สยามรัฐ
Siam Rath
Circulation: 900,000
Ad Rate: 1,050

Section: First Section/เศรษฐกิจ
วันที่: เสาร์ 7 พฤษภาคม 2559
ปีที่: 66 **ฉบับที่:** 23021 **หน้า:** 2(ล่าง)
Col.Inch: 72.79 **Ad Value:** 76,429.50 **PRValue (x3):** 229,288.50 **คลิป:** สี่สี
หัวข้อข่าว: รายงานพิเศษ: 'เลิกปัดเศษค่าโทร'ฝันที่ กทค. ทิ้งขว้าง

'เลิกปัดเศษค่าโทร'ฝันที่ กทค. ทิ้งขว้าง

รายงานพิเศษ

แนวทางเรื่องการคิดอัตราค่าบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ตามจริงเป็นวินาทีหรือการ "เลิกปัดเศษค่าโทร" เป็นสิ่งที่สังคมเรียกหาและตั้งตารอมาพักหนึ่งแล้ว ขณะที่สำนักงาน กสทช. ให้ข่าวหลายครั้งว่า ในยุค 4G ผู้บริโภคหรือผู้ใช้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่จะได้สมหวังในเรื่องดังกล่าวแน่นอน แต่ในระดับนโยบายที่กำกับดูแลกิจการโทรคมนาคมอย่างกทค.ดูเหมือนจะไม่ร่วมสานฝันแนวทางเดียวกันโดยมติในการพิจารณาเรื่องร้องเรียนล่าสุดยังเลือกที่จะปล่อยผู้ให้บริการคิดตามอำเภอใจ และ กทค.ละเลยที่จะเข้าไปกำกับดูแลเรื่องนี้

จุดเริ่มต้นของการผลักดันให้ค่ายมือถือคิดค่าบริการตามจริงเป็นวินาทีโดยไม่ปัดเศษเป็นนาทีเกิดจากมติของสภาปฏิรูปแห่งชาติ (สปช.) เรื่องการกำหนดอัตราค่าบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ตามระยะเวลาการใช้งานที่เป็นจริง โดยคิดเป็นวินาที เมื่อวันที่ 6 มกราคม 2558 หลังจากนั้นเลขาธิการคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (เลขาธิการ กสทช.) ก็ขานรับมติ สปช.ทันทีด้วยการเรียกประชุมค่ายมือถือเพื่อขอความร่วมมือ สุดท้ายได้ข้อสรุปว่าทุกค่ายจะมีแพ็กเกจพิเศษคิดตามจริงเป็นวินาทีเป็นทางเลือกให้ผู้บริโภคตั้งแต่วันที่ 16 กุมภาพันธ์ 2558 เป็นต้นไป และให้แพ็กเกจใหม่หลังวันที่ 1 มีนาคม 2558 ทั้งหมดต้องคิดค่าโทรเป็นวินาที แต่ว่าหลังจากนั้นยังคงไม่มีการกำกับให้ค่ายมือถือปฏิบัติตามข้อสรุปดังกล่าวแต่อย่างใด ระบบการคิดค่าบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ โดยหลักยังคงคิดแบบปัดเศษบนฐานหน่วยนาที มีเพียงรายการส่งเสริมการขายไม่กี่รายการที่คิดตามการใช้จริงเป็นหน่วยวินาที แต่อัตราต่อวินาทีคิดแล้วแพงกว่าแบบปัดเศษมาก

ต่อมาเมื่อมีการจัดสรรคลื่นความถี่ย่าน 1800 MHz และ 900 MHz กสทช. ได้มีการกำหนดเงื่อนไขเป็นการล่วงหน้าว่าในการกำหนดอัตราค่าบริการจะต้องคิดค่าบริการตามจริงเป็นวินาที ซึ่งเรื่องดังกล่าวเป็นที่รับรู้ทั่วไป เนื่องจากสำนักงาน กสทช.ได้ทุ่มงบประมาณประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อสารมวลชนแขนงต่างๆ ตลอดจนให้ข่าวเป็นระยะ โดยมีการยืนยันว่าระบบการคิดค่าโทรมือถือในเมืองไทยจะเปลี่ยนเป็นการคิดตามระยะเวลาใช้งานจริงที่เป็นฐานวินาที มิใช่นาทีอีกต่อไป

