

Line@

เครื่องมือ
การตลาด

ความแตกต่าง Line กับ Line@

1.การเพิ่มเพื่อน

- Line จำกัดเพื่อนไว้ที่ 5,000 คน
- Line@ ลูกค้าที่ Add Friend ร้านเข้ามาจะกลายเป็น Follower ของร้าน ซึ่งเพิ่มได้มากถึง 300,000 คน

2.การเพิ่ม Friend ID

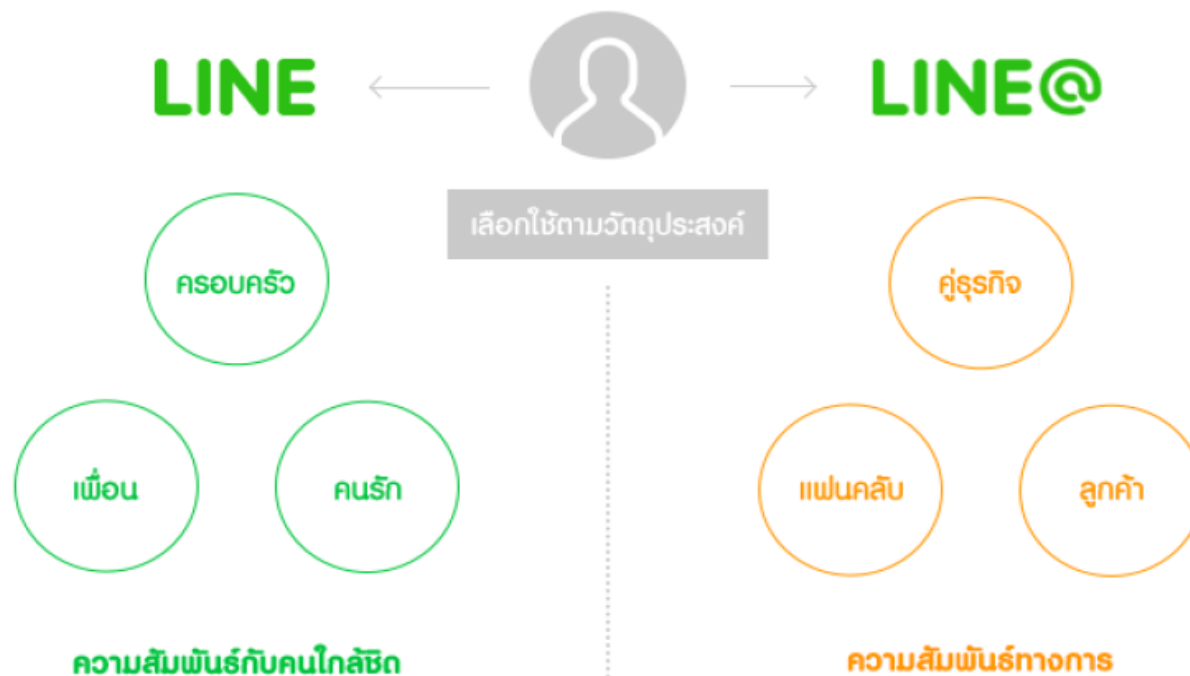
- Line ใช้งานได้เพียง 1 บัญชี
- Line@ 1 ไลน์ไอดี เพิ่มแอดมินได้หลายคน(เพิ่มแอดมินได้มากถึง 100 คน) ช่วยกันตอบลูกค้าได้อย่างรวดเร็วไม่ต้องสับสน

3.จุดประสงค์ของการใช้งาน

- Line มีไว้สร้างความสัมพันธ์ กับ “ครอบครัว เพื่อน คนรัก” ใช้ในเรื่องส่วนตัว
- Line@ นั้นมีไว้สร้างความสัมพันธ์กับ “คู่ธุรกิจ แพนคลับ ลูกค้า” ใช้ในเชิงธุรกิจ

4.วิธีการค้นหาด้วย ID

- **Line** ธรรมดา ลูกค้าสามารถพิมพ์ ID ของร้านได้ตามปกติ
- **Line@** ลูกค้าจะต้องพิมพ์สัญลักษณ์ “@” นำหน้า และตามด้วยชื่อที่เหลือ ถึงจะพบกับบัญชีของร้านค้า



การใช้งาน Line@ บนมือถือ

การใช้งานบนมือถือ

โหลด Application LINE@ ลงเครื่อง



การสมัครใช้งานและ
การตั้งค่า **LINE@**
ให้พร้อมใช้งาน

สำคัญมาก..ก่อนสมัครใช้บริการ LINE@ ต้องลงทะเบียน E-Mail บนแอปพลิเคชันไลน์ ในสมาร์ทโฟนก่อน

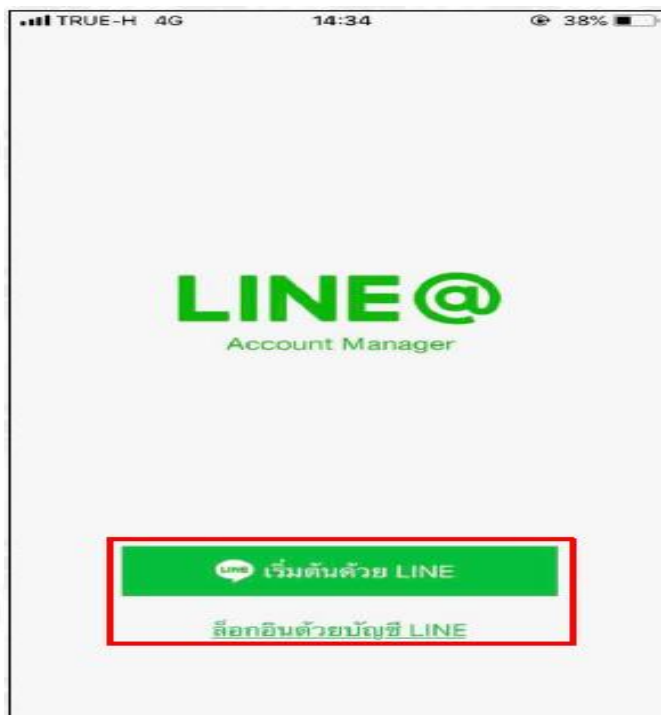
ขั้นตอนการลงทะเบียนอีเมลบน LINE ส่วนตัว



วิธีการสร้าง Line@

1.ดาวน์โหลดแอปพลิเคชันบนมือถือ แล้ว Login ผ่าน บัญชี LINE ที่ต้องการ

โดยถ้ากดปุ่ม “ เริ่มต้นด้วย Line” หมายความว่า ต้องการให้ Line@ ผูกกับ line Chat ที่อยู่ในเครื่องนั้น หรือถ้ากดปุ่ม “ ล็อกอินด้วย บัญชี LINE” หมายความว่า ต้องการให้ผูกกับบัญชี ไลน์แชทของเครื่องอื่นๆ จากนั้นใส่ username และ password ของบัญชี line Chat ที่ต้องการผูก)



2.ใส่ username และ password ของบัญชี Line Chat ที่ต้องการผูก



TRUE-H 4G 14:35 38%

เสร็จสิ้น access-auto.line.me

LINE

อีเมล

รหัสผ่าน

เข้าสู่ระบบ

ติดตั้ง LINE

3.ระบุรายละเอียดโปรไฟล์ เช่น รูป ประเภทธุรกิจ หมวดธุรกิจให้ครบถ้วน

TRUE-H 4G 14:35 38%

ล็อกเอาท์ โปรไฟล์บัญชี



*ชื่อ

0/20

ในการสร้างบัญชี คุณต้องลงทะเบียนรูปถ่าย ชื่อ และข้อมูลธุรกิจของคุณ

*ต้องระบุ

ธุรกิจ

*ธุรกิจหลัก

ต้องระบุ >

*รายละเอียดธุรกิจ

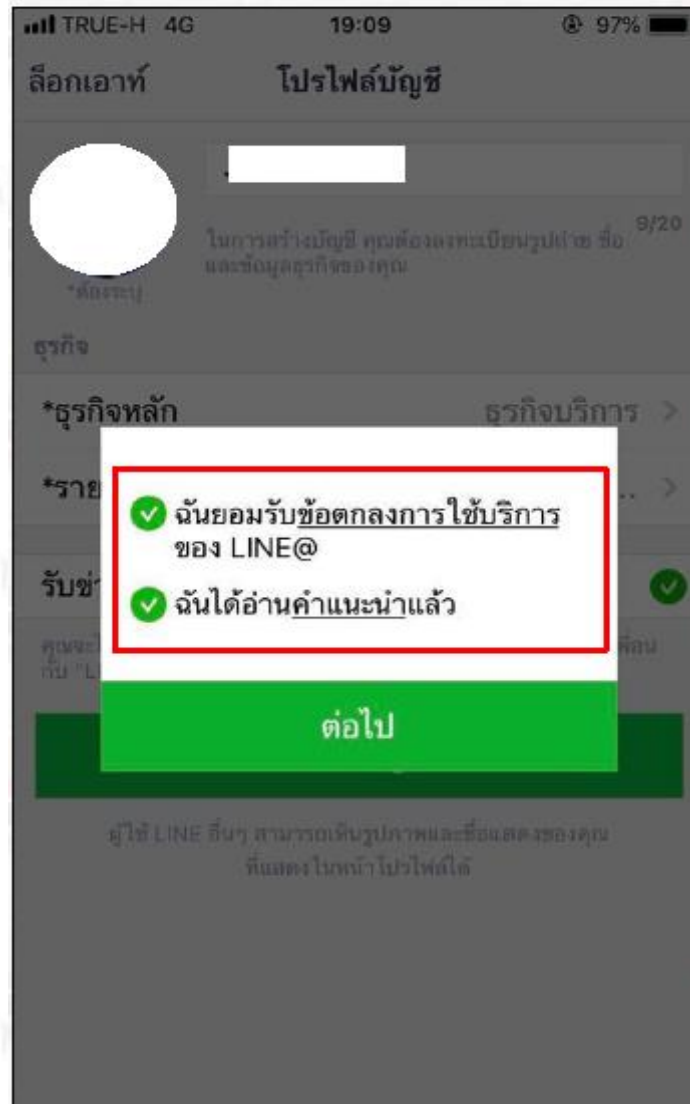
รับข่าวสารจาก "LINE@ for Business" ✓

คุณจะได้รับข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับการใช้บริการ LINE@ เมื่อเป็นเพื่อนกับ "LINE@ for Business"

สร้างบัญชี

ผู้ใช้ LINE อื่นๆ สามารถเห็นรูปภาพและชื่อแสดงของคุณที่แสดงในหน้าโปรไฟล์ได้

4.กดยอมรับข้อตกลงเพื่อ สร้างบัญชี



การเปลี่ยนให้เป็น Premium ID

การเปลี่ยนให้เป็น Premium ID

เมื่อเราสมัคร **Line@** เราจะได้ Random ID แบบสุ่ม เช่น @kfr9573n ซึ่งยากต่อการจดจำและบอกต่อ ให้เพื่อนหรือลูกค้ามาติดตามเรา

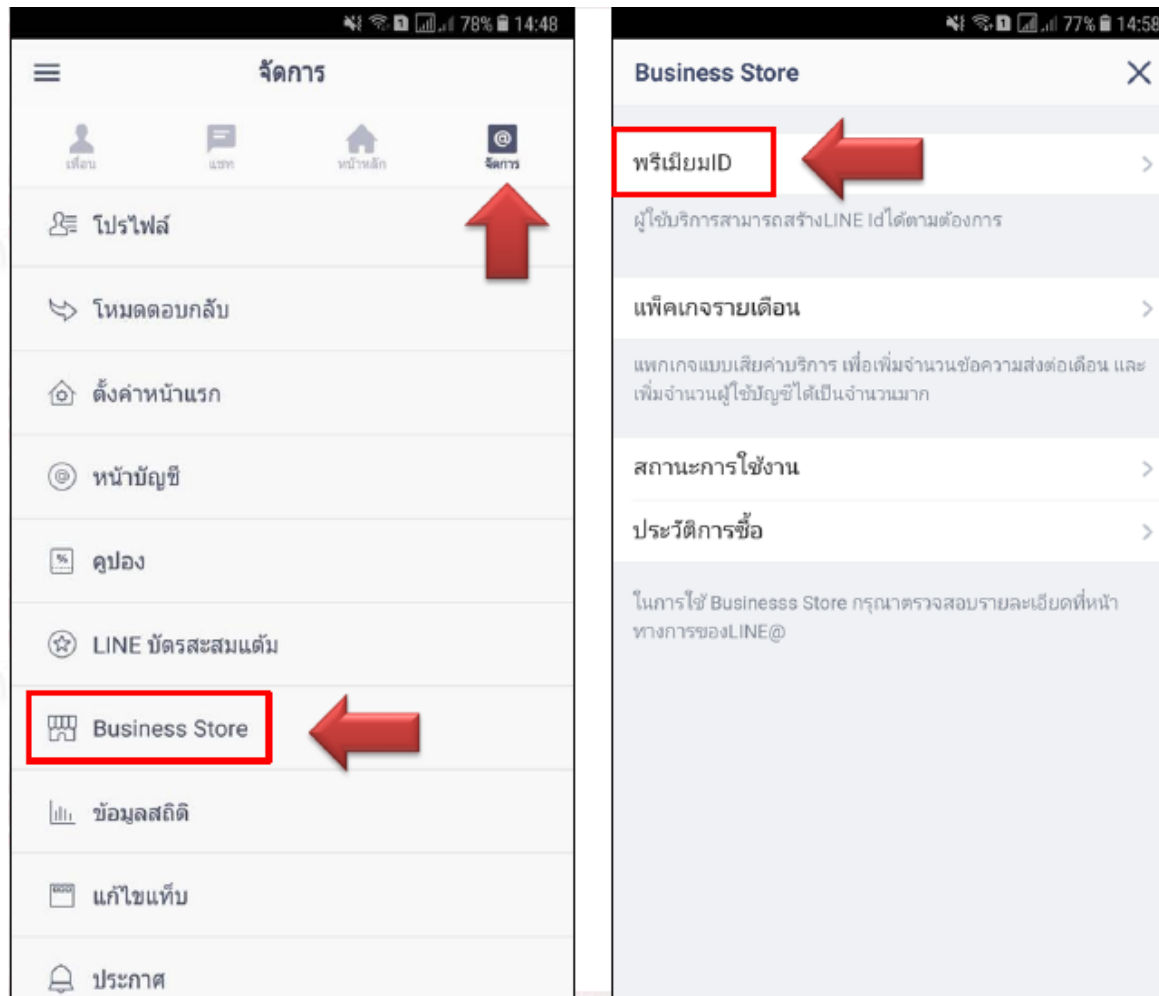
การเปลี่ยนให้เป็น Premium ID จะมีค่าใช้จ่าย **5.99 US Dolla** หรือคิดเป็นเงินไทยประมาณ **200 บาทต่อ 11 เดือน** เพราะฉะนั้น เราต้องต่อ ID ทุก 11 เดือน

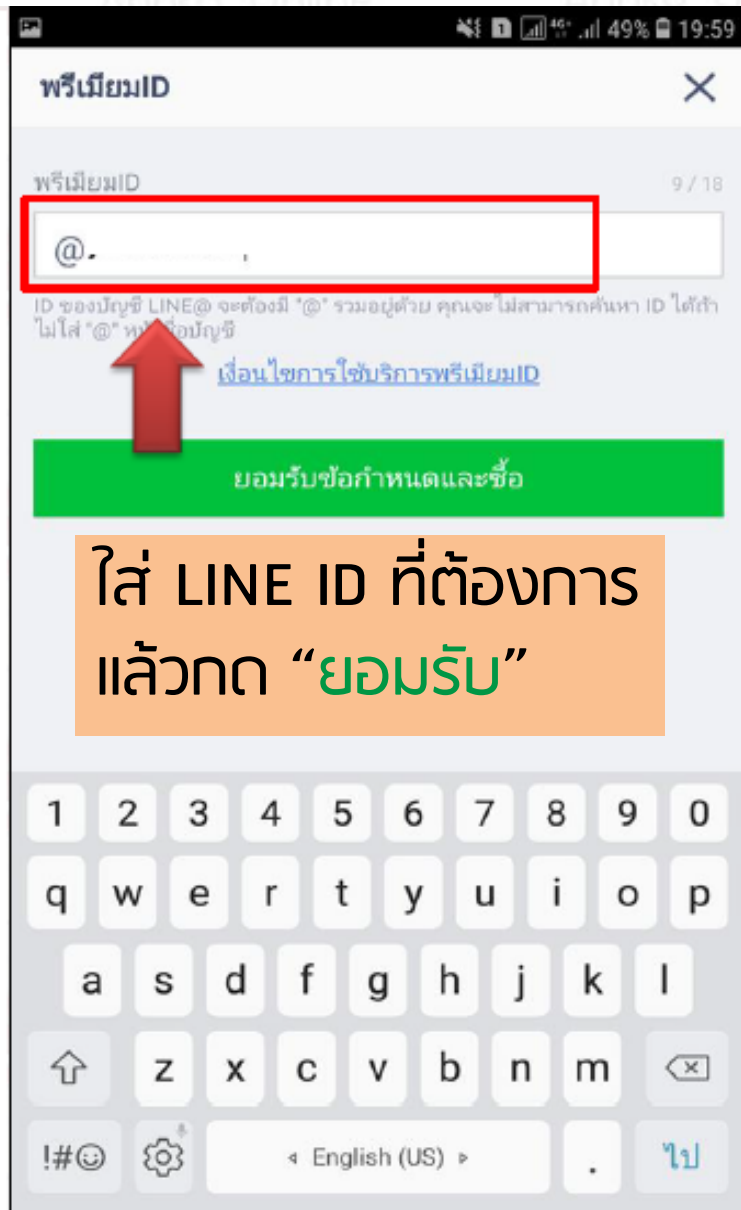
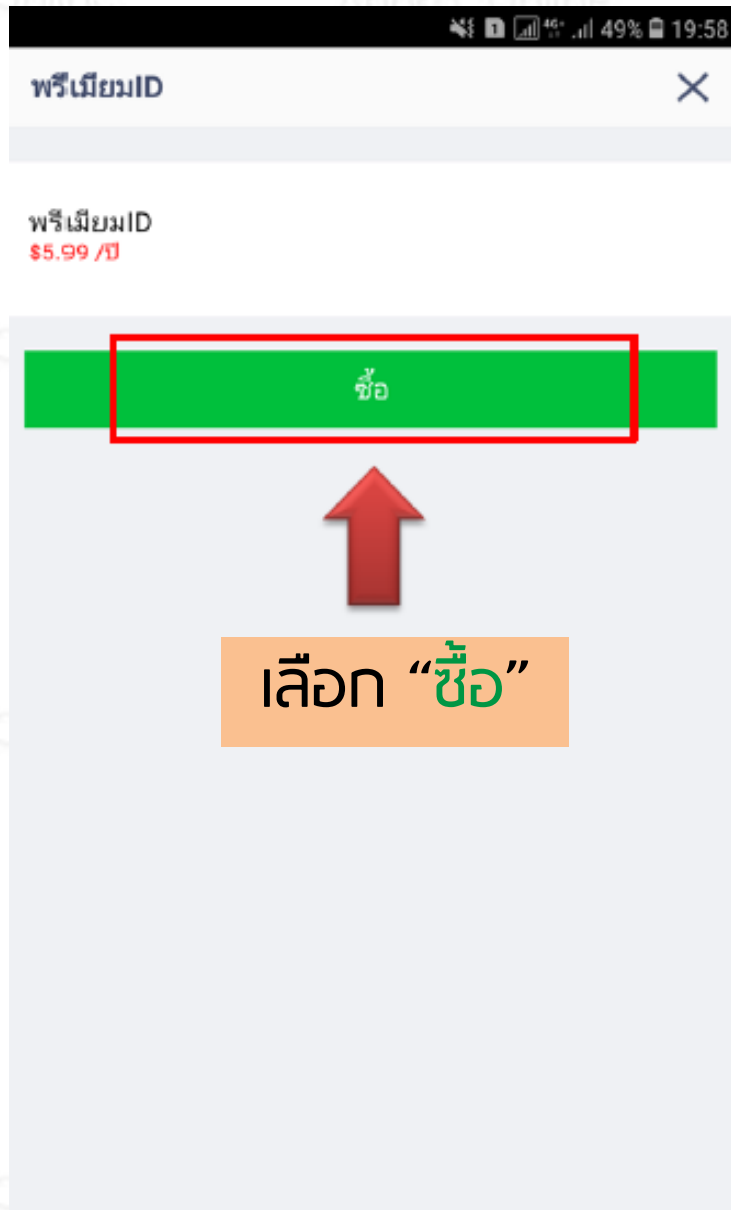
เช่น เริ่มวันที่ 1 เมษายน 2560 Premium ID จะหมดวันที่ 30 มีนาคม 2561

