

# กลยุทธ์ในการบริหาร Customer Loyalty เพื่อเพิ่มยอดขาย

Strategies for Customer Loyalty Management  
to Boost Sales

วันพฤหัสบดีที่ 22 สิงหาคม 2567

งานสัมมนาจะเริ่มในเวลา 14:00 น. กรุณารอสักครู่ค่ะ



# หัวข้อในวันนี้

- กลยุทธ์ในการบริหาร Customer Loyalty เพื่อเพิ่มยอดขาย
- การนำระบบ Loyalty Management มาใช้ในระบบสมาชิกและกรณีศึกษา
- ถาม - ตอบ



Introduction

# Sundae Solutions





Snapshot

# Sundae at a Glance



**2002**

Founded



**CRM/CX - ERP - ESM/ITSM - RPA - BI**

Solutions



**10+**

Solution Partners & Certified



**50+**

Employees



**200+ in 10 Industries**

Customers & Industries



**ISO/IEC 29110-4-1**

Quality Certification



Some great companies we work with:



# Technology | Enterprise Applications

Sundae can provide a fully integrated business management system for your business, with Global Solutions at its core. We can truly provide a 360° solution for your business.

**CRM/CX/ Contact Center** | Customer Relationship Management/Customer Experience



**ERP & WMS** | Enterprise Resource Planning & Warehouse Management



**ESM/ ITSM** | Enterprise Service Management/ IT Service Management



**RPA** | Robotic Process Automation



**BI** | Analytics



*Sundae helps clients move from issue to outcome, with pace, certainty, and strategic agility.*

# Digital & Application Development

Sundae | Digital is an online marketing consulting and application development firm with proven experience in helping clients develop, implement, and manage leading-edge digital initiatives.

## Our Expertise

- Website and Mobile Application Development
- E-commerce | Magento and Woo Commerce
- B2B Ordering System
- Membership & Loyalty Platform | HubMember
- Omni-channel Development: Line OA, Email & SMS
- Marketing Solutions

*Helping our clients use the digital and new technologies to better find, understand, serve, and keep customers. We know that our most valuable assets are our clients and we understand that time is a valued resource.*





# Operation | Outsourced Services

Sundae | Operation has a key focus on Internet, Intelligence and Integration capabilities. Our services focused on both Pro-active (outbound) as well as Re-active (inbound) marketing initiatives and cover all the major Opportunity Touch points – Teleservices Contact Center, Internet, Email, Direct Mail, Advertising, SMS, etc.

**Our services includes:-**

## **S| DATABASE**

Database Marketing & Management | Database Development | Data Cleansing | CRM System

## **S| SELL**

Lead Generation | Customer Acquisition & Prospect Development

## **S| CARE & SUPPORT**

Maintenance and Support: | Customer Support & Helpdesk | Customer Retention

## **S| MARKETING & CONTENT**

Online Marketing Consulting | Email & SMS Marketing | Data Entry and Management



กลยุทธ์ในการบริหาร

Customer Loyalty

เพื่อเพิ่มยอดขาย



คุณนาวิก นำเสียง  
Managing Director  
Sundae Solutions



# ความภักดีของลูกค้า (Customer Loyalty) คืออะไร?

ความสัมพันธ์ที่ยั่งยืนและเต็มใจของลูกค้าต่อแบรนด์ผลิตภัณฑ์ หรือบริการของบริษัทหนึ่ง ๆ ลูกค้าที่มีความภักดีจะกลับมาซื้อซ้ำหรือใช้บริการบ่อยครั้ง โดยไม่ค่อยพิจารณาหรือเลือกเปลี่ยนไปใช้ผลิตภัณฑ์หรือบริการของคู่แข่ง แม้ว่าจะมีตัวเลือกอื่นที่อาจคล้ายคลึงกันก็ตาม





# เหตุใดจึงมุ่งเน้นไปที่ความภักดี?



## 1 รายได้ที่เพิ่มขึ้น

ลูกค้าประจำใช้จ่ายมากขึ้นและมีแนวโน้มที่จะซื้อซ้ำมากขึ้น ส่งผลให้รายได้และผลกำไรสูงขึ้น

## 2 ลดต้นทุนการได้มาลูกค้า

การรักษาลูกค้าเดิมไว้จะคุ้มค่ากว่าการหาลูกค้าใหม่อย่างต่อเนื่อง

## 3 ปากต่อปากเชิงบวก

ลูกค้าประจำกลายเป็นผู้สนับสนุนแบรนด์ โปรโมตธุรกิจของคุณให้กับเพื่อนและเครือข่ายของพวกเขา

## 4 ความได้เปรียบทางการแข่งขัน

ความภักดีของลูกค้าที่ยอดเยียมสามารถทำให้ธุรกิจของคุณแตกต่างในตลาดที่มีผู้คนหนาแน่น



# ทำความเข้าใจการเดินทางของลูกค้า

การรับรู้ (Awareness)

ลูกค้าจะได้เรียนรู้เกี่ยวกับแบรนด์และผลิตภัณฑ์/บริการของคุณก่อน

ซื้อ (Purchase)

ลูกค้าตัดสินใจซื้อและกลายเป็นลูกค้าของคุณ



การพิจารณา (Consider)

ลูกค้าประเมินข้อเสนอของคุณและเปรียบเทียบกับคู่แข่ง

การรักษา (Retention)

ลูกค้ายังคงมีส่วนร่วมกับแบรนด์ของคุณและทำการซื้อซ้ำ



# กลยุทธ์สำคัญในการสร้างความภักดีของลูกค้า

## บริการที่เป็นเลิศ (Exceptional Service)

ให้การสนับสนุนลูกค้าที่รวดเร็ว เป็นส่วนตัว และ  
เป็นประโยชน์เพื่อให้เกิดความคาดหมาย

## โปรแกรมความภักดี (Loyalty Programs)

ใช้โปรแกรมการให้รางวัลที่สร้างแรงจูงใจและยกย่อง  
ลูกค้าประจำ

## มอบประสบการณ์เฉพาะบุคคล (Personalization)

ใช้ข้อมูลลูกค้าเพื่อมอบประสบการณ์ ข้อเสนอ และการสื่อสารที่  
ปรับให้เหมาะสม

## การมีส่วนร่วมของลูกค้า (Engagement)

การใช้ประโยชน์จากการสื่อสารหลายช่องทาง (อีเมล, โซเชียลมีเดีย, แชนแนล) /  
ความสำคัญของการสร้างชุมชนและการสนับสนุนจากลูกค้า





# บริการที่เป็นเลิศ



## ความเร็ว ตรงใจ

ให้การสนับสนุนลูกค้าที่รวดเร็ว



## เกินความคาดหวัง

เป็นประโยชน์เพื่อให้เกินความคาดหมาย



## ความเป็นส่วนตัว

รับทราบและเฉลิมฉลองลูกค้าประจำด้วยสถานะหรือสิทธิพิเศษพิเศษ



## ปรับปรุงตลอดเวลา

ประเมินและปรับปรุงการบริการอย่างต่อเนื่อง

# มอบประสบการณ์เฉพาะบุคคล

## การวิเคราะห์เชิงคาดการณ์

ใช้ข้อมูลเชิงลึกที่ขับเคลื่อนด้วยข้อมูล เพื่อคาดการณ์ความต้องการและความชอบของลูกค้า

