

คิดต่าง ทำสุดโต่ง

สไตล์เงินติดล้อ



Business Unusual

ที่เงินติดล้อ เราเปิดโอกาสให้พนักงานกล้าคิด
กล้าลอง กล้าคิดต่างอย่างสร้างสรรค์ เราสนับสนุน
และปลูกฝังให้พนักงานกล้านำเสนอความคิดและ
ไอเดียที่หลากหลาย เปรียบเสมือนหลอดไฟที่มี
รูปทรงที่แตกต่างกัน และหลอดไฟรูปหัวใจตรงกลาง
ของหน้าปก สื่อถึงเจตนารมณ์ของการทำธุรกิจด้วย
ความจริงใจของชาวเงินติดล้อ ที่นึกถึงผลประโยชน์
ของลูกค้าเป็นหัวใจสำคัญ



ลิขสิทธิ์

หนังสือ คิดสุดต่าง ทำสุดโต่ง สไตล์เงินติดล้อ เป็นลิขสิทธิ์ของ บริษัท เงินติดล้อ จำกัด (มหาชน) บริษัทฯ จึงขอสงวนลิขสิทธิ์ตามกฎหมายและไม่อนุญาตให้บุคคลหรือนิติบุคคลใด นำหนังสือ คิดสุดต่าง ทำสุดโต่ง สไตล์เงินติดล้อ รวมถึงข้อความและรูปภาพส่วนใดส่วนหนึ่งไปเผยแพร่ ทำซ้ำ ดัดแปลง โดยไม่ได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรจาก บริษัท เงินติดล้อ จำกัด (มหาชน)

ชื่อหนังสือ : คิดสุดต่าง ทำสุดโต่ง สไตล์เงินติดล้อ (Business Unusual)

ผู้เขียน : ปิยะนารถ อึ้งสกุล

ออกแบบปก : สิริวัฒน์ วัฒนพานิช

พิมพ์ครั้งที่ 1 : มีนาคม 2567

จัดพิมพ์โดย : บริษัท เงินติดล้อ จำกัด (มหาชน)

428 อาคาร อารีย์ ฮิลล์ ชั้น 9-15

ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน

เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400

โทร: 02 792 1888

สารบัญ

10 WHY HOW

ที่ตั้งต้นจากความเข้าใจ

40 FLYWHEEL

หมุนต่ออย่างแตกต่าง

80 IT & INNOVATION

การลงทุนเทคโนโลยีในวันนั้น สู่การเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นในวันนี้

118 PEOPLE AND CULTURE

เบื้องหลังแนวคิดสุดต่าง ทำสุดโต่งของชาวเงินติดล้อ



'คิดสุดต่าง ทำสุดโต่ง สไตล์เงินติดล้อ' (BUSINESS UNUSUAL)

พอนึกถึงคำว่า 'เงินติดล้อ' หลายคนคงนึกถึงธุรกิจสินเชื่อไฟแนนซ์ห้องแถวธรรมดา โฆษณาตลกๆ และแคมเปญการตลาดแบบปังๆ แต่จริงๆ แล้ว ในทุกๆ สิ่งที่เราคิดและทำมาตลอดมันมีเจตนารมณ์ที่ยิ่งใหญ่และมีความหมายมากกว่านั้น

ถ้าลองมองย้อนกลับไปถึงเบื้องหลังความสำเร็จที่แตกต่างเหล่านี้ในช่วงไม่กี่ปีที่ผ่านมา ไม่ว่าจะเป็นแคมเปญซ่อมเครดิตเสีย สร้างเครดิตดี แจกประกันอุบัติเหตุให้ลูกค้าสินเชื่อ ปรับโครงสร้างหนี้ให้ลูกค้าวิกฤติโควิด-19 สินเชื่อเพื่อคนมีที่ดิน บัตรติดล้อ นำร่องการซื้อขายประกันแบบผ่อน และสร้างโอกาสให้กับนายหน้าประกันรายย่อยผ่านอาร์เเกเตอร์ รวมถึงการลงทุนด้านเทคโนโลยี คนและวัฒนธรรมองค์กร

นี่เป็นแค่ตัวอย่างส่วนหนึ่งของความต่าง

เราจึงอยากให้คุณเปิดอ่านหนังสือเล่มนี้จนจบ เพราะคุณเองต่างก็เป็นส่วนหนึ่งของเรื่องราวเหล่านี้ เพื่อที่จะได้เห็นภาพเจตนารมณ์ของเงินติดล้อ และเข้าใจทุกสิ่งที่เราคิดและทำแบบสุดโต่ง แต่ก็ตอบโจทย์ รวมทั้งร่วมภูมิใจในทุกๆ อย่างที่เราทำไปพร้อมกัน

ความคิดที่แตกต่างของเราเริ่มต้นตั้งแต่อดีต รู้ใหม่ว่า...

ในอดีต 'การยืดรถ' แทบจะเป็นเป้าหมายและความฝันของพนักงานสินเชื่อและ 'หน่วย M' (ฝ่ายติดตามหนี้) เพื่อสร้างรายได้เพิ่ม ทดแทนเงินเดือนที่แทบไม่พอใช้ และเติมกำไรให้กับกิจการ!

'ความโปร่งใส' ไม่ว่าจะเป็นเรื่องของค่าปรับ ค่าติดตามทางถามหนี้ หรือค่าธรรมเนียมต่างๆ แทบจะเป็นเรื่องไม่จำเป็น!!

ขณะที่การใช้เทคโนโลยีหรือสร้างนวัตกรรมก็ดูเหมือนจะเป็นเรื่องไกลตัวที่ใครๆ ก็ไม่คุ้นเคย! ทั้งหมดที่พูดมาเคยเป็นอดีตและไม่ใช่ว่าสิ่งที่จะต้องปกปิด เพราะมันเป็นความจริงที่เกิดกับธุรกิจสินเชื่อทะเบียนรถในยุคเริ่มแรกเมื่อ 40 กว่าปีก่อน

ความเปลี่ยนแปลงครั้งใหญ่เกิดขึ้นกับอุตสาหกรรมนี้ เมื่อกลุ่มบริษัท AIG บริษัทลงทุนข้ามชาติ ตัดสินใจซื้อไฟแนนซ์ท้องถิ่นแห่งหนึ่ง และเปลี่ยนชื่อเป็นบริษัท ซีเอฟจี เซอร์วิส จำกัด ซึ่งปัจจุบันก็คือ 'เงินติดล้อ' นั่นเอง

และนี่คือจุดเริ่มต้นของธุรกิจ 'คิดสุดต่าง ทำสุดโต่ง' ที่เข้ามาพร้อมทีมผู้บริหารมืออาชีพรุ่นใหม่ไฟแรงที่พลิกเปลี่ยนวิธีบริหารจัดการ โดยเน้นไปที่การทำธุรกิจด้วยความโปร่งใสและเป็นธรรม

ลูกค้าได้รับการดูแลด้วยความจริงใจพร้อมให้อาสาเพื่อชีวิตของลูกค้า 'หมุนต่อได้' เช่นเดียวกับพนักงานที่ได้รับการดูแลในเรื่องผลตอบแทนและสวัสดิการต่างๆ ที่ดีขึ้น และมีโอกาสเติบโตก้าวหน้าไปพร้อมกับองค์กร

เจตนารมณ์ของชาวเงินติดล้อจึงเริ่มชัดเจนเรื่อยๆ ในยุคที่ ‘คุณหนุ่ม’ ปิยะศักดิ์ อุกฤษฏ์กุล ก้าวขึ้นมาเป็น MD ที่เงินติดล้อ ทำให้เกิดคำถามและร่วมกันค้นหาคำตอบจาก WHY (ทำไมต้องมีธุรกิจนี้ ในสังคม ทำไมเราถึงทำธุรกิจนี้ นอกเหนือจากการทำงานเพื่อผลกำไร หรือเพื่อเงินเดือนอย่างเดียว) ซึ่งทำให้ชาวเงินติดล้อเข้าใจเจตนาในการทำธุรกิจที่ชัดเจน และช่วยให้กำหนด VISION & MISSION (วิสัยทัศน์และพันธกิจ) และกำหนดแผนกลยุทธ์ต่างๆ ว่าจะทำอะไร หรือไม่ทำอะไร WHAT ที่สอดคล้องไปกับจุดมุ่งหมายในการทำธุรกิจ รวมถึงยังร่วมกันกำหนด HOW ที่เป็นวิธีปฏิบัติ หรือ CORE VALUES (ค่านิยมองค์กร) ทั้ง 7 ข้อของเงินติดล้อขึ้นมา

วัฒนธรรมเงินติดล้อจึงเกิดจากการร่วมกันออกแบบวัฒนธรรมในแบบที่ชาวเงินติดล้ออยากให้เป็น เพื่อคัดคนที่ยากเป็นชาวเงินติดล้อ และเพื่อสร้างบรรยากาศที่ทำงานแล้วมีความสุขและสนุกให้กับทุกคน

นอกจากนี้เงินติดล้อยังให้ความสำคัญกับการลงทุนในเทคโนโลยีควบคู่กับการลงทุนในคน โดยส่งเสริมให้พนักงานเรียนรู้เทคโนโลยีใหม่ๆ สนับสนุนให้พนักงานกล้าคิดกล้าลอง จนเงินติดล้อ ก้าวขึ้นมาเป็นผู้นำเทคโนโลยีในอุตสาหกรรม และมีช่องทางการขายที่หลากหลายขึ้น

หลังการรีแบรนด์ที่ไม่ใช่แค่การเปลี่ยนโลโก้ แต่เป็นการตอบคำถามว่า ‘เงินติดล้อ’ คือ ‘เงินติดล้อ’ ที่พวกเราเองก็สัมผัสได้ว่าองค์กรมาไกลมากจากจุดเดิม และนอกจากจะเติบโตอย่างต่อเนื่อง ในธุรกิจสินเชื่อ เรายังเติบโตอย่างโดดเด่นในธุรกิจประกัน ซึ่งเป็นอีกหนึ่งความตั้งใจเพื่อช่วยให้คนไทยสามารถเข้าถึงความคุ้มครองด้านประกันภัยได้อย่างทั่วถึงมากขึ้น

และบทพิสูจน์สำคัญที่ว่าเงินติดล้อจริงจังกับเจตนารมณ์ขององค์กรก็มาถึง เมื่อเงินติดล้อต้องเตรียมเข้า IPO ในตลาดหลักทรัพย์ พร้อมๆ กับต้องผนึกพลังเพื่อช่วยเหลือลูกค้าและพนักงานให้ผ่านโควิด-19 ไปให้ได้ โดยออกมามาตรการช่วยเหลือลูกค้า อย่างการยกดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมให้ลูกค้าเป็นจำนวนมากที่สุดในอุตสาหกรรม การปรับลดค่างวด ยืดระยะเวลาพักชำระหนี้ ก็ทำให้ตัวเลขกำไรของเงินติดล้อหายไปเกือบ 500 ล้านบาท ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อตัดสินใจของนักลงทุนในตอนนั้น แต่เงินติดล้อก็เลือกเดินหน้าทำในสิ่งที่คิดว่าถูกต้อง

ยังมีอีกหลายเรื่องราวที่เราคิดต่าง เช่น การเปิดบ้านเพื่อแชร์แนวคิดการทำธุรกิจและวิธีการสร้างวัฒนธรรมองค์กร ซึ่งได้รับคำถามมากมายว่าไม่กลัวบริษัทอื่นนำไปใช้พัฒนาองค์กรได้ดีกว่าหรือ

อาร์เกเตอร์ ธุรกิจที่แชร์แพลตฟอร์มขายประกันให้ ‘นายหน้ารายย่อย’ โดยไม่กลัวว่ายอดการขายประกันที่สาขาจะลดลง หรือแม้กระทั่งการส่งเสริมพนักงานไปเรียนรู้เทคโนโลยีใหม่ๆ โดยไม่มีสัญญาผูกมัด

เราเชื่อว่าหนังสือเล่มนี้จะช่วยให้ทุกคนเห็นภาพเจตนารมณ์ที่ชัดเจนและจับต้องได้ และทำให้ชาวเงินติดล้อทุกคนกล้าที่จะคิดต่าง และกล้าที่จะทำในสิ่งที่ถูก ไม่ใช่แค่เลือกทำในสิ่งที่ง่าย เพราะนี่แหละจะทำให้เราเติบโตและหมุนต่อไปข้างหน้าได้อย่างยั่งยืน

‘BUSINESS UNUSUAL’
ธุรกิจที่พร้อมเปลี่ยนแปลง
พร้อมเรียนรู้
เพื่อสร้างสรรค์สิ่งใหม่ๆ ที่ดีกว่า
เพื่อตอบโจทย์ลูกค้า สังคม
และองค์กร ด้วยวิธี
‘คิดสุดต่าง’ และ ‘ทำสุดโด่ง’

ป.ล. ถ้าทุกคนเปิดไปหน้าถัดไป จะเห็นสติ๊กเกอร์ที่เป็นเหมือนคู่มือที่จะพาพวกเราทุกคนเดินทางตั้งแต่บทที่ 1 ไปจนถึงหน้าสุดท้าย เพื่อจะได้เข้าใจว่า เหตุผลอะไรที่ทำให้หนังสือเล่มนี้ชื่อว่า “คิดสุดต่าง ทำสุดโด่ง สไตล์เงินติดล้อ”

BUSINESS UNUSUAL

คิดสุดต่าง ทำสุดโต่ง สไตล์เงินติดล้อ

การเลือกธีม “Business Unusual” สำหรับหนังสือเล่มนี้ของเรา เราไม่ต้องมองหาที่ไกล แค่มองรอบตัวและสังเกตก็พอ

เราสังเกตเห็นได้ชัดเลยว่ามีเปลี่ยนแปลงครั้งใหญ่ในสังคมและค่านิยมทางสังคมเกิดขึ้นรอบตัวของเรา การเปลี่ยนแปลงเหล่านี้มาจากสภาพเศรษฐกิจที่เปลี่ยนไปอย่างรวดเร็ว สถานการณ์โลกที่เปลี่ยนแปลง ความก้าวหน้าของเทคโนโลยี การใช้ดิจิทัล และผลกระทบที่ต่อเนื่องจากจากโรคระบาดโควิด-19

การจับตามูลเทรนด์ใหญ่ๆ ไม่ใช่เรื่องใหม่ แต่สิ่งที่ต่างออกไปคือ เราใช้ทักษะนี้สังเกตกิจกรรมเล็กๆ น้อยๆ โดยมองหาคุณสมบัติพื้นฐานของการเป็นบริษัทที่ดีและยั่งยืน พร้อมแยกแยะและละเลยเทรนด์ชั่วคราวหรือ “เสียงรบกวน”

เมื่อหลายปีก่อน เราเริ่มต้นโฟกัสไปที่รายละเอียดที่สำคัญๆ ขององค์กร และช่วยให้เราสามารถค้นพบ “Rockstars” ของเรา ซึ่งค่านิยมที่อยู่ในตัวของพวกเขาคือแม่พิมพ์ที่ปรากฏอยู่ในพฤติกรรม การสร้างรูปแบบบรรยากาศที่ทำให้เราอยากมาทำงานทุกเช้าและสร้างองค์กรที่มีประโยชน์ต่อสังคมบนพื้นฐานนี้เองเราจึงสร้างค่านิยมองค์กรทั้งเจ็ดข้อขึ้นมา

ค่านิยมเหล่านี้แสดงออกผ่านพฤติกรรมการตัดสินใจ นโยบาย และการกระทำของทุกๆ คน และสะท้อนออกมาเป็นสิ่งที่เราเรียกว่าวัฒนธรรมของเรา หรือ Culture นั่นเอง

ชื่อหนังสือ **คิดสุดต่าง ทำสุดโต่ง** เป็นการผสมผสานของแนวคิดสองประการเกี่ยวกับการเปลี่ยนไฉ่เดียวที่ไม่ธรรมดาเป็นความจริงที่สามารถจับต้องได้

"Here's to the crazy ones. The misfits. The rebels. The troublemakers.
The round pegs in the square holes. The ones who see things differently.
They're not fond of rules. And they have no respect for the status quo.

You can quote them, disagree with them, glorify or vilify them.
About the only thing you can't do is ignore them. Because they change things.
They push the human race forward.

While some may see them as the crazy ones,
we see genius. Because the people who are crazy enough to think
they can change the world, are the ones who do."

© 1997 Apple Computer, Inc.



แนวคิดแรกคือ "คิดสุดต่าง" ที่ชวนให้นึกถึงแคมเปญ "Think Different" ของ Apple ที่เปิดโลกของการสร้างสรรค์ด้วยการปลดปล่อยพรสวรรค์และศักยภาพของมนุษย์ แคมเปญนี้ทำให้ผมเริ่มตั้งคำถามกับคำว่า "ปกติ" "Business as usual" "ความธรรมดา" และ "ค่าเฉลี่ย" จนสรุปว่ามันโอเคถ้าเราจะถูกมองว่า "แปลก" หรือ "ไม่ปกติ" เพราะเราศรัทธาในความเชื่อที่ว่าสิ่งที่เราทำนั้นมีประโยชน์กับสังคมและโลกใบนี้ หรืออย่างน้อยก็ช่วยยกระดับค่าเฉลี่ยให้สูงขึ้น

ไอเดีย "ทำสุดโต่ง" ก็ทำให้นึกถึงผู้ก่อตั้ง LEGO โอลิเวอร์ คริสเตียนเซน ที่มีคำขวัญว่า "เพียงแค่นี้ก็เพียงพอ" สะท้อนให้เห็นถึงความสำคัญของคุณภาพที่บริษัทของเล่นที่มีมูลค่ามากที่สุดในโลกอย่างเลโก้ยังให้ความสำคัญเป็นอย่างยิ่งบวกกับความเชื่อของสตีฟ จอบส์ "ถ้าคุณกำลังทำงานกับสิ่งที่คุณมี Passion คุณจะต้องถูกผลักดัน วิสัยทัศน์จะดึงดูดคุณไปเอง"



แคมเปญ Think Different
ของ Apple

ผมเชื่อว่าการเติบโตที่มีคุณภาพและผลลัพธ์ทางธุรกิจและสังคมของเราสามารถพิสูจน์ให้เห็นถึงความมุ่งมั่นของชาวเงินติดล้อในการสร้างองค์กรที่ยั่งยืน รางวัลมากมายต่างๆ ที่บริษัทของเราได้รับสิ่งเหล่านั้นมันเป็นแค่ผลพลอยได้จากงานคุณภาพสูงของเรา ไม่ใช่เป็นเป้าหมายหลัก

การติดตามและเฝ้าสังเกตบริษัทชั้นนำของโลกและบรรดาผู้นำบริษัทเหล่านั้น ทำให้เราเข้าใจว่าบางครั้งการวิเคราะห์ข้อมูลไม่ใช่คำตอบ เราควรกล้าที่จะเชื่อมั่นในสัญชาตญาณของตัวเอง เมื่อรู้สึกว่าจะข้อมูลและผลการวิจัยตลาด "ไม่ถูกต้อง"

จนวันนี้ผมคิดว่าเราได้สร้างบริษัทที่ยอดเยี่ยม บริษัทที่สร้างสรรค์ เป็นผู้นำในอุตสาหกรรม และแรงขับเคลื่อนที่ดีให้กับสังคม รวมถึงห่วงใยพนักงานอย่างแท้จริง แต่อย่าเพิ่งเข้าใจผิด เพราะยังมีบริษัทดี อีกนับไม่ถ้วนที่เราชื่นชมและโชคดีที่ได้มีโอกาสร่วมงานด้วย แต่เราจะไม่หยุดอยู่กับการเป็นหนึ่งในบริษัทที่ดีเหล่านั้น เพราะเป้าหมายที่ไม่มีวันสิ้นสุดของเรานั้นคือ ยึดมั่นในคำพูดของจิม คออลินส์ ที่ว่า “ดีคือศัตรูของความยอดเยี่ยม” เราเลยไม่พอใจแค่เป็นบริษัทที่ดี เราต้องการเป็นบริษัทที่ยอดเยี่ยม

การจะเป็นบริษัทที่ยอดเยี่ยมฟังดูเหมือนจะเป็นเป้าหมายที่ทะเยอทะยาน และภารกิจยิ่งใหญ่ แต่จริงๆ แล้วไม่ใช่เลย เคล็ดลับแห่งความสำเร็จนั้น กลับซ่อนอยู่ตรงหน้าและเป็นแนวคิดที่เข้าใจง่ายมากก็คือ บริษัทที่ยอดเยี่ยมไม่ได้เต็มไปด้วยคนที่เก่งที่สุดเท่านั้น เพราะมันเป็นเรื่องที่ทำได้ยากมาก

แต่สูตรสำเร็จของเงินติดล้อนั้นอยู่บนความเชื่อที่ว่า คนเรามีศักยภาพที่ซ่อนอยู่อีกมากมาย และหากเราสามารถสร้างสภาพแวดล้อมที่ให้ทีมงาน “ธรรมดา” เหล่านั้นสามารถนำเวอร์ชันที่ดีที่สุดของตัวเองมาทำงาน พวกเขาจะผลิตผลลัพธ์ที่ไม่ธรรมดา เพราะแบบนี้เราจึงพยายามดูแลคุณภาพชีวิตของชาวเงินติดล้อให้ดินนอกเหนือจากที่ทำงานด้วย

ในขณะที่การสร้างองค์กรที่ส่งมอบผลิตภัณฑ์และบริการใหม่ๆ เพื่อทลายกรอบการดำเนินธุรกิจแบบเดิมๆ นั้นเป็นเรื่องยาก แต่การรักษาตำแหน่งผู้นำนั้นยากยิ่งกว่า ไม่ว่าจะเป็นเรื่องของไอเดียที่ดี นวัตกรรมใหม่ๆ และความคิดที่ไม่ซ้ำใคร ซึ่งก่อนหน้านี้ถือว่า “แปลกใหม่” แต่เมื่อถูกเผยแพร่ออกไปแล้ว ก็มักจะถูกเลียนแบบและกลายเป็นสิ่งธรรมดาที่ใครๆ ก็ทำกันอย่างรวดเร็ว

ดังนั้น สิ่งที่เราพยายามทำในการสร้างบริษัทนี้คือ การนำแนวคิดของชาร์ลี มังเกอร์ ที่ว่า “กลับด้านลิ กลับด้านเสมอ” หรือแนวคิดที่เจฟฟ์ เบโซส์นิยมอย่าง “การทำงานย้อนกลับ” มาใช้ในการปฏิบัติจริง ซึ่งช่วยให้เราเข้าใจองค์ประกอบของการเป็นองค์กรที่ดี ซึ่งต้องสร้างและปรับเปลี่ยนสม่ำเสมอ และบางครั้งอาจต้องรื้อและสร้างใหม่ เพื่อให้สอดคล้องกับบริบทของโลกที่เปลี่ยนแปลงตลอดเวลา

ในการทำเช่นนี้ บริษัทจึงเต็มไปด้วย “นักเรียนรูทตลอดชีวิต” ที่มีความคิดสร้างสรรค์ ขณะเดียวกันก็มีความเข้าใจในประวัติศาสตร์และหลักการพื้นฐาน เราบังคับให้พนักงานอ่านหนังสือ เพราะเชื่อว่าเราต้องบริโภคข้อมูลที่ดีก่อน จึงจะสามารถเชื่อมต่อจุดกับสิ่งต่างๆ และสร้างสรรค์สิ่งพิเศษได้ เราลงทุนอย่างหนัก (เป็นเปอร์เซ็นต์มากกว่าบริษัทอื่นที่เรารู้จัก) ในการสนับสนุนผู้นำของเราเพื่อให้ได้รับประสบการณ์ใหม่และมุมมองที่กว้างขึ้นจากสถาบันและครูที่ดีที่สุดในโลก โดยไม่มีเงื่อนไข เราขยันออกแบบเวิร์กช็อปของเราเอง เพราะเราค้นพบว่าการซื้อโซลูชันการฝึกอบรมสำเร็จรูปนั้นซ้ำเกินไปและไม่สามารถตอบสนองต่อความต้องการเฉพาะได้ดีพอที่จะทำให้เรากลายเป็นผู้นำในเรื่องนั้นๆ เพราะจุดมุ่งหมายของเราคือการสร้างคนที่พร้อมมีโอกาสมากมายออกไปเป็นผู้นำที่อื่น แต่ก็เลือกที่จะอยู่และเติบโตกับเรา

ส่วนประกอบเหล่านี้ที่ถูกรวมว่า “ไม่ธรรมดา แปลก แหวกแนว และไม่ตามกระแส” เป็นเอกลักษณ์ของเรา ที่คุณจะได้เห็นภาพและเข้าใจตัวตนของ “ชาวเงินติดล้อ” มากขึ้นจากหนังสือเล่มนี้

ผมหวังว่าคุณจะชอบและสนุกไปกับเรื่องราวของพวกเรานะครับ

เงินติดล้อ



ปิยะศักดิ์ อุกฤษณ์กุล
กรรมการผู้จัดการใหญ่

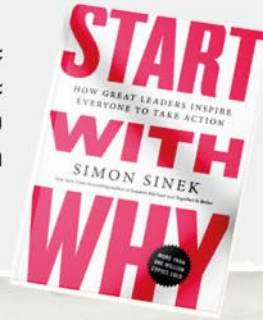


1

WHY HOW

ที่ต้งต้นจาก
ความเข้าใจ

บริษัททั่วไปต่างก็มีวิสัยทัศน์ (Vision) และพันธกิจ (Mission) เพื่อบ่งบอกถึงเป้าหมายและสิ่งที่บริษัทจะทำให้ไปสู่เป้าหมาย แต่ที่เงินติดล้อเราเรียกสิ่งนี้ว่า 'WHY & HOW' โดยได้ไอเดียเดียวมาจากหนังสือชื่อ Start with Why ของ Simon Sinek



สิ่งที่เราเชื่อ และสิ่งที่เราทำ



“ที่เงินติดล้อเราทำทุกอย่างเพื่อส่งเสริมและยกระดับคุณภาพชีวิตของผู้คน ด้วยความเชื่อมั่นว่าการเข้าถึงบริการทางการเงินที่เป็นธรรมและโปร่งใส คือสิทธิที่ทุกคนพึงได้รับ เราส่งมอบโอกาสทางการเงิน โดยการนำเสนอผลิตภัณฑ์และบริการที่เหมาะสมต่อลูกค้า เรียบง่าย สะดวก และรวดเร็วผ่านความจริงใจของพนักงาน”

WHY & HOW หรือเจตนารมณ์ของเงินติดล้อ คือสิ่งที่เป็นเหมือนดาวเหนือหรือเป้าหมายให้เราเดินหน้าสู่ความเป็น 'ธุรกิจคิดต่าง' และกลายเป็นผู้นำที่สร้างสิ่งใหม่ที่เป็นประโยชน์กับลูกค้าและสังคม โดยไม่มุ่งเน้นแต่ผลกำไรเพียงอย่างเดียว

“นอกเหนือจากผลกำไรทางการเงิน ผมอยากย้ำกับ
ผู้ถือหุ้นว่า บริษัทของท่านให้ความสำคัญกับ Financial
Inclusion หรือการเข้าถึงบริการทางการเงิน

แท้จริงแล้วเบื้องหลังของตัวเลขยอดสินเชื่อคงค้าง
หรือตัวเลขยอดขายเบี้ยประกันวินาศภัยที่เรานำเสนอคือ
หลากหลายครอบครัวที่ตกอยู่ในสถานการณ์ทางการเงิน
ที่มีความไม่แน่นอน ลูกค้ำของเราส่วนมากเป็นกลุ่มที่ไม่มี
ความสามารถในการเข้าถึงผลิตภัณฑ์ทางการเงินของ
ธนาคารทั่วไป พวกเขาอยู่ในพื้นที่ห่างไกล ทำอาชีพรับจ้าง
อิสระ มีรายได้น้อยหรือไม่สม่ำเสมอ มีเงินออมน้อย และ
มีความรู้ทางการเงินในระดับที่ไม่สูงนัก บ่อยครั้งที่พวกเขา
ต้องดิ้นรนเพื่อหาเลี้ยงชีวิตแบบวันต่อวัน สัปดาห์
ต่อสัปดาห์ หรือเดือนต่อเดือน เมื่อเรามองตัวเลข
ผลการดำเนินงาน และภาวะอุตสาหกรรม เราต้อง
ไม่ลืมว่าลูกค้ำของเราเป็นหนึ่งในผู้มีรายได้อ่อนแอ
ที่สุดในประเทศ และทำให้เรามีเป้าหมายในการมีส่วนร่วม
ในการกิจที่มุ่งบรรเทาความลำบากของผู้คนเหล่านี้”

**ข้อความจากจดหมายถึงผู้ถือหุ้น
ในรายงานประจำปี 2565
โดย คุณหนุ่ม ปิยะศักดิ์**



สื่อสารเจตนารมณ์ผ่าน 'จดหมายถึงผู้ถือหุ้น'

'จดหมายถึงผู้ถือหุ้น' ปี 2565 ของคุณหนุ่ม ปิยะศักดิ์ MD เงินติดล้อ ที่มีความยาวถึง 29 หน้า กลายเป็น 'Talk of the town' และยิ่งดังขึ้นไปอีกจากเสียงชื่นชมของกลุ่มนักลงทุนในการสร้างมาตรฐานใหม่ที่ต่างไปจากการเขียนจดหมายถึงผู้ถือหุ้นทั่วไปในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

คุณหนุ่มตั้งใจสื่อสารเจตนารมณ์การทำธุรกิจของเงินติดล้ออย่างละเอียดและชัดเจน ทั้งความสำเร็จ ความเสี่ยง ความสามารถในการแข่งขัน เหตุผลและแนวโน้มการตัดสินใจลงทุนของธุรกิจ รวมถึงมุมมองในอนาคตทั้งหมดเป็นการวิเคราะห์และอธิบายผ่านวิสัยทัศน์ที่เป็นประโยชน์กับผู้ถือหุ้น

ยิ่งไปกว่านั้นจดหมายถึงผู้ถือหุ้นฉบับนี้ยังทำหน้าที่สื่อสารถึงเจตนารมณ์และวิธีการทำธุรกิจของเงินติดล้อได้อย่างชัดเจนและเห็นภาพว่า ผลิตภัณท์ทุกตัวของเงินติดล้อที่สร้างขึ้นมามีรากฐานของ WHY & HOW นั้นช่วยสร้างคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้นให้ลูกค้าเงินติดล้อและสังคมโดยรวมได้อย่างไร

จดหมายถึงผู้ถือหุ้น
ปี 2565



ตัวอย่างของการริเริ่ม สร้างมาตรฐานใหม่ที่สะท้อน เจตนารมณ์ของเงินดีดล้อ



โครงการให้ความรู้ ทางการเงิน (Financial Education)

นอกจากการปล่อยสินเชื่อ สิ่งที่เรามุ่งมั่นตั้งใจอย่างมากคือ การให้ความรู้พื้นฐานทางด้านการเงินให้กับคนทั่วไป เพราะเราเชื่อว่าปัญหาหนี้ของหลายคนเกิดขึ้นจาก 'ความไม่รู้' เราจึงเริ่มทำโครงการนำความรู้สู่ชุมชน เพื่อชีวิตหมุนต่อได้ (Financial Education) มากกว่า 10 ปีแล้ว

'อาสาสมัครชาวเงินดีดล้อ' จำนวน 978 คน จัดกิจกรรมด้านการเงินให้กับชาวบ้านและองค์กรต่างๆ ทั้งภาครัฐและเอกชน

(ข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566)

ใครบ้าง
ที่ได้รับความรู้
ทางการเงิน
จากเรา

Financial
Education
เพื่อสังคม

- โครงการอบรมความรู้ทางการเงินให้พ่อค้าแม่ค้า จัดอบรมไป 62 ครั้ง มีพ่อค้าแม่ค้าเข้าร่วมจำนวน 694 คน

- โครงการนำความรู้สู่ชุมชนเพื่อชีวิตหมุนต่อได้ จัดกิจกรรมไปแล้วกว่า 50 ชุมชน ใน 43 จังหวัด มีคนในชุมชนเข้าร่วมกิจกรรมแล้วจำนวน 2,301 คน

- โครงการให้ความรู้ทางการเงินกับ 'ผู้ก้าวพลาด' จัดกิจกรรมไป 42 ครั้ง และมีผู้ก้าวพลาดเข้าร่วมกิจกรรมแล้วจำนวน 1,556 คน และพบว่ากว่า 70% สามารถนำความรู้ที่ได้รับไปใช้ประกอบอาชีพได้จริง

- กิจกรรม Train the Trainer ถ่ายทอดแนวการสอนให้กับเจ้าหน้าที่คุมประพฤติ และเจ้าหน้าที่เรือนจำเพื่อฝึกอบรมให้ความรู้ทางการเงินกับผู้ก้าวพลาดไป 3 รุ่น มีเจ้าหน้าที่เข้าฝึกอบรม 113 ราย

(ข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566)





ทั้งหมดนี้...เงินติดล้อทำอย่างจริงจังและจริงใจ
ไม่เว้นแม้แต่ในช่วงโควิด-19 ก็ยังไม่หยุดพัฒนาหลักสูตร
ในรูปแบบ E-Learning เพื่อส่งมอบให้เรียนจำและ
ก้นทสสถานในโครงการกำลังใจ และยังจัดประชุมออนไลน์
เพื่อถ่ายทอดแนวทางการใช้ VDO E-Learning เพื่ออบรม
ให้ความรู้กับผู้ก้าวพลาดในช่วงโควิด-19 อีกด้วย

ชมเรื่องราวที่สร้างความสุขใจให้กับชาวเงินติดล้อ:
'คุณมาลี วงศ์หาจักร' อดีตผู้ก้าวพลาดที่สามารถนำความรู้
ทางการเงินไปสร้างรายได้เลี้ยงดูครอบครัว





Financial Education เพื่อ 'ชาวเงินติดล้อ'

นอกจากให้ความรู้ทางการเงินกับคนทั่วไปในสังคม เรายังให้ความรู้และวางแผนการเงินเพื่อการเกษียณให้กับพนักงานตั้งแต่วันแรกในการทำงาน และมีโครงการ 'Financial Clinic' เพื่อตรวจสอบสุขภาพทางการเงินและให้คำปรึกษาด้านการเงินกับชาวเงินติดล้อ โดยจับมือกับตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยในโครงการ 'Happy Money' พัฒนาพี่เลี้ยงการเงินเพื่อพร้อมให้คำปรึกษากับชาวเงินติดล้อที่มีปัญหาทางการเงิน

ในปี 2566 เรามีพี่เลี้ยงการเงินทั้ง 3 รุ่น 56 คน และยังมีแผนขยายโมเดลพี่เลี้ยงการเงินนี้สู่ภายนอกให้กับองค์กรต่างๆ

Financial Education กับการเติบโตที่มากกว่า

- จับมือกับ VTIA (สมาคมการค้าผู้ประกอบการธุรกิจสินเชื่อทะเบียนรถ) เพื่อรวมพลังลงพื้นที่ไปให้ความรู้ทางการเงินกับคนในชุมชนต่างๆ
- จับมือกับภาครัฐและเอกชน เพื่อให้ความรู้กับคนในหน่วยงานต่างๆ เช่น โรงเรียน โรงพยาบาล มูลนิธิธรรมาภิบาลฯ ฯลฯ



ปัญหาเรื่องเงิน ที่ไม่ได้ใช้เงินแท้



“ส่วนใหญ่เคสที่ผมเจอจะมีทั้งปัญหานี้นอกระบบ บัตรกดเงินสด บางเคสเจอเจ้าหน้าที่นอกระบบบุกมาที่บ้าน ก็มี เคสพวกนี้เวลาเขาเข้ามาหาผม เขาก็จะยืม رأ้ง เหมือนสบายดี แต่ในใจเขาคงจะเครียดมากแบบไม่รู้จะหาทางออกได้ยังไงแล้ว