**ID ของ LINE@ จะต้องขึ้นต้นด้วย
เครื่องหมาย “@” เสมอ**

วิธีการเปลี่ยนทำดังนี้

- สำหรับ Android
เข้าผ่านเมนู “จัดการ” แล้วเลือก “Business Store”



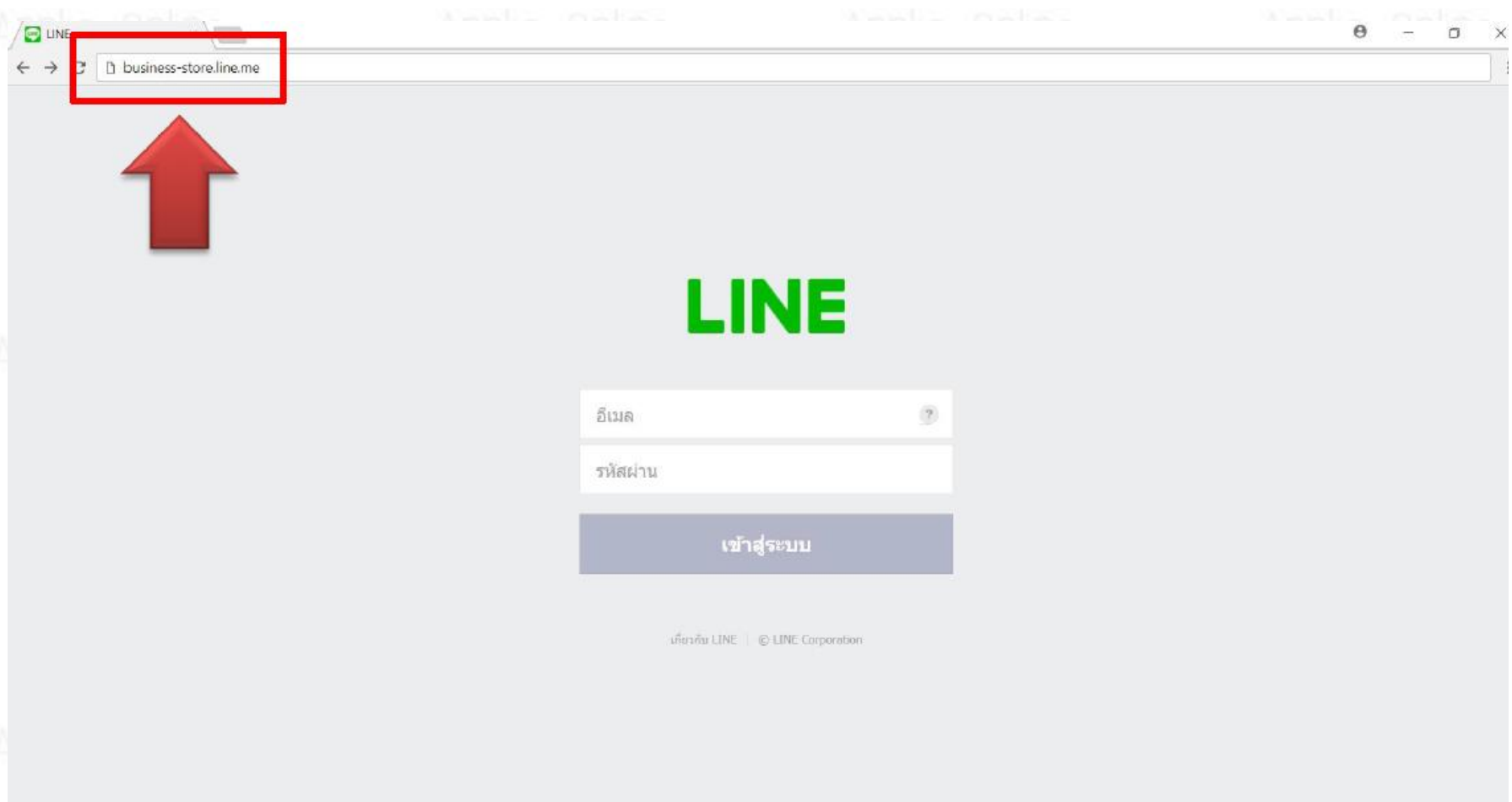


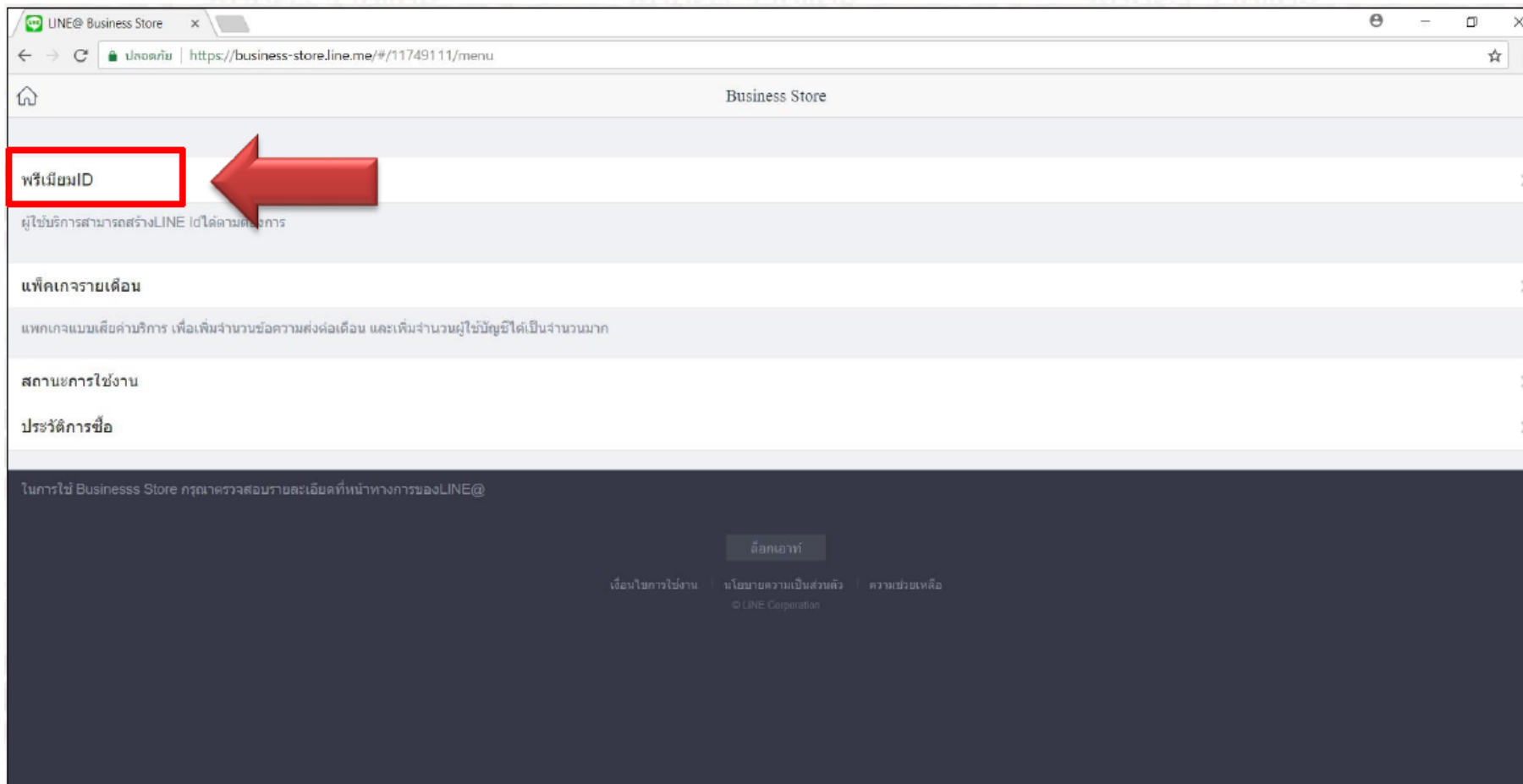


Tips : LINE@ ID สามารถใส่ (.) () (-) เว้นวรรคไม่ได้ และ
ภาษาอังกฤษติดกันเท่านั้น ชื่อแล้วจะเปลี่ยนไม่ได้

➤ สำหรับ iOS

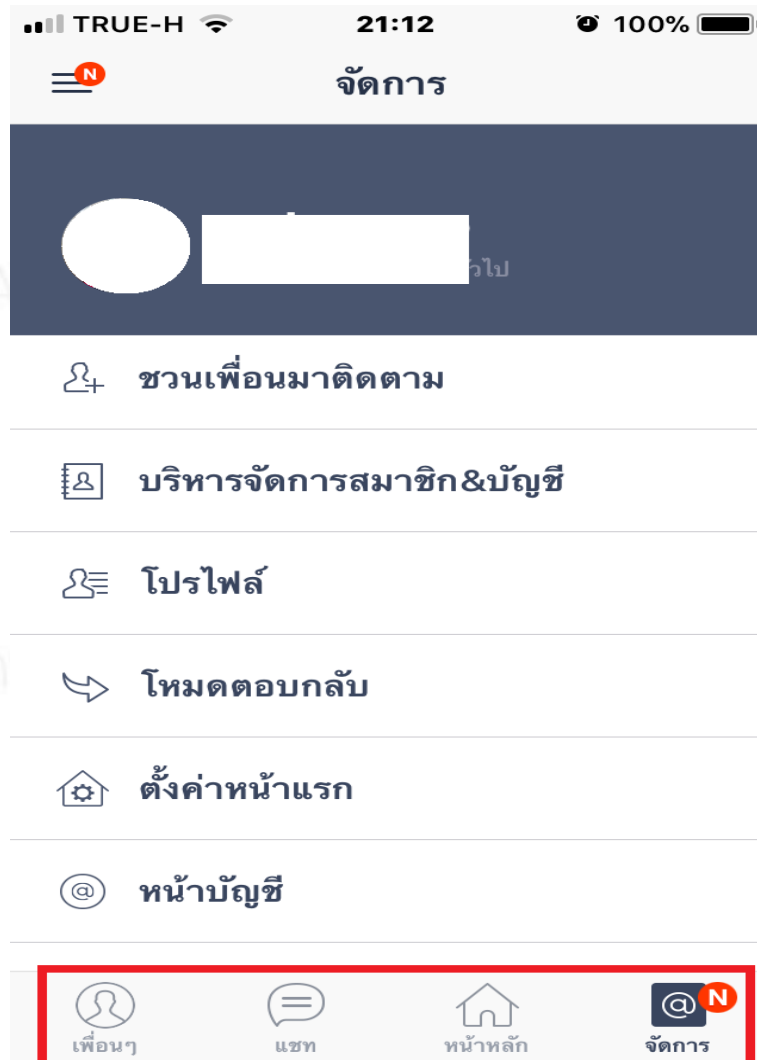
ต้องเข้าผ่านเบราว์เซอร์ <https://business-store.line.me>
แล้วเลือก Premium ID (ใช้งานเหมือน Android)





การใช้งาน 4 เมนูหลัก

เมนูหลัก 4 เมนู



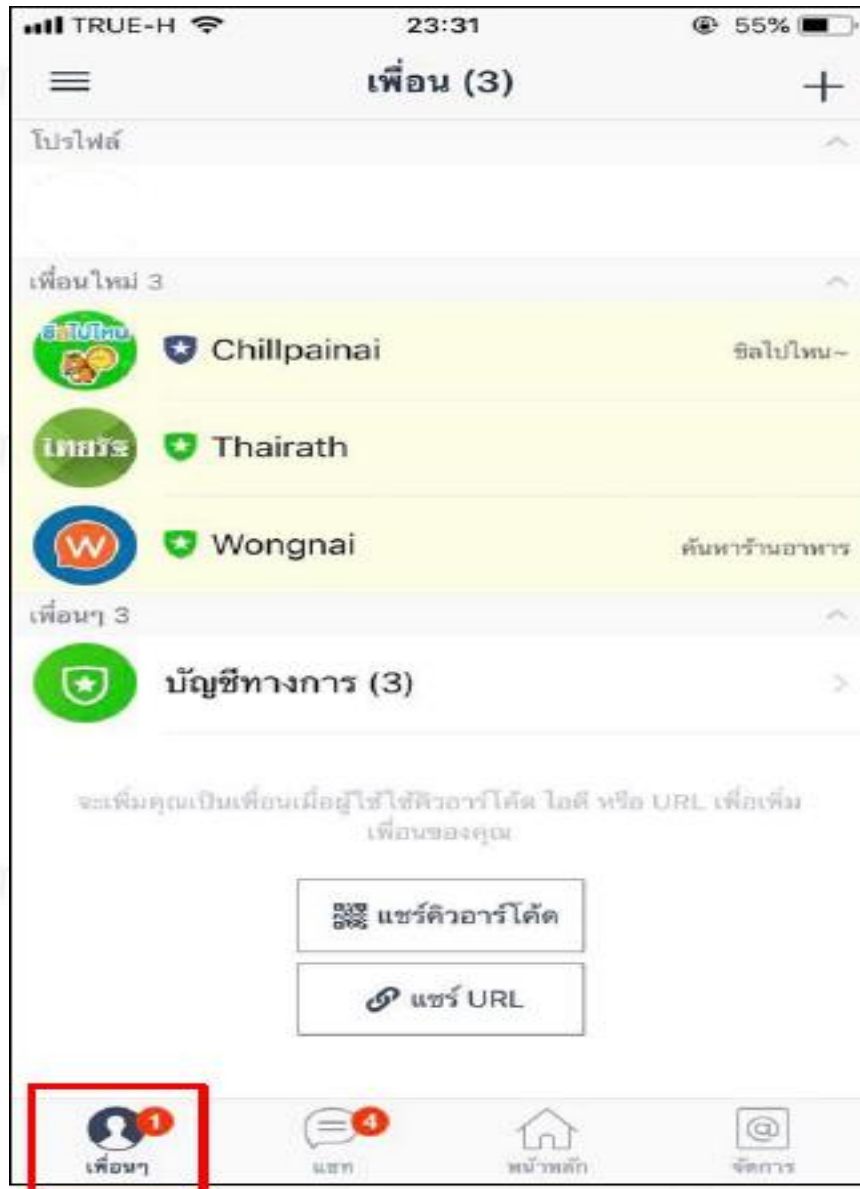
1

2

3

4

เพื่อนๆ Friend



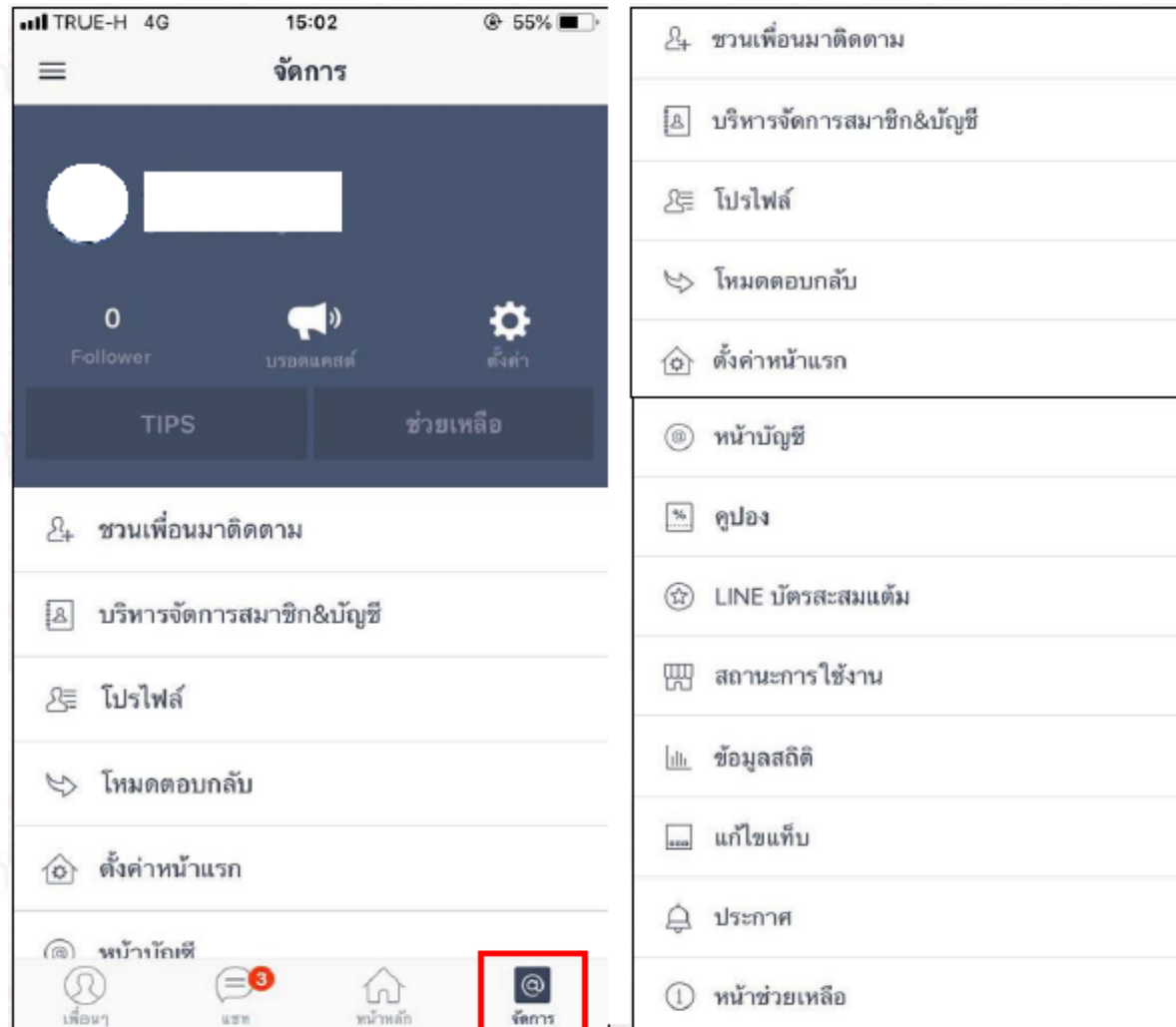
เราสามารถ
เพิ่มเพื่อนได้
สูงสุด
5,000 คน

