

งานแสดงสินค้าออนไลน์มากกว่าเพียงแค่การขายสินค้าออนไลน์

การขายสินค้าให้ธุรกิจอยู่รอดในยุคที่มีการแข่งขันสูงก็ว่ายากแล้ว

การขายสินค้าให้ธุรกิจอยู่รอดในโลกที่มีการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีอย่างรวดเร็วยิ่งยากกว่า

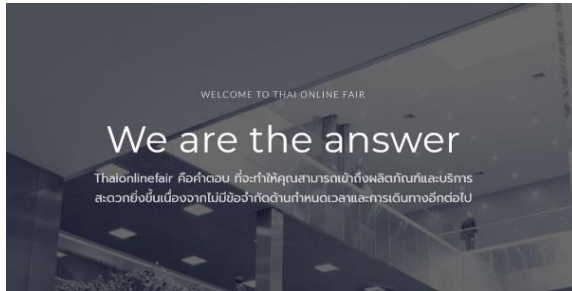
ผู้ซื้อสามารถเข้าถึงสินค้าด้วยวิธีต่างๆ ได้ง่ายและรวดเร็วกว่าในอดีต เรื่องนี้เป็นข้อดีที่ผู้บริโภคพึงพอใจอย่างมากในวิถีชีวิตปัจจุบันที่ต้องการความสะดวกในการทำเรื่องใดก็ตาม แต่สำหรับผู้ขายนั้นอาจจะเป็นเรื่องที่ไม่พึงใจนักถ้าไม่สามารถอยู่ในจุดที่ผู้บริโภคมาเลือกซื้อสินค้าของตนเองได้

ในมุมมองของผู้ขาย ช่องทางการขายสินค้ามีหลากหลายมาก ขึ้นอยู่กับความสะดวกและความสามารถของผู้ขายเอง ไม่ว่าจะเป็นการขายด้วยหน้าร้านของตนเอง การขายผ่านทางหน้าร้านของแหล่งรวมสินค้า หรือว่าการขายผ่านช่องทางออนไลน์ ซึ่งช่องทางออนไลน์มีทั้งในรูปแบบที่เป็นของตัวเองและแบบที่เป็นแหล่งรวมสินค้าหรือเว็บไซต์ขายสินค้าออนไลน์ต่างๆ เว็บไซต์ขายสินค้าออนไลน์ในปัจจุบันก็มีทางเลือกให้กับผู้ขายอยู่หลายรายเช่นกัน ทั้งรายใหญ่และรายเล็ก ทั้งที่มีโฆษณาอยู่ในสื่อหลักหรือโฆษณาผ่านสื่อออนไลน์ การแข่งขันสำหรับการขายผ่านช่องทางออนไลน์ในตอนนี้ก็มีอยู่ไม่น้อย เห็นได้จากการที่แบรนด์ใหญ่ใช้บุคคลที่มีชื่อเสียงเป็นพรีเซ็นเตอร์ เพื่อดึงดูดความสนใจและความเชื่อมั่นทั้งจากตัวผู้ซื้อและผู้ขาย และเมื่อได้รับความสนใจจากทั้งผู้ซื้อและผู้ขายเกิดขึ้นแล้ว การแข่งขันอย่างรุนแรงจึงได้เริ่มขึ้น

การแข่งขันด้วยวิธีการลดราคาสินค้าเป็นเรื่องที่ไม่ถูกต้องนักตามหลักการขาย เพราะเมื่อผู้ขายแข่งกันลดราคา สุดท้ายก็จะมีใครได้กำไรจากการขายสินค้าในที่สุด ดังนั้น การแข่งขันด้วยวิธีอื่นจึงเป็นทางเลือกที่น่าสนใจกว่ามาก **งานแสดงสินค้าออนไลน์** เป็นช่องทางการขายอีกรูปแบบหนึ่งที่เกิดขึ้นในปัจจุบัน

นี่ภาพตามง่ายๆ งานแสดงสินค้าออนไลน์ คืองานแสดงสินค้าที่จัดขึ้นเพื่อรวบรวมผู้ขายสินค้าประเภทเดียวกันให้มาอยู่ในที่เดียวกัน เพื่อให้ผู้ซื้อและผู้ขายสามารถเข้าถึงกันและกันได้ง่ายและตรงใจมากยิ่งขึ้น แต่อยู่ในรูปแบบของออนไลน์ ไม่ใช่งานแสดงสินค้าที่อยู่ในศูนย์ประชุมใหญ่ๆ ที่คุ้นเคยกัน หากมีคำถามว่างานแสดงสินค้าออนไลน์ต่างจากการขายออนไลน์อย่างไร สิ่งที่แตกต่างคือ การขายสินค้าออนไลน์ตามเว็บไซต์ต่างๆ จะเป็นการขายสินค้าในหลายประเภทปะปนกันไป แต่งานแสดงสินค้าออนไลน์จะมีเฉพาะสินค้าประเภทเดียวกันเท่านั้น รูปแบบของงานแสดงสินค้าออนไลน์จะแตกต่างกันออกไป ขึ้นอยู่กับผู้จัดงานนั้นๆ ซึ่งอาจจะมีการแสดงสินค้าประเภทใดประเภทหนึ่งในช่วงเวลาใดเวลาหนึ่ง หรืออาจจะเป็งานแสดงสินค้าประเภทเดียวที่ทำการจัดแสดงสินค้าตลอดเวลาในเว็บไซต์เดียว โดยอาจจะเป็นที่ที่สามารถทำการซื้อการขายได้ในทันทีผ่านเว็บไซต์ หรือต้องไปทำการตกลงซื้อขายกันภายหลังซึ่งไม่เกี่ยวข้องกับเว็บไซต์ก็ได้

