

ตลาดมือถือปี'46 จับตาแฟชั่น'จอลี่'ฮิต เครื่องยี่ห้อใหม่ร่วมแจม

ปี 2545 ถือว่าเป็นปีที่วงการโทรศัพท์มือถือของไทยเปลี่ยนแปลงครั้งสำคัญที่สุด นับตั้งแต่โทรศัพท์มือถือเริ่มเข้ามาให้บริการในประเทศไทยเมื่อประมาณ 12 ปีที่ผ่านมา จากที่ต้องรอควานานกว่าจะได้ใช้สักเครื่อง แถมราคาคงเครื่องละเป็นแสน ต้องเป็นผู้มีอันจะกินจริงๆ ถึงจะมีปัญญาได้เป็นเจ้าของ

● ปี'45จุดเปลี่ยนธุรกิจมือถือ

แต่ในช่วงไม่กี่ปีมานี้ โดยเฉพาะอย่างยิ่งปี 2545 มีเหตุการณ์ต่างๆ มากมายเกิดขึ้นในวงการมือถือเมืองไทย ทำให้ราคาเครื่องลดลงอย่างมาก ราคาขั้นต่ำเพียงไม่กี่พันบาท มียี่ห้อให้เลือกหลายสิบรุ่น ราคาโทรศัพท์ที่ลดลงเป็นประวัติการณ์

สาเหตุเกิดจากตลาดมีการแข่งขันกันมากขึ้น เมื่อมีผู้ประกอบการเพิ่มขึ้นอีก 1 ราย นั่นก็คือ บริษัท ทีเอโอเร็นจ์ เป็นการร่วมทุนระหว่างบริษัท เทลคอมเอเชีย คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) หรือทีเอ กับบริษัทออเร็นจ์ เอเชีย ผู้ให้บริการโทรศัพท์มือถือรายใหญ่จากยุโรป

เมื่อมีผู้ประกอบการที่เป็นยักษ์ใหญ่ในวงการโทรคมนาคมลงมาแข่งขันในตลาดมือถืออีกราย ทำให้ผู้ใช้บริการรายเดิมอย่างบริษัท แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส จำกัด

(มหาชน) หรือเอไอเอส และบริษัท โทเทิล แอ็คเซ็ส คอมมูนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) หรือดีแทค ไม่สามารถอยู่หนึ่งหรือแข่งขันกันแบบง่ายๆ เหมือนเดิมได้อีกต่อไป จึงเป็นที่มาของสงครามมือถือในปี 2545

● เปิดตัว'ออเร็นจ์' แร่ง-ดูดเงิน

เมื่อออเร็นจ์เปิดฉากดลุ่มตลาดด้วยกลยุทธ์แจกเครื่องฟรีให้กับพนักงานและคนใกล้ชิดรวม 5 เลขหมาย ส่งผลให้ยอดลูกค้าพุ่งขึ้นทันทีกว่าแสนราย ทำให้ค่ายมือถือรายอื่นจับกลุ่มลูกค้ามือถือนั้นไม่ได้

ตามด้วยก้าวอย่างที่สำคัญคือ การประกาศปลดล็อกรหัสประจำเครื่องโทรศัพท์มือถือหรือมีซี โดยเริ่มจากดีแทคและรายอื่นตามมาติดๆ หลังจากนั้น ทุกค่ายก็เริ่มหันมาปรับโปรโมชั่นค่าแอร์โรว์ และกระตุ้นตลาดโทรศัพท์ฟรีเพ็ด ทำให้ยอด

ผู้ใช้โทรศัพท์เคลื่อนที่ตั้งแต่ต้นปี 2545 ขยายตัวเพิ่มขึ้นถึง 120% มีจำนวนผู้ใช้บริการรวมประมาณ 16 ล้านเลขหมาย หรือประมาณ 25% ของจำนวนประชากรทั่วประเทศ และมีแนวโน้มว่าภายในสิ้นปีจะเพิ่มขึ้นเป็น 18.5 ล้านเลขหมายหรือประมาณ 30% ของจำนวนประชากรทั่วประเทศ

