

พิธีกร : มีอะไรอยากจะกล่าว

คุณพิงกี้ : ก่อนอื่นต้องขอชื่นชมทีมงานที่ร่วมมือกันจัดทำแค็ตตาล็อกจนเสร็จทันตามกำหนด แม้ว่าปีนี้ที่ฝ่ายฯเกิดปรากฏการณ์Baby Boom ทีมงานลุดดกมากตลอดทั้งปี และพอมาถึงช่วงปิดเล่มแล้ว ไฟล์งานแค็ตตาล็อกที่ทำเสร็จแล้ว ก็ดันสูญหายไปไหนเหตุการณ์ที่ Server บริษัทฯโดนไวรัส แต่เราก็สามารถคลอด Jen Cat 2018 ออกมาได้ อย่างสมบูรณ์ทันเวลาละ

พิธีกร : คุณพิงกี้คิดว่า Jenbunjerd Catalogue 2018 จะเข้ามาช่วยส่งเสริมให้กับฝั่งการขายอย่างไรได้บ้าง

คุณพิงกี้ : Jenbunjerd Catalogue 2018 มีสินค้าเพิ่มขึ้นประมาณ 1,800 รายการ ถือว่าเป็นจำนวนที่สูงที่สุดนับตั้งแต่ทำ Jen Cat มาเลย ทำให้ตอนนี้มีสินค้านี้อาจจะประมาณ 7,000 กว่ารายการ ซึ่งจะทำให้ Jen Cat มีสินค้าหลากหลายและน่าสนใจยิ่งขึ้น และแน่นอนย่อมช่วยให้ฝ่ายขายสามารถขยายฐานลูกค้าให้กว้างไกลออกไปตามวัตถุประสงค์ของบริษัท

พิธีกร : เล่มนี้มีอะไรใหม่

คุณพิงกี้ : เมื่อเปิดแค็ตตาล็อกมาแล้ว หลายท่านอาจจะพบว่าสินค้าบางอย่างที่เราคุ้นเคยมันหายไปจากที่เดิม เรายังไม่ได้เลิกจำหน่ายนะคะ เพียงแต่ย้ายสินค้าเหล่านั้นไปอยู่ใน Category ใหม่ ซึ่งอยู่ด้านหลังสุดของเล่ม ก็คือกลุ่มอุปกรณ์ธุรกิจบริการและอาหาร อาจจะเป็นกลุ่มที่ดูแปลกและแปลกแยกนิดนึง เพราะเราได้เอาสินค้าที่ลูกค้ากลุ่มโรงแรม ร้านอาหาร สถานศึกษา และสถานพยาบาลน่าจะใช้งาน มาไว้รวมกัน ถือเป็นการทดลองนะคะ

พิธีกร : ปีนี้ Look หน้าปกเปลี่ยนไปมากนะคะ มีการเพิ่มนางแบบด้วย ต้องการสื่ออะไรหรอคะ

คุณพิงกี้ : อยากจะบอกกับลูกค้าว่า เซลล์ที่นี่สวยทุกคนนะคะ โดยเฉพาะผู้จัดการ ... สวยที่สุด ป๊อปปว่าสวยมั๊ยคะ

พิธีกร : ในเล่มถัดๆไป มีแพลนที่จะพัฒนา Jen Cat อย่างไรเพื่อสนับสนุนการขาย

คุณพิงกี้ : เป้าหมายของฝ่ายคือจะต้องสรรหาสินค้าใหม่เพิ่มให้ถึง 10,000 รายการให้ได้ภายในปี 2562 และไม่แน่ว่าจะมีการแตกเล่มเพื่อให้การเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายทำได้ดีขึ้น การจะไปถึงจุดนั้นได้ ต้องขอให้ทุกฝ่ายช่วยกันเสนอสินค้าใหม่ๆ ที่จะเพิ่มใน Jenbunjerd Catalogue เล่มต่อๆ ไปคะและหากมีเสียงตอบรับจากลูกค้าเป็นยิ่งๆ ไร่ช่วยเล่าสู่กันด้วย

พิธีกร : มีอะไรอยากจะกล่าวเพิ่มเติม

คุณพิงกี้ : มีเรื่องอยากแชร์นิดนึง พอดีมีอาจารย์มาอบรมเรื่องการจัดซื้อ พุดอยู่ประโยคหนึ่งว่า ผู้ขายที่เก่งต้องสร้าง switching cost ให้สูงๆให้ลูกค้าไม่อยากไปซื้อกะคนอื่น Switching Cost ก็คือต้นทุนที่จะเพิ่มขึ้นถ้าเค้าต้องเลิกกับเราไปซื้อกับคนอื่น ไร่ฝากการตลาดหาข่าวตัวอย่างส่งให้อ่านกันนะคะ

จากเรื่อง Switching Cost ที่อาจารย์กล่าวถึง ทำให้นึกถึงโรงพิมพ์ที่พิมพ์แค็ตตาล็อกเล่มนี้ ยิ่งร่วมงานด้วยก็ยิ่งประทับใจ ไม่ว่าเราต้องการอะไรเค้าก็สามารถจัดให้ได้หมด ไม่ว่าจะเป็นเรื่องสเปคกระดาษต้องเบา ต้องรักโลก ราคา也得 เทคโนโลยีก็ถึงทำให้งานออกมาดี เวลาที่เรามี QC แค็ตตาล็อกที่โรงพิมพ์ ก็ให้ความร่วมมือเป็นอย่างดี เวลามีปัญหาอะไรก็รีบช่วยแก้ไข ไม่มีเถียง และยังแถมแค็ตตาล็อกเกรดบีให้เราอีกหลายร้อยเล่ม เอน้าเย็นเข้าลูป และช่วยแนะนำวิธีการทำงานอีกสารพัด ประทับใจมาก ล่าสุดมีแนะนำเราเรื่องการส่งทางไปรษณีย์ และยังใช้ connection ที่มีกับทางไปรษณีย์ไทยให้เข้ามาช่วยรับแค็ตตาล็อกไปส่ง ช่วยลดงานเราไปได้เยอะ เรียกได้ว่าทำทุกอย่างที่จะมัดใจลูกค้า มีแต่จิตใจที่จะช่วยเหลือ อำนวยความสะดวกให้ลูกค้า ทั้งที่จริงๆก็ไม่ใช้ระบุเค้าแล้ว เลยอยากแชร์ให้ทีมขายคะ

สุดท้ายนี้ หวังว่าเวลาที่ทีมงานผู้เกี่ยวข้องทั้งหมดที่ได้ทุ่มเทให้กับ Jen Cat เล่มที่ 6 มาตลอดทั้งปีจะมีส่วนช่วยให้ฝ่ายขายทำผลงานทะลุเป้าที่ตั้งไว้ คุณประเสริฐฝากขอบคุณทุกคนในห้องนี้และขอเป็นกำลังใจในการสร้างผลงานที่ดีของทุกคนด้วย แล้วพบกันใหม่ปีหน้า ขอขอบคุณคะ