## ข้อเสนอที่กำหนดเอง

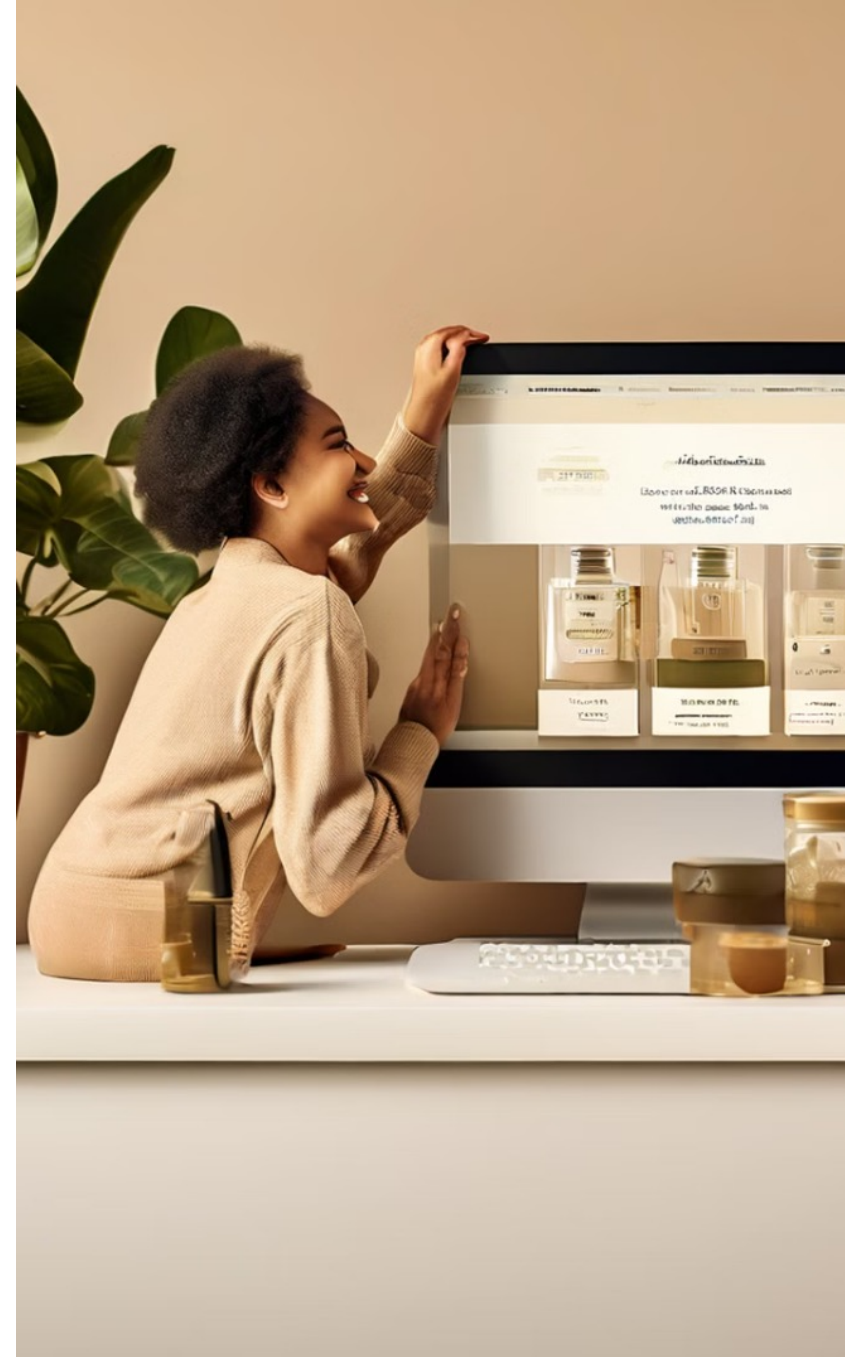
ให้คำแนะนำผลิตภัณฑ์ ส่วนลด และ โปรโมชันเฉพาะบุคคล

## การสื่อสารที่ปรับให้ เหมาะสม

ส่งข้อความที่ตรงเป้าหมายและ เกี่ยวข้องผ่านช่องทางที่ลูกค้า ต้องการ

## ประสบการณ์ส่วนบุคคล

สร้างสรรค์ประสบการณ์อันเป็น เอกลักษณะและน่าจดจำซึ่งตอบสนอง ความต้องการของลูกค้าแต่ละราย





# โปรแกรมความภักดี



## รางวัล (Reward)

ให้คะแนน ส่วนลด หรือข้อเสนอพิเศษเฉพาะ  
สำหรับการทำธุรกิจซ้ำ



## การยอมรับ (Recognition)

รับทราบและเฉลิมฉลองลูกค้าประจำด้วยสถานะ  
หรือสิทธิพิเศษพิเศษ



## ปฏิสัมพันธ์ (Engagement)

ส่งเสริมความรู้สึกของชุมชนและการเป็นส่วนหนึ่ง  
ของสมาชิกโปรแกรมสะสมคะแนน



## ข้อมูลเชิงลึก (Insight)

รวบรวมข้อมูลลูกค้าอันมีค่าเพื่อปรับแต่งและ  
ปรับปรุงประสบการณ์ให้เป็นส่วนตัวยิ่งขึ้น



# การมีส่วนร่วมของลูกค้า (Customer Engagement)

1

## หลากหลายช่องทาง (Omnichannel)

มอบประสบการณ์ที่ราบรื่นและสม่ำเสมอในทุกจุดสัมผัส

2

## เนื้อหาที่เกี่ยวข้อง (Relevant Content)

แบ่งปันเนื้อหาที่มีคุณค่า ให้ข้อมูล และความบันเทิงที่โดนใจลูกค้า

3

## บริการที่รวดเร็ว (Responsive Support)

ตอบคำถามและข้อกังวลของลูกค้าอย่างรวดเร็วเพื่อสร้างความไว้วางใจและความภักดี





# บทบาทของเทคโนโลยีใน การจัดการความภักดี

การจัดการลูกค้าสัมพันธ์  
(CRM)

รวมศูนย์ข้อมูลลูกค้าและการโต้ตอบ  
เพื่อปรับแต่งประสบการณ์ส่วนบุคคล

Loyalty Platforms

จัดการโปรแกรมรางวัล ติดตาม  
พฤติกรรมของลูกค้า และทำให้การ  
สื่อสารเป็นแบบอัตโนมัติ

การวิเคราะห์เชิงคาดการณ์  
(Predictive Analytics)

