

Health Plaza Board Meeting 2/2025

18 February 2025

Agenda

Agenda 1: Chairman's Report

Agenda 2: Approval of Minutes of the Previous Meeting

Agenda 3: Company's Performance Review

Agenda 4: Key Business Initiatives & Challenges

Agenda 5: Any Other Business (AOB)

Agenda

Agenda 1: Chairman's Report

Agenda 2: Approval of Minutes of the Previous Meeting

Agenda 3: Company's Performance Review

Agenda 4: Key Business Initiatives & Challenges

Agenda 5: Any Other Business (AOB)

Agenda

Agenda 1: Chairman's Report

Agenda 2: Approval of Minutes of the Previous Meeting

Agenda 3: Company's Performance Review

Agenda 4: Key Business Initiatives & Challenges

Agenda 5: Any Other Business (AOB)

January performance overview

Metric	Dec-24	Jan-25	% MoM	YTD total	% vs. target	Target 2025
Installation	31,226	46,677	49%	46,677	6%	787,200
Registered users	7,981	36,571	358%	36,571	12%	314,880
Transaction	1,666	1,312	-21%	1,312	2%	62,976
GMV (kTHB)	7,231	1,737	-76%	1,737	1%	142,743
Revenue (kTHB) - Gross	1,357	858	-37%	858	1%	89,189
Gross Profit (%)	2.0%	1.9%	-9%	1.9%	-13%	15%
EBITDA (kTHB)	(11,487)	(10,489)	9%	(10,489)	0%	(133,010,940)

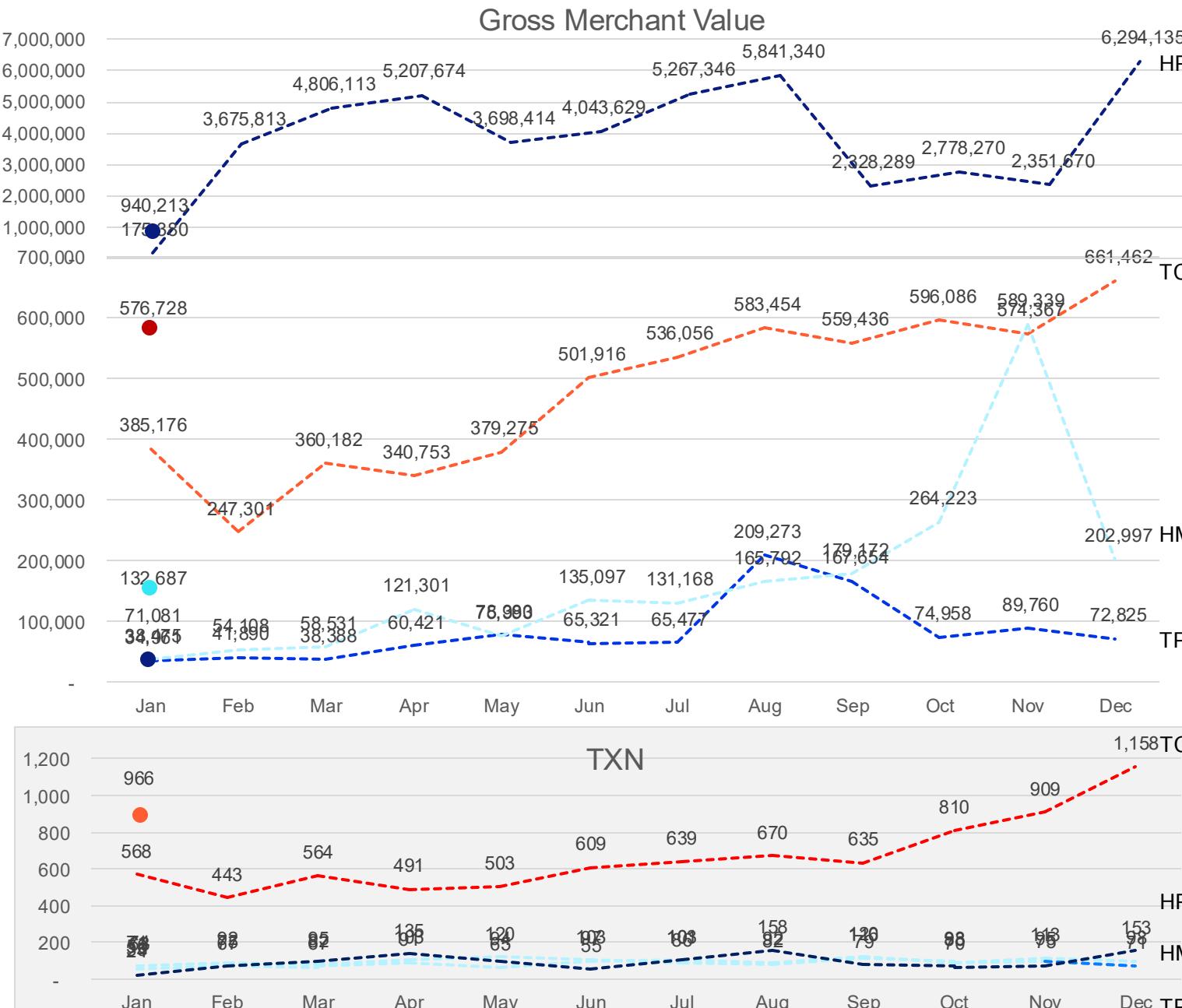
Key takeaway

- **Growth drivers:** 20k pre-register users from Health Passport migration and higher and better-conversion FB media spending
- **Challenges:** BHQ Dental and Lasik packages are being revised with target date of Mar 22nd and Apr for Dental and Lasik, respectively

Mitigation steps:

- **HP:** couple-month platform campaign, PYT1 special event, BCM/BKH expansion, BHQ beauty
- **TC:** new free trial mechanics (399 THB/20 mins), new tagline, magnet providers, new pricing/healing packs

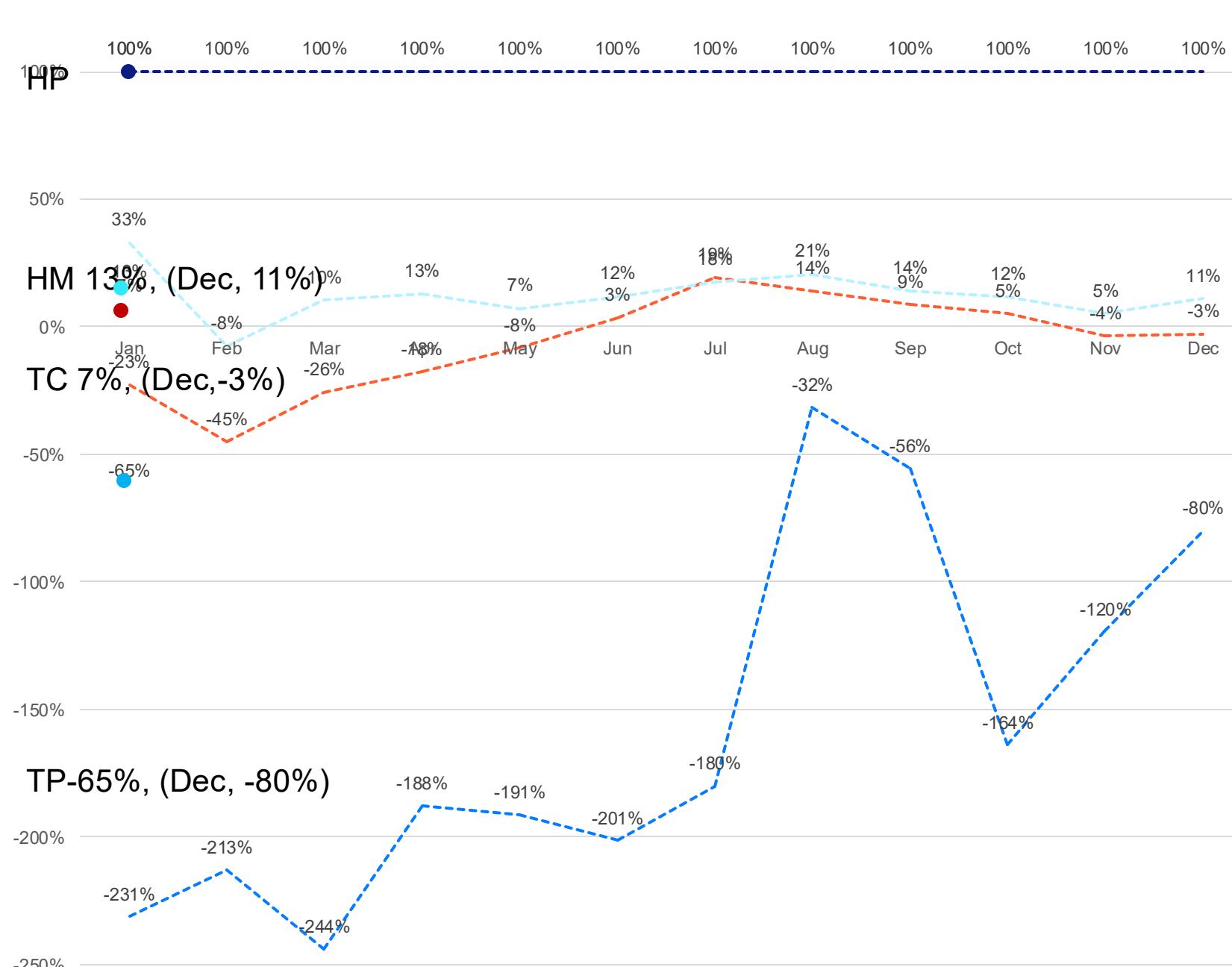
January GMV and transaction breakdown by service line



Key takeaway

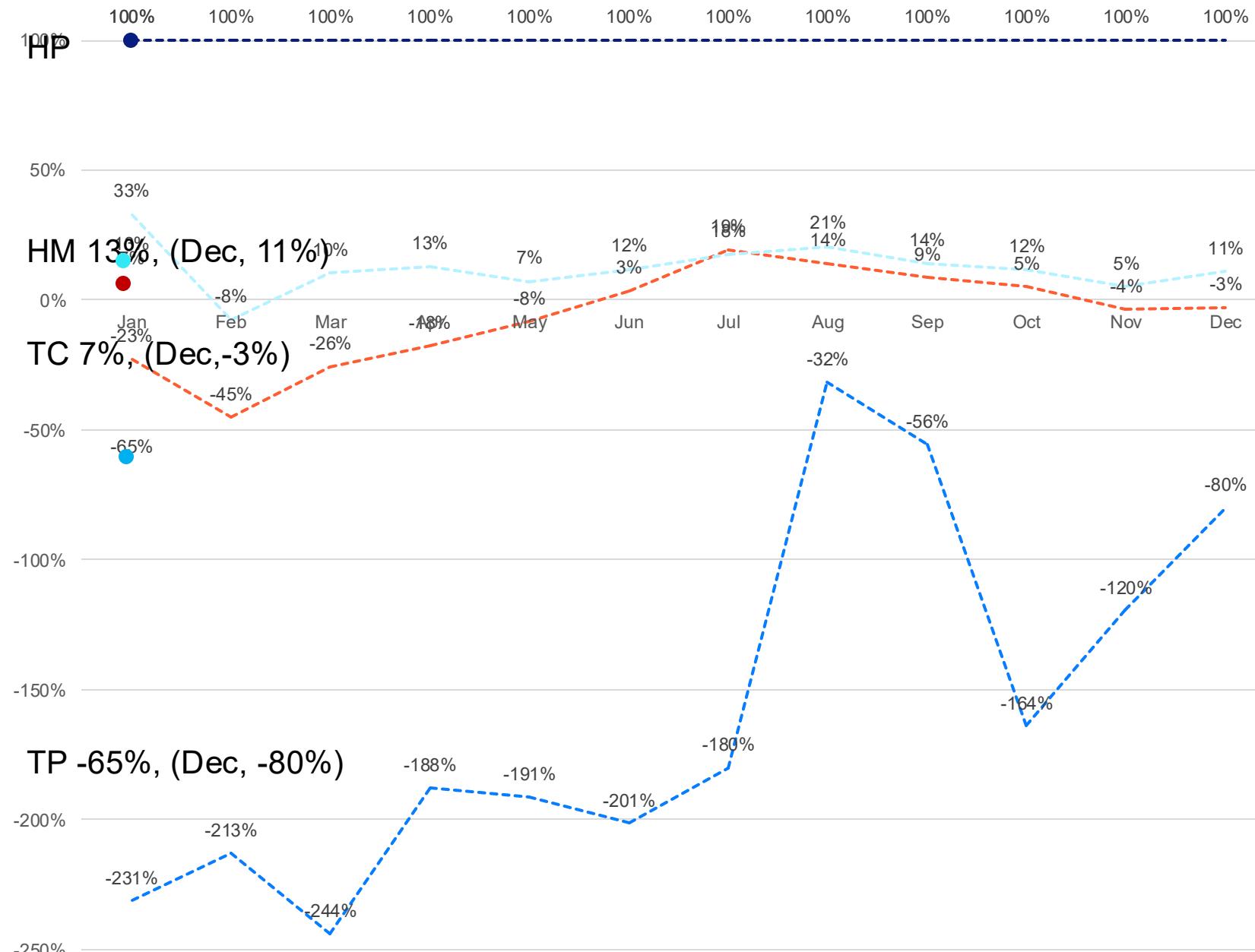
- Overall, Jan **GMV** increased **+168% YoY** but declined **-76% MoM**.
- **HP GMV dropped -85% MoM** due to low season and the removal of high-GMV BHQ LASIK and dental (wards are adjusting prices) – in talk with BHQ digital marketing to onboard beauty and wellness packages in Feb to mitigate along with BDMS-wide couple-month platform campaign, PYT1 special event, and BCM/BKH expansion.
- **TC GMV dropped -13% MoM** with a decline in service usage for both GP and Mental. Staff clinic reactivation at BCM/BHH are still slow – plan to roll out new free trial mechanics (done Feb 7th), recommunicate BeDee/TC CVP/tagline, revised TC pricing, showcase magnet providers in addition to revised product functionality.

