อาร์เอ็กซ์เดินหน้าส่ง “แอร์เอ็กซ์” รุกตลาดต่างประเทศรับเออีซี มั่นใจยอดขายสิ้นปี 250 ล้านบาท

กรุงเทพฯ – อาร์เอ็กซ์เร่งเดินหน้าทำตลาด ส่ง “แอร์เอ็กซ์” บุกประเทศในกลุ่มเออีซี ครองตำแหน่งผู้นำตลาดยาลดก๊าซในประเทศไทยด้วยส่วนแบ่งตลาดกว่าร้อยละ 50 เผยตั้งเป้ายอดขายแอร์เอ็กซ์สิ้นปีทะลุ 250 ล้านบาท พร้อมตอกย้ำความสำเร็จเดินหน้าสร้างแบรนด์ในตลาดต่างประเทศ รุกให้การสนับสนุนด้านการตลาดกับผู้แทนจำหน่ายอย่างจริงจังและต่อเนื่อง

เภสัชกรชาญชัย อุดมลาภธรรม ประธานบริหาร บริษัท อาร์เอ็กซ์ จำกัด ผู้จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ยา “แอร์เอ็กซ์” และเครื่องมือแพทย์ เปิดเผยว่า ปัจจุบันรายได้หลักของบริษัทฯ มาจากกลุ่มผลิตภัณฑ์ยา ถึงร้อยละ 65 อาทิ ยาลดก๊าซ และยาปฏิชีวนะต่างๆ มีทั้งยาที่นำเข้ามาจากต่างประเทศ และยาที่ผลิตโดย บริษัท อาร์เอ็กซ์ แมนูแฟคเจอริ่ง จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทลูกของเรา โดยมีช่องทางการจัดจำหน่าย คือ โรงพยาบาล ร้านขายยา คลินิก ในประเทศไทยและในประเทศต่างๆ ของเอเชีย ซึ่งอาร์เอ็กซ์ได้เริ่มเข้าไปทำตลาดต่างประเทศมาระยะหนึ่งแล้ว โดยเฉพาะประเทศในกลุ่มเออีซี อาทิ พม่า ลาว เวียดนาม ฟิลิปปินส์ กัมพูชา ฮ่องกง เป็นต้น โดยอาศัย การแนะนำผลิตภัณฑ์ให้กับโรงพยาบาลต่างๆ เพื่อสร้างแบรนด์ให้เป็นที่รู้จักในกลุ่มเป้าหมายของประเทศนั้นๆ ตลอดจนการสร้างความคุ้นเคยในตัวผลิตภัณฑ์อีกด้วย

“ผลิตภัณฑ์ที่เราเลือกเพื่อเข้าไปทำตลาดในต่างประเทศ มีอยู่หลายผลิตภัณฑ์ด้วยกัน แต่จะเน้นไปที่ผลิตภัณฑ์ยาลดก๊าซ ‘แอร์เอ็กซ์’ เนื่องจากเป็นผลิตภัณฑ์ประเภทยาสามัญที่มีความต้องการในตลาดเพิ่มขึ้น จากรูปแบบการใช้ชีวิตที่เปลี่ยนไปของกลุ่มเป้าหมาย ที่มักเกิดความเครียดจากการทำงานและการใช้ชีวิตที่เร่งรีบในปัจจุบัน ซึ่งปัจจัยเหล่านี้ล้วนเป็นต้นเหตุของอาการท้องอืด ตลอดจน “แอร์เอ็กซ์” ได้รับการยอมรับจากผู้บริโภคเป็นอย่างดี ด้วยวิธีการรับประทานที่สะดวก ประสิทธิภาพของตัวยา ความปลอดภัย เหมาะกับทุกเพศทุกวัย และมีหลากหลายรสชาติให้เลือก และที่สำคัญเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีหลายรูปแบบซึ่งถูกคิดค้นและพัฒนาขึ้น เพื่อให้เหมาะกับกลุ่มเป้าหมายทุกกลุ่ม อาทิ แอร์เอ็กซ์ ดรอป ชนิดน้ำสำหรับเด็ก” **เภสัชกรชาญชัยอธิบาย**

จากการที่อาร์เอ็กซ์เข้าไปทำตลาดในประเทศต่างๆ ในกลุ่มเออีซี ส่งผลให้อาร์เอ็กซ์สามารถส่งออกผลิตภัณฑ์ยา “แอร์เอ็กซ์” ได้มากถึง 120 ล้านเม็ด อันเป็นผลมาจากการใช้กลยุทธ์ด้านการใช้สื่อโฆษณา การจัดการประชุม “แอร์

