

ต้นแบรนด์ MCL-Jula Originบุกตลาดอาเซียนและ จีนตั้งเป้าโต 10%



เปิดแผนตลาดเครื่องสำอางปี 60 เน้นพัฒนารอบด้านรับมือตลาด

ต้นแบรนด์ MCL-Jula Originบุกตลาดอาเซียนและจีนตั้งเป้าโต 10%

บริษัท หมอจุฬา จำกัด เปิดแผนบุกตลาดเครื่องสำอางปี 2560 เร่งพัฒนารอบด้านทั้งคุณภาพและบรรจุภัณฑ์รับมือการแข่งขันตลาด ักตลยุทธ์ต้นแบรนด์MCL และ Jula Originเน้นกิจกรรมส่งเสริมการขายและขยายตลาดทั้งในอาเซียนและจีน ตั้งเป้ายอดขายทั้งปีเพิ่ม 10%

นายจิรัฏฐ์ รุ่งสินเดชาวัฒน์ ประธานกรรมการ บริษัท หมอจุฬา จำกัดเจ้าของเครื่องหมายการค้าและผู้จัดทำนายเครื่องสำอางแบรนด์เอ็มซีแอล (MCL) และจุฬา ออริจิน (Jula Origin) เปิดเผยถึงแผนการตลาดในปี 2556 ว่า บริษัทยังคงให้ความสำคัญกับการพัฒนารอบด้านทั้งเรื่องการตลาดและการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ โดยเฉพาะด้านการตลาดซึ่งจะเน้นการตลาดเชิงรุกเพื่อสร้างแบรนด์และการรับรู้ในเรื่องคุณค่าของสินค้า ทั้งในตลาดภายในประเทศและต่างประเทศส่วนการพัฒนาผลิตภัณฑ์นั้นได้ให้ความสำคัญกับการรักษาคุณภาพสินค้าได้มีมาตรฐานและตรงกับความต้องการของผู้บริโภค รวมทั้งการศึกษาและค้นคว้านวัตกรรมใหม่ ๆ เพื่อนำมาใช้เป็นส่วนผสมในการผลิตเครื่องสำอางที่เป็นสินค้าใหม่ของบริษัทฯ นอกจากนี้แล้วยังเน้นเรื่องการพัฒนาบรรจุภัณฑ์เพื่อให้สวยงามสอดคล้องกับเทรนด์ใหม่ ๆ และความต้องการของผู้บริโภค

“ในแต่ละปีได้ให้ความสำคัญกับการพัฒนาเพื่อให้ผู้บริโภคได้รับในสิ่งที่ดีกว่าเสมอ ทั้งในกลุ่มเครื่องสำอางและสกินแคร์ เนื่องจากตลาดมีการแข่งขันสูงและลูกค้ามีทางเลือกมากขึ้น ดังนั้น สินค้าในกลุ่มของเอ็มซีแอล (MCL) และจุฬา ออริจิน (Jula Origin) จึงต้องให้ความสำคัญกับกลยุทธ์ต่าง ๆ เพื่อให้สามารถแข่งขันกับตลาดทั้งในและต่างประเทศได้ โดยเฉพาะในเรื่องการจัดแคมเปญส่งเสริมการขายที่จะต้องทำทุกเดือน เนื่องจากพฤติกรรมของผู้บริโภคชาวไทยยังคงตื่นตัวกับการจัดกิจกรรมลดแลกแจกแถม ซึ่งที่ผ่านมาได้รับความนิยมจากลูกค้ากลุ่มนี้เป็นอย่างดี” นายจิรัฏฐ์กล่าว และเปิดเผยเพิ่มเติมถึงการพัฒนาตลาดต่างประเทศว่า ในช่วงปีที่ผ่านมาบริษัทฯ ได้เน้นการเปิดตลาดและสร้างพันธมิตรกับคู่ค้าใหม่ ๆ ในประเทศเพื่อนบ้าน ไม่ว่าจะเป็นการขยายตลาดตัวแทนจำหน่ายและการออกงานโรดโชว์ในงานแสดงสินค้าในประเทศกลุ่ม CLMV ซึ่งเป็นตลาดที่ใกล้ชิดกับประเทศไทยและให้การตอบรับสินค้าทั้งเอ็มซีแอลและจุฬาออริจินเป็นอย่างดี

นอกจากนี้แล้วยังให้ความสำคัญกับการขยายตลาดไปยังประเทศจีน ซึ่งในช่วงปีที่ผ่านมาได้ร่วมมือกับพันธมิตรชาว

จีนในการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายผ่านเน็ตไอดอลเพื่อส่งเสริมการขายและสื่อสารแบรนด์เอมซีแอลและจุฬาอริ
จีนให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่ซื้อสินค้าผ่านสื่อโซเชียลมีเดียโดยในปี 2560 นี้บริษัทฯ ได้มุ่งให้ความสำคัญกับ
การพัฒนาตลาดในประเทศจีนมากขึ้น โดยในช่วงไตรมาสสุดท้ายของปีที่ผ่านมา ทีมการตลาดได้เดินทางไปศึกษา
ตลาดในประเทศดังกล่าว เพื่อต้องการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า ทั้งในเรื่องแพ็คเกจ
จิ้ง ความนิยมในตัวสินค้าต่าง ๆ รวมทั้งส่วนผสมและวัตถุดิบในการผลิตเครื่องสำอางที่ผู้บริโภคต้องการมากที่สุด
ที่สำคัญแบรนด์ที่ต้องการประสบความสำเร็จในประเทศจีนจะต้องเรียนรู้และเกาะติดเทรนด์ใหม่ ๆ ที่อยู่ในความ
สนใจของกลุ่มเป้าหมาย ซึ่งคาดว่าสินค้าหลายประเภทที่ส่งไปจำหน่ายในประเทศจีน จะต้องมีการพัฒนารูปแบบที่
แตกต่างจากที่ขายในประเทศไทย อย่างไรก็ตามเป้าหมายในการพัฒนาตลาดทั้งในและต่างประเทศนั้นบริษัทฯ คาด
ว่าจะช่วยผลักดันยอดขายในปี 2560 เพิ่มไม่ต่ำกว่า 10%

สำหรับผู้สนใจเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ด้านผิวพรรณและเครื่องสำอาง MCL และ Jula Origin หรือต้องการเป็นตัวแทน
จำหน่ายสอบถามข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่ โทร.02-101-3499, 084-375-1888, 092-264-7999 www.mcl.co.th,
[Facebook.com/julaorigin](https://www.facebook.com/julaorigin) , [Facebook.com/mclfanpage](https://www.facebook.com/mclfanpage) , LINE : @MCLTHAILAND , @JULAORIGIN

สื่อมวลชนสอบถามเพิ่มเติมได้ที่

ฝ่ายประชาสัมพันธ์ บริษัท พีอาร์บูม จำกัด โทร 090-993-4548 คุณเบญญา โทร.081-438-7353 คุณมนัสวิน