

BEAUTY BUFFET จับมือพันธมิตรชื่อดังบุกตลาด

อินเดีย ขยายช่องทางจำหน่ายหลากหลายในต่างประเทศ



ข่าวประชาสัมพันธ์

BEAUTY BUFFET จับมือพันธมิตรชื่อดังบุกตลาดอินเดีย ขยายช่องทางจำหน่ายหลากหลายในต่างประเทศ เล็งขยายตลาดเพิ่มในรัสเซีย โดยกลยุทธ์การเจรจาการค้ารูปแบบหุ้นส่วน หรือ Strategic Partnership ร่วมกันผลักดันยอดขายให้เติบโตอย่างมีประสิทธิภาพสู่การเป็นรีจินัลแบรนด์ (แบรนด์ระดับภูมิภาค) ตามเป้าที่ตั้งไว้

ดร.พีระพงษ์ กิติเวชโกศาวัฒน์ รองประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท บิวตี้ คอมมูนิตี้ จำกัด (มหาชน) ผู้นำธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางและบำรุงผิว ภายใต้แนวคิด Live a beautiful life. เปิดเผยว่า บริษัทฯ ยังคงดำเนินธุรกิจสู่เป้าหมายสำคัญในการสร้างแบรนด์ “Beauty Buffet” สู่การเป็นรีจินัลแบรนด์ (แบรนด์ระดับภูมิภาค) ภายในระยะเวลา 2 ปี (2020) โดยผลักดันการเติบโตด้านยอดขายด้วยกลยุทธ์ที่สอดคล้องกับไลฟ์สไตล์ของผู้บริโภค สร้างความเป็นที่รู้จักและความเชื่อมั่นต่อคุณภาพสินค้ากับกลุ่มผู้บริโภคในประเทศต่างๆ เพื่อขยายช่องทางการจัดจำหน่ายใหม่ในตลาดต่างประเทศ โดยมุ่งเน้นประเทศที่มีประชากรจำนวนมาก มีตลาดรองรับขนาดใหญ่ พร้อมสร้างความนิยมในตราสินค้าให้เกิดขึ้นพร้อมกันทุกประเทศ จะส่งผลให้ผลิตภัณฑ์ Beauty Buffet มียอดขายเพิ่มมากขึ้นจากการหาซื้อผลิตภัณฑ์ได้ง่ายขึ้น สร้างความนิยมในตราสินค้าให้เกิดขึ้นพร้อมกันทุกประเทศ

ล่าสุด บริษัทฯ ได้เซ็นสัญญาแต่งตั้ง บริษัท คิวตี้พาย คอสเมติก เวิลด์ ไซรเวท ลิมิเต็ด ตัวแทนจำหน่ายที่ประสบความสำเร็จยอดขายที่สิงคโปร์ ในฐานะ Exclusive Distribution Agent ตัวแทนจำหน่ายแต่เพียงผู้เดียวในประเทศอินเดีย เนื่องจากอินเดียเป็นตลาดขนาดใหญ่และมีกำลังซื้อจำนวนมาก ซึ่งคาดว่าโอกาสในการขยายตัวน่าจะยังมีอีกมาก และมีแนวโน้มการเติบโตที่ดีอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากมีลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย มุ่งเน้นการใช้กลยุทธ์เรื่องราคา ความคุ้มค่าในการเจาะตลาด

ด้าน Mr.Harmeet ผู้บริหาร บริษัท คิวตี้พาย คอสเมติก เวิลด์ ไซรเวท ลิมิเต็ด กล่าวว่า ผู้บริโภคชาวอินเดียส่วนใหญ่รู้จักผลิตภัณฑ์ Beauty Buffet เนื่องจากเดินทางมาท่องเที่ยวที่ประเทศไทยเพิ่มมากขึ้น ซึ่งส่วนใหญ่มีความมั่นใจในผลิตภัณฑ์ Beauty Buffet ที่มีความหลากหลาย มีคุณภาพได้มาตรฐาน ราคาไม่แพง ตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าหลากหลายกลุ่ม ตั้งแต่วัยรุ่น จนถึงวัยทำงาน การตัดสินใจร่วมเป็นพันธมิตรทางธุรกิจแบบ Exclusive Distribution Agent ตัวแทนจำหน่ายแต่เพียงผู้เดียวในประเทศอินเดีย จะพิจารณาจากดีมานด์ ความต้องการจากกลุ่มลูกค้าในประเทศ โดยเฉพาะในกลุ่มเมคอัพ และมีความต้องการสกินแคร์ แอร์แคร์เป็นจำนวนมาก

อันเนื่องมาจากมลพิษทางอากาศ

ทางบริษัทจึงมียอดการสั่งซื้อสินค้าจากบริษัท บิวตี้ คอมมูนิตี้ จำกัด (มหาชน) 8-10 ล้านบาทซึ่งรูปแบบการขายสินค้าจะเป็นช่องทางการจำหน่ายที่เข้าถึงง่ายทั้ง Offline Retailer โดยเป็นพาร์ทเนอร์กับร้านสุขภาพ-ความงาม ดาร์เบอร์ ที่มีมากถึง 200 สาขา โดยวางแผนจัดจำหน่ายในปีนี 120 สาขา และผ่านช่องทางการจัดจำหน่ายบนแพลตฟอร์มของ amazon.co.in และ Flipkart บริษัทอีคอมเมิร์ซที่ใหญ่ที่สุดในอินเดีย เป็นต้น ควบคู่การขายในตลาดเชิงรุก โดยสร้าง Engagement ระหว่างตัวแบรนด์กับกลุ่มลูกค้าชาวอินเดียด้วยกิจกรรมหลากหลายรูปแบบ อาทิ การเข้าร่วมจัดโปรโมชั่นต่างๆ การมอบ Beauty Card เพื่อให้ลูกค้าได้ทดลองใช้ผลิตภัณฑ์ตัวใหม่ โดย Beauty Advisor แนะนำผลิตภัณฑ์ให้เหมาะสมกับสภาพผิว หรือ คลิปวีดีโอแนะนำ Product Series ส่วนผสม วิธี การใช้ บน Youtube เพื่อสร้างยอดขายให้กับช่องทางออนไลน์และออฟไลน์เติบโตอย่างมีประสิทธิภาพ

#####

รายละเอียดเพิ่มเติมสามารถติดต่อได้ที่ :

ดวงเนตร ชีวะวิชาลกุล (เอ๋) 081-9032262/ ศรัณยา หวานสนิท (ต๊ก) โทร 089-6000870