นู สกิน จัดทัพผู้บริหาร เสริมศักยภาพบริษัทผู้นำผลิตภัณฑ์ชะลอวัย

นู สกิน จัดทัพผู้บริหาร เสริมศักยภาพบริษัทผู้นำผลิตภัณฑ์ชะลอวัย
ประกาศไตรมาสแรกโต 12% พร้อมส่งผลิตภัณฑ์ วาย-สแปน ชิงตลาดปลายปี

นู สกิน เอ็นเตอร์ไพร์ส จัดกระบวนทัพ ประกาศแต่งตั้ง “วิภาดา ตั้งปกรณ์” นั่งแท่นผู้บริหารนู สกิน ประเทศไทย พร้อมโชว์ยอดขายไตรมาสแรกเติบโต 12% ตอกย้ำขายตรงเบอร์ 1 ด้านผลิตภัณฑ์ต่อต้านความเสื่อมชรา เตรียมส่งผลิตภัณฑ์เสริมอาหารในกลุ่มเอจล็อค Y-SPAN ชิงส่วนแบ่งตลาดในปลายปี 2558 นี้ พร้อมเสริมกลยุทธ์การตลาดเชิงรุกกระตุ้นยอดขายต่อเนื่อง

นางวิภาดา ตั้งปกรณ์ ผู้จัดการทั่วไป บริษัท นู สกิน เอ็นเตอร์ไพร์ส (ประเทศไทย) จำกัด เปิดเผยว่า ในฐานะของทีมผู้บริหารในประเทศไทยมีความภูมิใจเป็นอย่างยิ่งที่ทาง นู สกิน ภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้และแปซิฟิกมองเห็นถึงศักยภาพที่แข็งแกร่งของ นู สกิน ประเทศไทย และได้แต่งตั้งนางภคพรรณ ลีวุฒินันท์ ประธานกรรมการบริหาร ขึ้นดำรงตำแหน่ง รองประธานฝ่ายปฏิบัติการภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ซึ่งจะไปประจำที่ นู สกิน สำนักงานภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ประเทศสิงคโปร์ ตั้งแต่บัดนี้เป็นต้นไป อย่างไรก็ตามการตั้งเป้าหมายการเติบโตของ นู สกิน ประเทศไทย ปี 2558 ยังคงเดินตามแนวนโยบายของบริษัทแม่ ในการศึกษาวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพสู่มือผู้บริโภค ตลอดจนแสดงจุดยืนการเป็นผู้นำด้านต่อต้านความเสื่อมชราให้มีความชัดเจนอย่างต่อเนื่อง โดยไตรมาสแรกบริษัทสามารถสร้างยอดขายเติบโตอยู่ที่ 12% เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันกับปีที่ผ่านมา

ปัจจัยความสำเร็จมาจากกลยุทธ์การจัดกิจกรรรมส่งเสริมการขาย อาทิ แผนการจ่ายเงินปันผล เพื่อสร้างแรงจูงใจในการทำธุรกิจของผู้แทนจำหน่าย ประกอบกับการจัด นู สกิน เอ็กซ์โป ในเดือนกุมภาพันธ์ที่ผ่านมา ช่วยกระตุ้นยอดขายโดยเฉพาะจากการจัดงานในช่วง 2 วัน นั้น ทำให้บริษัทสามารถกวาดรายได้ตามเป้าหมายที่วางไว้ 100 ล้านบาท และมีผู้สมัครสมาชิกใหม่เพิ่มขึ้น 20% ทั้งนี้ นู สกิน เอจล็อค เอ็กซ์โป เป็นกิจกรรมส่งเสริมการตลาดที่จัดขึ้นพร้อมกันที่ศูนย์บริการ นู สกิน ทั่วทุกภูมิภาคของประเทศ ได้แก่ กรุงเทพมหานคร จังหวัดเชียงใหม่ จังหวัดนครราชสีมา จังหวัดสงขลา (หาดใหญ่) และจังหวัดภูเก็ต โดยกิจกรรมประกอบด้วย การตรวจความอ่อนเยาว์ทั้งสุขภาพผิวและสุขภาพกาย ด้วยการวัดสารต้านอนุมูลอิสระด้วยเครื่องไบโอโฟโตนิค สแกนเนอร์ การวัดระดับไขมันในร่างกายเพื่อตรวจสอบอายุชีวภาพ การตรวจวัดมวลกระดูก การตรวจสภาพผิวหน้าเพื่อการดูแลผิวอย่างตรงจุด และโปรโม

