

APCOเซ็นพันธมิตรใหม่บุกแอฟริกา ไตรมาส2/8โกยยอดขายBIM Advisor

APCO ลุยตลาดแอฟริกา เตรียมลงนามซื้อขายกับ AGBOGU HEALTHCARE PRODUCTS LIMITED ตัวแทนจำหน่ายรายใหม่จากไนจีเรียในวันที่ 4 มิ.ย.นี้ ขณะที่ทิศทางไตรมาส 2/68 ดันยอดขายในประเทศผ่าน BIM Advisor ที่ปรึกษาสุขภาพด้านการสร้างภูมิคุ้มกันสมดุล

นายพิเชษฐ์ วิริยะจิตรา ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท เอเซีย ไนโตรฟอสฟอรัส จำกัด (มหาชน) หรือ APCO เปิดเผยว่า บริษัทยังคงเดินหน้าแผนขยายตลาดต่างประเทศผ่านกลุ่มผลิตภัณฑ์สุขภาพอย่างต่อเนื่อง โดยขณะนี้อยู่ระหว่างเจรจากับพันธมิตรธุรกิจรายใหม่ เพื่อจัดทำข้อตกลงในรูปแบบของการรับผลิตสินค้า เพื่อนำไปจำหน่ายภายใต้แบรนด์ของผู้จัดจำหน่าย (OEM)

ทั้งนี้ APCO เตรียมลงนามซื้อขายระยะเวลา 10 ปี กับ AGBOGU HEALTHCARE PRODUCTS LIMITED ตัวแทนจำหน่ายรายใหม่จากประเทศไนจีเรีย ในวันที่

4 มิ.ย. 2568 เพื่อแต่งตั้งเป็นผู้จัดจำหน่ายอย่างเป็นทางการในภูมิภาคแอฟริกาเบื้องต้นมีความต้องการให้บริษัทดำเนินการผลิตผลิตภัณฑ์สุขภาพจำนวน 12 รายการ ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ไฮไลท์ของ APCO พร้อมวางแผนกระจายสินค้าครอบคลุมทั่วทวีปแอฟริกา ตั้งเป้าหมายยอดขายไม่ต่ำกว่าปีละ 1 ล้านขวด ภายใต้สัญญาซื้อขายที่กำหนดเงื่อนไขการชำระเงิน โดยผู้ซื้อจะชำระเงินมัดจำ 50% เมื่อมีการสั่งซื้อ และชำระส่วนที่เหลืออีก 50% ภายใน 3 เดือน ก่อนวันส่งมอบสินค้า การดำเนินการสามารถเริ่มต้นได้ทันที หลังได้รับอนุญาตจากคณะกรรมการอาหารและยาของประเทศใดประเทศหนึ่งในทวีปแอฟริกา

ส่วนทิศทางธุรกิจในประเทศไตรมาสที่ 2/2568 เน้นการเปิดตลาดผ่านโครงการ “BIM Advisor” ที่ปรึกษาสุขภาพด้านการสร้างภูมิคุ้มกันสมดุล ซึ่งเป็นแนวทางที่บริษัทใช้ตั้งแต่เริ่มต้น เน้นให้ตัวแทนขายได้

ใช้ผลิตภัณฑ์จริง พร้อมสร้างเครือข่ายจากประสบการณ์ตรงของผู้ใช้ เพื่อให้คำแนะนำเชิงลึก ตรงจุดปัญหาสุขภาพ และสามารถติดตามดูแลผู้บริโภคได้อย่างใกล้ชิด ขณะเดียวกันบริษัทยังสื่อสารกับผู้บริโภคผ่านช่องทางออนไลน์ทุกแพลตฟอร์ม เพื่อสร้างความรู้ ความเข้าใจเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ รองรับความต้องการของกลุ่มผู้บริโภคที่ใส่ใจสุขภาพ และมุ่งเน้นการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ ที่ตอบโจทย์ไลฟ์สไตล์และเทรนด์สุขภาพ

“ความเชื่อมั่นของพันธมิตรจากไนจีเรียที่มีต่อประสิทธิภาพของผลิตภัณฑ์ APCO ในครั้งนี้ เกิดจากงานวิจัยและนวัตกรรมของคนไทย ซึ่งมีการทดสอบใช้จริงในคนแล้ว พิมพ์เผยแพร่ในเอกสารวิชาการที่ได้รับการยอมรับจากนานาชาติ ถือเป็นโอกาสสำคัญในการขยายตลาดแอฟริกา ส่วนกลยุทธ์ BIM Advisor ที่เน้นการใช้จริงและถ่ายทอดประสบการณ์ตรง ยังคงเป็นหัวใจสำคัญในการขยายฐานลูกค้าในประเทศอีกช่องทาง ซึ่งบริษัทมุ่งมั่นในการสร้างยอดขายให้เติบโต พร้อมยกระดับคุณภาพชีวิตด้วยผลิตภัณฑ์สุขภาพที่เชื่อถือได้ทั้งในระดับประเทศและนานาชาติ” นายพิเชษฐ์ กล่าว ■