

โซนาร์ เปิดแผนตลาดปี 60 มุ่งสู่ มัลติแพลตฟอร์ม ต้นแบรนต์เป็น ไลฟ์สไตล์



โซนาร์ เปิดแผนตลาดปี 60 มุ่งสู่ มัลติแพลตฟอร์ม ต้นแบรนต์เป็น ไลฟ์สไตล์

ด้วยพฤติกรรมของผู้บริโภคทุกวันนี้ ที่ไม่มีอะไรแน่นอนตายตัว พร้อมทั้งจะเปลี่ยนแปลงและไม่ยึดติดกับช่องทางหนึ่งทางใดอีกต่อไป ทุกแบรนต์จึงต้องทำงานหนัก และปรับตัวเพื่อรองรับกับพฤติกรรมของผู้บริโภค โซนาร์ หนึ่งในผู้นำเข้าและผลิตเครื่องใช้ไฟฟ้ามายาวนานกว่า 45 ปี ส่งไม้ต่อสู่รุ่นสอง รองรับการแข่งขันของตลาด

นางสาวพิจิตรา เรืองวัฒนไพศาล กรรมการผู้จัดการ บริษัท โซนาร์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด เปิดเผยว่า โซนาร์ ก่อตั้งโดยคุณวิโรจน์ เรืองวัฒนไพศาล ประธานเครือ บริษัท โซนาร์ เพื่อประกอบธุรกิจในสายการผลิตและจัดจำหน่ายอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ ซึ่งประสบความสำเร็จเป็นอย่างดี จนเป็นที่มาของ บริษัท แสงรุ่งเรือง เซลส์ แอนด์ เซอร์วิส จำกัด เพื่อดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับเครื่องใช้ไฟฟ้า บริษัท โซนาร์ อินดัสเตรียล จำกัด ซึ่งเป็นในส่วนของโรงงานผลิต และบริษัท โซนาร์ คอร์ปอเรชั่น ซึ่งเป็นบริษัทสำหรับบริหารจัดการ รวมถึงเตรียมการไว้สำหรับเข้าตลาดหลักทรัพย์ เอ็มเอไอ ในอนาคตอันใกล้นี้ ปัจจุบันบริษัทมีสินค้ากว่า 3,000 รายการ และพนักงานกว่า 500 คน ที่พร้อมจะสร้างสรรค์สินค้าที่มีคุณภาพ และมอบบริการให้กับลูกค้า

“ ที่ผ่านมา โซนาร์ มีความกระตือรือร้น ที่จะทำความเข้าใจพฤติกรรมของผู้บริโภคในแต่ละยุคสมัย เราเรียนรู้ ทุ่มเท พัฒนา และปรับตัว เพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงของตลาดมาโดยตลอดกว่า 45 ปีที่ผ่านมา ในรุ่นของคุณพ่อถือได้ว่าทำได้เป็นอย่างดี ในการตอบสนองต่อผู้บริโภคในยุคที่ผ่านมา จึงนำพาบริษัทเติบโตมาได้อย่างยาวนาน ในฐานะรุ่นสอง ที่ต้องรับไม้ต่อบริหารกิจการจากคุณพ่อ จากนี้ไป เราจะไม่ยึดติดกับแพลตฟอร์มหนึ่งแพลตฟอร์มใดอีกต่อไป เช่นเดียวกับผู้บริโภค ผู้บริโภคอยู่ที่ไหน เราจะอยู่ที่นั่น นโยบายของเราคือ การมุ่งสู่ความเป็น มัลติแพลตฟอร์มอย่างสมบูรณ์แบบ ” นางสาวพิจิตรา กล่าว

โดย แพลตฟอร์มต่าง ๆ นั้นต้องสามารถเข้าถึงลูกค้าเป้าหมายและเชื่อมโยงถึงกันหมด เช่น ลูกค้าเห็นโฆษณาของ โซนาร์ ในรายการทีวีต่าง ๆ ที่เป็นพันธมิตรหลัก เช่น ทีวีไอเรค โอ ซ้อปปีง ทูชี่เล็คท์ ไฮ ซ้อปปีง รวมถึง พันธมิตรอื่นๆ ทั้งดิจิทัลทีวี และเคเบิลทีวี สามารถเช็คราคาหรือหาข้อมูลเพิ่มเติมกับ เว็บไซต์ขายของชั้นนำต่างๆ เช่น Lazada, weloveshopping, wemall, tarad, 24shopping หรือไปดูของจริงก่อนตัดสินใจซื้อได้ตาม ห้างเทศโก้ โลตัส บิ๊กซี แม็คโคร ไทวัสดุ โฮมเวิร์ค ท็อปส์ เป็นต้น นอกจากนี้ ยังมีช่องทางเป็นของตนเอง เพื่อเป็นทางเลือกให้กับผู้บริโภค และเป็นการต่อยอดถึงความเข้าใจในพฤติกรรมผู้บริโภคอย่างแท้จริงผ่านทาง

www.sonarshopping.com รวมถึงเป็นช่องทางการชำระเงินอย่างครบวงจร พร้อมกับการบริการส่งสินค้าฟรีถึงบ้าน

“ ในปีหน้า โซนาร์ จะทำการเปิดตัวสินค้าใหม่อีกเป็นจำนวนมาก อาทิ เครื่องปรับอากาศ เครื่องซักผ้า พัดลม โทรศัพทมือถือ เป็นต้น และจะเป็นปีสำคัญของ โซนาร์ ที่จะก้าวข้ามความเป็นแบรนด์เครื่องใช้ไฟฟ้า ไปสู่ความเป็นไลฟ์สไตล์ แบรนด์ มากยิ่งขึ้น โดยจะมีสินค้า และแคมเปญทางการตลาดใหม่ๆ ที่จะออกมาตอบสนองต่อผู้บริโภคยุคใหม่ได้อย่างหลากหลาย ชัดเจน และมีความแตกต่างจากในอดีตที่ผ่านมา เพื่อเป็นการต่อยอดโพสิชั่นนิ่งใหม่ของ โซนาร์ ที่จะป็นแบรนด์สินค้า ที่สามารถตอบสนองต่อความต้องการของคนหมู่มาก ด้วยราคาที่คุ้มค่า และคุณภาพที่น่าเชื่อถือ โดยได้ตั้งเป้าหมายการเติบโตในปีหน้าไว้ที่ 30 เปอร์เซ็นต์ ซึ่งที่ผ่านมาบริษัทสามารถเติบโตในแต่ละปีไม่ต่ำกว่า 20 เปอร์เซ็นต์ โดยในปีนี้อาจจะสามารถทำยอดขายได้ถึง 500 ล้านบาท เป็นอย่างต่ำ ” นางสาวพิจิตรา กล่าว