



## ข่าวเด่นประจำสัปดาห์จากสหรัฐอเมริกา

(Weekly News from USA)

Thai Trade Center – Miami

6100 Blue Lagoon Dr., Ste. 100, Miami FL 33126

T. 786-388-7888 F. 786-388-7999

Email: [tcmiami@gmail.com](mailto:tcmiami@gmail.com)

วันที่ 15-19 กรกฎาคม 2562

### Amazon โฉว Prime Day ปีนี้ขายดีกว่า Black Friday และ Cyber Monday รวมกัน



**เนื้อหาสาระข่าว:** Amazon ประกาศว่าในช่วงที่จัดกิจกรรมลดราคาสำหรับสมาชิก “Prime Day” ปีนี้ขายของได้กว่า 175 ล้านชิ้น ซึ่งมากกว่าที่เคยขายได้จากช่วงเทศกาลลดราคาสินค้าในสหรัฐฯ (วัน Black Friday และ Cyber Monday รวมกันเสียอีก) ซึ่งในการแถลงข่าวครั้งนี้ ไม่ได้มีการเปิดเผยตัวเลขยอดขาย เพียงประกาศว่า มหกรรมลดราคาที่จัดเพียง 2 วันพร้อม ๆ กันใน 18 ประเทศครั้งนี้ นับว่าเป็น “มหกรรมการจับจ่ายซื้อสินค้าที่ใหญ่ที่สุดในประวัติศาสตร์ของ Amazon” ซึ่งในปีก่อนกิจกรรม Prime Day จัดขึ้นเพียง 36 ชั่วโมงเท่านั้น ในวันจันทร์และอังคารที่ผ่านมา มีการขายอุปกรณ์ของ Amazon เอง อาทิ Echo Dot, Fire TV Stick

1

#### Weekly News from Thai Trade Center-Miami

Disclaimer: ข้อมูลต่าง ๆ ที่ปรากฏเป็นข้อมูลที่ได้จากแหล่งข้อมูลที่หลากหลายและการเผยแพร่ข้อมูลเป็นไปเพื่อวัตถุประสงค์ในการให้ข้อมูลแก่ผู้สนใจเท่านั้น โดยสำนักงานส่งเสริมการค้าในต่างประเทศ ณ เมืองไมอามี จะไม่รับผิดชอบในความเสียหายใดใดที่อาจเกิดขึ้นจากการที่มีบุคคลนำข้อมูลนี้ไปใช้ไม่ว่าโดยทางใด



[www.facebook.com/thaitrademiami/](http://www.facebook.com/thaitrademiami/)



[thaitrademiami33126](https://www.instagram.com/thaitrademiami33126)

และ Alexa Voice remote มากที่สุดเท่าที่เคยขายมา มีสมาชิก Prime ในสหรัฐฯ ซึ่งต้องเสียค่าสมาชิกปีละ 119 เหรียญสหรัฐฯ ต่อปีเพื่อแลกกับสิทธิพิเศษเรื่องการจัดส่งฟรีและสิทธิร่วมจับจ่ายในวัน Prime Day เข้ามาซื้อสินค้าจำนวนมากจนมีสถิติใหม่ และในวันที่ 15 กรกฎาคมมีสมาชิกสมัครใหม่มากที่สุดเป็นประวัติการณ์ ในวันที่ 16 ก็มีมากเกือบจะเท่ากัน

Amazon ได้เผยตัวเลขจำนวนสมาชิก Prime เป็นครั้งแรกในเดือนเมษายนปีที่แล้วว่า มีสมาชิกที่ชำระค่าสมาชิกถึงกว่า 100 ล้านคนทั่วโลก แต่ก็ยังไม่ได้เปิดเผยตัวเลขล่าสุดอีกเลยนับจากนั้น โดยนาย Jeff Bezos, CEO ของ Amazon ได้ออกมาขอบคุณสมาชิก Prime ทั่วโลก ซึ่งได้ซื้ออุปกรณ์ที่รับคำสั่งผ่าน Alexa ได้รับส่วนลดจาก Whole Foods Market ไปหลายสิบล้านและซื้อของจากผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อมไปมากถึง 2 พันกว่าล้านเหรียญสหรัฐฯ และขอขอบคุณบรรดากิจการพันธมิตรที่ทำให้มี Prime Day สำหรับบรรดาลูกค้าได้สำเร็จ

