่วโมง ผ่านทาง



โทรศัพท์: 1365



e-mail: 1365@pttor.com



www.pttor.com ผ่านเมนู Contact us



Line: @Contact1365

**เพราะทุกเสียงของท่านมีคุณค่าต่อเราเสมอ
1365 Contact Center ยินดีให้บริการค่ะ**

ทำไมราคาน้ำมัน ในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด ถึงไม่เท่ากัน ?



ในช่วงที่ทุกคนต่างลุ้นกับราคาขึ้น ๆ ลง ๆ ของน้ำมันในตลาด อาจจะสงสัยกันว่า ทำไมราคาน้ำมันในกรุงเทพฯ และในต่างจังหวัดถึงไม่เท่ากัน วันนี้ Energy Guru จะมาไขคำตอบให้ครับ

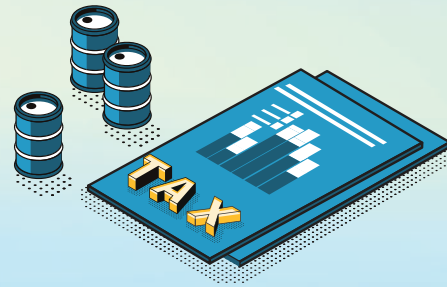
ก่อนอื่นเลยเราต้องทำความเข้าใจโครงสร้างของราคาน้ำมันกันก่อนว่า ราคาน้ำมันในแต่ละลิตรจะประกอบด้วย ภาษี และกองทุน เช่น ภาษีสรรพสามิต ภาษีมูลค่าเพิ่ม และกองทุนน้ำมันเชื้อเพลิง ซึ่งใช้มาตรฐานเดียวกันทั่วประเทศ แต่มีปัจจัยหลัก ๆ อยู่ 2 อย่างที่ทำให้ราคาในแต่ละพื้นที่ไม่เท่ากันครับ

ภาษีบำรุง

องค์การบริหารส่วนจังหวัด (ภาษี อบจ.)

กฎหมายให้อำนาจแก่นายก อบจ. ในการเก็บภาษีในน้ำมันเชื้อเพลิง และก๊าซปิโตรเลียมขึ้นอยู่กัดุลยพินิจและนโยบายของแต่ละท้องถิ่น ตามกฎหมายกำหนด โดยมีข้อกำหนดว่า น้ำมันเก็บได้ไม่เกินลิตรละ 10 สตางค์ และก๊าซปิโตรเลียมกิโลกรัมละไม่เกิน 10 สตางค์

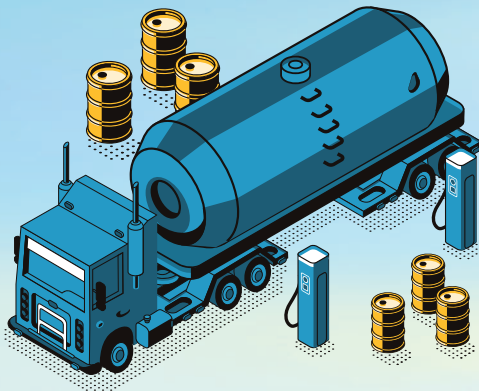
ส่วนสาเหตุที่ต้องเก็บภาษีนี้นักเพื่อการพัฒนาสาธารณประโยชน์ ในแต่ละจังหวัดนั่นเอง



น้ำมัน เก็บได้ไม่เกินลิตรละ 10 สตางค์



ก๊าซปิโตรเลียม เก็บได้กิโลกรัมละไม่เกิน 10 สตางค์



ตัวอย่างการคำนวณ



30.00 บาท/ลิตร

อัตราค่าขนส่ง
น้ำมันเชื้อเพลิง
อยู่ที่ 0.70 บาท



ไม่เกิน 30.70 บาทต่อลิตร
(30+0.70)

คำนวณส่ง

น้ำมันเชื้อเพลิงแต่ละอำเภอ จังหวัด

สำนักงานนโยบายและแผนพลังงาน ได้มีการจัดทำ “บัญชีค่าขนส่ง น้ำมันเชื้อเพลิงแต่ละอำเภอ จังหวัด” เพื่อกำหนดอัตราค่าขนส่งน้ำมัน เชื้อเพลิงให้เป็นมาตรฐานเดียวกันทั่วประเทศ โดยมีปัจจัยต่าง ๆ เช่น ระยะทางจากโรงกลั่น และความยากลำบากในการขนส่ง

ส่วนสาเหตุที่ต้องเก็บนั้น เพราะการขนส่งในประเทศมีต้นทุนไม่เท่ากัน จึงมีการกำหนดมาตรฐานความแตกต่างของราคาขายปลีกน้ำมันเชื้อเพลิง ระหว่างกรุงเทพฯ กับส่วนภูมิภาค

ด้วยปัจจัยหลัก ๆ 2 อย่าง คือ ภาษีบำรุงองค์การบริหารส่วนจังหวัด และ ค่าขนส่งน้ำมันเชื้อเพลิงแต่ละอำเภอ จังหวัด จึงเป็นสาเหตุทำให้ราคาน้ำมัน ในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัดแตกต่างกันนั่นเองครับ

อ้างอิง

OR Official, 2022. ทำไม ราคาน้ำมันในกรุงเทพ และต่างจังหวัดถึงไม่เท่ากัน. [Online]
Available at: https://web.facebook.com/101268018065199/posts/548306913361305/?d=n&_rdc=1&_rdr
[Accessed 5 April 2022].

พิททิ สเตชั่น



‘พื้นที่ป่วนสุข’ เติมเต็มความสุขให้ชุมชน,

จากสถานการณ์ COVID-19 ที่ผ่านมา ทำให้เกิดการชะลอตัวของการบริโภคผลผลิตทางการเกษตร ซึ่งส่งผลกระทบต่อภาระการระบายผลผลิตออกสู่ตลาด ทำให้เกษตรกรและชุมชนประสบปัญหาผลผลิตล้นตลาด ราคาตกต่ำ และขาดรายได้

พิททิ สเตชั่น เล็งเห็นถึงปัญหาดังกล่าว จึงได้เปิด “พื้นที่ป่วนสุข” โครงการที่เปิดโอกาสให้เกษตรกรและวิสาหกิจชุมชนในพื้นที่นำสินค้ามาจำหน่ายที่ พิททิ สเตชั่น โดยไม่ผ่านพ่อค้าคนกลางและไม่มีค่าใช้จ่าย เพื่อลดค่าครองชีพให้กับประชาชน อีกทั้งยังช่วยบรรเทาปัญหาราคาสินค้าตกต่ำจากปริมาณสินค้าล้นตลาด และช่องทางจำหน่ายที่จำกัด ซึ่งการเปิดพื้นที่ป่วนสุขจะช่วยเพิ่มโอกาสทางเศรษฐกิจให้กับคนในชุมชน และเพิ่มโอกาสในการซื้อสินค้าให้กับผู้บริโภคได้ซื้อสินค้าการเกษตรที่สดใหม่ในราคาประหยัด



ปัจจุบัน พื้ที่ สดชื่น ได้เปิดพื้นที่ปันสุข เพื่อเติมเต็มความสุขให้กับชุมชนทั่วประเทศ เช่น

พื้ที่ สดชื่น คุณเก่ง (ชะอำ) ปโตรเลียม จ.เพชรบุรี



สนับสนุนโครงการพื้นที่ปันสุขสำหรับจำหน่ายสินค้าพืชผลทางการเกษตร รวมทั้งของกินและของฝาก โดยให้ชุมชนใกล้เคียงได้มาออกร้านจำหน่ายให้กับผู้คนที่เดินทางเข้ามาใช้บริการภายใน พื้ที่ สดชื่น

พื้ที่ สดชื่น บจก. โค. เอ็น ปโตรเลียม จ.นครราชสีมา



สนับสนุนโครงการพื้นที่ปันสุขสำหรับจำหน่ายสินค้าพืชผลทางการเกษตร และสินค้าชุมชน ให้ชุมชนในอำเภอประทาย ได้มาออกร้านจำหน่ายสินค้า ทั้งผัก ผลไม้ เครื่องจักสาน ขนมพื้นบ้าน และสินค้าแปรรูปจากเกษตรกร

โครงการพื้นที่ปันสุข และกิจกรรมเติมเต็มรอยยิ้มให้เกษตรกรไทย ไม่เพียงช่วยสร้างรายได้ให้กับพี่น้องเกษตรกรไทย แต่ยังเป็น การเติมเต็มรอยยิ้มและส่งต่อความสุขให้กับผู้คนที่มาใช้บริการที่ พื้ที่ สดชื่น อีกด้วย ซึ่งทุกคนสามารถมีส่วนร่วมในการใช้พื้นที่ ภายในสถานีบริการให้เกิดประโยชน์อย่างแท้จริง สอดคล้องกับจุดยืน ของ พื้ที่ สดชื่น ที่เป็น Living Community หรือศูนย์กลางที่จะ ร่วมเติมเต็มทุกความสุข และเติบโตไปพร้อมกับทุกชุมชนอย่างยั่งยืน

