

บราเดอร์ รุกตลาดจักรเย็บผ้า เปิดตัวผลิตภัณฑ์ 4 รุ่น นำร่อง

สานต่อเจตนารมณ์ผู้นำจักรเย็บผ้ามานานับ 100 ปี นำคุณค่าความใส่ใจมาสู่ผู้บริโภคไทย

กรุงเทพฯ : 10 พฤศจิกายน 2552 - บริษัท บราเดอร์ คอมเมอร์เชียล (ประเทศไทย) จำกัด เปิดตัวจักรเย็บผ้าใน 4 รุ่นด้วยกัน พร้อมประกาศ รุกตลาดเข้าสู่กลุ่มผู้ใช้ตามบ้าน ด้วยกลยุทธ์เน้นสร้างประสบการณ์ที่ดีสำหรับผู้บริโภค เพื่อสืบสานเจตนารมณ์ผู้นำในการพัฒนาจักรเย็บผ้าด้วยความใส่ใจ หวังให้จักรเย็บผ้าบราเดอร์เป็นส่วนหนึ่งของการสร้างงานทั้งเป็นอาชีพ และงานอดิเรกสำหรับผู้รักการตัดเย็บ ทั้งยังสามารถเป็นกิจกรรมที่ช่วยสานสัมพันธ์ในครอบครัว

มร.ทาคาโอะ ชิมา กรรมการผู้จัดการ บริษัท บราเดอร์ คอมเมอร์เชียล (ประเทศไทย) จำกัด กล่าวถึงวิสัยทัศน์สำหรับจักรเย็บผ้าของบราเดอร์ว่า “ตลอด 100 ปี ที่ผ่านมา บราเดอร์ได้สร้างประสบการณ์ที่ดีด้านการเย็บผ้าให้ตั้งแต่ผู้ติดตามบ้านจนถึงโรงงานอุตสาหกรรมมานาน ทั้งหมดล้วนมาจากการสืบสานและต่อยอดเจตนารมณ์ของผู้ก่อตั้งบริษัท บราเดอร์ ที่มีจุดเริ่มต้นจากการพัฒนาผลิตภัณฑ์จักรเย็บผ้า ด้วยจุดมุ่งหมายที่ต้องการสร้างงานให้แก่ชุมชน และสรรค์สร้างกิจกรรมที่อบอุ่นในครัวเรือน ดังนั้นผลิตภัณฑ์จึงต้องมีการผลิตอย่างพิถีพิถัน ให้ความใส่ใจทุกรายละเอียดเพื่อตอบสนองความต้องการใช้งานของผู้ใช้ได้อย่างแท้จริง ทั้งในเรื่องคุณภาพ การใช้งานง่าย ตอบโจทย์การใช้งานได้ตรงกลุ่ม รวมถึงในแง่ของความคงทน ซึ่งช่วยเสริมภาพของจักรเย็บผ้าให้เป็นที่เหมือนตัวแทนที่สะท้อนความอบอุ่น ผูกพัน และอยู่คู่ครัวเรือนได้ตราบนานเท่านาน และแนวคิดนี้ได้สืบทอดกันมาในบริษัทบราเดอร์ จาก รุ่นสู่รุ่น”

ปัจจุบันบราเดอร์มีผลิตภัณฑ์จักรเย็บผ้ามากมาย กว่า 40 รุ่น ไว้ตอบสนองความต้องการหลากหลายของกลุ่มผู้ใช้งาน ทั้งผู้ทำงานตัดเย็บระดับอาชีพ ไปจนถึงกลุ่มที่ตัดเย็บเป็นงานอดิเรก ซึ่งล้วนแล้วแต่ต้องการงานฝีมือชิ้นเอกจากการตัดเย็บด้วยตนเอง ด้วยคุณสมบัติของจักรที่ใช้งานง่ายดาย สะดวก รวดเร็ว เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม ทั้งนี้ จักรเย็บผ้าแต่ละรุ่นของบราเดอร์ได้ผ่านการวิจัยถึงความต้องการที่แท้จริงของผู้บริโภค ให้ตอบสนองการตัดเย็บได้หลากหลายตามจินตนาการสร้างสรรค์ ทั้งยังมีการออกแบบให้ใช้งานได้สะดวกสบาย ให้ผู้ใช้ได้เพลิดเพลินไปกับการตัดเย็บ ซึ่งบราเดอร์ให้ความสำคัญเป็นพิเศษ และด้วยแนวคิดที่สะท้อนให้เห็นในการพัฒนาจักรเย็บผ้าด้วยความใส่ใจในทุกรายละเอียดนี้เอง จึงทำให้ผลิตภัณฑ์จักรเย็บผ้าของบราเดอร์เป็นที่ยอมรับจากผู้ใช้ทั่วโลก พิสูจน์ได้จากยอดขายรวมทั่วโลกมีส่วนแบ่งทางการตลาดถึง 27 เปอร์เซ็นต์แซนด์ จัดเป็นอันดับที่ 1 ในตลาดจักรเย็บผ้าสำหรับผู้ใช้งานตามบ้าน

