

APCO ไชว์งบ Q1/61 รายได้ 94.97 ล้านบาท กำไร 25.15 ล้านบาท อัตรากำไรขั้นต้น 82.80%

APCO ไชว์งบ Q1/61 รายได้ 94.97 ล้านบาท กำไร 25.15 ล้านบาท อัตรากำไรขั้นต้น 82.80% เผยช่องทางจำหน่ายใหม่ APCO Dropship โตแรง คาดขยายฐานลูกค้า 5,000 รายในปีนี้ พร้อมรุกตลาดผ่านช่องทางออนไลน์ สร้างเครื่องมือต่อยอดการขาย Direct Service และ Call Center 1154 จัดโปรโมชั่นต่อเนื่อง พร้อมจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในอเมริกา อังกฤษ ตั้งเป้ารายได้โต 15-20% อัตรากำไรสุทธิ 28-30%

ศ.ดร.พิเชษฐ วิริยะจิตรา ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท เอเชียน ไฟย์โตซูติคอลส์ จำกัด (มหาชน) หรือ APCO เจ้าของธุรกิจนวัตกรรมธรรมชาติเพื่อสุขภาพและความงามด้วยการวิจัย พัฒนา ผลิต และจำหน่ายครบวงจร เปิดเผยถึงผลประกอบการงวดไตรมาส 1/61 ว่า บริษัทมีรายได้รวม 96.20 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากช่วงเดียวกันของปีก่อนที่มีรายได้รวม 95.77 ล้านบาท จำนวน 0.42 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 0.44% และมีกำไรสุทธิ 25.15 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากช่วงเดียวกันของปีก่อนที่มีกำไรสุทธิ 24.13 ล้านบาท จำนวน 1.02 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 4.24 %

ทั้งนี้ ผลประกอบการของบริษัทปรับตัวดีขึ้น เนื่องจากการเติบโตของยอดขายจากช่องทางโครงการ APCO Dropship ที่มีแนวโน้มฐานลูกค้าเติบโตต่อเนื่อง อีกทั้งบริษัทมีการบริหารจัดการต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพ การเพิ่มช่องทางจัดจำหน่าย และปรับรูปแบบการสื่อสารการตลาดผ่านช่องทางออนไลน์มากขึ้น ส่งผลให้กำไรขั้นต้นอยู่ที่ 78.64 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตรากำไรขั้นต้น 82.80% ซึ่งมียอดอัตรากำไรใกล้เคียงกันกับปีก่อน และมีอัตรากำไรสุทธิอยู่ที่ 26.48% เพิ่มขึ้นจากช่วงเดียวกันของปีก่อนที่มีอัตรากำไรสุทธิอยู่ที่ 25.62%

โครงการ APCO Dropship ถือเป็นช่องทางการจำหน่ายที่มีการเปิดตัวใหม่ โดยให้ผู้บริโภคแนะนำผลิตภัณฑ์ให้กับผู้บริโภคในประเทศไทย ที่ผ่านมามีกระแสตอบรับดีเป็นอย่างมากด้วยผลิตภัณฑ์ LIV สำหรับผู้ติดเชื้อ HIV/AIDS ปัจจุบันมีลูกค้าที่เป็น Dropshipper มียอดการสั่งซื้ออย่างต่อเนื่องจำนวน 1,600 ราย อีกทั้งบริษัทได้เพิ่มผลิตภัณฑ์กลุ่มเครื่องสำอางและผลิตภัณฑ์เสริมอาหารปรับสมดุลภูมิคุ้มกันเข้ามาจำหน่ายในโครงการ คาดว่าในปีนี้นับบริษัทจะสามารถขยายฐานลูกค้าในช่องทางดังกล่าวได้ถึง 5,000 ราย

สำหรับแผนการดำเนินธุรกิจปีนี้ บริษัทยังคงเน้นทำการตลาดและประชาสัมพันธ์ผ่านช่องทางออนไลน์ผ่าน FB ภูมิสมดุล และ New Media ต่างๆ ซึ่งเป็นช่องทางที่บริษัทสื่อสารข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์เข้าถึงผู้บริโภคได้อย่างตรงกลุ่มเป้าหมาย และยังเป็นเครื่องมือการขายให้กับฐานสมาชิกช่องทาง Direct Service และ Call Center 1154 อีกทั้งมีการจัดโปรโมชั่นกระตุ้นการขายควบคู่กันไปอย่างต่อเนื่อง รวมถึงการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ไปยังอเมริกา และอังกฤษ จากแผนงานดังกล่าวประกอบกับความเชื่อมั่นของผู้บริโภคที่มีเพิ่มขึ้น มั่นใจว่าจะส่งผลให้รายได้เติบโตประ

มาณ 15-20% และมีอัตรากำไรสุทธิ 28-30%