

“ The Power of Service ”



NANAPAN— COMPANY PROFILE

We are the service provider of industrial tools, equipments and general supplies to the inidustrial client group. With the outstanding performance that effects to speedy, accuracy and on time behavior, we finally got our specific charactors. Many times people metion about us as "Anything you want, you got it @NANAPAN".

NANAPAN
Industrial Supplies Co., Ltd







► BUSINESS GOAL

“ To walk and grow side by side together with our clients like partnerships ”

BUSINESS GOAL

“To walk and grow side by side together with our clients like partnerships”

MISSION OF BUSINESS

We are striving to 5 excellency areas.

- People
- Technology
- Products
- Services
- Business Ethics

SCOPE OF BUSINESS

Sourcing and procuring a wide range of products from the general factory supplies to sophisticated products including.

- | | |
|--------------------|--------------------------|
| • Power Tools | • Welding Machine |
| • Hand Tools | • Electrical Equipment |
| • Air Tools | • Engine and Mowers |
| • Pneumatics | • Engineering Plastics |
| • Air Compressors | • PVC UPVC and Pipes |
| • Air Connectors | • Wood & Steel |
| • Pumps and Valves | • Color and Painting Eq. |
| • Drills and Taps | • Cleaning Accessories |
| • Nuts and Screws | • Miscellaneous |

VISION

We foresee that growth of demand for industrial tools and supplies would change accordingly with the growth of production as well as the growth of world economy. Technology has played the important role to among this wind of changes. With the fast move of new technology, it has created a technology gap between those who are able to change fast enough and those who are not. Noticeably, most of entities aim to be the best in all aspects to retain their competitiveness.

In Thailand, we also see those changes in most our industrial clients. Many robots have been applied in the production lines. Most of clients have adopted procurement programs such as Ariba, Coupa, etc. Some of those have developed their own procurement programs. And, all other aspects have been reconsidered aiming to increase their efficiency and effectiveness through “New Technology.”



Year 2024 is marked at 61 years since NANAPAN’s founding, and during this period we faced and overcome numerous difficulties, including oil crisis, the collapse of the Bubble of Economy, the bankruptcy of the Lehman Brothers, the fallout of the COVID-19 pandemic. Along with difficulties, we observe that world of tomorrow will not be the same ever. A torrent of changes including the

heat wave caused by climate change, the fluctuation of commodities price, the risk of fragmentation caused by geopolitics.

We, NANAPAN, foresee those rapidly changes. In the past years, we have experienced them. We strived to overcome and survive. We learn the past and plan for future years.



We will be a leading trading company in THAILAND, providing a procurement to industrial clients with a wide range of products with a reasonable price, high speed services with professional team and on-time delivery aiming to maximize our clients benefits in both “Cost of Products” and “Cost of Time” through our new operation platforms, so called “NNP2U”.

MISSION OF BUSINESS

We are striving to 5 excellency areas



1 | PEOPLE

Our team is the most important for our business. We will be a capable team that need to fulfill all industrial requirement. We realize that we need to level up ourselves to be good enough to give our service to our clients in the faster moving world. We will be a part of Society Learning Society at our Work Place. Our company has regularly arranged level up class with the help of our local and international suppliers to strengthen our team capability. We insist to have these activities and will share them to all interested clients.

2 | TECHNOLOGY

The world of technology is changing rapidly. We have carefully chosen our path to catch up with those changes. We are developing our own platform called, "NNP2U" to provide a better service to our clients. This new platform will allow all of us to be better off and increase our efficiency and more effectiveness. Finally, we aim to become a "Technology Based Growth Company"

3 | PRODUCTS

Price and Quality of products are two major concerns. We usually recommend a variety of products to our clients based on quality and price. Most of the time, we will recommend the good quality products that worth the money to our clients. Apparently, we are now has reemphasized more and more on the products that global friendly made.

4 | SERVICE

We are not a manufacturing company. We do not produce goods. We provide services and lead all those goods to our clients. We realize that we are one of a key part of the procurement system. We suggest a good product with global care. We give a procurement service with our professional team. Our delivery service is on-time. In summary, we are a service-based company. Therefore, we are aiming to be the best in this area

