

NOVA PROJECT

หนังสือออนไลน์ & ออฟไลน์



Topics

01

Problem Statement

02

Value Proposition

03

Underlying Magic

04

Statistic

05

Business Model

06

Market Strategy

07

Competitive Analysis

08

Financial Projections

09

Team

Mission

เพื่อให้กลุ่มลูกค้าของเราสามารถอ่านหนังสือที่ไหนก็ได้โดยไม่จำเป็นต้องพกและตอบใจลูกค้าที่ต้องการเก็บหนังสือ

Vision

การอ่านไร้ขีดจำกัดทั้ง โลกกระดาษ และ ดิจิตอล



The Problem Statement

ปัญหาการใช้หนังสือเล่มแบบเดิม

- พกพายาก น้ำหนักมาก
- ใช้พื้นที่ในการจัดเก็บ
- ขาด,เสียหาย หรือ เลอะได้

ผลกระทบจากปัญหา

- ลำบากในการพกพาหรือเก็บ
- ถ้าหนังสือเกิดขาดเสียหายหรือหาย อาจจะต้องซื้อใหม่

VS

ปัญหาการใช้หนังสือที่เป็น E-Book

- ต้องใช้อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์
- ไม่มีเล่มหนังสือจริงให้เก็บ หรือ สะสม

ผลกระทบจากปัญหา

- ใช้สายตาในการจ้องมองจึงทำให้รับแสงสีฟ้า
- เนื่องจาก E-Book ไม่ใช่เล่มหนังสือจึงไม่สามารถพกพาเข้าห้องสอบ หรือ เก็บสะสมได้ เป็นต้น

Value Proposition



คุณค่า

ง่ายต่อการใช้

เล่มหนังสือและ E-Book

ระบบ Subscription จ่ายเงินแล้ว
อยากจะอ่านเท่าไรก็ได้

AI ช่วยสรุปเนื้อหาและอ่านหนังสือให้

หมวดหมู่การอ่านที่หลากหลาย

Underlying Magic

01 Website และ Application

02

มี Algorithm สำหรับแนะนำหนังสือ ที่มีคนอ่านมากที่สุด และ ค่อนข้างมาก ที่สุด หรือประเภทที่มาจากประวัติของผู้ใช้

03

มี AI สำหรับในการสรุปเนื้อเรื่องให้กับผู้ใช้ เพื่อบางคนที่มีเวลาน้อยแต่อยากอ่านเรื่องแต่ไม่มีเวลา ก็สามารถให้ AI สรุปให้เราได้

