

TỜ TRÌNH

V/v: Chủ trương thực hiện chương trình ưu đãi cùng JCB

Kính gửi: BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

- Căn cứ vào tờ trình số 229/2019/TTr-P.SP&MKT ngày 23/12/2019 về việc trình quy hoạch và thúc đẩy kinh doanh thẻ 2020;
- Căn cứ vào chương trình tài trợ và yêu cầu từ JCB;

Nhằm kích thích khách hàng mở Thẻ và chi tiêu bằng Thẻ tín dụng JCB Bản Việt, P.SP&MKT kính trình Ban Tổng Giám Đốc chủ trương phối hợp triển khai chương trình ưu đãi cùng JCB như sau:

I. CƠ SỞ ĐỀ XUẤT

- “Lướt thẻ cùng JCB” là chương trình thường niên do JCB phối hợp với các bên ngân hàng thực hiện, đã và đang nhận được rất nhiều sự hưởng ứng từ khách hàng. Nhằm mang đến nhiều chương trình hấp dẫn cho chủ thẻ JCB Bản Việt, cũng như tận dụng được hiệu ứng cộng hưởng mà chương trình mang lại, P.SP&MKT đã làm việc cùng với JCB để phối hợp thực hiện chương trình ưu đãi năm nay “Lướt JCB, sẵn tào cho chuyển phiếu lưu hoàn hảo”.
- Mặt khác, ngoài những chương trình khuyến mại mang tính truyền thống như mở thẻ tặng quà, mở thẻ hoàn tiền,... chúng ta cần xây dựng thêm nhiều ưu đãi khác với hình thức mới lạ, giải thưởng hấp dẫn, bắt kịp các xu hướng mới để khuyến khích khách hàng mở và sử dụng thẻ, góp phần gia tăng doanh số giao dịch.

II. MỤC ĐÍCH

i. Về thương hiệu:

- Đẩy mạnh mức độ nhận biết và uy tín thương hiệu Thẻ tín dụng JCB Bản Việt thông qua các kênh truyền thông có tỷ lệ tiếp cận khách hàng tốt mà JCB sẽ triển khai cho chương trình này.
- Đa dạng chương trình ưu đãi dành cho chủ thẻ tín dụng JCB Bản Việt.

ii. Về kinh doanh:

- Thúc đẩy chi tiêu, tạo thói quen cho khách hàng lựa chọn sản phẩm Thẻ tín dụng JCB Bản Việt khi thanh toán mua sắm, giải trí, ăn uống mỗi ngày.
- Gia tăng số lượng khách hàng mở Thẻ và chi tiêu Thẻ góp phần hỗ trợ hoàn thành chỉ tiêu kinh doanh Thẻ theo kế hoạch năm 2020 của khối KHCN.

III. NỘI DUNG CHƯƠNG TRÌNH TRIỂN KHAI

CHƯƠNG TRÌNH 1: QUÀ TẶNG DÀNH CHO NGÂN HÀNG BẢN VIỆT

1. Mục đích thực hiện

- Tạo điều kiện hợp mặt giao lưu giữa JCB và các Ngân hàng thành viên đã hợp tác phát hành Thẻ JCB trên thị trường Việt Nam.

2. Thông tin quà tài trợ:

- 01 chuyến du lịch nước ngoài trọn gói trị giá 30.000.000 VND.
- Điểm đến (dự kiến): Hàn Quốc.
- Thời gian khởi hành: sớm nhất vào tháng 11/2020 và muộn nhất vào tháng 3/2021.

3. Đối tượng: CBNV P.SP&MKT – Bộ phận Thẻ thuộc khối KHCN (bộ phận Sản phẩm Thẻ).

CHƯƠNG TRÌNH 2: QUÀ TẶNG DÀNH CHO CHỦ THẺ TÍN DỤNG JCB BẢN VIỆT

1. Mục đích thực hiện:

- Hoạt động thúc đẩy doanh số chi tiêu Thẻ tín dụng, giúp hoàn thành chỉ tiêu kinh doanh Thẻ tín dụng JCB Bản Việt trong năm 2020.
- Truyền thông hình ảnh chương trình và thương hiệu Thẻ tín dụng JCB Bản Việt lan tỏa trên thị trường, tăng sức cạnh tranh.

2. Tên chương trình: “Lướt JCB Bản Việt, Săn Táo cho chuyến phiêu lưu hoàn hảo” (tên chương trình có thể thay đổi khi triển khai thực tế).

