

Direct Executive

กก.ณัฐพล ส่งพรประเสริฐ

ตอบโจทย์ความสำเร็จ

“คอสมิก”



ตอกย้ำความเป็นเบอร์หนึ่งของ
ผู้นำเข้าวัตถุดิบด้านยาและ
อาหารเสริมมานานกว่า 32 ปี
สำหรับ “บริษัท คอสมิก
คอนคอร์ด คอร์ปอเรชั่น จำกัด”
หรือ “3C” ซึ่งในปัจจุบัน 3C
ได้ก้าวเข้ามาเป็น “NUTRACEUTICAL
CONSULTANT” หรือการเป็น
ที่ปรึกษาทางด้านผลิตภัณฑ์
เสริมอาหารให้กับธุรกิจ
อาหารเสริมในประเทศไทย
อย่างมืออาชีพ



3C
COSMIC



กับก้าวที่แกร่งในความเป็นผู้นำ “NUTRACEUTICAL CONSULTANT”

โดยบุคคลที่ถือว่าเป็นส่วนสำคัญในการนำพาบริษัท คอสมีค คอนคอร์ด์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด หรือ “3C” ให้ก้าวไป และสามารถยืนหยัดอยู่ในสมรภูมิการแข่งขันที่รุนแรงที่อยู่ได้ในปัจจุบัน คงเป็นใครไปไม่ได้นอกจาก**“ภก.ณัฐพล ส่งประเสริฐ”** ผู้อำนวยการฝ่ายการตลาด บริษัท คอสมีค คอนคอร์ด์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด หรือ “3C” โดย **“ภก.ณัฐพล”** บอกว่า “3C” ก่อตั้งขึ้นเมื่อปี 1980 โดยคุณสุเทพ ส่งพรประเสริฐ ซึ่งเป็นคุณพ่อ และในปีที่ 3C มีอายุครบ 32 ปี และจะฉลองครบรอบ 33 ปีในปี 2556 นี้ ตลอดระยะเวลา 32 ปีที่บริษัทได้คร่ำหวอดอยู่ในวงการด้านวัตถุดิบด้านยาและอาหารเสริม ซึ่งในช่วงเริ่มต้นบริษัทเป็นผู้นำเข้าวัตถุดิบประเภทเคมีภัณฑ์ยา

ต่อมาในช่วงระยะ 10 ปีที่ผ่านมาบริษัทได้ถือเป็นผู้นำเข้าวัตถุดิบอาหารเสริมรายหลักให้กับโรงงานผู้ผลิตอาหารเสริมในประเทศไทยจำนวนมาก ซึ่งสินค้าที่สร้างชื่อให้กับ 3C นั้นได้แก่ วิตามินซี และแอลคาร์นิทีน ซึ่งทาง 3C ถือได้ว่าเป็นหนึ่งในผู้นำเข้าวิตามินซี และแอลคาร์นิทีน รายใหญ่ที่สุดของประเทศ

นอกจากนี้ยังมีผลิตภัณฑ์ที่ 3C ป้อนให้กับตลาดอาหารเสริมอย่างแพร่หลาย อาทิ Collagen Peptide จากอลาสก้า ที่ใช้ชื่อแบรนด์ “Collaska” ที่ช่วยเรื่องผิวพรรณ, CoQ10 จากญี่ปุ่นที่ใช้ชื่อ brand “BioQ10” ซึ่งช่วยชะลอความเสื่อม

ของเซลล์ผิว, L-Glutathione จากสวีเดนเซอร์แลนด์ สารสกัดจาก Acelora cherry จากอเมริกา ที่ช่วยเรื่องความขาว, หรือ Beta glucan ที่ช่วยเรื่องเสริมภูมิคุ้มกันจากอเมริกา เป็นต้น โดยในปีที่บริษัทได้ปรับกลยุทธ์ในการทำตลาดใหม่ โดยหันมาเพิ่มหน้าที่เป็นที่ปรึกษาด้านธุรกิจเสริมอาหารสำหรับบริษัทอาหารเสริมในประเทศไทย โดยทาง 3C ได้ร่วมมือกับโรงงานผู้ผลิตทั้งภายในและต่างประเทศ ในการช่วยสนับสนุนลูกค้าตั้งแต่การพัฒนาผลิตภัณฑ์จนถึง การออกสู่ตลาด

