

## รายงานการดำเนินโครงการ Road Show ในเขต Midland

### I. ขั้นตอนโดยสรุปของการทำงานเพื่อเตรียมจัดทำโครงการ

(1) ในเดือนกุมภาพันธ์ 2552 ศึกษาข้อมูลมลรัฐต่างๆในพื้นที่รับผิดชอบเพื่อตัดสินใจคัดเลือกมลรัฐที่จะเป็นเป้าหมายสำหรับการดำเนินกิจกรรม มลรัฐเป้าหมายในเบื้องต้นคือรัฐยูทาห์ ไอดาโฮ และ โคโลราโด

(2) ในระหว่างเดือนมีนาคม – เมษายน 2552 สืบหา คัดเลือก และจัดจ้างบริษัทที่ปรึกษาด้านการตลาด สำนักงานฯตกลงจ้างบริษัท Port Chester Consulting เพื่อช่วยในการดำเนินโครงการในวงเงิน 27,000.00 เหรียญฯ หรือ 965,250.00 บาท (อัตรา แลกเปลี่ยน 1 เหรียญฯ = 35.75 บาท)

(3) ในระหว่างเดือนพฤษภาคม – กรกฎาคม 2552 ทำงานร่วมกับบริษัท Port Chester Consulting เพื่อตัดสินใจคัดเลือกมลรัฐที่จะทำโครงการ สิ้นค้าเป้าหมาย กำหนดกลยุทธ์การดำเนินการที่เหมาะสมที่สุด โดยอยู่บนพื้นฐานของการวิเคราะห์วิจัยข้อมูลที่ได้มาจากแหล่งข้อมูลต่างๆและจากการเดินทางของบริษัท Port Chester Consulting ไปสำรวจและพูดคุยกับบุคคลต่างๆในวงการที่เกี่ยวข้องในพื้นที่เป้าหมาย

#### ผลลัพธ์ของการดำเนินการในช่วงเวลานี้คือ

- สำนักงานฯ ลอสแอนเจลิสกำหนดดำเนินโครงการในรัฐยูทาห์และรัฐโคโลราโดตามคำแนะนำของสำนักปลัดกระทรวงพาณิชย์
- บริษัทที่ปรึกษา Port Chester Consulting เดินทางไปสำรวจและเก็บข้อมูลในรัฐโคโลราโดและยูทาห์เป็นครั้งที่ 2 และนำเสนอกลยุทธ์และสิ้นค้าเป้าหมายให้สำนักงานฯ ลอสแอนเจลิสพิจารณา ในขณะเดียวกันสำนักงานฯ ลอสแอนเจลิสได้วิเคราะห์วิจัยข้อมูล จากแหล่งข้อมูลต่างๆนำมาเปรียบเทียบกับการค้นพบของบริษัท Port Chester Consulting การปรึกษาหารือและตัดสินใจสิ้นค้าเป้าหมายและวิธีดำเนินโครงการกระทำบนพื้นฐานการพิจารณาคัดเลือกสิ้นค้าที่มีศักยภาพอย่างแท้จริงทางการตลาดในทั้งในระยะใกล้และระยะยาว ความพร้อมในการส่งออกจากประเทศไทย

ความร่วมมือของนักธุรกิจทั้งฝ่ายไทยและฝ่ายสหรัฐฯที่จะเข้าร่วมโครงการ  
ประเภทของอุตสาหกรรมหลักและวิธีการทำ ธุรกิจของนักธุรกิจในพื้นที่

## สรุปผลของการวิเคราะห์หวั้จ้ยข้อมูลและการปรึกษาหารือได้ดังนี้

### 1. รัฐยูทาห์

สินค้าเป้าหมายที่เหมาะสมที่สุดสำหรับรัฐยูทาห์ในขณะนี้คือสินค้าอาหาร  
ทุกชนิด (อาหารสำหรับการบริโภคทั่วไป อาหารเสริม อาหารเพื่อสุขภาพ  
และผลไม้) ด้วยเหตุผล ดังนี้

