

📈 ลงทุนแมน

3.0



ลงทุนแมน

3.0

ลงทุนแมน



บริษัท ซีเอ็ดยูเคชั่น จำกัด (มหาชน)
SE-EDUCATION PUBLIC COMPANY LIMITED

ค้นหาหนังสือที่ต้องการ (รวม e-book และสินค้าที่น่าสนใจ) ได้เร็ว ทันใจ

- บน PC และ Notebook ที่ www.se-ed.com
- สำหรับ SmartPhone และ Tablet ทุกยี่ห้อ ที่ <http://m.se-ed.com> (ผ่าน browser เข้าอินเทอร์เน็ตแล้วทำ Bookmark บนจอ Home จะใช้งานได้เหมือน App ทุกประการ) หรือติดตั้ง **SE-ED Application** ได้จาก **Play Store** บน **Android** หรือจาก **App Store** บน **iOS**

ลงทุนแมน 3.0

โดย ลงทุนแมน

สงวนลิขสิทธิ์ตามกฎหมาย โดย ลงทุนแมน
ห้ามคัดลอก ลอกเลียน ดัดแปลง ทำซ้ำ จัดพิมพ์ หรือกระทำการอื่นใด โดยวิธีการใดๆ ในรูปแบบใดๆ
ไม่ว่าส่วนหนึ่งส่วนใดของหนังสือเล่มนี้ เพื่อเผยแพร่ในสื่อทุกประเภท หรือเพื่อวัตถุประสงค์ใดๆ
นอกจากจะได้รับอนุญาต

ข้อมูลทางบรรณานุกรมของหอสมุดแห่งชาติ

ลงทุนแมน.

ลงทุนแมน 3.0. -- กรุงเทพฯ : ซีเอ็ดยูเคชั่น, 2561.

256 หน้า.

1. การลงทุน. 2. ความสำเร็จทางธุรกิจ.

I. ชื่อเรื่อง.

332.6

ISBN (e-book) : 978-616-08-3191-3

จัดพิมพ์และจัดจำหน่ายโดย



บริษัท ซีเอ็ดยูเคชั่น จำกัด (มหาชน)
SE-EDUCATION PUBLIC COMPANY LIMITED

เลขที่ 1858/87-90 ถนนบางนา-ตราด แขวงบางนา
เขตบางนา กรุงเทพฯ 10260 โทรศัพท์ 0-2826-8000

หากมีคำแนะนำหรือติชม สามารถติดต่อได้ที่ comment@se-ed.com

คำนำ

25 เมษายน 2561

ความหมายที่แท้จริงของชีวิตคืออะไร?

คำถามนี้คงเป็นคำถามที่ทุกคนเคยสงสัย

และทุกคนก็คงมีคำตอบที่อยู่ในใจของตนเอง

แต่สำหรับลงทุนแมนแล้ว...

ความรู้ คือสิ่งที่จะทำให้มนุษย์สามารถค้นหาความหมายที่แท้จริงของชีวิต
ชีวิตที่เกิดมาที่มีแค่ชีวิตเดียว

ความรู้จะเป็นแสงสว่างให้กับทุกเรื่องราว

โลกนี้ยังมีอะไรที่เรายังไม่รู้อีกมาก

เมื่อไหร่ก็ตามที่มนุษย์ได้รู้ในสิ่งที่ตนเองไม่เคยรู้ และได้จับมาเชื่อมโยง
ความสัมพันธ์กัน

ในที่สุดแล้ว ก็น่าจะช่วยเติมเต็มทำให้มนุษย์มีความเป็นมนุษย์มากขึ้น...

ตอนที่เขียนคำนำนี้ ผลตอบรับของหนังสือ **ลงทุนแมน 1.0** และ **ลงทุนแมน 2.0**
ดีเกินกว่าที่คาดไว้มาก จนต้องมีการตีพิมพ์ใหม่หลายครั้ง

ซึ่งก็ต้องขอขอบคุณผู้อ่านทุกท่านที่สนับสนุน และติดตามกันมา

ตอนนี้เพจ Facebook “ลงทุนแมน” มีผู้ติดตาม 570,000 คนแล้ว

หนังสือ *ลงทุนแมน 3.0* เป็นเรื่องที่ “ลงทุนแมน” เขียนในช่วงเดือนกันยายน ถึงเดือนตุลาคม 2560

อยากให้ผู้อ่านได้ลองอ่านทุกบทความ เพราะเนื้อหาแต่ละบทความจะเป็นเรื่อง ที่หลากหลาย

