2014

HINO Cares

ฉบับที่ 023

ตราสินค้าระดับโลกสำหรับลูกค้าทุกท่าน

กิจกรรมให้การสนับสนุนลูกค้าจากทั่วทุกมุมโลก

- การแข่งขันทักษะวิชาชีพของ Hino ประจำปีค.ศ. 2014 ในละตินอเมริกา - รายงานจากประเทศโคลัมเบีย
- เปิดคลังอะไหล่ตะวันออกกลาง Hino Motor ในเมืองดูไบ

นอกจากนี้ ในฉบับนี้ยังรวมบทความเกี่ยวกับ:

ความคิดเห็นของผู้ใช้รถจากประเทศสิงคโปร์, ประเทศอียิปต์ ประเทศอิสราเอล และประเทศเยเมน

คุณ Lim Chai Kiui จาก Kim Soon Lee Pte. Ltd. บทความหน้า 2

HINO

“ผมเชื่อว่ารถบรรทุก Hino เหนือชั้นกว่า”

คุณ Joseph Lim Gim Yaw
กรรมการบริหาร

“เราซื้อรถบรรทุก Hino คันแรกเมื่อประมาณปี ค.ศ. 1991 ตั้งแต่ Hino เป็นส่วนหนึ่งของตราสินค้าในตระกูลโตโยต้า เราให้เหตุผลว่าผลิตภัณฑ์จะต้องดีมีคุณภาพเทียบเท่ากับผลิตภัณฑ์ของโตโยต้า ก่อนหน้านั้นเราเคยปฏิบัติงานด้วยรถบรรทุกที่ผลิตจากญี่ปุ่นหลายยี่ห้อ แต่ผมเชื่อว่ารถบรรทุก Hino เป็นรถบรรทุกที่เหนือชั้นกว่า ผมคิดว่ารถบรรทุก Hino จะได้รับความนิยมมากขึ้นถ้าราคาสามารถต่ำลงกว่าที่เป็นอยู่ รถบรรทุกที่เราซื้อจะมาพร้อมกับแพคเกจรับประกัน ดังนั้นเราจึงส่งรถให้ตัวแทนจำหน่าย Hino ของเราทำการตรวจเช็คและซ่อมบำรุงตามกำหนดทุกๆ ระยะ 1,000 กิโลเมตร 5,000 กิโลเมตรและ 10,000 กิโลเมตร นอกจากนี้เราต้องการให้ช่างยนต์ของเราเรียนรู้เกี่ยวกับรถบรรทุก Hino มากยิ่งขึ้น รถบรรทุก Hino เป็นรถที่ทนทานมาตั้งแต่ต้น แต่เรามีส่วนในการยืดอายุการใช้งานให้นานที่สุดเท่าที่จะทำได้”

รถบรรทุก Hino ของบริษัทกำลังยุ่งกับงานในส่วนของการจัดเตรียมการแข่งขันรถยนต์ F1

บริษัทไม่ได้จำกัดอยู่แค่การขนส่งสินค้าเท่านั้น แต่รวมถึงการให้บริการเพื่อตอบสนองความต้องการที่หลากหลายในเรื่องระบบการจัดการการส่งสินค้า รวมถึงการลำเลียงออกการลำเลียงเข้า การถอดชิ้นส่วน การติดตั้ง การบรรจุและการจัดเก็บของในคลังสินค้า

สิงคโปร์

Kim Soon Lee PTE LTD.

คุณ Lim Chai Kiui
ประธานบริษัท

“เพื่อให้สอดคล้องกับคติพจน์ของเราคือ ‘One-stop Transportation & Moving Services,’ เราให้บริการหลากหลายที่เกี่ยวข้องกับการขนส่งเพื่อตอบสนองทุกความต้องการของลูกค้าเรา เราได้เปิดตัวบริษัทของเราขึ้นในปี ค.ศ. 1967 กับรถบรรทุกขนาด 1.5 ตันเพียงคันเดียว เราได้จ้างพนักงานขับรถบรรทุก แต่ผมยังต้องขับขี่รถบรรทุกเองในช่วงแรกเพื่อเก็บเกี่ยวประสบการณ์ให้กับบริษัทเล็กๆ ให้แข็งแกร่งและยืนได้ด้วยลำแข้งตัวเอง ผมต้องดูแลงานทุกอย่างด้วยตัวเองรวมทั้งงานบริการลูกค้าและงานบัญชี ทั้งๆ ที่ผมไม่ใช่ช่างยนต์ แต่ในเวลาปีกว่าๆ เพียงแค่ผมได้ยินเสียงของรถบรรทุกผมก็สามารถรู้ถึงสภาพของรถบรรทุกคันนั้นได้ ผมยังสามารถทำได้มาจนถึงทุกวันนี้ สี่สิบหกปีหลังจากที่ผมได้เริ่มธุรกิจ ขณะนี้เรามีรถบรรทุก 260 คันสำหรับปฏิบัติงาน เรามีศูนย์จัดการขนส่งสามแห่งและมีพนักงานมากกว่า 220 คน ลูกค้าของเรามีทั้งบริษัทต่างประเทศและบริษัทภายในประเทศมากมาย เราขนส่งภาคพื้นดินและจัดส่งสินค้าทางอากาศ นอกจากนี้ยังย่นระยะทางในการจัดส่งระหว่างคลังพัสดุและโรงงานต่างๆ ขอบเขตการดำเนินงานของเราไม่ได้จำกัดอยู่แค่การขนส่งสินค้าเท่านั้น แต่รวมถึงการให้บริการเพื่อตอบสนองความต้องการที่หลากหลายในเรื่องระบบการจัดการการส่งสินค้า รวมถึงการลำเลียงออกการลำเลียงเข้า การถอดชิ้นส่วน การติดตั้ง การบรรจุและการจัดเก็บของในคลังสินค้า”

รถบรรทุกของ Hino รุ่นเก่าที่ยังคงใช้งานได้เป็นอย่างดี

คติพจน์ประจำบริษัท Kim Soon Lee PTE LTD คือ “One-stop Transportation & Moving Services”

