DIPROM
กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม
DEPARTMENT OF INDUSTRIAL PROMOTION

กิจกรรมสร้างเครือข่าย เชื่อมโยงอุตสาหกรรมเพื่อรองรับนิคมฯ SME

SME อาหารและเกษตรแปรรูปจับคู่ธุรกิจกับบริษัทใหญ่
เปิดโอกาสเป็น Supplier เชื่อมธุรกิจ
สู่ซัพพลายเชนระดับสากล



ข้อมูลบริษัทและข้อเสนอหลัก

Company Overview

พร้อมเสนอ ชาและสูตรชาเฉพาะแบรนด์ (Toors) และที่ปรึกษาแบรนด์–UX

ข้อมูลบริษัท

111/327 ม.8 ต.ป่าคลอก อ.ถลาง จ.ภูเก็ต | ดำเนินธุรกิจ 8 ปี

ประเภทธุรกิจ

ผู้พัฒนาสูตรชา (ผลิตผ่านโรงงาน GMP) / ที่ปรึกษาแบรนด์และ UX

ลูกค้าและอุตสาหกรรมที่ให้บริการ

ชาและเครื่องดื่ม โรงแรม ร้านอาหาร / องค์กร

ข้อเสนอหลักต่อบริษัทผู้ซื้อ

“ออลท์ มีน เป็นผู้พัฒนาสูตรชาและที่ปรึกษาแบรนด์
สำหรับธุรกิจชาและเครื่องดื่ม โดยเชี่ยวชาญรสชาติและประสบการณ์ลูกค้า
พร้อมรองรับงานสูตรชาเฉพาะแบรนด์ ชุดชาของขวัญ และที่ปรึกษาแบรนด์”

บริษัท ออลท์ มีน จำกัด

Alt Mean Co., Ltd.



DIPROM
กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม
DEPARTMENT OF INDUSTRIAL PROMOTION

กิจกรรมสร้างเครือข่าย เชื่อมโยงอุตสาหกรรมเพื่อรองรับนิคมฯ SME

SME อาหารและเกษตรแปรรูปจับคู่ธุรกิจกับบริษัทใหญ่
เปิดโอกาสเป็น Supplier เชื่อมธุรกิจ
สู่ซัพพลายเชนระดับสากล





สินค้า บริการ และขอบเขตงาน

Products, Services & Scope of Supply

สิ่งที่ผู้ซื้อสามารถจัดซื้อหรือว่าจ้างจากบริษัทได้



ชา Toors และชุดของขวัญองค์กร

สเปกหลัก: ชาสมุนไพรไทย 6 สูตร จด อย.
ขอบเขตงาน: พัฒนาสูตร คุมสเปก ผลิตที่โรงงาน GMP
รูปแบบรับงาน: สินค้ามาตรฐาน / ของขวัญ
ปรับแต่งได้: กล่องตามแบรนด์ผู้ซื้อ



สูตรชาเฉพาะแบรนด์ (Custom Blend)

สเปกหลัก: สูตรตามโจทย์รสชาติของผู้ซื้อ
ขอบเขตงาน: พัฒนาสูตร ทดสอบชิม ออกสเปก
รูปแบบรับงาน: ร่วมพัฒนา / OEM
ปรับแต่งได้: วัตถุดิบ รสชาติ บรรจุภัณฑ์



ที่ปรึกษาแบรนด์และ UX (Brand & UX)

สเปกหลัก: กลยุทธ์ อัตลักษณ์ บรรจุภัณฑ์ชา
ขอบเขตงาน: ออกแบบประสบการณ์ลูกค้า
รูปแบบรับงาน: รายเดือน ขั้นต่ำ 2 เดือน
ปรับแต่งได้: ไทย/อังกฤษ, Brand Voice Kit