ใช้ข้อมูลเชิงลึกที่ขับเคลื่อนด้วยข้อมูล  
เพื่อคาดการณ์ความต้องการและ  
ความชอบของลูกค้า

บูรณาการช่องทางติดต่อ  
(Omnichannel Integration)

เชื่อมต่อจุดติดต่อลูกค้าทั้งออนไลน์  
และออฟไลน์ได้อย่างราบรื่น



# การวัดผลความภักดีของลูกค้า

การวัดผลความภักดีของลูกค้าเป็นขั้นตอนสำคัญในการปรับปรุงกลยุทธ์การบริหารจัดการความภักดี

## ตัวชี้วัดสำคัญในการวัดความภักดี

### มูลค่าตลอดชีพ ของลูกค้า

(Customer Lifetime Value - CLV)

เป็นการคำนวณมูลค่าที่ลูกค้าจะสร้างให้กับธุรกิจตลอดอายุการเป็นลูกค้า การเพิ่ม CLV สะท้อนถึงความสามารถในการรักษาลูกค้าและสร้างรายได้จากลูกค้าประจำ

### คะแนนความพึง พอใจของลูกค้า

(Customer Satisfaction Score - CSAT)

ใช้ในการวัดความพึงพอใจของลูกค้าต่อบริการหรือผลิตภัณฑ์ที่ได้รับ การเพิ่มคะแนน CSAT ช่วยให้มั่นใจว่าลูกค้าจะกลับมาใช้บริการอีก

### คะแนนโปรโม- เตอร์สุทธิ (Net

Promoter Score - NPS)

เป็นตัวชี้วัดที่ใช้ในการประเมินว่าลูกค้ามีแนวโน้มที่จะแนะนำแบรนด์ให้กับผู้อื่นมากน้อยเพียงใด การเพิ่ม NPS เป็นสัญญาณที่ดีว่าแบรนด์ของคุณมีลูกค้าที่พึงพอใจและภักดี



# การปรับปรุงความภักดีอย่างต่อเนื่อง

กระบวนการที่ต้องทำอย่างต่อเนื่อง การรวบรวมข้อเสนอแนะจากลูกค้าและการนำไปใช้ในการปรับปรุงกระบวนการต่าง ๆ จะช่วยให้คุณตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้ การติดตามและวิเคราะห์ข้อมูลจากการวัดผลต่าง ๆ จะช่วยให้ธุรกิจสามารถปรับปรุงกลยุทธ์การตลาดและการให้บริการได้ตรงจุดยิ่งขึ้น







# บทสรุป: การสร้างความภักดีที่ยั่งยืน

“

ความภักดีของลูกค้าไม่ใช่เพียงแค่การให้บริการ  
ที่ดี แต่ยังเกี่ยวข้องกับการสร้างความสัมพันธ์ที่  
แน่นแฟ้นและยั่งยืนกับลูกค้า การมุ่งมั่นที่จะ  
พัฒนาประสบการณ์ของลูกค้าอย่างต่อเนื่อง จะ  
ทำให้ธุรกิจของคุณสามารถเติบโตและประสบ  
ความสำเร็จได้ในระยะยาว

”

# โชคดีครับ



คุณนาวิก นำเสียง  
Managing Director  
Sundae Solutions





# ระบบ Loyalty Management

# มาใช้ใน

# ระบบสมาชิกและกรณีศึกษา



คุณวัชรภรณ์ ศรีสมรโสภา

System & Business Consultant  
Sundae Solutions Co., Ltd.



คุณนภกมล ยอดศรีมงคล

Customer Success Manager  
Sundae Solutions Co., Ltd.





# คุณเคยประสบปัญหาการเหล่านี้ไหม

- ขาดข้อมูลสำหรับการวิเคราะห์ลูกค้า
- เสียโอกาสในการเพิ่มยอดขาย
- ขาดการสร้างสัมพันธ์ที่ดี
- ขาดความสามารถในการปรับปรุงผลิตภัณฑ์หรือบริการ



# แนวทางการแก้ปัญหาอย่างยั่งยืน

- การรู้จักและเข้าใจลูกค้าอย่างลึกซึ้ง
- การสร้างความสัมพันธ์ที่ยั่งยืน
- การนำเสนอที่ตรงกับความต้องการของลูกค้า
- การสร้างประสบการณ์ลูกค้าที่ดีเยี่ยม
- การติดตามผลและการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง
- การใช้เทคโนโลยีในการบริหารลูกค้าสัมพันธ์



วันนี้เราขอแนะนำระบบ

HubMember





# HubMember

- แพลตฟอร์มสมาชิก omni-channel ที่ช่วยให้คุณบริหารสมาชิกหรือลูกค้าในหลากหลายช่องทางด้วยข้อมูลแบบศูนย์กลาง...



## RECRUIT

ช่วยรับสมาชิกใหม่ได้ง่าย  
ขึ้นทั้งสมาชิกฟรีและเสีย  
เงิน



## RETAIN

ช่วยรักษาสมาชิกด้วย  
เครื่องทางการตลาด ระบบ  
สิทธิพิเศษ คะแนนสะสม  
และอื่นๆ

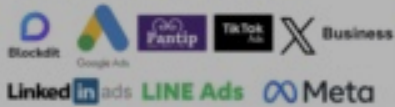


## EARN

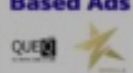
ช่วยให้คุณสร้างรายได้ง่ายขึ้น  
จากสมาชิกใหม่ การต่อ  
อายุสมาชิก การบริจาค  
ร้านค้าออนไลน์ กิจกรรม  
เป็นต้น

## Advertising & Promotion

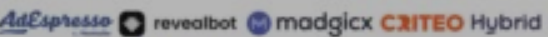
### Social & Search Ads



### Location Based Ads



### Display & Programmatic Ads



### Native Content

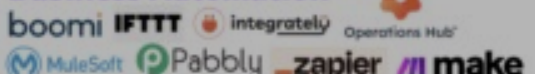


## Data

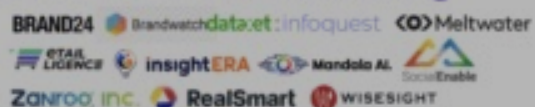
### Analytics



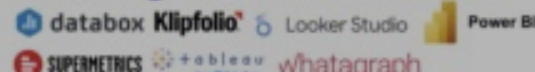
### Business Automation



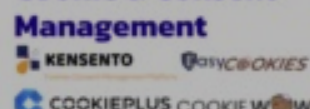
### Social / eCommerce Listening



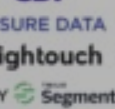
### Marketing/Business Dashboard



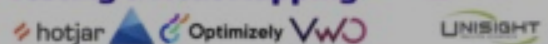
### Cookie & Consent Management



### CDP



### Testing & Heat Mapping

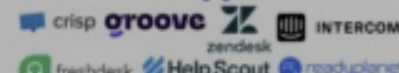


## Social & Relationships

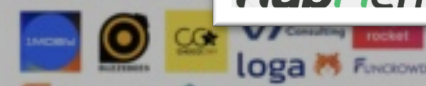
### Social Media Management



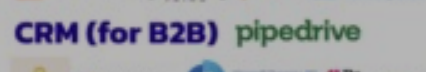
### Customer Support



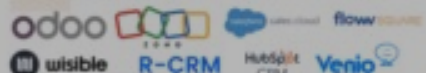
### CRM (for B2C)



