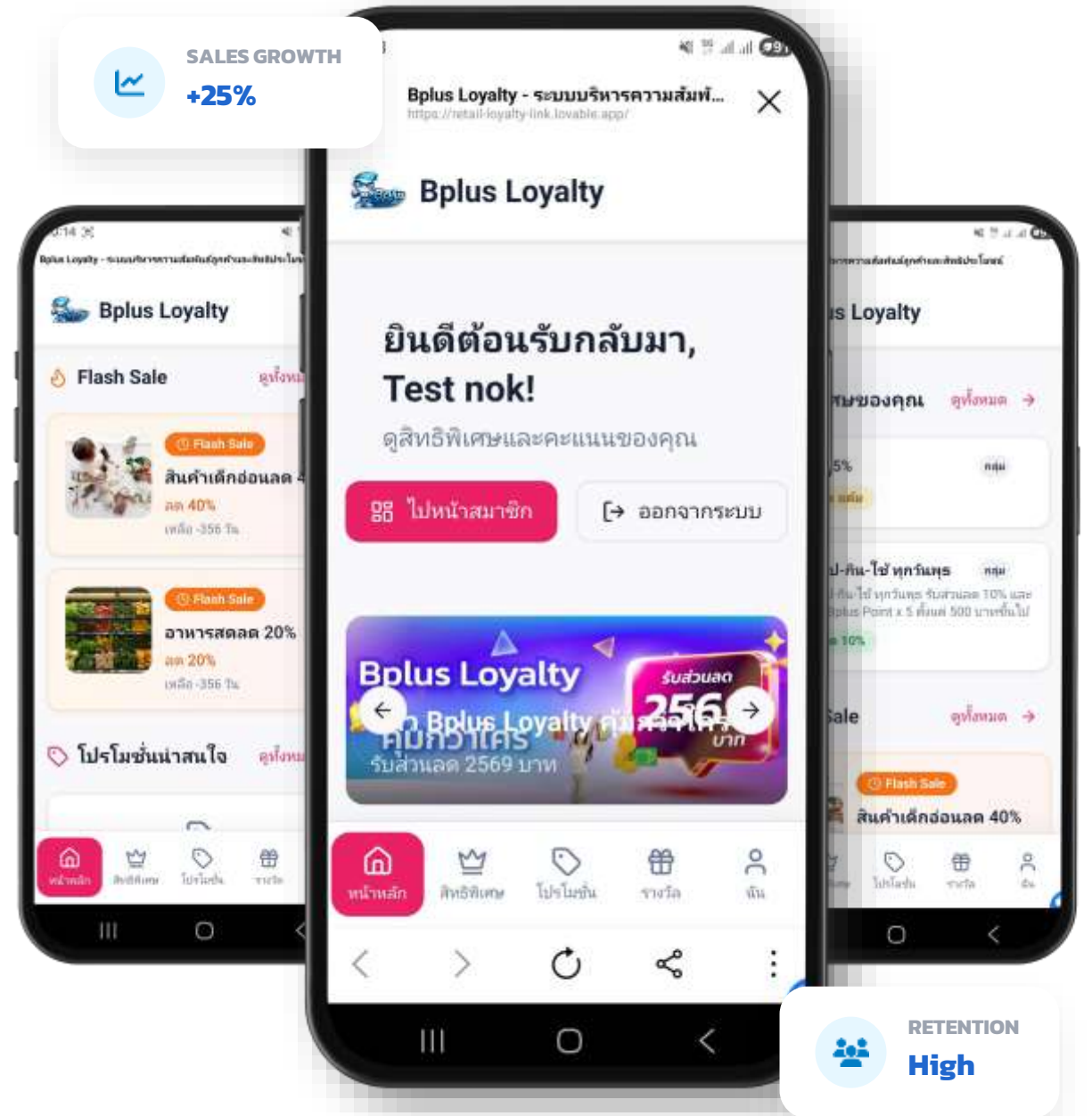


ทำไมร้านค้าต้องมี Bplus Loyalty

ในยุคที่การแข่งขันสูง ร้านค้าไม่ได้แข่งกันที่ราคา แต่แข่งกันที่
"การทำให้ลูกค้าซื้อซ้ำ" และ **"สร้างความสัมพันธ์ที่ยั่งยืน"**



MARKET CHALLENGE

สิ่งที่ร้านค้า ต้องการจริงๆ ในยุคแข่งขันสูง

ร้านค้าไม่ได้แข่งกันที่ราคา แต่แข่งกันที่
การทำให้ลูกค้าซื้อซ้ำ และสร้างความสัมพันธ์ระยะยาว



