



ซองเดอร์ ไทยออร์แกนิกฟูด เต็มเต็มสุขภาพ ไร้สารพิษ

บริษัท ซองเดอร์ ไทยออร์แกนิกฟูด จำกัด เริ่มดำเนินการก่อตั้งแต่ปี พ.ศ.2543 โดยมีการตั้งกลุ่มเพื่อพัฒนาชุมชนในท้องถิ่นเพื่อเพิ่มศักยภาพและการสร้างงานผลิตพืชอินทรีย์ชุมชนเข้มแข็ง โดยโรงงานแปรรูปเกษตรอินทรีย์ ไร้สารพิษในพื้นที่ที่ได้รับตรารับรองเกษตรอินทรีย์ Organic IFOAM, Organic EU ตั้งอยู่ในอำเภออุทอง จังหวัดสุพรรณบุรี ivot วัตุดิบ จากเครือข่ายเกษตรกรไร้สารพิษ (คกร.) และมี Contact Farm ในจังหวัดสุพรรณบุรี และภาคตะวันออก เจียงเหนือได้รับการรับรองมาตรฐาน GMP, HACCP, HALAL และอื่นๆ จากกระทรวงสาธารณสุข พึ่งพาตัวเองตั้งแต่ผลิตเครื่องจักรและพัฒนาคิดค้นเทคโนโลยีตลอดจนสูตรอาหารเพื่อสุขภาพและผนวกกับเทคโนโลยีอันทันสมัย พร้อมทั้งได้รับคำปรึกษาจากหลายหน่วยงาน รวมถึงสถาบันการศึกษา

จุดเริ่มต้นของธุรกิจ

ภญ.ภาคินี จิววัฒนโฬกุล ผู้จัดการฝ่ายการตลาด บริษัท ซองเดอร์ ไทยออร์แกนิกฟูด จำกัด เล่าให้ฟังว่า “ซองเดอร์ไทยเริ่มจากธุรกิจของร้านขายยา ที่ได้เริ่มมีการปรับเปลี่ยนธุรกิจเนื่องจากในปัจจุบัน มีคนป่วย เป็นโรค ไม่ว่าจะเป็นโรคเบาหวาน ความดัน หรือโรคที่เกี่ยวข้องกับไขมันต่างๆ ซึ่งโรคเหล่านี้เกิดมาจากพฤติกรรมของการรับประทานอาหาร โดยทั่วไปที่ไม่ได้มีการเลือก เพราะฉะนั้นเราจึงมีความคิดที่จะทำ

ธุรกิจเพื่อสุขภาพ โดยเป็นการกินเพื่อการป้องกัน ไม่ใช่กินเพื่อการรักษา ดังนั้นเมื่อมีแนวคิดที่จะผลิตอาหารเพื่อสุขภาพ จึงได้ทำการค้นคว้าว่าสินค้าอะไรจึงจะเหมาะสมสำหรับคนไทย และเห็นว่าเมืองไทยเรานั้นมีธัญพืชค่อนข้างเยอะ เลยได้นำธัญพืช และข้าวต่างๆ มาแปรรูปเพื่อให้ได้ผลิตภัณฑ์อาหารที่มีมูลค่า คือ เริ่มต้นจากการที่ไม่รู้เลย แล้วนำมาปรับ ด้วยความตั้งใจและความต้องการที่จะรับประทานเองด้วย และต้องการผลิตมาเพื่อให้คนที่เรารักรับประทานด้วย”

ผลิตภัณฑ์ของซองเดอร์ไทย

ภญ.ภาคินี เล่าให้ฟังต่อว่า “ผลิตภัณฑ์ตัวแรกของซองเดอร์ไทย เป็นเครื่องดื่มธัญญาหารรสวานิลลาที่สามารถเติมน้ำร้อนแล้วรับประทานได้เลย เนื่องจากเห็นว่าในประเทศไทยนั้นมีการนำเข้ามาสินค้าประเภทนี้ค่อนข้างเยอะจึงอยากที่จะผลิตสินค้าซึ่งใช้วัตถุดิบในประเทศไทย ใช้เทคโนโลยีของคนไทย และเป็นของคนไทยทำเอง จึงได้เริ่มต้นผลิตภัณฑ์นี้ขึ้นมา”

ในปัจจุบันผลิตภัณฑ์ของซองเดอร์ไทยนั้น มีทั้งหมด 23 ชนิด โดยแบ่งออกเป็น 4 กลุ่ม คือ 1. ประเภทเครื่องดื่มขงเพื่อสุขภาพที่เพียงแค่น้ำร้อนก็สามารถรับประทานได้เลย 2. ประเภทสแน็ค ที่ไม่ผ่านการทอดและหวานน้อยซึ่งเป็นคอนเซ็ปต์ของผลิตภัณฑ์ 3. จิกข้าวกล้อง ซึ่งสามารถเติมน้ำร้อนแล้ว

รับประทานได้เลย และกลุ่มที่ 4. อาหารเด็ก สำหรับ 6 เดือนขึ้นไป ซึ่งเป็นอาหารอแกนิกสำหรับเด็กเพื่อสุขภาพ