พื้ที่ สดชื่น สาธารณกิจ 1 จ.เชียงใหม่



สนับสนุนโครงการพื้นที่ปันสุขสำหรับจำหน่ายสินค้าชุมชน โดยจัดเป็น ตลาดนัดชุมชนทุกวันศุกร์-อาทิตย์ ให้ชุมชนในอำเภอสารภี ได้มาออกร้านจำหน่ายสินค้า ทั้งของกินและของพื้นเมือง ให้กับผู้ที่เดินทางเข้ามาใช้บริการภายใน พื้ที่ สดชื่น

พื้ที่ สดชื่น พื้นที่กรุงเทพฯ



สนับสนุนโครงการพื้นที่ปันสุขโดยจัดกิจกรรมเติมเต็มรอยยิ้มให้เกษตรกรไทย รับซื้อพืชหัว 3 ชนิดจากกรมการค้าภายใน ได้แก่ หอมแดง หอมใหญ่ กระเทียม จำนวน 13,707 กิโลกรัม มะม่วงแพนซี สับปะรดภูแล จำนวน 300,000 กิโลกรัม และมังคุด สับปะรดปัตตาเวีย จำนวน 100,000 กิโลกรัม เพื่อนำมาแจกให้กับลูกค้าที่เติมน้ำมันตามเงื่อนไข กิจกรรมในช่วงเดือนเมษายน - มิถุนายนที่ผ่านมา

พื้ที่ สดชื่น เติมเต็มทุกความสุข





ตอบโจทย์วิถีรถใหญ่

DYNAMIC ULTRA PLUS และ DYNAMIC PLUS

ขึ้นชื่อว่ารถดีเซลงานหนัก (Heavy Duty Diesel Engine) ไม่ว่าจะเป็นรถบรรทุก รถบัสโดยสาร รถหิวลาก หรือรถขนส่งประเภทอื่น ๆ ย่อมต้องการเครื่องยนต์ที่มีสมรรถนะดีเยี่ยม เพื่อรองรับการขนส่งที่มีน้ำหนักมากและระยะทางไกล ดังนั้น การดูแลรักษาเครื่องยนต์อย่างสม่ำเสมอจึงเป็นเรื่องที่ทั้งคนขับและผู้ประกอบการไม่ควรมองข้าม เพราะนอกจากจะช่วย

รักษาสมรรถนะและยืดอายุการใช้งานเครื่องยนต์ ยังช่วยลดต้นทุนในการดำเนินธุรกิจขนส่งอีกด้วย

PTT Lubricants ขอแนะนำ 2 ผลิตภัณฑ์ในกลุ่ม DYNAMIC ที่ตอบโจทย์การใช้งานรถใหญ่ สำหรับทั้งเครื่องยนต์ดีเซลรุ่นใหม่และรุ่นเก่ามาให้ ได้รู้จักและเลือกใช้กันครับ



DYNAMIC ULTRA PLUS SAE 15W-40 มาตรฐานใหม่ API CK-4

น้ำมันเครื่องดีเซลคุณภาพสูงสุดใหม่ล่าสุด ออกแบบมาเพื่อเครื่องยนต์ดีเซลงานหนักสมรรถนะสูงรุ่นใหม่

คุณสมบัติพิเศษ

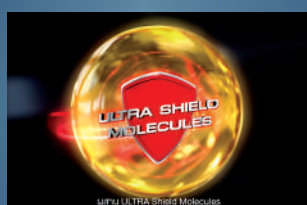
- ✓ รองรับเครื่องยนต์ดีเซลที่ติดตั้งตัวกรองอนุภาคไอเสีย (DPF) ด้วยเทคโนโลยี EVOTEC ผสาน ULTRA SHIELD MOLECULES ที่เป็นสารเพิ่มคุณภาพล่าสุดสูตรเก่าต่ำ
- ✓ ช่วยยืดอายุการใช้งานอุปกรณ์บำบัดไอเสีย DPF ได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- ✓ ช่วยเพิ่มคุณสมบัติการทำความสะอาดเครื่องยนต์ และป้องกันการเกิดคราบยางเหนียวได้อย่างดีเยี่ยม
- ✓ เพิ่มประสิทธิภาพในการป้องกันการสึกหรอ ด้วยฟิล์มน้ำมันที่แข็งแรงพิเศษ
- ✓ ลดปัญหาการกินน้ำมันเครื่องและยืดอายุการเปลี่ยนถ่ายน้ำมันเครื่อง
- ✓ รองรับเครื่องยนต์ยูโร 5 ที่กำลังจะมาถึงในประเทศไทย

DYNAMIC PLUS SAE 15W-40 และ 20W-50 มาตรฐานใหม่ API CI-4

น้ำมันเครื่องดีเซลคุณภาพสูง ออกแบบสำหรับเครื่องยนต์ดีเซลงานหนักสมรรถนะสูงทุกรุ่น ทุกยี่ห้อ ที่ไม่ติดตั้ง DPF

คุณสมบัติพิเศษ

- ✓ ผสานเทคโนโลยี DDL Booster เพื่อทำให้เครื่องยนต์สะอาด ควบคุมเขม่า ป้องกันการเกิดโคลน
- ✓ ให้การหล่อลื่นดีเยี่ยม เพิ่มสมรรถนะ ลดการสูญเสียกำลังเนื่องจากความฝืดของชิ้นส่วน
- ✓ ฟิล์มน้ำมันมีความแข็งแรง เพิ่มประสิทธิภาพในการป้องกันการสึกหรอของเครื่องยนต์
- ✓ ลดปัญหาการกินน้ำมันเครื่อง และยืดอายุการเปลี่ยนถ่ายน้ำมันเครื่อง
- ✓ รองรับเครื่องยนต์ที่ไม่ติดตั้ง DPF ได้สูงสุดถึงยูโร 4



เลือกซื้อทั้ง 2 ผลิตภัณฑ์จาก PTT Lubricants ได้แล้ววันนี้ที่ พิกิตี สเตชัน หรือร้านค้าที่จำหน่ายผลิตภัณฑ์ PTT Lubricants ใกล้บ้านคุณ

อ่านข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่



DYNAMIC ULTRA PLUS

https://pttlubricants.pttor.com/product_trading/0/0/0/226



DYNAMIC PLUS

https://pttlubricants.pttor.com/product_trading/0/0/0/41

ลุยน้ำท่วม

อาจทำให้ น้ำมันเบรก ชื้น

มาเช็คให้ชัวร์ก่อนขับ

เมื่อเข้าสู่ฤดูฝนทีไร ถนนบางแห่งก็อาจจะมีน้ำท่วมขังหรือแอ่งน้ำที่ยังระบายไม่ทัน และหลายครั้งที่ผู้ใช้รถต้องขับผ่านแหล่งน้ำเหล่านี้จนในระยะยาวอาจทำให้เกิดปัญหากับเครื่องยนต์ รวมถึงน้ำมันเบรก เพราะความชื้นจะส่งผลต่อการทำงานของน้ำมันเบรกนั่นเองครับ

แม้ว่าน้ำมันเบรกยังใสอยู่ แต่หลายครั้งช่างอาจแนะนำให้เราเปลี่ยนน้ำมันเบรก วันนี้คอลัมน์ FIT Service จะมาเล่าว่าควรต้องเปลี่ยนถ่ายเมื่อใด และแบบไหนคือน้ำมันเบรกที่ยังอยู่ในสภาพที่ดีครับ

มาตรฐานความปลอดภัย

น้ำมันเบรกที่มีจำหน่ายอยู่ในท้องตลาดได้กำหนดมาตรฐานไว้คือ “DOT” (Department of Transportation) โดยกำหนดจุดเดือดของน้ำมันเบรก “DOT 3” ต้องมีจุดเดือดไม่ต่ำกว่า 205 องศาเซลเซียส “DOT 4” ต้องมีจุดเดือดไม่ต่ำกว่า 230 องศาเซลเซียส และ “DOT 5” ต้องมีจุดเดือดไม่ต่ำกว่า 260 องศาเซลเซียส

คุณสมบัติที่ดีของน้ำมันเบรก

- เป็นตัวกลางถ่ายเทดักน้ำจากแป้นเบรก เพื่อดันให้ลูกสูบเบรกกดให้ผ้าเบรกติดกับจานดิสก์เบรกแล้วทำให้ล้อรถหยุดหมุนได้อย่างปลอดภัย
- มีความหนืดที่เหมาะสม ทุกช่วงอุณหภูมิร้อน-เย็น
- ไม่เป็นอันตรายต่อลูกยางและชิ้นส่วนที่เป็นโลหะภายในระบบเบรก
- เป็นสารหล่อลื่นป้องกันการสึกหรอของชิ้นส่วนที่เสียดสีกัน และทำให้การตอบสนองของผ้าเบรกทำงานได้อย่างรวดเร็ว
- มีจุดเดือดสูงและไม่ระเหยได้ง่าย