### CRM (for B2B)



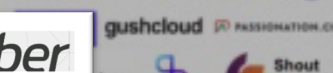
### Social Proof



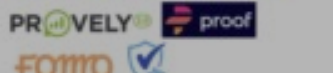
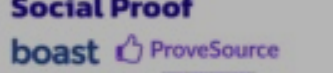
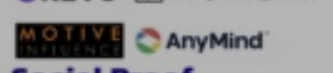
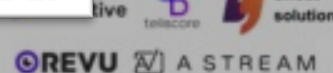
### Event/Webinar



### Influencer Marketing

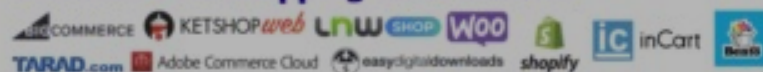


**HubLember**

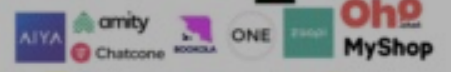


## Commerce & Sales

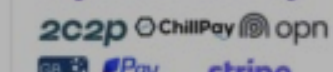
### eCommerce & Shopping Cart Platform



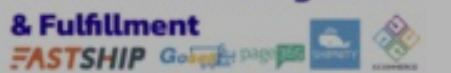
### Chat Commerce



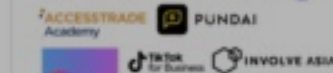
### Payment Gateway



### Multichannel Management & Fulfillment

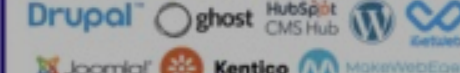


### Affiliate Marketing

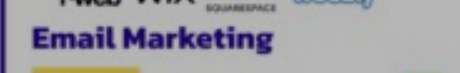


## Content & Experience

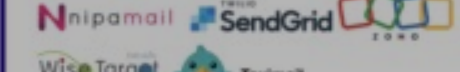
### Content Management System



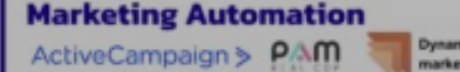
### Email Marketing



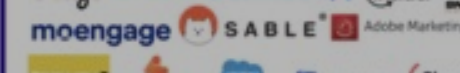
### Marketing Automation



### Landing Page



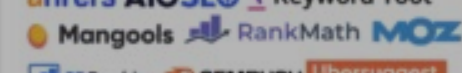
### Generative AI



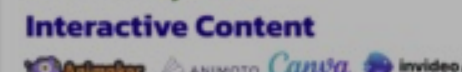
### SMS Marketing



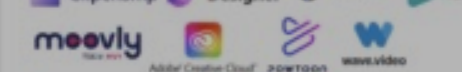
### SEO



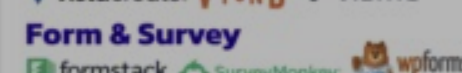
### Interactive Content



### Form & Survey

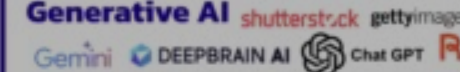


### Lead Generation

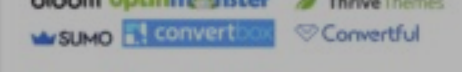


## Collaboration & Management

### Project Management



### Chat & Collaboration



### Business Operation

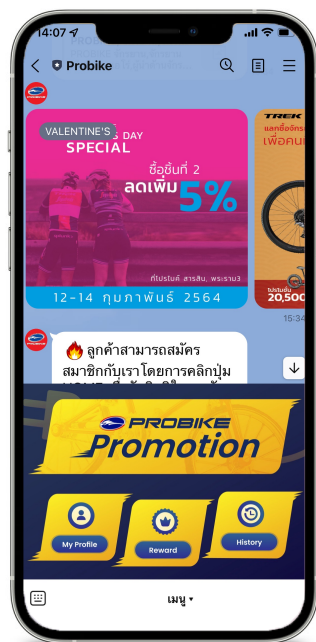




“ เราสามารถขึ้นระบบสมาชิกที่รองรับ PDPA ได้อย่างรวดเร็ว  
HubMember ช่วยเราบริหารสมาชิกอย่างครบวงจรและการใช้งานที่ง่าย  
รองรับคะแนนสะสมและแลกรางวัล รวมถึงมี Add-on ระบบแจ่งซ่อมด้วย ”

หนึ่งในลูกค้า ร้านจักรยานที่ใช้ระบบ HubMember SHOP

Scan Me



HUBMEMBER SHOP

## ระบบสมาชิกร้านค้า แบบ OMNI-CHANNEL MEMBER PLATFORM

คุณประสบปัญหาจากระบบสมาชิกร้านค้า เหล่านี้หรือไม่?

- การลงทะเบียนร้านค้า ไม่สะดวก ไม่ออนไลน์
- ไม่มีประวัติการซื้อสินค้าและการรับประกัน
- สมาชิกใช้สิทธิ์ประโยชน์และแลกคะแนนยุ่งยาก
- พบการโกงคะแนนสะสมและแลกของรางวัล
- ข้อมูลการจัดการขาย ไม่ปลอดภัย และมีผิด พ.ร.บ.คุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล (PDPA)
- สื่อสารกับผู้ประกอบการที่ไม่มีประสิทธิภาพ
- วิเคราะห์อะไรไม่ได้เลย

ประสบการณ์ของลูกค้าเป็นหัวใจสำคัญของร้านค้า ระบบสมาชิกที่ให้ความสะดวก ไม่ยุ่งยากและมีข้อมูลที่จำเป็น จะสร้างความประทับใจให้กับลูกค้าได้

HubMemberช่วยคุณสร้างประสบการณ์ใหม่ให้กับสมาชิกร้านค้าในยุค 5.0

### ระบบบริหารสมาชิกร้านค้า | MEMBERSHIP MANAGEMENT

ลงทะเบียนสมาชิกออนไลน์ จัดการ โปรไฟล์ แบ่งกลุ่ม ประวัติการซื้อ การรับประกันสินค้าและอื่นๆ

### สิทธิประโยชน์ | PRIVILEGES

รายการสิทธิประโยชน์ การขอใช้สิทธิประโยชน์ด้วยตนเอง ระบบแจ่งเดือนการใช้ และอื่นๆ

### กิจกรรม | EVENTS/ ACTIVITIES

รายการกิจกรรมสำหรับสมาชิก การลงทะเบียนเข้าร่วม การ Check-in ระบบแจ่งเดือนเข้าร่วม และอื่นๆ

