

เทรนด์ห้างค้าปลีกในสหราชอาณาจักรปี 2021 จากผลการแพร่ระบาดของไวรัส Covid-19



ปี 2563 ที่ผ่านมา ห้างค้าปลีกในสหราชอาณาจักรได้รับผลกระทบอย่างหนักจากการแพร่ระบาดของไวรัส Covid-19 โดยในปี 2564 นี้ ห้างค้าปลีกและธุรกิจในสหราชอาณาจักรก็ยังคงประสบกับความท้าทายตั้งแต่ต้นปี สืบเนื่องจากมาตรการ Lockdown เพื่อป้องกันการแพร่ระบาดของไวรัส Covid-19 ตั้งแต่ช่วงต้นเดือนมกราคมที่ผ่านมา ซึ่งจากข้อมูลของ The Centre for Retail คาดว่ายอดขายของห้างค้าปลีกในปี 2564 นี้ จะยังคงต่ำกว่า ยอดจำหน่ายในปี 2562 อย่างไรก็ดี ยังคงมีความหวังว่าภายในปี 2565 ยอดจำหน่ายของห้างค้าปลีกจะกลับฟื้นตัว โดยขณะเดียวกัน The Institute of Grocery Distribution (IGD) คาดการณ์ว่ายอดขายสินค้า Grocery ในปี 2564 นี้ จะยังคงที่ ซึ่งยอดขายสินค้าอาหารและ Grocery ในปีนี้จะมีมูลค่าประมาณ 197 ล้านปอนด์

วารสาร The Grocer และ Retail Gazette ซึ่งเป็นวารสารด้านการค้าปลีก ได้คาดการณ์เทรนด์ของห้างค้าปลีกที่สำคัญในปี 2564 ดังนี้

1. ผู้บริโภคจะมองหาสินค้าราคาถูกลง – โดยในปี 2563 ที่ผ่านมา ผู้บริโภคค้นหาคำว่า “value” และ “Offer” เพิ่มขึ้นใน search engine เช่น Google ซึ่งแสดงให้เห็นว่าผู้บริโภคมองหาสินค้าราคาถูกลง โดยเฉพาะในโอกาสหรือเทศกาลพิเศษ
2. ผู้บริโภคทำอาหารรับประทานเองมากขึ้น – ในปี 2563 ที่ผ่านมา ผู้บริโภคค้นหาวีธีการปรุงอาหาร (recipe) เพิ่มขึ้น ร้อยละ 68 จากปี 2562 โดยคำว่า “bread” “dinner” “cocktail recipes” และ “baking recipes” มีผู้ค้นหาจำนวนมาก ซึ่งคาดว่าในปีนี้ผู้บริโภคยังคงนิยมทำอาหารรับประทานเอง ทั้งนี้ผู้บริโภคยังมีการค้นหา คำว่า “takeout” และ “delivery services” เพิ่มขึ้นอีกด้วย

นโยบายภาครัฐ

เศรษฐกิจการลงทุน

แนวโน้มการตลาด

รายงานสินค้าและบริการ

อื่นๆ

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

กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ
563 ถนนนนทบุรี ตำบลบางกระสอ อำเภอเมือง
จังหวัดนนทบุรี 11000

สำนักงานส่งเสริมการค้าใน
ต่างประเทศ ณ กรุงลอนดอน
11 Hertford Street, Mayfair,
London W1J 7RN

Phone : +44 207 4935749

e-Mail : info@thaitradelondon.com

3. ผู้บริโภคจับจ่ายสินค้าช่องทางออนไลน์เพิ่มขึ้น – จากข้อมูลของ Kantar พบว่า จากมาตรการ Lockdown ตั้งแต่เดือนมกราคม 2564 ที่ผ่านมา กลุ่มผู้บริโภคอายุ 45 ปีขึ้นไป มีการจับจ่ายสินค้า Grocery ช่องทางออนไลน์เพิ่มขึ้น ทั้งนี้ ในส่วนของบริการ Click & Collect ก็ยังคงจะขยายตัวเพิ่มขึ้นในปี
- ในส่วนของผู้บริโภคแพชชันนั้น การจำหน่ายสินค้าช่องทางออนไลน์ขยายตัวอย่างมาก โดยบริษัทที่ประสบความสำเร็จในปี 2563 ที่ผ่านมา ได้แก่ Boohoo (จำหน่ายสินค้าแฟชั่นออนไลน์) มียอดขายเพิ่มขึ้น ถึงร้อยละ 40 ในช่วงเดือน กันยายน – ธันวาคม 2563 ในขณะที่ร้านค้าปลีกที่มีการจำหน่ายสินค้าหลายช่องทาง (multichannel retailer) เช่น ห้างสรรพสินค้า Debenhams และ บริษัท Top Shop กลับมีผลประกอบการลดลง โดยความสำเร็จของบริษัท Boohoo ส่วนหนึ่งเป็นผลจากกลยุทธ์ด้าน digital marketing ของบริษัทที่ปรับตัวตามพฤติกรรมของผู้บริโภค

ที่มา: The Grocer, Retail Gazette และ Econsultancy

ข้อมูลเพิ่มเติม/ความเห็น สศต. จากสถานการณ์การแพร่ระบาดของไวรัส COVID-19 ตลอดจนมาตรการ Social Distancing เพื่อป้องกันการระบาดของไวรัส Covid-19 นั้น ได้ส่งผลให้พฤติกรรมของผู้บริโภคในสหราชอาณาจักรเปลี่ยนแปลงไป มีการซื้อสินค้าในช่องทางออนไลน์เพิ่มขึ้น โดยในปี 2564 นี้ การจำหน่ายสินค้าในช่องทางออนไลน์ ยังคงจะขยายตัวอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้ห้างค้าปลีกในสหราชอาณาจักร ต่างพัฒนาระบบคลังสินค้า (Fulfilment) และระบบขนส่ง เพื่อรองรับความต้องการในการใช้บริการของผู้บริโภคที่เพิ่มขึ้น ทั้งนี้ ห้างค้าปลีกยังคงให้ความสำคัญกับการบริการลูกค้า (customer service) อีกด้วย เช่น บริการ Online Chat และ Virtual Meeting สำหรับลูกค้า ในการพูดคุยกับพนักงานขาย

ในส่วนของผู้บริโภคไทยนั้น สศต. เห็นว่าเป็นโอกาสของสินค้าอาหารไทยในการขยายการส่งออกมายังตลาดสหราชอาณาจักร เนื่องจากผู้บริโภคชาวสหราชอาณาจักรมีการทำอาหารเองที่บ้านเพิ่มขึ้น โดยผู้ประกอบการควรปรับกลยุทธ์ด้านการตลาด โดยเฉพาะ digital marketing ให้สอดคล้องกับพฤติกรรมของผู้บริโภค ตลอดจนถึงติดตามสถานการณ์ตลาด เพื่อปรับตัวรองรับการเปลี่ยนแปลงในพฤติกรรมของผู้บริโภคจากผลการแพร่ระบาดของไวรัส COVID-19

สรุปโดย สศต. ลอนดอน