

กรุงเทพฯ มิถุนายน 2557- บริษัท เบนไฟต วัน (ประเทศไทย) จำกัด เปิดตัวโปรแกรมพัฒนาศักยภาพองค์กร ผ่านโปรแกรม “Incentive Point” การให้รางวัลพนักงานด้วยระบบคะแนนรูปแบบใหม่จากประเทศญี่ปุ่น ซึ่งเป็นโปรแกรมที่กำลังได้รับความนิยมอย่างมากในหมู่ผู้บริหารของบริษัทชั้นนำในประเทศญี่ปุ่น ที่ใช้เพื่อการพัฒนาแรงจูงใจ และรักษาบุคลากรขององค์กร ด้วยระบบสะสมคะแนนนี้พนักงานสามารถเลือกสะสมคะแนนเพื่อแลกสินค้าตามที่พนักงานต้องการได้ผ่านทางเว็บไซต์ และสมาร์ตโฟน ทำให้การบริหารบุคลากรเป็นไปอย่างคล่องตัวและมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น โดยมีเป้าหมายในการทำกลยุทธ์การตลาดสู่กลุ่มลูกค้าข้ามชาติจากประเทศญี่ปุ่น และกลุ่มองค์กรขนาดใหญ่ในประเทศไทย โดยมุ่งเน้นการเป็นผู้ริเริ่มในธุรกิจพัฒนาบุคลากรด้วยโปรแกรมสร้างแรงจูงใจรูปแบบใหม่ ซึ่งยังไม่มีคู่แข่งในตลาดนี้แต่อย่างใด

จุดเริ่มต้นบริษัท เบนไฟต วัน (ประเทศไทย) จำกัด

มร.ชินยะ ทาคาอิ รองกรรมการผู้จัดการ บริษัท เบนไฟต วัน (ประเทศไทย) จำกัด เปิดเผยถึงจุดเริ่มต้นของธุรกิจนี้ โดยอ้างอิงถึงบริษัทแม่จากประเทศญี่ปุ่นซึ่งเปิดดำเนินการตั้งแต่ปี ค.ศ. 1996 ปัจจุบันได้ทำการจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์โตเกียว ประเทศญี่ปุ่นด้วยมูลค่าจดทะเบียนที่ 1,522 ล้านดอลลาร์ โดยมีบุคลากรมากกว่า 1,000 คน ที่ทำหน้าที่ประสานงานกับผู้ใช้งานจากทุกบริการของบริษัทฯ กว่า 6 ล้านรายที่ลงทะเบียนจากบริษัทต้นสังกัดที่ให้ความสนใจมากกว่า 5,000 บริษัท ในญี่ปุ่น เช่น NTT Docomo, KDDI, P&G, McDonald's, VOLVO, Lawson, Haagen Dazs และ KAO ซึ่งได้ลงทุนกว่า 2 พันล้านบาทในโปรแกรมอินเซนทิฟ พ้อยท์นี้ (Incentive Point) ความสำเร็จดังกล่าวช่วยผลักดันให้บริษัท เบนไฟต วัน อิงค์ (ประเทศญี่ปุ่น) ขยายบริษัทในเครืออาทิเช่น Benefit One Shanghai Inc., Benefit One USA Inc. ตามลำดับ เนื่องด้วยการเติบโตทางเศรษฐกิจโลกที่มีแนวโน้มไปในทิศทางบวกในปีที่ผ่านมา โดยเฉพาะอย่างยิ่งประเทศในกลุ่มเสรีการค้าเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ส่งผลให้อัตราการจ้างงานขยายตัวอย่างเห็นได้ชัด โดยเฉพาะในประเทศไทยที่ตลาดแรงงานมีการเคลื่อนไหวตามกระแสการเติบโตด้วยเงินลงทุนจากนานาประเทศ เป็นที่สังเกตได้ว่าอัตราการว่างงานลดลงน้อยกว่า 1 เปอร์เซ็นต์ อย่างไรก็ตามผู้ประกอบการยังคงต้องเผชิญความท้าทายในเรื่องของค่าใช้จ่าย และปัญหาการโยกย้ายงานที่สูงขึ้น เนื่องจากบุคลากรคำนึงถึงการเพิ่มของผลตอบแทนเป็นหลัก

