

4 태국

4-1 태국 온라인 식료품 소매업의 4가지 모델

■ 주요내용

- 온라인 식료품 소매업의 4가지 모델은 Bricks & Clicks, Pure-Play, Online Marketplaces, Sourcing & Category Central Food Retail로 구분되며, Alibaba, JD.com, Flipkart, Rakuten 등 글로벌 기업들이 태국 시장에 진출하고 있다.
- 2017년 온라인 식료품 소매업의 매출은 1,360억 Baht로 전년 대비 10% 증가했으며, 이는 2017년 전체 소매업 매출의 1.1%에 해당한다.
- 온라인 식료품 소매업의 성장세는 2017년 10% 증가한 1,360억 Baht로 전년 대비 10% 증가했으며, 이는 2017년 전체 소매업 매출의 1.1%에 해당한다.
- 온라인 식료품 소매업의 성장세는 2017년 10% 증가한 1,360억 Baht로 전년 대비 10% 증가했으며, 이는 2017년 전체 소매업 매출의 1.1%에 해당한다.

1. Bricks & Clicks (원래 오프라인 기반 태생의 기업이나, 온라인 마케팅을 활동적으로 진행하는 전략)

- Bricks & Clicks 모델은 오프라인 매장 (Bricks)과 온라인 채널 (Clicks)을 결합한 형태로, Sourcing & Category Central Food Retail, Tesco Lotus, 3~5, 48

2. Pure-Play (다양한 제품 판매를 운영하기보다, 특정 품목이나 서비스 판매에 집중하는 전략)

- Pure-Play 모델은 특정 품목이나 서비스 판매에 집중하는 전략으로, 가, 가
- 가, Pure-Play 가

3. Online Marketplaces (온라인 시장)

- Online Marketplaces 모델은 Alibaba, JD (JD.com) 가

4. Third-party service providers (운송 대리업체)

- () , 가 가 가 , 가 HappyFresh Gourmet Market, Big C, Tesco Lotus

* 출처 : <http://m.bangkokpost.com/business/news/1147873/selling-online-in-asia-four-emerging-grocery-models?refer=http%3A%2F%2Fm.facebook.com%2F>

📌 시사점

- 가 , 가 , 가

🌐 작성 : 방콕 지사