

MCL ปลื้มผู้บริโภคตอบรับสินค้าทุกกลุ่มแม่ตลาด สกินแคร์แข่งขันสูง

MCL ปลื้มผู้บริโภคตอบรับสินค้าทุกกลุ่มแม่ตลาดสกินแคร์แข่งขันสูง

เร่งพัฒนารอบด้านวางแผนขยายช่องทางขายตั้งเป้าผู้นำเครื่องสำอางไทย

MCL เผยผู้บริโภคพึงพอใจคุณภาพและตอบรับสินค้าทุกกลุ่ม เร่งพัฒนารอบด้านทั้งเรื่องความทันสมัยและภาพลักษณ์ผลิตภัณฑ์เพื่อรับมือตลาดสกินแคร์และคอสเมติกส์แข่งขันสูง เน้นขายทั้งออนไลน์และออฟไลน์เตรียมขยายช่องทางจำหน่ายผ่านโมเดิร์นเทรด ตั้งเป้าผู้นำตลาดเครื่องสำอางแบรนด์ไทย

นายจิรัฐ รุ่งสินเดชาวัฒน์ ประธานกรรมการ บริษัท หมอจุฬา จำกัด ผู้ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางแบรนด์ MCL (เอ็มซีแอล) เปิดเผยว่า แม้ว่าตลาดสกินแคร์และคอสเมติกส์มีการแข่งขันค่อนข้างสูงในช่วงที่ผ่านมา แต่บริษัทฯ ได้เน้นเรื่องคุณภาพของสินค้าที่ใช้แล้วเห็นผล รวมทั้งเรื่องความปลอดภัย และราคาขายที่ตัดสินใจซื้อได้ง่าย ทำให้ผลิตภัณฑ์ทุกประเภทของ MCL ได้รับการตอบรับจากผู้บริโภคอย่างรวดเร็ว จึงต้องให้ความสำคัญกับการพัฒนารอบด้านเพื่อรับมือกับการแข่งขันของตลาด ทั้งการพัฒนาสูตรใหม่ ๆ ตามเทรนของตลาด การออกแบบแพคเกจจิ้งให้มีความทันสมัย และการสร้างภาพลักษณ์สินค้าให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าระดับแมสมากขึ้น โดยการริแบรนด์จิงจากครีมหมอจุฬามาเป็น MCL (MIRACLE COSMETIC LEADER) โดยมีเป้าหมายในการเป็นผู้นำตลาดเครื่องสำอางในกลุ่มที่เป็นแบรนด์ของคนไทย

“สำหรับลูกค้าเป้าหมายหลักของเอ็มซีแอลมีหลากหลาย เช่น กลุ่มผู้หญิงเริ่มทำงาน (Frist Jobber) อายุระหว่าง 18-35 ปี รายได้ประมาณ 15,000 บาท โดยสินค้าที่ผลิตสำหรับตอบสนองลูกค้ากลุ่มนี้เน้นทำการตลาดกับผู้ที่อาศัยอยู่ในเขตในเมือง ส่วนกลุ่มเป้าหมายอื่น ๆ นั้น คือกลุ่มลูกค้าผู้ชายที่ให้ความสำคัญกับการดูแลผิวหน้าของตนเอง รวมทั้งผู้หญิงที่อายุระหว่าง 15-55 ปี ซึ่งกลุ่มนี้เน้นทำการตลาดกับลูกค้าที่อาศัยอยู่ในต่างจังหวัด” นายจิรัฐกล่าวและเปิดเผยถึงช่องทางในการกระจายสินค้าว่า สำหรับการเข้าถึงกลุ่มลูกค้านั้น MCL ได้เน้น 2 ช่องทางคือการวางจำหน่ายสินค้าผ่านระบบ Offline ซึ่งเป็นตัวแทนจำหน่ายทั่วประเทศ และร้านสะดวกซื้อเช่น ร้านเซเว่นอีเลฟเว่นเอ็กตรา ร้านวัตสัน ร้านขายยาดีเซน ทั้งนี้ บริษัทฯ มีเป้าหมายในการเข้าถึงลูกค้าทุกกลุ่มเพื่อให้สามารถซื้อสินค้าได้สะดวกยิ่งขึ้น ซึ่งในอนาคตได้วางแผนที่จะขยายช่องทางการจัดจำหน่ายเพิ่มขึ้น โดยจะกระจายสินค้าเข้าสู่โมเดิร์นเทรดอื่น ๆ เพิ่มเติม ส่วนการขายในช่องทาง Online นั้นที่ผ่านมาได้รับความสนใจจากลูกค้าเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง เพราะมีการจำหน่ายผ่านเว็บไซต์ www.mcl.co.th และ Facebook Fanpage

(www.facebook.com/mclfanpage) , Line และ Instragram (ID: mcl_morchula) รวมทั้งการขายผ่านระบบเปิดหน้าร้านผ่านเว็บไซต์ต่าง ๆ อีกหลายแห่ง ขณะนี้ช่องทางในการเข้าถึงผู้บริโภคนั้นแบ่งสัดส่วนตามช่องทางต่าง ๆ คือตัวแทนจำหน่าย MCL Beauty Shop 50% Modern trade 20% Online 10% Export 20% โดยได้ตั้งเป้า

ยอดขายภายในปี 2558 จะเพิ่มขึ้นจากปีที่ผ่านมาประมาณ 10%

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