

# จับตา “คาราบาวแดง” ยุค 4.0 ปรับกลยุทธ์เพิ่มยอดขาย คาดปีนี้โต 40% ดึงเทคโนโลยี IoT ช่วยพัฒนาประสิทธิภาพการทำงานระบบขนส่งด้วย นอस्टร้า โลจิสติกส์ (NOSTRA Logistics)



จับตา “คาราบาวแดง” ยุค 4.0 ปรับกลยุทธ์เพิ่มยอดขาย คาดปีนี้โต 40% ดึงเทคโนโลยี IoT ช่วยพัฒนาประสิทธิภาพการทำงานระบบขนส่งด้วย นอस्टร้า โลจิสติกส์ (NOSTRA Logistics)

คาราบาวแดง แบรินด์เครื่องดื่มชูกำลังสัญชาติไทย ปรับกลยุทธ์ใหม่รุกตลาดค้าปลีกเต็มสตรีม ชูหน่วยขายกระจายสินค้าหรือ Cash Van ส่งต่อสินค้าเครื่องดื่มภายใต้แบรนด์หลักไปยังหน้าร้านทุกพื้นที่ พร้อมฉีกไลน์ขยายโอกาสการค้าสำหรับพาร์ทเนอร์ผู้ผลิตสินค้าประเภทอื่น ใช้สายส่งเดียวกันกระจายสินค้าผ่านจุดจำหน่ายทั่วประเทศ หวังสร้างยอดขายโดยรวมจากธุรกิจโลจิสติกส์เพิ่มขึ้นมากกว่า 40% ทั้งยังลดค่าใช้จ่ายและบริหารจัดการการขนส่งได้เต็มประสิทธิภาพมากขึ้น ผ่านการใช้งานโซลูชันสำหรับการบริหารจัดการกลุ่มรถและติดตามรถขนส่ง NOSTRA Logistics: Cloud Shipment Management เครื่องมือที่จะช่วยให้การขนส่งทำงานขั้นเทพ พร้อมเป็นกำลังหลักในการเปิดตลาดใหม่ของคาราบาว กรุ๊ป ในอนาคต

ร่วมธรรม เศรษฐฐิติ ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการ คาราบาว กรุ๊ป เปิดเผยถึงการเติบโตของกลุ่มธุรกิจคาราบาว กรุ๊ป โดยมีคาราบาวแดงเป็นสินค้าหลักและทำตลาดต่อเนื่องเป็นปีที่ 16 ปัจจุบันมียอดขายครองอันดับที่ 2 ในตลาดเครื่องดื่มชูกำลังในประเทศ โดยมียอดขายกว่า 800 ล้านขวด และขายในต่างประเทศหลายร้อยล้านกระป๋อง โดยในปีที่ตั้งเป้าจะกระจายสู่ตลาดต่างประเทศมากขึ้น ผ่านบริษัทร่วมทุนที่อังกฤษ และตัวแทนจำหน่ายทั้งที่บราซิล และจีน รวมถึงเปิดตลาดส่งออกใหม่ที่ ออสเตรเลีย ตะวันออกกลาง และ ลาตินอเมริกา เป็นต้น

ทั้งนี้ ในปีที่ผ่านมาตลาดเครื่องดื่มชูกำลังในไทยเติบโตน้อยมาก แต่ผู้บริหารหนุ่มยังคงตั้งเป้าที่จะให้เครื่องดื่มคาราบาวแดงโตให้ได้ปีละ 15% และมุ่งขยายกำลังการผลิตเพิ่มขึ้นด้วยเงินลงทุนหลายพัน ล้านบาท พร้อมขยายไลน์สินค้าอื่นๆ อย่างกาแฟกระป๋องและซอง เปิดตัวตั้งแต่ปี 2559 และตั้งแต่ต้นปี 2560 สามารถทำยอดขาย หลายล้านกระป๋องต่อเดือนในเวลาอันสั้น รวมทั้งยังสร้างยอดขายจากน้ำดื่มคาราบาวอีกด้วย นอกจากนี้ยังสร้างกลุ่มธุรกิจโรงงานผลิตขวดแก้ว มีกำลังการผลิตถึง 650 ล้านขวด สามารถลดค่าใช้จ่ายต้นทุนโดยการผลิตขวดสีชา ผ่านบริษัทในเครือ เอเชีย แปซิฟิคกลาส สามารถลดต้นทุนการผลิตได้หลายร้อยล้านบาทต่อปี และมองว่าจะเพิ่มเตาผลิตขวด

