

# วีเอส 09 จัดกลยุทธ์รักษาส่วนแบ่งรับมือแบรนด์ ใหญ่บุกตลาดสบู่ผสมไพร



วีเอส 09 จัดกลยุทธ์รักษาส่วนแบ่งรับมือแบรนด์ใหญ่บุกตลาดสบู่ผสมไพร เน้นธุรกิจขนาดย่อมปรับตัวพัฒนาผลิตภัณฑ์และขยายฐานลูกค้าใหม่

วีเอส 09x จัดกลยุทธ์รักษาส่วนแบ่งการตลาดรับมือแบรนด์ใหญ่บุกตลาดสบู่ผสมไพรเน้นพัฒนาผลิตภัณฑ์และผลิตสบู่ก้อนตลาด OEM รองรับผู้ประกอบการธุรกิจออนไลน์ เผยตลาดแข่งขันสูงแนะแบรนด์เล็กปรับตัวเน้นรักษาคุณภาพสินค้า เพิ่มช่องทางในการทำตลาดเพื่อขยายฐานลูกค้าใหม่

นางสิริจักษณ์ หาญวราภิตดี กรรมการฝ่ายพัฒนาการตลาดและพัฒนาผลิตภัณฑ์ บริษัท วีเอส 09 ออร์จินอล เฮิร์บ จำกัด ผู้ผลิตและจำหน่ายสบู่ผสมสมุนไพรแบรนด์ “วิภาดา” เปิดเผยว่า ตั้งแต่ปลายปีที่ผ่านมาตลาดสบู่ผสมไพรมีการแข่งขันสูงขึ้น เนื่องจากแบรนด์ใหญ่เริ่มให้ความสนใจกับเช็กเมนท์ในตลาดนี้ และได้ให้ความสำคัญกับการสื่อสารการตลาดผ่านสื่อโฆษณาเพื่อสร้างการรับรู้ให้กับผู้บริโภคสถานการณ์ดังกล่าวเป็นสัญญาณเตือนผู้ประกอบการขนาดย่อมต้องปรับตัวเพื่อรักษาส่วนแบ่งการตลาด รวมทั้งการให้ความสำคัญกับกลยุทธ์การตลาดเพื่อขยายฐานลูกค้ากลุ่มใหม่ในส่วนของสบู่วิภาदानั้น ได้เน้นเรื่องการสร้างมาตรฐานด้านต่าง ๆ ทั้งเรื่องคุณภาพและการสร้างแบรนด์ให้เป็นที่ยอมรับจากลูกค้า เนื่องจากความน่าเชื่อถือและการสร้างความพึงพอใจให้กับผู้บริโภคเป็นหัวใจสำคัญของธุรกิจ นอกจากนี้แล้วยังมุ่งเน้นพัฒนาบริการอื่น ๆ เช่นการเปิดตลาดรับผลิตสบู่สำหรับผู้ประกอบการที่ต้องการสร้างแบรนด์เป็นของตัวเอง(OME)รวมทั้งการมุ่งให้ความสำคัญกับการพัฒนาช่องทางจัดจำหน่าย โดยมีนโยบายจะขยายสู่ตลาดโมเดิร์นเทรดมากขึ้น

“ที่ผ่านมาได้ให้ความสำคัญกับการพัฒนาแพ็คเกจจิ้งให้มีความทันสมัยและสวยงาม รวมทั้งการให้ความสำคัญกับคุณภาพของวัตถุดิบที่ใช้เป็นส่วนผสมหลักในการผลิตเพื่อต้องการรักษามาตรฐานด้านความพึงพอใจของลูกค้าอย่างไรก็ตาม กิจกรรมการตลาดมีความสำคัญต่อการตัดสินใจซื้อ บริษัทฯ จึงเน้นการออกบูธงานแสดงสินค้าที่เกี่ยวข้องกับสุขภาพและความงาม พร้อมกันนี้ยังได้ผลิตสบู่ขนาดทดลองใช้เพื่อแจกให้กับลูกค้าที่ยังไม่เคยใช้สบู่ผสมไพรมาก่อน เช่นการแจกให้กับลูกค้ากลุ่มนักศึกษาในสถาบันต่าง ๆ สำหรับการสื่อสารการตลาดนั้นได้เพิ่มช่องทางในการเข้าถึงผู้บริโภค ทั้งการประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อออนไลน์ สื่อวิทยุ และสื่อโทรทัศน์ฯลฯ ทำให้สบู่วิภาดาอยู่ในความต้องการซื้อของลูกค้าแม้ว่าตลาดจะแข่งขันสูงก็ตาม” นางสิริจักษณ์กล่าว

อย่างไรก็ตาม แม้ว่าเศรษฐกิจจะชะลอแต่ในช่วง 6 เดือนของปีนี้ผลประกอบการมีแนวโน้มดีขึ้นเมื่อเทียบกับช่วง

เดียวกันของปีที่ผ่านมา เนื่องจากสบู่เป็นสินค้าที่ตัดสินใจซื้อขายและมีการซื้อซ้ำ รวมถึงเทรนด์เรื่องสุขภาพในปัจจุบันนี้ มาแรงทั้งผู้บริโภคชาวไทยและต่างชาติเห็นความสำคัญของสบู่มากขึ้นจากปัจจัยต่าง ๆ เหล่านี้ส่งผลให้สบู่ผสม สบู่ไฟรยังคงได้รับความนิยมจากตลาดอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้แล้วตลาดรับผลิตสบู่ (OME) ได้มีการตอบรับจากผู้ ประกอบการมากขึ้น โดยเฉพาะแบรนด์ที่ขายผ่านช่องทางออนไลน์ที่เริ่มเข้ามาใช้บริการผลิตสบู่เพื่อสร้างแบรนด์ ของตนเองมากขึ้น ส่งผลให้ครึ่งปีแรกบริษัทเติบโต 5% ซึ่งคาดว่าทั้งปีจะเติบโตอยู่ที่ 10% ด้านแผนการตลาดในช่วงครึ่งปีหลังของปีนี้ บริษัทฯ จะเน้นการสร้างมาตรฐานให้เป็นที่ยอมรับกับผู้บริโภคระดับนานาชาติ ที่ผ่านมาได้ ขยายตลาดเจาะกลุ่มลูกค้าชาวมุสลิมทั้งที่อยู่ในเมืองไทยและประเทศเพื่อนบ้าน

สำหรับผู้ที่ต้องการผลิตสบู่เพื่อทำแบรนด์ของตนเอง หรือต้องการเป็นตัวแทนจำหน่ายสอบถามได้ที่ Call Center 098-865-1180 หรือ [www.soapvipada.com](http://www.soapvipada.com) และสบู่ผสมสบู่ไฟรวิภาดาวางจำหน่ายแล้วที่ร้านเซเว่นอิเลฟเว่น และแม็กซ์แวลู

สื่อมวลชนสอบถามเพิ่มเติมได้ที่ ฝ่ายประชาสัมพันธ์ บริษัท วีเอส 09 ออริจินอล เซิร์บ จำกัด โทร. 081 438 7353