



เปิดประตู สู่ตลาดใหม่

กุมภาพันธ์ 2564

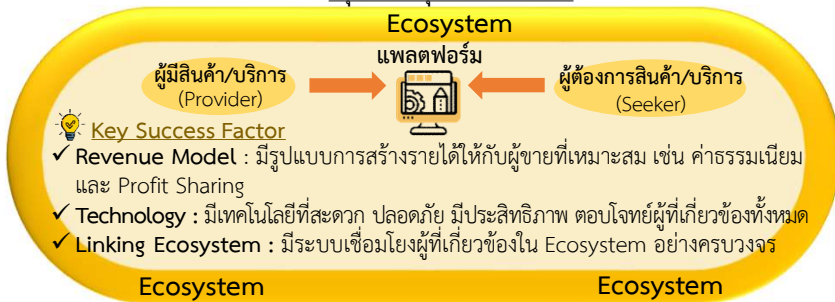
ธุรกิจแพลตฟอร์ม ... โมเดลธุรกิจใหม่ของโลกในยุค New Normal

HIGHLIGHTS

- ธุรกิจแพลตฟอร์มเป็นหนึ่งในโมเดลธุรกิจใหม่ของโลก ซึ่งเกิดจากความก้าวหน้าของเทคโนโลยีและปัจจัยแวดล้อมทางธุรกิจที่เปลี่ยนแปลง โดยเป็นตัวกลางที่จับคู่ระหว่างผู้มีสินค้า/บริการกับผู้ที่ต้องการสินค้า/บริการ
- ปัจจุบันธุรกิจแพลตฟอร์มส่วนใหญ่เป็นรูปแบบการจับคู่ระหว่างผู้ขาย-ผู้ซื้อ และอำนวยความสะดวกเพื่อให้เกิดธุรกรรม (Transaction Platform) รวมถึงยังปิด Pain Point ในด้านต่างๆ เช่น มีระบบตรวจสอบผู้ขาย มีการติดตามสินค้า/บริการให้เป็นไปตามข้อตกลง
- ธุรกิจแพลตฟอร์มมีแนวโน้มเติบโตสูงและขยายวงกว้างไปในหลายอุตสาหกรรม ซึ่งอาจเปลี่ยนโฉมหน้าวงการธุรกิจทั่วโลก ผู้ประกอบการไทยควรทำความเข้าใจและปรับตัวเพื่อไม่พลาดโอกาสในการเข้าเป็นส่วนหนึ่งของโมเดลธุรกิจใหม่นี้

ท่ามกลางความก้าวหน้าทางเทคโนโลยี รวมถึงปัจจัยแวดล้อมและเทรนด์ธุรกิจที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว (Disruption) ตลอดจนพฤติกรรมผู้บริโภคยุคใหม่ ก่อให้เกิดโมเดลธุรกิจใหม่ๆ ที่ขับเคลื่อนด้วยเทคโนโลยีและมาเติมเต็มช่องว่างทางธุรกิจ โดยหนึ่งในโมเดลธุรกิจที่กำลังมาแรงและถูกกล่าวถึงเป็นวงกว้าง คือ ธุรกิจแพลตฟอร์ม (Platform Business) ซึ่งหมายถึงธุรกิจที่เป็นตัวกลางในการเชื่อมโยงระหว่างผู้มีสินค้า/บริการ (Provider) กับผู้ที่ต้องการสินค้า/บริการ (Seeker) ภายใต้ Ecosystem เดียวกัน โดยใช้เทคโนโลยีเป็นเครื่องมือสำคัญในการดำเนินการเพื่อให้ธุรกรรมต่างๆ เกิดขึ้นได้อย่างสะดวกและน่าเชื่อถือ ทั้งนี้ ธุรกิจแพลตฟอร์มมีแนวโน้มที่จะทวีบทบาทสำคัญและขยายขอบเขตไปในหลายอุตสาหกรรม ซึ่งช่วยให้ธุรกรรมการค้าและบริการต่างๆ เกิดขึ้นได้สะดวกรวดเร็ว โดยเฉพาะในมิติของผู้ประกอบการจะสามารถใช้แพลตฟอร์มเป็นช่องทางสำคัญในการขยายตลาดไปยังผู้ซื้อหรือลูกค้ากลุ่มใหม่ๆ ทั่วโลก ตลอดจนช่วยลดต้นทุนการดำเนินการภายใต้เทคโนโลยีที่มีประสิทธิภาพ บทความฉบับนี้จึงขอฉายภาพให้ผู้ประกอบการไทยได้รู้จักโมเดลธุรกิจแพลตฟอร์ม และตัวอย่างแพลตฟอร์มที่น่าสนใจ นอกเหนือจากแพลตฟอร์มที่เป็นที่รู้จักกันดีอย่าง Amazon, Grab, Facebook เพื่อให้ผู้ประกอบการไทยปรับตัวได้ทันท่วงทีและไม่พลาดโอกาสที่จะเข้าไปเป็นส่วนหนึ่งของแพลตฟอร์มที่ตอบโจทย์กับธุรกิจของตน

