

นูตราคอสเมตดันยอดขายพันล้านบาท 5 ปี ขยายตลาดใน-ตปท.

นูตราคอสเมต วางเป้าหมาย 5 ปี เติบโตต่อเนื่องปีละ 15-25% หวังไทยยอดขาย 1 พันล้านบาท เตรียมเพิ่มสินค้าใหม่ พร้อมขยายตลาดทั้งในและต่างประเทศ เฉพาะปีนี้มั่นใจทำยอดขายได้ 100 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 20-30% ทำตลาด

นางสาววิติมา มหาชัย กรรมการผู้จัดการ กลุ่มบริษัท นูตราคอสเมต จำกัด ผู้ผลิตและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร แบรินด์นิวตรา (Neutra) เวชสำอาง ผลิตภัณฑ์บำรุงผิว แบรินด์อมล (amon) และยาหม่องและยาตมแบรินด์ 8 มงคล เปิดเผยกับ “ฐานเศรษฐกิจ” ถึงเป้าหมายการดำเนินธุรกิจในระยะ 5 ปีว่าจะทำยอดขายรวม 1 พันล้านบาท และในระยะ 3 ปี นับจากนี้จะมียอดขายรวม 500 ล้านบาท ซึ่งปัจจัยที่จะสนับสนุนการเติบโตดังกล่าว มาจากการเพิ่มแบรนด์สินค้าใหม่ที่หลากหลาย การทำตลาดและการขยายตลาดทั้งในประเทศและต่างประเทศ

ทั้งนี้ บริษัทวางเป้าหมายการเติบโตต่อเนื่องปีละ 15-25% และการเพิ่มแบรนด์สินค้าใหม่ รวมถึงสินค้าใหม่ของแบรนด์เดิมอย่างต่อเนื่อง เพราะสินค้าบางแบรนด์มีเพียงรายการเดียว อย่างเพียวริก้าส หรืออมล ที่สามารถเพิ่มความหลากหลายของสินค้าได้ ประกอบกับการพัฒนาด้านวัตถุดิบและสารสำคัญ ที่บริษัทได้ทำงานร่วมกับทีมคณะอาจารย์จากมหาวิทยาลัยแม่ฟ้าหลวง ในการพัฒนา

สินค้าออกมารองรับความต้องการของผู้บริโภค และในระยะ 3 ปีวางเป้าหมายกระจายสินค้าให้ครอบคลุมตลาดในประเทศและต่างประเทศ ที่จะมีการแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายในประเทศเมียนมา สปป.ลาว อินโดนีเซีย และจีน รองรับกับการเปิดประชาคม เศรษฐกิจอาเซียนหรือเออีซี

“ตลาดต่างประเทศสิ่งสำคัญ คือ เรื่องลิขสิทธิ์และทรัพย์สินทางปัญญาต่างๆ ที่จะต้องดูแลให้เป็นอย่างดีและต้องรอบคอบ ซึ่งการขยายตลาดต่างประเทศบริษัทได้ร่วมกับกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ในการออกไปศึกษาและดูงานเพื่อหาโอกาสทาง

มาต่อยอดและพัฒนา เพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับวัตถุดิบของไทย”

สำหรับเป้าหมายยอดขายในปีนี้ บริษัทคาดว่าจะทำได้ 100 ล้านบาท โดยได้เตรียมงบประมาณการตลาดไว้ 20-30% ของยอดขายเพื่อทำตลาดและสร้างการเติบโต โดยผลิตภัณฑ์ยาหม่องและยาตมแบรินด์ 8 มงคล จะเน้นการขยายช่องทางการตลาดเพิ่มมากขึ้น โดยเฉพาะที่มีกลุ่มนักท่องเที่ยวชาวจีน เนื่องจากเป็นสินค้าที่ชาวจีนชื่นชอบและนิยมซื้อ พร้อมกับการขยายสินค้าเข้าร้านขายยาให้มากขึ้น จากปัจจุบันมีจุดจำหน่ายในร้านขาย



ธุรกิจ ช่วงก่อนหน้าได้ไปดูโอกาสการลงทุนในอินโดนีเซียและกัมพูชา ต่อไปจะไปศึกษาตลาดในประเทศจีน รวมถึงการมองหาพันธมิตรทางธุรกิจที่จะเข้ามาเป็นตัวแทนจำหน่ายในอนาคตด้วย ซึ่งการพัฒนาผลิตภัณฑ์ของบริษัทจะเน้นการใช้วัตถุดิบและทรัพยากรภายในประเทศ

ยาแล้ว 80 แห่ง ส่วนช่องทางโมเดิร์นเทรดอื่นๆ ขณะนี้อยู่ระหว่างการเจรจา

ขณะที่เจลรักษาแผลเป็น แบรินด์เพียวริก้าส (Puricas) ภายใต้บริษัท เนทรา เรมมาตี จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทในเครือ เป็นสินค้าที่ได้รับการตอบรับที่ดี เนื่องจากได้รับการรับรองจากประเทศ



Puricas
PURIFIED NATURAL SKINCARE

ฝรั่งเศส มีจุดเด่นจากการใช้วัตถุดิบเป็นสารสกัดจากใบปอสด บริษัทมีแผนพัฒนาต่อยอดสินค้าใหม่ เป็นกลุ่มผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับการดูแลรักษาผิว ได้แก่ เจลแต้มสิว ที่คาดว่าจะออกวางจำหน่ายได้ในช่วงกลางปีนี้ โดยช่องทางจำหน่ายหลักยังคงเป็นช่องทางร้านขายยา

ส่วนแบรนด์อ้อมล ซึ่งบริษัทได้ร่วมกับคณะอาจารย์จากมหาวิทยาลัยแม่ฟ้าหลวง พัฒนาสารสกัดจากใบปอสดมาใช้เป็นส่วนผสมของผลิตภัณฑ์ จะเน้นการทำตลาดและจัดจำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์เป็นหลัก และจำหน่ายผ่านช่องทางโมเดิร์นเทรดประมาณ 8-9 แห่ง ซึ่งปีนี้ได้เตรียมเพิ่มสินค้าใหม่จากวัตถุดิบสารสกัดจากใบปอสดออกมาอีก 1-2 รายการ พร้อมกับได้ส่งเสริมให้เกษตรกรปลูกใบปอสด 1 พันไร่ ในจังหวัดเชียงใหม่เพื่อนำมาใช้เป็นวัตถุดิบสำหรับการสกัดสารสำคัญด้วย