

พิชิตใจลูกค้าประจำ สร้างการซื้อซ้ำอย่างต่อเนื่อง และเพิ่มความภักดีต่อแบรนด์อย่างยั่งยืน ด้วย

LOYALTY PROGRAM

โดย  readyplanet บริษัท เรดดี้แพลนเน็ต จำกัด (มหาชน)





Readyplanet Public Company Limited

All-in-One Sales and Marketing Platform Company

บริษัท เรดดี้แพลนเน็ต จำกัด (มหาชน) คือบริษัทแพลตฟอร์มการขายและการตลาดแบบรวมเป็นหนึ่งเดียวที่ครอบคลุมทั้งด้านการสร้างและบริหารจัดการเว็บไซต์, การทำโฆษณาออนไลน์ และระบบบริหารความสัมพันธ์ลูกค้า

เรามุ่งมั่นที่จะผลักดันให้ธุรกิจไทยมีศักยภาพทางการแข่งขันและประสบความสำเร็จด้วยเทคโนโลยีด้านการขายและการตลาดระดับโลกที่เราพัฒนาขึ้นเอง ภายใต้ค่าใช้จ่ายที่คุ้มค่า



 Website: readyplanet.com

 Blog: blog.readyplanet.com

 Facebook Page: facebook.com/readyplanet

 LINE OA: @Readyplanet

เนื้อหา

หน้าที่

CRM คืออะไร

1

Loyalty Program คืออะไร

2

ความภักดีของลูกค้าคืออะไร

3

Loyalty Program สำคัญอย่างไรต่อการทำธุรกิจ

4

แนวทางการนำ Loyalty Program ไปใช้กับธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ

5

รู้จักกับ Pointspot

7

Pointspot คืออะไร

8

4 เหตุผล ที่ทำไมธุรกิจของคุณถึงควรเลือกใช้ Pointspot

9

ฟีเจอร์เด่นของ Pointspot

10

ธุรกิจแบบไหนสามารถใช้ Pointspot ได้บ้าง

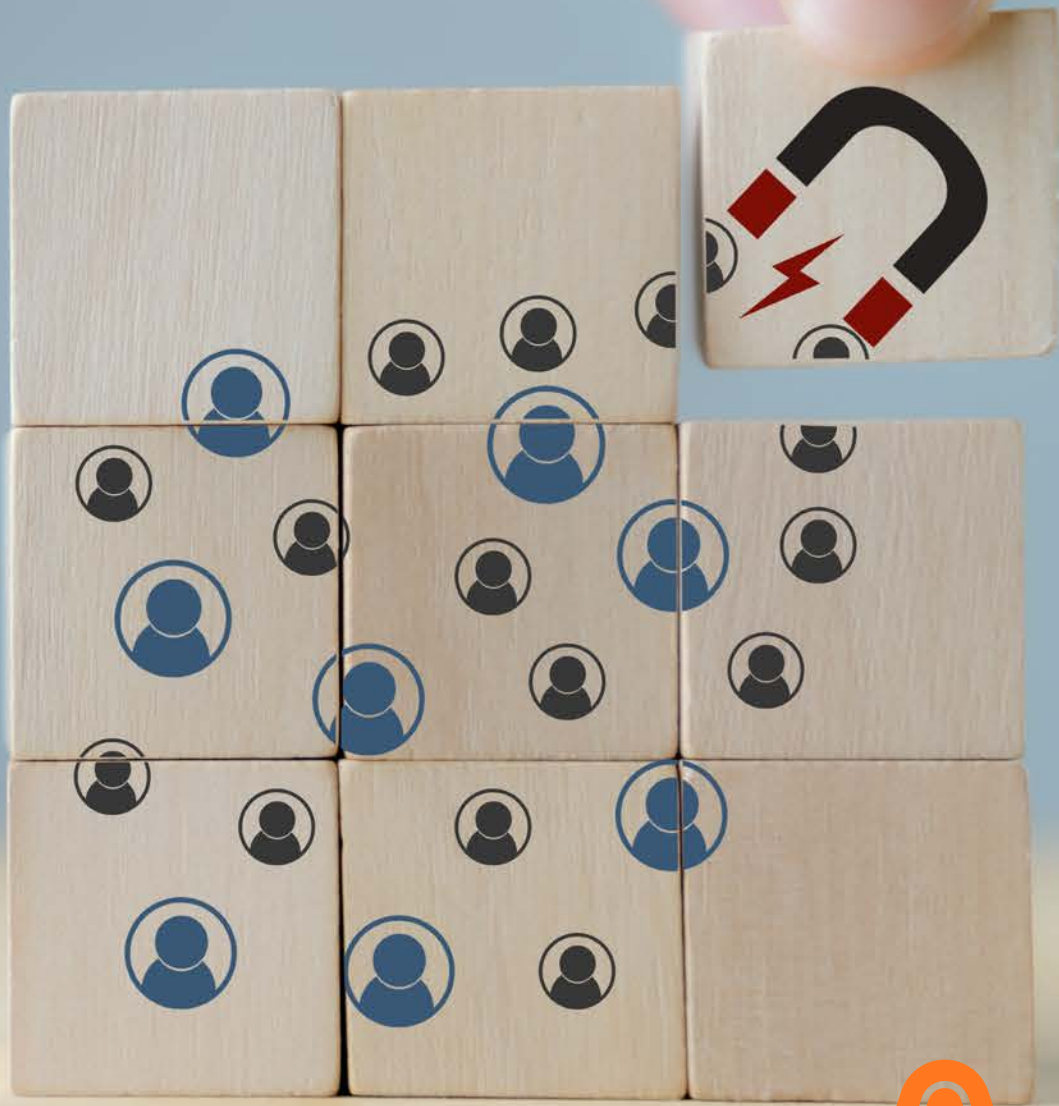
16

ส่วนหนึ่งของธุรกิจที่ใช้ Pointspot

16

CRM คืออะไร

CRM ย่อมาจาก Customer Relationship Management ซึ่งแปลเป็นภาษาไทยว่าการบริหารความสัมพันธ์ลูกค้าซึ่งเป็นกลยุทธ์ที่ธุรกิจใช้เพื่อบริหารจัดการปฏิสัมพันธ์กับลูกค้าและผู้ที่มีโอกาสกลายมาเป็นลูกค้า โดยเป้าหมายของ CRM คือ การปรับปรุงความพึงพอใจ ความภักดี และการรักษาลูกค้าให้อยู่กับธุรกิจอย่างยั่งยืนในระยะยาว



