



เมียวดี ... เมืองเก่าที่กระแสนออนไลน์มาแรง

เมียวดีถือเป็นหนึ่งในเมืองชายแดนที่สำคัญของเมียนมา เนื่องจากเป็นประตูหลักในการนำเข้าสินค้าจากด่านชายแดนแม่สอด จังหวัดตาก เพื่อขนส่งต่อไปยังเมืองย่างกุ้ง หรือเมืองมัณฑะเลย์ รวมทั้งกระจายไปในพื้นที่ต่างๆ ของเมียนมา ซึ่งในแต่ละปีสินค้าไทยที่เข้าเมียนมาผ่านด่านชายแดนแม่สอดมีมูลค่ากว่า 8 หมื่นล้านบาท หรือคิดเป็นสัดส่วนราว 55% ของมูลค่าส่งออกรวมของไทยไปเมียนมา ความสำคัญของเมืองเมียวดีทำให้ทีมงานฝ่ายวิจัยธุรกิจของ EXIM Bank อดใจไม่ไหวที่จะเดินทางกลับไปสำรวจเมืองเมียวดีแบบเจาะลึกเพื่อเก็บเกี่ยวประสบการณ์ที่น่าสนใจมาถ่ายทอดให้ท่านผู้อ่านได้รับทราบกันอีกครั้ง



การเดินทางไปเมืองเมียวดีของทีมงานในครั้งนี้เริ่มต้นที่ด่านพรมแดนแม่สอดเหมือนอย่างเคย ซึ่งในระหว่างรอพิธีการตรวจคนเข้าเมืองอยู่นั้น ทีมงานได้มีโอกาสเห็นภาพบรรยากาศความคึกคักของชาวเมียนมาที่ข้ามมาทำงานในฝั่งไทย รวมทั้งรถบรรทุกที่ขนสินค้าจากฝั่งไทยข้ามไปจำหน่ายในเมียนมาอย่างไม่ขาดสาย และเมื่อทีมงานได้เดินทางเข้าเขตเมืองเมียวดีแล้ว สิ่งแรกที่ปรากฏในสายตา คือ ร้านขายของชำแบบดั้งเดิม หรือที่เรียกว่าร้านโชห่วยตั้งอยู่เรียงรายตลอดสองฝั่งถนน ซึ่งสินค้าที่วางจำหน่ายในร้านโชห่วยเหล่านี้ส่วนใหญ่เป็นสินค้าไทย

แทบทั้งสิ้น เช่น ขนมขบเคี้ยว เครื่องดื่ม เครื่องปรุงรส สบู่ และยาสีฟัน เป็นต้น โดยร้านโชห่วยถือเป็นร้านที่สามารถพบเห็นได้ทั่วไปในทุกซอกซอยของเมืองเมียวดี ต่างจากร้านสะดวกซื้อสมัยใหม่ที่พบเห็นได้เพียงไม่กี่แห่งเท่านั้น

ร้านค้าอีกประเภทหนึ่งที่ทีมงานสังเกตเห็นเป็นจำนวนมาก คือ ร้านขายของมือสอง ซึ่งสินค้าที่วางจำหน่ายในร้านมีหลายประเภทตั้งแต่วิทยุ โทรทัศน์ ตู้เย็น เครื่องตัดหญ้า รถจักรยาน ไปจนถึงเครื่องออกกำลังกายแบบต่างๆ ที่พบเห็นได้ทั่วไปในฟิตเนส และที่น่าสนใจก็คือ บริเวณใกล้เคียงร้านขายของมือสองเหล่านี้มักมีร้านซ่อมอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ รวมถึงร้านซ่อมรถเปิดให้บริการอยู่ไม่ไกลนัก ซึ่งความนิยมใช้สินค้ามือสองสอดคล้องกับรายได้ของชาวเมียนมาที่ยังอยู่ในระดับไม่สูงนัก



นอกจากนี้ ระหว่างการเดินทางที่ทีมงานสังเกตเห็นว่า ลักษณะของบ้านที่พบเห็นได้มากที่สุดตามซอยและถนนสายย่อยในเมืองเมียวดี คงหนีไม่พ้นบ้านไม้ชั้นเดียวหรือสองชั้น มุงหลังคาด้วยสังกะสี โบจาก หรือใบไม้ขนาดใหญ่อย่างใบตองตึง (ใบพลวง) ซึ่งมีลักษณะคล้ายใบสักและพบได้ทั่วไปในเมียนมา สปป.ลาว กัมพูชา รวมทั้งบริเวณภาคตะวันออกเฉียงเหนือและภาคเหนือของไทย สำหรับบ้านสมัยใหม่หรืออาคารพาณิชย์ในเมืองเมียวดีก็พบเห็นอยู่บ้าง



