

# “ลือกซเล่ย์ เทรดดิง” ผนีก “นูทริดอร์” เป็ดตัวโย เกิร์ตพร้อมดื่มแบรนต์ “เอบีเวีย”



“ลือกซเล่ย์ เทรดดิง” ร่วมมือ “นูทริดอร์” จัดทัพลยตลตเครื่องดื่ม เป็ดตัวแบรนต์ “เอบีเวีย” ส่งโยเกิร์ตพร้อมดื่ม ระดับพรีเมียม 2 รสชตติ ให้คนไทยลิ้มลอง กอนนำผลิตภณัฑ์นมปรุงรสและน้ำผลไม้เพื่อสุขภาพ เสริมทัพเข้ามา ทำตลตในช่วงต้นปี 2561 หวังชิงส่วนแบ่งตลตเครื่องดื่มไทย

10 พฤศจิกายน 2560, นางโกสมุ ลินเพิ่มสุขสกุล กรรมการผู้จัดการบริษัท ลือกซเล่ย์ เทรดดิง จำกัด กล่าวว่ บริษัทได้รับความไว้วางใจจาก บริษัท นูทริดอร์ จำกัด (Nutridor) ผู้ผลิตเครื่องดื่มชั้นนำในเครือบริษัท ทีจีไอ กรุ๊ป (TGI GROUP) ก่อตั้งโดยชาวเนเธอร์แลนด์ ซึ่งเป็นกลุ่มบริษัทที่มีการลงทุนในธุรกิจหลากหลายประเภทรวมถึง ธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม ครอบคลุมในหลายทวีปทั่วโลก ทั้งนี้นูทริดอร์ได้แต่งตั้งให้ ลือกซเล่ย์ เทรดดิง เป็น “เอ็กซ์คลูซีฟ พาร์ทเนอร์” รัสิทธิเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายสินค้าแต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทยอย่างเป็นทางการ ซึ่ง นูทริดอร์เป็นบริษัทใหญ่มีประสภการณ์และความชำนาญในสินค้ากลุ่มผลิตภณัฑ์จากนม (Dairy Product) และ น้ำผลไม้ ทำให้นูทริดอร์มีสินค้าและผลิตภณัฑ์ที่หลากหลาย มีจำหน่ายแล้วในหลายประเทศทั่วโลก นอกจากนี้ยังมี ฐานการผลิตหลักอยู่ในประเทศไทยเพื่อส่งขายไปยังประเทศต่างๆ ในภูมิภาคอีกด้วย เช่น จีน ฟิลิปปินส์ พม่า และ เวียดนาม ดังนั้น การเข้ามาจับมือเป็นพันธมิตรกับ ลือกซเล่ย์ เทรดดิง จึงเป็นการเปิดตลตในประเทศไทยอย่างเป็นทางการเป็นครั้งแรก

ทั้งนี้ได้ส่งสินค้าประเภท โยเกิร์ตพร้อมดื่มยูเอชที แบรนต์ “เอบีเวีย” ประเดิมตลตไทยเป็นผลิตภณัฑ์แรก มี 2 รสชตติ ได้แก่ รสธรรมชาติ (Plain Natural) และ รสสตรอว์เบอร์รี่ (Strawberry) ซึ่งมีจุดเด่นที่รสชตติเข้มข้นสไตล์ยุโรป ไม่เหมือนใคร ผ่านการทดสอบกับกลุ่มเป้าหมายแล้วว่ถูกปากกลุ่มผู้บริโภคยุคใหม่ ตั้งแต่วัยรุ่นถึงวัยทำงานที่มีความใส่ใจในสุขภาพ มองหาสินค้าที่มีประโยชน์กับตัวเอง และชอบลองอะไรว่ใหม่ๆ ขณะนี้มีสินค้าพร้อมจำหน่าย วางตามช่องทางจัดจำหน่ายทั้ง โมเดิร์นเทรด ร้านสะดวกซื้อ และร้านค้าทั่วไปแล้ว

นางโกสมุ กล่าวอีกว่ เนื่องจากผลิตภณัฑ์โยเกิร์ตพร้อมดื่มแบรนต์เอบีเวีย เป็นสินค้าใหม่ที่เพิ่งเข้ามาในเมืองไทย บริษัทจึงเน้นการสร้างแบรนต์และสร้างการรับรู้ผ่านสื่อต่างๆ ทุกรูปแบบทั้งออฟไลน์และออนไลน์ รวมถึงกิจกรรม โรดโชว์ และกิจกรรม ณ จุดขายทั่วประเทศ โดยเริ่มตั้งแต่เดือนธันวาคมเป็นต้นไป และจะมีการแจกสินค้าตัวอย่าง ให้ผู้บริโภคได้ทดลองชิมกว่า 2 แสนกล่อง ตลอดจนจัดชิมแนะนำสินค้าตามหัวเมืองใหญ่กว่า 200 แห่งทั่วประเทศ ในช่วงต้นปี 2018

