กลยุทธ์อีคอมเมิร์ซสำหรับธุรกิจฮาลาล ตลาดมูลค่า 10 ล้านล้าน $US

ธุรกิจฮาลาลที่ยึดมั่นหลักจริยธรรมและศรัทธาตามหลักอิสลามกำลังสร้างการปฏิวัติในตลาดดิจิทัล โดยไม่เพียงเข้าร่วมอีคอมเมิร์ซ แต่กำลังนิยามใหม่ของอุตสาหกรรม

ตลาดฮาลาลโลกพุ่งแรง

เศรษฐกิจฮาลาลโลกคาดว่าจะขยายตัวเป็น 9.5-10.5 ล้านล้าน $US ภายในปี 2573 ในขณะที่อาหารฮาลาลคาดว่าจะเติบโตจาก 2.99 ล้านล้าน$US ในปีนี้เป็น 6.49 ล้านล้าน $US ภายในปี 2577 ธุรกิจเหล่านี้ดึงดูดมุสลิม 1.8 พันล้านคน ทั่วโลกและผู้บริโภคที่ใส่ใจจริยธรรมจำนวนมากขึ้น ในสหรัฐอเมริกา ภาคอาหารฮาลาลพร้อมทะลุ 290.8 พันล้าน $US ในปีนี้ ส่วนในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้และ GCC ยอดขายออนไลน์เฉพาะฮาลาลเติบโตเร็วกว่าการค้าปลีกทั่วไป

สร้างความน่าเชื่อถือผ่านเว็บไซต์

เว็บไซต์เป็นส่วนขยายของจริยธรรมธุรกิจ ในยุคที่ 88% ของผู้ใช้ละทิ้งเว็บไซต์ที่ใช้งานยากภายในไม่กี่วินาที ธุรกิจฮาลาลต้องเลือกแพลตฟอร์มที่เหมาะกับมือถืออย่าง Shopify หรือ WooCommerce พร้อมปลั๊กอินตราฮาลาลและระบบหลายภาษา

การเพิ่มประสิทธิภาพเครื่องมือค้นหา (SEO) สำคัญมาก ควรมุ่งเป้าคำค้นหาแบบยาวและเชื่อมโยงกับองค์กรอิสลามที่มีชื่อเสียง ฟีเจอร์ AR เช่นการลองฮิญาบเสมือนจริงช่วยลดการคืนสินค้าได้ถึง 30% หลีกเลี่ยงโปรโมชันที่มีดอกเบี้ยซึ่งขัดต่อหลักริบา

ห่วงโซ่อุปทานที่โปร่งใส

แก่นของการค้าฮาลาลคือความซื่อสัตย์ ควรร่วมมืออย่างเข้มงวดกับหน่วยงานอย่าง IFANCA หรือ JAKIM ของมาเลเซีย เทคโนโลยีบล็อกเชนช่วยให้ลูกค้าสแกน QR code และติดตามเส้นทางส่วนผสมตั้งแต่ฟาร์มจนถึงการส่งมอบ

เครื่องมือสินค้าคงคลังช่วยจัดการสินค้าเน่าเสียได้คล่องตัว ส่วนการดรอปชิปปิ้งจากซัพพลายเออร์ที่ได้รับการรับรองช่วยลดความเสี่ยง ผลิตภัณฑ์ฮาลาลที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมโดนใจผู้บริโภคที่ใส่ใจสิ่งแวดล้อมมากขึ้น

การตลาดที่เน้นความเห็นอกเห็นใจ

การตลาดดิจิทัลสำหรับแบรนด์ฮาลาลต้องการความเห็นอกเห็นใจมากกว่าความก้าวร้าว เนื่องจาก 70% ของผู้บริโภคมุสลิมค้นพบผลิตภัณฑ์ผ่านโซเชียลมีเดีย แพลตฟอร์มอย่าง Instagram และ TikTok เป็นพื้นที่สำคัญ สร้างเนื้อหาที่สร้างสัมผัสทางวัฒนธรรม เช่น คู่มือการเตรียมอาหารช่วงรอมฎอนหรือบทความแฟชั่นอีด

ร่วมมือกับไมโครอินฟลูเอนเซอร์ที่ผู้ชมให้คุณค่าความแท้จริง แคมเปญอีเมลที่แบ่งตามช่วงชีวิตสร้างความผูกพันที่ยั่งยืน

การชำระเงินที่เป็นธรรม

การติดตะกร้าสินค้าสามารถสร้างยอดขายได้ถึง 70% ธุรกิจฮาลาลควรรวมตัวเลือกที่สอดคล้องหลักชารีอะห์อย่างบริการซื้อเดี๋ยวนี้จ่ายทีหลังของ Wahed หรือการผ่อนชำระของ Tabby ซึ่งหลีกเลี่ยงริบาในขณะที่รองรับจังหวะการเงินที่หลากหลาย เกตเวย์อย่าง Stripe รองรับการไหลของสกุลเงินหลายสกุล

การส่งมอบสินค้าอย่างปลอดภัย

หลักฮาลาลต้องการความระมัดระวังป้องกันการปนเปื้อน ควรร่วมมือกับผู้ให้บริการอย่าง DHL สำหรับเส้นทางควบคุมอุณหภูมิที่ได้รับการรับรอง บรรจุภัณฑ์ย่อยสลายได้และการจัดส่งคาร์บอนเป็นกลางสอดคล้องกับตลาดอาหารฮาลาล GCC ซึ่งคาดว่าจะแตะ 88.7 พันล้าน &US ภายในปี 2576

ข้อเสนอแนะสำหรับผู้ประกอบการไทย

ผู้ประกอบการไทยควรขอการรับรองจาก Central Islamic Council of Thailand พัฒนาแพลตฟอร์มที่รองรับหลายภาษาโดยเฉพาะมลายูสำหรับตลาดอาเซียน ใช้ SEO เพื่อดึงดูดนักท่องเที่ยวมุสลิม ร่วมมืออินฟลูเอนเซอร์มุสลิมในอาเซียน เลือกระบบชำระเงินที่สอดคล้องหลักอิสลาม และเน้นความโปร่งใสในห่วงโซ่อุปทานเพื่อสร้างความน่าเชื่อถือ ตลาดฮาลาลอีคอมเมิร์ซเป็นโอกาสทองสำหรับธุรกิจไทยที่ต้องการขยายสู่ตลาดมุสลิมมูลค่าหลายล้านล้านดอลลาร์

ที่มา : https://www.halaltimes.com