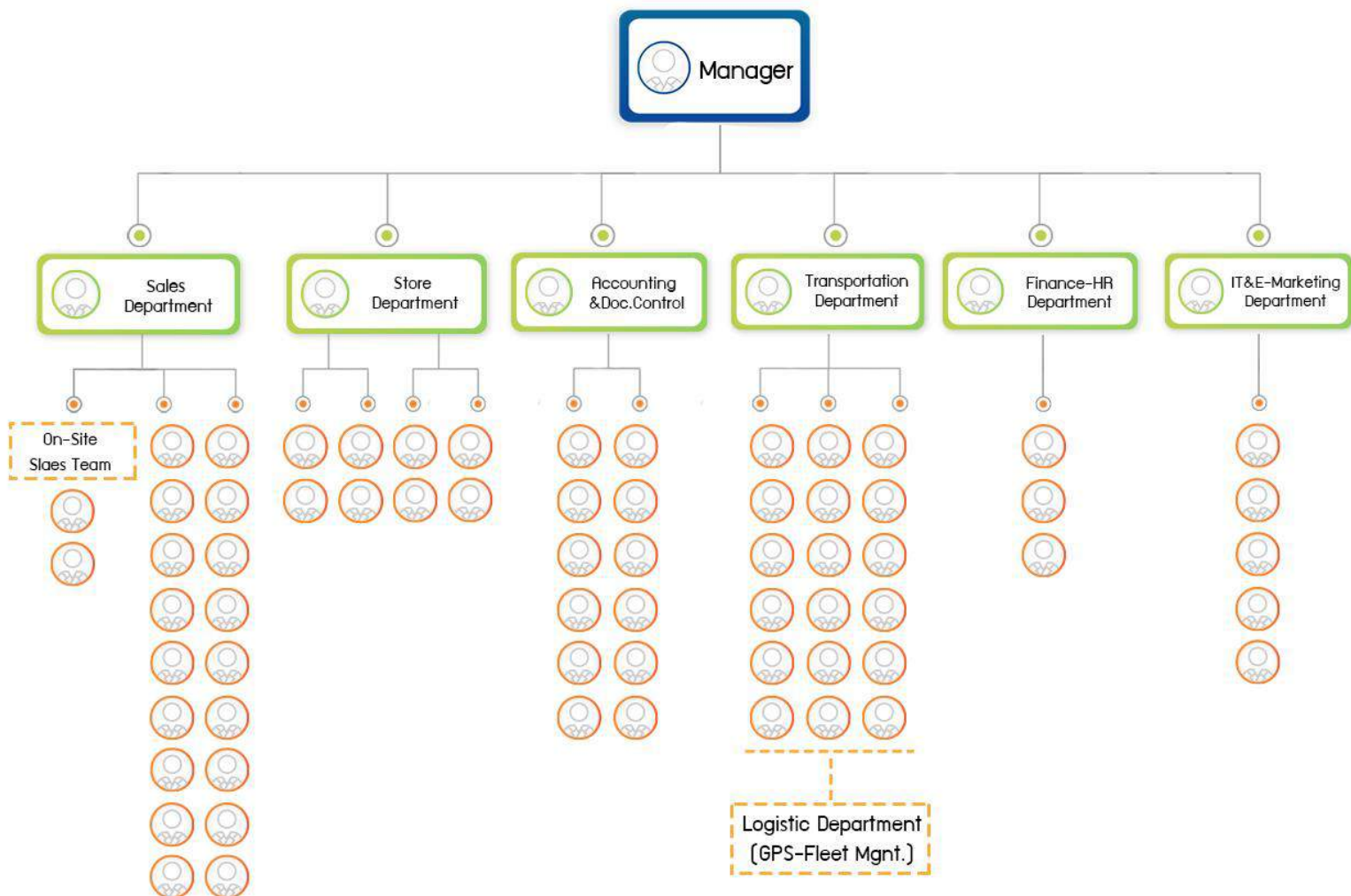
5 | BUSINESS ETHICS

We want to be one of the best strategic partners with our clients. We aim to merge our client needs and our needs together. Anti-Bribery and Conflict of Interest issues are sample of our key concerns. We are aiming to become a good corporate governance company.

As we foresee our customer requirement changing along with the world requirement, we have set our missions. We will follow our missions and believe in the results of them. They will melt us together to become a unique NANAPAN Team. We will be remembered in our own character which finally strengthen us to be in the competitive level in this industrial world.

NANAPAN Industrial Supplies Co., Ltd.