อย่างไรก็ตาม จนบัดนี้ นโยบายที่ป่าวประกาศยังไม่ปรากฏให้เห็นในความเป็นจริง

ยิ่งกว่านั้นในการพิจารณาเรื่องร้องเรียนของผู้บริโภคในกิจการโทรคมนาคมเมื่อช่วงเดือนมีนาคม ที่ผ่านมา ที่ประชุมคณะกรรมการกิจการโทรคมนาคม หรือ กทค. ยังได้พิจารณาวาระที่มีผู้บริโภคร้องว่าประสบปัญหาถูกเอาเปรียบจากผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่เนื่องจากไม่ได้คิดค่าบริการตามจริงเป็นวินาทีซึ่งรายการส่งเสริมการขายมีการระบุว่า "คิดตามจริงเป็นนาที เศษของนาทีคิดเป็นหนึ่งนาที" โดยมีข้อถกเถียงกันว่ากรณีเช่นนี้สามารถตีความการกำหนดเงื่อนไขให้มีการคิดค่าบริการแบบปัดเศษเป็นนาทีต่อครั้งได้หรือไม่ หรือต้องเป็นการรวมเวลาในการโทรออกทั้งหมดแล้วจึงจะปัดเศษของนาทีสุดท้ายเท่านั้น ซึ่งก่อนหน้าที่จะมีการเสนอวาระนี้ให้ที่ประชุมพิจารณา คณะอนุกรรมการบูรณาการและปรับปรุงกฎหมายและ

iQNewsClip www.iqnewsclip.com
บริษัท อินโฟเควสท์ จำกัด 888/178 อาคารมหาทุนพลาซ่า ชั้น 17 ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330
โทร 0-2253-5000, 0-2651-4700 แฟกซ์ 0-2253-5001, 0-2651-4701 อีเมล์: help@iqnewsclip.com

สยามรัฐ
Siam Rath
Circulation: 900,000
Ad Rate: 1,050

Section: First Section/เศรษฐกิจ
วันที่: เสาร์ 7 พฤษภาคม 2559
ปีที่: 66 ฉบับที่: 23021 หน้า: 2(ล่าง)
Col.Inch: 72.79 Ad Value: 76,429.50 PRValue (x3): 229,288.50 คลิป: สี่สี
หัวข้อข่าว: รายงานพิเศษ: 'เลิกปัดเศษค่าโทร'ฝันที่ กทค. ทิ้งขว้าง

ระเบียบด้านโทรคมนาคมก็ได้ชี้มาแล้วว่า ข้อความในรายการส่งเสริมการขายดังกล่าวไม่ชัดเจนและตีความได้หลายนัย แต่เรื่องนี้ไม่ใช่เรื่องการตีความทางกฎหมาย หากแต่เป็นประเด็นการคุ้มครองผู้บริโภค

ดังนั้นจึงได้เสนอแนวทางว่า ในกรณีที่มีผู้บริโภครายใดร้องเรียน ก็ควรจะพิจารณาระงับข้อพิพาทและชดเชยเป็นรายกรณีไป ส่วนการคุ้มครองผู้บริโภคเป็นการทั่วไปนั้น ให้สำนักงาน กสทช.แจ้งผู้ประกอบการให้ระบุชัดเจนเกี่ยวกับการปัดเศษนาทีในรายการส่งเสริมการขาย และควรทำการศึกษาว่าจะสามารถออกประกาศกำหนดหลักเกณฑ์ให้ผู้ประกอบการคิดค่าบริการตามจริงเป็นวินาทีได้หรือไม่แต่ว่าผลของการประชุม กทค. ดังกล่าว โดยมติที่ประชุมเสียงข้างมาก (3 ต่อ 1) กลับชี้ว่า ผู้ให้บริการมีสิทธิเรียกเก็บค่าบริการตามรายการส่งเสริมการขาย โดยที่ไม่มีการสานต่อข้อเสนอของคณะอนุกรรมการบูรณาการและปรับปรุงกฎหมายฯ ตามที่มีการเสนอแนะไว้แต่อย่างใด ไม่ว่าจะเป็นการคุ้มครองผู้บริโภคระดับรายบุคคลหรือแบบในเชิงระบบเป็นการทั่วไป

สำหรับกรณีการพิจารณาเรื่องร้องเรียนนี้ นายประวิทย์ ลี่สถาพรวงศา กสทช. ด้านการคุ้มครองผู้บริโภคและการส่งเสริมสิทธิเสรีภาพประชาชนในฐานะหนึ่งในกรรมการ กทค. เปิดเผยว่า ตนเห็นต่างจากมติที่ประชุมเสียงส่วนใหญ่ โดยมองว่า ปัญหานี้เป็นเรื่องข้อสัญญา ในเมื่อสัญญาเสนอสนองไม่ตรงกัน สัญญาก็ต้องตีความแบบใดแบบหนึ่ง กรณีนี้คณะอนุกรรมการบูรณาการและปรับปรุงกฎหมายฯ ไม่ได้บอกว่าผู้ให้บริการทำผิดกฎหมาย เพราะไม่มีกฎหมาย แต่ให้ตีความเพื่อคุ้มครองผู้บริโภค ซึ่งผมเห็นสอดคล้องกับการตีความของคณะอนุกรรมการบูรณาการและปรับปรุงกฎหมายฯ

