



# เปิดประตู สู่ตลาดใหม่

มกราคม 2562

**เข้าใจ** ความหลากหลายของอินเดีย **เพื่อ**  
**เข้าถึง** โอกาสธุรกิจแดนภารตะ



## รู้หรือไม่ ?

- นอกจากความหลากหลายทางด้าน Hard Sides (เช่น เศรษฐกิจ ขนาดตลาด และภูมิประเทศ) อินเดียยังมีความหลากหลายทางด้าน Soft Sides (เช่น อาหาร ภาษา และวัฒนธรรม) ที่แตกต่างกันในแต่ละภูมิภาค
- ผู้ส่งออกไทยควรทำความเข้าใจความหลากหลายของอินเดียในมิติต่างๆ เพื่อให้สามารถกำหนดกลยุทธ์ในการรุกตลาดอินเดียได้อย่างเหมาะสม

“ อินเดียเป็น **หนึ่ง** ในประเทศที่มีความหลากหลายมากที่สุดในโลก ”



กลุ่มชาติพันธุ์ย่อยกว่า **700** ชาติพันธุ์  
(จากจำนวนประชากรกว่า 1,300 ล้านคน)



ความแตกต่างของรายได้ในแต่ละพื้นที่  
**#4** ของโลก



ความแตกต่างสุดขั้วของภูมิอากาศและภูมิประเทศ  
ตอนเหนือในพื้นที่ภูเขาสูงอุณหภูมิหนาวระดับติดลบ ทางตะวันตก  
มีทะเลทรายที่อุณหภูมิสูงกว่า 50°C ทางใต้อากาศร้อนชื้น



## ความหลากหลายด้าน Soft Sides ของอินเดีย



### อาหาร

#### ภาคเหนือ



นิยมรับประทานอาหารรสไม่จัด



ประชาชนส่วนใหญ่ในภาคเหนือและภาคตะวันตกนิยม  
บริโภคมังสวิรัตและไม่รับประทานเนื้อสัตว์ตามความ  
เชื่อทางศาสนา



ประชาชนบางส่วนนำเนื้อแกะมาทำเป็นอาหาร  
ประเภทสเตอหรือแกง เนื่องจากชาวอินเดียตอน  
เหนือบางส่วนเลี้ยงแกะ



นิยมใส่มะเขือเทศ สีสันของอาหารจึงดูจัดจ้านแต่  
รสชาติไม่เผ็ด

#### ภาคใต้และภาคตะวันออก



นิยมรับประทานอาหารรสจัด เผ็ดร้อน



นิยมใช้สัตว์น้ำเป็นวัตถุดิบ  
หลักในการประกอบอาหาร



เป็นแหล่งผลิตเครื่องเทศสำคัญ อาหารจึง  
มีรสชาติค่อนข้างเผ็ดร้อน



ประชาชนในภาคใต้และภาคตะวันออก  
นอกจากบริโภคมังสวิรัตแล้ว บางส่วนนิยม  
รับประทานเนื้อสัตว์ (ไก่และปลา) เนื่องจาก  
ความพร้อมของวัตถุดิบ (พื้นที่ส่วนใหญ่ติด  
ทะเล)



ใช้กะทิและพริกในการปรุงรส  
เป็นหลัก



นิยมรับประทานข้าวบาสมาดีเนื่องจาก  
หลายพื้นที่เป็นแหล่งปลูกข้าวสำคัญ  
โดยเฉพาะรัฐ West Bengal และ  
Andhra Pradesh



## ภาษา

“ อินเดียมีภาษามากกว่า 80 ภาษา โดยเฉพาะบางรัฐ เช่น รัฐ Punjab และ Tamil Nadu ประชาชนกว่า 80% ใช้ภาษาท้องถิ่นของตนเองในการสื่อสารเป็นหลัก ”

ภาษาหลัก → • ภาษาอังกฤษ  
• ภาษาฮินดี

รัฐ Punjab  
(92% ใช้ภาษา Punjabi)

รัฐ Tamil Nadu  
(89% ใช้ภาษา Tamil)

รัฐ West Bengal  
(85% ใช้ภาษา Bengali)

รัฐ Gujarat  
(84% ใช้ภาษา Gujarati)



ที่มา : Ministry of Minority Affairs, Government of India



## เครื่องแต่งกายสตรี

“ สำหรับเป็นเครื่องแต่งกายที่สตรีอินเดีย นิยมสวมใส่ในชีวิตประจำวันและเข้าร่วมพิธีกรรมทางศาสนา โดยผ้าและรูปแบบการนุ่งห่มสำหรับจะแตกต่างกันในแต่ละภูมิภาค ”



