DIPROM
กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม
DEPARTMENT OF INDUSTRIAL PROMOTION

กิจกรรมสร้างเครือข่าย เชื่อมโยงอุตสาหกรรมเพื่อรองรับนิคมฯ SME

SME อาหารและเกษตรแปรรูปจับคู่ธุรกิจกับบริษัทใหญ่
เปิดโอกาสเป็น Supplier เชื่อมธุรกิจ
สู่ซัพพลายเชนระดับสากล



ข้อมูลบริษัทและข้อเสนอหลัก

Company Overview

ขนมเปี๊ยะทุเรียนสดสำหรับนักท่องเที่ยวและตลาดของฝาก

บริษัท ไทย โกลเด้น ซันชายน์ จำกัด

ดำเนินธุรกิจตั้งแต่ปี 2562 ในจังหวัดปทุมธานี
สูตรขนมที่สืบทอดกันมา ปรับให้เข้ากับรสนิยมลูกค้าปัจจุบัน

ผลิตภัณฑ์หลัก

ขนมเปี๊ยะทุเรียนสด ตราแม่เล
แป้งบาง ไส้นุ่ม หอมชุ่มฉ่ำ เนื้อทุเรียนสดแท้
มีแบบถุง กล่อง และชุดของฝาก

ข้อเสนอสำหรับผู้ซื้อ

เพิ่มสินค้าของฝากไทยในร้านค้า ร้านของฝากในสนามบิน
เริ่มจากทดลองชิมและทดลองขาย
พร้อมหารือการพัฒนาเพื่อส่งออกในเอเชีย





สินค้า บริการ และขอบเขตงาน

Products, Services & Scope of Supply

ขนมเปี๊ยะทุเรียนสดในขนาดบรรจุสำหรับซื้อทานและซื้อฝาก



ถุง 175 กรัม

5 ชิ้น × 35 กรัม
ราคาขายปลีก 119 บาท
แยกห่อแต่ละชิ้นในถุงซิป



กล่อง 300 กรัม

6 ชิ้น × 50 กรัม
ราคาขายปลีก 199 บาท
เหมาะกับซื้อแบ่งทานหรือมอบให้

ผลิตภัณฑ์ใหม่



กล่องกระเช้าของฝาก

525 กรัม 3 ถุง 295 บาท
900 กรัม 3 กล่อง 500 บาท
เลือกตามงบประมาณและโอกาส



ข้าวหมักกรอบรสกะทิทุเรียน

ซอง 50 กรัม 10 ชิ้น × 5 กรัม
มีต้นแบบสำหรับประเมิน
เตรียมข้อมูลก่อนทดลองจำหน่าย

เสนอขายภายใต้ตราแม่เล ส่วนฉลากหรือรูปแบบบรรจุพิเศษหารือเป็นรายคำสั่งซื้อ



ความเหมาะสมกับความต้องการของผู้ซื้อ

Buyer Needs & Proposed Solution

ร้านของฝาก โมเดิร์นเทรดในแหล่งท่องเที่ยว และผู้จัดจำหน่ายอาหารไทย

ความต้องการที่คาดว่าจะตอบโจทย์	สิ่งที่แม่เลเสนอ	โอกาสสำหรับผู้ซื้อ
ของฝากที่สื่อถึงประเทศไทย	ขนมเปี๊ยะทุเรียนสด บรรจุภัณฑ์สื่อเอกลักษณ์ไทย	เพิ่มตัวเลือกให้ลูกค้า ที่ชื่นชอบทุเรียนและขนมไทย
ขนาดบรรจุและราคาหลายระดับ	ถุง 175 กรัม กล่อง 300 กรัม และชุดของฝาก 525 / 900 กรัม	เลือกสินค้าตามช่องทางขาย และงบประมาณของลูกค้า
สินค้าสำหรับต่อยอดตลาดเอเชีย	ประสบการณ์ขายแก่นักท่องเที่ยว และแผนพัฒนาอายุสินค้า การส่งออกแบบโฟร เช่น	เริ่มทดสอบความต้องการ ก่อนตกลงเงื่อนไขส่งออก

แนวทางขยายตลาด

01 นักท่องเที่ยวในไทย → **02 ร้านค้าและผู้จัดจำหน่าย** → **03 ผู้นำเข้าในเอเชีย**

ตลาดเป้าหมาย จีน ฮ่องกง ไต้หวัน มาเลเซีย และสิงคโปร์



จุดเด่นและคุณค่าที่แตกต่าง

Competitive Strengths

รสชาติทุเรียนสดและรูปแบบของฝากไทย เป็นจุดขายหลักของแม่เล



เนื้อทุเรียนสดแท้ ไม่ใช้ทุเรียนกวน

แป้งบาง ไส้นุ่มหอมชุ่มฉ่ำ สัมผัสได้ถึงเนื้อทุเรียนสด ชัดเจน
สื่อสารจุดเด่นของวัตถุดิบผ่านสินค้าและการชิม

