

รายงาน Business Creation and Networking

สคต. ไมอามี ประเทศ สหรัฐฯ

วันที่ ๑๕ เดือน พฤษภาคม พ.ศ. ๒๕๖๒

๑. ข้อมูลบุคคล/องค์กรที่เข้าพบ

ชื่อ Mr. Peter Alan
ตำแหน่ง Sales Manager (CEO) บริษัท/องค์กร Kam Long, LLC
ที่อยู่ ๓๓๐๐ NW ๑๑๔ Street, Miami, FL
รหัสไปรษณีย์ ๓๓๑๖๗ ประเทศ สหรัฐอเมริกา
โทรศัพท์ ๓๐๕ ๖๘๑ ๓๒๘๘ โทรศัพท์ ๓๐๕ ๖๘๑ ๓๕๘๘
Email Website www.kamlongfoods.com

๒. รายละเอียดบริษัท/องค์กร

๒.๑) ก่อตั้งเมื่อ พ.ศ. ๒๕๔๑

๒.๒) ประวัติความเป็นมา

Kam Long, LLC เริ่มก่อตั้งมาตั้งแต่ปี พ.ศ. ๒๕๔๑ เป็นกิจการภายในครอบครัวซึ่งเป็นครอบครัวคนจีน เดินทางมาจากคิวบามาตั้งรกรากในประเทศสหรัฐฯ โดย Mr. Peter Alan เป็นผู้บริหารของบริษัท ซึ่งรับช่วงกิจการมาจากบิดา บริษัทเป็นผู้นำเข้าและกระจายสินค้าสินค้าในเขตฟลอริดา โดยเฉพาะข้าวหอมมะลิ ในปัจจุบันมีบริษัทที่ Kam Long เข้าไปควมรวมกิจการมาอยู่ภายใต้กลุ่มของตนถึงประมาณ ๗ บริษัท และมีแบรนด์สินค้าภายใต้เครือข่ายบริษัทประมาณ ๗ แบรนด์ เพื่อเจาะกลุ่มตลาดที่แตกต่างกันไป ปัจจุบันมีคลังสินค้าอยู่ ๒ แห่งในเขตไมอามีและปริมณฑล ลูกค้านำเข้าของ Kam Long ได้แก่ ซูเปอร์มาร์เก็ตเอเชียและฮิสแปนิก ร้านอาหารจีน โรงแรม (บริการด้านอาหาร) จัดจำหน่ายสินค้าในเขตฟลอริดา และส่งออกไปยังประเทศในแถบทะเลแคริบเบียนและอเมริกากลางด้วย

ปรัชญาในการทำธุรกิจของ Kam Long ค่อนข้างน่าสนใจเพราะคุณ Peter บอกว่าความสัมพันธ์ที่ดีกับคู่ค้าคือสิ่งที่สำคัญที่สุด หากทำธุรกิจกันมาอย่างยาวนานแล้ว มีโอกาสต้องช่วยเหลือกันแก้ปัญหาผ่านความยุ่งยากมาด้วยกัน ใจกันและกันแล้ว แม้จะต้องจ่ายแพงกว่าซื้อจากแหล่งอื่น แต่ก็ยังคงสั่งซื้อต่อมากบ้างน้อยบ้างตามสภาพของธุรกิจ ก็ยอมถ้าไม่ถึงขั้นโก่งราคาเอาเปรียบกัน แต่คู่ค้ารายใหม่ ๆ ที่จะเข้ามาแย่งด้วยการตัดราคานั้นยากที่จะประสบความสำเร็จกับการเสนอขายต่อ Kam Long เพื่อทดแทนรายเดิมที่ทำธุรกิจด้วยกันมาอย่างยาวนาน

๒.๓) รูปแบบของการดำเนินธุรกิจ

โรงงานผู้ผลิต ผู้จัดจำหน่าย ผู้ขายส่ง บริการด้านอาหาร

๒.๔) สินค้าและบริการของบริษัท/องค์กร

ข้าวหอมมะลิและข้าวประเภทอื่น ๆ น้ำมะพร้าว (ไทย) เครื่องดื่มจากกะทิ (Coconut Milk Drink) น้ำมันปาล์มและเครื่องดื่ม (มาเลเซีย) ผงชูรส (จีน) อาหารกระป๋อง ปลากระป๋อง เนื้อสัตว์และอาหารประเภทอื่น ๆ มี

