



# รายงานการวิจัย

เรื่อง

**กลยุทธ์การตลาดเครื่องสำอางจากสมุนไพรไทย**

*(Marketing Strategies of Cosmetic  
from Thai Herbal)*

โดย

**ศิริจรรยา เจริญวิริยะพันธ์**

RCH  
TP  
983  
๓๔๔๘๕

เลขหมู่.....  
เลขทะเบียน..... **64443**  
วัน,เดือน,ปี..... **1 1 ก.ย. 2549**

b. 1164885๗  
.....  
i. ....

**ภาควิชาบริหารธุรกิจเกษตร**

**คณะเทคโนโลยีการเกษตร**

**สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง**

**งบประมาณสนับสนุนโครงการวิจัย**

**ประจำปี 2547**

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## บทคัดย่อ

ปัจจุบันเครื่องสำอางมีบทบาทมากขึ้นในชีวิตประจำวัน โดยเฉพาะเครื่องสำอางที่เกี่ยวกับการดูแลผิวพรรณ อย่างไรก็ตามเครื่องสำอางได้สร้างปัญหาให้กับผู้บริโภคอย่างมาก โดยการใช้ส่วนผสมทางเคมีเพื่ออ้างอิงถึงสรรพคุณของผลิตภัณฑ์ และใช้การโฆษณาที่ก้าวล่วงไปในความเป็นยา ทำให้ผู้บริโภคคาดหวังในสรรพคุณที่เกินจริงและมองข้ามหลักของความปลอดภัย จึงเป็นสาเหตุให้ผู้บริโภคเปลี่ยนมาใช้เครื่องสำอางจากสมุนไพรมากขึ้น ทั้งนี้เพื่อความสวยงามและการมีสุขภาพที่ดีควบคู่กันไป ซึ่งสอดคล้องกับแนวโน้มกระแสอนุรักษ์ธรรมชาติที่เป็นไปอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้ในปี 2545 ตลาดเครื่องสำอางสกัดจากธรรมชาติมีมูลค่าการตลาดสูงถึง 2,000 ล้านบาท โดยมีอัตราการขยายตัวร้อยละ 30 และมีแนวโน้มการส่งออกเพิ่มขึ้นทุกปี ทำให้เกิดความสนใจศึกษาถึงกลยุทธ์การตลาดของเครื่องสำอางสมุนไพรไทย กรณีศึกษาเครื่องสำอางสมุนไพร “เบลล่า นีน่า” และเครื่องสำอางสมุนไพร “ปัญจะศรี”

ผลการศึกษาสรุปได้ว่า “เบลล่า นีน่า” มีจุดขายในการผลิตเครื่องสำอางประเภทบำรุงผิว โดยใช้ขิงและมะขามป้อมเป็นหลัก เพื่อแก้ปัญหาเรื่องฝ้า กระ และจุดด่างดำ เจาะกลุ่มเป้าหมายวัยทำงานอายุ 25 ปีขึ้นไป มีรายได้ระดับกลางถึงสูง กำหนดราคาขายสูงกว่าราคาตลาด เพื่อสะท้อนถึงควมมีระดับของผลิตภัณฑ์ มีช่องทางจัดจำหน่ายทั้งทางตรงและการจำหน่ายผ่านตัวแทนจำหน่ายในระบบแฟรนไชส์ เน้นการส่งเสริมการตลาดโดยใช้พนักงานขาย ส่วน “ปัญจะศรี” เริ่มต้นจากการผลิตในระดับชุมชนเล็ก ๆ และขยายการผลิตเป็นชมรม ใช้ชื่อว่าชมรมสมุนไพรปัญจะศรี ในขั้นต้นได้ผลิตผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในชีวิตประจำวัน จนได้รับการยอมรับจากผู้บริโภคจึงได้ขยายสายผลิตภัณฑ์มาผลิตเครื่องสำอางประเภทบำรุงผิว มีจุดขายเป็นเครื่องสำอางสมุนไพร 100 เปอร์เซ็นต์ ไม่ใช้สารเคมีในการผลิต โดยมีต้นตำรับจากสูตรโบราณ กำหนดราคาไม่สูงมากนัก เพื่อสนับสนุนให้คนไทยได้ใช้สมุนไพรกันมากขึ้น มีช่องทางการจำหน่ายทั้งทางตรงและตัวแทนจำหน่าย เน้นกิจกรรมส่งเสริมการตลาดโดยการจัดรายการที่ให้ความรู้เกี่ยวกับสมุนไพรผ่านสื่อโทรทัศน์และวิทยุ

การศึกษานี้มีข้อเสนอนี้คือ ผู้ประกอบการควรขยายฐานผู้บริโภคมาสู่กลุ่มนักศึกษาและกลุ่มวัยรุ่นมากขึ้น เนื่องจากเป็นกลุ่มที่มีกำลังซื้ออย่างต่อเนื่อง เริ่มใส่ใจในเรื่องความสวยงามภายใต้ความมีสุขภาพผิวที่ดีและปลอดภัย โดยกำหนดราคาให้เหมาะสม ปรับเปลี่ยนบรรจุภัณฑ์ให้ทันสมัย รวมทั้งขยายกลุ่มผู้บริโภคระดับล่าง กำหนดราคาให้ต่ำลง โดยเปลี่ยนชื่อตราสินค้าและบรรจุภัณฑ์ใหม่ เพื่อป้องกันการกระทบภาพลักษณ์ของผลิตภัณฑ์เดิม นอกจากนี้ผู้ประกอบการควรจุดขายในเรื่องคุณภาพที่ดีและสม่ำเสมอ ตลอดจนการให้คำแนะนำและตอบคำถามแบบตัวต่อตัว เพื่อให้ผู้บริโภคเกิดความเชื่อมั่นในสรรพคุณและความปลอดภัยในการใช้เครื่องสำอางสมุนไพรไทย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## ABSTRACT

At present, cosmetics have more roles in daily life, especially cosmetics which are related to taking care of skin. However, cosmetics cause problems to consumers a lot, by using chemical mix to refer to qualities of products and using advertisement relating expect that cosmetics have exaggerated qualities and users pass over safety. So consumers use cosmetics made from herbs more and more for beauty and good health together, corresponding to tendency of natural conservation carried out and operated continuously, so there was the result that in the year 2002, market of cosmetics extracted from nature had high marketing value up to 2,000 million bath; there was the expansion rate of 30 per cent and there was increasing tendency of export every year. Therefore, there is interested in studying regarding the study on marketing strategy of Thai herbal cosmetics, the case studies are on "Bella Nena" herbal cosmetics and "Banjasri" herbal cosmetics.

The study result is summarized that "Bella Nena" has point of sales in production of skin care cosmetics by principally using ginger and Indian Goose Berry, to solve problems of blemishes, freckles and black spots, emphasizing target group of people in working age of 25 years or more earning income of moderate to high levels. The sales price is higher than the market price, in order to reflect the high level of products, having direct distribution channel and distribution through franchise system distribution emphasizing the marketing promotion by using salesmen "Banjasri" starts production in small communities and expands the production into a "club" using the name of "Banjasri Herbal Club". In primary level, products are produced for daily life use, till consumers accept the product, later, product line has been expanded to produce the skin care cosmetics, having 100 per cent of herbal cosmetics as points of sales; no chemical substance is used for production, the original recipe comes from ancient formulae. The price is determined not too high so Thai people can be afford to use herbs more and more. The distribution channels are direct channel and channel through distributors, emphasizing marketing promotion activities by arranging programs giving knowledge to people relating to herbs through television and radio media.

This study has recommendations that entrepreneurs should expand the consumer base to students and teenagers as they have the buying power continuously, starting to pay attention on beauty under the good and safe skin health, determining the suitable price, changing the packaging products to be modern, as well as expanding to lower consumer

groups, determining the lower price by changing brands and packaging products for preventing the impact on image of original products. Furthermore, entrepreneurs should emphasize the point of sales on good and constant quality as well as giving recommendations and replying questions by face-to-face contact so that consumers are confident in quality and safety in using Thai herbal cosmetics.



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## สารบัญ

	หน้า
บทที่ 1	
บทนำ	1
ความสำคัญและที่มาของปัญหา	1
วัตถุประสงค์ของการศึกษา	2
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	3
ขอบเขตการศึกษา	3
นิยามศัพท์	3
การทบทวนเอกสารที่เกี่ยวข้อง	4
วิธีการศึกษา	7
บทที่ 2	
ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับสมุนไพรมะลิตภัณฑ์จากสมุนไพรมะลิตภัณฑ์	8
สารประกอบทางเคมีของเภสัชวิทยาของพืชสมุนไพรมะลิตภัณฑ์	8
ประโยชน์และโทษจากสมุนไพรมะลิตภัณฑ์	11
สรรพคุณ ประโยชน์ และคุณค่าของสมุนไพรมะลิตภัณฑ์	12
สภาพทั่วไปของผลิตภัณฑ์จากสมุนไพรมะลิตภัณฑ์	17
การส่งออกผลิตภัณฑ์สมุนไพรมะลิตภัณฑ์ไทย	22
การส่งเสริมและการสนับสนุนผลิตภัณฑ์สมุนไพรมะลิตภัณฑ์ไทยจากภาครัฐ	25
หน่วยงานภาครัฐและเอกชนที่สนับสนุนธุรกิจอุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์สมุนไพรมะลิตภัณฑ์ไทย	29
บทที่ 3	
สภาพทั่วไปและสภาพการตลาดของเครื่องสำอางสมุนไพรมะลิตภัณฑ์	32
สภาพทั่วไปของเครื่องสำอาง	32
ความหมายของเครื่องสำอาง	33
ประเภทของเครื่องสำอาง	33
เครื่องสำอางกับเครื่องหมาย อย. ที่ฉลาก	34
การเลือกซื้อเครื่องสำอาง	34
อันตรายจากการใช้เครื่องสำอาง	35

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

	หน้า
คำแนะนำในการใช้เครื่องสำอาง	36
การส่งเสริมและพัฒนาอุตสาหกรรมเครื่องสำอางในประเทศไทย	37
สภาพทั่วไปของเครื่องสำอางสมุนไพรไทย	39
สภาพการตลาดเครื่องสำอางสมุนไพรไทย	45
บทที่ 4 ผลการศึกษาเครื่องสำอางสมุนไพรเบลล่า นีน่า	56
กลยุทธ์ส่วนประสมทางการตลาดของเครื่องสำอางสมุนไพรเบลล่า นีน่า	62
แนวโน้มในอนาคตของเครื่องสำอางสมุนไพรเบลล่า นีน่า	76
บทที่ 5 ผลการศึกษาเครื่องสำอางสมุนไพรปัญญาะศรี	77
ประวัติความเป็นมาของชมรมสมุนไพรปัญญาะศรี	77
การพัฒนาผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางสมุนไพรปัญญาะศรี	78
เหตุผลของการผลิตเครื่องสำอางสมุนไพรปัญญาะศรี	79
แนวโน้มความสนใจของผู้บริโภคในการใช้เครื่องสำอางสมุนไพรปัญญาะศรี	80
ระบบการผลิตเครื่องสำอางสมุนไพรปัญญาะศรี	80
กลุ่มผู้บริโภคเครื่องสำอางสมุนไพรปัญญาะศรี	82
กลยุทธ์ส่วนประสมทางการตลาดของเครื่องสำอางสมุนไพรปัญญาะศรี	82
บทที่ 6 การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคเครื่องสำอางสมุนไพรไทย	100
จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคเครื่องสำอางสมุนไพรเบลล่า นีน่า	100
จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคเครื่องสำอางสมุนไพรปัญญาะศรี	103
บทที่ 7 สรุปและข้อเสนอแนะ	107
สรุป	107
ข้อเสนอแนะ	108
เอกสารอ้างอิง	109

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

# บทที่ 1

## บทนำ

### ความสำคัญและที่มาของปัญหา

การเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจอย่างรวดเร็วของประเทศไทย จากภาคเกษตรกรรมมาเป็นภาคอุตสาหกรรม ทำให้กรุงเทพมหานครซึ่งเป็นศูนย์กลางของแหล่งธุรกิจและความเจริญมีจำนวนประชากรเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว และนับวันมลพิษทางอากาศจะเพิ่มมากขึ้น ความหนาของชั้นบรรยากาศลดลงไปเรื่อย ๆ ผู้บริโภคจึงมีโอกาสได้รับอันตรายจากรังสีอัลตราไวโอเล็ตจากแสงแดด รวมทั้งฝุ่นควันและเชื้อโรคที่แฝงตัวอยู่ในอากาศ อันอาจจะก่อให้เกิดอันตรายทั้งแก่ผิวหนังและผิวภายในได้ทั้งสิ้น ผิวพรรณเป็นอวัยวะที่สะท้อนให้เห็นสุขภาพและส่งเสริมบุคลิกภาพของผู้ที่เป็นเจ้าของ ผิวพรรณจึงควรได้รับการทะนุถนอมและบำรุงให้มีสภาพที่สดใสสวยงามอยู่เสมอ ด้วยเหตุนี้การดูแลรักษาผิวพรรณจึงนับว่าเป็นเรื่องสำคัญอันจะนำไปสู่สุขภาพกายและสุขภาพจิตที่ดี

ปัจจุบันเครื่องสำอางจึงมีบทบาทมากขึ้นในชีวิตประจำวัน โดยเฉพาะในเรื่องการดูแลผิวพรรณ แม้ว่าเครื่องสำอางจะไม่ได้จัดอยู่ในสิ่งที่ยาตราไม่ได้ แต่ทุกคนคงยอมรับว่าเครื่องสำอางได้ช่วยเพิ่มบุคลิกภาพและเพิ่มความมั่นใจให้กับตนเองมากขึ้น แม้แต่สุขภาพบุรุษยังมีการใช้เครื่องสำอางบ้างเช่นกัน เช่น Skin Care, น้ำหอม เป็นต้น ในปีหนึ่ง ๆ ปริมาณการใช้เครื่องสำอางนับเป็นมูลค่ามหาศาล และอุตสาหกรรมเครื่องสำอางได้เจริญก้าวหน้าและขยายตัวเพิ่มมากขึ้น โดยในปี พ.ศ. 2542 มีมูลค่าประมาณ 2 หมื่นล้านบาท (ศูนย์วิจัยกสิกรไทย, 2542) นับเป็นธุรกิจประเภทหนึ่งที่มีอัตราการเติบโตที่สูง ดังนั้นตลาดเครื่องสำอางจึงเป็นตลาดที่เริ่มได้รับความสนใจจากผู้ประกอบการมากขึ้น แต่ในปัจจุบันเครื่องสำอางเป็นส่วนหนึ่งที่สร้างปัญหาให้กับผู้บริโภคและการกำกับดูแลของรัฐมากพอสมควร โดยอาศัยกลยุทธ์ของการเป็นเครื่องสำอาง หลีกเลี่ยงการเป็นยาที่จะต้องควบคุมกำกับอย่างเข้มงวด มีการใช้ส่วนผสมใหม่ ๆ อ้างสรรพคุณของผลิตภัณฑ์ การให้ข้อมูลผลิตภัณฑ์ทั้งเรื่องของฉลาก และการโฆษณาที่ก้าวล่วงไปในความเป็นยา ทำให้ผู้บริโภคคาดหวังในสรรพคุณที่เกินความเป็นจริง และมองข้ามหลักของความปลอดภัย ปัญหาดังกล่าวนับวันยิ่งทวีความรุนแรงมากขึ้น จึงเป็นสาเหตุให้ผู้บริโภคเปลี่ยนมาสนใจเครื่องสำอางจากธรรมชาติและสมุนไพรมากยิ่งขึ้น ทั้งนี้เพื่อความสวยงามและการมีสุขภาพที่ดีควบคู่กันไป ซึ่งสอดคล้องกับแนวโน้มกระแสอนุรักษ์ธรรมชาติที่เป็นไปอย่างต่อเนื่องในปัจจุบัน ส่งผลให้ผู้บริโภคเริ่มเอาใจใส่สภาวะแวดล้อมรอบ ๆ ตัวมากขึ้น ขณะเดียวกันได้เริ่มให้ความสนใจกับสุขภาพของตนเอง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

มากขึ้นเช่นกัน จึงทำให้การตัดสินใจเลือกซื้อสินค้าของผู้บริโภคเริ่มเปลี่ยนแปลงไป กล่าวคือนอกจากจะพิจารณาจากปัจจัยด้านคุณภาพและราคาสินค้าแล้ว ยังจะพิจารณาถึงผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมของสินค้านั้น ๆ ต่อตนเองและสภาพแวดล้อมด้วย ทำให้สินค้าที่มีแนวคิดจากธรรมชาติขยายตัวอย่างรวดเร็ว หนึ่งในสินค้าที่มีแนวคิดดังกล่าว คือ เครื่องสำอางจากสมุนไพรไทย ซึ่งได้ขยายตัวทั้งด้านผู้ประกอบการและผู้บริโภค ส่งผลให้ในปี พ.ศ. 2545 ตลาดเครื่องสำอางสกัดจากธรรมชาติมีมูลค่าการตลาดสูงถึง 2,000 ล้านบาท โดยมีอัตราการขยายตัวสูงถึงร้อยละ 30 และมีแนวโน้มการส่งออกเพิ่มขึ้นทุกปี จากมูลค่าการส่งออกในปี พ.ศ. 2541 จำนวน 4,217.30 ล้านบาท เป็นมูลค่า 9,163.44 ล้านบาท ในปี พ.ศ. 2544 (กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์, 2545)

จากมูลค่าการตลาดโดยรวมและอัตราการขยายตัวที่เพิ่มมากขึ้นทุกปี สามารถกล่าวได้ว่าตลาดเครื่องสำอางจากสมุนไพรไทย เป็นตลาดที่ศักยภาพในการเติบโตอย่างต่อเนื่อง ทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยทั่วไปผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางจะเติบโตประมาณร้อยละ 10 ต่อปี แต่สำหรับเครื่องสำอางจากสมุนไพรไทยมีอัตราการเติบโตสูงกว่าเครื่องสำอางทั่วไป คือมีการเติบโตเฉลี่ยถึงร้อยละ 25 ต่อปี (ศูนย์วิจัยกสิกรไทย จำกัด, 2546) เนื่องจากแรงบันดาลใจและแรงผลักดันของผู้บริโภคที่มีความต้องการใช้สินค้าที่มีส่วนผสมของสมุนไพรมากขึ้น ผู้บริโภคส่วนใหญ่มั่นใจถึงความปลอดภัยและประโยชน์ที่จะได้รับจากพืชสมุนไพรมากกว่าที่จะใช้ส่วนผสมที่สกัดได้จากสัตว์ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง “สมุนไพรของไทย” ซึ่งมีอยู่หลากหลายชนิดและมีสรรพคุณไม่ด้อยไปกว่าสมุนไพรของต่างประเทศ ทั้งยังมีความเหมาะสมกับผิวพรรณของผู้บริโภคคนไทย ดังนั้นสารสกัดที่ได้จากพืชสมุนไพรไทยชนิดต่าง ๆ จึงได้รับความนิยมมากขึ้นเรื่อย ๆ ซึ่งเป็นทางเลือกของการดูแลสุขภาพที่ได้รับทั้งประโยชน์และความปลอดภัย

จากเหตุผลข้างต้นจะเห็นได้ว่าเครื่องสำอางจากสมุนไพรไทย กำลังได้รับความนิยมและเริ่มมีการแข่งขันกันมากขึ้น ทำให้มีความสนใจศึกษาถึงกลยุทธ์การตลาดของเครื่องสำอางสมุนไพรไทย เพื่อสามารถนำผลการศึกษามาเป็นแนวทางแก่ผู้ประกอบการธุรกิจเครื่องสำอางสมุนไพรไทย ในการวางแผนการตลาดและพัฒนากลยุทธ์ให้สอดคล้องกับแนวโน้ม โอกาสทางธุรกิจ และความต้องการของผู้บริโภค

## วัตถุประสงค์ของการศึกษา

1. เพื่อศึกษากลยุทธ์การตลาดของเครื่องสำอางจากสมุนไพรไทย
2. เพื่อศึกษาจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และข้อจำกัดทางการตลาด ของเครื่องสำอางจากสมุนไพรไทย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

ทราบถึงกลยุทธ์การตลาดในส่วนของผลิตภัณฑ์ (Product) ราคา (Price) ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place) และการส่งเสริมการตลาด (Promotion) ของเครื่องสำอางจากสมุนไพรไทย นอกจากนี้ยังทราบถึงจุดแข็ง (Strength) จุดอ่อน (Weakness) โอกาส (Opportunity) และอุปสรรค (Threat) ทางการตลาดของเครื่องสำอางจากสมุนไพรไทย รวมทั้งเป็นข้อมูลให้กับหน่วยงานองค์การรัฐบาลที่เกี่ยวข้องในการสนับสนุน ส่งเสริม ควบคุมการผลิตผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางสมุนไพรไทย ได้แก่ สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา สถาบันการแพทย์แผนไทย กระทรวงสาธารณสุข กระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี กรมส่งเสริมการส่งออก กรมส่งเสริมการเกษตร เป็นต้น ตลอดจนเป็นข้อมูลให้กับผู้ประกอบการธุรกิจเครื่องสำอางสมุนไพรไทย ได้นำไปประยุกต์ ปรับปรุง และพัฒนารูปแบบของกลยุทธ์การตลาดให้สอดคล้องกับแนวโน้มและโอกาสทางธุรกิจ และที่สำคัญคือเป็นข้อมูลสำหรับผู้บริโภคในการตัดสินใจเลือกซื้อผลิตภัณฑ์ที่ได้คุณภาพ โดยไม่ถูกเอาเปรียบจากผู้ประกอบการ

## ขอบเขตการศึกษา

1. ศึกษาเฉพาะเครื่องสำอางจากสมุนไพรไทย ในที่นี้ศึกษาเฉพาะกรณีบริษัท พลิต แอนด์ แพลน โฮลดิ้ง จำกัด ผู้ผลิตเครื่องสำอางจากสมุนไพรไทย ตรา “เบลล่า นีน่า” และชมรมสมุนไพรปัญจะศรี ผู้ผลิตเครื่องสำอางจากสมุนไพรไทย ตรา “ปัญจะศรี” เนื่องจากเป็นเครื่องสำอางจากสมุนไพรไทยผลิตโดยผู้ประกอบการชาวไทย และกำลังได้รับความนิยมอย่างสูงจากผู้บริโภค รวมทั้งยังเป็นผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางที่ผลิตจากสมุนไพรไทยเป็นหลัก

2. ศึกษากลยุทธ์การตลาดของเครื่องสำอางสมุนไพรไทย ที่ดำเนินการในช่วงเดือนตุลาคม 2546 – กันยายน 2547

## นิยามศัพท์

“เครื่องสำอางสมุนไพร” หมายถึง เครื่องสำอางที่มีส่วนผสมของสารที่ได้จากสมุนไพร หรือสารสกัดจากธรรมชาติ แบ่งออกเป็น 3 กลุ่มใหญ่ ๆ คือ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

1. เครื่องสำอางที่มีส่วนผสมของสมุนไพรล้วน ๆ ส่วนใหญ่เป็นเครื่องสำอางที่ได้จากพืชและวัตถุดิบที่เกิดขึ้นตามธรรมชาตินำมาบดผสมกัน มักจำหน่ายในรูปแบบลักษณะเป็นผง เช่น ผงขมิ้น เป็นต้น
2. เครื่องสำอางที่มีส่วนผสมของสมุนไพรบางส่วน ส่วนใหญ่เป็นเครื่องสำอางที่ผลิตตามกรรมวิธีใหม่ โดยมีเคมีภัณฑ์เป็นส่วนผสม และเติมสมุนไพรหรือวัตถุดิบจากธรรมชาติลงไปเป็นสารสำคัญ เช่น แชมพูผสมว่านหางจระเข้ เป็นต้น
3. เครื่องสำอางที่มีส่วนผสมของสารสกัดจากสมุนไพร หรือสารที่ได้จากธรรมชาติ เช่น การผสมน้ำมันหอมระเหยชนิดต่าง ๆ ลงในเครื่องสำอาง เช่น เครื่องสำอางที่มีส่วนผสมของสารสกัดจากมะขามหรือขิง เป็นต้น

“กลยุทธ์การตลาด” หมายถึง การนำส่วนประสมทางการตลาด (Marketing Mix) เป็นเครื่องมือในการวางแผนทางการตลาด ได้แก่ กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ (Product) กลยุทธ์ด้านราคา (Price) กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place) และกลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาด (Promotion)

### การทบทวนเอกสารที่เกี่ยวข้อง

เสาวนีย์ (2542) ศึกษาปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการบริโภคเครื่องสำอางของนิสิต นักศึกษามหาวิทยาลัยของรัฐในกรุงเทพมหานคร สรุปได้ว่า นิสิตนักศึกษาส่วนใหญ่ใช้ยาสระผมในกลุ่มเครื่องสำอางเกี่ยวกับเส้นผม ใช้ยาสีฟันในกลุ่มเครื่องสำอางที่ใช้กับใบหน้าและช่องปาก ใช้ผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดผิวกาย โดยส่วนใหญ่ซื้อจากห้างสรรพสินค้าและจะไปกับเพื่อน ซื้อเครื่องสำอางเฉลี่ย 1-3 เดือนต่อครั้ง ค่าใช้จ่ายครั้งละ 200-600 บาท แหล่งข้อมูลที่ได้รับเกี่ยวกับเครื่องสำอางคือ บทความในโทรทัศน์และวิทยุ ส่วนใหญ่ไม่แพ้เครื่องสำอาง ในกลุ่มที่แพ้จะเลิกใช้เครื่องสำอางตรายี่ห้อนั้นอย่างถาวร

มานีสิงค์ (2542) ศึกษาเรื่องตลาดอุตสาหกรรมเครื่องสำอางสมุนไพรไทยตามทัศนะของผู้บริโภค มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาพฤติกรรมและทัศนคติของผู้บริโภคที่มีต่อเครื่องสำอางสมุนไพรไทย และเปรียบเทียบทัศนคติที่มีต่อส่วนประสมทางการตลาดเครื่องสำอางสมุนไพรไทย พบว่าประเภทเครื่องสำอางสมุนไพรไทยที่นิยมใช้กันมากที่สุด คือ แชมพูสระผม สาเหตุที่ใช้เครื่องสำอางสมุนไพรไทยคือ ต้องการทดลองใช้ ส่วนใหญ่ใช้มาแล้ว 1-3 ปี มักตัดสินใจซื้อด้วยตนเองและซื้อไปใช้เอง โดยเน้นคุณภาพของสินค้าเป็นสำคัญ ครั้งแรกที่สนใจซื้อเนื่องมาจากคำแนะนำของเพื่อน และจะอ่านสรรพคุณจากฉลากสินค้าเสมอ มีความนิยมในสื่อโฆษณาเครื่องสำอางสมุนไพรไทยที่เผยแพร่ทางโทรทัศน์ แต่มีผลต่อการ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตัดสินใจซื้อเพียงเล็กน้อย แหล่งที่ซื้อส่วนใหญ่เป็นร้านจำหน่ายผลิตภัณฑ์ปลอดสารพิษและร้านสินค้าจากธรรมชาติ

ศูนย์วิจัยกสิกรรมไทย จำกัด (2546) กล่าวว่า ในอดีตการใช้สมุนไพรไทยเป็นการใช้แบบพื้นบ้าน และใช้ตามคำบอกเล่าโดยปราศจากการวิจัย มีวิธีการเตรียมอย่างง่าย ๆ ควบคุมปัจจุบันการทำวิจัยอย่างถี่ถ้วนและครบวงจรยังมีไม่มากนักสำหรับเครื่องสำอางสมุนไพรไทย ทั้งนี้เนื่องจากองค์ประกอบทางเคมีซึ่งเป็นสาระสำคัญในสมุนไพรแต่ละชนิดมีมากและหลากหลาย บางชนิดไม่สามารถวิเคราะห์ได้โดยวิธีทางเคมี จึงยังไม่ทราบองค์ประกอบทางเคมีของพืชสมุนไพรหลายชนิด นอกจากนี้สารสกัดจากสมุนไพรมักมีปัญหาเรื่องความคงตัวในสภาพแวดล้อมของความเป็นกรด-ด่าง และอุณหภูมิแตกต่างกัน ทำให้สารสกัดเหล่านี้ไม่คงตัวในผลิตภัณฑ์และมีอายุสั้น สังเกตได้จากสีของเนื้อครีมมักจะออกนวลหรือมีสีเหลืองน้ำตาล ทำให้มีประสิทธิภาพต่อผิวหนังลดลง ดังนั้นจะพบว่าสารสกัดสมุนไพรที่ผสมลงในผลิตภัณฑ์เครื่องสำอาง หากไม่ได้รับการพัฒนาตัวรับให้ดีจะทำให้ผู้บริโภคได้รับประโยชน์จากสารสกัดน้อยลง

ทูลุมุมแพทย์แผนไทยและสมุนไพรแห่งชาติ (2546) กล่าวว่า ปัจจุบันธุรกิจเครื่องสำอางมีมูลค่าไม่น้อยกว่าธุรกิจด้านอื่น ๆ ทั้งยังมีการแข่งขันกันในระดับสูง สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (อย.) จึงมีมาตรการส่งเสริมและสนับสนุนอุตสาหกรรมเครื่องสำอางในประเทศไทยให้มีความสามารถผลิตเครื่องสำอางที่มีคุณภาพดี เป็นที่ยอมรับในตลาดโลก เพื่อส่งออกเป็นการสร้างรายได้เข้าประเทศ และให้คนไทยได้มีโอกาสดูใช้เครื่องสำอางสมุนไพรที่มีคุณภาพดี นอกจากนี้ อย. ยังมีบทบาทในการสำรวจข้อมูลสภาพปัญหาและศึกษาวิจัยเครื่องสำอางสมุนไพร แต่ส่วนใหญ่เน้นในเรื่องความปลอดภัย คือ ศึกษาการปนเปื้อนของโลหะหนักและจุลินทรีย์ในยาสีฟันชนิดผง และเครื่องสำอางที่มีส่วนผสมของสารสกัดจากธรรมชาติที่ใช้กับใบหน้า ข้อสรุปที่สำคัญคือ แหล่งผลิตเครื่องสำอางสมุนไพรส่วนใหญ่เป็นอุตสาหกรรมในครัวเรือนมีจำนวนน้อยที่จัดเป็นอุตสาหกรรมขนาดย่อมและผลิตเพื่อการส่งออก แนวทางปฏิบัติของ อย. คือ แหล่งใดที่มีปัญหาเรื่องคุณภาพมาตรฐานของผลิตภัณฑ์ เช่น การปนเปื้อนของโลหะหนักหรือจุลินทรีย์ เจ้าหน้าที่ของ อย. จะเข้าไปมีส่วนร่วมค้นหาสาเหตุของปัญหาและหาแนวทางแก้ไข ซึ่งพบว่าส่วนใหญ่จะต้องปรับปรุงในเรื่องของสุขลักษณะที่ดีในการผลิต

ดวงแก้ว (2546) ปัจจุบันทั่วโลกกำลังสนใจในเรื่องการศึกษาวิจัยในทางการเกษตรเชื่อมโยงมาสู่ธุรกิจความงาม โดยนำคุณสมบัติเด่นของพืชออกมาใช้ประโยชน์ทางด้านความงาม เช่น เมล็ดทานตะวัน ซึ่งมีคุณสมบัติพิเศษมากมายทั้งโปรตีนและวิตามินต่าง ๆ โดยเฉพาะวิตามินอี ที่มีอยู่เป็นจำนวนมาก ช่วยบำรุงผิวพรรณ อีกทั้งกรดไขมันไม่อิ่มตัว ไม่ทำให้เกิดกลิ่นหืน จึงเหมาะนำมาทำเครื่องสำอาง เป็นพืช

เศรษฐกิจที่เกษตรกรให้ความสนใจนำมาปลูกกันมากจนเมล็ดพันธุ์ขาดแคลน ด้วยเหตุนี้หลายประเทศจึงศึกษาการใช้ประโยชน์สารสกัดจากน้ำมันเมล็ดทานตะวัน หนึ่งในนั้นมีบริษัทชั้นนำอย่าง SEDERMA ประเทศฝรั่งเศสร่วมอยู่ด้วย พบว่าสารสกัดดังกล่าวนอกจากจะช่วยบำรุงผิวพรรณแล้วยังนำมาใช้บำรุงและรักษาเส้นผมได้ด้วย โดยจะช่วยกำจัดอนุมูลอิสระที่มีผลเสียต่อเส้นผม ปกป้องเส้นผมจากรังสี UVA และ UVB จากแสงแดด จากการค้นพบดังกล่าวทำให้ทีมวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์จากสารสกัดน้ำมันเมล็ดทานตะวันของไทย ได้นำมาปรับประยุกต์ใช้เป็นส่วนผสมในผลิตภัณฑ์ดูแลสุขภาพผม ซึ่งพบว่าสามารถใช้ได้ผลดีจริงอย่างไม่น่าเชื่อ ซึ่งสถาบันออกแบบ ดูแล และรับปรึกษาปัญหาเส้นผมแฮร์พอท ได้นำผลิตภัณฑ์ที่สกัดจากเมล็ดทานตะวันฝีมือคนไทยมาใช้กับลูกค้าของสถาบัน โดยเฉพาะครีมหมักผมและอาหารผม พบว่าครีมหมักผมสามารถนอมสีผมและฟื้นฟูสภาพผมที่เคยแห้งเสียจากการทำสีผมให้กลับมานุ่มชุ่มชื้นมีชีวิตชีวาได้จริง เช่นเดียวกับอาหารผมที่ใช้โปรตีนสกัดจากเมล็ดทานตะวันเข้าไปช่วยบำรุงขดเซย์โปรตีนซึ่งเป็นองค์ประกอบสำคัญของเส้นผมที่ถูกทำลายไปให้กลับมาแข็งแรงขึ้นได้

เพ็ญพิชญา (2546) เมื่อพืชสมุนไพรเริ่มเข้ามาเป็นส่วนหนึ่งในชีวิตความเป็นอยู่ของผู้คนในสังคมยุคปัจจุบัน สินค้าหลายอย่างจึงนิยมนำสมุนไพรซึ่งหาได้ง่ายในบ้านเรามาเป็นส่วนผสมในการผลิตการแปรรูป เพื่อดึงดูดความสนใจจากผู้บริโภค โดยเฉพาะกลุ่มแม่บ้านหรือกลุ่มชุมชนต่าง ๆ ต่างนำวัตถุดิบที่มีอยู่ในประเทศไทยมาแปรรูป เพราะหาได้ง่าย ต้นทุนไม่สูง เช่น สับประรด เมื่อนำมาหมัก ผสมสารลดแรงตึงผิว จะสามารถนำมาใช้ซักผ้าได้อย่างสะอาด ซึ่งสิ่งเหล่านี้เกิดจากภูมิปัญญาพื้นบ้านของบรรพบุรุษไทยทั้งสิ้น ส่วนมะเขือเทศสามารถนำมาทำสบู่ก้อน อีกทั้งยังสามารถนำมาทำเป็นสบู่เหลวชีวภาพอีกด้วย เพื่อให้เป็นอีกทางเลือกหนึ่งสำหรับผู้รักสุขภาพ ที่ในแต่ละวันหลีกเลี่ยงฝุ่นควัน สารเคมี และมลพิษรอบ ๆ ตัวไม่พ้น การใช้สบู่เหลวชีวภาพ จะช่วยให้ผิวนวลสวย ลดริ้วรอยก่อนวัย บำรุงผิวให้ผ่องนวลเนียน เก๋เลี้ยงกลา เสมือนหนึ่งเป็นกาอให้อาหารผิว

พิมลพรรณ (2547) ได้กล่าวถึงผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับการดูแลผิวหนึ่ง โดยเฉพาะอย่างยิ่งเครื่องสำอางซึ่งมีการเจริญเติบโตอย่างต่อเนื่องทั้งต่างประเทศและในประเทศ แต่สำหรับผลิตภัณฑ์ธรรมชาติอันหมายถึงการมีส่วนผสมของสมุนไพรสกัด จากการสำรวจตลาดโดยนักการตลาดพบว่าจะมีการเติบโตถึงร้อยละ 25 ต่อปีในปัจจุบัน และอย่างน้อยอีก 5 ปีต่อไปข้างหน้า ทั้งนี้เนื่องมาจากแรงบันดาลใจและแรงผลักดันของผู้บริโภค ที่มีความต้องการใช้สินค้าที่มีส่วนผสมของสมุนไพรมากขึ้น อย่างไรก็ตามสารสกัดสมุนไพรส่วนใหญ่ มักมีปัญหาเรื่องความคงตัวในสภาวะแวดล้อมของความเป็นกรด-ด่าง และอุณหภูมิที่แตกต่างกันทำให้สารสกัดสมุนไพรเหล่านี้ไม่คงตัวในผลิตภัณฑ์และมีอายุสั้น สังเกตได้ เช่น สีของเนื้อครีมมักจะออกนวลหรือเหลืองน้ำตาล ทำให้ประสิทธิภาพต่อผิวหนังลดลง ก่อนซื้อจึงควรสังเกต

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ให้ดี ในแง่ของประสิทธิภาพนั้นมักจะขึ้นอยู่กับองค์ประกอบในตำรับ โดยทั่วไปผิวน้ำหนึ่งคนเราจะทำหน้าที่ปกป้องกันไม่ให้สารทุกชนิดแทรกซึมเข้าสู่ผิวน้ำได้โดยง่าย ดังนั้นจะพบว่าสารสกัดสมุนไพรที่ถูกผสมผสมลงในผลิตภัณฑ์เครื่องสำอาง หากไม่ได้รับการพัฒนาตำรับให้ดีจะมีประโยชน์น้อยต่อผู้บริโภค ประสิทธิภาพของผลิตภัณฑ์ที่มีส่วนผสมของสารสกัดสมุนไพรอีกประการหนึ่งที่สำคัญคือ ความเข้มข้นของสารสกัด หากความเข้มข้นต่ำเปอร์เซ็นต์ของสารสำคัญที่ออกฤทธิ์มีน้อยไม่เพียงพอต่อการทำหน้าที่ จึงไม่เกิดประโยชน์ต่อผิวน้ำ ดังนั้นจะพบว่าเลือกซื้อสินค้ากลุ่มนี้ จำเป็นต้องพิจารณาให้ถี่ถ้วนถี่ เพราะไม่ใช่สินค้าสมุนไพรทุกชนิดจะดีไปหมด

## วิธีการศึกษา

### การเก็บรวบรวมข้อมูล

1. ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) ประกอบด้วยข้อเท็จจริงและความคิดเห็นจากการสัมภาษณ์แบบเชิงลึก (Deep Interview) จากผู้ประกอบการ รวมทั้งผู้ที่หน้าที่เกี่ยวข้องกับการกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาด โอกาส และข้อจำกัดของเครื่องสำอางสมุนไพรไทย

1.1 เครื่องมือสำหรับการเก็บรวบรวมข้อมูล ประกอบด้วยแบบสัมภาษณ์ที่มีเค้าโครงล่วงหน้า (Structure Interview Schedule)

1.2 ประชากร คือ จากผู้ประกอบการเครื่องสำอางสมุนไพรไทย ในการศึกษาครั้งนี้ศึกษาเฉพาะกรณีบริษัท พลัส แอนด์ แพลน โฮลดิ้ง จำกัด ผู้ผลิตเครื่องสำอางจากสมุนไพรไทย ตรา "เบลล่า นีน่า" และชมรมสมุนไพรปัญญาะศรี ผู้ผลิตเครื่องสำอางสมุนไพรไทยตรา "ปัญญาะศรี"

2. ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) ประกอบด้วยข้อมูลที่รวบรวมจากบทความ งานวิจัย ในวารสาร หนังสือพิมพ์ และเอกสารจากหน่วยงานต่าง ๆ ที่พิมพ์เผยแพร่ รวมทั้งข้อมูลจากอินเทอร์เน็ต

### การวิเคราะห์ข้อมูล

นำข้อมูลที่รวบรวมได้มาวิเคราะห์ในเชิงพรรณนา (Descriptive Analysis) โดยในส่วนของ การวิเคราะห์กลยุทธ์การตลาด จะใช้หลักการของเครื่องมือส่วนประสมทางการตลาด ได้แก่ กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ (Product) กลยุทธ์ด้านราคา (Price) กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place) และกลยุทธ์ด้านส่งเสริมการตลาด (Promotion)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สำหรับการวิเคราะห์จุดแข็ง (Strength) จุดอ่อน (Weakness) โอกาส (Opportunity) และ อุปสรรค (Threat) ทางการตลาด จะวิเคราะห์โดยใช้สิ่งแวดล้อมทางการตลาด (Marketing Environment) ในส่วนของสิ่งแวดล้อมภายใน (Internal Environment) และสิ่งแวดล้อมภายนอก (External Environment) ทั้งที่เป็นสิ่งแวดล้อมจุลภาค (Micro - Environment) และสิ่งแวดล้อมมหภาค (Macro - Environment)



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## บทที่ 2

# ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับสมุนไพรและผลิตภัณฑ์จากสมุนไพร

### สารประกอบทางเคมีของเภสัชวิทยาของพืชสมุนไพร

ตามทัศนะของวงการวิทยาศาสตร์สมัยใหม่เชื่อว่า ในพืชสมุนไพรซึ่งเป็นสิ่งที่ใช้เป็นยารักษาโรคมานาน จะประกอบด้วยสารประกอบทางเคมีหลายชนิด โดยแต่ละส่วนของพืชสมุนไพรที่มีสารประกอบที่แตกต่างกัน สารเหล่านี้เป็นตัวกำหนดสรรพคุณของพืชสมุนไพร ชนิดและปริมาณของสารจะแปรไปตามชนิดของพันธุ์สมุนไพร สภาพแวดล้อมที่ปลูก และช่วงเวลาที่เกี่ยวข้องกับพืชสมุนไพร นักวิทยาศาสตร์ได้นำความรู้ และวิธีการทางเคมีมาค้นคว้าวิจัยสารเคมีที่มีฤทธิ์ในพืชสมุนไพร ทำให้ทราบรายละเอียดเกี่ยวกับโครงสร้าง ลักษณะ วิธีการสกัด การจำแนกและการตรวจสอบสารเหล่านั้น นอกจากนี้ยังใช้ขบวนการทางวิทยาศาสตร์มาค้นคว้าสมุนไพรด้านเภสัชวิทยา พิษวิทยา การพัฒนารูปแบบยา การทดสอบทางเภสัชศาสตร์ และการวิจัยทางคลินิกอีกด้วย ทั้งนี้เพื่อให้ได้ยาที่มีประสิทธิภาพและความปลอดภัยในการรักษาโรค

สารประกอบทางเคมีในพืชสมุนไพร จำแนกได้เป็น 2 พวกใหญ่ ๆ คือ

1. Primary Metabolite เป็นสารที่มีอยู่ในพืชชั้นสูงทั่วไป พบในพืชทุกชนิด เป็นผลิตภัณฑ์ได้จากกระบวนการสังเคราะห์แสง (Photosynthesis) เช่น คาร์โบไฮเดรต ไขมัน โปรตีน เม็ดสี (Pigment) เป็นต้น

2. Secondary Metabolite เป็นสารประกอบที่มีลักษณะค่อนข้างพิเศษ พบต่างกันในแต่ละชนิด คาดหมายว่าเกิดจากขบวนการชีวสังเคราะห์ (Biosynthesis) ที่มีเอนไซม์ (Enzyme) เข้าร่วม สารประกอบประเภทนี้มีแอลคาลอยด์ (Alkaloid) แอนทราควิโนน (Anthraquinone) น้ำมันหอมระเหย (Essential Oil) เป็นต้น ส่วนใหญ่สารพวก Secondary Metabolite จะมีสรรพคุณทางยา แต่มีได้แน่นอนตายตัวเสมอไป จากการวิจัยที่ผ่านมาพบว่าสารพวก Primary Metabolite บางตัวสามารถออกฤทธิ์ในการรักษาโรคได้เช่นกัน และยังมีข้อสังเกตอีกว่าสารประกอบที่มีฤทธิ์ทางยาในพืชสมุนไพรชนิดหนึ่งอาจมีได้มากกว่า 1 สาร ดังนั้นจึงจำเป็นต้องมีความเข้าใจที่ถ่องแท้จึงจะสามารถสกัดสารที่มีฤทธิ์ทางยามาใช้ประโยชน์ได้

สารประกอบในพืชสมุนไพรมีมากมายหลายชนิด ในที่นี้จะกล่าวถึงบางชนิดที่สำคัญโดยแบ่งเป็น 7 กลุ่ม ดังนี้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

1. คาร์โบไฮเดรต (Carbohydrates) เป็นสารอินทรีย์ที่ประกอบด้วยคาร์บอน ไฮโดรเจน และออกซิเจน คาร์โบไฮเดรตเป็นกลุ่มสารที่พบมากทั้งในพืชและสัตว์ ซึ่งสารที่เป็นคาร์โบไฮเดรต เช่น แป้ง น้ำตาล (Gum) วุ้น (Agar) เพคติน (Pectin) เป็นต้น

2. ไลปิด (Lipids) เป็นสารที่ไม่ละลายน้ำ แต่ละลายในตัวทำละลายอินทรีย์ (Organic Solvent) แบ่งออกได้ 3 กลุ่ม คือ น้ำมัน ไขมัน และซีผึ้ง เมื่อทำปฏิกิริยากับต่างจะกลายเป็นสบู่ น้ำมันในพืชหลายชนิดเป็นยาสมุนไพร เช่น น้ำมันละหุ่ง น้ำมันมะพร้าว เป็นต้น

3. น้ำมันหอมระเหย (Volatile Oil หรือ Essential Oil) เป็นสารที่พบมากในพืชเขตร้อน มีลักษณะเป็นน้ำมัน มีกลิ่นและรสเฉพาะตัว ระเหยได้ง่ายในอุณหภูมิธรรมดา เบากว่าน้ำหรือหนักกว่าน้ำก็ได้ สามารถสกัดออกมาจากส่วนของพืชได้ โดยวิธีกลั่นด้วยไอน้ำ (Stream Distillation) หรือการบีบ (Expression) หรือใช้ตัวทำละลายสกัดออกมา ประโยชน์ของน้ำมันหอมระเหยคือเป็นตัวแต่งกลิ่นในอุตสาหกรรมเครื่องสำอาง และสมุนไพรมีประโยชน์ด้านขับลม ฆ่าเชื้อโรค พืชสมุนไพรที่มีน้ำมันหอมระเหย ได้แก่ กระเทียม ขิง ขมิ้น ไพร มะกรูด ตะไคร้ กานพลู อบเชย เป็นต้น

4. เรซินและบาล์ม (Resin and Balsams) เป็นสารอินทรีย์หรือสารผสมประเภทโพลีเมอร์ มีรูปร่างไม่แน่นอน ส่วนใหญ่จะเปราะแตกง่าย บางชนิดจะนิ่มไม่ละลายน้ำ แต่ละลายในตัวทำอินทรีย์ เมื่อเผาไฟจะหลอมเหลวได้สารที่ใส ชื่น และเหนียว เช่น ชันสน เป็นต้น

5. แอลคาลอยด์ (Alkaloids) เป็นสารอินทรีย์ที่มีไนโตรเจนเป็นส่วนประกอบ (Organic Nitrogenous Compound) มักพบในพืชชั้นสูง มีสูตรโครงสร้างซับซ้อนและแตกต่างกันมากมาย ปัจจุบันพบ Alkaloids มากกว่า 5,000 ชนิด คุณสมบัติของ Alkaloids คือ ส่วนใหญ่มีรสขม ไม่ละลายน้ำ ละลายได้ในสารละลายอินทรีย์ (Organic Solvent) มีฤทธิ์เป็นด่าง มีประโยชน์ในการรักษาโรคอย่างกว้างขวาง เช่น ใช้เป็นยาระงับปวด ยาชาเฉพาะที่ ยาแก้ไอ ยาแก้หอบหืด ยารักษาแผลในกระเพาะ ลำไส้ ยาลดความดันโลหิต ยาควบคุมการเต้นของหัวใจ เป็นต้น พืชสมุนไพรที่มี Alkaloids ในปริมาณสูง ได้แก่ หมาก ลำไย ชิงโคนา ทองตั้ง ระย่อม ยาสูบ กลอย ผื่น แผลงใจ เป็นต้น