Loyalty Program

คืออะไร

Loyalty program คือเครื่องมือทางการตลาดของธุรกิจเพื่อจูงใจให้ลูกค้าอยู่กับธุรกิจ เกิดการซื้อซ้ำ และกลับมาใช้บริการอย่างต่อเนื่อง โดย CRM Loyalty Program เป็นการผนวกสองแนวคิดและเครื่องมือเข้าด้วยกัน โดยใช้ข้อมูล (data) และข้อมูลเชิงลึก (insights) ที่ได้มาจากการทำ CRM ของธุรกิจในการออกแบบ และใช้ loyalty program ให้เหมาะสมและเกิดความพึงพอใจเฉพาะของลูกค้าแต่ละราย

ความภักดี ของลูกค้า คืออะไร

ความภักดีของลูกค้าหมายถึงความชื่นชอบของลูกค้าในการซื้อสินค้าหรือบริการของธุรกิจหนึ่งเป็นประจำในช่วงเวลาหนึ่ง ซึ่งเป็นตัวบ่งชี้ถึงความประทับใจในระยะยาวของลูกค้าที่มีต่อแบรนด์และความเต็มใจที่กลายมาเป็นลูกค้าประจำของธุรกิจนั้น ๆ ต่อไปเรื่อย ๆ แม้ว่าจะมีตัวเลือกอื่นให้เลือกมากมายก็ตาม

ความภักดีของลูกค้าอาจได้รับอิทธิพลจากปัจจัยต่างๆ รวมถึงคุณภาพของผลิตภัณฑ์หรือบริการของบริษัท ระดับการบริการลูกค้า และภาพลักษณ์ของธุรกิจ บริษัทที่มีลูกค้าประจำจะได้รับประโยชน์จากแหล่งรายได้ที่มั่นคงและคาดการณ์ได้ต้นทุนทางการตลาดที่ลดลง และเพิ่มมูลค่าตลอดอายุการใช้บริการของลูกค้า (customer lifetime value)

Loyalty Program

สำคัญอย่างไรต่อการทำธุรกิจ

การทำ CRM ด้วย loyalty program นั้นมีความสำคัญต่อธุรกิจในหลายเหตุผลดังต่อไปนี้

ช่วยให้มีรายได้เพิ่มขึ้น

Loyalty program ช่วยให้ธุรกิจสามารถยกระดับความสัมพันธ์กับลูกค้า สร้างประสบการณ์ที่ดี ด้วยการใช้ข้อมูล (data) และข้อมูลเชิงลึก (insights) ของลูกค้า เพื่อเสนอของรางวัลและแรงจูงใจที่ถูกต้องสรรและวางแผนให้เกี่ยวข้องกับความสุขและพฤติกรรมของลูกค้าในแต่ละราย และนำไปสู่การเพิ่มรายได้จากทั้งลูกค้าประจำ และลูกค้าใหม่ได้เพิ่มขึ้น

เพิ่มความภักดีของลูกค้า

การเพิ่มความภักดีของลูกค้าสามารถทำได้ด้วยการให้รางวัลและสิ่งจูงใจ ซึ่ง loyalty program นั้นช่วยกระตุ้นให้ลูกค้ายังคงภักดีต่อธุรกิจและเกิดการซื้อกลับหรือกลับมาใช้บริการอย่างต่อเนื่อง

การรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้าที่ดีขึ้น

การรักษาลูกค้าให้อยู่กับธุรกิจอย่างต่อเนื่องนั้นมีค่าใช้จ่ายน้อยกว่าการหาลูกค้าใหม่ และ loyalty program สามารถช่วยให้ธุรกิจรักษาลูกค้าไว้ได้โดยทำให้พวกเขา รู้สึกมีค่าและชื่นชม

ช่วยให้ธุรกิจได้ข้อมูลเชิงลึกของลูกค้าที่เพิ่มขึ้น การทำ loyalty program สามารถช่วยให้ธุรกิจได้ข้อมูลเชิงลึกของลูกค้าได้เพิ่มขึ้น ด้วยการติดตามพฤติกรรมที่มีร่วมกับธุรกิจ ซึ่งธุรกิจเองสามารถใช้ข้อมูลเชิงลึกอันมีค่านี้ในการกระตุ้นให้ลูกค้ากลับมาซื้อซ้ำ ใช้บริการต่อเนื่อง ทำ up-selling, cross-selling และยังช่วยให้สามารถยกระดับประสบการณ์ของลูกค้าให้ดียิ่งขึ้น

ช่วยให้ธุรกิจได้ลูกค้าใหม่ ๆ เพิ่มขึ้น

การออกแบบ loyalty program ที่ดี นอกจากจะช่วยให้ธุรกิจสามารถสานสัมพันธ์รักษาลูกค้าเดิมได้แล้ว ยังมีประโยชน์ในการช่วยดึงดูดและกระตุ้นให้ลูกค้าใหม่ ๆ รู้สึกอยากลองใช้สินค้าหรือบริการของธุรกิจ

กล่าวโดยสรุปคือ การทำ loyalty program นั้น มีความสำคัญสำหรับธุรกิจทั้งในด้านการพัฒนาประสบการณ์ที่ดีและความพึงพอใจของลูกค้า, ช่วยรักษาลูกค้าเดิม, ดึงดูดลูกค้าใหม่ และช่วยเพิ่มรายได้ให้กับธุรกิจ

แนวทางการนำ Loyalty Program ไปใช้กับธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ

