

Online	Marketeer	Link :	http://marketeer.co.th/2016/03/rethink-myanmar-market/
PageView :	22,594	วันที่ :	7 มีนาคม 2559 หน้า : ขาว
Ad Rate :	15,000	AD Value :	15,000 PR Value : 15,000









[BE PART OF IT](#)

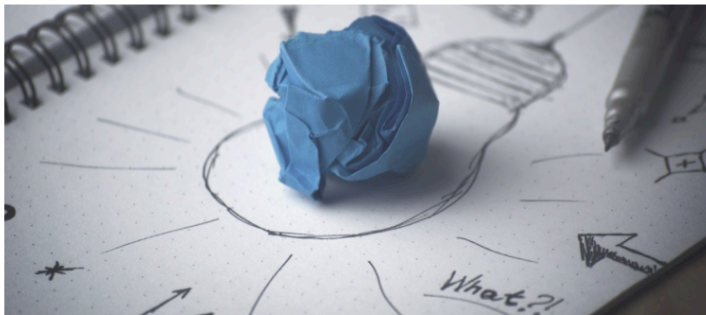
[HOME](#)
[INSIGHT](#)
[MARKETEER TODAY](#)
[HOW TO](#)
[RESEARCH](#)
[AEC](#)
[WORLD](#)
[CHANNEL](#)
[IT](#)
[SOCIETY](#)
[CANNES LIONS](#)
[MAGAZINE](#)
[MARKETEER JOBS](#)

AEC INSIGHT

ทำ PACKAGING ในเมียนมาร์ ลืมที่เรียนในตำราให้หมด

WEBMASTER MARKETEER — 07/03/2016

SHARE ON:



ถึงแม้สินค้าของคุณจะดีที่สุดในแง่ที่สุด คุณที่สุด แต่ถ้าบรรจุภัณฑ์ หรือ Packaging ไม่สะอาดตา โอกาสจะเกิดก็ยาก แต่ในสังคมไทย หาก Packaging คุณไม่ค่อยโอ ทำการตลาดแต่ แต่ถ้านสินค้าของคุณที่สุดในตลาด ก็ยังมีโอกาสเกิดจากการฉ้อ การบอกต่อในอินเทอร์เน็ต แต่ในตลาดที่เพิ่งเปิดอย่างเมียนมาร์ คุณอาจจะต้องกลับมาคิดแบบพื้นฐาน (Back to Basic) ถึงจะเข้าใจ และเจาะตลาดชาวเมียนมาร์ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

โดย Marketeer ได้สัมภาษณ์ สัตตา มงคลชัยวิวัฒน์ รองกรรมการผู้จัดการ บริษัท เอ็น ซี ซี เทเวลล์ออปเนต จำกัด ถึงสภาพตลาดเมียนมาร์เนื่องจากคุณสัตตา ได้พามักธุรกิจไทยไปลุยตลาดเมียนมาร์มาอย่างโชกโชน

KBank		
Rates		
08/03/2016 at 07:56		
Exchange	Loans	Deposits
Currency	Bank Notes	
	Buy	Sell
USD	34.96	35.68
GBP	49.55682	51.23250
EUR	38.39643	39.56875
JPY	0.30791	0.32472
HKD	4.44046	4.6738
RSS more>>		
Join: f t y		
Created by KASIKORN BANK.com		

ร่วมสร้างประวัติศาสตร์
ไอซีทีไทยบนเวทีโลก



การรับรู้ต่อแบรนด์ไทย (Perception)

คนเมียนมาร์นั้นมีความคุ้นชินกับชาวไทยมาอย่างช้านาน ทั้งด้านเชื้อชาติ วัฒนธรรม แบรนด์ไทยจึงมีแต้มต่อต่างชาติ โดยถ้าเป็น Made in USA, Europe บอกเลยว่าผู้คนทั่วไป หรือ ตลาด Mass ไม่มีทางสนใจ เนื่องจากราคาที่สูง และทัศนคติต่อชาติตะวันตกว่าทุจริต ส่วนแบรนด์ที่นำกลั้วในด้านอิเล็กทรอนิกส์ก็หนีไม่พ้นญี่ปุ่นกับเกาหลี ที่มีเทคโนโลยีระดับสูง อันนี้ไทยคงต้องยอมไป