6. กลัยโคไซด์ (Glycosides) เป็นสารประกอบอินทรีย์ที่เกิดจาก Aglycone (หรือ Genin) จับกับส่วนที่เป็นน้ำตาล ละลายน้ำได้ดี โครงสร้างของ Aglycone มีความแตกต่างกันหลายแบบ จึงทำให้ประเภทและสรรพคุณทางเภสัชวิทยาของ Glycosides มีหลายชนิด ใช้เป็นยาที่มีประโยชน์ และสารพิษที่เป็นโทษต่อร่างกาย Glycosides จำแนกตามสูตรโครงสร้างของ Aglycone ได้หลายประเภทคือ

6.1 คาร์ดิแอก กลัยโคไซด์ (Cardiac Glycosides) มีฤทธิ์ต่อระบบกล้ามเนื้อหัวใจ และระบบการไหลเวียนของโลหิต เช่น Oleandrin ที่ได้จากใบยี่โถ เป็นต้น

6.2 แอนทราควิโนน กลัยโคไซด์ (Antraquinone Glycosides) มีฤทธิ์เป็นยาระบาย ยาฆ่าเชื้อ และสีย้อม พบได้ในใบมะขามแขก ใบขี้เหล็ก ใบชุมเห็ดเทศ ใบว่านหางจระเข้

6.3 ซาโปนิน กลัยโคไซด์ (Saponin Glycosides) เป็นกลุ่มสารที่มีคุณสมบัติเกิดฟองเมื่อเขย่ากับน้ำ พบได้ในลูกประคำดีควาย เป็นต้น

6.4 ไชยานินเจนเนติก กลัยโคไซด์ (Cyanogenetic Glycosides) สารกลุ่มนี้เมื่อถูกย่อยจะได้สารจำพวกไซยาไนด์ พบได้ในรากมันสำปะหลัง ผักสะตอ ผักหนาม ผักเดียนผี กระเบา น้ำ เป็นต้น

6.5 ไอโซไทโอไซยาเนท กลัยโคไซด์ (Isothiocyanate Glycosides) มีส่วนของ Aglycone เป็นสารจำพวก Isothiocyanate

6.6 แอนโทไซยานิน (Anthocyanin) เป็นสารสีที่พบในหลายส่วนของพืช ส่วนใหญ่จะมีสีออกปาสเทลแดง เหลือง ม่วง น้ำเงิน เช่น ดอกอัญชัน เป็นต้น

6.7 แอลกอฮอล์ิก กลัยโคไซด์ (Alcoholic Glycosides) มี Aglycone เป็นแอลกอฮอล์

7. แทนนิน (Tannins) เป็นสารที่พบได้ในพืชหลายชนิด มีโมเลกุลขนาดใหญ่และโครงสร้างซับซ้อน มีสถานะเป็นกรดอ่อน รสฝาด แทนนินใช้เป็นยาฝาดสมาน ยาแก้ท้องเสีย ช่วยรักษาแผลไฟไหม้ และใช้ประโยชน์ในอุตสาหกรรมฟอกหนัง กรณีที่รับประทานแทนนินเป็นประจำอาจทำให้เกิดมะเร็งได้ สมุนไพรที่มีแทนนินคือ เปลือกทับทิม เปลือกอบเชย ใบฝรั่ง ใบ/เปลือกสีเสียด ใบชา เป็นต้น

## ประโยชน์และโทษจากสมุนไพร

การใช้สมุนไพรมีมาตั้งแต่โบราณและมีการศึกษาค้นคว้าอย่างต่อเนื่องจนถึงปัจจุบัน โดยเฉพาะการแพทย์ไทยแผนโบราณ ถ้าจะกล่าวถึงประโยชน์ของสมุนไพร ปัจจุบันมียาอยู่จำนวนน้อยที่ได้มาจากสมุนไพรโดยตรง เช่น ยาแก้ปวดแอสไพริน มาจากเปลือกไม้ของพืชชนิดหนึ่ง ยาคาลินิน รักษาโรคมาลาเรีย สกัดจากเปลือกไม้ชินโคนา หรือยาดีจิตลิส รักษาโรคหัวใจล้มเหลว ได้มาจากต้นพ็อกซีโกลฟ เป็นต้น นอกจากนี้ยังมีสมุนไพรไทยอีกหลายชนิดที่นำมาใช้อย่างแพร่หลายทั้งในการผลิตยารักษาโรคและการผลิตเครื่องสำอางสมุนไพร เช่น ว่านหางจระเข้ วัชในใบมีคุณสมบัติรักษาแผล ต่อด้านแบคทีเรีย นิยมใช้รักษาแผลไฟไหม้ น้ำร้อนลวก รักษาแผลเรื้อรัง เป็นต้น มะขามแขก ใช้เป็นยาระบาย มีฤทธิ์กระตุ้นการบีบตัวของลำไส้ใหญ่ ทำให้ถ่ายท้อง กระเทียม มีส่วนของน้ำระเหย ซึ่งมีฤทธิ์ในการลดปริมาณไขมันในผู้ป่วยที่มีคอเลสเตอรอลสูง และอาจช่วยลดความดันโลหิตสูงด้วย

สำหรับอันตรายจากสมุนไพร อาจแบ่งเป็น 3 ประการ คือ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

1. อันตรายที่เกิดจากโรคที่ขาดการรักษา เช่น ความดันโลหิตสูง เบาหวาน ไข้ ซึ่งการแพทย์ปัจจุบันยังไม่สามารถรักษาให้หายขาดได้ การใช้น้ำมันเพื่อบรรเทาอาการและป้องกันโรคแทรกซ้อนที่อาจจะเกิดขึ้น ถ้าไม่เข้าใจและหยุดยา แล้วเปลี่ยนมารักษาด้วยสมุนไพรที่อาจจะไม่มีประสิทธิภาพในการรักษาโรค นอกจากนี้โรคที่เป็นอยู่บางครั้งอาจจะไม่มีอาการเด่นชัด ทำให้เข้าใจผิดคิดว่าโรคหายแล้ว อีกทั้งจะเลยกับการรักษาที่ถูกต้อง นานไปโรคเดิมอาจจะกำเริบ เช่น เป็นความดันโลหิตสูงมาก ๆ ไม่ได้รักษา ทำให้หลอดเลือดแตกในสมองเป็นอัมพฤกษ์หรืออัมพาตได้

2. อันตรายที่เกิดจากสมุนไพรเอง เนื่องจากมีสมุนไพรหลายชนิดที่มีพิษ จากสารเคมีในสมุนไพรเอง เช่น มะเกลือ ที่มีสรรพคุณในการขับถ่ายพยาธิ มีรายงานผู้ป่วยตายอดหลังจากการกินผลมะเกลือแก่ ซึ่งจากการวิจัยพบว่าผลมะเกลือที่แก่มีสารที่เป็นพิษต่อประสาทตาโดยตรง

3. อันตรายจากสารที่เจือปนในสมุนไพร จากการตรวจสอบตัวอย่างสมุนไพรที่มีรายงานว่าพบสารหลายชนิดที่อาจจะมียันตรายเจือปนอยู่ เช่น สารหนู ตะกั่ว ปรอท และสเตียรอยด์

## สรรพคุณ ประโยชน์ และคุณค่าของสมุนไพรไทย

### น้ำมันหอมระเหย

1. น้ำมันหอมระเหย - โรสแมรี่ ช่วยขจัดแบคทีเรีย ขับเชื้อโรค ทำให้สดชื่นแจ่มใส ช่วยให้มีสมาธิและมีกำลังใจ ถ้าใช้ในการนวดจะให้ความอบอุ่น กระตุ้น และปรับตัว เหมาะสำหรับผิวมัน

2. น้ำมันหอมระเหย - ลาเวนเดอร์ ช่วยกำจัดแบคทีเรีย และช่วยกระตุ้นให้ร่างกายขับเชื้อโรคออกไป ทำให้สงบ และผ่อนคลาย ช่วยให้อารมณ์เกิดความสมดุล ถ้าใช้ในการนวดจะช่วยให้ผ่อนคลายสบายและผ่อนคลายกล้ามเนื้อที่ทำงานหนัก ถ้าใช้ผสมกับครีมหรือโลชั่นจะช่วยบำรุงผิวและลดความมันบนใบหน้า และยังช่วยสมานแผลได้อีกด้วย

3. น้ำมันหอมระเหย - คาโมมายล์ ช่วยทำให้ผิวสะอาด ช่วยให้อึดใจแจ่มใส มีสมาธิแว่นแฉ่ ถ้าใช้นวดจะช่วยให้รู้สึกสบายและสงบ เหมาะกับผิวแห้งและธรรมดา ช่วยให้มีผิวหน้ารู้สึกผ่อนคลาย

4. น้ำมันหอมระเหย - ยูคาลิปตัส ช่วยให้หายใจโล่ง ช่วยให้มีสมาธิกระจางปลอดโปร่งและมีสมาธิ มีคุณสมบัติในการขจัดแบคทีเรียอีกด้วย ถ้าใช้นวดจะช่วยให้สดชื่นและฟื้นฟูสมรรถภาพร่างกาย เหมาะกับผิวธรรมดาถึงผิวมัน

5. น้ำมันหอมระเหย - เปปเปอร์มินต์ ช่วยกำจัดแบคทีเรีย ช่วยให้อึดใจแจ่มใส ปลอดโปร่ง ช่วยให้มีสมาธิและมีชีวิตชีวา เหมาะสำหรับผิวมัน ไม่ควรใช้กับผิวที่แพ้ง่าย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

6. น้ำมันหอมระเหย – มะนาว (เลมอน) ช่วยให้สดชื่น แจ่มใส มีสมาธิ ถ้าใช้นวด จะทำให้ระบบไหลเวียนโลหิตดีขึ้น จะช่วยให้รู้สึกร่าเริงและกระตือรือร้น

7. น้ำมันหอมระเหย – เบอร์กามีอท ช่วยดับกลิ่นและให้ความสดชื่น และเสริมสร้างอารมณ์ให้มีทัศนคติในทางบวกมากขึ้น เหมาะสำหรับผิวมัน

8. น้ำมันหอมระเหย – กระดังงา (อีแลงอีแลง) ช่วยให้มั่นใจและจิตใจสงบ ให้ความรู้สึกคลาสสิก ให้ความอบอุ่นและอารมณ์รุ่มรวย ถ้าผสมกับครีมหรือโลชั่นจะช่วยลดความมันบนใบหน้าได้ เหมาะสำหรับผิวทุกประเภท

9. น้ำมันหอมระเหย – มะลิ (จัสมีน) ช่วยให้เกิดความมั่นใจ มองโลกในแง่ดี ช่วยผ่อนคลายและเกิดอารมณ์รัก ใช้ได้กับทุกประเภทผิว และดีมากสำหรับผิวแห้ง

10. สารสกัดจากการบูร ใช้รักษาหนังศีรษะ

11. น้ำมันหอมระเหยจากต้นชา (Tea Tree) ช่วยทำความสะอาดผิว

12. น้ำมันหอมระเหย- ไม้ซีดาร์ ช่วยให้ผู้รู้สึกสงบและผ่อนคลาย

13. น้ำมันหอมระเหยจากส้ม ช่วยให้การเผาผลาญพลังงานเป็นไปตามปกติ ช่วยร่างกายสดชื่น ผ่อนคลายความตึงเครียดจากการทำงานหนักมาทั้งวัน และยังให้ความรู้สึกเข้ายวน

14. น้ำมันหอมระเหยจากองุ่น ช่วยให้อารมณ์แจ่มใส สดชื่น

15. น้ำมันหอมระเหย – เลมอนกราสส์ ช่วยทำความสะอาดผิวได้ดี

16. น้ำมันหอมระเหย – มินต์ ช่วยลดอาการบวมหน้า และช่วยกระตุ้นการไหลเวียนของโลหิตได้ดี

17. สารสกัดจากกำมะถัน ช่วยให้การเผาผลาญพลังงานให้เป็นไปตามปกติ

18. น้ำมันหอมระเหย – ดอกบัว (Lotus Oil) ใช้บำรุงผิว

19. น้ำมันจากผลอะโวคาโด ใช้ผสมครีมบำรุงผิวหน้าและผิวกาย

20. น้ำมันจากจุกข้าวสาลี ใช้ผสมครีมบำรุงผิวหน้าและผิวกาย

นอกจากนี้กลิ่นหอมของสมุนไพรยังให้ความรู้สึกแตกต่างดังนี้

1. กลิ่นโรแมนติคหอมหวาน มักเป็นกลิ่นดอกไม้ หอมเรียบง่าย งดงาม ชื่นใจ เช่น กลิ่นดอกมะลิ ดอกกล้วยไม้ ดอกกุหลาบ

2. กลิ่นหอมเร้าร้อน – หยิ่ง – ทะนง – กล้าหาญ ได้มาจากกลิ่นหอมตระกูลเครื่องเทศผสมกับดอกไม้ที่มีกลิ่นไม่รุนแรงนัก ให้ความรู้สึกกระปรี้กระเปร่า รู้สึกถึงความมีอิสระ ความกล้า หยิ่ง ทะนงในตัวเอง เช่น กลิ่นดอกพีโอนี ดอกซาตินวู้ด ดอกแซนดัลวู้ด ไม้แทงก้า

3. กลิ่นแห่งความลึกลับ น่าค้นหา คล้าย ๆ กับกลิ่นที่ 2 แต่ร้อนแรงกว่า มักได้มาจากกลิ่นดอกไม้แรง ๆ เช่น ไฮยาซินท์ ราตรี นางกวัก ไม้กระวาน กระจังงา ไฉแล็ก มิโมซา โบตันขาว ผกากรอง หอม และเครื่องเทศแรง ๆ บางชนิด จะทำให้เกิดความรู้สึกเร่ร่อน รุ่มร้อน และลึกลับน่าค้นหา

4. กลิ่นหอมเย็นของดอกไม้ – พรรณพฤกษา บอกถึงพลังอิสระ เช่น กลิ่นหอมซาบซ่านของมะนาว มะกรูด มะกรูดอิตาเลียน มินต์ บัวส์เดอโรส น้ำมันพริกไทยดำ ส้มซ่า เฟิร์นหอม เพราะเป็นกลิ่นหอมของสีเขียว จึงให้กลิ่นที่หอมเย็น ให้ความรู้สึกมีชีวิตชีวา สดชื่น มักเป็นกลิ่นของผู้ชาย และผู้หญิงที่แกร่ง เก่ง และกล้า

5. กลิ่นของความเสนาหา เป็นกลิ่นที่มีความหอมฉุน อบอวล ให้ความรู้สึกที่ลึกล้ำ หอมชวนคลั่งไคล้ ร้อนแรง มักได้จากกลิ่นหอมที่มีส่วนผสมของเครื่องเทศ เช่น ขมิ้น กายาน ยางสน หรือกลิ่นอำพัน กลิ่นระมัด เพราะเป็นกลิ่นที่เร้าใจ เรียกกร้องไห้ว่า

### ว่านหางจระเข้

ภาคกลางและภาคเหนือเรียก ว่านหางจระเข้ ส่วนภาคอีสานเรียก ว่านหางจระเข้ ว่านเข้ หว่านตะแห หว่านตะเข้ ภาคใต้เรียก หว่านเข้

ส่วนที่นำมาใช้ประโยชน์มี 2 ส่วน คือ ยางจากใบ โดยการทำให้แห้งเป็นก้อน เรียกว่า ยาदानำมาใช้เป็นยาระบาย ส่วนที่ 2 คือ ส่วนที่เป็นวุ้น ซึ่งมีสรรพคุณทางยา ใช้เป็นยาฆ่าเชื้อ ช่วยสมานห้ามเลือด ระวังปวด รักษาโรคผิวหนัง แผลเรื้อรัง เริม งูสวัด ลบรอยแผลเป็น แก้ผื่นคันจากการแพ้สารต่าง ๆ แก้ไข้เรื้อรัง ผื่น ปวดแสบปวดร้อน แก้พิษแมลง แมงกะพรุน รักษาโรคกระเพาะอาหารอักเสบ ท้องผูก บำรุงร่างกาย ขับพิษ

สำหรับสรรพคุณในเครื่องสำอาง ได้แก่

1. ใช้วุ้นของว่านหางจระเข้ ผสมในแชมพู ครีมนวดผม ทำให้ผมงอกช้า ทำให้ผมดำ เป็นเงางาม ฆ่าเชื้อบนหนังศีรษะ
2. ผสมครีมบำรุงผิว ลบจุดต่างดำ ลดฝ้าบนผิวหนัง
3. ใส่ในน้ำมันใส่ผม ทำให้ผมเป็นเงางาม
4. ส่วนที่เป็นวุ้นนำมาพอกหน้าทิ้งไว้ประมาณ 30 นาที-1 ชั่วโมง แล้วล้างออก ช่วยดูดสิวลึ้น และฆ่าเชื้อบนผิวหนัง
5. ใช้วุ้นทาป้องกันรอยแผลเป็นจากไฟไหม้ น้ำร้อนลวก

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## ไขมัน

ภาคกลางเรียก ไขมันอ้อย ไขมันชัน ไขมัน ภาคเหนือเรียก ไขมันชัน ข้าวหมั้นชัน เข้ามั้น ไขมันแดง ภาคอีสานเรียก ไขมัน ไขมันหัวชัน ว่านเหลือก ไขมันอ้อย ภาคใต้เรียก มั้น ไขมัน

ส่วนที่นำมาใช้ประโยชน์คือ เหง้า (สดและแห้ง) มีสรรพคุณทางยาคือมีน้ำมันหอมระเหยที่สามารถบรรเทาอาการปวดท้อง ท้องอืด แน่น จุก เสียดย อาหารไม่ย่อย แก้อาการเกร็งของกล้ามเนื้อ ทำให้การเคลื่อนตัวของลำไส้ลดลง เป็นยาเจริญอาหาร รักษาโรคบิดนอนมาไม่ปกติ เป็นยาทาผิวหนังแก้ ผดผื่นคัน ช่วยฆ่าเชื้อโรคที่ทำให้เกิดโรคผิวหนังผื่นคันต่าง ๆ เช่น กลาก เกื้อน แก้มพิษขุ รักษาฝีอักเสบ และพิษแมลงสัตว์กัดต่อย ใช้พอกแก้ปวดท้อง

สำหรับสรรพคุณในเครื่องสำอาง คือ ช่วยให้ผิวเนียนนุ่ม สีเหลืองใส บำรุงผิวไว้ริ้วรอย

## ฝรั่ง

ภาคกลางเรียกฝรั่ง ภาคเหนือเรียกก้อยก่า มะมัน ภาคอีสานเรียก สีดา บักสีดา หมากสีดา ภาคใต้เรียก ย่าหมู ยามู บัตตานีเรียก ชมพู

ส่วนที่นำมาใช้ประโยชน์คือ ใบ ใบสด และผล สารที่มีคุณประโยชน์ในฝรั่งคือ วิตามินซี แนนิน Fe, Ca , Ascobic Acid ใบมีน้ำมันหอมระเหย

สรรพคุณทางยา ใช้แก้ท้องร่วง ท้องเดิน เป็นบิดเรื้อรัง แก้มพิษ ผดผื่นคัน ใช้ใบสดขยี้ใส่แผลสด ใช้เปลือกหรือใบสดอมแก้ปวดฟัน เหงือกบวม และรักษากลิ่นปาก แก้อาการอักเสบ แก้มพิษอาหาร อักเสบ แก้มความดันโลหิตสูง ใช้เป็นยาสมานแผล และใบฝรั่งสามารถนำมาขยี้ให้คนที่เมื่อดำดมเพื่อลด อาการคลื่นไส้ และมีนศิระชะได้เป็นอย่างดี เช่นเดียวกับน้อยหน่า

ในเครื่องสำอางสมุนไพรนำใบฝรั่งมาเป็นส่วนผสมในการผลิตยาสีฟัน เพื่อดับกลิ่นปาก ซึ่งได้ผล ดีมาก

## มะนาว

ภาคกลางเรียก ส้มมะนาว มะนาว ภาคเหนือเรียก ส้มมะนาว มะนาว มะลิw ภาคอีสานเรียก บัก นาว หมากนาว ภาคใต้เรียก นาว ส้มนาว

สรรพคุณทางยา ใช้แก้เจ็บคอ ไอ แก้เสียงแหบแห้ง แก้ไอขับเสมหะ ใช้เป็นน้ำกระสายผสม ยากวาดคอเด็ก แก้ไข้หวัด เป็นยาอายุวัฒนะและเจริญอาหาร รักษาโรคกระเพาะ แก้ท้องผูก ท้องร่วง แก้อาหารเป็นพิษและแก้บิด แก้โรคเลือดออกตามไรฟัน แก้เหงือกบวม ขจัดคราบบุหรี่ปิดตามไรฟัน แก้ปวดท้อง ท้องอืด ท้องเฟ้อ แก้ไข้ทับระดู แก้ปวดศีรษะ แก้ลมวิงเวียน แก้เมาเหล้า แก้เมา แก้เห็บซา แก้ตาแดง แก้ก้างติดคอ แก้คลื่นไส้อาเจียน

ในเครื่องสำอางนำมามะนาวมาใช้บำรุงผิว แก้สิว ฝ้า แก้คันเท้าแตก แก้พิษแมลงสัตว์กัดต่อย แก้ปูนซีเมนต์กัด ดับกลิ่นปาก

### มะกรูด

ภาคกลางเรียก มะกรูด ภาคเหนือเรียก มะกูด มะขูด หมากกูด ภาคอีสานเรียก บักกูด บักหูด หมักกูด ภาคใต้เรียก ส้มกรูด ส้มม่วงผี

ส่วนที่นำมาใช้ประโยชน์ คือ ใบ ผล และผิวของผล

สรรพคุณทางยา คือน้ำในผลแก้อาการท้องอืด ช่วยให้เจริญอาหาร มีวิตามินซี เนื้อของผล สามารถแก้อาการปวดศีรษะ ใบใช้เป็นยาขับลมลำไส้ แก้จุกเสียด น้ำมะกรูดช่วยขับเสมหะ เครื่องสำอางที่นำมามะกรูดมาใช้ประโยชน์ มักเป็นแชมพูสระผม ทำให้ผมนุ่มสลวย ดกดำ เป็นเงางาม

### ส้มป่อย

ภาคกลางเรียก ส้มป่อย ภาคเหนือเรียก ส้มใบ ส้มป่อย ภาคอีสานเรียก ชมป่อย ส้มป่อย ภาคใต้เรียก ส้มใบ

ส่วนที่นำมาใช้ประโยชน์คือ ใบสด ใบแห้ง ฝักแห้ง

สรรพคุณทางยา ใช้แก้ไอ ขับเสมหะ

ส้มป่อยเป็นผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางประเภท แชมพูจากส้มป่อย ทำให้ผมสะอาด หวีง่าย ช่วยให้ผมดกดำเป็นเงางาม ขจัดรังแค แก้คันศีรษะ รักษาหนังศีรษะ ครีมอาบน้ำบำรุงผิวจากส้มป่อย ช่วยให้ผิวพรรณดี ไร้ผดผื่นคัน และช่วยฆ่าเชื้อแบคทีเรียได้ ครีมบำรุงผิวจากส้มป่อย ช่วยลดริ้วรอยต่างด้าที่เกิดจากแผลที่เพิ่งจะเกิดใหม่ ๆ ถนอมผิวให้นุ่มนวล

## พริกแดง

จัดเป็นเครื่องปรุงที่นิยมสำหรับเพิ่มความเผ็ดร้อนของอาหารจานเด็ด แต่พริกยังมีคุณสมบัติเป็นสารที่ช่วยเผาผลาญไขมันที่สะสมได้อีกด้วย พริกแดงหรือที่ชาวตะวันตกรู้จักกันในนาม Cayenne Pepper เชื่อกันว่าสามารถนำมาใช้เพื่อเร่งระบบเผาผลาญอาหาร หรือที่เรียกว่า Metabolism เนื่องจากความสามารถในการสร้างความร้อน สังเกตง่าย ๆ คือ เมื่อรับประทานอาหารที่มีรสจัด ร่างกายของเราจะรู้สึกร้อนตามมา เรียกปรากฏการณ์นี้ว่า Diet-induced thermogenesis จากนั้นเมื่อร่างกายร้อนขึ้นมา ระบบการเผาผลาญอาหารจะเพิ่มตามไปด้วย นั่นหมายถึงแคลอรีที่มีอยู่ในอาหารที่รับประทานเข้าไปจะถูกเผาผลาญด้วยอีกต่อหนึ่ง ผู้ผลิตเครื่องสำอางจึงนำคุณสมบัติของพริกดังกล่าว ซึ่งเป็นพืชสมุนไพรที่มีความปลอดภัย โดยการนำสารธรรมชาติจากพริกมาผลิตเป็นผลิตภัณฑ์เพื่อการควบคุมน้ำหนัก ซึ่งอาจนำไปใช้ร่วมกับสารที่ช่วยเผาผลาญไขมันตัวอื่น ๆ ได้อย่างปลอดภัย

## สภาพทั่วไปของผลิตภัณฑ์จากสมุนไพร

ผลิตภัณฑ์สมุนไพรที่มีแนวโน้มสดใสทั้งตลาดในประเทศและตลาดส่งออก ได้แก่ ยาสมุนไพร ลูกประคบ น้ำมันหอมระเหยในธุรกิจนวดแผนโบราณ เครื่องสำอางสมุนไพร อาหารเสริมสุขภาพจากสมุนไพร และเครื่องดื่มสมุนไพร ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับสมุนไพรเหล่านี้ สร้างรายได้มหาศาล อีกทั้งยังเป็นธุรกิจที่ตลาดเปิดกว้างสำหรับการเข้ามาลงทุน มีโอกาสการเจริญเติบโตอีกมาก เห็นได้จากการที่ตลาดผลิตภัณฑ์เครื่องเทศและสมุนไพรในประเทศขยายตัวปีละไม่ต่ำกว่าร้อยละ 20-30 เนื่องจากความนิยมบริโภคและใช้สมุนไพรไทย

จะเห็นว่ามูลค่าตลาดรวมของสมุนไพรโดยในประเทศเติบโตอย่างก้าวกระโดด เนื่องจากความนิยมผลิตภัณฑ์จากสมุนไพรเพิ่มอย่างต่อเนื่อง เพราะสอดคล้องกับกระแสนิยมผลิตภัณฑ์ของธรรมชาติ ซึ่งเป็นกระแสกำลังมาแรงทั้งตลาดในและต่างประเทศ แม้มูลค่าส่งออกในปัจจุบันจะเป็นเพียงแต่ส่งออกเครื่องเทศ สมุนไพร และสารสกัดจากสมุนไพร ซึ่งยังอยู่ในเกณฑ์ต่ำเมื่อเปรียบเทียบกับ การส่งออกสินค้าสำคัญประเภทอื่น ๆ โดยมีมูลค่าการส่งออกผลิตภัณฑ์สมุนไพรประมาณ 40 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ เท่านั้น อย่างไรก็ตามการส่งออกผลิตภัณฑ์สมุนไพรได้แผ่อยู่ในหลาย ๆ สินค้า ได้แก่ ธุรกิจภัตตาคาร/ร้านอาหารไทย ความนิยมอาหารไทย ซึ่งถือเป็นอาหารธรรมชาติอุดมด้วยเครื่องเทศและสมุนไพร ทำให้อาหารภัตตาคารไทยในต่างประเทศได้รับความนิยมอย่างมาก จึงเป็นการสนับสนุนและส่งเสริม

การส่งออกวัตถุดิบสำหรับการประกอบอาหารอีกทางหนึ่งด้วย โดยเฉพาะการส่งออกเครื่องแกงสำเร็จรูป และเครื่องปรุงรส นอกจากนี้ยังมีธุรกิจนวดแผนโบราณ และสปา ความนิยมในการนวดแผนโบราณ และสปา ซึ่งส่วนใหญ่ต้องใช้ลูกประคบและน้ำมันหอมระเหยจากสมุนไพรนานาชนิด ตลอดจนเครื่องสำอางสมุนไพร และเครื่องตีสมุนไพรเพื่อสุขภาพ ซึ่งสินค้าต่าง ๆ เหล่านี้ได้ทำเงินมหาศาลเข้ามายังประเทศไทย และยังมีช่องทางส่งออกต่อไปได้อีกมากมาย

ดังนั้นจึงคาดว่าในแต่ละปีมูลค่าการค้าผลิตภัณฑ์สมุนไพรในตลาดโลกอาจสูงถึง 10,000 ล้านดอลลาร์ โดยตลาดใหญ่ของผลิตภัณฑ์สมุนไพรคือ ตลาดยาสมุนไพร ซึ่งทั้งแหล่งผลิตและบริโภคยาสมุนไพรที่ใหญ่ที่สุดจะอยู่ในแถบยุโรป รองลงมาคือ เอเชียและญี่ปุ่น คาดว่าปริมาณการจำหน่ายยาสมุนไพรในเอเชียมีสัดส่วนประมาณครึ่งหนึ่งของปริมาณการจำหน่ายในแถบยุโรป

ตลาดผลิตภัณฑ์สมุนไพร แบ่งได้เป็น 4 ลักษณะ คือ

1. ตลาดผลิตภัณฑ์สมุนไพรสำหรับอุตสาหกรรมอาหาร (Culinary Herb Market) ในตลาดนี้สามารถแบ่งผลิตภัณฑ์ได้ 3 ลักษณะ คือ สด ตากแห้ง และเป็นผง โดยมีตลาดหลักคือ โรงงานผลิตอาหาร โรงแรม และภัตตาคาร / ร้านอาหาร

2. ตลาดผลิตภัณฑ์สมุนไพรสำหรับอุตสาหกรรมอาหารเสริมสุขภาพ (Medicinal/Supplement Herb Market) เป็นผลิตภัณฑ์สำหรับการป้องกันและรักษาสุขภาพ มีทั้งใช้เป็นยาแผนปัจจุบัน รวมทั้งส่วนต่าง ๆ ของสัตว์และพืช การใช้ส่วนต่าง ๆ ของสัตว์และพืช เป็นองค์ความรู้ที่สะสมมาจากบรรพบุรุษที่ถ่ายทอดความรู้สืบทอดกันมา ปัจจุบันความสนใจในเรื่องการใช้อาหารเสริมสุขภาพจากสมุนไพรเริ่มมีแนวโน้มการบริโภคเพิ่มขึ้น เนื่องจากผู้บริโภคเริ่มตระหนักถึงคุณประโยชน์ของอาหารเสริมสุขภาพจากสมุนไพร จึงมีการบริโภคกันมากขึ้น เพื่อรักษาสุขภาพและป้องกันการเกิดโรคบางประเภท รวมทั้งใช้ทดแทนยาแผนปัจจุบันในลักษณะการแพทย์ทางเลือก แนวโน้มต่าง ๆ เหล่านี้ส่งผลให้เกิดร้านค้าปลีกอาหารเสริมสุขภาพจากสมุนไพรเพิ่มขึ้น โดยเฉพาะในทวีปอเมริกาเหนือ ซึ่งตลาดอาหารเสริมสุขภาพจากสมุนไพรจัดเป็นตลาดที่เติบโตรวดเร็วที่สุดในบรรดาผลิตภัณฑ์จากสมุนไพรทั้งหมด อย่างไรก็ตามข้อจำกัดการเติบโตของตลาดอาหารเสริมสุขภาพจากสมุนไพรคือ ข้อจำกัดด้านการผลิต เนื่องจากโรงงานผลิตผลิตภัณฑ์ประเภทนี้ มีเพียงบางโรงงานเท่านั้นที่มีเทคโนโลยีการผลิตที่ทันสมัย ทำให้ผลิตภัณฑ์ที่ผลิตได้ส่วนใหญ่ยังไม่ได้รับการยอมรับในระดับสากล ทั้งด้านคุณภาพผลิตภัณฑ์ และการผลิตที่ถูกต้องตามหลักสุขอนามัย

3. ตลาดผลิตภัณฑ์สมุนไพรสำหรับอุตสาหกรรมน้ำมันหอมระเหย (Essential Oil Herb Market) ในอุตสาหกรรมน้ำมันหอมระเหย ใช้ผลิตภัณฑ์สมุนไพรใน 2 ลักษณะคือ

3.1 การใช้ น้ำมันหอมระเหยทั่ว ๆ ไป โดยใช้เป็นน้ำมันแต่งกลิ่นอาหาร ใช้แต่งกลิ่นสินค้าอุปโภคต่าง ๆ และใช้ในอุตสาหกรรมผลิตยา เพื่อปรับปรุงรสและกลิ่นของผลิตภัณฑ์ยาประเภทต่าง ๆ

3.2 การใช้ น้ำมันหอมระเหยในลักษณะสუნอบบำบัด (Aromatherapy) ซึ่งกำลังเป็นที่นิยมอย่างกว้างขวาง หลังจากการศึกษาวิจัยทั้งในประเทศสหรัฐอเมริกาและญี่ปุ่นได้สนับสนุนประโยชน์ของสუნอบบำบัดว่าสามารถลดความเครียด และกระตุ้นให้เกิดพลังในการทำงาน

4. ตลาดผลิตภัณฑ์สมุนไพรสำหรับอุตสาหกรรมยา (Pharmaceutical Herb Market) ปัจจุบันมีความต้องการยาสมุนไพรเพิ่มขึ้น จากการค้นพบใหม่ ๆ ทางชีววิทยา(New Biological Discoveries) โดยเฉพาะในญี่ปุ่นร้อยละ 50 ของวัตถุดิบที่ใช้ในอุตสาหกรรมยาจะเป็นสมุนไพร ซึ่งการเติบโตลักษณะเดียวกันนี้ได้เกิดขึ้นในหลายประเทศแถบเอเชียและยุโรป แต่บริษัทผู้ผลิตยาบางแห่งจะไม่ใช้ส่วนผสมจากสมุนไพรจนกว่าจะไม่มีทางเลือก หรือไม่มีสารสังเคราะห์คุณสมบัติตรงตามความต้องการ เนื่องจากปัญหาไม่สามารถจดทะเบียนลิขสิทธิ์ยาจากการใช้สมุนไพรเป็นวัตถุดิบ ซึ่งหลายประเทศได้จำกัดการโฆษณาประชาสัมพันธ์สรรพคุณของสมุนไพรในลักษณะยารักษาโรค หากต้องการจะโฆษณาสรรพคุณต้องผ่านการรับรองทางการเป็นแพทย์อย่างเป็นทางการก่อนปัจจุบันให้อุตสาหกรรมยาจากผลิตภัณฑ์สมุนไพรเกิดการขยายตัว คือการวิจัยและพัฒนาของบริษัทผู้ผลิต ในอดีตมีข้อจำกัดเรื่องค่าใช้จ่ายการเก็บรวบรวมสูง และการผันแปรของคุณภาพวัตถุดิบ ส่งผลให้บริษัทผู้ผลิตยามักใช้สารสังเคราะห์ในการผลิตยาสูงถึงร้อยละ 75-80 ของวัตถุดิบทั้งหมด ปัจจุบันผู้บริโภคมีความต้องการผลิตภัณฑ์ยาที่ใช้วัตถุดิบจากธรรมชาติ ส่งผลให้บริษัทผู้ผลิตต่างต้องให้ความสนใจผลิตยาจากวัตถุดิบประเภทสมุนไพรมากขึ้น

ศูนย์วิจัยกสิกรไทยได้สำรวจ“พฤติกรรมการใช้ผลิตภัณฑ์สมุนไพร” จากกลุ่มตัวอย่าง 4,135 คน สุ่มทั่วประเทศ กระจายกลุ่มตัวอย่างแยกภูมิภาค เมื่อคำนวณค่าใช้จ่ายของคนไทยที่ซื้อผลิตภัณฑ์สมุนไพร คาดว่ามูลค่าตลาดรวมในประเทศของผลิตภัณฑ์จากสมุนไพรไทยในปี พ.ศ. 2547 จะสูงถึงเกือบ 40,000 ล้านบาท ผลิตภัณฑ์สมุนไพรที่มีแนวโน้มสดใสทั้งในตลาดภายในประเทศและต่างประเทศ ได้แก่ ยาสมุนไพร ลูกประคบและน้ำมันหอมระเหยในธุรกิจสปา เครื่องสำอางสมุนไพร อาหารเสริมสุขภาพจากสมุนไพร และเครื่องดื่มสมุนไพร โดยมีรายละเอียดดังนี้

### ยาสมุนไพร

ปัจจุบันยาสมุนไพรกำลังได้รับความนิยมอย่างมาก เนื่องจากมีผลข้างเคียงน้อยเมื่อเทียบกับยาแผนปัจจุบัน ซึ่งมีผลข้างเคียงค่อนข้างมากและยังมีสารตกค้างในร่างกายเป็นปริมาณสูง การใช้ยา

สมุนไพรรักษาสุขภาพยังเป็นการลดค่าใช้จ่ายด้านยาสำหรับคนไทยอีกด้วย ประกอบกับรัฐบาลส่งเสริมให้บริโภคมุนไพรเพื่อป้องกันและรักษาสุขภาพให้แข็งแรง ทำให้ลดความจำเป็นที่จะต้องไปโรงพยาบาล อีกทั้งยังเป็นการลดการนำเข้ายาจากต่างประเทศและประหยัดเงินตราต่างประเทศ สำหรับปัจจัยหนุนการขยายตัวผลิตภัณฑ์ยาสมุนไพร คือกระแสความนิยมผลิตภัณฑ์อิงธรรมชาติ ซึ่งส่งผลให้ธุรกิจยาสมุนไพรไทยเป็นธุรกิจที่น่าสนใจ แต่ต้องเปลี่ยนรูปลักษณ์ยาสมุนไพรให้เหมือนยาแผนปัจจุบัน รวมทั้งต้องยกระดับมาตรฐานการผลิตให้เป็นที่ยอมรับของสากล ทั้งในด้านคุณภาพของตัวยาและสุขอนามัยในการผลิต เพื่อที่จะได้เทียบชั้นแข่งขันกับยาแผนปัจจุบัน และเป็นทางเลือกใหม่กับผู้บริโภค นอกจากนี้ยังมีผลต่อการกระจายตลาดทั้งในประเทศและต่างประเทศในอนาคต

### นวดแผนโบราณ/สปา

ปัจจุบันธุรกิจนวดแผนโบราณเกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์สมุนไพร ที่ได้รับความนิยมแพร่หลายทั้งกลุ่มชาวไทยและชาวต่างประเทศ ธุรกิจนวดแผนโบราณจึงเป็นบริการเสริมของศูนย์สุขภาพที่กระจายอยู่ทั่วประเทศ คาดว่าปัจจุบันมีศูนย์สุขภาพเปิดให้บริการมากกว่า 500 แห่ง ในแต่ละปีมีผู้สมัครเป็นสมาชิกหรือมาใช้บริการประมาณ 50,000 คน โดยแยกเป็นศูนย์สุขภาพที่ตั้งเป็นโครงการเดี่ยว ศูนย์สุขภาพที่ตั้งอยู่ในโรงแรม ศูนย์สุขภาพที่ตั้งอยู่ในโรงพยาบาล ศูนย์สุขภาพที่ตั้งอยู่ในโครงการอสังหาริมทรัพย์ต่าง ๆ และศูนย์สุขภาพกึ่งรีสอร์ท การให้บริการเน้นการออกกำลังกายควบคู่ไปกับการเสริมความงามและลดน้ำหนัก ส่วนธุรกิจสปานั้น ปัจจุบันในประเทศไทยมีธุรกิจสปาไม่ต่ำกว่า 200 แห่งทั่วประเทศ โดยเฉพาะย่านธุรกิจสำคัญต่าง ๆ มีทั้งโฮมสปา สปาเดลิเวอรี่ รีสอร์ทสปา สปาในโรงแรม สปาในโรงพยาบาล เป็นต้น เสน่ห์ของสปาไทยที่ทำให้ชาวต่างชาติชื่นชอบมีหลายเหตุผลด้วยกันคือ ผู้ประกอบการไทยสามารถนำเครื่องเทศและสมุนไพรไทยที่มีอยู่ในประเทศกว่า 100 ชนิด ที่ให้ประโยชน์และสรรพคุณมากมายมาเป็นวัตถุดิบแปรรูปให้เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ เป็นการสร้างความแตกต่างให้กับสปาไทยจากการเก็บรวบรวมข้อมูลกลุ่มธุรกิจบริการด้านสุขภาพของศูนย์วิจัยกสิกรไทย จำกัด พบว่าศูนย์สุขภาพขยายตัวเฉลี่ยร้อยละ 20-30 มีทั้งผู้ประกอบการคนไทยและผู้ประกอบการร่วมทุนกับชาวต่างชาติ ธุรกิจสปาจึงสามารถดึงดูดนักท่องเที่ยวต่างชาติให้เข้ามาใช้บริการในไทยได้ประมาณ 2.6 ล้านคนต่อปี สร้างรายได้มูลค่าประมาณ 85 ล้านดอลลาร์ หรือ 3,750 ล้านบาทต่อปี คาดว่ารายได้จากบริการสปาน่าจะขยายตัวได้อีก เพราะภาครัฐบาลได้พยายามส่งเสริมและประชาสัมพันธ์นักท่องเที่ยวต่างชาติให้เข้ามาเที่ยวเมืองไทยมากขึ้น จึงถือว่าธุรกิจสปาเป็นส่วนหนึ่งของอุตสาหกรรมท่องเที่ยวและบริการที่รัฐบาล

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ส่งเสริมและสนับสนุน อีกทั้งภาครัฐบาลยังกำหนดยุทธศาสตร์ตั้งเป้าหมายให้ไทยเป็นศูนย์กลางสุขภาพ เอเชีย โดยในปี พ.ศ. 2546-พ.ศ.2554 ได้ตั้งเป้าหมายจะนำเงินรายได้เข้าประเทศไม่น้อยกว่า 100,000 ล้านบาท

### อาหารเสริมสุขภาพ

ตลาดอาหารเสริมสุขภาพจากสมุนไพรมีแนวโน้มเติบโตอย่างต่อเนื่อง จากกระแสการรักษาสุขภาพให้แข็งแรงกำลังมาแรง เพื่อที่จะได้ไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายในการรักษาพยาบาล รวมทั้งเทคโนโลยีในการคิดค้นเพื่อสกัดสารที่มีคุณภาพต่าง ๆ จากเครื่องเทศและสมุนไพรมีความก้าวหน้าไปอย่างมาก โดยเฉพาะในประเทศที่พัฒนาแล้ว อย่างไรก็ตาม “ราคา” ที่ยังสูงเป็นข้อจำกัดสำคัญในการขยายตัว ซึ่งตลาดแบ่งออกเป็น 2 ตลาดอย่างชัดเจน คือ ตลาดสินค้านำเข้า และตลาดสินค้าที่ผลิตในประเทศ

สำหรับตลาดสินค้านำเข้า กลุ่มลูกค้าจะมีรายได้สูง ในบางโอกาสจะฝากผู้เดินทางไปต่างประเทศซื้อให้ หรืออาจซื้อผ่านการขายตรง หรือซื้อผ่านร้านจำหน่ายอาหารเสริมสุขภาพโดยเฉพาะ ส่วนตลาดสินค้าที่ผลิตในประเทศ จะมีราคาสินค้าต่ำกว่าสินค้านำเข้า เนื่องจากส่วนใหญ่ยังผลิตโดยกลุ่มแม่บ้านหรือผู้เชี่ยวชาญเฉพาะ เช่น เกษัชกร ที่มีความรู้สมุนไพรพื้นบ้าน เป็นต้น ขั้นตอนการผลิตจึงไม่ซับซ้อนยุ่งยากเหมือนสินค้านำเข้า

### เครื่องดื่มสมุนไพร

การที่คนไทยตื่นตัวเรื่องสุขภาพมากขึ้น เครื่องดื่มสมุนไพรจึงเป็นสินค้าประเภทหนึ่งที่ผู้บริโภคนิยม ตลาดเครื่องดื่มสมุนไพรยังคงขยายตัวอย่างต่อเนื่อง ในปัจจุบันมีผู้ประกอบการในธุรกิจเครื่องดื่มสมุนไพรมากมาย โดยส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบการระดับท้องถิ่นที่มีการผลิตในลักษณะอุตสาหกรรมครัวเรือน นอกจากนี้ในปัจจุบันมีการส่งออกเครื่องดื่มสมุนไพรไปจำหน่ายต่างประเทศ ในลักษณะของชาสมุนไพร ซึ่งได้รับความนิยมอย่างมาก และมีแนวโน้มในการขยายตัวอยู่ในเกณฑ์ดี

### เครื่องสำอางสมุนไพร

ตลาดเครื่องสำอางสมุนไพร แบ่งเป็นกลุ่มตราสินค้าต่างประเทศ และกลุ่มสินค้าผลิตในประเทศ จุดขายสำคัญที่น่าจับตามองคือ การสร้างภาพลักษณ์สินค้าให้สอดคล้องกับกระแสอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

อย่างไรก็ตามราคาของเครื่องสำอางสมุนไพรที่วางจำหน่าย ยังอยู่ในเกณฑ์สูง โดยเฉพาะเครื่องสำอางสมุนไพรนำเข้า ดังนั้นกลุ่มผู้บริโภคเป้าหมายจะเป็นผู้บริโภคระดับกลางขึ้นไป และส่วนใหญ่อยู่ในวัยทำงาน ปัจจุบันผู้ประกอบการพยายามขยายฐานเพื่อจับตลาดกลุ่มวัยรุ่น เนื่องจากเป็นกลุ่มที่มีกำลังซื้อสูงและต่อเนื่อง ขณะที่ผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางสมุนไพรที่ใช้ในประเทศนั้นราคาจำหน่ายจะต่ำกว่า และส่วนมากจะผลิตโดยกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรหรือกลุ่มเกษตรกร โดยมีลักษณะการผลิตในครัวเรือน แต่มีผู้ผลิตบางรายที่ขยายกิจการไปผลิตในระดับอุตสาหกรรม ทั้งนี้เพื่อจำหน่ายในประเทศและการส่งออก ทั้งนี้ตลาดต่างประเทศได้เริ่มให้ความสนใจนิยมเครื่องสำอางจากสมุนไพรมากขึ้นเช่นกัน

### การส่งออกผลิตภัณฑ์สมุนไพรไทย

ในช่วง 2 เดือนแรกของปี พ.ศ. 2547 มูลค่าการส่งออกผลิตภัณฑ์สมุนไพรไทยมีประมาณ 7.8 ล้านดอลลาร์ เทียบกับช่วงเดียวกันของปี พ.ศ. 2546 เพิ่มขึ้นร้อยละ 13 โดยในปี พ.ศ. 2546 มูลค่าการส่งออกผลิตภัณฑ์สมุนไพรมีจำนวน 36.7 ล้านดอลลาร์ เทียบกับปี พ.ศ. 2545 เพิ่มขึ้นร้อยละ 11.2 โดยมีปัจจัยสนับสนุนให้การตลาดผลิตภัณฑ์สมุนไพรไทยเกิดการขยายตัวไปยังตลาดโลก ดังนี้

1. กระแสความสนใจในสุขภาพ (Health and Fitness) การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมผู้บริโภคที่สนใจสุขภาพมากขึ้น โดยสนใจการออกกำลังกาย และคุณค่าโภชนาการอาหารที่รับประทาน ส่งผลให้ปริมาณการบริโภคผลิตภัณฑ์สมุนไพรมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น โดยเฉพาะประเทศในแถบตะวันตก เนื่องจากสมุนไพรจัดเป็นส่วนประกอบสำคัญของอาหารเพื่อสุขภาพ แนวโน้มที่น่าสนใจคือการใช้เครื่องเทศและสมุนไพรสำหรับปรุงแต่งรสอาหารทดแทนการใช้เกลือ

