LINEMAN wongnai

Chawin Supawong

Head of POS Solution & Partnership

LINEMAN wongnai





สถานการณ์ตลาดร้านอาหาร

LINEMAN wongnai

ร้านอาหารกำลังลำบาก ยอดขายตก ต้นทุนเพิ่ม ลูกค้าลด



"โดยเฉลี่ยลดลงทั้งยอดขายและจำนวนลูกค้า
แถมบางร้านเกินไปกว่านั้น Fine Dining บางร้านของผมหายไปเกิน 60-70% ทั้งยอดขายและลูกค้า"

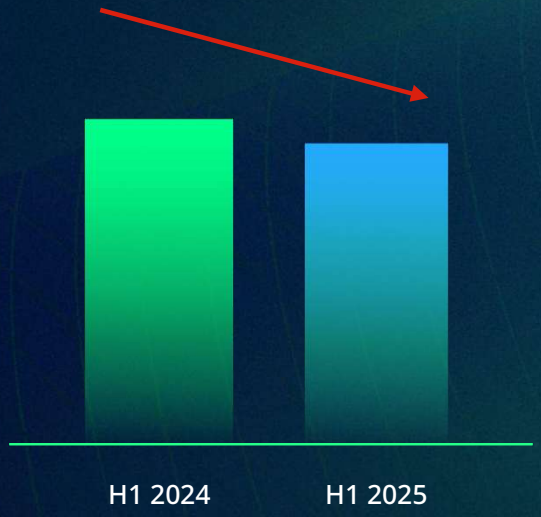
เชฟต้น ธิติฏฐ์ ทัศนาขจร



"ธุรกิจร้านอาหารกำลังเผชิญความยากลำบาก
ยอดขายลดลงจากวันละ 5 หมื่นบาท ตอนนี้เหลือเพียง 2 หมื่นบาท หรือลดลงกว่าครึ่ง"

คุณฐนิวรรณ กุลมงคล
นายกสมาคม ภัตตาคารไทย

จำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติ



ต้นทุนร้านอาหาร

+25%
ราคาวัตถุดิบ
สูงขึ้นตั้งแต่ 2023

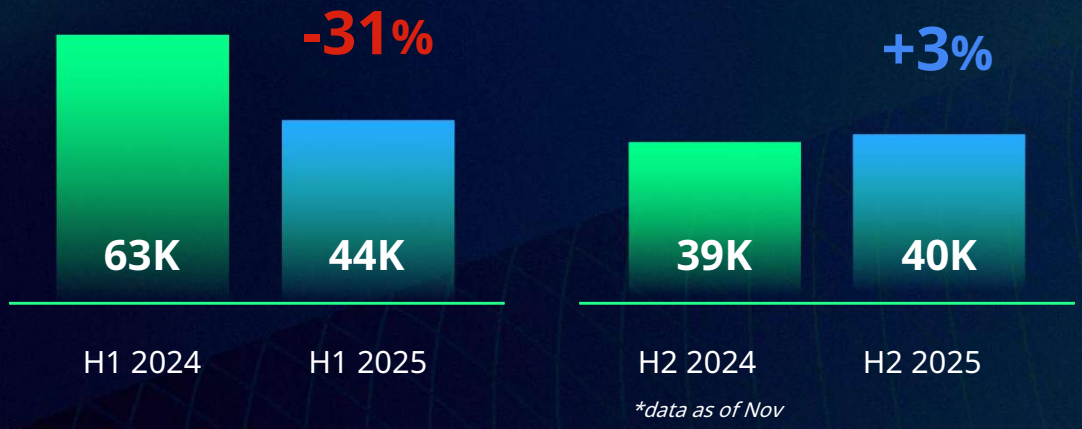
+5%
ค่าแรง

Source: Krungsri research, Reuters

LINEMAN wongnai

ร้านกลับมาเปิดเยอะขึ้น แต่ยังปิดตัวเท่าเดิม

ร้านอาหารเปิดใหม่



*data as of Nov

Source: Wongnai POS



LINEMAN wongnai

ยอดร้านอาหารเริ่มฟื้นตัว จากที่ดิ่งใน Q2 กลับมาโต 5% ในช่วงปลายปี



Source: Wongnai POS

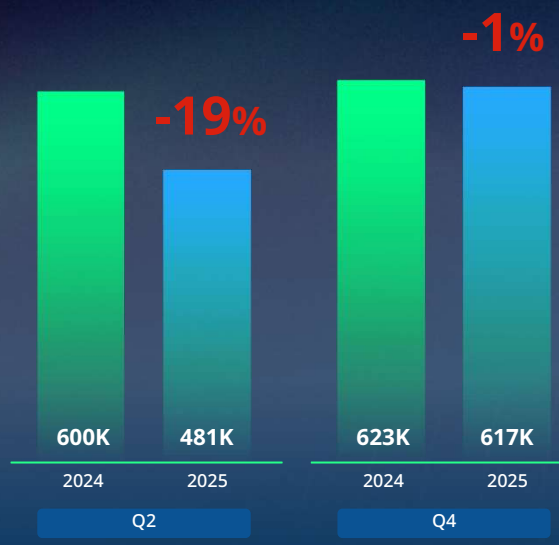
**Q4 data as of Nov 25*

LINEMAN wongnai

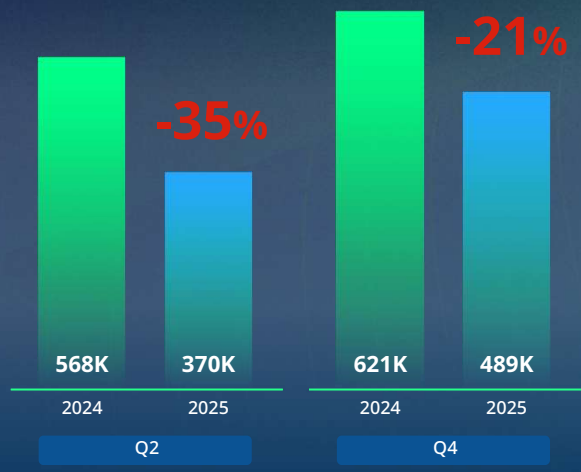
เจาะลึกกรุงเทพฯ พื้นที่ Hotspot สิ้นปียังเผชิญความท้าทาย

Sales per Store

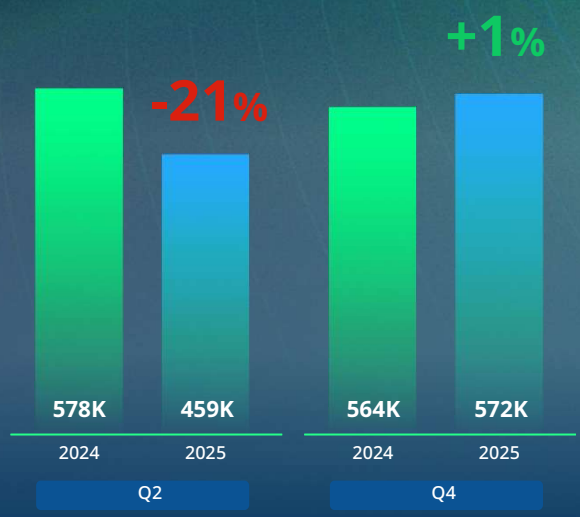
ร้านในย่านธุรกิจ (CBD)



