

# กรุงศรี คอนซูมเมอร์จัดใหญ่ “พรีเมียร์ พาร์ทเนอร์ 2018” ขอขอบคุณ 50 สุดยอดพันธมิตร ตั้งเป้าหมายอดสินเชื่อผ่อนชำระ 50,000 ล้านบาท



กรุงเทพฯ, 24 กรกฎาคม 2561 : กรุงศรี คอนซูมเมอร์ จัดต่อเนื่องโครงการ“กรุงศรี คอนซูมเมอร์ พรีเมียร์ พาร์ทเนอร์ 2018” โครงการสิทธิประโยชน์พันธมิตรร้านค้า โดยมี 50 สุดยอดพันธมิตรชั้นนำเข้าร่วมเป็นปีที่ 2 อัดเพิ่มสิทธิประโยชน์โครงการกว่า 7 ล้านบาท ชูความสำเร็จโครงการปี 2017 ยอดสินเชื่อเติบโตทะลุเป้า พร้อมยกระดับบริการและนวัตกรรมสนับสนุนเครือข่ายพันธมิตร จับมือขับเคลื่อนธุรกิจสินเชื่อผ่อนชำระ ตั้งเป้าหมายอดสินเชื่อ 50,000 ล้านบาทภายในสิ้นปี

นางสาวณญาณี เพ็ชกร การจัดการผู้จัดการ บริษัท อยุธยา แคปปิตอล เซอร์วิสเชส จำกัด เป็นตัวแทนธุรกิจสินเชื่อผ่อนชำระผ่านบัตรในเครือกรุงศรี คอนซูมเมอร์ เปิดเผยในงาน “กรุงศรี คอนซูมเมอร์ พรีเมียร์ พาร์ทเนอร์ 2018” (Krungsri Consumer Premier Partner) ซึ่งจัดขึ้นเมื่อเร็ว ๆ นี้ ที่โรงแรม ดับเบิลยู กรุงเทพฯว่า “ในฐานะผู้นำในธุรกิจสินเชื่อเพื่อการผ่อนชำระ กรุงศรี คอนซูมเมอร์ ให้ความสำคัญกับการสร้างธุรกิจให้เติบโตร่วมกับพันธมิตรทางธุรกิจอย่างต่อเนื่อง เพื่อแสดงความขอบคุณพันธมิตรทางธุรกิจชั้นนำของเรา เมื่อปีที่ผ่านมามี กรุงศรี คอนซูมเมอร์จึงได้ริเริ่มโครงการ “กรุงศรี คอนซูมเมอร์ พรีเมียร์ พาร์ทเนอร์” ซึ่งมอบสิทธิประโยชน์พิเศษรวมมูลค่ากว่า 5 ล้านบาทให้กับพันธมิตรทางธุรกิจที่ประสบความสำเร็จ โครงการดังกล่าวประสบความสำเร็จเป็นอย่างดีสูง โดยยอดรวมสินเชื่อผ่อนชำระของบัตรในเครือกรุงศรี คอนซูมเมอร์ จากพันธมิตรในกลุ่มพรีเมียร์ พาร์ทเนอร์เพิ่มสูงขึ้นถึง 20 % ในปีที่ผ่านมามี จากความสำเร็จดังกล่าว ในปีนี้ กรุงศรี คอนซูมเมอร์ จึงได้เดินหน้าโครงการ “กรุงศรี คอนซูมเมอร์ พรีเมียร์ พาร์ทเนอร์” ต่อเนื่องเป็นปีที่สอง โดยได้เพิ่มสิทธิประโยชน์สำหรับปี 2018 มูลค่ารวมกว่า 7 ล้านบาท พร้อมจุดเด่น นวัตกรรมอันทันสมัยและบริการคุณภาพ ซึ่งพร้อมอำนวยความสะดวกให้กับพันธมิตรทางธุรกิจของเรา เพื่อเสริมความแข็งแกร่งของเครือข่ายพันธมิตรชั้นนำและขับเคลื่อนสร้างความเติบโตให้กับธุรกิจสินเชื่อเพื่อการผ่อนชำระอย่างยั่งยืน”