2. ค่าใช้จ่ายในการรักษาพยาบาลสูงขึ้น (High Cost of Health Care) ในปัจจุบันกระแสความสนใจป้องกันและรักษาสุขภาพให้แข็งแรงเป็นทางเลือกของผู้บริโภคยุคใหม่ เนื่องจากช่วยประหยัดค่าใช้จ่ายในการรักษาพยาบาลได้อย่างมาก การเลือกบริโภคอาหารเสริมสุขภาพ หรือยาที่ผลิตจากสมุนไพร โดยหลีกเลี่ยงการบริโภคสารสังเคราะห์ ซึ่งเป็นวัตถุดิบหลักในการผลิตยาแผนปัจจุบัน จึงเกิดการแพทย์ทางเลือกหลายแขนง ซึ่งการเลือกใช้ยาจากสมุนไพร เป็นการแพทย์ทางเลือกแขนงหนึ่งที่ได้รับคามนิยมอย่างกว้างขวาง เนื่องจากได้เปรียบในแง่มีค่าใช้จ่ายต่ำกว่า และความเสียดต่อสุขภาพต่ำกว่า ถ้าเลือกใช้ผลิตภัณฑ์ที่ถูกต้องและมีการผลิตที่ถูกต้องตามยี่ เนื่องจากความเสียดต่อการเกิดผลข้างเคียงของยาต่ำกว่าการใช้ยาแผนปัจจุบัน ดังนั้นการเลือกใช้ยาจากสมุนไพรจึงเป็นทางเลือกใหม่ที่น่าสนใจ

3. กระแสความใส่ใจสิ่งแวดล้อม (Environmental Concerns) ปัจจุบันกระแสความใส่ใจสิ่งแวดล้อม และความต้องการอาหารที่ผลิตจากวัตถุดิบธรรมชาติ และปราศจากการปนเปื้อนของสารเคมี กำลังเป็นกระแสที่นำตลาดผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ ส่งผลให้บริษัทผู้ผลิตอาหารและยาต้องค้นคว้าวิจัยการใช้วัตถุดิบจากธรรมชาติมากขึ้น โดยเฉพาะการค้นคว้าวัตถุดิบจากพืช (Plant-Based Product) มากกว่าการใช้วัตถุดิบจากสัตว์และสารสังเคราะห์ เนื่องจากสินค้าที่ใช้วัตถุดิบจากพืชมีแนวโน้มจะได้รับการยอมรับจากตลาดมากขึ้น อุตสาหกรรมที่ได้รับผลกระทบอย่างชัดเจนคือ อุตสาหกรรมเครื่องสำอาง ซึ่งผู้บริโภคต่างสนใจเครื่องสำอางสมุนไพรมากขึ้น

4. การยอมรับแนวความคิดอาหารมีคุณค่าเชิงบำบัดโรค (Increasing Global Acceptance that Food has Therapeutic Value) ปัจจุบันหลายประเทศต่างตระหนักถึงบทบาทสำคัญของสมุนไพรที่เป็นมากกว่าการปรุงรสให้อาหารอร่อย แต่สมุนไพรมีส่วนให้อาหารที่มีคุณค่าทางโภชนาการมากขึ้น ช่วยส่งเสริมสุขภาพและมีประโยชน์บำบัดโรค คนญี่ปุ่นสนใจอาหารเพื่อสุขภาพมากขึ้น สอดคล้องกับการผลักดันแนวคิดนี้ของสมาคมอาหารเพื่อสุขภาพและโภชนาการของญี่ปุ่น (Japanese Health and Nutritional Food Association) บริษัทผู้ผลิตยายุโรปยอมรับการใช้พืชสมุนไพรเป็นวัตถุดิบในการผลิตยามากขึ้น ประเทศต่าง ๆ ในยุโรปมีแนวโน้มจะดำเนินนโยบายตามเยอรมันนี้ ที่จะยอมรับผลวิเคราะห์วิจัยเชิงวิทยาศาสตร์เพื่อรับรองยาสมุนไพร โดยไม่จำเป็นต้องทุ่มเทค่าใช้จ่ายอย่างมหาศาลในการทดลองวิจัยเต็มรูปแบบเช่นระบบเดิม (Full Drug Approval Research) ในสหรัฐอเมริกาอุตสาหกรรมอาหารเสริมสุขภาพจากสมุนไพรมีการขยายตัวสูงมาก ยอดจำหน่ายแต่ละปีมากกว่า 4,000 ล้านดอลลาร์ อย่างไรก็ตามองค์การอาหารและยาสหรัฐฯ ยังคงมีนโยบายเข้มงวดในการตรวจสอบคุณภาพอาหารเสริมสุขภาพจากสมุนไพร การยอมรับแนวความคิดอาหารมีคุณค่าเชิงบำบัดโรค เป็นแรงผลักดันสำคัญที่ทำให้ผู้บริโภคเริ่มสนใจสุขภาพตนเองมากขึ้น ทำให้เกิดธุรกิจ Functional Food หรือ Nutraceuticals ธุรกิจอาหารลักษณะนี้มีแนวโน้มเติบโตสูงมาก กล่าวคือ ในสหรัฐฯ คาดว่ามูลค่าธุรกิจอาหารประเภทนี้สูงถึง 250 ล้านดอลลาร์ เท่ากับมีปริมาณเกือบครึ่งหนึ่งของมูลค่าธุรกิจอาหารของสหรัฐฯ ส่วนประเทศญี่ปุ่นธุรกิจนี้มีมูลค่าประมาณ 4,000 ล้านดอลลาร์ เนื่องจากรัฐบาลญี่ปุ่นตระหนักว่า Functional Food เป็นทางเลือกใหม่ในการรักษา และตั้งองค์กร Food for Specific Health Use (FOSHU) เพื่อดูแลธุรกิจ Functional Food โดยเฉพาะ

ปัจจัยข้างต้นจะเป็นปัจจัยหนุนสำคัญที่ทำให้ตลาดผลิตภัณฑ์สมุนไพร จะยังคงมีแนวโน้มเติบโตอย่างต่อเนื่อง ทั้งรัฐบาลและภาคเอกชนที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจสมุนไพรดังกล่าวของไทย ต้องติดตามการเปลี่ยนแปลงอย่างใกล้ชิด เนื่องจากแนวโน้มตลาดผลิตภัณฑ์สมุนไพรของไทย จะเป็นทิศทางเดียวกันกับ

ตลาดโลก อีกทั้งยังต้องปรับตัวให้ทันกับการเปลี่ยนแปลงของตลาดโลกด้วย ซึ่งมีส่วนสำคัญอย่างมากในการผลักดันการส่งออกผลิตภัณฑ์สมุนไพรไทยในอนาคต

### ฉลาดใช้ผลิตภัณฑ์จากสมุนไพรให้ปลอดภัย

ระยะนี้หากเดินเข้าร้านผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ สินค้าที่ต้องมีประจำร้านคงไม่พ้นผลิตภัณฑ์สมุนไพร บางร้านมีวางจนลานตาไปหมด ผลิตภัณฑ์สมุนไพรแปลก ๆ ที่ไม่เคยได้ยินก็มี ที่รู้จักอยู่บ้างก็ยังไม่สงสัยเกี่ยวกับสรรพคุณ บางครั้งเกิดความกังวลว่ารักษาได้จริงไหม และใช้แล้วปลอดภัยหรือเปล่านั้น เมื่อเดินเข้าร้านจำหน่ายสมุนไพรต้องคิดอยู่เสมอว่า ร้านสมุนไพร ไม่ใช่ร้าน Shopping ไม่ใช่ร้านที่อยากเห็นว่าขายสินค้าอะไรบ้าง พอเห็นแล้วก็อยากซื้อ อยากกิน อยากใช้ ซึ่งถือเป็นการ Shopping ที่ไม่ได้ให้ประโยชน์ทั้งต่อตัวเราเอง สังคม รวมถึงสภาพเศรษฐกิจปัจจุบัน ในการเข้าไปร้านสมุนไพรแต่ละครั้งหรือแต่ละร้าน ต้องมีวัตถุประสงค์ว่า ต้องการผลิตภัณฑ์สมุนไพรไปเพื่อรักษาโรค หรือเพื่อบำรุงสุขภาพ เมื่อทราบความต้องการแล้วจึงมาถึงขั้นตอนการเลือกซื้อ

เริ่มแรกสิ่งที่จะต้องพิจารณาก่อนเสมอคือ รูปแบบภายนอก ตัวผลิตภัณฑ์นั้นต้องอยู่ในสภาพดี ซึ่งไม่ได้หมายถึงการออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่สวยงาม แต่หมายถึงต้องมีความสะอาด มิดชิด ป้ายไม่เลอะเทอะ ไม่มีฝุ่นละออง ดูลักษณะสินค้าแล้วเป็นสินค้าใหม่ ไม่ใช่เป็นบรรจุภัณฑ์เก่าประหนึ่งมามากครั้งสมัยคุณปู่คุณย่า ที่สำคัญบรรจุภัณฑ์ต้องไม่มีรอยแตกหรือบิดเบี้ยว

ขั้นตอนต่อไปเพื่อให้เกิดความมั่นใจในการนำไปใช้มากขึ้น ให้พิจารณารูปแบบภายในด้วย เพื่อจะให้ง่ายต่อการเลือกซื้อ ซึ่งจะแบ่งผลิตภัณฑ์สมุนไพรออกเป็น 3 ประเภทคือ

#### 1. ยาสมุนไพร แบ่งออกเป็น

1.1 ยามวง ต้องไม่มีมอดเจาะ ผงยาต้องไม่มีการจับตัวกันเป็นกลุ่ม ๆ มีความละเอียดสม่ำเสมอ

1.2 ยาน้ำ สังเกตให้ดีต้องไม่มีเชื้อรา ขอบ ๆ ไม่เป็นสีดำ ตัวยาไม่แยกเป็น 2 ชั้น

1.3 ยาแคปซูล เมื่อซื้อยาแล้วลองดูยาในแคปซูล เปิดแคปซูลแล้วดมกลิ่น กลิ่นจะเป็นตัวบอกว่ายานี้ใช้ได้หรือไม่

1.4 ยาดอกเม็ด สีของเม็ดยาต้องสม่ำเสมอ ไม่เป็นต่าง ๆ ดำ ๆ ซีดบ้าง เข้มบ้าง

1.5 ยาลูกกลอน สำหรับลูกกลอนให้ดูวันที่ผลิต และให้สังเกตเม็ดลูกกลอนต้องไม่มีใยสีขาว ๆ เกาะอยู่ เพราะยาลูกกลอนโดยทั่วไปมีอายุได้ประมาณ 1 ปี เกิดเชื้อราได้ง่าย

การเลือกซื้อยาสมุนไพรทุกครั้ง ต้องดูวัน เดือน ปีที่ผลิต และให้พยายามตรวจวัน เวลาที่ซื้อด้วย ควรมีการจดบันทึกไว้วันที่ซื้อและวันที่เปิดใช้ยา เพราะการซื้อกับการเปิดใช้อาจไม่ใช่วันเดียวกัน ซื้อมาเก็บไว้อาจยังไม่ได้ใช้ สภาวะแวดล้อมอาจทำให้น้ำมันเสียได้

## 2. ชาสมุนไพร แบ่งออกเป็น

2.1 ชาสมุนไพรดื่มเพื่อสุขภาพ ที่สามารถดื่มได้ทุกวัน ทำจากสมุนไพรที่ใช้กินเป็นอาหาร เช่น ชาขิง ชาตะไคร้ ชามะตูม ชากระเจี๊ยบ เป็นต้น การดื่มอย่าใช้ปริมาณมาก และอย่างดื่มชนิดเดียวกัน นาน ๆ เป็นเดือน ควรดื่มสลับกันอย่างน้อยชนิดละ 1-2 สัปดาห์

2.2 ชาสมุนไพรรักษาโรค จะเป็นยาในรูปแบบของชา เช่น ชาขุมเห็ดเทศ ชามะขามแขก เป็นยาระบาย กินเพื่อรักษาโรค ไม่เหมาะที่จะนำมาดื่มเพื่อสุขภาพทุกวันในภาวะที่ร่างกายปกติ

3. เครื่องสำอางสมุนไพร ที่เป็นปัญหาที่สังเกตเห็นจะเป็นแชมพูสมุนไพร เพราะการผลิตแชมพูใช้เทคโนโลยีง่าย ๆ เพียงแต่นำหัวแชมพูมาผสมกับน้ำสมุนไพรแล้วเคียว อัตราส่วนการทำแล้วแต่แหล่งที่ผลิต สูตรใครสูตรมัน ซึ่งกรรมวิธีแบบนี้ทำให้ความเข้มข้นของน้ำยาลดลง เกิดเชื้อจุลินทรีย์ได้ง่าย แชมพูสมุนไพรจึงเก็บไว้ได้ไม่นาน การเลือกใช้แชมพูหากทดลองนำมาใช้แล้วไม่ได้ผล แนะนำให้เลิกใช้จะดีกว่า แชมพูบางชนิดที่ออกวางจำหน่าย เช่น แชมพูประจำตีควาย สรรพคุณขจัดรังแค แก้ชันนะตุ การใช้แชมพูตัวนี้ แนะนำว่าไม่ควรใช้สระทุกวัน ให้ใช้เฉพาะช่วงที่เป็นรังแค หรือเป็นชันนะตุ เพราะตัวประจำตีควาย นั้นอาจทำให้หนังศีรษะเกิดการระคายเคืองได้ อันที่จริงแล้วการสระผมเป็นเพียงการทำความสะดวกสบายเส้นผม และดูแลหนังศีรษะ ฉะนั้นการสระผมใช้เพียงเนื้อแชมพูชำระสิ่งสกปรกก็ถือว่าเพียงพอแล้ว แต่เมื่อใดมีปัญหาเกี่ยวกับหนังศีรษะจึงเลือกใช้แชมพูสมุนไพรสระผมเพื่อการรักษาจะเหมาะสมกว่า

ควรตระหนักว่าการใช้สมุนไพรผิดวิธี ปรากฏจากความรู้ ความเข้าใจ ผลข้างเคียงย่อมเกิดขึ้นได้ กลายเป็นแทนที่จะได้คุณประโยชน์จากสรรพคุณของสมุนไพร แต่กลับส่งผลเป็นโทษต่อตัวผู้บริโภค อย่างรู้เท่าไม่ถึงการณ์

## การส่งเสริมและการสนับสนุนผลิตภัณฑ์สมุนไพรไทยจากภาครัฐ

สำหรับในปัจจุบันผลิตภัณฑ์สมุนไพรได้รับการสนับสนุนเป็นอย่างดีจากรัฐบาล โดยกระทรวงสาธารณสุขวางยุทธศาสตร์การพัฒนาสมุนไพรอย่างครบวงจร และประกาศนโยบายเพื่อดำเนินการเชิงรุก วางยุทธศาสตร์ในการพัฒนาสมุนไพรไทยให้เป็นผลิตภัณฑ์เศรษฐกิจของชาติ โดยมีใจว่า ผลิตภัณฑ์สมุนไพรไทยจะได้รับการยอมรับจากต่างประเทศมากขึ้น เพียงแต่จะต้องเพิ่มคุณภาพและ

ค้นหาความต้องการที่แท้จริงของตลาดโลกให้ได้ โดยมีการจัดความสำคัญของความต้องการสมุนไพรตัวหลักและเร่งพัฒนากลุ่มนี้เป็นลำดับแรก สมุนไพรที่จะคัดเลือกเป็นตัวนำร่องของไทยจะต้องเป็นที่ต้องการของตลาดโลก ผ่านการศึกษาวิจัยคุณภาพมาตรฐานทางวิชาการมาแล้ว ซึ่งในเบื้องต้นนี้ได้พิจารณาไว้ 4 ชนิด ได้แก่

1. ขมิ้นชัน ใช้บรรเทาอาการจุกเสียด ฆ่าเชื้อรา รักษาอาการท้องเสีย รักษาโรคท้องเสีย และอาการอักเสบจากแมลงกัดต่อย
  2. กวาวเครือ เป็นผลิตภัณฑ์เสริมความงาม ยาคุมกำเนิด ลดอาการกระดูกผุ และทดแทนฮอร์โมนเพศหญิง
  3. ฟ้าทะลายโจร เป็นยาแก้ไข้ ลดความร้อน บรรเทาอาการไอและเจ็บคอ ยาแก้บิด ท้องเดิน และรักษาโรคกระเพาะอาหาร
  4. พญาขอ รักษาโรคเรื้อรัง อาการเนื่องจากแมลงกัดต่อย และแผลอักเสบในปาก
- ทั้งนี้ได้มอบหมายให้กระทรวงพาณิชย์ และภาคเอกชนศึกษาตลาดและข้อกำหนดของแต่ละประเทศ เพื่อวางแผนพัฒนาให้สอดคล้องกับมาตรฐานต่างประเทศด้วย

ในส่วนของกรมวิทยาศาสตร์การแพทย์อยู่ระหว่างการยกระดับสถาบันวิจัยสมุนไพร ให้เป็นสถาบันสมุนไพรแห่งชาติ เพื่อให้เป็นศูนย์กลางในการพัฒนา ตรวจสอบ และควบคุมคุณภาพสมุนไพรของประเทศ ขณะเดียวกันได้เตรียมออกเครื่องรับรองคุณภาพสมุนไพรที่ผ่านเกณฑ์มาตรฐาน โดยในเบื้องต้นนี้จะเน้นผลิตภัณฑ์สมุนไพรจากขมิ้นชันของไทย ซึ่งจัดว่ามีคุณภาพดีที่สุดในโลก ทั้งนี้หากไทยสามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์สมุนไพรจะเข้าตลาดโลกได้ ก็จะสามารถสร้างรายได้เข้าประเทศได้อีกเป็นจำนวนมาก

ส่วนกรมวิชาการเกษตร กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ ได้ดำเนินการส่งเสริมและสนับสนุนให้มีการพัฒนาการผลิตเครื่องเทศและสมุนไพรไทยที่มีคุณภาพในเชิงพาณิชย์ ตลอดจนพัฒนาอุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์เครื่องเทศและสมุนไพรไทยอย่างครบวงจร ทั้งในด้านวัตถุดิบ การวิจัย ตลอดจนการแปรรูปผลิตภัณฑ์ให้มีมาตรฐานสูงสากล รวมทั้งส่งเสริมการตลาดทั้งในและนอกประเทศเพื่อทดแทนการนำเข้า ตลอดจนมีศักยภาพการแข่งขันในตลาดโลก และผลักดันให้ประเทศไทยเป็นศูนย์กลางการค้าสมุนไพรของเอเชียในอนาคต

นอกจากนี้ในปี พ.ศ. 2547 สำนักงานคณะกรรมการวิจัยแห่งชาติ (วช.) ได้จัดงบประมาณเป็นจำนวนเงิน 86 ล้านบาท เพื่อสนับสนุนงานวิจัยบูรณาการยกระดับผลิตภัณฑ์สมุนไพรไทยสู่ระดับโลก โดยภายในสิ้นปี พ.ศ.2547 จะได้ตัวชี้วัดสาระสำคัญจากสมุนไพร 14 ชนิด ทำให้หน่วยงานด้านการ

ตรวจสอบของรัฐและห้องปฏิบัติการมีเวชภัณฑ์สามารถใช้อ้างอิงเพื่อรับรองคุณภาพ พร้อมนำร่องพัฒนา “ขมิ้นชัน” สู่อุตสาหกรรมเม็ดและเครื่องสำอาง จากนั้นจะเปิดกว้างโดยการถ่ายทอดเทคโนโลยีสู่ระดับ SME ทั้งนี้ทาง วช. ได้มอบหมายให้คณะเภสัชศาสตร์ มหาวิทยาลัยมหิดล เป็นผู้จัดทำโครงการวิจัยบูรณาการนำร่องเรื่อง “การพัฒนาด้านการผลิต การแปรรูป และการตลาดผลิตภัณฑ์สมุนไพรเพื่อเพิ่มศักยภาพในการแข่งขัน” สาเหตุเนื่องจากปัจจุบันภาคอุตสาหกรรมทั้งการผลิตยา อาหารเสริมสุขภาพ เครื่องดื่ม เครื่องสำอาง และผลิตภัณฑ์เพื่อใช้กับพืชและสัตว์ สนใจใช้ประโยชน์จากสารสกัดสมุนไพรอย่างแพร่หลาย แต่การผลิตสารสกัดยังขาดการควบคุมมาตรฐาน และเป็นปัญหาต่อภาคอุตสาหกรรมอย่างยิ่ง เช่น สีของสารสกัดที่ผู้ผลิตซื้อมาแต่ละ lot แตกต่างกันอย่างเห็นได้ชัด ซึ่งก่อให้เกิดปัญหาการผลิตอย่างมาก และยังขาดความมั่นใจในคุณภาพของสารสกัด เพราะไม่ทราบชนิดและปริมาณของสารสำคัญ ดังนั้นสารสกัดมาตรฐานจะเป็นดัชนีหรือข้อกำหนดคุณภาพของผลิตภัณฑ์จากสมุนไพรไทย ซึ่งแตกต่างกันในแต่ละชนิด ประกอบด้วยข้อกำหนดเฉพาะ (Specification) ของสมุนไพรตามคู่มือขององค์การอนามัยโลก วิธีการเตรียมสารสกัดมาตรฐาน วิธีควบคุมคุณภาพและความคงตัว ข้อมูลทางโภชนาการ ฤทธิ์ทางเภสัชวิทยา ความเป็นพิษ (ซึ่งครอบคลุมถึงเรื่องการก่ออาการแพ้ การกลายพันธุ์ มะเร็ง อันตรายต่อทารกในครรภ์) และระดับความปลอดภัยของสารสกัด

หากประเทศไทยมีเป้าหมายจะส่งเสริมการส่งออกสมุนไพร จำเป็นต้องดำเนินการตรวจวิเคราะห์คุณภาพ และมีข้อกำหนดมาตรฐาน เพื่อให้ผู้ส่งออกใช้เป็นแนวทางควบคุมคุณภาพของผลิตภัณฑ์และยังเป็นแนวทางที่หน่วยงานของรัฐ เช่น สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา สามารถควบคุมคุณภาพของสารสกัดได้ นอกจากนี้ยังมีประโยชน์ต่อหน่วยงานที่ให้บริการวิเคราะห์คุณภาพอีกด้วย จะทำให้ผลิตภัณฑ์สมุนไพรได้รับการยอมรับจากผู้บริโภคมากขึ้น โดยเป้าหมายของโครงการดังกล่าวก่อนสิ้นปี พ.ศ. 2547 คาดว่าจะได้สารสกัดมาตรฐานพร้อมดัชนีชี้วัดของสมุนไพร 13-14 ชนิด เช่น สมอไทย สมอพิเภก มะขามป้อม ยอ หญ้าปักกิ่ง พริกไทย กระจับปี่ ขมิ้นชัน ต้นปัญจขันธ์ โดยข้อมูลบางส่วนพร้อมจะถ่ายทอดเทคโนโลยีสู่ภาคอุตสาหกรรมและผู้ประกอบการรายย่อย เช่น วิธีเตรียมและควบคุมคุณภาพสารสกัด ข้อมูลวิชาการสำหรับส่งเสริมการขาย ข้อมูลทางโภชนาการสำหรับสารสกัดที่จะใช้เป็นอาหารเสริมสุขภาพ จากนั้นจะมีการวิจัยต่อเนื่องในปีต่อ ๆ ไป เพื่อพัฒนามาตรฐานผลิตภัณฑ์สมุนไพรให้ดีขึ้นในอนาคต

นอกจากการวิจัยสร้างดัชนีมาตรฐานสารสกัดสมุนไพรโดยมหาวิทยาลัยมหิดลแล้ว ยังได้ร่วมมือกับภาคเอกชน 2-3 แห่ง ทำการผลิตสารสกัดขมิ้นชันระดับอุตสาหกรรมนำร่อง (Pilot Scale) โดยทางจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัยจะดูแลเรื่องมาตรฐานการผลิตและการควบคุมคุณภาพของสารสกัด และยัง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ต่อเนื่องการวิจัยไปยังโรงพยาบาลราชวิถี โรงพยาบาลรามาริบัติ และศิริราชพยาบาล ใช้วิจัยและพัฒนาเป็นยาเม็ด และมอบหมายให้มหาวิทยาลัยนเรศวรใช้วิจัยพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์เครื่องสำอาง 5 ชนิด ได้แก่ แผ่นแปะไฮโดรเจล สำหรับผิวหน้า สบู่เหลวขจัดผิว ครีมบำรุงผิว และเกลือขัดส้นเท้าสำหรับสปา ซึ่งในอนาคตจะถ่ายทอดสู่ภาคเอกชนต่อไป

ในส่วนของกระทรวงวิทยาศาสตร์ ได้แนะนำสู่ทางในการยกระดับภูมิปัญญาท้องถิ่นให้มีโอกาสได้รับสิทธิบัตรทางด้านสมุนไพร ดังนั้นผู้เชี่ยวชาญทางด้านสมุนไพรหรือเรียกกันทั่วไปว่า “หมอสุมุนไพร” ควรปรับตัวเข้าหาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี มุ่งใช้ประโยชน์จากสารสกัดเพื่อผลิตเวชสำอาง ยาสมุนไพรแผนปัจจุบัน แทนการปนบรจุแคปซูล หรือการใช้สมุนไพรตรง ๆ ซึ่งนักวิจัยรุ่นใหม่ควรสนใจไบปริศนาสมุนไพรสูตรตำรับประสิทธิภาพสูงแทนการวิจัยสมุนไพรเดี่ยว โดยสถาบันวิจัยวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งประเทศไทย (วว.) ได้สนับสนุนแนวความคิดให้ผู้ผลิตผลิตภัณฑ์จากสมุนไพรจะต้องปรับตัว เพื่อสร้างความเชื่อมั่นและการยอมรับจากผู้บริโภคมากขึ้น จากการผลิตสมุนไพรเดี่ยวที่ขั้นตอนการผลิตไม่ซับซ้อน เช่น แคปซูลบรรจุสมุนไพรผง เปลี่ยนเป็นสูตรตำรับที่ประกอบด้วยสมุนไพรมากกว่า 2 ชนิด พร้อมทั้งให้ความสำคัญในเรื่องการควบคุมคุณภาพให้สม่ำเสมอตามความมุ่งหมายของผู้ผลิตสามารถกำหนดมาตรฐานวัดได้ชัดเจนสำหรับการผลิตครั้งต่อไป ซึ่งข้อมูลดังกล่าวได้มาด้วยการใช้กระบวนการผลิตและควบคุมทางเคมี เพื่อนำไปสู่การผลิตและการใช้สมุนไพรอย่างยั่งยืน

สารสกัดจากสมุนไพร ทั้งที่เป็นสารบริสุทธิ์และกึ่งบริสุทธิ์ จะเข้ามามีบทบาทแทนที่สมุนไพรเดี่ยว ซึ่งจะช่วยให้การผลิตผลิตภัณฑ์จะได้รับโอกาสต่อยอด และนำไปสู่การจดสิทธิบัตรมากกว่าการใช้ประโยชน์จากสมุนไพรตรง ๆ ในการวิเคราะห์ค้นหาข้อมูลทางวิชาการของสมุนไพรเดี่ยว ในเรื่องทางพิษวิทยาหรือชีวเคมีของสารสำคัญ กลไกออกฤทธิ์ ขนาดใช้ประโยชน์ ประสิทธิภาพ เป็นข้อมูลที่ไม่ซับซ้อนเมื่อเทียบกับสูตรตำรับ และเป็นที่ยอมรับในการวิจัยวิชาการของหน่วยงานราชการ อย่างไรก็ตามแนวโน้มในอนาคต วว. จะก้าวล่วงไปที่สมุนไพรสูตรตำรับเป็นสำคัญ ซึ่งมีประสิทธิภาพสูง สามารถรักษาโรคได้ แต่วิเคราะห์วิจัยยากและขาดข้อมูลสนับสนุนทางวิทยาศาสตร์ เช่น เครื่องสำอางสมุนไพรไทยบางชนิด ได้รับการยืนยันด้านคุณภาพและความปลอดภัย แต่บางชนิดไม่มีการยืนยันทางวิชาการถึงความปลอดภัยของสารสกัดสมุนไพรที่เจือปนในเครื่องสำอางนั้น สำหรับสมุนไพรสูตรตำรับที่มีแนวโน้มจะเป็นที่ต้องการของผู้บริโภคมากขึ้น จะอยู่ในรูปของผลิตภัณฑ์ยาจากสมุนไพรแผนปัจจุบัน สารสกัดเสริมอาหารและเวชสำอาง นอกจากนี้ในการใช้ประโยชน์จากสมุนไพร คนไทยมักละเลยในเรื่องการปลูกทดแทน ทำให้วัตถุดิบหายากมากขึ้น โดยเฉพาะกรณีเมื่อต้องการวัตถุดิบปริมาณมาก หรือที่มีอยู่เป็นวัตถุดิบด้อยคุณภาพ ส่งผลถึงคุณภาพผลิตภัณฑ์ด้วย เมื่อเทียบกับประเทศจีนและอินเดีย แม้จะมีการใช้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สมุนไพรมากกว่าไทย แต่ได้พัฒนาการผลิตวัตถุดิบอย่างต่อเนื่อง จนได้พืชสมุนไพรสายพันธุ์ดี ดังนั้นประเทศไทยควรมีหน่วยงานกลางทำหน้าที่ดูแลรับผิดชอบวัตถุดิบสมุนไพร รวมถึงการปลูกทดแทน โดยสามารถให้คำปรึกษาแนะนำเกี่ยวกับสายพันธุ์ แหล่งที่ปลูกที่เหมาะสม ซึ่งสมุนไพรตัวเดียวกันแต่เติบโตต่างถิ่นกันย่อมมีคุณสมบัติแตกต่างกัน รวมทั้งการบริการเมล็ดพันธุ์ให้แก่เกษตรกร ผู้ผลิต และประชาชนทั่วไป

ปัจจุบันรัฐบาลกำหนดแผนยุทธศาสตร์การพัฒนาอุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์สมุนไพร เป็นแผนระยะ 5 ปี (พ.ศ. 2548-พ.ศ.2552) นับว่าเป็นแผนแม่บทแผนแรกในการพัฒนาอุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์สมุนไพร โดยกำหนดเป้าหมายสำคัญดังนี้

1. มูลค่าของตลาดสมุนไพรและผลิตภัณฑ์สมุนไพรในประเทศ เพิ่มขึ้นโดยรวมทั้งประเภทไม่น้อยกว่าร้อยละ 20 ต่อปี

2. สมุนไพรและผลิตภัณฑ์สำหรับตลาดในประเทศ เป็นการใช้วัตถุดิบผลิตในประเทศเพิ่มขึ้นไม่น้อยกว่าร้อยละ 20 ของมูลค่าตลาดในประเทศที่มีการใช้ในปี พ.ศ. 2548

3. มูลค่าการส่งออกผลิตภัณฑ์สมุนไพรเพิ่มขึ้นไม่น้อยกว่าร้อยละ 10 ต่อปี

โดยแบ่งออกเป็น 8 ยุทธศาสตร์ การดำเนินการในแต่ละยุทธศาสตร์มีความสัมพันธ์เกี่ยวเนื่องกันในแผนยุทธศาสตร์การพัฒนาอุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์สมุนไพรมี 12 ชนิด คือ ขมิ้นชัน ฟ้าทะลายโจร กวาวเครือขาว กระจับปี่ หม่อน กระเจี๊ยบแดง ชุมเห็ดเทศ ไพล บัวบก พริกไทย ส้มแขก และลูกประคบ

## หน่วยงานภาครัฐและเอกชนที่สนับสนุนธุรกิจอุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์สมุนไพรไทย

ชื่อหน่วยงาน ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 9  
 หมายเลขโทรศัพท์ 038-784064-7  
 บทบาท เป็นแกนกลางในการส่งเสริมและพัฒนาอุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดย่อมในพื้นที่รับผิดชอบ 9 จังหวัด ได้แก่ ชลบุรี สมุทรปราการ ระยอง จันทบุรี ตราด ฉะเชิงเทรา ปราจีนบุรี นครนายก และสระแก้ว โดยร่วมมือและให้การสนับสนุนการดำเนินงานขององค์กรทั้งภาครัฐและเอกชน

ชื่อหน่วยงาน สมาคมเครื่องสำอางไทย  
 หมายเลขโทรศัพท์ 02-7133647

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ชื่อหน่วยงาน	กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม
ที่อยู่	ส่วนบริหารเงินทุน สำนักพัฒนาอุตสาหกรรมในครอบครัวและหัตถกรรม ไทย อาคารกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม (ชั้น 4) ในบริเวณกระทรวงอุตสาหกรรม ถนนพระราม 6 เขตราชเทวี กทม.
หมายเลขโทรศัพท์	02-2488098
Website	<a href="http://www.dip.go.th">http://www.dip.go.th</a>
บทบาท	เพื่อให้ความช่วยเหลือราษฎร และกลุ่มผู้ประกอบการอาชีพอุตสาหกรรมใน ครอบครัว และตามระเบียบกระทรวงอุตสาหกรรมว่าด้วยเงินทุนหมุนเวียน เพื่อการส่งเสริมอาชีพอุตสาหกรรมในครอบครัว
ชื่อหน่วยงาน	ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย
หมายเลขโทรศัพท์	02-6172280 , 02-2713700
Website	<a href="http://www.exim.go.th">http://www.exim.go.th</a>
E-mail	<a href="mailto:info@exim.go.th">info@exim.go.th</a>
บทบาท	ให้บริการทางการเงินเพื่อสนับสนุนผู้ส่งออก และนักลงทุนไทยที่ไปลงทุนใน ต่างประเทศ
ชื่อหน่วยงาน	บริษัทเงินทุนอุตสาหกรรมขนาดย่อม
หมายเลขโทรศัพท์	02-2013700-10
Website	<a href="http://www.sifc.co.th/index.asp">http://www.sifc.co.th/index.asp</a>
E-mail	<a href="mailto:sifc@sifc.co.th">sifc@sifc.co.th</a>
บทบาท	ให้การสนับสนุนอุตสาหกรรมและธุรกิจ SMEs บริการ ให้บริการเงินกู้แก่ วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่ลงทุนในสินทรัพย์ถาวร ไม่เกิน 100 ล้านบาท
ชื่อหน่วยงาน	บริษัทเงินทุนอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย
หมายเลขโทรศัพท์	02-2537111 02-2532666

Website <http://www.ifct.co.th>  
 E-mail [info@ifct.co.th](mailto:info@ifct.co.th)  
 บทบาท ให้ความช่วยเหลือทางการเงินแก่กิจการอุตสาหกรรมภาคเอกชน ตั้งแต่เริ่มโครงการจนกระทั่งกิจการเจริญเติบโตขึ้นอย่างมั่นคง โดยมุ่งเน้นอุตสาหกรรมที่ช่วยพัฒนาประเทศและอุตสาหกรรม ที่สอดคล้องกับนโยบายของรัฐบาล

ชื่อหน่วยงาน กรมส่งเสริมการส่งออก กระทรวงพาณิชย์  
 หมายเลขโทรศัพท์ 02-5115066-77  
 Website <http://www.deoathai.go.th>  
 บทบาท ส่งเสริมผู้ประกอบการผลิตและผู้ส่งออก ให้สามารถใช้ศักยภาพการผลิตและการตลาดได้อย่างเต็มที่ เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของสินค้าไทยในตลาดโลก เสริมสร้างภาพลักษณ์และค่านิยมสินค้าไทยทั้งในและต่างประเทศ รวมทั้งมุ่งส่งเสริมให้ประเทศไทยเป็นที่รู้จักในฐานะของศูนย์กลางการผลิต การค้า และการแสดงสินค้านานาชาติ

### บทที่ 3

## สภาพทั่วไปและสภาพการตลาดของเครื่องสำอางสมุนไพร

### สภาพทั่วไปของเครื่องสำอาง

เครื่องสำอาง เป็นผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพที่มนุษย์ทุกคนใช้ในชีวิตประจำวัน ซึ่งมีความเสี่ยงที่จะเกิดอันตรายน้อยกว่าผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพอื่น ๆ เช่น อาหาร ยา หรือเครื่องมือแพทย์ อย่างไรก็ตาม ผลิตภัณฑ์เหล่านี้มีส่วนผสมของสารเคมี หากนำผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพไม่ดีมาใช้ หรือใช้ผิดวิธี อาจก่อให้เกิดอันตรายต่อสุขภาพได้

เครื่องสำอางเป็นเพียงผลิตภัณฑ์ที่ใช้เพื่อความสะอาด หรือความสวยงาม โดยจะใช้เพื่อ

1. ความสะอาดในชีวิตประจำวัน ช่วยชะล้างคราบเหงื่อไคล และสิ่งสกปรกออกจากร่างกาย ถือว่าเพียงพอแล้ว ไม่จำเป็นต้องสะอาดถึงขั้นปราศจากโรค

2. ความสวยงาม เครื่องสำอางช่วยบำรุง ปกป้อง ปกปิด กลบเกลื่อน ริวรอย จุดต่างดำได้บ้าง ทำให้แลดูดี รวมทั้งช่วยเสริมสร้างความมั่นใจ เช่น ระวังกลิ่นกาย แต่งกลิ่นหอม ช่วยให้ผู้ใช้สดชื่นขึ้นได้

เนื่องจากเครื่องสำอางส่วนใหญ่เป็นผลิตภัณฑ์ที่ใช้กับผิวหนังภายนอก และไม่อาจมีผลต่อโครงสร้างหรือการทำหน้าที่ต่าง ๆ ของร่างกาย ดังนั้นการกำกับดูแลจึงไม่เข้มงวด โดยเฉพาะการโฆษณา นั้นผู้ประกอบการธุรกิจสามารถทำการโฆษณาได้ โดยไม่ต้องขออนุญาตจากสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (อย.) แต่ อย. จะติดตามตรวจสอบการโฆษณาที่ออกสู่สายตาประชาชนถึงความถูกต้อง และเหมาะสม หากเป็นการโฆษณาที่เป็นเท็จหรือเกินความจริง จะมีความผิดตามกฎหมาย

ดังนั้นผู้บริโภคพึงพิจารณาอย่างรอบคอบก่อนเลือกซื้อเครื่องสำอาง อย่าหลงเชื่อคำโฆษณาแต่เพียงอย่างเดียว เพราะผู้ขายย่อมนำเสนอแต่ข้อดีของเครื่องสำอาง และที่สำคัญโปรดสังเกตว่าสรรพคุณที่กล่าวอ้างนั้นต้องไม่เกินกว่าความเป็นเครื่องสำอาง ถ้ามีการกล่าวอ้างสรรพคุณ บำบัด บรรเทา รักษา โรค หรือความเจ็บป่วย หรืออ้างผลต่อโครงสร้างหรือการทำหน้าที่ใด ๆ ของร่างกาย เช่น บรรเทาอาการ ผื่นแพ้ ผิวหนังอักเสบ รักษาสิว ฝ้า ปลูกผม บรรเทาอาการปวดฟัน รำมะนาด เหงือกบวม เลือดออกตามไรฟัน เสริมทรวงอกหรือสลายไขมัน ช่วยให้ร่างกายผอมเพรียว รูปร่างได้สัดส่วน ถือว่าเป็นการโฆษณาเกินกว่าความเป็นเครื่องสำอาง เข้าข่ายโฆษณาด้วยข้อความเท็จ เกินความจริง ซึ่งผิดกฎหมาย

## ความหมายของเครื่องสำอาง

เครื่องสำอางสมุนไพร หมายถึง เครื่องสำอางที่มีส่วนผสมของสารที่ได้จากสมุนไพร หรือสารจากธรรมชาติ อาจแบ่งออกเป็น 3 กลุ่มใหญ่ ๆ ได้แก่

1. เครื่องสำอางที่มีส่วนผสมของสมุนไพรล้วน ๆ ส่วนใหญ่เป็นเครื่องสำอางที่ได้จากพืช และวัตถุดิบที่เกิดขึ้นตามธรรมชาตินำมาบดผสมกัน ที่มีจำหน่ายมักอยู่ในรูปลักษณะเป็นผง
2. เครื่องสำอางที่มีส่วนผสมของสมุนไพรบางส่วน ส่วนใหญ่เป็นเครื่องสำอางที่ผลิตตามกรรมวิธีใหม่ โดยมีเคมีภัณฑ์เป็นส่วนผสม และเติมสมุนไพรหรือวัตถุดิบจากธรรมชาติลงไปเป็นสารสำคัญ
3. เครื่องสำอางที่มีส่วนผสมของสารสกัดจากสมุนไพร หรือสารที่ได้จากธรรมชาติ เช่น การผสมน้ำมันหอมระเหยชนิดต่าง ๆ ลงไปเครื่องสำอาง เช่น เครื่องสำอางที่มีส่วนผสมของสารสกัดจากมะขามป้อม จากขิง จากขมิ้นชัน จากใบมะกรูด เป็นต้น

## ประเภทของเครื่องสำอาง

ตามกฎหมายได้แบ่งเครื่องสำอาง ตามระดับของความเสี่ยงต่อการเกิดอันตรายกับผู้บริโภคได้เป็น 3 ประเภท คือ

1. กลุ่มที่มีความเสี่ยงมากที่สุด จะมีการกำกับดูแลอย่างเข้มงวดที่สุด เรียกว่า **เครื่องสำอางควบคุมพิเศษ** โดยผู้ประกอบการธุรกิจจะต้องมาขึ้นทะเบียนให้เรียบร้อยก่อนวางจำหน่าย จะสังเกตได้ง่าย ๆ ว่าที่ฉลากต้องแสดงข้อความ “เครื่องสำอางควบคุมพิเศษ” อยู่บริเวณใกล้กับเลขทะเบียนในกรอบเครื่องหมาย อย. ผลิตภัณฑ์ในกลุ่มนี้ เช่น ผลิตภัณฑ์ย้อมผมชนิดถาวร ผลิตภัณฑ์ตัดผม ยืดผม กำจัดขน ยาสีฟัน หรือน้ำยาบ้วนปากที่มีส่วนผสมของฟลูออไรด์ เป็นต้น
2. กลุ่มที่มีความเสี่ยงรองลงมา จะมีการกำกับดูแลปานกลาง เรียกว่า **เครื่องสำอางควบคุม** ผู้ประกอบการธุรกิจต้องมาจดทะเบียนก่อนมีการผลิตหรือนำเข้า จะสังเกตได้ว่าที่ฉลากต้องแสดงข้อความ “เครื่องสำอางควบคุม” ผลิตภัณฑ์ในกลุ่มนี้ได้แก่ เครื่องสำอางผสมสารป้องกันแสงแดด เครื่องสำอางผสมสารขจัดรังแค ผ้านาไมล์ ผ้าเย็นหรือกระดาษเย็นในภาชนะบรรจุที่ปิด แบ่งฝุ่นโรยตัวและแป้งน้ำ เป็นต้น
3. เครื่องสำอางที่มีความเสี่ยงต่อการเกิดอันตรายค่อนข้างน้อย เรียกว่า **เครื่องสำอางทั่วไป** ผู้ผลิตเครื่องสำอางกลุ่มนี้สามารถผลิต จัดทำฉลาก และทำการโฆษณาภายในกรอบที่ อย. กำหนดได้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

โดยไม่ต้องแจ้งกับ อย. ก่อนดำเนินการผลิต แต่ถ้าจะนำเข้าจากต่างประเทศ ต้องมาแจ้งให้ อย. พิจารณา สูตรตำรับก่อนว่าไม่ขัดต่อกฎหมายไทย ไม่เข้าข่ายเป็นเครื่องสำอางควบคุม หรือเครื่องสำอางควบคุม พิเศษ เครื่องสำอางกลุ่มนี้มีมากมาย เช่น แชมพู ครีมนวดผม สเปรย์ เจลแต่งผม ดินสอเขียนคิ้ว เครื่องสำอางแต่งตา ทาแก้ม แป้งทาหน้า สบู่ โฟมล้างหน้า เป็นต้น

## เครื่องสำอางกับเครื่องหมาย อย. ที่ฉลาก

เครื่องสำอางเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีความเสี่ยงต่อการเกิดอันตรายค่อนข้างน้อย การกำกับดูแลจึงไม่เข้มงวดเท่าผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพชนิดอื่น ๆ เช่น ยา อาหาร หรือเครื่องมือแพทย์ เครื่องสำอางกลุ่มที่มีความเสี่ยงต่อการเกิดอันตรายมากที่สุด และกฎหมายกำหนดให้ต้องขึ้นทะเบียนก่อนวางจำหน่าย คือ เครื่องสำอางควบคุมพิเศษ ที่ฉลากจะต้องแสดงข้อความว่า “เครื่องสำอางควบคุมพิเศษ” ใกล้เคียงกับเลขทะเบียนในกรอบเครื่องหมาย อย. ตัวอย่างเช่น ผลิตภัณฑ์ย้อมผมชนิดถาวร ผลิตภัณฑ์ตัดผม ยืดผม กำจัดขน เป็นต้น ดังนั้นผลิตภัณฑ์กลุ่มนี้จึงเป็นเพียงกลุ่มเดียวที่ต้องมีเครื่องหมาย อย. และในกรอบเครื่องหมาย อย. จะมีอักษรย่อแบ่งเป็น 2 กลุ่ม คือ “ผ” หมายถึง เป็นเครื่องสำอางที่ผลิตในประเทศไทย ส่วน “น” หมายถึง เครื่องสำอางที่นำเข้ามาจากต่างประเทศ

สำหรับเครื่องสำอางกลุ่มอื่น ๆ ไม่ต้องขึ้นทะเบียน ดังนั้นจึงไม่ต้องมีเครื่องหมาย อย. ที่ฉลาก อย่างไรก็ตามต้องพิจารณาข้อมูลที่ฉลาก ซึ่งควรมีสาระสำคัญที่เป็นข้อมูลเบื้องต้นอย่างครบถ้วน ได้แก่ ชื่อเครื่องสำอาง ประเภท ส่วนประกอบสำคัญ ชื่อและที่ตั้งของผู้ผลิต วันเดือนปีที่ผลิต วิธีใช้ และปริมาณสุทธิ เพื่อให้ได้ผลิตภัณฑ์ที่ตรงตามความต้องการ คุ่มค่า และสมประโยชน์

## การเลือกซื้อเครื่องสำอาง

เนื่องจากเครื่องสำอางเป็นผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพที่ผู้บริโภคเลือกซื้อเองตามความพึงพอใจอีกทั้งส่วนใหญ่เป็นเครื่องสำอางทั่วไป ที่ไม่ต้องมาขออนุญาตผลิต ขออนุญาตฉลาก หรือขออนุญาตโฆษณาจากสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา ดังนั้นข้อมูลที่ผู้บริโภคได้รับจึงมักเป็นข้อมูลเฉพาะด้านดีจากเจ้าของผลิตภัณฑ์ ผู้บริโภคจึงต้องพิจารณาข้อมูลอย่างรอบคอบก่อนตัดสินใจเลือกซื้อเลือกใช้เครื่องสำอาง โดยมีหลักการง่าย ๆ ดังนี้

1. เครื่องสำอางทุกชนิดไม่ว่าจะเป็นการจำหน่ายทั่ว ๆ ไป หรือขายตรง ไม่ว่าจะเป็นผลิตภัณฑ์ที่ผลิตในประเทศหรือนำเข้าจากต่างประเทศ ต้องมีฉลากภาษาไทย ต้องแสดงข้อมูลเบื้องต้นให้ผู้บริโภคได้ทราบเพื่อประกอบการตัดสินใจว่าเป็นผลิตภัณฑ์ที่ตรงกับความที่ต้องการ ที่ฉลากจะต้องแสดงข้อความจำเป็นเบื้องต้น ได้แก่ ชื่อ ประเภทหรือชนิด ชื่อส่วนประกอบสำคัญ ชื่อและที่ตั้งของผู้ผลิต วันเดือนปีที่ผลิต วิธีใช้ และปริมาณสุทธิ

2. พิจารณาลักษณะของผลิตภัณฑ์ว่าอยู่ในสภาพดี ไม่บุบ แตก ร้าวซึม หรือมีความเสี่ยงที่จะเกิดการปนเปื้อน ภาชนะบรรจุต้องปิดสนิท มีการเก็บรักษาอย่างดี ไม่อยู่ในที่ร้อนชื้นหรือถูกแสงแดด

3. พิจารณาความน่าเชื่อถือของผู้ขาย ควรซื้อจากร้านที่มีหลักแหล่งแน่นอน น่าเชื่อถือ หากมีปัญหาสสามารถติดต่อหาผู้รับผิดชอบได้

