

# AI Subscription Manager

idea-hub · ai-subscription-audit

## 1. The Opportunity

คนไทยที่ใช้บัตรเครดิต/เดบิตในปัจจุบันมี subscription ที่จ่ายอยู่เฉลี่ย 8-12 รายการ แต่ไม่รู้ตัวว่าจ่ายอะไรบ้าง ปัญหาคือ statement บัตรเขียนชื่อ merchant แปลกๆ เช่น "NFLX\*" หรือ "OPENAI\*CH" ทำให้ track ยาก ตลาด subscription economy ไทยโตขึ้นจาก streaming, SaaS tools, fitness apps ที่เข้ามาในช่วง COVID และยังคงอยู่ — แต่คนส่วนใหญ่ไม่เคย audit ค่าใช้จ่ายพวกนี้เลย ขนาดตลาด subscription management software ระดับโลกอยู่ที่ \$3.5B (2024) แต่ในไทยยังไม่มี local player ที่ทำ consumer-facing อย่างจริงจัง

## 2. Who Would Pay

**Primary persona:** พนักงานออฟฟิศ / freelancer อายุ 25-38 ปี

- ใช้บัตรเครดิต KBank หรือ SCB, มีรายได้ 30,000-80,000 บาท/เดือน
- Subscribe Netflix, Spotify, YouTube Premium, iCloud, Canva, ChatGPT Plus, LINE Man Wongnai Pro ฯลฯ
- ปัจจุบันทำอะไร: ไม่ทำอะไรเลย หรือ screenshot statement แล้วนับมือ ทุก 6 เดือนครั้ง
- Willingness to pay: ถ้า save ได้ 300-500 บาท/เดือนจากการยกเลิก subscription ที่ไม่ใช้ การจ่าย 99 บาท/เดือนให้ tool นี้ดูสมเหตุสมผลมาก
- **\*\*Secondary persona:\*\*** SME owner ที่จ่าย SaaS tools ให้ทีม 5-15 คน แล้วลืม deactivate account พนักงานที่ลาออกไปแล้ว

## 3. Competitor Landscape

### Rocket Money (rocketmoney.com)

- เดิมคือ Truebill, ขายให้ Rocket Companies \$1.27B ปี 2022
- ทำ subscription tracking + negotiation + cancellation service ในสหรัฐฯ
- ราคา \$6-12/เดือน
- **\*\*Weakness:\*\*** ไม่รองรับ bank ไทยเลย ไม่มี Thai merchant database

### Copilot Money (copilot.money)

# AI Subscription Manager

idea-hub · ai-subscription-audit

- AI-powered personal finance สำหรับ iOS, สวยมาก UX ดี
- ราคา \$13/เดือน
- **\*\*Weakness:\*\*** US-only, ต้องใช้ US bank account

## Monefy / Spendee

- Budget tracker ที่ไปที่คนไทยบางส่วนใช้
- ไม่มี AI subscription detection, manual entry เป็นหลัก
- **\*\*Weakness:\*\*** ไม่ได้แก้ปัญหา subscription identification โดยตรง

## SCB Easy / KBank App (built-in)

- แอปไทยมี spending category แต่ grouping เย่มาก ไม่แยก "subscription" ออกจาก "shopping"
- **\*\*Weakness:\*\*** ไม่ recommend การยกเลิก ไม่มี logic ว่าใช้บ่อยแค่ไหน ไม่มี cross-bank view

**ทำใน market นี้ยังว่างในไทย:** ยาก เพราะต้อง integrate กับ bank statement ซึ่งแอปไทยไม่มี open banking API จริงๆ ต้องพึ่ง PDF parsing หรือ screen scraping ซึ่ง compliance เทา + ต้องสร้าง Thai merchant name database เอง

## 4. Wrapper Risk Reality Check

ChatGPT สามารถ parse PDF statement และระบุ subscription ได้ถ้า user paste ข้อมูลมา — แต่ friction สูงมาก คนไม่ทำ

