

ร้านค้าเพชรออนไลน์ www.glitzdiamond.com จัด กิจกรรมฉลองแฟนเพจครบ 2 แสน

ร้านค้าเพชรออนไลน์ www.glitzdiamond.com ต้อนรับกระแสความแรงของโซเชียลมีเดีย จัดกิจกรรมฉลองยอดแฟนเพจครบ 2 แสน มอบรางวัลให้ผู้โชคดี เผยมันใจทิศทางอีคอมเมิร์ซไทยสดใส พร้อมขยายช่องทางการตลาดโซเชียลมีเดียอื่นๆ เพิ่มเติม ตั้งเป้ายอดขายปีนี้เติบโต 100%



นางสาวอรัญญา มาพมงคล ผู้บริหาร บริษัท กริช จิวเวลรี่ ไทย จำกัด และร้านค้าเพชรออนไลน์

www.glitzdiamond.com เปิดเผยว่า “ข้อมูลผลสำรวจพฤติกรรมผู้ใช้งานอินเทอร์เน็ตในไทยของกระทรวงเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร ระบุว่า 90% ของผู้ใช้อินเทอร์เน็ตใช้โซเชียลมีเดีย และส่วนใหญ่เล่นผ่านสมาร์ตโฟน โดยเฉพาะเฟซบุ๊ก และเกือบครึ่งของผู้ใช้โซเชียลมีเดียเคยซื้อสินค้าและบริการผ่านโซเชียลมีเดีย โดยผู้ชายจะซื้ออุปกรณ์ไอที ส่วนผู้หญิงจะซื้อเสื้อผ้าและเครื่องสำอาง เครื่องประดับ มีมูลค่าการซื้อสินค้าโดยเฉลี่ยต่อครั้งกว่า 2,500 บาท”

ซึ่งข้อมูลดังกล่าวสอดคล้องกับการเติบโตของ www.glitzdiamond.com ที่เน้นการทำตลาดผ่านทางโซเชียลมีเดีย (สื่อสังคมออนไลน์) โดยเฉพาะอย่างยิ่งผ่านช่องทางที่ได้รับความนิยมอย่างเฟซบุ๊ก และล่าสุดบริษัทฯ ได้จัดกิจกรรมฉลองยอดแฟนเพจครบ 2 แสน ด้วยการมอบรางวัลสร้อยคอไข่มุกอะโกย่าญี่ปุ่นมูลค่ากว่า 10,000 บาทให้แก่ ผู้โชคดีคือคุณสายทอง เสียงใส กดไลค์ที่หน้าเพจลำดับที่ 2 แสนพอดี ซึ่งขณะนี้ www.facebook.com/myGlitzjewels นับว่ามียอดแฟนเพจสูงสุดในกลุ่มธุรกิจด้านเครื่องประดับเพชรออนไลน์ในไทยด้วย

ส่วนทิศทางการดำเนินธุรกิจของบริษัท กริช จิวเวลรี่ และ www.glitzdiamond.com ช่วงไตรมาสสุดท้ายนี้จะเน้นเข้าถึงกลุ่มลูกค้าต่างๆ ให้มากยิ่งขึ้น รวมทั้งสร้างแบรนด์กริช จิวเวลรี่ให้เป็นที่รู้จักมากขึ้นทั้งในไทยและต่างประเทศ โดยเน้นใช้กลยุทธ์การตลาดผ่านช่องทางสื่ออื่นๆ เพิ่มมากขึ้น เช่น ทวิตเตอร์ และอินสตาแกรม พร้อมจัดโรดโชว์แนะนำสินค้าใหม่ และโปรโมชั่นพิเศษทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด

“เราเชื่อมั่นว่าปัจจัยสำคัญที่ทำให้ตลาดอีคอมเมิร์ซในไทยจะยังเติบโตต่อไปได้แก่ ความสะดวก รวดเร็ว ประหยัดเวลา ประหยัดค่าใช้จ่าย และระบบการชำระเงินออนไลน์ที่เชื่อถือได้ ซึ่งร้านค้าออนไลน์หลายแห่งในไทยได้พัฒนาระบบการชำระเงินให้มีความปลอดภัยมากยิ่งขึ้น อีกทั้งจำนวนผู้ใช้อินเทอร์เน็ต และสมาร์ตโฟน แท็บเล็ตก็มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นทุกปี ส่วนพฤติกรรมกรรมการเลือกซื้อสินค้าของลูกค้า ถ้าเป็นกลุ่มลูกค้าที่อยู่ในต่างจังหวัดจะนิยมซื้อสินค้าผ่านทางออนไลน์เพราะสะดวกรวดเร็ว ส่วนกลุ่มลูกค้าที่อยู่ในกรุงเทพฯ และใกล้เคียงจะมาเลือกซื้อสินค้าที่

นกรีช จิวเวลรี่ทั้ง 2 สาขา คือสาขาอัมรินทร์ พลซ่าและสาขาเซ็นทรัล พระราม 3 พร้อมตั้งเป้าหมายยอดขายรวมเติบโต
ประมาณ 100% ภายในสิ้นปีนี้” นางสาวอรัญญา กล้าวสรุป