Amazon ได้เริ่มเปิดตัวบริการจัดส่งของภายในหนึ่งวันสำหรับสมาชิก Prime ทั่วประเทศไม่นานมานี้ ซึ่ง Prime Day ปีนี้ระบุว่า “รวดเร็วที่สุด” โดยก่อนนี้ระยะเวลาจัดส่งสินค้าสำหรับสมาชิก Prime คือ 2 วัน โดยในช่วง Prime Day ปีนี้ มีการขายคอมพิวเตอร์ขนาดพกพาถึง 100,000 เครื่อง เครื่องรับโทรทัศน์ 200,000 เครื่อง หูฟัง 300,000 ชุด ผลิตภัณฑ์เสริมความงาม 350,000 ชิ้นและของเล่นกว่า 1 ล้านชิ้น ส่วนสินค้าที่ขายดีที่สุดคือ กระติกกรองน้ำส่วนบุคคล Lifestraw หม้อเอนกประสงค์ DUO60 และชุดตรวจ DNA เพื่อประเมินสุขภาพและระบุบรรพบุรุษ 23andMe

Prime Day 2019 ยังมีส่วนทำให้กระตุ้นยอดขายของคู่แข่งรายต่าง ๆ ของ Amazon ด้วย โดยหลายรายได้จัดกิจกรรมส่งเสริมการขายของตนทั้งสัปดาห์เพื่อแข่งขันกับ Amazon ไปด้วย โดยในมกราคมลดราคา 48 ชั่วโมงที่ Amazon จัด Prime Day นี้ ทำให้ผู้ค้าปลีกรายใหญ่ ๆ รายอื่นมียอดขายออนไลน์เพิ่มขึ้นถึงร้อยละ 68 โดยเฉลี่ยวัดจากจำนวนธุรกรรมของผู้ค้าปลีกออนไลน์รายใหญ่ 80 จาก 100 รายในสหรัฐฯ โดย Adobe Analytics โดยให้คำจำกัดความผู้ค้าปลีกออนไลน์รายใหญ่ไว้ว่าจะต้องมียอดขายกว่า 1 พันล้านเหรียญสหรัฐฯ ต่อปี ส่วนผู้ค้าปลีกสินค้าเฉพาะกลุ่ม ซึ่งมียอดขาย 5 ล้านเหรียญสหรัฐฯ ต่อปี มียอดขายผ่านระบบออนไลน์เพิ่มขึ้นร้อยละ 28 ซึ่งในปีก่อนนี้ ผู้ค้าปลีกกลุ่มนี้มียอดขายลดลง

Walmart, Target, eBay, Macy's และ Best Buy ต่างก็จัดกิจกรรมกันถ้วนหน้า โดย Target เน้นให้ส่วนลดสินค้าตกแต่งบ้านในแบรนด์ของตนเอง Walmart จะลดราคาทุกอย่างตั้งแต่ลำโพงติดบ้านอัจฉริยะของ Google ไปจนถึงหม้อเอนกประสงค์โดยยืดเวลาออกไปถึงวันพุธเลย

2

### Weekly News from Thai Trade Center-Miami

Disclaimer: ข้อมูลต่าง ๆ ที่ปรากฏเป็นข้อมูลที่ได้จากแหล่งข้อมูลที่หลากหลายและการเผยแพร่ข้อมูลเป็นไปเพื่อวัตถุประสงค์ในการให้ข้อมูลแก่ผู้สนใจเท่านั้น โดยสำนักงานส่งเสริมการค้าในต่างประเทศ ณ เมืองไมอามี จะไม่รับผิดชอบในความเสียหายใดที่อาจเกิดขึ้นจากการที่มีบุคคลนำข้อมูลนี้ไปใช้ไม่ว่าโดยทางใด



[www.facebook.com/thaitrademiami/](http://www.facebook.com/thaitrademiami/)



[thaitrademiami33126](https://www.instagram.com/thaitrademiami33126)