สิ่งที่ผมทำคือพยายามให้คำแนะนำเขาให้ดีที่สุด เอาใจใส่เขาให้มากที่สุด เพราะผมเข้าใจว่าเขาอยากจะหลุดพ้นจากสถานการณ์แบบนี้ บางทีแค่ถามว่าวันนี้เป็นยังไงบ้าง เขาก็รู้สึกดีแล้วครับ

สำหรับผมมันยากที่สุดตอนที่เราจะทำให้เขาเชื่อใจ และเปิดใจบอกปัญหาจริงๆ กับเรา แค่ผ่านขั้นตอนนี้ได้ใจเราก็ภูมิใจระดับหนึ่งแล้ว ยิ่งรู้สึกดีมากสุดๆ ตอนที่เคสของเขาเจอทางออกแล้ว จริงๆ ผมเชื่อว่าทุกเคสมันจะสำเร็จ ถ้าตัวเขาเองไม่ได้ล้มเลิกไปก่อน และสิ่งสำคัญที่ทำให้เคสสำเร็จได้ ไม่ใช่เพราะผมหรือพี่เลี้ยงการเงินทั้ง 100% มันเหมือนกับว่าเราไม่ได้ช่วยสร้างทางออกให้เขา แต่เราไปทางให้เขามากกว่าว่าถ้าอยากเจอทางออกมันต้องเดินไปทางไหน”

ขวัญ มิ่งขวัญ
พี่เลี้ยงการเงินรุ่นที่ 1



“ผมเพิ่งเป็นพี่เลี้ยงการเงินมาได้ไม่นานเท่าไรครับ แต่ผมก็มีใจอยากช่วยเขามากๆ เท่าที่ผมจะสามารถทำได้ มีเคสหนึ่งที่ผมรู้สึกตื่นเต้นทุกครั้งตอนที่นึกถึงคือเคสที่ผมให้คำแนะนำเขาแก่หนี้ จากชีวิตที่ติดลบเกือบจะไม่มีเงินซื้อข้าว จนกลายเป็นคนที่มีอาชีพเสริม สามารถหารายได้ไปโปะหนี้ ได้ทำอะไรที่อยากทำ ได้กินอะไรที่อยากกินบ้าง และยังพอมีเงินไปใช้หมุนเวียนในชีวิตได้ แล้วเขานึกถึงผมส่งข้อความมาขอบคุณผม ผมก็รู้สึกตื่นเต้น และก็ภูมิใจจริงๆ ครับที่ได้เป็นส่วนเล็กๆ ส่วนหนึ่งที่ทำให้ชีวิตเขาหมุนต่อไปได้”

โต้ว ประเมษ
พี่เลี้ยงการเงินรุ่นที่ 3



“เริ่มต้นเลยเราเป็นคนไม่มีความรู้ทางการเงินเลย เรามีแต่ใจที่อยากจะช่วยเหลือคนอื่นให้หลุดพ้นจากปัญหาทางการเงิน ก็เลยลองสมัครเข้าร่วมโครงการเพื่อจะนำความรู้ไปช่วยคนอื่นต่อ ความรู้สึกของเราหลังจากที่เราช่วยเขาได้จริงๆ อยากบอกว่าภูมิใจมากๆ ถึงเราจะช่วยเขาได้ไม่ทั้งหมด แต่อย่างน้อยเราก็ทำให้เขาดีขึ้นกว่าเดิม”

เมย์ อารยา
พี่เลี้ยงการเงินรุ่นที่ 3

ผลลัพธ์จากความตั้งใจและการติดตามอย่างใกล้ชิด ของพี่เลี้ยงการเงิน



ทำให้พนักงานมีหนี้ลดลง
3.2 ล้านบาท



สัดส่วนหนี้สินต่อรายได้
Debt to Income (DTI)
ลดลงจาก 68% เหลือ 46%



พี่เลี้ยงทั้งหมด 56 คน
และมีผู้เข้ารับคำปรึกษา
จำนวน 59 คน

(ข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566)



เงินติดล้อ "ชวนซ่อมเครดิตเสีย สร้างเครดิตดี"
เริ่มต้นชีวิตใหม่ทางการเงินที่ยั่งยืน

แคมเปญ
ซ่อมเครดิตเสีย
สร้างเครดิตดี
ที่เงินติดล้อ

จุดเริ่มต้นของแคมเปญ

ในขณะที่ผู้บริการสินเชื่อทะเบียนรถหลายราย
 หยิบยกความกลัวเรื่องการเช็คเครดิตบูโร หรือ
 เช็คประวัติเครดิตมาเป็นจุดขาย แต่เงินติดล้อ
 คิดต่าง เพราะเราเป็นบริษัทให้บริการสินเชื่อ
 ทะเบียนรถรายแรกที่ส่งข้อมูลประวัติการผ่อน
 ชำระของลูกค้าไปยังบริษัทข้อมูลเครดิต
 แห่งชาติ จำกัด (National Credit Bureau)
 เพราะไม่อยากให้ลูกค้าเสียประโยชน์ เงินติดล้อ
 จึงตัดสินใจออกแคมเปญ ชวนซ่อมเครดิตเสีย
 สร้างเครดิตดี เพื่อให้ความรู้ที่ถูกต้องเกี่ยวกับ
 NCB ว่าไม่ใช่สิ่งที่น่ากลัว และทุกคนสามารถ
 ซ่อมและสร้างประวัติทางการเงินได้ที่เงินติดล้อ

สแกนเพื่อดูหนังโฆษณา
 'เครดิตเสีย ซ่อมได้ มาคุยกันนะ'



เงินดีดลื้อ ช่วยสร้างประวัติ ทางการเงินให้แก่มูลค้ำ

เพิ่มโอกาสเข้าถึงแหล่งเงินทุนในระบบ



ปี 2566

สร้างเครดิตทางการเงินให้ลูกค้ำไปแล้ว

431,084 ราย

*ข้อมูลวันที่ 1 ม.ค. - 31 ธ.ค. 2566





ลูกค้าได้อะไร



ลบความเชื่อผิดๆ เพราะ
'แบล็กลิสต์ของเครดิตบูโร' ไม่มีอยู่จริง



สร้างความเข้าใจว่าการตรวจสอบ
ข้อมูลจากเครดิตบูโร
ไม่ได้ทำให้การอนุมัติสินเชื่อช้าลง



สร้างความเข้าใจว่า
ผู้ให้บริการสินเชื่อแต่ละราย
ใช้ข้อมูลจากเครดิตบูโร
ในการพิจารณาสินเชื่อ
มาก-น้อยแตกต่างกัน



สร้างความรู้เกี่ยวกับวิธีการ
'สร้างประวัติการเงินที่ดี'
และ 'ซ่อมประวัติการเงิน
ที่เสีย'



สร้างความรู้ว่าการเลือกกู้
กับผู้ให้บริการสินเชื่อที่
ถูกต้องจะช่วยเปลี่ยน
'เครดิตเสีย' เป็น
'เครดิตดี' ได้



สังคมได้อะไร

จากจดหมายถึงผู้ถือหุ้น ปี 2565 ที่คุณหนุ่ม ปิยะศักดิ์ MD เงินติดล้อเขียนไว้แบบ 'คิดต่าง' เพื่อให้เห็นว่าสังคมและประเทศจะได้อะไรจากการส่งข้อมูลประวัติเครดิต



สร้างฐานข้อมูลเครดิตขนาดใหญ่
ที่แข็งแกร่ง



หน่วยงานที่เกี่ยวข้องและผู้ให้บริการ
รายอื่นในตลาดสามารถนำข้อมูลประวัติ
เครดิตมาใช้ได้



สนับสนุนการเข้าถึง
บริการทางการเงินของ
ผู้ที่เข้าถึงบริการ
ด้านการเงินในประเทศไทย



เพิ่มประสิทธิภาพการ
กำหนดดอกเบี้ยบน
พื้นฐานของความเสี่ยง



เพิ่มความสามารถ
ในการติดตามระดับ
หนี้ครัวเรือน

สัญญาภาษา เข้าใจง่าย

เหมือนเป็นเรื่องที่ทุกคนนึกไม่ถึง แต่เงินติดล้อก็ใส่ใจ เพราะเข้าใจปัญหาของลูกค้าในการอ่านและทำความเข้าใจ สัญญาสินเชื่อที่ทั้งยาวติดกันเป็นพริด ตัวเล็ก และอ่านยาก ลูกค้าจำนวนมากจึงไม่อ่านสัญญาก่อนเซ็น ทั้งๆ ที่เป็นสิทธิ์ของลูกค้าที่จะเข้าใจในเนื้อหาของสัญญา

เพราะเงินติดล้อ 'คิดต่าง' เราจึงพยายามเขียนสัญญาใหม่ ให้ง่ายแต่คงใจความเดิม ทำให้เงินติดล้อเป็นเจ้าแรกที่สร้างมาตรฐาน 'สัญญาภาษาเข้าใจง่าย'

สัญญา

'สัญญาภาษาเข้าใจง่าย'
แตกต่างอย่างไร?

- ✓ ใช้ภาษาพูดแทน
ภาษากฎหมาย
- ✓ แบ่งหัวข้อชัดเจน
- ✓ ขยายตัวหนังสือ
ให้ใหญ่ขึ้น



“นวัตกรรมใหม่ๆ บางทีไม่จำเป็นต้องเป็นเรื่องที่ยากซับซ้อน หรือใช้เงินเยอะ แต่ควรเป็นสิ่งที่ตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าได้ตรงจุด พร้อมทั้งตอกย้ำเจตนารมณ์ของเราที่ต้องการแสดงความโปร่งใสกับลูกค้ามากที่สุด

ผมว่า ‘สัญญาภาษาเข้าใจง่าย’ นี่แหละคือสิ่งนั้นเพราะพวกเราชอบสร้างมาตรฐานใหม่อยู่ตลอด และนี่จะเป็นอีกครั้งที่เราอยากยกระดับธุรกิจสินเชื่อบริการไปอีกระดับ”

พณัม ปิยะศักดิ์
MD

“พี่เชื่อว่าสิ่งที่ทำให้ธุรกิจของเราแตกต่างและอยู่ได้มานานกว่า 10 ปี คือเจตนารมณ์ในการทำธุรกิจเพื่อส่งมอบโอกาสในการเข้าถึงบริการทางการเงินที่เป็นธรรมและโปร่งใสให้กับลูกค้า สิ่งเหล่านี้สะท้อนอยู่ในทุกๆ การกระทำของพวกเรา

เพื่อที่จะทำให้ลูกค้ารับรู้ถึงเจตนาที่ดีนี้ของเรา น้องๆ อย่าลืมเดือนลูกค้าให้อ่าน ‘สัญญาภาษาเข้าใจง่าย’ ก่อนเซ็นขอสินเชื่อกันนะค่ะ”

พินิด ดวงพร
ที่ปรึกษา บริษัท เงินติดล้อ จำกัด (มหาชน)
และ อดีต EVP Corporate Governance



“สิ่งที่พวกเราทุกคนทำ คือ การมาทำงานอย่างตั้งใจเพื่อส่งมอบโอกาสทางการเงินให้กับลูกค้า ในวันที่เขาไม่มีทางออก พี่คิดว่าเราควรจะช่วยกันทำให้ลูกค้ารับรู้ถึงความตั้งใจที่เราส่งมอบบริการด้วยใจด้วยความโปร่งใส

‘สัญญาภาษาเข้าใจง่าย’ เป็นหนึ่งในความตั้งใจนั้นของเงินติดล้อ พี่อยากให้น้องๆ ช่วยกันสื่อสาร และบอกต่อกับลูกค้าถึงความพยายามนี้ของเราทุกคนครับ”

พีรธัญญะ
Risk & Credit

และยังมีอีกหลายมาตรฐานที่เงินติดล้อสร้างไว้
จนกลายเป็นมาตรฐานใหม่ในอุตสาหกรรม

1.

เราเป็นผู้ให้บริการสินเชื่อ
ทะเบียนรถรายแรกที่มีสาขา
ทั่วประเทศ และสร้างมาตรฐานใหม่
ให้กับอุตสาหกรรมนี้ เช่น การออก
สำเนาสัญญาเงินกู้และใบเสร็จ
รับเงินให้กับลูกค้าเก็บไว้เป็น
หลักฐาน ซึ่งเป็นสิทธิพื้นฐาน
ที่ลูกค้าควรได้รับ



2.

ภาพยนตร์โฆษณาเรื่องแรกของ
เงินติดล้อในปี 2553 คือสินเชื่อทะเบียน
รถมอเตอร์ไซด์ เราเป็นเจ้าแรกที่เปิดตลาด
ลูกค้ารายย่อยกลุ่มนี้ จน “เงินติดล้อ” เป็นที่
รู้จักกว้างขวางในเวลาข้ามคืนและทำให้
สินเชื่อทะเบียนรถเป็นที่รู้จักและเป็น
ทางเลือกหนึ่งแทนการกู้ยืมเงินจาก
แหล่งเงินกู้นอกระบบ



3.

เราได้ริเริ่ม “โครงการนำความรู้สู่ชุมชน
เพื่อชีวิตหมุนต่อได้” ให้กับลูกค้าเมื่อ
สิบกว่าปีที่แล้ว ซึ่งถือเป็นผู้ให้บริการสินเชื่อ
เอกชนรายแรกที่ให้บริการด้านนี้ จนวันนี้
คำว่า “ความรู้ทางการเงิน” ได้กลายเป็น
คำที่ใช้กันอย่างแพร่หลายในสถาบัน
การเงินต่างๆ รวมถึงหน่วยงานที่กำกับดูแล





Editorial image by Poetra.RH/shutterstock.com

4.

เราเป็นเจ้าแรกที่ได้รับ
ใบอนุญาตประกอบธุรกิจ
สินเชื่อโนโไฟแนนซ์จาก
ธนาคารแห่งประเทศไทย



5.

เราเป็นสถาบันการเงิน
แห่งแรกที่มี LINE Official
Account สำหรับแต่ละ
สาขา เพื่อทำการตลาด
ออนไลน์แบบเฉพาะพื้นที่



สมาคมการค้าผู้ประกอบการ
สินเชื่อทะเบียนรถ
Vehicle Title Loan Trade Association

สมาชิกสมาคมฯ ซึ่งเป็นผู้ประกอบการในระบบ
พร้อมเป็นที่พึ่ง
ด้านการเงินให้กับประชาชน



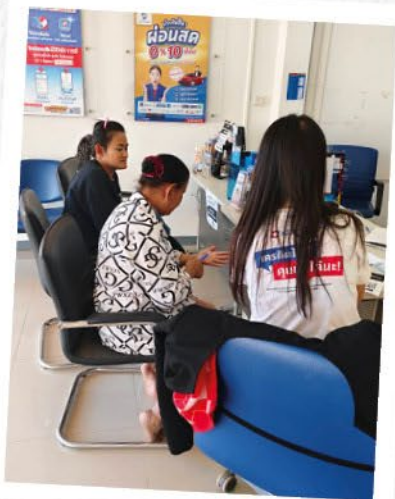
6.

เราเป็นสมาชิกผู้ร่วมก่อตั้ง “สมาคมการค้าผู้ประกอบการ
ธุรกิจสินเชื่อทะเบียนรถ” (VTLA) ในปี 2561 ซึ่งเป็น
องค์กรที่มีบทบาทสำคัญในการทำงานร่วมกับหน่วยงาน
กำกับดูแลของรัฐ เพื่อยกระดับสินเชื่อทะเบียนรถใน
ประเทศไทยให้มีกฎหมายรองรับ รวมถึงออกใบอนุญาต
สำหรับประกอบธุรกิจนี้

7.

เราทำให้ประกันรถเป็นเรื่องที่ทุกคน
เข้าถึงได้ด้วย “ประกันรถผ่อนเงินสด
โดยไม่มีดอกเบี้ย” ซึ่งปัจจุบันได้กลายเป็น
มาตรฐานของอุตสาหกรรมนี้ไปแล้ว





ชาวเงินติดล้ออาสา ช่วยเหลือทะเบียน แท็กซี่นอกระบบ

ในเดือนพฤศจิกายน 2566 นายกรัณฐมนตรี ได้มีแถลงการณ์ถึงมาตรการแก้ไขปัญหานอกระบบเป็นวาระแห่งชาติ โดยเปิดให้ลูกหนี้ได้ลงทะเบียนแก้ไขปัญหานอกระบบเพื่อนำไปสู่การไกล่เกลี่ยและปรับโครงสร้างหนี้ เงินติดล้อขอเป็นส่วนหนึ่งในการช่วยแก้ไขปัญหานอกระบบ โดยให้ความรู้กับพนักงานสาขาถึงขั้นตอนการลงทะเบียนดังกล่าว เพื่อให้พนักงานสามารถช่วยเหลือลูกค้าและบุคคลทั่วไปเข้ามาใช้ Wi-Fi ที่เงินติดล้อได้ทุกสาขาเพื่อลงทะเบียนแก้ปัญหานอกระบบ



การวัดผลกระทบ (Impact Measurement)

นอกจากนี้ปี 2566 ยังเป็นปีที่เงินติดล้อเริ่มให้ความสำคัญกับการวัดผลกระทบ (Impact Measurement) ซึ่งเราได้รับแรงบันดาลใจจากการได้ร่วมเป็นส่วนหนึ่งในงานศึกษาวิจัยเรื่อง "การสร้างผลกระทบเชิงบวกที่มากกว่าการเข้าถึงการบริการสินเชื่อ เพื่อส่งเสริมการเข้าถึงบริการทางการเงินอย่างทั่วถึง หลังโควิด-19 ในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้" ที่จัดทำโดย Centre for Impact Investing and Practices (CIIP) องค์กรที่ไม่แสวงหาผลกำไรที่ก่อตั้งโดย Temasek Trust



ตัวชี้วัดเหล่านี้คือสิ่งที่เราได้พัฒนาขึ้นมาและปรับปรุงพัฒนาควบคู่ไปกับการเติบโตของเงินติดล้อในอนาคต จากผลสำรวจลูกค้าเงินติดล้อ จำนวน 1,000 ราย โดยแบ่งเป็นลูกค้าสินเชื่อ 600 ราย ลูกค้าประกันรถยนต์ 400 ราย เราพบว่าลูกค้าเงินติดล้อของเรามีชีวิตที่หมุนต่อได้ และลูกค้าประกันติดล้อได้รับความอุ่นใจเมื่อซื้อประกันภัยกับเรา

ลูกค้าสินเชื่อ ของเรา

✓
เจ้าของธุรกิจอิสระมากกว่าครึ่ง
รู้สึกว่าเงินกู้จากเงินติดล้อช่วยให้
ธุรกิจเติบโตและเพิ่มรายได้

✓
ลูกค้า 17 คนจาก 20 คนรู้สึกว่า
เงินติดล้อช่วยให้คุณภาพชีวิตของ
พวกเขาดีขึ้น

✓
13 ใน 20 ของลูกค้า
รู้สึกว่าตัวเองสามารถ
จัดการและควบคุมการ
เงินได้มากยิ่งขึ้น

✓
1 ใน 5 ของลูกค้า
ได้รับโอกาสในการเข้าถึง
แหล่งการเงินครั้งแรก
กับเงินติดล้อ





4 ใน 5 ของลูกค้า รู้สึกว่าการคิดค่าธรรมเนียม อัตราดอกเบี้ย การผ่อนค่างวด และค่าปรับของเงินติดล้อเข้าใจได้ง่ายและมีความชัดเจน



4 ใน 5 ของลูกค้า รู้สึกว่าเงื่อนไขการชำระเงินกู้ไม่ถือเป็นภาระ โดย 1 ใน 5 ของลูกค้ายังคงรู้สึกว่ามีการอยู่บ้าง และไม่มีใครรู้สึกว่าการผ่อนชำระรายเดือนถือเป็นภาระหนัก



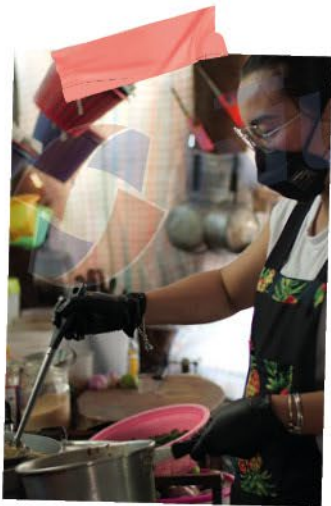
1 ใน 2 ของลูกค้า ไม่มีเป้าหมายทางการเงิน และ 3 ใน 4 ของลูกค้าที่มีเป้าหมายทางการเงิน เห็นด้วยกับคำที่ว่า “เงินติดล้อช่วยให้ฉันบรรลุเป้าหมายทางการเงินที่ตั้งใจไว้”



13 ใน 20 ของลูกค้า มีความกังวลน้อยลงเกี่ยวกับการที่ตนไม่สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้



ประโยชน์ของการ ส่งประวัติการผ่อนชำระ ให้กับเครดิตบูโร



ในปี 2566 เงินดีดลื้อได้ช่วย
ซ่อมประวัติเครดิตที่เสียให้กับ
ลูกค้า จำนวน 34,657 คน



เงินดีดลื้อช่วยลูกค้า
จำนวน 78,359 คน สร้าง
ประวัติเครดิตที่ดีได้

(ข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566)

เสี่ยงจากใจลูกค้า เมื่อซื้อประกันกับ “ประกันติดล้อ”

ลูกค้า 3 ใน 5 ไว้ใจ
ที่จะซื้อประกันภัยรถยนต์
ครั้งแรกกับประกันติดล้อ

 **ประกันติดล้อ**

หากพวกเขาไม่มี
ประกันภัยรถยนต์ครั้งหนึ่ง
ไม่มีเงินออมในการ
ซ่อมแซมรถที่เสียหาย
เมื่อเกิดอุบัติเหตุ

ความรู้สึกของลูกค้าที่เลือก
ซื้อประกันแบบผ่อนชำระ 0%
• 1 ใน 10 มีโอกาสได้รับความคุ้มครองที่สูงขึ้น
• 4 ใน 5 สามารถเข้าถึงประกันภัยได้ แม้ไม่มีบัตรเครดิต

และหากไม่มีการผ่อนชำระ 0%
• 1 ใน 5 จะไม่สามารถเข้าถึงระดับความคุ้มครองที่ครอบคลุมได้
• 1 ใน 10 จะไม่สามารถซื้อประกันภัยรถยนต์ได้เลย

98% เห็นด้วยว่าผลิตภัณฑ์และบริการ
ของประกันติดล้อ “โปร่งใส ไม่มีเงื่อนไข
แอบแฝง ไม่มีดอกจัน”

ทั้งการให้ความรู้ทางการเงินที่ถูกต้อง การรักษาสิทธิลูกค้าผ่านสัญญาภาษาเข้าใจง่าย การสร้างประวัติทางการเงินที่ดี รวมถึงการให้ความสำคัญกับการวัดผลกระทบให้เป็นตัวเลขจับต้องได้ ทั้งหมดนี้เป็นสิ่งยืนยันถึงเจตนารมณ์ที่ต้องการส่งเสริมการให้บริการทางการเงินที่ทั่วถึง (Financial Inclusion) ของเงินติดล้อ

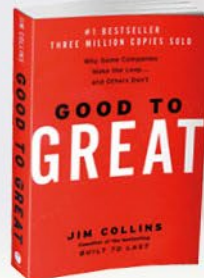
2

FLYWHEEL



หมุนต่อ
อย่างแตกต่าง

Flywheel ของชาวเงินติดล้อได้
แรงบันดาลใจจากหนังสือ "Good to Great"
ของ Jim Collins สู่การสร้างวงล้อเพื่อการ
หมุนไปข้างหน้าในแบบฉบับของเราซึ่งสะท้อน
คำนิยาม 'กล้าคิด กล้าลอง' (Experiment to
Lead Change)



เสริมพลังขับเคลื่อน หมุนไปไม่หยุดยั้ง

ชาวเงินติดล้อเคยสังเกตไหมว่า ทุกๆ ธุรกิจที่เงินติดล้อสร้างขึ้น ไม่ว่าจะเป็น



“เงินติดล้อ”
สินเชื่อ



“ประกันติดล้อ”
โบรกเกอร์ประกันภัย



“อารีเกเตอร์”
แพลตฟอร์มประกัน
เพื่อนายหน้าประกัน
รายย่อย

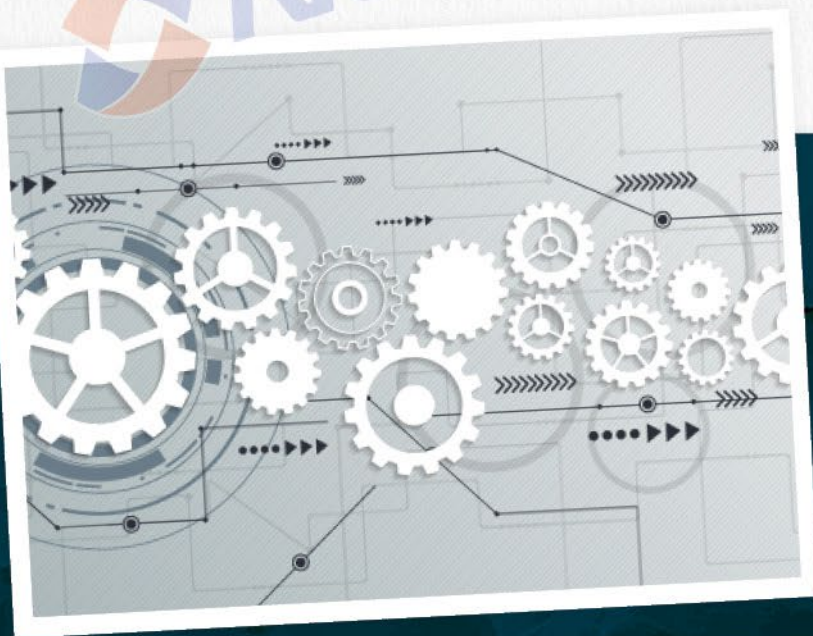
ทุกธุรกิจล้วนหมุนไปสู่จุดหมายเดียวกันและส่งต่อพลังให้กันและกัน เพื่อตอบโจทย์ ทั้ง WHY และ HOW ของชาวเงินติดล้อ

เข้าใจกลไกของ Flywheel

หลายคนคงสงสัยว่า Flywheel แบบฉบับเงินติดล้อคืออะไรกันแน่ ถ้าแปลแบบตรงตัว Flywheel หมายถึง 'ล้อส่งกำลัง' ที่ทำหน้าที่ 'ส่งแรง' (พลัง) จากกลไกหนึ่งไปยังอีกกลไกหนึ่ง ทำให้เกิดการทำงานแบบเชื่อมต่อกัน

อย่างที่คุณเบอร์นาร์ด Head of Marketing & Business Development and IT ของเงินติดล้อเคยยกตัวอย่าง Flywheel เกี่ยวกับประตูลมตามสนามบินหรือโรงแรมบางแห่งว่า

“ชุดประตูที่เชื่อมต่อกันเป็นวงกลมนี้อาจจะเริ่มหมุนเมื่อประตูบานใดบานหนึ่งได้รับการผลัก ทำให้เกิดแรงส่งจากประตูบานที่ 1 ไปประตูบานที่ 2 และจากประตูบานที่ 2 ไปประตูบานที่ 3 ทำให้ทุกประตูหมุนต่อเนื่องกันไปเรื่อยตามความแรงของการผลัก”





ทำไม Flywheel จึงสำคัญกับธุรกิจ?

คำว่า Flywheel มักใช้ในองค์กรที่มีแนวคิดในการทำธุรกิจมากกว่าหนึ่งอย่าง และแต่ละอย่างสามารถส่งต่อข้อมูล ทรัพยากร หรือมีระบบที่เชื่อมโยงกันได้เหมือนการทำงานของ Flywheel ที่เมื่อถูกผลักหรือได้รับการขับเคลื่อนก็จะ 'ส่งต่อพลัง' ให้ธุรกิจอื่นๆ ขององค์กรหมุนเพื่อโตไปด้วยกันอย่างยั่งยืน

และความยั่งยืนจะเกิดขึ้นได้ก็เมื่อ Flywheel หรือแต่ละธุรกิจหมุนไปข้างหน้าอย่างต่อเนื่องได้แบบไม่มีสะดุด เพราะเมื่อไรที่เริ่มชะลอความเร็วหรือหยุดหมุนก็หมายความว่า องค์กรนั้นกำลังถอยไปข้างหลังหรือกำลังใกล้ถึงทางตัน

แต่จะไม่เกิดขึ้นกับเงินติดล้ออย่างแน่นอน เพราะเรามีวิธีการที่จะทำให้แต่ละ Flywheel ของเรายังคงหมุนเร็วและแรงดีไม่มีตกแบบทุกวันนี้ ว่าแต่ Flywheel นั้นคืออะไร และมีเรื่องราวเบื้องหลังแบบไหน เรามารู้ไปพร้อมกัน

Flywheel ธุรกิจสินเชื่อ



ยังไม่ลืมใช่ไหมว่า เงินดีดีมีจุดเริ่มต้นมาจากการเป็นธุรกิจสินเชื่อท้องถิ่น ซึ่งนับเป็นธุรกิจแรก และธุรกิจหลักที่เติบโตอย่างโดดเด่นมาจนถึงวันนี้ที่เงินดีดีกลายเป็นผู้นำในการสร้างมาตรฐานต่างๆ ให้กับธุรกิจสินเชื่อทะเลาะเบาะแว้ง

มาถึงวันนี้ Flywheel ธุรกิจสินเชื่อ ยังคงหมุน...หมุน...และหมุนอย่างต่อเนื่อง พิสูจน์ได้จากผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ที่สร้างโอกาสการมีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น สะดวกสบายยิ่งขึ้น และง่ายขึ้นกว่าเดิม ผ่านหลายๆ ความคิดสร้างสรรค์แบบ 'สุดต่าง' และ 3 พลังสำคัญที่ขับเคลื่อนการสร้างผลิตภัณฑ์ทั้งหมดนี้ให้สำเร็จ นั่นก็คือ



“การที่เราลงทุนในเรื่องเทคโนโลยีและข้อมูลอย่างต่อเนื่อง ทำให้ทุกวันนี้เรามีโอกาสได้ดูแลลูกค้ามากขึ้น จากการพัฒนาผลิตภัณฑ์สินเชื่อที่หลากหลายกว่าเดิม ทั้งในแนวลึกและแนวกว้าง ทำให้เงินติดล้อต่างจากคู่แข่งรายอื่น ถึงแม้จะมีคู่แข่งหน้าใหม่ที่มาพร้อมเทคโนโลยีและเงินทุนที่ไม่น้อยไปกว่าเรา แต่ด้วยความเข้าใจลูกค้าที่เรามีมาโดยตลอด และ WHY HOW ของเราที่เป็นจุดแข็ง ทำให้เงินติดล้อยังคงแตกต่างจากคู่แข่งอย่างชัดเจน”

เดวิด วูติเดช

Marketing & Business Development



โลโก้ได้รับการออกแบบบนแนวคิดเรื่องของความเร็ว ความเป็นกันเอง และความน่าเชื่อถือ ความหมายตรงกลางไอคอนคือพันธสัญญาของเราที่เป็นเหมือน “แสงแห่งความหวัง” เป็นผู้ช่วยทางการเงินเพื่อพร้อมขับเคลื่อนชีวิตของลูกค้าให้หมุนต่อได้ เหมือนธนบัตร 2 ใบที่หมุนเป็นวงล้อแห่งการหมุนไปข้างหน้า



สีน้ำเงิน

หมายถึง ความมั่นคง น่าเชื่อถือ



สีแดง

หมายถึง ความกระฉับกระเฉง รวดเร็ว พร้อมบริการ



สีขาว

หมายถึง ความโปร่งใส จริงใจ

สร้างผลิตภัณฑ์ 'สุดต่าง' จากความเข้าใจลูกค้า

แคมเปญ
ยัณดอกถูก 0.94%



หนึ่งในตัวอย่างแคมเปญที่บอกเลยว่า 'คิดสุดต่าง ทำสุดไถ่ สไบล์เงินติดล้อ' แบบชัดเจนสุดๆ ท่ามกลางภาวะดอกเบี้ยสินเชื่อกำลังมีแต่ขาขึ้น ขึ้น และขึ้น จากสถานการณ์สุดพีคของโลกที่มาพร้อมกัน ทั้งสงคราม น้ำมันแพง และเงินเฟ้อ ส่งผลให้บริษัทสินเชื่อบางรายรับมือไม่ไหว ประกาศขึ้นอัตราดอกเบี้ยทันที

ขณะที่เงินติดล้อของเราในปี 2566 ออกแคมเปญสวนทางกับสถานการณ์ด้วยการประกาศ 'ยัณดอกถูก 0.94%' เพื่อช่วยลูกค้าไม่ให้เดือดร้อนจากต้นทุนดอกเบี้ยที่เพิ่มสูงขึ้น

คุณเต็ด ฐิติเดช SVP Marketing & Business Development กล่าวว่า

"ที่จริงต้นทุนของเงินติดล้อก็เพิ่มขึ้นเหมือนกัน แต่เราวิเคราะห์แล้วว่า เรายังไหวที่จะคงอัตราดอกเบี้ยไว้เหมือนเดิม เราจึงตัดสินใจช่วยเหลือลูกค้าในช่วงที่เราสามารถช่วยได้ เพื่อไม่ให้ลูกค้าต้องแบกรับภาระที่หนักขึ้น ทำให้เราตัดสินใจออกแคมเปญดอกเบี้ยให้ลูกค้าอุ่นใจที่รู้ว่าเรายังคงยืนดอกเบี้ยไว้ให้นะ"

และผลจากความเข้าใจลูกค้าก็ทำให้กลุ่มคนที่เดือดร้อนจากการปรับขึ้นอัตราดอกเบี้ยตัดสินใจเลือกใช้บริการสินเชื่อกับเงินติดล้อเพิ่มขึ้นมากกว่าช่วงที่ผ่านมา

นี่แหละ...ตัวอย่างที่สะท้อนเจตนารมณ์ของเงินติดล้ออย่างแท้จริง

สแกนเพื่อดูโฆษณา
บัตรติดล้อ ยืนดอกเบี้ย 0.94%
ต่อเดือน อนุมัติไว ให้งเงินสูง



สินเชื่อโฉนดกับ อปชณเสริม เพิ่มความต่าง

สินเชื่อเพื่อคนมีที่ดินหรือจํานําโฉนดเป็นผลิตภัณฑ์ที่
สินเชื่อที่เราตั้งใจขยายเพิ่มเติมจากผลิตภัณฑ์สินเชื่อ
ทะเบียนรถที่มีอยู่ คือ สินเชื่อบริการมอเตอร์ไซด์ สินเชื่อบริการ
กระบะ และสินเชื่อรถบรรทุก ด้วยความตั้งใจที่จะตอบโจทย์
ความต้องการของลูกค้าให้ครอบคลุมมากยิ่งขึ้น เพื่อเพิ่ม
โอกาสให้กับลูกค้าที่เดือดร้อนด้านการเงิน แต่ไม่มีรถมา
ค้ำประกัน สามารถนำโฉนดที่ดินมาขอสินเชื่อกับเงินติดล้อได้
ทำให้ลูกค้าเข้าถึงการเงินในระบบที่เป็นธรรมและ
โปร่งใส พร้อมเพิ่มความอุ่นใจในยามที่เดือดร้อน เพราะ
ความฉุกเฉินไม่เคยเลือกเวลา

สินเชื่อเพื่อคนมีที่ดิน

รับโฉนดแล้วนะ สมัครง่าย ได้เงินไว

✔ อาชีพไหนก็ขอได้ ✔ ไม่ใช่คนค้า ✔ ไปะได้

ดอกเบี้ย
0.70%
ปี

บัตรติดล้อกับภาคต่อ “โอนเงินสดเข้าบัญชีผ่านแอป” (E-Withdrawal)