- ก. รัฐยูทาห์เป็นศูนย์กลางการกระจายสินค้าทุกชนิดรวมถึงสินค้า  
อาหารจากมลรัฐบนฝั่งตะวันตกที่เป็นด่านนำเข้าสำคัญสินค้าจาก  
ประเทศคู่ค้าสหรัฐฯในเอเชียเข้าไปสู่รัฐต่างๆที่ตั้งอยู่กลางทวีป รัฐ  
บนฝั่งตะวันออก และภาคใต้ของสหรัฐฯ
- ข. เป็นที่ตั้งของสำนักงานใหญ่บริษัท Associated Foods ซึ่งเป็นบริษัท  
กระจายสินค้าและบริษัทค้าปลีกสินค้าอาหารรายใหญ่ที่สุด และเป็น  
ศูนย์กลางกระจายสินค้าไปยังตลาดที่เป็น independent supermarket  
ที่ตั้งอยู่ในมลรัฐในเขต inter-mountains ทั้งหมด (มลรัฐที่ตั้งอยู่  
ระหว่างเทือกเขา Rocky เทือกเขา Cascades และเทือกเขา Sierra  
Nevada ซึ่งได้แก่รัฐไอดาโฮ ยูทาห์ เนวาด้า โอเรกอน วอชิงตัน  
นิวเม็กซิโก โคโลราโด และ มอนทาน่า) และในมลรัฐเพื่อนบ้านคือ  
อริโซน่าและนิวเม็กซิโก
- ค. เป็นศูนย์กลางการผลิตสินค้าอาหารเสริมและอาหารเพื่อสุขภาพและ  
วิตามินของสหรัฐฯ
- ง. ลักษณะผู้บริโภคในพื้นที่เอื้ออำนวยต่อโอกาสขยายตัวของสินค้า  
อาหาร กล่าวคือ
  - มีแนวโน้มการขยายตัวของประชากร
  - ผู้บริโภคจำนวนมากมีความคุ้นเคยกับอาหารไทย  
และประเทศไทย (กลุ่มผู้สอนศาสนาอรั่มอน)
  - เป็นแหล่งท่องเที่ยวสำคัญสำหรับผู้บริโภคทั่วไป  
(เพื่อเดินทางไปเล่นกีฬาฤดูหนาว ไปเยี่ยมสถานที่

ศักดิ์ของศาสนาออร์มอน) และสำหรับนักธุรกิจและผู้เกี่ยวข้องในวงการภาพยนตร์ (เป็นสถานที่จัดงาน Sundance Film Festival)

เป้าหมายและวิธีดำเนินกิจกรรมในรัฐยูทาห์จะเน้นไปที่การศึกษาวิธีการทำธุรกิจของนักธุรกิจในมลรัฐ การเข้าถึงนักธุรกิจจำนวนมากที่ทำธุรกิจเกี่ยวกับสินค้าอาหารเพื่อเปิดโอกาสการเริ่มต้นสร้างความสัมพันธ์ทางธุรกิจ

## 2. รัฐโคโลราโด

สินค้าเป้าหมายสำหรับรัฐโคโลราโดคือสินค้าอาหาร สินค้าของขวัญของชาวยุโรป และการนำเสนอประเทศไทยในฐานะแหล่งผลิตสินค้าหลากหลายชนิด ด้วยเหตุผลดังนี้คือ

- ก. อุตสาหกรรมหลักของรัฐโคโลราโดคืออุตสาหกรรมเทคโนโลยีระดับสูง การทำการตลาดสินค้ากลุ่มนี้จำเป็นต้องมีเวลาการเตรียมการที่มากกว่านี้
- ข. อุตสาหกรรมหลักอีกอุตสาหกรรมหนึ่งคือการท่องเที่ยวซึ่งเหมาะสมกับสินค้าอาหาร สินค้าของขวัญของชาวยุโรป สินค้าเสื้อผ้าและอุปกรณ์กีฬาต่างๆ

เป้าหมายและวิธีดำเนินกิจกรรมในรัฐโคโลราโดจะเน้นไปที่

- การศึกษาวิธีการทำธุรกิจของนักธุรกิจในมลรัฐ
- การเข้าถึงภาครัฐและเอกชนที่เกี่ยวข้องกับการค้าระหว่างประเทศ เพื่อแนะนำและเปิดประตูการค้าสินค้าต่างๆกับประเทศไทยให้กว้างขวางมากยิ่งขึ้น

### (4) ระหว่างเดือนกรกฎาคม- ต้นสิงหาคม 2552

หลังจากมีแนวทางที่ชัดเจนแล้วว่าจะดำเนินโครงการในรัฐใด กับสินค้าตัวใด และด้วยกลยุทธ์แบบใด สำนักงานลอสแอนเจลิส และบริษัท Port Chester Consulting เริ่มติดต่อเสนอโครงการ Road Show กับนักธุรกิจผู้จำหน่าย/ผู้นำเข้าสินค้าไทยในพื้นที่ โดยกระทำทั้งการติดต่อแจ้งข้อมูลเป็นรายบุคคลอย่างไม่เป็นทางการ การออกหนังสือราชการอย่างเป็นทางการอธิบายความเป็นมา เป้าหมาย วัตถุประสงค์ และรายละเอียดโครงการ เท่าที่ชัดเจนในขณะนั้น และเมื่อ

