

กรุงศรี คอนซูมเมอร์ เปิดโครงการ “พรีเมียร์ พาร์ทเนอร์” จับมือสุดยอดพันธมิตรลดยอดตลาดสินเชื่อผ่อนชำระ ตั้งเป้าดันยอดสินเชื่อผ่อนชำระโต 20 %



กรุงเทพฯ, 12 เมษายน 2560 : กรุงศรี คอนซูมเมอร์ ผู้นำในธุรกิจบัตรเครดิตและสินเชื่อส่วนบุคคล เปิดโครงการ “กรุงศรี คอนซูมเมอร์ พรีเมียร์ พาร์ทเนอร์” (Krungsri Consumer Premier Partner) ผนึกกำลัง 50 สุดยอดพันธมิตรชั้นนำในกลุ่มผ่อนชำระสินค้าและบริการจากทั่วประเทศ ลดยอดตลาดสินเชื่อผ่อนชำระ พร้อมชุกกลยุทธ์สร้างความเติบโตผ่านเครือข่ายพันธมิตร หวังดันยอดสินเชื่อและการผ่อนชำระเติบโตเพิ่มขึ้น 20% ภายในปี 2560

นางสาวณญาณี เผือกขำ กรรมการผู้จัดการ บริษัท อยูชยา แคปปิตอล เซอร์วิสเอส จำกัด ในฐานะตัวแทนธุรกิจสินเชื่อผ่อนชำระผ่านบัตร ในเครือ กรุงศรี คอนซูมเมอร์ เปิดเผยในงานเปิดโครงการ “กรุงศรี คอนซูมเมอร์ พรีเมียร์ พาร์ทเนอร์” (Krungsri Consumer Premier Partner) ซึ่งจัดขึ้นเมื่อเร็ว ๆ นี้ ที่โรงแรมเพนนินซูล่าว่า “ปัจจุบัน พาร์ทเนอร์สินเชื่อเพื่อการผ่อนชำระสินค้าของกรุงศรี คอนซูมเมอร์ นับได้ว่าเป็นผู้นำในธุรกิจ ด้วยฐานลูกค้ากว่า 7.8 ล้านราย โดยในปี 2559 ที่ผ่านมา มียอดรวมสินเชื่อผ่อนชำระผ่านบัตรในเครือ ซึ่งรวมถึง บัตรเครดิตกรุงศรี, บัตรกรุงศรีเฟิร์สช้อยส์, บัตรเครดิตเซ็นทรัล เดอะวัน และบัตรเครดิต เทสโก้โลตัส วีซ่า สูงถึง 4 หมื่นล้านบาท หรือเติบโต 15% เทียบกับปีก่อน และยังคงเติบโตต่อเนื่องมาถึงช่วงไตรมาสแรกของปี 2560 ส่วนหนึ่งเป็นเพราะศักยภาพอันแข็งแกร่งของพันธมิตรทางธุรกิจ ซึ่งเป็นสินค้าและบริการที่มีอัตราเติบโตทางธุรกิจสูง หลายหมวดหมู่มีอัตราเติบโตสูงกว่าตลาดมาก เช่น ยอดผ่อนชำระหมวดโทรศัพท์มือถือและสมาร์ตโฟน ซึ่งเติบโตกว่า 13% หรือหมวดสินค้าคอมพิวเตอร์และไอทีที่เติบโตถึง 24% เทียบกับปีก่อน ในปีนี้ กรุงศรี คอนซูมเมอร์ จึงได้ริเริ่มโครงการ “กรุงศรี คอนซูมเมอร์ พรีเมียร์ พาร์ทเนอร์” ขึ้น เพื่อต่อยอดความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับกลุ่มสุดยอดพันธมิตรในกลุ่มผ่อนชำระสินค้าและบริการจากทั่วประเทศ เพื่อร่วมสร้างความเติบโตให้กับธุรกิจสินเชื่อเพื่อการผ่อนชำระของเราอย่างต่อเนื่อง”

โครงการ “กรุงศรี คอนซูมเมอร์ พรีเมียร์ พาร์ทเนอร์” เป็นโครงการที่กรุงศรี คอนซูมเมอร์ เชิญ 50 สุดยอดพันธมิตรในกลุ่มผ่อนชำระสินค้าและบริการจากทั่วประเทศเข้าร่วมโครงการ โดยคัดเลือกจากกลุ่มธุรกิจที่มีศักยภาพการเติบโตสูง มีเครือข่ายทางธุรกิจที่แข็งแกร่ง และมีส่วนช่วยสนับสนุนการเติบโตทางธุรกิจของกรุงศรี คอนซูมเมอร์ มาอย่างต่อเนื่อง โดยเหล่าพันธมิตรที่เข้าร่วมโครงการจะได้รับสิทธิประโยชน์ทางธุรกิจต่างๆ มากมาย รวมทั้งได้รับทราบข้อมูลเชิงกลยุทธ์ ภาพรวมทิศทางตลาด เพื่อกำหนดเป้าหมายทางธุรกิจร่วมกัน และสนับสนุนการเติบโตใน

ธุรกิจผ่อนชำระสินค้าบริการของกรุงเทพฯ คอนซุมเมอร์ ให้เติบโตอย่างแข็งแกร่งยิ่งขึ้น

“นอกจากโครงการ “กรุงเทพฯ คอนซุมเมอร์ พรีเมียร์ พาร์ทเนอร์” ซึ่งมุ่งสร้างความสัมพันธ์อันดีกับกลุ่มพันธมิตรชั้นนำซึ่งเป็นธุรกิจที่มีศักยภาพในการเติบโตสูงแล้ว กรุงเทพฯ คอนซุมเมอร์ยังได้วางกลยุทธ์เพื่อช่วยขับเคลื่อนการเติบโตในธุรกิจสินเชื่อผ่อนชำระอย่างต่อเนื่อง ได้แก่ 1. กิจกรรมส่งเสริมการตลาดที่ตอบโจทย์ลูกค้า ด้วยจุดเด่นในเรื่องโปรโมชั่นการผ่อนชำระที่หลากหลาย ครอบคลุมสินค้ากว่า 50,000 ชนิด การใช้คะแนนแลกเครดิตเงินคืนเพื่อส่งเสริมการขาย การจัดอีเวนต์การผ่อนพิเศษ 0% ร่วมกับพันธมิตรในต่างจังหวัด 2. การนำนวัตกรรมใหม่ๆ มาใช้ยกระดับบริการและการขาย เพื่อสร้างประสบการณ์ที่ดียิ่งขึ้นให้กับลูกค้า เช่น แอปพลิเคชันยูชูส (U CHOOSE) แอปพลิเคชัน กรุงเทพฯ คิวิกเพย์ การให้บริการผ่อนชำระผ่านเครื่องรูดบัตรแบบพกพา นอกจากนี้ ยังมีแผนจะเปิดบริการเว็บเซอร์วิสเต็มรูปแบบ เพื่อช่วยอำนวยความสะดวกให้ร้านค้าพันธมิตรในเครือข่ายที่มีกว่า 23,000 ร้านค้าให้ใช้งานได้ง่ายขึ้น 3. ประสิทธิภาพในการสื่อสารโปรโมชั่นและกิจกรรมกับลูกค้าผ่านดิจิทัลแพลตฟอร์ม ทำให้สามารถสื่อสารโปรโมชั่นและกิจกรรมกับลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว โดยกรุงเทพฯ คอนซุมเมอร์ ตั้งเป้าว่า ยอดสินเชื่อและการผ่อนชำระจะเติบโตสูงถึง 20% ภายในสิ้นปี 2560” นางสาวณญาณี กล่าวสรุป