

# MCL จัดกลยุทธ์ตลาดเชิงรุกเน้นเข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย

## หมายเหตุ



MCL จัดกลยุทธ์ตลาดเชิงรุกเน้นเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายใหม่ เดินหน้าจัดกิจกรรมทำพินิจคุณภาพแจกสินค้าตัวอย่าง

MCL จัดกลยุทธ์ตลาดเชิงรุกดันเครื่องสำอางแบรนด์ “เอ็มซีแอล” และ “จุฬาออริจิน” เข้าถึงลูกค้ากลุ่มใหม่ เน้นจัดกิจกรรมการตลาดในชุมชน ตลาดนัด อาคารสำนักงาน มหาวิทยาลัย และโรงพยาบาล ทำพินิจคุณภาพการแจกสินค้าตัวอย่างแบบปูพรม มั่นใจใช้ดีแล้วกลับมาซื้อคาดหวังขยายฐานลูกค้าได้ไม่น้อยกว่า 10%

นายจิรวิทย์ รุ่งสินเดชาวัฒน์ ประธานกรรมการ บริษัท หมอจุฬา จำกัด ผู้ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางแบรนด์ MCL (เอ็มซีแอล) เปิดเผยว่าหลังจากที่บริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญกับการเปิดตลาดเครื่องสำอางเอ็มซีแอล (MCL) และแบรนด์น้องใหม่ “จุฬาออริจิน” ในตลาดอาเซียน ทั้งกัมพูชา เวียดนาม พม่า ในช่วงไตรมาสที่ 2 นี้ MCL มีแผนที่จะเปิดตลาดเพื่อให้ผลิตภัณฑ์ทุกประเภท เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายใหม่ ๆ ในประเทศไทย แม้ว่าที่ผ่านมาเครื่องสำอาง MCL จะเป็นที่รู้จักและได้รับความนิยมจากผู้บริโภคในประเทศเป็นอย่างดีแล้วก็ตาม แต่บริษัทฯ ยังต้องการขยายฐานลูกค้าไปสู่กลุ่มผู้บริโภคใหม่ ๆ โดยมุ่งเน้นที่กลุ่มวัยรุ่น คนหนุ่มสาว กลุ่มคนทำงาน รวมทั้งกลุ่มอื่น ๆ ที่ให้ความสำคัญกับสุขภาพและความงาม ซึ่งที่ผ่านมาได้เน้นเรื่องการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายและแนะนำสินค้าตัวอย่างในมหาวิทยาลัยและโรงพยาบาลต่าง ๆ เพื่อเปิดโอกาสให้กลุ่มคนรักสุขภาพและนักศึกษาได้ทดลองใช้สินค้าทั้งผลิตภัณฑ์ MCL และผลิตภัณฑ์ในกลุ่มของ “จุฬาออริจิน” ซึ่งกิจกรรมดังกล่าวได้รับความสนใจจากกลุ่มเป้าหมายเป็นอย่างดี

“ในช่วงไตรมาส 2 ของปีนี้บริษัทฯ ยังให้ความสำคัญกับกิจกรรมการตลาด เพื่อผลักดันให้ผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้อย่างทั่วถึง แม้ว่าจะเน้นการสื่อสารทั้งออฟไลน์และออนไลน์อยู่แล้ว แต่มั่นใจว่ากิจกรรมการตลาดที่เปิดโอกาสให้ลูกค้าเข้ามามีส่วนร่วม ทั้งการทดลองใช้สินค้าตัวอย่างและร่วมสนุกกับเกมส์ต่าง ๆ จะเป็นการสร้างประสบการณ์ใหม่ ๆ ที่สามารถสร้างความประทับใจให้กับลูกค้าได้เป็นอย่างดี เห็นได้จากในช่วงที่ผ่านมาเริ่มมีการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ ในสัดส่วนที่เพิ่มขึ้น ทั้งการขยายปลีกและการสั่งซื้อจากตัวแทนจำหน่าย” นายจิรวิทย์กล่าวและเปิดเผยเพิ่มเติมว่า จากนี้บริษัทฯ มีแผนที่จะนำผลิตภัณฑ์เข้าไปถึงลูกค้าทั้งในชุมชน ตลาดนัด อาคารสำนักงาน ฯลฯ ทั้งนี้ การจัดกิจกรรมการตลาดแบบเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายโดยตรง เพื่อให้มีโอกาสได้ทดลองใช้สินค้าตัวอย่าง นอกจากจะเป็นการช่วยกระตุ้นให้เกิดการซื้อผ่านช่องทางออนไลน์และคอลเซ็นเตอร์กับบริษัทฯ ยังสามารถช่วยทำกระตุ้นให้เกิดการตัดสินใจซื้อกับตัวแทนจำหน่ายด้วยเช่นกัน เชื่อว่ากิจกรรมดังกล่าวจะสามารถช่วยสร้างยอดขายในประเทศและสร้างฐานลูกค้าใหม่เพิ่มขึ้นอย่างน้อย 10%

สำหรับผู้สนใจสอบถามข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ด้านผิวพรรณและเครื่องสำอาง MCLหรือต้องการเป็น  
ตัวแทนจำหน่ายสอบถามได้ที่ MCL โทร.02-101-3499,JulaOriginโทร.

084-375-1888www.mcl.co.thหรือFacebook.com/julaorigin

สื่อมวลชนสอบถามเพิ่มเติมได้ที่ฝ่ายประชาสัมพันธ์ PR BOOM โทร 090-993-4548 คุณปัญญา โทร.0

81-438-7353 คุณมนัสวิน