

เอสเอ็มทีปรีนเซส จัดกลยุทธ์เร่งยอดขายและสร้าง แบรนด์สปู “ควินนส์”



เอสเอ็มทีปรีนเซส จัดกลยุทธ์เร่งยอดขายและสร้างแบรนด์สปู “ควินนส์” มุ่งงบโฆษณาทุกช่องทางเจาะลูกค้าใหม่ตั้งเป้ายอดขายทุกสินค้า 300 ล.

เอสเอ็มทีปรีนเซสเผยแผนตลาดรุกออนไลน์ควบคู่ออฟไลน์ 50/50 เน้นสร้างแบรนด์สปู “ควินนส์” มุ่งงบโฆษณาทุกช่องทางเจาะลูกค้ากลุ่มใหม่ ยืนยันให้ความสำคัญกับภาพลักษณ์กระตุ้นจำนวนตัวแทนจำหน่าย หวังดันยอดขายทุกสินค้าทั้งกลุ่มสปูและอาหารเสริมทะเล 300 ล้านบาท

นางสาวทมิตา กิติรัตน์ชัย กรรมการบริหาร บริษัท เอสเอ็ม ที ปรีนเซส จำกัด เปิดเผยว่า ในช่วง 2 ปีที่ผ่านมาบริษัท ประสบความสำเร็จในการทำตลาดผ่านสื่อออนไลน์เป็นอย่างดีโดยสามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้ในวงกว้างทั้งในและต่างประเทศ ส่งผลให้ผลประกอบการมีแนวโน้มเติบโตอย่างต่อเนื่อง ทั้งยังทำให้สินค้าและบริการทุกประเภทเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ แต่ในช่วงจากนี้ไปบริษัทกำลังศึกษาช่องทางใหม่ ๆ ในการเข้าถึงผู้บริโภคผ่านกิจกรรมการตลาดและสื่อต่าง ๆ เพื่อต่อยอดผลิตภัณฑ์เข้าถึงกลุ่มลูกค้าใหม่ โดย มีนโยบายในการให้ความสำคัญกับสื่อออฟไลน์มากขึ้น โดยจะทำการสื่อสารการตลาดออนไลน์และออฟไลน์ในสัดส่วน 50:50 เพื่อต้องการให้สินค้าหลักของบริษัท “สปูควินนส์” เป็นที่รู้จักของลูกค้าทุกกลุ่ม ซึ่งได้ตั้งงบประมาณสำหรับการทำตลาดในปีนี้ได้ไว้ประมาณ 100 ล้านบาท และตั้งเป้ายอดขายสินค้าทุกกลุ่มทั้งอาหารเสริมและสปูไว้ที่ 300 ล้านบาท

บริษัทฯ ได้กำหนดให้ “สปูควินนส์” เป็นสินค้านำตลาดของบริษัทฯ โดยขณะนี้ได้เริ่มสื่อสารผ่านสื่อป้ายโฆษณานอกบ้านประเภทต่าง ๆ เช่น ป้ายกันสาดหน้าร้านค้าในเขตชุมชนต่าง ๆ ในเขตกรุงเทพฯและปริมณฑล 200 ป้าย รวมทั้งจังหวัดหัวเมืองของภูมิภาคจำนวน 500 ป้ายป้ายโฆษณาในสถานีเติมน้ำมัน บนสถานีรถไฟ BTSและป้ายโฆษณาในสนามบินจำนวน 18 แห่ง รวมทั้งป้ายโฆษณาในรถขนส่งมวลชน นอกจากนี้แล้วยังให้ความสำคัญกับกิจกรรมการตลาดต่าง ๆ เช่น การโฆษณาผ่านรถแห่หรือขบวนคาราวานเพื่อแนะนำสินค้า การสนับสนุนผลิตภัณฑ์ผ่านกิจกรรมต่าง ๆ โดยเมื่อเร็ว ๆ นี้ได้นำผลิตภัณฑ์ซันซ่า (sunxa) วิตามินสำหรับทานกันแดดแจกและสนับสนุนกิจกรรมให้กับกลุ่มนักปั่นจักรยานกลางแจ้ง

ทางด้านนางสาวสุภาพร วิกรัยธนาคม กรรมการบริหารด้านการตลาด บริษัท เอสเอ็ม ที ปรีนเซส จำกัด เปิดเผยว่าที่ผ่านมายอดขายสินค้าประเภทสปูได้เพิ่มขึ้นประมาณ 20% ทุกเดือน แต่ในช่วงฤดูร้อนของทุกปียอดขายสปูจะมีสัดส่วนเพิ่มขึ้น โดยเชื่อว่าในช่วงไตรมาส 2 ของปีนี้ความต้องการบริโภค “สปูควินนส์” จะเพิ่มขึ้นอย่างแน่นอน เห็นได้จากในช่วงที่ผ่านมาตัวแทนจำหน่ายเริ่มมีการสั่งซื้อสินค้า เพื่อรองรับความต้องการของลูกค้าในช่วงฤดูร้อน

เนื่องจากพฤติกรรมของผู้บริโภคจะเพิ่มความถี่ในการอาบน้ำ ในขณะที่เดียวกันลูกค้าส่วนใหญ่ก็พึงพอใจในสรรพคุณของสบู่ควินนส์ในการแก้ปัญหาต่างๆ ของผิวพรรณ

“ที่ผ่านมามีบริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญกับคุณภาพของสินค้าซึ่งถือว่าเป็นนโยบายหลักของบริษัทฯ เพื่อต้องการให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจสูงสุด แม้ว่าที่ผ่านมามีฝ่ายการตลาดไม่ได้จัดโปรโมชั่นใด ๆ กับสินค้าประเภทสบู่เลย แต่ความต้องการซื้อที่สูงอย่างต่อเนื่อง เพราะลูกค้าส่วนใหญ่พึงพอใจในคุณภาพ แต่การจัดโปรโมชั่นจัดเฉพาะกับตัวแทนฝ่ายขาย เพื่อสนับสนุนและส่งเสริมให้เกิดยอดขายเพิ่มขึ้น เช่น การแจกรางวัลท่องเที่ยวต่างประเทศสำหรับตัวแทนที่สามารถทำยอดขายตามที่กำหนด โดยในเดือนพฤษภาคมนี้บริษัทฯ จะจัดทริปท่องเที่ยวต่างประเทศญี่ปุ่น สำหรับตัวแทนที่สามารถทำยอดขายได้สูงสุดในรอบปีที่ผ่านมาอย่างไรก็ตาม ในช่วงที่บริษัทฯ กำลังสร้างแบรนด์ “สบู่ควินนส์” ให้มีความน่าเชื่อถือผ่านสื่อต่างๆ มีส่วนทำให้ตัวแทนขายสินค้าได้ง่ายขึ้น ทั้งยังมีสัดส่วนของตัวแทนขายเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ทั้งตัวแทนขายใหม่และตัวแทนขายที่เคยทำธุรกิจผ่านออนไลน์และธุรกิจขายตรงมาก่อน ซึ่งถือว่าเป็นปัจจัยสำคัญที่จะสนับสนุนให้เป้าหมายของบริษัทมีความเป็นไปได้สูง” นางสาวสุภาพรกล่าว

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

สื่อมวลชนสอบถามเพิ่มเติมได้ที่ฝ่ายประชาสัมพันธ์ โทร 090-993-4548 คุณธีรพร