"กรณีนี้ผมอ่านข้อเสนอของคณะอนุกรรมการบูรณาการและปรับปรุงกฎหมายแล้วเข้าใจว่า คณะอนุกรรมการฯ กำลังพยายามชี้ประเด็นว่าให้ตีความเพื่อคุ้มครองผู้บริโภคการปัดเศษในการโทรทุกครั้งแบบผู้ให้บริการจึงถือว่าไม่เป็นไปตามข้อสัญญา เพราะในกรณีนี้ข้อเท็จจริงผู้บริโภคใช้งานโทรศัพท์อยู่จริงเพียงประมาณ 350 นาที แต่กลับต้องถูกคิดค่าบริการถึงกว่า 700 นาที ซึ่งถือว่าเป็นเรื่องไม่แฟร์ โดยผมสงวนความเห็นประเด็นนี้ไว้ในที่ประชุมด้วย" นายประวิทย์กล่าว

ที่ผ่านมามีกระแสผลักดันจากสังคมให้กรรมการและสำนักงาน กสทช. เน้นเรื่องงานด้านคุ้มครองผู้บริโภคเพิ่มมากขึ้น เพื่อป้องกันไม่ให้ผู้บริโภคถูกเอาเปรียบ ซึ่งเรื่องหนึ่งที่ได้รับแรงกดดันมาโดยตลอดคือการกำหนดให้ค่ายมือถือคิดอัตราค่าบริการตามจริงเป็นวินาที จนนำมาสู่การกำหนดไว้ในเงื่อนไขของใบอนุญาตในการจัดสรรคลื่นความถี่ย่าน 1800 MHz และ 900 MHz นั่นคือมีกติกาแล้ว แต่เรื่องดังกล่าวจะเป็นจริงก็จะต้องมีการกำกับติดตามอย่างเคร่งครัด นั่นคือ สำนักงาน กสทช.จะต้องเร่งตรวจสอบว่าผู้รับใบอนุญาตประกอบกิจการบนคลื่นความถี่ดังกล่าวได้ปฏิบัติตามเงื่อนไขของใบอนุญาตหรือไม่ เพื่อกำกับดูแลอัตราค่าบริการให้เป็นไปตามกฎหมาย และคำมั่นสัญญาที่ให้ไว้กับผู้บริโภค...

iQNewsClip www.iqnewsclip.com
บริษัท อินโฟเควสท์ จำกัด 888/178 อาคารมหาทุนพลาซ่า ชั้น 17 ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330
โทร 0-2253-5000, 0-2651-4700 แฟกซ์ 0-2253-5001, 0-2651-4701 อีเมล์: help@iqnewsclip.com

สยามรัฐ
Siam Rath
Circulation: 900,000
Ad Rate: 1,050

Section: First Section/เศรษฐกิจ
วันที่: เสาร์ 7 พฤษภาคม 2559
ปีที่: 66 **ฉบับที่:** 23021 **หน้า:** 2(ล่าง)
Col.Inch: 72.79 **Ad Value:** 76,429.50 **PRValue (x3):** 229,288.50 **คลิป:** สี่สี
หัวข้อข่าว: รายงานพิเศษ: 'เลิกปัดเศษค่าโทร'ฝันที่ กทค. ทิ้งขว้าง

สรุปข่าว:
จากที่ประชุม กทค.
ได้พิจารณาวาระที่มีผู้บริโภคร้องประสบปัญหาถูกเอาเปรียบจากค่าบริการมือถือที่ไม่ได้คิดค่าบริการตามจริงเป็นวินาที เมื่อเดือน มี.ค. ที่ผ่านมา โดยผลการประชุมเห็นว่า ผู้ให้บริการมีสิทธิเรียกเก็บค่าบริการตามรายการส่งเสริมการขาย ซึ่งรายการส่งเสริมการขายมีการระบุว่า "คิดตามจริงเป็นนาที เศษของนาทีคิดเป็นหนึ่งนาที" ทั้งนี้นายประวิทย์ ลี่สถาพรวงศา กรรมการ กสทช. ด้านการคุ้มครองผู้บริโภคและการส่งเสริมสิทธิเสรีภาพประชาชน ซึ่งเป็นหนึ่งในกรรมการ กทค. ได้ให้ความเห็นต่างจากมติที่ประชุมส่วนใหญ่
โดยยกประเด็นที่คณะอนุกรรมการบูรณาการและปรับปรุงกฎหมายและระเบียบด้านโทรคมนาคม แนะให้ตีความเพื่อผู้บริโภค เพราะรายการส่งเสริมการขายไม่ชัดเจนและตีความได้หลายแบบ ซึ่งถือว่าไม่เป็นไปตามข้อสัญญา นอกจากนี้ กสทช. จะเน้นเรื่องการตรวจสอบว่า ผู้ประกอบกิจการบนคลื่นความถี่ได้ปฏิบัติตามเงื่อนไขของใบอนุญาตอย่างถูกต้อง เพื่อป้องกันไม่ให้ผู้บริโภคถูกเอาเปรียบ

iQNewsClip www.iqnewsclip.com
บริษัท อินโฟเควสท์ จำกัด 888/178 อาคารมหาทุนพลาซ่า ชั้น 17 ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330
โทร 0-2253-5000, 0-2651-4700 แฟกซ์ 0-2253-5001, 0-2651-4701 อีเมล์: help@iqnewsclip.com