January gross profit breakdown by service line



- Overall GP dropped from +9% to +3%
- HM GP improved to +13% - major products sold are vitamins and supplements, and health& wellness items
- TC GP improved to +7% - in line with our plan to continue to increase this margin with
 - (a) free trial sessions from 1,200 to 399 THB/sessions
 - (b) increased TC pricing
 - (c) revise promotion mechanics and reduce discount %
- TP GP improved to -65% - continue to improve by
 - (a) adopting what we learned from BeDee pharmacists and share practices to platform pharmacists
 - (b) preparing high-demand product sets (ທກ່າ, ຜຸນ)

January gross profit breakdown by service line



- **HM GP improved to +13% -** major products sold are vitamins and supplements, and health& wellness items
- **TC GP improved to +7% -** in line with our plan to continue to increase this margin with
 - (a) free trial sessions from 1,200 to 399 THB/sessions
 - (b) increased TC pricing
 - (c) revise promotion mechanics and reduce discount %
- **TP GP improved to -65% -** continue to improve by
 - (a) adopting what we learned from BeDee pharmacists and share practices to platform pharmacists
 - (b) preparing high-demand product sets (ທຳຫຼາຍ, ຜຸ່ນ)

Monthly Financial Performance

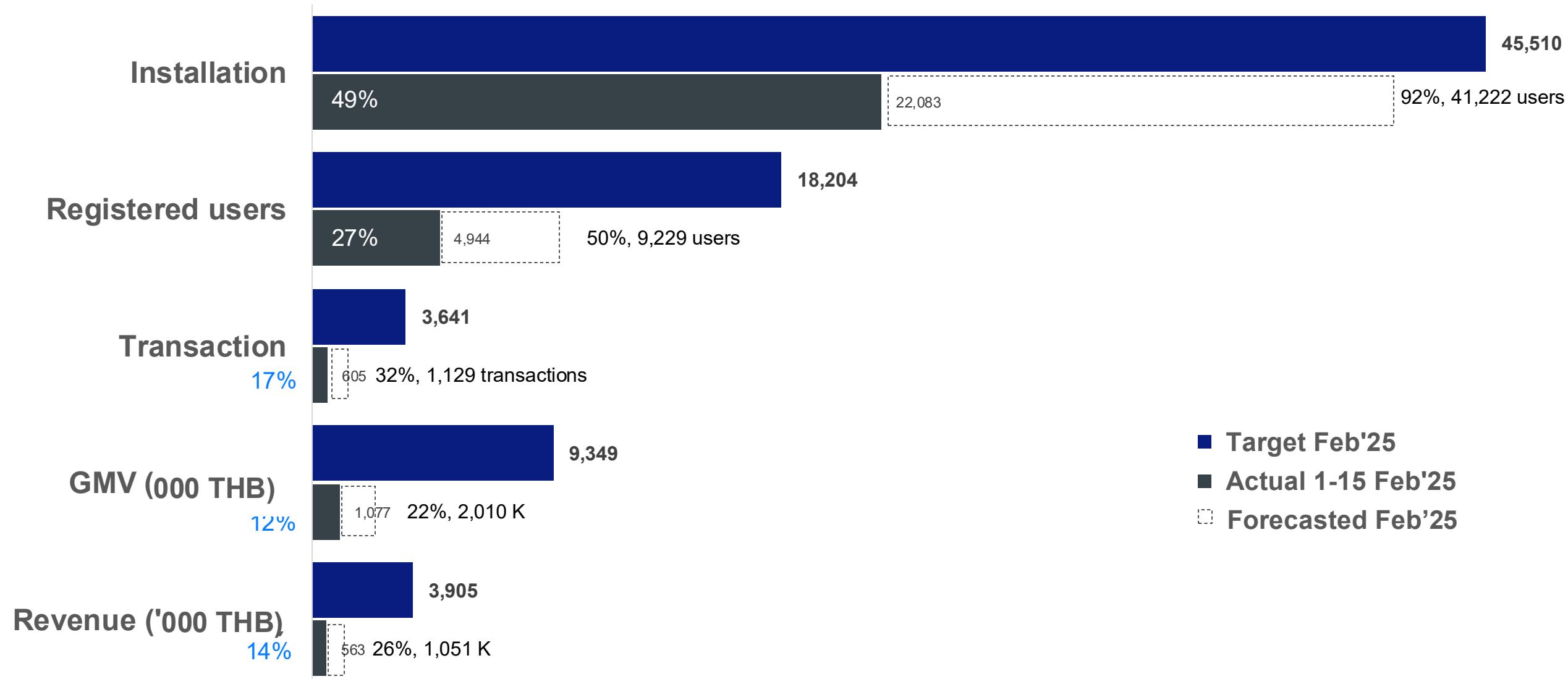
Customer Funnel:	JAN_2025 Actual		JAN_2025 Target		Variance		JAN_2024 Actual		Growth	
	Unit	%Conversion	Unit	%Conversion	Unit	%Variance	Unit	%Conversion		
New Install	Unit	46,677	100%	41,719	100%	4,958	12%	8,567	100%	445%
New Register	Unit	36,571	78%	16,688	40%	19,883	119%	4,364	51%	738%
No. of Transaction	Unit	1,312	4%	3,338	20%	(2,026)	-61%	808	19%	62%
JAN_2025 Actual		JAN_2025 Target		Variance		JAN_2024 Actual		Growth		
Platform GMV	Baht	1,720,709		7,236,207		(5,515,498)	-76%	641,861		168%
Revenue	Baht	880,434	100%	3,625,085	100%	(2,744,651)	-76%	361,330	100%	144%
Less:Discount	Baht	(60,335)	-7%	(1,034,746)	-29%	974,410	-94%	(23,101)	-6%	161%
Revenue - net	Baht	820,098	93%	2,590,339	71%	(1,770,241)	-68%	338,229	94%	142%
Direct cost	Baht	794,503	90%	2,658,180	73%	(1,863,676)	-70%	620,663	172%	28%
Gross Profit	Baht	25,595	3%	(67,840)	-2%	93,435	-138%	(282,434)	-78%	-109%
SG&A	Baht	10,364,129	1177%	11,487,768	317%	(1,123,638)	-10%	10,870,302	3008%	-5%
EBITDA	Baht	(10,338,534)	-1174%	(11,555,608)	-319%	1,217,074	11%	(11,152,735)	-3087%	-7%
Depreciation	Baht	4,982,143	566%	4,906,890	135%	75,253	2%	4,506,030	1247%	11%
NPAT	Baht	(15,346,272)	-1743%	(16,394,657)	-452%	1,048,385	6%	(15,376,331)	-4255%	9 0%

January 2025 Cash Flow

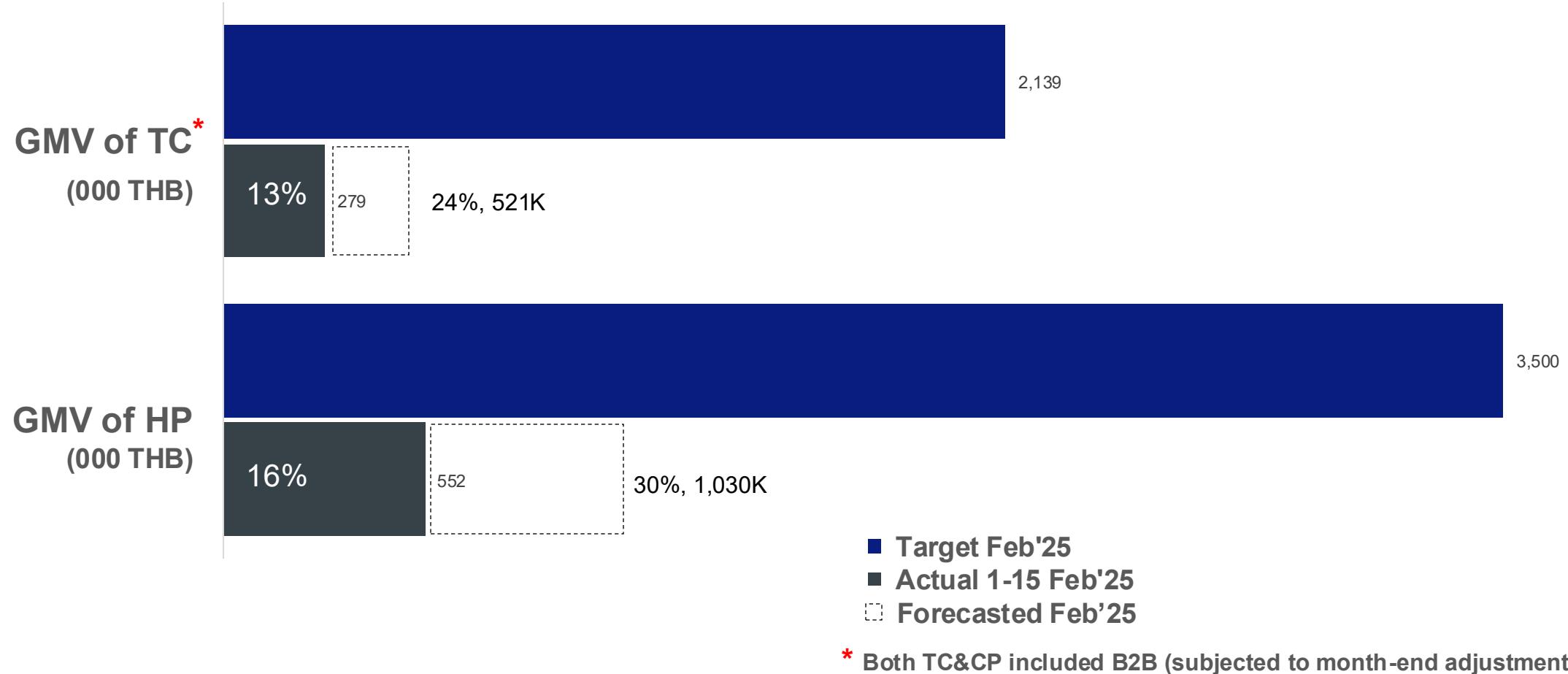
	Unit	Dec'24	Jan 25
Cash at beginning of period	mTHB	196	177
Cash inflow from Operations	mTHB	7	2
Cash outflow from operations	mTHB	(20)	(19)
Payroll and other benefits	mTHB	(13)	(6)
Licenses fee	mTHB	(2)	(1)
Marketing/advertising	mTHB	(1)	(1)
Transfer to seller	mTHB	(2)	(6)
Others (Tax , DF, Other)	mTHB	(2)	(5)
Net cash from Operations	mTHB	(13)	(17)
Cash used in investing	mTHB	(6)	(5)
Net cash used	mTHB	(19)	(22)
Cash at period end	mTHB	177	155

- Cash used in Jan'25 was 17 MB, mainly for repayment of HP to BHQ and paying P.N.D. 1. Overall expenses and tech costs, have been reduced.
- The cash balance at the end of January was 155 MB.
- We plan to manage this fund to ensure sufficiency for 2025 by accurately estimating cash inflows and outflows. This includes exploring ways to increase cash inflows through the sale of Health packages, Tech arm services, and new product sales transferred from 7.2.

Current Company Performance : February 2025



Current Company Performance : February 2025



Agenda

Agenda 1: Chairman's Report

Agenda 2: Approval of Minutes of the Previous Meeting

Agenda 3: Company's Performance Review

Agenda 4: Key Business Initiatives & Challenges

TC Mental Improvement

TP KYC

2025 Product Roadmap

Agenda 5: Any Other Business (AOB)

TC Mental Improvement

As of Feb 2025

Summary of Quick Fixes

Action items	Target Date	Result / Next steps
1/ Shorter provider time slots	• Done	• Done
2/ Revise TC pricing	• 1 Mar 25	• Benchmark with competitors done with new proposal – new pricing to go-live on Mar 1st
3/ Magnet Provider	• 1 Mar 25	• Onboarding SoulSmith after contract signing
4/ Provider profile improvement revamp	• 27 Feb 25	• In development sprint
5/ Symptom wording revamp	• 27 Feb 25	• In development sprint
6/ DG icon on homepage to optimize TC transaction	• 27 Feb 25	• In development sprint
7/ HM search-not-found improvement	• 27 Feb 25	• In development sprint
8/ Default screen for TC search no result	• 3 rd week of March	• Research is done - designing the screen

1/ Shorter provider time slots for free trial

Current situation

- Any providers can offer trial sessions
- BeDee covers 100% of the trial cost ranging from 650 to 1,200 THB per sessions

Path forward

- 5 top-performing providers can offer trial sessions
 - Selection criteria: years of experience, provider rating, slot availability/coverage, and condition treats
- Standardized trial sessions at 399 THB/20 mins



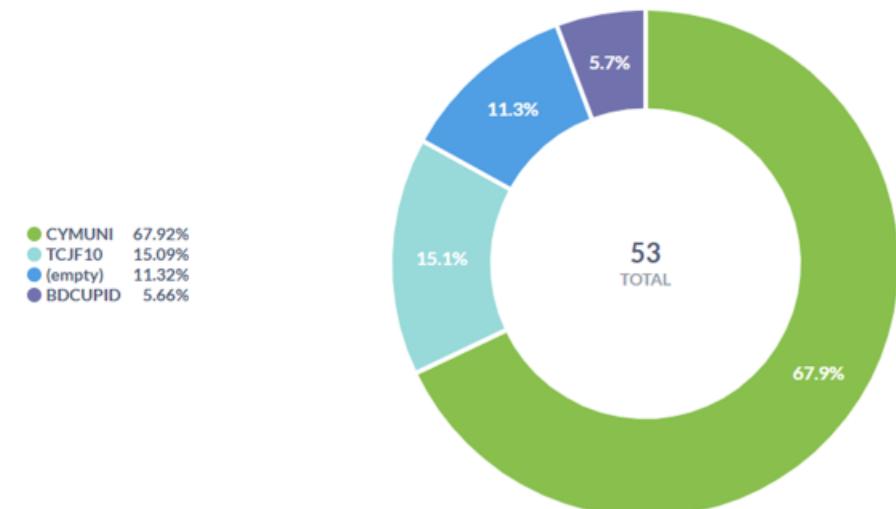
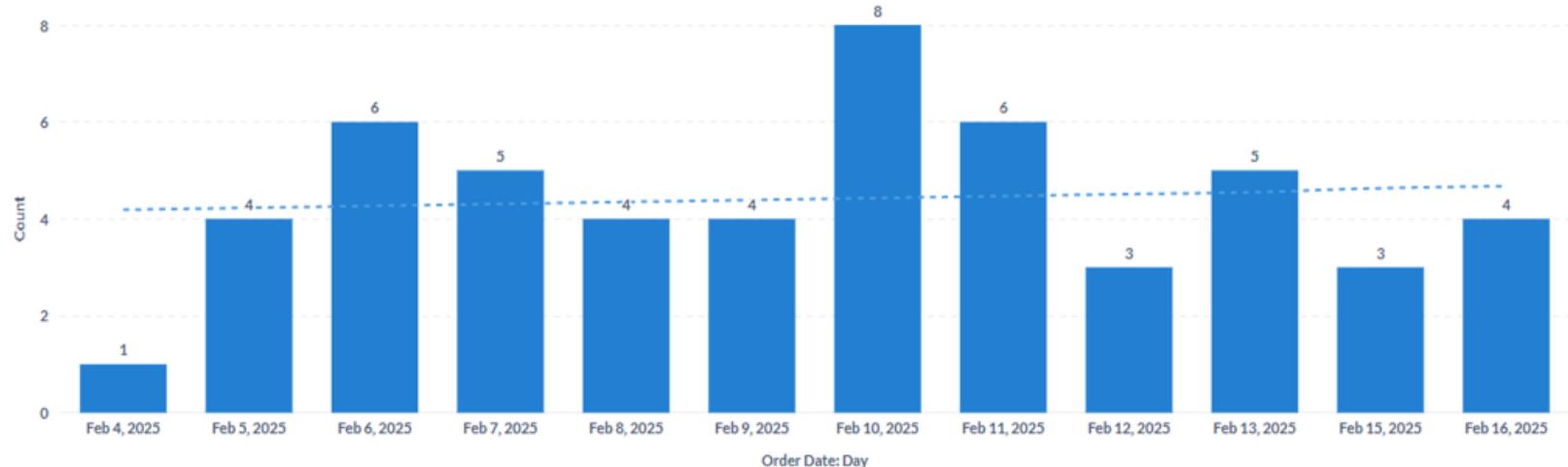
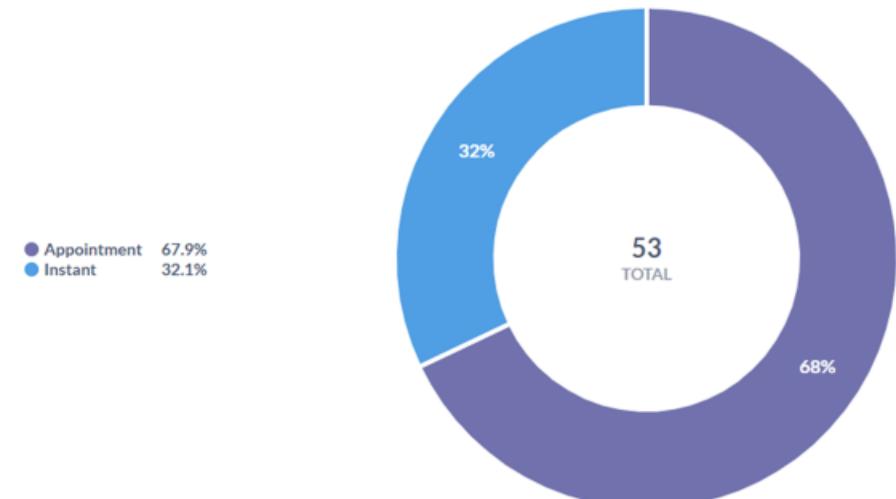
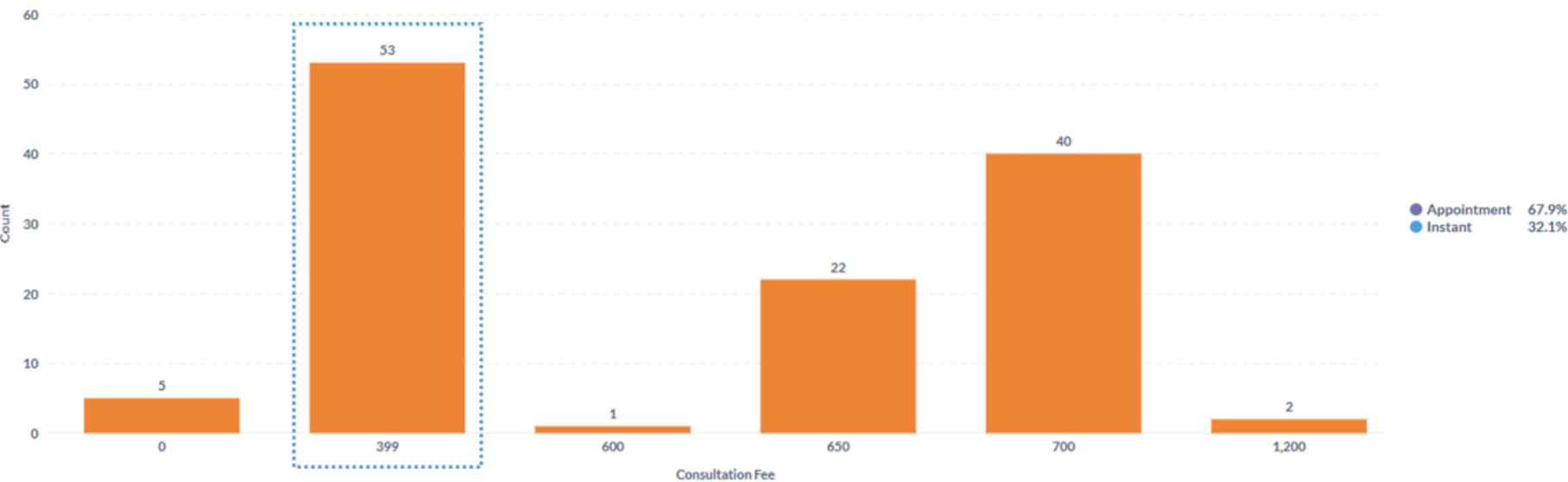
Feb 7th go-live