จึงเป็นการจุดประกายไอเดียทางธุรกิจให้ มร. โนริโอะ ชิไรอิชิ ประธานกรรมการ บริษัท เบนฟิต วัน อิงค์ (ประเทศญี่ปุ่น) และบริษัท อิโตชู คอร์ปอเรชั่น ตัดสินใจร่วมลงทุนกันจัดตั้งบริษัทที่สิงคโปร์ ภายใต้ชื่อบริษัท เบนฟิต วัน เอเชีย (Benefit One Asia Pte. Ltd.) เพื่อเป็นศูนย์กลางในการขยาย ธุรกิจ Outsourcing Welfare Services Business รูปแบบใหม่สู่ตลาดเอเชีย โดยเริ่มจากประเทศไทย ได้หวัน และอินโดนีเซียเป็น ทำเลยุทธศาสตร์ในการให้บริการด้วย “Incentive Point” ให้สอดคล้องกับการเปิดเสรีการค้าอาเซียนตะวันออกเฉียงใต้

มร. โนริโอะ ชิไรอิชิ ได้กล่าวถึงนโยบายการทำตลาดในประเทศไทยว่า “ด้วยแรงจูงใจในการลงทุน ไม่ว่าจะเป็นสภาพแวดล้อม ความสัมพันธ์ทางการทูต หรือระบบสาธารณสุขที่ทันสมัย ล้วนเป็น ปัจจัยในการหว่านเมล็ดเงินลงทุนจากประเทศญี่ปุ่นในประเทศไทย วัตถุประสงค์จากจำนวน โรงงาน อุตสาหกรรม สถาบันทางการเงิน และบริษัทเอกชนจากญี่ปุ่นที่เปิดสาขาในประเทศไทยเป็นจำนวนมาก บริษัท เบนฟิต วัน (ประเทศไทย) มีนโยบายสร้างสัมพันธ์ในฐานะคู่ค้า เพื่อช่วยเหลือในเรื่องการ สร้างเสถียรภาพ และความภักดีของบุคลากรต่อบริษัทกับองค์กรที่มีรากฐานจากประเทศญี่ปุ่นเป็น อันดับต้นๆ”

โปรแกรม Incentive Point มีความโดดเด่นอย่างไร

โปรแกรมพัฒนาคุณภาพและสร้างแรงจูงใจให้กับพนักงานในองค์กร “Incentive Point” เน้นไปที่ โมเดลการสร้างประสิทธิภาพการทำงาน และแรงจูงใจต่อบุคลากรในองค์กรโดยให้คะแนนเป็นรางวัล เพื่อสะสมและนำไปใช้แลกสินค้าต่างๆ ที่มีหลากหลายมากกว่า 1,000 รายการในราคาพิเศษ อาทิเช่น แพคเกจท่องเที่ยว ที่พักโรงแรม ร้านอาหาร แบรินด์เนม สุขภาพ บันเทิง การศึกษา เครื่องใช้ไฟฟ้า โทรศัพท์มือถือ เป็นต้น ด้วยความสร้างสรรค์ที่ตอบโจทย์พฤติกรรมบริโภคนิยมของบุคลากรยุคใหม่ ในส่วนของผลตอบแทนจาก โปรแกรม Incentive Point เห็นได้จากการสร้างแรงจูงใจให้พนักงาน ทำงานจนทำให้อายุงานของบุคลากรมีระยะเวลาที่เพิ่มขึ้น ซึ่งเป็นที่น่าแปลกใจเพราะศักยภาพของ บุคลากรยังเพิ่มขึ้นในระดับที่ดีเยี่ยม โดยที่องค์กรไม่เสียต้นทุนในเรื่องของเวลา และทรัพยากรในการ หาวิธีสร้างแรงจูงใจอื่นๆ แต่อาศัยระเบียบวินัย และการดึงศักยภาพของบุคลากรอย่างมีประสิทธิภาพ ด้วยการกำหนดเกณฑ์การให้คะแนนที่เหมาะสมของแต่ละองค์กรเช่น พนักงานจะได้รับ 1,000 คะแนน ต่อการทำสัญญาจ้างลูกจ้างใหม่ 1 ราย เป็นต้น ในขณะที่เดียวกัน โปรแกรม “Incentive Point” ยัง

เป็นเครื่องมือในการช่วยลดค่าใช้จ่ายในการรับสมัครงาน และฝึกสอนพนักงานใหม่ อีกทั้งยังเป็นการประชาสัมพันธ์ถึงภาพลักษณ์ขององค์กร ในเรื่องของ การให้ความสำคัญกับบุคลากรมากกว่าผลกำไรเพียงอย่างเดียว เห็นได้จากในกรณีศึกษาของบริษัทที่ใช้โปรแกรม “Incentive Point” แห่งหนึ่งในประเทศญี่ปุ่น พบว่าอัตราการลาออกลดลงถึง 3.9 เปอร์เซ็นต์ และเกิดผลลัพธ์ในเชิงบวกอย่างอัตราความสนใจในการสมัครเข้าร่วมทำงานที่เพิ่มขึ้นถึง 50 เปอร์เซ็นต์ รวมไปถึงอัตราการแนะนำผู้มาสมัครงาน จากบุคลากรในบริษัทที่สูงขึ้นถึง 80 เปอร์เซ็นต์ หลังจากเริ่มใช้โปรแกรมดังกล่าวเป็นเวลา 2 ปี

