

ข่าวเด่นรายสัปดาห์

โดย สำนักงานส่งเสริมการค้าในต่างประเทศ ณ นครแวนคูเวอร์ ประเทศแคนาดา
 ประจำวันที่ 17-23 เมษายน 2564

ค้าปลีกแคนาดาร่วมโปร “ซื้อก่อน ผ่อนทีหลัง” กระตุ้นการซื้อมากขึ้น

หากพูดถึงการซื้อสินค้าแบบผ่อนจ่ายคงไม่ใช่เรื่องใหม่สำหรับใครบางคน ทว่า ในอดีตการซื้อสินค้าแบบผ่อนจ่ายนั้นมักจะเป็นสินค้าชิ้นราคาแพง อาทิ รถยนต์ เครื่องใช้ไฟฟ้า เฟอร์นิเจอร์ ของแต่งบ้าน เป็นต้น แต่มาในยุคนี้ เมื่อการซื้อสินค้าชิ้นราคาแพง ชิ้นเครื่องแต่งกาย เครื่องสำอางราคาหลักไม่กี่ร้อยบาท ก็ยังสามารถผ่อนชำระจ่ายเป็นงวดๆ ได้เช่นกัน เนื่องจากพฤติกรรมผู้บริโภคจำนวนมากที่หันมาช้อปปิ้งออนไลน์มากขึ้น โดยเห็นได้ชัดในช่วงสถานการณ์ COVID ครั้นนี้ ถือเป็นปัจจัยสนับสนุนให้ตลาดอีคอมเมิร์ซเติบโตขึ้นอย่างรวดเร็ว และก่อกำเนิดบริการช่องทางชำระเงินที่หลากหลายรูปแบบขึ้น โดยเฉพาะร้านค้าค้าไหนที่มีทางเลือกการจ่ายแบบ “Buy Now Pay Later” ในช่องเช็คเอาท์นั้น ก็ยิ่งดูเจ้านักช้อปมากขึ้น



ปัจจุบันในแคนาดามีหลายผู้ให้บริการ อาทิ Afterpay, PayBright, Sezzle, Uplift ฯลฯ เสนอรูปแบบการซื้อสินค้าผ่อนชำระเป็นงวดๆ ณ จุดขาย โดยแต่ละรายจะมีจุดเด่นแตกต่างกัน ได้แก่ ดอกเบี้ย 0% หรือ ดอกเบี้ยต่ำ รวมไปถึงไม่มีการรายงานข้อมูลเกี่ยวกับประวัติการชำระหนี้ของลูกค้า (Credit Bureau) โดยผู้ให้บริการรายเหล่านั้นจะพาร์ทเนอร์ร่วมกับร้านค้าปลีกต่างๆ ทั้งรายใหญ่และกลาง เพื่อเพิ่มตัวเลือกการชำระเงินค่าสินค้าให้กับลูกค้าตนเอง

นอกเหนือการตัดวงเงินค่าสินค้า 100% จากบัตรเครดิตทั่วไปแล้ว อย่างไรก็ตาม การใช้บริการ Buy Now Pay Later นั้น ลูกค้ายังจำเป็นต้องกรอกข้อมูลบัตรเครดิตกับทางร้านไว้เช่นกัน เพียงแต่สามารถเลือกกำหนดระยะเวลาและจำนวนเงินสำหรับการผ่อนจ่ายได้ ทั้งนี้ หากลูกค้าผิดชำระจ่ายสินค้าไว้ตามกำหนด ก็ต้องเสียค่าปรับเป็นข้อแลกเปลี่ยนแทน หรือตามแต่เงื่อนไขที่ผู้ให้บริการกำหนดไว้

แนวโน้มการขยายตัวของบริการ “Buy Now Pay Later” ในแคนาดา สอดคล้องกับการขยายตัวของตลาดอีคอมเมิร์ซที่มีกลุ่มลูกค้ามิลเลนเนียลหรือ Gen Z เป็นฐานสำคัญ ทั้งนี้ ข้อมูลจากสำนักงานสถิติแคนาดา เผยตัวเลขยอดขายสินค้าช่องทางอีคอมเมิร์ซเดือนพฤษภาคม 2563 ขยายตัวถึงร้อยละ 110.8 เทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า และลูกค้าอีกร้อยละ 44 เห็นว่าจะยังคงช้อปปิ้งผ่านทางออนไลน์ต่อไปอีกนานแม้หลังจบ COVID-19 ยิ่งส่งให้ร้านค้าปลีกต่างๆ ต้องงัดกลยุทธ์การขายเพื่อดึงดูดให้ลูกค้าสามารถตัดสินใจซื้อง่ายขึ้น

- นโยบายภาครัฐ เศรษฐกิจการลงทุน แนวโน้มการตลาด รายงานสินค้าและบริการ อื่น ๆ

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

กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ
 563 ถนนนันทบุรี ตำบลบางกระสอ
 อำเภอเมือง จังหวัดนนทบุรี 11000

