

เปิดตัว ShopBack ในประเทศไทย สนุกกับการ ช้อปปิ้งที่คุ้มค่าง่ายขึ้น



เปิดตัวเว็บไซต์และแอปบนมือถือ ShopBack ตอกย้ำความเฟื่องฟูของ e-commerce ในไทย มอบเงินคืนเข้าบัญชีธนาคารให้กับนักช้อปปิ้งออนไลน์

กรุงเทพฯ ประเทศไทย 14 กรกฎาคม 2560 - ShopBack เว็บไซต์ให้เงินคืนสำหรับ นักช้อปปิ้งออนไลน์ซึ่งเปิดให้บริการในหลายประเทศทั่วภูมิภาค ได้เปิดตัวเว็บไซต์ ShopBack Thailand และแอปพลิเคชันบนมือถืออย่างเป็นทางการในวันนี้ ShopBack เป็นตัวกลางที่เชื่อมระหว่างร้านค้าชั้นนำจากในและต่างประเทศเพื่อให้นักช้อปปิ้งชาวไทย โดยนำเสนอวิธีการช้อปปิ้งที่ชาญฉลาดยิ่งกว่า นอกจากนี้จะมีส่วนลดต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นคูปอง บัตรกำนัล โค้ดส่วนลด และเงินคืนสำหรับบัตรเครดิตจากร้านค้าออนไลน์แล้ว ยังมอบเงินคืนสูงสุดถึง 30% ให้แก่ลูกค้าอีกด้วย

ShopBack เปิดตัวครั้งแรกในประเทศสิงคโปร์ในปี 2557 โดยมีคอนเซ็ปต์การทำงานที่ง่ายๆ ตรงไปตรงมา เมื่อมีการซื้อขายสำเร็จในแต่ละครั้ง ShopBack จะได้รับค่าคอมมิชชั่นจากร้านค้าออนไลน์ จากนั้น ShopBack ก็จะนำค่าคอมมิชชั่นนั้นมาแชร์ให้กับลูกค้าในรูปแบบของการคืนเงิน ซึ่งเป็นเหมือนโบนัสให้กับนักช้อปปิ้ง

นายกวิน ปรชานุกูล ผู้ก่อตั้งและผู้จัดการ ShopBack ประจำประเทศไทย ซึ่งเคยร่วมงานกับ Lazada Thailand และ Uber มาก่อนหน้านี้ กล่าวว่าประเทศไทยมีความพร้อมสูงมากสำหรับธุรกิจ E-commerce ในรูปแบบนี้

“การช้อปปิ้งทางออนไลน์ในประเทศไทยไม่ใช่เพียงแค่เป็นเทรนด์เท่านั้น แต่เป็นส่วนหนึ่งในการซื้อขายสินค้าในชีวิตประจำวันในยุคนี้ เราพยายามค้นหาวิธีการที่จะเชื่อมโยงระหว่างร้านค้ากับนักช้อปปิ้งเข้าด้วยกัน ในขณะที่เดียวกันก็ช่วยสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับทั้งสองฝ่ายด้วย ในส่วนของ ShopBack นี้ นักช้อปปิ้งจะได้รับเงินคืนทุกครั้งที่ซื้อสินค้าหรือบริการกับร้านค้าออนไลน์ของเราที่มีกว่า 1,300 ราย รูปแบบการคืนเงินนี้จะแตกต่างจากข้อเสนออื่นๆ เช่น การมอบส่วนลดให้ล่วงหน้า ShopBack เป็นระบบการให้รางวัลเพื่อสร้าง loyalty ในทุกๆ ร้านค้าออนไลน์ ซึ่งจะจ่ายเงินจริงๆ คืนให้ลูกค้าที่ทำการสั่งซื้อทางออนไลน์”

เงินคืนนี้จะโอนเข้าสู่ E-wallet ในเว็บไซต์ของ ShopBack ซึ่งนักช้อปปิ้งสามารถนำสิทธิประโยชน์เหล่านี้ไปเปลี่ยนเป็นการโอนเงินเข้าสู่บัญชีธนาคารของลูกค้าเองได้ หรือเรียกได้ว่า ShopBack คืนเงินที่เป็นเงินจริงๆ ให้กับนักช้อปปิ้งทุกครั้งที่มาเลือกซื้อสินค้าหรือบริการกับทางเรา ShopBack ได้จ่ายเงินคืนให้กับนักช้อปปิ้งในภูมิภาคนี้รวมกันถึงมากกว่า 10 ล้านเหรียญสหรัฐแล้ว