ปัจจัยที่ทำให้เสื่อมสภาพ

- อายุการใช้งานที่เกินระยะทางที่กำหนด เช่น ควรเปลี่ยนน้ำมันเบรกทุก ๆ 40,000 กม. หรือปีละครั้ง
- ความร้อนสูงจากจานดิสก์เบรกถ่ายเทผ่านผ้าเบรกรมายังลูกสูบเบรก และน้ำมันเบรก ทำให้น้ำมันเบรกมีความร้อนสูงเกินค่ามาตรฐานของแต่ละ DOT และเดือดจนกลายเป็นไอความชื้นที่เรียกว่า เวเปอร์ล็อก (Vapor Lock) ซึ่งจะทำให้ น้ำมันเบรกมีน้ำปนอยู่จนทำให้คุณสมบัติของน้ำมันเบรกเปลี่ยนไป และมีผลให้ลูกยางและโอริงยางต่าง ๆ ภายในระบบเบรกแข็งตัวและฝูกร้อนผสมกับน้ำมันเบรกจนเป็นสีดำ ซึ่งจะทำให้ประสิทธิภาพของเบรกลดลง
- น้ำมันเบรกมีคุณสมบัติที่สามารถดูดความชื้นเข้าไปในตัวน้ำมันเองได้ เพราะฉะนั้นทุกครั้งที่เปิดฝากระปุกเติมน้ำมันเบรกควรปิดให้สนิท (น้ำมันเบรกเมื่อเปิดใช้แล้วควรปิดให้สนิทหรือควรใช้ให้หมดภายใน 1 ปี)

วิธีการตรวจเช็ค

สำหรับวิธีในการตรวจเช็ค ควรตรวจด้วยเครื่องมือวัดความชื้นของน้ำมันเบรกจากผู้เชี่ยวชาญ โดยแวะเข้ามาที่ FIT Auto ได้ทุกสาขาใกล้บ้านเลยครับ



ค้นหาสาขาได้ที่ **สมทวนเลย**

<https://www.pttfitauto.com/th/branch>



ถ้าไม่มั่นใจว่าควรเปลี่ยนน้ำมันเบรกหรือยัง
อย่าลืมแวะมาใช้บริการได้ที่ FIT Auto นะครับ

จาก (ลูกค้า) ที่ชื่นชอบชาเขียวปั่น สู่เจ้าของกิจการร้าน Café Amazon



The Secret ฉบับนี้ มาลองเปิดคอลัมน์ด้วย
ภาษาอีสานกันสั้น ๆ เพราะมีนิสัยชวนมา
เข้ากับ “คุณเบนซ์-ธรรมรัตน์ ธิกรธรรม”
ผู้บริหารร้าน Café Amazon สาขา
Gable House (หลัง มว.) อำเภอเมืองขอนแก่น
จังหวัดขอนแก่น เกี่ยวกับวิธีการดำเนินธุรกิจ
ร้าน Café Amazon ให้ประสบความสำเร็จ จะมีอะไรน่าสนใจไปเบิ่ง
พร้อมกันเลย!

จากความชอบในวันนั้น สู่ครอบครัวเดียวกันในวันนี้

“ต้องบอกก่อนเลยว่า ผมเป็นหนึ่งในแฟนคลับของร้าน Café Amazon มาตั้งแต่สมัยเรียนแล้วครับ เมนูโปรดคือชาเขียวปั่น เรียกว่าดื่มเกือบทุกวัน ผมก็เลยคิดว่าเราเป็นลูกค้าที่ดื่มทุกวันขนาดนี้ ทำไมเราไม่เป็นเจ้าของร้านดูบ้าง จากความชอบในวันนั้น ทำให้ผมเริ่มคิดที่จะทำธุรกิจนี้ขึ้นมาครับ พอผมเริ่มมีกำลังทุนก็ไม่รีรอที่จะร่วมธุรกิจกับ OR ภายใต้ธุรกิจร้าน Café Amazon เพราะคิดว่าเป็นบริษัทใหญ่ที่มีความน่าเชื่อถือ มั่นคง และเป็นแบรนด์ที่ติดตลาดที่คิดว่าปัจจุบันนี้แทบจะไม่มีใครไม่รู้จัก”

ปรับตัวสู่เดลิเวอรี พร้อมใส่ใจด้านความปลอดภัยอย่างเคร่งครัด

“COVID-19 ถือเป็นความท้าทายอย่างมากเลยครับ คือผมเซตระบบร้านทุกอย่างไว้พร้อมหมดแล้ว แต่อยู่ดี ๆ เกิดเหตุการณ์ไม่คาดคิดคือมีโรคใหม่อุบัติขึ้นมา ยอมรับเลยว่าได้รับผลกระทบค่อนข้างมาก จากเดิมที่มีลูกค้านั่งดื่มร้าน กลายเป็นไม่มีลูกค้าเลย จะมีก็แค่ลูกค้า Walk-in เข้ามาเล็กน้อย เราก็เลยต้องปรับตัว ผมว่าเราเป็นสาขาแรก ๆ ในขอนแก่นเลยที่ทำเดลิเวอรี เราตัดสินใจเข้าร่วม Food Panda ก่อนเป็นเจ้าแรกเลยครับ ซึ่งได้รับเสียงตอบรับจากลูกค้าเป็นอย่างดี หลังจากนั้นได้เข้าร่วม Grab และ Line Man เพิ่ม เพื่อขยายช่องทางให้มากขึ้น ทั้งนี้ เราได้ปฏิบัติตามกฎเกณฑ์ด้านความปลอดภัยของ OR อย่างเคร่งครัด ไม่ว่าจะเป็นการตั้งจุดวัดอุณหภูมิ จุดบริการเจลแอลกอฮอล์ และการเว้นระยะห่าง พร้อมทั้งให้พนักงานฉีดวัคซีน และตรวจวัดอุณหภูมิทุกครั้ง เพื่อสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้า”



สร้างสัมพันธ์กับชุมชน คืบคลานให้สังคม

“อย่างแรกคือผมเลือกจ้างพนักงานที่อาศัยอยู่ใกล้พื้นที่ที่ตั้งร้าน เพื่อเพิ่มการจ้างงานในชุมชน มีสวัสดิการให้พนักงาน พร้อมดูแลไปถึงครอบครัวของพนักงานด้วย อย่างที่สองคือการคืนกำไรสู่ชุมชน เช่น การบริจาคของให้มูลนิธิคนตาบอดในจังหวัดขอนแก่น และการให้เงินสมทบทุนแก้มหาวิทยาลัยขอนแก่น เพื่อช่วยเหลือด้านการศึกษา นอกจากนี้ยังให้การสนับสนุนกิจกรรมต่าง ๆ ของนักศึกษา เพื่อให้น้อง ๆ มีกำลังใจในการจัดกิจกรรมดี ๆ ต่อไป เพราะผมอยากให้ชุมชนที่สร้างรายได้ให้ผมมีความเป็นอยู่ที่ดีขึ้นครับ”

เริ่มจากสิ่งที่ชอบ มุ่งมั่นกับเป้าหมายที่ตั้งไว้

“ผมเริ่มธุรกิจร้าน Café Amazon ได้ เพราะความชอบจากการดื่มชาเขียวปั่นแก้วเล็ก ๆ ผมมองว่าการเริ่มทำอะไรจากสิ่งที่ชอบเราจะทำมันออกมาได้ดี ตอนนี้มีร้าน Café Amazon ทั้งหมด 3 สาขา และจะขยายสาขาออกไปเรื่อย ๆ ครับ ผมไม่เคยทิ้งโอกาสที่เข้ามาไม่รีรอที่จะลองผิดลองถูก ลงมือทำด้วยความตั้งใจ หมั่นพัฒนาตัวเองอยู่เสมอ และอย่าท้อแท้กับเป้าหมายที่ตั้งไว้ รับรองว่าความสำเร็จอยู่ไม่ไกลเกินเอื้อมครับ ทุกวันนี้ผมก็ยังเหมือนเดิมครับ ยังคงชอบดื่มชาเขียวปั่นอยู่เหมือนเดิม”





Photo Credit: YU WARUNYUPHA

ไปนำกันเด้อ!

เที่ยวอีสานม่วนคัก มาแล้วสิอีก “ขอนแก่น”

Hidden Gems ฉบับนี้ ชวนเลา-อีสานไปม่วนกันที่เมืองหมอแค้นดอกคุณ พร้อมเที่ยวแบบครบรส ทั้งไปวัดไหว้พระ ส่องสัตว์นานาชนิด และชมพระอาทิตย์ตกดินที่สันทัด สัมผัสวิถีท้องถิ่นอันทรงเสน่ห์ของจังหวัดขอนแก่น โดยครั้งนี้เรามีเจ้าถิ่นอย่าง “คุณเบนซ์-ธรรณรัตน์ รักธรรม” ผู้บริหารร้าน Café Amazon สาขา Gable House (หลัง มว.) อำเภอเมืองขอนแก่น จังหวัดขอนแก่น มาเป็นไกด์พิเศษช่วยแนะนำจุดท่องเที่ยวที่น่าสนใจ ถ้าพร้อมแล้วออกเดินทางโลด!

