

# เอสเอ็มทีปริ้นเซสเผยผู้บริโภคตวง.สนใจสินค้าเพื่อ

## สุขภาพและความงาม



เอสเอ็มทีปริ้นเซสเผยผู้บริโภคตวง.สนใจสินค้าเพื่อสุขภาพและความงาม

เร่งสร้างแบรนด์ขยายตลาดสู่สังคมเมืองและ AEC ตั้งเป้ายอดขายทั้งปี 100ล.

บริษัท เอสเอ็มที ปริ้นเซส จำกัดเผยประสบความสำเร็จกับกลยุทธ์การตลาดแบบปาล้อมเมืองย้ำผู้บริโภคที่อยู่ต่างจังหวัดกว่า 70% ให้ความสำคัญต่อสินค้าเพื่อความงามและสุขภาพ ดันยอดขายโตแบบก้าวกระโดด 50% สวน

กระแสเศรษฐกิจย่ำแย่ เร่งสร้างแบรนด์และทำการตลาดเจาะกลุ่มลูกค้าคนเมืองและพร้อมลุยตลาดเพื่อนบ้าน AEC พร้อมเน้นขยายฐานตัวแทนจำหน่าย ตั้งเป้ายอดขายทั้งปีทะลุ 100 ล้านบาท

นางสาวทมิตา กิติรัตน์ชัย กรรมการบริหาร บริษัท เอสเอ็ม ที ปริ้นเซส จำกัด เปิดเผยว่า บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายอาหารเสริมลดน้ำหนักผลิตภัณฑ์ความงามและสบูแบรนด์ควินนส์ซึ่งขณะนี้ได้ดำเนินการครบ 3 ปี

และผลิตภัณฑ์ได้รับการตอบรับจากลูกค้าเป็นอย่างดี โดยเฉพาะอาหารเสริมเพื่อลดน้ำหนักแบรนด์โซโคะ(ZO-KO)และสบูควินนส์ (QUINNS) ซึ่งเป็นสบูผสมสารสกัดจากมะม่วงบราซิลเพื่อผิวขาว ในช่วงที่ผ่านมาได้ทำการ

ตลาดแบบค่อยเป็นค่อยไป และลูกค้าส่วนใหญ่อยู่ในต่างจังหวัดถึง 70% มีทั้งกลุ่มวัยทำงาน วัยรุ่น แม่บ้าน รวมทั้งชาวสวนและชาวไร่ฯลฯถือเป็นการทำการตลาดแบบปาล้อมเมือง สำหรับกลุ่มลูกค้าในกรุงเทพฯ ส่วนใหญ่เป็นกลุ่มที่มีกำลังซื้อสูงและคนวัยทำงานที่มีรายได้ตั้งแต่ระดับกลางขึ้นไป

“ในช่วง 2 ปีที่ผ่านมาที่ภาวะเศรษฐกิจตกต่ำไม่ได้กระทบต่อยอดขายสินค้าในกลุ่มอาหารเสริมและความงามมากนัก เนื่องจากพฤติกรรมผู้บริโภคได้มีความสนใจเรื่องความงามและสุขภาพมากขึ้น โดยเฉพาะปีที่ผ่านมาบริษัทฯ มีอัตราการเติบโตแบบก้าวกระโดดประมาณ 50%เมื่อเทียบกับปีแรก ๆ และในปี2559 นี้บริษัทฯ ได้วางแผนการตลาดเพื่อ

นำสินค้ากระจายสู่สังคมเมือง รวมทั้งตลาดประเทศเพื่อนบ้านกลุ่มAEC โดยจะเน้นผลิตภัณฑ์สบูควินนส์เป็นแบรนด์นำตลาดนอกจากนี้แล้วยังต้องการขยายฐานของตัวแทนขายรวมทั้งทำการตลาดออนไลน์ในประเทศต่าง ๆ ทั้งอาเซียนและทั่วโลก ซึ่งที่ผ่านมาได้ทำตลาดไปบ้างแล้วในประเทศเมียนมาร์และเวียดนาม” นาง

สาวทมิตากล่าว

ด้านนางสาวสุภาพร วิกฤษณากรรมการบริหารด้านการตลาด บริษัท เอสเอ็ม ที ปริ้นเซสฯได้เปิดเผยถึงแนวทางในการขยายฐานตัวแทนขายในอนาคตว่า บริษัทฯ มีความพร้อมจะร่วมงานกับผู้ที่มีความกระตือรือร้น รวมทั้งมีความพร้อมที่จะเรียนรู้ในตัวสินค้าและศึกษาเทคนิคการทำการตลาดและการขายจากบริษัทฯ ที่ผ่านมามีได้เน้นเรื่อง

การให้ความรู้เกี่ยวกับสินค้ากับตัวแทนจำหน่ายทุกคน เพื่อสามารถให้คำปรึกษาและแนะนำการใช้สินค้าได้ถูกต้องและมีประสิทธิภาพสูงสุดนอกจากนี้แล้วบริษัทฯ ไม่เน้นการขายผ่านโมเดิร์นเทรดต่าง ๆ แต่จะเปิดโอกาสให้ทุกคน

สามารถเป็นตัวแทนขายได้ สำหรับช่องทางการขายสินค้านั้นจะเน้นไปที่ช่องทางออนไลน์ เพื่อให้ตัวแทนสามารถขายได้อย่างอิสระ ภายใต้ขอบเขตและเงื่อนไขของบริษัทฯ เช่นเรื่องราคาต้องไม่มีการขายตัดราคากันและที่ผ่านมายังไม่มีปัญหาที่เกิดขึ้น เนื่องจากมีมาตรการในการควบคุมและดูแลเรื่องราคาขายอย่างเข้มข้น

นางสาวทมิลาเปิดเผยเพิ่มเติมว่า ในปี 2559 นี้บริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญกับเรื่องการตลาดเพื่อช่วยให้ตัวแทนขายสินค้าได้ง่ายขึ้น โดยจะเน้นเรื่องการสร้างแบรนด์การโฆษณาและประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ทุกกลุ่ม ผ่านสื่อต่าง ๆ ทั้งสิ่งพิมพ์ โทรศัพท์ วิทยุ และออนไลน์ ซึ่งได้กำหนดงบการตลาดในส่วนนี้ไว้ประมาณ 15 ล้านบาท โดยคาดว่าจะทำให้แบรนด์สบู่ควินน์เป็นที่รู้จักในวงกว้างมากยิ่งขึ้นและจะเป็นการสร้างความมั่นใจให้กับนักลงทุนที่ต้องการมาเป็นตัวแทนขายโดยคาดว่าจะในสิ้นปีนี้เราน่าจะมีผลประกอบการเพิ่มขึ้นประมาณ 10% และยอดขายทะลุเป้าที่ 100 ล้านอย่างแน่นอน

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

สื่อมวลชนสอบถามเพิ่มเติมได้ที่ ฝ่ายประชาสัมพันธ์ โทร 090-993-4548 คุณธีรพร