ร้านในย่านบรรทัดทอง



ร้านในห้าง



Source: Wongnai POS

LINEMAN wongnai

จังหวัดท่องเที่ยว ทยอยฟื้นตัว

Sales per Store



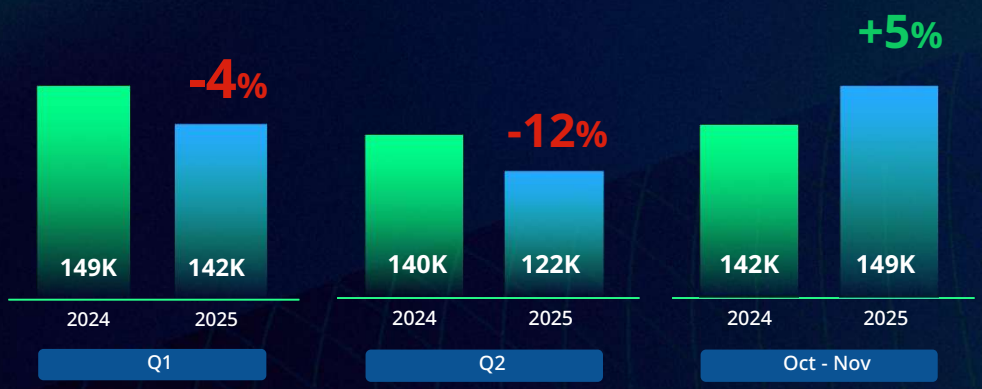
Source: Wongnai POS

LINEMAN wongnai

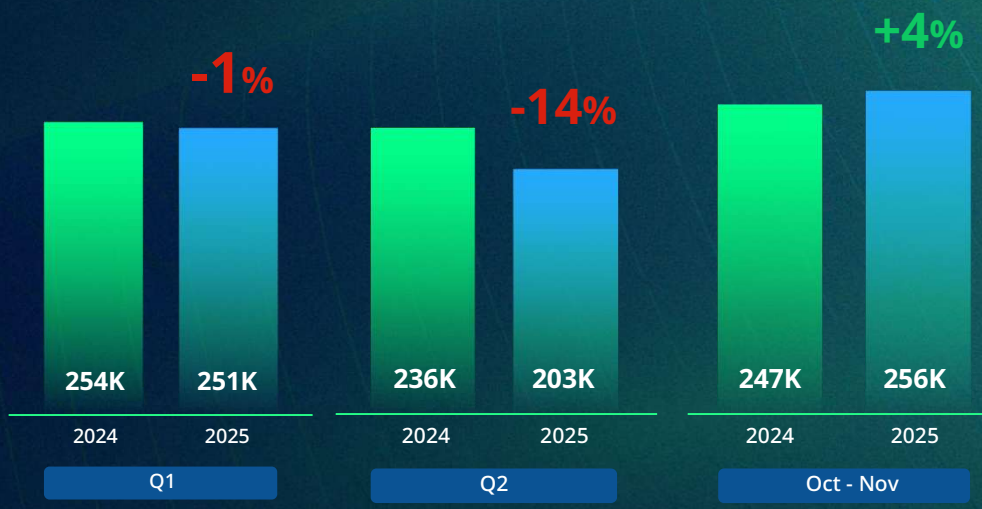
กำลังซื้อสูงขึ้นในช่วงปลายปี

Sales per Store

ยอดต่อบิล < 500 บาท



ยอดต่อบิล > 500 บาท



Source: Wongnai POS

LINE MAN wongnai





คนไทยติดแซ่บ

ยอดค้นหาบน LINE MAN
สูงที่สุด ปี 2025

1. ส้มตำ ยำ หม่าล่า

ยอดรวมการค้นหาสูงสุด
กว่า 16 ล้านครั้ง

2. ก๋วยเตี๋ยว, เย็นตาโฟ, ราดหน้า

3. อาหารตามสั่ง จานเดียว ข้าวแกง

Source: LINE MAN (Data as of Nov 30, 2025)

LINEMAN wongnai



เสิร์ฟแล้วกว่า 8 ล้าน จาน

เมนูที่สุดแห่งปี 2025

ยอดสั่งสูงสุด บน LINE MAN

1. ส้มตำปูปลาร้า
2. ข้าวผัด
3. ไก่ทอด
4. ข้าวมันไก่
5. กะเพราหมูกรอบ
6. ส้มตำป่า
7. ลาบหมู
8. ส้มตำไทย
9. น้ำตกหมู / น้ำตกคอหมูย่าง
10. กะเพราหมูสับ

Source: LINE MAN (Data as of Nov 30, 2025)

LINEMAN wongnai



เครื่องดื่ม ที่สุดแห่งปี 2025

ยอดสั่งสูงสุด บน LINE MAN

1. ชาเขียวนม
2. แบล็คคอฟฟี่
3. เอสเปรสโซ
4. ชานม
5. ชาไทย
6. คาปูชิโน
7. ช็อกโกแลต
8. แบล็คคอฟฟี่น้ำผึ้ง
9. มัตจะ (เติบโตสูงที่สุด)
10. โกโก้



Source: LINE MAN (Data as of Nov 30, 2025)

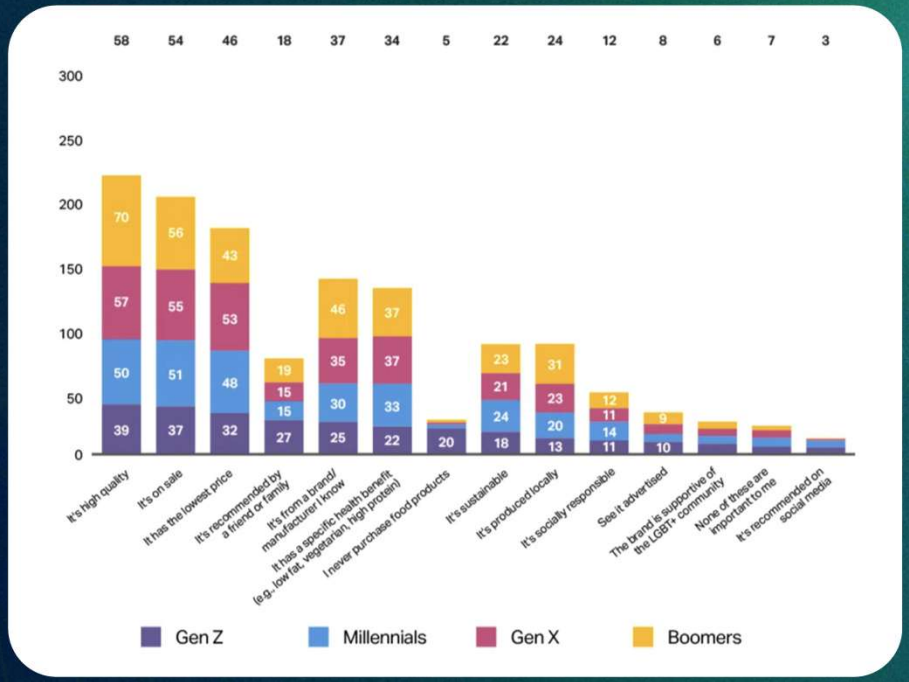
Gen Z & Dupe Culture

Spending Less, But Smarter

1. Gen Z ลดการใช้จ่ายโดยรวมลง 13%
2. Gen Z เลือกตัดค่าใช้จ่ายในหมวดหลัก

   ร้านอาหาร: ลดลงถึง -51%

3. มีความรอบคอบด้านการเงินสูง แต่ในขณะเดียวกันก็ใช้ "อารมณ์" เป็นตัวขับเคลื่อนในการตัดสินใจซื้อ



Key Insight

“Gen Z กำลังจัดสรรค่าใช้จ่ายใหม่ เพื่อนำเงินไปใช้จ่ายกับสิ่งที่ให้ความสุขอย่างแท้จริง

Source: Market research Thailand, Voice of the Consumer Survey 2025 Thailand , Bangkok Post

What is Dupe Culture?



"การนำเมนูดังมา**ทำใหม่ ให้ลูกค้า เข้าถึงได้ง่าย** ในราคาที่สบายกระเป๋า"

