

press release

ข่าวประชาสัมพันธ์

สแตนดาร์ดชาร์เตอร์ดรุกกลยุทธ์สร้างฐานบัตรเครดิต – ตั้งเป้าสมาชิกบัตรเครดิตเติบโต 30%

สแตนดาร์ดชาร์เตอร์ด (ไทย) ซึ่งปัจจุบันดำเนินการเติบโตของตลาดกลุ่มบัตรเครดิตและแนวโน้มพฤติกรรมผู้บริโภคใช้บัตรเครดิตแทนเงินสดเพิ่มสูงขึ้น เผยกลยุทธ์การขยายฐานลูกค้าบัตรเครดิตผ่าน 3 แผนหลักดึงดูดลูกค้าใหม่ นำเสนอบริการและผลิตภัณฑ์เพื่อเสริมสร้างความสัมพันธ์ระยะยาว และเพิ่มช่องทางธุรกิจผ่านการสร้างพันธมิตร นอกจากนี้ธนาคารฯ ยังได้จับมือการบินไทยเปิดตัว “บัตรเดียวที่ให้คุณบินได้เร็วกว่า” เพียงใช้จ่ายผ่านบัตรเครดิตของธนาคารฯ รับคะแนนสะสมพิเศษผ่านไมล์สะสมการบินไทยใช้สิทธิ์เที่ยวไกลถึงประเทศญี่ปุ่น คาดโปรโมชันนี้จะส่งผลให้มีสมาชิกใหม่เพิ่มขึ้น 30%

มร. แรมกี ชัยบรมานิเยน รองผู้จัดการใหญ่ สายงานบุคคลธนกิจ ธนาคารสแตนดาร์ดชาร์เตอร์ด (ไทย) จำกัด (มหาชน) กล่าวว่า บัตรเครดิตมีความสำคัญมากขึ้นในชีวิตประจำวันของผู้บริโภค เพราะเป็นสิ่งที่ผู้บริโภคใช้หลายครั้งในแต่ละวัน โดยอาจจะเป็นบัตรที่สำคัญที่สุดในกระเป๋าตังค์ก็ได้ นอกจากนี้ผู้บริโภคมีแนวโน้มใช้บัตรเครดิตแทนที่การใช้เงินสดในการใช้จ่ายใช้สอยในชีวิตประจำวัน ดังนั้นทิศทางการดำเนินธุรกิจของสายงานบุคคลธนกิจ ธนาคารสแตนดาร์ดชาร์เตอร์ด ประเทศไทย จึงมุ่งเน้นที่การตอบสนองความต้องการและไลฟ์สไตล์ของลูกค้ากลุ่มนี้ นอกจากนี้ยังเน้นต่อยอดนำเสนอแคมเปญใหม่เพื่อเป็นการมอบสิทธิประโยชน์ผ่านโปรโมชันต่างๆ และกระตุ้นให้ลูกค้าใช้จ่ายผ่านบัตรมากขึ้น โดยจากการสำรวจพฤติกรรมผู้ใช้บัตรเครดิตทั่วโลกพบว่า ยอดผู้ลงทะเบียนเป็นสมาชิกบัตรเครดิตที่มี รีวอร์ด โปรแกรม นั้นมีการเติบโตอยู่ที่ 27% ซึ่งถือว่าเป็นการเติบโตที่สูงมาก โดยเฉพาะประเทศที่อยู่ในกลุ่มตลาดเกิดใหม่สำคัญๆ อาทิ อินเดีย 48% แอฟริกาใต้ 45% บราซิล 35% ขณะที่ภูมิภาคเอเชีย-แปซิฟิกอย่างในประเทศจีนมีการเติบโตเพิ่มขึ้นเป็นเท่าตัวจากเดิม 16% เป็น 36% โดยปัจจัยการเติบโตมาจากลูกค้ามีความเชื่อมั่นและมีแบรนด์ลอร์ดตี้ค่อนข้างสูง ประกอบกับการมอบสิทธิประโยชน์ในการตอบแทนลูกค้าผ่านโปรโมชันต่างๆ อาทิ การแจกคะแนนสะสม การมอบเงินคืนในบัตรเครดิตหรือบัตรเดบิตเมื่อมีการใช้จ่ายผ่านบัตรฯ รวมถึงโปรโมชันที่ทำร่วมกับร้านค้าและบริการต่างๆ เพื่อเป็นส่วนลดหรืออำนวยความสะดวกให้ลูกค้าผู้ถือบัตร ทำให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจ และเป็นปัจจัยในการต่อยอดจนนำไปสู่การมีจำนวนสมาชิกที่เพิ่มมากขึ้น