ข้อจำกัดของงานที่รับได้

ผลิตผ่านโรงงาน GMP คู่สัญญา · ไม่รับงานอ้างสรรพคุณสุขภาพ



ความเหมาะสมกับความต้องการของผู้ซื้อ

Buyer Needs & Proposed Solution

ความต้องการที่คาดว่าจะตอบโจทย์ผู้ซื้อกลุ่มชาและเครื่องดื่ม

ความต้องการของผู้ซื้อ	สิ่งที่ SME เสนอ	ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ
เครื่องดื่มหรือชาสูตรเฉพาะที่คู่แข่งลอกไม่ได้	พัฒนาสูตรร่วมกันด้วย Four-Layer Flavour System แล้วส่งสเปกให้โรงงาน GMP	สูตรเฉพาะพร้อมสเปกเป็นเอกสาร ผลิตซ้ำได้ (ขึ้นกับโรงงานผลิต)
แบรนด์ชาใหม่ต้องโดดเด่น และสร้างประสบการณ์ที่ลูกค้าจำได้	ที่ปรึกษาแบรนด์และ UX: กลยุทธ์ อัตลักษณ์ บรรจุภัณฑ์ และจุดสัมผัสลูกค้า	แบรนด์และบรรจุภัณฑ์พร้อมผลิต ใช้ได้ทั้งในประเทศและส่งออก
ของขวัญองค์กรที่สะท้อนแบรนด์ผู้ซื้อ	ชุดชา Toors พร้อมปลอกหรือกล่องออกแบบตามแบรนด์ผู้ซื้อ	ของขวัญที่จดจำได้ ตรวจจากตัวอย่างก่อนสั่งผลิต

ข้อมูลที่ต้องทราบเพิ่มก่อนเสนอราคา

รสชาติหรือสเปกเป้าหมาย · ปริมาณซื้อ · มาตรฐานที่ต้องการ · กำหนดส่ง · พื้นที่ส่งมอบ

ผลในตารางเป็นผลที่คาดว่าจะได้รับ จะยืนยันโจทย์จริงในช่วง Business Matching

จุดเด่นและคุณค่าที่แตกต่าง

Competitive Strengths



จุดเด่นที่เกี่ยวข้องกับผู้ซื้อ พร้อมหลักฐานประมาณ 3 ข้อ

01

ออกแบบรสชาติแบบนักปรุงน้ำหอม

หลักฐาน

Four-Layer Flavour System · 10 สูตร ขายจริง 6 สูตร จด อย.

ประโยชน์ต่อผู้ซื้อ

สูตรเฉพาะ สเปกเป็นเอกสาร ผลิตซ้ำได้

ทะเบียนสูตรและ อย. · ก.ย. 2569

02

ที่ปรึกษาแบรนด์และ UX ในทีมเดียวกับทีมสูตร

หลักฐาน

ประสบการณ์แบรนด์และ UX 10+ ปี อดีต AVP ด้าน UX ธนาคารไทย

ประโยชน์ต่อผู้ซื้อ

ประสานเจ้าเดียว ออกสินค้าได้เร็วขึ้น

ประวัติผู้ก่อตั้ง

03

พิสูจน์แล้วในตลาดต่างประเทศ

หลักฐาน

1 ใน 4 บริษัทไทยแรก Thailand–Korea Business Forum

ประโยชน์ต่อผู้ซื้อ

ทดสอบกับรสนิยมนานาชาติแล้ว

Seoul Bio Hub · ก.ค. 2569

เอกสารประกอบทุกข้อส่งให้ได้เมื่อร้องขอ



ระบบควบคุมคุณภาพและมาตรฐาน

Quality Assurance & Standards

การควบคุมคุณภาพ การรับรอง และผลลัพธ์ที่ตรวจสอบได้

การควบคุมคุณภาพ

วัตถุดิบ: ประเมินใบชาทุกล็อตก่อนเข้าสูตร
ระหว่างผลิต: โรงงาน GMP ผลิตตามสเปกของบริษัท
ก่อนส่งมอบ: ชิมเทียบโปรไฟล์เป้าหมาย
ล็อตและการย้อนกลับ: บันทึกสูตรและผลชิม
ของเสีย / ข้อร้องเรียน: จัดการรายกรณีผ่านผู้ประสานงาน

ผลลัพธ์ด้านคุณภาพ

อัตราของเสีย / คืนสินค้า: –
ผลทดสอบ: จัดทำตามที่ผู้ซื้อกำหนด
ผลตรวจประเมินลูกค้า: พร้อมรับการตรวจประเมิน
หลักฐาน: ทะเบียนสูตรและผลชิม

