HINO Cares

ตราสินค้าระดับสากลสำหรับลูกค้าทุกคน

Issue 035 TH

บทความพิเศษ:

Hino Total Support: สนับสนุนลูกค้าทั่วโลก

HINO

Hino Total Support:
สนับสนุนลูกค้าทั่วโลก

ฮีโน่กำลังส่งเสริมกิจกรรม Hino Total Support ทั่วโลก โดยมีเป้าหมายเพื่อเป็นหุ้นส่วนทางธุรกิจที่แท้จริงของลูกค้า บทความนี้ขอแนะนำกิจกรรมที่ว่านี้

เกี่ยวกับปรัชญาธุรกิจ เป้าประสงค์ และคุณค่าการดูแล

Hino Total Support ตั้งอยู่บนหลักการของ One To One Support ซึ่งจะปรับให้เหมาะกับความคาดหวังและความต้องการของลูกค้าแต่ละราย มีเป้าหมายเพื่อสนับสนุนธุรกิจของลูกค้าเริ่มตั้งแต่ลูกค้าซื้อรถบรรทุกหรือรถโดยสารของฮีโน่จวบจนกระทั่งลูกค้าไม่ได้เป็นเจ้าของรถคันนั้นอีกต่อไป

2 คุณค่าการดูแลเพื่อลูกค้า “เพิ่มระยะเวลาใช้งานให้มากที่สุด” และ “ลดค่าใช้จ่ายตลอดอายุใช้งานให้น้อยสุด”

เพื่อดูแลรักษารถบรรทุกและรถโดยสารของลูกค้าให้อยู่ในสภาพดีที่สุด Hino Total Support นำเสนอ 2 คุณค่าการดูแล ได้แก่ “เพิ่มระยะเวลาใช้งานให้มากที่สุด” และ “ลดค่าใช้จ่ายตลอดอายุใช้งานให้น้อยที่สุด” เพิ่มระยะเวลาใช้งานให้มากที่สุด หมายถึง การลดช่วงเวลาที่รถไม่วิ่งเนื่องจากขัดข้องหรือต้องได้รับการซ่อมแซม เพื่อให้แน่ใจว่ารถอยู่ในสภาพพร้อมใช้งานเสมอเมื่อลูกค้าต้องการ ลดค่าใช้จ่ายตลอดอายุใช้งานให้น้อยที่สุด หมายถึง การให้บริการคุณภาพสูงอันเป็นเอกลักษณ์ของฮีโน่ในราคาสมเหตุสมผลเพื่อลดค่าใช้จ่ายด้านการดูแลรักษา เพิ่มมูลค่าการขายต่อ และช่วยให้ลูกค้าสามารถใช้รถของฮีโน่ได้อย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด

บริการใหม่ที่ใช้ ICT*: เปิดตัว HINO CONNECT

ฮีโน่เริ่มให้บริการ HINO CONNECT แก่ลูกค้าเมื่อเดือนเมษายน 2017 โดยใช้ ICT บริการนี้ช่วยเพิ่มระยะเวลาใช้งานรถฮีโน่ให้มากที่สุดด้วยการสังเกตสภาพรถผ่านอุปกรณ์สื่อสารที่ติดตั้งในรถ จึงสามารถใช้ข้อมูลตำแหน่งและระบบแจ้งเตือนของรถ รับมือปัญหาในกรณีที่เกิดเหตุฉุกเฉินได้

ยิ่งไปกว่านั้น ยังจัดทำรายงานที่สอดคล้องกับลักษณะการขับขี่ของผู้ขับขี่แต่ละคนซึ่งสามารถนำไปใช้เพื่อการขับขี่ที่ปลอดภัยและประหยัดน้ำมัน

*ICT หมายถึง เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร

การฝึกอบรมการขับขี่อย่างปลอดภัยและประหยัดน้ำมันสำหรับผู้ขับขี่

บรรยากาศการฝึกอบรมการขับขี่อย่างปลอดภัยและประหยัดน้ำมันที่มาเลเซีย

ฮีโน่จัดการฝึกอบรมและทดสอบการขับขี่สำหรับลูกค้าเพื่อช่วยลดอุบัติเหตุจราจรและลดค่าใช้จ่ายด้านน้ำมัน