Jason Woosley รองประธานฝ่ายสินค้าเชิงพาณิชย์ของ Adobe ให้ความเห็นว่า Prime Day ได้กลายเป็นเทศกาลจับจ่ายสินค้าภาคฤดูร้อนที่ไม่อาจปฏิเสธได้ ซึ่งทำให้ผู้ค้าปลีกออนไลน์ได้รับประโยชน์ไปด้วย หากสามารถเรียกลูกค้าเข้าไปชมจุดขาย (ทั้งในร้านและเว็บไซต์) ของตนได้โดยใช้กลยุทธ์การประชาสัมพันธ์ผ่านอีเมลหรือการให้บริการพิเศษ อาทิ ซื่อออนไลน์รับของที่ร้าน เป็นต้น ในช่วงที่จัดรายการ Prime Day 2018 นั้น เว็บไซต์ของ Amazon เคยเกิดความผิดพลาดขึ้น ซึ่งทำให้คู่แข่งได้โอกาสที่เพิ่มขึ้นเมื่อผู้ซื้อไม่สามารถสั่งซื้อสินค้าได้ แต่คราวนี้ไม่มีเหตุการณ์เช่นนั้นแล้ว Catchpoint ซึ่งคอยจับตาระดับประสิทธิภาพของเว็บไซต์ต่าง ๆ ให้ความเห็นว่า Amazon ทำได้ดีมากในปีนี้ โดยสามารถยังออนไลน์ได้ตลอดและผู้ที่เข้าไปใช้บริการก็สามารถเรียกข้อมูลมาดูได้อย่างรวดเร็วแม้ในช่วงที่มีผู้คนเข้ามาใช้งานจำนวนมากก็ตามในช่วง Prime Day

**บทวิเคราะห์:** สหรัฐฯ นับว่าเป็นตลาดหนึ่งที่ผู้บริโภคมีความตื่นตัวกับเทศกาลต่าง ๆ เป็นอย่างมากและผู้ประกอบการโดยเฉพาะประเภทผู้ค้าปลีกรายใหญ่ มักจะสร้างกิจกรรมส่งเสริมการขายที่ดึงดูดใจผู้บริโภคได้ดี ช่วงเทศกาลต่าง ๆ จึงมักเป็นช่วงกอบโกยรายได้และแข่งขันกันอย่างเอาเป็นเอาตายในแทบทุกเทศกาล แต่ก็มีช่วงเทศกาลวันขอบคุณพระเจ้าที่มีมหรรมลดราคาครั้งมหึมาของปีตามมาซึ่งผู้ประกอบการทุกรายจะทุ่มงบจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายในร้านของตนกันแบบถึงใจจนผู้บริโภคต้องคอยตั้งตารอกันทุกปี นั่นคือมหรรมลดราคา Black Friday ในวันศุกร์หลังจากวันขอบคุณพระเจ้า ซึ่งก็จะมี Cyber Monday ในวันจันทร์ถัดมาที่จะมีมหรรมลดราคาอีกรอบ แต่คราวนี้จะเน้นเฉพาะร้านค้าออนไลน์ ซึ่งสองปีที่ผ่านมาเส้นแบ่งระหว่าง Black Friday และ Cyber Monday เริ่มจะบางลงจนแทบสังเกตไม่เห็นเนื่องจากผู้ประกอบการแทบทุกรายมีการจำหน่ายสินค้าออนไลน์ควบคู่กันไปกับการขายสินค้าภายในร้านสาขาตามปกติด้วย จึงเลือกจัดกิจกรรมเฉพาะส่วนใดส่วนหนึ่งไม่ได้ ต้องจัดทั้งสองรายการต่อกันไปเลย ซึ่งยอดขายในส่วนออนไลน์ก็ขยายตัวอย่างรวดเร็วจนเกือบจะหรืออาจแซงยอดขายในร้านสาขาไปกันบ้างแล้วก็เป็นไปได้

