

ดับเบิล เอ ผุดแคมเปญสร้างสรรค์สังคม “A to a ปลูกฝัน ปลูกปัญญา” จุดประกายให้ลูกชานาก้าวไป สู่อาชีพในฝัน



ดับเบิล เอ ชวนคนทุกอาชีพลุกขึ้นมาเป็นพี่ A (เอใหญ่) เพื่อจุดประกายให้เยาวชนลูกหลานชานาที่เปรียบเสมือน a (เอเล็ก) เกิดแรงบันดาลใจ จะก้าวไปสู่อาชีพในฝันเพื่ออนาคต ด้วยการจัดแคมเปญ **A to a ปลูกฝัน ปลูกปัญญา** ในโครงการ **Double A Better Tomorrow** เพื่อให้ผู้ที่ประสบความสำเร็จในทุกสาขาอาชีพ มาร่วมกันเป็นครูชีวิต เปิดโลกทัศน์ให้เยาวชนไทยเห็นหนทางในอาชีพจริงที่หลากหลาย เพื่อให้เด็กค้นพบความฝัน และเติมเต็มฝันของตนผ่านMicrosite ใน **www.DoubleAtoa.com** เพื่อรวบรวมเป็นองค์ความรู้นำไปจัดพิมพ์ส่งต่อให้ลูกหลานชานา ด้านแผนการตลาดครึ่งปีหลังเตรียมรุกต่างประเทศมากขึ้นเพื่อรองรับกำลังการผลิตที่เพิ่มขึ้นเป็น 1 ล้านตันต่อปี พร้อมทั้งใช้รูปแบบการตลาดใหม่ **ดับเบิล เอ ก๊อปปี้ เมมเบอร์** เพื่อให้ร้านถ่ายเอกสารทั่วประเทศร่วมเป็นสมาชิก เพื่อให้บริการถ่ายเอกสารด้วยกระดาษดับเบิล เอ



นายชาญวิทย์ จารุสมบัติ รองกรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท ดับเบิล เอ (1991) จำกัด (มหาชน) กล่าวว่า ดับเบิล เอ มีการดำเนินธุรกิจภายใต้โมเดล “กระดาษจากคันทนา” เพื่อให้เกิดการพัฒนาอย่างยั่งยืน โดยส่งเสริมการใช้พื้นที่ว่างเปล่าบนคันทนา เข้าร่วมโครงการปลูกต้นกระดาษ ซึ่งช่วยให้ชาวนามีรายได้และชีวิตความเป็นอยู่ที่ดีขึ้นในวันนี้ ดับเบิล เอ ยังเล็งเห็นความสำคัญในการส่งเสริมให้ลูกหลานของชานาได้มีการศึกษาและอนาคตที่ดีจึงได้ริเริ่มจัดโครงการ **Double A Better Tomorrow** ซึ่งมีเจตนารมณ์ที่จะเติมเต็มฝันให้กับลูกหลานชานา และเยาวชนไทยโดยเฉพาะเยาวชนในชนบท ซึ่งขาดโอกาสในการเข้าถึงข้อมูลที่หลากหลาย ด้วยการเปิดโลกทัศน์ สร้างโอกาสการเรียนรู้ถึงชีวิตจริงในอาชีพต่างๆ จากพี่ๆ ที่ประกอบอาชีพนั้นจริง ๆ เป็นการจุดประกายให้เกิดแรงบันดาลใจ กล้าคิดกล้าฝันและทำให้เป็นจริง พร้อมก้าวต่อไปในด้านอาชีพสู่อนาคตที่ดีขึ้น โดยเริ่มต้นด้วยการนำรายได้ส่วนหนึ่งจากยอดจำหน่ายดับเบิล เอ มอบให้เป็นทุนการศึกษาให้กับ ลูกชานารวม 10 ล้านบาทและจัดกิจกรรมต่อยอดในระยะยาวอย่างต่อเนื่อง

A to a ปลูกฝัน ปลูกปัญญา นับเป็นหนึ่งในแคมเปญดีๆ ของโครงการ Double A Better Tomorrow ที่เกิดขึ้นจากการ ที่เราพบว่าลูกหลานชานาส่วนใหญ่ไม่มีโอกาสได้ทำตามฝัน หรือบางคนไม่รู้จักรักที่จะฝันเลยก็มี ซึ่งเหตุผลสำคัญก็คือ น้องๆ เหล่านี้ขาดแรงบันดาลใจ ขาดผู้ให้คำแนะนำ หรือโอกาสที่จะได้พบเห็นและเรียนรู้จากตัวอย่างดีๆ แคมเปญ A to a ปลูกฝัน ปลูกปัญญา จึงได้ชวนพี่ๆ ทุกคน ทุกอาชีพ ให้มาเป็นพี่ A เพื่อร่วมสร้างแรง

บันดาลใจและเติมฝันให้น้อง a ซึ่งหมายถึงน้องๆ ลูกหลานชาวนา และเยาวชน โดยการเปิดตัวครั้งนี้ พี่ๆที่ประสบ
ความสำเร็จในสาขาอาชีพต่างๆ มาร่วมนำร่องจุดประกายสร้างแรงบันดาลใจ อาทิ พี่ติ๊ก-เจษฎาภรณ์ ผลดี ที่เป็น
ตัวแทนนักอนุรักษ์ธรรมชาติ คุณสุณิสา สร้างไธสง นักฟุตบอลหญิง ทีมฟุตบอลหญิงไทยสู่บอลโลก เป็นต้น