สรุปโมเดลธุรกิจแพลตฟอร์ม



รูปแบบธุรกิจแพลตฟอร์มที่เกิดขึ้นในปัจจุบัน เช่น

- **Transaction Platform** : ตัวกลางจับคู่ระหว่างผู้ขาย-ผู้ซื้อ และอำนวยความสะดวกเพื่อให้เกิดธุรกรรม เช่น Amazon (ผู้ขายสินค้า-ผู้ซื้อสินค้า) Uber (คนขับรถ-ผู้โดยสาร)
- **Investment Platform** : ตัวกลางจับคู่ระหว่างผู้ระดมทุนกับนักลงทุน เช่น Circle Up
- **Integration Platform** : การสร้างพื้นที่กลางเพื่อให้ผู้พัฒนาแอปพลิเคชันมาวาง และให้ผู้สนใจมาดาวน์โหลดได้ เช่น App Store ของบริษัท Apple
- **Innovation Platform** : การสร้าง Infrastructure เพื่อให้ผู้ที่ต้องการพัฒนาแอปพลิเคชันสามารถมาใช้บริการหรือต่อยอดการพัฒนา เช่น ระบบ iOS และ Android

ที่มา : Art Home Online, Techrrival

ตัวอย่างธุรกิจแพลตฟอร์มที่น่าสนใจ



* Resale คือ การซื้อสินค้าจากร้านแล้วนำมาขายต่อในราคาที่สูงขึ้น มักเกิดขึ้นกับสินค้ารุ่น Limited

แพลตฟอร์มซื้อ-ขายรองเท้าผ้าใบ (Sneaker) ของตลาด Resale* สำหรับนักสะสมทั่วโลก โดยใช้ระบบซื้อ-ขายแบบการประมูล พร้อมตรวจสอบและประกันตัวว่าเป็นสินค้าแท้ 100% รวมถึงมีบริการทางการเงินและขนส่งครบวงจร

stockX ตอบโจทย์ตลาด Resale ที่กำลังโต

ตลาด Resale ของ Sneaker โลกโตก้าวกระโดดจนมีมูลค่าสูงถึง **6 Bil.USD** (ปี 2562) “เกือบครึ่งหนึ่งของ GDP บรูไน”

Pain Points

นักสะสมไม่มั่นใจที่จะซื้อสินค้าโดยตรงจากผู้ขาย เนื่องจากกลัวจะเป็นของปลอม

ที่มา : Fashion United, Sourcing Journal

จุดเด่นของ stockX

- เป็นแพลตฟอร์มซื้อ-ขายออนไลน์ที่มี Sneaker หลากหลายและจำนวนมาก
- ใช้ระบบซื้อ-ขายแบบการประมูล (Bid/Offer)
- มีผู้เชี่ยวชาญตรวจสอบว่าเป็นสินค้าแท้ 100%
- บริการครบวงจร (ชำระเงินและขนส่งระหว่างประเทศ)

ความสำเร็จของ stockX

- จำนวนธุรกรรมต่อปี (ปี 2563) **7.5 ล้านธุรกรรม**
- มูลค่าซื้อ-ขายต่อปี (ปี 2563) **1.8 Bil.USD**
- Sneaker ที่มีมูลค่าซื้อ-ขายสูงสุด (Nike Dunk SB Low Paris) **34,988 USD/คู่**

รู้หรือไม่ว่า?

stockX เติบโตและขยายธุรกิจมากขึ้น

- ขยายกลุ่มสินค้า โดยเพิ่มสินค้าอื่นๆ นอกจาก Sneaker โดยเฉพาะสินค้า Luxury
- ขยายคลังสินค้า ไปที่ฮ่องกงและยุโรป (จากเดิมมีเฉพาะในสหรัฐฯ)