1. การเริ่มต้นที่ดีที่สุด คือการเข้าใจลูกค้าของเราเอง

ก่อนธุรกิจจะเริ่มวางแผนใช้งาน loyalty program สิ่งสำคัญที่สุด คือการเข้าใจความต้องการ และพฤติกรรมของลูกค้าของธุรกิจคุณเองเสียก่อน ซึ่งรวมถึงความชอบและแรงจูงใจที่จะกระตุ้นให้ลูกค้าของคุณกลับมาซื้อสินค้าซ้ำ และใช้บริการอย่างต่อเนื่อง

2. วางแผนของรางวัลให้ตรงใจลูกค้า

แน่นอนว่าหากคุณเข้าใจลูกค้าของคุณได้มากขึ้นเท่าไร การวางแผนทำการตลาด การเลือกของรางวัล หรือแม้แต่การส่งคูปองโปรโมชั่นต่าง ๆ ก็ยิ่งได้ผลมากขึ้นเช่นกัน แต่ถ้าหากคุณยังไม่รู้ว่าการใช้ของรางวัล หรือการส่งคูปองแบบไหนได้ผลดีที่สุด เราขอแนะนำให้คุณทดลองให้ครบทุกแบบ เพื่อที่จะหาค่าสถิติที่ดีที่สุดและเหมาะสมกับลูกค้าของธุรกิจของคุณได้มากที่สุด

3. ทำทุกอย่างให้เรียบง่ายที่สุด

การทำแคมเปญสะสมแต้มแลกของรางวัลหรือแม้แต่การทำแคมเปญโปรโมชั่นต่าง ๆ ควรวางแผนให้เรียบง่ายและไม่ซับซ้อน รวมถึงการเลือกใช้เทคโนโลยีด้าน CRM loyalty program ก็เช่นกัน ควรเลือกใช้แพลตฟอร์มที่ลูกค้าสามารถใช้งานได้ง่าย เพื่อให้เกิด engagement ที่ดี

4. สื่อสารกับลูกค้าให้มีประสิทธิภาพ

เมื่อคุณรู้จักลูกค้าดีแล้ว วางแผนของรางวัล และแคมเปญต่าง ๆ ไว้ดีแล้ว ขั้นตอนต่อไปก็คือการสื่อสารกับลูกค้าให้มีประสิทธิภาพสูงสุดและการสื่อสารที่ดีคือการสื่อสารแบบรู้ใจและเฉพาะบุคคล หรือการทำ personalized marketing นั่นเอง เช่น การระบุชื่อลูกค้าลงไปด้วยตอนส่ง sms หรือ email และการเลือกใช้คูปองโปรโมชั่นให้ถูกกลุ่มเป้าหมาย เป็นต้น

5. การวัดผลและการพัฒนา

ข้อสุดท้ายที่สำคัญไม่แพ้ 4 ข้อที่กล่าวมาก่อนหน้านี้ คือการวัดผลกับทุกอย่างที่เราทำไป ว่าวิธีแบบไหนได้ผลลัพธ์ที่ดีที่สุด กลุ่มเป้าหมาย A ต้องทำแคมเปญโปรโมชั่นแบบไหน กลุ่มเป้าหมาย B ต้องสื่อสารผ่านช่องทางไหนรายงานสถิติสำคัญทางการขายและการตลาดจึงเป็นสิ่งสำคัญ คู่กันกับแพลตฟอร์มด้าน CRM loyalty program เพื่อช่วยให้ธุรกิจสามารถพัฒนาและปรับปรุงธุรกิจตามความคิดเห็นของลูกค้า รวมถึงสามารถใช้ข้อมูลนำมาวิเคราะห์และตัดสินใจเชิงกลยุทธ์ได้อย่างชาญฉลาดมากยิ่งขึ้น

