

# “โฮมโปร” ร่วมกับ กรุงศรี คอนซูมเมอร์ ผันกิ่งกำลัง ขยายฐานลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย เปิดตัว 3 บัตรใหม่



“โฮมโปร” ร่วมกับ กรุงศรี คอนซูมเมอร์ ผันกิ่งกำลัง ขยายฐานลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย เปิดตัว 3 บัตรใหม่ พร้อมปรับ โฉมบัตรเครดิตโฮมโปร วีซ่า แพลทินัม ดอบโจทย์ทุกไลฟ์สไตล์ ซื้อง่าย สะดวกสบายมากยิ่งขึ้น

“โฮมโปร” ผู้นำตลาดเรื่องบ้าน จับมือพันธมิตร “กรุงศรี คอนซูมเมอร์” เปิดตัว 3 บัตรใหม่ บัตรเครดิตกรุงศรี โฮมโปร คอร์ปอเรทการ์ด (Krungsri HomePro Corporate Card) บัตรโฮมโปร เฟิร์สช้อยส์ (HomePro First Choice) และ บัตรเมกาโฮม เฟิร์สช้อยส์ (MegaHome First Choice) พร้อมปรับโฉมใหม่ บัตรเครดิต โฮมโปร วีซ่า แพลทินัม (HomePro Visa Platinum) เจาะกลุ่มแยกตามพฤติกรรมลูกค้า ทุกกลุ่ม Segment (Data Analytics) เพื่อเข้าถึงความต้องการของลูกค้าที่แตกต่างกัน ในแต่ละพื้นที่ ทั้งกำลังซื้อ ไลฟ์สไตล์ ด้วยการพัฒนาสินค้า บริการ และช่องทางการจัดจำหน่ายที่เข้าถึงลูกค้ากลุ่มเป้าหมายทุกช่องทาง สนับสนุนการใช้จ่ายแบบไร้เงินสด พร้อมมอบสิทธิประโยชน์หลากหลายจากทั้ง 4 บัตร ดอกเบี้ยความเป็นผู้นำเรื่องบ้านตัวจริง “อุ่นใจทุกเรื่อง บ้านด้วยหลากหลายช่องทางจากโฮมโปร” คาดจำนวนผู้ถือบัตรใหม่ และยอดใช้จ่ายเติบโต 10-20% ต่อปี หวังดัน ยอดใช้จ่ายบัตรเครดิต และยอดสินเชื่อทะลุ 14,000 ล้านบาท ประเดิมซ้อป ใช้บัตรคุ้มแบบสุดๆ ได้ในงาน HomePro EXPO ครั้งที่ 29 ระหว่างวันที่ 15-24 มีนาคมนี้ ณ อิมแพค เมืองทองธานี

นายคุณวุฒิ ธรรมพรหมกุล กรรมการผู้จัดการ บริษัท โฮม โปรดักส์ เซ็นเตอร์ จำกัด (มหาชน) หรือโฮมโปร ผู้นำธุรกิจศูนย์รวมวัสดุก่อสร้าง และอุปกรณ์ตกแต่งบ้านครบวงจร เปิดเผยว่า โฮมโปร ยืนหยัดความเป็นผู้นำเรื่อง บ้านตัวจริงเป็นเวลากว่า 23 ปี มีสาขาให้บริการกว่า 100 สาขาทั้งโฮมโปร โฮมโปร เอส โฮมโปร มาเลเซีย และเมกาโฮม สิ่งหนึ่งที่บริษัทฯ ให้ความสำคัญ คือการวิเคราะห์พฤติกรรมลูกค้า (Data Analytics) ทุกกลุ่ม Segment เพื่อเข้าถึงความต้องการของลูกค้าที่แตกต่างกันในแต่ละโซนพื้นที่ ทั้งกำลังซื้อ ไลฟ์สไตล์ ด้วยการพัฒนาสินค้า บริการ และช่องทางการจัดจำหน่ายที่เชื่อมโยงเข้าถึงลูกค้ากลุ่มเป้าหมายทุกช่องทาง