Expected results

- Better provider engagement and performance
- Better TC GP
- Higher % of self-pay (currently at 30% for AH and 40% for TC – aiming for 50% for both)

Performance of Campaign TC-399 (Psychologists)

- 43% of psychologist consultation. 68% preferred appointment. 68% used CYMUNI.



*Data from 1 - 16 Feb 2025

2/ Revised TC pricing

Competitor benchmark

Provider type	Pricing (THB)				
	BeDee	Occa	MorDee	DA	Smitivej
GP	300-550 THB/15-30 mins		300 THB/15 mins	350 THB/15 mins	500 THB/15 mins
SP: non-mental	500-1,000 THB/20-35 mins		500-1000 THB/15 mins	350+ THB/15 mins	500+/15 mins
SP: mental	1,200 THB/45 mins	1,000-1,500 THB/30 mins	750-1,000 THB/15 mins	1,500 THB/session	

Recommendations

- GP – 400 THB/15 mins
- SP (non-mental) – leave as-is given many specialties
- SP (mental) – 1,200 THB/30 mins and 2,000 THB/60 mins

Rationales

- Current BeDee pricing is too low – rooms to increase GP
- Too many pricing x time leading to confusion – rooms to streamline and standardize
- Based on existing data, customers are willing to pay 1,000 – 1,250 THB/30 mins to see psychiatrists

~5

Providers including K Dujdao

2,500 – 3,500 **Pricing per session**
THB/75 mins

30% **Platform fee collected by BeDee**

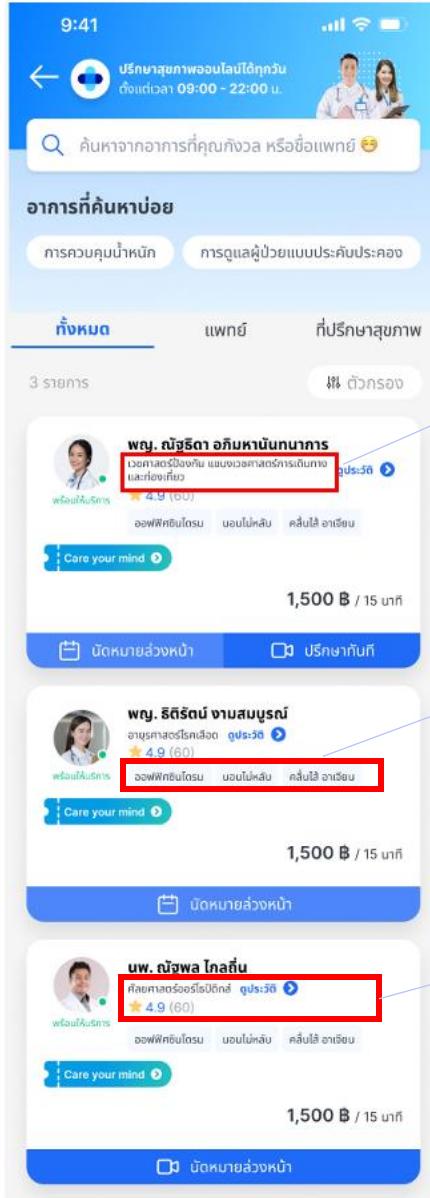
Next steps – meeting with Soulsmith on Wed Feb 19th

- Finalize marketing support that BeDee will give to Soulsmith providers
- Communicate provider performance used in provider evaluation
- Confirm provider timeslot for March



4/ Provider profile revamp

Current



To-be



Summary of key changes

1 Easy to understand doctor specialty

2 Easy to understand condition treated (symptoms)

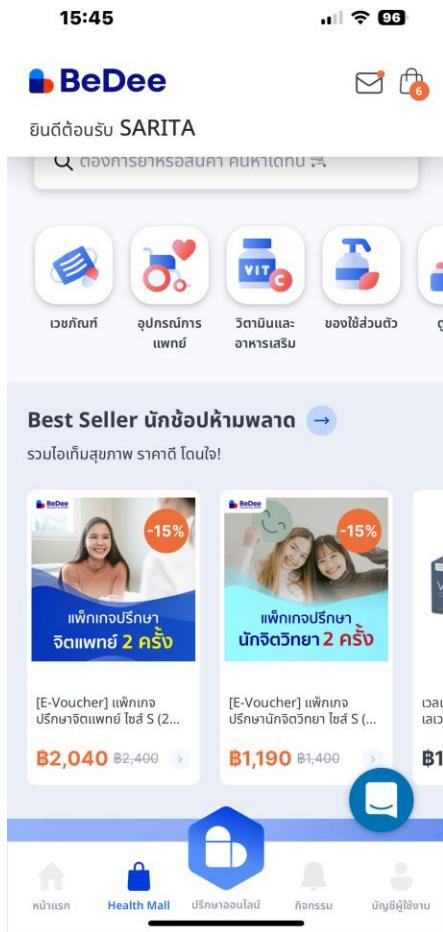
3 Easy to get to know provider by grouping Provider rating & educational/professional background together

4 Future design for more insurances

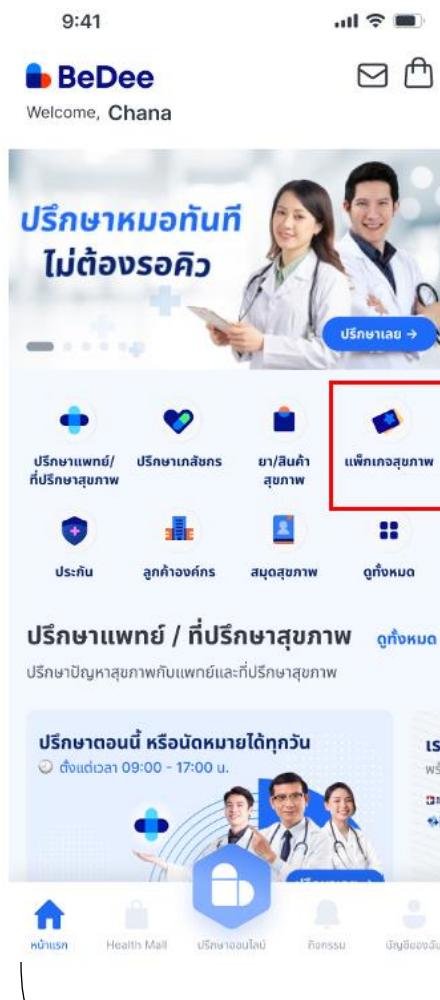
Expected go-live:
27 Feb 2025

6/ DG improved visibility

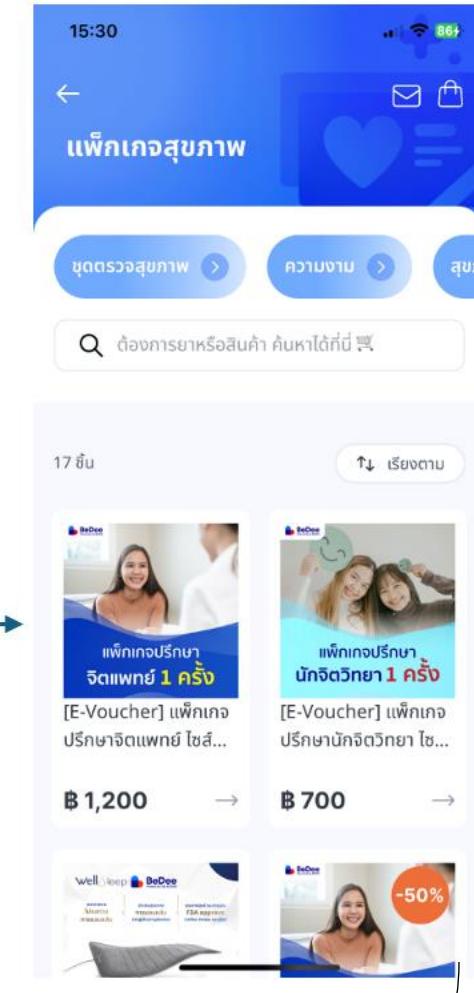
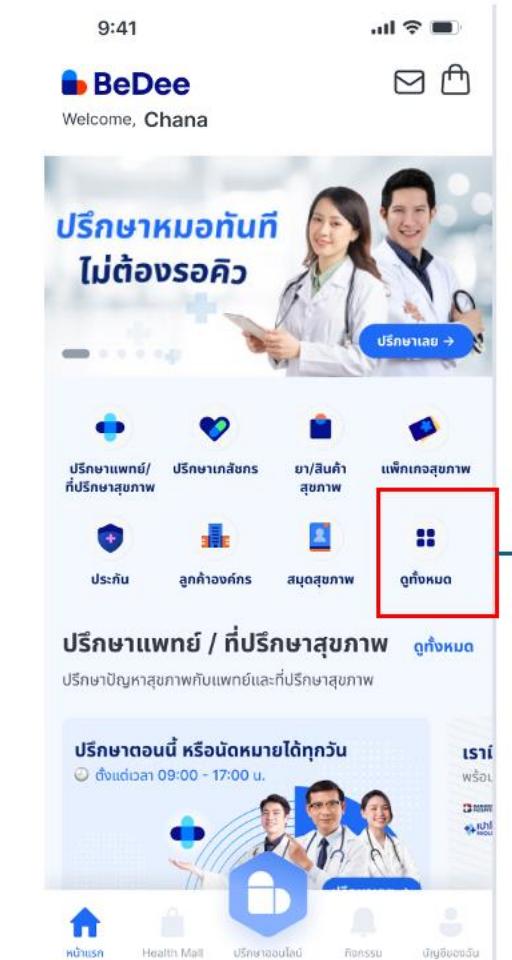
DG in best-selling section



