

WCG DIAMOND จัดกลยุทธ์ขยายฐานลูกค้าและ

ตัวแทนจำหน่าย



WCG DIAMOND จัดกลยุทธ์ขยายฐานลูกค้าและตัวแทนจำหน่าย เผยแผนตลาดQ2เน้นสร้างความแตกต่างและบริการหลังการขาย

ด๊อบบลิว ซี จี ไดมอนด์(WCG DIAMOND) เปิดแผนตลาดไตรมาส 2/2560 จัดกลยุทธ์สร้างความแตกต่างด้านดีไซน์ และออกสินค้าใหม่ทุกเดือน เน้นความเป็นเลิศบริการหลังการขายเพื่อขยายฐานลูกค้า พร้อมจัดโปรโมชั่นส่งเสริมการขายและเพิ่มช่องทางขายผ่านออนไลน์เร่งการตัดสินใจลูกค้ารายย่อย มั่นใจทั้งปีสามารถขยายฐานลูกค้าและเพิ่มยอดขายไม่ต่ำกว่า 10%

นางศุภากรณ์ ปรีชาประธานกรรมการบริหาร บริษัท ด๊อบบลิว ซี จี ไดมอนด์ จำกัด ผู้ผลิตและจำหน่ายจิวเวลรี่แบรนด์ WCG DIAMOND เปิดเผยถึงแผนการตลาดในช่วงไตรมาสที่ 2/2560 ว่าที่ผ่านมาภาพรวมของตลาดไม่ค่อยหวือหวามากนักเมื่อเปรียบเทียบกับช่วงก่อนหน้านี้ เนื่องจากผู้บริโภคชนชั้นกลางและคนทำงานทั่วไปที่เป็นกลุ่มเป้าหมายของบริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการใช้จ่ายอย่างประหยัดมากยิ่งขึ้น จึงทำให้สินค้าประเภทจิวเวลรี่ต้องมีการปรับตัวในหลายด้าน ในส่วนของ “ด๊อบบลิวซีจี ไดมอนด์” ได้มุ่งพัฒนากลยุทธ์การตลาด แม้ว่าจะใช้ช่องทางในการขายผ่านตัวแทนจำหน่ายแต่ก็ต้องสร้างจุดขายใหม่ ๆ เพื่อให้ลูกค้าตัดสินใจง่ายขึ้นและตัวแทนจำหน่ายพึงพอใจกับผลกำไร โดยบริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญกับการออกแบบให้สินค้ามีความสวยงามและแตกต่างจากคู่แข่งในตลาด และเน้นเรื่องการเป็นสินค้าที่มีคุณค่าในการครอบครอง ซึ่งการออกแบบสินค้าใหม่ทุกเดือนเพื่อทำให้เกิดการจูงใจให้ตัดสินใจซื้อ

นอกจากนี้แล้ว WCG DIAMONDยังให้ความสำคัญกับการจัดโปรโมชั่นส่งเสริมการขายอย่างต่อเนื่อง เช่น การจัดกิจกรรมลดราคาสูงสุดถึง 50% ทุกวันเสาร์และอาทิตย์ที่สาขาห้างสรรพสินค้าแม็คโคร ศรีนครินทร์ เพื่อเป็นการกระตุ้นให้ลูกค้ารายย่อยเกิดการตัดสินใจซื้อได้ง่ายขึ้น สำหรับตัวแทนจำหน่ายนั้นบริษัทฯ เน้นจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายในรูปแบบการของการท่องเที่ยวต่างประเทศ โดยในปีนี้ได้กระตุ้นให้ตัวแทนจำหน่ายทั่วประเทศทำยอดขายเพื่อสะสมแต้มไปท่องเที่ยวทั้งทวีปเอเชียและยุโรป ซึ่งถือว่าเป็นกลยุทธ์ที่สามารถช่วยให้ยอดขายเครื่องประดับเพชรแท้ในช่วงที่กำลังซบเซายังคงแข่งขันในตลาดได้

