

Wholesale Business : Fashion shoes

Product: ร้านขายปลีกและขายส่งรองเท้าแฟชั่นผู้หญิง
Objective: เพื่อเพิ่มยอดขายรองเท้าของแบรนด์

Challenges

ลูกค้าของเราคือเจ้าของแบรนด์รองเท้าแฟชั่นที่ผลิตภายในประเทศไทย ทำธุรกิจผลิตและจัดจำหน่ายรองเท้าปลีก-ส่งมาหลาย 10 ปี

ในช่วงไม่กี่ปีที่ผ่านมาสินค้ารองเท้าแฟชั่นจากจีนเข้ามาในตลาดรองเท้าแฟชั่นไทยมากขึ้น ทำให้ตลาดไทยมีสินค้ารองเท้าแฟชั่นที่หลากหลาย แต่ก็ส่งผลให้การขายส่งรองเท้าแฟชั่นของลูกค้าซบเซา เพราะรองเท้าจากจีนมีราคาถูกกว่ารองเท้าที่ผลิตภายในประเทศ

ลูกค้าจึงต้องการหาวิธีเพิ่มยอดขายทั้งช่องทางออนไลน์และออฟไลน์ หาจุดยืนของแบรนด์ และแนวทางการสื่อสารกับกลุ่มลูกค้ารายย่อย (B2C) และลูกค้าที่เป็นร้านค้าปลีกรองเท้า (B2B)

Desired outcomes

แนวทางการเพิ่มยอดขาย

จุดอ่อนของธุรกิจ

กลยุทธ์แบรนด์

Process Framework

ศึกษาภาพรวมตลาดรองเท้าชายส่ง

เพื่อดูเรื่องการแข่งขันและคู่แข่งทางการตลาด
จนนำไปสู่การวางตำแหน่งทางการตลาดที่
เหมาะสม

ศึกษามุมมองของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ประกอบไปด้วย 3 กลุ่ม คือ 1. เจ้าของร้านขาย
รองเท้าออนไลน์ 2. ผู้ประกอบการร้านขายรองเท้า
แบบปลีก 3. กลุ่มผู้ที่สนใจเริ่มธุรกิจร้านขาย
รองเท้า จำนวน 200 คน ผ่านแบบสอบถาม

เพื่อศึกษาปัจจัยและพฤติกรรมในการเลือกรองเท้า
มาขาย รวมถึงมุมมองและความคิดเห็นต่อรองเท้า
แฟชั่นที่ลูกค้าของเราต้องการจะนำเสนอ

02

Customer insight

Methodology

Market and Competitor Research

- ศึกษาภาพรวมตลาดขายส่งรองเท้าแฟชั่น รวมถึงศึกษาเรื่องคู่แข่งทางการตลาดเพื่อวิเคราะห์หากลยุทธ์ที่เหมาะสม

Quantitative Survey

- เก็บข้อมูลจากกลุ่มเป้าหมายจำนวน 3 กลุ่ม คือ 1. เจ้าของร้านขายรองเท้าออนไลน์ 2. ผู้ประกอบการร้านขายรองเท้าแบบปลีก 3. กลุ่มผู้ที่สนใจเริ่มธุรกิจร้านขายรองเท้า จำนวน 200 คน เพื่อศึกษาพฤติกรรมไปจนถึงปัญหาที่พบ

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

เก็บข้อมูลเจ้าของกิจการร้านค้าที่ซื้อรองเท้าในราคาส่งมาขายต่อทั้งผ่านช่องทางออนไลน์และออฟไลน์ จำนวน 200 คน จาก 3 กลุ่ม

1

ผู้ประกอบการร้านขายรองเท้าออนไลน์

เป็นกลุ่มที่มีร้านอยู่ใน social media และ E-commerce platform ต่างๆ เช่น Facebook / Instagram / Shopee / Lazada เคยรับรองเท้าจากแบรนด์จีน และจากผู้ประกอบการร้านขายส่งที่ผลิตในไทยมาขาย