● ดัชนีราคาเครื่องเหลือไม่กี่พัน

นอกจากนี้ ราคาเครื่องลูกข่ายที่ปรับลดลงก็เป็นปัจจัยที่ส่งเสริมให้ธุรกิจให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ขยายตัวขึ้นอย่างรวดเร็วอีกปัจจัยหนึ่ง โดยเฉพาะอย่างยิ่งการลดราคาตัวเครื่องลูกข่ายของออเร็นจ์ เมื่อครั้งเปิดตัวในตลาดในช่วงแรกเมื่อต้นปี 2545 ต่ำกว่าคู่แข่งเกือบครึ่ง ทำให้เจ้าตลาดเดิมจำต้องลดราคาตามไปด้วย ก่อให้เกิดการเปลี่ยนโครงสร้างตลาดการจำหน่ายเครื่องลูกข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่อย่างชัดเจน

ทางบริษัท ศูนย์วิจัยกสิกรไทย จำกัด มองว่า การพัฒนาตัวเครื่องลูกข่ายจากผู้ผลิตอยู่เสมอทำให้ตัวเครื่องมีขนาดเล็กลง มีฟังก์ชันการทำงานเพิ่มขึ้นและราคาปรับลดลงอย่างต่อเนื่อง เพราะมีการพัฒนาเทคโนโลยีการผลิตแล้วจึงมีการปรับลดต้นทุนการผลิตตัวเครื่องลูกข่ายลงด้วย เห็นได้จากกรายงานการผลิตตัวเครื่องโทรศัพท์เคลื่อนที่จากเดิมผลิตในประเทศชั้นนำเช่น สหรัฐ สวีเดน ฟินแลนด์ มาผลิตในประเทศในแถบเอเชียเช่น จีน มาเลเซีย สิงคโปร์ ทำให้ตัวเครื่องโทรศัพท์ที่ราคาพร้อมแสนบาทในอดีตลดราคาลงเหลือไม่กี่พันบาท

ในระยะแรกการจำหน่ายตัวเครื่องลูกข่ายจะเป็นส่วนหนึ่งของผู้ให้บริการที่จะจำหน่ายตัวเครื่องพร้อมเลขหมายที่จะใช้งาน โดยตั้งชื่อจากตัวแทนจำหน่ายตัวเครื่องลูกข่าย เช่น บริษัท โนเกีย ประเทศไทย จำกัด ตัวแทนจำหน่ายเครื่องลูกข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ของโนเกียในประเทศไทย บริษัท เอ็มลิงค์ เอเชีย คอร์ปอเรชั่น จำกัด ตัวแทนจำหน่ายตัวเครื่องโทรศัพท์ยี่ห้อ โมโตโร

ล่า อัลคาเทล และ บริษัท ซีเมนส์ ประเทศไทย จำกัด ตัวแทนจำหน่ายตัวเครื่องโทรศัพท์ยี่ห้อ ซีเมนส์ เป็นต้น โดยผู้ให้บริการจะจัดตั้งบริษัทย่อยขึ้นมาดูแลในการจัดซื้อและจัดจำหน่ายตัวเครื่องลูกข่ายอีกทอดหนึ่ง เช่น เอไอเอส มี บริษัท เอดับเบิลยูเอ็ม เป็นบริษัทจัดจำหน่ายกระจายโทรศัพท์เคลื่อนที่ต่อไปยังผู้ขายส่งกระจายต่อไปยังผู้ค้าปลีกและผู้บริโภคเป็นลำดับสุดท้าย เป็นต้น

● ปราบปรามการฉ้อโกงขาย'ซิม-เครื่อง'

ปัจจุบันระบบการจำหน่ายตัวเครื่องโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่มีความแตกต่างจากเดิมค่อนข้างมาก ผู้ใช้โทรศัพท์เคลื่อนที่ที่สามารถเลือกซื้อโทรศัพท์ได้จากหลากหลายแหล่งด้วยกัน จากเดิมที่ต้องซื้อจากศูนย์

จำหน่ายของผู้ให้บริการแต่ละรายหรือร้านแฟรนไชส์จำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ ซึ่งเป็นตัวแทนจำหน่ายของผู้ให้บริการแต่ละรายเช่น ร้านเทเลวิซ ร้านไมบายอัส เป็นต้น

ส่วนโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่จำหน่ายปลีกตามห้างสรรพสินค้ามีจำนวนประปรายและมีแหล่งจำหน่ายสำคัญที่บริเวณศูนย์การค้ามาบุญครอง หลังจากผู้ใช้บริการปลดล็อกรหัสประจำเครื่อง ซึ่งทำให้ตัวซิมการ์ดหรือบัตรบันทึกข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับหมายเลขและรายละเอียดเกี่ยวกับผู้ใช้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่สามารถนำไปใช้กับเครื่องลูกข่ายเครื่องอื่นได้สะดวก

