

# “ดร.แกลม” (Dr.GLAM) ลุยตลาดต่อเนื่องสู่ปีที่ 5

## รุก 4 แบนด์อุปกรณ์แต่งหน้าและเสริมความงาม

### โดนใจสาว ๆ ดันยอดขายปี’ 59 ทะลุ 150 ล้านบาท



ลุยตลาดไตรมาสสุดท้ายกับผลิตภัณฑ์รุ่นใหม่เด็ด อัดแน่น ภายใต้แบรนด์ต่างๆ ให้สาว ๆ ได้สนุกกับการแต่งหน้า สวยรับเทศกาลเฉลิมฉลอง พร้อมขยายช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในประเทศเพื่อรองรับความต้องการผู้บริโภคเดินทางรุกตลาดอุปกรณ์เสริมความงามในกลุ่มประเทศ CLMV ได้แก่ กัมพูชา ลาว เมียนมาร์ และเวียดนาม

กรุงเทพฯ – วันนี้ (20 ก.ย. 2559) บริษัท ดร.แกลม จำกัด ผู้ผลิต นำเข้าและจัดจำหน่ายอุปกรณ์แต่งหน้า และอุปกรณ์เสริมความงาม หลากหลายแบรนด์ดัง จัดกิจกรรมสัมมนาพิเศษ เพื่อแนะนำบริษัทฯ อย่างเป็นทางการ พร้อมเผยแพร่ภาพรวมตลาดครึ่งปีแรก และแผนการรุกตลาดช่วงครึ่งหลัง ปี 2559 โดยได้รับเกียรติจาก นายอายุวัต จงเจริญชัยกุล รองประธานกรรมการบริหาร บริษัท ดร.แกลม จำกัด ให้การต้อนรับและเป็นผู้ให้ข้อมูล นายอายุวัต จงเจริญชัยกุล รองประธานกรรมการบริหาร บริษัท ดร.แกลม จำกัด กล่าวว่า บริษัทฯ ได้ก่อตั้งในปี 2554 ด้วยจุดเริ่มต้นในการทำธุรกิจเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้หญิงทุกคนที่รักในความสวยงาม ภายใต้แนวคิดที่ว่า “ผู้หญิงอย่าหยุดสวย” โดยเริ่มจากผลิตและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์เปลี่ยนสีผม ภายใต้แบรนด์ ชันเดย์โปร (Sunday Pro) และการรับผลิตอุปกรณ์เสริมความงามในรูปแบบต่าง ๆ ให้กับร้านสะดวกซื้อ โดยปัจจุบันมีผลิตภัณฑ์ที่ดูแล จำนวน 4 แบนด์หลัก

“ปัจจุบันเราได้นำเข้าและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่มีความหลากหลาย เพื่อตอบสนองความต้องการอย่างครบครันของผู้หญิงทุกวัย ไม่ว่าจะเป็น แปรงแต่งหน้าที่มียอดขายอันดับ 1 ในสหรัฐอเมริกา อย่าง “อีโคทูลส์” (Eco Tools) ในปี 2555 และในลำดับต่อมาได้รับสิทธิในการบริหารจัดการแบรนด์ดังจากสหรัฐอเมริกา ที่มียอดขายเป็นอันดับ 1 ในเกาะอังกฤษ อย่าง “เรียล เทคนิค” (Real Techniques) ในปี 2556 ซึ่งทั้งสองแบรนด์ มีผลิตภัณฑ์ที่มีดีไซน์เป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัว ตอบโจทย์การแต่งหน้าอย่างมืออาชีพ จึงทำให้ได้รับความนิยมจากสาว ๆ ทั่วโลก รวมถึงในประเทศไทย ที่จะช่วยให้กลุ่มลูกค้าของแบรนด์ หมดปัญหาในเรื่องของความไม่มั่นใจในคุณภาพ และของเลียนแบบ

พร้อมกันนั้น ในปี 2558 เรายังมีการส่งแบรนด์ผลิตภัณฑ์อุปกรณ์แต่งหน้า ในชื่อ “บีชิก” (Be Chic) เพื่อเจาะกลุ่มนักเรียน นักศึกษา และแบรนด์ “อินฟินิตี้” (Infinity) จับกลุ่มผู้หญิงวัยทำงาน ให้สามารถเลือกใช้เพิ่มความสวยในราคาที่จับต้องได้”

นายอายุวัฒน์ กล่าวเสริมว่า ในปี 2559 บริษัทฯ ได้ตั้งเป้าหมายยอดขายไว้ที่ 150 ล้านบาท หรือเติบโต 25% จากปีที่ผ่านมา โดยเฉพาะในช่วงไตรมาสสุดท้าย ปลายปีที่เป็นเทศกาลจับจ่าย มีกลยุทธ์ในการกระตุ้นยอดขายไม่ว่าจะเป็นการนำเข้ามาผลิตภัณฑร์ุ่นลิมิเต็ด อิดิชั่น (Limited Edition) ของแบรนด์ต่างๆ ให้ได้เลือกสรรและเป็นเจ้าของ อาทิ Real Techniques Berlin Set ชุดแปรงแต่งหน้าคอลเลคชันสุดพิเศษที่ได้รับการโหวตจากแฟนคลับทั่วโลก พร้อมทั้งการขยายช่องทางการจัดจำหน่ายในแต่ละแบรนด์ เพื่อรองรับกับความต้องการของผู้บริโภค อาทิการเพิ่มการวางจำหน่ายผลิตภัณฑร์ Real Techniques ที่ King Power ทั้ง 2 สาขา คือ ซอยรางน้ำ และ ศรีวิภา นอกจากนี้ ยังมี Watson และ Beauty Store อีกหลายแห่ง รวมถึงการขยายโอกาสทางธุรกิจไปยังกลุ่มประเทศ CLMV ได้แก่ กัมพูชา ลาว เมียนมาร์ และเวียดนาม หลังจากรอการส่งแบรนด์ Real Techniques และ EcoTools ไปยังเมียนมาร์เมื่อปี 2558 และได้รับการตอบรับเป็นอย่างดี

“ในปี 2016 ถือเป็นก้าวสำคัญของ ดร. แกลม ที่เปิดดำเนินธุรกิจมาครบ 5 ปี จึงมุ่งเน้นการทำการตลาดให้กับแบรนด์ต่างๆที่อยู่ภายใต้การดูแลของ ดร. แกลม อย่างจริงจังมากขึ้น ซึ่งส่งผลให้ยอดขายในปีนี้มีทิศทางจะเติบโตอย่างมั่นคงตามเป้าหมายที่ตั้งไว้” นายอายุวัฒน์ กล่าวในตอนท้าย

สำหรับสาว ๆ ที่ชื่นชอบการแต่งหน้า และผู้สนใจสามารถเป็นเจ้าของกันได้แล้วที่ ร้านวัตสัน ร้านบูทส์ ร้านอีฟแอนด์บอย ห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล ห้างสรรพสินค้าเดอะมอลล์ ร้านบิวเทรียมทุกสาขา