ลูกค้าประจำ

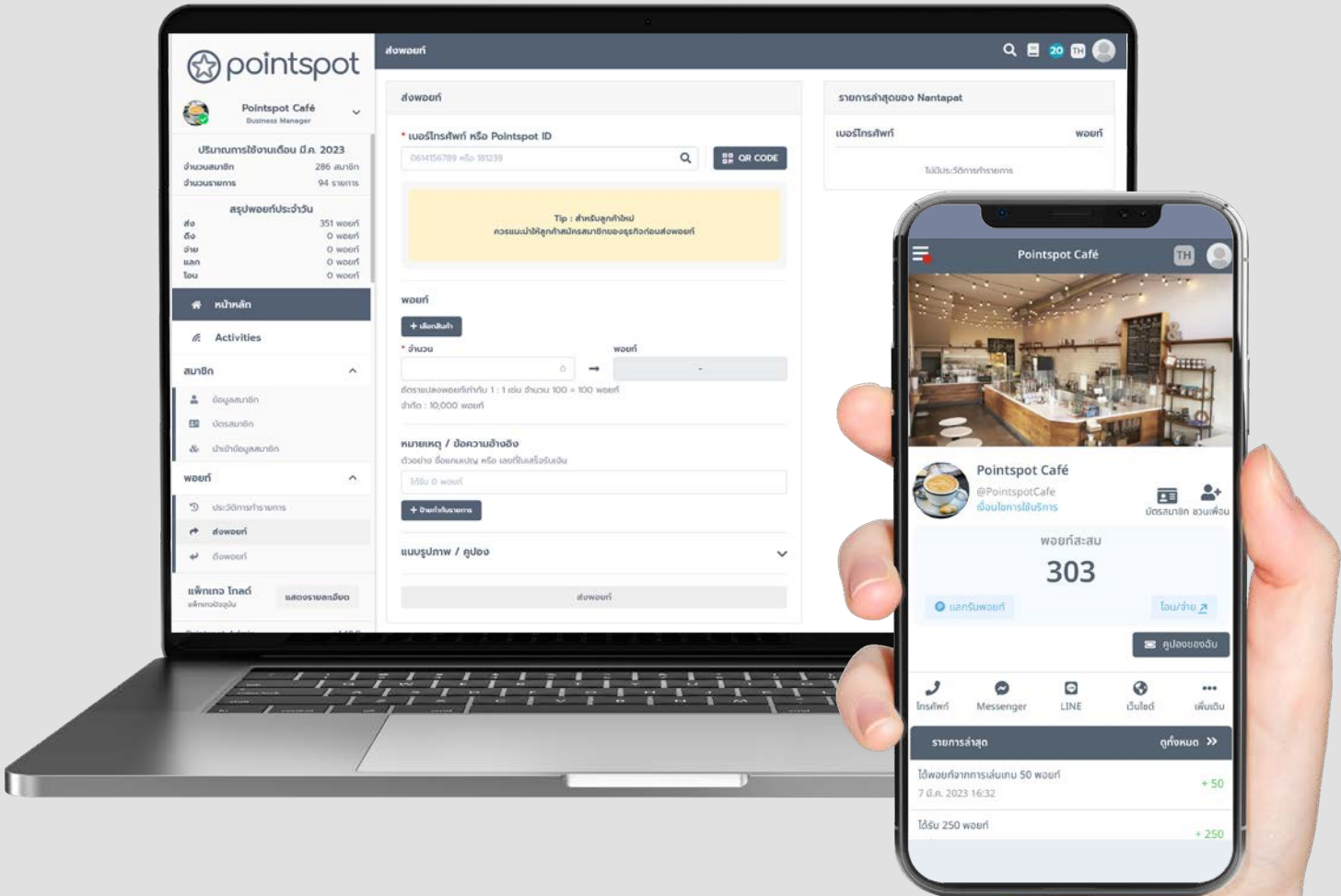
คือหัวใจสำคัญของทุกธุรกิจ

ลูกค้าประจำ คือ กลุ่มลูกค้าคนสำคัญ
ที่สามารถสร้างรายได้ให้ธุรกิจ มากถึง **80%**
และการเพิ่มลูกค้าประจำใช้งบการตลาดน้อยกว่า
การหาลูกค้าใหม่ ถึง **5-25 เท่า!**

รู้จักกับ

pointspot

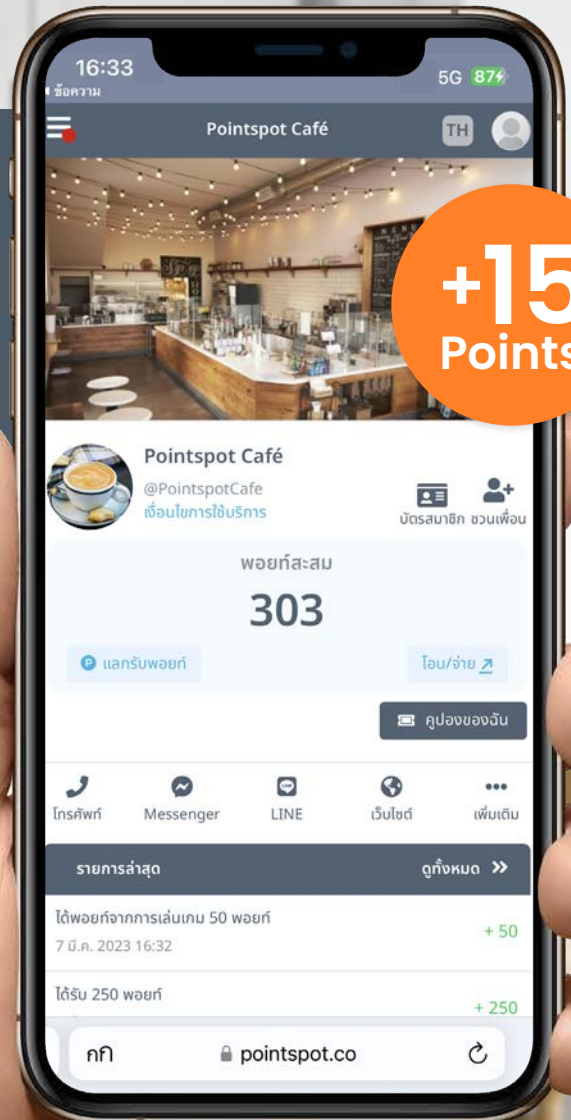
ระบบสะสมแต้มดิจิทัลด้วยเบอร์โทร



pointspot

คืออะไร

Pointspot คือระบบสะสมแต้มดิจิทัลด้วยเบอร์โทร ที่พัฒนาโดย บริษัท เรดดีแพลนเน็ต จำกัด (มหาชน) เป็นแพลตฟอร์ม Marketing Tech ด้าน CRM Loyalty Program ที่ใช้งานได้ทั้งธุรกิจ B2C และ B2B ช่วยยกระดับภาพลักษณ์ให้กับธุรกิจ เพิ่มความภักดี ต่อแบรนด์ สร้างประสบการณ์ที่ดีให้กับลูกค้าตั้งแต่วันแรกจนกลายมาเป็นลูกค้าประจำที่กลับมาซื้อซ้ำและใช้บริการอย่างต่อเนื่อง ช่วยเพิ่มยอดขายให้กับธุรกิจอย่างยั่งยืน โดย Pointspot มาพร้อมฟีเจอร์ด้าน Loyalty Program แบบ All-in-One ตั้งแต่การสะสมแต้ม, แลกของรางวัล, คุปองโปรโมชั่น, คุปองบัตรทำนัด, ระบบ Automation, รายงานสถิติสำคัญ และรองรับการทำ personalized marketing ผ่านทาง SMS, E-Mail และ LINE ครบ จบ ในแพลตฟอร์มเดียว



4 เหตุผล

ที่ทำให้ธุรกิจของคุณถึงควรเลือกใช้ **Pointspot** ของ บริษัท เรดดีแพลนเน็ต จำกัด (มหาชน)

ใช้งานง่าย

ออกแบบมาเพื่อธุรกิจไทยโดยเฉพาะ สามารถบริหารจัดการและใช้งานได้ง่าย ลูกค้าสะสมแต้มง่ายใช้แค่เบอร์โทร ไม่ต้องลงแอปไม่ต้องพบบัตรสมาชิก



