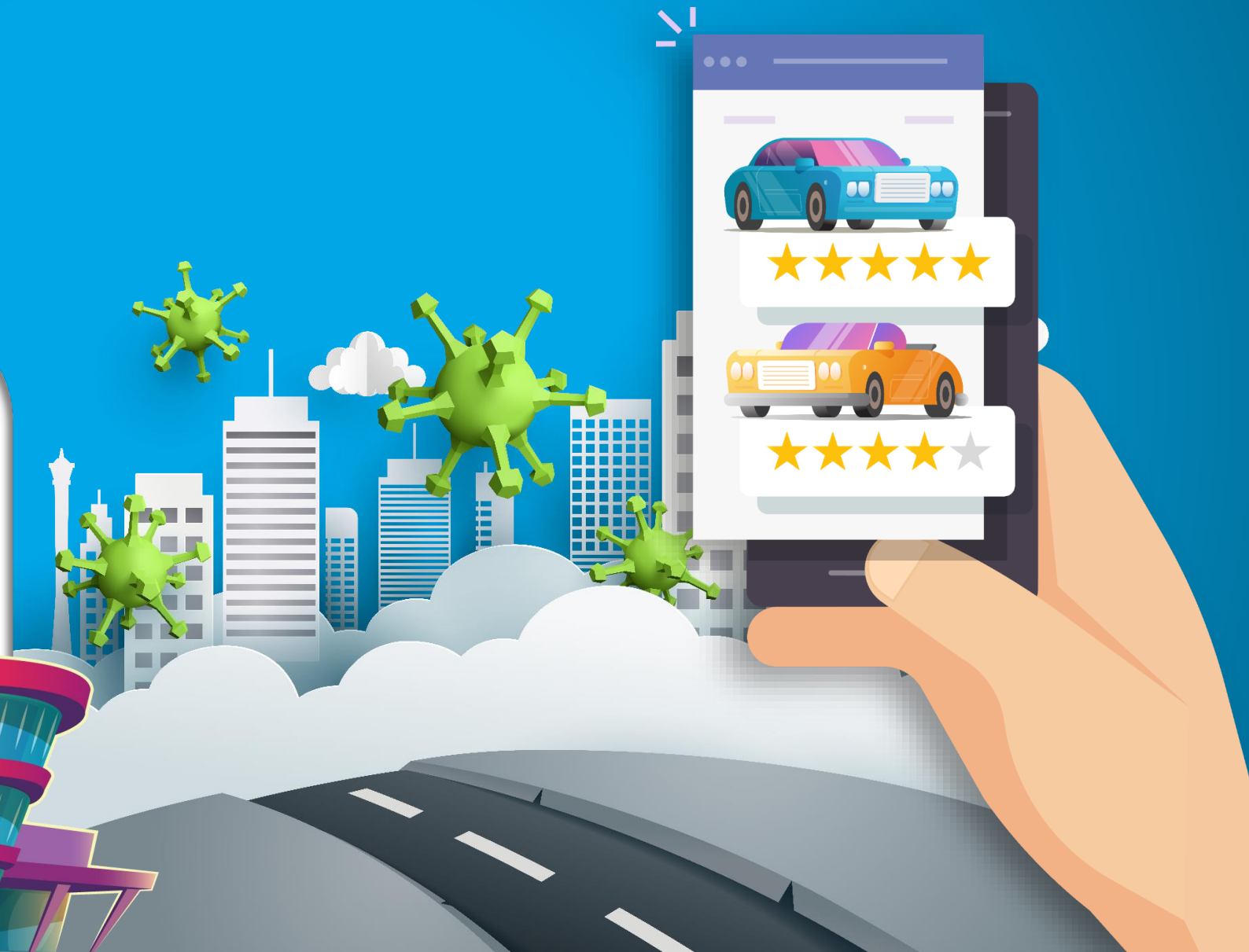




ใครๆ ก็ New Normal เจาะกลยุทธ์ดีลเลอร์รถ หลังโควิด

August 2020





Section 1

ภาพรวมธุรกิจ ตัวแทนจัดจำหน่ายรถยนต์

จำนวนผู้ประกอบการ, โครงสร้างรายได้, ผลกระทบจากโควิด-19



Section 2

เปิดกลยุทธ์
ดีลเลอร์รถยนต์
รับมืออย่างไรกับยอดขายที่ลดลง
จากโควิด-19
กรณีศึกษาจากต่างประเทศ

Section 3

กลยุทธ์ Digitalize กับดีลเลอร์รถยนต์ไทย จะเป็นได้จริงหรือ?



