

บุกตลาดพม่า : วางกลยุทธ์ดี...อนาคตไกล

พม่านั้นเป็นหนึ่งในประเทศเพื่อนบ้านที่ผู้ส่งออกไทยมีศักยภาพในการเจาะตลาดสูง เนื่องจากในสายตาของชาวพม่าแล้วสินค้าไทยมีคุณภาพ รูปลักษณ์สวยงามและทันสมัย เมื่อเทียบกับคู่แข่งสำคัญอย่างจีนและเวียดนาม อีกทั้งยังมองว่าสินค้าไทยเป็นสินค้าระดับบน ซึ่งมีส่วนช่วยเสริมสร้างภาพลักษณ์และบุคลิกให้แก่ผู้ใช้ ปัจจัยทั้งหมดดังกล่าวส่งผลให้สินค้าไทยเป็นสินค้าลำดับต้นๆ ที่ครองใจผู้บริโภคชาวพม่ามาตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบัน และเมื่อประกอบกับการพัฒนาพื้นที่ชายแดนและพื้นที่ที่เกี่ยวข้องอย่างต่อเนื่องแล้ว สินค้าไทยก็ยังมีแนวโน้มที่จะสามารถขยายตลาดในพม่าได้เพิ่มขึ้นอีกในระยะยาว ด้วยเหตุนี้ ผู้ประกอบการที่สนใจบุกตลาดพม่าควรศึกษาข้อมูลด้านต่างๆ ที่เกี่ยวข้องอย่างละเอียดรอบคอบ โดยหนึ่งในกลยุทธ์สำคัญที่จะไขประตูสู่ความสำเร็จในการเป็นผู้นำในตลาดพม่า ซึ่งไม่ควรมองข้าม คือ กลยุทธ์การเจาะตลาด

ส่งออกอะไรไปพม่าถึงจะรุ่ง

ในการส่งออกไปพม่า ผู้ประกอบการจำเป็นต้องมีความพร้อมของสินค้าในมือ โดยหากไม่ได้ผลิตเองก็ต้องมีแหล่งที่จะจัดหาให้ได้ พร้อมกันนั้นก็ควรทราบถึงแนวโน้มความต้องการสินค้าในตลาดพม่า ซึ่งหากเจาะลึกในรายละเอียดแล้วสินค้าเกือบทุกประเภทถือว่ามีโอกาสในการรุกตลาดพม่า เนื่องจากพม่าอยู่ในระยะเริ่มแรกของการเปิดประเทศ จึงยังมีข้อจำกัดในการผลิตสินค้าต่างๆ เพื่อตอบสนองความต้องการของประชากร ทั้งนี้หากมองในภาพกว้างๆ สินค้าที่น่าสนใจในการเจาะตลาดพม่าสามารถแบ่งได้เป็น 2 ประเภทหลักๆ ดังนี้

➤ **สินค้าทุน เครื่องจักร และสินค้าที่เกี่ยวข้องกับการก่อสร้าง** รัฐบาลพม่ามีนโยบายพัฒนาระบบสาธารณูปโภคพื้นฐาน อาทิ ถนน ท่าเรือ สนามบิน โรงไฟฟ้า รวมทั้งเขตอุตสาหกรรม (ปัจจุบันมี 19 แห่ง) และเขตเศรษฐกิจพิเศษ (ปัจจุบันมี 3 แห่ง) เพื่อรองรับการลงทุนจากต่างประเทศที่หลั่งไหลเข้ามาอย่างต่อเนื่อง พม่าจึงมีความต้องการสินค้าที่เกี่ยวข้องกับการก่อสร้างจำนวนมาก ไม่ว่าจะเป็น**เครื่องจักรกล ปูนซีเมนต์ และเหล็ก** เพื่อใช้ในโครงการก่อสร้างต่างๆ นอกจากนี้ การที่เกษตรกรรมเป็นภาคเศรษฐกิจที่สำคัญของพม่า ส่งผลให้พม่ามีนโยบายสนับสนุนการใช้เทคโนโลยีเพิ่มขึ้นเพื่อเพิ่มผลผลิตทางการเกษตร โดยรัฐบาลพม่าได้มอบพื้นที่บางแห่งในกรุงเนปิดอว์ เมืองย่างกุ้ง และเมืองสะกายให้แก่บริษัทที่ทำธุรกิจด้านการเกษตร เพื่อให้บริษัทดังกล่าวใช้เครื่องจักรเป็นแบบอย่างแก่ชาวพม่า นโยบายดังกล่าวจึงมีส่วนช่วยให้สินค้าประเภทเครื่องจักรกลการเกษตร อาทิ **เครื่องสีข้าวขนาดเล็ก รถไถนาเดินตาม เครื่องใส่ปุ๋ย เครื่องสูบน้ำ และเครื่องพ่นยาฆ่าแมลงแบบโยกด้วยมือ** เป็นที่ต้องการเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้ อุปกรณ์และเครื่องจักรกลการเกษตรที่สามารถทำตลาดในพม่าได้ ควรมีเทคโนโลยีไม่ซับซ้อน ใช้งานง่าย ผู้ใช้สามารถซ่อมแซมหรือบำรุงรักษาได้ด้วยตนเอง และราคาไม่สูงนัก เนื่องจากเกษตรกรชาวพม่าส่วนใหญ่ยังขาดทักษะ และมีข้อจำกัดด้านเงินทุน