1. ประสบการณ์ใกล้เคียง
2. กินได้เลย ไม่ต้องรอ
3. ราคาคุ้มค่ากว่ามาก

Source: Brand Inside



Eat-ertainment

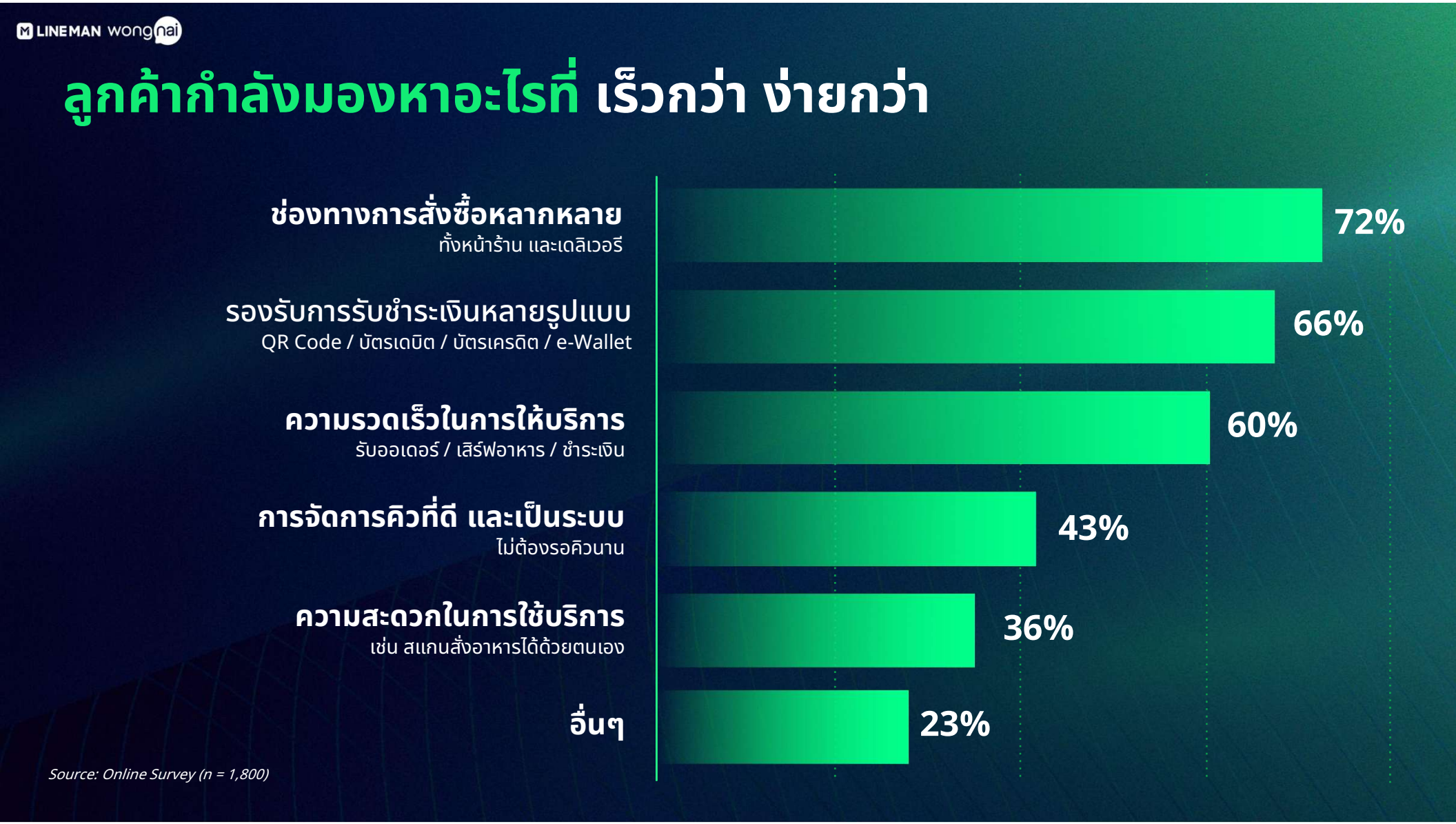
TikTok การกินกลายเป็นความสนุก

55% ของการค้นพบสินค้าDupes มาจากอินฟลูเอนเซอร์

72% ยอมรับว่า TikTok มีผลต่อการตัดสินใจซื้อของพวกเขาอย่างมาก

LINEMAN wongnai

ลูกค้ากำลังมองหาอะไรที่ เร็วกว่า ง่ายกว่า



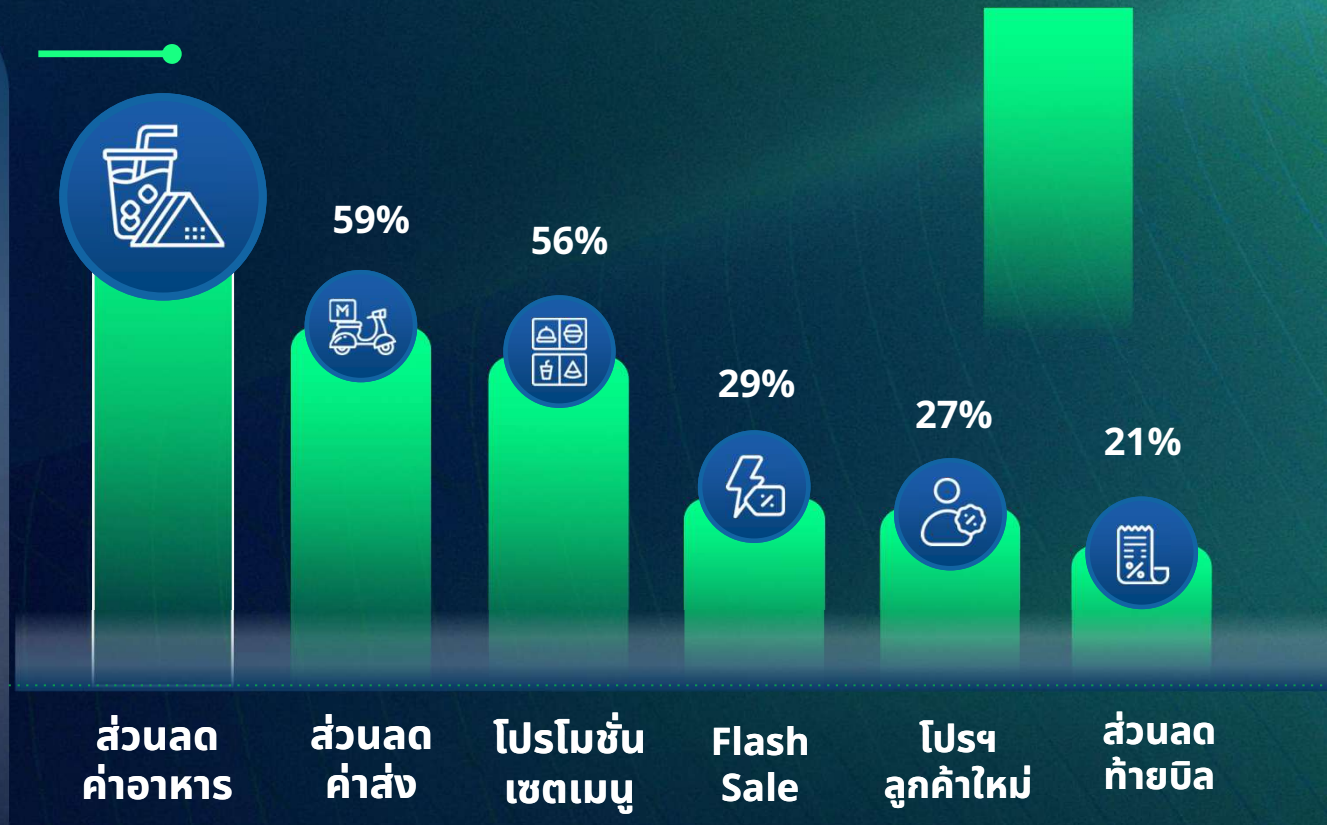
Source: Online Survey (n = 1,800)

LINEMAN wongnai

ลูกค้าเปิดแอปฯ = ล่าอะไร ?

88%

“หาโปรโมชัน ส่วนลดค่าอาหาร”



** สถิติจากการสำรวจความคิดเห็นลูกค้า LINE MAN*

LINE MAN wongnai

โปรโมชั่นปุ่มปิดการขายที่เร็วที่สุด



ปี 2025

>51%

ออเดอร์บน LINE MAN มีโปรฯ

(+8% จากปี 2024)

** สถิติจากการสำรวจความคิดเห็นลูกค้า LINE MAN*

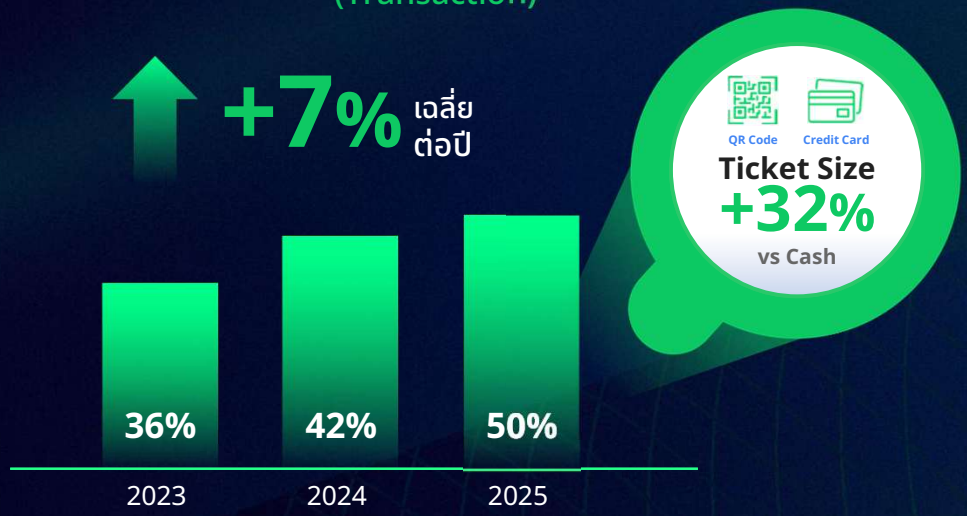

LINEMAN wongnai
ทางออก
ร้านอาหารไทย

LINEMAN wongnai

อาวุธครบมือด้วยเทคโนโลยี เพิ่มยอดขาย และลดค่าใช้จ่าย

รองรับการชำระเงินดิจิทัล

Digital Payment Penetration
(Transaction)



