

นู สกิน ประเทศไทย ขยายยอดขาย 3 ไตรมาสเติบโต

12% พร้อมเดินหน้าเปิดตัวนวัตกรรมใหม่แห่งการ

ด้านความชรา ภายใต้เทคโนโลยีเอจล๊อค



นู สกิน ประกาศความสำเร็จด้วยยอดขายในช่วง 3 ไตรมาสที่ผ่านมา เติบโต 12% ชุกกลยุทธ์ข้อปิ้งออนไลน์กระตุ้นยอดขายโดยเพิ่มสัดส่วนเป็น 50% เตรียมเดินหน้าดึงกำลังซื้อผู้บริโภคช่วงไฮซีซั่น นอกจากนี้ บริษัทเร่งเสริมทัพส่งผลิตภัณฑ์ใหม่ ที่มาพร้อมนวัตกรรมล้ำสมัยล่าสุด ภายใต้เทคโนโลยีเอจล๊อค เตรียมบุกตลาดจนถึงสิ้นปีนี้

นางวิภาดา ตั้งปกรณ์ ผู้จัดการทั่วไป บริษัท นู สกิน เอ็นเตอร์ไพรส์ (ประเทศไทย) จำกัด เปิดเผยว่า ภาพรวมธุรกิจในช่วงที่ผ่านมายังคงมีอัตราการเติบโตต่อเนื่อง ส่วนไตรมาสสุดท้าย ถือเป็นช่วงไฮซีซั่นที่ผู้บริโภคเริ่มหันมาเตรียมจับจ่ายใช้สอยซื้อสินค้ากันมากขึ้น นู สกิน มองว่าจะส่งผลดีต่อภาคธุรกิจให้เดินหน้าต่อไป ประกอบกับปัจจัยบวกจากแผนการตลาดผ่านช่องทางออนไลน์ที่เข้ามามีบทบาททำให้การทำธุรกิจมีความคล่องตัว ซึ่งถือเป็นเรื่องดีกับอุตสาหกรรมภาพรวมขายตรง ที่จะช่วยเรื่องการกระตุ้นกำลังซื้อของผู้บริโภค และทำให้มีเม็ดเงินหมุนเวียนในภาคเศรษฐกิจ สำหรับ นู สกิน ประเทศไทย สามารถสร้างรายได้ในช่วง 3 ไตรมาส (มกราคม – กันยายน) มีอัตราการเติบโตอยู่ที่ 12% เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันในปีที่ผ่านมา

“ผลประกอบการในช่วง 9 เดือนที่ผ่านมาในปี 2558 นี้ ถือว่าเติบโตตามความคาดหมาย โดยปัจจัยความสำเร็จที่ทำให้ธุรกิจเติบโตตามเป้า เป็นผลมาจากแผนการตลาดในการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร “วาย-สเปน” ที่สร้างรายได้ในเดือนกันยายนปี 2558 เติบโตขึ้นถึง 56% เมื่อเทียบกับรายได้รวมในเดือนกันยายนปีที่แล้ว และการจัดกิจกรรมทางการตลาดอย่างต่อเนื่องตลอดทั้งปี นอกจากนี้ บริษัท ยังได้ปรับกลยุทธ์เพิ่มการสื่อสารและการประชาสัมพันธ์ผ่านช่องทางออนไลน์ และโซเชียลมีเดีย เข้ามาเป็นส่วนหนึ่งในการดูแลลูกค้าและผู้ทำธุรกิจ ควบคู่ไปกับการพัฒนาระบบไอทีโซลูชัน แบบ 360 องศา มุ่งเน้นเรื่องการสื่อสารกับสมาชิก และกลุ่มเป้าหมายที่เป็นกลุ่มคนรุ่นใหม่ให้มากขึ้น เพื่อขยายช่องทางการทำงานให้ผู้แทนจำหน่ายและเพิ่มประสิทธิภาพการรองรับความต้องการของสมาชิกได้ครอบคลุมทั่วประเทศ ส่งผลให้ยอดขายจากระบบข้อปิ้งออนไลน์ เพิ่มขึ้นและมีสัดส่วนสูงถึง 50% ของรายได้รวมใน เดือนมิถุนายน – สิงหาคม ที่ผ่านมา” นางวิภาดา กล่าว

สำหรับแผนการกระตุ้นยอดขายโค้งสุดท้ายในปี 2558 นี้ บริษัทเร่งเครื่องจัดกิจกรรม นู สกิน เอจล๊อค เอ็กซ์โป อัลดโปรโมชันพิเศษเพื่อเพิ่มยอดการสมัครสมาชิกใหม่ ในวันที่ 6-7 พย. นี้ ซึ่งจะเป็นการจัดกิจกรรมครั้งใหญ่ส่งท้ายปี

โดยจะจัดขึ้นที่ศูนย์บริการผู้แทนจำหน่ายของ นู สกิน 5 สาขา ได้แก่ กรุงเทพฯ , นครปฐม , เชียงใหม่ , หาดใหญ่ , และ โคราช และเสริมกลยุทธ์เพื่อการขยายองค์กรให้กับผู้ทำธุรกิจ นู สกิน ด้วยความต่อเนื่องในการโปรโมทอินเซ็นทิฟ ทริป (Incentive trip) ฉลองความสำเร็จให้กับผู้แทนจำหน่ายที่สามารถสร้างยอดขายได้ตามที่บริษัทกำหนด กับ ทริปล่องเรือสำราญสุดหรูในกลุ่มประเทศยุโรป 3 ประเทศ ได้แก่ อังกฤษ เบลเยียม และ ฝรั่งเศส จำนวน 5 คืน 4 วัน แบบเอ็กซ์คลูซีฟ ซึ่งโปรแกรมนี้มีการประกาศตั้งแต่ต้นปี 2558 และโปรแกรมจะจบลงในเดือน ธค. นี้ รวมถึงการใช้กลยุทธ์การกระตุ้นยอดสมาชิกโดยเน้นการสร้างโอกาสทางธุรกิจ ขยายฐานของผู้บริโภคกลุ่มคนรุ่นใหม่และเพิ่มจำนวนผู้ทำธุรกิจให้มากขึ้นอีกด้วย

นอกจากนี้ในปี 2559 บริษัทมีแผนเปิดตัวผลิตภัณฑ์ใหม่ 2 รายการ ได้แก่ “ageLOC ME” และ “Y-Span” ชุดผลิตภัณฑ์บำรุงผิวพรรณในกลุ่มเพอร์ซันนอลแคร์ และผลิตภัณฑ์เสริมอาหารภายใต้เทคโนโลยีเอจล๊อค ที่มาพร้อมกับสุดยอดนวัตกรรมล้ำสมัยล่าสุดของ นู สกิน ทั้งนี้ บริษัทคาดว่ายอดขายตลอดทั้งปีนี้จะสามารถเติบโตตามเป้าหมาย โดยอาศัยปัจจัยหลักมาจากความเชื่อมั่นในผลิตภัณฑ์ที่มีความโดดเด่นและแตกต่างกับคู่แข่ง ตลอดจนทิศทางการขยายฐานผู้บริโภคทั้งในกรุงเทพมหานครและต่างจังหวัดทั่วภูมิภาคที่มีอัตราการเติบโตเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง นางวิภาดา กล่าวสรุป