

Business plus

MEMBER

โปรแกรมสมาชิก สะสมแต้มและแลกแต้ม

การรักษาฐานลูกค้าและการทำให้ลูกค้ากลับมาซื้อซ้ำ ซึ่งเป็นการนำพามาซึ่งยอดขายที่ยั่งยืน และสร้างกำไรได้อย่างต่อเนื่อง การสร้างความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้าด้วยระบบสมาชิกเป็นกลยุทธ์ของการตลาดยุคปัจจุบันที่ห้างร้านต่าง ๆ ต้องการทำ แต่อย่างไรให้เหนือคู่แข่ง ทำอย่างไรให้ลูกค้าสนใจและได้ใจลูกค้า ตั้งแต่การให้ส่วนลดสมาชิก การสะสมแต้ม การแลกแต้ม ต้องใช้ทรัพยากรในองค์กรเพื่อสนับสนุนอย่างมาก หลายท่านกำลังมองหาเครื่องมือช่วยที่จะมาสนับสนุน

Business Plus Member โปรแกรมสมาชิก สะสมแต้มและแลกแต้ม ออกแบบมาด้วยความสามารถพื้นฐาน เพื่อรองรับงานสมาชิกที่สมบูรณ์แบบ โดยสมาชิกสามารถได้รับส่วนลดได้หลากหลายแบบ สะสมแต้ม พร้อมการแลกแต้ม ตลอดจนการส่งข่าวสารให้สมาชิกในเงื่อนไขการตลาดที่ต้องการประชาสัมพันธ์ได้



คุณสมบัติเด่น

- แบ่งแยกสมาชิกได้หลากหลายประเภท ตามกลยุทธ์ทางการตลาด เช่น สมาชิกบัตรทอง สมาชิกบัตรเงิน โดยสามารถกำหนดสิทธิประโยชน์ได้ แยกตามสมาชิก เช่น
 - สมาชิกประเภทนี้สามารถสะสมแต้มได้ หรือ ไม่
 - รองรับราคาขายที่แตกต่างตามประเภทสมาชิก คือ สามารถกำหนดตารางราคาแยกได้
 - สามารถให้ส่วนลดแยกตามประเภทสมาชิก
 - รองรับการสร้างพิเศษพิเศษให้สมาชิก ด้วยส่วนลดในเดือนเกิด หรือ วันเกิด ประเภทสมาชิกใดบ้างสิทธิได้รับ และ ได้รับใน % ที่ต่างกันได้ตามประเภทสมาชิก

• รายละเอียดสมาชิก

- เก็บประวัติรายละเอียดส่วนบุคคลของสมาชิก เพื่อการวิเคราะห์ยอดขายได้อย่างครบถ้วน
- สามารถเก็บความชอบหรือความสนใจพิเศษ เพื่อใช้ในการวิเคราะห์สมาชิกได้ เช่น สีที่ชอบ, งานอดิเรก, กิจกรรมที่ชอบ, สิ่งที่น่าสนใจพิเศษและข้อมูลอื่น ๆ สำหรับการวิเคราะห์สมาชิก โดยข้อมูลส่วนนี้ใช้ร่วมกับระบบวิเคราะห์การตลาดขั้นสูง (BI) เท่านั้น ในรายงานที่โปรแกรมจัดเตรียมไว้ให้ท่านนั้น อาจไม่ตรงกับมุมมองของท่าน ดังนั้นโปรแกรมจึงได้ช่วยอำนวยความสะดวกให้ท่านในการจัดทำรายงานตามความต้องการได้ โดยโปรแกรมให้ทำการกำหนดข้อมูลหรือเงื่อนไขที่ท่านต้องการได้

- รองรับวันหมดอายุของบัตรสมาชิก เมื่อบัตรสมาชิกหมดอายุสามารถตั้งค่าให้ไม่สามารถให้ส่วนลดสมาชิกได้
- พร้อมรายงานรายละเอียดสมาชิกในรูปแบบต่าง ๆ เช่น
 1. รายงานตาม วันเกิด, วันสมัคร, วันหมดอายุของสมาชิก
 2. รายงานรายชื่อสมาชิก พร้อมที่อยู่
 3. รายงานรายชื่อสมาชิกตามประเภทสมาชิก
 4. รายงานรหัสสมาชิกกับข้อมูลอ้างอิง
- นำข้อมูลสมาชิกมาพิมพ์บัตรสมาชิกได้
- สามารถจำหน่ายซองเพื่อทำการประชาสัมพันธ์ข่าวสาร และโปรโมชันให้สมาชิกได้



