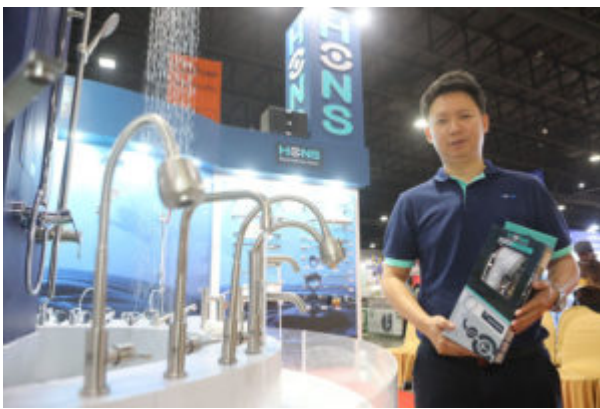


# “ลีน่า พี.แอล. โฮม” ส่งก๊อกน้ำแบรนด์ “Hons” ใหม่บุกตลาด



“ลีน่า พี.แอล. โฮม” ส่งก๊อกน้ำแบรนด์ “Hons” ใหม่บุกตลาด ชูจุดเด่นดีไซน์ที่แตกต่าง สวยงาม เน้นคุณภาพ และความปลอดภัยเป็นอันดับหนึ่ง ด้วยคอนเซ็ปต์ “Beyond Bathroom Solution” ตั้งเป้ายอดขายปีแรก 120 ล้านบาท

บริษัท ลีน่า พี.แอล. โฮม จำกัด เปิดตัวก๊อกน้ำแบรนด์ “Hons” ก๊อกน้ำทางเลือกใหม่ ภายใต้คอนเซ็ปต์ “Beyond Bathroom Solution” ที่เน้นเรื่องคุณภาพ (Quality) ความทันสมัย (Innovation) ในเรื่องฟังก์ชันการใช้งาน และดีไซน์ (Design) มาเป็นอันดับหนึ่ง สอดแทรกด้วยจุดเด่นดีไซน์ที่แตกต่าง สวยงามเป็นเอกลักษณ์ หลากหลายด้วยนวัตกรรม ที่จะมาตอบสนองทุกความต้องการของผู้บริโภค ผลิตจากวัสดุที่มีความแข็งแรง ทนทาน ตอบโจทย์ลูกค้าทุกสไตล์ ใส่ใจด้วยวัสดุหลากหลาย ในราคาที่เหมาะสม ทั้งทองเหลือง ชิงค์ และสแตนเลส การันตีความแข็งแรง ทนทาน ทำงานสอดประสานกันครบทุกโซลูชั่น พร้อมผนึกโฮมโปร เป็นช่องทางจำหน่ายหลัก และขยายช่องทางอีคอมเมิร์ซ เจาะลูกค้าทุกกลุ่ม ตั้งแต่ผู้รับเหมา โครงการหมู่บ้าน ไปจนถึงลูกค้าบ้านทั่วไป ตั้งเป้ายอดขายปีแรกที่ 120 ล้านบาท

นายวุฒิรัฐ ลีนา กรรมการผู้จัดการ บริษัท ลีน่า พี.แอล. โฮม จำกัด กล่าวถึงการสร้าง แบรนด์ก๊อกน้ำ “Hons” ในครั้งนี้ว่า ลีน่า พี.แอล. โฮม ทำงานอยู่ในตลาดกลุ่มอุปกรณ์ไฟฟ้า ในฐานะแบรนด์ Nagas เป็นระยะเวลากว่า 5 ปี และด้วยประสบการณ์ที่คลุกคลีอยู่กับธุรกิจ Modern trade ทำให้บริษัทฯ มีความต้องการที่จะขยายตลาดไปยังกลุ่ม

