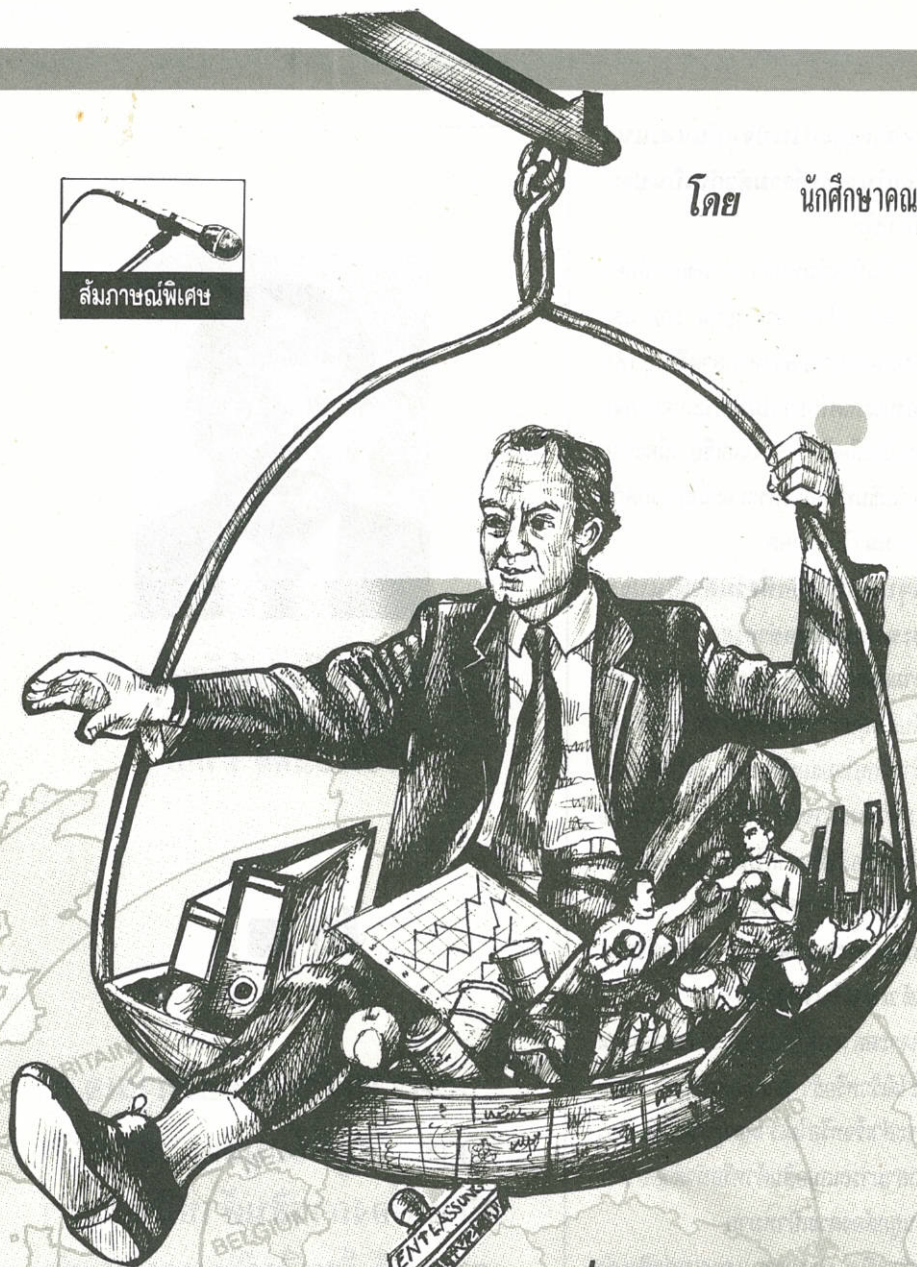




สัมภาษณ์พิเศษ

โดย นักศึกษาคณะบริหารธุรกิจ



เรื่อง

กลยุทธ์ในการเจาะตลาดยุโรป

ของ
สินค้าไทย

■ สถานการณ์ของตลาดยุโรปในปัจจุบันและแนวโน้มในอนาคตของตลาดยุโรปในระยะที่รวมตัวกันเป็นประชาคมยุโรปเศรษฐกิจเป็นอย่างไร

