

# Thai Used Car Price Estimator

idea-hub · thai-used-car-price

## 1. The opportunity

ตลาดรถมือสองไทยมีมูลค่าประมาณ **4-5 แสนล้านบาท** แต่ยังขาด price discovery tool ที่น่าเชื่อถือ ผู้ซื้อมือใหม่ต้องใช้วิธีดู "ราคาตลาด" จากการเปรียบเทียบประกาศหลายร้อยรายการด้วยตาเปล่า ทำให้ถูก overcharge หรือ dealer ใช้ข้อมูลที่ไม่สมมาตรเอาเปรียบได้ง่าย AI/ML adoption ในไทยเพิ่งเริ่ม mainstream และข้อมูลราคาสาธารณะมีอยู่แล้วบน Kaidee, Taladrod, One2Car — รอคนมาทำ structured model เท่านั้น กลุ่มเป้าหมายได้แก่ผู้ซื้อรายย่อย, dealer รายเล็ก, และ fintech/leasing ที่ต้องประเมิน collateral value

## 2. Who would pay

### Persona A — ผู้ซื้อรายย่อย (B2C)

- อายุ 25-40 ปี ซื้อรถมือสองครั้งแรกหรือครั้งที่สอง
- ปัจจุบัน: โพสต์ถามใน Facebook Group "ซื้อขายรถมือสอง" หรือโทรถามเพื่อน
- Willingness to pay: ต่ำ (~฿49-99/ครั้ง) แต่ volume สูง

### Persona B — Dealer รายเล็ก / โซลรูมอิสระ (B2B — target จริง)

- เจ้าของล็อตรถ 20-100 คัน, จังหวัดหัวเมือง
- ปัจจุบัน: ใช้ประสบการณ์ส่วนตัว + โทรถามเพื่อน dealer
- Pain: ตั้งราคาผิด 'ขายช้า หรือกำไรหาย
- Willingness to pay: \*\*฿500-2,000/เดือน\*\* ต่อร้าน — ถ้า ROI ชัด

### Persona C — Fintech / Leasing / ประกัน

- บริษัท microfinance ที่รับรถเป็นหลักประกัน
- ต้องการ API ประเมิน fair value อัตโนมัติ
- Willingness to pay: \*\*฿5,000-30,000/เดือน\*\* ขึ้นกับ volume call

## 3. Competitor landscape

บริษัท	สิ่งที่ทำ	ราคา	จุดอ่อน
		ฟรี	

# Thai Used Car Price Estimator

idea-hub · thai-used-car-price

<b>Taladrod.com</b> (taladrod.com)	Listing platform + ราคาอ้างอิงคร่าวๆ		ราคา manual, ไม่มี ML, เน้น listing ไม่ใช่ valuation
<b>One2Car.com</b> (one2car.com)	Similar listing + "- ราคาเหมาะสม" badge	ฟรี	Algorithm ไม่โปร่งใส, ไม่มี API สำหรับ B2B
<b>CarPrice (SG/MY)</b> (carsome.co.th)	Carsome ไทย: ชื่อรถตรง + ประเมินราคา	รับชื่อเองไม่มี public tool	เน้น C2B ไม่ใช่ tool, margin business ต่างกัน
<b>iPrice / iCar Asia</b> (icarsasia.com)	Data aggregator ภูมิภาค	B2B enterprise ราคาสูง	ข้อมูลไทยไม่ละเอียด, ไม่มี self-serve
<b>ธนาคาร / TMT</b>	ใช้ราคา "บัญชีสีฟ้า" (blue book) ที่อัปเดตช้า	Internal only	อัปเดตรายไตรมาส, ไม่ real-time

ตลาดนี้ **ไม่ได้ว่างเปล่าเพราะไม่มี demand** — แต่ว่างเพราะไม่มีใครลงทุน scraping + modeling อย่างจริงจัง  
เนื่องจาก platform ใหญ่มองว่า valuation tool ไม่ใช่ core business ของตน

## 4. Wrapper risk reality check

ChatGPT ประเมินราคารถมือสองไทยไม่ได้แม่นยำ เพราะ: (1) ไม่มี real-time listing data จากตลาดไทย (2)  
ราคาขึ้นกับ trim level, สี, ประวัติซ่อม, และภูมิภาค — nuance ที่ต้องการ structured dataset ไม่ใช่ LLM