อีกหนึ่งโรงงานเพื่อให้รองรับอัตราการผลิตที่มีอยู่เดิมและจะเพิ่มขึ้นในอนาคต อีกทั้งยังได้ร่วมลงทุนกับบริษัทจาก ญี่ปุ่น ในเครือ Showa Denko K.K. ในการผลิตกระป๋องด้วยโดยคาดว่าจะแล้วเสร็จในไตรมาสที่ 4 ปี 2561

“ในอุตสาหกรรมเครื่องดื่มและตลาดค้าปลีกนั้น นอกเหนือจากคุณภาพสินค้าและการยอมรับของผู้บริโภคแล้ว ระบบการจัดจำหน่ายสินค้าถือเป็นปัจจัยอันดับต้นๆที่ช่วยให้ธุรกิจเติบโตและอยู่รอดได้ ดังนั้น นอกจากจะแตกไลน์การผลิตประเภทเครื่องดื่มและกลุ่มธุรกิจแขนงอื่นๆแล้ว เรายังให้ความสำคัญกับการพัฒนาธุรกิจด้านโลจิสติกส์ โดยมีระบบการจัดจำหน่ายสินค้าของเราเองที่เพิ่มมากขึ้น กระจายสินค้าผ่าน 31 ศูนย์ มีรถกระจายสินค้าหรือ Cash Van จำนวนกว่า 300 คัน ครอบคลุมร้านค้าทั่วประเทศมากกว่า 3 แสนราย และมีเซลล์คาราบาวเข้าไปช่วยขายหน้าร้าน 1-2 ครั้งต่อเดือน ซึ่งผมมองว่าธุรกิจโลจิสติกส์นี้จะเป็นช่องทางให้เราพัฒนาสินค้าตัวอื่นๆเข้าไปและขายผ่านการขนส่งนี้ได้ อีกทั้งเรายังจับมือกับพาร์ทเนอร์ผู้ผลิตสินค้าทั้งในและต่างประเทศนำเสนอสินค้าผ่านช่องทางนี้ของเรา โดยมองเป้าหมายถึงการสร้างเครือข่ายร้านค้า เพื่อเพิ่มโอกาสในการซื้อสินค้ามากกว่าหนึ่งประเภทมากขึ้น และหวังว่า Cash Van จะเต็มเต็มการจัดจำหน่ายสินค้าในประเทศได้อย่างเต็มที่ ตอบสนองพฤติกรรมลูกค้าที่ต้องการสินค้าจากการซื้อตามร้านค้าได้อย่างทันทั่วถึง และเมื่อเราเพิ่มจำนวนหน้าร้านได้ ยอดขายของบริษัทฯ ก็จะเพิ่มขึ้นเช่นกัน ”

เมื่อตั้งเป้าความสำเร็จไว้สูงจำเป็นต้องวางแผนอย่างรัดกุม ผ่านเครื่องมือการทำงานและการตลาดที่มีประสิทธิภาพ ซึ่งการพัฒนาในกลุ่มธุรกิจด้านโลจิสติกส์ให้ขยายตัว คาราบาว กรุ๊ป เลือกใช้ระบบเทคโนโลยีการจัดการ อย่าง โซลูชันสำหรับการบริหารจัดการกลุ่มรถและติดตามรถขนส่ง “NOSTRA Logistics: Cloud Shipment Management” จากบริษัท จีไอเอส จำกัด ในเครือกลุ่มบริษัท CDG ผู้นำในการให้บริการ IT แบบครบวงจรในประเทศไทย นอสตรา โลจิสติกส์ เป็นเทคโนโลยีระบบบริหารงานขนส่งที่ผสมผสานเทคโนโลยีหลักทางด้าน GPS, GIS และ Cloud computing เข้าด้วยกัน เพื่อใช้ในการบริหารจัดการกลุ่มรถ (Fleet Management) และติดตามรถขนส่ง (GPS Tracking) ในแบบเรียลไทม์ โดยสามารถใช้งานผ่าน Web Application และ Mobile Application ในทุกที่ทุกเวลาตลอด 24 ชั่วโมง สามารถช่วยเสริมประสิทธิภาพให้แก่การจัดการขนส่ง และลดต้นทุนการขนส่งของบริษัทได้เป็นอย่างดี