โดยจุดเด่นของ 3C คือ การเป็นตัวแทนจำหน่ายวัตถุดิบระดับพรีเมียม ที่ผลิตจากต่างประเทศถึงกว่า 20 ประเทศมากกว่า 30 ปี ทำให้ 3C มีความเชี่ยวชาญในด้านวัตถุดิบอาหารเสริมอย่างมาก ประกอบกับในปัจจุบันทาง 3C ยังได้เป็นพันธมิตรกับ ผู้ผลิตอาหารเสริมทั้งในประเทศไทย และต่างประเทศ เช่น Canada, Taiwan เป็นต้นซึ่งแต่ละโรงงานก็มีความเชี่ยวชาญในการผลิต ผลิตภัณฑ์รูปแบบอาหารเสริมที่แตกต่างกัน เพื่อรองรับความต้องการที่เฉพาะเจาะจงของลูกค้าแต่ละราย นอกจากนั้นแล้วทาง 3C เรายังมีทีมงานผู้เชี่ยวชาญที่พร้อมเข้าไปพูดคุยกับลูกค้า เพื่อที่สามารถช่วยลูกค้าในการพัฒนาผลิตภัณฑ์อาหารเสริม โดยลูกค้าไม่จำเป็นต้องมีโรงงาน หรือทีมงานด้านวิจัยพัฒนา ของตัวเอง เพียงแค่

ลูกค้ามี concept, positioning และ ช่องทางการตลาดของสินค้าที่ต้องการ ทาง 3C ก็จะสามารถช่วยพัฒนาสูตรตำรับเพื่อตอบโจทย์ดังกล่าวได้

สำหรับบทบาทหน้าที่ในฐานะที่ปรึกษานั้น บริษัทแบ่งทีมทำงานออกเป็น 5 ทีม ซึ่งแต่ละทีมทำงานเชื่อมโยงกันแบบครบวงจร ได้แก่ (1) ทีมที่ปรึกษาพัฒนาผลิตภัณฑ์ (2) ทีมที่ปรึกษาด้านการทำตลาด (3) ทีมให้คำปรึกษาการขึ้นทะเบียน (4) ทีมต่างประเทศ และ (5) ทีมที่ปรึกษาด้านข้อมูลวิชาการของสินค้า

“ในฐานะที่เราเป็นที่ปรึกษาให้กับลูกค้า สิ่งสำคัญที่สุดคือ เราจะต้องวิ่งไปกับลูกค้า และสามารถตอบโจทย์ลูกค้าได้ โดยสามารถให้บริการที่เฉพาะเจาะจงเหมาะกับลูกค้าแต่ละราย โดยหากลูกค้ามีผลิตภัณฑ์อาหารเสริมอยู่แล้ว แต่ต้องการผลิตภัณฑ์ตัวใหม่ ที่มี innovative สูง ประสิทธิภาพ สูงกว่าเดิม เราก็สามารถช่วยลูกค้า ตั้งแต่การเลือกใช้วัตถุดิบอาหารเสริมตัวใหม่ๆ ในตลาดโลกที่มีคุณภาพสูง มีงานวิจัยรองรับ หรือแม้แต่ การใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัยของต่างประเทศ ในการออกแบบผลิตภัณฑ์ ยกตัวอย่างเช่น Capsule นิ่มที่ปกป้องวัตถุดิบสำคัญในถูกทำลายในกระเพาะอาหาร แต่ไม่ละลายแล้วดูดซึมในลำไส้ เพื่อให้ได้การออกฤทธิ์สูงสุด เป็นต้น หรือในกรณีที่ลูกค้าไม่เคยมีผลิตภัณฑ์อาหารเสริมเลย แต่มีความ



หัวใจความสำเร็จของ 3C ที่สามารถครองใจพาร์ทเนอร์ทางธุรกิจมายาวนานถึง 32 ปีนั้น “ภก.ณัฐพล” บอกว่า คือ ความเป็นผู้เชี่ยวชาญ ความชอบธรรม และความตั้งใจในการเป็นพันธมิตรระยะยาว กับลูกค้า จนเรียกได้ว่าเป็นที่ปรึกษาด้านธุรกิจอาหารเสริม จึงเป็นที่มาของคำว่า “NUTRACEUTICAL CONSULTANT”



