



## แนวโน้มสินค้าในตลาดเยอรมนี สำนักงานส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ ณ กรุงเบอร์ลิน

25 พฤษภาคม 2563

### แนวโน้มสินค้าในตลาดเยอรมนี

งานแสดงสินค้าแนวใหม่ อวตารสามมิติ

สำหรับบริษัท Siemens แล้ว งานแสดงสินค้า เป็นส่วนหนึ่งในชีวิตประจำวัน ตั้งแต่ Covid-19 ได้แพร่ระบาดขึ้น ก็ทำให้ชีวิตของ นาย Thomas Dehm ผู้เชี่ยวชาญด้านระบบอัตโนมัติ อุตสาหกรรม บริษัท Siemens ได้เปลี่ยนแปลงไป แทนที่จะต้องเข้าร่วมงานแสดงสินค้า “All About Automation” ในเมือง Friedrichshafen ก็ได้



เข้าร่วมงานแสดงสินค้าแบบเฉพาะกิจดังกล่าว ในรูปแบบ “อวตาร แบบสามมิติ” โดยนาย Dehm กล่าวว่า “ผมสามารถเดินดูงานแสดงสินค้าได้รอบๆ และสนทนากับผู้เข้าร่วมงานคนอื่น ที่ร่วมงาน ในรูปแบบอวตาร เช่นกัน และสามารถเข้าร่วมประชุมภายในงาน สามารถยกมือขึ้นถาม เมื่อมีข้อสงสัย” โดยบนพื้นที่จัดแสดงสินค้าของบริษัท Siemens นาย Dehm ก็ยังสามารถแนะนำสินค้าให้กับผู้ร่วมงานคนอื่นๆ ผ่านโมเดล 3D โดยได้กล่าวต่อว่า “ผมสามารถแสดงสินค้าต่างๆ ของบริษัท ที่อยู่ใน Intranet ได้หมด เพราะโดยปกติแล้ว ไม่สามารถทำได้ เพราะติดปัญหาด้านเทคนิคต่างๆ” โดยปัจจุบัน สามารถร่วมงานกับลูกค้า ออกแบบธุรกิจร่วมกันบนกระดานดิจิทัลเสมือนจริง อย่างไรก็ตาม เมื่อมีเรื่องสำคัญที่ต้องประชุมหารือ บริษัทก็จะนัดหมายกับลูกค้า ให้ประชุมหารือ ผ่านระบบการสนทนา Videochat แบบเห็นหน้าจริงมากกว่า โดยนาย Dehm สามารถสร้างร่างอวตารของตนขึ้นเหมือนกับในเกมส์ Sims เขาเลือกที่จะมีผมสีน้ำตาล สวมสูท ใส่ไทด์ที่มีโลโก้บริษัท Siemens ร่างอวตารของเขา สามารถแสดงอารมณ์อย่าง ยิ้ม เศร้า หรือโบกมือ ได้ ขนาดมีการจัดงาน After Work Party แบบเสมือนจริง เพื่อให้มีพื้นที่ในการสนทนาแบบง่ายๆ เกิดขึ้น ทั้งนี้ ได้สรุปการทดลองใช้ร่างอวตารในงานแสดงสินค้าเสมือนจริงว่า “งานแสดงสินค้าดังกล่าวให้ความรู้สึกเหมือนจริงมาก แต่ข้อดีก็คือ หลังเลิกงานตอนเย็น จะไม่เจ็บขา เพราะต้องเดินรอบงาน เพราะจริงๆ แล้วผมนั่งหน้าคอมพิวเตอร์กับ Headset เท่านั้น”