➤ **สินค้าอุปโภคบริโภค** พม่าผลิตสินค้าอุปโภคบริโภคได้ไม่มากพอที่จะตอบสนองความต้องการของประชากรจำนวนมากของประเทศ เพราะยังขาดแคลนเทคโนโลยีที่จำเป็นและเงินลงทุนในการผลิตสินค้าต่างๆ พม่าจึงต้องพึ่งพาการนำเข้าสินค้าอุปโภคบริโภคค่อนข้างมาก ทั้งนี้ สินค้าที่มีโอกาสขยายตลาด อาทิ

- **อาหารสำเร็จรูป** อาหารพร้อมรับประทาน เครื่องดื่ม และขนมขบเคี้ยวต่างๆ มีโอกาสมากในชุมชนเมืองและเมืองใหญ่อย่างกรุงเนปิดอร์ เมืองย่างกุ้ง เมืองมัณฑะเลย์ และเมืองเมียวดี ซึ่งประชากรมีกำลังซื้อ รวมทั้งยังมีความต้องการสิ่งอำนวยความสะดวกมากกว่าประชากรในพื้นที่นอกเขตเมือง ทั้งนี้ สินค้าอาหารที่น่าสนใจในการขยายตลาด อาทิ อาหารสำเร็จรูปที่ใช้เนื้อไก่เป็นวัตถุดิบแทนเนื้อวัวและเนื้อหมู (เนื่องจากชาวพม่าถือว่าวัวเป็นสัตว์ใช้แรงงานที่มีพระคุณ ขณะที่การบริโภคเนื้อหมูจะนำมาซึ่งความโชคร้าย จึงไม่นิยมบริโภคทั้งเนื้อวัวและเนื้อหมู) เครื่องดื่มประเภทชาและกาแฟ รวมถึงน้ำอัดลมก็มีโอกาสขยายตัวตามการเติบโตของนักท่องเที่ยวต่างชาติที่มีแนวโน้มเพิ่มมากขึ้นในพม่าเช่นกัน

- **เครื่องสำอางและผลิตภัณฑ์เสริมความงาม** อาทิ สบู่ แชมพู ยาสีฟัน ครีมบำรุงผิวหน้าและผิวกาย และครีมกันแดด เป็นต้น โดยมีกลุ่มผู้บริโภคเป้าหมายสำคัญคือสตรีวัยแรงงาน หรือชนชั้นกลางและข้าราชการ ซึ่งทำงานในเมืองสำคัญ อาทิ กรุงเนปิดอร์ เมืองย่างกุ้ง เมืองมัณฑะเลย์ และเมืองเมียวดี ทั้งนี้ รายได้ประชากรที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้น ส่งผลให้พม่าเป็นตลาดเครื่องสำอางที่มีโอกาสเติบโตในระยะยาว นอกจากนี้ ชาวพม่าจำนวนมากไม่น้อยยังมีความเชื่อถือในสรรพคุณของสมุนไพรพื้นบ้าน จึงทำให้สินค้ากลุ่มเครื่องสำอางสมุนไพรที่มีการนำภูมิปัญญาไทยมาประยุกต์ใช้ ก็มีโอกาสเติบโตในอนาคตเช่นกัน อาทิ สินค้ากลุ่มครีมบำรุงผิวที่มีสรรพคุณช่วยลบเลือนริ้วรอยหรือช่วยให้ผิวหน้าขาวใส

ผู้ประกอบการที่สนใจทำธุรกิจในพม่าควรเข้าไปสำรวจตลาดพม่าก่อน เพื่อศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภค วัฒนธรรม และทิศทางตลาด รวมทั้งดูว่ามีผู้ประกอบการรายอื่นนำสินค้าประเภทเดียวกันเข้าไปจำหน่ายแล้วหรือยัง และสินค้าที่ผู้ประกอบการต้องการส่งออกมีความแตกต่าง หรือมีจุดเด่นที่จะแข่งขันได้หรือไม่ ทั้งนี้ ผู้ประกอบการอาจเริ่มต้นเจาะตลาดในภาคกลางและภาคใต้ของพม่าก่อน เนื่องจากพื้นที่ดังกล่าวอยู่ติดชายแดนไทย ชาวพม่าบริเวณดังกล่าวค่อนข้างคุ้นเคยกับสินค้าไทยเป็นอย่างดี ขณะที่ภาคเหนือของพม่ามีชายแดนติดกับจีน การรุกตลาดบริเวณนี้จึงต้องเผชิญกับการแข่งขันที่รุนแรงจากสินค้าจีน

