

Bplus

Ordering System

ระบบสั่งซื้อออนไลน์อัจฉริยะ

สำหรับธุรกิจค้าส่ง ค้าปลีก ตัวแทนจำหน่าย และแฟรนไชส์



“

ไม่ใช่เพียงระบบรับ Order แต่เป็น **Commerce Platform** ที่ช่วยให้ลูกค้าสั่งซื้อง่ายขึ้น ร้านค้าควบคุมงานได้ดีขึ้น และผู้บริหารเห็นข้อมูลเพื่อเพิ่มยอดขายอย่างต่อเนื่อง

จัดทำสำหรับเจ้าของกิจการ ผู้บริหาร ฝ่ายขาย การตลาด และคลังสินค้า

”

1. Bplus Ordering คืออะไร

- **คำนิยาม:** เป็นระบบ Web/Mobile สำหรับรับคำสั่งซื้อสินค้าออนไลน์ ที่ออกแบบมาเพื่อธุรกิจ B2B, Wholesale, ร้านค้าส่ง, ร้านค้าปลีก, ตัวแทนจำหน่าย และธุรกิจที่มีฐานลูกค้าซื้อซ้ำเป็นประจำ
- **ฟังก์ชันการทำงาน:** รองรับการผลิตสินค้า, ค้นหาสินค้า, สั่งซื้อซ้ำจากบิลเดิม, ใส่ตะกร้า, Checkout, เลือกวิธีชำระเงิน, ติดตามสถานะจัดส่ง, ดาวน์โหลดเอกสาร e-Tax Invoice และเชื่อมต่อกับ Bplus ERP / POS / Loyalty ตามโครงสร้างองค์กร
- **Positioning:** Bplus Ordering = Ordering + Loyalty + Promotion + CRM + Operation Control + Analytics

2. ปัญหาที่ระบบช่วยแก้

ระบบช่วยแก้ไขปัญหาระบบธุรกิจในปัจจุบันดังนี้:

ปัญหาปัจจุบัน	ผลกระทบต่อธุรกิจ	Bplus Ordering ช่วยอย่างไร
รับ Order ผ่าน LINE / โทรศัพท์ / Excel	พนักงานคีย์ซ้ำ ผิดพลาดง่าย ตรวจสอบยาก	ลูกค้าสั่งเองผ่าน Web/Mobile และ Order เข้าระบบเป็นมาตรฐาน
ลูกค้าซื้อซ้ำแต่ต้องค้นหรือแจ้งรายการใหม่ทุกครั้ง	เสียเวลา ลูกค้าเบื่อ อาจสั่งขาด	มี Repeat Order จาก Invoice เดิม และสินค้าซื้อประจำ
ลูกค้าไม่เห็นสถานะจัดส่ง	โทรถามบ่อย เสียเวลาทีมขาย/CS	มี Order Tracking พร้อมสถานะที่ละเอียดขึ้น
โปรโมชั่นหวาน ไม่รู้ว่าใครควรได้รับ	ต้นทุนสูง แต่วัดผลยาก	มี Audience Builder, Coupon, Promotion Analytics
เจ้าของร้านไม่เห็นคอขวดในการทำงาน	ส่งช้า ส่งผิด เอกสารตกหล่น	มี Operation Dashboard, OTIF, Perfect Order, SLA

3. กลุ่มธุรกิจที่เหมาะสม

- ธุรกิจค้าส่ง / Wholesale ที่มีลูกค้าสั่งซื้อซ้ำเป็นรอบ
- ร้านค้าปลีกที่ต้องการให้ลูกค้าสั่งของเองผ่าน Web/Mobile
- ตัวแทนจำหน่าย / Dealer / Distributor ที่ต้องการบริหารราคาและโปรโมชั่นรายกลุ่ม
- แฟรนไชส์ หรือธุรกิจหลายสาขาที่ต้องการควบคุม Order, ราคา, สินค้า และการจัดส่ง
- ธุรกิจที่ใช้ Bplus ERP / POS และต้องการต่อยอดเป็น Hybrid / Cloud / Web Ordering

