DIPROM
กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม
DEPARTMENT OF INDUSTRIAL PROMOTION

กิจกรรมสร้างเครือข่าย เชื่อมโยงอุตสาหกรรมเพื่อรองรับนิคมฯ SME

SME อาหารและเกษตรแปรรูปจับคู่ธุรกิจกับบริษัทใหญ่
เปิดโอกาสเป็น Supplier เชื่อมธุรกิจ
สู่ซัพพลายเชนระดับสากล



ข้อมูลบริษัทและข้อเสนอหลัก

Company Overview

บริษัท อิมเพรส โซลูชั่น จำกัด พร้อมเสนอ ป๊อปคอร์นพรีเมียม “QATIZE”

ข้อมูลบริษัท

สมุทรปราการ | ดำเนินธุรกิจ 10+ ปี (ตั้งแต่ พ.ศ. 2558)

ประเภทธุรกิจ

นำเข้าเครื่องจักรอุตสาหกรรม + เจ้าของแบรนด์ QATIZE

ลูกค้าและอุตสาหกรรมที่ให้บริการ

โรงงานอุตสาหกรรม / Modern Trade และตัวแทน GCC

ข้อเสนอหลักต่อบริษัทผู้ซื้อ

“อิมเพรส โซลูชั่น เป็นเจ้าของแบรนด์ป๊อปคอร์น QATIZE
สำหรับตลาดไทยและ GCC เชี่ยวชาญเทคโนโลยีการผลิต
พร้อมรับงานจัดจำหน่าย ส่งออก Private Label และร่วมลงทุน”





สินค้า บริการ และขอบเขตงาน

Products, Services & Scope of Supply

ป๊อปคอร์นเมล็ดมัชรูม 7 รสชาติ บรรจุถุงซิปตั้งได้ 60 g — คละรสได้ในคำสั่งซื้อเดียว



กลุ่มรสหวานพรีเมียม (4 รส)

รสชาติ: คาราเมล 3 แบบ + ช็อกโกแลต
สเปกหลัก: 60 g ถุงซิป เมล็ดมัชรูม
รูปแบบรับงาน: แบรนด์ QATIZE / OEM
ปรับแต่งได้: Private Label, คละรส



กลุ่มรสเค็มและรสไทย (2 รส)

รสชาติ: ชีสเชดดาร์ / ต้มยำกุ้ง
สเปกหลัก: 60 g ถุงซิป เมล็ดมัชรูม
รูปแบบรับงาน: แบรนด์ QATIZE / OEM
จุดขาย: รสไทยแท้ แตกต่างในตลาด



Kids’ Nutrition Pop (นวัตกรรม)

ความหวาน: ไซรัปอินทผลัม 100%
เสริม: แคลเซียม โปรตีน วิตามิน B
รูปแบบรับงาน: พัฒนาต้นแบบร่วมกัน
เป้าหมาย: ขนมเด็กใน Modern Trade

ข้อจำกัดของงานที่รับได้

บรรจุภัณฑ์มาตรฐาน 60 g ฉลากภาษาอังกฤษ — อายุการเก็บรักษา จำนวนต่อลัง และ MOQ อยู่ระหว่างยืนยัน



ความเหมาะสมกับความต้องการของผู้ซื้อ

Buyer Needs & Proposed Solution

ความต้องการของผู้ซื้อและนักลงทุนกลุ่มอาหาร ที่ QATIZE คาดว่าจะตอบโจทย์

ความต้องการของผู้ซื้อ	สิ่งที่ SME เสนอ	ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ
ขนมพรีเมียมที่แตกต่าง ขายได้ราคาดี	ป๊อปคอร์นเมล็ดมัชรูมทรงกลม เคลือบทั่วทุกเม็ด 7 รสชาติ	เพิ่มสินค้าพรีเมียมบนชั้นวาง (ยืนยันผลด้วยการทดลองขาย)
ขนมเพื่อสุขภาพสำหรับเด็ก	Kids' Nutrition Pop หวานจากอินทผลัม เสริมแคลเซียม โปรตีน วิตามิน B	ตอบเทรนด์ Kids Food & Future Food ที่ผู้ปกครองยอมจ่ายเพิ่ม
สินค้าไทยพร้อมส่งออกตลาด GCC	แพ็กภาษาอังกฤษ 60 g ถุงซิป คละรสได้ / รับ Private Label	เริ่มขายได้เร็ว ลดต้นทุนการพัฒนาแบรนด์ใหม่