เริ่มตั้งแต่สินค้าบางอย่างใกล้ตัวเราที่หายไป แต่ยังอยู่ในความทรงจำเรา

ไปจนถึงเรื่องเทคโนโลยีสำคัญที่กำลังจะเกิดขึ้นในอนาคต

ในบางบทความอาจจะมีเรื่องราวเชิงปรัชญาแทรกเข้ามาให้เราได้ติดตามด้วย

ลงทุนแมนหวังเป็นอย่างยิ่งว่า ผู้อ่านจะได้ความรู้มากขึ้นจากหนังสือ *ลงทุนแมน 3.0* เล่มนี้

ซึ่งการได้อ่านหนังสือเล่มนี้ก็น่าจะเป็นการลงทุนอย่างหนึ่ง

เพราะสุดท้ายการลงทุนที่ดีที่สุดก็คือ การลงทุนในความรู้

และความรู้ก็อาจทำให้เราได้ค้นพบว่า

ความหมายที่แท้จริงของชีวิตเรา คืออะไร...



ลงทุนแมน

Facebook : ลงทุนแมน

สารบัญ

REFINN สตาร์ท-อัพไทย ลดหนี้คนไทย	9
ตอนนี้ ลงทุนอะไรดีที่สุด	12
H&M.UNIQLO.ZARA.....	15
ไวตามิลค์ หรือ แลคตาซอย ขายดีกว่า	18
กล้วยหอมทอง King Fruits	21
ตำนาน เมอร์รี่คิงส์.....	24
ไม้ขีดไฟ แสงสว่างที่มีดมน.....	28
KING POWER กำลังเจอความท้าทาย	31
กว่าจะเป็นวันนี้ของ TRUE.....	34
Boots หรือ Watsons ใหญ่กว่ากัน.....	37
ดัชนี Big Mac.....	40
การพลิกฟื้นธุรกิจของ โดมิโน่ พิซซ่า.....	45
รู้จักเครือข่ายร้านอาหารของเซ็นทรัล.....	48
การรีโน้ สตาร์ท-อัพ ใหญ่สุดในอาเซียน.....	51
เกาหลีเหนือ ที่เรายังไม่รู้.....	55
รายได้ของ คริสเตียน โน้ นอลล์ได้	60
ยาคุณท์ หรือ บีทาเกิน ขายดีกว่ากัน?	62

CIVILIZATION : 70,000 BC จุดเริ่มต้นของจุดสิ้นสุด.....	65
BITCOIN กับเงินเพื่อในเวเนซุเอลา.....	70
โก้แก่ รายได้เท่าไร.....	73
11 ปีที่หายไป.....	76
ประกันสุขภาพลดหย่อนภาษี.....	84
5 อันดับ ประกันชีวิต.....	87
TWITCH เทรนด์ดูทีวีของเด็กรุ่นใหม่.....	91
LONG TAIL แนวคิดธุรกิจยุคใหม่.....	95
3 ยักษ์ใหญ่รับเหมาไทย ใครใหญ่สุด?.....	98
FOODLAND กับ VILLA MARKET.....	101
BTS หรือ BEM ใหญ่กว่ากัน?.....	104
กรณีศึกษา สะจิบัง ราเมน.....	108
CIVILIZATION 5000 BC : พีระมิดที่หายไป.....	111
กรณีศึกษา TOYS “R” US ล้มละลาย.....	115
AOT หุ่น 39 เต็ง ใน 8 ปี.....	119
Vitalik บุคคลเปลี่ยนโลก.....	124
ทิฟฟี่ กับ ซาร่า เจ้าของเดียวกัน.....	128
Freeconomics ทำกำไรจากการแจกฟรี.....	131
จอลลี แบร์ กำลังเจอฟันร้าย.....	134
ความไฮโซของกล้อง LEICA.....	137
ไทยรัฐ เดลินิวส์ รายได้ลดลงแค่ไหน?.....	141
2C2P ผู้นำระบบ PAYMENT ของไทย.....	146
EARTH TO EARTH ทุกที่บนโลกใน 1 ชั่วโมง.....	150

การประปานครหลวง vs ภูมิภาค.....	152
เฮลซึบลูบอยทำไมน้อย.....	155
CIVILIZATION 2000 BC : คำสาปคณิตศาสตร์.....	158
วันนี้รวย วันนี้รวย.....	162
เกลือปรุงรชทิพย์รวยได้เท่าไร.....	166
กระทิงแดงรวยขนาดไหน.....	169
แจ๊ค หม่า vs โพนี หม่า.....	172
มาม่า ยำยำ ไวไว ใครขายดีที่สุด.....	176
โรงเรียนอินเทอร์เน็ตร่ำรวยได้ 1,000 ล้าน.....	180
SMOOTO ครีมซองช็อกโลก.....	183
MULTI-PLANET สปีชีส์.....	187
ใครคือเจ้าของโทนาฟ.....	192
สรุป กาดาลัน.....	196
ทำไป ได้อะไร.....	200
กษัตริย์พม่า องค์สุดท้าย.....	206
David Choe ชายผู้โชคดี.....	210
ข้อคิดจากรองเท้านักเรียน.....	214
ลิเทียมไอออนแบตเตอรี่เปลี่ยนโลก.....	218
ตลาดหอย vs ตลาดหุ้น.....	222
5 อัครวินผู้ครองโลก 2017.....	225
น้ำจิ้มสุกี้ พันล้าน.....	230
คนที่ดังสุดใน YouTube.....	233
จิตรลดา.....	237

