

GRAND BANGKOK
BOULEVARD
คฤหาสน์หรู
สไตล์ Modern Luxury
BIG PROJECT_04

ศุภาลัย
ลงทุนภูมิภาคต่อเนื่อง
เตรียมเปิดโครงการใหม่แนวราบ
จังหวัดอุบลราชธานี
NEW PROJECT_06

แสนสิริปิดหมุด
ทำเลเจริญสุขนิทวงศ์
เปิดตัว ดีคอนโด รุรา จรัญฯ
รับรถไฟฟ้าสายสีน้ำเงิน
NEW CONDO_07

ฉบับพิเศษ
ครบรอบ 20 ปี
20 มิถุนายน - 20 กรกฎาคม 2562
ISSN 1513-9662

อาคารวันนี้

www.โลกวันนี้.com



แกรนด์ บางกอก บูเลอวาร์ด สาทร (กัลปพฤกษ์)

7 ก.ค. คฤหาสน์หรู หลังใหม่
แปลงใหญ่ โชนใกล้สวน

เริ่ม 19.9 ล้าน

SCASSET

1749
SCASSET.COM

SAM

บริษัท บริหารสินทรัพย์สุขุมวิท จำกัด
Sukhumvit Asset Management Co., Ltd.

0% 4 ปี

ผ่อนหนัก...
ให้เป็นเบา

กับ
SAM Super
Light



เมื่อซื้อทรัพย์สินราคาไม่เกิน 1.5 ล้านบาท

รับสิทธิ ผ่อน 0% นาน 4 ปี

หมวด 30 ร.ค. 62

หมายเหตุ *เฉพาะทรัพย์สินที่ร่วมรายการส่งเสริมการขาย **เงื่อนไขเป็นไปตามที่ บส.กำหนด



สินทรัพย์ดี
ราคาโดน

www.sam.or.th

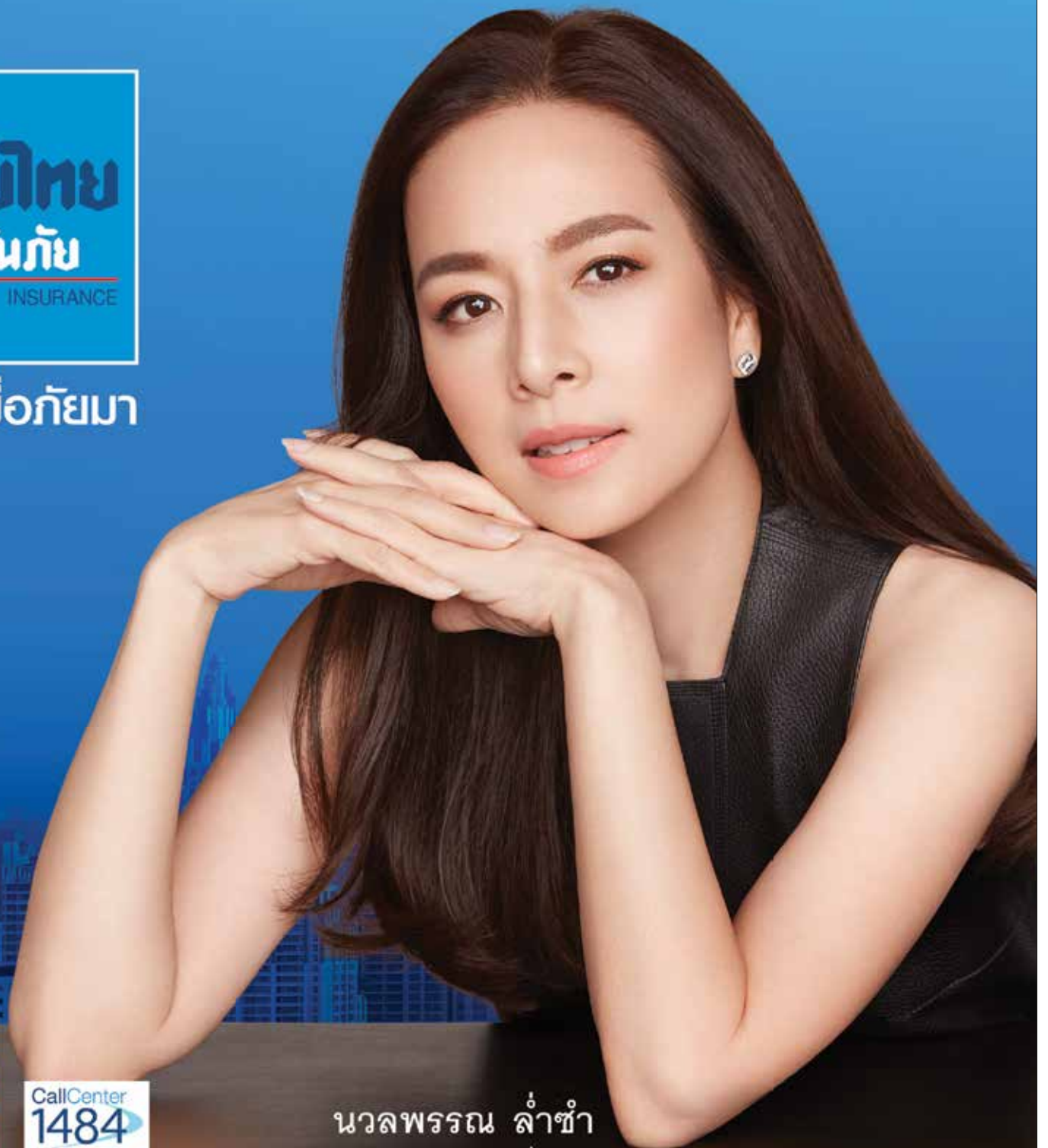
☎ 02-686-1888

เซ่อแป้ง

เชื่อเมืองไทยประกันภัย



ยิ้มได้ เมื่อภัยมา



CallCenter
1484
เมืองไทยประกันภัย

WWW.MUANGTHAIINSURANCE.COM

นวลพรรณ ล่ำซำ

กรรมการผู้จัดการ และประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
บริษัท เมืองไทยประกันภัย จำกัด (มหาชน)

อาคารวันนี้

ฉบับพิเศษ
ครบรอบ 20 ปี



GRAND BANGKOK BOULEVARD

ดาวน์โหลด
ฉบับ pdf
อ่านฟรี
ได้ที่
www.โลกวันนี้.com

จัดทำโดย

บริษัท วัฏฏะ คลาสสิฟายด์ส จำกัด
65/40 ซอยบรมราชชนนี 30
ถนนบรมราชชนนี
แขวงตลิ่งชัน เขตตลิ่งชัน
กรุงเทพฯ 10170
โทร. 0-2422-8000
แฟกซ์ : 0-2422-8044
สนใจลงโฆษณา ติดต่อ
โทร. 0-2422-8055 เครือวัลย์

ติดต่อกองบรรณาธิการ :

โทร. 0-2422-8033 พจน
E-mail : hisonews@gmail.com



รายละเอียดโครงการ
ที่ตั้ง
รูปแบบ
พื้นที่
จำนวน
แนวคิดโครงการ
ส่วนกลาง

ระบบรักษาความปลอดภัย
ระบบความปลอดภัยของโครงการ

ระบบความปลอดภัยของตัวบ้าน

ค่าบริการสาธารณะ

คฤหาสน์หรู สไตล์ Modern Luxury

ถ.กัลปพฤกษ์ มุ่งหน้าสู่สาทร
คฤหาสน์หรู 2 ชั้น และ 3 ชั้น
50 ไร่ 2 งาน 82 ตารางวา
132 หลัง
สร้างเพื่อคนที่ความสำเร็จมาถึงก่อนใคร
สายไฟฟ้าใต้ดินทั้งโครงการ สโมสรร ฟิตเนส
พร้อมสระว่ายน้ำระบบเกลือ
และสวนส่วนกลางพื้นที่กว่า 3 ไร่
ความปลอดภัย 5 ระดับ
การเข้าออกแบบ Double Gate
ที่ควบคุมด้วย Access Card ทำงานร่วมกับ
กล้อง CCTV ที่กระจายทั่วโครงการ
และ รปภ. ดูแลตลอด 24 ชม.
สัญญาณกันขโมยแบบ Magnetic
และ Shock Sensor ทั้งหลัง
ซึ่งเชื่อมต่อไปยังโทรศัพท์มือถือของ
ท่านเจ้าของบ้านและป้อม รปภ.
38 บาท/ตร.ว./เดือน
(จัดเก็บล่วงหน้า 2 ปี ณ วันโอนกรรมสิทธิ์)



แบบบ้าน มี 3 แบบ

GRAND HENARES

พื้นที่ใช้สอย 464 ตร.ม. ที่ดินเริ่ม 82.5 ตร.ว. ราคาเริ่ม 25.9 ล้าน ฟังก์ชัน 5 ห้องนอน 6
ห้องน้ำ 5 Living Lounge 1 ทานอาหาร 1 ครีวไทย 1 เตรียมอาหาร 3 ที่จอดรถ 1 ห้อง
แม่บ้านพร้อมห้องน้ำ

