



แบรนด์ Ralph Lauren ยกระดับตัวเองจากสินค้าลดราคา

บริษัท Ralph Lauren ก่อตั้งขึ้นเมื่อปีพ.ศ. 2510 เป็นบริษัทอเมริกัน จำหน่ายสินค้า 4 ประเภท คือ เสื้อผ้า ของตกแต่งบ้าน เครื่องประดับและน้ำหอม โดยจำหน่ายสินค้าภายใต้แบรนด์ The Company's brands include Polo Ralph Lauren, Ralph Lauren Collection, Lauren Ralph Lauren, Double RL, Ralph Lauren Childrenswear, Denim & Supply Ralph Lauren, Chaps, and Club Monaco มีสำนักงานใหญ่อยู่ในนครนิวยอร์ก ประเทศสหรัฐอเมริกา บริษัทนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศเป็นหลัก โดยสินค้าที่นำเข้ามากเป็นอันดับต้น 3 รายการแรก ได้แก่ สเวตเตอร์, เสื้อเชิ้ตสำหรับบุรุษและเด็ก, เสื้อผ้าถักสำหรับบุรุษและเด็ก ซึ่งนำเข้าจากจีน อินเดีย และเวียดนามตามลำดับ

เสื้อแบรนด์ดังจาก Ralph Lauren ได้ถอนตัวจากห้างสรรพสินค้า และร้านค้าปลีกราคาถูกเพื่อปรับปรุงภาพลักษณ์ให้กับแบรนด์ ตลอดจนเพิ่มผลกำไรในอนาคต

วันอังคารที่ 5 กุมภาพันธ์ 2562 สมาคมผู้ค้าปลีกสินค้าหรูหรารายงานผลประกอบการไตรมาสที่สามของปีงบประมาณ 2562 ว่ามีการเจริญเติบโตอย่างแข็งแกร่ง รายได้จากการจำหน่ายสินค้าโดยรวมในตลาดอเมริกาเหนือเพิ่มขึ้นร้อยละ 4 ซึ่งการจำหน่ายทางออนไลน์มีการเจริญเติบโตที่น่าประทับใจมาก นอกจากนี้แล้ว นักวิเคราะห์ก็ยังได้ชื่นชมแนวคิดของบริษัท Ralph Lauren ที่ทำให้ผลประกอบการรายรับในตลาดอเมริกาเหนือเพิ่มขึ้นถึงร้อยละ 22.6 เมื่อเทียบกับปีที่แล้ว

นาย Neil Saunders กรรมการผู้จัดการของ GlobalData Retail ได้ระบุว่าสิ่งที่ทำให้สินค้าราคาตกต่ำลงคือการจำหน่ายแบบลดราคาผ่านช่องทางค้าส่ง ซึ่งทางบริษัท Ralph Lauren ได้พยายามรักษาวินัยอย่างเคร่งครัดและให้ความสำคัญในการผลิตสินค้าคอลเลกชันใหม่ๆ เพื่อทำให้สินค้าของบริษัทสามารถจำหน่ายในราคาเต็มได้ ซึ่งการปรับกลยุทธ์การลดราคาลงจะช่วยส่งเสริมภาพลักษณ์ที่ดีให้กับแบรนด์

ความวุ่นวายในชั้นวางของเสื้อผ้าและกระเป๋าถือของนักออกแบบที่ลดราคาใน TJ Maxx อาจเป็นสวรรค์ของนักต่อรองราคา (และเป็นวิธีที่ดีสำหรับแบรนด์ที่จะระบายสินค้าในสต็อก) แต่สำหรับผู้บริหารเสื้อผ้าบางรายกังวลว่าแบรนด์ของตน อาจจะไม่ดีในสายตาของผู้บริโภค ด้วยเหตุนี้แบรนด์หรูหลายราย เช่น Ralph Lauren, Michael Kors และ VF Corp ซึ่งเป็นบริษัทแม่ของแบรนด์ชั้นนำ เช่น North Face และ Timberland ได้ถอยห่างจากการลดราคาในห้างสรรพสินค้า

