

# “ทิปโก้ รีเทล” เดินหน้าบุกตลาดเพิ่มสาขาทั่วประเทศ ครอบคลุมทั่วประเทศ!!! สควีซ จูซ บาร์ และ “ร้านออร์แกนิก ออกัส” เน้นกลุ่มผู้บริโภค กลุ่มไลฟ์ สไตล์ทันสมัยและรักสุขภาพ



“ทิปโก้ รีเทล” เดินหน้ามุ่งเพิ่มสาขาทั่วประเทศ พร้อมรองรับ เน้นธุรกิจ 2 รูปแบบ คือ สควีซ จูซ บาร์ บายทิปโก้ และร้านอาหารออร์แกนิกเพื่อสุขภาพ ออกัส (August) แนวโน้มขยายตัวต่อเนื่องการดูแลสุขภาพผู้บริโภคมีมากขึ้น พร้อมกระแสการรับประทานอาหารแบบคลีนฟู้ด กำลังเป็นที่นิยมมากขึ้น พร้อมซุกกลยุทธ์ที่โดดเด่น 2 ธุรกิจทั้ง สควีซ จูซ บาร์ เครื่องดื่มสมูทตี้ พรีเมียม ไร้น้ำตาล สูตรลับเฉพาะของ SQUEEZE และร้านออร์แกนิก ออกัส ด้วย วัตถุประสงค์ที่เป็นออร์แกนิก พร้อมมุ่งบวัตกิจกรรมแบบครบวงจร ปรับกลยุทธ์การตลาด โปรโมชัน เน้นสร้างภาพลักษณ์ให้มีความทันสมัย มุ่งขยายช่องทางจำหน่ายสู่กลุ่มผู้บริโภคทั่วประเทศให้มากขึ้น เอาใจผู้บริโภคที่รักสุขภาพ มั่นใจสามารถขยายฐานสู่กลุ่มผู้บริโภคใหม่ๆ

นายเอกพล พงศ์สถาพร กรรมการผู้จัดการ บริษัท ทิปโก้ฟู้ดส์ จำกัด (มหาชน) ดำเนินธุรกิจค้าปลีก เพื่อขยายและรองรับตลาดน้ำผลไม้ เปิดเผยว่า ปัจจุบันกระแสการดูแลสุขภาพตัวเองมีมากขึ้น และแนวโน้มเพิ่มมากขึ้นอย่างต่อเนื่อง สังคมที่มีความเร่งรีบของวิถีชีวิตปัจจุบัน รวมถึงพฤติกรรมของผู้บริโภคชอบดื่มน้ำผลไม้ที่มีการเปลี่ยนแปลง ชอบลองสิ่งแปลกใหม่ตลอดเวลา ทิปโก้ต้องการสนองความต้องการของผู้บริโภคโดยเฉพาะกลุ่มคนรุ่นใหม่ วัยทำงาน คนรักสุขภาพ จึงได้มีการวิจัย วางแผนการตลาดอย่างต่อเนื่อง สอดคล้องกับไลฟ์สไตล์ทันสมัยของผู้บริโภคที่การเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา รวมไปถึงการครองใจและเข้าถึงผู้บริโภคอีกด้วย นำไปสู่ธุรกิจ อาทิ “SQUEEZE Juice Bar by Tipco” (สควีซ จูซ บาร์ บาย ทิปโก้) และ ร้านอาหารออร์แกนิกเพื่อสุขภาพ ออกัส (August)

@ เดินหน้าเพิ่มสาขาทั่วประเทศ

เจาะกลุ่มคนรุ่นใหม่วัยทำงาน ไลฟ์สไตล์ทันสมัย และผู้รักสุขภาพ

“SQUEEZE Juice Bar by Tipco” (สควีซ จูซ บาร์ บาย ทิปโก้) นับเป็นธุรกิจอีกช่องทางหนึ่งที่ สควีซจะเข้าถึงและมอบสุขภาพที่ดีให้ผู้บริโภคในรูปแบบหนึ่ง ซึ่งเป็นธุรกิจเครื่องดื่มสมูทตี้พรีเมียม แบบไม่มีน้ำตาล และน้ำเชื่อม ด้วยรสชาติเข้มข้นของผลไม้ตั้งแต่ 2-4 ชนิด ที่นำมาปั่นรวมกันกับ Fruit Base ซึ่งเป็นสูตรลับเฉพาะ

ของ SQUEEZE มีความหอม อร่อย และสดชื่น แบบลงตัวสุดๆ เพื่อผู้รักสุขภาพอย่างแท้จริง โดยเริ่มก่อตั้งมาตั้งแต่ปี 2004 จนถึงปัจจุบัน 2018

