

แบรนด์ขายตรงไทยคึก

กางแผนที่ชิงหัวหาดต่างแดน



● กฤษณ์ เหลืองอร่าม
กรรมการบริหารฯ
เนเจอร์โนวา

ด้านนายกฤษณ์ เหลืองอร่าม กรรมการบริหารและผู้จัดการทั่วไป บริษัท เนเจอร์โนวา จำกัด ในเครือกลุ่ม เกร็ดเตอร์ฟาร์ม่า-อูยเฮง กล่าวว่า บริษัทได้วางแผนรองรับการเปิดเสรีการค้าอาเซียนเช่นกัน ซึ่งอยู่ระหว่างการศึกษารายละเอียดในเรื่องข้อกำหนดแต่ละประเทศ โดยขณะนี้กำลังมองหาช่องทางขยายตลาดไปยังสปป.ลาวและเวียดนาม ที่ปัจจุบันได้เริ่มทดลองตลาดแล้วในรูปแบบของการขายผ่านสมาชิกที่เป็นตัวแทนในประ-

เทศนั้น

“ส่วนจะขยายธุรกิจรูปแบบใดนั้น ต้องศึกษารายละเอียดในเรื่องเงื่อนไขและข้อกำหนดภายในประเทศเหล่านั้นก่อน เนื่องจากบางประเทศยังไม่เปิดรับระบบขายตรง ขณะเดียวกันแม้จะเป็นโอกาสที่ขายตรงแบรนด์ไทยจะขยายตลาดได้มากขึ้น แต่การแข่งขันจากประเทศต่างๆ ที่ประกอบธุรกิจเดียวกันก็มีมากเช่นกัน โดยเฉพาะธุรกิจขายตรงจากประเทศมาเลเซีย ที่มีหลายค่าย และมีความเชี่ยวชาญในด้านการใช้แผนการรุกตลาดที่หลากหลาย ซึ่งปัจจุบันสินค้าที่บริษัทนำไปขายในต่างประเทศนั้น จะเป็นสินค้าในกลุ่มผลิตภัณฑ์เสริมอาหารในกลุ่มเฉพาะสำหรับผู้หญิง ผู้ชาย และสินค้าในกลุ่มสกินแคร์ ที่ในปีนี้ตั้งเป้ามีรายได้ประมาณ 5 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อนที่มีรายได้จากสินค้าต่างประเทศเพียง 2 ล้านบาท จากเป้าหมายรายได้รวมที่ตั้งไว้ 100 ล้านบาท”

