

ปีที่ 26 ฉบับที่ 9084 วันอังคารที่ 6 สิงหาคม พ.ศ. 2556 หน้า 1 และ 2



'ปลาร้าขุนช้าง' เล็งตลาดลาว-กัมพูชา

"ปลาร้าขุนช้าง" พัฒนาผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์ปลาร้าผง ปลาร้าก้อน วางแผนหาลูกค้าเตรียมความพร้อมท่าตลาดอาเซียน รุกตลาดลาว กัมพูชา ชีววัฒนธรรมบริโภคคล้ายกัน

บริษัทกรนก อินเตอร์ฟู้ด จำกัด แปรรูปปลาร้าเป็นผลิตภัณฑ์ต่างๆ ภายใต้แบรนด์ขุนช้าง นอกจากจุดเด่นเรื่องนวัตกรรมแล้ว

การแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ยังทำให้การขนส่งสะดวกกว่าการส่งน้ำปลาร้า

นายมานพ ทองรอด กรรมการผู้จัดการ บริษัทกรนก อินเตอร์ฟู้ด จำกัดเปิดเผยว่า บริษัทพัฒนาผลิตภัณฑ์ปลาร้าผงและปลาร้าก้อนขึ้นมา เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคที่ต้องการความสะดวกสบายมากขึ้น เพราะคนรุ่นใหม่เห็นว่าการเก็บน้ำ

ปลาร้าไว้ในครัวเป็นเรื่องยุ่งยาก และผู้บริโภคปัจจุบันคุ้นเคยกับเครื่องปรุงรสสำเร็จรูป จึงเชื่อว่าการพัฒนาสินค้าเช่นนี้ จะตอบสนองความต้องการผู้บริโภคปัจจุบัน ให้รับประทานปลาร้าได้มากขึ้น

นายมานพกล่าวว่า การที่บริษัทพัฒนา

อ่านต่อ ■ หน้า 2

'ปลาร้าขุนช้าง' เล็งตลาดลาว-กัมพูชา

ต่อจาก ■ หน้า 1

ผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ขึ้นมา ทำให้มีความมั่นใจที่จะผลิตเพื่อส่งออก หลังจากในปัจจุบันท่าเฉพาะตลาดในประเทศ ซึ่งมีหน้าร้านอยู่ที่ตลาดสามซุก จังหวัดสุพรรณบุรี และตลาดเมืองทองธานี จังหวัดนนทบุรี โดยบริษัทสนใจส่งออกทุกตลาดที่มีคนไทยไปอาศัยและมีร้านอาหารไทย รวมทั้งสนใจตลาดอาเซียนที่มีวัฒนธรรมการรับประทานที่ใกล้เคียงกัน เช่น ลาว กัมพูชา

ทั้งนี้ บริษัทกำลังศึกษาข้อมูลการตลาดของหลายประเทศในอาเซียน โดยศึกษา

ข้อมูลผ่านเว็บไซต์และลูกค้าต่างประเทศที่มีชื่อเสียงที่หวนกลับมา รวมทั้งวางแผนที่จะเข้าไปหารือกับกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ เพื่อขอคำแนะนำในการส่งออกสินค้า และวางแผนที่จะเข้าร่วมงานแสดงสินค้า เพื่อให้มีโอกาสพบกับลูกค้าต่างประเทศมากขึ้น

นายมานพ กล่าวว่า การส่งออกไปประเทศเพื่อนบ้านจะมีขั้นตอนไม่ยุ่งยาก แต่เอสเอ็มอีก็ต้องได้รับความช่วยเหลือจากภาครัฐ โดยเฉพาะในช่วงแรกของการ



การเริ่มต้นส่งออก และต้องการให้ภาครัฐมาช่วยจับคู่ธุรกิจ หรือแนะนำลูกค้าจะทำให้การทำงานของเอสเอ็มอีเร็วขึ้น ซึ่งการช่วยเหลือเอสเอ็มอีควรแตกต่างกันแต่ละราย

เพราะบางรายต้องการความช่วยเหลือทางการเงิน ในขณะที่บางรายต้องการความช่วยเหลือเรื่องการตลาด แต่ที่ผ่านมภาคีรัฐมักจะมีบริการช่วยเหลือแบบเดียวกัน ทำให้ไม่หลากหลาย

นายมานพ กล่าวว่า บริษัทคิดว่าถ้าส่งออกต่างประเทศ จะไม่มีคู่แข่ง เพราะเป็นนวัตกรรมของบริษัทเอง ซึ่งการส่งออกของบริษัทจะทำทั้งแบรนด์ปลาร้าขุนช้างของตัวเองและรับจ้างผลิตเป็นโออีเอ็ม โดยถ้าหาลูกค้าต่างประเทศได้ก็พร้อมที่จะส่งออกทันทีและสามารถเพิ่มกำลังการผลิตได้ไม่ยาก และถ้ามีความชัดเจนเรื่องคำสั่งซื้อเข้ามา ก็จะได้วางแผนการผลิตไว้