

อินเดียน-วิคตอรี ยกระดับมาตรฐานการบริการส่ง ช่างเทรนออสเตรเลีย พร้อมขยายพื้นที่ศูนย์บริการ ยกฐานะเป็นศูนย์อบรมรองรับเปิดสาขาใหม่

“อินเดียน วิคตอรี มอเตอร์ไซเคิล” เดินหน้ายกระดับการบริการหลังการขายต่อเนื่อง ส่งทีมช่างเทคนิคฝึก
อบรมทักษะถึงออสเตรเลีย เพื่อพัฒนาความรู้ความสามารถงานซ่อมบำรุง รองรับการนำเข้ารถบิ๊กไบค์
INDIAN และ VICTORY รุ่นใหม่ปี 2015 ที่จะวางตลาดปลายปีนี้ พร้อมฝึกใช้งานอุปกรณ์พิเศษสุดล้ำ ส่ง
ถ่ายข้อมูลซ่อมบำรุงรถ ผ่าน Smart Phone ระบบ Android (แอนดรอยด์) เชื่อมต่อเครือข่ายทุกภูมิภาค
ของโลกและบริษัทแม่เข้าด้วยกัน ตอกย้ำบริการหลังการขายที่ดีมีมาตรฐานเดียวกันทั่วโลก พร้อมขยาย
พื้นที่ศูนย์บริการสำนักงานใหญ่ ซอยพัฒนาการ 76 หลังลูกค้าแห่ใช้บริการล้นทะลัก ตั้งเป้าขยายฐานะให้
เป็นศูนย์ฝึกอบรมช่างเทคนิคภายในประเทศ รองรับ (AEC) และเปิดโชว์รูม-ศูนย์บริการใหม่แห่งที่ 2
จังหวัดนครราชสีมา และแห่งใหม่ที่จะทยอยเปิดตัวตามมาในอนาคต

นายณัฐพล ไตรณัฐ กรรมการผู้จัดการ บริษัท อินเดียน วิคตอรี มอเตอร์ไซเคิล จำกัด ผู้นำเข้าและจำหน่ายรถ
จักรยานยนต์สัญชาติอเมริกัน INDIAN และ VICTORY อย่างเป็นทางการแต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทย เปิดเผย
ถึงการส่งทีมช่างเทคนิคของบริษัทเข้าร่วมฝึกอบรมทักษะช่างทั้งภาคทฤษฎีและภาคปฏิบัติ ภายใต้กิจกรรม Polaris
Technical Training ณ เมืองเมลเบิร์น ประเทศออสเตรเลีย สำนักงานใหญ่ INDIAN-VICTORY ประเทศ
ออสเตรเลีย ที่ดูแลด้านการทำตลาดในออสเตรเลียและนิวซีแลนด์ ซึ่งจัดขึ้นประจำทุกๆ ปี โดยมีผู้แทนจำหน่ายที่อยู่
ในภูมิภาคเอเชีย-แปซิฟิก และลาตินอเมริกา (Apla) ประกอบด้วย ญี่ปุ่น เกาหลี จีน ไต้หวัน-ฮ่องกง มาเลเซีย
สิงคโปร์ บรูไน อินโดนีเซีย และไทย ภายใต้การกำกับของบริษัทแม่ “โพราริส อินดัสทรีส์” (Polaris Industries
สหรัฐอเมริกา) เข้าร่วมอบรมว่า นอกจากจะช่วยพัฒนาทักษะความรู้ความสามารถด้านเทคโนโลยีและงานซ่อมบำรุง
รถบิ๊กไบค์ให้ทีมช่างแล้ว ยังเป็นการเตรียมความพร้อมเพื่อรองรับการนำเข้ารถบิ๊กไบค์ INDIAN และ VICTORY รุ่น
ใหม่ปี 2015 ที่จะนำเข้ามาทำตลาดในเมืองไทย ช่วงไตรมาสสุดท้ายปี 2014