DG icon on Homepage



DG section in All Service

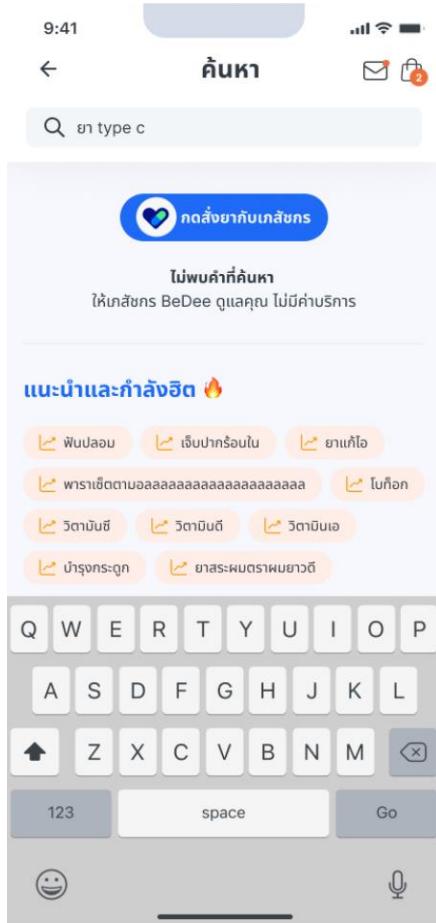


Feb 5th go-live
2 packs/2,800 THB GMV
sold vs. no sales in Jan

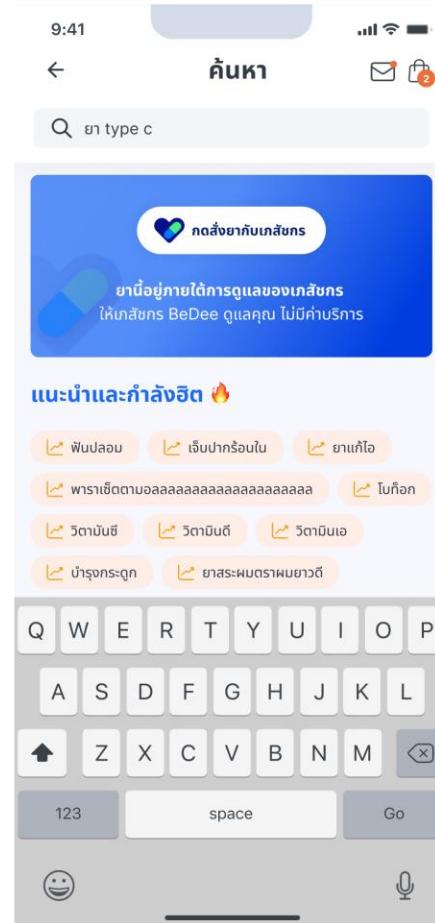
Expected go-live: 27 Feb 2025

7/ HM search-not-found improvement

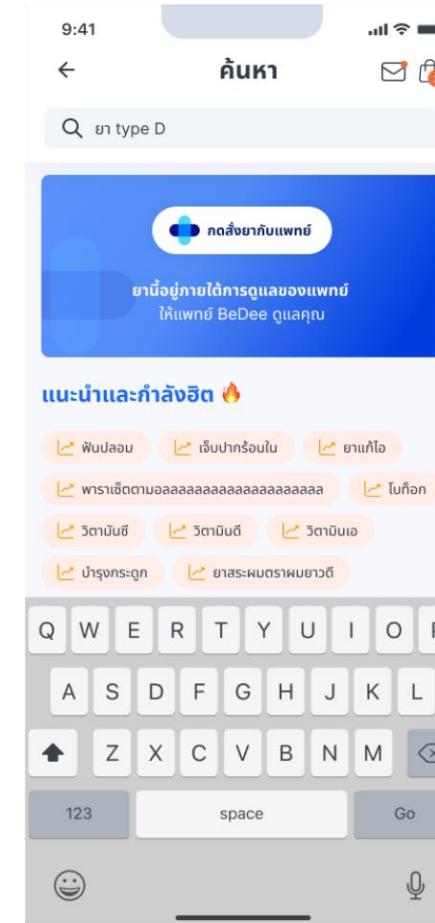
ไม่มียาที่ user ค้นหา



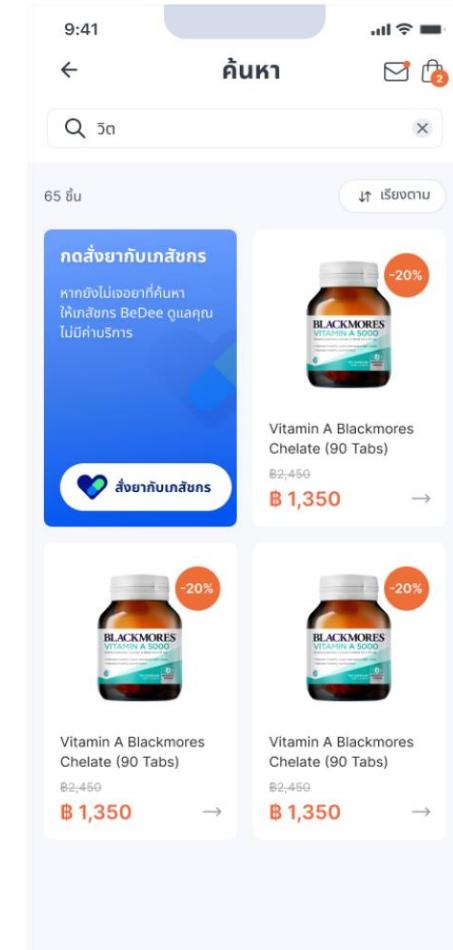
ยา Type C
แต่ไม่แสดงในระบบ



ยา Type D
แต่ไม่แสดงในระบบ



ยา Mixed Type



TP KYC Requirement:

Competitor Benchmarking



สถาบันเภสัชกรรม (The Pharmacy Council of Thailand)

สำนักงานเลขานุการสถาบันเภสัชกรรม อาคารสถาบันวิชาชีพ ชั้น 8 กรุงเทพฯ ประเทศไทย
เลขที่ 88/19 หมู่ 4 ถนนพิริวนนท์ ตำบลตลาดขวัญ อำเภอเมือง จังหวัดนนทบุรี 11000 โทรศัพท์ 080 285 8082
Website: <https://www.pharmacycouncil.org> Email: pharthai@pharmacycouncil.org

ประกาศสถาบันเภสัชกรรม

ที่ ๕๖ /๒๕๖๓

เรื่อง การกำหนดมาตรฐานและขั้นตอนการให้บริการเภสัชกรรมทางไกล (Telepharmacy)

2.3. กรณีร้านยาที่ให้บริการ โดยไม่ได้รับใบสั่งยา

2.3.1. ขั้นตอนเบียนผู้ป่วย (Patient registration) และจัดทำแฟ้มประวัติผู้ป่วย (Patient profile) ที่มีการรักษาความลับของผู้ป่วย และให้ผู้ป่วยยินยอมให้เภสัชกรเข้าถึงข้อมูลสุขภาพของตนเพื่อประกอบการให้บริการ

2.3.2. ซักประวัติการป่วย และให้บริการตามมาตรฐานการปฏิบัติงานที่ดีทางเภสัชกรรม (Good Pharmacy Practice) จรรยาบรรณวิชาชีพ และข้อบังคับของสถาบันเภสัชกรรมว่าด้วยข้อจำกัดและเงื่อนไขการประกอบวิชาชีพเภสัชกรรม และเป็นไปตามมาตรฐานการให้บริการเภสัชกรรมทางไกลข้างต้น

2.3.3. ติดต่อผู้รับบริการเภสัชกรรมทางไกล และนัดหมายการส่งมอบยา

2.3.4. ให้ผู้รับบริการ แสดงตนว่ามีข้อตกลงกับที่ทายเบียนผู้รับบริการ เมื่อถูกต้องแล้ว เภสัชกรอธิบายรายการยาที่จะได้รับ วิธีการใช้ยา ข้อควรระวังการใช้ยา คำแนะนำการใช้ยา คำเตือนการใช้ยา ฯลฯ

Verification

หน้า ๙
เล่ม ๑๓๙ ตอนพิเศษ ๒๔๑ ง ราชกิจจานุเบกษา ๓๐ พฤศจิกายน ๒๕๖๓

ประกาศสถาบันเภสัชกรรม ที่ ๖๒/๒๕๖๓ เรื่อง แนวทางเกี่ยวกับมาตรฐานการให้บริการเภสัชกรรมทางไกล (Telepharmacy)

Registration

(๑) สามารถเขียนทะเบียนผู้มารับบริการเพื่อยืนยันตัวตนผู้มารับบริการเท่าที่ไม่เป็นการอนุสิทธิ์ ส่วนบุคคล และยืนยันข้อมูลด้านสุขภาพส่วนบุคคลที่จำเป็นต้องทราบ เพื่อประโยชน์ของการให้บริการทางเภสัชกรรมทางไกล (Telepharmacy) ที่ได้มาตรฐาน รวมทั้ง ให้ผู้รับบริการยินยอมให้เข้าถึงข้อมูลส่วนบุคคลข้างต้น

(๒) มีระบบการบันทึก วัน เวลาการให้บริการ ประวัติผู้ป่วย ข้อมูลการให้บริการและติดตามผลการใช้ยาของผู้รับบริการในระบบดิจิทัล (Digital) โดยเฉพาะกรณีผู้ป่วยที่มีประวัติการใช้ยาที่มีความซับซ้อน หรือยาที่อาจเกิดปัญหาจากการใช้ยา เพื่อประสิทธิภาพในการให้บริการและเป็นหลักฐานในการคุ้มครองสิทธิ

(๓) สามารถป้องกันและรักษาความลับข้อมูลส่วนบุคคลของผู้รับบริการ ที่สอดคล้องกับพระราชบัญญัติคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล พ.ศ. ๒๕๖๒ พระราชบัญญัติธุรกรรมอิเล็กทรอนิกส์ พ.ศ. ๒๕๖๔ พระราชบัญญัติการรักษาความมั่นคงปลอดภัยไซเบอร์ พ.ศ. ๒๕๖๒ หรือกฎหมายอื่นที่เกี่ยวข้อง

(๔) สามารถรองรับการให้บริการในรูปแบบภาพเคลื่อนไหว เสียง และข้อความ ได้

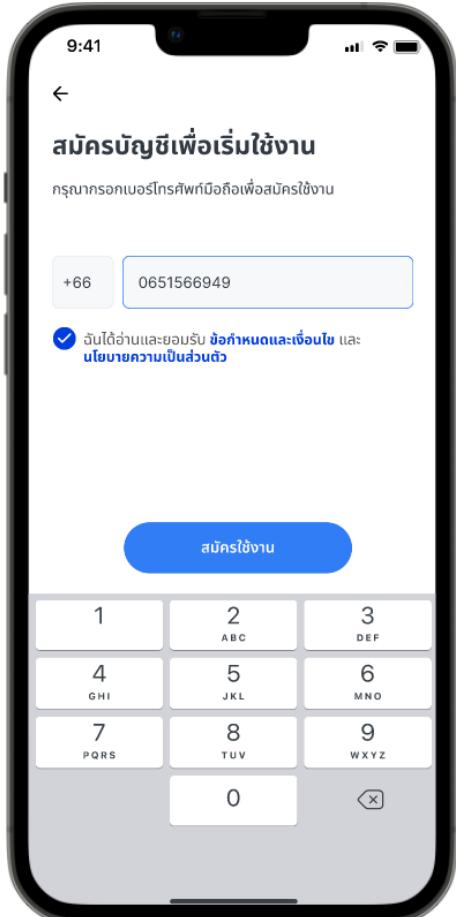
Competitors benchmarking: Telepharmacy

Telepharmacy is an online healthcare service that provides reliable consultations with pharmacists through video calls, or chat messaging. Based on benchmarking with others, we will reconsider to **simplify the registration/verification process and consultation fee for consultation only**

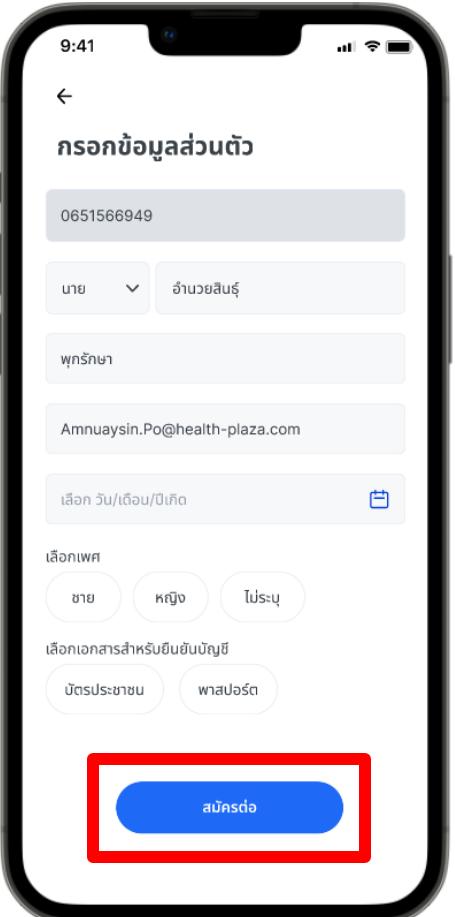
Offline Pharmacy	BeDee Powered by BDMS	PHARM CARE	ສຳເນົາດອກອານຸ
Service Channel	<ul style="list-style-type: none"> Physically visit [Optional] Phone call, LINE to contact/order 	<ul style="list-style-type: none"> Mobile app VDO Call only 	<ul style="list-style-type: none"> LINE platform (Web view) VDO Call, Chat messaging
Registration process (KYC)	<ul style="list-style-type: none"> No registration required Membership program may use for discount /promotion 	<ul style="list-style-type: none"> Name, phone number, ID number, <i>ID card photo*</i> 	<ul style="list-style-type: none"> QR code to scan and directly to a LINE chat Name, phone number, ID number
Verification Process (KYC)	<ul style="list-style-type: none"> ID card is required for some special controlled medication such as Tramadol 	<ul style="list-style-type: none"> Log in App then <i>compare the recorded ID card with a patient on screen by provider*</i> 	<ul style="list-style-type: none"> Log in via LINE then confirm the information before select the channel
Service and Pricing	<ul style="list-style-type: none"> No pharmacist fee In-store pick up Customer pay delivery fee; depend on rider 	<ul style="list-style-type: none"> No pharmacist fee <i>Delivery fee 99 THB if basket < 500 THB</i> <i>90 minutes delivery guarantee</i> 	<ul style="list-style-type: none"> Charge pharmacist fee 50 THB for consultation only In-store pick up <i>Delivery fee at least 65 THB per order (No minimum AOV)</i> 3 hours delivery guarantee

* No significant changes when BeDee increased the delivery fee from 50 to 99 THB and the minimum spend requirement from 350 to 500 THB since Aug 2024

BeDee Application: Registration process



1. กรอกเบอร์โทรศัพท์



2. เมื่อกรอกข้อมูลส่วนตัว
กดปุ่ม “สมัครต่อ” เพื่อเข้าสู่หน้าถัดไป



3. ให้ความยินยอมตาม พรบ.คุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล
เพื่อเสริมสิ่งการลงทะเบียน

BeDee Provider Application: Patient Verification Process

Consultation

Consultation > PageName

Mr. Krittanon Thanapiromsri

Male, 27 years, 10 months, 20 days

 Symptoms

Assoc. Prof. Chanathip Arunpunsap

Internal medicine

Verify identification

Name

Mr. Krittanon Thanapiromsri

Date of birth

10 JUN 1985

 Account not verified

 Account verified

28



PHARM
CARE | พาร์ทเนอร์

PharmCare

BeDee
Powered by BDMS

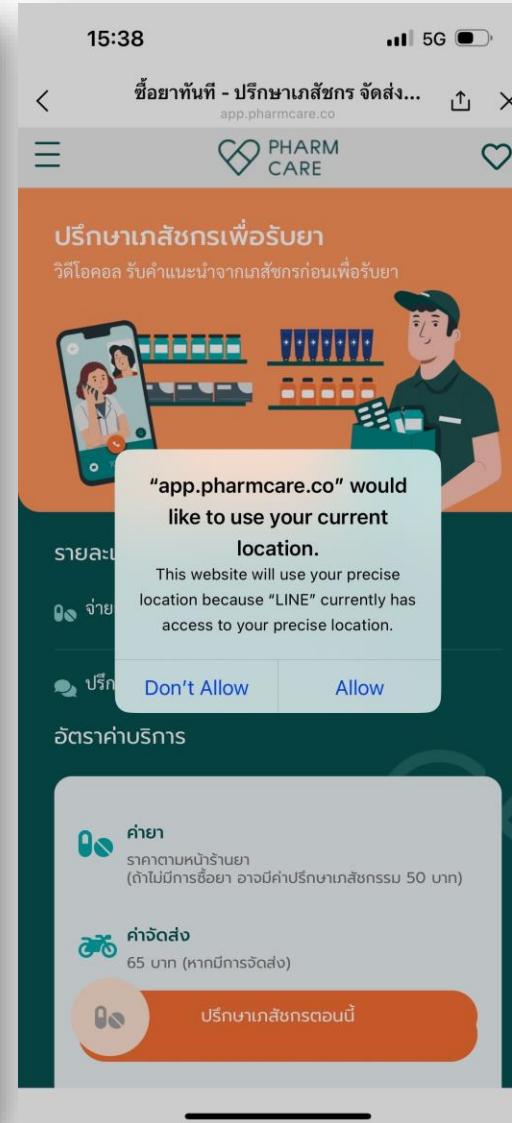
ลงทะเบียน

บัญชีที่ลงทะเบียนจะใช้สำหรับการ ระบุข้อมูลเวช
ระเบียบและส่งการแจ้งเตือนเดิมทุกคุณ



สร้างบัญชีผ่าน LINE

บัญชีที่เก็บเราแล้ว? เข้าสู่ระบบ





PharmCare (Cont.)