เป็นเวลากว่า 15 ปี ขณะนี้มีทั้งหมด 48 สาขาทั่วประเทศแล้ว ตั้งเป้าไว้ปีนี้ สาขา ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้พัฒนาเพื่อให้เข้าไลฟ์สไตล์คนปัจจุบัน ไม่ว่าจะเป็นหน้าร้านที่ทันสมัย หรือสูตรต่างๆ เพื่อให้ถูกใจ ถูกปากผู้บริโภค และสาขาต่างๆที่มีมากขึ้น โดยกลุ่มเป้าหมายของผู้บริโภค “SQUEEZE Juice Bar by Tipco” เน้นที่กลุ่มคนรุ่นใหม่วัยทำงาน กลุ่มไลฟ์สไตล์ทันสมัย และกลุ่มรักสุขภาพ

นอกจากนี้ แนวโน้มของธุรกิจนี้มีอัตราการเติบโตเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง สืบเนื่องจากปัจจัยต่างๆ อาทิ กลุ่มคนรุ่นใหม่วัยทำงานที่เป็นกลุ่มเป้าหมายหลักมีความถี่ในการบริโภคเพิ่มขึ้น หรือผู้บริโภค

กลุ่มใหม่ที่ได้ลิ้มลองแล้วหันมาดื่มเครื่องดื่มสุขภาพที่มากขึ้น รวมทั้งสภาพอากาศเมืองไทยร้อนตลอดทั้งปี เป็นต้น ดังนั้น ดังนั้นที่ปัจจัยสบโอกาสในการขยายฐานกลุ่มผู้บริโภคให้กว้างขึ้น และพร้อมที่จะมุ่งขยายสาขาเพิ่ม และคิดค้นสูตรใหม่ๆ อย่างต่อเนื่องอีกด้วย

นับเป็นกลยุทธ์ที่สำคัญของทิปโก้ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์และรสชาติใหม่ๆ ให้เข้ากับผู้บริโภค ทั้งยังเป็นการปรับภาพลักษณ์ครั้งสำคัญของ “SQUEEZE Juice Bar by Tipco” ให้ดูมีความทันสมัยมากยิ่งขึ้น เพื่อให้เหมาะสมกับการเป็นร้านเครื่องดื่มสุขภาพต้นแบบรีเทลชิอป น้ำผลไม้ปั่น ราชารู้เชี่ยวชาญด้านผักและผลไม้ (King of Juice)

#### @ 3จุดเด่น “SQUEEZE Juice Bar by Tipco”

1. วัตถุดิบ : วัตถุดิบที่นำมาใช้ถ้าเป็นผลไม้ตระกูลเบอร์รี่ เป็นผลไม้นำเข้ามาจากต่างประเทศ เพราะผลไม้ตระกูลเบอร์รี่เป็นผลไม้ป่า ส่วนผลไม้และผักสด จะมาจากเมืองไทย ที่มีการคัดสรร วัตถุดิบที่ดีมีคุณภาพ

2. สูตรที่เป็นเอกลักษณ์ : แบ่งเป็น 4 กลุ่ม จะได้ผลไม้เต็มแก้วไม่มีสารปรุงแต่ง พร้อมเนื้อละเอียด เนียน นุ่ม

กลุ่มที่ 1 Super Fruit Smoothie เป็นผลไม้ ตระกูล ชูเปอร์ ฟรุต

กลุ่มที่ 2 Hi Fiber เป็นกลุ่มผลไม้และส่วนประกอบที่มีจุดเด่นในด้าน ดีท็อกซ์ ล้างสารพิษ

กลุ่มที่ 3 Mega Smoothie เป็นกลุ่มที่เน้น Extra Fruit และ Extra Jelly

กลุ่มที่ 4 Anti aging เป็นกลุ่มที่ใช้ผลไม้ที่มีจุดเด่นด้านอ่อนกว่าวัย และไร้ริ้วรอย

นอกจากนี้ ยังมีสินค้าอื่นๆ อาทิ ต้นอ่อนข้าวสาลี เครื่องดื่มกาแฟ อาหารเพื่อ สุขภาพ เช่น สลัด ชุป แซนวิช รวมถึงสินค้าพิเศษ โยเกิร์ตพร้อมดื่ม นมถั่วเหลืองเข้มข้น

3. การเข้าถึงกลุ่มผู้บริโภค : ได้ทำวิจัยเกี่ยวกับสถานที่และสิ่งแวดล้อมที่ดีและ

มีกลุ่มเป้าหมายที่มากพอสมควร อาทิ ห้างสรรพสินค้า ออฟฟิศบิวติง โรงพยาบาล รวมถึงสถานที่ออกกำลังกาย เช่น ฟิตเนส เป็นต้น

