



ตอนที่ 8

ส่งออกต้องศึกษาตลาดต่างประเทศ และวางแผนการเงิน

การเปลี่ยนแปลงของสภาพสังคม วัฒนธรรม และเศรษฐกิจของหลายประเทศในโลกได้ทำให้วิถีชีวิตของผู้คนเปลี่ยนแปลงตามไปด้วยเช่นกัน โดยเฉพาะสิทธิและความเท่าเทียมระหว่างเพศ ทำให้คนรุ่นใหม่แต่งงานช้าลง และมีแนวโน้มที่จะอยู่เป็นโสดมากขึ้น ปรากฏการณ์นี้ทำให้เกิดปัญหาจำนวนการเกิดของประชากรในบางประเทศลดลง รวมทั้งการแต่งงานช้า และความเครียด ทำให้เกิดปัญหาทางกายภาพ เช่น แม่ที่มีอายุมากไม่มีน้ำนมเพียงพอเลี้ยงดูบุตร เป็นต้น

แต่ในวิกฤตมีโอกาสเสมอ **คุณธวินธร ธาราพูลสวัสดิ์ ผู้ร่วมก่อตั้งบริษัท มัมมีลิเชียส ทเวนตีโฟร์ จำกัด** มองเห็นว่า ปัญหานี้เป็นปัญหาใกล้ตัวของคุณแม่ทั่วโลก รวมถึงเพื่อน ๆ รอบตัว เริ่มมีครอบครัว จึงมีแนวคิดที่จะผลิตสินค้าเครื่องดื่มเพื่อสุขภาพที่เป็นเหมือนผู้ช่วยของคุณแม่ที่กำลังตั้งครรภ์หรือมีลูกอ่อนให้มีสุขภาพแข็งแรง โดยเริ่มศึกษางานวิจัยต่าง ๆ และพบว่า สมุนไพรไทยหลายชนิดมีคุณสมบัติช่วยกระตุ้นน้ำนมได้ จึงเป็นที่มาของ

“มัมมีลิเชียสจูซ” น้ำห้วปส์ไทย เครื่องดื่มสำหรับคุณแม่ รายแรกในประเทศไทยที่ได้รับการยอมรับในระดับอินเตอร์

คุณธวินธร เปิดเผยว่า ในช่วงเริ่มต้นกิจการ มีเพื่อนที่เรียนจบด้านวิทยาศาสตร์การอาหาร (Food Science) มาช่วยพัฒนาผลิตภัณฑ์ มีการศึกษาหาข้อมูลเชิงลึกคุณสมบัติของสมุนไพรไทยพบว่า สมุนไพรไทยอย่างห้วปส์ ชิง มะกรูด สามารถนำมาพัฒนาต่อยอดเป็นเครื่องดื่มบำรุงน้ำนมแม่สำหรับผู้ที่กำลังตั้งครรภ์และเพิ่งคลอดบุตรได้ จึงลองนำมาทำเป็นเครื่องดื่มที่ทันสมัยและรับประทานง่าย ไม่ผสมน้ำตาล ใช้วัตถุดิบจากธรรมชาติ 100% ในระยะแรกเป็นการผลิตในครัวเรือนและทดลองนำผลิตภัณฑ์ไปให้ญาติมิตรรับประทาน ซึ่งได้รับการตอบรับที่ดี จึงเริ่มผลิตสินค้าออกจำหน่ายในตลาดทั่วไป



**MOMMY
LICIOUS
JUICE**



“เราเริ่มนำสินค้าไปวางขายในซูเปอร์มาร์เก็ตชั้นนำในห้างสรรพสินค้า ปัจจุบันเครื่องดื่มมัมมีลิเซียสจู้ซมีทั้งหมด 7 รสชาติ ลูกค้าชาวจีนมาเจอก็สยามพารากอน ก็สนใจซื้อไปทดลองดื่ม ทำให้สินค้าขายดีมาก ลูกค้าบอกกันปากต่อปาก ต่อมาเราไปออกงานแสดงสินค้าอาหาร THAIFEX ทำให้เป็นที่รู้จักในวงกว้างมากขึ้น จากยอดขายหลักร้อยขวดต่อสัปดาห์ก็ขยายขึ้นเป็นหลักพันขวดต่อสัปดาห์ จนเป็นเครื่องดื่มบำรุงน้ำนมสไตส์โฮมเมดที่ได้รับการยอมรับและได้รับรางวัลในระดับสากล อาทิ “รางวัลผลิตภัณฑ์นวัตกรรมยอดเยี่ยม 2019” (International Innovation Awards 2019) และรางวัลผลิตภัณฑ์บำรุงน้ำนมยอดเยี่ยม (Best Breastfeeding Supplement) จาก Amarin Baby & Kids” คุณรวินันธรกล่าว