ประสิทธิภาพสูง

รองรับการทำ Personalization Marketing, Automation และ Data Analytics



มั่นใจ

แพลตฟอร์มมาตรฐานความปลอดภัยสารสนเทศ ISO 27001:2013 และ PDPA Data Privacy



คุ้มค่า

แพลตฟอร์มราคาคุ้มค่าช่วยให้ธุรกิจของคุณประสบความสำเร็จ

ฟีเจอร์เด่น ของ pointspot

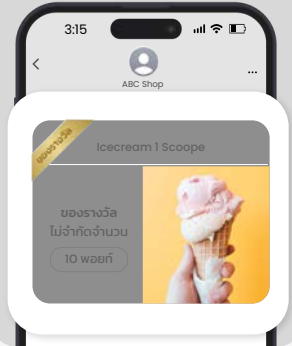
สะสมแต้มด้วยเบอร์โทร

08X-XXX-XXX



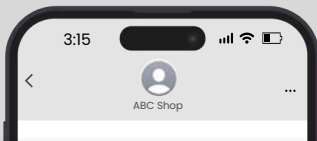
บัตรสมาชิกดิจิทัล

คู่มือโปรโมชั่น และของรางวัล



Automation

Broadcast SMS และ LINE



คุณได้รับคูปองฟรีจาก ABC Shop pointspot.co/@yourbrand

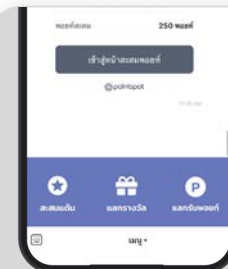
ABC SHOP

คุณได้รับคูปองฟรีจาก ABC Shop pointspot.co/@yourbrand

LINE

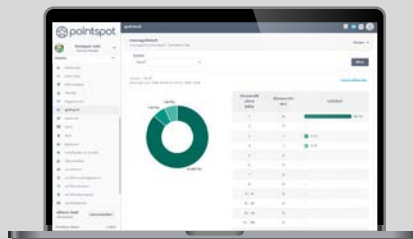


Friend get Friends



LINE Integration

Customer Insight Reports

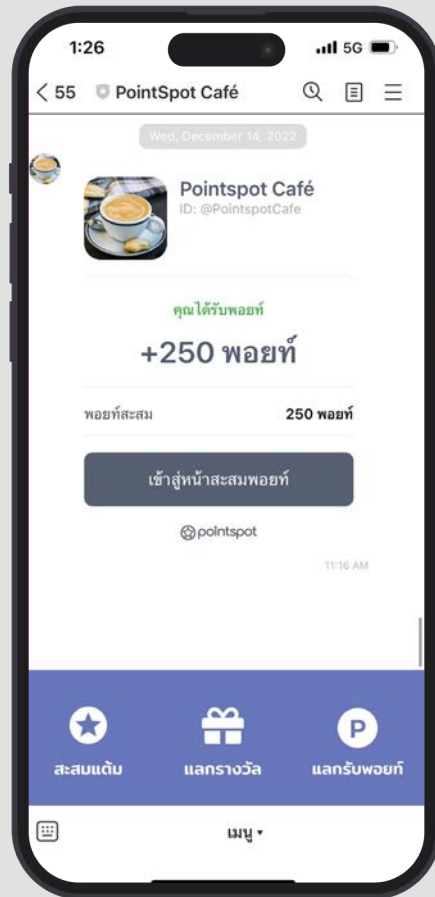


Export Report และ API



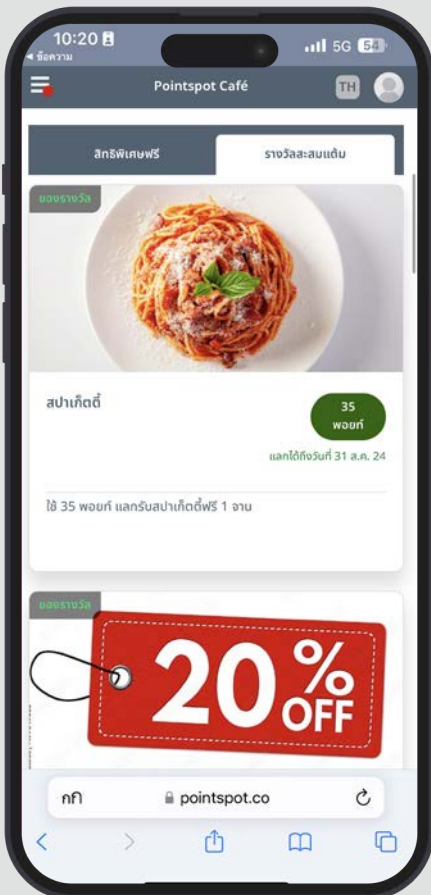
ลูกค้าสะสมแต้มง่าย

เพียงแค่บอกเบอร์โทร
ระบบสะสมแต้ม สำหรับธุรกิจยุคใหม่
สร้างประสบการณ์ที่ดีให้กับลูกค้าได้ตั้งแต่วันแรก



รองรับการเชื่อมต่อกับ LINE OA

สร้างประสบการณ์ที่ดีแบบไร้รอยต่อ
Pointspot สามารถเชื่อมต่อกับ LINE OA
ของธุรกิจคุณ เพื่อให้ลูกค้าสามารถเช็ค
พอยท์ แลกของรางวัล และใช้คูปองได้
สะดวกขึ้น



แลกรับพอยท์

ลูกค้าเยอะ ให้พอยท์ไม่ทัน ใช้พีแอร์แลกรับพอยท์ช่วยได้! เพิ่มความสะดวก
ให้ลูกค้าแลกรับพอยท์ได้เอง เพียงกรอกรายละเอียด และแนบใบเสร็จ
เพื่อให้ธุรกิจตรวจสอบ และอนุมัติส่งพอยท์ให้ในภายหลัง