บริษัท บีเอส แอนด์ เทคโนโลยี จำกัด
(BUSINESS & TECHNOLOGY CO., LTD.)
11 ซอยบูรพาภิรมย์ 39 แขวงตลิ่งชัน เขตตลิ่งชัน กรุงเทพมหานคร 10170
Tel : 02-409-5409, 02-880-8800 (Auto 30 lines) Fax : 02-424-0972
Website : www.businessplus.co.th E-mail : contact@businessplus.co.th

คุณสมบัติเด่น

• การสะสมแต้ม

- สามารถกำหนดยอดซื้อและยอดแต้มที่ได้ เช่น มูลค่ายอดซื้อ เช่น 25 บาท จำนวนวนแต้มที่ได้ เช่น 1 แต้ม เป็นต้น
 - ถ้าซื้อสินค้า 5,000 บาท แต้มที่ได้รับ 10 แต้ม
 - ถ้าคืนสินค้า 500 บาท แต้มจะถูกหัก 1 แต้ม เป็นต้น



• การแลกแต้ม

- โปรแกรมจะคำนวณแต้มจากยอดซื้อให้ตามข้อกำหนดของห้างร้าน โดยอัตโนมัติ
- โปรแกรมประมวลผลจากเอกสารขายนำมาคำนวณแต้มให้กับสมาชิก ตามที่ได้มีการกำหนดเงื่อนไขวิธีการคำนวณแต้มเอาไว้
- รายงานรายละเอียดให้สมาชิกทราบแต้มที่ได้รับ และ แต้มที่ใช้ไป เช่น
 - ใบแจ้งยอดสมาชิก
 - รายงานรายละเอียดยอดสมาชิก
 - รายงานสรุปแต้มสมาชิก
 - รายงานสรุปแลกแต้ม
 - รายงานรายละเอียดแลกแต้ม
 - รายงานการเคลื่อนไหวแต้มสมาชิก
 - รายงานสรุปการแลกแต้มสินค้า สมาชิก



• เครื่องมือช่วยในการจัดการอื่น ๆ

- เครื่องมือช่วยในการจัดการเกี่ยวกับแฟ้มสมาชิกให้ได้อย่างรวดเร็วมีฟังก์ชันต่าง ๆ ดังต่อไปนี้
 - การต่ออายุสมาชิก
 - การเลิกใช้สมาชิกที่ขาดการติดต่อ
 - การลบสมาชิกที่ขาดการติดต่อ
 - การต่ออายุโดยอัตโนมัติสามารถกำหนดเงื่อนไขการต่ออายุได้ เช่น เลือกประเภทสมาชิก, เลือกจากวันที่สมัครสมาชิก, เลือกวันที่หมดอายุสมาชิก เฉพาะที่มียอดซื้อ ระบุช่วงวันที่ที่ต้องการให้โปรแกรมตรวจสอบยอดซื้อของสมาชิกพร้อมจำนวนเงินขั้นต่ำที่ต้องการให้โปรแกรมตรวจสอบ เป็นต้น ถ้ารายการตรงตามเงื่อนไขที่เลือกโปรแกรมจะทำการต่ออายุให้โดยอัตโนมัติ
 - ขยายจำนวนวันหมดอายุเพิ่มได้ กำหนดจำนวนวันที่ต้องการให้โปรแกรมคำนวณวันที่หมดอายุเพิ่มโดยโปรแกรมจะเปลี่ยนวันที่ตามวันหมดอายุ ที่คำนวณได้ในแฟ้มประวัติสมาชิกที่ระบุตามเงื่อนไข เช่น ขยายวันที่หมดอายุออกไป 30 วัน
 - กำหนดวันหมดอายุเป็นวันที่ต้องการ ให้กับสมาชิกที่ตรงตามเงื่อนไขที่ต้องการ โปรแกรมจะทำการเปลี่ยนวันที่หมดอายุในแฟ้มประวัติสมาชิก ในช่วงวันที่หมดอายุตามเงื่อนไขที่กำหนดโดยอัตโนมัติ
 - การลบแฟ้มสมาชิก สามารถกำหนดเงื่อนไขของการขาดการติดต่อได้ เช่น เลือกประเภทสมาชิก, เลือกจากวันที่สมัครสมาชิก, เลือกวันที่หมดอายุสมาชิก เฉพาะที่มียอดซื้อระบุช่วงวันที่ที่ต้องการให้โปรแกรมตรวจสอบ ยอดซื้อของสมาชิกพร้อมจำนวนเงินขั้นต่ำที่ต้องการให้โปรแกรมตรวจสอบ เป็นต้น ถ้ารายการตรงตามเงื่อนไขที่เลือกโปรแกรมจะทำการลบแฟ้มสมาชิกให้โดยอัตโนมัติ