#### @ เดินหน้าขยายปีกสู่ธุรกิจร้านอาหารออร์แกนิก เพื่อสุขภาพ “ออกัส”

เจาะกลุ่มคนรุ่นใหม่วัยทำงาน ไลฟ์สไตล์ทันสมัยและผู้รักสุขภาพ

เป็นร้านอาหารออร์แกนิกเพื่อสุขภาพ “August Tasty Organic Eatery” ในรูปแบบ Full service restaurant ซึ่ง  
จะเน้นวัตถุดิบที่เป็น ออร์แกนิก ปลอดภัยและมีคุณภาพสูง ที่ได้การดูแลอย่างพิถีพิถันจากเกษตรกร นำมาปรุง  
ด้วยใจทุกเมนู มีรูปแบบการให้บริการ 3 อย่างคือ การรับประทานที่ร้าน การซื้อกลับบ้าน การบริการจัดส่งดีลิเวอรี่  
จุดเด่นของ ร้านออร์กัส อยู่ที่วัตถุดิบที่เป็นออร์แกนิก ปลอดภัยและมีคุณภาพสูงนำมาปรุงเป็นรายการอาหารแนว  
ฟิวชั่น รสชาติจัดจ้าน โดยกลยุทธ์การตลาดต้องเลือกพื้นที่ที่มีศักยภาพสูงทุกๆด้าน โดยเฉพาะอย่างยิ่งห้างสรรพสินค้า  
ซึ่งตรงกับกลุ่มเป้าหมายและยังมีแผนที่จะขยายสาขาเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องด้วย โดยปัจจุบันมี 3 สาขา คือ  
เมกกะ บางนา เซ็นทรัลพระราม 3 และเซ็นทรัลเวสต์

#### @ แผนรุกตลาดเต็มรูปแบบ “ทิปโก้ รีเทล”

ภาพรวมของตลาดธุรกิจค้าปลีกในกลุ่มอาหารและเครื่องดื่มเพื่อสุขภาพเติบโตอย่างรวดเร็ว ด้วยผู้บริโภคที่รัก  
สุขภาพตัวเองมากขึ้น มีการเลือก คัดสรรอาหารและเครื่องดื่มที่ดีเพื่อสุขภาพมากขึ้น และด้วยกระแสจากต่าง  
ประเทศที่กำลังมาแรงในด้านการบริโภค จึงเป็นโอกาสดีที่ผู้บริโภคจะได้เลือกสิ่งที่ดีที่สุดสำหรับตัวเอง ดังนั้น ร้าน  
อาหารออร์แกนิกเพื่อสุขภาพ “August Tasty Organic Eatery” และ “SQUEEZE Juice Bar by Tipco” จึงสบ  
โอกาสที่จะนำสิ่งที่ดีมอบให้ผู้บริโภค และต้องการขยายฐานกลุ่มผู้บริโภคให้กว้างมากขึ้น ให้แบรนด์เป็นที่รู้จักและ  
จดจำได้มากยิ่งขึ้น อีกทั้งยังมีกลยุทธ์เพื่อกระตุ้นยอดขายด้วยการจัดกิจกรรมการตลาด ที่จะเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้  
โดยตรงและจำนวนมากในเวลาอันรวดเร็ว พร้อมทั้งได้จัดทำกิจกรรมสื่อโฆษณาประชาสัมพันธ์ และจัดโปรโมชั่น  
เพื่อให้ครอบคลุมอย่างครบวงจรแบบ 360 องศา โดยโหมทำกิจกรรมอย่างเต็มรูปแบบ และร่วมกับพันธมิตรจัดโปร  
โมชั่นและสินค้าใหม่ๆ ซึ่งมีแผนทางการตลาดประมาณ 3-5 ปี คาดว่าจะขยายธุรกิจเพิ่มให้ได้มากที่สุด  
โดยคาดว่าในปีนี้ (2561) ตั้งเป้าไว้ประมาณ 250 ล้านบาท จากปีก่อนมีรายได้ 200 ล้านบาท ภายใน 3 ปี ตั้งเป้าการ  
เติบโตเพิ่มขึ้นเป็น 500 – 700 ล้านบาท ซึ่งนับเป็นตลาดที่มีความน่าสนใจเป็นอย่างมาก โดย”เครื่องดื่มทิปโก้ สควีซ”  
เป็นผู้นำตลาดอันดับ 1 ของเมืองไทย

ท่านใดที่สนใจ ธุรกิจทิปโก้ สควีซ สามารถดูรายละเอียดผ่านทางเว็บไซต์ทิปโก้ [www.tipco.net](http://www.tipco.net) หรือโทรศัพท์  
สอบถามรายละเอียดได้ที่ โทร.02 273 6200