Organization Chart

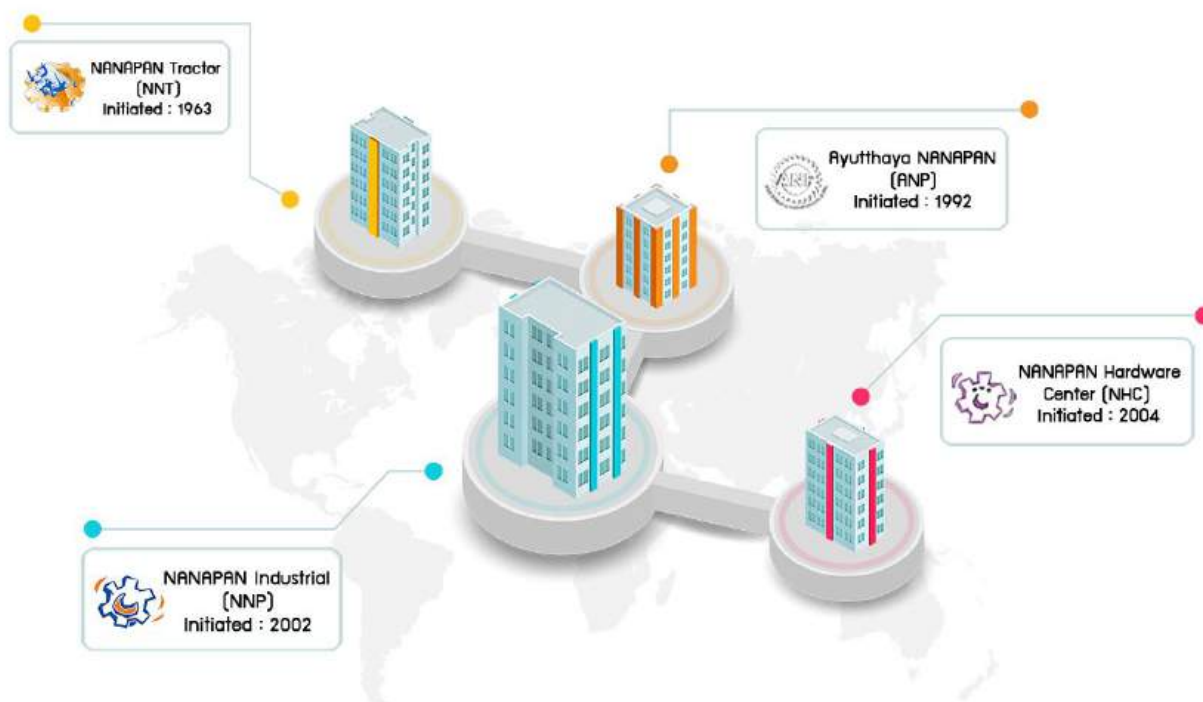


COMPANY HISTORY

NANAPAN Industrial Supplies Co., Ltd. was established in year 2002. The main objective was to better serve the industry clients which has become more and more important in Ayutthaya province.

NANAPAN Industrial Supplies Co., Ltd. is not a totally new company in “FACTORY SUPPLIES” Industry. NANAPAN group has long ago initiated and being in this business for more than 50 years. NANAPAN Industrial Supplies is one of the companies in our group that has just been spun off from the mother company in order to better serve the focus group.

NANAPAN GROUP



Major Events

Year 1963 The first business, named NANAPAN was established by Khun Chumporn and Chinda Techawattanawanna. It was located at Hua-Raw Market the business center of Ayutthaya by that time. The objective of the company was to serve an agricultural sector. The main products were the agricultural and farming tools and machinery.

Year 1992 The second company, named AYUTTHAYA NANAPAN (ANP), was established. The objective of this company is to explore and expand into other potential market segments, such as construction heavy equipment mechanical and electrical tools, home appliances, etc. At the same period of time, Rojana Industrial Estate has also started.

Year 2004 The fourth company, named NANAPAN HARDWARE CENTER (NHC), was established. As Ayutthaya province has gradually changed from agricultural area to industrial estate area, more and more people have migrated to Ayutthaya. Real Estate and construction business grew accordingly. To serve the demand of home appliances and construction equipment, we set up the new company "NANAPAN HARDWARE CENTER. This company has positioned itself as the most ready to go hardware shop in Ayutthaya with the concept of DIY (Do It Yourself) or Walk and Shop.

Year 1974 NANAPAN Tractor (NNT) was established as a branch of NANAPAN. As the demand of agricultural machine had increased intensively, NANAPAN became one of the key players of farm tractor manufacturing.

Year 2002 The third company, named NANAPAN Industrial Supplies (NNP), was established. Ten years of growth of AYUTTHAYA NANAPAN from year 1992 to 2002 we realized that industrial clients are increasing continuously and rapidly. The client requirements have been developed to more and more sophisticated products. They are looking for wide range of products and fast delivery. We saw this gap in ourselves. Therefore, NANAPAN Industrial Supplies (NNP) was initiated to fulfill this gap.

Year 2005 NANAPAN on the national daily news. As we have heavily applied the technology to our business. The MANAGER newspaper, Dailynews newspaper and Thannews newspaper (Than Sethakij) have reported our idea on their newspaper regarding "How technology benefit the trading business as a sample of other SMEs"

In summary, NANAPAN group combines with four companies, three of them are in trading business and the other one is a manufacturing company. NANAPAN Industrial Supplies is one of the trading companies setting up to serve an industrial client group. It has been gradually starting up and growing up. [And now, it becomes one of the leading "FACTORY SUPPLIES" companies in Ayutthaya.](#)

Segmentation

Our customers can be classified into groups as follows:



We aim to serve our clients better. As we classify our clients into group, we are able to develop our skill to become an expert of products in each group of industry. Also, we can help to cost down those specialized products of each group through the economy of scale.

Sample of Customers such as



Achievement in the last 3 years – News

I. Just in Time Award 2017 from CANON Hi-Tech (Thailand)

NANAPAN aims to provide a better quality of **delivery** to our client.

To be just in time is one of a key to success. To improve the efficiency of works, we help our clients to better manage their valuable time. In 2017, we have received “Just in Time Award 2017” from our key client.