สำหรับโปรแกรมฝึกอบรมครั้งนี้ แบ่งออกเป็น 2 ส่วน คือภาคทฤษฎีและภาคปฏิบัติ เริ่มด้วยการแนะนำผลิตภัณฑ์
รุ่นปี 2015 ทั้ง INDIAN รุ่น Scout รุ่น Roadmaster และ VICTORY รุ่น Magnum ในด้านคุณสมบัติ รูปลักษณ์
และส่วนประกอบต่างๆ ครอบคลุมถึงการขับขี่ใช้งานของรถรุ่นใหม่ ขณะที่ภาคปฏิบัติ ทีมวิศวกร (โพราริส) ทำการ

ถอดชิ้นส่วนเครื่องยนต์และถ่ายทอดความรู้เทคโนโลยีต่างๆ ให้ผู้เข้าอบรมได้ศึกษา พร้อมเปิดโอกาสให้ทีมช่างทุกชาติลงมือปฏิบัติตาม

“เครื่องยนต์ ถือเป็นหัวใจสำคัญของรถ หากเรียนรู้ภาคทฤษฎีแล้วไม่ได้นำมาปฏิบัติจริงหรือปฏิบัติเฉพาะในห้องเวิร์คช็อปก็จะมีประโยชน์ เหตุนี้ทีมช่างของเรา ซึ่งมีประสบการณ์สูงเคยผ่านงานซ่อมรถบิ๊กไบค์มาทุกแบรนด์ เป็นผู้ที่ซบซึ้งรถเองด้วย ที่สำคัญผ่านการอบรมลักษณะนี้ทุกปี จึงขออนุญาตวิศวกรเป็นกรณีพิเศษ เพื่อขอทบทวนความรู้และลงมือปฏิบัติจริงเป็นการส่วนตัวในทุกขั้นตอนจนประสบความสำเร็จ ประสบการณ์ครั้งนี้ทำให้ทีมช่างเราเกิดความมั่นใจในการนำทักษะความรู้เหล่านี้มาดูแลลูกค้า เพื่อให้เกิดความพึงพอใจและมีประสิทธิภาพสูงสุด”

นอกจากนี้ ทีมวิศวกร (โพวาริส) ยังเพิ่มพูนความรู้กับการใช้อุปกรณ์พิเศษใหม่ล่าสุด ซึ่งบริษัทแม่ได้พัฒนาให้ก้าวล้ำไปอีกขั้น เพื่อใช้เป็นฐานข้อมูลในการศึกษาวิธีการซ่อมบำรุง วิธีการส่งข้อมูลเกี่ยวกับตัวรถ ที่สามารถสื่อสารเชื่อมโยงระหว่างดีลเลอร์กับดีลเลอร์ ซึ่งตั้งอยู่ในภูมิภาคต่างๆ ของโลก และบริษัทแม่เข้าด้วยกัน

“(โพวาริส) ได้อัพเกรดอุปกรณ์พิเศษ ซึ่งเป็นแอปพลิเคชัน ทำงานผ่าน Smart Phone หรือโทรศัพท์มือถือระบบ Android (แอนดรอยด์) เชื่อมต่อเข้า Module เพื่อช่วยในการสื่อสารและงานซ่อมบำรุงรถที่ง่ายและรวดเร็ว แทนแล็ปท็อปที่มีขนาดใหญ่ที่ทำให้การอ่านข้อมูลต่างๆ เกี่ยวกับระบบเครื่องยนต์ ระบบไฟ และระบบกลไกต่างๆ ของเครื่องยนต์ได้ทันทีทันใดว่า รถเกิดอาการใด ต้องซ่อมบำรุงในส่วนไหนอย่างไร พร้อมทั้งประมวลผล แสดงค่าออกมาเป็นกราฟ ถือได้ว่าเป็นบริษัทแรกที่นำแอปพลิเคชันดังกล่าวนี้ มาใช้งานซ่อมบำรุงอย่างเป็นทางการ สามารถถ่ายรูปหรือถ่าย VDO แล้วส่งไปยังเครือข่ายเน็ตเวิร์คทั่วโลก เพื่อร่วมกันศึกษาและส่งความคิดเห็นถึงกัน ซึ่งช่วยพัฒนาความรู้และสร้างความมั่นใจให้กับผู้ใช้รถของ INDIAN-VICTORY”

