



เปิดประตู สู่ตลาดใหม่



5 กลุ่มผู้บริโภคมาแรง ... คลื่นลูกใหม่ของตลาดโลก

HIGHLIGHTS

- รูปแบบและพฤติกรรมผู้บริโภคเปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็วจากหลายปัจจัย ผสมกับการแพร่ระบาดของ COVID-19 เป็นตัวเร่งให้เกิดผู้บริโภครูปแบบใหม่ๆ (New Segments) ซึ่งจะเป็นแรงขับเคลื่อนสำคัญของตลาดโลกในระยะถัดไป
- ตัวอย่างผู้บริโภครูปแบบใหม่ๆ ได้แก่ 1) Lazy Consumer กลุ่มรักสบายจ่ายหนัก 2) Introvert กลุ่มโลกส่วนตัวสูง ชอบทำอะไรด้วยตนเอง 3) Genderless กลุ่มไม่แบ่งแยกเพศ 4) New Wealth กลุ่มคนรวยรุ่นใหม่ 5) Vegan กลุ่มรักสุขภาพ ... ทั่วโลก

การเปลี่ยนแปลงของปัจจัยแวดล้อมทางเศรษฐกิจและสังคมในช่วงหลายปีที่ผ่านมา โดยเฉพาะความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีและการพัฒนานวัตกรรมสมัยใหม่ รวมถึงพลวัตทางสังคมที่มีความหลากหลายมากขึ้น ตลอดจนการแพร่ระบาดของ COVID-19 ที่เป็นอีกหนึ่งตัวเร่งสำคัญให้เกิดผู้บริโภครูปแบบใหม่ๆ (New Segments) ที่มีลักษณะเฉพาะและความต้องการที่ต่างออกไปจากเดิม ซึ่งผู้ประกอบการควรทำความเข้าใจและเข้าใจพฤติกรรมผู้บริโภค เพื่อวางแผนพัฒนาสินค้าและบริการให้ตอบโจทย์ความต้องการได้อย่างตรงจุด รวมถึงไม่พลาดโอกาสในการทำตลาดลูกค้ากลุ่มนี้ซึ่งจะเป็นกลุ่มที่มีบทบาทขับเคลื่อนตลาดโลกในระยะถัดไป



ปัจจัยเร่งให้เกิด New Segments



Economy

เช่น เศรษฐกิจตลาดใหม่โตเร็ว สร้าง Middle Class และเศรษฐกิจฐานใหม่



COVID-19 Effect

เช่น การเว้นระยะห่างทางสังคม การหลีกเลี่ยง การสัมผัสบุคคลอื่น การรักษาสุขอนามัย



Technology

เช่น อินเทอร์เน็ตความเร็วสูง (5G, 6G), AI, Chatbot



Social

เช่น ความเท่าเทียมกันในสังคม



Lifestyle

เช่น ความนิยมทำอะไรด้วยตัวคนเดียว ความต้องการดำเนินชีวิตที่สะดวกสบาย



Megatrend

เช่น การดูแลรักษาสุขภาพ การอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมและสัตว์

ตัวอย่าง New Segments

Lazy Consumer

Introvert

Genderless

New Wealth

Vegan



ตัวอย่าง New Segments ที่น่าสนใจ

Lazy Consumer “กลุ่มรักสบายจ่ายหนัก”

Lazy Consumer คือ กลุ่มผู้บริโภคยุคใหม่ที่ยอมจ่ายเงินเพื่อซื้อความสะดวกสบายและประหยัดเวลาในชีวิตประจำวันให้ได้มากที่สุด ดังนั้น สินค้า/บริการที่สามารถตอบโจทย์ Lazy Consumer จะต้องช่วยอำนวยความสะดวกสบายและมีวิธีการใช้งานไม่ยุ่งยาก ซับซ้อน หรือใช้เวลานาน ทั้งนี้ กลุ่ม Lazy Consumer มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง สะท้อนจากผลสำรวจของ Taobao บริษัท E-Commerce ของจีนที่ระบุว่ายอดขายกลุ่มสินค้าที่ช่วยอำนวยความสะดวกเพิ่มขึ้นถึง 70% ในปี 2561

