เอสเอ็มทีปริ้นเซสเผยผลประกอบการ 11 เดือนยอดขายทะลุเป้า 5%

เอสเอ็มทีปริ้นเซสเผยผลประกอบการ 11 เดือนยอดขายทะลุเป้า 5%
เล็งขยายตลาดใหม่ดันสินค้าที่มีส่วนผสมจากมะม่วงและมะพร้าวบุกขายประเทศจีน

เอสเอ็มทีปริ้นเซสเผยยอดขาย 11 เดือนเติบโตทะลุเป้า 5% เนื่องจากแบรนด์แข็งแกร่งและได้รับความไว้วางใจจากผู้บริโภค เร่งขยายตลาดใหม่เจาะผู้บริโภคในประเทศจีน ชี้ลูกค้าตอบรับสินค้าจากธรรมชาติทั้งมะม่วงและมะพร้าว มั่นใจเป็นสินค้าขายดีในปีหน้า

นางสาวทมิตา กิติรัตน์ชัย กรรมการบริหาร บริษัท เอสเอ็ม ที ปริ้นเซส จำกัด ผู้ผลิตและจำหน่ายอาหารเสริมและผลิตภัณฑ์ความงาม เปิดเผยถึงผลประกอบการในช่วงที่ผ่านมาว่า บริษัทฯ ประสบความสำเร็จในการทำตลาดอาหารเสริมและสบู่เป็นอย่างดี เนื่องจากในช่วง 11 เดือนของปีนี้ยอดขายผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ เติบโตเกินเป้าที่ตั้งไว้ถึง 5% เชื่อว่าทั้งปี 2559 น่าจะมียอดขายไม่ต่ำกว่า150ล้านบาท ทั้งนี้เพราะ SMT PRINCESS ได้เน้นการทำการตลาดในทุกช่องทางทั้งออนไลน์และออฟไลน์ รวมทั้งออกสินค้าใหม่ที่อยู่ในความต้องการของตลาดอย่างต่อเนื่อง โดยในช่วงที่ผ่านมามีผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพประเภทต่าง ๆ ให้เลือกซื้อถึง 21 ชนิด ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้มีตัวแทนจำหน่ายเพิ่มขึ้น 1 เท่าตัวและส่วนใหญ่ประสบความสำเร็จในการทำงาน เนื่องจากสินค้ามีความหลากหลาย ที่สำคัญบริษัทฯ ได้รับการคัดเลือกจากมูลนิธิสภาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งประเทศไทย (มสวท.)ให้ได้รับรางวัลประกาศเกียรติคุณเป็น “บุคคลตัวอย่างใน ภาคธุรกิจของใช้ส่วนตัวและเวชภัณฑ์”ในโครงการ “บุคคลคุณภาพแห่งปี 2016” (QUALITY PERSONS OF THE YEAR 2016). ทำให้บริษัทฯ มีภาพลักษณ์ที่ดีขึ้นและส่งผลถึงความน่าเชื่อถือของผลิตภัณฑ์ มีผลต่อการตัดสินใจซื้อของลูกค้าและช่วยให้ยอดขายในปีนี้ทะลุเป้า

“หลังจากที่ได้ให้ความสำคัญกับการสร้างแบรนด์สินค้าให้มีความแข็งแกร่ง ส่งผลให้ทุกผลิตภัณฑ์มีความน่าเชื่อถือและได้รับความไว้วางใจจากกลุ่มเป้าหมายทั้งในและต่างประเทศ ทำให้บริษัทฯ มั่นใจว่าแม้ตลาดอาหารเสริมเพื่อสุขภาพและความงามจะมีการแข่งขันกันสูงก็ตาม ทุกผลิตภัณฑ์จะสามารถแข่งขันในตลาดได้ เนื่องจากเรื่องคุณภาพที่ดีและราคาอยู่ในระดับที่ตัดสินใจซื้อได้ง่าย จึงทำให้ตัวแทนจำหน่ายสามารถนำไปขายต่อกับเพื่อน ๆ เชื่อว่ากลยุทธ์การพัฒนาสินค้าใหม่ ๆ และการทำตลาดในเชิงรุกอย่างต่อเนื่องน่าจะช่วยให้ผลประกอบการในปีหน้าโตไม่ต่ำกว่า 20%” นางสาวทมิตากล่าว

นอกจากนี้แล้วยังได้เปิดเผยถึงแนวทางในการบุกตลาดในปี 2560 ว่า บริษัทฯ จะเน้นทำการตลาดในประเทศจีนเป็น

หลัก เนื่องจากเป็นตลาดที่ใหญ่และผู้บริโภคให้ความสนใจสินค้าเพื่อสุขภาพจากไทยค่อนข้างสูง จากการศึกษาพบว่าผลิตภัณฑ์ที่มีส่วนผสมจากสารสกัดธรรมชาติเช่นมะพร้าวและมะม่วงจะได้รับความสนใจจากลูกค้ามากเป็นพิเศษ สำหรับกลุ่มเป้าหมายในจีนน่าจะคล้ายกับคนไทยคือกลุ่มที่สามารถบริโภคสินค้าตั้งแต่ระดับกลางถึงบนได้ ซึ่งเป็นกลุ่มหลักของบริษัทฯ อยู่แล้ว ส่วนแผนการตลาดนั้นจะเน้นช่องทางออนไลน์ 50% ตัวแทนจำหน่าย 50% โดยจะเน้นสอนทำออนไลน์มาร์เกตติ้งมากขึ้น เพื่อต้องการให้ตัวแทนมีความชำนาญในการทำการตลาดและโฆษณาได้อย่างมีประสิทธิภาพโดยไม่ต้องจ้างใคร

ผู้ที่สนใจผลิตภัณฑ์หรือต้องการสมัครเป็นตัวแทนจำหน่าย สอบถามข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่ โทรศัพท์ 061-657-2559 LINE: @quinns , https://www.facebook.com/quinnssoap/ , http://www.quinnssoap.com/

สื่อมวลชนสอบถามเพิ่มเติมได้ที่ ฝ่ายประชาสัมพันธ์ โทร 090-993-4548 คุณธีรพร