

WCG DIAMOND ปลี้มธุรกิจจิวเวลลีในประเทศลาว ตลาดสดใส



WCG DIAMOND ปลี้มธุรกิจจิวเวลลีในประเทศลาวตลาดสดใส และศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภคและร่วมทุนกับพันธมิตรท้องถิ่น

ด๊บบลิว ซี จี ไดมอนด์(WCG DIAMOND) เผยพฤติกรรมผู้บริโภคไม่หือหาวแต่กำลังซื้อสูงด้นยอดขายโตต่อเนื่อง ยืนยันตลาดจิวเวลลีในประเทศลาวสดใส และนักลงทุนตลาดอื่น ๆ ต้องศึกษากฎหมายและประเพณีวัฒนธรรมรวมทั้งจับมือพันธมิตรท้องถิ่นร่วมลงทุนต่อยอดขยายตลาด

นางศุภากรณั์ ปรีชา ประธานกรรมการบริหาร บริษัท ด๊บบลิว ซี จี ไดมอนด์ จำกัด ผู้ผลิตและจำหน่ายจิวเวลลีแบรนด์ WCG DIAMOND เปิดเผยว่าในปี 2016 บริษัทประสบความสำเร็จในการทำตลาดจิวเวลลีในประเทศสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว โดยผลประกอบการจนถึงเดือนตุลาคมเป็นไปตามเป้าหมายที่วางไว้ซึ่งมีการเติบโต 10%จากปีที่แล้ว เนื่องจากบริษัทฯได้ร่วมกับพันธมิตร ร้านคำสีหอมมีสุก(SMJ)ขยายตลาดในประเทศลาวและลูกค้าท้องถิ่นให้การตอบรับเป็นอย่างดี เพราะเมื่อเปรียบเทียบกับประเทศไทยตลาดยังแข่งขันไม่สูงนัก ในขณะที่กลุ่มลูกค้าที่มีกำลังซื้อสูงในประเทศลาวให้ความสนใจลงทุนสินค้าประเภทเครื่องประดับราคาแพง จึงทำให้ตลาดในประเทศดังกล่าวมีแนวโน้มที่จะขยายตัวได้อีก นี่คือนเหตุผลสำคัญที่ WCG DIAMOND เลือกลงทุนในประเทศลาวเป็นแห่งแรกของอาเซียน

“สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวมีศักยภาพที่เหมาะสมสำหรับการลงทุนหลายด้าน อันดับแรกคือความสดใหม่ของตลาดซึ่งจะมีการแข่งขันกันไม่ดุเดือดนักตลาดส่วนใหญ่จึงเป็นของนักลงทุนท้องถิ่นในประเทศลาวเท่านั้นWCG DIAMOND จึงเลือกลงทุนกับพันธมิตรที่มีความมั่นคงและเป็นที่ยอมรับในประเทศลาวคือร้านคำ สีหอม มีสุก(SMJ)ซึ่งดำเนินธุรกิจค้าทองคำอยู่แล้ว การขยายการลงทุนในธุรกิจจิวเวลลีจึงทำได้ง่ายขึ้น ดังนั้น นักลงทุนที่จะเข้ามาทำธุรกิจในประเทศลาวควรต้องศึกษาเกี่ยวกับกฎหมายประเพณีวัฒนธรรม และหาพันธมิตรท้องถิ่นที่มีศักยภาพ จึงจะทำให้การตลาดง่ายขึ้น”นางศุภากรณั์กล่าว

นอกจากนี้แล้วนางศุภากรณั์เปิดเผยเพิ่มเติมว่ากลุ่มผู้บริโภคในลาวมีหลากหลายกลุ่ม ซึ่งตรงกับแนวทางการทำการตลาดของWCG DIAMOND ที่เน้นทำการตลาดกับลูกค้าทุกกลุ่ม เนื่องจากสินค้ามีความหลากหลายตั้งแต่ระดับราคาหลักพันบาทจนถึงหลักล้านบาท อย่างไรก็ตาม ตลาดในลาวแตกต่างจากประเทศอื่น ๆ เนื่องจาก เป็นประเทศแห่งวัฒนธรรมแบบดั้งเดิม เป็นเมืองพุทธศาสนา ซึ่งมีการยึดถือปฏิบัติตามประเพณีอย่างเคร่งครัด พฤติกรรมของผู้

บริโภคจึงไม่หือหวา ธุรกิจต่างๆ จึงไม่มีการทำการตลาดอะไรมากมาย การทำธุรกิจส่วนใหญ่เป็นแบบเรียบง่าย แต่ ยอดขายค่อนข้างดีเพราะได้ร่วมมือกับพันธมิตรท้องถิ่น และได้นำกลยุทธ์ทางการตลาดที่หลากหลายเข้าไปกระตุ้น การตัดสินใจซื้อจากผู้บริโภคที่มีกำลังซื้อสูง ทำให้ WCG DIAMOND ประสบความสำเร็จและเป็นผู้นำธุรกิจจิวเวลรี่ โดยในช่วงที่ผ่านมาผู้ประกอบการท้องถิ่นเริ่มปรับกลยุทธ์เพื่อรับมือการแข่งขันของตลาดมากขึ้น

ปัจจัยสำคัญอีกอย่างหนึ่งที่ทำให้ WCG DIAMOND ประสบความสำเร็จในการทำตลาดในลาวได้แก่ความเจริญ ทางการคมนาคม และเทคโนโลยีทางการสื่อสาร ซึ่งมีส่วนช่วยในการบริหารจัดการและวางแผนธุรกิจร่วมกันระหว่าง WCG กับพันธมิตรทางธุรกิจได้ง่ายขึ้นโดยเฉพาะการขายผ่านออนไลน์เข้ามาใช้กับธุรกิจจิวเวลรี่ ซึ่งเป็นบริษัทแรก ๆ ที่นำสินค้าจิวเวลรี่มาขายผ่าน Facebook ,Line และGoogle ซึ่งเน้นการขายส่งให้กับร้านจิวเวลรี่ และตัวแทน ขายบุคคลซึ่งปัจจุบันมีตัวแทนขายทั้งในประเทศไทยและลาวประมาณ200รายผู้ที่สนใจชมสินค้าหรือศึกษาข้อมูล ด้านการลงทุน สามารถดูเพิ่มเติมได้ที่ www.wcgdiamond.comสมัครตัวแทนจำหน่าย สอบถามเพิ่มเติมได้ที่ “ดับ บลิว ซี จี ไดมอนด์” โทร.02-758-7745,085-936-7855

สื่อมวลชนสอบถามเพิ่มเติมได้ที่

ฝ่ายประชาสัมพันธ์ บริษัท ฟีอาร์บูม จำกัด โทร 087-055-2756 คุณปัญญา โทร.081-438-7353 คุณมนัสวิน