GRAND PECHORA

พื้นที่ใช้สอย 348 ตร.ม. ที่ดินเริ่ม 80.3 ตร.ว. ราคาเริ่ม 22.79 ล้าน ฟังก์ชัน 4 ห้องนอน 5
ห้องน้ำ Double Living Room พร้อม Family Area 1 ทานอาหาร 1 ครีวไทย 3 ที่จอดรถ
รถ 1 ห้องแม่บ้านพร้อมห้องน้ำ

GRAND SOANA

พื้นที่ใช้สอย 316 ตร.ม. ที่ดินเริ่ม 65.6 ตร.ว. ราคาเริ่ม 17.4 ล้าน ฟังก์ชัน 4 ห้องนอน
4 ห้องน้ำ Double Living Room พร้อม Family Area 1 ทานอาหาร 1 ครีวไทย 3 ที่จอดรถ
1 ห้องแม่บ้านพร้อมห้องน้ำ

GRAND
BANGKOK BOULEVARE
SAATCHI

Tel. 092-250-3399



ศุภาลัย ลงทุนภูมิภาคต่อเนื่อง เตรียมเปิดโครงการใหม่แนวราบ จังหวัดอุบลราชธานี

ศุภาลัย จลองครบรอบ 30 ปี ปักหมุดลงทุนโครงการภูมิภาคต่อเนื่อง เตรียมเปิด “ศุภาลัย เบลล่า ชยางกูร-ขามใหญ่” บ้านเดี่ยว บ้านรุ่นใหม่ และทาวน์โฮม ท่าเลชยางกูร-ขามใหญ่ จังหวัดอุบลราชธานี

นายบุญชัย ชัยอนันต์บวร ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการ สายงานโครงการภูมิภาค 2 บริษัท ศุภาลัย จำกัด (มหาชน) กล่าวว่า จากประสบการณ์ที่บริษัทฯ เป็นผู้ประกอบการรายแรกๆ ที่เข้าไปลงทุนพัฒนาโครงการบ้านในจังหวัดอุบลราชธานีอย่างต่อเนื่องรวม 4 โครงการ ได้แก่ ศุภาลัย โมต้า, ศุภาลัย วิลล์, ศุภาลัย เบลล่า และศุภาลัย พรีเมียม ซึ่งได้รับผลตอบแทนจากลูกค้าเป็นอย่างดี เนื่องจากลูกค้าส่วนใหญ่รู้จักและให้ความเชื่อมั่นในแบรนด์ศุภาลัย ล่าสุดเตรียมเปิดโครงการใหม่เป็นโครงการลำดับที่ 5 ในจังหวัดอุบลราชธานี “ศุภาลัย เบลล่า ชยางกูร-ขามใหญ่” มูลค่าโครงการกว่า 700 ล้านบาท โดยเชื่อมั่นศักยภาพของจังหวัดอุบลราชธานี เนื่องจากมีการลงทุนจากภาครัฐและภาคเอกชนอย่างต่อเนื่อง อีกทั้งมีความหนาแน่นของประชากร และเป็นจังหวัดที่มีจุดผ่านแดนที่สำคัญ

“ศุภาลัย เบลล่า ชยางกูร-ขามใหญ่” บนพื้นที่โครงการกว่า 60 ไร่ ชูแนวคิด “FIND NEW INSPIRATIONS เพื่อความรู้สึกใหม่ ค้นหาแรงบันดาลใจใหม่ๆ” ตั้งอยู่บนทำเลศักยภาพแวดล้อมด้วยสิ่งอำนวยความสะดวก



ทั้งห้างสรรพสินค้า แหล่ง Shopping ต่างๆ โรงเรียน โรงพยาบาล อาทิ แม็คโคร ซูเปอร์สโตร์, บิ๊กซี ซูเปอร์เซ็นเตอร์, สำนักงานขนส่งจังหวัดอุบลราชธานีแห่งที่ 2, วิทยาลัยเทคโนโลยีราชธานี, เทคโนโลยีอาชีวศึกษาอุบลราชธานี และโรงพยาบาลราชเวชอุบลราชธานี พบกับบ้านเดี่ยว บ้านรุ่นใหม่ และทาวน์โฮม พิเศษสุด!! กับการเพิ่มความหลากหลายของแบบบ้าน โดยมีแบบบ้านให้เลือกถึง 8 แบบ บ้านชั้นเดียว 2-3 ห้องนอน และสองชั้น 3-4 ห้องนอน 1-3 ห้องน้ำที่จอดรถ 1-2 คัน พื้นที่ใช้สอยเริ่ม 82-175 ตร.ม. ราคาพิเศษ 1.39 ล้านบาท (จำนวนจำกัด) การออกแบบเน้นอนุรักษ์พลังงาน โปร่ง สดใสโมเดิร์น สัมผัสความร่มรื่น พิเศษ

ในสังคมคุณภาพศุภาลัย ผ่อนคลายด้วยฟิตเนส และสวนสาธารณะขนาดใหญ่ พร้อมกล้อง CCTV บริเวณทางเข้า-ออก และพนักงานรักษาความปลอดภัย 24 ชั่วโมง

“ศุภาลัย เบลล่า ชยางกูร-ขามใหญ่” พร้อมให้คุณเป็นเจ้าของบนทำเลที่ดีที่สุดหน้าโครงการ

สอบถามเพิ่มเติมโทร 1720 หรือดูรายละเอียดได้ที่
www.supalai.com

แสนสิริปักหมุด ทำเลรัฐสนิทวงศ์

เปิดตัว ดีคอนโด ธาร จรัญฯ มูลค่า 1,000 ลบ.
รับรถไฟฟ้าสายสีน้ำเงินเปิดใช้ต้นปี 63
จับตาสถานีบางขุนนนท์ จุดเชื่อมต่อแห่งอนาคต

แสนสิริปักหมุดทำเลรัฐสนิทวงศ์ รัศมีภาพทำเลย่านฝั่งธนฯ เด็บโต ทั้งรถไฟฟ้าสายสีน้ำเงินที่ จ่อคิวเปิดใช้ต้นปี 63 รถไฟฟ้าสาย สีแดงอ่อนเตรียมเปิดใช้ในอนาคต การขยายถนนตัดใหม่ และการ ขยายตัวของสถานที่สำคัญและ สถานศึกษา เปิดตัว ดีคอนโด ธาร จรัญฯ มูลค่าโครงการ 1,000 ล้านบาท หลังประสบความสำเร็จปิด การขายดีคอนโดมาแล้วถึง 3 โครงการ ชูคอนเซ็ปต์ ชีวิตดี ๆ บน พื้นที่สีเขียวแห่งเดียวใจกลาง จรัญฯ เพียง 5 นาทีจากสถานี บางขุนนนท์ จุดเชื่อมต่อแห่ง อนาคตของรถไฟฟ้า 3 สาย เปิด ขายในรูปแบบห้องแต่งครบ ใน ราคาเริ่มต้นเพียง 1.89 ล้านบาท* พร้อม 3,999 บาท/เดือน เปิดฟรี เซลล์ 22 - 23 มิ.ย. ที่ผ่านมา

นายสมเกียรติ หงษ์ทรัพย์ภิญโญ รองกรรมการผู้จัดการฝ่ายพัฒนาโครงการ แนวราบ บริษัท แสนสิริ จำกัด (มหาชน) หรือ SIRI เปิดเผยว่า แสนสิริเตรียมเปิดตัว โครงการ “ดีคอนโด ธาร จรัญฯ” คอนโดมิเนียม โครงการใหม่ในทำเลรัฐสนิทวงศ์ ตั้งอยู่บน เนื้อที่ประมาณ 4 ไร่ เป็นคอนโดมิเนียมสูง 8 ชั้น 2 อาคาร รูปแบบห้องสตูดิโอ พื้นที่ ใช้สอย 26.52 ตารางเมตร และห้องแบบ 2 ห้องนอน พื้นที่ใช้สอย 54 ตารางเมตร รวม 484 ยูนิต มูลค่าโครงการรวม 1,000 ล้านบาท สำหรับจุดเด่นของโครงการนี้ตั้งอยู่ใน ทำเลศักยภาพที่กำลังเติบโตสูง โดยโครงการ ตั้งอยู่บนถนนเลียบริมทางรถไฟตลิ่งชันที่เชื่อม สู่ถนนสายหลักทั้งถนนจรัญสนิทวงศ์ ถนน บรมราชชนนี และถนนราชพฤกษ์ ได้โดย สะดวก นอกจากนี้โครงการยังตั้งอยู่ใกล้ รถไฟฟ้าสายสีน้ำเงิน สายเฉลิมรัชมงคล ส่วน ต่อขยายสัญญาที่ 3 ช่วงสถานีเตาปูนถึง สีแยกท่าพระ ที่อยู่ระหว่างการก่อสร้างและ มีกำหนดเปิดใช้งานในต้นปี 2563 นี้ โดย โครงการตั้งอยู่เพียง 1.9 กิโลเมตร หรือเพียง 5 นาทีจากสถานีบางขุนนนท์ ซึ่งในอนาคต จะเป็นสถานีร่วมหรือเป็นจุดเชื่อมต่อแห่ง อนาคตของรถไฟฟ้าทั้ง 3 สาย ได้แก่ รถไฟฟ้า สายสีน้ำเงิน รถไฟฟ้าสายสีส้ม และรถไฟฟ้า



