

# ไบโอคอส กรุ๊ป เผยปรับกลยุทธ์ธุรกิจความงามเต็มรูปแบบ ดันรายรับปี 55 โตกว่า 700 ลบ.เตรียมสานต่อแผนรุกตลาดปีหน้า รองรับบริการทุกเซกเมนต์ พร้อมตั้งเป้า 3 ปี ขึ้นแท่นผู้นำในอาเซียน

ไบโอคอส กรุ๊ป เผยปรับแผนและโครงสร้างขยายธุรกิจใหม่ไปได้สวยงามนำแนวคิดการให้บริการด้านความงามครอบคลุมลูกค้าทุกกลุ่ม และให้บริการที่ครบวงจร ดันรายรับปี 2555 โตกว่า 700 ล้านบาทเตรียมเดินหน้ารุกตลาดปี 2556 ด้วยการขยายไลน์ธุรกิจความงามสู่กลุ่มลูกค้าพรีเมียมและเปิดแบรนด์ใหม่ รองรับความต้องการลูกค้าทั่วไปเพิ่มขึ้นเตรียมขยายสาขาธุรกิจเดิมของสลิมมิ่งพลัส ครบ 30 สาขาทั่วประเทศ พร้อมบุกตลาดความงามในกลุ่มประเทศเพื่อนบ้าน ลาว-เวียตนาม-พม่าตั้งเป้าเติบโตเพิ่ม 30% หรือสร้างรายได้กว่า 1,000 ล้านบาทและมุ่งเป็นเจ้าตลาดสุขภาพและความงามครบวงจรในอีก 3 ปีข้างหน้า



คุณสิริเรียม ภักดีดำรงฤทธิ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหารฝ่ายการตลาด บริษัท ไบโอคอส กรุ๊ป จำกัด เปิดเผยว่าหลังจาก บริษัทฯ ได้ปรับแผนการดำเนินธุรกิจและโครงสร้างการบริหารจัดการธุรกิจใหม่ เมื่อกลางปี ที่ผ่านมา โดยให้บริษัท ไบโอคอส กรุ๊ป จำกัด เป็นผู้นำและบริหารจัดการธุรกิจด้านสุขภาพและความงามให้กับธุรกิจในเครือ อันได้แก่ สลิมมิ่งพลัส, ไบโอคอส โพรเฟสชันแนล และกลุ่มธุรกิจใหม่ ที่จะทยอยเปิดตัวอย่างต่อเนื่องในปีหน้า อาทิ อาเมทิส บอดี แอนด์ บิวตี้ คลับ คลับสุขภาพและความงามสำหรับลูกค้ากลุ่มพรีเมียม รวมถึง แบรนด์ใหม่ๆ เพื่อรองรับบริการด้านความงามสำหรับลูกค้าทั่วไป ตามแผนการบริหารจัดการเชิงรุกธุรกิจใหม่ ที่รองรับการขยายธุรกิจด้านสุขภาพและความงามครบวงจรอย่างเต็มรูปแบบ รองรับทุกกลุ่มลูกค้า ซึ่งการเปลี่ยนแปลงดังกล่าวส่งผลดีต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ก่อนข้างมาก โดยคาดว่าในปี 2555 นี้มีรายได้รวมกว่า 700 ล้านบาท หรือเติบโตเพิ่มขึ้นกว่า 100% เมื่อเทียบกับปีก่อน



ส่วนแนวทางการดำเนินธุรกิจในปี 2556 หากเป็นไปตามแผนที่วางไว้ คาดว่าบริษัท ไบโอคอส กรุ๊ป จำกัดสามารถสร้างรายรับได้ประมาณ 1,000 ล้านบาท และภายใน 3 ปีจะสามารถก้าวสู่การเป็นผู้นำธุรกิจความงามครบวงจรอย่างแน่นอน

“ปัจจุบันตลาดธุรกิจความงามในประเทศไทย มีมูลค่าตลาดรวมประมาณ 1.5 – 2 หมื่นล้านบาทและ มีอัตราการ

เติบโตอย่างต่อเนื่องประมาณร้อยละ 10 โดยแบ่งย่อยเป็นธุรกิจคลินิกและศัลยกรรมธุรกิจสปา ธุรกิจให้บริการ ความงามครบวงจร ธุรกิจให้บริการความงามเฉพาะด้าน ในขณะที่เดียวกันธุรกิจความงามก็มีการ



