บทความพิเศษ เรื่อง : Niche Marketing ทางรอด SME ไทย

ผ่านไป 1 ปีแล้ว ที่ผมไม่ได้เขียนบทความใดๆในสื่อต่างๆ เนื่องจากต้องปรับโครงสร้างกิจการเป็นตลาดนีช เวลาเศรษฐกิจดีฝ่ายการตลาดก็จะมีงบโฆษณาและกิจกรรมทางการตลาดด้านต่างๆมาโม้ให้เราได้ฟัง แต่คงไม่มีใครปฏิเสธนะครับว่า ปีนี้เศรษฐกิจตกต่ำ และซบเซาจริงๆ เราจึงมักได้ข่าวจากเจ้าของกิจการหลายรายว่าบริษัทฯ ควรลดค่าใช้จ่าย ลดขนาดกิจการ ลดกำลังการผลิต ปิดสาขา หรือประคองตัวอย่างไรเสียมากกว่า มีน้อยรายที่ทำกิจกรรมการตลาดสวนกระแส ถ้าไม่มีเงินทุนหนาจริงๆ.. ที่ผ่านมารัฐบาลก็เร่งออกนโยบายสนับสนุน SME ไทย และ อสังหาริมทรัพย์ไทยอย่างจริงจัง จากนโยบายด้านการเงินการคลัง โดยผ่านธนาคารพาณิชย์ให้ออกเงินกู้ซอฟท์โลนดอกเบี้ยถูก 4% ลดภาษีเงินได้ ภาษีที่ดิน ลดค่าโอนและภาษีการค้าอีกด้วย แต่ถ้าจะให้ดี น่าจะช่วยลดค่าใช้จ่ายด้านการผลิต และการค้าด้วย เช่น การเข้าไปควบคุมค่าเช่าในห้าง หรือ งานแสดงสินค้าที่แสนโหดจน SME ต้องหนีตายมาพึ่ง E-commerce แทน

ขณะนี้ใกล้สิ้นปีแพะ 2558 แล้ว และปีวอก 2559 กำลังจะมาถึง เพื่อนๆ SME อย่าเพิ่งท้อ อย่าเพิ่งหมดหวังนะครับ... วันนี้ผมมีเกร็ดความรู้เล็กๆ ของตลาดนีชมาฝากเป็นของขวัญปีใหม่ครับ !

เนื่องด้วย สังคมไทยและ สังคมโลกได้เปลี่ยนไปอย่างรวดเร็วอีกระรอกแล้ว จากเมื่อก่อน เราอยู่ในยยุค 8 C คือ มี Car, Cell phone, Coke, Condo, Central, Channel, Credit card and Cinema ปัจจุบันเป็นยุค Gen C (Change) ที่โลกเปลี่ยนแปลง คือ

1. Connection นิยมการติดต่อสื่อสาร เช่น มือถือ คอมพิวเตอร์ คอมพิวเตอร์พกพา แท๊บเล็ต สมาร์ททีวี เป็นต้น

2. Convenience นิยมความสะดวก เช่น การซื้อสินค้าผ่านอินเตอร์เน็ต ดีลิเวอรี่ เป็นต้น

3. Creation นิยมความสร้างสรรค์ เช่น การรับรู้ข่าวสารใหม่ๆ และ ความเป็นปัจเจกชนมากขึ้น การอยู่คนเดียว ครอบครัวเล็กลง ไม่มีลูก มีโลกส่วนตัวสูงขึ้น

4. Curation นิยมการส่งต่อข้อมูล เช่น การแชร์รูปภาพ หรือ ลิงค์วีดีโอต่างๆ

5. Community นิยมมีสังคมเป็นกลุ่ม เช่น กลุ่มบล็อกต่างๆ หรือ กลุ่ม Line เป็นต้น

เมื่อสังคมเปลี่ยน ความต้องการเปลี่ยน ตลาดย่อมเปลี่ยนแปลงตาม ซึ่ง SME จะต้องให้ความสนใจ และ เป็นโอกาส

ทองของ SME ที่จะต้องศึกษาสร้างสินค้าให้เหมาะกับความต้องการที่เฉพาะเจาะจงมากขึ้น Segmentation หรือ ลูกค้าเฉพาะกลุ่มจึงเป็นเป้าหมายสำคัญ Target Group ผู้บริโภคต้องการความหลากหลายมากขึ้นกว่าเดิม ต้องการความแตกต่างมากกว่าเดิม ต้องการสินค้าที่มีความเป็นเอกลักษณ์หรือเฉพาะเจาะจงมากกว่าเดิม สินค้าที่มีลักษณะเฉพาะ มีความแตกต่างจากคู่แข่งขัน มีคุณภาพสูง และ มีนวัตกรรม ไม่มีคู่แข่ง หรือมีคู่แข่งน้อยราย ไม่มีจำหน่ายตามท้องตลาดเหมือนสินค้า Mass ทั่วไป มีจำหน่ายเฉพาะในเว็บไซต์ ร้านค้าออนไลน์ของเรา Facebook , ig หรือไลน์ของเราเท่านั้น จึงเป็นโอกาสในการทำตลาดในอนาคต เนื่องจากพฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนไป และ ความต้องการที่เปลี่ยนไป เมื่อ Demand อุปสงค์ เปลี่ยน Supply อุปทาน ต้องเปลี่ยนตาม

