

เอสเอ็มทีปรีนเชส ดัน 6 ผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพสู่

ตลาด ปี61



เอสเอ็มทีปรีนเชส ดัน 6 ผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพสู่ตลาด ปี61

เอสเอ็มทีปรีนเชสเผยแผนตลาดปี 61 ตั้งเป้ายอดขาย เพิ่มอีก 20 % พร้อมวางแผนดันผลิตภัณฑ์ใหม่เพิ่มอีก 6 ตัว ออกสู่ตลาด เตรียมปรับสูตรผลิตภัณฑ์ให้มีประสิทธิภาพและตอบโจทย์ของผู้บริโภคมากยิ่งขึ้นเร่งขยายฐานลูกค้า กลุ่มใหม่ เร่งพัฒนาตัวแทนจำหน่ายทั่วประเทศหวังดันยอดขายเติบโตเพิ่ม

นางสาวทมิตา กิติรัตน์ชัย เจ้าของแบรนด์ เอสเอ็ม ที ปรีนเชส ผู้ผลิตและจำหน่ายอาหารเสริมและผลิตภัณฑ์ความงามอาทิสบู่ควินินส์ ,ผลิตภัณฑ์บำรุงผิว MK SKIN ผลิตภัณฑ์อาหารเสริมสำหรับลดน้ำหนัก zoko และผลิตภัณฑ์อาหารเสริมเพื่อสุขภาพอีกหลายชนิด เปิดเผยถึงแผนการตลาดปี 2561 ของแบรนด์ เอสเอ็ม ที ปรีนเชส ว่าจากภาพรวมของธุรกิจผลิตภัณฑ์อาหารเสริมเพื่อสุขภาพและความงามที่ยังคงเป็นธุรกิจดาวรุ่งที่มีผู้ให้ความสนใจในการทำธุรกิจประเภทนี้เป็นจำนวนมากและมีอัตราเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องในทุกปี จึงทำให้แบรนด์ เอสเอ็ม ที ปรีนเชสเร่งพัฒนาตัวผลิตภัณฑ์ และกลยุทธ์การตลาดเพื่อให้แข่งขันได้และอยู่ในใจของผู้บริโภคในตลาดนี้ให้ได้ โดยสิ่งแรกที่แบรนด์ให้ความสำคัญคือตัวผลิตภัณฑ์ที่ต้องตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคให้ได้มากที่สุดและครอบคลุมไปทุกกลุ่มเป้าหมายดังจะเห็นได้จากผลิตภัณฑ์ของเราที่จับกลุ่มเป้าหมายที่หลากหลายและแทบจะครอบคลุมทุกกลุ่ม ดังนี้ กลุ่มผลิตภัณฑ์เพื่อความงาม ที่ใช้ภายนอก , กลุ่มผลิตภัณฑ์อาหารเสริมเพื่อสุขภาพและความงามและ กลุ่มผลิตภัณฑ์อาหารเสริมสำหรับลดน้ำหนัก

