

ASEAN Economic Community

SME เตรียมตัวอย่างไร

AEC 2015

ประวัติ

- หลังจากทำงานที่บริษัท โกดัก ประเทศไทย ผู้จัดการฝ่ายการตลาด ได้รับรางวัลการพัฒนาช่อง
จัดจำหน่าย ที่พอรู้จักกัน **Kodak Fotofast**
และมาเป็น **Kodak Express**
- ถูกย้ายไปทำงานที่สำนักงานใหญ่ บริษัท โกดัก เมืองโรเชสเตอร์ รัฐนิวยอร์ก ผู้รับผิดชอบ
Project พัฒนาช่องจัดจำหน่าย ในแนว **Kodak Express** เป็นเวลา **3** ปี ให้กับเขต
Asia, Middle East and Australasia
- ผู้จัดการ โกดัก ประเทศอินโดนีเซีย อีก **3** ปี
- กรรมการผู้จัดการ ประเทศ เกาหลี อีก **3** ปี
- กรรมการผู้จัดการ โกดัก ประเทศไทย และ ประเทศแถบอินโดจีน
- ผู้จัดการ ภูมิภาค ผลิตภัณฑ์ฟิล์ม ซี เอเซียแปซิฟิก ประเทศแถบ **Asean** รวม **Australia,**
New Zealand, Korea.

หลัง โกดัก

- ตั้งบริษัท **momentum** ที่ปรึกษา การสร้างแบรนด์
- สร้างธุรกิจที่บ้าน ในเชิง **Retreat** คุ่มแม่น้ำท่าจีน หม่อมไฉไล มี โรงแรมเรือโบราณ โรงแรมเรือนไทย โรงแรมเรือนแพ
- เป็นกรรมการ **Knowledge Advisory** สมาคมจัดการธุรกิจแห่งประเทศไทย
- เป็น **Board of Director** ของธนาคาร ธนชาติ
- จากประสบการณ์ ที่ทำงานในแถบกลุ่มประเทศอาเซียนในด้านบริหารธุรกิจและการตลาด สมาคมจัดการธุรกิจ เชิญมาช่วย ให้ความรู้ในเชิงแนวคิด เพื่อเตรียมพร้อม สำหรับ **ASEAN Economic Community** ประชาคมเศรษฐกิจ อาเซียน ที่จะเกิดขึ้นใน ปี **2558** หรือ **2010**

AFTA สู่ AEC

เดิมอาเซียนคือ สมาคมประชาชาติแห่งเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ รวมสมาชิกปัจจุบัน **10** ประเทศ ประชากร **580** ล้านคน และกำลังมุ่งสู่การเป็นประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน **Asean Economic Community** ในปี **2558** หรือ **2015**

ผู้นำอาเซียนลงนามใน **ASEAN CHARTER** และ” ปฏิญญาว่าด้วยแผนงานการจัดตั้งประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน” เพื่อยืนยันเจตนารมณ์ร่วมกันดำเนินการให้สำเร็จตามกำหนดในปี **2015**

AEC กั้บการเปลี่ยนแปลงในปี 2015

- 1. เป็นตลาดและฐานการผลิตร่วม**
- 2. เคลื่อนย้ายสินค้าเสรี**
- 3. เคลื่อนย้ายบริการอย่างเสรี**
- 4. เคลื่อนย้ายการลงทุนอย่างเสรี**
- 5. เคลื่อนย้ายแรงงานฝีมืออย่างเสรี**
- 6. เคลื่อนย้ายเงินทุนอย่างเสรีมากขึ้น**

จุดแข็ง

- มีความสมบูรณ์ด้านทรัพยากรแร่ชาติ ทรัพยากรธรรมชาติ
- สามารถเคลื่อนย้ายแรงงานภายในภูมิภาคได้
- กลุ่มประเทศอาเซียนเป็นคู่ค้าอันดับ 1 ของไทยและมีความสำคัญทางเศรษฐกิจกับไทย ทั้งด้านการค้า การลงทุน และ การท่องเที่ยว
- มีแหล่งดึงดูดด้านการท่องเที่ยวที่สำคัญของโลก

โอกาส

- **ฐานการผลิตสินค้าเกษตร**
- **เป็นแหล่งผลิตพลังงานทดแทน**
- **ประชานิยม ภาพลักษณ์ สินค้าไทย**
- **แรงงานจำนวนมาก**
- **เส้นทางคมนาคมระหว่างประเทศใหม่ๆ East-West Corridor, North –South Corridor , Project ทำเรือทวาย เป็นต้น**

