

1.มีการออกสลิปมัยครับ

ปกติหน้าร้านจะไม่ออกให้ลูกค้า แต่ให้มีสลิปไว้ ในกรณีที่ลูกค้าขอคะ

2.ค่าตรวจ ค่าพยาบาล ค่าเทอราปิส ตั้งค่าได้ตอนที่สร้างโปรโมชั่น หรือตอนไหนครับ

(คุณดาร์)

3.ขอไฟล์ การสร้างโปรโมชั่น และ คอร์ส แบบละเอียดครับ

(คุณดาร์)

4.ขอไฟล์ การขายครับ เช่นลูกค้าเข้ามามีไฟล์การขายยังไงบ้าง

ขั้นตอนการขายของคลินิก จะมีราคาตามเมนูหน้าร้าน โดยกำหนดราคาไว้ให้ Consult ขาย ดังนี้

- ราคาต่อครั้ง สามารถลดได้ 70%
เช่น H2O Plus 1 ครั้ง ราคาเมนู 5,000 ลดได้ 70% ขาย 1,500.- หรือมากกว่า
- ราคาต่อคอร์ส ลดได้ 50%
เช่น H2O Plus 10 ครั้ง ราคาเมนู 30,000 ลดได้ 50% ขาย 15,000.- หรือมากกว่า
- ราคาพิเศษ โดยมีผู้อนุมัติ (ขอเป็น approve code) เป็นราคาขั้นต่ำต่ำกว่าราคาที่กำหนดไว้
เช่น ขาย Filler 1 หลอด ราคาปกติ 20,000 คุณหมออนุมัติขาย 15,000.-
ราคาพิเศษมี 2 กรณี ดังนี้
 - ยอดรายได้เข้าหน้าร้าน โดย Consult จะได้คอมมิชชันด้วย
 - ยอดรายได้เข้าออฟฟิศ จะเป็นยอดของคลินิกเท่านั้น

โดยมีรายละเอียดของการแบ่งยอดรายได้ในการขายดังนี้

- ยอดรายได้ เข้าหน้าร้านปกติ
- ยอดรายได้เข้าหน้าและมีการหักส่วนลดเข้าออฟฟิศ เช่น
 1. หักผ่อนชำระบัตรเครดิต
 2. หัก Agent 10% หรือ 20% (ถ้ามี)
 3. หัก Dr.Kate 10%
 4. หัก 25% สำหรับ Vaser, Hair Transplant, Human Stem cell
 5. หัก 50% สำหรับ Surgery, Facial Fat graft, Fat Duplicate stem cell, Bio Hair, Paint
 6. หัก ETC. เช่น ขายราคาพิเศษที่คุณหมออนุมัติขาย ยอดเข้าออฟฟิศ 100% ทั้งหมด ไม่ลงยอดร้าน

ตัวอย่างเช่น ลูกค้าชื่อ

1. ซื้อ Super megadose 10 ครั้ง /35,000 ชำระเป็นผ่อน SCB 0% 10 เดือน
2. ซื้อ ไหมละลาย 20 เส้น /10,000 ชำระเป็นเงินสด
3. ซื้อ Botox 100 U /25000.- มัดจำ 15,000.- ค้าง 10,000.- ชำระเป็น Kbank
4. ซื้อ Vaser (ท้อง+เอว = 9 จุด)/295,000.- หัก 10 % Dr.เคท = 29,500.- เหลือ 265,500. หักเข้าออฟฟิศ 25 % = 66,375.- เหลือลงสาขา = 199,125.- ชำระเป็นเงินโอนเข้ากสิกร
5. ค่าห้อง Vaser / 5,000.- ชำระเป็นเงินโอนเข้ากสิกร
6. ซื้อ Garmant# 311 (S) / 7,716.- ชำระเป็นเงินโอนเข้ากสิกร
7. ซื้อ Pan 4 1/250.-, CM Gel 1/90.- รวม 340.- สด

รวมชำระทั้งหมด = 368,056.-

ยอดเข้าออฟฟิศ = 99,375.-

ยอดรายได้สุทธิ (หน้าร้าน) = 268,681.-

แยกชำระเป็น SCB0% = 35,000, KBANK = 15,000, เงินสด 10,340, เงินโอนกสิกร 307,716

แยกประเภทเป็นยอดเข้าออฟฟิศ ดังนี้ ผ่อนชำระ = 3,500, ยอด Dr.Kate10% = 29,500, ยอด Vaser 25% = 66,375

***** ต้องการให้สามารถเลือกคอร์สและผลิตภัณฑ์ ได้มากกว่า 1 รายการ ในลูกค้า 1 ท่าน โดยให้หน้าขาย สะดวกต่อการเลือกรายการ ทั้งการเลือกคอร์ส, การชำระเงิน และการหักส่วนลดเข้าออฟฟิศ**

5.อธิบายละเอียดของประเภทวงเงินครับ

5.1 วงเงินตามโปรโมชั่น แบบมีเงื่อนไข เช่น

- ชื้อวงเงิน 150,000 ฟรี Botox (NEU) 50 U หรือ ได้เพิ่มวงเงิน 12,000 แต่ไม่สามารถใช้วงเงินนี้ซื้อ Filler หรือ Botox ได้ และ วงเงินนี้ไม่สามารถตัดยาครีม, ยากิน, ไม่สามารถตัดชุด Garment, ไม่สามารถตัดราคาพิเศษของคุณหมอเบิ้ล และไม่สามารถตัดวงเงินถาดแถมได้
- วงเงินแถมวงเงิน เช่น โปรโมชั่น 300,000 บาท สามารถเลือกเป็นคอร์ส ทริทเมนต์ เลเซอร์ หรือ ยาฉีด ก็ได้ โดยหักเป็นราคาขั้นต่ำได้ปกติ และแถมวงเงินเพิ่มอีก 200,000 สำหรับทริทเมนต์ หรือ เลเซอร์ เท่านั้น (นอกเหนือจากนี้ไม่ได้โดยเด็ดขาด)โดยหักเป็นราคาเต็มตามเมนูหน้าร้านเท่านั้น