มาตรฐานและการรับรอง

มาตรฐาน / ข้อกำหนด	สินค้าหรือกระบวนการที่ครอบคลุม	สถานะ	หลักฐาน
ระบบผลิต: GMP (โรงงานคู่สัญญา)	การผลิตชา Toors ทั้ง 6 รายการ	ได้รับแล้ว (โรงงานคู่สัญญา)	ใบรับรองโรงงาน ส่งได้เมื่อร้องขอ
ผลิตภัณฑ์: เลขสารบบอาหาร (อย.)	ชา Toors 6 รายการ (ผู้รับอนุญาต: บริษัท)	ได้รับแล้ว	เลข อย. ส่งได้เมื่อร้องขอ
ความปลอดภัยอาหาร: HACCP	กระบวนการผลิตชา	อยู่ระหว่างดำเนินการ	–

บริษัทไม่อ้างสรรพคุณทางสุขภาพกับสินค้าใด



ผลงานและประสบการณ์ที่เกี่ยวข้อง

Relevant Track Record

กรณีศึกษาที่ใกล้เคียงกับงานที่เสนอ 1–2 กรณี



โรงแรม · Cape Pakarang × Malamar ภูเก็ต

โจทย์ลูกค้า: ชาในห้องพักที่เป็นของโรงแรมเอง
งานที่ดำเนินการ: ชา 5 สูตร ฉลากร่วม ป้ายชา การ์ดชา
ข้อกำหนดที่ทำได้: ซองฟอยล์ ชาถุงสามเหลี่ยม
ผลลัพธ์: ชาแบรนด์ร่วมในห้องพักและชุดต้อนรับ
หลักฐาน: ใบเสนอราคาและงานจริง พ.ย. 2569



แบรนด์ชาลูกค้า · TEAVA Scent Stories

โจทย์ลูกค้า: ชาเฉพาะแบรนด์ เล่าเรื่องด้วยกลิ่น
งานที่ดำเนินการ: พัฒนาสูตรชาเฉพาะ 8 สูตร
ข้อกำหนดที่ทำได้: สูตรตามโจทย์ ผลิตเป็นกิโลกรัม
ผลลัพธ์: ลูกค้าสั่งซื้อซ้ำต่อเนื่อง
หลักฐาน: ใบสั่งซื้อ ธ.ค. 2567 – ต.ค. 2568

ประสบการณ์ส่งออก: เกาหลีใต้ · ชา Toors ขายหมดที่ Sawasdee Seoul 2026

ลูกค้าอ้างอิงอื่น: โรงแรมและร้านอาหาร 6+ ราย ภูเก็ต–กรุงเทพฯ · ชุดชาของขวัญองค์กร



กำลังการผลิตและความพร้อมรองรับงาน

Production Capacity & Operational Readiness

ประเภทสินค้าและเงื่อนไขที่ใช้คำนวณ: ชา Toors บรรจุสำเร็จ ผลิตโดยโรงงาน GMP คู่สัญญา

รายการ	ข้อมูล SME
กำลังการผลิตรวม	5,000–10,000 หน่วย / เดือน
กำลังที่พร้อมรับงานใหม่	ยืนยันหลังได้รับปริมาณ
ระยะเวลาจัดทำตัวอย่าง	ยืนยันหลังได้รับโจทย์
ระยะเวลาผลิตหลังยืนยันคำสั่งซื้อ	ยืนยันหลังได้รับสเปกและปริมาณ
ปริมาณสั่งซื้อขั้นต่ำ	ยืนยันหลังได้รับสเปก
ระยะเวลาเมื่อเพิ่มกำลังผลิต	ขยายได้ถึง 30,000+ หน่วย / เดือน

ทรัพยากรและความพร้อม

โรงงาน / เครื่องจักร: โรงงาน GMP คู่สัญญาในไทย
บุคลากร / ทักษะ: 5 คน (บริหาร 2 · เทคนิค 1 · พนักงาน 2)
ปริมาณงานใช้อยู่: ยืนยันตามคำสั่งซื้อ
แผนเพิ่มกำลัง: เพิ่มรอบผลิตกับโรงงานคู่สัญญา
วัตถุดิบ / ผู้รับจ้างช่วง: ใบชาเชียงรายและแม่สลอง
เงินทุนหมุนเวียน: ทุนจดทะเบียน 3.5 ล้านบาท



ตัวเลขกำลังผลิตเป็นของชาบรรจุสำเร็จ อ้างอิงเอกสารบริษัท ก.ย. 2569



ระบบ Logistics และการส่งมอบ

Logistics & Delivery Capability

พื้นที่ / ประเทศที่รองรับ: ทั่วประเทศไทย · ส่งออกแบบ FOB กรุงเทพฯ

การจัดเก็บและบรรจุ

พื้นที่ / สต็อก: ยืนยันตามคำสั่งซื้อ
บรรจุภัณฑ์: ยืนยันตามสินค้าและปริมาณ
อุณหภูมิ: ไม่ต้องควบคุมความเย็น
ฉลาก / ล็อต / เอกสาร: ฉลากตามข้อกำหนด อย.