## อันตรายจากการใช้เครื่องสำอาง

บางครั้งแม้ผู้บริโภคจะเลือกซื้อและใช้เครื่องสำอางด้วยความระมัดระวังแล้ว ยังอาจเกิดอาการข้างเคียงที่ไม่พึงประสงค์ได้บ้าง ซึ่งอาจเกิดจากสาเหตุต่าง ๆ ดังนี้

1. การระคายเคือง (Irritation) เป็นปฏิกิริยาที่เกิดขึ้นเมื่อร่างกายสัมผัสกับสารที่ก่อให้เกิดการระคายเคือง (Irritants) เช่น ผลิตภัณฑ์ที่มีความเป็นกรด หรือด่างสูง ๆ เช่น น้ำยาขัดผม ผลิตภัณฑ์กำจัดขน และผลิตภัณฑ์ที่ช่วยให้ผิวหนังชั้นนอกหลุดลอกออกเร็วขึ้น ความรุนแรงของการระคายเคืองจะขึ้นอยู่กับความเข้มข้นของสาร และระยะเวลาที่สารสัมผัสกับผิว การระคายเคืองนั้นเกิดได้กับคนทุกคน และพบได้บ่อยกว่าการแพ้

2. การแพ้ (Allergy) เป็นปฏิกิริยาที่ซับซ้อนเกี่ยวกับภูมิคุ้มกันของร่างกายของแต่ละคน จึงเป็นเรื่องเฉพาะบุคคล ผู้บริโภคอาจเกิดความผิดปกติขึ้นทันทีที่สัมผัสกับสารที่ก่อให้เกิดการแพ้ (Allergen) หรือมีอาการภายหลังก็ได้ และผู้ที่แพ้สารใดแล้วเมื่อสัมผัสกับสารนั้นเพียงเล็กน้อยจะเกิดอาการแพ้ขึ้นได้

ดังนั้นเมื่อใช้เครื่องสำอางแล้วมีความผิดปกติเกิดขึ้น ต้องหยุดใช้ทันที แล้วลองพิจารณาทบทวนถึงสาเหตุที่ทำให้เกิดอาการแพ้ เช่น

1. ทบทวนดูว่าเครื่องสำอางชนิดใดน่าจะเป็นสาเหตุ เพราะบริเวณที่มีความผิดปกติเกิดขึ้น อาจมีการใช้เครื่องสำอางหลายชนิด เช่น บริเวณใบหน้า ผู้บริโภคอาจใช้เครื่องสำอางหลายชนิด ได้แก่ ครีมล้างหน้า โฟมล้างหน้า ครีมบำรุงผิว ครีมกันแดด รองพื้นแต่งหน้า แป้งทาหน้า เป็นต้น

2. เครื่องสำอางที่ใช้เป็นเครื่องสำอางประเภทใด ถ้าเป็นเครื่องสำอางควบคุมพิเศษ หรือเครื่องสำอางควบคุมจะมีความเสี่ยงต่อการเกิดอันตรายมากกว่าเครื่องสำอางทั่วไปอยู่แล้ว ลองทบทวนดูว่าได้อ่านฉลากอย่างถี่ถ้วน ใช้ตามวิธีที่ระบุไว้บนฉลากด้วยความระมัดระวังตามเตือนแล้ว
3. การแพ้สารบางชนิดสามารถเป็นสาเหตุเฉพาะตัวที่ทำให้เกิดความผิดปกติได้

### คำแนะนำในการใช้เครื่องสำอาง

1. ซื้อเครื่องสำอางจากร้านที่มีหลักแหล่งแน่นอน หากมีปัญหาสามารถติดต่อกลับได้
2. ซื้อเครื่องสำอางที่มีฉลากภาษาไทยที่ระบุสาระสำคัญครบถ้วน ได้แก่ ชื่อ ประเภทของเครื่องสำอาง ชื่อส่วนประกอบสำคัญ ชื่อและที่ตั้งของผู้ผลิต วันเดือนปีที่ผลิต วิธีใช้ และปริมาณสุทธิ เป็นต้น
3. หากจะใช้เครื่องสำอางชนิดใดเป็นครั้งแรก ควรทดสอบการแพ้ก่อนใช้ ด้วยการทาผลิตภัณฑ์นั้นในปริมาณเล็กน้อยบริเวณท้องแขนหรือบริเวณตึงหู แล้วทิ้งไว้ 24-48 ชั่วโมง หากไม่มีความผิดปกติใด ๆ เกิดขึ้นแสดงว่าใช้ได้
4. ปฏิบัติตามวิธีใช้ที่ระบุไว้ และใช้ด้วยความระมัดระวังตามคำเตือนที่ระบุไว้ที่ฉลากอย่างเคร่งครัด
5. หากใช้เครื่องสำอางใดแล้วมีความผิดปกติเกิดขึ้น ไม่ว่าจะเป็นการใช้ครั้งแรกหรือใช้มาระยะหนึ่งแล้วก็ตาม ต้องหยุดใช้ทันที ถ้าหยุดใช้แล้วอาการยังไม่ดีขึ้นควรปรึกษาแพทย์หรือเภสัชกร เพื่อค้นหาสาเหตุ และทำการรักษาให้ถูกต้องเหมาะสมต่อไป
6. เมื่อใช้เครื่องสำอางเสร็จแล้ว ปิดภาชนะบรรจุให้สนิทเพื่อป้องกันการปนเปื้อน
7. ควรเก็บเครื่องสำอางไว้ในที่แห้ง เย็น ไม่ถูกความร้อนหรือแสงแดด เพราะความร้อนหรือแสงแดดจะทำให้เครื่องสำอางเสื่อมคุณภาพเร็วกว่าที่ควร
8. ห้ามเติมสารใด ๆ ลงในเครื่องสำอาง ยกเว้นกรณีที่ระบุไว้ที่ฉลาก เพราะจะทำให้คุณภาพของผลิตภัณฑ์เปลี่ยนแปลงไป เกิดการปนเปื้อนจากสารอื่น ๆ รวมทั้งเชื้อโรคด้วย
9. อย่าใช้เครื่องสำอางร่วมกับผู้อื่น เพราะอาจติดเชื้อโรคได้
10. หากเครื่องสำอางมีลักษณะเปลี่ยนแปลงไป ไม่ว่าจะสี กลิ่น ความข้น อย่าเสียดาย ให้ทิ้งไป เพราะแสดงว่าเครื่องสำอางนั้นเสื่อมคุณภาพแล้ว
11. อย่าพิจารณาเลือกซื้อเครื่องสำอางจากราคาของเครื่องสำอางเพียงอย่างเดียว เนื่องจากราคาไม่อาจเป็นเครื่องประกันคุณภาพของเครื่องสำอางได้ เพราะกว่าจะมาเป็นเครื่องสำอางที่วางขาย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ต้นทุนในการผลิตมีตั้งแต่ ค่าวัตถุดิบ ค่าภาชนะบรรจุ ฉลาก ซอง กล่อง ค่าขนส่ง ค่าโฆษณา กิจกรรมส่งเสริมการขาย ยิ่งถ้าเป็นเครื่องสำอางที่นำเข้ามาจากต่างประเทศย่อมต้องเพิ่มค่าภาษีรวมอยู่ในต้นทุนของสินค้าด้วย ฉะนั้นควรเลือกซื้อเครื่องสำอางที่มีคุณภาพ ตรงตามความต้องการ และนำไปใช้ได้ถูกต้องวิธี เพื่อให้เกิดผลดีต่อสุขภาพ ส่วนเรื่องราคารัสนั้นควรมีการเปรียบเทียบกับผลิตภัณฑ์ตราอื่น ๆ ในสินค้าประเภทเดียวกัน ว่าไม่แพงเกินไปจนไม่สมเหตุสมผล แต่ไม่ควรจะมีราคาถูกเกินไปจนน่าสงสัยในคุณภาพของผลิตภัณฑ์ อย่างไรก็ตามเครื่องสำอางจะมีราคาถูกหรือแพง ผลิตในประเทศหรือนำเข้าจากต่างประเทศ เครื่องสำอางทุกชนิดทุกชั้นจะต้องมีฉลากภาษาไทยที่แจ้งข้อมูลเบื้องต้นเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์นั้นอย่างชัดเจน

12. อย่าหลงเชื่อคำโฆษณาที่อวดอ้างสรรพคุณเกินกว่าความเป็นเครื่องสำอาง หรือโฆษณาที่เกินความจริง

## การส่งเสริมและพัฒนาอุตสาหกรรมเครื่องสำอางในประเทศไทย

ในปัจจุบันธุรกิจเครื่องสำอางมีมูลค่าไม่น้อยกว่าธุรกิจด้านอื่น ๆ อีกทั้งยังมีการแข่งขันกันในระดับสูง ระหว่างเครื่องสำอางที่นำเข้ามาจากต่างประเทศและเครื่องสำอางที่ผลิตในประเทศ ดังนั้น อย.จึงมีมาตรการส่งเสริมและสนับสนุนอุตสาหกรรมเครื่องสำอางในประเทศไทย ให้มีความสามารถผลิตเครื่องสำอางคุณภาพดีเป็นที่ยอมรับในตลาดโลก เพื่อส่งออกเป็นการสร้างรายได้เข้าประเทศ และคนไทยจะได้มีโอกาสใช้เครื่องสำอางคุณภาพดี

จากนโยบายที่กำหนดไว้ตั้งแต่ในแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติฉบับที่ 7 (พ.ศ.2535-2539) ได้กำหนดให้มีการจัดทำหลักเกณฑ์ที่ดีในการผลิตเครื่องสำอาง (Good Manufacturing Product :GMP) เพื่อให้ผู้ประกอบการนำไปใช้เป็นแนวทางในการปฏิบัติเพื่อพัฒนาคุณภาพของเครื่องสำอาง ปัจจุบันนี้มีสถานที่ผลิตเครื่องสำอางได้รับหนังสือรับรองมาตรฐานการผลิตเครื่องสำอาง รวมทั้งสิ้นกว่า 30 แห่ง

ในแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติฉบับที่ 8 (พ.ศ.2540-2544) ยังคงสนับสนุนการพัฒนา การผลิตเครื่องสำอางในประเทศ โดยมุ่งพัฒนาสถานที่ผลิตเครื่องสำอางทั้งที่เป็นโรงงานขนาดใหญ่ รวมทั้งโรงงานขนาดเล็ก และอุตสาหกรรมในครัวเรือนด้วย โดยแบ่งเป็น 2 ระดับ คือ

1. โรงงานผลิตเครื่องสำอางขนาดใหญ่และขนาดกลางที่มีความพร้อมด้านเงินทุน เทคโนโลยี และบุคลากร ทาง อย. จะสนับสนุนให้มีการยกระดับมาตรฐานการผลิตเครื่องสำอางตามเกณฑ์ GMP ที่

จะสามารถช่วยให้ทุกขั้นตอนของการผลิตเป็นไปตามหลักวิชาการ โดยเริ่มตั้งแต่ความเหมาะสมของ อาคารสถานที่ผลิต อุปกรณ์การผลิต การคัดเลือกวัตถุดิบที่มีคุณภาพ กรรมวิธีที่ดีในการผลิต บุคลากรที่มีความรู้ความสามารถ และมีทักษะในการดำเนินการ รวมทั้งระบบเอกสารที่ครบถ้วน เพื่อการผลิต เครื่องสำอางที่มีคุณภาพดีสม่ำเสมอ เป็นที่ยอมรับของนานาชาติประเทศ

2. โรงงานผลิตเครื่องสำอางขนาดเล็กและอุตสาหกรรมในครัวเรือน มักมีข้อจำกัดในเรื่องของ เงินทุน เทคโนโลยี และบุคลากร ยากที่จะพัฒนาการผลิตให้ถึงระดับตามเกณฑ์ GMP ได้ แต่หากไม่ปรับปรุงหรือพัฒนาขั้นตอนการผลิต ผู้บริโภคจะมีความเสี่ยงต่อการได้รับเครื่องสำอางที่ด้อยคุณภาพ ไม่ปลอดภัย โดยเฉพาะการปนเปื้อนของโลหะหนักและจุลินทรีย์ ดังนั้นจึงมีการกำหนดเกณฑ์มาตรฐาน เพิ่มขึ้นอีกระดับหนึ่ง เรียกว่า “หลักเกณฑ์ว่าด้วยสุขลักษณะที่ดีในการผลิตเครื่องสำอาง” (Good Hygienic Practice : GHP) ซึ่งจะมีความเข้มงวดน้อยกว่า GMP โดยจะเน้นในเรื่องของความสะอาดและ สุขลักษณะที่ดีในการผลิตเครื่องสำอางเป็นสิ่งสำคัญ นอกจากการพัฒนาการผลิตเพื่อยกระดับมาตรฐาน ของเครื่องสำอางแล้ว ยังมีการพัฒนาการผลิตในกรณีที่เครื่องสำอางมีปัญหาเรื่องคุณภาพ มาตรฐาน และความปลอดภัยอีกด้วย

นอกจากการส่งเสริมและสนับสนุนในเรื่องของ GMP และ GHP แล้ว อย.ยังได้สำรวจข้อมูล สภาพปัญหาและการศึกษาวิจัยเครื่องสำอางสมุนไพรตลอดมา แต่ส่วนใหญ่เน้นในเรื่องความปลอดภัย คือ ศึกษาการปนเปื้อนของโลหะหนักและจุลินทรีย์ในยาสีฟันชนิดผง เครื่องสำอางที่มีส่วนผสมของสารที่ได้จากธรรมชาติที่ใช้กับใบหน้า ข้อสรุปที่สำคัญคือ แหล่งผลิตเครื่องสำอางสมุนไพรส่วนใหญ่เป็นอุตสาหกรรมในครัวเรือน มีจำนวนน้อยที่เข้าข่ายอุตสาหกรรมขนาดย่อมและผลิตเพื่อการส่งออก แนวทางปฏิบัติ คือ แหล่งผลิตใดที่มีปัญหาในเรื่องคุณภาพมาตรฐานของผลิตภัณฑ์ เช่น การปนเปื้อนของโลหะหนัก หรือการปนเปื้อนของจุลินทรีย์ เจ้าหน้าที่ของสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยาจะเข้าไปมีส่วนร่วม ค้นหาสาเหตุของปัญหา และหาแนวทางแก้ไข ซึ่งพบว่าส่วนใหญ่จะต้องปรับปรุงในเรื่องของสุขลักษณะ ที่ดีในการผลิต

ในแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติฉบับที่ 9 (พ.ศ. 2545 – พ.ศ. 2549) ได้กำหนดกรอบ ยุทธศาสตร์การดำเนินงาน 3 แผนงาน ดังนี้

1. แผนงานหลัก เป็นแผนงานด้านการส่งเสริมคุณภาพของผลิตภัณฑ์ ซึ่งเป็นภารกิจหลักที่ อย. ต้องกำกับดูแลภายใต้กฎหมาย 8 ฉบับ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้ผลิตภัณฑ์สุขภาพมีคุณภาพปลอดภัย มีศักยภาพในการแข่งขันเพื่อการส่งออก ผู้ประกอบการได้รับอนุญาต/ขึ้นทะเบียนใบรับรอง ได้รวดเร็ว และกระทำฝ่าฝืนกฎหมายลดลง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2. แผนงานเสริม เป็นแผนงานด้านการพัฒนาศักยภาพผู้บริโภค เนื่องจากการกำกับดูแลทางด้านผู้ประกอบการเพียงด้านเดียวคงไม่เกิดประสิทธิผลสูงสุด จำเป็นต้องมีแผนงานเพื่อพัฒนาตนเองให้ได้รับความเป็นธรรมเมื่อเกิดความเสียหาย มีความพึงพอใจ มีพฤติกรรมการบริโภคที่เหมาะสม และมีความเชื่อถือ อย.

3. แผนงานสนับสนุน เป็นแผนงานด้านการพัฒนาองค์การและวิชาการ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้ อย. มีนโยบายชัดเจน เหมาะสม ระบบการทำงานมีคุณภาพและประสิทธิภาพ การบังคับใช้และปฏิบัติตามกฎหมายมีความชัดเจน เข้าใจง่าย ปฏิบัติได้จริงและเป็นธรรม

## สภาพทั่วไปของเครื่องสำอางสมุนไพร

### ผลิตภัณฑ์บำรุงผิวที่ได้จากสารสกัดจากธรรมชาติ

ปัจจุบันสารสกัดจากพืชได้รับความนิยมมากขึ้นในการนำมาใช้เป็นส่วนผสม ในผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางโดยเฉพาะผลิตภัณฑ์บำรุงผิว เนื่องจากเมื่อไม่นานนี้ได้เกิดมีการระบาดของโรคไวรัสในแถบยุโรป ต่อมาจึงมีการออกกฎหมายห้ามใช้สารสกัดจากพวกวัว แพะ และแกะ มาทำเป็นเครื่องสำอาง จึงทำให้สารสกัดจากพืชมีความนิยมกันมากขึ้น ได้แก่

1. กลุ่มให้ความชุ่มชื้นแก่ผิว (Emollients) เป็นกลุ่มสารที่ให้ความชุ่มชื้นแก่ผิว ทำให้ผิวนุ่ม อ่อนนุ่ม เพิ่มความยืดหยุ่น และป้องกันผิวน้ำแตกแห้ง สารในกลุ่มนี้ ได้แก่ น้ำมันพืช เป็นต้น สารในกลุ่มที่ 1 นี้นิยมใช้เป็นส่วนผสมใน Cold Cream, Night Cream, Skin Cream, Skin Lotion สบู่ ลิปสติก และผลิตภัณฑ์อื่น ๆ อย่างไรก็ตามน้ำมันพืชที่นิยมใช้ในผลิตภัณฑ์บำรุงผิวมีอยู่ด้วยกันหลายชนิด เช่น น้ำมันละหุ่ง น้ำมันเมล็ดอัลมอนต์ น้ำมันเมล็ดทานตะวัน น้ำมันปาล์ม น้ำมันงา น้ำมันมะกอก และ Jojoba Oil เป็นต้น ปัจจุบันได้มีการนำน้ำมันจากเมล็ดของผลไม้และผักหลายชนิด เช่น ท้อ แอปเปิ้ลคอต อุ่น และอะโวคาโด มาใช้ในครีมบำรุงผิว เนื่องจากสารเหล่านี้ไม่เหนียวเหนอะหนะและสามารถซึมเข้าสู่ผิวได้ดีกว่า Mineral Oil นอกจากนี้ยังมีการใช้ไขจากพืชเพื่อเพิ่มความแข็งให้กับผลิตภัณฑ์ และทำให้คงรูปทรงอยู่ได้

2. กลุ่มลบรอยเหี่ยวย่น (Anti-aging Compound) เป็นกลุ่มสารที่ช่วยลบรอยเหี่ยวย่น สารที่มีคุณสมบัติในการช่วยทำให้ผิวน้ำเต่งตึงและลบรอยเหี่ยวย่น ได้แก่ โปรตีน เช่น คอลลาเจน และอัลบูมิน โดยมีการใช้เป็นส่วนผสมใน Night Cream และ Skin Cream ต่าง ๆ โดยเชื่อว่าคอลลาเจนในครีมจะ

เข้าไปแทนที่คอลลาเจนในผิวหนังได้ นอกจากนี้ยังพบว่าน้ำมันพืชบางชนิดมีคุณสมบัติช่วยให้ผิวหนังมีความยืดหยุ่นดีขึ้น เช่น น้ำมันเมล็ดดอกคำฝอย น้ำมันถั่วเหลือง สารสกัดจากผลอาโวคาโด และอนุพันธ์ของวิตามินเอ พบว่าในเมล็ดพืชดังกล่าวจะมีปริมาณกรดโอเลอิกสูง ซึ่งนิยมใช้เป็นองค์ประกอบในการผลิตครีมบำรุงผิว

3. กลุ่มถนอมผิว (Skin Rejuvenators) สารถนอมผิวเป็นผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในการบำรุงผิวพรรณให้ดูอ่อนกว่าวัย ส่วนใหญ่ได้จากสารสกัดจากพืชที่มีฮอร์โมนเอสโตรเจน และอนุพันธ์ของเอสโตรเจนที่นิยมใช้กัน ได้แก่ โสม หมิ้นเกสร (Bee Pollens) และ Hop โดยพบว่าในส่วนของรากโสมนอกจากจะพบซาโปนินหลายชนิดที่มีฤทธิ์บำรุงร่างกายแล้ว ยังพบฮอร์โมนเอสโตรเจนและเอสตราไดออล สารสกัดจากโสมใช้เป็นส่วนผสมในครีมล้างหน้า เพื่อบำรุงผิวให้เปล่งปลั่ง ส่วนหมิ้นเกสรซึ่งเป็นละอองเกสรที่ได้จากดอกไม้้นานาชนิดที่ติดมากับขาของผึ้งงาน มีลักษณะเป็นก้อนเล็ก ๆ ซึ่งผึ้งจะเก็บไว้ในรังเพื่อเป็นอาหารของตัวอ่อน ในหมิ้นเกสรพบสารอาหารหลายชนิด เช่น วิตามิน กรดอะมิโน และ Auxins ซึ่งเป็นฮอร์โมนพืชที่นิยมใช้ผสมในครีมบำรุงผิว สำหรับ Hop เป็นพืชตระกูลเดียวกับกัญชา ใช้ส่วนของช่อดอกซึ่งมีน้ำมันหอมระเหยและเอสโตรเจนเป็นส่วนผสมในครีมบำรุงผิว

### ผลิตภัณฑ์ธรรมชาติที่ใช้ในเครื่องสำอางสมุนไพร (Natural Cosmetic Ingredients)

เครื่องสำอางซึ่งมีส่วนผสมของผลิตภัณฑ์จากธรรมชาติ จะแบ่งกลุ่มได้เป็น

1. แบ่งตามลักษณะภายนอกของส่วนที่นำมาใช้ เช่น ใบ ดอก ราก เปลือก ผล
2. แบ่งตามวงศ์หรือสกุลของพืชที่ให้ผลิตภัณฑ์ เช่น วงศ์ Labiatae มี Peppermint
3. แบ่งตามกลุ่มของสารเคมี เช่น กลุ่มคาร์โบไฮเดรต ไขมัน
4. แบ่งตามกลุ่มของเครื่องสำอาง เช่น Hair Preparation , Hand Cream

### ความหมายของเครื่องสำอางสมุนไพร

พระราชบัญญัติเครื่องสำอาง พ.ศ.2535 บัญญัติเฉพาะคำนิยามของ "เครื่องสำอาง" หมายถึง "วัตถุที่มุ่งหมายสำหรับใช้ทา ถู นวด โรย พ่น หยอด ใส่ อบ หรือกระทำโดยวิธีอื่นใด ต่อส่วนหนึ่งส่วนใดของร่างกาย เพื่อความสะอาด ความสวยงาม หรือส่งเสริมให้เกิดความสวยงามและรวมตลอดทั้งเครื่องประทินผิวต่าง ๆ ด้วย แต่ไม่รวมถึงเครื่องประดับและเครื่องแต่งตัว ซึ่งเป็นอุปกรณ์ภายนอกร่างกาย"

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

จะเห็นว่าไม่มีการกำหนดความหมายของคำว่า "เครื่องสำอางสมุนไพร" ไว้เป็นการเฉพาะแต่ความหมายที่เป็นที่เข้าใจและรับรู้หรือรับทราบกันโดยทั่วไป หมายถึง "เครื่องสำอางที่มีส่วนผสมของสมุนไพรไม่ว่าจะเป็นจากพืช สัตว์ หรือแร่ และครอบคลุมถึงรูปแบบต่าง ๆ เริ่มตั้งแต่ผลิตภัณฑ์ที่ประกอบด้วยสมุนไพรทั้งหมด เช่น ผงขัดหน้า ขัดผิว หรือกึ่งสมุนไพร เช่น แชมพูผสมมะกรูดหรือว่านหางจระเข้ หรือมีส่วนผสมของสารสกัดจากสมุนไพรเป็นส่วนผสมอยู่ เช่น โลชั่นบางชนิดที่มีส่วนผสมของสารสกัดจากขมิ้น"

จากคำนิยามอย่างกว้าง ๆ ของเครื่องสำอางสมุนไพร จึงเป็นเหตุให้ผู้ประกอบการมักจะใช้เป็นจุดขายของสินค้า โดยเฉพาะในยุคที่ผู้บริโภคคาดหวังว่าสิ่งที่ได้จากธรรมชาตินั้นจะมีความปลอดภัยมากกว่าสิ่งที่ได้จากการสังเคราะห์สารเคมี

### การพัฒนาคุณภาพสารสกัดสมุนไพรไทยมาใช้ในเครื่องสำอาง

ด้วยรสนิยมในปัจจุบันของประชาชนทั่วโลกได้เปลี่ยนไปสู่การคืนสู่ธรรมชาติ สมุนไพรจึงมีความสำคัญมากขึ้นเป็นลำดับในทุก ๆ เขตของโลก เพื่อหวังจะนำสมุนไพรผลิตผลอันมีค่าทางธรรมชาติมาใช้ประโยชน์ต่อสุขภาพมนุษย์ โดยการนำมาใช้เป็นยา ผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร และเครื่องสำอางมากขึ้น สำหรับประเทศไทยนั้นบรรพบุรุษไทยได้เห็นความสำคัญ และตระหนักในคุณค่าของสมุนไพรมาตั้งแต่อดีตถึงปัจจุบัน นอกจากจะมีการใช้เป็นยาที่มีคุณค่าต่อสุขภาพแล้ว ยังมีการนำมาใช้เป็นเครื่องสำอาง (Cosmetic) ด้วยสมุนไพรที่นำมาใช้เป็นสำอางมีหลากหลายชนิด เช่น ใบไม้ เปลือกไม้ ผลไม้ รากไม้ ซึ่งการนำสมุนไพรมาใช้เพื่อความงามนี้ไม่ควรมุ่งเน้นเฉพาะความเชื่อว่าจะได้ประโยชน์เพียงเดียว หากแต่จะต้องคำนึงถึงความปลอดภัยและประสิทธิผลที่ยอมรับในตลาดโลก ถือเป็นภารกิจที่ส่งเสริมการส่งออกได้อีกทางหนึ่งด้วย ซึ่งปัจจุบันสมุนไพรที่กำลังเป็นที่ยอมรับทั่วโลกและเป็นสมุนไพรยอดนิยม คือ "ขมิ้นชัน"

ขมิ้นชัน (Turmeric) เป็นพืชที่คนไทยรู้จักกันมาแต่โบราณ และมีการนำมาใช้ประโยชน์หลายด้าน คือ การใช้ประโยชน์ด้านอาหาร โดยใช้ในการแต่งกลิ่นและรสชาติอาหาร ทำสีผสมอาหาร และเป็นวัตถุดิบในการผลิตผลิตภัณฑ์อาหาร ขณะเดียวกันเนื่องจากขมิ้นชันมีคุณสมบัติในการรักษาโรคต่าง ๆ ทำให้ขมิ้นชันเข้าไปเป็นส่วนผสมในยาแผนโบราณหลายขนาน และมีการใช้ขมิ้นชันเป็นวัตถุดิบสำหรับอุตสาหกรรมผลิตเครื่องสำอาง และสารป้องกันแมลง นับว่าเป็นการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับขมิ้นชัน จากเดิมที่เป็นสมุนไพรที่นิยมบริโภคโดยตรงเท่านั้น ซึ่งผลิตภัณฑ์เหล่านี้มีผู้ทางแจ่มใสทั้งตลาดในประเทศ

และตลาดต่างประเทศ เนื่องจากแนวโน้มผู้บริโภคเริ่มนิยมผลิตภัณฑ์วัตถุดิบธรรมชาติมากขึ้น คาดว่าในอนาคตมูลค่าการส่งออกขมิ้นชันและผลิตภัณฑ์จะมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น

ปัจจุบันพื้นที่ปลูกขมิ้นชันของไทยมีประมาณ 5,000 ไร่ กระจายอยู่ทั่วประเทศ ผลผลิตประมาณ 7,500 ตัน คิดเป็นมูลค่าไม่น้อยกว่า 45 ล้านบาท แหล่งปลูกขมิ้นชันส่วนใหญ่จะอยู่ใกล้กับแหล่งปลูกซึ่งส่วนมากอยู่ทางภาคเหนือ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และภาคใต้ตอนบน จากความต้องการขมิ้นชันที่เพิ่มขึ้น โดยเฉพาะจากโรงงานแปรรูปต่าง ๆ ทำให้รัฐบาลและเอกชนที่เกี่ยวข้องต้องเร่งส่งเสริมการปลูกขมิ้นชันในลักษณะแปลงขนาดใหญ่ รวมทั้งต้องมีการควบคุมทั้งปริมาณและคุณภาพของผลผลิตขมิ้นชัน ซึ่งจะเป็นจุดเริ่มต้นของผลิตภัณฑ์ขมิ้นชันที่มีคุณภาพ ปัจจุบันเริ่มมีเอกชนบางรายดำเนินการส่งเสริมการปลูกขมิ้นชันเพื่อเป็นแหล่งวัตถุดิบป้อนโรงงานแล้ว และคาดว่า การปลูกขมิ้นชันจะขยายตัวเพิ่มขึ้นอย่างมากตามความต้องการที่เพิ่มขึ้น ซึ่งหน่วยงานของรัฐบาลควรเริ่มสำรวจและรวบรวมสถิติเกี่ยวกับขมิ้นชัน ทั้งในด้านเนื้อที่ปลูก แหล่งปลูก และปริมาณการผลิต

แรงผลักดันสำคัญคือหน่วยงานรัฐบาล ซึ่งรัฐบาลมีนโยบายในการผลักดันพัฒนาผลิตภัณฑ์สมุนไพรอย่างจริงจัง โดยมีการแต่งตั้งคณะกรรมการพัฒนาการอุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์สมุนไพร เริ่มดำเนินการตั้งแต่ปี.ศ.2544 มอบหมายให้กระทรวงเกษตรและสหกรณ์เป็นผู้รับผิดชอบเรื่องการวางแผนการส่งเสริมวัตถุดิบสมุนไพรอย่างเป็นระบบ และกระทรวงสาธารณสุขกำหนดให้ขมิ้นชันเป็นพืช Product Champion ชนิดหนึ่ง ที่จะพัฒนามาเป็นผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางสมุนไพร เพื่อลดการนำเข้าและพัฒนาสู่ตลาดส่งออก ส่วนกรมวิทยาศาสตร์การแพทย์จัดทำโครงการรางวัลสมุนไพรคุณภาพ นอกจากนี้ทางสำนักงานมาตรฐานสินค้าเกษตรและอาหารแห่งชาติ (ACFS) กำหนดระบบจัดการคุณภาพด้านการผลิตขมิ้นชัน เพื่อให้สามารถผลิตขมิ้นชันได้คุณภาพดี มีปริมาณคอร์คูมินไม่ต่ำกว่าร้อยละ 5 และปลอดภัยศัตรูพืชรวมทั้งสารพิษตกค้าง

หลังจากการพัฒนาผลิตภัณฑ์ขมิ้นชัน ตามนโยบายการผลักดันการพัฒนาผลิตภัณฑ์สมุนไพร จะเป็นปัจจัยสำคัญที่ผลักดันความต้องการขมิ้นชันในประเทศเพิ่มมากขึ้น โดยผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางสมุนไพรจะเป็นการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับขมิ้นชัน เนื่องจากแต่เดิมนั้นการส่งออกอยู่ในลักษณะของวัตถุดิบ ทำให้ขมิ้นชันเป็นสมุนไพรที่นำจับตามองในอนาคต เนื่องจากคาดว่า การส่งออกมีแนวโน้มที่จะขยายตัวมากขึ้น เพราะผลิตภัณฑ์ขมิ้นชันในลักษณะของอาหารเสริมสุขภาพ เครื่องสำอางสมุนไพร และผลิตภัณฑ์ป้องกันแมลงนั้น สอดรับกับกระแสนิยมผลิตภัณฑ์สมุนไพรในต่างประเทศอย่างมาก

## ปัญหาและอุปสรรคของการพัฒนาเครื่องสำอางสมุนไพร

1. ปัญหาการปนเปื้อนของวัตถุดิบจากธรรมชาติ ทั้งเรื่องของโลหะหนักและจุลินทรีย์
2. ปัญหาสถานที่ผลิต มักเป็นการผลิตระดับครัวเรือน เครื่องมือเครื่องใช้และบุคลากร ยังไม่ถูกสุขลักษณะ และไม่ปฏิบัติตามสุขลักษณะที่ดีในการผลิต
3. ปัญหาบรรจุภัณฑ์ ซึ่งมีทั้งบรรจุภัณฑ์ที่เหมาะสมและไม่เหมาะสม
4. การต่อต้านสรรพคุณและการขาดเอกสารวิชาการสนับสนุน

## แนวทางการแก้ไขปัญหาของเครื่องสำอางสมุนไพร

สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา ได้กำหนดแนวทางการแก้ไขปัญหาไว้ดังนี้

1. การประสานความร่วมมือระหว่างหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้การสนับสนุนเครื่องสำอางสมุนไพร
2. การเผยแพร่ประชาสัมพันธ์ความตั้งใจจริงของ อย. ในการแก้ไขปัญหาและพัฒนาการผลิต โดยเฉพาะอย่างยิ่งผู้ผลิตรายย่อยที่มีปัญหา
3. การสร้างความเชื่อถือในเรื่องสรรพคุณและคุณภาพ ของผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางสมุนไพรทั้งในประเทศและต่างประเทศ

## ข้อเท็จจริงที่ผู้บริโภคควรทราบเกี่ยวกับเครื่องสำอางสมุนไพรไทย

ผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับการดูแลผิวหนังโดยเฉพาะอย่างยิ่งเครื่องสำอาง มีการเจริญเติบโตอย่างต่อเนื่องทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยทั่วไปผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางจะเติบโตประมาณร้อยละ 10 ต่อปี แต่สำหรับผลิตภัณฑ์ธรรมชาติ อันหมายถึงการมีส่วนผสมของสมุนไพรสกัด จากการสำรวจตลาดโดยนักการตลาดพบว่าปัจจุบันมีการเติบโตถึงร้อยละ 25 ต่อปี และจะเติบโตต่อไปเช่นนี้อย่างน้อยอีก 5 ปีข้างหน้า ทั้งนี้เนื่องจากแรงบันดาลใจและแรงผลักดันของผู้บริโภคที่มีความต้องการใช้สินค้าที่มีส่วนผสมของสมุนไพรมากขึ้นนั่นเอง ผู้บริโภคส่วนใหญ่มีความมั่นใจถึงความปลอดภัยและประโยชน์ที่จะได้รับจากพืชสมุนไพรมากกว่าที่จะใช้ส่วนผสมที่สกัดได้จากสัตว์ เนื่องจากในระยะเวลาประมาณ 10 ปีที่ผ่านมา พบโรคหลายชนิดที่ได้มาจากสัตว์ เช่น โรควัวบ้า ดังนั้นสารสกัดที่ได้จากสัตว์จะมีการลดความนิยมใช้ลง น้ำมันพืชหรือน้ำมันที่สกัดได้จากพืชสมุนไพรชนิดต่าง ๆ รวมทั้งสารสกัดจากส่วนต่าง ๆ ของ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

พืชจึงได้รับความนิยมเพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ ซึ่งเป็นทางเลือกของการดูแลสุขภาพที่แลดูน่าจะได้ประโยชน์และปลอดภัย ทั้งนี้รวมถึงความพยายามที่จะนำพืชสมุนไพรไปใช้ในการรักษาโรคที่รุนแรงบางชนิดด้วย เช่น มะเร็ง เอดส์ ในอดีตการใช้สมุนไพรเป็นการใช้แบบพื้นบ้าน ใช้ตามคำบอกเล่าโดยปราศจากการวิจัย ซึ่งมีวิธีการเตรียมอย่างง่าย ๆ เป็นเช่นนี้ทั้งในต่างประเทศและในสังคมไทยเอง จวบจนปัจจุบันการทำวิจัยอย่างถ่วงถ่วงและครบวงจรยังมีน้อยสำหรับเครื่องสำอางสมุนไพร ทั้งนี้เนื่องจากองค์ประกอบทางเคมีซึ่งเป็นสาระสำคัญในสมุนไพรแต่ละชนิดมีมาก และบางชนิดยังไม่สามารถวิเคราะห์ได้โดยวิธีทางเคมี พืชสมุนไพรหลายชนิดยังไม่ทราบองค์ประกอบทางเคมีที่แน่ชัด สิ่งที่ผู้บริโภคควรคำนึงถึงอย่างมากคือสมุนไพรในเครื่องสำอางมักจะมีปัญหาหลายหลาก คือปัญหาความคงตัวของสารสกัดสมุนไพร และประสิทธิภาพของผลิตภัณฑ์จากผู้ผลิต สารสกัดสมุนไพรส่วนใหญ่มักจะมีปัญหาเรื่องความคงตัวในสภาพแวดล้อมของความเป็นกรด-ด่าง และอุณหภูมิที่แตกต่างกัน ทำให้สารสกัดสมุนไพรเหล่านี้ไม่คงตัวในผลิตภัณฑ์ และมีอายุสั้น (Limited Shelf Life) สังเกตได้ เช่น สีของเนื้อครีมมักจะออกนวล หรือเหลืองน้ำตาล ทำให้ประสิทธิภาพต่อผิวหนังลดลง ก่อนซื้อจึงควรสังเกตให้ดี ในแง่ของประสิทธิภาพนั้นมักจะขึ้นอยู่กับองค์ประกอบในตำรับ ซึ่งโดยทั่วไปผิวหนังของคนจะทำหน้าที่ปกป้องมิให้สารทุกชนิดแทรกซึมเข้าสู่ผิวหนังได้โดยง่าย ดังนั้นจะพบว่าสารสกัดสมุนไพรที่ถูกผสมผสานลงในผลิตภัณฑ์เครื่องสำอาง หากไม่ได้รับการพัฒนาตำรับให้ดีจะมีประโยชน์น้อยต่อผู้บริโภค เช่น สารสกัดสมุนไพรที่ละลายได้ดีในน้ำ การผสมผสานในผลิตภัณฑ์เครื่องสำอาง ควรที่จะพัฒนาตำรับให้โมเลกุลของสารสกัดสามารถผ่านเซลล์ผิวเข้าสู่ผิวหนังที่ลึกลงไปได้ หากสาระสำคัญไม่สามารถซึมเข้าไปสู่เซลล์ผิวชั้นล่างได้ จะไม่เกิดประสิทธิภาพตามที่ต้องการ ประสิทธิภาพของผลิตภัณฑ์ที่มีส่วนผสมของสารสกัดสมุนไพรอีกประการหนึ่งที่สำคัญ คือ ความเข้มข้นของสารสกัด หากความเข้มข้นต่ำ เปอร์เซ็นต์ของสารสำคัญที่ออกฤทธิ์มีน้อยไม่เพียงพอต่อการทำหน้าที่ ประโยชน์ต่อผิวหนังจึงเกิดน้อยมาก ดังนั้นจะพบว่าการเลือกซื้อสินค้ากลุ่มนี้จำเป็นต้องพิจารณาให้รอบคอบ ไม่ใช่สินค้าสมุนไพรทุกชนิดจะดีไปหมด

### การเลือกซื้อเลือกใช้เครื่องสำอางสมุนไพร

เครื่องสำอางที่มีส่วนผสมของสมุนไพรนั้นเป็นที่นิยมกันมาก มีทั้งที่ผลิตในประเทศไทยและนำเข้ามาจากต่างประเทศ อีกทั้งสมุนไพรหรือสารสกัดจากสมุนไพร มิได้เป็นสารห้ามใช้หรือเป็นสารควบคุมหรือสารควบคุมพิเศษ เครื่องสำอางสมุนไพรส่วนใหญ่จึงจัดเป็นเครื่องสำอางทั่วไป เช่น แชมพูผสมมะกรูด โลชั่นบำรุงผสมสมุนไพร เป็นต้น ถึงแม้ว่าจะมีการนำสมุนไพรมาใช้เป็นส่วนผสมในเครื่อง

สำอองมาตั้งแต่สมัยโบราณ แต่บางคนอาจเกิดการแพ้สารจากธรรมชาติเหล่านี้ได้ เพราะการแพ้เป็นเรื่องเฉพาะบุคคล อีกทั้งผลิตภัณฑ์เหล่านี้มีได้มีแต่สารจากสมุนไพรเพียงอย่างเดียว ส่วนใหญ่มีสารเคมีอื่น ๆ เป็นส่วนผสมผสมอยู่ด้วย ดังนั้นการเลือกซื้อและนำไปใช้ต้องพิจารณาอย่างรอบคอบเช่นเดียวกับการเลือกซื้อและเลือกใช้ผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางชนิดอื่น ๆ เพื่อความปลอดภัยในการใช้เครื่องสำอางสมุนไพร มีข้อแนะนำง่าย ๆ ดังนี้

1. ซื้อจากร้านที่มีหลักแหล่งแน่นอน ถ้ามีปัญหาสามารถหาผู้รับผิดชอบได้
2. มีฉลากภาษาไทยที่ระบุสาระสำคัญครบถ้วน ได้แก่ ชื่อ ประเภทเครื่องสำอาง ชื่อส่วนประกอบสำคัญ ชื่อและที่ตั้งของผู้ผลิต วันเดือนปีที่ผลิต วิธีใช้ และปริมาณสุทธิ
3. หากจะใช้ผลิตภัณฑ์ใดเป็นครั้งแรก ควรทดสอบการแพ้ก่อนใช้ด้วยการทาผลิตภัณฑ์นั้นเพียงเล็กน้อยบริเวณท้องแขนหรือบริเวณตึงหู ทิ้งไว้ 24-48 ชั่วโมง หากไม่มีความผิดปกติใด ๆ เกิดขึ้นแสดงว่าใช้ได้
4. อ่านวิธีใช้และคำเตือนที่ฉลากอย่างถี่ถ้วนและปฏิบัติตามอย่างเคร่งครัด
5. ถ้าใช้ผลิตภัณฑ์ใดแล้วมีความผิดปกติเกิดขึ้น ไม่ว่าจะเป็นการใช้ครั้งแรก หรือใช้มาระยะหนึ่งแล้วก็ตาม ต้องหยุดใช้ทันที ถ้าหยุดใช้แล้วอาการยังไม่ดีขึ้น ควรปรึกษาแพทย์หรือเภสัชกรเพื่อค้นหาสาเหตุและทำการรักษาให้ถูกต้องเหมาะสมต่อไป

## สภาพการตลาดเครื่องสำอางสมุนไพรไทย

### ความต้องการของตลาดเครื่องสำอางสมุนไพรไทยในปัจจุบันและอนาคต

ปัจจุบันจากวิวัฒนาการของเทคโนโลยีต่าง ๆ ประกอบกับมีการศึกษาวิจัยมากขึ้น ทำให้เกิดผลิตภัณฑ์ที่ตอบสนองความต้องการของผู้คน เพื่อความสวยงาม บุคลิกภาพ และสุขภาพในนิยามของคำว่า "เครื่องสำอาง"

แต่ปัจจุบันผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางเป็นส่วนหนึ่งที่สร้างปัญหาให้กับผู้บริโภค และการกำกับดูแลของภาครัฐอย่างมาพอสมควร โดยอาศัยกลยุทธ์ของการเป็นเครื่องสำอาง หลีกเลี่ยงการเป็นยา ที่จะถูกควบคุมกำกับอย่างเข้มงวด มีการใช้ส่วนผสมใหม่ ๆ อย่างสรรพคุณของผลิตภัณฑ์ การให้ข้อมูลผลิตภัณฑ์ทั้งเรื่องของฉลาก และโฆษณาก้าวล่วงไปในความเป็นยา ทำให้ผู้บริโภคคาดหวังในสรรพคุณที่เกินความเป็นจริง และมองข้ามหลักความปลอดภัย ผลที่ได้รับคือผลกระทบจากผลิตภัณฑ์ที่มีสารไม่ปลอดภัยในการใช้ ปัญหาเหล่านี้นับวันจะยิ่งทวีความรุนแรงมากยิ่งขึ้น ดังนั้นจึงควรให้ความใส่ใจกับผลิตภัณฑ์ที่ทำ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

มาจากธรรมชาติมากขึ้น โดยเครื่องสำอางมีหลายชนิดและสามารถแบ่งออกเป็น 2 ประเภทใหญ่ ๆ คือ เวชสำอาง ได้แก่ เครื่องสำอางเพื่อการรักษาและบำรุง และเครื่องสำอางทั่วไป ซึ่งใช้เป็นเครื่องสำอางเพื่อปรุงแต่งความงาม นอกจากนี้หากอาศัยเกณฑ์ของกระทรวงอุตสาหกรรมจะสามารถแบ่งเครื่องสำอางออกได้เป็น 6 ประเภท คือ เครื่องสำอางสำหรับผม เครื่องสำอางแอโรซอล เครื่องสำอางสำหรับใบหน้า เครื่องสำอางสำหรับลำตัว เครื่องหอม และเบ็ดเตล็ด แต่หากแบ่งตามเกณฑ์ของคณะกรรมการอาหารและยา จะแบ่งได้เป็น เครื่องสำอางควบคุมพิเศษ เครื่องสำอางควบคุม และเครื่องสำอางทั่วไป

ดังนั้นผู้บริโภคจึงควรให้ความสนใจกับเครื่องสำอางจากธรรมชาติและสมุนไพรมากยิ่งขึ้น เพื่อความสวยงามและมีสุขภาพที่ดีควบคู่กันไป โดยมีสมุนไพรหลายชนิดในปัจจุบันที่นิยมใช้เป็นส่วนผสมของเครื่องสำอางและได้รับความนิยมอย่างดี เนื่องจากผู้บริโภคมั่นใจว่าปลอดภัยมากกว่าการใช้สารเคมี ได้แก่ ว่านหางจระเข้ อัญชัน ประคำดีควาย เปลือกมังคุด เป็นต้น โดยนำมาใช้เป็นส่วนผสมของแชมพู ครีมนวดผล สบู่ โลชั่นบำรุงผิว เป็นต้น

### โอกาสทางการตลาดของเครื่องสำอางสมุนไพรไทย

การปรับกลยุทธ์ให้สอดคล้องตามกลไกวิกฤตเศรษฐกิจ นับว่าเป็นเรื่องสำคัญอย่างมากสำหรับผู้ประกอบการในแต่ละอุตสาหกรรม โดยในกรณีอุตสาหกรรมเครื่องสำอางนับว่ามีกลยุทธ์การปรับตัวที่น่าสนใจอย่างมาก ซึ่งนอกจากการปรับตัวเพื่อหาตลาดเฉพาะหรือ "นิชมาร์เก็ต" (Niche Market) และการแสวงหาตลาดส่งออกแล้ว ตลาดที่น่าสนใจมากคือ ตลาดเวชสำอาง โดยเฉพาะเวชสำอางที่ใช้สมุนไพรไทยหลากหลายชนิดมาเป็นวัตถุดิบ ซึ่งสินค้าในกลุ่มนี้ได้รับความนิยมอย่างมาก เนื่องจากตอบรับกับกระแสสังคม โดยที่ประเทศไทยมีความได้เปรียบในแง่ของความหลากหลายและความอุดมสมบูรณ์ของวัตถุดิบ ประเภทของสมุนไพรที่สามารถพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์เวชสำอางนานาชนิด ซึ่งผู้ประกอบการของประเทศไทยต้องเร่งยกระดับมาตรฐานการผลิต และคุณภาพของผลิตภัณฑ์เวชสำอางในประเทศ โดยมีโอกาสที่จะขยายทั้งในประเทศและต่างประเทศเป็นอย่างมาก

ตลาดเวชสำอางหรือเครื่องสำอางสารสกัดจากธรรมชาติ มีมูลค่าตลาดสูงถึง 2,000 ล้านบาทต่อปี และมีอัตราการขยายตัวสูงถึงร้อยละ 30 ต่อปี (บริษัทศูนย์วิจัยกิจการไทย จำกัด, 2545) โดยตลาดเครื่องสำอางจากสมุนไพรแบ่งออกเป็นกลุ่มตราสินค้าต่างประเทศ และกลุ่มที่ผลิตในประเทศ จุดขายสำคัญ คือ การสร้างภาพลักษณ์สินค้าให้สอดคล้องกับกระแสอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม

