

# MCL เล็งเปิดตัวสินค้าใหม่เผยตลาดสกินแคร์โตสวน กระแสเศรษฐกิจ



MCL เผยผู้บริหารตอบรับสินค้ากลุ่มสกินแคร์สวนกระแสเศรษฐกิจ

เล็งเปิดตัวสินค้าใหม่เร่งจัดกิจกรรมโรดโชว์ขยายฐานลูกค้าใหม่ทั่วประเทศ

MCL เผยผู้บริหารยังคงตอบรับสินค้ากลุ่มสกินแคร์แม้เศรษฐกิจไม่ดีและตลาดแข่งขันสูง เพราะปัจจัยด้านคุณภาพและคนหนุ่มสาวให้ความสำคัญกับการดูแลตัวเอง เล็งเปิดตัวสินค้าใหม่ต้นปีหน้าและจัดกิจกรรมโรดโชว์สินค้าทุกกลุ่มเน้นแจกสินค้าทดลองเพื่อขยายฐานลูกค้าใหม่ และจัดกิจกรรมผ่านโซเชียลสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า

นายจิรวิทย์ รุ่งสินเดชาวัฒน์ ประธานกรรมการ บริษัท หมอจุกา จำกัด ผู้ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางแบรนด์ MCL (เอ็มซีแอล) เปิดเผยถึงความพร้อมในการรับมือตลาดสกินแคร์ว่า ขณะนี้บริษัทฯ มีสินค้าครอบคลุมทุกกลุ่มเกี่ยวกับสกินแคร์ที่เป็นผลิตภัณฑ์ดูแลผิวหน้า ทั้งเรื่องปัญหา สิว ฝ้า กระ จุดด่างดำ รวมทั้งผลิตภัณฑ์กลุ่มดูแลผิวให้ขาวและลดริ้วรอย ฯลฯ ซึ่งทั้งหมดนี้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าตั้งแต่กลุ่มวัยรุ่นจนถึงวันทำงาน ผ่านจุดขายและตัวแทนจำหน่ายมากกว่า 200 แห่งทั่วประเทศ รวมทั้งสาขาต่างประเทศอีก 3 สาขา อย่างไรก็ตามสินค้าที่ได้รับความนิยมจากผู้บริโภคในช่วงที่ผ่านมา คือ กลุ่มไวท์เทนนิ่ง ทั้งไนท์ครีมและเดย์ครีม รวมทั้งสินค้าที่ขายเป็นเซตซึ่งมี เซรัม ครีมกันแดด โฟม และมาร์ก ก็ได้รับความสนใจจากกลุ่มลูกค้าทั้งชาวไทยและต่างชาติ ทั้งนี้เป็นที่น่าสังเกตว่าในช่วงที่ยอดขายตกเพราะเศรษฐกิจไม่ดีและคู่แข่งในตลาดค่อนข้างเยอะ แต่สินค้ากลุ่มดูแลผิวยังคงอยู่ในความต้องการของลูกค้า เนื่องจากปัจจัยหลัก 2 อย่างคือ พฤติกรรมของลูกค้าที่ให้ความสำคัญกับการดูแลตัวเองมากขึ้น และคุณภาพของสินค้าทุกกลุ่มของ MCL ที่ทำให้ลูกค้าเกิดความมั่นใจเพราะอยู่ในตลาดมานานกว่า 10 ปี

