

## อ่านเกม Go Wholesale รุกกลยุทธ์ Own Brand พร้อมจัดพอร์ต สินค้าสู่การเป็นเครื่องมือลดต้นทุนในยุควิกฤต

ในสถานการณ์ปัจจุบัน ต้นทุนต่างๆ เริ่มปรับตัวสูงขึ้น จากเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นและยังไม่สามารถคาดเดาได้ ซึ่งหนึ่งในตลาดที่ได้รับผลกระทบอย่างเลี่ยงไม่ได้คือธุรกิจร้านอาหาร (HoReCa) และร้านค้าปลีกรายย่อยหรือร้านโชห่วย ที่ในปัจจุบันถึงจะขาดไปโรมันแข่งขันกันขนาดไหน แต่สุดท้ายต้นทุนเบื้องหลังธุรกิจยังคงเป็นสมรภูมิหลักที่สำคัญว่าในภาวะที่ตลาดเกิดความผันผวน โดยทั้งกลุ่มธุรกิจ HoReCa และร้านโชห่วยล้วนแต่เป็นกลุ่มเป้าหมายหลักของ GO Wholesale โดยข้อมูลระบุชัดเจนว่า ฐานลูกค้าหลักกว่า 55% คือกลุ่ม HoReCa และ 20% คือร้านโชห่วย ที่น่าสนใจคือกลุ่มลูกค้าเหล่านี้เป็นคนรุ่นใหม่ Gen Y และ Z ที่มีอายุ 25-44 ปี มีความอ่อนไหวต่อทั้งราคาและคุณภาพ นั่นจึงทำให้ GO Wholesale เปิดตัวสินค้า House Brand หรือ GO Wholesale เรียกว่าเป็น "Own Brand" ที่จะช่วยสร้างโอกาสการแข่งขันให้กับผู้ประกอบการ

เผย Pain Point ผู้ประกอบการก่อนลงมือแก้ ธุรกิจ HoReCa กำลังเผชิญกับความท้าทายของตลาดอย่างมาก ทั้งการเติบโตของธุรกิจ Delivery ต้นทุนที่เพิ่มขึ้นของวัตถุดิบ แคมเปญการหาเซฟระดับเทพก็ยากมากขึ้น ยิ่งไปกว่านั้นพฤติกรรมผู้บริโภคในการทานอาหารเปลี่ยนค่อนข้างไวมาก ทำให้ร้านอาหารปิดตัวและเปิดใหม่จำนวนมาก การวางแผนวัตถุดิบพลาดเพียงนิดเดียวอาจทำให้ต้องเพิ่มต้นทุนในการเก็บรักษาวัตถุดิบที่ยังขายไม่ออก PRO SAVE อีกหนึ่งต้นทุนที่หลายธุรกิจต้องเผชิญและมักจะถูกมองข้ามอย่าง ผลิตภัณฑ์เคมีภัณฑ์และผลิตภัณฑ์ทำความสะอาด โดยจะเน้นขายแบบแกลลอนใหญ่ ในราคาที่คุ้มค่าช่วยผู้ประกอบการเซฟต้นทุน โดยเน้นไปที่กลุ่มโรงแรมระดับกลางและเล็กขนาด 2-3 ดาว ร้านอาหาร และธุรกิจจัดเลี้ยง ในขณะที่ร้านโชห่วยก็เผชิญกับความท้าทายเช่นกัน

3 Own Brands ที่แตกต่างเพื่อลดต้นทุน เมื่อ Pain Point ของทั้ง 2 กลุ่มมีความแตกต่างกัน แต่ก็ยังมีจุดร่วมกันอย่างการลดต้นทุน ทำให้ GO Wholesale มองหา ทางออกด้วยการวางกลยุทธ์ Own Brand ที่แตกต่างกัน เพื่อเข้าถึงความต้องการลดต้นทุนในแต่ละจุด โดย Go Wholesale จึงแตก Own Brand แปรนด์ออกเป็น 3 แปรนด์หลัก ไม่ว่าจะเป็น A CHOICE แปรนด์ที่ถูกวางให้เจาะกลุ่มร้านอาหาร ธุรกิจจัดเลี้ยง (Catering) และร้านริมทาง (Street Vendors) โดยเฉพาะ ซึ่งจะเน้นไปที่เนื้อสัตว์ตัดแต่งพร้อมใช้ อาหารแช่แข็ง ไปจนถึงเครื่องเทศและเครื่องปรุงรสที่เป็นวัตถุดิบหลัก ช่วยให้ร้านอาหารสามารถหยิบจับมาปรุงต่อยอดได้ โดยไม่ต้องอาศัยทักษะระดับเชฟ ลดเวลาการเตรียมอาหารให้สั้นลง และยังลดปัญหาวัตถุดิบเหลือทิ้ง