PHARM
CARE | พาร์ค

Screenshot 1: Initial Service Selection

The screen shows the service selection for a telepharmacy consultation. The service is identified as 'TelePharmacy' with a duration of '5 นาที' (5 minutes). The consultation ID is PHARM00250215-00002. The service is provided by 'Telepharmacy' at 'สาขาเมือง' (City Branch). The consultation is scheduled for 17:39 on 15/02/2025. A green button at the bottom right is labeled 'เข้ามายานะ' (Enter).

Screenshot 2: Consultation Details

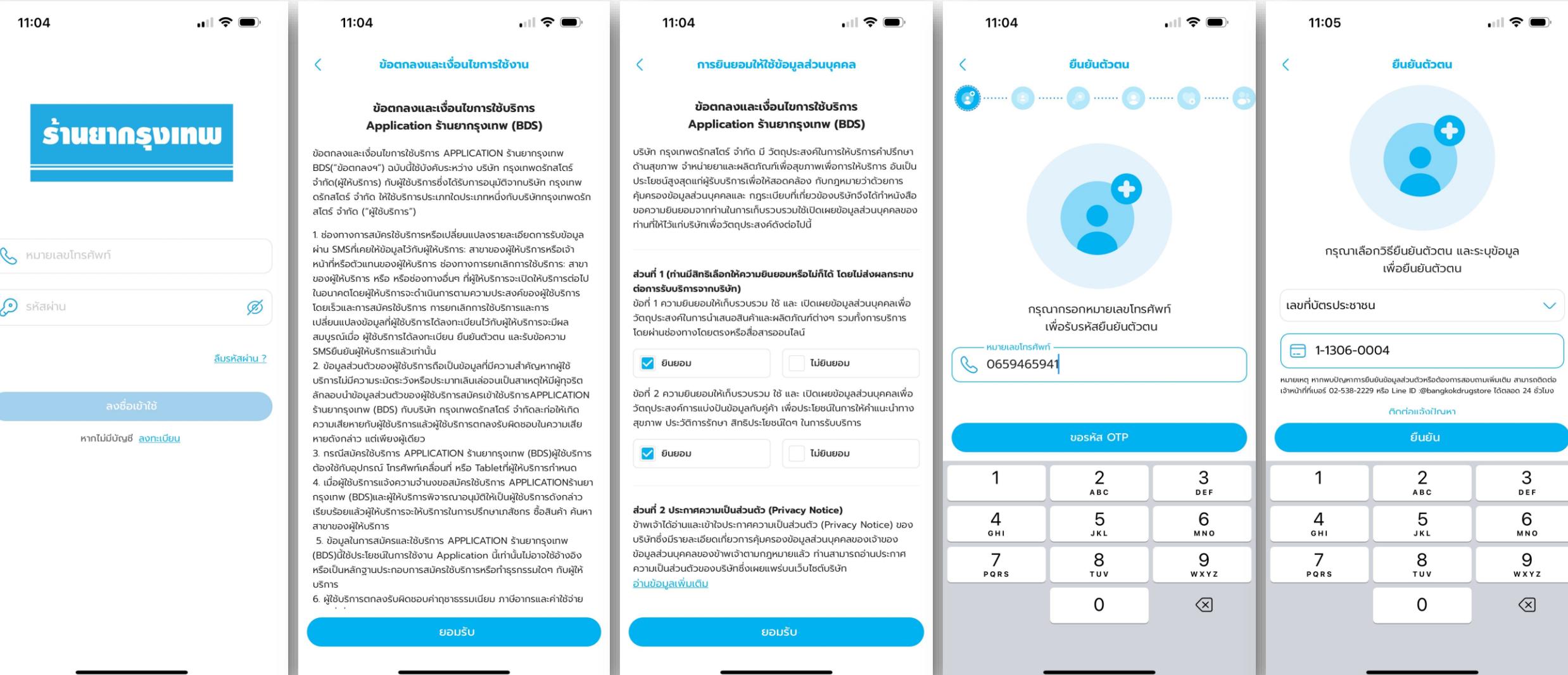
The screen displays the details of the selected telepharmacy consultation. It shows the service provider as 'นักพยาบาล มะลิช้อน' (Nurse Marlizon), with the contact number 0659465941. The address is '95 ซอย รับคลอง ถนนสุขุมวิท แขวงหนึ่ง เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110 ประเทศไทย'. A note indicates that the service is provided by a registered nurse. The consultation fee is 65 บาท (65 Baht). A green button at the bottom right is labeled 'เริ่มคุณภาพสุขภาพ' (Start).

Screenshot 3: Consultation Selection

The screen shows the selection of a healthcare provider for the consultation. It lists three providers: 'บริษัทเภสัชกร' (Pharmacy Company), 'บัณฑุรัถการยา' (Banthurakarn Pharmacy), and 'ช่างเจ็บ' (Chiang Jeb). The provider 'บริษัทเภสัชกร' is selected. A green button at the bottom right is labeled 'ตกลง' (Accept).

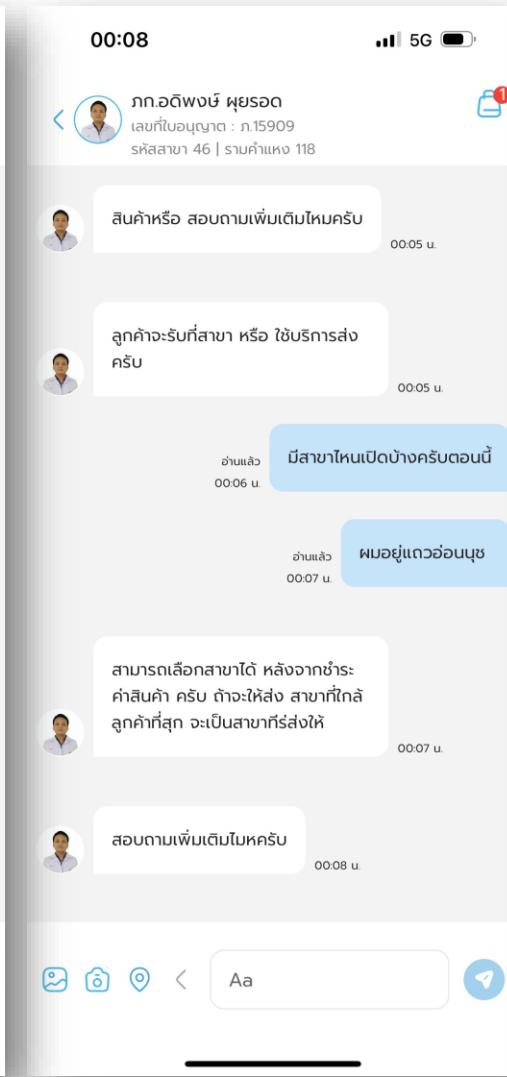
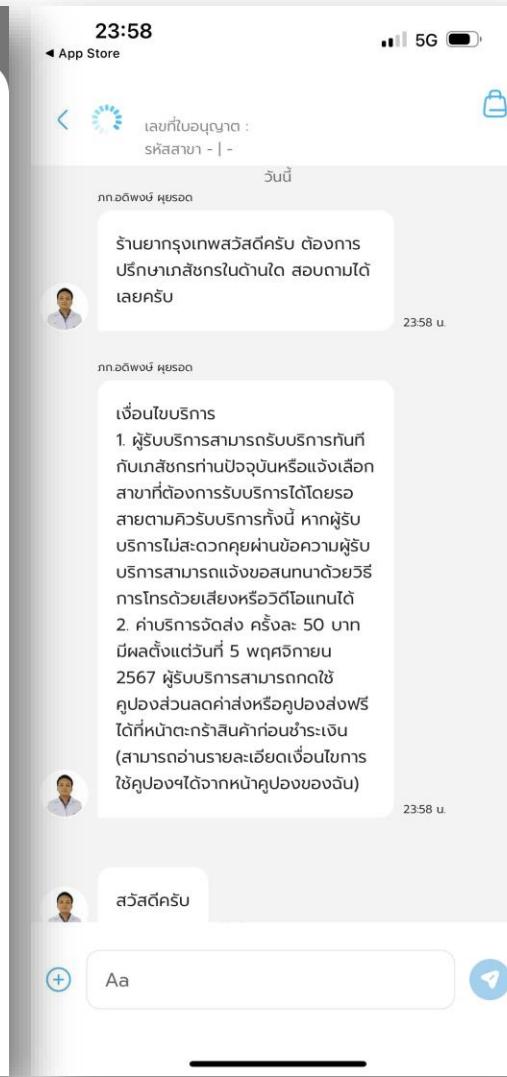
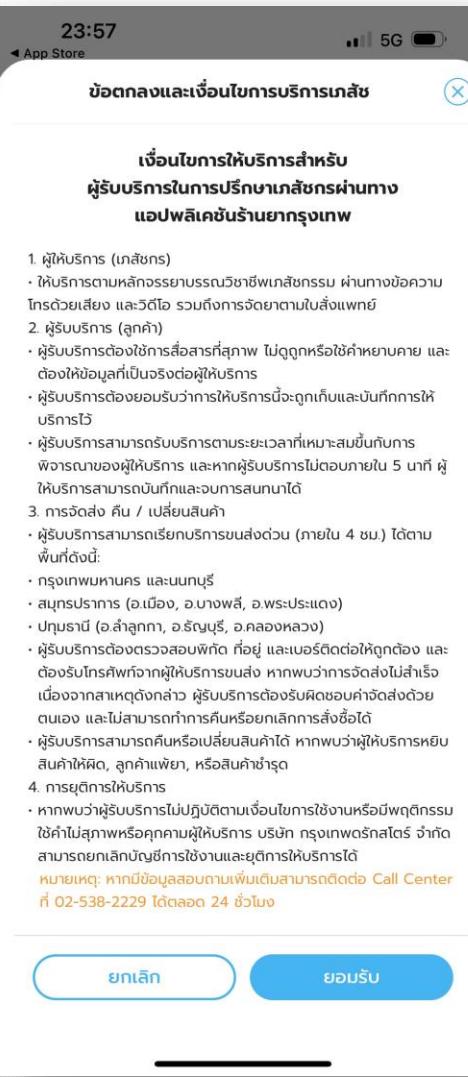
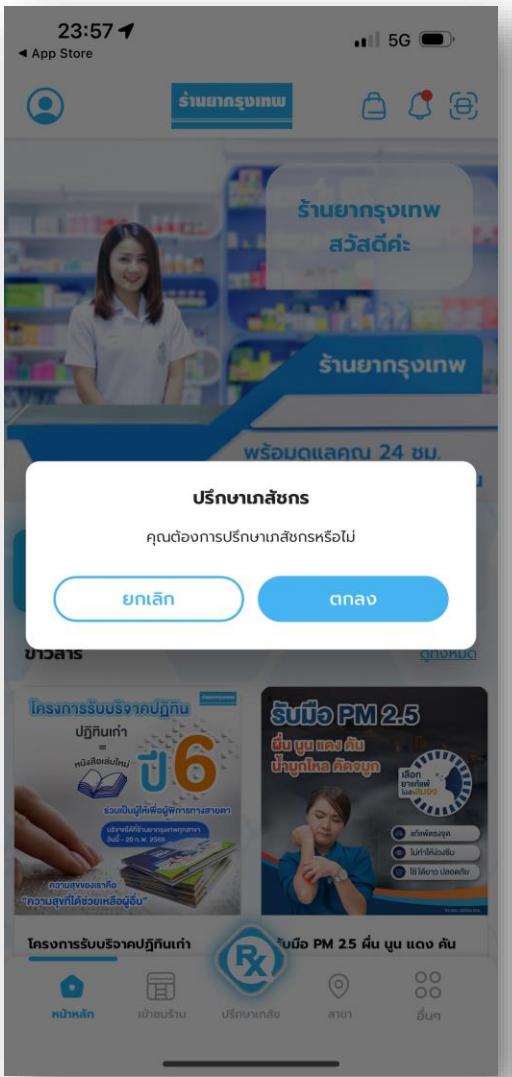
Screenshot 4: Final Confirmation and Call Details

The screen shows the final confirmation of the consultation. It includes a summary of the service, the provider, and the consultation fee. It also includes a note about the service being provided by a registered nurse. A green button at the bottom right is labeled 'บันทึก' (Record).





Bangkok Drugstore (Cont.)



2025 Product Roadmap

Recap: 2025 BeDee Business Strategic Focus



Majority of business strategic priorities are focused on **business growth, accelerating customer base development** as well as **enabling the BDMS ecosystem** through value networks for collaborative creation

	BDMS Digital Enablers	Penetrate Virtual Consultation Market	Health and Wellness Activator	Personalization at scale
Target customer	<ul style="list-style-type: none"> BDMS Business entities B2B: Corporate customers B2C/B2B2C: Existing hospital customers/patients 	<ul style="list-style-type: none"> B2C: Mental and NCD patients B2B: BDMS Business entities, Corporate customers B2B2C: Partnerships for channel expansion e.g. Line, CUNEX 	<ul style="list-style-type: none"> B2C: Health active B2B: Corporate HR Decision-Maker B2B2C: Partnerships 	<ul style="list-style-type: none"> B2C/B2B2C: Specific customer segments need to be focused e.g. Mental, NCD patients, online shoppers
Service Offerings	<p>BDMS Holistic Healthcare Platform by Leveraging BDMS Ecosystem</p> <ul style="list-style-type: none"> E-Marketplace (Health package) Digital Health Passbook Online appointment and virtual consultations (My B+)^{/2} Online-to-offline (O2O) pharmacy and TP Omni-channel (SDC)^{/2} BDMS Digital Payment to offer flexibility in payments^{/2} Technology Arm 	<p>Seamless Care Journey</p> <ul style="list-style-type: none"> Medication refill for chronic patients Teleconsultation with insurance payment (Instant claim)^{/1} Staff Clinic to employee with company insurance 	<ul style="list-style-type: none"> Health content Health assessment Corporate packages and service bundling Intuitive behavior tracking^{/2} Symptom checker^{/2} 	<ul style="list-style-type: none"> Personalized services and recommendations
Differentiation	<ul style="list-style-type: none"> A single platform to harmonize care and service experience by integrating the multiple touch points interaction Product assortment and specialization e.g. discharge patients 	<ul style="list-style-type: none"> Simplicity and convenience Trusted quality with BDMS standard (Certified doctor/specialists) 	<ul style="list-style-type: none"> Consolidated health view Impactful health content - Design by BDMS wellness expert 	<ul style="list-style-type: none"> Relevant products, offers, and communication services according to individual user's preference and interest to increase customer engagement and loyalty