4. จุดเด่นสำคัญของระบบ

จุดเด่น	รายละเอียด	ประโยชน์ที่ได้
Repeat-first Design	หน้าแรกเน้นสั่งจากบิลเดิม สินค้าซื้อประจำ และสินค้าใกล้เคียงรอบสั่ง	ลดเวลาสั่งซื้อ เหมาะกับ B2B ที่ซื้อซ้ำสูง
รองรับ 10,000+ SKU	ค้นหาด้วยชื่อ หมวด Barcode และ Variant/Pack Size	ใช้งานได้จริงกับร้านค้าส่งที่สินค้าจำนวนมาก
Promotion B2B	Quantity Discount, Buy X Get Y, Mix & Match, Rebate, Growth, Reorder Promotion	เพิ่มยอดขายและรักษาสินค้าระยะยาว
Coupon & Loyalty	แจกคูปองตามเงื่อนไข กลุ่มลูกค้า พฤติกรรม และรอบการซื้อ	กระตุ้นซื้อซ้ำ ดึงลูกค้ากลับ และวัดผลได้
Operation Control	ควบคุม Order → Picking → Checking → Packing → Shipping	ลดตกหล่น ส่งครบ ถูกต้อง และตรงเวลา
ERP Integration Ready	Sync สินค้า ราคา ลูกค้า ประวัติซื้อ และส่ง Order เข้า ERP	ใช้ข้อมูลเดิมให้เกิดมูลค่าโดยไม่รื้อระบบ

5. โครงสร้างระบบหลัก

Module	คุณสมบัติหลัก	ประโยชน์
Customer Ordering	Catalog, Search, Barcode, Cart, Checkout, COD/PromptPay	ลูกค้าสั่งซื้อได้ด้วยตนเอง 24/7
Repeat Order	สั่งจาก Invoice เดิม, สินค้าซื้อประจำ, Predictive Reorder	เพิ่มยอดซื้อซ้ำและลดเวลาสั่ง
Product & Price	SKU, Variant, Barcode, รูปสินค้า, ราคาเฉพาะกลุ่ม	แสดงข้อมูลสินค้าและราคาถูกต้อง
Promotion Engine	B2B Promotion, Flash Sale, New Product, Bundle, Mix & Match	เพิ่มยอดขายและดันสินค้าตามแผน
Coupon Engine	ลด %, ลดบาท, ส่งฟรี, แคมสินค้า, Coupon เฉพาะบุคคล	เปลี่ยนพฤติกรรมลูกค้าและวัด ROI
CRM & Messaging	Audience Builder, LINE OA, Email, SMS, In-App Message	สื่อสารตรงกลุ่ม ไม่รบกวนลูกค้าเกินจำเป็น
Order Operation	Confirm, Pick, Check, Pack, Invoice, Sticker, Ship, Deliver	ควบคุมคุณภาพงานและลดความผิดพลาด
Dashboard & Analytics	Sales, Customer, Product, Promotion, Operation, Executive	ผู้บริหารตัดสินใจจากข้อมูลจริง

6. หน้าจอแรกของ Ordering ที่ออกแบบเพื่อ B2B

1. แนวคิดหลัก: ออกแบบเพื่อ B2B ไม่ใช่ Marketplace หน้าแรกของระบบสั่งซื้อ B2B ต้อง ช่วยให้ลูกค้าประจำสั่งซื้อเร็วที่สุด ไม่ใช่โชว์ Banner หรือ Catalog แบบ Marketplace
2. Search Bar: ค้นหาสินค้าด้วยชื่อ หมวด หรือ Barcode
3. Quick Action: สั่งจากบิลเดิม / สินค้าประจำ / สินค้าใกล้ถึงรอบสั่ง / ติดตามสถานะ
4. Reorder Dashboard: แสดงสินค้าที่ใกล้ถึงรอบซื้อ พร้อมปุ่มสั่งทันที
5. Promotion เฉพาะลูกค้า: เช่น ซื้ออีก 2 ลังได้แถม หรือซื้ออีก 15,000 บาทใกล้ถึง Rebate
6. สินค้าใหม่และ Promotion: พร้อมรูปสินค้า
7. Recommended Products: สินค้าที่มักซื้อคู่กัน หรือเหมาะสมกับลูกค้ารายนี้
8. Recent Orders: Order ล่าสุด พร้อมปุ่มสั่งซ้ำ
9. News & Announcement: ข่าวสาร แจ้งวันหยุด ปรับราคา หรือกิจกรรม