แข่งขันค่อนข้างสูง ดังนั้นการวางกลยุทธ์การตลาดและการกำหนดทิศทางการรุกธุรกิจให้ชัดเจน จึงมีความสำคัญ อย่างยิ่ง โดย ไบโอคอส กรุ๊ป วางแผนขยายสาขาในส่วนของสลิ้มมิ่งพลัส ทั้งในกรุงเทพฯ และหัวเมืองสำคัญจาก ปี 2555 มีจำนวน 23 สาขา เป็นจำนวน 30 สาขาในปีหน้านอกจากนี้ยังมีแผนจะขยายสาขาไปยังประเทศ เพื่อนบ้าน อาทิ ลาว เวียดนามและพม่าด้วยเพื่อรองรับความต้องการของกลุ่มเป้าหมายที่มีอยู่ค่อนข้างมาก ซึ่งคาดในภาพ รวมธุรกิจของสลิ้มมิ่งพลัส จะสร้างสัดส่วนในการสร้างรายได้ถึง ร้อยละ 50 ของกลุ่มไบโอคอส กรุ๊ป” คุณสิริเรียม กล่าว

นอกจากนี้ ในช่วงที่ผ่านมา ไบโอคอส กรุ๊ป ยังได้มีการเปิดตัวพันธมิตรทางธุรกิจจากประเทศฝรั่งเศส แบริน ด์อัลโกเธิร์ม (Algothem) ที่จะมาร่วมพัฒนาผลิตภัณฑ์ความงาม เพื่อจัดจำหน่ายให้กับสถาบันเสริมความงามและ สปาชั้นนำทั่วไปประเทศซึ่งสามารถสร้างยอดขาย ประมาณร้อยละ 20 ของธุรกิจโดยรวมทั้งหมดสำหรับแผนการดำเนิน ธุรกิจในปี 2556 บริษัท ไบโอคอส กรุ๊ป เตรียมการเปิดตัวธุรกิจด้านสุขภาพและความงามใหม่อย่างเป็นทางการภายใต้ชื่ออาเมทิส บอดี แอนด์ บิวตี้ คลับ ซึ่งเป็นคลับสุขภาพและความงามแห่งใหม่ใหญ่ที่สุดในย่านรามอินทรา เพื่อ รองรับกลุ่มลูกค้าระดับพรีเมียมสำหรับกลุ่มผู้หญิงโดยเฉพาะมีจุดเด่นในด้านการผสมผสานศาสตร์การดูแลสุขภาพ ความงามทั้งภายในภายนอกรวมทั้งการทำทรีทเม้นท์ที่ผ่านการวิจัยค้นคว้าจากสถาบัน ชั้นนาระดับโลก ซึ่งมีมูลค่า การลงทุนมากกว่า 50 ล้านบาท พร้อมกันนี้ยังมีแผนขยายสาขาเพิ่มอีกประมาณ 1-2 สาขา ส่วนรายได้คาดว่าจะ น่าจะอยู่ที่ประมาณร้อยละ 20 ของธุรกิจโดยรวมของกลุ่มทั้งหมด

นอกจากการเปิดสาขาอย่างต่อเนื่อง เพื่อรองรับการให้บริการกับลูกค้าในแต่ละกลุ่มธุรกิจแล้ว ไบโอคอส กรุ๊ป ยังให้ ความสำคัญกับการพัฒนาระบบภายในองค์กรอย่างต่อเนื่อง เพื่อรองรับการให้บริการที่มีคุณภาพ และมีมาตรฐาน ระดับสากล ตั้งแต่การพัฒนานุคลากรเพื่อรองรับการให้บริการกับลูกค้า โดยการจัดฝึกอบรมพนักงานก่อนปฏิบัติงาน จริงให้มีความรู้เพียงพอที่จะให้คำปรึกษาด้านความงามกับลูกค้าได้อย่างถูกต้อง การฝึกอบรมเรื่องการทำทรีทเม้นท์ต่างๆ รวมถึงการฝึกอบรมทักษะด้านการขายและการให้บริการลูกค้าโดยมีการทดสอบมาตรฐานความรู้ของ พนักงานอย่างต่อเนื่อง เป็นต้น ปัจจุบัน ไบโอคอส กรุ๊ป มีจำนวนพนักงานทั่วประเทศกว่า 1,000 คน ซึ่งมากกว่าปี 2554 ถึงร้อยละ 50 นอกจากนี้ยังมีการปรับปรุงและพัฒนาอุปกรณ์และเครื่องมือในการให้บริการตามสาขาให้มีความ ทันสมัยรองรับการให้คำปรึกษาเบื้องต้นแก่ลูกค้าด้วย

“ทั้งนี้ เพื่อให้สอดคล้องกับแผนการขยายฐานการให้บริการกับลูกค้าที่เพิ่มมากขึ้นจากฐานเดิมที่มีลูกค้าที่ใช้บริการ ทั่วประเทศแล้วกว่า 1 แสนรายนับเป็นอีกก้าวสำคัญที่จะยกระดับมาตรฐานการให้บริการสู่การเป็นผู้นำด้านธุรกิจ ความงามครบวงจรในอาเซียน” คุณสิริเรียม กล่าวทิ้งท้าย