“สำหรับกลยุทธ์หลักของธนาคารฯ ในการสร้างความแข็งแกร่งให้กับธุรกิจบัตรเครดิต ประกอบด้วย 3 แผนหลัก ประกอบด้วย 1. ยูสเสจ (Usage) คือ การกระตุ้นให้ใช้บัตรเครดิตผ่านโปรโมชันต่างๆ เช่น สิทธิประโยชน์ของบัตรเครดิตสแตนดาร์ดชาร์เตอร์ดที่ใช้ได้ใน 3 ประเทศ – ไทย สิงคโปร์ และฮ่องกง สิทธิประโยชน์หลักกับปั้มน้ำมัน ซูเปอร์มาร์เก็ต ร้านอาหารสำหรับลูกค้าธนาคารฯ พิเศษ และสิทธิประโยชน์พิเศษอื่นๆ กับห้างสรรพสินค้าชั้นนำ อีคอมเมิร์ซ และในธุรกิจท่องเที่ยว 2. รีวอร์ด (Reward) คือ การมอบสิทธิประโยชน์กลับคืนสู่ลูกค้าในรูปแบบของรางวัล เงินคืน (Cash Back) แลกตัวเครื่องบิน หรือแม้แต่การบริจาคเพื่อองค์กรการกุศล และ 3. อัลไลแอนซ์ (Alliance) คือการสร้าง

พันธมิตรใหม่ทั้งในด้านการค้าและกิจกรรม เพื่อเป็นการต่อยอดผลิตภัณฑ์ของธนาคารให้มีมูลค่าเพิ่มมากขึ้น และเป็น การเปิดประตูทางธุรกิจที่ทำให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าใหม่ๆ ของธนาคารฯ ยกตัวอย่างเช่น บัตรเครดิตการ์ดลิเวอร์พูลที่เปิดตัว ไปในเดือนกรกฎาคมที่ผ่านมา

โดยในปีนี้นักธนาคารฯ ตั้งเป้ากระตุ้นยอดสมาชิกใหม่เพิ่มขึ้น 30% โดยเน้นกลุ่มเป้าหมายที่มีอายุ 20 ปีขึ้นไป วยทำงานที่มีกำลังซื้อค่อนข้างสูงหรือระดับ B+ ขึ้นไป ซึ่งนอกเหนือจากการให้ความสำคัญกับพันธมิตรทั้งรายใหม่และ รายเก่าแล้ว ธนาคารฯ ยังเน้นกระตุ้นตลาดผ่านแคมเปญต่างๆ อย่างต่อเนื่อง” มร. แรมมี่ กล่าว