7. ระบบสั่งซื้อซ้ำจาก Invoice เดิม

สำหรับธุรกิจค้าส่ง ลูกค้ามักซื้อสินค้าเดิมซ้ำเป็นประจำ การสั่งจาก Invoice เดิมจึงเป็นหัวใจของระบบ

ขั้นตอน	รายละเอียด	ประโยชน์
1. เลือก Invoice เดิม	ค้นจากเลขบิล วันที่ หรือรายการล่าสุด	ลูกค้าไม่ต้องจำ SKU
2. เลือกรายการ	เลือกทั้งบิลหรือเลือกบางรายการ พร้อมปรับจำนวน	ยืดหยุ่นตามรอบสั่งซื้อจริง
3. ตรวจสอบราคาใหม่	ระบบ Revalidate ราคา สถานะขาย และโปรโมชั่น	ลดข้อโต้แย้งเรื่องราคาเก่า/ใหม่
4. เพิ่มลง Basket	สร้างตะกร้าจากรายการเดิม	สั่งซ้ำเร็วในไม่กี่คลิก
5. Checkout	เลือกที่อยู่ ชำระเงิน และยืนยันออเดอร์	จบกระบวนการเป็นระบบ

8. Product, SKU, Barcode และรูปสินค้า

- รองรับสินค้าจำนวนมากกว่า 10,000 SKU
- รองรับหลายขนาดบรรจุ เช่น ซีน แพ็ค ลัง หีบ กล่อง
- Barcode สามารถเชื่อมกับ SKU, Pack Size และราคาขายได้
- ค้นหาด้วยชื่อสินค้า หมวดสินค้า Barcode หรือคำเรียกที่ลูกค้าคุ้นเคย
- สินค้าใหม่และ Promotion ต้องมีรูปภาพเพื่อเพิ่มความน่าสนใจ
- รูปสินค้าควรมีขนาด Thumb / Medium / Large เพื่อให้โหลดเร็ว

9. Promotion Management สำหรับ B2B

สำหรับการทำโปรโมชั่น B2B ไม่ควรเน้น Flash Sale เป็นหลัก แต่ควรเน้นที่การเพิ่มปริมาณการซื้อ การซื้อซ้ำ และการรักษาความสัมพันธ์ทางธุรกิจ

Promotion Type	ตัวอย่าง	เป้าหมายทางธุรกิจ
Quantity Discount	ซื้อ 10 ลังราคาพิเศษ, 20 ลังราคาถูกลง	เพิ่มจำนวนซื้อต่อบิล
Buy X Get Y	ซื้อ 10 แกรม 1	กระตุ้นให้ซื้อถึงระดับที่ร้านต้องการ
Mix & Match	ซื้อสินค้ากลุ่มเครื่องปรุงรวม 20 ลัง ลด 5%	ดันหลาย SKU พร้อมกัน
Bundle Promotion	ชุดเปิดร้าน, ชุดร้านกาแฟ, ชุดร้านโชห่วย	ขายหลายรายการพร้อมกัน
Rebate Program	สะสมยอดครบ 1 ล้านบาท คืน 2%	รักษาลูกค้าระยะยาว
Growth Incentive	ซื้อเพิ่มจากเดือนก่อน 20% รับผลตอบแทน	กระตุ้นลูกค้าเพิ่มยอด
Reorder Promotion	ใกล้ถึงรอบสั่งซื้อ แจ้งเตือนพร้อมสิทธิพิเศษ	เพิ่มประสิทธิภาพการสั่งซื้อ
New Product Trial	ซื้อสินค้าเดิม แถมสินค้าใหม่ทดลอง	เปิดตลาดสินค้าใหม่

Killer Feature

Promotion Opportunity Dashboard: หากลูกค้าซื้อ 8 ลัง แต่โปรโมชั่นคือ 10 ลังแถม 1 ระบบแจ้งเตือนว่าให้เพิ่มอีก 2 ลัง เพื่อรับฟรี 1 ลัง ซึ่งจะช่วยให้เพิ่มยอดขายในตะกร้าได้ทันที

