

APCO เผยแนวโน้ม Q3/61 สดใส รับรู้รายได้

พันธมิตรจีนเพิ่ม ยอดรวม 8.1 ล้านบาท ขณะที่โครงการ Dropship ดันยอดขาย LIV เพิ่ม 10% ต่อเดือน คาดกลยุทธ์เพิ่มยอดขายผ่านสมาชิก กระแสตอบรับ ดีเห็นผลชัดเจน Q4/61

ศ.ดร.พิเชษฐ วิริยะจิตรา ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท เอเชียน ไฟย์โตซูติคอลส์ จำกัด (มหาชน) หรือ APCO เจ้าของธุรกิจนวัตกรรมธรรมชาติเพื่อสุขภาพและความงามด้วยการวิจัย พัฒนา ผลิต และจำหน่ายครบวงจร เปิดเผยว่า แนวโน้มธุรกิจของบริษัทช่วงไตรมาส 3 คาดว่าจะปรับตัวดีขึ้น จากการร่วมมือกับพันธมิตรต่างประเทศ โดยพันธมิตรประเทศจีน ปัจจุบันรับรู้รายได้เพิ่มจำนวน 3.6 ล้านบาท รวมเป็นจำนวน 8.1 ล้านบาท และจะเพิ่มมากขึ้นอย่างมีนัยสำคัญในไตรมาส 4 ขณะที่การจำหน่ายตรงไปถึงผู้บริโภคในประเทศสหรัฐอเมริกาและประเทศอื่น มียอดคำสั่งซื้ออย่างต่อเนื่อง

สำหรับโครงการ APCO Dropship มียอดสมาชิกเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง ส่งผลให้ผลิตภัณฑ์ LIV สำหรับผู้ติดเชื้อ HIV/AIDS มียอดขายเพิ่มขึ้น 10% ต่อเดือน ขณะที่การปรับกลยุทธ์ขยายฐานลูกค้า คาดว่าจะได้กระแสตอบรับที่ดีจากสมาชิก และจะเห็นผลชัดเจนในช่วงไตรมาส 4 เป็นต้นไป

“บริษัทได้ปรับกลยุทธ์ขยายฐานลูกค้า เปิดโอกาสให้สมาชิกแนะนำผู้ที่สนใจเข้าร่วมดำเนินธุรกิจ ผ่านศูนย์ BIM Health Center (BHC) ซึ่งเป็นช่องทางหลักในการดูแลสุขภาพ จำหน่ายผลิตภัณฑ์สุขภาพและความงาม โดยผู้ที่ซื้อผลิตภัณฑ์จาก BHC จะเป็นสมาชิกโดยอัตโนมัติ ที่ผ่านมาสมาชิก BHC มีความพึงพอใจในประสิทธิภาพของผลิตภัณฑ์และมีการบอกต่อเป็นจำนวนมาก ทางบริษัทจึงอยากตอบแทนความไว้วางใจของสมาชิก โดยการให้สิทธิเป็น BIM100 Advisor รับสมนาคุณ 20% ของยอดที่แนะนำ และหากต้องการแนะนำผลิตภัณฑ์ในเชิงธุรกิจ สมาชิกจะได้รับสิทธิเป็น BIM Dropshipper รับสมนาคุณเพิ่มอีก 5-10% เมื่อมียอดรวม 50,000 บาทขึ้นไป ขณะที่ช่องทาง Asian Life Direct Service ก็ได้ปรับกลยุทธ์ไปในทิศทางเดียวกัน บริษัทเชื่อว่ากลยุทธ์ดังกล่าวจะผลักดันให้รายได้ในปีนี้เติบโตตามเป้าหมายที่วางไว้” ศ.ดร.พิเชษฐ กล่าว

ส่วนผลประกอบการครึ่งแรกปี 2561 บริษัทมีรายได้รวม 178.62 ล้านบาท ลดลงจากช่วงเดียวกันปีก่อนที่มีรายได้รวม 199.67 ล้านบาท จำนวน 21.05 ล้านบาท หรือลดลง 10.54% ขณะที่กำไรสุทธิมีอัตราการลดลงน้อยกว่าที่ 2.

90% หรือลดลงเพียงจำนวน 1.31 ล้านบาท จาก 45.16 ล้านบาท เหลือ 43.85 ล้านบาท