

AI Business Intelligence Platform

idea-hub · ai-business-intelligence-platform

1. The opportunity

SME ไทยที่มีรายได้ 10–300 ล้านบาท/ปีมักติดกับดัก "data blind spot" — มีข้อมูลอยู่ใน Excel, บัญชี PEAK/FlowAccount, Shopee/Lazada, และ POS แต่ไม่มีคนรวมข้อมูลหรือจ้าง data analyst ตัวเต็ม ผู้ประกอบการตัดสินใจจาก gut feeling หรือรายงานรายเดือนที่ล่าช้า 2–4 สัปดาห์ ช่วงที่เหมาะสมคือตอนนี้ เพราะ LLM ทำให้การ generate insight commentary อัตโนมัติถูกลงกว่าเดิม 10 เท่า ขณะที่ SME ไทยเริ่มใช้ e-commerce และ SaaS accounting มากขึ้นหลัง COVID ทำให้ data source พร้อม connect มากกว่าเดิม ตลาด SME ไทยมีกว่า 3 ล้านราย, segment ที่จ่ายได้จริงประมาณ 80,000–150,000 ราย (SME ที่ใช้ software accounting อยู่แล้ว)

2. Who would pay

Persona หลัก: เจ้าของธุรกิจ/MD ของ SME รายได้ 15–200 ล้านบาท/ปี ในธุรกิจ retail, F&B, e-commerce, หรือ trading อายุ 32–50 ปี ไม่มี in-house analyst แต่มี staff บัญชี 1–2 คน

ทำอะไรอยู่ตอนนี้: export Excel จาก FlowAccount/PEAK ทุกเดือน 'ส่งให้พนักงานทำ pivot table' 'สรุปใน LINE' 'เจ้าของตีความเอง ใช้เวลา 3–8 ชั่วโมง/เดือน/คน

Willingness to pay: ฿990–2,490/เดือน ถ้าลด pain ได้ชัดเจน — เทียบกับ cost ของเวลาเจ้าของที่ประเมินได้ ฿500–1,000/ชั่วโมง

Persona รอง: CFO หรือ Finance Manager ของบริษัทขนาดกลาง (พนักงาน 50–200 คน) ที่ใช้ NetSuite หรือ SAP B1 แต่อยากได้ layer AI commentary เพิ่มโดยไม่ต้องรอ IT

3. Competitor landscape

ชื่อ	URL	จุดแข็ง	จุดอ่อน
Looker Studio	lookerstudio.google.com	ฟรี, connect ได้หลาย source	ไม่มี AI commentary, ต้องสร้าง dashboard เอง, curve สูง
Power BI	powerbi.microsoft.com	Enterprise-grade, Microsoft ecosystem	ราคา ฿990/user/เดือน + ต้องการ setup ทาง IT, ไม่มี auto-insight
Tableau	tableau.com	Visualization ดีที่สุด	แพง (\$70+/user/เดือน), ไม่ target SME ไทย

AI Business Intelligence Platform

idea-hub · ai-business-intelligence-platform

PEAK Report	peakaccount.com	ฝังใน ecosystem บัญชีไทย	จำกัดแค่ financial data, ไม่มี cross-source, ไม่มี AI
Demyst / Narrativa	ต่างประเทศ	AI-generated narrative BI	ไม่มี Thai localization, ราคา enterprise (\$2k+/- เดือน)

ช่องว่างที่ชัด: ยังไม่มีผลิตภัณฑ์ที่ทำ Thai-localized AI commentary + connect กับ PEAK, FlowAccount, Lazada, Shopee ในที่เดียว — นี่คือ white space จริง ไม่ใช่ตลาดว่างเพราะไม่มีความต้องการ แต่ว่างเพราะบริษัทต่างชาติไม่ลงทุน localize

4. Wrapper risk reality check

ChatGPT ทำได้ไหม? ได้บางส่วน — ถ้าเจ้าของ copy ข้อมูล paste av ChatGPT แล้วถาม แต่ใช้เวลา manual และไม่ real-time ปัญหาไม่ใช่ "AI มีไหม" แต่คือ **data pipeline + integration**

Moat จริงๆ อยู่ที่:

