วันที่ 18 กุมภาพันธ์ 2565

เรื่อง ขออนุมัติจัดโปรโมชั่น Campaign ร่วมกับ Rabbit Reward เคือน มีนาคม –พฤษภาคม 2565 เรียน รองกรรมการผู้จัดการ กลุ่ม CI ผ่าน ผู้จัดการฝ่ายการตลาด

เนื่องด้วย Rabbit Reward เป็นโปรแกรมสะสมพอยท์จากการใช้บัตรแรบบิท,แรบบิท ไลน์เพย์ และ พาร์ทเนอร์ที่ร่วมรายการ เพื่อแลกส่วนลดโปรโมชั่นสุดพิเศษ ผ่าน Rabbit Reward ซึ่งสนใจชวน Umm!..Milk ทำ Co-Marketing Campaign เพื่อเพิ่มยอดขายและเพิ่ม Target ลูกค้ากลุ่มใหม่ โดยยินดีสนันสนุนสื่อบน Platform ต่างๆของ Rabbit Reward รวมทั้งสื่อบน BTS โดยไม่เสียค่าใช้จ่ายทั้งสิ้น

ดังนั้นทางฝ่ายการตลาดเล็งเห็นว่าเป็นโอกาสในการร่วมทำ Co-Promotion ร่วมกับ Rabbit Reward จึง ขออนุมัติจัดโปรโมชั่น Campaign ร่วมกับ Rabbit Reward เดือน มีนาคม –พฤษภาคม 2565 โดยมีรายละเอียด ดังนี้

Objective

- 1. เพื่อเพิ่มยอดขาย เพิ่มช่องทางการขาย และเพิ่มโอกาสในการขาย
- 2. เพื่อโปรโมทร้าน และผลิตภัณฑ์ ผ่านแพลตฟอร์มต่างๆ ให้เป็นที่รู้จักในวงกว้างมากขึ้น
- 3. เพื่อเป็นพาร์ทเนอร์ที่กับ Rabbit Reward

Campaign Challenge

- Promotion Ice Cream Take Home 320 g. 1 ถ้วย ฟรี 1 ถ้วย ราคา 190 บาท ปกติ 380 บาท
- **Period** 1-31 มีนาคม 65 (1 เคือน)
- Quota 1,000 สิทธิ์ / Campaign

• Campaign Redemption

- Product เครื่องดื่ม Umm!..Iced 1 แก้ว ราคา 65 บาท จากปกติ 75 บาท
- Period 1 มีนาคม 31 พฤษภาคม 65 (3 เดือน)
- · Quota 5,000 สิทธิ์ / Campaign

• การใช้ Point

- · ใช้ 29 Point ในการแลกรับสิทธิ์ ผ่าน App Rabbit Reward
- ใช้ 69 Point ในการแลกรับสิทธิ์ ผ่าน Web : https://rewards.rabbit.co.th/rr/points

เรื่อง ขออนุมัติจัดโปรโมชั่น Campaign ร่วมกับ Rabbit Reward เดือน มีนาคม –พฤษภาคม 2565

• Location => Umm!..Milk (BU-1) 16 สาขา

- 1. เซ็นทรัลเวิล์ด
- 2. เซ็นทรัลพลาซา พระราม 9
- 3. เซ็นทรัลพลาซา พระราม 3
- 4. เซ็นทรัลพลาซา พระราม 2
- เซ็นทรัลพลาซา ปิ่นเกล้า
- 6. เซ็นทรัลพลาซา เวสเกต
- 7. เซ็นทรัลพลาซา รัตนาริเบศร์
- 8 อาอารประสานมิตร พลาซ่า

- 9. พาราไคซ์ พาร์ค
- 10. เมกา บางนา
- 11. เซ็นทรัลพลาซา บางนา
- 12. เทสโก้ โลตัส พลัสมอลล์ศรีนครินทร์
- 13. ฟิวเจอร์ พาร์ค รังสิต
- 14. เซ็นทรัลพลาซา แจ้งวัฒนะ
- 15. เคอะมอลล์ บางแค
- 16 แฟชั่น ใคช์แลบด์

• เงื่อนใจการรับแรบบิท พอยท์

- 1. การรับพอยท์ผ่านบัตรแรบบิท (Rabbit Card)
 - สมาชิกสามารถรับแรบบิท รีวอร์คส พอยท์ ("แรบบิท พอยท์") จากการใช้จ่ายด้วยบัตรแรบบิทที่
 ร้านค้าพับชนิตร
 - ครั้งที่ 1 ของวัน >> รับ 5 พอยท์
 - ครั้งที่ 2 ขึ้นไป ในวันเดียวกัน ณ ร้านค้าเดียวกัน >> รับ 1 พอยท์
- 2. การรับพอยท์ผ่านบัญชีแรบบิท ใลน์ เพย์ (Rabbit LINE Pay)
 - ชมาชิกสามารถรับแรบบิท พอยท์จากการใช้จ่ายผ่านบัญชีแรบบิท ไลน์ เพย์ กับร้านค้าพันธมิตรของ เราผ่าน QR Payment, เครื่องสแกนรับชำระเงิน, LINEMAN, LINE STORE, My Shop, การซื้อตั๋ว ภาพยนตร์, การซื้อประกัน, และการจ่ายบิลผ่านเมนู "จ่ายบิล*" เช่น ค่าน้ำ, ค่าไฟ, ค่าโทรศัพท์ ฯลฯ
- การรับพอยท์ผ่านการโดยสารรถไฟฟ้าบีทีเอส
 - รับ 1 พอยท์ เมื่อโคยสารรถไฟฟ้าบีทีเอส 1 เที่ยว
- Media Rabbit Reward Support (ไม่เสียค่าใช้จ่าย)