การปลดล็อกมีมีนั้น ส่งผลให้ผู้ใช้บริการมีความคล่องตัวในการเปลี่ยนเครื่องลูกข่ายที่ใช้งานเพิ่มขึ้นไม่ว่าจะเป็นการเปลี่ยนเครื่องรุ่นใหม่ที่มีเทคโนโลยีทันสมัยขึ้น การปลดล็อกมีมีเครื่องนั้น ไม่ใช่เพียงเป็นการกระตุ้นให้ตลาดให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ขยายจำนวนผู้ใช้งานขึ้นอย่างก้าวกระโดดเพียงอย่างเดียว ยังทำให้ตลาดเครื่องลูกข่ายมีการแข่งขันกันมากขึ้นด้วย

● ธุรกิจนำเข้าเครื่องมือถือคึกคัก

ตลาดเครื่องลูกข่ายนั้นนอกเหนือจากตัวแทนจำหน่ายเครื่องลูกข่ายที่ได้รับประโยชน์แล้ว ตลาดผู้ค้าเครื่องลูกข่ายรายย่อยก็ได้รับประโยชน์ด้วยเช่นกัน โดยเฉพาะในตลาดเกรย์มาร์เก็ตหรือตลาดนำเข้าเครื่องลูกข่ายอิสระ โดยการนำเข้าเครื่องลูกข่ายมาจำหน่ายโดยไม่ผ่านพิธีการศุลกากร ซึ่งตลาดเกรย์มาร์เก็ตเครื่องลูกข่ายได้มีส่วนช่วยผลักดันให้ราคาเครื่องลูกข่ายที่จำหน่ายอยู่ในท้องตลาดปรับตัวลดลงอย่างต่อเนื่องถึงกว่า 50% จากต้นปีที่ผ่านมา

ราคาจำหน่ายเครื่องโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่มีการปรับตัวลดลงอย่างต่อเนื่อง นอกเหนือจากการปรับราคาขายส่งแล้ว ภาวะการแข่งขันของตลาดก็เป็นปัจจัยช่วยผลักดันให้ราคาจำหน่ายเครื่องปรับตัวลดลง ทั้งภาวะการแข่งขันจากผู้ให้บริการแต่ละรายและภาวะการแข่งขันในระดับตัวแทนจำหน่าย

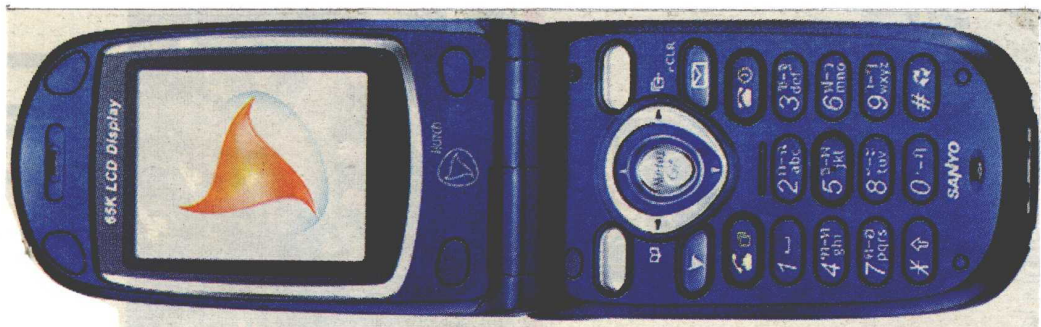
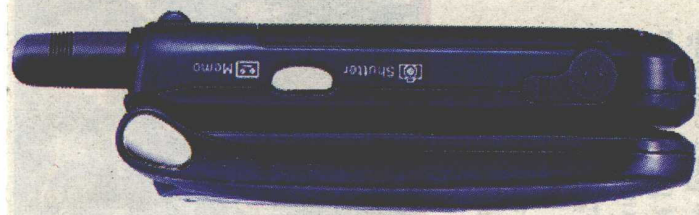
● ปี'46จอลี่ฮิตติดตลาด