• รายงานต่าง ๆ เกี่ยวกับสมาชิก

รายงานเกี่ยวกับสมาชิกเพื่อวิเคราะห์ข้อมูลต่าง ๆ เช่น วิเคราะห์แต้มสมาชิก แต้มคงเหลือ หรือการวิเคราะห์ประวัติการขายสมาชิกตาม เพศ อายุ วิเคราะห์ยอดขายสมาชิกตามช่วงวันที่ที่ต้องการวิเคราะห์ ที่เป็นประโยชน์ในการนำไปจัดโปรโมชั่นเกี่ยวกับสมาชิกต่อไป เช่น

1. รายงานประวัติการขายตามสมาชิกก่อนเดือนเกิด แสดงที่อยู่
2. รายงานประวัติการขายตามสมาชิกก่อนเดือนเกิด ย้อนหลัง 6 เดือน
3. รายงานรายชื่อและที่อยู่สมาชิกที่ยอดซื้อสูงสุด
4. รายงานประวัติการขายสมาชิกย้อนหลัง 6 เดือน
5. รายงานประวัติการขายสมาชิกย้อนหลัง 6 เดือน ตามประเภทสมาชิก
6. รายงานประวัติการขายสมาชิกย้อนหลัง 6 เดือน ตามอาชีพ
7. รายงานประวัติการขายสมาชิกย้อนหลัง 6 เดือน ตามอายุ
8. รายงานประวัติการขายสมาชิกย้อนหลัง 6 เดือน ตามเพศ
9. รายงานประวัติการขายสมาชิกย้อนหลัง 6 เดือน ตามสถานภาพ



Business Plus Member Rewards Online

โปรแกรมคำนวณแต้มสมาชิก Online

เป็นที่ทราบกันดีอยู่แล้วว่า ในปัจจุบันการแข่งขันของธุรกิจค้าปลีก-ค้าส่ง โดยเฉพาะในซูเปอร์มาร์เก็ต ห้างสรรพสินค้า และ ดีพาร์ทเมนต์สโตร์ มีการแข่งขันกันสูงมาก มีเทคนิคโปรโมชั่น แคมเปญต่าง ๆ เพื่อดึงดูดลูกค้าหลากหลายแบบ และที่สำคัญที่สุดที่ทุกที่ต้องการ คือ วิธีการดึงลูกค้ากลับมาซื้อสินค้าซ้ำบ่อย ๆ จะทำอย่างไร ซึ่ง Business Plus ได้สร้างเครื่องมือขึ้น คือ โปรแกรมคำนวณแต้มสมาชิก Online เพื่อให้ลูกค้าที่เป็นสมาชิกได้รับประโยชน์ สะดวกและรวดเร็ว ในการทราบผลตอบแทน จากการซื้อทันที

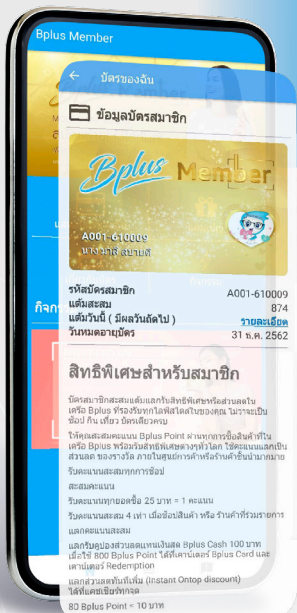


คุณสมบัติเด่นโปรแกรมคำนวณแต้มสมาชิก Online

เหมาะสำหรับการดึงดูดลูกค้ากลับมาที่ห้าง/ร้าน ในรูปของสมาชิกที่ให้รางวัลพิเศษในรูปแบบต่าง ๆ ที่แสดงว่าลูกค้าเป็นบุคคลพิเศษ เหนือกว่าลูกค้าทั่วไป โดยมีคุณสมบัติเด่นดังนี้