เพียงแต่ส่วนใหญ่ก่อนข้างกระจุกตัวอยู่บริเวณด้านชายแดนที่ติดกับฝั่งไทย หรือตั้งอยู่บริเวณถนนเส้นหลักเท่านั้น



การใช้ชีวิตของชาวเมียนมาในเมืองเมียวดีไม่ได้ถูกจำกัดอยู่ในรูปแบบดั้งเดิมเท่านั้น กระแสเทคโนโลยีสมัยใหม่ที่หลั่งไหลเข้ามาในเมียนมาอย่างไม่ขาดสาย ทำให้ชาวเมียวดีมีไลฟ์สไตล์คล้ายคลึงกับผู้คนในเมืองใหญ่อื่นๆ ในอาเซียนเช่นกัน โดยสิ่งสะท้อนไลฟ์สไตล์ยุคใหม่ที่ได้ชัดคือ ร้านจำหน่ายโทรศัพท์มือถือที่มีอยู่เป็นจำนวนมากในเมืองเมียวดี โดยเฉพาะบริเวณที่ติดกับด้านชายแดนแม่สอดของไทย สะท้อนถึงความนิยมใช้โทรศัพท์มือถือของชาวเมียนมาที่สูงไม่แพ้ไทย โดยอัตราการเข้าถึงโทรศัพท์มือถือ

ต่อจำนวนประชากร (Penetration Rate) ของเมียนมาอยู่ที่ราว 90% สูงเกือบเท่าไทยที่อัตราดังกล่าวอยู่ที่ราว 122% นอกจากนี้ สิ่งที่น่าสนใจเป็นพิเศษคือบริเวณหน้าร้านจำหน่ายโทรศัพท์มือถือเหล่านี้มักมีป้ายโฆษณาเครือข่ายโทรศัพท์มือถือที่ต่างนำโปรโมชั่นพิเศษสำหรับ Social Media โดยเฉพาะ **Facebook** มาเป็นจุดขายหลักสอดคล้องกับความนิยมใช้ Social Media ของชาวเมียนมาที่เพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว ในปี 2560 ผู้ใช้อินเทอร์เน็ตในเมียนมามีจำนวนราว 12 ล้านคน ซึ่งผู้ใช้อินเทอร์เน็ตเหล่านี้กว่า 10 ล้านคนเล่น Facebook ทำให้เหล่าพ่อค้าแม่ค้าต่างนิยมโฆษณาสินค้าของตนผ่าน Facebook ทั้งนี้ ไม่เพียงแต่ Facebook เท่านั้นที่เป็นช่องทางในการทำตลาดออนไลน์ในเมียนมา กลุ่มแพลตฟอร์มซื้อขายสินค้าออนไลน์ยังมีแนวโน้มได้รับความนิยมจากชาวเมียนมาเพิ่มขึ้นเช่นกัน ตัวอย่างเว็บไซต์ซื้อขายสินค้าออนไลน์ชื่อดังของเมียนมา อาทิ shop.com.mm ซึ่งจำหน่ายสินค้าต่างๆ ทั้งเสื้อผ้าแฟชั่น เครื่องสำอาง อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ อุปกรณ์กีฬา อาหารและเครื่องดื่ม รวมทั้ง www.eMyanmarTrade.com ที่เป็นแพลตฟอร์มสำหรับการซื้อขายสินค้านำระหว่างผู้ประกอบการ (Business-to-Business : B2B)



จากการเดินทางไปเยือนเมืองเมียวดี ทำให้ทราบว่า การใช้ชีวิตของชาวเมียนมาไม่ได้อยู่ในรูปแบบดั้งเดิมเพียงอย่างเดียว แต่ยังผสมกลมกลืนไปกับไลฟ์สไตล์ยุคใหม่ด้วย ดังนั้น หากผู้ประกอบการไทยที่ต้องการรุกตลาดเมียนมาสามารถทำความเข้าใจพฤติกรรมและความต้องการของผู้บริโภค รวมทั้งรู้จักช่องทางประชาสัมพันธ์และจำหน่ายสินค้าที่เหมาะสมสำหรับผู้บริโภคในแต่ละกลุ่มได้อย่างถ่องแท้แล้ว ความสำเร็จในการทำตลาดเมียนมาของผู้ประกอบการไทยย่อมอยู่ไม่ไกลเกินเอื้อมอย่างแน่นอน □

Disclaimer : ข้อมูลต่าง ๆ ที่ปรากฏ เป็นข้อมูลที่ได้จากแหล่งข้อมูลที่หลากหลาย และการเผยแพร่ข้อมูลเป็นไปเพื่อวัตถุประสงค์ในการให้ข้อมูลแก่ผู้ที่สนใจเท่านั้น โดยธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทยจะไม่รับผิดชอบในความเสียหายใด ๆ ที่อาจเกิดขึ้นจากการที่มีบุคคลนำข้อมูลนี้ไปใช้ไม่ว่าโดยทางใด