DITP

กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์

THINK TRADE

ปีที่ 8 ฉบับที่ 79 / ตุลาคม - ธันวาคม 2562

THINK DITP ชี้ช่องการค้า

Trade Highlight
จับตาแนวโน้ม E-Commerce ไทย
ยังมีแววเติบโตไกลในตลาดโลก

Trade Insider
รู้จัก NEA แชร์ความรู้ สู่ตลาดโลก
ตอบโจทย์การค้าในยุคดิจิตัล

Trade Watch
ทำความรู้จักสินค้าสุขภาพกลุ่ม
ไบโอไดเวอร์ซิตี้ มาแรงแซงทุกเทรนด์

ISSN : 2586-9094

EXECUTIVE EDITOR
บทบรรณาธิการ

จากผลสำรวจของ ETDA (Electronic Transaction Development Agency) รายงานว่ากิจกรรมชอปปิ้งออนไลน์ (Online Purchase) นั้นติด 1 ใน 5 กิจกรรมยอดฮิตในการใช้อินเทอร์เน็ตของคนไทย หลายปีมานี้ทั้งแบรนด์เล็กและแบรนด์ใหญ่จำนวนมากนอกจากการจำหน่ายหน้าร้านแล้ว ยังมีเว็บไซต์และแอปพลิเคชันที่มีแพลตฟอร์มสำหรับชอปปิ้งโดยเฉพาะ ให้ลูกค้าสั่งซื้อสินค้าออนไลน์ด้วย หรือการสั่งซื้อผ่านโซเชียลมีเดียอย่างเฟซบุ๊ก ไลน์ อินสตาแกรม ก็ได้รับความนิยมเช่นกัน ธุรกิจออนไลน์จำนวนมากประสบความสำเร็จอย่างมาก ไม่ว่าจะมีหรือไม่มีหน้าร้านก็ตาม

จะเห็นได้ว่า การค้าออนไลน์เติบโตได้อีกมาก ส่วนหนึ่งเพราะเทคโนโลยีและอินเทอร์เน็ตนั้นก้าวหน้าขึ้น และเข้ามามีบทบาทต่อทั้งผู้ประกอบการและผู้บริโภค ไม่เฉพาะธุรกิจ B2C อีกต่อไป แต่โลกของการค้าแบบ B2B ก็กำลังเดินหน้าเข้าสู่การค้าออนไลน์ด้วยเช่นกัน สิ่งนี้ทำให้ไทยมีโอกาสในการทำการค้าข้ามทวีปมากขึ้น ที่สำคัญ ไม่ว่าผู้ประกอบการขนาดเล็กหรือใหญ่ล้วนมี 'โอกาส' ในการส่งออกและกระจายสินค้าของตนเองเท่าๆ กัน แต่...นั่นก็หมายความว่าการแข่งขันจะสูงขึ้น และการตัดสินใจการซื้อขายสินค้าขาดในปริมาณมาก ๆ นั้นจะยากขึ้นด้วย

ดังนั้น ก่อนที่โลกจะเข้าสู่ยุคออนไลน์อย่างเต็มรูปแบบ ดิฉันแนะนำว่าผู้ประกอบการควรแสวงหาข้อมูล เรียนรู้ และค่อย ๆ นำมาปรับปรุงการค้าทั้งหน้าบ้านและหลังบ้านอย่างเหมาะสม เพื่อให้ตอบสนองการใช้งานของผู้ใช้ยุคดิจิทัลได้ตรงใจ อีกทั้งยังทำให้การดำเนินธุรกิจนั้นง่ายและมีประสิทธิภาพ และอาจช่วยลดต้นทุนที่ไม่จำเป็นได้ในที่สุด เรียกว่า ใครค้นพบทางหนีทีไล่เร็วก็จะมีโอกาสรอดมากกว่า ถึงกระนั้น หัวใจสำคัญยังคงเป็นเรื่องคุณภาพของสินค้าและบริการ อย่าลืมสร้างความโดดเด่นจากคู่แข่งที่มีอยู่มหาศาลด้วย

กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ (DITP) เดินหน้าพัฒนาผู้ประกอบการไทยเพื่อให้มีศักยภาพในด้านนี้อย่างเต็มที่ ไม่ว่าจะเป็นการขยายโอกาสสินค้าและบริการไทยสู่ตลาดโลกผ่านแพลตฟอร์ม Thaitrade.com การจัดอบรมสัมมนาเกี่ยวกับการค้าออนไลน์ โดยสถาบันพัฒนาผู้ประกอบการการค้ายุคใหม่ (NEA) หรือใน THINK TRADE THINK DITP ฉบับนี้ก็ยังคงนำเสนอข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่อธุรกิจและสร้างแรงบันดาลใจให้ท่านไม่มากก็น้อย นอกจากนั้นเรายังมีเจ้าหน้าที่เตรียมรอให้คำปรึกษาอยู่ในทุกช่องทาง ขอเพียงท่านติดต่อมาหาเรา

นางสาวบรรจงจิตต์ อังศุสิงห์
อธิบดีกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ (DITP)
กระทรวงพาณิชย์

CONTENT
สารบัญ

04 TRADE HILIGHT
06 TRADE INSIGHT
08 TRADE TALK

10 DITP INSIDER
12 DITP SOCIETY
14 HAPPENING
16 DITP REVIEW
17 SHAPE YOUR BUSINESS
18 TRADE WATCH
20 WHERE TO FIND US
21 DITP CLUB
22 DITP CALENDAR
23 HEALTHY THOUGHT

DITP
กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ
กระทรวงพาณิชย์
563 ถนนนนทบุรี ตำบลบางกระสอ
อำเภอเมือง จังหวัดนนทบุรี 11000
www.ditp.go.th
DITP Call Center : 1169

thinktradethinkditp.com

ที่ปรึกษา :
อธิบดี
บรรจงจิตต์ อังศุสิงห์
รองอธิบดี
วรรณภรณ์ เกตุทัต
ภูสิต รัตนกุล เสรีเริงฤทธิ์
วิทยากร มณีเนตร
บรรณาธิการบริหาร
บรรจงจิตต์ อังศุสิงห์

รองบรรณาธิการ
ปรียากร ศังขวณิช
บรรณาธิการบทความ
ภาณุมาศ มาลาศรี
บรรณาธิการฝ่ายศิลป์
อาจพงษ์ ฉันทภิญญา
กองบรรณาธิการ
สำนักประชาสัมพันธ์และสื่อสารองค์กร
กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ

E-COMMERCE

โลกยุคดิจิทัลได้เปลี่ยนแปลงรูปแบบการค้าและการดำเนินธุรกิจให้ก้าวไกลอย่างไร้พรมแดน การค้าออนไลน์หรือ E-Commerce จึงเป็นอีกช่องทางในการดำเนินธุรกิจที่มีการขยายตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ด้วยขนาดของตลาดที่มีขนาดใหญ่ มีพลังขับเคลื่อนมหาศาล ประกอบกับความรวดเร็วในการตอบสนองต่อความต้องการของผู้บริโภคอย่างทันท่วงที ทำให้กลายเป็นช่องทางที่ได้รับความนิยมอย่างแพร่หลายและสามารถตอบโจทย์ผู้บริโภคได้ทันท่วงทีในเศรษฐกิจยุคดิจิทัล

จับตาแนวโน้ม E-Commerce ไทย ยังมีแววเติบโตไกลในตลาดโลก

การคาดการณ์ในอนาคตของธุรกิจ E-Commerce

ศูนย์วิจัยกสิกรไทยคาดว่าจากปี 2560 ตลาด B2C E-Commerce ที่มีมูลค่าตลาดประมาณ 214,000 ล้านบาทนั้น จะเพิ่มขึ้นเป็นกว่า 470,000 ล้านบาทในปี 2565 โดยมีอัตราการเติบโตเฉลี่ยประมาณร้อยละ 17 ต่อปี เรียกว่ามีแนวโน้มเติบโตอย่างโดดเด่น โดยทุกวันนี้ช่องทาง Social E-Commerce อาทิ Facebook หรือ Line เป็นช่องทางหลักในการขับเคลื่อนตลาด E-Commerce ของไทยอยู่ แต่คาดว่าในระยะข้างหน้าด้วยแรงกดดันหลายปัจจัย อาทิ การแข่งขันและแย่งชิงส่วนแบ่งตลาดของผู้ค้ารายใหญ่รุนแรงขึ้น บวกกับภาครัฐได้มีการดึงกลุ่มผู้ประกอบการ Social Commerce เข้าสู่ระบบ ทำให้การขายสินค้าออนไลน์จะมีส่วนแบ่งตลาดเพิ่มขึ้นอย่างแน่นอน