นางสาวอรรรัตน์ ชุตินิต ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการใหญ่ ฝ่ายผลิตภัณฑ์บุคคลธนกิจ ธนาคาร สแตนดาร์ดชาร์เตอร์ด (ไทย) จำกัด (มหาชน) กล่าวว่า ธนาคารฯ ได้วางกลยุทธ์การส่งเสริมการขายในการขยาย ฐานลูกค้าบัตรเครดิตผ่านกิจกรรมทางการตลาดเพื่อมอบบริการพิเศษคืนกำไรให้กับลูกค้าใหม่และลูกค้าที่ใช้จ่าย ผ่านบัตรเครดิตสแตนดาร์ดชาร์เตอร์ดต่อเนื่อง โดยล่าสุดธนาคารฯ ได้จับมือกับ บริษัท การบินไทย จำกัด (มหาชน) ร่วมกันออกแคมเปญเพื่อตอบแทนลูกค้าและสมาชิกด้วยการเปิดตัวแคมเปญ **“บัตรเดียวที่ให้คุณได้บินเร็วกว่า”** ในการเพิ่มสิทธิประโยชน์และความสะดวกสบายให้กับลูกค้าเพียงใช้จ่ายผ่านบัตรเครดิตแทนเงินสด มีสิทธิรับคะแนน สะสมพิเศษผ่านไมล์สะสมการบินไทยพร้อมสิทธิเที่ยวไกลถึงประเทศญี่ปุ่น นอกจากนี้ยังเพื่อเป็นการต่อยอด ความร่วมมือกับการบินไทยตลอดทศวรรษแห่งความสำเร็จที่ผ่านมา ร่วมกัน ทั้งนี้เพื่อมุ่งเน้นการพัฒนาความสัมพันธ์ ระยะยาวและนำเสนอการให้บริการทางการเงินที่หลากหลายเพื่อสนับสนุนการขยายตัวทางธุรกิจของบริษัทคู่ค้า ของธนาคารฯ อีกด้วย

นางสาวอรรรัตน์ กล่าวเสริมว่า “สำหรับโปรโมชั่นดังกล่าว ลูกค้ามีสิทธิรับคะแนนสะสมพิเศษผ่านไมล์สะสม การบินไทยสูงสุดถึง 45,000 รอยัล ออร์คิต พลัส ไมล์ เพื่อรับโบนัสแลกตั๋วเครื่องบินไป-กลับของสายการบินไทย โดย เน้นกลุ่มเป้าหมายวัยทำงานและนักธุรกิจที่มีรายได้ขั้นต่ำต่อเดือน 30,000 บาท ขึ้นไป เนื่องจากเป็นกลุ่มที่มีกำลังซื้อ ค่อนข้างสูง ทั้งนี้เพื่อเพิ่มโอกาสในการกระตุ้นให้เกิดการใช้จ่ายผ่านบัตรเครดิตแทนการใช้จ่ายด้วยเงินสด จากกลยุทธ์ การดำเนินธุรกิจดังกล่าวคาดว่าจะช่วยตอบโจทย์ได้ทั้ง 2 ฝ่าย คือ ในส่วนของพันธมิตรด้านธุรกิจและลูกค้าผู้ถือ บัตร ทั้งนี้ลูกค้าสามารถรับสิทธิพิเศษได้มากถึง 2 ต่อ สำหรับผู้ที่สมัครผ่านระบบออนไลน์หรือลูกค้าใช้จ่ายผ่านบัตร เครดิตสแตนดาร์ดชาร์เตอร์ด ภายใต้เงื่อนไขที่ธนาคารกำหนด สำหรับลูกค้าที่สนใจสามารถเข้าไปดูรายละเอียดและ สอบถามข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่ www.standardchartered.co.th”

นายโชคชัย ปัญญาสงค์ รองกรรมการผู้อำนวยการใหญ่อาวุโส สายการพาณิชย์ บริษัท การบินไทย จำกัด (มหาชน) กล่าวว่า ในช่วงหนึ่งทศวรรษที่ผ่านมาการบินไทยได้กำหนดกลยุทธ์และเป้าหมายอย่างชัดเจนในการ พัฒนาการให้บริการโดยคำนึงถึงความพึงพอใจของผู้ใช้บริการมาอย่างต่อเนื่อง สำหรับความร่วมมือในครั้งนี้ การบิน ไทยได้ร่วมกับสแตนดาร์ดชาร์เตอร์ดสานต่อความสัมพันธ์ทางธุรกิจ โดยได้ร่วมกันเปิดตัวแคมเปญเพื่อตอบสนอง ไลฟ์สไตล์ให้กับลูกค้าที่ชอบการเดินทางผ่านการช้อปปิ้งด้วยบัตรเครดิตของสแตนดาร์ดชาร์เตอร์ด โดยการบินไทยได้ มอบสิทธิพิเศษด้านการเดินทางให้ลูกค้าสามารถมีสิทธิใช้คะแนนสะสมพิเศษแลกเปลี่ยนไมล์สะสมการบินไทยในการแลก บัตรโดยสารเครื่องบินไป-กลับ ไปยังประเทศต่างๆ ที่เป็นจุดบินของการบินไทยทั้งเส้นทางบินระหว่างประเทศและ