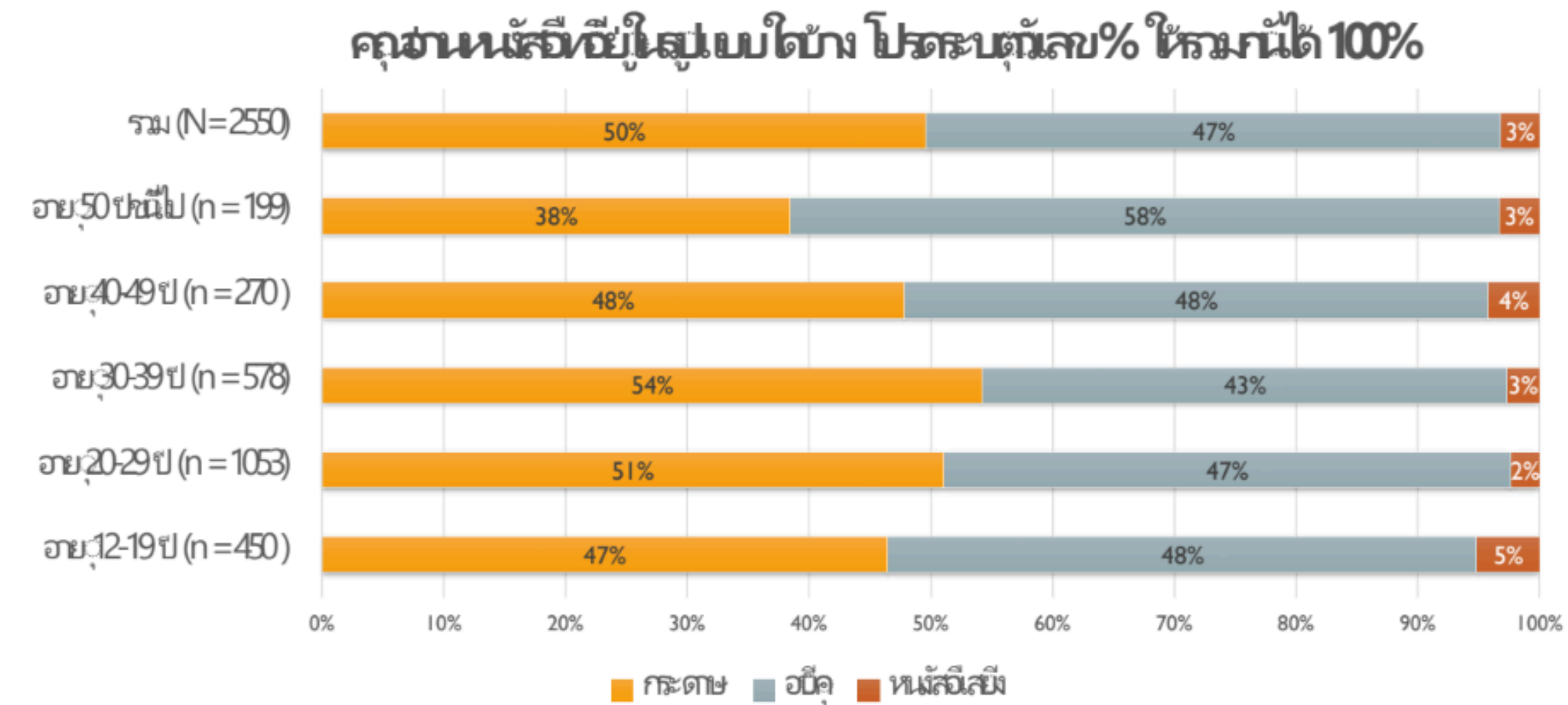
04

มี AI สำหรับอ่านให้ฟัง เพื่อเข้าถึงเนื้อหา โดยไม่ต้องอ่านด้วยตัวเอง



Statistic

ภาพ 23 สัดส่วนของรูปแบบหนังสือที่อ่าน (หนังสือเล่ม, หนังสืออีบุ๊ก, และหนังสือเสียง)