นโยบายภาครัฐ  เศรษฐกิจการลงทุน  แนวโน้มตลาด  รายงานสินค้าและบริการ  อื่นๆ

หมายเหตุ - ข้อมูลต่างๆ ที่ปรากฏ เป็นข้อมูลที่ได้ จากแหล่งข้อมูลหลากหลายที่มา และมีวัตถุประสงค์เพื่อเผยแพร่ข้อมูลแก่บุคคลที่สนใจเท่านั้น ทั้งนี้ สำนักงานส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ ณ กรุงเบอร์ลิน จะไม่รับผิดชอบในความเสียหายใดๆ ที่อาจเกิดขึ้นจากการที่บุคคลนั้น ข้อมูลไปใช้ไม่ว่าโดยทางใด

บริษัท Gläss Software & Automation จากเมือง Weingarten ใกล้กับเมือง Ravensburg เป็นผู้จัดงานแสดงสินค้าชั้นทดลองเสมือนจริงดังกล่าวขึ้น ผู้บริหารบริษัท นาย Frank Gläss กล่าวว่า “เราได้พยายามที่จะนำเสนองานแสดงสินค้าแบบดิจิทัลมาหลายปี แต่ก็ไม่สำเร็จผล แต่วิกฤติ Covid-19 ทำให้ทุกอย่างเปลี่ยนไป” โดยวันที่ 20 พ.ค. ที่ผ่านมา บริษัทได้เป็นผู้จัดงานแสดงสินค้า



ดิจิทัลเต็มรูปแบบ สำหรับอุตสาหกรรมอัตโนมัติขึ้น ที่มีผู้ร่วมแสดงสินค้ากว่า 40 บริษัท และมีผู้เข้าร่วมชมงานกว่า 900 คน วิกฤติ Covid-19 เป็นเหตุให้ต้องยกเลิกการจัดงานแสดงสินค้าจำนวน 2,539 งาน ซึ่งเป็นงานที่ต้องจัดในเยอรมนีกว่า 469 งาน เป็นเหตุให้บริษัทต่างๆ พยายามมองหาทางเลือกอื่นๆ เพื่อที่จะสามารถนำเสนอนวัตกรรมของตนได้ เพราะเรื่องสำคัญในเวลานี้ก็คือ การสานสัมพันธ์ในการประกอบธุรกิจไว้ และสำหรับบริษัทต่างๆ เป็นเรื่องสำคัญ ขนาดเป็น หรือตายเลยทีเดียว ผู้เชี่ยวชาญด้านงานแสดงสินค้าของบริษัทให้คำปรึกษา Exhibition Doctors นาย Udo Traeger กล่าวเตือนว่า “วงจรการผลิต และนวัตกรรมในภาคอุตสาหกรรมนั้น มีความผูกพันกับงานแสดงสินค้าเฉพาะกลุ่มธุรกิจมาก และหากขาดความต่อเนื่อง จะทำให้เกิดปัญหาในอนาคตได้”