ในปี 2560 นาย Patrice Louvet ซึ่งดำรงตำแหน่ง CEO ของบริษัท Ralph Lauren ได้ประกาศว่าบริษัทจะถอนสินค้าจากห้างสรรพสินค้าที่มีผลประกอบการต่ำกว่า 25% ซึ่งนาย Louvet นั้นได้เดินตามรอยเท้าของอดีตผู้บริหารระดับสูง คือ นาย Stefan Larsson ผู้ริเริ่มความพยายามที่จะทำให้ธุรกิจมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น โดยนาย Larsson กล่าวว่า การลดราคาครั้งใหญ่ที่สร้างผลเสียต่อผลกำไรและภาพลักษณ์แบรนด์โดยรวม ผู้ซื้อควรใช้จ่ายเงินซื้อเสื้อผ้าที่ "น่าตื่นเต้น" ซึ่งเสื้อผ้าที่น่าตื่นเต้นเหล่านั้นไม่ได้เป็นสินค้าทั่วไปที่มีส่วนลดจำนวนมาก



นอกจากนี้โฆษกของบริษัท Ralph Lauren ได้ยืนยันกับสื่อ Business Insider ว่า บริษัทได้ลดการกระจายสินค้าผ่านช่องทางห้างสรรพสินค้าถึงร้อยละ 25 และจะไม่มีการบรรจุกลับเข้ามาอีก ซึ่งการถอนตัวออกจากช่องทางกระจายสินค้าแบบลดราคาเป็นเรื่องที่จำเป็นอย่างมาก

เมื่อวันอังคารที่ผ่านมา นาง Jane Nielsen ตำแหน่ง CFO ของบริษัท Ralph Lauren กล่าวกับนักลงทุนเกี่ยวกับกลยุทธ์ของแบรนด์ คือ การลดการรुकตลาดลดราคา แต่จะมุ่งเน้นที่จะใช้ช่องทางดังกล่าวเป็นเครื่องมือในการระบายสินค้าที่เกินสต็อกเท่านั้น โดยบริษัท Ralph Lauren จะควบคุมระดับสินค้าคงคลังอย่างเข้มงวดมากขึ้นเพื่อลดสต็อกสินค้าที่ไม่ต้องการ อันจะมีความเสี่ยงที่จะนำไปสู่การลดราคาต่อไป

ช่องทางการจำหน่ายแบบลดราคาได้กลายเป็นหนึ่งในจุดขายที่น่าสนใจในช่วงไม่กี่ปีที่ผ่านมา แต่การที่บริษัท Ralph Lauren หันมาเข้มงวดในการจัดการกับสินค้าในสต็อก และได้ยกเลิกเสื้อผ้าบางคอลเลกชันออกจากช่องทางดังกล่าว เชื่อว่าช่องทางดังกล่าวน่าจะได้รับความกดดันในอนาคตอย่างแน่นอน

อย่างไรก็ดี โฆษกของบริษัท TJ Maxx ปฏิเสธที่จะแสดงความคิดเห็นว่าสิ่งนี้จะส่งผลกระทบต่อธุรกิจได้อย่างไร แต่บริษัทมั่นใจว่าการเปลี่ยนแปลงดังกล่าวไม่น่าจะก่อให้เกิดปัญหา เพราะทางบริษัทมีความยืดหยุ่นอย่างมากในการนำเสนอแบรนด์ที่หลากหลายให้กับผู้บริโภค

ข้อคิดเห็นของสศต. ณ นครนิวยอร์ก

ปัจจุบันนี้ ช่องทางการค้ามีการเปลี่ยนแปลงไปมากจากเดิม ดังนั้น ควรมีการศึกษาตลาด พฤติกรรมการบริโภคในตลาดเป้าหมายอย่างต่อเนื่อง เพื่อที่จะได้นำมาใช้ในการกำหนดกลยุทธ์การจำหน่ายให้ถูกต้องและมีประสิทธิภาพมากที่สุด

Business Insider และ สศต. ณ นครนิวยอร์ก

6 กุมภาพันธ์ 2562