2

ผู้ประกอบการร้านขายรองเท้าแบบปลีก และมีหน้าร้านออฟไลน์

เป็นกลุ่มที่เคยรับรองเท้าจากแบรนด์จีน และจากผู้ประกอบการร้านขายส่งที่ผลิตในไทยมาขาย แบ่งเป็น 2 กลุ่ม คือ

1. มีหน้าร้านอยู่ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล
2. มีหน้าร้านอยู่นอกกรุงเทพฯ และปริมณฑล

3

กลุ่มผู้ที่สนใจเริ่มธุรกิจร้านขายรองเท้า

เป็นกลุ่มที่ไม่เคยเริ่มทำธุรกิจ มีความรู้ปานกลาง สนใจเปิดร้านขายรองเท้าออนไลน์หรือออฟไลน์ ยังไม่เคยรับรองเท้ามาขาย ไม่เคยรู้จักวิธีการนำรองเท้าจากแบรนด์จีนมาขาย

Quantitative Survey Results: มุมมองของกลุ่มลูกค้า(B2C)ที่รับรองเท้าไปขายต่อ

ปัจจัยหลักที่ส่งผลต่อการเลือกซื้อรองเท้าเพื่อมาขายต่อ

1

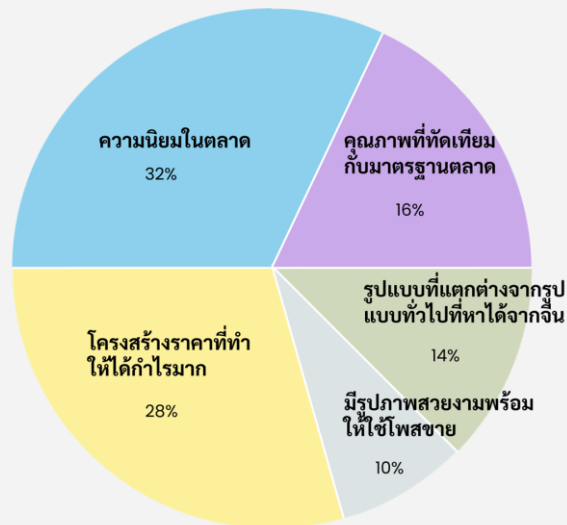
ความนิยมในตลาด

2

โครงสร้างราคาที่ทำให้ได้กำไรมาก

3

คุณภาพที่ทัดเทียมกับมาตรฐานตลาด



มากกว่า 80% นิยมเลือกซื้อจากร้านค้าที่นำเข้าจากจีน เพราะมี Design ให้เลือกเยอะ ส่วนใหญ่มักเลือกซื้อจากร้านจีนที่คุ้นเคยอยู่แล้ว เพราะจะไม่กังวลเรื่องคุณภาพ

Quantitative Survey Results: มุมมองของกลุ่มลูกค้า(B2C)ที่รับรองเท้าไปขายต่อ

1

คุณภาพที่ดีกว่าแบรนด์อื่น

รองเท้าส่วนใหญ่มักใช้วัสดุ PU ที่มีหลายเกรด แบรนด์ควรสื่อสารเรื่องคุณภาพของ PU ที่นำมาผลิตว่าเป็นเกรดดี รวมถึงสื่อสารเรื่องคุณภาพในการตัดเย็บ

2

ชื่อเสียงของแบรนด์

ปัจจุบันลูกค้ารายย่อยเลือกซื้อรองเท้าจากรูปแบบ และคุณภาพ หากแบรนด์สามารถสร้างชื่อ เป็นที่รู้จักในหมู่ผู้บริโภคได้ ก็จะทำให้ขายง่ายขึ้น

3

นโยบายให้ร้านค้าสามารถนำสินค้าที่ขายไม่ได้มาเปลี่ยนเป็นแบบอื่น

เป็นนโยบายที่ช่วยลดความเสี่ยงให้กับร้านค้า ทำให้รู้สึกอยากนำสินค้าหลายๆแบบไปลองขายโดยไม่กลัวว่าจะขายไม่ออก