### ข่าวสาร | NEWSFEED

แจ่งข่าวสาร สารสำคัญสำหรับสมาชิก รายงานวิเคราะห์การอ่านของสมาชิก เป็นต้น

### การสื่อสารการตลาด | COMMUNICATIONS

ระบบแจ่งและประชาสัมพันธ์ผ่านช่องทางต่างๆ อาทิ อีเมล SMS LineOA Newsfeed เป็นต้น

### ระบบบริการตนเองทางเว็บและ LINEOA | MEMBER PORTAL

สมาชิกสามารถจัดการข้อมูลและรับบริการทางออนไลน์ได้ด้วยตนเอง อย่างสะดวกและรวดเร็ว

### คะแนนสะสม ของรางวัล | POINT & REDEMPTION

รองรับบันทึกคะแนนสะสมและการแลกของรางวัลที่ป้องกันการโกงจากเจ้าหน้าที่

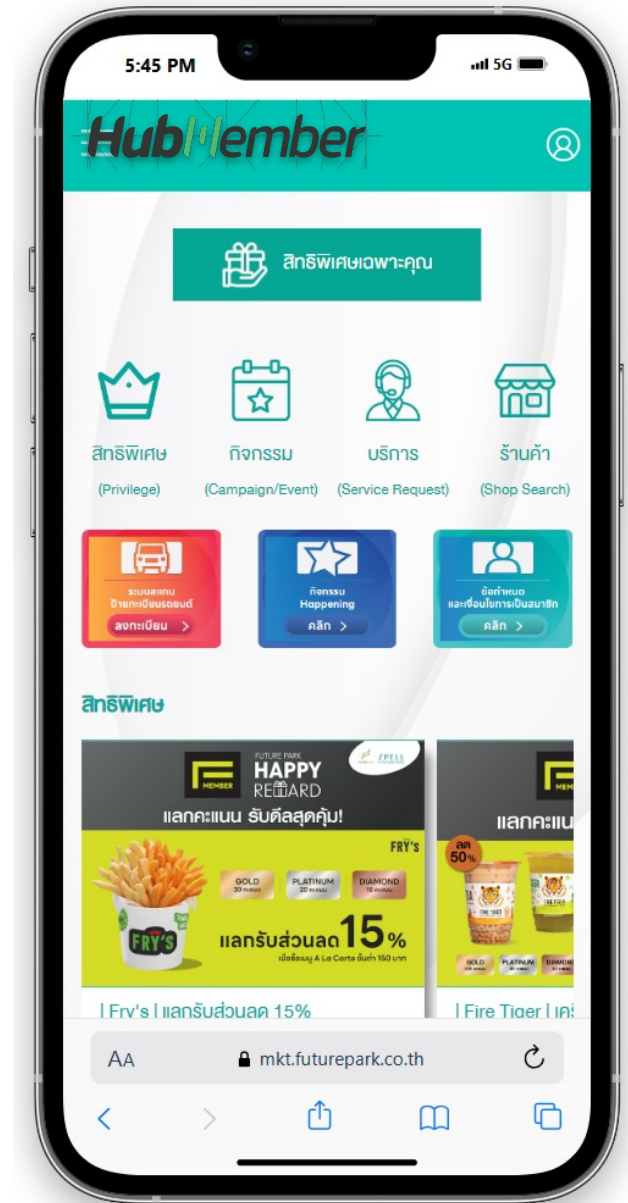
### รองรับระบบแอปพลิเคชันเสริม (ADD-ON) ในอนาคต

HubMember จะพัฒนาระบบแอปพลิเคชันเสริมในอนาคตอย่างต่อเนื่อง เพื่อสร้างประสบการณ์ที่ดีให้กับสมาชิก



# ระบบการจัดการสมาชิก

- ระบบการสมัครสมาชิก
- ระบบการจัดการข้อมูลสมาชิก
- ระบบการตั้งค่าธรรมเนียมสมาชิก
- Dashboard และรายงาน



## ระบบสิทธิประโยชน์ (Privilege)

- รายการสิทธิประโยชน์และข้อมูล
- การให้สิทธิพิเศษต่างๆแก่สมาชิก แต่ละระดับ
  - การให้ลดส่วนร้านค้าต่างๆ
- ระบบขอใช้สิทธิประโยชน์
- ระบบแจ้งเตือนการใช้ทางอีเมล
- Dashboard และรายงาน



# Add-on Applications



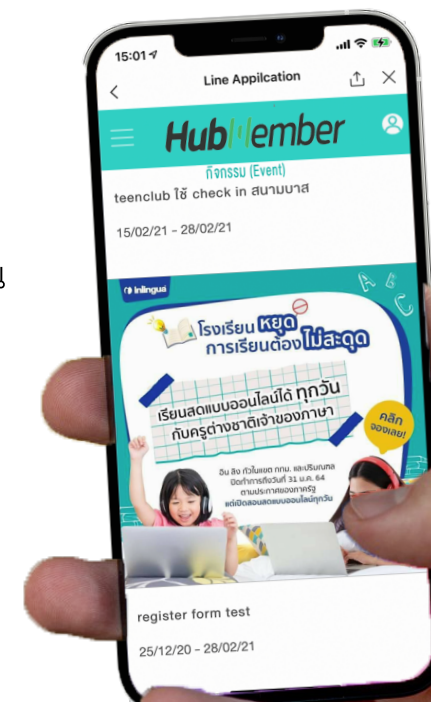
## ระบบกิจกรรม (Event Management)

สร้างกิจกรรม แบบฟอร์มลงทะเบียน แจ้งเตือนทางอีเมล เช็คอินหน้างาน ระบบชำระเงิน



## -ข่าวสาร (Newsfeed)

แจ้งข่าวสาร สาระสำคัญสำหรับผู้มีอุปการคุณ รายงานวิเคราะห์การอ่านของผู้มีอุปการคุณ เป็นต้น





# กรณีศึกษา



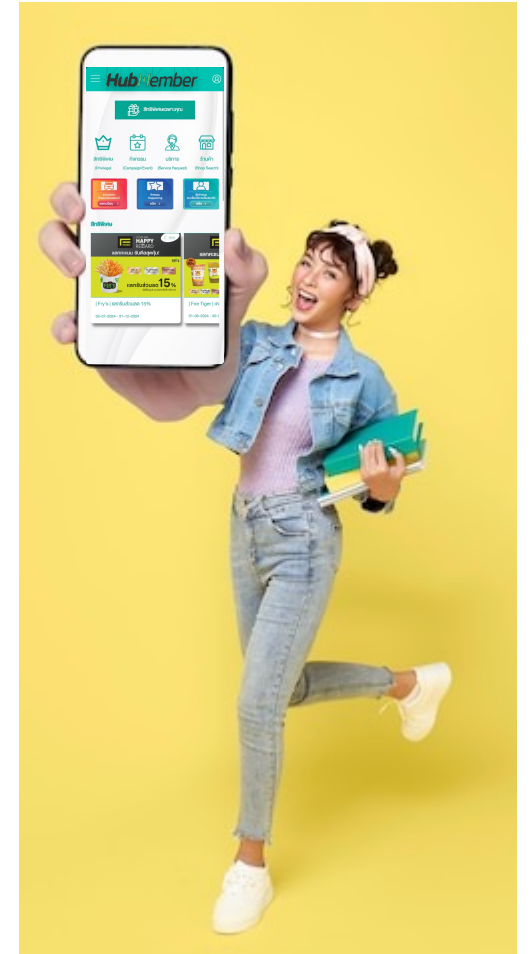
# การจัดการระบบสมาชิกของร้านค้า และ ศูนย์การค้า