1. รองรับการให้แต้มสมาชิกเมื่อมาซื้อสินค้าครบตามมูลค่า หรือสินค้าพิเศษที่กำหนดไว้ได้ทันที
2. รองรับการคำนวณแต้มสมาชิกที่จะได้รับตามต้องการ เช่น สำหรับป้ายทั่วไป ยอดซื้อทุก ๆ 100 บาท ลูกค้าได้รับ 1 แต้ม และป้ายสมาชิก ทุก ๆ 25 บาท ได้ 1 แต้ม เป็นต้น
3. รองรับวิธีการคำนวณแต้มสมาชิกได้ตามสินค้า เช่น สินค้าความงาม จะได้คะแนนเพิ่ม 3 เท่า หรือทำโปรโมชั่นเฉพาะช่วงเวลา ถ้าซื้อ TV ทุกวันที่ 1 จะได้คะแนนเพิ่ม 5 เท่า เป็นต้น
4. รองรับการจัดการโปรโมชั่นแต้มสมาชิก โดยกำหนดให้บวกเป็นค่าคงที่หรือคูณเพิ่มเป็นเท่าได้ เช่น ซื้อสินค้าครบ 500 บาท รับแต้มทวีคูณเพิ่ม 10 แต้ม หรือ ซื้อสินค้าครบ 1,000 บาทขึ้นไป รับแต้มทวีคูณเพิ่ม 2 เท่า เป็นต้น
5. รองรับการจัดโปรโมชั่นแต้มสมาชิกแบบขั้นบันไดได้โดยไม่จำกัด เช่น ซื้อสินค้าครบ 2,000 บาท รับแต้มทวีคูณ 2 เท่า, ซื้อครบ 3,000 บาท รับแต้มทวีคูณ 3 เท่า
6. รองรับการจัดโปรโมชั่นนาฬิกาของแต้มสะสมตามช่วง วัน และเวลาที่กำหนด เช่น วันเกิดห้าง เวลา 12.00-13.00 น. สมาชิกมาซื้อครบ 300 บาท จะได้แต้มเป็น 10 เท่าของปกติ เป็นต้น
7. รองรับการให้แต้มเพิ่มพิเศษสำหรับวันเกิด / เดือนเกิดของสมาชิกได้
8. สามารถระบุการจัดโปรโมชั่นเฉพาะสมาชิก และเฉพาะเครื่องบันทึกเงินสดได้ เช่น เฉพาะสมาชิกบัตรทองจะได้แต้มทวีคูณเพิ่มเป็น 2 เท่า เมื่อซื้อครบ 1,000 บาท หรือสมาชิกทุกคนที่มาซื้อที่ศูนย์จัดรายการจะได้แต้มทวีคูณเพิ่มเป็น 3 เท่าเมื่อซื้อครบ 500 บาท เป็นต้น
9. รองรับการทำงานแต้มสะสมสมาชิกแบบ Online สามารถทราบแต้มคงเหลือทันทีในบิลที่ซื้อ
10. เมื่อสมาชิกมาซื้อสินค้าแต้มสะสมที่จะได้รับ จะแสดงทันทีที่ใบกำกับภาษีอย่างย่อ
11. รองรับการแลกแต้มเพื่อรับรางวัลพิเศษ
12. สามารถแลกแต้มได้ที่จุดบริการลูกค้าและ กับแคชเชียร์ที่เครื่องบันทึกเงินสด
13. สามารถนำแต้มสะสม มาแลกเปลี่ยนส่วนลดในการซื้อสินค้าได้
14. สามารถกำหนดสิทธิการใช้แต้มสะสมแลกเปลี่ยนส่วนลดได้ตาม % ที่ตั้งไว้ เช่น สามารถใช้แต้มที่สะสมเป็นส่วนลดได้ไม่เกิน 30 % ของยอดซื้อในบิลนั้น หรือสามารถใช้แต้มที่สะสมเป็นส่วนลดได้ 50% ของแต้มคงเหลือ
15. รองรับให้สมาชิกสามารถซื้อแต้มที่ขาดเพื่อแลกรับรางวัลพิเศษได้