ในการฝึกอบรมการขับขี่นั้น ผู้ฝึกสอนมากประสบการณ์จะนั่งไปในรถด้วย และจะคอยให้คำแนะนำจุดที่ควรปรับปรุงแก่ผู้ขับขี่แต่ละคน

นอกจากนี้ ยังมีการยืนยันลักษณะพิเศษที่เป็นเอกลักษณ์ของรถบรรทุกโดยใช้รถจริง ลูกค้าที่เข้าร่วมการอบรมถึงกับออกปากว่า “รู้สึกทึ่งที่ช่วยประหยัดน้ำมันได้มากขนาดนี้” “อุบัติเหตุลดลงจริง ๆ” ฯลฯ

มีช่างเทคนิคมากฝีมือกระจายอยู่ทั่วโลก

การแข่งขันด้านเทคนิคและการประกวดด้านทักษะฝีมือของฮีโน่จัดขึ้นใน 20 ประเทศและดินแดนทั่วโลก

“ระบบคุณสมบัติ HS” คือระบบรับรองระดับทักษะฝีมือด้านการซ่อมบำรุงที่ได้มาตรฐานเดียวกันทั่วโลกซึ่งเป็นเอกลักษณ์ของฮีโน่

ฮีโน่กรุ๊ปมีช่างเทคนิคอยู่ทั่วโลกกว่า 14,000 คนเพื่อมุ่งเพิ่มระยะเวลาใช้งานรถฮีโน่ให้มากที่สุด

ฮีโน่ยังได้จัดทำโครงการต่าง ๆ ทั่วโลก อาทิ ระบบคุณสมบัติ HS รวมถึงจัดการแข่งขันด้านเทคนิคและการประกวดด้านทักษะฝีมือ เพื่อพัฒนาปรับปรุงทักษะฝีมือช่างเทคนิคให้สามารถให้บริการที่มีคุณภาพสูงแก่ลูกค้าได้

จัดเตรียมอะไหล่แท้ของฮีโน่ที่มีคุณภาพสูงและวางใจได้

เปรียบเทียบประสิทธิภาพไส้กรองน้ำมันเครื่อง

ใช้ไส้กรองน้ำมันเครื่องของแท้ของฮีโน่

ใช้ไส้กรองน้ำมันเครื่องที่ไม่ใช่ของแท้

นอกจากไม่รับประกันผลลัพธ์ที่ได้แล้ว ยังไม่สามารถใช้ได้กับทุกสภาพเงื่อนไขด้วย

ฮีโน่จัดเตรียมอะไหล่ที่ได้มาตรฐานคุณภาพสูงในราคาสมเหตุสมผล สนับสนุนการขับขี่ที่ปลอดภัยและวางใจได้

การใช้อะไหล่แท้ของฮีโน่ช่วยป้องกันปัญหาเครื่องยนต์ขัดข้อง ลดช่วงเวลาที่รถไม่สามารถใช้งาน ลดค่าใช้จ่ายตลอดอายุการใช้งาน และยืดอายุของรถได้

Hino Owners' Voice

[จีน]

