

เร่งสร้างแบรนด์ “AMADO” ปลี้มลูกค้าตอบรับ

ผลิตภัณฑ์อาหารเสริมเพื่อสุขภาพ



เร่งสร้างแบรนด์ “AMADO” ปลี้มลูกค้าตอบรับผลิตภัณฑ์อาหารเสริมเพื่อสุขภาพ
เผยตลาดออนไลน์มาแรงมุ่งสร้างตัวแทนจำหน่ายเพิ่มช่องทางใหม่เข้าถึงผู้บริโภค
บจก.เซนธนาซัพพลีเมนต์เร่งสร้างแบรนด์ “AMADO” ตอบรับเทรนด์ผู้บริโภคใส่ใจสุขภาพ ปลี้มลูกค้าตอบรับอาหาร
เสริมต้นลินค้ำลดความอ้วนขายดี ยืนยันผลิตภัณฑ์มาได้ทุกประเภทปลอดภัยและผลิตจากธรรมชาติ 100% มุ่ง
สร้างตัวแทนจำหน่ายให้มีความรู้ในการทำตลาดออนไลน์ เพื่อเพิ่มช่องทางใหม่ ๆ ให้เข้าถึงผู้บริโภคทั่วประเทศ
นายธนา ลิมปายาระ ประธานกรรมการบริหาร บริษัท เซนธนา ซัพพลีเมนต์ จำกัด ผู้ผลิตและจำหน่ายอาหารเสริม
เพื่อสุขภาพและความงามแบรนด์ “อมาโต้” เปิดเผยว่า ที่ผ่านมาสินค้าเพื่อสุขภาพมีการแข่งขันค่อนข้างสูง แต่ตลาด
ดังกล่าวยังมีช่องว่างสำหรับผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ ที่ให้ความสำคัญกับกระบวนการผลิตและมีความปลอดภัย บริษัทฯ จึงได้
เร่งสร้างแบรนด์ “AMADO” ให้เป็นสินค้าเพื่อสุขภาพที่ได้รับความเชื่อมั่นในเรื่องดังกล่าว โดยจะต่อยอดให้กลุ่มเป้าหมาย
หมายได้รับรู้ถึงคุณประโยชน์ของผลิตภัณฑ์อมาโต้ทุกประเภท ว่าเป็นอาหารเสริมที่ผลิตจากวัตถุดิบที่มาจากธรรมชาติ
100% และผ่านการตรวจสอบจากภาครัฐบาล นี่คือนวัตกรรมที่ทำให้ช่วง 1 ปีที่ผ่านมาลูกค้าให้การตอบรับ
ผลิตภัณฑ์อาหารเสริมเพื่อสุขภาพอมาโต้อย่างรวดเร็ว และมีแนวโน้มว่าจะมีลูกค้ากลุ่มใหม่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง
เพราะในอนาคตบริษัทฯ มีนโยบายสร้างผลิตภัณฑ์สินค้าใหม่ ๆ ป้อนสู่ตลาด เพื่อรองรับเทรนด์การบริโภคสินค้าเพื่อ
สุขภาพและความงาม ซึ่งมั่นใจว่าตลาดดังกล่าวจะยังคงเติบโตและแนวทางในการทำตลาดของบริษัทเดินมาถูกทาง
แล้ว