ตัวอย่างธุรกิจใหม่ๆ ที่ตอบโจทย์ผู้บริโภคกลุ่มนี้



สินค้า

- Eyeshadow แบบปาดครั้งเดียวเสร็จ
- Google Home ลำโพงอัจฉริยะสั่งการรอบบ้านด้วยเสียง
- เครื่องทำความสะอาดพนักเก้าอี้ด้วยพ่นสะอาด
- เข็มขัดเพิ่มกล้ามเนื้อ ลดไขมัน โดยไม่ต้องออกกำลังกาย
- หุ่นยนต์ทำความสะอาดอัตโนมัติ



บริการ

- บริการรับจ้างต่อคิว
- ขนส่งสินค้าด่วน
- บริการจัดส่งอาหาร
- การชอปปิงสินค้าออนไลน์
- บริการทำความสะอาดครบวงจร

ที่มา : Alizia, Imarc Group และ Stitch Fix

ตัวอย่างโมเดลธุรกิจใหม่ๆ ที่น่าสนใจ

“Stitch Fix ที่ปรึกษาแฟชั่นส่วนตัวออนไลน์”



Stitch Fix

(บริษัทที่ปรึกษาแฟชั่นในสหรัฐอเมริกา) ส่งสินค้ามาให้ลองถึงบ้าน

- ให้คำแนะนำและคัดเลือกสินค้าตามบุคลิกภาพและลักษณะเฉพาะของลูกค้า
- ส่งสินค้ามาที่บ้านเพื่อทดลองใส่ก่อนตัดสินใจซื้อ

Pain Point การซื้อเสื้อผ้าออนไลน์

- ✗ ลองสินค้าไม่ได้
- ✗ ไม่มีเวลาไปดูสินค้าด้วยตนเอง

รูปแบบบริการของ Stitch Fix



ลูกค้ากรอกข้อมูลใน Website เช่น สัดส่วน รสนิยม



AI วิเคราะห์สินค้าที่เหมาะสมกับความชอบ+สัดส่วนของลูกค้า

คัดเลือกและจัดส่งสินค้าให้ลูกค้า



ทดลองใส่และเลือกสินค้าที่ต้องการ หากไม่พอใจสามารถส่งคืนได้ภายใน 3 วัน

ผลลัพธ์

“จำนวนลูกค้าเพิ่มขึ้นถึง 106% ใน 3 ปี”

1.7 ล้านราย

ปี 2559

3.5 ล้านราย

ปี 2562

Disclaimer : ข้อมูลต่าง ๆ ที่ปรากฏ เป็นข้อมูลที่ได้จากแหล่งข้อมูลที่หลากหลาย และการเผยแพร่ข้อมูลเป็นไปเพื่อวัตถุประสงค์ในการให้ข้อมูลแก่ผู้สนใจเท่านั้น โดยธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทยจะไม่รับผิดชอบในกรณีเสียหายใด ๆ ที่อาจเกิดขึ้นจากการที่มีบุคคลนำข้อมูลนี้ไปใช้ไม่ว่าโดยทางใด

Introvert “กลุ่มโลกส่วนตัวสูง ชอบทำอะไรด้วยตนเอง”

ผู้บริโภคกลุ่มนี้ต้องการความเป็นส่วนตัวสูงและนิยมทำอะไรด้วยตนเอง จึงต้องการสินค้า/บริการที่เหมาะสมสำหรับการใช้คนเดียว โดยสินค้าต้องใช้งานง่าย สะดวกและเบ็ดเสร็จ ขณะที่ช่องทางบริการควรเป็นระบบที่สามารถดำเนินการด้วยตัวเอง หรือมีระบบ AI ในการให้บริการ

ตัวอย่างธุรกิจใหม่ๆ ที่ตอบโจทย์ผู้บริโภคกลุ่มนี้



สินค้า

- อาหาร Ready to Eat, Ready to Cook
- เครื่องใช้ไฟฟ้าแบบประหยัดพื้นที่
- เฟอร์นิเจอร์แบบ Multifunction



บริการ

- ร้านอาหารสำหรับนั่งคนเดียว
- ภาพยนตร์แบบ Online Streaming หรือที่นั่งโรงภาพยนตร์เฉพาะนั่งคนเดียว

