

เอกสารโครงงานนวัตกรรมเครือข่าย ประจำปี 2564 (ปีที่ 17) (ฉบับเต็ม)

ชื่อนวัตกรรม Million Beauty Bar.....

ประเภทนวัตกรรม

- ☐ Product ☐ Production ☐ System & Process ☒ Sales & Marketing
☐ Services & Personality ☐ Energy Saving & Global Warming & Environment
☐ Corporate Social Responsibility (CSR)
☐ Petty Award

บริษัทเจ้าของนวัตกรรม คือ..... ICC INTERNATIONAL PUBLIC COMPANY LIMITED.....

ผู้สร้างนวัตกรรม

- 1) ธีชนันท์ จิตรประทีปทอง..... ตำแหน่ง..... เจ้าหน้าที่ส่งเสริมการขาย.....
2) ตำแหน่ง.....
3) ตำแหน่ง.....

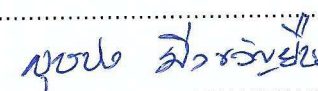
สถานที่ติดต่อ ICC INTERNATIONAL PUBLIC COMPANY LIMITED.....

โทรศัพท์ 02-2939000 ต่อ 380..... มือถือ (ต้องระบุ)..... 095-5964626.....

E-

mail..... ilikedd89@hotmail.com.....

(**ต้องมีลายเซ็นทุกครั้ง**)

ลงชื่อ..... ..... ผู้อนุมัติ
(..... .....)

กรรมการผู้จัดการ หรือ ผู้รับมอบอำนาจ

กรุณาดูตรวจสอบสถานะโครงการนวัตกรรมของท่าน ดังหัวข้อต่อไปนี้

1. นวัตกรรมที่ส่งเข้าประกวดเคยได้รับ.....

- ☐ สิทธิบัตร เลขที่..... ☐ อนุสิทธิบัตร เลขที่.....
- ☐ รออนุมัติสิทธิบัตร / อนุสิทธิบัตร ☒ ยังไม่ได้จดสิทธิบัตร / อนุสิทธิบัตร
- ☐ รางวัลอื่นๆ (ระบุ).....

2. นวัตกรรมที่ส่งเข้าประกวดเคยริเริ่มในบริษัทมาก่อนหรือไม่

- ☐ มีการริเริ่มมาก่อน ☒ ไม่เคยริเริ่มมาก่อน
- ☐ นำมาพัฒนาต่อยอดมาจาก (กรุณาเลือกตอบ)
- ☐ นวัตกรรมเดิมของบริษัทที่เคยคิดค้นด้วยตนเอง (โปรดระบุ)
-
- ☐ นวัตกรรมที่มีการคิดค้นจากภายนอก (โปรดระบุ)
-

3. สถานะของนวัตกรรมที่ส่งเข้าประกวด

- ☐ กำลังทดลองใช้ ☐ ยังไม่วางตลาด
- ☒ นำมาใช้จริง ตั้งแต่เดือนกันยายน ปี 2562..... ☐ วางตลาด ตั้งแต่.....

บทคัดย่อ

•ที่มา/ปัญหา

การจัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย เป็นวิธีหนึ่งที่แบรนด์ต่างๆ นิยมใช้เป็นส่วนหนึ่งในการทำการตลาดที่จะช่วยสร้างยอดขายเติบโตและยังสร้างประสบการณ์ที่ดีให้ลูกค้าเกิดการรับรู้ แต่ตลาดเครื่องสำอางในปัจจุบันมีการแข่งขันสูงขึ้น ทำให้การจัดกิจกรรมรูปแบบเดิมๆ อาจจะได้ผลลัพธ์ตามเป้าหมายที่ตั้งไว้จากเดิมการจัดกิจกรรมพื้นที่พิเศษ จะได้ยอดขาย 100,000 -300,000 บาท ต่อครั้ง คิดทบทวนแล้วว่าไม่ส่งผล ให้เจริญเติบโตถึงเป้าหมาย จึงเกิดแนวคิดที่จะจัดกิจกรรมพื้นที่พิเศษที่จะทำให้เกิดยอดขายถึงหลักล้านบาท โดยใช้ Concept : Million Beauty Bar ทะลุล้าน

•รายละเอียด (วิธีการพัฒนา / ปรับปรุง)

จากหลักคิด Marketing Mix 7Ps โดยนำเอา P พิสตาร มาเป็นแนวความคิดหลัก ในการคิด Concept “Workshop เพิ่มความรู้ คู่ความงาม” สร้างกิจกรรมให้เกิดความน่าสนใจทั้งห้างและลูกค้า และส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อได้ง่ายมากยิ่งขึ้น โดยริเริ่มจากการเชิญนางงาม และดาราที่มีแนวคิดและเทคนิคในการดูแลตนเองทั้งเรื่องสุขภาพ ความงาม บุคลิกภาพและการแต่งหน้า ที่ใช้ในชีวิตรประจำวันจนเกิดความน่าสนใจ นำ Concept ที่ได้ไปเสนอขอพื้นที่พิเศษจากห้าง ปรับแผนกิจกรรมการตลาดทั้งเรื่องของขนาดพื้นที่ เวทีจัดกิจกรรม แบนด์ซินค้า ราคาที่จูงใจ โปรโมชัน บุคลากร และการประชาสัมพันธ์ โดยคำนึงถึงงบประมาณในการจัดงานที่เหมาะสม ตั้งเป้าหมายยอดขายจากเดิม 300,000 บาท/ครั้ง เป็น 1,000,000 บาท/ครั้ง และวางแผนการจัดกิจกรรมต่อเนื่องทั้งปี

•บทสรุป (ผลที่ได้)

กิจกรรม Million Beauty Bar เริ่มตั้งแต่ เดือนกันยายน 2562 – ธันวาคม 2563 ส่งผลให้ห้างตอบรับกิจกรรมทั้งหมด 33 ครั้ง เกิดบาร์ทะลุล้าน 6 ครั้ง สร้างยอดขายรวมในปี 2563 15.59 ล้านบาท เติบโตเฉลี่ย 116.43% Contribution to growth 3.12% การจัดกิจกรรม Beauty Million Bar มีความน่าสนใจมากยิ่งขึ้น โดนใจลูกค้ามากขึ้น ทำให้มียอดขายเพิ่มมากขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ และยังช่วยให้เกิดการพัฒนาความคิด และวิธีการทำงานของบุคลากร ส่งผลให้เกิดการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันธุรกิจต่อไป

คำสำคัญ : Beauty Bar, Marketing Mix, Celebrity, กิจกรรมส่งเสริมการขาย