ขานเมืองสายสีแดง และเพียง 5 นาทีจาก ทางด่วนศรีรัช ส่งผลให้ศักยภาพของทำเล ในย่านนี้มีการขยายตัวและเติบโต ประกอบ ด้วยการขยายถนนตัดใหม่ การขยายตัวของ สถานที่สำคัญ เช่น โรงพยาบาลศิริราช การ ขยายตัวของโรงเรียนนานาชาติเปิดใหม่ใน เส้นราชพฤกษ์ เป็นต้น จึงคาดว่าจะได้รับการ ตอบรับที่ดีเช่นเดียวกับโครงการที่ผ่านมา

“ก่อนหน้านั้นแสนสิริเคยประสบความสำเร็จจากการเปิดขายคอนโดมิเนียมภายใต้ แปรณต์ “ดีคอนโด” ในทำเลนี้มาแล้วถึง 3 โครงการ ได้แก่ ดีคอนโด จรัญฯ-บางขุนนนท์, ดีบุรา พรวนบก และดีคอนโด แคมป์สิริสอร์ท ราชพฤกษ์-จรัญฯ 13 ที่ปิดการขายอย่าง รวดเร็ว ความสำเร็จมาจากความเชื่อมั่นใน

แปรณต์แสนสิริ รวมถึงความแข็งแกร่งของ แปรณต์ดีคอนโด ส่งผลให้ยอดขายของดีคอนโด ทุกโครงการล้วนแล้วแต่ประสบความสำเร็จ นอกจากนั้นคุณภาพและการบริการหลังการ ขาย (Sansiri Service) ยังเป็นส่วนที่สำคัญ ต่อการให้ความไว้วางใจในแสนสิริที่ไม่ใช่เพียง แค่มุ่งมั่นพัฒนาที่อยู่อาศัยในด้านสิ่งปลูก สร้างที่ดีที่สุดเท่านั้น หนึ่งในส่วนสำคัญที่ทำให้ แสนสิริได้รับการยอมรับในฐานะผู้พัฒนา อสังหาริมทรัพย์ชั้นนำก็คือ ความมุ่งมั่นอย่าง จริงใจในการมอบ “บริการ” ที่ดีที่สุดในทุก ด้านให้กับลูกบ้านของเรา ตั้งแต่ก้าวแรกที่ เข้ามาที่ Sales gallery หรือที่โครงการของ เรา ตลอดจนบริการที่ดูแลทั้งก่อนและหลัง การอยู่อาศัย” นายสมเกียรติกล่าว

ภาพรวมตลาดคอนโดมิเนียมแนวรถไฟฟ้า สายสีน้ำเงินเส้นถนนจรัญสนิทวงศ์ในช่วงที่ ผ่านมามีความต้องการจากกลุ่มคนรุ่นใหม่ ที่ ต้องการขยายที่อยู่อาศัยจากครอบครัวเดิมเป็น คอนโดมิเนียมใกล้แนวรถไฟฟ้า แต่ยังต้องการ อาศัยอยู่ใกล้กับที่อยู่อาศัยเดิม ขณะที่ดีคอนโด ธาร จรัญฯ วางแนวคิดโครงการเพื่อตอบ โจทย์ความต้องการคือ “ชีวิตดี ๆ บนพื้นที่สีเขียวแห่งเดียวใจกลางจรัญฯ” จากการเป็น คอนโดสไตล์บ้านสวนริมน้ำ บนพื้นที่สีเขียว แห่งเดียวในจรัญฯ ใช้ชีวิตรื่นรมย์ท่ามกลาง สายธารที่รายล้อมด้วยธรรมชาติทั้งในโครงการ และบริเวณโดยรอบ ผสมกับดีไซน์สไตล์ไทย โมเดิร์น ลงตัวสำหรับการพักผ่อน เหมาะสำหรับ ชีวิตที่ต้องการความสงบ อีกทั้งยังสะดวกสบาย ในการเดินทาง อยู่ใกล้สิ่งอำนวยความสะดวก ต่างๆ ทั้งเซ็นทรัลปิ่นเกล้า โรงพยาบาลศิริราช โรงเรียนนานาชาติ สถานศึกษาชั้นนำ อาทิ โรงเรียนสตรีวิเศษวังมหารวิทยาลัยธรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยศิลปากร เป็นต้น โครงการยัง ประกอบด้วยสิ่งอำนวยความสะดวก ทั้งคลับ เฮาส์ท่ามกลางธรรมชาติโอบล้อมด้วยสระว่ายน้ำ ที่มีวิวจากซุ้ สวนสวย 360 องศา ฟิตเนส และ Co-working Space บรรยากาศร่มรื่น พร้อม Roof Garden พื้นที่อิสระที่เหมาะสม สำหรับทุกการพักผ่อน อุณหภูมิด้วยระบบความ ปลอดภัยตลอด 24 ชั่วโมง พร้อมกล้อง CCTV ประกอบกับการคุมเข้มความปลอดภัยจาก Sansiri Security Inspection (SSI) อีกด้วย

“บริษัทเปิดการขาย ดีคอนโด ธาร จรัญฯ ห้องแต่งครบ ในราคาขาย เริ่มต้นเพียง 1.89 ล้านบาท* พร้อม 3,999 บาทต่อเดือน ในวันที่ 22-23 มิถุนายนที่ผ่านมา พร้อม จับฉลากห้องราคาพิเศษสุดในงาน และลุ้นของรางวัลเครื่องใช้ไฟฟ้า ลุ้นที่พักเอสเคป และส่วนลดเพิ่ม เฉพาะวันฟรีเซลล์เท่านั้น นับเป็น อีกหนึ่งโครงการที่คาดว่าจะประสบความสำเร็จอย่างรวดเร็วเช่นเดียวกับโครงการที่ผ่านมาในย่านจรัญ สนิทวงศ์ ซึ่งจะส่งผลให้แสนสิริ สามารถสร้างยอดขายคอนโดมิเนียม ให้สำเร็จตามเป้าหมาย 21,600 ล้านบาทในปีนี้”

BAM รวมพลัง อนุรักษ์ธรรมชาติ ปลูกต้นไม้ 2 หมื่นต้น ทั่วประเทศ



นายสุเมธ มณีวัฒนา กรรมการคณะกรรมการกำกับดูแลกิจการที่ดีและความรับผิดชอบต่อสังคม และนายสมพร มูลศรีแก้ว กรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัทบริหารสินทรัพย์ กรุงเทพพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) หรือ BAM เป็นประธานในพิธีเปิดโครงการ “ปลูกไม้ยืนต้น BAM ฉลอง 20 ปี” โดยมีนายณัฏฐพร รุ่งเรือง กรรมการผู้จัดการใหญ่ พร้อมคณะผู้บริหารและพนักงาน BAM พร้อมทั้งชาวบ้านในพื้นที่ ร่วมกันปลูกไม้ยืนต้น จำนวน 2,000 ต้น ณ ตำบลห้วยทราย อำเภอมะริด จังหวัดเชียงใหม่ โดยได้รับการสนับสนุนพันธุ์ไม้จากสถานีเพาะชำกล้าไม้แม่แตง เพื่อเพิ่มความสมดุลแก่ธรรมชาติ เพิ่มพื้นที่สีเขียว ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของโครงการปลูกไม้ยืนต้น จำนวน 20,000 ต้น ทั่วประเทศ ในวันที่ 17 มิถุนายน 2562



BAM สนับสนุนโครงการ ชุมชนต้นคิด ชีวิตยั่งยืน จ.ลำปาง

นายสมพร มุสศรีแก้ว กรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัทบริหารสินทรัพย์ กรุงเทพพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) หรือ BAM ให้การต้อนรับนางสุรีย์ มาปลูก นายอำเภอแม่ทะ จังหวัดลำปาง ในโอกาสร่วมงานพิธีเปิด “โครงการชุมชนต้นคิด ชีวิตยั่งยืน” โดยมี นายสุเมธ มณีวัฒนา กรรมการคณะกรรมการกำกับดูแลกิจการที่ดีและความรับผิดชอบต่อสังคม และนายพนรัตน์ อุ่นจิตตพร รองกรรมการผู้จัดการใหญ่ คณะผู้บริหาร พนักงาน BAM พร้อมด้วยนายสัจจ อินทะนะ ประธานกลุ่มฮักน้ำจาง และชาวบ้านชุมชนบ้านนาแก้ว (แก้ว) ร่วมเปิดงาน โดยโครงการดังกล่าวเป็นโครงการ CSV ที่บริษัทฯ ให้การสนับสนุนเพื่อส่งเสริมให้ชุมชนได้มีแหล่งอาหารที่ปลอดภัย สามารถสร้างรายได้ที่ยั่งยืน และเป็นศูนย์การเรียนรู้ทางด้านเกษตรให้กับประชาชนที่สนใจได้ศึกษา พร้อมมอบเงินสนับสนุนโครงการอาหารกลางวันยั่งยืนให้แก่โรงเรียนอนุบาลแม่ทะ โดยมีนายสิงห์แก้ว ประเสริฐ ผู้อำนวยการโรงเรียน เป็นผู้รับมอบ ณ ตำบลบ้านแก้ว อำเภอแม่ทะ จังหวัดลำปาง วันที่ 17 มิถุนายน 2562