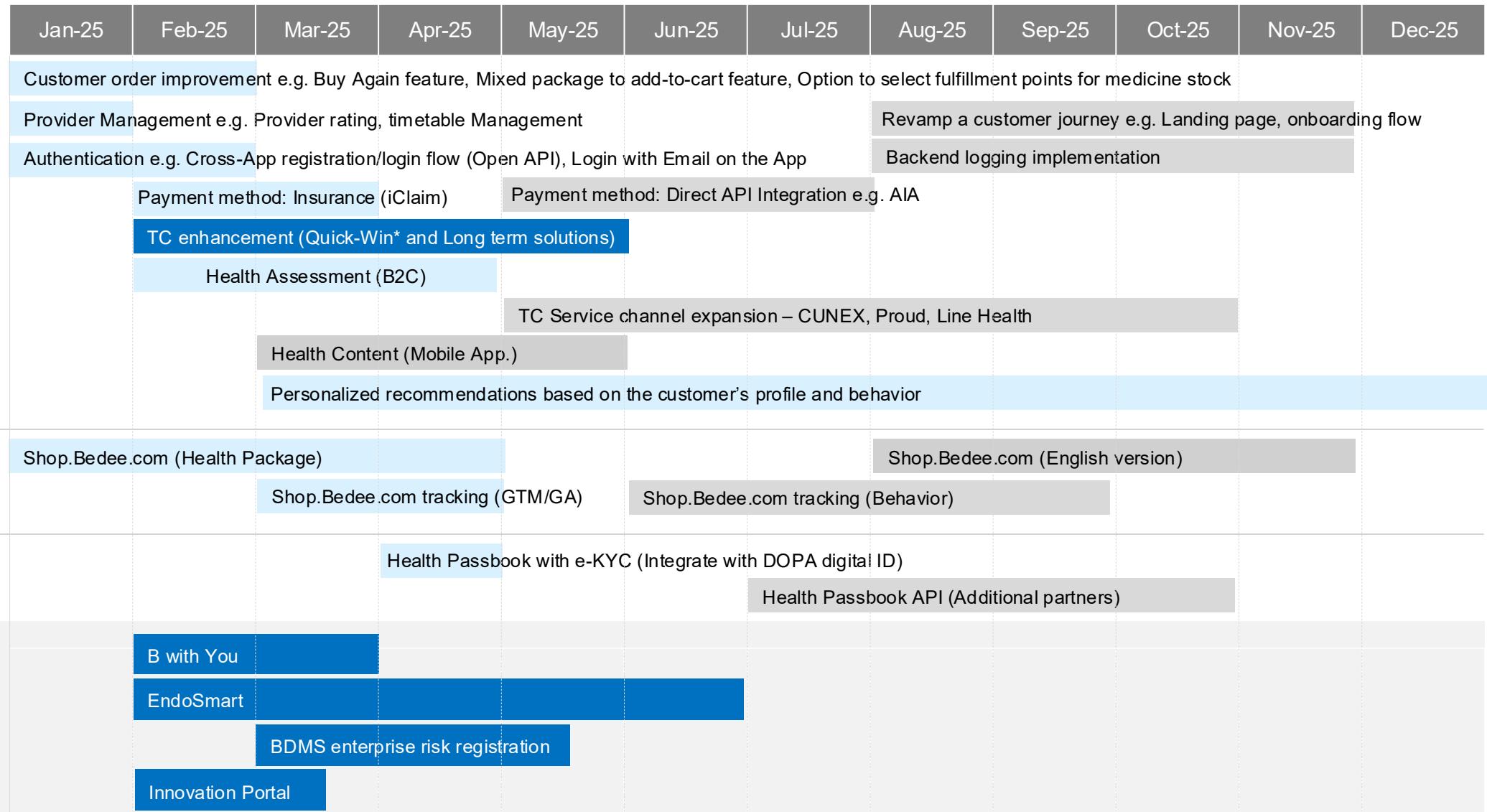
^{/1} Insurance payment depends on insurance company and specific insurance plan

^{/2} Will be explored and put in the roadmap based on prioritization

Product roadmap to support key business strategy



Teleconsultation



Agenda

- Agenda 1: Chairman's Report
- Agenda 2: Approval of Minutes of the Previous Meeting
- Agenda 3: Company's Performance Review
- Agenda 4: Key Business Initiatives & Challenges
- Agenda 5: Any Other Business (AOB)**



สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา
กระทรวงสาธารณสุข
ถนนติวนันท์ จังหวัดนนทบุรี ๑๑๐๐๐

- ๗. ก.พ. ๒๕๖๒

เรื่อง ขอเชิญpubเพื่อเปรียบเทียบปรับตามพระราชบัญญัติยา พ.ศ. ๒๕๑๐

เรียน กรรมการผู้จัดการ บริษัท เอลท์ พลaza จำกัด

ตามที่สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยาได้ตรวจสอบการโฆษณาขายยาแผนปัจจุบัน หลายรายการ ทั้งประเภทยาอันตราย เช่น ยา ANNYLYN ยา DIORA ๒๕ (ซึ่งทั้ง ๒ รายการเป็นยาคุมกำเนิด อีกด้วย) ประเภทยาที่ไม่ใช้ยาอันตรายหรือยาควบคุมพิเศษ เช่น ยา TEMPRA DROPS และประเภทยาสามัญประจำบ้าน เช่น ยา SARA ยา BELCID FORTE ยา DIOXZYM ทางแอปพลิเคชัน BeDee ซึ่งกระทำโดย

บริษัท เอลท์ พลaza จำกัด ที่อยู่เลขที่ ๒/๕ ถนนวิทยุ แขวงคลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร อันเป็น การกระทำความผิดฐานโฆษณาขายยาโดยทำให้เข้าใจว่าเป็นยาคุมกำเนิด ฝ่าฝืนมาตรา ๘๘ (๕) ฐานโฆษณา ขายยาโดยแสดงสรรพคุณยาอันตราย ฝ่าฝืนมาตรา ๘๘ (๖) และฐานโฆษณาขายยาโดยไม่ได้รับอนุญาตข้อความ หรือภาพที่ใช้ในการโฆษณาจากสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา ฝ่าฝืนมาตรา ๘๘ ทวิ ต้องระวังให้ ปรับไม่เกินหนึ่งแสนบาท ตามมาตรา ๑๒๔ แห่งพระราชบัญญัติยา พ.ศ. ๒๕๑๐ รายละเอียดปรากฏตาม สิ่งที่ส่งมาด้วย ๑. ซึ่งเป็นความผิดที่ทำการเปรียบเทียบได้

หากท่านประสงค์จะชำระค่าปรับขอให้ไปพบเจ้าหน้าที่ ที่ศูนย์บริการผลิตภัณฑ์สุขภาพเบ็ดเสร็จ ชั้น ๓ ช่องหมายเลข ๖๗ สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา กระทรวงสาธารณสุข จังหวัดนนทบุรี ภายในวันที่ ๑๙. ก.พ. ๒๕๖๒ ในวันทำการและก่อนเวลา ๑๖.๐๐ น. เพื่อเปรียบเทียบปรับ

บริษัท เอลท์ พลaza จำกัด และกรรมการผู้จัดการ รวมเป็นเงินจำนวน ๑๐๐,๐๐๐ บาท (หนึ่งแสนบาทถ้วน)

ในกรณีที่ไม่สามารถไปได้ด้วยตนเอง โปรดมอบหมายให้ผู้อื่นดำเนินการแทนตามหนังสือมอบอำนาจ หรือ ในกรณีที่ไม่สามารถดำเนินการชำระค่าปรับได้ที่สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยาให้ดำเนินการ ตามรายละเอียดสิ่งที่ส่งมาด้วย ๑. - ๔. แล้วแต่กรณี ทั้งนี้ หากไม่ดำเนินการภายในกำหนดเวลาตามที่ระบุไว้ สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยาจะส่งเรื่องให้พนักงานสอบสวนดำเนินคดีตามกฎหมายต่อไป

วันที่ ๓ กุมภาพันธ์ ๒๕๖๘ อย.แจ้งปรับ 100,000 บาท เนื่องจาก:-

BeDee Application โฆษณาขายยาแผนปัจจุบัน

- **ประเภทยาอันตราย** เช่น Annyln, Diora28 (ยาคุมกำเนิด)
- **ประเภทยาที่ไม่ใช้ยาอันตรายหรือยาควบคุมพิเศษ** เช่น Tempra Dros
- **ประเภทยาสามัญประจำบ้าน** เช่น Sara, Belcid Forte, Dioxzym

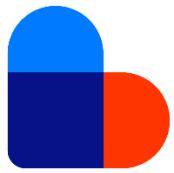
ความผิด:

- ฝ่าฝืน มา.๘๘ (๕) โฆษณาขายยาโดยทำให้เข้าใจว่าเป็นยาคุมกำเนิด
- ฝ่าฝืน มา.๘๘ (๖) โฆษณาขายยาโดยแสดงสรรพคุณยาอันตราย
- ฝ่าฝืน ทวิ โฆษณาขายยาโดยไม่ได้รับอนุญาตข้อความหรือภาพที่ใช้ในการโฆษณาจาก ออย.

บริษัทมีการไปรับทราบและเปรียบเทียบปรับสำหรับส่วนของบริษัทฯ และกรรมการผู้จัดการดังกล่าวแล้ว จำนวน 100,000 บาท ในวันที่ 14 กุมภาพันธ์ ๒๕๖๘

Next step:-

- CM to request approval to get displayed from suppliers
- PD to mockup display to confirm compliance
- CM/SM to submit application for license



BeDee
Powered by BDMS



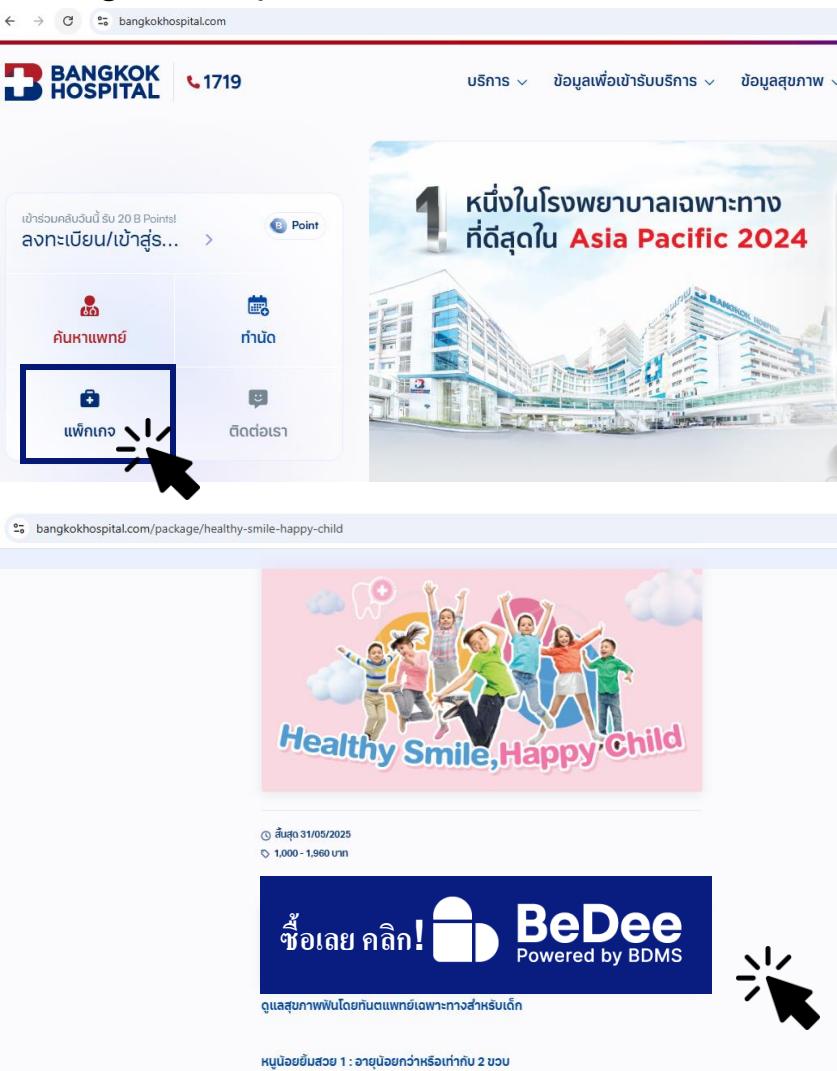
Appendix

BHQ (B+) Web Commerce Integration: Customer Journey



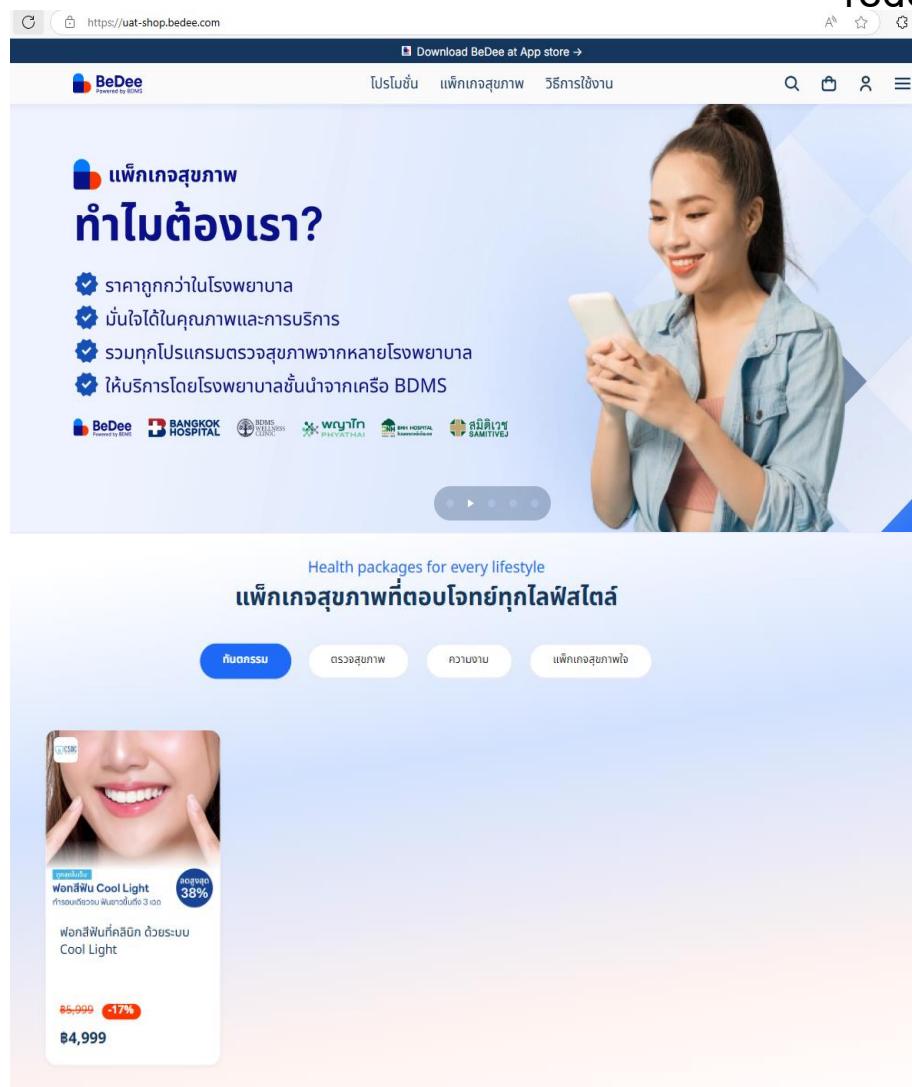
BHQ

1. Search Health Package on Bangkokhospital.com



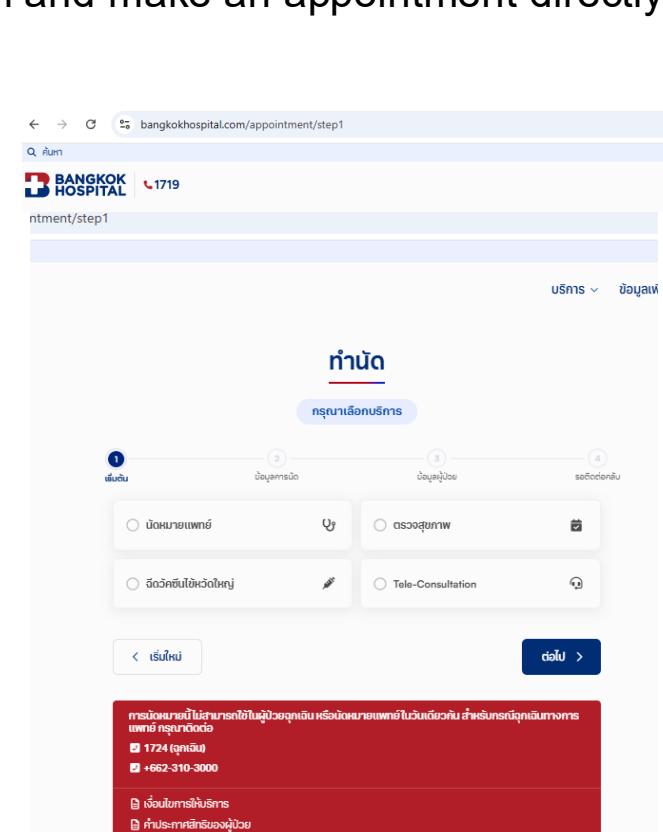
BeDee

2. Deep link/API to BeDee HP for check out



BHQ

3. Back to Bangkokhospital.com to redeem and make an appointment directly



1. เพิ่ม Banner ->หน้า promotion and package

bangkokhospital.com/package

LZD-Seller Center MKT dashboard · M... Campaigns | MoEng... AppsFlyer (20+) Facebook Ads Manager - Man... TikTok Shop Seller C... Health Plaza Backend

ค้นหาแพกเกจ สำหรับ ดูดี

แพ็คเกจและโปรแกรมชัน



รวมแพ็คตรวจนสุขภาพ
โรงพยาบาลกรุงเทพ ทุกสาขา

ช้อปเลย!

