

“Subscription”

รูปแบบธุรกิจมาแรงในสหราชอาณาจักร



ข้อเท็จจริง จากการสำรวจโดยบัตรเครดิต Barclaycard พบว่า ธุรกิจ Subscription หรือ ธุรกิจรูปแบบการสมัครสมาชิกที่ลูกค้าต้องจ่ายค่าบริการ เช่น รายเดือนหรือรายปี ในการใช้บริการหรือใช้สินค้าได้อย่างต่อเนื่อง ซึ่งจะมีการเก็บค่าบริการไปเรื่อยๆ จนกว่าจะมีการยกเลิกการเป็นสมาชิก เป็นรูปแบบธุรกิจที่ขยายตัวอย่างมากในสหราชอาณาจักรขณะนี้ โดยร้อยละ 65 ของจำนวนครัวเรือนในสหราชอาณาจักร มีการสมัครสมาชิกของบริการ/สินค้าต่างๆ โดยเฉลี่ยกับ 7 บริษัท คิดเป็นมูลค่าโดยเฉลี่ย 46 ปอนด์ต่อครัวเรือนต่อเดือน หรือ 522 ปอนด์ต่อครัวเรือนต่อปี คิดเป็นมูลค่า 323 ล้านปอนด์ต่อปี

บริการ Subscription ที่ได้รับความนิยม 10 อันดับแรก ได้แก่ 1. สื่อบันเทิง (Entertainment) เช่น Netflix 2. อาหารและสินค้าอาหาร 3. เทคโนโลยี 4. ผลิตภัณฑ์เพื่อความงาม (Beauty/Grooming) 5. ผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ 6. การออกกำลังกาย (Fitness) 7. หนังสือ 8. เครื่องดื่มแอลกอฮอล์ 9. ศิลปะและงานฝีมือ (Arts/Crafts) 10. ขนมขบเคี้ยว (Snacks/treats)

ในช่วงระหว่างเดือนมกราคม – สิงหาคม 2563 มีผู้ประกอบการสมัครสมาชิกบริการ Subscription รายใหม่จำนวน 85,000 ราย โดยในช่วงระหว่างการ Lockdown (ช่วงปลายเดือนมีนาคม – ต้นเดือนเมษายน 2563) มีผู้ประกอบการสมัครสมาชิกบริการ Subscription รายใหม่ จำนวน 33,000 ราย เนื่องจากผู้ประกอบการเห็นว่าสะดวกสบายและปลอดภัยสำหรับการจ่ายสินค้าในช่วงการระบาดของไวรัส COVID-19

นอกจากนี้ ในช่วง Lockdown ร้อยละ 22 ของห้างค้าปลีกในสหราชอาณาจักร ได้เริ่มพัฒนาบริการ/สินค้านรูปแบบ Subscription และร้อยละ 10 ของห้างค้าปลีกได้เปิดตัวบริการ/สินค้านรูปแบบ Subscription ได้แก่

- นโยบายภาครัฐ เศรษฐกิจการลงทุน แนวโน้มการตลาด รายงานสินค้าและบริการ อื่นๆ

(1.) บริษัท Pret A Manger ได้เริ่มให้บริการ YourPret Barista โดยมีค่าใช้จ่าย 20 ปอนด์ โดยผู้บริโภคสามารถรับชาหรือกาแฟ ได้จำนวน 5 แก้วต่อวัน

(2.) ห้าง Morrison ได้เริ่มให้บริการ Subscription สินค้าอาหาร (Food Box) ในช่วงการระบาดของไวรัสโควิด-19 ในช่วงต้นปีที่ผ่านมา ซึ่งได้รับความนิยมเพิ่มขึ้นและมีความต้องการจากผู้บริโภคมากขึ้นในช่วงสัปดาห์ที่ผ่านมาจากการที่รัฐบาลสหราชอาณาจักรประกาศมาตรการป้องกันการระบาดของไวรัสโควิด-19 ที่เข้มงวดขึ้น โดยห้างฯ มีแผนที่จะทำ food box สำหรับเทศกาลพิเศษ ได้แก่ เทศกาล Diwali และ คริสต์มาส อีกด้วย

ที่มา: This is Money และ Computer Weekly

ข้อมูลเพิ่มเติม/ความเห็น สศต. เหตุผลที่รูปแบบธุรกิจ Subscription ขยายตัวมากขึ้น โดยผู้บริโภคหันมานิยมสมัครสมาชิกบริการ/สินค้ารูปแบบ Subscription เนื่องจาก (1) ความสะดวกสบายในการจับจ่ายสินค้าและเข้าถึงบริการ (2) สินค้า/บริการมีความพิเศษสำหรับสมาชิก (Exclusive) (3) เสนอสินค้าตามความต้องการของลูกค้าแต่ละราย (Personalised) และ (4) การเข้าถึงสินค้าหรือแบรนด์ใหม่ๆ นอกจากนี้ ยังช่วยให้บริษัทผู้ให้บริการได้รับรายได้ประจำ (Predictable income) ทั้งนี้ ยังช่วยให้สามารถแข่งขันกับคู่แข่งที่มีสินค้าหรือบริการที่คล้ายกับบริษัทรวมทั้ง ยังเป็นการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า (Customer relationship) จากการติดต่อกับลูกค้าอย่างต่อเนื่อง

จากสถานการณ์การแพร่ระบาดของไวรัส COVID-19 ตลอดจนมาตรการ Social Distancing เพื่อลดการระบาดของไวรัสดังกล่าวนี้ ได้ส่งผลให้ผู้บริโภคในสหราชอาณาจักรหันมาใช้บริการ Subscription สินค้าอาหารและบริการมากขึ้น โดยในช่วงการ Lockdown ที่ผ่านมามีร้านอาหารบางร้านก็ได้มีการจำหน่ายชุดปรุงอาหารไทย (Recipe Box) โดยใช้สูตรการปรุงอาหารของร้าน เพื่อลูกค้าสามารถนำไปปรุงอาหารเองที่บ้าน ซึ่ง สศต. เห็นว่าเป็นโอกาสของผู้ประกอบการไทยในการพัฒนาชุดปรุงอาหารไทย รูปแบบ Subscription ร่วมกับร้านอาหารไทยโดยใช้สูตรการปรุงอาหารของร้าน รวมทั้ง ชุดสินค้าอาหาร/เครื่องปรุง มาจำหน่ายในตลาดสหราชอาณาจักร เป็นต้น

สรุปโดย สศต. ลอนดอน