เอกสารโครงงานนวัตกรรมเครือสหพัฒน์ ประจำปี 2565 (ปีที่ 18) (ฉบับเต็ม)

ชื่อนวัตกรรม Wacoal New Shopping Experience

ประเภทนวัตกรรม

☐ Product ☐ Production ☐ System & Process ☑ Sales & Marketing

☐ Services & Personality ☐ Energy Saving& Global Warming & Environment

☐ Corporate Social Responsibility (CSR)

☐ Petty Award

บริษัทเจ้าของนวัตกรรม คือ บริษัท ไทยวาโก้ จำกัด (มหาชน)

ผู้สร้างนวัตกรรม

1) เอกชัย เพชรรุ่งอรุณ ตำแหน่ง ผช.ผจก. แผนกขาย Wacoal Shop & His&Her Shop

2) อรสา เตชะทัต ตำแหน่ง ผช.ผจก. แผนก VM & Graphic Design

3) เพ็ญพิมล สกุลพิสุทธิ์ ตำแหน่ง ผช.ผจก. แผนก Marketing Development

สถานที่ติดต่อ บริษัท ไทยวาโก้ จำกัด (มหาชน) 132 ซอยเจริญราษฎร์ 7 แขวงบางโคล่ เขต บางคอแหลม กทม. 10120 โทรศัพท์ 02-2893100 ต่อ 596 มือถือ เอกชัย เพชรรุ่งอรุณ 096-9789705

E-mail. 93350@wacoal.co.th

(***ต้องมีลายเซ็นทุกครั้ง***) ลงชื่อ.....ผู้อนุมัติ

(.....)

กรรมการผู้จัดการ หรือ ผู้รับมอบอำนาจ

.....

1. ต้องผ่านการตรวจสอบและอนุมัติจากผู้อำนวยการฝ่าย ผู้บริหารที่ได้รับมอบหมาย จึงจะถือว่าเอกสารชุดนั้นสมบูรณ์ สามารถเข้าประกวด "โครงการประกวดนวัตกรรมไอ.ซี.ซี." ได้
2. เอกสารนวัตกรรม ควรพิมพ์ด้วย ตัวอักษร Cordia New ขนาด 16 points
3. ตั้งกั้นหน้ากระดาษ (ซ้าย) 3 ซ.ม. และ (ขวา) 2 ซ.ม. กั้นบน 3 ซ.ม. และกั้นล่าง 2 ซ.ม.
4. เนื้อหา + รูปภาพ ไม่เกิน 20 หน้า (ตั้งแต่หน้าแรกจนจบ) กระดาษ A4

กรุณาตรวจสอบสถานะโครงการนวัตกรรมของท่าน ดังหัวข้อต่อไปนี้

1. **นวัตกรรมที่ส่งเข้าประกวดเคยได้รับ.....**

☐ สิทธิบัตร เลขที่..... ☐ อนุสิทธิบัตร เลขที่.....

☐ รออนุมัติสิทธิบัตร / อนุสิทธิบัตร ☑ ยังไม่ได้จดสิทธิบัตร / อนุสิทธิบัตร

☐ รางวัลอื่นๆ (ระบุ).....

สิ่งที่ต้องระบุ.....

<u>กรณีที่ได้รับสิทธิบัตรหรืออนุสิทธิบัตร</u> :

ต้องระบุเลขที่และหมายเลข วัน/เดือน/ปีที่ได้รับให้ครบถ้วน พร้อมแนบหลักฐานสิทธิบัตรหรืออนุสิทธิบัตร

<u>กรณีที่รอสิทธิบัตรหรืออนุสิทธิบัตร</u> :

ต้องระบุเลขที่และหมายเลข วัน/เดือน/ปีที่ได้ยื่นเอกสารขอสิทธิบัตรหรืออนุสิทธิบัตร พร้อมแนบหลักฐานการยื่นขอ

2. **นวัตกรรมที่ส่งเข้าประกวดเคยริเริ่มในบริษัทมาก่อนหรือไม่**

☐ มีการริเริ่มมาก่อน ☑ ไม่เคยริเริ่มมาก่อน

☐ นำมาพัฒนาต่อยอดมาจาก (กรุณาเลือกตอบ)

☐ นวัตกรรมเดิมของบริษัทที่เคยคิดค้นด้วยตนเอง (โปรดระบุ)

.....

☐ นวัตกรรมที่มีการคิดค้นจากภายนอก (โปรดระบุ)

.....

3. **สถานะของนวัตกรรมที่ส่งเข้าประกวด**

☐ กำลังทดลองใช้ ☐ ยังไม่วางตลาด

☑ นำมาใช้จริง ตั้งแต่ วันที่ 27 ตุลาคม 2564 ☐ วางตลาด ตั้งแต่.....

<u>สิ่งที่ต้องระบุ</u>.....