Bplus Member Application

แสดงยอดขายสะสมและแต้ม พร้อมแจ้งแคมเปญและกิจกรรมผ่าน Smartphone ของสมาชิก
Customer Loyalty, Sustainable sales and profits

เพื่อรักษาลูกค้าและเกิดการซื้อซ้ำ นำมาซึ่งยอดขายที่ยั่งยืนและสร้างกำไรอย่างต่อเนื่อง Maintain customer base and Repeat purchases, To bring sustainable sales and profits continuously. การรักษาลูกค้าเดิม จึงเป็นเรื่องสำคัญ Business Plus POS จึงมุ่งมั่นพัฒนาระบบเสริมต่าง ๆ ขึ้นมาเพื่อให้ลูกค้าได้ประโยชน์ในการใช้ระบบยิ่งขึ้น โดยเริ่มต้นด้วย Bplus Member Application ระบบแสดงยอดขายสะสมและแต้มพร้อมแจ้งแคมเปญและกิจกรรมผ่าน Smartphone ของสมาชิก

- ลูกค้ารับแต้มสะสมง่ายเพียงบอกเบอร์โทรเมื่อใช้บริการที่ระบบ Business Plus POS
- ดึงดูดลูกค้าใหม่ ช่วยให้งานของคุณมีลูกค้าประจำเพิ่มขึ้น
- โปรโมชั่น แคมเปญต่าง ๆ และกิจกรรม ส่งถึงมือถือสมาชิก เพื่อเพิ่มโอกาสสร้างยอดขาย
- จัดแต่งภาพโฆษณาประชาสัมพันธ์ได้อย่างไม่จำกัดด้วยขั้นตอนง่าย ๆ
- ใช้งานร่วมกับ Business Plus Member for Windows (โปรแกรมสมาชิกสะสมแต้มและแลกแต้ม)

ความต้องการพื้นฐาน

1. SQL 2008 R2 หรือสูงกว่า
 2. IS 6.5 หรือสูงกว่า
 3. Windows 7 / Windows Server 2012 หรือสูงกว่า
 4. .NET Core 2.2 หรือสูงกว่า
- Android App**
1. Android 7.0 หรือสูงกว่า

Business Plus Redeem

โปรแกรมแจกคูปองเงินสดและส่วนลดสินค้า

โปรแกรมแลกแต้มสมาชิกเป็นคูปองเงินสด หรือ คูปองส่วนลด เป็นการนำแต้มสมาชิกจากโปรแกรมสะสมแต้มสมาชิกมาต่อยอดในการทำส่งเสริมการขายในรูปแบบ แลกแต้มเป็นคูปองเงินสด หรือ คูปองส่วนลดสินค้า พร้อมทั้งสามารถระบุเงื่อนไขการแลกแต้มสมาชิกรองรับการแสดงรูปภาพในคูปอง โดยกำหนดได้เอง โดยลักษณะการทำงานของโปรแกรมจะแบ่งเป็น 2 ส่วน คือ

1. จัดทำคูปองเงินสด จัดส่งให้กับสมาชิก
2. จัดทำคูปองส่วนลด เพื่อใช้เป็นส่วนลดในการแลกซื้อสินค้าให้กับสมาชิก

คุณสมบัติของโปรแกรม Redeem

1. สามารถเลือกสมาชิกและรหัสสมาชิก โดยกำหนดวันที่ของแต้มที่สะสมและกำหนดวิธีคำนวณได้ เช่น คูปองเงินสด มูลค่า 1 บาท ใช้แต้มแลกก็แต้ม เป็นต้น
2. สามารถกำหนดอายุคูปองพร้อมทั้งข้อความอายุคูปอง และกำหนดคูปองต่อสมาชิกได้
3. สามารถกำหนดข้อความบนคูปองส่วนลด กำหนดคูปองต่อสมาชิก และกำหนดรายละเอียดเกี่ยวกับคูปองส่วนลด เช่น มูลค่า / รูปสินค้า / ยอดซื้อ
4. โปรแกรมจะทำการลดแต้มให้อัตโนมัติ เมื่อมีการแลกคูปองเงินสดเรียบร้อยแล้ว
5. คูปองเงินสด สามารถนำมาใช้กับเครื่องบันทึกเงินสด เพื่อเป็นการชำระสินค้าแทนเงินสดได้นั้น