นายกวิน เน้นย้ำถึงสิทธิประโยชน์สำหรับทั้งร้านค้าและนักช้อป

“ธุรกิจด้านการขายและการตลาดในทุกวันนี้เปลี่ยนไปมาก ปัจจุบันนี้ ธุรกิจ e-commerce เป็นการตอบสนองความต้องการของนักช้อป โดยใช้แพลตฟอร์มที่ใช้งานง่าย ซึ่งไม่เพียงแต่สรรหาสิ่งให้นักช้อปต้องการเท่านั้น แต่ยังมีรางวัลให้กับนักช้อปด้วยเพื่อที่จะได้กลับมาเป็นลูกค้าของเราอีก ร้านค้าต่างๆ ที่อยู่บนหน้าเว็บไซต์ ShopBack ก็จะได้ประโยชน์จากการอยู่รวมกันบนหน้าเว็บไซต์เดียว ผลลัพธ์ที่ได้ก็คือ จะช่วยดึงดูดใจนักช้อปให้มาเลือกซื้อมากขึ้น ในอีกมุมหนึ่ง ร้านค้าอื่นๆ ที่ดึงนักช้อปให้เข้ามานั้น ก็ไม่ได้เข้ามาแค่ซื้อสินค้าของร้านนั้นเพียงอย่างเดียว แต่ยังมีโอกาสที่จะซื้อสินค้าจากร้านคุณด้วย ในขณะที่เดียวกัน ShopBack ก็ช่วยเจาะเข้าสู่กลุ่มนักช้อปที่มีความหลากหลายในวงกว้างมากยิ่งขึ้นไปพร้อมกัน”

ShopBack มีร้านค้าพาร์ทเนอร์มากกว่า 1,300 ร้าน จากทั้งในและต่างประเทศ โดยในประเทศไทยมีมากกว่า 100 ร้าน ไม่ว่าจะเป็นเว็บไซต์สำหรับจองการเดินทางท่องเที่ยวชั้นนำอย่าง Expedia และ Booking.com ร้านค้าความงามจากฝรั่งเศสอย่าง Sephora เว็บไซต์สำหรับช้อปปิ้งออนไลน์ชั้นนำในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้อย่าง Lazada ร้านค้าแฟชั่นออนไลน์อย่าง Pomelo รวมไปถึง Grab และ Uber ซึ่งเป็นแอปเรียกรถรับส่ง และอื่นๆ อีกมากมาย นักช้อปยังมีสิทธิได้รับเงินคืนสูงสุดถึง 30% ขึ้นอยู่กับเงื่อนไขของแต่ละร้านค้าอีกด้วย

เพื่อเป็นการฉลองการเปิดตัวของ ShopBack อย่างเป็นทางการในประเทศไทย ShopBack ได้จัดโปรโมชั่นสุดพิเศษในแคมเปญ Let's ShopBack ตั้งแต่วันที่ 13 กรกฎาคม – 9 สิงหาคม 2560 ซึ่งลูกค้าจะได้เงินคืนสูงสุดถึง 50% จากร้านค้าชั้นนำ เช่น Lazada, Sephora, Pomelo, Expedia, Eatigo, Uber และ Grab และสำหรับลูกค้าที่ถือบัตรเครดิต Visa จะได้รับเงินคืนสูงสุดเซอร์ไพรส์เพิ่มถึง 5% จากเปอร์เซ็นต์เงินคืนปกติ

แคมเปญนี้จะสลับเปลี่ยนหมุนเวียนประเภทสินค้าและบริการไปในแต่ละสัปดาห์ โดยในวันที่ 20-26 กรกฎาคม จะเป็นสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ วันที่ 27 กรกฎาคม – 2 สิงหาคม จะเป็นสินค้าเพื่อความงาม และ วันที่ 3-9 สิงหาคม จะเป็นอาหารและการท่องเที่ยว

นายกวินกล่าวเพิ่มว่า ShopBack เป็น “ผู้พลิกโฉม” วงการค้าปลีกในอนาคต

“ShopBack จะช่วยยกระดับประสบการณ์ในการช้อปปิ้ง โดยเฉพาะสำหรับคนรุ่นใหม่ที่หลงใหลในการช้อปปิ้งทางออนไลน์ โดยเป็นการเพิ่มมูลค่าและส่งผลกระทบต่อพฤติกรรมของนักช้อปด้วย ความสำเร็จของ ShopBack ในภูมิภาคนี้ เป็นข้อพิสูจน์ว่า เว็บไซต์ให้เงินคืนนี่เป็นที่น่าดึงดูดใจของนักช้อปในยุคไฮเทคผู้ซึ่งต้องการความสะดวกสบายในการสั่งซื้อสินค้าและบริการทางออนไลน์และชื่นชอบการได้รับเงินคืนซึ่งถือว่าเป็นโบนัสอีกต่อหนึ่ง”

