

27-30 MARCH 2011

(FULL COLOUR)



## โอเชียนกลาสเจาะตลาดพรีเมียม

โอเชียนกลาส รุกขยายตลาดไฮเอนด์ ไทย-อินเตอร์ ส่อง ลูคาริส แก้วคริสตัล เจาะตลาดโรงแรม 5 ดาว ชูจุดขาย แก้วคริสตัลปลอดสารตะกั่ว คุณภาพระดับพรีเมียม รายแรกในเอเชีย ดึงเป้ายอดขายปีนี้ 3 ล้านชิ้น จากปีที่แล้ว ครองยอดขาย 1 ล้านชิ้น มูลค่ากว่า 300 ล้านบาท ตลาดภายใน 3-5 ปีสร้างยอดขายแตะ 3,000 ล้านบาท

นางคันสนีย์ สุภัทรวณิชย์ กรรมการผู้จัดการ บริษัท โอเชียนกลาส จำกัด (มหาชน) เปิดเผย "ฐานเศรษฐกิจ" ว่า จากปีที่แล้ว ที่บริษัทบุกตลาดแก้วไวน์คริสตัล ภายใต้แบรนด์ใหม่ "ลูคาริส" เจาะตลาดระดับพรีเมียม ทั้งโรงแรมและร้านอาหารระดับไฮเอนด์ ทั้งในและต่างประเทศ ทำให้สามารถสร้างยอดขายได้ภายในปีเดียว 1 ล้านใบ คิดเป็นมูลค่าประมาณ 300 ล้านบาท สำหรับปีนี้ บริษัทมีเป้าสร้างยอดขายเพิ่มเติมเป็น 3 ล้านใบ มูลค่ารวมเกือบ 1,000 ล้านบาท โดยมีแผนขยายตลาดเพิ่มเติม โดยเฉพาะ

เฉพาะในตลาดเอเชีย และตลาดในประเทศไทย

"เราเป็นเจ้าของแรกในเอเชีย ที่สามารถผลิตแก้วไวน์คริสตัลระดับเดียวกับบริษัทใหญ่ๆ ในยุโรปได้ โดยเราลงทุนมาเมื่อ 3-4 ปี ที่แล้ว ด้วยงบกว่า 1,000 ล้านบาท สำหรับโรงงานผลิตแก้วคริสตัล ที่นิคมอุตสาหกรรมบางปู โดยแก้วลูคาริส เป็นแก้วคริสตัลปลอดสารตะกั่ว ที่ให้คุณภาพในการดื่มไวน์ ทำให้ได้รสชาติไวน์ที่ไม่ผิดเพี้ยน" นางคันสนีย์กล่าวและว่า แบรินด์ลูคาริส ถือเป็นซัพแบรนด์แรกของโอเชียนกลาส ที่แยกออกมาเพื่อบุกตลาดลักซ์ชัวร์เป็นหลัก

บริษัทได้เริ่มทำตลาดแก้วคริสตัลจริงจังประมาณปีที่แล้ว โดยเริ่มต้นบุกตลาดโรงแรมในเอเชีย ซึ่งถือเป็นตลาดหลักของโอเชียนกลาส และในปีนี้มีแผนที่จะบุกตลาดเอเชียเพิ่มมากขึ้น เช่น ฮองกง อินเดีย รวมไปถึง

อ่านต่อหน้า 18

ข่าวต่อ

### โอเชียนกลาส

ตะวันออกกลาง อาทิ ดูไบ มีโรงแรมระดับ 5 ดาว จำนวนมาก โดยจะใช้งบการตลาดประมาณ 30 ล้านบาท ทำโฆษณาประชาสัมพันธ์ทั้งในประเทศและต่างประเทศ ผ่านสื่อแม็กกาซีนบนสายการบินในภูมิภาคเอเชีย นอกจากนี้ยังออกงานแฟร์ต่างๆ งานไวน์แฟร์ และการเจาะเข้ากลุ่มลูกค้าโรงแรมและร้านอาหาร

สำหรับลูคาริส เป็นแบรนด์ที่โอเชียนกลาสส่งออกไปทำตลาดต่างประเทศประมาณ 85% จากภาพรวมของโอเชียนกลาสที่ส่งออกประมาณ 70% ของสินค้าทั้งหมด และลูคาริสถือเป็นแบรนด์ที่มีสัดส่วนรายได้ของบริษัทประมาณ 15% โดยปีที่ผ่านมามียอดขายประมาณ 150-200 ล้านบาท เติบโตประมาณ 12-15%

ปีนี้โอเชียนกลาสจะพัฒนาโปรดักต์ไลน์ในกลุ่มของลูคาริสต่อเนื่อง โดยจะมีไลน์ใหม่ๆ ออกสู่ตลาดในปีหน้า ขณะที่ปีนี้ได้นำเสนอลูคาริสครบทั้งหมด 3 กลุ่ม 10-15 โอเชียนกลาสมองว่าตลาดผู้บริโภคไวน์ในภูมิภาคเอเชียอีก 3-5 ปี จากอัตราเติบโตประมาณ 15% ส่วนไทยมีอัตราการเติบโตอยู่ที่ 10% ต่อปี จีนเติบโต 20% ต่อปี ถือเป็นโอกาสในการขยายช่องทางตลาดใหม่ๆ บริษัทจึงตั้งเป้ายอดขายใน 3-5 ปี จะสามารถสร้างยอดขายของลูคาริสได้ประมาณ 10 ล้านชิ้นต่อปี หรือประมาณ 3,000 ล้านบาท

ส่วนจุดขายขณะนี้มีตัวแทนจำหน่ายในประเทศจีน ฮองกง และสิงคโปร์ โดยวางจำหน่ายสินค้าในห้างสรรพสินค้า ร้านไวน์ รวมกว่า 100 จุด และยังขายตรงให้กับกลุ่มโรงแรมต่างๆ ซึ่งขณะนี้โรงแรมในประเทศไทย 80-90% ใช้แก้วของโอเชียนกลาส ส่วนแก้วไวน์คริสตัลลูคาริส โรงแรมในเมืองไทยยังมีปริมาณการใช้ไม่มากนัก ในขณะที่ในฮองกง 80-90% รู้จักและเลือกใช้แบรนด์ลูคาริส เนื่องจากในฮองกงเป็นประเทศที่มีการดื่มไวน์กันมาก