

# ตั้งโปรแกรมเดียว ทำได้ 41 รูปแบบ

ระบบคิดราคาโปรโมชั่นให้อัตโนมัติที่หน้าเครื่อง POS

## โปรโมชั่นหลากหลาย จัดการได้ในระบบเดียว

ตามเวลา จำนวนชิ้น มูลค่าบิล  
ประเภท ยี่ห้อ หมวดสินค้า  
และพฤติกรรมการณ์ซื้อ

ตั้งครั้งเดียว คิดให้อัตโนมัติ  
ระบบคำนวณโปรโมชั่น  
ให้ที่หน้าเครื่อง POS กันที



1

### นาทีกอง

ราคาพิเศษตามช่วงวันและ  
เวลา

1 รูปแบบ • หน้า 2

4

### สินค้าชนิดเดียว

ให้สิทธิ์ตามจำนวนของ  
สินค้ารายการเดียว

4 รูปแบบ • หน้า 3

3

### บัตรส่วนลด

ส่วนลดตามประเภท ยี่ห้อ  
และหมวดสินค้า

3 รูปแบบ • หน้า 2

30

### ตามลักษณะการซื้อ

ออกแบบสิทธิ์ตาม  
พฤติกรรมการณ์ซื้อ

30 รูปแบบ • หน้า 4-9

3

### กิจกรรมพิเศษ

เลือกใช้งานหน้าเครื่อง  
แคชเชียร์

3 รูปแบบ • หน้า 10

#### ตอบเป้าหมายการขาย

เพิ่มยอดขาย ชื่นต่อบิล มูลค่าต่อบิล  
ระบายสินค้า และดึงดูดลูกค้าเข้าร้าน

#### ใช้ได้หลายธุรกิจ

ค้าปลีก มีนียมาร์ก ร้านกาแฟ ร้านอาหารสัตว์  
ร้านเครื่องเขียน และอื่น ๆ

# นาทีกอง และบัตรส่วนลด

ราคาพิเศษตามช่วงเวลา และส่วนลดตามกลุ่มสินค้า

**01**

## นาทีกอง (Happy Time)

เงื่อนไข / ตัวอย่างการใช้งาน

ชุดเครื่องนอนปกติ 3,000 บาท ตั้งโปร 25/12–05/01 เวลา 17.00–20.00 น. เหลือ 2,500 บาท

ผลที่หน้า POS

ช่วง 17.00–20.00 น. คิด 2,500 บาทอัตโนมัติ  
หลัง 20.00 น. กลับเป็นราคาปกติ 3,000 บาท

**02**

## บัตรส่วนลดตามประเภทสินค้า

เงื่อนไข / ตัวอย่างการใช้งาน

ลดเฉพาะสินค้าแต่ละประเภท เหมาะกับกิจกรรมเป็น  
ช่วงเวลา

ผลที่หน้า POS

เครื่องใช้ไฟฟ้า ลด 10–20% • ของใช้ในครัวเรือน  
ลด 5–10%

**03**

## บัตรส่วนลดตามยี่ห้อสินค้า

เงื่อนไข / ตัวอย่างการใช้งาน

ลดเฉพาะแบรนด์ที่กำหนด เหมาะกับโปรโมชันร่วมกับ  
แบรนด์

ผลที่หน้า POS

वासลิน ลด 5% • นีเวีย ลด 10%

**04**

## บัตรส่วนลดตามหมวดสินค้า

เงื่อนไข / ตัวอย่างการใช้งาน

ลดเฉพาะหมวดสินค้าที่กำหนด ตั้งได้หลายหมวดใน  
ครั้งเดียว

ผลที่หน้า POS

เครื่องดื่ม ลด 5% • อาหารกระป๋อง ลด 10%

นาทีกอง: แต่ละสาขากำหนดสินค้าร่วมรายการต่างกันได้

# โปรสินค้าชนิดเดียว

ผูกกับสินค้ารายการเดียว ให้สิทธิ์ตามจำนวนที่ลูกค้าซื้อ

**01**

## ราคาลดตามจำนวน

เงื่อนไข / ตัวอย่างการใช้งาน

ไอศขิงขวดละ 20 บาท ยิ่งซื้อมาก ราคาต่อขวดยิ่งถูก:  
1-3 ขวด = 20 / 4-6 = 18 / 7-12 = 17 / 13+ = 16 บาท