### Moat จริงๆ คือ:

1. **\*\*Thai merchant database\*\*** — ต้องรู้ว่า "NFLX TH 001" คือ Netflix ไทย, "SPFY\*SPOTIFY" คือ Spotify — ต้องสะสม mapping นี้เอง ยังมี user มาก ยุ่งคน
2. **\*\*Integration UX\*\*** — ถ้าทำ browser extension ที่ scrape KBank/SCB web banking ได้ smooth หรือรับ PDF statement upload ได้ดี friction ลดมาก
3. **\*\*Usage tracking\*\*** — ถ้า integrate กับ calendar/email (เช่น จับ receipt email) จะรู้ว่า user เปิด Netflix จริงไหม ไม่ใช่แค่ดูว่าจ่ายอยู่
4. **\*\*Cancellation workflow\*\*** — ถ้ามี deep link หรือ instruction "กด cancel ที่ไหน" แบบ step-by-step ต่อ service นั้นๆ เป็น moat เล็กๆ ที่ ChatGPT ให้ไม่ได้แบบ productized

## 5. Go-to-Market Angle

# AI Subscription Manager

idea-hub · ai-subscription-audit

**10 paying customers แรก:** ไปที่กลุ่ม Facebook "บัตรเครดิตไทย" (300,000+ สมาชิก), กลุ่ม Pantip จดจักษ์/การเงิน, และ subreddit r/ThailandInvestment — โพสต์ว่า "ลองเอา statement มา scan ฟรีได้เลย บอกว่าคุณจ่าย subscription อะไรอยู่บ้าง" แบบ concierge MVP ก่อน ไม่ต้องมี product จริง

**SEO keywords ที่คุ้มค่า:** "เช็ค subscription บัตรเครดิต", "ยกเลิก Netflix ไทย", "subscription ที่ไม่ได้ใช้", "ค่าใช้จ่ายแอมรายเดือน" — volume ไม่สูงมาก แต่ intent ตรง

**Content play:** YouTube short / TikTok "เปิด statement แล้วช็อก — จ่าย subscription ที่ลืมไปแล้ว 7 อย่าง" — format นี้ viral ในต่างประเทศแล้ว (ดู Rocket Money ads) ทำไทยยังไม่มีใคร

**Partnership angle:** ติดต่อ influencer สาย personal finance ไทย เช่น A-Academy, Money Coach Thailand — offer revenue share หรือ affiliate เพราะ audience ตรงมาก

**B2B angle (quick win):** ขาย to HR/Finance ของ startup ไทยขนาด 20-100 คน ให้ audit SaaS spending — ราคาสูงกว่า consumer ได้ และ sales cycle สั้น ถ้า pain point ชัด

## 6. Pricing Thesis

Tier	ราคา	สิ่งที่ได้
Free	฿0	Upload statement 1 ครั้ง, ดู subscription list
Pro	฿99/เดือน	Unlimited scan, usage scoring, cancel guides, alerts เมื่อมี subscription ใหม่
Business	฿499/เดือน	Multi-card, multi-user, export report, SaaS audit

**ทำไป ฿99 ชนะ free alternatives:** Free tier เป็น freemium funnel — คนเห็น list แล้วอยากรู้ว่า "อันไหนควรยกเลิก" ต้อง upgrade ฟังก์ชันที่ดีที่สุดคือ "recommendation engine" + "cancel wizard" ซึ่งไม่ให้ใน free tier ถ้า Pro ช่วยยกเลิก subscription ที่ไม่ได้ใช้ 1 อย่าง (เช่น Canva Pro ฿179/เดือน) ก็ payback กันที

## 7. Build Complexity

**Time to MVP:** 6-8 สัปดาห์สำหรับ functional v1

**Core tech stack:**

- PDF/CSV parser: Python + pdfplumber หรือ Camelot สำหรับ statement
- AI layer: GPT-4o API สำหรับ merchant name normalization + categorization

## RESEARCH BUNDLE

# AI Subscription Manager

idea-hub · ai-subscription-audit

- Thai merchant DB: เริ่มจาก manual curation 200 รายการ, crowdsource ที่คลัง
- Frontend: Next.js + Supabase (เร็ว, cheap)
- Payment: Omise หรือ Stripe Thailand

**Hardest part to ship:** Thai bank statement format ไม่ standard — KBank PDF ต่างจาก SCB ต่างจาก Krungthai ต้องทำ parser แยกต่อหาก หรือให้ user export เป็น CSV แทน (SCB/KBank รองรับ)

**สิ่งที่ fake ได้ก่อน:** Recommendation logic ไม่ต้องเป็น AI จริงๆ ก่อน — ใช้ rule-based ง่าย ๆ "ถ้าไม่เห็น transaction ใน Netflix ใรอบ 45 วัน = แนะนำยกเลิก" ก็พอสำหรับ v1 ที่จะ validate willingness to pay