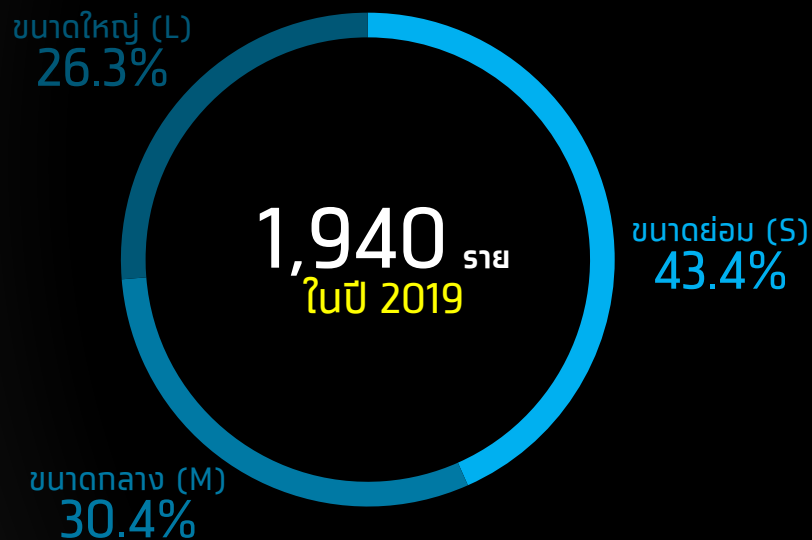


ภาพรวมธุรกิจ
ตัวแทนจัดจำหน่ายรถยนต์

ธุรกิจดีลเลอร์รถยนต์มือ 1 ในไทยมีจำนวน 1,940 ราย คิดเป็นมูลค่าตลาด 1.07 ล้านล้านบาท ในปี 2019

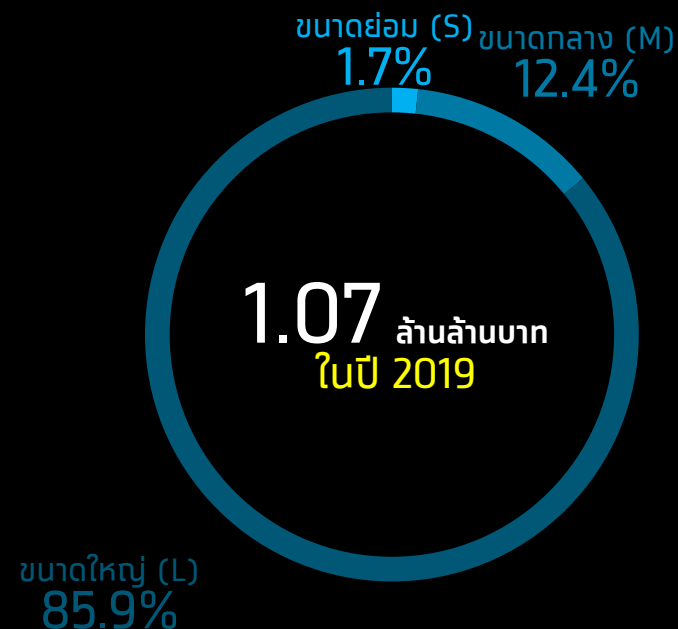
ธุรกิจดีลเลอร์รถยนต์มือ 1 ในไทย มีจำนวนทั้งหมด 1,940 ราย โดยส่วนใหญ่เป็นธุรกิจขนาดย่อมถึง 43.4%

หน่วย: % ของจำนวนธุรกิจดีลเลอร์รถยนต์ทั้งหมดในปี 2019



ด้านมูลค่าตลาดพบว่าธุรกิจขนาดใหญ่มีส่วนแบ่งถึง 85.9% จากมูลค่าตลาดทั้งหมดที่ 1.07 ล้านล้านบาท ในปี 2019

หน่วย: % ของจำนวนธุรกิจดีลเลอร์รถยนต์ทั้งหมดในปี 2019



โครงสร้างรายได้ของธุรกิจดีลเลอร์พึ่งพารายได้จากการขายรถยนต์ถึง 84% ของรายได้ทั้งหมด รายได้ของดีลเลอร์ในภาพรวมจึงมีความสัมพันธ์โดยตรงกับยอดขายรถยนต์ในประเทศ

สัดส่วนรายได้ของธุรกิจดีลเลอร์รถยนต์ (อ้างอิงจากรายได้ของ ACG ในปี 2019)