แนวโน้มของตลาดจำหน่ายเครื่องลูกข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ ในปี 2546 นั้น จะเห็นการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีอย่างเด่นชัดมากขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งการนำโทรศัพท์เคลื่อนที่จอแสดงภาพสี แทนจอภาพขาว-ดำ และเพิ่มฟังก์ชันการทำงานให้หลากหลาย เช่น การรับส่งภาพ การถ่ายภาพจากอุปกรณ์เสริม การรับส่งอีเมล การรับส่งภาพเคลื่อนไหว เป็นต้น

การพัฒนาเทคโนโลยีของตัวเครื่องลูกข่ายจะมีส่วนผลักดันให้ตลาดเครื่องลูกข่ายขยายตัวขึ้นในปี 2546 โดยเฉพาะตลาดเครื่องทดแทนหรือการซื้อเครื่องใหม่โดยใช้ซิมการ์ดเดิม และตลาดผู้ใช้บริการใน



โทรศัพท์เคลื่อนที่ แอด
ดี รุ่น G7020 ของ
บริษัท แอดดี มีตร อี
เล็กทรอนิกส์ จำกัด ผู้
แทนจำหน่ายเครื่องใช้
ไฟฟ้าแอลจี ซึ่งบริษัทฯ
มาสู่ธุรกิจขายเครื่อง
โทรศัพท์มือถือ เครื่อง
โทรศัพท์รุ่นนี้เป็นออสี
ระบบ GPRS



โทรศัพท์เคลื่อนที่รุ่น SCP-500 เป็นโทรศัพท์เคลื่อนที่ระบบ CDMA รุ่น
แรกที่มาจำหน่ายในประเทศไทย สามารถส่งข้อความภาษาไทย ได้ และมี
กล้องดิจิทัลดูสามารถดูรูปส่งให้กับโทรศัพท์เคลื่อนที่ในระบบ CDMA
ได้ทุกรุ่นในประเทศไทย แต่ต่างจากระบบ GSM ซึ่งส่งรูปได้เฉพาะเครื่องโทร
ศัพทรุ่นเดียวกัน

ต่างจังหวัด ซึ่งในตลาดเครื่องทดแทนนั้นจะเน้นเครื่องลูกข่ายที่มีฟังก์ชันการทำงานที่ซับซ้อนมากขึ้น ในขณะที่ตลาดผู้ใช้บริการในต่างจังหวัดจะเน้นเครื่องลูกข่ายที่ราคาไม่สูงมากนัก ซึ่งจะเป็นตลาดหลักที่ทั้งผู้ให้บริการและผู้จำหน่ายเครื่องอิสระให้ความสำคัญเพิ่มขึ้น นอกจากนี้ยังเป็นปัจจัยผลักดันให้ตลาดเกรย์มาร์เก็ตเครื่องลูกข่ายคึกคักขึ้น

● เน้นจับกลุ่มวัยรุ่นเปลี่ยนเครื่อง

อย่างไรก็ตาม ตลาดเครื่องลูกข่ายรุ่นใหม่จะเป็นที่ยอมรับของตลาดหรือไม่ขึ้นกับปัจจัยทางด้านราคาเป็นตัวกำหนด ซึ่งหากราคาจำหน่ายอยู่ในระดับที่สูงกว่า 20,000 บาท เป็นตลาดระดับบน และจับตลาดกลุ่มวัยรุ่นที่นิยมการเปลี่ยนเครื่องเป็นแฟชั่น ในขณะที่ตลาดระดับกลาง-ล่าง และตลาดในต่างจังหวัดจะยังคงชะลอการตัดสินใจซื้อเพราะตัวเครื่องมีราคาสูง และตัวเครื่องลูกข่ายที่มีเทคโนโลยีที่ต่ำกว่าจะยังคงได้รับความนิยมอยู่เช่นเดิม

นอกจากนี้ ความเป็นไปได้มากที่เครื่องลูกข่ายที่ผลิตในประเทศจีนจะเข้ามาทำตลาดในประเทศมากขึ้น ทั้งในส่วนของตัวเครื่องแบรนด์เนม เช่น โนเกีย โมโตโรล่า ที่ย้ายฐานการผลิตไปในประเทศจีน โดยปริมาณการนำเข้าเครื่องลูกข่ายจากจีนเพิ่มสูงขึ้นในช่วง 8 เดือนแรกของปี 2545 มีปริมาณการนำเข้าถึงเกือบ 2 ล้านเครื่อง คิดเป็นมูลค่าถึง 8,700 ล้านบาท เพิ่มขึ้นประมาณ 5 เท่าจากช่วงเดียวกันในปีที่ผ่านมา