ไหว้พระวัดหนองแวง ชมพระธาตุ 9 ชั้น สุดอลังการ

จุดหมายแรกของวัน ชวนไปไหว้พระกันที่ “วัดหนองแวง” จุดเด่นภายในวัดคือ “พระมหาธาตุแก่นนคร” หรือที่ชาวบ้านเรียกกันว่า “พระธาตุ 9 ชั้น” เป็นเรือนยอดทรงเจดีย์ที่จำลองแบบมาจากพระธาตุขามแก่น ศิลปะสมัยทวารวดีผสมผสานศิลปะอินโดจีน งดงามตระการตา ด้วยองค์พระธาตุอันสูงกว่า 80 เมตร ภายในองค์พระธาตุจะมีอยู่ 9 ชั้นด้วยกัน ซึ่งนักท่องเที่ยวสามารถเข้าไปเยี่ยมชมภายในได้ทุกชั้น โดยชั้นบนสุดจะเป็นที่ประดิษฐานพระบรมสารีริกธาตุ ส่วนบนยอดเจดีย์สามารถชมวิวเมืองขอนแก่นและบึงแก่นนครได้รอบทิศทาง





Photo Credit: www.facebook.com/baanheng

รับประทานอาหารที่ร้านบ้านเฮง จิบเครื่องดื่มเย็น ๆ ที่ร้าน Café Amazon

“ร้านบ้านเฮง” ถือเป็นหนึ่งในร้านอาหารเช้าและร้านขายของฝากขึ้นชื่อของเมืองขอนแก่นที่ต้องมีอยู่ในลิสต์ที่ต้องไปเยือน นอกจากการตกแต่งร้านที่คงความโบราณของสถาปัตยกรรมไว้แล้ว เมนูอาหารก็น่าสนใจไม่แพ้กัน อาทิ ขนมปังญวนบ้านเฮง ข้าวอบกุนเชียง ข้าวผัดกากหมู และข้าวต้มสูตรของแม่ แต่ละเมนูเรียกว่ามีเอกลักษณ์น่าลิ้มลองสุด ๆ จากนั้นไปต่อกันที่เมนูเครื่องดื่ม ณ ร้าน Café Amazon สาขา Gable House (หลัง มข.) กับเมนูเพิ่มความสดชื่นอย่างชาเขียวเย็น หรือช็อกโกแลตเย็นเข้มข้นถึงใจ ภายในร้านตกแต่งสไตล์โมเดิร์นสุดเก๋ให้เหล่าสายแชะถ่ายภาพกันอย่างจุใจ



เดินเล่น Sky Walk ส่องสารพัดสัตว์ ที่ Khon Kaen Zoo

ช่วงบ่ายขอเอาใจเด็ก ๆ พาเดินชมสัตว์นานาชนิดกันที่สวนสัตว์ขอนแก่น หรือหากมาเที่ยวกันเป็นครอบครัว ที่นี่มีให้บริการทั้งรถกอล์ฟ และรถราง โดยมีมัคคุเทศก์บรรยายให้ความรู้ตลอดเส้นทาง นอกจากนี้ ยังมี การแสดงความน่ารักของเหล่าสัตว์ต่าง ๆ มากมาย อาทิ การแสดงแมวน้ำ การแสดงให้อาหารเสือ-สิงโต และขบวนพาเหรดหนูยักษ์คาปิบาร์า ให้ได้รับชมกันอีกด้วย โดยจะแบ่งเป็นรอบเวลา ส่วนจุดถ่ายภาพยอดนิยมแบบมุมสูงก็ต้องบน Sky Walk สูง 15 เมตร ที่ให้นักท่องเที่ยวมองดูสัตว์ที่อยู่ด้านล่าง ซึ่งพระเอกของโซนนี้จะเป็นใครไปไม่ได้เลย นอกจากเจ้ายีราฟตัวโย่งนั่นเอง และโซนสุดท้ายคือ โซนสวนน้ำ (ทะเลบนภูเขา) ทุกคนสามารถเพลิดเพลินไปกับเครื่องเล่นสไลเดอร์ได้ทั้งวัน

Photo Credit: THE TRIP : เลี้ยวเที่ยว



Photo Credit: เที่ยวไทย : Nir Journeys



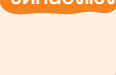
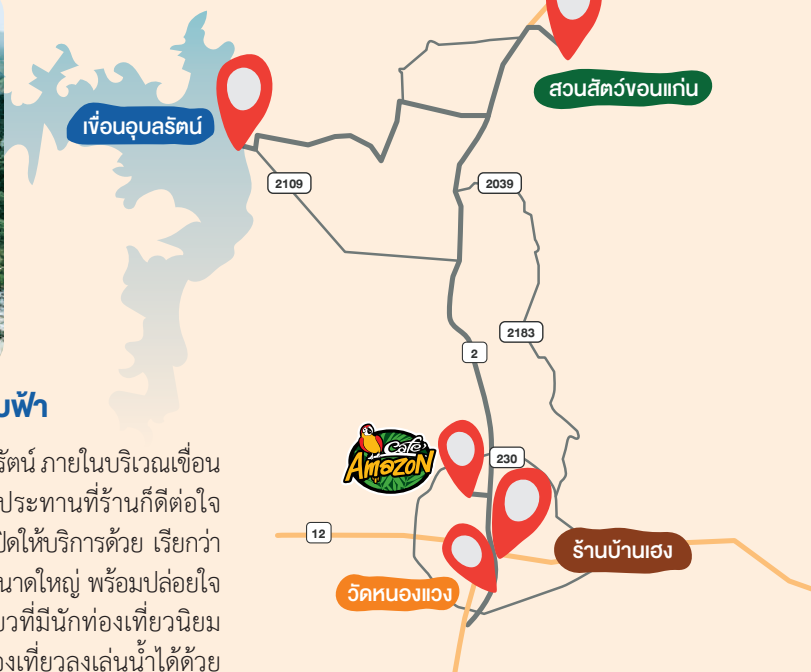
Check In ที่เขื่อนอุบลรัตน์ ชมตะวันลับขอบฟ้า

ปิดท้ายทริป ด้วยการไปนั่งชมพระอาทิตย์ตกดินกันแบบชิลล์ ๆ ที่เขื่อนอุบลรัตน์ ภายในบริเวณเขื่อนมีร้านอาหารเปิดให้บริการอย่างหลากหลาย นักท่องเที่ยวสามารถนั่งรับประทานอาหารที่ร้านก็ได้ หรือจะปูเสื่อนั่งชิลริมเขื่อนก็ได้อารมณ์ไปอีกแบบ นอกจากนี้ ยังมีบ้านพักเปิดให้บริการด้วย เรียกว่าเหมาะแก่การพักผ่อนในวันเบา ๆ ตื่นต่าบรรยายกาศสหาย ๆ ริมอ่างเก็บน้ำขนาดใหญ่ พร้อมปล่อยใจไปกับธรรมชาติรอบ ๆ ส่วนด้านหลังเขื่อนนับว่าเป็นอีกหนึ่งจุดท่องเที่ยวที่นักท่องเที่ยวนิยมเดินทางมากันคือ ชายหาดบางแสน 2 ซึ่งจะมีหาดทรายทอดยาวให้นักท่องเที่ยวลงเล่นน้ำได้ด้วย

เป็นจิ้งได้นะ สำหรับ**ทริปปขอนแก่น ม่วนเบ่!** หากใครยังไม่เคยไปเยี่ยมเยือนจังหวัดขอนแก่น ต้องลองหาโอกาสไปดูกันสักครา เพราะอาจจะหลงรักได้แบบไม่ทันรู้ตัว



Photo Credit: www.facebook.com/Khonkaenzoo



ส่วน Hidden Gems ฉบับหน้า เราจะพาไปชอกแซกกันที่ไหน อดใจรอ...