- การจัดการข้อมูลระบบสมาชิก
- การแสดงข้อมูลพีคช่วล่าสุด
- การแสดงข้อมูลร้านค้า หรือ สินค้าที่มีบริการ
- การแสดงข้อมูลตำแหน่งที่ตั้ง และ ข้อมูลการติดต่อ ร้านค้า



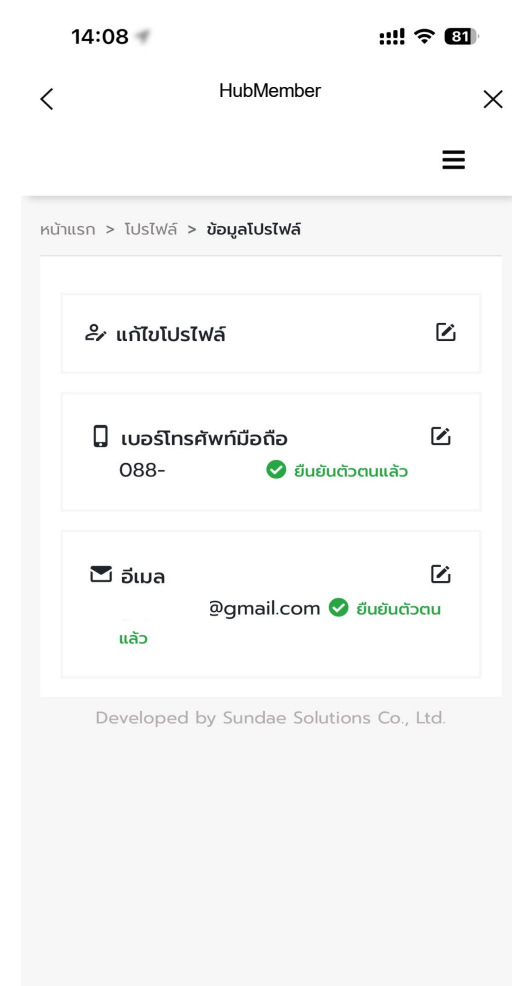
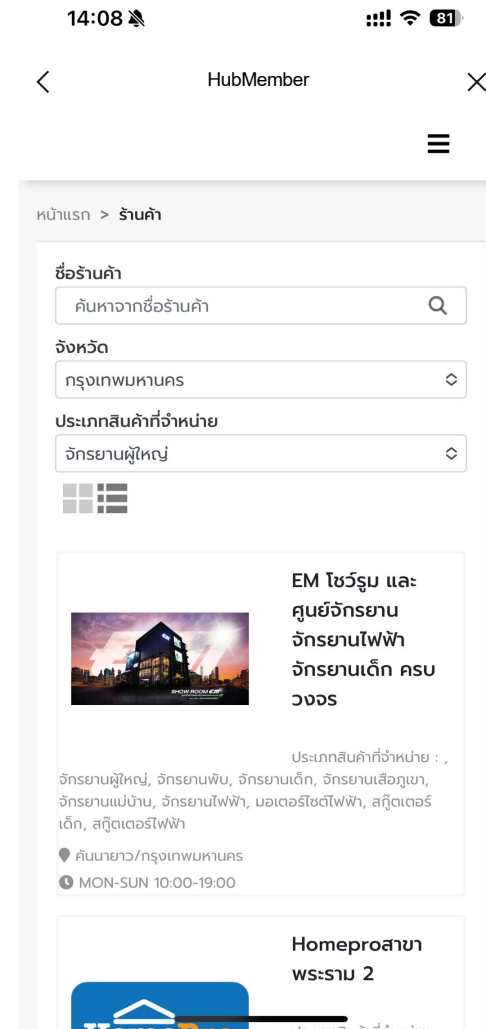
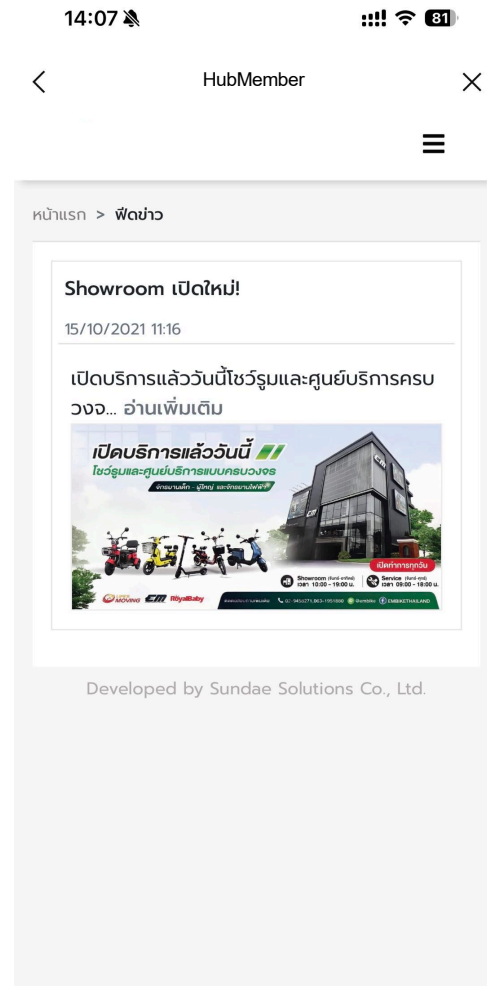
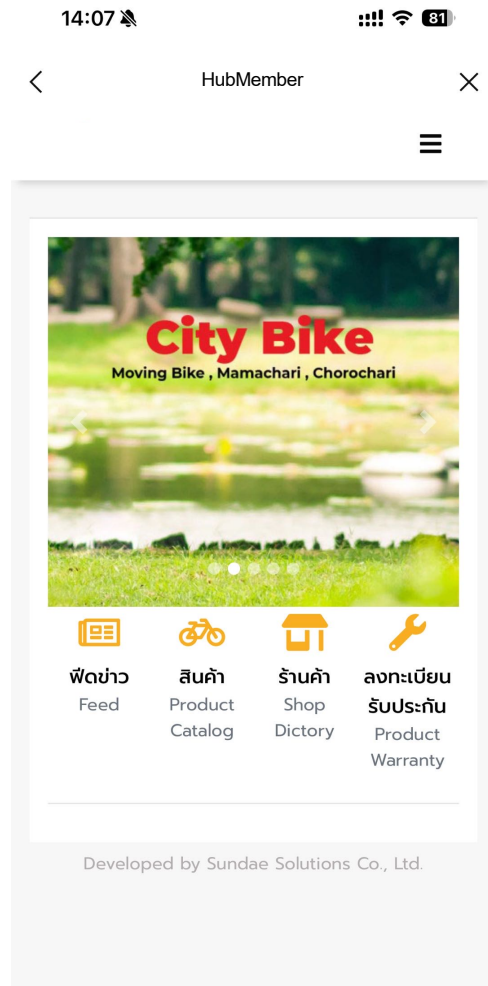
# การจัดการระบบแคมเปญในระบบสมาชิก