ได้ข้อยุติสุดท้ายที่แน่นอนแล้วได้ออกจดหมายเชิญนักธุรกิจทั้งคนไทยและคนต่างชาติที่เป็นผู้นำเข้าและจำหน่ายสินค้าไทยในพื้นที่จำนวน 23 รายมาร่วมประชุมพร้อมกัน มีผู้ตอบรับเข้าร่วมการประชุม 19 ราย สำนักงานฯ ลอสแอนเจลิสและตัวแทนบริษัท Port Chester Consulting ได้แจ้งให้ที่ประชุมทราบถึงวัตถุประสงค์ในการจัดงาน ให้ข้อมูลสรุปของแต่ละมลรัฐ ซึ่งแจ้งให้เห็นถึงโอกาสทางการค้าในแต่ละมลรัฐ ซึ่งแจ้งวิธีการดำเนินงาน และชักชวนให้เห็นประโยชน์ของการเข้าร่วมในโครงการ นักธุรกิจหลายรายให้ความสนใจสอบถามข้อมูลเพิ่มเติมและมีผู้ตอบรับเข้าร่วมโครงการทันที 3 บริษัท คือ Suburban Silk สินค้าของขวัญของซาร์วีย์, Thai Herbs & Spa สินค้าอาหารสุขภาพ เครื่องสำอางและยาที่ทำจากสมุนไพร และ Chang Beer สินค้าเครื่องดื่มแอลกอฮอล์

#### ต้นเดือนกันยายน

- (1) มีนักธุรกิจตอบรับเข้าร่วมโครงการเพิ่มอีก 1 บริษัทคือ International Diversity Inc. บริษัททำการตลาดสินค้าไทยที่เป็นยี่ห้อส่วนบุคคล
- (2) ผู้แทนบริษัท Thai Herbs & Spa ขอดอนตัวเนื่องจากสินค้าไม่พร้อม ไม่สามารถส่งตัวอย่างสินค้ามาทันเวลาดำเนินกิจกรรม
- (3) ผู้แทนบริษัท Shark USA Inc. ธุรกิจเครื่องดื่มบำรุงกำลังแจ้งว่าประสงค์จะเข้าร่วมงานแต่บริษัทแม่ (บริษัทโฮสเทล) ที่กรุงเทพฯ ไม่สามารถดำเนินการอนุมัติได้ทันกำหนดเวลาการจัดกิจกรรม
- (4) ผู้แทนบริษัท Pacific Kingdom Trading LLC สินค้าเปียร์นคร สมัครเข้าร่วมโครงการและต่อมาขอดอนตัวด้วยเหตุผลว่าไม่สามารถจัดส่งเจ้าหน้าที่เดินทางเข้าร่วมโครงการได้

เมื่อคณะเจ้าหน้าที่สำนักงานฯ ลอสแอนเจลิสเดินทางไปถึงเมือง Salt Lake City ได้มีนักธุรกิจในพื้นที่ขอเข้าร่วมโครงการอีก 2 รายคือ

- (5) บริษัท Pacific Rim USA ธุรกิจส่งออก/นำเข้า/และพัฒนาสินค้าไทยหลายชนิดรวมถึงผลไม้สด สมุนไพร และเสื้อผ้า และ
- (6) บริษัท Chanon Thai Café ธุรกิจร้านอาหารไทยและผู้นำเข้าสินค้าของตกแต่งบ้าน

เมื่อคณะเดินทางไปถึงเมืองเดนเวอร์ มีนักธุรกิจในพื้นที่ขอเข้าร่วม  
โครงการ 2 รายคือ

- (7) Siam Secret ธุรกิจนำเข้าและค้าปลีกสินค้าของขวัญของชาววัยที่เน้น  
ผลิตภัณฑ์ผ้าไหมและ
- (8) Lek's Asian Market ตลาดจำหน่ายสินค้าอาหารไทย

สรุปจำนวนบริษัทที่เข้าร่วมโครงการได้ดังนี้คือ

รัฐยูทาห์ จำนวน 3 บริษัทคือ International Diversity LLC, Pacific Rim  
USA, Chanon Thai Café

รัฐโคโลราโด จำนวน 4 บริษัทคือ K'Cha Thai Trading, Siam Secret, Lek's  
Asian Market และ Suburban Silk

## II. การดำเนินงานตามโครงการ

### (1) รัฐยูทาห์

การดำเนินโครงการฯ เริ่มต้นที่เมือง Park City รัฐยูทาห์ในระหว่างวันที่ 26 -27  
สิงหาคม 2552 ซึ่งมีกิจกรรมโดยสรุปดังนี้คือ

วันที่ 26 สิงหาคม 2552

ก. การสัมมนาร่วมกับภาครัฐบาลและภาคธุรกิจเอกชนเป้าหมายเพื่อให้ความรู้  
นักธุรกิจไทยและสร้างโอกาสการทำธุรกิจของรัฐยูทาห์โดยเฉพาะอย่างยิ่ง  
ธุรกิจการค้าสินค้าอาหาร

ผู้เข้าร่วมการสัมมนา คือ

ฝ่ายไทย

- ผู้อำนวยการอาวุโส สำนักงานฯ ลอสแอนเจลิส
- ผู้ช่วยดำเนินการฯ คนที่ 2 สำนักงานฯ ลอสแอนเจลิส
- คุณสุพัฒนา อินทรักษา บริษัท International Diversity
- คุณศศิภา ชานนท์ บริษัท Chanon Thai Café
- Mr. Dave Rockwood, Pacific Rim USA
- Mr. Robert Philips, Port Chester Consulting