เมื่อสินค้าขายดี ทุกอย่างก็จะเพิ่มขึ้นตามไปด้วย โดยเฉพาะความต้องการขยายโรงงานเพื่อให้สามารถผลิตสินค้าได้มากขึ้น รวมทั้งปริมาณความต้องการใช้วัตถุดิบก็เพิ่มขึ้นเช่นกัน เดิมบริษัทรับซื้อหัวปลีและสมุนไพรที่เป็นส่วนผสมจากสวนใน กรุงเทพฯ ปริมลฑลและนครปฐม แต่เมื่อเพิ่มกำลังการผลิตวัตถุดิบเริ่มไม่เพียงพอ จากที่เคยใช้วันละหลายร้อยกิโลกรัม ก็เพิ่มเป็นหลักตัน จึงต้องทำ Contract Farming กับเกษตรกรในจังหวัดจันทบุรี เพื่อให้มีหัวปลีพันธุ์กล้วยตามต้องการป้อนเข้าโรงงานได้ตลอดทั้งปีและทำให้คุณภาพสินค้าคงที่

ในขณะที่ผลิตภัณฑ์กำลังไปได้ดี มียอดขายมากขึ้น ในปี 2561 เราเริ่มส่งออกไปตลาดต่างประเทศ เช่น ฮ่องกง กัมพูชา มาเลเซีย ฟิลิปปินส์ จีน สิงคโปร์ และเวียดนาม โดยสัดส่วนการส่งออก 30% และขายในประเทศ 70% และในอนาคตจะขยายตลาดส่งออกไปสหรัฐฯ ปัญหาที่พบจากการส่งออก คือ การไปอยู่ในตลาดต่างประเทศจำเป็นต้องมีการอธิบายสินค้าให้ละเอียด เพราะหลายประเทศไม่รู้จักหัวปลีมาก่อน ต้องมีความรู้ทางวิทยาศาสตร์ในการบ่งชี้ให้ชัดเจนว่าสินค้ามีประโยชน์และปลอดภัยอย่างไร ซึ่งเป็นเรื่องสำคัญที่จะต้องเตรียมให้พร้อมเมื่อพัวธุรกิจมีคำถาม



**การไม่ศึกษาตลาดให้ดีและบุกตลาดต่างประเทศ
โดยไม่รู้จักตลาดอย่างแท้จริง ทำให้ต้องชะลอการส่งออก
นอกจากนี้ยังมีปัญหาเรื่องความต้องการเงินทุน
เพื่อขยายกำลังการผลิต**



คุณวินัยธรกล่าวว่า ช่วงที่ขยายไปตลาดต่างประเทศ จีนเป็นตลาดใหญ่และท้าทายมากที่สุด บริษัทได้รับคำเชิญจากลูกค้าให้ไปเปิดตลาดขายสินค้าเริ่มจากขายออนไลน์ก่อน โดยทางจีนจะมีทีมสนับสนุนระบบหลังบ้าน แตกต่างจากประเทศอื่น ๆ ที่เราจะมี Distributors เข้าไปทำตลาดให้ เราเข้าไปโดยไม่มี Local Partners ปัญหาที่เจอจึงยากสำหรับเรา เช่น ต้องใช้ภาษาจีนในการสื่อสารกับลูกค้า ต้องเข้าใจในรสนิยมและความต้องการของลูกค้าท้องถิ่น แม้จะมีทีมหลังบ้านในการทำตลาด แต่การตัดสินใจเรื่องใหญ่ ๆ เช่น จะสื่อสารอย่างไร จะโฆษณาอะไรบ้าง จะใช้ใครเป็น Presenter สินค้า เมื่อเราไม่เชี่ยวชาญตลาดท้องถิ่น บางเรื่องก็ไม่กล้าตัดสินใจ เพราะไม่มีข้อมูลที่ชัดเจน หรือไม่มีข้อมูลสนับสนุนที่มั่นใจมากพอ อย่างไรก็ตาม เมื่อเข้าตลาดจีนไปแล้วก็ขายสินค้าได้ ตลาดเติบโตเรื่อย ๆ แม้จะยังไม่ถึงเป้าหมายที่ตั้งไว้

