

SMEs

แถมฟรี! คู่มืออาชีพ ธุรกิจร้านอาหาร สร้างโอกาสรวย

ช่องทางรวย

นิตยสารในเครือพิมพ์ดีดรายปี ปีที่ 10 ฉบับที่ 113 เดือนมีนาคม 2557 ราคา 50 บาท

อ่านแล้ว... "ให้คุณเจอธุรกิจได้ทันที"

จำหน่ายปลีก
โสมเกาหลีดีดังทุกวันนี้



บริษัท พอลลีนาเน็ทเวิร์ค จำกัด
0-2530-2871-3



PAK CENTER
บรรจุกินที่ ยุบิแพค เซ็นเตอร์
Tel.02-403-4682-8
www.unipakcenter.com

'กาแฟสด 2014'

3 ราคาลงทุนง่าย

เจาะกลยุทธ์ รวยลึกลับทุกตลาด




มหกรรมชี้ช่องทาง
เหนือ-กลาง-อีสาน-ใต้
สนใจโทร
08-1816-9115

'เมจิกโกลด์' 54

ผลิตภัณ์กั่วแลรณยนต์
คาร์ทแคร์คึกคัก ขยายตัวแทน 3 ช่องทาง

'ลักส์มีน' 86

มืออาชีพปั้นแบรนด์เครื่องสำอาง
เลือกลงทุนกับ 300 สูตร ตอบโจทย์ครบวงจร

'คิงคอฟฟี่' 91

กาแฟสำเร็จรูปเพื่อสุขภาพ
รับผลิตเครื่องดื่ม ติดแบรนด์ขายรวย

'Golf's Ice cream by Benjaphon' 111

'กอล์ฟ-เบญจพณ' เปิดแฟรนไชส์ อร่อยவர்ทุกรส

SMART **SME** true 25,28 visions
"ทีวีชี้ช่องทาง"
รู้ก่อน ทำก่อน รวยก่อน
www.smartsme.tv

www.facebook.com/smechannel

Direct SMEs Channel
Direct SMEs Channel
Direct SMEs Channel



"พวกเรามั่นใจ เพราะเหตุผล เพียงไม่กี่ประการ"



- มีร้านทำเลดี ๆ ให้เลือก
- มีการฝึกอบรมและคลังสินค้ารองรับ
- มีระบบการบริหารร้านครบครัน ทันสมัย
- ทีมงานมืออาชีพคอยดูแลให้คำปรึกษา
- มั่นคงภายใต้การบริหารงานของ ซีพี ออลล์

สนใจเป็นเจ้าของร้าน 7-Eleven โทร. 0-2711-7800



ข้อปฐกฏ

เรื่อง : กุมิชาย กุลาสิ ภาพ : พันธมิตร จันทรังสี

“คิงคอฟฟี่” กาแฟสำเร็จรูปเพื่อสุขภาพ รับผลิตเครื่องดื่ม ติดแบรนด์ขยายรวย



จากประสบการณ์นี้เรื่องอาหาร และเครื่องดื่มประเภทชา กาแฟ มากกว่า 10 ปี และเคยทำธุรกิจนำเข้ากาแฟสำเร็จรูปจากมาเลเซีย ทำให้มีโอกาสเรียนรู้เรื่องกาแฟและเข้าใจรสชาติที่ถูกปากสำหรับคอกาแฟ จึงได้ก่อตั้งบริษัท คิงคอฟฟี่ จำกัด เมื่อปี 2546 เป็นการร่วมมือกันระหว่างสองพี่น้อง คุณสุภานา และคุณธนินท์รัฐ เตโชตมพันธ์ เปิดโรงงานรับผลิตกาแฟสำเร็จรูปชนิดซองพร้อมดื่ม ภายใต้แบรนด์และคอนเซ็ปต์ตามที่ลูกค้าต้องการ