สำหรับ โยเกิร์ตพร้อมดื่มเอบีเวีย 5 in 1 Micro active ทั้งรสชาติและรสชาติและรสอร่อยมีจุดเด่นคือ ใช้วัตถุดิบที่มีคุณภาพสูงจากธรรมชาติและมีการผลิตมาตรฐานสากล ทำให้ได้รสชาติอร่อยเข้มข้นสไตล์ยุโรป บริษัทวางโปรดัคส์อยู่ในระดับพรีเมียม คาดว่าจะสามารถตอบโจทย์ของผู้บริโภคที่มองหาโยเกิร์ตคุณภาพดี ที่มาพร้อมคุณค่าและคุณประโยชน์ที่ดีต่อสุขภาพ ซึ่งโยเกิร์ตพร้อมดื่มเอบีเวียมีคุณประโยชน์หลัก 5 in 1 Micro active คือ มีกรดอะมิโนที่จำเป็นต่อร่างกายถึง 9 ชนิด ซึ่งจะช่วยบำรุงทั้งระบบประสาท สมอ ระบบขับถ่าย สารต้านอนุมูลอิสระ รวมถึงมีแคลเซียมสูงอุดมไปด้วยแร่ธาตุ วิตามินต่างๆ และจุลินทรีย์มีชีวิต โดยทั้ง 2 รสชาติมาพร้อมขนาดบรรจุ 180 มิลลิลิตร ต่อกล่อง ราคา 12 บาท

“หลังจากนี้ ตั้งแต่ต้นปี 2561 เป็นต้นไป บริษัทฯ จะทยอยเพิ่มไลน์ผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มใหม่ๆของนูทริดอร์เข้ามาทำตลาดอย่างต่อเนื่องเพื่อขยายตลาดในเซ็กเมนต์อื่นๆ อาทิ ผลิตภัณฑ์นมพร้อมดื่ม ผลิตภัณฑ์น้ำผลไม้เพื่อสุขภาพ ผลิตภัณฑ์โยเกิร์ตพร้อมดื่มรสชาติอื่นๆ เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคในยุค 4.0 ที่ไม่เพียงแต่ต้องการสุขภาพดี แต่ยังต้องการสัมผัสรสชาติและประสบการณ์ใหม่ๆ ในการบริโภคเครื่องดื่มด้วย ทั้งนี้ บริษัทฯ ตั้งเป้าหมายว่า ภายใน 3 ปีข้างหน้า จะสามารถขยายตลาดเครื่องดื่มให้มียอดขายรวมกว่า 1,000 ล้านบาท”

นายชังก้า ซุโบรบิสวาส กรรมการผู้จัดการบริษัท นูทริดอร์ จำกัด (Mr. Sankha Biswas, CEO of Nutridor LTD.) กล่าวว่า บริษัทฯ มีความมุ่งมั่นที่จะเป็นส่วนหนึ่งในการส่งเสริมสุขภาพของผู้บริโภคคนไทย ผ่านผลิตภัณฑ์จากนมที่มีคุณค่าทางโภชนาการสูง ภายใต้แบรนด์ “เอบีเวีย” ตามสโลแกนที่ว่า “More Milk More Life” โดยบริษัท นูทริดอร์ มีความสนใจที่จะขยายตลาดเข้ามาในเมืองไทยอย่างจริงจัง เนื่องจากเล็งเห็นแล้วว่า อัตราการบริโภคผลิตภัณฑ์จากนมของคนไทยยังคงมีแนวโน้มเติบโตต่อเนื่อง ประกอบกับการได้พบกับพันธมิตรที่มีประสบการณ์เชี่ยวชาญในการจัดจำหน่ายสินค้าอุปโภคบริโภคอย่างบริษัท ล็อกซเลย์ เทรดิง จึงเป็นคำตอบที่ชัดเจนของนูทริดอร์ในการเข้าสู่ตลาดในประเทศไทย

“บริษัท ล็อกซเลย์ เทรดิง มีประสบการณ์ที่ยาวนานอย่างมืออาชีพ มีความสำเร็จในการสร้างแบรนด์ มีความแข็งแกร่งของช่องทางการจัดจำหน่าย และมีเครือข่ายร้านค้าที่แข็งแกร่ง สามารถเข้าถึงร้านค้าทุกรูปแบบ โดยเฉพาะร้านค้าแบบดั้งเดิมได้อย่างทั่วถึง สิ่งเหล่านี้คือเหตุผลที่นูทริดอร์เลือกบริษัท ล็อกซเลย์ เทรดิง เป็นพันธมิตรทางธุรกิจ เพื่อจัดจำหน่ายสินค้าของนูทริดอร์แต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทย” นายชังก้า กล่าว