

MCLเปิดตัวพันธมิตรใหม่เตรียมบุกตลาดเวียดนาม

เต็มรูปแบบ



MCLเปิดตัวพันธมิตรใหม่เตรียมบุกตลาดเวียดนามเต็มรูปแบบ

เผยผู้บริโภคนิยมสินค้าไทยตั้งเป้ากระจายทั่วประเทศหวังโต 5-10%

MCL เตรียมจัดทัพบุกตลาดเวียดนาม เปิดตัวพันธมิตรที่มีความเชี่ยวชาญในการกระจายสินค้าและเข้าถึงลูกค้าได้ทั่วประเทศ เผยพฤติกรรมผู้บริโภคในเวียดนามเน้นสินค้ามีคุณภาพ ย้ำลูกค้าตอบรับเครื่องสำอางไทย มั่นใจเศรษฐกิจเวียดนามต้นยอดขยายทั้งปีโต 5-10%

นายจิรัฏฐ์ รุ่งสินเดชาวัฒน์ ประธานกรรมการ บริษัท หมอจุฬา จำกัดผู้ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางแบรนด์MCLเปิดเผยถึงเป้าหมายในการร่วมพันธมิตรเพื่อเปิดตลาดเครื่องสำอางในประเทศเวียดนามว่า ก่อนหน้านี้แม้จะเคยไปทำตลาดที่เวียดนามมาก่อนซึ่งได้รับการตอบรับเป็นอย่างดี แต่แนวทางในการทำธุรกิจในการกระจายสินค้ายังไม่ชัดเจนมากนัก จึงได้ร่วมมือกับพันธมิตรที่ดำเนินธุรกิจในการกระจายสินค้าประเภทอุปโภคและบริโภคในเวียดนามอยู่แล้ว เพื่อต้องการพัฒนาตลาดให้มีศักยภาพและสามารถแข่งขันได้ จึงได้จับมือนักลงทุนเปิดบริษัท เอ็มซีแอลเอสเมติก จำกัด (ประเทศเวียดนาม)โดยมั่นใจว่าการบุกตลาดเวียดนามอีกครั้งจะสามารถทำได้อย่างมีประสิทธิภาพมากกว่าเดิมเนื่องจากปัจจัยด้านประสิทธิภาพในการทำตลาดในประเทศดังกล่าว และคุณภาพของสินค้าซึ่งเป็นที่ยอมรับของผู้บริโภคอยู่แล้ว เชื่อว่าการต่อยอดด้านการตลาดและจัดกิจกรรมต่าง ๆ รวมทั้งการเพิ่มช่องทางในการจัดจำหน่าย จะทำให้ยอดขายในตลาดดังกล่าวเป็นไปได้ด้วยดีและมีอัตราการเติบโตประมาณ 5-10%อย่างแน่นอน “การร่วมมือกับพันธมิตรการกระจายสินค้าในเวียดนามจะไม่ทำให้เกิดปัญหาเกี่ยวกับตัวแทนขายที่มีอยู่แล้ว แต่จะเป็นการเพิ่มความสะดวกเพื่อในการรับสินค้าได้โดยที่ไม่ต้องสั่งจากประเทศไทย โดยในเดือนมีนาคมที่จะถึงนี้บริษัทจะไปจัดกิจกรรมการตลาดเพื่อเปิดตัวสินค้าที่เมืองโฮจิมิน ประเทศเวียดนาม รวมทั้งได้กำหนดกลยุทธ์ในการโฆษณาและประชาสัมพันธ์ให้ผู้บริโภคในเวียดนามรับรู้ในแบรนด์MCL เพิ่มขึ้น”นายจิรัฏฐ์กล่าว

ทางด้านนายณัฐชัย ชีวะธรรมานนท์ กรรมการผู้จัดการบริษัท เอ็มซีแอลเอสเมติก จำกัด (ประเทศเวียดนาม)เปิดเผยว่า การตัดสินใจเลือกร่วมลงทุนกับเครื่องสำอาง MCL เนื่องจากเห็นว่าเป็นแบรนด์ที่อยู่ในตลาดมานานและได้รับการยอมรับจากผู้บริโภคทั้งในประเทศไทยและเวียดนาม ที่สำคัญหลังจากได้มีโอกาสสัมผัสกับแบรนด์MCL ทำให้มั่นใจเรื่องคุณภาพของสินค้า รวมทั้งมองเห็นจุดเด่นด้านต่าง ๆ ของแบรนด์MCL ทั้งเรื่องการยืนหยัดในตลาดเครื่องสำอางไทยแม้ว่าตลาดจะแข่งขันสูงก็ตาม จึงตัดสินใจลงนามในสัญญาแต่งตั้งการเป็นตัวแทนขายเพียงรายเดียวในประเทศเวียดนาม เนื่องจากมีความเชี่ยวชาญและมีประสบการณ์ในการส่งออกสินค้าประเภทอื่น ๆ ในตลาดดังกล่าวอยู่แล้ว