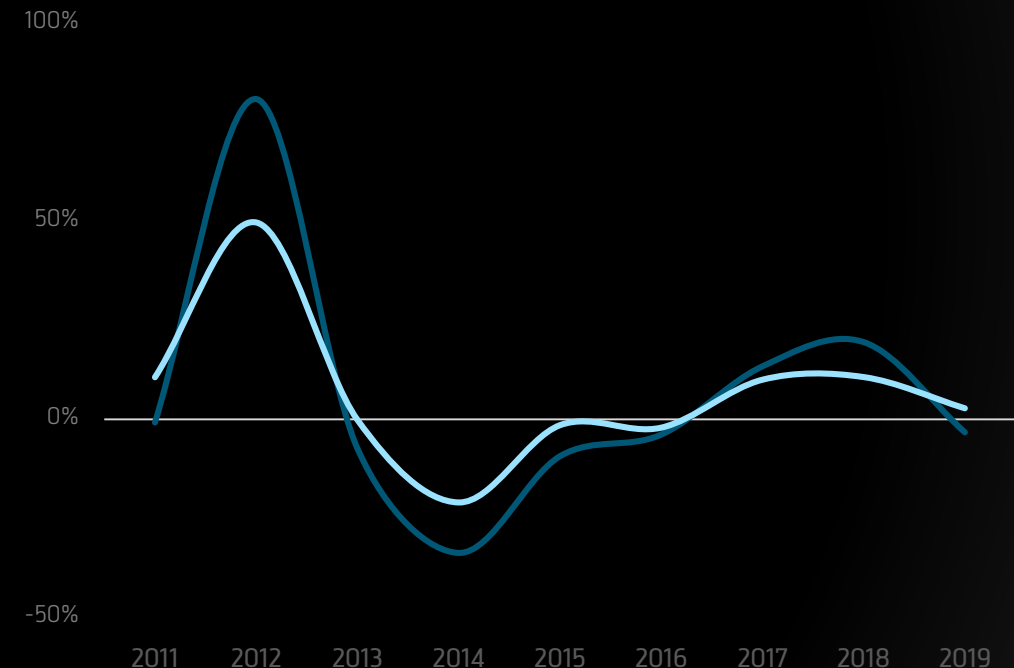
หน่วย: % ของรายได้ทั้งหมด



รายได้ของธุรกิจดีลเลอร์มีอัตราการเติบโตไปในทิศทางเดียวกัน การขยายตัวของยอดขายรถยนต์ในประเทศอย่างเห็นได้ชัด