โอกาส E-Commerce ไทยบุกไปตลาดต่างประเทศ

หากวิเคราะห์จากจุดแข็งของประเทศไทยซึ่งเป็นสถานที่น่าท่องเที่ยวติดอันดับ 4 ของโลกและสินค้าท้องถิ่นก็เป็นที่ชื่นชอบของหลายประเทศ ไม่ว่าจะเป็นเวียดนามที่นิยมสินค้าอุปโภคบริโภคของไทย เช่น เครื่องสำอาง และสินค้าเกี่ยวกับเด็ก อินโดนีเซียนิยมอาหารกินเล่น (Snack) ส่วนอินเดียนิยมสินค้าประเภทเครื่องปรุงรส เครื่องสำอาง รวมถึงประเทศจีนก็ชื่นชอบสินค้าจำพวกเครื่องสำอางด้วยเช่นกัน และยังมีสมุนไพร เสื้อผ้า กระเป๋า ฯลฯ โดยจีนถือเป็นหนึ่งในประเทศที่ธุรกิจ E-Commerce เติบโตอย่างรวดเร็วเป็นอันดับต้น ๆ ของโลก จึงกลายเป็นประเทศที่ใครก็อยากเข้าไปค้าขายด้วย ซึ่งภาพลักษณ์ของสินค้าไทยในสายตาจีนเป็นสินค้าที่ดีและมีคุณภาพสูง โดยผู้ที่สนใจบุกตลาดจีนจะต้องศึกษากฎระเบียบที่เกี่ยวข้องของจีนอย่างละเอียด เช่น มาตรการด้านภาษี ขั้นตอนการจดทะเบียน หรือการขอ อย. กฎระเบียบอื่น ๆ และต้องหมั่นสอดส่องความเปลี่ยนแปลงที่อาจเกิดขึ้นด้วยเช่นกัน

รัฐขับเคลื่อน E-Commerce ดันผู้ประกอบการไทยสู่ตลาดทั่วโลก

เพราะเล็งเห็นโอกาสในการเติบโตของธุรกิจ E-Commerce และการใช้ประโยชน์จากเทคโนโลยีในการเพิ่มมูลค่าทางการค้า ได้นำไปสู่บทบาทของกระทรวงพาณิชย์ด้านการขับเคลื่อนการค้าในรูปแบบใหม่ใน 2 ภารกิจหลักคือ

- การเป็นผู้นำในการพัฒนาการค้ารูปแบบ E-Commerce ผ่านการขับเคลื่อนแผนยุทธศาสตร์การพัฒนาพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ของประเทศ โดยความร่วมมือกับทุกกระทรวงและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องสร้าง E-Commerce Ecosystem ของประเทศ
- การสร้างแพลตฟอร์มที่เป็นศูนย์กลางออนไลน์ของประเทศเพื่อให้ไทยเป็น National E-Marketplace สร้างโอกาสทางการค้าแก่ผู้ประกอบการไทยผ่าน Thaitrade.com แพลตฟอร์มของประเทศที่ช่วยเชื่อมผู้ขายไทยกับผู้ซื้อทั่วโลก ดำเนินการโดยกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ (DITP) กระทรวงพาณิชย์ ปัจจุบันได้ทำให้เกิดการจับคู่ธุรกิจมาแล้วกว่า 7,000 คู่ และสามารถสร้างมูลค่าซื้อขายรวมได้ถึง 5,555 ล้านบาท

นอกจากนี้ DITP ยังได้พัฒนาฟังก์ชั่นบนเว็บไซต์เพื่อยกระดับคุณภาพของการบริการอย่าง E-Quotation และ E-Business Matching เพื่อให้ผู้ซื้อ-ผู้ขาย สามารถทำการค้าได้อย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพสูงสุด รวมทั้งเร่งเจาะกลุ่มผู้นำเข้าต่างชาติในประเทศที่มีศักยภาพอย่างจีน สหรัฐอเมริกา และญี่ปุ่น ทั้งช่องทางออนไลน์และออฟไลน์ รวมถึงการพัฒนาด้าน Digital Economy ซึ่ง DITP ได้จัดตั้งสถาบันพัฒนาผู้ประกอบการการค้ายุคใหม่ (NEW Economy Academy: NEA) เพื่อส่งเสริมและพัฒนาผู้ประกอบการให้สามารถใช้ช่องทางออนไลน์ในการประกอบธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพ

5G ฝันที่จะเป็นจริง ซัพพอร์ท E-Commerce ไทยให้ไปต่อได้

5G หรือ Generation 5 หรือรุ่นที่ 5 ของการสื่อสารที่อนาคตจะไม่ใช่ขึ้นอยู่เพียงแค่มือถือ แต่จะรวมถึงอุปกรณ์ทุกชนิดที่เชื่อมอินเตอร์ได้ (Internet of Things หรือ IoT) หากเรามี 5G เมื่อไรก็จะดาวน์โหลดวิดีโอ หนัง หรือแอปพลิเคชันต่าง ๆ ได้เร็วถึง 10,000 Mbps เทียบให้เข้าใจได้ง่าย คือ ถ้าใช้ 4G ดูวิดีโอออนไลน์ขนาด 8K หรือดาวน์โหลดหนังต้องใช้เวลา 6 นาที แต่สำหรับ 5G ใช้เวลาแค่ 6 วินาทีเท่านั้น เพราะฉะนั้น 5G จะทำให้เกิดนวัตกรรมอีกมากมายที่สนับสนุนคุณภาพชีวิต เช่น การสาธารณสุขทางไกล การผ่าตัดจากระยะไกล หุ่นยนต์ในโรงงาน การสำรวจภาคสนาม และนำไปสู่ระบบเมืองอัจฉริยะ (Smart Cities) ในอนาคต รวมถึง การพัฒนาศักยภาพของระบบค้าปลีก การซื้อของออนไลน์ และเป็นตัวช่วยขับเคลื่อน E-Commerce ไทยลงสนามแข่งขันและเติบโตได้อีกไกลในตลาดโลก

Trade Insight

สหรัฐอเมริกา
การค้ากับจีนยังผันผวนหนัก

ล่าสุดอัตราแลกเปลี่ยนเงินสกุลหยวนต่อดอลล่าร์สหรัฐอ่อนตัวลงอยู่ที่ 7.0038 หยวนต่อ 1 ดอลล่าร์สหรัฐ ซึ่งถือว่าอ่อนแอที่สุดในรอบ 11 ปี ทำให้สินค้านำเข้าจากจีนมีราคาถูก ก่อให้เกิดการแข่งขันที่ไม่เป็นธรรมในตลาดสหรัฐฯ ล่าสุดสหรัฐฯ จึงประกาศเพิ่มอัตราภาษีนำเข้าอีกร้อยละ 10 มีผลบังคับใช้เมื่อวันที่ 1 กันยายนที่ผ่านมา โดยก่อนหน้านี้รัฐบาลจีนสัญญาว่าจะพยายามรักษาเสถียรภาพของอัตราแลกไม่ให้อ่อนตัวต่ำกว่า 7 หยวน ต่อดอลล่าร์สหรัฐ ทำให้นักลงทุนทั่วโลกออกมาประณามการกระทำของรัฐบาลจีนว่าเป็นผู้อยู่เบื้องหลังการควบคุมอัตราแลกเปลี่ยน (Currency Manipulator) แต่ล่าสุดธนาคารกลางจีนก็ออกมาแถลงว่าไม่เกี่ยวข้องกับเรื่องนี้

ติดต่อและสอบถามข้อมูลสำนักงานส่งเสริมการค้าในต่างประเทศ ณ เมืองไมอามี
อีเมล : ttcmiami@gmail.com

เยอรมนี
ใช้ Influencer กระตุ้นตลาดความงาม

Douglas ร้านจำหน่ายสินค้าเกี่ยวกับความงามเก่าแก่ของเยอรมนี ใช้อินฟลูเอนเซอร์ (Influencer) มาเป็นส่วนหนึ่งของแผนการตลาด ด้วยการดึง เจฟฟรีส์ ลินน์ สเตนอินเจอร์ ผู้นำด้านความงามและแฟชั่นชาวอเมริกันที่มีผู้ติดตามทางโซเชียลมีเดียกว่า 10 ล้านคน ให้เข้ามาจำหน่ายและโปรโมตแบรนด์ Jeffrey Star Cosmetics ของเขาเอง ทั้งทางหน้าร้านและช่องทางออนไลน์ ซึ่งประสบความสำเร็จทั้งในแง่ของการคืนทุน และช่วยเปลี่ยนภาพลักษณ์ของร้าน Douglas ให้ทันสมัยขึ้น ทั้งยังทำให้เทรนด์อินฟลูเอนเซอร์ ในเยอรมนีก็ค่อย ๆ กระเตื้องขึ้นด้วย

ติดต่อและสอบถามข้อมูลสำนักงานส่งเสริมการค้าในต่างประเทศ
ณ นครแฟรงก์เฟิร์ต อีเมล info@thaitradefrankfurt.de

