

อุตสาหกรรมแฟชั่นมีปัญหาเรื่องภาษี? AI ช่วยคุณได้

"ทางออกของอุตสาหกรรมแฟชั่นสำหรับมาตรการภาษีของทรัมป์นั้น ไม่ควรจะเป็นการ 'ตอบสนองให้เร็วขึ้น' แต่ควรเป็นการ 'ตอบสนองอย่างชาญฉลาดและมีกลยุทธ์' เพิ่มมากขึ้น" ระบุ โดย คุณ Gurhan Kok ผู้ก่อตั้งและซีอีโอของ invent.ai



When tariffs change, retailers can use AI to act confidently and quickly – rather than relying on gut instincts and static spreadsheets. Credit: Shutterstock.

ผู้ค้าปลีกแฟชั่นกำลังเผชิญกับแรงกดดันด้านภาษีศุลกากรครั้งใหม่ที่กำลังสั่นคลอนกลยุทธ์ด้านสินค้าคงคลังในทุกระดับ เนื่องจากนโยบายการค้าโลกยังคงเปลี่ยนแปลงไป ต้นทุนเบื้องหลังการตัดสินใจซื้อ ความสัมพันธ์ในการจัดหา และระยะเวลาของห่วงโซ่อุปทานก็เปลี่ยนแปลงตามไปด้วย สำหรับหลาย ๆ คน ความกังวลในทันทีคือต้นทุนสินค้าคงคลังที่เพิ่มขึ้น อย่างไรก็ตาม ความจริงก็คือ ทุกอย่างขึ้นอยู่กับว่าผู้ค้าปลีกวางแผนและรับมือกับความไม่แน่นอนอย่างไร โดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อภาษีศุลกากรส่งผลกระทบในทันทีและในระยะยาวต่ออัตรากำไร ระดับสินค้าคงคลัง และการตัดสินใจซื้อ

ผู้ค้าปลีกแฟชั่นบางรายกำลังพยายามชะลอการดำเนินการ โดยยกเลิกหรือเลื่อนคำสั่งซื้อในอนาคตเพื่อลดต้นทุนให้เร็วที่สุด แต่การดำเนินการกะทันหันมักส่งผลตามมา โดยเฉพาะในระบบนิเวศห่วงโซ่อุปทาน การยกเลิกคำสั่งซื้อจำนวนมากเหล่านี้ส่งผลให้กระบวนการผลิตไม่เสถียรและแรงกดดันจะผลักดันไปยังผู้ผลิต การยกเลิกคำสั่งซื้ออย่างแพร่หลายจะทำให้ตลาดล้นไปด้วยสินค้าคงคลังส่วนเกิน ทำให้ผู้ผลิตต้องติดอยู่กับที่ ส่งผลให้การผลิตผลิตภัณฑ์ในอนาคตล่าช้า

อย่างไรก็ตาม ผู้ค้าปลีกรายอื่น ๆ กำลังดำเนินไปในทิศทางที่แตกต่างออกไปโดยสิ้นเชิง

ผู้ค้าปลีกบางรายเลือกที่จะกักตุนสินค้าคงคลังโดยหวังว่าจะหลีกเลี่ยงการเพิ่มต้นทุนในอนาคต แต่การทำเช่นนี้ก็มีความเสี่ยงด้วยเช่นกัน การซื้อผลิตภัณฑ์มากเกินไปอาจทำให้เกิดความไม่สมดุลในเครือข่าย การลดราคาสินค้ามากเกินไป และเงินที่เสียไปโดยเปล่าประโยชน์ แทนที่จะตอบสนองอย่างเร่งด่วนและกักตุนสินค้าคงคลัง ควรใช้โมเดลความยืดหยุ่นของราคาที่ชาญฉลาดเพื่อรักษาการเติบโตของรายได้โดยไม่ต้องกักตุนสินค้าคงคลังมากเกินไป

จากประสบการณ์ที่ผ่านมา แสดงให้เห็นว่าการตอบสนองอย่างเร่งด่วนอาจทำให้พลาดโอกาสและฟื้นตัวได้ช้า วิธีแก้ปัญหาก็แท้จริงไม่ได้อยู่ที่การตอบสนองเร็วขึ้น แต่เป็นการตอบสนองอย่างชาญฉลาดและมีกลยุทธ์มากขึ้น

การนำ AI มาใช้เพื่อพลิกโฉมการค้าปลีกในยุคปัจจุบัน

การค้าปลีกในยุคปัจจุบันต้องการโซลูชันที่ยืดหยุ่น ตอบสนองเร็ว และขับเคลื่อนด้วยข้อมูลเชิงลึกที่แม่นยำและมองการณ์ไกล ซึ่งสามารถนำไปปฏิบัติได้จริง ปัญญาประดิษฐ์ (AI) เข้ามามีบทบาทสำคัญในฐานะตัวขับเคลื่อนเชิงกลยุทธ์ ที่ช่วยให้ผู้ค้าปลีกมีข้อมูลแบบเรียลไทม์สามารถสร้างแบบจำลองคาดการณ์ และตัดสินใจอัตโนมัติในระดับที่ใหญ่ขึ้น

