

ผู้แทนกลุ่มผู้ส่งออกไทยสำรวจตลาดเสื้อผ้าที่ลอสแอนเจลิส

เมื่อเดือน พฤศจิกายน 2551 บริษัท Heart and Mind ได้เดินทางมาลอสแอนเจลิส เพื่อศึกษาลู่ทางการขยายตลาดมาทางฝั่งตะวันตกของสหรัฐ

บริษัท Heart and Mind ในนามผู้แทนกลุ่มผู้ผลิตผู้ส่งออกไทยที่เข้าร่วมโครงการนิวยอร์ก จับคู่กับดีไซเนอร์ไทยในสหรัฐ และในโอกาสที่ทางบริษัทได้เข้าร่วมงานแสดงสินค้าเสื้อผ้าเด็กที่นิวยอร์ก ได้เดินทางมาลอสแอนเจลิสเพื่อศึกษาโอกาสและความแตกต่างระหว่างตลาดฝั่งตะวันออกและตะวันตกของสหรัฐ

สคต.ลอสแอนเจลิสจัดทำนิตหมายให้ และสรุปผลได้ดังนี้

- 1) ได้เยี่ยมชม California Mart, New Mart, Cooper's Mart ซึ่งเป็น Trade Mart สินค้าแฟชั่น เพื่อศึกษาระบบการขายผ่านโชว์รูมและเจรจาการค้ากับ showroom ที่อยู่ใน Trade Mart รวม 4 แห่ง ซึ่งได้รับผลตอบรับที่ดี 3 รายสนใจ และเห็นว่าคุณภาพและการออกแบบดี ราคาเหมาะสม (ประมาณ 30 เหรียญต่อตัว) และจะติดต่อรายละเอียดกันต่อไป
- 2) ได้หารือกับ Mrs.Frances Harder, President ของ Fashion Business Institute (FBI , www.FashionBizinc.org) ซึ่งเป็นหน่วยงานพัฒนาธุรกิจแฟชั่นสนับสนุนโดยหน่วยงานรัฐของลอสแอนเจลิสและ บริษัท AIMS เป็นบริษัทที่ปรึกษาด้านธุรกิจแฟชั่น ประกอบด้วยผู้เชี่ยวชาญสาขาต่างๆในวงการแฟชั่น สรุปว่า หากผู้ประกอบการไทยสนใจขยายตลาดทางฝั่งตะวันตกของสหรัฐ ควรจะศึกษารสนิยมของผู้บริโภคในแต่ละรัฐ ซึ่งแตกต่างกันขึ้นกับสภาพอากาศ วิถีชีวิต ฯลฯ และปรับสินค้าให้ตรงกับตลาดซึ่งแตกต่างกับทางนิวยอร์ก หรือ ยุโรป ที่ผู้ประกอบการไทยคุ้นเคย สำหรับข้อดีของบริษัทไทยคือ มีประสบการณ์ด้านการผลิตเป็น OEM ให้กับแบรนด์ใหญ่ๆทั่วโลก และสินค้าตัวอย่างที่นำมาให้ดู ฝีมือการผลิตดี การใช้ผ้าดี ราคาดี แต่ต้องปรับรูปแบบทั้งนี้การสร้างแบรนด์ตนเอง และการเจาะขยายตลาดฝั่งตะวันตกนี้ ควรเริ่มที่การศึกษาทำความเข้าใจกับรสนิยมลูกค้า ระบบการจัดจำหน่าย ปรับรูปแบบสินค้า หาช่องทางจัดจำหน่ายที่เหมาะสม และในอนาคตมีโอกาสที่จะขยายธุรกิจตั้งสำนักงานที่

ลอสแอนเจลิส ซึ่งหน่วยงานรัฐสนับสนุนบริษัทต่างชาติให้ตั้งสำนักงานและมีสิ่งจูงใจให้ นอกจากนี้ ต่อไปอาจขยายการผลิตมาที่นี่เพื่อการส่งออก เนื่องจากตลาดต่างประเทศ เช่น จีน นิยมสินค้าที่ผลิตในสหรัฐ นอกจากนี้ การทำธุรกิจออนไลน์ก็เป็นอีกทางหนึ่ง ที่เป็นที่นิยมมาก ควรจะให้ความสำคัญกับช่องทางจำหน่ายนี้

ข้อคิดเห็น

- 1) ถึงแม้ว่าเศรษฐกิจจะซบเซา แต่โอกาสทางธุรกิจยังมีอยู่ โดยเฉพาะสินค้าที่การ ออกแบบดี ราคาไม่สูง และยังเป็นโอกาสดีหากบริษัทไทยจะเปิดธุรกิจ在美国ตาม นโยบาย Internationalization เนื่องจากรัฐบาลสหรัฐสนับสนุน และต้นทุนลดลงจาก เดิม
- 2) แนวทางการดำเนินเจาะขยายตลาดแฟชั่นในฝั่งตะวันตกของสหรัฐ ควรเป็นการจ้าง ผู้เชี่ยวชาญให้ข้อมูล คำแนะนำการปรับรูปแบบสินค้าและช่องทางการจัดจำหน่ายที่ เหมาะสม การจับคู่ธุรกิจกับผู้จัดจำหน่าย การทำประชาสัมพันธ์สร้างแบรนด์ รวมถึง ควรจะให้ความสำคัญกับการทำธุรกิจออนไลน์ ซึ่งเป็นช่องทางการจัดจำหน่ายและการ ทำการตลาดที่ต้นทุนต่ำ และเป็นที่ยอมรับ ไปจนถึงการจัดตั้งสำนักงานในสหรัฐเพื่อ ใกล้ชิดกับตลาด เห็นลู่ทางการขยายธุรกิจได้ต่อไปในอนาคต ไปจนถึงการร่วมผลิตใน สหรัฐ ซึ่งจุดแข็งของรัฐแคลิฟอร์เนีย โดยเฉพาะลอสแอนเจลิสคือเป็นแหล่งผลิตสินค้า แฟชั่นของสหรัฐ และมีแบรนด์ใหม่ๆหลายแบรนด์ที่เกิดและเติบโตจาก แคลิฟอร์เนีย