

เคทีซีฉลองความสำเร็จ 6 ปีมิติใหม่คะแนนสะสม

Forever Rewards ออกแคมเปญกระตุ้นสมาชิกใช้

คะแนนสะสมแบ่งเบาภาระรับเศรษฐกิจชะลอตัว

เคทีซีปรับกลยุทธ์รับเศรษฐกิจชะลอตัว ดึงคะแนนสะสม Forever Rewards เป็นแม่เหล็กแบ่งเบาภาระสมาชิก ปรับสิทธิประโยชน์ให้โดดเด่น เน้นความคุ้มค่าที่สุดในรอบ 6 ปี หลังเคทีซีเป็นผู้นำนวัตกรรมการแลกคะแนนสะสมเจ้าแรกของวงการบัตรเครดิตไทย พร้อมสานต่อคอนเซ็ปต์การตลาดแห่งปี “Happy Go Lucky” ส่งแคมเปญ “เก็บไว้ทำไม ใช้เลย” กระตุ้นสมาชิกยิ่งใช้ ยิ่งคุ้ม รับคะแนนสะสมพิเศษสูงสุด 300% หรือใช้เพียง 13 คะแนน แลกสินค้า Super Point ได้เกินคุ้ม และลุ้นรับ เซอร์ไพรส์ทุกวัน “แลกแล้วยังได้คะแนนคืน”¹ สิงหาคม – 31 ตุลาคม 2556 คาดตลอดแคมเปญยอดขายผ่านบัตรเคทีซีปรับขึ้นไม่น้อยกว่า 10 % สมาชิกเข้าร่วมกิจกรรมนำคะแนนสะสมแลกรับสินค้าหรือบริการมากกว่า 1,000 ล้านคะแนน



นายปิยศักดิ์ เตชะเสน รองประธานเจ้าหน้าที่บริหารอาวุโส กลุ่มงานผลิตภัณฑ์และช่องทางการจัดจำหน่าย “เคทีซี” กล่าวว่า “เคทีซีเป็นผู้นำในตลาดบัตรเครดิตไทยที่ปฎิวัติฉีกกฎรูปแบบการแลกคะแนนสะสมแบบเดิม ๆ ด้วยการออกแคมเปญ “ซ้อปแล้ว แลกเลย” เฟสแรกในปี พ.ศ. 2550 สร้างจุดต่างของคะแนนสะสม Forever Rewards ที่คุ้มค่า ใช้งานง่าย คะแนนน้อยก็แลกได้ ไม่ต้องรอแค้นตาล็อก สร้างปรากฏการณ์ใหม่ให้สมาชิกเลือกแลกรับสินค้า หรือบริการ ณ จุดขายของร้านค้าพันธมิตรที่ร่วมรายการได้ทันที ซึ่งถือว่าประสบความสำเร็จอย่างสูง โดยสมาชิกให้การตอบรับเข้าร่วมแคมเปญเกินคาด ทั้งนี้ ตลอดระยะเวลา 6 ปีที่ผ่านมา เคทีซีได้พัฒนาเรื่องระบบและเร่งขยายฐานติดตั้งเครื่องรูดบัตร EDC ที่ร้านค้าพันธมิตรมากกว่า 3,000 รายทั่วประเทศ พร้อมกับเพิ่มรูปแบบการแลกคะแนนสะสมใหม่ๆ อาทิ E-Voucher คะแนนแทนเงินสด และคะแนนแทนส่วนลด เพื่ออำนวยความสะดวกและเพิ่มความหลากหลายให้กับสมาชิกอีกด้วย”

“ปัจจุบัน เคทีซีมีฐานสมาชิกทั้งสิ้น 2.2 ล้านบัญชี ประกอบด้วยบัตรเครดิต 1.6 ล้านบัตร และบัตรสินเชื่อบุคคล 6 แสนบัญชี มีจำนวนคะแนนสะสม Forever Rewards ในพอร์ตทั้งสิ้นรวม 14,000 ล้านคะแนน ทั้งนี้ การตัดสินใจออกแคมเปญการตลาด “เก็บไว้ทำไม ใช้เลย” ในช่วงเวลานี้ เป็นเพราะภาวะเศรษฐกิจที่ส่อแววชะลอการเติบโตในช่วงครึ่งปีหลัง การเปิดโอกาสให้สมาชิกนำคะแนนสะสมมาแลกใช้ถือเป็นการช่วยแบ่งเบาภาระค่า

ใช้จ่ายได้อีกทางหนึ่ง เพื่อให้สอดคล้องกับคอนเซ็ปต์การตลาด “Happy Go Lucky” ที่ เคทีซีตั้งใจมอบความโชคดีให้สมาชิกตลอดปี แคมเปญล่าสุดนี้ จึงเน้นมอบสิทธิประโยชน์พิเศษทั้งในด้านการได้รับคะแนนสะสมเพิ่ม (Earn) และด้านการนำคะแนนสะสมไปแลกเพื่อเพิ่มความคุ้มค่า (Burn) ที่ร้านค้ายอดนิยมทั่วประเทศควบคู่กัน ซึ่งเคทีซีมั่นใจว่า สมาชิกจะให้การตอบรับนำคะแนนสะสมมาแลกรับสินค้าและบริการตลอดแคมเปญดังกล่าวมากถึง **1,200 ล้านคะแนน** หรือเพิ่มขึ้นจากปกติ **20%** ทั้งนี้ คาดว่าจะเป็นสมาชิกที่เคยเข้าร่วมกิจกรรมแลกคะแนนสะสมแล้วประมาณ 80% และสามารถเชิญชวนให้สมาชิกที่ไม่เคยใช้คะแนนสะสมแลกรับสินค้าหรือบริการใดๆ เข้าร่วมแคมเปญ 20% โดยส่งผลให้ยอดการใช้จ่ายผ่านบัตรเครดิตโดยรวมเพิ่มขึ้นด้วยไม่น้อยกว่า **10%**”