□ สถานการณ์ตลาดยุโรปในปัจจุบันพบว่า การส่งออกสินค้าไทยส่วนใหญ่เป็นตลาดอเมริกา 40% ยุโรป 30% ญี่ปุ่น 20% และอื่นๆ 10% แนวโน้มในอนาคตไทยพยายามแสวงหาตลาดอื่นๆ เพิ่มขึ้น ประเทศที่พัฒนาแล้วมองประเทศไทยว่าไม่ใช่ประเทศยากจนอีกต่อไป แต่จะมองประเทศไทยเป็นลำดับที่ 5 ในเอเชีย เนื่องจากขีดความสามารถในการส่งออกเพิ่มขึ้นทวีคูณ เพราะฉะนั้นการกีดกันทางการค้าแบบต่างๆ ก็จะติดตามมาในอนาคต

■ ตลาดเยอรมันปัจจุบันหลังจากที่รวมตัวเป็นประเทศเดียวกันแล้วจะมีผลกระทบต่อไทยอย่างไร

□ ปัจจุบันเยอรมันมีความต้องการสินค้าภายในประเทศกำลังขยายตัวเพิ่มมากขึ้น ประกอบกับต้นทุนการผลิตและค่าแรงเพิ่มขึ้นสูงมาก จึงทำให้หันมาสั่งซื้อสินค้าจากยุโรปและหันมาสนใจสินค้าจากเอเชียมากขึ้น ยิ่งเยอรมันรวมตัวกันแล้วจะทำให้มีปริมาณการซื้อขายสินค้ามากขึ้น ในปัจจุบันเยอรมันสั่งซื้อสินค้าจากไทยเราแค่ 60% การรวมตัวกันมากขึ้นคิดว่าส่วนแบ่งของการตลาดก็จะเพิ่มขึ้น

■ ความสำคัญของการเจาะตลาดยุโรป เยอรมันในช่วงก่อนและหลังการรวมตัวเน้นในด้านใด

□ ความสำคัญของการเจาะตลาดอยู่ที่ข้อมูลและข่าวสารความต้องการสินค้าชนิดต่างๆ เราจะได้เร็วหรือช้า มากน้อยเท่าไรขึ้นอยู่กับสิ่งนี้ด้วย เพราะการเจาะตลาดจะสำเร็จหรือไม่เราต้องรู้ว่าเขาต้องการอะไร สินค้าประเภทไหนและถ้าสามารถเสนอสินค้าหรือทำตัวอย่างซึ่งจะทำให้เขาเจาะตลาดสำเร็จเร็วขึ้นถูกต้องตรงเป้าหมาย

■ ในแต่ละปีบริษัทส่งชนิด ประเภท และมูลค่าสินค้าเป็นอย่างไร

□ เครื่องประดับเป็นสินค้าที่เราส่งไปยังยุโรป อเมริกา เยอรมัน เป็นเครื่องประดับทั้งจาก ทองเค เงิน ซึ่งในปีหนึ่งๆ ไทยส่งสินค้าไปยุโรป เยอรมันไม่ต่ำกว่า 50 ล้านบาทต่อปี ไม่รวมอเมริกา

■ การคาดการณ์ แนวความคิด หรือทัศนคติของผู้บริโภคที่มีต่อสินค้าประเภทนี้

□ การคาดคะเนหรือแนวความคิดต้องดูว่าเราจะศึกษาเรียนรู้ขนบธรรมเนียมประเพณีของแต่ละประเทศว่าต้องการอะไร ถ้าเขาต้องการแบบนี้ เราดีไซน์แบบนี้ เช่น ทับทิม ไพลิน มรกต ถ้าเรา

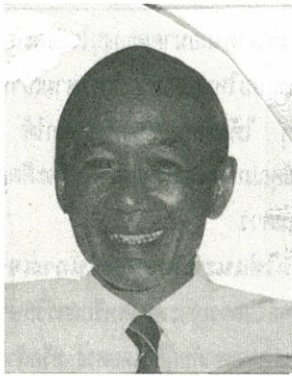


ประเสริฐ ลือภานัทธกุล
กรรมการผู้จัดการ
บริษัท ซีแพค จำกัด



“ความสำคัญของการเจาะตลาด อยู่ที่ข้อมูลและข่าวสารความต้องการสินค้าชนิดต่างๆ เราจะได้เร็วหรือช้ามากน้อยเท่าไรขึ้นอยู่กับสิ่งนี้ด้วย เพราะการเจาะตลาดจะสำเร็จหรือไม่เราต้องรู้ว่าเขาต้องการอะไร”





