

# Thai EV Hub + Charging Map

idea-hub · thai-ev-hub

## 1. The opportunity

ตลาดรถ EV ในไทยโตแบบก้าวกระโดด — ยอดจดทะเบียน EV ปี 2566 อยู่ที่กว่า 76,000 คัน เพิ่มขึ้น 684% จากปีก่อนหน้า และรัฐบาลตั้งเป้า EV 30% ของการผลิตในประเทศภายในปี 2573 ปัญหาหลักของเจ้าของ EV และผู้ที่กำลังตัดสินใจซื้อคือ **ข้อมูลกระจุกกระจาย** — สเปครถอยู่ใน Facebook group, ราคาอยู่ใน dealer เว็บไซต์, จุด charger อยู่ใน app แยกของแต่ละเจ้า (EA Anywhere, PEA Volta, Evolt) และไม่มีใครทำ realtime availability + trip planner สำหรับถนนไทยโดยเฉพาะ ตลาดผู้ใช้ EV ไทยปัจจุบันมีกว่า 150,000 คนและจะแตะ 1 ล้านภายในปี 2573 — window ของการ capture early majority กำลังเปิดอยู่ตอนนี้

## 2. Who would pay

### Persona หลัก — ผู้ซื้อ EV รายแรก (First-time EV buyer)

- อายุ 30–45 ปี, พนักงานบริษัทหรือเจ้าของธุรกิจ SME, รายได้ 50,000–120,000 บาท/เดือน
- กำลังเปรียบเทียบระหว่าง BYD Atto 3, MG4, Neta V, ORA Good Cat
- ปัจจุบันใช้เวลา 10–15 ชั่วโมงอ่าน pantip, YouTube, Facebook group "EV Thailand Club" (สมาชิก 200,000+ คน)
- \*\*Willingness to pay\*\* : ฿99–199/เดือนสำหรับข้อมูลครบ + แจกเดือน charger ว่าง, หรือจ่ายครั้งเดียว ฿599 สำหรับ "EV Decision Kit" ก่อนซื้อรถ

### Persona รอง — เจ้าของ EV ที่ขับทางไกล

- ต้องการ trip planner ที่คำนวณจุดชาร์จระหว่างทาง เช่น กรุงเทพ–เชียงใหม่ พร้อม buffer battery และเวลาจริง
- ปัจจุบันใช้ PlugShare (ไม่ครอบคลุมไทยดี) + กลุ่ม Facebook ตามเอง

## 3. Competitor landscape

| คู่แข่ง         | URL           | จุดอ่อน  |
|-----------------|---------------|--|
| PlugShare       | plugshare.com | ข้อมูลชาร์จเจอร์ไทยไม่ครบ, crowdsource ล้วน, ไม่มีสเปครถ, ไม่มี trip planner ไทย |
| EA Anywhere App | ea.co.th      |  |

# Thai EV Hub + Charging Map

idea-hub · thai-ev-hub

|                                    |                      |  |
|------------------------------------|----------------------|--|
|                                    |                      | ดูได้เฉพาะ charger ของ EA, ไม่รู้ charger เจ้าอื่น, ไม่มีข้อมูลรถ                |
| <b>EVme (EGAT)</b>                 | evme.co.th           | เน้น leasing/rental, ข้อมูลสเปคไม่ครบ, ไม่มี realtime charger map ที่รวมหลายเจ้า |
| <b>Evolt / PEA Volta</b>           | เฉพาะ network ตัวเอง | ไม่มี aggregation, UX แย่, ไม่มีรีวิว/เปรียบเทียบรถ                              |
| <b>Pantip + Facebook EV groups</b> | pantip.com           | ข้อมูลเก่า, หลากหลาย, ไม่มี structured data, ไม่มี trip planner                  |

ตลาด **aggregator** ยังว่างอยู่เพราะ: (1) ต้องมี API หรือ scraping จากหลาย charger network ซึ่งยุ่งยากเชิงเทคนิค (2) ต้องใช้คนรวบรวมข้อมูลสเปครถซึ่งเหนื่อย (3) startup ไทยส่วนใหญ่ไปเน้น hardware/charging station แทน

## 4. Wrapper risk reality check

ChatGPT ให้สเปครถได้แต่ข้อมูลเก่า ไม่มี realtime charger availability และไม่รู้ว่าจะ charger โทนเสียอยู่ตอนนี้