Amazon นั้นมีพัฒนาการที่สวนทางกับห้างร้านค้าปลีกเหล่านั้นเพราะเติบโตมาจากการขายสินค้าออนไลน์ส่งของผ่านอินเทอร์เน็ต แล้วค่อยรุกเข้ามาในตลาดค้าปลีกสินค้าทั่วไปที่ต้องมีการจัดส่งถึงมือผู้บริโภค จึงค่อย ๆ พัฒนาระบบจัดส่งจนครอบคลุมไปทั่วประเทศและเกือบจะทั่วโลกแล้วในปัจจุบัน เริ่มตั้งแต่ในยุคที่ยังไม่มีใครสนใจจะขายของออนไลน์ และด้วยเหตุใดก็ไม่อาจทราบได้ที่ Amazon คงรู้สึกว่ Cyber Monday ปีละครั้งยังไม่จูงใจนักซื้อออนไลน์ของตน จึงจัดแคมเปญชื่อ Prime Day ขึ้นมาโดยอ้างว่าเพื่อขอบคุณสมาชิกที่ยอมจ่ายค่าสมาชิกถึงปีละกว่า 100 เหรียญสหรัฐฯ ต่อปี เพื่อแลกสิทธิประโยชน์หลายอย่าง อาทิ ส่งภายในวันเดียว ราคาพิเศษที่ถูกกว่าลูกค้าขจร สิทธิชมภาพยนตร์และเพลงในสังกัดของ Amazon ฯลฯ แต่วัน Prime Day ก็คงไม่ได้เน้นเพียงการลดราคาเพื่อกระตุ้นยอดขายเพียงอย่างเดียว แต่เป็นการดึงดูดให้ผู้ซื้อขจรมาสมัครสมาชิก

3

### Weekly News from Thai Trade Center-Miami

Disclaimer: ข้อมูลต่าง ๆ ที่ปรากฏเป็นข้อมูลที่ได้จากแหล่งข้อมูลที่หลากหลายและการเผยแพร่ข้อมูลเป็นไปเพื่อวัตถุประสงค์ในการให้ข้อมูลแก่ผู้สนใจเท่านั้น โดยสำนักงานส่งเสริมการค้าในต่างประเทศ ณ เมืองไมอามี จะไม่รับผิดชอบในความเสียหายใดที่อาจเกิดขึ้นจากการที่มีบุคคลนำข้อมูลนี้ไปใช้ไม่ว่าโดยทางใด



[www.facebook.com/thaitrademiami/](http://www.facebook.com/thaitrademiami/)



[thaitrademiami33126](https://www.instagram.com/thaitrademiami33126)

ด้วย ซึ่งก็มีข่าวบางกระแสบอกว่าผู้บริโภคหัวใสสมัครเป็นสมาชิกในช่วงที่จัด Prime Day โดยใช้สิทธิทดลองใช้บริการฟรี 1-3 เดือนสำหรับผู้สมัครครั้งแรก เพื่อร่วมรายการ แล้วยกเลิกภายหลังจากที่ซื้อสินค้ากันจนจุใจแล้ว ก่อนที่จะโดนเรียกเก็บค่าสมาชิกดังกล่าว ซึ่งวิธีนี้คงทำได้เพียงปีเดียว เพราะ Amazon ได้รายชื่อมาแล้ว ปีหน้าก็ไม่ใช่ครั้งแรกแล้ว ซึ่งต้องคอยดูกันไปว่าจะมีผู้บริโภคยอมจ่ายเพื่อใช้สิทธิดังกล่าวหรือไม่

สิ่งที่น่าสนใจมากก็คือช่วงที่ Amazon จัดกิจกรรม Prime Day นี้ เมื่อจัดขึ้นแล้ว ผู้บริโภคที่สามารถเชื่อมต่อเข้าไปยังเว็บไซต์ Amazon ได้ ก็ซื้อสินค้าได้ทุกคน ไม่จำกัดพื้นที่แล้ว ซึ่งน่าจะส่งผลกระทบต่อยอดขายของผู้ค้าปลีกรายใหญ่น้อยที่มีร้านสาขากระจายอยู่ตามที่ต่าง ๆ จนเก้าอี้ร้อนนั่งเฉยกันต่อไปไม่ได้แล้ว จึงต้องกระโดดลงมาเล่นด้วยกันแทบทุกราย เท่าที่เห็นในข่าว ก็มีทั้ง Ebay, Macy, Walmart, Target, Macy's และ BestBuy ก็ต้องจัดกิจกรรมกับเขาด้วย อีกทั้งเมื่อปีที่แล้ว Prime Day ที่จัดเพียง 36 ชั่วโมงเกิดสะดุดขึ้นมา จึงทำให้เห็นชัดว่าพอ Amazon สะดุด ผลการตอบรับที่เทออกมาหาตนเองมีมากเพียงใด ปีนี้จึงเล่นด้วยแบบสุดตัวกันแทบทุกราย โดยพอจะเปรียบเทียบคร่าว ๆ ได้ดังนี้

