

ท็อปส์ ตอกย้ำครองแชมป์ตลาดกระเช้าปีใหม่ เปิด เกมรุกอัดโปรโมชั่นสุดร้อนแรง มั่นใจโกยรายได้ทะลุ 600 ลบ.

✖ (กรุงเทพฯ : 10 พฤศจิกายน 2557) **ท็อปส์ และ เซ็นทรัล ฟู๊ด ฮอลล์** อดังบอกว่า 100 ล้านบาท ระเบิดแคมเปญ กระเช้าของขวัญปีใหม่ **Season's Giving 2015** ชุกกลยุทธ์เด็ด **"VIPS"** สนองความต้องการผู้บริโภค พร้อม กระตุ้นอารมณ์ซื้ออัดแคมเปญโปรโมชั่นประหยัดจริง 35% ผนึกพันธมิตรสถาบันการเงินผ่อน 0% นาน 3 เดือน มั่นใจสิ้นปียอดขายกระเช้าโตกว่า 20% หรือทะลุ 600 ล้านบาท พร้อมจัดโครงการส่งต่อความสุขอย่างไม่มีที่สิ้นสุด ให้กับทหารใน 3 จังหวัดชายแดนภาคใต้

✖ **นางสาวภัทรพร เพ็ญประพัฒน์** ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการใหญ่ สายการตลาดและประชาสัมพันธ์บริษัท **เซ็นทรัล ฟู๊ด รีเทล จำกัด** ผู้บริหาร เซ็นทรัล ฟู๊ด ฮอลล์, **ท็อปส์ มาร์เก็ต, ท็อปส์ ซูเปอร์สโตร์, ท็อปส์ ซูเปอร์คัม, ท็อปส์ ซูเปอร์คัม** ขายส่ง, **ท็อปส์ ซูเปอร์** และ **ท็อปส์** เดลี่กว่า 148 สาขาทั่วประเทศ เปิดเผยว่า เข้าสู่ช่วงไฮซีซั่นของธุรกิจค้าปลีกที่ผู้บริโภคเริ่มจับจ่ายใช้สอยมากกว่าช่วงปกติ โดยเฉพาะสินค้าประเภทของขวัญเพื่อส่งมอบความสุขในช่วงเทศกาลปีใหม่ ดังนั้นบริษัทฯ ในฐานะผู้นำตลาดกระเช้าของขวัญปีใหม่ ได้วางงบประมาณทางการตลาดกว่า 100 ล้านบาทจัดแคมเปญกระเช้าของขวัญปีใหม่ **Season's Giving 2015** ภายใต้คอนเซ็ปต์ **"Celebration of Precious Moments"** ช่วงเวลาสุดแสนพิเศษ ที่ทั้งผู้ให้และผู้รับต่างอบอวลด้วยมิตรภาพ รอยยิ้ม และความสุขโดยใช้กลยุทธ์ **Customer Engagement Marketing** โดยวิเคราะห์ข้อมูลประสบการณ์เชิงลึก และพฤติกรรมเกี่ยวกับการซื้อกระเช้าปีใหม่ของลูกค้ามาประยุกต์ ความต้องการของลูกค้า เพื่อสร้างแนวคิดกระเช้าปีใหม่ในปีนี้อย่างโดดเด่นและตรงใจกับลูกค้ามากที่สุด

ปีนี้บริษัทฯ มุ่งมั่นสานต่อความเป็นเลิศ ในการคัดสรรสินค้าและบริการ อันประทับใจเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า และมอบประสบการณ์การช้อปปิ้งกระเช้าของขวัญปีใหม่ให้กับลูกค้า ที่ไม่ซ้ำใคร ชู 4 จุดแข็ง **"VIPS"** จนสามารถครองใจลูกค้ามาอย่างยาวนาน และครองความเป็นผู้นำเจ้าตลาดกระเช้าของขวัญปีใหม่เหนือคู่แข่ง