Café Amazon

เคียงข้าง SMEs ไทย

สนับสนุนการขายสินค้าเบเกอรี่
ในร้าน **Café Amazon**

Café Amazon มีแผนขยายฐานลูกค้าไปยังกลุ่มคนรักเบเกอรี่ ด้วยการออกผลิตภัณฑ์ที่มีความหลากหลาย ทั้งกลุ่มเบเกอรี่ที่เหมาะสมกับการรับประทานคู่กับกาแฟและเครื่องดื่มต่าง ๆ เบเกอรี่สายสุขภาพที่ทำจากผักผลไม้ ตลอดจนขนมอื่น ๆ ที่ช่วยเหลือผู้ประกอบการรายย่อย (SMEs) และวิสาหกิจชุมชน ผ่านโครงการ “ไทยเด็ด”

การออกผลิตภัณฑ์ใหม่ในแต่ละครั้ง ทีมงานจะต้องคัดเลือกจากความต้องการของผู้บริโภคเป็นสำคัญ เบเกอรี่ทุกชิ้นที่ถูกคัดเลือกมาจะต้องผ่านกระบวนการ Consumer Test เพื่อให้มั่นใจได้ว่าผลิตภัณฑ์นั้นเป็นที่ต้องการของผู้บริโภคอย่างแท้จริง

ปัจจุบัน เบเกอรี่ที่วางจำหน่ายในร้าน Café Amazon มีทั้งแบบเบเกอรี่แบรนด์ Café Amazon และเบเกอรี่กลุ่ม OTOP ซึ่งทั้งสองรูปแบบผลิตโดย SMEs ไทย เพื่อสนับสนุนรายได้ให้คนในชุมชน และขับเคลื่อนเศรษฐกิจภายในประเทศ รวมถึงมีการส่งออกสินค้าบางรายการไปขายยังร้าน Café Amazon สาขาต่างประเทศอีกด้วย



สินค้าแนะนำ
ห้ามพลาด!



ปันขลิบ ตราน้องหนึ่ง

ปันขลิบเป็นสินค้า OTOP 5 ดาว จังหวัดพัทลุง โดยเมื่อปี 2557 Café Amazon ได้เชิญเจ้าของผลิตภัณฑ์เข้าร่วมธุรกิจ พร้อมร่วมกันพัฒนาคุณภาพสินค้า การจดทะเบียน อย. แนะนำปรับปรุงกระบวนการผลิต คุณภาพสถานที่ผลิต รวมถึงบรรจุภัณฑ์ และเริ่มจำหน่ายผ่านศูนย์กระจายสินค้าของ Café Amazon เพื่อกระจายไปจำหน่ายให้กับร้าน Café Amazon ทั่วประเทศตั้งแต่เดือนมกราคม 2558 เป็นต้นมา

ข้าวแตน LeeRice

ในปี 2550 กลุ่มวิสาหกิจชนฉัตรหลวง (ฉักร) เขตมีนบุรี กรุงเทพฯ รวมตัวกันผลิตสินค้าเพื่อหารายได้เสริมให้แก่คนในชุมชน จึงทำข้าวแตน น้ำแดงโมบาย ต่อมาได้เข้าร่วมประกวดในโครงการยุวพัฒนารักษ์ถิ่น ของธนาคารออมสิน กลุ่มฯ ชนะอันดับ 1 ของประเทศ ทำให้ได้เข้าร่วมกับโครงการ “ไทยเด็ด” และติด 1 ใน 3 ผลิตภัณฑ์ชุมชนที่ได้เข้าร่วมธุรกิจกับ Café Amazon จากนั้นจึงสร้างแบรนด์ LeeRice จำหน่ายข้าวแตนน้ำแดงโม 3 รสชาติ

ทั้งขนมปันขลิบ ตราน้องหนึ่ง และข้าวแตน LeeRice ล้วนเป็นสินค้า OTOP จากวิสาหกิจชุมชนที่ได้รับการคัดเลือกจากโครงการ “ไทยเด็ด” ให้จำหน่ายในร้าน Café Amazon นอกจากนี้ ยังมีสินค้าอื่น ๆ ให้เลือกสรรอีกมากมาย สามารถเลือกซื้อได้แล้ว ที่ร้าน Café Amazon

“Café Amazon

ส่งเสริมและสนับสนุนสินค้าไทย พร้อมเคียงข้างชุมชน

เพื่อโลก... เพื่อเรา...

ภาคธุรกิจกับแนวทางการลดคาร์บอนเป็นศูนย์ (Net Zero Emission)

จากการเข้าร่วมงาน COP26 (Conference of the Parties) การประชุมสมัชชาประเทศภาคีอนุสัญญาสหประชาชาติว่าด้วยการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศของนานาประเทศเมื่อปี 2564 เหล่าผู้นำแต่ละประเทศได้ร่วมทำข้อตกลงที่จะปล่อยคาร์บอนเป็นศูนย์ในอนาคต ทำให้ผู้คนทั่วโลกต่างตระหนักถึงประเด็นเรื่องสิ่งแวดล้อมเพิ่มขึ้น แน่นอนว่าภาคธุรกิจก็ต้องปรับตัว เพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงนี้ด้วย

New Era ฉบับนี้ จะชวนผู้อ่านมาเรียนรู้เกี่ยวกับ Net Zero Emission สำหรับภาคธุรกิจเพื่อช่วยโลกในอนาคต



1. การเติบโต ของพลังงาน ทางเลือก



แหล่งพลังงานทางเลือกอย่างพลังงานไฟฟ้าจะถูกนำมาใช้กับยานพาหนะรูปแบบ EV ที่จะมีการผลิตเพิ่มขึ้น เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคที่ต้องการลดการปล่อยคาร์บอน รวมถึงพลังงานไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ที่ผลิตโดยแผงโซลาร์เซลล์เริ่มมีต้นทุนถูกลง ส่งผลให้มีแนวโน้มที่จะได้รับความนิยมเพิ่มขึ้นเช่นเดียวกัน

2. เน้นสัตว์จากพืช ยุคทองของ Plant-Based Food



ธุรกิจปศุสัตว์มีการเลี้ยงสัตว์สำหรับใช้ในการบริโภค เพื่อตอบสนองความต้องการทางด้านอาหาร แต่การเลี้ยงสัตว์และการขนส่งเนื้อสัตว์ต่างมีการปล่อยคาร์บอนในปริมาณมาก ทำให้มีการผลิต Plant-Based Food เป็นธุรกิจอาหารทางเลือก เพื่อลดการปล่อยคาร์บอนจากการเลี้ยงสัตว์

3. การซื้อขาย คาร์บอนเครดิต และภาษีคาร์บอน



การซื้อขายคาร์บอนเครดิตคือการซื้อความสามารถในการปล่อยคาร์บอนโดยลงทุนผ่านการสนับสนุนโครงการกลไกการพัฒนาที่สะอาด (Clean Development Mechanism: CDM) ที่จะนำเงินจากการซื้อคาร์บอนไปพัฒนาพื้นที่ที่มีกรอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมและมีการปล่อยคาร์บอนในปริมาณน้อย ส่วนภาษีคาร์บอนคือการเรียกเก็บค่าธรรมเนียมจากการผลิต การจำหน่าย และการใช้คาร์บอน ซึ่งจะทำให้คาร์บอนมีราคาสูง ดังนั้น การหันไปใช้พลังงานทางเลือกจะเป็นการลดค่าใช้จ่ายได้เป็นอย่างดี

โลกเราไม่ได้ร้อนขึ้นเพียงอย่างเดียว แต่กำลังประสบปัญหาภาวะโลกรวน (Climate Change) สภาพอากาศมีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา แต่ปัจจุบันผู้คนได้ตระหนักถึงประเด็นปัญหาสิ่งแวดล้อมมากขึ้น ดังนั้น การทำธุรกิจที่ลดคาร์บอนในอนาคตนั้น นอกจากจะช่วยรักษาโลกไว้แล้ว ยังจะได้รับความสนใจเพิ่มขึ้นจากผู้บริโภคอีกด้วย

อ้างอิง

posttoday, 2019. ยิ่งกินเนื้อสัตว์ ยิ่งทำให้โลกร้อน. [Online]

Available at: <https://www.posttoday.com/world/606273>

[Accessed 10 May 2022].

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่, ส. น., 2022. ภาษีคาร์บอน Carbon Tax คืออะไร ช่วยลดโลกร้อนได้อย่างไร. [Online]

Available at: <https://erdi.cmu.ac.th/?p=3113>

[Accessed 10 May 2022].

เสกตระกูล, ก., n.d.. ธุรกิจกับการแก้ปัญหาโลกร้อน (ตอนที่ 11) : รู้จักกับ “คาร์บอนเครดิต (Carbon Credit)” ถึงความหมายและความสำคัญ ตลอดจนการนำมาสู่ตลาดคาร์บอนเครดิต ซึ่งกำลังพัฒนาในประเทศไทย และจะเป็นกลไกสำคัญที่สามารถช่วยแก้ปัญหาโลกร้อนได้. [Online]

Available at: <https://bit.ly/3sMAeDR>

[Accessed 10 May 2022].

4 ประโยชน์ จากโกโก้ ที่คุณอาจ ไม่เคยรู้มาก่อน!

WEALTHY ฉบับนี้ นำเคล็ดลับไม่ลับ
ที่ชาว Cocoa Lover ต้องรู้มาฝาก
จะมีอะไรบ้าง มาติดตามกันเลย!