จากเดิมราคาเครื่องสำอางสมุนไพรที่วางจำหน่ายมีราคาอยู่ในเกณฑ์สูง โดยเฉพาะเครื่องสำอางสมุนไพรนำเข้า ดังนั้นกลุ่มผู้บริโภคเป้าหมายจะเป็นผู้บริโภคระดับกลางขึ้นไป ส่วนใหญ่อยู่ในวัยทำงาน แต่ปัจจุบันผู้ประกอบการพยายามขยายฐานลูกค้าเพื่อจับตลาดกลุ่มวัยรุ่น เนื่องจากเป็นที่มีความต้องการสูง และต่อเนื่อง รวมทั้งมีการขยายตัวของการผลิตเครื่องสำอางจากสมุนไพรไทยในระดับชาวบ้านหรือกลุ่มแม่บ้านต่าง ๆ เพิ่มขึ้นมาก สินค้าเครื่องสำอางสมุนไพรไทยจากกลุ่มนี้จะมีราคาไม่สูง เมื่อเปรียบเทียบกับเครื่องสำอางสมุนไพรที่นำเข้า ทำให้ได้รับการตอบรับจากผู้บริโภคเพิ่มมากขึ้น อีกทั้งความนิยมของสถานเสริมความงามด้วยสมุนไพรประเภทสปา (Spa) เพิ่มขึ้นอย่างมาก ทำให้ตลาดของเครื่องสำอางสมุนไพรไทยขยายตัวอย่างต่อเนื่อง

ปัจจุบันผู้ผลิตเครื่องสำอางสารสกัดจากธรรมชาติของประเทศไทย เริ่มรุกตลาดต่างประเทศมากยิ่งขึ้น โดยการเน้นไปที่การใช้ส่วนประสมทางการตลาด 2 P คือ ผลิตภัณฑ์ (Product) และช่องทางการจัดจำหน่าย (Place) ในการเพิ่มสูตรผสมสมุนไพรใหม่ ๆ โดยผสมผสานวัตถุดิบทั้งในประเทศและนำเข้าจากต่างประเทศ การพลิกแพลงส่วนผสมใหม่ ๆ ในเครื่องสำอาง เป็นแนวทางการแก้ปัญหาการไม่รู้จักสมุนไพรไทย ซึ่งหลายรายการปลูกได้เฉพาะในประเทศไทยเท่านั้น เช่น อัญชัน ฟ้ายลสายใจ ขมิ้น ไพล ประคำดีควาย เป็นต้น มาผสมกับสมุนไพรนำเข้า เช่น ทีทรีออย อีฟวีนิงพริมโรส เป็นต้น มารวมกับสมุนไพรของไทยที่รู้จักในระดับสากล อย่างว่านหางจระเข้และมะกรูด ซึ่งนอกจากจะทำให้ลูกค้าในต่างประเทศรู้จักตราสินค้ามากยิ่งขึ้นแล้ว ยังเป็นการยกระดับมาตรฐานเครื่องสำอางสมุนไพรไทยให้สูงขึ้น และเป็นที่ยอมรับในวงกว้าง รวมทั้งเป็นการสร้างช่องทางการจัดจำหน่ายโดยผ่านบริษัทจัดจำหน่ายเครื่องสำอางในแต่ละประเทศ นอกจากนี้ยังต้องมีการเจาะหาคู่ค้าใหม่ ๆ จากการเปิดตัวในงานแสดงสินค้านานาชาติ ตลาดต่างประเทศที่น่าสนใจเบื้องต้นจะเป็นตลาดในเอเชีย ได้แก่ ญี่ปุ่น ฮองกง อินเดีย สิงคโปร์ และประเทศในแถบตะวันออกกลาง ส่วนเป้าหมายการขยายตลาดในระยะต่อไป ได้แก่ แอฟริกาใต้ สหรัฐอเมริกา และยุโรป ซึ่งผู้บริโภคเครื่องสำอางในตลาดเหล่านี้มีความนิยมเครื่องสำอางสารสกัดจากธรรมชาติเช่นกัน อย่างไรก็ตามการพิจารณาแผนการลงทุนร่วมกับตัวแทนจำหน่ายในประเทศที่มีศักยภาพ และสามารถสร้างตราสินค้าให้ติดตลาดและแข่งขันได้ในธุรกิจเครื่องสำอางเต็มตัว ยังเป็นแนวทางหนึ่งที่น่าสนใจในการขยายตลาด โดยตลาดที่น่าสนใจและต้องเร่งศึกษาตลาดใน 3 ประเทศหลัก ได้แก่ อินเดีย จีน และสหรัฐอเมริกา

## จำนวนผู้ประกอบการผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางสมุนไพร

ในปี พ.ศ. 2546 ผู้ประกอบการภายในประเทศไทยในอุตสาหกรรมเครื่องสำอางจากธรรมชาติและสมุนไพรไทย มีจำนวนทั้งสิ้น 131 ราย แบ่งเป็นผู้ประกอบการรายใหญ่จำนวน 4 ราย ผู้ประกอบการขนาดกลางจำนวน 49 ราย และผู้ประกอบการขนาดเล็กจำนวน 78 ราย (กรมโรงงานอุตสาหกรรม, 2545) และผู้ประกอบการระดับท้องถิ่นในโครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ จำนวน 125 ราย ([www.thaitambon.com](http://www.thaitambon.com)) ส่วนผู้นำเข้าในอุตสาหกรรมเครื่องสำอางจากธรรมชาติและสมุนไพรมีจำนวน 281 ราย และผู้ส่งออกในอุตสาหกรรมเครื่องสำอางจากธรรมชาติและสมุนไพรมีจำนวน 442 ราย ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมเครื่องสำอางจากธรรมชาติและสมุนไพร เป็นผู้ประกอบการที่อยู่ภายในเขตความรับผิดชอบของศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 9 จำนวนทั้งสิ้น 1 ราย โดยเป็นผู้ประกอบการขนาดเล็ก และผู้ประกอบการระดับท้องถิ่นในโครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ จำนวน 9 ราย

ผู้ผลิตและผู้นำตลาดผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางจากธรรมชาติและสมุนไพรของไทยนั้น ได้แก่ บริษัท อิมพีเรียล อินดัสเตรียล เคมีคัลส์ (ประเทศไทย) จำกัด จังหวัดปทุมธานี มีทุนจดทะเบียน 127,500,000 บาท บริษัท อินซ์เคปแมนูแฟคเจอร์ส จำกัด จังหวัดปทุมธานี มีทุนจดทะเบียน 119,000,000 บาท บริษัท นีโอคอสเมต จำกัด จังหวัดปทุมธานี มีทุนจดทะเบียน 75,491,000 บาท บริษัท อินเตอร์เนชั่นแนล แลบบอราทอรีส์ จำกัด จังหวัดกรุงเทพมหานคร มีทุนจดทะเบียน 75,000,000 บาท และบริษัท แมนดอมคอร์ปอเรชั่น จำกัด จังหวัดปทุมธานีมีทุนจดทะเบียน 72,000,000 บาท ส่วนผู้นำตลาดเครื่องสำอางจากธรรมชาติและสมุนไพรที่อยู่ในเขตศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 9 คือ บริษัท อินเตอร์เนชั่นแนล แลบบอราทอรีส์ จำกัด จังหวัดสมุทรปราการ มีทุนจดทะเบียน 172,241,000 บาท บริษัท เค.เอ็ม.อินเตอร์แล็บ จำกัด จังหวัดสมุทรปราการ มีทุนจดทะเบียน 137,600,000 บาท และบริษัท เอ็กซ์ตรา ฟาร์มาซูติคอล จำกัด จังหวัดสมุทรปราการ มีทุนจดทะเบียน 53,500,000 บาท

## ภาวะตลาดเครื่องสำอางสมุนไพรไทยภายในประเทศ

จากกระแสอนุรักษ์ธรรมชาติที่เป็นไปอย่างต่อเนื่องในปัจจุบัน ส่งผลให้คนเริ่มที่จะให้ความสนใจกับสภาวะแวดล้อมรอบตัวมากขึ้น ในขณะที่เดียวกันเริ่มใส่ใจกับสุขภาพของตนมากขึ้นเช่นกัน จึงทำให้การตัดสินใจในการเลือกซื้อหาสินค้ามาใช้ของผู้บริโภคเริ่มเปลี่ยนแปลงไปจากเดิม คือ นอกจากจะพิจารณาจากปัจจัยทางด้านคุณภาพและราคาสินค้าแล้ว ปัจจุบันยังพิจารณาถึงผลกระทบของสินค้านั้น ๆ ต่อสภาวะแวดล้อมอีกด้วย ซึ่งทำให้สินค้าที่มีแนวคิดเกี่ยวกับการอนุรักษ์สภาวะแวดล้อม (Green

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

Marketing) ขยายตัวอย่างรวดเร็ว โดยเฉพาะอย่างยิ่งในช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมา หนึ่งในสินค้าที่มีแนวคิดในการอนุรักษ์ที่กำลังกล่าวถึง คือ เครื่องสำอางจากสมุนไพร ซึ่งปัจจุบันได้ขยายตัวอย่างรวดเร็วทั้งทางด้านผู้ประกอบการ และจำนวนผู้บริโภค ส่งผลให้เครื่องสำอางจากสมุนไพรเป็นอีกส่วนหนึ่งของตลาดความงามที่น่าสนใจ

ปัจจุบันมีบริษัทผู้ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพมากมายหลายชนิด ตั้งแต่ผลิตภัณฑ์อาหาร ผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร ผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางสมุนไพร ผลิตภัณฑ์ยาจากสมุนไพร และสมุนไพรเดี่ยว ทั้งในรูปของวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์สำเร็จรูปพร้อมรับประทาน และใช้ประโยชน์ในการบริโภค ซึ่งการใช้สมุนไพรในธุรกิจต่าง ๆ ทั้งในลักษณะของยา อาหารเสริมสุขภาพ เครื่องสำอางสมุนไพร นวด และอบตัวด้วยสมุนไพร ไปจนถึงการดื่มชาสมุนไพรเพื่อสุขภาพ มีการพัฒนาอย่างรวดเร็ว ซึ่งธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับสมุนไพรเหล่านี้เป็นธุรกิจที่สร้างรายได้อย่างมาก อีกทั้งเป็นธุรกิจที่ใช้เทคโนโลยีไม่สูงมาก ผู้ประกอบการรายใหม่ ๆ มีโอกาสเข้าตลาดได้และมีโอกาสเติบโต ทั้งนี้จะเห็นได้จากการที่ตลาดผลิตภัณฑ์สมุนไพรในประเทศไทยขยายตัวปีละไม่ต่ำกว่าร้อยละ 20-30 เนื่องจากความนิยมในการบริโภคและใช้สมุนไพรไทย

เครื่องสำอางจากธรรมชาติและสมุนไพรสามารถแบ่งออกเป็นกลุ่มสินค้าต่าง ๆ ได้ดังนี้

1. ผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางและเวชสำอางจากสารสกัดธรรมชาติ ได้แก่ แชมพูสมุนไพร (สกัดจากว่านหางจระเข้ ว่านประคำดีควาย ดอกอัญชัน มะกรูด ทานตะวัน เป็นต้น) สบู่เหลว (สกัดจากว่านหางจระเข้ ดอกไม้รวม เปลือกมังคุด) สบู่ก้อน (สกัดจากเปลือกมังคุด ว่านหางจระเข้ ใบบัวบก เนื้อมะขาม ขมิ้นชัน)

2. เวชสำอางจากสมุนไพร ได้แก่ เวชสำอางครีมจากสมุนไพรรวม สารสกัดจากมะขาม ใบบัวบก ขมิ้นชัน และสารสกัดจากสมุนไพรอื่นๆ สำหรับผิว ฝ้า กระ รอยต่างดำนบนใบหน้า ครีมโฟมล้างหน้าจากสารสกัดจากสมุนไพร สำหรับกำจัดเซลล์และสิ่งสกปรกที่ตกค้างอยู่บนผิวหนัง และฆ่าเชื้อแบคทีเรียที่เป็นสาเหตุของสิว โคนพอกหน้า เพื่อฟื้นฟูสภาพผิวให้สดชื่น และความสดใสแก่เซลล์ผิวพรรณใหม่ ๆ ให้มีสุขภาพดี มาร์คหน้าลำสีซุบด้วยสารสกัดจากสมุนไพร และสารสกัดจากแตงกวา สำหรับฟื้นฟูสภาพผิวและปรับสภาพผิวพรรณให้ดูสดใสภายใน 15 นาที

### ช่องทางการจัดจำหน่ายเครื่องสำอางสมุนไพรภายในประเทศ

ช่องทางการจัดจำหน่ายเครื่องสำอางจากธรรมชาติและสมุนไพรไทยภายในประเทศ ส่วนใหญ่มีช่องทางการจัดจำหน่ายดังนี้

1. กลุ่มที่จำหน่ายโดยการตั้งเคาน์เตอร์ในห้างสรรพสินค้า ซึ่งต้องเสียค่าใช้จ่ายในการเช่าพื้นที่ และผู้ผลิตจะต้องจัดหาพนักงานขายที่มีบุคลิกดี ซึ่งเรียกว่า B.A.(Beauty Advisor) มีความสามารถในการโน้มน้าวจิตใจและฝึกอบรม ให้มีความรู้เกี่ยวกับเครื่องสำอางจากธรรมชาติและสมุนไพรไทยชนิดนั้น ๆ โดยเฉพาะ เพื่อประจำอยู่ ณ จุดขายและเป็นผู้คอยให้คำแนะนำและบริการลูกค้า โดยภาพรวมกลุ่มนี้จะเป็นกลุ่มเครื่องสำอางจากธรรมชาติและสมุนไพรที่มีราคาสูง เป็นตราสินค้าที่มีภาพลักษณ์เป็นสากล เน้นความเชื่อถือในตราสินค้า เช่น The Lift (ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ในเครือพลีต แอนด์ แพลน จำกัด)

2. กลุ่มที่จำหน่ายโดยการตั้งร้านของตนเองโดยเฉพาะ โดยร้านเหล่านี้ส่วนใหญ่มักอยู่ในห้างสรรพสินค้า กลุ่มนี้จะเป็นเครื่องสำอางจากธรรมชาติและสมุนไพรที่มีราคาถูกลงมาจากกลุ่มแรก มีทั้งตราสินค้าต่างประเทศและภายในประเทศ

3. กลุ่มที่ลูกค้าเลือกซื้อเองตามซูเปอร์มาร์เก็ต เป็นช่องทางการจัดจำหน่ายที่เล็ก มุ่งเน้นเฉพาะตลาดระดับล่างเป็นหลัก สินค้ามีราคาไม่สูงนัก ผู้บริโภคสามารถเลือกเองโดยการอ่านคุณสมบัติและวิธีการใช้จากบรรจุภัณฑ์ มักเป็นสินค้าจากกลุ่มแม่บ้านต่าง ๆ

4. กลุ่มที่ใช้วิธีการขายตรงโดยผ่านตัวแทนการจัดจำหน่าย ซึ่งเครื่องสำอางจากธรรมชาติและสมุนไพรในกลุ่มนี้มีภาพลักษณ์ไม่สูงมาก โดยมีทั้งเครื่องสำอางจากธรรมชาติและสมุนไพรจากต่างประเทศและภายในประเทศ การจัดจำหน่ายวิธีนี้เป็นวิธีที่ผู้ขายสามารถเข้าถึงลูกค้าอย่างใกล้ชิด ทำให้สามารถบริการลูกค้าได้อย่างเต็มที่ โดยไม่มีสินค้าของคู่แข่งมาเปรียบเทียบ เช่น เบลล่า นีน่า ปัญจะศรี ภูตันน้ำ บ้านสมุนไพร ราชาสมุนไพร เป็นต้น

### ลักษณะของผู้ประกอบการเครื่องสำอางสมุนไพรไทย

จากข้อมูลของสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา พบว่าธุรกิจเครื่องสำอางสมุนไพรไทยเป็นอีกธุรกิจหนึ่งที่กำลังเป็นที่นิยมด้วยมีอัตราการเติบโตถึงร้อยละ 30 ต่อปี อย่างไรก็ตามผู้ประกอบการที่สนใจดำเนินธุรกิจเครื่องสำอางสมุนไพรไทย ควรมีคุณสมบัติเฉพาะตัว ดังต่อไปนี้

1. มีความรู้พื้นฐานในเรื่องการผลิตเครื่องสำอาง เครื่องสำอางเคมี และพืชสมุนไพร
2. มีความรู้ในเรื่องกระบวนการผลิต คุณภาพมาตรฐาน กฎหมายที่เกี่ยวข้อง เป็นต้น
3. มีจรรยาบรรณ ที่ประกอบด้วยจรรยาบรรณด้านการผลิตสินค้า ด้านความรับผิดชอบต่อสังคม และการปฏิบัติตามกฎหมาย รวมทั้งมีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี และมีจิตใจรักการให้บริการ

### ภาวะการนำเข้าเครื่องสำอางสมุนไพร

จากการที่เครื่องสำอางสมุนไพรไทยได้รับความนิยมจากผู้บริโภคเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว ทำให้ปริมาณการผลิตภายในประเทศไม่เพียงพอต่อความต้องการ จึงได้มีการนำเข้าให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภค โดยมีมูลค่านำเข้ารวม 2,534.79 ล้านบาท และ 3,439.74 ล้านบาท ในปี พ.ศ. 2543 และ พ.ศ. 2544 ตามลำดับ จากประเทศต่าง ๆ ที่สำคัญ ได้แก่ สหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น ฝรั่งเศส จีน และสหราชอาณาจักร เป็นต้น ซึ่งมีอัตราการขยายตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง จากปี พ.ศ.2543 และ พ.ศ. 2544 เท่ากับร้อยละ 36.68 และร้อยละ 35.70 ตามลำดับ ดังนั้นรัฐบาลจึงได้มีการส่งเสริมให้มีการผลิตเพื่อทดแทนการนำเข้าที่ขยายตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องทุกปี และได้ช่วยกันรณรงค์ให้คนไทยบริโภคสินค้าภายในประเทศ เพื่อลดการสูญเสียเงินตราออกนอกประเทศ

### ภาวะการส่งออกเครื่องสำอางสมุนไพรไทย

ประเทศไทยมีมูลค่าส่งออกเครื่องสำอางสมุนไพรไปยังต่างประเทศเท่ากับ 5,876.49 ล้านบาท ในปี พ.ศ. 2543 และเพิ่มขึ้นเป็น 9,163.44 ล้านบาท ในปี พ.ศ. 2544 ซึ่งมีอัตราการขยายตัวเท่ากับร้อยละ 5.93 โดยตลาดส่งออกที่สำคัญของประเทศไทย ได้แก่

1. ประเทศอินโดนีเซีย โดยมีมูลค่าการส่งออกเครื่องสำอางจากธรรมชาติและสมุนไพรจากประเทศไทยเท่ากับ 1,050.93 ล้านบาท และ 1,872.58 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 17.88 และร้อยละ 20.44 ในปี พ.ศ. 2543 และ พ.ศ. 2544 ตามลำดับ
2. มาเลเซีย โดยมีมูลค่าส่งออกเครื่องสำอางจากธรรมชาติและสมุนไพรจากประเทศไทยไปมาเลเซียเท่ากับ 701.53 ล้านบาท และ 1,355.86 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 11.94 และร้อยละ 14.80 ในปี พ.ศ. 2543 และ พ.ศ. 2544 ตามลำดับ
3. ฟิลิปปินส์ โดยมีมูลค่าส่งออกเครื่องสำอางจากธรรมชาติและสมุนไพรจากประเทศไทยไปฟิลิปปินส์เท่ากับ 803.32 ล้านบาท และ 1,001.63 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 14.13 และร้อยละ 10.93 ในปี พ.ศ. 2543 และ พ.ศ. 2544 ตามลำดับ
4. สหองกง โดยมีมูลค่าส่งออกเครื่องสำอางจากธรรมชาติและสมุนไพรจากประเทศไทยไปฮ่องกงเท่ากับ 325.03 ล้านบาท และ 644.21 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 5.53 และร้อยละ 7.03 ในปี พ.ศ. 2543 และ พ.ศ. 2544 ตามลำดับ

5. สิงคโปร์ โดยมีมูลค่าส่งออกเครื่องสำอางจากธรรมชาติและสมุนไพรจากประเทศไทยไปสิงคโปร์เท่ากับ 426.80 ล้านบาท และ 644.21 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 7.26 และร้อยละ 6.92 ในปีพ.ศ. 2543 และ พ.ศ. 2544 ตามลำดับ

ตลาดส่งออกเครื่องสำอางสมุนไพรในต่างประเทศ มีกระแสความนิยมสมุนไพรที่ดีเช่นกัน แม้ว่ามูลค่าในการส่งออกจะยังอยู่ในเกณฑ์ที่ต่ำเมื่อเทียบกับการส่งออกสินค้าสำคัญอื่น ๆ ซึ่งในปัจจุบันเริ่มมีการตั้งธุรกิจการวางแผนโบราณของไทยในหลายแห่งในต่างประเทศ และได้รับความนิยมอย่างมากจากชาวต่างประเทศ

### ช่องทางการจัดจำหน่ายเครื่องสำอางสมุนไพรไทยในตลาดต่างประเทศ

ช่องทางการจัดจำหน่ายเครื่องสำอางสมุนไพรในตลาดต่างประเทศนั้นมีได้หลายช่องทาง เช่น ร่วมมือกับผู้แทนจำหน่ายในต่างประเทศ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง สหรัฐอเมริกา ยุโรป และญี่ปุ่น โดยสามารถจัดทำข้อมูลทั้งที่เป็นภาษาอังกฤษและภาษาไทย และต้องผ่านการตรวจสอบจากทีมงานผู้เชี่ยวชาญทางการแพทย์และเภสัชกรรมของประเทศคู่ค้าเหล่านั้นอย่างละเอียดทุกครั้ง

### แนวโน้มของตลาดเครื่องสำอางสมุนไพรไทยในอนาคต

ผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางจากธรรมชาติและสมุนไพรยังมีแนวโน้มที่ดี โดยเฉพาะผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางจากธรรมชาติและสมุนไพรที่พึ่งพิงตลาดในประเทศเป็นหลัก แต่จะสามารถเติบโตต่อไปได้นั้นมีเงื่อนไขว่าราคาจะต้องอยู่ในเกณฑ์ที่ผู้บริโภคยอมรับได้ และผู้บริโภคมีความเชื่อถือในมาตรฐานการผลิตและคุณภาพของผลิตภัณฑ์ ส่วนการนำเข้าผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางสมุนไพรจากต่างประเทศนั้น ประเทศไทยยังคงมีการนำเข้าในปริมาณสูง และมีแนวโน้มจะนำเข้าเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง และมีแนวโน้มว่าราคาผลิตภัณฑ์สมุนไพรจากการนำเข้าจะอยู่ในเกณฑ์สูงกว่าผลิตภัณฑ์สมุนไพรที่ผลิตภายในประเทศ

ส่วนแนวโน้มการส่งออกเครื่องสำอางจากธรรมชาติและสมุนไพร คาดว่ายังคงมีแนวโน้มที่ดี เนื่องจากมีอัตราการขยายตัวในปี พ.ศ.2543 และ พ.ศ. 2544 เท่ากับร้อยละ 32.35 และร้อยละ 55.93 ซึ่งเห็นได้ว่าการเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง สำหรับแนวโน้มตลาดต่างประเทศที่ดี คือ ตลาดเอเชีย สหรัฐอเมริกา สหภาพยุโรป และออสเตรเลีย เป็นต้น ประเทศไทยเป็นหนึ่งในไม่กี่ประเทศที่เป็นแหล่งอันอุดมสมบูรณ์และมีความหลากหลายของทรัพยากรสมุนไพร ซึ่งประเทศไทยจะต้องรักษาจุดแข็งนี้ไว้ เพื่อที่จะ

ให้ผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางสมุนไพรไทย สามารถผลักดันให้อยู่ในระดับแถวหน้าของประเทศผู้ส่งออก เครื่องสำอางจากธรรมชาติและสมุนไพรที่สำคัญของโลก

ปัจจุบันเครื่องสำอางสมุนไพรไทยสามารถแข่งขันได้ในตลาดต่างประเทศ โดยเฉพาะตลาดหลัก คือ สหรัฐอเมริกา ยุโรป จีน รวมถึงประเทศในภูมิภาคเอเชีย แต่เครื่องสำอางสมุนไพรไทยยังขาดการพัฒนาอย่างจริงจัง ซึ่งสิ่งสำคัญที่ตลาดโลกต้องการคือ ผลิตภัณฑ์ที่มีความปลอดภัย มีประโยชน์ตรงกับ คำกล่าวอ้างและมีคุณภาพมาตรฐานสม่ำเสมอ ดังนั้นต้องได้รับความร่วมมือจากทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้องในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้เป็นที่ยอมรับ การวิจัยและการพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่ผ่านมาแม้จะมีกิจกรรมและผล การวิจัยค่อนข้างมาก แต่เป็นการวิจัยเฉพาะเรื่องตามความสนใจของนักวิชาการ โดยไม่เน้นการทำตลาด ทำให้ผลการวิจัยไม่สามารถผลิตเพื่อตอบสนองความต้องการของตลาดได้ และไม่เพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ มากนัก ดังนั้นการจะพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้สามารถแข่งขันในตลาดโลกได้ จำเป็นต้องปรับแนวคิดในการ วิจัยและพัฒนา โดยเน้นให้เกิดการวิจัยและพัฒนาอย่างครบวงจร โดยพิจารณาจากความต้องการของ ตลาด เพื่อให้เกิดเป็นผลิตภัณฑ์ที่สามารถทำตลาดได้และสร้างมูลค่าเพิ่ม

#### ปัญหาและอุปสรรคทางการตลาดของเครื่องสำอางสมุนไพรไทย

1. ปัญหาเรื่องการยอมรับและความน่าเชื่อถือในผลิตภัณฑ์ที่มาจากสมุนไพรไทย
2. ปัญหาการขาดตลาดรองรับที่เพียงพอทั้งในประเทศและต่างประเทศ
3. ผู้ประกอบส่วนใหญ่เป็นผู้ผลิตในระดับท้องถิ่น ยังขาดความรู้ด้านกฎ ระเบียบ การขอขึ้น ทะเบียนฉลาก สรรพคุณของ อย. เกี่ยวกับเวชสำอาง
4. ขาดการค้นคว้าวิจัย คิดค้น และพัฒนาทางด้านการผลิตวัตถุดิบที่ใช้ในอุตสาหกรรมเครื่องสำอางทำความสะอาดผิว และบำรุงผิวที่มาจากธรรมชาติและสมุนไพรอย่างจริงจัง

#### กลยุทธ์การตลาดเชิงรุกของเครื่องสำอางสมุนไพร

ตลาดเครื่องสำอางสมุนไพรทำการตลาดเชิงรุกด้วยกลยุทธ์ IMC (Integrated Marketing Communication) ทั้ง Below the line และ Above the line เพื่อสร้างและตอกย้ำตราสินค้าให้คงอยู่ท่ามกลางการแข่งขันที่รุนแรง จากจำนวนคู่แข่งที่เพิ่มขึ้นทั้งเป็นตราสินค้าไทยและต่างประเทศ นักการตลาดมองตลาดของเครื่องสำอางสมุนไพรไทยว่ามีโอกาสเติบโตสูง แต่ต้องชูสมุนไพรที่เป็นส่วนผสม เครื่องสำอางเป็นจุดขาย ซึ่งต้องอาศัยการพัฒนาและการวิจัยอย่างจริงจัง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

โดยทาง ดร.สาโรช ธีรศิลป์ กรรมการผู้จัดการ บริษัทผลิตภัณฑ์สมุนไพร ดร.สาโรช จำกัด ผู้ผลิตเครื่องสำอางสมุนไพร ดร. สาโรช กล่าวถึงตลาดสมุนไพรว่าปัจจุบันมีการแข่งขันสูงขึ้นเมื่อเปรียบเทียบกับในอดีต ตราสินค้า ดร.สาโรช ต้องรักษาความเป็นผู้นำด้วยการทำตลาดเชิงรุก เพื่อโฆษณาประชาสัมพันธ์ให้ลูกค้าทราบถึงคุณภาพของผลิตภัณฑ์ โดยใช้กลยุทธ์ IMC เพื่อรักษาภาพของตราสินค้าผู้นำในตลาดมากกว่า 12 ปี โดยมุ่งให้ความรู้ลูกค้าเกี่ยวกับคุณสมบัติของสมุนไพรไทย และใช้ผู้ก่อตั้งเป็น Brand Ambassador แนะนำผลิตภัณฑ์ และรับประกันคุณภาพด้วยระดับปริญญาเอกด้านเภสัชศาสตร์ที่มีความชำนาญด้านสมุนไพรจากประเทศญี่ปุ่น ระยะแรกทางบริษัทฯ สร้างตราสินค้าโดยเน้นถึงคุณภาพของสินค้าเป็นหลัก เพราะบริษัทเชื่อว่าสินค้าที่ดีจะอยู่ในตลาดได้ อีกทั้งไม่มีเงินสนับสนุนด้านการตลาดและจัดจำหน่ายด้วยระบบขายตรงหลายชั้นหรือ MLM

ตลาดเครื่องสำอางสมุนไพรเดิมถูกมองว่าเป็นสินค้าโบราณ กลับเติบโตขึ้นภายหลังการค้นพบสารเคมีอันตราย อาทิ สารปรอทในเครื่องสำอางทั่วไป กอปรกับผู้ผลิตเครื่องสำอางสมุนไพรให้ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับคุณค่าและไม่มีผลกระทบต่อสุขภาพของสมุนไพรอย่างต่อเนื่อง ทำให้เครื่องสำอางสมุนไพรได้รับความยอมรับสูงสุดในปี พ.ศ. 2541 ซึ่งทางผลิตภัณฑ์ของ ดร.สาโรช สามารถขยายการเติบโตของศูนย์จำหน่ายสินค้าปีละมากกว่า 100% และปัจจุบันสามารถขยายศูนย์จำหน่ายทั่วประเทศถึง 360 แห่ง ขณะเดียวกันกระแสของการแข่งขันได้สูงขึ้นมากเช่นกัน อีกทั้งมีผู้ผลิตที่ผลิตสินค้าที่ไม่มีคุณภาพเข้ามาในตลาด ทำให้เกิดภาพลบต่อสินค้าเครื่องสำอางสมุนไพร และทำให้ผู้บริโภคเกิดความเสี่ยง ดังนั้นทางบริษัทจึงได้นำกลยุทธ์ IMC หรือการสื่อสารแบบครบวงจรเพื่อทำการตลาดเชิงรุก ซึ่งมีทั้งการจัดกิจกรรม การทำโบรชัวร์แผ่นพับ และการโฆษณาผ่านสื่อต่าง ๆ เพื่อต่อยอดตราสินค้า โดยการสร้างความรู้ความเข้าใจในคุณค่าของสมุนไพร ปัจจุบันเครื่องสำอางของ ดร.สาโรช แบ่งออกเป็น 5 กลุ่มคือ 1. ชุดทำความสะอาด 2. ชุดทาฝ้า 3. ชุดทาสิว 4. ชุดบำรุงผิว และ 5. ชุดบำรุงเส้นผมและหนังศีรษะ มีสินค้ากว่า 1,000 รายการ จำหน่ายทั้งตลาดในและต่างประเทศ และมีมาตรฐานสินค้า GMP ในขนาดที่มีแผนผลักดันให้บริษัทเป็นผู้จำหน่ายวัตถุดิบสมุนไพรรายใหญ่ของประเทศ โดยจัดตั้งบริษัทปลูกสวนสมุนไพรเพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์ วิจัยตลาดวัตถุดิบเพื่อสนับสนุนบริษัทของตนเองและบริษัทลูกค้า จุดแข็งของ ดร.สาโรช คือทีมนักวิจัยที่มีความรู้ ความสามารถสกัดสมุนไพรไทยที่มีความหลากหลายชนิดมาใช้ประโยชน์ด้านความงาม ซึ่งจะสามารถแข่งขันกับผู้ผลิตในตลาดโลกด้วย

ส่วนทางด้านกีฬาฟิตเนส โดยแพทย์หญิงนลินี ไพบูลย์ ประธานกรรมการ บริษัทสกายไลน์ ยูนิตี้ จำกัด ผู้ผลิตและจำหน่ายเครื่องสำอางกีฬาฟิตเนส กล่าวว่าตลาดของเครื่องสำอางประเภทสมุนไพรเป็นตลาดใหม่ที่กำลังได้รับความนิยม กลุ่มผู้ให้ความสนใจเป็นกลุ่มระดับกลางขึ้นไป เป็นกลุ่มคนทำงาน

ไม่ใช่เด็กวัยรุ่น ดังนั้นสินค้าจึงต้องซุกซนในเรื่องของคุณภาพสินค้าและการให้บริการเป็นหลัก เพราะเป็นสินค้าที่ไม่ได้นิยมตามกระแสแฟชั่น แต่ผู้บริโภคคำนึงถึงผลประโยชน์ที่จะเกิดขึ้นมากกว่า ซึ่งจุดขายนี้บริษัทขนาดใหญ่จะมีข้อได้เปรียบเพราะสามารถควบคุมคุณภาพได้ดีกว่า เนื่องจากมีผู้เชี่ยวชาญและชำนาญเฉพาะด้าน ทางกีฬาวิ่งมีคอสมेटิก เวชสำอาง และเครื่องสำอางสมุนไพร มีผู้เชี่ยวชาญควบคุมการผลิตและพัฒนาผลิตภัณฑ์ตามความนิยมของผู้ใช้บริการว่านิยมผลิตภัณฑ์ใดบ้าง และใช้ผลิตภัณฑ์ใดได้ผล

การตลาดต้องทำความเข้าใจไปกับคุณภาพ ยกตัวอย่างธุรกิจคลินิกรักษาผิวพรรณและเวชสำอาง สินค้าและแพทย์มีความสำคัญที่สุด คือต้องมีแพทย์แนะนำเพื่อให้การรักษาเกิดผลดี ซึ่งจะทำให้ลูกค้าแนะนำต่อไปด้วย แต่กลุ่มสินค้าเครื่องสำอางจะไม่มีแพทย์ ทางกีฬาวิ่งจึงต้องอบรมพนักงานให้มีความชำนาญและบอกถึงประโยชน์กับลูกค้า ใช้แล้วต้องประทับใจและต้องกลับมา ดังนั้นกลยุทธ์ที่เหมาะสมของตลาดสินค้าเครื่องสำอางสมุนไพรสำหรับกีฬาวิ่ง คือต้องเป็นการแนะนำแบบตัวต่อตัว หากไม่ใช้การขายตรงก็ต้องเป็นการออกบูธในงานแสดงสินค้า ซึ่งปัจจุบันบริษัทได้ไปออกบูธในงานสินค้าระดับนานาชาติเพื่อหาตลาดส่งออก เพื่อไปแนะนำคุณสมบัติของสมุนไพรไทย

## บทที่ 4

### ผลการศึกษาเครื่องสำอางสมุนไพรเบลล่า นีน่า

#### ความเป็นมาของผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางสมุนไพรเบลล่า นีน่า

ชีวิตงานของคุณวิภาวดี ภูวนารถนรานูบาล หรือ รู้จักกันในนาม “คุณป้อม” (ภาพที่ 1) เริ่มต้นด้วยการเป็นประธานบริษัทภูวนาถ กรู๊ป จำกัด เป็นธุรกิจก่อสร้างด้านบ้านและที่ดิน แรก ๆ ได้จัดทำโครงการร่วมกับเพื่อนฝูงต่อมาจึงได้ลงทุนคนเดียว โครงการสุดท้ายที่ลงทุนคือโครงการบ้านเฉลี่ยงจันทร์ โครงการธนา ลาไน เมื่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ตกต่ำลง จึงเริ่มต้นมองหาธุรกิจใหม่เพื่อดำเนินการใหม่ต่อไปอีกโดยไม่ย่อท้อ



ภาพที่ 1 คุณวิภาวดี ภูวนารถนรานูบาล (คุณป้อม)

ระหว่างที่คุณป้อมบินไปประเทศสิงคโปร์เมื่อ 14 ปีที่แล้ว คุณป้อมฉีดสเปรย์ผมแล้วพลาดเข้าตาขวา จึงล้างด้วยน้ำเย็น ในตอนนั้นควรตัดสินใจไปพบแพทย์เพื่อวินิจฉัย แต่ด้วยความรู้เท่าไม่ถึงการณ์ คุณป้อมหยิบยาหยอดตามาใช้ด้วยความมั่นใจว่าจะทุเลาลงได้ปรากฏว่ายายาหยอดตามีสเตียรอยด์ ส่งผลให้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ไปขยายแผลที่อยู่ในเลนส์ตา ละของสเปร์รี่แยกแผลลึกลงไปอีก ทำให้เชื้อโรคที่เป็นละของเชื้อปนอยู่ในอากาศเข้าไปปะปนในแผลด้วย

คุณป้อมต้องเผชิญกับฝันร้ายแห่งชีวิต ดวงตาขวามีตมิดมดอย่างไม่รู้อนาคต และใบหน้าที่เคยงดงามเต็มไปด้วยริ้วรอยแห่งผ้าเป็นผืนสีดำ ต่อมาอีก 5-6 เดือนคุณป้อมใช้เล็บเกาที่หน้าปรากฏว่าซีไคลขึ้นเต็มใบหน้าไปหมด คุณป้อมไปล้างหน้าเปิดไฟเอามือปิดตาข้างหนึ่ง ปรากฏว่ามีผ้าเต็มหน้าจึงรู้สึกเสียใจมาก แต่ด้วยพลังแห่งความรักและความเอาใจใส่อย่างใกล้ชิดทั้งสามี คุณพ่อ และคุณแม่ ได้เฝ้าดูแลเอาใจใส่ด้วยการใช้ยาสูตรโบราณตามตำราสมุนไพรมั้งแต่รุ่นคุณทวด ตาอย่างละเอียดและนำมาพอกบนใบหน้า วันแล้ววันเล่าเป็นเวลาหลายเดือน ต่อมาจนเข้าเดือนที่ 8 ผ้าหายเกือบหมด คุณป้อมรู้สึกมีกำลังใจขึ้น รู้สึกว่าชีวิตเริ่มมีอะไรเป็นความหวังขึ้นมาใหม่ และอีกหนึ่งปีต่อมาคุณป้อมโชคดีได้เปลี่ยนตาทำให้กลับมามองเห็นอีกครั้ง

ในช่วงเวลานั้นเป็นช่วงเวลาเดียวกันกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่กำลังดำเนินการอยู่ เริ่มมีปัญหาแต่คุณป้อมพลิกวิกฤตให้เป็นโอกาส โดยการเริ่มให้ความสนใจกับเรื่องความสวยความงามตามที่ถนัด เพราะในช่วงนั้นหากไม่หยุดธุรกิจหมู่บ้านจัดสรร คุณป้อมอาจไม่ใช่เพียงแค่ขาดทุน แต่อาจเข้าข่ายล้มละลาย เพราะเป็นช่วงเริ่มวิกฤตเศรษฐกิจ

ตอนนั้นประมาณ ปี พ.ศ. 2538 คุณป้อมเริ่มเห็นสัญญาณก่อน ทุกคนแนะนำให้หยุดธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ แต่คุณป้อมคิดว่าไม่ทำต่อแล้วจะให้ไปทำอะไร จนทุกคนแนะนำให้ไปทำครีมหน้าสวย สูตรลับนี้แหละออกมาขาย คุณป้อมคิดว่าไม่สามารถทำได้ เพราะครีมกระปุกละร้อยหรือสองร้อยบาทจะมีทางจําหน่ายได้อย่างไร จากที่เคยขายบ้านราคาหลังละ 10 ล้านบาท ซึ่งคุณพ่อกล่าวเตือนว่า บ้านหลังละ 10 ล้าน แต่ต้องรอขายหลายเดือน หน้าข้างบางหลังก็ขายไม่ได้เลย จึงได้คิดว่าจริง ๆ ขายสบู่ก้อนหนึ่งเราก็มียเงินแล้วร้อยสองร้อยบาท แต่ถ้าขายบ้าน หากขายไม่ได้ ดอกเบี้ยก็ขึ้นทุกวัน วันละไม่รู้กี่แสน เมื่อมาคิดทบทวนจากคำพูดของคุณพ่อ และคุณแม่ที่เราศอย ๆ ทำเป็นธุรกิจเล็ก ๆ อย่างน้อยได้เงินวันต่อวันไปเรื่อย ๆ ดีกว่าทำธุรกิจขนาดใหญ่แล้วขายลำบาก ต้องแบกรับดอกเบี้ย คุณป้อมจึงตัดสินใจเริ่มต้นทำสมุนไพรมือด้วยฝีมือภูมิปัญญาไทยมาตั้งแต่รุ่นบรรพบุรุษ คุณป้อมมีความคิดว่าสมุนไพรมานำมาพอกหน้าสมัยนั้นคุณแม่ต้องนำมาตำ ต้องชั่งน้ำหนัก ถ้าสมุนไพรมากไปก็ไม่ดี น้อยไปก็ไม่ได้ผล ต้องใช้เครื่องชั่งทองมาใช้วัดปริมาตร คุณป้อมจึงชักชวนเพื่อนรุ่นเดียวกันซึ่งเรียนทางวิทยาศาสตร์มาช่วยวิจัยให้ เพื่อสกัดสมุนไพรมือด้วยวิธีการที่สะดวกขึ้น จากวันนั้นจึงเริ่มคิดที่จะจดทะเบียนเป็นบริษัทและเริ่มดำเนินการอย่างจริงจัง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สำหรับตราสินค้า (Brand) เริ่มต้นคุณป้อมนึกถึงนามสกุลภูวนาถนาถนาถ ซึ่งเป็นามสกุลที่ พระบาทสมเด็จพระมงกุฎเกล้าเจ้าอยู่หัวพระราชทานให้ โดยมีข้อความที่ทรงเขียนพระราชทานว่า ภูวนาถนาถนาถ เป็นภาษาอังกฤษ ลงท้ายด้วยบารานี่ คุณป้อมจึงตัดสินใจไปจดทะเบียนการค้าเป็นชื่อ บริษัทบารานี่ แต่ถูกแย้งมาจากบริษัทเบลานี่จากประเทศฝรั่งเศส ตอนนั้นคุณป้อมไม่ทราบว่าสามารถ แยกกลับได้ เพราะคุณป้อมมีประวัติเรื่องราวของนามสกุล มีเหตุผลเพียงพอที่จะตั้งเป็นชื่อบริษัทได้ ระหว่างนั้นจึงคิดตั้งชื่อใหม่โดยพูดออกเสียงไปเรื่อยๆ จนได้คำว่า เบลล่า นีน่า ซึ่งเบลล่า แปลว่า “สวย” นีน่า แปลว่า “ผู้หญิง” มีความหมายเหมาะสมกับสินค้าประเภทเครื่องสำอาง เขียนในลักษณะลายเซ็นต์ มีหยดน้ำที่ทำให้ต้นไม้เติบโต จะได้มีความเจริญเติบโตเกิดขึ้น (ภาพที่ 2)



ภาพที่ 2 ตราสินค้าเครื่องสำอางสมุนไพรเบลล่า นีน่า

เมื่อคุณป้อมตัดสินใจดำเนินการธุรกิจความงาม โดยยึดแนวความคิดว่าเป็นเครื่องสำอางจาก สมุนไพรธรรมชาติ อาศัยความสัมพันธ์กับเพื่อน ๆ แนะนำให้รู้จักห้องทดลองปฏิบัติการในต่างประเทศ คุณป้อมจึงได้มีโอกาสส่งสมุนไพรไทยไปให้นักวิจัยชาวต่างประเทศ ได้วิจัยและวิเคราะห์สรรพคุณและ สารที่เป็นประโยชน์ในสมุนไพรไทย จนนักวิจัยเหล่านั้นต่างประหลาดใจกับสรรพคุณต่าง ๆ ของสมุนไพร เมื่อคุณป้อมมั่นใจในผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางสมุนไพรที่ผลิตขึ้น จึงได้นำไปให้สำนักงานคณะกรรมการ อาหารและยาตรวจสอบ จนได้รับการรับรองเป็นที่เรียบร้อยแล้วจึงเริ่มวางแผนการนำออกสู่ตลาดอย่างจริงจัง แต่ตอนที่เริ่มขายกลับไม่เป็นอย่างที่คิดไว้ ยอดขายตกลงอย่างน่าใจหายมาก บางวันขายได้ 2,000 บาท ผ่านไป 6-7 เดือน ขายได้เพียงวันละ 7,000 บาท ให้ทดลองใช้ก็ไม่มีใครสนใจ เพราะสินค้าไม่มีชื่อเสียง และยังไม่เป็นที่รู้จัก แม้ว่าเพื่อนๆ ของคุณป้อมจะทราบดีว่าคุณป้อมหายจากผ้าที่เห่อเต็มหน้า เพราะ สมุนไพรสูตรนี้แต่เพื่อน ๆ ยังไม่มีความสนใจที่จะทดลองใช้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

จนกระทั่งได้พบกับดารารายภาพยนตร์ซึ่งได้ชื่อว่าเป็นสาวสองพันปี คือ คุณตุ๊ก ดวงตา ตุงคะมณี คุณป้อมจึงมีโอกาสเสนอครีมแก้ฝ้าให้คุณดวงตาซึ่งเพิ่งไปดำน้ำมา ได้ทดลองใช้ หลังจากให้ครีมแก้ฝ้าแก่คุณดวงตาไปทดลองใช้ 3 เดือน คุณดวงตาให้พนักงานติดต่อเข้ามาบอกให้ไปออกรายการ เพราะฝ้าที่คุณดวงตาเป็นนั้นได้หายไปหมดสิ้น จากนั้นเมื่อได้ออกสื่อทางโทรทัศน์ จึงเริ่มมีโทรศัพท์เข้ามาที่บริษัทวันละ ประมาณ 700 สาย ทุกคนต้องรับสายอยู่ตลอดเวลาเพื่อตอบปัญหาการแก้ไขฝ้าบนใบหน้า

เมื่อผลิตภัณฑ์สมุนไพรเบลล่า นีน่า เริ่มเป็นที่สนใจของตลาด คุณป้อมจึงเริ่มจัดหาทีมงานเพื่อกระจายสินค้า เริ่มสำรวจตลาดด้วยตนเอง พร้อมประกาศว่า เบลล่า นีน่า คือสินค้าสำหรับทุกคน ไม่ใช่ของไฮโซ แต่เป็นสมุนไพรไทย ๆ ที่ทุกคนสามารถเลือกซื้อและเลือกใช้ได้

เมื่อเริ่มขายไปได้ประมาณ 2-3 เดือน คุณป้อมให้พนักงานขายประชาสัมพันธ์กับลูกค้าว่า ประธานบริษัทจะออกตระเวนเยี่ยม เริ่มมีการเยี่ยมเยียนลูกค้าตามต่างจังหวัด โดยใช้โรงแรมเป็นสถานที่นัดพบ ลูกค้าที่มาพบมักจะชวนเพื่อนฝูงมาด้วย การเล่าสู่กันฟังแลกเปลี่ยนประสบการณ์เกี่ยวกับปัญหาเรื่องฝ้าที่เคยเกิดขึ้นบนใบหน้า เป็นหนทางหนึ่งที่ทำให้ลูกค้ารู้จักผลิตภัณฑ์เบลล่า นีน่ามากขึ้น