ปัจจุบัน โฮมโปร มีสมาชิกโฮมการ์ดประมาณ 3.8 ล้านคน มียอดขายจากสมาชิกสูงถึง 92% โดยมีสัดส่วนสมาชิกบัตรในกทม. 43% และต่างจังหวัด 57% และมีจำนวนสมาชิกที่มาซื้อสินค้าเมื่อเทียบต่อปีประมาณ 63% ต่อปี หรือประมาณ 2.4 ล้านราย โดยเฉลี่ยยอดซื้อประมาณ 22,000 บาท ต่อคนต่อปี และมียอดการชำระโดยใช้บัตรเครดิตกว่า 65%โดยมีสัดส่วนการผ่อนชำระกว่า 20% จากข้อมูลดังกล่าว โฮมโปร จึงได้ร่วมกับพันธมิตรทางธุรกิจ กรุงศรี คอนซูมเมอร์ขึ้น เพื่อตอบโจทย์ลูกค้าในทุกกลุ่มไลฟ์สไตล์ เปิดตัว 3 บัตรใหม่ในครั้งนี้

1. บัตรเครดิตกรุงศรี โฮมโปร คอร์ปอเรท การ์ด (Krungsri HomePro CorporateCredit Card) บัตรเครดิตใหม่ ที่ตอบโจทย์ธุรกิจกลุ่มนิติบุคคล บัตรเครดิตระดับองค์กร หรือการใช้จ่ายในนามบริษัท ลดทันที 3% ตั้งแต่บาทแรก เมื่อใช้จ่ายผ่านบัตรที่โฮมโปรทุกสาขา แบ่งชำระ 0% ทั้งร้าน นาน 4 เดือน รับส่วนลด 5% เมื่อใช้บริการ Home Service พร้อมบริการจัดส่งฟรี

2. บัตรโฮมโปร เฟิร์สช้อยส์ (HomePro First Choice) บัตรสินเชื่อผ่อนชำระสินค้า และสินเชื่อส่วนบุคคล เจาะกลุ่มลูกค้าวัยเริ่มทำงาน ที่สนใจเรื่องการตกแต่งบ้าน หรือคอนโด ให้เรื่องบ้านเป็นเรื่องง่ายสำหรับคุณ มอบเอกสิทธิ์สูงสุดพิเศษเพื่อคนรักบ้าน รับสิทธิ์ผ่อน 0% ทุกชิ้นทั้งร้าน นานสูงสุด 12 เดือน ที่โฮมโปรทุกสาขา บริการสินเชื่อเงินสดตลอด 24 ชั่วโมง ให้คุณเบิกถอนเงินสดสูงสุด 100% ของวงเงินสินเชื่อบุคคลที่ได้รับอนุมัติโดยไม่มีค่าธรรมเนียมเบิกถอน ฟรี!ค่าธรรมเนียมรายปี ตลอดชีพโดยไม่มีเงื่อนไข

3. บัตรเมกาโฮม เฟิร์สช้อยส์ (MegaHome First Choice) บัตรสินเชื่อผ่อนชำระสินค้า และสินเชื่อส่วนบุคคล เจาะกลุ่มช่างผู้รับเหมา และลูกค้าทั่วไป รับสิทธิ์ผ่อน 0% ทุกชิ้นทั้งร้าน นานสูงสุด 12 เดือน ที่ห้างเมกาโฮมทุกสาขา บริการสินเชื่อเงินสดตลอด 24 ชั่วโมง ให้คุณเบิกถอนเงินสดสูงสุด 100% ของวงเงินสินเชื่อบุคคลที่ได้รับอนุมัติโดยไม่มีค่าธรรมเนียมเบิกถอน ฟรี!ค่าธรรมเนียมรายปี ตลอดชีพโดยไม่มีเงื่อนไข