ปรีดา ชนะนิกร
ผู้จัดการ
บริษัท ปรีดา ชนะนิกร จำกัด



**“จุดที่สำคัญก็คือ ต้อง
เจาะจงลูกค้าที่ต้องการซื้อ
สินค้าให้ได้เสียก่อน หลาย
คนมีสินค้าแล้วจึงวิ่งไปหา
ผู้ซื้อ...”**



■ **ขอเรียนถามเรื่องการส่งออก กลยุทธ์ทำตลาดหรือ
กลยุทธ์การส่งสินค้าออกต่างประเทศ เช่น ทวีปยุโรป**

□ ก่อนจะถึงจุดนั้น เราต้องมาคิดก่อนว่าผู้ผลิตมีปัญหอะไร
ต้องจับจุดปัญหาของเขาให้ได้ บางทีบางอย่างขายได้แต่มีสต็อกเหลือ
เยอะ หรือบางอย่างขายไม่ได้เลย กรณีแรก สต็อกเหลือเยอะเรารู้ทันที
เลยว่าการเก็บสต็อกไว้มันเสียเงินเปล่า และนี่คือปัญหาของเขา กรณี
หลัง การหาตลาดถ้าได้ลูกค้ามาแล้วเรารู้ปัญหาของผู้ผลิตราคาอาจลด
ลงไปบ้าง โดยขั้นต้นเราอาจจะเอาสินค้าที่อยู่ในสต็อกหรือที่สินค้าที่
ยังค้างอยู่ออกขายก่อน เพื่อแก้ปัญหาของผู้ผลิต

■ **ท่านสามารถทำตลาดให้กว้างขึ้นได้โดยวิธีใด จึง
หาลูกค้าได้มาก**

□ เป็นเรื่องที่ค่อนข้างจะยุ่งยาก โดยทั่วไปไม่ว่าประเทศใด
ก็ตาม จะมีลูกค้าอยู่ไม่กี่รายที่เราต้องการ จุดที่สำคัญคือ ต้องเจาะจง
ลูกค้าที่ต้องการซื้อสินค้าให้ได้เสียก่อน หลายคนมีสินค้าแล้วจึงวิ่งไป
หาผู้ซื้อ และอีกวิธีคือ วิ่งไปหาผู้ซื้อก่อนแล้วตรวจสอบดูว่าเขามี
รายการอะไรที่ต้องการซื้อสินค้าบ้าง รับรู้รายการที่ต้องการซื้อ นำ
รายการนั้นวิ่งมาหาผู้ผลิตในประเทศ วิธีหลังง่ายกว่าวิธีแรก เพราะ
ฉะนั้นวิธีแรกลูกค้าเป็นร้อยๆ คน เราต้องวิ่งไปตามหาทุกคนเลยว่าจะ
ซื้ออะไรบ้าง แต่ถ้าเราวิ่งไปหาคนที่มีการสั่งซื้อที่สั่งซื้ออยู่แล้ว
ง่ายกว่า บางทีอาจจะมียี่สิบสามสิบอย่างกลับมาแล้วหาผู้ผลิตสินค้า
ก็จัดส่งไปให้

■ **กรณียุโรปตะวันออกอาจเป็นตลาดใหม่ของเรา
เพราะเขาเป็นประชาธิปไตยมากขึ้น ท่านคิดว่าจะสร้างตลาด
หรือมี Idea ในด้านนี้อย่างไร**

□ ยุโรปตะวันออกเป็นตลาดใหม่ค่อนข้างจะใหญ่ ประชากร
ในอดีตรายได้น้อย ความต้องการทางด้านสินค้าจะมีมากถ้าเทียบ
เชคโกสโลวาเกียกับอังกฤษและอเมริกา อย่างอเมริกากับอังกฤษจะ
มีสินค้าอยู่เต็มตลาด แต่เชคโกสโลวาเกียมีน้อยมาก โอกาสที่สินค้า
จะเข้าไปในตลาดระยะแรกจะมีมาก

