

เคทีซีทุ่มงบพันล้านบาท จุดคอนเซ็ปต์ “Happy Go Lucky” มอบโชคดีให้สมาชิกตลอดปี ยึดแนวการตลาด แจกจริง ง่าย สไตล์จริงใจ ประเดิมเปิดตัวแคมเปญแรก “ทุกวัน ทุกที่ มีเซอร์ไพรส์”

เคทีซีทุ่มงบการตลาดหนึ่งพันล้านบาท สร้างปรากฏการณ์ใหม่ของวงการบัตรเครดิตไทย ด้วยแผนโปรโมชันที่ยาวตลอดปีภายใต้คอนเซ็ปต์ “Happy Go Lucky” มอบโชคดีให้สมาชิกตลอดปี ใช้จุดแข็งคะแนนสะสม KTC Forever Rewards เป็นแม่เหล็กสร้างความสัมพันธ์กับสมาชิก ประเดิมเปิดตัวแคมเปญการตลาดรับไตรมาส 1 “ทุกวัน ทุกที่ มีเซอร์ไพรส์” รับคะแนนสะสมพิเศษเท่ากับยอดการใช้จ่าย ได้แล้ว ได้อีก ได้ทุกวัน ไม่จำกัดยอดการรับคะแนนสะสมพิเศษสูงสุด ง่ายๆ ไม่ต้องส่ง SMS ระหว่างวันที่ 1 กุมภาพันธ์ – 30 เมษายน 2556 ตอกย้ำการตลาดสไตล์จริงใจ สร้างความผูกพัน หวังเป็นที่หนึ่งในใจสมาชิกระยะยาว พร้อมเดินทางประกาศความเป็นผู้นำธุรกิจ Partnership Marketing ขยายฐานสร้างความสัมพันธ์กับพันธมิตร จัดกิจกรรมพิเศษสร้างเซอร์ไพรส์ให้สมาชิกทุกวันที่ 13 ของเดือน



นายระเฑียร ศรีมงคล ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร “เคทีซี” หรือ บริษัท บัตรกรุงไทย จำกัด (มหาชน) กล่าวว่า “หลังจากที่เคทีซีพลิกตัวเลขผลประกอบการรวมเป็นกำไรตั้งแต่ไตรมาส 3 ของปีที่ผ่านมา ทำให้ในปี 2556 เคทีซีพร้อมกลับมารุกตลาดอีกครั้ง ด้วยการตั้งงบประมาณด้านการตลาดตลอดทั้งปีอีกหนึ่งพันล้านบาท เพื่อเพิ่มจำนวนและขยายฐานสมาชิกบัตรเครดิต รวมถึงกระตุ้นให้สมาชิกเดิมใช้จ่ายผ่านบัตรเครดิตมากยิ่งขึ้น โดยวางกลยุทธ์ตั้งจุดแข็งคะแนนสะสม KTC Forever Rewards มีค่ามากกว่าใคร เป็นแม่เหล็กสร้างความสัมพันธ์ระหว่างเคทีซีและสมาชิกอย่างต่อเนื่อง พัฒนาระบบการให้บริการลูกค้า เพิ่มความสำคัญกับการสื่อสารกับสมาชิกผ่านช่องทางออนไลน์มากขึ้น”

“นอกจากนี้ เคทีซียังเดินทางสร้างความเป็นผู้นำขององค์กร Partnership Marketing ด้วยการขยายเครือข่ายพันธมิตรทั้งในและต่างประเทศให้ครอบคลุมไลฟ์สไตล์และหมวดการใช้จ่ายในชีวิตประจำวันมากยิ่งขึ้น เรียนรู้ความต้องการของลูกค้า สมาชิก และเคทีซี เพื่อคัดสรรกิจกรรมที่ตอบสนองความต้องการของทุกฝ่ายได้อย่างลงตัว โดยในปีนี้ เคทีซีได้เขียนเรื่องราวใหม่ให้กับองค์กรอีกครั้ง ตามแนวคิดแบรนด์ (Tag line) “KTC We write the

Stories” เป็นผู้นำด้านการทำธุรกิจแนวใหม่ ด้วยการวางคอนเซ็ปต์การตลาดยาวตลอดปี 2556 ภายใต้คอนเซ็ปต์ **“Happy Go Lucky”** มอบความโชคดีให้สมาชิกทุกวันตลอดปี เน้นให้ความสำคัญกับของรางวัลที่สมาชิกจะได้รับ เท่างกับประสบการณ์สุดเซอร์ไพรส์ที่สมาชิกจะได้สัมผัสแบบคาดไม่ถึงเมื่อใช้จ่ายผ่านบัตรเครดิต สิ่งที่เคทีซีคาดหวังคือ ความผูกพันและความไว้วางใจในระยะยาวเพื่อให้เคทีซีเป็นที่หนึ่งในใจสมาชิก สำหรับการกลับมาใช้กลยุทธ์การตลาดเชิงรุกในปีี้ เคทีซีมั่นใจว่าจะส่งผลให้ยอดรวมการใช้จ่ายผ่านบัตรเครดิตตลอดปีเพิ่มขึ้นไม่ต่ำกว่า **10%** ”