รถบรรทุก Hino ของเรา ใช้มาสี่ปี ไม่เคยซ่อม แม้แต่ครั้งเดียว

อียิปต์

**Egyptian International Co.
For Food Industries (AMERICANA)**

คุณ Amr Kandil
ผู้จัดการทั่วไป

“บริษัทของเราขนส่งเสบียงสินค้าที่จำเป็นทุกชนิดให้กับร้านอาหารทั่วประเทศอียิปต์ เช่น Pizza Hut, KFC, TGI Friday’s และ Hardee’s ปัจจุบันเรามีรถบรรทุกของ Hino เพื่อการขนส่งสินค้าอยู่เจ็ดคัน ซึ่งเป็นรถบรรทุกสำหรับสินค้าแช่แข็งสี่คัน และรถบรรทุกสำหรับสินค้าแห้งสามคัน เราใช้รถบรรทุกของ Hino มาเป็นเวลาสี่ปีแล้ว เรารู้จักยี่ห้อ Hino มาตั้งนานแล้ว เพราะเป็นยี่ห้อที่มีชื่อเสียงและได้รับความไว้ใจในประเทศอียิปต์ ในเวลานั้นเราจำเป็นต้องหารถบรรทุกคันใหม่ และตัวแทนจำหน่ายรถบรรทุก Hino ของเรากำลังจัดทำโปรโมชั่นส่งเสริมการขาย ด้วยราคาที่ดึงดูดใจและเป็นรถบรรทุกแบบที่เราเสาะหามานาน จึงทำให้เราตัดสินใจซื้อรถบรรทุกของ Hino ไว้สองคัน เราพอใจกับรถบรรทุกเหล่านี้มากและยอมรับว่ารถบรรทุกเหล่านี้เป็นผลิตภัณฑ์ที่ยอดเยี่ยมมาก เพราะเราไว้วางใจในรถบรรทุกเหล่านี้ เราจึงตัดสินใจซื้อรถบรรทุกไว้ใช้งานเพิ่ม เราเคยใช้งานรถบรรทุกของยี่ห้ออื่นและต้องซ่อมแซมอยู่บ่อยครั้ง แต่สำหรับรถบรรทุกของ Hino ที่ซื้อในเวลาใกล้เคียงกันยังไม่เคยซ่อมแม้แต่ครั้งเดียว ถือเป็นรถบรรทุกที่มีความทนทานมาก Hino มีศูนย์ให้บริการอยู่ที่เมืองไคโรและซานเดรีย และ — สะดวกสบายมากสำหรับเรา — เพราะหนึ่งในศูนย์ให้บริการอยู่ห่างจากบริษัทเราเพียงแค่ 15 นาที เราได้รับบริการตรวจเช็ครถบรรทุกที่ศูนย์ให้บริการอยู่เป็นระยะๆ เพื่อให้รถบรรทุกอยู่ในสภาพพร้อมใช้งานได้เป็นอย่างดี และเรามั่นใจในทีมงานที่ศูนย์ให้บริการ พวกเขาทุกคนมีความเป็นมืออาชีพมาก ทีมงานของเราพอใจกับการให้บริการของศูนย์ให้บริการ ทีมช่างเทคนิคมีความเชี่ยวชาญในงานที่พวกเขาทำและสามารถทำงานได้อย่างรวดเร็ว ซึ่งถือว่าเป็นสิ่งที่จำเป็นมากเพราะว่าเราต้องการลดเวลาการหยุดทำงานของรถบรรทุกให้น้อยที่สุดเท่าที่จะทำได้ เราขอขอบคุณศูนย์ให้บริการ ที่ผ่านมาเรายังไม่เคยพบปัญหาในตัวรถบรรทุกหรือเครื่องยนต์ ตลอดระยะเวลากว่าสี่ปีที่รถบรรทุก Hino ของเรามอบการประหยัดน้ำมันที่ดีเยี่ยม เพื่อการขนส่งสินค้าอย่างมีประสิทธิภาพทั่วประเทศอียิปต์”

บริษัทเราใช้รถบรรทุก Hino เจ็ดคันเพื่อขนส่งเสบียงให้กับร้านอาหารทั่วประเทศอียิปต์

ศูนย์กระจายสินค้าของบริษัท AMERICANA มีเครือข่ายครอบคลุมพื้นที่ทั่วประเทศอียิปต์

ศูนย์กระจายสินค้ามีลักษณะเป็นคลังสินค้าห้องแช่แข็ง / คลังสินค้าห้องเย็น สามารถบรรจุได้ 18,000 ตันและคลังสินค้าแห้งขนาด 7,000 ตารางเมตร

ศูนย์ให้บริการของ Hino ตั้งอยู่ห่างจากบริษัท AMERICANA เพียงแค่ 15 นาที

ทีมงานของ AMERICANA เชื่อมั่นในทีมงานที่ศูนย์ให้บริการของ Hino

รถบรรทุก Hino เป็นรถบรรทุกสมบูรณ์แบบที่ตอบสนองความต้องการของเรา

อิสราเอล

Match Retail

คุณ Zafrir Ronen
หัวหน้าเจ้าหน้าที่ปฏิบัติการล

"Match Retail เป็นบริษัทเดียวในประเทศอิสราเอลที่รับผิดชอบกระจายสินค้าแฟชั่นยี่ห้อดังของ H&M (Hennes & Mauritz AB) ช่วงที่เราเปิดศูนย์กลางจัดการการส่งสินค้าในปี ค.ศ. 2010 เรากำลังมองหารถบรรทุกขนาดเล็กและไว้ใจได้สำหรับใช้ในเมืองเพื่อการขนส่งสินค้า Hino เพิ่งเปิดตัวรถบรรทุกคันแรกในประเทศอิสราเอลเมื่อปี ค.ศ. 2010 และเราได้ซื้อรถบรรทุก HINO300 Series ซึ่งเป็นรถบรรทุกคันแรกของเรา ในเวลานั้น ร้าน H&M มีอยู่เพียงแค่สามสาขา สองปีต่อมาในปี ค.ศ. 2012 สาขาได้เจริญเติบโตจนมีจำนวนสาขาถึง 11 แห่ง และเพราะเราสัมผัสได้ด้วยตัวเองถึงประสิทธิภาพที่ยอดเยี่ยมของรถบรรทุก Hino เราจึงตัดสินใจซื้อรถบรรทุก Hino เพิ่มขึ้นเป็นเจ็ดคัน รถบรรทุกเหล่านี้ตอบสนองความต้องการของเราได้อย่างสมบูรณ์แบบ เป็นรถบรรทุกที่ทนทานและไว้ใจได้ มีประสิทธิภาพในการประหยัดน้ำมันเชื้อเพลิง ดังนั้นช่วยให้เราสามารถลดค่าใช้จ่ายของเราและปรับปรุงผลกำไรของเราได้ นอกจากนี้ Union Motors ตัวแทนจำหน่าย Hino ของเรา มีทีมงานชั้นเลิศและได้รับการยกย่องว่าเป็นตัวแทนจำหน่ายที่เชื่อถือได้ในตลาดรถยนต์เชิงพาณิชย์ บริการของเขายอดเยี่ยมมากและเขาทำงานได้อย่างรวดเร็วมาก เราได้รับการบริการช่วยเหลือในทุกๆ ด้านอย่างที่เราต้องการ เมื่อมีคำถามหรือปัญหาที่เกี่ยวข้องกับรถบรรทุกของเรา นอกจากนี้ยังให้บริการบนท้องถนนตลอด 24 ชั่วโมง ดังนั้นเราสามารถขับขี่รถบรรทุกได้อย่างสบายใจตลอดทั้งวัน ความพึงพอใจในบริการของ Union Motors เป็นอีกเหตุผลหนึ่งที่ทำให้เราตัดสินใจซื้อรถบรรทุกของ Hino เพิ่มมากขึ้น"