เมืองไทยประกันภัย

รีเฟรชแบรนด์ครั้งใหญ่ พร้อมเปิดตัวแคมเปญ

“Believe” เชื่อแป้ง เชื่อเมืองไทยประกันภัย

เดินกลยุทธ์ซีอีโอมาร์เก็ตติ้ง

สะท้อนวิสัยทัศน์แบรนด์ผ่าน “นวลพรรณ ลำชา”



บริษัท เมืองไทยประกันภัย จำกัด (มหาชน) หรือ MTI ปรับโฉมแบรนด์ครั้งใหญ่ พร้อมเปิดตัวแคมเปญประจำปี 2562 “Believe” (เชื่อแป้ง เชื่อเมืองไทยประกันภัย) เดินกลยุทธ์ซีอีโอมาร์เก็ตติ้ง (CEO Marketing) สะท้อนวิสัยทัศน์และพันธกิจของเมืองไทยประกันภัยผ่านตัวตนของซีอีโอ “แป้ง-นวลพรรณ ลำชา” เล็งขยายกลุ่มลูกค้ารายย่อยเพิ่มฐานลูกค้าวัยเจเนอเรชัน (Young Generation) และคนรุ่นใหม่ ผ่านผลิตภัณฑ์ประกันภัยที่หลากหลายครอบคลุมทุกไลฟ์สไตล์

นวลพรรณ ลำชา กรรมการผู้จัดการ และประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท เมืองไทยประกันภัย จำกัด (มหาชน) หรือ MTI เปิดเผยว่า บริษัท เมืองไทยประกันภัย จำกัด (มหาชน) ได้รับความเชื่อมั่นจากลูกค้า คู่ค้า และสาธารณชนอย่างต่อเนื่อง ด้วยเอกลักษณ์ในความเป็นบริษัทประกันวินาศภัยของคนไทยที่มีความมั่นคง เน้นการบริหารงานด้วยความโปร่งใส ยึดหลักธรรมาภิบาล ให้ความใส่ใจสังคม จากการดำเนินงานที่มีประสิทธิภาพ ประกอบกับการให้บริการที่ซื่อสัตย์สุจริตแก่ลูกค้าจนได้รับความไว้วางใจ ทำให้ชื่อเสียงของ

บริษัทฯ เป็นที่รู้จักและยอมรับของสาธารณชนมาอย่างต่อเนื่อง โดยปี 2562 บริษัทฯ จึงต่อยอดความสำเร็จด้วยการรีเฟรชภาพลักษณ์ของแบรนด์ “เมืองไทยประกันภัย” ครั้งยิ่งใหญ่ ให้ความทันสมัย สดใส อบอุ่น และเข้าถึงง่าย เพื่อเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายที่หลากหลายมากยิ่งขึ้น และเน้นขยายฐานลูกค้าคนรุ่นใหม่ที่มองว่าการประกันภัยเป็นเรื่องใกล้ตัวและน่าเบื่อ พร้อมต่อยอดภาพลักษณ์ของแบรนด์ “เมืองไทยประกันภัย” ให้มีความชัดเจนมากยิ่งขึ้น ด้วยกลยุทธ์ซีอีโอมาร์เก็ตติ้ง รวมถึงเป็นการปรับตัวของแบรนด์ในยุค Digital Disruption ที่มีการเปลี่ยนแปลงในการเอาโลกเทคโนโลยีเข้ามาใช้ในธุรกิจจาก

ยิ่งขึ้น โดยผ่านการเปิดตัวแคมเปญ “เชื่อแป้ง” ที่ต้องการสื่อสารวิสัยทัศน์ของ “เมืองไทยประกันภัย” ผ่านตัวตนจริงๆ ของ แป้ง-นวลพรรณ ลำชา ในฐานะกรรมการผู้จัดการ และประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ที่สาธารณชนเชื่อมั่นในประสบการณ์จากการบริหารงานในหลากหลายวงการมานาน ด้วยความมุ่งมั่น จริงใจ ตรงไปตรงมา ซึ่งต้องการเชื่อมโยงและต่อยอดระหว่าง เมืองไทยประกันภัย และ แป้ง-นวลพรรณ ลำชา ที่มีความเป็นอันหนึ่งอันเดียวกัน ซึ่งพร้อมให้ความเชื่อมั่นกับลูกค้าผ่านแนวคิดของแคมเปญ “Believe” (เชื่อแป้ง เชื่อเมืองไทยประกันภัย) ซึ่งมีจุดเริ่มต้นจากอินไซด์ (Insight) ส่วนตัวในอดีต



ที่มีต่อธุรกิจประกันภัย มักจะไม่เห็นประโยชน์ของการทำประกันภัย จนกระทั่งได้เข้ามาสัมผัสและเห็นถึงประโยชน์ของประกันภัยที่ลูกค้าได้รับ ช่วยแบ่งเบาภาระจากความเสียหายหรือเกิดเหตุการณ์ที่ไม่คาดคิด จนทำให้เปลี่ยนความคิด จากที่ไม่เคยรักอาชีพขายประกันก็กลายมาเป็นคนที่รักอาชีพนี้ จากที่คิดว่าการประกันภัยเป็นของที่ไม่จำเป็น ก็กลายเป็นคนที่คิดว่าการทำประกันเป็นปัจจัยที่ 5 ในชีวิตของทุกคนในช่วงที่เกิดวิกฤติต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นเหตุการณ์ที่ไม่เคยเกิดขึ้นในประเทศไทยเลย เช่น เหตุการณ์สึนามิ มหาอุทกภัย หรือเหตุการณ์ความไม่สงบในช่วงหลายปีที่ผ่านมา เหตุการณ์ต่างๆ เหล่านี้ทำให้มองเห็นถึงธุรกิจประกันภัยที่ตัวเองทำ

อยู่ เป็นความภาคภูมิใจว่าเป็นธุรกิจที่ได้ช่วยแบ่งเบาภัยของประชาชนอย่างแท้จริง ดังนั้นจากประสบการณ์ที่บริหารเมืองไทยประกันภัยมาอย่างยาวนาน จึงยืนยันได้ว่า บริษัท เมืองไทยประกันภัย จำกัด (มหาชน) เป็นบริษัทที่มีความพร้อม มีความมั่นคง มีความเป็นมืออาชีพด้านการประกันภัย โดดเด่นด้วยผลิตภัณฑ์การประกันภัยที่ครอบคลุมครบทุกความต้องการ มีนโยบายที่มั่นใจได้ในเรื่องการจ่ายเคลมที่ถูกต้องและรวดเร็ว เชื่อมั่นในการให้บริการด้วยความตั้งใจจริง ซึ่งทั้งหมดนี้คือวิสัยทัศน์ของผู้บริหารและบริษัทฯ ที่ให้เป็นคำมั่นสัญญากับผู้บริโภค จึงถ่ายทอด



ผ่านแคมเปญ “Believe” (เชื่อแป้ง เชื่อเมืองไทยประกันภัย) ซึ่งเป็นแคมเปญของเมืองไทยประกันภัยในปีนี้

โดยแคมเปญ “Believe” (เชื่อแป้ง เชื่อเมืองไทยประกันภัย) เน้นการสื่อสารสร้างการจดจำ ตอกย้ำการรับรู้ถึงวิสัยทัศน์และพันธกิจของเมืองไทยประกันภัย สะท้อนผ่านตัวตนของ แป้ง-นวลพรรณ ลำชา ผู้บริหารที่เป็นที่รู้จักในแวดวงต่างๆ และในปีนี้เป็นบริษัทฯ ต้องการขยายกลุ่มลูกค้ารายย่อยเพิ่มฐานลูกค้าอย่างเจนเนอเรชั่น (Young Generation) ผ่านการให้ความรู้เกี่ยวกับประกันภัยที่สอดคล้องกับไลฟ์สไตล์เพื่อให้เป็นข้อมูลเพื่อสามารถตัดสินใจซื้อประกันด้วยตัวเอง ซึ่งแคมเปญ “เชื่อแป้ง” ประชาสัมพันธ์กระจายผ่านสื่อทุกแพลตฟอร์ม เน้นการสื่อสารผ่านทุกช่องทางแบบ Full Media เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มคนทุกเพศ ทุกวัย อาทิ Social Platform Media, Digital Media, Out of Home, TV, Print Ad พร้อมด้วยการเปิดตัวภาพยนตร์โฆษณาของแคมเปญ “เชื่อแป้ง” จำนวน 3 เวอร์ชัน ที่นำเสนอภาพลักษณ์ของบริษัทฯ ผ่านบทสัมภาษณ์ที่จริงจัง จริงใจ ตรงไปตรงมาของซีอีโอ คุณ แป้ง-นวลพรรณ ลำชา ซึ่งมีเนื้อหาหลักบอกเล่าถึงมุมมองของคุณแป้งที่มีต่อธุรกิจประกันภัย จากที่เคยไม่เห็นความสำคัญ แต่แล้วกลายเป็นอาชีพที่ตัวเองภูมิใจ จากคู่ค้ากลายเป็นเพื่อน กลายเป็นครอบครัว และสร้างความเชื่อมั่นให้กับผู้บริโภคผ่านแนวคิด “คำพูดมันสำคัญมากนะ คำไหนคำนั้น ชีวิตเราบางทีก็ต้องเจอกับสิ่งที่ไม่คาดคิด แต่เราจะผ่านมันไปได้ เราเป็นส่วนหนึ่งที่ช่วยแบ่งเบาเวลาเกิดภัย “เมืองไทยประกันภัย” เชื่อแป้ง แล้วคุณจะได้เมื่อภัยมา” เพื่อตอกย้ำความน่าเชื่อถือของบริษัทฯ แสดงให้เห็นถึงแนวทางในการบริหารเมืองไทยประกันภัยที่มีความมั่นคง เชื่อตรง ยึดมั่นในความถูกต้อง ภายใต้การนำของ คุณ แป้ง-นวลพรรณ ลำชา ที่มีความชัดเจนและประสบความสำเร็จทั้งในด้านการบริหารธุรกิจ ไลฟ์สไตล์ ด้านสังคม รวมถึงด้านกีฬาฟุตบอลระดับชาติ และนี่คืออีกหนึ่งบทบาทของคุณ แป้ง-นวลพรรณ ลำชา ในฐานะกรรมการผู้จัดการ และประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท เมืองไทยประกันภัย จำกัด (มหาชน) ซึ่งคนทั่วไปอาจจะยังไม่เคยสัมผัสมาก่อน