อย่างที่เรารู้กันว่าบัตรติดล้อเป็นผลิตภัณฑ์ ‘บัตรเงินสด’ ของเงินติดล้อที่เปิดตัวไปแล้วตั้งแต่ปี 2564 นับเป็นนวัตกรรมที่พลิกวงการสินเชื่อทะเบียนรถตอบโจทย์ลูกค้าสินเชื่อของเงินติดล้อทั้งในเรื่องข้อจำกัดของเวลาและคลายความกังวลทางการเงิน เพราะเงินติดล้อเข้าใจว่าฟีเจอร์ของบัตรติดล้อช่วยให้ลูกค้าไม่ต้องกังวลเรื่องการใช้จ่ายเงินในยามฉุกเฉิน



จากความเข้าใจในความต้องการของลูกค้าจึงเป็นที่มา
ให้ทีมพัฒนาผลิตภัณฑ์สินเชื่อเริ่มปลดล็อกด้วยการพัฒนา
บัตรติดล้อให้ลูกค้าใช้กดเงินสดที่ตู้เอทีเอ็มได้กว่า 50,000 แห่ง
ทั่วประเทศ เพิ่มความสะดวกให้ลูกค้าที่อาจไม่มีเวลาเดินทางไปสาขา
 หรือมีความจำเป็นต้องใช้เงินในช่วงเวลาฉุกเฉินที่อยู่
 นอกเวลาทำการของสาขา

เท่านั้นยังไม่พอ เพราะความเดือดร้อนทางการเงินเกิดขึ้นโดยไม่เลือกเวลา
จึงเกิดภาคต่อของการพัฒนาบัตรติดล้อให้เชื่อมต่อกับระบบ E-Withdrawal
ลูกค้าสามารถโอนวงเงินจากบัตรไปใช้ทำธุรกรรมทางการเงินได้ทุกที่
ทุกเวลา ตลอด 24 ชั่วโมงที่มีความจำเป็นต้องใช้เงิน

สแกนเพื่อดูโฆษณา
บัตรติดล้อ มีแอป “โอนเงินสินเชื่อ”
ได้เงินไว้ใน 1 นาที



ขณะเดียวกัน 'เจตนาดี' ของเงินติดล้อที่ต้องการสร้างโอกาสให้
คนในสังคมมีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้นด้วยการมีวินัยทางการเงินและ
ไม่สนับสนุนให้ลูกค้านำเงินสินเชื่อที่ได้ไปใช้จ่ายอย่างฟุ่มเฟือย
หรือเกินความจำเป็นก็ยังคงอยู่

ทุกการสื่อสารของเงินติดล้อจึงใส่การกระตุ้นเตือนลูกค้าไป
ด้วยทุกครั้งว่า 'บัตรติดล้อ ติดตัวไว้ ใช้จ่ายถูกเงิน' เพื่อให้ลูกค้า
ตั้งสติก่อนกดเงินจากบัตรติดล้อว่า กดเมื่อจำเป็นเท่านั้น
บัตรติดล้อจึงมีจุดยืนที่ 'สุดต่าง' จากบัตรกดเงินสดทั่วไป
ด้วยเจตนาที่แตกต่างตั้งแต่เริ่มต้น

เรื่องที่ หลายคน อาจไม่เคยรู้

“รู้ไหมว่าผลิตภัณฑ์สินเชื่อมันต่างกับ
ผลิตภัณฑ์อย่างสบู่หรือแชมพูที่ขายได้ปั๊บก็
จบปั๊บ เพราะความท้าทายของผลิตภัณฑ์สินเชื่อ
อยู่ที่การส่งมอบผลิตภัณฑ์ได้ถูกกลุ่ม ถูกคน
ที่จะรู้ได้ก็ต่อเมื่อสามารถเก็บเงินที่ให้ไปกลับ
มาได้ครบพร้อมดอกผล กว่าจะออกผลิตภัณฑ์
สินเชื่อใหม่ได้จึงต้องใช้เวลาในการทดสอบ
และติดตามพฤติกรรมของกลุ่มตัวอย่างกัน
ยาวนานเป็นปี หรือ 2 ปี เพื่อให้มั่นใจว่าสินเชื่อ
ที่ปล่อยไปจะไม่สูญเปล่า”

เด็ด วิฑิตเดช

Marketing & Business Development



Flywheel ธุรกิจประกันติดล้อ

ใครจะคิดว่าจุดเริ่มต้นจากเจตนาที่อยากสร้างโอกาสให้คนกลุ่มพื้นฐานของประเทศได้เข้าถึงบริการทางการเงินที่โปร่งใสและเป็นธรรม ทำให้เงินติดล้อเข้าใจถึงปัญหาของกลุ่มลูกค้าว่า นอกจากจะขาดโอกาสเข้าถึงบริการทางการเงินแล้วยังขาดโอกาสที่จะเข้าถึงประกันที่ช่วยลดความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นกับทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบอาชีพด้วย จึงเป็นที่มาให้เงินติดล้อสร้าง 'ธุรกิจโบรกเกอร์ประกันภัย' เพื่อให้คนในสังคมมีโอกาสเข้าถึงประกันที่เหมาะสมตามความต้องการอย่างทั่วถึง และทำให้วันนี้ธุรกิจประกันกลายเป็นอีกหนึ่ง Flywheel ของเงินติดล้อ

โลโก้ “ประกันติดล้อ” ถูกออกแบบอยู่บนแนวคิดเรื่องการปกป้อง ความคุ้มครอง ครอบคลุม และมีความน่าเชื่อถือ โดยมีไอคอน คือสัญลักษณ์แห่งความมั่นคง และการปกป้องคุ้มครอง เหมือนกับโลโก้คอยดูแล คุ้มครองให้ลูกค้าได้รับความอุ่นใจและความสบายใจในการใช้บริการ และถูกนำมาผสมผสานกับโลโก้หลัก เพื่อให้รู้สึกถึงความมั่นคงปลอดภัย สีหลัก 2 สี ประกอบด้วย สีน้ำเงิน หมายถึง ความมั่นคง ความน่าเชื่อถือ และสามารถสื่อถึงความเจริญฉลาด ความคล่องแคล่วว่องไว สีเหลืองทอง แสดงถึงพลังด้านบวก ความสุข ความมั่งคั่ง อ่อนเป็นมิตร และยังแสดงถึงความคิดริเริ่มสร้างสรรค์สิ่งใหม่ๆ



เข้าใจลูกค้า 'หัวใจ' ของความสำเร็จ

นอกจาก 'เจตนา' หรือ WHY ที่นำมาสู่การเริ่มต้นของธุรกิจประกันภัย รัฐใหม่ทำอะไรคือสิ่งสำคัญที่ช่วยผลักดันธุรกิจประกันติดล้อให้หมุนไปสู่ความสำเร็จอย่างรวดเร็วภายในไม่กี่ปี

เจสเลย์ให้แบบไม่ต้องร่อว่าสิ่งนั้นคือ 'ความเข้าใจลูกค้า' อย่างที่คุณเปิ้ล อาทิตยา Chief Insurance Officer ที่ปลูกปั้นและสร้างประกันติดล้อมาตั้งแต่ต้นแล้วว่า



"เราอยากทำให้ประกันเป็นสิ่งที่เข้าถึงง่ายสำหรับลูกค้า แล้วเราก็เข้าใจลูกค้าว่าอุปสรรคทางการเงินเป็นสิ่งสำคัญอย่างหนึ่งที่ทำให้เขาเข้าไม่ถึงประกันที่ต้องการ อย่างลูกค้าที่พยายามเก็บเงินก้อนไว้ซื้อประกัน เพราะอยากได้ประกันที่มีความคุ้มครองที่ดี ที่คุ้มค่า แต่พอเก็บเงินได้ก็มีค่าเทอมลูกที่ต้องจ่าย หรือมีค่าใช้จ่ายเร่งด่วนอื่นๆ เข้ามา ทำให้ไม่สามารถซื้อประกันด้วยเงินก้อนได้ หรือต้องไปซื้อประกันที่มีความคุ้มครองน้อยกว่า พอเข้าใจตรงนี้ เราเลยออกโปรแกรมประกันผ่อนเงินสด 0% ออกมาเพื่อให้ลูกค้ามีโอกาสเข้าถึงประกันได้ง่ายขึ้น"

และหนึ่งในข้อพิสูจน์ว่าการเข้าใจความต้องการของลูกค้าคือกุญแจสำคัญที่ทำให้ประกันติดล้อประสบความสำเร็จ และขยายวงกว้างไปถึงการช่วยสร้างมาตรฐานใหม่ให้กับวงการโบรกเกอร์ประกันภัยด้วยก็คือ จากไอเดียคิดต่างเป็นบริษัทแรกในวันนั้น จนทุกวันนี้ประกันผ่อนเงินสด 0% กลายเป็นเรื่องธรรมดาที่ใครๆ ก็ 'ต้องมี' และ 'ต้องทำ' ไปแล้วเพื่อชนะใจลูกค้า

ย้อนไทม์ไลน์ ธุรกิจประกัน



ปี 2556

เงินติดล้อยื่นขอใบอนุญาต
เป็นนายหน้าประกันวินาศภัย
นิติบุคคล



ปี 2558

บุกเบิกวงการด้วยโครงการแจกฟรี
ประกันอุบัติเหตุ (PA) เพื่อสร้างความรู้
ความเข้าใจเกี่ยวกับประโยชน์ของ
การทำประกัน และถึงวันนี้ได้แจกฟรี
ประกันอุบัติเหตุไปแล้ว 1,850,566
กรมธรรม์ มียอดค่าชดเชยสินไหม
250,356,459 บาท



ปี 2564

เปิดตัวโฆษณาเรื่องแรกเพื่อประกาศว่า
เงินติดล้อมีผลิตภัณฑ์ประกันบริการและ
สามารถผ่อนเงินสดได้ ทำให้ยอดขาย
ประกันเพิ่มขึ้นกว่าเท่าตัว



ปี 2565

เปิดตัวแบรนด์
'ประกันติดล้อ'



ประกันติดล้อ



ปี 2565

ประกันติดล้อ คราว
5 รางวัล การันตี
ความสำเร็จจากการ
พัฒนาเทคโนโลยีเพื่อ
ยกระดับประสบการณ์
ลูกค้า



ปี 2560

พลิกวงการโบรกเกอร์ประกันภัย ด้วยการ
เป็นเจ้าของแรกที่ให้ลูกค้าผ่อนประกันรถยนต์
ด้วยเงินสด 0% สูงสุด 6 เดือน ค้ำครองทันที

ปี 2563

พัฒนาระบบเพื่อใช้สำหรับการขายประกันที่สาขา
ของเงินติดล้อให้รองรับกับธุรกิจที่ขยายตัวอย่าง
ต่อเนื่อง เพิ่มช่องทางการขายประกันผ่านช่องทาง
แอปพลิเคชัน

สิ้นปี 2566

ธุรกิจประกันของเงินติดล้อก้าวขึ้นเป็นผู้เล่น
อันดับต้นๆ ของตลาดนายหน้าประกันภัย
ที่ให้บริการลูกค้ารายย่อยเป็นหลัก ด้วย
เบี้ยประกันวินาศภัยถึง 31,039 ล้านบาท
และกรมธรรม์จำนวนทั้งสิ้น 6,347,499
กรมธรรม์

ปี 2564

ขยายวงการอีกครั้งด้วย
การขยายเวลาการผ่อน 0%
สูงสุด 10 เดือน

ปี 2566

เปิดตัวประกันติดล้อสาขาแรก
ขยายบริการด้านนายหน้าประกันภัย

(ข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566)

รู้ร้อ
ไม่?

ประกันติดล้อมีพนักงานที่มีใบอนุญาต
นายหน้าประกันชีวิต จำนวน 4,784 คน และ
วินาศภัย จำนวน 4,929 คน มากที่สุด
เมื่อเทียบกับธุรกิจประเภทเดียวกัน

(ข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566)

สิ่งที่ทำให้ 'ประกันติดล้อ' แตกต่าง



เรามีพนักงานกว่า 5,000 คน
ที่มีใบอนุญาตทั้งนายหน้า
ประกันชีวิตและวินาศภัย คอยให้
คำแนะนำช่วยเหลือใส่ใจปัญหา
ลูกค้าเหมือนปัญหาของตัวเอง
พร้อมให้บริการลูกค้าด้วยความ
จริงใจและมีจรรยาบรรณใน
การขาย



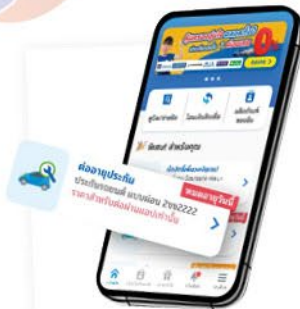
มี Call Center 1501
ที่คอยช่วยเหลือลูกค้าตลอด
24 ชั่วโมง



ให้ความสำคัญกับการร่วมสร้างความเติบโตไปพร้อมกับบริษัทประกันพันธมิตรที่มี 'เจตนาธรมณ' คล้ายกัน จนวันนี้ประกันติดล้อมีบริษัทประกันพันธมิตรชั้นนำกว่า 15 บริษัทที่พร้อมปรับปรุงการทำงานและสร้างระบบต่างๆ ไปด้วยกัน



เพราะเราเข้าใจว่าคุณค่ามีความกังวลด้านสุขภาพ ชีวิต ทรัพย์สิน ประกันติดล้อจึงมีผลิตภัณฑ์ประกันให้เลือกหลากหลาย ทั้งคน บ้าน รถ สามารถเปรียบเทียบเบี้ยประกันได้ พร้อมบริการผ่อนประกันเงินสด 0% สูงสุด 10 เดือน คั้มครองทันที



ใช้เทคโนโลยีในการสร้างระบบ ทำให้สามารถขยายการเติบโตผ่านช่องทางใหม่ๆ ได้ เช่น การซื้อและต่ออายุประกันรถยนต์ผ่านแอปพลิเคชันเงินติดล้อ

มากกว่ากลยุทธ์ที่ต้องมีคือ 'ชาวเงินติดล้อ' ที่กล้าคิด กล้าลง และ มีวัฒนธรรมองค์กรที่เอื้อต่อการสร้างนวัตกรรมที่ช่วยสร้างโอกาสให้องค์กรอย่างต่อเนื่องและยั่งยืน



“สิ่งที่ประกันติดล้อแตกต่างจากโบรกเกอร์อื่นๆ คือ ประสบการณ์ในการซื้อ และองค์ประกอบอื่น เช่น ความน่าเชื่อถือ ตัวเลือกการชำระเบี้ยประกัน รวมถึงการเอาใจใส่ดูแลลูกค้า ตั้งแต่วันที่ซื้อประกันจนถึงวันที่กรมธรรม์หมดอายุ”

เปิ้ล อาทิตยา
Insurance Broker



ทั้งหมดนี้คงเป็นคำตอบได้ว่า ทำไมความเข้าใจและการใส่ใจความต้องการของลูกค้าจึงกลายเป็นจุดแข็งของ ‘ประกันติดล้อ’ ที่ดูแลตั้งแต่ตอนซื้อไปจนถึงวันที่ลูกค้าเกิดเหตุต้องเคลม หรือจะให้ชัดเจนก็คือ ดูแลลูกค้าไปตลอดระยะเวลาของการทำประกันนั่นเอง

“ลูกค้าได้ติดต่อมาทางไลน์ สนใจทำประกัน หลังจากเราให้ข้อมูล ลูกค้าก็ลงใจจะต่อวันนั้นเลยดีไหม ทางสาขาได้แนะนำรายละเอียดความคุ้มครองให้ลูกค้า หลังจากฟังลูกค้าตอบตกลงทำประกันกับสาขาวันนั้น เช้าวันถัดมาลูกค้าก็โทรมาเพื่อแจ้งเคลม เนื่องจากรถเกิดอุบัติเหตุ สาขาจึงได้แนะนำขั้นตอนการเคลมให้กับลูกค้า ลูกค้าเลยขอบคุณสาขามากๆ เลยค่ะ พวกเราที่สาขาก็ซึ่งใจที่ได้ช่วยเหลือลูกค้าค่ะ”

อมรรัตน์ คำเสนาะ
เงินติดล้อ สาขานนทบุรีศรีเมือง



“ได้รับสายของลูกค้าที่ซื้อประกันกับเราตอนที่ยังคืน แจ้งว่ารถเกิดอุบัติเหตุแล้วจำไม่ได้ว่าชื่อประกันของบริษัทไหนและเบอร์อะไร เราจึงตื่นมาเปิดคอมเพื่อแจ้งข้อมูลให้ลูกค้าเลย โดยไม่ต้องให้ลูกค้าติดต่อ Call Center เอง และหาเบอร์แจ้งเหตุประกันให้ลูกค้า หลังจากเหตุการณ์ผ่านไปก็โทรหาลูกค้าอีกครั้งเพื่อติดตามเคลมลูกค้าก็แจ้งว่าเรียบร้อยหมดแล้ว และเมื่อคืนตกใจมากหาเอกสารไม่เจอ ขอขอบคุณที่เรารับสายและดูแลเขา แค่นี้เราก็ดีใจแล้ว”



จริยา ทองคำมา
ผู้จัดการพื้นที่ EN3

“ช่วงกลางคืนลูกค้าโทรมาแจ้งว่ารถเกิดอุบัติเหตุ ตกราวสะพาน ลูกค้ามาบอกลูกสาวอายุประมาณ 2 ขวบ เมื่อได้รับแจ้งจากลูกค้า เราจึงรีบไปยังที่เกิดเหตุทันที พบลูกค้าและลูกสาวอยู่ในอาการตกใจ รถตกลงที่ข้างสะพานได้รับความเสียหาย ด้วยความเป็นห่วงเราจึงสอบถามอาการบาดเจ็บของลูกค้า แล้วก็โล่งใจที่ลูกค้าและลูกสาวไม่เป็นอะไรมาก หลังจากนั้นเราจึงประสานงานกับบริษัทประกันเพื่อแจ้งเหตุให้กับลูกค้า รวมถึงแนะนำอยู่ที่ลูกค้าสามารถนำรถเข้าซ่อมได้

สิ่งที่ทำให้เกิดความประทับใจคือ การขายประกันของเราสามารถช่วยลูกค้าได้จริงๆ ลูกค้านึกถึงเราเป็นอันดับแรกและโทรแจ้งเราในทันทีที่ต้องการความช่วยเหลือ เราสามารถตรวจสอบข้อมูลบริษัทประกัน แจ้งเหตุ และแนะนำขั้นตอนต่างๆ ได้ ทำให้ลูกค้าเกิดความเชื่อมั่นในการซื้อประกันจากเงินติดล้อ อดความกังวลของลูกค้า และเชื่อว่าการดูแลลูกค้าแบบนี้จะทำให้แบรนด์ติดอยู่ในใจของลูกค้าและเกิดการบอกต่อครับ”

จักรกฤษณ์ ผาสุทร
เงินติดล้อ สาขาพรเจริญ



“มีเหตุการณ์ที่ลูกค้ามาติดต่อซื้อประกันกับเงินติดล้อ ซึ่งลูกค้าแจ้งว่าเป็นประกันต่ออายุ แต่เป็นของบริษัทอื่น ลูกค้าโทรไปติดต่อกับทางนายหน้าไม่ได้รับความสนใจและกังวลใจเนื่องจากประกันจะหมดอายุ จึงเข้ามาที่เงินติดล้อ ให้โอกาสเราได้ดูแลลูกค้า เพราะเห็นว่าประกันลูกค้าหมดวันนี้ จึงเร่งดำเนินการให้ลูกค้าเพื่อลดความกังวลใจ ลูกค้าขอบคุณเรามาก และรู้สึกประทับใจในการให้บริการในสิ่งที่เป็ข้อมูล และขั้นตอนการเคลม ทำให้ลูกค้ารู้สึกถึงความใส่ใจและการให้บริการของสาขา”

สาธิตา จำปาชุม
เงินติดล้อ สาขาโนนไม้แดง



Flywheel อาร์ิเกเตอร์

เรื่องจริงของ RM 'อาร์ิเกเตอร์' ที่บ้านอยู่บนรถ



“ผมเคยมีโอกาสนั่งรถของน้องที่เป็น Relationship Manager (RM) แล้วพบว่ารถเขาเหมือนบ้าน หรือที่ทำงาน ย่อมๆ เพราะมีทั้งไนต์บู๊ก ไอแพด โทรศัพท์ 2 เครื่อง รวมถึง ปลั๊ก 3 ตา เพื่อให้ทำงานบนรถได้ตลอดเวลา เพราะพอ อาร์ิเกเตอร์มีสมาชิกนายหน้าขายประกันเพิ่มขึ้น RM ก็ต้อง คอยตอบปัญหาของสมาชิกเพิ่มขึ้นตามไปด้วย ผมรู้ว่าเขามีความเป็นเจ้าของ ทีมเขาเพื่อองค์กร แต่ผมก็อยากให้เขามีรถที่เป็น ‘รถ’ เพราะเป็นห่วงความปลอดภัยของเขามากกว่า”

ตี อีระวัฒน์
Insurance Broker



เรื่องเล่าของคุณดี AVP Insurance Broker สะท้อนภาพการเติบโตของ 'อาร์เกเตอร์' หนึ่งใน Flywheel ของเงินติดล้อที่ขยายมาจากธุรกิจนายหน้าประกันที่โตไวจนเกินคาดจนไม่สามารถเพิ่มจำนวน RM ได้ทันกับการเติบโตที่สร้างบทเรียนบทใหญ่ให้อาร์เกเตอร์ว่า การสร้างความพร้อมของการให้บริการนั้นสำคัญไม่แพ้การสร้างแพลตฟอร์มที่ดี

ขณะเดียวกันก็สะท้อนแนวคิด 'สุดต่าง' ในการขยายธุรกิจประกันด้วยการแชร์แพลตฟอร์มที่สร้างขึ้นเพื่อให้สาขาเงินติดล้อใช้ขายประกันให้ลูกค้าให้กับนายหน้าประกันอิสระที่มีอยู่ทั่วประเทศได้ใช้ผ่านการสมัครเป็นสมาชิกอาร์เกเตอร์นั้น ตอบทุกโจทย์ให้กับทุกฝ่ายได้ตรงจุด

โลโก้ของอาร์เกเตอร์ ประกอบไปด้วยรูปร่างกลมสีน้ำเงินเป็นฐานที่สื่อถึงความมั่นคงแข็งแรง และแสดงถึงการพัฒนาที่ไม่สิ้นสุดและการเป็นหนึ่งเดียวกันของแบรนด์และนายหน้าประกันรายย่อยรูปสี่เหลี่ยมมุมมนสีฟ้าสื่อถึงการพัฒนาและต่อยอดธุรกิจ และสุดท้ายสี่เหลี่ยมสีเขียวที่มีมุมแหลมชี้ขึ้นสื่อถึงการเติบโตของธุรกิจที่ไม่มีสิ้นสุด โดยทั้ง 3 ส่วนซ้อนกันในลักษณะที่เฉียงขึ้นและโปร่งแสงเปรียบเหมือนการผสานเทคโนโลยีให้เข้ากับการทำงานของทุกฝ่ายเพื่อให้เกิดผลลัพธ์ที่ดีที่สุด ทำให้แบรนด์เติบโตไปไม่สิ้นสุด โดยตั้งอยู่บนพื้นฐานของความโปร่งใสและจริงใจกับทุกคน



'อารีเกเตอร์' ตอบโจทย์อะไรบ้าง



ช่วยให้เจตนาของเงินติดล้อที่ต้องการให้คนในสังคม
มีโอกาสเข้าถึงประกันอย่างทั่วถึงใกล้ความจริงมากขึ้น
เพราะมีนายหน้าประกันที่กระจายอยู่ทั่วประเทศมาช่วย
นำเสนอผลิตภัณฑ์ประกันให้ลูกค้า



ช่วยให้นายหน้าประกันสามารถเปรียบเทียบเบี้ยของ
ผลิตภัณฑ์ประกันภัยและนำเสนอประกันผ่อนเงินสด 0%
เช่นเดียวกับประกันติดล้อ ให้ลูกค้าได้ตัดสินใจเลือกซื้อ
ประกันที่เหมาะสมและถูกใจได้ง่ายขึ้น



ช่วยสร้างโอกาสการเติบโตให้กับนายหน้าประกันที่ไม่มี
เงินทุนไปแข่งขันกับโบรกเกอร์ใหญ่ๆ มีโอกาสมิรายได้เพิ่ม
และสร้างโอกาสเพื่อคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้นของนายหน้ารายย่อย
ช่วยสร้างรายได้และความมั่นคงให้กับองค์กร

อีกมุมของ 'อารีเกตเตอร์' ที่หลายคนอาจยังไม่รู้

นอกจากการสร้างและให้โอกาส 'อารีเกตเตอร์' ยังมีบทบาทในการสร้างมาตรฐานใหม่ให้กับวงการนายหน้าประกัน ด้วยการคัดนายหน้าที่ทุจริตหรือฉ้อโกงออกไปจากระบบ และส่งเสริมนายหน้ารุ่นใหม่ ที่เข้ามาทำงานอย่างถูกต้อง รวมถึงทำให้ธุรกิจนายหน้าประกันมีความน่าเชื่อถือ อย่างที่คุณดีเล่านั้น

“อารีเกตเตอร์เป็นแพลตฟอร์มโบรกเกอร์รายแรก ที่ประกาศรายชื่อบุคคลที่ทุจริตผ่านทุกช่องทางที่เราสื่อสารไปถึงลูกค้าได้ เพื่อช่วยหน่วยงานกำกับดูแลอย่างคปภ. (สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย) ในการช่วยจัดนายหน้าประกันที่ทำผิดจรรยาบรรณ หรือมีพฤติกรรมฉ้อโกงลูกค้า

และอารีเกตเตอร์ก็ไม่ได้รับนายหน้าทุกคนที่จะมาขายประกันกับเรา เพราะเราต้องการนายหน้าที่ดูแลลูกค้าและมีจรรยาบรรณตามหลักการของคปภ. อีกอย่างการสมัครเป็นสมาชิกกับอารีเกตเตอร์ก็ไม่ง่าย เพราะต้องผ่านการตรวจสอบค่อนข้างเยอะ และหากเป็นสมาชิกของอารีเกตเตอร์แล้ว แต่ทำผิดกฎระเบียบที่วางไว้ไม่ว่าจะเป็นกฎระเบียบของคปภ. หรือกฎระเบียบของเงินติดล้อก็จะถูกระงับการเป็นสมาชิกทันที”

สถิติสุดว้าว! ของ 'อารีเกเตอร์'



ปี 2562

อารีเกเตอร์เปิดตัวครั้งแรก
มีนายหน้าประกันเป็นสมาชิก
2,000 กว่าคนเบี้ยประกัน
ประมาณ **80** ล้านบาท

ปี 2565

อารีเกเตอร์มีนายหน้า
ประกันเป็นสมาชิกเพิ่มเป็น
8,000 คนและมีเบี้ยประกัน
เพิ่มเป็น **1,500** ล้านบาท

อนาคตของ 'อาร์เกเตอร์'



นำเทคโนโลยีมาช่วยให้บริการ
นายหน้าประกันภัยที่เป็นสมาชิกทำได้
เร็วขึ้น เช่น พัฒนาแชทบอทมาช่วย
ตอบคำถามที่นายหน้าสอบถามกันเข้ามา



เชื่อมต่อกับโปรแกรม Salesforce เพื่อ
แจกจ่ายงานให้ RM ให้บริการกับตัวแทน
ตามหน้าที่ที่แต่ละคนรับผิดชอบ



ขยายการให้บริการเพิ่มขึ้นผ่านกลยุทธ์
'เปลี่ยนคู่แข่งมาเป็นพันธมิตร' ด้วยการ
เปิดโอกาสให้บริษัทโบรกเกอร์ประกันที่
สนใจสามารถสร้างรายได้จากแพลตฟอร์ม
อาร์เกเตอร์

‘อาร์เกเตอร์’ ยังคงเดินหน้าต่อไป เพื่อสร้างโอกาสและสร้างรายได้ให้กับนายหน้าประกันมากขึ้น
‘อาร์เกเตอร์’ พร้อมก้าวไปอีกขั้น ไม่ได้เป็นเพียงแพลตฟอร์มขายประกัน แต่เป็นแพลตฟอร์มที่สร้างรายได้หลากหลายช่องทางให้กับนายหน้าประกัน
‘อาร์เกเตอร์’ ไม่ใช่ ‘คู่แข่ง’ ของสาขา แต่เป็นอีก Flywheel ที่ช่วยสร้างความเติบโตให้องค์กร



“อยากให้มองอาร์เกเตอร์เป็นโอกาสให้น้องพนักงานสาขามีเวลากับการดูแลลูกค้าใหม่ๆ หรือนำเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ให้กับลูกค้าเดิม เช่น ประกันสุขภาพหรือประกันบ้านที่ลูกค้าหลายคนอาจยังไม่มีข้อมูลของประกันเหล่านี้เพียงพอ เช่น ไม่รู้ว่าประกันบ้านไม่ได้แพงอย่างที่คิด หรือแม้แต่การช่วยดูแลและแนะนำให้ลูกค้าดาวน์โหลดแอปเงินติดล้อเพื่อต่ออายุกรมธรรม์ก็เป็นบทบาทที่น้องสาขาสามารถช่วยให้องค์กรมีรายได้เพิ่ม เพราะในที่สุดแล้วรายได้ขององค์กรก็สะท้อนกลับมาเป็นผลตอบแทนของพนักงานทุกคน”

โก้ ขาญฤทธิ์
Insurance Broker



เสียงจากใจ นายหน้าประกันภัย

คุณปอนด์ ฤกษ์ชัย ศรีพิทักษ์ คือหนึ่งในนายหน้าประกันภัยของ 'อารีเกเตอร์' ที่เคยทำงานโรงงานมา 15 ปี และหาอาชีพเสริมทำควบคู่มาตลอดชีวิต เพื่อหวังว่าจะได้มีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น จนได้เจออารีเกเตอร์ที่สร้างรายได้ให้มากกว่าเงินเดือน คุณปอนด์จึงตัดสินใจลาออกจากงานประจำ หันมาทุ่มสุดตัวกับ 'อารีเกเตอร์'

“ผมเคยทำอาชีพเสริมมาเป็น 10 อย่าง ลองผิดลองถูกมาเยอะ จนมาเจออนาคตจากการขายประกันรถยนต์กับอารีเกเตอร์ ผมอยู่กับอารีเกเตอร์มา 3 ปี มีรายได้ประมาณเดือนละ 100,000 บาท มากกว่าทำโรงงานเกือบสิบเท่า ต้องขอบคุณ ‘พี่วุฒิ’ ที่ชวนผมให้สอบบัตรนายหน้าขายประกันในวันที่อารีเกเตอร์เปิดบ้าน

ขอบคุณ ‘พี่เจี๊ยบ’ ผู้สดี รัยยงค์ Relationship Manager (RM) ของอารีเกเตอร์ที่ช่วยให้ชีวิตผมเปลี่ยนไปเลย เพราะตอนผมยังทำโรงงาน ไม่ค่อยมีเวลา พี่เจี๊ยบก็บอกไม่เป็นไร ส่งงานมาเดี๋ยว พี่ช่วยคิยงานให้ ถ้าไม่ได้พี่เจี๊ยบช่วงนั้น ผมคงไม่มีวันนี้



อารีเกเตอร์ไม่ใช่แค่เปลี่ยนชีวิตผม แต่ให้โอกาสผมช่วยเปลี่ยนชีวิตคนอื่นด้วย อย่างพี่ข้างบ้านผม แฟนเขาตกงาน ผมก็ชวนมาส่งงานให้อารีเกเตอร์ ทุกวันนี้เขามีรายได้เดือนละไม่ต่ำกว่า 30,000 - 40,000 บาท ภูมิใจมากครับ เพราะตอนอยู่โรงงานผมตัวเล็กมาก ไม่เคยได้ใช้ความสามารถที่ตัวเองมี แต่วันนี้ผมสร้างลูกทีมขึ้นมา 20 กว่าคน ได้ส่งต่อโอกาสให้ทุกคนเติบโตไปพร้อมๆ กัน

อีกอย่างที่ทำให้ประทับใจอารีเกเตอร์ คือ ไม่ว่าเกิดปัญหาอะไร อารีเกเตอร์พร้อมช่วยแก้ปัญหาให้ ไม่เคยทิ้งนายหน้า อยากชวนนายหน้าทุกคนให้มาส่งงานกับอารีเกเตอร์ ผมไม่กลัวใครมาแย่งลูกค้านะ และอยากบอกทุกคนด้วยว่า...ผมมีวันนี้ได้ก็เพราะอารีเกเตอร์”

heygoody
by เงินติดล้อ

ในวันที่ 4 กันยายน 2566

heygoody

ลูก



เงินติดล้อได้เปิดตัว 'heygoody' โบรกเกอร์
ประกันออนไลน์น้องใหม่ไฟแรงเพื่อช่วยเพิ่ม
สปีดให้กับ Flywheel ของประกันติดล้อ

และตามมาด้วยสื่อออนไลน์และ Out of
Home อย่าง "รู้ไหม 'gu' ลูกเงินติดล้อใจ"
จนทำรายได้แตะหลักล้านจากรูกรักขายประกัน
ออนไลน์ภายในเวลาไม่กี่เดือนจากการขับเคลื่อน
ของทีมงานในรูปแบบของสตาร์ทอัพที่แกร่ง
เพราะมีทีมงานจำนวนแค่หลักสิบ!