วัตถุดิบที่นำมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์ของช่องเดอริไทยนั้น เป็นผลิตภัณฑ์อแกนิก และเป็นผลิตภัณฑ์ในรูปแบบของเกษตรอินทรีย์ โดยวัตถุดิบที่นำมาแปรรูปนั้นเป็นวัตถุดิบที่มาจากเกษตรกรโดยตรง ในลักษณะสัญญาแบบ Contract farming โดยวัตถุดิบนั้นจะค่อนข้างมีราคาที่สูงกว่าท้องตลาดเนื่องจากการเป็นการปลูกแบบเกษตรอินทรีย์ โดยทางบริษัทฯ ได้มีการร่วมมือกับเกษตรกรในเรื่องของการให้ความรู้ในเรื่องของการปลูกพืชอแกนิก เนื่องจากการปลูกพืชอแกนิกนั้นมีความยากกว่าการปลูกพืชทั่วไปที่เกษตรกรจะต้องมีความอดทน มีความละเอียด ในเรื่องของการดูแลและการบำรุง อีกทั้งเมื่อผลผลิตออกมาแล้ว ก็จะมีจำนวนไม่เยอะ แต่ในด้านของผลกำไรนั้น จะได้ผลกำไรมากกว่า โดยวัตถุดิบที่ทางบริษัทฯ นำมาใช้เป็นวัตถุดิบที่ได้รับมาตรฐาน ตราเกษตรอินทรีย์สากล (IFOAM Global Organic Mark) ทั้งสิ้น ส่วนเมื่อรับซื้อวัตถุดิบมาแล้วก็นำมาแปรรูปโดยโรงงานแปรรูปของบริษัทฯ เอง

กลยุทธ์การตลาด และแนวคิดการบริหารธุรกิจ

ในช่วงแรกนั้นเป็นการลองผิดลองถูก โดยในช่วงแรกนั้นเป็นการทดลองผลิตสินค้าตามความต้องการของบริษัทฯ เอง ซึ่งทำให้ผู้บริโภครวมทั้งตลาดไม่ตอบรับเท่าที่ควร จึงใช้ประสบการณ์จากการออกงานหรือออกร้านเก็บเกี่ยวประสบการณ์จากลูกค้า และคู่ค้าเพื่อนำมาพัฒนาผลิตภัณฑ์โดยพิจารณาจากจุดแข็งของบริษัทฯ และสิ่งที่ถนัดเพื่อต่อยอดในการพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อความยั่งยืนในการตอบสนองความต้องการของลูกค้า

ด้วยความที่ ช่องเดอริไทย เป็นบริษัท SMEs เล็กๆ จึงค่อยๆ เติบโต โดยมีการพัฒนาสินค้าและผลิตภัณฑ์อยู่ตลอดเวลา และได้มีการนำปวงขายและจัดจำหน่ายตามต่างๆ รวมไปถึงการลงโฆษณาตามหนังสือ โดยในการออกร้านก็จะมีกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับลูกค้า โดยมีการวางแนวทางให้เหมาะกับองค์กร ทำให้พนักงานขององค์กรทำงานอย่างมีความสุข ประกอบกับลูกค้าก็ต้องมีความพึงพอใจกับสินค้าของทางบริษัทฯ ด้วย คือมีการพัฒนาสินค้าให้สามารถขายได้ด้วยตัวเอง เนื่องจากหากลูกค้ามีความพึงพอใจก็จะเกิดการบอกต่อโดยอัตโนมัติ

ส่วนแนวคิดในการบริหารธุรกิจนั้น ช่องเดอริไทย ได้น้อมนำปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงมาใช้ในการดำเนินธุรกิจ เนื่องจากธุรกิจนั้นดำเนินมาจากธุรกิจเล็กๆ คือ OTOP การดำเนินธุรกิจจึงมีความค่อยเป็นค่อยไปเพื่อก้าวไปสู่ความยั่งยืนและมั่นคง



การบริหารทรัพยากรบุคคล

ช่องเดอริไทย มีความพยายามในการสร้างทรัพยากรบุคคลให้มีคุณภาพมากที่สุด เนื่องจากภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบันนั้นบริษัทฯ จะต้องมีความก้าวหน้าและการเจริญเติบโตไปด้วยตัวเอง ที่ถึงแม้ว่าช่องเดอริไทย จะเป็นองค์กรขนาดเล็ก แต่ก็มีข้อดี คือ ทำให้องค์กรสามารถขยายและปรับเปลี่ยนได้อย่างรวดเร็ว แต่ข้อด้อยก็คือองค์กรมีบุคลากรที่มีคุณภาพสูงเป็นจำนวนไม่มากเท่าที่ควร เพราะฉะนั้นจึงมีความจำเป็นที่จะต้องพัฒนาบุคลากรที่มีอยู่ให้มีความสามารถ และกระตุ้นให้มีความต้องการเรียนรู้ตลอดเวลา องค์กรจึงจะสามารถเจริญเติบโตได้ ซึ่งก็เป็นสิ่งที่ต้องพัฒนาอย่างต่อเนื่องต่อไป