■ **จากประสบการณ์และจากการที่ท่านประสบผล
สำเร็จมาตลอด ท่านมีกลยุทธ์หรือวิธีการสร้างตลาดเป็น
พิเศษอย่างไรบ้าง**

□ อย่าใช้วิธีการวิ่งเข้าไปหาเขาโดยตรงเลยทีเดียวคือ จะใช้
วิธีสื่อไปเรื่อยๆ สมมุติว่า ตอนนั้นผมกำลังค้าขายกับประเทศลาว
เพราะฉะนั้นผมรู้ว่ารัสเซียจะหนุนหลังลาว ถ้าเมื่อเราเข้าลาวโดยได้คน

ประเสริฐ ลีอวพิทักษ์กุล

ดีไซน์แบบใหม่ๆ ไปให้เขา เราก็จะทราบแนวความคิดของเขาว่าในอนาคตเขาต้องการอะไรมากขึ้น นอกเหนือจากที่เขาสั่งจากเรา นี่เป็นการมองในทัศนคติที่ว่าสินค้าที่จะสั่งซื้อจากเรา สรุปแล้วถ้าจะให้คาดการณ์ เราต้องดูว่าสินค้าที่เขาสั่งจากเราไปแล้ว การขายเขาเป็นอย่างไร ถ้าตกลงไปมาก เราก็ควรหาสินค้าตัวอื่นที่มีความนิยมจากประเทศเขาเหมือนกัน แต่อาศัยดีไซน์ที่ใหม่และรวดเร็วเป็นการปูน้ำเข้าไป ฉะนั้นแนวความคิดนี้จะใช้ได้ผลมาตลอด ซึ่งเรากำลังจัดทำอยู่

■ ประเทศคู่แข่งที่สำคัญมีประเทศอะไรบ้าง

☐ อันดับหนึ่งที่สำคัญมากคือ อิตาลี เยอรมนี ฝรั่งเศส ด้านแฟชั่นเป็นคู่แข่งที่น่ากลัวพอสมควร

■ อยากทราบหลักการทั่วไปในการเตรียมตัว เตรียมพร้อมในเรื่องสินค้าและบุคลากร

☐ เราต้องปรับปรุงและออกแบบให้ทันสมัยกับความต้องการว่าแต่ละแห่งต้องการอะไร ถ้ามีการหาข่าวก็ได้ หรือข้อมูลต่างๆ ซึ่งแต่ละประเทศจะมีสมาคมของเขา เพราะฉะนั้นแต่ละสมาคมจะมีบทบาทมากต่อผู้ผลิตสินค้าและผู้นำเข้า ฉะนั้นถ้าเราต้องการข้อมูลต่างๆ ก็สามารถขอจากเขาได้ ซึ่งจะทำให้เรารู้ความต้องการของเขา หลังจากนั้นเราจะได้เสนอสินค้าให้เขาได้ตรงตามเป้าหมาย