เชี่ยวชาญด้านช่องทางการขายและการตลาด ทาง 3C เราก็มีทีมงานที่พร้อมเข้าไปเป็นที่ปรึกษาเพื่อ ช่วยเหลือลูกค้าในการพัฒนาและออกแบบสินค้าด้านอาหารเสริม รวมถึงการอบรมให้ลูกค้ามีความเข้าใจในสินค้าอาหารเสริมตัวนั้น จนสามารถนำไปขายในท้องตลาดได้สำเร็จ เพราะสิ่งที่ 3C เราเชื่อก็คือ ความสำเร็จของลูกค้า นั่นจะนำมาซึ่งความสำเร็จให้กับเราเช่นกัน”

เคล็ดลับความสำเร็จของ 3C “NUTRACEUTICAL CONSULTANT”

หัวใจความสำเร็จของ 3C ที่สามารถครองใจพาร์ทเนอร์ ทางธุรกิจมายาวนานถึง 32 ปีนั้น “ภก.ณัฐพล” บอกว่า คือ ความเป็นผู้เชี่ยวชาญ ความชอบธรรม และความตั้งใจในการเป็นพันธมิตรระยะยาว กับลูกค้า จนเรียกได้ว่าเป็นที่ปรึกษาด้านธุรกิจอาหารเสริม จึงเป็นที่มาของคำว่า “NUTRACEUTICAL CONSULTANT” ด้วยจุดแข็งของเราที่มีความพร้อมในทุกส่วน ไม่ว่าจะเป็นการคัดสรร วัตถุดิบที่ดีจากทั่วทุกมุมโลกมาผลิตเป็นผลิตภัณฑ์เสริมอาหารให้กับลูกค้า, การวิจัยและพัฒนาสินค้าอย่างมีประสิทธิภาพ, โรงงานผู้ผลิตที่มีความเชี่ยวชาญในการผลิตทั้งในและต่างประเทศ, การขึ้นทะเบียนเพื่อนำผลิตภัณฑ์ออกสู่ตลาด จนถึง การจัดอบรมให้ทีมงานของลูกค้ามีความเข้าใจในตัวสินค้าอย่างแท้จริง

แนวโน้มตลาดผลิตภัณฑ์เสริมอาหารในปี’56

ส่วนอัตราการเติบโตของตลาดผลิตภัณฑ์เสริมอาหารนั้น มีการเติบโตเพิ่มมากขึ้น 10-15% โดยแนวโน้ม ของผลิตภัณฑ์อาหารเสริมในปี 2556 บริษัทยังเชื่อว่า ผลิตภัณฑ์คอลลาเจนจะยังคงมาแรงมากขึ้น โดยคอลลาเจนสามารถช่วยในเรื่องของผิวพรรณเนียน มีน้ำมีนวล ตอบโจทย์ได้ทั้งผู้หญิงและผู้ชาย ส่วนในวัยผู้ใหญ่ คอลลาเจนนั้นจะช่วยในเรื่องการปวดตามข้อเข่าได้ โดยเชื่อว่าจะมีผลิตภัณฑ์ที่เน้นเรื่องการใส่ Collagen ในปริมาณสูงตั้งแต่ 5g เป็นต้น หรือ การเลือกใช้ Collagen ที่มีความโดดเด่นมากกว่าที่มีอยู่ทั่วไปในตลาด ซึ่งคอลลาเจนที่บริษัท 3C จัดทัพนำเข้ามา นั้นจะมีมาจาก 3 แหล่ง