Mobile Ordering สั่งผ่านมือถือ

ปัจจัยในการซื้ออาหาร



Ticket Size +37%

Source: Wongnai POS / Online Survey (n = 1,800)

LINEMAN wongnai

ร้านที่จะโต ต้องมี 3 สิ่ง

Affordable Quality

สินค้าคุณภาพดี
ราคาเข้าถึงได้
จับเทรนด์ได้ดี

ช่องทางการขาย ครบวงจร

มีหน้าร้าน
และ Delivery

ใช้เทคโนโลยี

วิเคราะห์ ลดเวลา
เพิ่มยอดขาย
และลดค่าใช้จ่าย

LINEMAN wongnai

03: การปรับตัวของร้านอาหารในยุคดิจิตอล

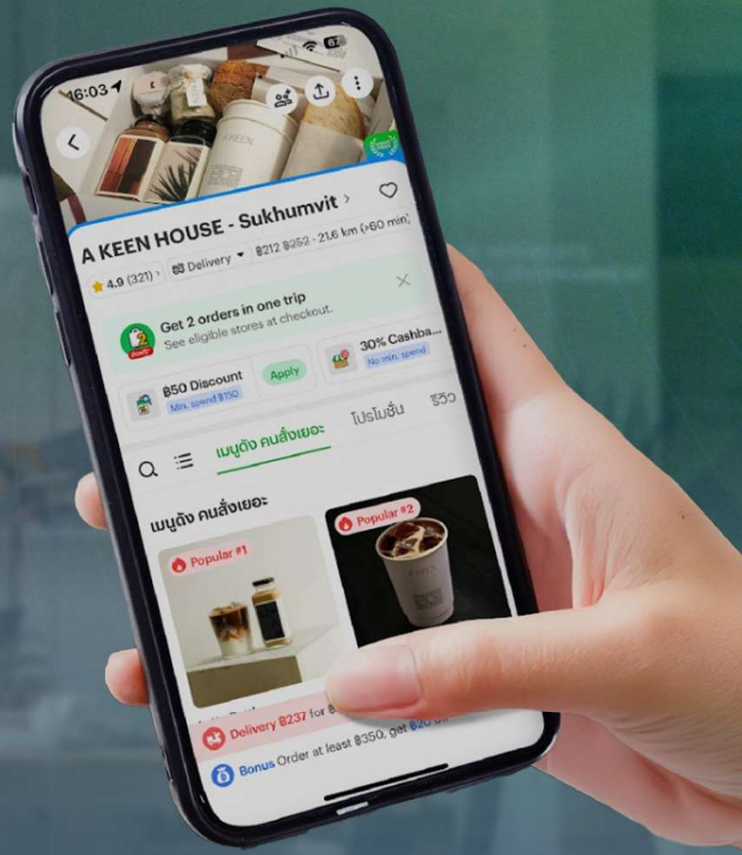
LINEMAN wongnai

"การแข่งขันในยุคนี้ไม่ได้อยู่

ที่หน้าร้าน

แต่อยู่บนหน้าจอมือถือ

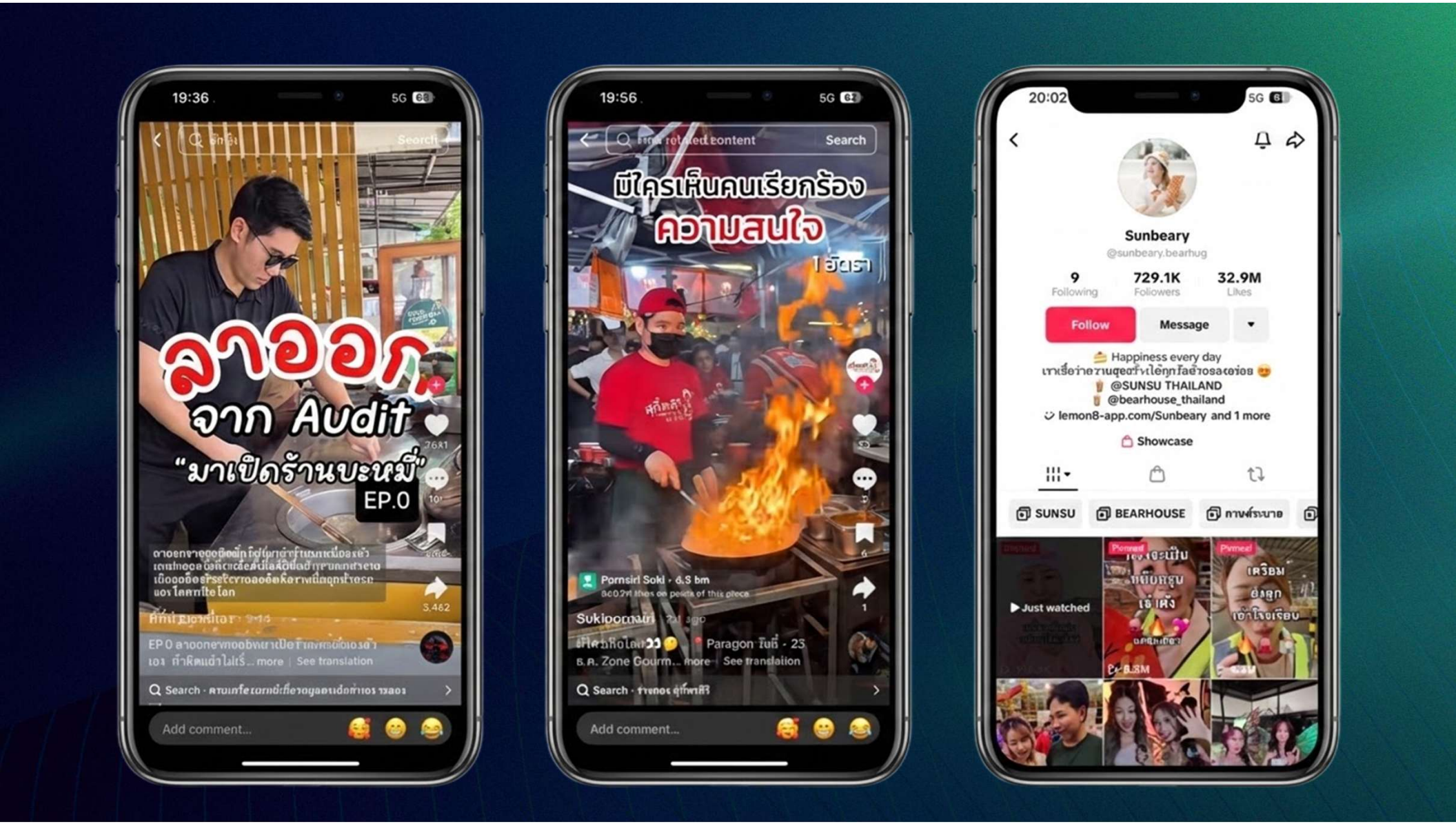
ของลูกค้า"





ทำอย่างไรให้เข้าไปอยู่ใน “จังหวะการตัดสินใจ” ของลูกค้า ?


ชนะใจลูกค้า
ตั้งแต่ยังไม่เจอร้าน
ZMOT
Zero Moment of Truth


19:36
5G
Search
ลาออก
จาก Audit
"มาเปิดร้านบะหมี่"
EP.0
3,462
EP 0 ลาออกจากออดิทมาเปิดร้านบะหมี่เอง ตัวเอง ทำผิดแล้วไม่เริ่... more | See translation
Search
Add comment...
19:56
5G
Search
มีใครเห็นคนเรียกร้อง
ความสนใจ
1 อัตรา
Pornsiri Soki · 6.3 bm
Sukipornsiri
Paragon
B.A. Zone Gourm... more | See translation
Search
Add comment...
20:02
5G
Sunbeary
@sunbeary.bearhug
9
Following
729.1K
Followers
32.9M
Likes
Follow
Message
Happiness every day
@SUNSU THAILAND
@bearhouse_thailand
lemon8-app.com/Sunbeary and 1 more
Showcase
SUNSU
BEARHOUSE
Just watched

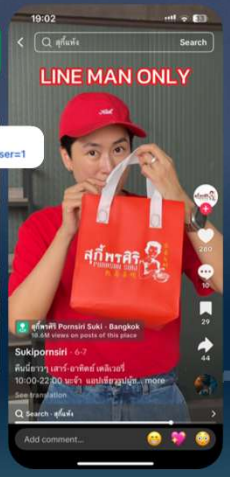
LINEMAN wongnai

“ ลูกค้าค้นเจอง่าย พร้อม สั่ง-จ่าย ได้ทันที ”

Social Media

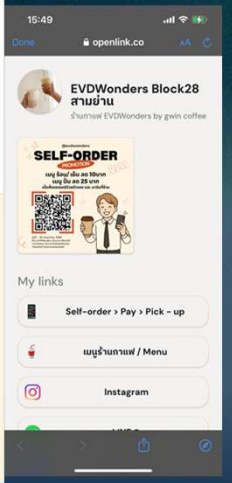
ดู › สั่ง › จ่าย
ในโพสต์เดียว!