ธุรกิจเรือด่วนเจ้าพระยา	241
กรณีศึกษา นมชั้นมะลิ.....	245
CIVILIZATION 476 AD : กรุงโรมล่มสลาย.....	248
สรุปความรู้เรื่องตราสารหนี้.....	251
รายการข้อมูลอ้างอิง.....	254





REFINN สตาร์ท-อัพไทย ลดหนี้คนไทย

รีไฟแนนซ์ ชื่อนี้อาจฟังดูเข้าใจยาก

แต่ถ้าบอกว่า **มันคือการลดหนี้** หลายคนคงสนใจ

การรีไฟแนนซ์ อธิบายง่ายๆ คือ การจ่ายคืนหนี้ก้อนเดิม

ด้วยการขอสินเชื่อใหม่ที่มิใช่ข้อเสนอหรือโปรโมชั่นดอกเบี้ยที่ดีกว่า

สรุปแล้ว หนี้ที่มีอยู่ก็เหมือนจะลดลง

ตลาดสินเชื่อบ้าน ใหญ่ขนาดไหน

ตลาดสินเชื่อบ้านตอนนี้มีมูลค่า 3.4 ล้านล้านบาท คิดเป็น 1 ใน 4 ของ GDP ประเทศไทย

แต่ตอนนี้จำนวนคนที่ทำการรีไฟแนนซ์ในบ้านเรานั้น ยังน้อยมากๆ

และนี่คือโอกาสที่ Refinn มองเห็น...

Refinn เป็นบริษัทสตาร์ท-อัพมาแรงในกลุ่ม Fintech หรือเทคโนโลยีที่เกี่ยวกับการเงิน ที่ก่อตั้งขึ้นเมื่อปีที่แล้ว และมี คุณกรณ์ จาติกวณิช มาตั้งเป็นประธาน

บริษัท รวมถึงมีที่ปรึกษาชื่อดังอีกหลายคน ให้บริการเกี่ยวกับการรีไฟแนนซ์บ้านผ่านทางออนไลน์ และปีนี้ได้ คุณพรพิมล ปฐมศักดิ์ ผู้เชี่ยวชาญเรื่องตลาดสินเชื่อบ้านมาเป็น CEO

บริษัทนี้มีจุดเริ่มต้นจากการทำ Web Application ชื่อ Wealth Adviser ที่ให้คำปรึกษาทางการเงินสำหรับคนรายได้น้อย โดยมีเป้าหมายที่ตั้งไว้ว่า ต้องการทำให้คนไทยมีความมั่งคั่งขึ้น ซึ่งเดิมเคยมองว่า ความมั่งคั่งและร่ำรวยนั้นต้องมาจากการลงทุนเพียงอย่างเดียว

แต่หลังจากได้รู้ว่า มีเพียง 5-7% ของคนไทยในปัจจุบันที่ลงทุน เทียบกับ 90% ที่มีหนี้สินติดตัว จึงได้มุมมองใหม่ว่า แทนที่จะทำให้คนรวยขึ้นจากการลงทุน แต่เปลี่ยนมาช่วยคนปลดหนี้ น่าจะเป็นหนทางที่ช่วยคนไทยให้มีความมั่งคั่งได้ดีกว่าในเวลานี้

หน้าที่หลักของ Refinn คือ ช่วยให้การบริหารจัดการสินเชื่อบ้านเป็นเรื่องที่ไม่ยุ่งยาก และต้องการให้คนทั่วไปเข้าถึงการรีไฟแนนซ์บ้านได้ง่ายขึ้น

โดยทาง Refinn ไม่ได้เป็นผู้ปล่อยสินเชื่อเอง แต่เปรียบเสมือนเครื่องมือที่จะช่วยหาข้อมูลสินเชื่อจากธนาคารต่างๆ เช่น โปรโมชันอัตราดอกเบี้ย นำมาเปรียบเทียบกัน และนำเสนอตามความต้องการของลูกค้า เช่น ต้องการผ่อนต่อเดือนน้อยลง หรือผ่อนเท่าเดิม แต่จำนวนเดือนที่ต้องผ่อนน้อยลง