ปัญหาอุปสรรคและแนวทางแก้ไข

ก่อนหน้านี้บริษัทฯ เคยรับจ้างผลิตผลิตภัณฑ์อาหารเด็กให้กับแบรนด์หนึ่งในประเทศไทย ที่เมื่อราคาวัตถุดิบสูงขึ้นบริษัทฯ ก็มีความจำเป็นในเรื่องของการปรับราคา จนทำให้บริษัทฯ ผู้ว่าจ้างมองว่าราคาสูงเกินไป ทางช่องเดอริไทย จึงพยายามที่จะรักษาระดับที่ราคาเดิม แต่ในที่สุดก็พบว่าบริษัทฯ ผู้ว่าจ้างได้มีการใส่สินค้าของแบรนด์อื่นเข้าไปร่วมด้วยกับผลิตภัณฑ์ของทางช่องเดอริไทย จึงทำให้บริษัทฯ ตระหนักว่า

บริษัทฯ ควรมีการประกอบกิจการด้วยตนเอง ไม่ควรจะเป็น การรับผลิตให้กับบริษัทอื่น บริษัทฯ จึงมีการปรับตัวโดยการ ผลิตสินค้า คือ ผลิตภัณฑอาหารเด็กของตัวเอง คือแบรนด์ ซองเดอร์ เบบี้ ตั้งแต่ตอนนั้นเป็นต้นมา



การเตรียมพร้อมเข้าสู่ AEC

ปัจจุบันซองเดอร์ไทย มีการส่งออกอยู่แล้วบางส่วน และหลังจากศึกษาข้อมูลในเรื่องของ AEC แล้วก็เห็นว่าในบาง ประเทศนั้นสามารถเข้าไปทำตลาดในเชิงรุกได้ แต่ในบางประเทศ ยังไม่ถึงเวลา ดังนั้นบริษัทฯ จึงมองว่าประเทศไหนที่เป็นเวลาที่ เหมาะสมของสินค้าประเภทนี้บริษัทฯ ก็จะทำการตลาดในเชิงรุก มากขึ้น เพราะในประเศเหล่านั้นบริษัทจะมีการกระจายสินค้า อยู่แล้ว เพราะฉะนั้นก็ไปสู่ขั้นตอนของการวางแผนร่วมกับ บริษัทฯ ที่ทำหน้าที่กระจายสินค้าในประเทศนั้นๆ ว่าจะมีการ พัฒนาในเรื่องของการกระจายสินค้านั้นๆ อย่างไร รวมไปถึง

การสร้างแบรนด์ และการหาพันธมิตร (Partner) ในประเทศ นั้นๆ ที่มีการนำสินค้าของประเทศไทยไปจำหน่ายให้พ่อค้า ของทางซองเดอร์ไทย ไปด้วยเนื่องจากบริษัทฯ ไม่มี ความสามารถในการที่จะกระจายสินค้าหรือจัดจำหน่ายสินค้า ด้วยตัวเองหมดทุกที่ เนื่องจากจุดแข็งของบริษัทฯ นั้นเป็นเรื่อง ของโรงงานผลิตและการพัฒนาสินค้าและผลิตภัณฑใหม่ๆ โดย มุ่งแข่งขันกับตลาดภายในประเทศ ส่วนตลาดต่างประเทศก็ จะต้องใช้พันธมิตรเข้ามาช่วย

การเข้าประกวดรางวัลสุดยอด SMEs แห่งชาติ

ในการเข้าประกวดรางวัลสุดยอด SMEs แห่งชาติ ของ สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) ทำให้ซองเดอร์ไทย ทราบว่าบริษัทฯ ต้องมีการพัฒนา ในส่วนใดเพิ่มเติมขึ้นบ้าง และส่วนใดที่บริษัทฯ ยังขาด ไม่ว่าจะ เป็นเรื่องของการบริหารบุคลากร การตั้งเป้าหมายระยะสั้น ระยะ กลาง และเป้าหมายในอนาคตของบริษัท ทำให้บริษัทฯ มีการ วางแผนงานการบริหารธุรกิจในอนาคตมากขึ้น รวมถึงการมี แผนสำรองเพื่อให้ธุรกิจสามารถเจริญก้าวหน้าไปได้อย่างยั่งยืน

สำหรับผู้ประกอบการที่กำลังพัฒนาตัวเองเพื่อก้าว ไปสู่ SMEs นั้น อยากให้พิจารณาถึงจุดแข็ง จุดอ่อน และ โอกาสที่จะพัฒนาธุรกิจของตนเอง เพราะหากผู้ประกอบการรู้ ตนเองแล้วนั้น รับรองได้ว่าการที่จะก้าวอย่างเติบโตเป็น SMEs ที่ แข็งแรงและยั่งยืนนั้นไม่ไกลเกินเอื้อมอย่างแน่นอน