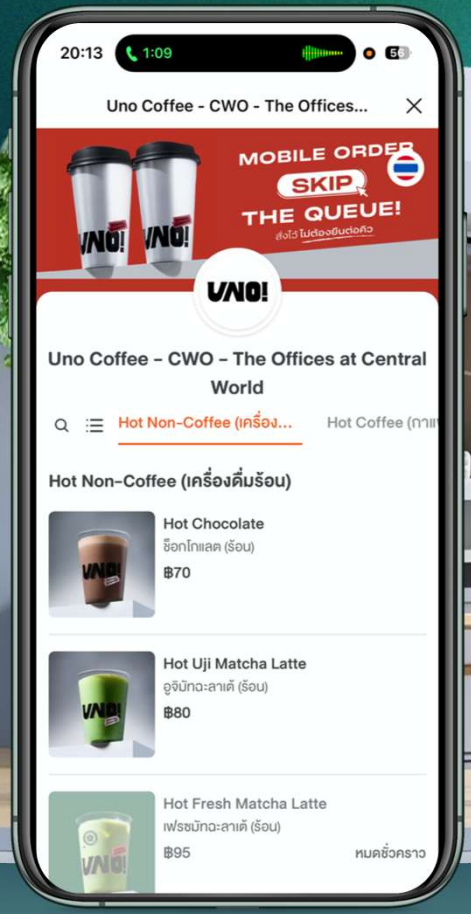




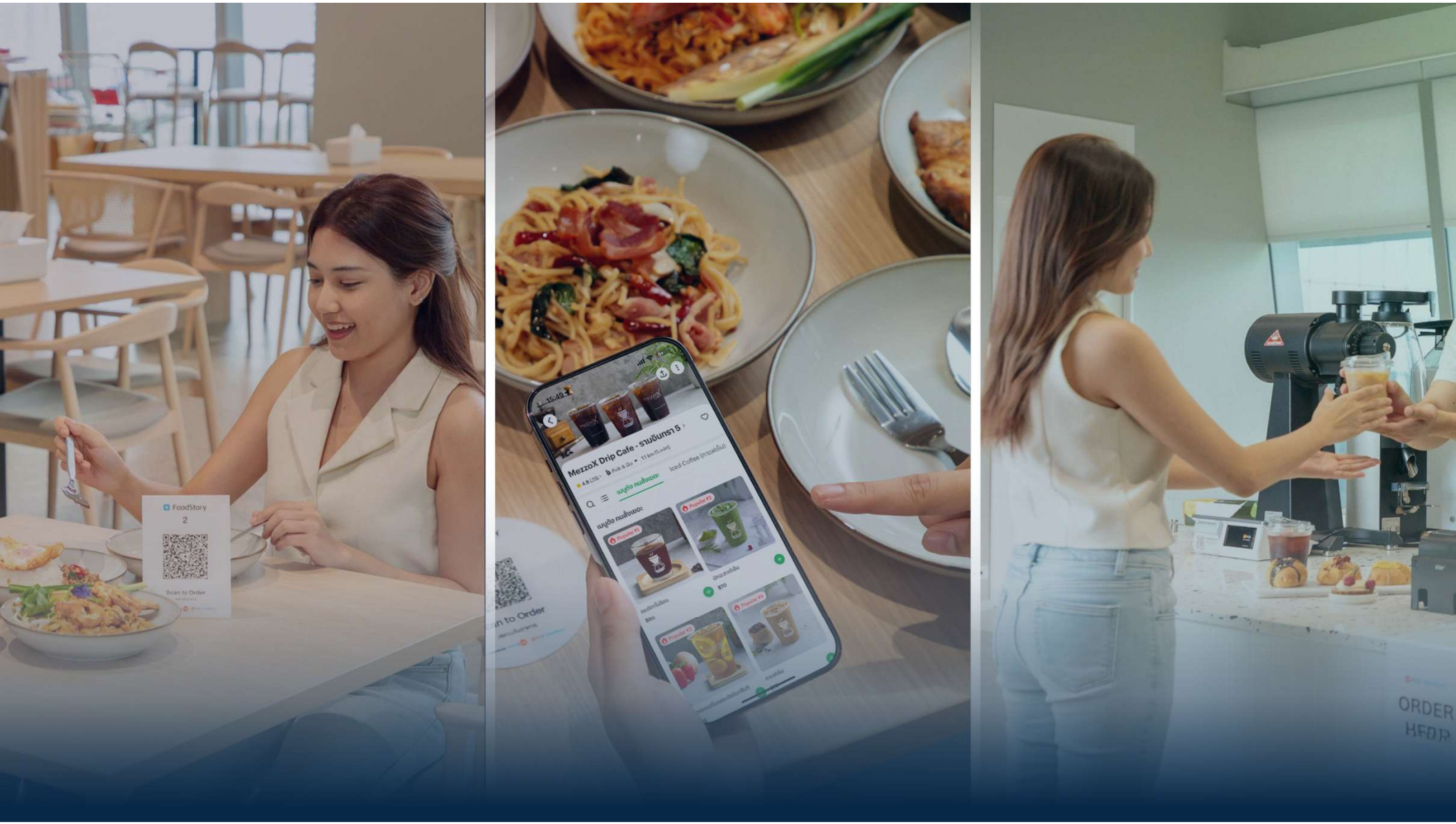









LINEMAN wongnai
“ เพิ่มความสะดวก ให้ลูกค้าบริหารเวลา ”
Special Deal
30% off
POS
Order Pay
LMWK cafe


FoodStory
2
Scan to Order
MezzoX Drip Cafe - ราชดำเนิน 5
Iced Coffee (กาแฟเย็น)
เมนูยอดนิยม
เมนูยอดนิยม:
Popular #1
Popular #2
Popular #3
Popular #4
Popular #5
ORDER

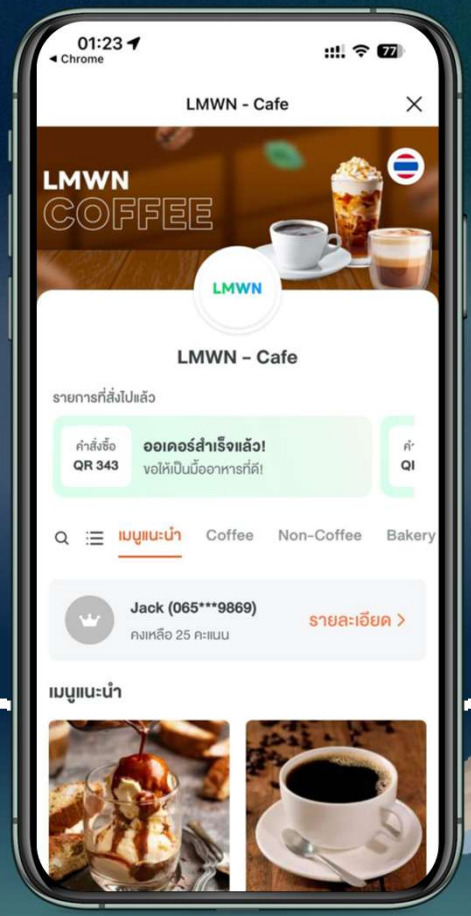
LINEMAN wongnai

“ ลูกค้ากลับมาซื้อซ้ำง่าย กลายเป็นนิสัย ”

Own Channel
พาลูกค้าประจำ
ทำการสั่งซื้อได้ทันที









LINEMAN wongnai

พฤติกรรม
การตัดสินใจซื้อ

ของลูกค้าในยุคดิจิทัล

1 รูปเมนู



ข้าวมันไก่เนื้อแน่นฉ่ำ



ไก่ทอดหาดใหญ่

2 โปรโมชั่น



3 ความเร็ว
ในการให้บริการ



4 รีวิวจากลูกค้า

4.9
807 ratings

★★★★★	754
★★★★☆	30
★★★☆☆	8
★★☆☆☆	8
★☆☆☆☆	7

Correctly made 117 · Delicious 146 · Great value 100
Hygienic 106 · Nice quality 123 · Properly packaged 121