สาธารณรัฐเช็ก
บ้านไม้สำเร็จรูปมาแรง

ปี 2561 สาธารณรัฐเช็ก มีสถิติการรับสร้างบ้านไม้เกือบ 3,000 หลัง ในขณะที่ 10 ปีก่อนหน้ามีเพียง 1,000 หลัง สาเหตุมาจากราคาอิฐสร้างบ้านเพิ่มสูงขึ้นเรื่อย ๆ สวนทางกับราคาไม้ที่ต่ำลง เพราะปัญหาไม้ยืนต้นตายจากการที่ด้วงไม้เกาะกิน ทำให้มีจำนวนไม้ซุงเพิ่มขึ้น และเมื่อเทียบกับการสร้างบ้านด้วยอิฐแล้ว การสร้างบ้านด้วยไม้ใช้เวลาน้อยกว่า ปัจจุบันมีคนสนใจสร้างบ้านไม้เพิ่มขึ้น ทำให้ระยะเวลาการเตรียมติดตั้งนานขึ้น ลูกค้าส่วนใหญ่คือผู้ที่อาศัยตามหัวเมืองใหญ่เพราะราคาอะพาร์ตเมนต์สูงเกินเอื้อม อย่างไรก็ดี บ้านไม้มีอายุการใช้งานได้นานประมาณ 50 ปี หลังจากนั้นอาจต้องมีการปรับปรุงซ่อมแซม

ติดต่อและสอบถามข้อมูลสำนักงานส่งเสริมการค้าในต่างประเทศ
ณ กรุงปราก สาธารณรัฐเช็ก อีเมล thaicom@iol.cz

อินเดีย
โรงงานรถยนต์เลิกจ้างพนักงานนับหมื่น

ปีนี้มารูติ ซูซูกิ อินเดีย จำกัด บริษัทผู้ผลิตรถยนต์รายใหญ่สุดของอินเดียทำการปรับลดพนักงานชั่วคราวจำนวน 18,845 คน และประกาศหยุดจ้างพนักงานใหม่ เพื่อรับมือยอดขายรถยนต์ที่ชะลอตัวอย่างรวดเร็วและยากที่จะฟื้นตัว ซึ่งเป็นสถานการณ์ที่เลวร้ายที่สุดในรอบทศวรรษ เรื่องนี้ยิ่งตอกย้ำปัญหาการว่างงานในอินเดีย จากข้อมูลของกลุ่ม CMIE (Centre for Monitoring Indian Economy) ในเดือนกรกฎาคมปีนี้ มีอัตราการว่างงานเพิ่มเป็น 7.51% จากแรงงานทั้งหมด ขณะที่ช่วงเวลาเดียวกันของปีที่แล้วคิดเป็น 5.66% เท่านั้น โดยรวมแล้วอุตสาหกรรมยานยนต์ของอินเดียตอนนี้ปรับลดพนักงานแล้วกว่าแสนคน ปัจจุบัน ปัญหาการว่างงานในระบบเศรษฐกิจของอินเดีย ถือว่าใหญ่เป็นอันดับ 3 ของเอเชีย

ติดต่อและสอบถามข้อมูลสำนักงานส่งเสริมการค้าในต่างประเทศ
ณ กรุงนิวเดลี ประเทศอินเดีย
อีเมล thaicnewdelhi@gmail.com

สาธารณรัฐประชาชนจีน
เร่งฟื้นตลาดอาหารกระป๋อง

ประเทศจีนส่งออกอาหารกระป๋องเป็นอันดับ 1 ของโลก ได้แก่ ผัก ผลไม้ เนื้อสัตว์ และอาหารทะเลกระป๋อง แต่สถานการณ์ตลาดอาหารกระป๋องในประเทศจีนเองกลับไม่สู้ดี เนื่องจากผู้บริโภคไม่นิยม และนวัตกรรมการผลิตแบบเก่าก็ไม่ตอบโจทย์ผู้บริโภค ล่าสุดในปี 2562 มีข่าวออกมาว่าอาหารกระป๋องอาจทำให้ชราเร็ว และใส่สารกันบูดทำให้ไม่ดีต่อสุขภาพ เหล่าผู้ผลิตอาหารกระป๋องในจีนได้ออกมาแก้ข่าวว่าไม่เป็นความจริง เพียงแต่มีกรรมวิธีที่ทำให้เก็บรักษาอาหารได้นานขึ้น เพื่อเรียกความไว้วางใจจากผู้บริโภคกลับคืนมา

ติดต่อและสอบถามข้อมูลสำนักงานส่งเสริมการค้าในต่างประเทศ ณ นครชิงต่าว
อีเมล qingdao@ditp.go.th

อิสราเอล
น้ำมันมะกอกเตรียมราคาพุ่ง

ข้อมูลจากกระทรวงเศรษฐกิจและอุตสาหกรรมประเทศอิสราเอล ระบุว่า โควต้ายกเว้นภาษีนำเข้าให้กับน้ำมันมะกอก กำลังจะสิ้นสุดลงในเดือนกันยายน 2562 นี้แล้ว หลังจากตลอดเวลาที่ผ่านมา นโยบายนี้เอื้อให้สินค้านำเข้าได้เข้ามาตีตลาด เปิดโอกาสให้เกิดการแข่งขันกันมากขึ้น ทำให้มีน้ำมันมะกอกบางยี่ห้อปรับลดราคาลงเพื่อให้แข่งขันอยู่ในตลาดได้ เหตุนี้ทำให้มีแนวโน้มว่าน้ำมันมะกอกในประเทศอิสราเอลจะเพิ่มราคาสูงขึ้นในเดือนตุลาคม

ติดต่อและสอบถามข้อมูลสำนักงานส่งเสริมการค้าในต่างประเทศ
ณ กรุงเทลอาวีฟ รัฐอิสราเอล อีเมล nawapatnoppakun@gmail.com

เขย่าความเป็นไทย ใส่ความคิดสร้างสรรค์

อัตลักษณ์ความเป็นไทย กลายเป็นจุดขายที่น่าสนใจและสร้างเสน่ห์เพิ่มมูลค่าให้สินค้าไทยได้อย่างดีเยี่ยม คุณสรกิจ มั่นบุปผชาติ รองเลขาธิการ สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย เปิดประเด็นคุยถึง อัตลักษณ์ความเป็นไทย ด้วยจุดเริ่มต้นง่ายๆ โดยการตอบคำถามว่า "ทำไมชาวต่างชาติถึงชอบอาหารไทย?"

คุณสรกิจให้คำตอบว่า "เชื่อไหมว่า มีการรวบรวมอาหารประเภทต้มของไทย หรือที่ต่างชาติอาจจะเรียกว่าซุป แล้วพบว่าเรามีมากกว่า 300 ชนิด บอกได้เลยว่าไม่มีประเทศไหนที่ช่างคิดได้ขนาดนี้ ซึ่งมันทำให้ผู้คนสนใจและอยากจะค้นหาให้มากขึ้น ที่สำคัญเรายังเพิ่มลูกเล่นได้อีกเยอะ ลองพิจารณาดูสิว่า ทำไมชาวต่างชาติจึงหลั่งไหลมาเรียนทำอาหารที่เมืองไทย เพราะพวกเขาอาจจะอยากรู้ว่ามีอะไรลึกซึ้งกว่านี้อีกไหม หรือแม้แต่สายพันธุ์ข้าวที่เรากินก็มีตั้งมากมาย มีอะไรให้ค้นหาอีกเพียบ จะบอกว่า สิ่งนี้แหละคือเสน่ห์ของเรา"

เรื่องนี้สอดคล้องกับ เศรษฐกิจความคิดสร้างสรรค์ (Creative Economy) ที่ทางสำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติได้ให้นิยามว่า แนวคิดการขับเคลื่อนเศรษฐกิจบนพื้นฐานของการใช้องค์ความรู้ (Knowledge) การศึกษา (Education) การสร้างสรรค์งาน (Creativity) การใช้ทรัพย์สินทางปัญญา (Intellectual Property) ที่เชื่อมโยงกับพื้นฐานทางวัฒนธรรมตลอดจนการสั่งสมความรู้ของสังคมและเทคโนโลยี นวัตกรรมใหม่ ที่ในอนาคตถูกคาดการณ์ว่าจะเข้ามาแทนที่เศรษฐกิจแบบผลิต (Manufacturing) ที่เน้นไปที่การผลิตเพียงอย่างเดียว

หากในอนาคตเศรษฐกิจสร้างสรรค์กลายเป็นเรื่องสำคัญของประเทศ สิ่งที่ผู้ประกอบการไทยควรจะคำนึงถึง คือ สินค้าควรจะมาจากไอเดีย มีเรื่องราวใช้สำหรับอธิบายเพื่อให้มีจุดขาย หรือที่คุณสรกิจให้นิยามว่า 'สร้าง Level'