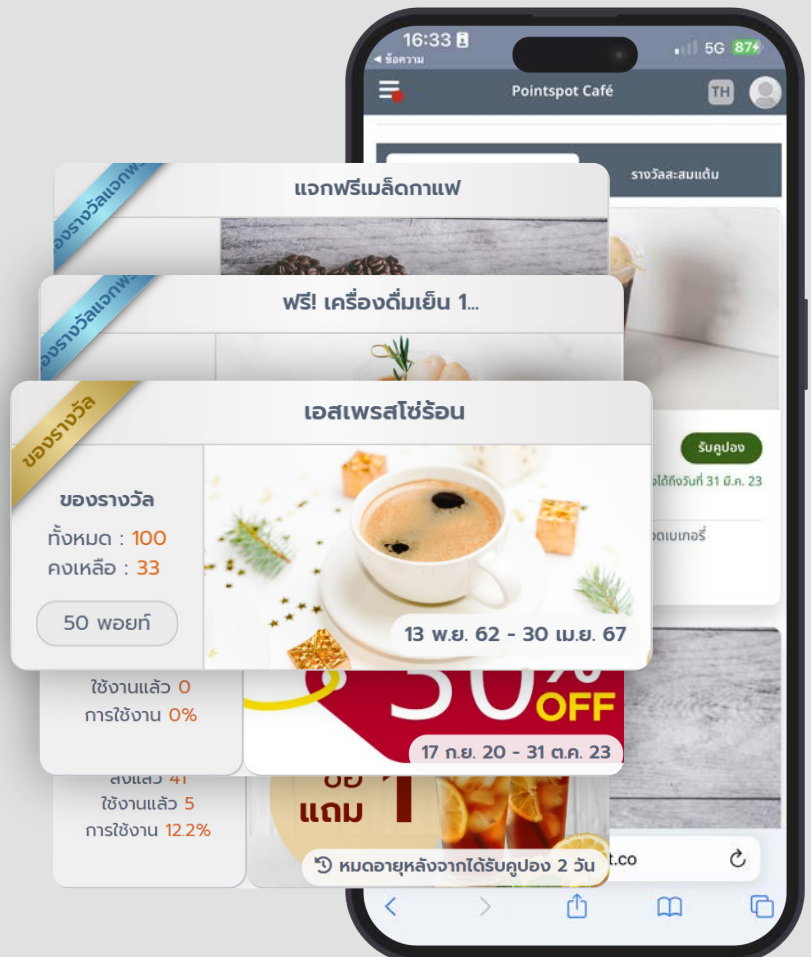


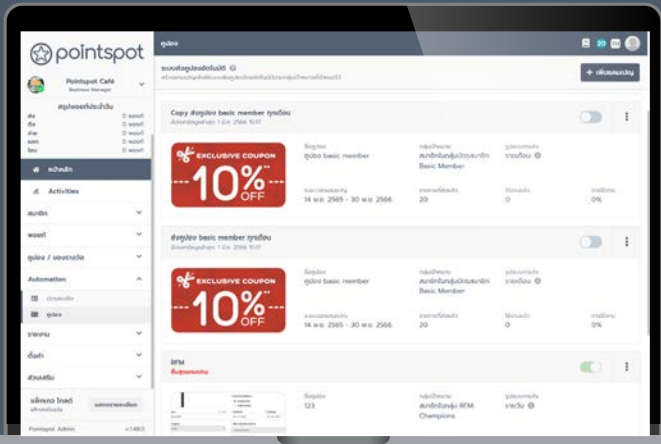
บัตรสมาชิกดิจิทัล

บอกลาบัตรกระดาษด้วยบัตรสมาชิกดิจิทัล ธุรกิจสามารถสร้างบัตรสมาชิกให้ลูกค้าได้ง่าย ๆ และรองรับการแบ่งระดับของบัตรได้สูงสุดถึง 3 ระดับ

คู่มือโปรโมชั่นและของรางวัล

ของรางวัลสะสมแต้ม
ของรางวัลแจกฟรี
คู่มือต้อนรับ
คู่มือโปรโมชั่น
คู่มือแบบท้าย
คู่มือบัตรกำนัล





ระบบ Automation

ให้ Automation อัจฉริยะ ช่วยคุณทำงาน และมีเวลาเพิ่มขึ้น ลดแรงการทำงานซ้ำ ๆ ทุกวัน ด้วยระบบ Automation ที่จะช่วยอัปเดตบัตรสมาชิกให้กับลูกค้าอัตโนมัติเมื่อลูกค้ามีพอยท์สะสมถึงเกณฑ์ที่ตั้งไว้ และแคมเปญสำหรับส่งคูปองให้ลูกค้าอัตโนมัติตามเงื่อนไขที่กำหนดไว้

Friend get Friends

ลูกค้าประจำ คือ promoter ของธุรกิจ ที่มีแนวโน้มจะแนะนำธุรกิจของคุณให้กับคนที่รู้จัก ดังนั้นฟีเจอร์ friend get friends ของ Pointspot สามารถช่วยให้ลูกค้าประจำของธุรกิจของคุณสามารถบอกต่อได้ง่ายขึ้นและช่วยนำพาลูกค้าใหม่ ๆ เข้ามาสู่ธุรกิจของคุณได้มากขึ้น