2. Top 10 Sales of NACHI Drills

NANAPAN has also achieved the “Top 10 Sales 2017” award from NACHI drill and tap products.



Last year, NANAPAN has also achieved the “Top 10 Sales 2018” award from NACHI drill and tap products.



3. Best Seller of High Performance TOYOX Hose

NANAPAN aims to provide a better quality of **service** to our clients by developing **aspecialist** of TOYOX Hose, so called **“Dr. Hose”**.

With the effort of the **first Dr. Hose** in THAILAND, it brings these success rewards to NANAPAN, such as

- Best Seller for the “High Performance Hose in YR 2016”
- Best Seller for the “New Product Supporter in YR 2016”



Main Dealers for Leading Brands such as



- NITTO & CHIYODA Quick Coupling, Fitting and Tube
- NACHI Drills and Cutting Tools
- WELPRO Inverter Welding Machine

http://www.manager.co.th

ผู้จัดการ

รู้ตัวแล้ว
'ช่างกฏแะ'
ล็อกห้อง
จารจรบน



ผู้จัดการ

รายวัน

วันพฤหัสบดีที่ 1 กันยายน 2548 ปีที่ 15 ฉบับที่ 4594 (4592) ราคา 15 บาท



การประยุกต์ใช้ไอทีของ 'คน-บริษัท' ที่ไม่ธรรมดา

สักหมอยลงทุกตัวคงพอจะไปยังแหล่งน้ำเพื่อที่ว่าในสมณพศ
จนแค่เปิดก็ออกน้ำก็ไปเลยมาเอง

ปัจจุบัน การซื้อขายสินค้าของนานาชนิดทำได้ง่าย
ง่ายดายทั้งฝ่ายผู้ขายและผู้ซื้อแล้วจะมีรายการสินค้าที่ขาย
อยู่บนเว็บไซต์ตาม การลงมือบริหารงานด้านการ
ขายด้วย เช่น การรับใบเปลี่ยนแปลงราคาสินค้าผ่านระบบ
คอมพิวเตอร์ ซึ่งจะช่วยให้ข้อมูลที่เกี่ยวข้อง และสามารถใช้
เครือข่ายได้ แลกต่างจากระบบการขายแบบเก่าที่ต้องมีใช้
ราคาใบในแค่ตลาดสินค้าทุกเล่มให้ตรงกับลูกค้าจึงมี
การเปลี่ยนแปลงราคาสินค้า เป็นต้น



สยาม เสงวีพัฒน์บรรณาธิการผู้จัดการบริษัท นานาเบ็ดเตล็ด
วิสดูอุตสาหกรรม ขณะใช้การบริการระบบ Navi ของอีที

"ในอดีต การค้าขายแบบเก่าเขาจะเปิดบารุงกัน
คนที่จะมีราคาในขั้นสุดท้ายได้จะมีเพียงไม่กี่รายเท่านั้น
แต่ผมมองว่าถ้าเราใช้ราคาไว้ในฐานข้อมูลจะสะดวกใน
การขายของพนักงานมากกว่าผมจึงเชื่อว่ามีการเปิดราคาค่า
ให้พนักงานทราบเป็นสิ่งที่เหมาะสมต่อการดำเนินธุรกิจ

หลังจากบริษัทประสบความสำเร็จ สยามก็ไป
ติดต่อกับบริษัทจากบริษัทใหญ่อีกราย ทำเช่นนั้นใน
ปัจจุบันประเทศไทยมีบริษัทในเครือทั้งสิ้น 4 บริษัท ได้แก่
บริษัท ออริจินาเลชั่น, นานาเบ็ดเตล็ด วิสดูอุตสาหกรรม,
นานาเบ็ดเตล็ดอินเตอร์เนชั่นแนล และโรงงานนานาเบ็ดเตล็ด
ซึ่งมีทุกบริษัทเริ่มมีผลประกอบการที่โดดเด่นซึ่งมีผลมา
จากการแบ่งอำนาจบริหารตามฐานข้อมูลไว้ที่ศูนย์กลาง
เดียวกัน พนักงานขายของทั้ง 4 บริษัทสามารถขาย
สินค้าของบริษัทที่อยู่ในเครือได้เนื่องจากมีข้อมูลอยู่ใน
คอมพิวเตอร์ส่วนกลางทุกรายการ

ในอนาคตอันใกล้ เขามองเห็นรูปแบบการขาย
ด้วยเทคโนโลยีอีกแบบหนึ่ง นั่นคือ การใช้คอมพิวเตอร์
หรือโทรศัพท์มือถือติดกล้องวิดีโอในการถ่ายภาพสินค้า
ที่ลูกค้าต้องการสั่งซื้อ และส่งข้อมูลไปยังคอมพิวเตอร์
ของนานาเบ็ดเตล็ด เพื่อเชื่อมระบบและคอมพิวเตอร์ในการ
จัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้า