แบรนด์ผลิตภัณฑ์ของตนเองด้วยกัน ๗ แบรนด์ ซึ่งจะจัดจำหน่ายแตกต่างกันไปตามกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ได้แก่ Kam Long, La Pei, Wonder Brand, Happy Buddha, Uncle Chong, Pia Marie และ Tres Pandas

๓. สินค้าที่ต้องการนำเข้าจากไทยเพิ่มเติม

๓.๑ ผงชูรส

๓.๒ ปลาซาร์ดีน/ปลาแมคเคลเรลกระป๋อง

๓.๓ น้ำมะพร้าวแบบไม่มีหรือแบบมีเนื้อมะพร้าวในขวดแก้ว (Coconut Water with or without Pulps)

๓.๔ เครื่องดื่มนมมะพร้าวใส่วุ้นมะพร้าวในขวดแก้ว (Coconut Milk Drink with Nata de Coco)

๓.๕ น้ำผลไม้ต่างๆ ในขวดแก้ว เช่น น้ำเสาวรส น้ำฝรั่งสีชมพู ฯลฯ

๓.๖ บะหมี่กึ่งสำเร็จรูป/ราเมน

ทั้งนี้ผู้สนใจสามารถนำเสนอสินค้าผ่านสคต. ไม่อามีได้โดยตรงเพื่อรวบรวมส่งให้ Mr. Peter ต่อไป

๔. สรุปผลของการหารือ/เข้าพบ

๔.๑ บริษัทนำเข้าสินค้าอาหารจากหลายประเทศ ได้แก่ ไทย จีน มาเลเซีย อินโดนีเซีย อินเดีย อิตาลี สเปน หลายประเทศในภูมิภาคยุโรปและอเมริกากลาง รวมถึงประเทศในแถบแคริบเบียนด้วย โดยมีปริมาณนำเข้าข้าวหอมมะลิจากไทย ████████ คอนเทนเนอร์ต่อปี ส่วนใหญ่นำเข้าจาก ████████ ของไทย ปัจจุบันได้รับผลกระทบจากสงครามด้านการค้าระหว่างจีนกับสหรัฐฯ จึงต้องการหาแหล่งนำเข้าทดแทนจีน ได้แก่ ผงชูรส ปลากระป๋อง

๔.๒ Mr. Peter มีความสัมพันธ์ที่ดีกับ supplier เจ้าเดิม ๆ รวมถึงความเชื่อใจในการประกอบธุรกิจ จึงมักจะใช้ supplier รายเดิมหาสินค้าที่ต้องการให้ ดังนั้นจึงไม่จำเป็นต้องเดินทางไปเยี่ยมชมงานแสดงสินค้าในประเทศต่างๆ อย่างไรก็ตาม เนื่องจากสงครามการค้า ทำให้บริษัทต้องการนำเข้าสินค้าต่างๆ ทดแทนจีน จึงเป็นช่วงเวลาที่ดีที่ต้องการ supplier รายใหม่เพื่อเป็นทางเลือก โดยบริษัทแจ้งว่า หากตกลงสั่งซื้อสินค้ากันได้ บริษัทยินดีจะจ่ายค่าสินค้าให้เมื่อสินค้าส่งมาถึงบริษัท (COD) แต่ในระยะเวลาเมื่อมั่นใจแล้วจะขอเครดิต ๔๕ วันหรือตามเกณฑ์มาตรฐานที่ทำกับรายอื่น

๔.๓ บริษัทเน้นขายสินค้าในแบรนด์ของตนเอง และสินค้าที่จะนำเสนอมาให้ Kam Long พิจารณาจะต้องมีความพร้อมส่งออกมายังสหรัฐฯ ได้ทันที ซึ่งหมายถึงว่า จะต้องได้รับใบอนุญาตตามระเบียบองค์การอาหารและยาของสหรัฐฯ (USFDA) ให้สามารถนำเข้ามายังสหรัฐฯ แล้ว และต้องเข้าใจในกระบวนการทำป้ายฉลากสินค้าอย่างถูกต้องตามที่กฎหมายกำหนด โดยบริษัทฯ จะไม่ดำเนินการใด ๆ ในเรื่องนี้ให้ (ซึ่งผู้นำเข้าผลิตภัณฑ์อาหารในสหรัฐฯ ส่วนใหญ่ก็ปฏิบัติในทำนองเดียวกันนี้ เกือบทั้งสิ้น)