สำหรับในปี 2561 ทางแบรนด์ยังให้ความสำคัญในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ในทุกกลุ่มแต่จะเน้นไปที่กลุ่มผลิตภัณฑ์อาหารเสริมเพื่อสุขภาพและความงามเป็นหลักเนื่องจากเป็นกลุ่มที่มีแนวโน้มที่กลุ่มผู้บริโภคให้ความสนใจเพิ่มมากขึ้นซึ่งดูจากยอดขายในปี 2560 ซึ่งผลิตภัณฑ์ในกลุ่มนี้มีอัตราการขยายตัวกระโดดเพิ่มขึ้นมากกว่าผลิตภัณฑ์กลุ่มอื่น ๆ ของเราเป็นอย่างมาก ซึ่งตรงกับเทรนด์ของโลกปัจจุบันที่คนหันมาให้ความสำคัญในเรื่องของสุขภาพและความงามของตนเองมากยิ่งขึ้น โดยมีแผนจะพัฒนาผลิตภัณฑ์ออกมาทำตลาดประมาณ 6 ผลิตภัณฑ์โดยเน้นเป็นผลิตภัณฑ์ที่สกัดมาจากสารธรรมชาติหรือสมุนไพรช่วยในการป้องกันและเสริมสร้างฟื้นฟูสุขภาพจากภายในร่างกาย โดยในไตรมาสแรกของปีจะนำผลิตภัณฑ์กลุ่มนี้ออกทำตลาด 2 ผลิตภัณฑ์ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ GH หรือผลิตภัณฑ์อาหารเสริมเพิ่มโกรทฮอร์โมนเมื่อ GH ทำงานได้ดี มีประสิทธิภาพ จะช่วยซ่อมแซมเซลล์ และอวัยวะต่างๆ ที่เสื่อมสภาพลงไปจากเวลาและการใช้ชีวิต ให้กลับมาสมบูรณ์แข็งแรงและอ่อนเยาว์ขึ้น หรือย่อนวัยเซลล์ให้กลับเป็นหนุ่มสาว แบบธรรมชาติของกลไกการทำงานของร่างกายนั่นเอง และผลิตภัณฑ์ MCE KIDS ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์อาหาร

เสริมเพื่อสุขภาพสำหรับเด็กซึ่งจะช่วยในเรื่องของโรคภูมิแพ้ในเด็ก ดูแลบรรเทาส่งเสริมให้แข็งแรงได้ง่ายๆ ซึ่ง MCE KIDS เรียกได้ว่าเป็นผลิตภัณฑ์ตัวแรกที่เราเน้นกลุ่มเป้าหมายที่เป็นเด็กอย่างชัดเจนซึ่งเป็นกลุ่มเป้าหมายใหม่ และยังมีผลิตภัณฑ์ที่กำลังอยู่ในขั้นตอนการวิจัยและพัฒนาอีก 2 ผลิตภัณฑ์ที่จะนำเข้ามาทำตลาดในไตรมาสที่ 2 หรือ 3 ต่อไป ได้แก่ผลิตภัณฑ์อาหารเสริมเพื่อลดเซลล์มะเร็งซึ่งมีส่วนผสมของสารสกัดของเห็ดหลินจือ และ ผลิตภัณฑ์ชาสมุนไพรสำหรับขงดื่มเพื่อขับสารพิษที่สะสมอยู่ในร่างกาย

ในกลุ่มผลิตภัณฑ์เพื่อการลดน้ำหนักจะให้ความสำคัญในการปรับสูตรหรือส่วนผสมจากสารสกัดสมุนไพรธรรมชาติที่มีประสิทธิภาพในการลดน้ำหนักเพิ่มมากขึ้น โดยในไตรมาสแรกปี 2561 จะนำผลิตภัณฑ์อาหารเสริมเพื่อการลดน้ำหนัก zoko plus ออกทำตลาดเป็นตัวแรกในกลุ่มนี้ และอาจจะมีการพัฒนาสูตรจากผลิตภัณฑ์ตัวอื่นที่มีอยู่ในมี ประสิทธิภาพเพิ่มขึ้นอีกหรือไม่ทางบริษัทจะพิจารณาอีกครั้งหลังจากไตรมาสแรกผ่านไป และในกลุ่มผลิตภัณฑ์เพื่อความงามที่ใช้ภายนอกซึ่งมีสบูควินนัสเป็นสินค้ายอดนิยมที่เป็นที่รู้จักจากกลุ่มผู้บริโภคยังเป็นสินค้าที่มียอดจำหน่ายสูงสุดของกลุ่มนี้ จะเน้นไปที่การพัฒนาช่องทางการจำหน่ายที่จะหลากหลายเพิ่มขึ้นมากกว่า ส่วนผลิตภัณฑ์อื่น ๆ สำหรับกลุ่มผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางที่ใช้ภายนอกในปีหน้าคาดว่าจะพัฒนาผลิตภัณฑ์เข้ามาทำตลาดอีก 1 ผลิตภัณฑ์ เป็นผลิตภัณฑ์เซรั่ม บำรุงผิวหน้าช่วยให้ผิวหน้ากระจ่างใส ลดริ้วรอยบนใบหน้า ซึ่งจะวางตำแหน่งการตลาดไว้ที่ กลุ่มเป้าหมายระดับกลาง เป็นวัยรุ่น นักศึกษาหรือวัยเริ่มต้นการทำงาน ซึ่งตัวผลิตภัณฑ์จะมีราคาเหมาะสม กับการกลุ่มเป้าหมาย ซึ่งกำลังอยู่ในขั้นตอนการดำเนินการอยู่คาดว่าจะนำเข้ามาทำตลาดประมาณไตรมาสที่ 2 หรือ 3

