



B2B E-Commerce ... อีกหนึ่งประตูเจาะตลาดออนไลน์ของเวียดนาม

เวียดนามเป็นอีกหนึ่งตลาด E-Commerce ศักยภาพที่น่าสนใจ ทั้งจากแนวโน้มเศรษฐกิจที่เติบโตร้อนแรงสุดใน CLMV เฉลี่ยปีละ 6.8% (ปี 2564-2568) อีกทั้งยังเป็นตลาดขนาดใหญ่ที่มีประชากรเกือบร้อยล้านคน โดยกว่า 70% เข้าถึงอินเทอร์เน็ตแล้ว ซึ่งเป็นแรงหนุนสำคัญที่กระตุ้นให้ตลาด E-Commerce ของเวียดนามขยายตัวก้าวกระโดด เฉลี่ยปีละ 29% (ปี 2560-2563) ไม่เพียงเฉพาะ E-Commerce แบบ Business-to-Consumer (B2C) แต่รวมถึง E-Commerce แบบ Business-to-Business (B2B) ซึ่ง Cross Border B2B E-Commerce มีสัดส่วนถึง 1 ใน 3 ของมูลค่าการค้าระหว่างประเทศของเวียดนาม เนื่องจากการที่เวียดนามเป็นฐานการผลิตสินค้าสำคัญของภูมิภาค แต่ยังมีข้อจำกัดของอุตสาหกรรมสนับสนุน ทำให้ต้องนำเข้าสินค้าทุน/สินค้าชิ้นกลางเป็นจำนวนมาก ซึ่ง B2B E-Commerce เป็นหนึ่งในช่องทางนำเข้าที่สำคัญ ผู้ประกอบการไทยจึงอาจใช้ช่องทางนี้ในการเจาะตลาดผู้ซื้อ หรือ Supplier ในเวียดนามให้มากขึ้น

ที่มา : Global Data, Datareportal, International Monetary Fund, International Trade Center, Ministry of Industry and Trade, (Vietnam)

🌟 ความน่าสนใจของตลาด B2B E-Commerce เวียดนาม

ตลาด B2B E-Commerce โตขึ้น

ตลาด B2B E-Commerce ของเวียดนามขยายตัวสูงถึง 20-30% ในปี 2563 สะท้อนให้เห็นถึงการเติบโตอย่างก้าวกระโดดของตลาด E-Commerce แบบ B2B

มูลค่าตลาด B2B E-Commerce ของเวียดนาม

20-30% (ปี 2563)

ที่มา : Department of E-Commerce and Digital Economy, (Vietnam)

B2B ช่องทางการค้าระหว่างประเทศที่สำคัญ

B2B ก้าวขึ้นมาเป็นช่องทางการค้าระหว่างประเทศที่สำคัญของเวียดนาม

มูลค่าการค้าระหว่างประเทศของเวียดนาม

Cross Border B2B E-Commerce มีสัดส่วนสูงถึง 1 ใน 3 ของมูลค่าการค้าระหว่างประเทศปี 2563

ที่มา : Ministry of Industry and Trade, (Vietnam)

พื้นที่ศักยภาพ

การซื้อขายผ่าน B2B E-Commerce ส่วนใหญ่อยู่ในเมืองเศรษฐกิจและเมืองสำคัญ เช่น

จำนวนบริษัทในเมืองสำคัญปี 2563

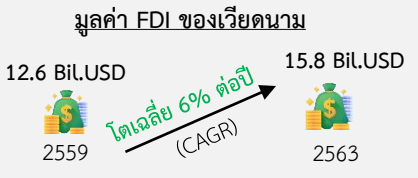
ฮานอย 1.7 แสนบริษัท (20%)
ดานัง 2.4 หมื่นบริษัท (3%)
โฮจิมินห์ 2.5 แสนบริษัท (31%)

