



สรุปผลการเดินทางเข้าร่วมกิจกรรม APEC 020 Forum
ณ กัวลาลัมเปอร์ ประเทศมาเลเซีย ระหว่างวันที่ 25-26 เมษายน 2561



จัดทำโดย ปณิมา ขุนพรมเกสรธา
รองกรรมการผู้จัดการ บริษัท ทัวร์ซิส เอเชีย จำกัด

สรุปผลการเรียนรู้จากการศึกษาดูงาน (APEC 020 Forum)

1. เกิดความรู้ความเข้าใจเบื้องต้นต่อกลุ่มธุรกิจ SMEs ของประเทศเจ้าภาพมาเลเซีย

- ธุรกิจ SMEs มีมากถึง 98%
- ผู้ประกอบการรุ่นใหม่ มีลักษณะ easy going, educated, trading mind set
- มีความได้เปรียบด้านการสื่อสาร โดยเฉพาะภาษาอังกฤษ จีน ง่ายต่อการค้าขายกับต่างประเทศ
- หน่วยงาน SME Corp Malaysia มีนโยบายสนับสนุนภาคธุรกิจ Cross Border E-commerce อย่างจริงจัง
- ด้วยพื้นฐานของประเทศมาเลเซียเกิดจากการผสมผสานของหลากหลายเชื้อชาติ ผู้คนจึงมี

ลักษณะ open mind ยอมรับความแตกต่าง และถือเป็นข้อได้เปรียบในการทำธุรกิจ มีความเปิดเผย ตรงไปตรงมา ประกอบกับความได้เปรียบด้านภาษา สร้างโอกาสในการแลกเปลี่ยนประสบการณ์ แชร์ข้อมูลทางธุรกิจ และองค์ความรู้ต่างๆ ได้เป็นอย่างดี

2. ได้รับความรู้ผ่านการรับฟังการบรรยายจากผู้เชี่ยวชาญในหัวข้อต่างๆ และสามารถนำกลับมาปรับใช้เพื่อวางแผนธุรกิจ หรือปรับกลยุทธ์การเสนอบริการต่อลูกค้าตามแนวโน้มเทรนด์ต่อไป

- Cross border e-Commerce
(มาเลเซียเน้นการส่งออกสินค้าข้ามแดน ขายออนไลน์สู่ตลาดโลก ทั้งในรูปแบบ B2B / B2C)
- กิจกรรม workshop ด้าน Cyber Security / Data governance สำหรับกิจการ SMEs จัดโดยหน่วยงาน SME Corp - Taiwan
- Digital Transformation for a Shared Future

3. ศึกษาดูงาน บริษัท Zalora ผู้นำตลาดด้าน e-commerce fashion

สิ่งที่ได้รับหลังเข้าร่วมโครงการ / กิจกรรม

1. ได้ศึกษางานในมิติต่างๆ ด้านธุรกิจ สังคม วัฒนธรรม การแลกเปลี่ยนทำให้เราสามารถค้นหาจุดแข็งเพื่อนำไปพัฒนาต่อยอด
2. Networking กับตัวแทนจากประเทศต่างๆ Chile, Philippines, Russian, Malaysia, Taiwan
3. Networking กับผู้ประกอบการ SMEs ของประเทศมาเลเซีย (ส่วนมากเป็น family business)
4. Networking กับ Start up business (tech) ของประเทศมาเลเซีย
5. โอกาสในการฟรีเซนต์ Demo Session แนะนำซอฟต์แวร์ TourSys Solution
6. การติดต่อประสานงานกับหน่วยงาน APEC ได้รับความสะดวก รวดเร็วมาก โดยติดต่อประสานทาง E-mail และได้รับความอนุเคราะห์ค่าใช้จ่ายครอบคลุม 3 วันแม้ว่าวันจัดกิจกรรมจริงจะมีเพียงแค่ 2 วันเท่านั้น

ข้อเสนอแนะ

1. ควรมีการจัดสรรงบประมาณ และโอกาสในการเข้าร่วมกิจกรรม ณ ต่างประเทศให้กับภาคเอกชน SMEs และกลุ่ม start up ต่างๆ โดยให้ทุกฝ่ายได้รับโอกาสทั่วถึงกันตามศักยภาพ
2. สำหรับผู้ประกอบการที่มีศักยภาพ และมีความต้องการขยายตลาดต่างประเทศ นำรายได้สู่ประเทศ ควรมีนโยบายสนับสนุนอย่างจริงจัง อาจจะต้องตั้งเป็น International Cooperation Division ช่วยเหลือประสานงาน ด้านการเดินทาง รายละเอียดงาน
3. หน่วยงาน APEC มีการวางแผนกิจกรรมล่วงหน้า และมีนโยบายที่ชัดเจนในการส่งเสริมกิจการขนาดเล็กของประเทศสมาชิก พร้อมทุนสนับสนุนอย่างเป็นรูปธรรม จึงควรผลักดันให้ภาคธุรกิจ SMEs หรือ Start up ที่ต้องการเพิ่มประสบการณ์ networking / business matching ของไทยได้รับโอกาส

รูปกิจกรรมการทำ work shop & networking 25-26 เมษายน 2561



รูปกิจกรรมการศึกษาดูงาน 26 เมษายน 2561 - Zalora KL