“ตอนที่เรตัดสินใจเลือกก้าวไปแบบนั้น ก็คาดหวังการเติบโตแบบก้าวกระโดด ถ้าเลือกอีกแบบ น่าจะดีกว่านั้น คือเลือกให้ Local Partners ทำตลาดให้ แต่เพราะกลัวจะโดนเขาเรียกส่วนแบ่งเยอะ กลัวจะไม่คุ้มทุน พอเจอปัญหาเราก็เลือกที่จะหยุดก่อน เพราะไม่มีประโยชน์ที่จะให้สินค้าและแบรนด์ของเราเติบโตแบบไร้ทิศทาง จึงถอยออกมาจากตลาดจีนก่อน กลับมาตั้งหลักเลือก Local Partners ที่เหมาะสมกับเรา แล้วเราจะบุกเข้าไปใหม่” คุณวินัยธรกล่าว

บทเรียนจากการไม่ศึกษาตลาดให้ดีและบุกตลาดต่างประเทศโดยไม่รู้จัตลาดอย่างแท้จริง ทำให้ต้องระลอกการส่งออก นอกจากนี้ยังมีปัญหาเรื่องความต้องการเงินทุนเพื่อยุยายกำลังการผลิตซึ่งเป็นปัญหาที่ไม่เคยนึกถึงมาก่อน คุณวินัยธรกล่าวว่า “พอเราเติบโตและก้าวไปในตลาดต่างประเทศ พร้อม ๆ กัน เราต้องการเงินลงทุนมากขึ้น ในตอนที่เริ่มต้นทำธุรกิจ เราตั้งใจจะทำแค่ระดับโฮมเมด จึงใช้เงินทุนส่วนตัวของเรากับ Partners ทำ ไม่ได้มีการวางแผนหรือเตรียมเงินทุนไว้ว่า หากเราเติบโตเร็วจะอย่างไร ซึ่งถือว่า เครื่องดื่มมีลิเซียสจุชเติบโตเร็วมาก”

เกี่ยวกับปัญหาด้านเงินทุนนั้น คุณวินัยธรกล่าวว่า ได้รับการสนับสนุนจาก EXIM BANK หลังจากติดต่อมาที่ธนาคาร ก็จะมีเจ้าหน้าที่คอยติดตามอย่างใกล้ชิดเพื่อสอบถามว่าเราเติบโตถึงไหนแล้ว ต้องการความช่วยเหลืออย่างไรบ้าง ในช่วงแรก เราไม่มีความรู้เรื่องของเทอมการส่งออก หรือเทอมของ Financing ต่าง ๆ ทาง EXIM BANK ช่วยให้เราคำแนะนำ ให้ข้อมูลสนับสนุนทุกอย่าง รวมทั้งเงินทุน มีแพ็คเกจมาเสนอ ช่วยให้เราคิดว่ายากกลายเป็นง่ายขึ้น



คำแนะนำถึงคนตัวเล็ก

แม้จะมีปัญหา Fail ในการทำธุรกิจบ้าง แต่คุณควรเรียนรู้ว่า ทุก ๆ การเติบโตจะมีปัญหาที่ต้องเจอ มันเป็นธรรมชาติของการทำธุรกิจ การแก้ไขปัญหาที่จะต้องดูว่าปัญหานั้นคืออะไร สำหรับผมมีสี่เหลี่ยมสวย เราได้เรียนรู้ว่า หากจะส่งสินค้าไปจำหน่ายในต่างประเทศ จะต้องมีความพร้อมในระดับหนึ่ง หากไม่เชี่ยวชาญหรือรู้จักตลาดส่งออกที่เราจะส่งสินค้าไปขายดีพอ ควรหา Partners หรือ Distributors ที่จะต้องมีความเข้าใจในสินค้า พฤติกรรมผู้บริโภค และการทำการตลาดในท้องถิ่นของประเทศนั้น ๆ ดีกว่า การทำตลาดเอง

นอกจากนี้ จะต้องมีความรู้สินค้าที่เป็นที่ยอมรับของผู้บริโภคในระดับสากล การขยายโรงงานหรือจ้างผลิตจะต้องมองหา Partners ที่มีมาตรฐาน มีการเล่าเรื่อง Story Telling ที่น่าสนใจ ให้ผู้บริโภค และมีข้อมูลของผลิตภัณฑ์ที่ครบถ้วนทางวิทยาศาสตร์ อย่างผมมีสี่เหลี่ยมสวยเป็นเครื่องดื่มเพื่อคุณ แม้อาจจะดูเป็น Niche Market แต่ปัจจุบันเป็นเครื่องดื่มที่บริโภคได้ทั่วไปโดยเฉพาะกลุ่มผู้รักสุขภาพ เพราะหัวใจมีสรรพคุณบำรุงเลือดแดง