จากรายงานของ Refinn ในช่วง 8 เดือนที่ผ่านมา มีคนเข้าชมเว็บไซต์กว่า 4 แสนคน ยื่นขอรีไฟแนนซ์บ้านกับ Refinn เป็นมูลค่ารวม 32,000 ล้านบาท โดยมีลูกค้า 600 ครัวเรือนที่รับวงเงินสินเชื่อมากถึง 1,300 ล้านบาท

นี่เป็นตัวอย่างหนึ่งของการคิดนอกกรอบ

ท่ามกลางสตาร์ท-อัพมากมายที่คิดโปรแกรมที่จะช่วยนำเงินคนไปลงทุนในทรัพย์สินต่างๆ ทำให้ทรัพย์สินงอกเงย

แต่บริษัทนี้กลับคิดย้อนกลับว่า ถ้าช่วยลดหนี้ของคนไทยได้ ก็เหมือนเป็นการทำให้เงินในกระเป๋าของคนไทยมีมากขึ้น

และถ้าเทียบกันแล้ว ปัญหาเรื่องนี้ ก็เป็นปัญหาที่สำคัญของคนไทยส่วนใหญ่ในตอนนี้อย่างจริงๆ...



เขียน ณ วันที่ 7/09/2560



ตอนนี้ ลงทุนอะไรดีที่สุด

ในชีวิตคนเรา

จะใช้เวลาส่วนใหญ่

หมดไปกับการค้นหาคำตอบ ของคำถามที่เราตอบไม่ได้...

หวย งวดนี้จะออกอะไร?

ดวง ชีวิตเราปีนี้จะดีไหม เนื่อกูจะเจอเมื่อไร?

หุ้ วันนี้จะขึ้นหรือจะลง?

น่าแปลกใจที่ว่า ถึงคนถามจะรู้ว่าตอบได้ยาก แต่ก็ยังชอบถามกันอยู่

ถึงจะไปศึกษาข้อมูลมาอย่างดี เตรียมคำตอบมาไว้เป็นสิบกกรณีที่อาจจะเกิดขึ้น
สุดท้ายผลลัพธ์ก็อาจต่างจากที่เราคิดก็ได้

เรียกได้ว่า เสียเวลาตั้งแต่ตั้งคำถาม...

ทำนองเดียวกัน คำถามยอดฮิตของเรื่องลงทุนก็คงหนีไม่พ้น ตอนนี้ลงทุน
อะไรดีที่สุด?

คำถามนี้เป็นคำถามที่ตอบยากอีกคำถามหนึ่ง

เพราะการลงทุนมันเกี่ยวกับวงความรู้ของแต่ละคนด้วย

ถ้ามีคนมาโฆษณาว่ามีธุรกิจที่ให้ผลตอบแทนดีมาก แต่ถ้าเราไม่รู้เรื่องนั้น ธุรกิจซับซ้อนซ่อนเงื่อน แม้แต่สินค้าอะไรเรายัง งง ไม่รู้ว่าอนาคตจะเดินไปทางไหน เราก็คงไม่สบายใจที่จะใส่เงินเข้าไปลงทุน

ต่างกับการลงทุนที่ให้ผลตอบแทนน้อยลงมาหน่อย แต่ถ้าเรารู้เรื่องนั้นเป็นอย่างดี ตอบได้เป็นเรื่องเป็นราวว่าบริษัทนั้นทำธุรกิจจะอะไร อนาคตน่าจะเป็นอย่างไร เราก็คงสบายใจที่จะมีส่วนร่วมกับการลงทุนนั้นต่อไป

วงความรู้ของแต่ละคนไม่เหมือนกัน...

คนหนึ่งรู้เรื่องอย่างหนึ่ง สบายใจที่จะลงทุนในธุรกิจหนึ่ง แต่อีกคนหนึ่งอาจจะไม่สบายใจในธุรกิจนั้น เพราะไม่มีความรู้เรื่องนั้น

สรุปแล้ว ถ้าจะให้ตอบคำถามนี้ ก็คงต้องตอบว่า การลงทุนที่ดีที่สุดคือ การลงทุนในสิ่งที่เราเข้าใจ

ถ้าเราไม่เข้าใจ ไม่สบายใจ ก็อย่าไปลงทุน... เพราะโลกนี้ยังมีทรัพย์สินอีกตั้งหลายอย่างที่เข้าใจได้ง่ายๆ รอให้เราใส่เงินเข้าไปลงทุน

ไม่ต้องกลัวพลาดว่าจะตกรถไฟขบวนสุดท้าย รถไฟในโลกนี้มีหลายขบวน และมีมาเรื่อยๆ

ขึ้นรถไฟขบวนต่อไป ยังดีกว่าขึ้นรถไฟที่จะพาเราตกเหว...

