

## 2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

### 2.1 ประวัติความเป็นมาและการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญ

#### 2.1.1 การจดตั้งบริษัท

บริษัท เอียรธรัตน์ จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) หรือเดิม บริษัท เอียรธรัตน์ จำกัด ได้เริ่มก่อตั้งขึ้นในปี พ.ศ. 2535 มีทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท โดยมีจุดมุ่งหมาย คือ การผลิตและจำหน่ายเครื่องกรองน้ำแบบขายตรง ซึ่งเริ่มจากเครื่องกรองน้ำแบบท่ออู่ และได้พัฒนาเรื่อยมาจนเป็นเครื่องกรองน้ำที่มีระบบการกรองหลายระบบ เพื่อให้น้ำที่ผ่านการกรองมีคุณภาพปลอดภัยรวมทั้งมีประโยชน์ต่อร่างกาย โดยในปี 2556 บริษัทได้จดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน โดยใช้ชื่อว่า บริษัท เอียรธรัตน์ จำกัด (มหาชน)

ปัจจุบัน บริษัทประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายเครื่องกรองน้ำ โดยใช้ระบบการขายแบบขายตรงแบบชั้นเดียว (Single Level Direct Sale) ในปัจจุบันมีลูกค้าอยู่ในเขตกรุงเทพมหานคร และปริมณฑล รวมถึงจังหวัดต่างๆ ทั่วประเทศ นอกจากนี้ บริษัทยังขยายองค์กรไปยังต่างประเทศ เช่น อินเดอร์เนชันแนล จำกัด ดำเนินธุรกิจ จัดจำหน่ายเครื่องกรองน้ำ

#### 2.1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

- ในปี 2519 โดย นายวีรัตน์ แจ้งอุํฐ ซึ่งดำรงตำแหน่งหัวหน้าทีมพัฒนาและทดสอบคุณภาพน้ำของการประปานครหลวง ได้เริ่มดำเนินธุรกิจรับปรึกษาและดิดตั้งระบบปรับปรุงคุณภาพน้ำในนามห้างหุ้นส่วนจำกัด “วัฒนบุร” มีทุนจดทะเบียน 500,000 บาท ดำเนินธุรกิจด้านผลิตและจำหน่ายเครื่องกรองน้ำภายในกรุงเทพฯ ตั้งแต่ปี 2519 จนถึงปี 2535
- บริษัทตั้งโรงงานผลิตเครื่องกรองน้ำแห่งแรกที่ซอยเทพพนม (ปัจจุบันเรียกว่า “โรงงานที่ 2”) ตั้งอยู่ที่ 167/2 ซอยเทพพนม ถ.ดิวนานท์ ต.บางกะสอ อ.เมืองนนทบุรี จ.นนทบุรี
- เครื่องกรองน้ำรุ่นแรกที่ผลิต คือ รุ่น L302 เป็นระบบท่ออู่ โดยใช้ระบบขายตรงแบบผ่อนชำระ ให้พนักงานขายไปขายเครื่องกรองน้ำให้กับลูกค้าตามบ้านในเขตกรุงเทพและปริมณฑล
- ในปี 2535 บริษัทจัดตั้งใหม่เป็น “บริษัท เอียรธรัตน์ จำกัด” มีทุนจดทะเบียน 1,000,000 บาท และตั้งโรงงานผลิตเครื่องกรองน้ำ (ปัจจุบันเรียกว่า “โรงงานที่ 1”) บนเนื้อที่ประมาณ 1 ไร่ ตั้งอยู่ที่ 167/4 ซอยเทพพนม ถ.ดิวนานท์ ต.บางกะสอ อ.เมืองนนทบุรี จ.นนทบุรี เป็นอาคารพาณิชย์ จำนวน 9 คูหา และจัดสร้างอพาร์ทเม้นท์ขนาด 84 ห้อง เนื้อที่รวม 3 งาน 51 ตารางวา ไว้เพื่อเป็นสวัสดิการที่พักอาศัยของพนักงาน
- บริษัทได้เริ่มก่อตั้งบริษัทในเครือ คือ “บริษัท สวนสวิตา จำกัด” มีทุนจดทะเบียน 1,000,000 บาท ในปี 2540 ได้จดทะเบียนเปลี่ยนชื่อใหม่เป็น “บริษัท เชฟ มินเนอรัล พ็อก จำกัด” และในปี 2541 ได้จดทะเบียนเปลี่ยนชื่อใหม่เป็น “บริษัท เชฟ เทρ เอเชีย จำกัด” โดยมีวัตถุประสงค์ คือเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายเครื่องทำน้ำแร่ รุ่น Safe Mineral Pot (ปัจจุบัน คือ รุ่น Safe Plus) และผลิตภัณฑ์เครื่องกรองน้ำและน้ำดื่ม ให้แก่บริษัทขายตรงขนาดใหญ่แห่งหนึ่ง