"เราวางตำแหน่งบริการของนานาเบ็ดเตล็ดไว้ที่ One-
Stop-Service คือการบริการลูกค้าให้รวดเร็ว และประทับใจ"
นอกจากนี้ยังจะทำการค้าผ่านระบบอิเล็กทรอนิกส์
หรืออี-คอมเมิร์ซด้วย โดยเขาได้เริ่มต้นกับสินค้าเป็นเวลา
พอสมควร และเชื่อว่าการค้าอิเล็กทรอนิกส์จะเป็นการเพิ่ม
ช่องทางการขายที่สะดวกและง่ายขึ้น

ใช้ความยืดหยุ่นตามธรรมชาติ
"ในอดีตเราใช้การติดต่อกับพนักงานขับรถผ่าน
โทรศัพท์มือถือแต่ไม่ค่อยประสบความสำเร็จ ต่อมาเมื่อมี
ระบบดาวเทียมไอจีพี เราจึงเริ่มสนใจ แต่ก็ศึกษาหลายระบบ
หลายยี่ห้อ เคยมีคนแนะนำให้ระบบเสนาเรอราคาประมาณ

200,000 บาทด้วย แต่สุดท้ายแล้วก็ตัดสินใจเลือกใช้ระบบ
Navi จากอีที เพราะว่าต้นทุนต่ำ และทำให้ไม่แตกต่างกับ"

เริ่มแรกเขาซื้อโทรศัพท์มือถือจากอีทีที่สามารถ
แสดงทิศทางตามถนนได้ภาพสองสีจำนวน 3 เครื่อง และ
ติดตั้งเอาไว้บนรถยนต์ของบริษัท 2 คัน ส่วนอีกเครื่องหนึ่ง
อยู่ที่ออฟฟิศสำหรับตรวจสอบตำแหน่งของรถยนต์ว่าวิ่งอยู่
บนตำแหน่งใด ต่อมาเมื่อระบบดังกล่าวประสบความสำเร็จ
เขาก็ได้ซื้อโทรศัพท์เพิ่มเติม และได้เข้าสู่โครงการ Navi
For Business ที่อีทีริเริ่มขึ้นสำหรับลูกค้าองค์กร

ผลที่ได้รับเริ่มขึ้นสำหรับการนำเทคโนโลยีนี้ไปกิด
ตัวเทียมมากขึ้น

"หนึ่งคือเราได้ใจจากลูกค้าที่บริษัทสามารถตอบ
สนองความต้องการของลูกค้าได้ทันใจ ลูกค้าย่อมตั้งใจ
และเลือกใช้บริการจากเราในครั้งต่อไป ยกตัวอย่างเช่น
ลูกค้าโทรศัพท์มาถามว่าสินค้าที่สั่งไปส่งถึงหรือยัง เรา
สามารถตรวจสอบได้เลยว่ารถส่งของของเรามีอยู่ที่ตำแหน่งใด
แล้ว ทางจากโรงงานของลูกค้าอีกไกลไหม ระบบ Navi ทำ
ให้เรามีข้อมูลที่แม่นยำเที่ยงตรงสำหรับแจ้งแก่ลูกค้าว่าการ
การส่งของของลูกค้าไปว่าใกล้จะถึงแล้ว แต่ไม่ทราบว่าจะอยู่ ณ
จุดใด ประโยชน์ข้อที่สองคือ เราสามารถประหยัดเวลา
ต้นทุนของบริษัทได้ ยกตัวอย่างเช่น เราต้องเข้าไปรับสินค้า
ตัวอย่างจากโรงงานของลูกค้ารายหนึ่ง ผมก็สามารถเช็คได้
ว่ารถของบริษัทไหนอยู่ในซอยใกล้กับที่สุด เราโทรศัพท์ไป
สั่งให้พนักงานขับรถมาแวะรับสินค้าตัวอย่างได้เลย ลูกค้า
ก็จะรู้สึกว่าการบริการจากเราแล้วสะดวก ทันใจ"

ทุกวันนี้ลูกค้าของนานาเบ็ดเตล็ดเป็นลูกค้าจากวิม
อุตสาหกรรมในจังหวัดพระนครศรีอยุธยาประมาณ 100
โรงงาน คิดเป็น 60% ของลูกค้าทั้งหมด และมีลูกค้าในภาค
เกษตรกรรม ประมาณ 20% หน่วยงานราชการอีก 20%
"เราคิดว่าเป็นไปในทิศทาง นานาเบ็ดเตล็ดจะก้าวขึ้นสู่
ตำแหน่งผู้จัดจำหน่ายสินค้าเพื่ออุตสาหกรรมรายใหญ่
ที่สุดของอยุธยา"

