

## กรณีศึกษา

### น้ำผลไม้ “ภัณฑร์รสดี”

นายยุทธภณธ์ มีประสบการณ์การขายในบริษัทจำหน่ายเครื่องดื่ม 5 ปี ภายหลังได้ลาออกมาดำเนินการกิจการเองโดยจำหน่ายเครื่องดื่มที่จ้างผู้อื่นผลิตแล้วใช้ตราผลิตภัณฑ์ของตนเอง (private brand) โดยนายยุทธภณธ์จ้างนายทิพย์นที และครอบครัวผลิตน้ำส้ม 40% บรรจุขวด 2 ขนาด คือ ขนาด 200 มล. และ 400 มล. โดยนายยุทธภณธ์รับน้ำส้มมาจำหน่ายผ่านหน้าร้านของตนเอง ผ่านทางโทรศัพท์ เฟสบุ๊ก และส่งให้กับร้านอาหาร ร้านจำหน่ายเครื่องดื่มต่าง ๆ โดยสื่อสารขายว่าเป็นน้ำส้ม 100% คั้นเองทุกวัน รับประกันคุณภาพความสดใหม่ และไม่ใส่สารปรุงแต่งใด ๆ ภายใต้อัตรา “ภัณฑร์รสดี”

นายยุทธภณธ์ต้องการยอดขายมากจึงให้ส่วนลดปริมาณมากสำหรับร้านอาหารหรือร้านจำหน่ายเครื่องดื่มต่าง ๆ ที่ไม่นำน้ำส้ม และน้ำผลไม้ของผู้ผลิตรายอื่นมาจำหน่าย