

# ถอดความสำเร็จ 3 SME ขายดี ที่เซเว่น พร้อมส่งต่อรายได้สู่ชุมชน



เมื่อเดินเข้าไปในร้านสะดวกซื้อ เซเว่น อีเลฟเว่น อยากรู้ใหม่ว่า สินค้า SME อาทิ มะม่วงแปรรูป “วรพร” กล้วยแปรรูป “กล้วยเมืองลุง” และเครื่องสำอาง “สมูทโตะ” ทำไม่จึงขายดีและได้รับความนิยมจากผู้บริโภคอย่างต่อเนื่อง

ส่วนหนึ่งเพราะผู้ประกอบการที่ศึกษาผลิตภัณฑ์และพฤติกรรมของผู้บริโภคเป็นอย่างดี นอกจากนี้ยังมีปัจจัยสำคัญ คือ ช่องทางจำหน่ายที่มีศักยภาพอย่างร้านเซเว่น ที่สามารถกระจายสินค้าไปทั่วประเทศในเวลาอันรวดเร็ว ซึ่งหมายถึงโอกาสที่ผู้บริโภคจำนวนมากจะได้เห็นและซื้อสินค้า นั่นจึงเป็นสิ่งที่ช่วยผลักดันให้ SME ประสบความสำเร็จ อีกทั้งยังช่วยสร้างงาน สร้างรายได้ที่มั่นคงให้ชุมชนและกลุ่มเกษตรกรด้วย



ปัจจุบันธุรกิจ SME เกษตรแปรรูปในท้องตลาดมีอยู่เป็นจำนวนมาก แต่ใครจะรู้ว่าพลังของความกล้าที่จะแตกต่าง ความทุ่มเท และการได้รับโอกาสทางธุรกิจจะเป็นแรงผลักดันสำคัญที่ทำให้ SME ประสบความสำเร็จได้ ธุรกิจมะม่วงดองพร้อมทานเจ้าแรกในประเทศไทย อย่างแบรนด์ “วรพร” ได้เปลี่ยนวิธีกินมะม่วงแบบเดิมๆ มาใช้นวัตกรรมในการแปรรูป เพิ่มมูลค่า จากภูมิปัญญาท้องถิ่นสู่ธุรกิจผลไม้ดองฉีกซองพร้อมรับประทานที่มีมาตรฐานสากล และยังสร้างความมั่นคงให้เกษตรกรในจังหวัดฉะเชิงเทรา



“นวัตกรรมมะม่วงดองพร้อมรับประทานนี้ เกิดจากการเข้ามาร่วมทำธุรกิจกับร้านเซเว่น อีเลฟเว่นเมื่อ 20 กว่าปีก่อน ทางเซเว่นฯ ได้ติดต่อให้ไปวางขาย จากนั้นทางทีมงาน ได้เข้ามาช่วยพัฒนาสินค้าและบรรจุภัณฑ์ คอยให้คำแนะนำตั้งแต่การออกแบบผลิตภัณฑ์ ขนาดของ วัสดุที่ใช้ การจัดวางสินค้า รวมไปถึงการวางแผนการตลาด และยังผลักดันให้ “วรพร” ก้าวเข้าสู่มาตรฐานสากล จนได้ส่งออกตลาดต่างประเทศ ปัจจุบันวรพรรับซื้อมะม่วงจากชาวสวนมากกว่า 5 ล้านกิโลกรัม หรือราวๆ 25 ล้านผล ต่อปี จากชาวสวนในพื้นที่ เป็นความภูมิใจที่ได้สร้างรายได้ สร้างความมั่นคง ให้เกษตรกรชาวฉะเชิงเทรา” นายชัยพร โสธรนพบุตร ทายาทธุรกิจมะม่วงแปรรูปวรพรกล่าว

มาทางด้าน “กล้วยเมืองลุง” ธุรกิจสแน็คกล้วยไข่ ผลิตภัณฑ์จากกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านลำสินธุ์ ตำบลลำสินธุ์ อำเภอศรีนครินทร์ จังหวัดพัทลุง ที่ได้เพิ่มมูลค่าจากกล้วยไข่ราคา กิโลกรัมละเพียง 3 บาท สร้างสรรค์เป็นสแน็คกล้วยชั้นเยี่ยมรสชาติหลากหลาย ตอบโจทย์คนรักสุขภาพในยุคปัจจุบัน ได้โอกาสเข้าไปขายในร้านเซเว่นฯ ได้ไม่นาน ลูกค้าต่างชื่นชอบ สร้างรายได้ให้กลุ่มวิสาหกิจชุมชนกว่า 400,000 บาท ต่อเดือน และยังทำให้สมาชิก 15 ครัวเรือนมีชีวิตความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น และที่สำคัญชาวสวนกล้วยไข่ยังมีรายได้ต่อเนื่องตลอดทั้งปี

หากย้อนไปดูที่มาของความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนแห่งนี้จะพบว่า เกิดจากความมุ่งมั่นในการช่วยเหลือเกษตรกร ของผู้นำในชุมชนบ้านลำสินธุ์ ตำบลลำสินธุ์ อำเภอศรีนครินทร์ จังหวัดพัทลุง และโอกาสจากบริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน)