1. อุดมไปด้วยสารต้านอนุมูลอิสระ

จากข้อมูลของกระทรวงเกษตรสหรัฐอเมริกา (USDA) โกโก้อุดมไปด้วยสารอาหารมากมาย ไม่ว่าจะเป็นแคลเซียม แมกนีเซียม ฟอสฟอรัส โพแทสเซียม วิตามินเอ รวมถึงสารต้านอนุมูลอิสระ ซึ่งมีปริมาณมากกว่าชาเขียว 2-3 เท่า และเยอะกว่าชาดำถึง 4-5 เท่าเลยทีเดียว โดยสารต้านอนุมูลอิสระจะช่วยป้องกันโรคมะเร็ง โรคหัวใจ และช่วยต้านริ้วรอยได้

2. ลดความเสี่ยงของอาการหัวใจวาย

การดื่มโกโก้ทุกวันจะช่วยลดความเสี่ยงของอาการหัวใจวายและโรคหลอดเลือดสมองได้ถึง 37% เนื่องจากมีสารฟลาโวนอยด์ (Flavonoid) ที่มีส่วนช่วยให้การไหลเวียนของเลือดดีขึ้น ทั้งยังเสริมสร้างให้หัวใจแข็งแรงด้วย

คุณประโยชน์จากโกโก้มีมากมาย ซึ่งคุณอาจสำคัญคือ ควรกินโกโก้แท้ 100% และไม่ควรมีส่วนผสมอย่างนม หรือน้ำตาลเพิ่มเข้าไป เพียงเท่านี้ก็ได้นมูโกโก้ที่แสนอร่อยและดีต่อสุขภาพแล้ว

3. เป็นตัวช่วยที่ดีในการลดน้ำหนัก

โกโก้จะช่วยเพิ่มการเผาผลาญให้ดีขึ้น 30% ประกอบกับมีทีโอโบรมีน (Theobromine) ทำให้รู้สึกอิ่มเร็วขึ้นและลดความอยากอาหารได้ ทั้งยังอุดมไปด้วยไฟเบอร์และไขมันอิ่มตัว จึงเหมาะเป็นอย่างยิ่งสำหรับคนที่ต้องการควบคุมน้ำหนัก

4. ช่วยให้การระบรีกระปร่ำ

ในโกโก้จะมีสารบางชนิดที่ช่วยเข้าไปกระตุ้นสารสื่อประสาท (Neurotransmitter) ทำให้รู้สึกกระปรีกระปร่ำมากขึ้น และยังมีคาเฟอีนที่ช่วยกระตุ้นพลังงานในร่างกายร่วมด้วย



อ้างอิง

CA CAO TRONG DUC, 2020. The miracle will happen if you drink cocoa every day. [Online]

Available at: <https://trongduccacao.vn/dieu-ky-dieu-gi-se-xay-ra-neu-ban-uong-cacao-moi-ngay-1563-n707.html> [Accessed 9 May 2022].

Norris, A., 2016. Drink Up! 5 Ways Hot Cocoa Is Good for Your Health. [Online]

Available at: <https://weather.com/health/news/hot-cocoa-health-benefits> [Accessed 9 May 2022].



Café Amazon

รังสรรค์เมนูสุดฉ่ำ! เพื่อผู้บริโภครในตลาดจีน

การขยายสาขา Café Amazon ในสาธารณรัฐประชาชนจีนถือเป็นหนึ่งในพันธกิจหลักที่จะนำแบรนด์ Café Amazon ออกสู่ตลาดต่างประเทศ โดยปัจจุบันร้าน Café Amazon เปิดให้บริการในจีนรวม 11 สาขา

หนึ่งในกลยุทธ์ที่ทาง Café Amazon ในประเทศจีนให้ความสำคัญ คือการรังสรรค์เครื่องดื่มที่มีรสชาติและรูปลักษณะที่ตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ซึ่งนอกจากการนำเสนอรสชาติกาแฟในรูปแบบเฉพาะตามสูตรของ Café Amazon แล้ว ยังมีการนำเสนอเมนูใหม่ ๆ ที่ผสมผสานวัตถุดิบขึ้นชื่อจากไทยและจีน เพื่อให้ผู้บริโภคได้สัมผัสถึงรสชาติและความเป็นไทย รวมถึงการนำวัตถุดิบท้องถิ่นมารังสรรค์เครื่องดื่มในรูปแบบต่าง ๆ ให้แก่ผู้บริโภคชาวจีน



เมนูสุดฉ่ำ!

พร้อมระดับความหวานที่เลือกได้

Café Amazon ในจีน เสริมเมนูเครื่องดื่มหลากหลายรูปแบบ ยกตัวอย่างเช่น ในเมนูกาแฟนั้น นอกจาก Classic Coffee แล้ว ยังมีเครื่องดื่มแบบ Flavored Coffee ได้แก่ Sea Salted Rich Milk Latte, Vanilla Latte และ Caramel Macchiato เพื่อเป็นทางเลือกของผู้ที่ชื่นชอบกาแฟรสชาติใหม่ ๆ





นอกจากนี้ ยังมีเครื่องดื่มที่มีส่วนผสมจากผลิตภัณฑ์นม ซึ่งสกัดจากพืช ได้แก่ เมนู Plant Based Oat Milk รวมถึงเมนูที่ผ่านการรังสรรค์อย่างพิถีพิถัน ซึ่งได้รับการตอบรับเป็นอย่างดีจากผู้บริโภค



Iced Lemongrass & Lime Tea

เมนูชาตะไคร้ที่มีความพิเศษโดยการนำตะไคร้สดสมุนไพรขึ้นชื่อของไทยมาเป็นส่วนผสม และเพิ่มความสดชื่นยิ่งขึ้นด้วยน้ำมะนาวสด



Pandan Coconut Macchiato

เอกลักษณ์คือการเติมแต่งรสชาติของใบเตยและฐานมะพร้าวลงไป เพื่อสื่อถึงรสชาติความเป็นไทย และช่วยเพิ่มกลิ่นหอมให้กับกาแฟ



Iced Thai Pineapple Black Coffee

เมนูกาแฟสุดสร้างสรรค์ที่โดดเด่นด้วยการนำสับปะรดฤดูแล ผลไม้ขึ้นชื่อของไทยมาใช้เป็นส่วนประกอบในเครื่องดื่ม



Mango Sticky Rice

เครื่องดื่มสุดพิเศษที่ได้แรงบันดาลใจจากเมนูข้าวเหนียวมะม่วงของไทย



Iced Shaken Jasmine Americano

จุดเด่นคือการนำชามะลิที่มีชื่อเสียงของมณฑลกว่างซี มาผสมผสานร่วมกับรสชาติเข้มข้นของกาแฟ Americano

นอกจากเครื่องดื่มที่มีการรังสรรค์รสชาติที่แสดงถึงความเป็นไทย รวมถึงการผสมผสานวัตถุดิบท้องถิ่น Café Amazon ยังได้เพิ่มทางเลือกให้แก่ผู้บริโภคที่ต้องการปรับระดับความหวาน เพื่อให้สอดคล้องกับพฤติกรรมและความต้องการของผู้บริโภคยุคใหม่ที่ใส่ใจสุขภาพมากขึ้น ซึ่งเป็นการดำเนินการภายใต้แนวคิด Taste of Nature ในการส่งต่อเครื่องดื่มที่มีคุณภาพ และรสชาติอันเป็นที่ยอมรับ เพื่อสร้างความประทับใจให้กับลูกค้าชาวจีน



Café Amazon

มุ่งมั่นเติบโตอย่างยั่งยืน
ในตลาดจีน



เติมเต็มสุขภาพดี ๆ ด้วย ถั่วลายเสือ ผลผลิต GI จากแม่ฮ่องสอน

จุดเริ่มต้นของธุรกิจ เริ่มจากครั้งที่สมเด็จพระนางเจ้าสิริกิติ์ พระบรมราชินีนาถ พระบรมราชชนนี พันปีหลวง เสด็จพระราชดำเนินไปทรงงานในโครงการพระราชดำริ จังหวัดแม่ฮ่องสอน พระองค์ได้พระราชทานเมล็ดพันธุ์ถั่วลิสงกาฬสินธุ์ 2 ให้ชาวเขาทดลองปลูกบนพื้นที่อำเภอปางมะผ้า จังหวัดแม่ฮ่องสอน ซึ่งเป็นพื้นที่สูงกว่าระดับน้ำทะเล 800 เมตรขึ้นไป ทำให้ผลผลิตที่ได้คือ ถั่วมีฝักยาว เมล็ดใหญ่เรียงกัน 4 เมล็ด และเกิดลายสีแดงเข้มต่างสีกับเนื้อเมล็ด เหมือนลายเสือ พาดกลอน จึงถูกขนานนามใหม่ว่า “ถั่วลายเสือ” (Tiger-Stripe Peanut)

ต่อมา บริษัท กูบไต จำกัด ได้พิจารณาและคัดเลือกถั่วลายเสือจากบ้านน้ำบ่อสะเป อำเภอปางมะผ้า จังหวัดแม่ฮ่องสอน ที่ได้รับการรับรองสิ่งบ่งชี้ทางภูมิศาสตร์ (GI) เพื่อนำมาคั่วและบรรจุด้วยกรรมวิธีมาตรฐานออกมาเป็นผลิตภัณฑ์ “ถั่วลายเสือ” สินค้าคุณภาพสำหรับผู้บริโภคที่รักสุขภาพได้เป็นอย่างดี