เมื่อเกิดการเปลี่ยนแปลงด้านภาษี ผู้ค้าปลีกสามารถดำเนินการได้อย่างมั่นใจและรวดเร็ว แทนที่จะต้องพึ่งพาสัญชาตญาณหรือตารางสเปรดชีตแบบเดิม ๆ ระบบการจัดการและการวางแผนสินค้าคงคลังที่ขับเคลื่อนด้วย AI มีความสามารถในการประมวลผลสัญญาณนับพันตั้งแต่ความต้องการสินค้า ระยะเวลาในการจัดส่ง ความน่าเชื่อถือของซัพพลายเออร์ และต้นทุนการโอนย้ายสินค้า เพื่อให้คำแนะนำที่ชาญฉลาด

สิ่งนี้หมายความว่า เมื่อมาตรการภาษีมีผลบังคับใช้ ผู้ค้าปลีกจะได้รับข้อมูลที่ช่วยให้ตัดสินใจได้โดยอาศัย ข้อมูลที่แม่นยำ ไม่ใช่แค่สัญชาตญาณ การเปลี่ยนแปลงนี้ไม่ใช่แค่การรับมือกับสิ่งที่เกิดขึ้นในปัจจุบันเท่านั้น แต่ยังเป็นการเตรียมพร้อมสำหรับ สิ่งที่จะเกิดขึ้นในอนาคต อีกด้วย

การคาดการณ์ความต้องการด้วย AI (AI-powered demand forecasting) กำลังเข้ามาช่วยให้ผู้ค้าปลีกสามารถ คาดการณ์ผลกระทบของภาษีนำเข้าที่มีต่อห่วงโซ่อุปทาน ได้อย่างแม่นยำและรวดเร็ว หากการเปลี่ยนแปลงแหล่งที่มาของสินค้าส่งผลให้เกิดความล่าช้าหรือการหยุดชะงักในการผลิต ระบบ AI จะสามารถปรับประมาณการความต้องการสินค้าใหม่ได้อย่างรวดเร็วในทุกช่องทางจำหน่าย ซึ่งช่วยให้ผู้ค้าปลีกสามารถปรับตัวและวางแผนล่วงหน้าได้ทันเวลาที่ ก่อนที่จะเกิดผลกระทบเป็นลูกโซ่ที่บ้านปลาย ตัวอย่างเช่น การตัดสินใจลดสินค้าในพื้นที่ที่มีความต้องการต่ำ และจัดสรรสินค้าไปยังร้านค้าที่มีโอกาสในการขายสูงกว่า เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและลดความเสียหายที่อาจเกิดขึ้น

นอกจากนี้ AI ยังมีส่วนช่วยให้การวางแผนหมวดหมู่สินค้า (assortment planning) มีประสิทธิภาพมากขึ้นในสถานการณ์ที่งบประมาณตึงตัวและต้นทุนวัตถุดิบสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง ผู้ค้าปลีกมักประสบปัญหาในการนำเสนอสินค้าที่หลากหลายเหมือนเดิม อีกทั้งยังเข้ามาช่วย

เพิ่มความแม่นยำในการมุ่งเน้น โดยจะระบุสินค้า (SKU) ที่มีประสิทธิภาพสูงและแข็งแกร่งสินค้าที่ทำยอดขายได้ไม่ดีนัก เพื่อให้ผู้บริหารหรือนักวางแผนมีแนวคิดที่ชัดเจนว่าจะเน้นลงทุนกับสินค้าใดและจะลดปริมาณหรือยกเลิกสินค้าใดลง ข้อมูลเชิงลึกนี้มีความสำคัญอย่างยิ่ง โดยเฉพาะอย่างยิ่งในช่วงที่กำลังซื้อของผู้บริโภคอ่อนแอลงเมื่อต้นทุนสินค้าเพิ่มขึ้น ประกอบกับงบประมาณที่จำกัด ผู้ค้าปลีกจึงจำเป็นต้องลงทุนอย่างชาญฉลาด โดยเฉพาะอย่างยิ่งในสินค้า SKU ที่ทำยอดขายได้ดี เพื่อหลีกเลี่ยงการสต็อกสินค้าที่ทำยอดขายได้ไม่ดีเกินความจำเป็น ซึ่งจะช่วยลดความเสี่ยงและเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารจัดการสินค้าคงคลังครับ

