

## ข่าวเด่นรายสัปดาห์

โดย สำนักงานส่งเสริมการค้าในต่างประเทศ ณ นครแวนคูเวอร์ ประเทศแคนาดา  
 ประจำวันที่ 27 มีนาคม - 2 เมษายน 2564

## ธุรกิจพิซซ่าแช่แข็ง ขยายตัวได้ดีในแคนาดา

พิซซ่า ถือเป็นเมนูอาหารที่หาทานได้ง่ายและยังเป็นที่ชื่นชอบของชาวแคนาดาหลายคน โดยระดับความรุนแรงจากการแพร่ระบาดไวรัส COVID-19 ที่ทำให้รัฐทั่วประเทศต้องออกมาตรการสั่งงดรับประทานอาหารภายในร้าน (Dine in) ได้สร้างความเดือดร้อนต่อผู้ประกอบการร้านอาหารกันถ้วนหน้า กลับพบว่า ร้านอาหารประเภทพิซซ่าสามารถเพิ่มยอดขายแช่แข็งเมนูอาหารประเภทอื่นๆ ได้อย่างสำเร็จ

บริษัท นิลเซ็น ได้ทำการสำรวจตลาดพิซซ่าในแคนาดาช่วง COVID-19 พบว่า ยอดจำหน่ายพิซซ่าแช่แข็ง (Frozen Pizza) เดือนมี.ค. 64 ขยายตัวร้อยละ 20 เทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า มีมูลค่าตลาดอยู่ที่ราว 650 ล้านดอลลาร์แคนาดา (ราว 16,250 ล้านบาท) นอกจากนี้ ยังพบว่า ยอดจำหน่ายแป้งแผ่นพิซซ่าแบบสำเร็จและชุดคู่มือทำพิซซ่าเองที่บ้านขยายตัวได้ดีเช่นกัน เพราะจำนวนครอบครัวชาวแคนาดาถึงร้อยละ 75 ได้มีการซื้อชุดคู่มือทำพิซซ่าเองในบ้านในช่วงปีที่ผ่านมา

ด้านร้าน Archie's Pizza ร้านจำหน่ายพิซซ่าชื่อดังในรัฐมานิโทบา แคนาดา เผยว่า ในช่วงแรกเริ่มของการแพร่ระบาดไวรัส COVID-19 เมื่อทางรัฐสั่งห้ามการรับประทานอาหารภายในร้านได้ส่งให้ทางร้านสามารถเพิ่มยอดขายพิซซ่าราว 3 เท่ากว่าช่วงปกติ เพราะคนสามารถเลือกซื้อนำกลับไปทานที่บ้านได้อย่างสะดวก ซึ่งบางรายซื้อไปเป็นจำนวนมากเพื่อแช่แข็งไว้รับประทาน ลดการเดินทางออกจากบ้าน อย่างไรก็ตาม ในวันที่เมื่อร้านอาหารต่างๆ สามารถกลับมาเปิดได้บ้าง และแม้ยอดขายพิซซ่าจะลดลงเมื่อเทียบกับช่วงเดือนมีนาคมปีก่อนหน้า แต่ก็ยังนับว่าสูงกว่าที่ผ่านมาในอดีต



ด้านผู้ประกอบการจำหน่ายพิซซ่าอีกราย General Assembly Pizza ตั้งอยู่ในนครโทรอนโต ที่ต้องปิดกิจการชั่วคราวเช่นเดียวกับร้านอาหารอื่นๆ ในช่วงที่รัฐบาลสั่งประกาศล็อกดาวน์ อย่างไรก็ตาม เมื่อ นาย Ali Khan Lalani พบว่า ในช่วงเริ่มต้นของแพร่ระบาดไวรัส COVID-19 ทางซูเปอร์มาร์เก็ตหลายแห่งในเมือง ต้องจำกัดปริมาณการซื้อพิซซ่าแช่แข็งสำหรับลูกค้าแต่ละครอบครัว จึงได้ไอเดียเปลี่ยนจากร้านจำหน่ายพิซซ่าแบบนั่งทานในร้าน มาจำหน่ายเป็นพิซซ่าแช่แข็งพร้อมอุ่นสำหรับรับประทาน (ready-to-cook) และมีบริการจัดส่งถึงบ้าน และประสบผลสำเร็จคือยอดขายไม่ถึง