■ ปัญหาและอุปสรรคของบริษัท

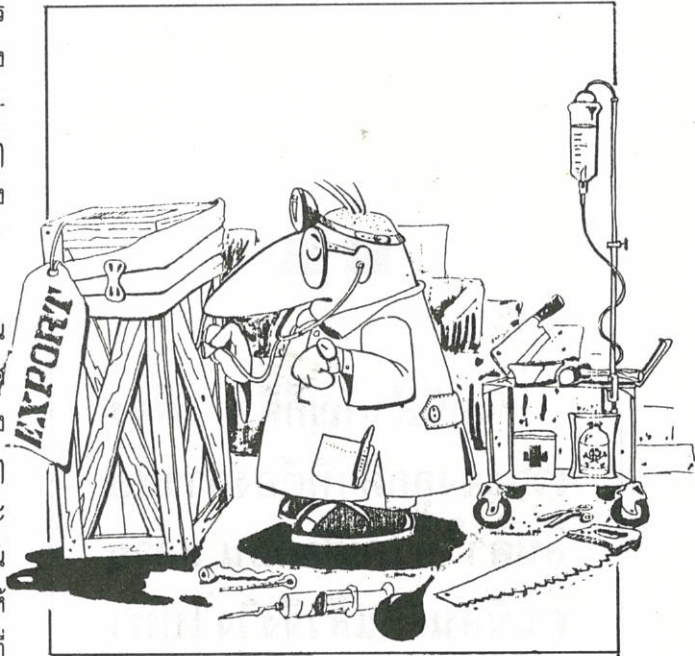
☐ ปัญหาที่เป็นหัวใจเวลานี้คือ วัตถุดิบบางอย่างขาดแคลน บางครั้งต้องส่งคนไปซื้อจากต่างประเทศโดยตรง เพราะในประเทศเอเยนต์ไม่มีให้เราเพียงพอ จึงเป็นปัญหามาก และอีกอย่างคือช่างเป็นปัญหาในปัจจุบันที่แย่งกันมาก เพราะช่างที่มีฝีมือจริงๆ ใครๆ ก็อยากได้ไปอยู่ในสังกัด ส่วนกลยุทธ์ในการเจาะตลาดของยุโรปและเยอรมันในปัจจุบันและอนาคต ผมคิดว่าเราคงต้องใช้ระบบเดียวกันหมด เพียงแต่ในอนาคตถ้ารวมตัวกันมาก เราจะต้องสร้างผลงานให้ทัดเทียมกับเขาหรือจะใช้วัตถุดิบที่ไม่เป็นรองเขา โดยใช้วัตถุดิบที่เป็นเนื้อธรรมชาติจริง ๆ เราจะสู้เขาได้ทั้งทางด้านฝีมือและการออกแบบ จนกระทั่งค่าแรงต่างๆ ซึ่งถ้าเขารวมตัวกันได้เขาต้องบีบเรานั่นเอง มีปัญหาอยู่ว่าเราจะใช้วิธีการเจาะเข้าไปได้อย่างไร เราจะต้องใช้ดัชนีตัวนี้ทั้งวัตถุดิบที่เป็นของแท้ก็ดี วัตถุดิบที่จะสร้างเป็นตัวเรือนก็ดี หรือพวกพลอยก็ดี เราจะใช้เป็นของแท้ให้มากที่สุด และอีกอย่างหนึ่งที่ผ่านมา คนของเราไปตัดราคาขายกันเอง จึงทำให้ราคาตลาดบางส่วนถูกประเทศอื่นแย่งไป เพราะความที่เขาไม่เชื่อใจเราต่อไปอีก

ฉะนั้นวิธีการเจาะตลาดในอนาคตของยุโรปและเยอรมันก็คือ การใช้วัตถุดิบและสร้างแบบใหม่ออกมาให้ตรงตามเป้าหมายที่เขาต้องการ ดีไซน์แบบใหม่ๆ ให้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้ เพื่อเป็นตัวนำและหลังจากนั้นจะใช้คุณภาพเป็นตัวตามต่อไปที่จะติดตลาดให้ได้ อันนั้นเป็นการลำบากพอสมควร

■ อยากให้แนะนำกลยุทธ์ในการเจาะตลาด

☐ กลยุทธ์ในการเจาะตลาดหรือการรักษาตลาดให้อยู่ก็คือ

1. ควรจะเดินทางไปเจรจากับผู้ซื้อโดยตรง หรือถ้าเราสามารถเดินทางไปด้วยตนเองได้ ถ้าไม่พร้อมทั้งทำตัวอย่าง แคตตาล็อกที่เรามีไปแสดงให้เขาดูพร้อมทั้งศึกษารูปแบบของเขาด้วย สินค้าแต่ละประเทศชอบแบบไหน ลักษณะแบบไหน เพื่อใช้ประกอบในการดีไซน์ของเราในอนาคต



2. พยายามเข้าร่วมการแสดงสินค้าทั้งภายในและต่างประเทศซึ่งในแต่ละปีจะมีหลาย ๆ บริษัทจัดขึ้นในหลายประเทศ
3. ให้ความสนใจและรับฟังความคิดเห็นจากลูกค้าให้มากที่สุดและให้บริการแก่ลูกค้าอย่างรวดเร็ว
4. เผยแพร่สินค้าให้ผู้ซื้อรู้จักผ่านสื่อมวลชน หรือสิ่งตีพิมพ์ต่าง ๆ ให้พยายามเน้นคุณภาพว่ามีมาตรฐานเป็นอย่างดี
5. ต้องรู้ว่าลูกค้าอยู่ในระดับไหน ฐานะอะไร จะเป็นนายหน้าหรือ