เชื่อว่าพวกเราหลายคนคงเคยเห็น 'heygoody'
ผ่านหูผ่านตากันมาบ้างแล้ว แต่ที่อาจยังไม่เคยรู้คือ
เบื้องหลังนั้นเต็มไปด้วยแนวคิด 'สุดต่าง' และ
วิธีการทำงาน 'สุดโต่ง' ที่เป็นเข็มทิศให้ 'heygoody'
หมุนไปข้างหน้าอีกยาวไกลให้เรียนรู้ได้อีกมากมาย



จุดเริ่มต้น: แนวคิดที่กำลังจะเปลี่ยน

'heygoody' เป็นทีมที่เริ่มต้นจากแนวคิดของทีมงานที่เคยเป็นลูกค้าแล้วชีวิตสะดุด เพราะต้องคอยกอดตัดสายของเซลล์ที่โทรเข้ามาขายประกันในเวลาที่เราไม่สะดวก เช่น ตอนประชุม ติดซีรีส์ หรืออื่นๆ หรือเป็นลูกค้าที่ชอบความเป็นส่วนตัว ไม่ค่อยอยากคุยกับใคร อยากหาข้อมูลความคุ้มครองด้วยตัวเองและดำเนินการเองออนไลน์ ด้วยแนวคิดที่แตกต่างนี้ของทีมงาน และความกล้าที่จะท้าทายศักยภาพของทีมงานตัวเองที่ไม่มีที่คนและความสามารถด้านเทคโนโลยีขององค์กร heygoody จึงเดินทางมาสู่การเปิดตัวเว็บไซต์ เพื่อสร้างรายได้ อย่างจริงจังในปี 2566 และสร้างรายได้ทะลุหลักล้านให้องค์กรได้ภายในเวลาไม่กี่เดือน

ความท้าทายที่ 'heygoody' ได้เรียนรู้



ประสบการณ์ทั้งหมดที่เคยมี ไม่ว่าจะ
จากการขายประกันของเงินติดล้อ นำมา
ปรับใช้ไม่ได้ทั้งหมด 100% เพราะลูกค้า
ของ 'heygoody' เป็นลูกค้ากลุ่มใหม่
ไม่ใช่กลุ่มเดิม



ปัญหามีให้แก้ทุกวัน เพราะหลายครั้ง
สิ่งที่ 'heygoody' คิด ไม่ได้เป็นสิ่งที่ลูกค้า
อยากได้ หรือสิ่งที่ลูกค้าอยากได้ เป็นสิ่งที่
'heygoody' ไม่มี เช่น ประกันรถบางรุ่น
ยังไม่พร้อมขาย หรือไม่มีประกันของ
รถบางรุ่นที่ลูกค้าใช้ ดังนั้นถ้าเรารู้ว่า
เราอยากจะทำอะไร เราควรเริ่มจากการ
สังเกตก่อนเสมอ



'heygoody' เป็นประกันออนไลน์ที่ไม่มีมนุษย์ช่วยขาย จึงต้องปรับวิธีคิดในการดีไซน์ทุกอย่างใหม่ เพื่อให้ลูกค้าสามารถเข้าใจทุกอย่างได้ ทำทุกอย่างได้ด้วยตัวเอง โดยไม่ต้องมีคำอธิบาย นี่แหละคือการแก้ที่ถูกต้อง คือการกลับไปแก้ที่กระบวนการ (Process)

รายละเอียดแผนประกันที่ชัดเจนสำคัญกว่าหน้าตาของเว็บไซต์ที่สวยงาม นี่คือนสิ่งที่ 'heygoody' ได้เรียนรู้และนำมาสู่ดีไซน์เว็บไซต์อย่างทุกวันนี้ เพราะสำหรับเราดีไซน์ที่ดี คือ ดีไซน์ที่ตอบโจทย์ลูกค้าได้ถูกจุด นั่นก็คือทำอย่างไรให้ลูกค้าเข้าใจทุกอย่างได้ด้วยตัวเอง



คุณภาพของสิ่งที่ทำอยู่ที่เราใช้เวลา กับมันขนาดไหน ยิ่งถ้าเราใช้เวลากับสิ่งนั้นมากเท่าไร คุณภาพก็จะยิ่งได้ตามมาเท่านั้น และเราว่าสิ่งนี้สะท้อนอยู่ในที่มาและคอนเซปต์ของ heygoody

รวมถึงการเรียนรู้ว่า 'ความเป็นแบรนด์ที่น่าเชื่อถือสำคัญกับ
การทำธุรกิจ' อย่างที่คุณโยโย่ ภคมนตรี Head of Digital Transformation
ของเงินติดล้อเล่าว่า

“ตอนแรกเราอยากให้คนรู้จัก
'heygoody' โดยไม่ต้องเชื่อมโยงกับ
ความเป็นเงินติดล้อ แต่เราลืมไปว่า
ความน่าเชื่อถือของแบรนด์เป็นสิ่งสำคัญ
เพราะคนที่เขาไม่เคยรู้จักเราก็จะมี
คำถามว่า 'heygoody' คือใคร และเราก็ได้
พีดแบ็กมาจากคนที่เห็นโฆษณาบนสื่อ
Out of Home ของเราว่าถ้าไม่รู้ว่าแบรนด์นี้
น่าเชื่อถือแค่ไหน ถูกใจยังงี้ เขาก็ไม่กล้า
จ่ายเงินทำให้เราได้คำตอบว่าทำไมตอนแรก
มีลูกค้าเข้ามาดูเว็บไซต์เราเยอะมาก
แต่ซื้อน้อยมาก เลยทำให้รู้ว่าเป็นเพราะ
เขาไม่ไว้วางใจ เพราะไม่รู้ว่า 'heygoody'
เป็นลูกใครนี่เอง”



เรื่องราวของชื่อ และโลโก้


by 

โลโก้เป็นหน้ายิ้มแบบปากเอียงๆ และชื่อ
ของ 'heygoody' มีที่มาจากการศึกษาพัฒนา
อยากสื่อภาพของ 'heygoody' ในแบบของ
คนอารมณ์ดี เฟรนด์ลี่ ทันสมัย เพื่อให้เข้ากับ
บุคลิกของลูกค้าที่เป็นคนรุ่นใหม่ โดยมีทีม UX
UI ของเงินติดล้อทำงานดีไซน์โดยไม่ใช้เอเจนซี

ส่วนผสมของ heygoody ที่ลงตัว



heygoody.com

มีผลิตภัณฑ์ที่ประกันที่แตกต่างกัน เพื่อรองรับกลุ่มลูกค้าที่มีความต้องการประกันสำหรับรถยนต์พิเศษ หรือประกันสุขภาพเพื่อเสริมประกันที่มีอยู่ รวมถึงประกันเดินทางที่เป็นพระเอกอยู่ตอนนี้



heygoody ช่วยให้การซื้อประกันออนไลน์สามารถทำได้ในเวลาอันรวดเร็วและซื้อได้เองทุกวันตลอด 24 ชั่วโมง เรามีทางเลือกในการจ่ายเงินหลากหลาย ไม่ว่าจะจ่ายผ่านบัตรเครดิตเงิน ซื้อประกันผ่อน 0% และเป็นประกันออนไลน์เจ้าแรกที่มี Line OA สะเทือนใจคู่แข่งที่มีมาก่อนต้องพากันออก Line OA ทำให้ลูกค้าสามารถสอบถามข้อมูลที่สงสัยได้ง่ายขึ้น สิ่งที่เราทำทั้งหมดนี้เกิดจากทีม 'heygoody' ที่มีความเป็นเจ้าของ และรู้ว่าต้องทำหน้าที่ของตัวเองให้ดีที่สุด อีกทั้งยังมีความเป็นนักขาย ขณะเดียวกันก็พร้อมทำเรื่องยากๆ ให้เป็นเรื่องง่าย เพื่อให้ชีวิตลูกค้าสะดวกสบายขึ้น พวกเราเข้าใจกลุ่มลูกค้าที่ไม่ชอบรอนาน ไม่ชอบฟังการอธิบายเยาะ ชอบแซ่ตลกมากกว่าชอบโทร

โมเมนต์เล็กๆ... แต่โคตรสำคัญของ 'heygoody'



28 มิถุนายน 2566
วันที่ลูกค้าอาสา (หนึ่งในทีมงาน)
ทดลองซื้อกรมธรรม์ฉบับแรกได้จริง
ทำให้ทีมงานเห็นว่าสิ่งที่ทุ่มเทพัฒนา
มาตลอดมันใช้งานได้แล้วจริงๆ



14 กรกฎาคม 2566
วันที่เปิดตัว heygoody ไปให้กลุ่ม
ลูกค้ากลุ่มแรก First Adopter ได้ใช้และ
รับฟีดแบ็กกลับมาเพื่อปรับปรุงพัฒนา
และเตรียมพร้อมที่จะเปิดตัว heygoody
อย่างเป็นทางการ



4 กันยายน 2566
เปิดตัว heygoody ด้วยการลงโฆษณาทางออนไลน์



70

16 ตุลาคม 2566
วันที่ heygoody เปิดตัวหนังสือแบบ Out of Home ทั่วเมืองและได้รับความสนใจจากชาวเงินติดล้อ บางคนแชร์คลิปวิดีโอที่คนรู้จักพากันส่งมาให้ว่าได้เจอกับ heygoody แล้วจากสื่อตรงนั้นตรงนี้



เดือน ตุลาคม 2566
วันที่ ยอดขายของ heygoody แต่หลักล้านแรก ทำให้คุณมิ่ง พิชราญา Digital Transformation ที่นั่งกดเครื่องคิดเลขคำนวณยอดนำตาซึมด้วยความดีใจกับความสำเร็จเล็กๆ หลังจากที่มีทีมงานหนักมาตลอด

เรื่องราวสุดต่าง ของ heygoody

heygoody โบรกเกอร์ประกันออนไลน์ที่เข้าใจลูกค้า มุ่งมั่นจะพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการดีๆ อยู่เสมอ เพื่อให้ประสบการณ์การซื้อประกันง่ายขึ้นเข้าถึงง่าย ชื้อแบบออนไลน์ได้เอง ไร้คนกดดัน ไม่มีคนโทรขาย

heygoody สร้างแคมเปญที่บอกเล่าเรื่องราวของคนอินโทรเวิร์ต โดยแท้จริง จากคนอินโทรเวิร์ตถึงคนอินโทรเวิร์ต เพราะตั้งแต่ทีมงานดำเนินการสร้าง นักร้อง นักแสดง และศิลปินที่ร่วมคอลแลบด้วย ทุกคนล้วนเป็นผู้มีบุคลิกภาพแบบเก็บตัว ผลงานโฆษณาชิ้นนี้จึงถูกถ่ายทอดความรู้สึกจาก Insights ของพวกเขา ซึ่งเข้าใจดีว่าการโดนดูผลงานเมื่อต้องเข้าสังคมมันเป็นยังไงกันแน่

เรื่องราวจากการมองลึก เข้าไปถึงความรู้สึกภายใน

แคมเปญที่สร้างจากการหยิบ Pain Points ของกลุ่มคน Introvert เมื่อต้องเผชิญสถานการณ์ชวนให้ลำบากใจมาจากความรู้สึกนึกคิดที่พวกเขามีจริง ๆ เพราะบางครั้งเวลาต้องออกไปเจอผู้คนมากมายก็คล้ายกับถูกดูดพลังจนหมดหมด ต้องการขอเวลานอก หรือหายไปชาร์จพลังคนเดียวสักพัก

ซึ่งแต่ละฉากได้รับการสร้างสรรค์ออกมาได้สั้นกระชับและตรงประเด็นกับสิ่งที่แบรนด์ต้องการสื่อ ไม่ว่าจะเป็นฉากพบปะผู้คน วันรวมญาติ หรือการรับสายเบอร์โทรแปลก รวมถึงการกล่าวถึงกิมมิกงานแอนิเมชันจากผลงานศิลปินทั้ง 5 ที่ใช้ศิลปะภาพการ์ตูน สัญลักษณ์ และโทนสีสื่อสารถึงความรู้สึกอัดอั้นข้างในใจของเหล่าคน introvert ส่วนใหญ่

โดยยอดวิวล้นมทลายทะลุ 1 ล้านวิว ภายใน 12 ชั่วโมง!

สแกน QR Code เพื่อชมหนังโฆษณา
ที่เต็มไปด้วยไอเดียของ heygoody ได้ที่นี่



เรื่องหลังรอยยิ้ม ตลอดเส้นทางการทำงาน แบบ 'สุดโหด'



“ผมคิดว่าการทำงานของทีม heygoody เป็นช่วงเวลาที่
เป็นประวัติศาสตร์มากนะ เพราะหลายคนอาจจะคิดว่า หลัง
จากเปิดตัวไปแล้วสปีดการทำงานของทีมก็คงจะแผ่วลงได้บ้าง
เพราะเราก็เปิดตัวเว็บไซต์ไป อะไร ก็เข้าที่มากขึ้น แต่กลายเป็นว่าทีม heygoody ไม่เคยหยุดนิ่งเลย เรายังไม่หยุดและ
วิ่งมากกว่าเดิมด้วยซ้ำ ในมุมมองของคนที่อยู่เบื้องหลัง
heygoody คือ 'คนบ้า' เป็นคนบ้าที่มาอยู่ด้วยกัน เพราะทุกครั้ง
ที่เราวิ่ง เราเหนื่อยแล้วหันไปข้างหลัง เราจะเห็นว่าเราไม่ได้
วิ่งคนเดียว เพราะทุกคนในทีมก็วิ่งในเลเวลเดียวกับเรา”

ไอศ ณฤบดีนทร์ และ นัธ นัธทวีวัฒน์
Marketing & Business Development

“เราอยากยอมแพ้ไปหลายครั้ง แต่พอมาถึงวันนี้ที่เรา
เห็นของมันขายได้จริงๆ มีคนกล้าจ่ายเงินซื้อประกันกับเว็บ
ของเรา โยและทีมก็รู้สึกดีใจที่เราไม่ยอมแพ้ไปก่อน ไม่งั้นเรา
ก็คงไม่ได้เห็น heygoody ยิ้มเอียงๆ ได้อย่างวันนี้”

โยโย ภคมน
Marketing & Business Development



นอกจากการนำ heygoody ขึ้นไปยืนบนโลกออนไลน์ด้วยวิธีการทำงาน 'สุดต่าง'
ได้สำเร็จ heygoody ยังช่วยให้ Flywheel ขององค์กรหมุนไปได้อย่างรวดเร็วขึ้น
เพราะนอกจากจะช่วยพัฒนาผลิตภัณฑ์ประกันให้ตอบโจทย์ลูกค้ามากขึ้น ก็ยังสามารถใช้
ประโยชน์จาก API ที่มีอยู่ในการขยายช่องทางออนไลน์เพิ่ม พร้อมปรับปรุงกระบวนการ
ทำงานเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและความรวดเร็วในการให้บริการ เพื่อตอบโจทย์ลูกค้า
ช่องทางออนไลน์อย่างแท้จริง

มาถึงตรงนี้ภาพของการส่งพลังจาก Flywheel หนึ่งไปสู่อีก Flywheel หนึ่งของ
เงินติดล้อคงเริ่มชัดเจนขึ้น และเป็นสัญญาณที่บอกว่า เมื่อทุก Flywheel หาทาง
เชื่อมโยงและส่งต่อพลังกันได้อย่างสมบูรณ์ การขับเคลื่อนของทุก Flywheel เพื่อ
นำเงินติดล้อไปสู่ความยั่งยืนไม่ได้อยู่ไกลเกินจริง

3 IT & INNOVATION



สตาร์ทอัพ

การลงทุน
เทคโนโลยีในวันนั้น
สู่การเปลี่ยนแปลง
ที่เกิดขึ้นในวันนี้



'Tech Company' คือ รูปแบบในการดำเนินธุรกิจด้วยการนำเทคโนโลยีต่างๆ มาปรับใช้กับกระบวนการทำงานในองค์กร เพื่อให้ตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้า ให้ลูกค้าใช้ชีวิตได้สะดวกสบายขึ้นง่ายขึ้น เช่น การนำเทคโนโลยีดิจิทัลเข้ามาใช้สร้างนวัตกรรม การนำ 'ปัญญาประดิษฐ์' (Artificial Intelligence) หรือ 'เอไอ' (AI) มาใช้ประมวลผลและวิเคราะห์ข้อมูล การใช้เทคโนโลยี RPA (Robotic Process Automation) มาใช้ในการทำงานที่ต้องทำเหมือนเดิมซ้ำๆ แทนคน

จาก DNA กระหายเรียนรู้และกล้าคิด กล้าลอง ทำให้เงินติดล้อลุกขึ้นมาเตรียมพร้อมไปสู่การเป็น 'Tech Company' เพื่อให้ทันกับโลกที่เปลี่ยนเร็วและความต้องการของลูกค้าที่เปลี่ยนไป เพราะถ้าวันนั้นเราไม่เปลี่ยนหรือไม่มีการปรับตัวในการรับมือที่ถูกทิศทางก็อาจเสี่ยงกับการเป็นองค์กรที่ล้มหายตายไป แต่การแปลงร่างเป็น 'Tech Company' ไม่ง่าย เพราะไม่ใช่แค่นำเทคโนโลยีเข้ามาใช้เท่านั้น

ทำโมเดลครีเอทีฟใหญ่อย่าง 'เลโก้' (LEGO) ก็ต้องล้มสลาย เพราะ
คิดสร้างนวัตกรรมและผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ สู้กับของเล่นอิเล็กทรอนิกส์ แต่สิ่งที่
ลืมไปคือจุดยืนขององค์กร หลงลืมที่จะเตรียมโครงสร้างทุกส่วนขององค์กร
ให้แข็งแรง โดยเฉพาะ “คน” ให้มีความพร้อมก่อนแปลงร่าง
แล้วเงินติดล้อเตรียมพร้อมก่อนแปลงร่างอย่างไร ในหน้าต่อไปเราจะ
รู้คำตอบไปพร้อมๆ กัน



BRICK

By Brick เวิร์กชอปที่ไม่มีใครเหมือน ถอดบทเรียนสุดปังกับเลโก้

ยิ่งสร้างยิ่งเจอ ปัญหาเยอะ
และยิ่งสร้างก็ยิ่งซ้ำ



ระบบลំบ่อมทำให้ประสบการณ์ของลูกค้าไม่ราบรื่น



ไม่เข้าใจในการใช้ทรัพยากรและปัญหาของระบบที่ต้องพัฒนาไปพร้อมๆ การปรับซ่อมของเดิมที่มีอยู่



อยากสร้างนวัตกรรมตามไอเดียที่มีอยู่มากมาย แต่ลืมนึกถึงองค์ประกอบอื่น เช่น ต้นทุน ความคุ้มค่า การนำสิ่งที่สร้างขึ้นมาต่อยอดและนำกลับมาใช้ใหม่



ความไม่เข้าใจกันระหว่างฝ่ายงานธุรกิจ (Business Unit หรือ BU) ที่มีหน้าที่พัฒนาผลิตภัณฑ์ กับฝ่าย Information Technology หรือ IT ที่มีหน้าที่สร้างและพัฒนาระบบจากเทคโนโลยีต่างๆ ซึ่งต้องทำงานร่วมกัน เกิดจากความไม่รู้และไม่เชี่ยวชาญเรื่องของกันและกัน ทำให้ต่างฝ่ายต่างคุยกันคนละภาษา

ปัญหาทั้งหมดนี้คุณเบอร์นาร์ด Head of Marketing & Business Development and IT เล่าว่าเกิดขึ้นในช่วงที่เงินติดล้อยังไม่กำหนดกรอบในการนำเทคโนโลยีดิจิทัลมาใช้อย่างชัดเจน และตามสไตล์เงินติดล้อก็เลือกที่จะไม่รอให้ปัญหาหรือรอให้สิ่งที่ไม่รู้ใหญ่ขึ้นเรื่อยๆ จึงเริ่มหาข้อมูลเพื่อแก้ปัญหา จนได้ไอเดียเดียวในการสร้างเวิร์กชอป 'Brick by Brick' ที่คุณหนุ่ม ปิยะศักดิ์ MD ได้แรงบันดาลใจมาจากการอ่านหนังสือชื่อเดียวกับเวิร์กชอป

“เนื้อหาในหนังสือ 'Brick by Brick' มีบางอย่างที่ทำให้ต้องกลับมาทบทวนว่า มีวิธีอื่นไหมที่เราจะนำมาใช้ดีไซ์ระบบของเรา ดีไซ์ผลิตภัณฑ์ของเราให้ดีขึ้นกว่าเดิมได้ รวมถึงช่วยทำให้ฝ่ายงานธุรกิจและไอทีเข้าใจกันและกันมากขึ้น”

เบอร์นาร์ด

Marketing & Business Development and IT



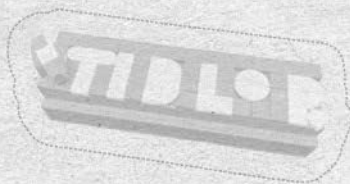
“เลโก้พบวิธีสร้างตัวต่อที่ช่วยให้โมเดลของเลโก้หมุนได้แบบ 360 องศา เป็นไอเดียเล็กๆ แต่ยิ่งใหญ่ เพราะทำให้คนเล่นเลโก้สร้างโมเดลของตุ๊กตาหรือหุ่นยนต์ขึ้นมาได้ แทนที่จะเป็นแค่ตุ๊กตาหรือโมเดลที่เคลื่อนไหวได้จำกัด และตัวต่อตัวเล็กๆ นี้ก็สร้างโอกาสให้เลโก้เพิ่มขึ้นอย่างมหาศาลจากต้นทุนในการผลิตแค่ 50,000 เหรียญ สิ่งนี้บอกให้รู้ว่า นวัตกรรมไม่จำเป็นต้องเป็นสิ่งที่ยิ่งใหญ่ แต่อาจเป็นแค่สิ่งเล็กๆ ที่เกิดขึ้นได้จากความถี่ในการพยายามลองผิดลองถูก”

หนุ่ม ปิยะศักดิ์
MD





อะไรทำให้ Brick by Brick ต่างจากเวิร์กช็อปอื่น



1.

ทุกคนได้รับ 'การบ้าน' ที่ต้องทำก่อนวันเวิร์กช็อป คือ การอ่านหนังสือ 'Brick by Brick' และต้องต่อเลโก้ที่มีจำนวน 1,000 ชิ้นขึ้นไปมาส่ง จะเป็นรูปอะไรก็ได้ตามความชอบของตัวเอง โดยสามารถเบิกค่าเลโก้ได้

2.

เวิร์กช็อปถอดบทเรียนเรื่องการออกแบบเป็นสิ่งสำคัญที่สามารถนำมาปรับใช้กับไอทีของเงินดิจิทัลและเรียนรู้เพิ่มเติมในการเป็น T-Shaped Manager

3.

ตกผลึกเป็น 'IT Principle' ที่กลายมาเป็นคัมภีร์ที่กำหนดหลักการใช้ทรัพยากรไอทีของเงินดิจิทัล ทำให้การทำงานระหว่างทีม Product และทีม IT มีข้อกำหนดร่วมกันในการออกแบบระบบและสร้างผลิตภัณฑ์โดยเฉพาะเพื่อพนักงานสาขาทำงานและให้บริการลูกค้าได้ง่ายขึ้น





'I' Shape
Expert in one area.



'T' Shape
Expert in one area
with knowledge in
other areas.



'M' Shape
Expert in many areas
with knowledge in
other areas.



“ถ้าเรมานั่งฟังบรรยายเฉยๆ อย่างเดียวมัน
เข้าใจยากนะว่าคอนเซ็ปต์ของ ‘ไมโครเซอริวิส’ คือ
อะไร คอนเซ็ปต์ของ ‘เอพีไอ’ คืออะไร หรือคอนเซ็ปต์
ของการรียูส (Reuse) หรือนำมาใช้ซ้ำคืออะไร
แต่พอทุกคนมีโอกาสลงมือทำจริงๆ ก็ทำให้เกิด
ความคิดเชื่อมต่อได้ว่า เฮ้ย!...มันคือแบบนี้เอง
เพราะเลโก้ก็ไม่ได้มีรูปแบบของชิ้นส่วนที่หลากหลาย
มากนัก แต่สามารถประกอบร่างเป็นโมเดลต่างๆ
ที่หลากหลายได้ และหลังจากสร้างโมเดล
แบบหนึ่งไปแล้ว ยังสามารถแกะเลโก้ชิ้นเล็กๆ
ไปประกอบเข้ากับอีกโมเดลเพื่อสร้างเป็นโมเดล
ใหม่ๆ ได้อีก เหมือนแต่ละชิ้นของ ‘เอพีไอ’ ที่สามารถ
นำไปใช้กับฟังก์ชันงานอื่นๆ ได้ การต่อเลโก้ที่
ดูเป็นกิจกรรมง่ายๆ นี่จึงได้อะไรที่ลึกซึ้งมาก”

เชียน รัตนศักดิ์
Risk & Credit



“สำหรับโน ทุกเวิร์กชอปที่เงินติดล้อเป็น Unusual
หมดเลยนะ เพราะแต่ละ Workshop มีจุดมุ่งหมาย
เฉพาะเจาะจงว่าจัดขึ้นเพื่อใคร เพื่อถ่ายทอดแนวคิด
หรือความรู้อะไรให้กับคนกลุ่มไหน และยังมีไฮไลท์
กิจกรรมที่นำมาใช้ในแต่ละเวิร์กชอปมาอย่างดี”

เปียโน
Operations & Loan Telesales

เมื่อปัญหาถูกแก้ไขและได้หลักคิดที่ชัดเจน เราคงจะได้เห็น Flywheel ของเงินติดล้อ
หมุนได้อย่างต่อเนื่องไม่สะดุด



Smart Execution: Do More with Less

ย้อนกลับไปเมื่อต้นปี 2566 เงินติดล้อได้จัดงาน OPEN BOX 2023 เพื่อประกาศแนวทางการทำงานแบบ Smart Execution: Do More with Less (ทำงานอย่างชาญฉลาด : ทำเท่าเดิม ผลลัพธ์เพิ่มขึ้น) พร้อมโชว์เคสความสำเร็จในการนำเทคโนโลยีมาใช้ในองค์กรจากแนวทางการนำเทคโนโลยีมาขับเคลื่อนองค์กร 3 ด้านด้วยกัน คือ

1. เทคโนโลยีเพื่อบริการลูกค้าให้มีชีวิตที่สะดวกสบายขึ้นง่ายขึ้น
2. เทคโนโลยีเพื่อลดขั้นตอนการทำงานและเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานของสาขาและสำนักงานใหญ่
3. เทคโนโลยีเพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์ เทคโนโลยีเพื่อช่วยพาร์ทเนอร์สร้างรายได้และผลกำไร

และนี่คือความสำเร็จในการนำเทคโนโลยีมาใช้กับทีมต่างๆ ในเงินติดล้อ ทำให้องค์กรเติบโตต่อเนื่องท่ามกลางสถานการณ์ที่ไม่แน่นอน

ลดขั้นตอนทำงานแบบสมาร์ท เพื่อประสิทธิภาพงานดีกว่า



นำเทคโนโลยีมาใช้รองรับจำนวนการทำธุรกรรมต่างๆ ที่เพิ่มขึ้นมากจากความเติบโตของเงินดิจิทัลเพื่อสร้างความสะดวกให้ลูกค้าได้รับเงินสินเชื่อและชำระเงินค่างวดได้ง่ายและรวดเร็วขึ้น และยังช่วยให้ไม่ต้องเพิ่มจำนวนคน พร้อมลดต้นทุนการทำงานต่างๆ ลงได้ เช่น



ลดเวลาโอนเงินจาก 60 นาที
เหลือเพียง 3 นาที



ลดเวลาตรวจงานจาก 35 นาที
เหลือเพียง 3 - 5 นาทีต่อเคส



ลดเวลาตอบคำถามลูกค้า
ผ่าน Social Media จาก
73 นาที เหลือ 15 นาที
ต่อคำถาม



ลดต้นทุนตอบคำถามของ
Customer Services จาก
77 บาท เหลือ 23 บาท

ฉลาดด้วยการพัฒนา ผลิตภัณฑ์และบริการ

ใช้เทคโนโลยีมาพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่เกิดจากความเข้าใจลูกค้า เพื่อให้ลูกค้ามีโอกาสเข้าถึงบริการที่สะดวกรวดเร็วขึ้นผ่าน 'บัตรติดล้อ' ซึ่งเป็นบัตรกดเงินสดที่แตกต่างไป จากผลิตภัณฑ์สินเชื่ออื่นๆ ในอุตสาหกรรมเดียวกัน...เพราะ

- ช่วยลูกค้ายืมเงินได้โดยไม่มีวันหยุดตลอด 24 ชั่วโมง
- รับเงินได้เร็วกว่า ง่ายกว่า
- ลดเวลาในการขอสินเชื่อ (ไม่ต้องมาที่สาขา)
- ไม่ต้องรบกวนเงินเพื่อเกินความจำเป็น เพราะวงเงินอยู่ในบัตร ต้องการแค่ไหน กดใช้แค่นั้น
- จ่ายดอกเบี้ยน้อยกว่า

นำเทคโนโลยีมาช่วยเสนอผลิตภัณฑ์และบริการที่เข้าใจลูกค้าเพิ่มขึ้น พร้อมทั้งสร้างพันธมิตรในการทำธุรกิจ เช่น

1. บริการผ่อนจ่ายประกัน 0% ให้ความคุ้มครองลูกค้าในทันทีที่ซื้อประกัน
2. พัฒนาระบบการขายประกันผ่าน 'แอปเงินติดล้อ' เพื่อให้ลูกค้าซื้อประกัน และชำระค่างวดได้สะดวกขึ้น ง่ายขึ้น ทุกที่ทุกเวลา
3. พัฒนาแพลตฟอร์ม 'อาร์เกเตอร์' ให้เป็นเครื่องมือในการช่วยนายหน้าประกันรายย่อยให้เติบโตในอาชีพและมีรายได้เพิ่มขึ้นไปพร้อมกับเงินติดล้อ ด้วยการนำแนวคิด 'ระบบนิเวศทางธุรกิจ' (Ecosystem Business) ที่เน้นสร้างพันธมิตรเพื่อทำธุรกิจแบบ 'เกื้อกูล' และเติบโตไปด้วยกันอย่างยั่งยืนมาใช้

แต่แค่นี้ยังไม่พอ เพราะการนำเทคโนโลยีมาใช้ อย่างชาญฉลาด และการสร้างนวัตกรรมดีๆ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานยังส่งผลให้เงินติดล้อมีรายได้จากช่องทางออนไลน์เพิ่มขึ้น และต้นทุนต่างๆ ของเงินติดล้อก็ลดลงอย่างต่อเนื่อง

Smart Execution: Do More with Less

จึงเป็นอีกหนึ่งขั้นของการลงมือทำที่สร้างการเติบโตให้เงินติดล้อ ด้วยแนวทางที่ 'สุดต่าง' ไปจากธุรกิจ ในอุตสาหกรรมเดียวกัน



'TIDLOR Hackathon' เส้นทางสร้าง 'Innovator'

TIDLOR Hackathon กิจกรรมใหม่ของเงินติดล้อเพื่อสร้าง 'Innovator' หรือนักพัฒนานวัตกรรม
หน้าใหม่ให้กับองค์กร ค้นหาไอเดียใหม่ๆ มาพัฒนาหรือสร้าง 'นวัตกรรม' โดยมีจุดประสงค์เพื่อพัฒนา
และส่งเสริมศักยภาพของคนในองค์กร โดยไม่ได้มุ่งเน้นหา 'ผู้ชนะ' เพียงอย่างเดียว



เข้าร่วม 'TIDLOR Hackathon' จะได้อะไร?

1. โบนัสจากการเรียนรู้และสัมผัสประสบการณ์จริงของ
การลองผิดลองถูกระหว่างทาง
2. คำแนะนำดีๆ จากผู้เชี่ยวชาญด้านดิจิทัล
ทรานส์ฟอร์มเมชัน ไอที และการปั้น Start-up
3. สร้างการมีส่วนร่วมและความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างทีม
4. ขุดเอาทักษะทั้งหมดที่มี ไม่ว่าจะเป็น Design
Thinking (กระบวนการคิดนอกกรอบเพื่อสร้างสรรค์
วิธีแก้ปัญหาให้ตรงจุด) การคิดแบบ Lean Process (วิธีการ
เพิ่มประสิทธิภาพการทำงานโดยลดความซับซ้อนยุ่งยาก)
ที่ชาวเงินติดล้อได้เรียนรู้ผ่านหลักสูตรที่บริษัทจัดให้
อย่างต่อเนื่องมาใช้จริง



ไอเดียสุดปัง จากโจทย์แรกของ 'TIDLOR Hackathon'



'Happily Do More with Less' คือโจทย์ของการจัด 'TIDLOR Hackathon' ครั้งแรกนี้ ซึ่งเป็นหัวใจสำคัญของการทำงานที่เงินติดล้อ เลยกี่ว่าได้ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในปี 2566 เพื่อให้ชาวเงินติดล้อทำงานได้อย่างชาญฉลาดและมีความสุขมากขึ้น พร้อมกับช่วยยกระดับคุณภาพชีวิตของลูกค้าเงินติดล้อให้สะดวกสบายและง่ายขึ้น ผ่านผลิตภัณฑ์และบริการสินเชื่อและประกันภัยของเงินติดล้อ

และโจทย์นี้ก็โชว์ให้เห็นศักยภาพของ 'ชาวเงินติดล้อ' ที่สร้างสรรค์ ไอเดีย 'สุดปัง' ออกมาหลากหลายไอเดีย



ทีม INS-SEE

จากไอเดียพัฒนาแอปพลิเคชันที่นำ AI เข้ามาช่วยในขั้นตอนการประเมินรูปถ่ายรถทั้ง 4 มุม นอกจากทำให้ลดชั่วโมงและจำนวนคนทำงานในขั้นตอนการอนุมัติกรมธรรม์ประกันภัยแล้วยังมอบประสบการณ์สะดวกสบายให้ลูกค้าเพราะจะทำให้ลูกค้าทราบผลอนุมัติไวและไม่ต้องรอนาน

ทีม AVA

จากไอเดียการพัฒนาฟีเจอร์บนแอปเงินติดล้อ ให้ลูกค้าเข้าถึงการขอสินเชื่อที่รวดเร็ว สะดวก และทราบผลภายใน 5 นาที ช่วยเพิ่มฐานลูกค้าและกำไรให้กับเงินติดล้อ





ทีม LEADWISE (ทีมชนะเลิศ)

จากไอเดียพัฒนาระบบเพื่อแก้ปัญหา Manual Process และเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานที่มุ่งสร้างรายได้ให้เงินติดล้อ ผ่านการสร้าง Lead and Data Management Platform ที่ช่วยจัดการ Lead และ Data ต่างๆ ภายในของเงินติดล้อให้ดึงมาใช้งานได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น

รวมไอเดียต่างๆ อีกมากมายที่ล้วนแสดงศักยภาพของ TIDLOR Hackers! ที่ทำให้คณะกรรมการบอกเป็นเสียงเดียวกันเลยว่า 'ยากที่จะตัดสินใจ' เพราะทุกทีมเสนอไอเดียที่ตอบโจทย์จากความเข้าใจในปัญหาของลูกค้าหรือปัญหาของคนในองค์กรได้จริง และยังเป็นไอเดียที่มีโอกาสต่อยอดทางธุรกิจที่สอดคล้องกับทิศทางองค์กรของเงินติดล้อ และคนที่สมัครเข้ามาเป็น TIDLOR Hackers ก็ได้รับประสบการณ์ดีๆ ที่มีค่ามากกว่ารางวัลกันไปถ้วนหน้า

ทีมสมรู้ ร่วมคิด

โปรเจกต์: เก้าไม้เก็บ Line OA บริการจัดหาข้อมูลสถานที่รับบริจาคขยะ หรือสิ่งของเหลือใช้เพื่อนำไปใช้ประโยชน์ให้มากที่สุด



ทีมม้ามิด

โปรเจกต์: NTL BILL LOADER PAYMENT SOLUTION Application ที่จะช่วยให้ User สามารถตรวจสอบสถานะการวางบิลออนไลน์และช่วยลดปริมาณงานเอกสาร

ทีมอะไรนะ! แอกระกัئون

โปรเจกต์: ประกันเลื่อนวันชำระ/ขยายงวดผ่อน Flexi ให้ลูกค้าสามารถเลื่อนวันชำระค้างงวดและขยายเวลาผ่อนชำระได้เพื่อลดอัตราการเวณคืนของกรมธรรม์ และอำนวยความสะดวกให้กับลูกค้า



ทีมสารู 99

โปรเจกต์: E-Request ลูกค้าสามารถส่งสำเนาเอกสาร ตรวจสอบสถานะ และดาวน์โหลดเอกสารได้ด้วยตัวเองผ่าน NTL App เช่น สำเนากรมธรรม์, เอกสารชำระเงิน, สถานะการจัดส่ง และการเปลี่ยนแปลงบัตรติดล้อ, สถานะการจัดส่งและการเปลี่ยนแปลงกรมธรรม์

ทีม Y'Omaze

โปรเจกต์: Up-Dul พัฒนา Robot ให้สามารถช่วยตอบคำถาม IT Helpdesk เพื่อลดระยะเวลาการรอสายของ User



ทีม Smart Wheel

โปรเจกต์: Smart Wheel พัฒนาเพิ่มระบบแจ้งเตือนเพื่อช่วยติดตามคัตกรอง และปรับปรุง Lead ของสาขา

ทีมแมวโมย

โปรเจกต์: Q ช่อม พัฒนา AI ส่งการแจ้งเตือนผ่านแอปพลิเคชันการแจ้งเตือนซ่อมสาขา เพื่อช่วยลดเวลา และเพิ่มความสุขใจให้กับสาขาที่ต้องการความช่วยเหลือ



ทีม Smart Fun Fin

โปรเจกต์: แอปพลิเคชันช่วยสร้างวินัยทางการเงินให้ลูกค้าและพี่เลี้ยงการเงิน เป็นประโยชน์กับผู้ใช้งานในการเช็คสถานะ คุยกับ Mentor สร้างแรงจูงใจ และแจ้งเตือนเพื่อให้มีวินัยทางการเงิน

ทีมตำแหน่งอยู่ไม่นาน ตำนานอยู่ตลอด

โปรเจกต์: NTL Application Intelligence Healthcare Solution ที่จะช่วยเปรียบเทียบข้อมูลประกันจากหลายๆ บริษัท