นายคุณวุฒิ กล่าวต่ออีกว่า สำหรับ บัตรเครดิต โฮมโปร วีซ่า แพลตินัม (HomePro Visa Platinum Credit Card) บัตรเครดิตที่มีการปรับโฉมใหม่ เพื่อตอบสนองผู้บริโภคในยุค 4.0ยังคงได้สิทธิพิเศษลดทันที 3% ตั้งแต่บาทแรก และลดเพิ่ม 13% เมื่อใช้คะแนนทำยอดซื้อ พร้อมแบ่งชำระทั้งร้าน 0% นาน 4 เดือน ส่วนลด 5% บริการจาก Home Service และสามารถโอนคะแนนบัตรเครดิตมาเป็นคะแนนโฮมการ์ดได้ทุกที่ทั้งในสาขา และผ่าน UChoose ปัจจุบัน โฮมโปรมีสมาชิก บัตรเครดิต โฮมโปร วีซ่า แพลตินัม จำนวนกว่า 500,000 ราย โดยในการออกบัตรใหม่ครั้งนี้ คาดว่าจะมีสมาชิกบัตรเพิ่มเป็น 700,000 ราย ภายในปีนี้ และคาดว่าจะมีมูลค่าการใช้จ่ายกว่า 14,000 ล้านบาท

สำหรับการผนึกกำลังความยิ่งใหญ่ของ 2 พันธมิตร ระหว่างผู้นำเรื่องบ้าน และบัตรเครดิต ในครั้งนี้เป็นการยกระดับมาตรฐานให้มีความแข็งแกร่งรวมเป็นหนึ่ง ให้ลูกค้าได้รับความสะดวกสบายในการใช้จ่ายใช้สอย และยังช่วยแบ่งเบาภาระในการใช้จ่ายอีกทางหนึ่งด้วย นอกจากนี้โฮมโปรยังมีช่องทางสร้างความสะดวกสบายกว่าเดิม ทั้งช่องทางออนไลน์, Click & Collect ที่สามารถกำหนดช่วงเวลารับสินค้า โดยสามารถรับสินค้าได้ที่โฮมโปรทุกสาขาทั่วประเทศ หรือจัดส่งให้ลูกค้าถึงบ้าน Call Center 1284 ที่ขยายเวลาให้บริการเป็น 24 ชั่วโมง อยู่ที่ไหนก็ ช้อปเรื่องบ้านได้ทุกที่ ทุกเวลา ตอบโจทย์ผู้บริโภคยุค 4.0

“สมาชิกบัตรโฮมโปร ทั้งบัตรเก่า และบัตรใหม่ เตรียมช้อปแบบคุ้มสุดๆ ได้ที่งาน HomePro EXPO ครั้งที่ 29 ระหว่างวันที่ 15-24 มีนาคมนี้ ณ อิมแพค เมืองทองธานี ฮอลล์ 9-12 (เดิม 5-8) มหกรรมเรื่องบ้านตัวจริง กับกองทัพสินค้าเรื่องบ้านกว่า 300 รายการ!! มากันครบทุกแผนก โดนใจทุกความต้องการ อาทิ เครื่องใช้ไฟฟ้า, สุข

ภัณฑ์, ที่นอน, กระจาเบื่อง, เฟอร์นึเจอร์ รวมถึงอุปกรณ์ระบบ และสินค้ำตกแต่งบ้านอีกมากมาย อัฒแนนโปรม  
ชั้นเสิร์ฟหน้าจัดเต็ม ลดราคาสูงสุดกว่า 70 %!! พร้อมสิทธิพิเศษสุด จากบัตรเครดิตโฮมโปรวีซ่า แพลทินัม ลด+รับ  
เพิ่มสูงสุด 33% ตลอด 10 วันเต็มอีกด้วย” อย่าลืม! ออกไปใช้สิทธิความค้ำ นายคุณวุฒิ กล่าวสรุปในตอนท้าย