นอกจากกิจกรรม A to a แล้ว ดับเบิล เอ ยังมีกิจกรรมต่อยอดที่จะดำเนินในระยะยาว เช่น โครงการ Double A
Inter. Camp ให้ลูกหลานฯได้มีโอกาสศึกษาภาษาและวัฒนธรรมที่ประเทศจีน, โครงการ A to a Camp สัญจรไปพบ
น้องๆ ในชุมชน ได้เปิดประสบการณ์ใหม่ สร้างแรงบันดาลใจ ให้ลูกหลานฯมีอนาคตที่ดีขึ้น, โครงการหมู่บ้าน
ต้นกระดาศ สนับสนุนให้หมู่บ้านที่มีเจตนาธรรมณ์ที่จะพัฒนาชุมชนของตนเอง ให้มีการรวมตัวกันปลูกต้นกระดาศ
หมู่บ้านละ 200,000 ต้นขึ้นไป จนถึง 1 ล้านต้น เพื่อเป็นเงินกองทุนและรายได้เสริมหมุนเวียนในชุมชนเป็นเงินรวม
สูงสุดประมาณ 33 ล้านบาทต่อชุมชน นับเป็นทุนในการพัฒนาชุมชนอย่างยั่งยืน หรือเรียกว่ากองทุนหมู่บ้านต้นกระ
ดาศ ซึ่งเริ่มโครงการเมื่อเดือนมิถุนายน ปีนี้ มีชุมชนสนใจเข้าร่วมเป็นหมู่บ้านต้นกระดาศแล้ว 76 หมู่บ้านในจังหวัด
ต่างๆ

สำหรับพี่ๆ A ที่อยากมีส่วนร่วมในการเขียนแนะนำความรู้ ข้อคิด ประสบการณ์ในอาชีพของตนเอง หรือแนะนำอาชีพ
ใหม่ๆ ที่น้องๆยังไม่รู้จัก ด้วยวิธีง่ายๆ เพียงเข้าไปที่ **www.DoubleAtoa.com**ตั้งแต่วันนี้ถึง 30 กันยายนนี้ ซึ่งทุก
ความปรารถนาดีที่พี่ๆ แนะนำจะถูกรวบรวมและจัดพิมพ์ใส่ในสมุดนักเรียน 10,000 เล่ม กระจายไปยังโรงเรียน
ต่างๆในชนบท และน้องๆ ลูกหลานฯต่อไป โดยน้อง a ที่มีคำถามก็สามารถมาฝากคำถามใน microsite นี้ได้

“ดับเบิล เอ ได้ใช้งบประมาณในการดำเนินการสำหรับแคมเปญนี้ประมาณ 45 ล้านบาท โดยเชื่อว่านี่คือก้าวแรกที่จะ
ช่วยให้ลูกหลานฯเกิดความมุ่งมั่นและเกิดแรงบันดาลใจที่อยากจะทำฝันของตัวเองให้เป็นจริง และมีวันพุงนี้ที่
ดีกว่าเดิม ”นายชาญวิทย์ กล่าว

นายชาญวิทย์ กล่าวถึงผลประกอบการในช่วงไตรมาสแรกของปีนี้ว่า ดับเบิล เอ สามารถสร้างยอดขายได้ถึง 5,300
ล้านบาท เติบโตขึ้นจากช่วงเดียวกันของปีก่อนประมาณ 20 % โดยมีสัดส่วนจากการจำหน่ายในประเทศ 20% และ
ส่งออก 80%

ทางด้านแผนการตลาดในช่วงครึ่งปีหลังนั้น นายชาญวิทย์ กล่าวว่า ดับเบิล เอ มีแผนที่จะขยายตลาดไปยังยุโรป
ตะวันออกกลางแอฟริกา รวมทั้งบุกเข้าไปยังตลาดใหม่ๆ เช่น อเมริกา แคนาดา อินเดีย อินโดนีเซีย ญี่ปุ่น เพื่อรองรับ
กำลังการผลิตกระดาศของดับเบิล เอ ที่เพิ่มขึ้นเป็น 1 ล้านตันต่อปี จากการที่โรงงานกระดาศแห่งที่ 3 ได้เริ่มเดิน
เครื่องผลิตและการเข้าซื้อกิจการโรงงานกระดาศออลิเซ่ ในประเทศฝรั่งเศส นอกจากนี้ ยังมีแผนที่จะเปิดตัวแบรนด์
กระดาศสำนักงานรีไซเคิลชั้นนาระดับพรีเมียมที่มีชื่อเสียงในยุโรปและออสเตรเลีย โดยใช้ฐานการผลิตที่ฝรั่งเศส

“ในส่วนของกิจกรรมการตลาดในประเทศนั้น ดับเบิล เอ จะใช้รูปแบบการตลาดใหม่ คือ ดับเบิล เอ ก้อปปี เมมเบอร์
เปิดให้ร้านถ่ายเอกสารทั่วประเทศร่วมเป็นสมาชิกเพื่อให้บริการถ่ายเอกสารด้วยกระดาศดับเบิล เอ โดยตั้งเป้าหมาย

ที่จะมี ดับเบิล เอ ก็อปปี เมมเบอร์ ให้ครบ 1,000 สาขาภายในปีนี้ ซึ่งนับเป็นการต่อยอดจากความสำเร็จของศูนย์
ถ่ายเอกสาร แฟรนไชส์ ดับเบิล เอ ก็อปปี เซ็นเตอร์” นายชาญวิทย์ กล่าว