

กับहु้บ

Thun Hoon
Circulation: 100,000
Ad Rate: 1,442

Section: First Section/พื้นที่: mai

วันที่: พุธที่ 10 ตุลาคม 2567

ปีที่: 21

ฉบับที่: 5059

หน้า: 3(กลาง), 31

Col.Inch: 43.76

Ad Value: 63,101.92

PRValue (x3): 189,305.76

คลิป: สีสี่

หัวข้อข่าว: Dอัพโฉมสาขาเจาะลูกค้าไทยแบรนด์ใหม่DENTAL PLANET

Dอัพโฉมสาขาเจาะลูกค้าไทย แบรนด์ใหม่DENTAL PLANET

#D #ทันहु้บ - D เปิดให้บริการทันตกรรมแบรนด์ใหม่ “Dental Planet Clinic” บุคตลาดเจาะกลุ่มลูกค้าคนไทย เตรียมเปิดพร้อมกัน 5 สาขา ในวันที่ 1 พฤศจิกายน 2567 วาง Brand Positioning ค่าบริการที่เหมาะสม ให้บริการทันสมัย ตั้งเป้ารายได้จากกลุ่มลูกค้าคนไทย 290 ล้านบาท ในปีนี้ ส่วนปี 2568 คาดอยู่ที่ 350 ล้านบาท

ทพ.พรรคักดี ตันตปกุล ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท เดนทัล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) หรือ D ผู้ให้บริการด้านทันตกรรมแบบครบวงจร เปิดเผยว่า กลุ่ม D ได้ปรับกลยุทธ์ทางการตลาด เพื่อขยายฐานกลุ่มลูกค้าคนไทยมากขึ้น ด้วยการปรับเปลี่ยนแบรนด์ → **อ่านต่อหน้า 31**



ทพ.พรรคักดี ตันตปกุล



D

(ต่อจากหน้า 3)

หรือ Rebranding คลินิกทันตกรรม สไมล์ ซิกเนเจอร์ (Smile Signature) โดยเปลี่ยนชื่อใหม่เป็น “เดนทัล แพลนเน็ต คลินิกทันตกรรม” หรือ “Dental Planet Clinic” จำนวน 5 สาขา ตั้งแต่วันที่ 1 พฤศจิกายน 2567 ประกอบด้วย สาขารังสิต, อ่อนนุช, พหลโยธิน, รามอินทรา และ เซ็นทรัล เวสเกต

สำหรับวัตถุประสงค์ของการปรับกลยุทธ์ทางการตลาดในครั้งนี้ เพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขัน ให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าคนไทย ตามแผนธุรกิจของกลุ่มบริษัทในการขยายฐานลูกค้าคนไทยเพิ่มขึ้น โดยการเปลี่ยนแบรนด์ใหม่เชิงการตลาด หรือ Brand Positioning ตามแนวคิด SMART-SMILES-STARS ให้มีค่าบริการที่เหมาะสม บริการที่ทันสมัย สะดวก ครบวงจร มีประสิทธิภาพ มีภาพลักษณ์เข้าถึงง่าย เป็นมิตรกับผู้เข้ารับบริการทุกกลุ่มอายุ รวมทั้งยังตอบโจทย์กับภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบัน

● ขยายฐานลูกค้าไทย

นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทยังให้การสนับสนุนทางด้านเครื่องมือสำหรับให้บริการที่ดีที่สุด และปรับปรุงสร้างสภาพแวดล้อมที่เอื้ออำนวยต่อการให้บริการที่ดียิ่งขึ้น ด้านอัตราค่าให้บริการในการรักษาจะลดลงจากเดิม ประมาณ 10-20% สำหรับการรักษางานประเภท เช่น รากฟันเทียม,

ครอบฟัน/วีเนียร์ และจัดฟัน คาดว่าจากการเปลี่ยนแบรนด์เป็น “Dental Planet Clinic” จะช่วยให้จำนวนผู้เข้ารับบริการกลุ่มลูกค้าคนไทยเพิ่มมากขึ้น

ทพ.พรรคักดี กล่าวว่า ในปี 2566 กลุ่มบริษัท D มีรายได้จากลูกค้าคนไทยจำนวน 277 ล้านบาท และในช่วง 6 เดือนแรกของปี 2567 มีรายได้จากลูกค้าคนไทยจำนวน 131 ล้านบาท ซึ่งจากการปรับกลยุทธ์ทางการตลาด ด้วยการ Rebranding แบรนด์ใหม่ กับราคาค่าบริการที่เข้าถึงง่าย คาดว่าในปี 2567 กลุ่มบริษัท D จะมียอดรายได้จากลูกค้าคนไทยจำนวน 290 ล้านบาท และในปี 2568 ตั้งเป้ารายได้จากลูกค้าคนไทยเติบโตเพิ่มเป็น 350 ล้านบาท

“ลูกค้าของกลุ่ม D ยังเป็นลูกค้าต่างชาติเป็นหลัก ส่วนลูกค้าชาวไทยเราเห็นว่ายังสามารถที่จะเติบโตได้อีกมากจึงได้ Rebranding คลินิกทันตกรรม สไมล์ ซิกเนเจอร์ จำนวน 5 สาขา เป็นแบรนด์ “เดนทัล แพลนเน็ต คลินิกทันตกรรม” ในเดือนพฤศจิกายนนี้ และในปีหน้าตั้งเป้าเปิดเพิ่มอีก 4 สาขา ขณะที่คลินิกทันตกรรม สไมล์ ซิกเนเจอร์ ก็ยังเดินหน้าเปิดสาขาต่อไป และจากการปรับกลยุทธ์ทางการตลาดในการขยายลูกค้ากลุ่มคนไทย มั่นใจว่ากลุ่มบริษัทจะมีสัดส่วนรายได้จากลูกค้าคนไทยเพิ่มขึ้น” ทพ.พรรคักดี กล่าว