"ครั้งหนึ่งดีไซน์เนอร์จากอิตาลีพูดถึงขนมใส่ไส้ว่า ใบตองที่มีใช้ห่อนั้นรูปทรงเหมือนเจดีย์และสวยงามเหลือเกิน เขาปลื้มมาก หรือตัวอย่างพืชไทยอย่างกระจูด ปัจจุบันมีการนำมาผลิตเป็นของใช้ให้โรงแรม ถึงอายุการใช้งานจะไม่ได้ยาวมาก แต่ดีไซน์น่าสนใจและต้นทุนไม่แพง ทำให้เป็นที่นิยม ตอนนี้กระจูดดังไกลไปถึงอังกฤษแล้ว หรือการที่คนไทยชนะรางวัลแกะสลักน้ำแข็งบ่อยครั้ง แต่เราไม่ผลักดันต่อเท่าที่ควร ทั้งที่มันอาจจะทำอะไรได้อีกเยอะ เราต้องกลับมาดูตัวเองและรักความเป็นตัวเราให้มากที่สุด"

กล่าวคือ จงอย่ามองข้ามสิ่งที่คุ้นเคยในชีวิตประจำวัน หรืออะไรก็ตามที่เรามีอยู่ เพราะท้ายสุดทุกอย่างที่เราเป็นนั้นอาจจะสามารถนำมาต่อยอดได้ เพียงแต่จำเป็นต้องพัฒนาไปอย่างเป็นระบบ หมายถึงเราต้องใส่ความคิดสร้างสรรค์ (Creativity) เข้าไปด้วย และถ้าเป็นไปได้ ควรสร้างประโยชน์ในจากการใช้งานที่ไม่ซ้ำใคร หรือที่เรียกว่านวัตกรรม (Innovation) ลงไปในตัวสินค้าหรือบริการด้วย ตอบโจทย์ความต้องการของผู้บริโภคที่ได้มากกว่าการซื้อสินค้า เพื่อให้สินค้าแตกต่างและน่าสนใจกว่าเจ้าอื่น พยายามคิดนอกกรอบ และสุดท้ายสินค้าจะต้องอยู่ในชีวิตประจำวันของผู้บริโภคได้ด้วย เพื่อให้ธุรกิจได้เติบโตในยุคเศรษฐกิจสร้างสรรค์

ขณะเดียวกัน ในการทำธุรกิจ อย่าลืมว่าเราจำเป็นต้องพิจารณาร่วมกับรากวัฒนธรรม ลักษณะภูมิอากาศและภูมิประเทศของพื้นที่ที่เราจะขายด้วย เช่น หากจะขายรองเท้าบู๊ทส์ในประเทศไทยก็อาจจะขายได้ไม่มาก เพราะบ้านเราไม่ได้มีหิมะ เป็นต้น และเพื่อให้ธุรกิจดำรงอยู่ได้ระยะยาว เราควรจะดูว่ามีอะไรอยู่รอบ ๆ ตัว หรืออยู่ในสิ่งแวดล้อมที่เราอยู่ เผื่อหยิบจับมาเป็นวัตถุดิบและต่อยอดได้ ที่สำคัญคือ ต้องปลอดภัย ไม่ก่อให้เกิดมลภาวะที่จะกลายเป็นภาระในอนาคต

"ทุกวันนี้ ธุรกิจอายุสั้นลงเรื่อย ๆ เราจำเป็นต้องอาศัยความคิดสร้างสรรค์มาก ๆ และถ้าใครมองเห็นโอกาสและคว้ามันไว้ได้เร็วกว่า ก็กอบโกยได้มากกว่า จากนั้นเจ้าอื่นก็จะวิ่งตามมาอีกมาก แต่ถึงจะเป็นเช่นนั้น ผู้บริโภคก็จะมี Loyalty กับผู้ประกอบการรายแรก ๆ สูงกว่าอยู่ดี" คุณสรกิจทิ้งท้าย

รู้จัก NEA แชร์ความรู้ สู่ตลาดโลก

ตอบโจทย์การค้าในยุคดิจิทัล

กับคุณรชต ยงพรม
นักทรัพยากรบุคคลปฏิบัติการ NEA

สแกน QR Code
ทำความรู้จัก
NEA ให้มากขึ้น

***สถาบันพัฒนาผู้ประกอบการการค้ายุคใหม่ (NEA)* กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์ ได้จัดตั้งขึ้นเพื่อเป็นศูนย์กลางในการรวบรวมองค์ความรู้ และจัดฝึกอบรมกลุ่มผู้ประกอบการทุกระดับ ภายใต้แนวคิด "เศรษฐกิจแบ่งปัน (Sharing Economy) ซึ่งก็คือการมุ่งเน้นการใช้ประโยชน์สูงสุดจากทรัพยากรของภาครัฐ ทั้งในรูปแบบออนไซต์ (On Site) และดิจิทัล (Digital) เพื่อเป็นการสนับสนุนผลักดันผู้ประกอบการไทยให้มีความแข็งแกร่งในการส่งออก สร้างโอกาสให้ทั้งผู้ประกอบการ และประชาชนทั่วไปได้เข้าถึงความรู้ด้านการค้าระหว่างประเทศที่มีคุณภาพ สอดรับกับนโยบายผลักดันสนับสนุนสินค้าท้องถิ่นส่งออกสู่สากล หรือ Local to Global**

กรุยทางและสร้างโอกาส ต่อยอดให้ผู้ประกอบการไทย

ผู้ประกอบการที่เข้าเป็นสมาชิกของกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ และผ่านการอบรมหลักสูตรของ NEA จะได้รับโอกาสในการเข้าร่วมโครงการ เช่น Thaitrade.com โครงการรุกการค้าปลีกออนไลน์ระหว่างประเทศ, Top Thai Brands งานแสดงสินค้าไทยที่มีศักยภาพในต่างประเทศ, โครงการส่งเสริมและเพิ่มศักยภาพของผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดเล็ก SMEs Pro-Active เป็นต้น ตลอดจนงานแสดงสินค้าในไทยที่จัดขึ้นเป็นประจำหลายครั้งได้ร่วมกับหน่วยงานทั้งภาครัฐและเอกชน เปิดพื้นที่ให้ผู้ประกอบการได้มีโอกาสทางการค้า และได้พบปะกับคู่ค้าจากทั่วโลก และที่สำคัญคือ การได้เข้าร่วมสัมมนาต่างๆ ที่ทาง NEA จัดขึ้นตลอดทั้งปี

โครงการ 60+ ค้าออนไลน์ ขายทั่วโลก คือ หนึ่งในโครงการที่ NEA ผลักดัน และกำลังได้รับความสนใจทั้งจากผู้ประกอบการ และผู้บริโภคสินค้าสำหรับผู้สูงอายุในทุกๆ หมวดกำลังที่ได้รับความนิยมอย่างสูง ในหลากหลายประเทศ เนื่องจากทั่วโลกกำลังก้าวเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุ (Aging Society) อย่างเต็มตัว ซึ่งโครงการนี้กำลังจะจัดขึ้นเป็นรุ่นที่ 2 ในเร็วๆ นี้ ในจังหวัดที่มีจำนวนประชากรผู้สูงอายุเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ได้แก่ กรุงเทพฯ และเชียงใหม่ ผู้ที่สนใจสามารถติดตามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ https://nea.ditp.go.th/

E- Academy หลักสูตรเรียนรู้เรื่องออนไลน์

ปัจจุบัน สถาบัน NEA มีหลักสูตร การเรียนการสอน ผ่านระบบออนไลน์ที่ชื่อว่า E-Academy ครอบคลุมตั้งแต่สอนทำกราฟฟิก เทคนิคในการทำการตลาดออนไลน์ ขั้นตอนการส่งออก ไปจนถึงวิชาการทำพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์เพื่อการส่งออก เป็นต้น

นอกจากนั้น ยังมีหลักสูตรที่สอดรับกับเศรษฐกิจกระแสใหม่ (New Economy) ที่ทั่วโลกกำลังให้ความสำคัญ โดยมุ่งขับเคลื่อนด้วยนวัตกรรม เทคโนโลยี และความคิดสร้างสรรค์ เพื่อให้เศรษฐกิจเติบโตอย่างยั่งยืนไปพร้อมๆ กับสังคม และสิ่งแวดล้อม ตัวอย่างวิชาเรียน เช่น Startup101 ข้อมูลสำคัญที่เหล่าสตาร์ทอัพต้องรู้, Video Marketing เทคนิคในการใช้วิดีโอในการทำการตลาด, ความรู้เบื้องต้นในการประกอบธุรกิจเพื่อการส่งออก (Basic Exporter), พิธีการศุลกากร, เจาะลึกตลาดกลุ่มประเทศกัมพูชา ลาว เมียนมา และเวียดนาม หรือที่เรียก CLMV เป็นต้น กล่าวได้ว่า บทเรียนเหล่านี้ล้วนสอดรับกับความสนใจอันหลากหลาย หากผู้ประกอบการหรือบุคคลทั่วไปที่สนใจสามารถลงทะเบียน เรียนฟรีได้ที่ www.e-academy.ditp.go.th