นางศุภากรณ์เปิดเผยเพิ่มเติมว่า กว่า 10 ปีของการก่อตั้ง WCG DIAMOND กลยุทธ์หลักที่ทำให้ธุรกิจยืนหยัดอยู่ได้ท่ามกลางกระแสการแข่งขันของตลาดและการผันผวนของเศรษฐกิจคือการให้ความสำคัญกับผู้ซื้อทุกรายและการ

ทำงานจะเน้นลูกค้าเป็นศูนย์กลาง โดยบริษัทฯ มีนโยบายในการเก็บข้อมูลและสำรวจความต้องการของลูกค้าอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้พนักงานขายและฝ่ายการตลาดเข้าใจพฤติกรรมของลูกค้า ซึ่งถือว่าเป็นหัวใจหลักที่ทำให้ธุรกิจเจริญเติบโตประสบความสำเร็จ เช่น การรับรู้ถึงความต้องการของลูกค้าในเรื่องการดีไซน์และบริการหลังการขาย ซึ่งถือว่าเป็นความต้องการของลูกค้าทุกราย ทั้งการรับซื้อคืน การซ่อมแซมและทำความสะอาดฟรีๆ ซึ่งถือว่าเป็นจุดขายที่ทำให้ตัวแทนจำหน่ายประสบความสำเร็จในการลงทุน เนื่องจากบริการหลังการขายที่ประทับใจทำให้เกิดการบอกต่อและกลับมาซื้อซ้ำ กลยุทธ์นี้ทำให้ที่ผ่านมา WCG DIAMOND สามารถขยายฐานลูกค้าได้ทั้งในและต่างประเทศ

นอกจากการขายผ่านสาขาและตัวแทนจำหน่ายแล้ว WCG DIAMOND ยังให้ความสำคัญกับการพัฒนาช่องทางการตลาดออนไลน์ ทั้งการพัฒนาเว็บไซต์ของบริษัทฯ รวมทั้งการใช้ช่องทางโซเชียลมีเดีย เช่น Facebook Instagram เพื่อสามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าใหม่ ๆ ที่ผ่านมามีลูกค้าให้การตอบรับค่อนข้างดีมาก โดยเฉพาะการประมูลขายเพชรแท้ผ่านแฟนเพจของบริษัทฯ ทุกวันเสาร์และอาทิตย์เนื่องจากมีความสะดวกและสามารถร่วมประมูลซื้อได้ทั่วประเทศกลยุทธ์ดังกล่าวยังช่วยให้ลูกค้าที่ไม่กล้าเดินเข้าไปเลือกซื้อในร้านเพชรตัดสินใจประมูลซื้อ และมีโอกาสซื้อได้ในราคาถูกกว่าช่องทางอื่นหากสินค้าชิ้น ๆ มีคนสนใจน้อย เนื่องจากบริษัทฯ ได้เปิดประมูลในราคาเริ่มต้นเพียง 9 บาทเท่านั้น ทั้งนี้ มั่นใจว่ากลยุทธ์การตลาดรูปแบบต่างๆ จะมีส่วนช่วยให้บริษัทฯ สามารถขยายฐานลูกค้าและตัวแทนจำหน่ายได้เพิ่มขึ้น รวมทั้งคาดว่าจะสามารถทำให้ยอดขายทั้งปีเติบโตไม่ต่ำกว่า 10%

สำหรับผู้สนใจชมสินค้าหรือลงทุนในธุรกิจเพชร และสมัครเป็นตัวแทนจำหน่ายศึกษาข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่

www.wcgdiamond.com หรือสอบถามเพิ่มเติมได้ที่ โทรศัพท์ 02-758-7745, 085-936-7855

สื่อมวลชนสอบถามเพิ่มเติมได้ที่ บริษัท พีอาร์บูม จำกัด โทร 087-055-2756 คุณปัญญา โทร.081-438-7353 คุณมนัสวิน