แบรนด์ Modern Fast Fashion ระดับโลกอย่าง H&M และ ZARA เข้าไปรุกตลาดเสื้อผ้าสำเร็จรูปในอินเดียแล้ว

ล่าสุด ปี 2561 ยอดขาย **H&M** ↑ 40%

**ZARA** ↑ 19%

อย่างไรก็ตาม การแต่งกายสมัยใหม่ได้รับความนิยมมากขึ้นเป็นลำดับ โดยเฉพาะในเมือง Tier 1\* เช่น กรุงเดลี มุมไบ ”

\*เมือง Tier 1 (เมืองที่มีประชากรมากกว่า 4 ล้านคน)



สำหรับ Kurta

“ สตรีในพื้นที่นอกเขตเมือง ส่วนใหญ่ยังคงนิยมแต่งกายแบบดั้งเดิม ทั้งสำหรับ และ Kurta (เสื้อแขนยาว ลำตัวเสื้อยาวถึงเอวหรือเข้า) ”



“ รัฐทางตะวันออกเฉียงเหนือหรือรัฐ 7 สาวน้อยส่วนใหญ่ใส่ชุดประจำท้องถิ่น ยกเว้นรัฐ Assam ที่นิยมใส่สำหรับ ”



## เทศกาลสำคัญ

“ ตัวอย่างเทศกาลสำคัญของอินเดีย ”



ในช่วงเทศกาลสำคัญมักจะมีความต้องการสินค้าเฉพาะอย่างเพิ่มขึ้น เช่น เทศกาล Holi ผงสีจะขายดี ขณะที่เทศกาล Durga Puja ดอกบัวมักจะขายดี

เทศกาลสำคัญที่จัดในหลายรัฐ

Makar Sankranti  
เทศกาลร่วว แสดงถึงสัญลักษณ์ของการเปลี่ยนฤดู

ม.ค.

Holi  
คล้ายเทศกาลสงกรานต์ของไทย แต่ใช้น้ำผสมสีสาดใส่กันแทน

มี.ค.

Durga Puja  
เทศกาลบูชาพระเทวีทุรคา

Diwali  
เทศกาลปีใหม่ของชาวฮินดู

ต.ค.

เทศกาลสำคัญที่จัดเฉพาะบางรัฐ

เทศกาลฉลองการเก็บเกี่ยว  
o Lohri (รัฐ Punjab)  
o Pongal (รัฐ Tamil Nadu)

เทศกาลฉลองการเก็บเกี่ยว  
o Onam (รัฐ Kerala)

ความหลากหลายทางวัฒนธรรมในแต่ละภูมิภาคของอินเดีย ทำให้การเลือกพื้นที่ในการดำเนินธุรกิจ เป็นสิ่งสำคัญอันดับต้นๆ ที่นักธุรกิจไทยต้องคำนึงถึง

“ มองแต่ละรัฐเสมือนเป็นหนึ่งประเทศ ”

อินเดียเป็นตลาดขนาดใหญ่ หลายรัฐมีประชากรมากกว่าไทย (69 ล้านคน) เช่น Uttar Pradesh (225 ล้านคน) Maharashtra (120 ล้านคน)



ความหลากหลายด้านการบริโภคอาหาร ผู้ส่งออกไทยกลุ่มสินค้าอาหารและเนื้อสัตว์ ควรพิจารณาเลือกรัฐและพื้นที่ในการเจาะตลาดให้เหมาะสม



ความหลากหลายด้านภาษา ผู้ประกอบการไทยควรมีคู่ค้า/พันธมิตรท้องถิ่นที่เข้าใจภาษา วัฒนธรรมและสามารถเจรจาธุรกิจในแต่ละพื้นที่ได้



ความหลากหลายด้านเครื่องแต่งกายสตรี ผู้ส่งออกไทยในกลุ่มสินค้า Fast Fashion และเสื้อผ้าสำเร็จรูปสามารถเจาะตลาดอินเดีย โดยเฉพาะเมือง Tier 1



ความหลากหลายด้านเทศกาลสำคัญ เป็นโอกาสในการส่งออกสินค้าตามเทศกาลสำคัญของอินเดีย เช่น ผงสีในช่วงเทศกาล Holi (มี.ค.)