มาตรฐานที่ได้รับ

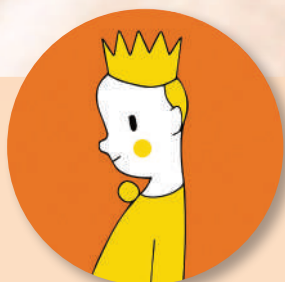
อย. GMP

สถานที่จัดจำหน่าย

- ร้านค้าไทยเด็ด ใน พิกเก็ต สตชั่น (หจก. ไทยเลิศโปรดิเยียม) อ.ภูเรือ จ.เลย
- พิกเก็ต สตชั่น บจ. สุมเมซอร์วิส อ.เมือง จ.แม่ฮ่องสอน

เจ้าของผลิตภัณฑ์

คุณวิโรจ ศุกวัฒน์
โทร. 06-6159-1265



ปลูกความง่วงยามบ่ายด้วย บ้วยคีนซีฟ ตรา Mag Mag

จากจินตนาการของเจ้าของผลิตภัณฑ์ที่ว่า บ้วยเป็นผลไม้ที่ออกดอกสวยงามในฤดูหนาว ขณะที่ต้นไม้อื่น ๆ ตายหมด จึงเกิดเป็น “บ้วยคีนซีฟ” เพื่อจุดประกายความหวังให้ผู้บริโภครู้สึกฟื้นคืนชีพกลับมาอีกครั้งหลังจากได้ลิ้มรสความอร่อยของบ้วยคีนซีฟ ภายใต้คอนเซ็ปต์ “บ้วยคีนซีฟ ตื่นมารักกัน” ซึ่งมีสรรพคุณช่วยเพิ่มความสดชื่น แก้อ่อนใน และกระหายน้ำ อีกทั้งวัตถุดิบที่นำมาใช้นั้นผ่านการคัดเลือกจากทั่วถิ่นแดนไทย ไม่ซื้อผ่านพ่อค้าคนกลาง เพื่อให้รายได้ถึงชุมชนอย่างเต็มที่

นอกจากนี้ การดีไซน์ข้อความบนบรรจุภัณฑ์ที่เลือกใช้ตัวอักษรขนาดใหญ่ มีลักษณะคล้ายพาดหัวข่าว ทำให้เกิดความแปลกตาจากขนมแบรนด์อื่น ๆ ในท้องตลาด รวมถึงการใช้สีโทนขาว-ดำ เพื่อให้ลูกค้าจดจำแบรนด์ได้อย่างแม่นยำ

มาตรฐานที่ได้รับ

อย. GMP SME Awards

สถานที่จัดจำหน่าย

Facebook Page: Magmagthailand

เจ้าของผลิตภัณฑ์

คุณฉัตรวัชร บวรวัชรวิทย์
โทร. 08-7789-4491 และ
09-4264-1656



ติดตาม สินค้าไทยเด็ด
ได้ที่ พิกิตี สดชื่น ทั่วประเทศ



ช่องทางสมัครแบบไทยเด็ด
สำหรับเจ้าของ พิกิตี สดชื่น
<https://bit.ly/3tDOlxE>



ช่องทางการติดต่อ
LINE Official ไทยเด็ด
@thaidet
<https://bit.ly/3hV5WbP>



“มหัศจรรย์ท้องถิ่น นครลำปาง ลือลั่น สั่นโลก”

ประจำปี 2565





OR ร่วมกับสำนักงานวัฒนธรรม สภาวัฒนธรรม จังหวัดลำปาง สมาคมท่องเที่ยวและศิลปการแสดงพื้นบ้าน นครลำปาง ดำเนินโครงการอนุรักษ์สืบสานประเพณี โดยจัดงาน “มหัศจรรย์ท้องถิ่น นครลำปาง ลือลั่น สนั่นโลก” ประจำปี 2565 เพื่อกระตุ้นการอนุรักษ์ฟื้นฟูประเพณีท้องถิ่นให้เป็นไปตามแบบแผนโบราณ แต่คงความน่าสนใจตามแบบสากล ภายใต้แนวทางปฏิบัติ ด้านสาธารณสุขของสาธารณสุขจังหวัดลำปาง

ภายในงานมีกิจกรรมที่น่าสนใจ ได้แก่ มหกรรมการแสดง ตีทองปูกาจังหวัดลำปาง และนิทรรศการท่องเที่ยว นครลำปาง โดยมีเยาวชน ครูภูมิปัญญาไทย เครือข่ายวัฒนธรรม และประชาชนในจังหวัดลำปางที่เข้าร่วมงาน

นอกจากนี้ OR ยังมอบเงินจำนวน 3,000,000 บาท ให้กับเยาวชน ทั้ง 13 อำเภอในจังหวัดลำปาง สำหรับซื้อทองปูกา จำนวน 117 ชุด เพื่อใช้ในการฝึกซ้อมและการแสดงจริงภายในงาน พร้อมทั้งสนับสนุนเงินจำนวน 1,300,000 บาท ในการดำเนินกิจกรรม

OR ร่วมสืบสานประเพณีอันทรงคุณค่าให้ยั่งยืนสืบไป

OR X FLASH EXPRESS



Flash Express

ส่งมอบการบริการที่ดีที่สุดให้แก่ลูกค้า

พร้อมขยายสาขาสู่ร้าน Café Amazon

“คิดถึง ส่งถึง” (In Mind, In Delivery) ขอเปิดคอลิมนต์ด้วยสโลแกนของ Flash Express ผู้ให้บริการด้าน E-Commerce แบบครบวงจร เพราะวันนี้เราจะพาไปพูดคุยกับ “คุณคมสันต์ สี” ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท แฟลช เอ็กซ์เพรส จำกัด และผู้ก่อตั้งกลุ่มธุรกิจแฟลช (Flash Group) ถึงจุดเริ่มต้นของการจับมือทำธุรกิจร่วมกับ OR

พนักงานกำลังเพื่อตอบโจทย์ ความต้องการของผู้บริโภค

“เราไม่ใช่เพียงแค่ธุรกิจขนส่งเท่านั้น แต่เป็นผู้ให้บริการด้าน E-Commerce แบบครบวงจร โดยเราเองก็มองหาพันธมิตรทางธุรกิจจากหลากหลายอุตสาหกรรม เพื่อสร้างสินค้าและบริการที่จะสามารถตอบโจทย์ความต้องการของภาพรวมตลาดได้ พร้อมร่วมสร้างสรรค์ให้เกิด Ecosystem ดังนั้น เมื่อเรามีโอกาสได้ร่วมงานกับ OR ทำให้เราสามารถนำเอาศักยภาพหลาย ๆ ด้านของทีมงานแฟลชเข้ามา Plug in กับ OR ซึ่งมีความแข็งแกร่งในเชิงกลยุทธ์ทางธุรกิจ ส่วนจุดเด่นของเราคือการเป็นผู้นำด้านการขนส่งและผู้คิดค้นเทคโนโลยีใหม่ ๆ ที่สามารถนำมาปรับใช้ในการบริการ”

เพิ่มช่องทางการให้บริการ ผ่านร้าน Café Amazon

“เมื่อ Flash Express ผสมผสานเข้ากับบริการต่าง ๆ ของ OR ทำให้เราสามารถเพิ่มช่องทางการให้บริการแก่ลูกค้าได้มากยิ่งขึ้น โดยเราเปิดบริการ Flash Express Drop Off ภายในร้าน Café Amazon ที่ตั้งอยู่ใน ฟิฟตี สเตชัน กว่า 70 แห่งทั่วประเทศ และคาดการณ์ว่าจะขยายถึง 500 สาขา ภายในปี 2566 ครับ และล่าสุดเรายังได้ Plug in การให้บริการผ่านโครงการจตุรัส-ส่ง-ฝากสินค้าแบบไร้พนักงาน (Boxsi: Manless Delivery & Deposit Box) เพื่อรองรับการเติบโตของธุรกิจซื้อขายสินค้าออนไลน์ และรูปแบบการดำเนินธุรกิจแบบออนไลน์-ออฟไลน์ (Online-to-Offline: O2O) เพื่อลดระยะเวลาการเดินทางของผู้ใช้งาน เพิ่มความสะดวกสบาย และเป็นการรักษาระยะห่างทางสังคมในภาวะโรคระบาดด้วยครับ”