นางสาวสิริรัตน์ คอวนิช ผู้จัดการอาวุโส สายงานธุรกิจบัตรเครดิต “เคทีซี” กล่าวว่า “จากการศึกษาพฤติกรรมกรรมการแลกคะแนนสะสม **Forever Rewards** ในปีที่ผ่านมา สมาชิกให้ความสนใจกับการใช้คะแนนแลกรับสินค้าหรือบริการมากเป็นอันดับที่ 1 ในหมวดข้อปึงส่วนอันดับรองลงมาคือ **หมวดร้านอาหาร** สำหรับแคมเปญการตลาด “เก็บไว้ทำไม ใช้เลย” ระหว่างวันที่ 1 สิงหาคม – 31 ตุลาคม 2556 เคทีซีเน้นเรื่องความคุ้มค่าของการใช้คะแนนสะสม **Forever Rewards** โดยคัดสรรสิทธิพิเศษยอดนิยม 3 รูปแบบ ดังนี้

1) “ยิ่งใช้ ยิ่งได้” รับคืนคะแนนสะสมสูงสุด 300%

เพียงสมาชิกมียอดใช้จ่ายสะสมต่อรอบบัญชีเพิ่มมากขึ้นกว่ายอดใช้จ่ายรวมที่สรุปในใบแจ้งยอดบัญชีบัตรประจำเดือนกรกฎาคม 2556 ในทุกๆ 25% รับคะแนนสะสมเพิ่มในอัตราเดียวกับยอดใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้น สูงสุด 300% ของยอดใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้น

(ส่ง SMS ลงทะเบียนเข้าร่วมรายการ พิมพ์ SE เว้นวรรคตามด้วยหมายเลขบัตรเคทีซี 16 หลัก ส่งมาที่ 4535588 หรือลงทะเบียนออนไลน์ที่ www.ktc.co.th)

ยอดใช้จ่ายเพิ่มขึ้นต่อเดือน จากยอดใช้จ่ายรวมที่สรุปในใบแจ้งยอดบัญชีบัตรประจำเดือนกรกฎาคม 2556	รับคืนคะแนนสะสมพิเศษ จากยอดใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้น
ยอดใช้จ่ายเพิ่มขึ้น 25%	25%
ยอดใช้จ่ายเพิ่มขึ้น 50%	50%
ยอดใช้จ่ายเพิ่มขึ้น 75%	75%
ยอดใช้จ่ายเพิ่มขึ้น 100%	100%
ยอดใช้จ่ายเพิ่มขึ้นทุกๆ 25%....	สูงสุด 300%

-
ตัวอย่าง: สมาชิกมียอดใช้จ่ายในรอบบัญชีเดือนกรกฎาคม 2556 เป็นจำนวน 5,000 บาท และใช้จ่ายรอบบัญชีเดือนสิงหาคม 2556 เป็นจำนวน 8,000 บาท ดังนั้นยอดใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้นเท่ากับ 3,000 บาท (เพิ่มขึ้น 60%) >> สมาชิกจะได้รับคืนคะแนนสะสมพิเศษจากยอดใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้น เป็นจำนวน 60 คะแนน (3,000/25 = 120X50%)

2) “คะแนนน้อยแลกได้เกินคุ้ม”

- a) รับสิทธิ์ใช้คะแนนสะสม **13 คะแนน** แลกรับสินค้า Super Point เมื่อสมาชิกใช้คะแนนสะสมแลกสินค้าตามที่กำหนด อาทิ ร้านเจมาร์ท (Jay Mart)
- b) สมาชิกใช้คะแนนสะสม **2,013 คะแนน** แทนเงินสด **300 บาท** หรือแลกรับสินค้าตามที่กำหนดทันที ณ ร้านค้าที่ร่วมรายการ อาทิ โรงภาพยนตร์ในเครือเอส เอฟ ซีเนม่า และบีทูเอส (B2S)
- c) สมาชิกใช้คะแนนสะสม **5,013 คะแนน** แทนเงินสดสูงสุด **1,500 บาท** หรือแลกรับสินค้าตามที่กำหนดทันที ณ ร้านค้าที่ร่วมรายการ อาทิ อินเด็กซ์ ลิฟวิ่งมอลล์ และทีจีโฟน

3) เซอร์ไพรส์ทุกวัน “แลกแล้วยังได้คะแนนคืน”

สมาชิกรับคืนคะแนนสะสม **Forever Rewards** พิเศษเข้าบัญชีบัตรสมาชิก เท่ากับจำนวนคะแนนสะสมที่ใช้แลกซื้อสินค้า โดยไม่จำกัดยอดคืนสูงสุด เพียงสมาชิกใช้คะแนนสะสม **Forever Rewards** (ไม่จำกัดจำนวน) แลกซื้อสินค้าจากร้านค้าที่ร่วมรายการ และรายการที่ใช้คะแนนสะสมดังกล่าวในแต่ละวันเป็นรายการที่เข้ามาในระบบของเคทีซีลำดับรายการที่ลงท้ายด้วยเลข **13**”

ผู้สนใจสามารถสอบถามข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่ **KTC Phone โทรศัพท์ 0-2665-5000** หรือที่ **www.ktc.co.th**