

Business plus

MEMBER

โปรแกรมสมาชิก สะสมแต้มและแลกแต้ม

การรักษาฐานลูกค้าและการทำให้ลูกค้ากลับมาซื้อซ้ำ ซึ่งเป็นการนำพามาซึ่งยอดขายที่ยั่งยืนและสร้างกำไรได้อย่างต่อเนื่อง การสร้างความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้าด้วยระบบสมาชิก เป็นกลยุทธ์ของการตลาดยุคปัจจุบันที่ห้างร้านต่าง ๆ ต้องการทำแต่อย่างไรให้เหนือคู่แข่ง ทำอย่างไรให้ลูกค้าสนใจและได้ใจลูกค้า ตั้งแต่การให้ส่วนลดสมาชิก การสะสมแต้ม การแลกแต้ม ต้องใช้ทรัพยากรในองค์กรเพื่อสนับสนุนอย่างมาก หลายท่านกำลังมองหาเครื่องมือช่วยที่จะมาสนับสนุน

Business Plus Member โปรแกรมสมาชิก สะสมแต้มและแลกแต้ม ออกแบบมาด้วยความสามารถพื้นฐาน เพื่อรองรับงานสมาชิก ที่สมบูรณ์แบบ โดยสมาชิกสามารถได้รับส่วนลดได้หลากหลายแบบ สะสมแต้ม พร้อมการแลกแต้ม ตลอดจนการส่งข่าวสารให้สมาชิกในเงื่อนไขการตลาดที่ต้องการประชาสัมพันธ์ได้



คุณสมบัติเด่น

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

• รายละเอียดสมาชิก

- เก็บประวัติรายละเอียดส่วนบุคคลของสมาชิก เพื่อการวิเคราะห์ซื้อได้อย่างครบถ้วน
- 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 และโปรโมชั่นให้สมาชิกได้



การันตีคุณภาพด้วยรางวัล

- ★ โทรศัพท์มือถือ 2 ปี 2551-2552
- ★ สุดยอด SMEs แห่งชาติ ประจำปี 2552 (SMEs National Awards 2009)
- ★ Usanagsoft Software & Application



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

- เครื่องมือช่วยในการจัดการเกี่ยวกับเพิ่มสมาชิกให้ได้อย่างรวดเร็วมีฟังก์ชันต่าง ๆ ดังต่อไปนี้
 - การต่ออายุสมาชิก
 - การเลิกใช้สมาชิกที่ขาดการติดต่อ
 - การลบสมาชิกที่ขาดการติดต่อ
 - การต่ออายุโดยอัตโนมัติสามารถกำหนดเงื่อนไขการต่ออายุได้ เช่น เลือกประเภทสมาชิก, เลือกจากวันที่สมัครสมาชิก, เลือกวันที่หมดอายุสมาชิก เฉพาะที่มียอดซื้อ ระบุช่วงวันที่ที่ต้องการให้โปรแกรมตรวจสอบยอดซื้อของสมาชิกพร้อมจำนวนเงินขั้นต่ำที่ต้องการให้โปรแกรมตรวจสอบ เป็นต้น ถ้ารายการตรงตามเงื่อนไขที่เลือกโปรแกรมจะทำการต่ออายุให้โดยอัตโนมัติ
 - ขยายจำนวนวันหมดอายุเพิ่มเติม กำหนดจำนวนวันที่ต้องการให้โปรแกรมคำนวณวันที่หมดอายุเพิ่มโดยโปรแกรมจะเปลี่ยนวันที่ตามวันหมดอายุ ที่คำนวณได้ในแฟ้มประวัติสมาชิกที่ระบุตามเงื่อนไข เช่น ขยายวันที่หมดอายุออกไป 30 วัน
 - กำหนดวันหมดอายุเป็นวันที่ต้องการ ให้กับสมาชิกที่ตรงตามเงื่อนไขที่ต้องการ โปรแกรมจะทำการเปลี่ยนวันที่หมดอายุในแฟ้มประวัติสมาชิก ในช่องวันที่หมดอายุตามเงื่อนไขที่กำหนดโดยอัตโนมัติ
 - การลบเพิ่มสมาชิก สามารถกำหนดเงื่อนไขของการขาดการติดต่อได้ เช่น เลือกประเภทสมาชิก, เลือกจากวันที่สมัครสมาชิก, เลือกวันที่หมดอายุสมาชิก เฉพาะที่มียอดซื้อระบุช่วงวันที่ที่ต้องการให้โปรแกรมตรวจสอบ ยอดซื้อของสมาชิกพร้อมจำนวนเงินขั้นต่ำที่ต้องการให้โปรแกรมตรวจสอบ เป็นต้น ถ้ารายการตรงตามเงื่อนไขที่เลือกโปรแกรมจะทำการลบเพิ่มสมาชิกให้โดยอัตโนมัติ