- **Integration depth**** — connector กับ PEAK, FlowAccount, Lazada Seller Center, Shopee Partner API, และ SCB/Krungthai open banking ถ้าทำได้ คู่แข่งต้อง rebuild ใหม่ทั้งหมด
- **Thai financial context**** — AI ที่เข้าใจ VAT 7%, ภาษีหัก ณ ที่จ่าย, เงื่อนไข credit term ของไทย ทำ commentary ที่ถูกต้องกว่า generic LLM
- **Trust & habit loop**** — ถ้า SME เจ้าของเปิด dashboard ทุกเช้า ตื่นนอน switching สูง
- **Data network**** — ถ้ามี benchmark industry ข้ามลูกค้า ("margin ของคุณ vs. F&B เผลี่ยในระบบ") คือ moat แท้จริง

ความเสี่ยง: PEAK หรือ FlowAccount อาจสร้าง feature นี้เองใน 18-24 เดือน — ต้องวิ่งให้เร็วและสร้าง cross-platform value ที่พวกเขาไม่สามารถทำได้

5. Go-to-market angle

10 ลูกค้าแรก หาได้จาก 3 ช่องทาง:

ช่องที่ 1 — Facebook Groups: กลุ่ม "SME ไทย", "เจ้าของธุรกิจ", "Shopee/Lazada Seller Thailand" รวมสมาชิกกว่า 500,000 คน โพสต์ case study จริง "ก่อน/หลัง" พร้อม screenshot dashboard — ไม่ใช่โฆษณา แต่เป็น value post

AI Business Intelligence Platform

idea-hub · ai-business-intelligence-platform

ช่องที่ 2 — Partner กับ PEAK / FlowAccount: เสนอ integration ฟรีเพื่อแลก co-marketing หรือ referral ลูกค้า นี่คือ distribution shortcut ที่ดีที่สุด PEAK มีลูกค้ากว่า 20,000 ราย

ช่องที่ 3 — Direct outreach LinkedIn + cold email: target "เจ้าของธุรกิจ", "Managing Director" ในอุตสาหกรรม F&B และ e-commerce บริษัทพนักงาน 10–100 คน เสนอ free 30-day pilot พร้อม onboarding ช่วย setup

SEO keywords ที่ทำได้ใน 6 เดือน

- "dashboard SME ไทย"
- "วิเคราะห์ยอดขาย อัตโนมัติ"
- "เชื่อมข้อมูล Shopee Lazada บัญชี"
- "KPI dashboard ร้านค้า"

Content play: YouTube/TikTok series "อ่าน data ธุรกิจ 5 นาที" สอน SME เจ้าของอ่าน cash flow, margin, trend — ฝัง product demo เบื้องต้นใน episode

6. Pricing thesis

Plan	ราคา	รายละเอียด
Starter	฿790/เดือน	2 data sources, 3 dashboards, AI summary รายสัปดาห์
Growth	฿1,990/เดือน	5 sources, unlimited dashboards, daily AI commentary, alert
Business	฿4,990/เดือน	unlimited, API access, white-label report, priority support

ทำไมถึงชนะ free alternatives: Looker Studio ฟรีแต่ต้องใช้เวลา 2–3 วันทำ dashboard และไม่มีใครเขียน commentary ให้ — ถ้า SME เจ้าของประเมินเวลาตัวเองที่ ฿500/ชั่วโมง แค่ประหยัดได้ 4 ชั่วโมง/เดือน ก็คุ้มแล้วที่ ฿1,990 Annual contract ที่ 100 ลูกค้าคือ ARR ฿2.4M — viable สำหรับ seed stage

RESEARCH BUNDLE

AI Business Intelligence Platform

idea-hub · ai-business-intelligence-platform

7. Build complexity

Time to MVP: 10–14 สัปดาห์

Core tech stack:

- **Backend:** Python (FastAPI) + Celery สำหรับ data pipeline
- **Integrations:** PEAK API, FlowAccount API, Lazada Open Platform API, Google Sheets (เป็น fallback universal connector)
- **AI layer:** GPT-4o หรือ Claude 3.5 สำหรับ commentary generation + prompt engineering เฉพาะ Thai financial context
- **Frontend:** React + Recharts หรือ Apache ECharts (ฟรี, customizable)
- **Database:** PostgreSQL + TimescaleDB สำหรับ time-series KPI

Hardest part to ship: Data normalization — แต่ละ source มี schema ต่างกัน, PEAK กับ FlowAccount มี concept บัญชีที่ต่างกันเล็กน้อย การ map ให้ถูกต้องโดยไม่ให้ตัว