แต่ถ้าเราไม่เข้าใจอะไรเลยล่ะ?

ก็คงต้องตอบว่า เรายังไม่ควรเริ่มลงทุนถ้าเรายังไม่เข้าใจอะไรเลย เพราะมีโอกาสสูงมากที่เราจะขาดทุน

การลงทุนมีได้และเสีย เราควรคิดก่อนว่า เราจะสามารถขาดทุนได้มากแค่ไหน
ไม่ใช่ได้กำไรมากแค่ไหน

ถ้าเรายังไม่เข้าใจอะไรเลย ก็ไม่เป็นไร

สิ่งที่จะช่วยเพิ่มความเข้าใจของเราได้ก็คือ การเพิ่มวงความรู้ของเราให้กว้างขึ้น

สิ่งไหนที่เรายังไม่รู้ และอยากรู้ ก็เริ่มศึกษา ถ้าเรื่องราวไม่ได้ซับซ้อนเกินไป ก็
คงไม่ยากที่จะเริ่มต้นทำความเข้าใจ

มีแฟนเพจลงทุนแมนหลายท่านบอกว่า เมื่อก่อนไม่รู้เรื่องนั้นเรื่องนี้ แต่พออ่าน
บทความแล้วก็ได้รู้มากขึ้น เข้าใจมากขึ้น

เมื่อเราทำแบบนี้บ่อยขึ้น ความรู้ก็จะเริ่มสะสมมากขึ้นเรื่อยๆ

และถ้ามีความรู้ที่มากพอ ประสบการณ์ที่มากขึ้น เราก็จะมั่นใจในการตัดสินใจ
ว่าจะลงทุนอะไร

สุดท้าย เรื่องนี้คงต้องสรุปว่า การลงทุนที่ดีที่สุด ไม่ได้เป็นการลงทุนในทรัพย์สิน
ใด แต่การลงทุนที่ดีที่สุดคือ การลงทุนในความรู้ให้ตัวเราเอง...



เขียน ณ วันที่ 7/9/2560



H&M
UNIQLO
ZARA

ถ้าถามว่าร้านเสื้อผ้าไหนน่าจะขายดีที่สุด

คำตอบของทุกคนคงหนีไม่พ้น 3 แแบรนด์ อย่าง H&M, UNIQLO และ ZARA แล้วทุกคนเคยสงสัยไหมว่า 3 แแบรนด์นี้ ใครมีรายได้เยอะกว่ากัน?

H&M

มีแบรนด์ในเครือ 6 แแบรนด์ ได้แก่ H&M, & Other Stories, COS, MONKL, WEEKDAY และ CHEAP MONDAY

ZARA (Inditex)

มีแบรนด์ในเครือ 8 แแบรนด์ ได้แก่ ZARA, Pull&Bear, Massimo Dutti, Bershka, Stardivarius, OYSHO, ZARA Home และ Uterqüe

UNIQLO

มีแบรนด์ในเครือ 2 แแบรนด์ ได้แก่ Uniqlo และ GU

จำนวนสาขาทั่วโลก

H&M มี 4,351 สาขา

ZARA มี 7,292 สาขา

UNIQLO มี 3,160 สาขา

จำนวนสาขา ZARA ชนะ

รายได้ และกำไร

H&M มีรายได้ 800,000 ล้านบาท กำไร 78,000 ล้านบาท

ZARA มีรายได้อยู่ที่ 920,000 ล้านบาท กำไร 125,000 ล้านบาท

UNIQLO มีรายได้อยู่ที่ 575,000 ล้านบาท กำไร 16,000 ล้านบาท

รายได้ และกำไร ZARA ชนะ

รายได้ต่อสาขา

H&M รายได้ต่อสาขา 184 ล้านบาท และมีกำไรต่อสาขา 18 ล้านบาท

ZARA รายได้ต่อสาขา 126 ล้านบาท และมีกำไรต่อสาขา 17 ล้านบาท

UNIQLO รายได้ต่อสาขา 182 ล้านบาท และมีกำไรต่อสาขา 5 ล้านบาท

รายได้ต่อสาขา H&M ชนะ

จะเห็นได้ว่าแม้ H&M จะเป็นอันดับ 1 ในแง่ของรายได้และกำไรต่อสาขา แต่ถ้าวัดรายได้โดยรวม H&M ยังตามหลัง ZARA อยู่พอสมควร เหตุผลหลักๆ คงเป็นเพราะ ZARA มีจำนวนสาขามากกว่า

ดังนั้น เราคงต้องยอมรับว่าสำหรับ ณ ตอนนี้ ZARA นั้นยังคงเป็นอันดับ 1 ในวงการนี้ ตามมาด้วย H&M รั้งท้ายด้วย UNIQLO

