

'อีค ณ เชียงราย' เล็งขยายปีกส่งออกสับปะรดแปรรูป



ผลิตภัณฑ์สับปะรดแปรรูปแบรนด์ อีค ณ เชียงราย เดินหน้าขยายช่องทางจำหน่าย

พร้อมยึดอายุสินค้าช่วยขนส่งได้ไกลขึ้น เผยลงทุนสร้างโรงงานรองรับตลาดส่งออกวางเป้ารายได้ปีนี้ 1.5 ล้านบาท ชูจุดเด่นการนำผลิตภัณฑ์ท้องถิ่นมาเพิ่มมูลค่า

นางปริศนา คำยอด ประธานบริษัท อีค ณ เชียงราย จำกัด ผู้ผลิตและจำหน่ายสับปะรดนางแลแปรรูปแบรนด์ "อีค ณ เชียงราย" เปิดเผยกับ "ฐานเศรษฐกิจ" ว่า ปีนี้บริษัทได้มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีอายุในการรับประทานยาวนานขึ้น โดยร่วมมือกับมหาวิทยาลัยแม่ฟ้าหลวง และมหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย จากเดิมที่มีอายุอยู่ได้ประมาณ 5 วัน พร้อมกับดำเนินการเรื่องการขอใบรับรองจากสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (อย.) เพื่อให้สามารถส่งผลิตภัณฑ์ไปจำหน่ายยังพื้นที่อื่นที่ห่างไกลได้มากขึ้น

ทั้งนี้ ล่าสุดบริษัทได้ขยายช่องทางจำหน่ายไปยังร้านนันทวันที่จังหวัดเชียงใหม่ และเชียงราย อีกทั้งยังมีวางจำหน่ายที่ไฮโซแชบที่จังหวัดพะเยาด้วย เพื่อขยายฐานลูกค้าให้ครอบคลุมมากขึ้น อย่างไรก็ตาม บริษัทยังดำเนินการด้วยการซื้อโฆษณาประชาสัมพันธ์ผ่านช่องทางออนไลน์ โดยมุ่งหวังให้แบรนด์เป็นที่รู้จักในวงกว้าง และให้ผู้บริโภคมีโอกาสได้เห็นผลิตภัณฑ์ของแบรนด์ว่ามีอะไรบ้าง พร้อมกัน

นี้ยังพยายามรักษาฐานลูกค้าเดิมให้มีการซื้อซ้ำ และใช้กลยุทธ์ส่งผลิตภัณฑ์ใหม่ให้ลูกค้าได้ทดลองรับประทานพร้อมกับบอर्डอร์ที่ส่งเข้ามา

"ปัจจุบันช่องทางจำหน่ายหลักของแบรนด์อยู่บนออนไลน์ประมาณ 80% ทั้งเพจเฟซบุ๊ก เว็บไซต์ของแบรนด์ ช้อปปี้ (Shopee) และลาซาด้า (Lazada) ส่วนอีก 10% มาจากการจำหน่ายร้านขายของฝากที่สนามบินแม่ฟ้าหลวงและบริเวณหอนาฬิกาเปลี่ยนสีพุทธศิลป์เชียงราย ซึ่งถือว่าเป็นแลนด์มาร์กของจังหวัด ส่วนอีก 10% มาจากการที่ลูกค้าเดินเข้ามาซื้อที่บ้าน"

นางปริศนา กล่าวต่อไปอีกว่า ในระยะถัดไปบริษัทจะดำเนินการเรื่องการสร้างศูนย์เรียนรู้ในเชิงเกษตรกรรม เพื่อให้ผู้ที่เดินทาง



▲ ปริศนา คำยอด

ความแตกต่าง ของสับปะรดนางแล และกุแล



มาท่องเที่ยวได้มีกิจกรรมการเรียนรู้เกี่ยวกับการแปรรูปสับปะรด ด้วยการนำเสนอเป็นแพ็คเกจ โดยที่ภายในศูนย์จะมีจุดจำหน่ายของฝาก เพื่อให้ผู้ที่เดินทางเข้ามาได้จับจ่ายไปรับประทานหรือเป็นของขวัญ นอกจากนี้ บริษัทกำลังอยู่ระหว่างการลงทุนขยายโรงงานเนื่องจากบริษัทมีแผนที่จะทำตลาดส่งออกเพิ่มเติม

สำหรับตลาดส่งออกที่บริษัทกำลังอยู่ระหว่างขั้นตอนของการเจรจาทางธุรกิจอยู่คือที่ประเทศญี่ปุ่น และประเทศในตะวันออกกลาง โดยล่าสุดกำลังดำเนินการเรื่องการ

ขอใบรับรองหลักเกณฑ์วิธีการที่ดีสำหรับการผลิต ซึ่งเป็นการจัดการสภาวะแวดล้อมขั้นพื้นฐานของกระบวนการผลิต (GMP CODEX) และการยื่นขอการรับรอง อย. จากประเทศญี่ปุ่น โดยคาดว่าจะสามารถทำตลาดส่งออกได้อย่างเป็นรูปธรรมได้ประมาณปลายปี 2563

"กลยุทธ์การขยายตลาดของบริษัทต้องทำแบบค่อยเป็นค่อยไป เนื่องจากบริษัทไม่ได้มีเงินทุนมากมาย ต้องมีการขอกู้สินเชื่อเพื่อมาลงทุน เพราะฉะนั้นทุกขั้นตอนจึงต้องเป็นไปอย่างรอบคอบมากที่สุด"



นางปริศนา กล่าวอีกว่า บริษัทตั้งเป้ารายได้ของปีนี้อยู่ที่ประมาณ 1.5 ล้านบาท โดยเติบโตขึ้นประมาณ 50% จากปีที่ผ่านมา ซึ่งบริษัทมีรายได้อยู่ที่ประมาณ 7 แสนบาท โดยปัจจุบันผลิตภัณฑ์แบรนด์ประกอบด้วย ซีสทาร์ด สับปะรดนางแลน้ำผึ้ง, พายสับปะรด ภูแลเชียงรายแบบทั้งลูก, ฮักนะภูแล บังปังชอกโกโด้ และผลิตภัณฑ์ล่าสุด กล้วยกอดสับปะรด ซึ่งจะนำกล้วยหอมมาทำให้กรอบและประกบกับ สับปะรดกวนใส่น้ำผึ้งและไซรัป โดย มุ่งหวังที่จะเจาะกลุ่มลูกค้าที่ไม่รับประทานแป้ง และต้องการหลีกเลี่ยง น้ำตาลทราย

ด้านจุดเด่นของผลิตภัณฑ์

นั้น อยู่ที่การนำสับปะรดนางแลและ ภูแล ซึ่งเป็นพืชทางภูมิรัฐศาสตร์ (GI) ของจังหวัดเชียงรายมาเพิ่มมูลค่า โดยการนำมาต่อยอดด้วยการแปรรูปให้กลายเป็นผลิตภัณฑ์ ต่างๆที่ไม่ซ้ำแบบใคร อีกทั้งยังมีการคัดสรรส่วนผสมอย่างดีมาใช้ในการผลิตไม่ว่าจะเป็นเนยที่มีไขมันจากนมแท้จริง หรือแป้งที่มีไขมันทรานส์ และไม่ใช้น้ำตาลทรายเป็นส่วนผสม ที่สำคัญยังเป็นการสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ด้วยการนำ สับปะรดนางแลทั้งลูกมาทำเป็นพาย ไม่ใช้การนำเศษเนื้อสับปะรดมากวน ซึ่งถือว่าเป็นเจ้าแรกของไทยที่ผลิต ■