หน้าหลัก(หน้า Timeline)



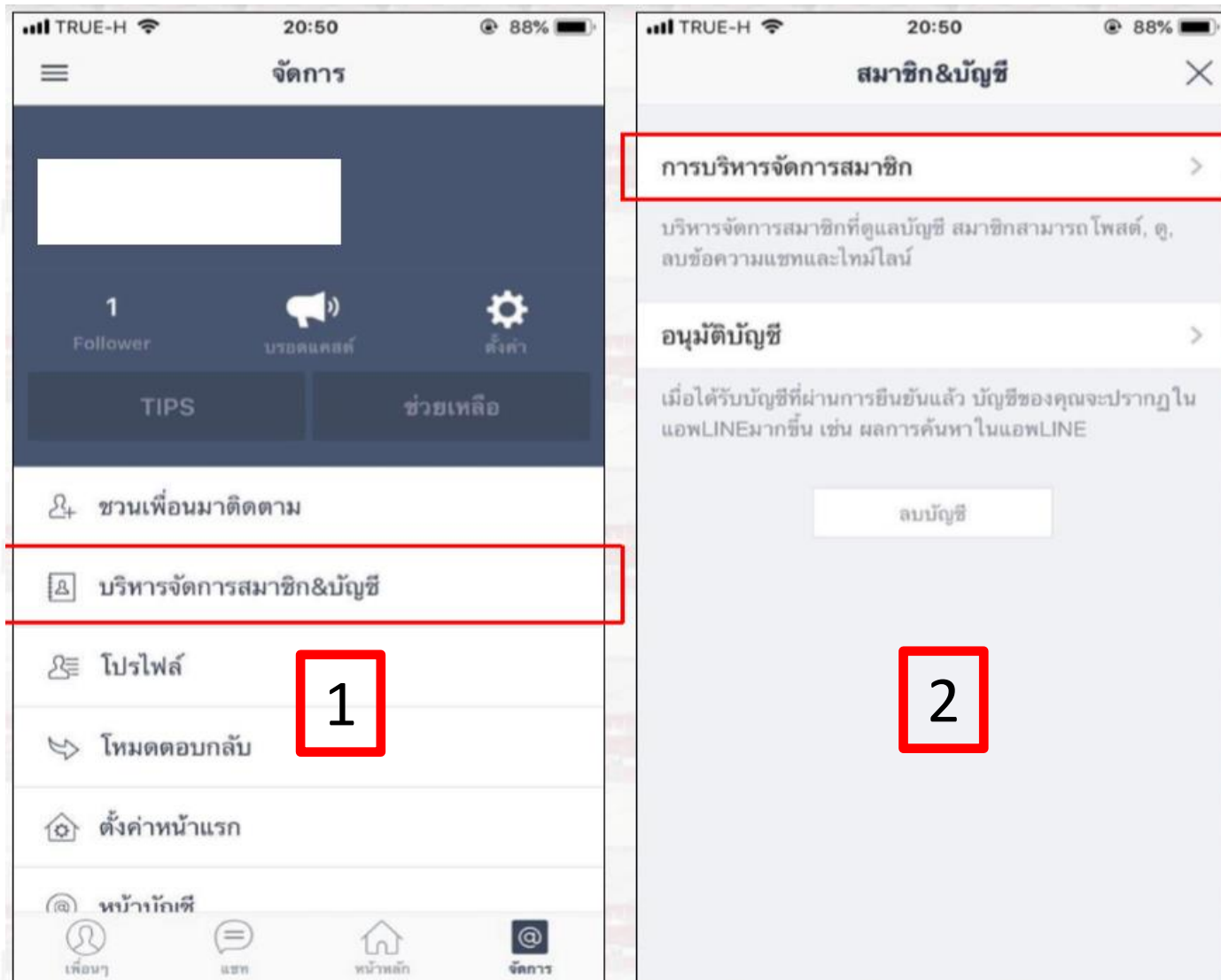
หน้าหลักหรือ Timeline
เราสามารถโพสต์ ข้อความ
รูปภาพ หรือสติ๊กเกอร์
รวมถึง Video ต่างๆ
เพื่อให้คนติดตาม ลงทาง
Timeline ได้

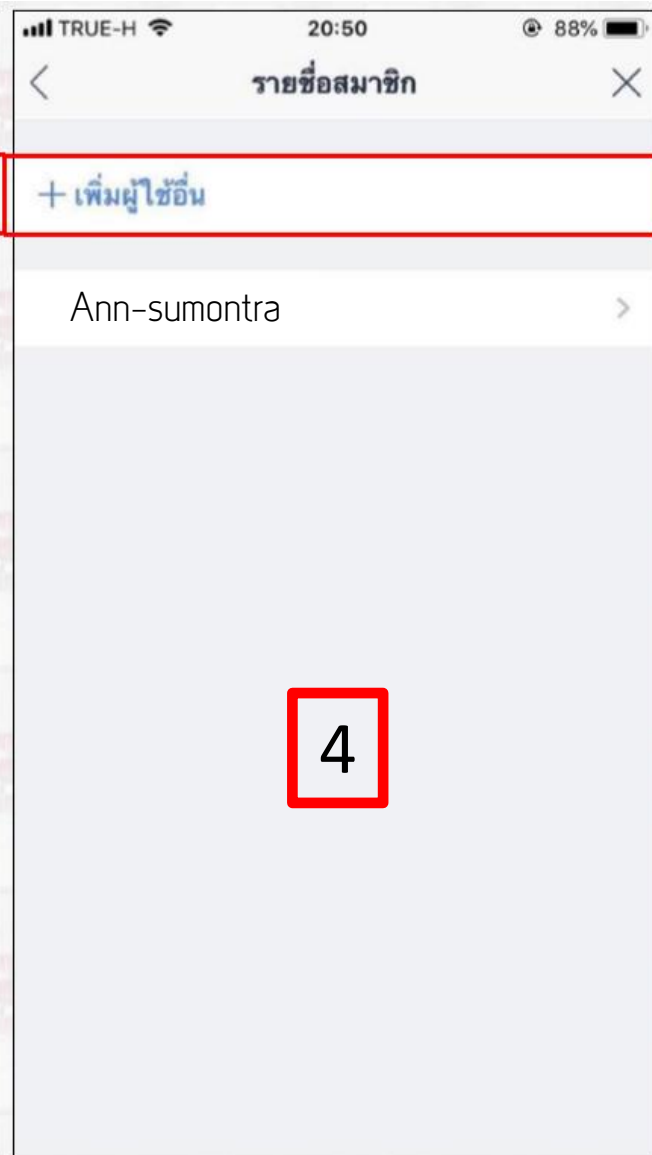
จัดการ (Manage)

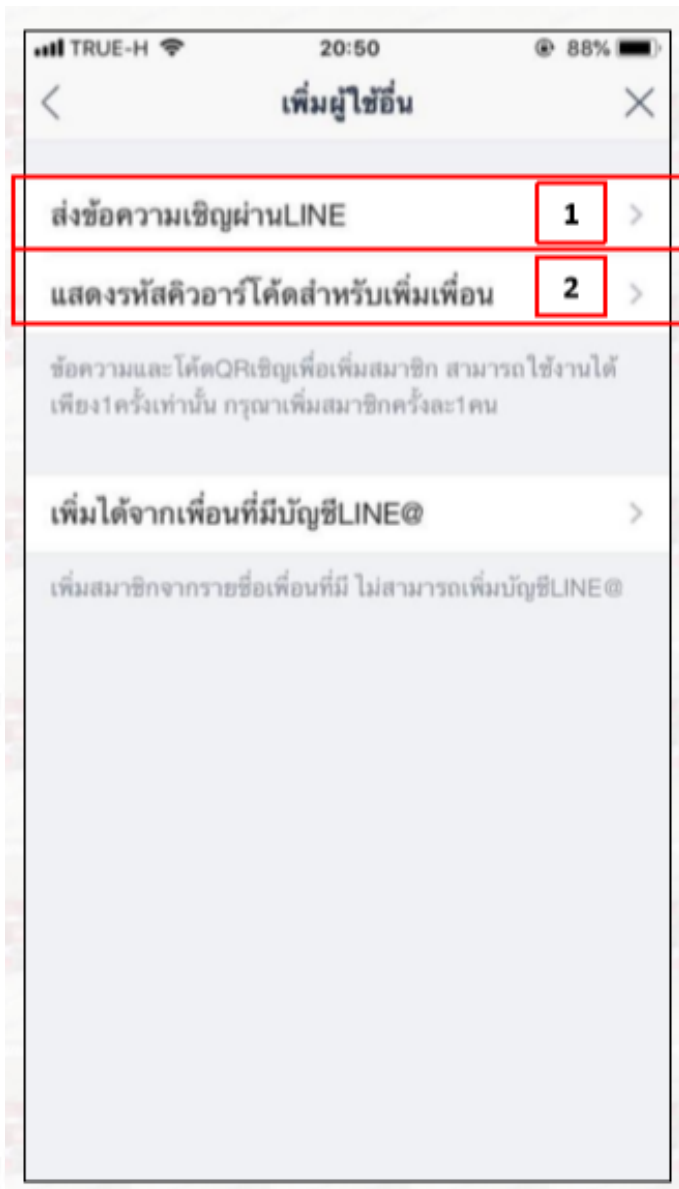


เป็นเมนูที่รวบรวมฟีเจอร์ต่างๆไว้ที่นี่

การเพิ่มแอดมิน เพื่อช่วยดูแลธุรกิจ







สามารถเพิ่มแอดมินได้ 2 วิธี

1.ส่งข้อความผ่านไลน์

2.แสดงรหัส QR Code

เพิ่มเติม

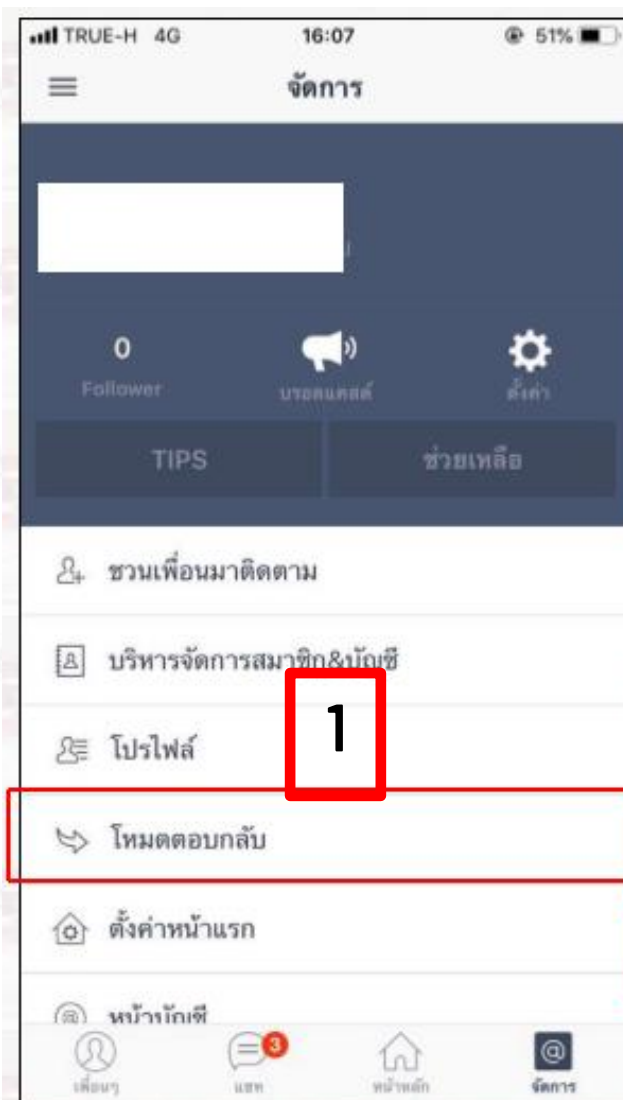
- ลิงค์ที่ส่งเชิญแอดมิน มีอายุเพียง 4 ชั่วโมง
- QR Code มีอายุเพียง 24 ชั่วโมง
- ลิงค์และ QR Code สามารถใช้ได้เพียง 1 ครั้งเท่านั้น

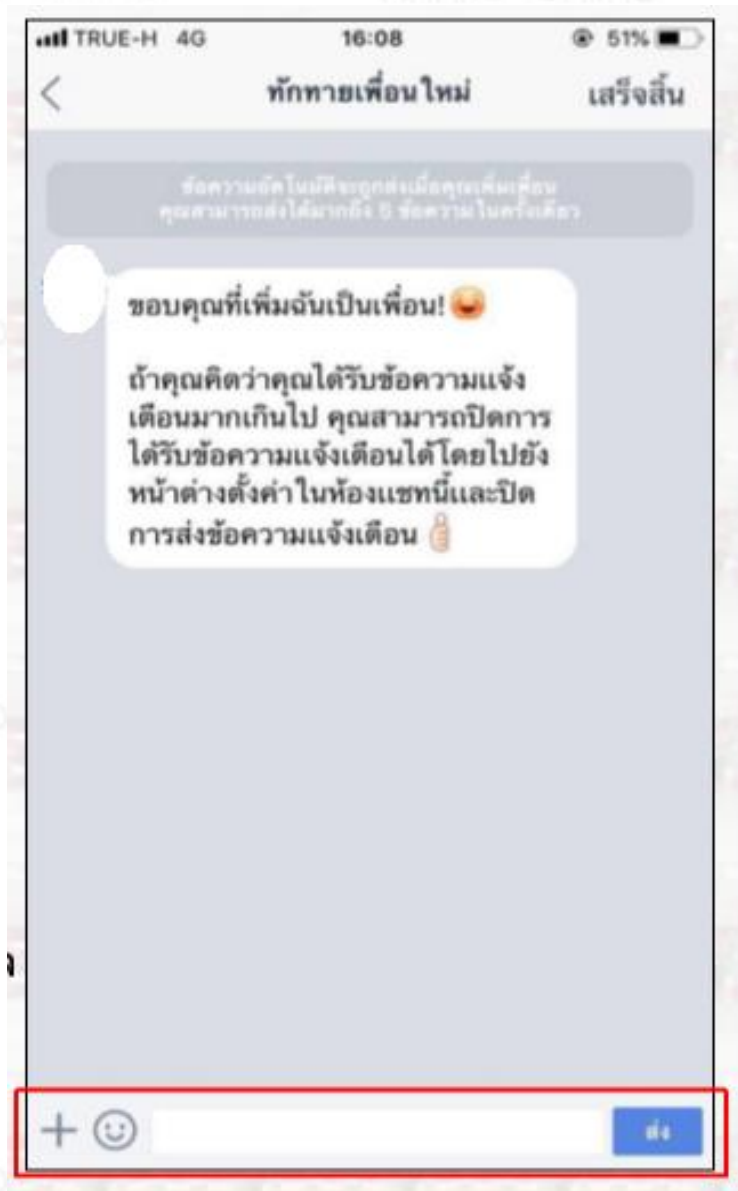
วิธีสร้างข้อความต้อนรับให้ประทับใจ (Greeting message)

ข้อความต้อนรับ (Greeting message) – ตั้งให้ดีก็อาจปิดการขายได้ แม้ไม่ได้แซทเอง

TIPS การตั้งข้อความต้อนรับ

- เรามีดีอะไรบ้างทำให้ลูกค้าประทับใจ
- เรามีบริการพิเศษอะไรที่เป็นจุดเด่น
- ใส่ข้อมูลติดต่อกลับเช่น เบอร์โทรศัพท์/
email/inbox เป็นต้น
- ทำภาพให้เด่นชัดน่าสนใจ





