

ลักษณะการประกอบธุรกิจ

นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท นิวซิดี้ (กรุงเทพฯ) จำกัด (มหาชน) ประกอบธุรกิจเป็นผู้จัดจำหน่ายสินค้าประเภทสิ่งทอ จำพวกถุงน่อง ถุงเท้า ชุดชั้นใน ชุดกายบริหาร ชุดนอน และสินค้าประเภทเครื่องสำอาง ภายใต้เครื่องหมายการค้าเป็นของตนเอง โดยมีบริษัท นิวพลัสสินิตติ้ง จำกัด (มหาชน) เป็นบริษัทร่วมประกอบธุรกิจโรงงานผู้ผลิตสินค้าประเภท เครื่องนุ่งห่ม จำพวกถุงน่อง ถุงเท้า ชุดชั้นใน ชุดกายบริหารและชุดนอน บริษัทมีลักษณะการประกอบธุรกิจดังต่อไปนี้

- จัดจำหน่ายสินค้าให้กับห้างสรรพสินค้า (ร้านค้าปลีกขนาดใหญ่) ในเขตกรุงเทพมหานคร ปริมณฑล และต่างจังหวัดในรูปแบบขายเชื่อ ขายปลีก และระบบเก็บเงินตามยอดขาย (PAYMENT ON SALE) โดยบริษัทมีเคาน์เตอร์ประจำตามห้างสรรพสินค้า มีพนักงานขายเป็นของบริษัทฯ เพื่อเป็นศูนย์จำหน่ายผลิตภัณฑ์สินค้าของบริษัทฯ
- จัดจำหน่ายให้กับห้างโมเดิร์นเทรด (Modern Trade) และร้านค้าทั่วไป ในเขตกรุงเทพมหานคร ปริมณฑลและต่างจังหวัดในรูปแบบขายส่ง ลักษณะสินค้าที่มีหน่วยบรรจุ (Packaging Unit) เช่น โหล แพ็ค หีบ ขึ้นอยู่กับความต้องการลูกค้าในการสั่งซื้อแต่ละครั้งส่วนใหญ่จะจัดเป็นหีบ พร้อมทั้งเน้นบริการการขนส่งสินค้าส่วนราคาจะต่ำกว่าการขายปลีก และเน้นการขายในปริมาณที่มาก หรือ (BIG LOT) เพื่อให้ผู้ค้าส่งได้มีโอกาสที่จะทำกำไรได้ ทั้งนี้มีเงื่อนไขการชำระเงินเครดิต 30 วัน 60 วัน และ 90 วัน ขึ้นอยู่กับความเหมาะสมของลูกค้าแต่ละราย
- จัดจำหน่ายสินค้าเพื่อการส่งออกให้แก่ประเทศแถบภูมิภาคเอเชีย เช่น มาเลเซีย อินเดีย สิงคโปร์และอิสราเอล
- จัดจำหน่ายสินค้าผ่านออนไลน์ ในเว็บไซต์ของบริษัทได้แก่ Shopatanywhere , Cherilon Dans Mate และเว็บไซต์อื่นๆ ได้แก่ Lazada, Shopee, Zilingo, 11 Street
- เป็นศูนย์การจำหน่ายสินค้าและโชว์รูม เป็นศูนย์จำหน่ายสินค้าให้กับลูกค้าที่เป็นสมาชิกและบุคคลทั่วไปในรูปแบบขายปลีกซึ่งผู้ซื้อบริการตนเองโดยชำระเงินสด และบัตรเครดิต โดยมีรายชื่อและที่อยู่ตามนี้
 1. โชว์รูมสุรวงศ์ ตั้งอยู่เลขที่ 293/16-17 ถนนสุรวงศ์ แขวงสุริยวงศ์ เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร โทรศัพท์ (02) 237-8460-1
 2. โชว์รูมจังหวัดขอนแก่น สาขาขอนแก่น ตั้งอยู่เลขที่ 250/1 ชั้นที่ 1 ศูนย์การค้าตึกคอมโฆมะ ถนนศรีจันทร์ ตำบลในเมือง อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น โทรศัพท์ (043) 389-021
 3. โชว์รูมจังหวัดเชียงใหม่ สาขาภาคสวนแก้ว ตั้งอยู่เลขที่ 21 ถนนห้วยแก้ว ตำบลสุเทพ อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ โทรศัพท์ (053) 894-301
 4. โชว์รูม โรงพยาบาลบำรุงราษฎร์ ตั้งอยู่เลขที่ 33 ชั้น M อาคารโรงพยาบาลบำรุงราษฎร์ สุขุมวิท 3 แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร โทรศัพท์ (02) 667-1248
 5. โชว์รูมจังหวัดนครราชสีมา สาขาเดอะมอลล์โคราช ตั้งอยู่เลขที่ 1242/2 ชั้นที่ 2 ห้องเลขที่ 2 เอส-34 ถนนมิตรภาพ ตำบลในเมือง อำเภอเมือง จังหวัดนครราชสีมา โทรศัพท์ (044) 288-175
 6. โชว์รูมจังหวัดขอนแก่น สาขาเซ็นทรัลพลาซ่าขอนแก่น ตั้งอยู่เลขที่ 99 ชั้น G ศูนย์การค้าเซ็นทรัลพลาซ่าขอนแก่น ห้องเลขที่ G54 ถนนศรีจันทร์ ตำบลในเมือง อำเภอเมืองขอนแก่น จังหวัดขอนแก่น โทรศัพท์ (043) 288-114
 7. โชว์รูมเซ็นทรัลพลาซ่าอุดรธานี เลขที่ A114 ชั้นที่ 1 ถนนประจักษ์ศิลปาคม ตำบลหมากแข้ง อำเภอเมือง จังหวัดอุดรธานี โทรศัพท์ 042-110-555 ต่อ 1202

วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ เป้าหมายหรือกลยุทธ์ในการดำเนินงาน

บริษัทตระหนักถึงธุรกิจด้านแฟชั่นเครื่องแต่งกายที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา คณะกรรมการจึงได้พิจารณาทบทวนอยู่เป็นประจำทุกๆ ปี เพื่อให้สอดคล้องกับความนิยมของผู้บริโภค

ในปี 2562 บริษัทได้พิจารณาทบทวนแล้วเห็นว่ายังมีความเหมาะสมกับสถานการณ์ปัจจุบันและได้เพิ่มช่องทางการทำธุรกิจออนไลน์ผ่านเว็บไซต์ของตนเอง และเว็บไซต์อื่น ๆ รวมทั้งเพิ่มสินค้าให้มีความหลากหลายมากขึ้น

วิสัยทัศน์

“ มุ่งมั่นพัฒนาสินค้าให้ทันสมัย สรรค์สร้างแบรนด์ไทยสู่สากล ”

“ สร้างงาน สร้างคน และช่วยเหลือสังคม ตลอดไป ”

“ พัฒนาธุรกิจออนไลน์ให้เติบโตและยั่งยืน ”

พันธกิจ

- พัฒนาสินค้าให้เติบโตเป็นที่รู้จักกันอย่างแพร่หลายในวงการแฟชั่นในระดับชั้นนำทั้งในประเทศ และต่างประเทศ
- การบริหารจัดการให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อองค์กร ต่อผู้ถือหุ้น ต่อสังคม และสิ่งแวดล้อม
- ดำเนินธุรกิจให้เติบโตอย่างต่อเนื่องโดยคำนึงถึง ความซื่อสัตย์ เป็นธรรมและจริยธรรมทางการค้า
- มุ่งมั่นการเปลี่ยนแปลงเพื่อความเข้มแข็งขององค์กร
- มุ่งเน้นการนำเทคโนโลยีสมัยใหม่มาใช้เพื่อก่อเกิดประโยชน์ต่อองค์กร
- การสื่อสารผ่านโซเชียลเน็ตเวิร์ค
- พัฒนาการขายสินค้าในระบบธุรกิจออนไลน์ให้ก้าวไกลและยั่งยืน

วัตถุประสงค์และเป้าหมาย

- กำหนดเป้าหมายการขายให้เติบโตจากปีก่อน 20% - 30%
- พัฒนาสินค้าออกสู่ตลาดในระดับบนและระดับล่างเพื่อรักษาส่วนแบ่งทางการตลาดไว้ที่ 50-70%
- เปิดร้านค้าใหม่เพื่อขยายช่องทางการจำหน่ายสินค้าในประเทศ 30% และต่างประเทศ 20%
- ขยายฐานการขายในระบบ Social Media Marketing (SMM) 30%
- ส่งข้อมูลการรับ-ส่งสินค้าและรายงานการขายแต่ละจุดขายผ่านระบบอินเทอร์เน็ตด้วยซอฟต์แวร์ ระบบปฏิบัติการด้านการขายให้เชื่อมโยงโดยตรงต่อระบบซอฟต์แวร์ SAP ภายใน 5 - 7 ปี

กลยุทธ์ในการดำเนินงาน

- กลยุทธ์ระดับองค์กร (Corporate Strategy) ดำเนินธุรกิจแบบยั่งยืน โดยแยกความรับผิดชอบตามส่วนงานในแต่ละฝ่าย
- กลยุทธ์ระดับธุรกิจ (Business Strategy) สร้างแบรนด์สินค้าให้เป็นที่รู้จักกันอย่างแพร่หลาย มุ่งเน้นคุณภาพสินค้าที่ได้มาตรฐานเป็นที่ยอมรับทั้งคุณภาพและราคา มีการพัฒนาสินค้าใหม่ที่ไม่ซ้ำใคร เพื่อเป็นผู้นำแฟชั่น เรียนรู้จุดอ่อนและจุดแข็งของคู่แข่ง เพื่อพัฒนากลยุทธ์ในการแข่งขัน ปรับเปลี่ยนคู่แข่งเป็นคู่ค้า
- กลยุทธ์ระดับปฏิบัติการ (Functional Strategy) ธุรกิจสิ่งทอมีการแข่งขันสูงในด้านราคา และการลอกเลียนแบบ จึงได้กำหนดและจัดทำกลยุทธ์ให้เหมาะสมโดยแยกตามรายละเอียดดังนี้

การตลาด

- **สินค้า** : เน้นการนำนวัตกรรมออกแบบเป็นเอกลักษณ์ของตนเอง การคัดสรรวัตถุดิบที่ดีมีคุณภาพ การผลิตสินค้าให้มีความแตกต่างและโดดเด่นกว่าสินค้าประเภทเดียวกันเพื่อให้ผู้ใช้สินค้าได้จดจำ รู้สึกประทับใจและมั่นใจในสินค้าที่ดีมีคุณภาพ มุ่งเน้นความเป็นผู้นำแฟชั่นการแต่งกายสุภาพสตรีและสุภาพบุรุษ
- **ราคา** : แยกตามประเภทสินค้าที่จัดจำหน่ายตามห้างสรรพสินค้าและร้านค้าส่ง โดยคำนวณจากต้นทุนบวกค่าใช้จ่ายทางตรงและทางอ้อมบวกกำไรที่คาดว่าจะได้รับตามโครงสร้างของบริษัท
- **จำหน่าย** : ผ่านตัวแทน ศูนย์จำหน่ายโดยตรงและระบบออนไลน์
- **ส่งเสริมการขาย** : โฆษณาผ่านสื่อสาธารณะ สื่อออนไลน์ และจัดงานแสดงสินค้า