#### ฝ่ายเอกชนสหรัฐฯ

- Mr. Samuel Delis, Nicholas & Co. ผู้กระจายสินค้าอาหารและของใช้สำหรับธุรกิจบริการอาหาร
- Mr. Nate Laver, Associated Food Stores ผู้กระจายสินค้า ผู้ค้าส่ง และผู้ค้าปลีกสินค้าอาหารและสินค้าสำหรับgrocery

#### ฝ่ายรัฐบาลสหรัฐฯ

- Mr. Brett Heimbarger, State of Utah, Governor's Office of Economic Development
- Mr. David Fiscus, United States Commercial Service

- ข. การสำรวจตลาด เดินทางไปสำรวจตลาดเป้าหมายเพื่อให้นักธุรกิจไทยได้เห็นสภาวะการณ์ที่แท้จริงของตลาดค้าปลีกในพื้นที่และได้พูดคุยรับฟังข้อมูลโดยตรงจากพนักงานในตลาด(ลักษณะการจัดตลาด สินค้าที่วางจำหน่าย ลักษณะการบริโภคของคนในท้องที่) 4 แห่งคือ Whole Foods, Albertson's, Smith's และState of Utah Liquor Store (หมายเหตุ: ธุรกิจการค้าเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ในรัฐยูทาห์อยู่ในมือของรัฐแต่เพียงผู้เดียว)
- ค. การสำรวจพื้นที่ เดินทางไปสำรวจสถานที่จัดงาน Sundance Film Festival ซึ่งเป็นงานแสดงภาพยนตร์ประจำปีที่สำคัญสูงสุดงานหนึ่งของสหรัฐฯ เป้าหมายเพื่อให้นักธุรกิจไทยได้เห็นสถานที่จริงและโอกาสการทำธุรกิจส่งเสริมการขายสินค้าไทยในระหว่างงาน Sundance Film Festival
- ง. การสำรวจร้านอาหารไทย 3 แห่งในเมือง Salt Lake City (Thai Lotus, Bangkok Classic, Chanon Thai Café) 1 แห่งในเมือง Park City (Bangkok Thai on Main ที่เป็นแหล่งชุมนุมของบุคคลในวงการภาพยนตร์สหรัฐฯในระหว่างงาน Sundance Film Festival) เป้าหมายเพื่อให้นักธุรกิจไทยได้รับฟังข้อมูลและข้อคิดเห็นของนักธุรกิจที่ทำธุรกิจในพื้นที่ เพื่อนำไปประกอบการพิจารณาโอกาสของสินค้าอาหารไทยในพื้นที่ นอกจากนี้ยังเป็นการเชื่อมโยงการทำงานในโครงการ Thai Select ของสำนักงานฯ ลอสแอนเจลิส

วันที่ 27 สิงหาคม 2552

เพื่อให้บรรลุเป้าหมายในการสร้างโอกาสให้นักธุรกิจไทยเข้าสู่  
เครือข่ายนักธุรกิจสหรัฐฯ สำนักงานฯ ลอสแอนเจลิสได้

(ก) เข้าร่วมงาน Utah Food Industry Association's Educational  
Conference & Celebration ที่เมือง Midway โดยสำนักงานฯ  
ลอสแอนเจลิสได้บริจาคเงินร่วมจัดงานและได้รับเข้าเป็นสมาชิกของ  
สมาคมฯ การเข้าร่วมงานฯ ในครั้งนี้เปิดโอกาสให้

- (ก) ได้พบผู้ว่าการรัฐยูทาห์
- (ข) ได้ประชาสัมพันธ์กรมส่งเสริมการส่งออกแก่ผู้เข้าร่วมงาน
- (ค) ได้พบทำความรู้จักและแนะนำประเทศไทย/สินค้าไทยกับ  
นักธุรกิจระดับสูงในวงการธุรกิจอาหารในพื้นที่

(ข) เข้าพบผู้บริหารระดับสูงและเยี่ยมชมบริษัท XanGo, LLC บริษัทผู้ผลิตน้ำ  
มังคุดและเครื่องสำอางค์ที่ทำจากสารที่สกัดจากมังคุดตั้งอยู่ที่เมือง Lehi  
เป้าหมายก็เพื่อสร้างความสัมพันธ์กับบริษัท XanGo, LLC ศึกษาการทำงาน  
ของบริษัทฯ เพื่อใช้เป็นข้อมูลในการวางแผนธุรกิจเพื่อให้เกิดโอกาสที่จะทำ  
ธุรกิจขายสินค้าผลไม้ให้แก่บริษัทต่างๆ ในพื้นที่