<b>Deleted:</b> ห้า
<b>Deleted:</b> ห้า
<b>Deleted:</b> รับเข้าสู่ผลิตเครื่องกรองน้ำ
<b>Deleted:</b> ผ่านบริษัทอื่น
<b>Formatted:</b> Right: -0.35 cm
<b>Formatted Table</b>

**Formatted:** Thai Distributed Justification

<b>Formatted:</b> Font: 8 pt, Complex Script Font: 8 pt
<b>Formatted:</b> Justified
<b>Formatted:</b> Right: -0.1 cm
<b>Formatted:</b> Thai Distributed Justification
<b>Formatted:</b> Thai Distributed Justification

<b>Formatted:</b> Right: -0.1 cm
<b>Formatted:</b> Thai Distributed Justification

- 2542 - เพื่อนำเสนอสินค้าที่มีคุณภาพมาตรฐานให้กับลูกค้า ในช่วงปลายปี 2542 บริษัทได้ทำการคิดค้นพัฒนา เครื่องกรองน้ำใหม่ประดิษฐิภาพขึ้น โดยการเปลี่ยนจากการผลิตและจำหน่ายเครื่องกรองน้ำรุ่นท่อคู่ซึ่งก็ คือ รุ่น L302 มาเป็นเครื่องกรองน้ำประดิษฐ์ท่อกรอง 5 ห้อง ซึ่งก็คือเครื่องกรองน้ำ Safe รุ่น Power 5 ที่มี การกรองในรูปแบบที่ทันสมัย และมีประสิทธิภาพมากขึ้น
- 2543 - บริษัทและบริษัทอื่น ได้รับมาตรฐาน ISO 9001:2000 ในระบบการผลิต โดยมีบริษัท มีเอ็น ตราด (ประเทศไทย) จำกัด เป็นผู้รับรอง
- 2552 - เพื่อตอบรับการเจริญเติบโตขององค์กร บริษัทได้ขยายที่ดังสำนักงานไปที่ 43/9 หมู่ที่ 7 ซอยชุมชนบ้านสุราษฎร์ ตำบลหนองคลาด อำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี 11120 ซึ่งสำนักงานใหม่มีห้องประชุมใหญ่ ซึ่งสามารถรองรับการประชุมของพนักงานบริษัทได้ถึง 2,000 คน
- 2554** - **บริษัทได้เดินเทินความสำคัญของการเสริมสร้างภาพผู้บริโภค โดยการคืนน้ำกรองที่มีการเพิ่มแปร์ชาติให้กับ ว่างกาย ดังนั้นบริษัทจึงมีการเปลี่ยนจากการผลิตและจำหน่ายเครื่องกรองน้ำ Safe รุ่น Power 5 มาเป็น ผลิตภัณฑ์เครื่องกรองน้ำแบบใหม่ ที่เพิ่มไส้กรองทินแเรคเลื่อนเงิน ได้แก่ เครื่องกรองน้ำ Safe รุ่น Power-Health ที่ช่วยเพิ่มแปร์ชาติที่มีประโยชน์ เช่น แมกนีเซียมและแคลเซียม ให้แก่ว่างกาย**
- บริษัทได้รับมาตรฐาน ISO 9001:2008 ในการประกันคุณภาพของน้ำ และเครื่องผลิตน้ำแร่ โดยมี Moody International Certification Ltd. เป็นผู้รับรอง
  - บริษัทซื้อต้นอาหารที่พักอาศัยของพนักงาน จากนาชาวรัตนา แห่งอู่ซึ่งเป็นผู้ดูแลหุ้นใหญ่ของบริษัท เพื่อ ใช้อาหารเป็นสักสัดคิดการที่พักอาศัยแก่พนักงานของบริษัท โดยราคาซื้อขายอ้างอิงจากราคาประเมินโดยผู้ ประเมินราคาก่อสร้าง
  - บริษัทปรับโครงสร้างธุรกิจโดยการซื้อเครื่องจักร อุปกรณ์ และสินค้าคงเหลือจาก บริษัท เบตเตอร์คิริสส์ จำกัด และเป็นผู้ดำเนินการผลิตสินค้าเองทั้งหมดตั้งแต่ปี 2554 โดยราคาซื้อขายอ้างอิงจากมูลค่าทาง นัยของสินทรัพย์
- 2555 - บริษัทดำเนินการซื้อที่ดินประมาณ 1 ไร่ บริเวณตรงข้ามกับสำนักงานใหญ่ปัจจุบัน เพื่อขยายพื้นที่จอดรถ ของพนักงานฯ
- 2556 - บริษัทได้จัดทำเบียนประจำเดือน โดยใช้ชื่อว่า บริษัท เทียรธรัตน์ จำกัด (มหาชน) และ ดำเนินการเพิ่มทุนจดทะเบียนเป็นทั้งสิ้น 344 ล้านบาท โดยเพิ่มทุนที่ชำระแล้ว 258 ล้านบาท ส่วนที่เหลือ อีก 86 ล้านบาท เพื่อรับรับการเสนอขายหุ้นสามัญของบริษัทต่อประชาชนทั่วไป
- บริษัทลงทุนดิดตั้ง โปรแกรม Cisco Contract Center Solution ซึ่งเป็นโปรแกรมค้านเทคโนโลยีสารสนเทศ เพื่อรองรับแผนการขยายธุรกิจผ่านสายงานบริหารงานลูกค้า (CRM : Customer Relation Management) และจะช่วยในการบริหารฐานข้อมูลลูกค้าและการจัดการลูกค้าหลังการขายได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น ซึ่ง จะช่วยสนับสนุนการเข้าหน่ายผ่านระบบ Telesales รวมทั้งการจัดการลูกค้าใหม่ให้แก่ลูกค้าเดิมในอนาคต
  - บริษัทดำเนินการซื้อเครื่องหมายมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม (มอก.) จากกระทรวงอุตสาหกรรม สำหรับผลิตภัณฑ์เครื่องกรองน้ำรุ่น ยูวี พลัส
  - บริษัทออกแบบและปรับปรุง ตราสัญลักษณ์ ของบริษัทใหม่ให้มีความโดดเด่นและดูทันสมัยมากยิ่งขึ้น โดย ปัจจุบันอยู่ระหว่างดำเนินการจดทะเบียนตราสัญลักษณ์ใหม่ดังกล่าวกับกรมทรัพย์สินทางปัญญา กระทรวง พานิชย์

