

Petro-convenience มีดีมากกว่าบริการน้ำมัน

ปัจจุบันพฤติกรรมของผู้บริโภคออสเตรเลียนิยมซื้อสินค้าอุปโภคบริโภคจากร้านค้าปลีกอิสระที่อยู่ใกล้บ้านหรือร้านสะดวกซื้อที่ให้บริการในปั้มน้ำมันแพร่หลายมากขึ้น เนื่องจากปัจจัยด้านความสะดวกและประหยัดเวลาเป็นหลัก อีกทั้งปั้มน้ำมันมีสาขากระจายอยู่ครอบคลุมทั่วทุกพื้นที่ทำให้ผู้บริโภคสามารถเข้าถึงสินค้าและบริการต่างๆ ได้ง่ายและสะดวก ประกอบกับปั้มน้ำมันถูกจัดให้เป็นหนึ่งในธุรกิจบริการที่มีความจำเป็นโดยสามารถเปิดให้บริการได้ในช่วงที่มีการ Lockdown ในสถานการณ์การแพร่ระบาดเชื้อไวรัส COVID-19 นอกจากนี้จากข้อจำกัดด้านการรักษาระยะห่างทางสังคม ทำให้ผู้บริโภคหลีกเลี่ยงความแออัดภายในร้านซูเปอร์มาร์เก็ตและหันมาใช้บริการร้านค้าปลีกใกล้บ้านหรือร้านสะดวกซื้อในปั้มน้ำมันมากขึ้น ทำให้ร้านสะดวกซื้อซึ่งมี 7-Eleven เป็นผู้ครองตลาดและมีมูลค่าตลาด 4.7 พันล้านเหรียญออสเตรเลียมีผลกำไรเพิ่มขึ้น 273.9 ล้านดอลลาร์ออสเตรเลีย ในขณะที่ตลาดธุรกิจบริการปั้มน้ำมันซึ่งมีมูลค่าตลาด 31.4 พันล้านเหรียญออสเตรเลียมีผลกำไรเพิ่มขึ้นร้อยละ 2.3 และมีแนวโน้มจะขยายตัวร้อยละ 3.5 ในอีก 5 ปีข้างหน้า (IBISWorld)

จากข้อมูลรายงานการสำรวจพฤติกรรมเพิ่มเติมน้ำมันของผู้บริโภคออสเตรเลียโดย Australasian Convenience and Petroleum Marketers Association (ACAPMA) พบว่า ในปี 2562 ผู้บริโภคร้อยละ 87 นิยมเติมน้ำมันจากปั้มน้ำมันเดิมเป็นประจำโดยพิจารณาปัจจัยด้านราคาน้ำมันและสถานที่ตั้งเป็นสำคัญ โดยเฉพาะกลุ่มผู้บริโภครุ่นใหม่และผู้ที่อยู่ในเมืองใหญ่ซึ่งมีสัดส่วนร้อยละ 33 เป็นกลุ่มที่มีความเร่งรีบในการดำเนินชีวิตและนิยมซื้อสินค้าจากร้านสะดวกซื้อที่ให้บริการในปั้มน้ำมันพร้อมกับการเติมน้ำมันเพื่อความสะดวกและประหยัดเวลา ซึ่งสะท้อนให้เห็นถึงสัญญาณที่ดีในการเติบโตของธุรกิจร้านสะดวกซื้อ ดังนั้น จึงเป็นสาเหตุให้เกิดการร่วมทุนทางธุรกิจระหว่างภาคธุรกิจปั้มน้ำมันและภาคธุรกิจค้าปลีกในการพัฒนาช่องทางการค้าเพื่อให้สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าอย่างทั่วถึงและตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไปเพิ่มมากขึ้น โดยได้พัฒนาสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ เพื่อยกระดับบริการและปรับปรุงออกแบบร้านสะดวกซื้อให้ดูทันสมัยมากขึ้น พร้อมเพิ่มรายการสินค้าอาหารสดและอาหารเพื่อสุขภาพให้ครอบคลุมกับความต้องการของผู้บริโภคมากขึ้น


 นโยบายภาครัฐ

 เศรษฐกิจการลงทุน

 แนวโน้มการตลาด

 รายงานสินค้าและบริการ

 อื่นๆ

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

กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ
563 ถนนนันทบุรี ตำบลบางกระสอบ อำเภอเมือง
จังหวัดนนทบุรี 11000

Thai Trade Center
Level 21, 56 Pitt Street,
Sydney, NSW 2000

Phone: +66 2 9241 1075
Fax: +66 2 9251 5981_
e-Mail: thaitradesydney@gmail.com

1. **ปั้มน้ำมัน BP** ดำเนินการร่วมกับ David Jones (ห้างสรรพสินค้าระดับบน) เพื่อพัฒนาและยกระดับร้านสะดวกซื้อและบริการ โดยการนำสินค้าอาหารพร้อมรับประทานของ David Jones มากกว่า 400 รายการเข้ามาจำหน่าย เพื่อขยายตลาดสู่ผู้บริโภคท้องถิ่นและบริการของปั้มน้ำมัน BP ซึ่งในขณะนี้เปิดให้บริการนำร่องไปแล้วจำนวน