ส่วนที่คนไทยต้องระวังให้ตีนั้นคือ Made in China, Vietnam, India, Bangladesh, other ASEAN ซึ่งประเทศเหล่านี้มีค่าจ้างแรงงานที่เฉลี่ยแล้วสู้กับไทยมาก แต่ยังไม่ซีพาคคนไทย เช่นจีนยังติดปัญหาเรื่องภาพลักษณ์ เป็นต้น ฉะนั้นผู้ประกอบการ หรือพ่อค้าแม่ค้าที่ต่อการกลั้วตลาดนี้เข้าไปกลั้วคู่แข่งคนอื่นมากนัก คำว่า Thailand เป็นแต้มต่อให้เราอยู่แล้ว

สร้าง แบรนด์ สร้างจาก ความเชื่อใจ

ทุกสิ่งทุกอย่างที่เกิดขึ้นในเมียนมาร์ตอนนี้ เกิดขึ้นเร็วมาก ฉะนั้นอย่าเพิ่งคิดว่าชาวเมียนมาร์จะเปิดรับสินค้าของเราง่าย ๆ เหมือนที่เขาพากันร้านไก่ทอด ร้านพิซซ่า ร้านไอศกรีมเปิดใหม่ เพราะคุณเป็นแค่ผู้ประกอบการขนาดกลางถึงขนาดเล็ คุณต้องเริ่มสร้าง Brand Loyalty ตั้งแต่นั้น ต้องใช้เวลา และต้องการความสม่ำเสมอ ซึ่งเรื่องเหล่านี้แบรนด์ที่ไม่ใช่ระดับโลกต้องเจอในเมียนมาร์ทุกแบรนด์

นอกจากนั้นความเชื่อใจสามารถสร้างได้จากราคาที่เป็มิตรด้วย หากสินค้าของคุณมีราคาสูง อาจต้องมีการปรับสูตร ขนาด เพื่อทำราคาก่อน เนื่องจากคนเมียนมาร์ในตลาด Mass นั้น มีความอ่อนไหวต่อราคาค่อนข้างมาก แต่อย่างไรที่บอกไปตอนต้นหากมีแบรนด์ที่คล้ายกันสามแบรนด์ ได้แก่ ไทย จีน อินเดีย สินค้าของเราจะเข้าถึงใจของคนเมียนมาร์ได้เร็วกว่า

ห้ามเปลี่ยน Packaging

หากสินค้าของคุณมีฐานลูกค้า และติดตลาดไปแล้ว อย่าริที่จะเปลี่ยน Packaging เด็ดขาด เพราะคนเมียนมาร์อาจจะคิดว่าสินค้าที่เปลี่ยนไป คือของปลอม เนื่องจากในตลาด สินค้าไทยขายดีก็จะมีของปลอมออกมาอยู่แล้ว ดังนั้นหากอยากพัฒนาสินค้าจริง ออกสินค้ารุ่นใหม่มาเลยจะดีกว่า

ภาษาอังกฤษ ภาษาไทย ภาษาเมียนมาร์

หลายคนคงเคยทราบมาว่าเมียนมาร์เคยเป็นเมืองขึ้นของอังกฤษ ฉะนั้นผู้คนเมียนมาร์ต้องพูดภาษาอังกฤษกันคล่องแน่ๆ คำตอบคือไม่ขนาดนั้น เพราะหลังจากที่อังกฤษออกไปเกือบ 60 ปี การศึกษาของประเทศก็ไม่ได้พัฒนาให้เทียบเท่าตอนที่อังกฤษปกครอง ฉะนั้นก็เหลือแค่เพียงคนรุ่น 50-60 ปีขึ้นไปที่ยังพอพูดภาษาอังกฤษได้คล่อง

ดังนั้นอย่างเพิ่งดีใจไปว่าถ้าหากมีภาษาอังกฤษเต็มพริต การใช้ภาษาท้องถิ่นร่วมกับภาษาไทยจะเข้าถึงได้ง่ายกว่า และถ้าคุณอยากจะทำธุรกิจกับกลุ่มเมียนมาร์ในแต่ละกลุ่ม คุณจะต้องใช้ภาษาที่แตกต่างกันหลายภาษาอีกด้วย ฉะนั้นการมีพาร์ตเนอร์ในเมียนมาร์นั้น เป็นเรื่องที่สำคัญที่สุด