- การออกแคมเปญโปรโมชั่น เพื่อกระตุ้นยอดขาย
- การให้สิทธิพิเศษต่างๆแก่สมาชิก แต่ละระดับ
  - การให้ลดส่วนร้านค้าต่างๆ
  - การให้พื้นที่จอดรถสำหรับสมาชิกระดับสูง
- การเปิดให้สามารถลงทะเบียนเข้าร่วมกิจกรรม ภายในศูนย์การค้า หรือร้านค้า





# ตัวอย่างหน้าจอระบบสมาชิก



นอกจากนี้  
ระบบ HubMember ยังมี





## HUBMEMBER ALUMNI

# ระบบสมาชิก/ศิษย์เก่า แบบ OMNI-CHANNEL MEMBER PLATFORM

คุณประสบปัญหาจากระบบสมาชิก/ศิษย์เก่าเหล่านี้หรือไม่?

- การลงทะเบียนวันฉาย ไม่สะดวก ไม่ออนไลน์
- ข้อมูลการจัดการจ่าย ไม่ปลอดภัย และผิด พ.ร.บ.คุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล (PDPA)
- สื่อสารกับสมาชิก/ศิษย์เก่าไม่มีประสิทธิภาพ
- ยังต้องใช้บัตรแข็ง ขู่ขาก ในการใช้สิทธิประโยชน์
- ขาดระบบชำระหนี้ที่สะดวก
- วิเคราะห์อะไรไม่ได้เลย

HubMember ช่วยคุณสร้างประสบการณ์ใหม่ให้กับสมาชิก/ศิษย์เก่าในยุค 5.0

### ระบบบริหารสมาชิก/ศิษย์เก่า | MEMBER MANAGEMENT

ลงทะเบียนสมาชิกออนไลน์ การต่ออายุสมาชิก การชำระหนี้ ระบบแจ้งเตือน และอื่นๆ

### สิทธิประโยชน์ | PRIVILEGES

รายการสิทธิประโยชน์ การขอใช้สิทธิประโยชน์ ด้วยตนเอง ระบบแจ้งเตือนการใช้ และอื่นๆ

### กิจกรรม | EVENTS/ ACTIVITIES

รายการกิจกรรมสำหรับสมาชิก การลงทะเบียนเข้าร่วม การ Check-in ระบบแจ้งเตือนเข้าร่วม และอื่นๆ

### ข่าวสาร | NEWSFEED

แจ้งข่าวสาร สารสำคัญสำหรับสมาชิก/ศิษย์เก่า รายงานวิเคราะห์การอ่านของสมาชิก เป็นต้น

### การสื่อสารการตลาด | COMMUNICATIONS

ระบบแจ้งและประชาสัมพันธ์ผ่านช่องทางต่างๆ อาทิ อีเมล SMS LineOA Newsfeed เป็นต้น

### ระบบบริการตนเองทางเว็บและ LINEOA | MEMBER PORTAL

สมาชิก/ศิษย์เก่าสามารถจัดการข้อมูลและรับบริการทางออนไลน์ได้ด้วยตนเอง อย่างสะดวก และรวดเร็ว

### รับบริจาค | DONATION

รองรับการรับบริจาคจากสมาชิก/ศิษย์เก่า ทั้งระบบชำระแบบ โอนเงินและออนไลน์

### รองรับระบบแอปพลิเคชันเสริม (ADD-ON) ในอนาคต

HubMember จะพัฒนาระบบแอปพลิเคชันเสริม ในอนาคตอย่างต่อเนื่อง เพื่อสร้างประสบการณ์ที่ดีให้กับสมาชิก/ศิษย์เก่า

" HubMember เป็นระบบสมาชิกที่รองรับงานสมาคมศิษย์เก่าของเราได้ดี ศิษย์เก่าพึงพอใจกับระบบใหม่มากมาย

ทั้งสะดวกรวดเร็วและปลอดภัย ที่สำคัญแบ่งงานของสมาคมฯ ได้อย่างมากค่ะ"

หนึ่งในสมาคมศิษย์เก่าที่ใช้ระบบ HubMember ALUMNI



สมาคมศิษย์เก่า  
คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี  
แห่ง จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

"สร้างความผูกพันในหมู่ศิษย์เก่าให้แข็งแกร่ง และร่วมสนับสนุนในการสร้างให้บัญชีจุฬาฯ สู่อันดับหนึ่งทางวิชาการ"

เว็บไซต์ของสมาคมศิษย์เก่า <https://www.shicualumni.com>

Scan Me





“ HubMember ช่วยให้คุณมีอิสรภาพ สีสสารกับผู้มีอุปการคุณ แบบที่ไม่เคยมีมาก่อน

อำนวยความสะดวกให้กับผู้มีอุปการคุณ ในการบริจาคเงินด้วย ”

หนึ่งในสมาคมฯ ที่ใช้ระบบ HubMember CHARITY



**“หยุดลมชัก ให้ชีวิตได้ไปต่อ”**

ร่วมบริจาคค่าผ่าตัดให้ผู้ป่วยลมชักอีก 25 คน เมื่อโอกาสหายขาดจากโรคลมชัก และโอกาสใช้ชีวิตปกติ กับ

**“โครงการหยุดลมชัก ให้ชีวิตได้ไปต่อ”**

2-7 D ... คือเวลาใช้ในการรักษาโรคลมชัก  
2-7 D ... คือเวลาผู้ป่วยพักฟื้นและใช้ชีวิตปกติ

แต่ถ้าไปก่อนนั้น ยังมีผู้ป่วยอีกเกือบ 1 ใน 3 ที่ไม่มีโอกาสเป็นเพียงน้อยนิด ความทรงจำหรือเรื่องของพวกเขา...ไม่มีที่สิ้นสุด หากไม่ได้รับการผ่าตัดสมองหรือผ่าตัดที่ค่าใช้จ่ายสูง ซึ่งเป็นทางเลือกที่ผู้ป่วยและครอบครัวขาดแคลน

สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติม  
มูลนิธิโรงพยาบาลเด็ก 420/8 ถนนราชวิถี เขตราชเทวี กรุงเทพฯ 10400