ข้อมูลที่ต้องทราบเพิ่มก่อนเสนอราคา

รสชาติและสัดส่วนคละรส / ปริมาณสั่งซื้อ / ใบรับรองที่ต้องการ (อย. / Halal) / กำหนดส่ง / ประเทศปลายทาง

ใช้ช่วง Business Matching ยืนยันความต้องการจริง พร้อมนัดชิมตัวอย่างสินค้า



จุดเด่นและคุณค่าที่แตกต่าง

Competitive Strengths

จุดเด่นที่เกี่ยวข้องกับผู้ซื้อ พร้อมหลักฐานประมาณ 3 ข้อ

01

เมล็ดมัชรูมทรงกลม ดูพรีเมียม

หลักฐาน

เม็ดกลมใหญ่ เคลือบทั่ว ไม่แตกง่าย

ประโยชน์ต่อผู้ซื้อ

สินค้าเต็มถุง สวย ลดเศษแตกจากขนส่ง

อ้างอิง: QATIZE E-Catalogue 2026

02

นวัตกรรมขนมเด็กเพื่อสุขภาพ

หลักฐาน

อินทผลัม 100% Low GI + Ca โปรตีน B1 B2 B6

ประโยชน์ต่อผู้ซื้อ

เปิดตลาด Kids Food ที่เติบโตต่อเนื่อง

อ้างอิง: Pitching Deck QATIZE 2569

03

พื้นฐานเครื่องจักร 10+ ปี

หลักฐาน

นำเข้า–จำหน่ายเครื่องจักรอุตสาหกรรม

ประโยชน์ต่อผู้ซื้อ

ต่อยอดไลน์ผลิตอัตโนมัติ ลดต้นทุน

อ้างอิง: ประวัติบริษัท อิมเพรส โซลูชั่น

ทั้ง 7 รสชาติใช้บรรจุภัณฑ์เดียวกัน 60 g ถุงซิปปิดซ้ำได้ คงความกรอบหลังเปิด และคละรสได้ในคำสั่งซื้อเดียว



ระบบควบคุมคุณภาพและมาตรฐาน

Quality Assurance & Standards

การควบคุมคุณภาพ การรับรอง และผลลัพธ์ที่ตรวจสอบได้

การควบคุมคุณภาพ

วัตถุดิบ: คัดเมล็ดมัชรูมและอินทผลัมคุณภาพ
ระหว่างผลิต: ควบคุมการเคลือบรสให้ทั่วทุกเม็ด
ก่อนส่งมอบ: ตรวจความกรอบ น้ำหนัก 60 g ต่อถุง
ล็อตและการย้อนกลับ: ระบุล็อตบนบรรจุภัณฑ์
ของเสีย / ข้อร้องเรียน: แจ้งตรงผู้จัดการฝ่ายขาย

ผลลัพธ์ด้านคุณภาพ

อายุการเก็บรักษา: อยู่ระหว่างทดสอบ
ผลทดสอบโภชนาการ: อยู่ระหว่างดำเนินการ
ผลตรวจประเมินลูกค้า: ยังไม่มีข้อมูล
เป้าหมายสูตรเด็ก: ไม่ใส่สารกันบูด

มาตรฐานและการรับรอง

มาตรฐาน / ข้อกำหนด	สินค้าหรือกระบวนการที่ครอบคลุม	สถานะ	หลักฐาน
ระบบบริหาร: GMP / HACCP	โรงงานผลิตพันธมิตร (OEM)	อยู่ระหว่างดำเนินการ	ใบรับรองของโรงงานพันธมิตร
ผลิตภัณฑ์: เลข อย. / Halal	7 รสชาติ / ตลาดไทยและ GCC	อยู่ระหว่างดำเนินการ	เลขทะเบียนจะแจ้งเมื่อได้รับ
ผลทดสอบ: โภชนาการ / Shelf life	Kids' Nutrition Pop และทุกรส	อยู่ระหว่างดำเนินการ	รายงานห้องปฏิบัติการ