1. **V-Variety** ความหลากหลายของรูปแบบกระเช้าของขวัญปีใหม่มีให้เลือกมากกว่า 150 รูปแบบ ด้วยสินค้ามากกว่า 1,000 รายการ หลากหลายราคาให้เลือกเริ่มต้นที่ 189 บาท – 21,490 บาท และยังมีสินค้าเอ็กซ์คลูซีฟสำหรับเทศกาลคริสต์มาสและปีใหม่อีกกว่า 1,000 รายการ

2. **I-Image** ด้วยแนวคิดการออกแบบกระเช้าดีไซน์สวยงามอย่างมีเอกลักษณ์โดดเด่น และแตกต่างเพื่อส่งต่อ
มิตรภาพในรสนิยมที่แตกต่างกัน ปงบอกทั้ง “ผู้ให้” และ “ผู้รับ” ผ่านออกแบบกระเช้า 4 แนวคิด
- **Majestic** กระเช้าของขวัญสุดพิเศษที่เปี่ยมด้วยความปรารถนาดี ต่อยอดมิตรภาพให้ยืนยาวอีกระดับ
 - **Dazzling** ความปรารถนาดีที่มากับกระเช้าแสนเก๋ เชื่อมมิตรภาพให้ยืนยาวตลอดกาล
 - **Graceful** กระเช้าที่เปี่ยมด้วยความปรารถนาดี ส่งต่อมิตรภาพให้ผลิบานในใจของผู้รับไม่รู้ลืม
 - **Enchanting** มอบรอยยิ้มแก่ผู้รับตลอดทั้งปี ด้วยมนต์เสน่ห์ของกระเช้าที่เปี่ยมไปด้วยความสุข
3. **P-Product Quality** สินค้าสุดเอ็กซ์คลูซีฟคุณภาพเยี่ยมที่ถูกคัดสรรมาจากประเทศต่างๆ ทั่วโลก อาทิ
อังกฤษ ฝรั่งเศส เยอรมนี อิตาลี ญี่ปุ่น เกาหลี แอฟริกาใต้ และอเมริกา อาทิ ไวลด์แคชเมียร์โกหอยเป่าอื้อ
ชุดไขปลาตาเวียร์กับเห็ดทรัฟเฟิล ชุดน้ำชาโหลคูกี้เซรามิคแสนน่ารัก น้ำส้มสายชูหมักไวน์ซีเร็กซ์ พิเศษสุด
สำหรับปีนี้ด้วยการจัดเตรียมกระเช้าสินค้าชุมชน ร่วมสนับสนุนกลุ่มเกษตรกร และกระเช้าสินค้า OTOP ที่เรา
ได้มุ่งมั่นคัดสรรสินค้าที่ดีที่สุด จากทุกภาคทั่วประเทศไทยที่การันตีด้วยรางวัลโอท็อป 5 ดาว และ 4 ดาว รวม
ถึงสินค้าแบรนด์มายช้อยส์ไทย หนึ่งในสินค้า Own Brand และเพื่อต่อยอดแนวคิดกระเช้าที่เป็นมิตรกับสิ่ง
แวดล้อมมากกว่า 7 ปีแล้ว กระเช้าทุกใบยังคงคอนเซ็ปต์นำมาใช้ใหม่ได้อีกครั้ง (Reusable) เช่น หีบใส่เสื้อผ้า,
กล่องใส่อัลบั้มรูป, แก้วน้ำ เป็นต้น
4. **S-Service** บริการจัดกระเช้ารูปแบบพิเศษ (Tailor Made) โดยลูกค้าสามารถเป็นผู้เลือกสินค้าและเลือกจัด
กระเช้าด้วยตนเอง และสามารถสั่งจองล่วงหน้าได้ เพื่อให้เป็นกระเช้าของขวัญที่ตรงใจกับผู้รับมากที่สุด รวม
ถึงได้เพิ่มช่องทางการจำหน่ายผ่านทางออนไลน์ ทั้งใน ท็อปส์ช้อปปิ้งออนไลน์ tops.co.th/topsshoppingonline โดย
ลูกค้าสามารถเข้าไปเลือกชมแคตตาล็อกกระเช้าในเว็บไซต์ พร้อมสั่งซื้อผ่านทางออนไลน์ บริการจัดส่งให้กับ
ลูกค้าถึงบ้าน หรือทางออฟฟิศเมท ออนไลน์ www.officemate.co.th และที่แฟรนไชส์กว่า 1,142 สาขาทั่ว
ประเทศเพื่อกระตุ้นกำลังซื้อในช่วงเทศกาลปีใหม่