(ค) การสำรวจร้านอาหารไทย 1 แห่งในเมือง Salt Lake City (Sawadee Thai  
Restaurant) เป้าหมายเพื่อให้นักธุรกิจไทยได้รับฟังข้อมูลและข้อคิดเห็น  
ของนักธุรกิจที่ทำธุรกิจในพื้นที่ เพื่อนำไปประกอบการพิจารณาโอกาสของ  
สินค้าอาหารไทยในพื้นที่ นอกจากนี้ยังเป็นการเชื่อมโยงการทำงานใน  
โครงการ Thai Select ของสำนักงานฯ ลอสแอนเจลิส

(2) รัฐโคโลราโด ดำเนินโครงการฯ ที่เมืองเดนเวอร์ ในระหว่างวันที่ 2-3 กันยายน 2552  
ซึ่งมีกิจกรรมโดยสรุปดังนี้

วันที่ 2 กันยายน 2552

(ก) การสำรวจตลาด เดินทางไปพบนักธุรกิจไทยเจ้าของกิจการตลาดค้าปลีก  
สินค้าอาหารไทย (Lek's Asian Market) และนักธุรกิจสหรัฐฯ เจ้าของกิจการ

คำปลีกลินคำของขวัญของขำร่วย (Siam Secret) เป้าหมายเพื่อสร้างความสัมพันธ์กับนักธุรกิจคำปลีกลินในพื้นที่ เพื่อรับฟังข้อมูลและข้อคิดเห็นต่างๆ เพื่อให้เกิดความเข้าใจถึงวิธีการทำธุรกิจ สภาวะการค้าและการบริโภคในพื้นที่ อันจะเป็นประโยชน์ในการศึกษาโอกาสการทำธุรกิจร่วมกับนักธุรกิจในพื้นที่ต่อไป

- (ข) การสำรวจร้านอาหารไทย 1 แห่งในเมือง Salt Lake City (Sawadee Thai Restaurant) เป้าหมายเพื่อให้นักธุรกิจไทยได้รับฟังข้อมูลและข้อคิดเห็นของนักธุรกิจที่ทำธุรกิจในพื้นที่ เพื่อนำไปประกอบการพิจารณาโอกาสของสินค้าอาหารไทยในพื้นที่ นอกจากนี้ยังเป็นการเชื่อมโยงการทำงานในโครงการ Thai Select ของสำนักงานฯ ลอสแอนเจลิส
- (ค) การสอนพ่อครัวโรงแรม J.W. Marriott ทำอาหารไทย เป้าหมายเพื่อให้มีการเสิร์ฟอาหารไทยในระหว่างการสัมมนาเรื่อง Trade With Thailand เพื่อให้แขกผู้มาร่วมงานได้รับประทานอาหารไทย นอกจากนี้จะเป็นการสร้างตลาดการบริโภคอาหารไทยในหมู่ผู้บริโภคทั่วไปแล้ว ยังเป็นการสร้างโอกาสในการขยายการทำอาหารไทยและการใช้วัตถุดิบสำหรับทำอาหารไทยเข้าไปในหมู่พ่อครัวอาชีพ

วันที่ 3 กันยายน 2552

- (ก) การเดินทางไปพบเจ้าหน้าที่รัฐบาลท้องถิ่น เป้าหมายเพื่อสร้างความสัมพันธ์กับภาครัฐบาลท้องถิ่น เพื่อแนะนำประเทศไทย สินค้าไทยและโอกาสการทำธุรกิจระหว่างประเทศไทยและมลรัฐโคโลราโด ศึกษาโอกาสการทำธุรกิจกับนักธุรกิจในรัฐโคโลราโดผู้ที่ร่วมในการประชุมได้แก่

ฝ่ายไทย

- ฯพณฯ ผู้ช่วยรัฐมนตรีว่าการฯ ดร. วีระศักดิ์ จินารัตน์
- รองปลัดกระทรวงพาณิชย์ นางพิมพ์พรรณ ชาญศิลป์
- อัครราชทูต(ฝ่ายการพาณิชย์)นางเกษสิริ ศิริภากรณ์
- ผู้อำนวยการอาวุโส สำนักงานฯ ลอสแอนเจลิส

- ผู้อำนวยการสำนักงานส่งเสริมการค้าในต่างประเทศ 6 สำนักงานใน ตลาดอเมริกาเหนือ(สหรัฐฯ คานาดา และเม็กซิโก)
- รองผู้อำนวยการ สำนักงานลอสแอนเจลิส
- เจ้าหน้าที่จากสำนักปลัด และ เจ้าหน้าที่จากกรมส่งเสริมการส่งออก กระทรวงพาณิชย์
- Mr. Robert Philips, Port Chester Consulting

#### ฝ่ายสหรัฐฯ

- Mr. Don Marostica, United States House of Representative & Director of Economic Development, State of Colorado
- Ms. Pam Reichert, Director, Colorado Office of Economic Development & International Trade
- Mr. Michael Driver, Director, International Trade Asia Pacific, Colorado Office of Economic Development & International Trade
- Mr. Jim Reis, President & CEO of World Trade Center Denver