3. Thời gian triển khai chương trình: từ 15/6/2020 đến 15/9/2020. Tổng cộng có 3 tháng thực hiện. Thời gian có thay đổi tùy vào tình hình triển khai thực tế được thông báo từ JCB.

4. Nội dung chương trình:

- Với mỗi 500.000 VND doanh số chi tiêu hợp lệ phát sinh trong thời gian diễn ra chương trình, chủ Thẻ tín dụng JCB Bản Việt sẽ được nhận 01 mã dự thưởng để tham gia chương trình quay số trúng thưởng diễn ra vào ngày 1/10/2020 tại trụ sở chính của Ngân hàng Bản Việt.
- Cơ cấu giải thưởng và phần thưởng

Cơ cấu giải thưởng	Số lượng	Nội dung giải thưởng
Giải đặc biệt	01	Macbook Air 13 inch 256GB 2019
Giải nhất	01	Iphone 11 128GB
Giải nhì	01	Apple Watch 5 40mm (GPS)
Giải ba	01	Airpod 2

- Chi tiết chương trình quay số được quy định trong thẻ lệ đính kèm.

5. Hạng mục chi phí:

- Tổng ngân sách thực hiện dự kiến **55,590,000 VND** (Đã bao gồm VAT)

- Chi tiết các khoản mục chi phí như sau:

- **Chi phí giải thưởng:** tài trợ bằng hiện vật bởi JCB.
- **Chi phí truyền thông: 35,950,000 VND**

STT	Hạng mục	Ngân sách (VND)
1	Ấn phẩm truyền thông	11,550,000
2	Truyền thông online (Facebook, Google,...)	20,000,000
3	Truyền thông trực tiếp (Email, Notification, SMS)	4,400,000
TỔNG CỘNG		35,950,000

- **Chi phí tổ chức sự kiện: 19,640,000 VND**

STT	Hạng mục	Ngân sách (VND)
1	Chi phí tổ chức buổi quay số tại Hội sở	19,640,000
2	Chi phí tổ chức buổi trao thưởng cho khách hàng	ĐVKD tự triển khai
TỔNG CỘNG		19,640,000

- Các khoản mục chi phí đã bao gồm VAT
- Hình thức mua sắm theo quy định hiện hành của VCCB
- Các khoản mục Chi phí tổ chức sự kiện và Chi phí truyền thông có thể thay đổi, luân chuyển cho nhau tùy vào tình hình triển khai thực tế nhưng vẫn đảm bảo ngân sách được phê duyệt.
- Chi tiết kế hoạch truyền thông được diễn giải theo phụ lục I và chi tiết sản xuất ấn phẩm được diễn giải theo phụ lục III đính kèm tờ trình.

6. Hạng mục nguồn ngân sách:

STT	Hạng mục	Chi phí thực hiện (VND)	Nguồn ngân sách	Phê duyệt (VND)	Đã sử dụng (VND)	Còn lại (VND)
1	Chi phí giải thưởng	-	Tài trợ từ JCB	-	-	-
2	Ấn phẩm truyền thông	11,550,000	Ấn phẩm thẻ_Thẻ	250,000,000	71,030,000	178,970,000
3	Truyền thông online	20,000,000				
4	Truyền thông trực tiếp (SMS)	4,400,000				
4	Sự kiện quay số cuối kỳ	19,640,000				

- Lưu ý: Các hạng mục chi phí nêu trên sẽ được phân bổ về ĐVKD

7. Hiệu quả chương trình

- Tổng doanh số chi tiêu Thẻ dự kiến đạt 18 tỷ đồng. Chi tiết phụ lục II đính kèm.
- Là một trong các chuỗi hoạt động được tài trợ từ JCB, hiệu quả chính của chương trình là kích thích khách hàng mở Thẻ cũng như gia tăng doanh số của Thẻ tín dụng JCB Bản Việt.
- Bên cạnh đó, hoạt động truyền thông chương trình góp phần gia tăng độ nhận diện thương hiệu của Thẻ tín dụng JCB Bản Việt.