ที่มา : StockX, Fashion United

Disclaimer : ข้อมูลต่าง ๆ ที่ปรากฏ เป็นข้อมูลที่ได้จากแหล่งข้อมูลที่หลากหลาย และการเผยแพร่ข้อมูลเป็นไปเพื่อวัตถุประสงค์ในการให้ข้อมูลแก่ผู้ที่เกี่ยวข้องเท่านั้น โดยธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทยจะไม่รับผิดชอบต่อความเสียหายใด ๆ ที่อาจเกิดขึ้นจากการที่มีบุคคลนำข้อมูลนี้ไปใช้ไม่ว่าโดยทางใด

แพลตฟอร์มจับคู่ระหว่างเกษตรกร-ผู้ซื้อในกานา โดยเน้นให้ความช่วยเหลือตลอดวงจรธุรกิจ (เพาะปลูก-จำหน่าย-ขนส่ง)

ปิด Pain Point เกษตรกรในกานา

ขาดแคลนเงินทุน เพื่อพัฒนาคุณภาพ ผลผลิต
(เกษตรกรเพียง 8% เข้าถึงเงินทุนในระบบ)

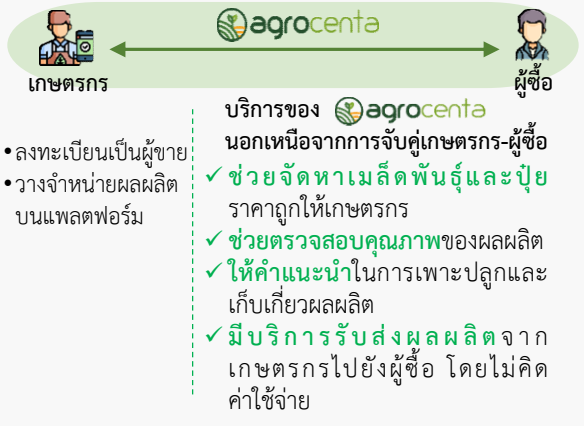
ถูกกดราคาโดย พ่อค้าคนกลาง
(ให้ราคาต่ำกว่าตลาดราว 40%)

ระบบโลจิสติกส์ไม่ดี
(ทำให้อัตราสูญเสียผลผลิต หลังการเก็บเกี่ยวสูงถึง 50%)

ที่มา : Ghana Business News, Assam Don Bosco University, Esoko

AgroCenta ได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐ และภาคเอกชน เช่น กระทรวงอาหารและ เกษตรของกานา Seedstars (องค์กร สนับสนุนธุรกิจ Startups) และ Vodafone (บริษัทโทรคมนาคม)

รูปแบบการให้บริการ



ความสำเร็จของ agrocenta

ปริมาณผลผลิต ที่ขายได้เพิ่มขึ้น 73%
(CAGR ปี 2560-2562)

รายได้เฉลี่ย ของเกษตรกร เพิ่มขึ้น 35%
(ปี 2562)

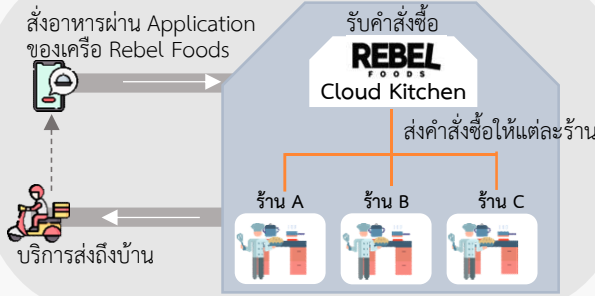
ที่มา : GSMA, African Green Revolution Forum, Venture Burn

แพลตฟอร์มที่เป็นครัวกลางให้เช่าแก่พ่อครัว/ร้านอาหารที่ไม่มีครัว (Cloud Kitchen) สำหรับปรุงอาหาร รวมถึงเป็นแหล่งรวบรวมร้านอาหารหลากหลาย ประเภทไว้ในที่เดียว พร้อมบริการส่งอาหารถึงบ้าน (Food Delivery) เพื่อตอบสนองไลฟ์สไตล์ผู้บริโภคใหม่ที่นิยมสั่งอาหารมารับประทานที่บ้าน