ภายในประเทศ ซึ่งถือเป็นการคืนกำไรให้กับลูกค้าในโอกาสที่การบินไทยและธนาคารสแตนดาร์ดชาร์เตอร์ด มีความสัมพันธ์ที่ดีกันมานาน

“สำหรับรายการสะสมไมล์รอยัล ออร์คิด พลัส ปัจจุบันมีสมาชิกกว่า 2.4 ล้านคนทั่วโลกมีคู่สัญญาทั้งด้าน โรงแรม บัตรเครดิต รถเช่าและพันธมิตรธุรกิจอื่นๆ กว่า 50 ราย ซึ่งสมาชิกสามารถสะสมไมล์และแลกรับรางวัลเป็นบัตรโดยสารของการบินไทยและเครือข่ายสายการบินพันธมิตร ในกลุ่ม สตาร์ อัลไลแอนซ์ รวมทั้งสิ้น 28 สายการบิน หรือสามารถแลกรางวัลห้องพักโรงแรม และรางวัลตามไลฟ์สไตล์ของสมาชิก ซึ่งล้วนแล้วแต่เป็นการเพิ่มพูนสิทธิประโยชน์ให้กับสมาชิกอยู่อย่างต่อเนื่องและสำหรับท่านสมาชิกที่เดินทางกับการบินไทยเป็นประจำ การบินไทยมีความมุ่งมั่นในการมอบสิ่งที่ดีที่สุดให้กับลูกค้า ไม่ว่าจะเป็นการนำเครื่องบินแอร์บัส A380 เข้ามาให้บริการ หรือการเปิดเส้นทางบินใหม่สู่เมืองที่ 7 ในประเทศญี่ปุ่นคือ เมืองเซ็นได ภายในสิ้นปีนี้ ความร่วมมือระหว่าง รอยัล ออร์คิด พลัส ของการบินไทย และ ธนาคารสแตนดาร์ดชาร์เตอร์ด (ไทย) ในครั้งนี้ นับเป็นการตอบสนองไลฟ์สไตล์และความต้องการของสมาชิกของทั้งสองฝ่ายเป็นอย่างดี โดยเฉพาะอย่างยิ่งการโอนคะแนนสะสมที่ได้รับจากการใช้จ่ายผ่านบัตรเครดิตสแตนดาร์ดชาร์เตอร์ด มาเป็นไมล์สะสมกับรอยัล ออร์คิด พลัส เพื่อให้ท่านสมาชิกสามารถสะสมไมล์จากการใช้จ่ายในชีวิตประจำวันได้อย่างง่ายดาย และรวดเร็วยิ่งขึ้น ซึ่งนับว่าเป็นวัตถุประสงค์หลักในด้านการมอบสิทธิประโยชน์ที่ดีที่สุดให้แก่ลูกค้า และถือเป็นจุดมุ่งหมายที่ตรงกันของทั้งสองฝ่าย นั่นคือ การบินไทย และ ธนาคารสแตนดาร์ดชาร์เตอร์ด (ไทย) จำกัด (มหาชน)” นายโชคชัย กล่าวสรุป

ข้อมูลเพิ่มเติมกรุณาติดต่อ :

ธีรวัฒน์ พิพัฒน์ฉัตรเดชา

บริษัท สยามฟิวเจอร์ คอนซัลแทนท์ จำกัด

โทร. 0-2693-7835-8 ต่อ 25 มือถือ 089 824 2571