

MCL จัดกลยุทธ์บุกตลาดออนไลน์มั่นใจแบรนด์โดนใจลูกค้า



MCL จัดกลยุทธ์บุกตลาดออนไลน์มั่นใจแบรนด์โดนใจลูกค้า จับมือพันธมิตรเร่งยอดขายสินค้าตั้งเป้าทั้งปีโต 100 ล้าน

บริษัท หมอจุฬา จำกัด (MCL) จัดกลยุทธ์ขยายเจาะตลาดคนรุ่นใหม่ จับมือพันธมิตรเชี่ยวชาญตลาดออนไลน์เร่งยอดขายสินค้า มั่นใจแบรนด์แข็งแกร่งสามารถแข่งขันตลาดได้ ย้ำลูกค้าชาวไทยเชื่อมั่นคุณภาพตั้งเป้าทั้งปีโต 100 ล้านบาท

นายจิรัฏฐ์ รุ่งสินเดชาวัฒน์ ประธานกรรมการ บริษัท หมอจุฬา จำกัดเจ้าของเครื่องหมายการค้าและผู้จัดจำหน่ายเครื่องสำอางแบรนด์เอ็มซีแอล (MCL) และจุฬา ออริจิน (Jula Origin) เปิดเผยว่าในช่วงที่ผ่านมาบริษัทฯ ประสบความสำเร็จกับการพัฒนาตลาดผ่านตัวแทนจำหน่าย และได้ให้ความสำคัญกับการทำงานเพื่อขยายตลาดตัวแทนตลอดเวลา ทำให้มีตัวแทนทั่วประเทศกว่า 300 ราย เมื่อตลาดมีการแข่งขันสูง MCL จึงได้กำหนดกลยุทธ์ต่าง ๆ เพื่อพัฒนาตลาดให้มีการขยายตัวไปสู่เป้าหมายที่กำหนดไว้ เห็นได้จากมีการทำกิจกรรมต่าง ๆ เพื่อส่งเสริมการตลาดอย่างต่อเนื่อง และเพื่อให้สอดคล้องกับพฤติกรรมผู้บริโภคและสถานการณ์ของตลาด บริษัทฯ จึงได้มีการขยายตลาดไปสู่ต่างประเทศทั้งเพื่อนบ้านในภูมิภาค AEC และประเทศจีน ทั้งในรูปแบบของตัวแทนจำหน่ายและการตลาดออนไลน์ โดยเฉพาะในประเทศจีนบริษัทฯ ได้ร่วมมือกับพันธมิตรที่มีความเชี่ยวชาญในการกวดตลาดในท้องถิ่นบุกตลาดออนไลน์อย่างเต็มรูปแบบ ซึ่งเชื่อว่าภายในไตรมาส 1 ของปีนี้จะสามารถวัดผลการดำเนินงานกับพันธมิตรชาวจีนได้

สำหรับตลาดในประเทศไทยนั้นบริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญกับการพัฒนาช่องทางตัวแทนจำหน่ายไปพร้อม ๆ กับตลาดออนไลน์ เนื่องจากมีการเปิดรับสมัครตัวแทนในแต่ละจังหวัดอย่างต่อเนื่อง รวมทั้งได้มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์และโปรโมชั่นเพื่อให้สอดคล้องกับการทำตลาดออนไลน์ โดยเมื่อเร็ว ๆ นี้บริษัทฯ ได้ร่วมมือกับพันธมิตรชาวไทยที่ประสบความสำเร็จในการขายสินค้าต่าง ๆ ผ่านช่องทางออนไลน์ เราจึงมั่นใจความเป็นมืออาชีพและเชื่อว่าจะเป็นโบรกเกอร์ที่สามารถสร้างยอดขายให้กับสินค้าในกลุ่มสินค้าทั้งแบรนด์เอ็มซีแอล (MCL) และจุฬา ออริจิน (Jula Origin) ได้เป็นอย่างดี เนื่องจากบริษัทฯ ได้สร้างการรับรู้ในแบรนด์และทำให้ผู้บริโภคเกิดความมั่นใจในตัวผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง ในขณะที่ผู้บริโภคคนรุ่นใหม่ได้ให้ความสำคัญกับการพิจารณาและตัดสินใจซื้อเฉพาะแบรนด์ที่มีความน่าเชื่อถือเท่านั้น เมื่อได้ร่วมงานกับพันธมิตรที่มีความเชี่ยวชาญจะทำให้การตัดสินใจบุกตลาดออนไลน์ในประเทศไทยมีความเป็นไปได้สูง

นายจิรัฏฐ์เปิดเผยเพิ่มเติมว่า การพัฒนาช่องทางการตลาดออนไลน์ในประเทศไทยจะไม่กระทบต่อตัวแทนจำหน่าย เนื่องจากช่องทางการขายแตกต่างกันอย่างชัดเจน ที่สำคัญลูกค้าเป็นคนละกลุ่มเป้าหมาย ที่สำคัญสินค้าที่จะนำไปขายผ่านช่องทางออนไลน์ไม่ใช่ทุกผลิตภัณฑ์ที่ขายผ่านตัวแทนจำหน่าย โดยได้มีการคัดเลือกเฉพาะผลิตภัณฑ์ที่อยู่ในความสนใจของคนรุ่นใหม่ที่นิยมซื้อสินค้าผ่านตลาดออนไลน์ เช่น MCL Miracle Whitening Day Cream ,MCL Miracle Whitening Night Cream ,Jula Origin Sleeping Mask ,Jula Origin Sunscreen ซึ่งลูกค้ากลุ่มนี้มีโอกาสค่อนข้างน้อยที่จะซื้อผ่านตัวแทนจำหน่าย ทั้งนี้ มั่นใจว่าการเปิดตลาดออนไลน์อย่างเต็มรูปแบบในประเทศไทย จะช่วยสนับสนุนยอดขายในปี 2560 เพิ่มขึ้นโดยได้ตั้งเป้าหมายยอดขายทั้งปีไว้ที่ 100 ล้านบาท

สำหรับผู้สนใจเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ด้านผิวพรรณและเครื่องสำอาง MCL และ Jula Origin หรือต้องการเป็นตัวแทนจำหน่ายสอบถามข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่ โทร.02-101-3499, 084-375-1888, 092-264-7999 www.mcl.co.th, [Facebook.com/julaorigin](https://www.facebook.com/julaorigin) , [Facebook.com/mclfanpage](https://www.facebook.com/mclfanpage) , LINE : @MCLTHAILAND , @JULAORIGIN

สื่อมวลชนสอบถามเพิ่มเติมได้ที่

ฝ่ายประชาสัมพันธ์ บริษัท พีอาร์นิวส์ จำกัด โทร 090-993-4548 คุณปัญญา โทร.081-438-7353 คุณมนัสวิน