ย้อนหลังไปเมื่อ 3-4 ปีก่อน ในแวดวงผู้จัดการจำหน่าย
อุปกรณ์อุตสาหกรรมของจังหวัดพระนครศรีอยุธยาบ้าน
ที่จะมองว่าบริษัท นานาเบ็ดเตล็ด วิสดูอุตสาหกรรม เป็นคู่แข่ง
ตัวฉกาจ แต่การก่อตั้งอย่างมั่นคง และเติบโตด้วย
วิสัยทัศน์แห่งการพัฒนาของผู้บริหารยุคปัจจุบันทำให้วันนี้
ยอดขายของบริษัทเติบโตขึ้นอย่างรวดเร็ว และกลายเป็น
ผู้จัดการจำหน่ายสินค้าอันดับหนึ่งของจังหวัดได้เสียภายใน
หนึ่งปีในที่สุดของการเติบโตอย่างรวดเร็วนั้นมาจาก
วิสัยทัศน์ด้านไอทีของการจัดการ สยาม เสงวี
พัฒน์บรรณาธิการ ผู้จัดการบริษัท 2 ของนานาเบ็ดเตล็ด
เขาสำเร็จการศึกษาในระดับปริญญาโทด้านการเงินและการ
ตลาดจากมหาวิทยาลัยแคลิฟอร์เนีย ประเทศสหรัฐอเมริกา
และโดดเด่นในวงการธุรกิจการเงินเป็นเวลานานนับสิบปี
มีประสบการณ์เป็นทั้งที่ปรึกษาทางด้านการเงินของบริษัท
ยักษ์ใหญ่อย่างเมอร์ลิน ลิไนซ์ ส่องกวดด้วย

แต่เมื่อถึงเวลา เขาต้องหันหลังให้กับธุรกิจการเงิน
ที่ค่อยๆหลงใหล และหันมาช่วยธุรกิจครอบครัวควบคู่ในช่วง
เศรษฐกิจตกต่ำ โดยสวมบทบาทผู้กุมหางเสือกิจการค้า
วิสดูอุตสาหกรรม และนำระบบสารสนเทศมาปรับเปลี่ยน
วัฒนธรรมขององค์กร

อย่างไรก็ดี การเปลี่ยนแปลงวัฒนธรรมองค์กรที่มี
มายาวนานนับสิบปีเป็นเรื่องไม่ง่ายนัก สยามจึงเลือกที่จะ
ตัดแบ่งบริษัทออกมาส่วนเล็กๆ สำหรับทดลองบริหารอง
ก่อน ซึ่งเขาทำให้ได้ในช่วง 5 เดือนแรกเขาทุ่มเวลา
ทั้งหมดไปกับการพัฒนาเรื่องนี้ได้แก่ การติดตั้งโปรแกรม
บัญชีการบัญชีเพื่อติดตามผลการดำเนินงานของพนักงาน
การนำระบบคลังสินค้า และการทำเว็บไซต์ คิดเป็นมูลค่า
นับล้านบาท

เมื่อคนเห็นแหล่งน้ำอยู่ตรงหน้า หลายคนอาจเดิน
ตรงเข้าไปดื่มด่ำได้ แต่สำหรับผม ผมเลือกที่จะเฝ้าเวลา

Manager Newspaper: August 20th, 2005

Manager Online Page 1 of 1 I

ผู้จัดการ
www.manager.co.th

หน้า 17 ปีของคุณทำอะไร

SEARCH ค้นหาข่าววันนี้ Submit

หน้าแรกผู้จัดการ Online | หน้าแรก CyberBiz | ข่าวในประเทศ

ข่าวในประเทศ ▶ ไอที

อีทีซีส่ง Navi For Business ตอบโจทย์วงการธุรกิจยุค 2005

โดย ผู้จัดการออนไลน์ 20 สิงหาคม 2548 23:50 น.



คุณสยาม เดชะวัฒนากรรมการผู้จัดการ บริษัท นานาแก๊ส อินดัสเตรียล จำกัด

อีทีซีขยายช่องทางตลาด Navi สู่วงการธุรกิจ เผยโฉมบริการ Navi For Business บริการติดตามตำแหน่งของพนักงานที่ใช้โทรศัพท์ รองรับบริการ Navi เพื่อองค์กรธุรกิจ โดยเฉพาะ ทำให้สามารถติดตามการทำงานของพนักงานในองค์กรได้อย่างถูกต้อง แม่นยำ และมีประสิทธิภาพ

บริการ **Navi For Business** คือการใช้เทคโนโลยีติดตามตำแหน่งของอีทีซีที่มีชื่อว่า Navi มาประยุกต์ให้กลายเป็นเทคโนโลยีที่สามารถตอบโจทย์ความต้องการของเจ้าของกิจการยุคใหม่ได้ ระบบดังกล่าวสามารถรองรับงานด้านลอจิสติกส์ การรักษาความปลอดภัย ฯลฯ ในภาคธุรกิจอุตสาหกรรมได้เป็นอย่างดี

นอกจากนั้นอีทีซียังได้จับมือกับกลุ่มธุรกิจรายใหญ่ในจังหวัดต่างๆ เพื่อทดสอบบริการ Navi For Business ด้วย โดยหนึ่งในบริษัทเหล่านั้นได้แก่ บริษัท นานาแก๊ส อินดัสเตรียล จำกัด ผู้ผลิตและจัดจำหน่ายอุปกรณ์-เครื่องมือเพื่อการเกษตรและอุตสาหกรรมรายใหญ่ประจำจังหวัดอยุธยา