ผลที่หน้า POS

ซื้อ 5 ขวด คิด 18 บาท/ขวด รวม 90 บาท แทน 100 บาท

**02**

## ส่วนลดเพิ่มตามจำนวน

เงื่อนไข / ตัวอย่างการใช้งาน

เสื้อยืดตัวละ 200 บาท ซื้อ 3-6 ตัว ลด 10% ซื้อ 7 ตัวขึ้นไป ลด 20%

ผลที่หน้า POS

3 ตัว จาก 600 เหลือ 540 บาท • 7 ตัว จาก 1,400 เหลือ 1,120 บาท

**03**

## แถมตามจำนวน

เงื่อนไข / ตัวอย่างการใช้งาน

เสื้อกั๊กสีเขียวยตัวละ 100 บาท ซื้อครบ 6 ตัว แถม 1 ตัว

ผลที่หน้า POS

คิดเงิน 600 บาท และให้สิทธิ์แถมเสื้อกั๊ก 1 ตัว

**04**

## ราคาขายส่ง (Repack)

เงื่อนไข / ตัวอย่างการใช้งาน

น้ำยาปรับผ้านุ่มขวดละ 65 บาท ซื้อ 3 ขวด ราคาพิเศษ 165 บาท จาก 195 บาท

ผลที่หน้า POS

คิดราคาแพ็คเกจ 165 บาททันที ประหยัด 30 บาท

วิธีที่ 1: ขายส่งต่ำสุด ใช้ระดับราคาต่ำสุดที่ถึงเงื่อนไข

วิธีที่ 2: ราคาแก้วหน้า แบ่งคิดราคาเป็นช่วงตามระดับจำนวน

# ไปตามลักษณะการซื้อ

จุดเด่นต่างกันที่ “เงื่อนไข” ที่ลูกค้าต้องทำให้ครบ

**4.1**

## ซื้อจำนวนครบ • 7 รูปแบบ

เงื่อนไข / ตัวอย่างการใช้งาน

ซื้อสินค้าที่กำหนดครบจำนวน (ชิ้น/หีบ/ถุง) ต้องซื้อตามที่ร้านกำหนด

สิทธิ์ที่ได้รับ

ของแถม • แสดงของแถม • เลือกของแถม • แลกซื้อ • เลือกแลกซื้อ • ราคาพิเศษ/ส่วนลด • แสดงข้อความ (หน้า 5)

**4.2**

## เลือกซื้อจำนวนครบ • 10 รูปแบบ

เงื่อนไข / ตัวอย่างการใช้งาน

เลือกสินค้าใดก็ได้ในกลุ่มให้ครบจำนวนชิ้น เลือกรายการในกลุ่มได้เอง

สิทธิ์ที่ได้รับ

สิทธิ์เหมือน 4.1 และเพิ่ม: ราคาลดเหลือ • แถมชิ้นราคาต่ำสุด • ส่วนลด 2 ชั้น (หน้า 6–7)

**4.3**

## เลือกซื้อมูลค่าครบ • 7 รูปแบบ

เงื่อนไข / ตัวอย่างการใช้งาน

ยอดรวมสินค้าในกลุ่มครบมูลค่า (บาท) เลือกรายการและจำนวนได้เอง

สิทธิ์ที่ได้รับ

ของแถม • แสดงของแถม • เลือกของแถม • แลกซื้อ • เลือกแลกซื้อ • ส่วนลด • แสดงข้อความ (หน้า 8)

**4.4**

## ซื้อคละ Mix & Match • 6 รูปแบบ

เงื่อนไข / ตัวอย่างการใช้งาน

คละรายการ ยี่ห้อ สส หรือสีในกลุ่มให้ครบ แล้วคิดราคาแบบชุด คละได้อิสระภายในกลุ่ม

สิทธิ์ที่ได้รับ

ราคาเดียว • ส่วนลดตามจำนวน • แถมตามจำนวน • ขายเป็นชุด • ขายเป็นกล่อง • ขายเป็นทุกจำนวน (หน้า 9)