กรุงเทพธุรกิจ
Krungthep Turakij
Circulation: 200,000
Ad Rate: 2,400

Section: First Section/หน้าแรก
วันที่: เสาร์ 7 พฤษภาคม 2559
ปีที่: 29 **ฉบับที่:** 10089 **หน้า:** 1(บน), 4
Col.Inch: 141.98 **Ad Value:** 340,752 **PRValue (x3):** 1,022,256 **คลิป:** สี่สี
หัวข้อข่าว: ตลาดอีคอมเมิร์ซเปิดเกมรุก'ต่างชาติ-ค้าปลีก-โซเชียล'แข่งเดือด คาดปีนี้ทะลุ2ล้าน...

›'ต่างชาติ-ค้าปลีก-โซเชียล'แข่งเดือด คาดปีนี้ทะลุ2ล้านล้าน

ตลาดอีคอมเมิร์ซเปิดเกมรุก

"แอสเซนด์"เครือทรูจัดงบเพิ่ม ชิงตลาดอีคอมเมิร์ซไทย จ่อบุกต่างประเทศ

สมรภูมิแข่งอีคอมเมิร์ซไทยถึงจุดเปลี่ยน หลัง"อาลี บาบา เปิดเกมบุก-เครือเซ็นทรัล รุกออนไลน์-ซื้อขายสินค้าผ่านโซเชียลสุดฮิต-4จีครอบคลุมทุกพื้นที่ ดันตลาดอีคอมเมิร์ซแข่งเดือด คาดมูลค่าอยู่ที่ 2 ล้านล้าน "นายกสมาคมอีคอมเมิร์ซ" ระบุจับตาไตรมาส3สินค้าจีนทะลักบริการออนไลน์ใหม่ๆ ผุดเป็นดอกเห็ด ทั้งกลุ่มการเงินท่องเที่ยวการเกษตร แนะผู้ค้ารายย่อยในไทยปรับแผนชิงตลาด

มูลค่าตลาดอีคอมเมิร์ซโดยภาพรวมปี 2559 คาดจะอยู่ที่ 2 ล้านล้านบาท ในจำนวนนี้มูลค่าตลาดอีคอมเมิร์ซในกลุ่มบีทูซี (business to consumer) มีมากกว่า 4 แสนล้านบาท ถือเป็นสมรภูมิที่แข่งขันกันอย่างดุเดือด ทั้งอีคอมเมิร์ซต่างชาติที่บุกมาร่วมชิงตลาดและยักษ์ค้าปลีกรายใหญ่ของไทยอย่างเซ็นทรัล

อ่านต่อหน้า › 4

ต่อจากหน้า › 1

: ตลาดอีคอมเมิร์ซ

เปิดแผนขอชิงตลาดซื้อขายบนอินเทอร์เน็ตเต็มสูบ

นายภาวุธ พงษ์วิทยภานุ นายกสมาคมพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ไทย กล่าวว่า การแข่งขันในอุตสาหกรรมอีคอมเมิร์ซ นับจากนี้จะดุเดือดขึ้น โดยเฉพาะการเข้ามาบุกตลาดในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ของอาลีบาบายักษ์อีคอมเมิร์ซรายใหญ่ของจีนและของโลก การที่ค้าปลีกรายใหญ่อย่างเซ็นทรัล เข้าซื้อเว็บไซต์แฟชั่นซาโลร่า ถือเป็นจุดเปลี่ยนของสมรภูมิการแข่งขัน

"อาลีบาบาถือเป็น regional game เป็นเกมที่ต่างชาติเข้ามาบุกตลาดในภูมิภาคนี้ รวมถึงไทยขณะที่เซ็นทรัลเป็น local game ที่จะบุกทั้งในประเทศและขยายออกนอกภูมิภาคโดยเฉพาะเวียดนามที่เซ็นทรัลน่า จะใช้ออนไลน์บุกเข้าไปด้วยทำให้ตั้งแต่ไตรมาส 2 จนถึงครึ่งปีหลังนี้ การแข่งขันอีคอมเมิร์ซจะมีสีสันและแข่งกันแรงขึ้นอย่างอาลีบาบาที่ซื้อเว็บ"ลาซาด้า" คาดว่าราวไตรมาส 3 จะได้เห็นโมเดลการทำตลาดที่ชัดเจน"

จับตาไตรมาส3สินค้าจีนทะลัก

นายภาวุธ เชื่อว่า อิทธิพลของอาลีบาบายังคาดว่าจะส่งผลให้ปลายไตรมาส 3 สินค้าจีนจะทะลักเข้ามาในตลาดไทยมากขึ้น จากเดิมส่วนเซ็นทรัลเองนั้นจะได้ฐานลูกค้าของซาโลร่าเพิ่มเข้ามา ทำให้ฐานลูกค้าของเซ็นทรัลที่มีทั้งออนไลน์ และออฟไลน์แข็งแกร่งขึ้น