ตัวอย่างโมเดลธุรกิจใหม่ๆ ที่น่าสนใจ

“Sunning ร้านจำหน่ายเครื่องใช้ไฟฟ้าในจีน สำหรับผู้ที่พักอาศัยคนเดียว”



หม้อหุงข้าวขนาด 1 ลิตร



เครื่องทำขนมวิซขนาดเล็ก



เครื่องปั่นน้ำผลไม้สำหรับแก้วเดียว

ข้อสังเกต

- ผู้บริโภคกลุ่มนี้มักมีกำลังซื้อสูงและนิยมใช้จ่ายใช้สอยอย่างเต็มที่เพื่อคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น
- สินค้าที่ออกแบบมาสำหรับใช้งานคนเดียว จะได้รับความนิยมเป็นอย่างสูง

ที่มา : Bottomlineis, Zpore และสำนักงานส่งเสริมการค้าในต่างประเทศ เมืองชิงเต่า

Genderless “กลุ่มไม่แบ่งแยกเพศ”

ผู้บริโภคยุคใหม่เปิดกว้างและให้ความสำคัญกับความเท่าเทียมระหว่างเพศมากขึ้น ส่งผลให้ปัจจุบันมีเพศทางเลือกหลากหลาย โดยบริษัทต่างๆ เริ่มพัฒนาสินค้าที่สามารถใช้ได้ทุกเพศ ทั้งนี้ ผลสำรวจของ McKinsey บริษัทที่ปรึกษาธุรกิจรายใหญ่ของโลก พบว่ากลุ่ม Gen Z (ช่วงอายุ 10-25 ปี) ถึง 48% สนับสนุนแบรนด์ที่ไม่แบ่งแยกเพศของสินค้า

ตัวอย่างธุรกิจใหม่ๆ ที่ตอบโจทย์ผู้บริโภคกลุ่มนี้



สินค้า

- เสื้อผ้าที่สามารถใส่ได้ทั้งผู้ชายและผู้หญิง (Unisex)
- นาฬิกาแบบเรียบง่าย (Minimal)
- เครื่องดื่ม Cocktail สำหรับทุกเพศ

Gucci



เพิ่มหมวด MX ซึ่งเป็นหมวดสินค้าที่ออกแบบในลักษณะ Genderless เช่น เสื้อผ้า กระเป๋า รองเท้า (จากเดิมที่มีเฉพาะหมวดสินค้าสำหรับผู้ชายและผู้หญิง)

White Claw



บริษัทเครื่องดื่มของสหรัฐฯ ออกแบบบรรจุภัณฑ์ภายใต้แนวคิด Gender Neutral ที่ไม่ระบุเพศใดเพศหนึ่ง ซึ่งได้รับการตอบรับอย่างดีจากลูกค้ากลุ่มนี้ โดยยอดขายปี 2562 เพิ่มขึ้น 283%

ที่มา : CNBC, Elle Thailand, McKinsey, Medium.com

New Wealth “กลุ่มคนรวยรุ่นใหม่”

เศรษฐกิจของตลาดใหม่ที่เติบโตอย่างรวดเร็ว เช่น จีน อินเดีย ส่งผลให้เกิดผู้บริโภครุ่นใหม่ที่มีกำลังซื้อสูง โดยมีไลฟ์สไตล์และพฤติกรรมที่ปรับเปลี่ยนใช้สอยที่หรูหราและให้ความสำคัญกับคุณค่าที่จะได้รับจากแบรนด์มากกว่าประโยชน์ใช้สอย เช่น กระเป๋าสะพายสะสมกระเป๋า/รองเท้าแบรนด์เนม และนาฬิกาหรู ซึ่งนอกจากตอบโจทย์ไลฟ์สไตล์แล้ว การสะสมสินค้าแบรนด์เนมยังเป็นการเพิ่มความมั่งคั่ง (หากราคาสินค้าปรับเพิ่มขึ้นในอนาคต)

ตัวอย่างธุรกิจใหม่ๆ ที่ตอบโจทย์ผู้บริโภคกลุ่มนี้



สินค้า

- สินค้าแบรนด์เนม เช่น กระเป๋า เสื้อผ้า
- สินค้าที่มีจำนวนจำกัด (Limited Edition)



