

เอสเอ็มทีปรีนเซสสรุยอดขายปี 60 ผ่าน 130 ล้าน บาท ตั้งเป้าปี 61 เพิ่ม 20 %



เอสเอ็มทีปรีนเซสสรุยอดขายปี 60
ผ่าน 130 ล้านบาท ตั้งเป้าปี 61 เพิ่ม 20 %

เอสเอ็มทีปรีนเซสสรุยอดขายปี 60 ณ ปัจจุบันผ่าน 130 ล้านบาท บิลด์ไฟฟ้าพาดัวแทนขายท่องเที่ยวฝรั่งเศสพร้อม
ประชุมทิศทางการตลาดปี 61 ตั้งเป้ายอดขาย เพิ่มอีก 20 % พร้อมวางแผนดันผลิตภัณฑ์ใหม่เพิ่มอีก 2-3 ตัวออกสู่
ตลาด เตรียมปรับสูตรผลิตภัณฑ์ให้มีประสิทธิภาพและตอบโจทย์ของผู้บริโภคมากยิ่งขึ้น

นางสาวทมิลา กิติรัตน์ชัย กรรมการบริหาร บริษัท เอสเอ็ม ที ปรีนเซส จำกัดผู้ผลิตและจำหน่ายอาหารเสริมและ
ผลิตภัณฑ์ความงามอาทิสปุควินเนส ,ผลิตภัณฑ์บำรุงผิว MK SKIN เปิดเผยว่าเมื่อวันที่ 31 ตุลาคม- 6 พฤศจิกายน
2560 ที่ผ่านมา บริษัท เอสเอ็ม ที ปรีนเซส จำกัดได้จัดทริปพาดัวแทนจำหน่ายกว่า 40 คนที่หายอดขายทะลุเป้า
หมายในปี 2560 บิลด์ไฟฟ้าไปท่องเที่ยวประเทศฝรั่งเศสกันเป็นเวลา 7 วัน 4 คืน พร้อมทั้งประชุมสัมมนาทิศทาง
บริษัทปี 2561 ณ กรุงปารีส ประเทศฝรั่งเศส ซึ่งสามารถสรุปการดำเนินงานปี 2560 และแผนการดำเนินการในปี 2
561 ได้ดังต่อไปนี้

สำหรับภาพรวมในปี 2560 กลุ่มผลิตภัณฑ์ที่ขายดีที่สุดของ เอสเอ็ม ที ปรีนเซสได้แก่กลุ่มอาหารเสริมเพื่อการลด
น้ำหนัก คิดเป็น 40 เปอร์เซ็นต์ กลุ่มอาหารเสริมเพื่อสุขภาพ คิดเป็น 30 เปอร์เซ็นต์ สปุควินเนส คิดเป็น 25 เปอร์เซ็นต์
เซ็นต์ และกลุ่มสกินแคร์ MK SKIN คิดเป็น 5 เปอร์เซ็นต์ โดยมีกลุ่มผลิตภัณฑ์อาหารเสริมเพื่อสุขภาพเป็นกลุ่ม
สินค้าที่มาแรงโดยดูจากอัตราการขายที่ก้าวกระโดดจากในปีก่อน ๆ ที่เคยขายได้ในเปอร์เซ็นต์ที่ไม่มากนักขึ้นมาเป็น
อันดับสอง ซึ่งรวมประมาณการรายได้จากยอดขายถึง ณ ปัจจุบันเป็นจำนวน 130 กว่าล้านบาทซึ่งใกล้เคียงกับเป้า
หมายที่บริษัทตั้งไว้จำนวน 150 ล้านบาท ซึ่งจากยอดขายที่ได้ในปีนี้และแนวโน้มทางเศรษฐกิจในอนาคตทำให้
บริษัทวางแผนที่จะตั้งเป้าหมายยอดขายในปีหน้าให้เพิ่มขึ้นอีกประมาณ 20 เปอร์เซ็นต์