สิงห์ เอสเตท เปิดโครงการ “#SeaYouTomorrow ทะเลวันพรุ่งนี้อยู่ในมือคุณ” พร้อมชวนคนไทยสร้างสำนักรักทะเล

สิงห์ เอสเตท ร่วมตระหนักถึงความสำคัญของวันทะเลโลก เปิดโครงการ “#SeaYouTomorrow ทะเลวันพรุ่งนี้อยู่ในมือคุณ” มุ่งเน้นจิตสำนึกในการรักษา ห่วงแหนและสร้างสมดุลให้ธรรมชาติ พร้อมเดินหน้านับสนุนหน่วยงานภาครัฐและองค์กรต่างๆ เพื่อต่อยอดงานที่ผ่านมา ล่าสุดจับมือนิตยสารเนชั่นแนล จีโอกราฟฟิก ฉบับภาษาไทย ชวนประกวดภาพถ่ายแห่งท้องทะเลแรงค์ให้ทุกคนเป็นส่วนหนึ่งในการอนุรักษ์คุณค่าและความงามของทะเล

นายนิธิต เชยกลิ่น ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท สิงห์ เอสเตท จำกัด (มหาชน) กล่าวว่า สิงห์ เอสเตท มีปรัชญาในการดำเนินธุรกิจควบคู่ไปกับการพัฒนาชุมชนและอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมเพื่อการเติบโตอย่างยั่งยืนและสร้างคุณประโยชน์ให้กับผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในทุกกลุ่ม ซึ่งที่ผ่านมาทางบริษัทฯ ได้ร่วมสนับสนุนโครงการภาครัฐเพื่ออุทยานแห่งชาติหาดนพรัตน์ธารา-หมู่เกาะพีพี ในการป้องกันและฟื้นฟูทรัพยากรทางทะเลมาอย่างต่อเนื่อง เมื่อเราได้ลงมือทำแล้วเห็นได้ถึงความเปลี่ยนแปลงในทางที่ดีขึ้นอย่างชัดเจน ธรรมชาติเกิดการฟื้นฟูอย่างเห็นได้ชัด สังคมชุมชนเกิดความตระหนักรู้อย่างจริงจัง เราจึงตั้งใจที่จะทำอย่างต่อเนื่อง นโยบายด้านการสนับสนุนหน่วยงานของภาครัฐ ซึ่งนอกจากเรื่องสิ่งแวดล้อมที่เรามองเป็นภาพระยะยาวแล้ว เรายังเน้นการสร้างความรู้ที่ให้กับทุกคนด้วย โดยในวันทะเลโลกปีที่ผ่านมา สิงห์ เอสเตท ได้จัดทำแคมเปญ #SeaYouTomorrow รณรงค์ลดขยะพลาสติก และการคัดแยกขยะที่ถูกต้อง เพื่อลดการสร้างขยะจากเมืองไปสู่ทะเล สร้างและปลูกจิตสำนึกการแยกขยะที่ถูกต้อง ต่อยอดสู่การปรับเปลี่ยนพฤติกรรมอย่างยั่งยืนในการลด ละ เลิกใช้พลาสติก แล้วหันมาใช้ถุงผ้า

ล่าสุดในปี 2562 นี้ สิงห์ เอสเตท จึงจัดตั้งโครงการ “#SeaYouTomorrow ทะเลวันพรุ่งนี้อยู่ในมือคุณ” ซึ่งจะเป็นโครงการหลักในการดำเนินการควบคู่ไปกับการพัฒนาชุมชนและอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมเพื่อการ



เติบโตอย่างยั่งยืนของบริษัทฯ พร้อมเปิดตัวแคมเปญนี้ ร่วมกับนิตยสารเนชั่นแนล จีโอกราฟฟิก ฉบับภาษาไทย จัดโครงการประกวดภาพถ่ายหัวข้อ “ทะเลวันพรุ่งนี้อยู่ในมือคุณ” ระหว่างวันที่ 1 มิ.ย. - 25 ก.ค. นี้ เพื่อมุ่งสร้างการตระหนักรู้ในการอนุรักษ์ทรัพยากรทางทะเลอย่างยั่งยืน โดยเรามีเป้าหมายหลักคือ อยากให้ทุกคนมาร่วมแบ่งปันภาพถ่ายแห่งท้องทะเล เพื่อรณรงค์ให้ทุกคนร่วมกันอนุรักษ์คุณค่าและความงามของท้องทะเล ซึ่งทุกคนสามารถร่วมกิจกรรมนี้ ไม่จำเป็นต้องเป็นช่างภาพอาชีพ ใครที่ร่วมกับเราได้เพียงแค่อัปโหลดภาพพร้อมบรรยายสั้นๆ ถึงแนวคิดหรือวิธีการเพื่อการกระตุ้นจิตสำนึกของคน เพื่อทำให้ทะเลวันพรุ่งนี้ดีกว่าเดิม โดยเราตั้งเป้าว่าจะมีคนส่งภาพเข้าร่วมกิจกรรมกว่า 10,000 ภาพ และสร้างการรับรู้กับกลุ่มคนรุ่นใหม่มากกว่า 500,000 คน ซึ่งทุกภาพมีสิทธิ์ร่วมลุ้นทริปสุดพิเศษ “Explore the Maldives” ครั้งแรกของคนไทยที่จะได้สัมผัสสัมผัสวิถีใหม่แบบตัวต่อตัวกับช่างภาพสายธรรมชาติแฉโฉมหน้าของเมืองไทย

โดยสามารถดูรายละเอียดกิจกรรมได้ที่เว็บไซต์
www.seayoutomorrow.org

ร่วมส่งภาพถ่ายท้องทะเล

#SeaYouTomorrow

#ทะเลวันพรุ่งนี้อยู่ในมือคุณ

มาร่วมแบ่งปันภาพถ่ายแห่งท้องทะเล
เพื่อรณรงค์ให้ทุกคนร่วมกันรักษาคุณค่า
และความงดงามของท้องทะเลกันตั้งแต่วันนี้

ภาพถ่ายยอดเยี่ยม 3 รางวัล จะได้รับ

จะได้ร่วมทริปสุดเอ็กซ์คลูซีฟ
'Explore the Maldives' ครั้งแรกของคนไทย
ที่จะได้สัมผัสมัลดีฟส์มุมมองใหม่ แบบตัวต่อตัว
กับกลุ่มช่างภาพสายธรรมชาติแถวหน้า
ของเมืองไทย มูลค่ารวมกว่า 450,000 บาท
สนับสนุนโดย SINGHA ESTATE

- เงินรางวัลท่านละ 10,000 บาท
- ตีพิมพ์ผลงานในนิตยสาร National Geographic Thailand
- แสดงผลงานในงาน Explorers Fair 2019 (7-11 ส.ค. 62)

วิธีการส่งภาพ

ส่งภาพโดยการโพสต์ลงโซเชียลมีเดียของตนเอง
(Facebook, Instagram และ Twitter)
เขียนคำบรรยายภาพสั้นๆ พร้อมติด hashtag
#SeaYouTomorrow #ทะเลวันพรุ่งนี้อยู่ในมือคุณ
และตั้งค่าเป็นสาธารณะ ผู้ส่งภาพสามารถโพสต์ภาพ
ได้ไม่จำกัดจำนวน