5.2 วงเงินมัดจำล่วงหน้า (แบบไม่ระบุคอร์ส) เช่น ลูกค้ามัดจำ 10,000 (ยังไม่เลือกคอร์ส) สามารถนำไปซื้อคอร์ส หรือ ยาครีม, ยากิน, ชุด Garment ได้

6.ขอรายละเอียดโฟลว์การตัดดาว และการอัปคอร์ส (คิดส่วนต่างอะไรยังไง ตัวอย่างด้วยครับ)

6.1 การตัดดาว มี 2 กรณี

- ลูกค้าซื้อคอร์ส แต่ยังไม่ได้ทำ เช่น ลูกค้าซื้อคอร์ส Conc cell 10 ครั้ง ราคา 35,000 มัดจำไว้ 10,000 ต้องการเปลี่ยนคอร์สเป็น Magic item 10,000 (โดยไม่ชำระเงิน)
- ลูกค้าซื้อคอร์ส ตัดใช้ไปแล้ว 1 ครั้ง เช่น ลูกค้าซื้อคอร์ส Conc cell ราคา 35,000 มัดจำไว้ 10,000 ตัดใช้ไปแล้ว 1 ครั้ง คิดเป็นเงิน 7,000*** (คิดจากราคาต่อครั้ง ตามเมนูปกติหน้าร้าน) ต้องการเปลี่ยน Magic item 10,000 โดยคิดส่วนที่ต้องชำระเงิน = 10,000-7,000 เหลือมัดจำ 3,000 ลูกค้าต้องชำระเพิ่มอีก 7,000.-

6.2 การอัปคอร์ส มี 2 กรณี

- ลูกค้าซื้อคอร์ส แต่ยังไม่ได้ทำ ซื้อ Magic item 10,000 ต้องการเปลี่ยนเป็น คอร์ส Conc cell 35,000 โดยชำระเงินส่วนต่างเพิ่ม 25,000.-
- -ลูกค้าซื้อคอร์ส ตัดใช้ไปแล้ว 1 ครั้ง เช่น ลูกค้าซื้อ H2O Plus 10 ครั้ง ราคา 15,000 เปลี่ยนเป็น คอร์ส Conc cell 35,000 ตัดใช้ไปแล้ว 1 ครั้ง คิดเป็นเงิน 5,000*** (คิดจากราคาต่อครั้ง ตามเมนูปกติหน้าร้าน) ลูกค้าต้องชำระเพิ่มอีก 25,000.-

*****หากมีตัดดาวหรืออัปคอร์สจากคอร์สที่ได้ตัดใช้ไปแล้ว ให้ระบบทำการคำนวณมูลค่าที่เหลือของคอร์สตามราคาเมนูปกติ / ต่อครั้ง หากราคาต่ำกว่าที่กำหนดจะต้องมีผู้อนุมัติ*****

7.การตัดใช้บริการ

- ยาสูตรปกติ (คลินิกเป็นผู้กำหนดสูตรตามคอร์ส)
- ยาเปลี่ยนสูตร (แพทย์เป็นผู้กำหนดเปลี่ยน เคสต่อเคส โดยแพทย์เป็นผู้อนุมัติ)

2 อย่างนี้จะแตกต่างกันยังไงครับ เช่น ราคา หรือ ...? (ไม่แตกต่างกันค่ะ)

8. ถาดเกม ขอโพลด้วยครับว่าทำงานยังไง

- ลูกค้าจะได้ยอดถาดแถมจากราคาที่ลูกค้าชำระยอดสุทธิ (ยอดร้าน) 50% เช่น ชื้อ Conc cell 10/ 35,000 ยอดถาดแถมจะได้ 17,500
- ถาดแถมจะไม่สามารถใช้ได้กับบางโปรโมชั่น เช่น KKC buffet ทั้งหมด
- จำนวนถาดแถมแต่ละสาขาจะได้โควตาไม่เท่ากัน ขึ้นอยู่กับคลินิกให้

ตัวอย่างถาดเกม (เดี่ยวแบบเอกสาร file excel ให้)

Sale Manager Complimentary																														
BRANCH.....																														
Treatment	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
Mask																														
French detox Mask															ไม่จำกัดจำนวน															
C-Hydro Mask															ไม่จำกัดจำนวน															
C-Super Blink Mask															ไม่จำกัดจำนวน															
C-Allergy Away Mask															ไม่จำกัดจำนวน															
Oil control mask															ไม่จำกัดจำนวน															
Super Blink mask															ไม่จำกัดจำนวน															
super Botox mask															ไม่จำกัดจำนวน															
Panda eye Mask															ไม่จำกัดจำนวน															
Snow Ice Mask															ไม่จำกัดจำนวน															
Treatment																														
H2O Plus															ไม่จำกัดจำนวน															
Turbo clear															ไม่จำกัดจำนวน															
Turbo peel															ไม่จำกัดจำนวน															
Clear face															ไม่จำกัดจำนวน															
Super botox Treatment															ไม่จำกัดจำนวน															
Stem Cell Infusion (5)																														
Premium Ultra Blink (5)																														
Panda eye Tx/eye wrinkle															ไม่จำกัดจำนวน															
Hair remove(10)																														
Body																														