ชั่นสินค้าในราคาพิเศษ เป็นต้น

นอกจากนี้ ในไตรมาสแรก นู สกิน ยังได้เปิดศูนย์บริการแห่งใหม่ที่จังหวัดนครปฐม เพื่อรองรับการเติบโตของผู้แทนจำหน่ายที่ขยายตัวออกสู่ภูมิภาค และรองรับเศรษฐกิจที่กำลังขยายตัวอย่างรวดเร็วจากแผนพัฒนาเขตเศรษฐกิจใหม่ ฝั่งกรุงเทพฯ ตะวันตก ตามนโยบายแผนพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศ ซึ่งการขยายธุรกิจเพื่อรองรับเศรษฐกิจในอนาคตจะสามารถช่วยผลักดันธุรกิจให้เติบโตได้อย่างแน่นอน ขณะเดียวกัน บริษัทภาคภูมิใจเป็นอย่างยิ่งที่ นู สกิน ประเทศไทย ได้รับรางวัล “สุดยอดนายจ้างดีเด่นในประเทศไทย ประจำปี พ.ศ. 2558 (Best Employer Thailand 2015)” ในฐานะเป็นองค์กรที่ให้ความสำคัญอย่างต่อเนื่อง ซึ่งมีความมุ่งมั่นเพื่อยกระดับความผูกพันของพนักงาน และความเป็นเลิศในการดูแลพนักงานขององค์กร จาก เอออน ฮิววิท (Aon Hewitt) บริษัทผู้เชี่ยวชาญให้คำปรึกษาการดูแลพัฒนาองค์กรและทรัพยากรบุคคล ถือเป็นรางวัลการันตีคุณภาพของ นู สกิน ในการบริหารจัดการองค์กร ที่มีประสิทธิภาพจนได้รับการยอมรับจากบุคลากรภายในองค์กร และเป็นองค์กรที่ดำเนินธุรกิจขายตรงรายเดียวที่ได้รับรางวัลดังกล่าว

“ทิศทางธุรกิจในปีนี้ของ นู สกิน ประเทศไทย บริษัทฯ เตรียมแผนรุกทั้งด้านกลยุทธ์และแผนการตลาดในการผลักดันยอดขายให้เติบโตเป็นไปตามเป้าหมายอย่างเต็มที่ โดยบริษัทเตรียมเดินหน้าสร้างการสื่อสารและการรับรู้ของผู้บริโภคให้คลอบคลุม 360 องศา โดยจะมุ่งเน้นการตลาดผ่านช่องทางออนไลน์ และสื่อโซเชียลมีเดีย เพื่อเข้าถึงผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมายให้ตรงจุดให้มากยิ่งขึ้น เนื่องจากปัจจุบันสื่อสังคมออนไลน์เข้ามามีบทบาทอย่างมากต่อการดำเนินชีวิตและการตัดสินใจซื้อสินค้าของผู้บริโภค ประกอบกับตลาดเอเชีย เป็นตลาดที่มีการเติบโตของโซเชียลมีเดียสูงกว่าทวีปอื่นๆ พร้อมกันนี้ นู สกิน ยังได้เตรียมแผนเปิดตัวผลิตภัณฑ์ใหม่ “วาย-สแปน (Y-SPAN)” ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์เสริมอาหารที่ช่วยให้กลไกต่อต้านความชราตามธรรมชาติของร่างกายมีความสมบูรณ์ ซึ่งจะมีการนำเข้ามาแบบจำนวนจำกัดให้ผู้แทนจำหน่ายของ นู สกิน ได้ทดลองใช้ก่อนในเดือนกันยายนนี้ และจะมีการเปิดตัวอย่างเป็นทางการในปี 2559 บริษัทเชื่อว่าหลังจากที่ผลิตภัณฑ์ใหม่ภายใต้เทคโนโลยีเอจล็อค (ageLOC) นี้จะสามารถสร้างยอดขายให้เติบโตตามเป้าหมายที่วางไว้”

นอกจากนั้น โปรแกรมรางวัลทริปท่องเที่ยวยังถือเป็นอีกหนึ่งกลยุทธ์หลักของ นู สกิน โดยโปรแกรมล่าสุดที่ได้มีการประกาศให้กับผู้แทนจำหน่ายเพื่อสร้างแรงดึงดูดในการขยายธุรกิจ ได้แก่ ทริปท่องเที่ยวล่องเรือสำราญสุดหรูในกลุ่มประเทศยุโรป 3 ประเทศ ได้แก่ อังกฤษ เบลเยี่ยม และ ฝรั่งเศส จำนวน 5 คืน 4 วัน ซึ่งโปรแกรมท่องเที่ยวในครั้งนี้ ทาง นู สกิน ภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ได้มีการวางแผนร่วมกันและเช่าเหมาเรือสำราญ เพื่อให้ผู้แทนจำหน่ายได้ฉลองความสำเร็จแบบส่วนตัว นางวิภาดากล่าวปิดท้าย