

APCOจับมือพันธมิตรรายใหม่ ลุยแอฟริกา-ชายในประเศผ่านBIM Advisor

ผู้จัดการรายวัน360° – เอเชียน ไฟย์โตซูติคอลส์ เผยเจรจาพันธมิตรใหม่จากไนจีเรีย เตรียมรับมือ OEM ผลิตภัณฑ์สุขภาพ 12 รายการ เปิดตลาดกลุ่มประเทศแอฟริกา กำหนดลงนามความร่วมมือ 4 มิ.ย. 68 ด้านตลาดในประเทศ เดินหน้าขยายฐานลูกค้าต่อเนื่อง เน้นกลยุทธ์ แนะนำผลิตภัณฑ์ผ่าน “BIM Advisor” สร้างฐานผู้ใช้และเครือข่ายลูกค้าเติบโตอย่างยั่งยืน

ศ.ดร.พิเชษฐ วิริยะจิตรา ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท เอเชียน ไฟย์โตซูติคอลส์ จำกัด (มหาชน) หรือ APCO เจ้าของธุรกิจนวัตกรรมธรรมชาติด้านสุขภาพและความงาม เพื่อยกระดับคุณภาพชีวิต ด้วยการวิจัย พัฒนา ผลิตและจัดจำหน่ายครบวงจร เปิดเผยว่า บริษัทยังคงเดินหน้าแผนขยายตลาดต่างประเทศผ่านกลุ่มผลิตภัณฑ์สุขภาพอย่างต่อเนื่อง โดยขณะนี้อยู่ระหว่างเจรจากับพันธมิตรธุรกิจรายใหม่ เพื่อจัดทำข้อตกลงในรูปแบบของการรับผลิตสินค้า เพื่อนำไปจำหน่ายภายใต้แบรนด์ของผู้จัดจำหน่าย (OEM)

ทั้งนี้ APCO เตรียมลงนามซื้อขาย ระยะเวลาดำเนินการ 10 ปี กับ AGBOGU HEALTHCARE PRODUCTS LIMITED ตัวแทนจำหน่ายรายใหม่จากประเทศไนจีเรีย ในวันที่ 4 มิ.ย. 2568 เพื่อแต่งตั้งเป็นผู้จัดจำหน่ายอย่างเป็นทางการในภูมิภาคแอฟริกา เบื้องต้นมีความต้องการให้บริษัทดำเนินการผลิตผลิตภัณฑ์สุขภาพจำนวน 12 รายการ ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ไฮไลต์ของ APCO พร้อมวางแผนกระจายสินค้าครอบคลุมทั่วทวีปแอฟริกา ตั้งเป้ายอดขายรายปีไม่ต่ำกว่าปีละ 1 ล้านขวด ภายใต้สัญญาซื้อขายที่กำหนดเงื่อนไขการชำระเงิน โดยผู้ซื้อจะชำระเงินมัดจำ 50% เมื่อ

มีการสั่งซื้อ และชำระส่วนที่เหลืออีก 50% ภายใน 3 เดือน ก่อนวันส่งมอบสินค้า การดำเนินการสามารถเริ่มต้นได้ทันที หลังได้รับอนุญาตจากคณะกรรมการอาหารและยาของประเทศใดประเทศหนึ่งในทวีปแอฟริกา

ส่วนทิศทางการธุรกิจในประเทศไทยที่ 2/68 เน้นการเปิดตลาดผ่านโครงการ “BIM Advisor” ที่ปรึกษาสุขภาพด้านการสร้างภูมิคุ้มกันสมดุล ซึ่งเป็นแนวทางที่บริษัทใช้ตั้งแต่เริ่มต้น เน้นให้ตัวแทนขายได้ใช้ผลิตภัณฑ์จริง พร้อมสร้างเครือข่ายจากประสบการณ์ตรงของผู้ใช้ เพื่อให้คำแนะนำเชิงลึก ตรงจุดปัญหาสุขภาพ และสามารถติดตามดูแลผู้บริโภคได้อย่างใกล้ชิด

ขณะเดียวกันบริษัทยังสื่อสารกับผู้บริโภคผ่านช่องทางออนไลน์ทุกแพลตฟอร์ม เพื่อสร้างความรู้ ความเข้าใจเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ รองรับความต้องการของกลุ่มผู้บริโภคที่ใส่ใจสุขภาพ และมุ่งเน้นการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ที่ตอบโจทย์ไลฟ์สไตล์และเทรนด์สุขภาพ

“ความเชื่อมั่นของพันธมิตรจากไนจีเรียที่มีต่อประสิทธิภาพของผลิตภัณฑ์ APCO ในครั้งนี้เกิดจากงานวิจัยและนวัตกรรมของไทย ซึ่งมีการทดสอบใช้จริงในคนแล้วพิมพ์เผยแพร่ในเอกสารวิชาการที่ได้รับการยอมรับจากนานาชาติ ถือเป็นโอกาสสำคัญในการขยายตลาดแอฟริกา ส่วนกลยุทธ์ BIM Advisor ที่เน้นการใช้จริงและถ่ายทอดประสบการณ์ตรง ยังคงเป็นหัวใจสำคัญในการขยายฐานลูกค้าในประเทศอีกช่องทาง ซึ่งบริษัทมุ่งมั่นในการสร้างยอดขายให้เติบโต พร้อมยกระดับคุณภาพชีวิตด้วยผลิตภัณฑ์สุขภาพที่เชื่อถือได้ทั้งในระดับประเทศและนานาชาติ” ศ.ดร.พิเชษฐ กล่าว.