

ข่าวเด่นรายสัปดาห์

โดย สำนักงานส่งเสริมการค้าในต่างประเทศ ณ นครแวนคูเวอร์ ประเทศแคนาดา
 ประจำวันที่ 6-12 มีนาคม 2564

โพลเผยชาวแคนาดาส่งการ์ดอวยพรช่วง COVID-19 มากขึ้น

ในขณะที่สถานการณ์เชื้อ COVID กำลังระบาด นับเป็นช่วงเวลาที่หลายครอบครัวต้องงดกิจกรรมทางสังคม งดการพบปะญาติพี่น้องและเพื่อนฝูงเป็นแรมปี แต่ขณะเดียวกันก็ยังมีความนึกถึงและห่วงใยกันและกัน โดยว่ากันว่า การส่งมอบ “การ์ดอวยพร” ให้นั้นเป็นที่มาของการแสดงถึงความปรารถนาดีต่อกัน ที่ถึงแม้ในปัจจุบันการเขียนคำอวยพรและจัดส่งให้ผู้รับจะไม่เป็นที่นิยมเหมือนแต่ก่อน กลับกลายเป็นว่าในช่วงโรคระบาดปีที่ผ่านมา มีผู้คนซื้อการ์ดอวยพรและจัดส่งถึงกันมากขึ้นชัดเจน

โดยทาง Ms. Nora Weiser ผู้อำนวยการอาวุโสสมาคมการ์ดอวยพรในสหรัฐฯ (Greeting Card Association) ได้กล่าวถึง ในปีที่ผ่านมาเทรนด์การส่งการ์ดอวยพรของชาวแคนาดามีความนิยมสูงขึ้นมา โดยจากรายงานของสมาคมฯ ฉบับเดือนธันวาคม 2563 พบว่า ผู้บริโภคกว่าร้อยละ 65 รู้สึกถึงความห่วงใยมากขึ้นเป็นพิเศษ เมื่อได้รับการ์ดจากคนรู้จักใกล้ชิดในช่วงที่ผ่านมา นอกจากนี้ ผู้บริโภคยังเห็นว่าการ์ดอวยพรเป็นการสื่อสารระหว่างบุคคลที่สามารถแสดงออกถึงความรู้สึกและรับรู้ความหมายที่ดีมากกว่าวิธีการอื่น ๆ



สอดคล้องกับข้อมูลผู้ประกอบการผลิตการ์ดอวยพรตามที่ Ms. Dana Scott รองประธานฝ่ายขายบริษัท Hallmark Canada ผู้ผลิตการ์ดอวยพรแบรนด์เนมระดับโลก พบว่า ยอดขายการ์ดของบริษัทมีการขยายตัว เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันในปีก่อนโรคระบาด COVID นอกจากนี้ พบว่า ช่องทางจำหน่ายการ์ดจะไปอยู่ในร้านค้า/ซูเปอร์มาร์เก็ตและห้างค้าปลีก (ขายยา) ที่รัฐอนุญาตเปิดดำเนินการ แทนที่จะจำหน่ายภายในร้านค้าปลีกจำหน่ายการ์ดและของขวัญเท่านั้น

เช่นเดียวกับบริษัท Carlton Cards ผู้ผลิตการ์ดอวยพรรายใหญ่อีกราย Mr. Rod Sturtridge ประธานบริษัทฯ ได้เผยยอดจำหน่ายสินค้าของตนเองเพิ่มขึ้นในปีที่ผ่านมาเช่นกัน โดยสินค้ายอดนิยมนับหนึ่งเป็นประเภทการ์ดอวยพรวันเกิด ตามด้วยการ์ดแสดงความเห็นอกเห็นใจ (Sympathy card) และในช่วงสถานการณ์ COVID พบว่า การ์ดแสดงความห่วงใยและให้กำลังใจผู้ป่วย (Get Well Soon) ขายดีขึ้นมา หากเทียบกับในช่วงหลายปีก่อนหน้า ทั้งนี้ หากแยกในส่วนลักษณะการ์ดตามเทศกาล พบว่า การ์ดสำหรับเทศกาลวาเลนไลน์จะนิยมมากที่สุด รองลงมาคือ เทศกาลคริสต์มาสและวันแม่ตามลำดับ

