

## รายงานสถานการณ์ตลาดและเศรษฐกิจสหรัฐอเมริกา “VIRAL TIKTOK DECOR” เทรนด์ใหม่ของการแต่งบ้านสไตล์อเมริกัน



TikTok เป็นเครือข่ายโซเชียลที่ใหญ่เป็นอันดับสามของโลกรองจาก Facebook และ Instagram มีจำนวนผู้ใช้งานในปี 2565 ต่อเดือนประมาณ 755 ล้านคนขยายตัวถึงร้อยละ 59.8 เมื่อเทียบกับปี 2563 และร้อยละ 40.8 เมื่อเทียบกับปี 2564 ซึ่งแพลตฟอร์มดังกล่าวเริ่มจาก Gen Z จากการเติบโต และการขยายเนื้อหาเข้าสู่กลุ่มคนในทุกประเภท ต่อมาในปี 2564 ได้มีการพัฒนาและเปิดตัว in app shopping เพื่อสร้างความเชื่อมโยงระหว่างแบรนด์กับกลุ่มลูกค้าโดยตรง



จากข้อมูลของ Apptopia ระบุว่า TikTok เป็นแอปพลิเคชันที่มีการดาวน์โหลดมากเป็นอันดับหนึ่งในสหรัฐอเมริกา จากข้อมูลปี 2564 มีการดาวน์โหลดแอปพลิเคชันดังกล่าวถึง 94 ล้านครั้ง เพิ่มขึ้นร้อยละ 6 เมื่อเทียบกับปี 2563 นอกจากนี้แล้ว TikTok ยังคงเป็นแอปพลิเคชันที่ทำรายได้สูงสุด 75 พันล้านบาท (2.5 พันล้านเหรียญสหรัฐ)

ผู้บริโภคชาวอเมริกันที่ต้องการปรับปรุงตกแต่งบ้านใหม่ มักจะมองหาแรงบันดาลใจเพื่อนำมาสร้างสไตล์การตกแต่งบ้านให้ดูโดดเด่น โดยวิธีที่ง่ายและสะดวกที่สุดในการสร้างไอเดียใหม่ๆ ในปัจจุบัน คือการดูคลิปวิดีโอจากติ๊กต็อก หรือวิดีโอที่มีคนกดไลค์เป็นจำนวนมากใน Tik Tok เพื่อค้นหาสไตล์การตกแต่งที่ได้รับความนิยมสูงสุด ในปี 2565 หรือเหมาะกับสไตล์ตนเอง ซึ่ง Tik Tok ได้กลายเป็นชุมชนทรัพย์ของแนวคิดการตกแต่งบ้านที่สร้างแรงบันดาลใจที่มีพลัง เช่นเดียวกับ Instagram และ Pinterest ซึ่งไอเดียใหม่ๆ นั้นได้สร้างเทรนด์การตกแต่งที่เรียกว่า “Viral Tik Tok Decor” ส่งผลให้สินค้าที่ถูกพูดถึง



ถึงในวิดีโอได้รับความนิยมอย่างมากและเป็นที่ต้องการของผู้บริโภค ซึ่งสินค้าตกแต่งบ้านส่วนใหญ่ที่ผู้บริโภคเห็นบน Tik Tok สามารถหาซื้อได้บนช่องทางออนไลน์ต่างๆ เช่น Amazon และ Walmart เป็นต้น โดยสินค้าในกลุ่ม “Viral Tik Tok Decor” จะเป็นสินค้าที่ราคาไม่แพง สินค้าหาซื้อได้ง่ายบนช่องทาง E-Commerce และจัดส่งฟรีในระยะเวลาที่รวดเร็ว

สำหรับเทรนด์ “Viral TikTok Decor” ที่น่าสนใจในปีนี้ได้แก่  
 #Grandmillennial เป็นแนวการตกแต่งบ้านที่ได้รับแรงบันดาลใจ  
 จากสไตล์ในอดีตผสมผสานสไตล์วินเทจเน้นความเป็นผู้หญิง โดย Hashtag  
 นี้มีคนรับชมถึง 7.2 ล้านคน



#Japandi เป็นการผสมผสาน  
 ระหว่างสไตล์การออกแบบ  
 ระหว่างสไตล์เอเชีย (Japanese Zen) และ สแกนดิเนเวีย (hygge) สไตล์นี้จะเน้น  
 ธรรมชาติ ความสวยงามสะอาดและเรียบง่าย โดย Hashtag นี้มีคนรับชมถึง 16  
 ล้านคน