ธีรวิช สุภพันธุภิญโญ ผู้จัดการทั่วไป ฝ่ายการขายและการตลาด เผยว่า “จุดขายของจักรเย็บผ้าของบราเดอร์ อยู่ที่ผลิตภัณฑ์ของเราที่มุ่งเน้นตอบโจทย์ได้ตรงความต้องการของผู้ใช้งาน ได้มากที่สุด ซึ่งผลิตภัณฑ์ 4 รุ่นที่เราเปิดตัวในครั้งนี้ มีจุดเด่นที่แตกต่างให้แก่ผู้บริโภคที่ต้องการการใช้งานในรูปแบบต่างๆ ทั้งสำหรับมือใหม่ หรือผู้ใช้ที่ต้องการการใช้งานที่ง่าย สะดวก และสำหรับผู้ที่มีความรู้พื้นฐานและต้องการการตัดเย็บที่รวดเร็ว ตลอดจนรุ่นสำหรับมืออาชีพ ที่ต้องการจักรเย็บผ้าสำหรับงานควิลท์ที่มีความละเอียด ช่วยให้สร้างสรรค์งานตามไอเดียได้อย่างบรรเจิดและเป็นจริงได้อย่างง่ายดาย นอกจากนี้จักรเย็บผ้าทุกรุ่นของบราเดอร์ นอกจากจะผลิตโดยอาศัยความใส่ใจในทุกรายละเอียดแล้ว ยังมีจุดแข็งในเรื่องของความทนทาน เนื่องจากใช้วัสดุคุณภาพเยี่ยมในการผลิต”

ในแง่การทำตลาดจักรเย็บผ้าของบราเดอร์ จะมุ่งเน้นที่การสร้างประสบการณ์ด้านการใช้ให้กับผู้บริโภค เนื่องจากจักรเย็บผ้าถือได้ว่าเป็นผลิตภัณฑ์ประเภทที่ผู้ใช้งานกับตัวผลิตภัณฑ์ต้องผสมรวมเป็นหนึ่งเดียวกันเพื่อให้ได้ชิ้นงานที่มีคุณภาพ ซึ่งต้องรองรับงานเย็บได้อย่างคล่องตัวนั่นเอง ธีรยุทธให้เหตุผลว่า “กลยุทธ์การทำตลาดจักรเย็บผ้าจึงไม่ได้มุ่งเน้นที่การโหมสื่อโฆษณา หากต้องอาศัยการสร้างประสบการณ์ที่ดีให้แก่ผู้บริโภค ในการใช้จักรเย็บผ้าของบราเดอร์สร้างสรรค์งานได้อย่างสะดวกและมีคุณภาพมากกว่า โดยการเปิดกว้างให้ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายได้ทดลองใช้ เมื่อใช้แล้วชอบ ชอบแล้วถึงซื้อ เพื่อให้ลูกค้าได้ใช้จักรเย็บผ้าที่ตรงความต้องการจริงๆ”