ขนาดที่เลือกให้เหมาะกับโอกาสซื้อ

ถุงเล็กสำหรับซื้อทาน กล่องและชุดของฝาก
สำหรับแบ่งปันหรือมอบให้ในโอกาสต่าง ๆ

มีประสบการณ์ขายในตลาดนักท่องเที่ยว

จำหน่ายที่ Big C ราชดำริ และเอเชียทีค
ใช้ประสบการณ์หน้าร้านพัฒนาข้อเสนอให้คู่ค้า



ระบบควบคุมคุณภาพและมาตรฐาน

Quality Assurance & Standards

การยกระดับคุณภาพสำหรับคู่ค้าและการเตรียมตลาดส่งออก

โรงงานของบริษัทในจังหวัดปทุมธานี

อยู่ระหว่างดำเนินการด้าน GHP และเตรียมข้อมูลผลิตภัณฑ์ประกอบการพิจารณาของคู่ค้า

หัวข้อ	ข้อมูลและแนวทางควบคุม	สถานะ / สิ่งที่ต้องยืนยัน
วัตถุดิบและการผลิต	ระบุสูตรและวัตถุดิบให้ชัด กำหนดน้ำหนักและสภาพสินค้าก่อนบรรจุ	จัดทำสเปกสินค้าแต่ละขนาด ให้ตรงกับรายการที่ผู้ซื้อเลือก
สถานที่ผลิตและเอกสาร	โรงงานบริษัทในจังหวัดปทุมธานี ดำเนินการด้าน GHP	ตรวจเอกสารและขอบเขตที่ใช้ได้ ก่อนเสนอเงื่อนไขกับคู่ค้า
คุณภาพและอายุสินค้า	ตรวจคุณภาพ กลิ่นรส เนื้อสัมผัส และความปลอดภัยตามแผนทดสอบ	ยืนยันอายุสินค้าและวิธีเก็บ สำหรับรูปแบบบรรจุที่จำหน่าย
การพัฒนาเพื่อส่งออก	ประเมินฉลาก บรรจุภัณฑ์ และสภาวะขนส่งตามตลาด	ตรวจข้อกำหนดกับผู้นำเข้า ก่อนเริ่มคำสั่งซื้อส่งออก

การส่งออกแบบแช่แข็งเป็นแนวทางศึกษา ต้องทดสอบคุณภาพหลังละลายและสภาวะขนส่งก่อนใช้งานจริง



ผลงานและประสบการณ์ที่เกี่ยวข้อง

Relevant Track Record

มีสินค้าจำหน่ายจริงผ่าน Big C ในพื้นที่ที่นักท่องเที่ยวเข้าถึง

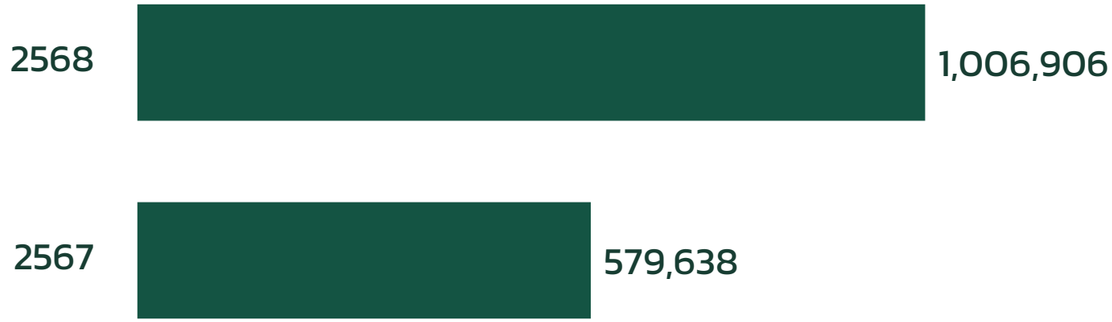


Big C ราชดำริ



Big C เอเชียทีค

ยอดขายตราแม่เล (บาท)