กลุ่ม 4.1–4.3 ให้ของแถมตามที่ตั้งค่าอัตโนมัติ พิมพ์สิทธิ์ของแถมในใบเสร็จ ให้ลูกค้าเลือกของแถม แลกซื้อ หรือพิมพ์ข้อความประชาสัมพันธ์ได้

# ซื้อจำนวนครบ ได้อะไรบ้าง

ซื้อสินค้าตามที่ร้านค้ากำหนดให้ครบจำนวน (ชิ้น/หีบ/ถุง)

**1**

## ได้ของแถม

เงื่อนไข / ตัวอย่างการใช้งาน

ซื้อกาแฟ 3IN1 ครบ 3 หีบ รับนมเปรี้ยว 1 แพ็ค

ผลที่หน้า POS

ตรวจจำนวนแล้วให้นมเปรี้ยว 1 แพ็คอัตโนมัติ

**2**

## แสดงของแถม

เงื่อนไข / ตัวอย่างการใช้งาน

ซื้อสินค้าร่วมรายการครบ 5 ชิ้น รับน้ำดื่ม 1 ขวด หรือนม 1 ห่อ

ผลที่หน้า POS

ใบเสร็จพิมพ์ "ซื้อครบ 5 ชิ้น รับฟรี!" ลูกค้านำไปรับของ ณ จุดที่ร้านค้ากำหนด

**3**

## เลือกของแถม

เงื่อนไข / ตัวอย่างการใช้งาน

ซื้อครบ 3 ชิ้น เลือกของแถมได้ 1 รายการ เช่น น้ำดื่มหรือนม

ผลที่หน้า POS

ให้ลูกค้าเลือกของแถมจากรายการที่ร้านค้ากำหนด

**4**

## ได้แลกซื้อ

เงื่อนไข / ตัวอย่างการใช้งาน

ซื้อกาแฟครบ 2 ถุง ซื้อครีมเทียมได้ 50 บาท (ปกติ 80 บาท)

ผลที่หน้า POS

ให้สิทธิ์ซื้อครีมเทียม 50 บาท

**5**

## เลือกแลกซื้อ

เงื่อนไข / ตัวอย่างการใช้งาน

กาแฟครบ 2 ถุง เลือกครีมเทียม 50 บาท (ปกติ 80) หรือแกวกาแฟ 39 บาท (ปกติ 59)

ผลที่หน้า POS

แสดงรายการแลกซื้อให้เลือก 1 รายการ

**6**

## ราคาพิเศษ/ส่วนลด

เงื่อนไข / ตัวอย่างการใช้งาน

นมกล่องละ 15 บาท ซื้อครบ 12 กล่อง เหลือกล่องละ 13 บาท

ผลที่หน้า POS

คิด 156 บาท แทนราคาปกติ 180 บาท

**7**

## แสดงข้อความ

เงื่อนไข / ตัวอย่างการใช้งาน

แจ้ง "ซื้อครบตามเงื่อนไข รับสิทธิ์พิเศษครั้งถัดไป"

ผลที่หน้า POS

พิมพ์ข้อความบนใบเสร็จอัตโนมัติ

# เลือกซื้อจำนวนครบ แล้วได้...

เลือกสินค้ารายการใดก็ได้ในกลุ่มให้ครบจำนวนชิ้น

**1**

## ได้ของแถม

เงื่อนไข / ตัวอย่างการใช้งาน

เลือกสินค้าใดก็ได้ในกลุ่มให้ครบ 2 ชิ้น รับนมเปรี้ยว 1 แพ็ค

ผลที่หน้า POS

ระบบให้แถมนมเปรี้ยว 1 แพ็คอัตโนมัติ

**2**

## แสดงของแถม

เงื่อนไข / ตัวอย่างการใช้งาน

กลุ่มขนมปัง ครีมนวดผม สบู่ เลือกครบ 5 ชิ้น รับของแถม 1 รายการ

ผลที่หน้า POS

ใบเสร็จพิมพ์ “ครบ 5 ชิ้น รับฟรี! น้ำดื่ม 1 ขวด”