Repeat Purchases

ลูกค้ากลับมาซื้อซ้ำอย่างสม่ำเสมอ เป็นหัวใจสำคัญของรายได้ที่ยั่งยืน



Deep Connection

ลูกค้ารู้สึกผูกพันกับร้านค้า มากกว่าแค่ความสัมพันธ์แบบผู้ซื้อ-ผู้ขาย



Superior Privileges

ลูกค้ารู้สึกว่า "ร้านนี้ให้สิทธิที่เหนือกว่า" เมื่อเทียบกับคู่แข่ง



Customer Insight

ร้านค้ารู้ว่าลูกค้าคนไหนซื้ออะไรบ่อย และราคาไหนที่เข้าถึงได้จริง

เป้าหมายหลัก 4 ข้อของ Bplus Loyalty

ออกแบบมาเพื่อแก้ปัญหาและสร้างโอกาสทางธุรกิจให้ร้านค้า



ลูกค้าเห็นคุณค่า

ลูกค้ารับรู้ถึงประโยชน์และความคุ้มค่าที่ได้รับจากการใช้งานแอปฯ ทันที



เกิด Engagement

สร้างปฏิสัมพันธ์ระหว่างลูกค้าและร้านค้าผ่านกิจกรรมต่างๆ ในแอปฯ



สร้าง Loyalty

กระตุ้นการใช้งานซ้ำจนเกิดความผูกพันและเป็นลูกค้าประจำ



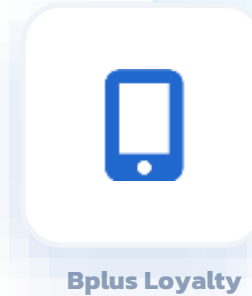
Data Insight (ERP/POS)

ร้านค้าได้ข้อมูลพฤติกรรมลูกค้าเชิงลึก เชื่อมต่อระบบ ERP และ POS

KEY QUESTION

ทำไมลูกค้าต้องใช้ Web Application Bplus Loyalty

Discount



=



"เพราะ Bplus Loyalty คือ ความคุ้มค่า"

เปลี่ยนความรู้สึกจากการ "เพิ่มภาระ"
เป็น "ได้รับสิทธิพิเศษ" ตั้งแต่วันแรกที่

★ Privileges

ลูกค้าจะเข้าใช้งาน ก็ต่อเมื่อเขาเห็นว่า...

การสร้างแรงจูงใจในการเข้าใช้ ต้องเริ่มต้นด้วยการมอบ
"ประโยชน์ที่จับต้องได้" ตั้งแต่วันแรกที่แรก



Using the website



High



ได้ส่วนลดทันที

Instant Discount



ได้สิทธิพิเศษเฉพาะสมาชิก

Member-Only Privileges



ได้สิทธิที่คนทั่วไปไม่มี

Exclusive Access & Benefits

เมื่อลูกค้าเข้าใช้แล้ว... จะทำให้เกิด Engagement อย่างไร?

"Engagement ไม่ใช่แค่การเปิดเว็บไซต์ แต่คือการคลิก ดู อ่าน และใช้สิทธิ์ ที่เปลี่ยนผู้ใช้ให้เป็นลูกค้าประจำ"



Clicks & Views

กระตุ้นให้ลูกค้าคลิกเข้าดูสินค้าและโปรโมชั่นผ่านการแจ้งเตือนที่น่าสนใจ



Content Interaction

สื่อสารข่าวสารและสาระประโยชน์ที่ตรงใจ เพื่อให้ลูกค้าติดตามอ่านอย่างต่อเนื่อง



Privilege Redemption

จูงใจให้กดรับสิทธิ์ ใช้คูปอง และแลกของรางวัล เพื่อให้เกิดความรู้สึกคุ้มค่า



Active Participation

สร้างกิจกรรมและความเคลื่อนไหวให้ลูกค้ารู้สึกมีส่วนร่วม ไม่ลบบแอปทิ้ง

3 แกนหลักของ Engagement

“ Engagement คือการที่ลูกค้า คลิก ดู อ่าน และใช้สิทธิ์ ”



