



“โคโค เฟรช” มะพร้าวน้ำหอมพร้อมกิน

‘โคโค เฟรช’ มะพร้าวสดยกลูก ตัดปีกเกะเขตรใส่โอเด็ยกินสะดวก

มะพร้าวน้ำหอมแท้สดๆ ทั้งลูกจากสวน มีการผ่าน้ำร่องเป็นฝาพร้อมเปิดมาเรียบร้อย บรรจุอยู่ในถุงพลาสติกใส สะอาดและช่วยป้องกันหกเลอะ แถมมีหลอดกับช้อนสแตนเลสมาให้ด้วย วางขายผ่านช่องทางร้านสะดวกซื้อทั้งหมดเกิดจากแนวคิดของเกษตรกรยุคใหม่ ภายใต้แบรนด์ “โคโค เฟรช” (COCO FRESH) ที่เสริมความสะดวกในการกินมะพร้าวสดแก่ลูกค้า โดยเฉพาะคนเมือง จนกลายเป็นสินค้าขายดี ถึงขั้นผลิตไม่ทันความต้องการ

ธานี ทรัพย์สมบูรณ์ กรรมการผู้จัดการ บริษัท ทรัพย์ประเสริฐ (2558) จำกัด เกริ่นนำว่า พื้นฐานครอบครัวประกอบอาชีพการเกษตรปลูกมะพร้าวมา 40 กว่าปีตั้งแต่รุ่นพ่อแม่ บนพื้นที่กว่า 30 ไร่อยู่ที่ จ.สมุทรสาคร หลังเรียนจบด้านการออกแบบผลิตภัณฑ์ จากสถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง ได้นำความเชี่ยวชาญด้านเกษตรมะพร้าวของครอบครัวมาสร้างอาชีพใหม่ โดยคำนึงถึงข้อได้เปรียบ อยู่ในพื้นที่ปลูกมะพร้าว น้ำหอมได้คุณภาพดีที่สุดในประเทศ ประกอบกับรู้ข้อมูลว่าในต่างประเทศนิยมมะพร้าวมาก เป้าหมายธุรกิจจึงมุ่งมั่นที่จะส่งออกมะพร้าว น้ำหอมในท้องถิ่นสู่ตลาดโลกให้ได้

“ผมมีแนวคิดจะขายมะพร้าวน้ำหอมเพื่อส่งออก โดยมีจุดเด่นเป็นมะพร้าวที่ผู้บริโภคได้กินง่าย ยิ่งจบออกแบบผลิตภัณฑ์มาด้วยเลยใช้ความรู้ออกแบบมะพร้าวสดที่มีฝาพร้อมเปิด มีหูหิ้ว ใช้แบรนด์ “ดาวทอง” ซึ่งตอนนั้นสร้างความฮือฮาให้วงการมาก เพราะเราเป็นรายแรกที่ทำลักษณะนี้ ได้รางวัลการออกแบบ

มากมาย ลูกค้าต่างชาติสนใจอย่างยิ่ง ลังออเดอร์มาจากทั่วโลก เช่น สหรัฐฯ ออสเตรเลีย ยุโรป ญี่ปุ่น ฯลฯ ซึ่งราคาตอนนั้น ขายในต่างแดนถึงลูกละ 300-400 บาท” ธานี เผย

อย่างไรก็ตาม ถึงจะได้คำสั่งซื้อถล่มทลาย แทนที่ธุรกิจจะพุ่งทยานติดลมบน ตรงกันข้าม ยิ่งขายดี กลับยิ่งขาดทุน เพราะไม่สามารถควบคุมต้นทุนได้ เนื่องจากกระบวนการที่ซับซ้อน เกิดสินค้าเสียในการผลิตกว่า 50% และส่วนที่เสียต้องเอาไปขายถูกๆ จนขาดทุน และเนื่องจากมะพร้าวเป็นสินค้าเกษตรที่ขึ้นอยู่กับฤดูกาล เมื่อไม่สามารถคุมมาตรฐานได้เท่าเทียมกันตลอดทั้งปี สร้างความเสียหายให้ธุรกิจอย่างมาก

“ยอมรับว่า ตอนนั้น ผมด้อยในการทำธุรกิจเกษตรมาก คิดแต่ว่าเราจะทำ “ของดี” แต่ไม่ได้คิดถึง “ของเสีย” ซึ่งเป็นต้นทุนที่สูงมาก จนธุรกิจเดินต่อไปไม่ได้ ผมเลยหันไปทำธุรกิจอื่นๆ ตามกระแสฮือฮา แต่ไม่มีความถนัด เช่น อสังหาริมทรัพย์ ก็ไม่ประสบความสำเร็จ แถมเป็นหนี้ธนาคารอีกนับสิบล้าน” เจ้าของบริษัทฯ เผย

ประสบการณ์ความผิดพลาดที่ผ่านมามาทำให้เขานำมาปรับแก้ เพื่อกลับมาทำธุรกิจเกษตรจากมะพร้าวน้ำหอมอีกครั้ง เพราะเป็นสิ่งที่ตัวเองถนัดที่สุด โดยสร้างจุดขายมะพร้าว น้ำหอมสด สะดวกกินง่ายเช่นเดิม แต่ปรับกระบวนการให้ผลิตได้ง่ายขึ้น เพื่อลดความสูญเสีย

นอกจากนั้น สร้างเครือข่ายเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวในท้องถิ่น ให้คอยป้อนวัตถุดิบ ปัจจุบันมีสมาชิกกว่า 30 ราย บนพื้นที่ปลูก