### Moat ที่แท้จริง:

- **Data flywheel**: ยิ่งมีการประเมินมาก 'ยิ่งได้ feedback loop (ราคาขายจริง vs. predicted) 'model  
แม่นยำขึ้น
- **Integration moat**: ถ้า embed เข้า dealer software หรือ fintech workflow 'switching cost  
สูง
- **Scraping infra**: ต้องดูแล scraper ต่อเนื่องเมื่อ platform ใหญ่เปลี่ยน structure — เป็น barrier ที่  
competitor ขี้เกียจทำ

ความเสี่ยงหลัก: Taladrod หรือ One2Car อาจ build เองถ้าเห็น traction — แต่ถ้า position ตัวเป็น  
**infrastructure layer** (API) แทนที่จะแข่ง listing พวกเขา ก็อาจเป็น partner แทน competitor

## 5. Go-to-market angle

# Thai Used Car Price Estimator

idea-hub · thai-used-car-price

## 10 ลูกคำแรก — ไปที่ dealer ก่อน B2C:

เริ่มจาก Facebook Group dealer เช่น "ชมรมคนขายรถมือสอง" หรือ "Dealer Network Thailand" — โฟกัส demo กับ use case ชัดเจน: "ตั้งราคาการผลิต = จอดนานกว่า 30 วัน" แล้วเสนอ beta ฟรี 1 เดือน

**Outreach ตรง:** ไปลือตรถย่านรามอินทรา, ลาดพร้าว, หรือ ถ.พระราม 2 ที่มี cluster dealer หนาแน่น — pitch ด้วย demo live บนมือถือ ใช้รถในลือตของเขาเป็น example

## SEO keywords (ภาษาไทย):

- "ราคารถมือสองยุติธรรม"
- "ประเมินราคารถมือสอง"
- "Honda Jazz 2018 ราคาเท่าไร"
- "รถมือสองราคาตลาด [รุ่น]"

Long-tail keyword แบบ model-specific มี search volume จริงและ competition ต่ำมาก — ทำ landing page per model ได้ง่าย

**Partnership play:** ติดต่อกับ fintech รายเล็กเช่น บริษัท nano-finance ที่ปล่อยกู้โดยใช้รถค้ำประกัน — พวกเขา desperate สำหรับ automated valuation และมีงบ B2B จ่ายได้จริง

**Content angle:** YouTube / TikTok "รีวิวราคาตลาดรถรุ่นนี้" — ใช้ output ของ model เป็น content จริง สร้าง SEO + trust พร้อมกัน

## 6. Pricing thesis

Tier	ราคา/เดือน	กลุ่มเป้าหมาย
Free	฿0 (3 ครั้ง/เดือน)	B2C ทั่วไป, viral loop
Individual	฿149	ผู้ซื้อ/ขาย active รายย่อย
Dealer Pro	฿990	Dealer ลือตเล็ก, unlimited queries + history
API / Enterprise	฿8,000+	Fintech, leasing, ประกัน

เหตุผลที่ชนะ free alternative: Blue book อัปเดตช้า, Taladro ไม่มี model-level precision, ChatGPT ไม่มีข้อมูลจริง — ถ้า dealer ขายรถได้เร็วขึ้น 1 คัน/เดือน เพราะตั้งราคาถูก, ฿990 คืนทุนใน 10 นาที

## RESEARCH BUNDLE

# Thai Used Car Price Estimator

idea-hub · thai-used-car-price

## 7. Build complexity

Time to MVP: 8-12 สัปดาห์

Component	Stack	หมายเหตุ
Scraper	Python + Scrapy/Playwright	Scrape Taladro, One2Car, Kaidee ทุกวัน
Data pipeline	Postgres + dbt	Clean, deduplicate, normalize trim levels
ML Model	XGBoost หรือ LightGBM	Gradient boosting เหมาะกับ tabular data นี้มาก
API	FastAPI	Expose prediction endpoint
Frontend	Next.js หรือ simple React	Form-based UI ไม่ต้องซับซ้อน

**ส่วนที่ยากที่สุด:** Data cleaning — ชื่อรุ่น listing ไทยเขียนไม่สม่ำเสมอ ("Jazz" vs "JAZZ" vs "ฮอนด้า แจ๊ส") ต้องทำ entity normalization