นายปิยศักดิ์ เตชะเสน รองประธานเจ้าหน้าที่บริหารอาวุโส กลุ่มงานผลิตภัณฑ์และช่องทางจัดจำหน่าย “เคทีซี” หรือ บริษัท บัตรกรุงไทย จำกัด (มหาชน) กล่าวว่า “เคทีซียังคงใช้คะแนนสะสม **KTC Forever Rewards** เป็นแกนหลักในการออกไปโรมัน สืบเนื่องจากพฤติกรรมของสมาชิกที่รับทราบถึงความคุ้มค่า และคุ้นเคยกับการใช้คะแนนสะสมเพื่อแลกสินค้าหรือบริการมากยิ่งขึ้น โดยในปีที่ผ่านมา สมาชิกได้ใช้คะแนนสะสมแลกสินค้าหรือบริการรวมทั้งสิ้น **4,200 ล้านคะแนน** คิดเป็นอัตราที่สูงขึ้น **32%** เมื่อเปรียบเทียบกับปีที่ผ่านมา โดยหมวดที่มีการแลกคะแนนสะสมมากที่สุดคือ **หมวดช้อปปิ้ง และร้านอาหาร** สำหรับแคมเปญการตลาด **“ทุกวัน ทุกที่ มีเซอร์ไพรส์”** ระหว่างวันที่ **1 กุมภาพันธ์ ถึง 30 เมษายน 2556** เคทีซีจึงเลือกมอบคะแนนสะสม **KTC Forever Rewards** ให้กับสมาชิกเป็นของขวัญ โดยเน้นให้ขั้นตอนการรับโชคในแคมเปญนี้เป็นเรื่องง่ายที่สุด สมาชิกมีโอกาสได้รับคะแนนสะสมพิเศษเท่ากับยอดใช้จ่ายทุกวัน ทั้งนี้ เคทีซียังคงให้ความสำคัญกับพันธมิตรร้านค้าในหมวดใช้จ่ายประจำวัน อาทิ **หมวดช้อปปิ้ง ความงาม ร้านอาหาร ท่องเที่ยว และรถยนต์** ด้วยการจัดกิจกรรมพิเศษมากยิ่งขึ้นภายใต้คอนเซ็ปต์ **“Happy Go Lucky”** เพื่อมอบโชคดีให้กับสมาชิก**ทุกวันที่ 13 ของเดือน** โดยในแต่ละเดือนจะมีการสับเปลี่ยนกิจกรรมไปเพื่อความหลากหลายและตอบสนองความต้องการของสมาชิกที่แตกต่างให้มากที่สุด”

นายธีรพจน์ โชคอนันต์ ผู้ช่วยประธานเจ้าหน้าที่บริหาร สายงานธุรกิจบัตรเครดิต “เคทีซี” หรือ บริษัท บัตรกรุงไทย จำกัด (มหาชน) กล่าวว่า “สำหรับแคมเปญ **“ทุกวัน ทุกที่ มีเซอร์ไพรส์”** สมาชิกสามารถได้รับคะแนนสะสม KTC Forever Rewards พิเศษเท่ากับยอดใช้จ่ายง่ายๆ เพียงใช้จ่ายผ่านบัตรเครดิตเคทีซีเท่าไรก็ได้ที่ไหนก็ได้ทั่วโลก และยอดใช้จ่ายดังกล่าวของสมาชิกผู้โชคดีในแต่ละวันจะเป็นยอดใช้จ่ายที่เข้ามาในระบบของเคทีซี**ทุกๆ ลำดับรายการที่ 500** โดยเริ่มต้นจกลำดับรายการที่ 500 1,000 1,500 2,000 ไปจนถึงลำดับรายการที่ 100,000 รับคะแนนสะสมพิเศษเต็มจำนวนเท่ากับยอดใช้จ่ายนั้นๆ ทั้งนี้ สมาชิกสามารถรับคะแนนสะสมพิเศษดังกล่าวได้แบบไม่จำกัดยอดการรับคะแนนสูงสุด ใช้จ่ายวันไหน ก็มีสิทธิ์รับคะแนนสะสมพิเศษได้ทุกๆ วันตลอดแคมเปญ ได้รับแล้วก็ยังสามารถได้รับเพิ่มอีกในครั้งต่อไป”

“นอกจากนี้ เพื่อตอกย้ำสิทธิประโยชน์ของ**คะแนนสะสม KTC Forever Rewards** ในวันที่ **13 กุมภาพันธ์ 2**

556 เคทีซียังได้จัดกิจกรรมพิเศษ เปิดโอกาสให้สามารถใช้คะแนนสะสม **KTC Forever Rewards** เพียง **99** คะแนน แลกรับสินค้าสุดคุ้มที่ร้านค้าพันธมิตรชั้นนำ อาทิ อานตี้ แอนส์ แลกรับเพชรเชล 1 ชิ้น / มิสเตอร์โดนัท แลกรับโดนัท 1 ชิ้น / โรงภาพยนตร์เมเจอร์และอีจี้วี แลกรับบัตรชมภาพยนตร์ 1 ใบ / กูร์เมต์ มาร์เก็ต โฮม เฟรช มาร์ท และร้านลอฟต์ แลกรับส่วนลดพิเศษ ทั้งนี้ ทุกวันที่ 13 ของเดือนตลอดปี 2556 เคทีซีจะคัดสรรโปรโมชั่นพิเศษกับหลากหลายพันธมิตรร้านค้าชั้นนำสลับสับเปลี่ยนกันเพื่อให้วันที่ 13 เป็นวันโชคดีของสมาชิกอย่างแท้จริง”

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