● ยี่ห้อใหม่ฯ ผุดแจมส่วนแบ่งตลาด

นอกเหนือจากการรับจ้างผลิตตัวเครื่องลูกข่ายแบรนด์เนมในจีนแล้ว จีนยังพัฒนาเครื่องลูกข่ายแบรนด์เนมของตนเอง เพื่อทำการจำหน่ายไปยังตลาดทั่วโลกอีกด้วย รวมทั้งมีวงจำหน่ายในประเทศไทยแล้วเช่นกัน นอกจากนี้จะเห็นว่าผู้ผลิตตัวเครื่องลูก

ข่ายที่หยุดการทำตลาดไประยะหนึ่ง ได้หันกลับมาเดินสายการผลิตตัวเครื่องลูกข่ายอีกครั้งเช่น ออกิโอ วิอิกซ์ โดชิบา ฟิลิปส์ เป็นต้น ทำให้ผู้ใช้บริการมีโอกาสในการเลือกใช้โทรศัพท์เคลื่อนที่ที่หลากหลายและหลายยี่ห้อ

ดูเหมือนว่าการแข่งขันของตลาดจะทำให้ผู้ใช้บริการได้ซื้อเครื่องลูกข่ายในราคาที่ถูกลง แต่ปัญหาของการซื้อเครื่องลูกข่ายคือ คุณภาพของตัวเครื่อง โดยเฉพาะการซื้อจากผู้ค้ารายย่อย ปัญหาที่พบมากที่สุดคือเครื่องมีอายุการใช้งานสั้น

มีผู้ค้าเครื่องโทรศัพท์หลายรายใช้วิธีนำเครื่องที่ใช้แล้วจากต่างประเทศมาปรับแต่งรูปลักษณะภายนอกก่อนวางจำหน่ายในราคาที่ถูกลงกว่าเครื่องลูกข่ายที่จำหน่ายในศูนย์บริการหรือศูนย์จำหน่ายต่างๆ ดังนั้นในการซื้อเครื่องลูกข่ายใหม่เพื่อทดแทนเครื่องเดิมหรือซื้อเครื่องลูกข่ายและเปิดใช้หมายเลขใหม่ควรให้ความสนใจกับผู้ที่จำหน่ายที่มีการรับรองคุณภาพ มีการรับประกันเครื่อง และมีที่ตั้งหลักแหล่งของร้านที่แน่นอนเพื่อป้องกันการหลอกลวง

● จับตาเกมรับน้องใหม่ '1900-ซีดีเอ็มเอ'

นอกจากนี้ในปี 2546 จะมีผู้ให้บริการรายใหม่เข้ามาเปิดให้บริการเพิ่มขึ้นอีก 2 ราย คือ ไทยโมบาย หรือโทรศัพท์เคลื่อนที่ระบบ 1900 เมกะเฮิร์ตซ์ ของบริษัท ทศท คอร์ปอเรชั่น จำกัด ซึ่งเริ่มเปิดทดลองตลาดในช่วงท้ายของปี 2545 และ โทรศัพท์เคลื่อนที่ระบบซีดีเอ็มเอของการสื่อสารแห่งประเทศไทย (กสท.) แม้ว่าตัวเลขผู้ใช้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่จะมีการเติบโตอย่างก้าวกระโดดในปี 2545 แล้วก็ตาม ในปี 2546 โทรศัพท์เคลื่อนที่ก็ยังมียี่ห้อใหม่ที่จะมีการขยายตัวเพิ่มขึ้นอีก

ในปี 2546 คาดว่าจะมีผู้ใช้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่เพิ่มขึ้นเป็น 24 ล้านราย หรือประมาณ 38% ของจำนวนประชากรทั้งประเทศ โดยการเติบโตของโทรศัพท์พีพีพีหรือบัตรเติมเงินยังคงมีสัดส่วนที่สูงและการขยายตัวของผู้ใช้บริการในต่างจังหวัดจะอยู่ในอัตราที่สูงกว่าตลาดในกรุงเทพฯ เพราะการแข่งขันของผู้ให้บริการด้วยการปลดล็อกอิมมิเกรชันการจดทะเบียนบัตรบันทึกข้อมูลหมายเลขจากตัวเครื่อง ทำให้ตลาดโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่มีการแบ่งส่วนการตลาดออกจากกันค่อนข้างชัดเจน