สำหรับการแข่งขันของตลาดนั้นนายณัฐชัยให้ความเห็นว่า ตลาดเครื่องสำอางในแถบเอเชียตะวันออกเฉียงใต้นั้นค่อนข้างจะได้รับอิทธิพลจากสินค้าแบรนด์เนมค่อนข้างสูง ทั้งจากยุโรป อเมริกา เกาหลี ญี่ปุ่น ฯลฯ แต่จากการสำรวจข้อมูลของผู้บริโภคในเวียดนามพบว่า ลูกค้านั้นไม่ได้ยึดติดกับแบรนด์เนมแต่ให้ความสำคัญกับสินค้าที่มีคุณภาพ ซึ่งเชื่อว่าแบรนด์ MCL จะสามารถตอบโจทย์เรื่องดังกล่าวได้เป็นอย่างดีโดยในช่วงแรกนั้นจะเลือกผลิตภัณฑ์ที่ตรงกับความต้องการของตลาด เช่น ผลิตภัณฑ์ที่ช่วยทำให้ผิวขาวใสและบำรุงผิวหน้า ฯลฯ เช่น สกินแคร์กลุ่มไวเทนนิ่ง ประเภทไนท์ครีมและเดย์ครีม มาร์ค คลีนซิ่ง และเซรั่มบำรุงผิว

“ก่อนหน้านี้บริษัทฯ ได้สำรวจพฤติกรรมและความต้องการของลูกค้าในเวียดนาม เพื่อให้ทาง MCL ปรับภาพลักษณ์ของสินค้าที่ตรงกับความนิยมในการบริโภค ซึ่งเชื่อว่าสินค้าที่นำไปทั้งหมด 5 ประเภทที่นำเข้าไปขายจะสามารถตอบสนองตลาดได้เป็นอย่างดี สำหรับพฤติกรรมที่ตัดสินใจซื้อของผู้บริโภคในเวียดนามนั้นไม่ต่างจากประเทศไทย กว่า 50% เลือกที่จะบริโภคสินค้าที่อยู่ในระดับราคากระหว่าง 23-25 ดอลลาร์ ส่วนระดับ 25-40 ดอลลาร์จะเป็นกลุ่มลูกค้าระดับกลางขึ้นไป” นายณัฐชัยกล่าวและเปิดเผยเพิ่มเติมว่า เหตุผลที่บริษัทฯ สามารถเก็บข้อมูลด้านการตลาดได้อย่างรวดเร็ว เนื่องจากที่ผ่านมาเรามีบริษัทในเวียดนามที่เป็นศูนย์กระจายสินค้า การทำตลาดจึงเน้นไปในเรื่องการตลาดขายตรงและส่วนหนึ่งก็จะเป็นตัวแทนจำหน่าย เนื่องจากมีเครือข่ายที่เชี่ยวชาญในการกระจายสินค้าทั่วประเทศเวียดนาม ทำให้การเข้าถึงผู้บริโภคมีความชัดเจนและรวดเร็ว

สำหรับเครื่องสำอาง MCL นั้นในตลาดเวียดนามถูกจัดระดับสินค้าอยู่ในกลุ่มกลางถึงสูง โดยในช่วง 6 เดือนแรกจะทำการทดลองตลาดว่าจะได้รับการตอบรับจากกลุ่มเป้าหมายมากน้อยแค่ไหน แต่มั่นใจว่าจะประสบความสำเร็จและได้รับความสนใจจากตลาดเป็นอย่างดี เนื่องจากเศรษฐกิจในเวียดนามในช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมาดีกว่าประเทศไทย มีอัตราการเติบโตของจีดีพีประมาณ 6-7% นอกจากนี้แล้วเทรนด์การบริโภคของเวียดนามจะคล้ายกับประเทศไทย เพราะกลุ่มวัยรุ่นนั้นเป็นตลาดที่ค่อนข้างใหญ่ และให้ความสำคัญกับเรื่องสุขภาพและความงาม รวมทั้งนิยมการบริโภคสินค้าที่มีคุณภาพ รับประทานอาหารประเภทผักและผลไม้ และไม่นิยมรับประทานอาหารที่ไม่ปรุงแต่งมาก จึงเป็นโอกาสที่ดีในการนำสินค้าที่จะสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้ากลุ่มนี้เข้าไปจำหน่าย เพราะลูกค้าเวียดนามส่วนใหญ่นิยมสินค้าจากประเทศไทยและมองว่าเป็นสินค้าที่มีคุณภาพและเป็นสินค้านำเข้าพรีเมียม สำหรับผู้ที่สนใจสอบถามข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ MCL หรือต้องการเป็นตัวแทนจำหน่ายสอบถามได้ที่ บริษัท หมอจุก้า จำกัด โทร. 02-101-3499, 09-2264-7999 www.mcl.co.th หรือ <https://www.facebook.com/MCLfanpage>

สื่อมวลชนสอบถามเพิ่มเติมได้ที่

ฝ่ายประชาสัมพันธ์ บริษัท หมอจุก้า จำกัด โทร 090-993-4548 คุณปัญญา โทร. 081-438-7353 คุณณัฐวิมล