

แม่โครุดติดอาวุธผู้ประกอบการโซ่ช่วยไทย จัด สัมมนา “เสริมจุดแข็ง สร้างจุดขาย ชนะใจลูกค้า”



แม่โครุดเดินทางสนับสนุนโซ่ช่วยไทยต่อเนื่อง จัด“งานเพิ่มศักยภาพร้านโซ่ช่วย ปี 2559” พบปะผู้ประกอบการร้านค้าปลีกรายย่อยที่อยู่ในภูมิภาคต่างๆ เพื่อให้องค์ความรู้ด้านการบริหารจัดการร้านค้าปลีก ที่สามารถนำไปประยุกต์ต่อยอดได้จริง ตอกย้ำความเป็นแม่โครุดมิตรแท้โซ่ช่วยไทย ดังปณิธานที่ว่า “เพิ่มศักยภาพร้านค้าปลีกไทย คือเป้าหมายของเรา”

คุณศิริพร เดชสิงห์ผู้อำนวยการอาวุโส ฝ่ายการตลาดและพัฒนาธุรกิจ ว่า “ตลอดระยะเวลากว่า 27 ปีในการดำเนินธุรกิจของแม่โครุด เรายึดมั่นในการดำเนินธุรกิจที่เน้นตอบสนองความต้องการของลูกค้า บนปรัชญาของการเป็น ‘คู่คิดธุรกิจคุณ’ ด้วยการร่วมสร้างความแข็งแกร่งและความได้เปรียบทางการแข่งขันให้กับลูกค้าของเราอย่างต่อเนื่อง กิจกรรมต่างๆ ของบริษัทฯ ถูกออกแบบและจัดขึ้นโดยมีวัตถุประสงค์ในการสนับสนุนผู้ประกอบการให้เพิ่มศักยภาพธุรกิจของตนให้โดดเด่นนำไปสู่ความต้องการของตลาด ล่าสุดบริษัทฯ จัดกิจกรรมสัมมนา เพื่อต่อยอดความรู้ด้านการบริหารจัดการร้านค้าปลีก ให้กับผู้ประกอบการร้านค้า มินิมาร์ท และร้านโซ่ช่วยทั่วประเทศ ที่มีจำนวนกว่า 700,000ราย โดยจัดสัมมนาไปตามภูมิภาคต่างๆ ทั่วประเทศ ซึ่งเป็นกิจกรรมสืบเนื่องจากงานตลาดนัดโซ่ช่วย 8 ที่ผ่านมา”

สำหรับงานเพิ่มศักยภาพร้านโซ่ช่วย ปี 2559 นี้ ครั้งนี้จัดขึ้นภายใต้แนวคิด “แม่โครุด มิตรแท้ โซ่ช่วยไทย – เสริมจุดแข็ง สร้างจุดขาย ชนะใจลูกค้า” ใน 3 ภูมิภาค ซึ่งได้เริ่มที่ภาคใต้ จัดขึ้นที่จังหวัดสงขลา และเดินทางต่อไป ภาคเหนือ จังหวัดเชียงใหม่ (10 มิถุนายน 2559) และ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือจังหวัดขอนแก่น (23 มิถุนายน 2559) โดยเน้นการให้ความรู้ด้านการบริหารจัดการธุรกิจค้าปลีก พร้อมให้คำแนะนำเกี่ยวกับการสร้างเครือข่ายธุรกิจและการเพิ่มศักยภาพการให้บริการของร้านโซ่ช่วยให้อยู่รอดภายใต้การแข่งขันที่เพิ่มสูงขึ้นในภาวะเศรษฐกิจปัจจุบัน พร้อมกันนี้ยังมีการจัดสัมมนาในหัวข้อ “นวัตกรรมการบริหารร้านค้าปลีกระบบ 3 มิติ” สูดยอดเครื่องมือในการวางแผนผังร้านโซ่ช่วย ที่จะช่วยคำนวณต้นทุนสินค้า – อุปกรณ์ในร้าน การจัดเรียงสินค้า ทั้งยังช่วยวิเคราะห์สินค้า เพื่อสร้างโอกาสในการขายได้มากขึ้น พลาดไม่ได้กับสัมมนา “เสริมจุดแข็ง สร้างจุดขาย ชนะใจลูกค้า” กับวิทยากรชื่อดังที่จะมาให้ความรู้กับผู้ประกอบการ และลับคมไฉฉะใหม่ๆ ในการทำธุรกิจในยุคดิจิทัลกับคุณต้น ภาสกรนทีกับการสัมมนาในหัวข้อ “การตลาด โซ่ช่วยไทย ในยุคดิจิทัล”

เรียนรู้วิถี-แนวคิดในการพัฒนาปรับปรุงร้าน เพื่อตอบโจทย์และบรรลุเป้าหมายทางการค้าร่วมค้นหาแรงบันดาลใจ

ในการปรับปรุงร้านให้ทันสมัยสามารถเติบโตได้อย่างอิสระและยั่งยืน เพื่อเป็นช่องทางการเพิ่มรายได้ให้แก่เจ้าของร้านค้าปลีก พร้อมเปิดรับไอเดียใหม่ๆ กับ 5 ร้านโชห่วยต้นแบบ ที่ปรับแต่งร้านค้าโชห่วยดั้งเดิมให้ทันสมัย ตรงใจผู้ซื้อโดยใช้งบประมาณน้อย มาจัดแสดงเป็นไอเดียให้ผู้ประกอบการร้านโชห่วยได้นำไปปรับใช้ ประกอบด้วยร้านโชห่วยออนไลน์, ร้านจิวแจ่ว โชห่วย, ร้านมินิทรานส์ฟอร์มเมอร์ส, ร้านนาวาโชห่วย และ ร้านโชห่วย 60 พลัส พร้อมองค์ความรู้ในการบริหารจัดการร้านอีกมากมายภายในงาน

แม้โคโร ในฐานะ ‘คู่คิดธุรกิจคุณ’ ยังคงมุ่งมั่นเดินทางสู่จุดหมายคนรุ่นใหม่ ผู้แทนดีใหม่ธุรกิจโชห่วยไทย เพื่อสร้างโอกาสและแรงบันดาลใจแก่ผู้ประกอบการกลุ่มธุรกิจร้านค้าปลีกรายย่อย ด้วยการนำเสนอแนวคิดในการพัฒนาร้านค้าปลีก ที่สามารถนำไปประยุกต์ใช้งานได้จริงและสอดคล้องกับพฤติกรรมผู้บริโภคในปัจจุบัน รวมทั้งเป็นตัวกลางในการเชื่อมโยงธุรกิจร้านค้าปลีกรายย่อย ด้วยการสร้างกิจกรรมขยายฐานและเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายให้แก่พันธมิตรทางการค้าของแม้โคโร เพื่อปลุกกระแสโชห่วยไทย สู่ความสำเร็จอย่างยั่งยืน