ทีม BEYOND

โปรเจกต์: Customer Refund Management เป็น App ทำคืนเงินให้ลูกค้า สดเวลาการส่งเอกสารและลูกค้าสามารถตรวจเช็คสถานะการคืนเงินได้

ทีม Keep Smiling

โปรเจกต์: Application เช็คสิทธิและสวัสดิการของพนักงาน เพื่อยกระดับประสบการณ์ให้กับพนักงานเมื่อต้องการรู้ว่ามีสิทธิใช้สวัสดิการอะไรบ้าง และลดระยะเวลาการทำงานของพนักงานทีมสวัสดิการ



ทีม Cybertron

โปรเจกต์: สร้างการเชื่อมต่อข้อมูลอัตโนมัติให้อยู่ในที่เดียวเพื่อลดความยุ่งยากในการสั่งซื้อของภายในองค์กร

มาด้วยกันดีกว่าว่า Hackers แต่ละคนได้รับอะไรจากกิจกรรม
'TIDLOR Hackathon' กลับไปบ้าง

“ประสบการณ์ที่มีค่าคือการได้เรียนรู้การเงินธนาคารแบบที่
ไม่มีอะไรปิดกั้นไปกับเพื่อนร่วมทีม ได้ฟังไอเดียใหม่ๆ และได้ไฟ
เพื่อกลับไปทำงานต่อ”

นิว วัลยา
ทีม AVA

“ได้รู้จักการลำดับความคิดภายในช่วงระยะเวลาสั้นๆ
ได้เรียนรู้การเชื่อใจ และ Respect กันของคนในทีม”

จูน นวลจันทร์
ทีม INS-SEE

“ประทับใจประสบการณ์ทำงานจริง ตั้งแต่กระบวนการเลือก Concept
และ Solution ที่จะนำเสนอในการpitchงาน เพราะ Scope of Work
ของทีมเราก่อนข้างกว้าง ทำให้มีรายละเอียดค่อนข้างเยอะ และอาจทำ
นำเสนอได้ไม่ทันตามเวลา แต่ก็ผ่านมาได้ เพราะ Mentor ที่ช่วยแนะนำ
และให้คำปรึกษา ซึ่งทำให้เราไปได้ตรงจุดมากที่สุด”

เต๋า วรพล
ทีม LeadWise

ขณะที่คุณเหมิง สมโภชน์ จันทรสมบูรณ์
CEO KT Venture Capital ฝากถึงบรรดา TIDLOR Hackers ว่า

“อย่าหยุดฝันและขอให้จำไว้ว่าในวันนี้สิ่งที่พูดในวันนี้เพื่อถ่ายทอดต่อกับทีมของเรา และถ่ายทอดต่อไปยังน้องๆ ในรุ่นถัดๆ ไป เพราะการมี Passion และกระบวนการคิดเพื่อแก้ปัญหา คือกุญแจสำคัญของการเป็น ‘องค์กรแอกรากอน’ และเป็นกุญแจสำคัญในการสร้าง ‘นวัตกรรม’ ขององค์กร”





Tech Trip: ประสบการณ์เปิดโลก 'เทคโนโลยี' ที่มองไกล ถึงการสร้าง Tech Ecosystem

สำหรับเงินติดล้อ 'Tech Trip' คือโอกาสให้ชาวเงินติดล้อได้สัมผัสประสบการณ์จริงจากการได้เข้าไปอยู่ในบรรยากาศของ Tech Ecosystem ที่ส่งเสริมและเอื้ออำนวยต่อการนำเทคโนโลยีต่างๆ มาใช้สร้างและพัฒนานวัตกรรม

เงินติดล้อจึงมีหลักในการเลือกคนไป 'Tech Trip' ที่สุดต่าง แทนที่จะพิจารณาจากลำดับชั้นหรือตำแหน่งในองค์กรเป็นหลัก เงินติดล้อเลือกโดยดูจากฟังก์ชันของการทำงาน เพื่อให้คนที่ได้ไป Tech Trip สามารถเก็บเกี่ยวไอเดียและแนวคิดที่ได้เรียนรู้มาปรับใช้กับการทำงานได้



“การอยู่ภายในประเทศหรืออยู่ในองค์กรเราจะเห็นภาพการใช้เทคโนโลยีแบบหนึ่ง แต่พอเราไปต่างประเทศ เราก็จะได้เห็นมุมมองอีกแบบ ซึ่งมันคือการบ่มเพาะไอเดียอย่างเราไปดู Alibaba ก็ทำให้เข้าใจว่าธุรกิจเขาเกิดจากความยากลำบากในการเปิดบัญชี ทำให้เกิดการสร้าง E-Wallet ต่างๆ ขึ้นมา เกิดการสร้างแอปพลิเคชันเพื่อสร้างความสะดวกในการทำธุรกรรมต่างๆ เพื่อแก้ปัญหาความยุ่งยากในการเปิดบัญชี

หรืออย่างตอนไปดู Salesforce ก็ได้เห็นว่าเขามีระบบที่ดีในการบริหารจัดการข้อมูล ทำให้ได้ไอเดียกลับมาคุยกับคุณนอร์ธ A&D ว่าเราจะหาวิธีจัดการข้อมูลอย่างไรเพื่อต่อยอดไปสู่การนำ 'เอไอ' มาใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อเพิ่มศักยภาพให้องค์กรเติบโตไปข้างหน้าได้เร็วขึ้นอีกบ้าง”

เป็โยโน

Operations & Loan Telesales

Tech Trip ของเงินติดล้อยังมีความต่างตรงที่

1. สร้างคอนเนกชันและสร้างความสัมพันธ์ที่ใกล้ชิดขึ้นระหว่างพนักงานที่มาจากคนละทีม ส่งผลต่อการทำงานที่ราบรื่นขึ้น รวมถึงช่วยสร้างความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างพนักงานกับผู้บริหาร
2. ต่างแบบ 'สุดโต่ง' คือแม้แต่พนักงานที่ไม่ได้ไปร่วม 'Tech Trip' ก็มีโอกาสนสัมผัสประสบการณ์ดีๆ จาก Tech Trip แต่ละครั้งผ่านกิจกรรม Happy Time (กิจกรรมให้คนที่ได้ไป Tech Trip มาแชร์เรื่องราวและความรู้ที่ได้รับให้กับคนที่สนใจได้รู้ด้วย)



“เราอาจพาทุกคนไป Tech Trip พร้อมกันหมดไม่ได้ แต่อย่างน้อยคนที่ได้ไปก็กลับมาเล่าให้ทุกคนฟังได้ ซึ่งทำให้คนที่ได้ไปถึงจะยังนึกไม่ออกว่าไปมาแล้วจะนำสิ่งที่รู้กลับมาใช้แบบไหน ยังไงบ้าง แต่การได้แชร์มุมมองต่อสิ่งที่ได้เห็นให้คนอื่นฟังก็ช่วยให้เกิดการทบทวนและตกผลึกสิ่งที่ได้รู้ได้เห็นได้”

เปิโยโน
Operations & Loan Telesales





เปิดมุมมอง 'คนเคยไป Tech Trip'

“การได้ไป Innovation Trip ทำให้ได้ไปเปิดหูเปิดตา ได้ไปเห็นของจริง ได้ฟังจากผู้เชี่ยวชาญตัวจริงที่มีความเข้าใจในเทคโนโลยีใหม่ๆ ทำให้เข้าใจว่าเทคโนโลยีแต่ละอย่างมีประโยชน์แบบนี้เอง ซึ่งต่างไปจากการศึกษาด้วยตัวเองที่บางครั้งไปก็ไม่ได้ทำให้เราอินกับเทคโนโลยีขนาดนั้น

อย่างทริปที่ผมไปล่าสุดคือ ทริปเซ็นเงินและส่องกองที่เป็นอาณาจักรของเทคโนโลยีล้ำๆ เต็มไปหมด ทำให้ได้เจอบริษัทสตาร์ทอัพหลากหลาย ได้เห็นไอเดียของเขาว่า การที่เขามาถึงจุดนี้ได้ต้องเจออะไรบ้าง นอกจากการเป็นสตาร์ทอัพที่ต้องเข้าใจปัญหาของลูกค้า และการมี Ecosystem ได้เห็นบรรยากาศที่เอื้อต่อการทำธุรกิจมาชัฟพอร์ตก็ทำให้ภาพพวกนี้มันชัดเจนขึ้น”

เต๋ ชัยวัฒน์
A&D





“ผมได้ไป Tech Trip เพราะอยู่ในทีมที่ชนะการแข่งขัน ‘TIDLOR Hackathon’ การที่ทั้งผู้บริหารและพนักงานได้ไป Tech Trip ร่วมกัน ผมว่ามันเป็นโอกาสที่ทำให้เราเห็นในสิ่งเดียวกับที่ผู้บริหารเห็น แล้วจะมีบางโมเมนต์ที่ได้พูดคุยแลกเปลี่ยนกันระหว่างการนั่งรถ ทำให้ได้แชร์ไอเดียเดียวกัน ทำให้รู้ว่าแม้จะเห็นสิ่งเดียวกัน แต่มุมมองที่เห็นก็อาจไม่เหมือนกัน”

เต๋าวรพล
Marketing & Business Development



“สนุกครับกับการทำงานที่นี่ มันครับมัน อย่างหัวหน้าผมคือ พี่เบิร์ด อาทิตยา Chief Insurance Officer and TIDLOR Academy ก็เคยคุยกับผมว่าอยากให้ผมได้เห็นโลกใบนี้ให้ครบ เพราะว่าถ้าเราอยู่แค่ในตึกนี้ หรือแม้แต่ในโลกอินเทอร์เน็ตก็เทียบไม่ได้กับการได้อยู่ในที่จริง เจอผลิตภัณฑ์จริง ได้ถามตอบกับคนจริง”

ริว ธนากร
Insurance Broker

“การได้ไป Tech Trip ได้ไปดู Tech Company ที่อื่นก็เหมือนเราได้ไปเรียนรู้จากบ้านอื่นว่าสิ่งที่เรากำลังทำมีจุดบกพร่องตรงไหน หรือมีช่องว่างที่เรานึกไม่ถึงอยู่บ้างหรือเปล่า เพราะบางทีการคิดอยู่คนเดียว โดยไม่ได้ไปเปิดหูเปิดตาเห็นความคิดของคนอื่นเลย ก็ทำให้เราไม่สามารถคิดทุกอย่างได้หมด เพราะเราก็ไม่ใช่ ‘อับดุล’ ที่รู้ไปทุกเรื่อง”

มะพร้าว วรรณจรี
IT

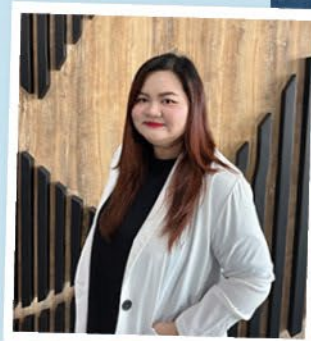


“เพิ่งได้ไปงาน InsurTech ที่สเปน เลยทำให้เข้าใจธุรกิจประกันมากขึ้น ทำให้เข้าใจว่าแกนหลักของธุรกิจประกันคืออะไร พอมาอยู่เงินติดล้อทำให้เห็นภาพชัดเลยว่า ไม่มีที่ไหนให้ออกาสได้ไปเรียนรู้เท่าที่นี่”

หน้อย อาภา
Marketing & Business Development

“ปีนี้ได้ไป Tech Trip ที่เซินเจิ้นและฮ่องกง ทำให้ได้เห็นว่ เซินเจิ้น คือ Silicon Valley ของเอเชียและมันว้าว! เพราะเราได้เห็นสตาร์ทอัพที่ใช้คนหลัก 10 คนเท่านั้นในการสร้างธุรกิจขึ้นมา ไปจนถึง Tech Company อย่างหัวเว่ย (Huawei) ที่เป็นระดับโลกไปแล้ว แล้วก็ว้าว! กับเทคโนโลยีที่มันไปไกลกว่าที่เราคิดไว้มากๆ อีกอย่างคือได้เห็นว่ ไอเดียที่มันสมารถจริง ๆ พอนำมารวมกับเทคโนโลยีใหม่ ๆ แล้วมันทำให้ธุรกิจโตได้แบบไวจริง”

พุดผิ พุดผิภา
Marketing & Business Development



เวิร์กชอป 1,000 คำตาม เตรียมรับการมาของ 'Gen AI'

ในโลกที่เปลี่ยนแปลงเร็วจนแทบตามไม่ทัน ปัญญาประดิษฐ์ Artificial Intelligence หรือที่เรียกกันว่า 'AI' กลายเป็นอีกเครื่องมือสำคัญที่ช่วยให้ธุรกิจปรับตัวได้ทันกับความเปลี่ยนแปลง เพราะความสามารถในการประมวลผลและวิเคราะห์ข้อมูลของ AI ที่ทำงานได้ไวกว่ามนุษย์ เงินติดล้อจึงไม่พลาดที่จะเตรียมการมาถึงของ AI ด้วยการเตรียมคนให้พร้อมใช้งาน AI ผ่านการจัดเวิร์กชอปแบบ 'สุดโด้ง'





“AI ไม่ได้มาแทนที่คนนะ แต่คนที่ใช้ AI ได้นี้แหละ
ที่จะไปแทนที่คนที่ไม่ใช้ AI และต่อไปคำว่า AI ก็อาจจะ
หายไป เพราะมีอย่างอื่นมาแทนที่อีกก็เป็นไปได้ เพราะ
ฉะนั้นเราจึงต้องเป็นคนที่พร้อมจะปรับเปลี่ยน ไม่ยึดติด
กับสิ่งใดสิ่งหนึ่ง และไม่ยึดติดกับความสำเร็จเดิมๆ
ซึ่งผมคิดว่าเป็นสิ่งสำคัญมากในโลกยุคนี้”

นอร์ธ ธิรินทร์
A&D

เวิร์กชอป 1,000 คำถาม เกี่ยวอะไรกับ 'AI'

ก่อนอื่นเราทุกคนต้องเข้าใจว่าข้อมูล (Data) คือ ‘ขุมทรัพย์’ สำคัญ
ในการดำเนินธุรกิจยุคใหม่ เพราะยังมีข้อมูลมากเท่าไร ยิ่งวิเคราะห์ข้อมูลได้
ละเอียดตรงเป้าหมายเท่าไร ก็ยิ่งสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันมากขึ้น
เท่านั้น

และการวิเคราะห์ข้อมูลจะละเอียดได้ก็ต้องเริ่มต้นจากการตั้งคำถามที่
ถูกต้องตรงประเด็น ซึ่งเป็นที่มาของการเกิดเวิร์กชอป 1,000 คำถาม
เพราะแม้ AI จะประมวลผลและวิเคราะห์ข้อมูลได้ดีกว่ามนุษย์ แต่ AI
ก็ต้องอาศัยคำสั่งจากการตั้งคำถามของมนุษย์อยู่ดี





'การตั้งคำถาม' สำคัญกว่า 'คำตอบ'

Workshop ที่ไม่ได้จัดขึ้นเพื่อเฉลยคำตอบให้กับเหล่าผู้นำ แต่เน้นเรื่องการทำความเข้าใจเบื้องหลังของ Data ว่าถ้าจะมาเป็นข้อมูลที่สามารถนำไปวิเคราะห์ได้นั้น จะต้องผ่านกระบวนการอะไรบ้าง เช่น รวบรวมข้อมูล ทำความสะอาดข้อมูล ไปจนถึงการเชื่อมโยงข้อมูลจนได้บทวิเคราะห์เชิงลึกที่สามารถนำไปต่อยอดได้จริง พร้อมทำความรู้จักศักยภาพของเทคโนโลยีอย่าง Generative AI เพื่อให้เห็นภาพว่ามันสามารถทำอะไรได้บ้าง และเรียนรู้วิธีที่จะติดสปีดให้กับองค์กรผ่านการตั้งคำถามได้ เพราะถ้าเราอยากรู้ว่า Data อะไรที่สำคัญจริงๆ เราต้องเริ่มจากคำถาม เพราะคำถามที่ถูกต้องจะทำให้รู้ว่าเราต้องใช้ Data อะไรบ้างเพื่อตอบคำถามเหล่านี้ เวอร์กชอปนี้จึง 'สุดต่าง' เพราะการให้ความสำคัญกับคำถามยิ่งกว่าคำตอบนี้แหละที่จะเพิ่มศักยภาพขององค์กรให้โตไกลไปกว่าเดิม

Gallery Walk



กิจกรรมโชว์การบ้านของคนที่ทำมาถูกต้อง เพื่อให้เห็นที่มาว่ากว่าจะเป็นข้อมูลที่น่าไปใช้งาน ได้จริง ต้องผ่านขั้นตอนอะไรบ้าง เช่น รวบรวม ข้อมูล จัดเตรียม จัดระเบียบ และเชื่อมโยง

คุณหนุ่มเปิดงานด้วยการตอบย้ำ Smart Execution

- สนใจรับกรอบตัว
- จัดลำดับความสำคัญ
- ปรับตัว พร้อมเรียนรู้สิ่งใหม่

Opening Speech



Data Dash



เกมจำลองสถานการณ์การเก็บ คัดวิเคราะห์ แยกแยะข้อมูลจริงผ่านตัวต่อ LEGO

เมื่อต้องเสี่ยงกับ 'จิกชอร์ตัวสุดท้าย' ที่ชี้เป็นชี้ตายว่า เวิร์กช็อป 1,000 คำถามนี้จะ 'รอด' หรือ 'ล่ม'

"ตอนแรกผมนึกไม่ออกเลยว่าจะได้อะไรจากการจัดเวิร์กช็อป 1,000 คำถาม เพราะยังไม่เห็นภาพของผลลัพธ์ที่ชัดเจน ผมเลยไปขอคุณหนุ่มว่า ขอเสี่ยงไปงาน Tableau Conference เพราะคิดว่าในงานนี้น่าจะมีการเปิดตัวผลิตภัณฑ์ใหม่คือ Generative AI ที่นำมาใช้กับ Tableau (ซอฟต์แวร์ที่ชาวเงินติดล้อใช้ประมวลผลและวิเคราะห์ข้อมูลที่อยู่ร่วม 200 คน) เพราะกระแส AI กำลังมา"

แล้วผมก็ไปด้วยความไม่มั่นใจ เพราะชาวทุกอย่างเจียบมาก แล้วก็วิตกไปด้วยว่า... ถ้าไม่มีการเปิดตัวอะไรเหมือนที่ผมคิด เวิร์กช็อปที่คิดไว้ก็คงล่ม เพราะผมไม่รู้จักทำอะไรให้ทุกคนเห็นภาพ

โชคดีที่มีการเปิดตัว 'Tableau Pulse' ในงานนี้จริงๆ ทำให้ผมเป็นคนไทยคนแรกๆ ที่รู้ข่าวนี้ และได้คลิปริติโอที่แสดงความสามารถของ 'Tableau Pulse' นำกลับมาทำเวิร์กช็อปได้อย่างสมบูรณ์ เพราะได้คำตอบที่ชัดเจนว่า เราต้องเตรียมข้อมูลทุกอย่างให้พร้อมเพื่ออะไร"



นอร์ธ ริวินท์
A&D

เรียกว่าเป็นเรื่องที่ต้องลุ้นกันชนิดตัวโก่งเลยทีเดียว แต่สุดท้ายก็...รอด แต่โครงการ 1,000 คำถามยังไม่จบเพียงเท่านี้ เพราะทักษะการตั้งคำถามและข้อมูลที่เรามี เป็นโอกาสให้ Flywheel หมุนเร็วขึ้นกว่าเดิมอย่างแน่นอน

อดใจรอติดตามกันนะ

หลายคนที่อ่านมาถึงตรงนี้แล้วอาจจะมองว่า ทำไมสิ้นเชื้อห้องแถว
ต้องลงทุนทางเทคโนโลยีด้วย จากจดหมายถึงผู้ถือหุ้นของคุณหนุ่ม
บอกว่า เรายังลงทุนในเทคโนโลยีต่อไป เพราะนอกจากจะเป็น
ประโยชน์ในด้านการดำเนินงานแล้ว เทคโนโลยียังช่วยป้องกันการถูก
Disrupt และช่วยให้เราคงความเป็นผู้นำในการใช้เทคโนโลยีขับเคลื่อนให้
เกิดการเปลี่ยนแปลงในอุตสาหกรรมสินเชื่อทะเบียนรถไว้ได้อีกด้วย

“ถ้าผมมองเฉพาะเรื่องของคนว่าเรามีพนักงานถึง
500 - 600 คนที่ทำในเรื่อง Data & Tech ความพร้อมของเรา
ตอนนี้ผมมองว่าเราอยู่ในระดับที่เรียกได้ว่าเป็น Tech Company
ไปเรียบร้อยแล้ว”

นอร์ธ อีวินท์
A&D





4 PEOPLE AND CULTURE

**เบื้องหลัง
แนวคิดสุดต่าง
ทำสุดโต่งของ
ชาวเงินติดล้อ**

ที่มาของการสร้างวัฒนธรรมองค์กรในวันนี้ของเงินติดล้อ มาจากความตั้งใจส่งมอบโอกาสในการเข้าถึงบริการทางการเงินที่เป็นธรรมและโปร่งใสที่จะเกิดขึ้นและยั่งยืนได้ โดยต้องเริ่มจากมีวัฒนธรรมองค์กรที่ดีก่อน เพราะวัฒนธรรมองค์กรคือทุกสิ่งทุกอย่างที่สะท้อนตัวตนขององค์กร ไม่ใช่แค่เรื่องของคน (ชนเผ่าเงินติดล้อ) แต่ยังรวมถึงวิสัยทัศน์ ค่านิยมองค์กร และทิศทางในการบริหารจัดการองค์กรอย่างมีประสิทธิภาพ





“แม้ว่าเงินดีสื่อจะเป็นธุรกิจที่อยู่ในอุตสาหกรรมการเงิน แต่เราเชื่อว่า ‘Every business is a people business’ ถ้าเราดูแลคนของเราให้เข้าใจเจตนาที่แท้จริงขององค์กร และเปลี่ยนการทำงานทุกๆ วันของพวกเขาให้มีความสุขและมีคุณค่า

คนเหล่านี้แหละจะกลายเป็นแรงสำคัญในการขับเคลื่อนธุรกิจไปข้างหน้า ดังนั้นผมปฏิเสธไม่ได้เลยว่า ‘วัฒนธรรมองค์กร’ มีส่วนสำคัญต่อทิศทางขององค์กรและความคิดความเชื่อของพนักงานมากกว่า 7,000 คน และแม้ว่าที่ผ่านมามี Disruption มากมายเกิดขึ้น ไม่ว่าจะเป็นโควิด-19 หรือ Digital Disruption รวมถึงปัจจัยภายนอกอื่นๆ ที่ผ่านเข้ามาและบังคับให้พวกเราต้องปรับตัว

มีหลายครั้งที่ผมมองว่าบางเรื่องนี่แทบจะเป็นไปไม่ได้เลย แต่พวกเราทำให้เป็นไปได้นี้ก็เป็นบทพิสูจน์แล้วว่า Corporate Culture ของเราได้ผล”

ตี กาญจน์นัฐ
TIDLOR Academy





กว่าจะหาสิ่งที่ใช้และเหมาะสมกับชาวเงินติดล้อได้ ต้องบอกว่าผ่าน การลองผิดลองถูกมาเยอะ จนกระทั่งผู้บริหารของเราไปเจอหนึ่งใน ตัวอย่างที่ดีจากหนังสือ 'Delivering Happiness' ของ Tony Hsieh อดีต CEO ของ Zappos และส่งคนไปเรียนกับต้นฉบับถึงอเมริกา เพื่อเรียนรู้วิธีการสร้างวัฒนธรรมองค์กรจากเขาอย่างจริงจัง สิ่งที่ได้ หลังจากการไปเรียนรู้ครั้งแรก คือ การรู้ เราตัดสินใจเรื่องสิ่งที่ไม่ใช่เรา จากค่านิยมที่เป็นคำสวยๆ ล้นๆ ง่าย ๆ แต่เมื่อเราถามพนักงาน 100 คน ก็ได้ 100 ความหมาย หลังจากนั้นเราสังเกต เราทำซ้ำ และลองผิด ลองถูก จนได้ออกมาเป็นค่านิยม 7 ข้อที่ทุกคนอ่านแล้วเข้าใจได้ทันที โดยไม่ต้องตีความ และแรงบันดาลใจจากหนังสือ Start with WHY ของ Simon Sinek ทำให้เราได้ค้นพบเจตนารมณ์ในการดำเนินธุรกิจ (Purpose) ที่เชื่อมโยง Personal Value เข้ากับ Company Value ได้ ทำให้การตื่นมาทำงานทุกวันของชาวเงินติดล้อมีความหมายต่อ ตัวเองและบริษัท นี่คือการซึมซับของพวกเขาในการเดินทาง ส่งมอบ โอกาส สร้างนวัตกรรม ยกระดับอุตสาหกรรมสินค้าและบริการของ ประเทศไทย

“และสิ่งที่พวกเราตกผลึกได้จากสิ่งที่เราเรียนรู้คือ Product, Process และ System สามารถลอกเลียนกันได้ แต่วัฒนธรรมองค์กรเป็นเรื่องที่ลอกกันไม่ได้ อย่างมีต้องสร้างเอง ซึ่งต้องใช้เวลา และข่าวร้ายคือมันไม่มีสูตรสำเร็จครับ เงินติดล้อเองก็ใช้เวลาในการค้นหา ลองผิดลองถูก Workshop ซ้ำแล้วซ้ำเล่าจนเป็นปี

และที่ขาดไม่ได้เลยคือความร่วมมือร่วมใจของชาวเงินติดล้อทุกคน โดยเฉพาะอย่างยิ่งกลุ่ม Culture Hero ที่เป็นเหมือน Influencer เพื่อส่งเสริม สนับสนุน และส่งต่อให้วัฒนธรรมของเงินติดล้อเป็นได้อย่างทุกวันนี้ครับ”

ดี กาญจน์ณัฐ
TIDLOR Academy



ในขณะที่สถานการณ์ภายนอกมีแต่ความผันผวน ไม่แน่นอน แต่สิ่งที่เรายังชัดเจนคือเจตนารมณ์ของเงินติดล้อ เรายังคงให้ความสำคัญกับ ‘คน’ หรือพนักงานของเราเป็นอันดับแรก โดยเฉพาะเรื่องของโอกาสและความสุขของพนักงาน

“สร้างสรรค์ แบ่งปันโอกาส” ค่านิยมข้อหนึ่งที่บอกถึงความเป็นเงินติดล้อได้ครบถ้วนที่สุด มีประโยคหนึ่งที่บอกว่า “เงินติดล้อ องค์กรแห่งโอกาสและความสุข” ส่วนมีที่มาจากเรื่องราวต่อจากนี้ที่จะทำให้เข้าใจภาพนั้นชัดเจนขึ้น ทั้งหมดคือเรื่องราวจากเหตุการณ์จริงและความรู้สึกสุดเรียลที่เราได้รับจากชาวเงินติดล้อ ลูกค้า และมุมมองจากคนภายนอกหลายๆ คน ตลอดหลายปีที่ผ่านมา



เบื้องหลังความสุข ของชาวเงินติดล้อ

ขณะที่องค์กรอื่นใช้ชื่อเรียกฝ่ายที่มีหน้าที่ดูแลคนในองค์กรว่า 'ฝ่ายบริหารทรัพยากรมนุษย์' หรือ 'ฝ่ายบริหารงานบุคคล' ที่เงินติดล้อมีชื่อเรียกฝ่ายงานนี้ในแบบฉบับของเงินติดล้อว่า 'ฝ่าย HP' ที่มาจากคำว่า Happy People' แต่ความต่างจริงๆ ไม่ได้มีแค่ชื่อที่ใช้เรียก เพราะสิ่งที่มีมากกว่าการประเมินผลสัมฤทธิ์การทำงานของพนักงานจากตัวชี้วัดต่างๆ หรือการคัดสรรคนเข้ามาทำงานในองค์กร ฝ่าย 'Happy People' ยังมีหน้าที่ดูแลชาวเงินติดล้อที่สะท้อนตามเจตนารมณ์ขององค์กร นั่นคือ ส่งเสริมบรรยากาศการทำงาน สร้างคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้นให้กับพนักงาน ทั้งในเรื่องสุขภาพกาย สุขภาพใจ และสุขภาพทางการเงิน อย่างที่คุณเหมียว นุชนารถ SVP Happy People เล่าว่า

"เราเชื่อว่าถ้าคนมีความสุขก็จะมีพลัง มีใจที่สามารถส่งมอบหรือสร้างทุกอย่างให้สำเร็จได้ เราจึงโฟกัสตั้งแต่เรื่องของบรรยากาศการทำงาน ความต้องการพื้นฐานของคน คือการมีสุขภาพกาย สุขภาพใจ และสุขภาพการเงินที่ดี"



ถึงเวลาเงินติดล้อต้อง WFH (Work From Here)



ช่วงสถานการณ์โควิด-19 การที่เงินติดล้อสามารถบริหารจัดการให้พนักงานที่เกี่ยวข้องกับการให้บริการลูกค้าโดยตรง เช่น ฝ่ายขายทางโทรศัพท์ Customer Services สามารถทำงานที่บ้านได้ 100% โดยไม่กระทบต่อความปลอดภัยของข้อมูลลูกค้าและระบบการทำงาน นั่นก็เป็นสิ่งที่ทำได้ยากแล้ว แต่สิ่งที่ยากกว่าคือการกลับมา WFH (Work From Here)



“เรามีความเชื่อเรื่องการสร้างวัฒนธรรมองค์กรมาตลอด โดยเฉพาะในเรื่องการส่งเสริมพนักงานให้มีความสัมพันธ์ที่ใกล้ชิดกัน และมีส่วนร่วมในการทำงานและทำกิจกรรมต่างๆ แต่พอมีโควิด-19 เราจำเป็นต้อง Work from Home ทำงานผ่าน ZOOM ซึ่งตรงข้ามกับวัฒนธรรมและค่านิยมที่เราเคยมี แล้วเราก็เริ่มเห็นผลกระทบบางอย่างจากการไม่ได้ทำงานใกล้ชิดกันเหมือนเดิม”

เหมียว นุชนารถ
Happy People



ผู้บริหารเงินติดล้อจึง 'เคาะ' แบบเห็นพ้องต้องกันว่า ควรประกาศ Work From Here ให้ชาวเงินติดล้อทุกคนกลับมาทำงานที่ออฟฟิศหลังจากโควิด-19 ผ่านพ้นไปได้ไม่นาน เพื่อร่วมกันเร่งสปีดขับเคลื่อนองค์กรอย่างสุดพลังอีกครั้ง

“ช่วงแรกก็กังวลนะ เพราะหลายบริษัทยังไม่ได้เรียกพนักงานกลับมา บางทีมก็ยังไม่พร้อมที่จะกลับมา Work From Here เต็มตัว โดยเฉพาะทีม IT ซึ่งมีการเติบโตค่อนข้างเยอะ และกำลังขยายทีมก็ต้องมีการอธิบายให้คนที่มาสมัครงานฟังอย่างชัดเจนว่าต้องเข้ามาทำงานที่ออฟฟิศ แต่ทีมไอทีจะเป็นลักษณะไฮบริด คือไม่ได้กำหนดว่าจะต้องเข้ามาทำงานทุกวัน แต่ถ้ามีการประชุมทีมก็จำเป็นต้องเข้ามา

แล้วตอนนี้ก็พิสูจน์แล้วว่า การที่เราเรียกคนให้กลับมาทำงานที่ออฟฟิศได้ไวก็ทำให้เราฟื้นตัวได้เร็ว ขณะที่บริษัทใหญ่ๆ ทั่วโลกกำลังประสบปัญหาการเรียกคนกลับมาทำงานกันอยู่เลย

ต้องขอบคุณวัฒนธรรมและค่านิยมองค์กรของเราที่ปลูกสร้างกันมาดี ทำให้การกลับมา Work From Here ของเราไม่ได้เป็นเรื่องยากมากอย่างที่องค์กรอื่นเจอ”

เหมียว นุชนารถ
Happy People

TIDLOR Run 10⁷

ไม่ได้มีดีแค่เสริมสร้างสุขภาพกาย



หลังจากประกาศกลับมา Work From Here 100% ถ้าประกาศแบบเฉยๆ ก็จะดูธรรมดาไปสำหรับเงินติดล้อ เราเข้าใจว่าการทำงานที่บ้านมานานในช่วงโควิด-19 นอกจาก Engagement จะตกแล้ว สถานที่ออกกำลังกายหลายแห่งก็ล็อกดาวน์และอาจจะทำให้ชาวเงินติดล้อไม่ค่อยได้ออกกำลังกายมากนัก บางคนมีปัญหาสุขภาพ หรือไม่คล่องแคล่วเหมือนเดิม เราจึงต้อนรับการกลับมาและปลูกพลังผู้นำชาวเงินติดล้อด้วย TIDLOR RUN 10⁷

TIDLOR Run 10 ยกกำลัง 7 คือหนึ่งในกิจกรรมสุดปังในปี 2566 ที่จัดขึ้นเพื่อให้ผู้นำชาวเงินติดล้อ 1,000 คนทั้งสาขาและสำนักงานใหญ่ ลูกขึ้นมาวิ่ง 10 กิโลเมตรภายในระยะเวลา 90 นาที โดยแบ่งเป็นทีมและมอบหมายให้กัปตันและรองกัปตันทีมดูแลคนในแต่ละทีมที่มีกันราวๆ 50 คนต่อทีม ด้วยระยะเวลากว่า 4 เดือน TIDLOR Run 10⁷ จึงเป็นกิจกรรมที่ไม่ได้ให้แค่สุขภาพที่ดีขึ้นจากการวิ่งและฝึกซ้อม แต่ยังเป็นการพัฒนาทักษะผู้นำอีกด้วย







แล้ว TIDLOR Run 10' เป็นกิจกรรมที่ 'สุดต่าง'
ไปจากการวิ่ง 10 กิโลเมตรทั่วไปอย่างไร

คนที่จะมาเล่าเรื่องราวได้ดีที่สุดเป็นใครไปไม่ได้ นอกจากตัวแทน
ของคนที่เข้าร่วมวิ่ง ซึ่งคือกัปตันและรองกัปตันที่มาช่วยกันเล่าถึงความ
ท้าทายที่มากกว่าการวิ่ง



“ผมคิดว่าจุดประสงค์หลักของ TIDLOR Run 10’ คือการค้นพบว่าตัวเองทำได้มากกว่าที่คิด คือทุกคนมีศักยภาพที่ซ่อนอยู่ในตัวเอง แค่ต้องขับเคลื่อนไปด้วยกัน คือต้องมีคนเชื่อในตัวเรา แล้วเราก็ต้องเชื่อว่าเราทำได้ แล้วเราก็จะทำได้จริง ซึ่งเป็นหน้าที่ของกัปตันและรองกัปตันที่ต้องช่วยสร้างความเชื่อและช่วยวางแผนการวิ่งให้กับลูกทีม เพื่อให้เขาค่อยๆ วิ่งไปตามเป้าที่วางไว้ เริ่มจาก 3 กิโล 6 กิโล 9 กิโล เพื่อให้สามารถวิ่งในวันจริง 10 กิโลได้”

ขวัญ วรุฒม์
Finance



ส่วนวิธีการจัดการคนในแต่ละทีมก็ท้าทาย เพราะสมาชิกมาจากหลากหลายฟังก์ชันงาน ดังนั้นจึงต้องสื่อสารกันให้มาก เพื่อเปิดโอกาสให้เกิดการสร้างมิตรภาพข้ามฝ่าย เพราะเงินติดล้อเชื่อว่าความใกล้ชิดและคุ้นเคยจะช่วยให้การทำงานร่วมกันมีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้นนั่นเอง