ขณะเดียวกันความนิยมของสมาร์ทโฟน โดยเฉพาะแพคเกจบริการ4จี ที่ถูกลงราคาสมาร์ทโฟนถูกลง ส่งผลให้ปริมาณการใช้อินเทอร์เน็ตบนมือถือเพิ่มสูงขึ้น เช่นเดียวกับการที่คณะกรรมการกิจการกระจายเสียงกิจการ

iQNewsClip www.iqnewsclip.com
บริษัท อินโฟเควสท์ จำกัด 888/178 อาคารมหาทุนพลาซ่า ชั้น 17 ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330
โทร 0-2253-5000, 0-2651-4700 แฟกซ์ 0-2253-5001, 0-2651-4701 อีเมล์: help@iqnewsclip.com

กรุงเทพธุรกิจ
Krungthep Turakij
Circulation: 200,000
Ad Rate: 2,400

Section: First Section/หน้าแรก
วันที่: เสาร์ 7 พฤษภาคม 2559
ปีที่: 29 **ฉบับที่:** 10089 **หน้า:** 1(บน), 4
Col.Inch: 141.98 **Ad Value:** 340,752 **PRValue (x3):** 1,022,256 **คลิป:** สี่สี
หัวข้อข่าว: ตลาดอีคอมเมิร์ซเปิดเกมรุก'ต่างชาติ-ค้าปลีก-โซเชียล'แข่งเดือด คาดปีนี้ทะลุ2ล้าน...

โทรทัศน์และกิจการโทรคมนาคมหรือกสทช.ได้ออกกฎให้โอเปอเรเตอร์ ต้องขยายขอบเขตการให้บริการของสัญญาณ3จี และ4จี ไปยังต่างจังหวัด เพิ่มทำให้ฐานผู้ใช้อินเทอร์เน็ตโตมากขึ้นกว่าเดิม ส่งผลให้การชอปปิ้งผ่านสมาร์ทโฟน ขณะนี้มีสัดส่วนมากกว่า60%

ออมนิ-แชนนัลแรง-ขายเฉพาะกลุ่มฮิต

นายภาวุธ กล่าวว่า สมรภูมิการแข่งขันที่เปลี่ยน ทำให้รูปแบบการทำอีคอมเมิร์ซปัจจุบันมีช่องทางหลักๆ เช่น ผ่านเว็บไซต์(เว็บเดียว)ผ่านมาร์เก็ตเพลส(เว็บที่รวมเว็บขายของออนไลน์) ผ่านโซเชียลมีเดีย ขณะนี้ทุกช่องทางเน้นใช้โมเดลการตลาดออมนิแชนนัล (omni channel)ใช้ออนไลน์ผสานกับออฟไลน์ ไม่ได้ขายของแค่บนเว็บอย่างเดียว มีการทำการตลาดผ่านโซเชียลผ่านหน้าร้านทั้งออนไลน์และออฟไลน์

นอกจากนี้ จะเห็นบริการ(service)ใหม่ที่เข้ามาในช่องออนไลน์เพิ่มมากขึ้น เช่น บริการในกลุ่มการเงินการซื้อประกันรถยนต์ออนไลน์ จากเดิมจะเป็นกลุ่มบริการด้านการท่องเที่ยว เช่น ซื้อตั๋วเครื่องบินบริการจองโรงแรมที่พัก ขณะเดียวกันอีคอมเมิร์ซจะเข้าสู่การซื้อขายที่เป็นเฉพาะกลุ่มมากขึ้น ที่ผ่านมามีเว็บไซต์ BUILK (บิลด์)ขายวัสดุก่อสร้างเป็นแหล่งรวมผู้รับเหมาเป็นคอมมูนิตี้ของธุรกิจก่อสร้างออนไลน์

ส่วนประเภทสินค้าที่ยังขายดี และได้รับความนิยมในอีคอมเมิร์ซ ยังเป็นกลุ่มแกดเจ็ท อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ รองลงมาเป็นสินค้ากลุ่มแฟชั่นเครื่องสำอาง และกลุ่มอาหาร-เครื่องดื่ม (Food & beverage)

ขณะที่ระบบการชำระเงินอีเพย์เม้นท์ต่างๆ เติบโตและมีพัฒนาการที่เร็วมาก ปัจจุบันอาลีเพย์จับมือกับเชเว่นอีเลฟเว่น เพิ่มช่องทางการชำระเงินให้ลูกค้าที่ซื้อสินค้าออนไลน์ให้มีความสะดวกขึ้น

"เราจะเห็นโครงการต่างๆ กระโดดเข้ามาในอีคอมเมิร์ซมากขึ้น ทั้งด้านการเกษตร e-agriculture รวมไปถึงเทคสตาร์ทอัพครีเอทบริการมาให้บริการผ่านช่องทางออนไลนระบบอีเพย์เม้นท์ที่เพิ่มช่องทางการชำระเงิน ทั้งหมดนี้เป็นปัจจัยที่ผลักดันให้สมรภูมิอีคอมเมิร์ซมีความดุเดือดและแข่งขันกันสูงมาก"