บริการ

- Platform ตัวกลางในการซื้อขายสินค้าแบรนด์เนม
- ร้านอาหารที่ให้ Chef เป็นผู้กำหนดรายการอาหาร/ใช้วัตถุดิบพิเศษ เช่น Omakase

ตัวอย่างโมเดลธุรกิจใหม่ๆ ที่น่าสนใจ

“FARFETCH ... แหล่งรวมสินค้าแบรนด์เนมออนไลน์”

ตัวแทนจำหน่ายสินค้าแบรนด์เนมที่ได้รับอนุญาต (Authorized Dealer) กว่า 80 แบรนด์ เช่น Balenciaga, Saint Laurent, Prada, Gucci



ยอดขายไตรมาสปี 2563 ↑ 47%

“สวนทางกับยอดขายของธุรกิจอื่นๆ ที่ล้วนหดตัวจาก COVID-19”

“MASA ... ร้านอาหารญี่ปุ่นในสหรัฐฯ ให้บริการในรูปแบบ Omakase”



ประเภทอาหาร : ซูชิและอาหารญี่ปุ่น โดย Chef เป็นผู้กำหนดรายการอาหารและวัตถุดิบที่ใช้



ค่าบริการ : 600 USD/คอร์ส



ต้องจองคิวล่วงหน้าหลายเดือน

ที่มา : Farfetch, Bubbletop.com, Forbes, Fashion United และประชาชาติธุรกิจ

Vegan “กลุ่มรักสุขภาพ ... รักโลก”

กระแสการดูแลสุขภาพและบริโภคอาหารที่ดีต่อสุขภาพ รวมถึงการหันมาให้ความสำคัญกับการแก้ปัญหาด้านสิ่งแวดล้อมอย่างจริงจัง ทำให้เกิดกลุ่ม Vegan ซึ่งเป็นกลุ่มที่ไม่บริโภคเนื้อสัตว์ทุกชนิด รวมถึงไม่ใส่เครื่องแต่งกายที่ทำจากสัตว์ ดังนั้น สินค้าที่ตอบโจทย์ผู้บริโภคกลุ่มนี้ต้องเป็นสินค้าที่ทำจากพืชและดีต่อสุขภาพ รวมถึงเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม ตลอดจนกระบวนการผลิตต้องไม่ทำลายหรือรบกวนธรรมชาติ (เช่น การกินน้ำผึ้งอาจรบกวนหรือทำลายรังผึ้ง)

ตัวอย่างธุรกิจใหม่ๆ ที่ตอบโจทย์ผู้บริโภคกลุ่มนี้



สินค้า

- เนื้อสัตว์เสมือน (Plant-based Meat)
- เครื่องสำอาง Organic และไม่ทดลองกับสัตว์
- สินค้าที่ทำจากวัสดุรีไซเคิล/รีไซเคิลได้



บริการ

- ธุรกิจท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์
- สถานีชาร์จรถยนต์ไฟฟ้า

ตัวอย่างโมเดลธุรกิจใหม่ๆ ที่น่าสนใจ

“หลายบริษัทระดับโลกเพิ่มไลน์อาหารที่ผลิตจากพืช”



เบอร์เกอร์เนื้อจากพืช Plant Lettuce Tomato



เนื้อสเต็ก มีตบอล ทำจากถั่วเหลือง



ทูน่ากระป๋องจากพืช (VUNA)

ที่มา : Beyond Meat, Brandbuffet และ Reuters

Disclaimer : ข้อมูลต่าง ๆ ที่ปรากฏ เป็นข้อมูลที่ได้จากแหล่งข้อมูลที่หลากหลาย และการเผยแพร่ข้อมูลเป็นไปเพื่อวัตถุประสงค์ในการให้ข้อมูลแก่ผู้ที่สนใจเท่านั้น โดยธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทยจะไม่รับผิดชอบในความเสียหายใด ๆ ที่อาจเกิดขึ้นจากการที่มีบุคคลนำข้อมูลนี้ไปใช้ไม่ว่าโดยทางใด

Icon made by Freepik, DinosoftLabs, Vectors Market, Ultimateam, Monkik, Flat Icon, Smalllikeart, itim2101, Logok, Kindpng, Freepikpsd, Vitaly Gorbachev, Vectors Market, Wanicon, Pinimg, และ Becris