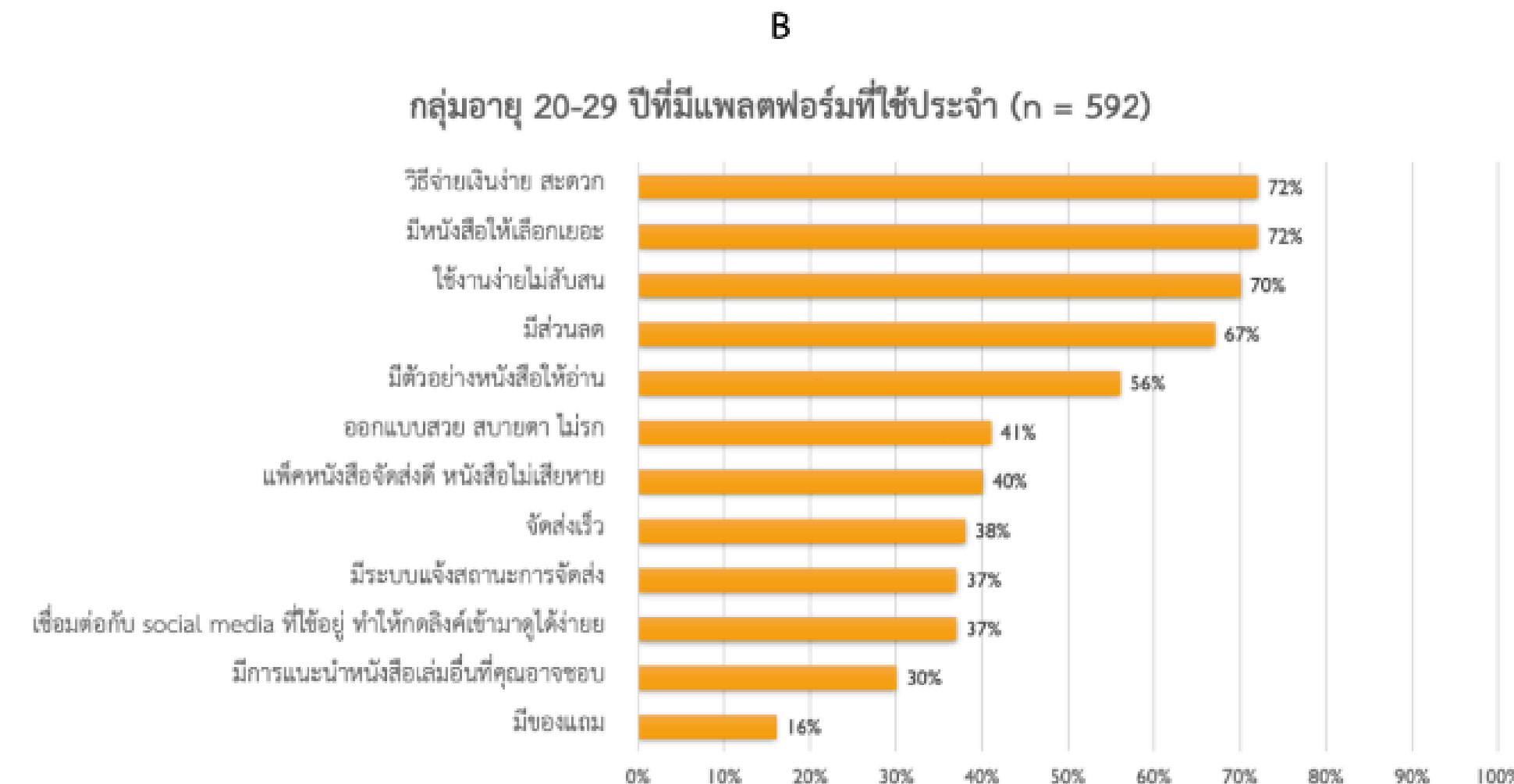


ข้อมูลทั้งหมดมี 2550 ข้อมูล มีคนอ่านหนังสือ 3 ประเภทแบ่งเป็น

- กระดาษหรือหนังสือเล่ม โดยรวมมีสัดส่วนอยู่ที่ 50%
- E-Book โดยรวมมีสัดส่วนอยู่ที่ 47%
- หนังสือเสียง โดยรวมมีสัดส่วนอยู่ที่ 3%

Statistic

ภาพ 35 เหตุผลที่ชอบแพลตฟอร์มออนไลน์ที่ใช้ซื้อหนังสือเล่มเป็นประจำ (ต่อ)