โดยงาน Hannover Messe ซึ่งเป็นงานแสดงสินค้าอุตสาหกรรมที่ใหญ่ที่สุดในโลกเอง ก็เตรียมที่จะจัดงานแสดงสินค้าเสมือนจริงขนาดย่อมขึ้น ซึ่งโดยปกติแล้ว จะมีผู้เข้าร่วมเยี่ยมชมงานกว่า 200,000 คน และมีผู้ร่วมแสดงสินค้ากว่า 6,500 บริษัท โดยได้เลื่อนการจัดงานไปหนึ่งครั้ง ก่อนที่จะยกเลิกการจัดไป ผู้บริหาร Deutsche Messe นาย Jochen Köckler กล่าวถึงความจำเป็นที่จะต้องจัดงานแสดงสินค้าดิจิทัลว่า “ยิ่งในช่วงวิกฤตินี้ การรักษาซึ่งความชัดเจน และการสื่อสารระหว่างกัน มีความสำคัญมาก” โดยภายในงาน Hannover Messe ดิจิทัล จะให้ความสำคัญกับการสร้างแผนเทคโนโลยี ในช่วงที่เกิดวิกฤติ Covid-19 เป็นหลัก ในเวลาเดียวกัน จะมีการนำเสนอสินค้าผ่านการประชุมเชิงปฏิบัติการ แบบโต้ตอบ (Interactive workshop) การประชุมสัมมนา และการจัดฟอรัม แต่ไม่มีการใช้ร่างอวตารในงานนี้ โดยผู้จัดงานเห็นว่า วิธีแก้ปัญหาด้านอุตสาหกรรม 4.0 สามารถแสดงแบบเสมือนจริงได้ดีที่สุดอยู่แล้ว โดยผู้จัดการด้านเทคนิคในงาน Hannover Messe ดิจิทัล ก็คือบริษัท Event-IT ซึ่งเป็นบริษัทลูกของ Deutsche Messe AG นั่นเอง โดยทางผู้จัดได้วางแผนส่ง Link ให้กับผู้ที่ประสงค์ร่วมงานปี 2020 และผู้เคยร่วมงานในปีก่อนหน้า เพื่อที่จะสามารถเข้าร่วม Hannover Messe ดิจิทัลแบบปราศจากค่าใช้จ่าย ผู้ร่วมแสดงสินค้าชำระค่าแสดงสินค้าให้กับผู้จัด เช่น พื้นที่พิเศษ หรือช่วงเวลาที่มีคนเข้าร่วมชมเยอะเป็นพิเศษ อย่างช่วงเปิดงานเป็นต้น แต่แน่นอนช่วงเวลา 2 วัน ที่บริษัทได้เตรียมตัวจัดงาน ไม่เพียงพอที่จะให้ทุกๆ บริษัทสามารถนำเสนอสินค้าได้ ทางผู้จัดจึงให้เวลา 3 เดือนก่อนหน้าที่จะเริ่ม Online ให้ผู้

- นโยบายภาครัฐ  เศรษฐกิจการลงทุน  แนวโน้มตลาด  รายงานสินค้าและบริการ  อื่นๆ

หมายเหตุ - ข้อมูลต่างๆ ที่ปรากฏ เป็นข้อมูลที่ได้ จากแหล่งข้อมูลหลากหลายที่มา และมีวัตถุประสงค์เพื่อเผยแพร่ข้อมูลแก่บุคคลที่สนใจเท่านั้น ทั้งนี้ สำนักงานส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ ณ กรุงเบอร์ลิน จะไม่รับผิดชอบในความเสียหายใดๆ ที่อาจเกิดขึ้นจากการที่บุคคลนั้น ข้อมูลไปใช้ไม่ว่าโดยทางใด

เข้าร่วมแสดงสินค้า สามารถนำสินค้า เข้ามานำเสนอผ่านโดเรคทอรีรายการสินค้าได้ และอีกเป็นเวลา 1 ปี หลังงานอีกด้วย โดยทางผู้จัดกล่าวว่า “ในอนาคต งานแสดงสินค้าดิจิทัล จะเป็นสิ่งที่นำมาสนับสนุนงานแสดงสินค้า โดยวิกฤติ Covid-19 เป็นสิ่งที่ดี ที่ทำให้เราสามารถทดลองใช้งานแสดงสินค้าดิจิทัลว่า สามารถใช้งานได้จริงขนาดไหน”



งานแสดงสินค้า Gamecom ในปีนี้ ก็ไม่สามารถจัดได้ในเมืองโคโลญน์ แบบปกติได้ โดยมีการจัดแบบดิจิทัลเพียงเท่านั้น ซึ่งสำหรับการเปลี่ยนแปลงนี้ ไม่ได้หนักหนาสำหรับผู้เข้าร่วมงานที่มีความคุ้นเคยกับโลกดิจิทัลอยู่แล้ว ใน