ที่น่าสนใจคือ ทั้งสามผู้นำนี้ กลับมีกลยุทธ์ที่แตกต่างกันอย่างสิ้นเชิง

ZARA เน้นนำเทรนด์แฟชั่นดังมาผลิตในแบบตัวเอง และออกขายอย่างรวดเร็ว เพราะมีทีมออกแบบและโรงงานผลิตเป็นของตัวเอง ซึ่งเรียกความสนใจจากลูกค้าได้อยู่ตลอด

H&M ใช้กลยุทธ์เน้นการขายสินค้าหลากหลายประเภท ครอบคลุมทุกเพศทุกวัย ในราคาที่ต่ำกว่าคู่แข่ง เพราะ H&M ไม่ได้มีโรงงานผลิตเป็นของตัวเอง แต่เป็นการจ้างโรงงานต่างๆ อาเซียนในการผลิต จึงมีต้นทุนที่ถูกกว่า อีกทั้งใช้กลยุทธ์ร่วมมือกับดีไซเนอร์ชื่อดังในการออกแบบคอลเล็กชั่นพิเศษ

UNIQLO จะไม่ผลิตเสื้อผ้าแฟชั่นที่เกาะกระแสตามเทรนด์ แต่เน้นเสื้อผ้าที่มีความเรียบง่าย และให้เป็นส่วนหนึ่งของชีวิตประจำวัน ที่สำคัญคือ เน้นเรื่องมาตรฐานการผลิตแบบญี่ปุ่น ไม่ว่าจะเป็นคุณภาพของวัตถุดิบในการผลิต หรือเทคโนโลยี เน้นราคาที่สมเหตุสมผล คุ่มค่าแก่ลูกค้า

สรุป ทั้งสามแบรนด์นี้ต่างก็เป็นแบรนด์ที่ประสบความสำเร็จระดับโลกทั้งนั้น แม้จะมีกลยุทธ์ที่แตกต่างกัน

เรื่องนี้สอนให้เรารู้ว่า การที่เราจะไปถึงเส้นชัยนั้นไม่จำเป็นต้องไปทางเดียวกันก็ได้...

เขียน ณ วันที่ 7/9/2560



ไวตามิลค์ หรือ แลคตาซอย ขายดีกว่า

แลคตาซอย 5 บาท 125 มิลลิลิตร...

ไวตามิลค์ ให้โปรตีน อิ่มสบายท้อง...

ทุกคนคงเคยได้ยินสโลแกนนี้ กรอกหูมาหลายปี

แต่หลายคนเคยสงสัยใหม่ว่า จริงๆ แล้ว

ไวตามิลค์ หรือ แลคตาซอย ขายดีกว่า

วันนี้ลงทุนแมนจะมาเล่าให้ฟัง

ไม่รู้ว่าเป็นเรื่องบังเอิญหรืออย่างไร แต่ทั้ง 2 บริษัทมีจุดเริ่มต้นที่คล้ายกัน คือ
ไม่ได้เริ่มต้นจากนมถั่วเหลือง แต่กลับเป็น น้ําส้ม...

ไวตามิลค์ เป็นผลิตภัณฑ์ของ บริษัท กรีนสปอต จำกัด ซึ่งเมื่อก่อนเราคงจะ
เคยดื่มกันบ้าง

แลคตาซอย ก็มีการเริ่มต้นธุรกิจจากการผลิตน้ำอัดลม รสส้ม และกลิ่นสละ
ตราแฮปปี้ ต่อมาได้สิทธิ์เป็นผู้ผลิตน้ำอัดลมต่างประเทศ เช่น ตราคึกคากุ้ง ก่อน
จะผันตัวมาผลิตนมถั่วเหลืองยูเอชทีในภายหลัง

แล้วใครเกิดก่อนกัน

ถ้าเอาตั้งแต่ก่อตั้งบริษัท แลคตาซอยเกิดก่อน โดย ห้างหุ้นส่วน เกียงฮั่ว จำกัด (บริษัทดั้งเดิมที่ผลิตน้ำอัดลม) ก่อตั้งขึ้นในปี 2493 หรือ 67 ปีที่แล้ว

ส่วนบริษัท กรีนสปอต ของไวตามิลค์นั้น ก่อตั้งขึ้นตามหลังไม่นานในปี 2497 หรือ 63 ปีที่แล้ว

แต่ถ้านับเฉพาะนมถั่วเหลือง ไวตามิลค์เกิดก่อน และเป็นผู้ผลิตน้ำนมถั่วเหลือง บรรจุกวดเจ้าแรกของไทย โดยเริ่มผลิตออกมาจำหน่ายในปี 2501 หรือ 59 ปีที่แล้ว