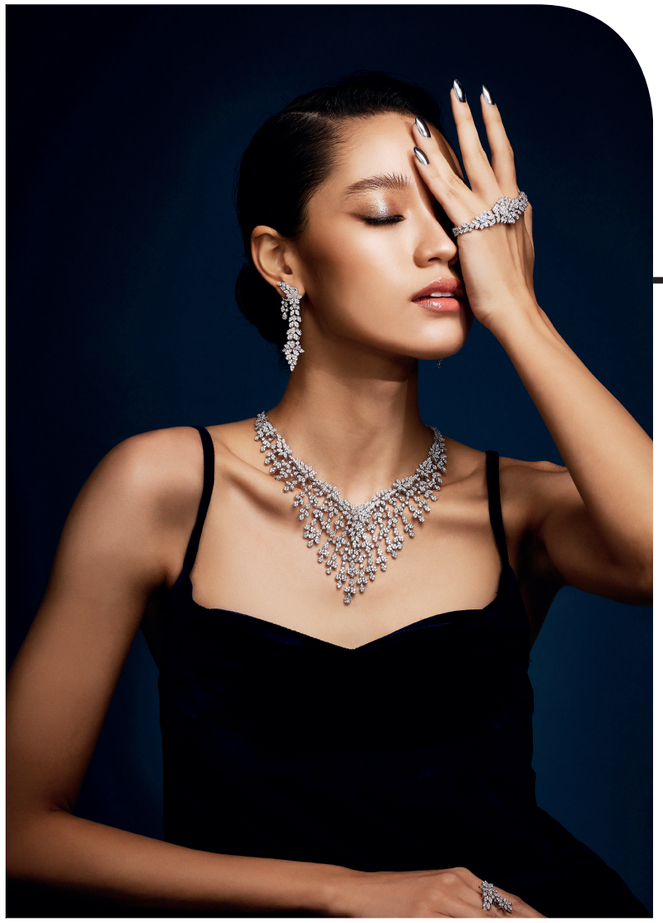
โดยโครงการต่างๆ ทาง NEA ได้มีการจัดหมวดหมู่ให้ตรงกับความสนใจของผู้ประกอบการ ได้แก่

1) ความรู้พื้นฐานการส่งออก (New Exporter)
2) ไอเดียเพื่อสินค้าและแบรนด์ (New Idea)
3) ช่องทางการค้าระหว่างประเทศ (New Market)
4) เศรษฐกิจกระแสใหม่ (New Economy) เรียกได้ว่าครอบคลุมทุกขั้นตอน ทุกรายละเอียดของการทำการค้ายุคใหม่เลยทีเดียว

นอกจากนั้น โครงการต่างๆ มีหน่วยงานพันธมิตรที่เข้าร่วมเป็นวิทยากรบรรยาย เช่น ผู้เชี่ยวชาญจากกรมทรัพย์สินทางปัญญา, กรมศุลกากร, ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย หรือ EXIM Bank, บริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด, สำนักงานพัฒนาธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์ (องค์การมหาชน) หรือ ETDA เป็นต้น ได้เข้ามามอบความรู้ในด้านต่างๆ ตั้งแต่ขั้นตอนการส่งออก การเจาะตลาดต่างประเทศ ไปจนถึงการจัดส่งสินค้า ฯลฯ ที่ผู้ประกอบการสามารถนำไปใช้ได้จริงในการทำธุรกิจให้ก้าวหน้าได้อย่างแน่นอน

จัดแข่งขันพัฒนาซอฟต์แวร์
เพื่อขุด Big Data

เมื่อวันที่ 17-18 ส.ค. ที่ผ่านมา DITP จับมือบริษัทซอฟต์แวร์ระดับโลก Microsoft และ Backyard จัดการแข่งขัน 'แฮกกาธอน (Hackathon)' เปิดโอกาสบุคคลทั่วไปเข้าร่วมแข่งขันพัฒนาโมเดลโดยใช้เทคโนโลยีปัญญาประดิษฐ์ (AI) เพื่อใช้ประโยชน์จากข้อมูลที่มีอยู่มหาศาล (Big Data) ใช้ต่อยอดในการค้นหาโอกาสทางการค้าระหว่างประเทศ ตลอดจนพัฒนาสังคม และขับเคลื่อนเศรษฐกิจอย่างสอดคล้องกับนโยบาย Digital Economy ของรัฐบาลต่อไป และทีมที่เป็นผู้ชนะการแข่งขันคือ "Rial and Friends" จากจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



งานอัญมณีระดับโลก 2562
Bangkok Gems and Jewelry Fair

Bangkok Gems and Jewelry Fair งานแสดงสินค้าอัญมณีและเครื่องประดับนานาชาติ Bangkok Gems and Jewelry Fair ครั้งที่ 64 จัดขึ้นเมื่อวันที่ 10-14 ก.ย. ที่ผ่านมา ภายใต้แนวคิด 'Thailand's Magic Hands: The Spirit of Jewelry Making' นำเสนอจุดเด่นของไทย นั่นคือ ความประณีตของผลงานช่างฝีมือไทยตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบัน ร่วมกับกระบวนการผลิตขั้นสูง ตลอดจนได้มีการนำเสนอไอเดียสร้างสรรค์ของนักออกแบบไทยรุ่นใหม่ โดยการส่งออกสินค้าอัญมณีและเครื่องประดับในช่วง ม.ค. - มิ.ย. 62 นั้นมีการขยายตัวกว่า 15 เปอร์เซ็นต์ และ DITP ยังคงเดินหน้าผลักดันธุรกิจไทย หวังให้ไทยเป็นศูนย์กลางการค้าอัญมณีโลก (Jewelry Hub) อย่างต่อเนื่อง

เจาะตลาดอาหารสุขภาพ
กลุ่มประเทศนอร์ดิกส์

กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ (DITP) มุ่งผลักดันผู้ประกอบการไทย เจาะตลาดสินค้าเพื่อสุขภาพ กลุ่มประเทศนอร์ดิกส์ ได้แก่ เดนมาร์ก ฟินแลนด์ ไอซ์แลนด์ นอร์เวย์ และสวีเดน เนื่องจากเทรนด์รักสุขภาพและเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมกำลังมาแรง โดยสินค้าที่ได้รับความนิยม ได้แก่ สินค้าข้าวออร์แกนิก เครื่องเทศและสมุนไพร และกลุ่มอาหารคุณประโยชน์สูง (Superfoods) อีกทั้งในปี 2563 ยังได้มีการเตรียมจัดสัมมนาเกี่ยวกับการส่งออกสินค้าเกษตรอินทรีย์ สินค้านวัตกรรม Innovation-Driven Enterprises (IDEs) เพื่อสร้างเครือข่ายและโอกาสทางการค้ากับกลุ่มประเทศนอร์ดิกส์ต่อไป

DITP เตรียมดัน
ธุรกิจไทยไปคาซัคสถาน

DITP เล็งเห็นโอกาสทางการค้าและการลงทุน พร้อมสนับสนุนผู้ประกอบการไทยให้ไปร่วมลงทุนกับประเทศคาซัคสถานเต็มที่ หลังประเทศคาซัคสถานได้จัดทำแผนยุทธศาสตร์อุตสาหกรรมเกษตรแห่งชาติ (Agro - Industrial Complex of the Republic of Kazakhstan for 2017 - 2021) ทั้งยังเป็นประเทศที่เชื่อมระหว่างยุโรปและเอเชียกลาง จึงมีโอกาสเป็นฮับ (Hub) ในการกระจายสินค้าไทย โดยสินค้าส่งออกที่สำคัญของไทยได้แก่ รถยนต์ เครื่องจักร และส่วนประกอบ ขณะที่สินค้าที่มีโอกาสสูง ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ยาง และผลไม้อบแห้งชนิดต่าง ๆ เป็นต้น

Sourcify

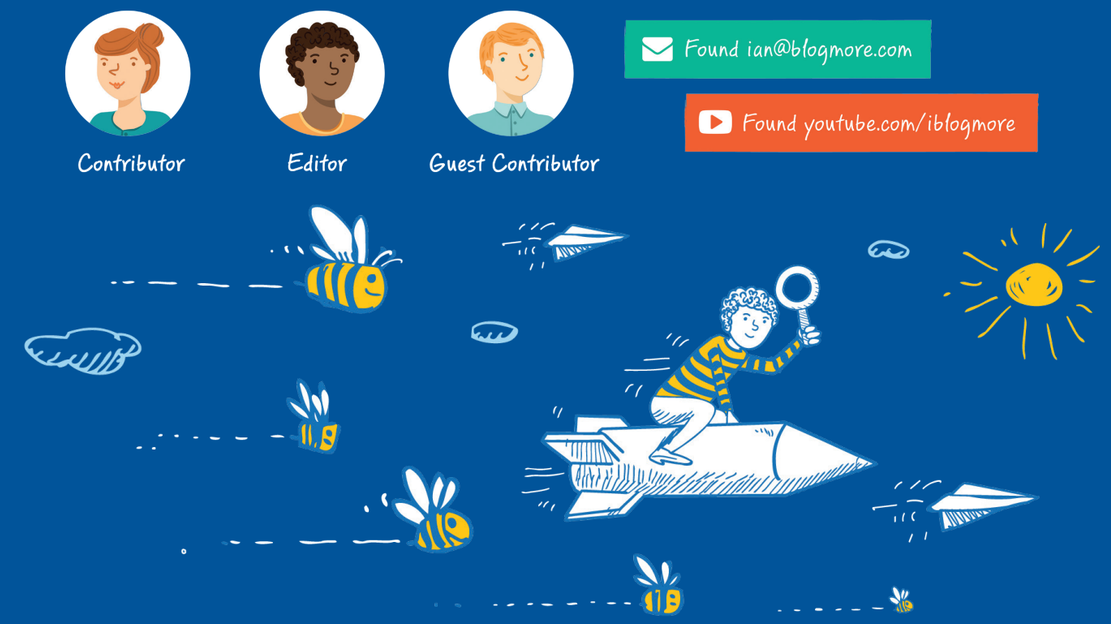
หาผู้ผลิตที่น่าเชื่อถือ สำหรับธุรกิจนำเข้าสินค้าจากจีน