การจัดงานปีที่ผ่านมา ก็มีผู้เข้าร่วมชมแบบ Live จากทั่วโลกกว่า 600 ล้านคน อย่างไรก็ตามการแข่งขัน E-Sport โดยในงาน Gamecom ดิจิตอลในปีนี้ ก็จะใช้รูปแบบการจัดงานที่เคยทำมาแล้วก่อนหน้านี้ มาปรับใช้ในช่วงเวลานี้ ผู้บริหารบริษัท Koelnmesse นาย Gerald Böse กล่าวว่า “เราคิดว่าจะนำเสนอ Opening Night Live และ Gamescom now ที่ผสมผสานระหว่าง วิดีโอของผู้แสดงสินค้า กับ Livestreams, Interviews และเกมส์ใหม่ๆ ที่จะแสดงให้เห็นถึงภาพรวมของธุรกิจในปัจจุบัน ให้เห็น” โดยยังวางแผนที่จะพัฒนารูปแบบงานด้านดิจิทัลอื่นๆ เพิ่มขึ้น นาย Böse กล่าวต่อว่า “เราร่วมกันก้าวเข้าสู่พื้นที่ใหม่ ที่เรามี รู้จัก และพร้อมที่จะร่วมกันทดลองใช้งานอย่างเหมาะสม” โดยรูปแบบงานแสดงสินค้าแบบดิจิทัล มีการนำเสนอมานานแล้วในตลาด แต่ไม่ได้มาในรูปแบบงานแสดงสินค้าแบบดั้งเดิม แต่เป็นในรูปแบบ Software และบริษัทการตลาด Online แต่เพียงข้อเสนอ นั้น แทบจะไม่ได้ถูกนำมาใช้งานอะไรมากไปกว่าเป็นแค่โดเรคทอรี หรืองานสัมมนา Online ทั้งนี้ ผู้บริหารบริษัท Lumitos นาย Michael Schreiber ออกมาให้เหตุผลว่า “ผู้เข้าร่วมงานแสดงสินค้า และผู้ชมงาน จำนวนมาก ยังไม่มีความรู้สึกที่ดีกับงานแสดงสินค้าดิจิทัลเท่าไรนัก” โดยบริษัท Lumitos ที่ตั้งอยู่ใน กรุงเบอร์ลิน เป็นผู้เชี่ยวชาญด้านการตลาด Online และการสร้าง B2B Plattform อย่าง Chemie.de โดยหลังจากที่งาน Analytica ที่เป็นงานด้านเทคโนโลยีห้องปฏิบัติการ และไบโอเทคโนโลยี ในเมืองมิวนิค ได้ถูกเลื่อนไปจัดในช่วงเดือนตุลาคมแทน ผู้แสดงสินค้าจำนวนมาก ก็มองหาช่องทางเลือกอื่นๆ ในการแสดงสินค้ากัน โดยภายในระยะเวลา 4 สัปดาห์ บริษัท Lumitos ก็สามารถสร้างงานแสดงสินค้าดิจิทัลทดแทนขึ้นมาได้ จนทำให้ผู้แสดงสินค้ากว่า 100 บริษัทอย่าง Sartorius, Merck จนถึง Leica Microsystems และผู้เข้าร่วมชมงานกว่า 7,900 ราย ได้เข้าร่วมงานแสดงสินค้าเฉพาะกิจดิจิทัล “Virtual Lab Show” ซึ่งภายใต้งานดังกล่าว ยังมีการจัดการสัมมนา 4 วัน ที่มีผู้เข้าร่วมงานกว่า 10,000 คน โดยภายในงานสินค้าเฉพาะกิจดิจิทัลนี้ ผู้เข้าร่วมแสดงสินค้าสามารถแสดงสินค้าบนพื้นที่จัดแสดงสินค้าของพวกเขาได้มากที่สุด 4 รายการ นาย Schreiber กล่าวว่า “การที่ผู้แสดงสินค้ามุ่งเฉพาะการนำเสนอสินค้าใหม่ๆ เพียงเท่านั้น ทำให้ได้รับการตอบรับจากผู้เข้าชมงานเป็นอย่างดี” โดยบนพื้นที่จัดแสดงสินค้าของแต่ละบริษัท