5 ความสะดวก
ในการใช้บริการ
(สั่งง่าย - จ่ายคล่อง)

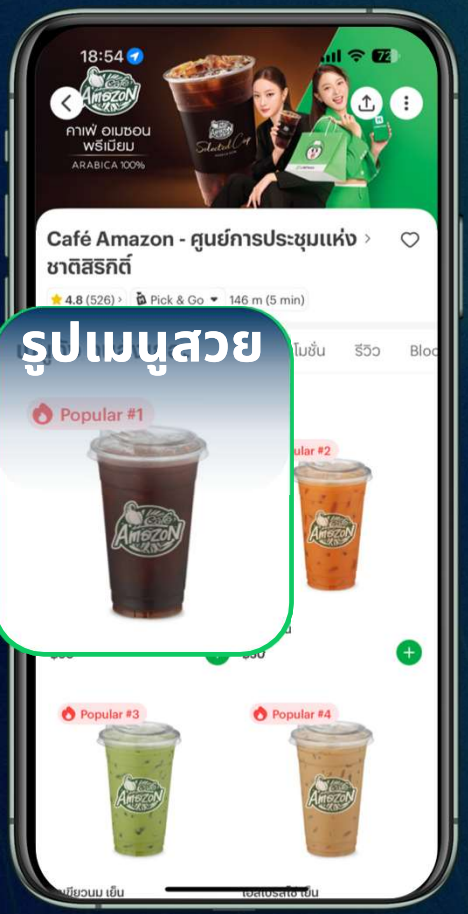


LINEMAN wongnai

ตอบโจทย์ ด้วยสิ่งที่ลูกค้ามองหา
ช่วยปิดการขายได้ตั้งแต่บนมือถือ

สั่งง่าย Pick & Go

สแกนเลย!



รูปเมนูสวย

เรตติงดี มีรีวิว

4.8 (526 ratings)

109 users described it as Correctly made

พนารัตน์

ซงอร่อย

มีโปรฯ เด็ด



AMAZON COMBO กาแฟ 4 แก้ว ฿199 [AMAZON199]

ใส่โค้ด AMAZON199 เพื่อซื้อเครื่องดื่ม 4 แก้ว ใ
฿199

฿220

จ่ายสะดวก

LINE Pay

Wallet

Credit/Debit card

TrueMoney

QR PromptPay

Mobile Banking

LINEMAN wongnai

หากร้านยังไม่พร้อม จะสูญเสียอะไร



ลูกค้าเปลี่ยนใจ
ระหว่างรอคิว



เสียกลุ่มลูกค้า
ที่ต้องการความสะดวก
ใช้เวลาเร่งรีบ



พลาดโอกาส
ปิดการขาย
ตั้งแต่ลูกค้ายังไม่เข้าร้าน

LINEMAN wongnai

มากกว่าแค่การจัดการร้านที่ดี
คือ การเติบโตของธุรกิจ



ประหยัดเวลา ในการรับออเดอร์

ลดภาระ
พนักงานหน้าร้าน



ลูกค้าได้รับ ประสบการณ์ที่ดี

ไม่ต้องต่อคิว
รับแจ้งเตือน
ผ่าน **LINE**



ดึงดูดลูกค้า กลุ่มเร่งรีบ

มองหาความสะดวก
ในการให้บริการ



ลูกค้าเพิ่ม ยอดขายพุ่ง

บริการรวดเร็ว
รับลูกค้าได้มากขึ้น

LINEMAN wongnai

Digital Dining Journey

Discovery & Awareness	Consideration & Planning	Ordering	Payment	Loyalty & Retention	Advocacy & Sharing
Where / What to eat? • ค้นหาร้าน • ข้อมูลร้าน • แผนที่	Queue, Booking • การแสดงข้อมูลร้าน • การจอง	Menu, Dine-in, Takeaway, Delivery • ฟีเจอร์การสั่งอาหาร • แนะนำเมนู • Promotion	Pay bill • ช่องทางการชำระเงิน	Reward, Re-engagement • CRM • ระบบสะสมแต้ม	Review, Social sharing • แชร์รีวิว • แชร์โปรโมชัน

LINEMAN wongnai

บริหารร้านง่าย ครบ จบ ด้วยระบบที่ออกแบบมา
เพื่อร้าน Quick Service Restaurant (ร้านประเภทจ่ายก่อนกิน)

การสั่งอาหาร และระบบรับชำระเงิน

การเตรียมอาหาร

สรุปยอดขาย



Wongnai / FoodStory POS
จัดการออเดอร์ และรับชำระเงิน
ผ่านเครื่อง POS

EDC & POS Pay
เชื่อมต่อระบบ
รับชำระเงิน



Queue Display
พร้อมแอปฯ Checker
ระบบแสดงคิวและอัปเดต
สถานะออเดอร์



ฟีเจอร์เพื่อการจัดการร้าน
- ทำบัญชี / ภาษี
- วิเคราะห์ข้อมูลเชิงลึก
- ตัดสต๊อกสินค้า
- จัดการโปรโมชั่น





Order & Pay
ลูกค้าสแกนสั่งอาหาร
พร้อมชำระเงิน

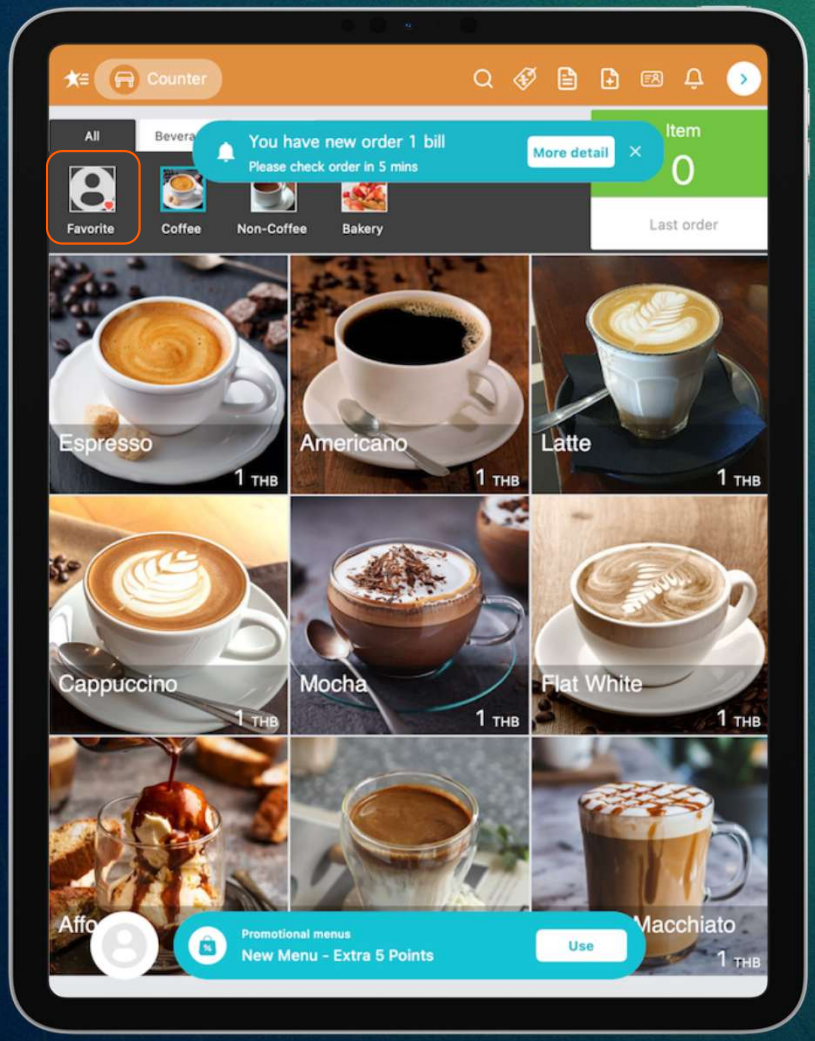
ระบบจัดการสมาชิก (CRM)
สะสมคะแนน
พร้อมเก็บข้อมูลลูกค้า



