



จากที่ธนาคารแห่งประเทศไทยประกาศอนุญาตให้ธนาคารสามารถให้บริการ e-Marketplace ได้เมื่อช่วงต้นปี 2561 โดยธนาคารพาณิชย์รายใหญ่ต่างมีความเคลื่อนไหวและเตรียมความพร้อมซึ่งบางรายได้เริ่มเปิดให้บริการ e-Marketplace แล้วตั้งแต่ช่วงไตรมาสแรกของปี 2561

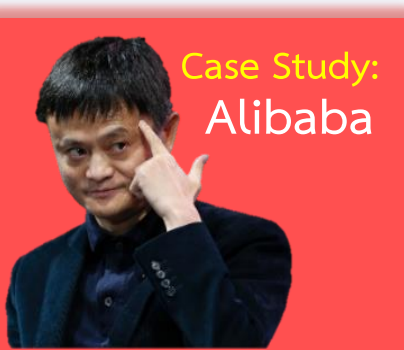
ทำไมหลายๆแบงค์ถึง อยากรุกธุรกิจ e-Marketplace

คำตอบคือ **เพื่อ Data** ฟังดูง่าย แต่ทรงพลัง โดยข้อมูลจากลูกค้าที่หลั่งไหลเข้ามาใช้ e-Marketplace Platform เป็นธุรกรรมจำนวนมากที่เกิดขึ้นในทุกๆ วินาที ได้ถูกรวบรวมจนกลายเป็นฐานข้อมูลขนาดใหญ่ ที่สามารถนำไปวิเคราะห์เพื่อใช้พัฒนา หรือสร้างผลิตภัณฑ์และบริการ และต่อยอดเพื่อสร้างธุรกิจใหม่ๆ ได้อย่างกว้างขวาง ยกตัวอย่างเช่น Alibaba

Case Study: Alibaba

e-Marketplace ทั้ง 7 ของ Alibaba

เปรียบเสมือนประตูสู่ชุมชนทรัพย์ข้อมูลขนาดใหญ่ ที่สามารถต่อยอดสู่ธุรกิจที่หลากหลาย





Alibaba.com ตลาดกลางค้าส่งออนไลน์ระดับโลก (Global B2B e-Marketplace)



1688.com ตลาดกลางค้าส่งออนไลน์ในประเทศจีน (China B2B e-Marketplace)



Aliexpress ตลาดกลางค้าปลีกและปลีกออนไลน์ระดับโลก (Global B2B & B2C e-Marketplace)



Taobao.com ตลาดกลางค้าปลีกออนไลน์ในประเทศจีน (China B2C & C2C e-Marketplace)



Tmall.com ตลาดกลางค้าปลีกออนไลน์แบบ B2C สำหรับแบรนด์ต่างๆ เช่น Nike, L'Oréal



Lazada.com ตลาดกลางค้าปลีกออนไลน์ในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้



Hema Supermarket ซูเปอร์มาร์เก็ตอัจฉริยะ แบบ O2O (Online to Offline)

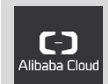


Ant Financial เป็นบริษัทแม่ของบริษัททางการเงินในเครือ Alibaba มีบริการทางการเงินที่สำคัญคือ

- **Alipay** ธนาคารอินเทอร์เน็ต มีระบบชำระเงินรองรับร้านค้าออนไลน์และร้านค้าทั่วไป
- **MyBank** บริการออมทรัพย์และให้สินเชื่อรายย่อยปล่อยกู้ออนไลน์ใน 3 นาที ไม่ต้องมีคนค้ำ
- **Sesame Credit** ระบบที่ใช้ฐานข้อมูลธุรกรรมบน e-Marketplace Platform มาช่วยคิดคำนวณ Credit Score ให้กับลูกค้า ว่าผ่านเกณฑ์ขอสินเชื่อส่วนบุคคลจากบริษัทในเครือหรือไม่
- **Ant Micro Loan** ให้บริการสินเชื่อรายย่อยแก่ SMEs และบุคคลทั่วไป
- **Ant Fortune** เป็น Wealth Management App.



- **Cainiao Network** รองรับการขนส่งสินค้าจากผู้ผลิตไปถึงลูกค้า โดยตั้งเป้าขนส่งสินค้าภายในจีนได้ใน 24 ชม. และขนส่งสินค้าทั่วโลกได้ใน 72 ชม



Alibaba Cloud ให้บริการระบบจัดเก็บข้อมูล และให้บริการโครงสร้างพื้นฐานด้านไอที มี Cloud Data Center กระจายอยู่ทั่วโลก



Fliggy เว็บไซต์ท่องเที่ยวและโรงแรม ที่สามารถจองห้องพัก ตัวเดินทาง และขายทัวร์ครอบคลุมจุดหมายทั่วโลก



Taobao University Program การเรียนและการอบรมสัมมนา E-Commerce

ธนาคารทั้งในประเทศ และต่างประเทศต่างตระหนักถึงภัยคุกคาม
จากการแข่งขันจากธุรกิจอื่นที่มีสูงขึ้น โดยเฉพาะจาก
e-Marketplace รายใหญ่ จึงมีการขยับตัวเพื่อรับมือ