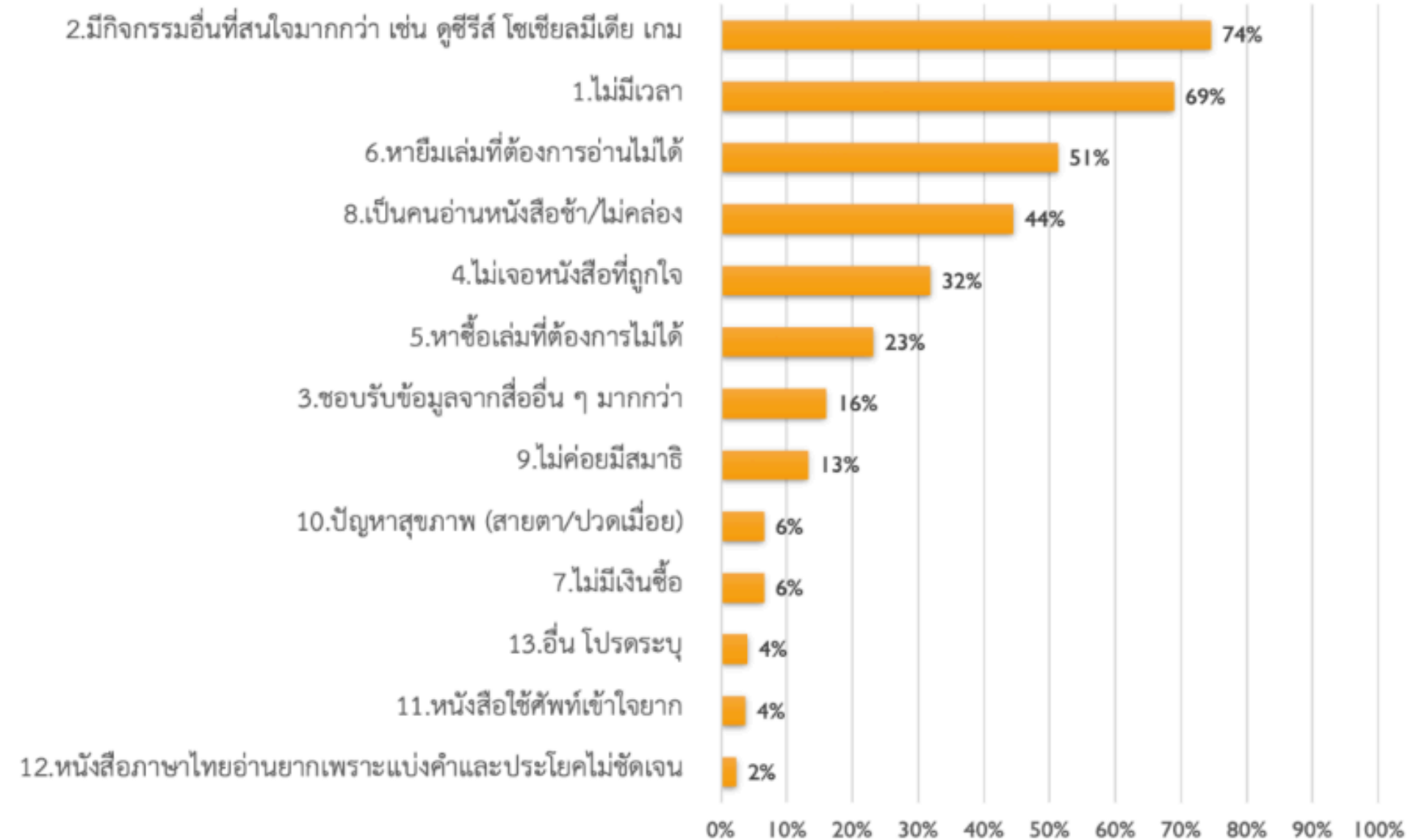
ข้อมูลทั้งหมดมี 592 ข้อมูล โดย 4 อันดับแรก คือ