โทร. 02-354-8321  
มือถือ 090-663-1479

บริการแบบออนไลน์ให้ฟรี  
ปรึกษาได้ที่ : ทีมงานมูลนิธิโรงพยาบาลเด็ก

สามารถสแกน QR Code นี้ ได้ 1 เท่า

## มูลนิธิโรงพยาบาลเด็ก

หลายคนไม่เคยได้ยิน โรคลมชัก

โรคลมชักเป็นโรคที่รุนแรงและเรื้อรัง ถ้าชักรุนแรง และเป็นบ่อย ๆ ส่งผลต่อไอคิวของเด็กบางคนอายุ 10 ขวบแต่ไอคิวเหลือเพียง 1 ขวบ ทำให้เด็กไม่สามารถเข้าสู่วัยเรียน การศึกษา ช่วยตัวเองไม่ได้

มีเด็กเสียชีวิตจากอุบัติเหตุจากการชัก เด็กจึงต้องอยู่ในสายตาสาวุโษตลอดเวลา ทำให้พ่อหรือแม่ต้องออกจากงานเพื่อมาดูแลลูก ทำให้ขาดรายได้และเสียค่าใช้จ่ายในการรักษาอีก

เพื่อการรักษา เด็กต้องได้รับยาอย่างต่อเนื่อง แต่อาจมีอาการข้างเคียง ทำให้ชักอย่างต่อเนื่อง บางรายอาจรุนแรง ชักกว่า 100 ครั้งต่อวัน จำเป็นต้องใช้การผ่าตัดสมอง ซึ่งมีโอกาสหายขาดได้สูงมาก ในรายที่ไม่สามารถผ่าตัดสมองได้ แพทย์จะทำการผ่าตัดหน้าอกเพื่อใส่อุปกรณ์ระงับร้าวอาการชัก

เนื่องจากการผ่าตัดมีค่าใช้จ่ายที่สูงมาก คือ 500,000 ถึง 750,000 บาทต่อราย ทำให้เด็กไม่สามารถได้รับการผ่าตัด

ขอโอกาสให้เด็กเหล่านี้ได้มีชีวิตได้ตามปกติ ด้วยการบริจาคของท่านเพียงคนละเล็กน้อย จะสามารถสร้างโอกาสชีวิตให้กับอนาคตของชาติ ท่านสามารถร่วมบริจาคได้ที่ <https://childrenhospitalfoundation.hubmember.com/donate>

Scan Me



HUBMEMBER CHARITY

## ระบบผู้มีอุปการคุณ/ผู้บริจาค แบบ OMNI-CHANNEL DONOR PLATFORM

คุณประสบปัญหาจากระบบผู้มีอุปการคุณ/ผู้บริจาค เหล่านี้หรือไม่?

- ผู้บริจาคยุ่งยาก ในการระบบบริจาคเงิน
- ขาดช่องทางกรรับบริจาคแบบรวมศูนย์
- การลงทะเบียนผู้บริจาค ไม่สะดวก ไม่ออนไลน์
- ข้อมูลกระจัดกระจาย ไม่ปลอดภัย และมีผิด พ.ร.บ.คุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล (PDPA)
- สื่อสารกับผู้มีอุปการคุณที่ไม่มีประสิทธิภาพ
- ยุ่งยาก ในการใช้สิทธิประโยชน์
- วิเคราะห์อะไรไม่ได้เลย

เมื่อพูดถึงองค์การกุศลและองค์กรไม่แสวงหาผลกำไร องค์การเหล่านี้มีฐานการสนับสนุนที่ค่อนข้างหลากหลาย และรักษาความสัมพันธ์กับผู้มีอุปการคุณหรือผู้บริจาคเป็นหน้าที่สำคัญ

HubMember ช่วยคุณสร้างประสบการณ์ใหม่ให้กับผู้มีอุปการคุณในยุค 5.0

### ระบบบริหารผู้มีอุปการคุณ | DONOR MANAGEMENT

ลงทะเบียนผู้มีอุปการคุณออนไลน์ จัดการโปรไฟล์ แบ่งกลุ่ม และอื่นๆ

### รับบริจาค | DONATION

รองรับการรับบริจาคจากผู้มีอุปการคุณ ทั้งระบบชำระเงินแบบ โอนเงิน ออนไลน์ และ e-Donation

### ระบบบริการตนเองทางเว็บและ LINEOA | MEMBER PORTAL

ผู้มีอุปการคุณสามารถจัดการข้อมูลและรับบริการทางออนไลน์ได้ด้วยตนเองอย่างสะดวกและรวดเร็ว

### สิทธิประโยชน์ | PRIVILEGES

รายการสิทธิประโยชน์ การขอใช้สิทธิประโยชน์ด้วยตนเอง ระบบแจ้งเตือนการใช้ และอื่นๆ

### กิจกรรม | EVENTS/ ACTIVITIES

รายการกิจกรรมสำหรับผู้มีอุปการคุณ การลงทะเบียนเข้าร่วม การ Check-in ระบบแจ้งเตือนเข้าร่วม และอื่นๆ

### ข่าวสาร | NEWSFEED

แจ้งข่าวสาร สำคัญที่สุดสำหรับผู้มีอุปการคุณ รายงานวิเคราะห์การอ่านของผู้มีอุปการคุณ เป็นต้น

### การสื่อสารการตลาด | COMMUNICATIONS

ระบบแจ้งเตือนประชาสัมพันธ์ผ่านช่องทางต่างๆ อาทิ อีเมล SMS LineOA Newsfeed เป็นต้น

### รองรับระบบแอปพลิเคชันเสริม (ADD-ON) ในอนาคต

HubMember จะพัฒนาระบบแอปพลิเคชันเสริมในอนาคตอย่างต่อเนื่อง เพื่อสร้างประสบการณ์ที่ดีให้กับผู้มีอุปการคุณ

# Pricing | HubMember (v3)

#Members	Price (Baht A month	Price (Baht) Annually Billed	#Email (OTP)	#SMS (OTP)
1,000	Free	Free	Free	Option
5,000	500	6,000	Free	Option
20,000	1,500	18,000	Free	Option
50,000	3,500	42,000	Free	Option
100,000	6,000	72,000	Free	Option
300,000	12,000	144,000	Free	Option

เงื่อนไขอื่นๆ

- ราคานี้ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม
- ราคานี้เป็นสกุลเงิน บาท และเรียกเก็บรายปี
- Option: สำหรับ SMS OTP จะคิดเฉพาะค่าบริการข้อความสั้น SMS 0.45 บาทต่อข้อความ

# ยินดีที่ได้ส่งต่อสิ่งดี ๆ



คุณวัชรภรณ์ ศรีสมรโสภา  
System & Business Consultant  
Sundae Solutions Co., Ltd.



คุณนภกมล ยอดศรีมงคล  
Customer Success Manager  
Sundae Solutions Co., Ltd.





# THANK YOU

Sundae Solutions Co., Ltd.

T | +66 2634 8899

E | [sales@sundae.co.th](mailto:sales@sundae.co.th)

W | [www.sundae.co.th](http://www.sundae.co.th)