โดยแหล่งแรกจะมาจากอลาสก้า ในชื่อ brand “Collaska” ผลิตมาจากปลา Alaska Pollock 100% แหล่งที่ 2 จะมาจากญี่ปุ่นในชื่อ brand “HACP” ซึ่งเป็น Collagen ที่เรียกได้ว่ามีประสิทธิภาพสูงสุดในปัจจุบัน เนื่องจากใช้เทคโนโลยีที่เป็นลิขสิทธิ์เฉพาะ จากทางญี่ปุ่นทำให้ได้โมเลกุลขนาดเล็ก ระดับ Tripeptide ซึ่งเป็นระดับโมเลกุลที่ Collagen สามารถดูดซึมเข้าลำไส้เล็กได้ทันที โดยไม่ต้องผ่านการย่อยจึงทำให้มีประสิทธิภาพสูงกว่า Collagen ทั่วไป 4 เท่า แหล่งสุดท้ายที่เพิ่งเริ่มนำมาทำตลาดในปลายปีนี้คือ “Colla1000D” ซึ่งเป็นคอลลาเจนตัวใหม่ที่ใช้เทคโนโลยีทำให้มีโมเลกุลขนาดเล็กกว่า 1,000 dalton ทำให้สามารถดูดซึมได้เร็วและดีกว่า Collagen peptide ทั่วไป ซึ่งมีโมเลกุลระดับ 3,000 dalton ซึ่งผลิตมาจากปลาแถบอเมริกาใต้

นอกจากนี้กระแสเรื่องของผิวพรรณ และผลิตภัณฑ์ชะลอวัย หรือ Antiaging ก็จะมาแรงเช่นกัน โดยจะเห็นจากบริษัท Nuskin ที่มีการออกผลิตภัณฑ์ ageLOC ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีประสิทธิภาพสูงมากในการชะลอวัย ด้วยการให้พลังงาน และล้างสารพิษ ในระดับเซลล์ ซึ่งประสบความสำเร็จ

อย่างมากในต่างประเทศ ดังนั้นทาง 3C ก็ได้จัดเตรียมวัตถุดิบที่มาจากพืชลูกค้าที่ ต้องการออกผลิตภัณฑ์ในด้านนี้ไว้หลาย รายการ ยกตัวอย่างเช่น โคเ็นไซม์ คิวเทน หรือ CoQ10 ซึ่งเป็นวัตถุดิบที่ได้รับการ ยอมรับว่ามีประสิทธิภาพสูงในการให้ พลังงานระดับ Cell ซึ่งถ้าร่างกายมีปริมาณ CoQ10 ที่เพียงพอจะทำให้ระบบเผาผลาญ พลังงานทำงานได้อย่างสมบูรณ์ ร่างกายจะ มีความสดชื่น และสามารถต่อต้านอนุมูล ออิสระที่จะเข้ามาทำลาย เซลล์ภายในระดับ DNA ได้อย่างเต็มที่ โดย 3C มีตั้งแต่ CoQ10 100% ซึ่งจาก brand “BioQ10” ซึ่งเป็น Natural CoQ10 100% จากญี่ปุ่น หรือ ตัวใหม่ล่าสุดที่ป็นเรานำเข้ามาทำ ตลาด ที่มีชื่อว่า BioQ10SA ซึ่งเป็น CoQ10 เทคโนโลยี ใหม่ล่าสุดจากญี่ปุ่นในการเพิ่ม ประสิทธิภาพการดูดซึมมากกว่า CoQ10 ทั่วไปถึง 4 เท่า เป็นต้น

ขณะเดียวกันบริษัทยังได้เตรียมวัตถุดิบ ผักและผลไม้คุณภาพสูง ที่มีคุณสมบัติ ล้างพิษและเสริมสร้างภูมิคุ้มกันไว้หลากหลาย แหล่ง อย่างเช่น Organic Broccoli powder ที่นำเข้ามาจาก Australia ซึ่งเป็น ผลิตภัณฑ์ที่ช่วยในเรื่องการล้างพิษในระดับ Cell ได้สูงมาก เรียกได้ว่า แม้แต่สถาบัน มะเร็ง เต้านมระดับโลก ยังแนะนำให้คน ทาน Broccoli เพื่อลดอัตราการเสี่ยงในการเป็น มะเร็งเต้านมเลยทีเดียว หรือ Acai berry ใน brand “Nuberry Acai” จาก New Zealand และ Maqui berry ใน brand “Maqui berry Active” จาก Australia ซึ่งทั้ง 2 ตัวเป็น Superfruit ที่มาจากกลุ่มแม่น้ำอเมซอน และ ป่า Patagonia โดยผลิตภัณฑ์ 2 ตัวนี้ มีความโดดเด่นอย่างมากในด้านความ สามารถในการต่อต้านอนุมูลอิสระ ซึ่งถือ ได้ว่าสามารถให้ค่า ORAC ได้สูงที่สุดใน โลกเลยทีเดียว หรือในด้านกระแสเลือดเสริม ภูมิคุ้มกัน ทาง 3C เราก็มีย Immuna ซึ่งเป็นเห็ด Shitake จาก Norway ที่ใช้ เทคโนโลยีพิเศษทำให้มีโครงสร้าง Beta glucan ที่มีลิขสิทธิ์เฉพาะไม่เหมือนใคร