หมายเหตุ : ตัวเลขในวงเล็บคือสัดส่วนต่อจำนวนบริษัททั้งหมด

ที่มา : Vietnam E-Commerce Association, General Statistics Offices

📦 กลุ่มสินค้าที่มีแนวโน้มเติบโตดี

- สินค้าทุน/สินค้าชิ้นกลาง** : เวียดนามเป็นฐานการผลิตสำคัญของภูมิภาค โดยได้แรงหนุนจากการลงทุนของบริษัทข้ามชาติ สะท้อนจากมูลค่า FDI ในช่วงที่ผ่านมาขยายตัวต่อเนื่อง อย่างไรก็ตาม เวียดนามยังมีข้อจำกัดด้านอุตสาหกรรมสนับสนุน ทำให้เวียดนามต้องการสินค้าทุน/สินค้าชิ้นกลาง* เช่น ผลิตภัณฑ์อิเล็กทรอนิกส์ ผลิตภัณฑ์เหล็ก ผ้าผืน เป็นต้น เพื่อรองรับการขยายตัวของภาคอุตสาหกรรม
- สินค้าอุปโภคบริโภค** : ในช่วงวิกฤต COVID-19 ร้านค้าเริ่มสั่งซื้อสินค้าผ่านช่องทางแพลตฟอร์ม E-Commerce แทนการไปซื้อที่ร้านค้าของ Supplier โดยตรง เพื่อป้องกันการติดเชื้อ รวมถึงเพื่อเปรียบเทียบราคาจาก Supplier ต่างๆ ทั้งนี้ ร้านค้าต่างๆ มีความต้องการสินค้าอุปโภคบริโภคมาจำหน่ายเพิ่มขึ้นต่อเนื่องตามการเติบโตของตลาดค้าปลีกในเวียดนาม



🛒 ตัวอย่าง B2B E-Commerce ในเวียดนาม

	Bizviet.Net	telio	Buy2Sell
จำนวนผู้ขาย	1 แสนราย	2.5 หมื่นราย	1.5 หมื่นราย
ตัวอย่างสินค้า	วัตถุดิบ เครื่องจักรและอุปกรณ์	สินค้าอุปโภคบริโภค เครื่องใช้ไฟฟ้า ของใช้ในครัวเรือน	วัตถุดิบ เฟอร์นิเจอร์ สินค้าอุปโภคบริโภค
จุดเด่น	โพสต์เสนอสินค้าโดยไม่เสียค่าใช้จ่าย	มีคลังสินค้าในหลายพื้นที่ ทำให้จัดส่งได้รวดเร็ว	เน้นขายสินค้านำเข้าจากต่างประเทศ
วิธีการซื้อขาย	Off-Platform (ผู้ซื้อและผู้ขายเจรจากันนอกแพลตฟอร์ม)	On-Platform (ทำธุรกรรมบนแพลตฟอร์ม)	On-Platform (ทำธุรกรรมบนแพลตฟอร์ม)

คำแนะนำ

สำหรับผู้ประกอบการหรือผู้ที่มีประสบการณ์ด้านการส่งออกไม่มาก แต่ต้องการนำสินค้าไปขายผ่านช่องทางออนไลน์ในเวียดนาม อาจเริ่มต้นฝากขายสินค้ากับบริษัทตัวแทนหรือ Trader ที่มีร้านค้าออนไลน์และเป็นผู้เชี่ยวชาญ B2B E-Commerce ในเวียดนาม เพื่อทดลองตลาดและช่วยลดต้นทุนการเปิดร้านค้าออนไลน์ด้วยตนเอง เช่น การจดทะเบียนการค้าออนไลน์ การขนส่ง และภาษี E-Commerce

Disclaimer : ข้อมูลต่าง ๆ ที่ปรากฏ เป็นข้อมูลที่ได้จากแหล่งข้อมูลที่หลากหลาย และการเผยแพร่ข้อมูลเป็นไปเพื่อวัตถุประสงค์ในการให้ข้อมูลแก่ผู้ที่เกี่ยวข้องเท่านั้น โดยธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทยจะไม่รับผิดชอบในความเสียหายใด ๆ ที่อาจเกิดขึ้นจากการที่มีบุคคลนำข้อมูลนี้ไปใช้ไม่ว่าโดยทางใด

Icon made by Glints, Go commercial, Buy2Sell, Freepik, Euclalypt, Mangsaabguru, Buy2Sell, Sarung, Smashicons, Turkkub, Dinosoftlab