เชื่อมต่อเดลิเวอรี LINE MAN
ลดขั้นตอนการรับออเดอร์ซ้ำซ้อน

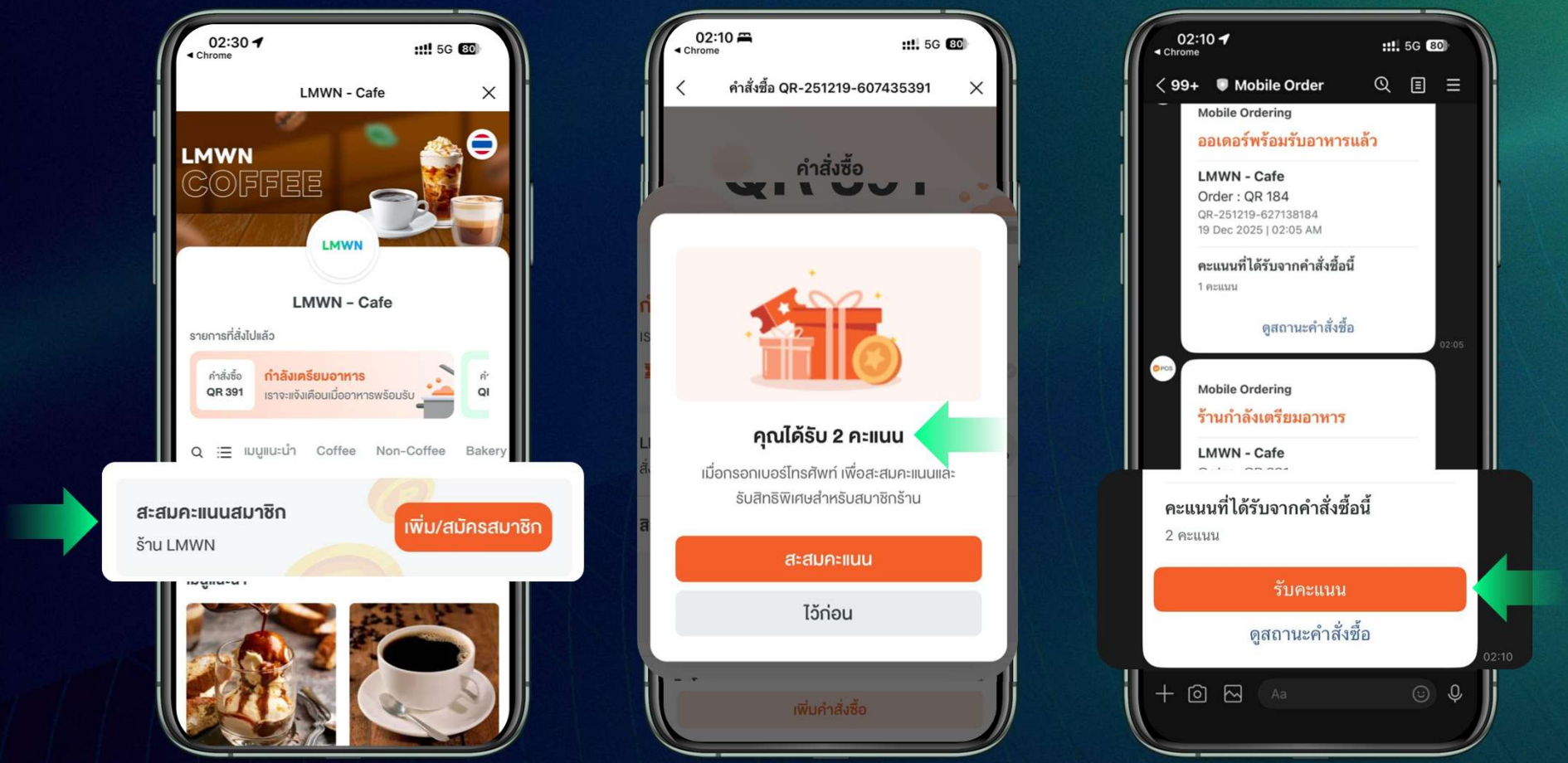
LINEMAN wongnai

“ทดลองสั่ง สแกนเลย”



LINEMAN wongnai

สร้างเหตุผลให้ลูกค้ากลับมา



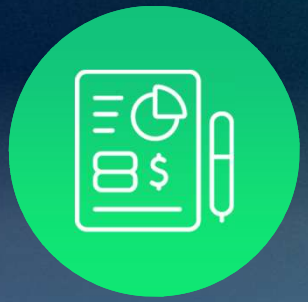
LINEMAN wongnai

ทำไมต้อง CRM Wongnai POS



“อัปไซซ์เพิ่มยอดขายต่อบิล”

การสะสมคะแนนช่วยอัปไซซ์บิล
เพราะช่วยกระตุ้นให้ลูกค้าสั่งซื้อ
จนครบตามที่ร้านกำหนด
เพื่อให้ได้รับคะแนนสะสม



“เก็บข้อมูล รู้จักลูกค้าตัวเอง”

รู้จักลูกค้ามากกว่าที่เคย
จากการวิเคราะห์พฤติกรรมการซื้อ
เพื่อใช้ต่อยอดการตลาด เช่น
การจัดโปรโมชั่น
เพื่อส่งเสริมการขายอย่างตรงจุด



“เปลี่ยนขาจรเป็นขาประจำ”

เปลี่ยนลูกค้าขาจรให้เป็นลูกค้าประจำ
นำเสนอสิ่งตรงใจ ให้ลูกค้ากลับมาซื้อซ้ำ
เพื่อสะสมคะแนน และเลื่อนระดับ
พร้อมรับสิทธิประโยชน์

LINEMAN wongnai

4 สเต็ป ในการทำโปรโมชั่นสะสมคะแนน



กำหนด
วัตถุประสงค์



คำนวณราคา
เฉลี่ยต่อบิลที่ต้องการ



กำหนดมูลค่า
คะแนนสะสม



กำหนด
การใช้โปรโมชั่น

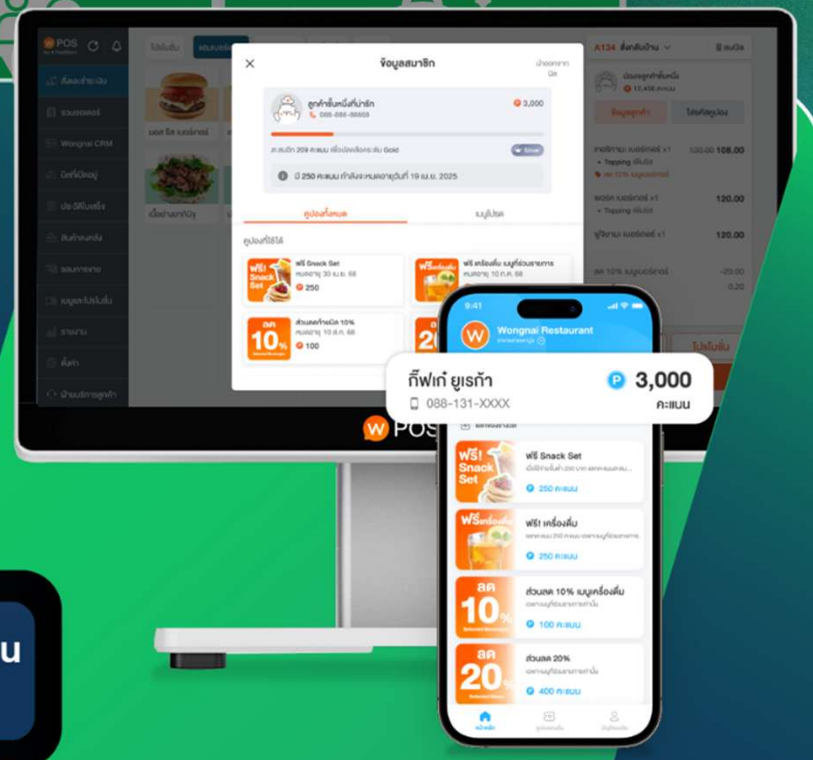
LINEMAN wongnai

วัตถุประสงค์	กระตุ้นการสั่งซื้อ	เพิ่มลูกค้าใหม่	เร่งการขายเมนูใหม่
ลักษณะเฉพาะ	เน้นความง่ายในการสะสม	ได้คะแนนง่าย และคูปองมีมูลค่าน้อย	ให้คะแนนเฉพาะเมนูใหม่
การกำหนดมูลค่าคะแนนสะสม	ราคาเฉลี่ยต่อเมนู = 1 คะแนน	ทุก ๆ 2 บาท = 1 คะแนน	เร่งยอดขายเฉพาะเมนู โดยไม่ลดราคา
กำหนดการใช้โปรโมชั่น	P 10 =  สร้างคูปอง 10 คะแนน แลก 1 เมนู	P 100 = % 10.- สร้างคูปอง 100 คะแนน แลกส่วนลด 10 บาท	 = P x2 ให้คะแนนพิเศษ สำหรับเมนูที่กำหนด
ตัวอย่าง	• ราคาเฉลี่ยต่อเมนู = 100 บาท • กำหนดให้ 100 บาท = 1 คะแนน • เมื่อลูกค้าสะสมครบ 10 คะแนน สามารถแลก 1 เมนู ที่มีมูลค่า 100 บาทได้	• ลูกค้าซื้อกาแฟ 100 บาท ได้ 50 คะแนน • ดังนั้น ลูกค้าซื้อ 200 บาท ได้ 100 คะแนน และจะแลกส่วนลดได้ 10 บาท	ให้คะแนน 2 เท่า สำหรับเมนูที่กำหนด

LINEMAN wongnai

ผลักดันยอดขาย ขยายฐานลูกค้าประจำ

ด้วยระบบจัดการสมาชิก Wongnai POS CRM



อัปเดตใหม่!