Sourcify เป็นแพลทฟอร์ม (Platform) การซื้อ-ขายของออนไลน์ ก่อตั้งโดย นาธาน รีสนิค ผู้ที่มีประสบการณ์ขายของออนไลน์สั่งสมมานานนับสิบปี ทำให้มองเห็นถึงปัญหาและความเข้าใจอย่างลึกซึ้งในการทำธุรกิจสั่งซื้อสินค้าจากจีนและส่งออกไปยังปลายทาง ทั้งการหาผู้ขายที่เชื่อถือได้ การสื่อสารกับผู้ขายที่เป็นต่างชาติ การบริหารการประสานงานตั้งแต่ขั้นตอนการผลิตจนสินค้ามาถึง และเรื่องต้นทุนเวลาที่บานปลายจากปัญหาข้างต้นที่กล่าวไป เป็นต้น แพลทฟอร์ม Sourcify จึงได้ถูกสร้างขึ้น เพื่อที่จะแก้ไขปัญหาดังกล่าว

จุดเด่นของ Sourcify ที่ไม่เหมือนกับเว็บไซต์อื่น ๆ คือ รายชื่อในระบบเป็นผู้ผลิต 100% ไม่ใช่พ่อค้าคนกลาง อีกทั้งยังมีระบบการจัดการในตัว หลังจากผู้ซื้อได้พบผู้ผลิตที่ต้องการแล้ว สามารถสื่อสารผ่านแพลทฟอร์มได้ตั้งแต่กระบวนการผลิตสินค้า จนสินค้าแล้วเสร็จ โดยจะมีระบบติดตามสถานะของสินค้าว่าอยู่ในขั้นตอนใด และมีทีมงานที่มีความเชี่ยวชาญภาษาจีนคอยสนับสนุน ซึ่งทางผู้ก่อตั้งเคลมว่า แพลทฟอร์มของเขาช่วยให้ผู้ซื้อได้รับผลิตภัณฑ์เร็วกว่าการประสานงานด้วยตัวเองถึง 8 เท่า ทั้งยังลดต้นทุนการผลิตให้ผู้ซื้อมากถึง 32% เพราะเป็นการดีลตรงกับผู้ผลิต ไม่ต้องผ่านพ่อค้าคนกลาง

ผู้ผลิตที่สามารถเข้ามาอยู่ในระบบของ Sourcify ได้ จะต้องผ่านการตรวจสอบมาตรฐานและความน่าเชื่อถือก่อน รวมถึงมีกระบวนการการเยี่ยมชมโรงงานผู้ผลิตและเข้าพบทีมผู้บริหารของโรงงาน ดังนั้น ผู้ประกอบการสามารถเชื่อถือข้อมูลของ Sourcify ได้ค่อนข้างมากทีเดียว

www.sourcify.com



BuzzStream

หา ‘อินฟลูเอนเซอร์’ ให้ตรงใจคุณ

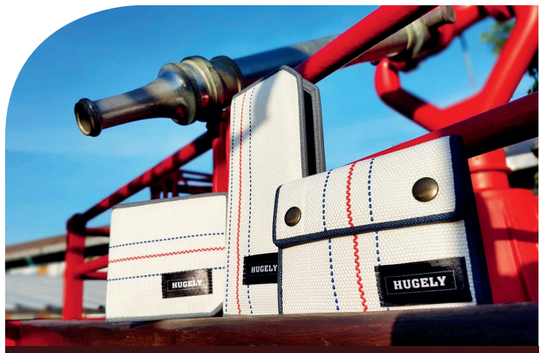
BuzzStream เป็นเว็บไซต์สัญชาติอเมริกัน ที่ก่อตั้งขึ้นมาเพื่อเป็นเครื่องมือในการค้นหา ‘อินฟลูเอนเซอร์’ (Influencer) หรือผู้ที่มีอิทธิพลต่อความคิดผู้บริโภคที่เหมาะกับสินค้าของเรา เช่น การที่ดาราหญิงของไทยทาลิปสติกยี่ห้อดังไปเดินงานพรมแดงระดับโลก ก็ทำให้ลิปติกสีนั้นได้รับความนิยมจนคนซื้อตามถล่มทลาย เป็นต้น

ภายในเว็บไซต์ BuzzStream มีข้อมูลของอินฟลูเอนเซอร์ในด้านต่าง ๆ ให้เลือกมากมาย พร้อมกับผลงานและข้อมูลการติดต่อ ผู้ประกอบการสามารถใช้ฟิลเตอร์หรือตัวกรองในการค้นหาอินฟลูเอนเซอร์ ที่มีความเหมาะสมกับสินค้ามากที่สุด ไม่ว่าจะเป็น จำนวนผู้ติดตาม ประเภทของอินฟลูเอนเซอร์ วิธีการโปรโมตสินค้า หรือขนาดของธุรกิจ ซึ่งทำให้สะดวกต่อการค้นหา จากนั้นเว็บไซต์จะขึ้นช่องทางการติดต่อ รวมถึงผลงานของอินฟลูเอนเซอร์ที่ตรงและเหมาะสมกับข้อมูลที่กรอกลงไปมากที่สุด หรือหากพอมีข้อมูลของอินฟลูเอนเซอร์ที่สนใจอยู่ก็สามารถนำมาค้นหาข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่นี่เช่นกัน

นอกจากการค้นหาแล้ว BuzzStream ยังช่วยติดตามการโปรโมตสินค้าด้วยว่าได้รับความสนใจจากผู้ที่ติดตามมากน้อยเพียงใด ซึ่งการได้อินฟลูเอนเซอร์ที่ตรงกับกลุ่มเป้าหมายที่ต้องการสื่อสาร จะช่วยทำให้สินค้าได้รับความสนใจ และอยู่ในกระแสได้นาน

www.buzzstream.com

เปลี่ยนสายดับเพลิงเก่า เป็นกระเป๋าสุดฮิป



สอบถามข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่ FB: hugely, IG: hugely_bags

จากการเห็นสายดับเพลิงเก่า ๆ ที่เป็นหนึ่งในสินค้าของธุรกิจจำหน่ายของเก่าของครอบครัว จุดประกายให้คุณพัด-นวรัตน์ โชคล้ำเลิศ เกิดไอเดียในการนำสายดับเพลิงที่ไม่ได้ใช้งานแล้วมาออกแบบ และผลิตเป็นกระเป๋าสะพายที่เจ้าตัวมีความหลงใหลเป็นทุนเดิม โดยชื่อแบรนด์ว่า Hugely

การใช้สายดับเพลิงเก่ามาเป็นวัสดุหลักในการผลิต ถือเป็นจุดเด่นที่ไม่ใช่เพียงสอดคล้องกับแนวคิดรักษ์โลก แต่ยังมีคุณสมบัติที่แข็งแรงและทนทานสูง ทั้งในแง่การใช้งานระยะยาว สามารถกันน้ำ และปลอดภัยจากการโดนกรีดกระเป๋าอีกด้วย และ Hugely ยังมีดีไซน์ที่ไม่ฉูดฉาดเกินไป ไม่ว่าใครก็ถูกใจ เพราะหยิบมาผสมผสานกับเครื่องแต่งกายให้ดูดีได้ง่าย

ปัจจุบันสินค้าภายใต้แบรนด์นี้ยังมีตั้งแต่กระเป๋าสตางค์ กระเป๋าคาดอก และกระเป๋าสะพายทรงยาวหรือ Tote Bag หากต้องการชมสินค้า แบรนด์ Hugely พบกันได้ที่งาน STYLE Bangkok ที่จัดขึ้นเป็นประจำทุกปี