**3**

## เลือกของแถม

เงื่อนไข / ตัวอย่างการใช้งาน

เลือกซื้อในกลุ่มครบ 3 ชิ้น เลือกของแถมได้ 1 อย่าง

ผลที่หน้า POS

ให้เลือกแก้วน้ำ / กระเป๋า / สินค้าตัวอย่าง

**4**

## ได้แลกซื้อ

เงื่อนไข / ตัวอย่างการใช้งาน

กลุ่มดูแลผิว เลือกครบ 2 ชิ้น แลกซื้อโลชั่นราคา 59 บาท

ผลที่หน้า POS

ให้สิทธิ์ซื้อโลชั่น 59 บาท

**5**

## เลือกแลกซื้อ

เงื่อนไข / ตัวอย่างการใช้งาน

เลือกซื้อในกลุ่มครบ 3 ชิ้น เลือกแลกซื้อ เช่น แก้วน้ำ 29 บาท (ปกติ 59 บาท)

ผลที่หน้า POS

แสดงรายการแลกซื้อให้เลือก 1 รายการ

# เลือกซื้อจำนวนครบ แล้วได้...

สิทธิ์เฉพาะกลุ่มนี้: ราคาลดเหลือ • แคมขึ้นราคาต่ำสุด • ส่วนลด 2 ชั้น

**6**

## รับส่วนลด

เงื่อนไข / ตัวอย่างการใช้งาน

ขนหลายรายการร่วมโปร เลือกแบบใดก็ได้ครบ 3 ชั้น ลด 10%

ผลที่หน้า POS

ระบบลด 10% ให้อัตโนมัติ

**7**

## ราคาลดเหลือ

เงื่อนไข / ตัวอย่างการใช้งาน

สินค้าชิ้นละ 40 บาท เลือกซื้อครบ 3 ชั้น ราคาเหลือ 99 บาท

ผลที่หน้า POS

คิดรวม 99 บาท แทน 120 บาท

**8**

## แคมขึ้นราคาต่ำสุด

เงื่อนไข / ตัวอย่างการใช้งาน

เลือกซื้อ 3 ชั้น ราคา 100, 80, 60 บาท ขึ้นราคาต่ำสุดฟรี

ผลที่หน้า POS

ชิ้นละ 60 บาท ฟรี จ่ายเพียง 180 บาท

**9**

## ส่วนลด 2 ชั้น

เงื่อนไข / ตัวอย่างการใช้งาน

ครบ 3 ชั้น ลด 10% • ครบ 6 ชั้น ลด 15%

ผลที่หน้า POS

3 ชั้น ลด 10% • เพิ่มเป็น 6 ชั้น ลด 15%

**10**

## แสดงข้อความ

เงื่อนไข / ตัวอย่างการใช้งาน

แจ้ง "เลือกซื้อครบตามเงื่อนไข รับสิทธิ์พิเศษครั้งถัดไป"

ผลที่หน้า POS

พิมพ์ข้อความบนใบเสร็จ

# เลือกซื้อมูลค่าครบ แล้วได้...

เลือกรายการและจำนวนเองได้ ขอเพียงยอดรวมในกลุ่มครบมูลค่า (บาท)

**1**

## ได้ของแถม

เงื่อนไข / ตัวอย่างการใช้งาน

กลุ่มกระเช้าขนมและกาแฟ ซื้อร่วมกันครบ 500 บาท รับ  
กระเป๋าคาด 1 ใบ

ผลที่หน้า POS

ให้สิทธิ์กระเป๋าคาด 1 ใบอัตโนมัติ

**2**

## แสดงของแถม

เงื่อนไข / ตัวอย่างการใช้งาน

ซื้อสินค้าร่วมรายการครบ 1,000 บาท รับของแถม 1  
รายการ

ผลที่หน้า POS

ใบเสร็จพิมพ์แจ้งสิทธิ์ของแถม ลูกค้านำไปรับ

**3**

## เลือกของแถม

เงื่อนไข / ตัวอย่างการใช้งาน

ซื้อครบ 199 บาท เลือกของแถมได้ 1 รายการ (น้ำดื่มหรือนม)

