

แอดไวซ์สาขาประจวบฯ บวมสวนกระแส ยอดขายโต

สวนกระแส 50%

กรุงเทพฯ -1 สิงหาคม 2556 - แอดไวซ์ (Advice) ผู้นำธุรกิจค้าปลีก-ส่ง สินค้าไอทีที่ใหญ่ที่สุดของประเทศไทยระบุ ธุรกิจค้าปลีก-ส่งไอทีสาขาประจวบคีรีขันธ์ครั้งแรก ยอดขายโตสวนกระแสกว่า 50%



นายณัฐ วัฒนวิภากริชต์ กรรมการผู้จัดการ บริษัท แอดไวซ์ โฮลดิ้ง กรุ๊ป จำกัด (Advice) พูดถึงภาพรวมของตลาดไอทีสาขาจังหวัดประจวบคีรีขันธ์นั้นมีการขยายตัวดี เห็นได้จากยอดขายในปีนี้มีปริมาณเพิ่มสูงขึ้นเมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา โดยก่อนหน้านี้บริษัทจะเน้นไปในทิศทางขายส่งเป็นหลัก แต่ด้วยราคาสินค้าที่รับลดลงและคุณภาพดีขึ้น จึงทำให้เราเริ่มทำตลาดในเชิงรุกมากขึ้นจากส่วนกลาง ส่งผลให้ชื่อ “แอดไวซ์” เป็นที่รู้จักมากขึ้น การขายปลีกหน้าร้านมีการตื่นตัว ลูกค้าเดินเข้าร้านมากขึ้น

“ในครั้งแรกของปี 2013 ที่ผ่านมา แอดไวซ์สาขาจังหวัดประจวบคีรีขันธ์สามารถสร้างยอดขายได้เกือบ 50 ล้านบาท โตขึ้นประมาณ 50 เปอร์เซ็นต์ เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีที่แล้ว เป็นผลมาจาก การจัดกิจกรรมทางการตลาด และการทำประชาสัมพันธ์ทั้งจากส่วนกลางและจากตัวสาขาเองทำให้แบรนด์แอดไวซ์เป็นที่รู้จักมากขึ้น นอกจากนี้เรายังได้ขยายพื้นที่ร้านพร้อมทำการปรับปรุงหน้าร้านให้มีความทันสมัยขึ้น มีการเพิ่มสินค้าในส่วนของสมาร์ทโฟนและแท็บเล็ต รวมไปถึงการพัฒนาศูนย์บริการให้มีเครื่องไม้เครื่องมือรองรับการให้บริการงานซ่อมทุกชนิดซึ่งถือว่าเป็นจุดแข็งของเราในจังหวัด จึงทำลูกค้าเกิดความเชื่อมั่นที่จะเลือกซื้อสินค้าและใช้บริการจากแอดไวซ์”

นายณัฐ พูดถึงพฤติกรรมผู้ซื้อของแอดไวซ์ในประจวบคีรีขันธ์ว่า เราแบ่งกลุ่มลูกค้าเป็น 3 กลุ่มหลักๆ คือหน่วยงานราชการ คนทำงานบริษัท และนักเรียนนักศึกษา ซึ่งจะมีพฤติกรรมการซื้อสินค้าที่แตกต่างกันออกไป อาทิ กลุ่มหน่วยงานราชการที่เป็นฝ่ายจัดซื้อ การซื้ออุปกรณ์จะขาดความคล่องตัวโดยสิ้นเชิง สินค้าที่ได้รับความนิยมคือพรินเตอร์คุณภาพสูง และโทนเนอร์ของแท้ หรือคอมพิวเตอร์ตั้งโต๊ะแบรนด์ชั้นนำ ในขณะที่ชิ้นส่วนฮาร์ดแวร์นั้นจะขายได้ในกรณีที่มีการซ่อมเปลี่ยนอะไหล่คอมพิวเตอร์

ในขณะที่กลุ่มคนทำงานบริษัท และนักเรียนนักศึกษา จะเลือกซื้อสินค้านำราคาถูก มีบริการหลังการขายที่ดี และสามารถกลับมาขอคำแนะนำจากผู้ขายได้ และสินค้าส่วนใหญ่จะเป็นในกลุ่มคอมพิวเตอร์ตั้งโต๊ะ และแล็ปท็อป