- ระยะเวลาส่งภาพเข้าร่วมกิจกรรม 1 มิ.ย. – 25 ก.ค. 62
- ประกาศผล 1 ส.ค. 62
- รับรางวัลในงาน Explorers Fair 2019 (Bitec Bangna)
7 ส.ค. 62 * ผู้รับรางวัลจะต้องเสียภาษี ณ. ที่จ่าย (5%)

SAM ดึงทรัพย์ลอตใหญ่ ทำเลสวยใจกลางกรุงฯ

ร่วมงานขายทอดตลาดกรมบังคับคดี
นัดแรก 28 มิ.ย. ศกนี้

บริษัท บริหารสินทรัพย์สุขุมวิท จำกัด (บสส.) หรือ SAM ดึงทรัพย์ขายทอดตลาดหลายรายการร่วมงานประมูลขายทอดตลาดกรมบังคับคดี นัดที่ 1 วันที่ 28 มิถุนายน 2562 ตั้งแต่เวลา 09.00 น. เป็นต้นไป ณ อาคารอสังหาริมทรัพย์ กรมบังคับคดี บางขุนนนท์ โดยมีทรัพย์ทำเลเด่นที่น่าสนใจหลายรายการ อาทิ ห้องชุดพักอาศัย อาคารลุมพินีวิลล์ พหล-สุทธิสาร เขตพญาไท พื้นที่ 69 ตร.ม. เศษ โฉนด ร.ออมสิน สำนักงานใหญ่ ห่างจากแยกสุทธิสารเพียง 450 ม. อาคารเบญจศรี วิภาวดี พื้นที่ 76 ตร.ม. เศษ ถ.งามวงศ์วาน ตรงข้าม ม.เกษตรฯ ใกล้ ร.พ.วิภาวดี อาคารชุดปัญจทรัพย์ สวิท พื้นที่ 37 ตร.ม. เศษ เดินทางสะดวก ไม่ไกลจากตลาดโชคชัย 4 ปีกี่ โรงพยาบาลเปาโลเมโมเรียล บ้านเดี่ยว หมู่บ้านมณีนีลวิลล์ เนื้อที่ 2 งาน เศษ ถ.ลาดปลาเค้า เขตบางเขน เชื่อมต่อ ถ.รามอินทรา ถ.โชคชัย 4 ถ.พหลโยธิน บ้านเดี่ยว หมู่บ้านอัมพร 2 เนื้อที่ 36 ตร.ว. ซ.เทิดราชัน 17 เขตดอนเมือง ใกล้ท่าอากาศยานดอนเมืองและรถไฟฟ้าสายสีแดง บ้านแฝด เนื้อที่ 42 ตร.ว. เศษ อยู่ใน ซ.ลาดพร้าว 101 เขตบางกะปิ ใกล้ ร.ร.มัธยมวัดบึงทองหลาง ทาวน์เฮาส์ หมู่บ้านศรีวราทาวน์อินทาวน์ เนื้อที่ 46 ตร.ว. เขตบางกะปิ ใกล้ ร.ร.บดินทรเดชา และทาวน์เฮาส์ หมู่บ้านไฟโรจน์ โครงการ 5 เนื้อที่ 40 ตร.ว. ใน ซ.บางนา-ตราด 27 เขตพระโขนง ไม่ไกลจาก ร.พ.ไทยนครินทร์ อาคารพาณิชย์ เนื้อที่ 27 ตร.ว. เศษ ถ.มหาพฤฒาราม เขตบางรัก ห่างจากสถานีรถไฟฟ้าหัวลำโพงเพียง 400 ม. อาคารพาณิชย์ เนื้อที่ 36 ตร.ว. อยู่ใน ซ.อ่อนนุช เขตพระโขนง ใกล้สถานีรถไฟฟ้าอ่อนนุช ห้องชุดสำนักงาน อาคารชุดอมรินทร์ 205 พื้นที่ 192 ตร.ม. เขตห้วยขวาง ใกล้เดอะสตรีท รัชดา ห่างจากถนนใหญ่เพียง 50 ม. ผู้สนใจสามารถตรวจสอบรายละเอียดและเงื่อนไขการประมูลได้ที่ เว็บไซต์ www.sam.or.th คลิกเมนู ทรัพย์ขายทอดตลาดของกรมบังคับคดี



SAM
บริษัท บริหารสินทรัพย์สุขุมวิท จำกัด
Sukhumvit Asset Management Co., Ltd.

ขอเชิญร่วมงาน
ประมูลซื้อทรัพย์ขายทอดตลาด กรมบังคับคดี
ณ อาคารอสังหาริมทรัพย์ กรมบังคับคดี บางขุนนนท์
วันศุกร์ที่ 28 มิถุนายน 2562 เวลา 9.00 น.

www.sam.or.th ☎ 02-686-1888

ดับเบิลดีล
ดาวน์
ทำสัญญา



NOBLE
BE19
SUKHUMVIT



คอนโด
อโศก | พร้อมพงษ์
เริ่ม **5.2** ล้าน*



Noble
BE33
SUKHUMVIT



โนเบิล ส่งแคมเปญดับเบิลดีล ตอบโจทย์ชีวิตใจกลางสุขุมวิท

บริษัท โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) ผู้นำตลาดคอนโดมิเนียมติดรถไฟฟ้า จัดแคมเปญพิเศษ “ดับเบิลดีล 0% ดาวน์และทำสัญญา*” ตอบโจทย์ไลฟ์สไตล์คนเมือง โดยส่ง 2 คอนโดมิเนียมบนทำเลที่ดีที่สุดใจกลางสุขุมวิท โครงการโนเบิล บี ไนท์ทัน (NOBLE BE19) และโครงการโนเบิล บี เทอร์ดีทรี (NOBLE BE33) กับโปรโมชั่น ดาวน์ 0%* และจ่ายค่าทำสัญญาไม่มีดอกเบี้ยนานถึง 3 เดือน* พร้อม Fully-Fitted ในราคาเริ่มต้นเพียง 5.2 ล้านบาท* เท่านั้น



โครงการโนเบิล บี ไนท์ทัน (NOBLE BE19)

ลักซ์วรีคอนโดมิเนียม ซอยสุขุมวิท 19 ครอบคลุมการเชื่อมต่อในการใช้ชีวิต บนทำเลใกล้ BTS อโศก และ MRT สุขุมวิท พร้อมกับที่ที่สุด Facilities ระดับพรีเมียม ใจกลางเมือง

โครงการโนเบิล บี เทอร์ดีทรี (NOBLE BE33)

คอนโดมิเนียมใจกลางแหล่งไลฟ์สไตล์ทุกรูปแบบ บนถนนสุขุมวิท 33 ใกล้ BTS พร้อมพงษ์ เพียง 350 เมตร ถึง ดี เอ็ม ดิสทริค (The Em District) ศูนย์การค้าระดับเวิร์ลคลาส



โอกาสเดียวในการเป็นเจ้าของไลฟ์สไตล์บนที่สุดของโลเคชั่นสุขุมวิท อโศก พร้อมพงษ์ โครงการโนเบิล บี ไนท์ทัน และโครงการโนเบิล บี เทอร์ดีทรี พร้อมชมห้องตัวอย่างตั้งแต่วันที่ 4 มิถุนายน 2562 (มีจำนวนจำกัด) ที่สำนักงานขายโนเบิล รีมีกซ์ ชั้น G (ติด BTS ทองหล่อทางออกที่ 2) สอบถามข้อมูลเพิ่มเติม โทร.02 251 9955 หรือที่ www.noblehome.com



หลอดกระดาษ Fest

ส่องแนวคิดบริหารธุรกิจแพคเกจจิ้ง ให้เป็นเบอร์หนึ่งภายใต้การแข่งขันรุนแรง

ชีวิตประจำวันของเราต้องเจอกับแพคเกจจิ้งหรือบรรจุภัณฑ์มากมาย ตั้งแต่การบีบหลอดยาสีฟัน การแกะห่ออาหาร จนถึงการซื้อสินค้าต่างๆ ที่มีทั้งบรรจุภัณฑ์สำหรับสินค้าแต่ละชิ้นจนถึงสินค้าหีบห่อจากวัสดุหลากหลายประเภท และยังวิถีชีวิตเร่งรีบ ต้องการความสะดวกสบายมากขึ้นเท่าไร ก็ยิ่งทำให้ตลาดบรรจุภัณฑ์ทั่วโลกเติบโตมากขึ้น โดยเฉพาะบรรจุภัณฑ์สำหรับอาหารฟาสต์ฟู้ด และสำหรับ E-commerce

จากศักยภาพการเติบโตดังกล่าว ทำให้ผู้ผลิตทุกขนาด ทั้งรายเดิมและรายใหม่ ต่างเข้ามาแย่งชิงความเป็นหนึ่งในตลาดนี้อย่างต่อเนื่อง เช่นเดียวกับ เอสซีจี ที่ได้ปรับเปลี่ยนจาก “ธุรกิจกระดาษ” ที่มีความต้องการกระดาษพิมพ์เขียนลดลง มาเป็น “ธุรกิจแพคเกจจิ้ง” ที่มุ่งนำเสนอสินค้าและบริการด้านบรรจุภัณฑ์ให้ลูกค้าอย่างครบวงจรและยั่งยืน (Total Packaging Solutions Provider)