- จ่ายเงินง่าย
- หนังสือให้เลือกเยอะ
- ใช้งานง่าย
- มีส่วนลด

Statistic

ภาพ 22 อุปสรรคต่อการอ่านหนังสือ

B. กลุ่มอายุ 20-29 ปี



จากช่วงอายุ 20-29 ปี 3 อันดับแรก

- มีกิจกรรมอื่นที่สนใจกว่า
- ไม่มีเวลา
- หายืมหนังสือที่ต้องการอ่านไม่ได้

Business Strategies

Strategies

หารายได้

สู้กับคู่แข่ง

ดึงดูดลูกค้า

Online

- ลูกค้า Subscription
- ลูกค้าที่ซื้อหนังสือ
- ลูกค้าที่ซื้อหนังสือ E-Book

- Promotion ออนไลน์
- ขายตัดราคา
- ส่วนลดส่งฟรี

- Promotion พิเศษสำหรับลูกค้าเก่าและใหม่
- Cash Back

Offline

- บุรหนังสือ

- Promotion ออฟไลน์ตามบุรหนังสือ
- จัด Event

- Mascot ประจำ Brand
- Promotion

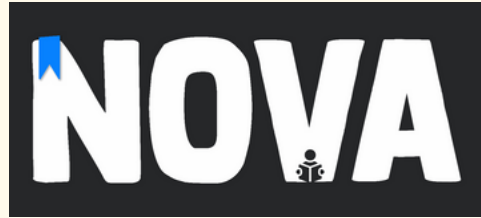
Market Strategy

Strategies

หาลูกค้าใหม่

Online	Offline
<ul style="list-style-type: none">• ยิง Ads ไปตามแหล่งต่างๆ• จัดโปรชวนเพื่อน• ลูกค้าใหม่รับโปรพิเศษ	<ul style="list-style-type: none">• แจกของรางวัลลูกค้าใหม่• ลูกค้าใหม่รับโปรพิเศษ

Competitive Analysis



Strengths

มี AI สดวกในการใช้บริการ
โปรโมชัน ตอบโจทย์คนที่
ต้องการอ่านออนไลน์และออฟ
ไลน์

Weakness

ราคาค่าบริการสูง
Contact ต้องมีเยอะ
ไม่มีหน้าร้าน

Chance

แนวคิดเรื่อง AI เข้ามาใช้ใน
ระบบ นำระบบ Subscription
มาใช้เพื่อให้ลูกค้าอ่านได้โดยไม่
ต้องซื้อ