บริษัท นานาแก๊ส อินดัสเตรียล จำกัด เป็นผู้ผลิต และจัดจำหน่ายอุปกรณ์-เครื่องมือในภาคอุตสาหกรรมและภาคการเกษตรที่เติบโตขึ้นอย่างรวดเร็วในช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมา โดยปัจจุบัน บริษัทฯ สามารถทำรายได้สูงเป็นอันดับสามของจังหวัดอยุธยา และมีลูกค้าอยู่ในนิคมอุตสาหกรรมมากกว่า 200 ราย นอกพื้นที่นิคมอุตสาหกรรมอีกหลายร้อยราย ซึ่งลูกค้าหลักจะอยู่ในภาคอุตสาหกรรมเป็นส่วนใหญ่ นอกจากนั้นบริษัทในเครือยังเป็นโรงงานผู้ผลิตรถแทรกเตอร์ รถเทรลเลอร์ รถบรรทุกน้ำ ฯลฯ ที่สำคัญอีกแห่งหนึ่งด้วย

นายสยาม เดชะวัฒนา กรรมการผู้จัดการ บริษัท นานาแก๊ส อินดัสเตรียล จำกัด กล่าวถึงสาเหตุของการเลือกใช้บริการ Navi for Business จากอีทีซีไว้อย่างน่าสนใจ โดยเขากล่าวว่า "สาเหตุที่บริษัทมีความสนใจและนำเอาระบบสารสนเทศมาปรับใช้ในองค์กรมากขึ้น เนื่องจากเราได้วางโหลิชั่นขององค์กรเอาไว้ที่การเป็น One-Stop-Service และได้เน้นที่การให้บริการลูกค้าให้ดีที่สุดเป็นหลัก ซึ่งจำเป็นต้องนำระบบสารสนเทศมาช่วยในการบริหาร เพื่อสามารถให้บริการลูกค้าได้ด้วยความรวดเร็ว ฉับไว อีกทั้งก่อนหน้านี้ บริษัทประสบปัญหารถยนต์ส่งสินค้าขายและไม่สามารถติดตามกลับคืนมาได้ จึงเกิดความคิดขึ้นว่าถ้าหากเรามีเทคโนโลยีที่สามารถติดตามตำแหน่งรถยนต์มาใช้จะสามารถป้องกันปัญหาดังกล่าวนี้ได้ดียิ่งขึ้น"

Dailynews Newspaper: August 25th, 2005



http://www.dailynews.co.th

พร้อมด้วยคอมพิวเตอร์
สำหรับพัฒนาเว็บมากมาย



www.porar.com



40 ปี
เดลินิวส์

การเมือง	เศรษฐกิจ	กีฬา	บันเทิง	ต่างประเทศ	การศึกษา	กทม.	ไอที
วาระ	เกษตร	ภูมิภาค	สังคม	สตรี	เกษตรนิคม	ท่องเที่ยว	ดวงจันทร์



ลิตสะโพก
หน้าทอง



The Telephone
ลด แลก แจก
กระหน่ำ!

ทำวนที่บ้าน

อยากมีเว็บไซต์
ของตัวเอง
CLICK

รับกรีนการ์ด
คลิกที่นี่



ic-myhost.com

เคปตาม 17 ปี
บริการเว็บไซต์ Computer
70,000 บ./ปี

ท่านต้องการ กรีนการ์ด
สหรัฐอเมริกา
หรือไม่?
คลิกที่นี่

อาชีพสำรอง
ธุรกิจผู้ขายประจำ

อยาก
เพิ่ม
ขนาด
หัวนมสาวหรือ









โลกไร้สาย : มือถือจับผิดคนขับรถ

อย่าเพิ่งนึกไปว่า จะเอาโทรศัพท์มือถือไปกดสั่งงานพนักงานขับรถเหมือนรีโมตคอนโทรล แต่เป็นอีกวิธีการหนึ่งของผู้ประกอบการที่พยายามประยุกต์ใช้ระบบติดต่อสื่อสารให้สอดคล้องกับธุรกิจนั้น ๆ

Thannews Newspaper: August 25-27th, 2005

ช่วยชาติ ช่วยไทย ร่วมใจประเทศพัฒนา
 www.thannews.th.com

☆Spotlight



กรรมการผู้จัดการใหญ่
บริษัทบุญรอดบริวเวอรี่
**สันติ
กีรรมย์กิตติ**
กลยุทธ์ทุนรัฐ
รื้อกายเมหสา/เบียร์เม็ก
เกมนี้สังหัยขออาคัน

▷ 2

ฐาน

เศรษฐกิจ

| ปีที่ 25 ฉบับที่ 2,038 วันที่ 25-27 สิงหาคม พ.ศ. 2548 | น.ส.พ.เศรษฐกิจจำหน่ายมากที่สุดของประเทศ |