- นโยบายภาครัฐ  เศรษฐกิจการลงทุน  แนวโน้มตลาด  รายงานสินค้าและบริการ  อื่นๆ

หมายเหตุ - ข้อมูลต่างๆ ที่ปรากฏ เป็นข้อมูลที่ได้ จากแหล่งข้อมูลหลากหลายที่มา และมีวัตถุประสงค์เพื่อเผยแพร่ข้อมูลแก่บุคคลที่สนใจเท่านั้น ทั้งนี้ สำนักงานส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ ณ กรุงเบอร์ลิน จะไม่รับผิดชอบในความเสียหายใดๆ ที่อาจเกิดขึ้นจากการที่บุคคลนำ ข้อมูลไปใช้ไม่ว่าโดยทางใด

ผู้เข้าชมสามารถเขียนข้อความเข้าไปสอบถามเจ้าหน้าที่ได้ อีกทั้งเมื่อกดเข้าไปยังตัวสินค้า ก็จะมีวิดีโอหรือข้อมูลต่างๆ เพิ่มเติมให้สามารถศึกษาได้ อย่างไรก็ตาม นาย Schreiber กล่าวว่า “ในเวลานี้ เรายังไม่มีร่างอวตาร และหลายๆ การทำงาน และก็ยังต้องปรับปรุงอีก” แต่ผู้เข้าร่วมแสดงสินค้าก็พอใจมากที่มีพื้นที่ให้พวกเขา สามารถเข้ามาร่วมแสดงสินค้า และนวัตกรรมใหม่ๆ ได้ บริษัท Ubivent จาก กรุงเบอร์ลิน ได้นำเสนองานอ็วเนต์เสมือนจริง แบบ 2D ในนาม Meetyoo มานานมากกว่า 10 ปีแล้ว



งาน IT-Jobmesse หรือ Skyforward เป็นต้น แม้แต่บริษัท Telekom เอง ก็ได้ริเริ่มโครงการ Digital X ขึ้น ซึ่งไม่ได้มีการจัดงานขึ้น ในเมือง โคโลญน์ เท่านั้น แต่บริษัท Meetyoo ก็ได้รับหน้าที่ในการจัดงานดังกล่าวในรูปแบบดิจิทัลไปพร้อมๆ กัน

โดยข้อดีของงานแสดงสินค้าดิจิทัลก็คือ แทบไม่มีการจำกัดจำนวนผู้เข้าร่วมชมงาน เพราะไม่มีใครต้องเดินทางไปยังสถานที่จัดงาน ผู้เชี่ยวชาญของบริษัท Siemens นาย Dehm กล่าวว่า “แม้แต่ผมเองก็ไม่สามารถที่จะเข้าร่วมงานทุกงานที่ต้องการได้” ซึ่งมีแนวโน้มที่ธุรกิจดังกล่าว จะเป็นตัวทำกำไรเสริมให้กับธุรกิจงานแสดงสินค้าต่อไปในอนาคต อีกข้อดีของงานแสดงสินค้าดิจิทัลก็คือ ผู้แสดงสินค้าสามารถสร้างพื้นที่แสดงสินค้าได้ตามใจต้องการ และค่าเช่าก็ถูกกว่าค่าเช่างานปกติ