นายณัฐพล ไตรณัฐี กล่าวว่า เมื่อเปิดเขตการค้าเสรีภูมิภาคอาเซียน (AEC) ผู้ซบซึ้งบิ๊กไบค์เพื่อมาท่องเที่ยวเมืองไทย และลูกค้าของบริษัทจะได้รับประโยชน์จากอุปกรณ์พิเศษนี้ หากเกิดปัญหาและอยู่ไกลศูนย์บริการ บริษัทสามารถส่งทีมช่างหรือรถโมบายเซอร์วิส ที่มีอุปกรณ์พิเศษนี้ไปช่วยแก้ไขได้ทันที และยังดึงฐานข้อมูลรถลูกค้าจากชาตินั้นๆ มาประกอบการซ่อมบำรุงได้ง่าย สะท้อนให้เห็นว่า INDIAN-VICTORY THAILAND ไม่ได้ทำงานคนเดียว แต่มีเน็ตเวิร์คเชื่อมต่อกันทั่วโลก รวมถึงโรงงานผลิตรถมาให้การสนับสนุน ทำให้ลูกค้าเกิดความมั่นใจการบริการหลังการขายที่ดีมีมาตรฐานเดียวกันทั่วโลก

“ปัจจุบันมีลูกค้าเข้ามาใช้บริการที่ศูนย์บริการที่ซอยพัฒนาการ 76 มากเป็น 3 เท่าหรือเพิ่มขึ้นจากช่วงแรกๆ ที่เปิดทำตลาดเมื่อปลายเดือนเมษายนที่ผ่านมา จาก 30 คันต่อเดือนมาเป็น 100 คันต่อเดือน รวมถึงรถแบรนด์อื่นๆ ที่ไว้วางใจในศักยภาพทีมช่างเทคนิคของเรา เข้ามาใช้บริการซ่อมบำรุงเบื้องต้นอีกส่วนหนึ่ง จึงมีแผนขยายพื้นที่ศูนย์บริการเพิ่มขึ้นอีกราว 3 เท่า จากเดิม 150 ตารางเมตรมาเป็น 400 ตารางเมตร เพิ่มช่องซ่อมจาก 2 ช่องมาเป็น 5-6 ช่อง เพื่อรองรับการบริการทั้งรถรุ่นใหม่ที่จะนำเข้ามาทำตลาด รถจากลูกค้าเดิม และรถแบรนด์อื่นๆ คาดว่าภายในไตรมาสแรกปี 2015 จะแล้วเสร็จ และพร้อมให้การบริการ โดยล่าสุดได้จัดซื้ออุปกรณ์พิเศษมาเพิ่มเติมแล้ว อีกทั้งปลายเดือนพฤศจิกายนนี้ INDIAN-VICTORY จะเปิดโชว์รูมและศูนย์บริการใหม่ขึ้นเป็นแห่งที่ 2 ที่จังหวัดนครราชสีมา”

นายณัฐพล ไตรณัฐี กล่าวในท้ายสุดว่า การเร่งขยายพื้นที่การให้บริการในส่วนของศูนย์บริการและจัดซื้ออุปกรณ์เครื่องมือต่างๆ เหล่านี้ ถือเป็นภารกิจระดับการบริการหลังการขายอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้บริการที่ดีที่สุดกับผู้ขับขี่ INDIAN-VICTORY ภายใต้นโยบายหลักที่มุ่งเน้นการมอบประสบการณ์การบริการที่เป็นเลิศ และรองรับการเปิดเป็นศูนย์ฝึกอบรมทีมช่างเทคนิค สำหรับโชว์รูม-ศูนย์บริการใหม่ขึ้นเป็นแห่งที่ 2 ที่จังหวัดนครราชสีมา ที่จะเปิดตัวช่วงปลายเดือนพฤศจิกายนนี้ และแห่งใหม่ที่จะทยอยเปิดตัวตามมาในอนาคต