โดยธนาคารต่างมีการเปิด e-Marketplace โดยใช้จุดแข็ง รวมถึงความเข้มแข็งจากฐานลูกค้า
เดิมที่มีอยู่ต่อยอดไปสู่ธุรกิจใหม่ๆ ที่สร้างรายได้ หรือสร้าง New S Curve ใหม่ที่ช่วยให้ธุรกิจ
เติบโตอย่างต่อเนื่อง



China

ธนาคาร ICBC เปิด Rong E Gou

- ICBC เปิด B2C e-Marketplace ชื่อ “Rong E Gou” โดยมีร้านค้ากว่า 10,000 ร้าน
- มีการเพิ่มโมเดลทางธุรกิจแบบ B2B (Business to Business) เพื่อเป็นตัวกลางเชื่อมบริษัท Supplier กับบริษัทผู้ผลิตสินค้าและบริการ
- ทำการตลาดโดยมุ่งไปยังฐานลูกค้าของธนาคาร โดยเฉพาะลูกค้า Mobile Banking กว่า 210 ล้านราย
- จากเดิมที่การค้าไม่ได้ถูกบันทึกผ่านระบบ ธนาคารจึงไม่มีข้อมูลรายได้ของผู้ค้า แต่การคำนวณ Platform ได้ช่วยปิดช่องว่างดังกล่าว ทำให้ผู้ค้ามี Credit Rating ดีขึ้น สามารถได้รับสินเชื่อจากธนาคารผ่าน Platform เดียวกันได้อย่างสะดวก รวดเร็ว



India

ธนาคาร HDFC เปิด SmartBuy

- ธนาคาร HDFC ในประเทศอินเดีย ได้เปิด online platform ชื่อ “SmartBuy”
- Smart Buy อาจไม่ได้เป็น e-Marketplace Platform ซะทีเดียว แต่เป็น Platform ที่ทำหน้าที่ในการช่วยลูกค้าค้นหาสินค้าที่ต่ำที่สุดในราคาที่ถูกต้อง โดยมีการเปรียบเทียบสินค้าจากเว็บ e-commerce ที่หลากหลาย เช่น Snapdeal Flipkart รวมถึง Amazon



England

ธนาคาร Starling
สร้าง Starling Bank Marketplace

- Starling Bank Marketplace เป็นแหล่งรวมบริการทางการเงินที่หลากหลายจาก Fintech ที่มารวมตัวกันบน Online Platform ของธนาคาร ซึ่ง Fintech เหล่านี้ ล้วนเป็น Partnership กับ Starling Bank ไม่ว่าจะเป็น Moneybox, Flux, และ Yolt
- บริการของ Fintech แต่ละรายถูกเชื่อมสู่ Marketplace ผ่าน API (Application Programming Interface) ของ Starling Bank Marketplace
- Starling Bank Marketplace จะเปิดให้บริการอย่างสมบูรณ์ในปี 2562

Business model สำหรับ e-Marketplace เพื่อสร้าง New S Curve



Business model ต้องมาพร้อมแผนระยะยาว

แผนระยะยาว (10 ปี) ที่ต้องพิจารณาถึงธุรกิจที่มีศักยภาพที่ธนาคารสามารถต่อยอดจากข้อมูลที่ได้จาก e-Marketplace เพื่อสร้างรายได้และสร้างความเติบโตอย่างต่อเนื่อง เช่น นำข้อมูลยอดขายและกระแสเงินของผู้ค้าแต่ละรายมาคำนวณ Credit Score เพื่อนำเสนอสินเชื่อ Micro Loan ได้ในระดับรายบุคคลผ่าน Online Platform อย่าง Mobile Banking เป็นต้น



เชื่อมจุดแข็งของธนาคารกับ Business Model

นอกจากเชื่อมจุดแข็งของธนาคารกับ Business Model แล้ว แผนการตลาด ต้องเชื่อมโยงไปยังฐานลูกค้าเดิมของธนาคารที่มีศักยภาพ และต้องสร้างจุดเด่นและความสอดคล้องกับ Life Style ของลูกค้าให้กับ Platform เพื่อดึงดูดให้มีการซื้อขายต่อเนื่อง



รูปแบบของ e-Marketplace มี 3 แนวทาง คือ

- สร้าง e-Marketplace Platform ของธนาคารเอง
- สร้าง Platform ในรูปแบบ Sub Domain แล้วนำไปฝังตัวอยู่บน e-Marketplace ของพันธมิตร
- ให้บริการชำระเงินผ่าน Payment Gateway ของธนาคาร พร้อมทั้งนำข้อมูลธุรกรรมไปต่อยอดการให้สินเชื่อและ Financial Package แก่ผู้ค้าบน e-Marketplace ที่เป็นพันธมิตร



นำเทคโนโลยีมาใช้วิเคราะห์ข้อมูล Big Data ที่ได้จาก Platform

มีการวิเคราะห์ข้อมูล (Data Analytic) ควบคู่กับการใช้เทคโนโลยี AI และ Machine Learning เพื่อวิเคราะห์และพัฒนารูปแบบการนำเสนอผลิตภัณฑ์และบริการให้ตรงความต้องการของลูกค้าได้ในระดับรายบุคคล รวมทั้งใช้ต่อยอดไปยังธุรกิจอื่นที่ช่วยสร้างรายได้และการเติบโตได้ตาม Business Model ที่วางไว้