ช่องทางโซเชียลฯกินสัดส่วน20%

ในส่วนของโซเชียลเน็ตเวิร์ค ซึ่งคนไทยจะใช้บริการกันมาก ตัวเลขการซื้อขายสินค้าผ่านทางโซเชียล ยังมีแนวโน้มเติบโตต่อเนื่อง แต่ยังเป็นสัดส่วนราว 10-20% เมื่อเทียบกับการซื้อขายอีคอมเมิร์ซภาพใหญ่ ซึ่งบทบาทหลักของโซเชียล ยังเป็นเรื่องการทำการตลาดการรีวิวสินค้าการบอกต่อๆ กัน เพื่อสร้างความน่าสนใจและไปซื้อเป็นส่วนเสริม ที่สำคัญและมีบทบาทมากในธุรกิจอีคอมเมิร์ซ

ปัจจุบันมีผู้ค้ารายย่อยใช้ช่องทางโซเชียล เช่น อินสตาแกรม เฟซบุ๊ค เปิดพรีออเดอร์สินค้าจากต่างประเทศ รวมถึงการนำสินค้าของตัวเองหรือสินค้ามือสองมาขายผ่านช่องทางดังกล่าวเป็นจำนวนมาก หากลูกค้าสนใจสินค้าสามารถโอนเงิน ผ่านทางธนาคารมีทั้งผ่านตู้เอทีเอ็มหรืออี-แบงก์กิ้ง และนัดรับสินค้า

ทั้งนี้รูปแบบการซื้อขายผ่านโซเชียลลักษณะนี้ นายกสมาคมพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ไทยระบุว่า ยังไม่มีการเก็บตัวเลขมูลค่าการซื้อขายแต่เห็นถึงแนวโน้มการเติบโตเพิ่มสูงขึ้นมาก

อีคอมเมิร์ซแตะ 2ล้านล้าน

นายภาวุธ กล่าวว่า ปัจจุบันมูลค่าตลาดอีคอมเมิร์ซโดยภาพรวมปี2559 คาดว่าจะอยู่ที่ 2 ล้านล้านบาท แบ่งเป็นบีทูซี 4 แสนล้านบาท ขณะที่กลุ่มบีทูบีจะอยู่ที่ 1.2 ล้านล้านบาท กลุ่มค้าปลีกออนไลน์ออนไลน์ เป็นกลุ่มที่แข่งขันกันรุนแรงมากขณะนี้อยู่ในกลุ่มบีทูซีเป็นหลัก

คาดว่าด้วยการเติบโตเทคโนโลยีที่ช่วยเกื้อหนุนทั้ง 4 จี การเติบโตของสมาร์ทโฟนและการเข้ามาร่วมวงในตลาดของยักษ์อีคอมเมิร์ซรายใหญ่จากต่างประเทศและค้าปลีกรายใหญ่ของไทย ที่ลงมาเล่นในตลาดอีคอมเมิร์ซเต็มตัว จะทำให้ตลาดอีคอมเมิร์ซไทยปีนี้เติบโตอย่างก้าวกระโดด โดยตัวเลขการเติบโตปกติต่อปีของตลาดอีคอมเมิร์ซจะโตไม่ต่ำกว่า 20-30%

ไม่เพียงแค่เครือเซ็นทรัลหรืออาลีบาบาเท่านั้น ยังมีอีคอมเมิร์ซรายใหญ่ของไทย อย่างกลุ่มแอสเซนด์ในเครือทรูคอร์ปอเรชั่นที่โตในบ้านแล้วยังเตรียมบุกออกไปในต่างประเทศ โดยเฉพาะในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้

แอสเซนด์บุกหนักทั้งไทย-ตปท.

นายปุณณมาศ วิจิตรกุลวงศา กรรมการผู้จัดการใหญ่และประธานคณะผู้บริหารบริษัทแอสเซนด์กรุ๊ปจำกัด กล่าวว่า ทางกลุ่มวางแผนขึ้นเป็นผู้นำด้านอีมันนี่และอีคอมเมิร์ซของภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ภายในปี 2560

ปัจจุบันแอสเซนด์กรุ๊ปมีธุรกิจหลักแบ่งเป็น 3 ส่วนคือ 1.อีคอมเมิร์ซมีเว็บไซต์ไอทรูมาร์ท (itruemart.com) ทำธุรกิจบีทูซีซื้อสินค้าขายสู่ลูกค้าวีเลิฟชอปปิง (weloveshopping.com) อีมาร์เก็ตเพลสศูนย์กลางค้าออนไลน์ระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขายและพันธวณิชผู้ให้บริการตลาดกลางพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์สำหรับองค์กร (B2B e-Marketplace)