ส่วนแลคตาซอย เพิ่งเริ่มเมื่อปี 2524 หรือ 36 ปีก่อน และเป็นผู้ผลิต นมถั่วเหลืองบรรจุกล่องเจ้าแรกของไทย

ในปัจจุบัน ทั้ง 2 บริษัทก็ไม่ได้มีน้ำนมถั่วเหลืองแบบธรรมดาแค่แบบเดียว แต่เพิ่ม สูตรใหม่ๆ เข้ามามากมาย โดยที่จะมีคล้ายกันทั้ง 2 แปรนงค์ก็คือ สูตรช็อกโกแลต และสูตรผสมงาดำ รวมไปถึงขนาดบรรจุภัณฑ์ที่มีให้เลือกหลายขนาด และ ไวตามิลค์เองก็เพิ่มแบบบรรจุกล่องออกจำหน่ายด้วย

แล้วบริษัทไหนขายดีกว่า

ผลประกอบการของทั้ง 2 บริษัท 5 ปีล่าสุด

บริษัท กรีนสปอต จำกัด เจ้าของไวตามิลค์

- ปี 2555 มีรายได้รวม 6,558 ล้านบาท กำไร 335 ล้านบาท
- ปี 2556 มีรายได้รวม 6,764 ล้านบาท กำไร 517 ล้านบาท
- ปี 2557 มีรายได้รวม 7,859 ล้านบาท กำไร 1,062 ล้านบาท
- ปี 2558 มีรายได้รวม 7,385 ล้านบาท กำไร 894 ล้านบาท
- ปี 2559 มีรายได้รวม 7,374 ล้านบาท กำไร 827 ล้านบาท

บริษัท แลคตาซอย จำกัด

- ปี 2555 มีรายได้รวม 8,228 ล้านบาท กำไร 1,235 ล้านบาท
- ปี 2556 มีรายได้รวม 8,606 ล้านบาท กำไร 1,230 ล้านบาท
- ปี 2557 มีรายได้รวม 9,257 ล้านบาท กำไร 852 ล้านบาท
- ปี 2558 มีรายได้รวม 10,408 ล้านบาท กำไร 1,794 ล้านบาท
- ปี 2559 มีรายได้รวม 10,214 ล้านบาท กำไร 2,064 ล้านบาท

ถึงแม้ว่าจะเข้าตลาดนมถั่วเหลืองทีหลัง แต่แลคตาซอยก็มีรายได้แซงไวตามิลค์ไปไกล แต่ต้องหมายเหตุว่า รายได้ของบริษัท กรีนสปอตนั้น ไม่ได้มาจากแค่ไวตามิลค์เพียงอย่างเดียว แต่ยังมีกรีนสปอต และวีชอย รวมอยู่ด้วย

ถึงตรงนี้อาจจะมองได้ว่า แลคตาซอยสามารถทำผลิตภัณฑ์นมถั่วเหลืองและทำการตลาดได้ตรงกับผู้บริโภคส่วนใหญ่ได้มากกว่าทางไวตามิลค์

ถ้าใครเคยอ่านเรื่องเก่าๆ ของลงทุนแมน เช่น ซีอีโอตราเด็กสมบูรณ์ หรือน้ำปลาทิพรส

ต้องขอบอกว่า บริษัทนมถั่วเหลืองนี้ใหญ่มากๆ ใหญ่กว่าบริษัท ซีอีว และน้ำปลา มาก คงเป็นเพราะชื่อซีอีวหรือน้ำปลามาขุดหนึ่งใช้ตั้งนาน แต่นมถั่วเหลืองชื่อ มาแป็บเดียวก็ดูหมดคก่องแล้ว

เรื่องนี้สอนให้รู้ว่า เวลาจะขายสินค้าอะไร สินค้าที่ใช้แล้วหมดเร็ว ต้องชื่อใหม่บ่อยๆ จะดีมากๆ...

เขียน ณ วันที่ 8/9/2560



กล้วยหอมทอง King Fruits

กล้วยหอมทอง กำลังได้รับความนิยม เพราะมีกลิ่นหอมสมชื่อ รสชาติหวาน เนื้อละเอียด

บริษัทที่เป็นผู้ผลิตและขายส่งกล้วยหอมทองรายใหญ่ของประเทศ มีชื่อว่า **คิง ฟรุทส์**

กล้วยหอมทองของ คิง ฟรุทส์ มีทั้งแบบหวีและแบบแพ็ค ส่งเข้าสู่ตลาดวันละ 10 ตัน หรือ 10,000 กิโลกรัม

บ่อนห้างค้าปลีก ร้านสะดวกซื้อ ห้างสรรพสินค้าชั้นนำ สายการบินต่างๆ ร้านไอศกรีม และซูเปอร์มาร์เก็ตทั่วประเทศ