Match Retail เป็นบริษัทแห่งเดียวที่กระจายสินค้าของ H&M ในประเทศอิสราเอล

คุณ Alexsander Vilkin
พนักงานขับรถขนส่งสินค้า

"ผมขับรถบรรทุกของ Hino มาตั้งแต่ปี ค.ศ. 2010 และรถบรรทุกรุ่นใหม่ตั้งแต่ปี ค.ศ. 2012 รถบรรทุกรุ่นใหม่มาพร้อมกับห้องโดยสารที่ใหญ่ขึ้นและปรับที่นั่งให้นั่งสบายกว่าเดิม เป็นรถบรรทุกที่ขับเคลื่อนง่ายมาก จึงง่ายต่อการขับขี่บนถนนสายแคบๆ ในเมือง ผมจำได้ว่ามีอยู่วันหนึ่งขณะที่ผมกำลังขับรถบรรทุกคันใหม่ของ Hino ผมเห็นใครบางคนกำลังโบกมือเพื่อให้ผมหยุดรถ ผมคิดว่าเขาอาจจะเป็นตำรวจ จึงขับรถเข้าข้างทาง แต่กลับกลายเป็นว่าเขาไม่ใช่ตำรวจ แต่เป็นคนที่เคยขับรถบรรทุก Hino ในประเทศญี่ปุ่นเมื่อสิบปีที่แล้ว เขาต้องการจะบอกผมว่าเขาดีใจมากที่ได้รู้ว่าในที่สุด Hino ได้เปิดตัวรถบรรทุกในประเทศอิสราเอล และรู้สึกตื่นเต้นมากที่จะได้เล่าเรื่องของเขาให้ผมฟัง นั่นคือการพบปะโดยบังเอิญที่อบอุ่นใจมากสำหรับผม"

ศูนย์กลางกระจายสินค้าของ Match Retail

“รถบรรทุก Hino เป็นรถบรรทุกชั้นเลิศ”

เยเมน

Yemen Petroleum Company

คุณ Abdullah al Masibi
ผู้จัดการฝ่ายขาย

“เราดูแลรับผิดชอบการตลาดและการกระจายผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมในหลายภูมิภาค ภายใต้การบริหารของหน่วยงานที่รับผิดชอบเกี่ยวกับน้ำมันและทรัพยากรแร่ของประเทศเยเมน เรามีศูนย์กระจายผลิตภัณฑ์ 13 แห่ง และโรงงานอุตสาหกรรมน้ำมันเก้าแห่ง และยังดูแลจัดการบริหารโรงงานอุตสาหกรรมของภาครัฐในอีกหลายพื้นที่ รวมทั้งพื้นที่ในเมือง Sana’a เราซื้อรถบรรทุก HINO500 Series 10 คันเมื่อสองปีที่แล้ว และต่อมาได้สั่งซื้อเพิ่มอีกแปดคันเพื่อใช้สำหรับการปฏิบัติงานในเมืองหลวง รถบรรทุก Hino ถือเป็นผลิตภัณฑ์ชั้นเลิศที่ใช้งานง่าย เราชอบระบบไฟฟ้าที่ไม่ยุ่งยากซับซ้อน มีพื้นที่ใช้สอยสำหรับเก็บอุปกรณ์ของผู้ขับขี่ตามความต้องการ และมีห้องผู้โดยสารที่กว้างขวางสะดวกสบายในการขับขี่

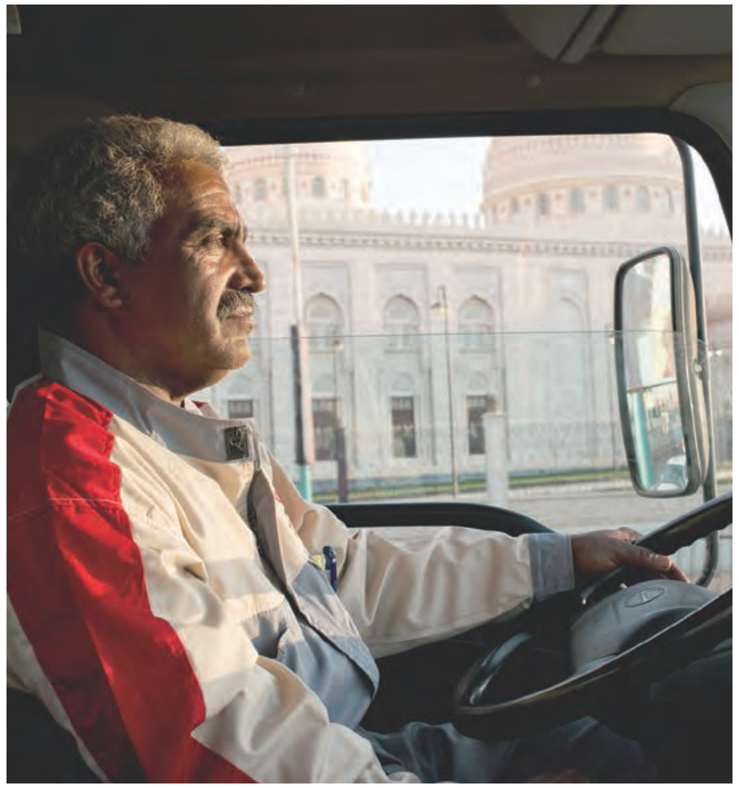
นอกจากนี้เรายังมีความสัมพันธ์ที่ดีกับตัวแทนจำหน่ายโตโยต้าที่เราซื้อรถบรรทุก Hino ทุกสิ่งทุกอย่างเป็นไปอย่างยอดเยี่ยม ตั้งแต่เรื่องการติดต่อสื่อสารจนถึงการให้บริการรวมทั้งการให้บริการหลังการขาย สิ่งสำคัญที่สุดสำหรับเราคือการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับตัวแทนจำหน่ายของเรา ณ ปัจจุบันเรายังไม่เคยพบปัญหาแม้แต่ครั้งเดียว—ทั้งปัญหาของรถบรรทุกและปัญหาด้านการบริการ พนักงานขับรถบรรทุกของเรามีความสุขมาก และเราไม่เคยได้ยินพนักงานขับรถของเราบ่นเกี่ยวกับรถบรรทุก Hino แม้แต่ครั้งเดียว เราหวังที่จะมีความสัมพันธ์อันดีอย่างต่อเนื่องกับ Hino เราวางแผนที่จะสั่งซื้อรถบรรทุกของ Hino ไว้ใช้ในธุรกิจของเราเพิ่มขึ้น”