คุณได้รับคูปองฟรีจาก ABC Shop pointspot.co/@yourbrand

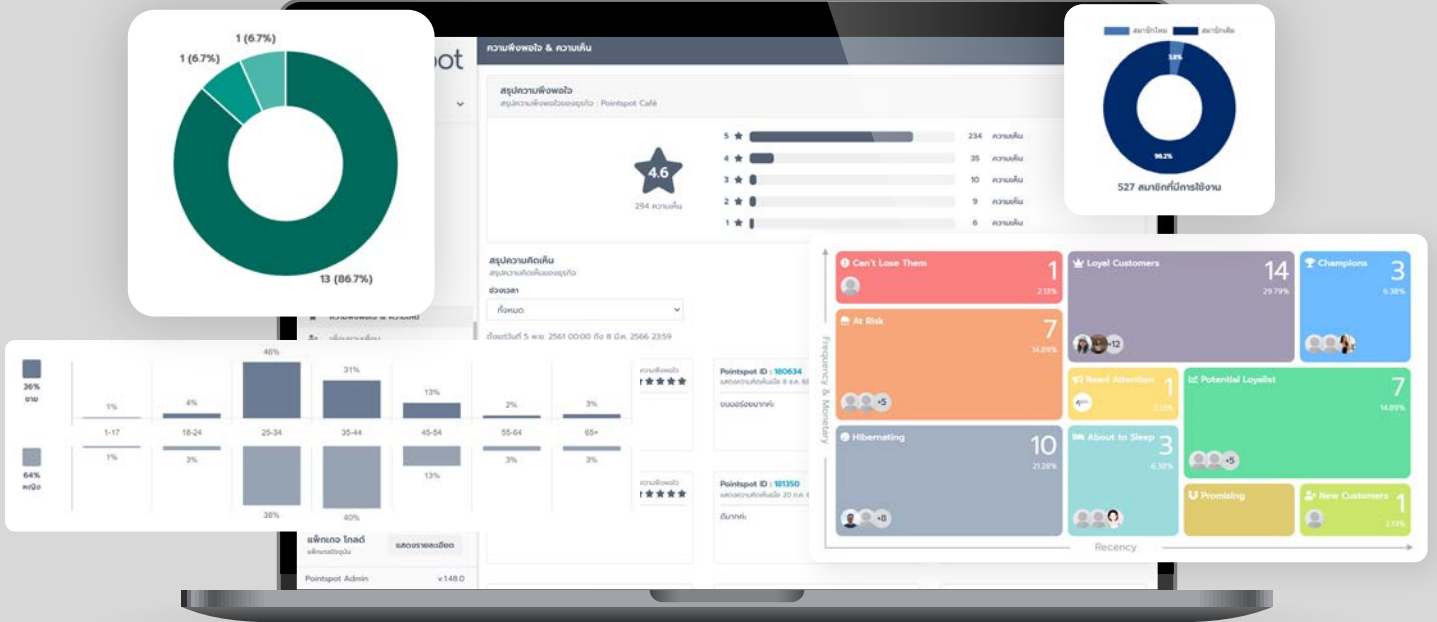
ABC SHOP

คุณได้รับคูปองฟรีจาก ABC Shop pointspot.co/@yourbrand

สื่อสารกับลูกค้าคนสำคัญแบบ Micro Targeting

ฟีเจอร์ Micro Targeting ของ Pointspot ช่วยให้ธุรกิจสามารถสื่อสารกับลูกค้าคนสำคัญแบบเฉพาะกลุ่มได้ถึง 10 รูปแบบ ได้แก่ สมาชิกทั้งหมด, กลุ่ม RFM, ป้ายกำกับสมาชิก, เดือนเกิด, บัตรสมาชิก, ระบุรายบุคคล, จำนวนพอยท์, ผู้ใช้ที่รอสมัครสมาชิก, ตามเกณฑ์การได้รับของรางวัล และตามประวัติการซื้อสินค้า ทำให้ธุรกิจสามารถเพิ่มยอดขายจากลูกค้าประจำได้อย่างมีประสิทธิภาพ รวมไปถึงการทำ upselling และ cross-selling อย่างได้ผล



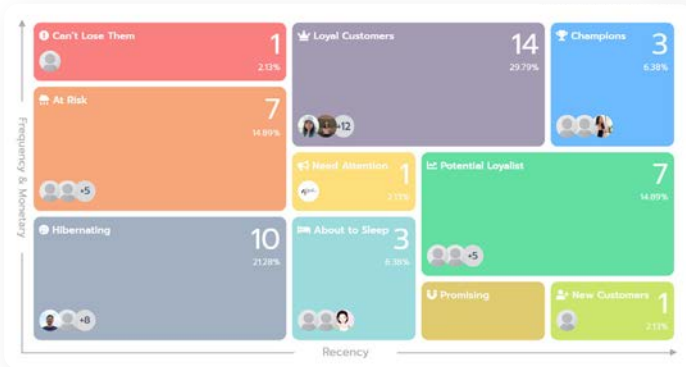
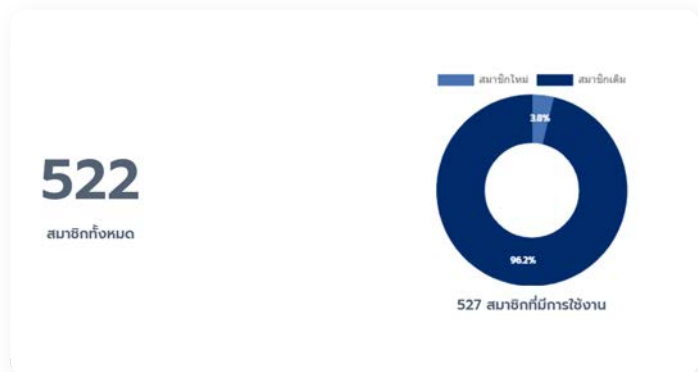


รู้ใจลูกค้าแบบไม่ต้องเดา ด้วยรายงานสถิติเชิงลึก

Pointspot ช่วยให้ท่านเข้าใจลูกค้าได้มากขึ้น ด้วยข้อมูลและรายงานสถิติสำคัญ เช่น รายงาน RFM Analysis ชื่อล่าสุดเมื่อไหร่ ชื่อที่แคไหน จ่ายเงินเท่าไร, รายงานความพึงพอใจ, รายงานลูกค้าประจำ, รายงานเดือนเกิดสมาชิก, รายงาน demographic และอีกมากมาย รวมทั้งหมดกว่า 17 รายงาน

Dashboard

สรุปสถิติสำคัญต่าง ๆ โดยภาพรวม



RFM Analysis

รายงานที่แบ่งกลุ่มสมาชิกที่อยู่ในธุรกิจ ออกเป็น 10 กลุ่ม เพื่อทราบถึงจำนวนรายการ และจำนวนพอยท์ที่ได้รับ การกลับมาใช้งาน และค่าเฉลี่ยการใช้งานธุรกิจ

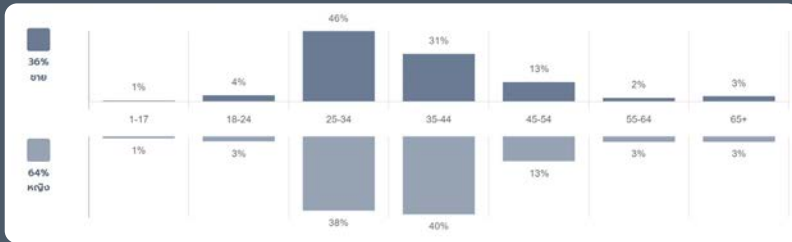
Export Report และ API

Pointspot รองรับการ export ข้อมูลรายงานสถิติต่าง ๆ เป็นไฟล์ Excel ได้ และรองรับการเชื่อมต่อกับระบบต่าง ๆ ด้วย API Receiver