สารจากรองประธาน GHMC

ตั้งเป้าเป็นหุ้นส่วนทางธุรกิจที่วางใจได้

ตั้งแต่ปี 2013 GHMC ได้นำปรัชญาการสนับสนุนลูกค้าแบบบูรณาการ (Total Support) มาใช้เพื่อให้บริการตลอดอายุการใช้งานของรถบรรทุก โดยก่อนจำหน่าย ทางบริษัทจะพยายามทำความเข้าใจความต้องการของลูกค้า ผสมผสานทรัพยากรทั้งในและนอกบริษัทเพื่อให้การสนับสนุนลูกค้าแบบบูรณาการทั้งก่อนและหลังการขาย ตั้งเป้าให้ได้รับความไว้วางใจจากลูกค้า ทางบริษัทจะสะท้อนความต้องการของลูกค้าไปยังฝ่ายพัฒนาให้ออกแบบสินค้าตามที่ลูกค้าต้องการจริง ๆ ตั้งแต่ก่อนจำหน่าย นำเสนอสินค้าที่เหมาะสมที่สุดในเวลาจำหน่าย และหลังจำหน่าย ยังพยายามทำให้ลูกค้าพึงพอใจด้วยการสนับสนุนการลดค่าใช้จ่ายจากการใช้งานรถให้น้อยที่สุดและเพิ่มระยะเวลาการใช้งานรถให้ได้มากที่สุดผ่าน HQS (บริการคุณภาพของฮีโน่หรือ Hino Quality Service) การให้ความรู้ด้านการขับขี่ที่ปลอดภัยและประหยัดน้ำมัน รวมถึงบริการต่าง ๆ บนพื้นฐานของการใช้งานจริง ที่ประเทศจีน สภาวะแวดล้อมต่าง ๆ เปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็ว เช่น มีการทบทวนแก้ไขกฎข้อบังคับด้านกฎหมาย ขณะที่การแข่งขันในอุตสาหกรรมโลจิสติกส์ก็ทวีความรุนแรงขึ้นเช่นกัน ภายใต้สถานการณ์เช่นนี้ ทางบริษัทกำลังทำงานเพื่อควบคุมค่าใช้จ่ายเบื้องต้น นอกจากนี้ยังให้การสนับสนุนด้านการเงิน ธุรกิจรถมือสอง และอื่น ๆ เพื่อให้ลูกค้าสามารถซื้อรถได้อย่างสบายใจไร้กังวล และด้วยแนวคิดที่ว่าความสำเร็จของ GHMC สามารถบรรลุได้ผ่านความสำเร็จทางธุรกิจของลูกค้า เราจึงต้องการเสริมสร้างความสัมพันธ์ในฐานะหุ้นส่วนที่แท้จริงของลูกค้าด้วยการทำงานเป็นหนึ่งเดียวกับร้านตัวแทนจำหน่าย

GAC HINO MOTORS CO., LTD. (GHMC)
Zhang Zhiyong
รองประธานและผู้จัดการใหญ่ฝ่ายการตลาด

SOUTH TRADE

รู้สึกอุ่นใจกับฮีโน่ที่รักษา "Just in Time"

Mr. Zhong Zhaoguang
ประธาน

นับตั้งแต่ก่อตั้งบริษัทเมื่อปี 1998 SOUTH TRADE ได้พัฒนาขยายธุรกิจไปด้านต่าง ๆ มากมาย ทั้งการขนส่งอสังหาริมทรัพย์ การก่อสร้างโรงงาน การบริหารจัดการโกดัง การลงทุน ฯลฯ และในบรรดาธุรกิจที่ทำ บริการโลจิสติกส์ถือเป็นธุรกิจหลัก เราจัดส่งโลหะแผ่นและเหล็กม้วนเป็นหลักในฐานะหุ้นส่วนของ JFE ผู้ผลิตเหล็กกล้าของญี่ปุ่น โดยจัดส่งปีละประมาณ 1 ล้านตัน

เหตุผลเริ่มแรกของการเลือกใช้แบรนด์ฮีโน่ซึ่งมีความน่าเชื่ออย่างมากคือ เรามีลูกค้าที่เป็นบริษัทญี่ปุ่นหลายแห่ง เวลานี้เรามีรถฮีโน่ 50 คันรวมรถของซับคอนแทรคด้วย และถ้าไม่รวมรถเพื่อการใช้งานพิเศษ รถทั้งหมดที่เราใช้อยู่ตอนนี้เป็นรถฮีโน่

สิ่งที่ลูกค้าต้องการจากเราคือ การดำเนินการอย่างทันท่วงทีหรือ Just in Time" การยึดมั่นในกำหนดเวลาอย่างเคร่งครัดถือเป็นคุณค่าที่ยิ่งใหญ่ รถฮีโน่แทบไม่มีปัญหาบนท้องถนนระหว่างการขนส่ง จึงได้รับความเชื่อถือไว้วางใจอย่างมาก