**Formatted: Right: -0.1 cm****Formatted: Thai Distributed Justification****Formatted: Right: -0.1 cm****Formatted: Thai Distributed Justification****Formatted: Right: -0.1 cm****Formatted: Thai Distributed Justification****Deleted: 2554**

... [347]

**Formatted: Thai Distributed Justification, Right: -0.1 cm****Formatted: Font: (Default) Angsana New, Complex Script Font: Angsana New****Formatted: Font: (Default) Angsana New, Complex Script Font: Angsana New****Formatted: Font: (Default) Angsana New, Complex Script Font: Angsana New****Formatted: Font: (Default) Angsana New, Complex Script Font: Angsana New****Formatted: Thai Distributed Justification****Formatted: Thai Distributed Justification****Formatted: Thai Distributed Justification****Formatted: Thai Distributed Justification****Formatted: Right: -0.1 cm****Formatted: Thai Distributed Justification****Formatted: Right: -0.1 cm****Formatted: Thai Distributed Justification****Formatted: Thai Distributed Justification****Deleted:****Formatted: Thai Distributed Justification**

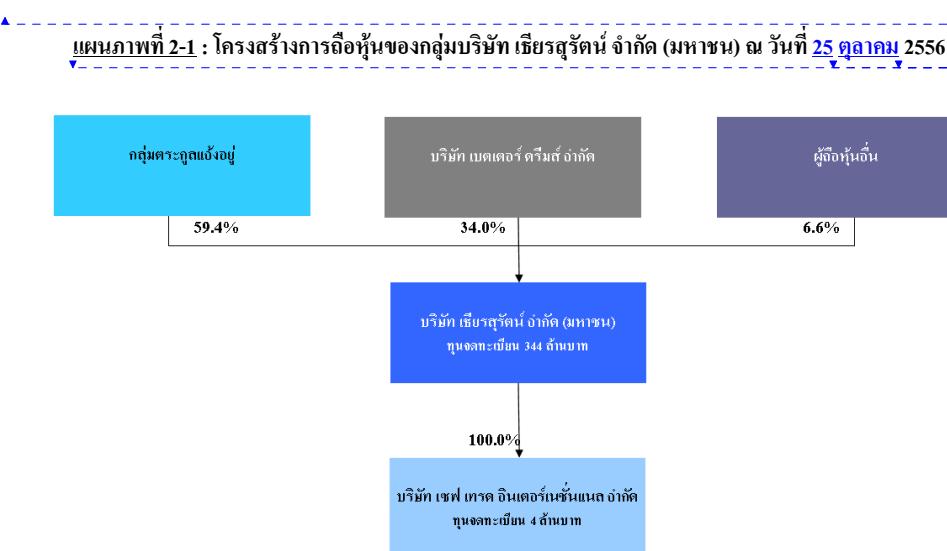
- จากการขายตัวของธุรกิจอย่างต่อเนื่อง บริษัทซื้อที่ดินเพิ่มเติมประมาณ 2 ไร่ เพื่อขยายที่ดินของ  
พนักงานขายและเตรียมรองรับการขยายที่ทำการของบริษัทนอนาคต และซื้อที่ดินเพื่อรองรับการขาย  
ธุรกิจด้านการผลิตในอนาคตเนื้อที่ 9 ไร่ ที่จังหวัดปทุมธานี
- บริษัทดำเนินการซื้อที่ดินเพิ่มเติม เนื้อที่ประมาณ 2 งาน บริเวณตรงข้ามกับสำนักงานใหญ่ปีจุบัน เพื่อขาย  
ให้กับผู้ที่ขอขายตัวของพนักงานขาย

- 2557
