

ข่าวเด่นรายสัปดาห์

โดย สำนักงานส่งเสริมการค้าในต่างประเทศ ณ นครแวนคูเวอร์ ประเทศแคนาดา
ประจำวันที่ 30 ตุลาคม - 5 พฤศจิกายน 2564

ตลาดนักช้อปปิ้งชาว LGBTQIA+ ในแคนาดาที่ไม่ควรมองข้าม

หากกล่าวถึงกลยุทธ์การตลาดสินค้าและบริการแบรนด์ดังในแคนาดาและอีกหลายประเทศในยุคนี้ คงหนีไม่พ้นการให้ความสำคัญและสนับสนุนในเรื่องความเท่าเทียม ความเสมอภาค และให้เกียรติทุกเพศทุกวัยต่อผู้บริโภคทุกคน ซึ่งเห็นได้จากในเดือนมิถุนายนของทุกๆ ปีกลุ่มธุรกิจสินค้าแฟชั่น อาหาร ของใช้และไลฟ์สไตล์ อุปกรณ์ไฮเทคต่างๆ และธุรกิจบริการท่องเที่ยว ความงาม สุขภาพจะร่วมจัดแคมเปญการเฉลิมฉลอง LGBTQIA+ Pride Month เพราะถือว่าเป็นเดือนที่แสดงถึงความภาคภูมิใจของเหล่าชาว LGBTQIA+ ที่ย่อมาจาก Lesbian, Gay, Bisexual, Transgender, Queer, Intersexual และ Asexual โดยที่หลายองค์กรทั่วโลกต่างให้ความสำคัญและแสดงออกถึงการรณรงค์ความเท่าเทียมกันทางเพศระหว่างกัน



จะว่าไปแล้วจำนวนผู้บริโภคในกลุ่ม LGBTQIA+ มีมากขึ้นทุกวัน เพราะสังคมเปิดโอกาสให้แสดงตัวตนมากขึ้น จึงส่งผลให้ผู้คนทั่วไปและธุรกิจเข้ามาสนใจกับเรื่องราวของคนกลุ่มนี้ถึงโอกาสที่จะเสริมศักยภาพและเป็นการปลดล็อกใหม่ๆ ให้กับธุรกิจ ในกรณีนี้ บริษัท Numerator ที่ปรึกษาทางการตลาดในแคนาดาจึงได้จัดกิจกรรมเว็บสัมมนาในหัวข้อ “Beyond Pride: Understanding the Canadian LGBTQIA+ Shopper” เพื่อเป็นการเปิดให้กลุ่มผู้ประกอบการสามารถเข้าใจหลักการทำการตลาดและเข้าถึงกลุ่มนักช้อป LGBTQIA+ ได้ตรงจุดมากที่สุด

ซึ่งนาง Hannah Libot ที่ปรึกษาบริษัท Numerator กล่าวว่า ปัจจุบันสังคมได้ตระหนักและเข้าใจถึงการมีตัวตนของผู้ที่มีความหลากหลายทางเพศมากขึ้น โดยเฉพาะผู้บริโภคคนรุ่นใหม่วัย Gen Z ที่คาดหวังเห็นเจ้าของแบรนด์สินค้าต่างๆ สนับสนุนและยืนเคียงข้างชาว LGBTQIA+ อย่างแท้จริง นอกจากนี้ ยังต้องการให้สังคมเปิดกว้างและครอบคลุมเพื่อนฝูงยอมรับความสามารถ ได้รับการปฏิบัติที่เหมาะสมของคนที่แตกต่างกันและความหลากหลายทางเพศให้มากขึ้น

โดยหากแบรนด์ใดที่ต้องการเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายชาว LGBTQIA+ สิ่งที่สำคัญคือต้องศึกษาข้อมูลลูกค้า พฤติกรรมการบริโภคหรือความสนใจสินค้า และช่องทางการจำหน่ายก่อนที่จะวางแผนการตลาด โดยทาง Numerator เผยผลสำรวจผู้บริโภค LGBTQIA+ ในแคนาดา ดังนี้

- นโยบายภาครัฐ เศรษฐกิจการลงทุน แนวโน้มการตลาด รายงานสินค้าและบริการ อื่น ๆ

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

กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ
563 ถนนหนนทบุรี 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 30 ตุลาคม - 5 พฤศจิกายน 2564