- (ข) การร่วมรับประทานอาหารกลางวันประกอบการสัมมนา **Trade With Thailand** ที่โรงแรม J.W. Marriott มีบริษัทนำสินค้าออกแสดงจำนวน 5 บริษัทคือ (1) Siam Secret (2) Suburban Silk (3) ผู้แทนบริษัท K'Cha-Thai Trading ในเมืองเดนเวอร์นำเสนอเหล่าแม่โขง (4) ตลาด Lek's Asian Market แสดงสินค้าอาหารไทยหลากหลายชนิด (5) สำนักงาน ลอสแอนเจลิสวางแสดงตัวอย่างสินค้าเสื้อผ้าจากบริษัท Thai Wearing Industry และข้อมูลการค้า พร้อมทั้งจัดแพคเกจข้อมูลการค้ากับประเทศไทยแจกแก่ผู้เข้าร่วมงานซึ่งมีจำนวนผู้เข้าร่วมงานทั้งฝ่ายไทยและฝ่ายสหรัฐฯรวมทั้งสิ้นประมาณ 50 คน เป้าหมายการแสดงผลสินค้าและการสัมมนา ก็เพื่อแสดงผลสินค้าไทยให้นักธุรกิจสหรัฐฯได้เห็น (ผลิตภัณฑ์อาหารไทย สินค้าเสื้อผ้าสินค้าของขวัญของชำร่วย) ได้ชิม (สินค้าสุราแม่โขง และอาหารไทยที่ปรุงโดยพ่อครัวของโรงแรม) และได้ชม (power point ของกรมส่งเสริมการส่งออก นำเสนอสินค้าและบริการที่ประเทศไทยพร้อมส่งออก) เพื่อสร้างโอกาสให้นักธุรกิจไทยได้สร้างเครือข่ายและเริ่มต้นการทำธุรกิจกับนักธุรกิจสหรัฐฯ

## ค. ผลการดำเนินโครงการที่ได้รับ

### (1) ข้อมูลการค้า

สิ่งที่สำนักงานฯ ลอสแอนเจลิสและนักธุรกิจที่เข้าร่วมโครงการเห็นพ้องต้องกันว่าเป็นสิ่งที่ดีที่สุดที่ได้รับจากโครงการนี้ก็คือ ข้อมูลการค้าที่มาจากความเห็นสถานะการณ์ที่แท้จริงและได้ทำความรู้จักและพูดคุยโดยตรงกับบุคคลในวงการธุรกิจ อันจะเป็นประโยชน์ต่อการดำเนินงานด้านการตลาดต่อไป สรุปได้ดังนี้ (แบบสอบถามนักธุรกิจได้แนบมาพร้อมบันทึกฉบับนี้)

- ก. จากการพูดคุยกับนักธุรกิจเจ้าของกิจการร้านอาหารไทย 4 แห่งในรัฐยูทาห์ทำให้ทราบว่ารัฐยูทาห์มีศักยภาพสูงมากสำหรับการขยายตลาดผลิตภัณฑ์อาหารไทยและธุรกิจบริการอาหารไทย เนื่องจากอาหารไทยเป็นที่รู้จักและนิยมรับประทานกันอย่างกว้างขวางในหมู่ผู้บริโภคที่เป็นคนอเมริกันพื้นเมือง ฤดูใบไม้ร่วงและฤดูหนาวเป็นช่วงเวลาสำคัญสูงสุดในการบริโภคอาหารไทยของคนในพื้นที่
- ข. ได้รับทราบถึงประเภทของสินค้า วิธีการแสวงหาสินค้า แหล่งที่มาของสินค้า และลักษณะการซื้อของบริษัท Associated Food Stores ซึ่งเป็นบริษัทผู้นำเข้า ผู้กระจายสินค้า และผู้ค้าปลีกที่ถือครองส่วนแบ่งตลาดขนาดใหญ่ในเขต inter-mountain states
- ค. ได้รับทราบถึงแหล่งที่มาของสินค้าอาหารที่สำคัญของธุรกิจส่วนใหญ่ในรัฐยูทาห์คือบริษัท Western Family Foods Inc. และบุคคลที่เป็น key persons ที่นักธุรกิจไทยสามารถติดต่อเพื่อนำเสนอสินค้าของตน
- ง. ได้รับทราบว่าเครื่องดื่มไวน์ไทยและเบียร์ไทยได้รับความนิยมบริโภคในรัฐยูทาห์ และทราบถึงวิธีการขายสินค้าเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์ให้แก่ตลาดในรัฐยูทาห์โดยการขายผ่านให้แก่มลรัฐยูทาห์
- จ. ได้รับทราบข้อมูลว่าประเทศมาเลเซียกำลังทำความพยายามที่จะแย่งตลาดมังคุดจากประเทศไทยที่บริษัทสหรัฐฯหลายบริษัทใช้เป็นวัตถุดิบในการผลิตน้ำผลไม้และอื่น ๆ