รถบรรทุก HINO500 Series เหล่านี้เหมาะสำหรับการขนส่งปิโตรเลียม

คุณ Salah Hotam
พนักงานขับรถบรรทุกกระจายสินค้า

“ทีมงานของเรารับผิดชอบดูแลพื้นที่ในเมือง Sana’a และเราขับขี่รถบรรทุกรวมระยะทางเฉลี่ยประมาณ 80,000 กิโลเมตรต่อปี ประมาณกว่า 40 ปีที่ Hino ได้เป็นที่ยอมรับและรู้จักกันดีในประเทศเยเมน เรารู้จักรถบรรทุก Hino ตั้งแต่ยุค 70s และผมคิดว่ารถบรรทุกเหล่านี้เป็นรถที่ยอดเยี่ยมจนได้รับความนับถือ เป็นรถบรรทุกที่ขับขี่ได้อย่างสะดวกสบาย แม้แต่วัสดุที่นำมาตบแต่งก็มีความสมบูรณ์แบบ”

รถบรรทุกขนส่งผลิตภัณฑ์จำนวนมากไปทั่วพื้นที่บริเวณกว้างใหญ่ในเมืองหลวง



พนักงานขับรถของบริษัทขับขี่รถบรรทุกรวมระยะทางเฉลี่ยประมาณ 80,000 กิโลเมตรต่อปี

ใจกลางเมือง Sana’a

Hino จัดการแข่งขันทักษะวิชาชีพการให้บริการครั้งที่สอง ในละตินอเมริกา

วันที่ 1 กุมภาพันธ์ ค.ศ. 2014 การแข่งขันทักษะวิชาชีพการให้บริการครั้งที่สองในละตินอเมริกาได้จัดขึ้นที่สาขา Praco Didacol's Calle 80 ในประเทศโคลัมเบีย การแข่งขันทักษะวิชาชีพเป็นการแข่งขันกันระหว่างช่างเทคนิคที่ทำงานบริการส่วนหน้าของ Hino เพื่อวัดทักษะและระดับความรู้ที่พวกเขาได้ฝึกฝนกันมาแรมปี การแข่งขันทักษะวิชาชีพนี้จะถูกจัดขึ้นในหลายประเทศหลายภูมิภาคทั่วโลก ผู้อ่านสามารถย้อนดูรายงานการแข่งขันทักษะวิชาชีพซึ่งเราได้ทำเป็นบทความและตีพิมพ์ไว้ใน Hino Cares ฉบับที่แล้ว

เอกวาดอร์ (Maquinarias y Vehiculos S.A.) ชนะรางวัลสูงสุด

เป้าหมายของ Hino คือ เพื่อเป็นตราสินค้าที่นำเสนอคุณสมบัติที่ตรงตามความคาดหวังของลูกค้าเรา ด้วยการจัดเตรียมผลิตภัณฑ์และบริการเพื่อสนับสนุนกิจกรรมธุรกิจของลูกค้าเรา นี่เป็นหนึ่งในเหตุผลสำคัญที่ Hino กำลังมุ่งมั่นพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีความน่าสนใจมากยิ่งขึ้นและตรงตามมาตรฐานคุณภาพของเรา เรายังทำงานกันอย่างทุ่มเทเพื่อเพิ่มระดับความพึงพอใจของลูกค้าเราภายใต้สโลแกนที่ว่า "Total Support HINO" การแข่งขันทักษะวิชาชีพเป็นส่วนหนึ่งของความพยายาม มุ่งเป้าไปที่การเพิ่มทักษะทางเทคนิคและสร้างแรงจูงใจให้กับช่างเทคนิคของ Hino ด้วยเหตุนี้พวกเขาจึงมีความพร้อมที่จะให้บริการที่มีคุณภาพกับลูกค้าของเราอย่างเต็มที่

ในพิธีเปิดการแข่งขัน คุณ Yuichi Sato, ผู้จัดการทั่วไปจากสำนักงาน Hino ละติน ได้พูดเกี่ยวกับการแข่งขันในครั้งนี้ ซึ่งเขาได้สรุปความสำคัญของการแข่งขันเหล่านี้ว่า:

สองคุณค่า ที่ลูกค้าได้รับจากการจัดงานแข่งขันทักษะวิชาชีพของ Hino

UP time 100%

- **ยานพาหนะที่ทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพสูงสุดตรงตามความต้องการทางธุรกิจของลูกค้า**
- **การบำรุงรักษาสภาพยานพาหนะ**

+

ลดค่าใช้จ่ายตลอดอายุการใช้งานยานพาหนะ

- **ค่าสึกหรอหรือค่าเสื่อมราคา**
  - ค่าใช้จ่ายในการใช้ยานพาหนะ (ราคาซื้อ – มูลค่าขายต่อ)
  - ค่าติดตั้งส่วนประกอบหลักของยานพหนะ
  - อัตราดอกเบี้ย เป็นต้น
- **ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน**
  - ค่าน้ำมันเชื้อเพลิง
  - ค่าซ่อมบำรุง
  - ค่าประกัน
  - ค่าฝึกอบรมพนักงานขับขี่ เป็นต้น

การแข่งขันทักษะวิชาชีพของ Hino ในต่างแดน

แอลจีเรีย, ออสเตรเลีย, บาห์เรน, โบลิเวีย, แคนาดา, จีน, โคลัมเบีย, คอสตาริกา, เอลซัลวาดอร์, เอกวาดอร์, กัวเตมารา, อินโดนีเซีย, ญี่ปุ่น, จอร์แดน, เลบานอน, มาเลเซีย, เม็กซิโก, นิการากัว, โอมาน, ปานามา, ปารากวัย, เปรู, กาตาร์, ซาอุดีอาระเบีย, ไทย, ยูเออี, สหรัฐอเมริกา, เวียดนาม, เยเมน