วางกลยุทธ์ดี...เจาะตลาดพม่าไม่ยาก

การที่จะประสบความสำเร็จในการเจาะตลาดพม่า นอกจากสินค้าต้องมีคุณภาพแล้ว ผู้ประกอบการควรวางกลยุทธ์ด้านต่างๆ ให้ดีควบคู่ไปด้วย ดังนี้

➤ **กลยุทธ์ด้านสินค้า** สินค้าไทยได้รับความนิยมค่อนข้างมากในตลาดพม่า เนื่องจากมีคุณภาพดีและราคาไม่สูงเกินไป ประกอบกับชาวพม่าวัยทำงานมักเคยทดลองใช้สินค้าไทยระหว่างเข้ามาทำงานหรือเยี่ยมญาติตามแนวชายแดนไทย-พม่า ส่งผลให้มีความคุ้นเคยกับสินค้าไทยเป็นอย่างดี ดังนั้น ผู้ประกอบการที่เพิ่งเข้าตลาดพม่าควรเน้นที่ภาพลักษณ์ของความเป็นไทย โดยการพิมพ์ตราสินค้า รายละเอียดที่ระบุส่วนประกอบสำคัญ รวมถึงวิธีการใช้สินค้าด้วยภาษาไทย เช่นเดียวกับสินค้าที่จำหน่ายในไทย เพื่อสร้างความน่าเชื่อถือ ขณะที่ผู้ประกอบการที่มีสินค้าติดตลาดในพม่าอยู่แล้ว ควรรักษาระดับคุณภาพและมาตรฐานของสินค้า และไม่ควรเปลี่ยนแปลงสูตรหรือบรรจุภัณฑ์ เนื่องจากจะทำให้ชาวพม่าเข้าใจผิดว่า

เป็นสินค้าคนละชนิดกับที่เคยซื้อ ทั้งนี้ สินค้าประเภทเครื่องใช้ไฟฟ้าควรมีขนาดและลักษณะที่เหมาะสมแก่การใช้งาน มีราคาที่เหมาะสม และไม่ละเลยเรื่องคุณภาพ เพื่อให้สินค้ามีลักษณะแตกต่างจากคู่แข่งอย่างจีน เนื่องจากพม่านำเข้าเครื่องใช้ไฟฟ้าจากจีนเป็นจำนวนมาก และมีหลากหลายรูปแบบในราคาค่อนข้างต่ำ ขณะที่สินค้าประเภทผ้าฝ้ายควรคงลักษณะลวดลายและสีสันทั้งเดิมของความเป็นไทย เนื่องจากตลาดพม่านิยมใช้ผ้าจากไทย หากเปลี่ยนสีหรือรูปแบบจะทำให้ชาวพม่าคิดว่าเป็นสินค้าจากประเทศอื่น

➤ **กลยุทธ์ด้านราคาและการส่งเสริมการขาย** สินค้าระดับกลางและระดับบนควรมุ่งเจาะตลาดในเมืองใหญ่ พร้อมทั้งตั้งราคาให้เหมาะสมกับกำลังซื้อของชาวพม่าที่ทำงานในเมือง ขณะที่สินค้าระดับล่างซึ่งตั้งราคาต่ำ ควรเน้นเจาะตลาดในแถบชายแดนหรือพื้นที่นอกเมือง เนื่องจากชาวพม่าในแถบชายแดนส่วนใหญ่ยังมีกำลังซื้อน้อย และหากเข้าไปในเมืองใหญ่ สินค้าดังกล่าวจะไม่สามารถแข่งขันด้านราคากับสินค้าจากจีนได้ ทั้งนี้ ในการกระตุ่นยอดจำหน่ายและเพิ่มส่วนแบ่งการตลาด นอกจากการตั้งราคาที่เหมาะสมแล้ว ผู้ประกอบการอาจใช้กลยุทธ์ส่งเสริมการขายควบคู่ไปด้วย อาทิ การแจกตัวอย่างสินค้าให้ลูกค้าทดลองใช้ และการลดราคา นอกจากนี้ ยังอาจพิจารณาให้ค่านายหน้าแก่ผู้นำเข้าของพม่า เพื่อสร้างแรงจูงใจในการเพิ่มยอดจำหน่ายสินค้า

