

ตรุษจีนคึกคัก ซีพีเอฟ บุกการขายชุดไหว้เจ้าผ่าน

ช่องทาง Hyper Market



ตรุษจีนคึกคัก ซีพีเอฟ บุกการขายชุดไหว้เจ้าผ่านช่องทาง Hyper Market

พร้อมขยายสู่ช่องทางไลน์แมน ดอกย่ำภาพลักษณ์เจ้าแห่งเทศกาล

ซีพีเอฟ ผู้ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์อาหารพร้อมทานกลุ่มของไหว้ แบรินด์ซีพี ผนึกกำลัง 3 ธุรกิจ ได้แก่ ธุรกิจ เปิดแปรรูป, ธุรกิจไก่แปรรูป และธุรกิจอาหารสำเร็จรูป ร่วมจัดแคมเปญ เทศกาลตรุษจีนภายใต้คอนเซ็ป “ตรุษจีนกับซีพี ชุดนี้มีแต่เฮง” เพื่อต่อยภาพลักษณ์ เจ้าแห่งเทศกาล พร้อมเปิดตัว สินค้าใหม่ “เปิดอย่างไหว้เจ้า” เป็นไฮไลท์เพิ่มในชุดของไหว้ในปีนี คาดเศรษฐกิจช่วงตรุษจีนปี 2561 จะเติบโตคึกคัก พร้อมกระตุ้นกำลังซื้อชาวไทยเชื้อสายจีน อัปเดตโปรโมชั่น ในช่องทางจัดจำหน่ายผ่านโมเดิร์นเทรดทั้งเทสโก้ โลตัส และแมคโคร นอกจากนี้ยังเพิ่มช่องทางไลน์แมน ดอรับไลฟ์สไตล์ของคนรุ่นใหม่ ที่เน้นความสะดวกสบาย และความรวดเร็ว

คุณอนรรฆวี ชูรัตน์ , กรรมการผู้จัดการด้านการตลาด บริษัท ซีพีเอฟ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) หรือ ซีพีเอฟ ประเมินเศรษฐกิจในช่วงตรุษจีนว่า “เทศกาลตรุษจีนถือเป็นอีกหนึ่งเทศกาลที่มีการจับจ่ายใช้สอย จำนวนมาก โดยจะเน้นที่การซื้อเครื่องประกอบพิธีกรรมไหว้บรรพบุรุษ ในด้านการพัฒนาสินค้าใหม่ เราได้เตรียมเปิดตัวสินค้าใหม่ “เปิดอย่างไหว้เจ้า” ที่จำหน่ายเฉพาะช่วงตรุษจีนเท่านั้น ส่วนไฮไลท์ชุดของไหว้ในปีนี ยังคงเน้นชุดไหว้ชาแซเปิดพะไล ซึ่งเป็นสินค้าขายดี เหมาะอย่างยิ่งกับการไหว้เสริมสิริมงคล ได้แก่ “เปิดนางฟ้า” เปิดพะไล ขนาดตัวกำลังพอดี ปีกสวยงามดั่งนางฟ้า เพื่อความสมบูรณ์ เงินทองไหลมาเทมา , “ไก่อางพญา” ไก่ต้มทั้งตัว รูปร่างสวย เนื้อแน่น เพื่อความก้าวหน้า ในหน้าที่การงาน , และ “ขามูจันพรดี” ขามูพะไล ที่มาแบบเต็มชิ้น เนื้อแน่นๆ หนัสนุ่ม ถึงรสเครื่องพะไล เพื่อความมั่งคั่ง ในด้านช่องทาง การจัดจำหน่าย ในปีที่ผ่านมา ช่องทางที่มียอดจำหน่ายสูงสุด คือ Hyper Market อาทิ แม็คโคร และเทสโก้ โลตัส เนื่องจากมีสาขาทั่วประเทศ และสะดวกในการจับจ่าย”

“เนื่องจากในปัจจุบันลูกหลานชาวจีนรุ่นใหม่มีบทบาทเพิ่มมากขึ้นเรื่อยๆ ในการเป็นผู้จับจ่ายเครื่องเซ่นไหว้ ซึ่งต้องการความสะดวกรวดเร็ว ความครบครัน สินค้าและบริการที่ดีที่สุดภายใต้ราคาที่สมเหตุสมผล ในขณะที่ ยังคงให้ความสำคัญกับความครบถ้วนของพิธีกรรมและผูกพันต่อประเพณีที่สืบทอดต่อกันมา เราจึงต้องคัดคุณภาพสินค้าให้ตรงความต้องการ และงบประมาณของลูกค้ามากที่สุด พร้อมกับช่องทางในการจัดจำหน่ายให้เข้าถึงได้ง่าย โดยในปีนี ซีพี ได้เพิ่มช่องทางใหม่ล่าสุดทางไลน์แมน เพื่อเพิ่มความสะดวกรวดเร็ว ให้ตอบรับกับไลฟ์สไตล์ ของผู้บริโภคยุคใหม่ ได้มากขึ้น”