เมื่อพูดถึงการกำหนดราคา **AI ถือเป็นตัวเปลี่ยนเกมอย่างแท้จริง** เนื่องจากมาตรการภาษีทำให้ต้นทุนพื้นฐานของสินค้าสูงขึ้น ผู้ค้าปลีกจึงจำเป็นต้องรักษาสมดุลในการระบายสินค้าออกไป โดยไม่ทำให้ส่วนต่างกำไร (margin) ลดลง โซลูชันค้าปลีกที่ขับเคลื่อนด้วย AI สามารถเพิ่มประสิทธิภาพการจัดการสินค้าคงคลังในทุกช่องทางจำหน่าย ทำให้มั่นใจได้ว่าสินค้าแต่ละชิ้นจะอยู่ในสถานที่ที่ถูกต้องในเวลาที่เหมาะสมสำหรับการขาย สิ่งนี้ช่วยลดความจำเป็นในการโอนย้ายสินค้าฉุกเฉิน ลดต้นทุนการจัดส่ง และสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า ซึ่งเป็นสิ่งสำคัญอย่างยิ่งโดยเฉพาะในช่วงเวลาที่ผู้ค้าปลีกมีหมวดหมู่สินค้าให้เลือกน้อยลง

และในสถานการณ์ที่อัตรากำไรถูกกดดันอย่างหนักจากต้นทุนที่เพิ่มสูงขึ้น กลยุทธ์การกำหนดราคาแบบไดนามิกที่ขับเคลื่อนด้วย AI ได้เข้ามาช่วยให้ผู้ค้าปลีกสามารถปรับขึ้นราคาได้โดยไม่มีสูญเสียลูกค้า AI ทำหน้าที่วิเคราะห์ความยืดหยุ่นของราคา (price elasticity) ซึ่งหมายถึงการทำความเข้าใจว่าการเปลี่ยนแปลงราคาจะมีผลต่อความต้องการของผู้บริโภคอย่างไร พร้อมทั้งทำให้มั่นใจว่าการปรับราคาใดๆ นั้นสอดคล้องกับความต้องการของตลาด ความสามารถนี้เป็นสิ่งสำคัญอย่างยิ่งในการช่วยให้ธุรกิจสามารถรักษาความแข็งแกร่งและปรับตัวได้ในขณะที่สภาพเศรษฐกิจจะระหว่างประเทศยังคงเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา

สร้างชีพพลายเซนที่ยืดหยุ่นเพื่อความรวดเร็วและคล่องตัวด้วย AI

AI กำลังมอบความคล่องตัวที่ผู้ค้าปลีกต้องการเพื่อรับมือกับช่วงเวลาที่ไม่แน่นอนได้อย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพ AI สามารถนำเสนอสถานการณ์ทางเลือกต่าง ๆ รับการจำลองและให้พื้นที่แก่นักวางแผนในการปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ได้มากขึ้นเมื่อความตึงเครียดทางการค้ายังคงพัฒนาไป ความยืดหยุ่น คือคุณสมบัติสำคัญในการสร้างกลยุทธ์ชีพพลายเซนที่ดีขึ้น ซึ่งสามารถทนทานต่อการหยุดชะงักใด ๆ ที่จะเกิดขึ้นในอนาคต

ท้ายที่สุดแล้ว แรงกดดันจากภาษีอาจเกิดขึ้นแล้วก็ผ่านไป แต่ความต้องการในการตัดสินใจที่ชาญฉลาด รวดเร็ว และแม่นยำยิ่งขึ้นนั้นจะยังคงอยู่เสมอ การรู้ว่าจะปรับขึ้นราคาได้ที่จุดใดโดยไม่ทำให้ลูกค้าหายไป จะเป็นสิ่งสำคัญอย่างยิ่ง และ AI สามารถช่วยระบุจุดที่เหมาะสมที่สุดสำหรับการขึ้นราคาและการลดราคา เพื่อให้มั่นใจว่าจะรักษาสมดุลระหว่างการรักษาสวนต่างกำไรและการรักษาฐานลูกค้าไว้ได้ AI คือคุณสมบัติสำคัญในการนำพารธุรกิจไปสู่ความชัดเจน การควบคุม และการเติบโต

เกี่ยวกับผู้เขียน

คุณ **Gurhan Kok** เป็นผู้เชี่ยวชาญด้านการวิเคราะห์ขั้นสูงและเทคโนโลยีค้าปลีก ในปี 2013 เขาได้ก่อตั้งบริษัท **invent.ai** เพื่อพัฒนาโซลูชันการวิเคราะห์ที่ทันสมัยสำหรับอุตสาหกรรมค้าปลีก

คุณ Gurhan เคยเป็นศาสตราจารย์ประจำที่ Duke University's Fuqua School of Business โดยเขาสำเร็จการศึกษาระดับปริญญาเอก (Ph.D.) จาก The Wharton School, University of Pennsylvania และเป็น MIT Fellow ที่ Data Science Institute

และเป็นนักวิจัยชั้นนำมากกว่า 25 ปีในด้านการคาดการณ์ยอดขาย การเพิ่มประสิทธิภาพสินค้าคงคลัง และการเพิ่มประสิทธิภาพการจัดหมวดหมู่สินค้า Gurhan ได้รับรางวัลอันทรงเกียรติมากมาย เช่น รางวัล Best Paper Award in Management Science และ R&D Pioneer of the Year

Source: JustStyle.com

Photo credit: Shutterstock.