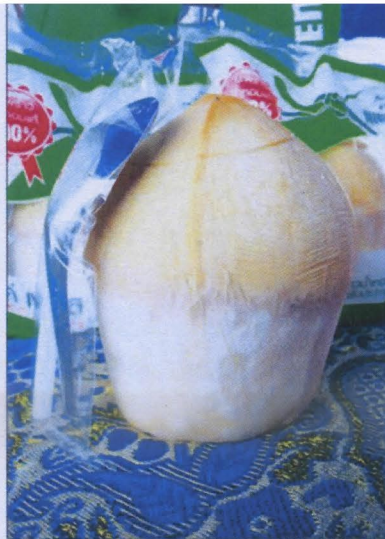
รวมกว่า 400 ไร่ โดยจะรับซื้อในราคา 12-28 บาทต่อลูก ซึ่งอ้างอิงราคารับซื้อจาก “ตลาดไท” และรับซื้อตลอดทั้งปี พร้อมจ่ายเงินสด โดยจะรับซื้อวันละกว่า 3,000 ลูก ส่วนที่เหลือจากการผลิตในแต่ละวัน จะเก็บใน “ห้องเย็น” เป็นสต็อกใช้ยามว่างฤดูใบไม้ผลิตลาด วิธีนี้ช่วยให้ผลผลิตสินค้าป้อนตลาดได้ทั้งปี และควบคุมต้นทุนได้

ที่ลูกค้าเลือกช่องทางตลาดส่งขายที่ร้านสะดวกซื้อ “เซเว่น-อีเลฟเว่น” (7-11) ช่วยกระจายสินค้าถึงลูกค้าเป้าหมายคนเมืองที่รักสุขภาพได้กว้างขวาง ใช้แบรนด์ “โคโค เฟรช” (COCO FRESH) ขายปลีกราคา 35 บาท มีรอยผ่าน้ำร่องพร้อมเปิดฝากินได้ทันที บรรจุอยู่ในถุงพลาสติกใส มีหลอดและช้อนสแตนเลสมาให้ด้วย เริ่มวางตลาดเมื่อปลายปี พ.ศ. 2558 จำนวน 1,500 สาขา ในเขตกรุงเทพฯ และจังหวัดใกล้เคียง เช่น สมุทรสาคร สมุทรสงคราม นครปฐม ราชบุรี เพชรบุรี และประจวบคีรีขันธ์ เป็นต้น มีปริมาณส่งประมาณ 1,500-2,000 ลูกต่อวัน ซึ่งในความเป็นจริงตลาดมีความต้องการซื้อสูงกว่านี้มาก แต่ด้วยข้อจำกัดของกำลังผลิต ณ ปัจจุบัน จึงยังทำได้ดีสูงสุดเพียงเท่านี้

“ปี 2558 ผมเริ่มส่งขายใน 7-11 โดยได้เงื่อนไขพิเศษที่ 7-11 รับซื้อในราคาขึ้นลงตามราคาตลาด จุดนี้ทำให้เกษตรกรได้ประโยชน์มาก เพราะเมื่อขายส่งได้ราคาสูง ผมก็มีทุนไปซื้อวัตถุดิบจากผู้ปลูกได้ราคาสูงตามไปด้วย จึงใจให้เกษตรกรยึดอาชีพพื้นที่ในท้องถิ่นต่อไป ทำให้อาชีพเกษตรเกิดความยั่งยืน ส่วนตัวผลิตภัณฑ์ ผมยังคงจุดเด่นกินง่ายเหมือน



ธานี ทรัพย์สมบูรณ์



มีช้อนและหลอด มาให้ด้วย



ดีไซน์แบบเดิมสำหรับส่งออก

เดิม โดยมีทีม 7-11 ช่วยพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ ช้อนสเตนเลส ลูกค้ำตักเนื้อมะพร้าวง่ายขึ้น รวมถึง ใช้ถุงพลาสติกมีคุณสมบัติคงอายุได้ ถึง 5 วัน" ธานี ระบุ

นอกเหนือจากมะพร้าวน้ำหอมสดทั้งลูก แล้ว ยังใช้วัตถุดิบไปแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ ต่างๆ เช่น วนมะพร้าว น้ำมะพร้าวแปรรูป ไอศกรีมมะพร้าว ฯลฯ ภายใต้แบรนด์ต่างๆ

ผ่านช่องทางตลาดหลากหลาย เช่น โมเดิร์น เทรตและร้านค้าปลีกส่ง ส่วนเศษวัตถุดิบ เหลือทิ้งอย่างเปลือกมะพร้าว นำไปใช้เป็น เชื้อเพลิง ช่วยลดต้นทุนการผลิต เท่ากับปัจจุบัน สามารถใช้วัตถุดิบจากมะพร้าวได้ครบถ้วน 100%

ธานี เผยด้วยว่า ขณะนี้ธุรกิจมีรายได้ ประมาณ 3-4 ล้านบาทต่อเดือน โดยมาจาก ยอดขายมะพร้าวน้ำหอมสดผ่าน 7-11 ประมาณ 30% สินค้ามะพร้าวแปรรูปต่างๆ 50-60% และ ส่งออกประมาณ 10% ส่วนแผนธุรกิจที่วางไว้ ต้องการเพิ่มกำลังผลิตให้ได้มากถึง รองรับ ความต้องการของลูกค้าได้เพียงพอ รวมถึง เมื่อมีความพร้อมสมบูรณ์จะก้าวไปสู่ตลาดต่างประเทศอีกครั้ง