บริษัทฯ ได้จัดโปรโมชั่นส่งเสริมการขายแคมเปญกระเช้าปีใหม่ของท็อปส์ และเซ็นทรัล ฟู้ด ฮอลล์ จึงได้มอบส่วนลด
ประหยัดจริง 35% โดยที่ไม่ต้องใช้คะแนนมาแลก ซึ่งถือเป็นสิทธิประโยชน์ส่วนลดจริงที่ดีที่สุดในตลาด พร้อมเพิ่ม
ความหลากหลายในการเลือกรับสิทธิประโยชน์จากพันธมิตรสถาบันกว่า 9 ราย และสร้างทางเลือกแบ่งเบาภาระค่า
ใช้จ่ายลูกค้ากับโปรแกรม 0% นาน 3 เดือนจากสถาบันการเงิน 3 ราย และสิทธิประโยชน์รับเครดิตเงินคืน หรือ
ส่วนลดเพิ่มสูงสุด 15% เมื่อใช้คะแนนสะสมบัตรเครดิตหรือคะแนนเท้ายอดซื้อ และเป็นครั้งแรกที่เราได้ร่วมกับบัตร
The1Card โดยการนำแต้มมาใช้เป็นส่วนลดเพิ่มสูงสุด 12.5% โดยโปรโมชั่นกระเช้าปีใหม่จะเริ่มตั้งแต่วันที่ 12

พฤศจิกายน 2557 -13 มกราคม 2558

นางสาวภัทรพร กล่าวเสริมว่าแนวโน้มธุรกิจกระแสเข้าของขวัญปีใหม่ในปีนี เชื่อว่าจะคึกคัก และมีสีสันมากขึ้น เนื่องจากผู้บริโภคให้ความสำคัญในการมอบของขวัญแก่กันเพื่อเป็นการแลกเปลี่ยนรอยยิ้ม ความรัก และมิตรภาพ ให้แก่กัน คาดว่าปีนี้ตลาดรวมจะมีอัตราเติบโตราว 10% หรือมูลค่าประมาณ 1,300 ล้านบาทเมื่อเทียบกับปี2556ซึ่งมีมูลค่ารวมที่1,200 ล้านบาทขณะที่ท็อปส์ และเซ็นทรัล ฟู้ด ฮอลล์ ในปี 2556 ยังคงครองความเป็นผู้นำด้วยส่วนแบ่งการตลาดถึง 35% ปิดยอดขายอยู่ที่ 500 ล้านบาท หรือเติบโต 25% เทียบกับปี 2555 และ ในปีนี้จากแคมเปญ กระเช้าปีใหม่**Season's Giving 2015**คาดว่าจะช่วยเพิ่มยอดขายเติบโตเพิ่ม 20% หรือมีมูลค่ากว่า 600 ล้านบาท พร้อมรักษาความเป็นผู้นำในตลาดต่อไป

นอกจากนี้ยังจัดกิจกรรมพิเศษ **Tops Share The Season's Blessing (ปีที่ 3)** “ท็อปส์...ส่งต่อความสุขอย่างไม่มีที่สิ้นสุดให้กับทหารใน 3 จังหวัดชายแดนภาคใต้”อย่างต่อเนื่องเป็นปีที่ 3 โดยลูกค้าสามารถบริจาคผ่านกระเช้าทุกใบเพื่อนำเงินบริจาคไปจัดซื้อสื่อเกราะกันกระสุน เพื่อสร้างขวัญและกำลังใจให้กับทหารใน 3 จังหวัดชายแดนภาคใต้ เพื่อเฉลิมฉลองเทศกาลปีใหม่และร่วมกันทำบุญครั้งใหญ่ส่งท้ายปลายปีอีกด้วย