“ในทีมผมมีแทบจะทุกฝ่าย ทั้งพนักงานที่มาจากสำนักงานใหญ่และพนักงานที่มาจากสาขาด้วย ซึ่งเป็นหนึ่งในเรื่องที่ทำทนายมาก เพราะการมีคนในทีมประมาณ 50 ชีวิตที่ 90% คือคนที่ไม่เคยเห็นหน้า ไม่เคยรู้จักพูดคุยกันมาก่อน จะทำยังไงให้สามารถจูงใจคนทั้งกลุ่มให้พยายามร่วมกัน เพื่อให้บรรลุเป้าหมายในการวิ่ง 10 กิโล ตามระยะเวลาที่กำหนดให้ได้ เพราะแต่ละคนก็มีทักษะในการวิ่งที่ไม่เท่ากันแล้วจะไปสั่งเขาก็ไม่ได้ เพราะเขาก็ไม่ใช่น้องในสายงานของเรา”

โอม ธนัญญ์
Internal Audit





การวิ่ง 10 กิโลเมตรจะว่ายากก็ยากนะ แต่ทุกทีมก็
ร่วมมือร่วมใจจนพาทีมวิ่งไปสู่เป้าหมายจนได้ เป็นเรื่องที่
น่าภูมิใจ

“พิมเป็นกัปตัน ทีมโลมารับคำท้าไม่ว่าหน้าไหน’ ทั้งที่ไม่เคยออกกำลังกายมาก่อน
ตอนแรกก็ค่อนข้างกังวล แต่หลายๆ พิมจะใช้ตัวเองเป็นตัวอย่างด้วย เพราะขนาดเราที่
เป็นคนไม่เคยออกกำลังกาย แต่ยังทำได้เลย ก็จะใช้เรื่องนี้แหละจะเป็นการให้กำลังใจ
ลูกทีม
และสิ่งที่เราไม่เคยบอกทีมอื่นคือ เราทำข้อมูลกันจริงจัง พี่เขียน รองกัปตัน
ถึงขนาดสร้าง Scenario จำลองเหตุการณ์ด้วยว่า ถ้าเราซ้อมกันแบบนี้ จากสถิติ
แบบนี้ ผลลัพธ์ที่น่าจะเป็นยังไง คือเราจริงจังกันมาก”

พิม พิมพชนก
MD Office



สิ่งที่กับตันทีมต่างเห็นพ้องต้องกันอีกอย่างก็คือ TIDLOR Run 10⁷ เป็นกิจกรรมวิ่งที่ 'แตกต่าง' เพราะนอกจากทุกคนจะได้ประโยชน์ในด้านของสุขภาพ ทุกคนยังได้ใช้โอกาสนี้เอาชนะใจตัวเอง ทำความรู้จักพี่ๆ น้องๆ ชาวเงินติดล้อที่อาจไม่เคยได้ทำงานร่วมกัน ที่สำคัญกับตันและรองกับตันยังได้ खुดเอาทักษะความเป็นผู้นำที่ตัวเองมีมาใช้เพื่อให้เกิดประโยชน์กับทีมมากที่สุดอีกด้วย

“การวิ่งที่ทำให้เรารู้จัก NTLers มากขึ้น ผูกพันมากขึ้น ความสัมพันธ์แน่นแฟ้นมากขึ้น เหมือนพี่น้องกันมากขึ้น แตกต่างจากรายการวิ่งที่อื่นที่เราแทบจะไม่รู้จักใครเลย นักวิ่งทุกคนมาวิ่งเพื่อแข่งกันเอง แต่ที่นี่เราวิ่งเพื่อแข่งกับใจตัวเอง เพราะพวกเราไม่ใช่ นักกีฬามืออาชีพ ต้องคอยลุ้นพี่ๆ น้องๆ ในทีมของเรา ได้เห็น Inspiration จากคนอื่นด้วย อย่างบางคนน้ำหนักตัวเยอะ แต่ก็ยังพยายาม ทำให้เห็นว่าจริงๆ แล้ว เราไม่ได้วิ่งคนเดียว แต่ยังมีหลายคนคอยเชียร์คอยให้กำลังใจเราอยู่”

เล็ก สุพจน์
BDSM

“งาน TIDLOR RUN 10⁷ เป็นงานวิ่งที่ ผมคิดว่าแตกต่าง เพราะว่าที่อื่นเราวิ่งคนเดียว บรรลุเป้าหมายคนเดียว แต่ที่นี่เราวิ่งกันเป็นทีม การที่เราเก่งคนเดียวไม่ใช่คำตอบ เพราะเราต้องผลักดันให้คนอื่นฯ ในทีมทะลุเป้าหมายให้ได้ด้วย ทุกทีมเลยต้องวิ่งพร้อมกับคอยเชียร์พี่ๆ น้องๆ ในทีมไปด้วย”

ตัน ณัฐธรรณกฤษฎี
Marketing & Business Development



เรื่องฮาๆ ที่ปิดยังใจก็ไม่มิด



“ที่จริงเราอยากเหยียบเรื่องนี้ไว้ให้มิดครับ ไม่ให้ใครรู้ แต่พอภาพออกไปทุกคนก็คงรู้กันหมด คือรอบแรกที่ต้องวิ่ง 3 กิโลเมตร เราเห็น ‘ทีมโลมา’ ทำเล็วิ่งทีมเราเลยคิดจะทำเล็วิ่งบ้าง แล้วเราก็ส่งแบบเล็พร้อมทั้งส่งไฟล์รายชื่อคนในทีมไปให้บริษัททำเล็ว่าเล็แต่ละเบอร์ต้องมีชื่อใครบ้าง แต่บังเอิญในแบบเล็ที่ส่งไป เราใส่ชื่อคนในทีมลงไปคนหนึ่งเพื่อให้เป็นตัวอย่าง แล้วเราก็ได้เล็มาก่อนจะถึงวันวิ่งจริง 1 วัน แต่เล็ทั้ง 50 ตัวที่ต้องใช้ใส่วิ่งเป็นชื่อเดียวกันหมดคือ ‘RAMIDA’ ตามชื่อที่ตั้งใจใส่ไปเป็นตัวอย่าง ในรอบวิ่ง 6 กิโลเมตร ทีมผมเลยเปลี่ยนมาเป็นทีม ‘Run for RAMIDA’ ไปชั่วคราว”

ทีมวิ่งมินิแต่เรื่องกินมาราธอน

นอกจากจะส่งเสริมเรื่องสุขภาพกายแล้ว สุขภาพจิตใจเป็นเรื่อง
เงินติดล้อไม่เคยมองข้าม แต่ให้ความสำคัญมาเป็นอันดับแรกๆ เพราะ
ถ้าเราจะดูแลชาวเงินติดล้อให้มีสุขภาพที่ดีรอบด้าน เราจะขาดอย่างใด
อย่างหนึ่งไปไม่ได้เลย

โครงการออนไลน์ สายแคร่ เกิดขึ้นเพื่อให้ชาวเงินติดล้อได้ปรึกษา
'ปัญหาทางใจ' กับนักจิตวิทยาที่ต่อเนื่องมาตั้งแต่ช่วงเกิดการแพร่ระบาด
ของโควิด-19 ทำให้ฝ่าย HP พยายามหาทางช่วยชาวเงินติดล้อบางส่วนที่
มีภาวะซึมเศร้าวิตกกังวล หรือเครียดจากปัญหาความเจ็บป่วย หรือปัญหาที่
ต้องกักตัวทำงานแบบ Work From Home

และเมื่อสถานการณ์กลับเข้าสู่ภาวะปกติ โครงการนี้ก็ไม่ได้จบลงไปด้วย
เพราะเงินติดล้อเห็นผลดีของโครงการที่ช่วยให้พนักงานมีทางออก
เมื่อเกิดปัญหาทางใจ



คุณเหมียว นุชนารถ SVP Happy
People เล่าว่า

“ปัญหาของพนักงานในช่วงโควิด-19
จะเป็นเรื่องการไม่มีปฏิสัมพันธ์กับคนอื่น
ทำให้เครียด แต่พอสถานการณ์โควิด-19
ดีขึ้น ต้องกลับมาทำงานที่ออฟฟิศก็จะเจอ
ความเครียดอีกแบบ เช่น บางทีมีเจองาน
ที่รออยู่จำนวนมาก หรือบางคนเข้ามา
ทำงานได้ไม่นาน ยังไม่รู้จักรักหัวหน้าดีพอ
ก็อาจจะกังวลไม่กล้าบอกเล่าปัญหากับ
หัวหน้า การมีคนที่ 3 ที่เชี่ยวชาญเรื่องนี้
ก็จะทำให้พนักงานสบายใจขึ้นที่จะบอกเล่า
หรือขอคำปรึกษา”



เมื่อสุขภาพกายดีและสุขภาพใจก็มีทางออก ในเรื่องสุขภาพการเงินของพนักงาน เงินติดล้อก็ไม่ละเลยเช่นกัน เพราะจากประสบการณ์นับสิบปีที่เราได้ช่วยเหลือลูกค้า ทำให้เรารู้ว่าสาเหตุหลักที่ทำให้คนมีความทุกข์จากการเป็นหนี้หรือมีปัญหาทางการเงิน มาจากการขาดความรู้พื้นฐานด้านการเงิน และปัญหาการเงินนี้แหละที่จะส่งผลให้ไม่มีความสุขในการทำงาน เครียด และอาจทำให้เกิดปัญหาอื่นๆ ตามมา เราจึงเริ่มต้นส่งเสริมให้คนในองค์กรอย่างพวกเรา มีสุขภาพการเงินที่มั่นคงแข็งแรงไปพร้อมๆ กัน ด้วยการจัดให้มีโครงการออมและกิจกรรมดีๆ หลายอย่าง รวมถึง Financial Clinic (คลินิกสุขภาพการเงิน) นอกจากนี้เรายังเปิดรับอาสาสมัครมาร่วมเทรนนิ่งเพื่อก้าวขึ้นเป็น "พี่เลี้ยงการเงิน" (FIN-ED Mentor) ที่คอยให้คำแนะนำและเป็นที่ปรึกษาการเงินเบื้องต้น ทาทางออกในการปลดหนี้ให้กับพนักงานเงินติดล้ออย่างเป็นระบบ ซึ่งช่วยให้หลายๆ คนที่มีปัญหาทางการเงินพบเจอทางออก หลุดพ้นจากวงจรหนี้สิน มีเงินออมและสุขภาพการเงินที่เข้มแข็ง พร้อมเป็นกำลังสำคัญในการส่งต่อความช่วยเหลือคืนกลับสู่เพื่อนร่วมงานและผู้คนในสังคม สร้างความประทับใจและความภาคภูมิใจให้กับอาสาสมัครที่ได้มีส่วนร่วมในการช่วยเหลือพี่ๆ น้องๆ ชาวเงินติดล้อด้วยกันอย่างมาก

เพราะ "ชีวิตหมุนต่อได้" ไม่ได้เป็นแค่คำพูดสวยหรู แต่เป็นสิ่งที่พวกเราชาวเงินติดล้อทุกคนได้ร่วมใจกันลงมือทำให้กลายเป็นสิ่งที่จับต้องได้จริง

เมื่อพื้นฐานทางการเงินดีแล้ว บริษัทยังสนับสนุนโครงการดีๆ อย่าง Employee Joint Investment Program หรือ EJIP เพื่อส่งเสริมการออมเงิน การลงทุนเพื่อสร้างโอกาสคุณภาพชีวิตที่ดีหลังเกษียณ

โครงการนี้เป็นโครงการที่เกิดขึ้นหลังจากเงินติดล้อ IPO เข้าตลาดหลักทรัพย์ เพื่อให้โอกาสพนักงานได้ 'ออมหุ้น' โดยจ่ายเงินซื้อหุ้นแค่ครั้งราคา คือพนักงานออกเงินครั้งหนึ่งแล้วบริษัทช่วยออกให้อีกครั้งหนึ่ง นอกจากจะเป็นการส่งเสริมการออม ยังเพิ่มโอกาสการมีชีวิตที่ดีหลังเกษียณให้พนักงานมากขึ้นอีกด้วย

เราอาจจะเคยได้ยินกันมาว่าหลายบริษัทในตลาดหลักทรัพย์ก็มีโครงการแบบนี้ แต่สิ่งที่แตกต่างสำหรับชาวเงินติดล้อก็คือ การให้สิทธิ์กับพนักงานทุกคนที่มีอายุการทำงานเกินกว่า 2 ปี โดยไม่จำกัดตำแหน่งงานว่าจะต้องเป็นผู้บริหารเท่านั้น เพราะที่เงินติดล้อเรามองเรื่องการดูแลพนักงานให้มีคุณภาพชีวิตที่ดีเป็นเรื่องสำคัญ และเราไม่ได้คิดแค่ว่าต้องทำในขณะที่พนักงานยังทำงานให้กับบริษัทเท่านั้น เราจึงพยายามช่วยเตรียมความพร้อมและช่วยวางแผนให้พนักงานมีชีวิตที่ดีในวันที่เกษียณจากการทำงานที่เงินติดล้อไปแล้วด้วย เพื่อให้พนักงานไม่ต้องกังวลกับอนาคต และมีความสุขกับชีวิตการทำงานที่เงินติดล้อได้อย่างเต็มที่

How to 'สร้างคน' สไตล์เงินติดล้อ



นอกจากเราจะสนับสนุนให้ชาวเงินติดล้อได้เรียนรู้พัฒนาทักษะพัฒนา
ศักยภาพตนเองเพิ่มขึ้นจากหลักสูตรต่างๆ ทั้งภายในและภายนอกองค์กร
แล้ว ที่เงินติดล้อยังมีการจัดเวิร์กช็อปและกิจกรรมเพื่อส่งเสริมศักยภาพ
และสร้างคนในแบบฉบับของเงินติดล้อที่เริ่มจากความตั้งใจถ่ายทอด
ออกมาในรูปแบบที่แตกต่างไม่เหมือนใคร



Sales Leadership Development 2023

ลุยเหนือเรียนรู้ที่ยั่งยืน



กิจกรรมนี้เป็นกิจกรรมที่เงินติดล้อตั้งใจพาเหล่าผู้นำสาขาขึ้นเหนือไปที่ ดอยตุง จังหวัดเชียงราย เพราะนอกจาก “โครงการพัฒนา ดอยตุง (พื้นที่ทรงงาน) อันเนื่องมาจากพระราชดำริ” ของมูลนิธิแม่ฟ้าหลวงที่เป็นองค์กรไทย จะได้รับการยอมรับในอุดมการณ์และแนวคิดการพัฒนาองค์กรที่เป็นสากล เช่นเดียวกับบริษัทในระดับโลก ‘แม่ฟ้าหลวง’ และ ‘เงินติดล้อ’ ยังมีความคล้ายกันของจุดเริ่มต้นที่เริ่มจากติดลบ แต่สามารถเปลี่ยนมาเป็นองค์กรที่มีแนวคิดในการ “นำพาผู้คนและสังคมไปสู่ความยั่งยืน”

เพราะหากย้อนอดีตกลับไป ภาพของพื้นที่ดอยตุงคือเขาหัวโล้นที่เต็มไปด้วยปัญหาชาวบ้านบุกรุกป่าเพื่อปลูกฝิ่น แต่ด้วยหลักคิดด้านความยั่งยืน ทั้งด้านสังคม สิ่งแวดล้อม และวัฒนธรรม จึงเกิดแนวคิดให้คนเป็นศูนย์กลาง เพื่อ ‘ช่วยเขาให้เขาช่วยตัวเองได้’ และใช้การพัฒนารอบด้านทั้งการสร้างอาชีพให้ความรู้ เพื่อให้คนอยู่กับป่าได้อย่างยั่งยืน

เช่นเดียวกับเงินติดล้อที่เคยถูกมองเป็นธุรกิจสีเทาคล้าย ‘หนี้นอกระบบ’ แต่ปัจจุบันเปลี่ยนเป็นองค์กรที่เป็นผู้นำในการสร้างมาตรฐานการบริการที่เป็นธรรมและโปร่งใสผ่านผลิตภัณฑ์สินเชื่อและประกัน พร้อมส่งเสริมการให้ความรู้ด้านการเงินเพื่อยกระดับคุณภาพชีวิตของคนไทย

การไปจัดเวิร์กชอปที่ดอยตุงจึงทำให้ผู้นำสาขาชาวเงินติดล้อได้รับทั้งพลังจากแรงบันดาลใจขององค์กรรุ่นพี่อย่าง ‘ดอยตุง’ ซึ่งช่วยให้ชาวเงินติดล้อเข้าใจถึงวิธีการสร้างความเติบโตที่ยั่งยืนให้กับองค์กรและสังคมได้ดีขึ้น และยังมีโอกาสร่วมกันทำกิจกรรมเพื่อสังคม คือสร้างฝายเพื่อฟื้นฟูความสมบูรณ์ของธรรมชาติ และช่วยชะลอการไหลของน้ำในฤดูน้ำหลาก ขณะที่ในหน้าแล้งชาวบ้านก็นำน้ำมาใช้ในการดำรงชีวิตและทำการเกษตรได้

Sales Leadership Development 2023

กับกิจกรรมสุดว้าว

Day 1: กิจกรรม Gallery Walk

เริ่มจากการเปิดโอกาสให้ผู้เข้าอบรมได้อ่าน 'การบ้าน' ที่มาจากการพูดคุยกับน้องสาขาในเรื่องความเป็นอยู่ และคำตอบที่มาจากคำถามว่า อะไรที่ทำให้การทำงานของเรามีคุณค่า เพื่อทำความเข้าใจซึ่งกันและกัน

หลังจากนั้นเราเริ่มด้วย 'Restart Our Why' โดยคุณหนุ่ม ปิยะศักดิ์ MD ที่ได้พา 'ผู้นำ' ย้อนทบทวนเจตนารมณ์ในการทำธุรกิจของเงินติดล้อ เพื่อให้เข้าใจลูกค้ามากยิ่งขึ้น และไม่ลืมว่าลูกค้าของเงินติดล้อส่วนใหญ่คือคนที่ประกอบอาชีพอิสระ รายได้ไม่สม่ำเสมอ ไม่แน่นอน รวมไปถึงผู้ประกอบการ SME ที่ต้องการเงินอย่างเร่งด่วน เพื่อนำไปใช้แก้ปัญหาต่างๆ ในชีวิต หรือผลักดันให้ธุรกิจหมุนต่อไปได้ และยังเป็นการย้ำเตือนว่าความเข้าใจลูกค้าและเข้าใจปัญหาของลูกค้าไม่ได้เป็นแค่สิ่งที่ช่วยให้ชีวิตของลูกค้าหมุนต่อไปได้นั้น แต่ยังส่งผลให้องค์กรและชาวเงินติดล้อเองมีชีวิตที่หมุนต่อไปได้เช่นกัน

ต่อด้วยพี่เบิ้ล อาทิตยา Chief Insurance Officer ได้พูดถึงเจตนารมณ์ของธุรกิจด้านประกันภัยของเรว่าเป็นอีกธุรกิจของเงินติดล้อที่เริ่มต้นจากความตั้งใจที่จะช่วยให้ลูกค้าหมดห่วง เมื่อมีหลักประกันในชีวิตและได้รับความคุ้มครองหากเกิดเหตุไม่คาดฝันขึ้น เพราะเราเข้าใจว่าหากเกิดเหตุการณ์ไม่คาดฝันอาจส่งผลให้ลูกค้าต้องหยุดทำงาน การเงินสะดุด และยังชวนชาวเงินติดล้อมาช่วยกันสร้างมาตรฐานใหม่ให้กับวงการ นั่นคือการเป็นโบรกเกอร์ที่ไม่ได้มีหน้าที่แค่ขาย แต่เราใส่ใจปัญหาของลูกค้าเหมือนปัญหาของคนใกล้ชิด พร้อมดูแลตั้งแต่การให้คำแนะนำไปจนถึงติดตามการซ่อมรถให้ลูกค้า



Day 2 :

ร่วมพลังสร้างฝายยามเช้า

หลังฟังเรื่องราวแนวทางการสร้างความยั่งยืนของมูลนิธิแม่ฟ้าหลวงแล้ว เราได้ร่วมกันทำกิจกรรมที่สร้างประโยชน์ให้กับชุมชนและสิ่งแวดล้อม คือการสร้างฝายเพื่อฟื้นฟูความสมบูรณ์ของธรรมชาติ และคืนความชุ่มชื้นสู่ผืนป่าที่ถูกไฟไหม้ไปเมื่อเดือนเมษายน 2566 ที่ผ่านมา และระหว่างสร้างฝายเรายังมีโอกาสได้ดูแลเพื่อนร่วมทีม และสร้างความสัมพันธ์ที่ใกล้ชิดไปพร้อมกัน

ทบทวนและเรียนรู้ยามเย็น

- ทบทวนกิจกรรมในช่วงเช้า นอกจากประโยชน์ของการสร้างฝายชะลอน้ำ สิ่งที่สำคัญคือการเน้นย้ำเจตนารมณ์ของ 2 องค์กรที่คล้ายกันในเรื่อง “คนและความยั่งยืน” โดยพี่เอ็ม จวีมาต Head of Branch Development & Sales Management and Collections
- เมื่อเราเข้าใจความต้องการและปัญหาของลูกค้าแล้ว พี่ๆ ฝ่ายบริหารความเสี่ยงและอำนวยการสินเชื่อ คือ พี่สมรัก พี่อ้อม ดวงรัตน์ พี่ตุ๋ ระวี และพี่เขียน รัตนศักดิ์ ยังมาแนะนำวิธีช่วยลูกค้าในรูปแบบต่างๆ เพิ่มเติม ผ่านเคสจริงของลูกค้า
- กิจกรรม DD Story Sharing เปิดพื้นที่ให้ทุกคนแชร์เรื่องราวดีๆ ว่าเงินดีดล่อช่วยให้ชีวิตของทั้งผู้นำเองและน้องๆ สาขาดีขึ้นได้อย่างไร

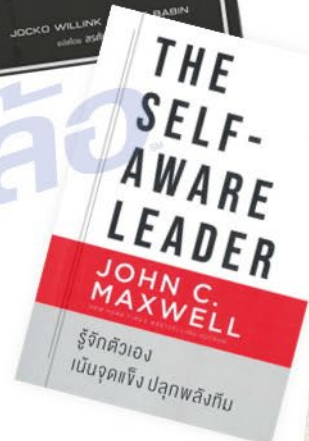




Day 3 : Sales Collaboration

เปิดเวทีให้ 'เปิดใจ' โดยให้ผู้จัดการพื้นที่และผู้จัดการบริหารความสัมพันธ์ช่องทางได้เปิดใจพูดคุยเพื่อให้เข้าใจบทบาทหน้าที่ของกันและกัน และวางแผนการทำงานร่วมกัน โดยใช้แนวคิดจากหนังสือ Extreme Ownership และ The Self-Aware Leader

ก่อนจะปิดท้ายด้วยพีโซค ศกโซค ทีม BDSM ขึ้นเวทีมาสรุปให้ทุกคนเห็นการทำงานร่วมกันเป็นทีม ด้วยความเชื่อใจ (Trust) และการให้เกียรติ (Respect) ซึ่งกันและกัน เพราะทุกคนคือ "Sales Team: One Team One Goal" และจบด้วย AHA Moment ให้ทุกคนได้แชร์ช่วงเวลาสุดประทับใจและข้อคิดที่ได้จากการมาร่วมเวิร์กชอป



ช่วงเวลาที่ต้องบอกต่อ แบบร้อง AHA

“ประทับใจเรื่องที่คุณหนุ่มเล่าให้ฟัง คุณป้าน่าใจอดมูลค่า 11 ล้านไปแลกกับเงินกู้ธนาคาร 1.5 ล้าน เพราะความไม่รู้ทำให้คิดถึงกลุ่มลูกค้าเราปัจจุบันในตลาดสินเชื่อและคิดถึงตัวเองในฐานะพนักงานหนึ่งคนที่มีส่วนช่วยขับเคลื่อนธุรกิจนี้ว่าจะทำอย่างไรจึงจะส่งมอบบริการทางการเงินที่เป็นธรรมและโปร่งใสให้กับพวกเขาเหล่านั้นได้”

“ประทับใจช่วงที่ทำฝ่ายเพราะรองเท้าคู่ที่ใส่ไปกัดมากจนเดินแทบไม่ได้ เลยถอดรองเท้าเดินเท้าเปล่า แล้วระหว่างช่วงที่เดินที่ตีเดินมาถามว่าเป็นอะไร เลยบอกไปว่ารองเท้ากัดเดินไม่ได้เลย พี่ตีเลยถอดรองเท้าของตัวเองให้ก้อยใส่ แล้วพี่ตีก็เดินเท้าเปล่าไปด้วยกัน พี่เขาดีกับเรขนาดนี้เลย”

“ชอบช่วงที่ช่วยกันทำฝ่ายเพราะไม่ว่าจะเป็นผู้หญิงหรือผู้ชาย ทุกคนไม่เกี่ยงงาน ช่วยกันขุดดิน ขนหินเหมือนกันหมด”

“ชอบที่สุดตอนฟังเรื่องของความยั่งยืน ทำให้รู้ว่าการสร้างความยั่งยืนจำเป็นต้องใช้ความเข้าใจและต้องเป็นความยั่งยืนของทั้ง 3 ฝ่าย คือ บริษัท ลูกค้า และพนักงาน”

“ชอบที่มาของตัวเลขบนป้ายชื่อที่ไม่ได้เป็นตัวเลขมั่วๆ แต่มาจากการโทรสอบถามเรื่องสุขภาพของแต่ละคน ใครสุขภาพไม่ดีก็จะถูกจัดให้ไปอยู่ฝ่ายต้นๆ ส่วนคนที่แข็งแรงหน่อยก็จะอยู่ฝ่ายท้ายๆ คือบอกถึงความใส่ใจ และการจัดคนให้เหมาะกับจุดเหมาะกับงาน”

โดยในปี 2566 ที่ผ่านมา เงินดีดล้อได้สร้างโอกาสการเติบโตให้กับเหล่าผู้นำสาขารุ่นใหม่ จากที่เคยเป็นผู้จัดการสาขาที่ดูแล 2 สาขาขึ้นมาเป็นผู้จัดการพื้นที่ จำนวนกว่า 40 คน ซึ่งการเพิ่มจำนวนผู้นำเหล่านี้ทำให้ผู้จัดการพื้นที่แต่ละคนมีจำนวนสาขาที่ต้องดูแลน้อยลง มีเวลามากขึ้นที่จะเอาใจใส่คุณภาพชีวิตของน้องๆ สร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับทีม รวมถึงพัฒนาทักษะการทำงานของทีมให้ดียิ่งขึ้นด้วย และเงินดีดล้อจะไม่ได้แค่สร้างโอกาสการเติบโตนี้ให้กับพวกเขาเท่านั้น แต่จะทำทุกอย่างเพื่อเตรียมความพร้อมให้กับผู้นำใหม่กลุ่มนี้ให้มีทักษะการบริหารจัดการและการสื่อสารที่พร้อมจะขึ้นมาเป็นผู้นำที่ดีอย่างเต็มตัวและพร้อมที่จะเป็นคนที่ส่งต่อโอกาสการเติบโตให้กับน้องๆ รุ่นต่อไป

“มีทกวันนี้ได้เพราะโอกาสจากองค์กรแห่งนี้ ไม่ว่าจะเป็นโอกาสในการเติบโตในหน้าที่การงานและการได้รับโอกาสการเป็นผู้นำด้านวัฒนธรรม (Culture Hero) รุ่นที่ 3”

วันทนา ตูบันเทิง
ผู้จัดการพื้นที่ SO4

“เพราะเงินดีดล้อมีความจริงใจที่จะมอบแต่สิ่งดีๆ ให้ลูกค้าและตัวพนักงานด้วย ทำให้ชีวิตของเราดีขึ้น มีรายได้มั่นคง มีเงินผ่อนบ้านและใช้จ่ายในชีวิตประจำวัน และยังสามารมีเงินไว้สำรองยามฉุกเฉิน”

สุนิสา คชเวช
ผู้จัดการพื้นที่ BK17

“เงินดีดล้อมีวัฒนธรรมที่ดีและเป็นบริษัทที่สุดยอดเยี่ยมใจเราเลย เพราะให้ออกาสมีงานที่มั่นคง”

กฤษฎดา โพธิ์เจริญ
ผู้จัดการพื้นที่ CE16

“เงินติดล้อเป็นบริษัทที่พร้อมจะหยิบยื่นโอกาสและความสุขให้เราเสมอ เพียงแค่เราจะมองเห็นโอกาสนั้นและหยิบมันไปใช้หรือเปล่า และเพราะที่นี่ทำให้เราได้มีโอกาสเติบโตในสายงาน มีโอกาสที่จะทดลอง ได้เรียนรู้ ได้ทำประสบการณ์ใหม่ๆ และพัฒนาตัวเองให้ก้าวไปสู่การเป็นผู้นำ”

ณัฐพร วงศ์คม
ผู้จัดการพื้นที่ NO2

“ที่นี้เห็นโอกาสได้ชัดเจนมาก ทั้งด้านการพัฒนาตัวเอง รวมถึงเรื่องการเป็นทีมเวิร์คนี้สุดๆ เราารู้สึกเสมอว่าเราไม่ได้ทำงานคนเดียว เรามีทีมงาน มีเพื่อนร่วมงาน ดังนั้นความสุขในการทำงานก็จะมาจากการที่เราทำในทุกๆ วัน ก็ไม่คิดว่าจะจากเด็กตัวเล็กๆ ที่มาเป็น CSS เติบโตเป็น CSO มาเป็นผู้จัดการสาขา และเป็นผู้จัดการสาขาที่ดูแล 2 สาขา รู้สึกว่าเราได้เรียนรู้ประสบการณ์จากงานทุกตำแหน่งเลย และได้รับโอกาสที่จะพัฒนาตัวเองตลอดเวลาด้วย”

ธีระยุทธ สมมี
ผู้จัดการพื้นที่ SO12

“เงินติดล้อเป็นองค์กรที่เปิดโอกาสให้ทุกๆ คนมีโอกาที่จะสามารถร่วมงานได้และเติบโตในสายงานได้ มอบโอกาสให้เราได้ค้นพบความสามารถของตัวเอง และใช้สิ่งนั้นมาสอนและช่วยพัฒนาคนอื่นได้”

กชนิภา วรรณศรี
ผู้จัดการพื้นที่ BW6

“ก้าวแรกที่เข้ามาทำงานที่เงินติดล้อรู้สึกถึงความอบอุ่น มีความสุขมากจนไม่คิดที่จะลาออกเลย ด้านการเติบโตเราได้รับโอกาสมากๆ เลย จากพนักงานการเงินเติบโตมาเป็นผู้จัดการเขตพื้นที่ มีงานที่มั่นคง มีรายได้ที่เพียงพอต่อการใช้จ่ายเลี้ยงดูลูก มันดีมากค่ะ”

ปริญญช พรมนอก
ผู้จัดการพื้นที่ EN11

เรื่องเล่าจาก NTLers

เส้นทางแห่งโอกาส
ผมนิยามว่านี่แหละที่เรียกว่า
'ความมั่นคง' ของชีวิต

“ผมเคยเป็นคนที่ยากจนที่สุดในหมู่บ้าน แต่ช่วงโควิด-19 ที่ผ่านมามีครอบครัวผมแทบไม่ได้รับผลกระทบอะไรเลย เรายังใช้ชีวิตได้โดยไม่ลำบาก เพราะการทำงานที่เงินติดล้อช่วยให้ผมรู้ว่าเราจะใช้ชีวิตอย่างเหมาะสมได้อย่างไร ควรใช้เท่าไร เก็บออมเท่าไร ทุกวันนี้ผมมีเงินเก็บ มีบ้าน มีที่ดิน ได้เรียนจบปริญญาโทก็เพราะเงินติดล้อ แล้วผมคิดว่าคุณภาพการดูแลพนักงานของแต่ละบริษัทมันวัดกันได้จากสถานการณ์โควิด-19 ที่ผ่านมา ที่เงินติดล้อไม่มีพนักงานที่โดนเลิกจ้าง แม้แต่คนเดียว ขณะที่หลายที่มีทั้งการปลดพนักงานลดเงินเดือน แต่เราดูแลพนักงาน ช่วยเหลือพนักงาน และเพิ่มเงินให้กับพนักงาน เพื่อให้เขาอยู่ได้ในเวลานั้นด้วยซ้ำไป นี่คือความต่าง ผมอยู่กับเงินติดล้อมาสิบกว่าปี ผ่านหลายวิกฤติมากับเงินติดล้อ แต่ทุกวิกฤติเราไม่เคยมีการปลดพนักงานเลย นี่แหละที่เรียกว่าความมั่นคงของชีวิต”

หมู สุรินทร์
BDSM



“อันดับแรกที่ผมต้องขอบคุณคือ ‘ครอบครัว’ ที่เป็นกำลังใจสำคัญและยอมเสียสละเพื่อให้ผมเติบโตในหน้าที่การงานอย่างเต็มที่ ต่อมาก็คือพี่ผู้จัดการภาคทุกคน โดยเฉพาะ ‘ภาคบอย’ บัญชา เรืองแสง ผู้จัดการภาคกลาง - ตะวันออก ที่ให้โอกาสผมตั้งแต่เป็นผู้จัดการสาขาจนได้ขึ้นมาเป็นผู้จัดการพื้นที่ รวมถึงลูกน้องและผู้บริหารทุกคนที่คอยสนับสนุน ช่วยเหลือผลักดันจนผมมีวันนี้

ทุกคนจึงเป็นไอดอลให้กับผม โดยเฉพาะคุณหนุ่ม ปิยะศักดิ์ MD เงินติดล้อ ซึ่งเป็นคนที่ผมศรัทธาและเชื่อมั่นในแนวคิดที่กว้างไกลของคุณหนุ่มมาก และยังเป็นคนที่ทำให้ผมเห็นภาพอนาคตของบริษัทได้ชัดเจนขึ้น

และถ้าพูดถึงเรื่องโอกาสและการเติบโตที่นี่ ผมคิดว่าคนเรามีเวลา 24 ชั่วโมงเท่ากัน ต้องคิดว่าเราใช้เวลา 24 ชั่วโมงนี้ไปเพื่อใคร และถ้าอยากจะสบายตอนที่อายุเยอะๆ ก็ต้องทำงานให้เยอะตอนที่เรายังยังน้อย และเมื่อโอกาสมาถึงก็คว้าโอกาสนั้นไว้ โดยไม่จำเป็นต้องรอให้มีความพร้อม ผมพูดแบบนี้ได้ เพราะที่เงินติดล้อมีหลักสูตร มีเวิร์กช็อปที่พร้อมสนับสนุนทุกคนให้ได้เรียนรู้ เพื่อให้สามารถใช้โอกาสที่ได้มาให้ได้ดีที่สุด

ไม่ต้องกลัวองค์การจะไม่โต แต่ที่ต้องกลัวคือ ถ้าไม่พร้อมเรียนรู้ ไม่พร้อมเปลี่ยนแปลงไปกับโอกาสที่มาถึง เราอาจจะโตไม่ทันองค์กร”

เซ พิษณุพงษ์
BDSM



ได้รับโอกาสจาก 'พนักงานสาขา' สู่การเป็น 'กูรู' ให้ความรู้ทางการเงิน



"ถ้าอยู่ที่สาขาวิบูลอาจจะสอนคนได้แค่คนสองคน แต่ถ้ามาเป็นเทรนเนอร์
ที่นี่ ขวัญจะสอนคนได้อีกเป็นพันๆ คนนะ

ประโยคนั้นเป็นประโยคที่พี่คนหนึ่งพูดกับผมในวันที่ผมทำงานเป็นเจ้าหน้าที่
สินเชื่ออยู่ที่สาขาแถวบางแค และเป็นประโยคที่กระซิบบอกผมให้คว้าโอกาส
ที่เงินติดล้อให้ผมวันนั้น