หน่วย: %YoY

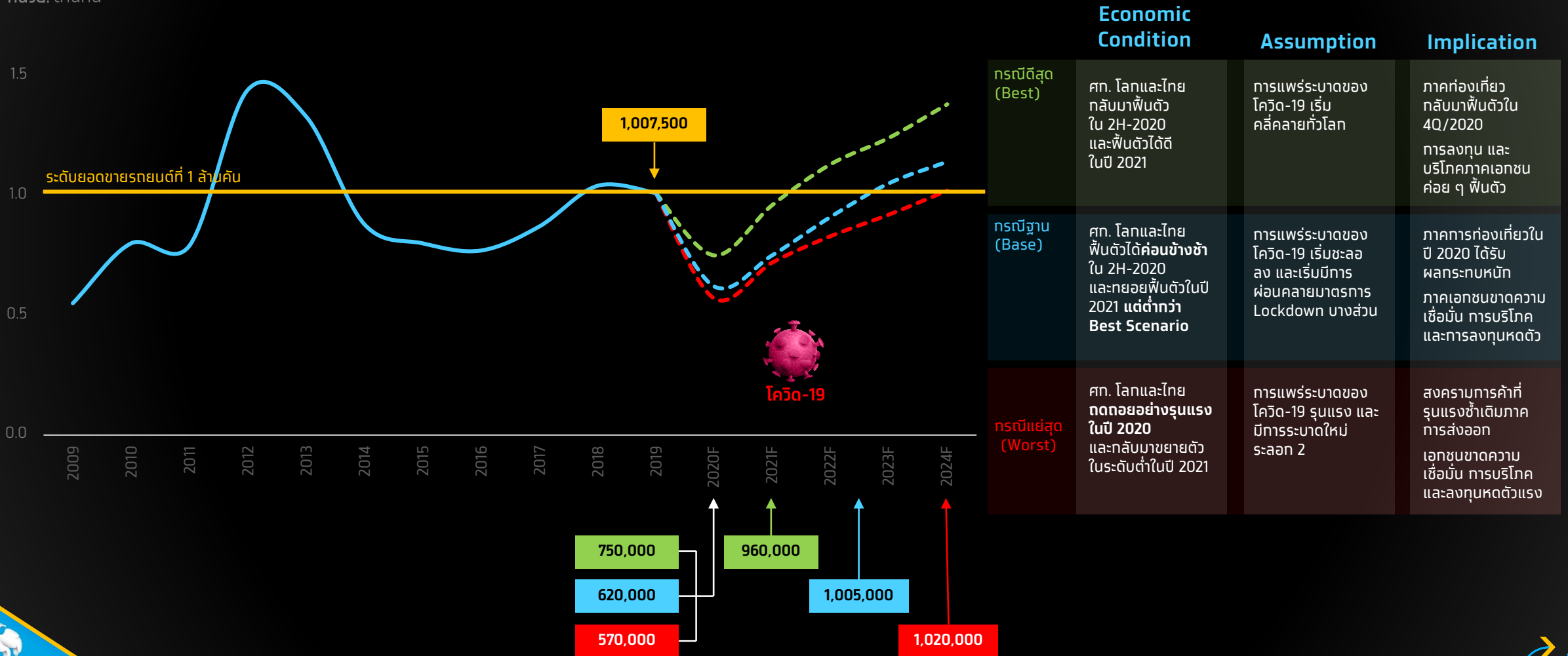
● ยอดขายรถยนต์ ● รายได้ธุรกิจดีลเลอร์



Krungthai COMPASS คาดว่ายอดขายรถยนต์ในปี 2020 จะอยู่ที่ 620,000 คัน ตัดลบ 38.2%YoY โดย ยอดขายรถยนต์จะกลับแตะ 1 ล้านคันได้เร็วสุดในปี 2021 ขณะที่ในกรณีแย่มาก (Worst) อาจต้องรอนานถึงปี 2024

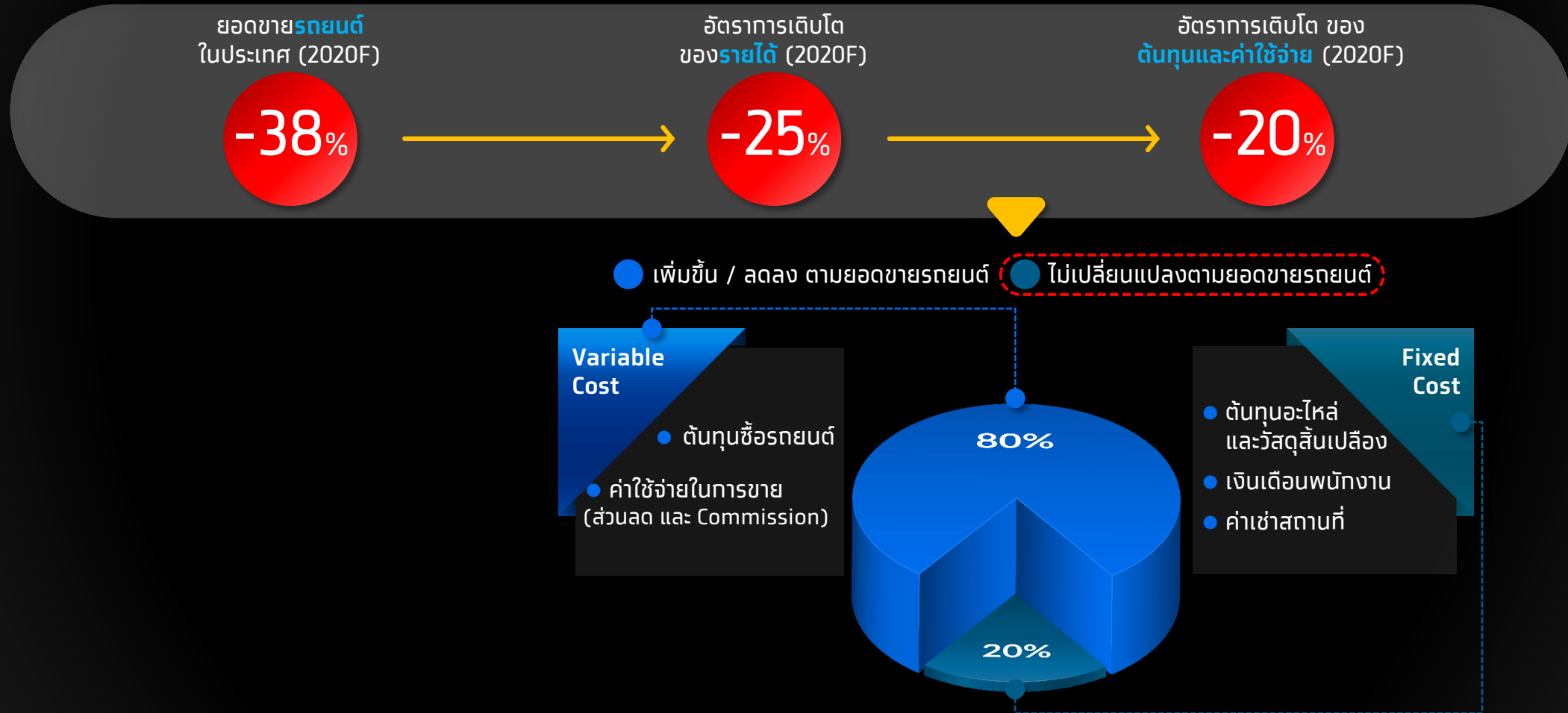
ยอดขายรถยนต์ในประเทศในกรณีต่าง ๆ โดยในกรณีฐาน (Base) ยอดขายรถยนต์ในปี 2020 จะมีจำนวน 620,000 คัน ตัดลบ 38.2%YoY