เรื่องนี้เกิดขึ้นได้จากความแข็งแกร่งที่ไม่เสียหรือขัดข้อง แต่ยังมีอีกหนึ่งปัจจัยที่สำคัญเช่นกัน นั่นคือ การที่ร้านตัวแทนจำหน่ายหมั่นบำรุงรักษาและให้การสนับสนุนอย่างเหมาะสมทันท่วงที "Just in Time" เรารู้สึกขอบคุณที่ช่วยรีบเร่งแก้ไขเหตุขัดข้องที่แม้จะเกิดขึ้นเพียงหนึ่งในล้านก็ตาม

จริง ๆ แล้ว ผมมีความฝันอยากได้รถบ้านของฮีโน่ แล้วเดินทางท่องเที่ยวไปตามที่ต่าง ๆ ทั่วประเทศจีน ถึงแม้ตอนนี้จะยังไม่ขาย แต่ผมอยากอวดข้อดีของรถฮีโน่ให้ใคร ๆ ได้เห็นด้วยตัวผมเอง

GUANGDONG NANCHU TRANSPORT MANAGEMENT CO., LTD.

ศักยภาพของสินค้าและพลังการสนับสนุนที่เชื่อถือได้ของฮีโน่เพื่อการจัดส่งที่มั่นใจได้

Mr. Zhang Huanxin
รองประธาน

Mr. Huang Hongzhong
ผู้จัดการฝ่ายอุปกรณ์

NANCHU คือบริษัทผู้จัดส่งโลหะหายาก เช่น อะลูมิเนียมแท่งและแผ่นทองแดง อันดับหนึ่งทางใต้ของจีน มีปริมาณการจัดส่งปีละกว่า 1 ล้านตัน ศักยภาพด้านการขนส่งที่มั่นใจได้จำเป็นต่อการจัดส่งอย่างรวดเร็วสำหรับสินค้าซึ่งแต่ละครั้งมีมูลค่าหลายล้านหยวน นี่เป็นเหตุผลที่ทำให้เราเลือกรถฮีโน่ซึ่งมีคุณภาพสูงและช่วยให้รู้สึกอุ่นใจไร้กังวล ที่ประเทศจีนหลายบริษัทนำรถบรรทุกที่ผลิตในประเทศซึ่งมีราคาถูกมาใช้งาน แต่หากพิจารณาผลลัพธ์การลงทุนจากมุมมองระยะกลางและระยะยาว จะเห็นข้อดีของรถฮีโน่ที่มีสมรรถนะดีเยี่ยมขึ้นชื่อว่า "แทบไม่มีปัญหาระหว่างการขนส่ง อัตราเสียหรือขัดข้องต่ำ" โดยเฉพาะในธุรกิจการขนส่งระยะทางไกล ฮีโน่เหนือชั้นกว่ามาก

รถ 105 คันที่เรามีในภูมิภาคทางใต้ของจีน 86 คันเป็นรถฮีโน่ การดำเนินงานของร้านตัวแทนจำหน่ายก็เป็นไปด้วยดี การจัดส่งเป็นไปอย่างรวดเร็ว มีบริการหลังการขายรวดเร็วและวางใจได้ บริษัทเราเปิดทำการตลอด 24 ชั่วโมง จึงสามารถรับมือเหตุฉุกเฉินได้ตลอดเวลา

นอกจากนี้ เรายังให้ความสำคัญอย่างมากเรื่องความปลอดภัยของคนขับ ดังนั้น เราจึงรู้สึกขอบคุณฮีโน่มากที่ช่วยส่งผู้ฝึกสอนมาให้ความรู้คนขับของเราในเรื่องการขับขี่ที่ปลอดภัย

จากนี้ไปก็เช่นกัน สภาพแวดล้อมทางธุรกิจของเราจะต้องเผชิญการเปลี่ยนแปลงครั้งใหญ่ เราหวังว่า GHMC และร้านตัวแทนจำหน่ายจะปรับปรุงด้านการบำรุงรักษาและการสนับสนุนลูกค้าให้ดียิ่งขึ้นกว่าที่แล้วมา

HELI CONCRETE CO., LTD.