ผลที่หน้า POS

ให้ลูกค้าเลือกของแถมเอง

**4**

## ได้แลกซื้อ

เงื่อนไข / ตัวอย่างการใช้งาน

ซื้อสินค้าร่วมรายการครบ 500 บาท แลกซื้อแก้วน้ำราคา  
29 บาท

ผลที่หน้า POS

ให้สิทธิ์ซื้อแก้วน้ำ 29 บาท

**5**

## เลือกแลกซื้อ

เงื่อนไข / ตัวอย่างการใช้งาน

ซื้อครบ 500 บาท เลือกแลกซื้อแก้วน้ำหรือกระเป๋าราคา  
พิเศษ

ผลที่หน้า POS

แสดงรายการให้เลือก 1 รายการ

**6**

## รับส่วนลด

เงื่อนไข / ตัวอย่างการใช้งาน

ซื้อสินค้าร่วมรายการครบ 1,000 บาท ลด 5%

ผลที่หน้า POS

ระบบคำนวณส่วนลด 5% ให้

**7**

## แสดงข้อความ

เงื่อนไข / ตัวอย่างการใช้งาน

แจ้ง "ซื้อครบมูลค่าตามเงื่อนไข รับสิทธิ์พิเศษครั้งถัดไป"

ผลที่หน้า POS

พิมพ์ข้อความบนใบเสร็จ

# ชื่อคณะ Mix & Match

คณะรายการ ยี่ห้อ RS หรือสีกายในกลุ่ม ระบบนับรวมให้

**1**

## ราคาเดียวตามจำนวน

เงื่อนไข / ตัวอย่างการใช้งาน

เครื่องดื่มหลายรายการ ลูกค้านำมา 3 ชิ้น ราคา 100 บาท

ผลที่หน้า POS

น้ำผลไม้ + น้ำอัดลม + ชา นับเป็น 3 ชิ้น คิด 100 บาท

**2**

## ส่วนลดตามจำนวน

เงื่อนไข / ตัวอย่างการใช้งาน

สินค้ากลุ่มเดียวกัน คณะ 3 ชิ้น ลด 10% • คณะ 6 ชิ้น ลด 15%

ผลที่หน้า POS

3 ชิ้น ลด 10% • เพิ่มเป็น 6 ชิ้น ลด 15%

**3**

## ราคาเดียวแถมตามจำนวน

เงื่อนไข / ตัวอย่างการใช้งาน

น้ำปลาละเอียดยี่ห้อ ซื่อ 2 แกรม 1 • ซื่อ 5 แกรม 2

ผลที่หน้า POS

ครบ 2 ขวด แกรม 1 • ครบ 5 ขวด แกรม 2

**4**

## ราคาขายส่งต่ำสุด

เงื่อนไข / ตัวอย่างการใช้งาน

กำหนดระดับราคาตามจำนวน คณะถึงเงื่อนไขได้ราคาต่ำสุด

ผลที่หน้า POS

ระบบเลือกระดับราคาขายส่งต่ำสุดที่ถึงเงื่อนไข

**5**

## ราคาขายส่งก้าวหน้า

เงื่อนไข / ตัวอย่างการใช้งาน

คณะ 3 ชิ้นแรกใช้ราคาชุด ส่วนที่เกินคิดตามระดับถัดไป

ผลที่หน้า POS

แบ่งคิดราคาเป็นช่วงตามจำนวนที่ซื้อจริง

**6**

## ราคาขายส่งทุกจำนวน

เงื่อนไข / ตัวอย่างการใช้งาน

หลายรายการอยู่ในกลุ่มราคาส่ง ลูกค้าคณะให้ครบจำนวน

ผลที่หน้า POS

คำนวณราคาขายส่งให้อัตโนมัติ

## กิจกรรมพิเศษ หน้าแคชเชียร์

ใช้เฉพาะช่วงหรือเฉพาะสถานการณ์ และลูกค้าเลือกเข้าร่วมได้

**1**

### เพิ่มแต้มสมาชิก

เงื่อนไข / ตัวอย่างการใช้งาน

เพิ่มแต้มสะสมตามเปอร์เซ็นต์หรือมูลค่ายอดซื้อ เช่น  
ซื้อครบ 1,000 บาท รับ 10 แต้ม