- เดือนกรกฎาคมและเดือนเมษายน บริษัทได้ซื้อและจดทะเบียนรับโอนที่ดินแปลง 2 แห่ง ซึ่งตั้งอยู่ติดกับที่ดิน  
เดิมของบริษัทที่จังหวัดปทุมธานี เนื้อที่รวม 300 ตารางวา รวมมูลค่า 2,100,000 บาท เพื่อเป็นที่ดินที่ผลิต  
สินค้าในอนาคต
  - เดือนกุมภาพันธ์ บริษัทได้ลงนามในสัญญาจะซื้อขายที่ดินแปลงดัง上 อยู่ติดกับสำนักงานใหญ่ของบริษัท  
เนื้อที่ 1 ไร่ 46 ตารางวา มูลค่ารวม 22,300,000 บาท เพื่อเตรียมรองรับการขยายตัวของธุรกิจต่อเนื่องใน  
อนาคต โดยจะดำเนินการจดทะเบียนรับโอนที่ดินเดือนพฤษภาคม 2557
  - เดือนกุมภาพันธ์ บริษัทเปิดตัวเครื่องกรองน้ำรุ่นใหม่ เครื่องกรองน้ำ เชฟ รุ่น SUPER\_ALKALI ชั้นนำ  
เทคโนโลยีการกรองที่ได้รับการพัฒนาขึ้นจากเครื่องกรองน้ำ Safe รุ่น Power-Health โดยได้เสริมสารกรอง  
หินแร่อัลคาไลน์ ซึ่งช่วยปรับสภาพน้ำกรองให้มีความเป็นด่างอ่อนๆ ช่วยปรับสมดุลในร่างกาย
  - เดือนกุมภาพันธ์ - เมษายน บริษัทขายการดำเนินงานในภูมิภาค โดยเปิดสาขาหลัก จำนวน 1 สาขา ได้แก่  
สาขาพิษุโลก และสาขารอง จำนวน 3 สาขา ได้แก่ สาขาเพชรบุรี, สงขลา และอุบลราชธานี เพื่อ  
สนับสนุนการขยายเครื่องกรองน้ำและสารกรอง รวมทั้งการให้บริการหลังการขาย
  - เดือนเมษายน บริษัท เชฟ เทค อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด บริษัทย่อย ได้เข้าซื้อหุ้นกิจการในใหญ่ไปอยู่ที่ 162,  
164, 166 ถนนสามัคคี ตำบลท่าทราย อำเภอทบทบ จังหวัดนนทบุรี โดยเป็นการเข้าจากบริษัท เอียร์สุรัตน์  
จำกัด (มหาชน) เพื่อถือครองหุ้นกิจการดำเนินงานของบริษัท
  - เดือนพฤษภาคม จ่ายเงินปันผลจากผลการดำเนินงานปี 2556 อยู่ที่ 0.10 บาท/หุ้น คิดเป็นเงินทั้งสิ้น  
25,800,000 บาท โดยปีนี้มีจำนวนหุ้นที่ 4 เมษายน 2557 และกำหนดจ่ายเงินปันผลใน  
วันที่ 23 พฤษภาคม 2557

