ซีพี ออลล์ หนุน 'โคโค่ เฟรส' SME ไทย
ต่อยอดธุรกิจเกษตรกรรุ่นต่อสร้างมูลค่าโกยเงิน

ซีพี ออลล์ สนับสนุน SME ไทย พาเจาะลึกกลยุทธ์ "โคโค่ เฟรส" แหล่งผลิตมะพร้าวน้ำหอมจากผลผลิตในสวน สู่ผลิตภัณฑ์มะพร้าวน้ำหอมพร้อมรับประมาณ ส่งเสริมอาชีพเกษตรกร วางขายใน เซเว่นแล้ว 1,500 สาขา สร้างรายได้ 3-4 ล้านบาทต่อเดือน

นายสุวิทย์ กิ่งแก้ว รองกรรมการผู้จัดการอาวุโสบริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน) หรือ ซีพี ออลล์ ผู้บริหารเซเว่น อีเลฟเว่น กล่าวว่า บริษัทฯ มีนโยบายการสนับสนุนสินค้าจากผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดเล็ก (เอสเอ็มอี) โดยเป็นช่องทางจำหน่ายสินค้าผ่านสาขาเซเว่นฯ กว่า 9,000 สาขาทั่วประเทศ ซึ่งปัจจุบันจำหน่ายสินค้าเอสเอ็มอีประมาณ 20,000 รายการ นอกจากนี้ ยังมีช่องทางการจำหน่ายสินค้าผ่านนิตยสารทเวนตี้โฟร์แคตตาล็อก และออนไลน์ เพื่อรองรับความต้องการของผู้บริโภคที่ต้องการความสะดวก สามารถซื้อสินค้าได้ตลอด 24 ชั่วโมง

"เซเว่นฯ ให้ความสำคัญกับผู้ประกอบการเอสเอ็มอีมาโดยตลอด จึงอยากเชิญชวนผู้ประกอบการ หากมีสินค้าใหม่ และเป็นที่ต้องการของตลาดยังห้างสรรพสินค้าต่างๆ ประมาณ 3,000 ลูก โดยบริษัทฯ มีรายได้ต่อเดือนประมาณ 3-4 ล้านบาท

ในส่วนของวัตถุดิบ บริษัทฯ รับซื้อมะพร้าวน้ำหอมจากเกษตรกรในพื้นที่จังหวัดสมุทรสาคร จำนวน 20 ราย รวมพื้นที่กว่า 300 ไร่ นอกจากจะเป็นการยกระดับผลผลิตทางการเกษตรแล้ว ยังเป็นการส่งเสริมอาชีพและสร้างรายได้ที่มั่นคงให้กับเกษตรกร โดยบริษัทฯ ให้ความสำคัญกับมะพร้าวที่จะนำมาใช้อย่างมาก จะต้องเป็นมะพร้าวที่มีอายุประมาณ 20 วัน นับจากการตัดครั้งก่อน ซึ่งจะเป็นมะพร้าวน้ำหอมที่มีรสชาติอร่อย มีความหวานตามธรรมชาติ

ทั้งนี้ การรับซื้อมะพร้าวในช่วงฤดูร้อนมีราคาค่อนข้างสูง ซึ่งบริษัทฯ จัดการแก้ไขปัญหาเพื่อบริหารต้นทุนไม่ให้สูงเกินไป ด้วยการแช่แข็งมะพร้าวบางส่วนไว้ เพื่อใช้ในช่วงที่มะพร้าวขาดตลอด

สำหรับจุดแข็งของสินค้า คือ การพัฒนารูปแบบสินค้าให้มีความสะดวกในการรับประทาน และต้นทุนต่ำ เนื่องจากบริษัทฯ เลือกใช้เลื่อยในการตัดฝามะพร้าว แตกต่างจากคู่แข่งที่ใช้เลเซอร์ ซึ่งมีต้นทุนที่สูงกว่า อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ยังมีแนวคิดที่จะ

บริษัทฯ ยินดีเข้าไปพูดคุยและให้คำแนะนำ เพื่อเป็นอีกช่องทางในการส่งเสริมรายได้ให้กับเอสเอ็มอีและเกษตรกรของไทย"

ด้านนายธนี ทรัพยสมบูรณ์ กรรมการผู้จัดการ บริษัท ทรัพย์ประเสริฐ จำกัด เจ้าของธุรกิจมะพร้าวน้ำหอม "โคโค่ เฟรส" เล่าถึงที่มาในการทำว่า เดิมในยุคคุณพ่อคุณแม่ ครอบครัวเคยประกอบอาชีพเกษตรกรปลูกมะพร้าวมา 30-40 ปี แต่มีความคิดที่จะเริ่มธุรกิจ จึงเริ่มศึกษาข้อมูลและทบทวนความชำนาญ ซึ่งได้ข้อมูลจากเพื่อนที่ไปศึกษาต่อต่างประเทศว่ามะพร้าวน้ำหอมเป็นที่นิยมอย่างมาก ราคาแพงและหาซื้อยาก จึงเป็นจุดเริ่มต้นที่คิดจะพัฒนามะพร้าวน้ำหอมพร้อมรับประทานเพื่อส่งออกไปขายต่างประเทศ ใช้เวลาพัฒนาและลองผิดลองถูกนับ 10 ปี