สามารถตั้งข้อความต้อนรับได้
หลายรูปแบบ

1.Text ตัวอักษรอักษร

2.photos รูปภาพ

3.Sticker สติกเกอร์

4.Coupon คูปอง

5.Promotion โพรโมชัน

6.Rich message

- แบบที่ 4-6 ต้องทำใน PC เท่านั้น
- ข้อความต้อนรับ ตั้งค่าได้ถึง 5 ข้อความ เลือกข้อความรูปแบบไหนก็ได้ด้านบน

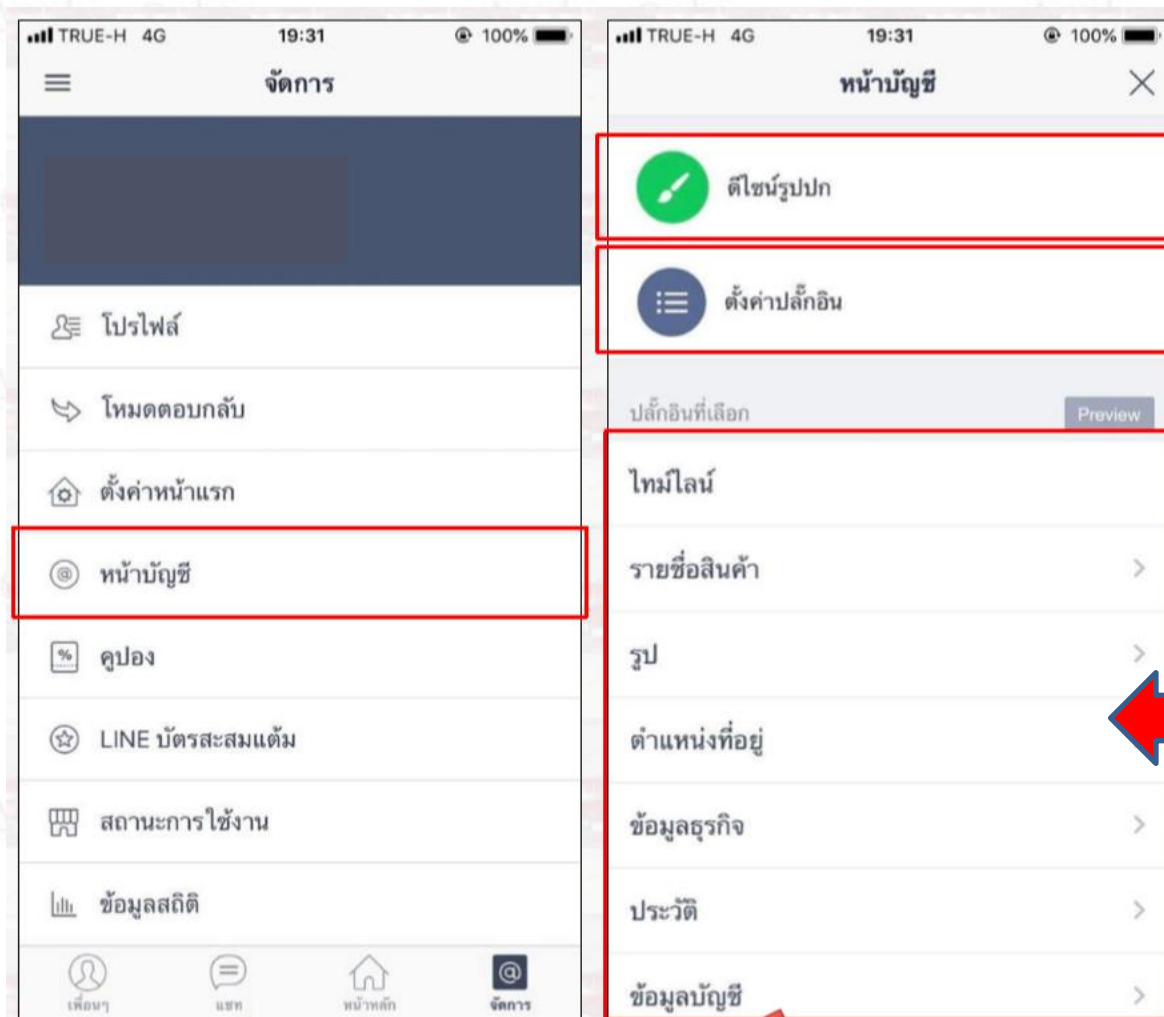
วิธีการสร้างหน้าบัญชี(Account Page)

เป็นการสร้าง Home page พิเศษ ใน Line เพื่อให้
ข้อมูลเกี่ยวกับบัญชีของเรา เช่น ที่อยู่ เบอร์โทรศัพท์
อีเมล เว็บไซต์ ข่าวสารใหม่ๆ ฯลฯ สร้างโฮมเพจได้
เหมือนเว็บไซต์ทั่วไป

โดย Account Page แสดงผล 2 ทาง

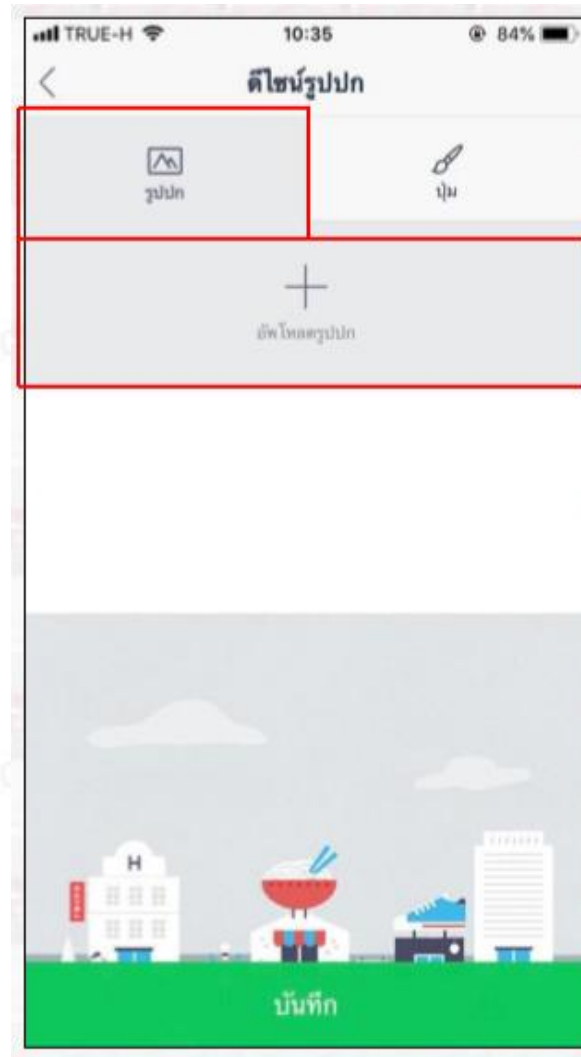
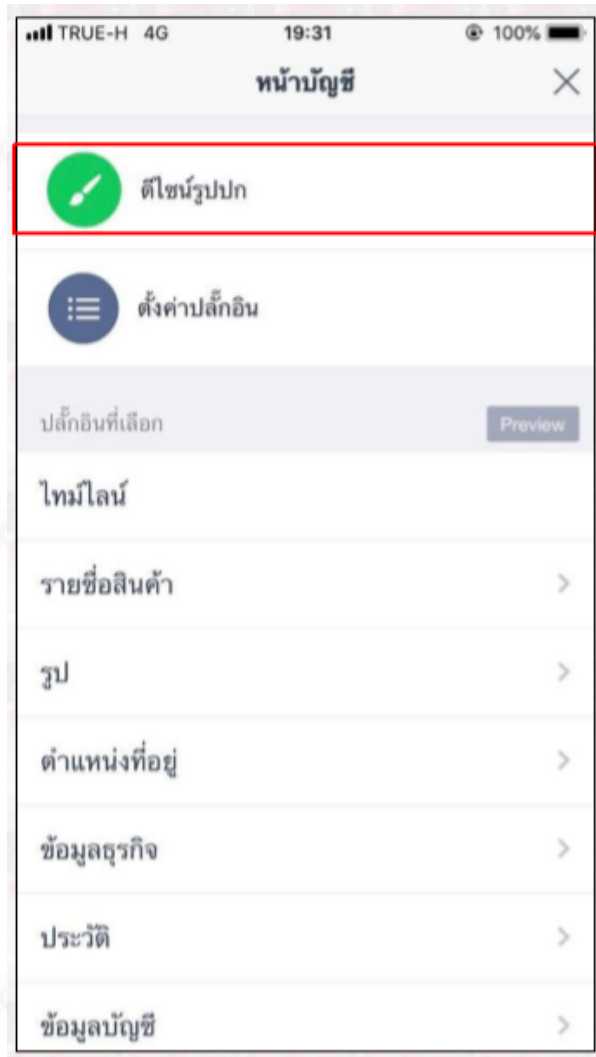
- เข้าผ่านหน้าโฮมของบัญชีนั่นๆ
- แดบเมนูด้านล่าง ในหน้าแชทของลูกค้า

การตั้งค่า Account Page

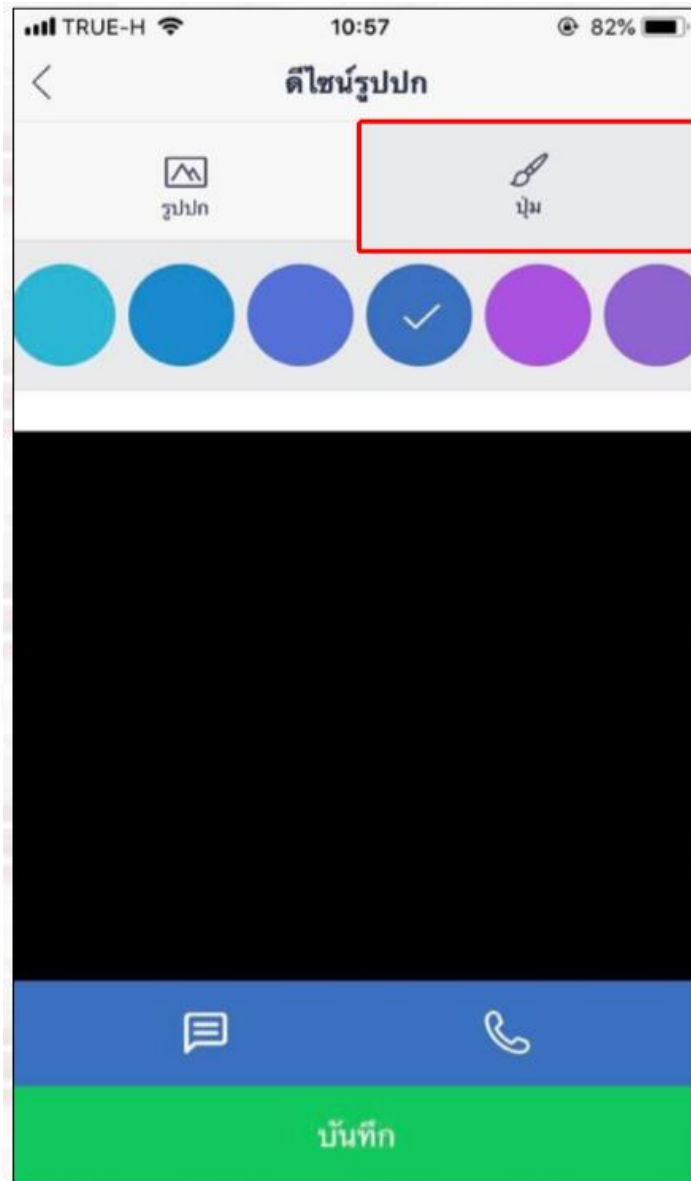


แถบเมนู
ด้านล่าง
กรอก
รายละเอียด
ที่ต้องการให้
โชว์

ดีไซน์รูปปก



เลือกรูปปก และ
อัปโหลดรูปปก
ขนาด
500x500 px ได้
สูงสุด 4 รูป

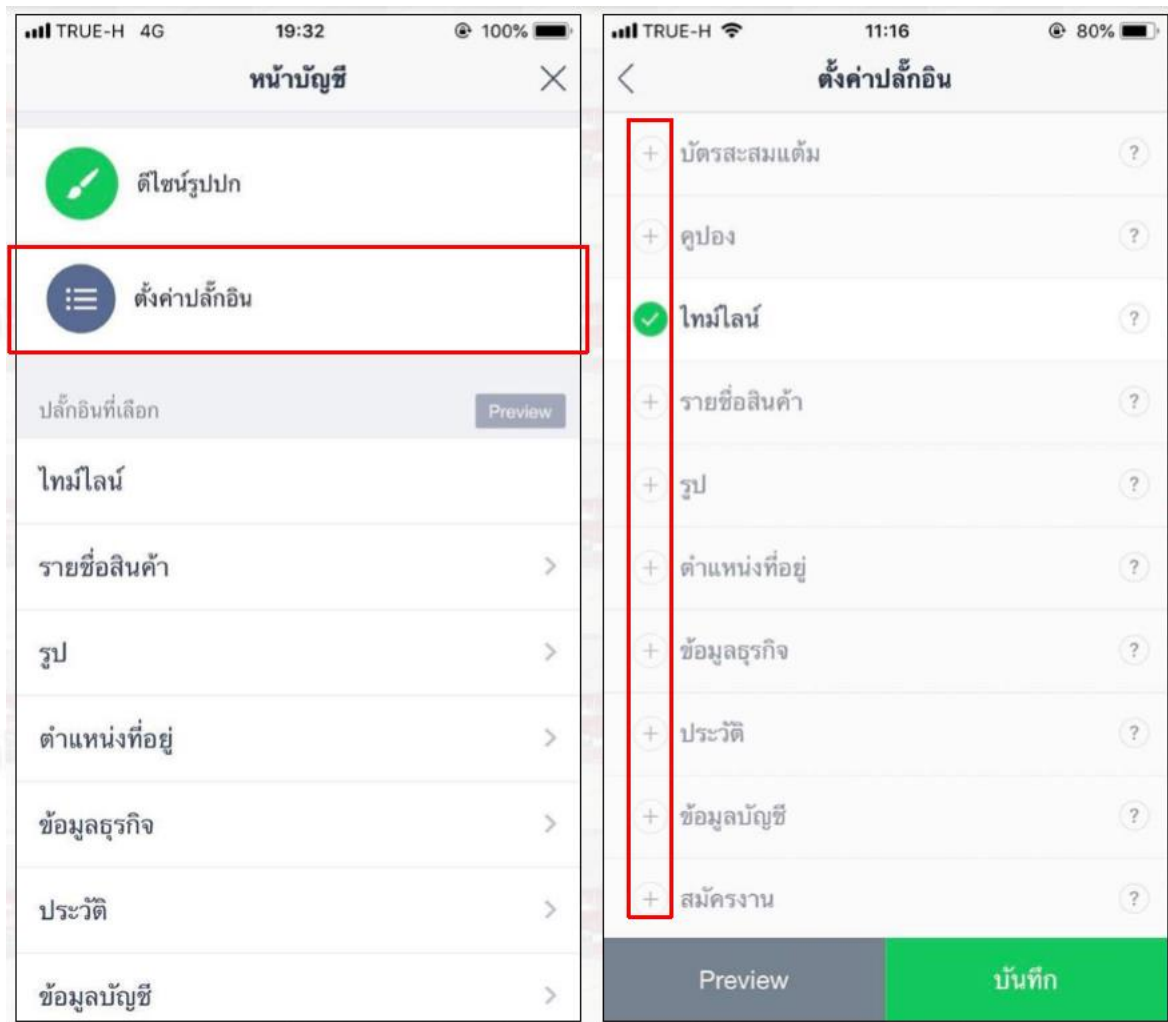


เลือก “**ปุ่ม**”

เลือกสีพื้นหลัง และสีปุ่ม
เมนูต่างๆ ที่ปรากฏอยู่
หน้าจอ ลูกค้าน่าจะเห็น เวลา
แชทเข้ามาหาเรา

แนะนำ : เลือกสีให้ตรงกับ
สีแบรนด์

ตั้งค่า “**ปลั๊กอิน**” เราสามารถเลือกได้ว่า จะให้แสดง
ข้อมูลอะไรบ้าง โดยการ เปิด - ปิด



อธิบายรายละเอียดต่างๆของของปลั๊กอิน

TRUE-H 11:39 75%
หน้าบัญชี

ไทม์ไลน์	
รายชื่อสินค้า	>
รูป	>
ตำแหน่งที่อยู่	>
ข้อมูลธุรกิจ	>
ประวัติ	>
ข้อมูลบัญชี	>
สมัครงาน	>
บัญชีแนะนำ	
โฆษณา	

