

ประชาชาติ ธุรกิจ

Prachachat Turakij
Circulation: 120,000
Ad Rate: 1,350

Section: การตลาด/ไอซีที

วันที่: พุธที่ 11 - อาทิตย์ 14 กรกฎาคม 2562

ปีที่: 42

ฉบับที่: 5165

หน้า: 20(ล่างซ้าย)

Col.Inch: 53.93

Ad Value: 72,805.50

PRValue (x3): 218,416.50

คลิป: สีสี่

หัวข้อข่าว: 'เพย์เมนต์' สนามรบใหม่ Grab ย้ำจุดยืน 'ซูเปอร์แอป' เบอร์ 1

‘เพย์เมนต์’ สนามรบใหม่ Grab ย้ำจุดยืน ‘ซูเปอร์แอป’ เบอร์ 1

แม้จะยังติดล็อกกฎหมายขนส่งที่ทำให้ธุรกิจ car sharing ของ Grab ยัง “ผิดกฎหมาย” จนทำให้เกิดการปะทะกันระหว่างแท็กซี่และวินมอเตอร์ไซค์รับจ้างอยู่เนือง ๆ แต่ “ธรินทร์ ธนียวัน” กรรมการผู้จัดการใหญ่ แกร็บ ประเทศไทย ระบุว่า ณ จุดนี้มีสัญญาณที่ดีมากจากพรรคการเมืองใหญ่ที่สนับสนุน car sharing ซึ่งหากมีความชัดเจนจากรัฐบาลใหม่ที่จะเริ่มทำงานในช่วงกลางเดือน ก.ค.นี้ว่า ปัญหานี้จะถูกหยิบเป็นประเด็นเร่งด่วนแรก ๆ ของกระทรวงคมนาคมหรือไม่ ซึ่งถ้าเคลียร์ทุกอย่างได้ ก็จะทำให้ Grab เดินหน้าได้อีกมาก เพราะในอาเซียนมีแค่ไทยเท่านั้นที่ยังติดปัญหานี้

“พื้นที่บริการของแกร็บหยุดอยู่ที่ 16 จังหวัดมาพักใหญ่แล้ว ถ้าปลดล็อกได้ก็จะเพิ่มพื้นที่บริการได้มากขึ้น เพราะเทคโนโลยีพร้อมอยู่แล้ว และพฤติกรรมผู้บริโภคคนไทยก็เปิดกว้างในการรับเทคโนโลยีมาก”

และแม้ว่าปัญหาจะเฉพาะที่แค่ car sharing จะไม่กระทบกับ Grab Food ที่กำลังเติบโตอย่างมาก และแกร็บถือเป็นเบอร์ 1 ในตลาดด้วยจำนวนออเดอร์ที่ประเมินว่า จะจบปีที่ยอด 20 ล้าน แต่การขยายพื้นที่บริการของ Grab จำเป็นต้องไปพร้อมกันทั้ง “ส่งคน ส่งของ ส่งอาหาร”

“การจะถูกกฎหมายหรือไม่ ไม่ได้ดูเรื่องการเติบโตของ Grab แต่เป็นโอกาสที่จะเสียไปของคนไทยมากกว่าหลายคนในต่างจังหวัดไม่กล้าเข้าหารายได้จาก Grab เพราะกลัวปัญหานี้ทั้งที่เขาไม่ได้จะไปฆ่าใคร ทุกคนตั้งใจทำงานโดยสุจริต การขับแกร็บมีโอกาสจะเปลี่ยนชีวิตตัวเองได้ ความก้าวหน้าทางกฎหมายยังซ้ำก็เสียโอกาสที่คนกลุ่มใหญ่



ที่ไม่ได้เรียนจบสูง พ่อแม่ไม่รวย ได้เปลี่ยนชีวิต ยกกระดับคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้นอย่างเคสบุรีรัมย์ อาทิตย์เดียว คนขับ Grab 200 คน ได้รับโอกาสในการหารายได้ถึง 600,000 บาท”

แต่ในอีกด้านหนึ่ง Grab ได้เริ่มเปิดบริการใหม่ “Grab Pay” ในไทยแล้ว ภายใต้ความร่วมมือกับธนาคารกสิกรไทย ซึ่งได้ลงทุนกว่า 1,600 ล้านบาทใน Grab โดยมีลูกค้าบางกลุ่มได้ร่วมทดลองใช้บริการแล้ว และคาดว่าภายในปลายไตรมาส 3 จะสามารถเปิดให้บริการเพย์เมนต์อย่างเต็มรูปแบบ โดยจะเป็นอีวอลเล็ตที่ใช้ซื้อสินค้าและบริการได้ทั่วไป ไม่เฉพาะแต่ภายใน “Grab ecosystem” เท่านั้น

“เราเป็นซูเปอร์แอปมานานแล้วทุกอย่างในชีวิตประจำวันทำได้ผ่าน Grab หมด ตั้งแต่ส่งคน ส่งอาหาร จองโรงแรม เล่นเกม อ่านข่าว การขยายสู่บริการเพย์เมนต์ไม่ได้มุ่งจะแข่งกับใคร แต่เป็นการทำอะไรให้ผู้บริโภคได้เห็นว่าการเข้ามาใช้ Grab แล้วมีสิทธิประโยชน์กว่าและที่สำคัญ ยังมีคนอีกจำนวนมากที่ยังไม่สามารถเข้าถึงบริการทางการเงิน

ผ่านบัตรเครดิต ยังเป็นไมโครไฟแนนซ์ รีซีฟเวอร์ นี่คือโอกาส ซึ่งทุกธนาคารก็คงเห็นเหมือนกัน ไตรมาส 3 ก็จะเริ่มที่เพย์เมนต์ก่อน ส่วนไมโครไฟแนนซ์ หรือจะ P2P lending (การกู้ยืมระหว่างบุคคล) คงต้องแล้วแต่ใบอนุญาตจากธนาคารแห่งประเทศไทย ซึ่งคงอีกระยะ”

ฉะนั้น เมื่อมองครึ่งปีหลัง Grab ยังมีโอกาสอีกมากที่จะเติบโต โดยเฉพาะ Grab Food ซึ่งแม้จะเกิดสงครามราคาโดยผู้เล่นทุกรายในตลาด และน่าจะเป็นอย่างน้อยอีก 1 ปี เพราะเพิ่งเป็นช่วงเริ่มต้นของตลาด แต่ยิ่งแข่งขัน ยิ่งดีกับตลาดและผู้บริโภค และ Grab ก็น่าจะยังเป็นผู้เล่นรายใหญ่สุด กรรมการผู้จัดการใหญ่ แกร็บ ประเทศไทย ย้ำชัด ๆ

ขณะที่คู่แข่งสำคัญอย่าง “GOJEK” ที่ได้ใช้แบรนด์ “Get” เข้ามาบุกตลาดในประเทศไทย ทำจนทุกบริการของ Grab ล่าสุดกำลังจะประกาศความร่วมมือด้านกลยุทธ์ (strategic partnership) กับ “ธนาคารไทยพาณิชย์” เพื่อสร้าง digital lifestyle ecosystem ฉะนั้น สมรภูมินี้ร้อนระอุแน่นอน