SUPER SAVE หนึ่งในต้นทุนหลักของธุรกิจอาหารที่อยู่ในกลุ่ม Delivery คือบรรจุภัณฑ์อาหาร (Food Packaging) และกลุ่มอาหารแช่แข็งในระดับราคาที่ประหยัด ช่วยให้ร้านค้าสามารถซื้อบรรจุภัณฑ์อาหารได้ในราคาที่ถูกลง แต่ยังคงคุณภาพ ทำให้ยอดขายที่เกิดขึ้นกลายเป็นกำไรสุทธิส่วนใหญ่

PRO SAVE อีกหนึ่งต้นทุนที่หลายธุรกิจต้องเผชิญและมักจะถูกมองข้ามอย่าง ผลิตภัณฑ์เคมีภัณฑ์และผลิตภัณฑ์ทำความสะอาด โดยจะเน้นขายแบบแกลลอนใหญ่ ในราคาที่คุ้มค่าช่วยผู้ประกอบการเซฟต้นทุน โดยเน้นไปที่กลุ่มโรงแรมระดับกลางและเล็กขนาด 2-3 ดาว ร้านอาหาร และธุรกิจจัดเลี้ยง

( ที่มา : MarketingOops! )

บริษัท ชุม (ไทยแลนด์) จำกัด

วันที่ 23 มีนาคม 2569

เรื่อง ขอเชิญประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2569  
เรียน ท่านผู้ถือหุ้นของบริษัท

ด้วยคณะกรรมการของบริษัทได้มีมติให้เรียกประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2569 ในวันที่ 31 มีนาคม 2569 เวลา 11:00 น. ณ 162/99 ถนนศรีสุริยวงศ์ ต.หน้าเมือง อ.เมือง จ.ราชบุรี 70000 เพื่อพิจารณาเรื่องต่างๆ ตามระเบียบวาระดังต่อไปนี้

1. รับรองรายงานการประชุมครั้งที่ผ่านมา
2. พิจารณาการอนุมัติการจ่ายเงินปันผลของบริษัท
3. พิจารณาเรื่องอื่นๆ (ถ้ามี)

ดังนั้น จึงขอเชิญท่านผู้ถือหุ้นไปประชุมตามวันเวลา และสถานที่ดังกล่าวข้างต้น โดยพร้อมเพรียงกันด้วย จักขอบพระคุณยิ่ง

ขอแสดงความนับถือ  
(นางสาว ประภัสสร สุภาพ)  
กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม



วันที่ 23 มีนาคม 2569  
เรื่อง ขอเชิญประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2569  
เรียน ท่านผู้ถือหุ้นของบริษัท โอริสมา เทคโนโลยี จำกัด

ด้วยคณะกรรมการของบริษัทฯ มีมติให้เรียกประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2569 ในวันที่ 31 มีนาคม 2569 เวลา 10.00 น. ณ สำนักงานของบริษัท เลขที่ 1050 ถนนสุขุมวิท แขวงสามยุค เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10250 เพื่อพิจารณาเรื่องต่างๆ ตามระเบียบวาระดังต่อไปนี้

- วาระที่ 1 พิจารณารับรองรายงานการประกอบธุรกิจประจำปี
- วาระที่ 2 พิจารณารับรองผลการดำเนินงานของบริษัทในรอบปี 2568
- วาระที่ 3 พิจารณายกมติผู้ถือหุ้นสามัญสำหรับอนุมัติใบเสนอ新股 ๓ วันที่ 31 มีนาคม 2568
- วาระที่ 4 พิจารณาแต่งตั้งผู้สอบบัญชีประจำปี 2569 และกำหนดค่าตอบแทน
- วาระที่ 5 พิจารณาอนุมัติการจ้างเงินปันผล
- วาระที่ 6 เรื่องอื่นๆ (ถ้ามี)