10. Coupon Management

Coupon เป็นเครื่องมือใน Promotion ที่ใช้ได้ทั้ง B2B และ B2C แต่มีเป้าหมายต่างกัน สำหรับ B2B ควรใช้เพื่อกระตุ้นซื้อซ้ำ เพิ่มยอดซื้อ ดึงลูกค้ากลับ หรือให้สิทธิเฉพาะลูกค้าสำคัญ

ประเภท Coupon	เงื่อนไขที่ใช้ได้	ประโยชน์
ลดเป็นจำนวนเงิน	ซื้อครบยอดขั้นต่ำ / กลุ่มลูกค้า / ช่วงเวลา	ควบคุมมูลค่าส่วนลดได้ชัดเจน
ลดเป็นเปอร์เซ็นต์	กำหนดส่วนลดสูงสุด / สินค้าเฉพาะ	เหมาะกับกระตุ้นยอดซื้อ
ส่งฟรี	ซื้อครบยอด / พื้นที่กำหนด	ลดแรงต้านการ Checkout
ลดค่าขนส่ง	กำหนดวงเงินสูงสุด	เหมาะกับ B2B ที่ค่าขนส่งเป็นต้นทุนสำคัญ
Free Product	ซื้อครบจำนวนหรือยอด	ใช้ดันสินค้าใหม่หรือสินค้าเฉพาะ
Reorder Coupon	ใกล้ถึงรอบซื้อ / ไม่ซื้อเกิน X วัน	เพิ่ม Repeat Order
VIP Coupon	เฉพาะลูกค้าระดับ Gold/Dealer/VIP	รักษาลูกค้าสำคัญ
Recovery Coupon	ลูกค้าหาย 60/90 วัน	ดึงลูกค้ากลับมา

11. CRM, Audience Builder และการส่งข่าวสาร

หัวใจของ CRM คือการส่งข้อมูลให้คนไข้ ในเวลาที่เหมาะสม ด้วยเนื้อหาที่ใช่ โดยระบบกำหนดเลือกกลุ่มเป้าหมายก่อนส่งข้อความหรือแจกคู่มือได้

เงื่อนไขเลือกกลุ่ม	ตัวอย่าง	การใช้งาน
ข้อมูลสมาชิก	VIP, Gold, New Member, จังหวัด	ส่งข่าวเฉพาะกลุ่ม
ยอดซื้อ	ยอดซื้อ 30/90 วัน, CLV, จำนวนบิล	คัดลูกค้าสำคัญ
พฤติกรรมซื้อ	ซื้อครั้งล่าสุด, รอบซื้อเฉลี่ย, Repeat Rate	แจ้งเตือน Reorder
ลูกค้าหาย	ไม่ซื้อ 30/60/90 วัน	Win-back Campaign
ความสนใจสินค้า	เคยซื้อหมวด/แบรนด์/SKU	ส่งสินค้าใหม่หรือ Cross-sell
Engagement	เปิดข่าว คลิกโปร ไม่เข้า App	ปรับข้อความให้ตรงความสนใจ

12. Order Operation Control

ระบบช่วยคุมพนักงานให้ส่งสินค้าเร็ว ครบ ถูกต้อง และสภาพดีในครั้งเดียว

Stage	งานที่ต้องทำ	Dashboard/KPI
New Order	ตรวจลูกค้า ที่อยู่ วิธีชำระ รายการสินค้า	Order ใหม่ / Order ค้าง / ข้อมูลไม่ครบ
Order Verification	ตรวจราคา โปร เครดิต พื้นที่ส่ง	Confirm Time / Need Review
Picking	หยิบสินค้าและ Scan ตรวจ SKU/จำนวน	Picking Queue / Picking Accuracy / Picking Time
Checking	คนละคนตรวจสินค้าเทียบ Order	Error Rate / Missing Items
Packing	แพ็คสินค้า ตรวจสอบสภาพ ถ่ายรูปถ้าจำเป็น	Packing Time / Damage Rate
Invoice & Documents	พิมพ์ Invoice, Receipt, Tax Invoice, Packing List	Document Complete / Pending Tax Invoice
Shipping Label	พิมพ์ Logistic Sticker / Tracking No.	Ready to Ship / Label Pending
Dispatch	ส่งมอบ Logistic และ Update Status	Shipped / SLA / Pickup Time
Delivered & Feedback	ยืนยันส่งสำเร็จและสอบถามความพอใจ	Delivered / Complaint / CSAT

