



สำนักงานส่งเสริมการค้าในต่างประเทศ ณ นครโทรอนโต  
 ข่าวเด่นประจำสัปดาห์  
 ระหว่างวันที่ 29 มิถุนายน – 3 กรกฎาคม 2563

## จับกระแส Workout From Home (WOFH): เมื่อโลกยังไว้วัดขึ้นป้องกัน COVID-19

บริษัท Lululemon ผู้ผลิตสินค้าเสื้อผ้าโยคะ เสื้อผ้าลำลอง ระดับไฮเอน สัญชาติแคนาดา ได้ประกาศเข้าซื้อบริษัท Mirror ที่เป็นธุรกิจสตาร์ทอัพ ผู้ผลิตอุปกรณ์ Home Fitness และให้บริการคอร์สออกกำลังกายแบบสมัครสมาชิก โดยมีมูลค่าการเข้าซื้อกิจการสูงถึง 500 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ (1.5 หมื่นล้านบาท) ซึ่งรูปแบบธุรกิจบริษัท Mirror เป็นเทรนด์



ที่ได้รับความนิยมอย่างสูงในช่วงที่ผ่านมา หลังจาก Lockdown ทั่วภูมิภาคอเมริกาเหนือ ธุรกิจที่สถานประกอบการกำลังกาย โรงยิม ได้รับผลกระทบอย่างมาก แต่ความต้องการที่ผู้คนยังอยากที่จะออกกำลังกายยังมีอยู่ ทำให้เกิดธุรกิจใหม่ที่เป็น Home Fitness โดยรูปแบบธุรกิจที่ไม่ใช่เป็นแค่เพียงแค่จำหน่ายสินค้า อุปกรณ์เครื่องออกกำลังกาย (Hardware) แต่ยังมีบริการจำหน่ายบริการ (Service) ที่ผู้ใช้สามารถสมัครเป็นสมาชิกรายเดือน สมัครเรียนคอร์สการออกกำลังกายออนไลน์ที่สามารถโต้ตอบ (Interactive) กับเทรนเนอร์ หรือกับผู้ใช้รายอื่นได้ ซึ่งเป็นการสร้างประสบการณ์ใหม่ๆ ให้กับผู้ใช้ ที่รักในการออกกำลังกายไม่ต้องเดินทางออกจากบ้านไปโรงยิม สถานที่ออกกำลังกายอีกต่อไป นับว่าเป็นกระแสที่มาแรงในช่วงนี้ ซึ่งตรงกับแผนการตลาดใหม่ของบริษัท Lululemon ที่ต้องการสร้างประสบการณ์ใหม่ๆ ให้กับลูกค้าที่นอกจากจะจำหน่ายเสื้อผ้าและอุปกรณ์ออกกำลังกายแล้วนั้น โมเดลของธุรกิจใหม่นี้ยังสามารถสร้างความจงรักภักดี (loyalty) และสร้างรายได้ใหม่ๆ (ผ่านการสมัครเป็นกลุ่มสมาชิก) ที่รูปแบบพฤติกรรมผู้บริโภคได้เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วในช่วงการแพร่ระบาดของ Covid-19 ที่สถานที่ออกกำลังกาย โรงยิมต่างๆ ต้องถูกปิดตัวลงชั่วคราว แล้วถึงแม้ว่าสถานบริการเหล่านั้นจะสามารถกลับมาเปิดใหม่ได้อีกครั้ง ในอีกหลายเดือนข้างหน้า แต่คนส่วนใหญ่ก็ยังคงระมัดระวัง และอาจเลือกที่จะไม่กลับไปใช้บริการตาม



โรงยิมเหมือนเดิม ซึ่งรูปแบบของธุรกิจ Mirror นั้นจะกลายเป็นคำตอบที่เป็นสินค้าไลฟ์สไตล์แนวใหม่สำหรับคนที่รักการออกกำลังกายภายในบ้าน

