

กฎแหะทำ'อีคอมเมิร์ซ'แบบยั่งยืน

ต้องใฝ่รู้ยุติปัญหาธุรกิจเกิดไว-ตายเร็ว

ผู้เชี่ยวชาญชี้"อี-คอมเมิร์ซ"ไทยยังไม่เป็นธุรกิจ ส่งผลเกิดไว-ตายเร็ว ทำตลาดโตช้า แหะผู้ประกอบการหาความรู้เพิ่ม ใสความจริงจัง ด้านภาครัฐยังยึดนโยบายเก่า เน้นให้ความรู้อย่างเดียว

นายทรงยศ คันธมานนท์ กรรมการผู้จัดการ บริษัท แกรนด์แพลนเน็ต เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด ผู้ก่อตั้งและพัฒนาเว็บไซต์สำเร็จรูปแห่งแรกในไทย (www.ReadyPlanet.com) กล่าวว่า ผลสำรวจผู้ประกอบการธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (อีคอมเมิร์ซ) ปีที่ผ่านมามากกว่า 50% มีอายุไม่เกิน 3 ปี ขณะที่ ตลาดอีคอมเมิร์ซในไทยเริ่มต้นมาเกินกว่า 10 ปี

ทั้งนี้ เป็นผลจากผู้ประกอบการปิดตัวไม่ทำเป็นธุรกิจจริงจัง ทั้งบางรายทำเว็บไซต์ไม่ประสบความสำเร็จ เพราะขาดความรู้ และการศึกษาการทำตลาดอย่างเป็นระบบ

อย่างไรก็ตาม เขามองว่า สภาพเศรษฐกิจปัจจุบันมีผลให้แนวโน้มตลาดอีคอมเมิร์ซเติบโตสูงกว่าปกติ เนื่องจากต้นทุนต่ำทำให้มีผู้สนใจลงทุนค้าขายผ่านเว็บไซต์มากขึ้น โดยคาดว่า สินค้ากลุ่มที่จะติดอันดับขายดีสุดบนเว็บคือ สินค้าแฟชั่น, คอมพิวเตอร์และอิเล็กทรอนิกส์ และแพ็คเกจด้านท่องเที่ยว

เขายังเสนอแนะว่า ผู้ประกอบการควรหาความรู้เพิ่มเติมก่อนลงมือเปิดเว็บไซต์ และรู้จักเครื่องมือทางการตลาดที่ช่วยประชาสัมพันธ์เว็บ รวมทั้งออกแบบเว็บให้คนเข้าถึงได้ง่าย ทั้งต้องมีการเก็บข้อมูลลูกค้า เพื่อนำมาพัฒนาสินค้า และบริการให้ตอบโต้ได้มากขึ้น

"ความหมายของอีคอมเมิร์ซ คือไม่ใช่แค่ซื้อของมาขายไปเท่านั้น เพราะถ้าไม่รู้วิธีทำให้คนรู้จัก ไม่มีวิธีทางการตลาดที่ดี เว็บก็อยู่ไม่ได้" นายทรงยศกล่าว

ด้านนายประสิทธิ์ วรรณจิราวัฒน์ ผู้อำนวยการสื่อใหม่ และอีคอมเมิร์ซ บริษัท

เอ.อาร์.อินฟอร์เมชั่น แอนด์ พับลิเคชั่น จำกัด เสริมว่า ผู้ประกอบการยังต้องเปิดรับเทคโนโลยีใหม่ๆ และตามการเปลี่ยนแปลงของโลกให้ทัน เช่น การเชื่อมโยงเว็บเข้ากับเว็บเครือข่ายสังคมอย่างไฮไฟฟ์, ทวิตเตอร์

นอกจากนี้ ยังต้องปรับเปลี่ยนการทำการตลาด และตอบสนองได้เร็ว เนื่องจากอินเทอร์เน็ตทำให้พฤติกรรมของผู้บริโภคเปลี่ยน ส่วนใหญ่จะใจร้อนขึ้น ต้องการข้อมูลเร็ว และต้องสามารถเปรียบเทียบข้อดี-ข้อเสียของสินค้าและบริการได้

ขณะที่ นายคณิตสร นาวานุเคราะห์ อธิบดีกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ กล่าวว่า อีคอมเมิร์ซไทยแนวโน้มเติบโตต่อเนื่อง โดยล่าสุดปี 2550 มีมูลค่ากว่า 4 แสนล้านบาท จากเดิมประมาณ 3 แสนล้านบาท คิดเป็นอัตราโต 40%

ทางด้านการสนับสนุนนั้น ทางกรมยังเน้นการอบรม และให้ความรู้กับผู้ประกอบการเป็นหลัก โดยล่าสุดเปิดหลักสูตรอีคอมเมิร์ซ ออนไลน์ รุ่น 3 เพื่ออบรมความรู้ด้านนี้ให้กับผู้ประกอบการในรูปแบบอีเลิร์นนิ่งผ่านเว็บไซต์ www.dbdacademy.com

อย่างไรก็ตาม กรมยังไม่เห็นความจำเป็นที่จะต้องเพิ่มมาตรการจูงใจ หรือให้ข้อเสนอเพิ่มเติมกับผู้ประกอบการอีคอมเมิร์ซให้มาจดทะเบียนอย่างถูกต้อง

"เรายังไม่มีเหตุผลว่าทำไมถึงต้องมีมาตรการจูงใจอะไรอีก เพื่อให้คนมาจดทะเบียนธุรกิจมากขึ้น เพราะค่าจกก็ไม่กี่สิบบาท ขณะที่ผู้ประกอบการเองก็จะได้รับความน่าเชื่อถือ และทำให้ลูกค้ามั่นใจกับเว็บมากขึ้น ส่วนประเด็นภาษีคงไม่เกี่ยวกัน เพราะยังงั้ก็ต้องเสียอยู่แล้ว" นายคณิตสรกล่าว

ส่วนปีที่ตั้งเป้าผู้ประกอบการอี-คอมเมิร์ซ ที่จดทะเบียนอย่างถูกต้องเพิ่มเป็น 10,000-20,000 ราย จากปัจจุบันมี 5,000-6,000 ราย