เอ็กซ์ อินเตอร์เนชั่นแนล มีทติ้ง (Air-x International Meeting)” ให้กับผู้แทนจำหน่ายจากประเทศต่างๆ เพื่อให้ข้อมูลความเคลื่อนไหวเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ ตลอดจนการให้การสนับสนุนด้านการตลาดกับผู้แทนจำหน่ายในต่างประเทศอย่างจริงจังและต่อเนื่อง อาทิ การช่วยสนับสนุนงบประมาณด้านโฆษณา เพื่อเป็นการเร่งสร้าง แบรนด์ให้เป็นที่รู้จัก และสร้างความน่าเชื่อถือในกลุ่มเป้าหมาย เป็นผลให้ในปัจุบัน “แอร์เอ็กซ์” เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีส่วนแบ่งในตลาดยาลดก๊าซสูงถึงกว่าร้อยละ 50 ทั้งนี้อาร์เอ็กซ์มั่นใจว่าจะสามารถทำยอดขายปี 2555 ได้ถึง 1,300 ล้านบาท เพิ่มขึ้นคิดเป็นร้อยละ 20 เมื่อเทียบกับยอดขายปีที่ผ่านมา

เภสัชกรชาญชัย กล่าวเพิ่มเติมว่า “ในขณะเดียวกัน อาร์เอ็กซ์ก็มีแผนที่จะขยายการทำตลาดในประเทศควบคู่กันไปเช่นเดียวกัน โดยมีการคิดค้นและพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ตลอดจนการวางแผนขยายฐานการผลิตทั้งในด้านโรงงานและเครื่องจักรไลน์การผลิต เนื่องจากกำลังในการผลิตยา “แอร์เอ็กซ์” ในปัจจุบันเริ่มไม่เพียงพอต่อความต้องการของตลาด จากเดิมที่ผลิตอยู่ที่จำนวนหนึ่งล้านเม็ดต่อวัน ตั้งเป้าที่จะขยายกำลังการผลิตให้ได้ถึง 2-3 ล้านเม็ดต่อวัน โดยวางงบประมาณเพื่อขยายฐานการผลิตไว้ประมาณ 100 ล้านบาท เพื่อให้สามารถผลิต “แอร์เอ็กซ์” ได้เพียงพอต่อความต้องการของตลาดอย่างเต็มที่

สำหรับภาพรวมของตลาดยาประเทศไทยในปัจจุบัน มีมูลค่ากว่า 1 แสนล้านบาท โดยแบ่งเป็นยาสำหรับโรงพยาบาล ร้อยละ 70 และร้านขายยาร้อยละ 30 โดยในช่วงระยะ 2-3 ปีที่ผ่านมา มีการเติบโตรวมน้อยกว่า ร้อยละ 5 อันเนื่องมาจากการแข่งขันทางด้านราคาสูงขึ้น จึงส่งผลให้มูลค่ารวมของตลาดยาจึงไม่ค่อยมี การเปลี่ยนแปลงมากนัก พร้อมกันนี้ เรื่องการรวมกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน หรือ เออีซี (AEC) ก็เป็นอีกหนึ่งปัจจัยสำคัญที่ทำให้การแข่งขันในตลาดยาเพิ่มสูงขึ้น

“ในฐานะที่เป็นหนึ่งในกลุ่มผู้นำบริษัทผู้ผลิตยาในประเทศไทย เราค่อนข้างมั่นใจว่า การที่เราดำเนินธุรกิจมากว่า 37 ปี จะช่วยให้เราได้เปรียบในเรื่องความคุ้นเคยและได้รับความน่าเชื่อถือในแบรนด์จากผู้บริโภค ตลอดจนการ ส่ง “แอร์เอ็กซ์” เข้าไปทำตลาดต่างประเทศในกลุ่มเออีซีมาระยะหนึ่ง และการใช้สื่อโฆษณาในการแนะนำผลิตภัณฑ์ จะช่วยส่งผลให้การทำการตลาดสำหรับผลิตภัณฑ์ “แอร์เอ็กซ์” สามารถทำได้อย่างมีประสิทธิผล มากขึ้นอย่างแน่นอน” **เภสัชกรชาญชัยกล่าวทิ้งท้าย**