บริษัทอะไรที่เราจะได้เข้าไปหาหรือเข้าพบเกี่ยวกับเรื่องเป้าหมายของเราได้โดยตรง จะได้ไม่ผิดสเปค หรือผิดจุดประสงค์ ส่วนใหญ่เราไปออกงานแสดงสินค้าที่ประเทศเยอรมันปีละครั้ง และในเมืองไทยมีงานของบางกอกเจมส์และจีเวลลี่ แฟร์ เมื่อทราบว่าเขาต้องการอะไร ซึ่งจัดทุกปีที่กรมพาณิชย์สัมพันธ์ส่งออก บริษัทเราเป็นสมาชิกอยู่และได้ไปจัดงานแสดงสินค้าทุกปี มีประโยชน์มาก เพราะจะมีลูกค้าจากต่างประเทศเดินทางมาชมทั้งซื้อทั้งติดต่อทั้งสั่งซื้อ ซึ่งเราจะได้ลูกค้ามากขึ้นเรื่อย ๆ ตรงเป้าหมาย

■ บริษัทส่งสินค้าขายในประเทศหรือส่งไปขายต่าง

ปรีดา ชนะนิกร

ที่เกี่ยวข้องทางด้านรัสเซียจะเป็นผู้บอกวิธีการมาตลอด ถ้าเข้าถึงจุดนั้นจากรัสเซียก็จะไปเยอรมันตะวันออกและประเทศอื่นได้คือ ขอให้เข้า NET WORK ของเขาได้สักจุดใดสักจุดหนึ่งก่อน

■ ท่านหมายถึงสถานที่หรือคณะ

☐ ไม่ใช่สถานที่ แต่หมายความว่าบริษัทหรือตัวแทนที่ค้าขายอยู่กับยุโรปตะวันออกอยู่ก่อน เราพยายามเข้าถึงเขาให้ได้ แล้วเขาจะเป็นคนติดต่อเอง ก็อย่างเช่นผมไปติดต่อกับสาว ก็มีบริษัทกาลวินของรัสเซีย ใหญ่มาก เขาสั่งซื้อสินค้าหลายร้อยล้านบาทผ่านประเทศเล็ก ๆ เช่น ลาว รัสเซียต้องการซื้อกาแฟ ลาวผลิตกาแฟไม่ได้แต่มีกาแฟลีดมาก วิธีการที่ผมทำก็คือว่าทำอย่างไรถึงจะเข้าไปหาตัวใหญ่ได้ ก็เลยเอาราคากาแฟลีดมาให้เห็นสภาพดีราคา 1 ตันจะออกเนสกาแฟมาให้ผมได้เท่าไร หลังจากนั้นก็ติดต่อไปยังบริษัทในรัสเซียว่ามีกาแฟมาจากลาว เท่านั้นเอง คือจาก ก. ไปหา ข. โดยตรงไม่ได้ เราต้องยึดจุดที่ 3 เข้าไปเชื่อมโยงให้ได้

■ อีกเรื่องที่น่าสนใจคือ การที่เยอรมันสามารถรวมประเทศและกลายเป็นประชาธิปไตย จะมีผลกระทบหรือยุโรปจะกันทำการส่งออกของไทยหรือไม่อย่างไร

☐ เรื่องกันทำผมคิดว่าคงไม่มี สรุปง่าย ๆ เยอรมันตะวันตกรวยแต่ตะวันออกจน ถ้าจะมีการช่วยเหลือในด้านการเงินซึ่งกันและกัน ในเมื่อคนเคยที่เคยจนแล้วมีเงินขึ้นมา เขาก็อยากได้สินค้าที่เขาต้องการ ซึ่งปัจจุบันยังหาไม่ได้