กรอกรายละเอียด ใส่รูปภาพสินค้า และราคา

ใส่รูปภาพสินค้า ที่ต้องการแสดง

ใส่ตำแหน่งที่อยู่ เพื่อต้องการแสดงให้ลูกค้าเห็น

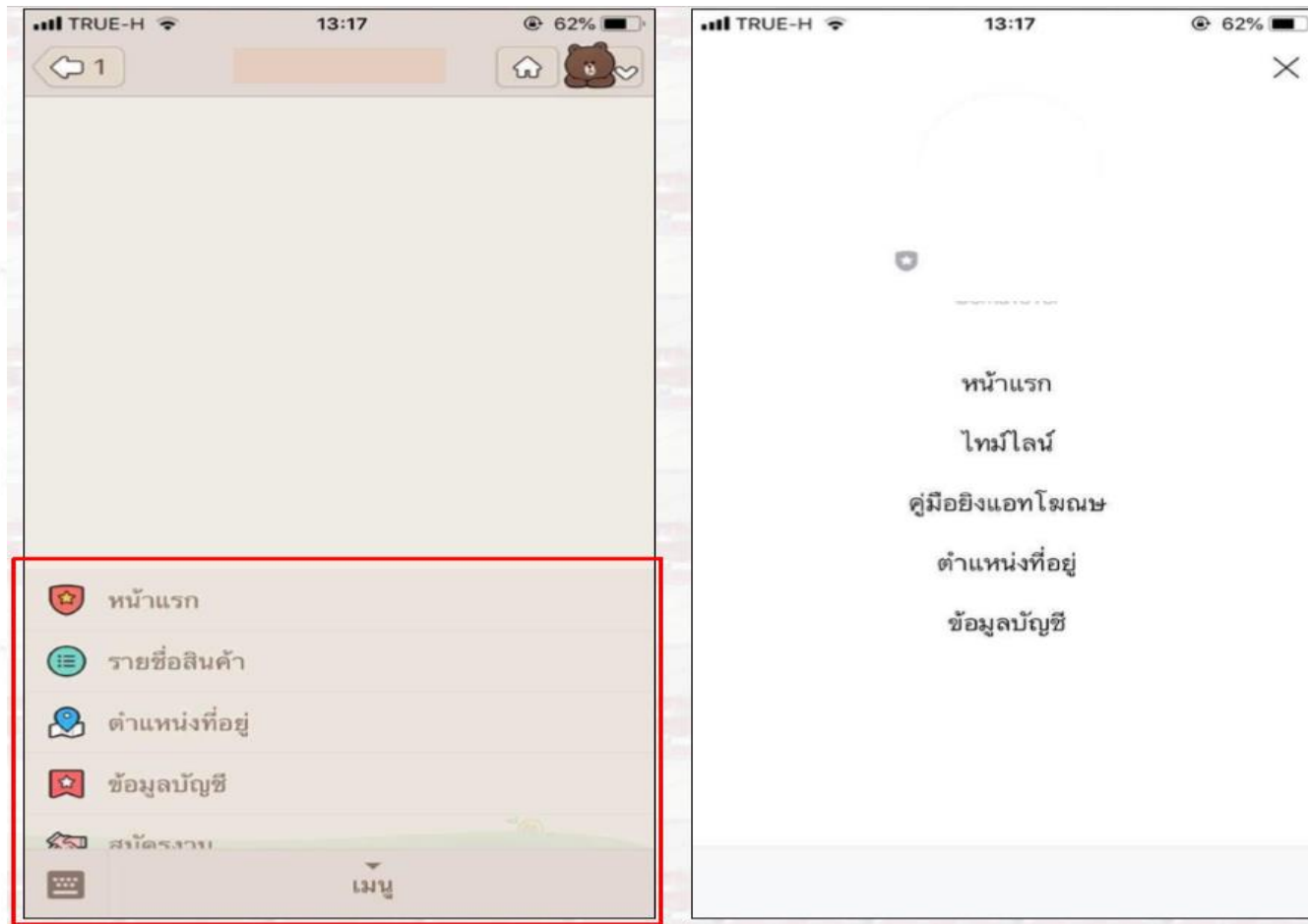
ข้อมูลเกี่ยวกับธุรกิจของเรา เช่น เวลาในการให้บริการ

ใส่ข้อมูลประวัติเกี่ยวกับธุรกิจ

ใส่ข้อมูลบัญชีเพื่อนำร้าน

ใส่รายละเอียดสำหรับ ธุรกิจที่จะรับสมัครงาน แอดมิน หรือ
ตัวแทนจำหน่าย

ตัวอย่าง



รายละเอียดที่ใส่ด้านบน จะขึ้นที่ แถบเมนูด้านล่าง ใน หน้าแรกของลูกค้า และหน้าโฮมของบัญชีนั้นๆ

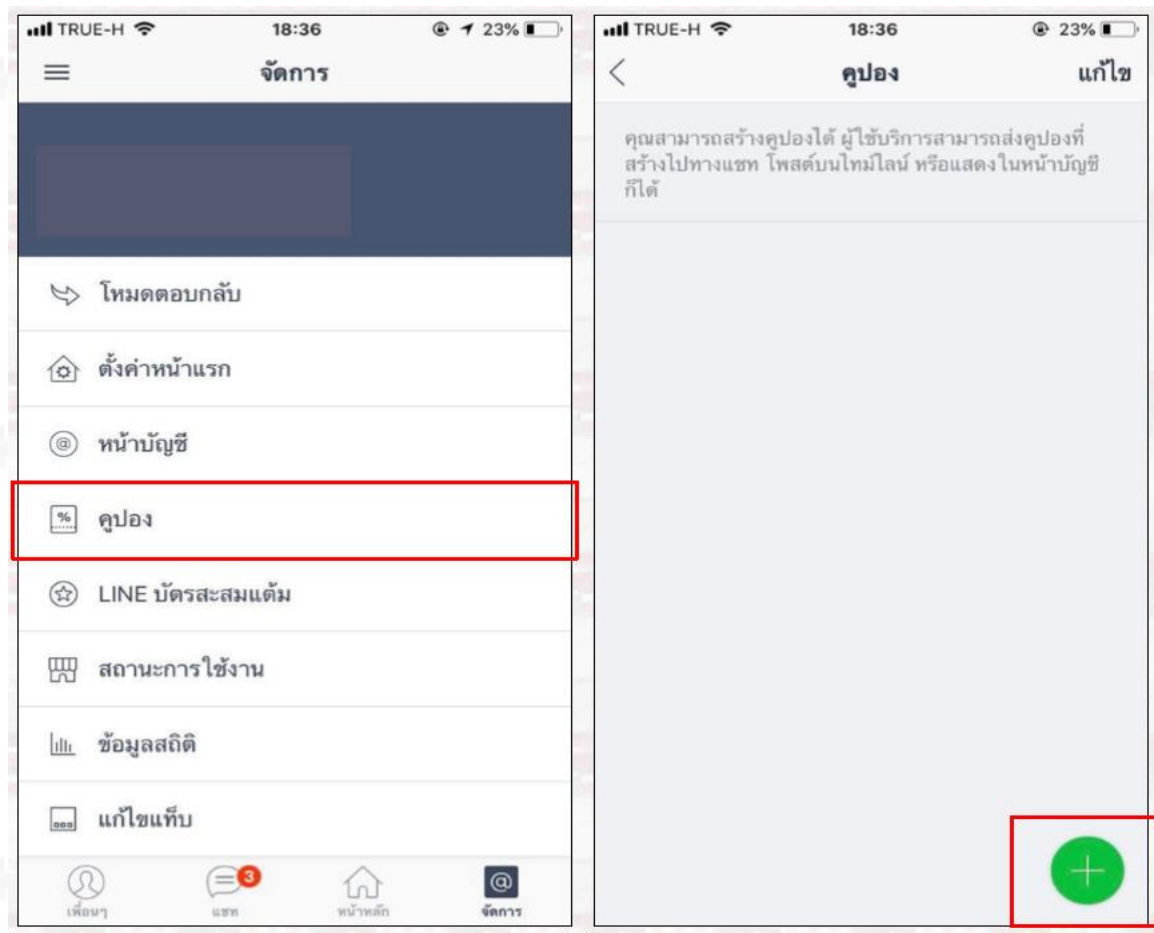
การดึงยอดขายด้วย Coupon และ Voucher

เราสามารถใช้คูปองในการกระตุ้นยอดขาย ได้มากเลยทีเดียว นอกจากส่วนลด หรือโปรโมชั่นแล้ว ควรทำให้คูปองนั้นเร่งการตัดสินใจ สั่งซื้อของลูกค้าด้วย

นอกจากนี้ การส่งคูปองให้ผู้ติดตาม ยังช่วยสร้างความรู้สึกพิเศษให้กับพวกเขา ทำให้รู้สึกดีกับแบรนด์ของเราอีกด้วย

คูปองสามารถสร้างได้ทั้ง “มือถือ” และ “PC”

สร้างคูปองผ่านมือถือ



เลือก “คูปอง” แล้วเลือกปุ่ม (+) เพื่อสร้างคูปอง

ฟังก์ชันต่างๆ หน้าคูปอง

The screenshot shows a mobile app interface for creating a coupon. The status bar at the top shows 'TRUE-H', signal strength, Wi-Fi, time '18:36', and battery '23%'. The app title is 'คูปอง' (Coupon). The form has three main sections: 1. 'ชื่อคูปอง' (Coupon Name) with a text input field containing 'ex)' and a character count '0 / 60'. 2. 'รูปหลัก' (Main Image) with a large image placeholder and a note: 'ไฟล์ในรูปแบบ png jpg ขนาดไม่เกิน 10 MB หากภาพมีขนาดใหญ่อาจต้องใช้เวลาในการโหลดข้อมูล'. 3. 'วันหมดอายุ' (Expiration Date) with 'เริ่ม' (Start) and 'สิ้นสุด' (End) date pickers, each showing '00 : 00'. A 'เขตเวลา' (Time Zone) field is at the bottom.

1.ชื่อคูปอง สร้างให้น่าดึงดูด โดยใช้ตัวเลข เช่น “ส่วนลด 20% “

2.รูปหลัก รูปที่จะให้แสดงในคูปอง(สร้างภาพให้น่าสนใจโดดเด่น

3.วันหมดอายุ หรือวันที่สามารถใช้คูปองได้

ฟังก์ชันต่างๆ หน้าคูปอง(ต่อ)

เขตเวลา
(UTC+07:00) Asia/Bangkok

ชนิดคูปอง 4 >

รหัสคูปอง >

จำนวนครั้งการใช้ ใช้ได้ครั้งเดียว >

การแสดงผล บัญชี ช้อน >

เงื่อนไขในการใช้ 0 / 500

5

ตัวอย่าง

4.1 **ชนิดคูปอง** แบ่งออกเป็น 5 ประเภท เลือกให้สอดคล้องกับคูปองที่ใช้

- ส่วนลด
- ฟรี
- ขอบขวัญ
- เงินคืน
- อื่นๆ

4.2 **รหัสคูปอง** (จะแสดงหรือไม่ก็ได้)

- แสดง
- ไม่แสดง

4.3 **จำนวนครั้งการใช้**(กำหนดสิทธิ์การใช้งาน)

- ใช้ได้ครั้งเดียว
- ใช้ได้หลายครั้งในเวลาที่กำหนด

4.4 **การแสดงผลบัญชี**

- **แสดง** : คูปองจะปรากฏให้ทุกคนเห็น
- **ซ่อน** : ไม่ต้องการให้ทุกคนเห็นคูปอง (สำหรับคูปองชิงโชค)

ฟังก์ชันต่างๆ หน้าคูปอง(ต่อ)

เขตเวลา
(UTC+07:00) Asia/Bangkok

ชนิดคูปอง 4 >

รหัสคูปอง >

จำนวนครั้งการใช้ ใช้ได้ครั้งเดียว >

การแสดงผลบัญชี ช้อน >

เงื่อนไขการใช้ 0 / 500

5

ตัวอย่าง

5. เงื่อนไขการใช้ เช่น เฉพาะลูกค้าที่เคยซื้อ E-BOOK เท่านั้น

ตัวอย่าง



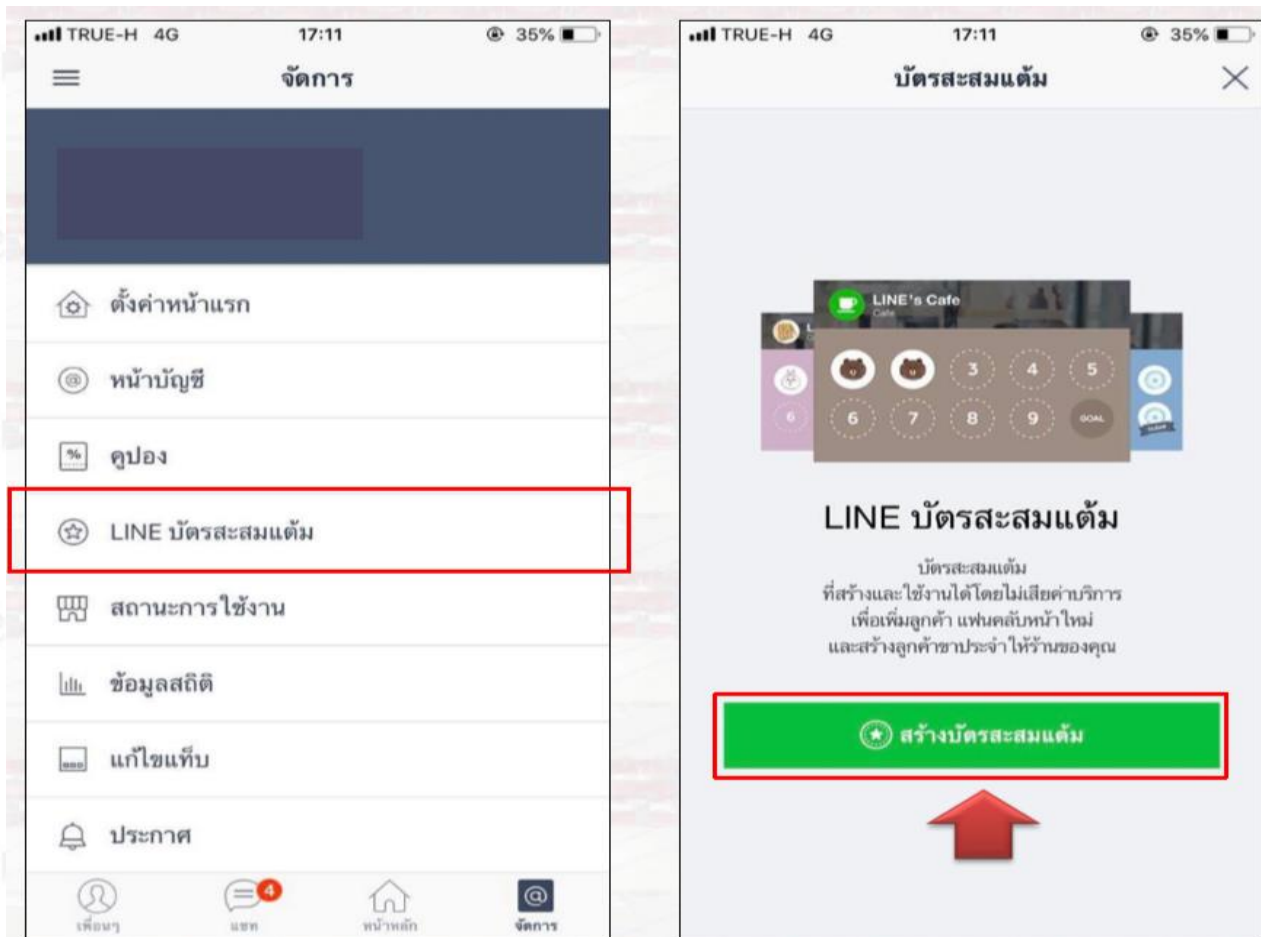
วิธีการสร้างบัตรสะสมแต้ม (Reward Card)

“เป็นลูกเล่นการตลาดอีกแบบหนึ่งที่ทำให้ลูกค้า ชื่อของเราในจำนวนที่มากขึ้น เพราะลูกค้าต้องการสะสมแต้มเพื่อให้ถึงเป้า ที่จะได้ของรางวัลนั้นๆ”

ความพิเศษของบัตรสะสมแต้ม LINE@

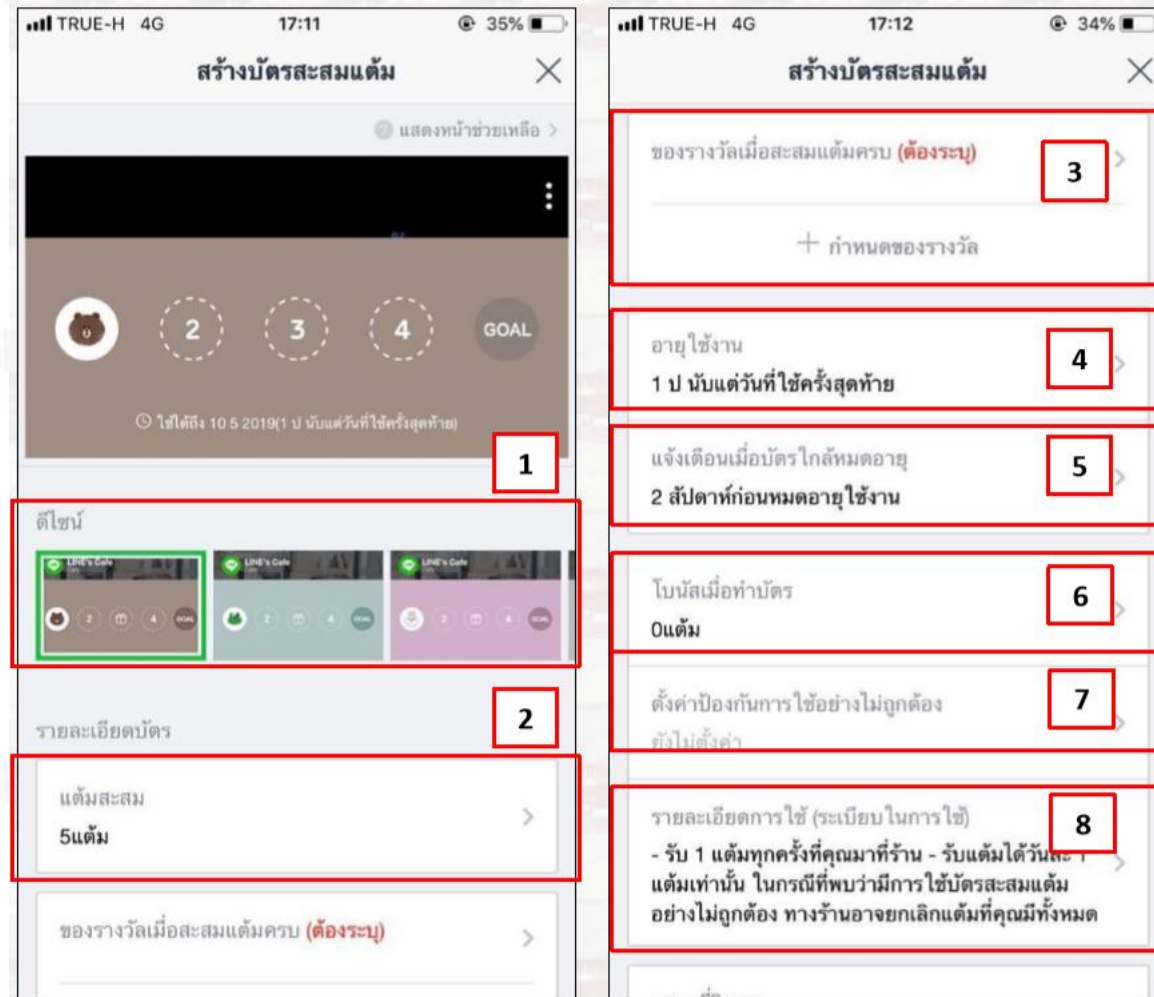
- สามารถสร้างการแจ้งเตือนก่อนบัตรหมดอายุ ทำให้ลูกค้าไม่ลืมที่จะมาใช้สิทธิ์ เพื่อให้ได้ของรางวัล
- ตั้งค่า Welcome Bonus ได้ เพื่อให้แต้มพิเศษกับลูกค้าในการสั่งซื้อครั้งแรก เพื่อเป็นการกระตุ้นให้ลูกค้าอยากซื้อ หรือทดลองใช้ของแบรนด์เราในครั้งแรก
- เมื่อลูกค้าสะสมแต้มครบ และได้ของรางวัลแล้ว เราสามารถสร้างบัตรพิเศษขึ้นไปอีกระดับ (Premium Reward Card) เพื่อมอบรางวัลที่ใหญ่ขึ้น