หน่วย: ล้านคัน



ซึ่งจะส่งผลต่อเนื้องให้รายได้โดยรวมของดีลเลอร์มีโอกาสหดตัว 25%YoY ในช่วงเวลาเดียวกัน ขณะที่ ต้นทุนและค่าใช้จ่ายมีโอกาสปรับลงได้ไม่มากเท่า เพราะบางส่วนมีลักษณะเป็นต้นทุนคงที่ (Fixed Cost)

คาดการณ์การเปลี่ยนแปลงของรายได้ ต้นทุนขายและค่าใช้จ่ายของธุรกิจดีลเลอร์ ต่อยอดขายรถยนต์ในประเทศที่เปลี่ยนแปลงไป

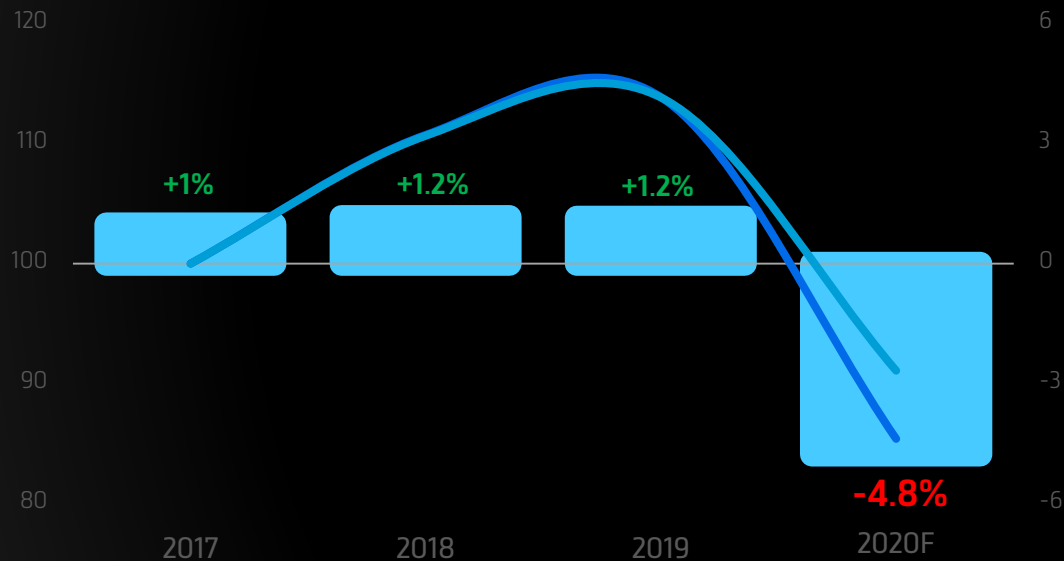


รายได้ที่ลดลงมากกว่าต้นทุนอาจทำให้ Net Profit Margin ของดีลเลอร์พลิกมาติดลบที่ -4.8% โดย กว่า 1 ใน 3 ของผู้ประกอบการอาจต้องเผชิญกับภาวะขาดทุนสุทธิ

รายได้ที่ลดลงมากกว่าต้นทุนจะทำให้ Net Profit Margin ในภาพรวมแยกลง และมีโอกาสพลิกมาติดลบที่ -4.8% ในปี 2020

หน่วย: ดัชนี 2017=100 (แกนซ้าย), % ของรายได้รวม (แกนขวา)

