



สำนักงานส่งเสริมการค้าในต่างประเทศ ณ นครโทรอนโต
 ชาวเด่นประจำสัปดาห์
 18-22 ธันวาคม 2560

ห้าง Sobeys ปรับสมรรถุมิรบห้างค้าปลีกในฝั่งตะวันตกแคนาดา

หลังจากที่มีการปรับโครงการสร้างองค์กรครั้งใหญ่ในช่วงเดือนที่ผ่านมา ห้าง Sobeys ซึ่งเป็นห้างที่ใหญ่อันดับ 2 ในแคนาดา (รองจากห้าง Loblaw) ได้ประกาศผลประกอบการขาดทุนครั้งมหึมาในไตรมาสล่าสุด ที่มีค่าใช้จ่ายพิเศษในการปรับโครงสร้างองค์กรโดยมีการควมรวม ระบบการบริหารเข้าที่ส่วนกลาง ปรับลดตำแหน่งผู้บริหารระดับสูงในองค์กรทั้งประเทศ ที่เป็นการ Streamline work process ในขณะที่ยอดจำหน่าย ในไตรมาสที่ผ่านมา ยังคงสามารถขยายตัวจาก 5.93 พันล้านเหรียญฯ (1.60 แสนล้านบาท) ไปเป็น 6.03 พันล้านเหรียญฯ (1.62 แสนล้านบาท)

โรดแมปของห้าง Sobeys ในปี 2561 ได้มองว่าทุกวันนี้รูปแบบของห้างค้าปลีกที่เป็น “Discount Grocery Store” มีอัตราการขยายตัวสูงสุดในกลุ่มค้าปลีก อีกทั้งยังมีสัดส่วนของตลาดสูงถึง 44% ซึ่งห้าง Flagship ของ Sobeys ได้แก่ FreshCo ประสบความสำเร็จอย่างสูงในรัฐออนแทรีโอ ซึ่งเป็นตลาดที่ใหญ่ที่สุดในแคนาดา ที่ปัจจุบันมีจำนวน 88 สาขา ที่เน้นสินค้าราคาประหยัดที่มีการตั้งราคาเท่ากับหรือต่ำกว่าคู่แข่ง และเน้นความสดใหม่ของสินค้า ผักผลไม้ ที่เป็นจุดขายที่ได้รับการตอบรับที่ดีจากผู้บริโภค โดยมีแผนที่จะขยายสาขาในรูปแบบเดียวกันไปยังฝั่งตะวันตกของแคนาดาจำนวน 60 สาขา ภายใน 5 ปี โดยจะเป็นการปรับเปลี่ยนห้าง Safeway ซึ่งในอดีตห้าง Sobeys เข้าซื้อกิจการห้าง Safeway ที่มีสาขาตั้งอยู่ในภาคกลางและตะวันตกของแคนาดา ในปี 2556 โดยมีมูลค่า 5.8 พันล้านเหรียญฯ แต่ได้กลายเป็นฝันร้ายของห้าง Sobeys ที่หลังจากซื้อกิจการมานั้นไม่เคยทำกำไร และมีการขาดทุนสะสมเพิ่มมากขึ้น การคาดหวังของการสนธิพลัง (Synergy) ของห้าง Sobeys และห้าง Safeway ประสบความล้มเหลว ลูกค้าของห้าง Safeway ได้เรียกร้องให้มีการปรับรูปแบบ อาทิ ไม่สามารถหาสินค้าที่โฆษณาบนใบปลิวบนหิ้งสินค้าได้ คุณภาพของ Customer Service ลดลง อีกทั้งราคาสินค้าทยอยปรับสูงขึ้น ที่ทำให้ลูกค้าของห้าง Safeway และผู้บริหารของห้าง Sobeys มองว่าเป็น “หายนะ” ของห้าง ซึ่งปีที่ผ่านมา Mr. Marc Poulin ประธานบริหารของห้าง Sobeys ซึ่งเป็นผู้ที่ตัดสินใจในการซื้อกิจการห้าง Safeway ถูกปลดออก แต่สถานการณ์ที่ย่ำแย่และผลประกอบการที่ลดลงทำให้ผู้บริหารชุดใหม่ต้องปรับองค์กรครั้งใหญ่ ทั้งนี้เป้าหมายของการขยายห้างในรูปแบบ Discount Grocery Store ของ FreshCo



- นโยบายภาครัฐ
- เศรษฐกิจการลงทุน
- แนวโน้มการตลาด
- รายงานสินค้าและบริการ
- อื่นๆ