วิธีสร้างบัตรสะสมแต้ม



เข้าไปที่ จัดการ แล้วเลือก “LINE บัตรสะสมแต้ม”
กดสร้างบัตรสะสมแต้ม

ฟังก์ชันต่างๆของบัตรสะสมแต้ม



ฟังก์ชันต่างๆของบัตรสะสมแต้ม(ต่อ)

TRUE-H 4G 17:12 34%

สร้างบัตรสะสมแต้ม

ตั้งค่าป้องกันการใช้อย่างไม่ถูกต้อง
ยังไม่ตั้งค่า

รายละเอียดการใช้ (ระบุใบในการใช้)
- รับ 1 แต้มทุกครั้งที่คุณมาที่ร้าน - รับแต้มได้วันละ 1 แต้มเท่านั้น ในกรณีที่พบว่ามีการใช้บัตรสะสมแต้มอย่างไม่ถูกต้อง ทางร้านอาจยกเลิกแต้มที่คุณมีทั้งหมด

แสดงที่ริชเมนู
แสดง 9

ตั้งค่าการแจกแต้ม
1,2,3,4 10

บันทึกรายการแก้ไขแล้วสร้างบัตรพรีเมียม

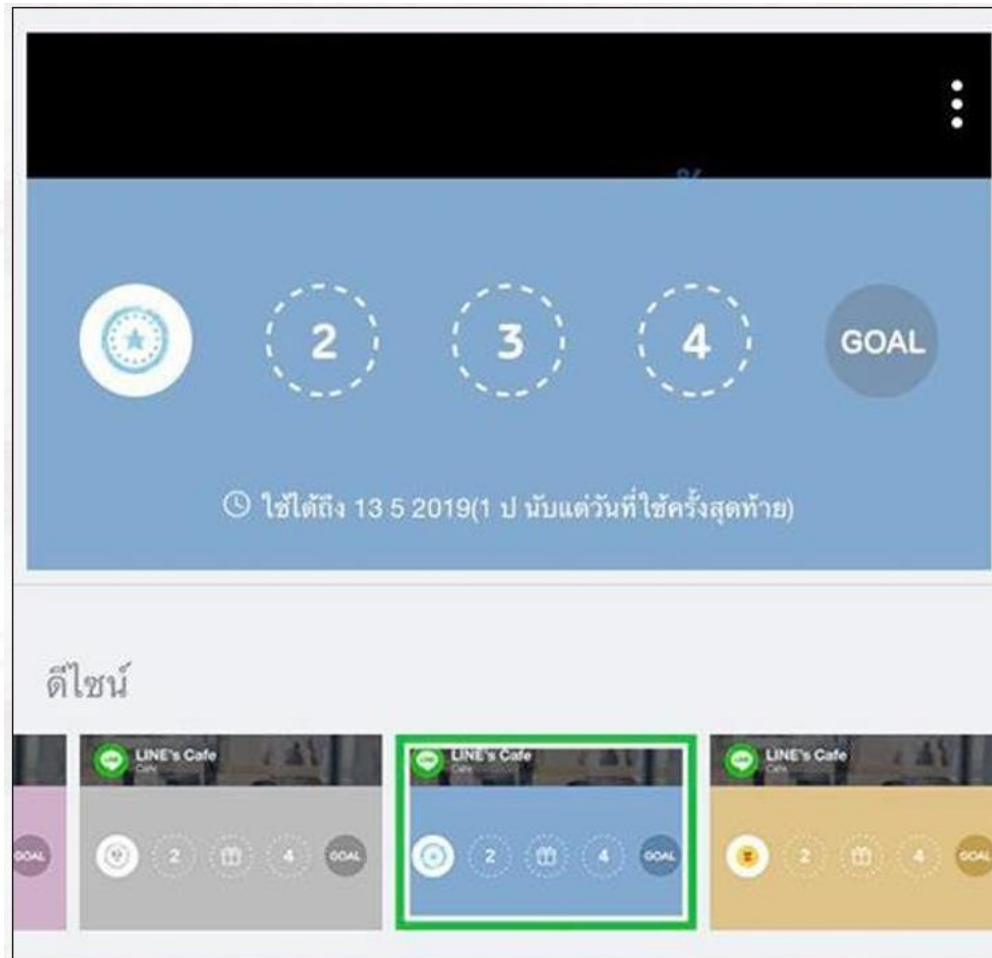
+ สร้างบัตรพรีเมียม 11

บันทึกชั่วคราว

เปิดให้บริการ

อธิบายรายละเอียดทีละขั้นตอน

1. ติ๊กเลือกธีม และสี ว่าต้องการรูปแบบไหน(เลือกสีให้ตรงกับแบรนด์)



2. เลือกจำนวนแต้มที่ต้องการสะสม สูงสุด 50 แ้ม

กรุณาระบุจำนวน

50

OK

3. รางวัล สร้างบัตรแลกรางวัล

ของรางวัลที่จะได้รับ
เมื่อสะสมแต้มครบ

สร้างบัตรแลกของรางวัล

กรุณาเลือกบัตรแลกของรางวัลที่จะได้รับเมื่อสะสมแต้มครบ

+ เพิ่มบัตรแลกของรางวัลใบใหม่

< สร้างบัตรแลกของรางวัล

ชื่อบัตรแลกของรางวัล 25 / 30

ไม่สามารถใช้โมจิ
ที่พิกัดตริมทะเลเกาะสีชัง

รายละเอียดการใช้ 122 / 500

ไม่สามารถใช้โมจิ

- ไม่สามารถใช้ร่วมกับบัตรแลกของรางวัล การลดราคา หรือผลประโยชน์อื่นๆ
- ไม่สามารถใช้บัตรแลกของรางวัลกับสินค้าหรือบริการบางส่วน
- บัตรแลกของรางวัลที่อยู่ในสถานะ "ใช้แล้ว" ไม่สามารถนำมาแลกของรางวัลได้ (รวมถึงกรณีที่ลูกค้าเปลี่ยนสถานะเป็น "ใช้แล้ว" เพราะความผิดพลาดด้วยเช่นกัน)

อายุใช้งาน

นับแต่ได้รับบัตรแลกของรางวัล 1 เดือน >

รูปสินค้า

กรุณาลงทะเบียนรูปที่แสดงถึงของรางวัล (ไม่ต้อง

ใส่ชื่อบัตรแลกรางวัล และรายละเอียดการใช้บัตร

อายุใช้งาน

นับแต่ได้รับบัตรแลกรางวัล 1 เดือน

รูปสินค้า

กรุณาลงทะเบียนรูปที่แสดงถึงของรางวัล (ไม่ต้องลงทะเบียนรูปก็ได้)

ดีไซน์

ดูบัตร

กำหนดระยะเวลา ในการใช้บัตรแลกรางวัล

อายุใช้งาน

0 ถึง 1 เดือน

OK

ใส่รูปภาพที่เกี่ยวข้องกับรางวัล

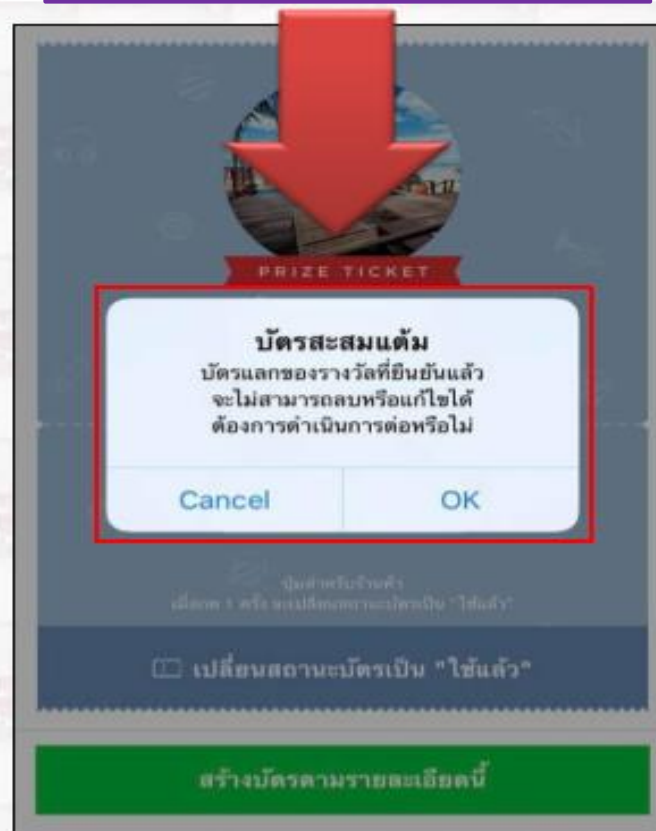
เลือกสีพื้นหลังบัตรสะสมแต้ม

กดดูบัตร



เราสามารถเพิ่มรางวัล
ระหว่างทางได้ เช่น
สะสมครบ 10 แຕ້ม ได้
รางวัลย่อย สะสมครบ
20 แຕ້ม ได้รางวัลใหญ่

บัตรเลขของรางวัล
หากกด OK แล้วไม่
สามารถแก้ไขได้..ต้อง
ตรวจสอบให้ดี



4. อายุใช้งาน วันที่บัตรหมดอายุ สามารถตั้งค่าได้ 3 แบบ

TRUE-H 4G 19:33 17%

อายุใช้งาน

☒ นับนับแต่วันที่ใช้ครั้งสุดท้าย

☐ ตั้งแต่วันที่เริ่มใช้

☐ ไม่จำกัดระยะเวลา

OK

➤ นับจากวันที่มีการสะสม
แต้มวันสุดท้าย (บัตร
ธรรมดาทั่วไปทำไม่ได้)

➤ นับจากวันแรกที่มีการเริ่ม
ใช้บัตร

➤ ไม่มีวันหมดอายุ

5. แจ้งเตือนเมื่อบัตรใกล้หมดอายุ

 แจ้งเตือนเมื่อบัตรใกล้หมดอายุ

☐

เหลืออายุใช้งาน 1 วัน

☐

3 วันก่อนหมดอายุใช้งาน

☐

1 สัปดาห์ก่อนหมดอายุใช้งาน

☒

2 สัปดาห์ก่อนหมดอายุใช้งาน

☐

3 สัปดาห์ก่อนหมดอายุใช้งาน

☐

1 เดือนก่อนหมดอายุใช้งาน

☐

ไม่แจ้ง

OK

เราสามารถแจ้งเตือน
ลูกค้าก่อนบัตร
หมดอายุได้ ทำให้
ลูกค้าไม่ลืมที่จะมาใช้
สิทธิ์

6. โบนัสเมื่อทำบัตร

“ตั้งค่าโบนัสเมื่อทำบัตรในครั้งแรก ให้ลูกค้ารู้สึกว่าได้ซื้อครั้งนี้แล้ว แล้วยังแค่ยังไม่ถึง ครึ่ง เขาก็จะได้รางวัลพิเศษหรือไม่ก็ได้รางวัลย่อยเลย”

ต้องทำให้เขารู้สึกคุ้มค่า ที่เขาจ่ายในตอนนี้

ตัวอย่างเช่น : สมัครบัตรภายในวันที่ 31 นี้ แคมเปญมือ 1 เล่ม พร้อมคะแนนสะสม 5 คะแนนฟรี เมื่อสะสมคะแนนไปเรื่อยๆ ก็สามารถแลกเป็นเงินสด หรือรางวัลอื่นๆได้

เป็นการกระตุ้นให้ลูกค้าซื้อสินค้าหรือบริการของแบรนด์เรา ได้ทดลองใช้สินค้าหรือบริการของแบรนด์เราในครั้งแรกนั่นเอง

7. ตั้งค่าป้องกันการใช้อย่างไม่ถูกต้อง

< ตั้งค่าป้องกันการใช้อย่างไม่ถูกต้อง ตั้งค่าป้องกันการใช้อย่างไม่ถูกต้อง ไม่ใช่ การตั้งค่านี้จะมีผลต่อ "คิวอาร์โค้ดสำหรับพิมพ์" และ "คิวอาร์โค้ดเพื่อแสดงบนหน้าจอสมาทโฟน" OK	1.ผู้tibtr สามารถสะสม แต้มได้ ตลอดเวลา
2.สะสมแต้ม ได้เพียงวันละ 1 ครั้ง 3.สะสมแต้มได้ อย่างน้อยห่าง กัน 1 ชม. ขึ้นไป ซึ่งตั้งค่าไว้ว่าจะ เลือกที่ ชม.	< ตั้งค่าป้องกันการใช้อย่างไม่ถูกต้อง ตั้งค่าป้องกันการใช้อย่างไม่ถูกต้อง กำลังใช้งาน ☒ อนุญาตการแลกแต้มแก่ลูกค้ารายเดิมอีกในวันเดียวกัน (เริ่มวันใหม่ที่ 0.00 น.) ☐ อนุญาตการแลกแต้มแก่ลูกค้ารายเดิมอีกภายในระยะเวลาที่กำหนด 1 ชั่วโมง การตั้งค่านี้จะมีผลต่อ "คิวอาร์โค้ดสำหรับพิมพ์" และ "คิวอาร์โค้ดเพื่อแสดงบนหน้าจอสมาทโฟน" OK

8. รายละเอียดการใช้ (ระเบียบการใช้งาน)

 คำแนะนำในการใช้

ข้อความ 159 / 500

ไม่สามารถใช้อีโมจิ

- รับ 1 แด้มทุกครั้งที่คุณมาที่ร้าน
- รับแอดัมได้วันละ 1 แด้มเท่านั้น

ในกรณีที่พบว่ามีการใช้บัตรสะสมแอดัมอย่างไม่ถูกต้อง ทางร้านอาจยกเลิกแอดัมที่คุณมีทั้งหมด

OK

สามารถแก้ไขระเบียบการใช้งานให้เหมาะสมกับธุรกิจได้

9. แสดงที่ริชเมนู

เราเลือกได้ว่า จะให้โชว์บัตรสะสมแต้ม ในหน้าที่ลูกค้าแชท
คุยกับเรา หรือไม่ ตามรูป



10. การตั้งค่าการแจกแต้ม(แต้มที่ต้องการแจก)



ตั้งค่าการแจกแต้ม

ระบุจำนวนแต้มที่จะแจกใน 1 ครั้ง ใส่ 1 - 50 ในช่องว่างทั้ง 4 ช่อง

1	2	3	4
POINT	POINT	POINT	POINT

ดูตัวอย่าง

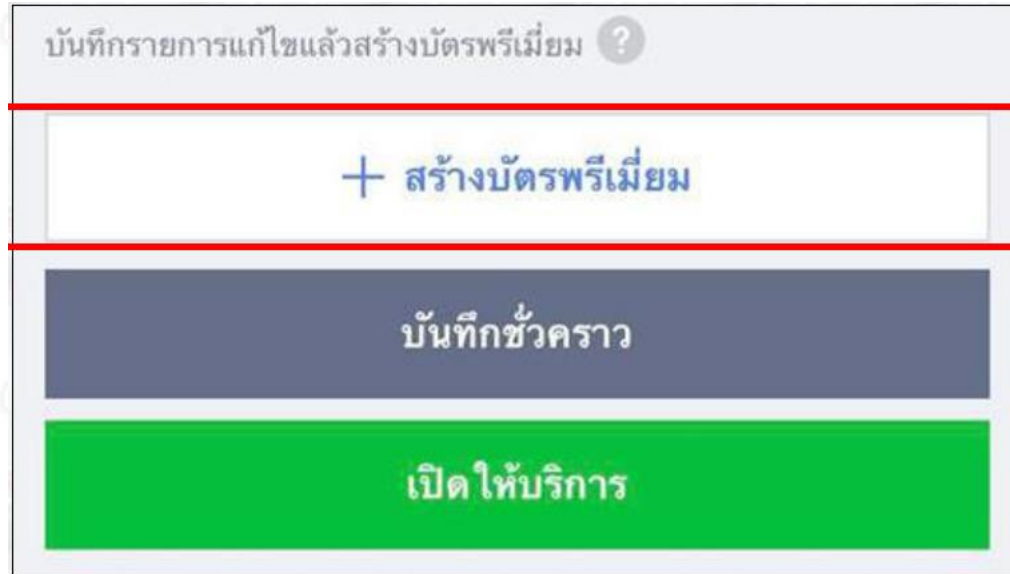
เสร็จสิ้น

เราสามารถตั้งค่า
แต้มที่ต้องการแจกได้
4 ช่อง ใน 1 ครั้ง ได้
สูงสุด 50 แต้ม

ตัวอย่างการแจกแต้ม



11. สร้างบัตรพรีเมียม



เมื่อลูกค้าสะสมแต้มจากบัตรปกติครบ และได้ของรางวัลแล้ว เราควรรักษาลูกค้า VIP รายนั้นไว้ โดยการเสนอรางวัลที่ใหญ่ขึ้น และแต้มสะสมที่น้อยลง เพื่อสร้างความประทับใจให้ลูกค้ารายนั้นยิ่งขึ้นไปอีก

เมื่อเรากดเปิดให้บริการ บัตรสะสมแต้มจะเปลี่ยนหน้าไป
ดังรูปด้านล่างนี้



แจกแต้มโดยแสดงคิวอาร์โค้ด และพิมพ์คิวอาร์โค้ด

บัตรสะสมแต้ม	
แจกแต้ม	
แสดงคิวอาร์โค้ด	>
พิมพ์คิวอาร์โค้ด	>
การจัดการ	
แก้ไขบัตรสะสมแต้ม	>
ประวัติการแจกแต้ม	>
สถิติ	>

