

His & Her Plus Point

ครอบคลุมทุกความต้องการในบัตรเดียว

ด้วยตระหนักถึงอุปการคุณของลูกค้าทั่วประเทศที่มีต่อทุกผลิตภัณฑ์เปี่ยมคุณภาพในเครือ โครงการบัตรสมาชิก “His & Her Plus Point” จึงถูกริเริ่มขึ้น เพื่อเป็นการแสดงความจริงใจแด่ลูกค้าคนพิเศษ ภายใต้การดูแลของ “คุณธรรมรัตน์ โชควัฒนา” กรรมการผู้ช่วยผู้อำนวยการบริษัท ไอ.ซี.ซี. อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) ด้วยการเสนอสิทธิพิเศษเพิ่มคุณค่าในการซื้อสินค้าและอื่น ๆ อีกมากมาย เพื่อลูกค้าคนพิเศษอย่างแท้จริง

และเพื่อให้ได้คำตอบอันชัดแจ้งที่สุดถึงโครงการนี้ คุณธรรมรัตน์จึงเล่าถึงรายละเอียดต่าง ๆ ว่า “เอกลักษณ์สะสมคะแนน เริ่มต้นที่ 1 คะแนน จากยอดซื้อทุก ๆ 25 บาท ในผลิตภัณฑ์ทุกแบรนด์ของบริษัท นอกจากนี้ยังสามารถได้รับคะแนนโบนัสสะสมพิเศษ เมื่อซื้อสินค้าในช่วงรายการส่งเสริมการขายด้วยเพื่อสะสมไว้แลกกับของรางวัลที่คัดสรรมาอย่างมากมายสำหรับสมาชิกเท่านั้น โดยไม่เสียค่าใช้จ่ายใด ๆ ทั้งสิ้น และสามารถเลือกรับของรางวัลที่ถูกใจได้จากแค็ตตาล็อกที่บริษัทจัดส่งให้แก่สมาชิกทุกปี”

แต่สำหรับลูกค้าที่ไม่ต้องการของรางวัลเป็นผลิตภัณฑ์ ทว่ามีจิตใจอันเป็นกุศล ปรารถนาจะช่วยเหลือสังคม ก็สามารถทำบุญผ่านบัตร His & Her Plus Point ได้ง่ายด้วย “ลูกค้าก็แค่นำคะแนนมาแปลงเป็นเงิน เพื่อร่วมสมทบทุนองค์กรการกุศลต่าง ๆ ที่ทางบริษัทระบุไว้ เรียกว่าเราอาสาเป็นศูนย์กลางให้ลูกค้าได้ทำบุญทุกครั้งที่ต้องการโดยไม่ยุ่งยากแน่นอน

“นอกจากนี้สมาชิกยังได้รับ H & H Magazine นิตยสารราย 2 เดือนที่จะช่วยให้ได้รับรู้ข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ก่อนใคร รวมถึงรายการสมนาคุณพิเศษต่าง ๆ เช่น เข้าร่วมกิจกรรมพิเศษที่ทางบริษัทเลือกสรรเพื่อสมาชิกโดยเฉพาะ และได้รับการจัดเชิญในโอกาสพิเศษต่าง ๆ เป็นต้น”

อีกทั้งยังมีการนำเทคโนโลยีมาใช้เป็นสื่อกลาง เพื่อเป็นอีกช่องทางที่ช่วยให้ลูกค้าไม่พลาดทุกความเคลื่อนไหว “เรามีบริการเอสเอ็มเอส แจ้งข่าวสารโปรโมชั่น ยอดคะแนนสะสม กิจกรรมพิเศษผ่านทางโทรศัพท์มือถือ

หรือการเช็คยอดคะแนนสะสม และการแลกของรางวัลผ่านเว็บไซต์ www.hisherpoint.com และ His & Her Call Center โทร 0-2296-9900 ซึ่งเปิดให้บริการทุกวันตลอด 24 ชั่วโมง”

ด้วยการมองการณ์ไกลอย่างครอบคลุมทั่วถึง ก่อให้เกิดความใกล้ชิดระหว่างบริษัทกับลูกค้าและตอบสนองไลฟ์สไตล์ของลูกค้าได้ง่ายขึ้น ส่งผลให้ในระยะเวลาเพียง 3 ปีเศษ ความพึงพอใจของลูกค้าทวีคูณความหาศาล นับได้จากตัวเลขสมาชิกที่พุ่งสูงเกิน 1 ล้านคน ซึ่งถือเป็นความสำเร็จอันงดงามยิ่ง