Value

ลูกค้าเห็น "คุณค่า" จากสิทธิประโยชน์ที่ได้รับ อย่างชัดเจน



Interaction

ลูกค้าเกิดการ "คลิก" และมีส่วนร่วมกับเนื้อหา ข่าวสาร โปรโมชัน

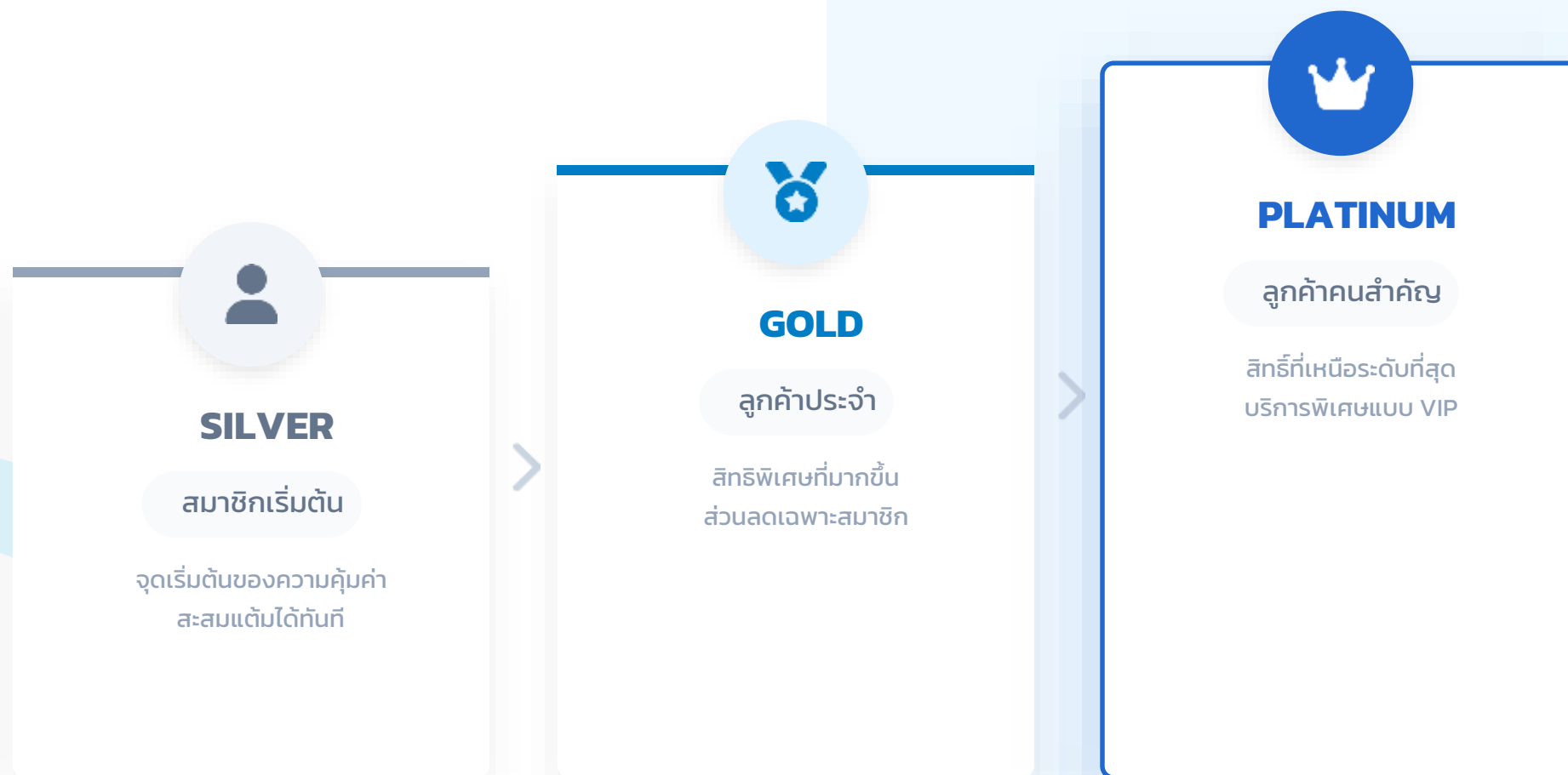


Tier Motivation

ลูกค้าอยาก "เลื่อนระดับ" เพื่อได้รับสิทธิ์ ที่เหนือกว่าเดิม

พลังของ Tier System สร้างความรู้สึก "เหนือกว่า"

กระตุ้นยอดขายด้วยจิตวิทยา: ยิ่งซื้อ ยิ่งเท่ ยิ่งได้สิทธิ์มากกว่า



CUSTOMER LOYALTY DRIVERS

เมื่อใช้ซ้ำ เกิด Loyalty

ความภักดีของลูกค้าเกิดขึ้นจาก 3 ปัจจัยสำคัญ
ที่ทำให้ "อยากกลับมา"