เข้าสู่เว็บ Health plaza หน้า Homepage เลย

Ultimate Health Checkup

นิยามแห่งการบริการ ด้านการตรวจสุขภาพบันสมบูรณ์ ที่ครอบคลุมสุขภาพ
ครบถ้วนด้าน เน้นเสริมสร้างสุขภาพเชิงป้องกันให้คุณมีชีวิตที่ดีขึ้นสุด

ดูเพิ่มเติม >

CHAT

1. เพิ่ม Banner ->หน้า promotion and package -> Direct to HPZ website

The screenshot shows the homepage of health-plaza.com/th/index. The top navigation bar includes links to LZD-Seller Center, MKT dashboard, Campaigns | MoEng..., AppsFlyer, (20+) Facebook, Ads Manager - Man..., TikTok Shop Seller C..., Health Plaza Backend, and a Relaunch to update button. The main header features the Health Plaza logo, a search bar, and language selection (TH). A prominent red banner on the left side of the page advertises a package deal: "โปรแกรมตรวจสุขภาพ SW.พญาไท1" (SW. Phaya Thai 1 Health Checkup Program) with a maximum discount of 1,000.- baht. It shows three discount coupons: 120.- (from 3,000.-), 350.- (from 10,000.-), and 1,000.- (from 20,000.-). To the right of the banner, there is a promotional image of a hand holding a smartphone displaying a shopping cart icon, with text "ขั้นตอนการสั่งซื้อ" (Ordering Process) and a QR code. The main navigation menu at the bottom includes "ชุดตรวจสุขภาพ", "ความงาม", "สุขภาพช่องปาก", "วัสดุ", "อาหารเพื่อสุขภาพ", and "แก้ไขปัญหาสายตา".

2. เพิ่มปุ่ม Shop เลย! หน้า package detail

Appointment in BKK hospital website

bangkokhospital.com/appointment/step2?appointment_location=influenza-vaccine

LZD-Seller Center MKT dashboard · M... Campaigns | MoEng... AppsFlyer (20+) Facebook Ads Manager - Man... TikTok Shop Seller C... Health Plaza Backend

ค้นหา

ค้นหาแพทย์ ท่านด้วยคุณ

วันที่ต้องการนัดหมาย

พุธ 5 ก.ว.	พฤหัสบดี 6 ก.ว.	ศุกร์ 7 ก.ว.
คลินิกอายุรกรรม	คลินิกอายุรกรรม	คลินิกอายุรกรรม
06:00 - 12:00 ▾	06:00 - 12:00 ▾	06:00 - 12:00 ▾
12:00 - 20:00 ▾	12:00 - 20:00 ▾	12:00 - 20:00 ▾

< ก้าบ

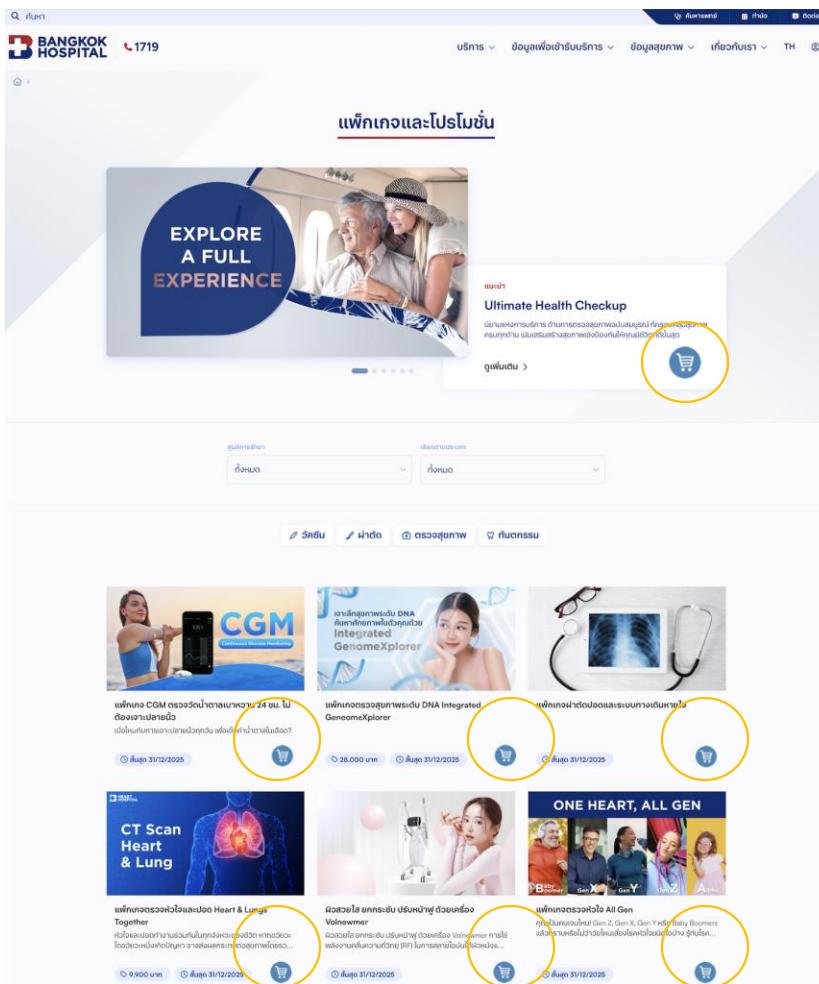
ต่อไป >

CHAT

BHQ website X BeDee e-marketplace

Add to cart

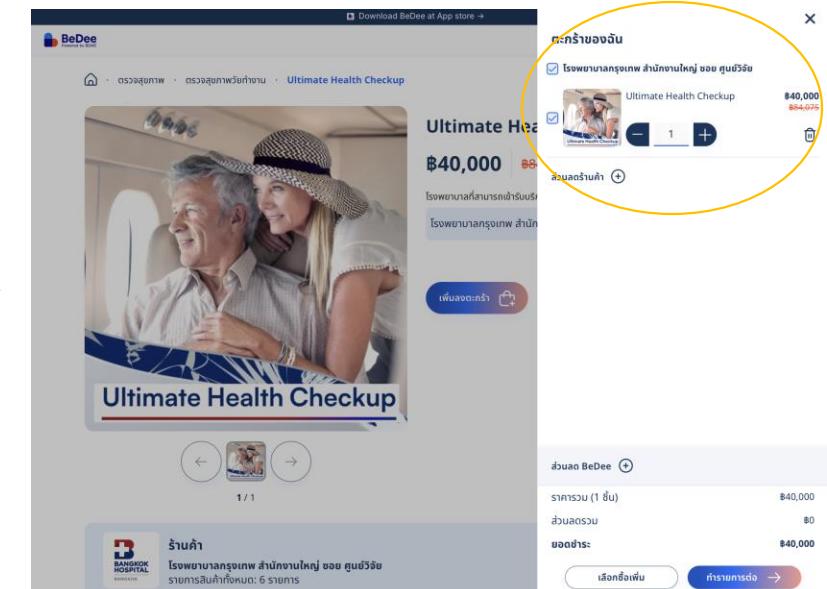
BHQ website: Health package homepage (Level 1)



BHQ website: product page (Level 2)



BeDee website: product with cart



Add cart icon on both Health package homepage (Level 1) and product page (Level 2) on BHQ website. When clicking on the icons, user is redirected to same product page with added item on cart on BeDee website.



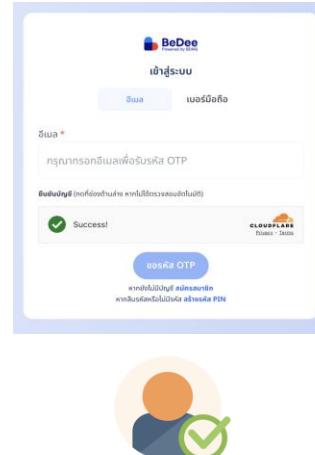
BHQ website X BeDee e-marketplace

Check out

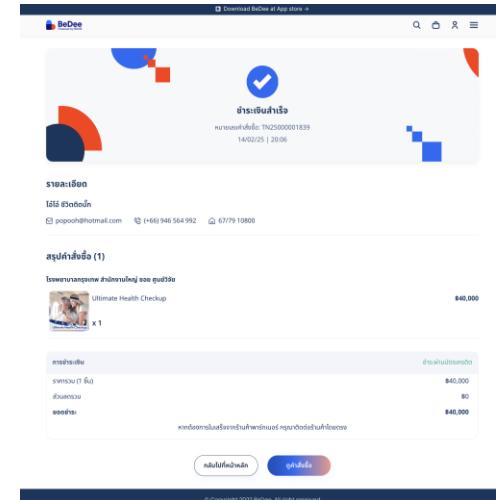
BeDee website: Cart
User places an order



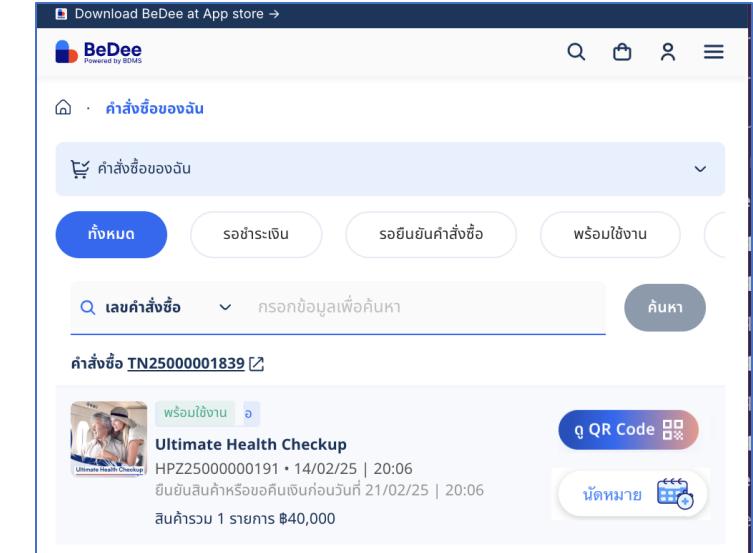
Login. SSO for
existing BHQ
users



Payment completed on
BeDee



Check order on BeDee

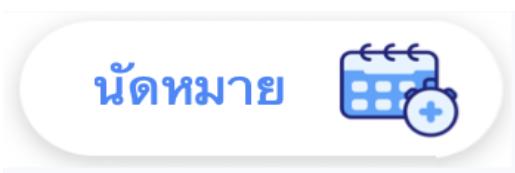
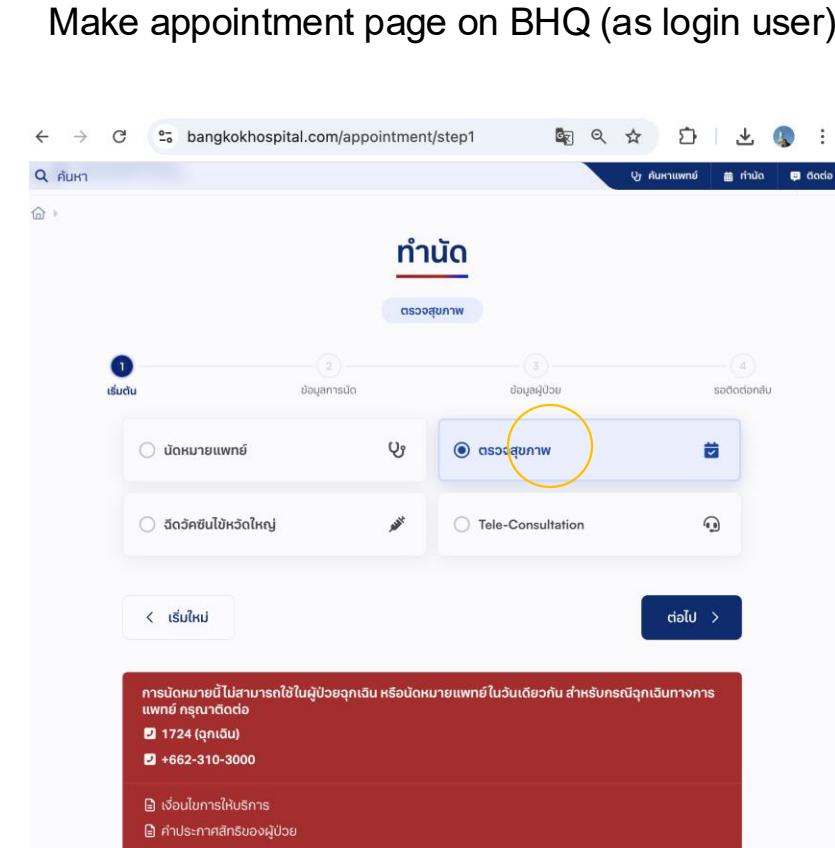
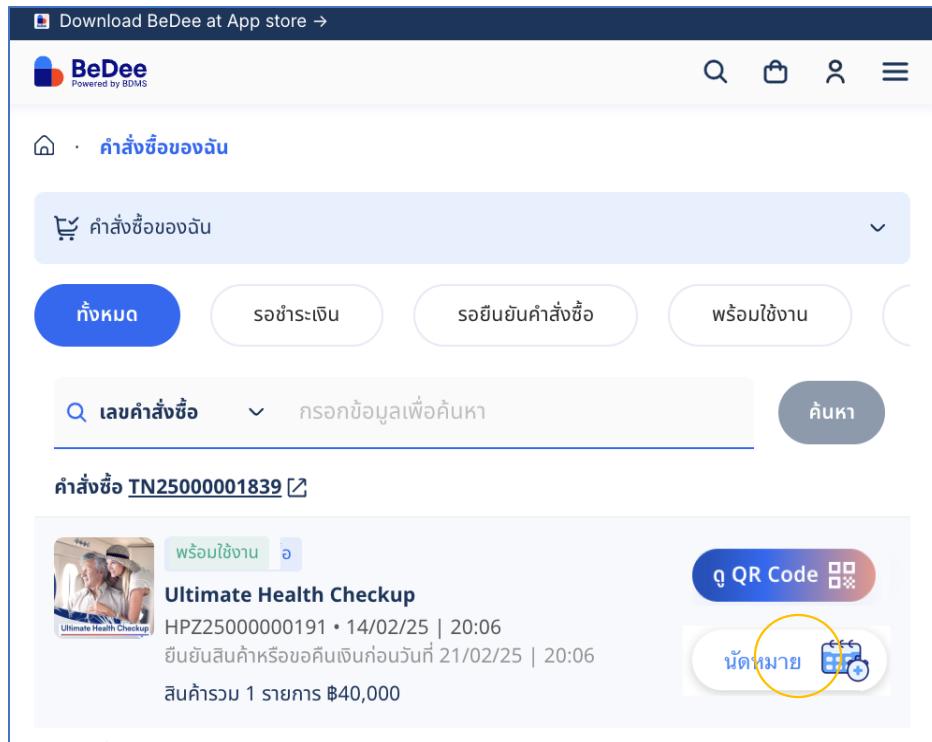


When user places an order, login is required. User must input either email or mobile number on login page. BeDee checks data with BHQ user profile. User make a payment and check order on BeDee e-marketplace.