ผลที่หน้า POS

สมาชิกยอดครบ 1,000 บาท ระบบเพิ่ม 10 แต้ม  
ให้

เหมาะกับ: สร้างแรงจูงใจให้กลับมาซื้อซ้ำและเพิ่ม  
ยอดซื้อ

**2**

### เพิ่มเงินบริจาค

เงื่อนไข / ตัวอย่างการใช้งาน

คำนวณยอดบริจาคตามเปอร์เซ็นต์หรือมูลค่ายอด  
ซื้อ เช่น ยอดซื้อทุก 100 บาท บริจาค 1 บาท

ผลที่หน้า POS

คำนวณยอดบริจาคจากยอดซื้ออัตโนมัติ

เหมาะกับ: ร้านที่ทำกิจกรรม CSR หรือแคมเปญ  
เพื่อสังคม

**3**

### ให้ส่วนลดตามยอดซื้อ

เงื่อนไข / ตัวอย่างการใช้งาน

ส่วนลดตามยอดซื้อสุทธิ เป็นเปอร์เซ็นต์หรือจำนวน  
เงิน เช่น ซื้อครบ 500 บาท ลด 50 บาท

ผลที่หน้า POS

ระบบหักส่วนลด 50 บาทให้อัตโนมัติ

เหมาะกับ: กระตุ้นให้ลูกค้าซื้อถึงยอดเป้าหมาย

# อยากได้อะไร ตั้งโปรแบบนั้น

จับคู่เป้าหมายธุรกิจกับแคมเปญ พร้อมประโยชน์สื่อสารการขาย

**1**

## เพิ่มยอดขาย

แคมเปญที่เหมาะสม

นาทีกอง • ซื้อครบรับสิทธิ์ • แลกซื้อ (หน้า 2, 5-8)

ประโยชน์สื่อสารหน้าร้าน

"Happy Time เฉพาะช่วงเย็น" • "สินค้าขายดีราคาพิเศษ"

**2**

## เพิ่มจำนวนชิ้นต่อบิล

แคมเปญที่เหมาะสม

ราคาด/ส่วนลดตามจำนวน • ซื้อครบได้แถม • ซื้อคละ (หน้า 3, 5-6, 9)

ประโยชน์สื่อสารหน้าร้าน

"ซื้อเยอะยิ่งคุ้ม" • "คละ 3 ชิ้น 100 บาท"

**3**

## เพิ่มมูลค่าต่อบิล

แคมเปญที่เหมาะสม

เลือกซื้อมูลค่าครบ • ส่วนลดตามยอดซื้อ • แลกซื้อ (หน้า 8, 10)

ประโยชน์สื่อสารหน้าร้าน

"ซื้อครบ 500 บาท ลด 50 บาท"

**4**

## ระบายสินค้า

แคมเปญที่เหมาะสม

นาทีกอง • แลกตามจำนวน • ราคาดเหลือ • ซื้อคละ (หน้า 2, 3, 7, 9)

ประโยชน์สื่อสารหน้าร้าน

"เคลียร์สต็อก ซื้อ 2 ราคาพิเศษ"

**5**

## ดึงลูกค้าเข้าร้าน

แคมเปญที่เหมาะสม

นาทีกอง • แคมเปญของแถม • บัตรส่วนลดช่วงเทศกาล (หน้า 2, 5-8)

ประโยชน์สื่อสารหน้าร้าน

"ซื้อครบรับของแถม เฉพาะสุดสัปดาห์"

**6**

## สร้างลูกค้าประจำ

แคมเปญที่เหมาะสม

เพิ่มแต้มสมาชิก • แสดงข้อความสิทธิ์ครั้งถัดไป (หน้า 5, 7, 8, 10)

ประโยชน์สื่อสารหน้าร้าน

"ซื้อวันนี้ รับแต้มเพิ่ม" • "ใช้สิทธิ์ได้ในครั้งถัดไป"