• รายงานต่าง ๆ เกี่ยวกับสมาชิก

รายงานเกี่ยวกับสมาชิกเพื่อวิเคราะห์ข้อมูลต่าง ๆ เช่น วิเคราะห์แต้มสมาชิก แต้มคงเหลือ หรือการวิเคราะห์ประวัติการขายสมาชิกตาม เพศ อายุ วิเคราะห์ยอดขายสมาชิกตามช่วงวันที่ต้องการวิเคราะห์ 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

เหมาะสำหรับการดึงลูกค้ากลับมาที่ห้าง/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. สามารถแลกแต้มได้ทั้งที่จุดบริการลูกค้าและ กับแคชเชียร์ที่เครื่องบันทึกเงินสด
13. สามารถนำแต้มสะสม มาแลกเปลี่ยนเป็นส่วนลดในการซื้อสินค้าได้
14. สามารถกำหนดสิทธิการใช้แต้มสะสมแลกเปลี่ยนเป็นส่วนลดได้ตาม % ที่ตั้งไว้ เช่น สามารถใช้แต้มที่สะสมเป็นส่วนลดได้ไม่เกิน 30 % ของยอดซื้อในบิลนั้น หรือสามารถใช้แต้มที่สะสมเป็นส่วนลดได้ 50% ของแต้มคงเหลือ
15. รองรับให้สมาชิกสามารถซื้อแต้มที่ขาดเพื่อแลกกับรางวัลพิเศษได้



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 ใช้แต้มแลกกี่แต้ม เป็นต้น
2. สามารถกำหนดอายุคูปอง พร้อมทั้งข้อความอายุคูปอง และกำหนดคูปองต่อสมาชิกได้
3. สามารถกำหนดข้อความบนคูปองส่วนลด กำหนดคูปองต่อสมาชิก และกำหนดรายละเอียดเกี่ยวกับคูปองส่วนลด เช่น มูลค่า / รูปสินค้า / ยอดซื้อ
4. โปรแกรมจะทำการลดแต้มให้อัตโนมัติ เมื่อมีการแลกคูปองเงินสดเรียบร้อยแล้ว
5. คูปองเงินสด สามารถนำมาใช้กับเครื่องบันทึกเงินสด เพื่อเป็นการชำระสินค้าแทนเงินสดได้ทันที



Option โปรแกรมปรับแต้ม Redeem

1. สร้างความประทับใจพิเศษในโอกาสสำคัญของลูกค้า เช่น วันเกิดหรือเดือนเกิด หรือนำ วัน-เดือนเกิดสมาชิก สามารถมาจัดรายการพิเศษ ในเรื่องการสะสมแต้มได้ เช่น เดือนเกิดทั้งเดือน ให้สามารถได้แต้มสะสมจากยอดซื้อมากกว่าเดือนอื่น ๆ เป็นต้น
2. แดมนาทีทอง รองรับเรื่องการจัดโปรโมชั่นส่งเสริมการขายเกี่ยวกับสมาชิกการสะสมแต้ม เหมือนการขายสินค้านาทีทองที่กำหนด ช่วงวัน ช่วงเวลา ที่จะได้ราคาพิเศษ แดมนาทีทอง ก็เช่นเดียวกัน สามารถให้แต้มเพิ่มขึ้นตามช่วงเวลาที่กำหนด เพื่อส่งเสริมการขายให้ในกลุ่มสมาชิก มาซื้อในช่วงเวลาตามเป้าหมายของนโยบายการขายการตลาด
3. แดมทวีคูณเป็นการจัดโปรโมชั่นส่งเสริมการขายสมาชิกกับการสะสมแต้ม ให้แต้มเพิ่มขึ้นตามเวลาที่กำหนด โดยสามารถกำหนดเงื่อนไขให้สมาชิกรับเพิ่มแต้มเป็นหน่วย หรือ สมาชิกรับเพิ่มเป็นเท่า เช่น กำหนดแต้มจากปกติ 100 บาท ได้ 1 แต้ม กำหนดแต้มทวีคูณ 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 ต้องไม่ลืมถึงผลประโยชน์ตอบแทนที่สมาชิกจะเอาแต้มไปแลกว่า ต้องสร้างความน่าสนใจให้สมาชิก อยากจะสะสมแต้มให้ครบตามเงื่อนไขที่เร็วที่สุด ถ้าของรางวัลของแลกเปลี่ยนตรงใจสมาชิก โปรแกรมสมาชิกและสะสมแต้ม Business Plus Member ช่วยท่านเพิ่มยอดขายจากสมาชิกได้อย่างแน่นอน

The One Card โปรแกรมบัตรสะสมแต้มสมาชิก ซอปได้ทุกเครือ

เป็นระบบสมาชิกที่เหมาะสมกับกิจการที่มีหลาย ๆ สาขา หรือหลายกิจการ สามารถใช้บัตรสมาชิกบัตรเดียว ได้กับทุกสาขาในเครือข่าย เพิ่มโอกาสการขาย ให้กับกิจการสร้างความสะดวกให้สมาชิก สอบถามคะแนนได้ที่สาขาใดก็ได้ สร้างความพึงพอใจลูกค้าให้กลับมามีซ้ำ