บรรจุภัณฑ์อาหารปลอดภัย Fest

ตั้งแต่ปี 2558 และยังคงรักษาการเติบโตได้จนถึงปัจจุบัน โดยมีการขยายธุรกิจทั้งการลงทุนใหม่ๆ ด้วยตัวเอง และการเข้าซื้อกิจการเพิ่มเติมทั่วอาเซียนอย่างต่อเนื่อง

“ปัจจุบันธุรกิจแพคเกจจิ้ง เอสซีจีมีกำลังการผลิตกระดาษบรรจุภัณฑ์รวม 2.5 ล้านตัน ซึ่งหากไม่รวมจีน จะถือว่าเป็นผู้นำด้านการผลิตสูงสุดในอาเซียน โดยแต่ละประเทศเรามีส่วนแบ่งการตลาดร้อยละ 22-25 โดยไทยมีกำลังการผลิต 1.8 ล้านตัน เวียดนามมีกำลังการผลิต 5 แสนตัน และฟิลิปปินส์มีกำลังการผลิต 2 แสนตัน ซึ่งเวียดนามและฟิลิปปินส์เป็นตลาดที่โตค่อนข้างมาก และมีโอกาสขยายได้อีก ด้วยประชากรที่มีกำลังซื้อกว่าร้อยละล้านคนและภาคอุตสาหกรรมที่เติบโต

เราเข้าไปซื้อธุรกิจบรรจุภัณฑ์อาหารในมาเลเซีย เพื่อตอบโจทย์เครือข่ายร้านฟาสต์ฟู้ดขนาดใหญ่ เช่น แมคโดนัลด์ และได้เข้าไปถือหุ้นข้างมากใน Fajar ซึ่งเป็นผู้นำธุรกิจกระดาษบรรจุภัณฑ์ในอินโดนีเซียด้วย เพื่อให้บริการลูกค้าได้อย่างครบวงจร ทั้งบรรจุภัณฑ์สินค้า ฟาสต์ฟู้ดห่อด้านใน และบรรจุภัณฑ์



ธนวงษ์ อารีรัชชกุล กรรมการผู้จัดการใหญ่ ธุรกิจแพคเกจจิ้ง เอสซีจี

สำหรับขนส่ง รวมถึงการออกแบบและการพิมพ์บรรจุภัณฑ์ จึงทำให้ลูกค้าทั่วอาเซียนพึงพอใจในสินค้าและบริการที่ครอบคลุมของเอสซีจี หรือที่เรียกว่า Total Packaging Solutions Provider” นายธนวงษ์ อารีรัชชกุล กรรมการผู้จัดการใหญ่ ธุรกิจแพคเกจจิ้ง เอสซีจี เล่าถึงภาพรวมการเติบโตของธุรกิจ

กลยุทธ์สร้างความแข็งแกร่งจากภายใน เพื่อตอบรับความท้าทายจากภายนอก

แม้จะมีปัจจัยภายนอกมากระทบการดำเนินธุรกิจ อย่างสงครามการค้าระหว่างจีนกับสหรัฐฯ ที่ทำให้มีการย้ายฐานการผลิตจากจีนมาในอาเซียน แต่เอสซีจีกลับมองเป็นโอกาสที่ทำให้ธุรกิจต้องเร่งพัฒนาขีดความสามารถในองค์กรอย่างต่อเนื่อง เพื่อตอบโจทย์ลูกค้าได้ดียิ่งขึ้น อย่างการนำเทคโนโลยีดิจิทัลมาประยุกต์ใช้ รวมถึงการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการที่ครบวงจรใน 3 มิติ คือ 1.) การนำเสนอสินค้าให้เข้าถึงลูกค้ามากที่สุดผ่านช่องทางที่มีประสิทธิภาพ ทั้งลูกค้าที่ต้องการบรรจุภัณฑ์สำหรับการจำหน่ายสินค้าในประเทศและเพื่อการส่งออก 2.) การพัฒนาศักยภาพของพนักงาน และ 3.) การออกแบบสินค้าและการเลือกวัสดุที่ตอบโจทย์ลูกค้า โดยการจัดโครงการประกวดออกแบบแพคเกจจิ้ง เพื่อเพิ่มศักยภาพให้ทันกับรูปแบบรุ่นใหม่เป็นประจำทุกปี

เทคโนโลยีดิจิทัล พูเนื่องสำคัญเพื่อบิดความสามารถทางการแข่งขัน

เอสซีจีนำเทคโนโลยีดิจิทัลมาเพิ่มขีดความสามารถทางการแข่งขันของธุรกิจแพคเกจจิ้งและตอบโจทย์ลูกค้า ขณะเดียวกันก็สามารถต่อยอดสู่การจำหน่ายโซลูชันที่พัฒนาขึ้นให้กับลูกค้าด้วย

นายธนวงษ์กล่าวในเรื่องนี้ว่า “เอสซีจีนำเทคโนโลยีดิจิทัลมาช่วยตั้งแต่การเดินเครื่องการผลิตในโรงงาน เพื่อให้คาดการณ์ได้ว่าเครื่องจักรต้องซ่อมบำรุงเมื่อใดจึงจะไม่กระทบต่อการผลิต รวมทั้งใช้ตรวจสอบจำนวนอะไหล่เครื่องจักรที่มีในแต่ละโรงงานเพื่อลดต้นทุนการสั่งซื้อที่ไม่จำเป็น และการใช้ดาวเทียมหรือโดรนสำรวจไม้ยูคาลิปตัสป่าปลูกที่นำมาทำกระดาษ เพื่อความแม่นยำและไม่สูญเสียทรัพยากรโดยไม่จำเป็น



Flexible Packaging



Rigid Packaging



โรงงานของธุรกิจแพคเกจจิ้ง เอสซีจี

นอกจากนี้ การที่เรามีโรงงานหลายแห่ง ขณะที่ลูกค้าก็มีความต้องการในหลายพื้นที่ หรือมีผู้แทนขายดูแลหลายคน จึงต้องนำเทคโนโลยีดิจิทัลมาช่วยให้ทุกฝ่ายสามารถเห็นข้อมูลถูกต้องตรงกันว่าเรากำลังการผลิตที่ไหนบ้างที่เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้า ทำให้สามารถบริหารจัดการต้นทุนและการขนส่งได้ง่าย หรือการทำ Vendor Management ที่ใช้เทคโนโลยีดิจิทัลคำนวณการผลิตให้สอดคล้องกับสินค้าคงคลังหรือปริมาณความต้องการของลูกค้า และสามารถพัฒนาเป็นโซลูชันเพื่อนำไปจำหน่ายให้ลูกค้าที่สนใจได้ด้วย”

ผลักดันแนวคิดเศรษฐกิจหมุนเวียนตอบโจทย์การใช้ทรัพยากรอย่างคุ้มค่า

ธุรกิจแพคเกจจิ้ง เอสซีจี ยังมุ่งพัฒนานวัตกรรมเพื่อให้เกิดการใช้ทรัพยากรอย่างคุ้มค่าสูงสุด ทั้งการใช้ให้น้อย ใช้นาน หรือนำกลับมาใช้ซ้ำได้ ตามแนวคิดเศรษฐกิจหมุนเวียน (Circular Economy) ภายใต้แนวปฏิบัติ SCG Circular Way



Fibro Zeal



Mono Material Packaging



กล่องสั่ง

(A Circular Economy for Flexible Packaging) เพื่อส่งมอบสินค้า บริการ และโซลูชัน รวมถึงพัฒนาบรรจุภัณฑ์ที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม

นอกจากนี้เรายังคุยกับพาร์ทเนอร์หลายบริษัทเพื่อนำแนวคิดนี้ไปใช้ เช่น การร่วมกับเทสโก้ โลตัส เพื่อจัดเก็บลังกระดาษใช้แล้วมารีไซเคิลเป็นถาดกระดาษ และขยายไปยังลูกค้าบริษัทอื่นได้กว่า 3 รายแล้ว หรือการร่วมกับลูกค้าเพื่อพัฒนาถาดกระดาษเคลือบสารพิเศษที่ย่อยสลายได้ หรือ fibro zeal ซึ่งช่วยป้องกันความชื้นให้สินค้า ขณะเดียวกันก็นำไปรีไซเคิลได้ง่าย อีกทั้งยังร่วมส่งเสริมแนวคิดเศรษฐกิจหมุนเวียนให้พนักงาน เพื่อส่งต่อสู่ลูกค้า รวมทั้งส่งเสริมการจัดการขยะให้กับชุมชนรอบโรงงานอีกด้วย” กรรมการผู้จัดการใหญ่ ธุรกิจแพคเกจจิ้ง เอสซีจี เล่าถึงการขับเคลื่อนแนวคิดเศรษฐกิจหมุนเวียนให้เกิดผล