คุณสุภานา เตโชตมพันธ์ กรรมการผู้จัดการ บริษัท คิงคอฟฟี่ จำกัด กล่าวว่า บริษัทรับผลิตกาแฟเพื่อสุขภาพ ไม่ว่าจะเป็นกาแฟเพื่อควบคุมน้ำหนักกาแฟเพื่อผิวสวยใส กาแฟเพื่อบำรุงส่วนต่างๆ ของร่างกายกาแฟเพื่อการยกกระชับสัดส่วน รวมไปถึงเครื่องดื่มสำเร็จรูปอื่นๆ เช่น โกโก้ และน้ำชিং หรือน้ำผลไม้ชนิดซองพร้อมดื่ม เพื่อสุขภาพและความงาม ตลอดจนอาหารเสริมชนิดเม็ด แคปซูล และบริสเตอร์แพค พร้อมบริการอย่างครบวงจร เช่น ขอจดแจ้งเลขทะเบียน อย. การขอเครื่องหมายฮาลาล การส่งวิเคราะห์ข้อมูลทางโภชนาการ รวมไปถึงเอกสารอื่นๆ ที่เกี่ยวกับการส่งออก

ด้วยความมุ่งมั่นที่จะทำให้กาแฟมีคุณค่าที่แท้จริง ภายใต้สไตล์แกนที่ว่า “คิงคอฟฟี่ คุณค่าที่มากกว่ากาแฟ” ทำให้ผู้ที่ชื่นชอบรสชาติของเครื่องดื่มประเภทกาแฟ รวมไปถึง ชา โกโก้ น้ำชিং และน้ำผลไม้รสชาติต่างๆ ได้ดื่มด่ำกับรสชาติที่ถูกปาก พร้อมด้วยคุณค่าจากสารสกัดจากธรรมชาติ มาเป็นส่วนผสมให้เครื่องดื่มเพื่อสุขภาพและความงามที่ลงตัว ขั้นตอนการสร้างแบรนด์เปิดเสร็จใช้ระยะเวลาไม่เกิน 3 เดือน โดยมีรูปแบบการลงทุนแบ่งเป็น 4 ประเภท

1. ลูกค้าที่เป็นบุคคลทั่วไปที่ต้องการมีแบรนด์เป็นของตัวเอง ขายเอง หรือขายผ่านระบบออนไลน์แบบง่ายๆ เริ่มลงทุนตั้งแต่ 250,000 บาท ก็สามารถผลิตกาแฟสดน้ำหนัก หรืออาหารเสริมอื่นๆ

2. ลูกค้าที่เป็นนิติบุคคล ทั้งดำเนินธุรกิจขายเองเป็นร้านค้าจำหน่ายเอง จะมีลักษณะคล้ายคลึงกับลูกค้า

ประเภทที่ 1 แต่กลุ่มนี้อาจเพิ่มจำนวนเงินลงทุนมากกว่ากลุ่มแรก เพราะจะสั่งผลิตจำนวนที่มากกว่า และเริ่มมีส่วนผสมที่โดดเด่นหลายอย่าง เพื่อให้มีจุดขายที่เป็นเอกลักษณ์มากขึ้น ใช้งบประมาณ 400,000-500,000 บาทขึ้นไป

3. ลูกค้าบริษัทหรือองค์กรขนาดใหญ่ ลูกค้ากลุ่มนี้เป็นกลุ่มลูกค้าที่คิงคอฟฟี่ผลิตให้อยู่หลายบริษัท โดยใช้งบประมาณในการลงทุนเริ่มต้น 500,000-1,000,000 บาทขึ้นไปต่อการสั่งผลิต 1 ครั้ง เพื่อรองรับกับจำนวนผู้บริโภคที่มีอยู่เป็นจำนวนมากทั่วประเทศ และลูกค้ากลุ่มนี้จะมีการวางจำหน่ายสินค้าในร้านคอนวีเนียนสโตร์ เช่น 7-11 และในซูเปอร์มาร์เก็ตต่างๆ ที่มีจำนวนกว่า 6,000 สาขาทั่วประเทศ

4. กลุ่มนักธุรกิจชาวต่างชาติ ที่มาจ้างผลิต ไม่ได้จำหน่ายในเมืองไทย แต่จะส่งออกไปจำหน่ายในต่างประเทศ เช่น อิตาลี สวิสเซอร์แลนด์ อังกฤษ ไต้หวัน และในประเทศไชนาเซีย เป็นต้น