KPI สำคัญ

OTIF (On Time In Full) = ส่งตรงเวลาและส่งครบ เป็นตัวชี้วัดหลักว่าร้านค้าส่งมอบคุณภาพได้ดีเพียงใด

13. Payment, Shipping และ e-Tax Invoice

- รองรับ COD และ PromptPay
- PromptPay สามารถแสดง QR หรือให้แนบสลิปตามนโยบาย
- ค่าขนส่ง Phase แรกอาจใช้ Flat Rate / Zone / ประมาณการ แล้วให้ร้านยืนยันภายหลัง
- ที่อยู่จัดส่งและที่อยู่ใบกำกับภาษีสามารถแตกต่างกันได้
- รองรับ Tax Profile หลายชุด เช่น บริษัท สาขา หรือบุคคลธรรมดา
- ลูกค้าสามารถ Download e-Tax Invoice / e-Receipt ที่ระบบอัปโหลดและปักไว้
- ลิงก์เอกสารควรมีอายุ เช่น 72 ชั่วโมง พร้อมระบบ Signed URL หรือ Token

14. Dashboard สำหรับเจ้าของร้านและผู้บริหาร

Dashboard	ดูอะไร	ใช้ตัดสินใจเรื่องใด
Executive Dashboard	ยอดขาย ลูกค้า Order ค้าง ความเสี่ยง โอกาส	ภาพรวมธุรกิจวันนี้/เดือนนี้
Sales Dashboard	ยอดขายตามวัน ลูกค้า พื้นที่ ช่องทาง COD/PromptPay	ติดตามรายได้และแนวโน้ม
Customer Dashboard	ลูกค้าใหม่ ซื้อซ้ำ VIP At Risk Lost	รักษาลูกค้าและเพิ่ม CLV
Product Dashboard	Top Seller, ABC, Fast/Slow, ซื้อคู่กัน	วางแผนสินค้าและจัดซื้อ
Promotion Dashboard	Reach, Click, Conversion, ROI, Margin Impact	รู้ว่าโปรไหนคุ้มจริง
Operation Dashboard	Order Queue, SLA, OTIF, Picking/Packing/Shipping	คุมงานไม่ให้ตกหล่น
Marketing Dashboard	ผู้เยี่ยมชม คลิก สมัคร ซื้อ เนื้อหายอดนิยม	วัดผลสื่อและ Campaign
Customer Service Dashboard	First Response, FCR, CSAT, ChatOrder	ประเมินคุณภาพเจ้าหน้าที่

15. In-App Chat และบริการลูกค้า

In-App Chat ไม่ควรถูกมองเป็นแค่ช่องทางถามตอบ แต่ควรเป็น Customer Service Management System

KPI	ความหมาย	ประโยชน์
First Response Time	เวลาตอบครั้งแรก	ลดเวลารอลูกค้า
Average Response Time	เวลาตอบเฉลี่ย	วัดความเร็วในการบริการ
First Contact Resolution	จบได้ในการติดต่อครั้งแรก	ลดงานซ้ำและเพิ่มความพอใจ
CSAT	คะแนนความพอใจหลังจบ Chat	วัดคุณภาพบริการ
Escalation Rate	ส่งต่อหัวหน้า/คลัง/ฝ่ายขาย	เห็นปัญหาที่เจ้าหน้าที่แก้เองไม่ได้
Chat to Order	แชทแล้วเกิด Order	วัดผลทางธุรกิจของทีมบริการ

16. การเชื่อมต่อ ERP และ Cloud Sync

ระบบควร Sync ข้อมูลสำคัญจาก ERP ไปยัง Cloud เพื่อให้ค้นหาและแสดงผลเร็ว โดย ERP ยังเป็น Source of Truth

ข้อมูลที่ Sync	วัตถุประสงค์	ตัวอย่างการใช้
Product/SKU/Barcode	ค้นหาเร็วและสั่งซื้อถูก SKU	Search, Barcode Lookup
Price	แสดงราคาตามกลุ่มลูกค้า	Price List / Customer Group
Purchase History	สั่งจาก Invoice เดิมและสินค้าซื้อประจำ	Repeat Order / Smart Reorder
Product Images	แสดงสินค้าใหม่/โปรพร้อมรูป	Promotion & Discovery
Customer	ผูกสมาชิกกับลูกค้า ERP	Customer Profile / Tax / Address
Order Status	ติดตามสถานะจากหลังบ้าน	Tracking / Notification