Thai Trade Centre, Vancouver
 1009-1166 Alberni Street
 Vancouver BC V6E 3Z3 Canada

Phone: +1 604 687 6400
 Fax: +1 604 683 6775
 Email: vancouver@thaitrade.ca

ข่าวเด่นรายสัปดาห์

โดย สำนักงานส่งเสริมการค้าในต่างประเทศ ณ นครแวนคูเวอร์ ประเทศแคนาดา
 ประจำวันที่ 17-23 เมษายน 2564

ในด้านข้อมูลของ Afterpay ที่ปัจจุบันมีลูกค้าใช้บริการของบริษัทเกือบ 15 ล้านรายทั่วโลก และเป็นพาร์ทเนอร์ร่วมกับร้านค้าปลีกแบรนด์ดังกว่า 86,000 รายรอบโลก กล่าวถึงการใช้จ่ายลูกค้าในตลาดแคนาดาไว้ว่า ตลอดปีที่ผ่านมาชาวแคนาดาเผชิญกับสถานการณ์การระบาดของ COVID-19 พบพฤติกรรมการซื้อสินค้าเน้นไปทางเสื้อผ้าลำลองสวมใส่สบายอยู่กับบ้าน แต่มาในวันนี้เริ่มเห็นการเปลี่ยนแปลงเทรนด์การซื้อสินค้าที่เป็นแฟชั่นเพื่อเดินทางออกนอกบ้าน และเริ่มจับจ่ายสินค้าแม้จะเป็นชิ้นเล็ก (The Lipstick Effect) มากขึ้น เพื่อตอบสนองความต้องการอยากซื้อของตนเอง แม้กระทั่งช่วงยามยากและไม่แน่นอนของเศรษฐกิจ ดังนั้นเมื่อสถานการณ์เป็นเช่นนั้นแล้วรูปแบบชำระเงินบริการแบบ “Buy Now Pay Later” จึงตอบโจทย์และได้รับความนิยมค่อนข้างดี

ทั้งนี้ ล่าสุด Afterpay เพิ่งได้ขยายบริการร่วมกับแบรนด์เสื้อผ้า เครื่องแต่งกาย เครื่องสำอางชั้นนำในแคนาดาเพิ่มเติม อาทิ เสื้อผ้าแฟชั่น Urban Outfitters เสื้อผ้าสำหรับโยคะ/ออกกำลังกาย lululemon เครื่องประดับ Pandora และเครื่องสำอาง/ความงาม Shiseido (NARS, Laura Mercier, Cle de Peau, Shiseido) เพื่อเป็นทางเลือกให้กับลูกค้าสำหรับการจับจ่ายมากขึ้นต่อไป

ที่มาของบทความ <https://www.moneysense.ca/spend/buy-now-pay-later/> , <https://www.newswire.ca/news-releases/top-brands-to-offer-afterpay-in-canada-858856701.html>

ข้อคิดเห็นจากสำนักงานฯ โดยสรุปบริการประเภทซื้อก่อนจ่ายทีหลัง “Buy Now Pay Later” กำลังได้รับความนิยมในแคนาดาและอีกหลายประเทศเช่นกัน เพราะนับเป็นการเพิ่มช่องทางชำระเงินซื้อสินค้าอีกรูปแบบ ที่มีความยืดหยุ่นมากกว่าบัตรเครดิต โดยเฉพาะสำหรับผู้บริโภคที่มีเงื่อนไขวงเงินบัตรเครดิตจากธนาคารที่จำกัดย่อมสามารถซื้อสินค้าชิ้นนั้นได้ ทั้งนี้ ร้านค้าปลีกเองดูเหมือนจะชอบบริการซื้อก่อนผ่อนทีหลังนี้เช่นกัน เนื่องจากลูกค้าสามารถซื้อสินค้าได้ง่ายและใช้จ่ายมากขึ้น นอกจากนี้ บริการ “Buy Now Pay Later” ดูเหมือนว่าจะเข้ามารองรับกับสถานการณ์เศรษฐกิจชะลอตัวในช่วง COVID ได้อย่างดี เนื่องจากคาดว่าจะได้เห็นผู้คนออกมาจับจ่ายมากขึ้นหลังอึดอันมานาน ประกอบกับการเปลี่ยนแปลงอย่างต่อเนื่องในพฤติกรรมผู้บริโภคด้านการชำระเงินแบบดิจิทัลและคอนแทคเลสทุกวันนี้และต่อไปในยุคนิวนอร์มอล ในส่วนผู้ประกอบการค้าปลีกนั้น จำเป็นต้องติดตามสถานการณ์ตลาดสม่ำเสมอ เพื่อจะสามารถเปลี่ยนแปลงและปรับปรุงร้านค้าตนเองไปสู่การค้าปลีกรูปแบบใหม่ที่ตอบโจทย์ความต้องการของผู้บริโภคมากขึ้น