มาตรฐานเป้าหมายสำหรับ Modern Trade และตลาด GCC: อย. / Halal / GMP-HACCP — แจ้งเลขที่เอกสารเมื่อได้รับการรับรอง



ผลงานและประสบการณ์ที่เกี่ยวข้อง

Relevant Track Record

ประสบการณ์ด้านเครื่องจักรอุตสาหกรรม และการพัฒนาแบรนด์ QATIZE

10+ ปี

ธุรกิจนำเข้าและจำหน่ายเครื่องจักรอุตสาหกรรม



โรงงานอุตสาหกรรม / ภาคการผลิตในไทย

โจทย์ลูกค้า: เครื่องจักรคุณภาพ ราคาเหมาะสม
งานที่ดำเนินการ: นำเข้าและจำหน่ายเครื่อง CNC กลึง กัด
ข้อกำหนดที่ทำได้: เครื่องใหม่และมือสอง ตามสเปก
ผลลัพธ์: ฐานลูกค้าโรงงาน + เครือข่ายซัพพลายเออร์
หลักฐาน: www.impress-solution.com

สินค้าอาหาร / ตลาดส่งออก GCC

โจทย์ลูกค้า: ขนมพรีเมียมสำหรับรับแขกและของฝาก
งานที่ดำเนินการ: พัฒนาแบรนด์ 7 รส บรรจุภัณฑ์ แค็ตตาล็อก
ข้อกำหนดที่ทำได้: ฉลากอังกฤษ 60 g ถุงซิป สินค้าไทย
ผลลัพธ์: พร้อมเปิดรับตัวแทนจำหน่าย GCC
หลักฐาน: QATIZE E-Catalogue 2026

ประสบการณ์ส่งออก: มีประสบการณ์นำเข้าระหว่างประเทศ (จีน) — การส่งออกอาหารสู่ GCC และอาเซียนอยู่ระหว่างเริ่มต้น

ข้อมูลลูกค้ากลุ่มเครื่องจักรเปิดเผยตามประเภทอุตสาหกรรม



กำลังการผลิตและความพร้อมรองรับงาน

Production Capacity & Operational Readiness

สินค้า: QATIZE 60 g ทั้ง 7 รสชาติ | ผลิตร่วมกับโรงงานพันธมิตร (OEM) มาตรฐาน GMP/HACCP

รายการ	ข้อมูล SME
กำลังการผลิตรวม	รอยืนยันกับโรงงานพันธมิตร (ถุง/เดือน)
กำลังที่พร้อมรับงานใหม่	รองรับคำสั่งซื้อทดลองตลาด
ระยะเวลาจัดทำตัวอย่าง	พร้อมส่งตัวอย่างตามคำขอ
ระยะเวลาผลิตหลังยืนยันคำสั่งซื้อ	แจ้งหลังได้รับรสชาติและปริมาณ
ปริมาณสั่งซื้อขั้นต่ำ	อยู่ระหว่างยืนยัน (คละรสได้)
ระยะเวลาเมื่อเพิ่มกำลังผลิต	ขยายผ่านเครือข่าย OEM / SME

ทรัพยากรและความพร้อม

โรงงาน / เครื่องจักร: OEM + ทีมเครื่องจักร
บุคลากร / ทักษะ: เทคโนโลยีการผลิต
ปริมาณงานใช้อยู่: ช่วงเริ่มต้นตลาด
แผนเพิ่มกำลัง: ไลน์ผลิตอัตโนมัติ
วัตถุดิบ: เกษตรกรอินทผลัม + OEM
เงินทุนหมุนเวียน: เปิดรับผู้ร่วมลงทุน



ตัวเลขกำลังการผลิตจะยืนยันหลังผลิตต้นแบบร่วมกับโรงงานพันธมิตร (หน่วย: ถุง 60 g / เดือน)



ระบบ Logistics และการส่งมอบ

Logistics & Delivery Capability

พื้นที่ / ประเทศที่รองรับ: ทั่วประเทศไทย และส่งออกกลุ่มประเทศ GCC (ซาอุดีอาระเบีย UAE กาตาร์ คูเวต โอมาน บาห์เรน)

