

MCLปรับแผนตลาดเครื่องสำอางเปิดรับตัวแทนขาย ทั้งไทยและอาเซียน



MCLปรับแผนตลาดเครื่องสำอางเปิดรับตัวแทนขายทั้งไทยและอาเซียน

เร่งพัฒนาผลิตภัณฑ์และสร้างความน่าเชื่อถือหวังโตสวนเศรษฐกิจชะลอตัว

MCL ปรับแผนการตลาดสินค้าไลน์เครื่องสำอางให้สอดคล้องกับสภาวะเศรษฐกิจ เพิ่มช่องทางขายเร่งเปิดรับ

ตัวแทนจำหน่าย เจาะกลุ่มตลาดออนไลน์, นักเรียน นักศึกษา และผู้ที่ต้องการหารายได้พิเศษ เน้นลงทุนน้อยเริ่มต้น
เพียงพันกว่าบาทสามารถร่วมทำธุรกิจได้ทันที มั่นใจคุณภาพผลิตภัณฑ์

นายจิรัฏฐ์ รุ่งสินเดชาวัฒน์ ประธานกรรมการบริษัท หมอจุกา จำกัด ผู้ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางแบ
รנדท์ MCL(เอ็ม ซี แอล) เปิดเผยว่า ปัจจุบันตลาดผลิตภัณฑ์บำรุงผิวพรรณและเครื่องสำอางมีการแข่งขันสูง เห็นได้
จากมีคู่แข่งใหม่ ๆ ทั้งแบรนด์จากต่างประเทศและของคนไทยออกสู่ตลาดมากขึ้น เนื่องจากต้องการตอบสนองความ
ต้องการของผู้บริโภคกลุ่มที่ต้องการดูแลตัวเอง MCL จึงต้องเร่งพัฒนาผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ ให้สามารถสอดคล้องกับลูก
ค้า โดยการนำเอานวัตกรรมใหม่ ๆ เข้ามาใช้ในการผลิตสินค้าทั้งเรื่องคุณภาพของผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ เพื่อให้
ลูกค้าทุกกลุ่มเกิดความพึงพอใจสูงสุด รวมทั้งได้ปรับกลยุทธ์การขายให้สอดคล้องกับสภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบัน ซึ่ง
ได้มีการปรับเงื่อนไขการเป็นตัวแทนจำหน่าย ก่อนหน้านี้ได้โฟกัสไปกลุ่มนักลงทุนที่ต้องการเปิดขายในลักษณะ
แฟรนไชส์ที่ต้องใช้เงินลงทุนค่อนข้างสูง

“MCL ได้ปรับกลยุทธ์ในการกระจายสินค้าโดยมีเป้าหมายเพื่อให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้ในวงกว้างผ่านตัวแทนจำหน่าย
ขณะนี้บริษัท กำลังเปิดรับตัวแทนจำหน่ายทั่วประเทศ ซึ่งจะเปิดโอกาสให้กับกลุ่มผู้ที่ต้องการหารายได้เพิ่ม ทุกคน
ที่อยู่ในวัยทำงาน รวมทั้งนักเรียน นักศึกษา และประชาชนทั่วไป คาดว่าการเปิดรับตัวแทนจำหน่ายครั้งนี้จะได้รับความ
ความสนใจจากกลุ่มเป้าหมายเป็นอย่างดี เนื่องจาก MCL ได้ปรับเงื่อนไขการเป็นตัวแทนจำหน่าย เพื่อให้เกิดการ
ตัดสินใจทำธุรกิจกับ MCL ได้ง่ายขึ้น กล่าวคือ ลงทุนเพียง 1 พันกว่าบาท ก็สามารถนำสินค้าไปจำหน่ายได้ทันที”
นายจิรัฏฐ์ กล่าวและให้ความเห็นเพิ่มเติมว่า ในช่วงที่เศรษฐกิจอยู่ในภาวะชะลอตัวซึ่งอาจจะทำให้เกิดผลกระทบ ทั้ง
เรื่องพฤติกรรมการตัดสินใจซื้อสินค้าและบริการต่าง ๆ รวมทั้งการลงทุนเพิ่มของภาคธุรกิจ แต่บริษัทฯ ยังคงเดิน
หน้าพัฒนาผลิตภัณฑ์ รวมทั้งรูปแบบในการส่งเสริมการขายอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากมั่นใจว่าตลาดสกินแคร์ยังมี
โอกาสเติบโต

นายจิรัฏฐ์เปิดเผยเพิ่มเติมว่า การเปิดรับสมัครตัวแทนในครั้งนี้เปิดโอกาสให้ชาวต่างชาติทั้งที่อยู่ในประเทศไทยและ
เพื่อนบ้านในกลุ่ม AEC มีโอกาสร่วมธุรกิจกับ MCL เนื่องจากในช่วงที่ผ่านมามีลูกค้าจากประเทศเวียดนาม ลาวและ
เมียนมาร์ให้ความสนใจนำสินค้าไปจำหน่าย บริษัทฯ จึงได้ปรับแผนการขายเพื่อเป็นทางเลือกสำหรับนักลงทุนและผู้

ที่ต้องการหารายได้พิเศษ โดยการพัฒนารรจภัณฑ์ที่ออกแบบกล่องให้พร้อมสำหรับโซวีสินค้าได้ทันที พร้อมทั้งเน้น เรื่องการสร้างภาพลักษณ์และความน่าเชื่อถือให้กับแบรนด์ MCL ด้วยการเชิญ “ทับทิม” อัญรินทร์ ธีราธนันพัฒน์ นักแสดงจากช่อง 7 มาเป็นพรีเซ็นเตอร์เพื่อสร้างความแตกต่างให้กับสินค้า

สำหรับการลงทุนของตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ MCL นั้น มีให้เลือก 4 ระดับ คือ ระดับ A เริ่มต้นธุรกิจแบบไม่ต้องสต็อกสินค้า Drop Shopping ระดับ B ลงทุนเพียง 1,440 บาท จะได้รับสินค้าในกลุ่ม MCL. Miracle Whitening จำนวน 12 ชิ้น สามารถนำสินค้าไปวางโชว์ขายได้ทันทีแม้พื้นที่จำกัด เช่น ร้านเสริมสวยและร้านขายยา เป็นต้น ระดับ C ตัวแทนจำหน่ายลงทุน 5,000 บาท ได้รับส่วนลด 20% สามารถเลือกผลิตภัณฑ์ได้หลายรายการ และระดับ D ตัวแทนจำหน่ายลงทุน 20,000 บาท รับส่วนลด 40% มีผลิตภัณฑ์ของ MCL ทุกรายการโดยจัดวางสินค้าในรูปแบบของเคาน์เตอร์

สำหรับผู้ที่สนใจสอบถามข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ด้านผิวพรรณและ เครื่องสำอาง MCL หรือต้องการเป็นตัวแทนจำหน่ายสอบถามได้ที่ Call Center โทร. 02-718-6661-3 , www.mcl.co.th หรือ <https://www.facebook.com/MCLFanPage>

สื่อมวลชนสอบถามเพิ่มเติมได้ที่

ฝ่ายประชาสัมพันธ์ PR BOOM โทร 081-191-6779 คุณปัญญา โทร.081-438-7353 คุณมนัสวิน