Privileges

สิทธิ์ที่เหนือกว่า ได้รับบริการพิเศษ ที่คน
ทั่วไปไม่ได้รับ



Engagement

ความผูกพัน ผ่านกิจกรรมและเนื้อหา ที่
ตรงใจและต่อเนื่อง



Rewards

ความคุ้มค่า ของรางวัลที่แลกได้จริง จูงใจ
ให้สะสมต่อเนื่อง

DATA DRIVEN



Backend Intelligence

สมองกลหลังบ้าน

SYSTEM INTEGRATION

 Connect with Bplus ERP

 Connect with Bplus POS

Behavior Tracking

เก็บข้อมูลทุกการกระทำ (Actions) ของลูกค้าบนเว็บแอปพลิเคชัน (Web Application) ไม่ว่าจะเป็นการคลิก, การเข้าชมโปรโมชั่น, หรือความสนใจในหมวดหมู่สินค้า เพื่อนำไปวิเคราะห์ต่อยอด

Actionable Insights (ข้อมูลที่น่าไปใช้ได้จริง)



ใครซื้ออะไรบ่อย?

Purchase Frequency Analysis



สินค้า Top ของแต่ละคน

Personalized Top Products



กลุ่มเสี่ยง (Churn Risk)

ลูกค้ากลุ่มไหนกำลังจะหายไป



กลุ่มดาวรุ่ง (Growth)

ลูกค้ากลุ่มไหนกำลังเติบโต



Exclusive Data Advantage

นี่คือข้อมูลเชิงลึกที่ร้านค้าทั่วไปไม่มี แต่ Bplus ให้คุณได้ครบถ้วน

Role Management แบ่งสิทธิ์ชัดเจน

“ กำหนดหน้าที่และความรับผิดชอบอย่างเป็นระบบ เพื่อประสิทธิภาพสูงสุด ”