### Moat จริงของ idea นี้มาจาก:

- \*\*Data moat\*\***: การ integrate กับ API ของ EA Anywhere, PEA Volta, Evolt, ChargePoint (ถ้ามี) หรือ scrape realtime status — ใครทำก่อนได้ data partnership ก่อน
- \*\*SEO content moat\*\***: สร้าง structured pages เช่น "BYD Seal สเปค ราคา 2567" — keyword intent สูง แต่ยังไม่มีการทำ dedicated EV spec database ภาษาไทยที่ดี
- \*\*Community lock-in\*\***: ถ้าได้ user review + check-in ที่ charger ก็กลายเป็น network effect เหมือน Waze
- ความเสี่ยงจริงคือ **\*\*ถ้า BYD หรือ Tesla ไทยทำ app รวม\*\*** — แต่ brand-owned app จะไม่มีวันแสดงข้อมูล competitor อย่างเป็นทางการ ซึ่งเป็น differentiator ของ independent platform

## 5. Go-to-market angle

### 10 ลูกค้าแรกหาได้ที่ไหน?

เริ่มใน **Facebook Group "EV Thailand Club"** (200,000+ สมาชิก) และ **"BYD Thailand Owner Club"** — โฟกัสขอ beta tester แลกใช้ฟรี 3 เดือน ไม่ต้องโฆษณา แค่แก้ pain point จริงของคน group นี้

# Thai EV Hub + Charging Map

idea-hub · thai-ev-hub

## SEO keywords ที่ยังว่างอยู่ (ภาษาไทย, search volume สูง):

- "ชาร์จรถ EV ระหว่างทางเชียงใหม่"
- "เปรียบเทียบ BYD Atto 3 vs MG4 สเปค"
- "จุดชาร์จ EV บนทางหลวง 2567"
- "รถ EV ราคาต่ำกว่า 1 ล้าน ไทย"

สร้าง **YouTube Shorts / TikTok** สาระ trip planner กรุงเทพ-หัวหิน — content นี้ viral ในกลุ่ม EV owner ไทยอยู่แล้ว เพราะเป็น anxiety หลักของคนที่ยังไม่ซื้อ EV ("กลัวชาร์จไม่ทัน")

**Partnership เร็ว:** ติดต่อ dealer BYD/MG/Neta เพื่อซื้อโฆษณา banner หรือ "sponsored listing" — dealer ยินดีจ่ายถ้าคนมาจาก intent สูง (กำลังเปรียบเทียบก่อนซื้อ) เหมือนโมเดล iPrice หรือ Carsome

ระยะ 6 เดือน: ตั้งเป้า **5,000 MAU** จาก SEO + community 'pitch charger network ขอ API access โดยใช้ traffic เป็น leverage

## 6. Pricing thesis

| Tier         | ราคา         | สิ่งที่ได้  |
|--------------|--------------|---|
| Free         | ฿0           | แผนที่ charger + สเปครถ (delayed 15 นาที)   |
| EV Pass      | ฿99/เดือน    | Realtime charger status + แจ้งเตือน charger ว่าง + trip planner ไม่จำกัด                |
| EV Pro       | ฿199/เดือน   | ทุกอย่างใน Pass + เปรียบเทียบ TCO (Total Cost of Ownership) vs รถน้ำมัน + export รายงาน |
| Dealer/Fleet | ฿2,900/เดือน | API access + analytics dashboard สำหรับ fleet manager หรือ dealer ที่ต้องการ embed map  |

**ทำโมเดล free alternatives:** PlugShare ไม่มีสเปครถ, Facebook group ใช้เวลา, แต่ละ app ของ charger network ดูได้แค่เจ้าตัวเอง — คนที่ขับ EV เป็นประจำจะจ่าย ฿99 เพื่อไม่ต้องเปิด 4 app พร้อมกัน

**RESEARCH BUNDLE**

# Thai EV Hub + Charging Map

idea-hub · thai-ev-hub

## 7. Build complexity

**Time to MVP:** 8–12 สัปดาห์สำหรับ version ที่ขายได้จริง

**Core tech stack:**

- **Frontend:** Next.js + Mapbox GL JS (หรือ Google Maps API)
- **Backend:** Supabase (Postgres + realtime) หรือ Firebase
- **Charger data:** scrape EA Anywhere API (มี unofficial endpoints), PEA Volta, ใช้ crowdsource เป็น fallback
- **สเปครถ:** เริ่มจาก manual data entry + structured JSON, ทำ 30 รุ่นแรกก็พอ

**ส่วนที่ยากที่ส**