นางประทีน นาคมิตร ประธานกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านลำสินธุ์ เล่าว่า “ในปี พ.ศ. 2552 ขณะทางกลุ่มฯ กำลังอยากเพิ่มช่องทางจัดจำหน่ายและยกระดับสินค้า ให้เป็นที่รู้จัก มีผู้บริหารเซเว่นฯ เข้ามาสอบถามว่า อยากลองนำกล้วยกรอบแก้วมา ขายในเซเว่นฯไหม จึงไม่รอช้ารีบตอบตกลงทันที “กล้วยเมืองลุง” ได้นำไปวางขาย ที่ร้านเซเว่นฯ เริ่มสาขาภาคใต้ก่อนจะกระจายไปภาคอื่นๆ ปัจจุบัน จำหน่ายในร้าน เซเว่นฯ 1,500 สาขา โดยทีมงานเซเว่นฯ เข้ามาแนะนำเรื่องของการตลาด การ พัฒนาคุณภาพสินค้า และบรรจุหีบห่อให้น่าสนใจ สะดุดตาผู้บริโภค ทำให้มียอดขาย เพิ่มขึ้นเรื่อยๆ และมีโอกาสขยายตลาดไปจำหน่ายในประเทศเวียดนาม จีน สิงคโปร์ รวมถึงญี่ปุ่นอีกด้วย ปัจจุบันทางกลุ่มฯ ผลิตกล้วยไข่จากเกษตรกร วันละ 300 กิโลกรัม นำมาแปรรูป ประกันราคาเฉลี่ย กิโลกรัมละ 7-12 บาท ด้วยออเดอร์จากร้านเซเว่นฯ นี้เองทำให้คนในชุมชนมีอาชีพ มีรายได้ เลี้ยงดูตัวเองได้ และยิ้มได้อีกครั้ง”

นอกจากสินค้า SME เกษตรแปรรูปแล้ว ยังมีเครื่องสำอางของ SME คนรุ่นใหม่ ที่ตอบโจทย์ผู้บริโภค และได้รับการพัฒนาผลิตภัณฑ์ร่วมกับทีมงานของซีพี ออลล์ อย่าง “สมูทโตะ” (SMOOTO) ‘ครีมซอง’ ฝาเปิด-ปิดแบบ Easy Cap สไตส์ ญี่ปุ่น เบื้องหลังความสำเร็จของผลิตภัณฑ์ความงามสัญชาติไทย คือ ภาณุ.อัญชลี ชูติไพจิตร และ ภาณุ.นิษฐกานต์ ภัทรกานต์ สองเภสัชกรเพื่อนรักศิษย์เก่า มหาวิทยาลัยมหิดล ผู้ก่อตั้ง บริษัท โกล บอล เมดดิคัล (ประเทศไทย) จำกัด



“เราประเมินความสามารถตัวเองต่ำไป คิดว่ารับจ้างผลิตสินค้าให้คนอื่นก็เพียงพอแล้ว แต่ทาง ทเวนตีโฟร์ ซ้อปปีง เข้ามาช่วยดึงศักยภาพ พร้อมสนับสนุนองค์ความรู้ต่างๆ ทั้งการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้เป็นแบบของนาร์กน่าใช้ สีสันสดใส ออกแบบฝาเปิด-ปิดสะดวกสบาย การตั้งราคาที่ซื้อง่าย จากเดิมตั้งใจจะขายกระปุกละ 500 บาท ถูกปรับเป็นแบบซอง ราคา 39 บาท ภายใต้แบรนด์ที่สะท้อนถึงคุณภาพความเป็นญี่ปุ่น ด้วย “สมูทโตะ” กระทั่งในปี 2557 ได้รับโอกาสนำครีมซองมาทดลองขายในร้านเซเว่น อีเลฟเว่น จำนวน 100 สาขา” ญ.อัญชลี เล่า

โอกาสที่ได้นำสินค้าไปวางขายที่ร้านเซเว่นฯ นี้เองทำให้กิจการทะลุเป้าหมายอย่างรวดเร็ว จาก 100 สาขา ขยายไป 9,000 สาขา ด้วยพลังนี้ทำให้บริษัทหลุดพ้นคำว่าขาดทุน และกลายเป็นกิจการที่มีรายได้กว่า 600 ล้านบาทในปี 62 ความสำเร็จที่เกิดขึ้นจากบริษัท ซีพี ออลล์และทเวนตีโฟร์ ซ้อปปีงเข้ามามีบทบาททุกห้วงเวลาของธุรกิจ อยู่ในทุกระบวนการ นับตั้งแต่ พัฒนาสินค้า เข้าใจพฤติกรรมคนซื้อ กำหนดราคา กลยุทธ์การขาย โปรโมชัน และปัจจุบันกำลังการผลิตของ “สมูทโตะ” อยู่ที่ราว 5 ล้านซองต่อเดือน จำหน่ายทั้งในร้านเซเว่นฯ และช่องทางของทเวนตีโฟร์ ซ้อปปีง และยังมีโอกาสส่งออกต่างประเทศ อาทิ ลาว กัมพูชา เมียนมาร์ ใต้หวัน อินโดนีเซียอีกด้วย

การทำธุรกิจให้ประสบความสำเร็จนอกจากจะต้องมีความมุ่งมั่นและอดทนต่ออุปสรรคแล้ว สิ่งสำคัญ คือ การได้รับโอกาสที่ดี อย่าง SME ทั้ง 3 ราย ที่ได้รับจากซีพี ออลล์ และยังเป็นกำลังเสริม สร้างอาชีพ สร้างรายได้ ส่งต่อความมั่นคงให้กับกลุ่มเกษตรกร และคนในชุมชนจำนวนมาก ให้เติบโตและอยู่ได้อย่างยั่งยืน

สามารถรับชมเรื่องราวของ SME ไทยต่อได้ที่

<https://www.youtube.com/watch?v=s9295Atlukk&feature=youtu.be>

ที่มา : เทคโนโลยีชาวบ้าน วันที่ 10 กันยายน 2563