- ฉ. ได้รับทราบบริษัท Shamrock Foods เป็นบริษัทผู้นำเข้าและผู้กระจายสินค้ารายใหญ่สำหรับผู้ค้าปลีกในรัฐโคโลราโดและบริษัทมีความสนใจอย่างมากที่จะขยายการนำเข้าจากประเทศไทย
- ช. ได้รับทราบวิธีการที่บริษัท Nicholas & Co (บริษัทผู้นำเข้าและผู้กระจายสินค้ารายใหญ่ให้แก่ตลาดค้าปลีกและธุรกิจบริการ อาหาร) นำเสนอสินค้าของตนให้แก่ธุรกิจค้าปลีกโดยบริษัทฯ จะจัดการแสดงสินค้าเพื่อให้ suppliers ของบริษัทฯ เสนอสินค้าให้แก่ลูกค้าของบริษัทฯ ได้ชมเพื่อให้สั่งซื้อโดยตรงกับบริษัทฯ ต่อไป ข้อมูลนี้ทำให้เกิดโอกาสที่มีศักยภาพสำหรับนักธุรกิจไทยที่สนใจเสนอสินค้าให้แก่ธุรกิจค้าปลีกในพื้นที่
- ซ. นักธุรกิจในรัฐยูทาห์แสดงความกระตือรือร้นและสนับสนุนให้สำนักงานฯ ลอสแอนเจลิสพิจารณาจัดกิจกรรมส่งเสริมสินค้าไทยในระหว่างงาน Sundance Film Festival

(2) ได้พบและทำความรู้จักกับบุคคลสำคัญ ๆ ในพื้นที่ที่มีศักยภาพในการสานต่อความสัมพันธ์เพื่อสร้างโอกาสการค้าให้แก่ธุรกิจไทยและประเทศไทย

ก. ภาครัฐบาล เช่น

- Mr. Gary Richard Herbert ผู้ว่าการรัฐยูทาห์
- Mr. Don Marostica สมาชิกวุฒิสภาสหรัฐฯ และผู้อำนวยการสำนักงานพัฒนาเศรษฐกิจของรัฐโคโลราโด
- Mr. Michael Driver ผู้อำนวยการด้านการค้าระหว่างประเทศ (ประเทศในเอเชียแปซิฟิก) ของรัฐโคโลราโด
- Mr. Jim Reis ประธานหอการค้าเมืองเดนเวอร์

ข. ภาคเอกชนที่สำคัญ คือ

- Ms. Marsha Gilford, VP Public Affair, Smith's Food & Drug Store (chain supermarket ในเครือ Kroger) และ Chairman of Utah Food Industry Association
- Mr. Samuel Delis, Director Program & National Accounts, Nicholas & Company (ธุรกิจนำเข้าและค้าส่งสินค้าอาหารและของใช้ในธุรกิจบริการอาหาร)

- Mr. AJ Tang, Shamrock Foods (ธุรกิจนำเข้าและค้าส่งสินค้าอาหารรายใหญ่ในรัฐโคโลราโด)

### (3) โอกาสในการจับคู่ทางธุรกิจ

โครงการนี้เปิดโอกาสให้นักธุรกิจสินค้าไทยได้ลงไปสัมผัสพื้นที่และธุรกิจที่มีศักยภาพเป็นคู่ค้าในพื้นที่ด้วยตนเอง แม้ว่าจะยังไม่เกิดการเจรจาซื้อขายกันในขณะนี้ แต่จากการพูดคุยกับนักธุรกิจที่เข้าร่วมโครงการ สำนักงานลอสแอนเจลิสพบว่าได้เกิดการเจรจาทางธุรกิจที่มีโอกาสนำไปสู่ความสัมพันธ์ทางธุรกิจในโอกาสข้างหน้าดังนี้

ก. บริษัท International Diversity, Inc. ได้มีโอกาสพบ

- Mr. Samuel Delis, บริษัท Nicholas & Co. ผู้กระจายสินค้าอาหารและของใช้สำหรับธุรกิจบริการอาหาร และ
- Mr. Nate Laver บริษัท Associated Food Stores ผู้กระจายสินค้าอาหารที่มีการติดเยื่อหุ้มของของตัวเอง

ผู้แทนของบริษัท International Diversity Inc. ได้แสดงความสนใจสอบถามถึงวิธีที่จะขายสินค้าของโรงงานผู้ผลิตไทยโดยทำเป็นยี่ห้อส่วนบุคคลขายให้แก่บริษัท Nicholas & Co และ Associated Food Stores นอกจากนี้ยังให้ความสนใจสอบถามข้อมูลถึงโอกาสในการเปิดศูนย์กระจายสินค้าไทยในรัฐยูทาห์เพื่อนำไปพิจารณาต่อไป