2.ฟินเทค-อีมันนี่ ให้บริการทรูมันนี่ให้บริการเพย์เมนท์และอีก 3 เดือน จะเปิดตัว "แอสเซนด์นาโน"ทำธุรกิจปล่อยกู้รายย่อย วงเงินขนาดเล็กถึงกลางกู้หลักร้อยถึงล้านบาท เริ่มจับกลุ่มลูกค้าไทยก่อนขยายไปต่างประเทศโดยได้รับอนุญาตจาก ธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) แล้ว

3.ดิจิทัลเอ็นนาเบลอส์ หน่วยสนับสนุนสู่ดิจิทัล คือเอ็กดิจิทัลผู้สร้างดิจิทัลแพลตฟอร์มต่างๆ และทรูไอดีซีดาต้าเซ็นเตอร์

นายปุณณมาศ กล่าวว่า ปีนี้บริษัทจะลงทุนเพื่อบุกตลาดต่างประเทศอีก 5 พันล้านบาท เพื่อสร้างเทคโนโลยีจ้างคนสร้างเน็ตเวิร์ค และสร้างแบรนด์ส่วนธุรกิจไทยฟินเทคจะเติบโตมาก โดยบริษัทจะเพิ่มผลิตภัณฑ์และบริการ ตลอดจนเพิ่มการซื้อขายออนไลน์มากขึ้น รวมถึงการโอนเงิน

ขณะที่อีคอมเมิร์ซจะเติบโตอีกมาก ซึ่งบริษัทจะเชิญชวนแบรนด์สินค้าต่างๆเข้ามาค้าขายมากขึ้นตั้งเป้าเป็นร้อยแบรนด์เช่นนีเวีย, โซนี่ จากปัจจุบันมีผู้ค้าผ่านอีคอมเมิร์ซ 3 แสนรายที่แอคทีฟเป็นหลักหมื่นรายเป็นคนขายขนาดกลางและรายย่อย

iQNewsClip www.iqnewsclip.com
บริษัท อินโฟเควสท์ จำกัด 888/178 อาคารมหาทุนพลาซ่า ชั้น 17 ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330
โทร 0-2253-5000, 0-2651-4700 แฟกซ์ 0-2253-5001, 0-2651-4701 อีเมล์: help@iqnewsclip.com

กรุงเทพธุรกิจ
Krungthep Turakij
Circulation: 200,000
Ad Rate: 2,400
Section: First Section/หน้าแรก
วันที่: เสาร์ 7 พฤษภาคม 2559
ปีที่: 29 ฉบับที่: 10089 หน้า: 1(บน), 4
Col.Inch: 141.98 Ad Value: 340,752 PRValue (x3): 1,022,256 คลิป: สี่สี
หัวข้อข่าว: ตลาดอีคอมเมิร์ซเปิดเกมรุก'ต่างชาติ-ค้าปลีก-โซเชียล'แข่งเดือด คาดปีนี้ทะลุ2ล้าน...

นายปุณณมาศ กล่าวถึงความท้าทายของอุตสาหกรรมอีคอมเมิร์ซ ที่ปัจจุบันเกิดการซื้อขายกิจการเว็บอีคอมเมิร์ซกันคึกคักกว่า จะทำให้การแข่งขันในตลาดเข้มข้นมากขึ้น ตลาดไทยอาจจะยังยากอยู่สำหรับผู้เล่นต่างชาติ การที่เซ็นทรัลเข้าซื้อซาโลร่า น่าจะเป็นสิ่งที่ดี ในการสร้างฐานลูกค้าและรับโนว์ฮาวธุรกิจอีคอมเมิร์ซ

การที่ผู้นำค้าปลีกจะลงสนามแข่งขันค้าออนไลน์ก็ไม่ใช่ว่า จะประสบความสำเร็จเสมอไปเพราะในตลาดโลกห้างค้าปลีกรายใหญ่ก็ยังไม่มีผู้ประสบความสำเร็จรายใหญ่ที่ก้าวมาเป็นผู้นำค้าออนไลน์ กลับเป็นอะเมซอนหรืออาลีบาบา ที่ไม่มีออฟไลน์ การเข้าสู่ตลาดออนไลน์มีความยากลำบากแฝงอยู่

ผู้ค้าหันชู"บริการ"แข่ง

นายณัฐวิทย์ ผลวัฒนสุข กรรมการผู้จัดการบริษัทแอลเอ็นดับเบิ้ลยูผู้ให้บริการอี-มาร์เก็ตเพลสเว็บไซต์เทพช็อป(LnwShop.com) ที่มีผู้ค้าในเว็บมากกว่า 3.6 แสนราย กล่าวว่า แม้อาลีบาบาจะนำสินค้าจีนเข้ามาขายแต่ก็อาจเลือกสินค้าระดับท็อปๆ จำนวนหนึ่ง ขณะที่ผู้ประกอบการเอสเอ็มอีในบ้านเรายังสามารถเลือกสินค้าสไตล์อื่นๆ ได้จำนวนมากกว่ามาขาย ต้องรอดูอีกไม่นานคงได้เห็นวิธีการของอาลีบาบาในแง่การทำตลาด

