



บริษัท พลังผัก จำกัด



คุณวุฒิชัย เจริญศุภกุล
กรรมการผู้จัดการ

ได้รับรางวัลในมิติ

1. Entrepreneurship
2. Sustainable Business Practice

"ช่วงแรกที่เจออุปสรรค คิดไว้ว่าจะสู้ให้ถึงที่สุด และกำหนดเวลากับตัวเองเลยว่าถ้าภายใน 3 เดือน พลังผักไปต่อไม่ได้ก็คงต้องกลับไปทำงานประจำ เพราะเรามีลูกเล็กเราจะล้มไม่ได้เด็ดขาด ทุกก้าวเรามีการวางแผน...สินค้าเรามีอายุ มีตัวแปรสำคัญคือฤดูกาล แต่เราเอาชนะทุกข้อจำกัดเหล่านี้ได้"

จากลูกจ้างเงินเดือนประจำที่ตัดสินใจลาออกมาทำธุรกิจของตัวเองเพื่อสร้างครอบครัว เพราะเห็นเทรนด์สุขภาพที่กำลังมาแรงบวกกับช่องว่างในตลาดที่ขณะนั้นมีแต่สลัดผักไฮโดรโปนิคส์ ยังไม่มีสลัดผักออแกนิก 100% แบบพร้อมทาน จึงลงมือศึกษาพฤติกรรมของผู้บริโภคด้วยตนเอง ซึ่งแม้จะมีความเสี่ยง แต่ก็ไม่ได้ทำให้คุณวุฒิชัย เจริญศุภกุล ลังเลใจที่จะปลุกปั้นแบรนด์ "Oh! Veggies" แต่ในช่วง 3 เดือนแรกกลับต้องพบอุปสรรคเป็นบททดสอบความท้าทาย เมื่อพบว่ากลุ่มลูกค้าที่อยู่ในย่านตลาดสด ชุมชน ยังคงนิยมการซื้อผักในตลาดบริโภคมากกว่าสินค้าของเขา จึงได้ปรับกลยุทธ์เจาะกลุ่มลูกค้าที่อยู่ในย่านธุรกิจ โรงพยาบาล ที่สนใจอาหารสุขภาพและหาสลัดผักปลอดสารพิษทานได้ยาก ใส่ใจวางแผนการผลิตตั้งแต่ต้นน้ำถึงปลายน้ำ พร้อมทั้งพัฒนา Shelf-life ของสินค้าให้มีอายุอยู่ได้นานกว่า 5 วัน และได้มาตรฐาน GMP ทำให้ Modern Trade และร้านสะดวกซื้อชั้นนำติดต่อมาเพื่อนำสินค้าไปวางจำหน่าย ทำให้ธุรกิจเติบโตเป็นทวีคูณ



จนกระทั่งต่อมาได้แตกไลน์สินค้าเพิ่มมาเป็นผลไม้พร้อมทาน แบนด์ Oh! Fruity เช่น มะม่วงน้ำปลาทาน มะม่วงกะปิ ทรงเครื่อง ฝรั่งพริกเกลือ ฯ เพื่อตอบโจทย์ลูกค้าเพิ่มขึ้น และยังมีการวางแผนการผลิตล่วงหน้ากับเกษตรกรเป็นรายปี เพื่อให้มั่นใจว่าจะได้ผลผลิตเกษตรอินทรีย์ที่ได้มาตรฐาน ในปริมาณที่สม่ำเสมอ และป้องกันปัญหาข้อจำกัดเรื่องฤดูกาลของผักผลไม้ที่อาจส่งผลกระทบต่อการผลิตสินค้า พร้อมรับประกันราคาและการรับซื้อผลผลิต เพื่อสร้างความเชื่อมั่นต่อเกษตรกรว่าผลผลิตที่ออกมาจะไม่ล้นตลาด ทั้งนี้ ยังมีการรับซื้อผลผลิตเกษตรอินทรีย์ทั่วประเทศ และใส่ใจในทุกกระบวนการผลิต เช่น ใช้ระบบ Nano-Wash ในการล้างสิ่งตกค้าง ผ่านกระบวนการฆ่าเชื้อ และรักษาผักผลไม้ไม่ให้ช้ำ บรรจุสินค้าด้วยอุณหภูมิ Heat Treatment ลดอัตราการเน่าเสีย และพัฒนาแพคเกจจิ้งเป็นรูปแบบ On-the-go สะดวกทาน และมีขนาดบรรจุภัณฑ์เหมาะสมกับลูกค้า นอกจากนี้ พลังผักยังเลือกที่จะสนับสนุนผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น โดยนำมาใช้เป็นส่วนประกอบในผลิตภัณฑ์ เช่น การใช้น้ำตาลมะพร้าวอัมพวา กะปิเกาะช้างมาเป็นส่วนผสม น้ำจิ้มชนิดต่าง ๆ เพื่อเป็นการกระจายรายได้สู่ชุมชน ซึ่งนับเป็นหัวใจสำคัญในการดำเนินธุรกิจของพลังผัก

ในปี 2562 ที่ผ่านมามียอดขาย 290 ล้านบาท และตั้งเป้าว่าในปี 2563 จะมีรายได้เติบโตเพิ่มขึ้น 30% โดยวางแผนจะพัฒนาสินค้าเดิมให้มีอายุยาวขึ้น และ นำเสนอผักสลัด และผลไม้พร้อมทานชนิดใหม่ๆ เข้าสู่ตลาด