ข. บริษัท Lek's Asian Market ได้รับการติดต่อจาก

- นักธุรกิจในพื้นที่หนึ่งราย (ขอสงวนชื่อ) ที่เดินทางไปร่วมการสัมมนาและรับประทานอาหารกลางวันในเมืองเดนเวอร์เพื่อเข้าร่วมทุนในธุรกิจตลาดค้าสินค้าอาหารไทย
- พ่อครัวของโรงแรม J.W. Marriott สอบถามถึงที่ตั้งของตลาดเพื่อเป็นแหล่งซื้อหาเครื่องปรุงอาหารบางรายการที่ผลิตจากประเทศไทย

ค. บริษัท Chanon Thai Café, LLC มีความสนใจที่จะได้สินค้าเบียร์ข้างไป จำหน่ายให้แก่ลูกค้า

ง. หลังจากสิ้นสุดโครงการที่นครเดนเวอร์ รัฐโคโลราโด บริษัท Pacific Rim Consulting Group ได้เดินทางมาร่วมการประชุมระหว่างฯพณฯผู้ช่วยรัฐมนตรีว่าการฯ รองปลัดกระทรวงพาณิชย์ และนักธุรกิจไทยในสหรัฐฯ ที่ตึกที่ทำการสำนักงานฯลอสแอนเจลิส และหลังจากการประชุมได้เจรจาปรึกษาธุรกิจกับนักธุรกิจไทยที่ไม่ได้เดินทางร่วมไปในโครงการ Road Show ถึงโอกาสที่จะทำธุรกิจร่วมกันดังนี้คือ

- บริษัท Sun Lee สินค้าข้าว อาหารและเครื่องตีมกระป๋อง
- บริษัท Shark USA Inc. สินค้าเครื่องตีมบำรุงกำลัง
- บริษัท Pacific Kingdom Trading LLC สินค้าเบียร์ (เบียร์นคร)

#### (4) โอกาสการทำงานร่วมกับนักธุรกิจไทยนอกัรัฐแคลิฟอร์เนีย

สำนักงานฯลอสแอนเจลิสค้นพบว่า นักธุรกิจไทยในมลรัฐอื่น ๆ ที่นอกเหนือจากมลรัฐแคลิฟอร์เนียมีความกระตือรือร้นที่จะเข้าร่วมและให้การสนับสนุนกิจกรรมของกรมส่งเสริมการส่งออกเป็นอย่างมาก และในบางกรณีอาจจะมากกว่านักธุรกิจไทยในนครลอสแอนเจลิส ทั้งนี้ เชื่อว่าสืบเนื่องมาจากเหตุผลดังนี้คือ

- ก. นักธุรกิจไทยในนครลอสแอนเจลิสส่วนใหญ่เป็นนักธุรกิจที่มีกิจการมั่นคงมาเป็นเวลานาน มีความเชื่อมั่นว่าสามารถยืนหยัดทำธุรกิจอยู่ได้โดยไม่จำเป็นต้องอาศัยการสนับสนุนช่วยเหลืออื่น ๆ จากภาครัฐที่นอกเหนือไปจากที่ตนคิดว่าจำเป็นต้องได้รับเช่นการช่วยแก้ปัญหาเฉพาะหน้าในบางเรื่อง และนี่คือสาเหตุสำคัญที่นักธุรกิจไทยในนครลอสแอนเจลิสจะให้ความร่วมมือเข้าร่วมประชุมเป็นจำนวนมาก แต่จะไม่ตัดสินใจเข้าร่วมในกิจกรรมที่เป็นด้านการตลาดนอกพื้นที่
- ข. นักธุรกิจไทยรายใหญ่บางรายในนครลอสแอนเจลิสไม่กระตือรือร้นในการที่จะขยายกิจการของตนออกไปจากที่เป็นอยู่ คาดว่าอาจจะสืบเนื่องมาจากนโยบายการดำเนินธุรกิจหรือปัญหาทางด้านเศรษฐกิจของบริษัทเป็นสำคัญ
- ค. นักธุรกิจไทยและนักธุรกิจคนอเมริกันในพื้นที่ชายสินค้าไทยในรัฐอื่น ๆ นอกเหนือจากรัฐแคลิฟอร์เนีย และ/หรือในเมืองเล็ก ๆ ที่ไม่ใช่นครลอสแอนเจลิส ส่วนใหญ่เป็นธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็กที่แม้ว่าบางรายจะอยู่ในธุรกิจมาเป็นเวลานาน ได้เห็นโอกาสของการค้าและการขยายตัวของสินค้าไทยในพื้นที่ แต่ไม่มี

โอกาสได้เข้าร่วมกิจกรรมกับสำนักงานฯ ลอสแอนเจลิส มากครั้งเท่ากับนักธุรกิจ  
ในนครลอสแอนเจลิส

สำนักงานส่งเสริมการค้าในต่างประเทศ นครลอสแอนเจลิส  
16 ตุลาคม 2552