คุณเกรียงศักดิ์ วิเลปะนะ ประธานกรรมการ บริษัท คิง ฟรุทส์ จำกัด เคยเป็นเกษตรกรปลูกส้มในจังหวัดปทุมธานีมาก่อน

แต่เมื่อสวนส้มเจอวิกฤตโรคระบาด จึงหันมาปลูกผักสวนครัว และกล้วยหอมทอง ส่งขายพ่อค้าคนกลาง เมื่อรายได้กล้วยแข่งหน้าผลผลิตอย่างอื่น จึงหันมาปลูกกล้วยเพียงอย่างเดียว

ต่อมาภรรยา คุณเสาวณีเริ่มเปิดแผงขายกล้วยที่ตลาดไท ทำให้มีประสบการณ์ และความชำนาญในการคัดกล้วย จึงขยายตลาดเพิ่มขึ้น

แต่เมื่อเศรษฐกิจตกต่ำ ส่งกล้วยไปขายในต่างจังหวัด เก็บเงินไม่ได้ จึงมีความคิดว่ายากหาผู้ค้าที่มีความน่าเชื่อถือ ทำสัญญาตกลงรับซื้อกันอย่างชัดเจน จึงได้เข้าไปแนะนำตัวในห้างค้าปลีกขนาดใหญ่ เมื่อได้รับการติดต่อกลับว่าจะขอเข้ามาดูสภาพสวน ก็พบว่า สวนยังไม่มีระบบจัดการที่มีมาตรฐาน

แต่โชคดีที่ตลาดไทจัดอบรมการทำแปลงปลูกมาตรฐาน GAP ฟรี จึงได้เข้าไปอบรมและนำความรู้นั้นมาปรับปรุงแปลงกล้วย พัฒนาคุณภาพกล้วย จนสามารถส่งกล้วยเข้าไปจำหน่ายในห้างค้าปลีก และห้างโมเดิร์นเทรดได้ในเวลาต่อมา

คุณเกรียงศักดิ์ ปลูกกล้วยหอมทองในที่ดินของตนเองและเช่าปลูกกว่า 3,000 ไร่ กระจายอยู่หลายจังหวัด ไม่ว่าจะเป็นปทุมธานี พระนครศรีอยุธยา สระบุรี กำแพงเพชร และนครนายก มีกำลังการผลิตประมาณ 6,000 ตันต่อปี

รวมทั้งมีพื้นที่ของเกษตรกรในเครือข่ายอีกกว่า 1,000 ไร่ และยังเปิดรับเกษตรกรในเครือข่ายเพิ่มขึ้นอีก โดยตั้งเป้าอีก 3 ปี จะขยายพื้นที่ปลูกให้ได้ 10,000 ไร่

การปลูกกล้วยจะใช้วิธีปลูกหมุนเวียน ไม่ซ้ำที่เดิม เพราะจะทำให้กล้วยมีผลขนาดเล็ก กล้วยแต่ละรุ่นใช้เวลาปลูก 9 เดือนถึง 1 ปี จึงจะตัดขายได้

กล้วยหอมที่ได้ราคาดี คือกล้วยหอมเกรด A มีน้ำหนักลูกละ 180 กรัม ผิวต้องไม่มีรอยขีด รสชาติต้องหวานสม่ำเสมอ ส่งให้สายการบินไทยเสิร์ฟลูกค้าชั้นเฟิร์สคลาส

ขณะที่กล้วยหอมส่งขายเซเว่น ต้องสุกกำลังพอดี พร้อมรับประกัน มีน้ำหนักต่อลูก 120 กรัม

วิตามินซี หรือ แลคตาซอย
ขายดีกว่า

Boots หรือ Watsons
ใหญ่กว่ากัน

ยาคุลท์ หรือ บีทาเกิน
ขายดีกว่ากัน?

AOT หุ่น 39 แต่ง ใน 8 ปี

ไทยรัฐ เดลินิวส์
รายได้ลดลงแค่ไหน?

มาม่า ยำยำ ไวไว
ใครขายดีที่สุด

แจ๊ค หม่า vs โพนี่ หม่า

กรณีศึกษา อะจิบัง ราเมน

ตำนาน เมอร์รี่คิงส์

รู้จัก เครื่องข่ายร้านอาหาร
ของเซ็นทรัล

BITCOIN กับเงินเฟ้อ
ในเวเนซุเอลา

ทิวพี กับ ชาร์่า
เจ้าของเดียวกัน

เอลซบลูบอยทำไมไม่บ่อย

ใครคือเจ้าของโทนาฟ

เกลือปรุงรungskipyรายได้เท่าไร



www.se-ed.com



sbc.fans



ลงทุนแบบ

ISBN 978-616-08-3184-5



9 786160 831845

250 บาท

การเงินการลงทุน - ทำไป