การวางแผนสื่อออนไลน์ อย่างมีประสิทธิภาพ

ในแผนการทำการตลาดออนไลน์ เป็นการวางแผนการสร้างคอนเทนต์ และการวางแผนประชาสัมพันธ์ออกไป แต่สิ่งที่ต้องตอบคำถามให้ได้ คือ เราจะต้องสร้างคอนเทนต์อะไร? ปล่อยเมื่อไร? ทางไหน? และสิ่งสำคัญที่เราต้องไม่ลืม คือ "เป้าหมาย" ดังนั้นเราก็ต้องตั้งเป้าหมาย และกำหนด KPI เลยว่า เราต้องการเพิ่มยอดขายขึ้นเท่าไร ซึ่งต้องเคาะมาเลยว่าต้องเพิ่มขึ้นกี่ % ในกรอบเวลาเท่าไร เป็นต้น

พอได้เป้าหมายตรงนี้แล้ว เราค่อยวางแผนสื่อ อย่างแรกที่เราต้องคิด คือ "ลูกค้า" ของเราคือใคร เราต้องสร้างโปรไฟล์ลูกค้าของเราให้ได้ว่าพวกเขามีลักษณะอย่างไร เช่น วัย เพศ อาชีพ ฯลฯ เพราะนี่จำเป็นมากสำหรับการออกแบบคอนเทนต์

เมื่อรู้ว่าลูกค้าเราเป็นใครแล้ว สิ่งที่ต้องคิดต่อมา คือ จะใช้สื่อออนไลน์อันไหนเข้าถึงพวกเขา แล้วเราเข้าถึงอะไรอยู่แล้วบ้าง พวกเขาอาจเป็นกลุ่มคนที่ชอบเข้าไปบางเพจ หรือชอบตามคนบางคนบน Instagram หรือ Twitter พวกนี้คือ "ช่องทาง" ที่เราควรจะปล่อยคอนเทนต์เพื่อจะเข้าถึงลูกค้าของเรา และนำพวกเขากลับมาเพิ่มยอดขายของเราในที่สุด ซึ่งตรงนี้จะทำให้เราต้องประเมินงบในการซื้อโฆษณาปล่อยคอนเทนต์ด้วย

จุดสำคัญอีกจุดหนึ่งของการวางแผนสื่อออนไลน์ คือ "คอนเทนต์" ของเราต้องเป็นสิ่งที่ลูกค้าสนใจ ไม่ใช่มองผ่านไป ถ้าเป็นวิดีโอก็ต้องทำให้ดูจนจบและประทับใจ และไม่ว่าคอนเทนต์ที่ดีแค่ไหน สร้าง Engagement เยอะแค่ไหน มันจะไม่มีประโยชน์เลย ถ้ามันไม่กลับมาสร้างยอดขายให้เราตามที่ตั้งเป้าหมายไว้ในตอนแรก ซึ่งเป็นจุดที่คนพลาดเยอะที่สุด เพราะในโลกที่ คอนเทนต์ท่วมท้นอย่างทุกวันนี้ นักการตลาดออนไลน์มักจะเน้นในการสร้างคอนเทนต์ให้เด่นกว่าคอนเทนต์อื่นๆ ซึ่งบางทีมันเด่นจริง สร้าง Engagement จริง ไวรัลจริง แต่มันไม่ได้กลับไปเพิ่มยอดขายอะไรเลย หรืออาจไม่เพิ่มกระทั่ง Brand Awareness ด้วยซ้ำ ซึ่งนั่นหมายถึงคอนเทนต์ที่ล้มเหลวอย่างสิ้นเชิง

ดังนั้นการคุมคอนเทนต์ออนไลน์ให้ได้ครบทุกเงื่อนไขจึงเป็นสิ่งที่ปราบเซียนที่สุด เพราะมันไม่ใช่แค่เด่นและสนุกจะเพียงพอ แต่มันต้องตอบโจทย์ทางการตลาดอย่างการสร้างยอดขาย หรือสร้าง Brand Awareness ด้วย

สุดท้าย ถ้า "ตัวชี้วัด" ไม่ชัดเจน ไม่ว่าบริษัทจะทำคอนเทนต์เองหรือจะจ้างเอเจนซี่ คอนเทนต์ก็ออกมาล้มเหลวได้เหมือนกัน ซึ่งเราอาจต้องแยกเป็น 2 ส่วน คือ ส่วน Brand Awareness กับส่วนยอดขาย

ส่วน Brand Awareness สามารถวัดได้จากยอดไลค์ และ KPI ส่วนยอดขาย โดยเอาต้นทุนการตลาดออนไลน์ หารด้วยจำนวนลูกค้าที่เพิ่มขึ้น ซึ่งนี่เรียกว่าค่า CAC (Customer Acquisition Cost) ถ้าค่า CAC สูงเกินกำหนด สิ่งที่ปรับได้ก็เริ่มที่ปรับตัวคอนเทนต์ให้มีความดึงดูดความน่าสนใจเพิ่มขึ้นไปจนถึงการลดงบประมาณด้านการผลิตสื่อ

ทั้งหมดนี้ ไม่ได้มีหลักการตายตัว สามารถพลิกแพลงได้คอนเทนต์ เพื่อบรรลุเป้าหมาย ซึ่งที่สำคัญที่สุดเราต้องไม่ลืม และหลงไปกับตัวเลขค่าสารพัดของโลกออนไลน์ เพราะยอดขายนี่แหละ คือของจริง

Krungthai SME
SHAPE YOUR BUSINESS by Krungthai SME
ติดตามความรู้เกี่ยวกับธุรกิจ SMEs อื่นๆ ได้ที่
Krungthai SME หรือ https://sme.ktb.co.th/

ทำความรู้จักสินค้าสุขภาพกลุ่ม

ไบโอไดเวอร์ซิตี้

มาแรงแซงทุกเทรนด์

จากการที่โลกมีการเปลี่ยนแปลงทางสภาพแวดล้อมค่อนข้างมาก มลภาวะทางอากาศที่เพิ่มขึ้นจนทำลายสุขภาพ สารเคมีตกค้างในอาหาร ความเครียด ฯลฯ ตัวการเหล่านี้กระตุ้นให้ผู้คนหันมาให้ความสนใจด้านสุขภาพ การออกกำลังกาย และดูแลเรื่องของโภชนาการกันมากขึ้น หนึ่งในนั้นคือการเลือกบริโภคสินค้ากลุ่มไบโอไดเวอร์ซิตี้ (Biodiversity) ที่กำลังมาแรงแซงทุกเทรนด์ เพราะนอกจากจะดีต่อร่างกายแล้ว ยังยกระดับคุณภาพชีวิตของเกษตรกร และส่งเสริมเศรษฐกิจได้อย่างยั่งยืนด้วย

ไบโอไดเวอร์ซิตี้ (Biodiversity) คือ ระบบที่มีสิ่งมีชีวิตนานาชนิดอยู่รวมกัน ซึ่งมีความหลากหลายทางชีวภาพทั้งสายพันธุ์ (Genetic) ชนิดพันธุ์ (Species) และระบบนิเวศ (Ecosystem) เมื่อแหล่งที่อยู่อาศัยของสิ่งมีชีวิตมีความแตกต่างมากเท่าไร ก็จะยิ่งส่งผลให้มีสิ่งมีชีวิตที่มีความหลากหลายสายพันธุ์มากตามไปด้วย

'สินค้ากลุ่มไบโอไดเวอร์ซิตี้' เป็นผลิตภัณฑ์ที่ได้จากความหลากหลายทางชีวภาพที่มีอยู่ในแต่ละชุมชน ประยุกต์เข้ากับภูมิปัญญาท้องถิ่นหรือนำไปปรับให้เข้ากับความรู้แบบสมัยใหม่ ซึ่งนำมาใช้ประโยชน์ในเชิงเศรษฐกิจที่เน้นการผลิตแบบยั่งยืนและเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม ซึ่งจะทำให้เราได้บริโภคผลิตภัณฑ์ที่มีความหลากหลายมากขึ้น อีกทั้งแต่ละภูมิภาคที่มีระบบนิเวศต่างกัน หากเลือกปลูกพืชท้องถิ่นแล้ว นอกจากจะได้ผลผลิตที่ปลอดสารเคมีแล้ว ยังทำให้แต่ละชุมชนมีสินค้าที่โดดเด่นเป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัว และที่สำคัญคือ การทำเกษตรที่เน้นความหลากหลายเช่นนี้ ยังช่วยควบคุมและรักษาสมดุลแก่ธรรมชาติอีกด้วย โดยเฉพาะหากคนในชุมชนรู้จักการใช้ทรัพยากรที่มีอยู่อย่างเหมาะสมและรักษาไม่ให้เสื่อมโทรม ยิ่งทำให้สายปานของธุรกิจสินค้ากลุ่มไบโอไดเวอร์ซิตี้ดำเนินไปอย่างยั่งยืน

การเลือกบริโภคสินค้ากลุ่มไบโอไดเวอร์ซิตี้ เป็นการช่วยอุดหนุนสินค้า และกระจายรายได้ลงสู่ชุมชน ซึ่งจะทำให้เกษตรกรหันมาเลือกทำการเกษตรแบบนี้มากขึ้น โดยปลายทางก็จะส่งผลดีต่ออากาศที่เราหายใจ ต่อน้ำที่เราใช้ อันจะทำให้สุขภาพของทุกคนโดยรวมดียิ่งขึ้น กล่าวคือ คนได้ประโยชน์จากธรรมชาติ และธรรมชาติเองก็ได้รับการดูแลจากชุมชน