	Amazon	Target	Walmart	Best-Buy	Ebay
ชื่อรายการ	Prime Day	Deal Days	Summer savings	Flash-sale	Crash Days
ช่วงเวลา	15-16 ก.ค.	15-16 ก.ค.	14-17 ก.ค.	ไม่แน่นอน	15 ก.ค.
เฉพาะสมาชิก	Yes	No	No	No	No
การจำหน่าย	ออนไลน์	ออนไลน์/ในร้าน	ออนไลน์/ในร้าน	ออนไลน์/ในร้าน	ออนไลน์/ในร้าน
ประเภทสินค้า	ทุกประเภท	ทุกประเภท	ทุกประเภท	เน้นสินค้าไฮเทค	เน้นสินค้าไฮเทค

สถิติเกี่ยวกับผู้ใช้ระบบออนไลน์ในสหรัฐฯ ได้แก่ คราวเรือนชาวอเมริกันมีคอมพิวเตอร์ใช้งานร้อยละ 87.2 เป็นสมาชิกอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงร้อยละ 78.1 ประชากรชาวอเมริกันมีผู้ใช้อินเทอร์เน็ต 312 ล้านคน หรือร้อยละ 95.6 โดยผู้ใช้อินเทอร์เน็ตในวัย 25-34 ปี มีการใช้อินเทอร์เน็ตทุกวันถึงร้อยละ 95 และในวัย 35-44 ปี ร้อยละ 92 ในประชากรสหรัฐฯ มีโทรศัพท์มือถือร้อยละ 95 และใช้สมาร์ทโฟนร้อยละ 77 โดยมีถึง 8 ใน 10 ที่ซื้อสินค้าผ่านระบบออนไลน์

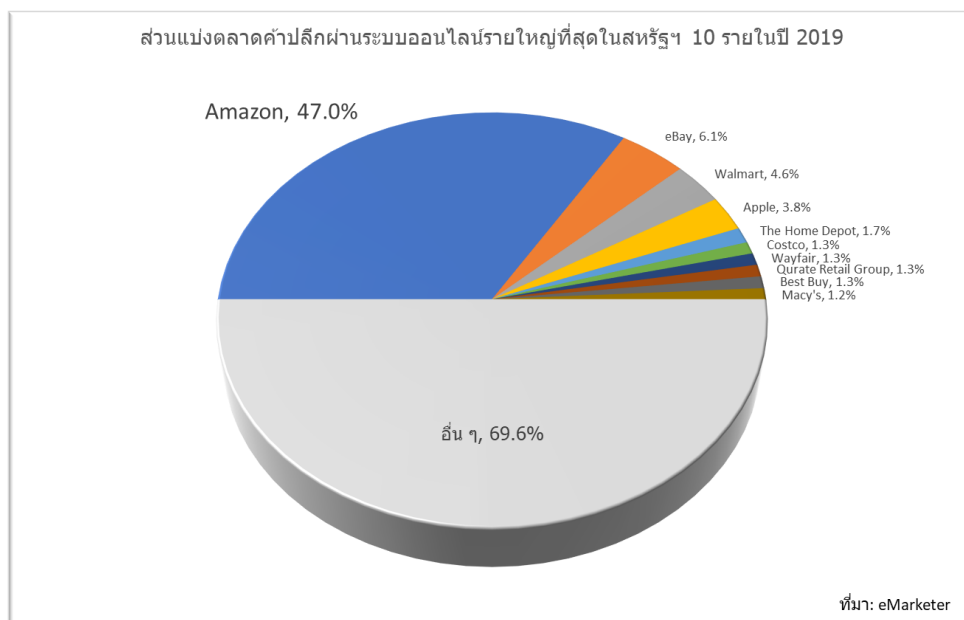
#### Weekly News from Thai Trade Center-Miami

Disclaimer: ข้อมูลต่าง ๆ ที่ปรากฏเป็นข้อมูลที่ได้จากแหล่งข้อมูลที่หลากหลายและการเผยแพร่ข้อมูลเป็นไปเพื่อวัตถุประสงค์ในการให้ข้อมูลแก่ผู้สนใจเท่านั้น โดยสำนักงานส่งเสริมการค้าในต่างประเทศ ณ เมืองไมอามี จะไม่รับผิดชอบในความเสียหายใดที่อาจเกิดขึ้นจากการที่มีบุคคลนำข้อมูลนี้ไปใช้ไม่ว่าโดยทางใด