การจัดเก็บและบรรจุ

สต็อก: จัดเก็บแห้ง กันความชื้น
บรรจุภัณฑ์: ถุงซิปตั้งได้ + ลังกระดาษ
อุณหภูมิ: อุณหภูมิห้อง
ฉลาก / ล็อต: ภาษาอังกฤษ ระบุล็อต

การขนส่งและส่งมอบ

วิธีขนส่ง: รถในประเทศ / เรือส่งออก
ความถี่จัดส่ง: ตามรอบสั่งซื้อคู่ค้า
ติดตามสถานะ: WhatsApp / LINE
ส่งมอบตรงเวลา: ยังไม่มีข้อมูล

ความต่อเนื่องในการส่งมอบ

แผนสำรอง: โรงงาน OEM หลายราย
ประสานงาน: ผู้จัดการฝ่ายขายโดยตรง
คืนสินค้า / เคลม: ตามเงื่อนไขที่ตกลง
ส่งออก: FOB / CIF ตามตกลง

ระยะเวลารวมจนผู้ซื้อได้รับสินค้า

ระยะเวลาผลิต

แจ้งเป็นวันทำการ หลังยืนยันรสชาติและปริมาณสั่งซื้อ

ระยะเวลาขนส่ง

ในประเทศทางรถ / GCC ทางเรือ ตามเส้นทางและ Incoterms

หลักฐาน: จัดทำรายงานการส่งมอบและเอกสารส่งออก (ใบกำกับ, Certificate of Origin) ตั้งแต่คำสั่งซื้อแรก



เงื่อนไขทางการค้าและการบริการ

Commercial Terms & Customer Support

กรอบเบื้องต้นสำหรับเริ่มเจรจาและจัดทำข้อเสนอ

หัวข้อ	เงื่อนไข / ข้อมูล SME
การเสนอราคา	ตามรสชาติ จำนวน และปลายทาง — ออกใบเสนอราคาหลังได้รับข้อมูล
ปัจจัยที่มีผลต่อราคา	ปริมาณสั่งซื้อ / สัดส่วนรสชาติ / Private Label / ค่าขนส่ง
ค่าใช้จ่ายเริ่มต้น	ตัวอย่างสินค้าตามคำขอ / ค่าออกแบบ Private Label (ถ้ามี)
การชำระเงินและเครดิต	ตามตกลง เช่น โอนเงิน (T/T) หรือ L/C สำหรับส่งออก
การรับประกันและบริการ	เปลี่ยนสินค้าที่บกพร่องจากการผลิต ตามเงื่อนไขที่ตกลง
ความลับและสิทธิในผลงาน	พร้อมลงนาม NDA / สูตรและแบรนด์ QATIZE เป็นของบริษัท

ผู้ประสานงาน

คุณสมโภช น้อยปลอด | ผู้จัดการฝ่ายขาย | 096-792-8241

ระยะเวลาตอบกลับ

ภายใน 2 วันทำการ

อีเมล info@impress-solution.co.th | LINE @684xaunu | สเปกยังไม่ครบ: เสนอราคาหลังได้รับรสชาติ ปริมาณ และปลายทาง

ข้อเสนอความร่วมมือและขั้นตอนถัดไป

Partnership Proposal & Next Steps

เริ่มต้นความร่วมมือกับ ผู้ร่วมลงทุน / Big Brother / ผู้จัดจำหน่าย

“บริษัทพร้อมเริ่มต้นด้วย การส่งตัวอย่างทดลองตลาด สำหรับ QATIZE 7 รสชาติ โดยขอรับ ปริมาณเป้าหมาย เพื่อจัดทำ ข้อเสนอร่วมลงทุน / ใบเสนอราคา ภายใน 2 สัปดาห์หลังการหารือ”



รูปแบบเริ่มต้น

ส่งตัวอย่างชิม / ทดลองวางขาย / Private Label / ร่วมลงทุน

ข้อมูลที่ต้องการจากผู้ซื้อ

ช่องทางขาย / ปริมาณ / ประเทศปลายทาง / รูปแบบลงทุน

ผู้รับผิดชอบและช่องทางติดต่อ

คุณสมโภช น้อยปลอด | 096-792-8241 | LINE @684xaunu