17. ประโยชน์ตามบทบาทผู้ใช้

บทบาท	ประโยชน์หลัก
เจ้าของกิจการ	เพิ่มยอดขาย เห็นข้อมูล Real-time คุมงานและ KPI ลดการสูญเสียลูกค้า
ฝ่ายขาย	ลดการรับ Order ข้ำ เพิ่มโอกาสขายเพิ่มจาก Reorder และ Promotion Opportunity
การตลาด	ส่ง Campaign ตรงกลุ่ม วัด ROI ได้ และใช้ Coupon/Promotion อย่างมีประสิทธิภาพ
คลังสินค้า	มี Picking/Checking/Packing Queue ลดการจัดผิดและตกหล่น
บัญชี/เอกสาร	จัดการ Invoice, Receipt, Tax Invoice และ e-Tax Download เป็นระบบ
ลูกค้าร้านค้า	สั่งง่าย สั่งซ้ำเร็ว ติดตามได้ ดาวนโหลดเอกสารเองได้

18. KPI ที่ควรใช้วัดความสำเร็จ

หมวด	KPI สำคัญ
Sales	ยอดขาย, จำนวน Order, AOV, Conversion Rate, Repeat Order Rate
Customer	New Customer, Active Customer, Repeat Rate, Churn/Lost Customer, CLV
Product	Top Seller, Slow Moving, ABC, SKU per Order, Product Affinity
Promotion	Revenue Lift, Redemption Rate, ROI, Margin Impact, Growth Lift
Operation	OTIF, Perfect Order Rate, Picking Accuracy, SLA Breach, Delivery Success
Service	First Response Time, FCR, CSAT, Complaint Rate, Chat to Order

19. Roadmap การใช้งานที่แนะนำ

Phase	สิ่งที่ทำ	ผลลัพธ์
Phase 1: Ordering Core	Catalog, Repeat Order, Cart, Checkout, Order Tracking	ลูกค้าเริ่มสั่งเอง ลดงานรับ Order
Phase 2: Promotion & Coupon	Promotion Engine, Coupon, Audience Builder	เพิ่มยอดขายและกระตุ้นลูกค้าตรงกลุ่ม
Phase 3: Operation Control	Picking, Checking, Packing, Document, Shipping Dashboard	ลดผิดพลาด ส่งครบและตรงเวลา
Phase 4: Intelligence	Dashboard, Analytics, Lost Customer, Smart Reorder	ผู้บริหารเห็นโอกาสและความเสี่ยง
Phase 5: AI Assisted	Recommendation, Predictive Reorder, Promotion Suggestion	ระบบช่วยเสนอสิ่งที่ควรทำต่อ

Bplus Ordering

ไม่ใช่แค่ระบบรับออเดอร์ออนไลน์

แต่เป็นแพลตฟอร์มที่เชื่อมลูกค้า สินค้า ราคา โปรโมชั่น การจัดส่ง เอกสารภาษี และข้อมูลวิเคราะห์เข้าด้วยกัน เพื่อช่วยให้ธุรกิจ

- ✓ **ขายง่ายขึ้น**
- ✓ **ลูกค้าซื้อซ้ำมากขึ้น**
- ✓ **และผู้บริหารควบคุมธุรกิจได้ดีขึ้น**

Bplus POS

ลูกค้า

สินค้า

ราคา

โปรโมชั่น

การจัดส่ง

เอกสารภาษี

ข้อมูลวิเคราะห์

Bplus ERP

Bplus POS

Bplus Loyalty Program

เมื่อใช้ร่วมกับ

ระบบนี้จะต่อยอดข้อมูลเดิมของธุรกิจให้กลายเป็นเครื่องมือ

- ✓ **สร้างยอดขาย**
- ✓ **รักษาลูกค้า**
- ✓ **ควบคุมคุณภาพงานแบบครบวงจร**

ใช้งานง่าย ทุกที่ ทุกเวลา

ปลอดภัย บันทึกรายละเอียด

เชื่อมต่อข้อมูล แบบ Real-time

รายงานครบถ้วน ทันใจได้เร็ว