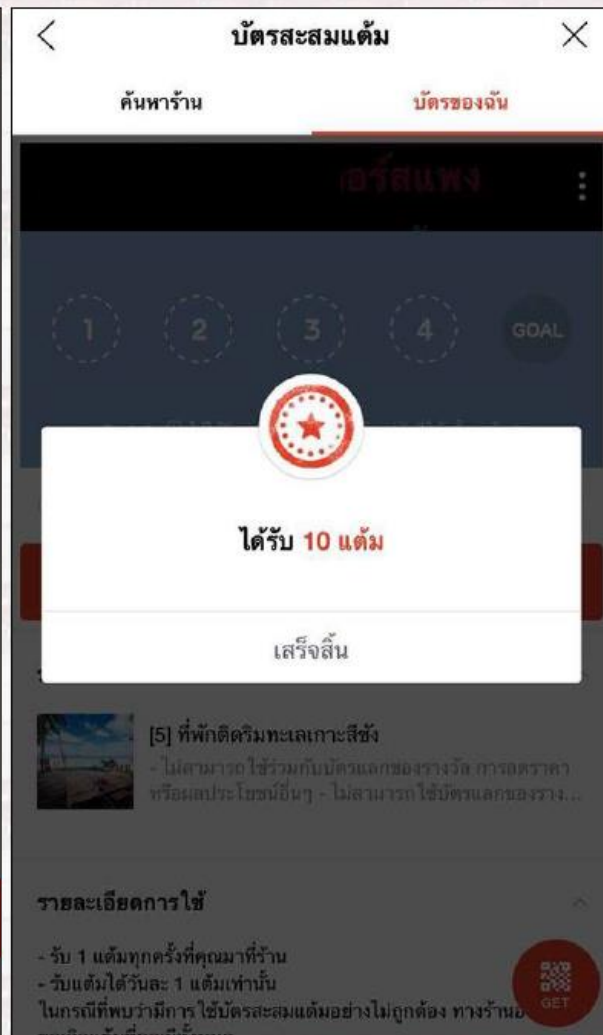
แสดงคิวอาร์โค้ดสำหรับแจกทางออนไลน์





copy ลิงค์ไปส่งให้
ลูกค้าที่คุยกับเรา
ทาง LINE@ เมื่อ
ลูกค้าได้รับลิงค์ กด
เข้าไปแต้มก็จะเข้า
บัตรสะสมอัตโนมัติ

วิธีการรับแต้มโดยแสดงคิวอาร์โค้ด



พิมพ์คิวอาร์โค้ดสำหรับหน้าร้าน

- เราสามารถปรี้นท์คิวอาร์โค้ดใส่กระดาษเป็นใบๆ ออกมาได้
- คิวอาร์โค้ดที่ผ่านการปรี้นท์ออก สามารถตั้งค่าได้ว่า ลูกค้า 1 คน สามารถสแกนซ้ำได้ตลอดไหม
- สามารถสแกนซ้ำได้เมื่อผ่านไป 1 ชั่วโมง
- สามารถกำหนดรัศมีจากตำแหน่งที่ตั้งของร้านได้ว่า ให้สะสมแต้มได้ในรัศมีกี่กิโลเมตรจากร้าน

< สร้างคิวอาร์โค้ดใช้พิมพ์ >

ไม่สามารถใช้โอโมจิ
คิวอาร์โค้ดเพื่อรับแต้ม(1)

รายละเอียดพื้นฐาน

จำนวนแต้มที่แจกเมื่ออ่านโค้ด
1แต้ม

ตั้งค่าป้องกันการนำไปใช้อย่างไม่ถูกต้อง

อายุใช้งานคิวอาร์โค้ด
ไม่จำกัดระยะเวลา

กำหนดตำแหน่งที่อยู่ของลูกค้า
ยังไม่ตั้งค่า

ป้องกันการรับแต้มซ้ำ
ยังไม่ตั้งค่า

บันทึกการเปลี่ยนแปลงแล้วพิมพ์

กำหนดจำนวนแต้ม

ช่วงเวลาที่สามารถ
อ่านคิวอาร์โค้ดได้

กำหนดระยะ300เมตร
จากตำแหน่งที่กำหนด
เท่านั้น

ตั้งค่าป้องกันการ
ใช้งาน
อย่างไม่ถูกต้อง

สร้างคิวอาร์โค้ดทางอีเมลเพื่อทำการปริ้นท์

 **ตั้งค่าคิวอาร์โค้ด**

ระบบจะส่งไฟล์ที่สร้างขึ้นเพื่อใช้พิมพ์ไปยังอีเมลที่คุณแจ้งไว้ที่นี่

อีเมลของคุณ ส่ง

ระบบจะส่งรูปคิวอาร์โค้ดสำหรับพิมพ์ให้คุณทางอีเมล รูปจะถูกปรับให้เป็นขนาด A5 (148×210 มม.) หากรอสักครู่แล้วยังไม่ได้รับอีเมล ขอให้ตรวจสอบการตั้งค่าว่าสามารถรับอีเมลจาก @line.me ได้หรือไม่

1. แนวนอน



คิวอาร์โค้ดเพื่อรับแถม

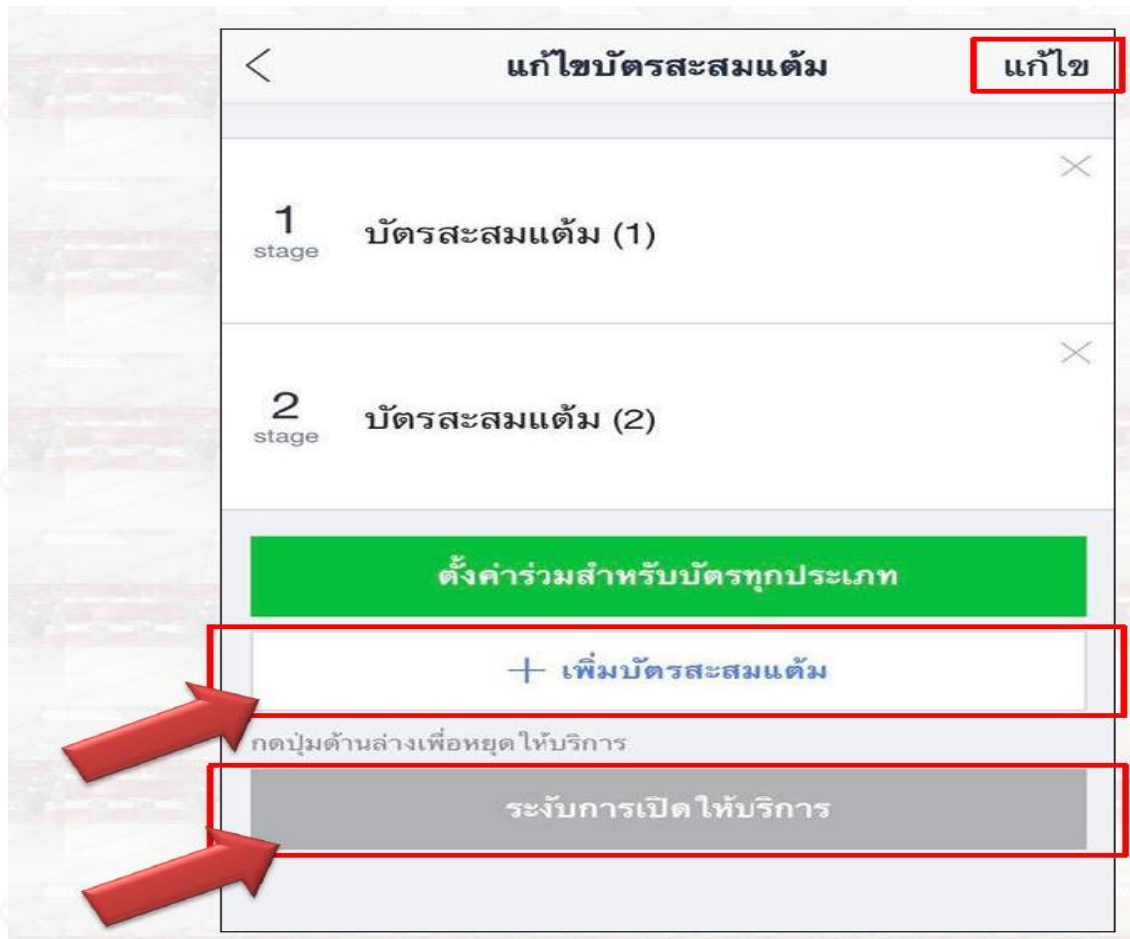




คิวอาร์โค้ดเพื่อรับแถม



แก้ไขบัตรสะสมแต้ม



< แก้ไขบัตรสะสมแต้ม แก้ไข

1 stage บัตรสะสมแต้ม (1)

2 stage บัตรสะสมแต้ม (2)

ตั้งค่ารวมสำหรับบัตรทุกประเภท

+ เพิ่มบัตรสะสมแต้ม

กดปุ่มด้านล่างเพื่อหยุดให้บริการ

ระงับการเปิดให้บริการ

เพิ่มบัตรสะสมแต้ม เราสามารถเพิ่มบัตรสะสมแต้มได้
หลังจากลูกค้าสะสมแต้มใบแรกครบแล้ว

ระบบการเปิดให้บริการ

<

ระบบการเปิดให้บริการ

วันระบบการเปิดให้บริการ

วันสิ้นสุดการแจกแต้ม

ข้อความ119 / 500

ไม่สามารถใช้โมจิ

เราขอระบบการให้บริการบัตรสะสมแต้ม
เนื่องจากมีความจำเป็นบางประการ
ตั้งแต่วันที่ --/--/---- เป็นต้นไป
โปรดรับของรางวัลจากทางร้านภายในวันดังกล่าว
เนื่องจากจะไม่สามารถรับของรางวัลได้
หลังระบบการให้บริการแล้ว
ทางร้านจะหยุดแจกแต้มตั้งแต่วันที่ --/--/---- เป็นต้นไป

ใส่รายละเอียดในแต่ละหัวข้อเพื่อระบบการเปิดให้บริการ

ระบบการเปิดให้บริการ

*ข้อควรทราบ

- เมื่อกำหนดวันของการระงับการเปิดให้บริการแล้ว จะไม่สามารถยกเลิกได้ แม้จะดำเนินการก่อนวันที่กำหนด
- ระบบจะรีเซ็ตข้อมูล และการตั้งค่าทั้งหมด ที่เกี่ยวกับการสะสมแต้มของลูกค้า
- คุณสามารถสร้างบัตรสะสมแต้มใหม่ได้ เมื่อเวลาผ่านไป 1 วัน หลังจากวันที่มีการระงับการเปิดให้บริการ
- หากสร้างบัตรใหม่ จะไม่สามารถเรียกข้อมูล ของบัตรสะสมแต้มที่เคยระงับการให้บริการไปแล้วก่อนหน้านี้ได้

ประวัติการแจกแต้ม สามารถเลือกดูได้ 2 แบบ

➤ ดูการแจกแต้มแบบช่วงเวลา

<

ประวัติการแจกแต้ม

×

แยกตามช่วงเวลา

แยกตามลูกค้า

กรุณาระบุช่วงเวลา

>

แตะที่หมายเลขระบุลูกค้าเพื่อดูประวัติการให้บริการของลูกค้าแต่ละราย

วันที่	เวลา	แต้ม	หมายเลขระบุลูกค้า
14/5/2018	15:48	10	1997DF... >
	15:46	10	1997DF... >
	15:45	10	CB2F48... >

➤ ดูแต้มแยกตามลูกค้า

<

ประวัติการแจกแต้ม

×

แยกตามช่วงเวลา

แยกตามลูกค้า

แตะที่หมายเลขระบุลูกค้าเพื่อดูประวัติการใช้บริการของลูกค้าแต่ละราย

หมายเลขระบุลูกค้า	แต้ม	วันที่
CB2F48... >	10	14/5/2018 15:45
1997DF... >	10	14/5/2018 15:48
	10	14/5/2018 15:46

สถิติ ดูสถิติทั้งหมดที่แจกแต้มไป

สถิติ	
จำนวนบัตรที่ออกไปแล้วทั้งหมด	
จำนวนบัตรที่ใช้ได้	1ใบ
จำนวนบัตรที่ออกไป	1ใบ
จำนวนแต้มที่ออกไปทั้งหมด	
รับเมื่อมาที่ร้าน	0แต้ม
โบนัสครั้งแรก	0แต้ม
หมดอายุ	0แต้ม
จำนวนบัตรแลกของรางวัลที่ได้รับ	
จำนวนบัตรที่ใช้แล้ว	0ใบ
อัตราการใช้	0%
จำนวนการเพิ่มเพื่อน ?	0คน
บัตรสะสมแต้ม (1)	
จำนวนบัตรที่ใช้ได้	1ใบ
จำนวนบัตรที่ออกไป	1ใบ
จำนวนแต้มที่ออกไปทั้งหมด	
รับเมื่อมาที่ร้าน	0แต้ม
โบนัสครั้งแรก	0แต้ม
หมดอายุ	0แต้ม

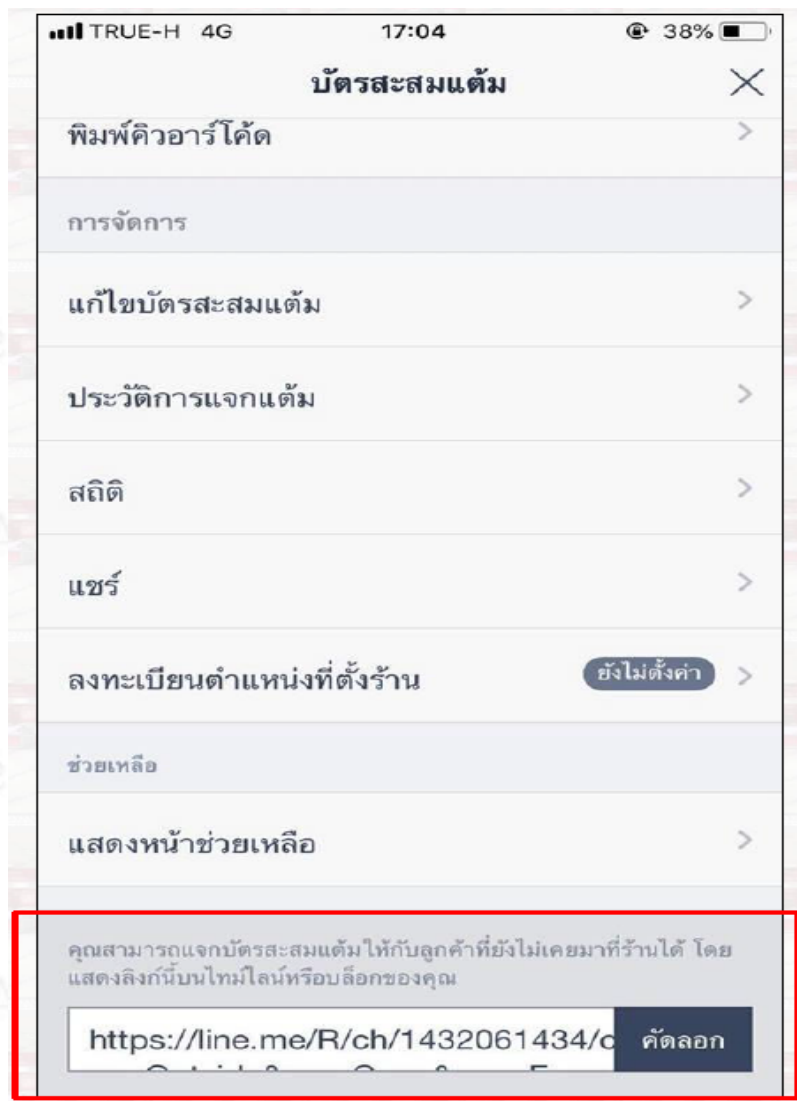
แชร์ เราสามารถแชร์บัตรสะสมแต้มได้ 3 ช่องทาง
เพื่อกระตุ้นยอดขาย



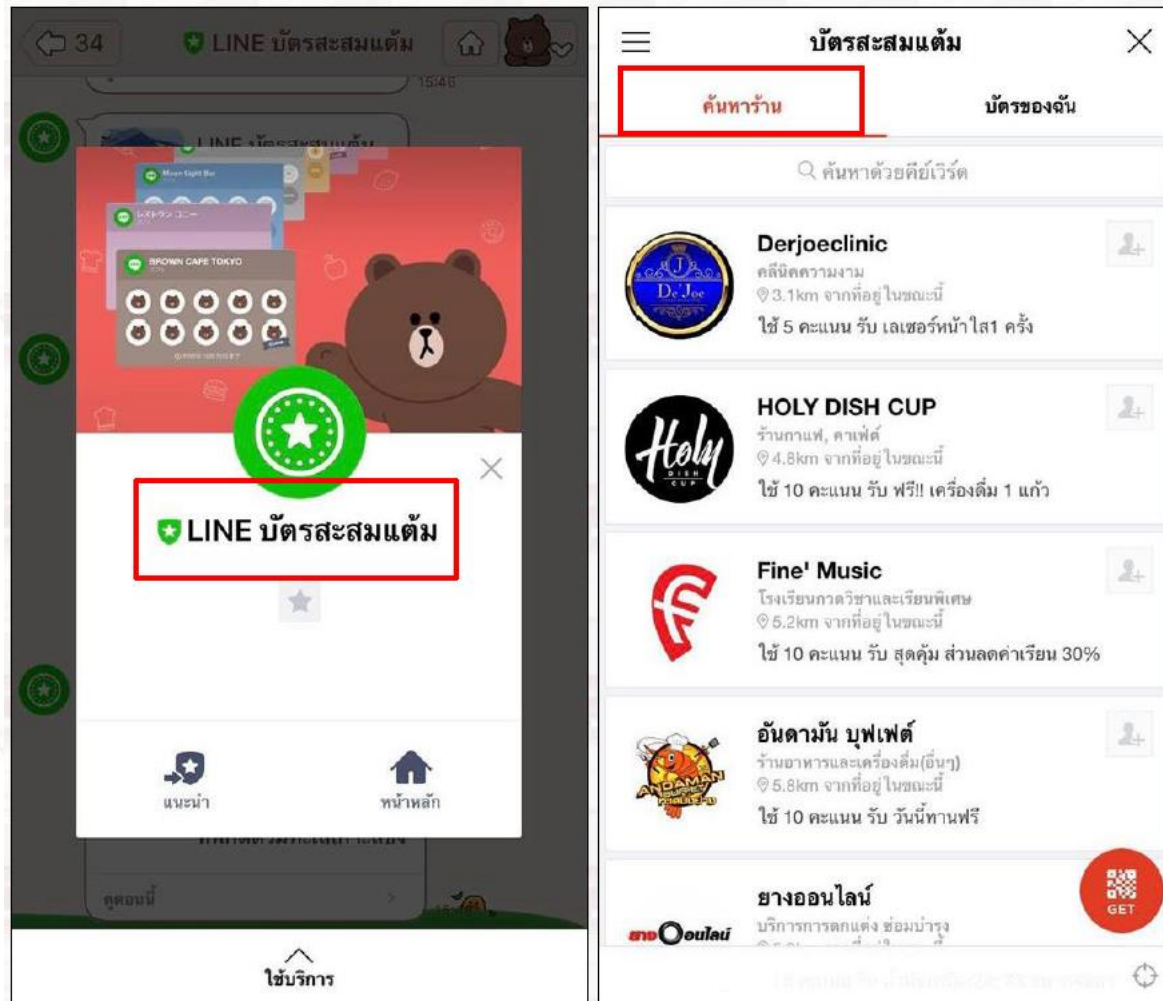
แสดงหน้าช่วยเหลือ สำหรับเกิดปัญหาต่างๆ ในหน้าบัตร สะสมแต้ม