Media Targeting

- Notification
 - Over 100K E-mail

Open rate of 25-45% and click rate of 10-15%

Line OA

Over 320K friends, Open rate of 25-30% and click rate of 10-15%

Mass Media

- Media On BTS
- Facebook

123K followers

Website/ Application
 150K active users/per month

เรื่อง ขออนุมัติจัดโปรโมชั่น Campaign ร่วมกับ Rabbit Reward เดือน มีนาคม –พฤษภาคม 2565

• ตารางแสดงรายได้ ต้นทุน

| Promotion | Normal Price | Promotion Price | Cost | Discount | %ส่วนลด | %ต้นทุน | %กำไร |
|------------------------|--------------|-----------------|-------|----------|---------|---------|--------|
| Ice Cream 320 g. 1 F 1 | 380 | 190 | 95.30 | 190 | 50.00% | 50.16% | 49.84% |
| Umm!Iced 65 | 75 | 65 | 26.82 | 10 | 13.33% | 41.26% | 58.74% |
| Total | | | | | 31.67% | 45.71% | 54.29% |

^{**}หมายเหตุ ต้นทุนสินค้า บริษัท โชคชัยฟาร์ม โปรดิวซ์ จำกัด

• ตารางประมาณการรายได้

| Promotion | KPI/Mar | KPI/Apr | KPI/May | KPI/Sum | รายได้ | ต้นทุน | กำไร |
|------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|--------|---------|
| Ice Cream 320 g. 1 F 1 | 1000 | 0 | 0 | 500 | 95,000 | 47,650 | 47,350 |
| Umm!Iced 65 | 500 | 500 | 500 | 1,500 | 97,500 | 40,230 | 57,270 |
| , | Total | | | | 192,500 | 47,650 | 144,850 |

| <u>กำไรสูทชิ</u> | 132,337.50 | บาท | 68.75% |
|--------------------|------------|-----|---------|
| Operation Explain | 9,625.00 | บาท | 5.00% |
| MKT Cost | 2,887.50 | บาท | 1.50% |
| <u>กำไรขั้นต้น</u> | 144,850.00 | บาท | 75.25% |
| ์ ค้นทุน | 47,650.00 | บาท | 24.75% |
| รายได้ | 192,500.00 | บาท | 100.00% |

• เอกสารแนบ Proposal Rabbit Reward Co-Marketing Campaign







Rabbit Rewards member base. (as of Nov2021)



RR Application Monthly Active Users (MAU).



Female: Male ratio; mixed audience, adaptive to different messaging.



Are millennials, digital native and tech savvy

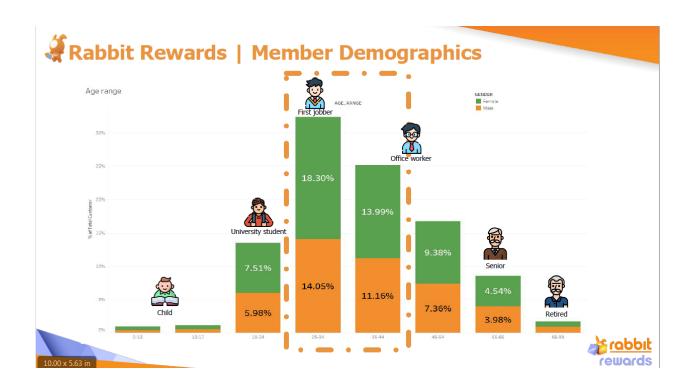


60% Office workers and 20% students; urban consumer audience.



Have a salary over THB 20K per month, high spending power.





Rabbit Rewards | Scope of Services















Mechanics

- Partner available on Rabbit Rewards redemption store.
- Special offers from partner available in Rabbit Rewards challenge.
- New Rabbit Rewards member will get welcome gift from partner.
- Chance to get big prize that available only in Rabbit Rewards lucky draw.