ในระยะสิบปีที่ผ่านมา การค้า E-Commerce มีส่วนแบ่งร้อยละ 5.1 ในยอดขายปลีกรวมทั้งสิ้น ในปี 2018 มูลค่าการค้า E-Commerce เท่ากับ 517 พันล้านเหรียญฯ ขยายตัวจากปีก่อนหน้าร้อยละ 15 และมี ส่วนแบ่งในยอดขายปลีกรวมทั้งสิ้นเพิ่มเป็นร้อยละ 14.3 คาดการณ์ว่ายอดขาย E-Commerce จะขยายตัวต่อเนื่อง โดยประมาณการว่าการซื้อขายออนไลน์จะมีมูลค่า 4.5 ล้านล้านเหรียญฯ ในปี 2021 และในปี 2040 ยอดขาย ออนไลน์จะสูงกว่ายอดขายของร้านค้าปลีก

สินค้าที่นิยมซื้อทางออนไลน์มากที่สุด ได้แก่ เครื่องมืออิเล็กทรอนิกส์สำหรับผู้บริโภค (69%) หนังสือ (67%) เสื้อผ้า (63%) ของใช้ในครัวเรือน (38%) ของใช้ในสำนักงาน (30%) สินค้าสำหรับผู้บริโภคที่ รวมอยู่ในบรรจุภัณฑ์เดียว (28%) อุปกรณ์กีฬา (20%) สินค้าต่าง ๆ สำหรับสัตว์เลี้ยง (20%) และอาหารและของ ชำ (20%)



**ข้อคิดเห็น/ข้อเสนอแนะ:** คนอเมริกันนั้นเอาจริงเอาจังในการจับจ่ายในทุกเทศกาล และผู้ค้าปลีก ทุกรายต่างกระโจนลงมาแข่งขันกันแบบเอาเป็นเอาตายเพื่อรักษฐานลูกค้าของตนเอาไว้ ช่วงเทศกาลปกติ อาทิ คริสต์มาส ฮิสเตอร์ วาเลนไทน์ ฮาโลวีน และวันขอบคุณพระเจ้าที่จะตามมาด้วย Black Friday และ Cyber Monday นั้นก็แข่งขันอย่างดุเดือดอยู่แล้ว Amazon ยังมีช่วง Cyber Monday ของตัวเองเพิ่มมาอีกในเดือน กรกฎาคมนี้ ซึ่งผู้ค้าปลีกรายใหญ่รายอื่น ๆ ก็นั่งดูตายเป็นปล่อยให้จัดกิจกรรมไปรายเดียวไม่ได้ ก็เกิดช่วงมหกรรมลด ราคาครั้งมโหฬารขึ้นอีก

### Weekly News from Thai Trade Center-Miami

Disclaimer: ข้อมูลต่าง ๆ ที่ปรากฏเป็นข้อมูลที่ได้จากแหล่งข้อมูลที่หลากหลายและการเผยแพร่ข้อมูลเป็นไปเพื่อวัตถุประสงค์ในการให้ข้อมูล แก่ผู้สนใจเท่านั้น โดยสำนักงานส่งเสริมการค้าในต่างประเทศ ณ เมืองไมอามี จะไม่รับผิดชอบในความเสียหายใดใดที่อาจเกิดขึ้นจากการที่มิ บุคคลนำข้อมูลนี้ไปใช้ไม่ว่าโดยทางใด