8. Phối hợp thực hiện:

a) Ngân hàng Bản Việt:

- Phòng SP&MKT khối KHCN:
 - Phối hợp với Phòng TH&QHCC tổ chức truyền thông & tổ chức sự kiện.
 - Đăng ký bằng văn bản hoặc trực tuyến thông tin chương trình khuyến mãi đến Sở Công Thương (nếu có) và các Sở Ban Ngành liên quan.
 - Phối hợp với Khối CNTT thực hiện giải pháp quay số trúng thưởng.
- Phòng TH&QHCC: hỗ trợ thiết kế hình ảnh/ ấn phẩm chương trình, phối hợp thực hiện truyền thông và tổ chức sự kiện theo kế hoạch và ngân sách được duyệt.
- Phòng Hành chính & Kế toán: hỗ trợ thanh toán theo yêu cầu từ các Bên.
- Khối CNTT hỗ trợ đưa giải pháp và chương trình quay số trúng thưởng dành cho chủ thẻ theo thể lệ chương trình đính kèm.
- Đơn vị kinh doanh:
 - Phối hợp cùng P.SP&MKT đăng ký bằng văn bản hoặc trực tuyến thông tin chương trình khuyến mãi đến Sở Công Thương (nếu có).
 - Tư vấn thông tin chương trình khuyến mãi đến khách hàng sử dụng thẻ tín dụng Bản Việt.

b) JCB:

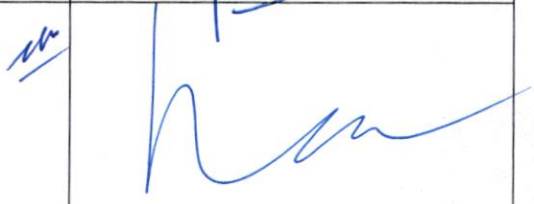
- Cung cấp các nội dung truyền thông như tên chương trình, hình ảnh thiết kế,... để thống nhất về và đồng bộ trong công tác truyền thông đến khách hàng.
- Cung cấp thông tin chi tiết về giải thưởng và chuyển giao hiện vật để trao thưởng cho khách hàng theo đúng tiến độ thực hiện chương trình.

- Phối hợp với Ngân hàng Bản Việt truyền thông chương trình và hỗ trợ giải đáp thắc mắc khi cần thiết.

Kính trình Ban Tổng Giám Đốc xem xét và thuận duyệt chủ trương thực hiện chương trình truyền thông thương hiệu cùng JCB.

Nơi nhận:

- Như kính gửi
- Lưu: Phòng SP&MKT

P.SP&MKT	Huỳnh Bảo Phương	
P.TH&QHCC	Chu Quỳnh Hoa	
GD KHỎI KHCN	Phan Viết Cường	
GD KHỎI CNTT	Phan Việt Hải	
P. TỔNG GIÁM ĐỐC	Phạm Anh Tú	
TỔNG GIÁM ĐỐC	Ngô Quang Trung	



PHỤ LỤC I: KẾ HOẠCH TRUYỀN THÔNG

Đối tượng	Hướng tiếp cận/ mục tiêu	Kênh truyền thông	Ngân sách
1. Giai đoạn 1: Chuẩn bị launching			
Nhân viên	- Giới thiệu thông tin, giải thưởng từ chương trình	Kênh nội bộ Screen saver Trang Facebook nội bộ (Vie) Bản tin nội bộ	-
Khách hàng	- Tạo độ nhận diện: kích thích khách hàng tìm hiểu, chuẩn bị tham gia chương trình	Ấn phẩm trưng bày tại ĐVKD: Standee, tờ rơi	11,550,000
2. Giai đoạn 2: Thời gian diễn ra chương trình			
Nhân viên/ Khách hàng nội bộ	- Khuyến khích nhân viên sử dụng thẻ và tham gia: truyền thông giải thưởng đạt được khi tham gia chương trình	Kênh nội bộ Screen saver Trang YOU Trang Facebook nội bộ (Vie) Email nội bộ Bản tin nội bộ Notification dành cho nhân viên	-
Nhân viên kinh doanh	Thúc đẩy bán hàng, giới thiệu khách hàng tham gia chương trình	Email nội bộ Bản tin nội bộ	-
Khách hàng	- Thông tin chính thức đến khách hàng và hướng dẫn khách hàng tham gia	Website Bản Việt Fanpage	-
	- Phủ sóng, tăng nhận diện về chương trình và sản phẩm - Tiếp cận, thu hút khách hàng chi tiêu	Digital Marketing: Quảng cáo Facebook, Google,...	20,000,000
	- Tiếp thị trực tiếp: các lợi ích của sản phẩm để thu hút khách hàng	Direct Marketing Email, Notification SMS (gửi theo định kỳ từng đợt, số	4,400,000

		lượng 1000 sms/ đợt)	
3. Giai đoạn: Kết thúc chương trình			
Khách hàng	- Tổng kết và trao giải	- Event quay số và trao thưởng: trao thưởng cho khách hàng đạt giải (giải thưởng từ JCB)	19,640,000
Nhân viên		- Vinh danh và trao thưởng cho nhân viên kinh doanh xuất sắc (Giải thưởng từ JCB)	-
TỔNG CỘNG (ĐÃ BAO GỒM VAT)			55,590,000