โดยในปี พ.ศ.2561 จะมีการปรับแผนการตลาดเพิ่มขึ้นเล็กน้อย โดยในส่วนของการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ยังคงสินค้า
ตามกลุ่มสินค้าเดิมได้แก่ กลุ่มอาหารเสริมเพื่อสุขภาพและความงาม อาทิ วิตามิน RPG วิตามิน รกแกะ SK วิตา
มินCFACEกลุ่มอาหารเสริมเพื่อการลดน้ำหนักอาทิ อาหารเสริมzoko ,อาหารเสริมoki, กลุ่มเครื่องสำอาง ที่ใช้ภาย
นอก อาทิสปุควินเนส ผลิตภัณฑ์บำรุงผิว MK SKIN และมีแผนในการเพิ่มผลิตภัณฑ์เพื่อรองรับความต้องการของผู้
บริโภคอีกประมาณ 2-3 ผลิตภัณฑ์ เช่นผลิตภัณฑ์อาหารเสริมเพื่อลดเซลล์มะเร็ง ซึ่งตอนนี้กำลังอยู่ในขั้นตอนการ
วิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ โดยผลิตภัณฑ์ดังกล่าวอาจจะฉีกแนวทางการตลาดจากเดิมที่เน้นหนักทำตลาดผ่านช่อง

ทางออนไลน์ แต่อาจจะทำการตลาดแบบผสมผสานทั้งออนไลน์และออฟไลน์ เพื่อให้ตรงตามพฤติกรรมของผู้บริโภค ที่เป็นผู้บริโภคหลักของผลิตภัณฑ์ที่จะออกใหม่นั้น ๆ

นอกจากนั้นในตัวผลิตภัณฑ์เดิมจะมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์เพิ่มขึ้นซึ่งอาจจะต้องคิดสูตรหรือส่วนผสมของอาหารเสริม หรือเครื่องสำอางที่มีอยู่เพิ่มขึ้นให้มีประสิทธิภาพมากขึ้นเพื่อให้ตอบโจทย์ให้ตรงความต้องการของผู้บริโภคมากที่สุด เมื่อคิดสูตรหรือส่วนผสมใหม่แล้วทางบริษัทก็จะทยอยขอเลขที่จดแจ้งจากอย.ใหม่ทั้งหมด เพื่อไม่ให้ซ้ำกับ

ผลิตภัณฑ์เดิมและเพื่อป้องกันการนำสูตรของบริษัทไปผลิตซ้ำหรือลอกเลียนแบบอีกด้วย

ในด้านของตัวแทนขายยังคงเน้นการให้สิทธิประโยชน์ที่คุ้มค่า และความง่ายในการสมัครเข้าเป็นตัวแทนจำหน่ายใน อัตราการลงทุนครั้งแรกเพียง 3,900 บาทเท่านั้น และมีการทำการส่งเสริมการตลาดอย่างต่อเนื่องเพื่อให้ ตัว ผลิตภัณฑ์เป็นที่รู้จักและผู้บริโภคเกิดความเชื่อมั่นซึ่งจะส่งผลต่อการขายของตัวแทนขายให้ขายได้ง่ายยิ่งขึ้น อีกทั้ง ยังมีการพัฒนาบุคลากรให้มีทักษะในการขายผ่านช่องทางออนไลน์และออฟไลน์ให้มีประสิทธิภาพ โดยจัดอบรม และ ทำการเวิร์คช็อปทั้งกลุ่มย่อยและกลุ่มใหญ่อย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ยังมีโปรโมชั่นและสิทธิพิเศษต่าง ๆ อาทิ มีการ จัดทริปท่องเที่ยวต่างประเทศให้ตัวแทนจำหน่ายได้ท่องเที่ยวพักผ่อนทุกปีอีกด้วย โดยวางงบการตลาดไว้ประมาณ 30 ล้านบาทซึ่งจะไปใช้ในการทำการโฆษณาประชาสัมพันธ์หรือส่งเสริมการตลาดโดยผ่านสื่อออนไลน์ประมาณ 60 เปอร์เซ็นต์ ผ่านสื่อออฟไลน์ ทั้งสื่อสิ่งพิมพ์สื่อออนไลน์ป้ายโฆษณาข้างทาง หรือบนรถเมล์ หรือจัดกิจกรรมต่าง ๆ ประมาณ 20 เปอร์เซ็นต์และงบทำการตลาดและจัดโปรโมชั่นให้กับตัวแทนขายอาทิการจัดรางวัลพิเศษ จัดทริปท่องเที่ยวให้กับตัวแทนขายประมาณ 20 เปอร์เซ็นต์ นางสาวทมิตา กล่าว

ผู้ที่สนใจผลิตภัณฑ์หรือต้องการสมัครเป็นตัวแทนจำหน่าย สอบถามข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่ โทรศัพท์ 061-657-2559 LINE: @quinns, facebook:quinnssoap ,LINE:@MKSKIN,Facebook:MKSKIN, www.quinnssoap.com