- กลุ่มผู้บริโภคชาว LGBTQIA+ ส่วนใหญ่เป็นคนรุ่นใหม่ จะให้ความสำคัญกับสินค้าในแง่คุณค่ามากกว่าด้านราคา และมีเกาะติดกระแสเทรนด์สินค้าโลกตลอดเวลา จากข้อมูลประชากรสำนักงานสถิติแคนาดา เผยสัดส่วนประชากรกลุ่ม LGBTQIA+ อยู่ที่ราวร้อยละ 4 ของประชากรในประเทศทั้งหมด
- กลุ่มผู้บริโภคชาว LGBTQIA+ มีการศึกษาที่ค่อนข้างดี ซึ่งอาศัยและทำงานในเมืองใหญ่
- พฤติกรรมกลุ่มผู้บริโภคชาว LGBTQIA+ จะให้ความสำคัญกับการดูแลสุขภาพ หลักด้านความยั่งยืน (sustainable) และนิยมการสื่อสารผ่านช่องทางออนไลน์ อย่างไรก็ตาม ชาว LGBTQIA+ มีความชื่นชอบเดินชม Display สินค้าตามหน้าร้านค้าต่างๆ ก่อนการตัดสินใจซื้อสินค้าด้วยเช่นกัน
- ร้อยละ 66 ของผู้ตอบแบบสอบถาม เห็นว่า ผู้ประกอบการสินค้าหลายแบรนด์ในแคนาดาพยายามที่จะให้ความสำคัญและสนับสนุนถึงความเท่าเทียมของกลุ่มผู้บริโภคชาว LGBTQIA+ มากขึ้น อย่างไรก็ตาม ร้อยละ 72 ของคนกลุ่มเดียวกัน ยังมองว่าแบรนด์สินค้าและบริการเหล่านั้นควรแสดงให้เห็นความจริงใจอย่างต่อเนื่องนอกเหนือจากเดือนมิถุนายนเพียงเท่านั้น เพราะผู้บริโภคจะสามารถรับรู้ได้ถึงความจริงใจของแบรนด์สินค้าอย่างแท้จริงหรือทำไปเพียงเพื่อทางการค้าเท่านั้น

สำหรับตลาดสินค้าในตลาดแคนาดาที่สนับสนุนกลุ่ม LGBTQIA+ กันอย่างเปิดเผยและแข่งขันกันอย่างคึกคัก มีทั้งแบรนด์ระดับโลกและแบรนด์ในประเทศ อาทิ QUO Beauty, QUAI, CONVERSE, MAC Cosmetic, SOAP SHOP ฯลฯ โดยแบรนด์เหล่านี้จะออกคอลเลกชันสินค้าและร่วมระดมเงินทุนจากการจำหน่ายสินค้า เพื่อช่วยเหลือและสนับสนุนองค์กรที่เกี่ยวข้องกับการต่อสู้เพื่อสิทธิเท่าเทียม และความหลากหลายทางเพศที่มีในสังคมปัจจุบันนี้



ข้อคิดเห็นจากสำนักงานฯ สังคมแคนาดาถือว่าเปิดกว้างสำหรับกลุ่ม LGBTQIA+ ที่ค่อนข้างเปิดเผย มีการให้ความรู้และยอมรับถึงความหลากหลายทางเพศมาก ปัจจุบันผู้ประกอบการและนักการตลาดพยายามที่จะจับตาโอกาสและศักยภาพทางการค้าของผู้บริโภคกลุ่มนี้ โดยเฉพาะธุรกิจที่มีโอกาสในการทำการตลาด ได้แก่ ธุรกิจความงามและสุขภาพ ธุรกิจแฟชั่น ธุรกิจการท่องเที่ยว ธุรกิจเกี่ยวกับของใช้และไลฟ์สไตล์ ธุรกิจเทคโนโลยี เพราะเชื่อถึงมูลค่าเม็ดเงินจากการจำหน่ายสินค้าและบริการตามจำนวนประชากร LGBTQIA+ ที่คาดการณ์เพิ่มขึ้น

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

กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ
 563 ถนนนนทบุรี 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 30 ตุลาคม - 5 พฤศจิกายน 2564

อย่างไรก็ดี การทำตลาดสินค้าและบริการสำหรับกลุ่ม LGBTQIA+ นั้นไม่ใช่เรื่องง่ายนัก เพราะนอกเหนือการศึกษาความต้องการและรสนิยมเป็นหลัก หรือใช้สัญลักษณ์สีรุ้งหรือตัวแทนกลุ่ม LGBTQIA+ บนผลิตภัณฑ์อาจไม่เพียงพอที่จะให้ชาวสีรุ้งเข้าหาหรือจรรู้จักติดต่อแบรนด์ได้ นักการตลาดจำเป็นต้องใส่ใจกับรายละเอียดเล็กๆน้อยๆ ทั้งด้านการแสดงออก คำพูดและภาษาที่ใช้ในสื่อสารที่อาจอ่อนไหวต่อความรู้สึก รวมทั้งต้องแสดงถึงความจริงใจและแสดงออกถึงการสนับสนุนอย่างแท้จริง ก็จะเป็นหนทางที่จะได้รับการสนับสนุนจากกลุ่ม LGBTQIA+ ต่อแบรนด์สินค้าของตนได้เป็นอย่างดี

ที่มาบทความ <https://canadiangrocer.com/serving-lgbtqia-shopper>