จะเน้นการเพิ่มยอดขายในแต่ละสาขาที่เพิ่มขึ้น และปรับภาพลักษณ์ที่แย่ในอดีต เรียกลูกค้าให้กลับมาจับจ่ายในห้างอีกครั้งซึ่งเป็นเรื่องที่ท้าทายสำหรับ ยุทธศาสตร์ของห้าง FreshCo ในฝั่งตะวันตก

อย่างไรก็ตาม แผนในระยะยาวของห้างที่ใช้ชื่อที่เรียกว่า “Project Sunrise” ที่เน้นการปรับโครงสร้างบริหารจัดการภายในทั้งในเรื่องโลจิสติกส์ ฝ่ายจัดซื้อ ที่เพิ่มประสิทธิภาพ และลดต้นทุน นั้นจะมีการผนวกธุรกิจ E-Commerce ที่เป็น Top Priority เข้าด้วยกันเพื่อให้เข้ากับพฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนไป ที่ได้เริ่มมีการทดลองธุรกิจ Home Delivery ในรัฐควิเบค และคาดว่าจะขยายธุรกิจออกไปรัฐต่างๆ ในแคนาดา เพื่อเป็นการเพิ่มช่องทาง ทางเลือกใหม่ๆ ให้กับผู้บริโภค

ความเห็น สคต.

ห้าง FreshCo นับว่าเป็นห้างดาวเด่น (Rising Star) ของกลุ่ม Sobeys ที่ประสบความสำเร็จอย่างสูงในแคนาดา ที่เน้นการตั้งสินค้าราคาต่ำ (เทียบเท่ากับห้าง Walmart) และมีความหลากหลายของสินค้าอาหาร (Product Assortment) ที่ดีกว่า อีกทั้งยังเน้นถึงคุณภาพสินค้า ความสดใหม่ของสินค้าผักผลไม้ ที่ทำให้ผู้บริโภคหันมาจับจ่ายที่ห้าง FreshCo มากขึ้น รูปแบบของห้าง Discount Grocery Store ได้รับความนิยมอย่างสูงในแคนาดาที่มีคู่แข่งได้แก่ ห้าง No Frills (www.nofrills.ca) จากกลุ่มห้าง Loblaw) และ Food Basic (foodbasics.ca) จากกลุ่มห้าง Metro) มีอัตราการขยายตัวของสาขาและยอดขายในสัดส่วนที่สูงกว่าห้างในรูปแบบอื่นๆ เนื่องจากทุกห้างค้าปลีกพยายามหาวิธีนำเสนอที่ให้ผู้บริโภคให้รู้สึกคุ้มค่ากับเงิน ที่มากกว่า Everyday Low Price ที่มีการนำเสนอความหลากหลายของสินค้ามากขึ้น การจัดโปรโมชั่นสินค้าแบบถั่ง (จำหน่ายสินค้าต่ำกว่าทุน เพื่อดึงดูดลูกค้าเข้ามาจับจ่ายภายในห้าง) การตกแต่งห้างให้ดูหรูหราขึ้น ทำให้แคนาดาเป็นหนึ่งในตลาดที่มีการแข่งขันกันอย่างดุเดือดในสนามการค้าปลีก ที่ผู้ประกอบการควรติดตามสถานการณ์อย่างใกล้ชิด โดยในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา สคต. โทรอนโต ได้มีการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายร่วมกับห้าง FreshCo ที่ส่งเสริมสินค้าอาหารไทย ตั้งแต่ ข้าวหอมมะลิ กะทิกระป๋อง น้ำผลไม้ (มะพร้าวกระป๋อง) และ กุ้งแช่แข็ง ที่ประสบความสำเร็จ ไปพร้อมกับความสำเร็จของห้าง FreshCo

ติดตามความเคลื่อนไหวในการค้าของประเทศแคนาดากับสำนักงานส่งเสริมการค้าในต่างประเทศ ณ นครโทรอนโต ได้เป็นประจำทุกสัปดาห์ และติดตามข่าวสารการค้าโลกผ่านเว็บไซต์กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศที่ www.ditp.go.th และ www.thaitrade.com หรือโทรปรึกษาเรื่องการค้าระหว่างประเทศที่กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ โทร.1169 (หากโทรจากต่างประเทศ โปรดติดต่อที่ โทร. +66 2792 6900)

- นโยบายภาครัฐ
- เศรษฐกิจการลงทุน
- แนวโน้มการตลาด
- รายงานสินค้าและบริการ
- อื่นๆ

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

กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ
563 ถนนนนทบุรี ตำบลบางกระบือ อำเภอเมือง
จังหวัดนนทบุรี 11000

Thai Trade Centre - TORONTO
31 Gloucester Street,
Toronto, ON M4Y 1L8
CANADA

Tel: +1 416 921 5400
Fax: +1 416 921 7545
Email: toronto@thaitrade.ca