จุดอ่อน และ อุปสรรค

จุดอ่อน

- ระบบสาธารณูปโภคขั้นพื้นฐาน
ในบางประเทศ ยังอยู่ระหว่าง
การพัฒนา เช่น เส้นทาง
คมนาคม อาจทำให้เป็นต้นทุนที่
สูงของผู้ประกอบการ
- สินค้าอาจโดนลอกเลียนแบบ

อุปสรรค

- มีการพัฒนาด้านความสามารถ
ในการแข่งขันน้อย
- ความได้เปรียบทางภาษาของ
สิงคโปร์ มาเลเซีย และฟิลิปปินส์

AEC เตรียมรับมืออย่างไร

แผนรับ

- จดลิขสิทธิ์ ชื่อ **Brand** ด่วน
- ใกล้เคียงลูกค้าในประเทศ ด่วน
- สร้างแบรนด์ เน้นตำแหน่งการตลาดให้เข้มแข็ง
- สร้างและเพิ่มมูลค่าช่องจัดจำหน่ายของตัวเอง
- สร้างความเข้มแข็งใน **modern trade** และ **convenience store**
- สร้างโปรแกรม **CSR** ให้ผู้บริโภคชื่นชอบ
- จับตาต้นทุนค่าใช้จ่าย
- จับตาราคาวัตถุดิบและการจัดหา
- **Diversity** ทำงานหลายเชื้อชาติ เกิดความหลากหลายความคิด
- เดินทางศึกษาตลาดเป้าหมายพร้อมสร้างเครือข่ายคู่ค้า

แผนรุก

- วิจัยตลาด ประเทศเป้าหมาย--เวียดนาม
- เข้าตลาดด้วยตัวสินค้าและบริการที่มีความแตกต่าง
- ตัดสินใจ คู่ค้า หรือ ผู้นำเข้า
- ศึกษาแหล่งวัตถุดิบ
- ความเป็นไปได้ในการย้ายฐานการผลิต
- ความได้เปรียบทางการขนส่ง
- ศึกษาช่องจัดจำหน่ายที่สำคัญ
- วางแผนเรื่องแรงงาน
- ดู **CLMV** ในมุมใหม่
- **AEC-SME Banking (CIMB)**
- **AEC One Stop Service**

AEC เตรียมรับมืออย่างไร

แผนรับ 1

- จดลิขสิทธิ์ ชื่อ Brand ด่วน, domain name
- ใกล้เคียงลูกค้าในประเทศ ด่วน Voice of customers
- สร้างแบรนด์ เน้นตำแหน่งการตลาดให้แข็งแกร่ง (ปตท, Black Canyon)
- สร้างและเพิ่มมูลค่าช่องจัดจำหน่ายของตัวเอง (ป้ายหน้าธนาคาร)
- สร้างความแข็งแกร่งใน modern trade และ convenience store
- สร้างโปรแกรม CSR ให้ผู้บริโภคชื่นชอบ

AEC เตรียมรับมืออย่างไร

แผนรับ 2

- จับตาต้นทุนค่าใช้จ่ย
- จับตาราคาวัตถุดิบและการจัดหา
- **Diversity** ทำงานหลายเชื้อชาติ เกิดความหลากหลาย
ความคิด
- เดินทางศึกษาตลาดเป้าหมายพร้อมสร้างเครือข่ายคู่ค้า

AEC เตรียมรับมืออย่างไร

แผนรุก 1

- วิจัยตลาด ประเทศเป้าหมาย—เวียดนาม อินโด
- เข้าตลาดด้วยตัวสินค้าและบริการที่แตกต่าง
- ตัดสินใจ คู่ค้า หรือ ผู้นำเข้า
- ศึกษาช่องจัดจำหน่ายที่สำคัญ
- **AEC-SME Banking (CIMB)**
- **AEC One Stop Service**

AEC เตรียมรับมืออย่างไร

แผนรุก 2

- ศึกษาแหล่งวัตถุดิบ
- ความเป็นไปได้ในการย้ายฐานการผลิต
- ความเป็นไปได้เปรียบเทียบทางด้านการขนส่ง
- วางแผนเรื่องแรงงาน
- ฎ CLMV ในมุมใหม่

AEC เตรียมรับมืออย่างไร

แผนเตรียมรับ

- จุดลิขสิทธิ์ ชื่อ **Brand** ด่วน
- โก้ลชิตลูกค้าในประเทศ ด่วน
- สร้างแบรนด์ เน้นตำแหน่ง
การตลาดให้เข้มข้น
- สร้างและเพิ่มมูลค่าช่องจัด
จำหน่ายของตน