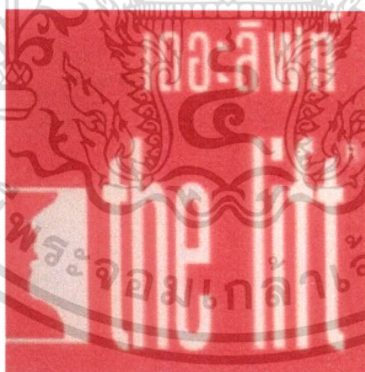
คุณป้อมให้พนักงานขายไปติดต่อกับสถาบันราชภัฏต่าง ๆ เพื่อเป็นวิทยากรบรรยายเกี่ยวกับเรื่องบุคลิกภาพ พร้อมนำผลิตภัณฑ์ไปฝากคณาจารย์ ซึ่งทำให้ผลิตภัณฑ์เบลล่า นีน่า เริ่มขยายไปสู่กลุ่มผู้บริโภคที่เป็นนักศึกษาที่สนใจเกี่ยวกับการดูแลความสวยงาม เพื่อบุคลิกภาพที่ดี

เส้นทางเดินสายของคุณป้อมนั้นไม่ต่างจากการเดินสายทัวร์คอนเสิร์ตของนักร้องลูกทุ่ง แต่เป็นทางเลือกที่ดีกว่า ในการสร้างฐานลูกค้าและประชาสัมพันธ์สินค้าของตัวเอง แต่ที่สำคัญของการได้พบปะพูดคุยกับลูกค้าแบบถึงเนื้อถึงตัว ทำให้เกิดแฟนคลับคุณป้อมกลุ่มย่อย ๆ ได้อย่างไม่น่าเชื่อ และในส่วนของยอดขายสินค้า คุณป้อมยอมรับว่า เครื่องสำอางกับการใช้ดีแล้วบอกต่อ เป็นเรื่องที่สำคัญและควบคุมกันอยู่เสมอ ซึ่งเป็นเหตุผลใหญ่ที่ทำให้เบลล่า นีน่า มีโอกาสแจ้งเกิดในหลายภูมิภาคของประเทศไทย คุณป้อมเสริมว่าการได้ลงไปสัมผัสลูกค้า ทำให้เธอได้สังจรรรมของการดำเนินธุรกิจอีกอย่างหนึ่งว่า ธุรกิจที่ฉกฉวยโอกาส สร้างความทุกข์ระทมให้กับผู้บริโภคหรือลูกค้าได้มากมาย เพราะไปพบลูกค้าคนหนึ่งหน้าเห่อเป็นสิวและฝ้า ใช้ครีมยี่ห้อหนึ่ง แต่ยิ่งเห่อขึ้นมากกว่าเดิม คุณป้อมจึงนำครีมยี่ห้อดังกล่าวมาพิจารณาตามประวัติสินค้า พบว่าบริษัทที่ผลิตปิดบริษัทไปแล้วโดยทิ้งปัญหาไว้ให้ผู้ใช้ จึงเกิดความคิดตั้งปณิธานว่าจะไม่สร้างปัญหาให้เกิดขึ้นกับลูกค้า แต่จะมอบสิ่งที่ดีที่สุดให้กับลูกค้า คิดอย่างนี้อานิสงค์เลยส่งให้ครีมมะขามป้อมของคุณป้อมมียอดขายสูงขึ้น ปัจจุบันจำหน่ายได้ประมาณ 6-7 หมื่นกระปุกต่อเดือน และตั้งเป้ายอดขายไว้ให้ได้แสนกระปุกต่อเดือนภายในสิ้นปีนี้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เมื่อจับตลาดล่างได้แล้ว เหล่าบรรดาผู้บริโภคในตลาดบน หรือที่เรียกกันว่า “ไฮโซ” ซึ่งเคยปฏิเสธการทดลองใช้ ต่างเริ่มยอมรับผลิตภัณฑ์เบลล่า นีน่า ซึ่งต่างจากเมื่อก่อนหากใครใช้เบลล่า นีน่า ไฮโซทั้งหลายต้องแอบ ๆ หยิบขึ้นมา ไม่กล้าให้ใครเห็น เพราะสินค้าเบลล่า นีน่า มีราคาไม่สูงเหมือนเครื่องสำอางจากแบรนด์เนมจากต่างประเทศที่จำหน่ายในห้างสรรพสินค้าทั่วไป แต่ปัจจุบันต่างกล้าที่จะอวดว่าใช้ผลิตภัณฑ์เบลล่า นีน่า พร้อมกับคิดว่าจะเลิกใช้เครื่องสำอางแพง ๆ จากต่างประเทศมาสนับสนุนสินค้าของคนไทยจะดีกว่า

ปัจจุบันเมื่อเอ่ยชื่อ “วิภารดี ภูวนาถนรานุกูล” หลายคนอาจไม่รู้จัก แต่ถ้าจะบอกว่า นี่คือ “คุณป้อม” เจ้าของบริษัทพล็อต แอนด์ แพลน โฮลดิ้ง จำกัด ผู้ผลิตเครื่องสำอางสมุนไพรยอดนิยม คู่กับความ เป็นสาวสะพรั่งพันปี ยี่ห้อ “เบลล่า นีน่า” (Bella Nina) “เดอะ ลิฟต์” (The lift) “บิวตี้ คาเฟ่” (Beauty Cafe) และ “ไวด์ ออคิด” (wild orchid) (ภาพที่ 3 – ภาพที่ 5) ต่างเป็นที่รู้จักกันมากขึ้น เพราะคุณป้อม ขึ้นแท่นเป็นนักธุรกิจสาวสังคม “ไฮโซ” ไปแล้วในวันนี้ แม้ว่าคุณป้อมจะไม่เข้าใจเหมือนกันว่าไฮโซคืออะไร คุณป้อมรู้สึกเพียงว่าเป็นนักธุรกิจ แต่เส้นทางธุรกิจพลิกผันจากที่เคยนั่งเก้าอี้คำนวณราคาวัสดุ ก่อสร้าง ราคาขายบ้าน และดอกเบี่ยธนาคาร มาเป็นคุณนายชายครีมทาหน้า แก้วฟ้าและจุดต่างดำ



ภาพที่ 3 ตราสินค้าเดอะลิฟท์ (The lift)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพที่ 4 ตราสินค้าบิวตี้ คาเฟ่ (Beauty Café)



ภาพที่ 5 ตราสินค้าไวต์ ออคิด (wild orchid)

ข้างต้นคือจุดเริ่มต้นของธุรกิจเครื่องสำอางสมุนไพร เบลล่า นีน่า จากที่ไม่มีใครรู้จัก จนสามารถทำรายได้ถึงปีละสองร้อยกว่าล้านบาท ปัจจุบันย่างเข้าสู่ปีที่ 10 เครื่องสำอางสมุนไพร เบลล่า นีน่า เป็นธุรกิจแฟรนไชส์ที่มีสาขามากกว่า 400 สาขา มีผลิตภัณฑ์ทั้งหมดกว่า 30 รายการ และภายในเร็ว ๆ นี้จะมีผลิตภัณฑ์ใหม่เกิดขึ้นอีก อีกทั้งยังส่งออกไปที่ประเทศสเปน อิตาลี เป็นกลุ่มใหญ่บรรจุในรูปแบบผลิตภัณฑ์และยี่ห้อของประเทศนั้น ๆ ส่วนในประเทศไทยสิงคโปร์ มาเลเซีย อินโดนีเซีย ฟิลิปปินส์ ลาว เขมร เวียดนาม จะมีตัวแทนจำหน่ายมารับสินค้าจากบริษัท ส่งเป็นคันรถเข้าไปจำหน่ายในแต่ละประเทศ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## กลยุทธ์ส่วนประสมทางการตลาดของเครื่องสำอางสมุนไพรเบลล่า นีน่า

### ส่วนประสมด้านผลิตภัณฑ์ (Product)

ผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางสมุนไพรเบลล่า นีน่า เป็นผลิตภัณฑ์บำรุงผิวที่มีส่วนผสมของสมุนไพร โดยสมุนไพรที่เน้นคือ ขิง และมะขามป้อม คุณค่าด้านสรรพประโยชน์ของผลิตภัณฑ์คือ ช่วยบำรุงรักษาผิวหน้าที่เกิดจากฝ้า กระ หรือจุดด่างดำ รอยหมองคล้ำ และเป็นผลิตภัณฑ์ที่สกัดจากสมุนไพร 80 เปอร์เซ็นต์ ส่วนคุณค่าด้านสรรพประโยชน์ของผลิตภัณฑ์ด้านจิตใจ คือ ทำให้ผู้บริโภคมีความมั่นใจเมื่อใช้ผลิตภัณฑ์แล้วได้ผลตามที่คาดหวัง โดยมีภาพลักษณ์ของผลิตภัณฑ์ว่าเป็นที่นิยมของดารานักแสดง และผู้ที่อยู่ในสังคมชั้นสูง

แนวทางการพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่ทางผู้ผลิตเครื่องสำอางสมุนไพร เบลล่า นีน่า ได้ตระหนักเพื่อนำไปสู่การยอมรับจากผู้บริโภคคือ

1. เป็นผลิตภัณฑ์ล้ำยุค ไม่เหมือนใคร ล้ำสมัย
2. ต้องมีการแนะนำให้ผู้บริโภคทราบถึงรายละเอียดเกี่ยวกับตัวสินค้ามากขึ้น โดยเริ่มจาก
  - 2.1 การอบรมพนักงานขายเพื่อจะได้ให้คำแนะนำกับลูกค้าได้อย่างถูกต้อง
  - 2.2 ลูกค้าสามารถโทรศัพท์สอบถามรายละเอียดเกี่ยวกับสินค้า หรือข้อสงสัยเกี่ยวกับการใช้ผลิตภัณฑ์ได้
  - 2.3 จัดทำการสัมมนาเชิงปฏิบัติการ สอนการดูแลผิวหน้าและผิวกาย และสอนการแต่งหน้า
  - 2.4 ออกบูธ ประชาสัมพันธ์นอกสถานที่เพื่อแนะนำสินค้า และให้รายละเอียดเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ให้กับลูกค้า

3. เจาะกลุ่มเป้าหมายให้ชัดเจน โดยทางเบลล่า นีน่า จะออกบูธแนะนำสินค้าให้กับลูกค้าที่มีฐานะอยู่ในระดับกลางถึงระดับสูง และอายุประมาณ 25 ปีขึ้นไป ตามสถานที่ที่มีกลุ่มคนในวัยทำงานมาก หรือตามห้างสรรพสินค้าที่มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นจำนวนมาก

ผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางสมุนไพรเบลล่า นีน่า จะมีรูปแบบที่มีลักษณะเรียบง่าย เป็นกล่องสี่เหลี่ยมมองโดยรวมแล้วจะเหมือนเป็นยามากกว่าเครื่องสำอาง เพราะต้องการให้ผู้บริโภครู้สึกว่าได้รับการรักษา และแก้ไขปัญหของผิวพรรณด้วย

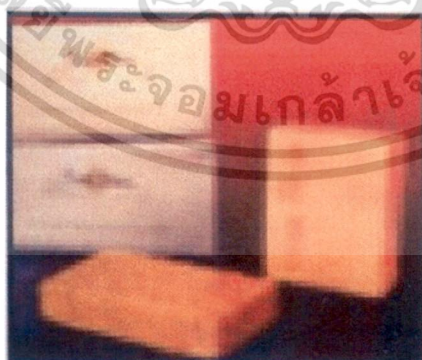
### ส่วนประสมด้านราคา (Price)

เมื่อบริษัทก้าวเข้ามาดำเนินธุรกิจเครื่องสำอางสมุนไพร ในขณะที่มีบริษัทอื่น ๆ ได้ดำเนินการอยู่แล้ว ดังนั้นถ้ากำหนดราคาไว้ในระดับที่ไม่สูงมาก เบลล่า นีน่า อาจได้กำไรน้อยหรือขาดทุน เนื่องจากต้นทุนของผลิตภัณฑ์ค่อนข้างสูง ดังนั้นการกำหนดราคา จะพิจารณาจากต้นทุนของสินค้า และค่าใช้จ่ายต่าง ๆ และเปรียบเทียบกับคู่แข่งด้วย แต่ทางเบลล่า นีน่า จะกำหนดราคาขายสูงกว่าราคาตลาด เมื่อเทียบกับราคาของผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางสมุนไพรภายในประเทศ แต่เมื่อเปรียบเทียบกับผลิตภัณฑ์บำรุงผิวตราสินค้าอื่น ๆ ที่มีลูกค้าในระดับกลางขึ้นไป พบว่าผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางสมุนไพรเบลล่า นีน่า จะมีราคาใกล้เคียงกับราคาตลาด แต่เบลล่า นีน่า มั่นใจว่าผลิตภัณฑ์ของบริษัทมีคุณภาพจึงกล้าจะกำหนดราคาสูงกว่าเครื่องสำอางสมุนไพรไทยตราสินค้าอื่น ๆ

ผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางสมุนไพรเบลล่า นีน่า จะใช้การกำหนดราคาเพื่อแสดงถึงควมมีระดับของผลิตภัณฑ์ (Prestige Pricing)

โดยมีรายละเอียดของผลิตภัณฑ์ และราคา ของเครื่องสำอางสมุนไพรเบลล่า นีน่า ดังนี้

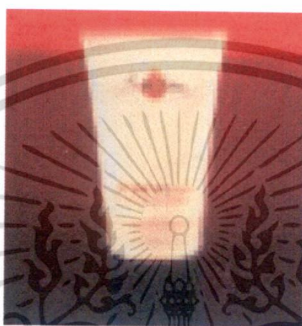
1. สบู่สมุนไพรซิง เบลล่า นีน่า (Herbal Soap) เนื้อสบู่อัดแน่นไปด้วยสมุนไพรซิงสกัด ตะไคร้ ผักบุ้งสกัด เป็นต้น อุดมด้วยวิตามินที่เข้มข้น ช่วยล้างลึกเอาสิ่งสกปรกออกจากรูขุมขนได้ล้ำลึก พร้อมปรับสมดุล และกระชับเซลล์ผิวหนึ่ง อีกทั้งคำอวยพรอันเป็นมงคลเพื่อเริ่มวันใหม่ด้วยความโชคดี ขนาดบรรจุ 75 กรัม ราคาก้อนละ 120 บาท (ภาพที่ 6)



ภาพที่ 6 สบู่สมุนไพรเบลล่า นีน่า

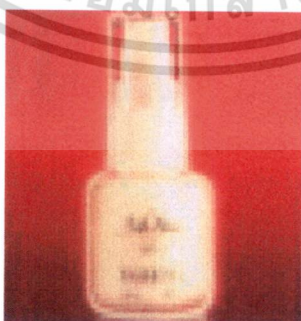
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2. ครีมล้างหน้า เพียวคลีน (Pure Clean) เป็นครีมล้างหน้าสูตรเฉพาะของเวชสำอาง เบลล่า นี น่า สกัดจากสมุนไพรต้นรางจืด ซึ่งเป็นสมุนไพรที่คนสมัยโบราณใช้ถอนพิษจากร่างกาย พร้อม Ginger Root Extract ผสมกับสูตร Cleansing Cream ช่วยขจัดสิ่งสกปรกที่อุดตันออกจากรูขุมขน ทำให้รูขุมขน ที่อุดตันกระชับขึ้น ช่วยล้างคราบเครื่องสำอางและสารเคมีที่ตกค้างออกได้อย่างหมดจด แต่อ่อนโยนต่อ ผิว สามารถใช้แทนครีมนวดหน้าได้อย่างดี ขนาดบรรจุ 120 มิลลิลิตร ราคา 290 บาท (ภาพที่ 7)



ภาพที่ 7 ครีมล้างหน้า เพียวคลีน

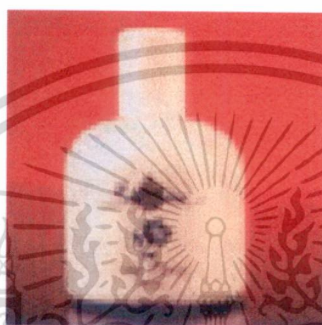
3. แยมบีน่า โลชั่นสูตร 1 (Bambina NO.1) เป็นโลชั่นขาวบริสุทธิ์ ประกอบด้วย AHA และ BHA สกัดจาก Curcuma Longa จากขมิ้นขาว ชิงแดง ว่านนางพญา เหมาะแก่ผิวหน้าวัยรุ่นหรือผู้มี ปัญหาในระยะเริ่มต้น ช่วยปกป้องผิว ปรับผิวให้กระจ่าง ป้องกันกระ ฝ้า หน้าหมองคล้ำ เนื้อครีมบางเบา แทรกซึมได้ลึกซึ่ง ช่วยป้องกันพร้อมบำรุงผิวในขณะที่ปรับผิวให้ขาวผ่อง มี SPF 15 ขนาดบรรจุ 33 มิลลิลิตร ราคา 390 บาท (ภาพที่ 8)



ภาพที่ 8 แยมบีน่า โลชั่นสูตร 1

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

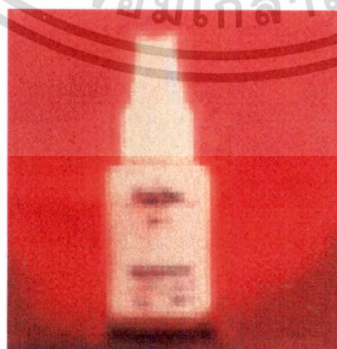
4. น้ำดอกกุหลาบสกัด เฟลอร์โทนิค (Ferur Tonic) เป็นน้ำพฤษศาสตร์จากดอกกุหลาบสีชมพูที่มีส่วนผสมของพืชตระกูลขิง สารสกัดจากพืชธรรมชาตินานาชนิด ผสม BHA และน้ำแร่ ช่วยกระตุ้นภูมิคุ้มกัน ช่วยปรับสมดุลและทำความสะอาดพร้อมกระตุ้นการไหลเวียนของโลหิตมาเลี้ยงเซลล์ผิวหนัง ช่วยปรับผิวให้ขาวผ่อง เหมาะกับทุกสภาพผิว เพื่อผิวพรรณเปล่งปลั่ง สะอาดใสอย่างเป็นธรรมชาติ  
ขนาดบรรจุ 120 มิลลิลิตร ราคา 290 บาท (ภาพที่ 9)



ภาพที่ 9 น้ำดอกกุหลาบสกัด เฟลอร์โทนิค

5. รีจูเวเนตติ้ง โลชันสูตร 2 (Rejuvenating No 2) เนื้อครีมพิเศษของพืชตระกูลขิง เหมาะกับผู้ที่ มีอายุ 25 ปีขึ้นไป หรือผู้มีปัญหาหน้าหมองคล้ำ ช่วยรักษากระ ฝ้า พร้อมกับบำรุงฟื้นฟูสภาพเซลล์ผิวหนังได้ถึง 30-70 เปอร์เซ็นต์ ในเวลาเพียง 16 สัปดาห์ ผิวหน้าจะอ่อนใส ขาวกระจ่าง แลดูอ่อนวัย ประกอบด้วย SPF 15

ขนาดบรรจุ 33 มิลลิลิตร ราคา 790 บาท (ภาพที่ 10)



ภาพที่ 10 รีจูเวเนตติ้ง โลชันสูตร 2

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

6. แมกซี่ แมกซี่ สูตร 3 เป็นโลชั่นสูตรเข้มข้นพิเศษของพีชตระกูลชิง เหมาะสำหรับกรณีเป็นฝ้ามาก หรือผิวที่ผ่านสารเคมี ผิวขรุขระจากการแกะสิว และต้องการให้ฝ้าหลุดออก เนื้อครีมบางเบา ทาเข้า เย็น วันละ 2 ครั้ง บนใบหน้าที่ทำความสะอาดแล้ว กระ ฝ้า และหน้าหมองคล้ำ จะจางหายไปภายใน 3 เดือน ผิวที่เกิดใหม่จะอ่อนใส ขาวกระจ่าง

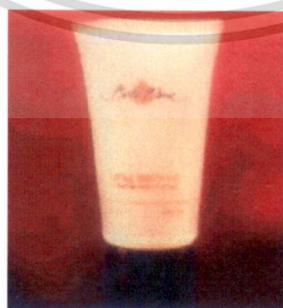
ขนาดบรรจุ 18 มิลลิลิตร ราคา 690 บาท (ภาพที่ 11)



ภาพที่ 11 แมกซี่ แมกซี่ สูตร 3

7. โทเทิล ดีเฟนซ์ (Total Defense) เป็นครีมปกป้องผิวในเวลากลางวัน เนื้อครีมอุดมด้วย ไททาเนียม ไดออกไซด์ ซึ่งได้จากการสกัดจากก้านและดอกของมะลิ ทำหน้าที่เป็น Physical Sun Block สะท้อนรังสี UVA และ UVB ได้อย่างมีประสิทธิภาพสูงสุดถึง 90 เปอร์เซ็นต์ ทำหน้าที่เป็นฟิล์มป้องกัน รังสีจากแสงแดด ไม่ก่อให้เกิดอาการแพ้ ไม่อุดตัน และไม่ทำให้หน้ามัน สามารถแต่งเติมบนใบหน้าที่ตั้ง เครื่องสำอางได้ตามความพอใจ เหมาะสำหรับทุกเพศ ทุกวัย ใช้แทนครีมรองพื้นได้มี SPF 25

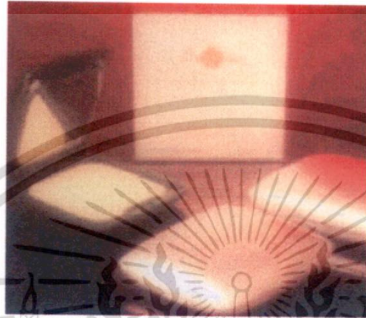
ขนาดบรรจุ 30 กรัม ราคา 590 บาท (ภาพที่ 12)



ภาพที่ 12 โทเทิล ดีเฟนซ์

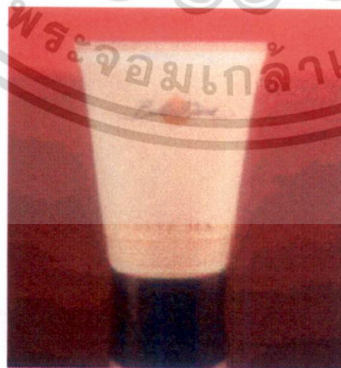
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

8. แป้งใยไหม (Silk Pressed Powder Compact) ส่วนผสมสำคัญได้มาจากสมุนไพรมุก ช่วยเก็บความเย็นไว้ที่ใบหน้า เนื้อแป้งเนียนมีสีเหลืองนวล ละเอียด ติดทนนาน ทำให้น้ำจิ้ม นวล มีส่วนผสมของสารสะท้อนรังสีแสงแดดได้อย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด มี SPF 15 บรรจุตลับสวยหรู มีให้เลือก 2 สี ขนาดบรรจุ 90 กรัม ราคา 520 บาท (ภาพที่ 13)



ภาพที่ 13 แป้งใยไหม

9. ไวท์มาสก์ (White Mask) ครีมมาสก์หน้าขาวผ่อง เนื้อครีมอุดมไปด้วยวิตามิน B3 , B5 ได้จากการสกัดมันฝรั่งผสมกับโสมสกัด และมีคุณสมบัติสำคัญช่วยทำความสะอาดรูขุมขน ปรับผิวให้ขาวผ่อง และลดริ้วรอยของอายุได้อย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด ใช้เพียงอาทิตย์ละหนึ่งครั้ง ขนาดบรรจุ 100 มิลลิลิตร ราคา 590 บาท (ภาพที่ 14)



ภาพที่ 14 ไวท์มาสก์

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

10. ลูบรัดค์ ออยล์ (Lubrak Oil) น้ำมันลูกแอปเปิ้ลคอปป่า ผสมกับน้ำมันลูกพีชป่า จากแคว้นมุสตาจ ในเทือกเขาหิมาลัย ปรากฏจากสารเคมีใด ๆ เจือปน อนุโมเลกุลของน้ำมันนี้เล็กละเอียดมาก จึงซึมลงในผิวได้อย่างรวดเร็ว และสามารถลงไปถึงผิวหนังชั้นล่างได้ จึงเป็นอาหารแก่ผิวได้ดี ใช้ทาผิวหนังเพียง 2-3 หยด ลูบได้เพียงเบามือ น้ำมันจะซึมไปในผิวอย่างรวดเร็ว โดยไม่ทิ้งร่องรอยของความมัน รอยย่น หยาบ กระด้าง จะจางไปเร็ววัน ผิวจะเนียนตาและดูอ่อนวัย

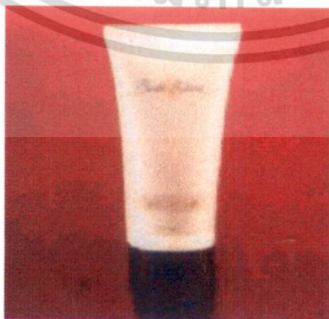
ขนาดบรรจุ 20 มิลลิลิตร ราคา 1,200 บาท (ภาพที่ 15)



ภาพที่ 15 ลูบรัดค์ ออยล์

11. อายแคร์ (Eye Care) ครีมทารอบดวงตา เนื้อเจลอ่อนใส เบาชุ่มฉ่ำด้วยวิตามิน A, C, E และเกลือแร่ จากการสกัดโสม เห็ดหลินจือ มุก ชาเขียว และน้ำแตงกวา ซึมซาบเข้าได้ผิวหนังอย่างรวดเร็ว ช่วยลดอาการบวมดำคล้ำของถุงใต้ตา พร้อมกับลดริ้วรอยตีนกาได้ภายในเร็ววัน

ขนาดบรรจุ 25 กรัม ราคา 390 บาท (ภาพที่ 16)

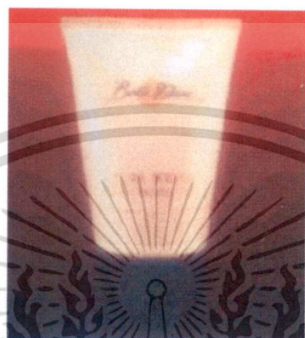


ภาพที่ 16 อายแคร์

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

12. เพียวไวท์ (Pure White) ครีมทาผิวกายโลชั่นเนื้อเนียนอุดมด้วยไททาเนียมไดออกไซด์ สกัดจากถ่าน และดอกมะลิ และวิตามิน B3 สกัดจากมันฝรั่ง ทำหน้าที่สะท้อนรังสีจากแสงแดดได้อย่างมีประสิทธิภาพสูงสุดถึง 90 เปอร์เซ็นต์ ช่วยปรับสภาพผิวให้ขาวผ่อง มี SPF 30

ขนาดบรรจุ 100 กรัม ราคา 300 บาท (ภาพที่ 17)



ภาพที่ 17 เพียวไวท์

13. บิวตี้ ซีเคร็ท สูตร 1 เฟรช แอนด์ เฟิร์ม (Beauty Secret No.1 Fresh & Firm) นวัตกรรมใหม่ในการบำรุงผิว เหมาะที่สุดสำหรับผิวที่มีริ้วรอย หยุดความชรา นำพาความแรกรุ่งกลับสู่ทุกท่าน ด้วยโปรตีนจากตัวอ่อนผึ้ง ผสมผสานกับรากต้นหม่อน ผลฝรั่ง มุกบรสิฐธิ์ สกัดจากประเทศจีน อีกทั้ง BHA จากสมุนไพรชิงสกัด พร้อมคืนความขาวสดใส กระชับทุกอณูผิวหนึ่ง อย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด

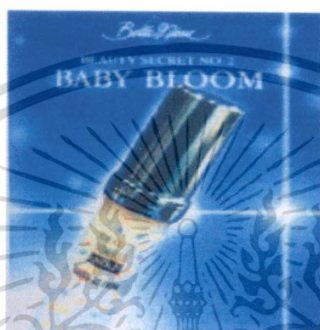
ขนาดบรรจุ 50 มิลลิลิตร ราคา 1,280 บาท (ภาพที่ 18)



ภาพที่ 18 บิวตี้ ซีเคร็ท สูตร 1 เฟรช แอนด์ เฟิร์ม

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

14. บิวตี้ ซีเคร็ท สูตร 2 เบบี้บลูม (Beauty Secret No 2 Baby Bloom) ผลิตภัณฑ์ประสิทธิภาพสูงสุดในการฟื้นฟูผิวชั้นในสุด อุดมด้วย ASC III และมีประสิทธิภาพสูงสุดในการกระตุ้นร่างกายให้สร้างคอลลาเจนชั้นใหม่ซึ่งหมดไปเมื่อพ้นวัยเด็ก พร้อมเก็บกักความชุ่มชื้น อีกทั้งเม็ดมุกสมุนไพรล้ำค่านานาชนิดที่อุดมไปด้วย วิตามิน A, B, C, E กลีโกลแร่ และแคลเซียม ฟื้นฟูผิวสาวสดใสแทนที่เซลล์ที่อ่อนล้าด้วยวัย คืนความเต่งตึงชุ่มชื้น และผิวขาวให้แก่ทุกอณูของผิวหนังได้อย่างลึกซึ้ง ขนาดบรรจุ 50 มิลลิลิตร ราคา 1,280 บาท (ภาพที่ 19)



ภาพที่ 19 บิวตี้ ซีเคร็ท สูตร 2 เบบี้บลูม

15. บิวตี้ ซีเคร็ท สูตร 3 เบบี้ไบรท์ (Beauty Secret No.3 Baby Bright) ผลิตภัณฑ์ที่อุดมไปด้วยสาร Tranexamic Acid ที่ค้นพบโดยนักวิทยาศาสตร์ชาวญี่ปุ่น ทำหน้าที่ยับยั้งการทำงานของเม็ดสี ไม่ให้เปลี่ยนเป็นสีน้ำตาลเข้มหรือเปลี่ยนเป็นแผ่นฝ้าเมื่อยามผิวต้องกระทบกับแสงแดด อีกทั้งสมุนไพรนานาพันธุ์ สกัดจากแครอทสีม่วง ที่ทำหน้าที่เพิ่มกระบวนการซ่อมแซมเนื้อเยื่อ ช่วยเร่งการเกาะยึดเซลล์ให้เกาะยึดกันแข็งแรงยิ่งขึ้น และช่วยเพิ่มพลังความยืดหยุ่นในเซลล์ผิวหนัง เพียง 2 สัปดาห์ จะได้ผิวที่ขาวสว่างใส เต่งตึงราวกับผิวเด็กได้ ขนาดบรรจุ 25 มิลลิลิตร ราคา 788 บาท (ภาพที่ 20)



ภาพที่ 20 บิวตี้ ซีเคร็ท สูตร 3 เบบี้ไบรท์

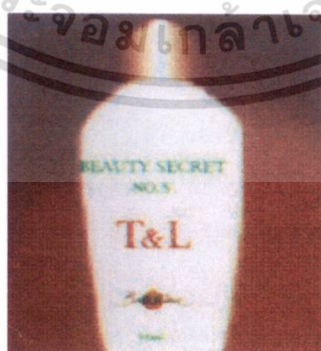
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

16. บิวตี้ ซีเคร็ท สูตร 4 วอเตอร์ ดรอป ซีรัม (Beauty Secret No. 4 Water Drop Serum) หยดน้ำ พิสุทธิ์กลั่นมาจากกลีบเล็ก ๆ ของผลส้มสด และรากพลับพลึง อุดมไปด้วยวิตามินหลากหลายและเกลือแร่ นานาชนิด ด้วยสุดยอดเทคโนโลยีทันสมัย ลิขสิทธิ์หนึ่งเดียวในโลกของเบลล่า นีน่า เพียงจุ่มได้เบา ๆ หยดน้ำพิสุทธิ์จะเผยออกมาให้เห็นอย่างอัศจรรย์ใจ พร้อมซึมซาบเข้าสู่ผิวอย่างรวดเร็ว ประติมากรรมล้ำยุคกว่าที่ใครจะคาดคิดได้ ขนาดบรรจุ 45 มิลลิลิตร ราคา 1,280 บาท (ภาพที่ 21)



ภาพที่ 21 บิวตี้ ซีเคร็ท สูตร 4 วอเตอร์ ดรอป ซีรัม

17. บิวตี้ ซีเคร็ท สูตร 5 ที แอนด์ แอล (ทริมมิ่ง แอนด์ ลิฟต์ติ้ง) (Beauty Secret No.5 T&L (Trimming & Lifting) สุดยอดของความก้าวหน้าทางวิทยาศาสตร์ด้วยสารสกัดจากเมล็ดกาแฟสด กระชับผิวให้ได้รูปทรงและสารสกัดจากผลมะกอกฝรั่ง ช่วยฟื้นฟูการหมุนเวียนขจัดของเหลวที่คั่งค้างอยู่ในเซลล์ อันเป็นสาเหตุของความบวมจ้ำ ช่วยปรับขยผิวที่ตกด้วยแรงโน้มถ่วงของโลก ตลอดจนช่วยเสริมการยึดเกาะของทุกอนุเซลล์ผิวหนึ่งได้อย่างมีประสิทธิภาพ ขนาดบรรจุ 38 มิลลิลิตร ราคา 1,280 บาท (ภาพที่ 22)



ภาพที่ 22 บิวตี้ ซีเคร็ท สูตร 5 ที แอนด์ แอล (ทริมมิ่ง แอนด์ ลิฟต์ติ้ง)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

18. บิวตี้ เพอร์เฟกซ์ ไบรเทนนิ่ง (Beauty Perfect Brightening) การรอคอยอย่างยาวนานต่อผลิตภัณฑ์ที่จะมอบคืนผิวสว่าง สดใส ไร้ฝ้า ปราศจากผลกระทบบ้างเคียง สารสกัดจากผลมะขามป้อม ลดความหมองคล้ำของผิว อันเป็นอาการผิดปกติของเซลล์ผิวหนัง สาเหตุของการเกิดฝ้า จุดกระ รอยต่างด้า อีกทั้งช่วยให้ผิวสว่าง สดใส เรียบเนียน ช่วยชะลอการเกิดริ้วรอยก่อนวัย ปราศจากอันตราย และอาการข้างเคียง ผิวจะสว่าง กระจ่าง สดใส แข็งแรง อาการหมองคล้ำจะหมดไปใน 9- 12 สัปดาห์

ขนาดบรรจุ 55 กรัม ราคา 1,500 บาท (ภาพที่ 23)



ภาพที่ 23 บิวตี้ เพอร์เฟกซ์ ไบรเทนนิ่ง

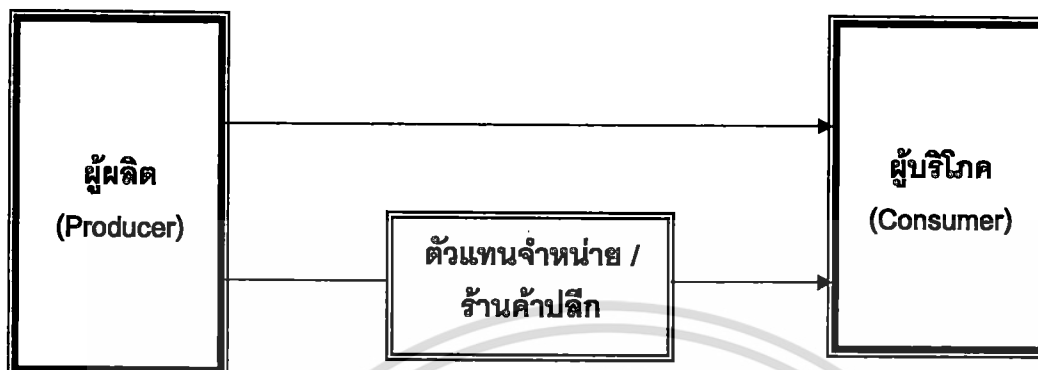
#### ส่วนประสมทางด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)

ช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางสมุนไพรเบลล่า นีน่า มีทั้งสิ้น 2 ช่องทางคือ

1. ช่องทางการจำหน่ายทางตรง (Direct Sales) ผู้บริโภคสามารถหาซื้อเครื่องสำอางสมุนไพรเบลล่า นีน่า ได้โดยตรง โดยการโทรศัพท์สั่งซื้อกับทางบริษัทที่หมายเลขโทรศัพท์ 0-2662-6200 หรือสามารถเดินทางไปซื้อได้ที่บริษัทพลีต แอนด์ แพลน จำกัด เลขที่ 16 ซอยสุขุมวิท 51 คลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร

2. ช่องทางการจำหน่ายผ่านตัวแทนจำหน่ายหรือร้านค้าปลีก มีสาขาอยู่ทั่วประเทศประมาณ 400 กว่าสาขา ผู้ที่จะเป็นตัวแทนจำหน่ายเพียงซื้อผลิตภัณฑ์ในราคา 10,000 บาทขึ้นไปก็สามารถเป็นตัวแทนจำหน่ายได้ (ภาพที่ 24)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพที่ 24 ช่องทางการจัดจำหน่ายเครื่องสำอางสมุนไพรเบลล่า นีน่า

### ส่วนประสมด้านการส่งเสริมการตลาด (Promotion)

1. การขายโดยพนักงานขาย (Personal Selling) เครื่องสำอางสมุนไพรเบลล่า นีน่า จำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องมีการขาย เพื่อให้คำแนะนำตลอดจนข้อมูลของสินค้าให้กับลูกค้า
2. การโฆษณา (Advertising) มีการนำดารารหรือบุคคลที่มีชื่อเสียง และมีคุณสมบัติตรงตามคุณประโยชน์ของผลิตภัณฑ์มาเป็นพรีเซ็นเตอร์ ที่เน้นพรีเซ็นเตอร์เป็นดารานักแสดงเนื่องจากเป็นผู้ที่เป็นที่รู้จักของคนทั่วไป โดยทางบริษัทจะให้พรีเซ็นเตอร์ทดลองใช้ผลิตภัณฑ์ก่อน เมื่อได้ผลเป็นที่พอใจแล้วพรีเซ็นเตอร์จะเป็นผู้บอกต่อกัน ซึ่งถือว่าการใช้กลยุทธ์ Mouth to Mouth นอกจากนี้ยังได้โฆษณาผ่านสื่ออื่น ๆ เช่น ทางวิทยุ ทางโทรทัศน์ของ UBC ทางหนังสือพิมพ์ และนิตยสารชั้นนำ
3. การส่งเสริมการขาย (Sale Promotion) เบลล่า นีน่า มีการแจกผลิตภัณฑ์ขนาดทดลองให้กับลูกค้าได้ทดลองใช้ (Sample) เมื่อลูกค้าไม่มีอาการแพ้หรือพึงพอใจผลิตภัณฑ์มักจะกลับมาซื้อซ้ำอีก นอกจากนี้ทางเบลล่า นีน่า ยังมีการแถมผลิตภัณฑ์เมื่อลูกค้าซื้อสินค้าครบตามมูลค่าที่กำหนดไว้ (Premium) และลูกค้าคนใดที่เป็นสมาชิกจะได้รับส่วนลดเมื่อซื้อผลิตภัณฑ์ทุกครั้ง
4. การประชาสัมพันธ์ (Public Relation) จะใช้การออกบูธ แนะนำสินค้าให้กับผู้บริโภคตามงานต่าง ๆ ที่มีผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมาย เช่น งานมหกรรมสมุนไพรไทย งาน Made in Thailand งาน Health and Beauty เป็นต้น หรืออาจจัดแสดงเป็นบูธเล็ก ๆ ตามอาคารสำนักงานที่มีคนเป็นจำนวนมาก

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ที่เป็นกลุ่มเป้าหมาย คือ กลุ่มผู้หญิงวัยทำงาน นอกจากนี้ยังได้ประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ผ่านรายการโทรทัศน์ชื่อว่า 100 เล่มเกวียน โดยมีคุณป้อม เป็นผู้ดำเนินรายการ คู่กับคุณอ่อม สกาวใจ สุขสวัสดิ์ ตัวอย่างการส่งเสริมการตลาด ดังภาพที่ 25

**โปรโมชั่น**  
**Promotion**

- ชื่อผลิตภัณฑ์ บิวตี้ ซีรัม 8 กล่อง น้ำกลองเปล่ามาแลก บิวตี้ ซีรัม 1 กล่อง ฟรี จนถึง 31 ธันวาคม 2546

- กลองเปล่า ในรทหนึ่งใหญ่ , ในรทหนึ่งเล็ก , เมลลิสซา ใหญ่-เล็ก, และบิวตี้ ซีรัม สามารถเขียนชื่อ ที่อยู่ ส่งมาที่

ตู้ ปณ. 38 ปณ.5.สันติสุข คลองตันเหนือ วัฒนา กรุงเทพฯ 10110

จะจับรางวัลรางวัล ในรายการ **ร้อยเล่มเกวียน** ทาง ITV

จับรางวัลทุกสัปดาห์ในรายการ

- กลองเปล่า ในรทหนึ่งใหญ่ จับ 2 รางวัล รางวัลละ 2 สลึง (2เส้น)

- กลองเปล่า ในรทหนึ่งเล็ก จับ 2 รางวัล รางวัลละ 2 สลึง (2เส้น)

- กลองเปล่า MELLISSA ใหญ่-เล็ก จับ 2 รางวัล รางวัลละ 2 สลึง (2เส้น)

- กลองเปล่า บิวตี้ ซีรัม จับ 2 รางวัล รางวัลละ 2 สลึง (2เส้น)

\*ใช้พนักงานธุรการสาขาและธุรการหน้าร้าน โทรแจ้ง ศูนย์ควบคุมเจ้าหน้าที่ฯ ทุกสาขาไป SALE.CAua: ASM ให้ทราบด้วย

สมบุญประสิทธิ์

ภาพที่ 25 ตัวอย่างการส่งเสริมการตลาดเครื่องสำอางสมุนไพร เบลล่า นีน่า

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## ลักษณะผู้บริโภค

เนื่องจากเป็นผู้บริโภคที่มีรายได้ในระดับปานกลาง - ระดับสูงอายุ ประมาณ 25 ปีขึ้นไป ที่มีปัญหาทางด้านผิวหนัง ความถี่ในการซื้อผลิตภัณฑ์อยู่ที่กำลังใช้ผลิตภัณฑ์ประเภทใด ส่วนใหญ่อยู่ในช่วงเวลาประมาณ 1-3 เดือน มูลค่าในการซื้อแต่ละครั้งไม่ต่ำกว่า 1,000 บาทแล้วแต่ปัญหาของแต่ละบุคคล โดยมีลูกค้ากระจายอยู่ทั่วประเทศ

## แนวทางการดำเนินงานตลาดของเครื่องสำอางสมุนไพรเบลล่า นีน่า

เนื่องจากเครื่องสำอางสมุนไพรเบลล่า นีน่า กำหนดแบรนด์ของเครื่องสำอางในแง่ของนวัตกรรม โดยการนำสมุนไพรตัวใหม่ เช่น มะขามป้อม ชิง มาเป็นจุดขายและจุดลิขสิทธิ์ป้องกันการแข่งขันและการลอกเลียนแบบ โดยบริษัทพล็อต แอนด์ แพลน โฮลดิ้ง จำกัด ผู้ผลิต จำหน่ายทุกสาขาเพื่อความงามสมุนไพรเบลล่า นีน่า ไวท์ออกคิด บิวตี้ คาเฟ่ และผู้นำเข้าผลิตภัณฑ์เดอะลิฟท์ กำหนดแผนจะเน้นชูสมุนไพรตัวใหม่ที่ยังไม่มีใครทำตลาดมาก่อนมาพัฒนาสร้างเป็นนวัตกรรมสินค้าใหม่ในตลาด เพื่อเลี่ยงการแข่งขันและสร้างเป็นจุดต่างจากผู้ผลิตรายอื่น โดยต้องการเป็นผู้นำตลาดสมุนไพรใหม่ เพราะการเป็นผู้นำและบุกเบิกสิ่งใหม่ ๆ เป็นสิ่งที่ดี แม้จะต้องใช้ระยะเวลาและงบประมาณในการทำตลาด แต่สินค้าจะอยู่ได้ต้องอาศัยคุณภาพ การใช้งบประมาณสูงในการทำการตลาดสินค้าประเภทเครื่องสำอางสมุนไพรจะอยู่ได้เพียง 2 ปีและต้องลงทุนสูง โดยจะทราบผลการตอบรับจากลูกค้าภายใน 6-7 เดือน และจะเป็นกระแสบอกต่อในการแนะนำให้มาใช้ผลิตภัณฑ์

ปัจจุบันบริษัทมีการคิดค้นและศึกษาหาวัตถุดิบ ทั้งจากในประเทศไทยและต่างประเทศอยู่เสมอ โดยกลุ่มเครื่องสำอางทุกสาขาสมุนไพรจะเน้นวัตถุดิบในประเทศเป็นหลัก และมีการนำตำราสมุนไพรโบราณที่สืบทอดจากบรรพบุรุษของคุณป้อมมาปรับปรุงใช้ให้เหมาะสมกับปัจจุบัน และทดลองผลิตและสกัดโดยต้องใช้ระยะเวลาในการทดสอบนาน 3-4 ปี จนกว่าจะทดลองแล้วว่าปลอดภัย

เบลล่า นีน่า ใช้การทำตลาดแบบ Testing Marketing ด้วย เพื่อให้ผู้บริโภคได้มีโอกาสทดลองใช้ โดยระยะของการทดลองตลาดจะออกผลิตภัณฑ์ขนาดเล็ก วางจำหน่ายตามเคาน์เตอร์สินค้าของบริษัทในห้างสรรพสินค้า ที่โซว์รูมบิวตี้ คาเฟ่ และผ่านการจำหน่ายแบบ Direct Sale และใช้ตัวของคุณป้อมเป็นพรีเซนเตอร์สร้างความน่าเชื่อถือ เนื่องจากเป็นผู้กว้างขวางในสังคมชั้นสูงของเมืองไทย นอกจากนี้ยังใช้กลยุทธ์ทุกรูปแบบทั้งการสนับสนุนรายการโทรทัศน์ มีรายการแนะนำผลิตภัณฑ์ทาง UBC และรายการวิทยุ เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายระดับ C+ ซึ่งเป็นกลุ่มผู้หญิงทำงาน และกลุ่มนักศึกษา ปัจจุบันขยายสู่

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การขายแฟรนไชส์ในส่วนของบิวตี้ คาเฟ่ และเปิดโรงเรียนสอนเกี่ยวกับความสวยความงามและการสร้างบุคลิกภาพ และมีบทบาททำหน้าที่ประชาสัมพันธ์ให้ประชาชนรู้จักบริษัทมากขึ้น

### **แนวโน้มในอนาคตของเครื่องสำอางสมุนไพรเบลล่า นีน่า**

จะขยายตลาดฐานลูกค้าใหม่ โดยการกระจายไปยังต่างจังหวัดมากขึ้น เน้นที่ลูกค้าภายในประเทศก่อน แล้วจึงจะกระจายไปยังประเทศเพื่อนบ้าน ส่วนกลยุทธ์ด้านราคา จะไม่มีการเปลี่ยนแปลงราคา ส่วนรูปลักษณะของผลิตภัณฑ์โดยเฉพาะบรรจุภัณฑ์จะพัฒนาให้ทันสมัยมากขึ้น แต่ยังคงความเป็นเอกลักษณ์ของเบลล่า นีน่า โดยจะพิจารณาถึงต้นทุนเปรียบเทียบกับคู่แข่ง ลูกค้าที่เน้นจะเจาะตลาดคือ ผู้ที่มีปัญหาเรื่องฝ้า ส่วนสมุนไพรที่เป็นตัวหลักในการทำตลาดคือ ชิง และมะขามป้อม โดยจะเน้นในเรื่องคุณภาพเป็นหลัก มีการพัฒนาสินค้าอย่างสม่ำเสมอ พร้อมทั้งพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ออกสู่ตลาด เช่น ผลิตภัณฑ์สมุนไพรจากกำมปู และเน้นบรรจุภัณฑ์ที่สวยงาม ตลอดจนมีการส่งเสริมการตลาดอย่างต่อเนื่อง เพื่อผลักดันยอดขายสินค้าให้ถึง 20-30 ล้านบาทต่อเดือน