ส่วนตลาดตัวเครื่องลูกข่ายในปี 2546 คาดว่ายอดขายจำหน่ายจะสูงถึง 10 ล้านเครื่อง แบ่งเป็นผู้ให้บริการรายใหม่ 6.5 ล้านเครื่อง และตลาดเครื่องทดแทน 3.5 ล้านเครื่อง นั้นหมายถึงผู้ใช้บริการก็มีทางเลือกเพิ่มขึ้น ทั้งด้านราคาและตัวเครื่อง ผู้มีรายได้น้อยมีโอกาเป็นเจ้าของโทรศัพท์ที่ได้ง่ายขึ้น



โทรศัพท์เคลื่อนที่ โนเกีย 6100 จอสีรุ้ง เน้นเจาะตลาดกลุ่มวัยรุ่น

● นายบุญคณิศ ปลั่งศิริ

ประธานกรรมการบริหารบริษัท ชิน คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

“ในปี 2546 คาดว่าตลาดมือถือจะมีลูกค้าโดยรวมประมาณ 25 ล้านราย หรือเติบโตประมาณ 35-40% เมื่อเทียบกับปี 2545 โดยเอไอเอสคาดหวังว่ามีส่วนแบ่งตลาด



สูงสุดต่อไปมีลูกค้ารวมประมาณ 13 ล้านราย จากปีนี้มีลูกค้าประมาณ 10 ล้านราย โดยในปี 2546 เอไอเอสจะเน้นกิจกรรมสร้างความผูกพันกับลูกค้าแบบตัวต่อตัวมากขึ้น เพื่อสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้แก่ลูกค้าอย่างเต็มที่ เพราะต้องการมัดใจลูกค้าให้เกิดการใช้งานมากขึ้น และการสร้างความประทับใจเป็นเรื่องท้าทาย แต่หากทำได้ก็จะทำให้เห็นคู่แข่งเยอะมาก ซึ่งวางเป้าหมายปี 2546 เอไอเอสจะทำเรื่องคอลล์เซ็นเตอร์ให้เป็นทอล์กออฟเดอะทาวน์”

● นายวิชัย เบญจรงค์กุล

กรรมการผู้จัดการใหญ่ร่วม ดีแทค

“ดีแทคจะพยายามผลักดันบริการเสริมของดีแทคในปี 2546 อย่างเต็มที่ เพื่อให้ลูกค้าได้รับความพึงพอใจและมีทางเลือกมากที่สุด รวมทั้งจะเป็นการสร้างรายได้เพิ่มอย่าง



ต่อเนื่องจากรายได้จากบริการด้านเสียง เพราะมีแนวโน้มถึงจุดอิ่มตัว บริการเสริมของดีแทคมีให้ลูกค้าเลือกหลากหลาย ทั้งด้านบันเทิง กีฬา รวมทั้งการเพิ่มบริการเกี่ยวกับเทคโนโลยีรับส่งข้อความด้วยระบบมัลติมีเดียและระบบเอ็มเอ็มเอส โดยดีแทคจะยังคงยึดหลักการให้บริการกับลูกค้าที่เรียกว่า ดีแทคง่ายสำหรับคุณ หรือ ดีแทค เมกอิทีซี”

● นายศกษัย เจียรนวนนท์

กรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท ทีเอ ออเรนจ์

“ออเรนจ์วางเป้าหมายมีลูกค้าเพิ่มเป็นอย่างน้อย 2.5 ล้านราย ภายในปี 2546 จากปี 2545 ที่มีลูกค้าประมาณ 1.2 ล้านราย โดยจะเพิ่มเครือข่ายรองรับการบริการอย่างต่อเนื่อง ซึ่ง มีงบประมาณ



พร้อมจะลงทุนไม่ต่ำกว่า 1.2 หมื่นล้านบาท และจะใช้พันธมิตรทางธุรกิจของเครือข่าย และกลุ่มเทเลคอมเอเชีย ที่มีธุรกิจหลากหลายไม่ว่าจะเป็นร้านเซเว่น อีเลฟเว่น ธุรกิจเคเบิลทีวีของยูบีซี ธุรกิจอินเทอร์เน็ต ธุรกิจโปรดแบรนด์ เพื่อสร้างกลยุทธ์ทางการตลาดเจาะกลุ่มเป้าหมายให้ชัดเจนขึ้น เพื่อให้ลูกค้ามีทางเลือกมากขึ้น”