ขั้นตอนการทำงานของโปรแกรม Incentive Point

หลังจากที่บริษัทได้เซ็นสัญญาเป็นคู่ค้ากับ เบนเฟิต วัน การทำงานของโปรแกรม “Incentive Point” ก็ จะเริ่มต้นขึ้นด้วยการนำเว็บไซต์บริหารจัดการคะแนน และแลกของรางวัลที่บริษัท เบนเฟิต วัน ได้ สร้างขึ้นเพื่อเป็นเว็บไซต์กลางในการเชื่อมต่อระหว่างองค์กร และบุคลากร ซึ่งสามารถใช้งานได้จาก ทั้ง PC และ สมาร์ทโฟนทุกระบบ เพื่อเพิ่มความสะดวกให้กับผู้บริหาร และพนักงานทุกระดับชั้น ทั้งนี้ บริษัทที่เข้าร่วมจะได้รับ Username และ Password เพื่อลงทะเบียนเปิดใช้งานพร้อมกับ เชื่อมต่อบุคลากรที่องค์กรต้องการให้เข้าร่วมโปรแกรม บริษัทสามารถตั้งเกณฑ์การให้คะแนน และ มอบคะแนนผ่านระบบได้ทันที ซึ่ง 1 คะแนน จะมีมูลค่าเท่ากับ 1 บาท (หรือปรับตามความต้องการ ของแต่ละองค์กรได้) และพนักงานสามารถตรวจเช็คคะแนนในระบบได้ด้วยตัวเอง และเลือกสะสม คะแนนเพื่อแลกสินค้าและบริการหรือบัตรส่วนลดที่ต้องการได้ ทั้งนี้การส่งมอบของรางวัลจะใช้เวลา ประมาณ 2 สัปดาห์หลังจากการแลกของรางวัลในระบบ ซึ่งนอกจากจะช่วยลดค่าใช้จ่าย และความยุ่งยากในการบริหารระบบของรางวัลให้แก่องค์กรแล้ว โปรแกรม “Incentive Point” ยังสามารถ นำไปปรับใช้กับกลุ่มบริษัทตัวแทนจำหน่าย หรือลูกค้าขององค์กรเพื่อช่วยในการจัดทำกลยุทธ์ต่างๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น เช่น การจัดทำแคมเปญกับตัวแทนจำหน่ายเพื่อเพิ่มยอดขาย หรือ พัฒนาโปรแกรม CRM ขององค์กรได้

เป้าหมายในอนาคตของธุรกิจสร้างแรงจูงใจ

มร.ชินยะ ทาคาอิ ยังได้ทิ้งท้ายถึงแผนพัฒนาธุรกิจในอนาคต “เบเนฟิต วัน (ประเทศไทย) ไม่ต้องการหยุดที่เพียงโปรแกรม “Incentive Point” เพื่อการพัฒนาศักยภาพองค์กรเท่านั้น ในอนาคตยังต้องการนำบริการด้านอื่นๆ ที่ครอบคลุมสวัสดิการและสิทธิประโยชน์ของบุคลากร ซึ่งได้รับความนิยมและประสบความสำเร็จในประเทศญี่ปุ่น เข้ามาให้บริการเพิ่มเติมกับลูกค้าในประเทศไทย โดยใช้ความเชี่ยวชาญของการเป็นผู้นำในธุรกิจด้าน Employee Benefit และ Rewarding Outsourcing Provider จากประเทศญี่ปุ่น ในการวางกลยุทธ์เพื่อขยายความต้องการ และการตระหนักรู้ในแบรนด์สินค้าสู่กลุ่มลูกค้าใหม่ๆ อีกด้วย“

สอบถามข้อมูลเพิ่มเติมที่

ไพลิน ตั้งสินพูลชัย (หมี่)

Co-Founder, Director of Public Relations-YSIS

โทร 081-750-4630

อีเมล mee@yasisasia.com



ข้อมูลเฉพาะเกี่ยวกับบริษัท เบนไฟต วัน (ประเทศไทย) จำกัด

- ชื่อจดทะเบียนบริษัท : บริษัท เบนไฟต วัน (ประเทศไทย) จำกัด
- ที่อยู่ : 191 อาคารสีลมคอมเพล็กซ์ ห้อง 1709 ชั้น 17 ถนนสีลม
แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพฯ 10500
- ก่อตั้ง : 7 มกราคม 2557
- คำจำกัดความของธุรกิจ : ผู้ให้บริการด้าน Reward Outsourcing Service System