๔.๔ สคต. ไม่อามี ได้เชิญให้บริษัทเข้าร่วมกิจกรรมโครงการเจาะกลุ่มตลาดฮีสแปนิกในสหรัฐฯ และแคริบเบียน ได้แก่ งานแสดงสินค้า Americas Food & Beverage Show และงานจับคู่ธุรกิจ ณ ประเทศจาเมกา ซึ่งบริษัทให้ความสนใจและขอรายละเอียดเพิ่มเติมด้วย ทั้งนี้ในส่วนของข้าวสี เช่น ข้าวไรซ์เบอร์รี่ สคต. ไม่อามีได้ให้ข้อมูลว่า คนจีนกลุ่มสนใจสุขภาพเริ่มนิยมบริโภคมากขึ้น เช่น คนจีนในแคนาดา Mr. Peter ได้ให้ความสนใจและขอทดลองนำมาชิมด้วย สคต. ไม่อามีจะประสานหาตัวอย่างส่งให้ต่อไป

๕. ข้อคิดเห็น/เสนอแนะ

บริษัท Kam Long เป็นบริษัทนำเข้ารายใหญ่รายหนึ่งในฟลอริดา โดยเฉพาะสินค้าข้าวหอมมะลิ จากการเยี่ยมชม ๑ ใน ████████ โรงเก็บสินค้าและกระจายสินค้าของบริษัทพบว่า มีขนาดใหญ่มาก และเปิดแอร์ทั้งหลังเพื่อให้สินค้าสามารถเก็บได้นานยิ่งขึ้น บริษัทมีลูกค้าเป็นทั้งร้านอาหารจีนและกลุ่มฮีสแปนิกซึ่งเป็นกลุ่มที่บริโภคข้าวจำนวนมากจึงครองตลาดส่วนใหญ่ของฟลอริดาได้

เนื่องจากผลกระทบจากสงครามการค้าเริ่มส่งผลกระทบต่อกลุ่มผลิตภัณฑ์อาหาร ทำให้มีผู้นำเข้าหลายรายเริ่มหันมาหาแหล่งสินค้าใหม่ ๆ ทดแทนสินค้าจากจีนซึ่งราคาต้นทุนสูงขึ้นมา จึงถือเป็นโอกาสของผู้ประกอบการไทยที่จะนำเสนอสินค้าให้แก่บริษัทผู้นำเข้าเหล่านี้ อย่างไรก็ตาม ผู้ประกอบการรายใหม่ที่สนใจเจาะตลาดสหรัฐฯ จำเป็นต้องมีใบอนุญาตของ USFDA เพื่อให้ผู้นำเข้ามีความมั่นใจในการสั่งซื้อสินค้าได้ทันที ไม่ควรรอจนได้รับคำสั่งซื้อและจึงให้เป็นภาระของผู้นำเข้าในการดำเนินการเอง เนื่องจากจะทำให้ลดความน่าสนใจลงไป และจากประสบการณ์ตรงของสคต. ไมอามีพบว่า มีหลายรายที่ผู้นำเข้าบางรายไม่รับนัดหมายจับคู่ธุรกิจด้วยเลย เพราะไม่ต้องการเสียเวลา จึงถือว่าการตัดโอกาสของผู้ขายไปเลย ซึ่งสคต. ขอให้ผู้ประกอบการไทยคิดว่า การเสียค่าใช้จ่ายในการขอใบอนุญาต USFDA เป็นการลงทุนเพื่ออนาคต ถือเป็นใบเบิกทาง อย่างน้อยหากขายแบบออฟไลน์ยังไม่ได้ ยังสามารถนำสินค้าดังกล่าวมานำเสนอขายด้วยการขายออนไลน์ผ่านช่องทางต่างๆ มากมายทั้ง Thaitrade.com, Amazon.com เป็นต้น

∞∞∞∞∞∞∞∞∞∞∞∞∞∞∞∞

สคต. ไมอามี
๒๐ พฤษภาคม ๒๕๖๒

รูปภาพประกอบการเยี่ยมชม



(ภาพจากซ้าย)

น.ส. นิธิมา ศิริโกคากิจ - ผอ. สคต. ไม่อามี

Mr. Peter Alan – Kam Long, LLC.

นายวรวุฒิ วิริยะเลิศ - เจ้าหน้าที่ สคต. ไม่อามี



ทีมงาน สคต. ไม่อามี ชมคลังสินค้า ณ สำนักงานใหญ่