"Hino ได้จัดการแข่งขันทักษะวิชาชีพไปทั่วโลก—ทั้งในประเทศญี่ปุ่น เอเชีย อเมริกาเหนือ โอเชียเนีย ตะวันออกกลาง แอฟริกาและละตินอเมริกา ประเทศที่เราจัดการแข่งขันทักษะวิชาชีพเหล่านี้มีจำนวนเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องทุกปี และในปีนี้การแข่งขันถูกกำหนดให้จัดขึ้นในหลายประเทศ

การแข่งขันทักษะวิชาชีพเหล่านี้แสดงบทบาทอะไรต่อบริบทของ Hino ที่พยายามให้การสนับสนุนทั้งหมด? วัตถุประสงค์ของการแข่งขันคือ เพื่อพัฒนาปรับปรุงทักษะด้านเทคนิคของช่างเทคนิคใน Hino ทั่วโลกให้ดีขึ้น ผมเชื่อว่าความสามารถของเราไม่มีขีดจำกัดในการปรับปรุงทักษะให้ดีขึ้น ช่างเทคนิคของเราต้องฝึกฝนทักษะอย่างสม่ำเสมอ และต้องรักษามาตรฐานให้อยู่ในระดับสูงในทุกสถานที่ให้บริการของ Hino ทั่วโลก

เพื่อให้มั่นใจว่าจะบรรลุตามวัตถุประสงค์นี้ ช่างเทคนิคของเราทุกคนต้องมุ่งมั่นทำงานเพื่อเพิ่มทักษะทางเทคนิคของพวกเขาให้ก้าวไปสู่อีกระดับที่เหนือกว่า ช่างเทคนิคที่เข้าร่วมการแข่งขันวันนี้เป็นตัวแทนของช่างเทคนิคที่ยังคงทำงานอยู่ที่ร้านค้าตัวแทนจำหน่ายในประเทศต่างๆ เราหวังเป็นอย่างยิ่งว่าท่านจะทำหน้าที่เป็นผู้นำให้ความมั่นใจว่าทักษะวิชาชีพระดับสูงเหล่านี้จะเติบโตเป็นรากยึดติดแน่นอยู่ในทุกสถานที่ทำงานของคุณ

เราไม่สงสัยเลยว่า คุณต้องใช้ความพยายามมากแค่ไหนในการฝึกฝนทักษะด้านเทคนิคของคุณเพื่อเข้าร่วมการแข่งขันในครั้งนี้ เช่นเดียวกับช่างเทคนิคที่ทำงานแบบ on-site (ปฏิบัติงานนอกสถานที่) ด้วยความพยายามฝึกฝนอบรมอย่างต่อเนื่อง คุณจะได้ปรับปรุงทั้งทักษะและระดับความรู้ของคุณให้ดีขึ้น ซึ่งจะเป็นการสร้างรากฐานในการดำเนินการสนับสนุนทั้งหมดของ Hino สิ่งนี้จะนำพาไปสู่การเสริมสร้างความแข็งแกร่งให้กับธุรกิจของลูกค้าเรา และในที่สุดจะกลายเป็นความสัมพันธ์ที่แน่นแฟ้นและมอบความไว้ใจซึ่งกันและกันระหว่าง Hino กับลูกค้าของเรา

ทุกท่านที่อยู่ที่นี่ในวันนี้ ตั้งแต่ที่คุณมีปฏิสัมพันธ์กับลูกค้าของคุณในแต่ละวัน คุณคือผู้ที่มีบทบาทสำคัญในการดำเนินงานสนับสนุนทั้งหมดของเรา ขอให้เราทุกคนมีความสุขกับความรู้สึกปีติยินดีที่ได้รับความเชื่อถือและไว้วางใจจากลูกค้าของเรา และขอให้ทุกคนเป็นแรงผลักดันที่อยู่เบื้องหลังการดำเนินการสนับสนุนทั้งหมดของ Hino!"

ช่างเทคนิคทุกคนให้ความสนใจระหว่างสรุปผลการแข่งขัน

ช่างเทคนิคผู้เข้าร่วมการแข่งขัน 22 คน จากร้านค้าตัวแทนจำหน่าย 11 แห่งในสิบประเทศ

ผู้เข้าร่วมการแข่งขันทุกคนพยายามปฏิบัติงานที่ได้รับมอบหมายสี่ประเภทอย่างสุดความสามารถ

อากาศดีและฟ้าเป็นใจมากในวันแข่งขันทักษะวิชาชีพที่ประเทศโคลัมเบีย

การแข่งขันทักษะวิชาชีพในครั้งนี้ เป็นการแข่งขันที่ถูกจัดขึ้นเป็นครั้งที่สองในละตินอเมริกา ซึ่งผู้แข่งขันประกอบด้วยช่างเทคนิคทั้งหมด 11 คู่จากสิบประเทศ: ได้แก่ ประเทศเม็กซิโก ประเทศกัวเตมาลา ประเทศเอลซัลวาดอร์ ประเทศคอสตาริกา ประเทศปานามา ประเทศโคลัมเบีย เมืองมาเวซา ประเทศเอกวาดอร์ เมืองเทโอจามา ประเทศเอกวาดอร์ ประเทศเปรู ประเทศโบลิเวีย และประเทศปารากวัย ช่างเทคนิคทั้ง 22 คนที่เข้าร่วมการแข่งขันทุกคนเป็นผู้ชนะเลิศจากการแข่งขันขั้นต้นที่จัดขึ้นในประเทศของตนเอง

ผู้เข้าร่วมงานในครั้งนี้มีทั้งพนักงาน ผู้จัดการฝ่ายบริการและผู้จัดการร้านค้าจากตัวแทนจำหน่าย นอกจากนี้ยังมีคุณ Matsumoto เลขานุการคนที่สามจากสถานทูตญี่ปุ่นในประเทศโคลัมเบีย และลูกค้าของ Hino อีกเป็นจำนวนมาก จากผู้เข้าร่วมงานทั้งหมด 117 คน จึงทำให้การแข่งขันครั้งนี้เป็นการแข่งขันที่ดูคึกคักมีชีวิตชีวาและสนุกสนานมาก