Formatted	[348]
Deleted:	[349]
Deleted: จากการขายตัวของธุรกิจ	[350]
Formatted	[351]
Deleted:	[352]
Formatted	[353]
Formatted	[354]
Deleted: โรงงาน	[357]
Formatted	[357]
Deleted:	[358]
Deleted:	[359]
Formatted	[360]
Deleted:	[361]
Deleted:	[362]
Deleted: ราคา	[363]
Formatted	[364]
Deleted:	[365]
Formatted	[366]
Formatted	[367]
Formatted	[368]
Deleted:	[369]
Deleted:	[370]
Formatted	[371]
Formatted	[372]
Formatted	[373]
Formatted	[374]
Formatted	[375]
Formatted Table	[376]
Formatted	[377]
Formatted	[378]
Deleted: ¶	[379]
Formatted	[380]
Formatted	[381]
Deleted: -	[382]
Formatted	[383]
Deleted: บริษัทขายการดำเนินงาน	[384]
Formatted	[385]
Formatted	[386]

## 2.2 ภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท เนียร์สุรัตน์ จำกัด (มหาชน) มีบริษัทย่อย 1 บริษัท ได้แก่ บริษัท เชฟ เทค อินเตอร์เนชันแนล จำกัด โดยมีโครงสร้างการถือหุ้นแสดงดังแผนภาพ



**Formatted:** Not Highlight

**Deleted:** -----Page Break-----

**Deleted:** ๖

**Deleted:** มิถุนายน

### 2.2.1 บริษัท เนียร์สุรัตน์ จำกัด (มหาชน)

บริษัท ประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายเครื่องกรองน้ำ ผ่านระบบการขายแบบขายตรงแบบขั้นเดียว (Single Level Direct Sale) ในเขตกรุงเทพมหานคร และปริมณฑล รวมถึงในส่วนภูมิภาค โดยมีศูนย์กลางอยู่ที่จังหวัดเชียงใหม่ นครศรีธรรมราช และร้อยเอ็ด

**Formatted:** Left

### 2.2.2 บริษัท เชฟ เทค อินเตอร์เนชันแนล จำกัด

บริษัทย่อยดำเนินธุรกิจ **ตัดขาบ่นแยก** ของทำน้ำแร่ เครื่องกรองน้ำ เทือกกรองน้ำ และน้ำดื่มผสมแร่ธาตุ เป็นต้น โดยจัดจำหน่ายผ่านบริษัทขายตรงขนาดใหญ่แห่งหนึ่ง

**Deleted:** รับซื้อผลิตและจำหน่าย

**Formatted:** Thai Distributed Justification

**Deleted:** รับซื้อผลิตสินค้าและ

**Deleted:** ฝากขายสินค้า

**Deleted:** ขายชื่อ

**Deleted:** รับซื้อผลิต

**Deleted:** สินค้า

**Deleted:** และฝากขายสินค้า

**Deleted:** ให้แก่

### 2.3 โครงสร้างรายได้

บริษัท แบ่งรายได้จากการขายเป็น 2 ประเภทหลัก ได้แก่

- รายได้จากการขายผ่านช่องทางการขายตรง : มีรายได้หลักจากการขายเครื่องกรองน้ำและรายได้จากการขายสารกรองซึ่งใช้สำหรับเครื่องกรองน้ำของบริษัท
- รายได้จากการ **ตัดขาบ่นแยก** : เป็นรายได้จากการ **ตัดขาบ่นแยก** ผ่านบริษัทขายตรงขนาดใหญ่แห่งหนึ่ง