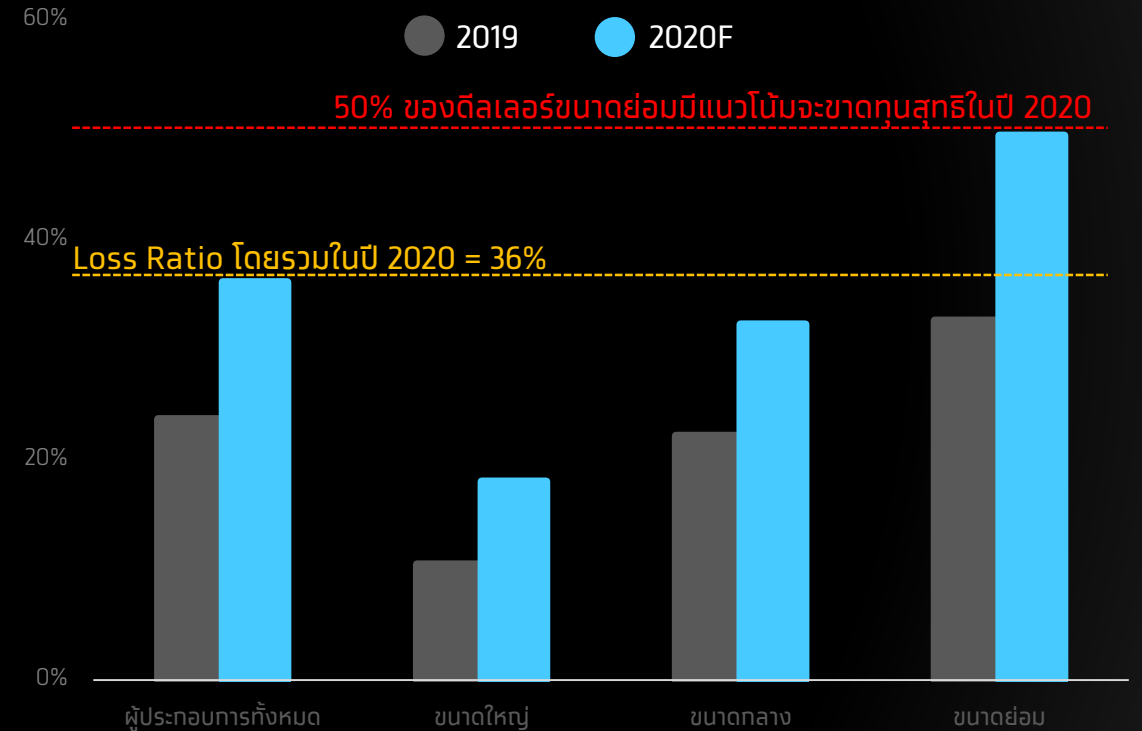
● Net Profit Margin (แกนขวา) ● รายได้รวม ● ต้นทุน และค่าใช้จ่าย



ที่มา: กรมพัฒนาธุรกิจการค้า (DBD), วิเคราะห์โดย Krungthai COMPASS

สัดส่วนของดีลเลอร์ที่มี Net Profit Margin ติดลบ มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นจาก 24% ในปี 2019 เป็น 36% ในปี 2020

หน่วย: % ของจำนวนผู้ประกอบการทั้งหมด (Loss Ratio)



หมายเหตุ: กำหนดให้ผู้ประกอบการในแต่ละขนาดต้องเผชิญกับสมมติฐานเดียวกับคือรายได้ -25%YoY ต้นทุนและค่าใช้จ่ายทั้งหมด -20%YoY โดย Loss Ratio นั้นคำนวณจากการขาดทุนสุทธิ หรือ Net Profit Margin ติดลบ

ที่มา: กรมพัฒนาธุรกิจการค้า (DBD), วิเคราะห์โดย Krungthai COMPASS

เปิดกลยุทธ์ ดีลเลอร์รถยนต์ รับมืออย่างไรกับยอดขายที่ลดลงจากโควิด-19 กรณีศึกษาจากต่างประเทศ



Tesla ทำ E Commerce เต็มรูปในสหรัฐฯ และร่วมมือกับ Alibaba ในจีน



MODEL X

BUY NOW

TEST DRIVE

Model X is the safest, fastest and most capable sport utility vehicle in history. With all-wheel drive and a 90 kWh battery providing 257 miles of range. Model X has ample seating for seven adults and all of their gear. And it's ludicrously...

COMPLECTATION A B C D E

MODEL COLORS

TESLA
特斯拉官方旗舰店

Model S

享

特斯拉Model S 一元试驾

活动时间: 4月21日-4月28日
活动期间, 购买试驾链接并完成试驾有机会得特斯拉定制护照夹

Y6

Tesla Tesla Model S test drive

price **¥ 1.00**

Freight Hangzhou ▾

Cumulative evaluation 0

Color Classification

Vehicle version The specific version based on offline

shopping Ideas Electronic voucher

Pick up store

Expiration date 2020-04-21 to 2020-05-21

Quantity pieces

Buy now

Add cart

Carvana ในสหรัฐฯ ดำเนินธุรกิจรถยนต์มือสอง

แต่แนวคิดและรูปแบบเทคโนโลยีที่ใช้มีความน่าสนใจ และอาจนำมาใช้กับไทยได้



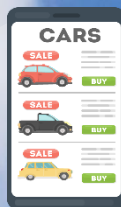
1. ใช้อัลกอริทึมคำนวณการสต็อกรถยนต์ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า



