

# 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

<b>PEAK Report</b>	peakaccount.com	ฝังใน ecosystem บัญชีไทย	จำกัดแค่ financial data, ไม่มี cross-source, ไม่มี AI
<b>Demyst / Narrativa</b>	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
<b>Starter</b>	฿790/เดือน	2 data sources, 3 dashboards, AI summary รายสัปดาห์
<b>Growth</b>	฿1,990/เดือน	5 sources, unlimited dashboards, daily AI commentary, alert
<b>Business</b>	฿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