ย้อนกลับไปวันแรกที่ผมเข้ามาสมัครงานที่นี่ ผมเริ่มด้วยตำแหน่งเล็กๆ
อย่างเมสเซนเจอร์ ทำหน้าที่ส่งของ ส่งเช็ค ตามที่นายสั่ง ผมพยายามทำหน้าที่
ที่ได้รับให้ดีที่สุด จนผู้ใหญ่เห็นและได้รับโอกาสขยายและทำงานเป็น
เจ้าหน้าที่ QV และพัฒนาต่อเป็นเจ้าหน้าที่ CA ที่มีหน้าที่อนุมัติสินเชื่อให้กับ
น้องๆ สาขาที่ส่งเรื่องเข้ามา ผมได้รับโอกาสในชีวิตการทำงานอีกครั้งคือ
ย้ายไปทำงานเป็น "เจ้าหน้าที่สินเชื่อ" เพื่อไปเรียนรู้และทำความเข้าใจงาน
ที่บ้านมากขึ้น และวันนั้นที่พี่คนนั้นเขาโทรหาเพื่อชวนผมไปทำงานเป็น
เทรนเนอร์สินเชื่อ ผมใช้เวลาไม่นานก็ตัดสินใจมารับหน้าที่เทรนเนอร์ เพราะ
ใจผมมันอยากเป็นเทรนเนอร์อยู่แล้ว สมัยเด็กๆ ผมเคยฝันอยากเป็นครู
อยากส่งต่อสิ่งที่ผมรู้ให้คนอื่น และอยากเห็นว่าสิ่งดีๆ ที่เราส่งต่อให้เขามัน
ทำให้ชีวิตการทำงานของเขาดีขึ้นยังไง เรียกว่าวันนี้ผมก็เต็มเต็มฝันนั้นได้
แล้วครับ

ผมไม่รู้เลยว่าถ้าผมไม่ได้มาทำงานที่นี่ วันนี้ผมจะมายูได้ถึงจุดนี้
หรือเปล่า เพราะที่นี่ให้โอกาสผมได้พัฒนาตัวเองทั้งในเรื่องของ
สายงาน ทักษะการทำงานต่างๆ ที่เข้ามาท้าทาย และในเรื่องของ
การศึกษา ผมเข้ามาสมัครงานที่นี่ในตำแหน่งพนักงานส่งของ
ด้วยวุฒิ ม.6 จนวันนี้ผมเป็นผู้เชี่ยวชาญด้านความรู้ทางการเงิน
ด้วยวุฒิปริญญาโท ขอบคุณและดีใจครับที่ได้ทำงานที่นี่"

ขวัญ มิ่งขวัญ
TIDLOR Academy



ปลดล็อกข้อจำกัดของเส้นทาง การเติบโตที่เงินติดล้อ

“Culture Book เล่มหนึ่งของเงินติดล้อที่ผมชอบมากที่สุดคือ ‘Opportunity Inc.’ เพราะคำว่า ‘องค์กรแห่งโอกาส’ ที่เป็นชื่อหนังสือไม่ได้เป็นสิ่งที่เกินจริงสำหรับที่นี่”

คุณเชียน รัตนศักดิ์ Deputy Chief Risk Officer ของเงินติดล้อในปัจจุบัน คือหนึ่งในชาวเงินติดล้อที่ได้รับโอกาสให้เติบโตข้ามสายงาน ทำให้คุณเชียนที่มาจากสายตรวจสอบธุรกิจ (Business Audit) สามารถข้ามฟากมาเป็นผู้บริหารในฝั่งบริหารความเสี่ยงและอำนวยการสินเชื่อ (Risk & Credit) ได้ทั้งที่ไม่เคยมีประสบการณ์ในการทำงานสายนี้มาก่อน



“ผมทำ Internal Audit (ตรวจสอบภายใน) มาก่อน ทำให้เป็นคนชอบถาม แล้วก็ชอบเรียนรู้ พอมาทำงานที่เงินติดล้อ ซึ่งเปิดกว้างเรื่องการเรียนรู้ ผมเลยมีโอกาเข้าไปสังเกตการณ์ในหลายๆ การประชุมของฝั่งธุรกิจ ซึ่งปกติที่อื่นจะค่อนข้างปิดกัน แต่เงินติดล้อให้โอกาส ผมจึงได้สะสมการทำงานแบบข้ามฝ่ายมาเรื่อยๆ

แต่คนที่จุดประกายให้ผมอย่างแท้จริงก็คือ คุณหนู่ม MD เพราะสิ่งที่คุณหนู่มถามเสมอคือ อยากเรียนรู้เรื่องอะไร อยากพัฒนาตัวเองเรื่องอะไร อีกบ้าง ทำให้ผมเริ่มมองหาความท้าทายถัดไป แล้วพอคุยเรื่องนี้กัน คุณหนู่มคงประเมินจากพื้นฐานความรู้ ความสามารถ บุคลิกนิสัย และพิจารณาว่าผมมีศักยภาพที่จะทำงานในฟังก์ชันของฝ่ายบริหารความเสี่ยงและอำนวยการสินเชื่อ (Risk & Credit)

แต่ระหว่างทางผมต้องเตรียมความพร้อมเยอะมาก ทั้งหาความรู้เพิ่มเติม อ่านหนังสือที่คุณหนู่มแนะนำ และสิ่งที่ทำให้ผมข้ามสายงานมาได้อย่างรวดเร็วก็เพราะคนในทีมบริหารความเสี่ยงและอำนวยการสินเชื่อช่วยซัพพอร์ต และทีมมีความสามารถในงานที่ทำได้อยู่แล้ว สิ่งที่ผมเพิ่มเติมจึงเป็นเรื่องการพัฒนาศักยภาพทีมที่ได้อยู่แล้วให้ดียิ่งขึ้นไปอีก และหาเครื่องมือมาช่วยสนับสนุนการทำงานของทีม รวมถึงดูแลเรื่องทิศทางการทำงาน

ผมเชื่อว่าถ้าไม่ใช่เงินติดล้อ โอกาสแบบนี้คงเกิดขึ้นยาก และผมก็ไม่ใช่ว่าคนเดียวที่ได้รับโอกาสจากการทำงานที่เงินติดล้อ”

“โมเมนต์ที่เรารู้ว่าเราได้รับมอบหมายหน้าที่ที่ใหญ่ขึ้น เราก็รู้สึก
ผสมๆ กันมากกว่า ถึงเวลาแล้วหรือ แล้วก็มิกังวลบ้าง
แต่เราก็ภูมิใจและอยากทำหน้าที่นี้ให้ดีที่สุด ด้วยความเข้าใจถึง
ความสำคัญและบทบาทของมัน เพราะเมื่อบริษัทเรากำลังเติบโต
ขึ้นไปอีกสเต็ป บริษัทต้องขยายไปเรื่อยๆ ทีมของเราก็ต้องดูแลคน
มากขึ้น เพื่อให้องค์กรพร้อมรับทุกความท้าทายทางธุรกิจของตลาด
ไฟแนนซ์ที่แข่งขันกันสูงในทุกๆ ด้าน เราก็ต้องคอยอัปเดตข่าวสาร
หาข้อมูลใหม่ๆ มาปรับเปลี่ยนวิธีการทำงาน วางแผนในวันข้างหน้าว่า
เราจะก้าวไปอย่างไร

ที่คิดว่าด้วยความที่ตัวเราเองเป็นคนที่ไม่ยอมแพ้ ชอบความท้าทาย
ชอบลองทำอะไรใหม่ๆ เวลาได้รับมอบหมายอะไรก็จะพยายามหา
ทางออกให้ได้พอเราได้โอกาส เราเลยเชื่อมั่นและพยายามทำอย่างเต็มที่
บวกกับว่าเราโชคดีที่ได้รับคำแนะนำและซัพพอร์ตจากหัวหน้า
เพื่อนร่วมงาน และน้องๆ ในทีมอย่างดี ทุกอย่างนี้แหละรวมกันเป็น
รากฐานให้เราเติบโตไปข้างหน้า ต้องขอบคุณทุกคนด้วย”

เหมียว นุชนารถ
Happy People



โอกาสในการเรียนรู้เพื่อเข้าใจ และร่วมภูมิใจไปพร้อมๆ กับองค์กร

“เราเป็นมนุษย์เงินเดือนที่เติบโตมาในแวดวงธนาคารมากกว่า 10 ปี ค้นเคยกับการทำงานที่เป็นขั้นตอน มีระเบียบแบบแผนเป๊ะๆ ไม่ว่าจะเป็นการแต่งกายที่จะต้องใส่สูท ใส่กระโปรง และทรงตัวอยู่บนสันสูงตลอดเวลา รวมถึงวิธีการคุยงานกับผู้บริหาร ก็จะต้องอีเมลผ่านเลขานเพื่อนัดล่วงหน้าก่อน แต่สิ่งที่เราประทับใจตอนที่มาทำงานที่นี่คือ สไตล์การทำงานกับผู้บริหารที่เป็นกันเอง มันมีหลายครั้งที่เราคิดว่ามันเป็นเรื่องเล็กน้อยกว่าที่พี่ๆ เขาต้องมาสนใจ แต่เขาก็กระตือรือร้นเข้าประชุมและช่วยแนะนำแม้จะเป็นเรื่องเล็กๆ ซึ่งทำให้เราได้เห็นวิธีคิดและทางออกในการแก้ปัญหาต่างๆ จากพี่ๆ เขา

ความรู้สึกแรกที่ได้มาทำงานที่เงินติดล้อนี้มันผสมกันไปหมดนะ มีเรื่องที่เรารู้สึกแปลกๆ และเป็นภาพที่จะไม่มีวันได้เห็นที่ธนาคารในสมัยนั้นแน่ๆ คือพนักงานทุกคนใส่เสื้อยัดเงินติดล้อ เสื้อดำนิยมนับกับกางเกงยีนส์มาทำงาน แล้วตอนนั้นเราก็มีคำถามนะว่าเหตุผลอะไรทำให้เขามั่นใจแล้วก็กล้าที่จะใส่เสื้อขององค์กรไปไหนมาไหนข้างนอกได้ และพี่ก็คิดกับตัวเองนะว่าเราจะไม่มีวันใส่เสื้อเงินติดล้อไปข้างนอกแน่ๆ อาจเพราะว่าตอนแรกๆ พี่ก็ยังไม่เข้าใจเจตนารมณ์ในการทำธุรกิจของเงินติดล้อดีพอ

จนกระทั่งวันหนึ่งพี่ได้รับโอกาสเติบโตจากการเป็น Internal Audit ไปสู่การเป็นหัวหน้าฝ่ายกำกับธุรกรรม ได้มีโอกาสในการทำงานร่วมกับฝ่ายการตลาดฯ ทำให้พี่ได้รู้ว่าจะจริงๆ เจตนาเบื้องหลังผลิตภัณฑ์และบริการที่ทีมพยายามพัฒนาขึ้นมา มันจะช่วยสร้างโอกาสและยกระดับคุณภาพชีวิตของลูกค้าได้อย่างไร หรือทีม Financial Education ที่พี่ได้เข้าไปมีส่วนร่วมในการประชุมของเงินติดล้อกับธนาคารแห่งประเทศไทย แบบที่เราก็นึกเหมือนกันที่องค์กรใหญ่ๆ ข้างนอกก็ยังมาขอแชร์ความรู้จากเราในการช่วยพนักงานให้เปิดใจแชร์ปัญหาด้านการเงินเพื่อจะได้เข้าไปแก้ปัญหาได้ถูกต้อง ตรงจุด และทีมอื่นๆ อีกเยอะเลยที่คงพูดไม่หมด ประสบการณ์ทั้งหมดนี้มันทำให้ความรู้สึกของเราเพิ่มเป็นบวกมากขึ้นๆ ไหนจะคำบอกเล่าจากพี่ๆ ที่อยู่มานานๆ มันยังทำให้เราอินกับเรื่องราวขององค์กรนี้ เงินติดล้อมันเจ๋งว่ะ และทำให้เราภูมิใจจนกล้าที่จะใส่เสื้อเงินติดล้อ และใช้ #ProudtobeNTLers ได้ทุกวันนี้”

กัฟฟี่ สิริณ
Compliance



โอกาสของ การเติบโตนอก 'Comfort Zone'



“ก่อนหน้านี้ผมได้รับโอกาสให้ดูแลทีมพัฒนาผลิตภัณฑ์สินค้าแล้วก็ได้รับโอกาสที่ท้าทายตัวเองมากขึ้น คือการดูแลทีม 'MARCOM' (ทีมสื่อสารการตลาด) เพิ่มขึ้น ทำให้ได้เรียนรู้การทำงานนอกเหนือจาก Comfort Zone ของตัวเองเพิ่มขึ้น

และต้องขอบคุณองค์กรและวัฒนธรรมองค์กรที่เราสร้างกันมาที่ช่วยให้เรากล้าที่จะลองผิดพลาดถูก กล้าที่จะออกมานอก Comfort Zone เพราะถ้าองค์กรไม่มี License to Fail คือไม่ยอมให้เราพลาดเลย และไม่มีวัฒนธรรมที่ส่งเสริมให้เรียนรู้ ผมก็คงไม่กล้าที่จะเติบโต เพราะกลัวว่าถ้าพลาดไปแล้วจะยังงใจต่อ”

เดวิด จูติเดช

Marketing & Business Development



โอกาสเรียนรู้งาน ผลักดันเจตนารมณ์องค์กร

“ผมมีโอกาสเข้าไปเป็นกรรมการสมาคมฯ หน้าประกันภัย
หลังเงินติดล้อทำธุรกิจประกันมาระยะหนึ่งจนกลายเป็น
โบรกเกอร์รายย่อยอันดับ 2 ของประเทศ และมีลูกค้าที่
เราดูแลค่อนข้างเยอะ ผู้บริหารเลยคิดว่าน่าจะถึงเวลาที่
เราจะเข้าไปมีส่วนร่วมในสมาคมฯ เพื่อให้พี่แบ็กหรือ
มุมมองต่างๆ ในฐานะที่เราสัมผัสโดยตรงกับผู้บริโภค เพราะ
ยังมีบางบริษัทหรือยังมีเคลือบฉลของนายหน้าบางคน
ทำให้เกิดข้อเสียในอุตสาหกรรม หรือทำให้ลูกค้าไม่ไว้วางใจ
การเข้าไปมีส่วนร่วมในสมาคมฯ จะทำให้เราสามารถร่วม
เสนอความคิดเห็นไปถึงคปภ. (สำนักงานคณะกรรมการ
กำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย) ที่เป็น
หน่วยงานกำกับดูแล เพื่อช่วยยกระดับนายหน้าประกันให้
มีมาตรฐานสูงขึ้นได้ แล้วส่วนตัวก็ทำให้ผมมีโอกาสขยาย
มุมมองที่กว้างขึ้นจากการมีโอกาสเป็นกรรมการสมาคมด้วย”

โก้ ชาญฤทธิ์
Insurance Broker



เรียนรู้ทุกวันเพื่อปรับตัว และเติบโตไปพร้อมกับองค์กร



“เราเริ่มต้นการทำงานที่นี้ด้วย Mindset ที่เปิดใจ เพราะตัวเราเองก็อยากค้นหาและทดลองสิ่งใหม่ๆ เลยตัดสินใจมาร่วมงานกับเงินติดล้อ ช่วงแรกๆ ที่ยังไม่ได้รู้จักตัวตนของเงินติดล้อเท่าไร (ยังไม่ได้มาร่วมงาน) พูดตรงๆ เลยว่าเวลาครอบครัวหรือคนรู้จักถามว่าทำงานที่ไหน แล้วเรบอกว่าเงินติดล้อ ภาพในหัวที่ทุกคนรวมถึงเราด้วยนึกถึงจะเป็นภาพของการทวงหนี้ รู้สึกเป็นธุรกิจสีเทาๆ หน่อย แต่พอเราได้ทำการบ้านเยอะๆ ฟังจากบทสัมภาษณ์ต่างๆ จาก YouTube ศึกษาเรื่องราว ความเป็นมาของบริษัทนี้ แล้วจริงๆ บวกกับได้ฟังจากปากคุณหนุ่ม MD เองแล้ว ภาพในหัวของเรานั้นก็เปลี่ยนไป เรามีโอกาสได้ทำความเข้าใจ Vision Mission ขององค์กรนี้ที่อยากจะช่วยให้ลูกค้าของเรามีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น ซึ่งเราก็อินมากด้วย

พอมาถึงวันแรก สิ่งที่เราเซอร์ไพรส์มากคือสิ่งที่ไม่คิดว่าเราจะมี ไม่ว่าจะเป็นโต๊ะพูล ตู้เครื่องดื่ม รวมถึงเคาน์เตอร์ที่ขายเบียร์ ที่เป็นมุมเล็กๆ ให้พนักงานได้ผ่อนคลาย รวมถึงกิจกรรม Culture ที่นี้ก็หลากหลาย ตอบโจทย์ทั้งสายบุญ อย่างงานกฐิน รับบริจาคเลือด สายเทศกาลอย่างฮาโลวีน คริสต์มาส วาเลนไทน์ และอื่นๆ การเชิญวิทยากรทั้งจากภายในและภายนอกมาแบ่งปันความรู้ในช่วง Happy Time รวมถึงพนักงานสายเอนที่ต่อคิวกันไปจองห้องคาราโอเกะเพื่อปล่อยพลังกันได้ ซึ่งเราก็ไม่เคยได้เห็นที่ไหนนะ

สิ่งที่ประทับใจสุดๆ แล้วคิดว่าต่างจากที่เราคิดภาพไว้คือ การให้โอกาสพนักงานได้ล้ม ผิดพลาด แล้วก็ได้ลองแก้ไขปัญหาด้วยตัวเอง คือที่อื่นเราต้องทำถูกเท่านั้น แต่ที่นี้คุณหนุ่มจะพูดเองเลยว่า ถึงจะผิดพลาดก็ไม่มีใครตาย และคอยให้กำลังใจ ให้คำแนะนำว่า ถ้าผิดแล้วจะเรียนรู้อย่างไร ขอความช่วยเหลือได้จากใครบ้าง แล้วก็อีกเรื่องที่เราคิดว่าเป็นเรื่องที่ดีคือ ที่นี้ให้โอกาสในการเรียนรู้ ตั้งแต่วันแรกที่เข้ามาทำงาน ที่นี้ก็ส่งเราไปอบรมคอร์ส CAE (Chief Audit Executive Professional Leadership Program) เพื่อเรียนรู้รายละเอียดและหน้าที่ความรับผิดชอบของตำแหน่งนี้โดยตรง แล้วก็มีอีกหลายคอร์สมาก รวมถึงได้มีเวลาศึกษาวิธีการทำงานของทีมงานหน้าบ้าน ผ่านกิจกรรม Business Review ด้วยโอกาสการเรียนรู้ทั้งหมดนี้ ทำให้เราได้เข้าใจองค์กรมากขึ้นและเข้าใจจริงๆ ว่าเงินติดล้อเป็นองค์กรแห่งการเรียนรู้”

อ้อย อุมารณ
Internal Audit



องค์กรโตไว โอกาสมาเร็ว... จน 'คน' เกือบ 'โตไม่ทัน'

“สมัยผมเป็นผู้จัดการสาขาที่พญา มีน้องคนหนึ่งได้รับการโปรโมทขึ้นเป็นผู้จัดการสาขาใหม่ของเงินติดล้อ แล้วน้องคนนี้ก็ขอลาออกเพื่อจะไปทำงานกับธนาคารแห่งหนึ่ง ผมก็เสียดายฝีมือเขาแต่ก็รั้งไว้ไม่อยู่ เลยวางแผนชวน ‘ภาคบอย’ (บัญชา ผู้จัดการภาคกลาง - ตะวันออก) ซึ่งตอนนั้นเป็นผู้จัดการพื้นที่ใหม่ที่บ้าน แล้วก็หลอกน้องให้มาบ้านผม บอกน้องไปว่าผมจะเลี้ยงส่งเพราะเป็นวันที่ 30 พฤศจิกายน พี่บอยก็เจอกับพี่บอย แล้วพี่บอยกับผมก็ช่วยกันรั้งให้น้องฟังไปหลายเรื่องจนเกือบถึงตี 4 ว่าถ้าอยู่ต่ออนาคตจะเป็นยังไง เหตุผลที่เขาจะออกเพราะกลัวจะต้องขึ้นมาเป็นผู้จัดการสาขา คือมันโง่ไปแล้วเขาคิดว่าตัวเองยังไม่พร้อม ผมเลยคุยกับพี่บอยว่าให้น้องถอยกลับมาเป็น CSO เพื่อฝึกกับผมต่ออีกสักพักดีไหม พี่บอยก็ยอม สุดท้ายน้องเลยเปลี่ยนใจไม่ออก ทั้งที่เซ็นสัญญากับที่ใหม่ไปหมดแล้วนะ จนทุกวันนี้เขาก็เติบโตขึ้นมาเป็นผู้จัดการพื้นที่ คือถ้าวันนั้นไม่ได้มานั่งคุยกัน ไม่ได้ช่วยกันคิดหาทางออก บทสรุปก็คงเปลี่ยน”

เช พิชญพงศ์
BDSM

เสียงจาก น้องใหม่ชาวเงินติดล้อ

“ตอนที่ตัดสินใจเลือกมาทำงานที่นี่ นอกจากบริษัทจะใหญ่โต น่าเชื่อถือแล้ว ก็คิดว่าจะมีงานหลากหลายให้เราได้เรียนรู้และพัฒนาตัวเองด้วย เคยถามคนที่เคยทำงานที่นี่ ทุกคนก็บอกเป็นเสียงเดียวกันนะว่าที่นี่มีโอกาสนให้เราได้เก่งขึ้นทุกๆ วันแน่นอน แล้วที่ชอบอีกอย่างคือที่นี่เป็นสังคมการทำงานที่รับฟังเสียงของพนักงานจริงๆ นี่จะเป็นสิ่งที่หลายๆ องค์กรไม่มี”

โบ จุฑารัตน์
BSCS

“ตอนได้ฟังเรื่องวัฒนธรรมองค์กรที่นี้รู้สึกชอบ ‘จิตวิญญาณความเป็นเจ้าของ’ และ ‘กระหายเรียนรู้’ เพราะที่นี้น่าจะเป็นองค์กรที่ทำให้เราไม่เคยอยากที่จะหยุดพัฒนาตัวเอง เพราะทีมของเรา องค์กรของเราก็ก้าววิ่งไปข้างหน้าอยู่ตลอดเวลา พวกค่านิยมก็ไม่ได้เป็นคำพูดลอยๆ แต่เป็นสิ่งที่สัมผัสได้จริงจากเพื่อนร่วมงานของเรา”

กัส สุทธิเกียรติ
BDSM

“ประทับใจตั้งแต่วันที่มาสัมภาษณ์ ผมสัมผัสได้ถึงความเป็นกันเองและความจริงใจเลยครับ หัวหน้างานก็ดี เชื่อใจทีม และพร้อมให้โอกาสน้องๆ ได้เสนอความคิดเห็นบนเรื่องงานอยู่เสมอ สิ่งที่อยู่เฉยๆ ก็สัมผัสได้จะเป็นเรื่องของทีมเวิร์ค ความร่วมมือร่วมใจ และให้โอกาสได้ผิดพลาดของที่นี่ ทำให้ผมรู้สึกว่า ผิดก็แก้ ไม่รู้ก็เรียนเพิ่มเท่านั้นเองครับ แล้วก็ประทับใจอีกวันที่มาปฐมนิเทศ เพราะผมได้ฟัง WHY HOW ขององค์กร มันทำให้ผมเข้าใจว่าเงินติดล้อกำลังทำเพื่ออะไร เพื่อใคร ตอนแรกเลยที่บ้านของผมไม่มีใครรู้จักเงินติดล้อเลยนะครับ แต่พอผมได้มาร่วมงานแล้วมีโอกาสได้เล่าให้เขาฟัง ทุกคนก็พยักหน้าตามแล้วก็รู้สึกดี เขาก็ให้โอกาสพนักงานได้พัฒนาตัวเองให้เก่งขึ้นไปพร้อมๆ กับช่วยเหลือลูกค้าและสังคมด้วย”

ต่อ ชยพล
Legal

“ก่อนที่เราจะย้ายมาที่เงินติดล้อ เราศึกษาข้อมูลมาเรื่องสวัสดิการ แต่มันก็ไม่ได้ไวไปมากกว่าธนาคารที่เราย้ายมา แต่สิ่งที่แตกต่างคือเรื่องโอกาสที่เราให้ลูกค้า มันเข้าถึงลูกค้าหลากหลายกลุ่มมากกว่า แปลว่าเราช่วยเขาได้ทั่วถึงมากขึ้น ทุกครั้งที่ปิดจบเคส เราจะรู้สึกดีที่ได้เป็นส่วนหนึ่งที่สามารถช่วยลูกค้าได้”

นุ่น เกตน์นิภา
BDSM

“ผมย้ายงานมาหลายที่แล้วครับ ตั้งแต่ข้าราชการไปจนถึงเซลล์ขายรถ แต่มีที่นี้แหละที่ผมชอบเรื่องค่านิยมมาก มันสะท้อนออกมาจากเพื่อนร่วมงานของเราจริงๆ เช่น กระหายเรียนรู้ เพราะผมเองเชื่อว่า ถ้าอยากเป็นคนที่ดีและเก่ง เราหยุดเรื่องนี้ไม่ได้จริงๆ และอีกอย่างคือ กล้าคิดกล้าลอง ที่นี้ให้โอกาสผมได้ทดลองหาวิธีการทำงานใหม่ๆ ด้วยตัวเอง ถ้าเป็นเรื่องของการให้โอกาสลูกค้า ผมว่าหนึ่งโฆษณาเรื่องเราไม่อยากจะให้คุณกลับมาหาเรานี้อันบอกตัวตนของแบรนด์และเจตนาที่เราอยากทำให้ลูกค้าได้ตรงประเด็นจริงๆ ครับ”

เจิน ธนัท
BDSM

เงินติดล้อ องค์กรแห่งโอกาสและความสุข

“พี่คิดว่าพวกเราทุกคนโชคดีที่ได้ทำงานในองค์กรอย่างเงินติดล้อ เพราะพี่ว่าองค์กรของเราเป็นองค์กรที่แตกต่าง เราไม่เหมือนใคร ตลอดชีวิตที่มีประสบการณ์การทำงานมากกว่า 40 ปีแล้ว ‘เงินติดล้อ’ เป็นบริษัทที่ดีที่สุดเท่าที่พี่เคยทำงานมาเลย แล้วการที่จะอยู่บริษัทนี้แล้วได้ประโยชน์ที่สุดคือ น้องๆ ทุกคนต้อง ‘เปิดใจ’ เพราะองค์กรนี้เป็นองค์กรแห่งโอกาส มีวิสัยทัศน์ และพันธกิจที่ดี สุดท้ายขอให้ทุกคนมีความสุขกับการทำงานที่นี่ครับ”

พี่ญะ ธัญญะ
Risk & Credit

“ไม่ว่าจะถามใครก็คงบอกเหมือนกันว่าเงินติดล้อคือองค์กรที่สร้างโอกาสให้กับทั้งพนักงาน ลูกค้า ครอบครัว และสังคม พี่เองมีความภูมิใจ น้องๆ เองก็ควรจะมี ความภูมิใจทั้งในตัวบริษัทและตัวเองที่ได้เป็นส่วนสำคัญในการสร้างโอกาสให้กับสังคมและมีโอกาสได้พัฒนาตัวเองให้เติบโตไปพร้อมกับบริษัท น้องๆ มากคนที่องค์กรจะให้ความสำคัญกับพนักงานขนาดนี้ พี่เองรู้สึกได้ ตลอดเวลาที่ทำงานที่นี้มา พี่คิดว่าพวกเราทุกคนโชคดีจริงๆ นะคะที่ได้มีโอกาสทำงานที่นี่”

พี่นิด ดวงพร
ที่ปรึกษา บริษัท เงินติดล้อ จำกัด (มหาชน)
และ อดีต EVP Corporate Governance

“เราโชคดีที่ได้มาอยู่กับองค์กรที่เห็นคุณค่าในการพัฒนาทรัพยากรบุคคล มีวัฒนธรรมที่ผลักดันให้เราอยากเป็นคนที่ดี ที่เก่งขึ้นในทุกๆ วัน พี่เห็นว่าทุกวันนี้้องค์กรของเราก็มีแต่พนักงานที่เก่งๆ เยอะขึ้น และพี่ว่าด้วยพลังตรงนี้แหละ เงินติดล้อของเราจะต้องดีขึ้นและเติบโตอย่างยั่งยืนแน่นอน”

พี่เปียโน
Operations & Loan Telesales

มองจากมุมมองอื่น: คิดสุดต่าง ทำสุดโต่ง สโตร์เงินติดล้อเป็นอย่างไร?

“สิ่งที่ผมประทับใจมาตั้งแต่ก่อนเข้ามาร่วมเป็นบอร์ดของเงินติดล้อเลยก็คือ การที่เงินติดล้อมีวัฒนธรรมองค์กรแบบ Doer คือเป็นวัฒนธรรมองค์กรแบบลงมือทำจริง ไฟก๊สในการทำสิ่งที่พูดให้เกิดขึ้นจริง ไม่ใช่แค่พูดฟุ้งๆ อย่างเรื่องที่เป็นกระแสกำลังฮิต หรือเทคโนโลยีที่กำลังมา เงินติดล้อก็ไม่ได้กระโดดเข้าไปทำทันทีแบบมั่วๆ แต่ลงมือศึกษาอย่างลึกซึ้งเกี่ยวกับสิ่งนั้นก่อน อีกเรื่องที่ผมประทับใจคือความเป็นองค์กรที่มีจิตวิญญาณของตัวเอง ค้นพบจุดมุ่งหมายของตัวเองว่าต้องการทำอะไร เพื่อใคร และทำตามจุดมุ่งหมายขององค์กรได้ดีมาก ที่เซอร์ไพรส์มากอีกเรื่องคือ การสร้างวัฒนธรรมองค์กรของเงินติดล้อที่ใช้ทั้งศาสตร์และศิลป์มาประยุกต์รวมกัน ได้พอเหมาะพอดี มาช่วยให้วัฒนธรรมองค์กรแน่นแฟ้นขึ้น ผมอยากบอกชาวเงินติดล้อทุกคนครับว่า ในสถานการณ์แบบนี้อยากให้ชาวเงินติดล้อ ‘Stay Humble’ คือทำตัวเป็นน้ำครึ่งแก้วอยู่เสมอ เพราะโลกทุกวันนี้เดินไปข้างหน้าไวมาก อยากให้ทุกคนกระหายเรียนรู้เพื่อพัฒนาตัวเองอยู่เสมอ และผมเชื่อครับว่าความแตกต่างนี้จะเป็นพลังที่ดีในทีมที่มีวัฒนธรรมองค์กรที่ดี และผมเชื่อว่าพลังของทุกคนนี้แหละครับคือความต่างที่โดดเด่นของเงินติดล้อ”

คุณต้นสน - สันติธาร เสถียรไทย
อดีตกรรมการบริษัท เงินติดล้อ จำกัด (มหาชน)



“ผมคิดว่าเงินติดล้อไม่ใช่แค่บริษัทที่แตกต่างจากคู่แข่งในตลาดเท่านั้น แต่ผมว่าเพราะเจตนาที่มุ่งมั่นและวัฒนธรรมองค์กรที่ตั้งใจ ใส่ใจ ทีมเขา และลงมือทำ เพื่อช่วยเหลือลูกค้าจริงจางแบบนี้ เงินติดล้อเป็นธุรกิจแบบทุกวันนี้ได้ เพราะเรารู้ว่าเรากำลังทำอะไร เพื่อใคร เป็นองค์กรที่ใช้วิสัยทัศน์ในการขับเคลื่อนธุรกิจ ทุกอย่างที่ทำก็สอดคล้องกับเจตนาที่มุ่งมั่นไปหมด เช่น หากลูกค้าไม่สามารถหมุนเงินมาชำระค่างวดได้ทัน เราก็จะให้โอกาสลูกค้าโดยการยืดระยะเวลาการยืดรถของลูกค้าออกไปอีกหน่อย และหากจำเป็นต้องยืดรถ เราจะต้องคืนกำไรส่วนต่างให้กับลูกค้า และนี่แหละคือตัวอย่างที่ผมคิดว่าไม่มีใครทำ ไม่มีใครบังคับให้ทำ และไม่ใช่สิ่งที่ต้องทำ แต่เราทำเพราะมันคือสิ่งที่ถูกต้อง สิ่งนี้แหละที่ทำให้ผมรู้สึกดีใจที่ได้เป็นส่วนหนึ่งของเงินติดล้อ ย้อนกลับไปตอนที่กำลังจะลงทุนในบริษัทนี้ ผมก็ไปปรึกษาคุณพ่อเล่าให้ท่านฟัง และบอกท่านนี้แหละที่จะเป็นที่สุดทั้งในเรื่องของการดำเนินธุรกิจและวัฒนธรรมองค์กรระดับประเทศ แต่คุณพ่อบอกว่า ไม่ใช่ นี่มันระดับโลกต่างหาก สุดท้ายผมอยากบอกชาวเงินติดล้อทุกคนว่า องค์กรนี้เป็นองค์กรที่พิเศษ แม้ว่าเราอาจจะเคยชินกับบรรยากาศที่เราทำงานในทุกวันนี้ แต่ผมอยากขออย่าทุกคนอีกครั้งว่าที่นี่เป็นที่ที่พิเศษมากๆ และอยากให้ทุกคนเก็บรักษา DNA เหล่านี้เอาไว้ เพราะสิ่งนี้แหละที่จะทำให้องค์กรเติบโต และขอให้ทุกคนอย่าหยุดอยู่หนึ่ง เพราะการหยุดนิ่งเท่ากับเดินถอยหลัง”

คุณชวิน เจียรนวนนท์
อดีตกรรมการบริษัท เงินติดล้อ จำกัด (มหาชน)



“บริษัทสินเชื่อทั่วไปจะทำโฆษณาเพื่อทำยอด ดังนั้นจึงจะกระตุ้นให้คนอยากใช้เงินตามความต้องการของตัวเอง คือออกไปในแนวกระตุ้นให้ใช้ชีวิตแบบฟุ้งเฟ้อ แต่เงินติดล้อที่ผมทำงานมาด้วยเกือบ 10 ปี เขามีเป้าหมายชัดเจนว่าต้องการช่วยคนที่ไม่สามารถเข้าถึงเงินทุนได้ ซึ่งคนกลุ่มนี้อย่าว่าแต่จะเอาเงินไปใช้ทำสิ่งที่ตัวเองชอบเลย แค่จะกินบางครั้งยังไม่มี เพราะเขาเข้าถึงแหล่งเงินทุนยากมาก ดังนั้นวิธีสื่อสารของเงินติดล้อก็จะต่างไป คือเป็นการสื่อสารว่าเงินติดล้อเป็นมิตรและพยายามจะช่วยเหลือเขาและช่วยทำให้ชีวิตหมุนต่อได้นะ