PHỤ LỤC II: DỰ KIẾN HIỆU QUẢ CHƯƠNG TRÌNH

1. Thực tế:

Tháng	01/2020	02/2020	3/2020	4/2020	Trung bình
Doanh số giao dịch (VND)	3,197,323,190	2,195,939,234	4,311,615,266	4,240,271,054	3,486,287,186

2. Dự kiến khi triển khai chương trình:

Tháng	5/2020	6/2020	7/2020	8/2020	9/2020
% tăng trưởng so với tháng trước	10%	20%	20%	20%	20%
Doanh số giao dịch (VND)	3,834,915,905	4,601,899,086	5,522,278,903	6,626,734,683	7,952,081,620
Tổng doanh số giao dịch (15/6-15/9)	18,426,003,938				
Số lượng mã dự kiến phát hành	36,852				



PHỤ LỤC III: CHI TIẾT HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT ÁN PHẨM TRUYỀN THÔNG

Đơn vị tính: VND

STT	HẠNG MỤC	ĐƠN VỊ TÍNH	SỐ LƯỢNG	CHI PHÍ (ĐÃ VAT)
1	Tờ rơi	Tờ	4,000	1,540,000
2	Standee (15 đơn vị tại TPHCM)	Tầm	15	1,485,000
3	Standee (20 đơn vị còn lại)	Tầm	20	5,000,000
4	Chi phí vận chuyển ấn phẩm (*)	Gói	1	3,525,000
TỔNG CỘNG				11,550,000

Ghi chú:

(*) Chi phí vận chuyển ấn phẩm bao gồm:

- Vận chuyển tờ rơi về 35 đơn vị theo bảng phân bổ đính kèm.
- Vận chuyển standee về 15 CN/PGD tại TPHCM.

BẢNG PHÂN BỐ SỐ LƯỢNG SẢN PHẨM VỀ ĐƠN VỊ

STT	ĐVKD	MÃ ĐV	TỶ LỆ	STANDEE
1	TTKD	068	300	1
3	CN ĐÔNG SÀI GÒN	002	200	1
4	CN NAM SÀI GÒN	003	200	1
5	CN TÂY SÀI GÒN	001	200	1
2	PGD PHÚ NHUẬN	010	100	1
6	PGD QUẬN 10	030	100	1
7	PGD THỦ ĐỨC	013	100	1
8	PGD TÂN BÌNH	008	100	1
9	PGD LẠC LONG QUÂN	027	100	1
10	PGD HẠNG XANH	012	100	1
11	PGD NGUYỄN TRẠI	028	100	1
12	PGD LÊ VĂN SỸ	018	100	1
13	PGD HẬU GIANG	019	100	1
14	PGD PHÚ MỸ HƯNG	015	100	1
15	PGD QUANG TRUNG	009	100	1
16	CN LONG AN	016	100	1
17	CN CẦN THƠ	006	100	1
18	CN NGHE AN	063	100	1
19	CN HÀ NỘI	004	100	1
20	CN HẢI PHÒNG	044	100	1
21	PGD HẢI BÀ TRUNG	024	100	1
22	PGD ĐÔNG DÀ	023	100	1
23	CN THĂNG LONG	038	100	1
24	PGD HOÀN KIẾM	020	100	1
25	PGD CẦU GIẤY	022	100	1
26	PGD BA ĐÌNH	021	100	1
27	CN GIA LAI	056	100	1
28	CN BÌNH THUAN	035	100	1
29	PGD HẢI CHÂU	025	100	1
30	CN NHÀ TRANG	034	100	1
31	CN ĐÀ NẴNG	005	100	1
32	PGD CHI LĂNG	029	100	1
33	PGD VINH HẢI	070	100	1
34	CN VÙNG TÁU	011	100	1
35	CN BÌNH DƯƠNG	014	100	1