“ในช่วงที่ผ่านมาตลาดมีการแข่งขันสูงมาก ทำให้สินค้าใหม่ต้องเร่งสร้างแบรนด์ให้ผู้บริโภคไว้วางใจ รวมทั้งเพิ่มช่องทางการเข้าถึงลูกค้า ทั้งนี้ เชื่อว่าการแข่งขันของธุรกิจสกินแคร์ในเรื่องการพัฒนาผลิตภัณฑ์จะช่วยให้ผู้บริโภคมีโอกาสได้ซื้อสินค้าที่มีคุณภาพมากขึ้น ในส่วนของ MCL ได้ให้ความสำคัญกับเรื่องดังกล่าวอยู่แล้ว ทำให้ได้กลุ่มลูกค้าที่ใช้ดีแล้วบอกต่อจำนวนมาก อย่างไรก็ตาม ในช่วงที่ผ่านมาบริษัทฯ ก็ได้รับผลกระทบจากปัญหามีสินค้าเลียนแบบทั้งชื่อสินค้าและแพ็คเกจจิ้ง เมื่อลูกค้าหลงเชื่อซื้อไปใช้แล้วมีปัญหาจึงทราบดีว่าไม่ใช่สินค้าในกลุ่มของบริษัท หมอจุกา จำกัด” นายจิรวิทย์กล่าวและเปิดเผยเพิ่มเติมว่า บริษัทฯ จึงได้รีแบรนด์ตั้งสินค้าทุกประเภทให้อยู่ภายใต้แบรนด์ MCL เพื่อช่วยให้ลูกค้าสามารถตรวจสอบได้ว่าเป็นสินค้าจริง ถึงแม้ว่าสินค้าเลียนแบบยังมีอยู่ในตลาดแต่การรีแบรนด์ทำให้สามารถแก้ไขปัญหาดังกล่าวได้บ้าง

สำหรับภาพรวมของธุรกิจในช่วง 10 เดือนที่ผ่านมา แม้ว่าจะยังคงอยู่ในช่วงชะลอตัวแต่ยอดขายน่าจะดีกว่าช่วง

เดียวกันของปีที่ก่อนหน้านี้ โดยตั้งเป้าหมายว่าปี 58 ยอดขายจะโตประมาณ 10% สำหรับแนวโน้มการลงทุนในธุรกิจใหม่นั้นต้องพิจารณาจากหลายปัจจัย ทั้งเรื่องเศรษฐกิจของประเทศและการแข่งขันของตลาด อย่างไรก็ตามประมาณต้นปีหน้าจะมีการเปิดตัวสินค้าใหม่ในกลุ่มสกินแคร์ ที่มีคุณสมบัติพิเศษในการดูแลผิวหน้า ซึ่งเรามีทีม R&D รวมทั้งแพทย์และเภสัชกรยืนยันเรื่องคุณภาพที่สามารถดูแลได้ครบทุกปัญหาผิว ทั้งนี้ สาเหตุที่ไม่ได้เปิดตัวสินค้าใหม่เพิ่มมากนัก เนื่องจากเห็นว่าสินค้าที่มีอยู่ในตลาดของ MCL ยังคงได้รับการตอบรับที่ดีอยู่แล้วจึงเน้นการขยายตลาดเพิ่มเติม โดยมีแผนที่จะทำกิจกรรมการตลาดโรดโชว์สินค้าทั่วประเทศเพื่อขยายฐานลูกค้าใหม่ และเปิดโอกาสให้ผู้สนใจได้รับสินค้าทดลองใช้ฟรี รวมทั้งการจัดกิจกรรมสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าเก่า ซึ่งได้จัดให้มีการร่วมสนุกและเล่นเกมกันทางสื่อโซเชียลทุกเดือนอย่างต่อเนื่อง

สำหรับผู้สนใจสอบถามข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ด้านผิวพรรณและ เครื่องสำอาง MCL หรือ ต้องการเป็นตัวแทนจำหน่ายสอบถามได้ที่ โทรศัพท์ 02-718-6661-3 [www.mcl.co.th](http://www.mcl.co.th) หรือ <https://www.facebook.com/MCLFanPage>

สื่อมวลชนสอบถามเพิ่มเติมได้ที่

ฝ่ายประชาสัมพันธ์ PR BOOM โทร 090-993-4548 คุณปัญญา โทร.081-438-7353 คุณมนัสวิน