ทำให้สามารถเพิ่มภูมิคุ้มกันด้านทานได้เหนือกว่า เห็ดทุกชนิดในโลก โดย Immuna ฟังได้รับ รางวัลเห็ดเสริมภูมิคุ้มกันด้านทานอันดับ 1 ของโลก เมื่อปี 2010

“แม้กระแสในส่วนของกาแฟจะเริ่ม ลดลง แต่ในทางกลับกันผลิตภัณฑ์ชาเขียว ชงจะได้รับความนิยมสูงขึ้น เพราะคุณ ประโยชน์ที่มากมายมหาศาล และรสชาติที่ อร่อย โดยเฉพาะอย่างยิ่งชา матча หรือ Matcha ซึ่งเป็นชาที่มีความโดดเด่นในเรื่อง การผ่อนคลาย ด้วยอะมิโน L-theanine ที่มี อยู่มากในชาชนิดนี้ ทำให้การกินชา Matcha จะได้รับความรู้สึกผ่อนคลาย ไม่ เหมือนทาน กาแฟ ที่จะรู้สึกตื่นตัว นอกจาก นั้นแล้ว Matcha ยังช่วยเพิ่มการเผาผลาญ ในร่างกาย จึงเหมาะกับผลิตภัณฑ์เสริม อาหาร ที่ต้องการดูแลรูปร่างด้วยเช่นกันแล้ว เรียกได้ว่า สำหรับ คนที่เบื่อกาแฟ และรัก สุขภาพ ชาเขียวมัทฉะจะเป็นอีกทางเลือก หนึ่งของคนที่รักสุขภาพ อย่างแน่นอน”

นอกจากในเรื่องของวัตถุดิบแล้ว ทาง 3C เชื่อว่าผลิตภัณฑ์ในรูปแบบใหม่ ที่มี ความโดดเด่น จะถูกนำออกสู่ตลาดมากขึ้น โดยเฉพาะ Softgel หรือ แคปซูลนิ่มที่มีรูป แบบที่สามารถช่วยเพิ่มประสิทธิภาพให้กับ วัตถุดิบอาหารเสริมได้หลายตัว ทั้งยังมีรูป ลักษณ์ที่สวยงามต่อการรับประทาน อีกด้วย หรือ ผลิตภัณฑ์ประเภท Jelly ที่มีความแปลกใหม่ อย่างค้าย Agel ก็จะเป็น innovative ผลิตภัณฑ์ที่ลูกค้าจะให้ความ



“

ปรัชญาในการดำเนินทำธุรกิจ จะเน้นความถูกต้องชอบธรรม และสิ่งสำคัญจะต้องทำธุรกิจ ควบคู่ไปกับการช่วยเหลือ สังคมด้วย นอกจากนี้จุดแข็ง ของเราคือมีทีมงาน คนรุ่นใหม่ ไฟแรงมีคุณภาพจึงทำให้ทุก อย่างเดินหน้าอย่างรวดเร็ว

”