“สำหรับปัญหาด้านเงินทุน จะต้องคิดล่วงหน้า หากธุรกิจขยายตัวจะทำอย่างไร จะหาแหล่งเงินทุนจากไหน ควรศึกษาหาความรู้ตลาดและพฤติกรรมผู้บริโภค ไม่ควรมองแค่ตลาดในประเทศ ต้องเตรียมความพร้อมวางแผนทางการเงิน หากจะขยายตลาดไปสู่ต่างประเทศจะต้องพร้อมมากยิ่งขึ้น ขอแนะนำว่าควรทำบัญชีเดียว ทำระบบบัญชีให้ถูกต้องตั้งแต่เริ่มทำธุรกิจ เพราะมีผลต่อการพิจารณาสนับสนุนเงินทุน” คุณธวินน์ธรรกล่าว

คุณธวินน์ธรรกล่าวว่า ในการทำธุรกิจ สิ่งสำคัญและจะต้องมีตั้งแต่ก้าวแรกคือ ความตั้งใจ และความทุ่มเทที่จะต้องทำงานเต็มเวลา และจะต้องมีความรับผิดชอบสูง จะต้องมองปัญหาเป็นความท้าทายหากเจอปัญหาแล้วคิดว่ายาก ก็จะยากไปตลอด ในการทำงานมีปัญหาให้ต้องแก้ไขทุกวัน เจอปัญหาแล้วต้องไม่ท้อ ความท้อแท้เป็นอุปสรรคมากต่อการทำธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ

ถอดบทเรียนจากการทำธุรกิจ โดย EXIM BANK

สิ่งสำคัญในการส่งออกสินค้าคือ ศึกษาตลาดที่เป็นเป้าหมายให้ถี่ถ้วน เนื่องจากผู้บริโภคในแต่ละประเทศจะมีความชื่นชอบสินค้าที่แตกต่างกัน ต้องเลือกช่องทางจำหน่ายสินค้าและโปรโมทสินค้าที่มีความน่าเชื่อถือ ในช่องทาง E-Commerce ต้องเลือกแพลตฟอร์มออนไลน์ที่มีผู้ใช้งานจำนวนมาก มีระบบการซื้อขายที่น่าเชื่อถือและใช้งานง่าย หรือหากวางจำหน่ายในร้านค้าหรือห้างสรรพสินค้าต่าง ๆ ก็ต้องเป็นจุดที่มั่นใจได้ว่า สินค้าของคุณจะสามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายในวงกว้าง เป็นที่สนใจ และได้รับการสั่งซื้อ

หากต้องการส่งออกในตลาดที่มีข้อมูลน้อย มีข้อจำกัดด้านภาษาหรือไม่เข้าใจกฎระเบียบด้านการค้า การมองหา Partners ช่วยดำเนินการธุรกิจเป็นทางเลือกที่น่าสนใจ การมี Partners ที่มีความเชี่ยวชาญในประเทศนั้น ๆ มาช่วยวางระบบพื้นฐาน สร้างเว็บไซต์ ทำการตลาดอย่างตรงจุด และจัดการด้านการขนส่งสินค้าให้ จะช่วยประหยัดเวลาและเพิ่มโอกาสขยายตลาด ทำให้การส่งออกสะดวกขึ้น

การวางแผนการตลาดมีความสำคัญมาก แต่การวางแผนการเงินก็สำคัญไม่แพ้กัน ผู้ประกอบการ SMEs ส่วนใหญ่เริ่มต้นธุรกิจด้วยทุนของตัวเอง ด้วยแนวคิดจะขยายกิจการอย่างค่อยเป็นค่อยไป ไม่ได้วางแผนล่วงหน้าที่จะขอสินเชื่อจากสถาบันการเงิน ซึ่งควรคิดวางแผนการเงินไปพร้อมกับวางแผนธุรกิจ หากกิจการไปได้ดีกว่าที่คาดการณ์ จะใช้เงินทุนจากไหนขยายธุรกิจ การเตรียมการคือ ต้องจัดทำบัญชีให้ถูกต้อง ไม่นำเงินของกิจการไปใช้ส่วนตัว มีการแบ่งเงินทุนออกเป็นส่วน ๆ คือ กระแสเงินสดและเงินทุนสำรองสำหรับการหมุนเวียนธุรกิจ เพื่อเป็นค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ประคองธุรกิจให้ดำเนินต่อไป แต่หากกระแสเงินสดไม่มีเพียงพอ อาจจะต้องหาแหล่งกู้ยืมจากแหล่งอื่น ๆ ต่อไป

EXIM BANK มีทีมที่ปรึกษาที่พร้อมสานพลังร่วมกับพันธมิตรในการเติมความรู้ เติมโอกาส และเติมเงินทุนตลอดวงจรธุรกิจ สนใจปรึกษาปัญหาธุรกิจกับ EXIM BANK โทร. 0 2169 9999