ฮีโน่สนับสนุนการเติบโตของบริษัท จาก 30 เป็น 80 คัน

Mr. Qiu Jinwen
ประธาน

Huizhou Jili
Mr. Zheng Qiang

บริษัทเราดำเนินธุรกิจมาตั้งแต่ปี 2013 การดำเนินงานขยายตัวอย่างรวดเร็วในช่วงประมาณ 6 ปีที่ผ่านมา ตอนแรกเราได้รับการแนะนำว่ามีรถดี แม้ใคร ๆ จะพากันตกใจตอนที่เราสั่งซื้อรถฮีโน่ 30 คันในคราวเดียว แต่สมรรถนะของรถยอดเยี่ยมทำงานได้ทั้งวันทั้งคืน ไม่เสียไม่ขัดข้องเลย (หัวเราะ) เวลานี้เรามีรถฮีโน่ 80 คัน กลายเป็นบริษัทที่มีรถฮีโน่มากที่สุดในภูมิภาคนี้ไปแล้ว คนขับรถต่างก็ชื่นชมรถฮีโน่ เราได้ยินเรื่องความแข็งแกร่งของโครงรถและเครื่องยนต์อยู่เสมอ นอกจากนี้ยังมีข้อมูลในพื้นที่ชี้ว่า อัตราการเกิดอุบัติเหตุในเขตฮุ่ยตงที่บริษัทเราตั้งอยู่ ต่ำที่สุดในมณฑลกวางตุ้ง ข้อมูลนี้อาจเป็นเครื่องพิสูจน์ว่ารถฮีโน่เหนือกว่าด้านความปลอดภัย

ที่ประเทศจีน มีการเพิ่มความเข้มงวดอย่างมากเรื่องการบรรทุกน้ำหนักเกินจากจิตสำนึกด้านความปลอดภัยที่เพิ่มสูงขึ้น ทำให้จากที่เคยขนส่งเพียงวันละเที่ยวเดียว ต้องเพิ่มเป็นวันละ 2 หรือ 3 เที่ยว ครั้งนี้ เรารู้ว่าต้องใช้เวลากว่าจะได้รถฮีโน่มาใช้งาน เราจึงซื้อรถ 4 เพลาที่สามารถรับน้ำหนักได้มากของบริษัทอื่น 10 คัน แล้วในที่สุด เราก็ได้รถฮีโน่เมื่อไม่นานนี้ จึงมีแผนจะขายรถยี่ห้ออื่นที่เสียง่าย (หัวเราะ) Huizhou Jili บริษัทประกอบตัวถังรถ ใช้อะไหล่แท้และช่วยบำรุงรักษารถให้เราอย่างดี เราจึงสามารถทำงานได้โดยแทบไม่มีปัญหารถเสียหรือขัดข้องเลย

เนื่องจากมีแนวคิดเรื่องเขตเศรษฐกิจ Greater Bay Area ที่จะผนวกรวมเศรษฐกิจของกวางตุ้ง ฮ่องกง และมาเก๊า เป็นหนึ่งเดียวกันในอนาคต เราจึงต้องการเพิ่มการดำเนินงานให้มากขึ้น ๆ และอวดความสุดยอดและเสน่ห์ของฮีโน่ให้ใคร ๆ ได้เห็น

Hino's Meister

คุณ Toni Andi Tikna ผู้จัดการโรงงานของ PT. Daya Guna Motor Indonesia

ผู้เชี่ยวชาญการซ่อมแซมแก้ไขปัญหา ที่เปี่ยมไปด้วยความสุขุมเยือกเย็น

พื้นที่ทำงานที่มีความเป็นระเบียบ

คุณ Toni Andi Tikna ผู้จัดการโรงงานของ PT. Daya Guna Motor Indonesia (DGMI) ในกรุงจาการ์ตา เมืองหลวงของอินโดนีเซีย เป็นผู้เชี่ยวชาญการซ่อมแซมแก้ไขปัญหา คุณ Toni เกิดเมื่อปี 1979 ที่กรุงจาการ์ตา หลังจบการศึกษาจากโรงเรียนอาชีวะ สาขาเทคโนโลยีช่างยนต์เมื่อปี 1997 เขาได้ทำงานเป็นช่างซ่อมรถจนถึงปี 2001 จากนั้นตั้งแต่ปี 2001 ถึงปี 2009 เขาได้เข้าทำงานที่ PT. Sinar Jaya และได้เรียนรู้จากผู้จัดการโรงงานซ่อมบำรุงทั้งเรื่องเทคนิคและโนว์ฮาว ควบคู่ไปกับความสำคัญของ "การไม่ถอดใจล้มเลิกทันที" "อ่อนน้อมถ่อมตน" "ใฝ่หาความรู้อยู่เสมอ" หลังจากนั้น เขาได้ย้ายไปทำงานที่ DGMI เมื่อปี 2009