10 สาขาในนครเมลเบิร์นและนครซิดนีย์ ทั้งนี้ หากได้รับการตอบรับที่ดีจากผู้บริโภค David Jones มีแผนจะขยายสาขาบริการให้ครอบคลุมทั่วออสเตรเลีย เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคที่ใช้ชีวิตส่วนใหญ่บนท้องถนนและต้องการอาหารพร้อมรับประทานทั้งในรูปแบบรับประทานทันที (Food for now) และเก็บไว้รับประทานในมือต่อไป (Food for later) ที่มีคุณภาพ รับประทานง่ายและสะดวกในราคาประหยัด

2. **ปั้มน้ำมัน Caltex** ดำเนินการร่วมกับ Woolworths นำเสนอร้านสะดวกซื้อแนวคิดใหม่ Foodary เน้นการสร้างประสบการณ์ใหม่ๆ และดึงดูดให้ผู้บริโภคใช้บริการอื่นๆ นอกเหนือจากการเติมน้ำมันมากขึ้น โดยผู้บริโภคสามารถสั่งและรับอาหารผ่านแอปพลิเคชัน ซึ่งนอกจากจะนำเสนอสินค้าที่จำเป็นสำหรับผู้ที่ใช้ชีวิตบนท้องถนนเป็นหลัก อาทิ เครื่องดื่มชูกำลัง Phone charger อาหารว่างและสินค้าเกี่ยวกับยานยนต์แล้ว ยังมีบริการอาหารตามสั่งพร้อมบริการจัดส่ง ฟรี อินเทอร์เน็ต ห้องน้ำและห้องอาบน้ำที่ออกแบบเพื่ออำนวยความสะดวกแก่นักเดินทาง บริการซักแห้งและ Parcel collection เพื่อยกระดับบริการรูปแบบใหม่ของปั้มน้ำมันและมีแผนจะขยายสาขาบริการให้ครอบคลุมสาขาอื่นๆที่มีประมาณ 1,900 แห่งกระจายอยู่ทั่วประเทศตามความเหมาะสม



นโยบายภาครัฐ เศรษฐกิจการลงทุน แนวโน้มการตลาด รายงานสินค้าและบริการ อื่นๆ

ข้อเสนอแนะ

การปรับตัวและพัฒนาของภาคธุรกิจข้างต้น สะท้อนให้เห็นถึงการปรับเปลี่ยนรูปแบบการดำเนินธุรกิจของภาคธุรกิจต่างๆ ในออสเตรเลีย เพื่อให้สอดคล้องกับสภาวะแวดล้อมและพฤติกรรมผู้บริโภคในตลาดออสเตรเลีย นอกจากนี้ การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาดังกล่าวนี้ยังเป็นรูปแบบการดำเนินธุรกิจ “เชิงรุก” ในการแสวงหาช่องทางการค้าในรูปแบบใหม่ๆ รวมถึง นำเสนอสินค้า/บริการให้มีความหลากหลายมากขึ้น เพื่อให้ครอบคลุมกลุ่มลูกค้าให้ได้มากที่สุด ท่ามกลางกระแสการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมผู้บริโภคสินค้า ดังนั้น ผู้ประกอบการสินค้าไทย ควรศึกษาแนวโน้มความเป็นไปในธุรกิจดังกล่าวและนำมาปรับใช้ในการวางแผนธุรกิจการค้าให้มีความยืดหยุ่นมากขึ้น รวมถึงสามารถปรับเปลี่ยนแนวทางการดำเนินธุรกิจเพื่อให้สอดคล้องกับสภาวะตลาดและพฤติกรรมผู้บริโภคของลูกค้าที่มีความเป็นพลวัตอยู่ตลอดเวลา ซึ่งจะทำให้เกิดความได้เปรียบทางการแข่งขันเหนือคู่แข่งอื่นๆ

Source: www.smh.com.au/www.abc.net.au/ IBISWorld

นโยบายภาครัฐ เศรษฐกิจการลงทุน แนวโน้มการตลาด รายงานสินค้าและบริการ อื่นๆ

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

กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ
563 ถนนนนทบุรี ตำบลบางกระสอ อำเภอเมือง
จังหวัดนนทบุรี 11000

Thai Trade Center
Level 21, 56 Pitt Street,
Sydney, NSW 2000

Phone: +66 2 9241 1075
Fax: +66 2 9251 5981_
e-Mail: thaitradesydney@gmail.com