นโยบายภาครัฐ  เศรษฐกิจการลงทุน  แนวโน้มการตลาด  รายงานสินค้าและบริการ  อื่น ๆ

Call Center 1169  
[www.ditp.go.th](http://www.ditp.go.th)  
[www.thaitrade.com](http://www.thaitrade.com)

กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ  
 563 ถนนนันทบุรี ตำบลบางกระสอ  
 อำเภอเมือง จังหวัดนนทบุรี 11000

Thai Trade Centre, Vancouver  
 1009-1166 Alberni Street  
 Vancouver BC V6E 3Z3 Canada

Phone: +1 604 687 6400  
 Fax: +1 604 683 6775  
 Email: [vancouver@thaitrade.ca](mailto:vancouver@thaitrade.ca)

## ข่าวเด่นรายสัปดาห์

โดย สำนักงานส่งเสริมการค้าในต่างประเทศ ณ นครแวนคูเวอร์ ประเทศแคนาดา  
 ประจำวันที่ 27 มีนาคม - 2 เมษายน 2564

นาย Jonathan Waze บรรณาธิการ Restaurant Business ได้ให้สัมภาษณ์ถึงเหตุผลที่ ธุรกิจพิซซ่าที่ขยายตัวได้อย่างสูงในช่วง COVID-19 โดยส่วนหนึ่งจากมาตรการ Social Distancing และอีกส่วนจากการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีออนไลน์ด้วยการหาโอกาสในการขายที่เพิ่มขึ้นจากช่องทางใหม่ๆ ซึ่งหากมองย้อนไปเกือบ 30 ปีที่ผ่านมา เมื่อปีค.ศ.1994 บริษัท Pizza Hut ถือเป็นธุรกิจแห่งแรกที่จำหน่ายสินค้าอาหารตนเองบนอินเทอร์เน็ตเรียกว่า “PizzaNet” และกลายเป็นจุดเริ่มที่ธุรกิจบริการอาหารในยุคนี้จะประสบความสำเร็จได้นั้น จำเป็นต้องมีกลยุทธ์การขายที่เข้าถึงผู้บริโภคมากขึ้น (Direct-to-consumers) แทนที่จะรอให้ผู้บริโภคเดินเข้ามาที่ร้านอาหารตามแบบแพลตฟอร์มเดิม

อย่างไรก็ดี นาย Ali Khan Lalani เจ้าของกิจการ General Assembly Pizza กล่าวทิ้งท้ายว่า แม้ธุรกิจพิซซ่าจะแข็งแกร่งในอเมริกาเหนือมีมูลค่าถึง 17,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ แต่ทางร้านอาหารตนเองยังรอที่จะเห็นลูกค้ากลับมานั่งรับประทานอาหารภายในร้าน แต่ด้วยทิศทางพฤติกรรมผู้บริโภคยุค New Normal ที่เน้นความสะดวกสบายและระมัดระวังการเดินทางมากขึ้น ธุรกิจร้านอาหารจำเป็นต้องปรับตัวเข้าหาผู้บริโภคมากขึ้น เพื่อความอยู่รอดของตนเองต่อไป

ที่มาของบทความ <https://www.cbc.ca/news/business/pizza-sales-frozen-pandemic-1.5964160>

**ข้อคิดเห็นจากสำนักงานฯ** ในช่วงโควิด-19 ในขณะที่ร้านอาหารแบบ dine in ต้องปิดตัว แต่ขณะเดียวกันก็มีแบรนด์อาหารต่างๆ เกิดขึ้นมากมายเช่นกัน ทั้งนี้ ผู้ประกอบการต้องหมั่นศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภคว่าลูกค้าต้องการอะไร และทิศทางของตลาดสินค้าต่างๆ ที่เปลี่ยนไป โดยยอมรับแนวคิดใหม่ๆ และพยายามหาทางตอบโจทย์นั้น แล้วนำมาปรับตัวให้เข้ากับธุรกิจตนเองให้ได้ เพื่อที่ธุรกิจเราจะสามารถแข่งขันต่อไปได้ในสถานการณ์ต่างๆ ที่เกิดขึ้นในอนาคต