1. **หากยังไม่วางตลาดหรือกำลังทดลองใช้ ควรมีการกำหนดว่าจะเริ่มใช้จริงหรือวางตลาดในอนาคตหรือ/และหากมีเป้าหมายจะใช้จริงหรือวางตลาดควรระบุผลลัพธ์ ราคาขายและผลกำไรที่คาดว่าจะได้รับ**
2. **หากนำมาใช้หรือวางตลาดควรระบุวัน /เดือน /ปี ที่เริ่มใช้**

บทคัดย่อ

เนื่องจากในปัจจุบันจากสถานการณ์โรคระบาด Covid-19 ที่เกิดขึ้นนั้น ทำให้เกิดผลกระทบกับสภาพการตลาด การขายสินค้าและบริการต่างๆ ได้รับผลกระทบตามไปด้วย นอกจากนี้ลูกค้ายังต้องปฏิบัติตัวตามมาตรการ Social Distancing เพื่อป้องกันตัวเองจากการติดเชื้อไวรัส โดยหลีกเลี่ยงการสัมผัสสิ่งของต่างๆ

การปรับตัวของร้านค้าให้เข้ากับพฤติกรรม หรือ Lifestyle ของลูกค้าจึงมีความสำคัญเป็นอย่างมาก โดยจะเห็นได้ว่าปัจจุบันลูกค้าส่วนใหญ่มีพฤติกรรมการเลือกซื้อสินค้าที่เปลี่ยนไป ด้วยการหันไปซื้อสินค้าผ่านระบบออนไลน์มากขึ้น ทำให้ร้านค้าปลีก อย่าง WACOAL SHOP ก็ต้องมีการปรับเปลี่ยน Concept และรูปแบบการขายเพื่อให้สอดคล้องกัน

ปัจจุบันลูกค้ามี Lifestyle ที่เปลี่ยนแปลงไป มีช่องทางการเลือกซื้อมากขึ้น ในยุคอินเตอร์เน็ตลูกค้ามีการศึกษาข้อมูลผ่านออนไลน์มีความรู้ในสินค้า ทำให้ลูกค้ามีแนวโน้มที่จะเลือกซื้อสินค้าและตัดสินใจซื้อด้วยตัวเอง ไม่ชอบให้พนักงานมาคอยเดินตาม หรือบางคนอาจต้องการความเป็นส่วนตัวในการเลือกซื้อสินค้า ทั้งนี้โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้สามารถดึงดูดลูกค้าให้มาซื้อสินค้าที่หน้าร้านค้ามากขึ้น เพื่อให้ร้านค้าสามารถดำเนินกิจการอยู่ได้ มียอดขายและผลกำไรที่ยั่งยืนในระยะยาว

จากการสำรวจพฤติกรรมการเลือกซื้อชุดชั้นในของผู้บริโภคในปัจจุบัน ผู้บริโภคต้องการเลือกหาซื้อสินค้าตามรูปแบบโครงสร้างการใช้งานของสินค้าตามความชอบของแต่ละบุคคล ทางบริษัท ไทยวาโก้ จำกัด (มหาชน) โดยฝ่ายบริหารการขาย ร่วมกับฝ่าย Marketing จึงได้มีแนวคิดในการปรับเปลี่ยนรูปแบบการขายในร้านค้า SHOP ภายใต้ Wacoal New Shopping Experience โดยเป็นการปรับเปลี่ยนรูปแบบโซนนิ่งในร้านค้า โดยมีการจัดสินค้าตามโครงสร้าง 5 แบบ คือ

1. รูปแบบไม่มีโครง (เสริมบาง)
2. รูปแบบไม่มีโครง (Push up)
3. รูปแบบมีโครง (เสริมบาง)
4. รูปบบมีโครง (Push up)
5. รูปแบบ Special อื่นๆ (Sport Bra, Bloom, Plus Size, Panty)

นอกจากการปรับเปลี่ยนวิธีการจัดเรียงสินค้า การนำเสนอสินค้า แล้วยังได้มีการออกแบบดีไซน์ร้านค้าใหม่ให้มีความน่าสนใจมากขึ้นแล้ว ยังมีการปรับรูปแบบการขายสินค้า ภายใต้คอนเซปที่ทำให้ลูกค้าสามารถเลือกซื้อสินค้าได้ด้วยตัวเอง ด้วยการใส่รายละเอียด ข้อมูล และคุณสมบัติต่างๆ ของสินค้าไว้ที่อุปกรณ์การขาย หรือจุดโชว์สินค้า เพื่อเป็นการเริ่มสร้างการเรียนรู้และประสบการณ์ในการซื้อสินค้า ทั้งนี้เพื่อเป็นการปรับตัวตามพฤติกรรมของลูกค้า และ Life Style ของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงไป อีกทั้งยังเป็นการสร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้กับแบรนด์ Wacoal อีกด้วย ซึ่งในปัจจุบันช่องทางการขาย SHOP มียอดขายประมาณ 300 ล้านบาท ต่อปี

คำสำคัญ Wacoal New Shopping Experience วาโก้...ประสบการณ์ใหม่ของการช้อปปิ้ง