3 เรื่องสนุกของการซ่อมแซมแก้ไขปัญหา

คุณ Toni เล่าถึงเหตุผลที่ทำให้อยากเป็นช่างซ่อมรถว่าเป็นเพราะตั้งแต่จำความได้เขาชอบรถ และชอบคลุกคลีอยู่กับเครื่องยนต์ ตั้งแต่เด็ก ๆ เขาชอบนำสิ่งของต่าง ๆ มาแยกชิ้นส่วนแล้วนำกลับมาประกอบเข้าด้วยกันใหม่ ดังนั้น อาชีพช่างเทคนิคจึงเหมาะกับเขา

คุณ Toni กล่าวว่าเรื่องสนุกของการซ่อมแซมแก้ไขปัญหา หลัก ๆ มีอยู่ 3 เรื่อง หนึ่งคือได้แก้ปัญหายาก ๆ ทีละเรื่องทีละเรื่อง เขาเชื่อว่าการสังเกต วิเคราะห์ และเข้าใจสิ่งต่าง ๆ อย่างละเอียดลึกซึ้งจะนำไปสู่การค้นพบคำตอบที่ถูกต้องอย่างแน่นอน สองคือได้เรียนรู้เทคโนโลยีและความรู้ใหม่ ๆ อยู่เสมอ เพราะชิ้นส่วนและส่วนประกอบของรถที่ต้องรับมือนั้น เปลี่ยนแปลงและพัฒนาตลอดเวลา สามคือได้สร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าโดยตรงผ่านงานที่สำเร็จลุล่วง

ในฐานะผู้จัดการโรงงาน คุณ Toni พยายามฝึกสอนช่างรุ่นใหม่

งานของผมต้องอาศัย ความรับผิดชอบสูงมาก เพราะถ้าทำลวก ๆ ก็อาจทำให้ เกิดอุบัติเหตุร้ายแรงขึ้นได้ แต่ถ้าแก้ไขปัญหาสำเร็จ ลูกค้าจะมี ความสุขแน่นอน

คุณ Toni เชื่อว่าการติดตามผลหลังการซ่อมบำรุงเป็นเรื่องสำคัญเพื่อสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า นอกจากนี้ การอธิบายอย่างละเอียดก็เป็นเรื่องจำเป็น เพราะลูกค้าจะรู้สึกกังวล หากไม่ทราบสาเหตุที่ทำให้รถเสียหรือสาเหตุที่ทำให้ส่วนหนึ่งส่วนใดของรถขัดข้องใช้งานไม่ได้ ดังนั้น นอกจากจะต้องทำให้รถขับขี่ง่ายไร้กังวลหลังการซ่อมบำรุงแล้ว เขายังให้ความสำคัญอย่างมากเรื่องการทำให้ลูกค้าเข้าใจและรู้สึกสบายใจ

นอกจากนี้ คุณ Toni ยังใส่ใจเสมอเรื่องการดูแลรักษาสถานที่ทำงานให้สะอาด หากโรงงานสกปรก อุปกรณ์เครื่องมือไม่ได้รับการดูแลให้อยู่ในสภาพพร้อมใช้งาน ช่างก็ไม่สามารถเริ่มงานทันทีได้ ยิ่งไปกว่านั้น สิ่งสกปรกหรือฝุ่นผงที่เปื้อนตามชิ้นส่วนอะไหล่อาจทำให้เกิดปัญหาขึ้นกับรถ ทำให้รถเสียหรือไม่ทำงานได้ แต่เหนือสิ่งอื่นใด เขาเชื่อว่าถ้าโรงงานสกปรกหรือไม่เป็นระเบียบ คนที่ทำงานก็จะขาดแรงกระตุ้น และลูกค้าก็จะรู้สึกไม่เชื่อถือ คุณ Toni เน้นย้ำความสำคัญเรื่องการดูแลรักษาสถานที่ทำงานให้สะอาดและเป็นระเบียบว่า "นอกจากต้องหมั่นดูแลรักษาอุปกรณ์เครื่องมือที่ใช้งานเป็นประจำแล้ว ยังต้องแน่ใจว่าอุปกรณ์เครื่องมือที่ไม่ค่อยได้ใช้อยู่ในสภาพพร้อมใช้งานได้ทันทีด้วย"