สินค้าอื่นๆ ด้วย ซึ่งเรามองไปถึงตลาดกลุ่มใหม่อย่าง “น้ำ” ที่แตกต่างจากของเดิมอย่างไฟฟ้า เพราะจากการศึกษาข้อมูลในปัจจุบัน แม้ตลาดกลุ่มก๊อกน้ำหรือฝักบัวจะมีการแข่งขันค่อนข้างสูง แต่เรายังมองเห็นถึงช่องทางที่เปิดให้บริษัท เข้าไปเติบโตได้ ประกอบกับบริษัท ได้มีโอกาสร่วมงานกับทีมที่มีความเชี่ยวชาญด้านนี้โดยเฉพาะ ทั้งยังผ่านการเยี่ยมชมโรงงานผลิตในประเทศจีน ทำให้เราเกิดความมั่นใจ และมองเห็นโอกาสชัดเจนมากขึ้น จนนำมาสู่การสร้างแบรนด์ก๊อกน้ำ “Hons” ก๊อกน้ำทางเลือกใหม่ ภายใต้คอนเซ็ปต์ “Beyond Bathroom Solution” ที่เน้นเรื่องคุณภาพ ความทันสมัย และสอดคล้องด้วยจุดเด่นดีไซน์ที่แตกต่าง สวยงามเป็นเอกลักษณ์ หลากหลายด้วยนวัตกรรม ตอบสนองทุกความต้องการของผู้บริโภค ผลิตจากวัสดุที่มีความแข็งแรง ทนทาน ตอบโจทย์การใช้งานในระยะยาว

ก๊อกน้ำ “Hons” เป็นแบรนด์สินค้ากลุ่มก๊อกน้ำ และอุปกรณ์ทั้งหมดภายในห้องน้ำ มีจุดเด่นที่ความหลากหลายของสินค้า มีดีไซน์ที่สวยงามเป็นเอกลักษณ์ แตกต่างจากแบรนด์ทั่วไปในตลาด โดย Hons จะแบ่งวัสดุของสินค้าออกเป็น 3 ประเภท ได้แก่ ทองเหลือง โลหะผสม (ซิงค์) และสแตนเลส และเน้นไปที่วัสดุเกรดคุณภาพ ในสินค้ากลุ่มก๊อกน้ำสแตนเลส 304 และทองเหลือง ที่มีความแข็งแรง ทนทาน เหมาะแก่การใช้งานในระยะยาว เป็นทางเลือกให้กับผู้บริโภค สามารถใช้จ่ายอุปกรณ์ห้องน้ำที่ครบครัน มีคุณภาพและความปลอดภัยสูง ในราคาที่เหมาะสม

ทั้งยังได้รับนวัตกรรมที่สอดคล้องอยู่ในสินค้าทุกชิ้น ทำงานสอดคล้องประสานครบทุกโซลูชั่น อาทิ ชุด Rain shower ดีไซน์ในรูปแบบที่เน้นความแข็งแรง ทนทาน เพิ่มความโดดเด่นแทรกในจานฝักบัวที่สามารถปรับแสง และปรับเปลี่ยนไปตามอุณหภูมิของน้ำ, ฝักบัวมือ มีรูปแบบสวยงาม เน้นในเรื่องของความปลอดภัย และสำหรับฝักบัวเพื่อสุขภาพ จะเติมเต็มด้วยฟังก์ชันไส้กรองในตัว และตัวดำสามารถนวดร่างกาย เพิ่มความผ่อนคลายได้อย่างเหนือระดับ, ก๊อกซิงค์ ที่ใช้ระบบสัมผัสเปิดการใช้งาน และออกแบบฟังก์ชันเพิ่มความสะดวกสบาย จากหัวก๊อกซิงค์ รวมถึงก๊อกอ่างล้างหน้า ที่สามารถดึงออกมาใช้งานในบริเวณใกล้เคียงกันได้

นอกจากนี้ Hons ยังมีสินค้าเกรดคุณภาพอีกกว่า 170 รายการ ที่สามารถตอบโจทย์ความปลอดภัยในการใช้ และตอบสนองได้ทุกความต้องการของผู้บริโภค ไม่ว่าจะเป็น ก๊อกอ่างล้างหน้า, ก๊อกสนาม, วาล์วฝักบัว, สายฉีดชำระ, ชุดส้วม, ท่อน้ำทิ้ง, สายน้ำดี รวมถึงอุปกรณ์ภายในห้องน้ำ อาทิ ราวแขวนผ้า, ชั้นวางกระจก, ที่ใส่สบู่, ห่วงแขวนผ้า, ขอบแขวน และชั้นวางผ้า เป็นต้น