โดยก่อนหน้านี้ครอบครัวได้เปลี่ยนอาชีพจากการปลูกมะพร้าวมาเลี้ยงกุ้งกุลาดำ เนื่องจากมีโรงงานอุตสาหกรรมมาเปิดที่จังหวัดสมุทรสาครมากขึ้น ทำให้ขาดแคลนแรงงาน แต่ไม่ประสบความสำเร็จ หลังจากนั้นจึงเริ่มมองหาอาชีพใหม่ โดยคุณแม่อยากให้เป็นธุรกิจที่ทุกคนในครอบครัวสามารถอยู่ด้วยกันได้ ประกอบกับพื้นที่ในจังหวัดสมุทรสาครมีมะพร้าวน้ำหอมปลูกจำนวนมาก จึงใช้ความรู้จากการเรียนออกแบบผลิตภัณฑ์ จากสถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบังมาพัฒนาวิธีการเปิดมะพร้าว โดยการทำรอยให้เป็นลักษณะคล้ายฝาเปิดเพื่อให้รับประทานง่าย และทดลองส่งออกสินค้าไปต่างประเทศ แต่ไม่ประสบความสำเร็จเท่าที่ควร เนื่องจากมีต้นทุนในการผลิตสูง จึงกลับมาเน้นขายสินค้าในประเทศมากกว่า

"เนื่องจากคุณแม่ชอบทำอาหาร จึงลองทำวุ้นในลูกมะพร้าว และหาช่องทางในการทำตลาดในประเทศ ปี 53 ได้ตัดสินใจนำวุ้นในลูกมะพร้าวมาเสนอกับเซเว่นฯ ซึ่งทางเซเว่นฯ ตอบรับและนำสินค้ามาวางจำหน่าย แต่หลังจากส่งสินค้าได้เดือนเดียวก็ต้องหยุด เนื่องจากกำลังการผลิตไม่เพียงพอต่อความต้องการของผู้บริโภค จึงกลับมาเพิ่มกำลังการผลิตและพัฒนาสินค้า จนกลายเป็นมะพร้าวน้ำหอมพร้อมรับประทาน "โคโค่ เฟรส" เมื่อมีความพร้อม ในปี 58 จึงได้ติดต่อเพื่อจำหน่ายผ่านเซเว่นฯ อีกครั้ง"

สำหรับการส่งสินค้าเพื่อจำหน่ายในร้านเซเว่นนั้น บริษัทฯ ได้รับคำแนะนำจากทีมงานในเรื่องการดำเนินธุรกิจและการพัฒนารูปแบบของบรรจุภัณฑ์ เพื่อให้ตอบโจทย์ผู้บริโภค รวมถึงเหมาะกับการวางจำหน่ายในร้านเซเว่นมากที่สุด จากเดิมที่เป็นช้อนพลาสติก ทางเซเว่นฯ แนะนำให้เปลี่ยนเป็นช้อนสแตนเลสเพื่อให้สะดวกต่อการรับประทาน รวมถึงถุงใส่มะพร้าวที่จะช่วยทำให้สินค้ามีความทันสมัย และช่วยรักษาคุณภาพให้สด สะอาดอยู่เสมอ จากการจำหน่ายสินค้าผ่านร้านเซเว่นซึ่งมีสาขาทั่วประเทศ อีกทั้งยังได้รับความมั่นใจจากแหล่งเงินทุนในการปล่อยสินเชื่อ ส่งผลให้ธุรกิจสามารถขยายตัวได้อย่างรวดเร็ว

ปัจจุบันบริษัทฯ มีการผลิต โคโค่ เฟรส ประมาณ 5,000 ลูกต่อวัน โดยวางจำหน่ายที่ร้านเซเว่นฯ จำนวน 1,500 สาขา ในเขตกรุงเทพฯ และจังหวัดใกล้เคียง เช่น สมุทรสาคร สมุทรสงคราม นครปฐม ราชบุรี เพชรบุรี และประจวบคีรีขันธ์ จำนวน 1,500-2,000 ลูก นอกจากนี้ ยังมีการส่งจำหน่ายไป

ต่อยอดสินค้าให้มีความสะดวกมากขึ้น เช่น การพัฒนาวิธีการเจาะฝามะพร้าวให้เล็กลง สามารถใส่หลอดเพื่อดื่มน้ำมะพร้าวก่อนได้

นอกจากนี้ การผลิตสินค้าในแต่ละวันมีสัดส่วนมะพร้าวที่สามารถใช้ได้ประมาณ 50% ส่วนที่เหลือบริษัทฯ จะนำมาผลิตเป็นสินค้าแบบอื่น เช่น วุ้นในน้ำมะพร้าว หรือน้ำมะพร้าวแบบขวด ส่งขายตามร้านสะดวกซื้อและห้างสรรพสินค้าต่างๆ

"การเริ่มทำธุรกิจจำเป็นต้องคำนึงถึงองค์ประกอบหลายๆ อย่าง เลือกทำอะไรที่ตนเองมีประสบการณ์และความถนัด พยายามค้นหาช่องทางการจำหน่ายสินค้าอะไรที่ตลาดมีความต้องการ สร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้า พยายามบริหารจัดการทัพยากรที่มีให้ได้ประโยชน์สูงสุด พร้อมหาช่องทางการจำหน่ายสินค้า อย่าคิดถึงพ่อค้าคนกลางเพียงอย่างเดียว และที่สำคัญอย่าใช้เงินเกินตัว สิ่งเหล่านี้เป็นข้อคิดที่ได้จากประสบการณ์การทำธุรกิจของตนเอง จึงอยากฝากเป็นแนวทางให้เพื่อนๆ เกษตรกรที่กำลังจะเริ่มทำธุรกิจทุกคน"

ซีพี ออลล์ หนุน โคโค่ เฟรส SME ไทย ต่อยอดธุรกิจเกษตรกรรุ่นต่อสร้างมูลค่าโกยเงิน. *บ้านเมือง*. 26 กันยายน 2559, หน้า 8.