การขนส่งและส่งมอบ

วิธีขนส่ง / ผู้ให้บริการ: ตามปริมาณและปลายทาง
พื้นที่ / ความถี่จัดส่ง: ตามคำสั่งซื้อ
การติดตามสถานะ: แจ้งทางอีเมลและโทรศัพท์
ส่งมอบตรงเวลา: จัดทำเมื่อเริ่มสั่งซื้อ

ความต่อเนื่องในการส่งมอบ

แผนสำรอง: ตกลงร่วมกันก่อนเริ่มผลิต
แจ้งปัญหา / ประสานงาน: ผู้ประสานงานคนเดียว
คืนสินค้า / เคลม: ตามเงื่อนไขการค้าที่ตกลง
ส่งออก / เงื่อนไขส่งมอบ: FOB กรุงเทพฯ · AKFTA Form AK

ระยะเวลารวมจนผู้ซื้อได้รับสินค้า

ระยะเวลาผลิต

ยืนยันหลังได้รับสเปกและปริมาณ

ระยะเวลาขนส่ง

ยืนยันตามเส้นทางและปริมาณ

หลักฐาน: รายงานส่งมอบจัดทำเมื่อเริ่มสั่งซื้อ



เงื่อนไขทางการค้าและการบริการ

Commercial Terms & Customer Support

กรอบเบื้องต้นสำหรับเริ่มเจรจาและจัดทำข้อเสนอ

หัวข้อ	เงื่อนไข / ข้อมูล SME
การเสนอราคา	เสนอราคาหลังได้รับข้อกำหนดและปริมาณสั่งซื้อ
ปัจจัยที่มีผลต่อราคา	ปริมาณ · สูตรมาตรฐานหรือพัฒนาใหม่ · บรรจุภัณฑ์ · ขอบเขตงาน
ค่าใช้จ่ายเริ่มต้น	ค่าพัฒนาสูตรเฉพาะและค่าออกแบบ คิดตามขอบเขตงาน
การชำระเงินและเครดิต	ตกลงตามขอบเขตงาน
การรับประกันและบริการ	งานแบรนด์: ตรวจผลหลังส่งมอบ 30 วันโดยไม่มีค่าใช้จ่าย
ความลับและสิทธิในผลงาน	พร้อมลงนาม NDA · สูตรเป็นของบริษัท ให้สิทธิใช้แบบเฉพาะรายได้

ผู้ประสานงาน

กาลัญญู คงคติกำจร · 098 928 9544 · folk@altmean.studio

ระยะเวลาตอบกลับ

ภายใน 2 วันทำการ

หากสเปกยังไม่ครบ: “เสนอราคาหลังได้รับข้อกำหนดและปริมาณสั่งซื้อ”

ข้อเสนอความร่วมมือและขั้นตอนถัดไป

Partnership Proposal & Next Steps

เริ่มต้นความร่วมมือกับบริษัทผู้ซื้อกลุ่มชาและเครื่องดื่ม

“บริษัทพร้อมเริ่มต้นด้วยการส่งตัวอย่างชา
สำหรับสูตรเฉพาะแบรนด์ โดยขอรับโจทย์และปริมาณ
เพื่อจัดทำตัวอย่างและใบเสนอราคา
ภายในเวลาที่ตกลงร่วมกัน”



รูปแบบเริ่มต้น

ส่งตัวอย่างชา / ทดลองสูตร / ประชุมรับโจทย์แบรนด์

ข้อมูลที่ต้องการจากผู้ซื้อ

รสชาติหรือโจทย์ที่ต้องการ / ปริมาณ / กำหนดส่ง / มาตรฐาน

ผู้รับผิดชอบและช่องทางติดต่อ

กาลัญญู คงคติกำจร · 098 928 9544 · folk@altmean.studio