เทรนด์และโอกาสการเติบโตของธุรกิจแพคเกจจิ้งในอนาคต

นายธนวงษ์กล่าวปิดท้ายว่า “ในอนาคตความต้องการเยื่อกระดาษคงไม่ลดลง แต่จะเปลี่ยนไปสู่รูปแบบอื่นๆ ทำให้ธุรกิจต้องพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้กว้างขึ้น เช่น การทำ Dissolving pulp หรือเยื่อเคมีละลายได้จากไม้ยูคาลิปตัสป่าปลูก เพื่อผลิตเส้นใยเรยอนสำหรับอุตสาหกรรมสิ่งทอแทนฝ้าย การทำ Hygiene paper สำหรับผลิตภัณฑ์ที่ต้องการความสะอาดและถูกสุขอนามัย การตอบโจทย์ตลาดใหม่ๆ ที่เติบโต เช่น การทำแพคเกจจิ้งที่เป็ดใช้งานได้ง่าย หรือการทำ Medical packaging อย่างผ้าอ้อมผู้ใหญ่ สำหรับตลาดสูงวัย รวมถึงเทรนด์ลูกค้าที่ต้องการความสะดวกสบายมากขึ้น เช่น นิยมสินค้าจำนวนน้อยๆ ต่อการซื้อแต่ละครั้ง ทำให้มีการทำถุงแบ่งกล้วยขายเป็นลูก และนิยมอาหารพาสต์ที่ดูเพราะความเร่งรีบในชีวิต ทำให้ Flexible packaging และ Rigid plastic packaging เติบโตอย่างมากในธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม หรือ Consumer Product เช่น ธุรกิจเครื่องสำอาง และ Industrial packaging เช่น ถาดรองในกล่องโทรศัพท์ ซึ่งมีแนวโน้มเติบโตอีก”

ทั้งหมดนี้คือความมุ่งมั่นของธุรกิจแพคเกจจิ้ง เอสซีจี ที่จะยังคงรักษาการเติบโตทางธุรกิจอย่างต่อเนื่อง หรือคาดว่าจะเติบโตในปี 2562 นี้ร้อยละ 5-7 โดยเน้นการสร้างการเติบโตในภูมิภาคให้ไม่น้อยกว่าหรือดีกว่าอัตราการเจริญเติบโตของประเทศ ด้วยการเร่งพัฒนาขีดความสามารถทางการแข่งขัน ผ่านการนำเทคโนโลยีดิจิทัลมาประยุกต์ใช้ พร้อมเร่งการตอบโจทยลูกค้า ผ่านการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการอย่างครบวงจร โดยมีเศรษฐกิจหมุนเวียนเป็นแนวคิดใหญ่ เพื่อสร้างโอกาสบนความท้าทายที่เกิดขึ้นในปัจจุบันและในอนาคตให้ได้

SC ASSET แนะนำฟีเจอร်ใหม่ “Rue Jai Subscription”

ผนึกพันธมิตรสำหรับช่วยเรื่องบ้าน จัดการเรื่องชีวิต สร้างทุกเช้าที่ดีเพื่อลูกค้า

RueJai™
SUBSCRIPTION



สองผู้บริหาร บริษัท เอสซี แอสเสท คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ตอกย้ำสู่การเป็นผู้นำ
Living Solutions Provider

นางสาวสุดาร์ตน์ เจริญเกตุมงคล Head of Customers Management and SD กับนายดิเรก ตยาดี Head of Living Solutions ร่วมแนะนำฟีเจอร်ใหม่ล่าสุด “Rue Jai Subscription” บนแอปพลิเคชัน ด้วยการจับมือกับพันธมิตรหลากหลายเพื่อช่วยเรื่องบ้าน จัดการเรื่องชีวิต และ อำนวยความสะดวกลูกค้า ให้งานบ้านเป็นเรื่องง่ายขึ้น โดยสามารถเรียกใช้ได้เพียงปลายนิ้ว ในรูปแบบแพคเกจรายเดือน แพคเกจบ้านเริ่ม 2,990 บาท / เดือน และ แพคเกจคอนโดฯ เริ่ม 990 บาท / เดือน ด้วยบริการต่างๆ สำหรับการอยู่อาศัย ได้แก่ ทั้งบริการงานแม่บ้าน (Fixzy) , บริการกำจัดไรฝุ่นที่นอน (De Hygienique Thailand Healthy Sleep & Living) , บริการล้างรถเดลิเวอรี่ (Instawash) รวมถึง บริการทำความสะอาดบ้าน ระดับพรีเมียม (Dusit on Demand by Dusit Thani Bangkok) และบริการอื่นๆ ในอนาคต ที่ไม่ได้จำกัดแค่เรื่องที่อยู่อาศัยเท่านั้น สำหรับสมาชิก SC Family สามารถดาวน์โหลดแอปพลิเคชัน Baan Rue Jai ได้แล้ววันนี้ทั้งในระบบ iOS และ Android ที่ <http://bit.ly/2Y3r6tn> , Scan QR Code หรือ สอบถามข้อมูลเพิ่มเติมโทร 1749





โมดิ วิลล่า ปิ่นเกล้า - สาย 5

NEW PROJECT

บ้านดีไซน์ใหม่ สไตล์อังกฤษ โกดังไฟฟ้า 2 สาย เริ่ม **3.59** ล้าน*



ดีไซน์ใหม่สไตล์อังกฤษพร้อมฟังก์ชันที่เหนือกว่า สามารถปรับเปลี่ยนได้ตามใจ



ภายใต้แนวคิด Smart Green Space Area สัมผัสธรรมชาติอย่างใกล้ชิดท่ามกลางสวนสวนกลางอันร่มรื่น



ให้ทุกวันใช้ชีวิตสมบูรณ์แบบด้วย Wifi บนพื้นที่พักผ่อนส่วนกลาง



อุ่นใจกับระบบรักษาความปลอดภัยตลอด 24 ชม. พร้อมกล้อง CCTV

Exclusive English Avenue

บ้านดีไซน์ใหม่ล่าสุด สไตล์ **ENGLISH COTTAGE** งดงาม และคลาสสิกในทุกมุมมองเน้นโทนสีแนว Earth Tone ให้ความรู้สึกอบอุ่น สบายตา และน่าอยู่ โดดเด่นด้วย Full Flexi Function เพิ่มอิสระในการปรับเปลี่ยนพื้นที่ภายในบ้าน ได้ตามไลฟ์สไตล์ที่แตกต่าง รองรับ 4 ห้องนอน พร้อม Grand Balcony ขยายพื้นที่ความสุขเชื่อมชีวิตใกล้ชิดธรรมชาติเหนือกว่าด้วยวัสดุคุณภาพจาก SCG ที่สุดแห่งสังคมส่วนตัวเพียง 111 ครอบครัว



เจ้าของกรรมสิทธิ์ที่ดิน และดำเนินการโดยบริษัท เอสเตท เพอร์เฟกต์ จำกัด ตั้งอยู่เลขที่ 100/1 อาคารรวมมิตร ชั้น 17 ถนนพระราม 9 แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310 ทุนจดทะเบียน 1,200,000,000 บาท
ชำระเรียบร้อยแล้ว กรรมการผู้จัดการ นายพรสวัสดิ์ เกษมทรัพย์โรจน์ โมดิ วิลล่า ปิ่นเกล้า-สาย 5 ที่ตั้งโครงการ ตำบลบางกระพิก อำเภอบางพราง จังหวัดนครปฐม โฉนดที่ดินเลขที่ 44021, 44022, 44023, 44611, 83766 พื้นที่โครงการ 17-3-52.6 ไร่ พื้นที่สวนสาธารณะประมาณ 0-2-31.4 ไร่ ใบอนุญาตจัดสรรที่ดินอยู่ระหว่างดำเนินการ เริ่มดำเนินการก่อสร้างปี 2561 คาดว่าจะแล้วเสร็จปี 2563 พร้อมโอนกรรมสิทธิ์ภายใน 1 เดือน หลังจากผู้ซื้อชำระเงินครบถ้วนตามสัญญา ที่ดินปลอดการผูกพัน *หมายเหตุ : บริษัทขอสงวนสิทธิ์ในการเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขโดยไม่ต้องแจ้งให้ทราบล่วงหน้า ภาพทั้งหมดเป็นภาพจำลองเพื่อการโฆษณาเท่านั้น

1375
PROPERTY PERFECT
www.pf.co.th



บริหารหนี้เสียให้เป็นหนี้ดี เพื่อเศรษฐกิจที่มั่นคง

สนับสนุนให้ลูกค้าของเราได้มีโอกาสพลิกฟื้น
คืนสู่การเป็นผู้มีเครดิตที่ดี รวมถึง BAM ยังเป็นแหล่งรวม
ทรัพย์สินได้แก่ บ้าน คอนโดมิเนียม อาคารพาณิชย์ อาคาร
สำนักงาน โรงงาน และที่ดินเปล่าในทุกภูมิภาคทั่วประเทศ
ที่พร้อมให้ลูกค้าได้มีโอกาสเลือกเป็นเจ้าของได้ในราคาที่
เหมาะสม

BAM บริการด้วยใจ รับใช้สังคม



บริษัทบริหารสินทรัพย์ กรุงเทพพาณิชย์ จำกัด (มหาชน)

BANGKOK COMMERCIAL ASSET MANAGEMENT PUBLIC COMPANY LIMITED

www.bam.co.th

☎ 02 6300 700