

ห้างค้าปลีก Loblaw ออกตราสัญลักษณ์ “T” บนสินค้าแสดงมาตรฐานการภาษีตอบโต้

ห้างค้าปลีก Loblaw ห้างค้าปลีกที่ใหญ่ที่สุดในประเทศแคนาดา ด้วยเครือข่ายร้านค้าปลีกและแฟรนไชส์มากกว่า 2,400 สาขาทั่วประเทศ ได้ออกโปรแกรมสัญลักษณ์ "T" ภายใต้สินค้าแบรนด์ของบริษัทในเครือ Loblaw อาทิ ห้าง Loblaws ห้าง No Frills ห้าง Real Canadian Superstore ห้าง Maxi และห้างค้าปลีกอื่นๆ เพื่อแสดงให้เห็นลูกค้าทราบว่า “สินค้าชิ้นนั้นถูกภาษีตอบโต้” จากผลกระทบภาษีศุลกากรโดยตรง โดยมุ่งเป้าสินค้าที่นำเข้าจากสหรัฐอเมริกา



ที่มา <https://www.grocerybusiness.ca/>

เมื่อช่วงปลายเดือนกรกฎาคม 2568 ที่ผ่านมา คุณ Per Bank

ประธานและซีอีโอของบริษัท Loblaw จำกัด ได้กล่าวในการประชุมนักลงทุนว่า แนวโน้มของร้านค้าปลีกราคาถูก (Discount Store) มีทิศทางที่ดีในแคนาดา เพราะได้รับแรงสนับสนุนจากปัจจัยทางเศรษฐกิจและพฤติกรรมกรจับจ่ายผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไป ในการนี้ ทาง Loblaw เพิ่งได้ทดลองเปิดห้างค้าปลีก No Frills ห้างจำหน่ายสินค้าราคาประหยัดสาขาที่ 500 ณ เมือง Pincher Creek รัฐอัลเบอร์ตา และตั้งเป้าไว้ภายในปี 2568 จะเปิดให้ได้อีก 80 แห่งทั่วประเทศ

นอกจากนั้น คุณ Per Bank เห็นว่า ผู้บริโภคชาวแคนาดากำลังมองหาสินค้าที่มีความคุ้มค่าและราคาโปรโมชันมากขึ้นเรื่อยๆ ซึ่งแน่นอนว่าสินค้าราคาประหยัด รวมไปถึงสินค้า Private Label ในเครือจะสามารถตอบโจทย์ลูกค้าได้

☐ นโยบายภาครัฐ ☐ เศรษฐกิจการลงทุน ☐ แนวโน้มการตลาด ☒ รายงานสินค้าและบริการ ☐ อื่นๆ

เป็นอย่างดี สะท้อนได้จากยอดขายสินค้าที่มีตราสัญลักษณ์ "T" ลดลงมากกว่าร้อยละ 15 ต่อสัปดาห์ เนื่องจากลูกค้าต้องการหลีกเลี่ยงสินค้าราคาที่สูงขึ้น จากมาตรการภาษีนำเข้าในแคนาดา

การที่ห้าง Loblaw ได้ติดตราสัญลักษณ์ "T" บนสินค้าที่มีการโดนภาษีตอบโต้ นั้น นอกจากเหตุผลเพื่อต้องการให้ลูกค้าเข้าใจถึงสาเหตุที่ราคาสินค้าบางรายการอาจสูงขึ้น และเชื่อมโยงการขึ้นราคากับสถานการณ์ภาษีศุลกากรแล้วนั้น บริษัทฯ ยังถือเป็นการร่วมสร้างกระแสแรงค์ “ซื้อของแคนาดา” อีกทางหนึ่ง เพราะชาวแคนาดาจำนวนมากแสดงการคว่ำบาตรสินค้าจากสหรัฐฯ ตั้งแต่สงครามการค้าของประธานาธิบดีทรัมป์เริ่มขึ้นมา

เพื่อรองรับความเป็นผู้นำในตลาดค้าปลีกแคนาดา ห้างค้าปลีก Loblaw ยังผสมรวมเทคโนโลยี AI เข้ากับการดำเนินงานด้านซัพพลายเชนพร้อมกับโครงการอื่นๆ โดยโครงการริเริ่มด้าน AI ภายใต้ชื่อเล่นว่า “Robin” จะมีการใช้ประโยชน์จาก AI เชิงลึก เพื่อประหยัดเวลาและเพิ่มประสิทธิภาพการตัดสินใจให้กับทางร้านค้าปลีกในเครือ เพื่อให้ผู้จัดการสาขาใช้เวลาอันน้อยลงกับงานด้านโลจิสติกส์เบื้องหลัง และมีเวลากับลูกค้าและพนักงานมากขึ้น พร้อมกับเพิ่มผลกำไรในระดับร้านค้า นอกจากนั้น ยังใช้ AI เพื่อวิเคราะห์พฤติกรรมและความต้องการของลูกค้า เพื่อช่วยให้สามารถส่งมอบผลิตภัณฑ์และโปรโมชั่นที่เหมาะสมในระดับบุคคลในเวลาที่เหมาะสมได้อีกด้วย

ความเห็นสรุป. ปฏิเสธไม่ได้ว่า ในยุคนี้ผู้บริโภคชาวแคนาดากำลังเลือกซื้อสินค้าอุปโภคบริโภค โดยพิจารณาจากราคาสินค้าเป็นสำคัญ จากข้อมูลของนิตยสาร Canadian Grocer ฉบับเดือนเมษายน 2568 แสดงข้อมูลพฤติกรรม การจับจ่ายของชาวแคนาดาไว้ว่า ในหลายๆ ครั้ง (ร้อยละ 60.9) หรือบ่อยครั้ง (ร้อยละ 27.7) จะมองหาส่วนลด หรือข้อเสนอพิเศษเมื่อไปจับจ่ายที่ร้านค้าไฮเปอร์มาร์เก็ต นอกจากนั้น ร้อยละ 48.6 ของผู้ตอบแบบสำรวจระบุว่า มักเลือกซื้อสินค้าโดยพิจารณาราคาเป็นหลัก ขณะที่ร้อยละ 26.3 ระบุว่า ราคาเป็นปัจจัยสำคัญในการเลือกซื้อสินค้าเสมอ ทั้งนี้ หากพิจารณาถึงแหล่งจับจ่ายสินค้า ชาวแคนาดาร้อยละ 35 พบว่า โดยทั่วไปสินค้ามีราคาดีที่สุดอยู่ที่ร้านค้าปลีกลดราคา เช่น No Frills ดังนั้นแล้ว ปี 2568 จึงเป็นปีแห่งการเติบโตของห้างค้าปลีก No Frills ภายใต้เครือ Loblaw ในการนี้ ผู้ประกอบการไทยจึงควรศึกษาตลาดและการเข้าถึงห้างค้าปลีกราคาถูก ควรวางแผนการส่งเสริมการขายร่วมกับห้างหรือผู้นำเข้า เพื่อสอดคล้องกับพฤติกรรมผู้บริโภคได้เปลี่ยนไปซื้อสินค้าจากร้านที่ถูกลงมากขึ้น