รูปแบบการแข่งขันแบ่งออกเป็นสองส่วนคือ ส่วนข้อเขียนและการมอบหมายงานปฏิบัติสี่ประเภท สำหรับการสอบข้อเขียน ซึ่งถูกออกแบบมาเพื่อวัดความรู้การให้บริการพื้นฐานของช่างเทคนิค ประกอบด้วย 50 คำถามที่คัดลอกมาจากกลุ่มคำถามที่รวมอยู่ในโปรแกรมการฝึกอบรมตามหลักสูตร ส่วนของการมอบหมายงานปฏิบัติประกอบด้วยการตรวจสอบยานยนต์ การวินิจฉัยความผิดปกติของยานยนต์ การบริการแบบ single-unit และการตรวจสอบชิ้นส่วนอะไหล่

ขณะที่ช่างเทคนิคผู้เข้าร่วมการแข่งขันปฏิบัติงานที่ได้รับมอบหมายเหล่านี้ พวกเขาทุกคนพยายามอย่างสุดความสามารถที่จะใช้ทักษะที่พวกเขาได้ฝึกฝนมาแรมปี ขณะที่พวกเขากำลังปฏิบัติงาน ลูกค้าและพนักงานของ Hino จากร้านค้าตัวแทนจำหน่ายของพวกเขาต่างให้กำลังใจพวกเขาอย่างใจจดใจจ่อจนทำให้บรรยากาศการแข่งขันเป็นไปอย่างน่าตื่นเต้นมาก

ทีมที่ชนะถูกตัดสินโดยดูจากคะแนนรวมและผลงานที่ได้รับมอบหมายทั้งหมด ผู้ชนะเลิศการแข่งขันในครั้งนี้ประกอบด้วยคุณ Messrs. Wilson Montero และคุณ Wilmer Sanchez จาก Maquinarias y Vehiculos S.A., ประเทศเอกวาดอร์ ส่วนทีมของคุณ Messrs. Isaac Ramos และคุณ Jack Vasquez จาก Toyota del Peru S.A. มาเป็นอันดับสอง ขณะที่คู่ของคุณ Messrs. Jose Rodriguez และคุณ Erick Ramirez จาก Motores Hino de Guatemala S.A. มาเป็นอันดับสาม และถึงแม้ว่าช่างเทคนิคผู้เข้าร่วมการแข่งขันคนอื่นไม่ได้เป็นหนึ่งในสามของผู้ชนะการแข่งขันในครั้งนี้ แต่พวกเค้าทุกคนยังคงตะลึงกับทักษะอันน่าทึ่งของช่างเทคนิคที่ชนะการแข่งขัน—ก็ไม่ได้คาดหวังอะไร ซึ่งเป็นมุมมองของทุกคนที่เป็นตัวแทนประเทศในการเข้าร่วมการแข่งขัน

จากที่คุณ Sato อธิบายข้างต้น การแข่งขันทักษะวิชาชีพนี้ถือเป็นโอกาสสำคัญสำหรับการเสริมสร้างแรงจูงใจให้กับร้านค้าตัวแทนจำหน่ายที่เข้าร่วมงานอย่างไม่มีข้อสงสัย—โดยเฉพาะอย่างยิ่งเสิรมสร้างแรงจูงใจในหมู่พนักงานบริการส่วนหน้าที่พยายามสนับสนุนทั้งหมดของเรา

ประเด็นและปัญญาต่างๆ ในเรื่องทักษะความชำนาญที่ปรากฏชัดในการแข่งขันครั้งนี้ จะถูกนำมารวมเป็นเนื้อหาการฝึกอบรมในอนาคต เพื่อเสริมสร้างทักษะด้านเทคนิคของช่างเทคนิคทุกคนอย่างเท่าเทียมกัน

ความพยายามในการฝึกอบรมช่างเทคนิคคือภารกิจที่ต้องทำทีละขั้นตอนอย่างละเอียด และการเก็บเกี่ยวสั่งสมขั้นตอนที่ละเอียดเหล่านี้ สุดท้ายจะกลายเป็นการเพิ่มมูลค่ามหาศาลให้กับตราสินค้า Hino ซึ่งสามารถยืนยันได้จากการได้รับความไว้วางใจและความเชื่อถือจากลูกค้าของเรา

ทีมจากประเทศเอกวาดอร์ได้รับชัยชยะอย่างสวยงามด้วยคะแนนรวมมาเป็นที่หนึ่งจากการแข่งขันทักษะวิชาชีพทุกประเภท

ช่างเทคนิคที่เข้าร่วมการแข่งขันทุกคนถ่ายภาพร่วมกัน ความรู้สึกถึงความสำเร็จของพวกเขาปรากฏเด่นชัดบนใบหน้าที่ยิ้มแย้มแจ่มใส

พิธีเปิดตัวคลังอะไหล่ตะวันออกกลาง ของ Hino Motors

แขกผู้มีเกียรติจำนวนมากในพิธีเปิดตัวคลังอะไหล่ตะวันออกกลาง

พิธีตัดริบบิ้นในงาน

พิธีเปิดตัวคลังอะไหล่ตะวันออกกลางของ Hino Motors ถูกจัดขึ้นที่ Dubai World Central ในเมืองดูไบ ประเทศสหรัฐอาหรับเอมิเรตเมื่อวันที่ 18 พฤศจิกายน ค.ศ. 2013 คลังอะไหล่นี้มีเนื้อที่ 10,000 ตารางเมตร เปิดดำเนินการมาตั้งแต่เดือนสิงหาคม ค.ศ. 2013 ถูกสร้างขึ้นเพื่อวัตถุประสงค์ในการจัดหาชิ้นส่วนอะไหล่ทั่วตลาดตะวันออกกลางและให้การสนับสนุนร้านตัวแทนจำหน่ายในภูมิภาค

คลังสินค้าที่ตอบสนองความต้องการที่หลากหลายของลูกค้า และเป็นคลังอะไหล่ที่มีบริเวณกว้างขวาง

เนื้อที่ 5,400 ตารางเมตรของคลังอะไหล่นี้ถูกจัดให้เป็นศูนย์กลางการจัดส่งสำหรับภูมิภาคตะวันออกกลาง ไว้จัดเก็บและเตรียมสำรองอะไหล่มากกว่า 10,000 ชนิด เพื่อส่งมอบชิ้นส่วนอะไหล่คุณภาพสูงได้ตรงต่อเวลาให้กับตัวแทนจำหน่ายทั่วตะวันออกกลาง Hino Motors, Ltd. ได้พิสูจน์แล้วว่าตลาดภูมิภาคตะวันออกกลางจะมีอัตราการเจริญเติบโตที่สูงขึ้น และคลังอะไหล่แห่งใหม่นี้จะแสดงบทบาทสำคัญเชิงกลยุทธ์ของ Hino เพื่อเพิ่มยอดขายและพัฒนางานด้านบริการในภูมิภาคนี้