ลิงค์ สำหรับแจกบัตรสะสมแต้ม ลูกค้าที่ยังไม่ได้ กดติดตาม



วิธีการดูบัตรสะสมแต้มที่เรามีทั้งหมด และดูร้านค้าที่มีบัตรสะสมแต้ม





บัตรสะสมแต้ม



ค้นหาร้าน

บัตรของฉัน

ลำดับคะแนนที่ได้รับเมื่อมาที่ร้าน ▾



★ 1/11

เกตนา

เพ้นท์เล็บ

เกตนาเพ้นท์เล็บ88

ร้านทำเล็บ

🕒 ไม่จำกัดระยะเวลา

ชาโอมิจา (เครื่องดื่มชา)
ปรุงด้วยส่วนผสมธรรมชาติ



Hot Omija
Blossom Tea

★ 1/10

TOM N TOMS THAILAND

ร้านกาแฟ, คาเฟ่

🕒 ใช้ได้ถึง 12 12 2018(3 เดือน ตั้งแต่วันที่เริ่มใช้)

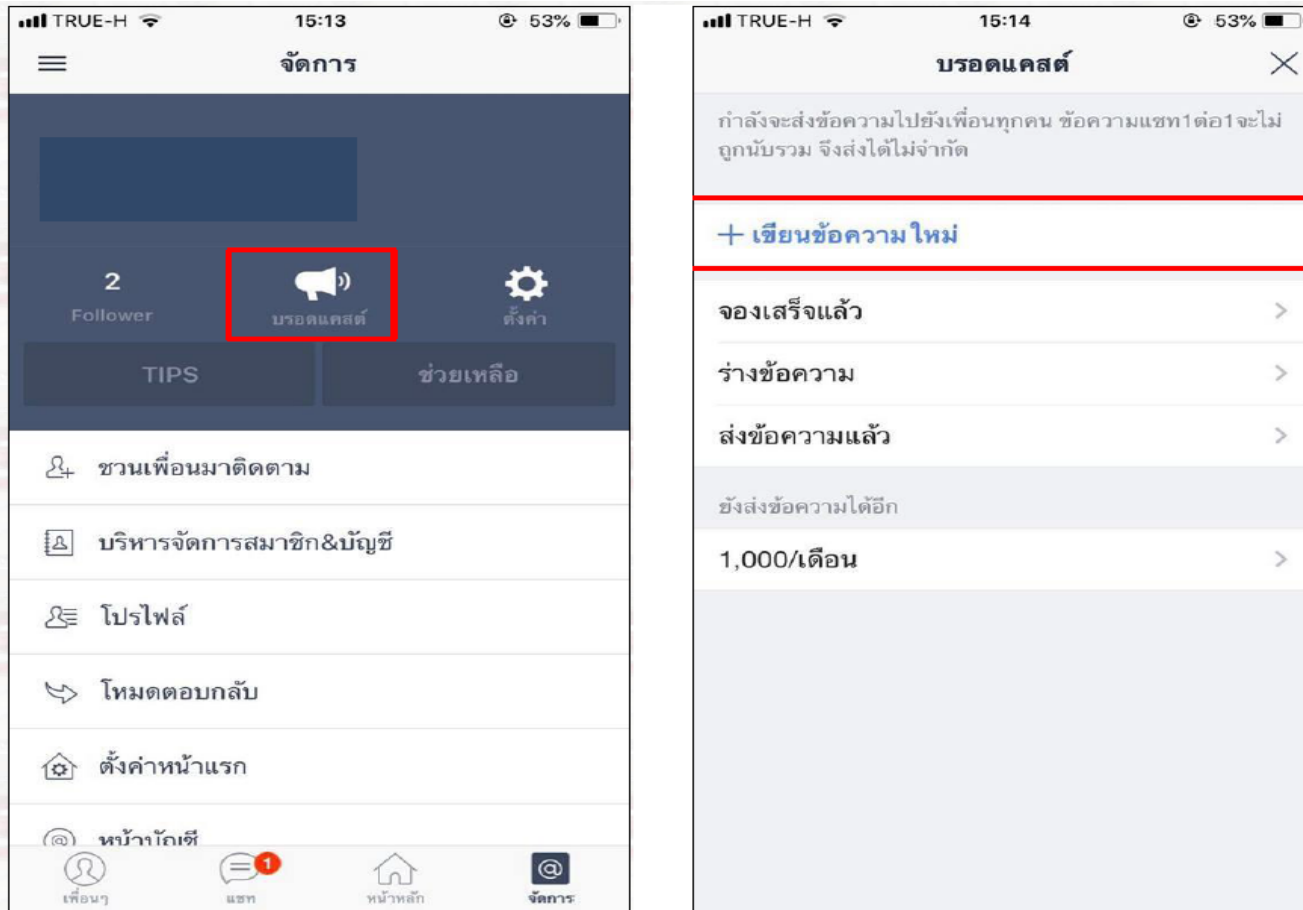


★ 3/10

พว.ยกลา

GET

วิธีการสร้าง Broadcasts

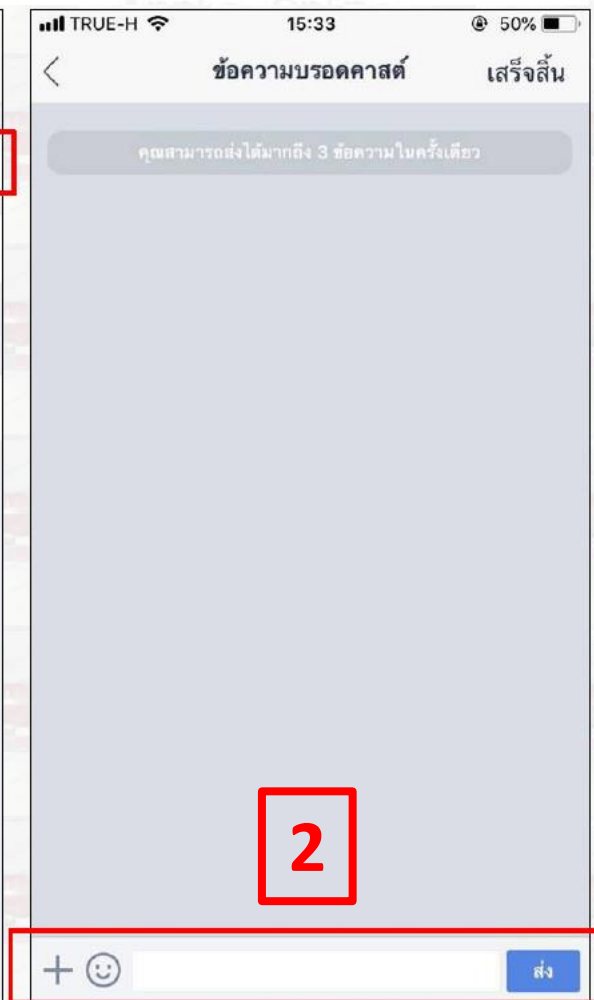


เข้าที่เมนู บรอดแคสต์ แล้วกด “เขียนข้อความใหม่”

เมนูในฟังก์ชันบรอดแคสต์

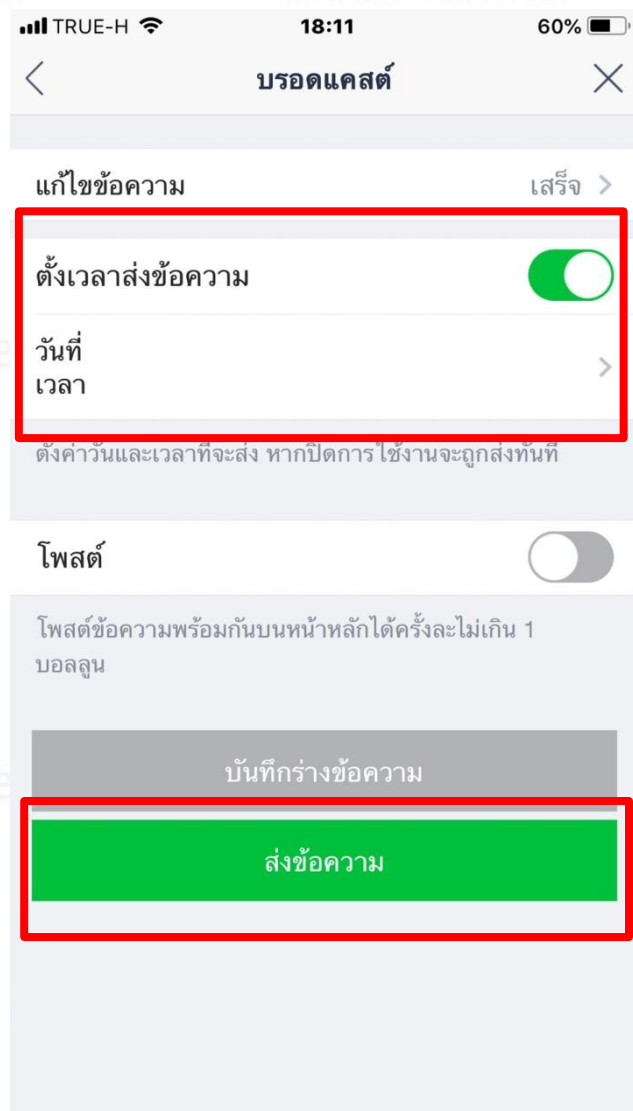


- 1.เขียนข้อความใหม่ สำหรับสร้างข้อความบรอดแคสต์ ที่ต้องการส่งให้ลูกค้า
- 2.จองเสร็จแล้ว สำหรับเก็บข้อความที่กำหนดเวลา ในการเผยแพร่เรียบร้อยแล้ว
- 3.ร่างข้อความ สำหรับเก็บข้อความที่เผยแพร่เรียบร้อยแล้ว
- 4.ส่งข้อความแล้ว เก็บข้อความที่เผยแพร่เรียบร้อยแล้ว
- 5.ยังส่งข้อความได้อีก บอกถึงจำนวนข้อความที่จะส่งได้

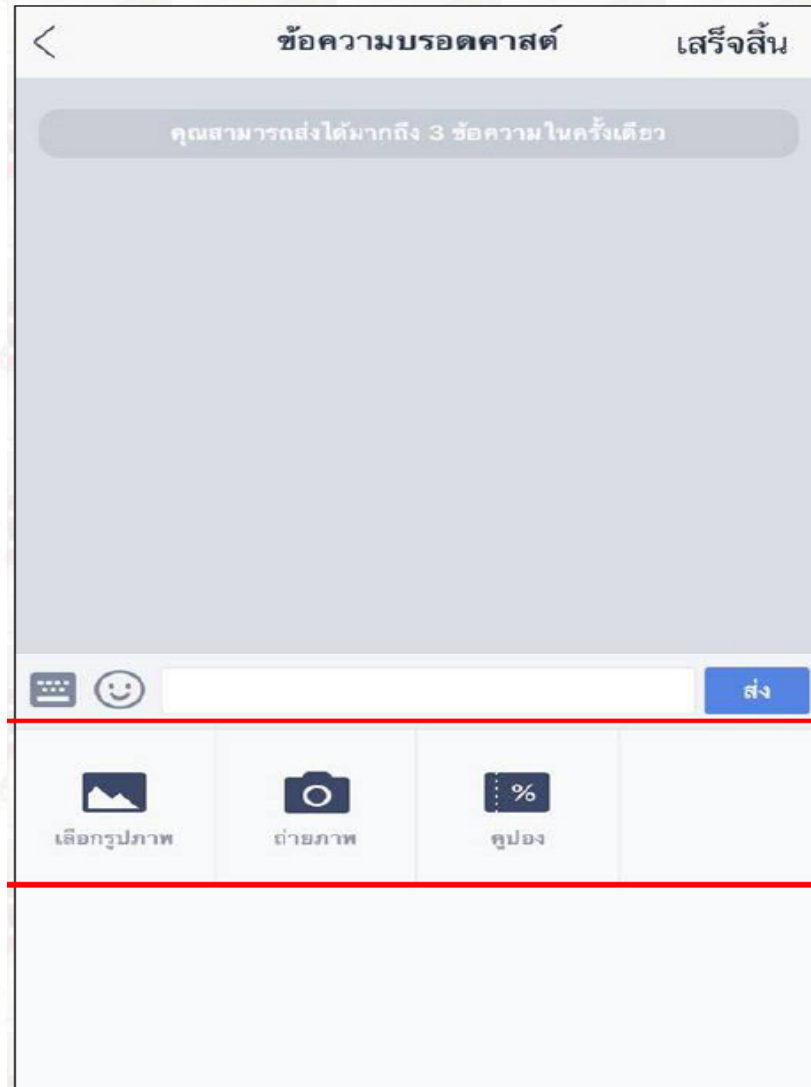


แก้ไขข้อความที่ต้องการส่งให้ลูกค้า(สามารถส่งได้มากถึง 3 ข้อความในครั้งเดียว)

ใส่ข้อมูล แล้วเลือกเวลา และวันที่ในการส่งข้อความ



ข้อความบรอดแคสต์ในมือถือ สามารถทำได้ 4 วิธี
คือ ข้อความ รูปภาพ สติกเกอร์ และคุปอง



บรอดแคสต์ยังไง ให้ลูกค้าบล็อกน้อยที่สุด

1. อัพเดทข้อมูลให้ลูกค้ารู้เป็นคนแรก

- ธุรกิจที่ใช้เทคนิคนี้คือ สินค้าแฟชั่นที่มีคอลเลกชั่นใหม่ๆ ยอดขายมาจาก LINE@ กว่า 80%

เทคนิค : สร้าง Rich Message ควบคู่กับข้อความเพื่อให้ลูกค้าเห็นภาพชัดเจนแล้วบอกรายละเอียดไว้ที่ข้อความ

2. ลด แลก แจก แถม

- เราเองยังชอบส่วนลด แล้วลูกค้าจะไม่ชอบได้ยังไง สร้างบรอดแคสต์ พิเศษ E-Coupon เพื่อกระตุ้นการขาย และไม่น่าเบื่อกับการรับข้อมูล

3. กิจกรรมแจกรางวัล

- เช่น แจกห้องพักรฟรี จำนวน 2 รางวัล ทุกวันอาทิตย์ เวลา 21:00 น. ลุ้นกันได้ตลอดทั้งเดือน ธันวาคม

สิ่งที่ควรทำ และไม่ควรทำ เพื่อรักษาผู้ติดตาม

สิ่งที่ควรทำบน LINE@

- **โพสต์ไทม์ไลน์อย่างสม่ำเสมอ** ถ้ามีคนกดไลค์หรือกดแชร์ ก็จะทำให้คนเห็นเยอะขึ้น ยิ่งถ้าโพสต์ของเราน่าสนใจ จะนำไปสู่ยอด Follower ที่เพิ่มขึ้น
- **broadcast เนื้อหาที่น่าสนใจ** เลือกเฉพาะข้อมูลที่เป็นประโยชน์ ต่อการ Follower จริงๆ เพื่อลดจำนวนการบล็อก เช่น โพสต์ โปรโมชั่น ส่วนลด หรือจับรางวัลพิเศษ เพื่อให้คนเข้าร่วมกิจกรรม
- **เปิดแชร์ไว้เสมอ** ไม่ว่าจะเป็นบัตรสะสมแต้ม E-Coupon ต้องเปิดอนุญาตให้แชร์ Follower จะได้แชร์ให้เพื่อนได้

สิ่งไม่ที่ควรทำบน LINE@

- **Broadcasts ที่เกินไป** ยกเว้นส่งโปรโมชั่น พิเศษๆ แต่ถ้าไม่ใช่ ส่งสัปดาห์ละประมาณ 8 ครั้ง พอ
- **การลบ Line Chat** สำคัญมาก เพราะ Line Chat กับ LINE@ เชื่อมกัน ดังนั้น รักษา Line Chat ดีๆ เพราะถ้า Line Chat หายไป LINE@ ก็จะหายไปด้วย
- **ละเมิดเงื่อนไขการใช้งาน** ศึกษาเงื่อนไขการใช้งาน LINE@ ให้ดี เพราะถ้าโพสต์เนื้อหาไม่เหมาะสม แล้วถูกปิด LINE@ จะหายไป และมีสิทธิ์ติด Black List ด้วย

**“พูดและทำในสิ่งที่ลูกค้าชอบ ถ้าเรา
ตอบเจตย์ตรงนี้ได้ ใครๆก็อยาก
Follower LINE@ ของเรา”**