ดังนั้น จึงขอเชิญท่านผู้ถือหุ้นไปประชุมตามวัน เวลา และสถานที่ดังกล่าวข้างต้น โดยพร้อมเพรียงกัน ดังขอบเขต  
อย่างนี้

จึงเรียนมาเพื่อโปรดทราบ

(นายไพฑูรย์ ศรีกาญจนานันท์)  
กรรมการ

Orisma Technology Co., Ltd.  
1050 Phraechuwakarn Road  
Bangkok 10250 Thailand  
www.orisma.com

Tel. 66 2318 8800  
Fax. 66 2318 9501  
www.orisma.com



แบบ พ.๒

หนังสือสำคัญแสดงการจดทะเบียน  
ตามพระราชบัญญัติจดทะเบียนพิมพ์ พุทธศักราช ๒๕๕๐

เลขทะเบียน ๙๙๙ ๕๕๕ ๒๘๖๐

หนังสือสำคัญนี้ออกให้ไว้เพื่อแสดงว่า บริษัท ชัมเมอร์บี จำกัด โดย นางสาวพรพรรณ เตชานุกัตรี  
เลขประจำตัวประชาชน ๓ ๑๐๐๘ ๐๐๖๖๔ ๙๓ ๖ เชื้อชาติ ไทย สัญชาติ ไทย อายุ ๓๕ ปี อาชีพ นักธุรกิจ  
ถิ่นที่อยู่บ้านเลขที่ ๔๖๗/๔ หมู่ที่ - ซอย - ถนน บางแวก  
แขวง / ตำบล บางไผ่ เขต / อำเภอ บางแค จังหวัด กรุงเทพมหานคร  
เป็น เจ้าของ หนังสือพิมพ์ชื่อ Prakard365 ประกาศ365

มีวัตถุประสงค์ เพื่อเผยแพร่ข่าวสารข้อมูลเกี่ยวกับ ด้านเศรษฐกิจ ธุรกิจ บัญชี สังคม และลงประกาศ

ภาษาที่หนังสือพิมพ์จะออก ภาษาไทยชนิดของหนังสือพิมพ์ที่ออก เป็นแผ่นระยะเวลาที่ออกหนังสือพิมพ์ รายวันชื่อสำนักงานของหนังสือพิมพ์ บริษัท ชัมเมอร์บี จำกัดตั้งอยู่ ณ ที่ - เลขที่ ๔๖๗/๑ หมู่ที่ - ซอย -  
ถนน บางแวก แขวง / ตำบล บางไผ่ เขต / อำเภอ บางแค จังหวัด กรุงเทพมหานครชื่อสำนักงานของผู้โฆษณา บริษัท ชัมเมอร์บี จำกัดตั้งอยู่ ณ ที่ - เลขที่ ๔๖๗/๑ หมู่ที่ - ซอย -  
ถนน บางแวก แขวง / ตำบล บางไผ่ เขต / อำเภอ บางแค จังหวัด กรุงเทพมหานครชื่อโรงพิมพ์ที่พิมพ์ บริษัท ชัมเมอร์บี จำกัดตั้งอยู่ ณ ที่ - เลขที่ ๔๖๗/๑ หมู่ที่ - ซอย -  
ถนน บางแวก แขวง / ตำบล บางไผ่ เขต / อำเภอ บางแค จังหวัด กรุงเทพมหานคร

หนังสือพิมพ์ฉบับนี้ นางสาวพรพรรณ เตชานุกัตรี เป็นผู้พิมพ์  
นางสาวพรพรรณ เตชานุกัตรี เป็นผู้โฆษณา  
นางสาวพรพรรณ เตชานุกัตรี เป็นบรรณาธิการ  
บริษัท ชัมเมอร์บี จำกัด เป็นเจ้าของกิจการหนังสือพิมพ์

ออกให้ตั้งแต่ วันที่ ๑๗ เดือน พฤษภาคม พุทธศักราช ๒๕๖๐

(ลงชื่อ)

นางสาวกนกอร ศักดาเดช

ผู้อำนวยการสำนักหอสมุดแห่งชาติ

พนักงานเจ้าหน้าที่จดทะเบียนพิมพ์สำหรับจังหวัด กรุงเทพมหานคร