สำหรับผู้ที่ปรากฏตัวในงานพิธีเปิดคลังอะไหล่นี้มี คุณ Mohsen Ahmad, รองประธานจาก Dubai World Central, คุณ Adil Al Zarooni, รองประธานจาก the Jebel Ali Free Zone Authority, คุณ Daisuke Matsunaga, จากกงศุลประเทศญี่ปุ่นประจำเมืองดูไบ และแขกผู้มีเกียรติอีกจำนวนมาก

ในพิธีกล่าวเปิดงาน คุณ Masakazu Ichikawa, ประธานกรรมการและตัวแทนผู้บริหารของ Hino แสดงความขอบคุณอย่างลึกซึ้งไปยังหน่วยงานราชการและองค์กรเอกชนต่างๆ ที่ให้การสนับสนุนความพยายามของ Hino ในการเปิดตัวคลังอะไหล่แห่งใหม่ และยังกล่าวถึงความกระตือรือร้นเพื่อตลาดในตะวันออกกลางของ Hino เขาอธิบายว่า "หลักการทำธุรกิจของ Hino คือการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าและชุมชนของเราบนพื้นฐานของความเชื่อมั่นและไว้วางใจโดยให้การสนับสนุนธุรกิจของลูกค้าเรา "ซึ่งหมายความว่า เรามุ่งมั่นที่จะมอบผลิตภัณฑ์คุณภาพระดับสูงที่ปลอดภัยและเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม แก้ไขปัญหาอย่างต่อเนื่องให้กับลูกค้าในการดำเนินธุรกิจ และครอบคลุมถึงบริการหลังการขายเพื่อให้ลูกค้าของเราสามารถใช้ผลิตภัณฑ์ของเราได้นานหลายปี คลังอะไหล่ตะวันออกกลาง Hino Motors ถูกสร้างขึ้นเพื่อใช้เป็นศูนย์กลางระบบการการจัดการขนส่งสินค้าที่อยู่ใกล้ชิดกับการดำเนินงานส่วนหน้าในการดูแลลูกค้าเรา นอกเหนือจากวัตถุประสงค์เพื่อใช้เป็นคลังอะไหล่แล้ว เรายังกำลังพัฒนาศูนย์นี้ให้เป็นศูนย์กลางสำหรับการดูแลหลังการขายของ Hino Motors ในตะวันออกกลาง นอกจากนี้ จากทัศนวิสัยของเราคือ 'Customers' Business First (ธุรกิจของลูกค้าต้องมาก่อน),' เรามุ่งให้การสนับสนุนการสร้างโลกและอนาคตที่เราสามารถดำเนินชีวิตได้อย่างสะดวกสบาย– วิสัยทัศน์ที่เรามุ่งมั่นที่จะบรรลุถึงความสำเร็จในการเชื่อมโยงความสัมพันธ์ระหว่างชุมชนที่แตกต่างกันในภูมิภาคตะวันออกกลางและบริเวณใกล้เคียงที่เราจัดเตรียมพื้นฐานในการขนส่งทางบก"

ในการจัดตั้งคลังอะไหล่แห่งใหม่นี้ Hino พยายามที่จะลดเวลาในการจัดส่งและจัดหาอะไหล่ไปยังภูมิภาคที่พวกเขาต้องการ เป้าหมายต่อไปของ Hino คือการเพิ่มองค์ประกอบทางการตลาดให้กับธุรกิจอะไหล่เพื่อให้บริการหลังการขายที่สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้ามากขึ้น

ในขอบเขตความพยายามที่เราอ้างถึง "การสนับสนุนทั้งหมด" Hino ยังคงผลักดันตัวเองไปข้างหน้าอย่างต่อเนื่องเพื่อเข้าสู่เวทีระดับโลกโดยพยายามให้การสนับสนุนลูกค้าด้วยวัฏจักรชีวิตผลิตภัณฑ์ของเราอย่างเต็มที่ ในส่วนภูมิภาคตะวันออกกลาง Hino มุ่งให้บริการช่วยเหลือลูกค้าเพื่อเพิ่มผลกำไรให้แก่ธุรกิจของพวกเขาอย่างจริงจัง จากความพยายามเหล่านี้จึงทำให้คลังอะไหล่ตะวันออกกลางของ Hino Motors แห่งใหม่ และศูนย์ฝึกอบรมการให้บริการได้เปิดดำเนินงานมาตั้งแต่เดือนมีนาคม ค.ศ. 2009 วัตถุประสงค์ของเราคือ เพื่อมอบผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมเฉพาะสำหรับการขายในแต่ละภูมิภาคอย่างต่อเนื่อง และให้การสนับสนุนทั้งหมดเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าเราทั่วโลก ดังนั้นเราจึงคาดหวังว่าจะได้รับสิ่งที่ดีที่สุดจาก Hino

คุณ Masakazu Ichikawa, ประธานกรรมการและตัวแทนผู้บริหารของ Hino สนทนาอย่างเพลิดเพลินกับตัวแทนจาก the Jebel Ali Free Zone Authority

ในคลังสินค้ามีการยกชิ้นส่วนอะไหล่ขนาดใหญ่ด้วย รถบรรทุกสามารถหมุนเลี้ยววงแคบได้เพื่องานซ่อมแซมที่สำคัญ

การขับขี่รถบรรทุกบนเนินเขาสูง: สิ่งที่ควรใส่ใจไม่ประมาท

คุณ Yuichi Sato

หัวหน้าวางแผนการดำเนินงาน, ฝ่ายต่างประเทศและแผนกให้บริการ

ถึงแม้สภาพแวดล้อมจะมีความแตกต่าง ตั้งแต่ถนนในเมืองและพื้นที่สูงไปสู่พื้นที่เขตหนาว พื้นที่ทะเลทราย และพื้นที่ป่า แต่รถบรรทุก Hino พร้อมที่จะมอบสมรรถนะที่ดีเยี่ยมให้กับลูกค้าในทุกประเทศทั่วโลกอย่างไม่หยุดยั้ง Hino จัดเตรียมรถบรรทุกที่เหมาะกับการใช้งานและสภาพแวดล้อมในการดำเนินงานของลูกค้าในแต่ละภูมิภาคบนพื้นฐานของหลักการการเพิ่มสมรรถนะยานยนตร์ แม้ว่า Hino มุ่งมั่นที่จะผลิตรถบรรทุกที่มีความทนทานเป็นเลิศและน่าเชื่อถือภายใต้เงื่อนไขต่างๆ แต่หากผู้ขับขี่ใช้รถบรรทุกเหล่านี้อย่างไม่ถูกต้อง หรือละเลยไม่ดูแลรักษาหรือตรวจเช็คอยู่เป็นประจำ รถบรรทุกเหล่านี้ก็ไม่สามารถมอบประสิทธิภาพสูงสุดได้