กลไกการคืนเงินของ ShopBack จะแยกออกจากส่วนลด บัตรกำนัล โค้ดส่วนลด หรือข้อเสนอต่างๆ จากร้านค้า คอนเซ็ปต์การคืนเงินของ ShopBack จะแตกต่างจากเว็บไซต์ที่กำหนดสินค้าหรือบริการทางออนไลน์อื่นๆ หรือโปรโมชั่นเงินคืนของบัตรเครดิต ซึ่งมักจะมีข้อจำกัดมากมาย (เช่น สามารถใช้ส่วนลดภายในช่วงเวลาที่กำหนดเท่านั้น)

และมีข้อจำกัดเกี่ยวกับประเภทสินค้าหรือบริการ (เช่น สินค้าสามารถใช้ได้กับสินค้าหรือบริการเฉพาะบางรายการเท่านั้น) ในขณะที่เงินคืนที่ได้จาก ShopBack นั้น สามารถโอนเข้าสู่บัญชีธนาคารของนักช้อปได้โดยตรง

ร้านค้าที่เข้าร่วมกับ ShopBack สามารถรวมตัวกันเพื่อเข้าถึงกลุ่มนักช้อปออนไลน์ และดึงดูดความสนใจให้เข้ามาซื้อของทางออนไลน์มากขึ้น โดยที่ร้านค้าไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานมาก พร้อมทั้งได้โปรโมทสินค้าใหม่ๆ และแนะนำสินค้าให้แก่นักช้อปอีกด้วย

David Jou (เดวิด โจว) ผู้ก่อตั้ง Pomelo แปรนต์แฟชั่นออนไลน์ชั้นนำ กล่าวว่า ร้านค้าออนไลน์จะต้องหาวิธีสร้างรายได้อย่างต่อเนื่อง

“ShopBack เป็นช่องทางในการทำตลาดที่คุ้มค่าและเหมาะสมสำหรับบริษัท e-commerce ทั้งรายใหญ่และรายย่อย เราพบว่า ShopBack มีกลยุทธ์ยอดเยี่ยมสำหรับการทำตลาดของ Pomelo และเรามีความยินดีที่ได้ร่วมงานกับ ShopBack เพื่อสร้างแบรนด์ให้กับเราให้ดีขึ้น และเพื่อรักษาตำแหน่งผู้นำด้านแฟชั่นในตลาด e-commerce ที่มีการแข่งขันสูง” David Jou กล่าว

กลไกการให้เงินคืน (Cashback) ได้รับความนิยมอย่างมากในอเมริกา อย่างไรก็ตามธุรกิจ Cashback นั้นได้มาเปิดตัวไม่นานมานี้ในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ การเปิดตัว ShopBack ในประเทศไทยนับเป็นประเทศที่ 6 ในภูมิภาคนี้ โดยประเทศที่ ShopBack ได้เปิดให้บริการไปแล้ว ได้แก่ อินโดนีเซีย สิงคโปร์ มาเลเซีย ฟิลิปปินส์ และได้หวัน

ในภูมิภาคนี้ ShopBack มีผู้ใช้งานรวมกว่า 3 ล้านคน โดยมี จำนวนการสั่งซื้อสินค้า 1,000 รายการต่อชั่วโมง จากคาดการณ์ว่าจำนวนผู้ใช้อินเทอร์เน็ตจะเพิ่มขึ้นอีก 3 เท่าเป็น 600 ล้านคนภายในปี 2568 และคาดการณ์ว่ายอดขายจากธุรกิจ e-commerce ในภูมิภาคนี้จะพุ่งสูงขึ้นจาก 5.5 พันล้านเหรียญสหรัฐเป็นประมาณ 88 พันล้านเหรียญภายในปี 2568* ดังนั้น ShopBack จึงมุ่งมั่นเดินหน้าขยายการให้บริการให้ครอบคลุมมากยิ่งขึ้นเพื่อมอบสิ่งดีๆ ให้แก่นักช้อปในภูมิภาคนี้

#####