4. ซื้อขายผ่าน E-Commerce



5. มีบริการเช่าซื้อของตนเอง



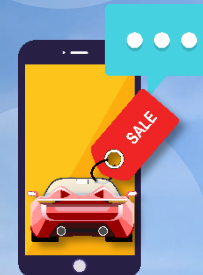
2. มีรถยนต์ให้ลูกค้าเลือกมากกว่าดีลเลอร์รถยนต์ปกติ (ณ ก.ย. 2019 มีลิสต์รถยนต์ในระบบกว่า 20,000 คัน)



3. ลูกค้าสามารถดูรถทั้งภายในและภายนอกแบบเสมือนจริง 360 องศา ผ่านออนไลน์



6. มีบริการรับ-ส่งรถผ่าน Vending Machine/จ่ายค่าเดินทางให้หากมารีบเอง



7. เน้นทำตลาดผ่าน Social Media



ผลประกอบการของทั้งสองบริษัทดีกว่าบริษัทอื่นเป็นอย่างมาก

รายได้ (YoY)
ไตรมาส 2
/2020

+13%



CARVANA

-5%



TESLA

-50%



-53%

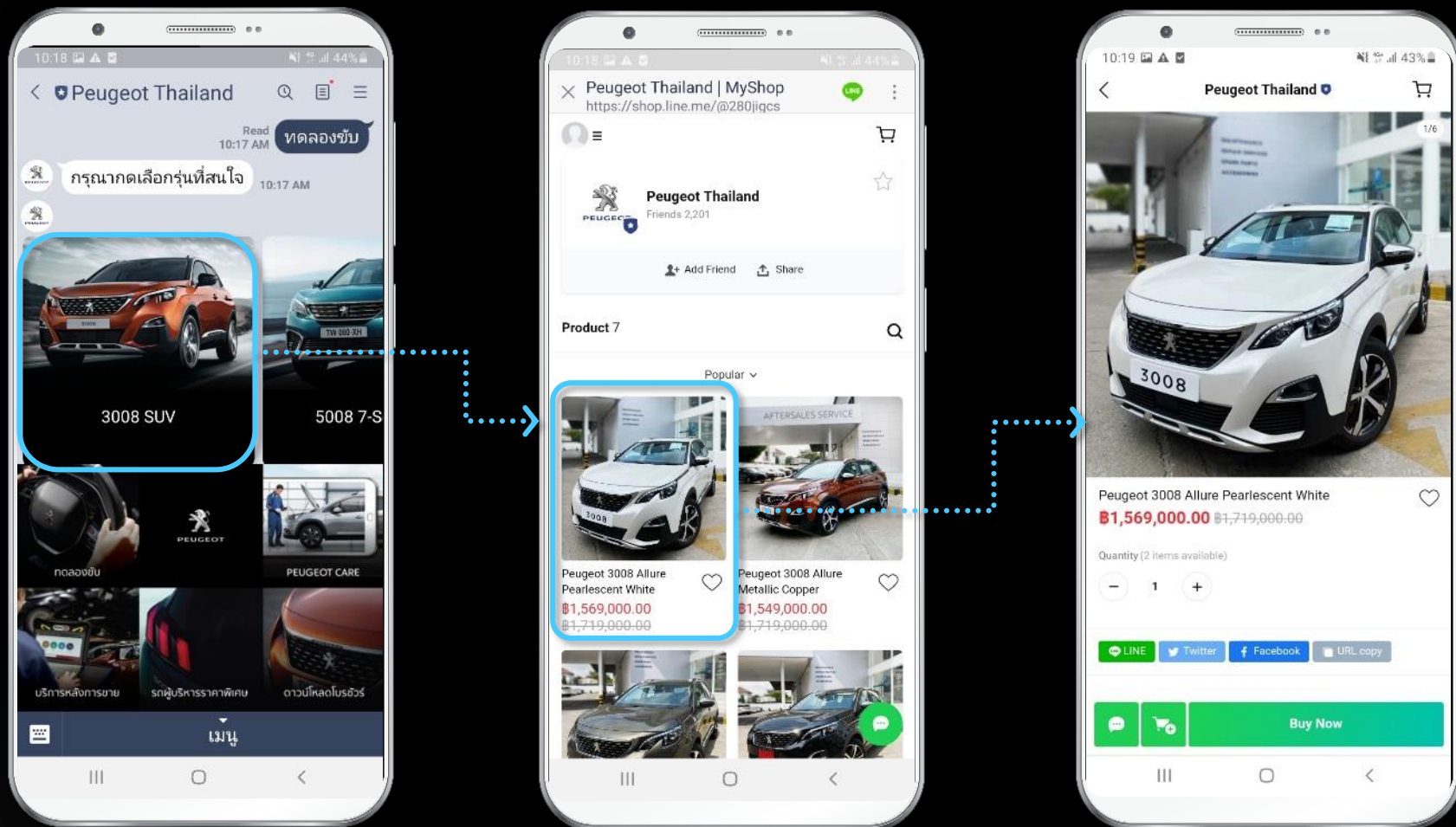




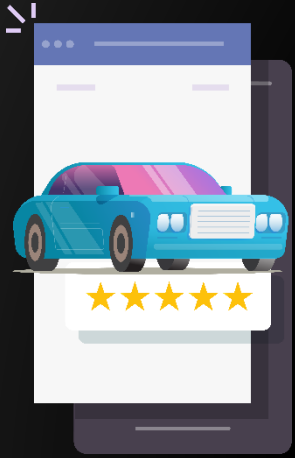
กลยุทธ์ Digitalize
กับดีลเลอร์รถยนต์ไทย
จะเป็นได้จริงหรือ?

รถยนต์ที่ไม่ใช่เจ้าตลาดมีการใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัยกว่าดีลเลอร์เจ้าตลาดและมีฐานลูกค้าอยู่แล้ว

ตัวอย่างหน้าจอ LINE Official Account ของ Peugeot



แล้วธุรกิจดีลเลอร์รถยนต์ควรทำ Digitalize ในส่วนไหน ?



การรีวิว หรือการแสดงรถยนต์ที่ลูกค้าสามารถเข้าถึงได้ง่าย และมีความคมชัดในระดับสูง เพื่อที่ลูกค้าจะสามารถเข้าถึงรายละเอียดของรถยนต์ ทั้ง Function และอุปกรณ์ต่างๆ ของรถที่รีวิว เป็นต้น



การรับรถและการส่งรถที่บ้าน เพื่อไปบำรุงรักษาและตรวจเช็คตามระยะทาง



เพิ่มช่องทางการขายผ่าน Omni-channel

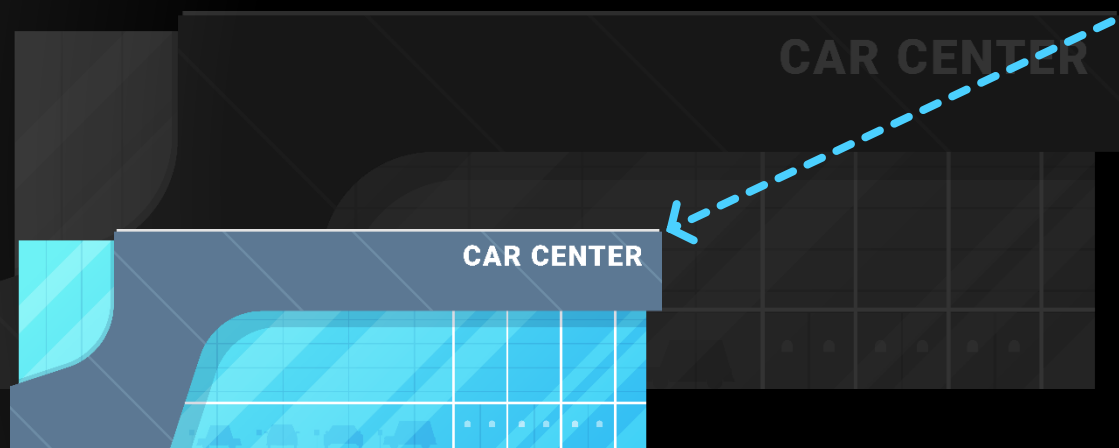


Test Drive at Home ที่สามารถจัดการได้ผ่านช่องทางออนไลน์



การส่งรถที่ซื้อที่บ้าน

การ Digitalize ยังสามารถนำไปสู่ความยั่งยืนในการดำเนินธุรกิจดีลเลอร์รถยนต์ในระยะยาวได้



ลดขนาด Physical Showroom ลง
สามารถช่วยลดต้นทุน



อุปสรรคจากบริษัทแม่
ระเบียบ ข้อตกลง



This report is not intended to provide the basis for any evaluation of the financial instruments discussed herein. The information was obtained from various sources; we do not guarantee its accuracy or completeness. In particular, information provided herein should be regarded as indicative, preliminary and for illustrative purposes only. There is no representation that any transaction can execute at such terms or price.

Information provided in this report is not intended to constitute legal, tax or accounting advice in relation to entering into any transaction and does not have regard to the particular needs of any specific person who may receive this report. Clients should consult their own financial advisors regarding the appropriateness of investing in any investment strategies discussed or recommended in this report and should understand that statements regarding future prospects may not be realized. While all information this presentation has been produced or compiled from sources believed to be reliable, the Bank makes no representation as to its accuracy or completeness.