ถ้ามีการทำแบรนด์ให้เป็นที่รู้จักมากกว่านี้ จะอยากเป็นตัวแทนร้านถ้าไม่มีคนรู้จักจะขายยาก เพราะวัตถุดิบคล้ายกับสินค้าจากจีน แต่ราคาแพงกว่า และไม่ได้มาจากแบรนด์ที่คนรู้จัก

Quantitative Survey Results: มุมมองของกลุ่มลูกค้า(B2B)

เนื่องจากกลุ่มลูกค้าซื้อเพื่อนำไปขายต่อมักจะเป็นรองเท้าแฟชั่นตามกระแสนิยมของผู้บริโภคในท้องตลาดจึงมีมุมมองและให้ความสำคัญกับเรื่อง Design และ โครงสร้างราคาเป็นสำคัญ

Design รูปแบบของรองเท้า

- Design ควรมีความแตกต่างกับแบรนด์จากจีน มีสไตล์แบบวัยรุ่นจะทำให้ขายง่าย
- ควรมีรูปโฆษณารองเท้าสวยงามพร้อมให้ผู้ค้า เอาไปโพสขายต่อได้เลย

โครงสร้างราคาของรองเท้า

- ถ้าหากสินค้าที่ขายมีราคาค่อนข้างแพง ควรนำเสนอเรื่องคุณภาพของรองเท้า เพื่อให้ผู้ค้าสามารถนำไปขายในราคาที่ได้แพง ทำกำไรได้

รูปแบบรองเท้าต้องเป็นไปตามที่ผู้บริโภคในตลาดนิยม ต้องมีต้นทุนที่ต่ำและไม่จำเป็นต้องมีคุณภาพดีมาก เพราะผู้บริโภคนิยมไล่ตามกระแส เปลี่ยนบ่อย การตั้งราคาสูงแต่คุณภาพดีกับรองเท้าแฟชั่นทำให้ขายยาก

03

Recommendation

Recommendation

1.

ขายของที่สามารถทดแทนการสั่งจากจีน

สร้าง value โดยเมื่อเทียบแล้วต้องคุ้มกว่าการสั่งจากแบรนด์จีนและสื่อสารถึงข้อดีต่างๆให้ชัดเจน เช่น สินค้ามีคุณภาพ บอกเล่าคุณภาพและวัสดุการตัดเย็บ เปลี่ยนช่องทางการสื่อสาร เช่น ใช้ Facebook และ Line Group/ Line@ ในการ อัปเดตสินค้าใหม่ๆ เน้นสื่อสารกับตัวแทน ไม่ต้องสื่อสารกับลูกค้ารายย่อย และอาจต้องปรับราคาขายลงประมาณ 20% เพื่อให้สามารถแข่งกับสินค้าจากจีนได้

2.

สร้างมูลค่าของแบรนด์

สร้าง Brand ให้น่าเชื่อถือในสายตาลูกค้ารายย่อย ให้ลูกค้ารายย่อยเชื่อถือในผลิตภัณฑ์ ทำให้สินค้าขายได้ด้วยตัวเอง

Recommendation

3.

สร้างเครือข่าย หาตัวแทนจำหน่ายสินค้า

เน้นโพสหาตัวแทนตามกลุ่มต่างๆ และเริ่มต้นหาเครือข่ายตัวแทนโดยตัวแทนจำหน่ายสินค้าไม่ต้องสต็อกของ ส่งสินค้าในนามตัวแทน และให้อภิสิทธิ์ต่างๆกับร้านค้าตัวแทน เช่น วางโครงสร้างราคาให้ตัวแทนสามารถซื้อในราคาต้นทุนได้ถูก มีส่วนลดตามปริมาณการซื้อ คิดเป็น % ที่ชัดเจน ตัวแทนไม่ต้องสต็อกของไม่เสียค่าเดินทางขนส่ง

Contact Us

Direct Call

Tel: 097-364-6592

Line: @Crowdabout