อะไรคือสิ่งที่ควรเอาใจใส่อยู่เป็นประจำในการขับขี่และการดูแลรักษารถบรรทุก? ตัวอย่างเช่น อะไรคือสิ่งที่ผู้ขับขี่ควรตระหนักถึงเมื่อขับขี่รถบรรทุกบนเนินเขาสูง? เราเคยนำคำถามเหล่านี้ไปถามคุณYuichi Sato ผู้ซึ่งเคยดูแลรับผิดชอบให้ความช่วยเหลือแก่ผู้ใช้รถ Hino อยู่หลายปีในละตินอเมริกา

"สถานที่ที่ผมเคยทำงานในประเทศเอกวาดอร์ ผู้ขับขี่ต้องใช้รถบรรทุกทำงานบนพื้นที่สูงที่มีระดับความสูงเกิน 3,000 เมตร ในพื้นที่สูงแบบนี้ ทั้งความหนาแน่นของออกซิเจนและจุดเดือดน้ำหล่อเย็นของเครื่องยนต์จะลดต่ำลง และที่ระดับความสูงประมาณ 3,500 เมตร จุดเดือดน้ำหล่อเย็นจะลดลงไปประมาณ 91ºC สาเหตุที่เป็นเช่นนี้เพราะว่า ความกดอากาศจะต่ำลงเมื่อระดับความสูงเพิ่มขึ้น ภายใต้เงื่อนไขเหล่านี้ ถ้าฝาหม้อน้ำรถของคุณมีรอยรั่วหรือรอยแตก ความดันภายในหม้อน้ำจะเกิดสภาวะสมดุลกับความดันบรรยากาศ อาจส่งผลทำให้ความร้อนสูงเกินไป เราต้องเตือนลูกค้าของเราให้ตรวจเช็คฝาหม้อน้ำอย่าให้มีการชำรุดหรือเสียหายก่อนที่จะนำรถบรรทุกไปใช้งานบนพื้นที่ภูเขา

ความหนาแน่นของออกซิเจนก็เช่นเดียวกัน จะลดต่ำลงเมื่อระดับความสูงเพิ่มขึ้น ซึ่งส่งผลให้ควันดำถูกปล่อยออกมามากขึ้นและความสามารถในการออกตัวของเครื่องยนต์จะลดลง กล่าวกันว่าความสามารถในการออกตัวของเครื่องยนต์จะลดลง 30 ถึง 40 เปอร์เซ็นต์ที่ระดับความสูง 4,000 เมตร รถบรรทุกที่เราส่งออกไปที่ละตินอเมริกามีการติดตั้งอุปกรณ์ชดเชยระดับความสูงที่ช่วยตัดน้ำมันเชื้อเพลิงไม่ให้ถูกป้อนเข้าหัวฉีดมากเกินไปเพื่อลดควันดำ และยังช่วยรักษาอุณหภูมิของควันดำจากท่อไอเสียให้ต่ำเพื่อป้องกันไม่ให้เทอร์โบชาร์จเจอร์เกิดความเสียหาย อย่างไรก็ตามยังมีผู้ขับขี่จำนวนมากไม่ยอมเปิดใช้งานอุปกรณ์ชดเชยระดับความสูงเพราะพยายามที่จะเพิ่มความสามารถในการออกตัวของเครื่องยนต์ และเป็นการยากสำหรับเราที่จะบอกให้ลูกค้าหยุดการขับขี่รถบรรทุกด้วยวิธีนี้

นอกจากนี้ ในพื้นที่สูงส่วนใหญ่จะเต็มไปด้วยภูเขาและเนินเขาจำนวนมาก ดังนั้นจึงเป็นธรรมดาที่ผู้ขับขี่มักจะใช้เบรกไอเสียบ่อยกว่าปกติ ถ้าเบรคไอเสียถูกใช้บนถนนลาดเอียงในลักษณะเดียวกับที่ถูกใช้บนถนนเรียบ ควันดำจะกลับเข้าไปในเครื่องยนต์และปนเปื้อนอยู่ในน้ำมันเครื่อง ดังนั้นเราจึงบอกผู้ใช้รถบรรทุกของเราให้ใช้เบรกเครื่องยนต์ก่อนจนกว่าจะเห็นว่าไม่มีควันดำ หลังจากนั้นอีกไม่กี่วินาทีจึงค่อยเปลี่ยนมาใช้เบรกไอเสีย ถ้าใช้งานด้วยน้ำมันเครื่องที่มีควันดำปนเปื้อนอาจร่นอายุการทำงานของเครื่องยนต์ได้ ดังนั้นเราจึงได้อธิบายว่า กุญแจสำคัญคือต้องแน่ใจว่าได้มีการเปลี่ยนน้ำมันเครื่องทุกๆ 5,000 กิโลเมตรหรือมากกว่านั้น

จึงไม่ต้องสงสัยเลยว่า ทำไมพื้นที่ภูเขาสูงจึงเป็นพื้นที่ที่สร้างความกดดันอันหนักหน่วงให้กับรถบรรทุกมากที่สุด แต่จากประสบการณ์ของผม "ผมเชื่อว่าถ้าผู้ใช้รถหมั่นตรวจเช็คอยู่ทุกวัน และนำเข้าศูนย์เพื่อบำรุงรักษาอยู่เป็นประจำและขับขี่ด้วยความไม่ประมาท รถบรรทุกเหล่านี้จะยังคงมอบสมรรถนะที่ดีเยี่ยมอย่างไม่มีข้อบกพร่อง"

รถบรรทุก Hino บรรทุกกรวดหินในเหมืองแร่ที่อยู่สูงจากระดับน้ำทะเล 3,000 เมตร

HINO

Hino Motors, Ltd.
3-1-1 Hinodai, Hino-shi, Tokyo, 191-8660, Japan

To read HINO Cares magazines online, scan this QR code using your smartphone or access
http://www.hino-global.com/about_us/hino_magazines/

Global Site: http://www.hino-global.com

©Hino Motors, Ltd. All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, copied or transmitted in any form or by any means.

Printed in Japan