- จัดโปรฯ วันเกิด
- กำหนดคะแนนพิเศษ
- จัดโปรฯ เพิ่มเพื่อนบน LINE OA

สามารถแลก 1 เมนู ที่มีมูลค่า 100 บาทได้

ได้ 100 คะแนน และจะแลก ส่วนลดได้ 10 บาท

LINEMAN wongnai

สรุปจุดเด่น Wongnai POS



ลูกค้าใช้งานง่าย

แลกคะแนนได้ทันที ผ่านมือถือ

ด้วยการเชื่อมต่อผ่านเบอร์โทรศัพท์
พร้อมแจ้งคะแนนสะสมคงเหลือทันที
ที่ท้ายใบเสร็จ



สะดวก! เชื่อมต่อ Wongnai POS อัตโนมัติ

ช่วยเก็บข้อมูลลูกค้า เพื่อนำมาวิเคราะห์
และวางแผนเพิ่มอัตราการซื้อซ้ำ

มีระบบจัดเก็บข้อมูลที่แม่นยำ

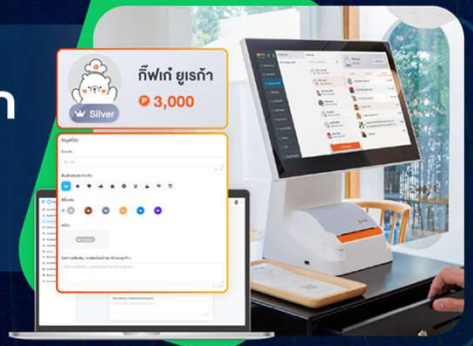
วิเคราะห์พฤติกรรม ของลูกค้าได้ตรงจุด

กระตุ้นการซื้อซ้ำได้ง่ายขึ้น
จากรายงานพฤติกรรมการใช้จ่ายของลูกค้า



ระบบจัดระดับสมาชิก

กำหนดเกณฑ์การสะสม และแลกคะแนนได้
หลากหลายรูปแบบ พร้อมตอบโจทย์สมาชิก
ทุกระดับ





ต่อยอดการตลาดได้
ตรงกลุ่มเป้าหมาย

ผ่าน LINE OA

แบ่งการสื่อสารลูกค้าในแต่ละกลุ่ม
ผ่านการติด Tag แยกประเภทลูกค้า
บน LINE OA

LINEMAN wongnai

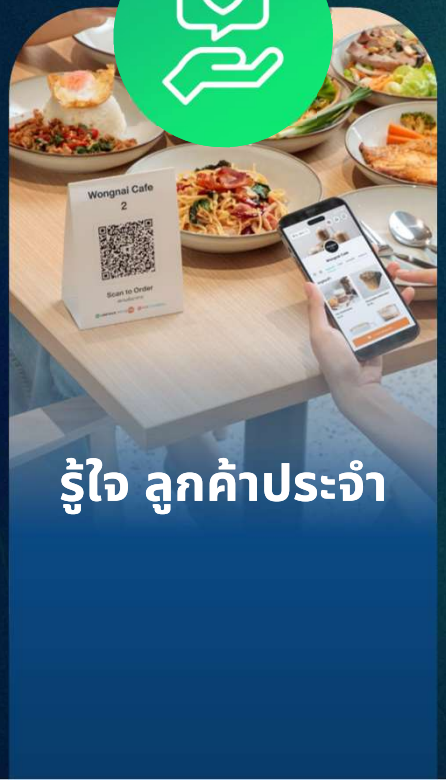
ร้านจะที่อยู่รอดในยุคนี้ ต้องให้มีครบ



ปิดการขาย
ได้ตั้งแต่
บนมือถือ



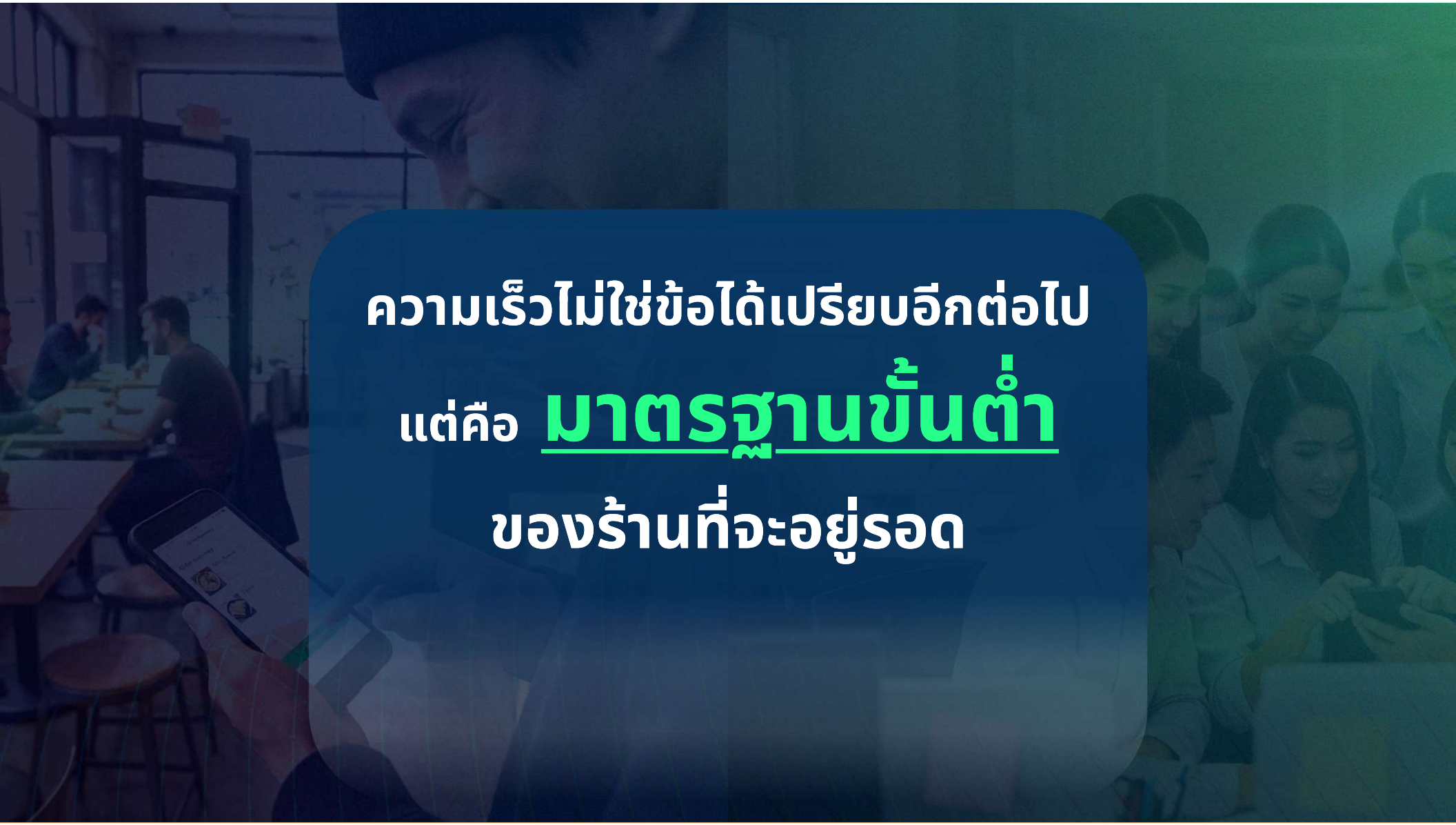
มีระบบรับชำระเงิน
ครอบคลุม
ทุกช่องทาง



รู้ใจ ลูกค้าประจำ



ลดค่าใช้จ่าย
เพิ่มยอดขาย
ได้ในทุกจังหวะ


ความเร็วไม่ใช่ข้อได้เปรียบอีกต่อไป
แต่คือ มาตรฐานขั้นต่ำ
ของร้านที่จะอยู่รอด

Contact