ตัวอย่างของงานแสดงสินค้าออนไลน์ที่มีอยู่ในประเทศไทย เช่น <https://www.thaionlinefair.com> เว็บไซต์นี้จะมีการจัดงานแสดงสินค้าออนไลน์สำหรับสินค้าหลากหลายประเภทตามแต่ช่วงเวลา ผู้ที่สนใจสามารถลงทะเบียนเพื่อซื้อพื้นที่ในการจัดแสดงสินค้าได้เช่นเดียวกับงานแสดงสินค้าทั่วไป แต่การตกลงซื้อขายสินค้าและบริการนั้นจะเป็นการตกลงกันระหว่างผู้ซื้อและผู้ขายเท่านั้นไม่เกี่ยวข้องกับทางเว็บไซต์ โดยทางผู้ดำเนินงานได้ชี้แจงว่า “มีความมุ่งหมายที่จะเป็น 1 ในเอ็กซิبيชันออนไลน์ และอแกไนซ์เซอร์กลุ่มแรกๆ ของประเทศไทย



สำหรับการสร้างช่องทางการติดต่อระหว่างกันที่มีศักยภาพที่สุด เพื่อให้ผู้ซื้อและบริโคสามารถพบหรือสื่อสารกับกลุ่มธุรกิจผู้ผลิต ธุรกิจผู้แทนจำหน่าย และธุรกิจผู้ให้บริการได้สะดวกที่สุด ภายใต้รูปแบบการนำเสนอสินค้าออนไลน์ที่เสมือนว่าผู้เยี่ยมชมเว็บไซต์ได้เข้าชมงานแสดงสินค้าด้วยตนเอง ณ สถานที่จริง” อีกทั้งยังเน้นย้ำว่างานแสดงสินค้าออนไลน์นั้น มีข้อดีตรงที่

- ประหยัดงบประมาณได้หลายเท่าเมื่อเทียบกับการร่วมงานแสดงสินค้าทั่วไป เพราะไม่เสียค่าเช่าพื้นที่ ค่าก่อสร้างบูธ ค่าตกแต่งพื้นที่จัดแสดง สามารถแสดงสินค้าและบริการได้ตลอด 24 ชั่วโมง ของวันจัดแสดงสินค้า
- ผู้ซื้อหรือผู้บริโคกลุ่มเป้าหมายจากทั่วประเทศสามารถเข้าถึงได้สะดวก และสร้างการรับรู้ได้ในวงกว้าง
- วัดผลความสำเร็จได้แม่นยำ เก็บประวัติลูกค้า และช่องทางการติดต่อของผู้สนใจได้อย่างครบถ้วน
- เป็นการทำการตลาดอีกช่องทางหนึ่งที่สามารถตอบสนองพฤติกรรมผู้บริโภคในยุคเศรษฐกิจ 4.0

สำหรับงานแสดงสินค้าออนไลน์ที่เกี่ยวข้องกับอัญมณีและเครื่องประดับนั้น ในประเทศไทยยังไม่มีการจัดแสดงขึ้น แต่สำหรับในต่างประเทศมีอยู่หนึ่งตัวอย่างที่น่าสนใจคือ <https://www.jewelryvirtualfair.com> หรือเรียกย่อๆ ว่า JVF ซึ่ง JVF นี้เป็นแพลตฟอร์มแสดงสินค้าอัญมณีและเครื่องประดับออนไลน์ครั้งแรกของโลก นอกจากจะเป็นงานแสดงสินค้าอัญมณีและเครื่องประดับออนไลน์แล้ว ยังมีข้อมูลข่าวสารที่เกี่ยวข้องกับสินค้านี้ปรากฏอยู่ด้วย ในส่วนของการทำงานของ JVF นั้น คล้ายคลึงกับงานแสดงสินค้าออนไลน์ที่ได้อธิบายไปในข้างต้น แต่มีความแตกต่างกันตรงที่ JVF เป็นงานแสดงสินค้าอัญมณีและเครื่องประดับเท่านั้น และเป็นงานแสดงสินค้าที่ไม่มีการกำหนดช่วงเวลา ผู้ขายสามารถลงทะเบียนเพื่อเปิดหน้าร้านได้โดยไม่เสียค่าใช้จ่าย และสามารถตกลงซื้อขายบนเว็บไซต์ได้โดยตรง อีกทั้งยังมี Dashboard ที่ออกแบบการทำงานมาเพื่อการควบคุมดูแลหน้าร้านในงานแสดงสินค้า รวมไปถึงการมี Social Network ภายในโดยตรงเพื่อเพิ่มความสะดวกในการติดต่อสื่อสารมากยิ่งขึ้นด้วย

Features

JVF provides easy-to-use and powerful work tools.