สำหรับผมคำว่า ‘คิดสุดต่าง ทำสุดโต่ง’ จะต้องมีความว่าสโลว์ไลฟ์เงินติดล้อห้อยท้ายอยู่ด้วยเสมอ เพราะมันเป็นคำที่สื่อถึง DNA ความเป็นเงินติดล้อได้มากที่สุด เพราะคนที่เงินติดล้อเป็นคนที่ถูกฝึกให้คิดแบบสุดต่างและได้ทดลองทำแบบสุดโต่ง หรือมีโอกาสได้ท้าทายตัวเองให้หลุดออกจากกรอบอยู่เรื่อยๆ มาตลอดจึงทำให้สามารถที่จะคิดและทำแบบนั้นได้จริงๆ ถ้าจะฝากถึงชาวเงินติดล้อ ผมอยากบอกว่าวิธีคิดและวิธีทำแบบนี้มันไม่ได้เป็นเรื่องของความพยายามแล้วจะสำเร็จ แต่เป็นเรื่องของการเปลี่ยนตัวเองจากข้างใน คือถ้าเราอยากทำอะไรให้สุดก็ต้องฝึกทำเรื่องใหม่ๆ ในแต่ละวัน คือต้องเปลี่ยนชีวิตเราให้มันต่างได้ก่อน อย่างถ้าอ่านหนังสือน้อยไป เราต้องอ่านให้มันมากขึ้นไหม เราไม่เคยเล่นโปรแกรมนี้เราต้องไปฝึกเล่นใหม่ หรือเคยตีปิงปองด้วยมือขวา ลองมาหัดตีมือซ้ายจะดีไหม เพื่อให้มันสนุกขึ้นในการทำอะไรที่ต่างออกไป เพราะถ้าไม่ได้เปลี่ยนจากข้างใน ความคิดมันก็จะวนๆ อยู่อย่างนั้น การจะฝึกตัวเองให้ทะลุกรอบได้มันจึงต้องหาตัวตนของตัวเองให้เจอและต้องเปลี่ยนตัวเองให้เยอะที่สุด มันถึงจะเปลี่ยนข้างในเราให้เป็นคนที่คิดแบบสุดต่าง ทำแบบสุดโต่งเพื่อเติบโตไปพร้อมๆ กับองค์กรแบบนี้ได้จริงๆ”

คุณตุ๋ อัครนิย
Genesis 12

“วิธีการทำงานของเงินติดล้อก็แตกต่าง เพราะเวลาเราขายงานเพื่อสื่อสารภาพที่เราอยากให้เป็น แต่ภาพนั้นอาจจะเป็นสิ่งทีระบบหลังบ้านเงินติดล้อยังไม่มี คุณหนุ่ม MD ก็จะเป็นคนที่คอยแนะนำให้ทีมปรับเปลี่ยนและพัฒนาให้มันสอดคล้องกับภาพที่เราอยากสื่อสารออกไป ในขณะที่บริษัทอื่นจะบอกว่า อ้อ อันนี้เราไม่มี อันนี้เราไม่ทำ หรือว่าอันนี้เราทำไม่ได้ แต่ในห้องประชุมของเงินติดล้อจะเป็นแบบสิ่งนี้เรามีหรือเปล่า หรือเรื่องนี้เราพร้อมไหม ถ้ายังไม่พร้อมเราทำให้มันพร้อมเพื่อให้ลูกค้าได้รับประสบการณ์เหมือนในหนึ่งเลยดีไหม แล้วหลังบ้านเขาก็จะไปทำอะไรกันให้วนวายเพื่อพัฒนาบางอย่างขึ้นมา วิธีแบบนี้สำหรับเรานั้นก็แปลกประหลาด แล้วผลดีก็ตกกับลูกค้านะ แต่ไม่ใช่ทุกองค์กรเขาจะทำหรอก เพราะการต้องรื้อต้องแก้เป็นเรื่องน่าปวดหัว ส่วนใหญ่เขาก็เลยเลือกที่จะทำไปเท่าที่มี แต่ที่เงินติดล้อทุกคนพร้อมจะเหนื่อยเพิ่มขึ้น เพื่อให้อะไรสักอย่างมันดีขึ้นกว่าเดิมได้อีก อยากบอกชาวเงินติดล้อว่า พวกคุณเดินมาถูกทางแล้ว คำว่า ‘คิดสุดต่าง ทำสุดโต่ง’ นี่แหละที่มันพาเงินติดล้อที่เคยเป็นวันให้มาไกลได้ขนาดนี้ แล้วที่สำคัญสุดคืออยากบอกว่า อย่างลัทธิที่จะคิดอย่างลัทธิที่จะทำ เพราะเราไม่กลัวเราจึงมาถึงวันนี้ได้ คือถ้าเมื่อไรที่เรากลัว หรือคิดว่า เอ้ยที่เราคิดว่ามันดีแล้ว ไม่ต้องคิดอะไรใหม่ๆ อีกแล้ว แบบนั้นอย่าทำ เพราะวันหนึ่งสิ่งที่เราคิดสุดต่างไว้ก็จะกลายเป็นเรื่องธรรมดา ดังนั้นชาวเงินติดล้อจึงต้องไม่หยุดคิดและต้องไม่อยู่ในกล่อง เราจะออกจากกล่องและอยู่นอกกล่องตลอดเวลา กินอยู่หลับนอนนอกกล่อง เพราะกล่องไม่ใช่ที่ที่เราจะเข้าไปอยู่”

คุณอ้อย พชญ์
Genesis 12

“บริษัทเรามีโอกาสได้เป็นที่ปรึกษาและช่วย heygoody พัฒนาระบบ LINE OA (LINE OFFICIAL ACCOUNT) เพื่อให้ลูกค้าสามารถเข้ามาใช้บริการเพื่อซื้อประกันรถยนต์ได้ตั้งแต่ต้นจนจบด้วยตัวเอง ซึ่งพอได้รับโจทย์ที่ทีมผมก็รู้สึกท้าทายตั้งแต่แรกแล้วล่ะ เพราะน่าจะเป็นการพัฒนา LINE OA เพื่อซื้อขายประกันรายแรกๆ ของไทยที่สามารถทำธุรกรรมได้ครบจบแบบนี้แล้ว heygoody ก็ทำให้ทีมงานผมอึ้งและทึ่งกับมาตรฐานการทำงานที่สูงและดีมาก โดยเฉพาะการวางแผน UX UI (User Experience และ User Interface) ที่ทาง heygoody ลงมือทำเอง แล้วก็ทำมาแบบละเอียด ชัดเจน และเป๊ะมากๆ ทำให้รู้เลยว่า heygoody ทำการบ้านกันมาดีและหนักมาก ซึ่งผมคิดว่าการให้ความสำคัญกับการสร้างประสบการณ์ลูกค้านี้แหละที่เป็น Key to success ให้ heygoody โดดเด่นขึ้นมาในตลาดขายประกันออนไลน์ที่มีคู่แข่งเยอะมากได้ ต้องบอกเลยว่าเราเปิดบริษัทมา 15 ปี heygoody เป็นแบรนด์ที่โดดเด่นมากจริงๆ เพราะเขาเข้าใจตัวตนของตัวเองชัดเจนและมุ่งมั่นมากจริงๆ ถึงขนาดที่พอจบโปรเจกต์ ทีมเราก็ได้นำสิ่งที่เรียนรู้มาจาก heygoody โดยเฉพาะในเรื่องการมี User Experience Flow ที่ละเอียดชัดเจนมาปรับใช้ในการทำงานของเรา อีกอย่างที่ทีมงานผมแอบตื่นเต้นก็คือ พอจบโปรเจกต์แล้ว heygoody ยังเชิญเราไปร่วมในงานเลี้ยงขอบคุณพาร์ทเนอร์ ทำให้รู้สึกว่าเขาไม่ได้ใส่ใจแค่ลูกค้าแต่ยังใส่ใจมาถึงทีม Vendor ที่ทำงานร่วมกันด้วย”

คุณก๊วก ธารินทร์
CEO & Founder บริษัท 1moby

“สิ่งที่ทีมของเราได้เรียนรู้จากการทำงานกับทีม heygoody ก็คือเราได้เรียนรู้ว่าเรื่อง 'คุณภาพ' ของงานคือสิ่งที่ต้องมาเป็นอันดับหนึ่ง เพราะตั้งแต่แรกที่คุณโยโย่ ภคมน มาคุยกับผมเพื่อปรึกษาเรื่องการทำเว็บไซต์ heygoody เราก็เห็นตรงกันว่าต้องนำเทคโนโลยีใหม่ที่ดีที่สุดมาใช้เพื่อจะได้ตอบโจทย์ลูกค้าได้สุดๆ แต่ก็มีความท้าทายระหว่างที่เราทำงานกับ heygoody คือเรื่องระยะเวลาการทำงาน ซึ่งตอนแรกเราก็ค่อนข้างกังวล แต่ในที่สุดทุกอย่างก็เป็นไปตามแผนที่วางไว้ เพราะทางทีม heygoody ทีมทำงานกันหนักมากเพื่อส่งงานที่มีคุณภาพมาให้เรา Dev ได้ทันเวลา และสิ่งที่ทำให้ประทับใจที่สุดในการทำงานกับ heygoody ก็คือ ทีม heygoody ทำงานกันแบบมืออาชีพที่มีมาตรฐานสูง ทำให้การบริหารงานร่วมกันของเรามีความราบรื่นและทำให้ทั้ง 2 ทีมทำงานร่วมกันเป็นทีมเวิร์คได้ดี ซึ่งผมคิดว่าเป็นกุญแจความสำเร็จที่ทำให้ได้ผลลัพธ์ของงานที่มีคุณภาพ”

คุณวิทย์ พิธีรี
CEO & Founder บริษัท ขอฟต์เดยู จำกัด

เสียงจากใจลูกค้าและความตั้งใจ ของพนักงานเงินติดล้อ



“ประทับใจในประกันติดล้อค่ะ เพราะพนักงานบริการดี เป็นกันเอง ให้ความช่วยเหลือเราได้ตลอด ถ้าใครถาม ก็จะบอกให้เขาซื้อประกันกับประกันติดล้อ ใช้ประกันติดล้อ ไปเรื่อยๆ เลย”

คุณอนุดา ทองใบ
ลูกค้าประกันติดล้อ
เงินติดล้อ สาขาท่าทองใหม่



สแกนเพื่อดูวิดีโอ
เสียงจากใจลูกค้า

“วันนั้นลูกค้าเกิดอุบัติเหตุช่วงกลางคืนแล้วเขาโทรหาเราแจ้งว่าเกิดอุบัติเหตุ แต่ไม่รู้จะต้องโทรหาใคร ประกันรถเป็นเจ้าไหน เบอร์อะไร เราเลยช่วยหาแล้วก็ติดต่อให้ค่ะ

ถ้าเราขับรถผ่านแล้วเจออุบัติเหตุ เรายังอยากช่วยเหลือ แล้วเขาเป็นลูกค้าของเรา เรายิ่งรู้สึกที่ต้องช่วยเหลือ รู้สึกดีนะค่ะที่เขาเป็นคนที่เขาโทรหาตอนที่เดือดร้อนที่สุด เพราะแปลว่าเราเป็นที่พึ่งให้เขาได้ค่ะ

เราเชื่อว่าโบรกเกอร์อย่างเราแตกต่างตรงที่เราไม่ได้มีหน้าที่แค่ขายเอายอดขายอย่างเดียว แต่เราตั้งใจที่จะบริการและช่วยเหลือลูกค้าด้วยความจริงใจจริงๆ ค่ะ”

เงินติดล้อ สาขาท่าทองใหม่



“เงินติดล้อช่วยธุรกิจได้เยอะ ทำให้ไปต่อได้
ทุกวันนี้ผมก็เริ่มสบายแล้ว ผมมีรถ มีบ้าน มีที่ดิน
มีอะไรๆ ก็เริ่มต้นมาจากเงินติดล้อนี่แหละ”

คุณทวีป เกียรติศรี
ลูกค้าเงินติดล้อ
เงินติดล้อ สาขาอ่างศิลา



สแกนเพื่อดูวิดีโอ
เสียงจากใจลูกค้า



 **เงินติดล้อ**

“พวกเรารู้สึกดีใจมากที่ได้เป็นส่วนหนึ่งในการช่วยลูกค้าให้ได้รับวงเงิน
ที่ต้องการและทันเวลา

เราเข้าใจว่าถ้าลูกค้าไม่ได้เงินส่วนนี้ไป เขาคงจะเดือดร้อนมาก ธุรกิจ
อาจสะดุดหรือต้องควักเงินส่วนตัวมาทดแทนส่วนนี้ ซึ่งอาจกระทบกับ
ชีวิตประจำวันของเขา

เราเลือกจะให้บริการลูกค้าอย่างจริงใจและเป็นกันเองค่ะ เพราะเรา
เห็นถึงความสำคัญของลูกค้า ในเมื่อเขาเดือดเนื้อร้อนใจมา เราก็อยากจะ
ให้บริการและช่วยเหลือเต็มที่ เพื่อให้ชีวิตเขาหมุนต่อได้

ได้ยินลูกค้าบอกว่าประทับใจแบบนี้ พวกเราก็ภูมิใจค่ะ ทำให้มีกำลังใจ
อยากให้บริการลูกค้าทุกคนแบบนี้ต่อไป”

เงินติดล้อ สาขาอ่างศิลา



TIDLOR Academy

อะคาเดมี่ขององค์กรด้านการเงิน ที่ไม่ได้พูดเรื่องการเงิน แต่พูดเรื่องการสร้าง วัฒนธรรมองค์กร



นี่เป็นอีกแง่มุมของเงินติดล้อที่แตกต่าง...

เพราะเราเป็นบริษัททางการเงินที่ไม่ใช่แค่ขายใจเข้า ขายใจออกเป็นตัวเลข แต่เราเป็นองค์กรที่เริ่มต้นจากความตั้งใจที่แตกต่างในการส่งมอบคุณภาพชีวิตที่ดีให้กับพนักงาน ลูกค้า และสังคม

เราให้ความสำคัญอย่างมากกับ 'คน' ที่เป็นทรัพย์สินที่ประเมินค่าไม่ได้ขององค์กร และ 'วัฒนธรรมองค์กร' ที่เป็นเข็มทิศคอยนำทางให้ชาวเงินติดล้อเดินไปข้างหน้าในทิศทางที่ควรจะเป็นและถูกต้อง แม้ในช่วงเวลาที่ท้าทาย เงินติดล้อจึงเปิดบ้านเพื่อแบ่งปันเส้นทางการสร้างวัฒนธรรมองค์กรที่เป็น Secret Sauce ให้กับองค์กรอื่นๆ ภายนอกผ่าน TIDLOR Academy

รู้ไหมว่า...



TIDLOR Academy ไม่ได้มีหน้าที่แค่เสริมสร้างความเข้าใจเรื่องวัฒนธรรมองค์กร หรือแค่จัดกิจกรรมต่างๆ เพื่อวัดระดับและย้ำความเข้าใจในค่านิยมองค์กรของชาวเงินติดล้อให้แข็งแรงยิ่งขึ้นเท่านั้น

แต่ TIDLOR Academy อยู่เบื้องหลังการสร้างหลักสูตรอย่าง TIDLOR Culture Wow และ TIDLOR Culture Camp ที่ตั้งใจจัดขึ้นเพื่อเปิดโอกาสให้กับบริษัทอื่นๆ ภายนอกได้เข้ามาร่วมเรียนรู้และแบ่งปันประสบการณ์การสร้างวัฒนธรรมองค์กรผ่านเส้นทางการเติบโตด้านวัฒนธรรมองค์กรของเงินติดล้อ

เพื่อให้เข้าใจและรู้จัก TIDLOR Academy ได้ชัดเจนเห็นภาพขึ้น เราเลยชวน 'พี่ตั๊' กาญจน์ณัฐ หนึ่งในผู้ร่วมก่อร่างสร้าง TIDLOR Academy มาเล่าทุกเรื่องราวที่หลายคนอาจสงสัย

ทำไม TIDLOR Academy ต้องช่วยองค์กรอื่นสร้างวัฒนธรรมองค์กร

“เพราะเงินติดล้อเชื่อว่าการส่งต่อความรู้และประสบการณ์ในการสร้างวัฒนธรรมองค์กรและค่านิยมที่ดีจะเป็นประโยชน์ต่อองค์กรที่สนใจและนำไปปฏิบัติอย่างจริงจัง ทำให้สังคมเติบโตด้วยองค์กรที่มีความตั้งใจที่จะดูแลพนักงานและสร้างสังคมที่ดีให้กับประเทศไทยมากขึ้น ขณะเดียวกันก็ทำให้เงินติดล้อมีมุมมองที่กว้างขึ้นจากฟีดแบ็กต่างๆ ที่ได้รับจากผู้เข้าร่วมหลักสูตรเพื่อนำมาพัฒนาต่อไป”

ยากแค่ไหน กว่าจะคลอດออกมาเป็น TIDLOR Academy ที่สามารถเปิดบ้าน ให้คนภายนอกมาดูงานวัฒนธรรมองค์กร

“ยากมาก แต่รู้ว่าทำได้และมั่นใจว่าสร้างได้ เพราะเงินติดล้อทำเรื่องวัฒนธรรมองค์กรมาตั้งแต่ปี 2016 แล้วก็เรียนรู้ ลองผิดลองถูกกันมาประมาณ 3 ปี จนเกิดเป็นชุดข้อมูลที่เราคิดว่า ถ้าไม่นำมาทำอะไรเลยก็จะเป็นแค่ความรู้ของเราที่ไม่ได้เกิดประโยชน์กับคนหมู่มาก

แต่ที่ไม่มั่นใจคือจะตรงใจหรือทำให้คนที่มาเรียนรู้นำไปปรับใช้ได้แค่ไหน เลยต้องใช้เวลาในการออกแบบหลักสูตร TIDLOR Culture Camp อีกประมาณ 3 เดือน จนออกมาเป็นหลักสูตรที่ไม่ว่าจะเป็นผู้บริหารระดับสูงหรือพนักงานระดับปฏิบัติการก็สามารถผลักดันให้วัฒนธรรมองค์กรเกิดขึ้นจริงได้

คือผู้บริหารระดับสูงสามารถถ่ายทอดให้พนักงานนำไปสร้างหรือพัฒนาต่อได้ ในขณะที่พนักงานระดับปฏิบัติการก็สามารถขยายภาพใหญ่ให้ผู้บริหารเห็นความสำคัญของการสร้างวัฒนธรรมองค์กร เพื่อให้เกิดการสร้างวัฒนธรรมในองค์กรขึ้นมาได้”

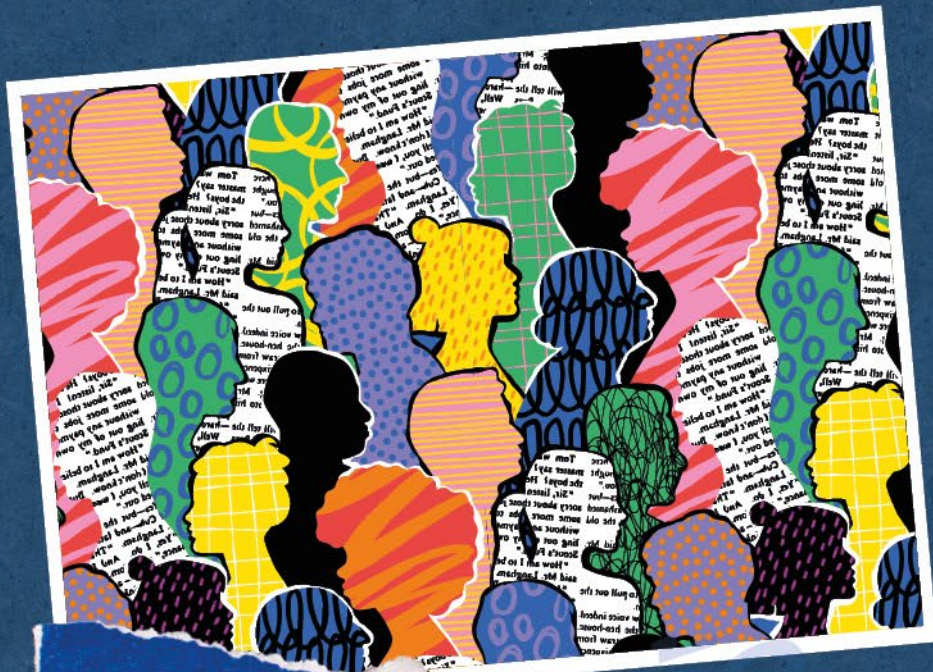
'TIDLOR Culture Wow' และ 'TIDLOR Culture Camp' ต่างกันอย่างไร

“คำตอบคือทั้ง 2 หลักสูตรแตกต่างกันในเรื่องความลึกของเนื้อหา การได้ลงมือปฏิบัติจริง และระยะเวลาที่ใช้ในการเรียนรู้ ดังนั้นจึงขึ้นอยู่กับความสนใจและจุดประสงค์การเรียนรู้ของผู้ที่ตั้งใจมาร่วมกิจกรรม”

TIDLOR Culture Wow : วัฒนธรรมและค่านิยมคือหัวใจของโปรแกรมนี้ ที่ใช้เวลาประมาณครึ่งวัน เพื่อให้กลุ่มคนหรือองค์กรที่สนใจได้เก็บเกี่ยวความรู้และประสบการณ์ในการสร้างวัฒนธรรมและค่านิยมองค์กรของเงินติดล้อ รวมถึงแลกเปลี่ยนมุมมองความคิดเกี่ยวกับการสร้างวัฒนธรรมองค์กร พร้อมสัมผัสบรรยากาศการใช้วัฒนธรรมองค์กรในการทำธุรกิจของเงินติดล้อ เพื่อให้เห็นภาพว่าวัฒนธรรมและค่านิยมสามารถช่วยนำพาธุรกิจไปข้างหน้าได้อย่างไร



TIDLOR Culture Camp: จุดมุ่งหมายคือการลงมือทำ เรียนรู้วิธีออกแบบวัฒนธรรมองค์กรในแบบฉบับเงินติดล้อเพื่อนำไปใช้ได้จริงผ่านการทำเวิร์กช็อปจากเครื่องมือสนุกๆ ในรูปแบบ 'Playbook' เพื่อให้ผู้บริหารและพนักงานในองค์กรเรียนรู้และออกแบบวัฒนธรรมองค์กรร่วมกันได้อย่างสนุกและทำได้จริง สลับกับการมีโอกาสนั่งเกณฑ์การณด้วยการเล่นและสัมผัสการทำงาน ของฝ่ายต่างๆ ในเงินติดล้อ โดยใช้เวลาทั้งหมดประมาณ 2.5 วัน



ใครควรมาร่วมกิจกรรมกับ TIDLOR Academy

“องค์กรที่ส่งคนมาเรียนกับเรามีทั้งองค์กรที่เพิ่งเกิดใหม่และอยากจะสร้างวัฒนธรรมองค์กรให้แข็งแรงเพื่อเติบโตไปข้างหน้า รวมถึงองค์กรที่เกิดและอยู่มายาวนานก่อนเราหลายสิบปีก็สนใจที่จะมาเรียนรู้ เพื่อนำไปทบทวนสิ่งที่เขาเคยมี เคยสร้างกันมาในอดีตให้มีความหมายที่ชัดเจน เพื่อให้คนในองค์กรของเขาเข้าใจวัฒนธรรมองค์กรที่มีอยู่มากขึ้น เหมือนเราไปจุดประกายให้เขา

หรือบางองค์กรเกิดมาแล้วก็ยังไม่รู้ทิศทางของตัวเองว่าจะไปทางไหนดี เหมือนยังขาดดาวเหนือนำทางก็ส่งคนมาเรียนรู้กับเรา

และที่ทำให้เราภูมิใจมากก็คือ องค์กรใหญ่บางแห่งที่มีธุรกิจหลายอย่างส่งคนมาเรียนกับเราอย่างต่อเนื่อง คือพอธุรกิจนี้เรียนไปแล้วก็ไปเล่าต่อให้คนที่ทำอีกธุรกิจขององค์กรฟัง แล้วก็ปากต่อปากไปเรื่อยๆ แล้วเขาก็ก้าวจริงจังมาก ถ่ายรูป ‘Playbook’ ที่เรียนรู้ไปจากเราและนำไปติดข้างฝาส่งมาให้ดู แล้วก็เล่าความคืบหน้าของการสร้างวัฒนธรรมองค์กรให้เราฟังเป็นระยะๆ

ขอแค่มีความสนใจและมุ่งมั่นที่จะเปลี่ยนแปลง ใครๆ ก็มาร่วมแลกเปลี่ยนกับเราได้ครับ”

‘เคล็ดลับความสำเร็จ’ ที่ทำให้องค์กร ทั้งในและต่างประเทศ อยากมาร่วมเรียนรู้กับ TIDLOR Academy

**TIDLOR Academy
ไม่ได้ขายความสำเร็จ
แต่ขายความจริง!**



แม้เงินติดล้อจะเคยล้มเหลวในช่วงเริ่มต้นของการสร้าง
วัฒนธรรมองค์กร เช่น เราเคยคิดว่า

- การสร้างวัฒนธรรมองค์กรต้องใช้งบประมาณสูง ทั้งที่
เป็นเรื่องของใจ หรือความร่วมมือมากกว่าเรื่องของงบประมาณ
- เราเคยคิดว่าการสร้างวัฒนธรรมองค์กรคือการสื่อสารทาง
เดียวแล้วคนจะเข้าใจ แต่พอทำการสำรวจจึงพบว่า มีคนเข้าใจ
วัฒนธรรมองค์กรในตอนนั้นแค่ 6%
- แล้วเราก็เคยพบว่า เจตนารมณ์ของเราเป็นแค่สิ่งที่ปะอยู่
บนกำแพงที่ทุกคนท่องได้ แต่ทุกคนไม่เข้าใจ

นั่นคือสิ่งที่เราแชร์ให้องค์กรและคนที่มาเรียนรู้กับเราว่า เราพลาด
ยังอยู่ในอดีตและเราปรับปรุงอย่างไร เพราะเรารู้ว่าลองวิธีไหนแล้วดี
หรือลองวิธีไหนแล้วไม่ดี เพราะทำมาแล้วแทบทุกอย่าง ซึ่งบทเรียน
หรือประสบการณ์แบบนี้ไม่สามารถหาได้จากบนเว็บไซต์หรือยูทูบ แล้วเรา
ก็เปิดโอกาสให้เขาได้ลองสร้าง ลองทำด้วยตัวเขาเอง
พอได้อ่านและทำความเข้าใจจนเห็นภาพความเป็น TIDLOR Academy
ชัดเจนแล้ว ถ้าใครจะร้องว่าออกมาก็ไม่ห้ามนะ

“สุดท้ายที่ผมอยากบอกคือ TIDLOR Academy เกิดขึ้นและเป็น
จริงได้ ไม่ใช่แค่ผู้บริหารที่มีวิสัยทัศน์ที่ดีและกว้างไกลเท่านั้น แต่เกิดจาก
ความตั้งใจของทีม Culture Gangster ตัวแทนจากฝ่ายต่างๆ และ
Culture Hero ที่ร่วมหัวจมท้ายช่วยกันสร้างวัฒนธรรมและค่านิยมองค์กร
ของเงินติดล้อมาด้วยกัน รวมถึงชาวเงินติดล้อทุกคนที่ร่วมกันสร้าง
สภาพแวดล้อมของวัฒนธรรมเงินติดล้อที่เกิดขึ้นจริง มีสถานที่จริง
มีข้อมูลจริง มีคนจริงที่สะท้อนค่านิยมองค์กรของชาวเงินติดล้อให้ทุกองค์กร
และทุกคนที่มาเรียนรู้กับเราเห็นและสัมผัสได้อย่างชัดเจน”

ดี กาญจน์ณัฐ
TIDLOR Academy



เสียงจากผู้เข้าร่วมกิจกรรม TIDLOR Culture Wow และ TIDLOR Culture Camp

“ได้ไอเดียใหม่ๆ แถมได้เรียนรู้วิธีการสร้าง Culture อย่างไร
ให้มีประสิทธิภาพและใช้ได้จริงกับคนในองค์กร”

คุณสฤณภัค ชัยประชา
บริษัท Rabbit's Tale

“ขอบคุณ TIDLOR Culture Wow ที่ทำให้ได้เรียนรู้
ไอเดียและมุมมองใหม่ๆ ในการปลูกปั้นวัฒนธรรมองค์กร
ให้สำเร็จ”

คุณกฤตนัน สนธิจิรวงศ์
บริษัท The Signature Brand

“การเข้าร่วมกิจกรรมนี้ทำให้ผมได้เรียนรู้ที่มา แนวคิดของผู้บริหาร
และวิธีการสร้างวัฒนธรรมองค์กร จนแข็งแกร่งแบบทุกวันนี้”

คุณศิวักร สิริวงศ์ภานุพงศ์
บริษัท Shopee Thailand

“ก่อนมาผมคิดภาพไม่ออกเลยว่า
ถ้าต้องทำวัฒนธรรมองค์กร ผมต้องเริ่ม
ยังไง แต่พอได้มาวันนี้แล้วผมเห็นภาพ
และโจทย์ที่ชัดเจนมากขึ้นเลยครับ”

คุณกิตติคุณ กิ่งแก้ว
บริษัท มิกซ์เชียน ฟู้ดส์ จำกัด



“รู้สึกประทับใจมาก แต่เดิมภาพที่คิดไว้
ก็ดีอยู่แล้ว แต่พอมาสัมผัสเอง ผลงาน
มันบวกมากขึ้นไปอีก”

คุณสุจารี อัสวมงคลกุล
บริษัท ไวท์ไลน์แอดมิเนชัน จำกัด



“สิ่งที่ผมชื่นชมสุดๆ คือวัฒนธรรมองค์กรที่
ทุกคนมีส่วนร่วมและทุ่มเทจนทำให้มันเกิดขึ้นได้จริง
มันสัมผัสได้ ผมรู้สึกประทับใจทุกอย่างตั้งแต่เดินออกมา
จากลิฟต์เลย”

คุณศุภณัฐ เข้มสุข
บริษัท กรุงไทยพานิชประกันภัย จำกัด (มหาชน)



Fun Fact

รู้หรือไม่...องค์กรแรกที่มาร่วม 'TIDLOR Culture Wow' กับเงินติดล้อคือใคร?

เฉลยเลยว่าเป็น 'ทีมสโมสรฟุตบอล บุรีรัมย์ ยูไนเต็ด' ที่มาเยี่ยมเงินติดล้อหลังย้ายสำนักงานใหญ่มาอยู่ที่ 'อารีย์ ฮิลล์' ได้ไม่นาน ทำให้เงินติดล้อมีโอกาสแชร์ประสบการณ์การสร้างวัฒนธรรมองค์กรเป็นครั้งแรก และหลังจาก...ว้าว!! แรกของทีมบุรีรัมย์ ยูไนเต็ด เงินติดล้อก็เริ่มมีองค์กรต่างๆ ทั้งภาครัฐและเอกชน ขอเข้ามาเยี่ยมชมและร่วมเรียนรู้วัฒนธรรมองค์กรของเงินติดล้อมากขึ้นจนนำมาสู่การตั้งทีม TIDLOR Academy เพื่อออกแบบหลักสูตรและแชร์ความรู้ให้กับองค์กรที่สนใจได้ตรงกลุ่มและตรงใจ





ทำไมโลโก้ของ TIDLOR Academy ถึงใช้รูปนกฮูก?

เพราะเงินติดล้อมีสัญลักษณ์ของค่านิยม
องค์กรข้อ 5 (ค่านิยมกระหายการเรียนรู้) เป็น
รูปนกฮูก ทีม TIDLOR Academy จึงดัดรูป
นกฮูกมาเป็นโลโก้ เพื่อสื่อถึงการเป็นพื้นที่ของ
การแลกเปลี่ยนเรียนรู้



ปี 2023

เป็นปีแรกที่ทีม TIDLOR Academy สร้างรายได้จาก
กิจกรรม 'TIDLOR Culture Wow' และ 'TIDLOR Culture
Camp' เพื่อนำมาบริหารจัดการค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นในการจัดคอร์สอบรม
ในแต่ละครั้งอย่างเหมาะสม

มาถึงตรงนี้เราทุกคนคงเห็นภาพตรงกันว่า เรื่องราวทั้งหมดของ 'คน' และ 'วัฒนธรรมองค์กร'
ที่เงินติดล้อ ไม่ได้เป็นเพียงแค่จุดเริ่มต้นหรือแกนขับเคลื่อนให้เงินติดล้อเป็นธุรกิจที่มีแนวคิด 'สุดต่าง'
จากการทุ่มเททำงานอย่าง 'สุดไถ่' ของเราทุกคนเท่านั้น แต่ยังเป็นพลังและแรงบันดาลใจที่ขาดไม่ได้
ในการพาเราไปสู่จุดหมายเดียวกัน คือการเป็นองค์กรที่เติบโตอย่างยั่งยืน

ขอบคุณสำหรับความตั้งใจของชาวเงินติดล้อทุกคนที่ได้หยิบ
และเปิดอ่านหนังสือ 'คิดสุดต่าง ทำสุดโต่ง สโตล์เงินติดล้อ'
จนถึงหน้าสุดท้ายนี้

และไม่ว่า คุณจะร่วมเดินทางกับเงินติดล้อมายาวนานแค่ไหน
ตั้งแต่ในยุคห้องแถว หรือเพิ่งมาอยู่กับเราที่อารีย์ ฮิลล์ สิ่งที่เรา
รับรู้ร่วมกันได้ก็คือ องค์กรของเราจะอยู่บนลู่วิ่งเสมอ เพื่อจะ
ปรับตัวให้ทันกับความต้องการที่เปลี่ยนไปของลูกค้าและทิศทาง
ของตลาดที่เปลี่ยนไปอยู่เสมอ

แม้ว่าวันนี้องค์กรของเราจะก้าวมาไกลจากวันแรก เป็นวันที่
บ้านของเงินติดล้อมีแบรนด์น้องใหม่ๆ ที่เกิดขึ้นมาเพื่อช่วย
ขับเคลื่อนให้องค์กรเติบโตไปข้างหน้าได้อย่างมีพลังมากขึ้น โดยที่ยัง
สามารถทำธุรกิจได้อยู่บนเจตนารมณ์ที่อยากจะสร้างโอกาสและ
ยกระดับคุณภาพชีวิตของลูกค้าและสังคมให้ดีขึ้น Flywheel ที่
แข็งแกร่งนี้แหละที่พาองค์กรของเราให้เติบโตได้อีกนานๆ
เป็น 100 ปี และเดินไปข้างหน้าสู่ความยั่งยืน ผ่านนวัตกรรม
และเทคโนโลยีที่เรามุ่งมั่นทั้งใจและกายเพื่อพัฒนาให้ตอบโจทย์
ความต้องการและช่วยเหลือลูกค้าได้ดีและมีประสิทธิภาพมากกว่าเดิม
แต่ในความเปลี่ยนแปลงทั้งหมดก็ยังมียสิ่งที่ยั่งยืนที่ไม่เคย
เปลี่ยนก็คือ 'วัฒนธรรมองค์กร' ที่เป็นหัวใจของเงินติดล้อ และ
'ชาวเงินติดล้อทุกคน' ที่เป็นเคล็ดลับในสมการความสำเร็จของ
เงินติดล้อ

ในอนาคตข้างหน้า เงินติดล้อยังคงไม่หยุดนิ่งและยังคง
หมุนไปข้างหน้า องค์กรของเราจะเติบโตไปอีกเยอะแค่ไหน
อาจจะยังตอบไม่ได้ แต่ขอให้ชาวเงินติดล้อทุกคนไม่หยุดที่จะ
'คิดสุดต่าง' และ 'ทำสุดโต่ง' เชื่อว่าองค์กรของเราจะยังคง
สร้างสรรค์สิ่งใหม่ๆ ได้ไม่รู้จบ เพื่อการเติบโตขององค์กรชีวิตที่ดีขึ้น
ของลูกค้าและสังคมแน่นอน

ขอบคุณข้อมูลและภาพประกอบ

- หนังสือ Start with Why - Simon Sinek
- ภาพข่าวจาก Billion Money และ Today - Bizview
- หนังสือ Good to Great - Jim Collins
- หนังสือ Brick by Brick - David Robertson
- หนังสือ Delivering Happiness: A Path to Profits, Passion, and Purpose - Tony Hsieh
- หนังสือ Extreme Ownership: How U.S. Navy Seals Lead and Win นำธุรกิจด้วยวิธีคิดแบบ Seal นำแล้วต้องชนะ - Jocko Willink และ Leif Barbin
- หนังสือ The Self - Aware Leader รู้จักตัวเอง เน้นจุดแข็ง ปลุกพลังทีม - John C. Maxwell