➤ **กลยุทธ์ด้านการโฆษณา** ผู้นำเข้าพม่ายังขาดประสบการณ์ในการจัดการด้านการตลาด จึงเป็นหน้าที่ของผู้ประกอบการไทยในการโฆษณาตราสินค้าของตนให้เป็นที่รู้จัก โดยอาจประชาสัมพันธ์ผ่านป้ายโฆษณาขนาดใหญ่ใจกลางพื้นที่ชุมชน หรือโฆษณาผ่านสื่อต่าง ๆ อาทิ ไปสเตอร์ และสมุดหน้าเหลือง ขณะที่การโฆษณาสินค้าผ่านสื่อโทรทัศน์และวิทยุของไทยก็เป็นอีกช่องทางหนึ่งที่น่าสนใจ เนื่องจากชาวพม่าสามารถรับชมรายการโทรทัศน์ของไทยได้ ทั้งนี้ ในการโฆษณาสินค้าควรเลือกนักแสดงชาวไทยหรือชาวเอเชีย เพื่อให้ผู้บริโภคเกิดความรู้สึกใกล้ชิดและเข้าถึงสินค้าได้ง่าย ส่วนการออกงานแสดงสินค้าก็เป็นอีกทางเลือกหนึ่งในการทำให้สินค้าเป็นที่รู้จัก ซึ่งผู้ประกอบการสามารถติดตามข่าวสารงานแสดงสินค้าได้จากกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศของไทย

➤ **กลยุทธ์ด้านการจัดจำหน่าย** ส่วนใหญ่ยังเป็นการจัดจำหน่ายผ่านธุรกิจค้าปลีกแบบดั้งเดิมซึ่งครองส่วนแบ่งตลาดราวร้อยละ 80-90 ของธุรกิจค้าปลีกในพม่า อย่างไรก็ตาม ธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่มีแนวโน้มขยายตัวต่อเนื่อง อีกทั้งยังเป็นช่องทางจำหน่ายสินค้าอุปโภคบริโภคที่นำเข้ามาจากไทย โดยเฉพาะอย่างยิ่งหลังจากรัฐบาลพม่าอนุญาตให้นักลงทุนต่างชาติประกอบธุรกิจค้าปลีกและค้าส่งในพม่าได้ จากที่ปัจจุบันสงวนไว้ให้นักลงทุนท้องถิ่นเท่านั้น โดยนโยบายดังกล่าวอยู่ระหว่างการพิจารณา และคาดว่าจะประกาศใช้ภายในปี 2557 ทั้งนี้ ร้านค้าปลีกสมัยใหม่ในพม่าส่วนใหญ่เป็นร้านค้าปลีกประเภทซูเปอร์มาร์เก็ตและไฮเปอร์มาร์เก็ต ซึ่งตั้งอยู่ในเมืองเศรษฐกิจสำคัญ โดยเฉพาะเมืองย่างกุ้ง และดำเนินงานโดยผู้ประกอบการพม่า อาทิ City Mart Supermarket, Ocean Supercenter และ Capital Hypermarket เป็นต้น ส่วนสินค้าที่จำหน่ายส่วนใหญ่เป็นสินค้านำเข้า ซึ่งเน้นสินค้าที่มีคุณภาพสูงกว่าสินค้าที่จำหน่ายในร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิม เพื่อเจาะกลุ่มลูกค้าระดับบน นักท่องเที่ยวต่างชาติ รวมทั้งผู้ประกอบการร้านอาหารและโรงแรม

ทั้งนี้ การส่งออกไปพม่ายังมีรายละเอียดปลีกย่อยอีกมาก นอกจากศึกษาหาความรู้ด้วยตนเองแล้ว ผู้ส่งออกควรขอรับคำปรึกษาจากหน่วยงานไทยที่เชี่ยวชาญด้านการค้าควบคู่ไปด้วย อาทิ กระทรวงพาณิชย์ และธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย เพื่ออำนวยความสะดวกให้การค้ากับพม่าเป็นไปอย่างราบรื่นและประสบความสำเร็จ

Disclaimer : ข้อมูลต่าง ๆ ที่ปรากฏ เป็นข้อมูลที่ได้จากแหล่งข้อมูลที่หลากหลาย และการเผยแพร่ข้อมูลเป็นไปเพื่อวัตถุประสงค์ในการให้ข้อมูลแก่ผู้ที่สนใจเท่านั้น โดยธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทยจะไม่รับผิดชอบในความเสียหายใด ๆ ที่อาจเกิดขึ้นจากการที่มีบุคคลนำข้อมูลนี้ไปใช้ไม่ว่าโดยทางใด