สรุป

หากใครอ่านไม่หมด มาอ่านตรงนี้ก็เช่นกัน สินค้าที่จะไปเจาะตลาดเมียนมาร์ระดับ Mass ต้องมีราคาที่ถูก มีกลยุทธ์ที่ไม่อิงการงาน สร้างจนยากเกินเข้าถึง มีความเป็นไทย หรือ เมียนมาร์ ผสมผสานกัน และที่สำคัญที่สุดต้องใช้เวลา ความจริงใจ และความสม่ำเสมอ เพื่อเอาชนะใจตลาดเมียนมาร์ในสภาพตลาดที่สินค้าทะลักจากทั่วทุกมุมโลก

ที่มา : MYANMAR PHARMED EXPO 2016 (จัดวันที่ 12-14 กรกฎาคม 2559)

RELATED POSTS

ยุค "ต้นทอง" ของ "สตาร์ทอัพไทย" Startups ใน ASEAN กระตุ้นได้สูงสุด "3 เภระเทรด" (ผู้อยู่เบื้องหลัง) ดัน

#ชิงจอยจอย ช่วยจิงจิงช่วยได้
มีประกันหรือยัง?

สมาคมประกันวินาศภัยไทย
Thai General Insurance Association
www.tgia.org

MARKETEER TODAY

สกปรกปฏิกิริยา AP รับเงินปันผลความรู้อัน
น้อยๆ ไร้ระเบียบตำรวจตระเวนชายแดนทั่วประเทศ
WEB CONTENT 2, 02/03/2016

Phuket, Island of investment การถาวร
โอกาสตลาดภูเก็ต
WEB CONTENT 2, 01/03/2016

"AEC: Are You Ready?" Strong! กว่าปีนับ
แล้ว
WEB CONTENT 2, 01/03/2016

INSIGHT

ยุค "ต้นทอง" ของ "สตาร์ทอัพไทย"
MARKETEER CONTENT 2, 08/03/2016

"3 เภระเทรด" (ผู้อยู่เบื้องหลัง) ดันตลาด
เน็ต
MARKETEER CONTENT 2, 08/03/2016

ส่วนแบ่งตลาดสาคราย



Marketeer Online
นิตยสาร

ติดต่อเรา

ถูกใจแล้ว

ข้อความ

...

ไทม์ไลน์

เกี่ยวกับ

รูปภาพ

ถูกใจ

เพิ่มเติม

ค้นหา โพสต์บนเพจนี้

538,546 คนถูกใจเพจนี้
Yui Nithipreeya และเพื่อนคนอื่นๆ อีก 149 คน



ถูกใจโดยเพจนี้



The Voice Thailand

ถูกใจ



FYI Center

ถูกใจ



กระชูดพันกับ

ถูกใจ

วิดีโอ



4.1 พัน

66



Marketeer Online

10 ชม. ·

Tipco จัดให้! เตรียมพบกับกิจกรรมสุด Exclusive ที่จะทำให้คุณได้สร้างสรรค์ไอเดียเดียว "Mocktail ที่ใช่สไตล์คุณ" ได้อย่างเต็มที่ ไร้ขีดจำกัด



Marketeer Online

เมื่อวานนี้ เวลา 14:00 น. ·

จะสร้างแบรนด์ในเมียนมาร์ ต้องสร้างจากความเชื่อใจ
ความเชื่อใจสร้างได้ราคาที่เป็นมิตร รูปลักษณ์เข้าใจง่าย และ Thainess
#AEC #Myanmar #Packaging #MarketeerOnline



ทำ Packaging ในเมียนมาร์ ลืมที่เรียนในตำราให้หมด - Marketeer

ถึงแม้สินค้าของคุณจะดีที่สุดในแง่ที่สุด คมที่สุด แต่ถ้าบรรจุภัณฑ์ หรือ Packaging ไม่สะอาดตา โอกาสจะเกิดก็ยาก แต่ในสังคมไทย...

MARKETEER.CO.TH

ถูกใจ

แสดงความคิดเห็น

แชร์

1 พัน

ความคิดเห็นยอดนิยม

แชร์ 451 ครั้ง