ตลาดนีช เป็นตลาดเฉพาะเจาะจง ที่มีขนาดเล็ก ผู้ประกอบการรายใหญ่ จึงไม่สนใจ และทำให้ไม่มีคู่แข่งรายใหญ่ในตลาดนี้ Sme จึงสามารถผงาดเป็น Market Leader ได้โดยง่าย เนื่องจากผู้ค้ามีน้อยราย จึงสามารถตั้งราคาได้สูงเหมือนเป็นผู้กำหนดราคาเอง สินค้ามีความแตกต่าง Differentiate และ ต้องมีนวัตกรรมของตัวเอง Innovation หรือ Design และใช้เงินลงทุนต่ำ เนื่องจากไม่จำเป็นต้องมีหน้าร้าน แต่ต้องมี ร้านค้าออนไลน์แทน และ หัวใจสำคัญคือ มีกำไรสูงขึ้น (Higher Profit Margin) ต้องกำหนดการชำระเงิน หลายทางที่ผู้ซื้อสะดวก และ การจัดส่ง Logistic ส่วนใหญ่จะอาศัย ไปรษณีย์เพื่อจัดส่งพัสดุ หรือ บริษัท Currier ต่างๆ ฉะนั้นหากสินค้ามีน้ำหนักเบา หรือขนาดไม่ใหญ่มาก จะเหมาะมาก และถ้ามีประกันสินค้าเสียหาย และการสูญหายด้วยจะดีมาก

สินค้าและบริการที่ตลาดนีสนิยมทำมีทั้งหมด 5 กลุ่มใหญ่ๆดังนี้

1. อาหาร และ เครื่องดื่ม (อาหารสุขภาพ เครื่องดื่มสุขภาพ) ชานม กาแฟ สมุนไพร เช่น น้ำตาลสำหรับคนเป็น โรคเบาหวาน อาหารสุขภาพ Clean Food ร้านอาหารญี่ปุ่นบนรถสามล้อขายเฉพาะ ซูชิ ข้าวหน้าญี่ปุ่น ราเมง หรือเทมปุระเฉพาะอย่าง เป็นต้น

2. เครื่องนุ่งห่ม (แฟชั่น + แบรนด์+สถานะในสังคม) เช่น เสื้อผ้าสำหรับคนอ้วนมากๆ เป็นต้น

3. ที่อยู่อาศัย Estate แนวราบ / แนวดิ่ง บ้าน คอนโด โรงงาน โกดัง ซื้อ/ขาย/ผ่อน/เช่า เช่น เป็นนายหน้าค้าอสังหาริมทรัพย์ ทำบูทีคโฮเต็ล ของตกแต่งบ้านจากไม้ จากผ้า จากผักตบชวา ของใช้บนโต๊ะอาหารและเครื่องครัว เช่น เครื่องครัวไทย –จีน –เกาหลี – ญี่ปุ่น –ฝรั่ง เป็นต้น

4. ยารักษาโรค (สุขภาพ อาหารเสริม Anti-aging นวดสปา กีฬา Fitness กอล์ฟ วิ่ง จักรยาน) เช่น ยาน้ำสมุนไพรไทย Otop ครีเลชั่น รักษาโรคนอนโกลนเฉพาะ ทำตาสองชั้น เป็นต้น

5. พาหนะ เช่น รถสามล้อบรรทุกส่วนบุคคล “ซูโมต้า” สำหรับบรรทุกเฉพาะเช่น โรงงาน รีสอร์ท เป็นต้น

ไม่ว่าจะซื้อด้วยเหตุผล หรือ อารมณ์ หากคุณสามารถสร้าง Brand Awareness และ Brand Royalty ได้ ในไม่ช้าก็จะมีลูกค้าประจำเป็นกอบเป็นกำ เหมือน สมาชิกผู้ภักดีตลอดกาล ซึ่งจะใช้สินค้าของคุณเป็นประจำ เป็น Passive

Income ทีมีเงินไหลเข้าตลอดเวลา จากลูกค้าเฉพาะกลุ่มเล็กๆ แต่ต่อเนื่องติดตามข้อมูลเจาะลึกในฉบับหน้านะครับ นี่แหละครับ ทางรอด SME ไทย ตลอดกาล Niche Marketing online

เจ้าของกิจการท่านใดสนใจต้องการปรึกษาธุรกิจ สามารถติดต่อ ดร.วิโรจน์ กุศลโนมัย โดยตรงที่ โทรศัพท์ 085-4885-427 หรือ E-mail: samurai@kusamai.com http://www.kusamai.com

สอบถามข้อมูลข่าวประชาสัมพันธ์เพิ่มเติมได้ที่โทรศัพท์ 02 000 8499, 081 732 7889