“นอกจากเรื่องกระบวนการผลิตและมาตรฐานด้านความปลอดภัยต่อสุขภาพของผู้บริโภคแล้ว ในช่วงนี้บริษัทฯ ได้
ให้ความสำคัญกับการพัฒนาความรู้ให้กับตัวแทนจำหน่าย ซึ่งปัจจุบันนี้ทั่วประเทศมีตัวแทนจำหน่ายกว่า 3,000 ราย
และคาดว่าจะมีผู้สนใจเข้ามาทำธุรกิจดังกล่าวเพิ่มขึ้น เนื่องจากได้มีการเปิดอบรมเพื่อให้ความรู้ด้านผลิตภัณฑ์และ
การทำตลาดเดือนละ 2 ครั้ง รวมทั้งได้จัดให้มีการสัมมนาเพื่อให้ระบบตัวแทนจำหน่ายมีศักยภาพมากยิ่งขึ้น
เพราะบริษัทฯ มีนโยบายที่ชัดเจนว่า “ความรู้คือหัวใจสำคัญของการทำธุรกิจ” จึงได้เน้นเรื่องการพัฒนาศักยภาพ
ของตัวแทนจำหน่ายให้สามารถทำงานท่ามกลางการแข่งขันของตลาดได้อย่างมั่นใจ” นายธนา กล่าวและให้ความ
เห็นเพิ่มเติมถึงแนวทางในการทำตลาดว่า ที่ผ่านมามีบริษัทฯ ประสบความสำเร็จในการขายผ่านช่องทางออนไลน์
ประมาณ 90% เนื่องจากกลุ่มเป้าหมายเป็นคนรุ่นใหม่ใส่ใจเรื่องสุขภาพ และลูกค้ากลุ่มนี้มักจะอยู่ในสังคมออนไลน์
ดังนั้น บริษัทฯ จึงได้พัฒนากลยุทธ์การทำตลาดออนไลน์ในรูปแบบใหม่ ๆ เพื่อถ่ายทอดให้กับตัวแทนได้นำไปใช้
ในการทำงาน นอกจากนี้แล้วยังมีกลยุทธ์อื่น ๆ ที่สามารถช่วยให้ตัวแทนทำงานได้ง่ายขึ้น เช่น การสร้างภาพลักษณ์

ให้กับสินค้าทุกประเภท รวมทั้งการทำการตลาดผ่านช่องทางต่าง ๆ เพื่อให้แบรนด์อมาโต้เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายในวงกว้าง ที่สำคัญบริษัทฯ มีทีมงานที่ทำหน้าที่ให้คำปรึกษาด้านการขายและการตลาดกับตัวแทนจำหน่าย จึงทำให้ที่ผ่านมามีผลิตภัณฑ์อาหารเสริมทุกประเภทไม่ว่าจะเป็นอมาโต้เอส, อมาโต้ไฟเบอร์, อมาโต้เพื่อผิวสวย และอมาโต้ซีเรอ์ เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้อย่างรวดเร็ว

อย่างไรก็ตาม การให้ความสำคัญกับการพัฒนาคุณภาพของตัวแทนจำหน่าย เพราะต้องการขยายตลาดอาหารเสริมไปสู่ลูกค้ากลุ่มอื่น ๆ นอกจากนี้แล้วยังมีนโยบายในการพัฒนาช่องทางการตลาดใหม่ ๆ เช่น การเปิดร้านค้าที่ขายเฉพาะผลิตภัณฑ์แบรนด์อมาโต้ รวมทั้งการเปิดรับสมัครตัวแทนจำหน่ายอิสระแบบไม่สต็อกสินค้า ทำให้การลงทุนทำธุรกิจมีความง่ายขึ้นเพราะไม่ต้องใช้งบประมาณมาก โดยจะทำหน้าที่ขายเพียงอย่างเดียวทางบริษัทจะจัดส่งสินค้าให้ลูกค้า ตัวแทนอิสระไม่ต้องรับภาระเรื่องค่าใช้จ่ายในการขนส่งแต่อย่างใด สำหรับผู้ที่สนใจผลิตภัณฑ์ หรือต้องการสมัครเป็นตัวแทนจำหน่าย สอบถามข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่ Call Center โทรศัพท์ 081-440-5000

สื่อมวลชนสอบถามเพิ่มเติมได้ที่ ฝ่ายประชาสัมพันธ์ PR BOOM โทร 081-191-6779 คุณปัญญา โทร.081-438-7353 คุณมนัสวิน