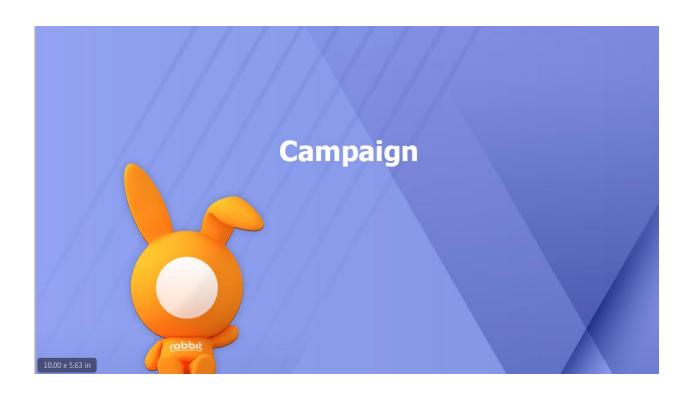




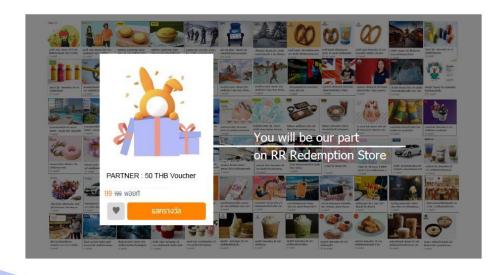
Benefits

- **Enhance** brand visibility and awareness through Rabbit Rewards' media.
- Increase sale for Partner in redemption store.
- Acquires Rabbit Rewards member to Partner.
- Retargeting Rabbit Rewards member to Partner Service.

rabbit rewards



Campaign Option 1: Redemption Store



10 00 v 5 63 in

Campaign Option 2: Challenge

Our customers can burn their tickets from "Challenge Campaign" to spin a wheel. Partner will have exclusive wheel inside Rabbit Challenge lucky wheel.

100k SPIN/MONTH

10.00 x 5.63 in

- 500k APP DOWNLOAD
- 30k PARTICIPANTS/MONTH



rabbit rewards

Challenge & Wheel



Campaign Option 3: Welcome gift

New Rabbit Rewards member will get partner voucher right away after Registered, Voucher will be in coupon tray on application.



10.00 x 5.63 in



"For 1.5 month-campaign, there were 178K chances to join Lucky draw with awareness through Rabbit Rewards media and ecosystem"



10.00 x 5.63 in

rabbit rewards



Media Support Challenge Campaign

Media Targeting

- Notification
 - Over 100K
- E-mail

Open rate of 25-45% and click rate of 10-15%

Line OA

Over 320K friends, Open rate of 25-30% and click rate of 10-15%

Mass Media

- Media On BTS
- Facebook

123K followers

Website/ Application 150K active users/per month

10.00 x 5.63 in

rabbit rewords

1. Email Direct Message: EDM



Rabbit rewards has the data driven service to analyze behaviour of customers that will direct communication to the targeting of customers.



2. LineOA

Part of Rabbit Rewards Line Official Account, It can make targeting group of customers who are interested in IT products and promote product of partner to the targeting group.





rabbit rewards

3. Push Notifications

Push Notifications





10.00 x 5.63 in

rabbit rewards

4. Media on BTS (VIDEO In train: Challenge Campaign)









10.00 x 5.63 in

rabbit rewards

5. Facebook

Album post



Single post





10.00 x 5.63 in

6. Rabbit Rewards Website and App









| | Media Value | Wow Wheel (Challenge) | AVG Performance/Month |
|---|---|--------------------------|---------------------------------|
| Challenge Product | Wheel (Combine 6 brands) | 100,000 THB | 150,000 Txn |
| | Bonus Page Banner (Combine 6 brands) | 100,000 THB | 300K Impression |
| Online Engagement and Visibility | Facebook (Combine 6 brands) - 1 Posts | 30,000 THB | 125K Friends |
| | Line Official Account (Combine 6 brands) - 100,000 sent | 100,000 THB | 25% open rate 15% click rate |
| | In-App notification (Combine 6 brands) - 500,000 sent | 60,000 THB | 500K MAID |
| EDM | Exclusive EDM (Combine 6 brands) - 100,000 sent | 100,000 THB | 25-45% open rate |
| Offline Engagement and Visibility | In train Media (Combine 6 brands) | 200,000 THB per brand | 36M BTS rides |
| | Total Media Value | 690,000 | |

10.00 x 5.63 in



Actual media pack

| Media Channels | pack | Quantity | Value |
|----------------------------|---------------------|------------------|---------|
| Line OA | 2 post | 400,000 contacts | 595,000 |
| Email | 1 email | 280,000 contacts | 364,000 |
| Notification | 2 times | 300,000 contacts | 150,000 |
| VGI | 1M/ 30 Sec/ slot | 1M/ 30 Sec/ slot | 200,000 |
| Website/Application Banner | 1 | 1 slot | 30,000 |
| То | 1,389,000 | | |





| Challenge (Normally 1 month) | Redemption (Normally 3 months) | Welcome Gift (Normally 1 month) |
|------------------------------|--------------------------------|---------------------------------|
| -Buy 1 Get 1 | -10% discount | -Buy 1 Get 1 |
| -50% off discount | -Buy 100 free 10% discount | -50% off discount |
| -Discount with no minimum | -Buy 2000 free 20% discount | -Free gift set |
| -Free Gift set | | |