บริษัท Mirror เป็นสตาร์ทอัพ โดยผู้ก่อตั้งเป็นชาวนิวเจอร์ค สหรัฐ ที่อดีตเคยเป็นนักเทนนิส โดยเริ่มธุรกิจดังกล่าวตั้งแต่ปี 2560 ซึ่งสามารถ

ระดมทุนครั้งแรกได้ถึง 72 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ (2.2 พันล้านบาท) จากกลุ่มนักลงทุน ที่จำหน่ายอุปกรณ์ออกกำลังกายไฮเทคพ่วงการให้บริการการเรียนคอร์สออกกำลังกายออนไลน์ (On-Demand Class) ที่มีค่าบริการสมาชิกรายเดือน 39 เหรียญฯ (1,200 บาท/เดือน) ซึ่งนักวิเคราะห์คาดว่าบริษัทจะสามารถทำรายได้เดือนละ 100 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ (3,100 ล้านบาท) ภายในปีนี้ และสามารถเริ่มทำกำไรได้ในปี 2564 ซึ่งผู้บริหารบริษัท Lululemon ให้ความเห็นว่าทางบริษัท ได้เห็นถึงเทรนด์ดังกล่าวตั้งแต่ก่อนสถานการณ์ Covid-19 ที่คนเริ่มให้ความสนใจการออกกำลังกายภายในบ้านมากขึ้น แต่ด้วยสภาพการแพร่ระบาดของไวรัสในปัจจุบัน ได้เร่งการตัดสินใจที่

จะเข้าซื้อกิจการจากบริษัท Mirror เร็วขึ้น ซึ่งการควบรวมกิจการครั้งนี้จะทำให้รูปแบบเนื้อหาของบริการคอร์สออนไลน์จะเพิ่มมากขึ้น ในขณะที่บริษัท Lululemon ก็เป็นผู้นำเกี่ยวกับสินค้าการออกกำลังกายโยคะไฮเอนอยู่แล้ว ซึ่งธุรกิจของ Mirror จะเสริมให้ Lululemon สามารถเข้าถึงลูกค้ากลุ่มใหม่ๆ จะเพิ่มมากขึ้น

### ความเห็นสำนักงาน

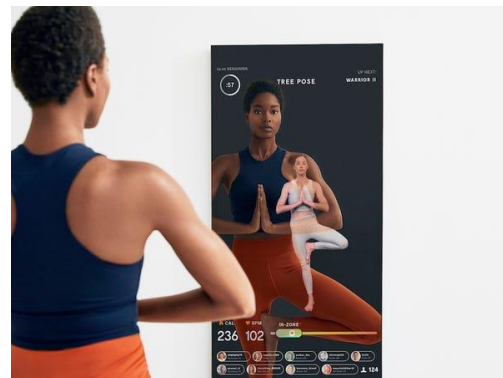
ถึงแม้ว่าผลประกอบการล่าสุดของบริษัท Lululemon ในช่วงไตรมาส (มี.ค.-พ.ค. 63) จะได้รับผลกระทบจากไวรัส Covid-19 อย่างมาก ซึ่งยอดขายปรับลดลง 17% มาอยู่ที่ระดับ 652 ล้านดอลลาร์

- นโยบายภาครัฐ    
  เศรษฐกิจการลงทุน    
  แนวโน้มการตลาด    
  รายงานสินค้าและบริการ    
  อื่นๆ