Option โปรแกรมแต้ม Redeem

1. สร้างความประทับใจพิเศษในโอกาสสำคัญของลูกค้า เช่น วันเกิดหรือเดือนเกิด หรือนำ วัน-เดือนเกิดสมาชิก สามารถมาจัดรายการพิเศษ ในเรื่องการสะสมแต้มได้ เช่น เดือนเกิดทั้งเดือน ให้สามารถได้แต้มสะสมจากยอดซื้อมากกว่าเดือนอื่น ๆ เป็นต้น
2. แต้มนาฬิกาทอง รองรับเรื่องการจัดโปรโมชั่นส่งเสริมการขายเกี่ยวกับสมาชิกการสะสมแต้ม เหมือนการขายสินค้าที่ทองที่กำหนด ช่วงวัน ช่วงเวลา ที่จะได้ราคาพิเศษ แต้มนาฬิกาทอง ก็เช่นเดียวกัน สามารถให้แต้มเพิ่มขึ้นตามช่วงเวลาที่กำหนด เพื่อส่งเสริมการขายให้ในกลุ่มสมาชิก มาซื้อในช่วงเวลาตามเป้าหมายของนโยบายการขายการตลาด
3. แต้มทวีคูณเป็นการจัดโปรโมชั่นส่งเสริมการขายสมาชิกกับการสะสมแต้ม ให้แต้มเพิ่มขึ้นตามช่วงเวลาที่กำหนด โดยสามารถกำหนดเงื่อนไขให้สมาชิกรับเพิ่มแต้ม

เป็นหน่วย หรือ สมาชิกรับเพิ่มเป็นเท่า เช่น กำหนดแต้มจากปกติ 100 บาท ได้ 1 แต้ม กำหนดแต้ม ทวีคูณ เมื่อซื้อสินค้าครบ 2,000 บาท ลูกค้ารับเพิ่ม 5 เท่า เมื่อทำการขายสินค้าจะคิดแต้มปกติให้ก่อน แล้วจะทำการคำนวณแต้มทวีคูณเพิ่ม

ตัวอย่าง เช่น ยอดซื้อครบ 4,000 บาท จะได้แต้มปกติ 40 แต้ม

และจะได้แต้มทวีคูณเพิ่ม 5 เท่า $40 \times 5 = 200$ แต้ม เป็นต้น

เพื่อกระตุ้นการอยากสะสมแต้ม ก็คือการกระตุ้นยอดขายนั่นเอง

ซึ่งทุกกิจการที่จัดทำเรื่องสมาชิกที่มีการสะสมแต้ม ต้องไม่ลืมถึงผลประโยชน์ตอบแทนที่สมาชิกจะเอาแต้มไปแลก ว่าต้องสร้างความน่าสนใจให้สมาชิก อยากจะสะสมแต้ม ให้ครบตามเงื่อนไขให้เร็วที่สุด ถ้าของรางวัลของแลกเปลี่ยนตรงใจสมาชิก โปรแกรมสมาชิกและสะสมแต้ม Business Plus Member ช่วยท่านเพิ่มยอดขายจากสมาชิก ได้อย่างแน่นอน

The One Card โปรแกรมบัตรสะสมแต้มสมาชิกข้อปฏิบัติทุกเครือข่าย

เป็นระบบสมาชิกที่เหมาะสมกับกิจการที่มีหลาย ๆ สาขา หรือหลายกิจการ สามารถใช้บัตรสมาชิกบัตรเดียว ได้กับทุกสาขาในเครือข่าย เพิ่มโอกาสการขาย ให้กับกิจการสร้างความสะดวกให้สมาชิก สอบถามคะแนนได้ที่สาขาใดก็ได้ สร้างความพึงพอใจลูกค้าให้สมาชิกซ้ำ