#Cottagecore เป็นการตกแต่งบ้านสไตล์โรแมนติก เน้นการจัด  
 พื้นที่ให้ความรู้สึกอบอุ่นสบายๆ โดย Hashtag นี้มีคนรับชมถึง 8.9  
 พันล้านคน



ข้อเสนอแนะของสำนักงานส่งเสริมการค้าในต่างประเทศ ณ นครนิวยอร์ก

1. ตลาดของตกแต่งบ้านในสหรัฐอเมริกาปี 2564 มีมูลค่า 5,445 พันล้านบาท (181.5 พันล้านเหรียญสหรัฐ) คาดว่าใน  
 ปี 2565 น่าจะมีมูลค่าประมาณ 5,642.70 พันล้านบาท (188.09 พันล้านเหรียญสหรัฐ) และในปี 2567 น่าจะมีมูลค่าสูงถึง  
 6,060 พันล้านบาท (202 พันล้านเหรียญสหรัฐ) ซึ่งปัจจัยหนุนการเติบโตของตลาดของตกแต่งบ้านในสหรัฐฯ (Home Dec)  
 มาจากการขยายตัวของพื้นที่อยู่อาศัยในเมืองอย่างรวดเร็วและรายได้ที่เพิ่มขึ้นของชาวอเมริกัน

2. ตลาดของตกแต่งบ้านในสหรัฐฯ เป็นตลาดที่มีการแข่งขันสูง เนื่องจากมีผู้จำหน่ายที่หลากหลายรายทั้งในประเทศ  
 และต่างประเทศ ดังนั้นการเจาะตลาดโดยอาศัยการเชื่อมโยงกับผู้บริโภคชาวอเมริกันผ่านสื่อ Social Media จึงมีความสำคัญ  
 และจำเป็นจะต้องวางแผนการเข้าถึงสินค้าโดยสะดวกให้กับผู้บริโภค ซึ่งช่องทาง marketplace ที่สำคัญสำหรับกลุ่มของ  
 ตกแต่งบ้าน (Home Dec) ในสหรัฐฯ ได้แก่

**บริษัท Walmart** ([www.walmart.com](http://www.walmart.com))

วิธีการสมัครเป็นสมาชิกและจำหน่ายบน marketplace ของ Walmart  
<https://marketplace.walmart.com/>  
 จำนวนผู้ชมรายเดือน 398 ล้านคน



**บริษัท Amazon** ([www.amazon.com](http://www.amazon.com))

วิธีการสมัครเป็นสมาชิกและจำหน่ายบน marketplace ของ Amazon  
<https://sell.amazon.com/beginners-guide>  
 จำนวนผู้ชมรายเดือน 2.7 พันล้านคน



**บริษัท Meta (Facebook.com)**

วิธีการสมัครเป็นสมาชิกและจำหน่ายบน marketplace ของ Facebook  
 สิ่งที่คุณต้องมีเพื่อเริ่มขายบน Facebook Marketplace ก็คือบัญชี Facebook  
 ที่สามารถใช้งานได้ มีบริการจัดส่งและการชำระเงินระบุชัดเจน  
 จำนวนสมาชิกรายเดือน 2.85 พันล้านคน

**บริษัท Wayfair (wayfair.com)**

วิธีการสมัครเป็นสมาชิกและจำหน่ายบน marketplace ของ Wayfair

[https://partners.wayfair.com/d/ph-acquisition-inbound-ui/application\\_form](https://partners.wayfair.com/d/ph-acquisition-inbound-ui/application_form)

จำนวนผู้ชมรายเดือน 778 ล้านคน



3. นอกเหนือจากการวางแผนการจำหน่ายออนไลน์แล้วผู้ประกอบการควรคำนึงบริการคลังสินค้าจัดส่ง (fulfillment facility) เพื่อทำให้เกิดการบริการแบบรวดเร็ว ครอบคลุมและเข้าถึงผู้บริโภคได้อย่างรวดเร็ว

แหล่งที่มาของข้อมูล: [Techcrunch.com](https://www.techcrunch.com)/<https://blog.hootsuite.com>/<https://www.angi.com>/[msn.com](https://www.msn.com)/ <https://www.statista.com>

ศศต. นีวอร์ค

เมษายน 2565