สนับสนุนการดำเนินธุรกิจร่วมกับ แบบ One-Stop Service

“เรียกว่าเป็นการนำเอาจุดเด่นของทั้งสองบริษัทเข้ามาผนึกกำลังทางธุรกิจร่วมกัน รวมไปถึงขีดความสามารถทางด้านการพัฒนาเทคโนโลยีและการสร้างสรรค์นวัตกรรม เพื่อส่งมอบบริการที่ดีให้แก่ลูกค้า นอกจากลูกค้าจะเข้ามาเติมน้ำมันที่ ฟิฟตี สเตชัน หรือแวะซื้อเครื่องดื่มที่ Café Amazon แล้วยังสามารถส่งพัสดุกับแฟลชได้ง่าย ๆ ด้วยถือเป็นการให้บริการแบบ One-Stop Service ที่มีความครบครันเลยครับ นอกจากนี้ยังร่วมกันพัฒนาและต่อยอดธุรกิจบริการด้านขนส่งสินค้า เพื่อให้สอดคล้องกับการที่ OR กำลังมุ่งขยายธุรกิจในรูปแบบ Non-Oil ซึ่งแฟลชสามารถให้การสนับสนุน และส่งเสริมให้ธุรกิจด้านการขนส่งโลจิสติกส์และซัพพลายเชนของ OR มีศักยภาพมากยิ่งขึ้นได้”



ส่งเสริมกิจกรรมทางการตลาด ที่หลากหลายมากขึ้น

“ปัจจุบันใน Café Amazon Drop Off มีการจัดกิจกรรมให้แก่ลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการอยู่เสมอ เช่น กิจกรรมการแจกของรางวัลสำหรับผู้ที่ใช้บริการผ่านทางเพจ Facebook ของ Café Amazon และ Flash Express หรือการจัดกิจกรรมให้ส่วนลดค่าขนส่ง ณ Café Amazon Drop Off สูงสุดถึง 35 บาทต่อพัสดุ 1 กล่อง โดยแฟลชเองจะจัดกิจกรรมให้ลูกค้าได้ร่วมสนุกผ่านช่องทางโซเชียลมีเดียอย่าง Facebook หรือ TikTok เพื่อลุ้นรับของที่ระลึกจากแฟลช หรือลุ้นรับคูปองส่วนลดค่าส่ง ซึ่งเป็นการกระตุ้นการรับรู้ของลูกค้าอีกทางหนึ่งครับ”

ความท้าทายในการทำธุรกิจ ภายใต้สถานการณ์ COVID-19

“จากพฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนไปในช่วง COVID-19 ถือว่าส่งผลดีต่อธุรกิจขนส่ง เพราะทำให้ปริมาณพัสดุเพิ่มสูงขึ้น แต่ในขณะเดียวกันความท้าทายที่ตามมาคือ การบริหารจัดการด้านกำลังคนให้เพียงพอกับปริมาณพัสดุที่เข้ามาในแต่ละวัน รวมถึงการบริหารปัจจัยความเสี่ยงต่าง ๆ ทั้งเรื่องความเสี่ยงจากการได้รับเชื้อ การจัดแบ่งทีมเข้าประจำพื้นที่เพื่อให้สอดคล้องกับมาตรการรัฐ และยังมีปัจจัยด้านความปลอดภัยอื่น ๆ ที่บริษัทต้องตระหนักถึงชุมชนรอบบริเวณคลังที่เราทำงาน ทำให้เราต้องคอยมอนิเตอร์และเฝ้าระวังแบบ Day to Day โดยเรามีการจัดตั้งทีมที่ดูแลสถานการณ์ COVID-19 โดยเฉพาะ เพื่อเฝ้าติดตามสถานการณ์อย่างใกล้ชิด และทันทั่วทั้งที่ส่งผลให้บริการของเราสามารถดำเนินต่อไปได้ภายใต้สถานการณ์ดังกล่าวอย่างไม่มีสะดุด”



ติดตามร่วมสนุกกับกิจกรรมของแฟลชได้ที่



Facebook :
FlashExpressThailand

สแกนเลย



TikTok : @flash_th



ธุรกิจใดบ้างที่ ORion

เข้าร่วมทำภารกิจสู่ความสำเร็จ?

ด้วยสถานการณ์ต่าง ๆ ที่เปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็ว OR เล็งเห็นถึงการดำเนินธุรกิจที่ต้องปรับตัวให้ทันกับความเปลี่ยนแปลงไปตามยุคสมัย จึงได้จัดตั้งโครงการ ORion (โอไรออน) เพื่อร่วมผลักดันการสร้างการเติบโตของธุรกิจ OR ในรูปแบบการค้นหาและลงมือทำสิ่งใหม่ (Explore) และการทดลองสร้างสิ่งใหม่ที่มีศักยภาพ (Innovate) ซึ่งเป็นรากฐานของ OR New S-Curve กลุ่มธุรกิจอุตสาหกรรมในอนาคต ที่เน้นการใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรม ที่จะพัฒนาและเปลี่ยนแปลงรูปแบบการดำเนินธุรกิจของ OR

Q&A ฉบับนี้ ขอถามว่า

“ธุรกิจใดบ้างที่ ORion เข้าร่วมทำภารกิจสู่ความสำเร็จ?”

☐ FIXX

☐ SeaX Fund II

☐ freshket

☐ ORZON Ventures

☐ Finnoventure Fund I

☐ ถูกทุกข้อ

แล้วมาลุ้นรับ “ของรางวัลสุดพิเศษ” จาก OR
สำหรับผู้ส่งคำตอบมา 2 ช่องทาง

หมดเขต 20 กรกฎาคม 2565



e-mail ส่งมาที่
vachiraporn_s@pttor.com



QR Code
สแกนเลย ที่นี่!
<https://bit.ly/3NWikSf>



สำหรับ Q&A ประจำเดือนพฤษภาคม
2565 กับคำถามที่ว่า “ธุรกิจใดที่ OR
ลงทุนผ่าน ORZON Ventures?”

คำตอบก็คือ

GoWabi นั่นเอง



**ขอแสดงความยินดีกับผู้ใช้คดี
ทั้ง 5 ท่าน**

1. คุณศิรินา ณ ป้อมเพชร์
2. คุณวรวรรณ อักษรชัย
3. คุณฐิริวิทย์ ศิริตันหยง
4. คุณพนารัตน์ ไศภิชฐ์ชล
5. คุณบงกช ชูงาม



สำหรับผู้โชคดีจาก Q&A ฉบับที่แล้ว...
กระเป๋าผ้า จาก OR พร้อมจัดส่ง
ให้ถึงบ้านเลยครับผม



เกม หาดูให้ดี สองภาพนี้ มีความต่าง

ใครกำลังรอเกมสนุก ๆ อยู่โปรดยกมือขึ้น!
HAPPY TIME ฉบับนี้ยังคงชอบความสนุก
มามอบให้ทุกคนอย่างเต็มที่ เพื่อไม่ให้เป็นการ
สาเวสเสีย เอ้ย! เสียเวลา ขอเชิญทุกท่าน
เพลิดเพลินกับ “เกมหาดูให้ดี สองภาพนี้
มีความต่าง” กันได้เลย

กติกา

หาความแตกต่างของทั้งสองภาพให้เจอ
ซึ่งมีทั้งหมด 15 จุด บอกได้เลยว่าง่ายนิดเดียว

เฉลยเกม

How Many?

นับให้ที สัตว์เหล่านี้มีกี่ตัว

ฉบับเดือนพฤษภาคม 2565



7



8



13



12

รายชื่อผู้โชคดี 10 ท่าน ที่ได้รับรางวัล “กระเป๋าผ้า” จาก OR

1. คุณขจรศักดิ์ เรืองอุไร
2. คุณอนุชา หาไชย
3. คุณภควัต โสสิตชาติ
4. คุณศิริพร ทะโทน
5. คุณนิชชินันท์ คนคล่อง
6. คุณอภิญญา น้อยน้ำเที่ยง
7. คุณศิริบุรณพา จิตรา
8. คุณณัฐภูมิ สุภาพงษ์
9. คุณนิลเนตร บริสุทธิญาณี
10. คุณเพ็ญพร ไร่เกียรติ



e-mail ส่งมาที่
vachiraporn_s@pttor.com



QR Code
สแกนเลย ที่นี่!
<https://bit.ly/39cKQVQ>



FB: OR Official
<https://bit.ly/39Jtd04>



หมดเขต 20 กรกฎาคม 2565

สามารถส่งคำตอบได้ 3 ช่องทาง ผู้ที่ตอบถูกจะได้รับ
ของรางวัลสุดพิเศษ ส่งตรงถึงบ้านคุณ! แล้วรออ่านประกาศ
รายชื่อผู้โชคดี 10 ท่าน ใน TOGETHER ฉบับหน้า

มอบรางวัล
พร้อมของขวัญกลับบ้าน~
กำลังรอคุณอยู่!





การดูแลตัวเอง...หยุดไม่ได้

เราจึงสร้าง APP

ให้คุณ UP ความสวย

สุขภาพดี ทุกที่ ทุกเวลา

และจะยิ่ง UP ต่อไป...ไม่มีหยุด

วิภาวี วงศ์ศิริศักดิ์

CCO & Co-founder GoWabi

โออาร์ = โอกาส

GoWabi 

 OR