สำหรับกลยุทธ์ทางการตลาด ทางแบรนด์ของเรายังคงเน้นไปที่การสร้างภาพลักษณ์และสร้างความเชื่อมั่นในกับแบรนด์และตัวผลิตภัณฑ์เพื่อให้ผู้บริโภคเกิดความมั่นใจในการบริโภคและอุปโภคและเกิดการซื้อซ้ำ และบอกต่อ โดยมีการทำการประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่าง ๆ อย่างต่อเนื่องในเรื่องกิจกรรมของแบรนด์ และข้อมูลของตัวผลิตภัณฑ์ รวมทั้งข้อมูลการบอกต่อจากผู้ใช้จริง อีกทั้งมีการโฆษณาผ่านสื่อต่าง ๆ ทั้งออนไลน์และออฟไลน์ รวมทั้งมีการจัดกิจกรรมเพื่อส่งเสริมอย่างต่อเนื่องโดยวางงบการตลาดไว้ประมาณ 30 ล้านบาทซึ่งจะไปใช้ในการทำการโฆษณาประชาสัมพันธ์หรือส่งเสริมการตลาดโดยผ่านสื่อออนไลน์ประมาณ 60 เปอร์เซ็นต์ ผ่านสื่อออฟไลน์ ทั้งสื่อสิ่งพิมพ์สื่อ นอกบ้านป้ายโฆษณาข้างทาง หรือบนรถเมล์ หรือจัดกิจกรรมต่าง ๆ ประมาณ 20 เปอร์เซ็นต์และงบทำการตลาด และจัดโปรโมชั่นให้กับตัวแทนขายอาทิการจัดรางวัลพิเศษ จัดทริปท่องเที่ยวให้กับตัวแทนขายประมาณ 20 เปอร์เซ็นต์ ในด้านการส่งเสริมการตลาดให้ตัวแทนขายยังคงเน้นการให้สิทธิประโยชน์ที่คุ้มค่า และความง่ายในการสมัครเข้าเป็นตัวแทนจำหน่ายในอัตราการลงทุนครั้งแรกเพียง 3,900 บาทเท่านั้น และมีการทำการส่งเสริมการตลาดอย่างต่อเนื่องเพื่อให้ ตัวผลิตภัณฑ์เป็นที่รู้จักและผู้บริโภคเกิดความเชื่อมั่นซึ่งจะส่งผลต่อการขายของตัวแทนขายให้ขายได้ง่ายยิ่งขึ้น อีกทั้งยังมีการพัฒนาบุคลากรให้มีทักษะในการขายผ่านช่องทางออนไลน์และออฟไลน์ให้มีประสิทธิภาพ โดยจัดอบรม และทำการเวิร์คช็อปทั้งกลุ่มย่อยและกลุ่มใหญ่อย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ยังมีโปรโมชั่นและสิทธิพิเศษต่าง ๆ อาทิ มีการจัดทริปท่องเที่ยวต่างประเทศให้ตัวแทนจำหน่ายได้ท่องเที่ยวพักผ่อนทุกปีอีกด้วย โดยตั้ง เป้ายอดขายในปี 2561 เพิ่มขึ้นอีก 20%

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