สุเทพ ถนอมบุญรัตน์เจริญ ผู้อำนวยการฝ่ายสารสนเทศ คาราบาว กรุ๊ป กล่าวเสริมถึงการทำงานของ NOSTRA Logistics นำเข้ามาช่วยสนับสนุนการบริหารจัดการและควบคุมต้นทุนได้ โดยเหตุผลที่เลือกใช้โซลูชันจากบริษัท จีไอเอส เนื่องจากการนำเสนอรูปแบบแพลตฟอร์มระบบที่น่าเชื่อถือ และสามารถให้บริการแผนที่นอสตรา (NOSTRA Map) แผนที่ประเทศไทยที่มีข้อมูลเฉพาะพื้นที่ละเอียดมากที่สุด ตลอดจนสามารถนำข้อมูลประชากรมาช่วยในการวิเคราะห์ ทำให้บริษัทฯ สามารถต่อยอดจัดจำหน่ายสินค้าได้อย่างแม่นยำ สามารถเพิ่มยอดขาย และได้จำนวนร้านค้าที่เพิ่มขึ้นจาก 75% เป็น 90% ภายใน 1 ปีที่เริ่มนำโซลูชันนี้มาใช้

“เราเชื่อมั่นในความครบวงจรด้านระบบ GPS ที่มีข้อมูลครบถ้วน และการเชื่อมต่อแบบเรียลไทม์ อีกทั้งความพร้อมทั้งด้านฮาร์ดแวร์และซอฟต์แวร์ จึงช่วยประหยัดเวลาในการจัดการด้านLogisticsได้มาก และยังช่วยบริหารจัดการ

ให้ทุกระบบมีความคล่องตัว ได้เส้นทางในการขนส่งที่สั้นที่สุดในแต่ละวัน คนขับรถใช้เวลาในการทำงานน้อยลง สามารถจัดการรับส่งออเดอร์ได้โดยไม่ผิดพลาดหรือตกหล่น และสามารถตรวจสอบได้ง่าย เช่นพฤติกรรมรถบรรทุกของพนักงาน ก็สามารถดูแลจัดการเพื่อความปลอดภัยได้อย่างทันท่วงที NOSTRA Logistics มีหน่วยงานในการให้บริการหลังการขาย ให้คำแนะนำที่ดี และยังคงค่าใช้จ่ายได้มาก ซึ่งเห็นได้ชัดเจนจากค่าน้ำมันที่ลดลง เนื่องจากระบบได้ทำการคำนวณและประมวลผลเส้นทางการจัดส่งที่เหมาะสมให้แล้ว ทำให้ลดเวลาในการทำงาน ประหยัดค่าน้ำมัน ไม่จำเป็นต้องจ้างงานล่วงเวลา และใช้Capacityของรถได้อย่างเต็มที่ ส่งผลให้ต้นทุนของเราลดลงได้จริง และทำให้ธุรกิจไม่ต้องยึดติดกับตัวบุคคล ลดขั้นตอนการทำงานแผนกอื่นได้อย่างมากทีเดียว ”

ผู้บริหารหนุ่ม กล่าวทิ้งท้ายโดยคาดการณ์ว่า โซลูชันที่นำมาใช้กับธุรกิจโลจิสติกส์จะช่วยกระตุ้นยอดขายโดยรวมในประเทศของคาราบาว กรุ๊ปให้เพิ่มขึ้นได้กว่า 40% และมองว่าทิศทางในการทำงานร่วมกันกับองค์กรด้านเทคโนโลยีอย่างบริษัท จีไอเอส จำกัด ในเครือกลุ่มบริษัท CDG ซึ่งเป็นผู้นำในการให้บริการ IT แบบครบวงจรในประเทศไทย จะสามารถสะท้อนภาพลักษณ์ของบริษัทฯ ที่มีความทันสมัย อีกทั้งยังให้ความสำคัญกับการเป็นพันธมิตร (Partnership) ซึ่งเป็นอีกหนึ่งกลยุทธ์หลักในการร่วมมือกันพัฒนาสินค้าและบริการใหม่ๆแบบ Long Term Solution ที่ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคและสร้างการเติบโตที่ยั่งยืนให้กับองค์กรไปพร้อมๆกัน