บริษัทยังได้ร่วมมือกับบริษัทอินเทอร์เน็ท อินเทอร์เน็ต จำกัด จากญี่ปุ่น ในการที่จะนำผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางสมุนไพร เบลล่า นีน่า ไปวางขายตามห้างสรรพสินค้าใหญ่ 4 แห่ง ในลักษณะเปิดเป็นเคาน์เตอร์ในช่วงเดือนกุมภาพันธ์ พ.ศ. 2548 นอกจากนี้บริษัทยังอยู่ระหว่างการเจรจาส่งเครื่องสำอางสมุนไพรเบลล่า นีน่า ออกไปจำหน่ายยังตลาดตะวันออกกลาง โดยก่อนหน้านี้ได้ส่งผลิตภัณฑ์ดังกล่าวไปทำตลาดในสหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น เกาหลีแล้ว ส่วนประเทศในแถบเอเชีย ให้ประเทศสิงคโปร์เป็นศูนย์กลางในการจำหน่ายสินค้าไปยังประเทศอินโดนีเซีย มาเลเซีย สิงคโปร์ ฟิลิปปินส์ และบรูไน

## บทที่ 5

### ผลการศึกษาเครื่องสำอางสมุนไพรปัญญาะศรี

เนื่องจากผืนแผ่นดินไทยที่มีความอุดมสมบูรณ์ มีสมุนไพรอย่างมากมายหลากหลาย ซึ่งมีใช้เป็นยารักษาและมีชื่อเสียงเฉพาะภายในประเทศ แต่เป็นสมุนไพรไทยที่เป็นที่รู้จักและเป็นที่ยอมรับในระดับโลก ปัจจุบันทางหน่วยงานราชการไม่ว่าจะเป็นกระทรวงสาธารณสุข กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ ได้ให้ความสนใจในสมุนไพรไทย ตามแนวพระราชดำริของพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวภูมิพลอดุลยเดช มหาราชในเรื่องเศรษฐกิจพอเพียง การกินอยู่แบบไทย ๆ พึ่งพิงธรรมชาติ โดยการนำพืชสมุนไพรที่เป็นประโยชน์มาใช้ในชีวิตประจำวัน แนวทางดังกล่าวพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวได้วางนโยบายแนวพระราชดำริมาถึง 25 ปีมาแล้ว แต่คนไทยเพิ่งจะเริ่มจะตระหนักถึงเมื่อคราวประเทศไทยเกิดภาวะวิกฤตเศรษฐกิจ เมื่อปี พ.ศ. 2540 คนไทยจึงได้เริ่มเข้าหาธรรมชาติ กินอยู่อย่างพอเพียง ไม่ใช่จ่ายฟุ่มเฟือย จึงส่งผลให้ยุคปัจจุบันคนไทยส่วนใหญ่จึงเอาใจใส่ในการบริโภคสินค้าของไทย ซึ่งเป็นของดีและถูก

ตามข้อเท็จจริงแล้วพืชสมุนไพรได้นำมาใช้ในชีวิตประจำวันตั้งแต่สมัยบรรพบุรุษของไทย โดยได้คิดค้นสมุนไพรไทยที่ดีมีประโยชน์ ปลอดภัย และประหยัด จากวัตถุดิบที่มีอยู่แล้วในท้องถิ่น ซึ่งถือเป็นภูมิปัญญาชาวบ้านที่น่ายกย่อง แต่ได้เลือนหายไปตามกาลเวลา อย่างไรก็ตามยังมีกลุ่มคนที่ยังเล็งเห็นถึงคุณค่าของสมุนไพรไทย และสืบทอดภูมิปัญญาเหล่านั้นไว้ รวมทั้งยังได้เผยแพร่ประชาสัมพันธ์ไปยังกลุ่มคนรุ่นหลัง ๆ ให้ได้รู้จักคุณค่าประโยชน์ของสมุนไพรไทย ซึ่งล้วนแล้วแต่มีสรรพคุณอย่างน่ามหัศจรรย์ โดยเปลี่ยนทัศนคติของผู้บริโภคใหม่ ๆ ในบ้านเรายังมีสมุนไพรดี ๆ อีกมากมายที่เรามองข้ามไป อีกทั้งยังสามารถใช้ทดแทนผลิตภัณฑ์ที่ต้องนำเข้าจากต่างประเทศ ซึ่งผลิตภัณฑ์ที่ดีเหล่านั้นไม่จำเป็นต้องมีราคาสูง นอกจากจะเป็นการประหยัดแล้ว ยังเป็นการสนับสนุนผลิตภัณฑ์ของคนไทยอีกด้วย และหนึ่งในกลุ่มคนที่เล็งเห็นถึงคุณค่าของสมุนไพรไทยนั้นคือ **“ชมรมสมุนไพรปัญญาะศรี”**

#### ประวัติความเป็นมาของชมรมสมุนไพรปัญญาะศรี

ชมรมสมุนไพรปัญญาะศรี ได้ก่อตั้งขึ้นมาเมื่อปี พ.ศ. 2541 โดยคุณสุพัตรา ประคองวงษ์ ซึ่งเป็นประธานชมรม การก่อตั้งได้เริ่มมาจากการมีปัญหาเกี่ยวกับความสวยงาม จึงมีความคิดที่จะนำสมุนไพรไทยที่เป็นประโยชน์มาใช้ ซึ่งคุณสุพัตรา ได้ชิมซับสิ่งเหล่านี้มาตั้งแต่สมัยยังเป็นเด็กเล็ก ๆ เนื่องจากคุณพ่อมีอาชีพเป็นหมอยาสมุนไพรทำให้มีโอกาสติดตามคุณพ่อไปรักษาชาวบ้านอยู่เป็นประจำ ส่งผลให้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

คุณสุพัตรา ได้เรียนรู้ในเรื่องสมุนไพรไทยโดยไม่รู้ตัว เมื่อเติบโตขึ้นจึงได้เริ่มนำสมุนไพรไทยมาปรับใช้ใน เรื่องความสวยความงาม โดยทดลองใช้กับตนเองก่อน ซึ่งเริ่มแรกเป็นสมุนไพรไทยเกี่ยวกับเส้นผม และ ผิวพรรณ ผลปรากฏว่าสมุนไพรไทยที่นำมาทดลองให้ผลดีมาก จึงได้เริ่มเผยแพร่ขยายในวงกว้างขึ้นไป ยังเพื่อน ๆ จนได้มีผู้แนะนำว่าควรจะผลิตออกจำหน่าย เมื่อผลิตภัณฑ์เริ่มเป็นที่ยอมรับในกลุ่มคนใกล้ชิด จึงเป็นกำลังใจให้คุณสุพัตราที่มีแนวคิดที่จะฟื้นฟูสมุนไพรไทยขึ้น และมีอุดมการณ์ที่จะผลิตผลิตภัณฑ์ จากสมุนไพรไทยโดยไม่ใช้สารเคมีใด ๆ ในผลิตภัณฑ์ เพื่อความปลอดภัยและไม่มีสารเคมีหรือสารกันบูดปนเปื้อนในผลิตภัณฑ์

ในระยะเริ่มแรกได้จัดทำเป็นชุมชนเล็ก ๆ ก่อน แล้วจึงได้ขยายกิจการไปเรื่อย ๆ ซึ่งเป็นการ ส่งเสริมให้เกษตรกรปลูกพืชสมุนไพร ที่ใช้เป็นส่วนประกอบของผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางสมุนไพรไทยชนิด ต่าง ๆ ซึ่งในปัจจุบันได้ขยายกิจการจนได้ก่อตั้งขึ้นเป็นชมรม ชื่อว่า “ชมรมสมุนไพรปัญจะศรี” ตั้งอยู่เลขที่ 66/2 หมู่ 3 ถนนชัยพฤกษ์-ตลิ่งชัน แขวงตลิ่งชัน เขตตลิ่งชัน กรุงเทพมหานคร รหัสไปรษณีย์ 10170 โทรศัพท์ 0-2880-8889 เปิดทำการทุกวัน (จันทร์-อาทิตย์) เวลา 8.00-18.00 น. มีผลิตภัณฑ์ เครื่องสำอางสมุนไพรอยู่มากกว่า 40 ประเภท มีจุดขายของผลิตภัณฑ์คือไม่ใช้สารเคมีใด ๆ ในการผลิต

### การพัฒนาผลิตภัณฑ์สมุนไพรปัญจะศรี

ปัจจุบันได้มีการปรับปรุงตัวผลิตภัณฑ์ขึ้น เริ่มแรกนั้นได้รวมกลุ่มจากชุมชนเล็ก ๆ โดยผลิตภัณฑ์ ในสมัยแรกๆ เป็นผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับเส้นผมทั้งหมด เนื่องจากเส้นผมถือว่าเป็นมงกุฎของใบหน้า สังเกต ได้ว่าปัจจุบันจะมีการโฆษณาผลิตภัณฑ์บำรุงเส้นผมเป็นจำนวนมาก จากการวิจัยปัญหาเกี่ยวกับเส้นผม ถือได้ว่าเป็นปัญหาที่คนไทยส่วนใหญ่ให้ความสำคัญมากเป็นอันดับหนึ่ง เช่น ผมมีรังแค ผมขาดน้ำหนัก ผมไม่ดกดำเป็นเงางาม ผมแห้งกรอบ เป็นต้น ผลิตภัณฑ์ดูแลเส้นผมที่ผลิตจากสมุนไพรไทย ได้แก่ มะกรูด มีสรรพคุณคือ ช่วยบรรเทารักษารังแค ไม่ว่าจะมีอาการเรื้อรังนานแค่ไหนก็ตาม บำรุงหนังศีรษะ ทำให้ผมนุ่ม ไม่มีฟอง นอกจากนี้ยังมีสมุนไพรไทยอีกประเภทหนึ่งที่เป็นที่ล้าลือกันมานานในการดูแล รักษาเส้นผม คือ สมุนไพรไບ่ยานาง ซึ่งโดยทั่วไปเป็นพืชสมุนไพรที่ใช้ประกอบอาหาร แต่ชมรมปัญจะศรี นำสรรพคุณของสมุนไพรไບ่ยานางมาประยุกต์ใช้เป็นแชมพูสระผมสำหรับผู้ที่มีอาการผมร่วงอย่างรุนแรง สามารถใช้เป็นโลชั่นบำรุงเส้นผม ทำให้ผมขึ้นเงางาม ปัจจุบันได้มีการปรับปรุงผลิตภัณฑ์ให้มีมาตรฐาน สวยงาม และทันสมัยมากขึ้น โดยยึดหลักตามอุดมการณ์ของทางชมรมสมุนไพรปัญจะศรี คือ ไม่ใช้ สารเคมีใด ๆ ในการผลิตผลิตภัณฑ์ จุดนี้จึงเป็นจุดขายที่ทำให้ผลิตภัณฑ์สมุนไพรปัญจะศรีประสบ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ความสำเร็จ ปัจจุบันได้ผลิตผลิตภัณฑ์ครอบคลุมทุกเรื่องในการดำเนินชีวิตประจำวัน ไม่ว่าจะเป็นเรื่องสมุนไพรสำหรับการอาบน้ำชำระล้างร่างกาย ซึ่งไม่ใช่สมุนไพรแต่เป็นการใช้สมุนไพรจากธรรมชาติ การผลิตยาสีฟันสมุนไพร โลชั่นสมุนไพรบำรุงผิวกาย และเครื่องสำอางสมุนไพรอื่น ๆ ซึ่งเป็นนวัตกรรมที่ได้ผ่านการคิดค้นและพัฒนาขึ้นมาใหม่ (Innovation) นั่นคือ การนำสูตรสมุนไพรโบราณจากแป้งไผ่ใหม่ และลิปสติกที่ทำจากสีผึ้ง โดยผ่านการกวนเป็นเวลา 10 ชั่วโมงบนเตาพื้นและผสมด้วยสีจากธรรมชาติ ซึ่งมีมากกว่า 6 สี ทำให้เมื่อทาบนปากแล้วจะทำให้ริมฝีปากมีสีสดใส

ผลิตภัณฑ์สมุนไพรต่าง ๆ ของชมรมปัญญาจะศรี จะมีจุดเด่นประการแรกที่สำคัญ คือ อุดมการณ์ในการนำร่องเรื่องการใช้สมุนไพรไทย และเป็นสูตรโบราณที่ปลอดภัยและมีจริง ๆ ซึ่งในปัจจุบันจะสังเกตได้ว่ามีผู้ผลิตเครื่องสำอางสมุนไพรไทยออกจำหน่ายมากมายตามกระแสของธรรมชาติ อย่างไรก็ตามมีผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางจากสมุนไพรหลายตราสินค้า หลายผลิตภัณฑ์ที่ไม่ประสบความสำเร็จในเชิงการตลาด เนื่องจากผู้ผลิตหรือผู้ประกอบการไม่ได้มีความรู้จริงอย่างลึกซึ้งในเรื่องของสมุนไพรไทย นั่นหมายความว่าการผลิตผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางจากสมุนไพรไทย ควรเป็นผู้มีความรู้อย่างแท้จริงในเรื่องสมุนไพร และที่สำคัญต้องมีอุดมการณ์ในการผลิตผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ มีประโยชน์ และปลอดภัยสำหรับผู้บริโภค ในราคาที่ไม่สูงเกินไป โดยผู้บริโภคสามารถหาซื้อได้โดยไม่ต้องร้อนและเป็นภาระในเรื่องค่าใช้จ่าย ทั้งนี้เพื่อเป็นการสนับสนุนให้คนไทยได้มีโอกาสเปลี่ยนมาใช้ผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางสมุนไพรไทย ซึ่งผลิตโดยฝีมือคนไทยให้มากขึ้น และที่สำคัญอย่างยิ่งคือการนำสมุนไพรไทยมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางจะต้องไม่ใช่สารเคมี สิ่งต่าง ๆ เหล่านี้ถือเป็นปรัชญาการดำเนินการผลิตเครื่องสำอางสมุนไพรของชมรมปัญญาจะศรี ซึ่งผู้บริโภคจำนวนมากเมื่อได้ทดลองใช้แล้วจะสามารถทราบได้ว่าผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางสมุนไพรปัญญาจะศรี เป็นผลิตภัณฑ์ที่ผลิตจากสมุนไพรไทยแท้และปราศจากสารเคมีอย่างสิ้นเชิง จนได้รับการรับรองจากสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยาเป็นที่เรียบร้อยแล้ว

### **เหตุผลของการผลิตเครื่องสำอางสมุนไพรปัญญาจะศรี**

ผลจากการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจ ทำให้สมุนไพรปัญญาจะศรีได้เปลี่ยนจากวิกฤตเป็นโอกาส เพราะคนไทยต้องประหยัดกันมากขึ้น หลังจากที่ต้องเป็นหนี้กับสถาบันการเงินของโลก (IMF) ทำให้ผู้บริโภคมีเงินสำหรับการจับจ่ายใช้สอยน้อยลง จึงเป็นยุคของสมุนไพรที่กำลังจะเป็นที่นิยมพอดี เพราะสมุนไพรไทยมีราคาถูกกว่าผลิตภัณฑ์ที่นำเข้าจากต่างประเทศอย่างแน่นอน และเมื่อได้เริ่มทดลองใช้แล้วผู้บริโภคจะทราบได้ว่าผลิตภัณฑ์ที่มีราคาไม่สูงนั้น สามารถมีคุณภาพที่ดี โดยทางชมรมปัญญาจะศรีได้เริ่ม

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การผลิตจากผลิตภัณฑ์ไม่กี่ประเภท ในจำนวนไม่มากนัก เช่น ยาสีฟัน น้ำยาบ้วนปาก แป้ง แชมพูสระผม ครีมนวดน้ำ รวมไปถึงเครื่องสำอางจากสมุนไพรไทยอื่น ๆ ทำให้ค่าใช้จ่ายในการผลิตน้อยลงแต่คุณภาพของผลิตภัณฑ์นั้นมีคุณค่าของสมุนไพร 100 เปอร์เซ็นต์

## แนวโน้มความสนใจของผู้บริโภคในการใช้เครื่องสำอางสมุนไพรปัญญาะศรี

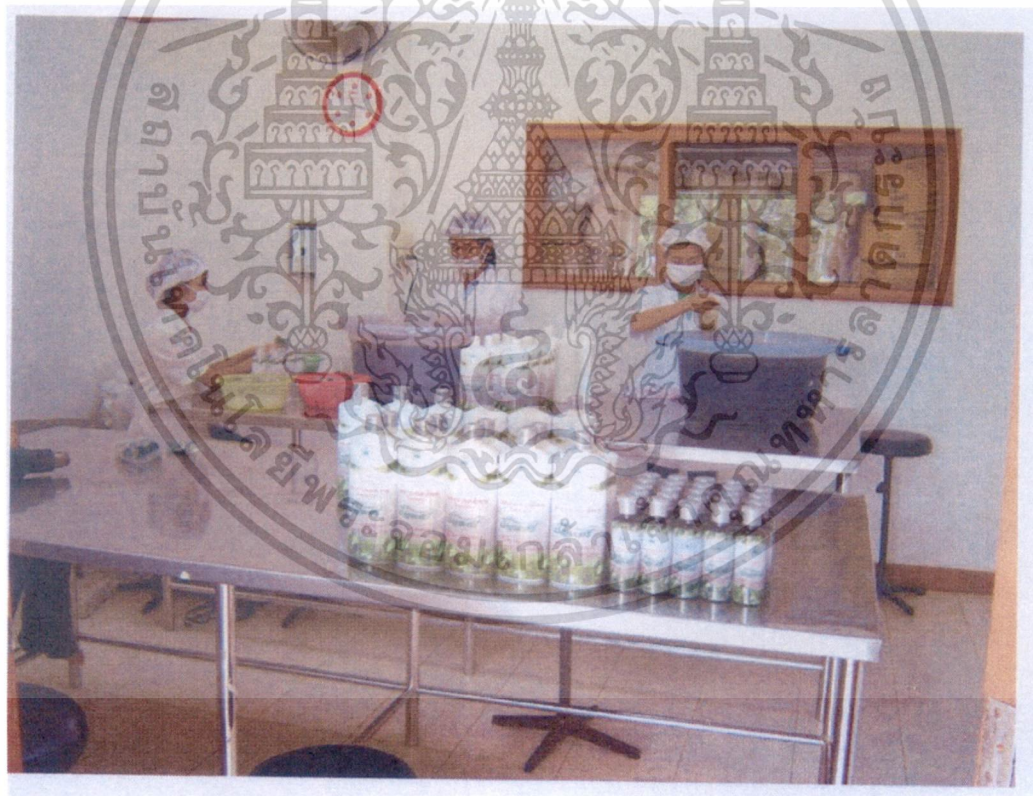
โลกทุกวันนี้ได้มีความเจริญทางเทคโนโลยี และมีความเร่งรีบจากสังคมมากขึ้น ต้องยอมรับว่าเทคโนโลยีเข้ามามีบทบาทกับผู้บริโภคอย่างใกล้ชิด เช่น โทรศัพท์มือถือ เครื่องคอมพิวเตอร์ ระบบบัตรเครดิต เป็นต้น ดังนั้นการดำเนินชีวิตประจำวันผู้บริโภคจึงเริ่มค้นหาและต้องการสิ่งที่จะมาอำนวยความสะดวกโดยไม่ต้องมีเรื่องของเทคโนโลยีมาเกี่ยวข้อง จึงเป็นที่มาของการนำแนวคิดอิงธรรมชาติมาใช้กับชีวิตประจำวันของผู้บริโภคมากขึ้น ทั้งนี้เพื่อความปลอดภัยและมีชีวิตที่ยืนยาวขึ้น อีกทั้งไม่เป็นอันตรายต่อสิ่งแวดล้อม เครื่องสำอางสมุนไพรปัญญาะศรีจัดเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีความปลอดภัยไร้สารเคมี ซึ่งทางชมรมสมุนไพรปัญญาะศรี มีความคิดเห็นว่าโลกของเรามีความบอบช้ำมาก นั่นคือผู้บริโภคถูกหมอมเมาด้วยผลิตภัณฑ์จากสารเคมี ตั้งแต่การเพาะปลูกที่ต้องใช้ปุ๋ยเคมี ใช้ยาป้องกันกำจัดศัตรูพืช ใช้ยาฆ่าแมลง เป็นต้น สิ่งเหล่านี้เป็นอันตรายทั้งต่อตัวเกษตรกรและผู้บริโภค แม้แต่สิ่งของเครื่องใช้ในครัวเรือนล้วนแล้วแต่มีสารเคมีเจือปนอยู่ทั้งสิ้น ทางชมรมสมุนไพรปัญญาะศรีจึงเล็งเห็นถึงความจำเป็นในการที่จะส่งเสริมและสนับสนุนให้เกิดการใช้ผลิตภัณฑ์จากสมุนไพร เริ่มตั้งแต่การเพาะปลูกที่ไม่ใช้สารเคมีทุกชนิด เพื่อตอบสนองแผ่นดินไทย รวมไปถึงการใช้สินค้าไทยซึ่งเป็นภูมิปัญญาท้องถิ่นที่มีมาตั้งแต่อดีต ส่งผลให้ผลิตภัณฑ์จากชมรมสมุนไพรปัญญาะศรีมีความปลอดภัย ราคาไม่สูง มีคุณภาพดี และยังช่วยชาติประหยัดเงินตราออกนอกประเทศ

## ระบบการผลิตเครื่องสำอางสมุนไพรปัญญาะศรี

กระบวนการผลิตของเครื่องสำอางสมุนไพรปัญญาะศรีนั้น วันหนึ่ง ๆ จะผลิตผลิตภัณฑ์เพียงประเภทเดียวเท่านั้น เช่น หากวันนี้ผลิตแชมพูมะกรูด ก็จะผลิตแชมพูมะกรูดอย่างเดียวตลอดทั้งวัน เพื่อจะได้ไม่ต้องเสียเวลาในการติดตั้งเครื่องมืออุปกรณ์ใหม่ เนื่องจากผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางสมุนไพรปัญญาะศรีเป็นผลิตภัณฑ์ประเภทสมุนไพรไทยปราศจากการใช้สารเคมีและสารกันบูด ดังนั้นจำนวนการผลิตต่อครั้งจะผลิตไม่มากนัก เพื่อป้องกันการเหลือเก็บในคลังสินค้า แต่จะมีการเก็บสะสมในส่วนที่เป็น

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ภาชนะบรรจุภัณฑ์ เพื่อช่วยในการลดต้นทุนโดยการสั่งซื้อครั้งละมาก ๆ ในส่วนของลักษณะการผลิตจะเป็นการผลิตแบบสายการผลิต คือ ผลิตเรียงลำดับต่อกันไปเรื่อย ๆ ตามโปรแกรมการผลิตที่กำหนดไว้หรือเป็นการวางเครื่องจักรในลักษณะตัว U สำหรับสถานที่ในการจัดเก็บผลิตภัณฑ์ที่ผลิตเสร็จเรียบร้อยแล้วนั้น จะแบ่งเป็น 2 ส่วน ส่วนที่หนึ่งคือ ส่วนที่เก็บในห้องเย็น จะใช้เก็บสินค้าที่ต้องเก็บในที่ ๆ มีอุณหภูมิต่ำ เช่น ครีมพอกหน้า ครีมอาบน้ำ แชมพูสระผม เป็นต้น ส่วนที่สอง คือส่วนที่เก็บในอุณหภูมิปกติ เช่น แป้ง โลชั่น เป็นต้น สำหรับจำนวนคงเหลือที่จะทำการผลิตนั้นเท่ากับ 200 หรือ Safety Stock = 200 ยกเว้นยาสีฟันที่มี Safety Stock = 400 ในส่วนของวิธีการจัดจำหน่าย จะมีตัวแทนจัดจำหน่ายมารับสินค้าจำนวนที่ละมาก ๆ แต่ถ้าเป็นในส่วนของต่างจังหวัดหรือสถานที่ไกล ๆ ทางชมรมจะจัดส่งโดยผ่านทางไปรษณีย์ หรือส่งผ่านทางรถโดยสารประจำทาง (รถทัวร์) (ภาพที่ 26)



ภาพที่ 26 ระบบการผลิตเครื่องสำอางสมุนไพรจะศรี

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## กลุ่มผู้บริโภคเครื่องสำอางสมุนไพรปัญจะศรี

ในสมัยเริ่มต้น ผู้บริโภคทั่วไปคิดว่าผลิตภัณฑ์ที่ผลิตจากสมุนไพรไทยปัญจะศรีนั้น หากซื้อมาใช้แล้วจะทำให้รู้สึกว่ายาง ไม่ทันสมัย คร่ำครึ โบราณ จึงทำให้ผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางสมุนไพรปัญจะศรี มีผู้บริโภคส่วนใหญ่เป็นผู้สูงอายุ ต่อมาเมื่อได้ทำการตลาดเน้นย้ำว่าเครื่องสำอางสมุนไพรปัญจะศรีเป็นเครื่องสำอางสมุนไพร 100 เปอร์เซ็นต์ ไม่มีสารเคมี จึงได้มีกลุ่มอายุอื่น ๆ มาทดลองใช้บ้าง ผลปรากฏว่าไม่มีผู้บริโภคคนใดเกิดอาการแพ้ ส่วนใหญ่หากใช้เป็นประจำอย่างต่อเนื่องแล้วจะให้ผลดี ไม่ว่าจะเป็ผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางสมุนไพรตั้งแต่เรื่องเส้นผม ผิวพรรณ ยาสีฟัน และผลิตภัณฑ์อื่น ๆ ที่ใช้ทั่วร่างกายกระทั่งได้พัฒนามาเป็นเครื่องสำอางสมุนไพรที่ไม่เพียงเป็นที่นิยมของกลุ่มผู้สูงอายุเท่านั้น แต่ได้เริ่มขยายไปยังกลุ่มของวัยรุ่นมากขึ้นอีกด้วย โดยเริ่มต้นจากการนำเครื่องสำอางสมุนไพรไปใช้ในครอบครัวก่อน เมื่อสมาชิกในครอบครัวเริ่มรับรู้ถึงคุณประโยชน์ของสมุนไพร จึงเริ่มบอกต่อและเริ่มกระจายไปยังกลุ่มวัยรุ่นให้เปลี่ยนมาใช้เครื่องสำอางสมุนไพรไทยมากขึ้น ซึ่งไม่เป็นอันตรายปราศจากสารเคมี

ดังนั้นจึงเห็นได้ว่ากลุ่มผู้บริโภคในปัจจุบันนอกจากจะเป็นกลุ่มวัยทำงานที่มีการศึกษาแล้ว ยังมีกลุ่มวัยรุ่นซึ่งเป็นกลุ่มที่มีแนวโน้มสนใจเครื่องสำอางสมุนไพรมากขึ้น

## กลยุทธ์ส่วนประสมทางการตลาดของเครื่องสำอางสมุนไพรปัญจะศรี

### ส่วนประสมด้านผลิตภัณฑ์ (Product)

ผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางสมุนไพรจากชมรมสมุนไพรปัญจะศรี เน้นการเป็นผลิตภัณฑ์ที่ผลิตจากสมุนไพรไทย 100 เปอร์เซ็นต์ โดยไม่ใช้สารเคมีใด ๆ ในกระบวนการผลิต รวมทั้งยังเป็นสูตรดั้งเดิมโบราณซึ่งเป็นที่ยอมรับตั้งแต่สมัยบรรพบุรุษ นอกจากนี้ยังมีสูตรที่ผ่านการพัฒนาและวิจัยคิดค้นขึ้นใหม่จากสรรพคุณของสมุนไพรไทย

จากกระบวนการผลิตเครื่องสำอางโดยไม่ใช้สารเคมีใด ๆ ในการผลิต ดังนั้นผู้บริโภคจึงควรใช้ผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางสมุนไพรปัญจะศรีให้หมดภายใน 3 เดือน และควรเก็บรักษาไว้ในอุณหภูมิที่เหมาะสมตามคำแนะนำของแต่ละผลิตภัณฑ์ โดยมีรายละเอียดของผลิตภัณฑ์ดังนี้

- ผลิตภัณฑ์สมุนไพร** แชมพูมะกรูดปัญจะศรี สมุนไพรสระผมไม่มีฟอง
- สรรพคุณ** เป็นแชมพูที่ช่วยในการปรับสภาพหนังศีรษะ ให้รากผมแข็งแรง เส้นผมจะมีน้ำหนักเป็นประกายเงางามอย่างเห็นได้ชัด โดยไม่ต้องใช้น้ำมันแต่งผม สำหรับผู้ที่มีปัญหาผมแห้งแตกปลาย ผมหยิก ผมฟู จัดทรงยาก ใช้หมักผมทุกวันจะเห็นผลจนรู้สึกพอใจ
- วิธีใช้** ใช้สระแทนแชมพู หรือใช้นวดหลังสระ หรือใช้หมักผมให้ทั่วศีรษะ ทิ้งไว้อย่างน้อย 1 ชั่วโมง แล้วล้างออกด้วยน้ำเปล่า หลังสระเสร็จเรียบร้อยแล้ว ควรใช้คู่กับโลชั่นบำรุงรากผมปัญจะศรี (ภาพที่ 27)

ภาพที่ 27 แชมพูมะกรูดปัญจะศรี

- ผลิตภัณฑ์สมุนไพร** แชมพูไวยานาง
- สรรพคุณ** เป็นแชมพูบำรุงและปรับสภาพหนังศีรษะ ทำให้รากผมแข็งแรง ป้องกันการเกิดรังแค และปรับเส้นผมให้นุ่มสลวย และมีน้ำหนัก เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพมากขึ้น ควรใช้ควบคู่หลังการหมักด้วยแชมพูมะกรูดปัญจะศรี (ภาพที่ 28)

ภาพที่ 28 แชมพูไวยานาง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

**ผลิตภัณฑ์สมุนไพร**

โลชั่นบำรุงผมปัญจะศรี และสเปรย์น้ำหอมบำรุงผม

**สรรพคุณ**

สมุนไพรในโลชั่นจะช่วยปรับสภาพหนังศีรษะทำให้รากผมแข็งแรงเส้นผมตกต่ำ บรรเทาอาการผมร่วง ควรใช้ควบคู่กับแชมพูปัญจะศรี จะเห็นผลเร็วขึ้น สำหรับผู้ที่ศีรษะล้านให้ใช้เช้า เย็นและก่อนนอนจะเห็นผลจนเป็นที่น่าพอใจ(ภาพที่29)



ภาพที่ 29 โลชั่นบำรุงผม และสเปรย์น้ำหอมบำรุงผมปัญจะศรี

**ผลิตภัณฑ์สมุนไพร**

ผงรากไม้ย้อมผมสีดำ และผงรากไม้ย้อมผลสีน้ำตาล

**สรรพคุณ**

เป็นสมุนไพรที่ใช้ในการเปลี่ยนสีผม โดยไม่มีอันตรายจากสารเคมี ทำให้สีติดทนนาน ไม่ทำให้ผมเสียหรือกระด้าง

**วิธีใช้**

ผสมผงรากไม้กับน้ำร้อนจัด กวนให้เข้ากัน ตั้งไฟพอเดือด ทิ้งไว้ให้เย็น สระผมและเช็ดให้แห้ง แล้วย้อมได้ตามปกติ ทิ้งไว้อย่างน้อย 3 ชั่วโมง จึงล้างออกด้วยน้ำเปล่า (เพื่อให้สีติดผมดีควรวดการหมักผมด้วยแชมพูปัญจะศรี) ผงรากไม้ส่วนที่เหลือจากการย้อม ควรเก็บไว้ในตู้เย็น สามารถนำมาใช้ย้อมได้อีก โดยผสมกับน้ำร้อนจัดเล็กน้อย.(ภาพที่ 30)



ภาพที่ 30 ผงรากไม้ย้อมผมสีดำ และผงรากไม้ย้อมผมสีน้ำตาล

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

<b>ผลิตภัณฑ์สมุนไพร</b>	น้ำมันทาผิว
<b>สรรพคุณ</b>	จะทำให้ผิวหรือหนวดเคราดกดำเป็นเงางาม ไม่เป็นอันตรายหรือระคายเคืองต่อดวงตาและผิวหนัง
<b>วิธีใช้</b>	ใช้ทาบริเวณผิว หนวดเครา เป็นประจำทุกวัน ก่อนนอน และตอนเช้า หรือ 3-4 ครั้ง ในแต่ละวัน จะเห็นผลจนรู้สึกพอใจ (ภาพที่ 31)

ภาพที่ 31 น้ำมันทาผิว



<b>ผลิตภัณฑ์สมุนไพร</b>	ครีมพอกหน้าสูตรชาอว้าง
<b>สรรพคุณ</b>	ทำให้หน้าเนียนใส ขาวอย่างเป็นธรรมชาติ เป็นสมุนไพรสูตรโบราณปราศจากสารเคมี หญิงไทยสมัยก่อนใช้ล้างและบำรุงผิวหน้าเป็นประจำ ขจัดสิวลี้นลดอาการสิวอักเสบ ใช้บำรุงผิวหน้า รักษาฝ้า กระ ลดอาการผื่นคัน กลิ่นหอมสดชื่น ใช้เป็นประจำทุกวันจะช่วยคงความชุ่มชื้นของผิวพรรณให้นุ่มเนียนใส
<b>วิธีใช้</b>	ใช้ล้างหน้าแทนสบู่ โดยนวดให้ซึมเข้าสู่ผิว แล้วล้างออกด้วยน้ำเปล่า แล้วใช้พอกทาให้ทั่วใบหน้าทิ้งไว้ 15 นาทีหรือนานกว่านั้น ใช้ผ้าขนหนูชุบน้ำบิดให้หมาดเช็ดหน้าให้สะอาด แล้วล้างออกด้วยน้ำเปล่า (ภาพที่ 32)

ภาพที่ 32 ครีมพอกหน้าสูตรชาอว้าง



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

- ผลิตภัณฑ์สมุนไพร**    ครีมนาส์คหน้านมผึ้งปัญญาะศรี
- สรรพคุณ**                ช่วยให้มีผิวหน้าขาวเนียนใสอย่างเป็นธรรมชาติ ช่วยขจัดเซลล์ผิวเก่า เพื่อให้ผิวพรรณผุดผ่องไร้สิว ฝ้า จุดด่างดำ ควรใช้เป็นจำทุกวัน
- วิธีใช้**                      ล้างหน้าด้วยครีมพอกหน้าสูตรขาววัง ทาครีมนาส์คหน้านมผึ้งทั่วหน้า ทิ้งไว้ครึ่งชั่วโมง จึงล้างออกด้วยน้ำเปล่า เก็บไว้ในตู้เย็น (อยู่นอกตู้เย็นได้ 36 ชั่วโมง)  
(ภาพที่ 33)

ภาพที่ 33 ครีมนาส์คหน้านมผึ้งปัญญาะศรี

- ผลิตภัณฑ์สมุนไพร**    โสมขาว
- สรรพคุณ**                ช่วยรักษาฝ้า กระลึก และผู้ที่มีปัญหาใบหน้ามันผิดปกติ
- วิธีใช้**                      ใช้สำลีชุบไลซัน เช็ดกระ ฝ้า ยกเว้นบริเวณรอบดวงตา อาทิตย์ละ 2-3 ครั้ง  
(ภาพที่ 34)

ภาพที่ 34 โสมขาว

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

**เครื่องสำอางสมุนไพร** โลชั่นผลไม้บำรุงผิว

**สรรพคุณ**

ช่วยสมานผิว กระชับรูขุมขน ขจัดรอยหมองคล้ำจากแสงแดด สารเคมี กระจ่าง  
ทำให้หน้าเนียนใส

**วิธีใช้**

ใช้สำลีชุบโลชั่น เช็ดให้ทั่วใบหน้าทุกครั้ง หลังล้างหน้า ในเวลาเช้า-เย็น และ  
ก่อนนอน (ภาพที่ 35)

ภาพที่ 35 โลชั่นผลไม้บำรุงผิว

**เครื่องสำอางสมุนไพร** สีส้มเจลทอง

**สรรพคุณ**

ช่วยลดรอยเหี่ยวย่น รอยหมองคล้ำบริเวณรอบดวงตาให้มีความชุ่มชื้น หรือ  
นำมารองพื้นก่อนแต่งหน้าก็ได้ ใช้ทาริมฝีปากให้ชุ่มชื้น หรือใช้เป็นครีมกันแดด

**วิธีใช้**

ใช้ทาบำรุงในตอนเช้าก่อนแต่งหน้า และก่อนนอนเป็นประจำทุกวัน (ภาพที่36)



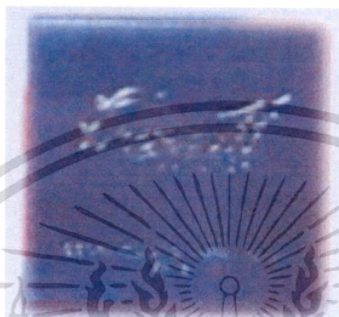
ภาพที่ 36 สีส้มเจลทอง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

**เครื่องสำอางสมุนไพร** แป้งตลับ Oil Free

**สรรพคุณ** เนื้อแป้งละเอียด นุ่มเนียนใส อย่างเป็นธรรมชาติ ติดทนนาน ไม่เหนียวเหนอะหนะ

**วิธีใช้** เกลี่ยเนื้อแป้งให้ทั่วบริเวณใบหน้าและลำคอ (ภาพที่ 37)



**ภาพที่ 37** แป้งตลับ Oil Free

**เครื่องสำอางสมุนไพร** แป้งขจัดสิวปัญจะศรี

**สรรพคุณ** ช่วยลดการอักเสบของสิวนอง ขจัดสิวเสี้ยน ลดความมันบนใบหน้า ทำให้หน้าเนียนใส ไร้จุดต่างด้า

**วิธีใช้** ก่อนนอนหลังการล้างหน้าด้วยครีมพอกหน้าสูตรชาอังกูของปัญจะศรี เช็ดหน้าแล้วเทแป้งขจัดสิบนฝ่ามือ ผสมกับโลชั่นผลไม้ของปัญจะศรี หรือน้ำยาบ้วนปากของปัญจะศรี (หรือผสมกับน้ำเปล่า) ปะบริเวณที่เป็นสิวกายใน 2-5 วัน สิวจะลดการอักเสบลง หรือใช้ทาทั่วใบหน้าตอนเช้าก็ได้ (ภาพที่ 38)



**ภาพที่ 38** แป้งขจัดสิวปัญจะศรี

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

### เครื่องสำอางสมุนไพร ครีมอาบน้ำปัญญาะศรี

#### สรรพคุณ

สมุนไพรในครีมอาบน้ำจะช่วยบำรุงสภาพผิวกายให้เนียนใสอยู่เสมอ ๆ ไม่แห้งกร้าน กลิ่นจืดจาง หอมสดชื่น ไม่มีฟอง ปราศจากสารเคมี ทาหิ้งไว้ไม่ต้องล้างออก รักษาผิวอักเสบบริเวณหลัง บรรเทาอาการผื่นคันในร่มผ้า

#### วิธีใช้

ใช้อาบน้ำชำระร่างกายแทนสบู่ สามารถใช้บำรุงผิวทั่วเรือนร่าง นวดเบาๆ ให้ซึมสู่ผิวจนแห้ง ใช้ก่อนนอนเป็นประจำจะทำให้ตัวลื่นสะอาด นุ่มนวลผ่องใส (ภาพที่ 39)

ภาพที่ 39 ครีมอาบน้ำปัญญาะศรี

### เครื่องสำอางสมุนไพร สบู่สมุนไพรปัญญาะศรี

#### สรรพคุณ

ขจัดคราบไคล บำรุงผิวพรรณให้เนียนใส

#### วิธีใช้

ใช้ขัดตัวอาทิตย์ละ 1 ครั้ง ควรใช้ควบคู่กับครีมอาบน้ำปัญญาะศรี จึงจะได้ผลดี (ภาพที่ 40)



ภาพที่ 40 สบู่สมุนไพรปัญญาะศรี

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

**เครื่องสำอางสมุนไพร** น้ำมันบำรุงผิว

**สรรพคุณ**

บำรุงผิวพรรณให้ชุ่มชื้น เนียนใส บรรเทาอาการผดผื่นคัน เหมาะสำหรับผู้ที่  
ผิวแห้ง นวดบรรเทาอาการเคล็ด ขัด ยอก

**วิธีใช้**

ใช้ทาผิวทุกวัน จะทำให้ผิวพรรณชุ่มชื้นเนียนใส (ภาพที่ 41)

ภาพที่ 41 น้ำมันบำรุงผิว

**เครื่องสำอางสมุนไพร** แป้งหอมสมุนไพรปัญจะศรี

**สรรพคุณ**

สูตรป้องกันผดผื่น อ่อนโยนต่อผิวบอบบาง ป้องกันความเปียกชื้น เนื้อแป้ง  
ละเอียดนุ่มนวล ใช้ได้ทั้งเด็กและผู้ใหญ่ ทุกเพศ ทุกวัย

**วิธีใช้**

เทแป้งลงบนฝ่ามือ แล้วลูบไล้ให้ทั่วตัวเรือนร่าง กลิ่นหอมสดชื่น สบายตัวหลัง  
การอาบน้ำ หรือเปลี่ยนผ้าอ้อม สำหรับสุภาพสตรีใช้ทาหน้าก่อนแต่งหน้า  
(ภาพที่ 42)

ภาพที่ 42 แป้งหอมสมุนไพรปัญจะศรี

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

**เครื่องสำอางสมุนไพร** แป้งเย็นสมุนไพรปัญจะศรี

**สรรพคุณ**

ให้ความสดชื่นสบายตัว ช่วยลดผดผื่นคัน และอาการระคายเคืองตามผิวหนังที่เกิดจากอากาศร้อน

**วิธีใช้**

เทแป้งลงบนฝ่ามือ ลูบไล้ให้ทั่วตัวหลังอาบน้ำ (ภาพที่ 43)



ภาพที่ 43 แป้งเย็นสมุนไพรปัญจะศรี

**เครื่องสำอางสมุนไพร** หัวน้ำปรุงหอมปัญจะศรี

**สรรพคุณ**

ให้ความหอมสดชื่น และมั่นใจ ไม่ระคายเคืองผิว ใช้เป็นประจำเพื่อกลิ่นกายที่หอมหวล ชวนหลงใหล

**วิธีใช้**

แตะ แต้มผิวกายเพื่อความมั่นใจ หอมสดชื่น หอมติดทนนานตลอดวัน ไม่ระคายเคืองผิว (ภาพที่ 44)



ภาพที่ 44 หัวน้ำปรุงหอมปัญจะศรี

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

- เครื่องสำอางสมุนไพร** พิมเสนน้ำสมุนไพรปัญจะศรี (ภาพที่ 45)
- สรรพคุณ** ใช้นวดทา เพื่อบรรเทาอาการอัมพฤกษ์ เหน็บชา ตะคริว บั้นเอว แมลงสัตว์กัดต่อย ปวดท้องคลื่นเหียน อาเจียน วิงเวียนศีรษะ เมารถ
- วิธีใช้** เขย่าขวดก่อนใช้ เพื่อให้ตัวยาสมุนไพรเข้ากัน ใช้ทาบริเวณที่ปวดให้ทั่ว

ภาพที่ 45 พิมเสนน้ำสมุนไพรปัญจะศรี

**เครื่องสำอางสมุนไพร** น้ำยาบ้วนปากปัญจะศรี

**สรรพคุณ** บรรเทาอาการเสียวฟัน เลือดออกตามไรฟัน บรรเทาอาการเหงือกอักเสบ แผลร้อนใน ช่วยให้รากฟันแข็งแรง ดับกลิ่นปาก หากใช้เป็นประจำจะทำให้ฟันแข็งแรง

**วิธีใช้** อมกลั้วคอทุกครั้งหลังอาหาร โดยเฉพาะก่อนนอนและตอนเช้า จะรู้สึกช่องปากสะอาดสดชื่น (ภาพที่ 46)

ภาพที่ 46 น้ำยาบ้วนปากปัญจะศรี

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

**เครื่องสำอางสมุนไพร** ยาสีฟันสมุนไพรปัญจะศรี

**สรรพคุณ**

ลดปัญหาเกี่ยวกับเหงือกและฟัน รักษาารากฟัน แผลในช่องปาก แผลร้อนใน ช่วยทำให้เหงือกแข็งแรงและขจัดกลิ่นปากได้ ใช้เป็นประจำอย่างน้อยวันละ 2 ครั้ง หลังการรับประทานอาหารหรือก่อนนอนเป็นประจำ (ภาพที่ 47)



ภาพที่ 47 ยาสีฟันสมุนไพรปัญจะศรี

**เครื่องสำอางสมุนไพร** สีผึ้งทาปาก / แท่งสีผึ้งทาปากปัญจะศรี

**สรรพคุณ**

ทำให้ริมฝีปากชุ่มชื้น เรียบเนียนไม่แห้ง ใช้ทาริมฝีปากเป็นประจำทุกวัน จะทำให้ริมฝีปากชุ่มชื้น เพิ่มสีส้มให้เรียวปากติดทนนาน (ภาพที่ 48)



ภาพที่ 48 สีผึ้งทาปาก / แท่งสีผึ้งทาปากปัญจะศรี

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

**เครื่องสำอางสมุนไพร** ยาเม็ดสมุนไพรขี้ผึ้งชันปัญจะศรี

**สรรพคุณ**

มีคุณสมบัติเหมือนวิตามิน E มีความเข้มข้นมากกว่าวิตามิน E ธรรมชาติ ประมาณ 5-8 เปอร์เซ็นต์ หากรับประทานเป็นประจำ ช่วยลดรอยเหี่ยวย่นของผิวหนัง และชะลอความแก่ ลดอาการท้องอืด ท้องเฟ้อ บำรุงตับ ลดอาการแผลในกระเพาะอาหาร

**วิธีใช้**

รับประทานครั้งละ 2 แคปซูล ก่อนอาหาร 3 มื้อ (ภาพที่ 49)

**ภาพที่ 49** ยาเม็ดสมุนไพรขี้ผึ้งชันปัญจะศรี

**เครื่องสำอางสมุนไพร** ยาเม็ดสมุนไพรปัญจะศรี

**สรรพคุณ**

ช่วยลดน้ำตาลในเลือด บำรุงธาตุ บำรุงโลหิต แก้ท้องเสีย ขับประจำเดือน ขับลมอัมพฤกษ์ บำรุงน้ำเหลือง

**วิธีใช้**

รับประทานครั้งละ 1-2 แคปซูล หลังอาหารมื้อหนัก หรือวันละ 3 ครั้งหลังอาหาร (ภาพที่ 50)

**ภาพที่ 50** ยาเม็ดสมุนไพรปัญจะศรี

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

### เครื่องสำอางสมุนไพร น้ำดื่มสมุนไพรปัญจะศรี

#### สรรพคุณ

ช่วยบำรุงร่างกาย ขับสารพิษ เสริมภูมิคุ้มกันต้านทาน ชะลอความแก่ บำรุงสมอง ตับ และไต บำรุงธาตุ ขับลม เสริมการทำงานระบบขับถ่าย ทำให้ฮอร์โมนดีขึ้น บำรุงผิวพรรณให้ผ่องใส

#### วิธีใช้

ดื่มได้หลังอาหารมื้อหนัก และก่อนนอน หรือดื่มแทนน้ำ ดื่มได้ทุกเพศ ทุกวัย ควรแช่ไว้ในตู้เย็น เขย่าก่อนดื่ม (ภาพที่ 51)



ภาพที่ 51 น้ำดื่มสมุนไพรปัญจะศรี

### เครื่องสำอางสมุนไพร น้ำผึ้งปัญจะศรี

#### สรรพคุณ

ช่วยยืดอายุเซลล์ เป็นยาอายุวัฒนะอย่างดีเยี่ยม ชะลอความแก่ ทำให้ผิวพรรณเต่งตึง ช่วยบำรุงสมอง บำรุงร่างกาย ระบบประสาท การไหลเวียนโลหิต ช่วยป้องกันโรคอ้วน โรคผอม และบำรุงผิวพรรณ

#### วิธีใช้

รับประทาน 1-2 ช้อนชา ขณะท้องว่าง หรือชงกับเครื่องดื่ม ควรบริโภคให้หมดภายใน 24 เดือน (ภาพที่ 52)



ภาพที่ 52 น้ำผึ้งปัญจะศรี

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## เครื่องสำอางสมุนไพร เกสรผึ้งปัญญาะศรี

### สรรพคุณ

ช่วยป้องกันโรคภูมิแพ้ ไม่เกรน ความดันโลหิตสูง ปวดข้อ ปวดกระดูก เกสรผึ้ง เป็นทั้งอาหารและยา ให้ธาตุอาหารที่ร่างกายต้องการ รับประทานเป็นอาหารว่าง รสชาติหอม หวาน รับประทานได้ทั้งเด็กและผู้ใหญ่ (ภาพที่ 53)