BHQ website X BeDee e-marketplace

Make appointment

BeDee website: My order

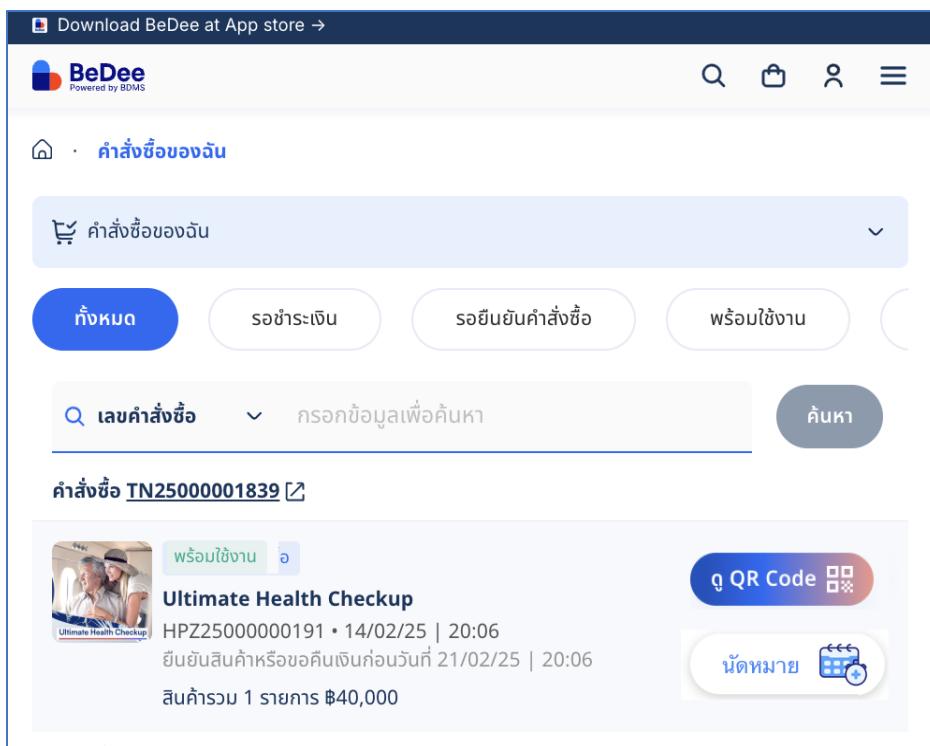


When user clicks on 'make appointment' button on my order, user is redirected to make appointment page on BHQ website with the selected department as set on the package.

BHQ website X BeDee e-marketplace

Check package

BeDee website: My order



Download BeDee at App store →

BeDee Powered by BDMS

คำสั่งซื้อของฉัน

กั้งหมด รอชำระเงิน รอเย็บยับคำสั่งซื้อ พร้อมใช้งาน

เลขคำสั่งซื้อ กรอกข้อมูลเพื่อค้นหา

คำสั่งซื้อ [TN25000001839](#)

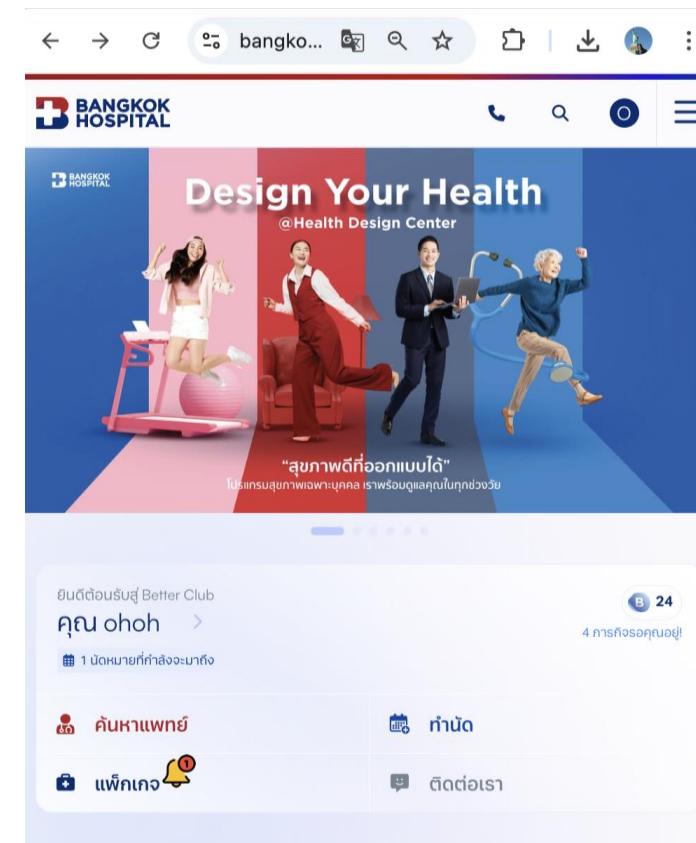
พร้อมใช้งาน 0

Ultimate Health Checkup
HPZ2500000191 • 14/02/25 | 20:06
ยืนยันสิบค่าหารอขอคืนเงินค่อนบันทึก 21/02/25 | 20:06
สินค้ารวม 1 รายการ \$40,000

QR Code

นัดหมาย

User profile page on BHQ (as login user)



bangko...

BANGKOK HOSPITAL

Design Your Health @Health Design Center

“สุขภาพดีที่ออกแบบได้”

ยินดีต้อนรับสู่ Better Club

คุณ ohoh >

1 บันทายที่คำสั่งจะมาถึง

24 4 การค่าเชื่อคุณอยู่!

คืนเงินค่าหารอขอคืนเงินค่อนบันทึก

นัดหมาย

แพ็คเกจ

สำเนา

ติดต่อเรา

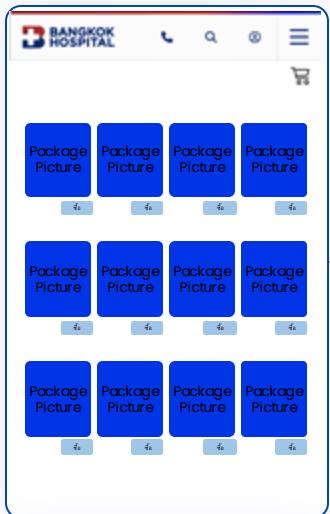


Users can check their available packages on both BeDee and BHQ websites.

Architect

21 Jan 25

bangkokhospital.com



Identical Design
SSO - to create
bangkokhospital.com
user = create BeDee
user

API
- Product Data
- Cart Status

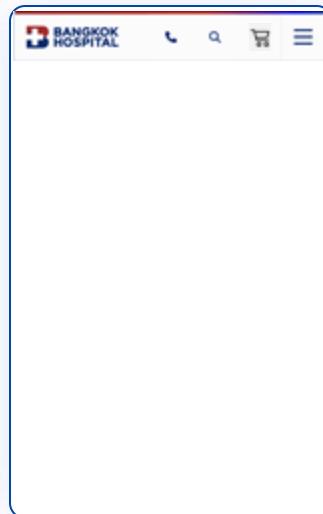


Product Page

b.bedee.com



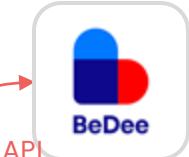
Basket



Check Out



My Orders

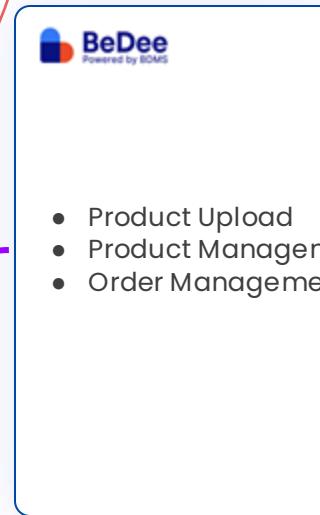


API
- Product Data
- Cart
- Order

shop.bedee.com

Google Merchant

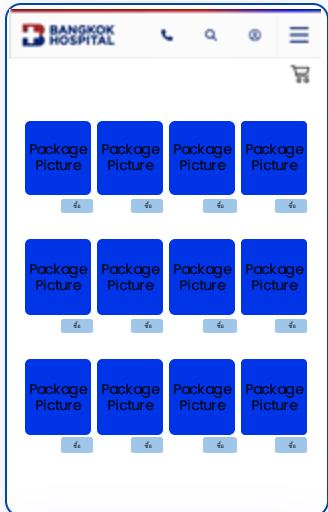
Meta Catalog



Start Here

Architect

bangkokhospital.com



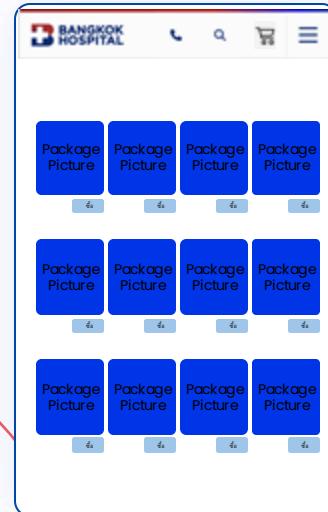
Identical Design

API
- Product Data
- Cart Status



Product Page

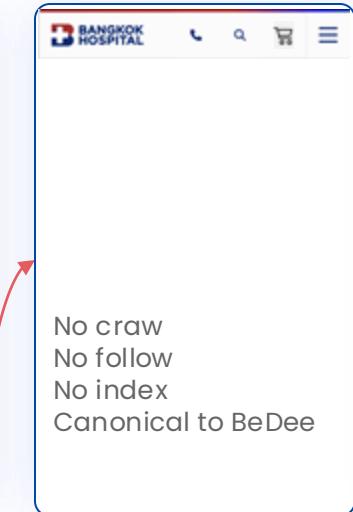
b.bedee.com



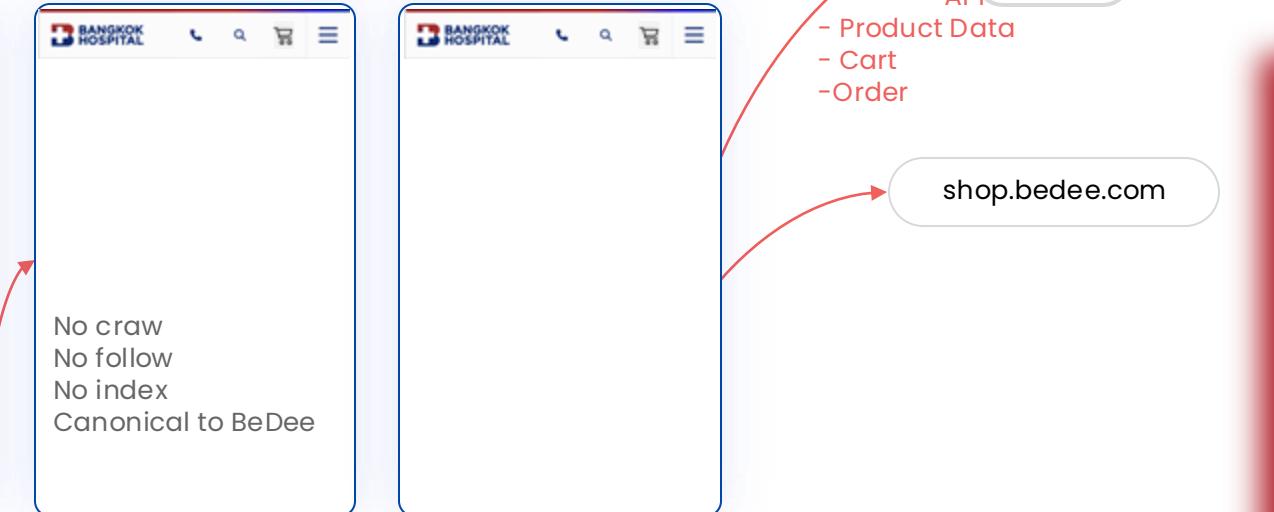
Category Page



My Orders



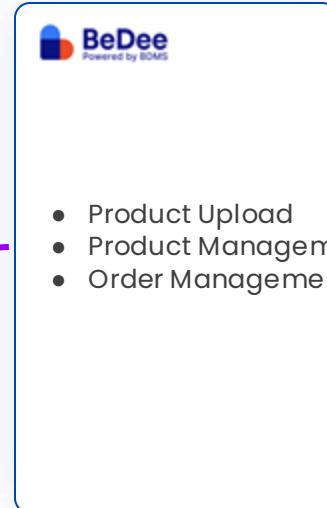
Product Page



Basket

shop.bedee.com

API
- Product Data
- Cart
- Order



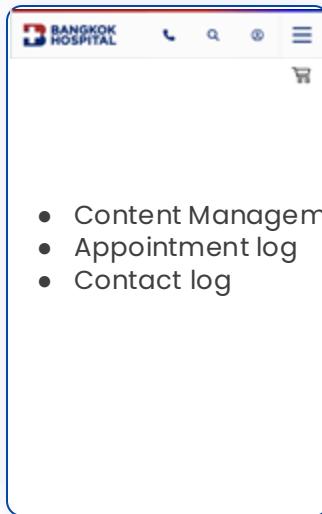
Start Here



Backend

Flow

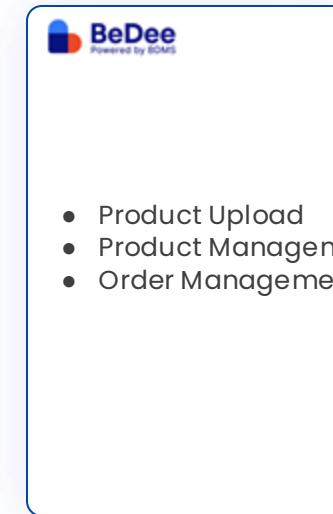
bangkokhospital.com/backend



Backend

- Content
- Traffic
- Users
- Appointments

bedee.com/backend



Backend

- Sellers
- Products
- Customers
- Orders