นายวุฒิรัฐ ลิณา กล่าวเพิ่มเติมว่า สินค้าก๊อกน้ำจาก “Hons” ส่วนใหญ่เป็นสินค้าที่นำเข้ามาจากประเทศจีน ในมณฑลที่ขึ้นชื่อเรื่องการผลิตก๊อกน้ำที่โดดเด่นในด้านคุณภาพและความปลอดภัย ซึ่งจากการที่บริษัทฯ ได้คำนึงถึงความปลอดภัยในการใช้สินค้าอันดับแรก บริษัทฯ จึงได้เข้าเยี่ยมชมและทดสอบสินค้าจนมั่นใจในความปลอดภัยของก๊อกน้ำทุกชิ้น ให้มั่นใจว่าแตกต่างจากก๊อกน้ำอื่นๆ ที่มีมากมายในตลาด ที่เน้นเฉพาะเรื่องราคาถูก จนไม่ได้ใส่ใจในความปลอดภัยของตัวสินค้า โดยคุณภาพของสินค้าเหล่านี้ จะแสดงให้เห็นให้ผู้บริโภคเห็นมุมมองใหม่่ว่าสินค้าจากจีนมีกระบวนการที่ทันสมัย รัดกุม และเชื่อถือได้ นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้นำเอาสินค้านำเข้าบางส่วนมาประกอบในโรงงาน

ที่ประเทศไทย และจ้างงานกับผู้คนที่ย้ายอยู่บริเวณใกล้เคียงโรงงาน เพื่อสร้างอาชีพเพิ่มรายได้ให้กับกลุ่มชุมชนในพื้นที่  
อีกด้วย

นอกจากนี้ นายวุฒิวิวัฒน์ ลีนา ยังให้ข้อมูลเรื่องการทำการตลาดของแบรนด์ก๊อกร้า “Hons” ว่า บริษัทฯ รู้ดีว่าตลาด  
ก๊อกร้ารวมไปถึงสุขภัณฑ์ในประเทศไทย มีการแข่งขันค่อนข้างสูง แต่หลังจากทำการศึกษาดูแลเราจึงเห็นว่ากลุ่ม  
ผู้บริโภคได้รับสินค้าไม่คุ้มค่ากับเงินที่จ่ายไป อีกทั้งก๊อกร้าส่วนใหญ่คือกลุ่มที่เป็นวัสดุโครเมียม ที่มีความทนทาน  
น้อย บริษัทฯ จึงได้ใช้ช่องว่างนี้นำ “Hons” เข้ามาในตลาด เพื่อเพิ่มทางเลือกให้กับลูกค้า ได้ใช้ก๊อกร้าคุณภาพดีและ  
มีความปลอดภัยสูง จากวัสดุกลุ่มสแตนเลส รวมถึงก๊อกร้าที่เน้นเอกลักษณ์ด้านนวัตกรรมที่ตอบโจทย์ผู้ใช้งานได้  
ครบทุกโซลูชั่น ในราคาที่เอื้อมถึงนั่นเอง

“สำหรับแนวทางการตลาดของแบรนด์ก๊อกร้า “Hons” บริษัทฯ ได้จับมือกับ โฮมโปร เป็นพันธมิตรในการจำหน่าย  
สินค้าของแบรนด์ “Hons” ในทุกสาขา และพร้อมสร้างช่องทางการขายสินค้าให้ครอบคลุม โดยเฉพาะช่องทางอีคอม  
เมิร์ซ อย่างเว็บไซต์ เพจเฟซบุ๊ก และช่องทางออนไลน์อื่นๆ รวมทั้งออกบูธช่วงงานแฟร์เรื่องบ้านต่างๆ อาทิ งานบ้าน  
และสวน, โฮมโปร เอ็กซ์โป, โฮมโปร แฟร์ เป็นต้น โดยจะเน้นให้สินค้าเข้าถึงลูกค้าทุกกลุ่ม ตั้งแต่ผู้รับเหมา  
โครงการหมู่บ้าน ไปจนถึงลูกค้าบ้านทั่วไป และวางทิศทางการขายแบ่งเป็น กลุ่มลูกค้าระดับกลาง 50% กลุ่มรองลง  
มา 30% และกลุ่มบนหรือไฮเอนด์ที่ 20% ตั้งเป้าหมายยอดขายปีที่ 120 ล้านบาท” นายวุฒิวิวัฒน์ ลีนา กล่าวทิ้งท้าย

ผู้ที่สนใจสามารถสัมผัสกับก๊อกร้า “Hons” - Beyond Bathroom Solution ทางเลือกใหม่ของคุณภาพและความ  
ปลอดภัย ได้ที่ร้านHomePro และ Megahome ทุกสาขา และทางแฟนเพจ

[www.facebook.com/HONSTHAILAND](http://www.facebook.com/HONSTHAILAND) สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมโทร. 02-751-0688