ACTIONS

Carabao -- Buffalo

ผู้บริหารระดับสูง ถ้าไม่เคยพบลูกค้า
เริ่มได้แล้ว, voice of customer

**BlackCanyon, S&P, Red Bull,
M150, CP** เกียวกั้ง, m150 storm

**Retail Branding: Banks, สีฟ้า,
MK Suki, S&P, PTT, Dusit,
Centara, Anandara**

AEC เตรียมรับมืออย่างไร

แผนเตรียมรับ

- สร้างเนื้อที่ให้เข้มแข็งใน **modern trade** และ **convenience store**
- สร้างโปรแกรม **CSR** เพื่อให้ผู้บริโภคชื่นชอบในสินค้าและบริษัท

ACTIONS

- **Soflel** โดชั้นกันยุง ใน **7/11**
- **KOPIKO** ลูกอมรสกาแฟ
สินค้านี้มาจากประเทศไหน?
- เพื่อเป็นเกราะป้องกันการรุกรานจาก
คู่แข่ง

AEC เตรียมรับมืออย่างไร

แผนเตรียมรับ

- จับตาต้นทุนค่าใช้จ่าย
- จับตาราคาวัตถุดิบและการจัดหา

ACTIONS

- เมื่อ **Digital** กลืนฟิล์ม ขณะนี้ โกดัก ขายแต่กระดาษสี **20** ปีที่แล้ว ผู้จัดการหน่วยธุรกิจกระดาษสีโกดัก รับผิดชอบลดต้นทุน **40%** ในปีแรก
- เริ่มเสาะหาใน เอเชีย
- น้ำมันปาล์ม,อาหารทะเล ,ถ่านหิน,ถั่วเหลือง

AEC เตรียมรับมืออย่างไร

แผนเตรียมรับ

- **Diversity** ทำงานหลายเชื้อชาติ
เกิดความหลากหลายความคิด
- เดินทางศึกษาตลาดเป้าหมาย
พร้อมสร้างเครือข่ายคู่ค้าธุรกิจ

ACTIONS

- อาจต้องเริ่มเตรียมจ้างคนอินโด และ
เวียดนาม
- อาจต้องเริ่มสอนภาษาอินโด และเวียดนาม
ให้กับพนักงาน
- ศึกษาค่างานและเงินเดือนมีความแตกต่าง
ใหม่

AEC เตรียมรับมืออย่างไร

แผนเตรียมรุก

- นำเสนอตัวสินค้าและบริการที่มีความแตกต่าง
- เสาะหาคู่ค้า

ACTIONS

- **BlackCanyon,**
- **S&P,**
- นิตรยาไถ่อย่างสม่ำเสมอ
- **Tipco, Malee,**
- **Vitamilk, Banchak B85,**
- **MBK-ข้าวถุง**
- ไปกับกรมส่งเสริมการส่งออก ทำ **business matching** หรือไปด้วยตนเอง

AEC เตรียมรับมืออย่างไร

แผนเตรียมรุก

- ศึกษาแหล่งวัตถุดิบ
- ความเป็นไปได้ในการย้ายฐานการผลิต

ACTIONS

- อินโด ส่งออกน้ำมันปาล์ม
- เวียดนาม ส่งออกเฟอร์นิเจอร์มากกว่าไทย
- อินโดมีพื้นที่ปลูกยางมากที่สุด
- ไทย นำเข้าเครื่องเทศ มากที่สุด อินโด
- ขยายการผลิตหรือย้าย ไปที่ทรัพยากรมาก
- แรงงานเย็บมุ้งเพื่อส่งออกแอฟริกา

AEC เตรียมรับมืออย่างไร

แผนเตรียมรุก

- ความได้เปรียบทางด้านการขนส่ง
- ศึกษาช่องจัดจำหน่ายที่สำคัญ

ACTIONS

- รถไฟความเร็วสูงเชื่อมโยงอาเซียน
- ทางหลวงอาเซียน จากไทย ลาว เวียดนาม
เขมร ออกชายแดนพม่า
- **Matahari – Indonesia**
- **BigC - Vietnam**

AEC เตรียมรับมืออย่างไร

แผนเตรียมรุก

- วางแผนเรื่องแรงงาน
- คุย CLMV ในมุมใหม่
- AEC-SME banking services
- AEC One Stop Service

ACTIONS

- หลังค่าแรงขั้นต่ำ 300.- จะมีแรงงานถูกจากอินโด ที่ย้ายฐานการผลิตได้
- เป็นฐานส่งออกไปนอก AEC ใช้ประโยชน์จากสถานะ Least Developed Countries:LDCs
- Exim Bank เพื่อกลุ่ม AEC-SME
- เพื่อที่จะให้ข้อมูลและแนะแนวทางที่จะทำธุรกิจได้สะดวกขึ้น

แหล่งข้อมูลเพิ่มเติม

- www.thaifta.com
- (กรมเจรจา) และเข้าไปที่
“ASEAN Corner”
- www.asean.org
- เว็บไซต์ของสำนักเลขาธิการ
อาเซียน