รูปแบบการทำงานของ REBEL

“Cloud Kitchen เปลี่ยนโมเดลธุรกิจ ร้านอาหารแบบเดิม”

- ไม่ต้องมีครัว
- ไม่ต้องมีหน้าร้าน
- ขยายสาขาได้เร็ว



ความสำเร็จของ REBEL

รายได้ : 6.5 BiL INR ↑ 109%
(ปี 2563)

จำนวนร้านอาหารออนไลน์ : มากกว่า 3,000 ร้าน

จำนวนสาขาของ Rebel : 320 แห่ง ใน 3 ประเทศ ได้แก่ อินเดีย อินโดนีเซีย สหราชอาณาจักร

มีแผนขยายสาขาไปหลายประเทศ เช่น รัสเซีย ซาอุดีอาระเบีย

ที่มา : Rebel Foods, Times of India, ForbesIndia, New Indian Express

จุดเด่นของ REBEL

- ✓ มีหลายสาขาในอินเดียทำให้มีฐานลูกค้าจำนวนมาก
- ✓ ใช้เทคโนโลยีในการควบคุมคุณภาพอาหาร เช่น หุ่นยนต์ทอดอาหาร และกล้อง ตรวจสอบคุณภาพ
- ✓ ใช้ Machine Learning ประมวลผลและวิเคราะห์พฤติกรรม/คำสั่งซื้อของลูกค้า เพื่อบริหารจัดการคลังวัตถุดิบ

ที่มา : India Times, ForbesIndia

แพลตฟอร์มจับคู่ช่างออกแบบตกแต่งภายในกับเจ้าของบ้าน โดย Dekoruma จะประมวลผล เพื่อหานักออกแบบที่ตรงกับความต้องการของเจ้าของบ้านมากที่สุด นอกจากนี้ Dekoruma ยังตรวจสอบคุณภาพงานก่อนส่งมอบ รวมถึงจัดหาเฟอร์นิเจอร์ตามความต้องการด้วย

Dekoruma

มองเห็นโอกาสจากการเติบโตและ Pain Point ของตลาดที่อยู่อาศัยในอินโดนีเซีย

ตลาดที่อยู่อาศัยในอินโดนีเซีย เติบโตต่อเนื่อง

7.6%
(เฉลี่ยต่อปี) ↑ (ปี 2558-2562)

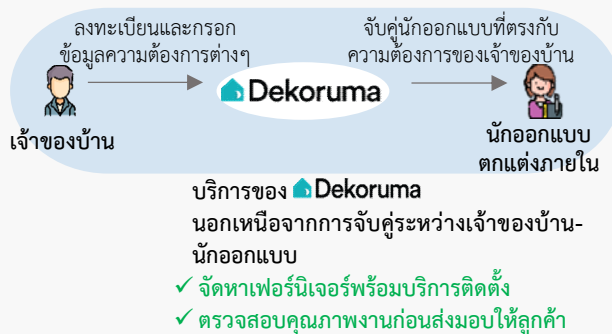
ที่มา : GlobenewsWire

Pain Point : ชาวอินโดนีเซียมีปัญหา ในการหานักออกแบบตกแต่งภายใน เช่น

- นานกว่าที่ตรงกับความต้องการได้ยาก
- กังวลว่านักออกแบบจะทิ้งงาน

ที่มา : CG Interior

รูปแบบการให้บริการ



ผลงานของ Dekoruma

จำนวนโครงการที่แล้วเสร็จ 2,000 โครงการ/ปี

ใช้ระยะเวลาออกแบบและ ตกแต่งภายในสั้นกว่า ค่าเฉลี่ยของอุตสาหกรรม 8-12 สัปดาห์
(ค่าเฉลี่ยของอุตสาหกรรม อยู่ที่ราว 20 สัปดาห์)

ที่มา : Dekoruma, Yahoo

Disclaimer : ข้อมูลต่าง ๆ ที่ปรากฏ เป็นข้อมูลที่ได้จากแหล่งข้อมูลที่หลากหลาย และการเผยแพร่ข้อมูลเป็นไปเพื่อวัตถุประสงค์ในการให้ข้อมูลแก่ผู้ที่สนใจเท่านั้น โดยธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทยจะไม่รับผิดชอบในความเสียหายใด ๆ ที่อาจเกิดขึ้นจากการที่บุคคลนำข้อมูลนี้ไปใช้ไม่ว่าโดยทางใด