โดยค่าเช่าพื้นที่ผ่าน Meetyoo นั้น มีราคาระหว่าง 2,000 - 20,000 ยูโร ทั้งนี้ ผู้บริหารด้านการจัดจำหน่ายของ Meetyoo นาย Michael Geisser กล่าวว่า “ค่าใช้จ่ายด้านโลจิสติกส์ที่ลดลง ค่าโรงแรมที่หายไป ค่าใช้จ่ายด้านพนักงาน สิ่งเหล่านี้ สามารถประหยัดต้นทุนได้หมด” อย่างไรก็ตาม คงจะเป็นไปไม่ได้ที่หลักจากวิกฤติ Covid-19 สิ้นสุดลง ทุกงานแสดงสินค้า จะปรับตัวเป็นงานแบบดิจิทัล โดยประสบการณ์ที่ได้รับหลักจากการแพร่เชื้อ Sars หรือ Mers ในจีน สิ้นสุดลง ก็เคยแสดงให้เห็นว่า “งานแสดงสินค้าเสมือนจริง ไม่สามารถทดแทนงานแสดงสินค้าแบบปกติได้ 100% แต่จะเป็นตัวเสริมด้านดิจิทัล ได้เป็นอย่างดี” นาย Schreiber จาก Lumitos กล่าวว่า โดยจากแบบสอบถามของสมาคมผู้จัดงานแสดงสินค้าเยอรมนี (AUMA - Aussteller- und Messeverband) แสดงให้เห็นว่า การสื่อสารแบบรายบุคคล ช่วงเวลาที่สามารถจะสร้าง Networking หรือได้รับคำแนะนำ ในงานแสดงสินค้าแบบปกตินั้น มีความสำคัญมากสำหรับผู้แสดงสินค้า และผู้เข้าร่วมงาน ร้อยละ 82 ของผู้เข้าร่วมงาน ต้องการได้

- นโยบายภาครัฐ  เศรษฐกิจการลงทุน  แนวโน้มตลาด  รายงานสินค้าและบริการ  อื่นๆ

หมายเหตุ - ข้อมูลต่างๆ ที่ปรากฏ เป็นข้อมูลที่ได้ จากแหล่งข้อมูลหลากหลายที่มา และมีวัตถุประสงค์เพื่อเผยแพร่ข้อมูลแก่บุคคลที่สนใจเท่านั้น ทั้งนี้ สำนักงานส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ ณ กรุงเบอร์ลิน จะไม่รับผิดชอบในความเสียหายใดๆ ที่อาจเกิดขึ้นจากการที่บุคคลนั้น ข้อมูลไปใช้ไม่ว่าโดยทางใด



รับการนำเสนอสินค้าผ่านการสัมผัส มากกว่างานแสดงสินค้าดิจิทัล นาย Geisser กล่าวเสริมอย่างตรงไปตรงมาว่า “ในอดีต งานแสดงสินค้าเป็นเพียงพื้นที่ในการนำเสนอสินค้า หรือนวัตกรรมใหม่ๆ แต่ในวันนี้ งานแสดงสินค้าเป็นมากกว่านั้น เป็น Event ผู้คนต้องการมีความรู้สึก WOW เมื่อเข้ามาร่วมงาน ซึ่งเป็นสิ่งที่ท้าทาย สามารถสร้างให้เสมือนจริงได้ยาก”

จาก Handelsblatt 25 พฤษภาคม 2563

Office of Commercial Affairs - Royal Thai Embassy  
Petzowerstr. 1, 14109 Berlin, Germany  
email - thaicom.berlin@t-online.de

นโยบายภาครัฐ  เศรษฐกิจการลงทุน  แนวโน้มตลาด  รายงานสินค้าและบริการ  อื่นๆ

หมายเหตุ - ข้อมูลต่างๆ ที่ปรากฏ เป็นข้อมูลที่ได้ จากแหล่งข้อมูลหลากหลายที่มา และมีวัตถุประสงค์เพื่อเผยแพร่ข้อมูลแก่บุคคลที่สนใจเท่านั้น ทั้งนี้ สำนักงานส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ ณ กรุงเบอร์ลิน จะไม่รับผิดชอบในความเสียหายใดใด ที่อาจเกิดขึ้นจากการที่มีบุคคลนำ ข้อมูลไปใช้ไม่ว่าโดยทางใด