บทบาทในฐานะผู้จัดการโรงงานคือ การฝึกสอนคนรุ่นใหม่

อีกหนึ่งบทบาทของคุณ Toni ในฐานะผู้จัดการโรงงานคือ การฝึกสอนคนรุ่นใหม่ เวลานี้ เขาฝึกสอนช่างหนุ่มสาว 15 คนในเรื่องต่าง ๆ ตั้งแต่หลักการพื้นฐานเกี่ยวกับรถไปจนถึงการซ่อมบำรุงทั้งขั้นพื้นฐานและขั้นสูง ผู้เข้ารับการฝึกอบรมต่างชื่นชมทักษะในฐานะครูของเขา โดยกล่าวว่าเขาอธิบายได้อย่างเป็นเหตุเป็นผล เป็นรูปธรรม เข้าใจง่าย และยังคอยให้คำปรึกษา คำสอนและคำแนะนำของเขาสามารถใช้ได้จริงในเวลาทำงาน

อย่างไรก็ตาม ในช่วงหลัง การซ่อมแซมแก้ไขปัญหามีความซับซ้อนขึ้นเรื่อย ๆ ทุกปี ต้องอาศัยทักษะขั้นสูงมากขึ้น เพราะนอกจากรถจะได้รับการติดตั้งเทคโนโลยีล้ำสมัย เช่น ระบบควบคุมอิเล็กทรอนิกส์และใช้วัสดุใหม่ ๆ แล้ว ยังมีการนำอุปกรณ์ใหม่ล่าสุดต่าง ๆ เช่น เครื่องวิเคราะห์รถยนต์ มาใช้งาน ที่อินโดนีเซีย แม้จะยังไม่มีรถที่ติดตั้งระบบฉีดน้ำมันเชื้อเพลิงอิเล็กทรอนิกส์ให้เห็นมากนัก แต่ในอนาคต จะต้องเพิ่มจำนวนขึ้นอย่างรวดเร็วแน่นอน ดังนั้น การเพิ่มทักษะความสามารถด้านการซ่อมบำรุงและตามให้ทันเทคโนโลยีล่าสุดจึงเป็นเรื่องท้าทายสำคัญ นอกจากนี้ยังมีเรื่องอื่นที่คุณ Toni ต้องจัดการในฐานะผู้จัดการโรงงาน เช่น เพิ่มประสิทธิภาพการทำงาน ปรับปรุงความสามารถด้านการทำกำไร ดูแลจัดการด้านความปลอดภัย และการให้บริการลูกค้า

แต่ท่ามกลางความท้าทายเหล่านี้ คุณ Toni ก็ยังคงสุขุมเยือกเย็น เพราะเขาเชื่อว่าทุกปัญหาสามารถแก้ไขได้แน่นอนด้วยการสังเกต วิเคราะห์ และเข้าใจปัญหาอย่างละเอียดลึกซึ้ง

ซ่อมบำรุงรถอย่างมีประสิทธิภาพและทำงานร่วมกับช่างรุ่นใหม่

ลูกค้า จะมีความสุข แน่นอน

คุณ Toni Andi Tikna
ผู้จัดการโรงงานของ PT. Daya Guna Motor Indonesia

สังเกต วิเคราะห์ และ เข้าใจ

กรุณาติดตามเนื้อหา "ช่างผู้เชี่ยวชาญของฮีโน่" ได้ที่เว็บไซต์ของฮีโน่ https://www.hino-global.com/corp/hino_cares/index.html (ภาษาอังกฤษเท่านั้น)