เพิ่มขึ้นประมาณ 74%

ในปี 2568 เทียบกับปี 2567
ใช้เป็นข้อมูลประกอบการขยายช่องทางจำหน่าย



กำลังการผลิตและความพร้อมรองรับงาน

Production Capacity & Operational Readiness

ผลิตภัณฑ์ที่จำหน่ายจริง โดยวางแผนการผลิตตามขนาดบรรจุและคำสั่งซื้อ

รายการ	แนวทางยืนยันกับคู่ค้า
กำลังผลิตรวม / งานที่รับเพิ่มได้	ประเมินตามชนิดสินค้าและแผนผลิตปัจจุบัน
การจัดทำตัวอย่าง	เลือกสินค้าจากรายการที่จำหน่าย นัดส่งตัวอย่างและจำนวนร่วมกัน
ระยะผลิตหลังยืนยันคำสั่งซื้อ	ยืนยันตามปริมาณและคิวผลิต
ปริมาณสั่งซื้อขั้นต่ำ	เสนอแยกตามถุง กล่อง และชุดของฝาก
การเพิ่มกำลังผลิต	วางแผนวัตถุดิบ บรรจุภัณฑ์ และกำลังคนเมื่อทราบยอดสั่งซื้อ



ด้านหน้าโรงงานบริษัท



บริเวณห้องผลิต

กำลังผลิต MOQ และระยะส่งมอบ ต้องยืนยันเป็นตัวเลขในใบเสนอราคาตามคำสั่งซื้อจริง



ระบบ Logistics และการส่งมอบ

Logistics & Delivery Capability

จัดรูปแบบสินค้าให้เหมาะกับร้านค้า พร้อมพัฒนาเงื่อนไขขนส่งสำหรับตลาดเอเชีย



การจัดส่งสำหรับร้านค้าในไทย

ตกลงจำนวนต่อกล่องขนส่งและวันรับสินค้า
ตรวจสภาพบรรจุภัณฑ์ก่อนส่ง
ใช้เงื่อนไขการเก็บรักษาตามสเปกที่ยืนยัน

การติดตามสินค้า

ระบุรุ่นสินค้า เลขล็อต และวันผลิต
ตกลงวิธีแจ้งปัญหาและเงื่อนไขการรับคืนกับคู่ค้า

แนวทางพัฒนาเพื่อส่งออก

ศึกษาแบบแช่แข็งและการรักษาความนุ่มหลังละลาย
ทดสอบอายุสินค้าและการขนส่ง ก่อนเสนอผู้นำเข้า



เงื่อนไขทางการค้าและการบริการ

Commercial Terms & Customer Support

ราคาขายปลีกอ้างอิงตามรายการสินค้า ส่วนราคาส่งเสนอแยกตามคำสั่งซื้อ

รูปแบบสินค้า	น้ำหนักสุทธิ	จำนวนบรรจุ	ราคาขายปลีก
ถุง	175 กรัม	5 ชิ้น × 35 กรัม	119 บาท
กล่อง	300 กรัม	6 ชิ้น × 50 กรัม	199 บาท
ชุดหูหิ้ว	525 กรัม	3 ถุง × 175 กรัม	295 บาท
ชุดของฝาก	900 กรัม	3 กล่อง × 300 กรัม	500 บาท

เงื่อนไขสำหรับคู่ค้า

ราคาส่งและปริมาณขั้นต่ำขึ้นกับรายการสั่งซื้อ
ระยะส่งมอบยืนยันตามคิวผลิตและปลายทาง

การบริการและการชำระเงิน

นัดทดลองชิมและประเมินล็อตทดลองขาย
ตกลงเครดิต การชำระเงิน และการรับคืนก่อนซื้อขาย

ราคาข้างต้นเป็นราคาขายปลีกจากสื่อสินค้าที่ให้มา ยังไม่ใช่ใบเสนอราคาส่งหรือราคาส่งออก

ข้อเสนอความร่วมมือและขั้นตอนถัดไป

Partnership Proposal & Next Steps

เริ่มจากทดลองชิมและกำหนดรายการสินค้าสำหรับทดลองขาย

01 **ทดลองชิมสินค้า**
ประเมินรสชาติ ขนาดบรรจุ และความเหมาะสมกับร้านค้า

02 **เลือกรายการและจำนวน**
ระบุช่องทางจำหน่าย ปริมาณ และกำหนดส่งที่ต้องการ

03 **เสนอเงื่อนไขทดลองขาย**
ยืนยันราคาส่ง คิวผลิต และเงื่อนไขรับสินค้า

04 **พัฒนาตลาดเอเชียร่วมกัน**
หารืออายุสินค้า บรรจุภัณฑ์ การขนส่งแบบโฟรเซ่น และความต้องการผู้นำเข้า



ธรรศวัตร สุริยะกาญจน์
บริษัท ไทย โกลเด้น ซันชายน์ จำกัด
089-479-2878 kanompiamele@gmail.com

ข้อมูลบริษัทและช่องทางติดต่อ
www.thaigoldensunshine.com