■ จะเกิดผลกระทบต่อประเทศไทยบ้าง เราจะได้หรือสูญเสีย

☐ เรื่องสูญเสียคงไม่มี โอกาสที่จะขายเพิ่มขึ้นมีสูงมาก

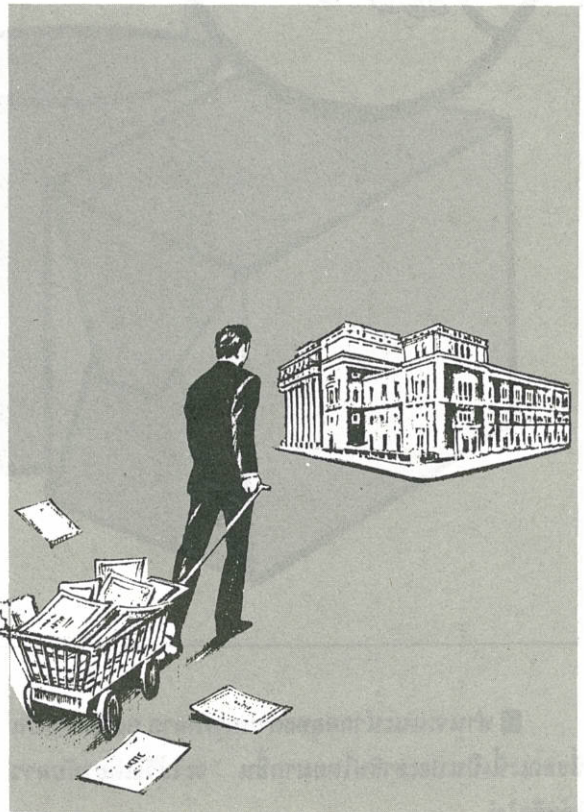
■ สมมุติว่า ตลาดยุโรปตะวันออก เช่น เยอรมัน

ประเทศอย่างเดียว

☐ เป้าหมายของสินค้าไม่ได้ขายในประเทศ เราจะผลิตส่งออกโดยเฉพาะ หมายถึงส่งขายตาม Order ส่งไปทั่วโลกไม่เป็นประเทศใดประเทศหนึ่งโดยเฉพาะ

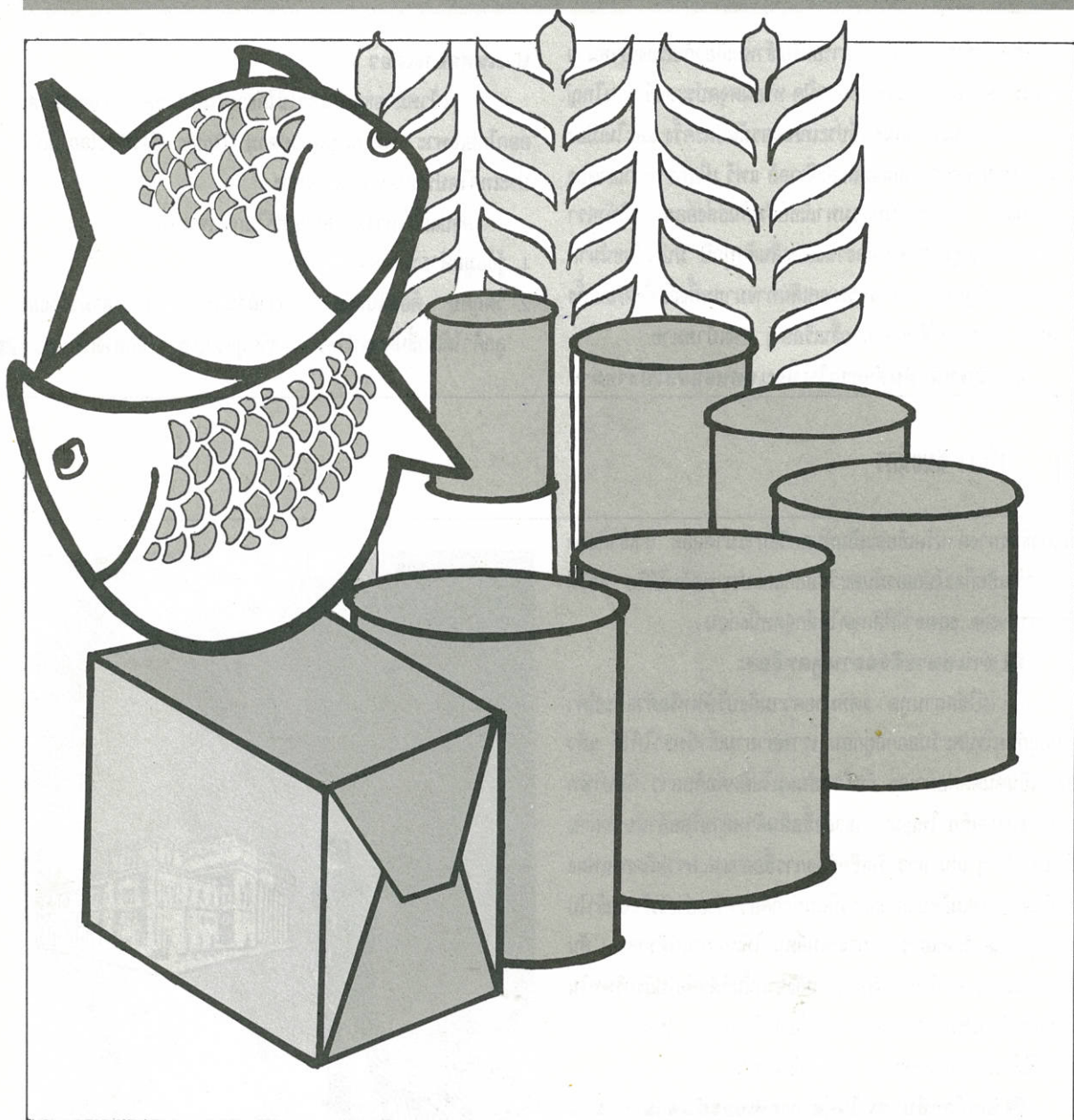
สรุปแล้ว หัวใจหรือกลยุทธ์ในการเจาะตลาดคือ