“นอกจากสิทธิประโยชน์พิเศษ สำหรับสุดยอดพันธมิตรชั้นนำที่ประสบความสำเร็จแล้ว กรุงศรี คอนซูมเมอร์ ยังมีแผนจะผลักดันธุรกิจสินเชื่อเพื่อการผ่อนชำระให้เติบโตร่วมกับพันธมิตรอย่างต่อเนื่อง โดยมีปัจจัยสนับสนุนการทำธุรกิจของพันธมิตรในธุรกิจสินเชื่อเพื่อการผ่อนชำระ เช่น การทำกิจกรรมส่งเสริมการตลาดที่ครอบคลุมโดดเด่นคุณภาพการบริการชั้นเลิศ โดยมีเจ้าหน้าที่ขายให้บริการสนับสนุนทุกภูมิภาค การสื่อสารโปรโมชันและกิจกรรมเพื่อ

ลูกค้าบนดิจิทัลแพลตฟอร์ม การนำเสนอนวัตกรรมใหม่ๆ มายกระดับการขายและบริการ เช่น บริการ  
เว็บเซอร์วิสเต็มรูปแบบ สำหรับร้านค้าพันธมิตรผ่าน [www.krungsriwepartner.com/](http://www.krungsriwepartner.com/) ที่มีบริการตอบโต้ช่วย  
แก้ไขปัญหาของร้านค้าอย่างครบถ้วน อาทิ การเสริมโปรโมชั่นพร้อมคำนวณค่าวงวดการผ่อนชำระที่ช่วยให้เจ้าหน้าที่  
ขายสามารถให้ข้อมูลลูกค้าได้อย่างทันที การทำรายการผ่อนออนไลน์ที่ช่วยให้สามารถทำรายการได้ทุกที่ ทุกเวลา  
ระบบสรุปการขายให้อัตโนมัติเพื่อการรับจ่ายที่สะดวกรวดเร็วขึ้น รวมถึงการตรวจสอบรายงานการขายได้จาก  
ออนไลน์เซอร์วิสแบบเรียลไทม์”

“ธุรกิจสินเชื่อเพื่อการผ่อนชำระของกรุงศรี คอนซูมเมอร์ นับเป็นธุรกิจที่มีความเติบโตสูง โดยในไตรมาสแรกของปี  
นี้ ยอดสินเชื่อผ่อนชำระผ่านบัตรในเครือ ซึ่งรวมถึง บัตรเครดิตกรุงศรี, บัตรกรุงศรีเฟิร์สช้อยส์, บัตรเครดิตเซ็นทรัล  
เดอะวัน และบัตรเครดิต เทสโก้โลตัส วิซ่า เติบโตสูงถึง 18% เทียบกับช่วงเวลาเดียวกันในปีที่ผ่านมา โดยมีอัตรา  
เติบโตทางธุรกิจสูงกว่าตลาดอย่างต่อเนื่องในหลากหลายหมวดสินค้า เช่น ยอดผ่อนชำระหมวดโทรศัพท์มือถือและ  
สมาร์ตโฟน ซึ่งเติบโตกว่า 28% หมวดสินค้าคอมพิวเตอร์และไอทีเติบโตถึง 16% และหมวดทองคำเติบโต 14%  
เมื่อเทียบช่วงเวลาเดียวกันในปีที่ผ่านมา จากผลการดำเนินงานที่ยอดเยี่ยม ประกอบกับกลยุทธ์การสร้าง ความ  
เติบโตทางธุรกิจผ่านเครือข่ายพันธมิตรที่แข็งแกร่ง เช่น โครงการกรุงศรี คอนซูมเมอร์ พรีเมียร์ พาร์ทเนอร์นี้ กรุง  
ศรี คอนซูมเมอร์ จึงคาดว่า ยอดสินเชื่อเพื่อการผ่อนชำระจะเติบโตสูงถึง 20% ภายในสิ้นปีนี้” นางสาวณญาณี กล่าว  
สรุป