สำหรับกลยุทธ์การตลาดของแอดไวซ์ในพื้นที่ประจวบคีรีขันธ์นั้น คุณณัฐวัชรระบุว่า แอดไวซ์จะเน้นการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายอย่างต่อเนื่อง โดยจะใช้โปรโมชั่นเดียวกันทั่วประเทศ เพื่อให้ลูกค้าไม่เกิดความสับสน ซึ่งส่วนใหญ่จะเน้นโปรโมชั่นที่ราคาขายของสินค้าและบริการหลังการขาย ตามสโลแกนที่ว่า “แหล่งรวมไอที ราคาถูกใจ” อย่างล่าสุดที่เราจัดกิจกรรม “7 Days Sale” ซึ่งได้รับผลตอบรับดีมาก สามารถกระตุ้นยอดขายให้แก่บริษัทได้เป็นอย่างดี เนื่องจากการขายสินค้าให้กับลูกค้าในราคาที่ถูกลงจริงๆ และตั้งแต่วันที่ 4 สิงหาคมนี้ เรามีการจัดมหกรรมลดราคาสินค้าครั้งยิ่งใหญ่แห่งปี “**Thailand Grand Sale 2013**” เพื่อต้องการคืนกำไรให้แก่ลูกค้าให้มีโอกาสซื้อสินค้าคุณภาพดี ราคาถูกใจ มีสินค้ากว่า 6,000 ชนิด พร้อมส่วนลดสูงสุดถึง 80% รวมถึงคูปองมูลค่ากว่า 2,000 บาท สำหรับใช้แลกละเคสโทรศัพท์มือถือ, ดิจิฟิล์ม หรือลง App เมื่อซื้อแท็บเล็ตหรือสมาร์ทโฟน (รุ่นที่ร่วมรายการ)

นอกจากนี้แอดไวซ์ยังขยายตลาดสินค้าพวกสมาร์ทโฟนแบรนด์ชั้นนำ อาทิ Samsung, iPhone ,i-mobile ฯลฯ เข้ามาจัดจำหน่ายเพื่อตอบสนองความต้องการของตลาดหลังจากมีการเปิดใช้งานเครือข่าย 3G คลื่นความถี่ 2100 อย่างเป็นทางการ รวมไปถึงการจัดอบรม และให้ความรู้ด้านการบริการลูกค้าให้แก่พนักงานเป็นประจำ และต่อเนื่อง

เกี่ยวกับ แอดไวซ์ โฮลดิ้งส์ กรุ๊ป (AVH)

บริษัท แอดไวซ์ โฮลดิ้งส์ กรุ๊ป จำกัด (AVH) ผู้บริหารร้าน แอดไวซ์ (Advice) ผู้นำธุรกิจค้าปลีก-ส่ง สินค้าไอทีที่ใหญ่ที่สุดของประเทศไทย ที่เกิดจากการรวมตัวของร้านค้าไอทีทั่วประเทศ โดยมีรูปแบบการดำเนินธุรกิจ ของแอดไวซ์ ดิสทริบิวชั่น ด้วยกิจการค้าปลีก-ส่ง สินค้าอุปกรณ์ไอทีกว่า 6,000 ชนิด และมีการควบคุมการทำงานในทุกขั้นตอน โดยใช้ระบบสารสนเทศที่ทรงประสิทธิภาพและบริหารงานโดยเจ้าของกิจการเอง ในลักษณะเครือข่ายเชื่อมโยงกันทั้งหมดเพื่อทำให้เกิดประสิทธิผล ความสะดวก ความประหยัด กับลูกค้าที่มาใช้บริการได้อย่างถูกต้องแม่นยำและรวดเร็ว ปัจจุบัน แอดไวซ์ มีเครือข่ายอยู่กว่า 170 สาขา ครอบคลุมพื้นที่ 72 จังหวัดทั่วประเทศ ข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับแอดไวซ์ สามารถเข้าไปดูได้ที่ www.advice.co.th หรือติดตามเราผ่านแฟนเพจเฟซบุ๊กที่ www.facebook.com/AdviceClub