1. รู้ข้อมูลต่างๆ ชาวสารต้องไว
2. วัตถุประสงค์ ต้องทันสมัยให้ไวกว่าผู้อื่นให้มากที่สุดจะสามารถแย่งลูกค้าได้เร็วขึ้นตรงเป้าหมาย หรือพุ่ง่าย ๆ ว่าขายตรงเป้านั่นเอง ■



สินค้าที่ติดตลาดที่นั้นจะต้องการซื้อสินค้าประเภทใดมาก

☐ เรามองในมุมกลับ พวกนี้เคยทุกชียากเงินน้อย พอมีเงินทองขึ้นมาสิ่งแรกเขาต้องการก็พวกเสื้อผ้า,อาหารมากกว่าอย่างอื่น ๆ เมื่อเทียบกับประเทศที่เจริญแล้ว เช่น ออสเตรเลีย อังกฤษ อเมริกา พวกนี้รายได้ดี พวกเสื้อผ้า อาหารต่างๆ เขามีพอใช้แล้ว มักเป็นส่วนเกินไป



■ ท่านจะแนะนำกลยุทธ์ด้านการตลาด กรณีเยอรมัน ซึ่งขณะนี้ประชาชนนิยมมากขึ้น จะใช้วิธีเดียวกับลาว ได้หรือไม่

☐ ถ้าจะติดต่อด้านการค้ากับเยอรมันตะวันตก พวกนี้เขามีการค้าขายติดต่อซื้อขายกันตลอดเวลา ถ้าใช้ตัวนี้เป็นตัวล่อก็จะเข้าไปได้เลย เพราะถ้าเราเข้าไปเองจะลำบาก

■ หมายความว่าควรติดต่อกับตนเอง

☐ ใช่

■ ที่ท่านกล่าวว่าตลาดยุโรปตะวันออก ญี่ปุ่นให้ความ

สนใจเป็นพิเศษ เห็นว่าจะไปลงทุนอะไรหลายอย่าง ประเทศไทยมีนักธุรกิจคนใดไปลงทุนที่นั่นบ้าง

☐ ผมว่ายากนะ

■ การไปเปิด office รับคำสั่งซื้อสินค้าจะพอมิทางไหม

☐ การไปเปิด office ในต่างประเทศค่าใช้จ่ายสูง จะต้องวางแผนเอาไว้ว่า ถ้าราคาสูงขนาดนี้ถ้าขายได้กำไรไม่ถึงจุดนี้ก็ไม่ควรเปิด เปิดไปก็เสียเงินเปล่า ■