กระนั้น คุณธรรมรัตน์ยังคงไม่หยุดนิ่ง ด้วยจุดประสงค์ที่ต้องการสร้างความประทับใจที่สุดแก่ลูกค้า “คาดว่าจะยอดสมาชิกน่าจะเพิ่มเป็น 5 ล้านคนภายใน 3 ปี โครงการนี้จึงไม่อาจหยุดนิ่งได้ แผนพัฒนาโครงการจึงถูกกำหนดไว้ล่วงหน้าแล้ว ด้วยการนำเอาระบบการระบุด้วยคลื่นวิทยุ RFID (Radio Frequency Identification) ซึ่งเป็นเทคโนโลยีล้ำสมัยมาประยุกต์ใช้กับบัตรสมาชิก

“โดยมุ่งเน้นในเรื่องการนำเสนอผลิตภัณฑ์ การบริการ และการส่งเสริมการขาย เพื่อให้เกิดความสะดวก รวดเร็ว ถูกต้อง และเกิดความคุ้มค่าในการใช้จ่าย ในรูปแบบของระบบ Interactive Multimedia ซึ่งสามารถเสนอบริการและสินค้าที่ตรงกับความต้องการและพฤติกรรมของสมาชิกอย่างถูกต้องที่สุด

“ที่สำคัญคือ การสร้างคุณค่าของคะแนนสะสมให้มากที่สุด ทั้งในด้านการนำคะแนนมาเป็นส่วนลดในการซื้อครั้งต่อไป รวมถึงช่องทางใหม่ ๆ เพื่อแลกของรางวัลได้ง่ายและเร็วกว่าเดิม พร้อมกันนั้นยังเพิ่มความถี่ในการจัดกิจกรรมพิเศษให้ครอบคลุมทุกไลฟ์สไตล์ยิ่งขึ้น อีกทั้งปรับเปลี่ยนวารสาร His & Her Newsletter ให้เป็น H & H Magazine โดยเพิ่มจำนวนหน้าให้มากขึ้น เพิ่มเนื้อหาสาระให้กว้างขึ้น นอกจากคอลัมน์ด้านแฟชั่นที่เจาะลึกมากกว่าเดิม ยังมีคอลัมน์ท่องเที่ยว, Living, Healthy และ Beauty อีกด้วย ทั้งนี้เพื่อให้ตรงกับคอนเซ็ปต์ Guide to Smart and Successful Living เพื่อตอบสนองทุกความต้องการของลูกค้าให้ทวีคูณค่ายิ่งขึ้นไป”

ทั้งหมด ก็เพื่อสร้างความประทับใจอย่างถึงขีดสุดแก่ลูกค้า ที่เปรียบประหนึ่งสมาชิกในครอบครัว ไอ.ซี.ซี.

His & Her Plus Point All-in-one card

With compliment to our kind consumer nationwide to our highest quality products of the company, “His & Her Plus Point” member card project is initiated to sincerely thank special consumers under the supervision of Mr. Thamarat Chokwatana, Director and Executive Vice President, I.C.C. International Plc., with special privilege increasing the value of shopping and more for very special customers.

The clear answer of this project is illustrated by Mr. Thamarat “point privilege starts with one point for every 25 baht spending in every brand

product of the company. In addition, more bonuses on points will be earned when buying during promotion period for redemption of various rewards selected exclusively for members without any expenses, and for preferred rewards from the catalogs the company mailed to member every year.”

As for those customers who are not interested in product rewards but are willing to help social charity, they are able to donate His & Her Plus Point for collective donations to various charitable organizations the company supports. We volunteer to be a center for charity customers need at their convenience.

“In addition, members will receive H & H Magazine every two



คุณธรรมรัตน์ ไขควินทา
กรรมการผู้ช่วยผู้อำนวยการ
บริษัท ไอ.ซี.ซี. อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน)



month for products update before anyone else, including special promotion like an invitation to exclusive events just for the members, and to any special occasion."

Also, technology is utilized in communication to stay in tune with customers. "We have SMS services for the update on promotion, points, special events through cell phones, or points update, and reward redemption through the website www.hisherpoint.com and 24-hour His & Her Call Center at Tel. 0-2296-9900."

Our integral vision, which creates close relation among the company and customers and response easily to customers' lifestyle, resulted in greater customer satisfaction over the past three years when membership reached over one million members which is a great success.

Nevertheless, Mr. Thamarat is moving on with the goal to maximize customers' satisfaction.

"The membership is expected to increase to five million within three

years. As it is a dynamic and endless project, so it is set in advance with the utilization of Radio Frequency Identification (RFID) in member cards. The focus is on presentation of products, services, and promotion for convenience, quickness, accuracy, and cost effectiveness with Interactive Multimedia which precisely provides services and products that meet member need and behavior."

"The most important thing is to maximize the point value in a discount of the next buy, including new channels for more convenience and quicker reward redemption. Also, more special activities will be organized to cover more lifestyle. The His & Her Newsletter will be upgraded to H & H Magazine with more pages for more contents. In addition to fashion column which is more in depth, there will be column on Traveling, Living, Healthy, and Beauty so as to meet the concept of Guide to Smart and Successful Living for every customer need."

All is to maximize customer satisfaction as if a family member of I.C.C. 