ในมุมของผู้ค้าอีคอมเมิร์ซในไทยยังเชื่อว่าการสู้กันด้วย"บริการ"จะเป็นทางออกที่สวยงาม สินค้าดีราคาดีแต่บริการไม่ดีผู้บริโภคก็อาจจะไม่พึงพอใจ ดังนั้น"บริการ"ยังเป็นหัวใจสำคัญที่ผู้ค้ารายย่อยยังสามารถพัฒนาและนำมาเป็นกลยุทธ์สู้รายใหญ่ๆได้

นายณัฐวิทย์ กล่าวว่า แนวโน้มที่น่าจับตาในตลาดอีคอมเมิร์ซไทย จากนี้นอกเหนือจากอาลีบาบาแล้วคือรูปแบบการทำอีคอมเมิร์ซบนแอพพลิเคชั่นประเภทแชทซึ่งปัจจุบัน แม้ยังไม่เกิดแต่มีแนวโน้มสูงด้วยพื้นฐานคนในแถบภูมิภาคนี้จะมีไลฟ์สไตล์แชทที่ค่อนข้างเด่นชัด

iQNewsClip www.iqnewsclip.com
บริษัท อินโฟเควสท์ จำกัด 888/178 อาคารมหาทุนพลาซ่า ชั้น 17 ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330
โทร 0-2253-5000, 0-2651-4700 แฟกซ์ 0-2253-5001, 0-2651-4701 อีเมล์: help@iqnewsclip.com

เดลินิวส์
Daily News
Circulation: 810,000
Ad Rate: 2,200

Section: First Section/ภาพ-ข่าวสังคม
วันที่: เสาร์ 7 พฤษภาคม 2559
ปีที่: - **ฉบับที่:** 24313 **หน้า:** 5(บนขวา)
Col.Inch: 16.01 **Ad Value:** 35,222 **PRValue (x3):** 105,666 **คลิป:** สี่สี
ภาพข่าว: สังคมข่าว: ยินดี

สังคมข่าว

ยินดี วิทยาลัยป้องกันราชอาณาจักร (วปอ.) รุ่น 4010 นำโดย **พล.อ.ประวิตร วงษ์สุวรรณ** รมว.กลาโหม จัดเลี้ยงยินดีแก่คู่สมรส **พล.อ.นพดล-ประวีณ์นุช อินทปัญญา** โดยมี **พล.อ.อ.ธเรศ ปุณครี รศ.นรีวรรณ จินตกานนท์** และ **ดร.ศุลีมาศ สุทธิสัมพันธ์** ร่วมยินดี ที่โรงแรมแชงกรี-ลา

iQNewsClip www.iqnewsclip.com
บริษัท อินโฟเควสท์ จำกัด 888/178 อาคารมหาทุนพลาซ่า ชั้น 17 ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330
โทร 0-2253-5000, 0-2651-4700 แฟกซ์ 0-2253-5001, 0-2651-4701 อีเมล์: help@iqnewsclip.com

แนวหน้า
Naew Na
Circulation: 900,000
Ad Rate: 900

Section: First Section/ภาพ-ข่าวสังคม
วันที่: เสาร์ 7 พฤษภาคม 2559
ปีที่: 37 **ฉบับที่:** 12800 **หน้า:** 4(บน)
Col.Inch: 27.02 **Ad Value:** 24,318 **PRValue (x3):** 72,954 **คลิป:** ขาว-ดำ
ภาพข่าว: บุคคลแนวหน้า: แสดงความยินดี

บุคคลแนวหน้า

แสดงความยินดี : วิทยาลัยป้องกันราชอาณาจักร (วปอ.) รุ่น 4010 นำโดย ***พลเอกประวิตร วงษ์สุวรรณ*** *รองนายกรัฐมนตรี และรัฐมนตรีว่าการกระทรวงกลาโหม จัดเลี้ยงอาหารค่ำแสดงความยินดีและร่วมอวยพรแด่คู่สมรส* ***พลเอกนพดล*** *และ* ***ประวีณ์นุช อินทปัญญา*** *ณ ห้องอาหารจีน แชงพาเลซ โรงแรมแชงกรี-ลา กรุงเทพฯ โดยมี****พลอากาศเอกธเรศ ปุณศรี รองศาสตราจารย์ นรีวรรณ จินตกานนท์*** *สมาชิกสภาปฏิรูปแห่งชาติ* ***ดร.ศุลีมาศ สุทธิสัมพันธ์*** *และ* ***นุชนาถ วสุรัตน์*** *ร่วมแสดงความยินดี*

iQNewsClip www.iqnewsclip.com
บริษัท อินโฟเควสท์ จำกัด 888/178 อาคารมหาทุนพลาซ่า ชั้น 17 ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330
โทร 0-2253-5000, 0-2651-4700 แฟกซ์ 0-2253-5001, 0-2651-4701 อีเมล์: help@iqnewsclip.com