Obstacle

คู่แข่งจำนวนมาก

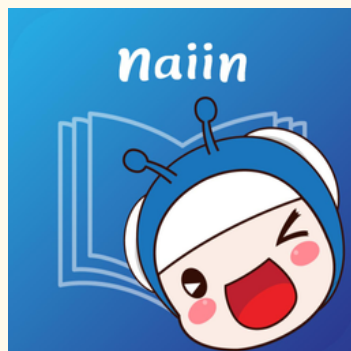


สะดวกใช้งานง่าย
Funtion หลากหลาย

หมวดหมู่หนังสือไม่ครอบคลุม
ไม่มีหนังสือแยกขาย
ไม่มีหน้าร้าน

ลด Cost หน้าร้านและลด
Cost พนักงานที่ต้องดูแล

คู่แข่งจำนวนมาก



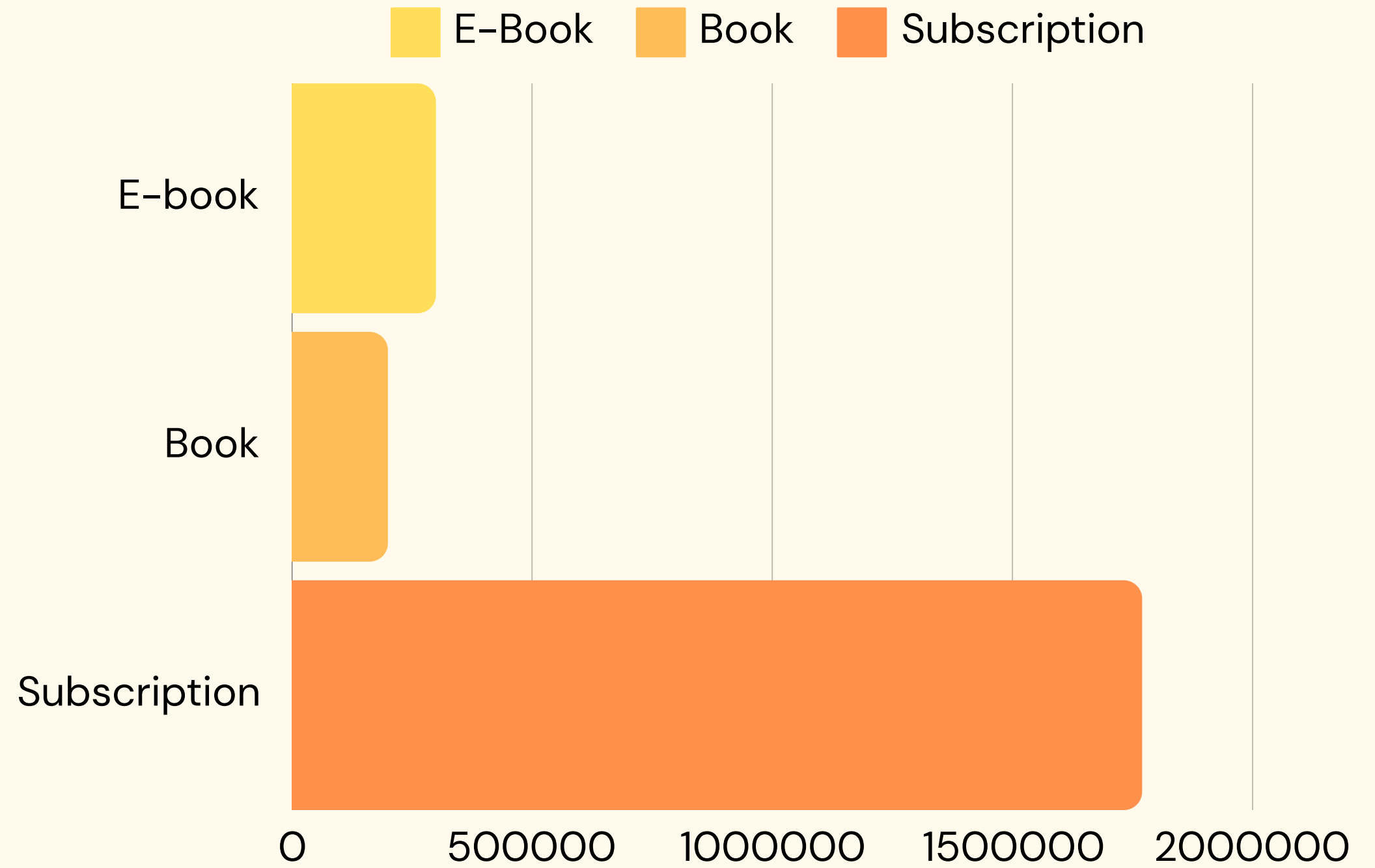
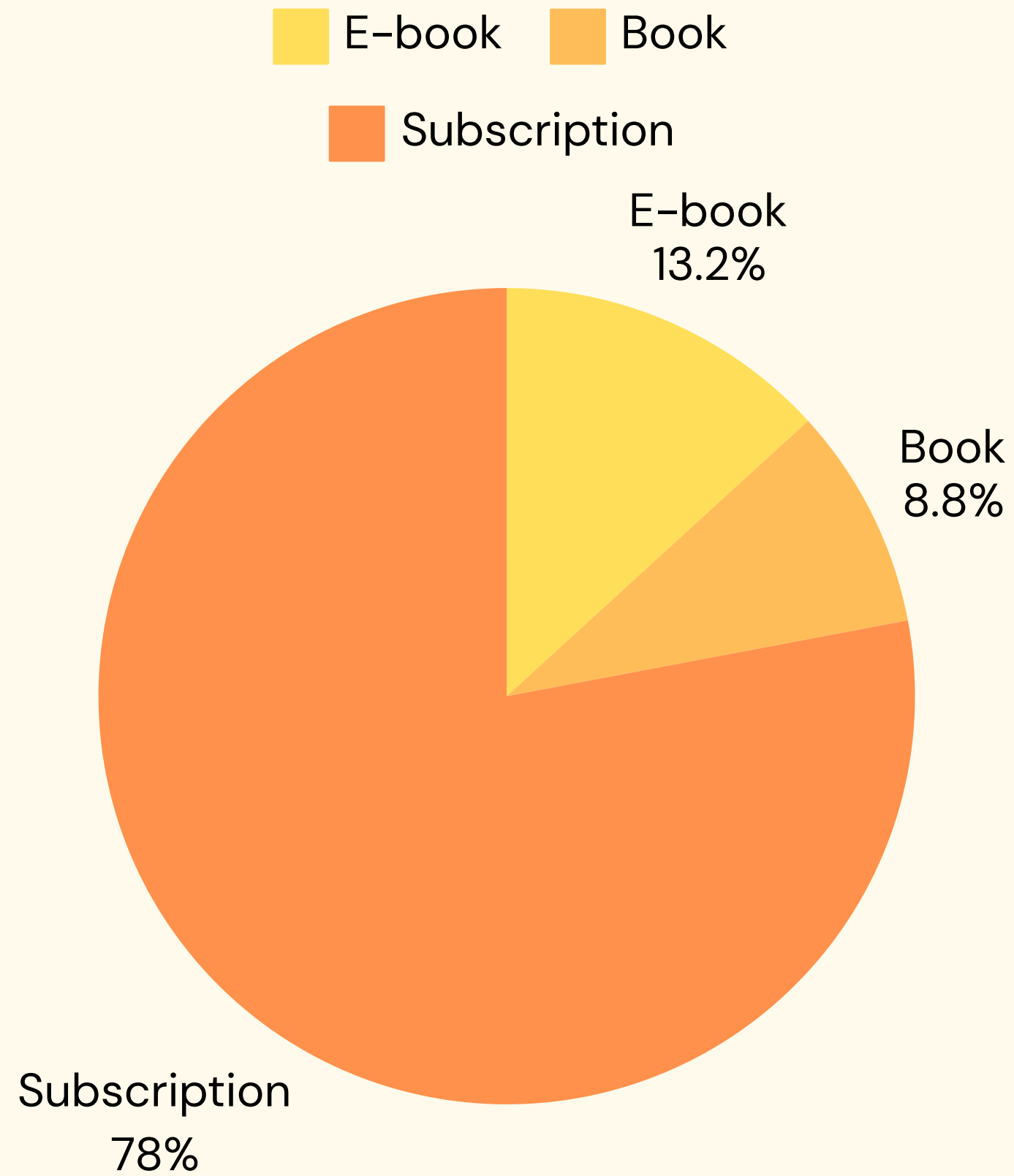
มีทั้งหน้าร้านและระบบ
ออนไลน์

หน้า UI ดูล้าสมัย ไม่ Modern

เป็นที่รู้จักได้ง่ายเพราะมีทั้ง
หน้าร้านและออนไลน์

คู่แข่งจำนวนมาก

Financial Projection



NOVA BOARD



CEO

นายรัฐกิจ คชรินทร์
6530200401

CCO

นายปรวภัทร มุระรพัฒน์
6530200304

CMO

นายณัฐพรวิชช์ สมบูรณ์
6530200151

CFO

นายวิสิทธิ์ กรกุลศรี
6530200461

Project manager

นายธนพล ยุราวรรณ
6530200215

Project Sponser

นายบนทวัฒน์ พันธุ์เพือก
6530200673

Tester

นายณัฐวุฒิ สุภาพพัฒน์
6530200169

Developer

นายพีระเมศร์ จุกกษัตริย์
6530200304

Developer

นายสถาพร สัตยชิตี
6530200819

Tester

นายณัฐฐภัทร กลิ่นขจร
6530200126