### สัดส่วนรายได้จากการขายแยกตามแต่ละประเภท แสดงตามตาราง ดังนี้

รายได้จากการขาย (ปรับปรุงเพื่อการวิเคราะห์)	ปีงบประมาณที่ 31 ธันวาคม						งวด 3 เดือน สิ้นสุด 31 มีนาคม			
	2554		2555		2556		2556		2557	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้จากการขายจริง										
- ขายตรงแบบเงินสด	119.27	13.5	116.16	11.9	126.50	13.3	34.92	15.5	31.98	14.1
- ขายตรงแบบผ่อนชำระ	671.41	76.2	773.53	79.4	739.01	77.5	171.31	76.0	181.03	79.8
รวมรายได้จากการขายจริง	790.68	89.7	889.69	91.4	865.51	90.7	206.23	91.5	213.01	93.9
จัดซื้อขายสินค้าผ่านบริษัทอื่น	90.48	10.3	83.96	8.6	88.63	9.3	19.10	8.5	13.80	6.1
รวมรายได้จากการขาย	881.16	100.0	973.65	100.0	954.14	100.0	225.33	100.0	226.81	100.0

**หมายเหตุ รายได้จากการขาย หันหน้าหา กำไรจากการขาย และกำไรจากการขายในกระบวนการริบาร์ ถูกปรับปรุงเพื่อตัดลบประสารกในการวิเคราะห์ปีก่อนที่อยู่ในหัวข้อ 12.2.1 การปรับปรุงการเงินเพื่อตัดลบประสารกในการวิเคราะห์**

## 2.4 เป้าหมายการดำเนินธุรกิจ

### 2.4.1 เพิ่มส่วนแบ่งและมูลค่าตลาดในประเทศ

บริษัทคาดว่าตลาดเครื่องกรองน้ำภายในครัวเรือนในประเทศไทย จะมีอัตราการเติบโตที่สูงจากกระแสการลดและสุขภาพและความงาม ซึ่งการคืนน้ำสะอาดจากเครื่องกรองน้ำจะเป็นส่วนสำคัญในการส่งเสริมสุขภาพที่มีดีที่สุด จากการประเมินผู้บริหารของบริษัท ในปี 2556 คาดการณ์ว่าจะมีการเติบโตของตลาดเครื่องกรองน้ำอุตสาหกรรม มีมูลค่าประมาณ 5,500 ล้านบาท โดยบริษัทประเมินการส่วนแบ่งทางการตลาดอยู่ที่ร้อยละ 16 ทั้งนี้บริษัทตั้งเป้าที่จะขยายส่วนแบ่งทางการตลาดให้ครอบคลุมพื้นที่ในต่างจังหวัดให้มากยิ่งขึ้น โดยมีเป้าหมายจะขยายส่วนแบ่งเป็นร้อยละ 25 ภายในปี 2559 ซึ่งปัจจุบันบริษัทได้ดำเนินการเปิดสาขา **แห่งที่ 4 สาขา** ในส่วนภูมิภาค ได้แก่ สาขาเชียงใหม่ สาขานครศรีธรรมราช สาขาร้อยเอ็ด และสาขาพิษณุโลก และเปิดดำเนินงานสาขารอง 6 สาขา ซึ่งรับผิดชอบในการจำหน่ายสินค้า และเป็นศูนย์บริการ ได้แก่ สาขานครราชสีมา สาขาบุรี สาขาครัวเรือน สาขาเพชรบูรณ์ สาขาสงขลา และสาขาอุบลราชธานี รวมถึงปรับปรุงการดำเนินการของสาขา **หลัก** ให้มีความสมบูรณ์แบบ (Stand Alone Branch) เพื่อการบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น โดยทางสำนักงานใหญ่จะควบคุมในส่วนของนโยบายผ่านระบบ IT ที่ได้ดำเนินการวางแผนระบบไปแล้วบางส่วน โดยสาขานี้จะดำเนินการนำร่อง ได้แก่ สาขาเชียงใหม่ ซึ่งจะครอบคลุมตลาดในภาคเหนือ

นอกจากนี้บริษัทยังมุ่งจะขยายมูลค่าตลาดเครื่องกรองน้ำในครัวเรือน โดยดำเนินการให้ความรู้แก่ผู้บริโภค เกี่ยวกับประโยชน์ของน้ำสะอาด ความกู้ไปกับคุณสมบัติและประสิทธิภาพการกรองน้ำของเครื่องกรองน้ำของบริษัทที่มีการวิจัยพัฒนาเทคโนโลยีอย่างต่อเนื่อง ซึ่งจากการดำเนินการดังกล่าว บริษัทเชื่อว่าจะสามารถตอบรับความต้องการที่มีอยู่ในตลาดเครื่องกรองน้ำมากยิ่งขึ้น

