

วีเอส09ปรับกลยุทธ์ซื้อวัตถุดิบผลิตสบู่รับมือต้นทุน สูงขึ้น



วีเอส09ปรับกลยุทธ์ซื้อวัตถุดิบผลิตสบู่รับมือต้นทุนสูงขึ้น

ยืนยันไม่ปรับราคาขายเน้นสร้างรายได้ทดแทนจาก OEM

วีเอส 09 ออริจินอลเอิร์ธปรับกลยุทธ์ซื้อวัตถุดิบผลิตสบู่รับมือต้นทุนการผลิตสูง เผยไม่ปรับขึ้นราคาขายยืนยันไม่ต้องการผลกำไรให้ผู้บริโภค เร่งหารรายได้เพิ่มจากช่องทางใหม่รับผลิตสบู่ให้ผู้ประกอบการที่ไม่มีโรงงาน เนอะเอสเอ็มอีสั่งซื้อวัตถุดิบล็อตใหญ่เพื่อต่อรองราคาให้ลดลง

นางสิริจักษณ์ หาญวราภิตต์ กรรมการฝ่ายพัฒนาการตลาดและพัฒนาผลิตภัณฑ์ บริษัท วีเอส 09 ออริจินอล เอิร์ธ จำกัด ผู้ผลิตและจำหน่ายสบู่ผสมสมุนไพรแบรนด์ “วิภาดา” เปิดเผยถึงแนวโน้มต้นทุนการผลิตปี 59 ว่า วัตถุดิบที่นำมาใช้ในการผลิตสบู่ได้ทยอยปรับเพิ่มราคามาตั้งแต่ปีที่ผ่านมา โดยเฉพาะน้ำมันปาล์มที่เป็นวัตถุดิบสำคัญในอุตสาหกรรมการผลิตสบู่ ซึ่งได้ปรับราคาขึ้นจากเดิม 33 บาทเป็นราคา 45 บาทต่อกิโลกรัม และคาดว่าภายในปีนี้ อาจมีการปรับขึ้นอีก บริษัทฯ จึงได้ปรับกลยุทธ์ในการสั่งซื้อวัตถุดิบทุกประเภท โดยเฉพาะน้ำมันปาล์มซึ่งก่อนหน้านี้สั่งซื้อในปริมาณไม่มากนัก ได้เจรจากับผู้ขายและสั่งซื้อในปริมาณมากขึ้นเพื่อให้ราคามีการยืดหยุ่นและถูกกว่าท้องตลาดเล็กน้อย ส่วนวัตถุดิบอื่น ๆ เช่นสมุนไพรที่นำมาใช้เป็นส่วนผสมของสบู่แต่ละประเภทมีการปรับราคาขึ้นเล็กน้อย แต่ทางบริษัทฯ ก็มีนโยบายในการเลือกสรรวัตถุดิบที่มีคุณภาพสูง จึงทำให้ราคาแพงกว่าวัตถุดิบทั่วไป จึงไม่เลือกที่จะลดต้นทุนไปซื้อที่ราคาอาจถูกกว่า เพราะอาจมีปัญหาเรื่องคุณภาพที่ไม่สามารถนำมาใช้ในกระบวนการผลิตสบู่ได้ เช่น น้ำผึ้ง จะต้องเป็นน้ำผึ้ง 100%

“ไม่ว่าสถานการณ์ทางเศรษฐกิจเป็นอย่างไร บริษัทฯ คำนึงถึงผลกระทบที่จะเกิดขึ้นกับผู้บริโภคเสมอ จึงไม่มีนโยบายในการปรับราคาสินค้าแต่อย่างใด เพราะทราบดีว่าการปรับขึ้นราคาขายสินค้าอาจจะส่งผลกระทบต่อยอดขายสินค้า จึงต้องตรึงราคาขายไว้แล้วมาปรับกลยุทธ์ด้านอื่น ๆ เพื่อไม่ให้กระทบต่อการดำเนินธุรกิจ เช่น การสั่งซื้อวัตถุดิบในปริมาณมากที่สามารถต่อรองราคากับซัพพลายเออร์ได้ รวมทั้งการให้ความสำคัญกับการแสวงหารายได้จากช่องทางอื่นโดยไม่ปรับราคาขายสบู่แต่อย่างใด เช่น การรับผลิตสบู่ให้กับผู้ประกอบการรายอื่นที่ไม่มีโรงงาน การเปิด OEM ทำให้บริษัทฯ สามารถขายสบู่ได้ในปริมาณมากและรวดเร็วกว่าการขายปลีกทั่วไป และไม่มีต้นทุนในการทำการตลาดด้านอื่น ๆ ซึ่งที่ผ่านมาได้รับการตอบรับจากตลาดเป็นอย่างดี” นางสิริจักษณ์ฯ กล่าว

นางสิริจักษณ์ฯเปิดเผยเพิ่มเติมว่า หากผู้ประกอบการไม่ได้ปรับราคาสินค้าในช่วงที่ต้นทุนสูงขึ้น จะต้องปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ในการทำงาน อาจต้องมีการรวมตัวกันหรือจับมือกับพันธมิตร เพื่อสร้างข้อต่อรองด้านราคาวัตถุดิบ หรือร่วมกันซื้อล็อตใหญ่เพื่อได้ราคาที่ถูกลงกว่าการซื้อในปริมาณน้อย อย่างไรก็ตาม เชื่อว่าในปีนี้การแข่งขันของตลาดสบู่ผสม

สบู่ไพเราะจะการแข่งขันกันสูงมากขึ้น ทั้งต้องแข่งขันกับสบู่แบรนด์ดังในตลาด และสบู่ในตลาดขนาดย่อม รวมทั้งสินค้าโอท็อปฯลฯ บริษัทฯ จึงได้ให้ความสำคัญกับการรับมือการแข่งขันของตลาด ด้วยการพัฒนาคุณภาพให้ดีขึ้นในทุกด้าน ให้ความสำคัญกับการคัดเลือกสบู่ไพเราะและส่วนผสมอื่น ๆ ที่มีคุณภาพสูง รวมทั้งเน้นเรื่องการพัฒนาแพ็คเกจจิ้งให้สวยงามทันสมัยอยู่ตลอดเวลา นอกจากนี้แล้วยังมีนโยบายในการเพิ่มช่องทางในการจัดจำหน่าย เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคได้อย่างกว้างขึ้น นอกจากนี้จำหน่ายผ่านตัวแทนขายทั่วประเทศแล้ว ยังมีจำหน่ายที่ร้านเซเว่นอิเลฟเว่น และในเร็วนี้จะมีวางจำหน่ายในห้างสรรพสินค้าแม็คโคร

สำหรับผู้สนใจสอบถามข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์สบู่ หรือต้องการเป็นตัวแทนจำหน่ายสอบถามได้ที่ Call Center 098-865-1180 หรือ www.soapvipada.com และสั่งซื้อได้ที่ร้านเซเว่นอิเลฟเว่นทั่วประเทศ

สื่อมวลชนสอบถามเพิ่มเติมได้ที่ บริษัท วีเอส 09 ออริจินอล เฮิร์บ จำกัด โทร. 086 -325 7575 และ 087-745-7863