ADMIN

ดูแลภาพรวมทั้งหมด
ของระบบและการตั้งค่า
ควบคุมสิทธิ์ผู้ใช้งาน



MARKETING

จัดการข่าวสาร แบนเนอร์
สร้างแคมเปญและ
โปรโมชั่นต่างๆ

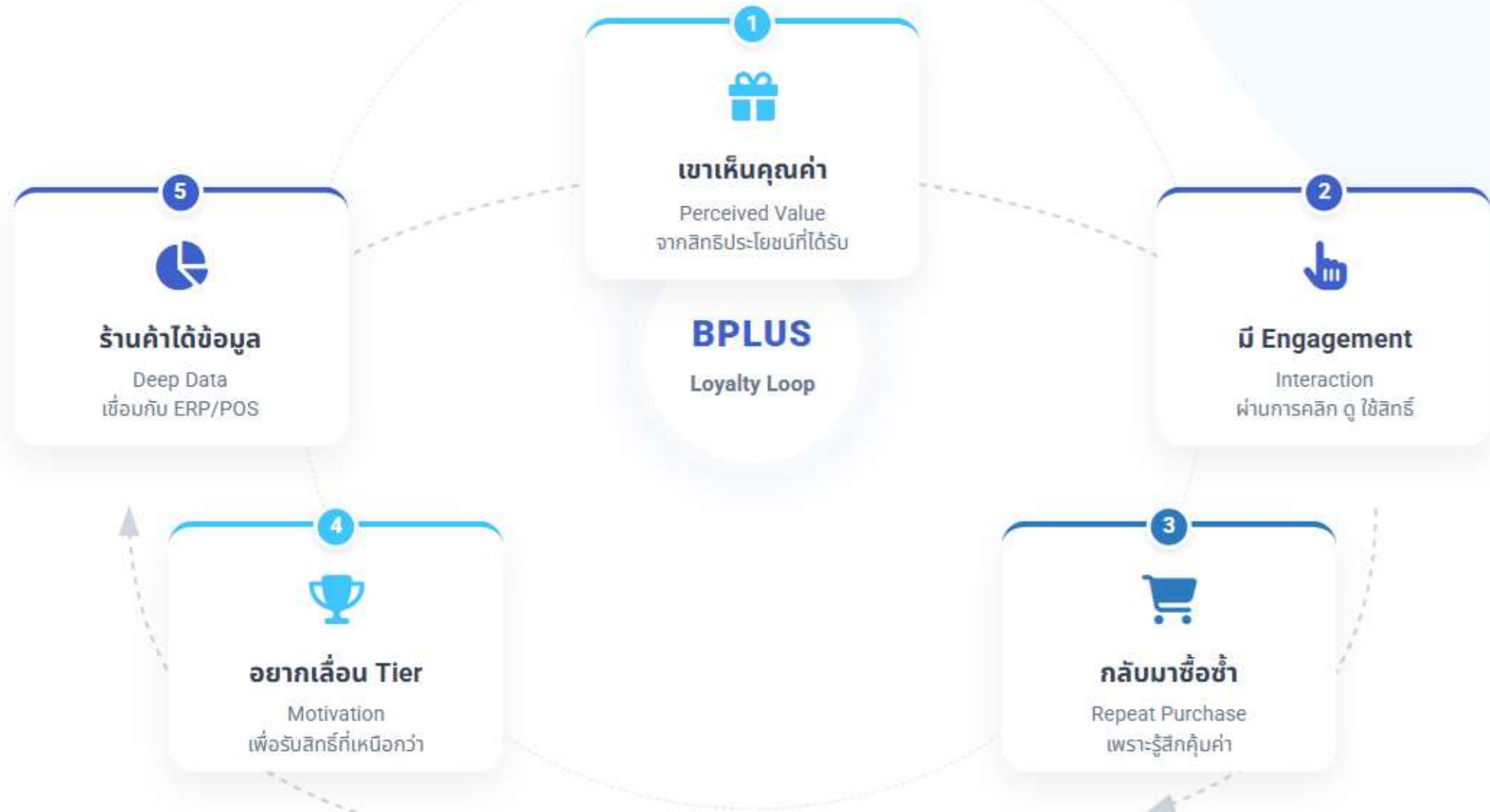


CRM

จัดการเรื่องสิทธิ์พิเศษ (Privileges)
ดูแลฐานข้อมูลสมาชิก
และวิเคราะห์พฤติกรรม

วงจรความสำเร็จของ BPLUS Loyalty

🔄 ทุกครั้งที่ลูกค้าใช้แอปฯ (User Journey Cycle)



CONCLUSION

สรุป Bplus Loyalty Program คืออะไร?

ไม่ใช่แค่ระบบสะสมแต้ม แต่คือ
ระบบสร้างความสัมพันธ์ระยะยาว
ที่สร้างยอดขายจริงและยั่งยืน

Bplus Loyalty Application: The key to sustainable growth.

More than just points



Value Perception

สร้างการรับรู้คุณค่าให้ลูกค้า ให้รู้สึกคุ้มค่าทุกการใช้งาน



Deep Engagement

สร้างความผูกพันผ่าน Engagement ให้ลูกค้ามีส่วนร่วมสม่ำเสมอ



Sustainable Loyalty

สร้าง Loyalty ที่แข็งแกร่งด้วยระบบ Tier และสิทธิพิเศษที่แตกต่าง



Actionable Insights

สร้างข้อมูลเชิงลึกเพื่อการวางแผนการตลาดและการขายที่แม่นยำ

การลงทุนใน สินทรัพย์ที่มี ค่าที่สุด

Bplus Loyalty Program ไม่ใช่แค่เครื่องมือการตลาด แต่คือรากฐานความสำเร็จระยะยาวของธุรกิจคุณ



Customer Lifetime Value



Growth



ข้อมูลลูกค้าเชิงลึก

เข้าใจพฤติกรรมการณ์ซื้อจริงที่แม่นยำกว่าใคร



ความสัมพันธ์ระยะยาว

สร้าง Loyalty ที่แข็งแกร่งและคู่แข่งลอกเลียนแบบได้ยาก



ยอดขายที่ยั่งยืน

รายได้มั่นคงจากฐานลูกค้าประจำที่มีคุณภาพ



ความได้เปรียบทางการแข่งขัน

ระบบที่ออกแบบเฉพาะสำหรับธุรกิจขายส่ง-ขายปลีก



Bplus Loyalty Web Application

พันธมิตรที่ช่วยร้านค้าสร้างประสบการณ์ที่ลูกค้าจดจำ

วิเคราะห์ข้อมูลที่น่าไปใช้ได้จริง และสร้างยอดขายที่เติบโตอย่างยั่งยืนในระยะยาว
เปลี่ยนลูกค้าขาจร ให้เป็นลูกค้าประจำที่รักแบรนด์ของคุณ

 **เริ่มต้นสร้าง Loyalty วันนี้**



www.businessplus.co.th



085-234-5980 , 02-880-9700



allsales@bplus.co.th