### 2.4.2 ขยายตลาดเครื่องกรองน้ำไปยังประเทศใกล้เคียง

จากประสบการณ์ในการผลิตและจำหน่ายเครื่องกรองน้ำของบริษัทมาอย่างยาวนาน บริษัทเชื่อมั่นว่าจากการเปิดตลาด AEC จะส่งผลให้บริษัทสามารถขยายธุรกิจไปยังประเทศในกลุ่มอาเซียนได้สะดวกมากยิ่งขึ้น โดยในเบื้องต้น บริษัทมีแผนทำการตลาดเครื่องกรองน้ำในประเทศไทยเพื่อนำเข้า ซึ่งในปัจจุบันได้เริ่มมีผู้นำเครื่องกรองน้ำของบริษัทเข้าไปจำหน่าย

**Deleted:** ตาม

รายได้จากการขาย  
(ปรับปรุงเพื่อการวิเคราะห์)

รวมรายได้จากการขายจริง

- ขายตรงแบบเงินสด
- ขายตรงแบบผ่อนชำระ

รวมรายได้จากการขายจริง

จัดซื้อขายสินค้าผ่านบริษัทอื่น

รวมรายได้จากการขาย

รายได้จากการขาย  
(ปรับปรุงเพื่อการวิเคราะห์)

รวมรายได้จากการขายจริง

- ขายตรงแบบเงินสด
- ขายตรงแบบผ่อนชำระ

รวมรายได้จากการขายจริง

รับจ้างผลิตสินค้าและขายเชื่อ

รวมรายได้จากการขาย

**Deleted:** ตาม

รายได้จากการขาย  
(ปรับปรุงเพื่อการวิเคราะห์)

รวมรายได้จากการขายจริง

- ขายตรงแบบเงินสด
- ขายตรงแบบผ่อนชำระ

รวมรายได้จากการขายจริง

รับจ้างผลิตสินค้าและขายเชื่อ

รวมรายได้จากการขาย

**Deleted:** ... [387]

รายได้จากการขาย  
(ปรับปรุงเพื่อการวิเคราะห์)

รวมรายได้จากการขายจริง

- ขายตรงแบบเงินสด
- ขายตรงแบบผ่อนชำระ

รวมรายได้จากการขายจริง

รับจ้างผลิตสินค้าและขายเชื่อ

รวมรายได้จากการขาย

**Deleted:** ตาม

รายได้จากการขาย  
(ปรับปรุงเพื่อการวิเคราะห์)

รวมรายได้จากการขายจริง

- ขายตรงแบบเงินสด
- ขายตรงแบบผ่อนชำระ

รวมรายได้จากการขายจริง

รับจ้างผลิตสินค้าและขายเชื่อ

รวมรายได้จากการขาย

**Deleted:** ตาม

รายได้จากการขาย  
(ปรับปรุงตามนโยบาย)

การขายต่อต่างประเทศจริง

รับจ้างผลิตสินค้าและขายเชื่อ

รวมรายได้จากการขาย

**Deleted:** Formatted: Font: 10 pt, Complex Script Font: 10 pt

**Formatted:** Space After: 12 pt

**Formatted:** ... [388]

**Deleted:** (หมายเหตุ รายได้จากการขาย ... [389])

**Formatted:** Justified, Space After: 12 pt

ในกลุ่มประเทศดังกล่าวบ้างแล้ว โดยบริษัทจะเริ่มทำตลาดผ่านช่องทางขายตรง ร่วมกับคู่ค้าในประเทศนั้นๆ ซึ่งอย่างไรว่างการเจรจาคับคู่ค้าที่เหมาะสมในแต่ละประเทศ ซึ่งบริษัทเชื่อมั่นว่าตลาดในประเทศดังกล่าว่น่าจะให้การตอบรับเป็นอย่างดีเนื่องจากศูนย์รวมในประเทศไทย