น่าสังเกตว่า Amazon แกลงข่าวแต่ด้านบวกแล้วปิดปากเงียบในด้านลบทุกกรณี เช่นประกาศว่าจำนวนชิ้นที่ขายได้สูงถึง 175 ล้านชิ้นแต่ไม่บอกยอดขาย สมาชิกสมัครใหม่เพิ่มขึ้นในวัน Prime Day วันแรกแบบไม่เคยมีมาก่อน แต่ไม่ตอบเมื่อถูกถามว่าในช่วง Prime Day นี้เองมีการยกเลิกการเป็นสมาชิกสูงที่สุดเป็นประวัติการณ์เลยจริงไหม (มีผู้สื่อข่าวสันนิษฐานว่าคนใช้สิทธิทดลองเป็นสมาชิกฟรี เพื่อร่วมกิจกรรม Prime Day แล้วยกเลิกทันทีหลังการจับจ่าย) สินค้าขายดีที่สุดคือสินค้าของ Amazon เอง เพราะลดราคาแรง และมีสินค้าที่มีส่วนลดมาก ๆ Amazon นำมาใช้ในการประชาสัมพันธ์ว่าส่วนลดสูงมากเพียงใด ทั้งที่จริงอาจมีเพียงไม่กี่ชิ้นเท่านั้นที่ลดมาก ๆ จริง ๆ Prime Day ยังไม่ทันจบ แต่สินค้าขึ้นเดี๋ยวก็ไม่ทันไรก็ขายราคาสูงขึ้นแล้วปลดป้าย Prime Day Deal ออกเสียดี ๆ ก็มี กลยุทธ์ Loss Leader ไม่ได้ใช้แค่ในร้านค้าปลีกเท่านั้น แต่ใช้ที่ Amazon ด้วย สินค้าที่ลดกระหน่ำแรง ๆ ที่ถูกใช้ดึงดูดผู้ซื้อเข้ามาสู่เหตุการณ์ลดราคานี้ เป็นต้นทุนของเจ้าของผลิตภัณฑ์ที่ร่วมรายการแน่ ๆ (ซึ่งรวมถึง สินค้าของ Amazon ด้วย) และเมื่อหลงเข้ามาช้อปกันแล้ว คงไม่แคร์ที่ต้องจับจ่าย สินค้าที่ลดมาก ๆ ไม่ถูกใจ ก็ต้องหาสินค้าถูก ๆ ตัวอื่นมาให้ได้ แม้จะไม่ลดแรงเท่าตัวล่อที่ใช้ประชาสัมพันธ์ก็ตาม แต่เรื่องที่จะ Log off แบบไม่มีอะไรติดไม้ติดมือเลย คงยาก

ผู้ประกอบการไทยที่ต้องการเจาะตลาดสหรัฐฯ ด้วยสินค้าแบรนด์ของตนเอง การใช้ร้านค้าออนไลน์อย่าง Amazon เป็นหน้าร้านจะช่วยเบิกทางให้ได้ และน่าจะเป็นช่องทางที่ประหยัดที่สุด แต่สิ่งสำคัญสูงสุดคือ การศึกษาและการวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภค ระบบการนำเข้าและการตรวจสอบสินค้านำเข้าของสหรัฐฯ ให้ดีเสียก่อน และเมื่อจะเริ่มขายแล้ว การร่วมกิจกรรมแบบนี้ดูจะเป็นโอกาสที่ดีในการประชาสัมพันธ์ลงทุนโฆษณา ด้วยต้นทุนสินค้าที่ขายได้นั้นน่าจะกลยุทธ์ประชาสัมพันธ์ที่คุ้มค่าใช้จ่ายที่สุด และผู้ประกอบการที่กำลังหาสินค้าที่จะยอมมาขายขาดทุนเพื่อเพิ่มแรงกระตุ้นให้กิจกรรมส่งเสริมการขายของตน ก็น่าจะยอมพิจารณาให้โอกาสสินค้าใหม่ ๆ ได้ง่ายกว่า ซึ่งอาจไม่ได้จำกัดอยู่เพียง Amazon เท่านั้น

\*\*\*\*\*

ที่มา: CNBC

เรื่อง: “Amazon says this year’s Prime Day surpassed Black Friday and Cyber Monday combined”

โดย: Lauren Thomas

รวบรวมข้อมูลโดย: นฤภัฏ เอื้อตระการวิวัฒน์

จัดทำโดย: วรุฒิ วิริยะเลิศ

สศต. ไมอามี /วันที่ 19 กรกฎาคม 2562

6

### Weekly News from Thai Trade Center-Miami

Disclaimer: ข้อมูลต่าง ๆ ที่ปรากฏเป็นข้อมูลที่ได้จากแหล่งข้อมูลที่หลากหลายและการเผยแพร่ข้อมูลเป็นไปเพื่อวัตถุประสงค์ในการให้ข้อมูลแก่ผู้สนใจเท่านั้น โดยสำนักงานส่งเสริมการค้าในต่างประเทศ ณ เมืองไมอามี จะไม่รับผิดชอบในความเสียหายใด ๆ ที่อาจเกิดขึ้นจากการที่มีบุคคลนำข้อมูลนี้ไปใช้ไม่ว่าโดยทางใด



[www.facebook.com/thaitrademiami/](http://www.facebook.com/thaitrademiami/)



[thaitrademiami33126](https://www.instagram.com/thaitrademiami33126)