Social & Business

An innovative environment entirely dedicated to the jewelry industry with simple and effective work tools.



Dashboard

A practical and complete control panel to manage your activities on JVF.



Business Pages

Create professional Pages of your business activities in a few minute.



Exhibitors & Buyers

Manufacturer, designer, artisan. Buyer, wholesaler, distributor, retailer. Thousands of contacts to creating your exclusive business network.



Showroom

Create your own Product Catalogue with a few clicks



Showroom

The best jewelry creations exhibited and for sale.



Exhibitions

More visibility to your international presences to be put on the agenda of exhibitions in the world.



Magazine

The best magazines in the world Jewels to browse and download for free.



News & Trends

All the news and market trends, useful and quality information. Advertising at advantageous prices.

นอกจากคุณลักษณะการดำเนินงานที่สร้างสรรค์อย่างน่าสนใจเพื่อพยายามตอบโจทย์การทำงานของผู้ซื้อและผู้ขายแล้ว JVF ก็ยังแสดงให้เห็นถึงความสำคัญของงานแสดงสินค้าออนไลน์ว่า ใช้งานง่ายและไม่เสีย



ค่าใช้จ่าย การขายในงานแสดงสินค้าออนไลน์ได้เปรียบกว่าการขายออนไลน์ผ่านทางเว็บไซต์ของตัวเอง และมีเครื่องมือในการทำงานอย่างมืออาชีพที่จะช่วยให้ผู้ขายเป็นธุรกิจมากยิ่งขึ้นและมีเครือข่ายที่กว้างขวางไปพร้อมๆ กัน

เห็นได้ว่าทั้งสองงานแสดงสินค้าออนไลน์ที่ยกตัวอย่างไปนั้นมีความแตกต่างกัน ไม่ว่าจะเป็นในเรื่องของสินค้าที่จัดแสดง ช่วงเวลาในการจัดแสดงสินค้า การตกลงซื้อขายสินค้า หรือทางเลือกในการให้บริการต่างๆ ซึ่งเชื่อได้ว่าทั้งสองแหล่งจัดแสดงสินค้ากำลังพัฒนาเพื่อให้ตอบโจทย์การใช้บริการของทั้งผู้ซื้อและผู้ขายในอนาคตต่อไป

ในส่วนของธุรกิจอัญมณีและเครื่องประดับนั้น งานแสดงสินค้าออนไลน์อาจจะยังมีความแปลกใหม่ และความไม่คุ้นเคยอยู่บ้าง เนื่องจากอัญมณีและเครื่องประดับเป็นสินค้าที่ส่วนใหญ่มีมูลค่าสูง การที่ผู้ซื้อไม่เห็นสินค้าจริงๆ อาจจะเป็นข้อจำกัดสำหรับงานแสดงสินค้าออนไลน์ แต่ถ้ามองในแง่มุมมองของการสร้างโอกาสให้เป็นที่รู้จักมากขึ้น โดยใช้ต้นทุนไม่มากนัก งานแสดงสินค้าออนไลน์นี้ถือว่าเป็นตัวเลือกที่ดีอยู่ไม่น้อย เพราะไม่ใช่แค่เพียงเป็นแหล่งขายสินค้าออนไลน์เท่านั้น แต่จะเป็นที่สร้างโอกาสในเรียนรู้จากผู้ประกอบการที่อยู่ในธุรกิจเดียวกัน เรียนรู้พฤติกรรมผู้บริโภคในปัจจุบัน เพื่อเสริมสร้างความสามารถในการแข่งขันในอนาคตต่อไป

เพียงแค่รู้จักมองหาโอกาสในการเรียนรู้

ไม่ว่าโลกจะเปลี่ยนแปลงไปแค่ไหน ก็จะสามารถก้าวต่อไปได้

ศูนย์ข้อมูลอัญมณีและเครื่องประดับ
สถาบันวิจัยและพัฒนาอัญมณีและเครื่องประดับแห่งชาติ (องค์การมหาชน)
มิถุนายน 2562

ข้อมูลอ้างอิง:

- 1) <https://www.jewelryvirtualfair.com>
- 2) <https://www.thaionlinefair.com/>

สมัครสมาชิกเพื่อติดตามข้อมูลได้ที่ infocenter.git.or.th ทางไลน์ที่ [git_info_center](https://line.me/tv/giteinfocenter)



หรือติดตามผ่านเฟซบุ๊ก facebook.com/GITInfoCenter