“คนเหล็กแห่งดาการ์” โยชิมาซะ ซูงาวาระ อำลาวงการ

คุณโยชิมาซะ ซูงาวาระ

คุณโยชิมาซะ ซูงาวาระจับมือกับฮีโน่ มอเตอร์สตั้งแต่ปี 1992
ภาพนี้ คุณซูงาวาระกำลังขับรถบรรทุกสู้ศึกในสนามแข่งดาการ์ แรลลี่ เมื่อปี 1997

คุณโยชิมาซะ ซูงาวาระโบกธงปลาคาร์ฟซึ่งเป็นสัญลักษณ์ของทีมให้กับผู้ชมที่ให้กำลังใจในพิธีที่เส้นชัย หลังสามารถแซงรถบรรทุกขนาดใหญ่ที่มีความจุเครื่องยนต์มากกว่า เข้าเส้นชัยเป็นที่ 2 ในการแข่งขันดาการ์ แรลลี่ เมื่อปี 2001 เปิดฉากศตวรรษที่ 21

หลังสร้างสถิติใหม่อย่างต่อเนื่องนับตั้งแต่ลงสนามแข่งดาการ์ แรลลี่ครั้งแรกเมื่อปี 1983[1] คุณโยชิมาซะ ซูงาวาระได้ตัดสินใจอำลาสนามแข่งดาการ์ แรลลี่ รวมถึงถอนตัวจากการเป็นตัวแทน HINO TEAM SUGAWARA โดยคุณเทรูฮิโตะ ซูงาวาระได้เข้ารับสืบทอดตำแหน่งแทน คุณโยชิมาซะ ซูงาวาระ เจ้าของสมญานาม “คนเหล็กแห่งดาการ์” ได้นำธงปลาคาร์ฟ ซึ่งเป็นเครื่องหมายของทีมลงสนามแข่งพร้อมกับทำสถิติที่ไม่เคยมีใครทำได้มาก่อนด้วยการลงสนามแข่งดาการ์ แรลลี่มากที่สุดในโลกถึง 36 ครั้งและเข้าถึงเส้นชัยติดต่อกันมากที่สุดในโลกถึง 20 ครั้ง ความสำเร็จนี้ได้รับการจดบันทึกในกินเนสส์ เวิลด์ เรคคอร์ดส์[2]

1 ชื่อการแข่งขันในขณะนั้นคือ ปารีส-ดาการ์ แรลลี่ คุณโยชิมาซะ ซูงาวาระลงแข่งในประเภทรถจักรยานยนต์
2 จนถึงวันที่ 23 เมษายน 2019 กินเนสส์ เวิลด์ เรคคอร์ดส์ คือเครื่องหมายที่จดทะเบียนของกินเนสส์ เวิลด์ เรคคอร์ดส์ ลิมิเต็ด

เปิดตัวรถรุ่นใหม่ ที่มีพื้นฐานจาก HINO 600 Series สำหรับอเมริกาเหนือโดยเฉพาะ

รถบรรทุกรุ่นใหม่สำหรับการแข่งขันได้รับการปรับปรุงสมรรถนะพื้นฐานให้ดียิ่งขึ้น เพื่อให้สามารถทำคะแนนรวมได้เป็นอันดับต้น ๆ โดยติดตั้งระบบเกียร์อัตโนมัติแบบทอร์คคอนเวอร์เตอร์เป็นครั้งแรกเพื่อเพิ่มอัตราเร่ง

จัดแสดงรถฮีโน่ที่สู้ศึกในสนามแข่งดาการ์ แรลลี่ในงานมอเตอร์โชว์ใหญ่ที่สุดของอินโดนีเซีย (GIIAS) ที่จาการ์ตา

มีการจัดอีเวนต์มากมาย เช่น ทอล์คโชว์โดยคุณเทรูฮิโตะ ซูงาวาระ นักขับและตัวแทน HINO TEAM SUGAWARA และการประกวดวาดภาพสำหรับเด็ก ฯลฯ มีผู้สนใจเข้าร่วมงานเป็นจำนวนมาก

HINO

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

To read *HINO Cares* magazines online, scan this QR code using your smartphone or access https://www.hino-global.com/corp/hino_cares/index.html

©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 in 2019