- นโยบายภาครัฐ เศรษฐกิจการลงทุน แนวโน้มการตลาด รายงานสินค้าและบริการ อื่น ๆ

Call Center 1169
www.ditp.go.th
www.thaitrade.com

กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ
 563 ถนนนนทบุรี 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

ข่าวเด่นรายสัปดาห์

โดย สำนักงานส่งเสริมการค้าในต่างประเทศ ณ นครแวนคูเวอร์ ประเทศแคนาดา
ประจำวันที่ 6-12 มีนาคม 2564

ตามข้อมูลของสมาคมการค้าอวอยพร (GCA) เผยว่า ผู้เดินเลือกซื้อการค้าอวอยพรเป็นหญิงร้อยละ 80 โดยกลุ่มอายุของผู้เลือกซื้อจะอยู่ระหว่าง 35-60 ปี นอกจากนั้นยังพบว่า ในช่วงระยะเวลา 5 ปีที่ผ่านมา กลุ่มลูกค้ามีเลนเนียลมี ความสนใจซื้อการค้าอวอยพรมากขึ้น และยังเต็มใจที่จะจ่ายเงินเลือกซื้อการค้าดีไซน์สวย ดูดีมีสไตล์ที่มีราคาแพง มากกว่า 10 ดอลลาร์สหรัฐฯ แทนการเลือกของขวัญให้แก่กัน ในส่วนของข้อความบนการค้าอวอยพร Ms. Weiser กล่าวว่า กลุ่มลูกค้ามีเลนเนียลจะชอบการค้าที่มีคำคมกวนๆ มีมุขตลกขำๆ และผู้ซื้อส่วนหนึ่งจะเลือกนียมให้การค้ากับผู้อื่นในเวลาที่ไม่สามารถหาคำพูดแสดงความรู้สึกออกมาได้

สำหรับช่องทางและพื้นที่ที่ขึ้นวางจำหน่ายการค้าอวอยพรในยุคนี้ ผู้ผลิตการค้าทั้งสองรายเห็นว่า ช่องทางการขายได้ปรับเปลี่ยนไปสู่ร้านค้าออนไลน์หรือในซูเปอร์มาร์เก็ต/ร้านค้าสะดวกซื้อมากขึ้น เพราะมาตรการเว้นระยะห่างทางสังคม และการปิดร้านค้าปลีกจำนวนมากในช่วง COVID ระบาด นอกจากนั้น ยังได้แนะนำให้วางจุดจำหน่ายการค้าใกล้กับจุดชำระเงินเพื่อให้ลูกค้าสังเกตและเลือกซื้อได้ง่าย นอกจากนั้น การตกแต่งพื้นที่ขายจัดรายการโปรโมชั่น (Display) ก่อนเทศกาลสำคัญๆ ล่วงหน้าให้สวยงามน่าดึงดูด ก็เป็นอีกกลยุทธ์หนึ่งที่จะส่งเสริมยอดขายการค้าอวอยพรให้เพิ่มขึ้นได้ต่อไป

ข้อคิดเห็นจากสำนักงานฯ จากแนวโน้มการขายตัวของตลาดการค้าอวอยพรข้างต้น เห็นว่า ในวิกฤตก็มีโอกาสอยู่เสมอ แม้กระทั่งธุรกิจการค้าอวอยพรที่ได้ลดความนิยมอย่างมากเมื่อเทคโนโลยีการติดต่อแบบไร้สายเข้ามาแทนที่ ใน การนี้เอง ด้วยปัจจุบันสภาพแวดล้อมในสังคมเปลี่ยนแปลงเร็ว ไม่ว่าจะเป็นการเปลี่ยนแปลงด้านรูปแบบการใช้ชีวิต เทคโนโลยี หรือกระแสความนิยมแล้วนั้น การปรับตัวของธุรกิจในทุกๆ แนวทางไม่ว่าจะเป็นภายในองค์กร การมองหาโอกาสทางธุรกิจใหม่ๆ หรือสร้างแนวความคิดใหม่ เป็นเรื่องที่คุณประกอบการในธุรกิจจะต้องให้ความสนใจ และหาวิธีการนำเสนอสินค้าตามความต้องการให้ได้อย่างเหมาะสม จึงเป็นกุญแจสำคัญที่จะพาให้ธุรกิจตนเอง สามารถอยู่รอดได้อย่างยั่งยืน