WHERE TO FIND US

- สำนักงานพาณิชย์จังหวัด 76 จังหวัด • สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย
- สภาหอการค้าแห่งประเทศไทย • สภาผู้ส่งออกสินค้าทางเรือแห่งประเทศไทย
- หอสมุดเมืองกรุงเทพมหานคร • หอสมุดมหาวิทยาลัย 21 แห่ง
- สยามเซ็นเตอร์ และ สยามดิสคัฟเวอรี่ • คริสตัล ดีไซน์ เซ็นเตอร์ (CDC)
- สำนักงานใหญ่ บริษัท ท่าอากาศยานไทย จำกัด
- เอส ซี จี เอ็กซ์พีเรียนซ์ • ร้านอาหาร S&P 20 สาขา

อัพเดตจุดวางแห่งใหม่

- โรงพยาบาลไทยนครินทร์ • โรงพยาบาลเจ้าพระยา
- เอสซีบี เซอร์วิส เซ็นเตอร์ • ห้องรับรองมิราเคิล เลาจน์ สนามบินสุวรรณภูมิ
- สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.)
- สำนักหอสมุด มหาวิทยาลัยเทคโนโลยี พระจอมเกล้าธนบุรี

เมื่อโลกเข้าสู่ การค้าออนไลน์ เต็มรูปแบบ

คุณเอื้อย – สุธิดา เงินหมื่น

เครือข่ายอินเทอร์เน็ตก้าวหน้าและกำลังเปลี่ยนโฉมการค้าข้ามพรมแดนไปอย่างต่อเนื่อง คุณสุธิดาและทีมสำนักตลาดพาณิชย์ดิจิทัลได้มีบทบาทอย่างยิ่งในการผลักดันผู้ประกอบการสินค้าและบริการไทยให้ก้าวไปสู่ระดับโลก ผ่านช่องทางการค้าออนไลน์ที่มีความสำคัญอย่างยิ่งในปัจจุบัน

จากความตั้งใจแน่วแน่ที่จะเข้ารับราชการ คุณสุธิดาศึกษาจบปริญญาตรีจากคณะรัฐศาสตร์ ความสัมพันธ์ระหว่างประเทศ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย และปริญญาโทอีกสองแห่ง ได้แก่ MSc. Development Studies - University of Birmingham ประเทศอังกฤษ และ MA. International Political Economy - University of Warwick ประเทศอังกฤษ ปัจจุบันคุณสุธิดารับราชการในตำแหน่งนักวิชาการพาณิชย์ชำนาญการพิเศษ หัวหน้ากลุ่มงานพัฒนาธุรกิจและเครือข่ายดิจิทัล สำนักตลาดพาณิชย์ดิจิทัล กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ (DITP) กระทรวงพาณิชย์

"ได้มีโอกาสอันดีมากที่ร่วมงานกับน้อง ๆ ทีมงานที่เก่งและได้สัมผัสงานที่มีมิติที่มีความแตกต่างกัน แต่เชื่อมโยงกันถึง 2 กลุ่มงาน ได้แก่ กลุ่มงานยุทธศาสตร์เพื่อการพัฒนาการค้าดิจิทัล ซึ่งมีบทบาทหลักในการขับเคลื่อนแผนพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ของประเทศ และกลุ่มงานปัจจุบันที่ดูแลอยู่คือ กลุ่มงานพัฒนาธุรกิจและเครือข่ายดิจิทัล ซึ่งมีหน้าที่รับผิดชอบหลักในการผลักดันผู้ประกอบการไทยสู่ตลาดโลกผ่านช่องทางออนไลน์ของแพลตฟอร์มออนไลน์ข้ามพรมแดนชั้นนำตามในเป้าหมาย อาทิ Amazon.com (ตลาดสหรัฐ) JD.com (ตลาดจีน) TMall Global (ตลาดจีน) RedMart (ตลาดสิงคโปร์) 11Street.my (ตลาดมาเลเซีย) Kha-leang.com (บริษัทไทยที่มีความเชี่ยวชาญตลาด CLMV) Gosoko.com (ตลาดแอฟริกา)

"ดิฉันมีความภูมิใจที่ได้เป็นส่วนหนึ่งของการเริ่มโครงการจัดตั้งร้านค้า TopThai Flagship Store บน Tmall Global ซึ่งถือเป็นอีกก้าวสำคัญของความสำเร็จของกรมที่ต้องการสร้างภาพลักษณ์อันโดดเด่นและความแตกต่างอย่างสร้างสรรค์ให้กับสินค้าแบรนด์ไทยบนแพลตฟอร์มออนไลน์ชั้นนำในจีน นั่นคือ เมื่อนึกถึงสินค้าแบรนด์นำเข้าคุณภาพจากไทยบนแพลตฟอร์มออนไลน์ จะต้องนึกถึง TopThai Flagship Store โดยคาดว่าจะสามารถรวบรวมสินค้าไทยคุณภาพในกลุ่มสินค้าสุขภาพและความงาม และ สินค้าแฟชั่นและไลฟ์สไตล์ จากผู้เข้าร่วมโครงการทั้งแบรนด์ชั้นนำของไทยและแบรนด์สินค้าคุณภาพของ SMEs ไทยกว่า 50 บริษัท และมีสินค้าขึ้นขายใน TopThai Flagship Store กว่า 1,000 รายการสินค้า โดยทางสำนักตลาดพาณิชย์ดิจิทัลพร้อมขยายโมเดลธุรกิจนี้ในตลาดเป้าหมายอื่น ๆ นอกเหนือจากประเทศจีนอีกค่ะ

"โลกการค้าดิจิทัลมีการแข่งขันสูงและเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว จะต้องมีการเรียนรู้เกี่ยวกับ เทรนด์ แนวทางการทำการตลาดใหม่ๆ อยู่เสมอ ดังที่แจ็ค หม่า และนักธุรกิจหลายคนเคยกล่าวไว้ *ข้อมูลเปรียบเสมือนน้ำมัน หากใครหาวิธีขุด เจาะ และกลั่นมันขึ้นมาได้ ก็จะสร้างกำไรให้เราได้* DITP ได้ทำการขุดเจาะกลั่นข้อมูลการค้า ที่ได้จากส่วนกลางและสำนักงานในต่างประเทศ พร้อมทั้งสื่อสารข้อมูลเหล่านี้ออกไปในทุกช่องทางไม่ว่าจะออนไลน์และออฟไลน์ไปยังผู้ประกอบการแล้ว จึงอยากให้ผู้ประกอบการศึกษาและใช้ประโยชน์จากข้อมูลเหล่านี้ในการนำมาเป็นส่วนหนึ่งในการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับธุรกิจของท่าน เพราะในโลกการค้าออนไลน์ Everday is a New Day ต้องมีการเรียนรู้สิ่งใหม่ๆ อยู่ทุกวัน" คุณสุธิดาทิ้งท้าย

ร่วมแสดงความคิดเห็น
กับนิตยสาร
THINK TRADE

ปฏิทินกิจกรรมและการสัมมนา

5 สิงหาคม 2562 – 7 มีนาคม 2563

โครงการส่งเสริมผู้ประกอบการนวัตกรรมอาหารไทย
เพื่อเจาะตลาดเกษตรอินทรีย์สหรัฐอเมริกา
ในงาน Natural Product Expo West 2020 (NPEW)

Natural Products EXPO WEST®

DITP
กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ
กระทรวงพาณิชย์

สนใจข้อมูลเพิ่มเติม

กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์ |
www.ditp.go.th หรือสายตรง 1169
สถาบันพัฒนาผู้ประกอบการการค้ายุคใหม่ NEW ECONOMY ACADEMY |
www.nea.ditp.go.th

6 – 12 พฤศจิกายน 2562

โครงการกิจกรรมจับคู่เจรจาการค้าในงาน
American Film Market & Conference 2019
เมืองซานตาโมนิก้า ประเทศสหรัฐอเมริกา

16 – 20 กุมภาพันธ์ 2563

งานแสดงสินค้า Gulfood 2020
เมืองดูไบ ประเทศสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์

10 – 13 มีนาคม 2563

Foodex Japan 2020
เมืองชิบะ ประเทศญี่ปุ่น

“INNOVATION DISTINGUISHED BETWEEN LEADER AND FOLLOWERS.”

*การสร้างสรรค์สิ่งใหม่
จะทำให้คุณได้เป็นผู้นำ
แทนที่จะเป็นแค่ผู้ตามทั่วไป*

Steve Jobs

THINK TRADE THINK DITP

กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์

www.ditp.go.th / DITP Call Center 1169

thinktradethinkditp.com

Highlight ISSUE 4