สนใจมากขึ้น ซึ่งในอดีตการที่บริษัทอาหาร เสริมในประเทศไทยจะมีผลิตภัณฑ์ รูปแบบ innovative อาจเป็นเรื่องยากจะต้องไป ค้นหากันในต่างประเทศเท่านั้น แต่ใน ปัจจุบันทาง 3C เราได้มีการทำพันธมิตรกับ โรงงานที่ประเทศทางแคนาดา ชื่อ VIVA pharmaceutical ซึ่งเป็นโรงงานอันดับ 1 ใน แถบแคนาดาตะวันตกในการผลิต ผลิตภัณฑ์รูปแบบ Softgel หรือโรงงานที่ ประเทศไต้หวันชื่อ TCI ซึ่งเป็นโรงงานอันดับ 1 ในการผลิตสินค้าอาหารเสริม Innovative อย่างเช่น Jelly, แคปซูลที่แตกตัวในลำไส้ หรือ เม็ดฟู เป็นต้น



ดังนั้นจะเห็นได้ว่า หากมีการผสมผสานวัตถุดิบที่มีคุณภาพสูง และใช้เทคโนโลยีการผลิตที่ innovative ทางผู้ประกอบการอาหารเสริมในประเทศไทย ก็สามารถได้ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพสูง แข่งขันกับ บริษัทข้ามชาติได้เช่นกัน โดยทาง 3C เราพร้อมช่วยเหลือผู้ประกอบการในประเทศไทย ให้สามารถมีผลิตภัณฑ์อาหารเสริม ที่มีคุณภาพแข่งขันในตลาดโลกได้อย่างแน่นอน

“ภก.ณัฐพล” กล่าวอีกว่า ปัจจุบันฐานลูกค้าหลักมีมากกว่า 500 ราย แบ่งเป็นกลุ่มโรงงาน 90% และอีก 10% เป็นลูกค้าในรูปแบบของบริษัท ซึ่งในปี 2556 คาดว่าสัดส่วนดังกล่าวจะเปลี่ยนไป โดยสัดส่วนลูกค้าที่เป็นบริษัทจะเพิ่มเป็น 20% ขณะที่สัดส่วนลูกค้าในส่วนของโรงงานจะอยู่ที่ 80% อย่างไรก็ตามในส่วนของผลประกอบการ

ยอดขายในปี 2554 ที่ผ่านมามีอยู่ที่ 315 ล้านบาท ขณะที่ปี 2555 คาดว่าน่าจะมีผลประกอบการน่าจะเติบโตตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ที่ 350 ล้านบาท ส่วนในปี 2556 บริษัทได้ตั้งเป้าหมายยอดขายไว้ที่ 400 ล้านบาท

หลักบริหารงาน เพื่อนำพาธุรกิจไปถึงเส้นชัย

“ภก.ณัฐพล” ได้กล่าวถึงหลักการบริหารงานให้ประสบความสำเร็จว่า สำหรับการบริหารงานจะเน้นเรื่องของคุณภาพ ความซื่อตรง และเวลาเป็นหลัก เพราะตำแหน่ง “ผู้อำนวยการฝ่ายการตลาด” ที่รับผิดชอบอยู่ต้องเป็นผู้ขับเคลื่อนธุรกิจ ให้ไปในทิศทางต่างๆ ต้องเป็นด้านหน้าที่ต้องพบปะกับสิ่งต่างๆ ต้องแบ่งเวลาให้เหมาะสมเพื่อที่จะบริหารงาน ให้ทีมก้าวเดินไปข้างหน้า อย่างมีประสิทธิภาพและมั่นคง

“ปรัชญาในการดำเนินทำธุรกิจจะเน้นความถูกต้องชอบธรรม และสิ่งสำคัญจะต้องทำธุรกิจควบคู่ไปกับการช่วยเหลือสังคมด้วย นอกจากนี้จุดแข็งของเราคือ มีทีมงานคนรุ่นใหม่ ไฟแรง มีคุณภาพ จึงทำให้ทุกอย่างเดินหน้าอย่างรวดเร็ว โดยในปี 56 นี้เรามีแผนในการโฆษณาและประชาสัมพันธ์ตามสื่อต่างๆ มากขึ้น หลังจากเมื่อ 30 ปีที่ผ่านมา เราไม่ค่อยได้เปิดตัวผ่านสื่อเลย แต่หลังจากนี้เป็นต้นไปเราพร้อมจะเปิดตัว และนำพาบริษัทให้เป็นที่รู้จัก และเติบโตก้าวหน้าต่อไป” **L**