คุณสุภานากล่าวว่านอกจากนี้บริษัทยังคอยแนะนำกลยุทธ์ให้แก่ลูกค้า โดยจะแนะนำให้ทำการแข่งขันเฉพาะตลาดที่ผู้จ้างผลิตมีความชำนาญมากที่สุด ซึ่งจะแนะนำลูกค้าในเรื่อง STP เป็นการจับผลิตภัณฑ์และส่วนผสมทางการตลาดที่แตกต่างกัน ซึ่งแบ่งออกเป็น 3 ส่วน คือ Market Segmentation (S) เป็นการแบ่งส่วนตลาดออกเป็นส่วนๆ ตามความต้องการของผู้บริโภคที่แตกต่างกันออกไป เพื่อผลิตสินค้าตอบสนองใจความต้องการของผู้บริโภคได้ถูกต้อง

Market Targeting (T) การเลือกตลาดเป้าหมายว่าลูกค้าจะเอาสินค้าไปขายให้ใคร อย่างไร และสุดท้ายคือ Market Positioning (P) การกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์ต้องแตกต่างและมีเอกลักษณ์เป็นของตัวเองไม่ซ้ำใคร เพราะถ้าไปเหมือนกับคนอื่น ก็จะไม่ส่งผลให้สินค้าขายไม่ได้ กลายเป็น Me too product ซึ่งตรงนี้ทาง คิงคอฟฟี่ก็จะช่วยลูกค้าคิดแก้ปัญหา

สำหรับเป้าหมายและแผนการดำเนินการในอนาคต บริษัทได้ลงทุนในเรื่องของเครื่องจักรและนำ



เทคโนโลยีที่ทันสมัยมาใช้ให้เกิดประโยชน์เพื่อรองรับกลุ่มลูกค้าที่เพิ่มขึ้น ควบคู่กับการรักษามาตรฐานในการผลิต GMP ที่โรงงานเรามีอยู่แล้ว และเพิ่มมาตรฐานอื่นๆ เช่น HACCP รวมไปถึงเพิ่มประสิทธิภาพของการทำงานของบุคลากร ให้การฝึกอบรมด้านต่างๆ เพิ่มเติม เช่น กฎหมายใหม่เกี่ยวกับอาหารและยา ความสะอาดและความปลอดภัยในการทำงานในโรงงาน การสื่อสารกับเพื่อนร่วมงานที่อยู่ในเขตอาเซียน รวมไปถึงข้อกำหนดต่างๆ ที่เกี่ยวกับ AEC เตรียมพร้อมรับมือที่จะเกิดขึ้นในอนาคต และอัพเดทข้อมูลที่ควรทราบเกี่ยวกับการผลิตสินค้าเพื่อส่งออกหลังจากเปิดการค้าเสรีอาเซียน

“สำหรับผู้ที่อยากจะทำธุรกิจกาแฟเพื่อสุขภาพและอาหารเสริม ลองศึกษาตลาดและช่องทางการจำหน่ายของผลิตภัณฑ์ดูก่อน โดยทางเราจะคอยช่วยหรือให้คำปรึกษาฟรี หรือแม้กระทั่งจะเข้ามาทดลองทำผลิตภัณฑ์ไปทดสอบตลาดดูก่อนก็ได้ คิงคอฟฟี่ยินดีที่จะคอยช่วยเหลือ สามารถติดต่อเข้ามาหาเรา บริษัทมีสูตรสินค้าให้เลือกมากมาย ที่สามารถตอบโจทย์ได้อย่างครบถ้วน หรือลูกค้ามีคอนเซ็ปต์ในใจอยู่แล้วก็มาร่วมมือกันต่อยอดความคิดควบคู่กับทีมงานที่จะคอยให้คำแนะนำสินค้าที่เหมาะสมกับเป้าหมายและบรรลุเป้าหมายที่ลูกค้าได้วางไว้” คุณสุภานา กล่าวทิ้งท้าย

ข้อมูลธุรกิจ

ชื่อธุรกิจ	บริษัท คิงคอฟฟี่ จำกัด
ประเภทธุรกิจ	กาแฟเพื่อสุขภาพ
รูปแบบการลงทุน	รับผลิตเครื่องดื่มเพื่อสุขภาพครบวงจร
งบการลงทุน	เริ่มต้น 250,000 บาท
ที่อยู่	เลขที่ 2 ถนนพหลโยธิน 2 ซอย 30 (แยก 3) แขวงทอง กรุงเทพฯ 10150
ติดต่อ	โทรศัพท์ 0-2450-0211 โทรสาร 0-2450-0214
เว็บไซต์	www.kingcoffee.co.th
อีเมล	kingcoffee01@gmail.com