54 | ปีที่ 25 ฉบับที่ 2,038 วันที่ 25-27 สิงหาคม 2548
ไอทีดอตคอม

รายงาน

■ สุกสิกรณ์ ธาราพัฒน์

นับ ตั้งแต่บริษัท สัทธินันท์ ซีเอที ไร-
เลส มัลติมีเดีย จำกัด ผู้ให้บริการ
ด้านการตลาดโทรศัพท์เคลื่อนที่
ระบบซีดีเอ็มเอ ภายใต้แบรนด์ สัทธินันท์
ในประเทศไทย ได้ปลุกกระแสบริการค้นหา
ตำแหน่ง ภายใต้ชื่อ "Navi" ก็ทำให้หลายคน
เริ่มหันมาให้ความสนใจกับเทคโนโลยีดังกล่าว
มากยิ่งขึ้น นอกจากนี้ยังมีการนำในรูป
แบบต่างๆ ซึ่งไม่ได้จำกัดเฉพาะการใช้งานของ
กลุ่มผู้บริโภคทั่วไปเท่านั้น

■ **เจาะระบบ Navi**

บริการค้นหาตำแหน่ง Navi จากสัทธินันท์
เป็นการใช้เทคโนโลยี A-GPS (Assisted

ตามไปดู!

ปฏิบัติการไอเทค 'Navi'

→ กับสูตรความสำเร็จของ 'น่านาภัณฑ์'

เคสหนึ่งที่ได้ช่วยตนเอง
อีกทั้ง "ธีระพันธ์
ศิริสุนทรโพธิ์" ผู้ย้า-
นวนการฝ่ายผลิตภัณฑ์
และบริการของสัทธินันท์
บอกว่า ล่าสุดสัทธินันท์ได้นำ
เสนอ Navi เวอร์ชันใหม่



Business จากอิทธิมาประยุกต์ใช้กับธุรกิจของ
บริษัทและถือว่าเป็นรายแรกที่ประสบความสำเร็จ
สูงอย่างมากที่สุด

โดย "สัทธินันท์" เดชะวันตวรณา" กรรม-
การผู้จัดการ บริษัทน่านาภัณฑ์ วัสดุอุตสาหกรรม
จำกัด นำให้ฟังว่า สาเหตุที่บริษัทเลือก
ใช้บริการ Navi จากสัทธินันท์ เนื่องจากต้องการนำ



NANAPAN TEAM

With our well trained team, we are not only pay attention to all detail of our client requirements, but also we are make sure that they are served with a high quality level.

Also, with the greater demand for quality of work, we are make sure that our team is capable enough to do that. With the great help of our key suppliers from many leading industrial areas, we become one of the key players of the industrial supply companies who are well trained contiunuously and ready to provide services to our clients efficiently.

"The Power of Service"

COMPANY DEPARTMENT



Groups of Products



Air Hose & Fittings

Electrical Equipments

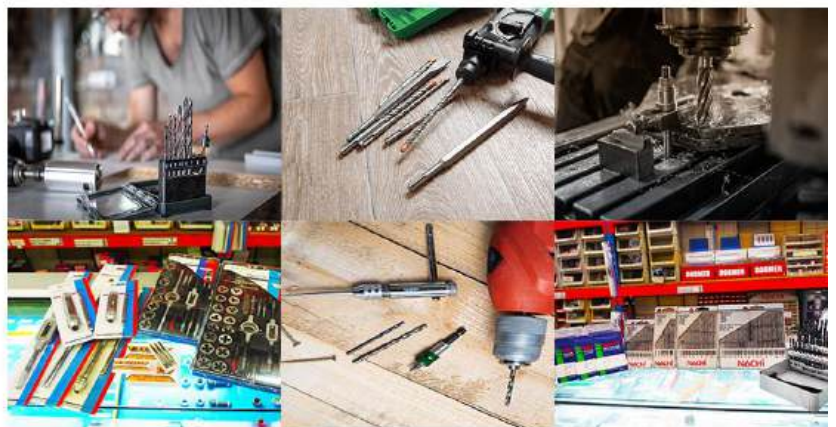


Transmission



Bolts and Nuts

Drills and Taps



SUS Piping Connectors

Bearings



HDPE Pipe and Connectors



UPVC Pipe and Fittings





Air Compressors

Generators



Water Pumps

Gardening Equipments



Power Tools



Welding Equipment





Color Paints

Other Factory Supplies



Much more products lining up for you



World Class Products Competitive price. Delivery 2 times per day. Express Services.



► Thanks for trusting us
And supporting us all along



NANAPAN

CONTACT INFO



035 323 900-3
035 235 431-3



NANAPAN Industrail Supplies
68/9 Moo1, Rojana Rood, Tumbon Phai Ling ,
Pha Nakhon Si Ayutthaya ,13000



www.NNP2U.com
info.nnp2u@gmail.com



Line ID : @NANAPAN, @NNP2U