แต่ยอดจำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์กลับเพิ่มขึ้น 70% ซึ่งสถานะทางการเงินของบริษัทยังอยู่ในขั้นดีที่ยังมีเงินสดในมือกว่าอีก 800 ล้านบาท (2.4 หมื่นล้านบาท) นับว่ายังคงมีสภาพคล่องที่สูง แต่สิ่งที่น่าจับตาได้แก่ กลยุทธ์การปรับเปลี่ยนรูปแบบธุรกิจอย่างรวดเร็ว (Agility) ในช่วง Covid-19 ที่ปรับกลยุทธ์ไปสู่ Digital Strategy ที่มองหาแนวทางในการสร้างรายใหม่ๆ ที่แต่เดิมจะเน้นการจำหน่ายสินค้าที่เป็น Hardware อาทิ เสื้อผ้า อุปกรณ์โยคะ เท่านั้น แต่ในรูปแบบธุรกิจใหม่ได้เพิ่มการให้บริการ Service ที่จะก่อให้เกิดรายได้ในรูปแบบการสมัครเป็นสมาชิก (Subscription-Based Service) ที่หลายธุรกิจในทุกวันนี้ได้หันมาเปลี่ยนรูปแบบการทำธุรกิจที่จำหน่ายสินค้าพ่วงบริการเข้าด้วยกัน เพื่อที่จะเป็นการเสริมเพิ่มคุณค่า (Value) ให้กับผู้บริโภคและแบรนด์สินค้า อีกทั้งยังเป็นการสร้างความจงรักภักดี (Loyalty) จากลูกค้าอีกด้วย ที่กระแสดการเปลี่ยนแปลงในช่วงไวรัส Covid-19 จะเป็นตัวเร่งให้ธุรกิจต่างๆ จะต้อง “Reinvent” รูปแบบธุรกิจที่ปรับให้เข้ากับการเปลี่ยนแปลง พฤติกรรมผู้บริโภค สังคม ค่านิยม ฯลฯ ที่ผู้ประกอบการไทยควรติดตามการเปลี่ยนแปลงจากวิกฤตเศรษฐกิจครั้งนี้ให้เป็นโอกาสทางธุรกิจในอนาคต

ทั้งนี้รูปแบบสินค้าเสื้อผ้าออกกำลังกายระดับกลาง-สูงที่ได้รับความนิยมในแคนาดา ส่วนใหญ่จะเป็นเสื้อผ้าที่ผลิตจากสิ่งทอเส้นใยประเภท High Performance ที่มีการใช้เทคโนโลยีระดับสูง อาทิ Breathable Fabric เนื้อผ้าไม่อมเหงื่อและแห้งไว มีน้ำหนักเบา สวมใส่สบาย สินค้าป้องกันแบคทีเรีย ฯลฯ ซึ่งสินค้าในแต่ละยี่ห้อจะมีความเป็นเฉพาะของตัวเอง (Unique) ซึ่งผู้ประกอบการไทยควรมีการคิดค้นนวัตกรรมที่ใช้นวัตกรรมใหม่ๆ อาทิ Antiviral Fabric Coating ซึ่งได้มีหลายประเทศได้ริเริ่มคิดค้นนวัตกรรมสิ่งทอใหม่ๆ เพื่อตอบสนองกับกระแสที่มีความต้องการป้องกันไวรัส ที่สามารถใช้ได้กับเสื้อผ้าที่ใช้ในชีวิตประจำวัน นอกเหนือไปจากพวกสินค้า PPE (Personal Protective Equipment) ที่จะถูกนำไปใช้ในเรื่องของสาธารณสุขเท่านั้น

ติดตามความเคลื่อนไหวในการค้าระหว่างประเทศผ่านเว็บไซต์กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศที่ [www.ditp.go.th](http://www.ditp.go.th) และ [www.thaitrade.com](http://www.thaitrade.com) หรือโทรปรึกษาเรื่องการค้าระหว่างประเทศที่ กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ โทร.1169 (หากโทรจากต่างประเทศ โปรดติดต่อที่ โทร. +66 2792 6900)



- นโยบายภาครัฐ
- เศรษฐกิจการลงทุน
- แนวโน้มการตลาด
- รายงานสินค้าและบริการ
- อื่นๆ

Call Center 1169  
[www.ditp.go.th](http://www.ditp.go.th)  
[www.thaitrade.com](http://www.thaitrade.com)

กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ  
 563 ถนนนนทบุรี ตำบลบางกระสอ 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](mailto:toronto@thaitrade.ca)