Pointspot ID	ชื่อสมาชิก	อายุ	เบอร์โทรศัพท์	วันที่ตรวจ
180803	Nattakarn Sukeethum	37	+66965645615	6 ส.ค. 2564
180829	พรสดี เต็มดวง	38	+66868125558	15 ต.ค. 2564
181152	Kanis Luechachaiwong	35	+66853639666	15 ต.ค. 2564
181248	Sowalee Kerdphan	32	+66848149737	3 มิ.ย. 2564
204455	Nuttaporn Noicharoen	32	+66640265766	4 ส.ค. 2561
217105	Wirote Lapho	28	+66632205653	13 ก.ย. 2561
242260	ธีระยศ ไชยธรรม์	29	+66802759490	16 ต.ค. 2561
242695	พรชวีร์ เวชรัตนพันธ์	66	+66971598319	16 ต.ค. 2561
242707	สิริสรุภณี เวชรัตนพันธ์	56	+66885750566	16 ต.ค. 2561
248936	ณิชนิธิน สุขสมบูรณ์พร	43	+66615429626	9 พ.ย. 2561
566706	กิตติพงษ์ วัฒน	26	+66957377573	4 ก.ค. 2562

รายงานเดือนเกิด

สรุปรายการเดือนเกิดของสมาชิก



รายงานข้อมูลประชากร

สรุปรายงานกลุ่มประชากร, เพศ และช่วงอายุ

รายงานความพึงพอใจ

สรุปรายงานความพึงพอใจ และความเห็น

และอีกหลากหลายฟีเจอร์ใน Pointspot

- Send Points
- Pull Points
- Import Points
- Collect Points
- Transactions
- Member Information
- Member Card
- Import Number
- Redeemable Rewards
- Giveaway Rewards
- Attached Coupons
- Promotional Coupons
- Gift Voucher Coupons
- Welcome Coupons
- Activate Coupon
- Member Card Automation
- Coupon Automation
- Friend get Friends
- Business Poster
- Business Contact
- Member Labels
- Transaction Labels
- Product Management
- Product Level Points
- LINE Connection
- Admin Management
- API Credentials
- Wheel Game
- Broadcast SMS
- Broadcast Email
- Broadcast LINE
- Transfer Points
- Pay by Points
- Daily Email Report
- Pointspot Dashboard
- Points Flow Report
- RFM Analysis Report
- Birthday Report
- Demographic Report
- Loyalty Member Report
- Reward Report
- Coupon Report
- Product Report
- Admin Report
- Satisfaction & Review Report
- Transaction Report
- Transaction by Admin Report
- User Transaction History
- Sent Coupons Report
- Activated Coupon Report
- Transaction Member Card Report
- Export Report as Excel File
- Terms & Conditions
- Privacy Policy

ธุรกิจแบบไหนสามารถใช้ Pointspot ได้บ้าง

Pointspot ถูกออกแบบมาให้สามารถใช้งานได้ทั้งธุรกิจแบบ B2C และ B2B โดยมีตัวอย่างของธุรกิจที่สามารถใช้งาน Pointspot ได้ดังนี้



ร้านกาแฟ คาเฟ่ เบเกอรี่



บริการซัก อบ รีด



ปั้มน้ำมัน / ปั้มน้ำแก๊ส



ร้านอาหาร



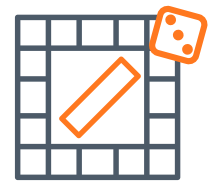
บริการดูแลสัตว์เลี้ยง



ศูนย์บริการรถยนต์



บริการทำความสะอาด

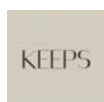


ร้านบอร์ดเกม

ส่วนหนึ่งของธุรกิจที่ใช้ Pointspot



moe by KIKUYA



TERMINAL 21



Grande Centre Point
SPACE
PATTAYA



“ซีคอน บางแค เริ่มใช้ระบบการสะสมพอยท์ โดยร่วมกับ Pointspot มาตั้งแต่ปี 2563 ปัจจุบันมีสมาชิกในระบบกว่า 20,000 Members ซึ่งทั้งหมดคือลูกค้าประจำ ที่มาขอปิ้ง และสะสมพอยท์ระบบ Pointspot ทำให้เราทราบการเติบโตของธุรกิจ และทราบถึงแนวโน้มความต้องการของลูกค้า ทำให้เราสามารถออกแบบแคมเปญและโปรโมชั่นต่าง ๆ ได้ ตามความต้องการของกลุ่ม Target และการสะสมพอยท์ด้วย Pointspot ช่วยให้เกิดลูกค้าประจำมากขึ้น ทำให้เกิดการชอปปิงของลูกค้า คุ่มกว่าที่เคย”

SEACONSQUARE

“Pointspot มี features ต่าง ๆ ที่ต้องการใช้งานอย่างครบถ้วน ครอบคลุมกับ business needs ระบบค่อนข้างเสถียร และมีการพัฒนาระบบอย่างต่อเนื่อง ช่วย win back & retain ลูกค้า ให้กลับมา engage กับธุรกิจ ลูกค้าได้รับสิทธิประโยชน์ ในการเป็นสมาชิก เช่น การสะสมพอยท์ แลกพอยท์เป็นส่วนลด หรือ ของรางวัลต่าง ๆ และในมุม Business Analytic ทำให้ทราบว่า ควรพัฒนาการยุทธ์ในการ build customer loyalty programอย่างไรบ้าง การทำ Tier-based loyalty program”

KEEPS

พร้อมที่จะเริ่มพิชิตใจ **ลูกค้าประจำ** ของธุรกิจคุณแล้วหรือยัง?

ทดลองใช้ฟรี!



หรือไปที่เว็บไซต์ th.pointspot.co
หรือโทร 02-016-6900