ดังนั้นการตอบโจทย์ของแนวคิดนี้บราเดอร์จึงมุ่งเน้นในการทำตลาดโดยสร้างกิจกรรมต่างๆ ให้ผู้บริโภคเข้าร่วม เช่น การจัดทำเวิร์คช็อปฟรีให้แก่ผู้บริโภค ก่อนตัดสินใจซื้อ หรือรวมทั้งในกลุ่มที่เป็นลูกค้าอยู่แล้วก็สามารถเข้าร่วมเวิร์คช็อปกับทางบราเดอร์ได้อีก ดังนั้นจากกิจกรรมจะเห็นได้ว่า กลุ่มเป้าหมายของจักรเย็บผ้าของบราเดอร์ไม่ใช่แค่กลุ่มคนที่ทำงานตัดเย็บอยู่แล้ว แต่รวมไปถึงผู้ที่สนใจจะเรียนรู้ในงานตัดเย็บอีกด้วย การจัดเวิร์คช็อปของบราเดอร์ นอกจากจะเป็นช่องทางให้กลุ่มผู้สนใจใช้งานจักรเย็บผ้าได้เข้ามาสัมผัสการใช้งานผลิตภัณฑ์ ยังเปิดโอกาสให้ผู้ที่มิจินตนาการในการออกแบบชิ้นงาน ได้เรียนรู้การตัดเย็บและสามารถสร้างสรรค์งานได้ด้วยตัวเอง ทั้งนี้ บราเดอร์เอง เล็งเห็นว่าแนวโน้มการออกแบบประดิษฐ์สิ่งต่างๆ ด้วยตัวเอง (DIY) เป็นสิ่งที่กำลังเป็นที่นิยม ซึ่งบราเดอร์เองก็ต้องการเป็นส่วนหนึ่งในการสนับสนุนแนวคิดดังกล่าว เพราะนอกจากจะเป็นงานอดิเรกที่สร้างความเพลิดเพลิน ส่งเสริมความคิดสร้างสรรค์และจินตนาการของคนไทย ยังสามารถพัฒนาไปเป็นการสร้างรายได้ ส่งเสริมให้เกิดเป็นอาชีพทั้งทางหลักและทางเสริม ซึ่งเหมาะกับภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบันด้วย

“สำหรับช่องทางด้านการจำหน่ายจักรเย็บผ้าของบราเดอร์ แบ่งเป็น 2 ช่องทาง ได้แก่ ช่องทางการขยายตลาดในกรุงเทพฯ โดยเราได้มีการแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายซึ่งมีร้านค้าสาขาที่ลูกค้าสามารถเข้าถึงได้ง่าย อาทิ สยามพารากอน เดอะมอลล์ และ ดิไอส์แลนด์ และช่องทางการขายในต่างจังหวัด โดยตัวแทนจำหน่ายในหัวเมืองใหญ่ ได้แก่ เชียงใหม่ นครศรีธรรมราช นราธิวาส และ หนองคาย ทั้งนี้ บราเดอร์เองอยู่ในระหว่างดำเนินแผนงานขยายช่องทางการขายให้ครอบคลุมพื้นที่ต่างจังหวัดมากขึ้นอีกด้วย”

ผลิตภัณฑ์จักรเย็บผ้าที่เปิดตัวทั้ง 4 รุ่น ได้แก่

- รุ่น LS 2125 เน้นผู้ที่ต้องการ ใช้งานที่ง่าย สะดวก รวดเร็ว เหมาะสำหรับผู้เริ่มต้นงานตัดเย็บ
- รุ่น BM 2600 เพิ่มความสะดวกการใช้งานสำหรับผู้ที่ต้องการความคิดสร้างสรรค์ที่มากขึ้น รวมทั้งฟังก์ชันการทำงานที่เพิ่มความสะดวกสบาย ด้วยที่สนเข็มอัตโนมัติ
- รุ่น BC 2100 จักรเย็บผ้าระบบคอมพิวเตอร์ ใช้งานง่าย สำหรับผู้ที่ต้องการการใช้งานที่หลากหลายมากขึ้น มีฟังก์ชันการใช้งานมากมาย
- รุ่น NV 50 จักรเย็บผ้าระบบคอมพิวเตอร์ กับความสะดวกและฟังก์ชันการทำงานที่หลากหลาย สำหรับผู้ที่ต้องการการใช้งานควิลท์และงานตัดเย็บอย่างระดับมืออาชีพ

สนใจหรือต้องการข้อมูลเพิ่มเติม สามารถติดต่อได้ที่ Brother Contact Center 02-665-7777

หรือที่ www.brother.co.th