#### 2.4.3 เสริมช่องทางการขายเพิ่มเติม

บริษัทจ้างนายเครื่องกรองน้ำส่วนใหญ่ผ่านช่องทางการขายตรงผ่านทีมพนักงานขาย ซึ่งบริษัทเชื่อว่ายังคงเป็นช่องทางการจัดจำหน่ายที่เหมาะสมที่สุด อย่างไรก็ตามเพื่อเสริมสร้างช่องทางการจัดจำหน่ายให้ครอบคลุมตลาดให้หลากหลายมากขึ้น บริษัทได้เสริมช่องทางการจัดจำหน่ายเพิ่มเติม อาทิ การจ้างนายสินค้าผ่านทางโทรศัพท์ (Telesales & Telemarketing) และทางช่องทางอิเล็กทรอนิกส์ (E-commerce) โดยระบบดังกล่าวจะรวมถึงการสร้างความสัมพันธ์อันดีต่อลูกค้าผ่านระบบบริหารงานลูกค้า (CRM : Customer Relation Management) ซึ่งจะทำให้บริษัทสามารถสื่อสารกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น ทั้งนี้ บริษัทได้จัดตั้งศูนย์ Call Center และได้ริมเทคโนโลยีระบบ CRM

ในการขายสารกรองเกลือกค้าเดิมของบริษัทควบคู่ไปด้วยตัวตั้งแต่เดือนสิงหาคม 2556 นอกจากนี้บริษัทยังได้เริ่มวางแผนการขยายกลุ่มลูกค้าไปยังกลุ่มลูกค้า กลุ่มใหม่ ได้แก่ โครงการอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งคาดว่าจะเป็นกลุ่มที่สำคัญของบริษัทในอนาคต

**Deleted:** .....Page Break.....

**Formatted:** Thai Distributed Justification

**Deleted:** ซึ่งอย่างไรว่างการติดตั้งโปรแกรมเพิ่มเติม

**Deleted:**

**Formatted**

#### 2.4.4 เพิ่มความหลากหลายของสินค้า

บริษัทได้ศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับการเพิ่มสินค้าที่ใช้ในครัวเรือนอื่นๆ ที่มีคุณสมบัติโดยเด่นที่จะสามารถจัดจำหน่ายผ่านช่องทางการจัดจำหน่ายที่บริษัทได้จัดตั้งไว้ โดยสินค้าดังกล่าวจะสามารถเสริมความหลากหลายในการนำเสนอสินค้าผ่านทีมงานขายของบริษัท รวมทั้งสามารถทำให้บริษัทได้ประโยชน์จากฐานลูกค้าชั้นดีซึ่งผ่อนชำระค่าสินค้าครบถ้วนแล้ว จะสามารถรีบซื้อสินค้าอื่นเพิ่มเติมกับบริษัทได้อีก

**Formatted:** Thai Distributed Justification

### 2.5 นโยบายองค์กร

**วิสัยทัศน์ (Vision)** มุ่งมั่นสู่การเป็นผู้นำการผลิตและจัดจำหน่ายเครื่องกรองน้ำในระบบขายตรงอันดับ 1 ของประเทศไทย พัฒนาคุณภาพด้านการผลิต การขาย การให้บริการ และการพัฒนาบุคลากร เพื่อเสริมสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้ลูกค้าอย่างต่อเนื่อง

**Deleted:** 1

**Formatted:** Space Before: 12 pt, After: 0 pt

**Formatted Table**

**Formatted:** Space Before: 12 pt

**พันธกิจ (Mission)**

- สร้างบุคลากรเพื่อรับการเรียนรู้ดีๆ ของบริษัท
- พัฒนาผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าอย่างต่อเนื่อง
- เสริมสร้างประสิทธิภาพการผลิต เพื่อคุณภาพและมาตรฐานสากล
- มีระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ (IT) ที่มีประสิทธิภาพในองค์กร
- มีบริการที่สร้างความพึงพอใจสูงสุดให้ลูกค้าอย่างต่อเนื่อง
- เสริมสร้างคุณภาพชีวิตที่ดีสำหรับพนักงานอย่างสม่ำเสมอ
- สร้างผลตอบแทนที่ยั่งยืนให้แก่ผู้ถือหุ้น
- เน้นให้ความสำคัญกับสังคมและสิ่งแวดล้อม

**Deleted:** 1

**Formatted:** Space Before: 12 pt

- มีระบบบริหารจัดการที่คิดตามหลักธรรมาภิบาล

คุณค่าองค์กร (Value) S (Satisfaction) สร้างความพึงพอใจให้ลูกค้า พนักงาน และ องค์กร

A (Adaptation) การพัฒนา ปรับปรุง อย่างไม่หยุดยั่ง

F (Firm Company) องค์กรมีความมั่นคง มีการจัดการที่ดี

E (Excellent Service) เป็นเลิศในด้านการบริการทั้งภายใน และภายนอกองค์กร