ภาพที่ 53 เกสรผึ้งปัญญาะศรี

### ส่วนประสมด้านราคา (Price)

ปัจจุบันความสำเร็จของเครื่องสำอางสมุนไพรปัญญาะศรี มีชื่อเสียงโด่งดังไปยังต่างประเทศ ไม่ว่าจะเป็นสหรัฐอเมริกาหรือยุโรป ซึ่งอาจประเมินได้ว่าการตอบรับจากผู้บริโภคเป็นอย่างดี และยังมีตัวแทนจำหน่ายมากกว่า 400 สาขาทั่วประเทศแล้ว โดยในเรื่องของราคาขายนั้นจะมีราคาไม่สูง เริ่มต้นที่ 35 บาท ซึ่งเป็นข้อจำกัดที่คนไทยมักจะคิดว่าของดีต้องมีราคาแพง แต่หลังจากเศรษฐกิจตกต่ำได้เป็นบทเรียนให้คนไทยทราบกันมากขึ้นว่าของดีในประเทศไทย ยังมีให้ใช้กันอย่างปลอดภัยและประหยัดเงินค่าใช้จ่าย ผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางสมุนไพรปัญญาะศรีตัวใหญ่ที่สุดมีราคาเพียง 300 บาท นับว่าเป็นผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางจากสมุนไพรไทยที่มีราคาถูกลงมาก เมื่อเทียบกับเครื่องสำอางสมุนไพรจากต่างประเทศ หรือเครื่องสำอางที่ผลิตจากสารเคมี

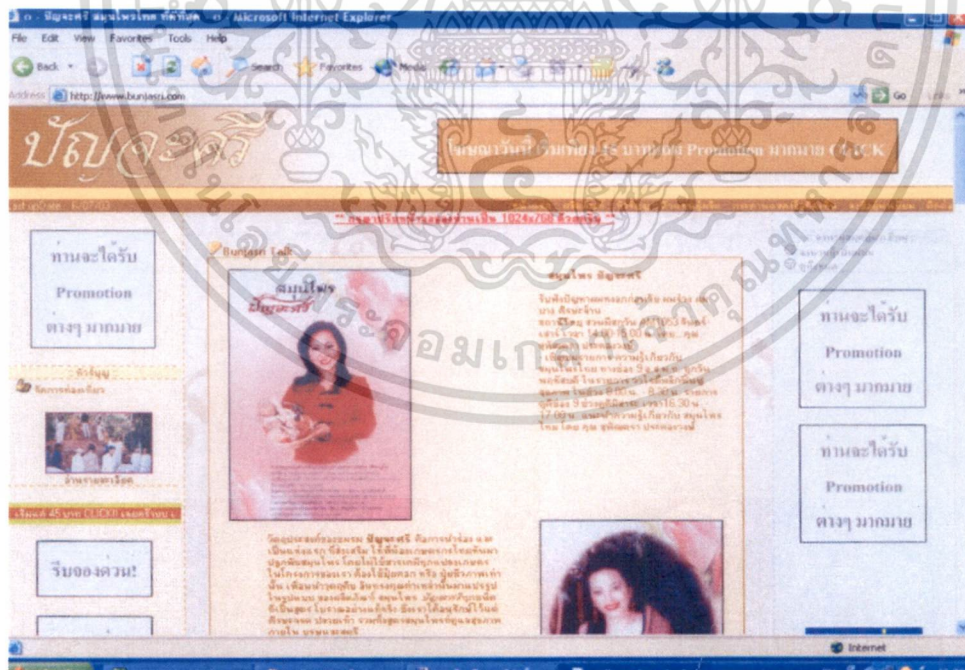
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## ส่วนประสมด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

ในด้านของช่องทางการจัดจำหน่าย ตลาดส่วนใหญ่ยังคงอยู่ที่กรุงเทพมหานคร ซึ่งในต่างจังหวัด นั้นค่อนข้างน้อย ในกรุงเทพฯ มีตัวแทนจำหน่ายกว่า 400 สาขา ในเขตปริมณฑลและในต่างจังหวัด จะมีจังหวัดอยุธยา สุพรรณบุรี ชลบุรี ซึ่งสามารถรับฟังรายการวิทยุได้ นอกจากนี้ยังมีร้าน Lemon Farm ซึ่งได้รับการคัดเลือกให้เป็นผลิตภัณฑ์ประเภทเครื่องสำอางวางขายที่สาขาใหญ่แจ้งวัฒนะ และพัฒนาการ ขณะนี้กำลังขยายสาขาไปที่หนองแขม เกษตร และลาดพร้าว ซึ่งLemon Farm จะคัดเลือกผลิตภัณฑ์ที่ปลอดภัยโดยแท้จริง และที่สำคัญสมุนไพรปัญจะศรีจะก้าวขึ้นไปในระดับต่างประเทศอย่างแน่นอน

## ส่วนประสมด้านการส่งเสริมการตลาด

สำหรับสื่อทางโฆษณาของเครื่องสำอางสมุนไพรปัญจะศรี มีสื่อทางอินเทอร์เน็ต โดยมี website ให้เข้าไปเยี่ยมชม คือ [www.bunjasri.com](http://www.bunjasri.com) (ภาพที่ 54) ซึ่งจะมีประวัติความเป็นมาและรายละเอียดของ ผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางสมุนไพรปัญจะศรีต่าง ๆ



ภาพที่ 54 ตัวอย่างสื่อโฆษณาทางอินเทอร์เน็ต

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

รวมทั้งกิจกรรมอันเป็นประโยชน์ต่อสังคมมากมาย สื่อทางสถานีวิทยุสวนมิสกวัน AM 1053 ในวันจันทร์ – วันเสาร์ เวลา 13.00-15.00 น. และสถานีวิทยุของพลที่ 1 รักษาพระองค์ AM 1350 ในวันเสาร์ – วันอาทิตย์ เวลา 10.00-11.00 น. และสถานีวิทยุ AM 747 ในวันจันทร์ – วันเสาร์ เวลา 17.00 – 18.00 น. โดยมีคุณสุพัตรา ประคองวงษ์ เป็นผู้ดำเนินรายการให้ความรู้เกี่ยวกับพืชสมุนไพรต่าง ๆ ออกอากาศทางช่อง 11 ทุกวันพุธ ในรายการ “วันนี้ที่เมืองไทย” เวลา 16.00 – 16.30 น. (ภาพที่ 55)



ภาพที่ 55 ภาพบรรยากาศในรายการ “วันนี้ที่เมืองไทย” ทางช่อง 11

และยังมีสื่อโฆษณาอย่างอื่นอีก คือจะลงประชาสัมพันธ์ในคอลัมน์ยิ่งยงแห่ดารา หนังสือพิมพ์ไทยรัฐ ในวันพฤหัสบดี และวันศุกร์ ของทุกสัปดาห์ รวมทั้งการจัดทำแผ่นการ์ตูนในการประชาสัมพันธ์สื่อที่ใช้เผยแพร่ผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางสมุนไพรปัญญาะศรี (ภาพที่ 56)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

**สุพัตรา ประคองพงษ์**  
**Supatra Prakongvong**  
 ผู้ดำเนินรายการวิทยุ, โทรทัศน์  
 รายการสมมุติไพโรกับผลิตภัณฑ์ปิโตรเคมี  
 รับฟังสาระน่ารู้เรื่องราวสมมุติไพโรไทย  
 :-สถานีวิทยุสวนมิสกวัน AM 1053  
 จันทร์-เสาร์ เวลา 14.00-15.00 น.  
 :-สถานีวิทยุกองพลที่ 1 รักษาพระองค์ AM 1350  
 เสาร์-อาทิตย์ เวลา 10.00-11.00 น.  
 :-เชิญชมความรู้เกี่ยวกับสมมุติไพโรไทยช่อง 11  
 ทุกวันพุธรายการวันนี้ที่เมืองไทย  
 เวลา 16.00-16.30 น.  
 สนใจข้อมูลเพิ่มเติม WWW.bunjasri.com



ชมรมสมมุติไพโร **ปิโรจะศรี**  
 รับฟังสาระน่ารู้เกี่ยวกับสุขภาพ  
 ใจ ผิดหน้า ผิดใจ และสุขภาพ  
 ภายในสตรีสภาทุกเพศทุกวัย

สุป.บ.22 ปณ.บางขุนนนท์  
 กรุงเทพมหานคร 10703  
 66/2 หมู่ 3  
 ก.ชัยพฤกษ์-คลองตัน  
 เขตคลองตัน กทม. 10170  
 โทร.(02) ๕๕๐-๕๕๕9  
 (02) ๕๕๐-๕๕๑๒-6  
 (๐๑) 629-7720

ภาพที่ 56 แผ่นการ์ดเผยแพร่การประชาสัมพันธ์รายการต่าง ๆ ของเครื่องสำอางสมมุติไพโรปิโรจะศรี

นอกจากนี้ยังมีกิจกรรมทางสังคม โดยทางชมรมสมมุติไพโรปิโรจะศรีได้จัดให้มีกิจกรรมต่าง ๆ มากมาย ที่เป็นประโยชน์ต่อสังคม เช่น ได้มีการบรรยายเกี่ยวกับสมมุติไพโรในสถาบันการศึกษาทุกแห่งทั่วประเทศ รวมถึงการมอบทุนการศึกษา และมีการถวายสังฆทานทุกเดือนเป็นเวลา 5 ปีมิได้ขาด ซึ่งถือเป็นประเพณีของชาวชมรมสมมุติไพโรปิโรจะศรีมาเป็นเวลานานแล้ว (ภาพที่ 57)



ภาพที่ 57 กิจกรรมทางสังคมของชมรมสมมุติไพโรปิโรจะศรี

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## บทที่ 6

### การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค ของเครื่องสำอางสมุนไพรไทย

#### จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคของเครื่องสำอางสมุนไพรเบลล่า นีน่า

##### จุดแข็ง (Strength)

1. ผู้ประกอบการเป็นที่รู้จัก และเป็นบุคคลที่มีชื่อเสียงในวงสังคมชั้นสูง ทำให้สินค้าได้รับการยอมรับ และเกิดความน่าเชื่อถือ ตามภาพลักษณ์ของผู้ประกอบการ
2. มีบุคลากรและทีมงานที่มีความรู้ในการวิจัยและพัฒนา (Research and development) เครื่องสำอางสมุนไพรใหม่ ๆ อย่างต่อเนื่องและสม่ำเสมอ โดยมีนักวิจัยและผู้เชี่ยวชาญชาวต่างประเทศที่มีความรู้ความสามารถประจำห้องปฏิบัติการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์
3. การบริหารจัดการจะมีภาพลักษณ์ของกิจการของผู้ที่อยู่ในสังคมชั้นสูง
4. มีผลิตภัณฑ์มากกว่า 30 รายการ ในหลายตราสินค้า โดยได้รับเครื่องหมาย อย. ตั้งแต่ปี พศ. 2538
5. เน้นผลิตภัณฑ์บำรุงผิวที่มีส่วนผสมของสมุนไพรชิงและมะขามป้อม ซึ่งเป็นสมุนไพรของไทย และมีคุณสมบัติในการรักษาฝ้าและกระได้อย่างมีประสิทธิภาพ เหมาะสมกับประเทศเมืองร้อนอย่างประเทศไทย ที่มีแสงแดดจ้าและแรง ผู้บริโภคส่วนใหญ่จึงมีปัญหาเรื่องฝ้ากันมาก ซึ่งเป็นปัญหาผิวพรรณที่รักษายากและใช้ค่าใช้จ่ายค่อนข้างสูง ในอดีตมีเพียงผลิตภัณฑ์ป้องกันและรักษาฝ้าที่ต้องนำเข้าจากต่างประเทศจำหน่ายในราคาสูงมาก เมื่อมีเครื่องสำอางที่ผลิตจากสมุนไพรไทยและเป็นผลิตภัณฑ์ที่สามารถตอบสนองความต้องการและแก้ไขปัญหาเรื่องฝ้าได้ จึงทำให้ยอดขายในผลิตภัณฑ์ประเภทนี้ได้รับการยอมรับอย่างสูง
6. เครื่องสำอางสมุนไพรเบลล่า นีน่า มีภาพลักษณ์เป็นผลิตภัณฑ์ที่เป็นที่นิยมของศิลปิน ดารา นักแสดง และผู้ที่อยู่ในวงสังคมชั้นสูง ซึ่งมีความระมัดระวังและรอบคอบในการเลือกใช้เครื่องสำอางกับใบหน้า
7. กำหนดราคาสูงกว่าราคาตลาดเพื่อสะท้อนความมีระดับและควมมีคุณภาพของผลิตภัณฑ์
8. มีช่องทางการจัดจำหน่ายในรูปแบบ Franchise ทำให้สามารถขยายสาขาได้อย่างรวดเร็ว

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

9. ผู้บริโภคสามารถสอบถามรายละเอียดของเครื่องสำอาง และสามารถหาซื้อได้ที่บริษัท โดยตรง ซึ่งตั้งอยู่ใจกลางเมือง การคมนาคมสะดวกมีรถไฟฟ้า BTS ผ่าน ทำให้ลูกค้าสามารถ Walk in เข้าไปสอบถามรายละเอียดและเลือกซื้อเครื่องสำอางได้ด้วยตนเอง

10. ชื่อตราสินค้าของบริษัท ไม่ว่าจะเป็น “เบลล่า นีน่า” “เดอะ ลิฟท์” หรือ “ไวต์ ออรัคิต” รวมทั้งเครื่องหมายที่เป็นโลโก้สินค้า สื่อถึงความทันสมัย ดูเป็นอินเตอร์ เหมาะสำหรับคนรุ่นใหม่ ทำให้เกิดการทดลองใช้

11. มีการโฆษณาทั้งสื่อทางวิทยุ โทรทัศน์ และการจัดรายการต่าง ๆ โดยใช้กลุ่มอ้างอิงที่เป็นนักแสดงที่มีชื่อเสียง เช่น คุณดวงตา ตุงคะมณี หรือคุณจินตรา สุขพัฒน์ รวมทั้งมีการออกบูธตามงานแสดงสินค้า ทำให้เกิดความใกล้ชิดและสัมผัสผู้บริโภคได้โดยตรง ตลอดจนมีการจัดรายการส่งเสริมการขายในเทศกาลต่าง ๆ เช่น ครบงานการเปิดกิจการ ฉลองเปิดสาขา ส่งท้ายปีเก่า เป็นต้น

#### จุดอ่อน (Weakness)

1. ผู้ประกอบการไม่มีความรู้หรือความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับเครื่องสำอางสมุนไพรโดยตรง เป็นการดำเนินกิจการโดยบังเอิญ ธุรกิจสั่งห้างสรรพสินค้าเริ่มมีปัญหาทางการตลาด เนื่องจากประสิทธิภาพเศรษฐกิจตกต่ำในช่วง IMF รวมทั้งสาเหตุจากการรักษาตัวเนื่องจากฝ้าที่เกิดขึ้นจากความเครียดเมื่อครั้งประสบอุบัติเหตุ สิ่งเหล่านี้ทำให้ผู้ประกอบการไม่สามารถสร้างความเชื่อถือในช่วงเริ่มแรกได้มากนัก จึงต้องใช้ตัวเองเป็น Presenter เพื่อบอกถึงคุณสมบัติที่ดีของเครื่องสำอาง

2. เป็นเครื่องสำอางสมุนไพรที่ผลิตหรือสกัดจากสมุนไพรเพียง 80 เปอร์เซ็นต์ ทำให้ผู้บริโภคบางกลุ่มยังรู้สึกว่าเป็นเครื่องสำอางสมุนไพรที่แท้จริง ยังมีสารเคมีเจือปนในการผลิตอยู่บางส่วน

3. การใช้บรรจุภัณฑ์ (Packaging) ในรูปแบบที่มีลักษณะเรียบง่าย และเป็นกล่องสี่เหลี่ยม ดูภายนอกแล้วเหมือนเป็นยามากกว่าเป็นเครื่องสำอาง ทำให้ผลิตภัณฑ์ดูไม่ทันสมัย ผู้บริโภคที่ใช้ไม่เกิดความภาคภูมิใจ (pound) เมื่อต้องพกพาไปใช้ในที่สาธารณะ

4. การกำหนดราคาที่สูงกว่าราคาตลาด ทำให้ผู้บริโภคกลุ่มอื่นที่มีความสนใจอยากทดลองใช้เครื่องสำอางสมุนไพร แต่ไม่มีรายได้เพียงพอจะไม่สามารถซื้อมาทดลองใช้ได้ ซึ่งเป็นสาเหตุให้ผู้บริโภคกลุ่มนี้จำเป็นต้องซื้อสินค้าในขนาดทดลอง

5. ยังไม่มีการทำโฆษณาแบบ Mass ทำให้ผู้บริโภคกลุ่มอื่น ๆ ยังไม่ทราบว่าผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางสมุนไพรตราสินค้านี้อยู่ในตลาด

## โอกาส (Opportunity)

1. เจาะกลุ่มเป้าหมายอายุประมาณ 25 ปี ที่มีฐานะระดับกลางถึงสูง ซึ่งเป็นผู้บริโภคในวัยทำงาน มีรายได้เพียงพอในการหาซื้อผลิตภัณฑ์
2. มีตัวแทนจำหน่ายในประเทศมากกว่า 400 สาขา รวมทั้งยังมีการกระจายสินค้าไปจำหน่ายยังต่างประเทศ ก่อให้เกิดการขยายตลาดและส่งเสริมสนับสนุนเครื่องสำอางสมุนไพรไทยได้เป็นอย่างดี
3. มี Suppliers ที่สนับสนุนและป้อนวัตถุดิบที่มีคุณภาพเข้าสู่บริษัทอย่างสม่ำเสมอ
4. คู่แข่งในระดับเดียวกันยังมีน้อย เนื่องจากการวางภาพลักษณ์ผลิตภัณฑ์ให้อยู่ในระดับสูง เป็นเครื่องสำอางระดับ Premium เทียบเท่าเครื่องสำอางนำเข้าจากต่างประเทศ
5. ปัจจุบันผู้บริโภคมีการศึกษามากขึ้น มีแนวโน้มรักสุขภาพและรูปแบบการดำเนินชีวิตที่ใกล้ชิดกับธรรมชาติมากขึ้น ดังนั้นธุรกิจเกี่ยวกับเครื่องสำอางสมุนไพรจึงยังสามารถขยายตลาดได้อีกมาก
6. ผู้บริโภคมีระดับรายได้มากขึ้น สืบเนื่องจากเศรษฐกิจในปัจจุบันฟื้นตัวอย่างรวดเร็ว ทำให้สามารถหาซื้อเครื่องสำอางที่มีราคาสูงได้
7. ผู้บริโภคมีแนวโน้มในการรักษาสุขภาพแวดล้อม เกรงกลัวมลพิษที่อาจเกิดขึ้นกับตัวเองและสิ่งแวดล้อม จึงเริ่มให้ความสนใจผลิตภัณฑ์ที่ผลิตจากธรรมชาติมากขึ้น
8. ประเทศไทยมีนวัตกรรมในการผลิตเครื่องสำอางได้ไม่แพ้ต่างประเทศ จึงสามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์ได้ดีเทียบเท่าสินค้านำเข้า
9. รัฐบาลมีนโยบายกำหนดให้ประเทศไทยเป็นเมืองแห่งการท่องเที่ยว ทำให้ชาวต่างประเทศที่มาท่องเที่ยวในเมืองไทยได้มีโอกาสรู้จักเครื่องสำอางสมุนไพรไทยมากขึ้น นอกจากนี้รัฐบาลยังมีการตื่นตัวในการนำสมุนไพรไทยมาใช้ประโยชน์อย่างมากและในหลายด้าน ไม่ว่าจะเป็นด้านความงาม ด้านสุขภาพ ด้านการเป็นยาบำบัดรักษาโรค เป็นต้น ทำให้เกิดการขยายตัวและมีหน่วยงานของรัฐที่เกี่ยวข้องได้เข้ามามีบทบาทในการให้ความช่วยเหลือและสนับสนุนมากขึ้น

## อุปสรรค (Threat)

1. ผู้บริโภคไม่สามารถหาซื้อได้ตามห้างสรรพสินค้าหรือร้านขายยาชั้นนำได้ ต้องติดต่อหาซื้อโดยตรงกับบริษัท หรือตัวแทนจำหน่ายเท่านั้น
2. การขยายช่องทางการจัดจำหน่ายด้วยระบบ Franchise อาจทำให้สามารถขยายตลาดได้อย่างรวดเร็ว แต่หากผู้ประกอบการ Franchise ไม่มีความรู้ด้านสมุนไพรอย่างแท้จริงอาจไม่สามารถให้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ความรู้กับผู้บริโภคในเรื่องสรรพคุณของสมุนไพรได้ และอาจเกิดการแข่งขันกันเองหากแบ่งเขตการขายไม่ชัดเจน

3. ผู้ประกอบระดับล่างไม่มีโอกาสได้ใช้เครื่องสำอางสมุนไพรเบลล่า นี่น่า เนื่องจากราคาสูง อย่างไรก็ตามหากทางบริษัทจะกำหนดราคาให้ต่ำลง อาจกระทบกับภาพลักษณ์ / ตราสินค้า ที่กำหนดไว้

4. ปัจจุบันเศรษฐกิจของประเทศไทยดีขึ้นตามลำดับ อาจส่งผลให้กลุ่มผู้บริโภคที่เคยได้รับผลกระทบจากช่วงวิกฤตเศรษฐกิจ และมีงดเว้นการซื้อเครื่องสำอางจากต่างประเทศ (Brand name) จะมีพฤติกรรมหวนกลับไปใช้วิถีชีวิตในรูปแบบเดิม คือใช้สินค้าของต่างประเทศมากกว่าซื้อสินค้าไทย

5. สมุนไพรไทยที่มีคุณค่ามักมีชาวต่างประเทศลักลอบไปจดลิขสิทธิ์ ทำให้ประเทศไทยสูญเสียโอกาสในการนำสมุนไพรไทยเหล่านั้นมาใช้เป็นวัตถุดิบในการผลิตสินค้า

## จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคของเครื่องสำอางสมุนไพรปัญญาจะศรี

### จุดแข็ง (Strength)

1. เป็นผู้ประกอบการคนไทยที่เล็งเห็นถึงคุณค่าของสมุนไพรไทย และมีความตั้งใจจริงที่จะพัฒนาเครื่องสำอางสมุนไพรไทย เพื่อสืบทอดภูมิปัญญาไทย โดยมีแนวคิดที่จะฟื้นฟูสมุนไพรไทย และมีอุดมการณ์ที่จะผลิตเครื่องสำอางโดยไม่ใช้สารเคมีใด ๆ ในการผลิต รวมทั้งต้องการให้ชุมชนมีงานทำ โดยการส่งเสริมชุมชนให้มีอาชีพด้วยการปลูกพืชสมุนไพรเป็นวัตถุดิบป้อนทางธรรมชาติ
2. ดำเนินกิจการในลักษณะธุรกิจขนาดย่อม (SME) ทำให้เกิดความคล่องตัวในการดำเนินงานตัดสินใจได้ง่ายและรวดเร็ว
3. มีชุมชนที่ให้ความร่วมมือในการผลิตวัตถุดิบที่มีคุณภาพ และมีสมาชิกของชมรมปัญญาจะศรีที่มีอุดมการณ์เดียวกันกับผู้ประกอบการ เป็นสิ่งสนับสนุนการดำเนินงานเป็นไปด้วยความราบรื่น
4. จุดขายของเครื่องสำอางสมุนไพรปัญญาจะศรีคือ เป็นเครื่องสำอางที่ไม่ใช้สารเคมีใด ๆ ในการผลิต จึงเป็นเครื่องสำอางสมุนไพร 100 เปอร์เซ็นต์ และได้รับการรับรองจาก อย. เป็นที่เรียบร้อยแล้ว
5. มีการปรับปรุงผลิตภัณฑ์ให้มีมาตรฐาน สวยงาม และทันสมัยมากขึ้น รวมทั้งปัจจุบันได้ผลิตผลิตภัณฑ์ครอบคลุมทุกเรื่องที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินชีวิตประจำวันด้วย เช่น ครีมหาบน้ำ ยาสีฟัน น้ำยาบ้วนปาก เป็นต้น ซึ่งเป็นสูตรโบราณจากภูมิปัญญาไทยแบบดั้งเดิม

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

6. จากการที่ผู้ประกอบการมีอุดมการณ์ในการผลิตเครื่องสำอางสมุนไพรไทยที่มีคุณภาพ มีประโยชน์ และปลอดภัยสำหรับผู้บริโภค จึงได้กำหนดราคาไม่สูงเกินไป เพื่อต้องการให้ผู้บริโภคคนไทยสามารถหาซื้อได้โดยไม่เดือดร้อนและไม่เป็นภาระในเรื่องค่าใช้จ่าย ทั้งนี้เพื่อเป็นการสนับสนุนให้คนไทยได้มีโอกาสเปลี่ยนมาใช้เครื่องสำอางของไทยมากขึ้น

7. เนื่องจากเครื่องสำอางสมุนไพรปัญจะศรี เป็นเครื่องสำอางที่ปราศจากการใช้สารเคมีและสารกันบูด ทางชมรมจึงมีการผลิตต่อครั้งในจำนวนที่ไม่มากนัก เพื่อป้องกันการเหลือเก็บในคลังสินค้า ทำให้ผู้บริโภคที่ซื้อสินค้าจากชมรมปัญจะศรีจะได้ผลิตภัณฑ์ที่มีสภาพใหม่อยู่เสมอ

8. ชื่อตรา “ปัญจะศรี” ฟังดูไพเราะ นุ่มนวล และสะท้อนถึงความเป็นไทยได้เป็นอย่างดี มีความเหมาะสมกับผลิตภัณฑ์อย่างมาก

9. มีสื่อโฆษณาทางวิทยุ อินเทอร์เน็ต รวมทั้งมีการจัดกิจกรรมอันเป็นประโยชน์ต่อสังคมมากมาย ตลอดจนการจัดรายการเพื่อให้ความรู้เกี่ยวกับสมุนไพรไทยทางสถานีโทรทัศน์และวิทยุ

#### จุดอ่อน (Weakness)

1. ผู้ประกอบการไม่มีความรู้โดยตรงในเรื่องเครื่องสำอางสมุนไพร แต่เกิดจากการเรียนรู้จากบรรพบุรุษที่เป็นหมอยา และจากการศึกษาทดลองเรียนรู้เพิ่มเติมด้วยตนเอง ซึ่งอาจทำให้การพัฒนาผลิตภัณฑ์เกิดความล่าช้ากว่าคู่แข่ง

2. โครงสร้างการบริหารงานยังไม่เป็นรูปแบบในเชิงการจัดการที่ดี เนื่องจากอยู่ในระหว่างการยกระดับกิจการจากขนาดเล็กเป็นขนาดกลางและครบวงจรมากขึ้น

3. การดำเนินธุรกิจแบบ SME แม้จะมีความคล่องตัว แต่เป็นอุปสรรคในการขยายตัวได้ช้า เนื่องจากผู้ประกอบการคิดคนเดียว ตัดสินใจคนเดียว อาจก่อให้เกิดความผิดพลาดในการบริหารงาน และยังเป็นระบบอุปถัมภ์เชิงครอบครัว

4. เครื่องสำอางสมุนไพรของปัญจะศรี เป็นเครื่องสำอางปลอดสารเคมี 100 เปอร์เซ็นต์ โดยไม่มีสารกันบูดเพื่อยืดอายุของเครื่องสำอาง จึงอาจทำให้เครื่องสำอางมีอายุการใช้งานที่จำกัดไม่เกิน 3 เดือน และต้องเก็บไว้ในอุณหภูมิที่เหมาะสมตามคำแนะนำของแต่ละผลิตภัณฑ์

5. ผู้บริโภคบางส่วนยังมีความรู้สึกว่าการใช้เครื่องสำอางสมุนไพรปัญจะศรี หากซื้อมาใช้แล้วจะทำให้รู้สึกเซบ ไม่ทันสมัย คร่ำครึ โบราณ จึงทำให้เครื่องสำอางสมุนไพรปัญจะศรียังจำกัดอยู่ในกลุ่มผู้สูงอายุ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

6. การกำหนดราคาเครื่องสำอางสมุนไพรไม่ให้อ่างมากนัก ทำให้ผู้บริโภคบางกลุ่มเกิดทัศนคติว่า เป็นเครื่องสำอางสำหรับคนระดับล่าง หรือเป็นเครื่องสำอางที่ไม่มีคุณภาพ เพราะผู้บริโภคยังยึดติดกับความคิดที่ว่า “ของดี ราคาต้องแพง”

7. บรรจุภัณฑ์ของเครื่องสำอางสมุนไพรปัญจะศรียังไม่ทันสมัย แม้จะได้ปรับปรุงมาบ้างแล้ว

8. สื่อวิทยุโดยส่วนใหญ่อยู่ในคลื่น AM ซึ่งคนรุ่นใหม่มักไม่นิยมฟัง รวมทั้งการจัดรายการให้ความรู้เกี่ยวกับสมุนไพรไทยยังอยู่ในช่องสถานีที่มี Rating ไม่สูง และไม่ใช่วเวลาที่ดี (Prime time)

### โอกาส (Opportunity)

1. มีตัวแทนจำหน่ายมากกว่า 400 สาขา ทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด รวมทั้งผลิตภัณฑ์เริ่มมีชื่อเสียงโด่งดังไปยังต่างประเทศ ไม่ว่าจะเป็นสหรัฐอเมริกา และยุโรป

2. มี Suppliers ที่เป็นสมาชิกของชมรม ทำหน้าที่ผลิตวัตถุดิบที่มีคุณภาพป้อนชมรมอย่างสม่ำเสมอ

3. จากการที่ผู้บริโภคใหม่มีการศึกษามากขึ้น รักสุขภาพ ใกล้เคียงธรรมชาติ มีบทบาทในการรักษาสุขภาพแวดล้อม จึงเป็นโอกาสที่ดีต่อผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางสมุนไพรไทยปัญจะศรี เช่นเดียวกับเครื่องสำอางสมุนไพรเบลล่า นีน่า

4. จากการตื่นตัวของนโยบายรัฐบาลที่ให้ความสำคัญกับเรื่องสมุนไพร พร้อมกับให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องให้ความสนับสนุนและช่วยเหลืออย่างจริงจัง ทำให้เป็นโอกาสที่ดีไม่ว่าจะเป็นเครื่องสำอางของชมรมปัญจะศรี หรือ เบลล่า นีน่า

### อุปสรรค (Threat)

1. ปัจจุบันธุรกิจที่เกี่ยวกับสมุนไพรได้มีการเติบโตอย่างสูง โดยเฉพาะเครื่องสำอาง ได้มีกลุ่มแม่บ้านจากชุมชนต่าง ๆ ได้ผลิตขึ้นภายใต้ตราสินค้าต่าง ๆ มากมาย หลายหลากราคา มีคุณภาพบ้าง ไม่มีคุณภาพบ้าง ซึ่งอาจกระทบต่อการดำเนินกิจการของชมรมปัญจะศรีซึ่งมีการผลิตในรูปแบบลักษณะเดียวกัน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2. การผลิตในจำนวนต่อครั้งไม่มากนัก เพื่อไม่ให้เกิดการค้างอยู่ในคลังสินค้า อาจเกิดปัญหาเมื่อตลาดมีความต้องการมาก ๆ อาจทำให้สินค้าเกิดการขาดแคลน หรือผลิตไม่ทันความต้องการของผู้บริโภคได้

3. การจัดส่งสินค้าไปยังตัวแทนจำหน่ายในต่างจังหวัด ทางชมรมมักจัดส่งโดยทางไปรษณีย์ หรือส่งผ่านทางรถโดยสารประจำทาง (รถทัวร์) วิธีดังกล่าวอาจทำให้สินค้าสูญหาย หรือสินค้าเสียหายจากการจัดส่งได้

4. นอกจากนี้ปัจจัยทางด้านพฤติกรรมผู้บริโภค รวมทั้งการจดลิขสิทธิ์สมุนไพรมะพร้าวของต่างประเทศ ก่อให้เกิดอุปสรรคต่อผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางสมุนไพรปัญจะศรี เช่นเดียวกับเครื่องสำอางสมุนไพรเบลล่า นีน่า เช่นกัน



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## บทที่ 7

### สรุปและข้อเสนอแนะ

#### สรุป

เครื่องสำอางสมุนไพรไทยเบลล่า นีน่า มีคุณวิภาวดี ภูวนารถนารานูบาล หรือคุณป้อมเป็นผู้ประกอบการ ภายใต้ชื่อบริษัท พลอด แอนต์ แพลน โฮลดิ้ง จำกัด ผลิตเครื่องสำอางบำรุงผิวที่มีส่วนผสมของสมุนไพรเป็นหลัก โดยสมุนไพรที่เน้นคือขิงและมะขามป้อม แก้ปัญหาเรื่องฝ้า กระ และจุดด่างดำ ซึ่งเป็นจุดขายที่ประสบความสำเร็จอย่างสูง ปัจจุบันมีผลิตภัณฑ์มากกว่า 30 รายการ เจาะกลุ่มเป้าหมายที่มีรายได้อยู่ในระดับกลางถึงสูง อายุประมาณ 25 ปีขึ้นไป โดยกำหนดราคาขายสูงกว่าราคาตลาด เพื่อสะท้อนถึงควมมีระดับของผลิตภัณฑ์ มีช่องทางการจัดจำหน่ายทั้งทางตรง คือ การสั่งซื้อกับบริษัท และช่องทางการจำหน่ายผ่านตัวแทนจำหน่ายหรือร้านค้าปลีก ซึ่งมีอยู่มากกว่า 400 สาขา เน้นการส่งเสริมการตลาดโดยใช้พนักงานขายเป็นหลัก เนื่องจากเป็นผลิตภัณฑ์ที่ต้องให้รายละเอียดและคำแนะนำกับลูกค้า โดยใช้การโฆษณาและการส่งเสริมการขายไม่มากนัก

เครื่องสำอางสมุนไพรปัญญาะศรี มีคุณสุพัตรา ประคองวงษ์ เป็นผู้ประกอบการ ภายใต้ชื่อชมรมสมุนไพรปัญญาะศรี ในระยะเริ่มแรกผลิตผลิตภัณฑ์ประเภทใช้ในชีวิตประจำวัน เช่น แชมพู ครีมนวดหน้าน้ำน่ายาบ้วนปาก เป็นต้น ต่อมาเมื่อเริ่มเป็นที่ยอมรับจากลูกค้าแล้ว จึงได้เริ่มผลิตเครื่องสำอางบำรุงผิวประเภทบำรุงผิว เช่น ครีมพอกหน้า แป้งหอม โลชั่น เป็นต้น ปัจจุบันมีผลิตภัณฑ์มากกว่า 40 รายการ โดยมีต้นตำรับจากสูตรโบราณ มีจุดขายที่เด่นชัดคือ เป็นเครื่องสำอางสมุนไพร 100 เปอร์เซ็นต์ ไม่ใช้สารเคมีใด ๆ ในกระบวนการผลิต จึงควรใช้ให้หมดภายใน 3 เดือนหรือเก็บในอุณหภูมิที่เหมาะสม มีราคาจำหน่ายไม่สูงมากนัก เริ่มต้นที่ราคา 35 บาท และมีราคาสูงสุดประมาณ 300 บาท ทั้งนี้เพื่อสนับสนุนให้คนไทยได้เปลี่ยนมาใช้สมุนไพรไทย ซึ่งไม่เป็นอันตรายต่อผู้ใช้และไม่เป็นมลพิษต่อสิ่งแวดล้อม สำหรับช่องทางการจัดจำหน่ายมีทั้งช่องทางจำหน่ายทางตรง และช่องทางผ่านตัวแทนจำหน่าย ซึ่งมีอยู่มากกว่า 400 สาขา อย่างไรก็ตามตลาดส่วนใหญ่ยังอยู่ในกรุงเทพมหานคร และกำลังจะพัฒนาตลาดไปยังต่างประเทศ สำหรับการส่งเสริมการตลาดพบว่าส่วนใหญ่เน้นการจัดรายการที่ให้ความรู้เกี่ยวกับสมุนไพร รวมทั้งการตอบปัญหาต่าง ๆ เกี่ยวกับผิวพรรณและสุขภาพ ผ่านรายการทางสถานีโทรทัศน์และสถานีวิทยุ มากกว่าการใช้กิจกรรมการโฆษณาและส่งเสริมการขาย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## ข้อเสนอแนะ

1. รัฐบาลควรหาตลาดรองรับที่เพียงพอสำหรับเครื่องสำอางจากธรรมชาติและสมุนไพร ทั้งตลาดภายในประเทศและตลาดต่างประเทศ เนื่องจากปัจจุบันผู้ประกอบการต้องเป็นผู้ดำเนินการขยายตลาด รวมทั้งเริ่มมีการแข่งขันกันในวงการเครื่องสำอางสมุนไพรไทยมากขึ้น

2. ผู้ประกอบการเครื่องสำอางสมุนไพรไทยส่วนใหญ่ เป็นผู้ผลิตในระดับท้องถิ่น ซึ่งยังขาดความรู้ทางด้านกฎ ระเบียบ การขอขึ้นทะเบียนฉลากสรรพคุณของยา เป็นต้น นอกจากนี้ระเบียบเกี่ยวกับเวชสำอางของสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา ยังไม่ชัดเจน ดังนั้นกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมควรให้การอบรมเกี่ยวกับความรู้ดังกล่าว รวมทั้งประสานงานกับกระทรวงสาธารณสุขในการตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์อย่างสม่ำเสมอและต่อเนื่อง เพื่อเป็นการรับประกันสินค้าว่าเมื่อผู้บริโภคใช้แล้วจะเกิดความปลอดภัยอย่างแน่นอน

3. กระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีและกระทรวงสาธารณสุข ควรมีการค้นคว้าวิจัย คิดค้นและพัฒนาทางด้านการผลิตวัตถุดิบสมุนไพรที่ใช้ในอุตสาหกรรมเครื่องสำอางอย่างจริงจัง

4. ส่วนใหญ่จุดขายของเครื่องสำอางสมุนไพรที่ปัจจุบันนำมาใช้อ้างอิงคือ การสร้างภาพลักษณ์สินค้าให้สอดคล้องกับกระแสอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม โดยเฉพาะที่ผู้บริโภคที่ใส่ใจสุขภาพ ระมัดระวังในเรื่องมลพิษและความปลอดภัย ผลิตภัณฑ์เหล่านี้จึงมักกำหนดราคาในระดับสูง ทำให้ผู้บริโภคกลุ่มระดับกลางลงมา ยังไม่สามารถซื้อใช้ได้ ดังนั้นผู้ประกอบการควรขยายฐานที่เคยกำหนด Segment เฉพาะในกลุ่มวัยทำงานมาสู่กลุ่มวัยรุ่น เนื่องจากเป็นกลุ่มที่มีกำลังซื้อสูงและต่อเนื่อง มีพฤติกรรมซื้อสินค้าตามกระแส โดยควรเริ่มต้นที่กลุ่มนักศึกษาในระดับอุดมศึกษา ซึ่งเริ่มมีความรู้ ความเข้าใจ ใส่ใจเรื่องความสวยงามภายใต้ความมีสุขภาพที่ดีและปลอดภัย อย่างไรก็ตามผู้ประกอบการจะต้องกำหนดราคาขายให้ต่ำลง เปลี่ยนแปลงบรรจุภัณฑ์ให้ทันสมัย สวยงาม กุ๊กกิ๊ก ดึงดูดใจ เพื่อเป็นการปรับเปลี่ยนภาพลักษณ์ของผลิตภัณฑ์ที่เคยเป็นสินค้าโบราณ ใช้กันเฉพาะในวัยสูงอายุ ให้เป็นผลิตภัณฑ์ที่ทันสมัย หากเมื่อกลุ่มวัยรุ่นและกลุ่มนักศึกษาเกิดขึ้นชอบ จะสามารถเกิดเป็นกระแสการใช้ได้อย่างรวดเร็ว ดังเช่นกรณีของน้ำยาอูทัย ที่กลุ่มวัยรุ่นนำมาใช้ทาแก้มให้เป็นสีแดงชมพู แทนการใช้บร็องซ์ที่เป็นสารเคมี และนำมาใช้ทาริมฝีปากแทนการใช้ลิปสติก โดยให้เหตุผลว่าสีสวยดี ติดทนนาน และที่สำคัญมั่นใจว่าปลอดภัย เนื่องจากผลิตจากสมุนไพร จนทำให้น้ำยาอูทัยจากที่เคยเป็นผลิตภัณฑ์ผสมน้ำดื่ม เพื่อดื่มให้เกิดความสดชื่น กลายมาเป็นผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางของกลุ่มวัยรุ่นนักศึกษา สร้างยอดขายอย่างมากมายให้กับน้ำยาอูทัย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

5. ควรมีการขยายฐานมาสู่กลุ่มผู้บริโภคระดับล่าง โดยกำหนดราคาให้ต่ำลง เพื่อจะได้ให้กลุ่มเหล่านี้มีโอกาสใช้สินค้าไทยที่มีคุณภาพ โดยไม่เป็นอันตราย เป็นการเพิ่มคุณภาพชีวิตให้กับกลุ่มคนเหล่านี้ได้มีทางเลือกสำหรับการใช้สินค้ามากขึ้น โดยผู้ประกอบการสามารถใช้ชื่อผู้ผลิต ชื่อตราสินค้า รวมทั้งบรรจุภัณฑ์ให้แตกต่างจากผลิตภัณฑ์เดิมที่ผลิตอยู่ เพื่อป้องกันไม่ให้ภาพลักษณ์ของผลิตภัณฑ์เดิมและระดับราคาที่กำหนดไว้ต้องสูญเสียไป

6. ผู้ผลิต / ผู้ประกอบการควรชูจุดขายในเรื่องคุณภาพของสมุนไพร และการให้บริการเป็นหลัก เพราะเป็นสินค้าที่ไม่ได้นิยมตามกระแสแฟชั่น ดังนั้นการดำเนินกิจกรรมทางการตลาดควรทำควบคู่ไปกับการรักษาคุณภาพของสินค้า ซึ่งรวมหมายถึงคุณภาพที่ดีและสม่ำเสมอของวัตถุดิบที่นำมาผลิตด้วย โดยการให้ผู้เชี่ยวชาญและชำนาญการเฉพาะด้านในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ และควบคุมการผลิตในทุกขั้นตอน

7. กลยุทธ์ที่เหมาะสมกับเครื่องสำอางสมุนไพร ควรเน้นการแนะนำสินค้าแบบตัวต่อตัว หากไม่ใช้วิธีการขายตรง ควรต้องเป็นการออกบูธในงานแสดงสินค้า ดังนั้นผู้ประกอบการจึงควรใช้โอกาสในการออกบูธมิใช่เพียงการขายสินค้าหรือการจัดรายการส่งเสริมการขายเพื่อเพิ่มยอดขายเท่านั้น แต่ควรใช้โอกาสดังกล่าวในการให้ความรู้เกี่ยวกับคุณค่า / สรรพคุณของสมุนไพรแต่ละชนิด ที่เป็นส่วนผสมในผลิตภัณฑ์ด้วย เนื่องจากแนวโน้มของผู้ใช้เครื่องสำอางเริ่มคำนึงถึงความปลอดภัยในการใช้ ไม่เกิดผลข้างเคียงเหมือนเครื่องสำอางที่สกัดจากสารเคมี

## เอกสารอ้างอิง

- คณะกรรมการจัดการชุมนุมแพทย์แผนไทยและสมุนไพรแห่งชาติ. 2540. **สมุนไพรกับความงาม**. กรุงเทพมหานคร: อัมรินทร์พรินติ้งแอนด์พับลิชชิ่ง.
- ฐิติมา เต็มศรีสุข. 2542. **ทัศนคติและพฤติกรรมของผู้บริโภคที่มีต่อเครื่องสำอางตกแต่งสีสันประเภทแว่น** กรณีศึกษากรุงเทพมหานคร. กรุงเทพมหานคร. รายงานการศึกษาค้นคว้าด้วยตนเอง บัณฑิตวิทยาลัย, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- บริษัทศูนย์วิจัยกสิกรไทย จำกัด. 2542. **เครื่องสำอางปี 2542 สินค้าไทยยังเติบโต...สินค้านอกชลดตัว**. กรุงเทพมหานคร: ไบโระบุสสถานทีพิมพ์.
- \_\_\_\_\_. 2545. **เอสเอ็มอีไกด์ไลน์ : เครื่องสำอางสมุนไพร** นิคมาร์เก็ตที่กำลังเติบโต. กรุงเทพมหานคร : ไบโระบุสสถานทีพิมพ์.
- \_\_\_\_\_. 2546. **ประสิทธิภาพของผลิตภัณฑ์ที่มีส่วนผสมของสารสกัดสมุนไพร**. กรุงเทพมหานคร : ไบโระบุสสถานทีพิมพ์.
- มานีสงค์ ปฐมวิริยะวงศ์. 2542. **ตลาดอุตสาหกรรมเครื่องสำอางสมุนไพรไทยตามทัศนะของผู้บริโภค**. กรุงเทพมหานคร. วิทยานิพนธ์ปริญญาโท, สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือ.
- คณะเภสัชศาสตร์ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์. 2544. **คลื่นสมุนไพร**. สงขลา : มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์.
- สิทธิโชค สวัสดิวัฒน์. 2541. **การเปิดรับโฆษณา ทัศนคติ และการตัดสินใจซื้อเครื่องสำอาง** กรุงเทพมหานคร. วิทยานิพนธ์ปริญญาโท, จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- เสาวนีย์ ปุยะกุล. 2542. **ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการบริโภคเครื่องสำอางของนิสิตนักศึกษามหาวิทยาลัยของรัฐในกรุงเทพมหานคร**. กรุงเทพมหานคร. วิทยานิพนธ์ปริญญาโท, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- ปราโมทย์ บ่องสุธาธาร. 2546. "นักวิจัยรุ่นใหม่ไขปริศนาสมุนไพรสูตรค็อกเทล". **กรุงเทพธุรกิจ**. 30 กันยายน 2546: น. 8.
- สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา. 2547. "0309 คำแนะนำในการเลือกใช้เครื่องสำอาง". **สายด่วนผู้บริโภค**.
- \_\_\_\_\_. 2547. "0319 อันตรายจากเครื่องสำอาง". **สายด่วนผู้บริโภค**.
- \_\_\_\_\_. 2547. "0301 คุณรู้จักเครื่องสำอางดีแค่ไหน". **สายด่วนผู้บริโภค**.
- \_\_\_\_\_. 2547. "0302 ประเภทของเครื่องสำอาง". **สายด่วนผู้บริโภค**.

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

\_\_\_\_\_. 2547. "0305 เครื่องสำอางสมุนไพร". สายด่วนผู้บริโภค.

มูลนิธิสุขภาพไทย. 2547. ตลาดใช้สมุนไพรให้ปลอดภัย. กรุงเทพมหานคร : ระบุสถานที่พิมพ์  
มติชน. 2547. "ขมิ้นชัน สมุนไพรยอดฮิต". เศรษฐกิจติดดิน. 18 กันยายน 2547. น. 10.

กรุงเทพธุรกิจ. 2547. "ขมิ้นชัน นำร่องพัฒนาในกลุ่มเครื่องสำอาง". นวัตกรรม. 16 กุมภาพันธ์ 2547  
น. 10

<http://www.BusinessThai.co.th>. 2547. สมุนไพร แนวโน้มสดใสทั้งในและนอกประเทศ.

<http://www.dip.go.th>. 2547. เครื่องสำอางจากธรรมชาติและสมุนไพร.

<http://www.kalathai.com>. 2547. เครื่องสำอางสมุนไพร.

<http://www.manager.co.th>. 2547. ผลิตภัณฑ์เครื่องเทศและสมุนไพรไทย.

<http://www.consumerthai.org>. 2547. เครื่องสำอางสมุนไพร.

<http://www.talad-samunpri.com>. 2547. แหล่งความรู้เรื่องสมุนไพร.



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้